云南鸿翔一心堂药业（集团）股份有限公司

Yunnan Hongxiang Yixintang Pharmaceutical Co., Ltd.

（昆明市人民西路 821 号）

首次公开发行股票招股说明书

（申报稿）

保荐人（主承销商）

信达证券股份有限公司

CINDA SECURITIES CO.,LTD

北京市西城区闹市口大街 9 号院 1 号楼

云南鸿翔一心堂药业（集团）股份有限公司
首次公开发行股票招股说明书

（申报稿）

声明：本公司的发行申请尚未得到中国证监会核准。本招股说明书（申报稿）不具有据以发行股票的法律效力，仅供预先披露之用。投资者应当以正式公告的招股说明书全文作为做出投资决定的依据。

发行股票类型	境内上市人民币普通股（A 股）
发行股数	不超过 6,510 万股
每股面值	1.00 元/股
每股发行价格	通过向询价对象询价确定发行价格
预计发行日期	2012 年 月 日
拟上市的证券交易所	深圳证券交易所
发行后总股本	不超过 26,030 万股
本次发行前股东所持股份的流通限制、股东对所持股份自愿锁定的承诺	本公司股东、实际控制人阮鸿献、刘琼承诺：自本公司股票在证券交易所上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理本人已直接或间接持有的本公司股份，也不由本公司回购该等股份。 除上述股东之外的其他现有股东承诺：自本公司股票上市交易之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理其持有的公司股份，也不由本公司回购该等股份。 担任公司董事、监事、高级管理人员的股东还承诺：除前述锁定期外，在任职期间每年转让该等股份不超过本人所持有本公司股份总数的 25%；离职后半年内，不转让其所持有的本公司之股份，在申报离任六个月后的十二个月内通过证券交易所挂牌交易出售本公司股票数量占其所持有本公司股票总数的比例不超过 50%。
保荐人（主承销商）	信达证券股份有限公司
招股说明书签署日期	2012 年 月 日

发行人声明

发行人及全体董事、监事、高级管理人员承诺招股说明书及其摘要不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

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

中国证监会、其他政府部门对本次发行所做的任何决定或意见，均不表明其对发行人股票的价值或投资者的收益作出实质性判断或保证。任何与之相反的声明均属虚假不实陈述。

根据《证券法》的规定，股票依法发行后，发行人经营与收益的变化，由发行人自行负责，由此变化引致的投资风险，由投资者自行负责。

投资者若对本招股说明书及其摘要存在任何疑问，应咨询自己的股票经纪人、律师、专业会计师或其他专业顾问。

重大事项提示

本公司特别提醒投资者，在评价本公司本次发行的股票时，应认真考虑下列重大事项和风险：

一、股东锁定承诺

本公司控股股东及实际控制人阮鸿献、刘琼承诺：自本公司的股票上市交易之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理其持有的公司股份，也不由本公司回购该等股份。

除上述股东外，本公司其他股东承诺：自本公司股票上市交易之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理其持有的公司股份，也不由本公司回购该等股份。

此外，作为公司董事、监事、高级管理人员的股东阮鸿献、刘琼、赵飚、周红云、祁继彤、吴笛、伍永军、田俊等八人承诺在前述锁定期结束后，在其任职期间每年转让的股份不超过其所持本公司股份总数的 25%；离职后半年内，不转让其所持有的本公司股份；在申报离任六个月后的十二个月内通过证券交易所挂牌交易出售本公司股票数量占其所持有本公司股票总数的比例不超过 50%。

二、发行前滚存利润分配

经公司 2011 年 3 月 18 日召开的 2010 年度股东大会审议批准，公司本次发行股票前滚存的未分配利润由本次发行后的新老股东按持股比例共同享有。

三、发行后公司股利分配政策、现金分红比例规定

公司利润分配应重视对投资者的合理投资回报，利润分配政策和现金分红比例具体约定如下：

（一）股利分配原则：公司实行连续、稳定的利润分配政策，公司的利润分配应重视对投资者的合理投资回报并兼顾公司的可持续发展；

（二）利润的分配形式：公司采取现金、股票或者现金股票相结合的方式分配股利，并优先考虑采取现金方式分配股利；公司可根据当期经营利润和现金流情况进行中期现金分红；

（三）公司应当采取现金方式分配股利，公司每年以现金方式分配的利润不少于当年实现的可供分配利润的 20%；公司董事会将根据当年的经营情况及未来正常经营发展的需要，制定当年股利分配的具体分配方案，经公司股东大会批准

后实施，股东大会审议时公司应提供网络投票系统进行表决，以保护公众投资者的利益；

（四）若预计公司未来将保持较好的发展前景且公司发展对现金需求较大，公司可采用股票分红的方式分配股利；

（五）公司当年盈利，但因公司业务发展迅速对现金需求较大，公司董事会做出的利润分配方案中不含现金分配的，应当在定期报告中披露原因并说明未分配的利润留存公司的用途，公司独立董事应当对此发表独立意见；该方案需经公司股东大会以特别决议方式审议通过；

（六）公司将保持利润分配政策的连续性、稳定性，如公司根据经营情况、投资规划和长期发展的需要对利润分配政策进行调整，调整后的利润分配政策不得违反中国证监会和证券交易所的有关规定；有关调整利润分配政策的议案由公司董事会制订，独立董事应当发表独立意见，监事会应进行审核并提出审核意见；有关调整利润分配政策的议案经董事会审议通过后提交股东大会审议批准，公告董事会决议时应同时披露独立董事和监事会的意见，股东大会审议时公司应提供网络投票系统进行表决，以保护公众投资者的利益；该议案需经公司股东大会以特别决议方式审议通过。

公司制定了《云南鸿翔一心堂药业(集团)股份有限公司股东分红回报规划》。2012-2014 年，公司将在足额预留法定公积金、盈余公积金以后，每年向股东现金分配股利不低于当年实现的可供分配利润的 20%。在每年现金分红比例保持稳定的基础上，如出现公司业务发展快速、盈利增长较快等情形，董事会可以提出更高的现金分红比例或提议实施股票股利分配预案。关于本公司股利分配政策及分红回报规划的具体内容，请详细参阅本招股说明书第十四节“股利分配政策”。

四、本公司特别提醒投资者注意“风险因素”中的下列风险

（一）门店租赁房产成本上升风险

随着近几年来全国房价的不断上涨，房屋的租赁价格也在不断上涨，将给公司带来营业场所租金成本提高的风险。公司 2009 年-2011 年的租赁费支出分别为 10,379.75 万、14,496.65 万元、18,997.14 万元，占同期营业收入的比例分别为 7.13%、7.84%、8.56%；其中门店租赁费支出在公司租赁费总支出中占比较大且增长较快，2009 年-2011 年分别为 10,048.54 万元、14,038.83 万元、

18,453.73 万元，占同期营业收入的比例分别为 6.90%、7.59%、8.32%。公司门店租赁费支出大幅提高的原因一方面是公司连锁经营规模的不断扩大，报告期内净增加门店数达到了 648 家；另一方面则是由于租金上涨所致，报告期内，公司门店平均租金 2009 年为 654 元/平米，2010 年为 782 元/平米，2011 年为 883 元/平米。

（二）药品降价风险

近年来，国家对药品价格进行多次调控，对药品零售价格的上限实施限制，对超过限价售药企业进行处罚。大幅度的降价措施，进一步压缩了药品流通企业的利润空间。随着医疗体制改革的逐步深入，不排除进一步扩大限价范围，增大限价幅度的可能性。公司虽然建有较为完备的区域营销网络，对上游供货商有较强的议价能力，能够通过降低进货成本在一定程度上保证自身利益，但仍存在因国家进一步限制药品价格，影响公司业绩的风险。

（三）连锁门店的管理风险

近年来，公司的营销网络从原来的云南省逐渐扩张到四川、广西、贵州、重庆、山西等地，门店数截至 2011 年 12 月 31 日达到 1,505 家，销售区域的扩大，门店数量的增加，给公司的门店管理带来压力，具体包括选址、配送、资金调度、营销和人员等。尽管公司近几年大力建设信息系统，在各省级区域建立物流基地，加大人员培训力度，以提高连锁门店的管理能力，但募投项目建设完成后，公司的管理能力以及配套能力都要适应门店的增长，这会给公司的管理带来一定的压力。如果管理能力不能达到要求，将会出现销售下降、品牌弱化、供货体系紊乱等问题，从而导致经营利润的降低。

此外，虽然公司一贯秉承守法合规经营的原则，建立了较为健全的内部控制制度，能够对公司生产经营各个环节进行较为有效的控制，但在实际经营过程中由于各种原因仍存在公司或连锁门店未严格遵守国家有关法律法规而被处罚的可能性，公司存在因违规经营受到行政处罚而导致生产经营遭受损失的管理风险。报告期内公司因违规经营曾受到过多笔行政处罚，涉及药监、工商、质监、卫生、物价、税务等行政部门，2009 年、2010 年及 2011 年，处罚金额分别为 24.30 万元、15.16 万元、29.43 万元，合计处罚金额 68.89 万元。其中单笔万元以上处罚 10 笔，涉及药品质量、超范围经营、营销活动不规范以及商品管理

等原因。上述处罚经相关主管机关认定为非重大违法违规行为，且处罚金额相对公司营业收入及净利润较小，不会对公司的经营和财务状况构成重大不利影响。

（四）药品安全风险

公司所处的医药流通行业对药品安全的要求非常高，如果质量控制的某个环节出现疏忽，影响药品安全，本公司将要承担相应的责任。同时，药品安全事故的发生将对本公司的品牌和经营产生不利影响。因此，本公司在经营中存在药品安全的风险。

自公司成立以来，对所有销售药品质量均有严格的把关，并根据《中华人民共和国药品管理法》、《中华人民共和国药品生产质量管理规范》和《中华人民共和国药品经营质量管理规范》制定了《供应商评审管理办法》、《三级质量管理办法》、《质检抽（送）样管理办法》、《质量投诉管理办法》等一整套比较完备的制度，通过了GSP、GMP的认证，并在日常经营过程中，严格按照相关制度的规定执行，对所生产、采购药品均进行严格的质量控制。报告期内，未出现重大药品质量问题。但公司在对所采购药品进行质检时，因无法实现全检，故在经营中仍存在药品安全的风险。

（五）大股东控制风险

公司实际控制人阮鸿献、刘琼夫妇目前持有 13,566.40 万股股份，占公司发行前股本总数的 69.50%，尽管公司建立了《独立董事工作制度》、《关联交易决策制度》和《信息披露管理制度》等制度加强对中小股东权益的保护，且阮鸿献、刘琼夫妇做出了避免同业竞争等相关承诺，但是如果实际控制人利用其控股地位，通过行使表决权和管理职能对公司经营决策、人事、财务等方面进行控制，不恰当地影响公司的生产和经营管理，将可能在一定程度上损害公司及中小股东的权益。

上述风险都将直接或间接影响本公司的经营业绩，请投资者特别关注“风险因素”一节中关于上述风险的内容。

目 录

第一节 释 义.....10
第二节 概 览.....13
一、发行人简介.....13
二、发行人控股股东、实际控制人简介.....14
三、发行人主要财务数据.....14
四、本次发行情况.....16
五、本次募集资金用途.....17
第三节 本次发行概况.....18
一、本次发行的基本情况.....18
二、本次发行的有关当事人.....19
三、发行人与本次发行有关中介机构及人员的关系.....21
四、与本次发行上市有关的重要日期.....21
第四节 风险因素.....23
一、市场竞争加剧的风险.....23
二、经营风险.....23
三、管理风险.....24
四、政策风险.....26
五、药品安全风险.....26
六、信息系统的技术性风险.....27
七、财务风险.....27
八、募集资金投资项目风险.....28
九、股市风险.....29
第五节 发行人基本情况.....30
一、发行人基本情况.....30
二、发行人改制重组情况.....30
三、发行人股本形成及变化和资产重组情况.....34
四、发行人历次验资情况.....55
五、发行人股权结构图和组织结构图.....56
六、发行人控股子公司、参股子公司简要情况.....60
七、发行人控股股东及实际控制人基本情况.....65
八、持有本公司 5%以上股份的其他股东.....69
九、发行人股本情况.....69
十、发行人员工及其社会保障情况.....73
十一、发行人的主要股东及作为股东的董事、监事、高级管理人员的重要承诺及履行情况.....75
第六节 业务与技术.....77
一、公司的主营业务及其变化情况.....77
二、公司所处行业的基本情况.....77
三、发行人在行业中的竞争地位.....106
四、发行人主营业务情况.....120
五、与发行人业务有关的主要固定资产和无形资产.....148
六、特许经营权.....171

七、发行人的主要技术.....178
八、境外资产情况.....187
九、主要产品和服务的质量控制情况.....187
第七节 同业竞争与关联交易.....190
一、同业竞争.....190
二、关联方和关联关系.....191
三、关联交易.....193
四、公司规范关联交易的相关规则制度.....200
五、发行人关于报告期内关联交易的执行情况.....204
六、独立董事关于最近三年关联交易的意见.....205
七、拟采取的减少关联交易的措施.....205
第八节 董事、监事、高级管理人员与核心技术人员.....206
一、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员简介.....206
二、上述人员及其近亲属持有本公司股权情况.....210
三、上述人员的其他对外投资情况.....211
四、上述人员最近一年领取薪酬的情况.....212
五、上述人员的兼职情况.....213
六、上述人员的亲属关系.....215
七、上述人员做出的重要承诺及与公司签署的协议.....215
八、董事、监事、高级管理人员的任职资格.....216
九、董事、监事、高级管理人员最近三年变动情况.....216
第九节 公司治理.....218
一、发行人股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书制度的建立健全及运行情况.....218
二、发行人最近三年违法违规情况.....221
三、发行人最近三年资金占用和对外担保情况.....228
四、内部控制的自我评估意见及注册会计师的鉴证意见.....228
第十节 财务会计信息.....229
一、财务会计报表.....229
二、财务报表的编制基础及合并范围变化情况.....239
三、报告期内采用的主要会计政策和会计估计.....242
四、税项.....262
五、非经常性损益情况.....266
六、最近一期末主要资产情况.....267
七、最近一期末主要负债情况.....270
八、股东权益情况.....273
九、现金流量情况.....279
十、会计报表附注中的或有事项、期后事项及其他重要事项.....279
十一、主要财务指标.....279
十二、资产评估.....281
十三、验资.....282
第十一节 管理层讨论与分析.....283
一、财务状况分析.....283
二、盈利能力分析.....309

三、资本性支出分析.....345
四、公司财务状况和盈利能力的影响因素和未来趋势分析.....346
五、公司未来分红回报规划分析.....347
第十二节 业务发展目标.....351
一、公司未来的发展计划.....351
二、发展计划与现有业务的关系.....355
三、本次募集资金对实现业务发展目标的作用.....355
第十三节 募集资金运用.....356
一、募集资金运用概况.....356
二、募集资金投资项目具体情况.....356
三、募集资金运用对公司财务状况和经营成果的影响.....373
第十四节 股利分配政策.....375
一、报告期股利分配政策.....375
二、报告期实际股利分配情况.....375
三、发行后的股利分配政策.....376
四、本次发行完成前滚存利润的分配安排和已履行的决策程序.....377
第十五节 其他重要事项.....378
一、信息披露和投资者关系管理.....378
二、重大合同.....379
三、对外担保情况.....384
四、重大诉讼或仲裁事项.....384
第十六节 董事、监事、高级管理人员及有关中介机构声明.....386
第十七节 备查文件.....399
一、备查文件.....399
二、查阅时间及地点.....399

第一节 释 义

在本招股说明书中，除非另有所指，下列词语具有如下含义：

本公司、公司、发行人、鸿翔一心堂、股份公司	指	云南鸿翔一心堂药业（集团）股份有限公司
鸿翔药业	指	云南鸿翔药业有限公司，为云南鸿翔一心堂药业（集团）股份有限公司前身
广西一心堂	指	广西鸿翔一心堂药业有限责任公司
贵州一心堂	指	贵州鸿翔一心堂医药连锁有限公司
四川一心堂	指	四川鸿翔一心堂医药连锁有限公司
重庆一心堂	指	重庆鸿翔一心堂药业有限公司
来福一心堂	指	山西来福一心堂药业有限公司
鸿云药业	指	云南鸿云药业有限公司
中药科技	指	云南鸿翔中药科技有限公司
点线运输	指	云南点线运输有限公司
三色空间	指	云南三色空间广告有限公司
小草坝	指	云南鸿翔小草坝天麻生物有限公司
六分钟	指	云南六分钟便利品经营有限公司
鸿翔中草药	指	云南鸿翔中草药有限公司
云鸿房地产	指	云南云鸿房地产开发有限公司，即原云南鸿翔中草药有限公司
通红温泉	指	云南通红温泉有限公司
红云食品	指	云南红云天然食品有限公司
红云健康	指	云南红云健康管理服务有限公司，即原云南红云天然食品有限公司
红云制药	指	云南红云制药有限公司
来福实业	指	太原来福实业集团有限公司
太原一心堂	指	太原一心堂医药连锁销售有限公司

君联创投	指	北京君联睿智创业投资中心（有限合伙）
弘毅投资	指	弘毅投资产业一期基金（天津）（有限合伙）
百利宏	指	深圳市百利宏创业投资有限公司
医保店	指	基本医疗保险定点零售药店
MDC	指	中国药品零售发展研究中心，系国内专注于中国药品零售市场与零售业态数据收集、调查、分析、研究的专业机构
IMS Health	指	艾美仕市场研究公司（IMS Health）是全球领先的为医药健康产业提供专业信息和战略咨询服务的公司。
OTC	指	Over-the-Counter，非处方药
GSP	指	Good Supplying Practice, 药品经营质量管理规范
GMP	指	Good Manufacturing Practice, 药品生产质量管理规范
SAP	指	Systems Applications and Products in Data Processing，企业管理解决方案的软件名称
ERP	指	Enterprise Resource Planning，企业资源计划
贴牌	指	“贴牌”是指公司将自有商标授权制药企业置于其指定产品外包装，并约定规格，公司对贴牌产品有全国总代理权限
公司章程	指	云南鸿翔一心堂药业（集团）股份有限公司章程
信达证券、保荐人、保荐机构、主承销商	指	信达证券股份有限公司
中审亚太、会计师、审计机构	指	中审亚太会计师事务所有限公司
竞天公诚、发行人律师	指	北京市竞天公诚律师事务所
近三年、报告期	指	本公司 2009 年度、2010 年度及 2011 年度的会计期间
财务报表	指	本公司报告期的合并及母公司资产负债表、利润表、现金流量表、股东权益变动表以及相关财务报表附注
A 股、股票	指	本公司发行的每股面值人民币 1.00 元的人民币普通

		股
元	指	人民币元
《公司法》	指	《中华人民共和国公司法》
《证券法》	指	《中华人民共和国证券法》
企业会计准则	指	财政部修订后的《企业会计准则-基本准则》及财政部（财会【2006】3 号文）印发的《企业会计准则第 1 号-存货》等 38 项具体准则
《规划纲要》	指	2011 年 5 月 5 日，由国家商务部发布的《全国药品流通行业发展规划纲要（2011-2015）》
本次发行	指	公司本次向社会公众公开发行人民币普通股的行为
中国证监会	指	中国证券监督管理委员会
国家商务部	指	中华人民共和国商务部
国家药监局	指	中华人民共和国食品药品监督管理局
国家发改委	指	中华人民共和国国家发展和改革委员会
深交所	指	深圳证券交易所

第二节 概 览

一、发行人简介

公司名称： 云南鸿翔一心堂药业（集团）股份有限公司

英文名称： Yunnan Hongxiang Yixintang Pharmaceutical Co., Ltd.

法定代表人： 阮鸿献

成立日期： 2000 年 11 月 8 日

变更设立日期：2009 年 6 月 18 日

注册资本： 19,520 万元

注册地址： 昆明市人民西路 821 号

本公司系由成立于 2000 年 11 月 8 日的云南鸿翔药业有限公司整体变更设立。2009 年 5 月 10 日，经股东会批准，鸿翔药业整体变更为股份有限公司，并以鸿翔药业截至 2008 年 12 月 31 日的净资产 176,666,248.19 元为基准折成股本 175,680,000.00 元，其余净资产转为资本公积。2009 年 6 月 18 日，公司取得云南省工商行政管理局颁发的注册号为 530000100018401 的《企业法人营业执照》。

公司主营业务为医药零售连锁和医药批发，其中医药零售连锁是公司的核心业务。截至 2011 年 12 月 31 日，公司共开设直营药店 1,505 家，其中云南省内 1,200 家（昆明市内 417 家，昆明市外 783 家），云南省外 305 家，云南省外主要分布在川（75 家）、黔（32 家）、晋（31 家）、桂（151 家）、渝（16 家）。公司营业收入来源主要依靠直营药店。报告期内公司业绩快速增长，2009 年-2011 年，公司实现营业收入分别为 145,597.85 万元、185,016.59 万元和 221,850.82 万元，扣除非经常性损益后归属于母公司股东净利润分别为 8,911.71 万元、10,860.11 万元和 13,309.76 万元，2009-2011 年营业收入和扣除非经常性损益后归属于母公司的净利润的复合增长率分别达到 23.44%和 22.21%。

根据中国药店杂志公开发布数据，本公司 2008 年度-2010 年度在中国药店连锁零售业的销售排名分别为第 9、第 7、第 8，连续三年在云南省排名第一。公司在中国药品零售发展研究中心发布的 2010 年中国药品零售市场竞争力排行榜中综合竞争力排名第二。公司先后获得“2008 年度中国药品零售连锁百强企业”、“2009 年度中国药品零售连锁 10 强企业”、“2008 中国健康年度总评榜最具影响力连锁药店”、“2010 中国健康年度总评榜年度最具品牌力药店”等荣誉。

公司作为云南省最大的医药零售连锁企业，坚持以连锁药店终端业务为核心，通过以省级区域为基础的密集扩张策略，完善物流体系以及对供应链的价值整合，强化公司在云南省医药零售市场的主导地位，并大力拓展桂、川、渝市场，成为西南地区医药零售连锁行业的领航者之一。

二、发行人控股股东、实际控制人简介

本公司的实际控制人为阮鸿献、刘琼夫妇，两人合计持有鸿翔一心堂 69.50%的股份。

阮鸿献，中国国籍，无永久境外居留权，现任云南鸿翔一心堂药业（集团）股份有限公司董事长兼总裁。

刘琼，中国国籍，无永久境外居留权，现任云南鸿翔一心堂药业（集团）股份有限公司董事。

三、发行人主要财务数据

经中审亚太会计师事务所有限公司审计，本公司报告期主要财务数据及主要财务指标如下：

（一）简要合并资产负债表数据

单位：元

项　　目	2011 年 12 月 31 日	2010 年 12 月 31 日	2009 年 12 月 31 日
流动资产	1,053,438,837.38	916,568,729.24	600,229,665.14
非流动资产	254,875,448.74	188,115,992.46	85,171,943.84
资产合计	1,308,314,286.12	1,104,684,721.70	685,401,608.98
流动负债	674,250,940.04	601,960,983.24	415,786,302.75
非流动负债	5,263,888.12	5,289,300.67	6,835,613.60
负债合计	679,514,828.16	607,250,283.91	422,621,916.35
归属于母公司股东权益合计	623,817,820.88	489,474,755.81	258,222,202.79
少数股东权益	4,981,637.08	7,959,681.98	4,557,489.84
股东权益合计	628,799,457.96	497,434,437.79	262,779,692.63

（二）简要合并利润表数据

单位：元

项　　目	2011 年	2010 年	2009 年
营业收入	2,218,508,223.16	1,850,165,942.73	1,455,978,452.80
营业利润	156,325,444.47	123,945,645.43	109,779,676.15
利润总额	157,903,131.86	125,858,342.98	104,765,024.21
净利润	132,762,252.08	101,447,371.56	84,762,445.70
其中：归属于母公司股东的净利润	134,709,500.07	102,945,179.42	84,848,843.96
少数股东损益	-1,947,247.99	-1,497,807.86	-86,398.26

（三）简要合并现金流量表数据

单位：元

项　　目	2011 年	2010 年	2009 年
经营活动产生的现金流量净额	101,552,738.33	106,897,562.14	55,336,029.52
投资活动产生的现金流量净额	-97,296,182.86	-130,089,661.37	-22,104,624.42
筹资活动产生的现金流量净额	3,708,417.56	185,137,586.79	57,054,563.83
汇率变动对现金及现金等价物的影响	--	--	--
现金及现金等价物净增加额	7,964,973.03	161,945,487.56	90,285,968.93

（四）主要财务指标

财务指标	2011 年	2010 年	2009 年
流动比率（倍）	1.56	1.52	1.44

速动比率（倍）	0.97	1.00	0.93
资产负债率（母公司）	50.56%	55.21%	60.47%
应收账款周转率（次）	22.05	20.27	16.45
存货周转率（次）	3.78	4.38	4.44
利息保障倍数（倍）	16.76	28.10	18.36
息税折旧摊销前利润（万元）	20,625.34	16,057.98	13,762.62
归属于母公司股东的每股净资产（元）	3.20	2.51	1.47
每股经营活动产生的现金流量（元）	0.52	0.55	0.31
每股净现金流量（元）	0.04	0.83	0.51
基本每股收益（扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润）（元）	0.68	0.59	0.51
无形资产占净资产的比例	1.05%	0.64%	1.38%
净资产收益率（扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润）	23.92%	28.71%	41.30%

注 1：无形资产为扣除土地使用权、水面养殖权和采矿权等后的无形资产；

注 2：考虑到可比性，每股经营活动产生的现金流量、每股净现金流量均以 2011 年 12 月 31 日的股本 19,520 万股为基数计算。

四、本次发行情况

股票种类：人民币普通股（A 股）

每股面值：1.00 元

发行股数：6,510 万股

每股发行价格：【 】元/股

发行方式：采用网下向询价对象询价配售与网上向社会公众投资者定价发行相结合的方式

发行对象：符合资格的询价对象和在深圳证券交易所开户且不受法律法规限制买卖股票的境内自然人、法人等投资者

承销方式：余额包销

拟上市地：深圳证券交易所

本次发行股份的流通限制和锁定安排：网下配售的股票自本公司股票上市之日起锁定 3 个月

五、本次募集资金用途

经本公司于 2011 年 3 月 18 日召开的 2010 年度股东大会审议通过，本次募集资金扣除发行费用后，将按照轻重缓急顺序投入以下两个项目：

序号	项目名称	项目总投资（万元）	项目备案和核准情况
1	直营连锁营销网络建设项目	46,926.00	昆发改企业备案（2011）011 号
2	信息化电子商务建设项目	6,000.00	昆发改企业备案（2011）010 号
	合计	52,926.00	

募集资金到位前，公司将根据项目实际进度，按上述所列项目顺序依次用自筹资金投入，募集资金到位后置换已支付款项。若实际募集资金不能满足项目投资需要，资金缺口将由公司自筹解决；若募集资金满足上述投资项目后有剩余，则剩余资金用于补充公司主营业务所需的营运资金。

第三节 本次发行概况

一、本次发行的基本情况

1、股票种类：人民币普通股（A 股）

2、每股面值：1.00 元人民币

3、发行股数：6,510 万股

占发行后总股本的比例：25.01%

4、每股发行价：【 】元/股

5、发行市盈率

发行前市盈率：【 】倍（每股收益按 2011 年度经审计的扣除非经常性损益前后孰低的净利润除以本次发行前总股本计算）

发行后市盈率：【 】倍（每股收益按 2011 年度经审计的扣除非经常性损益前后孰低的净利润除以本次发行后总股本计算）

6、发行前和发行后每股净资产

发行前每股净资产：3.20 元（根据本公司 2011 年 12 月 31 日经审计的归属于母公司股东的权益除以发行前总股本计算）

发行后每股净资产：【 】元（根据本次发行后归属于母公司股东的权益除以发行后总股本计算，其中，发行后归属于母公司股东的权益按本公司 2011 年 12 月 31 日经审计的归属于母公司股东的权益和本次募集资金净额之和计算）

7、市净率：【 】倍（按每股发行价格除以发行后每股净资产计算）

8、发行方式：网下向询价对象询价配售与网上资金申购定价发行相结合

9、发行对象：符合资格的询价对象和在深圳证券交易所开户的中国境内自然人、法人及其他机构（国家法律、法规禁止购买者除外）

10、承销方式：余额包销

11、拟上市地点：深圳证券交易所

12、预计募集资金总额： 万元

13、预计募集资金净额： 万元

14、发行费用概算：预计发行费用总计 万元左右，主要包括：

单位：万元

项　　目	金　　额
承销费用	
保荐费用	
审计、验资费用	
评估费用	
律师费用	
信息披露费用	
上市初费及登记托管费用	
总　　计	

二、本次发行的有关当事人

（一）	发行人：	云南鸿翔一心堂药业（集团）股份有限公司
	法定代表人：	阮鸿献
	住所：	昆明市人民西路 821 号
	电话：	0871-8185283
	传真：	0871-8185283
	联系人：	田俊
（二）	保荐人（主承销商）：	信达证券股份有限公司
	法定代表人：	高冠江
	住所：	北京市西城区闹市口大街 9 号院 1 号楼
	保荐代表人：	邹玲、陈勇
	项目协办人：	史学婷
	电话：	010-63081138、63081137
	传真：	010-63081071
	联系人：	邹玲、陈勇、史学婷、王帅、钟旭峰、南鸣、李昉、郑伟、盖奕名

（三）	分销商：	
	法定代表人：	
	住所：	
	电话：	
	传真：	
	联系人：	
（四）	发行人律师：	北京市竞天公诚律师事务所
	负责人：	赵洋
	住所：	北京朝阳区建国路 77 号华贸中心 3 号写字楼
	签字律师：	张冰、李达、章志强、原君凯
	电话：	010-58091000
	传真：	010-58091100
（五）	会计师事务所：	中审亚太会计师事务所有限公司
	法定代表人：	杨池生
	住所：	北京市海淀区复兴路 47 号天行建商务大厦 22、23 楼
	经办注册会计师：	管云鸿、徐毅
	电话：	010-51716789
	传真：	010-51716789
（六）	资产评估机构：	北京亚超资产评估有限公司
	法定代表人：	罗林华
	住所：	北京市海淀区复兴路 47 号天行建商务大厦 2201-2206
	经办注册评估师：	张晓惠、李继
	电话：	010-51716866
	传真：	010-51716800
（七）	验资机构：	中审亚太会计师事务所有限公司

	法定代表人：	杨池生
	住所：	北京市海淀区复兴路 47 号天行建商务大厦 22、23 楼
	经办注册会计师：	徐毅、伏兴祥、任玉辉、倪海宁
	电话：	010-51716789
	传真：	010-51716789
（八）	股票登记机构：	中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司
	法定代表人：	戴文华
	住所：	深圳市深南中路 1093 号中信大厦 18 楼
	电话：	0755-25938000
	传真：	0755-25988122
（九）	收款银行：	
	地址：	
	电话：	
	传真：	
	户名：	
	账号：	
（十）	证券交易所：	深圳证券交易所
	法定代表人：	宋丽萍
	地址：	广东省深圳市深南东路 5045 号
	电话：	0755-82083333
	传真：	0755-82083164

三、发行人与本次发行有关中介机构及人员的关系

发行人与本次发行有关的中介机构及其负责人、高级管理人员及经办人员之间不存在直接或间接的股权关系或其他权益关系。

四、与本次发行上市有关的重要日期

询价推介时间：	20 年 月 日至20 年 月 日
定价公告刊登日期：	20 年 月 日
申购日期和缴款日期：	20 年 月 日
预计股票上市日期：	20 年 月 日

第四节 风险因素

投资者在评估本公司此次发行的股票时，除本招股说明书提供的其他资料外，应特别考虑下述各项风险因素。下述各项风险因素根据重要性原则或可能影响投资决策的程度大小排序，该排序并不表示风险因素依次发生。

一、市场竞争加剧的风险

目前国内医药零售市场行业集中度相对较低，截至2009年底，全国药品零售企业门店总数共38.8万多家，众多企业在市场上形成竞争格局，行业竞争激烈。

随着国家出台相应政策鼓励医药零售行业的整合，大型国企加速对地方医药企业的并购重组，并持续加大投入，完善营销网络，全国大型医药商业企业数量不断增加、销售规模成倍增长；另一方面，外资也通过各种方式不断进入国内医药流通市场。随着进入医药流通行业的大型企业数量的不断增加，企业规模的不断扩大，行业集中度将进一步提高，行业竞争将加剧。

2009年4月6日，中共中央国务院发布《中共中央国务院关于深化医药卫生体制改革的意见》，4月7日又印发了《医药卫生改革近期重点实施方案（2009-2011年）》，新医改正式启动。新医改的实施，将会给我国医药流通市场带来新的发展机会，同时也将会加剧我国医药流通行业的竞争，使公司面临行业内部竞争加剧的风险。

二、经营风险

（一）门店租赁房产不能续租的风险

截至 2011 年 12 月 31 日，公司拥有 1,505 家连锁药店，除 1 家药店外，全部通过租赁房产经营,虽然为了保证经营的稳定性，公司与大部分租赁房产的业主签署了 3 年或 3 年以上的租赁合同，明确了双方的权利和义务，并约定在同等条件下的优先续租权，但是仍可能因多种不确定因素而面临一定的风险，如：房产租赁期限届满后，出租方大幅度提高房屋租赁价格或不再续约；房产可能面临拆迁、改建及周边规划发生变化等，都有可能对该药店的正常经营造成影响。

（二）门店租赁房产成本上升风险

随着近几年来全国房价的不断上涨，房屋的租赁价格也在不断上涨，将给公司带来营业场所租金成本提高的风险。公司 2009 年-2011 年的租赁费支出分别

为 10,379.75 万、14,496.65 万元、18,997.14 万元，占同期营业收入的比例分别为 7.13%、7.84%、8.56%；其中门店租赁费支出在公司租赁费总支出中占比较大且增长较快，2009 年-2011 年分别为 10,048.54 万元、14,038.83 万元、18,453.73 万元，占同期营业收入的比例分别为 6.90%、7.59%、8.32%。公司门店租赁费支出大幅提高的原因一方面是公司连锁经营规模的不断扩大，报告期内净增加门店数达到了 648 家；另一方面则是由于租金上涨所致，报告期内，公司门店平均租金 2009 年为 654 元/平米，2010 年为 782 元/平米，2011 年为 883 元/平米。

（三）跨区域拓展业务的风险

目前，公司的营销网络虽然在西南地区处于领先地位，但是网点主要集中在云南省，西南其他地区的医药零售网络建设尚有待进一步拓展。由于我国医药流通行业竞争日益激烈，公司跨区域拓展业务在品牌、营销、选址等方面都面临很大的挑战，特别是各地政策的不同，都直接影响到公司跨区域拓展业务的效果。同时，公司的跨区域发展将带来资产规模、业务规模和配送需求的相应扩大，对采购供应、仓储和物流配送提出了更高要求。如果公司不能根据各区域的特点及时调整管理体系，制定相应的解决方案，将面临跨区域经营的风险。

三、管理风险

（一）大股东控制风险

公司实际控制人阮鸿献、刘琼夫妇目前持有 13,566.40 万股股份，占公司发行前股本总数的 69.50%，尽管公司建立了《独立董事工作制度》、《关联交易决策制度》和《信息披露管理制度》等制度加强对中小股东权益的保护，且阮鸿献、刘琼夫妇做出了避免同业竞争等相关承诺，但是如果实际控制人利用其控股地位，通过行使表决权和管理职能对公司经营决策、人事、财务等方面进行控制，不恰当地影响公司的生产和经营管理，将可能在一定程度上损害公司及中小股东的利益。

（二）连锁门店的管理风险

近年来，公司的营销网络从原来的云南省逐渐扩张到四川、广西、贵州、重庆、山西等地，门店数截至 2011 年 12 月 31 日达到 1,505 家，销售区域的扩大，

门店数量的增加，给公司的门店管理带来压力，具体包括选址、配送、资金调度、营销和人员等。尽管公司近几年大力建设信息系统，在各省级区域建立物流基地，加大人员培训力度，以提高连锁门店的管理能力，但募投项目建设完成后，公司的管理能力以及配套能力都要适应门店的增长，这会给公司的管理带来一定的压力。如果管理能力不能达到要求，将会出现销售下降、品牌弱化、供货体系紊乱等问题，从而导致经营利润的降低。

此外，虽然公司一贯秉承守法合规经营的原则，建立了较为健全的内部控制制度，能够对公司生产经营各个环节进行较为有效的控制，但在实际经营过程中由于各种原因仍存在公司或连锁门店未严格遵守国家有关法律法规而被处罚的可能性，公司存在因违规经营受到行政处罚而导致生产经营遭受损失的管理风险。报告期内公司因违规经营曾受到过多笔行政处罚，涉及药监、工商、质监、卫生、物价、税务等行政部门，2009 年、2010 年及 2011 年，处罚金额分别为 24.30 万元、15.16 万元、29.43 万元，合计处罚金额 68.89 万元。其中单笔万元以上处罚 10 笔，涉及药品质量、超范围经营、营销活动不规范以及商品管理等原因。上述处罚经相关主管机关认定为非重大违法违规行为，且处罚金额相对公司营业收入及净利润较小，不会对公司的经营和财务状况构成重大不利影响。

（三）人力资源风险

医药零售连锁行业的性质决定了该行业不但需要从业人员具备一定的专业技术、管理知识和组织能力，而且也需要从业人员具备很高的敬业意识、服务精神和行业经验。

随着门店的不断扩张，公司对门店管理专业人才的需求越来越大，对药师和销售人员的需求也随之增加。公司能否快速扩张，很大程度上取决于是否能留住和引进上述人员。虽然公司近几年通过规范运作、标准化和信息化建设降低了对员工个人素质及工作经验的依赖程度，人才的培训机制也日趋完善，但如果发生门店管理人员、销售人员、药师大量流失的情形，会影响公司业务的正常运营，增加经营的不确定性。另外，随着公司业务的拓展、募投项目的实施、连锁药房的增加，公司规模还会大幅度扩张，这将给公司人力资源管理带来较大的压力。因此，如果公司在人才培养和引进与业务发展速度不匹配，将会面临人才不足的风险，从而对公司经营业绩的增长带来不利的影响。

此外，随着近几年中国经济持续高速增长和政府关于提高劳动者工资收入的要求，职工的工资薪酬水平不断提高，2009-2011年，公司员工人均月工资总额分别为1,624.45元、1,872.90元、2,196.89元，呈逐年上升趋势。如职工薪酬水平持续快速增长，将给公司带来人力成本上升的风险。

四、政策风险

（一）行业管理政策变化风险

医药行业因其产品的特殊性，容易受到国家及地方相关政策的影响。随着近年来医疗体制改革的逐步深入，国家实施了公费医疗体制改革政策、社会医疗保障制度、新医改政策，发布了《关于建立国家基本药物制度的实施意见》、《国家基本药物目录管理办法（暂行）》等一系列相关的政策，对整个医药行业尤其药品流通行业产生了深远的影响，也对公司的生产经营产生直接的影响。

（二）药品降价风险

近年来，国家对药品价格进行多次调控，对药品零售价格的上限实施限制，对超过限价售药企业进行处罚。大幅度的降价措施，进一步压缩了药品流通企业的利润空间。随着医疗体制改革的逐步深入，不排除进一步扩大限价范围，增大限价幅度的可能性。公司虽然建有较为完备的区域营销网络，对上游供货商有较强的议价能力，能够通过降低进货成本在一定程度上保证自身利益，但仍存在因国家进一步限制药品价格，影响公司业绩的风险。

五、药品安全风险

公司所处的医药流通行业对药品安全的要求非常高，如果质量控制的某个环节出现疏忽，影响药品安全，本公司将要承担相应的责任。同时，药品安全事故的发生将对本公司的品牌和经营产生不利影响。

自公司成立以来，对所有销售药品质量均进行严格的把关，并根据《中华人民共和国药品管理法》、《中华人民共和国药品生产质量管理规范》和《中华人民共和国药品经营质量管理规范》制定了《首营企业和首营品种审核制度》、《药品进货管理程序》、《商品验收管理制度》、《供应商评审管理办法》、《三级质量管理办法》、《质检抽（送）样管理办法》、《质量投诉管理办法》等一整套比较完备的制度，通过了GSP、GMP的认证，并在日常经营过程中，严格按照相关制度的规定

执行，对所生产、采购药品均进行严格的质量控制。报告期内，未出现重大药品质量问题。但公司在对所采购药品进行质检时，因无法实现全检，故在经营中仍存在药品安全的风险。

六、信息系统的技术性风险

公司的信息系统是连锁门店经营扩张和物流配送的重要支持。目前，公司信息系统的建设遵循实际连锁经营需要逐步开发的原则，在实际应用中存在不能满足连锁业务快速发展需要的风险。首先，由于应用软件要随连锁经营管理的需要不断调整，软件越多，系统的维护工作量越大；其次，从连锁网络方面来看，由于硬件系统和网络系统目前受制于投入规模，使得系统的安全性存在一定隐患。

七、财务风险

（一）净资产收益率下降的风险

2011 年、2010 年及 2009 年，扣除非经常性损益后归属于母公司股东的加权平均净资产收益率分别为 23.92%、28.71%、41.30%。此次募集资金到位后，公司的净资产规模较发行前将出现较大幅度增长，由于募集资金投资项目从开始实施至产生预期效益需要一定时间，因此，本次发行后短期内公司净资产收益率将会有所下降，存在由于净资产收益率下降导致的相关风险。

（二）资产负债率偏高的风险

本公司作为零售连锁企业，由于近几年业务拓展较快，新开门店较多，公司资产负债率较高，2009 年 12 月 31 日、2010 年 12 月 31 日、2011 年 12 月 31 日，资产负债率(母公司)分别达 60.47%、55.21%和 50.56%。虽然公司从 2009 年至 2011 年度的流动比率与速动比率与同行业平均水平相近，具备较好的短期偿债能力，但仍存在一定的偿债风险。

（三）税收优惠风险

根据《财政部、国家税务总局、海关总署关于西部大开发税收优惠政策问题的通知》（财税【2001】202 号）、《云南省地方税务局关于贯彻西部大开发税收优惠政策问题的通知》（云地税【2002】65 号）以及《昆明市西山区地方税务局关于云南鸿翔药业有限公司 2006 年享受西部大开发税收优惠政策的批复》等文件精神，公司从 2006 年起执行西部大开发税收优惠政策，减按 15%的税率计缴

企业所得税。2011 年 7 月 27 日，财政部、海关总署、国家税务总局联合发布《关于深入实施西部大开发战略有关税收政策问题的通知》（财税【2011】58 号），对设在西部地区的鼓励类产业企业减按 15%的税率征收企业所得税。根据《云南省财政厅云南省国家税务局云南省地方税务局昆明海关转发财政部海关总署国家税务总局关于深入实施西部大开发战略有关税收政策问题文件的通知》（云财税【2011】129 号）关于“在本文印发之前，已批准执行原西部大开发税收优惠政策享受 15%税率征收企业所得税的，执行至 2011 年 12 月 31 日止” 的规定，2011 年公司仍按 15%的税率计算企业所得税。如公司未来不再享受企业所得税优惠政策，则会对公司利润造成影响。

八、募集资金投资项目风险

（一）募投项目实施风险

公司本次股票发行所募集资金将主要投向直营连锁营销网络建设项目和企业信息化电子商务建设项目。这些项目均已经过公司充分论证和系统规划，能提高公司在当地市场的占有率，提升公司品牌，增强综合竞争力。但上述两个项目在实施过程及后期经营中，如相关行业政策、市场环境、医疗体制改革等方面出现重大变化，可能导致项目不能如期完成或顺利实施，进而影响项目进展或预期收益。

公司本次募集资金拟投资项目中的直营连锁营销网络建设项目，涉及在云南、四川、广西、重庆等不同的城市和地区开设连锁药店，受到跨地区管理的复杂性、连锁药店选址、当地药品市场需求、当地药品消费市场竞争状况、当地投资环境、员工素质、当地区域经营管理水平等诸多因素的影响，可能对项目的预期收入和预期收益产生影响。

此外，本次募集资金投资项目中的企业信息化电子商务建设项目的实施能较大程度上完善公司管理、提高运作效率，但也不可避免地涉及公司原有的部分工作程序和方法的改变，需要一定的适应过程，因此实施过程中会存在一定的风险。

（二）新增门店不能在短期内实现盈利的风险

通常而言，新增门店一般均需经历一段市场培育期，才能实现盈利。而新增门店自营业起，对前期投入的开办费用需要进行摊销，同时为了快速提升消费者

认知，新店的营销投入也相对较多，根据公司 2008-2011 年新增门店盈利情况的历史数据来看，新增门店第 11 个月方可实现当月盈利，第 19 个月方可实现累计盈利。公司直营连锁营销网络建设项目计划在未来三年新增门店 1,350 家，平均每年新增 450 家，如果公司已进入稳定盈利期门店的盈利增长不能超过新增门店的亏损额，将会给公司未来效益带来一定压力。

九、股市风险

证券市场是一个高风险的市场，股票价格经常上下波动，并可能与公司的投资价值相背离。公司股票发行上市后，股票价格不只是取决于公司的经营状况，而且还会受到利率、汇率、通货膨胀以及国家有关政策等因素的影响，同时还受到市场投资者的心理预期、股票市场供求关系的影响，由此股票价格的变动可能直接或间接地造成投资者的损失。在投资本公司股票时，投资者应对股票市场存在的各种风险有充分的认识，以便作出正确的投资决策。

第五节 发行人基本情况

一、发行人基本情况

中文名称：	云南鸿翔一心堂药业（集团）股份有限公司
英文名称：	Yunnan Hongxiang Yixintang Pharmaceutical Co., Ltd.
注册资本：	19,520 万元
法定代表人：	阮鸿献
成立日期：	2000 年 11 月 8 日
公司住所：	昆明市人民西路 821 号
邮政编码：	650106
联系电话：	0871-8185283
传真号码：	0871-8185283
互联网址：	www.hx8886.com
电子邮箱：	ir@hxyxt.com
经营范围：	中成药、中药材、中药饮片、化学药制剂、抗生素、生化药品、生物制品（不含血液制品、不含疫苗）、化学原料药；Ⅰ、Ⅱ、Ⅲ类医疗器械（凭许可证经营）；消毒剂、消毒器械、一次性使用医疗用品和卫生用品的销售；通讯产品配件、充值卡、续费卡的销售；冷冻（藏）食品、保健食品、预包装食品、建筑材料、金属材料、不锈钢制品、五金交电、橡胶及制品、塑料及制品的批发、零售、代购代销；日用百货、化妆品、服装鞋帽、针纺织品、皮革制品、工艺美术品、家俱及办公用品、彩扩服务及摄影器材、胶卷、副食品、酒、糖、茶、食用盐、散装食品、图书、报刊的零售自营和代理各类商品和技术的进出口，但国家限定公司经营或禁止进出口的商品和技术除外；经济信息咨询服务；果品、花卉的零售；企业管理；受委托代收费；验配眼镜，眼镜的销售；房屋租赁（以上经营范围中涉及国家法律、行政法规规定的专项审批，按审批的项目和时限开展经营活动）。

二、发行人改制重组情况

（一）发行人设立

本公司系由成立于 2000 年 11 月 8 日的云南鸿翔药业有限公司整体变更设立。2009 年 5 月 10 日，鸿翔药业召开 2009 年第一次临时股东会，全体股东一致同意将鸿翔药业整体变更为股份有限公司，并以鸿翔药业截至 2008 年 12 月 31 日的净资产 176,666,248.19 元为基准，折成股本 175,680,000.00 元，剩余净资产 986,248.19 元转为资本公积。2009 年 6 月 18 日，公司取得云南省工商行政管理局颁发的注册号为 530000100018401 的《企业法人营业执照》。

本公司整体变更设立时共有 7 名发起人，持股情况如下：

序号	股东名称	持有股份数（万股）	持股比例
1	阮鸿献	8,784.00	50.00%
2	刘　琼	5,270.40	30.00%
3	赵　飚	1,405.44	8.00%
4	周红云	1,054.08	6.00%
5	伍永军	702.72	4.00%
6	祁继彤	175.68	1.00%
7	罗永斌	175.68	1.00%
合计		**17,568.00**	**100%**

1、阮鸿献

阮鸿献，男，中国国籍，无永久境外居留权

身份证号码：53252619660615****

住址：云南省昆明市西山区兴苑路千禧龙庭骏飞阁

目前，阮鸿献先生为本公司董事长、总裁。

2、刘琼

刘琼，女，中国国籍，无永久境外居留权

身份证号码：53250219650607****

住址：云南省昆明市西山区兴苑路千禧龙庭骏飞阁

目前，刘琼女士为本公司董事。

3、赵飚

赵飚，男，中国国籍，无永久境外居留权

身份证号码：53012319690427****

住址：云南省昆明市五华区昌源中路

目前，赵飚先生为本公司董事、副总裁。

4、周红云

周红云，男，中国国籍，无永久境外居留权

身份证号码：14010219710625****

住址：云南省昆明市五华区

目前，周红云先生为本公司董事、副总裁。

5、伍永军

伍永军，男，中国国籍，无永久境外居留权

身份证号码：51021519660623****

住址：云南省昆明市五华区霖雨路江东小康城

目前，伍永军先生为本公司副总裁。

6、祁继彤

祁继彤，男，中国国籍，无永久境外居留权

身份证号码：53010319470128****

住址：云南省昆明市盘龙区北京路

目前，祁继彤先生为本公司董事、副总裁兼财务负责人。

7、罗永斌

罗永斌，男，中国国籍，无永久境外居留权

身份证号码：14010219720507****

住址：云南省昆明市五华区霖雨路江东小康城

目前，罗永斌先生为本公司总裁助理。

（二）发行人改制设立前后，主要发起人的主要资产和实际从事的主要业务

本公司的主要发起人为实际控制人阮鸿献和刘琼，以及公司经营层股东赵飚、周红云、伍永军、祁继彤和罗永斌，各发起人拥有的主要资产为鸿翔药业的股权。公司变更设立前后，发起人的主要资产和从事的主要业务未发生改变。

（三）发行人改制设立时拥有的主要资产和实际从事的主要业务

本公司由鸿翔药业以截至 2008 年 12 月 31 日的净资产折股整体变更设立，公司承继了鸿翔药业的全部资产，主要为与主营业务有关的经营性资产。本公司成立时的主要业务与鸿翔药业相同，为药品及医疗器械零售、批发。

（四）发行人改制设立前后的业务流程

发行人改制设立前后的业务流程未发生变化，具体业务流程参见本招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人主营业务情况”之“（二）公司主要业务流程”的相关内容。

（五）公司成立以来在生产经营方面与主要发起人的关联关系及演变情况

公司成立后，通过与实际控制人阮鸿献、刘琼进行股权转让、资产买卖逐步消除同业竞争并规范关联交易。截至目前，公司与实际控制人控制的其他企业已不存在同业竞争关系，与实际控制人控制的其他企业的关联交易参见本招股说明书“第七节 同业竞争与关联交易”之“三、关联交易”的相关内容。

（六）发起人出资资产的产权变更手续办理情况

本公司系由鸿翔药业整体变更设立，承继了鸿翔药业的全部资产。鸿翔药业拥有的房屋所有权、土地使用权、各生产、经营许可证、商标、专利等产权已过户到公司名下，具体情况详见本招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、与发行人业务有关的主要固定资产和无形资产”及“六、特许经营权”的相关内容。

（七）发行人独立运营情况

本公司的业务、资产、人员、机构、财务等方面与公司实际控制人控制的其他企业之间相互独立，具有独立完整的业务体系及面向市场自主经营的能力，且具有完整的采购、销售和物流配送以及售后服务系统。

本公司的业务、资产、人员、机构、财务等方面独立运行情况如下：

1、业务独立

公司主要从事医药零售连锁和批发业务，公司具有完整的业务流程、独立的经营场所及独立的采购、销售系统，在业务上已与实际控制人控制的其他企业完

全分开、相互独立；公司直接面向市场独立经营，独立对外签署有关合同。

2、资产独立

公司合法拥有与经营活动有关的土地、房屋、商标、专利等资产的所有权或者使用权，具有独立的采购和销售系统。截至目前不存在以公司资产、权益或信誉为股东提供担保的情况，不存在公司资产被实际控制人或其他关联方占用的情况。

3、人员独立

公司根据《公司法》及《公司章程》等有关规定选举产生公司董事、监事并聘请了独立董事，由董事会聘用高级管理人员，公司劳动、人事及工资管理完全独立；不存在公司总裁、副总裁、财务负责人和董事会秘书等高级管理人员在实际控制人控制的其他企业中担任除董事、监事以外的其他职务，或在实际控制人控制的其他企业领薪等情形；亦不存在公司财务人员在实际控制人控制的其他企业中兼职的情形。

4、财务独立

公司设立了独立的财务部门，建立了独立完整的会计核算体系和财务管理体系；公司独立在银行开设账户，独立进行税务登记，依法独立纳税；公司能够独立做出财务决策，自主决定资金使用事项。

5、机构独立

公司已依法建立健全了包括股东大会、董事会、监事会、经理层的法人治理结构，并建立了独立的、适应自身发展需要的组织结构，制定了比较完善的岗位职责和管理制度，各部门之间分工明确、各司其职，保证了本公司的顺利运转。

三、发行人股本形成及变化和资产重组情况

（一）发行人历史沿革

1、2000 年鸿翔药业公司设立

2000 年 11 月 1 日，云南云新会计师事务所有限公司出具了云新会审（2000）第 7-51 号验资报告，确认截至 2000 年 11 月 1 日云南鸿翔药业有限公司的全部注册资本 260 万元已由云南鸿翔中草药有限公司和自然人阮学荣（实际控制人阮鸿献的父亲）按各自比例缴足，其中：云南鸿翔中草药有限公司以现金出资 60 万元；阮学荣以现金出资 40 万元，以实物出资 160 万元。云南鸿翔药业有限公

司于 2000 年 11 月 8 日完成工商登记注册，并领取注册号为 5300001011236 企业法人营业执照。

根据鸿翔药业设立时云南云新会计师事务所有限公司出具的《验资报告》（云新会审（2000）第7-51号）的记载，阮学荣对鸿翔药业160万元的实物出资为2000年9月阮学荣向云南红云天然食品有限公司购买的天麻、三七、玫瑰花、桂圆肉、金丝小枣、干姜片等中草药，价值1,850,100元。该批中草药作为实物出资已履行了法定的验资程序并办理了工商登记，且《验资报告》中所附的红云食品于2000年9月21日向阮学荣开具的金额为1,850,100元的中草药发票（编号：2418188）可证明该批中草药的市场价值、《验资报告》中所附的鸿翔中草药和阮学荣于2000年10月27日签署的《投入实物财产移交清单》可证明该批中草药实物资产已移交给鸿翔药业，因此，该批中草药作为实物出资未经评估仅为不符合《公司法》关于实物出资相关规定的出资不规范行为，而不构成《公司法》规定的未交付或未按期交付作为出资的非货币资产的虚假出资行为。

鸿翔药业设立后，阮鸿献先生（系阮学荣之子）实际负责鸿翔药业的经营管理，考虑到以未经评估的实物资产出资不符合《公司法》的相关规定，因此阮鸿献先生于鸿翔药业设立后不久替阮学荣先生以160万现金作为注册资本金置换了作为实物出资的中草药并将前述160万现金于2001年1月至3月间重新投入鸿翔药业以补足出资，对前述实物资产未经评估的不规范出资行为进行了纠正。

保荐机构意见：上述出资置换行为，实质是减少注册资本的同时增加注册资本，且减资的数额与增资的数额相等，应该按照《公司法》的规定履行减资与增资的相关程序。发行人的前述出资置换行为并未履行股东会决议、减资的债权人公告、验资、工商登记等相关法律程序，存在法律瑕疵。但是鉴于：（1）出资置换作为一种变更出资的方式并未违反法律、行政法规的禁止性规定；（2）自上述出资置换行为发生后至今，债权人、发行人其他股东从未对此提出异议；（3）自上述出资置换行为发生后至今，发行人从未因此受到工商主管部门的处罚；（4）阮鸿献先生已替阮学荣以等值现金置换了该等实物出资，消除了因实物出资未经评估其实际价额可能低于公司章程所定价额而可能对公司、其他股东和债权人产生的潜在风险，注册资本已缴足；（5）发行人实际控制人阮鸿献已出具承诺函，承诺如鸿翔药业设立时以未经评估的实物资产出资的行为被有权部门认定为注

册资本未缴足而导致需补足注册资本及/或受到相关行政处罚，或被债权人以注册资本不足追索相关民事赔偿责任的，其本人愿意无条件代发行人承担上述所有损失赔偿责任及/或行政处罚责任、代发行人承担上述所有经济损失，且自愿放弃向发行人追偿的权利，因此，前述法律瑕疵对发行人本次发行上市不构成实质性障碍。

律师意见：上述出资置换行为，实质是减少注册资本的同时增加注册资本，且减资的数额与增资的数额相等，应该按照《公司法》的规定履行减资与增资的相关程序。发行人的前述出资置换行为并未履行股东会决议、减资的债权人公告、验资、工商登记等相关法律程序，存在法律瑕疵。但是鉴于（1）该等出资置换并未违反相关法律、法规的规定；（2）自上述出资置换行为发生后至今，债权人、发行人其他股东从未对此提出异议；（3）自上述出资置换行为发生后至今，发行人从未因此受到工商主管部门的处罚；（4）阮鸿献先生已替阮学荣以等值现金置换了该等实物出资，消除了因实物出资未经评估其实际价额可能低于公司章程所定价额而可能对公司、其他股东和债权人产生的潜在风险，注册资本已缴足；（5）发行人实际控制人阮鸿献已出具承诺函，承诺如鸿翔药业设立时以未经评估的实物资产出资的行为被有权部门认定为注册资本未缴足而导致需补足注册资本及/或受到相关行政处罚，或被债权人以注册资本不足追索相关民事赔偿责任的，其本人愿意无条件代发行人承担上述所有损失赔偿责任及/或行政处罚责任、代发行人承担上述所有经济损失，且自愿放弃向发行人追偿的权利，因此，前述法律瑕疵对发行人本次发行上市不构成实质性障碍。

鸿翔药业有限公司设立时股权结构如下：

股东名称	出资额（万元）	出资比例
阮学荣	200.00	76.92%
云南鸿翔中草药有限公司	60.00	23.08%
合　计	**260.00**	**100%**

2、2001 年 9 月鸿翔药业第一次增资

2001 年 7 月 30 日，经鸿翔药业股东会审议通过，同意鸿翔药业以现金增资至 810 万元，其中股东阮学荣增加投入资本 550 万元。2001 年 8 月 21 日云南亚

太会计师事务所出具了亚太验 I 字（2001 年）第 68 号验资报告，确认截至 2001 年 8 月 16 日，鸿翔药业已收到阮学荣缴纳的出资款 550 万元。完成本次增资后，公司注册资本变更为 810 万元，并于 2001 年 9 月 25 日完成工商变更，取得变更后企业法人营业执照。

本次增资后股权结构变更如下：

股东名称	出资额（万元）	出资比例
阮学荣	750.00	92.59%
云南鸿翔中草药有限公司	60.00	7.41%
合 计	**810.00**	**100%**

3、2002 年 3 月鸿翔药业第二次增资

2001 年 12 月 25 日，经鸿翔药业股东会审议通过，同意以现金出资增加注册资本至 1,192 万元，其中阮学荣以现金增加投入资本 382 万元。2002 年 1 月 24 日昆明亚太会计师事务所出具了昆亚会验字（2002 年）第 1-4 号验资报告，确认截至 2001 年 12 月 31 日，鸿翔药业已收到阮学荣缴纳的出资款 382 万元。完成本次增资后，公司注册资本变更为 1,192 万元，并于 2002 年 3 月 5 日完成工商变更，取得变更后企业法人营业执照。

本次增资后股权结构变更如下：

股东名称	出资额（万元）	出资比例
阮学荣	1,132.00	94.97%
云南鸿翔中草药有限公司	60.00	5.03%
合 计	**1,192.00**	**100%**

4、2003 年 5 月鸿翔药业第一次股东变更

2003 年 4 月 16 日，鸿翔药业召开股东会，同意法人股东云南鸿翔中草药有限公司将其对鸿翔药业的出资额（占公司总注册资本 1,192 万元中的 5.03%，人民币 60 万元）转让给刘琼。

2003 年 4 月 13 日，云南鸿翔中草药有限公司与刘琼签署股权转让协议，约定云南鸿翔中草药有限公司将其所持有的鸿翔药业 5.03%的股权以 60 万元转让

给刘琼，并于 2003 年 5 月 16 日完成相应工商变更。

上述股权转让完成后的股权结构如下：

股东名称	出资额（万元）	出资比例
阮学荣	1,132.00	94.97%
刘　琼	60.00	5.03%
合　计	**1,192.00**	**100%**

5、2003 年 6 月鸿翔药业第二次股东变更

2003 年 6 月 3 日，鸿翔药业召开股东会，同意股东阮学荣将所持有的鸿翔药业共计 1,132 万元、占公司全部注册资本 94.97%的股权按原出资额分别转让给阮鸿献、刘琼二人，其中阮鸿献受让部分为 715.20 万元，占公司注册资本的 60%，刘琼受让部分为 416.80 万元，加上原持有的出资额人民币 60 万元，占公司注册资本的 40%。

2003 年 6 月 7 日，阮学荣分别与阮鸿献、刘琼签署股权转让协议，将其所持有的鸿翔药业的全部股权分别以 715.20 万元和 416.80 万元转让给阮鸿献、刘琼，并于 2003 年 6 月 24 日完成相应工商变更。

上述股权转让完成后的股权结构如下：

股东名称	出资额（万元）	出资比例
阮鸿献	715.20	60.00%
刘　琼	476.80	40.00%
合　计	**1,192.00**	**100%**

6、2005 年 4 月鸿翔药业第三次增资

2005 年 1 月 6 日，经鸿翔药业股东会审议通过，同意以现金出资增加注册资本至 4,000 万元，其中阮鸿献以现金增加投入资本 1,684.80 万元，刘琼以现金增加投入资本 1,123.20 万元。2005 年 3 月 29 日昆明大地会计师事务所出具了大地会师验字（2005 年）第 022 号验资报告，确认截至 2005 年 3 月 24 日，鸿翔药业已收到阮鸿献缴纳的出资款 1,684.80 万元，刘琼缴纳的出资款 1,123.20 万元，合计 2,808 万元，并于 2005 年 4 月 14 日完成工商变更，取得

变更后的企业法人营业执照。

本次增资后股权结构变更如下：

股东名称	出资额（万元）	出资比例
阮鸿献	2,400.00	60.00%
刘　琼	1,600.00	40.00%
合　计	**4,000.00**	**100%**

7、2008 年 8 月鸿翔药业第四次增资

2008 年 7 月 15 日，经鸿翔药业股东会审议通过，同意以现金出资增加注册资本至 6,710 万元，其中阮鸿献以现金增加投入资本 1,626 万元，刘琼以现金增加投入资本 1,084 万元。2008 年 8 月 5 日亚太中汇会计师事务所有限公司出具了亚太验字（2008）第 B-D-0054 号验资报告，确认截至 2008 年 7 月 17 日，鸿翔药业已收到阮鸿献缴纳的出资款 1,626 万元，刘琼缴纳的出资款 1,084 万元，合计 2,710 万元，并于 2008 年 8 月 21 日完成工商变更，取得变更后企业法人营业执照。

本次增资后股权结构变更如下：

股东名称	出资额（万元）	出资比例
阮鸿献	4,026.00	60.00%
刘　琼	2,684.00	40.00%
合　计	**6,710.00**	**100%**

8、2008 年 9 月鸿翔药业第五次增资

2008 年 8 月 10 日，经鸿翔药业股东会审议通过，同意以现金出资增加注册资本至 9,000 万元，其中阮鸿献以现金增加投入资本 1,374 万元，刘琼以现金增加投入资本 916 万元。2008 年 8 月 25 日亚太中汇会计师事务所有限公司出具了亚太验字（2008）第 B-D-0063 号验资报告，确认截至 2008 年 8 月 11 日，鸿翔药业已收到阮鸿献缴纳的出资款 1,374 万元，刘琼缴纳的出资款 916 万元，合计 2,290 万元，并于 2008 年 9 月 1 日完成工商变更，取得变更后企业法人营业执照。

本次增资后股权结构变更如下：

股东名称	出资额（万元）	出资比例
阮鸿献	5,400.00	60.00%
刘　琼	3,600.00	40.00%
合　计	**9,000.00**	**100%**

9、2008 年 12 月鸿翔药业实施股权激励

2008 年 12 月 15 日，鸿翔药业召开股东会，通过以下决议：“原股东阮鸿献将其在云南鸿翔药业有限公司的部分股权 360 万元人民币，按 360 万元人民币，转让给赵飚；将部分股权 270 万元人民币，按 270 万元人民币，转让给周红云；将部分股权 180 万元人民币，按 180 万元人民币，转让给伍永军；将部分股权 45 万元人民币，按 45 万元人民币，转让给祁继彤；将部分股权 45 万元人民币，按 45 万元人民币，转让给罗永斌。原股东刘琼将其在云南鸿翔药业有限公司的部分股权 360 万元人民币，按 360 万元人民币，转让给赵飚；将部分股权 270 万元人民币，按 270 万元人民币，转让给周红云；将部分股权 180 万元人民币，按 180 万元人民币，转让给伍永军；将部分股权 45 万元人民币，按 45 万元人民币，转让给祁继彤；将部分股权 45 万元人民币，按 45 万元人民币，转让给罗永斌。”

2008 年 12 月 15 日，鸿翔药业股东阮鸿献、刘琼按照 2008 年 12 月 15 日股东会决议，分别与赵飚、周红云、伍永军、祁继彤、罗永斌签署股权转让协议。鸿翔药业于 2008 年 12 月 25 日完成股东名称变更及股权转让的工商变更。

保荐机构经核查后认为：本次股权转让着眼于公司人才激励制度的建立，以股权激励为出发点，受让方均为鸿翔药业核心团队人员，考虑到他们在鸿翔药业过去发展中所做出的巨大贡献以及在未来发展中的重要作用，最终确定该次股权转让以原始出资额作为定价依据。

本次股权转让后股权结构变更如下：

序号	**股东名称**	**持有股份数（万股）**	**持股比例**
1	阮鸿献	4,500.00	50.00%
2	刘　琼	2,700.00	30.00%
3	赵　飚	720.00	8.00%

4	周红云	540.00	6.00%
5	伍永军	360.00	4.00%
6	祁继彤	90.00	1.00%
7	罗永斌	90.00	1.00%
合计		**9,000.00**	100%

10、2009 年 6 月鸿翔药业整体变更为股份公司

2009 年 5 月 10 日，鸿翔药业召开 2009 年第一次临时股东会，全体股东一致同意将鸿翔药业整体变更为股份有限公司，并以鸿翔药业截至 2008 年 12 月 31 日的净资产 176,666,248.19 元为基准，折成股本 175,680,000.00 元，剩余净资产 986,248.19 元转为资本公积。中审亚太会计师事务所有限公司对本次整体变更进行了审验，并出具了中审亚太验【2009】020010 号验资报告。

2009 年 6 月 18 日，公司取得云南省工商行政管理局颁发的注册号为 530000100018401 的《企业法人营业执照》。

11、2010 年 8 月鸿翔一心堂增资

2010 年 6 月 17 日，鸿翔一心堂召开 2010 年度第三次临时股东大会，各方同意公司新增 19,520,000 股，新增股份全部由北京君联睿智创业投资中心、弘毅投资产业一期基金（天津）、深圳市百利宏创业投资有限公司按照每股 7.76 元人民币的价格进行认购，认购总价款为 151,475,200.00 元，其中：君联创投以 79,847,661.00 元认购 10,289,647 股，弘毅投资以 59,689,617.00 元认购 7,691,961 股，百利宏以 11,937,922.00 元认购 1,538,392 股。2010 年 6 月 22 日亚太中汇会计师事务所有限公司出具了亚太验字【2010】020013 号验资报告，确认截至 2010 年 6 月 22 日止，鸿翔一心堂已收到君联创投缴纳的出资款 79,847,661.00 元，弘毅投资缴纳的出资款 59,689,617.00 元，百利宏创投缴纳的出资款 11,937,922.00 元，合计 151,475,200.00 元，并于 2010 年 8 月 10 日完成工商变更，并取得变更后企业法人营业执照。

本次增资后股权结构变更如下：

序号	姓名	持有股份数（万股）	持股比例
1	阮鸿献	8,784.00	45.00%

2	刘　琼	5,270.40	27.00%
3	赵　飚	1,405.44	7.20%
4	周红云	1,054.08	5.40%
5	君联创投	1,028.96	5.27%
6	弘毅投资	769.20	3.94%
7	伍永军	702.72	3.60%
8	祁继彤	175.68	0.90%
9	罗永斌	175.68	0.90%
10	百利宏	153.84	0.79%
合计		**19,520.00**	**100%**

12、2010 年 9 月鸿翔一心堂股权转让

2010 年 6 月 24 日，赵飚分别与君联创投、弘毅投资、百利宏签署股权转让协议，将 2,108,160 股公司股份分别转让给君联创投 1,111,282 股、弘毅投资 830,732 股、百利宏 166,146 股，转让对价分别为 8,623,548 元、6,446,480 元、1,289,293 元；周红云分别与君联创投、弘毅投资、百利宏签署股权转让协议，将 1,581,120 股公司股份分别转让给君联创投 833,461 股、弘毅投资 623,049 股、百利宏 124,610 股，转让对价分别为 6,467,657 元、4,834,860 元、966,972 元；刘琼分别与吴笛、田俊签署股权转让协议，将 4,880,000 股公司股份分别转让给吴笛 3,904,000 股、田俊 976,000 股，转让对价分别为 30,295,040 元、976,000 元；伍永军分别与君联创投、弘毅投资、百利宏签署股权转让协议，将 1,054,080 股公司股份分别转让给君联创投 555,641 股、弘毅投资 415,366 股、百利宏 83,073 股，转让对价分别为 4,311,774 元、3,223,240 元、644,646 元；祁继彤分别与君联创投、弘毅投资、百利宏签署股权转让协议，将 263,520 股公司股份分别转让给君联创投 138,910 股、弘毅投资 103,842 股、百利宏 20,768 股，转让对价分别为 1,077,942 元、805,814 元、161,160 元。上述股权转让已于 2010 年 9 月 1 日完成了股东名称变更及股权转让。

保荐机构经核查后认为：本次股权受让方君联创投、弘毅投资、百利宏均为公司外部机构投资者，受让人吴笛为公司外部人员（其个人简历请参见本招股说

明书“第八节 董事、监事、高级管理人员及核心技术人员”之“一、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员简介”之“（二）监事”相关内容），因此本次股权转让的定价本着市场化定价的原则，经协商最终定价为每股 7.76 元；本次股权转让受让方田俊为公司高级管理人员，以股权激励为出发点，最终定价为每股 1 元。

本次股权转让后股权结构变更如下：

序号	姓名	持有股份数（万股）	持股比例
1	阮鸿献	8,784.00	45.00%
2	刘　琼	4,782.40	24.50%
3	君联创投	1,292.89	6.62%
4	赵　飚	1,194.62	6.12%
5	弘毅投资	966.50	4.95%
6	周红云	895.97	4.59%
7	伍永军	597.31	3.06%
8	吴　笛	390.40	2.00%
9	百利宏	193.30	0.99%
10	罗永斌	175.68	0.90%
11	祁继彤	149.33	0.77%
12	田　俊	97.60	0.50%
合计		**19,520.00**	**100%**

（1）北京君联睿智创业投资中心（有限合伙）

①君联创投基本情况

注册号：110108012280452

主要经营场所：北京市海淀区中关村科学院南路2号融科资讯中心A座10层南翼

执行事务合伙人为北京博道投资顾问中心（有限合伙）（委派朱立南为代表）

合伙企业类型：有限合伙企业

合伙期限：合伙企业成立之日起八年（君联创投2009年9月18日成立）

经营范围：许可经营项目：无；一般经营项目：创业投资、创业投资管理及咨询服务

截至2011年12月31日，君联创投总资产为138,752.13万元，净资产为129,029.43万元，净利润为2,785.05万元。（未经审计）

②君联创投的合伙人名称及类别、合伙人认缴资本及实缴出资

截至2011年12月31日，君联创投的合伙人名称及类别、合伙人认缴资本及实缴出资情况如下：

合伙人名称	认缴出资额（元）	实缴出资额（元）	合伙人类别
北京博道投资顾问中心（有限合伙）	10,000,000	9,105,327.53	普通合伙人暨执行事务合伙人
联想控股有限公司	310,000,000	282,265,152.50	有限合伙人
上海浦东科技投资有限公司	30,000,000	27,315,982.50	有限合伙人
中国科学院国有资产经营有限责任公司	300,000,000	273,159,825.01	有限合伙人
深圳市百利宏创业投资有限公司	50,000,000	45,526,637.50	有限合伙人
全国社会保障基金理事会	300,000,000	273,159,825.01	有限合伙人
合计	1,000,000,000	910,532,750.05	

③公司及其实际控制人以及公司的董事、监事、高级管理人员、本次发行的中介机构及其签字人员与君联创投及其合伙人的关系

1）根据君联创投出具的承诺函及保荐机构的核查，除了作为公司股东目前持有公司12,928,941股股份以外，君联创投与公司及其实际控制人以及公司的董事、监事、高级管理人员、本次发行的中介机构及其签字人员无其他可能影响公司利益的关联关系。

2）根据君联创投的普通合伙人北京博道投资顾问中心（有限合伙）的合伙协议及其出具的承诺函，并经保荐机构的核查，除在该合伙企业内以直接或间接

方式持有权益的李家庆目前担任公司董事、欧阳浩目前担任公司监事以外，该合伙企业与公司及其实际控制人以及公司的董事、监事、高级管理人员、本次发行的中介机构及其签字人员无其他可能影响公司利益的关联关系。

3）根据网上公开查询信息，君联创投的有限合伙人全国社会保障基金理事会为国务院直属事业单位，有限合伙人中国科学院国有资产经营有限责任公司、上海浦东科技投资有限公司为国有独资公司，该等有限合伙人与公司及其实际控制人以及公司的董事、监事、高级管理人员、本次发行的中介机构及其签字人员不存在关联关系。

4）根据联想控股有限公司的确认及保荐机构的核查，联想控股有限公司与公司及其实际控制人以及公司的董事、监事、高级管理人员、本次发行的中介机构及其签字人员不存在可能影响公司利益的关联关系。

5）根据百利宏出具的承诺函及保荐机构的核查，除了作为公司股东目前持有公司1,932,989股股份以外，百利宏与公司及其实际控制人以及公司的董事、监事、高级管理人员、本次发行的中介机构及其签字人员无其他可能影响公司利益的关联关系。

（2）弘毅投资产业一期基金（天津）（有限合伙）

①弘毅投资基本情况

注册号：120191000024813

主要经营场所：天津开发区广场东路20号滨海金融街E2-ABC-4层4015室

执行事务合伙人为弘毅投资管理（天津）（有限合伙）（委派代表：John Huan Zhao）

合伙企业类型：有限合伙企业

合伙期限：合伙企业成立之日起十年（弘毅投资2008年4月24日成立）。

经营范围：从事非证券类股权投资活动及相关的咨询服务。国家有专营、专项规定的按专营专项规定办理。

截至2011年12月31日，弘毅投资总资产600,270.65万元，净资产568,792.66万元，2011年年度净利润-45,261.88万元。（未经审计）

②弘毅投资的合伙人名称及类别、合伙人认缴资本及实缴出资

截至2011年12月31日，弘毅投资的合伙人名称及类别、合伙人认缴资本及其

实缴出资情况如下：

合伙人名称	认缴出资额（元）	实缴出资额（元）	合伙人类别
弘毅投资管理（天津）（有限合伙）	8,000,000.00	5,879,120.37	普通合伙人
联想控股有限公司	1,500,000,000.00	1,124,075,626.96	有限合伙人
全国社会保障基金理事会	2,000,000,000.00	1,498,767,502.63	有限合伙人
弘毅同人顾问（天津）（有限合伙）	65,000,000.00	47,767,853.07	有限合伙人
嘉源投资一期基金（天津）（有限合伙）	23,000,000.00	16,902,471.11	有限合伙人
上海平邦投资管理中心（有限合伙）	300,000,000.00	224,815,125.40	有限合伙人
深圳市远宇实业发展有限公司	100,000,000.00	74,938,751.30	有限合伙人
北京汇宝金源投资管理中心（有限合伙）	230,000,000.00	172,358,262.64	有限合伙人
中银投资资产管理有限公司	300,000,000.00	224,815,125.29	有限合伙人
中国科学院国有资产经营有限责任公司	200,000,000.00	149,876,750.35	有限合伙人
国开金融有限责任公司	300,000,000.00	224,815,125.29	有限合伙人
合计	5,026,000,000.00	3,765,011,714.41	

③公司及其实际控制人以及公司的董事、监事、高级管理人员、本次发行的中介机构及其签字人员与弘毅投资及其合伙人的关系

1）根据弘毅投资出具的承诺函及保荐机构的核查，除了作为公司股东目前持有公司9,664,950股股份以外，弘毅投资与公司及其实际控制人以及公司的董事、监事、高级管理人员、本次发行的中介机构及其签字人员无其他可能影响公司利益的关联关系。

2）根据弘毅投资的普通合伙人弘毅投资管理（天津）（有限合伙）及其有限合伙人弘毅同人顾问（天津）（有限合伙）、嘉源投资一期基金（天津）（有限合伙）、上海平邦投资管理中心（有限合伙）、北京汇宝金源投资管理中心（有限合伙）、深圳市远宇实业发展有限公司的合伙协议/公司章程、该等普通合伙人及有限合伙人分别出具的承诺函，并经保荐机构的核查，该等合伙人与公司及其实际控制人以及公司的董事、监事、高级管理人员、本次发行的中介机构及其签字人员不存在可能影响公司利益的关联关系。

3）根据网上公开查询信息，弘毅投资的有限合伙人全国社会保障基金理事

会为国务院直属事业单位，有限合伙人中国科学院国有资产经营有限责任公司、国开金融有限责任公司为国有独资公司，中银投资资产管理有限公司为中国银行股份有限公司全资附属机构中银集团投资有限公司的子公司，该等有限合伙人与公司及其实际控制人以及公司的董事、监事、高级管理人员、本次发行的中介机构及其签字人员不存在关联关系。

4）根据联想控股有限公司的确认及保荐机构的核查，联想控股有限公司与公司及其实际控制人以及公司的董事、监事、高级管理人员、本次发行的中介机构及其签字人员不存在可能影响公司利益的关联关系。

（3）深圳市百利宏创业投资有限公司

①百利宏基本情况

注册号：440301104553167

注册地址：深圳市福田区中心区深圳创业投资有限公司

经营范围：创业投资业务，代理其他创业投资企业等机构或个人的创业投资业务，创业投资咨询业务，为创业企业提供创业管理服务业务，参与设立创业投资企业与创业投资管理顾问机构，法律、行政法规允许的其他投资业务。

截至2011年12月31日，百利宏总资产24,937.53万元，净资产4,706.21万元，2011年度净利润-165.45万元。（未经审计）

②百利宏股权结构

百利宏注册资本为人民币5,000万元，截至2011年12月31日，其股权结构具体情况如下：

股东名称	出资额（万元）	出资比例	近5年个人简历
惠州市百利宏控股有限公司	4,750	95%	-
黄少康	250	5%	2000年4月至今担任惠州市百利宏控股有限公司总裁、2002年6月至今担任易宝有限公司董事局主席
合计	5,000	100%	

惠州市百利宏控股有限公司为百利宏的股东，截至2011年12月31日，其股权结构具体情况如下：

股东名称	出资额（万元）	出资比例	近五年个人经历

黄少康	38,460	96.15%	-
黄瑞莲	1,540	3.85%	1986年至今退休
合计	40,000	100%	

③公司及其实际控制人以及公司的董事、监事、高级管理人员、本次发行的中介机构及其签字人员与百利宏的关系

根据百利宏出具的承诺函及保荐机构的核查，除了作为公司股东目前持有公司1,932,989股股份以外，百利宏与公司及其实际控制人以及公司的董事、监事、高级管理人员、本次发行的中介机构及其签字人员无其他可能影响公司利益的关联关系。

（4）君联创投、弘毅投资、百利宏与公司之间有无特殊协议或安排的核查

2010年5月，公司与阮鸿献、刘琼、赵飚、周红云、伍永军、祁继彤、罗永斌七名发起人及君联创投、弘毅投资、百利宏共同签署《关于云南鸿翔一心堂药业（集团）股份有限公司之股份转让及增加注册资本协议》。该协议约定：

①公司应定期向君联创投、弘毅投资、百利宏提供公司财务信息并进行重大事项披露；

②只要君联创投、弘毅投资、百利宏合并持有公司10%以上股份，则君联创投可以提名一名董事和一名监事，公司章程中将规定采用累积投票制选举董事，公司董事会人数不少于9人；

③对于公司后续增资，君联创投、弘毅投资、百利宏根据公司章程的规定依其持股比例按同等条件享有优先认购权，如果公司增加股份或注册股本时每股价格低于7.76元，应经过君联创投的同意；

④公司首次公开发行上市前或自取得公司股权之日起四年内，君联创投、弘毅投资、百利宏持有的公司股权不得进行处置；如取得公司股权之日起四年后君联创投、弘毅投资、百利宏欲处置股权，只能由发起人股东进行回购；

⑤如果公司未能在增资款项全部支付后的四年内完成首次公开发行而君联创投、弘毅投资、百利宏仍持有公司股份，则君联创投、弘毅投资、百利宏有权要求发起人回购其持有的公司股份；

⑥上述约定在公司董事会、股东大会正式通过向证监会申请首次公开发行上

市的决议并向君联创投、弘毅投资、百利宏提供决议文件后自动终止。

根据公司与君联创投、弘毅投资、百利宏分别出具的确认函：1）鉴于公司已召开董事会、股东大会审议通过了关于发行境内上市人民币普通股（A股）并在深交所上市的相关董事会决议、股东大会决议，且已将前述决议文件送达给君联创投、弘毅投资、百利宏，上述各项条款在公司与君联创投、弘毅投资、百利宏之间已自动终止；2）除上述《股份转让及增加注册资本协议》外，公司与君联创投、弘毅投资、百利宏之间并未签署过如对赌协议等任何协议或进行过任何交易或有任何其他安排。

（5）君联创投、弘毅投资、百利宏关联关系如下：

①联想控股有限公司通过直接及间接方式分别对君联创投、弘毅投资进行投资，分别持有君联创投、弘毅投资的权益。

②柳传志、朱立南、唐旭东、宁旻通过直接及间接方式分别对君联创投、弘毅投资进行投资，分别持有君联创投、弘毅投资的权益。

③百利宏为君联创投的有限合伙人之一。

④君联创投、弘毅投资、百利宏共同对发行人进行投资，并在《关于云南鸿翔一心堂药业（集团）股份有限公司之股份转让及增加注册资本协议》中共同作为投资人就其共同或分别享有的股东权利与发行人进行了相关约定，但该等约定目前已终止。

除此以外，君联创投、弘毅投资、百利宏之间不存在其他的关联关系。

（二）发行人设立以来的资产重组情况

1、收购阮鸿献、刘琼持有的广西鸿翔一心堂药业有限责任公司100%的股权

广西鸿翔一心堂药业有限责任公司成立于2006年9月12日，公司实际控制人阮鸿献、刘琼分别持有其60%、40%的股权。

公司为解决与实际控制人阮鸿献、刘琼存在的同业竞争情况，2008年10月22日，鸿翔药业召开股东会，通过收购广西鸿翔一心堂药业有限责任公司的议案。2008年10月25日，本公司与本公司的实际控制人阮鸿献、刘琼分别签订《股权转让协议》，收购阮鸿献、刘琼持有的广西鸿翔一心堂药业有限责任公司60%、40%的股权。根据中审亚太出具的亚太审字【2008】B-D-0609号审计报告，广西一心堂截至2008年7月31日的净资产为349.55万元，故双方最终定价350

万元完成本次收购。收购后，鸿翔药业持有广西鸿翔一心堂药业有限责任公司100%的股权。2008 年 10 月 29 日，本次收购完成工商登记变更事宜。

2、收购刘琼持有的四川鸿翔一心堂医药连锁有限公司

四川鸿翔一心堂医药连锁有限公司成立于 2003 年 1 月 28 日，截至 2007 年 12 月 31 日，四川鸿翔一心堂医药连锁有限公司的股东为鸿翔药业和刘琼，分别持有其 51%和 49%的股权。

公司为解决与实际控制人刘琼存在的同业竞争情况，2008 年 10 月 24 日，鸿翔药业召开股东会，通过收购四川鸿翔一心堂医药连锁有限公司 49%股权的议案。2008 年 10 月 25 日，鸿翔药业与刘琼签订《股权转让协议》，收购刘琼持有的四川鸿翔一心堂医药连锁有限公司 49%的股权。根据中审亚太出具的亚太审字【2008】B-D-54 号审计报告，四川一心堂截至 2008 年 7 月 31 日的净资产为 360.59 万元，故双方最终定价 172 万元完成本次收购。收购后，鸿翔药业持有四川鸿翔一心堂医药连锁有限公司 100%的股权。2008 年 11 月 17 日，本次收购完成工商登记变更事宜。

3、云南鸿翔中药科技有限公司收购云南云鸿房地产开发有限公司所拥有的与中草药加工相关的全部资产

云南云鸿房地产开发有限公司原名云南鸿翔中草药有限公司，成立于 1997 年 2 月 3 日，其经营范围为：中药饮片生产；中草药的销售；建筑材料、装饰材料、矿产品、日用百货、文化办公用品、五金交电、车辆配件的销售；房地产开发；中药材，生物制药（不含血液制品，不含疫苗），中药饮片，中成药，生化药品，化学药制剂，抗生素的销售；经营（销售）；预包装视频、散装非直接入口食品、保健食品。公司实际控制人阮鸿献、刘琼合计持有鸿翔中草药 100%的股权。

为解决云鸿房地产与鸿翔一心堂全资子公司中药科技存在的同业竞争，云鸿房地产于 2010 年 3 月 3 日将其与中草药加工相关的资产转让给中药科技。根据北京亚超资产评估有限公司出具的《云南鸿翔中药科技有限公司资产购置资产评估报告》（亚评报字【2010】B-D-020002 号），本次购置所有的机器设备、电子设备、运输设备共计 34 项，价值 49.21 万元。双方在评估价基础上，最终商定以 49.21 万元完成本次资产转让。至此该公司不再从事与中草药加工、销售相关

的业务，经营范围也变更为：房地产开发；经济信息咨询服务；建筑材料、装饰材料、矿产品、五金交电、汽车配件的销售。

4、转让云南红云天然食品有限公司的股权

云南红云天然食品有限公司成立于 1998 年 12 月 22 日，其经营范围为：天然食品的开发、生产及销售；农副产品、副食品、五金交电、机电产品、建筑材料、装饰材料、金属材料、化工产品及原料、普通机械、橡胶及制品的批发、零售、代购代销。2008 年初鸿翔药业持有红云食品的 60.00%股权，阮学荣持有 40.00%的股权。截至 2008 年 12 月 31 日，红云天然食品总资产 546.36 万元，净资产 119.16 万元，2008 年度净利润 27.72 万元。

为突出公司主营业务，鸿翔药业于 2008 年 12 月 4 日召开股东会，通过将红云天然食品 60.00%股权转让给云南鸿翔中草药有限公司（后更名为云鸿房地产）的决议，双方于 2008 年 12 月 6 日签署股权转让协议，本公司将所持有的云南红云天然食品有限公司 60.00%的股权按照出资额以 60 万元的价格转让给云南鸿翔中草药有限公司。

2010 年 8 月 23 日，红云食品更名为云南红云健康管理服务有限公司，经营范围变更为：健康管理、医学咨询服务；保健、健身运动、皮肤护理、营养膳食、心理健康及康复的咨询、培训；医疗技术开发。

5、注销云南六分钟便利品经营有限公司

（1）历史沿革

云南六分钟便利品经营有限公司前身为昆明颐康大药房有限公司，成立于 2002 年 7 月 15 日，由昆明制药药品销售有限公司和昆明制药集团股份有限公司共同出资设立，总注册资本为人民币 1,000 万元，其中昆明制药药品销售有限公司出资人民币 950 万元，占注册资本的 95%，昆明制药集团股份有限公司出资人民币 50 万元，占注册资本的 5%。该公司经营范围为中药材、中成药、中药饮片、化学药制剂、抗生素、生化药品、生物制药等。

2006 年 7 月 30 日，鸿翔药业分别与昆明制药药品销售有限公司和昆明制药集团股份有限公司签署《股权转让协议》，昆明制药药品销售有限公司将所持有的昆明颐康大药房有限公司 950 万元的出资以 19 万元的价格转让给鸿翔药业，昆明制药集团股份有限公司将所持有的昆明颐康大药房有限公司 50 万元的出资

以 1 万元的价格转让给鸿翔药业（根据昆明颐康大药房有限公司 2005 年度审计报告，该公司 2005 年末净资产为-54.09 万元）。完成本次变更后，鸿翔药业持有昆明颐康大药房有限公司 100%的股权。同日，鸿翔药业决定将昆明颐康大药房有限公司更名为云南一家人便利品经营有限公司，并将公司经营范围变更为散装食品、预包装食品；保健食品；冷冻（藏）食品、日用百货；化妆品；针织品；服装鞋帽；文化、体育用品；工艺美术品；五金交电的零售。2006 年 8 月 15 日，云南省工商行政管理局向云南一家人便利品经营有限公司核发《企业法人营业执照》，注册号为 5300002013402。

2007 年 6 月 15 日，云南一家人便利品经营有限公司股东做出决定，将该公司名称变更为云南六分钟便利品经营有限公司，并对章程进行修订。2007 年 6 月 19 日，云南省工商行政管理局向六分钟换发《企业法人营业执照》，注册号：5300002013402。

2009 年 7 月 1 日，六分钟股东做出决定，将公司注册资本由 1,000 万元减少为 140 万元，并对章程进行相应的修订。2009 年 7 月 3 日，六分钟在《云南信息报》上刊登了减资公告，通知债权人在公告日起 45 日内要求清偿债务或者提供相应担保。2009 年 8 月 20 日，六分钟及股东鸿翔一心堂出具了《有关债务清偿及担保的情况说明》，确认“截止 2009 年 8 月 20 日，没有债权人要求清偿债务；对于（减资前）未清偿的债务由本公司继续负责清偿，并由鸿翔一心堂提供相应的担保”。

2009 年 8 月 26 日，昆明亚太会计师事务所有限责任公司出具了昆亚会验字【2009】1-143 号验资报告，确认截至 2009 年 8 月 25 日，六分钟变更后的注册资本人民币 140 万元，实收资本人民币 140 万元。2009 年 9 月 1 日，云南省工商行政管理局向六分钟换发《企业法人营业执照》，注册号为 530000000024685。

经中审亚太审计，截至 2008 年 12 月 31 日，六分钟总资产为 195.25 万元，净资产为 133.97 万元，2008 年度实现营业收入和净利润分别为 149.33 万元和-3.24 万元。截至 2009 年 12 月 31 日，六分钟总资产为 194.89 万元，净资产为 133.60 万元，2009 年度实现营业收入和净利润分别为 0 万元和-0.37 万元。

（2）注销过程

为突出公司主营业务，鸿翔一心堂于 2010 年 4 月 16 日召开股东大会，决定

对六分钟进行清算。同日，六分钟股东鸿翔一心堂做出股东决定，解散六分钟。

2010 年 4 月 16 日，六分钟成立了清算组进行清算。清算组于 2010 年 4 月 20 日向云南省工商行政管理局办理了备案，并于 2010 年 4 月 16 日通知债权人申报债权，于 2010 年 4 月 30 日在《云南信息报》上进行了公告，通知债权人申报债权。

根据六分钟于 2010 年 8 月 11 日出具的《云南六分钟便利品经营有限公司清算报告》，截止 2010 年 8 月 10 日，公司资产总额为 1,295,547.63 元，净资产为 1,295,547.63 元，债权为 0 元，债务为 0 元。

2010 年 7 月 14 日，云南省昆明市西山区国家税务局下发了《税务事项通知书》（西山国税通[2010]7088 号），同意六分钟注销税务登记。

2010 年 7 月 28 日，云南省昆明市西山区地方税务局下发了《注销税务登记通知书》（西地税[2010]第 320 号），准予六分钟注销税务登记。

2010 年 8 月 12 日，六分钟向云南省工商行政管理局提交了公司注销登记申请，并于 2010 年 8 月 18 日完成了公司注销登记。

6、收购太原一心堂医药连锁销售有限公司资产

太原一心堂医药连锁销售有限公司成立于 2004 年 10 月 24 日，经营范围为：中成药、中药饮片、化学药制剂、生化药品、生物药品（除疫苗）、抗生素、医疗器械、保健食品、包装食品、茶叶（凭许可证经营）、日用品、眼镜、化妆品的销售；验光、配镜；内科、外科、妇科、中医科门诊。太原一心堂成立时股东为陈福喜、王孝贤、阮鸿献，分别持有 51.00%、34.00%、15.00%的股权；截至 2008 年 6 月 30 日，太原一心堂股东为太原来福实业集团有限公司、王孝贤、阮鸿献，分别持有 94.70%、3.20%、2.10%的股权。2009 年 7 月 15 日，阮鸿献与太原来福实业集团有限公司签署《股权转让协议》，阮鸿献将其持有的太原一心堂 2.10%的股权无偿转让给太原来福实业集团有限公司。

2009 年 7 月，为拓展山西市场，鸿翔一心堂、太原来福实业有限公司、太原一心堂签署《合作意向书》，由鸿翔一心堂与来福实业共同投资新设公司（即来福一心堂），其中鸿翔一心堂在新设公司中占 51.00%的股权，来福实业在新设公司中占 49.00%的股权。新设公司将对太原一心堂资产（包括：零售药店总部资产及门店相关资产）进行收购。

山西天正资产评估有限公司出具《太原一心堂医药连锁销售有限公司拟转让部分设备项目资产评估报告书》（晋天正评字【2009】第034号），对本次转让中的固定资产进行评估，评估值为1,210,186.00元。2009年12月25日，来福一心堂与太原一心堂签署《资产转让合同》，双方约定以8,502,086.05元（包括固定资产、存货、装修费及预付房租等）完成本次转让。本次资产转让款项已支付完毕。

2010年11月30日，太原一心堂完成注销。

7、注销云南鸿翔小草坝天麻生物有限公司

成立时间：2005年2月28日

注册资本：420万元

实收资本：420万元

注册地址：彝良县新场

经营范围：中药饮片、金属材料、不锈钢制品、五金交电、橡胶制品、塑料及制品的批发、零售、代购代销；日用百货、化妆品、工艺美术品、家具及办公用品、彩扩服务及摄影器材、副食品批发、零售。

股东构成：鸿翔一心堂持有81.43%股权，自然人王俊辉持有18.57%股权

经中审亚太会计师事务所有限公司审计，截至2010年12月31日，云南鸿翔小草坝天麻生物有限公司总资产为585.22万元，净资产为555.09万元，销售收入0万元，2010年度净利润为185.31元。

2007年3月9日，小草坝完成税务登记证的注销。公司自税务注销后，已停止相关生产经营。

2010年9月30日，小草坝与彝良县国有资产经营有限公司签署《土地使用权转让和房屋所有权出让合同书》，将小草坝拥有的《房屋所有权证》（彝良放权新场字第2005056号）登记的房屋所有权及《国有土地使用权证》（彝国用【2004】第867号）登记宗地的土地使用权转让给彝良县国有资产经营有限公司，双方协商定价600万元，资产转让相关税费已按合同约定由彝良县国有资产经营有限公司缴纳，并已全部缴清。

2010年11月15日，小草坝召开股东会，决定注销云南鸿翔小草坝天麻生物有限公司。

2010 年 11 月 28 日，鸿翔一心堂召开第一届董事会第十四次会议,审议通过《关于审议通过云南鸿翔一心堂药业（集团）股份有限公司同意注销其控股子公司云南鸿翔小草坝天麻生物有限公司的议案》。

2010 年 12 月 24 日，公司正式向主管工商部门提出注销申请，并于 2011 年 2 月 23 日出具《云南鸿翔小草坝天麻生物有限公司清算报告》，截至 2010 年 12 月 27 日，公司资产总额为 585.22 万元，净资产为 555.09 万元，应缴税费 30.05 万元。小草坝已于 2011 年 2 月 21 日缴清全部应缴税款。

2011 年 2 月 23 日，小草坝完成公司工商登记注销。

四、发行人历次验资情况

（一）鸿翔药业设立时的验资情况

2000 年 11 月 1 日，云南云新会计师事务所有限公司出具云新会审（2000）第 7-51 号验资报告，对拟设立云南鸿翔药业有限公司截至 2000 年 11 月 1 日的注册资本实收情况进行了审验。根据验资报告，截至 2000 年 11 月 1 日，云南鸿翔药业有限公司已收到股东投入的资本 260 万元，其中货币资金 100 万元，实物资产 160 万元。

（二）鸿翔药业 2001 年 8 月验资情况

2001 年 8 月 21 日，云南亚太会计师事务所出具亚太验Ⅰ字（2001）第 68 号验资报告，对鸿翔药业新增注册资本实收情况进行审验。根据验资报告，截至 2001 年 8 月 16 日已收到股东缴纳的新增注册资本合计人民币 550 万元，均以货币出资。

（三）鸿翔药业 2002 年 1 月验资报告

2002 年 1 月 24 日，昆明亚太会计师事务所出具昆亚会验字（2002）第 1-4 号验资报告，对鸿翔药业新增注册资本实收情况进行审验。根据验资报告，截至 2001 年 12 月 31 日已收到股东阮学荣缴纳的新增注册资本合计人民币 382 万元，均以货币出资。

（四）鸿翔药业 2005 年 3 月验资报告

2005 年 3 月 29 日，昆明大地会计师事务所有限责任公司出具大地会师验字（2005）第 022 号验资报告，对鸿翔药业新增注册资本实收情况进行审验。根据

验资报告，截至 2005 年 3 月 24 日鸿翔药业已累计收到全体股东缴纳的新增注册资本合计人民币 2,808 万元，均以货币出资。

（五）鸿翔药业 2008 年 7 月验资报告

2008 年 8 月 5 日，亚太中汇会计师事务所有限公司出具亚太验字（2008）第 B-D-0054 号验资报告，对鸿翔药业新增注册资本实收情况进行审验。根据验资报告，截至 2008 年 7 月 17 日，鸿翔药业已收到股东阮鸿献、刘琼缴纳的新增注册资本合计人民币 2,710 万元，均以货币出资。

（六）鸿翔药业 2008 年 8 月验资报告

2008 年 8 月 25 日，亚太中汇会计师事务所有限公司出具亚太验字（2008）第 B-D-0063 号验资报告，对鸿翔药业新增注册资本实收情况进行审验。根据验资报告，截至 2008 年 8 月 11 日，鸿翔药业已收到股东阮鸿献、刘琼缴纳的新增注册资本合计人民币 2,290 万元，均以货币出资。

（七）鸿翔药业整体变更为股份公司时的验资报告

2009 年 6 月 10 日，中审亚太会计师事务所有限公司出具中审亚太验【2009】020010 号验资报告，审验了截至 2009 年 6 月 10 日由云南鸿翔药业有限公司整体变更改制为云南鸿翔一心堂药业（集团）股份有限公司的注册资本变更情况，经审验，截至 2009 年 6 月 10 日，公司（筹）已将云南鸿翔药业有限公司截至 2008 年 12 月 31 日的净资产 176,666,248.19 元折成股本 175,680,000.00 元，转为资本公积 986,248.19 元。

（八）鸿翔一心堂 2010 年 6 月验资报告

2010 年 6 月 22 日，中审亚太会计师事务所有限公司出具中审亚太验【2010】020013 号验资报告，对鸿翔一心堂新增注册资本及实收资本情况进行审验。根据验资报告，截至 2010 年 6 月 22 日，公司已收到股东君联创投、弘毅投资、百利宏以货币认缴的出资 15,147.52 万元，其中：股本 1,952.00 万元、资本公积 13,195.52 万元。截至 2010 年 6 月 22 日止，变更后的注册资本为人民币 19,520.00 万元，实收资本（股本）人民币 19,520.00 万元。

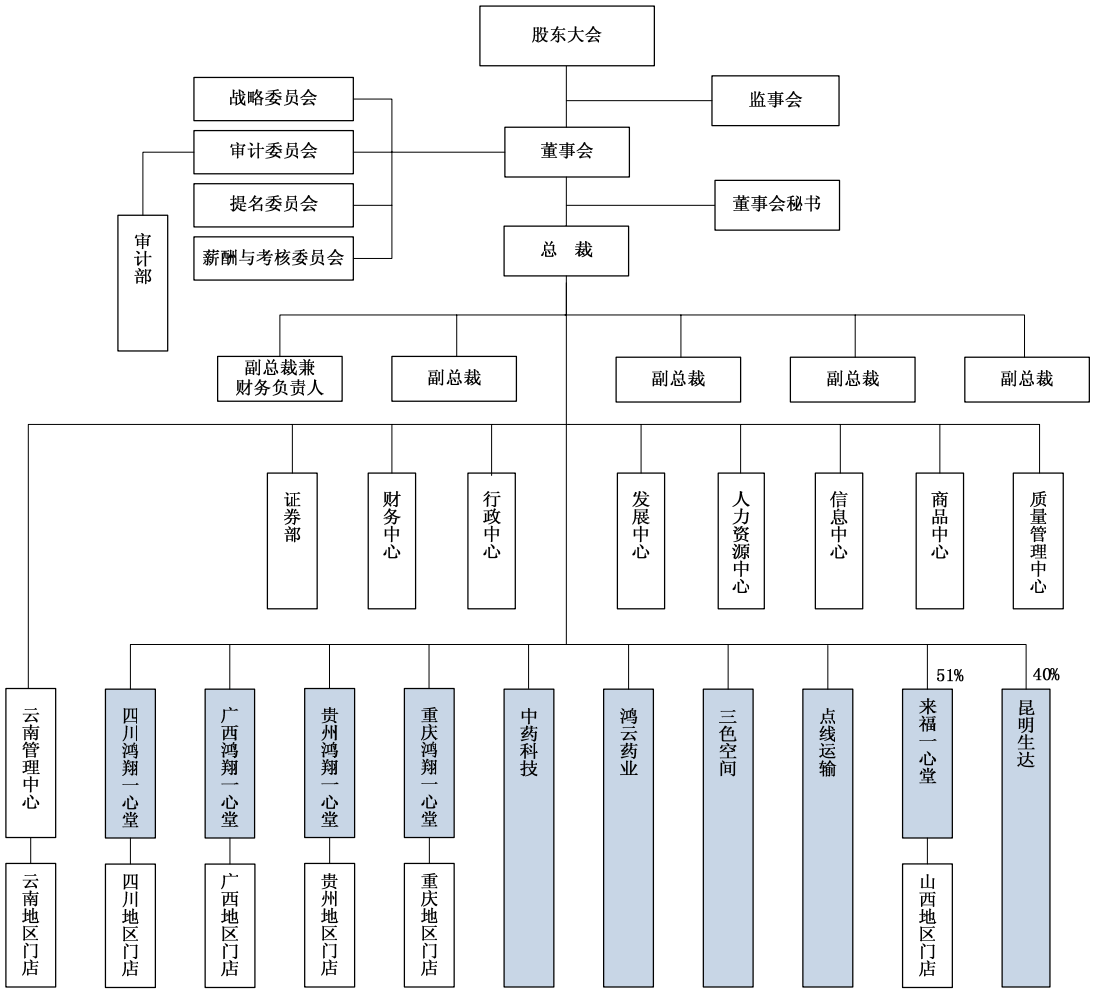
五、发行人股权结构图和组织结构图

（一）发行人的股权结构图

鸿翔一心堂股权结构图：

（二）发行人组织结构图

鸿翔一心堂组织结构图：



发行人职能部门的主要职责如下：

董事会办公室：负责董事会的日常工作，执行董事会及股东大会的各项决议。

审计部：监督公司财务情况，查阅公司的财务会计报告及相关资料，对企业重大风险、重大问题提出预警和报告；评价财务收支、财务会计资料和相关经济活动的真实性、合法性、完整性；监督公司资产的安全、完整，检查公司的战略目标、经营预算和经营责任合同的执行，检查资产重组、企业改制及产权转让的规范情况，检查企业贯彻股东、总裁决策经营会的执行情况，维护股东和公司合法权益。

云南管理中心：负责云南地区门店的证照办理及公共关系的协调；负责商品的采购和供应商渠道维护；负责云南地区拓展计划的制定和实施；负责商品的配送；负责云南地区门店的管理。

证券部：负责证券投资方式的研究及投资业务的具体操作与实施；公司上市

后负责再融资方式的研究及具体融资工作的策划和组织实施；负责公司上市的对外联系及信息披露事务；负责公司证券资料、档案的整理。

财务中心：统一公司内部的会计政策和会计估计，管理公司各部门及子公司的财务科目运用，检查财务核算规范性，定期分析本公司及各子公司的经营活动的财务状况，安排公司的货币资金、筹资理财及税务筹划。

行政中心：组织、实施、撰写、指导和执行检查标准和管理体系制度，代理公司民事、刑事、行政、仲裁案件，检查公司经营管理中的合法合规性；管理和监督公司各项工作操作的规范性、完整性、准确性、合理性，监控运作流程；负责公司档案、情报等数据的管理工作。

发展中心：管理发行人及各子公司市场拓展及新店开设业务；负责行业政策研究、竞争对手调研等工作。

人力资源中心：负责公司人力资源规划、招聘、组织调配、劳动关系管理；安排人员进行培训；对员工进行薪酬、绩效考核管理，编制并落实绩效考评方案。

信息中心：负责公司信息系统网络安全管理，对公司各业务部门、门店终端提供系统和数据服务支持。

商品中心：品类管理，负责品类管理政策、制度、规范、流程的制定、培训及考核监督，商品品类分析、规划、策略、评估，商品角色定位，新市场、竞争对手商品结构研究，行业品类发展信息收集、分析及运用，商品专项工作的整体推进、实施、监督，新品、新店评估；商品管理，负责商品基础管理政策、制度、规范、流程的制定及培训，商品手册制定和推行，商品基础管理；商品数据管理，负责发行人及各子公司商品管理数据的制定和管控；采购管理，负责商品采购管理政策、制度、规范、流程的制定、培训及稽核，采购合同标准文本的制定，采购手册的制定和推行。

质量管理中心：负责完善公司的质量管理体系，保证公司质量稳步发展，负责公司及各子公司质量管理体系的推行、内部评审，负责协助处理重大质量危机事故；持续推进四级质量管理体系，强化质量管理意识；监督发行人质量管理规范运行状况。

广西一心堂：负责广西地区下属药店的经营管理，负责当地的地方采购。

四川一心堂：负责四川地区下属药店的经营管理，负责当地的地方采购。

贵州一心堂：负责贵州地区下属药店的经营管理，负责当地的地方采购。

来福一心堂：负责山西地区下属药店的经营管理，负责当地的地方采购。

重庆一心堂：负责重庆地区下属药店的经营管理，负责当地的地方采购。

六、发行人控股子公司、参股子公司简要情况

（一）控股子公司

1、广西鸿翔一心堂药业有限责任公司

成立时间：2006 年 9 月 12 日

注册资本：5,000 万元

实收资本：5,000 万元

注册地址：南宁市亭洪路 58 号

经营范围：中药饮片、中成药、化学药制剂、抗生素，生化药品、生物制品（除疫苗）的零售(连锁)；I 类医疗器械、II、III 类医疗器械（按许可证核定的范围、有效期开展经营）、消毒剂、消毒器械、一次性使用医疗用品、卫生用品、保健食品、预包装食品兼散装食品、乳制品（含婴幼儿配方乳粉）零售；通讯产品配件、建筑材料、金属材料、不绣钢制品、五金交电、橡胶及制品、塑料及制品、日用百货、化妆品、服装鞋帽、针纺织品、皮革制品、工艺美术品、家俱、办公用品、摄影器材、胶卷、果品、花卉的销售；彩扩服务；经济信息咨询服务；代管房屋再租赁。（法律法规禁止的项目除外，法律法规限制的项目取得许可证后方可开展经营）

股东构成：鸿翔一心堂持有 100%股权

经中审亚太会计师事务所有限公司审计，截至 2011 年 12 月 31 日，广西鸿翔一心堂药业有限责任公司总资产为 5,228.14 万元，净资产为 3,072.54 万元，2011 年度净利润为-575.57 万元。

2、四川鸿翔一心堂医药连锁有限公司

成立时间：2003 年 1 月 28 日

注册资本：1,000 万元

实收资本：1,000 万元

注册地址：攀枝花市仁和区老环巷 64 附 1 号、附 2 号

经营范围：零售生化药品、中药材、中药饮片、生物制品（不含预防性生物

制品）、中成药、化学药制剂、抗生素制剂、医疗器械（一、二类）、保健食品、预包装食品、酒。（以上经营范围涉及前置许可的许可项目及期限从事经营）。玻璃制品、百货、五金、交电、日用杂品（不含烟花爆竹）、塑料制品、橡胶制品、工艺美术品、建筑材料、金属材料、针纺织品、日用品、文具用品、体育用品、照相器材、家用电器、电子产品、家具、花卉；儿童娱乐服务（涉及前置许可的项目除外）。

股东构成：鸿翔一心堂持有 100%股权

经中审亚太会计师事务所有限公司审计，截至 2011 年 12 月 31 日，四川鸿翔一心堂医药连锁有限公司总资产为 4,435.00 万元，净资产为 1,769.40 万元，2011 年度净利润为 378.27 万元。

3、贵州鸿翔一心堂医药连锁有限公司

成立时间：2006 年 9 月 26 日

注册资本：200 万元

实收资本：200 万元

注册地址：贵州省兴义市老城街 46 号

经营范围：中药材、中药饮片、中成药、化学药制剂、抗生素、生物制品(除疫苗、血液制品)，保健食品，特殊营养食品；建筑材料，金属材料，不锈钢制品，五金交电，橡胶及制品，塑料及制品，日用百货，化妆品零售；服装鞋帽，针纺织品，皮革制品，工艺美术品。

股东构成：鸿翔一心堂持有 100%股权

经中审亚太会计师事务所有限公司审计，截至 2011 年 12 月 31 日，贵州鸿翔一心堂医药连锁有限公司总资产为 1,024.55 万元，净资产为 20.77 万元，2011 年度净利润为 28.60 万元。

4、云南鸿翔中药科技有限公司

成立时间：2009 年 12 月 17 日

注册资本：4,000 万元

实收资本：4,000 万元

注册地址：昆明市高新开发区虹山金鼎科技园 9 号平台

经营范围：中药饮片生产（含毒性饮片）；中药科技研发；中药饮片、中药

材、中成药（仅限阿胶、建曲、半夏曲、六神曲、青黛、清艾条、药艾条、芒硝、冰片、龙血竭、龟甲胶、胆南星、复方鸡血腾膏）的销售；预包装食品、保健食品、散装食品的批发兼零售；百货、文化办公用品、五金交电的销售。（以上经营范围中涉及国家法律、行政法规规定的专项审批，按审批的项目和时限开展经营活动）

股东构成：鸿翔一心堂持有 100%股权

经中审亚太会计师事务所有限公司审计，截至 2011 年 12 月 31 日，云南鸿翔中药科技有限公司总资产为 7,565.93 万元，净资产为 5,684.61 万元，2011 年度净利润为 1,258.84 万元。

5、云南鸿云药业有限公司

成立时间：2010 年 8 月 11 日

注册资本：1,000 万元

实收资本：1,000 万元

注册地址：昆明经开区新加坡产业园区云南鸿翔一心堂药业（集团）股份有限公司物流中心办公楼三层 1 号

经营范围：中成药、生化药品、化学药制剂、抗生素、生物制品（不含血液制品、不含疫苗）的批发；医疗器械的经营（按《医疗器械经营企业许可证》核定的范围和时限开展经营活动）；保健食品的经营（按《食品卫生许可证》核定的范围和时限开展经营活动）；预包装食品、散装食品的销售；消毒剂、消毒器械、一次性使用医疗用品和卫生用品、日用百货、化妆品的销售；承办会议及商品展示活动；代理、发布国内各类广告；企业形象及营销策划；经济信息咨询（以上经营范围中涉及国家法律、行政法规规定的专项审批，按审批的项目和时限开展经营活动）。

股东构成：鸿翔一心堂持有 100%股权

经中审亚太会计师事务所有限公司审计，截至 2011 年 12 月 31 日，云南鸿云药业有限公司总资产为 13,830.21 万元，净资产为 3,956.76 万元，2011 年度净利润为 1,734.05 万元。

6、云南点线运输有限公司

成立时间：2009 年 2 月 23 日

注册资本：100 万元

实收资本：100 万元

注册地址：昆明市经开区经开路 3 号创新园 2A21-5 室

经营范围：普通货运、货物包装、装卸服务、货运代理、物流管理；以下经营范围限分公司经营：仓储服务（以上经营范围中涉及国家法律、行政法规规定的专项审批，按审批的项目和时限开展经营活动）

股东构成：鸿翔一心堂持有 100%股权

经中审亚太会计师事务所有限公司审计，截至 2011 年 12 月 31 日，云南点线运输有限公司总资产为 257.44 万元，净资产为 135.65 万元，2011 年度净利润为-19.72 万元。

7、云南三色空间广告有限公司

成立时间：2009 年 1 月 16 日

注册资本：100 万元

实收资本：100 万元

注册地址：昆明经开区洛羊镇大冲工业片区 II-5-2 号地块

经营范围：设计、制作、代理、发布国内各类广告；组织文化艺术交流活动（演出除外）；承办会议及商品展览展示活动；企业形象及营销策划；经济信息咨询（以上经营范围中涉及国家法律、行政法规规定的专项审批，按审批的项目和时限开展经营活动）。

股东构成：鸿翔一心堂持有 100%股权

经中审亚太会计师事务所有限公司审计，截至 2011 年 12 月 31 日，云南三色空间广告有限公司总资产为 239.84 万元，净资产为 250.66 万元，2011 年度净利润为 119.67 万元。

8、山西来福一心堂药业有限公司

成立时间：2009 年 11 月 27 日

注册资本：1,800 万元

实收资本：1,800 万元

注册地址：太原市迎泽区郝庄新正街 88 号

经营范围：许可经营项目：中药饮片、中成药、化学药制剂、抗生素、生物

制品（除疫苗）、生化药品；二类、三类医疗器械的销售；预包装食品、散装食品。

一般经营项目：一类、二类部分（不含许可经）医疗器械、消杀产品、一次性使用医疗用品和卫生用品、五金交电、金属材料（不含贵稀金属）、建筑材料、玻璃制品、塑料制品、橡胶制品、通讯产品配件、验光配镜、日用杂品、家具、办公用品、化妆品、工艺美术品、不锈钢制品、服装、鞋帽、针纺织品、皮革制品、酒、果品、花卉的销售。

股东构成：鸿翔一心堂持有 51%股权，太原来福实业集团有限公司持有 49%股权

经中审亚太会计师事务所有限公司审计，截至 2011 年 12 月 31 日，山西来福一心堂药业有限公司总资产为 1,529.81 万元，净资产为 1,016.66 万元，2011 年度净利润为-397.40 万元。

9、重庆鸿翔一心堂药业有限公司

成立时间：2011 年 4 月 11 日

注册资本：1,000 万元

实收资本：1,000 万元

注册地址：重庆北部新区人和街道万年三支路 3 号附 1-11 号第负三层 1 号

经营范围：许可经营项目：批发化学原料药及其制剂，抗生素原料药及其制剂、中成药、生化药品、中药材、中药饮片、生物制品（除疫苗、血液制品）（有效期至 2016 年 3 月 1 日）；预包装食品批发（有效期至 2014 年 3 月 22 日）；批发Ⅱ、Ⅲ类医疗器械（按许可证核定项目从事经营，有效期至 2016 年 5 月 17 日）；销售保健食品（有效期至 2012 年 7 月 10 日）。

一般经营项目：销售消毒剂及消毒器械（国家有专项管理规定的产品除外）、通讯产品配件、建筑材料（不含危险化学品）、金属材料、不锈钢制品、五金交电、橡胶及其制品、日用百货、化妆品、服装鞋帽、针纺织品、皮革制品、工艺美术品、家具、办公用品、摄影器材、胶卷、文具用品、家用电器、电子产品、玻璃制品，胶卷冲洗，水、电、气费代缴服务。

股东构成：鸿翔一心堂持有 100%股权

经中审亚太会计师事务所有限公司审计，截至 2011 年 12 月 31 日，重庆鸿

翔一心堂药业有限公司总资产为 1,091.84 万元，净资产为 814.16 万元，2011 年度净利润为-185.84 万元。

（二）参股公司

昆明生达制药有限公司

成立时间：1994 年 9 月 5 日

注册资本：78.11 万美元

实收资本：78.11 万美元

注册地址：昆明市学府路 604 号

经营范围：生产、销售自产的中西成药品、植物药品及其它药品（国家政策性规定禁止外商投资的部分除外）。生产、销售自产的系列小食品（川贝枇杷糖、枇杷糖、茶糖含片）；农副产品（土特产）的批发、佣金代理、进出口；药品、保健品的技术咨询服务。（以上经营范围中涉及国家法律、行政法规规定的专项审批，按审批的项目和时限开展经营活动）

股东构成：美国生达（亚洲）医药企业公司持有 60%股权，鸿翔一心堂持有 40%股权

经云南云信会计师事务所有限公司审计，截至 2011 年 12 月 31 日，昆明生达制药有限公司总资产为 1,642.44 万元，净资产为 676.96 万元，2011 年度净利润为 9.08 万元。

七、发行人控股股东及实际控制人基本情况

（一）控股股东及实际控制人

本公司实际控制人为阮鸿献先生和刘琼女士。阮鸿献、刘琼为夫妻关系，均为公司发起人，截至 2008 年 1 月 1 日，阮鸿献、刘琼分别持有鸿翔药业 60%、40%的股权；鸿翔一心堂设立时，阮鸿献、刘琼分别持股 50%、30%；经过增资扩股及股权转让，发行前阮鸿献持股 45%，为公司第一大股东，刘琼持股 24.5%，为公司第二大股东，发行前两人合计持股 69.5%。

（二）控股股东及实际控制人控制其他企业基本情况

1、云南云鸿房地产开发有限公司（原名为云南鸿翔中草药有限公司）

成立时间：1997 年 2 月 3 日

注册资本：126 万元

实收资本：126 万元

注册地址：昆明市高新开发区金鼎科技园 9 号平台

经营范围：房地产开发；经济信息咨询服务；建筑材料、装饰材料、矿产品、五金交电、汽车配件的销售（以上经营范围中涉及国家法律、行政法规规定的专项审批，按审批的项目和时限开展经营活动）

股东构成：阮鸿献持有 68.25%的股权，刘琼持有 31.75%的股权

截至 2011 年 12 月 31 日，云南云鸿房地产开发有限公司总资产为 1,885.94 万元，净资产为 835.50 万元，2011 年度净利润为 100.93 万元。（未经审计）

2、云南红云健康管理服务有限公司

成立时间：1998 年 12 月 22 日

注册资本：100 万元

实收资本：100 万元

注册地址：昆明市广福路 8 号省委综合楼

经营范围：健康管理、医学咨询服务；保健、健身运动、皮肤护理、营养膳食、心理健康及康复的咨询、培训；医疗技术开发。以下经营范围限分公司经营：客房服务、餐饮服务、桑拿服务（分公司办理营业执照后凭许可证经营）（以上经营范围中涉及国家法律、行政法规规定的专项审批，按审批的项目和时限开展经营活动）

股东构成：云南云鸿房地产开发有限公司持有 100%的股权

截至 2011 年 12 月 31 日，云南红云健康管理服务有限公司总资产为 201.03 万元，净资产为 126.90 万元，2011 年度净利润为 1.62 万元。（未经审计）

3、云南五维合健康管理服务有限公司

成立时间：2007 年 8 月 14 日

注册资本：100 万元

实收资本：100 万元

注册地址：云南高新区海源北路 6 号高新招商大厦

经营范围：健康管理、医学咨询服务；保健、健身运动、皮肤护理、营养膳食、心理健康及康复的咨询、培训；医疗技术；以下仅限分公司经营：客房服务、

餐饮服务

股东构成：阮鸿献持有 51%的股权，蔡超持有 49%的股权

截至 2010 年 12 月 31 日，云南五维合健康管理服务有限公司总资产为 9.34 万元，净资产为-11.41 万元，2010 年度净利润为-31.63 万元。（未经审计）

2011 年 4 月 20 日，云南五维合健康管理服务有限公司完成公司工商登记注销。

4、云南通红温泉有限公司

成立时间：2008 年 5 月 12 日

注册资本：200 万元

实收资本：200 万元

注册地址：云南省华宁县通红甸乡通红甸村

经营范围：温泉的勘探、经营、旅游及房地产开发，酒店管理、文化艺术交流，住宿、餐饮、美容美发，娱乐，工艺美术品，百货销售，康体健身

股东构成：阮鸿献持有 50%的股权，鲁少龙持有 50%的股权

采用核定定额方式纳税，未建账。

5、昆明圣爱中医馆（营利性医疗机构）

成立时间：2005 年 04 月 07 日

出资额：500 万元

住所地址：昆明圆通街南廊 3 组团 C 幢

经营范围：按照《医疗机构执业许可证》核准的经营项目开展经营活动（以上经营范围涉及国家法律、行政法规规定的专项审批，按审批的项目和时限开展经营活动）

股东构成：刘琼个人独资企业

采用核定定额方式纳税，未建账。

6、昆明市盘龙区滇南本草堂医馆

成立时间：2002 年 04 月 09 日

出资额：5 万元

住所地址：昆明市北京路 739 号

经营范围：中医内科、西医内科的医疗服务

股东构成：刘琼个人独资企业

已于 2010 年停业，未建账，2011 年 5 月 18 日，昆明市盘龙区滇南本草堂医馆完成公司工商登记注销。

7、云南华龙圣爱投资有限公司

成立时间：2010 年 8 月 31 日

注册资本：1,000 万元

住所地址：昆明市东寺街 88 号玉带商住楼 1 幢 1-3 轴 2 层 201 号

经营范围：项目投资及对所投的项目进行管理（以上经营范围涉及国家法律、行政法规规定的专项审批，按审批的项目和时限开展经营活动）

股东构成：刘琼持有 90%的股权，阮圣翔持有 10%的股权

截至 2011 年 12 月 31 日，云南华龙圣爱投资有限公司总资产为 1,000.82 万元，净资产为 1,000.73 万元，2011 年度净利润为 6,913.73 元。（未经审计）

8、昆明市五华区华龙圣爱培训学校

发证时间：2010 年 12 月 13 日

注册资本：50 万元

住所地址：昆明市五华区圆通街南廊三组团 C 栋三楼、六楼

学校类型：培训学校

办学内容：非学历教育

经营范围：史学、文学、礼俗学

股东构成：刘琼持有 20%的股权，圣爱投资持有 80%的股权

截至 2011 年 12 月 31 日，昆明市五华区华龙圣爱培训学校总资产为 49.64 万元，净资产为 49.08 万元，2011 年度净利润为-0.92 万元。（未经审计）

9、昆明圣膳餐饮有限公司

成立时间：2011 年 7 月 21 日

注册资本：3 万元

住所地址：昆明市圆通街南廊 3 组团 C 幢 1 层 16-23 轴

经营范围：按《餐饮服务许可证》核准的类别及时限开展经营活动

股东构成：刘琼持有 90%的股权，杨佩蓉持有 10%的股权

截至 2011 年 12 月 31 日，昆明圣膳餐饮有限公司总资产为 3.00 万元，净资

产为 3.00 万元，2011 年度净利润为-7.07 元。（未经审计）

（三）股权质押和其他有争议的情况

截至本招股说明书签署日，公司控股股东、实际控制人持有的本公司股份不存在质押或其他有争议的情况。

八、持有本公司 5%以上股份的其他股东

（一）北京君联睿智创业投资中心

名称：北京君联睿智创业投资中心（有限合伙）：

注册号：110108012280452

主要经营场所：北京市海淀区中关村科学院南路 2 号融科资讯中心 A 座 10 层南翼

执行事务合伙人为北京博道投资顾问中心（有限合伙）（委派朱立南为代表）

合伙企业类型：有限合伙企业

经营范围：许可经营项目：无；一般经营项目：创业投资、创业投资管理及咨询服务。

截至 2011 年 12 月 31 日，君联创投总资产 138,810.78 万元，净资产 129,029.43 万元，2011 年度净利润 2,785.05 万元。（未经审计）

（二）赵飚

详见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二 发行人改制重组情况”之“（一）发起人设立”的相关内容。

九、发行人股本情况

（一）本次发行前后的股本情况

发行人本次发行前总股本 19,520 万股，本次拟发行人民币普通股 6,510 万股，占发行后总股本的 25.01%。

股东名称	发行前股本结构		发行后股本结构	
	股数（万股）	持股比例	股数（万股）	持股比例
阮鸿献	8,784.00	45.00%	8,784.00	33.75%
刘　琼	4,782.40	24.50%	4,782.40	18.37%

君联创投	1,292.89	6.62%	1,292.89	4.97%
赵　飚	1,194.62	6.12%	1,194.62	4.59%
弘毅投资	966.50	4.95%	966.50	3.71%
周红云	895.97	4.59%	895.97	3.44%
伍永军	597.31	3.06%	597.31	2.29%
吴　笛	390.40	2.00%	390.40	1.50%
百利宏	193.30	0.99%	193.30	0.74%
罗永斌	175.68	0.90%	175.68	0.67%
祁继彤	149.33	0.77%	149.33	0.57%
田　俊	97.60	0.50%	97.60	0.37%
本次发行股数	-	-	6,510.00	25.01%
合计	**19,520.00**	**100%**	**26,030.00**	**100%**

（二）前十名股东持股情况

序号	股东名称	持有股份数（万股）	持股比例
1	阮鸿献	8,784.00	45.00%
2	刘　琼	4,782.40	24.50%
3	君联创投	1,292.89	6.62%
4	赵　飚	1,194.62	6.12%
5	弘毅投资	966.50	4.95%
6	周红云	895.97	4.59%
7	伍永军	597.31	3.06%
8	吴　笛	390.40	2.00%
9	百利宏	193.30	0.99%
10	罗永斌	175.68	0.90%

（三）前十名自然人股东及其在发行人处任职情况

序号	股东姓名	持有股份数（万股）	持股比例	任职情况
1	阮鸿献	8,784.00	45.00%	董事长、总裁
2	刘　琼	4,782.40	24.50%	董事
3	赵　飚	1,194.62	6.12%	董事、副总裁
4	周红云	895.97	4.59%	董事、副总裁
5	伍永军	597.31	3.06%	副总裁
6	吴　笛	390.40	2.00%	监事会主席
7	罗永斌	175.68	0.90%	总裁助理
8	祁继彤	149.33	0.77%	董事、副总裁兼财务负责人
9	田　俊	97.60	0.50%	副总裁、董事会秘书

（四）股东中战略投资者的持股情况

本公司本次发行前的股东无战略投资者。

（五）本次发行前各股东的关联关系及关联股东的各自持股比例

1、在公司的股东中，前两大股东阮鸿献、刘琼为夫妻关系，在本次发行前分别持有公司 8,784.00 和 4,782.40 万股股份，持股比例分别为 45.00%和 24.50%；两人合计持有公司 13,566.40 万股股份，持股比例为 69.50%。

2、君联创投、弘毅投资、百利宏合并持有公司 2,452.69 万股，占公司总股本的 12.56%。君联创投、弘毅投资、百利宏之间关联关系为：联想控股有限公司通过直接及间接方式分别对君联创投、弘毅投资进行投资，分别持有君联创投、弘毅投资的权益；柳传志、朱立南、唐旭东、宁旻通过直接及间接方式分别对君联创投、弘毅投资进行投资，分别持有君联创投、弘毅投资的权益；百利宏为君联创投的有限合伙人之一。

（六）本次发行前股东所作出的重要承诺及其履行情况

1、关于股票限售的承诺

本公司控股股东及实际控制人阮鸿献、刘琼均承诺：自本公司的股票上市交

易之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理其持有的公司股份，也不由本公司收购该部分股份。

除上述股东外，本公司其他股东均承诺：自本公司股票上市交易之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理其持有的公司股份，也不由本公司收购该部分股份。

此外，作为公司董事、监事、高级管理人员的股东阮鸿献、刘琼、赵飚、周红云、祁继彤、吴笛、伍永军、田俊等八人承诺在前述锁定期结束后，在其任职期间每年转让的股份不超过其所持本公司股份总数的 25.00%；离职后半年内，不转让其所持有的本公司股份；在申报离任六个月后的十二个月内通过证券交易所挂牌交易出售本公司股票数量占其所持有本公司股票总数的比例不超过 50.00%。

2、关于代为补缴社会保险和住房公积金的承诺函

2011 年 3 月，公司实际控制人阮鸿献、刘琼承诺：如应有权部门要求、决定及/或司法机关的判决，云南鸿翔一心堂药业（集团）股份有限公司（“公司”）及其子公司需要为其员工补缴社会保险及/或缴纳滞纳金、住房公积金或因未缴纳社会保险、住房公积金而承担罚款或其他损失，本人愿意无条件代公司及其子公司承担上述所有补缴金额及滞纳金、承担任何罚款或损失赔偿责任，且自愿放弃向公司及其子公司追偿的权利。

3、关于代为承担租赁房产产权瑕疵的承诺函

2010 年 3 月，公司实际控制人阮鸿献、刘琼承诺：如应有权部门要求或决定、司法机关的判决、第三方的权利主张，云南鸿翔一心堂药业（集团）股份有限公司（“公司”）及其子公司租赁的物业因产权瑕疵问题而致使该等租赁物业的房屋及/或土地租赁关系无效或者出现任何纠纷，导致公司及其子公司需要另租其他房屋及/或土地而进行搬迁并遭受经济损失、被有权部门给予行政处罚、或者被有关当事人追索的，本人愿意无条件代公司及其子公司承担上述所有损失赔偿责任及/或行政处罚责任、代公司及其子公司承担上述所有经济损失，且自愿放弃向公司及其子公司追偿的权利。

4、关于鸿翔药业 2000 年设立时实物出资未经评估的承诺

2011 年 3 月，公司实际控制人阮鸿献承诺：如鸿翔一心堂因 2000 年设立时

实物出资未经评估事项被有权部门认定为注册资本并未缴足而导致需补足注册资本/或受到相关行政处罚，或被债权人以注册资本不足追索相关民事赔偿责任的，愿意无条件代鸿翔一心堂承担上述所有损失赔偿责任及/或行政处罚责任、代一心堂承担上述所有经济损失，且自愿放弃向一心堂追偿的权利。

5、关于避免同业竞争的承诺

发行人控股股东及实际控制人阮鸿献、刘琼就避免与发行人产生同业竞争出具承诺，具体内容请详见本招股说明书“第七节 同业竞争与关联交易”之“一、同业竞争”之“（二）避免同业竞争的承诺”相关内容。

（七）内部职工股、工会持股、职工持股会持股、信托持股、委托持股

自公司设立以来，公司未发行内部职工股，也不存在工会持股、职工持股会持股、信托持股、委托持股或股东数量超过二百人等情形。

十、发行人员工及其社会保障情况

（一）员工基本情况

截至 2011 年 12 月 31 日，公司在职员工人数为 10,005 人，具体情况见下表：

1、专业结构

专业分工	员工人数	占员工总数的比例
销售人员	8,207	82.03%
生产人员	82	0.82%
技术人员	44	0.44%
财务人员	73	0.73%
行政管理人员	1,131	11.30%
其他人员	468	4.68%
合计	**10,005**	**100%**

2、教育程度

专业分工	员工人数	占员工总数的比例

硕士及以上学历	35	0.35%
大学本科	587	5.87%
大学专科	1467	14.66%
其他	7,916	79.12%
合计	**10,005**	**100%**

3、年龄分布

年龄分布	员工人数	占员工总数的比例
30 岁及以下	6,801	67.98%
31-40 岁	2,707	27.06%
41-50 岁	394	3.94%
51 岁及以上	103	1.03%
合计	**10,005**	**100%**

（二）发行人执行社会保障制度及住房公积金制度情况

本公司及各下属子公司实行劳动合同制，与公司员工按照《中华人民共和国劳动法》的有关规定签订了劳动合同，并为员工提供了必要的社会保障计划。2012年1月，昆明市西山区劳动就业服务局、昆明市西山区社会保险事业管理局征收科、昆明市西山区医疗保险中心企业统计科、南宁市社会劳动保险事业管理所、柳州市社会劳动保险事业管理所、来宾市兴宾区社会保险事业管理局、来宾市兴宾区城镇职工基本医疗保险管理中心、桂林市社会劳动保险事业管理所、桂林市失业保险所、桂林市社会医疗保险管理中心、钦州市失业保险管理所、钦州市社会劳动保险事业管理所、钦州市职工基本医疗保险管理所、百色市右江区社会劳动保障事业管理所、北海市社会保险基金经办中心、北海市社会保险基金经办中心医疗保险科、贵港市医疗管理中心、贵港市事业保险管理中心、贵港市城镇和企业医疗保险管理中心、贵港市医疗保险管理中心、宜州市社会劳动保障事业管理所、宜州市失业保险管理所、宜州市城镇职工基本医疗保险事业管理所、防城港市防城区职工基本医疗保险管理所、防城港市防城区职工失业保险管理所、防

城港市防城区社会劳动保险事业管理所、攀枝花市社会保险管理局、兴义市社会保险事业局、太原市企业养老保险管理服务中心、太原市医疗保险中心、太原市失业保险中心、重庆北部新区社会保障局分别出具《证明》，2009、2010、2011年度公司及各下属子公司均按照国家规定为员工办理基本养老保险、失业保险、基本医疗保险、工伤保险、生育保险，并如期缴纳了社会保险金，不存在欠缴社会保险金的情况。

2012年1月，昆明市住房公积金管理中心、南宁市住房公积金管理中心、柳州市住房公积金管理中心、来宾住房公积金管理中心、桂林市住房公积金管理中心、钦州市住房公积金管理中心、百色市住房公积金管理中心、北海市住房公积金管理中心、贵港市住房公积金管理中心、河池住房公积金管理中心宜州管理部、防城港市住房公积金管理中心防城办事处、黔西南州住房公积金管理中心、攀枝花市住房公积金管理中心、太原市住房公积金管理中心、重庆市住房公积金管理中心分别出具《证明》，公司及各下属子公司自2010年1月起正常缴纳住房公积金，且已缴至2011年12月。在2010年1月至2011年12月的缴存期间，公司的住房公积金缴存符合当地住房公积金管理的相关规定，无处罚记录。

对于公司及下属子公司2009年未缴纳住房公积金的问题，公司实际控制人阮鸿献、刘琼已出具《关于代为补缴社会保险和住房公积金的承诺函》，具体内容见本节“（六）本次发行前股东所作出的重要承诺及其履行情况”。

十一、发行人的主要股东及作为股东的董事、监事、高级管理人员的重要承诺及履行情况

（一）控股股东避免同业竞争的承诺

发行人控股股东及实际控制人阮鸿献、刘琼就避免与发行人产生同业竞争出具承诺，具体内容详见本招股说明书“第七节 同业竞争与关联交易”之“一、同业竞争”之“（二）避免同业竞争的承诺”相关内容。

（二）本次发行前股东关于所持股份的流通限制和自愿锁定股份的承诺

本次发行前股东关于所持股份的流通限制和自愿锁定股份的承诺请详见本节之“九、发行人股本情况”之“（六）本次发行前股东所作出的重要承诺及其

履行情况”相关内容。

第六节 业务与技术

一、公司的主营业务及其变化情况

公司所处的行业为医药流通行业，主营业务为医药零售连锁和医药批发业务，其中医药零售连锁是公司的核心业务。公司主要经营范围包括中药、西药及医疗器械等产品的经营销售，主要收入来源为连锁直营门店医药销售收入。

自本公司设立以来，主营业务及主要服务内容均未发生重大变化。

二、公司所处行业的基本情况

（一）医药流通行业介绍

医药基础研究、应用开发、临床试验、药材种植、医药生产和医药流通构成医药行业的全产业链。公司从事医药零售和批发，隶属于医药流通行业。在国家统计局行业分类中，公司主营业务属于批发零售业（H）中的医药及医疗器材批发（635）以及医药及医疗器材专门零售（655）。在证监会行业分类中，属于批发和零售贸易（H）中的药品及医疗器械批发业（H0160）及药品及医疗器械零售业（H1160）。

（二）行业管理体制及行业政策

1、行业主管部门

医药流通行业的主管部门包括卫生部、商务部、国家药监局、国家发改委及人力资源与社会保障部。

卫生部负责推进医药卫生体制改革、建立国家基本药物制度并组织实施。商务部作为医药流通行业的管理部门，负责研究制定医药流通企业发展规划、行业标准和有关政策，配合实施国家基本药物制度，提高行业组织化程度和现代化水平，逐步建立医药流通行业统计制度，推进行业信用体系建设，指导行业协会实行行业自律，开展行业培训，加强国际合作交流。国家药监局负责对药品经营企业进行准入管理，制定药品经营质量管理规范并监督实施，监管药品质量安全，组织查处药品经营的违法违规行为。国家发改委对医药行业的发展规划、项目立项备案及审批、医药企业的经济运行状况进行宏观管理和指导，并对药品的价格进行监督管理。人力资源与社会保障部负责药店的医疗保险服务管理，医保店的准入及审核。

中国医药商业协会和中国医药企业管理协会是全国医药商业自律组织，职责在于积极推进行业自律，规范和完善行规行约，推进行业“规范经营、诚信服务”，维护和健全市场秩序，维护行业、企业、会员的合法权益。中国医药商业协会连锁药店分会于 2001 年成立，主要负责对医药零售企业实施行业管理，促进零售企业深化内部改革，推动医药零售企业发展，制定并实施行规行约，加强行业自律。

2、行业主要法律法规

为了加强药品监督管理，保证药品质量，保障人体用药安全，维护消费者用药的合法权益，国家构建了严格的法律法规体系规范医药流通行业的行为。主要包括：

（1）主要法律

2001 年 12 月 1 日，我国正式实行修订版《中华人民共和国药品管理法》。作为我国药品监督管理方面的基本法律，《药品管理法》对从事药品研制、生产、经营、使用和监督管理的行为作出总纲规定，是制定其他药品管理法律法规的基本依据。2002 年 9 月 15 日，国务院颁布《中华人民共和国药品管理法实施条例》，对《药品管理法》的相关规定进行了细化和解释。

（2）主要法规及规章

考虑医药流通的特殊性，加强医药流通的监督管理是关系医药安全的重要环节。除上述《药品管理法》和《药品管理法实施条例》之外，各医药主管部门还制定了一系列配套文件，保证医药流通市场健康发展。这些配套文件，与医药流通行业相关的政策可以分为两类：

第一类是规范医药流通行业健康运行的政策。

2000 年 1 月 1 日，《处方药与非处方药分类管理办法》（试行）正式发布。医药流通行业开始实行处方药和非处方药分类管理，规范药品经营行为，保证消费者用药安全。

2000 年 4 月 20 日，原国家药品监督管理局下发《关于进行药品零售跨省连锁企业试点工作的通知》（国药管市【2000】165 号）。药品零售连锁作为政府鼓励的经营形式进入市场，一些管理水平出色、质量保证能力突出的药品零售企业逐步试水跨省连锁。

2000 年 4 月 30 日，药监局审议通过了《药品经营质量管理规范》。规范规定，药品经营企业应在药品的购进、储运和销售等环节实行质量管理，建立包括组织结构、职责制度、过程管理和设施设备等方面的质量体系，并使之有效运行。《药品经营质量管理规范》已经成为医药流通企业最为重要的质量指导规范，对医药流通行业的健康发展起到关键作用。

2004 年 2 月 4 日，药监局审议通过《药品经营许可证管理办法》。作为医药流通行业的基本准入，药品经营许可证对加强药品经营许可工作的监督管理起到积极作用，保证医药流通行业安全健康发展。

2009 年 1 月，《关于进一步规范医疗机构药品集中采购工作的意见》颁布。该文件规定药品集中采购以省为单位组织，配送上“由生产企业或委托具有现代物流能力的药品经营企业向医疗机构直接配送，原则上只允许委托一次。如被委托企业无法向医疗机构直接配送时，经省级药品集中采购管理部门批准，可委托其他企业配送”，该意见表明要以政府为主导，实现统一招标，统一价格，统一配送。

2009 年 9 月 28 日，国家发改委发布《国家发展改革委关于公布国家基本药物零售指导价格的通知》，公布了国家基本药物的零售指导价格，共涉及 2,349 个具体剂型规格品种，规定医药零售企业不得以高于零售指导价格销售药品。

2009 年 11 月 23 日，国家发改委、卫生部、人保部联合印发《改革药品和医疗服务价格的形成机制的意见》，有关改革药品价格形成机制的主要内容包括：调整政府管理药品价格范围，药品价格实行分级管理，政府制定公布药品指导价格，生产经营单位自主确定实际购销价格，政府制定药品价格原则上按照通用名称制定统一价格，科学确定药品之间的差比价关系，鼓励基本药物生产供应，控制医药流通环节差价率，改革医疗卫生机构药品销售加成政策，规范药品市场交易价格行为。

2011 年 5 月 5 日，国家商务部正式对外发布了《全国药品流通行业发展规划纲要(2011-2015)》，客观分析了药品流通行业的现状和问题，对行业面临的形势进行了深入剖析。同时，《规划纲要》明确了行业发展的“十二五”时期的总体目标和主要任务：一是加强行业布局规划，健全准入退出制度；二是调整行业结构，完善药品流通体系；三是发展现代医药物流，提高药品流通效率；四是促进

连锁经营发展，创新药品营销方式；五是健全行业管理制度，规范药品流通秩序；六是加强行业信用建设，推动企业诚信自律；七是统筹内外两个市场，形成开放竞争的市场格局；八是加强行业基础建设，提升行业服务能力。

第二类是完善基本医疗保障制度的政策。

2006 年 9 月 5 日，国家发改委发布《医药行业“十一五”发展指导意见》，提出我国医药行业“十一五”期间的总体目标是：建立具有较强国际竞争能力的医药产业，部分领域进入世界领先领域，为向医药强国转变打下坚实基础。明确鼓励优势企业采取联合、兼并、参股、控股等手段，按照产业化、集聚化、国际化的发展方向，加大现有产业资源的整合。

2009 年 4 月 6 日，国务院发布《关于深化医药卫生体制改革的意见》，该意见指出，深化医药卫生体制改革的总体目标是：建立健全覆盖城乡居民的基本医疗卫生制度，为群众提供安全、有效、方便、价廉的医疗卫生服务；同时提出要规范药品生产流通，完善医药产业发展政策和行业发展规划，严格市场准入和药品审批注册，大力规范和整顿生产流通秩序，发展药品现代物流和连锁经营，促进药品生产、流通企业的整合。

2009 年 4 月 7 日，国务院发布《国务院关于印发医药卫生体制改革近期重点实施方案（2009-2011 年）的通知》，通知指出，2009-2011 年要重点抓好五项改革：一是加快推进基本医疗保障制度建设；二是初步建立国家基本药物制度；三是健全基层医疗卫生服务体系；四是促进基本公共卫生服务逐步均等化；五是推进公立医院改革试点，充分发挥市场机制作用，推动药品生产流通企业兼并重组，实现规模经营，鼓励零售药店发展连锁经营。

2009 年 8 月 18 日，为贯彻落实中共中央、国务院深化医药卫生体制改革的文件精神，国务院深化医药卫生体制改革领导小组发布了《关于建立国家基本药物制度的实施意见》、《国家基本药物目录管理办法（暂行）》和《国家基本药物目录（基层医疗卫生机构配备使用部分）》（2009 版），标志着我国建立国家基本药物制度工作正式实施。

2009 年 9 月 22 日，国家食品药品监督管理局发布了《关于加强基本药物质量监督管理的规定》，国家食品药品监督管理部门负责基本药物的评价性抽验，组织开展基本药物品种的再评价工作，并将再评价结果及时通报卫生部；各省级

食品药品监管部门负责基本药物的监督性抽验工作；地方各级食品药品监督管理局应当进一步加强对城市社区和农村基本药物质量监督管理，充分发挥农村药品监督网在保证基本药物质量监督管理中的作用。

2009 年 11 月 25 日，商务部和药监局联合发布《关于加强药品流通行业管理的通知》，明确药品流通行业管理的职责分工。商务主管部门成为药品流通行业的管理部门，食品药品监督管理部门负责对药品经营企业进行准入管理，制定药品经营质量管理规范并监督实施，监管药品质量安全，组织查处药品经营的违法违规行为。

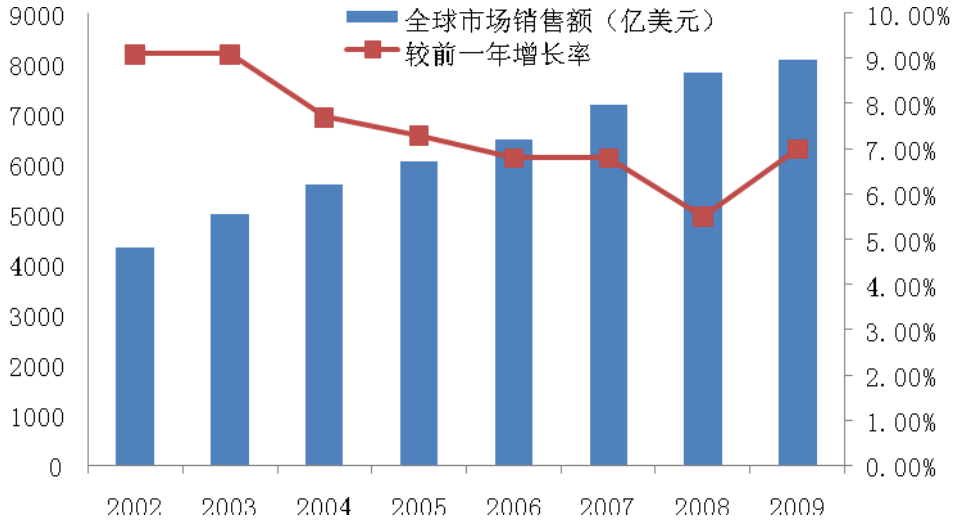
2011 年 2 月 13 日，国务院办公厅印发《医药卫生体制五项重点改革 2011 年度主要工作安排》，深入贯彻落实《中共中央国务院关于深化医药卫生体制改革的意见》和《国务院关于印发医药卫生体制改革近期重点实施方案（2009－2011 年）的通知》精神，继续围绕“保基本、强基层、建机制”，统筹推进医药卫生体制五项重点改革。确保基本医疗保障制度覆盖城乡居民，保障水平显著提高；确保国家基本药物制度基层全覆盖，基层医疗卫生机构综合改革全面推开，新的运行机制基本建立；确保基层医疗卫生服务体系建设任务全面完成，服务能力明显增强；确保基本公共卫生服务和重大公共卫生服务项目有效提供，均等化水平进一步提高；公立医院改革试点不断深化，体制机制综合改革取得实质性进展，便民惠民措施普遍得到推广；中医药服务能力和水平进一步提高；医疗费用过快增长得到进一步控制。

（三）全球及我国医药流通行业基本情况

1、全球医药流通行业情况

全球范围内经济复苏、人口老龄化日益显现、疾病谱悄然变化正在积极拉动全球医药流通市场。根据国家商务部 2011 年发布的《规划纲要》数据显示，2009 年全球医药市场实际销售额为 7,730 亿美元，同比增速为 7.00%，预计到 2015 年全球药品销售额将达到 1.2 万亿美元以上，年均增长 8%左右，全球药品流通行业集中度和流通效率将继续提高。

全球医药市场总体规模及年增长率（2002-2009）



资料来源：IMS Health（美国艾美仕咨询公司）

从区域结构上看，根据2004-2009年间复合年增长率（CAGR）的数据，新兴药品市场（亚洲、非洲、澳洲和拉丁美洲市场）增长最为强劲。根据Deloitte全球零售业250强报告，选取主营业务单一为药店的企业，得到全球前十位药品零售企业。进入前十强的企业来自美国和德国的各有三家，来自加拿大的两家，来自香港和英国的各有一家，而占据全球零售药品企业前三强位置的企业皆来自美国。随着新兴药品市场的发展，这一格局将会发生改变。

区域市场规模及复合年增长率（2004 年-2009 年）

项目	2009 年	2004 年-2009 年	
	固定增长率（%）	2008 年固定增长率(%)	CAGR（%）
全球	7.00%	5.50%	6.70%
北美洲	5.50%	1.90%	5.20%
欧洲	4.80%	7.00%	6.60%
亚洲/非洲/澳洲	15.90%	15.00%	13.90%
日本	7.60%	2.10%	3.90%
拉丁美洲	10.60%	12.70%	10.90%

数据来源：IMS Health

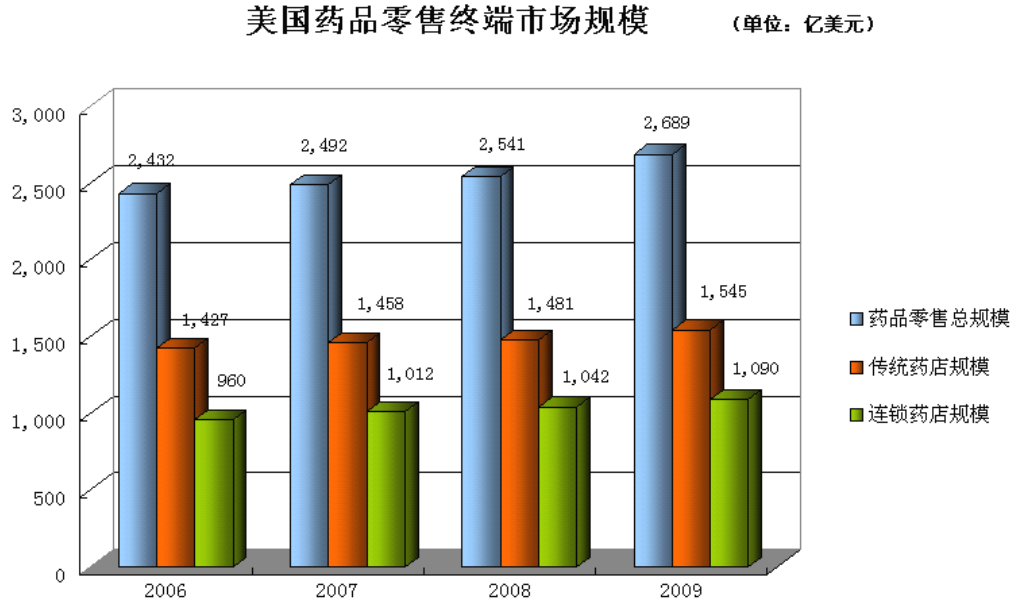
2、典型地区市场--美国药品零售业情况

美国作为全球最大的药品零售终端市场，其药品销售总额占据了全球药品零售终端市场一半以上的份额，因此美国药品零售终端市场情况在全球药品零售业

态中具有代表性。

（1）美国药品零售终端市场情况概述

据美国连锁药店协会（NACDS）所公布的数据显示，2009 年美国药品零售终端市场总规模为 2,688.79 亿美元，2006 至 2009 年美国药品零售终端市场规模如下图所示：



数据来源：美国连锁药店协会(NACDS)

（2）直营连锁是美国最重要的药店销售模式

药店（drugstores）作为美国药品销售体系中最重要的终端，由直营连锁药店（chain drugstores）和独立药店（含加盟连锁，independent drugstores）组成。直营连锁药店是美国药品终端销售体系中最重要的组成部分。2010 年全美药品销售额及药店门店数排名前三的药店均为直营连锁药店，见下表：

2010 年美国 top10 连锁药店销售收入

排名	公司名称	药房销售额（百万美元）	总销售额（百万美元）
1	Walgreen Company（沃尔格林）	43,823	67,420
2	CVS Caremark Corporation	38,994	57,345
3	Rite Aid Corporation（来爱德）	17,086	25,200
4	Wal-Mart Stores,Inc.（沃尔玛）	15,616	260,261
5	The Kroger Co.（克罗格）	7,886	78,080
6	Safeway Inc.（西夫韦）	3,695	41,050

7	The Stop&Shop Supermarket Corporation	3,465	68,881
8	Target Corporation（塔吉特）	3,033	67,390
9	Sears Holdings Corporation（西尔斯）	2,495	15,593
10	SUPERVALU INC.（超价商店）	2,313	28,911

2010年美国Top10连锁药店药房门店数

排名	公司名称	商店数	药房单店数
1	Walgreen Company（沃尔格林）	7,709	7,709
2	CVS Caremark Corporation	7,182	7,108
3	Rite Aid Corporation（来爱德）	4,714	4,714
4	Wal-Mart Stores,Inc. （沃尔玛）	3,815	3,800
5	The Kroger Co. （克罗格）	2,458	1,969
6	Target Corporation（塔吉特）	1,755	1,584
7	Safeway Inc. （西夫韦）	1,694	1,362
8	Sears Holdings Corporation（西尔斯）	1,307	981
9	SUPERVALU INC. （超价商店）	2,394	805
10	Publix Super Markets Inc.（大众超级市场公司）	1,045	805

数据来源：美国连锁药店协会(NACDS)

美国加盟连锁药店在销售规模、开店数量及整体化管理方面和直营连锁药店均有较大差距。2010年美国最大的加盟连锁药店Medicine Shoppe International（美信公司）在美国本土拥有超过600家加盟店（海外400余家），药品销售收入14亿美元，销售收入排名第十四，门店数量排第十五；同年美国最大的直营连锁药店Walgreen（沃尔格林）则拥有超过7,000家直营门店，药品销售收入438亿美元，销售收入和门店数量均排名第一。

（3）美国零售连锁药店发展的启示

①连锁经营的优越性

美国医药零售连锁的发展证明，连锁经营的本质是把现代化工业大生产的原理运用于商业，努力实现商业活动的标准化（商品、服务、店名、店貌）、专业化（采购、配送、销售、管理等）、统一化（采购、配送、信息汇集、广告宣传和员工培训等）和单纯化（使各个环节、各个岗位的商业活动尽可能简单和规范，减少经验等因素对经营的影响），从而达到实现集约化、规模化经营的目的。

美国是一个药品生产、销售和使用大国，美国药品零售业，尤其是药品连锁经营在规模化、规范化、集约化方面都具有相当高的水平。美国连锁药店的经营特点，可为我国药品流通体制改革，发展药品连锁经营，提供可借鉴的经验。

②医药分开促进医药零售连锁经营的发展

美国是医药分开的国家，医院一般只设住院药房而不设门诊药房，门诊病人在取得医生处方后到药店取药。参加各种医疗保险的患者，在社会药店可以获得保险公司对处方的支付。这种制度的优越性十分突出，一方面使得医药消费市场更有秩序；另一方面使患者安全用药获得了双重保险：1、避免因医生与药品处方存在利益关系而衍生的大处方问题，造成用药本身的不科学、不安全；2、患者拿处方到药店购药时，药剂师会对处方先进行评价，一旦发现处方存在用药不合理或安全隐患时，药剂师会致电开处方的医生，要求其对处方进行修改，形成对处方的监督机制。

随着我国医药卫生和医疗体制改革进程的加快，医药分开将成为医药改革的发展方向。在 2012 年 1 月 5 日召开的全国卫生工作会议上，卫生部部长陈竺明确指出，在“十二五”期间我国公立医疗机构将全面取消“以药养医”。这为医药零售连锁的发展提供了契机，如果国内企业可以较好地借鉴国外医药连锁发展的先进经验，将能大力促进医药连锁经营健康稳定发展。

3、国内医药流通行业情况

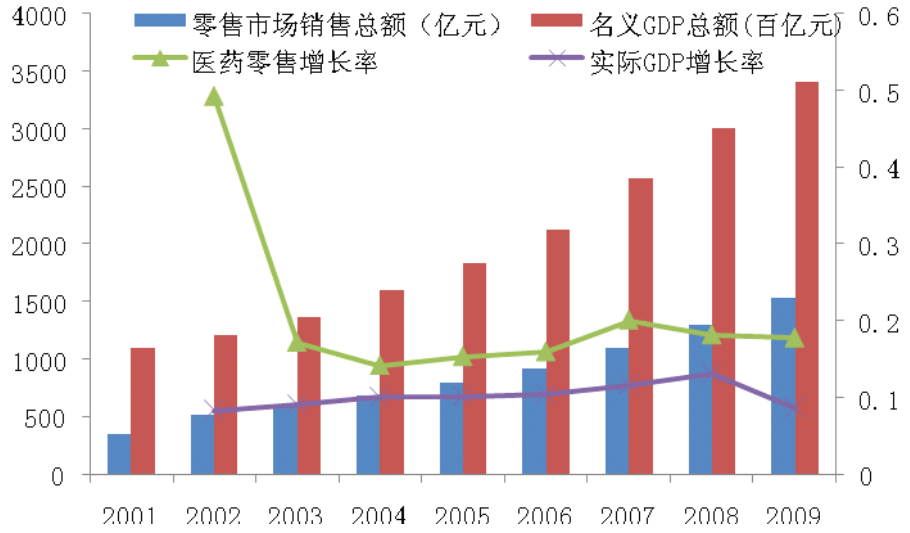
（1）全国医药流通行业情况简介

医药流通体制改革推动我国医药流通行业较快发展，特别是最近几年，随着基本医疗保障制度的确立、社区卫生中心（站）的建立及新型农村合作医疗覆盖率的提高，市场规模持续扩大。根据国家商务部《规划纲要》数据显示，截至2009年底，全国共有药品批发企业1.3万多家；药品零售连锁企业2,149家，下辖门店13.5万多家，零售单体药店25.3万多家，零售药店门店总数达38.8万多家。2009年，全国药品批发企业销售总额达到5,684亿元，2000年至2009年，年均增长15%；零售企业销售总额1,487亿元，年均增长20%；城市社区和农村基层药品市场规模明显扩大。

同时，药品流通企业兼并重组步伐加快，行业集中度开始提高。2009年，药品百强批发企业销售额占全国药品批发销售总额的70%。连锁经营发展较快，连锁企业门店数已占零售门店总数的1/3，百强连锁企业销售额达到了578亿元，占零售企业销售总额的39%；现代医药物流、网上药店以及第三方医药物流等新型药品流通方式逐步发展，扁平化、少环节、可追踪、高效率的现代流通模式比重

开始提高。

我国国内生产总值与医药零售市场销售总额及增长情况（2001-2009）



资料来源：国家统计年鉴、中康资讯

IMS Health统计，在过去几年，中国是世界上医药行业发展最快的区域之一。同时，在未来也将保持良好的发展态势，在2020年将超越日本成为全球第二大医药消费市场。

主要国家药品市场规模排名图

	2009年排名		2011排名		2013排名
1	美国	1	美国	1	美国
2	日本	2	日本	2	日本
3	法国	3	中国	3	中国
4	德国	4	德国	4	德国
5	中国	5	法国	5	法国
6	意大利	6	意大利	6	意大利
7	西班牙	7	西班牙	7	西班牙
8	英国	8	巴西	8	巴西
9	巴西	9	英国	9	加拿大
10	加拿大	10	加拿大	10	英国
11	俄罗斯	11	俄罗斯	11	俄罗斯
12	土耳其	12	土耳其	12	委内瑞拉
13	印度	13	印度	13	印度
14	墨西哥	14	韩国	14	韩国
15	韩国	15	委内瑞拉	15	土耳其
16	澳大利亚	16	墨西哥	16	墨西哥

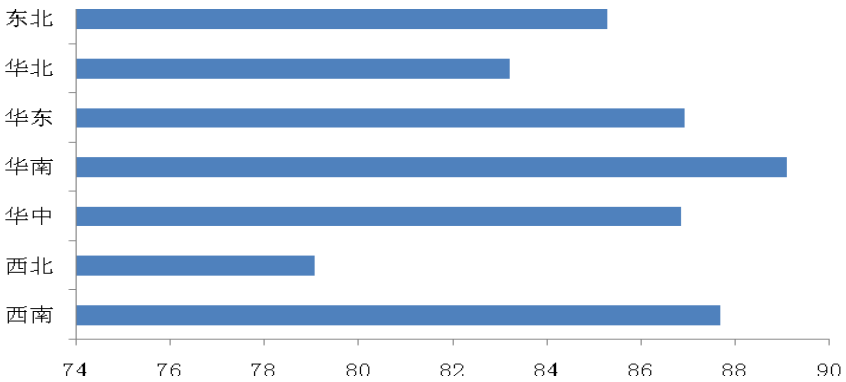
资料来源：IMS Health

医药企业通过各种形式的联合重组、股份制改造等，加快了医药产业的组织结构调整，企业规模不断扩大。大量医药企业在中国上海、深圳及海外上市，股份制经济产值比重持续上升，国有经济比重逐步下降，三资经济成分进一步增加，

涌现出一批销售额超过50亿元的大型医药企业集团，超过10亿元的大型医疗器械生产企业，以及销售额超过20亿元的全国性医药零售连锁企业。

地域上，全国七个区块（东北、华北、华东、华中、华南、西南、西北）各自利用其竞争优势快速发展。华南、西南、华东依靠其较高的行业集中度和规模经济优势处于领先位置，西北和华北相对处于劣势，发展潜力仍待发掘。

全国七大区域综合竞争力平均得分



资料来源：中国药品零售发展研究中心

（2）行业内主要企业

2008-2010年中国连锁药店销售排行榜十强

序号	2008—2009 年度	2009—2010 年度	2010—2011 年度
1	中国海王星辰连锁药店有限公司	中国海王星辰连锁药店有限公司	中国海王星辰连锁药店有限公司
2	湖南老百姓医药连锁有限公司	湖南老百姓医药连锁有限公司	重庆桐君阁大药房连锁有限责任公司
3	湖北同济堂药房有限公司	广东大参林连锁药店有限公司	国药控股国大药房有限公司
4	广东大参林连锁药店有限公司	湖北同济堂药房有限公司	老百姓大药房连锁有限公司
5	重庆桐君阁大药房	重庆桐君阁大药房	广东大参林连锁药店有限公司
6	广东本草药业连锁有限公司	国药控股国大药房有限公司	重庆和平药房连锁有限责任公司
7	国药控股国大药房有限公司	**云南鸿翔一心堂药业（集团）股份有限公司**	湖北同济堂药房有限公司
8	重庆和平药房连锁有限责任公司	辽宁成大方圆医药连锁有限公司	**云南鸿翔一心堂药业（集团）股份有限公司**
9	**云南鸿翔药业有限公司**	广东本草药业连锁有限公司	辽宁成大方圆医药连锁有限公司

10	辽宁成大方圆医药连锁有限公司	重庆和平药房连锁有限责任公司	上海华氏大药房有限公司

资料来源：中国药店杂志

2008-2010 年中国连锁药店直营门店数排行榜十强

2008—2009 年度	2009—2010 年度	2010—2011 年度
中国海王星辰连锁药店有限公司	中国海王星辰连锁药店有限公司	中国海王星辰连锁药店有限公司
重庆和平药房连锁有限责任公司	重庆和平药房连锁有限责任公司	国药控股国大药房有限公司
哈尔滨宝丰医药连锁有限公司	哈尔滨宝丰医药连锁有限公司	重庆和平药房连锁有限责任公司
云南鸿翔药业有限公司	**云南鸿翔一心堂药业（集团）股份有限公司**	哈尔滨宝丰医药连锁有限公司
重庆桐君阁大药房	国药控股国大药房有限公司	**云南鸿翔一心堂药业（集团）股份有限公司**
国药控股国大药房有限公司	重庆桐君阁大药房	重庆桐君阁大药房连锁有限责任公司
江西黄庆仁栈华氏大药房有限公司	广东大参林连锁药店有限公司	广东大参林连锁药店有限公司
广东大参林连锁药店有限公司	江西黄庆仁栈华氏大药房有限公司	云南健之佳健康连锁店股份有限公司
深圳市中联大药房有限公司	深圳市中联大药房有限公司	辽宁成大方圆医药连锁有限公司
上海华氏大药房有限公司	云南健之佳健康连锁药房有限公司	深圳市中联大药房有限公司

资料来源：中国药店杂志

4、我国医药流通行业发展趋势

未来几年，我国医药流通行业将会表现出以下发展趋势：

（1）政策干预对医药流通行业的影响进一步深入，并将有效促进药品流通行业的科学发展

2009 年底，国务院明确国家商务部负责药品流通行业管理工作，医药流通行业的监管部门职责进一步明晰。商务部接手医药流通行业管理工作后，会同有关部门制定《建立国家基本药物制度对我国医药流通行业可能造成的影响及相关预案》，下发《关于做好 2010 年药品流通行业管理工作的通知》，同时积极加快制定行业发展规划和相关标准。随着新医改的逐步深入，政策干预将对医药流

通行业产生更深远的影响。2011 年 5 月 5 日，国家商务部正式对外发布了《全国药品流通行业发展规划纲要（2011-2015）》，提出发展现代医药物流，提高药品流通效率；促进连锁经营发展，创新药品营销方式等目标，让业内企业确定了自身发展与努力的方向。

（2）经济增长及老龄化对医药需求增加推动医药流通行业总体规模扩大

过去几年，我国医药流通行业获得长足发展，在总量和结构两个方面都取得瞩目成就，但人均数据仍在低位徘徊。随着国民经济的发展、国民收入水平的提高、人们对医疗保健的逐步重视，我国医药流通行业的市场规模将进一步扩大，预计在今后几年，我国药品需求量将以15-20%的速度发展。

此外，人口数量的增长、人口老龄化的到来，均将促进医药流通行业的发展。根据第六次全国人口普查（2010年）公布的数据，老年人口增加较快，60岁以上人口为1.78亿人，已占总人口的13.26%，65岁以上人口为1.17亿，占总人口数的8.87%，同2000年第五次全国人口普查相比，60岁以上人口的比重上升2.93个百分点，65岁以上人口的比重上升1.91个百分点。根据中国老龄办发布的数据显示，到2015年，中国60岁以上老年人口将达到2.16亿，约占总人口的16.7%，年均净增老年人口800多万，超过新增人口数量。二是高龄化进一步加速。到2015年，80岁以上的高龄老人将达到2,400万，约占老年人口的11.1%，年均净增高龄老人100万，增速超过中国人口老龄化速度。老年人是药品消费的主要人群，如此庞大的老年人口数量将增加对药品的刚性需求。

（3）行业集中度进一步提升，规模经济效应进一步显现

由于医药流通行业业务模式同质性极高，因此行业的壁垒最主要表现为规模。从美国等发达国家医药流通行业的发展历史看，我国医药流通市场目前仍处于比较初级的发展阶段，众多医药流通企业并存。根据商务部统计数据，截至2009年底，全国药品零售企业门店总数共38.8万多家，其中，药品零售连锁企业2,149家，连锁企业门店13.5万多家，众多企业在市场上形成竞争格局，行业整合呼之欲出。

同时，国家已出台相应政策鼓励行业整合，充分发挥市场机制的作用，创造有利于企业走集约化、规模化经营的环境。据国家商务部2011年5月5日发布的《规划纲要》，到2015年，全国药品流通行业将形成1-3家年销售额过千亿的全国性

大型医药商业集团，20家年销售额过百亿的区域性药品流通企业；药品批发百强企业年销售额占药品批发总额85%以上，药品零售连锁百强企业年销售额占药品零售企业销售总额60%以上；连锁药店占全部零售门店的比重提高到2/3以上。同时，鼓励药品流通企业通过收购、合并、托管、参股和控股等多种方式做强做大，实现规模化、集约化和国际化经营。推动实力强、管理规范、信誉度高的药品流通企业跨区域发展，形成以全国性、区域性骨干企业为主体的遍及城乡的药品流通体系。

（4）医药流通企业的发展进一步依赖于资本市场

医药流通行业以高经营成本和高管理技术为基础。随着经济的发展，大中型城市商业高速发展，商业中心铺位竞争激烈，物业租金不断上涨，人员成本日趋增加。另一方面，由于零售行业特殊的营销模式和管理模式，营业网点多、覆盖面广、数据繁杂、劳动力密集，需要先进的管理理念和管理体系提高信息的搜集整理能力和决策的自动化、科学化水平，医药流通企业有需求进入资本市场，以获得资金和管理水平的双重提升。

目前世界医药流通零售巨头主要集中在美国、日本等少数发达国家，由于经济、人口、零售网点分布的影响，这些医药巨头在本土发展受到制约，跨国发展将是其保证规模竞争优势的主要途径，亚洲等新兴医药市场是他们最重要的扩张市场。为了取得时间上的优势，跨国兼并、收购是跨国零售商选择的重要方式。伴随着国内竞争加剧、行业监管进一步严格，经营困难的医药零售企业增加，也给兼并、收购提供了机会。

（5）医药消费习惯改变、疾病谱变化显示药品消费需求结构的变化趋势

随着中国经济的发展及人们健康意识的提高，医药消费习惯发生变化，非药品如保健品等的消费上升趋势明显。

从2010中国卫生统计年鉴披露的1998、2003、2008年中国居民两周患病调查结果严重程度可反映出近十年来中国居民健康状况的变化。在平均两周患病率调查中，居民平均两周患病率有明显增加，每千人两周患病率平均5年增长11.50%。从各年龄段来看，5-24岁的儿童和少年平均两周患病率有明显下降，0-4岁婴幼儿和25-34岁的青年平均两周患病率略有下降，35-44岁的中青年平均两周患病率略有上升，45-54岁的中年人群平均两周患病率明显增加，而平均两周患病率增

加最快的是65岁以上的老年人，从1993年25.00%增加到2008的46.60%。

疾病谱的变化导致药品消费需求结构发生变化。从疾病类别看，恶性肿瘤、良性肿瘤、营养和代谢疾病（糖尿病）、精神病、循环系统疾病（心脏病、高血压、脑血管疾病）和肌肉、骨骼结缔组织（类关节炎）有大幅增加，特别是糖尿病、高血压等常见病的患病率有成倍增加的趋势。常见病用药在零售终端的销售将有大幅度增长。

（6）先进物流技术和信息技术的运用将成为医药流通企业领先的关键

医药流通行业发展的关键在于先进物流技术和信息技术的运用。随着市场竞争加剧、行业监管趋紧，企业服务趋于同质化，人力成本优势逐渐消失，医药流通行业利润空间缩小。为了争取更多的利润空间，医药流通企业需要更好地控制成本、更敏锐地发掘市场信息。同时，消费者需求趋于多元化和专业化。为了应对上述变化，医药流通企业除采取大规模采购以压低成本以外，在物流、供应链管理、营销网络管理、商品销售管理及其他相关服务方面需要大量应用信息技术，最大限度降低监管成本和错误成本，提高工作效率。

5、新医改进程

2006年9月，国务院成立十余个部委组成的医改协调小组，由国家发改委主任和卫生部部长任双组长，酝酿新一轮的医药卫生体制改革。

2006年10月23日，胡锦涛总书记提出要坚持公共医疗卫生的公益性质，建设覆盖城乡居民的基本卫生保健制度，确立了新一轮医疗卫生体制改革的核心：第一，要坚持公共医疗卫生的公益性质；第二，人人享有基本卫生保健服务，为群众提供安全、有效、方便、价廉的公共卫生和基本医疗服务；第三，医改是构建和谐社会的重要举措，是党和政府义不容辞的责任。

2008年10月15日，国家发改委发布了《关于深化医药卫生体制改革的意见》（征求意见稿），新医改揭幕。新医改的总体目标是：建立覆盖城乡居民的基本医疗卫生制度，为群众提供安全、有效、方便、价廉的医疗卫生服务。并提出从2009年到2011年，重点抓好基本医疗保障制度等五项改革：一是加快推进基本医疗保障制度建设，二是初步建立国家基本药物制度，三是健全基层医疗卫生服务体系，四是促进基本公共卫生服务逐步均等化，五是推进公立医院改革。

2009年4月6日，中共中央国务院发布《中共中央国务院关于深化医药卫生体

制改革的意见》，4月7日又印发了《医药卫生改革近期重点实施方案（2009-2011年）》，新医改正式启动。根据新医改方案的精神，要把占据过大市场份额的城市医院药品市场压缩，大力发展社区医院，促进药品消费向药店、社区医院分流，在降低居民购买药品成本的同时，也为医药商业企业创造新的市场。同时指出，要建立基本药物制度，规定政府举办的医疗卫生机构使用的基本药物经由省级人民政府指定的机构公开招标采购，并由招标选择的医药商业企业统一配送。

2009年4月8日，人力资源和社会保障部、财政部下发《关于全面开展城镇居民基本医疗保险工作的通知》，明确2009年全国所有城市都要开展城镇居民基本医疗保险工作。2009年新开展此项工作的城市，参保率力争达到50%以上。2009年前就已开展此项工作的城市，参保率力争达到80%以上。

2009年6月15日，民政部、财政部、卫生部、人力资源和社会保障部联合发布《关于进一步完善城乡医疗救助制度的意见》，要用3年左右的时间，在全国基本建立起能够为困难群众提供方便、快捷服务的医疗救助制度。

2009年7月1日，财政部、国家发改委、民政部、人力资源和社会保障部、卫生部联合发布《关于完善政府卫生投入政策的意见》，提出落实和完善政府对新兴农村合作医疗和城镇居民基本医疗保险的补助政策，逐步提高筹资水平和政府补助标准。

2009年7月2日，卫生部、民政部、财政部、农业部、国家中医药管理局联合发布《关于巩固和发展新型农村合作医疗制度的意见》，规定2009年，新农合筹资水平要达到每人每年100元；2010年开始，新农合筹资水平提高到每人每年150元；并调整新农合补偿方案，适当扩大受益面和提高保障水平。

2009年7月24日，人力资源和社会保障部、财政部、卫生部联合发布《关于开展城镇居民基本医疗保险门诊统筹的指导意见》，进一步完善城镇居民基本医药保险的保障范围，筹资、支付等政策和就医、费用结算、业务经办等管理措施，合理分担参保居民门诊医疗费用。

2009年8月18日，中共中央国务院发布了《关于建立国家基本药物制度的实施意见》、《国家基本药物目录管理办法（暂行）》和《国家基本药物目录（基层医疗卫生机构配备使用部分）》（2009版），标志着我国建立国家基本药物制度工作正式实施。建立国家基本药物制度的目标是，2009年每个省（区、市）在

30%的政府办城市社区卫生服务机构和县（基层医疗卫生机构）实施基本药物制度；基本药物全部纳入基本医疗保障药品报销目录；到2011年，初步建立国家基本药物制度；到2020年，全面实施规范的、覆盖城乡的国家基本药物制度。目前基本药物目录已经选定307个药品品种，随着新医改的不断深化，基本药物目录覆盖的品种将会不断增加。

2009年9月22日，为加强基本药物质量监督管理，保证基本药物质量，国家食品药品监督管理局颁布《关于加强基本药物质量监督管理的规定》，明确规定国家鼓励和推动基本药物配送企业兼并重组、整合配送资源，发展现代物流，提高药品配送能力。

2010年2月21日，卫生部、中央编办、国家发展改革委、财政部和人力资源和社会保障部制定《关于公立医院改革试点的指导意见》，提出通过改革公立医院的补偿机制，解决公立医院“以药补医”、“医药不分”的根本问题。

2011年2月13日，国务院办公厅印发《医药卫生体制五项重点改革2011年度主要工作安排》，深入贯彻落实《中共中央 国务院关于深化医药卫生体制改革的意见》和《国务院关于印发医药卫生体制改革近期重点实施方案（2009－2011年）的通知》精神，继续围绕“保基本、强基层、建机制”，统筹推进医药卫生体制五项重点改革。

（四）影响医药流通行业发展的有利及不利因素

1、有利因素

（1）宏观经济持续发展推动医药商业需求增长

国家宏观经济的发展情况是医药流通零售行业发展的基础。根据国家统计局数据，2009 年我国国内生产总值达到 34 万亿元，按可比价格计算，同比增长 9.10%。随着宏观经济的快速发展，国内医药流通零售行业必将迎来新一轮的发展机遇。

从人均指标看，2010 年国内人均 GDP 达到 4,283 美元。按照历史经验，当人均 GDP 超过 3,000 美元，其城镇化、工业化进程将出现加速发展，产业结构和消费类型将发生重大转变，如果宏观经济趋于平稳，通常会出现一个较长时期的经济高速增长期，并在较短时间内实现人均 GDP 的更高突破。同时，中产阶级迅速崛起成为经济发展的中坚力量，成为市场消费的主体，是消费需求持续扩大的

主要来源。

（2）产业政策的扶持、新医改的支持促进医药流通行业发展

1999 年，随着原国家经贸委《深化医药流通体制改革的指导意见》的印发，医药流通体制改革步伐开始加快。2000 年，我国医疗制度改革开始全面实施，《处方药和非处方药分类管理办法》出台，使百姓的用药消费从医院向药店分流；同时，2000 年 5 月，国家有关部门首次取消了对跨省市办医药连锁店的限制。上述政策的出台方便了人们购药，逐渐改变了人民群众到医院“抓药”的传统购药习惯。

2007 年以来，各级政府为完善基本医疗保障制度的总体目标，大力推广医疗卫生体制改革、药品流通体制改革和全国城镇职工医疗保险体制改革等三项主要医疗体制改革。医疗体制改革的实施，将推动“医药分离”，改变现行的药品流通体制，促进医药流通行业的发展。

2009 年国务院发布《中共中央国务院关于深化医药卫生体制改革的意见》中关于“着力抓好五项重点改革，力争近期取得明显成效”的精神，2009 年 3 月 18 日国务院印发了《医药卫生改革近期重点实施方案（2009-2011 年）》，明确了我国 2009-2011 年医疗体制改革的具体目标和措施，指出 2009-2011 年重点抓好五项改革：一是加快推进基本医疗保障制度建设，二是初步建立国家基本药物制度，三是健全基层医疗卫生服务体系，四是促进基本公共卫生服务逐步均等化，五是推进公立医院改革试点。

为进一步明确新医改任务目标，扎实推进改革，2011 年 2 月 13 日国务院办公厅印发了《医药卫生体制五项重点改革 2011 年度主要工作安排的通知》，深入贯彻落实《中共中央国务院关于深化医药卫生体制改革的意见》和《国务院关于印发医药卫生体制改革近期重点实施方案（2009－2011 年）的通知》精神，继续围绕“保基本、强基层、建机制”，统筹推进医药卫生体制五项重点改革。

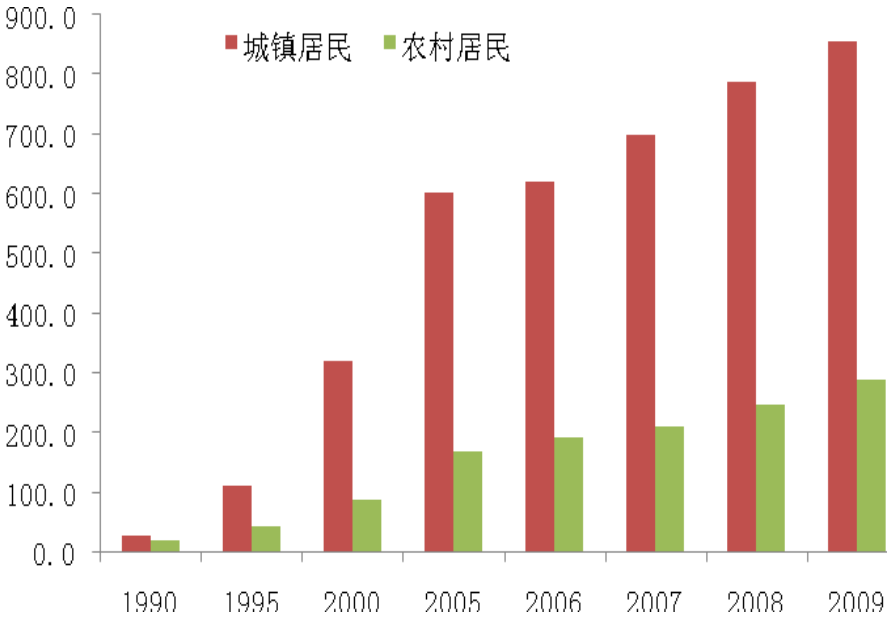
2011 年 5 月 5 日，商务部作为医药流通行业的主管部门正式对外发布了《全国药品流通行业发展规划纲要(2011-2015)》，提出发展现代医药物流，提高药品流通效率，促进连锁经营发展，创新药品营销方式。

（3）城市化进程加快，促进需求持续增长

城镇居民与农村居民有着不同的用药习惯和用药需求。从医疗保健实际支出

看，城镇居民人均医疗保健支出显著高于农村居民，从 1990 年的 1.35 倍逐步扩大，并于 2000 年达到 3.63 倍的峰值，之后随着农村两网建设和新型合作医疗制度改革的推行有一定的下降，2009 年仍保持在 2.98 倍。

城乡居民医疗保健支出（1990-2009）



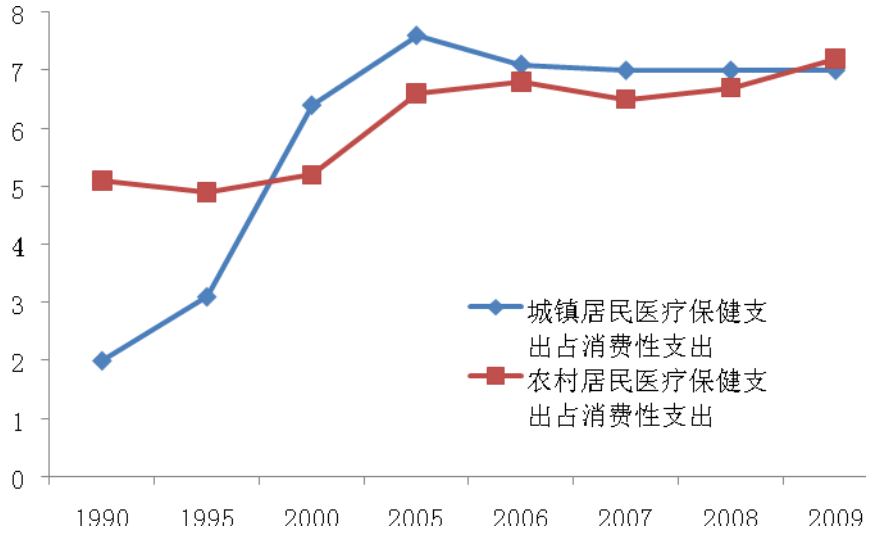
数据来源：2010 年卫生部统计年鉴

近年来，我国城市化进程不断加快。1990 年至 2009 年，我国城镇人口占全国人口的比例从 26.41%迅速提升至 46.59%，年均城市人口占比增长率超过 1%。根据国家统计局《2010 年第六次全国人口普查主要数据公报》，2010 年的城镇人口数已达到 66,557 万人，占全国人口的比例达到了 49.68%，人口的城市化率明显加快，不断增加的城市人口将扩大药品需求，从而有力推动医药流通行业的发展。

（4）消费者对健康的重视程度提升

根据卫生部统计，1990 年我国城镇居民医药保健支出占消费性支出的比重仅为 2%，尽管农村居民医疗保健支出占比较高，但考虑农村居民消费性支出不到城镇居民的 1/3，实际支出数额仍处于低水平。之后 20 年，无论城镇或者农村，医药保健支出都有了较大幅度的增长，考虑消费性支出的增加，医疗保健支出增长显著，体现了消费者对健康的重视程度逐步提升，这将促进医药流通行业的发展。

城镇居民和农村居民医疗保健支出占消费性支出的比重（1990-2009）



资料来源：卫生部统计年鉴（2010 年）

（5）人口老龄化加剧使医药健康市场快速扩大

随着五六十年代生育高峰期出生的人口逐渐从青壮年进入老年，整个中国的人口结构正在快速老龄化。而老年人对医疗及药品的需求随着年龄的增长迅速增加，因此未来五到十年中国的药品及保健品市场将会出现一个高速增长的过程，其增长速度将会领先于大多数行业。

2、不利因素

（1）内外部竞争环境日趋激烈

目前排名全球前 50 强的大型医药集团均属美国、日本和欧洲等经济发达国家，这些医药企业凭借雄厚的资本和技术实力，在全球范围内进行了大规模的并购重组，通过国际化的市场运作，产品畅销全球。加入 WTO 以来，我国政府履行入世承诺，全面对外开放，国内外医药市场加速融合。在 2004 年《药品经营许可证管理办法》实施之后，医药分销市场对国内外资本全面开放，标志着国内医药市场全面竞争时代的到来。

与西方发达国家相比，我国医药流通行业的发展仍处于比较低级的阶段，行业的集中度有限。根据国家药监局 2010 年统计年报，截至 2010 年底，全国持有《药品经营许可证》的企业共有 414,840 家，由于医药流通企业数量多，市场竞争日趋激烈。

（2）连锁经营信息化程度低

信息化是现代医药流通业核心竞争力的重要标志，没有信息技术的现代化也就不可能有医药流通业的现代化。从一般连锁企业信息化的发展水平来划分，信息化分为三个阶段：硬件基础设施建设阶段、软件基础设施建设阶段和核心业务系统建设阶段。目前多数药品零售企业还处于硬件基础设施向软件基础设施建设过渡的阶段，极少数企业处于软件基础设施向核心业务系统过渡阶段。

（3）物流配送水平仍有较大提升空间

物流配送是药品零售业的纽带。从世界各国药品连锁企业的成功经验来看，连锁经营之所以能够产生高效率、高效益，就在于连锁药店实行的是统一采购、统一配送、统一价格，并具有实现这一职能的商品配送中心，从而从根本上实现了决策权向连锁超市总部集中，物流活动向商品配送中心集中，达到一套资金、一套库存，集中优势，将单个门店不可能投入的人力、物力、财力用于采购供应活动，实现一头进货、集中库存、统一配送、各店分销的连锁经营，实现直接的产销衔接，增强商业对市场信息需求的反馈能力，促进生产、满足消费、降低生产资源配置的成本和代价，以便于企业享受较高的价格折扣，降低流通成本和销售价格。由于将商品集中保管，按各门店的需求配货，统一配送，实现了“最少环节、最短运距、最低费用、最高效率”，从而大大提高了企业的经济效益。物流技术是实现这一目标的关键，当前药品零售企业的物流配送技术和能力都还有很大的提升空间，特别对于大型医药连锁企业来说，物流技术的应用对于发挥企业规模优势有不可替代的作用。

（4）业务人员、专业技术人员和相应的管理体系的缺乏

药品是特殊商品，关系到人民群众的健康。为了保证用药安全、保证人民用药权利，有关法律法规以及规范性文件对药品的研发、生产、实验、运输、存储、管理、全程跟踪与监控都有强制规定。医药产业链的每一个环节都需要专业技术人员与业务人员的支持。医药流通企业不但需要拥有一定的执业药师，有经验的业务管理人员、市场开发人员及专业的物流技术人员等，而且还需要建立完善的质量管理体系和服务体系；而有经验的业务管理人员、市场开发人员及专业的物流技术人员需要逐步培养，相应质量管理体系和服务体系的建立完善也需要经验的逐步积累。

（五）行业特征

1、行业技术水平

医药流通行业的核心技术体现在供应链管理技术、商品管理技术、人力资源管理技术、物流技术和信息技术。

（1）供应链管理技术

供应链管理是现代零售连锁业管理的核心,是指从商品采购到最终实现销售的过程中，通过对信息流、物流、资金流的控制，有效集成制造商、供应商、仓库与商店，加强供应链各环节之间的整合并提高效率。

零售行业是在集中场所对多品类、大量工业产品进行售卖，以方便消费者集中购物的行业。其主要特征在于集中大量生产商、供应商的商品进行售卖。而要良好地实现这一业务，就必须有一套对整个供应链的管理体系，需要与上千家生产企业与供应商对上万种商品进行管理，并建立最优化的流通与市场营销模式。商品流通的成本包括物流成本、传播成本等，卓越的供应链管理技术可以大幅降低商品流通的整体成本，从而让消费者以更低的价格获得商品，而零售连锁企业也可以在此过程中实现社会效益与企业效益的最大化。

供应链管理技术主要分为三个阶段：

第一阶段：渠道管理阶段。这一阶段系以商品的流通为主轴，形成生产商、批发商、代理商、零售商等相关环节。规模较小的零售企业往往只具备零售商的角色功能，而规模较大的零售连锁企业往往可以同时身兼批发商、代理商与零售商多个角色，从而实现更强的商品供应能力和利润生成能力。

第二阶段：供应链战略整合阶段。这一阶段的主要特征是生产商与零售商建立了更紧密的战略合作关系，全面压缩了中间环节，在生产、流通与市场方面能够更加协同运作，如生产计划的制定、库存管理、市场营销的相互配合等，这样的战略合作能够进一步提高整个产品供应链的效率。

第三阶级：价值链整合阶段。这一阶段的主要特征是从消费者需求出发,利用零售商对市场和消费者需求的了解,从产品开发阶段就形成了生产商与零售商的全面合作，从而使生产商生产出来的商品更加符合消费者需求，避免产品开发的盲目性，减少产品错误开发带来的巨大浪费。同时，在商品的市场营销方面,直接建立与消费者一对一的沟通方式,减少了生产商巨额广告费投入中因无法精确定位目标顾客而带来的大量浪费。这些浪费的减少，将能够使商品的流通效率

更高，实现价值最大化。而与大量的供应商建立价值链整合，是零售连锁企业面临的巨大挑战，是零售业的核心技术。

目前中国的药品零售业还在第一个阶段向第二个阶段的过渡过程中。

（2）商品管理技术

商品管理技术是零售业管理的另一项核心技术。零售门店经营的商品多达上千种，每一个门店的每一个单品都面临一些基本问题，如消费者需求满足问题、补货问题、存货管理问题、定价问题、商品陈列问题、单品营销问题等，并且这些管理问题是长期持续存在的。对于商品管理，药品零售业的发展也存在三个阶段。

第一阶段：消费者需求满足阶段。这一阶段主要是解决零售商对消费者需求的满足能力。因为消费者的需求往往非常复杂，不同区域的消费者对不同的商品又有不同的需求，所以实现零售商良好的消费者需求调查分析能力，商品引进能力以及商品的补货能力是这一阶段的关键。

第二阶段：商品的精细化管理阶段。这一阶段主要是实现对大量单品的精细化管理，实现经营效益的提升。这主要表现在精确的库存管理、最合理的商品定价策略、陈列价值最大化等，主旨为通过管理求效益。

第三阶段：品类管理与购物篮管理阶段。这是目前全球最新的商品管理技术，表现为全面以消费者需求为核心进行商品管理。从每一个商品在消费者购物中承担的角色及满足消费者多维度的需求入手，寻求消费者需求满足最大化与购物贡献最大化的全面契合。该阶段综合了消费者消费的多元化需求、购物心理与信息技术、市场营销技术和店面空间管理技术等，从而实现零售商品管理的进一步升级。

目前中国药品零售业还处在第二个阶段。

（3）人力资源管理技术

连锁药店普遍的特征是区域跨度大，劳动密集但又地域分散。连锁管理对员工要求很高，需要大量的培训，但因地域分散，培训组织的难度很大，员工对企业的认同感因距离企业中心区域太远而变得淡泊，日常管理高度依赖基层管理人员。因此连锁药店对人力资源的管理显得尤为重要。对人力资源的管理可分为以下阶段：第一阶段为满足劳动用工；第二阶段为拥有受过大量专业化训练的员工；

第三阶段为拥有具有对企业高度认同感的员工。员工对企业高度认同感来源于良好的企业文化和激励机制。中国药品零售业目前的人力资源管理多数还处在第一阶段。

（4）物流技术

按照系统作业、物流设备、通信控制及电脑资讯等四个方面来分类，物流技术可分为人力化物流阶段，合理化、电脑化物流阶段，自动化、信息化物流阶段和整合化、智慧化物流阶段。

人力化物流阶段：全部物流作业过程均由人力完成，该阶段只适用于规模较小的医药物流企业。

合理化、电脑化物流阶段：物流作业过程的特定环节采用自动化设备，其余物流作业过程通过人工完成。该阶段引入计算机进行信息的存储、处理、反馈。

自动化、信息化的物流阶段：采用现代物流设施、设备和现代物流系统，整个物流作业过程实现机械化、自动化操作。该阶段对物流中心软硬件设施的要求很高。

整合化、智慧化的物流阶段：由单一的物流中心发展成为集团化的物流中心，物流流程的各个环节紧密相连，数据流、信息流和物流保持贯通，采购、入库、保管、储存、出库、上架等各个环节受到有效监控和管理。

目前，我国医药流通企业物流技术大多处于第二阶段向第三阶段过渡期间。

（5）信息技术

信息化是现代药品零售业核心竞争力的重要标志，没有信息技术的现代化也就不可能有药品零售业的现代化。考虑到信息技术对物流技术的深刻影响，对应物流技术的发展，信息技术在医药物流行业的发展可以分为以下阶段：

第一阶段，采用企业 ERP 进销存简单模块来实现物流管理，而未采用 WMS（仓库管理系统）。这种模式主要经过人工作业完成物流过程，作业效率低，差错率高。

第二阶段，采用企业 ERP 的基础上，物流中心使用 WMS 系统，但未集成各类物流设备。这种模式通过采用 WMS 系统，实现物流作业精细化，物流作业准确率得到有效保证，但作业效率提升有限，应对峰值能力不足，劳动密集型特征显著。

第三阶段，采用 WMS 系统，并采用现代化物流设备。这种模式使用了 WMS 系

统，并辅以 WCS（设备控制系统），TMS（运输管理系统）等信息系统，实现现代化物流设备的高效集成，保证物流作业高效化，最大程度降低工作差错。

第四阶段，通过信息平台集成的 WMS 系统，实现各个物流中心订单的调度与物流作业的最优化。通过信息平台集成的 WCS 系统（设备控制系统），将各个物流中心现代化的物流设备进行有效集成，发挥最大效率；通过信息平台集成的 TMS 系统（运输管理系统），实现运输车辆、配送线路的精确管理与优化。集团的信息平台还可以与各类 ERP、CRM 系统对接，实现各类医药物流信息在全行业、整个物流供应链的各个环节的共享，从而全面提升医药物流行业的信息化水平。

2、行业特有的经营模式

根据经营内容的不同，可以将医药流通行业的主营业务分为医药零售、医药批发和医药物流。医药零售指向终端消费者直接销售药品和医疗器械，医药批发指向医药零售企业或者下一级医药批发企业提供医药销售服务，医药物流指商品流通企业直接向医疗机构或医药零售企业提供药品配送服务。

医药连锁经营作为医药零售企业的一种经营形式，凭借规模化优势，成为目前的医药零售发展趋势。医药连锁经营一般是指经营同类商品或服务的若干个店铺，以一定的形式组成联合体，在整体规划下进行专业化分工，并在分工的基础上实施集中化管理，使复杂的医药商业活动简单化，以获取规模效益。

在我国，医药连锁经营模式常见两种形式：医药直营连锁和医药特许经营连锁。

医药直营连锁是指连锁门店均由公司总部全资或控股开设，在总部的直接领导下统一经营，总部对各店铺实施人、财、物及物流、信息流等方面的统一经营。直营连锁作为大资本动作，利用连锁组织集中管理、分散销售的特点，充分发挥了规模效应。由同一资本直接投资和直接控制是直营连锁的主要特征。

医药特许经营，即连锁加盟，是指特许者将自己所拥有的商标（包括服务商标）、商号、产品、专利和专有技术、经营模式等以特许经营合同的形式授予被特许者使用，被特许者按合同规定，在特许者统一的业务模式下从事经营活动，并向特许者支付相应的费用。运用统一形象、统一品牌进行运营，实现低风险资本扩张和规模经营是特许经营的主要特征。

过去十余年，我国医药流通行业快速发展，涌现了一批医药零售连锁企业，

行业集中度日益提升，行业发展逐步进入正轨。但是，目前我国医药流通企业仍然存在数量较多、规模较小等问题，市场竞争激烈，行业利润率较低。根据发达国家发展经验，随着医药流通行业的发展，行业集中度逐渐提高，行业均衡结果是几家大型医药流通企业处于寡头地位。从我国目前医药流通行业的政策导向上看，国家鼓励医药流通企业以连锁业态发展，行业集中度提升，减少流通环节，倡导第三方配送业务。

基于上述原因，我国医药流通企业的经营方式在广度和深度上不断发展。采用直营连锁和加盟连锁方式扩展市场版图，通过自建物流中心、直接与医药制造商完成医药采购等方式缩短流通环节，并提升物流配送能力，提供第三方配送业务。

3、行业的区域性特征

医药流通行业在药品特点上不存在明显的地域性。但目前行业发展处于初级阶段，各地区医药流通行业发展不均衡，行业显现一定的区域性。

（1）区域间竞争力差异较大

根据中国行政区域划分的标准，中国大陆分为华北、东北、华中、华东、西南、西北和华南七个区域。从 MDC“2010 年中国药品零售企业竞争力百强榜”上榜企业区域分布来看，分布最多的区域是华东地区，达到 34 家，远超过其他区域；其次，华中和华北地区也是进入百强榜企业较多的区域，均有 14 家企业；再次，华南和西南也是药品零售百强企业分布较多的区域，分别达到 13 家和 11 家；东北和西北是上榜企业较少的地区，特别是西北地区，5 个省份仅有 5 家企业上榜。

医药流通企业的发展与区域经济发展水平相关，同时受当地医药流通上下游行业发展的影响，比如医药工业较为发达的华东地区，医药流通企业的发展生机勃勃，而华南、华北则主要受核心城市的影响，广州和北京的经济发展带动了健康保健需求的增长，医药流通企业发展较快。

（2）区域内发展水平不一

根据 MDC“2010 年中国药品零售企业竞争力百强榜”显示，从各区域竞争力前三在百强中的位次看，东北、华北、西南地区三强位次接近，华东、华中、华南、西北地区三强位次相距较远。同时，在东北、华东、华中、华南、西南地区

区域龙头均进入百强前十位，在各自区域内发展优势明显。

区域	连锁药店	百强名次	地区名次
东北	辽宁成大方圆医药连锁有限公司	9	1
	哈尔滨人民同泰医药连锁店	10	2
	哈尔滨宝丰医药连锁有限公司	15	3
华北	北京金象大药房医药连锁有限责任公司	17	1
	北京同仁堂股份有限公司同仁堂药店	19	2
	北京嘉事堂连锁药店有限责任公司	26	3
华东	国药控股国大药房有限公司	5	1
	上海华氏大药房有限公司	6	2
	江西开心人(集团)控股股份有限公司	16	3
华中	湖南老百姓大药房连锁有限公司	1	1
	湖南益丰大药房连锁有限公司	8	2
	武汉马应龙大药房连锁有限公司	20	3
华南	广东大参林连锁药店有限公司	3	1
	中国海王星辰连锁药店有限公司	4	2
	中联大药房有限公司	13	3
西南	云南鸿翔一心堂药业（集团)股份有限公司	2	1
	重庆桐君阁大药房连锁有限公司	7	2
	重庆和平药房连锁有限责任公司	11	3
西北	西安怡康医药连锁有限责任公司	24	1
	甘肃众友医药连锁有限公司	29	2
	甘肃德生堂医药连锁有限公司	65	3

资料来源：2010 年中国药品零售企业竞争力百强榜

4、行业的周期性和季节性

医药流通行业发展与人民健康息息相关，属于国家支持行业，与经济周期没有必然关系，不存在显著的周期性。

季节交替或者传染病流行时，患病人数有一定增加，用药需求会出现暂时性提高，行业表现一定的季节性。

（六）进入本行业的主要障碍

1、经营资质

药品经营企业须取得《药品经营许可证》和《药品经营质量管理规范认证证书》。

《中华人民共和国药品管理法》第十四条规定，开办药品批发企业，须经企业所在地省、自治区、直辖市人民政府药品监督管理部门批准并发给《药品经营许可证》；开办药品零售企业，须经企业所在地县级以上地方药品监督管理部门批准并发给《药品经营许可证》，凭《药品经营许可证》到工商行政管理部门办理登记注册。无《药品经营许可证》的，不得经营药品。

《药品管理法》第十六条规定，药品经营企业必须按照国务院药品监督管理部门依据本法制定的《药品经营质量管理规范》经营药品。药品监督管理部门按照规定对药品经营企业是否符合《药品经营质量管理规范》的要求进行认证；对认证合格的，颁发认证证书。

2、渠道壁垒

作为行业链终端，医药流通企业依赖于医药制造企业而发展。医药流通企业成立之初，采购规模有限，难以与医药制造企业形成合作关系，更多与上游医药批发企业发生零星采购，在价格、账期、送货速度等方面都会受到限制。从这个意义上讲，现存大型医药流通企业将对后来者设置壁垒，采购渠道成为进入医药流通行业的障碍。

3、规模壁垒

医药流通行业有较强的同质性，盈利能力取决于与上游供货商的议价能力和在下游消费者中的影响力。规模优势有助于提升企业议价能力并提供较好的售后服务，在市场上争取更多的主动权和竞争优势。

4、资金需求

医药流通零售企业是资金密集型行业，需要建设仓储、物流设施和购置运输设备以及投入相应的流动资金，才能保证日常经营活动的进行。为了规范医药流通零售企业，国家药监部门对新进入者的硬件设施和流动资金提出了更高要求，新进入者需要有一定的资金实力。

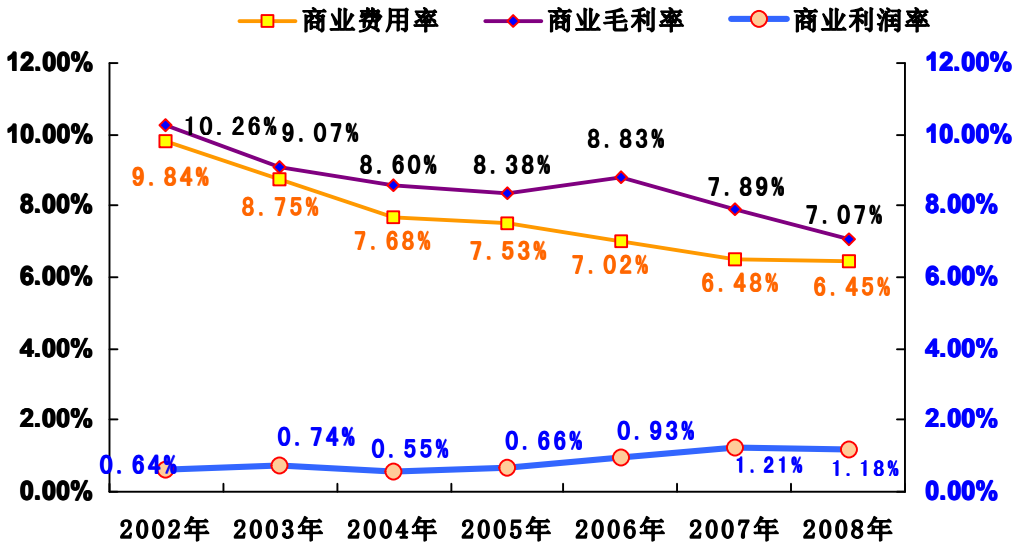
5、品牌壁垒

医药流通企业的规模和实力，往往取决于所拥有的知名度、信誉度及品牌优势。由于医药消费事关生命健康和用药安全，医药消费具有较强的惯性，当消费者对固定的购药场所、购药服务对象形成习惯，消费者在没有受到特别外来因素干预或者负面影响下，不会随意改变其原有的惯性行为。先进入的医药流通企业将拥有先天的客户吸引力，也成为后进入者的进入障碍。

（七）行业利润水平情况

我国医药流通行业近年来发展迅速，随着市场化程度日益提高，整合力度的加强，规模化的逐步形成，毛利率基本会维持在一个合理的水平。

2002-2008 年国内医药商业效益水平



数据来源：中康资讯

医药批发和零售同属医药流通行业，但毛利率有较大差别。由于所处产业链位置、中间环节及终端客户有所不同，药品零售总体毛利水平高于药品批发。根据中康资讯调查显示，2008 年、2009 年大中型城市城区 80%连锁药店平均毛利率区间分别为 27%-29%，27%-32%。

（八）所处行业与上下游行业的关联性

医药流通企业沟通了医药行业上下游，连接医药研发和医药生产与医疗机构和患者，是保障人民群众用药方便和用药安全的重要环节，也是我国医疗卫生体制改革的重要组成部分。

1、医药流通行业与上游行业的关系及相互影响

公司所处行业的上游主要为制药企业。目前我国医药生产企业数量众多，其中不乏大型医药生产集团，但其中大部分为中小企业。医药生产企业竞争激烈，同种类的药品众多，市场基本处于充分竞争状态，这使得医药流通企业可以择优选择合作厂商，不需要依赖个别制药企业。此外，部分药品代理商也为公司提供药品。由于公司拥有营销网络和终端销售优势，公司可以自主选择从制药企业或药品代理商采购药品，而制药企业和代理商需要依赖像公司这样具备营销网络优势的药品零售企业将药品送到终端消费者手中。

2、医药流通行业与下游行业的关系及相互影响

下游医疗机构和零售客户对医药流通企业有着最终的影响。下游医疗机构与零售客户对经济环境、市场政策的反映将进一步体现在医药流通企业的经营业绩上，主要包括以下方面：

（1）居民可支配收入增加

作为医药消费链条的末端，医药消费者的市场需求将对上游各环节的发展起到决定性影响。随着居民可支配收入的增加，居民健康消费支出相应增加，有助于提高医药流通行业的盈利水平。

（2）医疗机构实施新医改政策的影响

2001 年，国家出台措施，将处方药和非处方药进行分类，消费者购药习惯发生改变，医药流通企业开始进入市场。随着医药卫生体制改革最终的核心“医药分离”的呼声日益高涨，将为医药流通业的发展提供更多的市场空间。

三、发行人在行业中的竞争地位

（一）发行人行业地位

鸿翔一心堂成立于 2000 年 11 月，经过十余年的发展，公司已经成为总资产超 13 亿元，年销售收入超 22 亿元，拥有超过 1,500 家直营连锁门店、406 万会员的大型医药零售连锁企业，是云南省销售额最大、网点最多的药品零售企业。

根据中国药店杂志公开发布数据，自 2007 年起，公司销售额及直营门店数连续四年进入中国连锁药店排行榜十强，在 2008 年度、2009 年度、2010 年度中国连锁药店销售排行榜公司位居第 9、第 7、第 8 位，在行业稳定在前 10 名，市场份额逐步扩大。根据中国医药零售发展研究中心（MDC）发布的中国药品零售业态分析报告、中国药品零售市场竞争力排行榜和竞争力研究报告，2009 年公

司在企业综合竞争力行业排名位居第 4 位，而到了 2010 年公司的企业综合竞争力行业排名上升到第 2 位，其中盈利能力、管理能力排名行业第一。

公司自成立以来，本着“一心做事 以心换心”的经营理念，始终如一把消费者利益放在首位，在市场中铸造了“价格低、品种全、质量优、服务好”的四大核心竞争力，公司拥有的“一心堂”、“滇南本草堂”等品牌在行业内具有较高知名度，被云南省委、省政府评为云南省医药销售连锁行业骨干企业：

所获荣誉	颁发单位
2007 年度中国医药商业百强企业	中国医药商业协会
2008 年度中国药品零售连锁百强企业	中国医药商业协会
2009 年度中国药品零售连锁 10 强企业	中国医药商业协会连锁药店分会
2010 年度中国药品零售连锁百强企业 第 8 名	中国医药商业协会连锁药店分会
2010 年度最具品牌力药店	2010 中国健康年度总评榜

（二）医药流通行业竞争格局

1、行业内主要企业

公司主营业务为医药零售连锁与医药批发，核心业务为医药零售连锁。上市公司中与本公司业务接近的包括海王星辰、第一医药、一致药业和嘉事堂等。

（1）海王星辰

1995 年 6 月 28 日，深圳市海王星辰医药有限公司成立，首先进入中国医药零售连锁领域。海王星辰主要采用以药品、保健品、化妆品销售为主要内容的多元化经营模式。截至 2010 年末，海王星辰共有 2,547 家连锁直营门店，分布在深圳、广州、大连、上海、杭州、苏州、宁波、 成都、青岛、潍坊、昆明、天津等城市。2007 年，中国海王星辰连锁药店在纽约证券交易所成功上市，成为中国药品零售连锁行业首家境外上市公司，募集资金超过 3.8 亿美元。2010 年度，海王星辰实现销售收入 34 亿元，连续 4 年蝉联中国药品零售连锁行业百强榜第一；在 2010 年的中国药品零售企业竞争力百强榜位列第 4 位。

（2）第一医药

上海第一医药股份有限公司前身为 1992 年 5 月 13 日成立的上海商业网点发展实业股份有限公司。2002 年 9 月 9 日，公司名称正式变更为“上海第一医药

股份有限公司”。第一医药主要经营范围为中成药、化学药制剂、抗生素、生化药品、生物制品、医疗器械的销售。截至 2010 年末，公司拥有超过 50 家门店分布在上海各区。2001 年 6 月，第一医药通过资产重组成为上市公司，目前，公司股票在上海证券交易所流通。2009 年，第一医药实现销售收入超过 3 亿元，在 2009 年中国药品零售连锁行业百强榜排名 46 位。

（3）一致药业

深圳一致药业股份有限公司前身为 1985 年 5 月成立的深圳市医药生产供应总公司。2001 年 6 月 18 日，更名为深圳一致药业股份有限公司。一致药业为集医药研发、制药工业、药品分销、医药物流为一体的综合性医药上市公司。其业务涵盖医院纯销、商业调拨、药品快批及终端配送等多个业态，拥有完善的全国商业网络和在南方深度渗透的终端市场网络，拥有齐全的药品品类、品规和麻精、疫苗等特色品种。下属企业分布深圳、广州、东莞、佛山、湛江、南宁、柳州等区域。2000 年 12 月，经深圳市政府进行资产重组后置换上市。2009 年，公司实现医药零售收入 1.66 亿元。

（4）嘉事堂

嘉事堂药业股份有限公司由中国青年实业发展总公司、上海张江高科技园区开发股份有限公司、新产业投资股份有限公司等股东投资组建。于 1997 年创立，2003 年经国务院国资委批准，进行股份制改造，注册资本金 12,000 万元人民币。嘉事堂形成了以医药商业为主导、以医药物流为依托，辅以医药工业的综合性现代医药企业经营格局。嘉事堂主要在北京发展，门店数量接近 200 个。2010 年 8 月，公司在中小板上市。2009 年嘉事堂零售销售收入 2.01 亿元，在 2009 年中国药品零售连锁行业百强榜列第 72 位；在 2010 年中国药品零售企业竞争力百强榜位列第 26 位。

2、西南地区主要竞争对手

公司目前有 1,500 余家直营连锁药店，网点遍布云南、四川、广西、贵州、山西、重庆等地区，绝大多数门店位于西南地区。2010 年，西南地区药品零售市场共有 10 家左右的连锁企业进入竞争力百强药店，从区域内分布看，每个省（市）都形成了 1—2 家占主导地位的连锁企业。

（1）健之佳

云南健之佳健康连锁店股份有限公司成立于 1998 年。在 2010 年，健之佳拥有 700 家直营连锁门店，分布于云南、四川、广西、重庆四地，其中过半的门店位于云南省内，定位于较高端人群的健康需求。2010 年度，健之佳实现销售收入 9.6 亿元，在医药零售连锁行业百强榜销售排名 18 位；在 2010 年中国药品零售企业竞争力百强榜位列第 12 位。健之佳是公司在云南市场的主要竞争对手之一。

（2）东骏药业

成立于 2000 年 5 月的云南东骏药业（集团）有限公司，注册资金为 6,480 万元，是一家从事医药流通的非公有制商贸企业。东骏药业成立之初就将市场定位在农村和边远山区，终端客户覆盖云南全省 110 多个县。东骏药业大力发展加盟连锁店（特别是在农村乡、镇、行政村一级），并对所有加盟店实行“统一商号、统一标识、统一供货、统一配送、统一价格、统一管理”。2009 年东骏药业实现销售收入 10.80 亿元，在百强榜的销售排名第 17 位，是公司在云南市场的主要竞争对手之一。

（3）老百姓大药房

老百姓大药房连锁有限公司于 2001 年 10 月成立。经过将近十年的发展，目前拥有总资产近 10 亿元，净资产近 5 亿元，员工 18,000 多人。2010 年，该公司拥有门店 423 家，分布在全国 70 多个大中型城市。老百姓大药房虽然连锁门店数量并不多，但其作为平价大药房的领头羊，门店多以超市化经营模式为主，单店营业规模大，效益较高。2010 年，老百姓实现销售收入 31.5 亿元，位居中国医药零售连锁行业百强榜销售排名第 4；在 2010 年中国药品零售企业竞争力百强榜位列第 1 位，是公司在广西市场的主要竞争对手之一。

（4）国药控股国大药房

国药控股国大药房有限公司成立于 2004 年，作为国药控股有限公司下属全部零售企业的总部，承担下属全国医药零售企业的管理职责。目前，国大药房拥有 1,750 多家直营药店，分布于北京、上海、天津、沈阳、银川、深圳、广州等近 20 个省会中心城市。2010 年全年销售额 32.48 亿元，位居中国医药零售连锁行业百强榜销售排名第 3 位。国大药房定位于家庭健康顾问，以健康、专业、便利为经营理念，其门店多以社区店为主，在 2010 年中国药品零售企业竞争力百

强榜位列第 5 位，是公司在广西市场的主要竞争对手之一。

（5）四川德仁堂

2001 年 3 月，四川德仁堂药业连锁有限公司成立，注资资本 1000 万元。2010 年，德仁堂已经成长为四川省规模最大的跨地区经营药品零售连锁企业，拥有直营门店 458 家，主要分布在四川的成都、德阳、绵阳、内江、南充、泸州、西昌、雅安、简阳等地。2010 年德仁堂实现销售收入 8.15 亿元，在中国医药零售连锁行业排行榜的销售排名位列 23 名，在 2010 年中国药品零售企业竞争力百强榜位列第 14 位，是公司在四川市场的主要竞争对手之一。

（6）重庆和平

重庆和平药房连锁有限公司是重庆医药股份有限公司下属的子公司。在 2010 年拥有直营门店 1,740 家，网点分布于重庆、贵州、四川、广西惠州等地。主要从事西药制剂、中成药、保健品、玻璃仪器、化学试剂、中药饮片、食品、饮料、保健食品、健身器材、医疗器械、日用百货等经营，经营品种 10,000 余种。2010 年实现销售收入 25.30 亿元，在 2010 年中国药品零售连锁行业百强榜中的销售排名第 6，是公司在重庆市场的主要竞争对手之一。

（7）桐君阁

1999 年，重庆桐君阁大药房连锁有限责任公司成立。是全国首批首家通过国家 GSP 认证的药品零售经营企业和首批跨省经营的大型药品零售连锁企业。自成立以来，桐君阁即以直营、并购、加盟等方式迅速扩张，截至 2010 年底，桐君阁共有 1,602 家直营门店，6,444 家加盟店。覆盖至四川和重庆两地 90%的区县级城市及天津市部分地区。2010 年，桐君阁实现销售收入 33.60 亿元，位居中国医药零售连锁行业百强销售排名第 2 位，在 2010 年中国药品零售企业竞争力百强榜位列第 7 位，是公司在重庆市场的主要竞争对手之一。

（8）贵州芝林

贵州芝林大药房零售连锁有限公司成立于 2003 年 9 月 28 日，注册资金 500 万元，现有固定资产近 3,000 万元，近 60 个直营零售连锁药店遍布贵阳及贵州各地、市，2010 年实现销售额 3.88 亿元，在中国医药零售连锁企业排行榜百强销售排名第 41 位，是公司在贵州市场的主要竞争对手之一。

（三）发行人主要竞争优势

1、公司拥有庞大的销售网络，终端规模优势显著

目前中国药品零售连锁行业的门店发展主要有两种方式，一种是“多区域分散网点”，另一种是“少区域高密度网点”。鸿翔一心堂一直坚持“少区域高密度网点”的发展策略，使公司在一个区域内形成较高竞争力及品牌影响力。多年以来，鸿翔一心堂着眼于云南市场，坚持高密度发展的理念，零售药店已覆盖了云南省大部分市县，门店数量超过 1,200 家，使得公司在云南省具备了较高的消费者认知和品牌认可度。

另一方面，拥有大规模销售网络的鸿翔一心堂成为医药生产企业与大型流通企业重点合作的对象。医药生产企业与大型流通企业通过与鸿翔一心堂合作，可以使产品迅速进入终端市场，获取完整可靠的市场信息，大幅降低营销费用。医药生产企业与大型流通企业给予了公司可观的价格优惠和各种各样的营销支持，从而使公司长期以来在保持市场价格竞争优势的前提下，毛利率仍实现了持续稳定提升。

在保证云南市场健康发展的前提下，公司也加大了在西南市场的布局。公司按照多年积累的成功模式，不断加大在其他省级市场的高密度发展，实现公司安全稳定的成长。

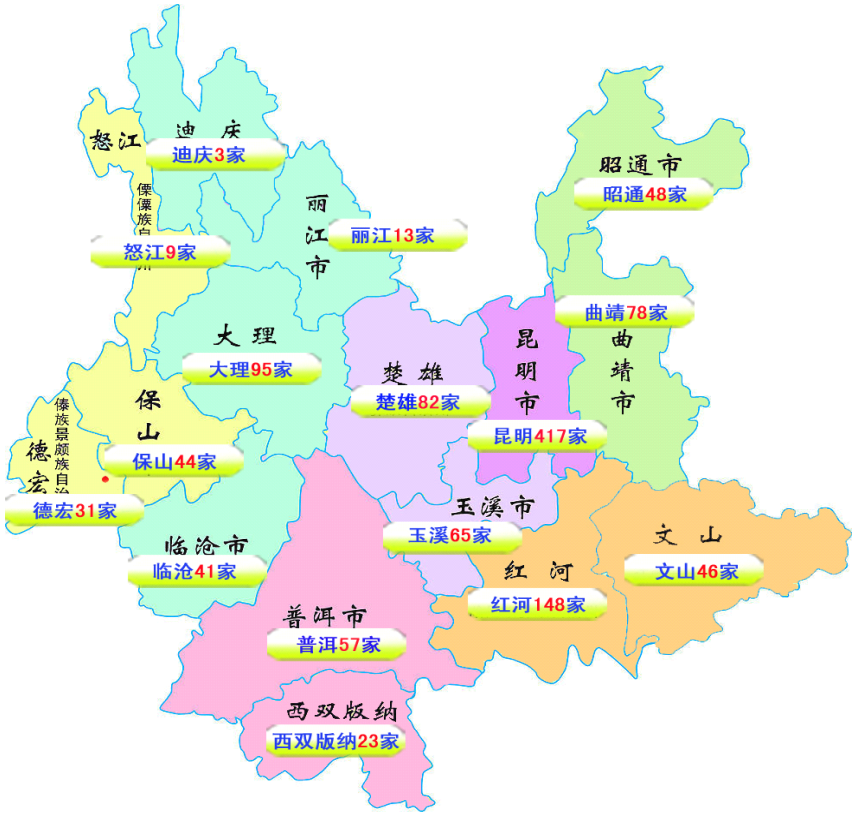
截至 2011 年 12 月 31 日，鸿翔一心堂拥有直营连锁门店 1,505 家，除云南省外，同时涉足四川、广西、重庆、山西及贵州市场，具体情况如下：

区域		2009 年	2010 年	2011 年
云南	昆明	313	386	417
	玉溪市	44	52	65
	楚雄州	65	73	82
	曲靖市	39	60	78
	昭通市	35	41	48
	红河州	117	130	148
	文山州	32	43	46
	普洱市	42	48	57
	西双版纳州	14	17	23
	临沧市	30	35	41

	大理州	68	81	95
	丽江市	11	12	13
	迪庆州	3	3	3
	保山市	26	34	44
	德宏州	22	30	31
	怒江州	6	9	9
	小计	**867**	**1,054**	**1,200**
广西	南宁市	2	15	16
	百色市	2	10	15
	崇左市	0	2	2
	北海市	0	1	2
	防城港市	0	1	2
	贵港市	9	12	14
	桂林市	12	20	18
	河池市	0	3	4
	贺州市	0	1	2
	来宾市	11	19	20
	柳州市	39	47	47
	钦州市	0	7	9
	小计	**75**	**138**	**151**
四川	攀枝花市	40	48	55
	凉山州	1	1	2
	内江市			5
	自贡市			13
	小计	**41**	**49**	**75**
山西		21	34	31
贵州		19	26	32
重庆		2	8	16
合计		**1,025**	**1,309**	**1,505**

公司门店全国分布图

公司门店云南分布图



公司门店广西分布图

公司门店四川分布图

2、公司所有药店均为直营连锁药店，确保了经营的安全和可持续发展的能力

目前中国药品零售市场上药店的经营形式主要包含直营连锁药店、加盟连锁药店、社会单体店三种形式。主要特点如下：

经营模式	下游客户	关系维持纽带	承租方	管理	销售款结算	代表企业
直营连锁药店	消费者	产权关系	公司	由公司员工借助信息系统进行管理	非医保销售：公司店铺终端系统直接结款；医保销售：与医保中心结款	鸿翔一心堂，海王星辰，湖南老百姓
加盟连锁药店	药店经营者	契约关系	药店老板	由药店经营者进行管理，公司提供支持	与药店经营者结款	湖北同济堂、桐君阁
社会单体店	消费者	-	个体经营户	个体经营户自行管理，管理方式差异很大	结算方式差异很大	-

直营连锁是指连锁企业的每家分店均由零售连锁企业全资或控股开设,在零售连锁企业的直接领导下统一经营。直营连锁利用连锁组织集中管理、分散销售的特点,充分发挥规模效应。直营连锁不仅所有权统一,全部成员归属同一所有者;而且管理高度统一，各分店统一采购、计划、配送和发布广告等,实行标准化管理。加盟连锁是指零售连锁企业将商标、商号、经营模式等以特许经营合同的形式授予加盟店使用,加盟店按合同规定,在零售连锁企业统一的业务模式下从事经营活动,并向零售连锁企业支付相应的费用。加盟连锁的特点为所有权分散在加盟店,经营权集中在零售连锁企业。

直营连锁企业对其直营终端有极强的控制力，能够保证总部和门店长远规划和整体战略的统一，能够充分发挥公司规模优势，并通过原有的工作团队及已建立的市场基础，较容易形成可持续的发展能力。加盟连锁总部对加盟店的控制能力有限，无论从商品的进货还是门店的日常管理，加盟者都有较大的自主权。由于医药行业的特殊性，为保证所售药品质量，医药连锁企业对零售终端的控制力显得尤为重要。因此从近几年发展态势看，医药连锁行业直营店的发展速度明显高于加盟店。

鸿翔一心堂长期坚持发展直营连锁门店的策略，充分发挥公司规模优势。公司设置发展中心，专业于直营门店的扩张和业务的拓展，根据公司发展战略明确目标市场，根据目标市场的产业政策和市场环境，完成门店选址和筹建。为了提高开店成功率，公司对已开门店进行调研，制定出详尽的开店选址标准，对政策环境、人流密度、周边环境做出详细规定，制定公司门店盈利预测和发展计划，保证公司业务持续稳定健康发展。

3、信息技术领先

信息技术是零售连锁行业的核心技术，鸿翔一心堂是中国药品零售业信息技术实力较为领先的连锁公司之一。2007 年，公司引入并运行 SAP 系统，成为国内首家使用 SAP 系统的医药流通企业。通过 SAP 系统的上线，鸿翔一心堂在财务业务一体化、人财物的集成管理、数据仓库的建设、高效的物流管理、精确的商品管理、客户关系管理、商业智能等方面体现出较强的优势。

通过使用先进的信息系统，鸿翔一心堂打造出适合企业自身发展的数字化管理体系，主要业务流程以及应用都可进行数字化评估，管理人员业绩均使用系统数据进行评估和考核。2009 年 11 月，鸿翔一心堂启动了 BI（Business Intelligence 商业智能）以及二期优化项目，2010 年 4 月 BI 项目成功上线，进一步实现财务业务平台一体化和财务业务数据分析一体化。

4、具有完整的连锁药店管理体系，全面实现了标准化的门店管理，具有较强的门店发展和经营管理的复制能力

多年以来，鸿翔一心堂投入了大量的人力物力进行门店发展、经营和管理的标准化建设。目前已颁布的主要管理制度 278 个，主要业务流程 308 个，并已经历了多年的实践、修订和完善过程。

在门店发展方面，从市场前期调查、市场规划到选址、审批、装修、门店货架布局、商品结构设计到新员工培训、市场营销等，都有整套的标准化流程；在门店管理方面，从门店的组织体系设计、员工工作标准到日常行政管理、监督检查，从商品补货、陈列上架、商品效期管理到商品的定价、售卖、盘点、收银，从顾客需求调查、顾客服务到投诉处理、意外事件处理等都有严格的标准化工作体系；在门店经营方面，从市场分析、竞争对手分析到客流量的提升、市场营销活动的组织执行，都有标准的流程和严密的操作程序。

这一系列的管理体系都与信息系统全面集成，从而保证了管理体系运行的稳定性与严密性。这一系列管理体系的建立，确保了鸿翔一心堂 1,500 多家门店能够有序、良好地运行，并使公司具备更快速度、更大规模的可持续发展能力。

5、公司拥有高素质、专业化的人力资源团队

公司设立伊始便致力于医药流通，主要高管均出自医药生产和医药流通领域，对医药流通市场规律有深入理解，形成了符合医药流通运行规律、具有鸿翔特色的管理理念和管理模式。2009 年，公司引入了君联创投、弘毅投资和百利宏三家外部机构投资者，公司资产规模得到进一步扩大，治理结构进一步健全，运作进一步规范，可保证公司持续发展。

过去十年来，鸿翔一心堂一直致力于建立良好的、开放型的企业文化体系，以吸引各种优秀的人才进入公司工作。公司部门经理以上的管理人员，近一半来自于各大型连锁药店与大型连锁超市的经营管理团队，而公司开放型的企业文化，保证了各种不同体系的企业管理人员进入公司后最终能够良好合作，并以公司为平台建立自己终身的职业生涯规划。

公司也协助各级员工建立自己的职业规划。从 2002 年开始，由公司出资，先后选送了五期 150 人参加 MBA 同等学力进修班。这项自公司创立之初就开始的人才培养战略使公司的管理团队成为国内医药零售连锁行业高素质、专业化的管理团队。

零售连锁药店人力资源的另一个核心是店长队伍的建设。公司从 2004 年开始全面推出了初、中、高级的多期店长培训与集训。在此基础上，2008 年，公司又推出了店长认证体系，不断对店长进行封闭培训、在职教育培训及严格的认证考试等，培训认证项目达到 200 多个课题，涉及人数近 1,700 人。

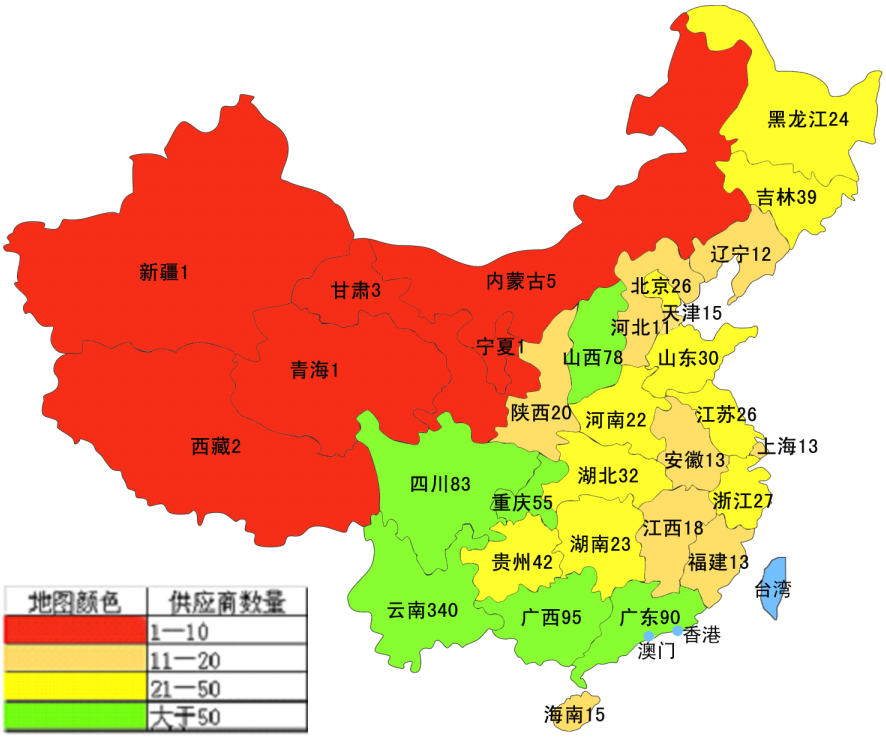
这一系列长期推行的员工成长措施，使公司的经营管理团队在中国的零售连锁药店的团队中具有一定优势。公司管理团队稳定，核心业务人员得到持续补充，这为鸿翔一心堂门店的迅速扩张打下了坚实的基础，使得连锁药店业务快速复制成为可能，较大限度降低了业务扩张带来的管理风险。

6、公司具有良好的供应链体系

鸿翔一心堂长期致力于良好的供应链建设，通过改善与上、下游供应链的关系，降低了采购成本，以满足客户的需求。目前公司已和大量知名的药品生产企

业及批发企业建立了长期稳定的战略合作伙伴关系。在产品供应的稳定性、供货价的优惠、各种资源的支持方面具有明显优势。公司长期坚持诚信与合作共赢的企业核心价值观，坚持与供应商平等合作，坚持不拖欠供应商货款、不乱收费，得到了广大供应商的一致认可，这为公司建立了可持续发展供应链的基础。截至 2011 年 12 月 31 日，公司与全国 31 个行政区域约 1,175 家供货商进行合作。

公司供应商分布图



公司一直致力于供应商结构的优化，在商品供应中尽量减少中间环节，从而使商品供应成本最小化。过去十年来，鸿翔一心堂持续减少批发企业对公司的供货，不断减少各级产品代理商，而转变为直接从药品生产企业采购，全面降低了中间成本。截至 2011 年 12 月 31 日，公司从医药制造企业采购药品销售已占公司总销售额的 60%。

除一般购销活动外，为了建立与供应商更为稳定的合作关系，公司寻求与供应商的深度合作，对销售前景明朗、市场反响优异、药品质量稳定的商品，公司争取与供货商签订总代理、总经销协议，在保证药品质量的前提下，获得优先采购权及更多的利润空间。目前，公司在经营的总代理、总经销产品已达 800 多种，与其他零售连锁药店相比具有较明显优势。

另一方面，鸿翔一心堂已建立了与供应商协同进行市场推广的运作体系。供

应商与公司协同进行产品市场推广的方式，在中国的药品零售业属于创新型的药品营销模式。公司与供应商在产品的市场推广上协同运作，取得了明显的效果。

7、稳定的客户群体与良好的品牌形象

长期以来，公司在已有门店的市场区域培养了大量稳定的顾客群体，特别是在云南市场，鸿翔一心堂是大量消费者购药的首选。截至 2011 年 12 月 31 日，公司拥有 406 万的有效会员。对于会员的管理，公司制定了《鸿翔一心堂会员管理制度》，明确约定了会员级别、会员办理条件、会员权益、会员信息有效性保障办法、问题会员清理规定、会员积分管理办法等内容，拥有完善的会员管理体系。通过一系列的会员沟通与互动活动，鸿翔一心堂与会员建立了牢固的关系，拥有一批品牌忠诚度极高的客户。对会员的倾力维护使得公司品牌推广深入人心，保证了公司拥有稳定的收入来源。

另一方面，公司长期致力于品牌建设，通过各种媒体宣传及持续多年的门店低价形象宣传与营销活动，使鸿翔一心堂的低价形象深入人心。公司举办了多届“一心堂健康万里行活动”，累计行程超过五万公里。公司在各区域市场持续进行健康知识宣传、用药知识宣传、产品知识宣传、健康咨询，并以文艺演出、免费电影等消费者喜闻乐见的方式普及医药知识，提供医药便利。

8、现代化的物流中心

物流是现代商品流通的枢纽，是大量商品流通集散的关键节点。物流能力在很大程度上代表了流通企业的核心能力，而物流成本的降低，是现代流通业降低成本的关键环节。为了降低医药物流成本，提高经营产品的配送效率，降低差错率，公司一直致力于现代医药物流流程及相关物流技术的研究，并与国内外物流集成商进行交流，探索将国内外先进技术与中国医药零售物流具体国情相结合的物流模式。

公司自 2009 年开始兴建的呈贡基地包含了现代化物流中心的建设。呈贡基地物流中心投资 1.6 亿元，目前已投入使用。新的物流中心仓储面积超过 3 万平方米，使用了高位货架、大型叉车、自动化传输系统、电子分拣扫描系统等大量的现代物流设备，并顺利实现了 SAP 信息系统、WMS 系统(仓库管理系统)、WCS 系统（物流仓库控制系统）、MFC 系统（物流输送线控制系统）及 130 台 RF 终端（无线射频终端）的无缝对接。该物流中心的建设还充分考虑了未来业务逐步

发展的情况，无论是系统开发还是硬件搭配预留充足的拓展接口，以适应未来可能因业务拓展而新增的物流需求。该物流中心的建成能够支撑公司未来三年在云南省内的药店发展及西南地区各子公司的部分商品集采供应功能。此外通过该物流基地的建设，公司形成了完整成熟的医药零售物流拓展模式，在需要的情况下可以迅速通过复制形成跨区域、跨省级范围的物流网络，为公司发展提供有力的物流保障。

9、公司对产品质量控制严格，高品质低价位的经营理念获得市场认同

鸿翔一心堂较好的口碑来源于公司对消费者负责的态度。从成立伊始公司就严把质量关，从药品采购、验收、在库储存养护、出库复核、交通运输、销售等环节层层控制，制定了进货审核控制、进货收货控制、在库养护控制、出库复核控制、销售控制的具体操作规范，并对供应商的药品实行高频率、多批次的主动送检政策，力求将药品质量风险降到最低。公司目前是云南省最大的送检单位。

（四）发行人主要竞争劣势

1、云南省外的其他市场还在布局中，尚未形成稳定的成熟市场，中国更大区域的市场布局尚未展开

公司长期以来一直立足于云南市场的发展，在云南省内具有较大的竞争优势和知名度，在广西、贵州、四川、重庆、山西等地的市场也取得了一定的市场份额，但仍处于市场的发展期，其他区域市场有待进一步拓展。

2、资金实力相对不足

医药零售连锁行业具有明显的规模化效应，在业务扩张方面需要大量的资金投入。然而民营企业普遍存在融资渠道单一的问题，资金短缺也是制约民营企业发展的最主要瓶颈。公司市场地位突出，竞争优势明显，对外扩张需求旺盛。为了满足随着公司规模不断扩大所带来的资金需求，本公司急需拓宽现有融资渠道，不断提高公司资本实力。

四、发行人主营业务情况

（一）主要业务及服务

目前公司业务分为两大类：医药零售连锁及医药批发，其中医药零售连锁是公司的核心业务。

1、医药零售连锁业务

公司医药零售连锁业务经营范围主要为处方药、非处方药、中药材、中药饮片及中成药、医疗器械、保健品、消毒用品、卫生护理用品等与医疗健康相关产品的销售。公司零售业务的主要客户为终端消费者。医药零售连锁业务是公司核心业务，销售收入及利润贡献超过 90%。

2000 年 11 月 8 日，云南鸿翔药业有限公司成立，确定了以医药零售与批发为主的业务发展方向，此后一直以医药零售业务为重点发展方向。在过去的十年里，公司门店数量、医药零售业务销售金额不断增加、市场区域不断拓展。

（1）门店数量持续增长

十年来，一心堂的门店数量保持着每年持续增长的态势，并且新增门店能够较快进入盈利阶段，成为公司新的利润增长点，并支持公司开设更多的门店，从而形成了门店良性发展的过程。十年来公司的门店数量从 2001 年的 12 家，发展到现在的 1,505 家，具体如下：

省份	各年度新开门店数											合计
	2001 年	2002 年	2003 年	2004 年	2005 年	2006 年	2007 年	2008 年	2009 年	2010 年	2011 年	
云南	12	58	41	39	88	118	167	222	122	187	146	**1,200**
广西						12	26	26	11	63	13	**151**
四川				19		6	3	9	4	8	26	**75**
贵州				2		5		3	9	7	6	**32**
重庆								1	1	6	8	**16**
山西									21	13	-3	**31**
新开店数小计	**12**	**58**	**41**	**60**	**88**	**141**	**196**	**261**	**168**	**284**	**196**	**1,505**
累计门店数	**12**	**70**	**111**	**171**	**259**	**400**	**596**	**857**	**1,025**	**1,309**	**1,505**	

（2）市场区域不断拓宽

十年来，鸿翔一心堂的市场区域不断拓宽，从最初的昆明市场逐渐向整个西南市场发展。如今，鸿翔一心堂的零售药店已经覆盖了整个云南省的十六个州市；

鸿翔一心堂在大力发展云南市场的同时，也在云南之外的其他省份加大了业务拓展力度。到目前为止，鸿翔一心堂已经进入了四川、广西、贵州、重庆和山西市场。

截至 2011 年 12 月 31 日，鸿翔一心堂在各区域的连锁门店分布如下：

省份	市\州	各级市场门店数								市\州小计	区域合计
云南 1,200	昆明	主城区 319	安宁市 15	呈贡县 3	东川区 9	寻甸县 10	宜良县 8			417	417
		富民县 9	晋宁县 11	禄劝县 10	石林县 8	嵩明县 15					
	大理	大理市 36	宾川县 6	洱源县 2	永平县 3	鹤庆县 5	剑川县 4			95	152
		弥渡县 7	南涧县 6	巍山县 4	祥云县 14	漾濞县 4	云龙县 4				
	丽江	丽江市 9	华坪县 2	宁蒗县 1	永胜县 1					13	
	迪庆	维西县 1	香格里拉 2							3	
	临沧	临沧市 19	耿马县 3	凤庆县 6	双江县 3	永德县 3	云县 6	沧源县 1		41	
	普洱	普洱市 25	江城县 4	景东县 5	景谷县 5	澜沧县 2	孟连县 4			57	80
		墨江县 5	宁洱县 6	镇沅县 1							
	西双版纳	景洪市 16	勐腊县 4	勐海县 3						23	
	保山	保山市 27	昌宁县 1	施甸县 4	腾冲县 10	龙陵县 2				44	84
	德宏	潞西市 8	瑞丽市 12	梁河县 3	盈江县 5	陇川县 3				31	
	怒江	泸水县 4	福贡县 1	兰坪县 4						9	
	红河	蒙自县 26	个旧市 17	河口县 7	红河县 2	建水县 14	金平县 4	绿春县 1		148	194
		弥勒县 26	屏边县 3	石屏县 8	元阳县 2	泸西县 14	开远市 24				
	文山	文山县 21	麻栗坡县 2	广南县 4	富宁县 3	马关县 2	丘北县 6	西畴县 1	砚山县 7	46	
	曲靖	曲靖市 23	富源县 3	会泽县 9	陆良县 13	罗平县 8	师宗县 6	宣威市 14	沾益县 1	78	126

		马龙县 1									
	昭通	昭通市 26	大关县 2	鲁甸县 3	巧家县 1	水富县 2	威信县 2			48	
		永善县 6	镇雄县 2	盐津县 3	彝良县 1						
	玉溪	玉溪市 18	华宁县 12	通海县 8	澄江县 4	江川县 6	峨山县 4			65	
		易门县 4	元江县 5	新平县 4							
	楚雄	楚雄市 32	武定县 8	元谋县 5	永仁县 3	大姚县 7	姚安县 4			82	**147**
		禄丰县 14	双柏县 2	南华县 4	牟定县 3						
广西 151	柳州	柳州市 41	柳江县 2	柳城县 1	鹿寨县 3					47	**91**
	桂林	桂林市 16	荔浦县 2							18	
	贺州	贺州市 2								2	
	河池	罗城县 1	宜州市 2	都安县 1						4	
	来宾	来宾市 15	武宣县 2	忻城县 2	融水县 1					20	
	南宁	南宁市 9	武鸣县 2	宾阳县 4	横县 1					16	**60**
	崇左	大新县 2								2	
	百色	百色市 4	平果县 4	德保县 1	靖西县 4	田东县 2				15	
	北部湾地区	钦州市 9	北海市 2	防城港 2						13	
	贵港	贵港市 9	平南县 1	桂平市 4						14	
四川 75	四川省	攀枝花市 39	米易县 10	盐边县 6	西昌市 2	自贡县 13	内江市 2	资中县 3		75	**75**
重庆 16	重庆市 1	渝北区 11	江北区 1	南川区 2	北部新区 1					16	**16**
山西 31	太原 31									31	**31**
贵州 32	兴义	兴义市 29	兴仁县 3							32	**32**
										合计	**1,505**

（3）市场地位不断上升

十年来，公司在中国药品零售行业的市场地位不断上升，行业排名也不断提升，并成为中国连锁药店的十强之一，具有较强的竞争力和良好的经营管理能力。

公司自成立以来，始终坚持发展直营连锁门店的策略，目前公司所有门店均为直营连锁门店。通过十余年的发展，公司对医药零售连锁经营模式有了深刻的理解，制定了从市场前期调查、市场规划、开店选址标准、门店装修、门店货架布局、商品结构设计到新员工培训、市场营销等一整套标准业务流程。直营连锁门店能够有效控制采购、配送、销售等各个环节，能有效控制门店扩张带来的经营风险，保证公司业务持续稳定健康发展。

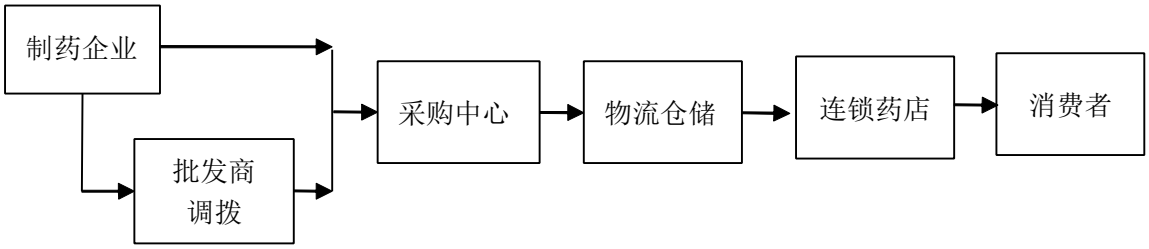
2、医药批发业务

公司医药批发业务范围与零售业务相似，主要客户为医院、社区卫生服务站、卫生院（所）、诊所、其他医药流通企业等。

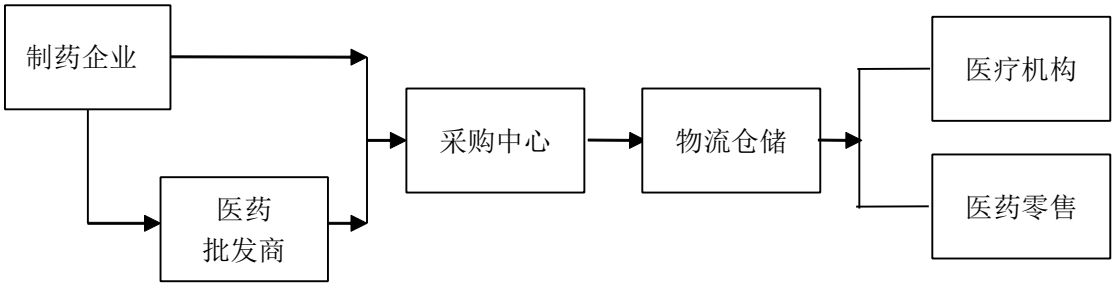
公司批发业务主要包括向医院、社区卫生站等配送药品、向其他医药流通企业批发药品等。此外，为了响应国家关于进一步推进医药卫生体制改革的号召，积极配合云南省医疗体制改革试点工作，公司根据《云南省公立医院改革试点实施意见》、《云南省省、州、市级医疗机构药房托管试点工作指导意见》等相关政策，逐步尝试医院与药企合作的新模式——托管药房业务。托管药房业务是云南省进一步推进城镇医药卫生体制改革的一项重要举措，是医药企业在对医院等医疗机构配送业务基础上更深层次的合作模式，具体是指不改变医院对药房所有权的情况下，将药房委托给经营能力较强、实力雄厚的药品企业进行经营，药品企业除负责药品配送外，还承担医药药房日常管理工作，医院不再负责药房的日常管理而只对其进行监督。公司与多家医疗机构签署院店合作协议，积极配合开展医疗机构药房托管试点工作。

（二）公司主要业务流程

1、医药零售业务流程



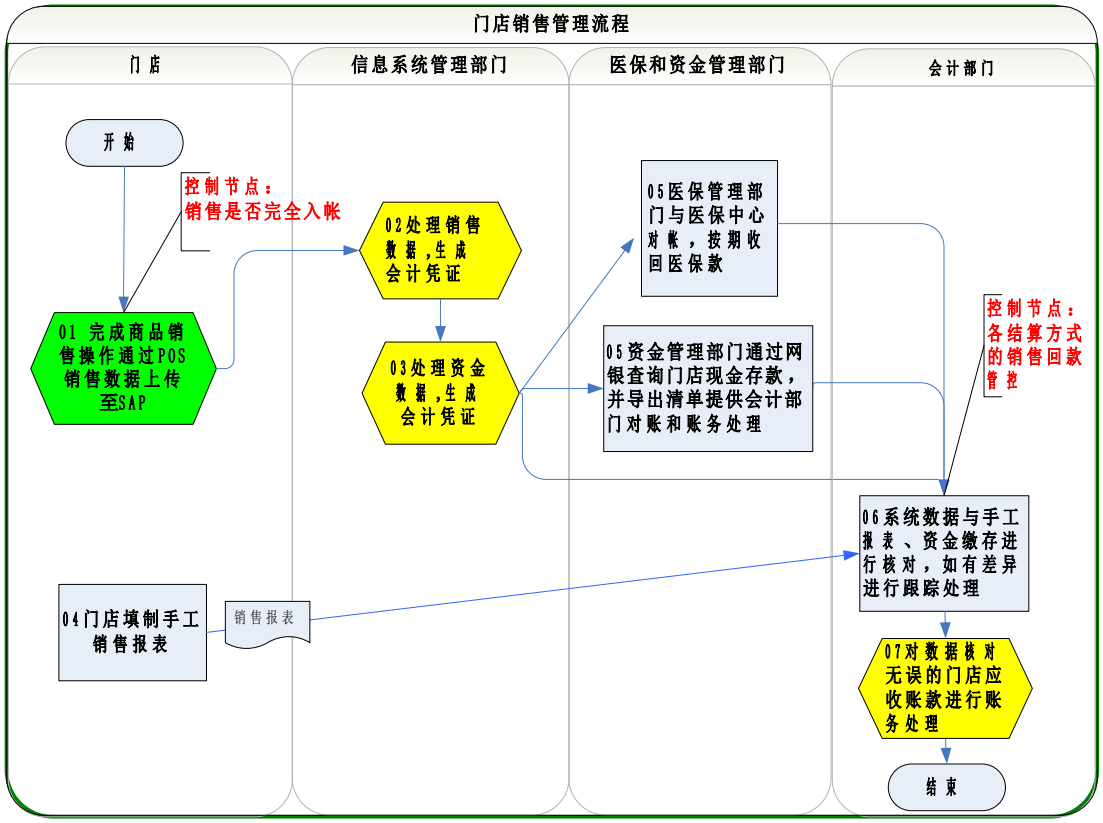
2、医药批发业务流程



3、商品销售管理流程

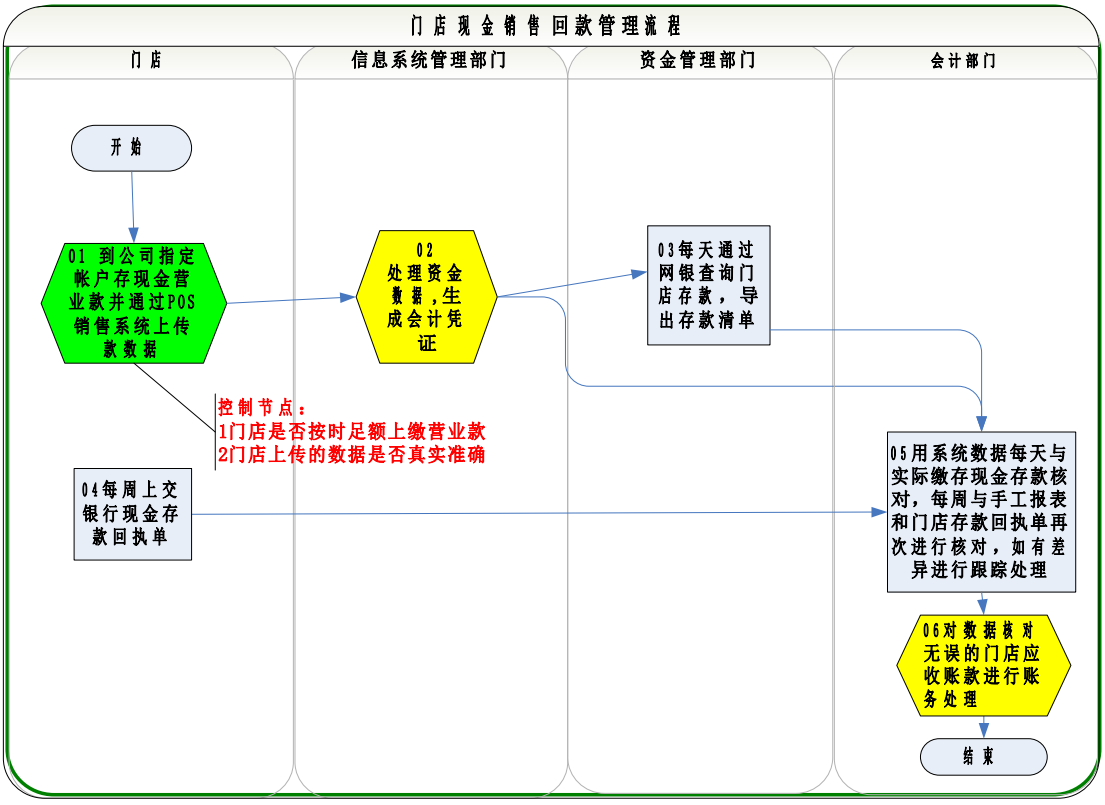
公司的商品销售分为零售和批发两大类，具体管理流程如下：

（1）门店零售管理流程



门店零售销售方式下，有现金、医保卡、银联卡三种结算方式，每种结算方式的流程、资金管理、内控程序如下：

①门店现金销售回款管理流程



现金销售的风险点在于门店是否按时足额上缴营业款，门店上传的数据是否真实准确。为此，公司建立了《鸿翔一心堂门店收银款项及现金管理流程》、《鸿翔一心堂门店销售管理流程》对门店现金销售回款进行管控：

1）顾客结账时，收银人员必须向顾客提供商品销售小票打印服务。早班、晚班收银员要交接营业款项；

2）早班、晚班收银员交接时由店长进入系统执行交班销售小结，打印出销售小结账单与双方收银员进行对账，确定双方的款项交接准确无误，双方均在《收银交接表》上签字；

3）每日 17:00 前，需将前一天营业款存入公司指定账户，若当天早班营业款(现金)≥4,000 元,须于当天下午 17:00 前与前一天营业款一并存入公司指定账户，存款时当天早班营业款和前一天晚班营业款分开填写、分开存入，便于财务核对。公司财务开设通存账户作为指定的门店营业款存款账户，当门店将营业款存入通存账户后，资金管理部门定期将资金从通存账户转入基本账户；

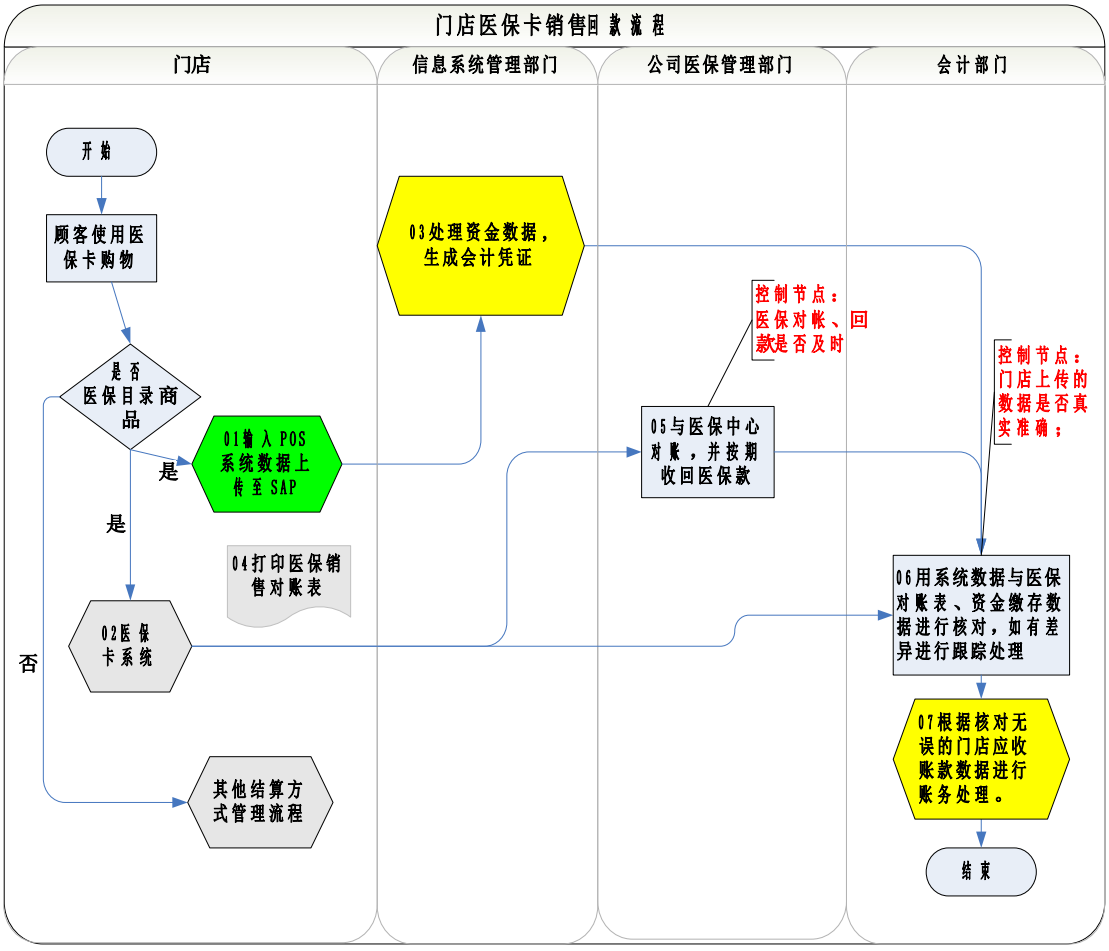
4）收银备用金（找零备用）交接，双方在交接时清点收银备用金，并在《收银交接表》上签字；

5）晚班收银员重复早晚班交接步骤，同时收银员提出所有收银机中的现金与店长一同对现金加封后存入保险柜；

6）店长负责执行当天销售收入数据的上传工作并进行当天营业收入与营业款核对；

7）每日门店财务管理人员根据资金管理部门提供的网银数据资料核对 SAP 系统的门店销售数据与门店现金存款数据是否相符，每周财务管理人员按门店上交的存款回执单再次进行核对。

②医保卡销售管理流程



医保卡销售的风险点在于门店上传的数据是否真实准确，与医保中心对账、回款是否及时。为此，公司建立了《鸿翔一心堂门店销售管理流程》、《鸿翔一心堂门店医保管理办法》、《鸿翔一心堂门店医保会计核算管理办法》对门店医保销售回款进行管控：

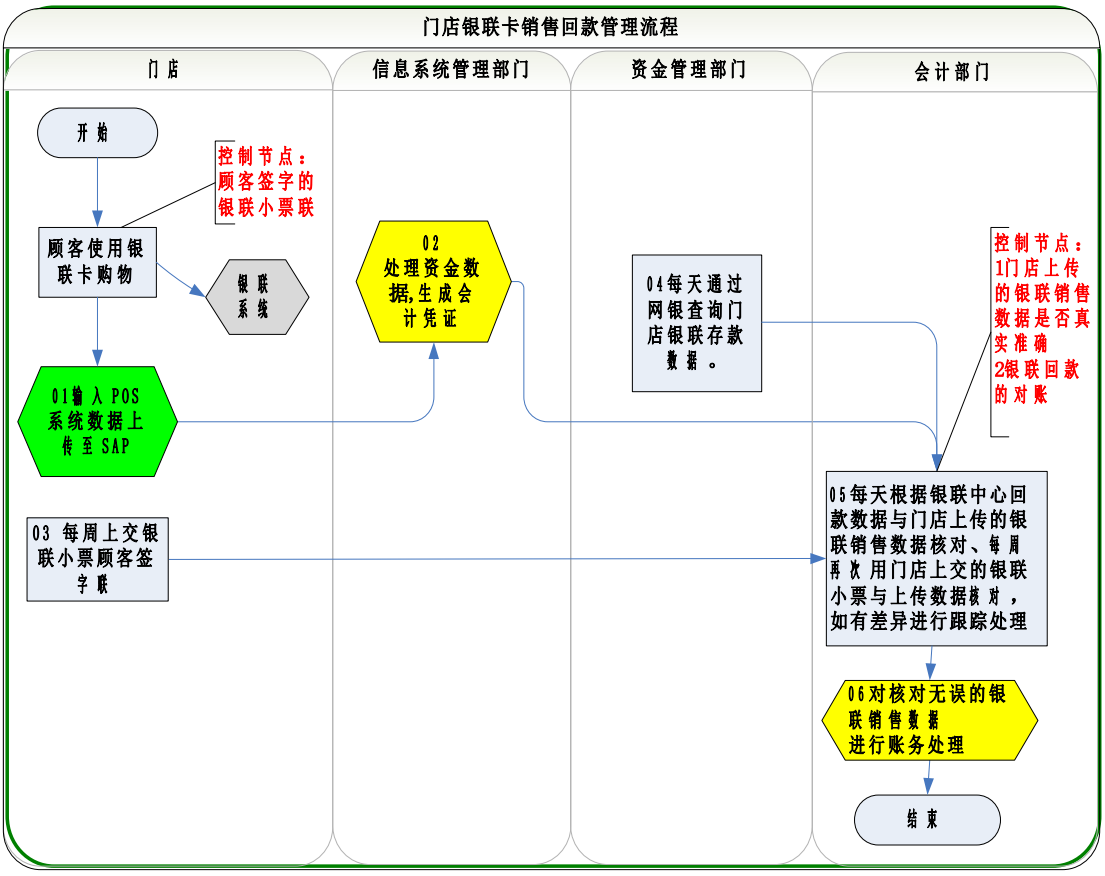
1）门店每月 5 日前在医保机中打印上月的医保对账表，上交医保管理部门与医保中心进行账务核对、并将核对无误的医保对账表提供会计对账；

2）会计部门每周用门店提供的医保对账表进行账表核对；

3）公司医保管理部门按期与医保中心对账结算医保回款；

4）会计部门根据核对无误的医保回款数据，进行门店应收医保款的账务处理。

③银联卡销售回款管理



银联卡销售的风险点在于门店上传的银联销售数据是否真实准确。为此，公司建立了《鸿翔一心堂门店销售管理流程》、《鸿翔一心堂银联 POS 机管理制度》对门店银联卡销售回款进行管控：

1）所有银联刷卡顾客签字联小票凭证收银员务必妥善保管，不得遗失，每周将银联小票报送公司财务部的会计管理员进行账实核对；

2）资金管理部门每天向会计人员提供银联划款数据，保障会计部门及时核对门店银联卡销售数据；

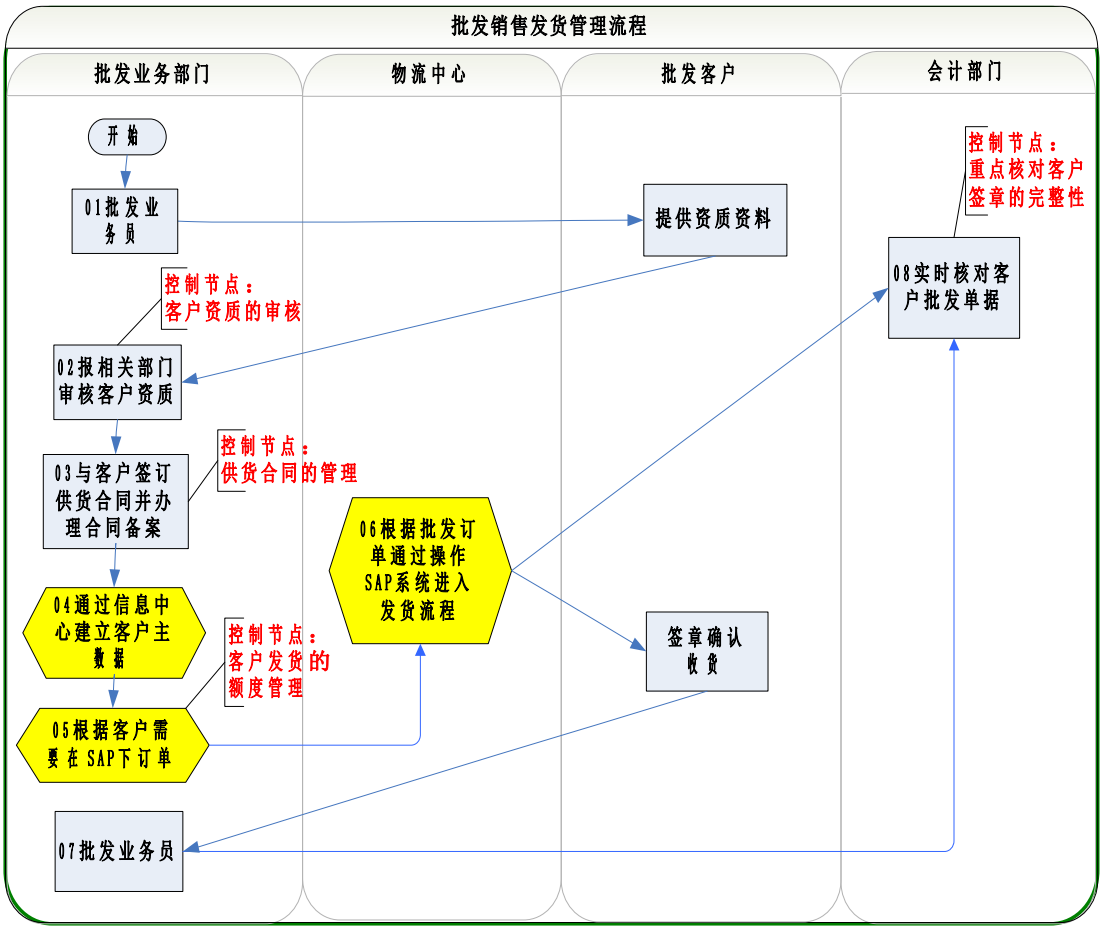
3）会计部门根据核对无误的银联卡回款数据，进行门店应收银联款项的账务处理。

对零售业务，除上述内控制度外，公司还专设内部核查机构和人员对门店

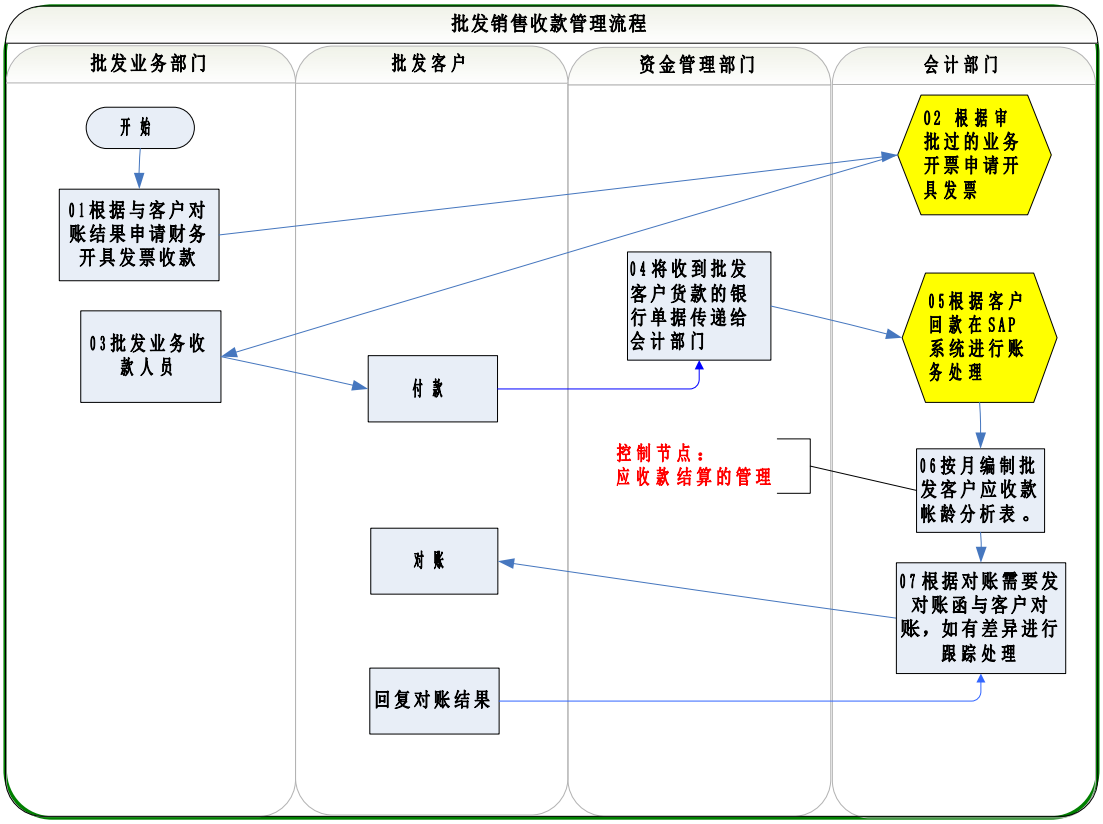
操作是否规范进行检查，如门店管理部、区域经理、监察部、审计部、神秘顾客等。

（2）商品批发业务流程

批发业务发货流程如下：



批发业务收款流程如下：



批发业务的风险点在于销售数据是否真实准确，回款是否及时。为此，公司制定了相应的制度予以规范：

①批发业务部业务人员对客户资质进行审核、对客户信息进行维护。公司建立了《鸿翔一心堂批发客户管理办法》、《鸿翔一心堂批发客户信用额度管理办法》，按客户信用等级、结算方式、信用额度进行分类管理，对资质和信用有问题的客户进行冻结删除，降低了批发销售的坏账风险。

②供货合同的管理。公司建立了《鸿翔一心堂重要文件及合同审批管理办法》并设置法务部门对合同的签订、审批、备案进行管理，有效避免合同风险。

③向客户发货。公司建立了《鸿翔一心堂批发客户信用额度管理办法》、《鸿翔一心堂批发销售订单管理办法》对客户的发货进行信用额度控制管理，SAP 系统设置了按客户信用额度进行限额发货的自动管理，物流中心根据批发订单通过操作 SAP 系统进入发货流程向客户发货，并将发货单交财务对账，批发业务部门将客户签章确认收货的批发单交财务对账，财务部门每日对物流的批发销售发货单和客户收货签章的收货单进行及时核对，有效降低了批发销售的收款风险。

④应收款结算的管理。批发业务部门根据与客户对账金额申请财务开发票收款，会计部门根据批发业务部门的开票申请，开具发票，批发业务部门向客户收款，资金管理部门将收到批发客户货款的银行单据传递给会计部门，会计部以SAP自动生成的批发客户应收款账龄分析表为基础，根据客户的结算方式对应收账款的安全性进行评价，根据SAP系统内客户的结算方式清单及时有效地监控批发销售回款，并根据需要发对账函与客户进行往来账核对，降低了批发销售回款的风险。

（三）公司的盈利模式

公司的盈利主要来自商品进销差价。商品进销差价指公司与供货商签订采购合同，通过大规模采购，获得较低的采购价格，通过零售实现进销差价。

（四）公司的经营模式

1、公司采购模式说明

（1）主要采购模式

公司根据行业特征和主要市场区域特点，确立了“以需定进、勤进快销、满足需求、质量控制”的采购原则，保证资金周转、库存比例的平衡及经营活动的正常进行。公司商品管理中心下设采购管理组，负责公司整体采购品类规划、供应链建设、战略型供应商发掘和维护、采购政策的制定、价格政策制定等，并监督管理采购过程，具体采购业务由云南管理中心、省外子公司下设的采购部门及公司全资子公司鸿云药业负责。目前，公司主要采用集中采购与地区采购相结合的采购模式。

集中采购模式：对于总经销、总代理、全国性商品等大规模需求的核心品种公司采取集中采购模式。这种模式，加强了供应链的整合和商品采购渠道的归拢，有利于公司对采购业务的集中管理和对子公司的控制，同时加强了公司与供应商的谈判筹码，争取更多的供应商支持。为了独立体系、整合集采业务，公司2010年成立全资子公司鸿云药业负责公司集中采购业务。鸿云药业的成立对公司全国性集采业务的推广，战略性品种、大规模需求品种的采购将产生积极作用。

地区采购模式：对于适合各地区销售的地方性、区域性产品，则由云南管理中心及各省外子公司与供货商分别谈判、分别采购。这种采购模式有利于各子公司对区域市场需求变化灵敏反应，补货及时，购销迅速；有利于满足各公司地区

之间消费需求的差异；同时也有利于集团整合地方渠道，获取优势资源，优化品类结构，降低采购成本。

公司报告期内集中采购和地区采购金额、占比如下：

报告期集中采购与地区采购年度比较

单位:万元

项目	2011 年	2010 年	2009 年
地区采购	107,214.17	98,587.04	77,101.19
集中采购	39,614.33	28,885.99	16,943.83
总计	146,828.50	127,473.03	94,045.02
项目	占比	占比	占比
地区采购	73.02%	77.34%	81.98%
集中采购	26.98%	22.66%	18.02%
总计	100%	100%	100%

从公司报告期的集中采购与地区采购占比的变化趋势看，公司已逐步加强集中采购品种的购进份额，公司集中采购份额占比从 2009 年的 18.02%上升至 2011 年的 26.98%，年均增长 4.48%。

（2）公司采购流程

首先由各门店向云南管理中心及各子公司下设的采购部提出采购申请，之后由采购部判断公司是否需要采购该类药品，确定采购该类药品是否符合公司整体采购规划和政策，之后由云南管理中心及各子公司下设的商品管理部遵照上述供应商资质审核和产品审核的流程对采购申请进行审核，审核通过后，将信息传递给物流中心，由其为新产品设置货位，同时与供货商签订购货协议。公司整个采购流程均由 SAP 系统统一规划，集团公司商品管理中心及质量管理中心不负责具体采购行为，只负责制定采购政策及供应商审核标准，并定期抽查云南管理中心及各子公司是否能够严格执行公司整体采购策略。

（3）公司药品采购体系

公司药品供应商主要包括医药工业企业及医药流通企业两大类。公司经过十多年的业务拓展，与 1,100 多家医药工业企业、医药流通企业建立并保持了稳定、

良好的合作关系，合作供应商涵盖国际、国内、省内优秀制药、流通企业，如拜耳医药、片仔癀药业、广州药业、哈药集团制药总厂、珠海联邦、国药控股、九州通、安徽华源等。

公司近年来逐步增加与医药生产企业的合作，缩短、整合中间环节，降低采购成本，充分发挥公司拥有庞大零售终端的优势，提高议价能力，增加厂商共建品种，不断提高公司经营效益。目前公司由医药生产企业采购药品贡献销售收入达到 60%以上。

公司经营过程中一贯遵循 GSP 的规定，对各环节制定严格的管理规范标准，层层把关控制。SAP 管理系统的上线使公司大幅度提高了商品筛选评估、供应商管理效率。公司依据 GSP 管理要求、通过 SAP 系统制定供应商选择及采购标准业务流程，形成了一整套完善的药品供应体系：

①对公司采购的管理

公司采购规划以公司采购发展战略为前提，以药品经营质量管理规范为实施标准，借助公司 SAP 信息化标准流程，结合市场需求、企业销售及发展多方面因素，在确保供应商质量的前提下，通过市场信息收集进行省内、省外多渠道供应商多方面商品信息询报价比价，通过筛选供应商进行业务合作沟通洽谈，以共赢的合作模式选择最优的供应商、最优的价格进行采购合作的确定。

②对供应商的管理

供应商首次与公司业务合作前，公司依据 GSP 要求按供应商类型提供以下资料：生产企业需提供营业执照、药品生产许可证、税务登记证、法人授权委托书、业务员身份证、GMP 认证证书、商品条码系统成员证书、注册商标等资料。经营企业需提供营业执照、药品经营许可证、税务登记证、组织机构代码证、企业间委托证明、GSP 认证证书、法人授权委托书原件、业务员身份证等资料。

公司还要求对供货商供货资格、质量保证能力、销售人员资质等多方面进行审核，确认并核实相关资料的真实性、有效性，合格后方可与其开展业务活动。

公司对合作供应商分类管理，建立供应商综合资讯档案，以反映供应商的真实情况，正确、客观、公正地评价供应商、管理供应商。对供应商合作商品销售业绩、利润贡献、结算方式、市场开发、服务等项目定期进行资料收集评估。并根据不同类别，制定相应年度合作战略，有效分配公司资源，以保证与供应商的

良好合作。

③对商品的管理

公司首营商品根据类别分为：药品、保健食品、便利品（化妆品、食品）、消毒用品、医疗器械类产品。依据 GSP 规范要求及不同类别，首营商品需提供完备的首营资料：

1）药品首营商品需提供：生产批件（注册证或国药准字资料）、药检所检验报告（或进口药品检验报告）、质量标准、物价证明、说明书、非处方药批准证明等资料。

2）保健品首营商品需提供：保健食品批准证书、法定机构的检验报告(检验日期一年以内)、质量标准(国标和行标除外)、说明书或外包装、物价证明、样品等。

3）食品首营商品需提供：法定机构的检验报告(检验日期一年以内)、质量标准(国标和行标除外)、说明书或外包装、物价证明、样品等。

4）化妆品首营商品需提供：特殊用途化妆品生产批准证书、法定机构的检验报告(检验日期一年以内)、质量标准(国标和行标除外)、物价证明、说明书或外包装、样品等资料。

5）医疗器械首营商品需提供：注册证、医疗器械产品制造认可表\登记表、法定机构检验收告、质量标准(国标和行标除外)、物价证明、说明书或外包装等资料。

首营商品完成资料收集及填写首营商品审批表报质量管理部门进行合法性和质量基本情况的审核，审核合格后才可经营。

公司依托于药品经营质量管理规范实施细则、SAP 管理系统，对在销分类商品进行销售、收益、动销率、质量安全性等多方面评估，积极引进市场及顾客需求商品，使公司产品更具市场竞争力，对现有商品品类及品种结构进行有效补充、调整和优化，保证公司利润目标及销售指标的实现。

（4）公司现金采购情况

本公司向供应商采购均以电汇、支票或承兑汇票结算，仅有下属子公司中药科技向个人采购中药材时以现金采购，具体情况如下表：

单位：万元

项目	2011 年度		2010 年度		2009 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
现金采购	3,739.95	2.55%	2,819.40	2.21%		

注：中药科技于 2009 年 12 月 17 日成立。

中药科技现金采购业务是由公司直接支付或由采购员以暂支款支付给个人药材供应商，以及其他零星的、紧急物资采购业务，其中多数为山货，用于季采年销的贵细药材采购。

①现金采购的管理措施

1）现金采购业务必须在采购计划下完成，分为月计划、周计划、日计划、临时计划；采购部经理根据资金情况、货源分布状况，把已审批的采购计划分配给省内采购员和驻外采购员，再由业务员按计划实施；

2）现金采购采取询价、比价的方法，采购人员必须对所采购的每一个商品询价，要求必须对比三个以上农户或供应商的供货价格，将询价结果填写在电子版和纸质版的询价单上并保存，询价价格与商品质量相比，应是最具竞争优势的价格；

3）现金采购商品前，原则上须签订采购合同，并严格按合同执行；如果不能签订合同，采取货到验收合格，且价格符合询价单要求后，才能按照验收情况支付相应货款。

②采购中对现金的控制措施

1）对于直接支付给供应商的现金由财务部直接支付给供应商而非支付给采购员；对于供应商要求先付款后供货的，按订单审批权限审批同意后，由采购员根据需求额度填写暂支采购款申请，经部门经理审核、总经理审批后，将暂支款申请单提交到财务部领款，出纳依据往来会计出具的暂支款凭证及时将相应款项打进采购员账户中，由采购员完成与供应商的采购活动。采购员将现金款项付给供应商时，必须由两位采购员同时完成。

2）省外经营部发生现金采购时，因距离遥远，由公司采购内勤代采购员填写暂支采购款申请，经审核后财务打款到采购员的银行卡上，为保障暂支款申请人与实际收款人一致，省外采购员收到相应款项后，应填制收款单签字后并传真至公司财务部。

对于打入采购员银行卡中的暂支采购款，采购部经理持有此银行卡的密码，可通过“短信通知”等方式随时掌握现金的支付、结余，日期是否符合采购合同规定等情况，对现金流量及时跟踪。

3）对于大额或超过平均采购期的预付款项，财务做到每月进行追踪核查，综合分析预付账款的期限、占用款项的合理性等情况，发现有疑问的预付款项，及时采取措施，并把购货合同执行、不能执行时的回款进度与采购员绩效工资挂钩，保证了款项回收及时性。

③现金采购管理措施的有效性

公司行政中心监察人员负责不定期核查中药科技现金采购情况，主要核查采购业务操作、采购价格、采购损耗、单据流转等，核查所采购商品质量是否符合标准，价格与相关要求是否一致。如发现存在问题，立即启动追责程序，追究采购人员的过失行为或法律责任。

2、公司销售模式说明

公司通过建立医药零售终端网络，以门店为基础，通过广告、会员活动等促销方式，实现公司销售最大化。公司设立商品管理部和营运部负责定价、市场开发、市场营销等系列销售活动的进行。

（1）定价模式

公司以商品品类规划为基础、以市场竞争为导向对商品进行分类，公司将在售商品分为国家限价产品和市场竞争产品，不同类别商品确定不同定价标准。

国家限价品种：对于国家、地方定价目录内的药品定价一律不得超过公布的法定零售价。公司采购部负责采集国家法定零售价，并密切关注政策走向，及时调整国家限价品种价格。

市场竞争品种：对于国家未制定法定零售价，建议引入竞争机制的药品，公司着力维护已经建立的低价形象。根据市场竞争情况和对价格敏感程度，市场竞争品种可以归纳为常规基础品种和竞争性敏感品种。

常规基础品种主要包括感冒药、肠胃药等常用药品，公司根据市场情况制定合理低价，以此吸引更多普通消费者。竞争性敏感品种主要包括高血压、糖尿病等慢性病用药，通过会员活动等方式吸引长期用药者，在保证质量的前提下，为其提供低价药品。

（2）市场开发模式

公司市场开发主要体现在新门店的开业。公司每年召开战略发展会议，确定业务拓展新区域。由公司发展中心负责对当地政策环境、市场环境进行调研，形成并提交目标市场新店选址报告。公司进行了鸿翔一心堂开店成功率调查，选定商圈位置、门店位置等一系列指标作为目标市场新店选址的标准，对目标市场的开拓更有针对性和目的性。

（3）公司不同销售模式下销售方式、控制措施及有效性

公司主营业务分为零售和批发，其控制措施为：

①零售业务的内控设计

零售门店只是一个单独的库存地点，物流给门店发货按商品库存地点的转移处理。物流依据门店的要货计划进行开单，经复核后发货。商品通过物流到达门店，只是库存商品地点的转移。零售业务中，库存商品通过零售门店的 POS 机扫条码、选择收款方式并完成收款、打印购物小票并将商品交给顾客时才确认销售收入。在收入确认的同时会根据门店的纳税资质及商品税分类的组合确认每个门店对应交纳的增值税。在确认销售的同时，依据售出商品的移动平均成本进行销售成本的结转，销售确认、应收款确认、成本结转等的账务处理由 SAP 系统依据门店零售使用的科传系统终端上传的数据自动完成凭证编制。

零售业务内控流程、内控设计、控制节点的详细描述见本节“四、发行人主要业务情况”之“（二）公司主要业务流程”之“3、公司商品销售管理流程”部分内容。

②批发业务的内控设计

根据《鸿翔一心堂批发销售订单管理制度》及销售合同，销售部门确认商品销售价格，并以此维护信息记录。依据各期客户要货的电话或传真在 SAP 中创建销售订单，物流中心审核，并打印“拣配单”。仓管员进行下架操作，复核员复核确认后进行发货，系统自动生成“销货出库单”和“销售出库凭证”，发货人、复核员在打印的“销货出库单”上签字确认，“销货出库单”一式六联，开票联（白联），客户计算联（红联），随货同行联（黄联），公司记账联（绿联），业务记账联（蓝联），仓库联（橙联）各一联；送货员送货,客户在收货人处签字，送货员把单据返回销售部门，销售部门计划控制员将公司记账联传递给财务部。销

售合同约定了结款时间及结款方式，这些信息会在销售订单创建时录入订单，业务员依据销售报表查询各期应开票、收款的数据，提出开票申请，并附上销货出库单白联（开票联），所附开票联金额应与开票申请上金额一致，单据完整。财务人员依据《鸿翔一心堂批发客户管理办法》、《鸿翔一心堂销售客户资质管理流程》按照收到开票的申请在SAP中执行系统开票，核对系统数据和业务数据一致后再到防伪开票系统进行发票填开。执行系统开票过程时，SAP系统确认收入，同时以销售商品的移动平均价格结转销售成本，收入、成本、税金同时增加，存货相应减少。业务人员依据《鸿翔一心堂赊销销售管理流程》、《鸿翔一心堂批发客户信用额度管理办法》对批发客户的支付方式及应收款项进行催收和清收，确保应收款项的安全。

③内控制度执行的有效性

对于零售业务，公司专设内部核查机构和人员对门店操作是否规范进行检查，如门店管理部、区域经理、监察部、审计部、神秘顾客等。保荐机构人员亦多次以顾客身份到门店购买药品，经核查，销售、收款等内部控制流程可以得到有效执行。在结算方面，现金收款，第二天经公司会计部门根据销售数据完成分类核对营业款及存入公司指定银行账户的现金；银行卡收款，财务部门每天检查刷卡金额与银行自动划入公司账户的款项一致性；医保收款，按月与各地医保中心对账确认，上述核对措施保证了营业款准确、及时、完整到帐。

发行人批发业务控制程序做到了各部门分工合作，互相制约，并定期对账，能够合理保证批发业务收入实现并回收款项。保荐机构抽查了批发业务内控执行情况，发行人业务、财务、物流等部门能够按照控制程序操作。报告期内，批发业务销售收入当年回款率分别为：2009年89.39%、2010年92.26%、2011年96.65%，回款率逐年提高。

成本结转工作主要是由SAP系统自动完成。SAP系统成本结转功能是根据公司各项成本管理制度及流程设置的，其对商品成本进行单品成本核算，根据商品采购成本计算移动平均价格，商品销售完成并确认收入时，系统根据销售的商品单品移动平均价格自动生成销售成本结转凭证，完成成本结转。经对SAP系统进行符合性测试，其成本结转流程与公司内控制度一致。

（4）公司现金销售情况

本公司主营业务为医药零售连锁，因此，销售收款中现金收款频繁、金额占比较高。本公司各年度现金销售金额及占比情况如下表：

单位：万元

项目	2011 年度		2010 年度		2009 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
现金销售	145,680.39	61.01%	127,034.04	62.28%	100,476.21	64.64%
银行卡销售	6,193.75	2.59%	4,186.72	2.05%	1,275.56	0.82%
医保销售	86,922.86	36.40%	72,738.00	35.66%	53,699.31	34.54%
合计	238,797.00	100%	203,958.75	100%	155,451.08	100%

注：上述现金销售金额均含增值税。

报告期内，本公司现金销售占比接近三分之二，医保卡销售占比约三分之一，另有少量银行卡销售，2011 年占比仅为 2.59%，但银行卡销售占比有上升趋势。现金管理措施及有效性见本节之“四、发行人主要业务情况”之“（二）公司主要业务流程”之“3、公司商品销售管理流程”。

3、新医改对公司业务的影响

我国新医改现阶段主要围绕医药卫生体制五项重点改革展开，其中“加快推进基本医疗保障制度建设”及“建立基本药物制度”与公司所处的药品零售连锁业息息相关，具体影响包括：

(1)加快推进基本医疗保障制度建设对公司经营的影响

①国家加大了医药卫生投入，有利于拉动城镇居民的药品消费，从而扩大药品市场容量，对公司未来增加药品销售量具有促进作用。

②国家加大对医疗保障体系的投入，推行全民医保，将增加个人医保账户消费者数量，并刺激消费者在个人健康方面投入更多开支。对于零售药店而言，销售结构中使用个人医保账户进行支付的比例将逐渐加大，因此，零售药店是否具备医保资质将对企业经营产生重大影响。公司目前拥有超过 900 家医保门店，该部分门店将因个人医保账户消费者数量的扩容而对其销售额产生积极影响。

一心堂报告期医保销售情况

单位：万元

年度	医保门店数	医保营业收入	医保销售占药品零售比例
2009	631	46,093.83	37.28%

2010	812	62,436.05	38.04%
2011	993	74,611.89	37.08%

③国家加大对农村医疗保障的投入，将更多的农村人口纳入医疗保障体系，提高保障水平，对扩大农村药品市场有重要的推动作用。目前我国农村人口在医药方面的个人消费投入远低于城市人口，政府的医疗卫生投入将大大提高农村人口的医疗保健意识，使农村人口投入更多的费用进行个人的医疗保健消费。从长远来看，政府对农村医疗的投入将刺激并唤醒这一巨大市场，而农村市场是公司的优势市场，这对公司未来的发展具有积极作用，公司未来将得益于农村市场的扩容。从近年来公司在乡镇门店的销售情况来看，新医改政策推行后，公司乡镇门店销售及毛利均呈现持续增长的趋势。

一心堂报告期乡镇门店销售情况

单位：万元

年度	乡镇店数	零售收入	零售毛利
2009	126	8,014.02	3,190.79
2010	133	10,704.71	4,256.58
2011	160	13,276.25	5,546.88

（2）初步建立国家基本药物制度对发行人经营的影响

新医改实施以来，国家频繁出台政策规范药品价格，2009 年 9 月 28 日，国家发改委发布《国家发展改革委关于公布国家基本药物零售指导价格的通知》，公布了国家基本药物的零售指导价格，共涉及 296 种药品、2,349 个具体剂型规格品种。国家对基本药物的限价目前对公司的经营产生的影响不大。公司报告期收入的 85%以上来自云南省内，下面以公司在云南省内基本药物零售情况为例分析如下：

①基本药物在公司销售的产品中所占的比例不高

年份	公司在云南市场销售的中标基本药物单品				
	数量	零售收入	占总经营单品比例	占云南零售收入的比例	毛利率

2009	-	-	-	-	-
2010	291	3,631.21	2.03%	2.44%	11.61%
2011	296	3,994.67	2.49%	2.30%	9.42%

注：因国家基本药物制度于 2009 年 8 月发布，云南省按照国家规定增补地方目录、组织招标，至 2010 年初方完成基本药物招标并在基层医疗机构按照中标价销售。因此，公司 2009 年度尚未按照中标价销售基本药物。

单位：万元

年份	公司在云南市场销售的非中标基本药物单品				
	数量	零售收入	占经营单品比例	占云南零售收入的比例	毛利率
2009	1,442	30,958.45	9.84%	26.71%	33.60%
2010	1,429	34,052.16	9.97%	22.90%	32.29%
2011	1,388	40,867.75	11.69%	23.56%	34.73%

注：虽然基本药物制度自 2009 年 8 月后开始实行，为保持可比性，本表 2009 年基本药物销售情况以全年列示。

公司在云南经营的基本药物中标单品零售收入占公司云南市场零售收入的比例为：2010 年 2.44%、2011 年 2.30%，零售毛利率 2010 年 11.61%、2011 年 9.42%。由此可见，实行零差价销售的中标基药单品的毛利率较低，但该类药品在公司云南市场所有药品中销售占比较小，不会对公司的经营产生重大影响。而对于非中标基本药物单品，价格不受零差价政策的限制，该类药品 2009-2011 年零售毛利率分别为 33.60%、32.29%及 34.73%。公司作为大型医药零售连锁企业，在国家出台限价前基本药品售价均低于国家限价，公司销售非中标基本药物单品毛利率接近公司平均毛利率水平，因此该类药品的销售不会对公司的经营产生重大影响。

通过访谈药品流通行业专家及对公司报告期经营情况分析，保荐机构认为，短期来看，新医改政策的推行对发行人的影响十分有限，不会对发行人后续的经营活动造成实质性的困难。长期来看，医疗体制改革中长期规划及近期三年实施方案为医药市场的扩容提供了政策支持，新医改具体措施的逐步落实及《全国药品流通行业发展规划纲要（2011-2015）》的推出，将为医药企业的发展提供巨大的机遇。发行人作为药品连锁零售的十强企业，如能较好地抓住机遇，将会随着

新医改的逐步推行同步发展。

（五）公司报告期内销售情况

1、销售收入情况

单位：元

项目	2011 年	2010 年	2009 年
主营业务收入	2,182,023,739.10	1,834,128,563.40	1,442,661,421.02
其他业务收入	36,484,484.06	16,037,379.33	13,317,031.78
合计	**2,218,508,223.16**	**1,850,165,942.73**	**1,455,978,452.80**

（1）主营业务收入（分产品）：

单位：元

项目	2011 年	2010 年	2009 年
药品零售	2,012,327,643.12	1,641,197,461.30	1,236,355,462.01
便利品零售	37,432,002.99	109,521,455.56	97,988,546.54
药品批发	132,264,092.99	83,409,646.54	108,317,412.47
合　计	**2,182,023,739.10**	**1,834,128,563.40**	**1,442,661,421.02**

（2）主营业务收入（分地区）：

单位：元

项目	2011 年	2010 年	2009 年
云南地区	1,887,263,209.25	1,578,503,010.83	1,266,395,742.75
广西地区	140,751,577.29	122,878,813.64	90,898,100.41
山西地区	27,939,726.45	27,408,010.01	2,848,469.25
四川地区	98,672,270.57	85,747,832.69	70,398,662.49
贵州地区	20,736,625.40	17,131,124.08	11,153,145.64
重庆地区	6,660,330.14	2,459,772.15	967,300.48
合　计	**2,182,023,739.10**	**1,834,128,563.40**	**1,442,661,421.02**

2、前五名客户情况及业务往来情况

2009 年 1 月至 12 月主要客户销售收入情况：

序号	客户名称	营业收入（元）	占比
1	云南省医药有限公司	14,634,986.87	1.01%
2	云南东骏药业有限公司	8,549,982.08	0.59%
3	云南同丰医药有限公司	5,863,288.74	0.40%
4	云南省久泰药业有限公司	4,843,314.80	0.33%
5	云南佳能达医药有限公司	4,030,106.38	0.28%
合 计		**37,921,678.87**	**2.60%**

2010 年 1 月至 12 月主要客户销售收入情况：

序号	客户名称	营业收入（元）	占比
1	昆明市五华区人民医院	8,145,779.33	0.44%
2	云南省中医中药研究所	6,480,113.86	0.35%
3	镇康县人民医院	5,257,639.68	0.28%
4	昆明城南医院	4,632,093.65	0.25%
5	东川区中医医院	2,895,391.00	0.16%
合 计		**27,411,017.52**	**1.48%**

2011 年 1 月至 12 月主要客户销售收入情况：

序号	客户名称	营业收入（元）	占比
1	昆明制药集团股份有限公司	19,404,867.26	0.87%
2	昆明市五华区人民医院	18,136,614.12	0.82%
3	云南省中医中药研究所	6,968,604.86	0.31%
4	昆明城南医院	6,403,416.36	0.29%
5	镇康县人民医院	4,676,091.39	0.21%
合 计		**55,589,593.99**	**2.50%**

发行人的核心业务为医药零售连锁，销售主要以零售客户为主，因此发行人销售客户众多，单一零售客户销售金额较小。发行人报告期前五大客户主要为批

发类客户，销售收入占公司主营业务收入比例较低，报告期分别为 2.60%、1.48%及 2.50%。发行人注册地在昆明，主要经营网点及物流集中在云南省内，公司零售及批发业务的服务对象均依赖于营业网点及医药物流的辐射半径，因此发行人报告期前五大客户均为云南省内医疗机构及医药制药、流通企业。

报告期各年度公司前五大客户存在一定的变化，主要是公司对批发业务战略重点调整的结果：2009 年发行人批发业务主要是医药商业公司的调拨业务，调拨业务是医药商业公司互相调配商品品种和货源余缺，形成双方既有销售又有药品购进的格局，因此 2009 年的前五大客户主要是医药商业公司；2010 年发行人考虑到医药商业公司调拨业务需要占用一定资金，毛利较低，同时为了配合国家新医改政策的实施，重点发展医院药房托管业务，因此 2010 年的前五大客户主要是医院；2011 年公司在坚持医院药房托管业务的同时，加大了对全资子公司云南鸿翔中药科技有限公司向制药企业供应药材原料的业务，因此 2011 年的前五大客户主要是医院和制药企业。

报告期内发行人主要客户均为云南省内规模较大医药企业或云南省内公立医院，如昆明制药集团股份有限公司为 A 股上市公司（600422），云南省医药有限公司为 A 股上市公司云南白药（000538）的控股子公司，云南东骏药业有限公司、云南同丰医药有限公司、云南佳能达医药有限公司、云南省久泰药业有限公司均为云南省内大中型医药流通企业，云南腾冲制药厂为省内规模较大的制药企业，昆明市五华区人民医院、云南省中医中药研究所、镇康县人民医院、东川区中医医院等均为云南省内公立医院。

经保荐机构核查，发行人董事、监事、高级管理人员及核心技术人员，主要关联方或持公司 5%以上股份的股东在前五名客户中不存在持股、投资等权益关系。

保荐机构核查了发行人报告期内前五大客户的工商登记资料，并函证或实地走访了主要客户，通过与各企业负责人访谈的方式，充分核实了发行人与前五大客户之间交易往来情况，内容包括销售金额、销售数量、销售种类、销售价格及结算方式等。通过查阅工商登记资料、函证及实地访谈，保荐机构认为发行人报告期内前五大客户销售情况真实可靠。

（六）公司报告期内采购情况

2009 年 1 月至 12 月前 5 名供应商采购情况：

序号	供应商名称	采购金额（万元）	占比
1	云南省医药有限公司	22,061.72	23.70%
2	云南医药工业股份有限公司	5,973.07	6.42%
3	云南鸿翔中草药有限公司	4,918.40	5.28%
4	昆明中药厂有限公司	2,937.79	3.16%
5	昆明制药集团医药商业有限公司	2,550.86	2.74%
合 计		38,441.84	41.30%

2010 年 1 月至 12 月前 5 名供应商采购情况：

序号	供应商名称	采购金额（万元）	占比（%）
1	云南省医药有限公司	31,930.21	25.43%
2	云南医药工业股份有限公司	5,522.89	4.40%
3	昆明制药集团医药商业有限公司	3,488.99	2.78%
4	昆明中药厂有限公司	2,136.02	1.70%
5	云南东骏药业有限公司	1,493.23	1.19%
合 计		44,571.34	35.50%

2011 年 1 月至 12 月前 5 名供应商采购情况：

序号	供应商名称	采购金额（万元）	占比（%）
1	云南省医药有限公司	36,260.00	24.70%
2	昆明制药集团医药商业有限公司	12,827.47	8.74%
3	云南医药工业股份有限公司	5,924.73	4.04%
4	安徽华源医药股份有限公司	2,394.93	1.63%
5	山东东阿阿胶股份有限公司	1,756.75	1.20%

合 计	59,163.88	40.31%

因考虑医药物流运输的辐射半径的特殊性及运输成本，普通药品多从本地大型医药综合供应商处购进，因此发行人主要供应商集中在云南省内。报告期内发行人前五大供应商中，有四家供应商为云南省内规模较大的供应商，其中云南省医药有限公司为A股上市公司云南白药（000538）的控股子公司、昆明制药集团医药商业有限公司为A股上市公司昆明制药（600422）的控股子公司、云南医药工业股份有限公司为A股上市公司南天信息（000948）的控股子公司、昆明中药厂有限公司为A股上市公司昆明制药（600422）的控股子公司。省外供应商中山东东阿阿胶股份有限公司为A股上市公司（000423），安徽华源医药股份有限公司为华润集团的控股子公司。

经保荐机构核查，除云南鸿翔中草药有限公司为实际控制人控制的其他企业外，发行人董事、监事、高级管理人员及核心技术人员，主要关联方或持公司5%以上股份的股东在前五名其他供应商中不存在持股、投资等权益关系。

保荐机构核查了发行人报告期内前五大供应商的工商登记资料，并函证或实地走访上述主要供应商，通过与各企业主要负责人访谈的方式，核实了发行人与前五大供应商之间交易往来情况，内容包括采购金额、采购数量、采购种类、采购价格及结算方式等。通过查阅工商登记资料、函证及实地访谈，保荐机构认为发行人报告期内前五大供应商采购情况真实可靠。

（七）公司与主要客户、供应商的权益关系

除阮鸿献、刘琼合计持有鸿翔中草药100%的股权外，公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员，主要关联方或持公司5%以上股份的股东在前五名其他客户或供应商中不存在持股、投资等权益关系。

（八）公司报告期内连锁药店拓展情况

截至2011年12月31日，公司拥有1,505家直营连锁店，其中：云南1,200家、广西151家、四川75家、贵州32家、山西31家、重庆16家。

地区	门店新增数量（家）		
	2011年	2010年	2009年

云南	146	187	122
广西	13	63	11
四川	26	8	4
贵州	6	7	9
重庆	8	6	1
山西	-3	13	21
合计	**196**	**284**	**168**

（九）公司安全生产及环保情况

1、公司安全经营情况

本公司认真贯彻执行国家各项安全生产政策法规，重视安全经营。公司制定了《消防安全检查管理制度》、《防损巡检制度》等一系列安全管理制度，并在行政部下设置防损组，负责公司安全管理工作；以各连锁药店的店长为门店安全工作的第一责任人，全面负责门店一切安全事宜；对公司重要部门、重点岗位进行监控、及早排除问题隐患，保证日常经营活动的顺利进行。

自设立以来，公司及下属子公司无重大安全事故发生，未受到安全监管部门重大处罚。

保荐机构意见：发行人及其子公司设立以来，未发生重大安全事故，未因违反安全生产规定而受行政处罚。发行人制订了完善的安全生产规章制度，且有效执行。发行人的安全生产设施也符合国家关于安全生产的要求，不存在重大安全隐患。

2、环保情况

公司主营业务是医药零售连锁和医药批发，隶属于医药流通行业，经营过程中不产生废水、废气和固体废弃物等污染物。公司生产经营活动不存在高危险、重污染的情况。自本公司成立以来，从未有因环境保护原因受到处罚的情形。昆明市环境保护局已出具昆环证【2011】第 7 号、【2011】第 52 号、【2012】第 2 号环境保护守法证明，证明公司自 2008 年 1 月 1 日至 2010 年 12 月 31 日、2011 年 1 月 1 日至 2011 年 6 月 30 日、2011 年 7 月 1 日至 2011 年 12 月 31 日在环境保护方面遵守了国家和地方法律、法规的规定；无重大污染事故发生，无违法和

受环境行政处罚的情况。

公司全资子公司中药科技主营业务为中药材生产加工及中药材、中药饮片销售，自成立以来环境保护情况良好，昆明市五华区环保局已分别于 2011 年 7 月 1 日、2012 年 2 月 19 日出具无违法及环保罚款的相关证明，证明自公司成立至证明出具之日起，未发生过环境污染事故和违反环境保护法律法规的行为，无因环境保护相关规定而受到处罚的记录，生产经营过程未造成环境污染，符合国家和地方规定的环保要求。

保荐机构认为：发行人及其子公司的生产经营活动符合有关环境保护的要求，最近三年不存在因环境保护而受到国家有关部门处罚的情形。

发行人律师认为：发行人的生产经营活动符合有关环境保护的要求，发行人最近三年没有因违反环境保护方面的法律法规而被处罚的情况。

五、与发行人业务有关的主要固定资产和无形资产

（一）主要固定资产情况

公司主要固定资产包括房屋建筑物、货架柜台、电器及电子设备及机动车辆等，公司依法拥有相关的产权或使用权的权益证明文件。根据中审亚太审【2012】020010 号审计报告，截至 2011 年 12 月 31 日，固定资产情况如下：

单位：万元

类别	资产原值	累计折旧	净值	成新率
房屋、建筑物	9,509.37	458.38	9,050.99	95.18%
机器设备	602.41	50.56	551.86	91.61%
电器及电子设备	4,257.59	2,827.55	1,430.04	33.59%
机动车辆	950.30	511.03	439.26	46.22%
非机动车辆	98.62	23.57	75.06	76.11%
工具用具	198.04	54.64	143.39	72.41%
货架柜台	5,149.68	2,931.91	2,217.77	43.07%
合计	**20,766.01**	**6,857.64**	**13,908.37**	**66.98%**

截至 2011 年 12 月 31 日，本公司固定资产综合成新率为 66.98%，主要固定

资产均可正常使用，不会对公司生产经营造成重大影响。

1、主要经营设备

截至 2011 年 12 月 31 日，本公司及下属子公司主要经营设备情况如下：

单位：元

所属公司名称	固定资产名称	数量	原值	净值	成新率
鸿翔一心堂	货架柜台	54,616	41,775,974.53	16,618,003.98	39.78%
	服务器	44	7,718,642.18	520,323.72	6.74%
	机动车辆	60	7,413,949.22	3,170,048.40	42.76%
	电脑	3,926	11,427,299.54	2,297,991.27	20.11%
广西一心堂	货架柜台	3,339	5,497,998.50	2,885,112.58	52.48%
	机动车辆	4	391,598.00	203,041.86	51.85%
	空调	107	799,635.19	228,132.52	28.53%
	电脑	350	1,111,295.90	233,192.29	20.98%
贵州一心堂	货架柜台	1,419	659,634.40	398,097.71	60.35%
	机动车辆	2	84,507.00	26,170.35	30.97%
	电脑	68	132,762.36	36,953.37	27.83%
四川一心堂	货架柜台	4,302	1,886,919.46	1,108,995.32	58.77%
	机动车辆	1	79,500.00	59,045.31	74.27%
	电脑	207	565,370.53	170,989.24	30.24%
来福一心堂	货架柜台	952	1,033,691.35	705,844.14	68.28%
	机动车辆	3	231,318.00	124,514.06	53.83%
	电脑	96	210,219.53	23,139.90	11.01%
重庆一心堂	货架柜台	148	330,095.42	272,771.68	82.63%
	机动车辆	2	125,398.00	91,884.98	73.27%
	电脑	24	73,839.32	31,203.56	42.26%
中药科技	货架柜台	144	312,495.81	188,907.65	60.45%
	机动车辆	1	73,030.78	39,079.24	53.51%
	电脑	116	244,876.50	53,309.38	21.77%
	岛津高效液相色谱仪	2	114,067.35	73,430.86	64.38%

2、房屋建筑物

截至 2011 年 12 月 31 日，本公司及下属子公司拥有的主要经营性房屋产权情况如下：

所有权人	房产证号	位置	建筑面积（㎡）	他项权利
鸿翔一心堂	昆房权证（昆明市）字第 200968215 号	昆明高新开发区虹山金鼎科技园 9 号平台厂房 1-2 层，办公 1-4 层	4,081.50	-
鸿翔药业（注）	昆明市房权证西房管字第 200612761 号	昆明市马街村委会	2,060.79	-
鸿翔一心堂	大理市房权证大字第 992792 号	大理古城复兴路 342 号	1,639.46	-

注：根据公司 2007 年 12 月 1 日股东会决议，因该项资产（昆明市房权证西房管字第 200612761 号）不能给公司带来可预期的经济利益流入，公司决定核销该项资产。

（二）主要无形资产情况

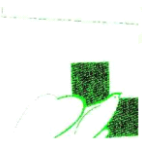
1、土地使用权

截至 2011 年 12 月 31 日，本公司及下属子公司土地使用权情况如下：

土地证号	位置	使用权人	用途	面积（㎡）	终止日期	他项权利
昆国用（2009）第 00602 号	金鼎山北路	鸿翔一心堂	工业	4,331.62	2048-2-23	-
昆国用（2009）第 00607 号	呈贡县洛羊镇大新册	鸿翔一心堂	工业	56,128.30	2057-6-30	抵押
大国用（2011）第 00246 号	大理市大理镇复兴路 340 号	鸿翔一心堂	商业	1,236.75	2044-11-5	-

2、商标使用权

截至 2011 年 12 月 31 日，公司及下属子公司拥有的注册商标如下：

序号	注册证号	商标名称	类别	注册公告日期	截止日期	注册人
1	1262720		5	2009-4-14	2019-4-13	鸿翔一心堂
2	1302714		5	1998-4-15	2019-8-13	鸿翔一心堂
3	1525853		5	2001-2-21	2021-2-20	鸿翔一心堂
4	1566670		29	2001-5-7	2021-5-6	鸿翔一心堂
5	1571582		32	2001-5-14	2021-5-13	鸿翔一心堂
6	1687348		32	2001-12-21	2021-12-20	鸿翔一心堂
7	1690953		29	2001-12-28	2021-12-27	鸿翔一心堂
8	1720446		5	2002-2-28	2012-2-27	鸿翔一心堂
9	1946918		35	2002-11-28	2012-11-27	鸿翔一心堂
10	1968895		30	2006-1-21	2016-2-20	鸿翔一心堂
11	2024250		5	2003-2-7	2013-2-6	鸿翔一心堂

12	3150427	森林印象	30	2003-5-28	2013-5-27	鸿翔一心堂
13	3150428	膳坊 BAI SHAN FANG	29	2003-4-21	2013-4-20	鸿翔一心堂
14	4405493		30	2007-6-14	2017-6-13	鸿翔一心堂
15	4841770		44	2009-4-21	2019-4-20	鸿翔一心堂
16	4841771		40	2009-4-14	2019-4-13	鸿翔一心堂
17	4841772		35	2009-9-7	2019-9-6	鸿翔一心堂
18	4841773		32	2009-4-7	2019-4-6	鸿翔一心堂
19	4841774	鸿翔一心堂 HONGXIANG YIXINTANG	30	2009-5-14	2019-5-13	鸿翔一心堂
20	4841776		16	2009-1-14	2019-1-13	鸿翔一心堂
21	4841777		10	2008-7-14	2018-7-13	鸿翔一心堂
22	4841778		5	2008-11-14	2018-11-13	鸿翔一心堂
23	4841779		3	2009-4-14	2019-4-13	鸿翔一心堂
24	5313139	红 云	5	2009-7-28	2019-7-27	鸿翔一心堂

25	6238196	六分钟	32	2011-1-21	2021-1-20	鸿翔一心堂
26	6238197		32	2010-6-21	2020-6-20	鸿翔一心堂
27	6238201	六分钟	16	2010-2-21	2020-2-20	鸿翔一心堂
28	6238202		21	2010-6-21	2020-6-20	鸿翔一心堂
29	6238203	六分钟	21	2010-2-14	2020-2-13	鸿翔一心堂
30	6238207		30	2011-1-21	2021-1-20	鸿翔一心堂
31	6980443	滇南本草堂	3	2010-9-21	2020-9-20	鸿翔一心堂
32	6980445	一心堂	29	2010-12-14	2020-12-13	鸿翔一心堂
33	6980446		10	2010-5-28	2020-5-27	鸿翔一心堂
34	6980447	一心堂	35	2010-9-7	2020-9-6	鸿翔一心堂
35	6980448		45	2010-7-7	2020-7-6	鸿翔一心堂
36	6980449		44	2010-7-21	2020-7-20	鸿翔一心堂
37	6980450		43	2010-7-21	2020-7-20	鸿翔一心堂

38	6980451		42	2010-10-7	2020-10-6	鸿翔一心堂
39	6980452		41	2010-10-7	2020-10-6	鸿翔一心堂
40	6980453		29	2010-4-21	2020-4-20	鸿翔一心堂
41	6980454	心之堂	10	2010-5-28	2020-5-27	鸿翔一心堂
42	6980456		3	2010-6-7	2020-6-6	鸿翔一心堂
43	6980457		44	2010-8-21	2020-8-20	鸿翔一心堂
44	6980459	滇南本草堂	30	2010-6-21	2020-6-20	鸿翔一心堂
45	6980460		29	2010-4-21	2020-4-20	鸿翔一心堂
46	6980462		5	2010-9-28	2020-9-27	鸿翔一心堂
47	6980480	心之堂	44	2010-8-14	2020-8-13	鸿翔一心堂
48	6980843		40	2010-6-21	2020-6-20	鸿翔一心堂
49	6980844		39	2010-10-7	2020-10-6	鸿翔一心堂
50	6980845		38	2010-6-21	2020-6-20	鸿翔一心堂
51	6980846		37	2010-6-21	2020-6-20	鸿翔一心堂
52	6980847		36	2010-6-21	2020-6-20	鸿翔一心堂

53	6980848		35	2010-8-14	2020-8-13	鸿翔一心堂
54	6980849		34	2010-6-7	2020-6-6	鸿翔一心堂
55	6980850		33	2010-5-28	2020-5-27	鸿翔一心堂
56	6980851		32	2010-5-28	2020-5-27	鸿翔一心堂
57	6980852		31	2010-4-21	2020-4-20	鸿翔一心堂
58	6980853		30	2010-5-28	2020-5-27	鸿翔一心堂
59	6980854		29	2010-5-14	2020-5-13	鸿翔一心堂
60	6980855		28	2010-9-7	2020-9-6	鸿翔一心堂
61	6980856		27	2010-8-28	2020-8-27	鸿翔一心堂
62	6980857		26	2010-9-7	2020-9-6	鸿翔一心堂
63	6980858		25	2010-8-28	2020-8-27	鸿翔一心堂
64	6980859		24	2010-9-7	2020-9-6	鸿翔一心堂
65	6980860		23	2010-9-7	2020-9-6	鸿翔一心堂
66	6980861		22	2010-9-7	2020-9-6	鸿翔一心堂
67	6980862		21	2010-5-28	2020-5-27	鸿翔一心堂
68	6980863		20	2010-5-28	2020-5-27	鸿翔一心堂

69	6980864		19	2010-7-14	2020-7-13	鸿翔一心堂
70	6980865		18	2010-9-7	2020-9-6	鸿翔一心堂
71	6980866		17	2010-6-14	2020-6-13	鸿翔一心堂
72	6980867		16	2010-6-7	2020-6-6	鸿翔一心堂
73	6980868		15	2010-5-21	2020-5-20	鸿翔一心堂
74	6980869		14	2010-5-21	2020-5-20	鸿翔一心堂
75	6980870		13	2010-9-21	2020-9-20	鸿翔一心堂
76	6980871		12	2010-5-28	2020-5-27	鸿翔一心堂
77	6980872		11	2010-9-21	2020-9-20	鸿翔一心堂
78	6980873		10	2010-5-28	2020-5-27	鸿翔一心堂
79	6980874		9	2010-9-21	2020-9-20	鸿翔一心堂
80	6980875		8	2010-9-21	2020-9-20	鸿翔一心堂
81	6980876		7	2010-6-7	2020-6-6	鸿翔一心堂
82	6980877		6	2010-6-7	2020-6-6	鸿翔一心堂
83	6980878		5	2010-7-28	2020-7-27	鸿翔一心堂

84	6980879		4	2010-7-21	2020-7-20	鸿翔一心堂
85	6980880		3	2010-6-7	2020-6-6	鸿翔一心堂
86	6980881		2	2010-7-21	2020-7-20	鸿翔一心堂
87	6980882		1	2010-7-28	2020-7-27	鸿翔一心堂
88	7192300		35	2010-9-14	2020-9-13	鸿翔一心堂
89	7192301	鸿翔一心堂 HONGXIANG YIXINTANG	30	2010-10-7	2020-10-6	鸿翔一心堂
90	7192302		3	2010-7-21	2020-7-20	鸿翔一心堂
91	7192303		5	2010-8-21	2020-8-20	鸿翔一心堂
92	7192304	鸿翔一心堂 HONGXIANG YIXINTANG	10	2010-9-7	2020-9-6	鸿翔一心堂
93	7192305		16	2010-7-21	2020-7-20	鸿翔一心堂
94	7192306		20	2010-7-21	2020-7-20	鸿翔一心堂
95	7192308	星际元	5	2010-8-21	2020-8-20	鸿翔一心堂
96	7192309		3	2010-7-21	2020-7-20	鸿翔一心堂
97	7192380	心之堂	32	2010-7-21	2020-7-20	鸿翔一心堂
98	7192381		40	2010-9-28	2020-9-27	鸿翔一心堂

99	7192382		25	2010-9-14	2020-9-13	鸿翔一心堂
100	7192383		20	2010-7-21	2020-7-20	鸿翔一心堂
101	7192384		16	2010-7-21	2020-7-20	鸿翔一心堂
102	7192400	一心堂	20	2010-11-14	2020-11-13	鸿翔一心堂
103	7192401		16	2010-11-14	2020-11-13	鸿翔一心堂
104	7192402		5	2010-9-28	2020-9-27	鸿翔一心堂
105	7192405	一心堂	35	2010-9-14	2020-9-13	鸿翔一心堂
106	7192406	鸿翔一心堂 HONGXIANG YIXINTANG	44	2010-9-7	2020-9-6	鸿翔一心堂
107	7192407		40	2010-9-28	2020-9-27	鸿翔一心堂
108	7192408		32	2010-7-21	2020-7-20	鸿翔一心堂
109	7192409		29	2010-9-28	2020-9-27	鸿翔一心堂
110	7192418	一心堂	32	2010-7-21	2020-7-20	鸿翔一心堂
111	7316766	贝之帝	3	2010-8-7	2020-8-6	鸿翔一心堂
112	7316812	童王	3	2010-8-7	2020-8-6	鸿翔一心堂
113	7316853	草目	5	2010-9-21	2020-9-20	鸿翔一心堂

114	7323949	滇南本草堂	5	2010-10-28	2020-10-27	鸿翔一心堂
115	7323958	阮氏	5	2010-9-14	2020-9-13	鸿翔一心堂
116	7323967	润光	5	2010-10-14	2020-10-13	鸿翔一心堂
117	7323984	十通	5	2010-9-14	2020-9-13	鸿翔一心堂
118	7326883	兰之泉	5	2010-9-21	2020-9-20	鸿翔一心堂
119	7326909	宫原堂	5	2010-9-21	2020-9-20	鸿翔一心堂
120	7326940	爱斯赛斯	10	2010-8-14	2020-8-13	鸿翔一心堂
121	7328812	森林印象	30	2010-8-14	2020-8-13	鸿翔一心堂
122	7330086	千幻	10	2010-8-14	2020-8-13	鸿翔一心堂
123	7330099	森林印象	32	2010-8-21	2020-8-20	鸿翔一心堂
124	7330123		29	2010-10-14	2020-10-13	鸿翔一心堂
125	7611750	星际元	30	2010-11-14	2020-11-13	鸿翔一心堂
126	7618934		30	2010-12-21	2020-12-20	鸿翔一心堂
127	7751373	六分钟	35	2011-1-21	2021-1-20	鸿翔一心堂

128	7751422		35	2011-1-21	2021-1-20	鸿翔一心堂
129	7324016	西斯尔	5	2011-2-7	2021-2-6	鸿翔一心堂
130	7896918		5	2011-1-21	2021-1-20	鸿翔一心堂
131	7897017		3	2010-12-28	2020-12-27	鸿翔一心堂
132	7896962		30	2011-1-7	2021-1-6	鸿翔一心堂
133	8303351	切达洛 Qie da luo	5	2011-5-21	2021-5-20	鸿翔一心堂
134	8303404		5	2011-5-21	2021-5-20	鸿翔一心堂
135	8303890		5	2011-5-21	2021-5-20	鸿翔一心堂
136	8303545		5	2011-5-21	2021-5-20	鸿翔一心堂
137	6238205	六分钟	29	2011-04-14	2021-04-13	鸿翔一心堂
138	8303616		5	2011-6-14	2021-6-13	鸿翔一心堂
139	8303486		5	2011-6-14	2021-6-13	鸿翔一心堂

140	6980469	心之堂	30	2011-5-17	2021-5-6	鸿翔一心堂
141	6238206	6分钟	30	2011-4-14	2024-4-13	鸿翔一心堂
142	7192419		25	2010-12-14	2020-12-13	鸿翔一心堂
143	7192417	一心堂	40	2011-2-21	2021-2-20	鸿翔一心堂
144	7192403		3	2011-2-14	2021-2-13	鸿翔一心堂
145	8343017	卉品 HUIPING	30	2011-6-7	2021-6-6	鸿翔一心堂
146	8343164	舒显	5	2011-6-7	2021-6-6	鸿翔一心堂
147	8343436	知夫者	5	2011-6-7	2021-6-6	鸿翔一心堂
148	8721774	鸿翔一心堂 HONGXIANG YIXINTANG	41	2011-10-14	2021-10-13	鸿翔一心堂
149	8721646	鸿翔一心堂 HONGXIANG YIXINTANG	39	2011-10-14	2021-10-31	鸿翔一心堂
150	4841775	鸿翔一心堂 HONGXIANG YIXINTANG	25	2009-5-21	2019-5-20	鸿翔一心堂
151	8684551	莱贝森	30	2011-10-7	2021-10-6	鸿翔一心堂
152	8684449	丽度	30	2011-10-7	2021-10-6	鸿翔一心堂
153	8343495	良消 LANGXIAO	5	2011-9-7	2021-9-6	鸿翔一心堂

154	8684625	世黛	3	2011-10-7	2021-10-6	鸿翔一心堂
155	8684156	秀泽	3	2011-11-14	2021-11-13	鸿翔一心堂
156	8343281	伊泉	5	2011-8-28	2021-8-27	鸿翔一心堂
157	8684426	优族	30	2011-10-7	2021-10-6	鸿翔一心堂
158	8684392	云野	30	2011-10-7	2021-10-6	鸿翔一心堂

3、专利情况

截至 2011 年 12 月 31 日，公司及下属子公司拥有的专利情况如下：

专利类型	专利名称	专利号	专利权人	授权公告日
外观设计专利	广告柱	ZL2008 3 0086422.0	鸿翔一心堂	2009-9-16
外观设计专利	门店招牌（1）	ZL2008 3 0086417.X	鸿翔一心堂	2009-9-9
外观设计专利	门店招牌（2）	ZL2008 3 0086418.4	鸿翔一心堂	2009-9-9
外观设计专利	门店招牌（3）	ZL2008 3 0086419.9	鸿翔一心堂	2009-9-9
外观设计专利	门店招牌（4）	ZL2008 3 0086420.1	鸿翔一心堂	2009-9-9
外观设计专利	门店招牌（5）	ZL2008 3 0086421.6	鸿翔一心堂	2009-9-16

4、药品经营质量管理规范（GSP）证书

截至本招股说明书签署日，公司及下属子公司取得了以下药品经营质量管理规范（GSP）证书：

证书编号	企业名称	认证范围	发证机关	有效期至
A-YN08-031	鸿翔一心堂	批发（中药材、中成药、中药饮片、化学原料药、化学制剂药、抗生素、生化药品、生物制品（不含血液制品，不含疫苗））	云南省食品药品监督管理局	2013-10-13
B-GX11-010	广西一心堂	零售连锁	广西自治区食品药品监督管	2016-7-24

			理局	
B-GZ06-044	贵州一心堂	零售连锁	贵州省食品药品监督管理局	2012-1-22（注）
B-SC08-0235	四川一心堂	中成药、中药材、中药饮片、化学药制剂、抗生素制剂、生化药品、生物制品（不含预防性生物制品）	四川省食品药品监督管理局	2014-1-4
B-SX10-20030	来福一心堂	零售连锁（中成药、中药饮片、化学药制剂、抗生素、生化药品、生物制品（除疫苗））	山西省食品药品监督管理局	2015-11-24
A-YN10-105	中药科技	中药饮片、中药材、中成药（仅限阿胶、建曲、半夏曲、六神曲、青黛、清艾条、药艾条、芒硝、冰片、龙血竭、龟甲胶、胆南星、复方鸡血藤膏、鹿角胶）的批发经营	云南省食品药品监督管理局	2015-7-11
A-YN11-021	鸿云药业	中成药，化学药制剂，抗生素，生化药品，生物制品（不含血液制品、不含疫苗）的批发	云南省食品药品监督管理局	2016-5-24
A-CQ11-484	重庆一心堂	化学原料药及其制剂、抗生素原料药及其制剂、生化药品、中成药、中药材、中药饮片、生物制品（除疫苗、血液制品）	重庆市食品药品监督管理局	2016-6-23

注：贵州一心堂 GSP 证书 2012 年 1 月 22 日到期，公司已于 2011 年 9 月 10 日向其所在地贵州省黔西南州食品药品管理局递交初审材料，经黔西南州食品药品监督管理局初验合格，并于 2011 年 10 月 12 日将申报材料递交到贵州省食品药品监督管理局。因贵州省局一时无法抽调现场验收人员，验收工作尚未完成。发行人已取得贵州省食品药品监督管理局证明文件，同意公司在 GSP 延期认证办理过程中仍可照常营业。

5、药品生产质量管理规范（GMP）证书

截至本招股说明书签署日，公司下属子公司中药科技取得了以下药品生产质量管理规范（GMP）证书：

证书编号	所属公司	认证范围	发证机关	有效期至
滇 J0011	中药科技	中药饮片（含直接口服饮片，净制、切制、炒制、炙制、蒸制、锻制；含毒性饮片）	云南省食品药品监督管理局	2013-3-16

6、公司下属药店拥有的证照及房产、土地权属情况

截至2011年12月31日，公司共有直营门店1,505家，已全部取得营业执照及药品经营许可证，其他证照情况及房产、土地使用情况如下：

（1）GSP认证

已取得GSP认证的门店共1,368家，已提交GSP认证申报材料的门店共80家，正在准备申请GSP认证申报的门店共57家。

（2）食品卫生许可证/食品流通许可证

已取得食品卫生许可证（食品流通许可证）的门店共1,432家，无此经营范围故不需要办理该证照的门店共73家。

（3）医疗器械经营许可证

已取得医疗器械经营许可证的门店共1,258家，不经营医疗器械产品故不需要办理该证照的门店共247家。

（4）房产权属情况

截至2011年12月31日，发行人及其子公司下属各门店的租赁房产总面积222,719.79平方米，除地址为大理古城复兴路342号的门店是公司自有房产外，发行人其他所有门店房产均为租赁。门店房产租赁权属具体情况及对公司盈利贡献情况如下：

单位：万元

门店房屋产权情况		占门店总租赁面积比例	2011 年 1-12 月			
			产生收入	占总收入比例	产生利润	占总利润比例
提供房产证及办理租赁备案情况	已提供房产证且已办理租赁备案登记	33.38%	73,309.55	35.76%	10,928.09	37.73%
	已提供房产证但未办理租赁备案登记	37.53%	71,292.32	34.78%	9,314.89	32.16%
	未提供房产证但办理租赁备案登记	11.73%	24,179.77	11.80%	3,730.16	12.88%
	合计（产权无瑕疵）	82.64%	168,781.64	82.34%	23,973.15	82.77%
	未提供房产证且未办理租赁备案登记	17.36%	33,421.68	16.31%	4,667.76	16.12%
合 计（注）		100%	202,203.32	98.65%	28,640.90	98.88%
其他情况	已设置抵押房产	2.80%	5,044.73	2.46%	717.21	2.48%
	租赁军队房产	1.57%	2,555.56	1.25%	416.92	1.44%

注：合计数为租赁门店产生收入及利润，不包括自有产权门店和 2011 年初存在而 2011 年 12 月 31 日已拆门店等产生收入及利润。

由上表可以看出：

①公司门店租赁房产中占门店总租赁面积 82.64%的房屋已提供房产证或已办理租赁备案登记，该类门店无产权瑕疵，产生收入占公司总收入的 82.34%，产生利润占总利润的 82.77%。

②占门店总租赁面积 17.36%的房屋未提供房产证且未办理租赁备案登记，该类门店产生收入占公司总收入 16.31%，产生利润占总利润的 16.12%。公司存在产权瑕疵的门店占比较小，对公司盈利贡献较小，且该类门店中占比 78.67%房产的相应租赁合同已在合同中约定，若租赁房产的产权或出租人权利存在瑕疵，则承租人有权要求赔偿由此造成的损失。因此由于该部分房产产权瑕疵对公司持续盈利能力造成的影响极小。

③占门店总租赁面积 2.80%的房屋在租赁关系成立前已被设置抵押，对门店持续经营存在一定风险。该类门店产生收入占公司总收入 2.46%，产生利润占总利润 2.48%。由于该类门店占比较小，对公司盈利贡献较小，且其中 45.45%租赁房产承租人可以援引租赁合同向出租人要求赔偿由此造成的损失，因此由于该部分房产产权瑕疵对公司持续盈利能力造成的影响极小。

④占门店总租赁面积 1.57%的房产为军队出租房产，其中占比 88.02%的房产并未取得《军队房地产租赁许可证》，存在一定的法律瑕疵，并可能导致租赁关系的提前终止。该类门店产生收入占公司总收入 1.25%，产生利润占总利润 1.44%。由于该类门店占比较小，对公司盈利贡献较小，因此由于该部分房产产权瑕疵对公司持续盈利能力造成的影响极小。

此外，公司设立至今并无仅因租赁房产产权瑕疵而导致门店被迫搬迁、关闭的情形。同时，由于：①公司在新店装修时，所拟定的装修方案和使用的材料都按便于拆除及重复使用的方式进行装修，以能够较大限度的降低公司因门店拆除、搬迁所带来的装修损失；②公司拟定了关于门店拆除、搬迁的相关制度、流程，如有门店拆除、搬迁，其店内的资产、商品等物资将会在较短时间内按流程完成退库或店间调拨，从而避免或减小了因门店拆除、搬迁所带来的经营损失；③公司目前下属的零售连锁门店已形成了棋盘化的网络布局，能够有效实现门店间的相互支持和支撑。棋盘化的网络布局大幅提高了整体系统的可靠性，在总部管理系统、信息系统统一支持下，各网点之间形成一个众多门店有机组合而成的

经营网络体系，提高了经营效率、快速反应能力以及经营网络的可靠性和可再造性。棋盘化的网络布局，使得节点上单一门店对整个网络体系的重要性降低，对于部分节点上门店的搬迁、拆除，公司可以选择其他节点，及时补充完善经营网络，确保经营网络的安全和效率。因此，如未来公司门店因租赁房产产权瑕疵或出租人权利瑕疵问题导致租赁合同无效而被迫拆除、搬迁，公司的整体经营状况不会受到重大不利影响。

对于上述公司租赁房产产权瑕疵情况，公司实际控制人阮鸿献与刘琼已出具承诺函，承诺如应有权部门要求或决定、司法机关的判决、第三方的权利主张，公司及其子公司租赁的物业因产权瑕疵问题而致使该等租赁物业的房屋及/或土地租赁关系无效或者出现任何纠纷，导致公司及其子公司需要另租其他房屋及/或土地而进行搬迁并遭受经济损失、被有权部门给予行政处罚、或者被有关当事人追索的，其本人愿意无条件代公司及其子公司承担上述所有损失赔偿责任及/或行政处罚责任、代公司及其子公司承担上述所有经济损失，且自愿放弃向公司及其子公司追偿的权利。

保荐机构认为，发行人及其子公司租赁的因出租人无法提供房产证等原因构成产权瑕疵或出租人权利瑕疵的部分房产占发行人及子公司使用中房产总面积的比重较小，且对发行人盈利贡献较小，因此不会对发行人及其子公司的经营构成实质性障碍，对本次发行上市不构成重大不利影响。

（5）土地权属情况

截至 2011 年 12 月 31 日，发行人及其控股子公司共有租赁门店 1,505 家，其中占租赁房产总面积 51.11%的房产为国有出让土地上建造的房产，该部分土地权属无瑕疵；部分租赁门店房产土地权属存在瑕疵，具体情况如下：

①在集体土地上租赁房屋开设门店的情况

截至 2011 年 12 月 31 日，在公司及其控股子公司下属各门店的租赁房产中，约占租赁总面积的 8.75%的房产为集体土地上建造的房产。根据《中华人民共和国合同法》及《中华人民共和国土地管理法》的有关规定，前述租赁集体土地上房产的行为，存在一定的法律瑕疵，相关租赁合同存在被认定为无效合同的法律风险。

上述租赁房产面积占发行人及子公司门店房产总面积的比重较小，且其中

42.73%的房屋租赁合同已经房屋租赁管理部门备案，其房屋租赁关系已得到房屋租赁管理部门的认可。

②在国有划拨土地上租赁房屋开设门店的情况

截至 2011 年 12 月 31 日，在公司及其控股子公司下属各门店的租赁房产中，约占租赁总面积的 17.16%的房产为国有划拨土地上建造的房产。根据《城市房地产管理法》的规定，房屋所有权人以营利为目的将以划拨方式取得使用权的国有土地上建成的房屋出租的，应当将租金中所含土地收益上缴国家；根据国务院《城镇国有土地使用权出让和转让暂行条例》的规定，补交土地出让金或者以出租所获收益抵交土地出让金并经土地管理部门和房产管理部门批准，国有划拨土地使用权及其上的地上建筑物可以出租。上述国有划拨用地上房产的出租方并未提供就该等房产对外租赁已补交土地收益（如土地出让金）及获得土地管理部门和房产管理部门批准的证明文件，该等租赁国有划拨用地上房产的行为存在一定的法律瑕疵，可能被相关主管部门认定为不符合《城市房地产管理法》、《城镇国有土地使用权出让和转让暂行条例》关于国有划拨地上房屋租赁的相关规定从而导致租赁关系的终止。

上述租赁房产的房屋租赁合同已签订并至今持续履行，且其中约 46.14%的房屋租赁合同已经房屋租赁管理部门备案，其房屋租赁关系已得到房屋租赁管理部门的认可。

③租赁房屋土地性质不明的情况

由于部分门店租赁房产的出租方尚未提供租赁房产对应的土地证书或其他土地性质证明文件，截至 2011 年 12 月 31 日，在公司及其控股子公司下属各门店的租赁房产中，约占租赁房产总面积的 22.98%的房产土地性质不明。

根据《中华人民共和国合同法》及《中华人民共和国土地管理法》、《城市房地产管理法》、国务院《城镇国有土地使用权出让和转让暂行条例》的有关规定，如该等租赁房产对应的土地为集体用地或国有划拨用地，前述租赁集体用地或国有划拨用地上房产的行为，存在一定的法律瑕疵，可能导致租赁合同被认定无效及/或租赁关系的终止。

上述房产的房屋租赁合同已签订并至今持续履行，且其中约 53.67%的房屋租赁合同已经房屋租赁管理部门备案，其房屋租赁关系已得到房屋租赁管理部门

的认可。

④租赁房屋土地抵押情况

截至2011年12月31日，在公司及其子公司下属各门店的租赁房产中，约占租赁房产总面积的1.23%的房产对应的土地在租赁关系成立前已被设置抵押。

上述租赁房产对应的土地在租赁关系成立前已被设定抵押，根据法律规定，相应租赁关系不得对抗已登记的抵押权，即在抵押权人行使抵押权时，公司及其子公司作为承租人无法强制要求继续履行原租赁合同，但是该等租赁房产面积占发行人及子公司门店房产总面积的比重较小。

根据发行人的说明，发行人自2000年设立至2011年12月31日，并无因租赁房产产权瑕疵而导致门店被迫搬迁、关闭的情形；且发行人实际控制人阮鸿献与刘琼已就上述产权瑕疵情况出具相关承诺函。

综上所述，保荐机构认为，发行人及其子公司下属门店租赁房产因其对应的土地为集体用地、国有划拨用地或该等租赁房产因出租人尚未提供租赁房产对应的土地证而无法确定土地性质等原因构成产权瑕疵的部分房产不会对发行人及其子公司的经营构成实质性障碍，对本次发行上市不构成重大不利影响。

（三）公司主要租赁情况

本公司及下属子公司房屋租赁情况如下：

序号	使用单位	承租人	出租人	地点	面积	合同期限
1	鸿翔一心堂	鸿翔一心堂	云南云鸿房地产开发有限公司	人民西路 821 号	5,662.53 平方米	2011 年 1 月 1 日-2013 年 12 月 31 日
2	鸿翔一心堂	鸿翔药业	昆明电缆股份有限公司	昆明市高新技术产业开发区科光路 33 号	厂房一幢（9854.18 ㎡），场地一块（约 4100 ㎡），办公楼一幢三层（1754.4 ㎡）	2005年8月16日-2015 年 8 月 15 日
3	广西一心堂	广西一心堂	南宁振宁商贸投资管理有限责任公司二分公司	广西南宁市江南区亭洪路58号商贸园内6号仓二楼做办公室使用及 11 号仓对面房屋一间做食堂用	办公室 390 ㎡、食堂 71 ㎡	2011 年 7 月 1 日-2012 年 6 月 30 日
4	广西一心堂	广西一心堂	南宁振宁商贸投资管理有限责任公司二分公司	广西南宁市江南区亭洪路 58 号商贸园内 7-2 号仓做仓库使用	出租经营面积 220 ㎡	2011年11月1日-2012 年 6 月 30 日
5	广西一心堂	广西一心堂	南宁振宁商贸投资管理	广西南宁市江南区亭洪	720 平方米（仓库）	2012年1月11日-2013

			有限公司	路 58 号商贸园内 3-1 号仓		年 1 月 10 日
6	广西一心堂	广西一心堂	南宁振宁商贸投资管理有限公司	南宁市江南区亭洪路 58 号商贸园内 1 号仓	2,700 平方米	2007 年 1 月 11 日至 2012 年 10 月 31 日
7	贵州一心堂	贵州一心堂	兴义市农业和扶贫开发局	老城街 46 号门面三间及仓库	600 ㎡	2011 年 5 月 5 日至 2016 年 5 月 4 日
8	四川一心堂	四川一心堂	攀枝花山人工贸有限公司	四川省攀枝花市仁和区老环巷 64 附 1 号附 2 号	5309.25 ㎡	2010 年 10 月 28 日-2016 年 2 月 29 日
9	来福一心堂	来福一心堂	太原来福实业集团有限公司	山西省太原市郝庄新正街 88 号	办公楼 624.8，库房 808.8，宿舍 12 间	2011 年 5 月 1 日-2012 年 4 月 31 日
10	点线运输	点线运输	昆明创新园科技发展有限公司	昆明经济技术开发区经开路 3 号 2A21-5 室	60 ㎡	2011 年 6 月 2 日-2012 年 6 月 2 日
11	鸿翔一心堂	鸿翔药业	昆明公路管理段	昆明市东郊路 141 号昆明段综合楼的首层（一楼）、二层（二楼）	2,578 ㎡	2005 年 1 月 1 日-2023 年 12 月 31 日
12	中药科技	中药科技	昆明市菊花园中药材专	昆明市菊花园中药材专	808.80 ㎡	2012 年 1 月 1 日-2012

			业市场管理有限公司	业市场		年 12 月 31 日
13	重庆一心堂	鸿翔一心堂（注）	重庆城外城投资有限公司	重庆市北部新区人和街道万年三支路三号附 1-11 号第负三层 1 号	1,680 ㎡	2010 年 10 月 20 日-2015 年 7 月 19 日

注：重庆一心堂现所使用的场地由鸿翔一心堂向重庆城外城投资有限公司承租后，在 2011 年 3 月 8 日无偿提供给重庆一心堂使用。

关于公司及子公司房屋租赁情况，公司实际控制人阮鸿献、刘琼承诺：“如应有权部门要求或决定、司法机关的判决、第三方的权利主张，云南鸿翔一心堂药业（集团）股份有限公司（“公司”）及其子公司租赁的物业因产权瑕疵问题而致使该等租赁物业的房屋及/或土地租赁关系无效或者出现任何纠纷，导致公司及其子公司需要另租其他房屋及/或土地而进行搬迁并遭受经济损失、被有权部门给予行政处罚、或者被有关当事人追索的，本人愿意无条件代公司及其子公司承担上述所有损失赔偿责任及/或行政处罚责任、代公司及其子公司承担上述所有经济损失，且自愿放弃向公司及其子公司追偿的权利。”

六、特许经营权

1、药品生产许可证

证书编号	所属公司	生产范围	发证机关	有效期至
滇 20110022	中药科技	中药饮片（含直接服用饮片、净制、切制、炒制、炙制、蒸制、锻制）；毒性饮片（净制、切制、蒸制、煮制）	云南省食品药品监督管理局	2015-12-31

2、药品经营许可证

证书编号	公司名称	经营方式	经营范围	发证机关	有效期至
滇 AA8710026	鸿翔一心堂	批发	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（不含血液制品、不含疫苗），蛋白同化制剂和肽类激、麻醉药品（罂粟壳，含生壳）	云南省食品药品监督管理局	2015-5-18
桂 BA7710041 号	广西一心堂	零售（连锁）	中药饮品、中成药、化学药制剂、抗生素、生化药品、生物制品（除疫苗）	南宁市食品药品监督管理局	2016-6-1
黔 BA8590239	贵州一心堂	零售（连锁）	中药材、中药饮片、中成药、化学药制剂、抗生素、生物制品（除疫苗、血液制品）	贵州省食品药品监督管理局	2016-8-29
川 BA8120288	四川一心堂	零售（连锁）	生化药品、中药材、中药饮片、生物制品（不含预防性生物制品）、中成药、化学药制剂、抗生素制剂	四川省攀枝花食品药品监督管理局	2014-12-31
晋 BA3510018	来福一心堂	零售（连锁）	中药饮片、中成药、化学药制剂、抗生素、生化药品、生物制品（除疫苗）	山西省食品药品监督管理局	2015-1-11
滇 AA8710228	中药科技	批发	中药饮片、中药材、中成药（仅限阿胶、建曲、半夏曲、六神曲、青黛、清艾条、药艾	云南省食品药品监督管理局	2015-1-24

			条、芒硝、冰片、龙血竭、龟甲胶、胆南星、复方鸡血藤膏）的批发经营		
滇 AA8710139	鸿云药业	批发	中成药、生化药品、化学药制剂、抗生素、生物制品（不含血液制品、不含疫苗）	云南省食品药品监督管理局	2015-7-18
渝 AA0230407	重庆一心堂	批发	化学原料药及其制剂、抗生素原料药及其制剂、中成生化药品、中药材、中药饮片、生物制品（除疫苗、血液制品）	重庆市食品药品监督管理局	2016-3-1

3、医疗器械经营许可证

证书编号	所属公司	经营范围	发证机关	有效期至
滇 532102	鸿翔一心堂	三类、二类：6815 注射穿刺器械，6822 医用光学器具、仪器及内窥镜设备，6864 医用卫生材料及敷料，6866 医用高分子材料及制品，二类：6801 基础外科手术器械，6820 普通诊察器械，6821 医用电子仪器设备，6823 医用超声仪器及有关设备，6826 物理治疗康复设备，6827 中医器械，6840 临床检验分析仪器，6841 医用化验和基础设备器具，6846 植入材料及人工器官，6854 手术室、急救室、诊疗室设备及器具，6856 病房护理设备及器具，6863 口腔科材料，6865	云南省食品药品监督管理局	2016-1-11

		医用缝合材料及粘合剂		
桂 020211（PBd）	广西一心堂	III 类：一次性使用无菌注射器；一次性使用无菌注射针；高压电位治疗仪（家用）。II 类：玻璃注射器；超声雾化器；检测试纸（尿试纸）；医用制气设备（家用）；医用卫生材料及敷料；医用高分子材料及制品	广西壮族自治区食品药品监督管理局	2016-7-25
川 032418	四川一心堂	二类：基础外科手术器械；注射穿刺器械；普通诊察器械；中医器械；口腔科设备及器具；医用卫生材料及敷料；医用高分子材料及制品；医用超声仪器及有关设备；物理治疗及康复设备；医用化验和基础设备器具；医用缝合材料和粘合剂；医用电子仪器设备；手术室、急救室、诊疗室设备器具；消毒和灭菌设备及器具	四川省攀枝花食品药品监督管理局	2013-5-11
晋 010009-2009	来福一心堂	三类：6815 注射穿刺、6864 卫材敷料、6866 医用塑料。二类：6801 基础手术、6810 矫形手术、6820 普通诊察、6821 医电仪器、6822 窥镜光学、6826 理疗康复、6827 中医器械、6841 医用化验、6840 临检仪器（体外诊断试剂除外）、6854 三室设备、6855 病房护理、6857 消毒供应	山西省食品药品监督管理局	2013-12-31
滇 532090	鸿云药业	三类、二类：6815 注射穿刺器械，6857 消毒和灭菌设备和器具，6864 医用卫生材料及敷料，6866 医用高分子材料及制品；二类：6801 基	云南省食品药品监督管理局	2015-9-8

		础外科手术器械，6820 普通诊察器械，6821 医用电子仪器设备，6822 医用光学器具，仪器及内窥镜设备，6823 医用超声仪器设备，6826 物理治疗康复设备，6827 中医器械，6840 临床检验分析仪器（不含体外诊断试剂），6846 植入材料及人工器官，6854 手术室、急救室、诊疗室设备及器具，6856 病房护理设备及器具，6865 医用缝合材料及粘合剂		
渝 130126	重庆一心堂	二类：6827 中医器械，6846 植入材料和人工器官，6866 医用高分子材料及制品，6863 口腔科材料，6864 医用卫生材料及敷料，6826 物理治疗及康复设备；三类：6815 注射穿刺器械	重庆市食品药品监督管理局	2016-5-17

4、食品流通许可证/食品卫生许可证（注）

证书编号	所属公司	许可范围	发证机关	有效期至
SP5301121010020602	鸿翔一心堂	预包装食品、散装食品的批发兼零售	昆明市西山区工商行政管理局	2013-8-9
SP4501001010000288	广西一心堂	零售：乳制品（含婴幼儿配方奶粉）、预包装食品、散装食品	南宁市工商行政管理局	2012-10-31
SP5104111010000380	四川一心堂	零售；预包装食品，乳制品（含婴幼儿配方乳粉）	攀枝花市仁和区工商局	2013-4-27

SP5223001110000723	贵州一心堂	零售；预包装食品、散装食品	黔西南布依族苗族自治州工商行政管理局	2014-12-5
SP1401000910000892	来福一心堂	经营方式：零售；经营项目：预包装食品，散装食品	山西省太原市工商行政管理局	2012-10-15
SP5301001110014021	中药科技	预包装食品、散装食品的批发兼零售	云南省昆明市工商行政管理局	2014-1-7
云卫食证字（2011）第 530108-000956 号	鸿云药业	经营：保健食品	昆明市经济技术开发区卫生局	2015-4-1
SP5301001010010267	鸿云药业	预包装食品、散装食品的批发兼零售	云南省昆明市工商行政管理局	2014-3-31
SP5000001110001525	重庆一心堂	预包装食品的批发	重庆市工商行政管理局	2014-3-22

注：国家工商行政管理总局 2009 年 7 月 30 日颁布的《食品流通许可证管理办法》（国家工商行政管理总局令第 44 号）第四十条规定：食品经营者在本办法施行前已领取《食品卫生许可证》的，原许可证继续有效。原许可证许可事项发生变化或者有效期届满，食品经营者应当按照本办法的规定提出申请，经许可机关审核后，缴销《食品卫生许可证》，领取《食品流通许可证》，并按照属地管辖的原则，由当地工商行政管理机关依法监督检查。

5、公司及下属子公司拥有的其他证照

证照名称	业户名称	证书编号	经营范围	颁证部门	有效期至
云南省食用盐零售许可证	鸿翔一心堂	2006028	食用盐零售	昆明市盐务管理局	2011-5-5（注）
互联网药品信息服务资格证书	鸿翔一心堂	（云）-非经营性-2008-0002	非经营性互联网药品信息服务	云南省食品药品监督管理局	2013-4-8

四川省酒类产销许可证	四川一心堂	川酒许字第 510400202022A 号	国家名白酒零售业务	攀枝花市商务局	2012-10-27
烟草专卖零售许可证	鸿翔一心堂	530112270736	卷烟、雪茄烟	西山区烟草专卖局	2013-12-31
保健食品经营条件审核证明	广西一心堂	南食药食健【2011】03-0034 号	保健食品批发零售	南宁市食品药品监督管理局	2012-4-27
保健食品经营条件审查意见通知书	重庆一心堂	渝食药监保健经营第 20110178 号	保健食品经营	重庆市食品药品监督管理局渝北区分局	2012-7-11
中华人民共和国道路运输经营许可证	点线运输	滇交运管许可官渡字 530111010749 号	普通货运	昆明市公路运输管理局	2013-2-12

注：该证照有效期至 2011 年 5 月 6 日届满，经昆明市盐务管理局于 2011 年 5 月 6 日审验合格，准予继续经营。

七、发行人的主要技术

（一）物流技术

物流技术是指物流活动中所采用的自然科学与社会科学方面的理论、方法，以及设施、设备、装置与工艺的总称。物流技术包括运输技术、库存技术、装卸技术、包装技术、集装箱化技术和物流信息技术。

2007 年，公司引入并运行 SAP WMS（warehouse management system）仓库管理系统。2008-2011 年公司对该系统进行不断优化配置，并且增加了 WCS 系统（物流仓库控制系统）、MFC 系统（物流输送线控制系统），形成了完整成熟的物流信息系统。该套系统在物流中心的运用，一方面有效保证落实国家有关医药物流的管理和 GSP 控制，同时实现了进货管理、库存管理、订单管理、拣选作业管理、复核管理、集货集运管理、配送出库管理、商品养护管理、逆向物流管理、商品基本信息管理、在途管理等管理功能的高度集成；另一方面在该系统平台上有效集成了现阶段所需要的物流设备，如高位货架、大型叉车、自动化传输系统、电子分拣扫描系统、RF 移动终端（无线射频终端）、提升机、中央空调、自动温控设备、电动搬运车、扫描平台、打印机、托盘、周转箱、冷藏设备、GPS（全球定位系统）等物流设备。通过网络化和数字化方式，形成了完整的物流作业管理系统。同时在物流建设中，充分考虑了未来业务可能变化的情况，兼顾了技术的经济性和先进性。

1、入库流程

验收入库作业以系统MRP(物料需求计划)为基础对供应商送货实行有效的预约管理，可以根据库存情况进行有效的到货管理。验收入库作业主要通过 RF 移动终端进行操作，验收员按照 GSP 要求及单货一致、单单一致的原则按药品批次进行质量常规验收，同时扫描商品条码与托盘标签，将商品与托盘进行关联。在通过 RF 进行一次验收后，按流程设计系统会要求验收员进行二次复核，验收员在进行复核之后，确认提交数据，系统自动进行验收入库单打印。同时上架人员通过 RF 扫描托盘编码，根据系统按照上架策略提示的仓位进行上架操作。

2、补货流程

在物流作业过程中，整件商品 100%需要拆零作业，在出库箱件中 85%是拼箱出库。为充分利用存储空间和缩短拣货动线，商品在库实行严格的整零分开管理

原则。整件商品存储在整货区存储类型下面对应的仓位上面。商品出库是严格从拆零区存储类型下面的固定仓位出库。在拣选前需将商品从整货位补货到零货位。系统会根据门店 MRP 数据（物料需求计划）自动计算出补货品种及补货数量，根据补货策略自动生成补货任务，下发到 RF 移动终端，补货人员在 RF 移动终端上调取任务数据进行补货作业，同时系统对补货进度情况进行报表监控。

3、拣选流程

通过 WCS 系统（物流仓库控制系统）集成 130 台 RF 移动终端，采取集中拣配单摘果式拣配，实现高效、准确、无纸化拣选，有效降低拣选距离，最大限度的运用人工拣选能力，并且能够机动灵活的调度任务响应紧急需求。同时为复核台分配以及复核无纸化作业提供了数据基础。

4、复核流程

复核环节通过 RF 移动终端进行机动灵活的复核分配，通过扫描平台扫描拣货箱上的编码调取复核任务，通过条码复核系统进行复核，同时进行装箱作业，装箱完成系统自动生成装箱单。复核完的箱件直接从复核台推上输送线，箱件自动流向集运区，楼层间通过垂直提升机进行输送。

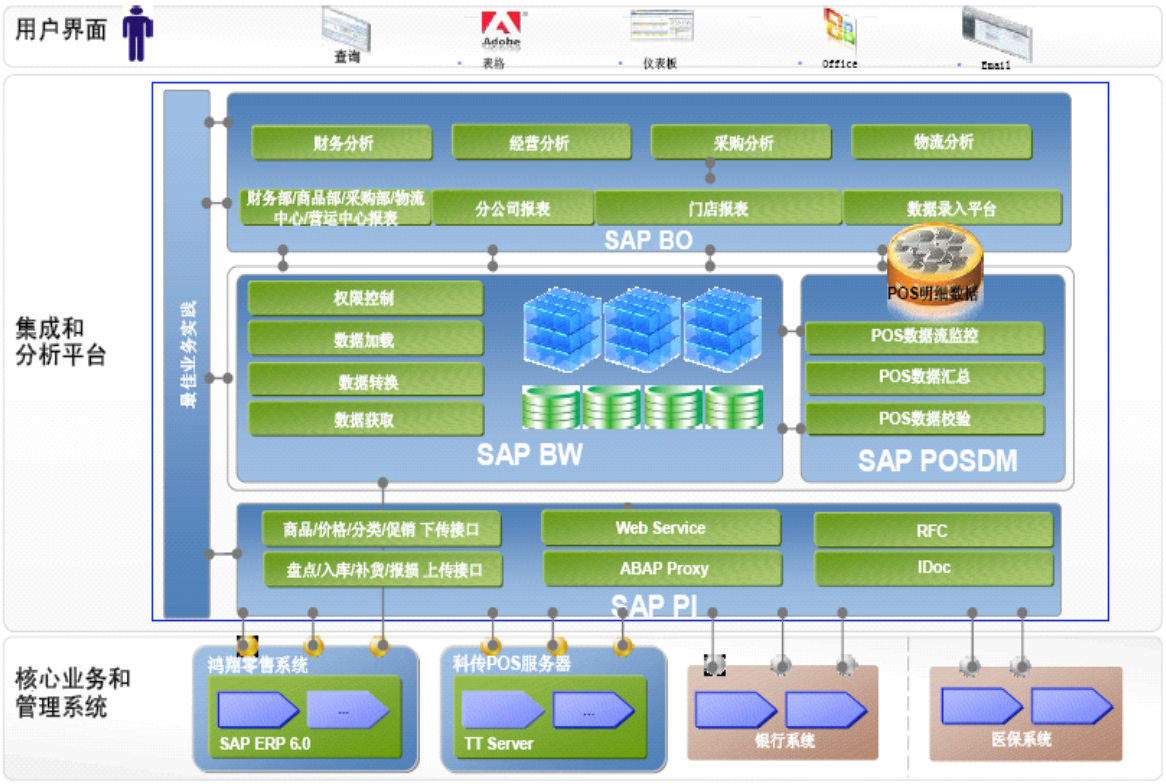
5、集运、出库流程

在输送线末端有 52 条出库分拣线，箱件经过输送线传输至分拣区之后，分拣区扫描设备会对箱件信息自动读取，同时系统会根据道口分配原则自动进行箱件的道口分配，箱件会按不同客户在指定的道口进行下道。集货人员通过 RF 移动终端扫描箱件信息关联托盘进行集货，集货完毕后通过电动托盘搬运车将托盘搬运至集运区等待出库装车。集运完成以后，系统会自动打印出送货单。出库人员通过 RF 移动终端扫描箱件或者托盘进行出库作业。

（二）信息技术

2007 年 10 月鸿翔一心堂选定 SAP 作为鸿翔一心堂信息化建设的核心信息平台，成为 SAP 在国内的第一家医药零售客户，并在 2008 年 9 月成功上线。项目成功上线后，鸿翔一心堂搭建了一个高度统一集成的信息平台，实现了财务业务一体化，提升了业务管理的精细度。

2010 年鸿翔一心堂实施商业智能系统、人力资源系统（SAP—HR 模块）以及二期优化项目，进一步实现了鸿翔一心堂“数字一体化”，即实现财务业务平台一体化和财务业务数据分析一体化。现有系统架构如下：



鸿翔一心堂业务系统主要涉及总部管理、物流管理、销售管理和财务管理四大部分。总部管理主要是通过在系统中设定系统运行的基础规则，如：主数据管理、商品分类管理、价格管理；物流管理主要涉及整个商品流转的过程，包括采购、收货、配送等；销售管理则涉及整个销售业务的过程，如：批发业务、零售业务等，以上三个部分通过在系统中的作业继而生成了第四部分财务管理部分。

SAP ERP 的财务模块和系统的其他模块有对应的接口可将收货、配送、销售等业务活动自动计入财务模块生成总会计报表，以实现财务业务一体化。同时取消了输入凭证繁琐的过程，替代手工操作。

公司为确保质量管理水平，开发了质量管理系统：

（1）企业随批药检系统

应《国务院关于加强食品等产品安全监督管理的特别规定》及其《实施意见》关于“销售者应按产品生产批次索取检验报告；不能提供检验报告的产品，不得销售”的要求，各地药监、卫生及工商管理部门纷纷组织开展商品检验报告的检查活动。公司信息中心人员自主开发了企业随批药检系统，该系统通过网络以图片形式传递药品检验报告书，节约了大量的纸张和复印费用，实现节支降耗的同时，实现了商品检验报告的高效管理和快捷传递。

（2）企业质量管理在线系统

由于国家及地方行政执法部门加强了对门店索证管理的检查力度，经常要求门店出示所经营商品的相关资料。公司信息中心人员自主开发了企业质量管理在线系统，该系统通过开发供应商档案、企业证照及品种资料的电子化管理系统，节省了大量的人力成本和纸张费用，更好地服务于门店的经营管理活动。

（三）连锁药店管理技术

以美国三大零售连锁药店（Walgreen Company、CVS Caremark Corporation、Rite Aid Corporation）为代表的国际连锁药店巨头能够成功的重要原因是其拥有独到的连锁管理体系。由于零售连锁药店经营的商品种类繁多，连锁药店分布范围较广，各地消费特点不一等原因，使连锁药店的管理相对复杂，迫使管理者不断改进管理手段，大量的科技手段被应用到连锁业的管理中来，一系列的管理技术被总结提炼。

近十年来，国际连锁商业正逐步向“管理技术＋高素质专业人员”的方向发展。公司自成立以来，不断学习、吸收、消化零售业先进管理技术，并根据国情、司情、结合药品零售行业特点用十余年的时间探索和发展中国零售药店的管理技术，建立自己的相对技术优势。除了物流技术和信息技术等相对通用的技术以外，公司在药品零售管理实践中形成了具有一定特色的连锁药店管理技术，主要包括供应链管理技术、商品管理技术、人力资源管理技术、标准化管理技术、网点扩张及选址管理技术等。

1、供应链管理技术

公司一直致力发展建立长期稳定的战略合作伙伴关系，公司在满足客户需要的前提下，对整个供应链（从制造商，供货商，分销商到消费者）的各个环节进行综合管理。随着2007年SAP引入，为企业分析、决策提供及时、准确、完备的运行管理平台，实现对整个供应链的信息有效管理。

（1）顾客需求管理

供应链管理以最终顾客的需求为驱动力，整个供应链的集成度较高，数据交换迅速，反应敏捷。稳定的消费群是企业成功的因素及未来继续成长的关键，为做好顾客需求管理工作，公司建立了顾客需求跟踪机制，通过门店顾客需求登记簿，记录顾客需求的商品并将其进行分类，对顾客需求进行及时到位的反馈沟通。

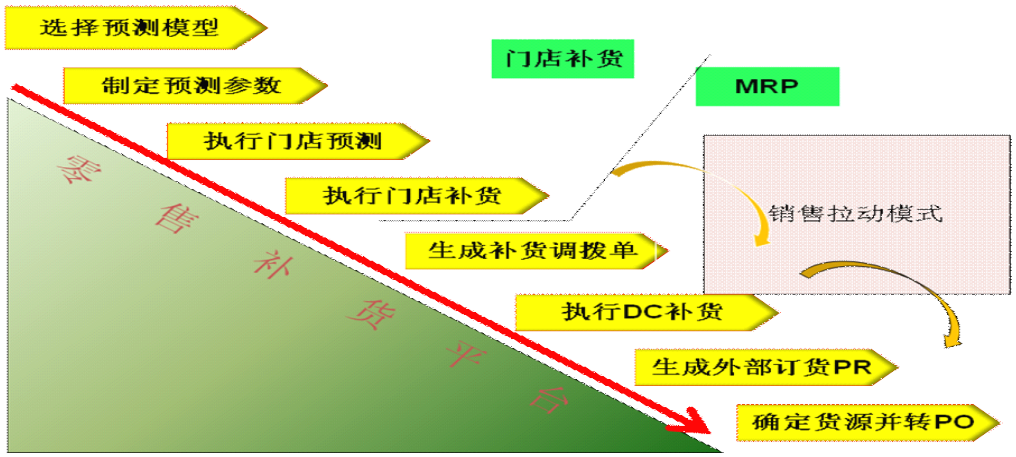
（2）采购管理

采购管理包括制定内部补货计划、外部补货计划、对补货计划进行组

织、协调和控制，目的是高效调配公司资源，保证货源供应。公司结合供应商提供的商品和服务，共同建立配送管理、库存管理等采购管理措施。

①门店端库存管理

1）门店 MRP（物料需求计划）补货策略通过科传系统操作结合 SAP 系统数据传输，以门店历史五周的销售量预测门店未来每周平均的销售量，满足未来四周销售量。



注：PO （purchase order，采购订单）

2）采用门店 MRP 补货，使得门店商品在满足消费者需求的同时，各门店还可通过研究库存报表及数据指标，如门店科传系统商品运作报告、门店库存可供周数、库存周转率、周转天数、动销比等，迅速作出有效决策，使门店商品的结构趋于合理，商品库存周转率得到改善，商品损耗风险得到控制。

②DC（物流中心）库存管理

DC 的 MRP 补货开始于门店实际销售和需求管理，通过门店实际销售预测销售计划，得出动态目标库存，将目标库存与未来时点的库存进行比较后，运算出满足未来销售的库存计划。

（3）与供应商建立伙伴关系

供应商是公司持续发展的战略伙伴。2011 年通过公司信息中心的系统建设，开通了供应商商品流向网上查询数据服务，配合供应商做好销售分析和管理工作，减少了前期业务部门手工操作的工作量，大大提高了工作效率。后期公司将通过网络和数据交换系统，与供应商共享信息，授权供应商可以进入系统中了解合作产品销售、库存情况，从而建立信息性战略伙伴关系。

此外，公司打破传统的等待上游厂商供货、组织配送的模式，通过消费者需求信息、市场发展趋势分析，直接参与到上游厂商的生产计划中去，与上游厂商共同商讨和制定产品计划、供货周期。通过与供应商的深度合作，公司能够对市场需求作出快速反应，迅速占领市场。

2、商品管理技术

商品管理技术是公司长期致力研究并坚持运用的核心管理技术，从商品的分类、引进、定价、销售、存货、营销方式等多方面，对公司所售商品进行多维度管控，并逐步形成具备一定特色的商品管理体系。

（1）商品品类管理

公司质量管理部建立了基于单品的 5 级商品品类经营管理模式，对经营商品根据商品 GSP 规定、销售特性、主治功能、购买习惯等进行了商品分类体系的构建。随着消费者需求的日益提升，公司不断优化商品品类，针对消费者消费习惯、认知度等进行分类扩展，细化商品分类，精细化商品管理体系。

（2）门店经营商品定位

根据多地域、多业态，多商圈的门店布点情况，为了凸显零售连锁企业规模经济效应，提升单体门店的销售能力，公司开展了基于品类销售的门店经营定位模式——门店分组。通过对门店的政策管控、业态划分、商圈分析、区域战略需求、消费者构成、消费习惯、消费者教育等方面综合考核，完成门店商品销售结构的细分，继而结合商品线的规划，细化门店经营商品明细，完成营采结合，以销定采的门店商品经营模式。公司从门店选址、商品经营定位、陈列道具配置、人员配置、销售评估等多维度考虑门店销售策略，保证门店经营的可持续发展。

（3）商品线管理

公司成功构建了商品线管理模式，通过以消费者为中心的商品经营体系的构建，商品管理迈入单品管理精细化时代。一心堂以子公司为单位，通过对商品战略定位、销售贡献、顾客需求、区域消费、经营业态划分等特点进行商品角色的定位，并根据季节、商圈、人群的变化而不断优化，完成了对商品的管理、定位细化，使商品经营更贴近消费者。

（4）效期管理

为了更好的管理效期商品并杜绝过期商品从公司流入市场，维护好公司的品牌形象，规范物流、采购、门店近效期商品的管理，加快商品流转，减少资金占

压，合理控制过期商品损耗，公司建立了效期商品管理标准，对效期 8 个月内商品进行预警，效期 6 个月内商品进行效期商品清理操作，并在商品过期后直接退回公司物流中心，进行统一销毁，从源头上进行商品效期的管控，减少经营损失。

（5）损耗管理

公司对损耗管理采取多维度、系统化的管理方式，一方面针对经营过程当中正常出现的商品损耗进行预算管理，核定正常的损耗范围，另一方面加强对于非正常损耗的监控，采取每班一次的重点商品交接实物盘点，每季度一次的门店商品全面实物盘点，以及每半年一次的物流中心全面实物盘点，对于可能产生商品损耗的环节进行监督控制，对于损耗的产生责任到人，严格监控商品进、销、存三大环节，控制并减少商品损耗的出现。

3、标准化管理技术

标准化就是对实际的或潜在的问题制定共同的和重复使用的规则。标准化的最终目的就是获得最佳秩序，做行动统一的零售连锁企业。多年来公司投入了大量的人力物力，从基础的门店经营管理到供应链的业务集成体系，实现了完整的连锁药店业务链管理，为公司规模快速扩张提供了能够成功复制的基础条件。公司成立标准化管理部，建立起了一套完整的标准化体系。

（1）组织架构

为适应业务发展，公司每年都梳理部门责权、岗位职责、职位说明书，协同人力资源部门梳理 KPI 指标(Key Performance Indicator 关键绩效指标法)及权限管理，保障业务顺利运行。

（2）管理制度

公司结合业务管理的实际情况制定了完备的制度体系，并及时根据业务的开展情况适时修订和完善，截至 2011 年 12 月 31 日，正在执行的主要业务管理制度有 278 个。每一个制度都对各模块业务进行了梳理，并明确了管理要求及操作流程，所有制度的有机结合汇总，形成了公司整体的标准化体系。

（3）管理手册

为突出门店管理的标准化、规范化、系统化、专业化，公司将门店管理各模块进行了梳理，将门店管理涉及的操作流程、管理标准和检查考核等内容进行了归集与整理，先后编集了《门店员工专业知识手册》、《门店优秀服务案例手册》、《门店防损手册》、《门店 CI 手册》(Corporate Identity 企业形象识别系统)、

《门店设施设备手册》、《门店管理手册》、《店长手册》、《区域经理手册》、《门店管理部经理手册》、《营运部经理手册》、《分部总经理手册》等基础管理手册共四十余本。

（4）标准化执行体系

公司建立了以县为单位的区域管理、以州为单位的分部管理、以省为单位的子公司管理组织架构；建立了以店长为单位的一级考评、以区域经理为单位的二级考评、以分部门店管理部为单位的三级考评的门店管理考评体系；建立了以各省级子公司为单位的综合实施监控系统，达到了要求明确、标准统一、执行一致的效果。

涉及门店日常经营管理的两百多项连锁门店的三级检查体系大大强化了要求明确、标准统一、考核完整及时的基础管理要求，确保公司执行力高度统一，在这种检查考核机制下的员工对公司的各种指令具有较强的理解力和配合意识，同时对在执行过程中遇到的问题也能及时按照规定路径上报处理，大大减少了执行过程的阻碍和折扣行为。这一系列的管理体系都与信息系统全面集成，从而保证了管理体系运行的稳定性与严密性。

4、人力资源管理技术

（1）门店定岗定编和科学排班技术

公司在充分调研、分析的基础上，通过对门店编制的研究，建立了数学模型，寻找到一个适合公司的门店人员定编和科学排班方法，达到既能满足门店销售的需要，又能合理地控制人工成本的目的。

（2）培训管理技术

公司本着建立学习型组织的目的，在各业务、职能部门的支持下，通过多年的积累逐步形成了一套专业、全面的员工培训体系。公司培训体系主要包括新员工培训体系、店长培训体系、药师考前培训、管理人员培训及专项培训体系等。

公司在系统为员工提供培训的同时，提倡员工在日常经营中的不断学习和提高。为促进门店员工学习的积极性，公司每年都会组织各类专业知识、技能竞赛。全方位、高频次、系统性的培训不断强化员工的学习能力和竞争意识，让员工在公司不仅能够胜任本职工作，同时也学习到大量的知识和技能，更重要的是让员工在公司工作期间增强了竞争意识，积累了竞争能力和持续学习的基础。

5、网点扩张及选址管理技术

经过多年实践及总结，公司建立了一套较为全面、科学、有效的目标市场进驻分析与营销网点筹建模式，使得门店快速复制成为可能，具备迅速进驻新市场的能力，可较好地实现新市场的进驻目标，新店开设成功率不断提升。公司网点扩张及选址管理技术主要包括：

（1）对新市场进驻的可行性分析研究

对营销网点建设所选择进驻的新目标市场，公司在考虑是否符合整体发展战略与扩张需求的同时，还要对其进驻的可行性做出全面的现场调研与分析，包括：人口数量、人口集中度、目标消费人群构成情况、区域经济水平、政策环境、市场消费能力、消费者需求与消费习惯、交通道路状况、城市发展规划，以及进驻风险等，并结合以往对新市场进驻的成功经验做出全面的分析、评估、对比之后，才确定是否进驻，以及选择适合的进驻模式。

（2）指定拓展规划

公司在对目标市场完成SWOT分析、饱和度测算、政策法规落实，并确定区域市场具备开店的水平后，将制定完整的市场拓展规划。公司派专人到各地市场进行可开门店位置调研，确定具体的可开店位置，明确可选择范围、重要等级（重点拓展、次重点拓展、一般拓展）、开店数量、预计开店时间等，制定全公司各省级市场、二级市场、县级市场，乡镇市场拓展规划，每年根据拓展布局情况在次年重新调整拓展规划，同时在全国建立重点拓展区域奖励制度。

（3）营销网点建设的商圈与位置选择

公司对营销网点建设所选择的商圈调研与评估包括：在不同的日期、不同的时间段对商圈内的人流量、人流走向、人口结构特征、街道构成状况、商家构成类型与互补状况、周边住宅及入住情况、竞争对手的位置与经营状况等做出详细的数据统计与分析，对商圈的聚客能力与顾客聚集点构成做出准确判断与对比，并以此选择所进驻的商圈，确定具体的选址区域和选址点。

（4）新开门店筹备模式及新开门店品质控制

①新开门店筹备模式

公司新开门店筹备采取自下而上和自上而下两种方式，主要是通过《新店营业计划书》和《项目计划书》规定的操作流程来实现，并根据筹备的特性和功能将新开门店筹备模式分成两个阶段：集团和子公司后台部门负责前期工作的开展，从选址报告上报到新开门店装修完毕；后期主要由各分部负责操作，从物资

到店到新开门店开业。

②新开门店品质控制

公司对新开门店人员配置、人员业务水平、组织营运、装修工程、销售商品、证照办理等方面均有严格制度控制，任何一项未达到要求均不允许新店开业。而且公司门店要实现开业，必须经过新开门店店长品控自检，分部品控二次检查，子公司到店检查或电话抽查，层层核实，符合开店要求并上报开业申请后方可开业。

八、境外资产情况

发行人不存在境外资产。

九、主要产品和服务的质量控制情况

（一）质量控制标准

公司遵循《中华人民共和国药品管理法》、《中华人民共和国药品管理法实施条例》、《药品经营质量管理规范》及相关的法律法规要求制订质量控制管理文件。

（二）质量管理体系

公司已经取得云南省食品药品监督管理局核发的编号为 A-YN08-031 的《药品经营质量管理规范认证证书》，符合《药品经营质量管理规范》的要求。在药品经营质量管理方面，本公司对药品采购、库存、销售等环节按照《药品经营质量管理规范》的要求制订了相应的管理办法以控制经营风险。公司在集团层面设立了质量管理中心，由已取得执业药师资质的质量管理中心质量总监作为公司质量管理负责人，各下属公司设立质量管理部并设有质量管理员岗位，质量管理部门对药品采购、验收、在库储存养护、出库复核、交通运输、产品销售和售后服务等经营活动的全流程进行质量控制。公司质量管理中心领导和监督各下属公司的质量管理工作，对下属公司的质量管理人员进行培训和考核，并进行检查和监督以防范经营管理风险。

（三）质量控制措施

公司制订了《业务经营质量管理制度》、《药品进货管理程序》和《首营企业和首营品种审核制度》等制度和程序，以控制药品采购质量。公司下设质量管理中心对公司经营业务进行质量监控和管理。公司完整业务流程的质量控制共分

五个阶段：进货审核控制、进货收货控制、在库养护控制、出库复核控制及销售控制。

1、进货审核控制

公司质量控制始于供应商资质审核，即主要对供应商资质审核。除资质证书审核外，公司会视情况对供应商进行实地调查或网络调查，保证供应商资格合法。供应商资质审核主要包括供应商营业执照、药品经营许可证、GSP 证书以及税务登记证、组织机构代码证等。公司根据审核结果确立合格供应商目录，并在系统中对供应商资质进行维护，在供应商资质证书失效前两个月，公司会提醒供应商更新证书，对逾期不更新证书的供应商，公司将暂停合作。

对于具体药品质量控制，公司主要审核与药品相关的五个文件，第一，批准证明文件，国家对药品实行注册管理，要求新药持有药品注册证，进口药品持有进口药品注册证，供货商应向公司提供此种证书。第二，两年内抽检送检的检验报告书。第三，该种药品的质量标准书。第四，该种药品包装说明书的备案文件。第五，物价证明文件。

2、进货收货控制

供货商送货时，需携带公司出具的采购订单，并携带合同签订商品的销售凭证，为保证此批次药品的质量，公司还要求供货商随货携带该批次药品的检验报告（由药品制造企业质检部门出具）。收货过程中，公司要对来货进行抽检，抽检比例一般为 50 件抽 2 件，超过 50 件加抽 1 件，不满 50 件按 50 件处理。为了保证抽检均匀有效，公司规定需从药品储存盒的上、中、下各个部位分别抽取。抽检内容包括包装和标签的完整性。

3、在库养护控制

在库养护控制主要体现在仓库条件控制、药品有效期控制、药品包装污染控制等方面。公司根据 GSP 要求及药品类别严格控制仓库温度及湿度，并且定期对近效期药品盘查。对有效期在 6 个月以内的药品，质量管理部需提请商品管理部，由后者做出促销、报损或退回供应商的决定。公司对过期药品一律采用报损处理。对于销量大（一般为按销售量排名的 TOP100）的药品，公司实行主动送检制度，抽取药品样本送往外部质检机构完成检验。对于不合格药品，首先对已铺店药品召回，并与供应商联系退货事宜，对不能退货药品，公司集中报损。同时，公司将不合格药品情况报告相关部门。若公司送检批次药品不合格时，公司会对库存

的其他批次相同药品进行检验，保证其他批次相同药品质量。当供应商的药品发生送检不合格后，公司将视情况决定是否终止与其合作。公司目前是云南省内最大的送检单位。

4、出库复核控制

根据出库单据，物流中心对出库商品进行审核，保证单货一致，同时保证出库药品不存在包装破损、污染等影响销售的状况。经过出库复核环节，可以做到所有出库货品可追溯。

5、销售控制

门店根据单据进行收货，重点关注货物的批号、数量和外包装。为了测验门店收货人员是否能够尽职完成收货检验，公司制定“诚信度测验”，有目的在同批药品中夹杂与收货单据有差异的商品，对未能及时上报差异商品的门店收货人员进行一定的处罚。

第七节 同业竞争与关联交易

一、同业竞争

（一）关于同业竞争情况的说明

1、本公司及子公司主营业务

本公司主营业务为医药零售连锁和医药批发，其中医药零售连锁是公司的核心业务。本公司控股子公司主营业务如下：

广西鸿翔一心堂药业有限责任公司、四川鸿翔一心堂医药连锁有限公司、贵州鸿翔一心堂医药连锁有限公司、山西来福一心堂药业有限公司、重庆鸿翔一心堂药业有限公司均为医药零售连锁企业；

云南鸿云药业有限公司主要从事医药批发；

云南鸿翔中药科技有限公司主要从事中药饮片生产；

云南点线运输有限公司主要从事普通货运、货物包装、装卸服务；

云南三色空间广告有限公司主要从事设计、制作、代理、发布各类广告。

2、本公司实际控制人目前控制的企业主营业务

阮鸿献和刘琼控制的云南云鸿房地产开发有限公司主营房地产开发；

阮鸿献和刘琼控制的云南红云健康管理服务有限公司经营范围为健康管理、保健、健身运动；

阮鸿献控制的云南通红温泉有限公司主营温泉的勘探、经营等；

刘琼控制的昆明圣爱中医馆主要提供中医诊疗服务，从事呼吸内科专业、消化内科专业、心血管内科专业、医学检查科、医学影像科、中医科；

刘琼控制的云南华龙圣爱投资有限公司主营业务为项目投资及对所投资的项目进行管理；

刘琼控制的昆明市五华区华龙圣爱培训学校经营范围为史学、文学、礼俗学；

刘琼控制的昆明圣膳餐饮有限公司经营范围为餐饮服务。

因此，本公司与实际控制人及其控制的其他企业不存在同业竞争。

（二）避免同业竞争的承诺

为了避免同业竞争，2011 年 3 月 5 日，本公司控股股东阮鸿献、刘琼出具了《避免同业竞争承诺函》，向本公司承诺：

1、截至本承诺函出具之日，控股股东及其所控制的公司、企业、组织（本

公司除外，下同）均未直接或间接从事任何与本公司构成竞争或可能构成竞争的生产经营或类似业务。

2、自本承诺函出具之日起，控股股东及其所控制的公司、企业、组织将不会直接或间接以任何方式（包括但不限于独资、合资、合作和联营）参与或进行任何与本公司构成竞争或可能构成竞争的生产经营或类似业务。

3、自本承诺函出具之日起，控股股东及将来成立的控股股东所控制的公司、企业、组织将不会直接或间接以任何方式（包括但不限于独资、合资、合作和联营）参与或进行与本公司构成竞争或可能构成竞争的生产经营或类似业务。

4、自本承诺函出具之日起，控股股东及其所控制的公司、企业、组织从任何第三者获得的任何商业机会与本公司之业务构成或可能构成实质性竞争的，控股股东将立即通知本公司，并尽力将该等商业机会让与本公司。

5、控股股东及其所控制的公司、企业、组织承诺将不向其业务与本公司之业务构成竞争的其他公司、企业、组织或个人提供经营信息、业务流程、采购销售渠道等商业秘密。

6、如上述承诺被证明为不真实或未被遵守，控股股东将向本公司赔偿一切直接和间接损失。

二、关联方和关联关系

本公司目前的关联方如下：

（一）控股股东及实际控制人

本公司的控股股东、实际控制人为阮鸿献、刘琼（二人为夫妻关系）。

（二）本公司控股及参股子公司

序号	关联方名称	与发行人的关系
1	四川鸿翔一心堂医药连锁有限公司	公司全资子公司
2	贵州鸿翔一心堂医药连锁有限公司	公司全资子公司
3	广西鸿翔一心堂药业有限责任公司	公司全资子公司
4	山西来福一心堂药业有限公司	本公司持有该公司 51.00%股份
5	重庆鸿翔一心堂药业有限公司	公司全资子公司
6	云南鸿翔中药科技有限公司	公司全资子公司
7	云南鸿云药业有限公司	公司全资子公司

8	云南三色空间广告有限公司	公司全资子公司
9	云南点线运输有限公司	公司全资子公司
10	云南六分钟便利品有限公司	公司全资子公司，已于 2010 年注销
11	云南鸿翔小草坝天麻生物有限公司	本公司持有该公司 81.43%股份，该公司已于 2011 年 2 月 23 日完成注销
12	昆明生达制药有限公司	本公司持有该公司 40.00%股份

（三）持有本公司 5%以上股份的非控股股东

持有本公司 5%以上股份的非控股股东有北京君联睿智创业投资中心和自然人赵飚。北京君联睿智创业投资中心持有本公司本次发行前股份总额的 6.62%，赵飚持有 6.12%。

（四）受实际控制人控制的其他企业

序号	关联方名称	与发行人的关系
1	云南云鸿房地产开发有限公司（原名云南鸿翔中草药有限公司）	受公司实际控制人控制
2	云南红云健康管理服务有限公司（原名云南红云天然食品有限公司）	受公司实际控制人控制
3	云南通红温泉有限公司	受公司实际控制人控制
4	云南红云制药有限公司	受公司实际控制人控制，2010 年实际控制人已将该公司股权转让第三方
5	云南五维合健康管理服务有限公司	受公司实际控制人控制，已于 2011 年 4 月注销
6	昆明圣爱中医馆	受公司实际控制人控制
7	昆明市盘龙区滇南本草堂医馆	受公司实际控制人控制，已于 2011 年 5 月注销
8	云南华龙圣爱投资有限公司	受公司实际控制人控制
9	昆明市五华区华龙圣爱培训学校	受公司实际控制人控制
10	昆明圣膳餐饮有限公司	受公司实际控制人控制

（五）本公司其他关联自然人

本公司其他关联自然人包括本公司董事、监事、高级管理人员及与其关系密切的家庭成员，参见本招股说明书“第八章 董事、监事、高级管理人员及核心技术人员”之“一、董事、监事、高级管理人员情况”。

另，自然人阮迎洁系控股股东阮鸿献的姐姐，为本公司关联自然人。

（六）本公司其他关联法人

除上述关联方外，本公司其他关联法人包括由本公司董事、监事、高级管理人员及关联自然人直接、间接控制或者共同控制的，或者由本公司董事、监事、高级管理人员担任董事、高级管理人员的除本公司及其控股子公司以外的法人。

三、关联交易

（一）经常性关联交易

1、商品购销

（1）商品采购

单位：万元

关联方	2011 年度		2010 年度		2009 年度	
	金额	占同类交易金额的比例	金额	占同类交易金额的比例	金额	占同类交易金额的比例
云南云鸿房地产开发有限公司（原鸿翔中草药有限公司）					4,918.40	5.28%
云南红云制药有限公司					44.04	0.05%
云南红云健康管理服务有限公司（原云南红云天然食品有限公司）					5.33	0.01%
昆明生达制药有限公司	344.29	0.23%	379.68	0.31%	299.70	0.32%
合　计	**344.29**	**0.23%**	**379.68**	**0.31%**	**5,267.47**	**5.66%**

注：2010 年，股东阮鸿献收购了云南红云制药有限公司剩余的 47.98%股权，并将红云制药整体出售给与本公司无关联关系的自然人，目前红云制药已不是本公司关联方，本公司已终止与红云制药的合作协议。自 2010 年 1 月起，公司未与其发生任何交易。

公司向关联方采购商品定价政策如下：本公司向云南鸿翔中草药有限公司采购中药材等，采购价格参照市场价格确定；根据本公司与云南红云制药有限公司签订的《产品贴牌合作协议书》，本公司授权云南红云制药有限公司在合作协议所规定的产品中无偿使用“滇南本草堂”商标，采购价格按照成本加成价确定；本公司向云南红云健康管理服务有限公司（原云南红云天然食品有限公司）采购价格参照市场价格确定；本公司向昆明生达制药有限公司采购药品，采购价格按照市场价格确定。

（2）商品销售

单位：万元

关联方	2011 年度		2010 年度		2009 年度	
	金额	占同类交易金额的比例	金额	占同类交易金额的比例	金额	占同类交易金额的比例
昆明圣爱中医馆			7.98	0.004%	192.34	0.13%
昆明生达制药有限公司	68.66	0.03%	20.38	0.011%		
云南鸿翔中草药有限公司					238.24	0.17%
合　计	**68.66**	**0.03%**	**28.36**	**0.016%**	**430.58**	**0.30%**

公司向关联方销售商品定价政策如下：本公司向昆明圣爱中医馆销售药品，销售价格按照药品成本加成确定；本公司及子公司云南鸿翔中药科技有限公司向昆明生达制药有限公司销售中药材等，销售价格按照市场价格确定；本公司向云南鸿翔中草药有限公司销售药品，销售价格按照市场价格确定。

（3）关联方购销业务对公司经营成果的影响分析

报告期内，本公司商品采购类经常性关联交易占同类交易的比例 2011 年为 0.23%、2010 年为 0.31%、2009 年为 5.66%，商品销售类经常性关联交易占同类交易的比例 2011 年为 0.03%、2010 年为 0.02%、2009 年为 0.30%。可见，关联交易占同类交易的比例很小，不会对公司经营成果构成重大影响。

（4）正在履行的关联交易协议

2011 年 12 月 26 日，本公司与昆明生达制药有限公司及本公司子公司云南鸿翔中药科技有限公司三方签署了《持续性关联交易框架协议》，约定于框架协议有效期即 2012 年度内，昆明生达制药有限公司向云南鸿翔中药科技有限公司采购不超过 80 万元的中药材作为生产原料，向本公司销售不超过 400 万元的药品。上述关联交易的定价原则为：在本公司正常日常业务中、按公平的原则以一般商业条款进行（若没有或没有足够的其他交易作为比较，则按对本公司不会比独立第三者提供或享有（视适用者而定）之条件逊色的条款进行），该等交易对本公司股东而言应为公平合理。

2、房屋租赁

（1）本公司租赁云南云鸿房地产开发有限公司位于人民西路 821 号房屋

2010 年 12 月 29 日，公司与云南云鸿房地产开发有限公司签署《房屋租赁合同》，对公司租用人民西路 821 号房屋相关事宜进行了约定。公司租赁一楼商

铺 1,277.58 平方米，参照市场价格确定租金标准为 52 元/平方米·月，租赁仓库及办公室 5,662.53 平方米，租金标准为 22 元/平方米·月，年租金合计 229.21 万元，租期自 2011 年 1 月 1 日至 2013 年 12 月 31 日，房租于每年 12 月 31 日前一次支付。2011 年度，本公司按照合同支付租赁费 229.21 万元。

为规范报告期内关联方相互无偿使用办公用房事宜，合同特别对报告期内公司租赁人民西路 821 号房屋进行了约定，根据公司实际使用面积及当时市场租金标准，2010 年度、2009 年度应分别支付租赁费 212.56 万元、197.02 万元，款项已于 2010 年 12 月 31 日前支付。

（2）本公司租赁实际控制人直系亲属阮迎洁位于寻甸的房屋

2010 年 1 月，本公司与实际控制人直系亲属阮迎洁签署《房屋租赁合同》，约定本公司租赁阮迎洁位于寻甸县的房屋作为门店经营用房。该房屋建筑面积 2,009.54 平方米，本合同出租使用面积 200 平方米，参照周边区域类似房屋租赁价格，确定年租金 8 万元，租期自 2009 年 10 月 16 日至 2012 年 10 月 15 日。2010 和 2011 年度，公司按照协议分别支付年租金各 8 万元。

（3）云南云鸿房地产开发有限公司租赁本公司昆明高新开发区虹山金鼎科技园 9 号平台

2010 年 12 月 29 日，云南云鸿房地产开发有限公司与本公司签署《房屋租赁合同》，对云南云鸿房地产开发有限公司及其前身云南鸿翔中草药有限公司租赁本公司位于昆明市高新开发区金鼎科技园 9 号平台的办公用房及厂房相关事宜进行了约定。云南云鸿房地产开发有限公司租赁金鼎科技园 9 号 3 楼 3-2 室 20.50 平方米房屋，参照相似地段市场价格确定租金标准为 22 元/平方米·月，年租金合计 0.54 万元。合同期限为 2011 年 1 月 1 日至 2013 年 12 月 31 日，房租于每年 12 月 31 日前一次收取。2011 年本公司按照合同收取租金 0.54 万元。

合同特别对云南云鸿房地产开发有限公司 2010 年度租赁金鼎山科技园办公用房、其前身云南鸿翔中草药有限公司 2009 年度租赁金鼎科技园厂房及办公用房进行了约定，根据公司实际使用面积及当时市场租金标准，2010 年度、2009 年度应分别支付租赁费 0.49 万元、95.06 万元，本公司已于 2010 年 12 月 31 日前收到。

（4）云南红云健康管理服务有限公司租赁昆明高新开发区虹山金鼎科技园 9 号平台

2010 年 12 月 29 日，云南红云健康管理服务有限公司与本公司签署《房屋租赁合同》，对云南红云健康管理服务有限公司租赁本公司位于昆明市高新开发区金鼎科技园 9 号平台的办公楼相关事宜进行了约定。云南红云健康管理服务有限公司租赁金鼎科技园 9 号 3 楼 3-7 室 20.50 平方米房屋，参照相似地段市场价格确定租金标准为 22 元/平方米·月，年租金合计 0.54 万元。合同期限为 2011 年 1 月 1 日至 2013 年 12 月 31 日。合同特别对报告期内云南红云健康管理服务有限公司租赁金鼎科技园房屋进行了约定，根据公司实际使用面积及当时市场租金标准，2010 年度、2009 年度应分别支付租赁费 0.49 万元、2.89 万元，本公司已于 2010 年 12 月 31 日前收到。

云南红云健康管理服务有限公司于 2011 年 4 月搬迁，2011 年 9 月与公司签署了《终止租赁协议》，约定 2011 年本公司按照实际使用月份即 3 个月向云南红云健康管理服务有限公司收取租金 0.14 万元。

（5）报告期租赁费对公司收入、成本的影响

单位：万元

交易内容	关联方	2011 年	2010 年	2009 年
支付租赁费	云南云鸿房地产开发有限公司	229.21	212.56	197.02
	阮迎洁	8.00	8.00	
	合　计	237.21	220.56	197.02
	占同类交易的比例	1.25%	1.52%	1.90%
收取租赁费	云南云鸿房地产开发有限公司	0.54	0.49	95.06
	云南红云健康管理服务有限公司	0.14	0.49	2.89
	合　计	0.68	0.98	97.95
	占同类交易的比例	0.32%	0.92%	52.77%

2011、2010、2009 年度，公司向关联方支付房屋租赁费分别占当年公司支付房屋租赁费总额的 1.25%、1.52%、1.90%，占当年营业成本的比例报告期均不足 1.5‰；向关联方收取租金占当年公司租金收入的 0.32%、0.92%、52.77%，占当年营业收入的比例均不足 1.0‰，不会对公司的经营成果构成重大影响。

3、接受关联方服务

（1）接受云南五维合健康管理服务有限公司提供的服务

2009-2010 年，公司接受云南五维合健康管理服务有限公司提供的会议、餐

饮、住宿服务，按照市场价格结算，2010、2009 年度，本公司分别支付云南五维合健康管理服务有限公司 32.88 万元、28.80 万元。

（2）接受云南红云健康管理服务有限公司提供的服务

2010 年末，云南五维合健康管理服务有限公司开始进入清算程序，其原管理的业务转由云南红云健康管理服务有限公司管理，交易价格按照原与云南五维合健康管理服务有限公司结算的价格执行。2011、2010 年度，本公司分别支付云南红云健康管理服务有限公司 41.99 万元、1.59 万元。

根据公司与云南红云健康管理服务有限公司签署的关联交易协议，2012 年度云南红云健康管理服务有限公司向公司提供会议及附属餐饮服务，预计金额不超过 65 万元。

（3）接受云南通红温泉有限公司提供的服务

报告期内，本公司有少量会议在云南通红温泉有限公司召开，2011 年度支付 2.93 万元、2010 年度支付 2.02 万元、2009 年度支付 0.91 万元，结算价格按照市场价执行。

根据公司与云南通红温泉有限公司签署的关联交易协议，2012 年度云南通红温泉有限公司向公司提供会议及附属餐饮服务，预计金额不超过 10 万元。

（4）接受关联方服务支出对公司经营成果的影响

单位：万元

关联方	2011 年		2010 年度		2009 年度	
	金额	占同类交易金额的比例	金额	占同类交易金额的比例	金额	占同类交易金额的比例
云南五维合健康管理服务有限公司			32.88	7.01%	28.80	9.02%
云南红云健康管理服务有限公司	41.99	5.32%	1.59	0.34%	—	—
云南通红温泉有限公司	2.93	0.37%	2.02	0.43%	0.91	0.29%
合　计	**44.91**	**5.69%**	**36.48**	**7.77%**	**29.71**	**9.31%**

上述接受关联方服务主要是公司会议、餐饮、住宿支出，金额较小，约占公司营业成本的万分之三，不会对公司经营成果构成重大影响。

（二）偶发性关联交易

1、资产买卖

（1）大理复兴路 342 号房产

2009 年 6 月 4 日，本公司前身鸿翔药业与股东阮鸿献签订了《房地产买卖合同》，将座落在大理复兴路 342 号的房地产（房屋建筑面积 1,639.46 平方米）以账面净值 466.23 万元出售给阮鸿献，公司于 2009 年 9 月已收到全部房地产出售款。该项关联交易经鸿翔药业股东会审议通过，但关联股东阮鸿献未回避表决。

鉴于该处房产出售价格未经评估作价，为避免对公司整体利益造成影响，阮鸿献先生自愿将该处房产退回公司。2010 年 12 月 11 日，公司召开第二届董事会第二次会议，在关联董事回避表决的情况下审议通过了《关于股东阮鸿献先生向公司退回原购买大理房产的议案》，同意公司与阮鸿献先生签署房产退回协议，阮鸿献先生以原购买价格 466.23 万元向公司退回前述房产。2010 年 12 月 27 日，公司召开 2010 年度第九次临时股东大会，在关联股东回避表决的情况下审议通过了《关于股东阮鸿献先生向公司退回原购买大理房产的议案》。

2010 年 12 月 27 日，鸿翔一心堂与阮鸿献先生签署《房地产退回协议》，阮鸿献先生以原购买价格 466.23 万元向公司退回前述房产，目前该房产已过户至公司名下。鉴于前述大理房产自 2009 年 6 月出售给阮鸿献至重新退回本公司期间，阮鸿献一直将该房产提供公司下属大理古城复兴路连锁店无偿使用，因此视同该房屋报告期内一直作为本公司固定资产核算。

就此关联交易，公司独立董事已发表独立意见，独立董事认为《关于股东阮鸿献先生向公司退回原购买大理房产的议案》及该议案下拟签订的关联交易合同，是对 2009 年 6 月鸿翔药业经股东会议一致同意以 466.23 万元的价格向阮鸿献先生出售大理房产的有失公允关联交易行为的纠正，符合公平、公开、公允的原则，有利于保护公司和中小股东利益。

（2）云南鸿翔中药科技有限公司收购云南云鸿房地产开发有限公司固定资产

本公司子公司云南鸿翔中药科技有限公司于 2009 年 12 月 17 日设立，为解决同业竞争问题，本公司实际控制人控制的云南鸿翔中草药有限公司变更为云南云鸿房地产开发有限公司，不再从事医药相关业务。2010 年 3 月 3 日，云南鸿翔中药科技有限公司与云南云鸿房地产开发有限公司签署协议，购置该公司所拥有的与中草药生产加工相关固定资产—机器设备、电子设备、运输设备共计 34 项，根据北京亚超资产评估有限公司出具的《云南鸿翔中药科技有限公司资产购

置资产评估报告书》（亚评报字【2010】B-D-020002 号），资产评估价值为 49.21 万元，云南鸿翔中药科技有限公司以 49.21 万元购置了上述资产。

2、关联方资金拆借

（1）2008 年 12 月，为满足本公司生产经营需要，本公司向股东阮鸿献、刘琼分别借款 900 万元，合计借款 1,800 万元。根据《借款合同》约定，借款期限自 2009 年 1 月 1 日至 2009 年 12 月 31 日，借款利率执行中国人民银行公布的同期金融机构人民币存贷款基准利率 5.31%。本公司已于 2009 年 12 月向阮鸿献、刘琼全部归还上述借款本金，并支付利息 97.20 万。

（2）2008 年 10 月，本公司（借款人）与股东阮鸿献（委托人）、工商银行昆明圆通支行（受托人）三方共同签订委托贷款借款合同，受托人接受委托人的委托向借款人发放委托贷款 200 万元，用于本公司流动资金周转。贷款期限自 2008 年 11 月 7 日至 2009 年 10 月 27 日，年利率 6.93%，贷款本息直接划入委托人个人账户。2009 年 5 月 13 日公司已提前全部归还该借款，2008 年支付利息 0.66 万元，2009 年支付利息 6.58 万元。

3、商标无偿转移

原云南鸿翔中草药有限公司申请的注册商标“红云”（申请号为 1525853 号，第 5 类）于 2009 年度无偿转移本公司，注册商标“鸿翔”（申请号为 1262720 号，第 5 类）、“鸿翔”（申请号为 1302714 号，第 5 类）于 2010 年度无偿转移本公司，注册商标“鸿献”（申请号为 7896918 号，第 5 类）、“鸿献”（申请号为 7896962 号，第 30 类）、“鸿献”（申请号为 7897017 号，第 3 类）于 2011 年度无偿转移本公司。

原云南红云天然食品有限公司申请的注册商标“红云”（申请号为 5313139 号，第 5 类）于 2009 年度无偿转移本公司；“森林印象”（申请号为 3150427 号，第 30 类）、“百善坊”（申请号为 3150428 号，第 29 类）于 2009 年度无偿转移本公司；“一心堂”（申请号为 1687348 号，第 32 类）、“一心堂”（申请号为 1690953 号，第 29 类）、“红云”（申请号为 1566670 号，第 29 类）、“红云”（申请号为 1571582 号，第 32 类）于 2010 年度无偿转移本公司。

（三）报告期关联方往来款项余额

单位：元

项目	2011 年 12 月 31 日	2010 年 12 月 31 日	2009 年 12 月 31 日
应收账款：			
昆明生达制药有限公司	649,683.45		
云南鸿翔中草药有限公司			2,342,925.35
昆明市盘龙区滇南本草堂医馆			10,077.35
昆明圣爱中医馆			8,207.05
其他应收款：			
云南红云健康管理服务有限公司（原云南红云天然食品有限公司）			858,507.63
云南鸿翔中草药有限公司			2,145,750.80
云南红云制药有限公司			6,096.10
昆明圣爱中医馆			836,727.00
应付账款：			
云南红云健康管理服务有限公司（原云南红云天然食品有限公司）			2,157,295.09
云南红云制药有限公司			687,911.49
云南鸿翔中草药有限公司			9,318,200.80
昆明生达制药有限公司	8,971.12	723,462.94	563,850.74
其他应付款：			
阮鸿献			13,058,608.51
刘　琼			486,000.00
云南鸿翔中草药有限公司			1,605,713.44
昆明圣爱中医馆			142,280.00

截至 2011 年末，本公司应收关联方款项余额 64.97 万元，应付关联方款项余额 0.90 万元，均为与昆明生达制药有限公司购销商品的货款。

四、公司规范关联交易的相关规则制度

（一）《公司章程》就关联交易的决策权力和程序做出的规定

《公司章程》第三十九条规定，公司的控股股东、实际控制人员不得利用其关联关系损害公司利益。违反规定给公司造成损失的，应当承担赔偿责任。

公司控股股东及实际控制人对公司和其他股东负有诚信义务。控股股东应严

格依法行使出资人的权利，控股股东不得利用利润分配、资产重组、对外投资、资金占用、借款担保等方式损害公司和其他股东的合法权益，不得利用其控制地位损害公司和其他股东的利益。

《公司章程》第四十一条规定，公司下列对外担保行为，须经股东大会审议通过：（七）对股东、实际控制人及其关联方提供的担保。

《公司章程》第七十九条规定，股东大会审议有关关联交易事项时，关联股东不应当参与投票表决，其所代表的有表决权的股份数不计入有效表决总数。

关联股东的回避和表决程序为：（一）关联股东应当在股东大会召开日前向董事会披露其与关联交易各方的关联关系；（二）股东大会在审议有关关联交易事项时，会议主持人宣布有关联关系的股东，并解释和说明关联股东与关联交易各方的关联关系；（三）关联股东可以参加审议涉及自己的关联交易，并可就该关联交易是否公平、合法及产生的原因等向股东大会做出解释和说明，但该股东无权就该事项参与表决；股东大会进行表决前，会议主持人应当向与会股东宣告关联股东不参与投票表决；（四）股东大会对关联交易事项做出的决议必须经出席股东大会的非关联股东所持表决权的二分之一以上通过方为有效。但是，该关联交易事项涉及本章程规定的特别决议事项时，股东大会决议必须经出席股东大会的非关联股东所持表决权的三分之二以上通过方为有效。

《公司章程》第九十七条规定，董事应当遵守法律、规范性文件和本章程，对公司负有下列忠实义务：（九）不得利用其关联关系损害公司利益。

《公司章程》第一百一十一规定，为充分发挥独立董事的作用，除法律、规范性文件和本章程赋予董事的职权外，独立董事还拥有以下特别职权：（一）重大关联交易（根据有权政府部门不时颁布的标准确定）应由独立董事认可后，提交董事会讨论；独立董事做出判断前，可以聘请中介机构出具独立财务顾问报告，作为其判断的依据。

《公司章程》第一百一十三条规定，独立董事除履行上述职责外，还应当对以下事项向董事会或股东大会发表独立书面意见：（四）公司的股东、实际控制人及其关联企业对公司现有或新发生的重大借款或其他资金往来（根据有权政府部门或相关证券交易所不时颁布的标准确定），以及公司是否采取有效措施回收欠款。

第一百一十八条规定，董事会行使下列职权：（八）在股东大会授权范围内，

决定公司对外投资、收购出售资产、资产抵押、对外担保事项、委托理财、关联交易等事项。

第一百三十五条规定，董事与董事会会议决议事项所涉及的企业有关联关系的，不得对该项决议行使表决权，也不得代理其他董事行使表决权。该董事会会议由过半数的无关联关系董事出席即可举行，董事会会议所作决议须经无关联关系董事过半数通过。出席董事会的无关联董事人数不足三人的，应将该事项提交股东大会审议。

第一百五十七条规定，监事不得利用其关联关系损害公司利益，若给公司造成损失的，应当承担赔偿责任。

（二）《云南鸿翔一心堂药业（集团）股份有限公司股东大会议事规则》的规定

公司发生的下列交易（符合下列两项要求中任一项要求的关联交易）需经股东大会审议通过：

1、公司发生的关联交易（公司提供的担保、受赠现金资产除外）金额在 3000 万元以上，且占公司最近一期经审计净资产绝对值百分之五以上的。

2、包含该关联交易在内的一年内购买、出售重大资产的合计金额超过公司最近一期经审计总资产百分之三十的。

上述各项交易，应由董事会审议，并聘请具有执行证券、期货相关业务资格的中介机构对交易标的进行审计或者评估后，将该交易提交股东大会审议。

股东大会审议有关关联交易事项时，关联股东应当回避表决，其所代表的有表决权的股份数不计入有效表决总数。

（三）《关联交易决策制度》的规定

1、公司的关联交易应当遵循以下基本原则：

（1）符合诚实信用的原则；

（2）关联方如享有本公司股东大会表决权,除特殊情况外,应当回避表决；

（3）与关联方有任何利害关系的董事，在董事会就该事项进行表决时应当回避表决；

（4）公司董事会应当根据客观标准判断该关联交易是否对公司有利，必要时应当聘请专业评估师或独立财务顾问。

2、本公司关联交易的定价原则

关联交易遵循市场原则和公正、公平、公开的原则，关联交易的价格或收费不应偏离市场独立第三方的标准，对于难以比较市场价格或定价受到限制的关联交易，应当通过合同明确有关成本和利润的标准。

3、关联交易的决策权限

（1）股东大会审议批准下列关联交易：

①本公司与关联人达成的交易金额在人民币3000万元以上且占本公司最近一期经审计净资产绝对值的5.00%以上的关联交易（本公司获赠现金资产和提供担保除外，下称“重大关联交易”）。

②包含该关联交易在内的一年内购买、出售重大资产的合计金额超过公司最近一期经审计总资产百分之三十的。

对于前述重大关联交易，由董事会审议，并聘请具有执行证券、期货相关业务资格的中介机构对交易标的进行审计或者评估后，将该交易提交股东大会审议。

（2）经股东大会授权，董事会审议批准下列关联交易：

本公司与关联法人达成的交易金额在人民币300万元以上，且占本公司最近一期经审计净资产绝对值的0.50%以上的关联交易（公司提供担保除外）；或本公司与关联自然人达成的交易金额在人民币30万元以上的关联交易（公司提供担保除外）。

（3）经董事会授权，总裁有权决定下列关联交易：

本公司与关联法人达成的交易金额在人民币300万元以下或低于本公司最近一期经审计净资产绝对值的0.50%的关联交易（公司提供担保除外）；或与关联自然人达成的交易金额在30万以下的关联交易（公司提供担保除外）。

4、董事会就关联交易进行决策的程序

董事会审议关联交易事项时，关联董事应当回避表决，也不得代理其他董事行使表决权。该董事会会议由过半数的非关联董事出席即可举行，董事会会议所作决议须经非关联董事过半数通过。出席董事会会议的非关联董事人数不足三人的，公司应当将交易提交股东大会审议。

前款所称关联董事包括下列董事或者具有下列情形之一的董事：

（1）为交易对方；

（2）为交易对方的直接或者间接控制人；

（3）在交易对方任职，或者在能直接或间接控制该交易对方的法人单位或其他组织、该交易对方直接或间接控制的法人单位或其他组织任职；

（4）为交易对方或者其直接或间接控制人的关系密切的家庭成员；

（5）为交易对方或者其直接或间接控制人的董事、监事或高级管理人员的关系密切的家庭成员；

（6）中国证券监督管理委员会、深圳证券交易所或本公司基于其他理由认定的，其独立商业判断可能受到影响的董事。

5、公司为关联人提供担保的，不论数额大小，均应当在董事会审议通过后提交股东大会审议。公司为持股5.00％以下的股东提供担保的，参照前述规定执行，有关股东应当在股东大会上回避表决。

五、发行人关于报告期内关联交易的执行情况

本公司报告期内商品购销、租赁等经常性关联交易均是在正常经营过程中与关联方发生的交易，符合公开、公平的原则，所签订的合同或协议真实、合法，不存在损害发行人及其他股东利益的情况。2009 年度所发生的经常性关联交易已经本公司 2010 年度第二次临时股东大会确认通过。2010、2011 年经常性关联交易签署了关联交易协议，并按照《公司章程》等履行了相关程序。公司 2011 年度第二次临时股东大会根据正常经营需要、本着市场化原则对昆明生达制药有限公司向本公司子公司云南鸿翔中药科技有限公司采购原材料的预计交易金额进行了调整，调整后 2011 年度采购上限变更为 80 万元。报告期内偶发性关联交易，均与对方签署了协议，并履行了相关审批程序。本公司报告期内关联交易均未损害本公司和其他股东的利益。

股份公司设立后，随着本公司治理结构逐步完善，独立董事相继到位，本公司关联交易进一步规范。尤其是自本公司首次公开发行股票辅导工作开展以后，重新梳理了关联交易，建立健全了关联交易决策管理制度。随着同业竞争的逐步解决和规范运作观念的增强，报告期内本公司与关联方的关联交易逐年减少。对确有必要的关联交易，本公司与关联方签署了关联交易协议，严格按照《公司章程》和《关联交易决策制度》的规定，遵循章程规定的决策权限，表决程序严格遵循了利益相关董事和关联股东回避制度。

六、独立董事关于最近三年关联交易的意见

公司独立董事核查后认为，公司报告期发生的关联交易内容及定价原则合理、关联交易价格公允、关联交易程序符合《公司法》相关法律法规及公司相关规章制度的规定，符合公开、公平的精神，不存在损害公司及中小股东利益的情况，有利于公司的发展及中小股东利益的保护。

七、拟采取的减少关联交易的措施

对于今后仍将存在的少量关联交易，本公司将严格按照《公司章程》、《关联交易决策制度》等有关法律法规的规定，履行内部审核程序，规范和减少关联交易。

1、本公司《公司章程》、《股东大会议事规则》、《关联交易决策制度》等均对关联交易进行了规定，公司将严格执行相关制度，履行法定批准程序，股东大会决策时关联股东进行回避，并按规定披露关联交易信息。

2、公司将进一步强化独立董事制度，加强对关联交易的监督。

3、对于仍将发生的必要关联交易，公司严格按规定签署协议，并预计关联交易年度发生额上限，关联交易的定价依照市场化原则确定，以确保符合“公开、公平、公正”原则。

另外，公司已出具声明，对于公司租赁云鸿房地产及租赁阮迎洁的房屋，于合同到期后将不再续租。因此，本公司与关联方间房屋租赁类关联交易将逐步减少。

第八节 董事、监事、高级管理人员与核心技术人员

一、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员简介

（一）董事

本公司本届董事会由9名成员组成，其中3名为独立董事，任职期间为2010年12月至2013年12月。董事会列表如下：

姓　名	职　务
阮鸿献	董事长
刘琼	董事
赵飚	董事
周红云	董事
祁继彤	董事
李家庆	董事
陈红	独立董事
罗美娟	独立董事
李建明	独立董事

董事会成员简介：

阮鸿献先生，中国国籍，无永久境外居留权。1966年6月出生，澳门科技大学工商管理硕士学位，从业药师职称。1987年6月起历任开远鸿翔药材经营部经理，昆明鸿翔中药材经营部经理，鸿翔中西大药房法定代表人。1997年2月至2009年12月，任云南鸿翔中草药有限公司执行董事、经理。2000年11月至2009年5月，任云南鸿翔药业有限公司董事长兼总经理。2009年6月至2010年12月，任云南鸿翔一心堂药业（集团）股份有限公司董事长兼总经理。2010年12月至今任云南鸿翔一心堂药业（集团）股份有限公司董事长兼总裁。

刘琼女士，中国国籍，无永久境外居留权。1965年6月出生，云南大学MBA研修班结业，从业药师职称。1987年6月起历任开远鸿翔药材经营部财务经理，昆明鸿翔中药材经营部财务经理，鸿翔中西大药房经理。1997年2月至2009年12月任云南鸿翔中草药有限公司监事，2000年11月至2001年12月任云南鸿翔药业有限公司营销总监，2002年1月至2003年12月任云南鸿翔药业有限公司

采购总裁，2004 年 1 月至 2004 年 12 月任云南鸿翔药业有限公司财务副总裁，2005 年 1 月至 2009 年 6 月任云南鸿翔药业有限公司监事，2005 年 1 月至今任昆明圣爱中医馆董事长兼总裁。2009 年 6 月至 2010 年 12 月任云南鸿翔一心堂药业（集团）股份有限公司监事会主席，2010 年 12 月至今任云南鸿翔一心堂药业（集团）股份有限公司董事。

赵飚先生，中国国籍，无永久境外居留权。1969 年 4 月出生，重庆大学本科毕业，昆明理工大学工商管理硕士结业，中药师职称。1991 年 7 月起历任昆明钢铁总公司生产调度，昆明明昌屋业采购员，昆明风驰广告公司副总监，昆明全线广告公司总经理。2001 年 11 月至 2009 年 6 月任云南鸿翔药业有限公司常务副总经理，2009 年 6 月至 2010 年 12 月任云南鸿翔一心堂药业（集团）股份有限公司董事兼副总经理。2009 年 11 月至今兼任山西来福一心堂药业有限公司董事兼总经理。2010 年 12 月至今任云南鸿翔一心堂药业（集团）股份有限公司董事兼副总裁。

周红云先生，中国国籍，无永久境外居留权。1971 年 6 月出生，昆明理工大学研究生进修班结业，主管中药师职称。1993 年 7 月起历任昆明市药材公司会计、财会科科长，昆明福林堂药业有限公司财务部经理、采购部经理。2003 年 5 月至 2004 年 12 月任云南鸿翔药业有限公司采购总监，2005 年 1 月至 2009 年 5 月任云南鸿翔药业有限公司采购副总经理，2009 年 6 月至 2010 年 12 月任云南鸿翔一心堂药业（集团）股份有限公司董事兼副总经理。 2010 年 8 月至今任云南鸿云药业有限公司经理。2010 年 12 月至今任云南鸿翔一心堂药业（集团）股份有限公司董事兼副总裁。

祁继彤先生，中国国籍，无永久境外居留权。1947 年 1 月出生，大专学历，会计师职称。1966 年 9 月起历任昆明市药材公司财会科科员、主办会计、财务负责人，云南省医药管理局（后改制名：云南医药集团有限公司）财务处（后改名：财务资产部）科员、主任科员、副处长、处长、部长。2006 年 2 月至 2009 年 5 月任云南鸿翔药业有限公司财务副总经理，2009 年 6 月至 2010 年 12 月任云南鸿翔一心堂药业（集团）股份有限公司副总经理兼财务负责人。2010 年 12 月至今任云南鸿翔一心堂药业（集团）股份有限公司董事、副总裁兼财务负责人。

李家庆先生，中国国籍，无永久境外居留权。1973 年 10 月出生，清华大学管理工程硕士，法国巴黎工程学院工商管理硕士。1997 年 7 月至 2000 年 7 月任

北京联想集团业务发展部新业务拓展经理。2001 年 7 月至 2003 年 3 月任联想投资投资经理。2003 年 4 月至 2005 年 8 月任联想投资高级投资经理。2006 年 1 月至 2007 年 10 月任联想投资执行董事。2007 年 11 月至今任联想投资董事总经理。2010 年 12 月至今任云南鸿翔一心堂药业（集团）股份有限公司董事。

陈红先生，中国国籍，无永久境外居留权。1968 年 7 月出生，西南财经大学会计学专业博士学位，教授职称。1991 年 7 月起历任云南经贸学院财税系讲师，办公室主任，会计学院教研室主任/副教授，教务处副处长/副教授，会计学院副院长/教授，2004 年 12 月起至今任云南财经大学会计学院院长/教授，2009 年 6 月起至今任云南鸿翔一心堂药业（集团）股份有限公司独立董事。

罗美娟女士，中国国籍，无永久境外居留权。1962 年 5 月出生，复旦大学经济学博士学位，教授/博士生导师职称。1985 年 9 月起历任云南大学教师、助教、讲师、经济学副教授、经济学院财税金融系副系主任。2001 年 9 月评为经济学教授职称，2005 年评为博士生导师，2007 年 12 月至今任云南大学经济学院财税金融系系主任，2009 年 6 月至今任云南鸿翔一心堂药业（集团）股份有限公司独立董事。

李建明先生，中国国籍，无永久境外居留权。1960 年 2 月出生，云南师范大学哲学专业本科学位，中国政法大学民商法研究生课程班结业，副教授职称。1977 年 1 月起任昆明市离合器厂修理工、供销员，昆明市五华区党校教师，云南艺术学院公共教研部教师，1995 年 3 月至今任云南大学法学院班主任、法学院团委书记，2009 年 6 月起至今任云南鸿翔一心堂药业（集团）股份有限公司独立董事。

（二）监事

本公司本届监事会由 3 名成员组成，其中 1 名为职工代表监事，任职期间为 2010 年 12 月至 2013 年 12 月。监事会列表如下：

姓　名	职　务
吴笛	监事会主席
欧阳浩	监事
彭俊岚	监事

吴笛先生，中国国籍，无永久境外居留权。1975 年 11 月出生。本科学历，中职（讲师）职称。1993 年 12 月起历任中国人民解放军某部队司机、助理员，昆明医学院昆医海源学院秘书、团委书记。2002 年 6 月至 2005 年 6 月任昆明正典在线游戏有限责任公司总经理，2005 年 7 月至 2007 年 5 月任云南尚诚矿业有限责任公司执行董事，2007 年 6 月至 2009 年 5 月任云南龙润投资有限责任公司执行董事，2009 年 6 月至今任玉溪九洲生物技术有限责任公司董事长兼总经理。2010 年 12 月至今任云南鸿翔一心堂药业（集团）股份有限公司监事会主席。

欧阳浩先生，中国国籍，无永久境外居留权。1967 年 4 月出生，北京大学法学硕士。1990 年 7 月至 1994 年 9 月任核工业北京地质研究院助理工程师。1997 年 7 月至 2001 年 4 月任联想集团法务部职员、副总经理。2001 年 4 月至今任联想投资有限公司高级法律顾问、总法律顾问。2010 年 12 月至今任云南鸿翔一心堂药业（集团）股份有限公司监事。

彭俊岚女士，中国国籍，无永久境外居留权。1970 年 9 月出生，昆明理工大学工商管理研究生结业。1990 年 9 月起历任云南华立有限公司出纳，昆明福林堂药业有限公司会计。2002 年 1 月起历任云南鸿翔药业有限公司总监助理、副总裁助理、监事长助理。2005 年 1 月至 2005 年 12 月任云南鸿翔药业有限公司监审部副部长，2006 年 1 月至 2008 年 9 月任云南鸿翔药业有限公司结算部部长，2008 年 9 月至 2009 年 5 月任云南鸿翔药业有限公司行政采购部经理，2009 年 6 月至今任云南鸿翔一心堂药业(集团)股份有限公司监事兼行政采购部经理。

（三）高级管理人员

本公司目前有高级管理人员 6 名，列表如下：

姓　名	职　务
阮鸿献	总裁
赵飚	副总裁
周红云	副总裁
祁继彤	副总裁兼财务负责人
伍永军	副总裁
田俊	副总裁兼董事会秘书

阮鸿献先生，简介参见本节“董事”介绍。

赵飚先生，简介参见本节“董事”介绍。

周红云先生，简介参见本节“董事”介绍。

祁继彤先生，简介参见本节“董事”介绍。

伍永军先生，中国国籍，无永久境外居留权。1966 年 6 月出生，云南大学硕士毕业，主管药师、从业药师职称。1989 年 8 月起历任四川省成都市彭县四中教师，云南省医药公司企业管理处职员，云南省医药公司佳信大药房副经理、经理，云南白药大药房有限公司副总经理。2003 年 11 月至 2009 年 6 月任云南鸿翔药业有限公司行政副总经理，2009 年 6 月至 2010 年 12 月任云南鸿翔一心堂药业（集团）股份有限公司副总经理。2010 年 12 月至今任云南鸿翔一心堂药业（集团）股份有限公司副总裁。

田俊先生，中国国籍，无永久境外居留权。1972 年 10 月出生，硕士学位，具有高级会计师、注册会计师资格、企业法律顾问资格。1994 年 7 月起历任武汉商业银行信联证券部会计，武汉国际信托投资公司证券部投资项目经理，武汉证券公司信息咨询部行业分析项目经理，武汉证券公司哈尔滨营业部财务经理，武汉证券公司计划财务总部财务经理。2005 年 9 月至 2006 年 9 月任新时代证券公司合规部经理，2006 年 10 月至 2007 年 10 月任索纳克（中国）生物科技有限公司首席财务官（CFO），2007 年 11 月至 2009 年 5 月任云南鸿翔药业有限公司投资总监，2009 年 6 月起至 2010 年 12 月任云南鸿翔一心堂药业（集团）股份有限公司董事会秘书。2010 年 12 月至今任云南鸿翔一心堂药业（集团）股份有限公司副总裁、董事会秘书。

（四）核心技术人员

本公司无核心技术人员。

二、上述人员及其近亲属持有本公司股权情况

（一）董事、监事、高级管理人员及其近亲属持股情况

序号	姓名	公司职务	持股方式	持股数量（万股）	持股比例
1	阮鸿献	董事长、总裁	直接	8,784.00	45.00%
2	刘琼（注 1）	董事	直接	4,782.40	24.50%

3	赵飚	董事、副总裁	直接	1,194.62	6.12%
4	周红云	董事、副总裁	直接	895.97	4.59%
5	伍永军	副总裁	直接	597.31	3.06%
6	吴笛	监事会主席	直接	390.40	2.00%
7	祁继彤	董事、副总裁、财务负责人	直接	149.33	0.77%
8	田俊	副总裁、董事会秘书	直接	97.60	0.50%

注 1：刘琼与阮鸿献为夫妻关系。

除上述人员之外，公司其他董事、监事、高级管理人员及近亲属未持有公司股份。

（二）报告期内所持股份的变动情况

序号	姓名	2011.12.31		2010.12.31		2009.12.31	
		直接持股数（万股）	持股比例	直接持股数（万股）	持股比例	直接持股数（万股）	持股比例
1	阮鸿献	8,784.00	45.00%	8,784.00	45.00%	8,784.00	50.00%
2	刘琼	4,782.40	24.50%	4,782.40	24.50%	5,270.40	30.00%
3	赵飚	1,194.62	6.12%	1,194.62	6.12%	1,405.44	8.00%
4	周红云	895.97	4.59%	895.97	4.59%	1,054.08	6.00%
5	伍永军	597.31	3.06%	597.31	3.06%	702.72	4.00%
6	吴笛	390.40	2.00%	390.40	2.00%	--	--
7	祁继彤	149.33	0.77%	149.33	0.77%	175.68	1.00%
8	田俊	97.60	0.50%	97.60	0.50%	--	--

（三）上述人员及其亲属持有公司股份的质押或解冻情况

截至本招股说明书签署之日，公司董事、监事、高级管理人员所持有的本公司股份不存在被质押或冻结的情况。

三、上述人员的其他对外投资情况

截至本招股说明书签署之日，公司董事、监事、高级管理人员其他对外投资情况如下：

序号	姓名	公司职务	投资单位名称	出资额（万股）	持股比例

1	阮鸿献	董事长、总裁	云南云鸿房地产开发有限公司	86.00	68.25%
			云南通红温泉有限公司	100.00	50.00%
			云南红云健康管理服务有限公司（云南云鸿房地产开发有限公司投资企业）	68.25	68.25%
2	刘琼	董事	云南云鸿房地产开发有限公司	40.00	31.75%
			昆明圣爱中医馆	500.00	100%
			昆明圣膳餐饮有限公司	2.70	90.00%
			云南华龙圣爱投资有限公司	900.00	90.00%
			昆明市五华区华龙圣爱培训学校（圣爱投资占出资额的 80%）	46.00	92.00%
			云南红云健康管理服务有限公司（云南云鸿房地产开发有限公司投资企业）	31.75	31.75%
3	赵飚	董事、副总裁	--	--	--
4	周红云	董事、副总裁	--	--	--
5	祁继彤	董事、副总裁、财务负责人	--	--	--
6	李家庆（注 1）	董事	--	--	--
7	陈红	独立董事	--	--	--
8	罗美娟	独立董事	--	--	--
9	李建明	独立董事	云大法律事务所	0.60	20.00%
10	吴笛	监事会主席	玉溪九州生物技术有限公司	3,060	76.50%
11	欧阳浩（注 2）	监事	--	--	--
12	彭俊岚	监事	--	--	--
13	伍永军	副总裁	--	--	--
14	田俊	副总裁、董事会秘书	--	--	--

注 1、注 2：李家庆、欧阳浩通过北京博道投资顾问中心（有限合伙）间接持有君联创投的部分权益除外。

公司董事、监事、高级管理人员的上述对外投资，与公司不存在同业竞争。除此之外，截至本招股说明书签署之日，公司董事、监事、高级管理人员均不存在其他对被投资单位具有实际控制力或重大影响的股权投资情况。

四、上述人员最近一年领取薪酬的情况

公司董事、监事、高级管理人员2011年度薪酬情况如下：

序号	姓名	在本公司所任职务	2011年度薪酬（万元，含税）	
			在发行人领取	在关联企业领取
1	阮鸿献	董事长、总裁	24.00	--
2	刘琼	董事	--	--
3	赵飚	董事、副总裁	14.24	--
4	周红云	董事、副总裁	13.06	--
5	祁继彤	董事、副总裁、财务负责人	13.11	—
6	李家庆	董事	--	--
7	陈红	独立董事	4.26	--
8	罗美娟	独立董事	4.26	--
9	李建明	独立董事	4.26	--
10	吴笛	监事会主席	--	--
11	欧阳浩	监事	--	--
12	彭俊岚	监事	9.72	--
13	伍永军	副总裁	13.05	--
14	田俊	副总裁、董事会秘书	13.47	--

在本公司领取薪酬的董事、监事、高级管理人员，公司按照国家和地方的有关规定，依法为其办理失业、养老、医疗、工伤等保险，不存在其他特殊待遇和退休金计划。公司独立董事津贴标准为每人每年税前4.26万元。

本公司未制定董事、监事、高级管理人员认股权计划。

五、上述人员的兼职情况

截至本招股说明书签署之日，公司董事、监事、高级管理人员的兼职情况如下：

姓名	本公司职务	兼职单位	兼职职务	兼职单位与发行人的关联关系
阮鸿献	董事长 总裁	昆明生达制药有限公司	副董事长	参股子公司
		山西来福一心堂药业有限公司	监事会主席	控股子公司

		云南三色空间广告有限公司	执行董事	全资子公司
		云南点线运输有限公司	执行董事	全资子公司
		云南鸿云药业有限公司	执行董事	全资子公司
		云南鸿翔中药科技有限公司	执行董事	全资子公司
		贵州鸿翔一心堂医药连锁有限公司	执行董事 总经理	全资子公司
		四川鸿翔一心堂医药连锁有限公司	执行董事	全资子公司
		广西鸿翔一心堂药业有限责任公司	执行董事	全资子公司
		重庆一心堂药业有限公司	执行董事	全资子公司
		云南云鸿房地产开发有限公司	执行董事	实际控制人控制的其他企业
		云南红云健康管理服务有限公司	执行董事	实际控制人控制的其他企业
刘琼	董事	云南云鸿房地产开发有限公司	监事	实际控制人控制的其他企业
		昆明生达制药有限公司	董事	参股子公司
		云南华龙圣爱投资有限公司	执行董事	实际控制人控制的其他企业
		昆明圣爱中医馆	董事长兼总裁	实际控制人控制的其他企业
		昆明市五华区华龙圣爱培训学校	负责人	实际控制人控制的其他企业
		昆明圣膳餐饮有限公司	负责人	实际控制人控制的其他企业
		贵州鸿翔一心堂医药连锁有限公司	监事	全资子公司
		广西鸿翔一心堂药业有限责任公司	监事	全资子公司
赵飚	董事 副总裁	山西来福一心堂药业有限公司	董事 总经理	控股子公司
周红云	董事 副总裁	云南鸿云药业有限公司	总经理	全资子公司
祁继彤	董事 副总裁 财务负责人		--	--
李家庆	董事	联想投资有限公司	董事总经理	君联创投的有限合伙人
		苏州安洁科技股份有限公司	董事	无
		上海安硕信息股份有限公司	监事	无
		上海拉夏贝尔服饰股份	董事	无

		有限公司		
		北京康龙化成新药研发有限公司	董事	无
		上海维塔士信息技术有限公司	董事	无
		杭州龙焱新能源有限公司	董事	无
		苏州康众医疗有限公司	董事	无
		安徽迎驾贡酒股份有限公司	董事	无
		无锡先导自动化设备股份有限公司	董事	无
		常州立华禽畜有限公司	董事	无
		苏州星恒电源有限公司	董事	无
		福建鑫诺通信技术有限公司	董事	无
		广州华阅数码科技有限公司	董事	无
陈红	独立董事	云南财经大学会计学院	院长	无
罗美娟	独立董事	云南大学经济学院	财税金融系系主任	无
李建明	独立董事	云大法律事务所	主任	无
吴笛	监事会主席	玉溪九州生物技术有限责任公司	董事长 总经理	无
欧阳浩	监事	联想投资有限公司	总法律顾问	君联创投的有限合伙人
		北京神州绿盟信息安全科技股份有限公司	董事	无
彭俊岚	监事	--	--	--
伍永军	副总裁	--	--	--
田俊	副总裁 董事会秘书	--	--	--

除此之外，公司董事、监事、高级管理人员未在其他单位兼职。

六、上述人员的亲属关系

截至本招股说明书签署之日，公司董事长兼总裁阮鸿献与董事刘琼为夫妻关系。除此之外，公司其他董事、监事、高级管理人员不存在近亲属关系。

七、上述人员做出的重要承诺及与公司签署的协议

（一）重要承诺

公司董事长阮鸿献先生和董事刘琼女士作为本公司的实际控制人，向本公司出具了有关避免同业竞争的承诺书，具体内容参见本招股说明书“第七节 同业竞争与关联交易”之“一、同业竞争情况”之“（二）避免同业竞争的承诺”。

作为公司股东的董事、监事、高级管理人员分别作出了有关股份流通限制和自愿锁定股份的承诺，具体内容参见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“九、发行人股本情况”之“（六）本次发行前股东所作出的重要承诺及其履行情况”。

（二）协议

本公司董事阮鸿献、赵飚、周红云、祁继彤，监事彭俊岚，高级管理人员伍永军、田俊分别与公司签署了劳动合同，另外阮鸿献、赵飚、周红云、祁继彤、伍永军、田俊等人与公司签署了《保密和不竞争协议》。

八、董事、监事、高级管理人员的任职资格

公司董事、监事、高级管理人员符合有关法律法规及《公司章程》规定的任职资格。

九、董事、监事、高级管理人员最近三年变动情况

（一）董事变动情况

2009 年 6 月 1 日以前，公司未设董事会，设执行董事一名，由阮鸿献担任。

2009 年 6 月 1 日，鸿翔一心堂召开创立大会，通过《关于选举云南鸿翔一心堂药业（集团）股份有限公司第一届董事会的议案》，选举阮鸿献、赵飚、周红云、罗永斌、罗美娟、陈红、李建明为鸿翔一心堂第一届董事会董事，自股份公司成立之日起生效。其中罗美娟、陈红、李建明为公司聘请的独立董事。

鸿翔一心堂因于 2010 年 6 月引入外部投资者，为适应新的股权结构，公司于 2010 年 12 月 9 日召开 2010 年度第八次临时股东大会，通过《关于选举云南鸿翔一心堂药业（集团）股份有限公司第二届董事会的议案》，选举阮鸿献、刘琼、赵飚、李家庆、周红云、祁继彤、罗美娟、陈红、李建明为鸿翔一心堂第二届董事会董事。其中，李家庆为外部股东推荐的董事，原董事罗永斌因身体原因，不再担任公司董事。

（二）监事变动情况

2009 年 6 月 1 日以前，公司未设监事会，设监事一名，由刘琼担任。

2009 年 6 月 1 日，鸿翔一心堂召开创立大会，通过《关于选举云南鸿翔一心堂药业（集团）股份有限公司第一届监事会的议案》，选举刘琼、尹世升为公司监事，自股份公司成立之日起生效。2009 年 6 月 1 日，鸿翔一心堂召开 2009 年度第一次职工代表大会，选举彭俊岚为公司职工代表监事，自股份公司成立之日起生效。

2010 年 12 月 9 日，鸿翔一心堂召开 2010 年度第八次临时股东大会，通过《关于选举云南鸿翔一心堂药业（集团）股份有限公司第二届监事会的议案》，选举吴笛、欧阳浩为公司监事。2010 年 12 月 5 日，鸿翔一心堂召开 2010 年度第一次职工代表大会，选举彭俊岚为公司职工代表监事。

（三）高级管理人员变动情况

2009 年初，阮鸿献任公司总经理，赵飚、周红云、罗永斌、伍永军为公司副总经理，祁继彤为公司副总经理兼财务负责人。

2009 年 6 月 18 日，鸿翔一心堂召开第一届董事会第一次会议，聘任阮鸿献为公司总经理，聘任赵飚、周红云、伍永军、罗永斌为副总经理，聘任祁继彤为公司副总经理兼财务负责人，聘任田俊为董事会秘书。

2010 年 12 月 9 日，公司对高级管理人员进行调整，聘任阮鸿献为公司总裁、聘任赵飚、周红云、伍永军为公司副总裁，聘任祁继彤为公司副总裁兼财务负责人，聘任田俊为公司副总裁兼董事会秘书，原副总经理罗永斌因身体原因不再担任公司高级管理人员。

报告期内，阮鸿献、刘琼为本公司实际控制人，以阮鸿献为核心的经营团队保持稳定，董事、监事、高级管理人员均未发生重大变化。

第九节 公司治理

发行人改制设立以来，根据《公司法》的规定，参照上市公司的规范要求，逐步制定和完善了《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》、《总裁工作细则》、《独立董事工作制度》、《关联交易决策制度》、《内部控制制度》等一系列公司治理制度，明确了股东大会、董事会、监事会、管理层相互之间的权责范围和工作程序，确保了股东大会、董事会、监事会的召开、重大决策等行为合法、合规、真实、有效，有效地完善了公司的治理结构。

一、发行人股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书制度的建立健全及运行情况

（一）股东大会制度的建立健全及运行情况

公司股东大会是公司的权力机构，决定公司经营方针和投资计划，审议批准公司的年度财务预算方案、决算方案，审议批准公司的利润分配方案和弥补亏损方案等。

自股份公司设立以来，公司依照《公司法》、《公司章程》、《股东大会议事规则》等规定，严格执行股东大会制度，股东勤勉尽责地履行权利和义务，股东大会制度和机构的建立及有效执行对完善公司治理结构和规范公司运作发挥了应有的作用。

（二）董事会制度的建立健全及运行情况

公司董事会对股东大会负责，负责执行股东大会的决议，制订公司的年度财务预算方案、决算方案，决定公司内部管理机构的设置，制订公司的基本管理制度，管理公司信息披露事项等。

公司董事会下设审计委员会、薪酬与考核委员会、战略委员会与提名委员会四个专门委员会，分别在审计、人事薪酬、战略规划、提名等方面协助董事会履行决策和监控职能。

股份公司成立以来，公司董事会严格按照《公司法》、《公司章程》、《董事会议事规则》的规定运作，董事会运作流程严格遵循公司董事会议事规则的相关规定。董事会的规范运作保证了董事依照法律法规和公司相关规定严格行使职权、勤勉尽责地履行职责和义务，董事会制度的建立和有效执行对完善公司治理结构、规范公司决策程序和规范公司管理发挥了应有的作用。

（三）监事会制度的建立健全及运行情况

公司监事会是公司的监督机构，对股东大会负责。

股份公司成立以来，公司监事会严格按照《公司法》、《公司章程》、《监事会议事规则》的规定运作，监事会操作流程严格遵循公司监事会议事规则的相关规定。监事会的规范运作保证了监事依照法律法规和公司相关规定行使职权、勤勉尽责地履行职责和义务，监事会制度的建立和有效执行对完善公司的治理结构、加强对公司经营管理的监督发挥了应有的作用。

（四）独立董事制度的建立健全及运行情况

公司 2009 年 6 月 1 日召开云南鸿翔一心堂药业（集团）股份有限公司创立大会，选举陈红先生、罗美娟女士、李建明先生为股份公司独立董事，自股份公司领取企业法人营业执照之日起上任，并审议通过了《独立董事工作制度》。独立董事人数占董事会成员总数的 1/3。

本公司独立董事任职以来，按照《公司法》、《公司章程》和《独立董事工作制度》等法律法规及制度要求，认真履行独立董事职责，保障了董事会决策的科学性，维护了中小股东的权益。独立董事所具备的丰富的专业知识和勤勉尽责的职业道德，在董事会制定公司发展战略、发展计划和公司经营决策等方面发挥了良好的作用，有力地保障了公司经营决策的科学性和公正性。独立董事制度的建立，对公司完善治理结构、公司经营管理、发展方向和战略选择等都起到了积极的作用。

随着公司法人治理结构的不断完善和优化，尤其是本次公开发行以后，独立董事将能更好地发挥作用，本公司也将尽力为其发挥作用提供良好的机制环境和工作条件。

（五）董事会秘书制度的建立健全及运行情况

公司董事会秘书承担法律、法规、规章以及《公司章程》所要求的义务，也享有相应的工作职权。公司已设立董事会秘书 1 名，负责公司股东大会和董事会会议的筹备、文件保管以及公司股东数据的管理，办理信息披露事务等事宜。

自 2009 年 6 月 18 日起，公司董事会聘请田俊先生为本公司董事会秘书，自聘任以来，董事会秘书严格按照《公司章程》、《董事会秘书工作细则》有关规定筹备董事会和股东大会，认真做好会议记录，保管文件资料，并积极配合独立董

事履行职责。

（六）董事会专门委员会的设置情况

公司于2010年12月9日召开股东大会，同意在公司董事会下设战略委员会、审计委员会、薪酬与考核委员会、提名委员会。董事会专门委员会的设立有利于公司持续、规范、健康发展，有利于进一步完善公司治理结构和提高董事会科学决策、评价和管理水平。

1、战略委员会

战略委员会成员由3名董事组成。战略委员会委员由董事会选举产生，设召集人1名，由赵飚担任，负责主持委员会工作。

目前战略委员会由阮鸿献、赵飚、李家庆组成，其中赵飚担任战略委员会召集人。

战略委员会的主要职责为：（1）审议公司未来远景、使命和价值观方案；（2）审议公司战略联盟协议和实施报告；（3）审议公司市场定位和行业吸引力分析报告；（4）审议公司市场、开发、投融资、人力资源等特定战略分析报告；（5）审议公司战略实施计划和战略调整计划；（6）审议公司重大项目投资的可行性分析报告；（7）审议公司重大项目投资的实施计划以及资金筹措和使用方案；（8）审议重大项目投资中与合作方的谈判情况报告；（9）审议控股子公司的公司章程；（10）审议控股子公司的战略规划；（11）审议控股子公司增资、减资、合并、分立、清算、上市等重大事项；（12）董事会授予的其它职权。

2、审计委员会

审计委员会成员由3名董事组成，其中独立董事2名，至少有1名独立董事为会计专业人士。审计委员会委员由董事会选举产生，设召集人1名，由独立董事中的会计专业人员担任，负责主持委员会工作。

目前审计委员会由陈红、罗美娟、周红云组成，其中陈红担任审计委员会召集人。

审计委员会的主要职责为：（1）提议聘请或更换外部审计机构；（2）监督公司的内部审计制度及其实施；（3）负责内部审计与外部审计之间的沟通；（4）审核公司的财务信息及其披露；（5）审查公司内控制度，对重大关联交易进行审计；（6）公司董事会授权的其它事宜。

3、薪酬与考核委员会

薪酬与考核委员会成员由 3 名董事组成，其中独立董事 2 名。薪酬与考核委员由董事会选举产生，设召集人 1 名，由董事会选举 1 名独立董事委员担任，负责主持委员会工作。

目前薪酬与考核委员会由李建明、陈红、刘琼组成，其中李建明担任薪酬与考核委员会召集人。

薪酬与考核委员会的主要职责为：（1）根据董事及高级管理人员管理岗位的主要范围、职责、重要性以及其它相关企业相关岗位的薪酬水平制定薪酬计划或方案；（2）薪酬计划或方案主要包括但不限于绩效评价标准、程序及主要评价体系，奖励和惩罚的主要方案和制度等；（3）审查公司董事（非独立董事）及高级管理人员的履行职责情况并对其进行年度绩效考评；（4）负责对公司薪酬制度执行情况进行监督；（5）审查并有权否决董事会损害股东权益的薪酬计划或方案；（6）董事会授权的其它事宜。

4、提名委员会

提名委员会成员由 3 名董事组成，其中独立董事 2 名。提名委员会委员由董事会选举产生，设召集人 1 名，由董事会选举 1 名独立董事委员担任，负责主持委员会工作。

目前提名委员会由罗美娟、李建明、祁继彤组成，其中罗美娟担任提名委员会召集人。

提名委员会的主要职责为：（1）根据公司经营活动情况、资产规模和股权结构对董事会的规模和构成向董事会提出建议；（2）研究董事、经理人员的选择标准和程序，并向董事会提出建议；（3）广泛搜寻合格的董事和经理人员的人选；（4）对董事候选人和经理人选进行审查和提出建议；（5）对须提请董事会聘任的其他高级管理人员进行审查并提出建议；（6）董事会授权的其它事宜。

二、发行人最近三年违法违规情况

（一）报告期内行政处罚情况概述

报告期内，发行人存在因生产经营不规范行为被相关行政部门处罚的情形，2009 年、2010 年及 2011 年，发行人受到药监、工商、质监、卫生、物价、税务等行政部门处罚金额分别为 243,042.15 元、151,617.01 元、294,270.20 元，报告期内合计受到处罚为 688,929.36 元。

（二）报告期单笔金额1万元以上的处罚

报告期内，发行人单笔处罚金额在1万元以上的罚款共10笔，涉及质量技术监督局、食品药品监督管理局和工商局三个行政部门，具体情况如下表所示：

受处罚人	年份	质量技术监督局		食品药品监督管理局		工商局	
		笔数	金额	笔数	金额	笔数	金额
鸿翔一心堂	2009年	1	15,000.00	2	54,421.00	--	--
	2010年	--	--	1	52,515.60	1	10,000.00
	2011年	--	--	4	229,343.00	--	--
广西一心堂	2009年	--	--	1	18,000.00	--	--
合计		1	15,000.00	8	354,279.60	1	10,000.00

根据处罚原因，发行人所受处罚情况大致可归为药品质量问题、超范围经营、促销内容不明确及商品管理等四大类：

1、药品质量问题

（1）2009年3月8日，鸿翔药业怡园连锁店因销售昆明中药厂有限公司生产的“蒲公英颗粒”被认定为劣药，被官渡区食品药品监督管理局处以20,278.50元的罚款。

（2）2011年1月14日，鸿翔一心堂出售的标识为大连奇运生制药有限公司生产的维U颠茄铝胶囊经玉溪市食品药品检验所检验，不符合规定，被认定为假药，责令停止销售上述假药，没收违法所得194,412.40元，免除其它行政处罚。

（3）2011年7月20日，鸿翔一心堂大理上关连锁店因驻店药师不在岗时，未停止销售处方药，不符合《中华人民共和国药品管理法》，被大理市食品药品监督管理局处以10,000元的罚款。

2、超范围经营问题

（1）2009年10月28日，鸿翔药业文山中心店因未取得药品批发资格擅自将22个品规的药品批发销售到文山州疾病预防控制中心，被文山州食品药品监督局处以34,142.50元的罚款。

（2）2010年8月13日，鸿翔一心堂下属一家无罂粟壳销售资质的连锁店销售罂粟壳，违反了《药品流通监督管理办法》，被昆明市食品药品监督管理局

处以 52,515.60 元的罚款。

（3）2011 年 2 月 21 日，鸿翔一心堂潞西丙午路连锁店因出售跌打损伤贴等医疗器械而未出示《医疗器械经营企业许可证》，被德宏州芒市食品药品监督管理局处以 11,513.00 元的罚款。

（4）2011 年 2 月 21 日，鸿翔一心堂潞西南蚌路连锁店因出售跌打损伤贴等医疗器械而未出示《医疗器械经营企业许可证》，被德宏州芒市食品药品监督管理局处以 13,417.60 元的罚款。

3、市场营销活动不规范

2010 年 3 月 23 日，鸿翔一心堂建水觐光街连锁店开展的抽奖式有奖销售活动被红河州建水县工商行政管理局认定为违反了《中华人民共和国反不正当竞争法》，故处以 10,000.00 元的罚款。

4、商品管理问题

（1）2009 年 11 月 19 日，广西一心堂未按《药品经营质量管理规范》的要求存放药品，被南宁市食品药品监督管理局处以 18,000.00 元的罚款。

（2）2009 年 4 月 2 日，鸿翔药业连锁店因出售未取得生产许可的鱼腥草、金枇杷、胖大海含片等产品，被保山市质量技术监督局隆阳分局处以 15,000.00 元的罚款。

（三）发行人减少行政处罚的措施

1、减少药品质量问题的措施

发行人根据《药品管理法》和《药品流通监督管理办法》等相关法律、法规制定了《首营企业和首营品种审核制度》、《药品进货管理程序》、《商品验收管理制度》、《供应商评审管理办法》、《三级质量管理办法》、《质检抽（送）样管理办法》、《质量投诉管理办法》等制度和管理程序。

发行人作为药品经营企业，根据《中华人民共和国药品管理法》对所购进药品验明药品合格证明和其他标识，并进行抽检、送检等检验措施，但由于无法对所购进药品进行全检，无法保证全部药品均符合质量标准和有关质量要求，故仍存在因药品质量问题而受到相关部门处罚的可能。

为严格保证药品质量，减少因药品质量问题所受的处罚，发行人采取了如下改进措施：

（1）加强政策法规预警机制。公司由专人负责国家及各地食品、药品监督

管理方面的政策、法律、法规的收集，传达给公司各个业务部门，并及时对相关业务人员进行培训辅导；

（2）配合主管部门进行现场检查。近三年，发行人共配合主管部门进行现场检查 2,258 次，其中 2009、2010、2011 年度分别检查 663 次、791 次、804 次。2009、2010、2011 年度合格率分别为 94.42%、95.20%、96.02%，合格率逐年提高。

（3）主动向主管部门送检商品，主动加强对供应商的管理，为加强核心商品的质量监控，发行人每年对销售量较大的核心商品进行送检。2009、2010 以及 2011 年度，发行人送检批次分别为 15 次、91 次、29 次，合格率分别达到 93%、95%、97%；公司除建立合格供应商资料库以外，加大了对供应商的现场检查力度，对重点供应商进行实地考察和质量管理审核，2009、2010、2011 年度对重点供应商现场考察 10 次、15 次和 30 次。

（4）加强在柜商品管理，明晰药品质量问题责任。对相关政府部门认定质量问题的商品或销售过程中自消费者首次投诉一年内累计投诉三次以上的商品，发行人予以撤柜处理，并对因此受到的处罚追溯相关供应商责任。如大连奇运生制药有限公司生产的维 U 颠茄铝胶囊假药处罚，根据大连奇运生制药有限公司出具的确认函，确认该批药品被药品监督主管机关认定为假药原因在于该公司在药品生产过程中对产品质量控制不严，导致产品质量出现问题，与发行人在药品经营过程中的储存、摆放、药品经营环境维护完全没有关系，同意全额承担了 194,412.40 元的经济责任，并对该事件对发行人造成的信誉伤害，深表歉意。

通过上述措施的执行，公司药品质量得到有效保障，根据云南省食品药品监督管理局统计，近三年发行人及省内药品零售企业的药品抽检情况如下：

年度	2009 年	2010 年	2011 年
抽检批次	663	791	804
合格批次	626	753	772
合格率（%）	94.42%	95.20%	96.02%
云南省近三年平均合格率	82.53%		

（5）云南省食品药品监督管理局于 2012 年 1 月对发行人药品质量监督管理规范和内部控制管理水平的总体评价

公司 2008 年 1 月 1 日至今，存在少量行政处罚，该类行政处罚已由云南省药监局及其下属各局认定为不属于重大违反国家及地方有关药品管理监管方面的法律、法规和规范性文件的情况。公司能够严格遵守《中华人民共和国药品管理法》、《中华人民共和国药品管理法实施条例》、《药品经营质量管理规范》(GSP)、《药品生产质量管理规范》（GMP）等相关法律法规的规定，持续有效改善经营管理和内部控制工作。当前医药零售连锁企业存在经营网点多、门店药品贮存环境差异大、供应商众多、药品品类及批次多、从业人员专业素质有差异等特点，企业的内控建设是一个循序渐进、不断完善的过程。鸿翔一心堂根据行业特点，内控制度设计完善、相关制度执行到位、并对内控制度进行持续优化，能保证鸿翔一心堂的持续稳定经营和高速发展。

2、减少超范围经营问题的措施

发行人制定了《门店证照管理办法》、《新店办证追踪、控制、检查管理制度》、《新店开店筹建工作管理办法》、《门店补货流程》等制度和流程对物流配送和门店经营范围进行监控。2008 年 10 月，发行人 SAP 系统门店商品管理模块开始运作，实现由后台对相同区域、相同经营范围的门店商品做出分组管理。

但由于发行人门店多、分布广、商品差异大、各地区政策差异等原因，加之前台人员流动性较大，个别人员素质不高，对相关制度理解不到位，造成上述超范围经营的情况发生。

发行人针对上述问题，一方面对违规员工进行了批评教育，并加大了员工的培训力度，强化员工对相关制度的理解与熟悉；另一方面，不断尝试通过提高系统控制以实现对门店更为有效的管理，发行人于 2011 年 3 月开发并试运行了证照管理数据库系统，该系统对发行人所有门店进行了差异化管理，可根据各门店许可证经营范围、商品分类导出门店可经营的商品目录，同时在 SAP 系统内实施单店单列表，公司配送部门严格按照各门店的经营范围进行配送，防止超范围经营的情况再次发生。

3、减少市场营销活动不规范的措施

发行人现有针对营销活动的制度主要包括《促销活动检查管理办法》、《门店营销活动执行规定》、《营销活动管理流程》、《关于广告及宣传违规运用的通知》、《主推销商品价格管理办法》。

但由于公司营销人员流动较大，部分人员规范意识不足，在促销环节中，未

严格执行当地促销管理的相关规定，故造成上述违规处罚。

针对该类处罚发行人对相关责任人进行了批评教育和相关行政处理，同时加强相关人员的培训，并根据各地政策的差异，明确政策要求，严格执行当地规定，对于不知晓或不遵守相关规定导致的处罚，对相关责任人按照公司奖惩制度执行，以有效规范营销行为；加强对营销活动需求及方案的审批要求，充分论证营销计划的可行性和必要性；加强门店的现场检查，对门店宣传广告的书写、张贴严格管理，防止此类处罚再次发生。

4、减少商品管理不规范的措施

发行人根据《药品经营质量管理规范》建立了《商品主数据管理流程》、《商品状态管理办法》等规章制度，以保证库存商品的质量安全。

但由于门店数量多、分布广，各地政策存在差异，部分地区已根据国家政策对部分商品的管理要求进行了调整，但发行人未能及时对库存商品管理作出及时调整，加之个别工作人员专业水平不高，未能严格执行公司的相关制度，造成对库存商品的管理不规范，导致发行人受到上述处罚。

针对上述问题，发行人对主要责任人进行了批评教育，并按照公司的奖惩制度追究责任，并加大内部培训力度，增强规范意识。同时，发行人也加强了各地政策的收集及更新的工作，及时根据政策的变更对公司库存商品进行动态管理。同时随着呈贡物流基地的投入使用，公司的物流管理水平将进一步得到提升，能更加有效的对商品进行管理。

公司针对报告期内所受行政处罚的主要原因，对已制定的内部管理制度进行了修订和完善，对相关责任人员进行了相应的处罚，加大了内部培训力度，对内部信息管理系统进行了相应的升级更新，从采购、配送、库存商品管理等各内部业务流程方面加以完善和规范。

（四）中介机构对报告期内行政处罚的意见

报告期内，发行人所受处罚金额分别为 243,042.15 元、151,617.01 元、294,270.20 元，平均到单一门店处罚金额分别为 237.11 元、115.83 元、195.53 元，每万元营业收入处罚金额分别为分别为 1.67 元、0.82 元、1.33 元，除 2011 年因单笔没收违法所得 194,412.40 元（该笔处罚经云南省食品药品监督管理局出具证明，违法事实发生在 2009 年，处罚决定书下达于 2011 年，处罚金额于 2011 年缴纳），造成 2011 年度处罚金额上升之外，处罚金额总体呈现下降趋势。

报告期内，依据行政处罚决定书和财务报告口径，2009、2010、2011 年度单笔 1 万元以上的处罚分别为 4 笔、2 笔、4 笔，处罚金额为 87,421.00 元、62,515.60 元、229,343.00 元；依据违法事实发生口径，2009、2010、2011 年度单笔 1 万元以上的处罚分别为 5 笔、2 笔、3 笔，处罚金额为 281,833.40 元、62,515.60 元、34,930.60 元，处罚金额总体呈现下降趋势。

另相关主管部门出具如下证明：

云南省食品药品监督管理局稽查局于 2011 年 1 月 18 日出具证明，对鸿翔一心堂做出的（云）药行罚【2011】1 号，金额合计 194,412.40 元处罚，经确认不属于重大违反国家及地方有关药品管理监督方面的法律、法规和规范性文件的情况。

文山壮族苗族自治州食品药品监督管理局于 2011 年 1 月 4 日出具证明，鸿翔一心堂文山中心店因超范围经营所受的合计 34,142.50 元的罚款，经确认，该笔行政处罚不属于重大违反国家及地方有关药品管理监督方面的法律、法规和规范性文件的情况。

另外，针对其他各单笔 1 万元以上的处罚，保山市质量技术监督局隆阳分局、官渡区食品药品监督管理局、昆明市食品药品监督管理局、南宁市食品药品监督管理局、德宏州食品药品监督管理局、大理白族自治区食品药品监督管理局、红河州建水县工商行政管理局分别出具证明，发行人经营活动符合相关法律、法规和规范性文件的要求，未发生重大违反国家及地方有关法律、法规和规范性文件的情况。

保荐机构认为，发行人报告期内受到的单笔一万元以上行政处罚的处罚事由均不属于其对应的处罚依据所规定的“情节严重”的情形，且上述行政处罚均已取得相关主管机关就该等行政处罚不属于重大违法违规行为的证明；除此之外，发行人报告期内还存在部分单笔金额较小不足一万元的行政处罚，经核查，该等行政处罚的处罚事由也不属于其对应的处罚依据所规定的“情节严重”的情形。因此，发行人报告期内所受到的各类行政处罚均不构成重大违法违规行为。同时，考虑到发行人报告期内行政处罚的罚没合计金额仅为 688,929.36 元，相较发行人的营业收入和利润金额很小，不会对发行人的经营和财务情况构成重大不利影响，该等行政处罚不会构成发行人本次发行上市的实质性障碍。

发行人律师认为：发行人报告期内受到的罚款/没收违法所得一万元以上行

政处罚的处罚事由均不属于其对应的处罚依据所规定的“情节严重”的情形，且如本所《律师工作报告》、《法律意见书》及补充法律意见书所披露，前述行政处罚均已取得相关主管机关就该等行政处罚不属于重大违法违规行为的证明；除前述行政处罚外，发行人报告期内还存在部分罚款/没收违法所得金额很小不足一万元的行政处罚，经本所律师核查，该等行政处罚的处罚事由也不属于其对应的处罚依据所规定的“情节严重”的情形。因此，发行人报告期内所受到的各类行政处罚均不构成重大违法违规行为。同时，考虑到发行人报告期内行政处罚的罚没合计金额仅为 688,929.36 元，相较发行人的营业收入和利润金额很小，不会对发行人的经营和财务情况构成重大不利影响，该等行政处罚不会构成发行人本次发行上市的实质性障碍。

三、发行人最近三年资金占用和对外担保情况

报告期内，公司与部分关联方存在一些资金往来，相互之间形成了一些资金占用，详细内容请参见“第七节 同业竞争与关联交易”之“三、关联交易”中的相关内容。截至 2010 年 12 月 31 日，相互之间的资金占用已全部清理，目前已不存在关联方资金占用情况。

发行人的《公司章程》中已明确对外担保的审批权限和审议程序，报告期内不存在为股东、实际控制人及其控制的其它企业进行违规担保的情形。

四、内部控制的自我评估意见及注册会计师的鉴证意见

（一）内部控制的自我评估意见

公司董事会认为，公司根据相关法律法规的要求，结合自身实际情况，建立了较为完善的内部控制体系，内部控制组织机构完整、内控体系完备有效，符合公司现阶段的实际情况和管理需要。公司的法人治理、信息披露和重大事项等活动均严格按照公司各项内控制度的规定进行，内部控制活动不存在重大缺陷。

（二）内部控制的自我评估意见

本次发行审计机构中审亚太会计师事务所有限公司出具了《内部控制的鉴证报告》（中审亚太鉴【2012】020002 号），认为“鸿翔药业公司按《内部会计控制规范—基本规范》及相关规范于 2011 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。”

第十节 财务会计信息

本公司聘请中审亚太会计师事务所有限公司对本公司 2011 年 12 月 31 日、2010 年 12 月 31 日、2009 年 12 月 31 日的资产负债表，2011 年度、2010 年度、2009 年度的利润表、现金流量表、股东权益变动表及财务报表附注进行了审计。中审亚太会计师事务所有限公司出具了标准无保留意见的审计报告（中审亚太审【2012】020010 号）。

本章引用的财务数据，非经特别说明，均引自经中审亚太会计师事务所有限公司审计的财务报表及财务报表附注。

本公司提醒投资者，若欲对本公司的财务状况、经营成果及其会计政策进行更详细的了解，应当认真阅读相关的审计报告。

一、财务会计报表

（一）合并报表

1、合并资产负债表

单位：元

资 产	2011 年 12 月 31 日	2010 年 12 月 31 日	2009 年 12 月 31 日
流动资产：			
货币资金	386,533,992.15	378,569,019.12	216,623,531.56
应收票据	1,640,209.14	177,128.40	1,790,659.80
应收账款	103,059,053.78	88,409,845.48	85,389,580.52
预付款项	122,964,949.00	96,987,608.92	59,466,191.58
应收利息	--	--	--
应收股利	--	--	--
其他应收款	38,122,135.98	35,479,715.47	24,353,705.23
存货	401,118,497.33	316,945,411.85	212,605,996.45
一年内到期的非流动资产	--	--	--
其它流动资产	--	--	--
流动资产合计	**1,053,438,837.38**	**916,568,729.24**	**600,229,665.14**
非流动资产：			
可供出售金融资产	--	--	--

持有至到期投资	--	--	--
长期应收款	--	--	--
长期股权投资	2,707,850.91	2,671,545.43	2,478,006.11
投资性房地产	--	--	--
固定资产	139,083,729.71	43,870,783.95	45,563,270.62
在建工程	70,960,582.25	106,802,773.77	8,266,802.72
工程物资	--	--	--
固定资产清理	--	--	--
无形资产	16,328,189.63	13,107,699.59	14,821,909.87
开发支出	--	--	--
商誉	--	--	--
长期待摊费用	19,942,862.45	19,192,519.65	12,783,146.73
递延所得税资产	5,852,233.79	2,470,670.07	1,258,807.79
其他非流动资产	--	--	--
非流动资产合计	**254,875,448.74**	**188,115,992.46**	**85,171,943.84**
资 产 总 计	**1,308,314,286.12**	**1,104,684,721.70**	**685,401,608.98**
负债和股东权益	**2011 年 12 月 31 日**	**2010 年 12 月 31 日**	**2009 年 12 月 31 日**
流动负债：			
短期借款	195,261,100.00	180,238,111.44	110,799,999.98
交易性金融负债	--	--	--
应付票据	276,530,973.30	125,934,154.32	71,857,306.40
应付账款	172,880,054.93	247,969,871.16	165,796,547.30
预收款项	1,618,046.76	574,676.22	540,860.07
应付职工薪酬	6,126,473.92	7,048,888.18	5,471,440.31
应交税费	8,927,381.74	27,857,506.62	23,974,702.84
应付利息	--	--	--
应付股利	--	--	--
其他应付款	12,906,909.39	12,337,775.30	37,345,445.85
一年内到期的非流动负债	--	--	--

其他流动负债	--	--	--
流动负债合计	**674,250,940.04**	**601,960,983.24**	**415,786,302.75**
非流动负债：			
长期借款	3,263,888.12	--	--
长期应付款	--	3,289,300.67	6,835,613.60
专项应付款	--	--	--
预计负债	--	--	--
递延所得税负债	--	--	--
其他非流动负债	2,000,000.00	2,000,000.00	--
非流动负债合计	**5,263,888.12**	**5,289,300.67**	**6,835,613.60**
负债合计	**679,514,828.16**	**607,250,283.91**	**422,621,916.35**
股东权益：			
股本	195,200,000.00	195,200,000.00	175,680,000.00
资本公积	164,677,367.89	165,043,802.89	26,490,842.89
减：库存股	--	--	--
专项储备	--	--	--
盈余公积	26,830,954.89	15,962,231.37	6,738,207.09
一般风险准备	--	--	--
未分配利润	237,109,498.10	113,268,721.55	49,313,152.81
外币报表折算差额	--	--	--
归属于母公司股东权益合计	**623,817,820.88**	**489,474,755.81**	**258,222,202.79**
少数股东权益	4,981,637.08	7,959,681.98	4,557,489.84
股东权益合计	**628,799,457.96**	**497,434,437.79**	**262,779,692.63**
负债和股东权益总计	**1,308,314,286.12**	**1,104,684,721.70**	**685,401,608.98**

2、合并利润表

单位：元

项　　目	2011 年度	2010 年度	2009 年度
一、营业总收入	**2,218,508,223.16**	**1,850,165,942.73**	**1,455,978,452.80**

其中：营业收入	2,218,508,223.16	1,850,165,942.73	1,455,978,452.80
利息收入	--	--	--
二、营业总成本	**2,062,585,439.86**	**1,726,273,356.67**	**1,346,641,608.57**
其中：营业成本	1,355,913,011.76	1,159,918,040.16	924,977,334.87
利息支出	--	--	--
营业税金及附加	13,736,459.56	10,891,170.34	9,045,894.62
销售费用	551,897,003.17	444,652,945.64	327,980,515.66
管理费用	128,886,491.35	104,234,885.85	77,440,587.91
财务费用	9,049,775.70	4,831,284.01	5,958,696.19
资产减值损失	3,102,698.32	1,745,030.67	1,238,579.32
加：公允价值变动收益（损失以“－”号填列）	--	--	--
投资收益（损失以“－”号填列）	402,661.17	53,059.37	442,831.92
其中：对联营企业和合营企业的投资收益	36,305.48	193,539.32	442,831.92
汇兑收益（损失以“－”号填列）	--	--	--
三、营业利润（亏损以“－”号填列）	**156,325,444.47**	**123,945,645.43**	**109,779,676.15**
加：营业外收入	4,124,803.28	3,675,041.79	879,986.15
减：营业外支出	2,547,115.89	1,762,344.24	5,894,638.09
其中：非流动资产处置损失	451,762.94	471,717.84	475,791.29
四、利润总额（亏损总额以“－”号填列）	**157,903,131.86**	**125,858,342.98**	**104,765,024.21**
减：所得税费用	25,140,879.78	24,410,971.42	20,002,578.51
五、净利润（净亏损以“－”号填列）	**132,762,252.08**	**101,447,371.56**	**84,762,445.70**
归属于母公司股东的净利润	**134,709,500.07**	**102,945,179.42**	**84,848,843.96**
少数股东损益	**-1,947,247.99**	**-1,497,807.86**	**-86,398.26**
六、每股收益：			
（一）基本每股收益	**0.690**	**0.555**	**0.483**
（二）稀释每股收益	--	--	--
七、其他综合收益	--	--	--
八、综合收益总额	**132,762,252.08**	**101,447,371.56**	**84,762,445.70**
归属于母公司股东的综合收益总额	**134,709,500.07**	**102,945,179.42**	**84,848,843.96**

归属于少数股东的综合收益总额	-1,947,247.99	-1,497,807.86	-86,398.26

3、合并现金流量表

单位：元

报　表　项　目	2011 年度	2010 年度	2009 年度
一、经营活动产生的现金流量			
销售商品、提供劳务收到的现金	2,506,771,471.38	2,122,098,425.67	1,608,685,696.15
收到的税费返还	--	--	--
收到其他与经营活动有关的现金	27,991,945.37	23,431,020.47	22,978,782.55
现金流入小计	**2,534,763,416.75**	**2,145,529,446.14**	**1,631,664,478.70**
购买商品、接受劳务支付的现金	1,585,478,803.03	1,364,437,640.29	1,038,299,443.19
支付给职工以及为职工支付的现金	334,697,134.05	266,755,598.77	196,196,648.12
支付的各项税费	183,509,475.40	136,182,456.70	102,286,257.76
支付其他与经营活动有关的现金	329,525,265.94	271,256,188.24	239,546,100.11
现金流出小计	**2,433,210,678.42**	**2,038,631,884.00**	**1,576,328,449.18**
经营活动产生的现金流量净额	**101,552,738.33**	**106,897,562.14**	**55,336,029.52**
二、投资活动产生的现金流量			
收回投资收到的现金	--	--	--
取得投资收益收到的现金	--	--	--
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	285,987.26	6,260,536.93	4,757,205.41
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额	--	1,213,251.13	--
收到其他与投资活动有关的现金	--	2,000,000.00	--
现金流入小计	**285,987.26**	**9,473,788.06**	**4,757,205.41**
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	97,582,170.12	139,563,449.43	26,861,829.83
投资支付的现金	--	--	--
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	--	--	--
支付其他与投资活动有关的现金	--	--	--
现金流出小计	**97,582,170.12**	**139,563,449.43**	**26,861,829.83**

投资活动产生的现金流量净额	**-97,296,182.86**	**-130,089,661.37**	**-22,104,624.42**
三、筹资活动产生的现金流量			
吸收投资收到的现金	--	156,375,200.00	3,920,000.00
其中:子公司吸收少数股东投资收到的现金	--	4,900,000.00	3,920,000.00
取得借款收到的现金	301,161,888.56	318,398,111.44	172,599,999.98
收到其他与筹资活动有关的现金	--	--	--
现金流入小计	**301,161,888.56**	**474,773,311.44**	**176,519,999.98**
偿还债务支付的现金	282,875,011.88	248,959,999.98	111,800,000.00
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	10,584,651.72	35,408,525.85	4,943,953.15
其中：子公司支付给少数股东的股利、利润	--	--	--
支付其他与筹资活动有关的现金	3,993,807.40	5,267,198.82	2,721,483.00
现金流出小计	**297,453,471.00**	**289,635,724.65**	**119,465,436.15**
筹资活动产生的现金流量净额	**3,708,417.56**	**185,137,586.79**	**57,054,563.83**
四、汇率变动对现金的影响额	--	--	--
五、现金及现金等价物净增加额	**7,964,973.03**	**161,945,487.56**	**90,285,968.93**
加：期初现金及现金等价物余额	378,569,019.12	216,623,531.56	126,337,562.63
六、期末现金及现金等价物余额	**386,533,992.15**	**378,569,019.12**	**216,623,531.56**

（二）母公司报表

1、资产负债表

单位：元

资　　产	2011 年 12 月 31 日	2010 年 12 月 31 日	2009 年 12 月 31 日
流动资产：			
货币资金	274,787,671.13	333,454,396.17	179,820,671.59
应收票据	--	177,128.40	1,790,659.80
应收账款	107,470,899.32	82,785,527.18	89,361,935.12
预付款项	98,015,995.05	76,972,312.92	50,284,996.07
应收利息	--	--	--
应收股利	--	--	--

其他应收款	30,139,409.46	34,776,003.58	23,688,021.41
存货	326,920,463.36	277,312,541.70	187,622,670.86
一年内到期的非流动资产	--	--	--
其他流动资产	--	--	--
流动资产合计	**837,334,438.32**	**805,477,909.95**	**532,568,954.85**
非流动资产：			
可供出售金融资产	--	--	--
持有至到期投资	--	--	--
长期应收款	--	--	--
长期股权投资	129,633,381.31	103,017,075.83	59,159,564.09
投资性房地产	--	--	--
固定资产	128,788,701.86	35,550,079.92	39,287,270.27
在建工程	69,347,441.01	106,723,996.30	8,211,654.72
工程物资	--	--	--
固定资产清理	--	--	--
无形资产	16,328,189.63	13,107,699.59	13,757,909.87
开发支出	--	--	--
商誉	--	--	--
长期待摊费用	14,487,768.26	13,856,129.47	10,481,247.19
递延所得税资产	1,029,098.10	886,370.81	1,005,613.28
其他非流动资产	--	--	--
非流动资产合计	**359,614,580.17**	**273,141,351.92**	**131,903,259.42**
资 产 总 计	**1,196,949,018.49**	**1,078,619,261.87**	**664,472,214.27**
负债及股东权益	**2011 年 12 月 31 日**	**2010 年 12 月 31 日**	**2009 年 12 月 31 日**
流动负债：			
短期借款	195,261,100.00	180,238,111.44	110,799,999.98
应付票据	219,799,900.74	115,681,465.03	71,857,306.40
应付账款	161,089,446.51	248,659,969.32	151,463,728.97
预收款项	1,239,686.13	3,152,218.58	439,429.35

应付职工薪酬	2,959,692.48	4,050,366.67	4,253,504.62
应交税费	6,617,302.48	20,530,813.92	21,582,489.68
应付利息	--	--	--
应付股利	--	--	--
其他应付款	12,948,044.98	17,934,294.36	34,605,022.54
一年内到期的非流动负债	--	--	--
其他流动负债	--	--	--
流动负债合计	**599,915,173.32**	**590,247,239.32**	**395,001,481.54**
非流动负债：			
长期借款	3,263,888.12	--	--
长期应付款	--	3,289,300.67	6,835,613.60
专项应付款	--	--	--
预计负债	--	--	--
递延所得税负债	--	--	--
其他非流动负债	2,000,000.00	2,000,000.00	--
非流动负债合计	**5,263,888.12**	**5,289,300.67**	**6,835,613.60**
负 债 合 计	**605,179,061.44**	**595,536,539.99**	**401,837,095.14**
股东权益：			
股本	195,200,000.00	195,200,000.00	175,680,000.00
资本公积	158,126,008.19	158,126,008.19	19,573,048.19
减：库存股	--	--	--
专项储备	--	--	--
盈余公积	26,830,954.89	15,962,231.37	6,738,207.09
一般风险准备	--	--	--
未分配利润	211,612,993.97	113,794,482.32	60,643,863.85
归属于母公司所有者权益合计	591,769,957.05	**483,082,721.88**	**262,635,119.13**
少数股东权益	--	--	--
股东权益合计	**591,769,957.05**	**483,082,721.88**	**262,635,119.13**
负债及股东权益合计	**1,196,949,018.49**	**1,078,619,261.87**	**664,472,214.27**

2、利润表

单位：元

项　　目	2011 年度	2010 年度	2009 年度
一、营业收入	1,932,220,973.66	1,638,351,560.69	1,338,571,467.05
减：营业成本	1,241,560,544.91	1,067,891,059.19	867,049,393.70
营业税金及附加	10,254,255.79	8,615,620.71	7,926,330.86
销售费用	449,831,503.60	370,554,424.91	286,036,963.43
管理费用	92,439,809.33	75,204,458.16	64,385,217.95
财务费用	9,263,432.19	4,715,125.74	5,902,905.04
资产减值损失	1,999,780.19	869,084.51	796,440.24
加：公允价值变动收益	--	--	--
投资收益	1,136,301.19	53,059.37	442,831.92
其中：对联营企业和合营企业的投资收益	36,305.48	193,539.32	442,831.92
二、营业利润	**128,007,948.84**	**110,554,846.84**	**106,917,047.75**
加：营业外收入	3,327,917.62	1,173,575.27	620,236.79
减：营业外支出	2,374,444.45	1,530,650.28	5,800,305.92
其中：非流动资产处置损失	390,582.78	446,855.44	454,112.82
三、利润总额	**128,961,422.01**	**110,197,771.83**	**101,736,978.62**
减：所得税费用	20,274,186.84	17,957,529.08	16,015,317.71
四、净利润	**108,687,235.17**	**92,240,242.75**	**85,721,660.91**
五、每股收益：			
（一）基本每股收益	**0.557**	**0.497**	**0.488**
（二）稀释每股收益	--	--	--
六、其他综合收益	--	--	--
七、综合收益总额	**108,687,235.17**	**92,240,242.75**	**85,721,660.91**

3、现金流量表

单位：元

报　表　项　目	2011 年度	2010 年度	2009 年度
一、经营活动产生的现金流量			

销售商品、提供劳务收到的现金	2,196,169,156.41	1,902,551,432.05	1,496,911,185.91
收到的税费返还	--	--	--
收到其他与经营活动有关的现金	54,067,996.11	31,709,064.29	21,744,391.64
现金流入小计	**2,250,237,152.52**	**1,934,260,496.34**	**1,518,655,577.55**
购买商品、接受劳务支付的现金	1,497,490,759.41	1,238,397,018.51	961,982,684.49
支付给职工以及为职工支付的现金	266,808,450.81	224,782,488.08	176,575,977.52
支付的各项税费	142,237,058.07	115,695,915.91	94,070,398.67
支付其他与经营活动有关的现金	288,100,383.67	214,795,295.53	213,053,458.60
现金流出小计	**2,194,636,651.96**	**1,793,670,718.03**	**1,445,682,519.28**
经营活动产生的现金流量净额	**55,600,500.56**	**140,589,778.31**	**72,973,058.27**
二、投资活动产生的现金流量			
收回投资收到的现金	--	--	--
取得投资收益收到的现金	--	--	--
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	57,607.39	263,895.50	4,925,841.43
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额	--	1,295,547.63	--
收到其他与投资活动有关的现金	--	2,000,000.00	--
现金流入小计	**57,607.39**	**3,559,443.13**	**4,925,841.43**
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	88,033,250.55	125,653,083.65	25,204,556.15
投资支付的现金	30,000,000.00	45,100,000.00	44,780,000.00
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	--	--	--
支付其他与投资活动有关的现金	--	--	--
现金流出小计	**118,033,250.55**	**170,753,083.65**	**69,984,556.15**
投资活动产生的现金流量净额	**-117,975,643.16**	**-167,193,640.52**	**-65,058,714.72**
三、筹资活动产生的现金流量			
吸收投资收到的现金	--	151,475,200.00	--
其中:子公司吸收少数股东投资收到的现金	--	--	--
取得借款收到的现金	301,161,888.56	318,398,111.44	172,599,999.98
收到其他与筹资活动有关的现金	--	--	--

现金流入小计	**301,161,888.56**	**469,873,311.44**	**172,599,999.98**
偿还债务支付的现金	282,875,011.88	248,959,999.98	111,800,000.00
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	10,584,651.72	35,408,525.85	4,943,953.15
其中：子公司支付给少数股东的股利、利润	--	--	--
支付其他与筹资活动有关的现金	3,993,807.40	5,267,198.82	2,721,483.00
现金流出小计	**297,453,471.00**	**289,635,724.65**	**119,465,436.15**
筹资活动产生的现金流量净额	**3,708,417.56**	**180,237,586.79**	**53,134,563.83**
四、汇率变动对现金的影响额	--	--	--
五、现金及现金等价物净增加额	**-58,666,725.04**	**153,633,724.58**	**61,048,907.38**
加：期初现金及现金等价物余额	333,454,396.17	179,820,671.59	118,771,764.21
六、期末现金及现金等价物余额	**274,787,671.13**	**333,454,396.17**	**179,820,671.59**

二、财务报表的编制基础及合并范围变化情况

（一）会计报表的编制基础

本公司以持续经营为前提，根据实际发生的交易和事项，按照企业会计准则的规定进行确认和计量，并在此基础上编制财务报表。

本公司申请首次公开发行股票确定的财务报表编制期间为：2009 年 1 月 1 日—2011 年 12 月 31 日。

本财务报表附注的披露同时也遵照了中国证券监督管理委员会制订的《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 15 号—财务报告的一般规定（2010 年修订）》。

（二）遵循会计准则的声明

本公司编制的财务报表符合企业会计准则的要求，真实、完整地反映了本公司的财务状况、经营成果和现金流量等有关信息。

（三）合并财务报表范围及变化情况

1、合并财务报表范围的确定原则

①合并财务报表的合并范围包括本公司及子公司。

②合并时，如纳入合并范围的子公司与本公司会计政策不一致，按本公司执行的会计政策对其进行调整后合并。

③子公司的股东权益中不属于母公司所拥有的部分作为少数股东权益在合并财务报表中股东权益项下单独列示。

2、合并财务报表的编制方法

按照《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》的有关要求执行，即以合并期间本公司及纳入合并范围的各控股子公司的个别财务报表为基础，根据其他有关资料，按照权益法调整对子公司的长期股权投资后，由母公司进行编制。合并时将母、子公司之间的投资、重大交易和往来及未实现利润相抵销，逐项合并，并计算少数股东权益（损益）。

合并时，如纳入合并范围的子公司与本公司会计政策不一致，按本公司执行的会计政策对其进行调整后合并。

子公司的股东权益中不属于母公司所拥有的部分作为少数股东权益在合并财务报表中股东权益项下单独列示。

本公司通过同一控制下的企业合并增加的子公司，自合并当期期初纳入本公司合并财务报表，并调整合并财务报表的年初数或上年数；通过非同一控制下企业合并增加的子公司，自购买日起纳入本公司合并财务报表。本公司报告期转让控制权的子公司，自丧失实际控制权之日起不再纳入合并范围。

3、报告期期末合并财务报表范围内子公司基本情况

截至 2011 年 12 月 31 日，纳入合并财务报表范围的具体情况如下：

单位：万元

子公司全称	子公司类型	注册地	业务性质	注册资本	经营范围	期末实际出资额	持股比例	表决权比例	是否合并报表
广西鸿翔一心堂药业有限责任公司	全资	广西南宁	医药零售连锁	5,000	药品零售等	4,349.55	100%	100%	是
四川鸿翔一心堂医药连锁有限公司	全资	四川攀枝花	医药零售连锁	1,000	药品零售等	1,025.00	100%	100%	是
贵州鸿翔一心堂医药连锁有限公司	全资	贵州兴义	医药零售连锁	200	药品零售等	200.00	100%	100%	是
山西来福一心堂药业有限公司	控股	山西太原	医药零售连锁	1,800	药品零售等	918.00	51%	51%	是
重庆鸿翔一心堂药业有限公司	全资	重庆北部新区	医药零售连锁	1,000	药品零售等	1,000.00	100%	100%	是
云南鸿云药业有限公司	全资	云南昆明	医药批发	1,000	药品批发	1,000.00	100%	100%	是

云南鸿翔中药科技有限公司	全资	云南昆明	中药饮片生产	4,000	中药材加工销售	4,000.00	100%	100%	是
云南点线运输有限公司	全资	云南昆明	货物运输	100	普通货运、货物包装、装卸服务等	100.00	100%	100%	是
云南三色空间广告有限公司	全资	云南昆明	广告服务	100	设计、制作、代理、发布各类广告	100.00	100%	100%	是

4、报告期内合并报表范围变化情况

（1）2011 年度合并范围的变化

①新增合并

单位：万元

序号	公司名称	变更原因	持股比例	期末净资产	合并当期净利润
1	重庆鸿翔一心堂药业有限公司	新设增加	100%	814.16	-185.84

本公司于 2011 年 4 月 11 日出资 1,000 万元设立全资子公司重庆鸿翔一心堂药业有限公司，本公司自该公司设立之日起将其纳入合并范围。

②减少合并

单位：万元

序号	公司名称	出售日或减少日	变更原因	处置日净资产	期初至处置日净利润
1	云南鸿翔小草坝天麻生物有限公司	2011 年 2 月	清算注销	555.09	--

本公司对云南鸿翔小草坝天麻生物有限公司进行清算，并于 2011 年 2 月 23 日办理完毕该公司的清算注销手续，从注销日不再将其纳入合并范围。

（2）2010 年合并范围的变化

①新增合并

单位：万元

序号	公司名称	变更原因	持股比例	期末净资产	合并当期净利润
1	云南鸿云药业有限公司	新设增加	100%	2,222.71	1,222.71

本公司于 2010 年 8 月 11 日出资 1,000 万元设立全资子公司云南鸿云药业有

限公司，本公司自该公司设立之日起将其纳入合并范围。

②减少合并

单位：万元

序号	公司名称	出售日或减少日	变更原因	处置日净资产	期初至处置日净利润
1	云南六分钟便利品经营有限公司	2010 年	清算注销	129.55	--

本公司 2010 年对云南六分钟便利品经营有限公司进行清算，并于 2010 年 8 月办理完毕该公司的清算注销手续，故 2010 年末不再将其纳入合并范围。

（3）2009 年合并范围的变化情况

2009 年合并范围新增合并单位 4 家,无减少合并单位，具体如下：

单位：万元

序号	公司名称	变更原因	持股比例	期末净资产	合并当期净利润	备注
1	云南三色空间广告有限公司	新设增加	100%	98.30	-1.70	注 1
2	云南点线运输有限公司	新设增加	100%	132.29	32.29	注 2
3	山西来福一心堂药业有限公司	新设增加	51%	789.96	-10.04	注 3
4	云南鸿翔中药科技有限公司	新设增加	100%	2,000.00	-	注 4

注 1：本公司于 2009 年 1 月 16 日出资 100 万元设立全资子公司云南三色空间广告有限公司，本公司自该公司设立之日起将其纳入合并报表范围。

注 2：本公司于 2009 年 2 月 23 日出资 100 万元设立全资子公司云南点线运输有限公司，本公司自该公司设立之日起将其纳入合并报表范围。

注 3：山西来福一心堂药业有限公司于 2009 年 11 月 27 日成立，由本公司与太原来福实业集团有限公司共同出资组建。其中本公司出资 918 万元，持股比例为 51%；太原来福实业集团有限公司出资 882 万元，持股比例为 49%，本公司自该公司设立之日起将其纳入合并报表范围。

注 4：本公司于 2009 年 12 月 17 日出资 2,000 万元设立全资子公司云南鸿翔中药科技有限公司，本公司自该公司设立之日起将其纳入合并报表范围。2011 年 5 月本公司对云南鸿翔中药科技有限公司增资 2,000 万元，该公司注册资本变更为 4,000 万元。

三、报告期内采用的主要会计政策和会计估计

（一）收入的确认方法

1、销售商品收入

（1）企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；

（2）企业既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出

的商品实施控制；

（3）收入的金额能够可靠的计量；

（4）与交易相关的经济利益能够流入企业；

（5）相关的收入和成本能够可靠地计量。

公司零售、批发收入的确认原则如下：

零售：主要通过公司所属的各零售门店进行现款销售（含银行卡）或医保刷卡销售，以将商品销售给零售客户，并收取价款或取得银行刷卡回执单、医保刷卡回执单时确认销售收入的实现。

批发：主要分为销售给医药商业公司和医院药品配送两种方式。在这两种销售模式下，均是在与购买方签订购销合同后，根据购买方提出的采购需求，将商品发送给购买方，收到经购买方签收的发货单并开具增值税发票后，确认药品所有权上的主要风险和报酬转移，确认销售收入的实现。

2、提供劳务收入

（1）在同一会计年度内开始并完成的劳务，在完成劳务时确认收入。

（2）如劳务的开始和完成分属不同的会计年度，在提供劳务交易的结果能够可靠估计的情况下，在资产负债表日按完工百分比法确认相关劳务收入。在提供劳务交易的结果不能可靠估计的情况下，在资产负债表日按已经发生并预计能够补偿的劳务成本金额确认收入。

在同时满足下列条件的情况下，表明其结果能够可靠估计：

①与合同相关的经济利益很可能流入企业；

②实际发生的合同成本能够清楚地区分和可靠地计量；

③固定造价合同还必须同时满足合同总收入能够可靠计量及合同完工进度和为完成合同尚需发生的成本能够可靠地确定。

（3）合同完工进度的确认方法：本公司按累计实际发生的合同成本占合同预计总成本的比例确定合同完工进度。

3、让渡资产使用权收入

在满足相关的经济利益很可能流入企业和收入的金额能够可靠地计量等两个条件时，本公司分别以下情况确认收入：

（1）利息收入按照他人使用本公司货币资金的时间和实际利率计算确定。

（2）使用费收入按照有关合同或协议约定的收费时间和方法计算确定。

（二）金融工具的确认和计量

1、金融工具的确认依据

金融工具是指形成一个企业的金融资产，并形成其他单位的金融负债或权益工具的合同。本公司于成为金融工具合同的一方时确认一项金融资产或金融负债。

金融资产满足下列条件之一的，终止确认：收取该金融资产现金流量的合同权利终止；该金融资产已转移，且符合《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》规定的终止确认条件。

金融负债的现时义务全部或部分已经解除的，才终止确认该金融负债或其一部分。

2、金融资产和金融负债的分类

按照投资目的和经济实质将本公司拥有的金融资产划分为四类：①以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，包括交易性金融资产和指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产；②持有至到期投资；③贷款和应收款项；④可供出售金融资产。

按照经济实质将承担的金融负债划分为两类：①以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债，包括交易性金融负债和指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债；②其他金融负债。

3、金融资产和金融负债的计量

本公司初始确认金融资产或金融负债，按照公允价值计量。对于以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产或金融负债，相关交易费用直接计入当期损益；对于其他类别的金融资产或金融负债，相关交易费用计入初始确认金额。

本公司对金融资产和金融负债的后续计量主要方法：

（1）以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产和金融负债，按照公允价值进行后续计量，公允价值变动计入当期损益。

（2）持有至到期投资和应收款项，采用实际利率法，按摊余成本计量。

（3）可供出售金融资产按照公允价值进行后续计量，公允价值变动形成的利得或损失，除减值损失和外币货币性金融资产形成的汇兑损益外，直接计入所有者权益，在该金融资产终止确认时转出，计入当期损益。

（4）在活跃市场中没有报价且其公允价值不能可靠计量的权益工具投资，

以及与该权益工具挂钩并须通过交付该权益工具结算的衍生金融资产，按照成本计量。

（5）其他金融负债按摊余成本进行后续计量。但是下列情况除外：

①与在活跃市场中没有报价，公允价值不能可靠计量的权益工具挂钩并须通过交付该权益工具结算的衍生金融负债，按照成本计量。

②不属于指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债的财务担保合同，或没有指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益并将以低于市场利率贷款的贷款承诺，在初始确认后按照下列两项金额之中的较高者进行后续计量：

1）《企业会计准则第 13 号——或有事项》确定的金额。

2）初始确认金额扣除按照《企业会计准则第 14 号——收入》的原则确定的累计摊销额后的余额。

4、金融资产和金融负债的公允价值的确定方法

（1）存在活跃市场的金融资产或金融负债，以活跃市场中的报价确定公允价值。报价按照以下原则确定：

①在活跃市场上，公司已持有的金融资产或拟承担的金融负债的报价，为市场中的现行出价；拟购入的金融资产或已承担的金融负债的报价，为市场中的现行要价。

②金融资产和金融负债没有现行出价或要价，采用最近交易的市场报价或经调整的最近交易的市场报价，除非存在明确的证据表明该市场报价不是公允价值。

（2）金融资产或金融负债不存在活跃市场的，公司采用估值技术确定其公允价值。

5、金融资产减值准备计提方法

（1）持有至到期投资

以摊余成本计量的持有至到期投资发生减值时，将其账面价值减记至预计未来现金流量（不包括尚未发生的未来信用损失）现值（折现利率采用原实际利率），减记的金额确认为资产减值损失，计入当期损益。计提减值准备时，对单项金额重大的持有至到期投资单独进行减值测试；对单项金额不重大的持有至到期投资按照信用组合进行减值测试；已单项确认减值损失的持有至到期投资，不再按照

信用组合进行减值测试。

（2）应收款项

①坏账的确认标准

凡因债务人破产，依据法律清偿后确实无法收回的应收款项；债务人死亡，既无遗产可供清偿，又无义务承担人，确实无法收回的应收款项；债务人逾期三年未能履行偿债义务，经股东大会或董事会批准列作坏账的应收款项，以及其他发生减值的债权如果评估为不可收回，则对其终止确认。

②坏账损失核算方法

本公司采用备抵法核算坏账损失。

③坏账准备的计提方法及计提比例

应收款项减值准备计提范围：除合并范围内各公司之间的应收款项之外的应收款项。

1）单项金额重大的应收款项坏账准备的确认标准、计提方法

单项金额重大的判断依据或金额标准	本公司合并报表范围外的单个客户期末余额在 100 万元以上的应收款项
单项金额重大的应收款项坏账准备的计提方法	对于单项金额重大且有客观证据表明发生了减值的应收款项，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备。单独进行评估减值并且已确认或继续确认减值损失的资产，不再对其计提整体评估减值准备。
	如果没有客观证据表明单独评估的应收款项存在减值情况，无论该应收款项金额是否重大，本公司将其包括在具有类似信用风险特征的应收款项组合中，按账龄分析法计提坏账准备。

2）按组合计提坏账准备应收款项

本公司对单项金额非重大的应收款项和未单独计提减值准备的单项金额重大应收款项按账龄划分为若干组合，再按这些应收款项组合在资产负债表日余额的一定比例计算确定减值损失，计提坏账准备。本公司确定坏账计提比例时，是根据以前年度与之相同或相类似的、具有类似信用风险特征的应收款项组合的实际损失率为基础，结合现时情况确定的。具体计提比例如下：

账龄	计提比例
一年以内	5.00%
一至二年	10.00%
二至三年	30.00%

三至五年	50.00%
五年以上	100%

3）对有确凿证据表明可收回性存在明显差异的单项金额非重大应收款项，采用个别认定法计提坏账准备。

对应收票据和预付款项，本公司单独进行减值测试，有客观证据表明其发生减值的，根据未来现金流量现值低于其账面价值的差额，确认为资产损失，计提坏账准备。

（3）可供出售金融资产

可供出售金融资产的公允价值发生较大幅度下降，或在综合考虑各种相关因素后，预期这种下降趋势属于非暂时性的，则按其公允价值低于其账面价值的差额，确认减值损失，计提减值准备。在确认减值损失时，将原直接计入所有者权益的公允价值下降形成的累计损失一并转出，计入减值损失。

（4）其他

在活跃市场中没有报价且其公允价值不能可靠计量的权益工具投资，或与该权益工具挂钩并须通过交付该权益工具结算的衍生金融资产发生减值时，将该权益工具投资或衍生金融资产的账面价值，与按照类似金融资产当时市场收益率对未来现金流量折现确定的现值之间的差额，确认为减值损失，计入当期损益。

6、金融资产转移

金融资产转移，是指公司将金融资产让与或交付给该金融资产发行方以外的另一方（转入方）。

本公司已将金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给转入方的，终止确认该金融资产；保留了金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬的，不终止确认该金融资产。

本公司既没有转移也没有保留金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬的，分别下列情况处理：放弃了对该金融资产控制的，终止确认该金融资产并确认产生的资产和负债；未放弃对该金融资产控制的，按照其继续涉入所转移金融资产的程度确认有关金融资产，并相应确认有关负债。

如公司将尚未到期的持有至到期投资重分类为可供出售金融资产，应说明持有意图或能力发生改变的依据

（三）存货的核算方法

1、存货分类

本公司存货包括：库存商品、发出商品、周转材料、低值易耗品等。

2、取得和发出的计价方法

本公司存货取得时按实际成本计价；库存商品、原材料发出时采用按日移动加权平均法计价。

应计入存货成本的借款费用，按照《企业会计准则第 17 号——借款费用》处理。

投资者投入存货的成本，应当按照投资合同或协议约定的价值确定，但合同或协议约定价值不公允的除外。

非货币性资产交换、债务重组和企业合并取得的存货的成本，分别按照《企业会计准则第 7 号——非货币性资产交换》、《企业会计准则第 12 号——债务重组》和《企业会计准则第 20 号——企业合并》确定。

3、低值易耗品的摊销方法

低值易耗品采用一次摊销法摊销。

4、存货的盘存制度

本公司的存货盘存制度采用永续盘存制。

5、确定存货可变现净值的依据和存货跌价准备的计提方法

每年年末及中期报告期终了，本公司对存货进行全面清查后，按成本与可变现净值孰低计量。

存货可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。

为生产而持有的材料等，用其生产的产成品的可变现净值高于成本的，该材料仍然按照成本计量；材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本的，该材料按照可变现净值计量。

为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算。企业持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值应当以一般销售价格为基础计算。

存货跌价准备按照单个存货项目（或存货类别）的成本高于可变现净值的差额计提。

（四）长期股权投资

长期股权投资主要包括本公司持有的能够对被投资单位实施控制、共同控制或重大影响的权益性投资，或者对被投资单位不具有共同控制或重大影响，并且在活跃市场中没有报价、公允价值不能可靠计量的权益性投资。

1、长期股权投资的初始计量

（1）本公司合并形成的长期股权投资，按照下列规定确定其投资成本：

本公司同一控制下的企业合并，以支付现金、转让非现金资产或承担债务方式作为合并对价的，在合并日按照取得被合并方所有者权益账面价值的份额作为长期股权投资的初始投资成本。长期股权投资初始投资成本与支付的现金、转让的非现金资产以及所承担债务账面价值之间的差额，调整资本公积；资本公积不足冲减的，调整留存收益。以发行权益性证券作为合并对价的，在合并日按照取得被合并方所有者权益账面价值的份额作为长期股权投资的初始投资成本。按照发行股份的面值总额作为股本，长期股权初始投资投资成本与所发行股份面值总额之间的差额，调整资本公积；资本公积不足冲减的，调整留存收益。

本公司非同一控制下的企业合并，在购买日按照下列规定确定其投资成本：

①一次交换交易实现的企业合并，合并成本为本公司在购买日为取得对被购买方的控制权而付出的资产、发生或承担的负债以及发行的权益性证券的公允价值。

②通过多次交换交易分步实现的企业合并，合并成本为每一单项交易成本之和。

③本公司为进行企业合并发生的各项直接相关费用计入企业合并成本。

④在合并合同或协议中对可能影响合并成本的未来事项作出约定的，购买日如果估计未来事项很可能发生并且对合并成本的影响金额能够可靠计量的，本公司将其计入合并成本。

（2）除本公司合并形成的长期股权投资以外，其他方式取得的长期股权投资，按照下列规定确定其投资成本：

①以支付现金取得的长期股权投资，按照实际支付的购买价款作为初始投资成本。初始投资成本包括与取得长期股权投资直接相关的费用、税金及其他必要支出。

②以发行权益性证券取得的长期股权投资，按照发行权益性证券的公允价值

作为初始投资成本。

③投资者投入的长期股权投资，按照投资合同或协议约定的价值作为初始投资成本，但合同或协议约定价值不公允的除外。

④通过非货币性资产交换取得的长期股权投资，其初始投资成本按照《企业会计准则第 7 号——非货币性资产交换》确定。

⑤通过债务重组取得的长期股权投资，其初始投资成本按照《企业会计准则第 12 号——债务重组》确定。

2、长期股权投资的后续计量及投资收益确认方法

（1）本公司采用成本法核算的长期股权投资包括：能够对被投资单位实施控制的长期股权投资；对被投资单位不具有共同控制或重大影响，并且在活跃市场中没有报价、公允价值不能可靠计量的长期股权投资。

采用成本法核算的长期股权投资按照初始投资成本计价。追加或收回投资调整长期股权投资的成本。被投资单位宣告分派的现金股利或利润，除购买时已宣告发放股利作投资成本收回外，其余确认为当期投资收益。

（2）本公司采用权益法核算的长期股权投资包括对被投资单位具有共同控制或重大影响的长期股权投资。长期股权投资的初始投资成本大于投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值份额的，不调整长期股权投资的初始投资成本；长期股权投资的初始投资成本小于投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值份额的，其差额计入当期损益，同时调整长期股权投资的成本。

本公司取得长期股权投资后，按照应享有或应分担的被投资单位实现的净损益的份额，确认投资损益并调整长期股权投资的账面价值。本公司按照被投资单位宣告分派的利润或现金股利计算应分得的部分，相应减少长期股权投资的账面价值。

本公司确认被投资单位发生的净亏损，以长期股权投资的账面价值以及其他实质上构成对被投资单位净投资的长期权益减记至零为限，本公司负有承担额外损失义务的除外。被投资单位以后实现净利润的，本公司在其收益分享额弥补未确认的亏损分担额后，恢复确认收益分享额。

本公司在确认应享有被投资单位净损益的份额时，以取得投资时被投资单位各项可辨认资产等的公允价值为基础，对被投资单位的净利润进行调整后确认。若符合下列条件，本公司以被投资单位的账面净利润为基础，计算确认投资收益：

①本公司无法合理确定取得投资时被投资单位各项可辨认资产等的公允价值。

②投资时被投资单位可辨认资产的公允价值与其账面价值相比，两者之间的差额不具有重要性的。

③其他原因导致无法取得被投资单位的有关资料，不能按照规定对被投资单位的净损益进行调整的。

被投资单位采用的会计政策及会计期间与本公司不一致的，按照本公司的会计政策及会计期间对被投资单位的财务报表进行调整，并据以确认投资损益。本公司对于被投资单位除净损益以外所有者权益的其他变动，调整长期股权投资的账面价值并计入所有者权益，处置该项投资时将原计入所有者权益的部分按相应比例转入当期损益。

3、确定对被投资单位具有共同控制、重大影响的依据

按照合同约定，与被投资单位相关的重要财务和经营决策需要分享控制权的投资方一致同意的，认定为共同控制。

对被投资单位的财务和经营政策有参与决策的权力，但并不能够控制或者与其他方一起共同控制这些政策的制定的，认定为重大影响。

（五）投资性房地产的核算方法

投资性房地产是指为赚取租金或资本增值，或两者兼有而持有的房地产。本公司投资性房地产包括已出租的土地使用权、持有并准备增值后转让的土地使用权和已出租的建筑物。

1、投资性房地产的确认

投资性房地产同时满足下列条件，才能确认：

（1）与投资性房地产有关的经济利益很可能流入企业。

（2）该投资性房地产的成本能够可靠计量。

2、投资性房地产初始计量

（1）外购投资性房地产的成本，包括购买价款、相关税费和可直接归属于该资产的其他支出。

（2）自行建造投资性房地产的成本，由建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的必要支出构成。

（3）以其他方式取得的投资性房地产的成本，按照相关会计准则的规定确

定。

（4）与投资性房地产有关的后续支出，满足投资性房地产确认条件的，计入投资性房地产成本；不满足确认条件的在发生时计入当期损益。

3、投资性房地产的后续计量

本公司在资产负债表日采用成本模式对投资性房地产进行后续计量。根据《企业会计准则第 4 号——固定资产》和《企业会计准则第 6 号——无形资产》的有关规定，对投资性房地产在预计可使用年限内按年限平均法摊销或计提折旧。

4、投资性房地产的转换

本公司有确凿证据表明房地产用途发生改变，将投资性房地产转换为其他资产，或将其他资产转换为投资性房地产，将房地产转换前的账面价值作为转换后的入账价值。

5、投资性房地产减值准备

采用成本模式进行后续计量的投资性房地产，其减值准备的确认标准和计提方法同固定资产。

（六）固定资产的核算方法

1、固定资产的确认标准

本公司固定资产指为生产商品、提供劳务、出租或经营管理而持有的、使用寿命超过一个会计年度的有形资产。在同时满足下列条件时才能确认固定资产：

（1）与该固定资产有关的经济利益很可能流入企业。

（2）该固定资产的成本能够可靠地计量。

2、固定资产的初始计量

固定资产按照成本进行初始计量。

（1）外购固定资产的成本，包括购买价款、相关税费、使固定资产达到预定可使用状态前所发生的可归属于该项资产的运输费、装卸费、安装费和专业人员服务费等。

购买固定资产的价款超过正常信用条件延期支付，实质上具有融资性质的，固定资产的成本以购买价款的现值为基础确定。实际支付的价款与购买价款的现值之间的差额，除按照《企业会计准则第 17 号——借款费用》可予以资本化的以外，在信用期间内计入当期损益。

（2）自行建造固定资产的成本，由建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的必要支出构成。

（3）投资者投入固定资产的成本，按照投资合同或协议约定的价值确定，但合同或协议约定价值不公允的除外。

（4）非货币性资产交换、债务重组、企业合并和融资租赁取得的固定资产的成本，分别按照《企业会计准则第 7 号——非货币性资产交换》、《企业会计准则第 12 号——债务重组》、《企业会计准则第 20 号——企业合并》、《企业会计准则第 21 号——租赁》的有关规定确定。

3、固定资产的分类

本公司固定资产分为房屋建筑物、机械设备、电器及电子设备、机动车辆、非机动车辆、工具用具、货架柜台等。

4、固定资产折旧

（1）折旧方法及使用寿命、预计净残值率和年折旧率的确定：

本公司固定资产采用平均年限法按分类折旧率计提固定资产折旧，有关固定资产分类及其估计的折旧年限和年折旧率如下（预计净残值率为固定资产原价的 5%）：

类别	预计使用年限（年）	残值率	年折旧率
房屋建筑物	20-40	5.00%	2.38%-4.75%
机械设备	10	5.00%	9.50%
电器及电子设备	3	5.00%	31.67%
机动车辆	4	5.00%	23.75%
非机动车辆	4	5.00%	23.75%
工具用具	5	5.00%	19.00%
货架柜台	5	5.00%	19.00%

已计提减值准备的固定资产折旧计提方法：已计提减值准备的固定资产，按该项固定资产的原价扣除预计净残值、已提折旧及减值准备后的金额和剩余使用寿命，计提折旧。

已达到预定可使用状态但尚未办理竣工决算的固定资产，按照估计价值确定其成本，并计提折旧；待办理竣工决算后，再按实际成本调整原来的暂估价值，

但不需要调整原已计提的折旧额。

（2）对固定资产的使用寿命、预计净残值和折旧方法的复核：本公司至少于每年年度终了时，对固定资产的使用寿命、预计净残值和折旧方法进行复核，如果发现固定资产使用寿命预计数与原先估计数有差异的，调整固定资产使用寿命；预计净残值的预计数与原先估计数有差异的，调整预计净残值；与固定资产有关的经济利益预期实现方式有重大改变的，改变固定资产折旧方法。固定资产使用寿命、预计净残值和折旧方法的改变作为会计估计变更处理。

5、固定资产后续支出的处理

固定资产后续支出指固定资产在使用过程中发生的主要包括修理支出、更新改造支出、修理费用、装修支出等。其会计处理方法为：固定资产的更新改造等后续支出，满足固定资产确认条件的，计入固定资产成本，如有被替换的部分，应扣除其账面价值；不满足固定资产确认条件的固定资产修理费用等，在发生时计入当期损益；固定资产装修费用，在满足固定资产确认条件时，在“固定资产”内单设明细科目核算，并在两次装修期间与固定资产尚可使用年限两者中较短的期间内，采用年限平均法单独计提折旧。

（七）无形资产的核算方法

1、无形资产的确认标准

无形资产是指本公司拥有或者控制的没有实物形态的可辨认非货币性资产。在同时满足下列条件时才能确认无形资产：

（1）符合无形资产的定义。

（2）与该资产相关的预计未来经济利益很可能流入公司。

（3）该资产的成本能够可靠计量。

2、无形资产的初始计量

无形资产按照成本进行初始计量。实际成本按以下原则确定：

（1）外购无形资产的成本，包括购买价款、相关税费以及直接归属于使该项资产达到预定用途所发生的其他支出。购买无形资产的价款超过正常信用条件延期支付，实质上具有融资性质的，无形资产的成本以购买价款的现值为基础确定。实际支付的价款与购买价款的现值之间的差额，除按照《企业会计准则第17号——借款费用》可予以资本化的以外，在信用期间内计入当期损益。

（2）投资者投入无形资产的成本，按照投资合同或协议约定的价值确定，

但合同或协议约定价值不公允的除外。

（3）自行开发的无形资产

本公司内部研究开发项目的支出，区分研究阶段支出与开发阶段支出。内部研究开发项目研究阶段的支出，于发生时计入当期损益。内部研究开发项目开发阶段的支出，同时满足下列条件的，确认为无形资产：

①完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性。

②具有完成该无形资产并使用或出售的意图。

③无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，证明其有用性。

④有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产。

⑤归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。

自行开发的无形资产，其成本包括自满足无形资产确认规定后至达到预定用途前所发生的支出总额。以前期间已经费用化的支出不再调整。

（4）非货币性资产交换、债务重组、政府补助和企业合并取得的无形资产的成本，分别按照《企业会计准则第 7 号——非货币性资产交换》、《企业会计准则第 12 号——债务重组》、《企业会计准则第 16 号——政府补助》、《企业会计准则第 20 号——企业合并》的有关规定确定。

3、无形资产的后续计量

本公司于取得无形资产时分析判断其使用寿命。无形资产的使用寿命为有限的，估计该使用寿命的年限或者构成使用寿命的产量等类似计量单位数量；无法预见无形资产为本公司带来经济利益期限的，视为使用寿命不确定的无形资产。

使用寿命有限的无形资产，其应摊销金额在使用寿命内系统合理摊销。本公司采用直线法摊销。主要无形资产摊销年限如下表：

资产名称	摊销年限（年）
SAP 企业管理软件	10
土地使用权	50
办公软件	3-10
商　　标	10

无形资产的应摊销金额为其成本扣除预计残值后的金额。已计提减值准备的无形资产，还应扣除已计提的无形资产减值准备累计金额。无形资产的摊销金额计入当期损益。

使用寿命不确定的无形资产不摊销，期末进行减值测试。

（八）资产减值准备

1、除存货、投资性房地产及金融资产外，其他主要类别资产的资产减值准备确定方法

对子公司、联营企业和合营企业的长期股权投资、固定资产、在建工程、生物资产、无形资产、商誉及其他资产等主要类别资产的资产减值准备确定方法：

（1）公司在资产负债表日按照单项资产是否存在可能发生减值的迹象确定。存在减值迹象的，进行减值测试，估计资产的可收回金额。资产的可收回金额低于其账面价值的，将资产的账面价值减记至可收回金额，减记的金额确认为资产减值损失，计入当期损益，同时计提相应的资产减值准备。资产减值损失确认后，减值资产的折旧或者摊销费用应当在未来期间作相应调整，以使该资产在剩余使用寿命内，系统地分摊调整后的资产账面价值（扣除预计净残值）。资产减值损失一经确认，在以后会计期间不得转回。

（2）存在下列迹象的，表明资产可能发生了减值：

①资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌。

②公司经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对公司产生不利影响。

③市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响公司计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低。

④有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏。

⑤资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置。

⑥公司内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等。

⑦其他表明资产可能已经发生减值的迹象。

2、有迹象表明一项资产可能发生减值的，公司应当以单项资产为基础估计

其可收回金额。公司难以对单项资产的可收回金额进行估计的，应当以该资产所属的资产组为基础确定资产组的可收回金额。

资产组的认定，以资产组产生的主要现金流入是否独立于其他资产或者资产组的现金流入为依据。同时，在认定资产组时，考虑公司管理层管理生产经营活动的方式（如是按照生产线、业务种类还是按照地区或者区域等）和对资产的持续使用或者处置的决策方式等。资产组一经确定，各个会计期间应当保持一致，不得随意变更。

3、因企业合并所形成的商誉和使用寿命不确定的无形资产以及未探明矿区权益，无论是否存在减值迹象，每年都应当进行减值测试。

4、资产减值损失确认后，减值资产的折旧或者摊销费用应当在未来期间作相应调整，以使该资产在剩余使用寿命内，系统地分摊调整后的资产账面价值（扣除预计净残值）。

（九）股份支付及权益工具

股份支付是指本公司为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易，包括以权益结算和以现金结算两种方式。

以权益结算的股份支付，是指本公司为获取服务以股份或其他权益工具作为对价进行结算的交易；以现金结算的股份支付，是指本公司为获取服务承担以股份或其他权益工具为基础计算确定的交付现金或其他资产义务的交易。

1、本公司为换取职工提供的服务而提供的以权益结算的股份支付，以授予职工权益工具的公允价值计量。

（1）授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，在授予日按照权益工具的公允价值计入相关成本或费用，相应增加资本公积；

（2）完成可行权条件得到满足的期间（等待期）内的服务或达到规定业绩条件才可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，在等待期内的每个资产负债表日，以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按照权益工具授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用和资本公积。

（3）在资产负债表日，后续信息表明可行权权益工具的数量与以前估计不同的，应当进行调整，并在可行权日调整至实际可行权的权益工具数量。

（4）本公司在可行权日之后不再对已确认的相关成本或费用和所有者权益

总额进行调整。

2、本公司提供的以现金结算的股份支付，按照本公司承担的以股份或其他权益工具为基础计算确定的负债的公允价值计量。

（1）授予后立即可行权的以现金结算的股份支付，在授予日以企业承担负债的公允价值计入相关成本或费用，相应增加负债；

（2）完成等待期内的服务或达到规定业绩条件以后才可行权的以现金结算的股份支付，在等待期内的每个资产负债表日，以对可行权情况的最佳估计为基础，按照本公司承担负债的公允价值金额，将当期取得的服务计入成本或费用和相应的负债。

（3）在资产负债表日，后续信息表明本公司当期承担债务的公允价值与以前估计不同的，应当进行调整，并在可行权日调整至实际可行权水平。

（4）本公司在相关负债结算前的每个资产负债表日以及结算日，对负债的公允价值重新计量，其变动计入当期损益。

3、权益工具的公允价值按照以下方法确定：

（1）存在活跃市场的，按照活跃市场中的报价确定；

（2）不存在活跃市场的，采用合理的估值技术确定，包括参考熟悉情况并自愿交易的各方最近进行的市场交易中使用的价格、参照实质上相同的其他金融工具的当前公允价值、现金流量折现法和期权定价模型等。

4、根据最新取得可行权职工数变动等后续信息进行估计确定可行权权益工具最佳估计数。

（十）借款费用资本化

1、借款费用资本化的确认原则

借款费用同时满足下列条件的，才能开始资本化：

（1）资产支出已经发生。

（2）借款费用已经发生。

（3）为使资产达到预定可使用或者可销售状态所必要的购建或者生产活动已经开始。

2、借款费用资本化期间

资本化期间，是指从借款费用开始资本化时点到停止资本化时点的期间，借款费用暂停资本化的期间不包括在内。

符合资本化条件的资产在购建或者生产过程中发生非正常中断、且中断时间连续超过 3 个月的，暂停借款费用的资本化。在中断期间发生的借款费用确认为费用，计入当期损益，直至资产的购建或者生产活动重新开始。如果中断是所购建或者生产的符合资本化条件的资产达到预定可使用或者可销售状态必要的程序，借款费用的资本化继续进行。

购建或者生产符合资本化条件的资产达到预定可使用或者可销售状态时，借款费用停止资本化。在符合资本化条件的资产达到预定可使用或者可销售状态之后所发生的借款费用，在发生时计入当期损益。

3、借款费用资本化金额的计算方法

在资本化期间内，每一会计期间的利息（包括折价或溢价的摊销）资本化金额，按照下列规定确定：

（1）为购建或者生产符合资本化条件的资产而借入专门借款的，以专门借款当期实际发生的利息费用，减去将尚未动用的借款资金存入银行取得的利息收入或进行暂时性投资取得的投资收益后的金额确定。

（2）为购建或者生产符合资本化条件的资产而占用了一般借款的，本公司根据累计资产支出超过专门借款部分的资产支出加权平均数乘以所占用一般借款的资本化率，计算确定一般借款应予资本化的利息金额。资本化率根据一般借款加权平均利率计算确定。

借款存在折价或者溢价的，按照实际利率法确定每一会计期间应摊销的折价或者溢价金额，调整每期利息金额。在资本化期间内，每一会计期间的利息资本化金额，不超过当期相关借款实际发生的利息金额。

专门借款发生的辅助费用，在所购建或者生产的符合资本化条件的资产达到预定可使用或者可销售状态之前发生的，在发生时根据其发生额予以资本化，计入符合资本化条件的资产的成本；在所购建或者生产的符合资本化条件的资产达到预定可使用或者可销售状态之后发生的，在发生时根据其发生额确认为费用，计入当期损益。一般借款发生的辅助费用，在发生时根据其发生额确认为费用，计入当期损益。

（十一）其他对发行人报告期内财务状况、经营成果有重大影响的会计政策和会计估计

1、长期待摊费用的核算方法

长期待摊费用是指公司已经发生但应由本期和以后各期分担的分摊期限在一年以上（不含一年）的各项费用，包括以经营租赁方式租入的固定资产改良支出等。

长期待摊费用按实际支出入账，在项目受益期内平均摊销。

租入营业用房装修费用和门店转让费，按 2 年平均摊销，如不能续租，剩余金额一次性计入当期费用。

2、政府补助

政府补助，是指本公司从政府无偿取得货币性资产或非货币性资产，但不包括政府作为所有者投入的资本。政府补助分为与资产相关的政府补助和与收益相关的政府补助。

与资产相关的政府补助，是指本公司取得的、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。

只有在能够满足政府补助所附条件以及能够收到时，本公司才确认政府补助。本公司收到的货币性政府补助，按照收到或应收的金额计量；收到的非货币性政府补助，按照公允价值计量；公允价值不能可靠取得的，按照名义金额计量。

本公司收到的与资产相关的政府补助，在收到时确认为递延收益，并在相关资产使用寿命内平均分配，计入当期损益。但是，按照名义金额计量的政府补助，直接计入当期损益。

本公司收到的与收益相关的政府补助，如果用于补偿本公司以后期间的相关费用或损失，则确认为递延收益，并在确认相关费用的期间，计入当期损益；如果用于补偿本公司已发生的相关费用或损失的，直接计入当期损益。

本公司已确认的政府补助需要返还的，如果存在相关递延收益，则冲减相关递延收益账面余额，超出部分计入当期损益；不存在相关递延收益时，直接将返还的金额计入当期损益。

3、租赁

租赁是指在约定的期间内，出租人将资产使用权让与承租人以获取租金的协议，包括经营性租赁与融资性租赁两种方式。

（1）融资性租赁

①符合下列一项或数项标准的，认定为融资租赁：

1）在租赁期届满时，租赁资产的所有权转移给承租人；

2）承租人有购买租赁资产的选择权，所订立的购买价款预计将远低于行使选择权时租赁资产的公允价值，因而在租赁开始日就可以合理确定承租人将会行使这种选择权；

3）即使资产的所有权不转移，但租赁期占租赁资产使用寿命的大部分（75%（含）以上）；

4）承租人在租赁开始日的最低租赁付款额现值，几乎相当于租赁开始日租赁资产公允价值（90.00%（含）以上）；出租人在租赁开始日的最低租赁收款额现值，几乎相当于租赁开始日租赁资产公允价值（90.00%（含）以上）；

5）租赁资产性质特殊，如果不作较大改造，只有承租人才能使用。

不满足上述条件的，认定经营租赁。

②融资租入的固定资产，按租赁开始日租赁资产的公允价值与最低租赁付款额的现值中较低者入账，按自有固定资产的折旧政策计提折旧。

（2）经营性租赁

作为承租人支付的租金，公司在租赁期内各个期间按照直线法计入相关资产成本或当期损益。公司从事经营租赁业务发生的初始直接费用，直接计入当期损益。经营租赁协议涉及的或有租金在实际发生时计入当期损益。

4、所得税

所得税包括以本公司应纳税所得额为基础计算的各种境内和境外税额。在取得资产、承担负债时，本公司按照国家税法规定确定相关资产、负债的计税基础。如果资产的账面价值大于其计税基础或者负债的账面价值小于其计税基础，则将此差异作为应纳税暂时性差异；如果资产的账面价值小于其计税基础或者负债的账面价值大于其计税基础，则将此差异作为可抵扣暂时性差异。

（1）除下列交易中产生的递延所得税负债以外，本公司确认所有应纳税暂时性差异产生的递延所得税负债：

①商誉的初始确认；

②同时具有下列特征的交易中产生的资产或负债的初始确认：

1）该项交易不是企业合并；

2）交易发生时既不影响会计利润也不影响应纳税所得额（或可抵扣亏损）。

除非本公司能够控制与子公司、联营企业及合营企业的投资相关的应纳税暂时性差异转回的时间以及该暂时性差异在可预见的未来很可能不会转回，本公司将确认其产生的递延所得税负债。

（2）本公司以很可能取得用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额为限，确认由可抵扣暂时性差异产生的递延所得税资产，但不确认同时具有下列特征的交易中因资产或负债的初始确认所产生的递延所得税资产：

①该项交易不是企业合并；

②交易发生时既不影响会计利润也不影响应纳税所得额（或可抵扣亏损）。

资产负债表日，有确凿证据表明未来期间很可能获得足够的应纳税所得额用来抵扣可抵扣暂时性差异的，本公司将确认以前期间未确认的递延所得税资产。若与子公司、联营企业及合营企业投资相关的可抵扣暂时性差异在可预见的未来很可能转回且未来很可能获得用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额，本公司将确认与此差异相应的递延所得税资产。

（3）资产负债表日，本公司按照税法规定计算的预期应交纳（或返还）的所得税金额计量当期和以前期间形成的当期所得税负债（或资产）；按照预期收回该资产或清偿该负债期间的适用税率计量递延所得税资产和递延所得税负债。

如果适用税率发生变化，本公司对已确认的递延所得税资产和递延所得税负债将进行重新计量。除直接在所有者权益中确认的交易或者事项产生的递延所得税资产和递延所得税负债以外，本公司将税率变化产生的影响数计入变化当期的所得税费用。

在每个资产负债表日，本公司将对递延所得税资产的账面价值进行复核。如果未来期间很可能无法获得足够的应纳税所得额用以抵扣递延所得税资产的利益，则减记递延所得税资产的账面价值。在很可能获得足够的应纳税所得额时，减记的金额应当转回。

本公司将除企业合并及直接在所有者权益中确认的交易或者事项外的当期所得税和递延所得税作为计入利润表的所得税费用或收益。

（十二）会计政策、会计估计变更

本公司报告期无会计政策变更及会计估计变更事项。

四、税项

（一）主要流转税种及税率

主要税（费）种	税率	计税依据
增值税	17%、13%、3%、0%	销售收入
营业税	5%、3%	应税营业收入
城市维护建设税	1%、5%、7%	增值税及营业税的应纳税额
教育费附加	3%	增值税及营业税的应纳税额
地方教育费附加	1%、2%	增值税及营业税的应纳税额
文化事业建设费	3%	广告业营业收入
防洪费	1‰	广西一心堂缴纳，销售收入为计税依据
河道费	1%	山西公司缴纳，流转税总额为计税依据
价格调节基金	1.50%	山西公司缴纳，增值税、消费税及营业税的应纳税额

1、增值税

本公司按应税收入的 17%（中西成药）、13%（中药材）计算销项税额（计生用品免税），并按扣除当期允许抵扣的进项税额后的差额计缴增值税。公司新开门店，在部分地区直接按一般纳税人的税率缴纳，比如：昆明、个旧、保山；而大部分地区是先按小规模纳税人 3%的税率交纳，待累计 12 个月的销售额达到一般纳税人认定标准（80 万/年）后，再按税法相关规定申报一般纳税人资格认定，认定批复后就不再享受 3%的税率。

2、营业税

营业税中广告宣传收入按 5%计税、运输收入按 3%计税。

3、城市维护建设税

不同地区门店按增值税及营业税的应纳税额确定相应税率计缴。

（二）公司及子公司企业所得税

公司名称	税率
云南鸿翔一心堂药业（集团）股份有限公司	15%
广西鸿翔一心堂药业有限责任公司	25%
四川鸿翔一心堂医药连锁有限公司	25%
贵州鸿翔一心堂医药连锁有限公司	25%

重庆鸿翔一心堂药业有限公司	25%
云南鸿翔小草坝天麻生物有限公司	25%
云南六分钟便利品经营有限公司	25%
云南点线运输有限公司	25%
云南三色空间广告有限公司	25%
山西来福一心堂药业有限公司	25%
云南鸿翔中药科技有限公司	15%、25%
云南鸿云药业有限公司	25%

（三）税收优惠及批文

1、本公司税收优惠

根据《财政部、国家税务总局、海关总署关于西部大开发税收优惠政策问题的通知》（财税【2001】202 号）、《云南省财政厅、云南省国家税务局、云南省地方税务局转发财政部、国家税务总局、海关总署关于贯彻西部大开发税收优惠政策问题的通知》（云财税【2002】19 号）、《云南省地方税务局关于贯彻西部大开发税收优惠政策问题的通知》（云地税二字【2002】65 号）以及《昆明市西山区地方税务局关于云南鸿翔药业有限公司 2006 年享受西部大开发税收优惠政策的批复》等文件，本公司从 2006 年起执行西部大开发税收优惠政策，减按 15%的税率计缴企业所得税。本公司 2009 年度、2010 年度均取得了税务机关关于本公司符合西部大开发企业所得税减免优惠条件的批复文件，故 2009 年度、2010 年度减按 15%的税率计算企业所得税。

根据《财政部海关总署国家税务总局关于深入实施西部大开发战略有关税收政策问题的通知》（财税【2011】58 号）关于“自 2011 年 1 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日，对设在西部地区的鼓励类产业企业减按 15%的税率征收企业所得税”、《云南省财政厅云南省国家税务局云南省地方税务局昆明海关转发财政部海关总署国家税务总局关于深入实施西部大开发战略有关税收政策问题文件的通知》（云财税【2011】129 号）关于“在本文印发之前，已批准执行原西部大开发税收优惠政策享受 15%税率征收企业所得税的，执行至 2011 年 12 月 31 日止”的规定，及昆明市西山区地方税务局关于企业所得税减免优惠的批复文件，2011

年公司仍按15%的税率计算企业所得税。

2、本公司子公司广西鸿翔一心堂药业有限责任公司税收优惠

根据南宁市江南区国家税务局《南宁市江南区国家税务局关于广西鸿翔一心堂药业有限责任公司免征企业所得税问题的函》（南江国税函【2007】17号）批复，广西鸿翔一心堂药业有限责任公司符合“财税【2006】1号”文第一条规定的新办企业标准，根据“财税字【1994】001号”、“桂政发【2001】100号”文规定，同意免征广西鸿翔一心堂药业有限责任公司2006年至2010年企业所得税（其中2009年至2010年按广西鸿翔一心堂药业有限责任公司外来方投资所占比例免征企业所得税）。广西鸿翔一心堂药业有限责任公司2009年度、2010年度符合企业所得税减免优惠条件，故2009年度、2010年度免征企业所得税。

3、云南鸿翔中药科技有限公司税收优惠

根据2011年4月20日下发的《昆明市五华区国家税务局关于云南鸿翔中药科技有限公司执行西部大开发企业所得税优惠政策问题的通知》（五国税函【2011】34号）批复及《云南省财政厅、云南省国家税务局、云南省地方税务局转发财政部、国家税务总局、海关总署关于贯彻西部大开发税收优惠政策问题的通知》（云财税【2002】19号）的规定，云南鸿翔中药科技有限公司从2010年起执行西部大开发税收优惠政策，减按15%的税率计缴企业所得税。由于此批复在云南鸿翔中药科技有限公司2010年度财务报表报出日后收到，故云南鸿翔中药科技有限公司2010年财务报表按25%的税率计提企业所得税，将2010年度所得税汇算清缴数与2010年计提的企业所得税之差异冲减2011年度企业所得税费用。

云南鸿翔中药科技有限公司的药用植物初加工业务符合《中华人民共和国企业所得税法》第二十七条、《中华人民共和国企业所得税法实施条例》第八十六条及《财政部 国家税务总局关于发布享受企业所得税优惠政策的农产品初加工范围(试行)的通知》（财税【2008】149号）中“一、种植业类（七）药用植物初加工”的减免税规定，云南鸿翔中药科技有限公司向昆明市五华区国税局申请2011年度药用植物初加工业务免征企业所得税和取消享受企业所得税15%优惠税率的政策，昆明市五华区国税局于2012年1月12日完成云南鸿翔中药科技有限公司该项减免税和取消企业所得税15%优惠税率申请的登记备案确认。根据上述文件规定，云南鸿翔中药科技有限公司2011度药用植物初加工部分业务利润

免征企业所得税，对非药用植物初加工部分按25%税率计提企业所得税。

五、非经常性损益情况

根据中国证券监督管理委员会颁布的《公开发行证券的公司的信息披露规范问答第1号——非经常性损益》的规定，本公司非经常性损益发生额如下（收益为+，损失为-）：

单位：元

项　目	2011年度	2010年度	2009年度
非流动资产处置损益	48,987.47	1,892,248.46	-411,273.37
越权审批或无正式批准文件的税收返还、减免	--	--	--
计入当期损益的政府补助（与企业业务密切相关，按照国家统一标准定额或定量享受的政府补助除外）	3,223,603.00	942,790.00	120,000.00
计入当期损益的对非金融企业收取的资金占用费	--	--	--
企业取得子公司、联营企业及合营企业的投资成本小于取得投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值产生的收益	--	--	--
非货币性资产交换损益	--	--	--
委托他人投资或管理资产的损益	--	--	--
因不可抗力因素，如遭受自然灾害而计提的各项资产减值准备	--	--	--
债务重组损益	--	--	--
企业重组费用，如安置职工的支出、整合费用等	--	--	--
交易价格显失公允的交易产生的超过公允价值部分的损益	--	--	--
同一控制下企业合并产生的子公司期初至合并日的当期净损益	--	--	--
与公司正常经营业务无关的或有事项产生的损益	--	--	--
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有交易性金融资产、交易性金融负债产生的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产、交易性金融负债和可供出售金融资产取得的投资收益	--	--	--
单独进行减值测试的应收款项减值准备转回	--	--	--
对外委托贷款取得的损益	--	--	--
采用公允价值模式进行后续计量的投资性房地产公允价值变动产生的损益	--	--	--
根据税收、会计等法律、法规的要求对当期损益进行一次性调整对当期损益的影响	--	--	--
受托经营取得的托管费收入	--	--	--
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-1,328,547.39	-1,062,820.86	-4,723,378.57

项　目	2011 年度	2010 年度	2009 年度
其他符合非经常性损益定义的损益项目（注）	--	-6,597,760.00	--
所得税影响额	-349,074.91	-514,629.37	746,425.49
少数股东权益影响额（税后）	16,887.29	-315,785.16	
合　计	**1,611,855.46**	**-5,655,956.93**	**-4,268,226.45**

注：根据中国证监员会计部函【2009】48 号《关于印发〈上市公司执行企业会计准则监管问题解答〉的通知》，将公司实际控制人对公司管理层转让股份的价格低于公允价值部份列为管理费用。

六、最近一期末主要资产情况

（一）最近一期末主要固定资产

1、固定资产情况表

单位：元

项目	折旧年限	原值	累计折旧	净值
房屋、建筑物	20	95,093,708.04	4,583,796.08	90,509,911.96
机器设备	10	6,024,103.38	505,551.64	5,518,551.74
电器及电子设备	3	42,575,873.25	28,275,520.67	14,300,352.58
机动车辆	4	9,502,982.53	5,110,336.19	4,392,646.34
非机动车辆	4	986,243.86	235,651.59	750,592.27
工具用具	5	1,980,381.32	546,439.56	1,433,941.76
货架柜台	5	51,496,809.47	29,319,076.41	22,177,733.06
合计		**207,660,101.85**	**68,576,372.14**	**139,083,729.71**

注：本公司呈贡项目物流基地仓库产权证正在办理。

2、融资租入固定资产

（1）融资租赁合同

①2009 年 12 月 23 日，本公司与国际商业机器租赁有限公司、北京网鼎系统集成有限责任公司三方签定《协议书》，约定本公司向北京网鼎系统集成有限责任公司购买设备与服务的权利和支付合同价格的义务转让给国际商业机器租赁有限公司，各方确认购买设备合同价格为 629 万元。同时，本公司与国际商业机器租赁有限公司签订《融资租赁合同》，租赁 IBM 系统服务器一套，租金总额 692.80 万元，分 24 期付款，付款期限为 2010 年 1 月至 2011 年 12 月,未确认融资费用 63.80 万元。

②2008 年，本公司与美联信金融租赁有限公司签订《定期租赁合同》，同时与北京荣之联科技有限公司、美联信金融租赁有限公司三方签订《租赁设备购买合同》，约定本公司向北京荣之联科技有限公司采购 SUN 科传服务器、小型机、SUN EBS 备份设备等相关电子设备。本公司直接向北京荣之联科技有限公司支付设备采购首付款，其余款项在本公司验收设备之后由美联信金融租赁有限公司支付北京荣之联科技有限公司，本公司再分期向美联信金融租赁有限公司分期支付租金。合同约定，自《定期租赁合同》生效日起，本公司作为承租人无权终止或撤销租赁，由合同规定的起租日始，在租赁期的最后一天，若承租人未发生违约行为，则可行使留购、续租或退还租赁物件的权利。如选择留购，可以人民币 100 元名义货价留购设备，取得设备的所有权。融资租赁相关明细如下：

单位：元

租入资产名称	资产入账价值	设备首付款	应付租金本金	应付租金总额	租赁期	付款期数
SUN 科传服务器	380,000.00	76,000.00	304,000.00	344,128.00	2008.05.21 至 2010.02.21	8 注
小型机	3,736,000.00	591,000.00	3,145,000.00	3,451,450.00	2008.03.01 至 2010.02.01	24
SUN EBS 备份软件	832,000.00	166,400.00	665,600.00	758,080.00	2008.09.01 至 2010.06.01	8 注
合　计	4,948,000.00	833,400.00	4,114,600.00	4,553,658.00		

注：每 3 个月支付一期。

（2）会计处理

本公司根据各期付款额的现值之和确认融资租入固定资产原值 1,123.8 万元，按照公司固定资产折旧政策计提累计折旧 868.43 万元，账面净值 255.37 万元。

未确认融资费用按实际利率法摊销，2009 年度计入财务费用 16.71 万元，2010 年度计入财务费用 48.22 万元，2011 年度计入财务费用 17.07 万元。

截至 2011 年 12 月 31 日，应付融资租赁款已全部支付完毕，本公司的融资租赁合同已经履行完成并已拥有设备所有权。

3、固定资产抵押情况

本公司固定资产抵押情况，参见本节“七、最近一期末主要负债情况”之“（一）银行借款”。

（二）最近一期末长期股权投资

1、对合营企业投资

截至 2011 年 12 月 31 日，公司合并报表对外长期股权投资余额为 270.79 万元，全部为按权益法核算的对外投资股权，具体如下：

单位：元

被投资单位	核算方法	投资成本	2011 年 12 月 31 日余额	在被投资单位持股比例	在被投资单位表决权比例	减值准备
昆明生达制药有限公司	权益法	1,059,510.48	2,707,850.91	40.00%	40.00%	--
合　计		**1,059,510.48**	**2,707,850.91**			

2、对合并报表范围内子公司的投资

截至 2011 年 12 月 31 日，母公司报表长期股权投资余额为 12,963.34 万元，其中对合并报表范围内控股子公司投资 12,692.55 万元，按成本法核算；对合营企业投资 270.79 万元，按权益法核算。对合并报表范围内子公司的投资具体如下：

单位：元

被投资单位	核算方法	投资成本	2011 年 12 月 31 日余额	在被投资单位持股比例	在被投资单位表决权比例
四川鸿翔一心堂医药连锁有限公司	成本法	10,250,000.00	10,250,000.00	100%	100%
贵州鸿翔一心堂医药连锁有限公司	成本法	2,000,000.00	2,000,000.00	100%	100%
广西鸿翔一心堂医药连锁有限公司	成本法	43,495,530.40	43,495,530.40	100%	100%
云南鸿云药业有限公司	成本法	10,000,000.00	10,000,000.00	100%	100%
重庆鸿翔一心堂医药连锁有限公司	成本法	10,000,000.00	10,000,000.00	100%	100%
山西来福一心堂药业有限公司	成本法	9,180,000.00	9,180,000.00	51.00%	51.00%
云南三色空间广告有限公司	成本法	1,000,000.00	1,000,000.00	100%	100%
云南点线运输有限公司	成本法	1,000,000.00	1,000,000.00	100%	100%

云南鸿翔中药科技有限公司	成本法	40,000,000.00	40,000,000.00	100%	100%
合 计		**126,925,530.40**	**126,925,530.40**		

（三）最近一期末无形资产

单位：元

项 目	取得方式	初始投资额	摊销期限（年）	2011 年 12 月 31 日账面价值	剩余摊销月份
合 计	--	**18,670,833.59**	--	**16,328,189.63**	--
1、呈贡洛羊镇土地使用权	出让	10,562,794.92	50	9,718,450.83	546
2、云南公司商标权	注册	113,700.00	10	75,800.00	80
3、SAP 系统	购买	3,575,255.94	10	2,502,679.16	84
4、云南公司其他办公软件	购买	313,310.93	3 至 10 年	177,709.32	
其中：					
MDaemon 邮件服务软件	购买	44,871.80	10	31,410.26	84
趋势防病毒软件系统	购买	90,769.23	3	10,085.47	4
RTX 腾讯通即时通讯软件	购买	177,669.90	10	136,213.59	92
5、SAP 二期软件	购买	1,495,771.80	8	1,308,800.32	84
6、呈贡物流系统	购买	2,610,000.00	10	2,544,750.00	117

本公司于 2007 年末开始实施 SAP 项目，SAP 项目实施费用按以下口径归集核算：直接属于软件的购买费用及软件首次开发安装调试的费用记入无形资产；日常维护支付的顾问费、咨询费、员工培训费以及为 SAP 实施人员支付的相关费用记入当期损益；为 SAP 项目购入电子通信配套设备计入固定资产。SAP 财务系统于 2008 年开发完成，从 2009 年起按照 10 年进行摊销；SAP 二期软件于 2010 年开发完成，自 2011 年起开始摊销，因该软件与 SAP 财务系统共用一套系统运行，故按照 SAP 财务系统剩余摊销年限 8 年进行摊销。

本公司土地使用权抵押情况，参见本节“七、最近一期末主要负债情况”之“（一）银行借款”。

七、最近一期末主要负债情况

（一）银行借款

2011 年 12 月 31 日，公司共有银行借款 19,852.50 万元，其中短期借款 19,526.11 万元，长期借款 326.39 万元，详见下表：

单位：元

借 款 类 别	银行借款合计	短期借款	长期借款
信 用 借 款	100,000,000.00	100,000,000.00	
抵 押 借 款	19,624,988.12	16,361,100.00	3,263,888.12
质 押 借 款	78,900,000.00	78,900,000.00	
合 计	**198,524,988.12**	**195,261,100.00**	**3,263,888.12**

1、抵押借款

本公司与中国建设银行股份有限公司西山支行签订的《固定资产贷款合同》（HET05306153002010000494 号）借款期限为 2010 年 11 月 10 日至 2013 年 11 月 9 日，借款金额 3,600 万元。截止 2011 年 12 月 31 日，借款合同项下的借款余额合计为 1,962.50 万元，其中 1,636.11 万元借款还款日为 2012 年 12 月 31 日，列示为短期借款；326.39 万元借款还款日为 2013 年 11 月 9 日，故列示为长期借款。

截至 2011 年末，公司与建设银行签署的在执行最高额抵押贷款合同如下：

（1）本公司以昆明市呈贡洛羊镇大冲工业区物流中心土地使用权（土地权证号：昆国用 2009 第 00607 号）作为抵押物，与建设银行昆明西山支行签订最高额抵押合同，合同期间 2010 年 6 月 30 日至 2013 年 6 月 30 日，最高抵押额 3,830 万元。

（2）本公司以昆明市呈贡新区大冲工业区物流中心在建工程（第一期已竣工验收并于 2011 年上半年转入固定资产，但尚未办理房产证）作为抵押物，与建设银行昆明城西支行签订了一份最高额抵押合同，合同期间 2010 年 11 月 10 日至 2013 年 11 月 9 日，最高抵押额 11,916.22 万元。

2、本公司以拥有的对客户的应收账款追索权为质押与中国工商银行股份有限公司昆明圆通支行签订了有追索权的国内保理业务合同，取得银行借款 2,890 万元；与上海浦东发展银行股份有限公司昆明分行签订了应收账款质押合同，取得银行借款 5,000 万元。

（二）对内部人员和关联方的负债

1、对内部人员的负债

本公司对内部人员的负债为应付职工薪酬，明细见下表：

单位：元

项　　目	2010 年 12 月 31 日	本期增加额	本期支付额	2011 年 12 月 31 日
一、工资、奖金、津贴和补贴	4,174,433.37	263,758,264.95	265,216,898.90	2,715,799.42
二、职工福利费	--	7,077,707.68	7,077,707.68	--
三、社会保险费	228,442.22	55,874,997.16	56,055,788.49	47,650.89
其中：1．医疗保险费	7,128.35	17,265,842.90	17,272,141.54	829.71
2．基本养老保险费	569.20	33,910,972.27	33,907,094.47	4,447.00
3．年金缴费	--	--	--	--
4．失业保险费	188,431.66	2,424,629.47	2,575,796.42	37,264.71
5．工伤保险费	21,825.05	905,268.24	922,238.31	4,854.98
6．生育保险费	10,487.96	1,368,284.28	1,378,517.75	254.49
四、住房公积金	16,088.53	5,197,110.73	5,104,159.38	109,039.88
五、工会经费和职工教育经费	2,629,924.06	6,344,491.90	5,720,432.23	3,253,983.73
六、非货币性福利	--	217,602.61	217,602.61	--
七、因解除劳动关系给予的补偿	--	27,074.80	27,074.80	--
合　　计	**7,048,888.18**	**338,497,249.83**	**339,419,664.09**	**6,126,473.92**

应付职工薪酬中无属于拖欠性质的金额。

2、对关联方的负债

2011 年 12 月 31 日，本公司对关联方的负债 0.9 万元，系应付昆明生达制药有限公司货款。

（三）应付票据

2011 年 12 月 31 日，应付票据余额为 27,653.10 万元，均为银行承兑汇票。

（四）应付账款

单位：元

账龄	金额	比例

1 年以内	160,208,737.17	92.67%
1-2 年	6,624,127.05	3.83%
2-3 年	3,066,310.39	1.77%
3 年以上	2,980,880.32	1.73%
合　计	**172,880,054.93**	**100%**

八、股东权益情况

（一）股东权益

单位：元

股东权益	2011 年 12 月 31 日	2010 年 12 月 31 日	2009 年 12 月 31 日
股本	195,200,000.00	195,200,000.00	175,680,000.00
资本公积	164,677,367.89	165,043,802.89	26,490,842.89
盈余公积	26,830,954.89	15,962,231.37	6,738,207.09
未分配利润	237,109,498.10	113,268,721.55	49,313,152.81
归属于母公司股东权益合计	**623,817,820.88**	**489,474,755.81**	**258,222,202.79**
少数股东权益	4,981,637.08	7,959,681.98	4,557,489.84
股东权益合计	**628,799,457.96**	**497,434,437.79**	**262,779,692.63**

（二）股本

1、2011 年度股本及变化情况

单位：元

投资者名称	年初数		本期增加	本期减少	期末数	
	投资金额	比例			投资金额	比例
阮鸿献	87,840,000.00	45.00%	--	--	87,840,000.00	45.00%
刘　琼	47,824,000.00	24.50%	--	--	47,824,000.00	24.50%
君联创投	12,928,941.00	6.62%	--	--	12,928,941.00	6.62%
赵　飚	11,946,240.00	6.12%	--	--	11,946,240.00	6.12%
弘毅投资	9,664,950.00	4.95%	--	--	9,664,950.00	4.95%
周红云	8,959,680.00	4.59%	--	--	8,959,680.00	4.59%

伍永军	5,973,120.00	3.06%	--	--	5,973,120.00	3.06%
吴　笛	3,904,000.00	2.00%	--	--	3,904,000.00	2.00%
百利宏	1,932,989.00	0.99%	--	--	1,932,989.00	0.99%
罗永斌	1,756,800.00	0.90%	--	--	1,756,800.00	0.90%
祁继彤	1,493,280.00	0.77%	--	--	1,493,280.00	0.77%
田　俊	976,000.00	0.50%	--	--	976,000.00	0.50%
合　计	**195,200,000.00**	**100%**	--	--	**195,200,000.00**	**100%**

2、2010 年股本及变动情况

单位：元

投资者名称	年初数		本期增加	本期减少	期末数	
	投资金额	比例			投资金额	比例
阮鸿献	87,840,000.00	50.00%	--	--	87,840,000.00	45.00%
刘　琼	52,704,000.00	30.00%	--	4,880,000.00	47,824,000.00	24.50%
君联创投	--	--	12,928,941.00	--	12,928,941.00	6.62%
赵　飚	14,054,400.00	8.00%	--	2,108,160.00	11,946,240.00	6.12%
弘毅投资	--	--	9,664,950.00	--	9,664,950.00	4.95%
周红云	10,540,800.00	6.00%	--	1,581,120.00	8,959,680.00	4.59%
伍永军	7,027,200.00	4.00%	--	1,054,080.00	5,973,120.00	3.06%
吴　笛	--	--	3,904,000.00	--	3,904,000.00	2.00%
百利宏	--	--	1,932,989.00	--	1,932,989.00	0.99%
罗永斌	1,756,800.00	1.00%	--	--	1,756,800.00	0.90%
祁继彤	1,756,800.00	1.00%	--	263,520.00	1,493,280.00	0.77%
田　俊	--	--	976,000.00	--	976,000.00	0.50%
合　计	**175,680,000.00**	**100%**	**29,406,880.00**	**9,886,880.00**	**195,200,000.00**	**100%**

2010 年 6 月 17 日，本公司召开 2010 年度第三次临时股东大会，各方同意公司新增 1,952 万股，新增股份全部由君联创投、弘毅投资、百利宏创投按照每股 7.76 元的价格进行认购，认购总价款为 15,147.52 万元，增资业经 2010 年 6 月 22 日中审亚太会计师事务所有限公司出具的“中审亚太验【2010】020013 号”

验资报告验证。

2010 年 7 月 8 日，经本公司 2010 年度第五次临时股东大会审议通过：赵飚将 210.82 万股公司股份分别转让给君联创投 111.13 万股、弘毅投资 83.07 万股、百利宏 16.61 万股；周红云将 158.11 万股公司股份分别转让给君联创投 83.35 万股、弘毅投资 62.30 万股、百利宏 12.46 万股；刘琼将 488 万股公司股份分别转让给吴笛 390.40 万股、田俊 97.60 万股；伍永军将 105.41 万股公司股份分别转让给君联创投 55.56 万股、弘毅投资 41.54 万股、百利宏 8.31 万股；祁继彤将 26.35 万股公司股份分别转让给君联创投 13.89 万股、弘毅投资 10.38 万股、百利宏 2.08 万股。股权转让双方已经分别签署了《股权转让协议》，并于 2010 年 9 月 1 日完成了股东名称变更及股权转让。

3、2009 年股本及变动情况

单位：元

投资者名称	年初数		本期增加	本期减少	期末数	
	投资金额	比例			投资金额	比例
阮鸿献	45,000,000.00	50.00%	42,840,000.00	--	87,840,000.00	50.00%
刘　琼	27,000,000.00	30.00%	25,704,000.00	--	52,704,000.00	30.00%
赵　飚	7,200,000.00	8.00%	6,854,400.00	--	14,054,400.00	8.00%
周红云	5,400,000.00	6.00%	5,140,800.00	--	10,540,800.00	6.00%
伍永军	3,600,000.00	4.00%	3,427,200.00	--	7,027,200.00	4.00%
祁继彤	900,000.00	1.00%	856,800.00	--	1,756,800.00	1.00%
罗永斌	900,000.00	1.00%	856,800.00	--	1,756,800.00	1.00%
合　计	**90,000,000.00**	**100%**	**85,680,000.00**	--	**175,680,000.00**	**100%**

根据云南鸿翔药业有限公司 2009 年度第一次临时股东会会议决议、云南鸿翔一心堂药业（集团）股份有限公司（筹）创立大会决议的规定，云南鸿翔药业有限公司整体变更为股份有限公司，云南鸿翔药业有限公司 2008 年 12 月 31 日经审计的原始报表账面净资产 17,666.62 万元（包含实收资本 9,000 万元、资本公积 25.93 万元、盈余公积 1,167.51 万元、未分配利润 7,473.18 万元），将其中 17,568 万元折为股本，每股面值 1 元，其余净资产 98.62 万元计入资本公积，整体变更前后各股东及持股比例保持不变。上述出资业经中审亚太会计师事务所

（中审亚太验【2009】020010 号）验资报告验证。

（三）资本公积

1、2011 年度资本公积变动情况

单位：元

年份	项　　目	年初账面余额	本期增加数	本期减少数	期末账面余额
2011 年度	股本溢价	139,539,208.19	--	--	139,539,208.19
	其他资本公积	25,504,594.70	--	366,435.00	25,138,159.70
	合　　计	**165,043,802.89**	**--**	**366,435.00**	**164,677,367.89**

2011 年本公司不再将云南鸿翔小草坝天麻生物有限公司纳入合并范围，故对期初本公司编制合并报表时按权益法确认的对云南鸿翔小草坝天麻生物有限公司的资本公积 36.64 万元做 2011 年度的减少处理。

2、2010 年资本公积变动情况

单位：元

年份	项　　目	年初账面余额	本期增加数	本期减少数	期末账面余额
2010 年度	股本溢价	986,248.19	138,552,960.00	--	139,539,208.19
	其他资本公积	25,504,594.70	--	--	25,504,594.70
	合　　计	**26,490,842.89**	**138,552,960.00**	**--**	**165,043,802.89**

2010 年 6 月 17 日，本公司召开 2010 年度第三次临时股东大会，各方同意公司新增 1,952 万股，新增股份全部由君联创投、弘毅投资、百利宏创投按照每股 7.76 元人民币的价格进行认购，认购总价款为 15,147.52 万元，其中：股本 1,952 万元、资本公积 13,195.52 万元。

2010 年 7 月 8 日本公司股东刘琼以 1 元/股的价格转让其持有的本公司股权 97.6 万股给本公司董事会秘书田俊，转让时本公司每股公允价值为 7.76 元（根据本公司引进外部投资者的入股价格确定），根据中国证券监督管理委员会计部函【2009】48 号《关于印发〈上市公司执行企业会计准则监管问题解答〉的通知》，将转让价格低于公允价值部分同时列本公司 2010 年度管理费用及资本公积 659.78 万元。

3、2009 年资本公积变动情况

单位：元

年份	项　　目	年初账面余额	本期增加数	本期减少数	期末账面余额
2009 年度	股本溢价	--	986,248.19	--	986,248.19
	其他资本公积	25,763,925.10	--	259,330.40	25,504,594.70
	合　　计	**25,763,925.10**	**986,248.19**	**259,330.40**	**26,490,842.89**

根据云南鸿翔药业有限公司 2009 年度第一次临时股东会会议决议、本公司（筹）创立大会决议的规定，云南鸿翔药业有限公司整体变更为股份有限公司，云南鸿翔药业有限公司 2008 年 12 月 31 日经审计的原始报表账面净资产 17,666.62 万元（包含实收资本 9,000 万元、资本公积 25.93 万元、盈余公积 1,167.51 万元、未分配利润 7,473.18 万元），将其中 17,568 万元折为股本，每股面值人民币 1 元，其余净资产 98.62 万元计入资本公积。

资本公积期初数中包含：

（1）2008 年 12 月 15 日本公司实际控制人阮鸿献及刘琼以 1 元/股的价格向本公司管理层转让其持有的本公司股权 1800 万股，转让时本公司每股公允价值为 2.0326 元(根据北京亚超资产评估有限公司出具的“亚评报字[2009]B-D-40 号”评估报告确定)，根据中国证券监督管理委员会计部函[2009]48 号《关于印发〈上市公司执行企业会计准则监管问题解答〉的通知》，将转让价格低于公允价值部份同时列本公司 2008 年度管理费用及资本公积 1,858.68 万元。

（2）广西鸿翔截止 2008 年 7 月 31 日留存收益累计为-650.45 万元，根据《企业会计准则第 20 号—企业合并》的规定，在编制合并报表过程中对于企业合并前广西鸿翔实现的留存收益中归属于本公司的部分应自资本公积转入盈余公积和未分配利润，因广西鸿翔留存收益为亏损，故在还原本公司享有广西鸿翔公司留存收益时相应增加 2008 年末资本公积 650.45 万元；本公司收购广西鸿翔公司 100%股权，因取得的净资产入账价值低于支付的合并对价账面价值之间的减少资本公积 0.45 万元。

（3）本公司因购买四川鸿翔公司 49%少数股权新取得的长期股权投资成本低于与按照新增持股比例计算应享有该公司自购买日（或合并日）开始持续计算的净资产份额之间的差额，在编制合并报表时增加资本公积 4.69 万元；

（4）原会计制度下收到政府补助形成资本公积 26.38 万元和在编制合并报

表对子公司按权益法核算形成资本公积 36.93 万元。

（四）盈余公积

单位：元

年　份	项　　目	年初账面余额	本期增加数	本期减少数	期末账面余额
2011 年度	法定盈余公积	15,962,231.37	10,868,723.52	--	26,830,954.89
2010 年度	法定盈余公积	6,738,207.09	9,224,024.28	--	15,962,231.37
2009 年度	法定盈余公积	9,841,144.08	8,572,166.09	11,675,103.08	6,738,207.09

盈余公积每年增加数系按实现的净利润（母公司报表数）提取形成，减少系整体变更股份公司，将包括盈余公积在内的净资产折为股本。

（五）未分配利润

单位：元

项　　目	2011 年度	2010 年度	2009 年度
调整前上年期末未分配利润	113,268,721.55	49,313,152.81	47,768,289.65
调整 年初未分配利润合计数（调增+，调减-）	--	--	--
调整后 年初未分配利润	113,268,721.55	49,313,152.81	47,768,289.65
加：本期归属于母公司所有者的净利润	134,709,500.07	102,945,179.42	84,848,843.96
减：提取法定盈余公积	10,868,723.52	9,224,024.28	8,572,166.09
提取任意盈余公积	--	--	--
应付普通股股利	--	29,865,600.00	--
其他	--	-100,013.60	74,731,814.71
期末未分配利润	**237,109,498.10**	**113,268,721.55**	**49,313,152.81**

2010 年其他减少数-10.00 万元为期末云南六分钟便利品经营有限公司不再纳入合并范围而减少的未分配利润；2009 年度其他减少数 7,473.18 万元系整体变更由未分配利润折为股本。

（六）少数股东权益

2011 年度，公司少数股东权益 498.16 万元，系山西来福一心堂药业有限公司少数股东权益。

九、现金流量情况

单位：元

项 目	2011 年度	2010 年度	2009 年度
经营活动产生的现金流量净额	101,552,738.33	106,897,562.14	55,336,029.52
投资活动产生的现金流量净额	-97,296,182.86	-130,089,661.37	-22,104,624.42
筹资活动产生的现金流量净额	3,708,417.56	185,137,586.79	57,054,563.83
现金及现金等价物净增加额	7,964,973.03	161,945,487.56	90,285,968.93

十、会计报表附注中的或有事项、期后事项及其他重要事项

（一）或有事项

1、未决诉讼

详见本招股说明书“第十五节 其他重要事项”之“四、重大诉讼与仲裁事项”。

2、担保

本公司无对外担保。

（二）资产负债表日后非调整事项

无

（三）其他重要事项

详见本招股说明书“第十五节 其他重要事项”。

十一、主要财务指标

（一）发行人报告期内主要财务指标

项目	2011 年 12 月 31 日	2010 年 12 月 31 日	2009 年 12 月 31 日
流动比率	1.56	1.52	1.44
速度比率	0.97	1.00	0.93
资产负债率（母公司口径）	50.56%	55.21%	60.47%
无形资产（扣除土地使用权、水面养殖权和采矿权）占净资产的比例	1.05%	0.64%	1.38%
项目	**2011 年度**	**2010 年度**	**2009 年度**
应收账款周转率（次）	22.05	20.27	16.45

存货周转率（次）	3.78	4.38	4.44
息税折旧摊销前利润（万元）	20,625.34	16,057.98	13,762.62
利息保障倍数	16.76	28.10	18.36
每股经营活动产生的现金流量（元/股）	0.52	0.55	0.31
每股净现金流量（元/股）	0.04	0.83	0.51

各指标计算办法如下：

流动比率=流动资产÷流动负债

速动比率=（流动资产-存货）÷流动负债

资产负债率=总负债÷总资产

应收账款周转率=营业收入÷应收账款期初期末平均余额

存货周转率=营业成本÷存货期初期末平均余额

息税折旧摊销前利润=净利润+所得税+利息支出+折旧+摊销

利息保障倍数=（净利润+所得税+利息支出）÷利息支出

每股经营活动的现金流量=经营活动产生的现金净流量÷期末股本总额

每股净现金流量=现金及现金等价物净增加（减少额）÷期末总股本

无形资产（扣除土地使用权、水面养殖权和采矿权等后）占净资产的比例=无形资产（扣除土地使用权、水面养殖权和采矿权等后）÷股东权益

（二）公司近三年一期加权平均净资产收益率及每股收益

本公司按照中国证监会《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 9 号——净资产收益率和每股收益的计算及披露（2010 年修订）》（中国证券监督管理委员会公告【2010】2 号）、《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》（中国证券监督管理委员会公告【2008】4 号）要求计算的净资产收益率和每股收益如下：

单位：元

年份	报告期利润	加权平均净资产收益率	每股收益	
			基本每股收益	稀释每股收益
2011 年度	归属于公司普通股股东的净利润	24.21%	0.690	--
	扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	23.92%	0.682	--
2010 年度	归属于公司普通股股东的净利润	27.21%	0.555	--
	扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	28.71%	0.586	--

2009 年度	归属于公司普通股股东的净利润	39.32%	0.483	--
	扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	41.30%	0.507	--

十二、资产评估

本公司由有限公司整体变更设立股份公司时，委托北京亚超资产评估有限公司对整体变更所涉及的全部资产负债进行了评估。根据北京亚超资产评估有限公司出具的《云南鸿翔药业有限公司整体变更为股份有限公司项目资产评估报告书》（亚评报字【2009】B-D-40 号），公司全部股东权益在评估基准日 2008 年 12 月 31 日所表现的市场公允价值为 18,293.52 万元。

本次评估仅为公司整体变更设立股份有限公司提供价值参考，公司并未根据评估结果进行账务调整。

1、评估方法

本次企业价值评估采用成本法和收益法。考虑本次评估目的是为鸿翔药业拟进行的整体变更为股份有限公司提供价值参考依据，作为公司股东进行股份制改制时的价值参考，从出资的角度，以重置成本法评估的实物资产（净资产）的价值更符合评估目的。因此，采用成本法评估结果作为最终评估结果。成本法评估方法主要采用重置成本法评估各项资产。

2、评估结果

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	48,228.61	48,768.13	539.52	1.12%
2	非流动资产	6,844.67	6,932.04	87.37	1.27%
3	其中：长期股权投资	1,393.67	873.42	-520.25	-37.33%
4	固定资产	3,455.56	3,953.20	497.64	14.40%
5	在建工程	631.07	392.12	-238.95	-37.86%
6	无形资产	1,273.84	1,713.30	439.46	34.50%
7	递延所得税资产	90.53		-90.53	-100%
8	**资产总计**	55,073.28	55,700.17	626.89	1.14%

9	流动负债	37,146.99	37,146.99	--	--
10	非流动负债	259.66	259.66	--	--
11	**负债合计**	37,406.65	37,406.65	--	--
12	**净资产（所有者权益）**	**17,666.63**	**18,293.52**	**626.89**	**3.55%**

十三、验资

历次验资情况请参见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“四、发行人历次验资情况”。

第十一节 管理层讨论与分析

本公司管理层结合2009年度、2010年度及2011年度实际经营情况及未来行业发展趋势，对报告期内公司财务状况、盈利能力、现金流量情况及未来趋势分析如下（非经特别说明，本节引用财务数据均为合并报表口径）：

本节内容可能含有部分前瞻性描述，该类前瞻性描述包含了部分不确定事项，可能与公司的最终经营结果不一致，不构成对未来经营成果的承诺。投资者在阅读本节内容时，为更全面理解相关信息，应同时参考本招股说明书“第十节 财务会计信息”中的相关内容，以及本次发行经中审亚太会计师事务所审计的申报财务报表及其附注。

一、财务状况分析

（一）资产构成分析

1、资产构成

单位：万元

项目	2011年12月31日		2010年12月31日		2009年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
流动资产	105,343.88	80.52%	91,656.87	82.97%	60,022.97	87.57%
非流动资产	25,487.54	19.48%	18,811.60	17.03%	8,517.19	12.43%
总资产合计	130,831.43	100%	110,468.47	100%	68,540.16	100%

由以上财务数据可以看出，公司报告期内资产总额保持稳步增长，2011年末比2010年末增长18.43%、2010年末比2009年末增长61.17%；其中流动资产2011年末、2010年末、2009年末分别占总资产的比重为80.52%、82.97%、87.57%，非流动资产2011年末、2010年末、2009年末分别占总资产的比重为19.48%、17.03%、12.43%。报告期内，公司流动资产和非流动资产占总资产的比例保持相对稳定。

公司资产总额从2009年初的56,239.03万元增长到2011年末的130,831.43万元，增加了74,592.40万元，主要原因一是报告期内公司持续盈利，2009年度、2010年度、2011年度累计实现净利润31,897.21万元；二是公司增加注册资本，股东投入增加15,147.52万元；三是经营规模持续扩大，流动负债特别是

短期借款增加 14,526.11 万元。

2、流动资产构成

单位：万元

资产	2011 年 12 月 31 日		2010 年 12 月 31 日		2009 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
货币资金	38,653.40	36.69%	37,856.90	41.30%	21,662.35	36.09%
应收票据	164.02	0.16%	17.71	0.02%	179.07	0.30%
应收账款	10,305.91	9.78%	8,840.98	9.65%	8,538.96	14.23%
预付账款	12,296.49	11.67%	9,698.76	10.58%	5,946.62	9.91%
其他应收款	3,812.21	3.62%	3,547.97	3.87%	2,435.37	4.06%
存货	40,111.85	38.08%	31,694.54	34.58%	21,260.60	35.42%
合计	105,343.88	100%	91,656.87	100%	60,022.97	100%

由以上财务数据可以看出，公司流动资产主要由货币资金、应收账款、预付账款和存货构成，2011 年末、2010 年末、2009 年末上述四类资产合计分别占到流动资产的 96.22%、96.11%、95.65%。

（1）货币资金

单位：万元

项目	2011 年 12 月 31 日	2010 年 12 月 31 日	2009 年 12 月 31 日
库存现金	17.46	23.66	96.81
银行存款	15,969.58	27,570.97	14,336.41
其他货币资金	22,666.36	10,262.27	7,229.13
其中：保证金	22,666.36	10,113.04	7,185.73
合计	38,653.40	37,856.90	21,662.35
现金及现金等价物余额	38,653.40	37,856.90	21,662.35

公司报告期货币资金占流动资产比重较大，能够满足生产经营的需要。2011 年末与 2010 年末基本持平，2010 年末较 2009 年末增加 16,194.55 万元，主要原因系 2010 年收到新增股东投入投资款 15,147.52 万元形成。

公司其他货币资金中的保证金主要为银行承兑汇票保证金。2011 年末、2010

年末、2009 年末公司采用银行承兑汇票采购药品或药材的余额为 27,653.10 万元、12,593.42 万元、7,185.73 万元。相应地，银行承兑汇票保证金为 22,666.36 万元、10,113.04 万元、7,185.73 万元。

（2）应收票据

2011、2010、2009 年末，公司应收票据余额分别为 164.02 万元、17.71 万元、179.07 万元，均为银行承兑汇票，占流动资产比例很小。

2011 年末，本公司应收票据余额无质押及逾期的应收票据。

（3）应收账款

应收账款主要由应收医保款、应收批发销售款、应收门店款三部分组成，报告期各期末，应收账款构成如下：

单位：万元

项目	2011 年 12 月 31 日		2010 年 12 月 31 日		2009 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
应收医保款	9,432.13	87.02%	7,865.08	84.72%	7,179.30	80.01%
应收批发销售等	817.03	7.54%	827.17	8.91%	1,453.30	16.20%
应收门店（注）	589.13	5.44%	591.37	6.37%	340.47	3.79%
合计	**10,838.29**	100%	**9,283.63**	100%	**8,973.07**	100%

注：公司按各门店全天营业数据确认收入，而当天部分或全部营业款现金将在第二天存入公司指定账户，故形成由于存款时间与销售截止时点不一致产生的应收款。

2011、2010、2009 年末，应收账款账面余额分别为 10,838.29 万元、9,283.63 万元、8,973.07 万元，其中单独计提坏账准备的应收账款分别为 589.13 万元、591.37 万元、340.47 万元，其他应收账款按账龄分析计提坏账准备。

①按账龄计提坏账准备的应收账款账龄结构分析

单位：万元

账 龄	2011 年 12 月 31 日		2010 年 12 月 31 日		2009 年 12 月 31 日		坏账准备计提比例
	金 额	比例	金 额	比例	金 额	比例	
一年以内	9,983.70	97.41%	8,567.22	98.56%	8,571.63	99.29%	5%
一至二年	237.81	2.32%	116.13	1.34%	60.97	0.71%	10%
二至三年	22.05	0.22%	8.90	0.10%	-	-	30%
三至五年	5.60	0.05%	-	-	-	-	50%

五年以上							100%
合　计	10,249.16	100%	8,692.25	100%	8,632.60	100%	

由上表可以看出，2011 年末、2010 年末、2009 年末公司一年以内的应收账款分别占 97.41%、98.56%、99.29%，应收账款的账龄较短，反映出公司对应收账款的管理能力强，资产质量好，发生坏账的可能性较小。

虽然公司账龄一年以上的应收账款绝对金额和占应收账款的比例均较小，但有逐年增加的趋势，系因公司获得医保定点药店认证资格的零售门店逐渐增加，医保质保金亦逐年增加。

②应收账款变动分析

单位：万元

项目	2011 年 12 月 31 日		2010 年 12 月 31 日		2009 年 12 月 31 日	
	金额	增幅	金额	增幅	金额	增幅
应收账款净额	10,305.91	16.57%	8,840.98	3.54%	8,538.96	2.93%
营业收入	221,850.82	19.91%	185,016.59	27.07%	145,597.85	22.87%
应收账款净额占营业收入比例	4.65%		4.78%		5.86%	

公司作为医药商业零售连锁企业，销售收入约 60%以现金方式实现，应收账款主要为应收医保中心款项，少量为医院和医药公司。2011 年末、2010 年末、2009 年末，公司应收账款净额分别为 10,305.91 万元、8,840.98 万元、8,538.96 万元，占营业收入的比例分别为 4.65%、4.78%、5.86%。

由上表可看出，应收账款 2011 年末较 2010 年末增加 1,464.93 万元，主要原因是随着公司医保销售的增加应收医保中心款项相应增加。

③应收账款集中度分析

截至 2011 年 12 月 31 日，应收账款余额中前五位债务人欠款合计数 2,378.78 万元，占应收账款账面余额比例为 21.95%，具体情况如下：

单位：万元

单位名称	与本公司关系	金额	年限	占应收账款总额比例
楚雄州医保中心	业务往来	600.03	1 年内	5.54%

昆明市医保中心	业务往来	483.47	1年内	4.46%
攀枝花市医保局	业务往来	467.04	1年内	4.31%
大理州医保中心	业务往来	449.61	1年内	4.15%
柳州市社会医疗保险管理中心	业务往来	378.63	1年内	3.49%
合　　计		**2,378.78**		**21.95%**

公司应收账款前5名客户均为各地市医保中心，系因公司零售门店作为医保定点药店，销售医保药物刷医保卡后记为对医保中心应收款项形成。因医保中心信用较好，该部分应收款项基本不存在坏账风险。

（4）预付款项

单位：万元

账　龄	2011年12月31日		2010年12月31日		2009年12月31日	
	金额	比例	金　额	比例	金　额	比例
一年以内	12,290.98	99.96%	9,664.04	99.64%	5,748.74	96.67%
一至二年	5.52	0.04%	34.72	0.36%	66.59	1.12%
二至三年			-		131.29	2.21%
三年以上			-		-	
合计	12,296.49	100%	9,698.76	100%	5,946.62	100%

预付款项科目主要核算预付商品款、预付门店房屋租金等。报告期内公司预付账款超过96%为一年以内，发生坏账的可能很小。2011年12月31日，账龄超过一年的预付款项金额合计5.52万元，占预付款项期末余额的0.04%，主要为尚未办理结算手续的预付款项。

2011年末预付款项账面价值比2010年末增加26.78%，2010年末比2009年末增加63.10%，主要原因系公司门店数量增加，相应支付的房租费用增加形成。

（5）其他应收款

公司报告期各期末其他应收款余额主要由日常经营形成的暂支款、门店备用金、保证金、应收员工款项等多项内容组成，因项目较多，为便于反映，将其他应收款期末余额归类反映如下表：

单位：万元

项目	2011 年 12 月 31 日		2010 年 12 月 31 日		2009 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
暂支款	2,771.23	66.46%	2,449.26	64.53%	1,135.54	43.22%
门店备用金	321.42	7.71%	303.24	7.99%	237.81	9.05%
保证金	950.58	22.80%	785.61	20.70%	518.61	19.74%
关联方款项					384.71	14.64%
其他	126.60	3.04%	257.30	6.78%	350.54	13.34%
合计	**4,169.83**	**100%**	**3,795.41**	**100%**	**2,627.20**	**100%**

应收暂支款，主要核算房租、税费、日常费用等暂支款项。2010 年末暂支款项增加较多，系因公司下属门店房租支付方式发生改变，2009 年以前操作方式为直接向出租方取得相关单据后支付，自 2010 年起公司按税务局要求代缴出租方出租收入税款，公司员工需先暂支款项，支付房东及代缴税款并取得发票后才能核销暂支款。

应收门店备用金，核算门店日常备用金，用于交纳电话费、水电费、购买办公用品、营业款找零等。

应收保证金，核算存出保证金，主要为租房押金、其他日常业务押金等。

应收关联方款项是 2009 年度应收云南红云健康管理服务有限公司、云南云鸿房地产开发有限公司、云南红云制药有限公司、昆明圣爱中医馆等关联方款项，已于 2010 年度全部收回。

其他项目内容均系金额较小，难以归纳的非经营性应收款项。

2011、2010、2009 年末，其他应收款账面余额分别为 4,169.83 万元，3,795.41 万元、2,627.20 万元，其中单独计提坏账准备的其他应收款分别为 0 万元、77.20 万元、11.26 万元，其余其他应收款按账龄分析法计提坏账准备。

2011 年末，公司其他应收款余额较 2010 年末增长 9.87%，主要为随着公司门店数量增加，应收暂支款、保证金、备用金增加；2010 年较 2009 年增长 44.47%，主要为暂支款项增加。

按比例计提坏账准备的其他应收款账龄结构及占比情况见下表：

单位：万元

账　龄	2011 年 12 月 31 日		2010 年 12 月 31 日		2009 年 12 月 31 日		坏账准备计提比例
	金　额	比例	金　额	比例	金　额	比例	
一年以内	3,426.60	82.17%	3,205.59	86.21%	2,182.19	83.42%	5%
一至二年	292.96	7.03%	390.70	10.51%	237.80	9.09%	10%
二至三年	340.70	8.17%	64.33	1.73%	195.94	7.49%	30%
三至五年	109.56	2.63%	57.59	1.55%			50%
五年以上							100%
合　计	4,169.83	100%	3,718.21	100%	2,615.93	100%	

（6）存货

单位：万元

存货种类	2011 年 12 月 31 日		2010 年 12 月 31 日		2009 年 12 月 31 日	
	账面余额	跌价准备	账面余额	跌价准备	账面余额	跌价准备
库存商品	37,216.48	49.97	29,131.31	76.59	19,797.05	139.30
发出商品	2,613.48		2,339.77		1,467.05	
周转材料	331.86		300.06		135.80	
合　计	40,161.82	49.97	31,771.13	76.59	21,399.90	139.30
账面价值	**40,111.85**		**31,694.54**		**21,260.60**	

公司存货主要由库存商品、发出商品和周转材料构成，其中库存商品占比最大，2011 年末、2010 年末、2009 年末，分别占到存货总额的 92.67%、91.69%、92.51%。

2011 年末、2010 年末、2009 年末，存货账面价值占当期营业成本的比例分别为 29.58%、27.32%、22.98%。2011 年末比 2010 年末账面价值增加 8,417.31 万元，增幅 26.56%，主要原因是随门店数量增多存货占用量相应增加形成；2010 年账面价值比 2009 年账面价值增加 10,433.94 万元，增幅 49.08%，主要原因一是随门店数量增多相应存货占用量增加；二是 2010 年公司新设立子公司云南鸿翔中药科技有限公司，该公司从事中药的生产销售，为该公司生产准备原材料，公司增加了中药材存货。

2011 年 12 月 31 日，公司库存商品余额保持在约 3 个月的销售所需，这主要由公司零售连锁的经营模式决定的：根据公司正常经营情况及存货流转程序，门店存货一般应当储备 45-60 天的库存，存货调配和物流配送时间视云南省内外及交通便利情况约需 10-20 天，因此公司的存货保持在 2-3 个月的周期较为适宜。相应地，公司的存货周转时间为 90 多天，存货周转率约 4 次。

3、非流动资产构成

单位：万元

项目	2011 年 12 月 31 日		2010 年 12 月 31 日		2009 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
长期股权投资	270.79	1.06%	267.15	1.42%	247.80	2.91%
投资性房地产	-					
固定资产	13,908.37	54.57%	4,387.08	23.32%	4,556.33	53.50%
在建工程	7,096.06	27.84%	10,680.28	56.77%	826.68	9.71%
无形资产	1,632.82	6.41%	1,310.77	6.97%	1,482.19	17.40%
长期待摊费用	1,994.29	7.82%	1,919.25	10.20%	1,278.31	15.01%
递延所得税资产	585.22	2.30%	247.07	1.31%	125.88	1.48%
非流动资产合计	25,487.54	100%	18,811.60	100%	8,517.19	100%

2011 年末、2010 年末、2009 年末，公司非流动资产主要由固定资产、在建工程、无形资产、长期待摊费用构成，其中固定资产、在建工程和无形资产合计分别占非流动资产的 88.82%、87.06%、80.61%。2010 年末非流动资产比 2009 年末增加 120.87%，主要是因公司呈贡基地建设投入，导致在建工程增加所致；2011 年末，非流动资产比 2010 年末增加 35.49%，主要是呈贡基地项目建设投入及购置固定资产支出。

（1）长期股权投资

2011 年末，本公司长期股权投资余额系对联营企业昆明生达制药有限公司的投资。昆明生达制药有限公司成立于 1994 年 9 月 5 日，注册资本 78.11 万美元，公司持有其 40%的股权。公司对昆明生达制药有限公司的长期股权投资按权益法核算，初始投资成本 105.95 万元，2011、2010、2009 年末长期股权投资余额分别为 270.79 万元、267.15 万元、247.80 万元。

（2）固定资产

①固定资产结构

固定资产原值情况如下表：

单位：万元

项目	2011年12月31日		2010年12月31日		2009年12月31日	
	金　额	比例	金　额	比例	金　额	比例
房屋及建筑物	9,509.37	45.79%	969.39	10.06%	1,319.60	15.48%
机器设备	602.41	2.90%	57.11	0.59%	7.48	0.09%
电器及电子设备	4,257.59	20.50%	3,753.37	38.95%	3,230.90	37.90%
机动车辆	950.30	4.58%	741.36	7.69%	629.61	7.39%
非机动车辆	98.62	0.47%	7.97	0.08%	7.56	0.09%
工具用具	198.04	0.95%	59.79	0.62%	42.09	0.49%
货架柜台	5,149.68	24.80%	4,047.04	42.00%	3,287.81	38.57%
固定资产合计	20,766.01	100%	9,636.03	100%	8,525.06	100%

固定资产净值情况如下表：

单位：万元

项目	2011年12月31日		2010年12月31日		2009年12月31日	
	金　额	比例	金　额	比例	金　额	比例
房屋及建筑物	9,050.99	65.08%	657.89	15.00%	984.83	21.61%
机器设备	551.86	3.97%	48.74	1.11%	4.71	0.10%
电器及电子设备	1,430.04	10.28%	1,537.97	35.06%	1,677.45	36.82%
机动车辆	439.26	3.16%	414.39	9.45%	406.09	8.91%
非机动车辆	75.06	0.54%	1.07	0.02%	1.12	0.02%
工具用具	143.39	1.03%	23.51	0.54%	10.05	0.22%
货架柜台	2,217.77	15.95%	1,703.51	38.83%	1,472.07	32.31%
固定资产合计	13,908.37	100%	4,387.08	100%	4,556.33	100%

公司固定资产分为房屋建筑物、机械设备、电器及电子设备、机动车辆、非机动车辆、工具用具、货架柜台共7个项目，其中：

“电器及电子设备”核算电脑、服务器、打印机、复印机、传真机、煎药机、刷卡机等，折旧年限 3 年；

“工具用具”核算办公用大班桌、沙发、书柜、保险柜等办公家具，折旧年限 5 年；

“货架柜台”核算物流仓库、门店经营使用的货架、柜台，折旧年限 5 年。

上述固定资产均是公司生产经营中使用的设备、器具，虽然货架柜台单价较低，却是门店经营中最重要的非消耗资产，是陈列商品必不可少的载体，可反复拆装，长期使用。因此，公司将货架柜台作为固定资产核算。

公司的固定资产主要是房屋及建筑物、电器及电子设备和货架柜台，上述三项固定资产原值合计占 2011 年末、2010 年末、2009 年末固定资产原值的 91.09%、91.01%、91.94%。

②固定资产变化分析

报告期内，公司的固定资产规模保持稳定增长，与公司业务规模相适应。

2011 年末，公司固定资产原值为 20,766.01 万元，较 2010 年末增加 11,129.98 万元，增长率 115.50%；公司固定资产净值为 13,908.37 万元，较 2010 年末增加 9,521.29 万元，增幅 217.03%，主要是呈贡基地项目物流中心、职工食堂等竣工由在建工程转入固定资产 9,979.89 万元，同时，为配合呈贡物流基地部分投入使用购置货架、电子设备等固定资产。

2010 年末公司固定资产原值为 9,636.03 万元，较 2009 年末增加 1,110.97 万元，增长率为 13.03%，主要是随着公司经营规模的扩大，门店数量增加，电器电子设备增加、货柜货架相应增加；2010 年末公司固定资产净值为 4,387.08 万元，较 2009 年末减少 169.25 万元，降幅为 3.71%，主要是 2010 年公司处置了小草坝房产，减少固定资产净值 265.65 万元。如扣除处置房屋对固定资产净值的影响，2010 年不含房屋的其他类固定资产净值合计比 2009 年同口径固定资产净值增加 157.70 万元，增长率 4.42%。

③固定资产与公司门店增长的匹配情况分析

考虑每个门店均需按照营业面积配备收银设备及货架柜台，因此，电器及电子设备、货架柜台两类固定资产与公司门店规模的增加相关度较高。

2011 年末公司门店数较 2010 年增加 14.97%，2010 年末较 2009 年末增加 27.71%。

2011 年末电器及电子设备原值较 2010 年末增加 13.43%；2010 年末较 2009 年末增加 16.17%。电器及电子设备原值基本与门店数量保持了同方向增长，但考虑电器及电子设备不仅在门店使用，后台管理部门应用也较多，门店增加电子设备时后台管理部门一般不会同比例增加，因此，电器及电子设备增幅略低于门店增幅。

2011 年末货架柜台原值较 2010 年末增加 27.25%;2010 年末较 2009 年末增加 23.09%。货架柜台 2010 年增幅与门店增长基本保持了同比例增加，2011 年货架柜台增幅高于门店数量增幅，系因 2011 年公司呈贡物流基地建设完成，新增购置了物流仓库所需货架。

（3）在建工程

2011、2010、2009 年末公司在建工程余额分别为 7,096.06 万元、10,680.28 万元、826.68 万元，主要是呈贡基地项目支出。该项目为公司迁建项目，计划投资 1.6 亿元，至 2011 年 12 月 31 日，已投资 1.64 亿元。

公司迁建项目（呈贡物流基地项目）位于云南省昆明市经济技术开发区大冲工业片区Ⅱ-5 号地块，项目于 2007 年 6 月 25 日取得《建设用地规划许可证》，编号呈新管建地规（2007）012 号，许可用地面积 109.66 亩。同日，取得昆明呈贡新城管理委员会《关于云南鸿翔药业有限公司进入昆明呈贡新城项目立项的批复》（呈新管复（2006）162 号），项目总投资 1.6 亿元。2009 年 10 月 23 日，该项目取得《国有土地使用证》和《建设工程规划许可证》（建筑工程）建字第 530101200900407 号，建筑规模：地上建筑面积 72,073.6㎡，地下建筑面积 2,950.7㎡。具体规划情况如下：

序号	项目名称	单位	建筑面积	备注
1	物流中心	㎡	31,011.50	1 幢 2 层
2	分装车间	㎡	12,872.10	1 幢 6 层
3	倒班宿舍	㎡	12,220.00	4 幢 6 层
4	挑选车间及职工食堂	㎡	8,220.00	1 幢 2-6 层
5	配电室	㎡	150.00	1 幢 2 层
6	仓库	㎡	7,600.00	1 幢 2 层
7	地上建筑合计	㎥	72,073.60	

8	地下建筑物面积（小计）	㎡	2,950.70	

①目前工程进展情况如下：

1）迁建项目一期（物流中心、职工食堂及挑选车间）于 2009 年 12 月 14 日取得《施工图设计文件审查合格书》，2010 年 4 月 9 日取得《建筑工程施工许可证》，2010 年 8 月底主体竣工，同年 12 月 31 日完成竣工验收，2011 年 3 月 28 日投入使用。

2）迁建项目二期（分装车间、倒班宿舍）于 2010 年 6 月 21 日取得《施工图设计文件审查合格书》，同年 10 月 19 日取得《建筑工程施工许可证》，倒班宿舍 D 栋已于 2011 年 4 月 22 日竣工投入使用，E 栋、F 栋、G 栋及分装车间已于 2011 年 12 月 16 日竣工，并于 2012 年 1 月 11 日进行了竣工初验。

3）迁建项目三期（仓库）于 2011 年 7 月 21 日取得《施工图设计文件审查合格书》，主体工程于 2011 年 9 月 18 日完工，并于 2011 年 12 月 20 日完成主体竣工验收工作；预计 2012 年 3 月底可以完成收尾及室外工程。

②截止 2011 年 12 月 31 日，工程实际支出如下：

单位：万元

项目	项目名称	摘要	实际支出
1	配套设施及各种费用	水、电、气、规费、三通一平	4,129.08
2	物流中心、挑选车间、食堂、配电室	建筑成本	4,540.27
3	分装车间、倒班宿舍	建筑成本	5,427.66
4	仓库	建筑成本	970.96
5	生产系统与设备项目	程控分拣系统、设备、信息系统	1,307.91
	小计		16,375.88

注：1、2011 年 4 月已投入使用的建筑物预估转固定资产 5,496.47 万元；2011 年 12 月已达到可使用状态的建筑物预估转固定资产 2,879.31 万元；

2、已投入使用设备预估转固定资产 1,024.46 万元。

③呈贡项目实施后未来业务经营的影响

呈贡迁建项目，主要是建设公司物流基地，为公司商品储运提供服务，并不涉及生产。公司物流中心于 2011 年 3 月下旬从租赁地址搬迁到呈贡物流基地，主要是对储存的商品移动库存地点，公司销售商品和储存所使用的货架等均易于

搬迁，全部搬迁工作于一周内完成，未对公司经营产生不良影响。呈贡物流基地的建设，将对公司未来经营业务起到如下促进作用：

1）长期以来公司作为门店商品输送的重要机构，一直以场地租赁方式开展运营，租赁场地的不稳定性给企业生产经营带来了巨大的商品供应风险。呈贡物流中心为自有产权，建成并投入使用后，将从根本上解决这一长期困扰着公司的难题，为公司的健康、稳定成长创造良好的基础条件。

2）随着公司业务规模的不断扩张，公司原有物流中心受到环境、占地面积、信息技术等各方面条件的制约，已无法满足公司快速扩张的业务需求。为顺应公司做大、做强的战略思想，满足公司日益增长的商品流转业务量的需要，公司决定建设呈贡物流基地，主要用以保障云南市场的商品配送业务和公司级核心商品对省外子公司的专项配送业务。

3）通过与 IBM 公司的战略合作，呈贡物流基地引入了先进的物流信息系统及程控自动化分拣与集货系统，能够保证商品配送业务高效、准确的运行。

4）呈贡新区物流中心地理位置优越，避开了主城区繁琐的交通限制，为全公司商业网点的快捷运输创造了极为有利的条件。同时依靠呈贡新区市政规划中物流工业园区的规划方向，为省际间高效的商品流转业务打下良好基础。

5）大量药品工业企业和药品流通企业入驻呈贡新区，公司与上游供应链的实体业务协作性更为便捷，保障了整个商品供应链系统更为顺畅地运行。

（4）无形资产

单位：万元

项目	2011 年 12 月 31 日		2010 年 12 月 31 日		2009 年 12 月 31 日	
	原值	净值	原值	净值	原值	净值
彝良县新场乡大马村马杠庄土地使用权	--	--	--	--	120.00	106.40
呈贡县洛羊镇土地使用权	1,056.28	971.85	1,056.28	993.01	1,056.28	1,014.18
云南公司商标权	11.37	7.58	11.37	8.72	13.33	11.57
SAP 系统软件	357.53	250.27	357.53	286.02	357.53	321.77
云南公司其他办公软件	31.33	17.77	31.33	23.02	31.33	28.27
SAP 二期软件	149.58	130.88	--	--	--	--
呈贡物流系统	261.00	254.48	--	--	--	--

无形资产合计	1,867.08	1,632.82	1,456.51	1,310.77	1,578.47	1,482.19

公司无形资产主要是土地使用权、SAP 系统软件、商标和办公软件。

2011、2010、2009 年末，公司无形资产原值分别为 1,867.08 万元、1,456.51 万元、1,578.47 万元。2011 年末公司无形资产较 2010 年末增加 410.57 万元，增幅 28.19%，系 SAP 二期软件及呈贡物流系统开发完成由在建工程转入无形资产；2010 年末较 2009 年末下降 121.96 万元，降幅 7.73%，主要原因是公司对小草坝公司进行清算，2010 年处置了小草坝土地使用权 120 万元。

4、主要资产的减值准备提取情况

单位：万元

项目	2011 年 12 月 31 日	2010 年 12 月 31 日	2009 年 12 月 31 日
坏账准备	890.00	690.09	625.94
其中：应收账款坏账准备	532.38	442.64	434.11
其他应收款坏账准备	357.62	247.44	191.83
存货跌价准备	49.97	76.59	139.30
合计	939.97	766.68	765.24

（1）应收款项坏账准备情况

①应收款项坏账准备余额

2011 年末、2010 年末、2009 年末应收账款坏账准备余额分别为 532.38 万元、442.64 万元、434.11 万元，占应收账款账面余额的比率分别为 4.91%、4.77%、4.84%，2011 年末坏账准备余额较上期末增加 89.74 万元，主要是因应收账款余额增加，相应增加坏账准备余额；报告期内，坏账准备占营业收入的比例分别为 0.24%、0.24%、0.30%，占比很小。

2011 年末、2010 年末、2009 年末其他应收款坏账准备余额分别为 357.62 万元、247.45 万元、191.83 万元，报告期内其他应收款坏账准备逐年增加，2011 年末比 2010 年末增加 110.17 万元，主要是由于门店数量增加、租赁房屋增加，进而导致租房押金增加，而押金在房屋租赁期内一般不可收回，因此导致其他应收款账龄增加，随着账龄的增加，坏账准备计提比例提高，从而增加其他应收款坏账准备；2010 年末其他应收款坏账准备余额比 2009 年末增加 55.62 万元，主

要是2010年其他应收款余额增加，按比例计提坏账准备亦相应增加。

②应收款项坏账准备计提情况

公司为医药商业零售连锁企业，营业收入约60%以货币资金方式收到，应收账款和其他应收款占比较小。对于应收款项，公司制定的坏账准备计提比例系根据债务单位实际财务状况、现金流量情况、历史坏账发生情况等综合考虑确定，公司的坏账准备计提比例为：一年以内5%，1-2年10%，2-3年30%，3-5年50%，5年以上100%。公司应收账款对方客户多为各地市医保中心，其他应收款对方多为下属门店等内部机构，发生坏账的可能性小，公司按照上述比例计提坏账准备是充分的。

（2）其他减值准备的提取情况

①存货跌价准备

公司期末采用单项比较法对存货按成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，存货可变现净值是根据企业在正常经营过程中以预计售价减去销售所必须的费用以及相关税费后的价值确定。2011年末、2010年末、2009年末，存货跌价准备余额分别为49.97万元、76.59万元、139.30万元。

②长期股权投资减值准备

本公司2011年末、2010年末、2009年末,经对期末长期投资进行检查，长期投资可收回金额均高于其账面价值，故期末不需计提长期股权投资减值准备。

③固定资产减值准备

2011年末、2010年末、2009年末，经对固定资产逐项检查，固定资产的可收回金额均高于其账面价值，故期末不需计提固定资产减值准备。

④无形资产减值准备

公司2011年末、2010年末、2009年末，经对无形资产逐项检查，无形资产的可收回金额均高于其账面价值，故期末不需计提无形资产减值准备。

本公司已按照新《企业会计准则》制定了各项资产减值准备计提的政策，并严格按照公司制定的会计政策计提了各项减值准备，计提的各项资产减值准备是公允和稳健的，各项资产减值准备提取情况与资产质量实际情况相符，公司未来不会因为资产突发减值而导致经营风险。

（二）负债构成分析

1、负债构成

单位：万元

项目	2011 年 12 月 31 日		2010 年 12 月 31 日		2009 年 12 月 31 日	
	金 额	比例	金 额	比例	金 额	比例
流动负债合计	67,425.09	99.23%	60,196.10	99.13%	41,578.63	98.38%
非流动负债合计	526.39	0.77%	528.93	0.87%	683.56	1.62%
负债合计	67,951.48	100%	60,725.03	100%	42,262.19	100%

报告期内，公司负债结构中以流动负债为主，报告期内流动负债占比均超过98%。2011 年末流动负债比 2010 年末增加 7,728.99 万元，主要是应付票据增加；2010 年末流动负债较 2009 年末增加 18,617.47 万元，主要是因为短期借款、应付票据、应付账款增加。

2、流动负债构成

单位：万元

项目	2011 年 12 月 31 日		2010 年 12 月 31 日		2009 年 12 月 31 日	
	金 额	比例	金 额	比例	金 额	比例
短期借款	19,526.11	28.96%	18,023.81	29.94%	11,080.00	26.65%
应付票据	27,653.10	41.01%	12,593.42	20.92%	7,185.73	17.28%
应付账款	17,288.01	25.64%	24,796.99	41.19%	16,579.65	39.88%
预收账款	161.80	0.24%	57.47	0.10%	54.09	0.13%
应付职工薪酬	612.65	0.91%	704.89	1.17%	547.14	1.32%
应交税费	892.74	1.32%	2,785.75	4.63%	2,397.47	5.77%
应付股利	--	--	--	--	--	--
其他应付款	1,290.69	1.91%	1,233.78	2.05%	3,734.54	8.98%
一年内到期的非流动负债	--	--	--	--	--	--
流动负债合计	67,425.10	100%	60,196.10	100%	41,578.63	100%

2011 年末、2010 年末、2009 年末，公司流动负债主要是短期借款和生产经营过程中因结算周转产生的无息负债（应付票据和应付账款），上述三项合计分别占流动负债的 95.61%、92.06%、83.81%。

（1）短期借款

单位：万元

借款类别	2011 年 12 月 31 日	2010 年 12 月 31 日	2009 年 12 月 31 日
信用借款	10,000.00	8,100.00	300.00
抵押借款	1,636.11	2,293.81	3,600.00
质押借款	7,890.00	7,630.00	7,180.00
合　　计	19,526.11	18,023.81	11,080.00

抵押借款和质押借款详见“第十节 财务与会计”之“七、最近一期末主要负债情况”之“（一）银行借款”。

2011 年末短期借款账面余额比 2010 年末增加 8.34%，2010 年末短期借款比 2009 年末增加 62.67%，主要原因系公司经营规模扩大，新开门店不断增加，对流动资金的需求增加，相应银行借款大幅增加形成。

（2）应付票据

报告期内，公司应付票据均为银行承兑汇票。2011 年末、2010 年末、2009 年末公司银行承兑汇票分别为 27,653.10 万元、12,593.42 万元、7,185.73 万元。为了满足公司经营的资金需求，同时降低财务成本，公司以银行承兑汇票支付部分商品采购款。2011 年末应付票据余额较 2010 年末增加 15,059.68 万元，增幅 119.58%；2010 年末较 2009 年末增加 5,407.69 万元，增幅 75.26%，主要原因随着公司规模的扩大，商品采购规模逐年增加，公司为提高资金使用效率，逐步加强资金管理，在采购商品时尽量使用银行承兑汇票结算，尤其是对省内大供应商使用应付票据结算。

（3）应付账款

单位：万元

账龄	2011 年 12 月 31 日		2010 年 12 月 31 日		2009 年 12 月 31 日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
1 年以内	16,020.87	92.67%	23,845.59	96.16%	15,373.02	92.72%
1-2 年	662.41	3.83%	317.96	1.28%	1,052.48	6.35%
2-3 年	306.63	1.77%	595.64	2.40%	154.16	0.93%
3 年以上	298.09	1.73%	37.80	0.15%	--	--

合　计	17,288.01	100%	24,796.99	100%	16,579.65	100%

2011 年末应付账款余额比 2010 年末减少 7,508.98 万元，降幅 30.28%，主要原因系 2011 年采购商品时大量使用银行承兑汇票结算；2010 年末应付账款余额为 24,796.99 万元，比 2009 年末增加 8,217.33 万元，增幅为 49.56%，主要是随着公司销售规模的不断扩大，公司采购量增加，相应增加应付供应商货款，同时公司获得一些大的供应商延长付款期限的认可。

（4）应交税费

单位：万元

税费项目	2011 年 12 月 31 日	2010 年 12 月 31 日	2009 年 12 月 31 日
留抵进项税额	-57.18	-157.41	
增值税	213.91	1,741.50	1,505.29
营业税	63.97	31.36	21.18
企业所得税	476.76	833.74	649.04
城市维护建设税	40.80	122.41	99.12
个人所得税	7.00	22.82	43.50
印花税	22.82	21.19	3.25
教育费	18.45	53.13	43.31
地方教育附加	29.20	6.11	2.51
文化事业建设费	6.02	4.69	4.45
防洪费		2.15	2.09
河道费	0.58	0.39	0.09
价格调节基金	0.39	0.20	0.13
房产税	7.44	31.07	23.51
委托代征税费	62.58	72.40	
合　计	892.74	2,785.75	2,397.47

注 1：留抵进项税额系公司已取得对方销售发票，但尚未经税务局认证的增值税进项税额。

注 2：委托代征税费，为避免公司支付的部分费用类业务无法取得发票而影响企业所得税，公司与主管税务机关签定了《委托代征税款协议书》，由公司代业务提供方开具发票，税款由本公司承担，由此形成委托代征税费。

公司应交税费主要是应交增值税和应交所得税。2011 年末，应交税费余额

为892.74万元，较2010年减少1,893.01万元，主要原因系期末应交的增值税和企业所得税大幅减少。

（5）其他应付款

①其他应付款账龄分析如下：

单位：万元

账龄	2011年12月31日		2010年12月31日		2009年12月31日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
1年以内	1,131.99	87.70%	1,001.98	81.21%	3,142.55	84.15%
1-2年	102.47	7.94%	128.79	10.44%	369.77	9.90%
2-3年	33.06	2.56%	50.56	4.10%	222.22	5.95%
3年以上	23.18	1.80%	52.45	4.25%		
合　计	**1,290.69**	**100%**	**1,233.78**	**100%**	**3,734.54**	**100%**

②其他应付款内容分析

其他应付款主要项目为代收代付款项、装修质量保证金、安全保证金等，2009年度还包含应付股东及关联方款项。

2011年末其他应付款账面余额与2010年末基本持平。2010年末账面余额比2009年末减少66.96%，主要原因系归还股东和关联方借款形成。2009年末，公司应付控股股东阮鸿献、刘琼及关联方云南云鸿房地产开发有限公司、昆明圣爱中医馆款项1,529.26万元，占当期末其他应付款的40.95%；经清理关联方往来，2010年末公司无应付控股股东及其控制的关联方款项。

3、长期借款

2011年末，公司长期借款余额326.39万元，系向建设银行借入的还款期限超过一年的抵押借款。详见“第十节 财务与会计”之“七、最近一期末主要负债情况”之“（一）银行借款”。

4、长期应付款

单位：万元

内容	2011年12月31日	2010年12月31日	2009年12月31日
应付融资租赁款		346.00	748.86

其中：美联信金融租赁有限公司		-	56.06
国际商业机器租赁有限公司		346.00	692.80
未确认融资费用		-17.07	-65.29
合计		328.93	683.56

截至 2011 年 12 月 31 日，本公司应付融资租赁款已全部支付完毕。融资租赁情况详见“第十节 财务与会计”之“六、最近一期末主要资产情况”之“（一）最近一期末主要固定资产情况”之“2、融资租入固定资产”。

4、其他非流动负债

截至 2011 年 12 月 31 日，本公司其他非流动负债余额 200 万元，系 2010 年 12 月收到呈贡基地项目的省级技改专项流动资金，该专项资金属于与资产相关的政府补助，自呈贡基地项目资产整体达到预定可使用状态时起，按该资产预计使用寿命分 20 年（考虑呈贡基地项目既有房屋又有机器设备，估计综合年限约 20 年）平均计入以后各期的损益（营业外收入）。

（三）现金流量和偿债能力分析

1、偿债能力指标分析

（1）公司偿债能力指标

项目	2011 年 12 月 31 日	2010 年 12 月 31 日	2009 年 12 月 31 日
流动比率	1.56	1.52	1.44
速度比率	0.97	1.00	0.93
资产负债率（母公司口径）	50.56%	55.21%	60.47%
资产负债率（合并口径）	51.94%	54.97%	61.66%
项目	**2011 年度**	**2010 年度**	**2009 年度**
息税折旧摊销前利润（万元）	20,625.34	16,057.98	13,762.62
利息保障倍数	16.76	28.10	18.36

①流动比率和速动比率分析

公司报告期内流动比率和速动比率总体水平正常，短期偿债有保障。

②资产负债率分析

报告期内，公司通过自我积累、引进股东投资和适度负债稳步发展；通过加强财务管理，提高资产使用效率使得公司资产负债率基本保持在安全、合理水平，既充分利用了财务杠杆原理扩大了生产经营规模，又能保证公司的偿债能力。

公司2011年末、2010年末、2009年末资产负债率（母公司）分别为50.56%、55.21%、60.47%。2011年末母公司资产负债率较2010年末降低4.65个百分点，主要是公司盈利，净资产增加；2010年末母公司资产负债率较2009年末降低5.26个百分点，主要原因一是公司增加注册资本，股东投入增加现金15,147.52万元，二是公司盈利，增加积累。

公司作为医药商业零售连锁企业，建设新店、扩大规模是公司保持竞争优势和增加盈利的重要保证。因此，近年来公司利用自我积累不断加大投入力度，店面数量和盈利能力持续增长。在保持既有竞争优势的基础上，为了拓展周边省份市场，形成新的利润增长点，公司将继续增加营业门店数量和销售规模。未来三年，公司仍将大量投入资金，如果没有新增资本金注入，完全靠企业自我积累，在未来一定时期内必将引起公司资产负债率水平的上升。如本次发行成功，募集资金投资项目的实施将进一步巩固公司的优势，并有利于未来改善公司的资产结构，保持合理的负债率水平，提升公司的盈利能力和持续发展能力。

③对利息支付的保障能力较强

报告期内，公司经营状况良好，主营业务收入及利润均快速增长，息税折旧摊销前利润和利息保障倍数均保持在较高的水平，足够偿还公司所欠债务，短期偿债风险很小。

（2）与同行业上市公司比较

同行业上市公司	流动比率			速动比率			资产负债率		
	2011年6月30日	2010年12月31日	2009年12月31日	2011年6月30日	2010年12月31日	2009年12月31日	2011年6月30日	2010年12月31日	2009年12月31日
一致药业	1.07	1.04	1.04	0.85	0.81	0.83	81.83%	82.06%	83.22%
第一医药	1.54	1.45	1.44	1.00	0.86	0.80	43.71%	44.70%	44.25%
嘉事堂	2.97	2.70	1.75	2.48	2.18	1.38	26.22%	28.20%	38.52%
海王星辰	2.28	3.29	2.48	3.05	2.09	1.18	28.94%	27.12%	36.97%
平均	**1.97**	**2.12**	**1.68**	**1.85**	**1.49**	**1.05**	**45.18%**	**45.52%**	**50.74%**
本公司	1.57	1.52	1.44	1.04	1.00	0.93	53.13%	55.21%	60.47%

注：目前，以上可比上市公司尚未披露2011年度报告，故此处对比取2011年6月30日数据。

公司流动比率、速动比率均低于同行业上市公司平均水平，但报告期内逐年提高；公司资产负债率高于同行业上市公司平均水平，但报告期内呈现逐年下降的趋势。因公司处于成长中，对资金需求较大，随着近年盈利能力的提高，偿债能力逐渐增强，若募集资金到位，公司各项偿债能力指标将进一步改善。

（3）公司的资信状况及融资能力

长期以来公司一直以诚信经营为理念，以防范风险控制为主线，公司与各大银行建立了长期友好的银企合作关系，企业资信优良，在各家商业银行拥有良好的信用记录，近年来银行对公司的授信中无需资产抵押及第三方担保的授信额度比例在逐年增加。公司以谨慎的态度处理持续发展与负债经营关系，特别是在最近三年来，公司的资产负债率一直处于安全可控范围内，降低了经营风险，增强了企业抗风险的能力。

2、现金流量分析

单位：万元

项 目	2011 年度	2010 年度	2009 年度
经营活动现金流入小计	253,476.34	214,552.94	163,166.45
经营活动现金流出小计	243,321.07	203,863.19	157,632.84
经营活动产生的现金流量净额	10,155.27	10,689.76	5,533.60
投资活动现金流入小计	28.60	947.38	475.72
投资活动现金流出小计	9,758.22	13,956.34	2,686.18
投资活动产生的现金流量净额	-9,729.62	-13,008.97	-2,210.46
筹资活动现金流入小计	30,116.19	47,477.33	17,652.00
筹资活动现金流出小计	29,745.35	28,963.57	11,946.54
筹资活动产生的现金流量净额	370.84	18,513.76	5,705.46
现金及现金等价物净增加额	796.50	16,194.55	9,028.60

（1）经营活动现金流量分析

①经营活动现金流量净额与净利润的关系

2009年至2011年公司经营性现金流入量和流出量均与营业收入、营业成本增长保持同向增加。报告期经营性现金流量净额累计占净利润的比例为82.70%，见

下表：

单位：万元

项　目	2011年度	2010年度	2009年度
经营活动产生的现金流量净额	10,155.27	10,689.76	5,533.60
净利润	13,276.23	10,144.74	8,476.24
经营活动产生的现金流量净额/净利润	76.49%	105.37%	65.28%

2011年、2010年、2009年，公司经营活动产生的现金流量净额分别为10,155.27万元、10,689.76万元、5,533.60万元，报告期内经营活动产生的现金流量净额合计为26,378.63万元，同期净利润合计为31,897.21万元。经营活动产生的现金流量净额占净利润的82.70%，主要原因为：

1）公司经营活动产生的现金流量净额少于净利润主要是受公司经营模式影响。公司经营店面均以租赁方式取得，经营必备固定资产仅为电子设备及货柜货架。公司扩大经营规模投入资金主要用于支付房屋租赁费、增加存货和经营性流动资金，上述支出均属于经营活动的现金流出而不属于投资活动的现金流出。

报告期内，公司新增门店648家，比报告期初门店数增加76%。根据公司历史数据统计，新增门店第11个月方可实现当月盈利，第19个月方可实现累计盈利，新增门店当年亏损。同时，据测算，公司每新增一家门店，需相应增加存货13.5万元，支付房屋租金12.5万元，流动资金0.3万元，上述支出除部分进入损益表外，其他待摊销支出及日常经营所需备货资金及流动资金均增加经营活动现金流出。

2）公司为规范运作，减少关联方资金往来。2009年初公司应付关联方余额为6,673.04万元，包括应付控股股东借款及往来款、控股股东控制的关联方公司往来款项，截至2010年末，公司已无应付控股股东及其控制关联方款项。归还股东及关联方经营性借款亦导致报告期内公司经营性现金流出。

3）随着公司医保门店数量的增加，医保销售额逐年增加，相应地应收医保中心款项亦逐年增加，报告期内，应收医保中心款项余额累计增加3,124.05万元，导致公司经营活动现金流量减少。

②各年度经营活动现金流量分析

1）2009年度公司经营活动现金流量净额为5,533.6万元，主要原因是：

A、存货较上年增加 928.75 万元，主要是 2009 年新开门店 168 家，导致存货相应增加。

B、经营性应收项目（应收账款、预付账款和其他应收款等）增加 2,339.10 万元

经营性应收项目增加的主要原因是 2009 年公司经营规模扩大，销售收入增加，应收项目相应增加，经营性应收项目增加幅度略低于收入增加幅度，回款情况良好。

C、经营性应付项目减少 3,359.87 万元。

经营性应付项目减少3,359.87万元，其中偿还股东及关联方借款减少其他应付款4,183.99万元，应付账款和应付票据合计增加1,313.05万元。

以上因素导致经营性现金流出6,627.72万元，该部分流出与当期净利润8,476.24万元与不会导致现金流出而抵减利润的项目（如固定资产折旧、减值准备、摊销等）及其他之和，使得当年经营现金净流量为5,533.60万元。

2）2010年度公司经营活动现金流量净额10,689.76万元，原因是：

A、存货较上年增加 10,371.23 万元，增加较多的原因是：

a、2010 年合并入报表的中药科技存货金额 3,869.64 万元；b、2010 年末及 2011 年初公司举办开业十周年促销活动，备货较多；c、公司于 2010 年开始举办了周五会员日活动：会员在周五购买商品返利 20%（不返现金，返还部分可在当日内购买店内参加活动的商品），为了保证活动效果，门店加大了库存量；d、2010 年新开门店数 284 个，为报告期新开门店最多的一年，新开门店导致存货增加。

B、经营性应收项目（应收账款、预付账款和其他应收款等）增加 4,495.95 万元，经营性应付项目增加 11,474.32 万元。

经营性应收与应付项目增加的主要原因是 2010 年公司经营规模扩大，销售收入增加，应收与应付项目相应增加，经营性应收项目增加幅度与收入增加幅度一致，经营性应付项目增加幅度远大于收入增加幅度。

经营性应付项目增加11,474.32万元，主要是公司为提高资金利用率，与一些长期合作的供应商协商延长了货款支付期限并大量使用应付票据支付货款，其中应付账款增加8,217.33万元，应付票据增加5,407.68万元。

经营性应付项目的大幅增加，减少了经营性现金流出，进而增加了当年的经

营性现金流量净额，导致2010年经营性现金流为10,689.76万元。

3）2011年公司经营活动现金流量净额为10,155.27万元，原因是：

A、存货余额较上年增加8,390.69万元，主要原因一是2011年新开门店196家，新开门店导致存货增加；二是2012年春节为1月，考虑春节期间运输紧张、供货单位休息等因素，公司提前为春节备货，导致2011年末存货余额增加。

B、经营性应收项目（应收账款、预付账款和其他应收款等）增加4,905.88万元

经营性应收项目增加的主要原因是2011年公司经营规模扩大，预付房租和采购款增加2,597.73万元，同时销售收入增加，应收账款余额相应增加1,554.66万元，经营性应收项目增加幅度与收入增加幅度基本持平。

C、经营性应付项目增加5,459.15万元，主要是应付票据增加。

以上因素导致经营活动现金净流量减少7,837.42万元，该部分流出与当期净利润13,276.23万元与不会导致现金流出而抵减利润的项目及其他之差，导致2011年经营性现金流量净额为10,155.27万元。

（2）投资活动现金流量分析

2011年投资活动产生的现金流量净额为-9,729.62万元，其中投资活动产生的现金流入为28.60万元，主要为处置资产收益；投资活动产生的现金流出为9,758.22万元，主要为公司呈贡基地项目建设支出及购置新增门店电子设备、货柜货架等支出。

2010年投资活动产生的现金流量净额为-13,008.97万元，其中，投资活动产生的现金流入为947.38万元，主要为处置子公司小草坝资产及子公司六分钟股权收益、收呈贡基地项目财政贴息资金；投资活动产生的现金流出为13,956.34万元，主要为公司呈贡基地项目建设支出及购置新增门店电子设备、货柜货架等支出。

2009年投资活动产生的现金流量净额为-2,210.46万元，其中，投资活动产生的现金流入为475.72万元，系处置固定资产收回现金；投资活动产生的现金流出为2,686.18万元，为购置固定资产、无形资产支出，主要用于建设呈贡基地项目、开发SAP财务系统及融资租入信息系统设备等。

（3）筹资活动现金流量分析

2011年筹资活动产生的现金流量净额为370.84万元，其中，筹资活动产生

的现金流入为30,116.19万元,系取得借款收到的现金；筹资活动产生的现金流出29,745.35万元,主要为偿还借款28,287.50万元及支付利息1,058.47万元,支付融资租赁款和保理借款手续费支出399.38万元。

2010年度筹资活动产生的现金流量净额为18,513.76万元，其中，筹资活动产生的现金流入为47,477.33万元， 主要为股东投入现金15,637.52万元及取得借款收到的现金31,839.81万元；筹资活动产生的现金流出28,963.57万元,主要为偿还借款24,896万元及分配股利2,986.56万元。

2009年度筹资活动产生的现金流量净额为5,705.46万元，筹资活动产生的现金流入为17,652万元， 其中，子公司吸收少数股东投资收到的现金392万元,取得借款收到的现金17,260万元；筹资活动产生的现金流出11,946.54万元,其中偿还借款11,180万元，支付利息494.40万元，支付融资租赁款和保理借款手续费支出272.15万元。

（四）资产周转能力分析

1、公司资产周转能力指标

项　目	2011年度	2010年度	2009年度
应收账款周转率(次/年)	22.05	20.27	16.45
存货周转率(次/年)	3.78	4.38	4.44

（1）应收账款周转率

2011年、2010年、2009年，公司应收账款周转率逐年提高，应收账款周转天数分别为16天、18天、22天，应收账款周转天数呈逐年减少趋势，主要原因为公司采取有效措施加强应收账款的管理,同时也表明公司对应收账款的管理卓有成效。

（2）存货周转率

2011年、2010年、2009年，公司存货周转率呈现略降趋势，存货周转天数分别为95天、82天、81天，主要原因一是随着公司经营规模的扩大，门店数量的增多，导致存货余额不断增加，存货周转率下降；二是地处交通不便的县乡门店数量增加，导致公司存货周转率降低；三是2012年春节为1月，考虑春节期间运输紧张、供货单位休息等因素，公司提前为春节备货，2导致2011年末存货余额增加。

2、与同行业可比上市公司比较

同行业上市公司	应收账款周转率			存货周转率		
	2011年1-6月	2010年	2009年	2011年1-6月	2010年	2009年
一致药业	2.35	4.93	5.26	5.56	11.58	12.22
第一医药	5.75	13.15	15.30	2.98	5.12	4.83
嘉事堂	2.39	5.82	7.27	3.82	7.72	9.27
海王星辰	14.87	23.65	30.56	1.52	5.44	3.08
平均	**6.34**	**11.89**	**14.60**	**3.47**	**7.47**	**7.35**
本公司	9.09	20.27	16.45	1.97	4.38	4.44

注：目前，以上可比上市公司尚未披露2011年度报告，故此处对比取2011年1-6月数据。

报告期内，公司应收账款周转率显著高于同行业上市公司，系因公司约60%销售收入都是以零售现金收款方式实现，故应收账款较少，应收账款周转率较高。

报告期内，公司存货周转率低于同行业平均水平，主要原因如下：本公司作为商业零售连锁企业，主营业务仅为零售，批发、医药制造业务量占比都很小，而上述同行业可比上市公司除零售外，批发、医药制造、物流等业务亦占有一定的比重。因零售业务相对批发业务需要保持更长时间的可供出售存货，同时，考虑物流零散配货所增加的时间，故本公司存货周转率较低。

二、盈利能力分析

（一）利润形成简况

单位：万元

项　　目	2011年度	2010年度	2009年度
营业收入	221,850.82	185,016.59	145,597.85
营业成本	135,591.30	115,991.80	92,497.73
营业税金及附加	1,373.65	1,089.12	904.59
销售费用	55,189.70	44,465.29	32,798.05
管理费用	12,888.65	10,423.49	7,744.06
财务费用	904.98	483.13	595.87
资产减值损失	310.27	174.50	123.86
投资收益	40.27	5.31	44.28

营业利润	15,632.54	12,394.56	10,977.97
利润总额	15,790.31	12,585.83	10,476.50
所得税费用	2,514.09	2,441.10	2,000.26
净利润	13,276.23	10,144.74	8,476.24

公司利润的主要来源为营业利润，2011 年、2010 年、2009 年分别为 15,632.54 万元、12,394.56 万元、10,977.97 万元。报告期内，公司营业收入持续增长，销售费用和管理费用随着营业收入的增长而增长。

报告期内，公司营业利润、净利润均实现了连续增长。2011 年、2010 年营业利润分别比上年增长 26.12%、12.90%，净利润分别比上年增长 30.87%、19.68%，均呈现快速增长的态势。2010 年度营业利润因股份支付影响，股份转让价款与公允价值之差计入管理费用，减少 659.78 万元，若剔除该影响，2010 年营业利润较 2009 年度增长 18.91%。

（二）公司主营业务收入与主营业务成本

公司业务主要由商品销售类的主营业务和其他服务类业务构成，报告期内公司主营业务产生的收入和对应的成本均达 98%以上，其他业务收入和成本占比很小。

1、主营业务收入构成及增长原因分析

（1）按业务类别划分

单位：万元

项　目	2011 年度	比例	2010 年度	比例	2009 年度	比例
一、零售收入	204,975.96	93.94%	175,071.89	95.45%	133,434.40	92.49%
1、医药零售收入	201,232.76	92.22%	164,119.75	89.48%	123,635.55	85.70%
2、便利品零售收入	3,743.20	1.72%	10,952.15	5.97%	9,798.85	6.79%
二、医药批发收入	13,226.41	6.06%	8,340.96	4.55%	10,831.74	7.51%
主营业务收入合计	**218,202.37**	100%	**183,412.86**	100%	**144,266.14**	100%

公司主要从事药品零售业务，由上表可见，2011 年、2010 年、2009 年公司医药零售收入占主营业务收入的比例分别为 92.22%、89.48%、85.70%，占主营

业务收入的绝大部分，且逐年增长。

2011 年比 2010 年主营业务收入增长 34,789.51 万元，增幅 18.97%；2010 年比 2009 年主营业务收入增长 39,146.72 万元，增幅 27.14%。报告期内，公司持续扩大经营规模，不断增开新的零售连锁门店是公司主营业务收入保持快速增长的主要原因。

（2）按地区划分

单位：万元

项　目	2011 年度		2010 年度		2009 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
云南地区	188,726.32	86.49%	157,850.30	86.06%	126,639.57	87.78%
广西地区	14,075.16	6.45%	12,287.88	6.70%	9,089.81	6.30%
山西地区	2,793.97	1.28%	2,740.80	1.49%	284.85	0.20%
四川地区	9,867.23	4.52%	8,574.78	4.68%	7,039.87	4.88%
贵州地区	2,073.66	0.95%	1,713.11	0.93%	1,115.31	0.77%
重庆地区	666.03	0.31%	245.98	0.13%	96.73	0.07%
合　计	**218,202.37**	**100%**	**183,412.86**	**100%**	**144,266.14**	**100%**

从业务分布地区来看，公司主营业务收入主要来源于云南地区，广西和四川地区亦具有一定的规模。

2、主营业务成本

（1）按业务类别划分

单位：万元

项 目	2011 年度		2010 年度		2009 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
一、零售成本	124,233.51	92.42%	108,351.43	94.12%	83,435.59	90.46%
1、药品零售成本	122,022.82	90.77%	101,657.24	88.30%	77,355.72	83.87%
2、便利品零售成本	2,210.69	1.65%	6,694.19	5.81%	6,079.87	6.59%
二、药品批发成本	10,191.89	7.58%	6,772.34	5.88%	8,801.45	9.54%
主营业务成本合计	**134,425.41**	**100%**	**115,123.77**	**100%**	**92,237.05**	**100%**

（2）按地区划分

单位：万元

项　目	2011 年度		2010 年度		2009 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
云南地区	116,402.58	86.59%	99,419.41	86.36%	80,414.89	87.18%
广西地区	8,873.87	6.60%	7,657.84	6.65%	5,937.51	6.44%
山西地区	1,721.29	1.28%	1,769.65	1.54%	205.20	0.22%
四川地区	5,693.93	4.24%	5,010.31	4.35%	4,866.67	5.28%
贵州地区	1,254.77	0.93%	1,095.97	0.95%	743.69	0.81%
重庆地区	478.96	0.36%	170.60	0.15%	69.08	0.07%
合　计	**134,425.41**	**100%**	**115,123.77**	**100%**	**92,237.05**	**100%**

（三）报告期主营业务收支变动情况分析

1、报告期各月主营业务收支变动情况

单位：万元

期间	主营收入合并数	主营成本合并数	主营业务毛利率
2009 年 1 月	11,190.63	7,136.26	36.23%
2009 年 2 月	9,989.46	6,325.34	36.68%
2009 年 3 月	11,542.18	7,577.21	34.35%
2009 年 4 月	10,851.39	7,141.11	34.19%
2009 年 5 月	11,495.26	7,640.82	33.53%
2009 年 6 月	10,525.92	6,705.06	36.30%
2009 年 7 月	12,032.72	7,640.92	36.50%
2009 年 8 月	12,549.68	7,972.08	36.48%
2009 年 9 月	13,403.48	8,659.49	35.39%
2009 年 10 月	13,753.33	8,954.99	34.89%
2009 年 11 月	13,127.81	8,266.34	37.03%
2009 年 12 月	13,804.29	8,217.43	40.47%
2009 年度合计	**144,266.14**	**92,237.05**	**36.06%**
2010 年 1 月	13,591.49	8,514.83	37.35%
2010 年 2 月	13,311.69	8,175.57	38.58%

2010 年 3 月	14,248.46	8,681.53	39.07%
2010 年 4 月	13,896.05	8,658.05	37.69%
2010 年 5 月	14,136.63	8,811.09	37.67%
2010 年 6 月	13,618.34	8,636.43	36.58%
2010 年 7 月	15,151.33	9,559.38	36.91%
2010 年 8 月	15,754.37	9,981.18	36.65%
2010 年 9 月	15,419.45	9,629.77	37.55%
2010 年 10 月	18,687.29	11,803.82	36.84%
2010 年 11 月	16,526.72	10,339.33	37.44%
2010 年 12 月	19,071.02	12,332.80	35.33%
2010 年度合计	**183,412.86**	**115,123.77**	**37.23%**
2011 年 1 月	19,224.52	12,484.13	35.06%
2011 年 2 月	15,681.97	9,738.76	37.90%
2011 年 3 月	16,934.67	10,352.95	38.87%
2011 年 4 月	16,709.58	10,130.74	39.37%
2011 年 5 月	17,092.95	10,602.53	37.97%
2011 年 6 月	16,433.37	10,027.83	38.98%
2011 年 7 月	19,369.20	12,144.92	37.30%
2011 年 8 月	18,191.84	10,988.67	39.60%
2011 年 9 月	19,404.05	11,943.94	38.45%
2011 年 10 月	19,716.57	12,386.93	37.18%
2011 年 11 月	19,542.15	11,934.78	38.93%
2011 年 12 月	19,901.49	11,689.22	41.26%
2011 年度合计	**218,202.37**	**134,425.41**	**38.39%**

（1）收入分析

由上表可见，报告期内主营业务收入总体呈现增长趋势，各月收入较为均衡。月度间变化稍大的情况，主要有以下几方面原因：

①公司销售收入因实际销售天数的差异有所变化。零售业每天的销售相对是比较均衡的，而大月有 31 天，小月有 30 天，2 月份只有 28 天，在没有大幅新

增门店及促销活动的情况下，往往大月的销售额会比小月的销售大一些。同时，公司的销售一定程度受到春节假期的影响。因中国的传统习惯，春节集中返乡、节前购物增加，同时考虑员工过节的需要，零售门店亦会在春节假期减少营业天数、缩短营业时间，春节假期销售会有较大的减少，因此每年春节所在月份销售额会下滑。而春节多在每年的 2 月份，结合 2 月份只有 28 天，因此，每年的 2 月份多数都是一个相对较低的月份，如 2009 年 2 月比上月降低 10.73%，2010 年 2 月降低 2.06%，2011 年 2 月降低 18.43%。而 2010 年 2 月下降幅度较小是因为该年的春节在 2 月 14 日，春节前促销活动也在 2 月份，该活动提升了销售，从而使 2010 年 2 月销售下降较少。相应地，2 月销售下降，3 月份一般会有恢复性增长。

②从公司的销售数据情况可以看出，公司的销售存在很弱的季节性因素：每年的 4 月至 6 月疾病发生相对减少，同时受到农忙的影响，销售额相对较低；另一方面，因为 6 月份销售相对较低，每年 7 月份销售会有一个恢复性的增长，如 2009 年 7 月增长 14.32%，2010 年 7 月增长 11.26%，2011 年 7 月增长 17.87%。

③公司的销售受到阶段性大型促销活动的影响较为显著。报告期内，影响较大的月份分别如下：

2010 年 10 月，公司组织了大型的国庆促销活动，导致 10 月比 9 月销售收入增加 21.19%，而促销活动之后的一个月往往会出现恢复性销售下降，如 2010 年 11 月销售下降 11.56%。

2010 年 12 月、2011 年 1 月，公司组织了十周年庆典促销活动，因此，12 月比 11 月销售提升 15.40%，1 月保持了 12 月的销售水平。

通过以上分析可以看到，报告期内公司的销售收入总体而言是正常的，月度间的变化均是受公司经营政策或客观因素影响，并无某月销售收入无故突增等异常情况发生。

（2）毛利率分析

从主营业务毛利看，主要受公司经营策略和返利因素影响。因公司采购数量较大，依据行业惯例，供应商会按照采购合同进行返利，而 12 月份通常是返利较高的月份，对这部分返利，公司冲减主营业务成本，因此，12 月份主营业务毛利率高于其他月份。另，公司进行促销的月份，因买赠或折扣增加，一般毛利率较低，如 2010 年 12 月份公司成立十周年庆，开展了大型促销活动，对顾客让

利较多，虽然有返利因素，当月毛利率仍有所下降。

2、报告期主营业务收支的真实性分析

（1）零售业务交易次数与平均客单价

单位：元

月份	2009年		2010年		2011年	
	交易次数	客单价	交易次数	客单价	交易次数	客单价
1月	5,172,834	20	5,203,194	25	7,551,215	22
2月	4,467,343	20	5,155,601	25	5,576,187	25
3月	5,050,774	21	5,477,250	25	6,144,770	26
4月	4,536,282	22	5,292,716	25	6,322,945	25
5月	4,711,588	23	5,415,265	25	6,133,396	26
6月	4,391,724	23	5,237,197	25	5,848,080	26
7月	4,839,950	23	5,737,529	25	6,429,914	28
8月	4,974,780	23	5,885,794	25	6,322,530	27
9月	5,018,547	25	5,748,571	25	6,467,726	28
10月	5,178,569	24	6,325,627	28	7,025,711	27
11月	5,221,022	24	6,492,676	24	7,006,034	26
12月	5,135,695	24	8,282,289	22	7,329,950	26
平均	**4,891,592**	**23**	**5,854,476**	**25**	**6,513,205**	**26**

注：客单价=零售收入/交易次数

报告期各月交易次数较为均衡，总体呈上升趋势。各月间交易次数变化较大的月份与主营业务收入变动趋势相同，如2009年7月、2010年10月、12月，收入增加，交易次数亦增加，未发现交易次数减少而收入增加的异常情况。

从每位顾客平均消费价格看，2009年度为23元，2010年度为25元，2011年度为26元，考虑物价上涨和居民医疗保障提高因素，报告期内保持稳定。

（2）零售业务单笔交易金额

2009年，公司零售业务单笔交易前10名销售额分别为19.75万元、9.87万元、7.75万元、7.10万元、5.40万元、5.36万元、4.45万元、4.23万元、3.84万元、3.46万元，主要是冬虫夏草等名贵中药和香烟等便利品。至单笔交易金额排序第102名，交易金额已低于1万元。单笔交易金额第1000名，交易金额

为 0.28 万元。单笔交易金额前 1000 名累计销售额为 613.65 万元，占当年零售业务收入的比例为 0.46%。

2010 年，公司零售业务单笔交易前 10 名销售额分别为 27.45 万元、25.65 万元、23.51 万元、22.20 万元、20.34 万元、20.00 万元、19.40 万元、18.15 万元、17.40 万元、16.63 万元，主要是冬虫夏草及贵细中药材。至单笔交易金额排序第 542 名，交易金额已低于 1 万元。单笔交易金额第 1000 名，交易金额为 0.61 万元。单笔交易金额前 1000 名累计销售额为 1,941.88 万元，占当年零售业务收入的比例为 1.11%。

2011 年，公司零售业务单笔交易前 10 名销售额分别为 41.02 万元、39.34 万元、33.00 万元、28.00 万元、25.50 万元、24.18 万元、24.02 万元、22.92 万元、22.11 万元、21.28 万元，主要是冬虫夏草和贵细中药材。至单笔交易金额排序第 857 名，交易金额已低于 1 万元。单笔交易金额第 1000 名，交易金额为 0.85 万元。单笔交易金额前 1000 名累计销售额为 3,228.39 万元，占当年零售业务收入的比例为 1.58%。

单笔销售金额较大的交易大部分为冬虫夏草，主要原因是公司一直注重中药材的销售，公司销售的名贵药材质量可靠、价格具有竞争力，并且，冬虫夏草作为养生佳品，越来越被注重养生保健的消费者认可，其作为馈赠亲友的礼品，销售额上升较快。

③零售业务收入与交易次数、客单价关系分析

1）交易次数增加是公司零售收入增加的主要原因

项　目	2011 年度	2010 年度	2009 年度
零售业务收入（万元）	204,975.96	175,071.89	133,434.40
零售收入增长率	17.08%	31.20%	--
月均交易次数（万次）	651.32	585.45	489.16
月均交易次数增长率	11.25%	19.68%	--
年均客单价（元）	26	25	23
年均客单价增长率	4.00%	8.70%	--

2011 年比 2010 年零售业务收入增加 17.08%，其间交易次数增加 11.25%，客单价增加 4%；2010 年比 2009 年零售业务收入增加 31.20%，其间交易次数增加

19.68%，客单价增加 8.70%；可见，交易次数的增加是公司零售业务收入增长的主要原因，符合零售业务的增长规律。

2）单笔交易金额对公司零售收入不构成显著影响

项　目	2011 年度	2010 年度	2009 年度
单笔交易金额前 10 名合计（万元）	281.37	210.73	71.21
单笔交易金额前 10 名合计占零售业务收入的比例	0.14%	0.12%	0.05%
单笔交易金额前 10 名合计金额增长率	33.52%	195.93%	--
单笔交易金额前 1000 名合计（万元）	3,228.39	1,941.88	613.93
单笔交易金额前 1000 名合计占零售业务收入的比例	1.58%	1.11%	0.46%
单笔交易金额前 1000 名合计金额增长率	66.25%	216.30%	--

对公司零售业务前 10 笔最大交易金额的交易内容、金额合计及其占零售业务百分比进行分析，其变动原因主要是客户对虫草消费的增加和公司高端虫草业务的有效开展。前 10 笔最大交易金额合计占比公司零售业务收入比例不足 0.15%，对零售业务收入不构成显著影响。

对前 1000 笔最大交易金额的交易内容、金额合计及其占零售业务百分比进行分析，其变动原因主要是客户对虫草、三七、天麻、保健品、医疗器械等高端商品的需求增加，前 1000 笔最大交易金额合计占零售收入的比例不足 1.6%，对零售业务收入不构成显著影响。

报告期内，前 10 笔最大交易金额合计与前 1000 笔最大交易金额合计的增长率趋势一致。公司单笔最大交易额逐年增加，但前 1000 名销售占比较小，销售的离散度较高，且单笔销售金额较大的交易分布于年度间不同月份，并非集中在年度末发生。前 10 笔及前 1000 笔最大交易金额均对公司零售业务收入不构成显著影响，符合零售业务的基本规律。

（3）公司的内控制度和信息系统能够合理保证经营收支的真实性

①公司关于收支方面的内控制度

公司就销售业务制定了《门店销售管理流程》、《门店收银款项及现金管理流程》、《销售客户资质管理流程》、《赊销销售管理制度》、《应收账款管理办法》、《对账管理制度》等制度规范销售行为。

就存货管理制定了《物流中心盘点管理制度》、《库存损耗管理流程》、《门店盘点管理制度》、《门店盘点报损赔款管理核算流程》、《滞销商品管理制度》、《商品验收有效期管理的特别规定》、《重点门店盘点监控管理办法》等制度。

就会计核算制定了《财务操作手册》，其中对收入、成本核算的部门职责、岗位设置、核算规范、会计控制等作了详细的规定。

就销售信息系统，发行人制定了《SAP 系统操作手册》，严格按照相关规章制度及会计核算规定设计了销售核算的操作流程。

上述内控制度从收入、成本、核算等各个方面进行了规范，能够合理保证收入成本的真实性、完整性。

②信息系统对采购、存货、销售、成本结转的控制

公司的 SAP 系统、科传系统是公司的核心业务系统，公司业务系统主要涉及总部管理、物流管理和销售管理、财务管理四大部分，总部管理主要是通过在系统中设定系统运行的基础规则，如：主数据、分类、价格，物流管理主要涉及整个商品流转的过程，包括采购、收货、配送等，销售管理则涉及整个销售业务的过程，如：批发业务、零售业务等，以上三个部分通过在系统中的作业续而生成了第四部分财务管理部分，业务部门通过采购、收货、销售等业务动作，在系统中将产生对应的财务凭证，真正实现了财务、业务一体化。科传系统为公司门店使用的终端系统，配合 SAP 完成零售门店端的收银、补货、店间调拨、盘点、会员管理、促销等零售终端业务。

公司的业务系统对各个环节按照内控制度设定的流程进行控制。商品流转的每一个环节均有严格的控制，必须录入相关条件才能执行下一步操作。每一个库存移动的环节在系统中均会有相关的商品凭证产生，可以通过凭证对每个业务环节进行监控。

③零售业务控制节点

1）库存商品通过零售门店的 POS 机扫条码、选择收款方式并完成收款、打印购物小票并将商品交给顾客时才确认销售收入。顾客结账时，收银人员必须向顾客提供商品销售小票打印服务。

2）早班、晚班收银员要交接营业款项。交接时由店长进入系统执行交班销售小结，打印出销售小结账单与双方收银员进行对账，确定双方的款项交接准确无误，双方均在《收银交接表》上签字。

3）每日 17:00 前，需将前一天营业款存入公司指定账户，若当天早班营业款(现金)≥4,000 元,须于当天下午 17:00 前与前一天营业款一并存入公司指定账户，存款时当天早班营业款和前一天晚班营业款分开填写、分开存入，便于财务核对。

发行人财务开设通存账户作为公司指定的门店营业款存款账户，当门店将营业款存入通存账户后，资金管理部门定期将资金从通存账户转入基本账户。

4）每日营业结束后，销售人员需盘点商品数量，与当天已销售商品核对相符。

5）店长负责执行当天销售收入数据的上传工作并进行当天营业收入与营业款核对。

6）收入上传后，系统自动结转销售成本，减少库存商品。

7）每日门店财务管理人员根据资金管理部门提供的网银数据资料核对 SAP 系统的门店销售数据与门店现金存款数据是否相符，每周财务管理人员按门店上交的存款回执单再次进行核对。

④批发业务控制节点

1）批发业务部业务人员对客户资质进行审核后签订合同。

2）SAP 系统设置了按客户信用额度进行限额发货的自动管理，物流中心根据批发订单通过操作 SAP 系统进入发货流程向客户发货，并将发货单交财务对账。

3）批发业务部门将客户签章确认收货的批发单交财务对账，财务部门每日对物流的批发销售发货单和客户收货签章的收货单进行及时核对，有效降低了批发销售的收款风险。

4）批发业务部门根据与客户对账金额申请财务开发票收款，会计部门根据批发业务部门的开票申请，开具发票，确认收入。批发业务部门向客户收款，资金管理部门将收到批发客户货款的银行单据传递给会计部门确认回款。

（4）经保荐人核查内控制度有效执行

①实地走访、访谈了物流配送及销售等业务部门，确认其业务分工、业务处理、信息传递及报告过程符合内部控制制度规定。

②核对了科传系统（发行人门店零售终端系统）、SAP 信息系统（主要用于管理功能，与科传系统相衔接）各类业务流程，对零售业务、批发业务分工、业

务处理、交易记录的生成及相关数据和报告的形成过程进行内部控制测试，确认业务流程的执行与内部控制制度的规定一致。

③核对了收入、成本、应收账款及应付账款明细表，与报表数核对相符；通过 SAP 系统抽查部分收入入账时点，确认其入账时点均与会计政策规定一致；抽取了部分大额应收账款进行函证，并检查了期后回款记录，确认销售收入均真实实现。

④收入的截止性测试

保荐机构抽查了报告期内不同时点（工作日、节假日）门店收入上传的完整性，确认核查日应上传收入的门店均已上传收入，有特殊情况当日未上传收入的门店均于次日上传收入，不存在少计及隐匿不报收入的情况。

保荐机构抽查了部分门店报告期的营业收入、应收账款科目关于收入确认的会计核算，未发现门店未上传收入而作收入确认的情况；抽查了部分门店上年底与下年初的收入确认核算，未发现报告期已作收入而下年初用红字冲回、调节利润的情况。

⑤收入、成本核算的规范性

根据门店销售业务流程，保荐机构对部分门店报告期的营业收入、应收账款科目关于收入确认、应收账款—门店存款转存发行人账户业务的会计核算进行了核查，发行人收入确认时点正确，现金、银行卡及医保卡销售回款与对应类别销售分类数据一致，会计核算规范；保荐机构进一步分析门店现金回款的数据和现金销售收入确认的数据，数据吻合、内在逻辑一致；在此基础上，保荐机构抽查并统计了报告期部分门店现金销售款存入公司账户情况，确认门店现金销售款均及时存入公司账户，未见异常；核对了大额应收账款的回款情况，确认付款单位与销售合同、商品发货单等记录信息一致。

保荐机构对发行人 SAP 系统进行了检查，发行人销售实现后，系统按照销售单品同时结转所销售商品对应的成本，结转入主营业务成本的存货按照移动平均价格计算成本。

⑥分析性复核。

保荐机构对发行人报告期各月收入及毛利率进行了比较分析，总体来看，发行人各月收入较为均衡，无异常突变，对个别收入及毛利率变动稍大的月份，查找变动原因，结果显示变动符合发行人行业特点及企业销售策略。

保荐机构分析应收账款账龄，核查应收账款回款情况，确认无异常应收账款。

⑦访谈

保荐机构对发行人大部分门店进行了访谈与参观，收银员就销售操作流程的理解与操作与制度规定相符。

⑧现场核查

保荐机构项目组人员多次以顾客身份到发行人零售门店购买药品，发现门店销售、收银等均能按照制度执行，商品销售款只能在收银处由收银员收取，商品均经过扫码，打印电脑小票交顾客，不存在销售人员私自对商品价格进行调整的现象。

综上，保荐机构认为，发行人报告期涉及现金销售收入的内控制度有效；信息系统对采购、存货、销售、成本结转的控制实现了财务、业务一体化并可核查；重要控制节点设计合理、执行有效；交易次数的增加是零售业务收入增长的主要原因，符合零售业务的增长规律；前 10 笔及前 1000 笔最大交易金额客单交易对公司零售业务不构成显著影响，符合零售业务的基本规律。同时，结合对现金销售真实性的符合性测试、实质性测试、访谈、现场核查，保荐机构认为，发行人现金、银行卡及医保卡销售回款与对应类别销售分类数据一致，会计核算规范；报告期现金销售收入的核算真实、准确、完整。

3、店均收入随开店时间的增加持续增长

为分析门店收入与开业时间的关系，统计了公司各年度新开门店在开业后各时间段的收入情况，鉴于 SAP 系统 2008 年上线，SAP 系统上线后的数据更为完整和准确，且 2008 年及以后数据均经审计，选取 2008 年 1 月 1 日以后开业且 2011 年 12 月 31 日仍存在的门店，对其开业后各月收入进行了分析，店均收入与营业时间关系如下：

单位：万元

经营时间(经营第几个月)	当月门店计数	当月经营的门店汇总收入	店均收入	店均收入增加额
1	924	3,897.70	4.22	--
2	906	4,705.65	5.19	0.98
3	894	4,420.92	4.95	-0.25
4	875	4,360.70	4.98	0.04

5	859	4,350.12	5.06	0.08
6	840	4,315.34	5.14	0.07
7	815	4,457.09	5.47	0.33
8	791	4,465.70	5.65	0.18
9	763	4,449.83	5.83	0.19
10	742	4,389.96	5.92	0.08
11	720	4,337.23	6.02	0.11
12	712	4,439.49	6.24	0.21
13	689	4,458.73	6.47	0.24
14	677	4,494.33	6.64	0.17
15	656	4,428.55	6.75	0.11
16	643	4,479.31	6.97	0.22
17	614	4,454.75	7.26	0.29
18	591	4,293.33	7.26	0.01
19	567	4,208.30	7.42	0.16
20	543	4,172.25	7.68	0.26
21	508	4,013.61	7.90	0.22
22	477	3,890.79	8.16	0.26
23	448	3,751.33	8.37	0.22
24	433	3,672.98	8.48	0.11
25	412	3,615.04	8.77	0.29
26	381	3,376.49	8.86	0.09
27	369	3,338.03	9.05	0.18
28	358	3,310.13	9.25	0.20
29	344	3,217.32	9.35	0.11
30	328	3,097.49	9.44	0.09
31	305	3,015.61	9.89	0.44
32	295	2,901.15	9.83	-0.05
33	287	2,908.23	10.13	0.30

34	280	2,901.19	10.36	0.23
35	269	2,709.76	10.07	-0.29
36	265	2,672.07	10.08	0.01
37	253	2,571.10	10.16	0.08
38	245	2,445.79	9.98	-0.18
39	235	2,420.33	10.30	0.32
40	217	2,263.36	10.43	0.13
41	190	2,017.42	10.62	0.19
42	175	1,880.49	10.75	0.13
43	158	1,720.79	10.89	0.15
44	129	1,437.75	11.15	0.25
45	101	1,223.92	12.12	0.97
46	68	870.82	12.81	0.69
47	44	641.95	14.59	1.78
48	28	391.53	13.98	-0.61

注：1、本表数据来源于公司 SAP 系统中核算的门店财务数据，包括从 2008 年 1 月 1 日所有新增开业至 2011 年 12 月 31 日仍存在的门店；

2、经营时间（经营第几个月），是指所有新开门店处于经营第几个月的情况，如经营时间第一个月，门店计数 924 家，即 2008 年 1 月 1 日至 2011 年 12 月 31 日有 924 家门店有第一个月经营数据，该行当月汇总收入为 924 家门店处于经营第一个月当月所产生的收入合计；经营时间第二个月，即 2008 年 1 月 1 日至 2011 年 12 月 31 日有 906 家门店有经营第二个月数据，该行当月汇总收入为 906 家门店经营第二个月当月所产生的收入合计；后面各月数据依此类推。

2008 年 1 月 1 日以后，公司新增开业并取得收入门店 924 个，第一个月平均实现收入 4.22 万元，第二个月，因新店促销的带动，销售会增加，店均单月收入也相应地增加到 5.19 万元，增幅 22.99%；从第三个月开始，门店走入正常运营，随着经营月份的增加，店均单月收入逐渐增加。

新开门店经营满 12 个月，即经营一年实现店均年收入 64.66 万元；经营满 24 个月，即经营两年实现店均年收入 89.37 万元，比经营一年时店均年收入增加 38.21%；经营满 36 个月，实现店均年收入 115.10 万元，比经营两年时店均年收入增加 28.79%；经营满 48 个月，店均年收入 137.77 万元，比经营三年时店均年收入增加 19.70%。可见，至经营满四年，店均收入仍保持持续增长态势，

只是增幅逐渐降低。

（四）主营业务毛利构成及毛利率变动分析

1、毛利及毛利率构成分析

单位：万元

项目	2011 年度			2010 年度			2009 年度		
	毛利	毛利占比	毛利率	毛利	毛利占比	毛利率	毛利	毛利占比	毛利率
药品及便利品零售	80,742.45	96.38%	39.39%	66,720.46	97.70%	38.11%	49,998.81	96.10%	37.47%
药品批发	3,034.52	3.62%	22.94%	1,568.62	2.30%	18.81%	2,030.29	3.90%	18.74%
主营业务毛利小计	83,776.97	100%	38.39%	68,289.08	100%	37.23%	52,029.09	100%	36.06%

报告期内，公司主营业务毛利主要来源于零售业务毛利，2011 年、2010 年、2009 年分别占到主营业务毛利的 96.38%、97.70%、96.10%。公司的主营业务毛利 2011 年、2010 年分别较上年度增长了 15,487.89 万元、16,259.99 万元。

2011 年、2010 年、2009 年公司主营业务毛利率分别为 38.39%、37.23%、36.06%，其中：零售业务毛利率分别为 39.39%、38.11%、37.47%，批发业务毛利率分别为 22.94%、18.81%、18.74%。

2、零售业务毛利率分析

报告期内，公司零售业务毛利率呈总体上升趋势。2011 年、2010 年分别比上年增加 1.28 个百分点、0.64 个百分点。作为医药商业零售连锁企业，公司的毛利率水平是与公司规模和经营模式直接相关的。

（1）同行业上市公司零售业务毛利率

同行业上市公司	2011 年 1-6 月	2010 年度	2009 年度
一致药业	11.77%	8.10%	20.98%
第一医药	24.08%	24.24%	23.63%
嘉事堂	36.88%	33.68%	34.84%
海王星辰	47.80%	49.39%	48.44%
平均	30.13%	28.85%	31.97%
本公司	40.02%	38.11%	37.47%

注：1、2010 年后一致药业零售业务规模已很小，其毛利率较低，影响 2010、2011 年度平均毛利率降

低。

2、因同行业上市公司 2011 年度报告尚未披露，因此，取 2011 年 1-6 月数据进行对比。

由上表可见，公司零售业务毛利率与 2009 年上市的嘉事堂零售业务毛利率较为接近，2009 年高于嘉事堂 2.63 个百分点，2010 年高于嘉事堂 4.43 个百分点，2011 年 1-6 月高于嘉事堂 3.14 个百分点。截至 2009 年末，嘉事堂共有直营零售连锁药店 171 家，2011 年末有连锁药店 200 多家，均分布于北京市各区县，而本公司截至 2009 年末拥有门店 1,025 家，2010 年末 1,309 家、2011 年末 1,505 家，其中近 80%分布在云南省。从经营模式看，嘉事堂与本公司类似，亦为直营连锁模式，其毛利率水平与本公司接近。

海王星辰作为国内最大的直营连锁医药零售企业，截至 2010 年末，直营门店数量 2,547 家，2009 年末，直营门店数量 2,479 家，其业务规模优势直接体现在毛利率上，2011 上半年、2010、2009 年度海王星辰毛利率高达 47.80%、49.39%、48.44%，分别比公司零售业务毛利率高 7.78、11.28、10.97 个百分点。公司经营模式的区域性、多店面、直营模式等均与海王星辰一致，毛利率低于海王星辰的原因是公司零售终端店面数量约为海王星辰的一半。

（2）报告期内公司高毛利率的定性分析

①良好的采购渠道降低了采购成本

毛利率随采购渠道不同，会有较大差别。直接从生产企业进货，毛利率较高；从批发企业进货，毛利率较低，如果经过了二级批发、三级批发，毛利率更低。公司近年来由于销售规模不断增大，过去从批发企业进货的品种已大量转为直接从生产企业进货，目前公司从生产企业进货的商品销售额已达 60%，从批发企业进货的商品销售额占 40%，这使得公司近年来的毛利率不断提升。另一方面，从批发企业进货的商品，采购渠道不同，毛利率也不同。目前，我国的药品市场供应渠道非常复杂，同样的商品，不同省份不同批发商供货价也会有较大的差异。对此，公司逐步建立起全国采购网络，在整个中国各个渠道进行产品采购价格的比较后实施采购，这使得公司的毛利与尚未建立良好采购体系的连锁企业相比具有更大的空间。

②采购规模决定了公司对供应商的议价能力

同一个单品，从同一采购渠道进货，采购量不同，采购价格也不相同。公司随着销售额的不断扩大，采购量也不断增加，这使得公司在采购过程中能够得到

比普通药店更低的价格，毛利率也因此获得一定的提升。

③与供应商的合作使生产厂家的部分费用转化为公司毛利

与供应商的合作是提升商品毛利率的一种重要手段。现行的供应商销售方式包括很多种：如全国总代理、总经销，区域总代理、总经销，省级总代理、总经销，一级经销、二级经销、三级经销，贴牌等方式。在这些合作方式中，不同的合作方式毛利率也有很大差别。生产企业的销售成本核心由几方面构成，主要包括制造成本、渠道成本和营销成本。一般的经销制产品，零售商可获得的是零售毛利，而如果直接从生产商进货，则可获得渠道毛利加零售毛利，如果零售商负责生产企业的产品市场营销，则可同时获得渠道毛利加零售毛利加营销毛利。随着公司规模的不断扩大和产品市场推广能力的不断提升，公司对很多产品的经营都采用了直接从生产企业进货并负责产品的市场营销推广，这主要是采用全国总代理、区域总代理、省级总代理的方式进行的。为了确保产品市场营销的长期稳定，对一些公司投入较大市场营销费用的产品，公司对部分总代理品种进行贴牌，授权生产企业在公司总代理的产品上使用公司具有独立知识产权的商标。这样的经营方式能够大幅降低生产企业的市场营销费用，把减少的这部分费用让渡给公司，从而也使公司的产品毛利率进一步提升。

（3）厂商品牌共建品种大幅度提高了公司毛利率的定量分析

本部分所称厂商品牌共建品种，包括公司作为全国总代理、区域总代理、省级总代理及授权生产企业在公司总代理的产品上使用公司具有独立知识产权的商标的产品。

①厂商品牌共建品种的采购价格更低

经保荐机构随机抽取公司厂商品牌共建 20 个品种的采购价格，与同一供应商向规模与公司具有可比性的其他医药连锁企业供货价格对比，公司厂商品牌共建品种采购价格低于其他连锁企业该品种采购价格。可见，公司对供应链的整合取得了较明显的效果。

②厂商品牌共建品种毛利、销量与公司零售业务毛利的关系分析

报告期内厂商品牌共建品种的毛利、销售情况见下表：

单位：万元

类别	项目	2011 年度	2010 年度	2009 年度

厂商品牌共建品种	成本金额	31,458.38	24,383.34	18,543.74
	销售金额	94,615.08	76,307.16	56,466.61
	销售金额占比	46.16%	43.59%	42.32%
	毛利额	63,156.70	51,923.82	37,922.88
	毛利占比	78.22%	77.82%	75.85%
	毛利率	66.75%	68.05%	67.16%
	厂商共建品种贡献的毛利率	30.81%	29.66%	28.42%
非厂商品牌共建品种	成本金额	92,775.13	83,968.09	64,891.85
	销售金额	110,360.88	98,764.73	76,967.79
	销售金额占比	53.84%	56.41%	57.68%
	毛利额	17,585.75	14,796.64	12,075.93
	毛利占比	21.78%	22.18%	24.15%
	毛利率	15.93%	14.98%	15.69%
	非厂商共建品种贡献的毛利率	8.58%	8.45%	9.05%
零售业务合计	零售总成本	124,233.51	108,351.43	83,435.59
	零售总收入	204,975.96	175,071.89	133,434.40
	零售毛利	80,742.45	66,720.46	49,998.81
	零售毛利率	39.39%	38.11%	37.47%

公司的零售业务毛利贡献主要来自于厂商品牌共建品种，下面从毛利率、销售占比、毛利额占比、毛利率贡献三个方面进行分析：

1）厂商品牌共建品种的高毛利是提高公司零售业务毛利的基础

厂商品牌共建品种的毛利率2011年66.75%、2010年68.05%、2009年67.16%，毛利率始终保持在65%以上，其毛利率远高于公司的综合毛利率；非厂商品牌共建品种的毛利率2011年15.93%、2010年14.98%、2009年15.69%，毛利率远低于公司的综合毛利率。厂商品牌共建品种的高毛利为提高公司零售业务毛利提供了可能。

2）厂商品牌共建品种的销售量是公司零售业务毛利的保证

报告期内，厂商品牌共建品种销售额占零售业务销售额的比例超过40%，相应地毛利额占比超过总毛利额的2/3：2011年78.22%、2010年77.82%、2009年

75.85%，总体呈现上升趋势；非厂商品牌共建品种毛利额占比 2011 年 21.78%、2010 年 22.18%、2009 年 24.15%，总体呈现下降趋势，毛利额贡献不足总毛利额的 1/3。如果厂商品牌共建品种销售量很小，即使其毛利率很高，也不足以提高公司零售业务毛利。

2011 年、2010 年、2009 年，公司的零售业务毛利率分别为 39.39%、38.11%、37.47%，其中厂商品牌共建品种贡献的毛利率即达到 30.81%、29.66%、28.42%；而非厂商品牌共建品种贡献的毛利率仅为 8.58%、8.45%、9.05%。

3）厂商品牌共建品种的销售占比不断提高是公司毛利逐年提高的原因

从报告期销售趋势来看，厂商品牌共建品种的销售占比逐年增长，销售占比从 2009 年的 42.32%增长到 2010 年 43.59%、2011 年 46.16%，年均增长 1.92%。

③公司将厂商品牌共建品种的部分毛利让渡消费者

公司销售单品品类超过 10,000 个，经保荐机构随机抽取公司厂商品牌共建中 20 个常用药品种的销售价格，与云南地区其他经营规模可比的医药连锁企业销售价格进行对比，本公司商品销售价格略低于相同区域其他医药零售连锁企业的销售价格。因此，虽然公司从厂商品牌共建品种获得了较高的毛利率，同时，公司也让渡了部分利益给消费者，形成了供应商、公司、消费者多赢的局面。

综上，公司直营零售终端规模庞大，整合了采购渠道，降低了采购成本；同时，公司零售管理能力较强，低成本、高毛利的商品销售占比较高，并且销售价格合理，因此，公司获得了较高的毛利率水平。

公司在不断提高效益的同时，重视履行社会责任，注重所售药品质量，努力调整药品结构，使之更符合消费者用药需求。统计报告期内向公司供货的生产厂家，前 10 名生产厂家报告期内基本保持稳定，公司销售其所供应商品的销售额占当年公司全部销售额的比例分别为：2011 年 13.70%、2010 年 14.05%、2009 年 14.96%。可见，公司主要销售品种均来源于长期稳定合作的生产厂家，如云南白药、昆明中药厂、哈药集团等，这些大型制药企业生产管理较规范、药品质量较稳定、风险承受能力较强。

（五）期间费用变动分析

1、销售费用

单位：万元

项　　目	2011 年度	2010 年度	2009 年度
工资	20,878.72	17,854.44	13,338.54
工资附加及社保费用	5,605.65	4,134.03	2,522.73
房租费	18,453.73	14,038.83	10,048.54
折旧费	998.18	902.88	940.20
装修费	1,757.96	1,132.64	860.35
日常办公费	3,113.87	2,863.52	2,275.66
医保系统维护费	718.91	608.26	843.24
促销管理费	1,476.89	912.17	469.76
低值易耗品摊销	255.80	284.83	202.12
广告及宣传费	341.40	628.57	237.07
商品损耗	150.56	222.66	92.71
运输费	964.18	436.39	450.56
财产保险费	68.19	36.63	31.80
车辆费用	41.92	43.21	33.27
其他	363.75	366.24	451.50
合　　计	55,189.70	44,465.29	32,798.05
营业收入	221,850.82	185,016.59	145,597.85
销售费用占营业收入比重	24.88%	24.03%	22.53%

2011 年度、2010 年度、2009 年度公司销售费用分别为 55,189.70 万元、44,465.29 万元、32,798.05 万元，占营业收入的比例分别为 24.88%、24.03%、22.53%。2011 年度销售费用占同期营业收入的比重较 2010 年度增加 0.85 个百分点，2010 年销售费用占同期营业收入的比重较 2009 年增加 1.50 个百分点。报告期内公司销售费用逐年增加，占营业收入的比例亦逐年略有上升，主要系门店房租和门店人工费用的增加所致。

2、管理费用

单位：万元

项　　目	2011 年度	2010 年度	2009 年度

工资	5,316.51	4,314.16	3,009.15
工资附加及社保费用	1,833.55	1,138.38	1,042.11
房租费	543.40	457.83	331.21
折旧费	835.67	764.04	494.49
装修费	76.47	119.30	100.11
无形资产摊销	88.53	65.67	270.08
税费	402.67	245.31	196.49
车辆费用	214.55	244.51	299.68
其他	1,729.13	1,188.22	993.35
日常办公费	1,471.92	988.10	922.06
商品损耗	304.36	156.57	52.66
低值易耗品摊销	60.75	72.27	22.96
财产保险费	11.14	9.37	9.69
股份支付费用		659.78	
合　计	12,888.65	10,423.49	7,744.06
营业收入	221,850.82	185,016.59	145,597.85
管理费用占营业收入比重	5.81%	5.63%	5.32%

2011 年度、2010 年度、2009 年度公司管理费用分别为 12,888.65 万元、10,423.49 万元、7,744.06 万元，占营业收入的比例分别为 5.81%、5.63%、5.32%。报告期内公司管理费用率总体呈现较为稳定的趋势。

3、人员工资

报告期内，公司员工人均工资情况见下表：

项目	2008年	2009年	2010年	2011年
年末员工总数	6,649	8,116	9,841	10,005
员工增加数	--	1,467	1,725	164
员工增长率	--	22.06%	21.25%	1.67%
年末门店数	857	1,025	1,309	1,505
当年门店增加数	--	168	284	196

当年门店增长率	--	19.60%	27.71%	14.97%
店均人数	7.76	7.92	7.52	6.65
年度工资总额(万元)	11,573.27	15,820.87	22,117.48	26,375.83
工资总额增长率	--	36.70%	39.80%	19.25%
人均月工资(元)	1,450.50	1,624.45	1,872.90	2,196.89
人均工资增长率	--	11.99%	15.29%	17.30%
营业收入(万元)	118,498.93	145,597.85	185,016.59	221,850.82
营业收入增长率		22.87%	27.07%	19.91%
人均营业收入(万元)	17.82	17.94	18.80	22.17
人均营业收入增长率		0.66%	4.80%	17.94%

从上表可以看出，公司 2009 年新增员工 1,467 人、2010 年新增 1,725 人、2011 年新增 164 人；2009 年新增门店 168 家、2010 年新增门店 284 家、2011 年新增门店 196 家；2008 年-2011 年店均人数分别为：7.76 人、7.92 人、7.52 人、6.65 人，店均人数比较均衡。店均人数从 2009 年以来逐年下降，主要原因一是报告期前期公司从长远发展考虑，储备了一批后备人才。二是 2009 年末公司在充分调研、分析的基础上，通过对门店编制的研究，建立了数学模型，寻找到一个适合公司进行门店人员定编的方法。该研究依据劳动效率定编法、业务数据分析法---回归分析法，考虑面积因素（M）、销售因素（S）、门店交易次数(X)、排班因素（P）等主要影响因素，区分新老门店、乡村店和非乡村店，确定了门店编制核定方法，目的是既能满足门店销售的需要，又能合理地控制人工成本。通过分公司门店管理部的实际情况反馈，修正数学模型，尔后，通过门店实践应用，验证该核定方法基本适合公司情况。该模型逐渐应用于门店定编实际工作，改变了以往以经验值和门店反馈来决定人员编制的方法。三是随着公司不断发展壮大，规模效应显现，后台人员并不随门店数量同比例增加。因此，新增员工人数增加小于门店数量增加，是公司通过定编优化员工安排的结果，目前，公司员工人数与门店数量是相匹配的。

2009-2011 年，员工人均月工资总额分别为：1,624.45 元、1,872.90 元、2,196.89 元，呈稳步增长趋势。从人均营业收入来看，2009 年-2011 年分别为：17.94 万元、18.80 万元、22.17 万元，人均营业收入亦稳步增长。可见，公司

优化定编方法后，员工人数不仅能够满足门店经营需要，而且提高了经营效率和员工收入水平。

综上所述，报告期员工收入稳步、合理增长，公司新增员工人数与门店的增长、营业收入的增长趋势相匹配，能够满足公司发展对人员的需求，为公司未来的长远发展奠定了基础。

4、财务费用

报告期内财务费用明细如下：

单位：万元

项　　目	2011 年度	2010 年度	2009 年度
利息支出	1,002.08	464.39	603.37
其中：金融机构利息支出	985.01	416.17	482.89
融资租赁费用摊销	17.07	48.22	16.71
个人借款利息支出	--	--	103.78
减：利息收入	404.96	215.89	203.30
加：汇兑损失	--	--	--
金融机构手续费	307.86	234.63	195.80
合　　计	**904.98**	**483.13**	**595.87**

报告期内公司财务费用较低，占营业收入比重很小。2011 年度比 2010 年度增加 87.32%，主要原因系当期借款利息支出大幅增加形成。

（六）盈利能力的主要影响因素分析

1、房屋租赁成本变动对营业利润、利润总额的影响

假定商品购买价格等其他因素不变，根据报告期内房屋租赁成本变动情况，对营业利润、利润总额的敏感性分析如下：

房屋租赁成本变动幅度	营业利润的变动幅度		
+1%	2011 年	2010 年	2009 年
	-1.22%	-1.17%	-0.95%
房屋租赁成本变动幅度	利润总额的变动幅度		
+1%	2011 年	2010 年	2009 年

	-1.20%	-1.15%	-0.99%

2、人力成本变动对营业利润、利润总额的影响

假定商品购买价格等其他因素不变，根据报告期内人员工资变动情况，对营业利润、利润总额的敏感性分析如下：

人力成本变动幅度	营业利润的变动幅度		
+1%	2011 年	2010 年	2009 年
	-1.68%	-1.79%	-1.49%
人力成本变动幅度	利润总额的变动幅度		
+1%	2011 年	2010 年	2009 年
	-1.66%	-1.76%	-1.56%

3、地区因素对盈利能力的影响分析

报告期内，公司分地区经营情况如下（地区间相互销售已抵销）：

单位：万元

年度	项目	云南地区	广西地区	山西地区	四川地区	贵州地区	重庆地区	合计
2011年度	营业总收入	192,076.68	14,321.51	2,817.78	9,884.88	2,079.56	670.40	221,850.81
	营业成本	117,557.98	8,873.87	1,731.79	5,693.93	1,254.77	478.96	135,591.30
	营业税金及附加	1,197.13	86.35	14.41	62.95	11.02	1.78	1,373.64
	期间费用	56,556.99	6,312.37	1,555.52	3,374.16	773.82	410.46	68,983.32
	资产减值损失	208.26	53.04	5.15	27.58	0.23	16.01	310.27
	投资收益	40.27	--	--	--	--	--	40.27
	营业利润	16,596.59	-1,004.12	-489.09	726.26	39.72	-236.81	15,632.55
2010年度	营业总收入	159,320.17	12,378.04	2,759.47	8,586.73	1,726.21	245.98	185,016.59
	营业成本	100,282.24	7,658.65	1,773.35	5,010.31	1,096.66	170.60	115,991.80
	营业税金及附加	954.12	60.73	13.89	53.72	5.61	1.05	1,089.12
	期间费用	45,731.74	5,086.13	1,420.42	2,403.55	593.94	136.13	55,371.91
	资产减值损失	98.39	29.10	6.16	21.66	9.56	9.63	174.50
	投资收益	5.31	--	--	--	--	--	5.31

	营业利润	12,258.99	-456.58	-454.34	1,097.49	20.45	-71.43	12,394.56
2009年度	营业总收入	127,769.68	9,242.07	284.85	7,085.87	1,118.65	96.73	145,597.85
	营业成本	80,673.52	5,939.57	205.20	4,866.67	743.69	69.08	92,497.73
	营业税金及附加	818.90	40.49	0.85	39.29	4.64	0.41	904.59
	期间费用	35,606.42	3,106.16	84.12	1,935.23	352.52	53.53	41,137.98
	资产减值损失	80.77	31.29	8.06	0.22	3.53	--	123.86
	投资收益	44.28	--	--	--	--	--	44.28
	营业利润	10,634.35	124.57	-13.39	244.47	14.27	-26.30	10,977.97

从上表可以看出，公司在各地区的经营情况存在一定的差异，原因如下：

（1）西南地区零售连锁经营的总体战略

首先，进入新市场；第二步，根据当地竞争对手、人口密度、消费能力等情况综合判断，选择重点区域密集开店，扩大市场占有率；第三步，扩大销售额，实现盈利。至 2011 年 4 月重庆一心堂设立，公司已经完成了在西南地区的整体布局，未来将会以西南为核心，不断提升在西南地区药品零售市场的市场占有率，扩大销售额，提高盈利能力。

（2）省级市场零售连锁网络布局的具体策略

公司对于省级市场零售连锁网络布局的具体策略是在公司营销网络建设战略的大格局下统一设计和考虑的，即依据省级市场医药零售现状和主要竞争对手的情况，确定选择快速布局发展策略或集中密集开店策略。快速布局发展策略的主要优点是利于取得先发优势，迅速占领市场，缺点是物流成本高，管理半径大，需要培育市场，短期内难以迅速盈利。集中密集开店策略的主要优点是节约物流成本、管理成本，在局部市场迅速树立形象取得市场优势地位，提高管理效率，比较快速进入盈利期，缺点是一个区域彻底布局完成才进入下一个区域发展，完成西南大市场布局的时间较长，特别是对于竞争较弱的新市场，有可能错失进入的最佳时机。

（3）不同省级市场的具体策略选择及盈亏分析

①云南市场

云南一心堂作为母公司，成立时间最早，且云南市场是公司着力进行精耕细

作的市场，目前在云南已有 1,200 家门店，形成了良好的品牌效应，销售额与利润持续提升，是公司销售收入与利润的主要来源。

云南市场是公司的总部所在地和经营发源地，是公司实现成长与发展的基础市场。公司在该市场的现有直营门店数、销售额等均处于云南省行业排名第一的位置，并拥有较好的资源条件。从市场占有率来看，公司在云南市场的零售门店数占云南省医药零售门店的比例不足 10%，因此，公司在云南市场仍然具有发展空间。未来三年，公司将在云南市场新建 690 家直营连锁门店，提高省内各区域市场的门店数占比，巩固现有的行业领先地位，为今后面向西南、乃至全国市场的发展起到核心的支撑作用。

②四川市场

四川一心堂进入市场时间较早，并且秉承了公司重点区域密集开店、增加市场占有率的经营策略，75 家门店中 55 家集中于攀枝花地区，报告期内持续盈利，已进入良性发展阶段。2011 年度公司在四川市场新开门店 26 家，比年初门店数增加 53%，新开门店尚未进入盈利期，因此，2011 年度盈利额低于 2010 年度。

自公司 2003 年进入四川市场以来，主要发展区域一直在攀枝花地区，现已是该地区直营门店数及销售额排名第一的企业，企业的品牌优势也在逐步树立。考虑到该市场在西南地区人口数量较多、经济发展相对较快、区域位置较适宜、政策环境较好等条件，结合公司现有的扩张能力、战略发展目标及在四川市场的区域发展优势、盈利能力、地理位置、交通状况等综合因素，公司将四川市场作为在省外扩展的重点省份。在募集资金投资项目营销网络建设中，公司在四川省级市场计划新开 390 家直营门店，是募集资金投资项目在省外市场计划新开门店最多的一个地区，主要目标区域放在川东北及成都等经济状况较好且靠近现已进驻的攀西市场的周边 13 个地市。

③广西市场

广西是公司重点发展的省外市场。根据公司发展战略，广西一心堂已经完成了第一阶段快速进入广西柳州、南宁、贵港、来宾等地市场，目前正处于第二阶段，在柳州、贵港、来宾等重点地区密集开店，以扩大市场占有率。

广西市场是公司在省外发展最快的一个市场，公司基本实现了对各地级市场中心城市的进驻。目前，公司已进驻的市场区域、网点布局、相关资源的配置、基础设施条件等均已能够有效支撑公司在该省级市场的快速发展。因此，在本次

营销网络项目建设中，公司在广西市场计划新开直营门店 210 家，新开门店所在区域将重点选择公司已进驻的各地级城市及现有网点可有效形成辐射的周边县级市场。

广西一心堂 2009 年初门店数量仅为 64 家，报告期内新增门店数量迅速增长，2009 年、2010 年、2011 年分别新增门店 11 家、63 家、13 家，报告期内合计新增门店 87 家。由于广西一心堂目前处于快速扩张期，新增门店数量较多，且分布比较分散，151 家门店分布于广西 12 个地市，品牌效应较弱，目前单店销售尚未体现出连锁经营网络化布局的优势，因此，报告期内一直处于亏损状态。主要体现在两个方面：一是广西公司 2011 年度店均销售收入仅有 95 万元，低于公司平均 136 万元的店均年收入；其二，布局分散导致后台管理费用、物流配送费用增加，广西公司 2011 年度销售费用、管理费用等期间费用率为 44%，高于云南（29%）、四川（34%）和贵州（37%）的期间费用率。随着报告期内所开门店逐步进入盈利期及随着市场占有率的提高、销售额的增加，广西一心堂盈利情况将有所改善。

④重庆市场

重庆市场是公司出于战略布局的考虑先期进入市场，目前门店数量仅 16 家，其中 6 家为 2010 年所开，8 家为 2011 年新开，尚未形成重点区域密集布点的格局，重庆物流中心、办公系统等后台部门期间费用率高达 61%，门店销售收入和利润尚不足以支持上述支出，因此重庆公司尚处于亏损状态。

重庆是西南地区经济发展较好的一个城市，而公司在该市场新建的物流中心已在 2011 年上半年投入使用，这将为公司的营销网络建设及今后的扩张提供有力的保障。因此，公司在该市场未来三年的开店计划为 60 家，逐步开拓重庆市场。

⑤贵州省市场

贵州是公司出于战略布局的考虑先期进入市场，目前集中于黔西南州发展，2011 年末门店数量 32 家，虽然门店数量较少，但因分布较为集中，目前处于微利状态。

考虑公司的战略发展重点，在本次营销网点的项目建设中尚未安排贵州省级公司的建设项目。

⑥山西省市场

山西市场亦是公司出于战略布局的考虑先期进入市场，来福一心堂目前零售门店 31 家，集中于太原市发展。来福一心堂于 2009 年 11 月 27 日设立，公司持有其 51%的股权，之后收购了当地 21 家药店的资产，公司经营理念的贯彻和经营品种的整合需要时间，因此，2011 年度店均销售收入 91 万元，低于公司平均水平，且太原为省会城市，房租、人工均较高，导致期间费用较高，目前尚处于亏损状态。

考虑公司的战略发展重点，在本次营销网点的项目建设中未安排山西省级公司的建设项目。

（4）公司不同发展阶段的省级市场发展策略组合效果

公司在云南、广西、四川、贵州、山西、重庆几个不同省级市场盈亏情况不同，主要是公司在各省级市场处于不同的发展阶段，在云南公司市场占有率高于其他省级市场，因此，云南盈利情况较好。对于其他几个市场占有率不高的省级市场，不同盈利情况表现主要是公司针对当地市场特点和主要竞争对手情况采取不同市场布局策略的结果。公司在四川省市场采取的是先集密开店后逐步延伸，在广西市场采取的是先快速布局后集密开店，是公司兼顾中短期利润目标和中长期市场发展目标的前提下采取的不同策略组合。

过去几年公司各省级市场经营发展总体而言是正常而良性的，既保证了整个公司利润的持续增长，又兼顾了公司经营规模扩大，门店数量持续增长，增强了公司后续的持续发展能力。未来，公司将结合前期发展的经验，对各省级市场进行准确的战略规划，以保持各省级市场良好的发展节奏，从而使公司具备长期的可持续发展能力。

4、直营药店开张时间对盈利能力的影响

为分析门店开业时间对盈利能力的影响，统计了公司各年度新开门店在开业后各时间段的盈利情况，选取 2008 年 1 月 1 日以后开业且 2011 年 12 月 31 日仍存在的门店，对其开业后各月利润情况进行了分析，店均利润与开业时间关系如下：

单位：万元

经营时间(经营第几个月)	当月门店计数	当月汇总利润	累计利润	店均单月利润	单店每月利润增加额
1	924	-931.42	-931.42	-1.01	--

2	906	4.23	-927.19	0.00	1.01
3	894	-175.03	-1,102.21	-0.20	-0.20
4	875	-139.44	-1,241.65	-0.16	0.04
5	859	-136.24	-1,377.89	-0.16	0.00
6	840	-142.75	-1,520.64	-0.17	-0.01
7	815	-104.05	-1,624.69	-0.13	0.04
8	791	-47.20	-1,671.89	-0.06	0.07
9	763	-18.44	-1,690.33	-0.02	0.04
10	742	-9.57	-1,699.91	-0.01	0.01
11	720	43.23	-1,656.68	0.06	0.07
12	712	79.44	-1,577.24	0.11	0.05
13	689	141.38	-1,435.86	0.21	0.09
14	677	200.26	-1,235.60	0.30	0.09
15	656	201.96	-1,033.63	0.31	0.01
16	643	268.30	-765.33	0.42	0.11
17	614	277.45	-487.88	0.45	0.03
18	591	268.97	-218.91	0.46	0.00
19	567	319.69	100.78	0.56	0.11
20	543	345.77	446.55	0.64	0.07
21	508	354.79	801.35	0.70	0.06
22	477	386.26	1,187.61	0.81	0.11
23	448	438.42	1,626.03	0.98	0.17
24	433	447.77	2,073.79	1.03	0.06
25	412	431.58	2,505.37	1.05	0.01
26	381	462.50	2,967.87	1.21	0.17
27	369	480.05	3,447.92	1.30	0.09
28	358	464.35	3,912.27	1.30	-0.00
29	344	647.69	4,559.96	1.88	0.59
30	328	453.01	5,012.97	1.38	-0.50

31	305	433.40	5,446.37	1.42	0.04
32	295	416.62	5,862.99	1.41	-0.01
33	287	393.64	6,256.62	1.37	-0.04
34	280	435.07	6,691.69	1.55	0.18
35	269	415.79	7,107.49	1.55	-0.01
36	265	426.48	7,533.97	1.61	0.06
37	253	419.17	7,953.14	1.66	0.05
38	245	394.71	8,347.85	1.61	-0.05
39	235	414.19	8,762.04	1.76	0.15
40	217	376.84	9,138.87	1.74	-0.03
41	190	342.10	9,480.97	1.80	0.06
42	175	330.34	9,811.31	1.89	0.09
43	158	283.04	10,094.34	1.79	-0.10
44	129	254.25	10,348.59	1.97	0.18
45	101	198.30	10,546.90	1.96	-0.01
46	68	142.73	10,689.63	2.10	0.14
47	44	89.12	10,778.75	2.03	-0.07
48	28	60.74	10,839.49	2.17	0.14

注：1、本表数据来源于公司 SAP 系统中核算的门店财务数据，包括从 2008 年 1 月 1 日至 2011 年 12 月 31 日期间所有新增开业并取得收入的门店；

2、门店利润是指门店的零售收入抵减门店销售商品成本、门店员工工资、水电费等门店直接费用后的金额。

3、经营时间（经营第几个月），是指所有新开门店处于经营第几个月的情况，如经营时间第一个月，门店计数 924 家，即 2008 年 1 月 1 日至 2011 年 12 月 31 日有 924 家门店有第一个月经营数据，该行当月汇总利润为 924 家门店处于经营第一个月当月所产生的利润合计；经营时间第二个月，即 2008 年 1 月 1 日至 2011 年 12 月 31 日有 906 家门店有经营第二个月数据，该行当月汇总利润为 906 家门店经营第二个月当月所产生的利润合计，累计利润为 924 家门店第一个月利润加 906 家门店第二个月利润；后面各月数据依此类推。

2008 年 1 月 1 日以后，公司新增开业并取得收入门店 924 个，第一个月平均实现利润-1.01 万元，因开业之初，开办费用按规定于经营的第一个月计入成本，而当月实际经营时间一般不足 30 天，因此，开业当月亏损较大；第二个月，因新店促销的带动，销售会增加，店均单月利润也相应地增加；从第三个月开始，

门店走入正常运营，随着经营月份的增加，店均单月利润从-0.20 万元开始逐渐增加，平均每月利润增加额为 0.07 万元，至第 11 个月，实现当月盈利，第 19 个月可完全弥补前期亏损实现累计盈利；其后，至报告期最长经营月份 48 个月，利润总体保持持续增长态势。

新增门店前期亏损的主要原因：一是新店开张前需投入开办费用，包括筹备期不产生营业收入的铺面租金、员工工资、证照办理等各项费用；二是为了快速提升消费者认知，新店的营销投入多于老店的营销投入；三是市场培育需要一个过程；四是相关经营条件有待完善，如医疗器械许可证的办理、医保资质的申请等均需要时间，在取得相应资质前，不能销售相关商品，必然对利润产生影响。

公司的新开门店在开业 11 个月的过程中不能给公司贡献利润，势必会对公司短期盈利造成一定的影响。新开门店对连锁企业经营发展的影响如下：

（1）快速扩张网点，提高市场地位，打造核心竞争力

营业网点是商业连锁企业实现销售的终端，是公司销售额和利润增长的源泉，营业网点数量的多少直接决定公司在市场中的地位，对公司至关重要。因此公司扩张建设新门店，能增强公司的核心竞争力，提升公司品牌。

（2）新增门店是公司销售收入快速增长的重要来源

根据经验，一家门店经过市场培育期进入正常经营状态后，其辐射的商圈相对固定，销售额一般呈稳定状态，继续快速增长的可能性较小。公司销售收入的快速增长必须依靠新开设门店的销售增长才能实现。

（3）商业连锁企业特有的盈利模式决定了新门店的销售额增长对公司的利润贡献具有重要意义，不仅仅体现在盈亏部分

销售额的增长，提高了公司市场占有率，公司的商品采购金额随之增加，使公司对供应商的重要性逐年提高，增加了公司对供应商的整体议价能力，使公司在与供应商的谈判过程中能争取更大的利益。

综上所述，虽然新开门店短期的亏损可能会减少原有门店带来的盈利，但并不会因此而导致公司未来盈利水平的下降，并且新开门店对提升公司的市场地位和核心竞争力具有重要意义。

直营门店的扩张速度在一定程度上会影响到整个公司的盈利能力，公司将根据前期经验，合理确定开店地区、开店数量、开店速度，保持稳健的扩张节奏，使已进入稳定盈利期门店的盈利增长额超过新增门店的亏损额，保持公司销售额

与利润持续增长。2008 年初公司门店 596 家，当年新增门店 261 家，门店数量增长 43.79%，2009 年门店数量增长 19.60%，2010 年门店数量增长 27.71%，2011 年门店数量增长 14.97%，公司门店处于上述扩张速度下，2008-2011 年度，公司利润仍实现了持续增长。随着公司进入盈利期的门店基数越来越大，对新增门店的承载能力将进一步增强。按照公司募集资金投资项目计划安排，未来三年新开门店 1,350 家，三年内均衡开店，每年新开门店数量较上年增长率均低于 30%，增长速度低于前期门店增长速度，因此，募集资金投资项目新开门店的盈利能力不会导致公司未来盈利能力下降。

（七）投资收益分析

2011 年度公司投资收益 40.27 万元，其中云南鸿翔小草坝天麻生物有限公司处置收益 36.64 万元，公司持股 40%的昆明生达制药有限公司按照权益法核算投资收益 3.63 万元。2011 年清算注销云南鸿翔小草坝天麻生物有限公司，该项投资成本 342 万元，清算收回 452 万元，云南鸿翔小草坝天麻生物有限公司清算日归属于本公司的留存收益为 73.36 万元，在编制合并报表时该部分视为分回现金股利进行抵销，故合并报表确认的投资收益为 36.64 万元。

2010 年度公司投资收益为 5.31 万元，是对昆明生达制药有限公司按照权益法核算产生的投资收益 19.35 万元抵减处置云南六分钟便利品经营有限公司的投资损失 14.05 万元形成。2010 年清算注销云南六分钟便利品经营有限公司，该项投资成本 143.60 万元，清算收回现金 129.55 万元，形成投资损失 14.05 万元。

2009 年度投资收益为 44.28 万元，是对昆明生达制药有限公司按照权益法核算产生的投资收益。

（八）营业外收入

单位：万元

项　　目	2011 年度	2010 年度	2009 年度
1、非流动资产处置利得合计	13.44	250.44	6.45
其中：固定资产处置利得	12.65	250.44	6.45
无形资产处置利得	--	--	--
2、非货币性资产交换利得	--	--	--

3、债务重组利得	--	--	--
4、政府补助	322.36	94.28	12.00
5、盘盈利得	--	--	--
6、捐赠利得	--	--	--
7、其他	76.68	22.78	69.55
合　　计	**412.48**	**367.50**	**88.00**

2011 年度、2010 年度、2009 年度，公司营业外收入分别为 412.48 万元、367.50 万元、88 万元。2011 年度营业外收入比 2010 年度增加 44.98 万元，主要原因是 2011 年度政府补助大幅增加，同时固定资产处置利得减少；2010 年度比 2009 年度增加 317.62%，主要原因系 2010 年处置小草坝房产等固定资产取得收益。

营业外收入其他项目主要为员工扣款收入及拆迁补偿费收入等。

（九）营业外支出

单位：万元

项　　目	2011 年度	2010 年度	2009 年度
1、非流动资产处置损失合计	45.18	47.17	47.58
其中：固定资产处置损失	45.18	47.17	47.58
无形资产处置损失	0.00	0.00	0.00
2、非货币性资产交换损失	0.00	0.00	0.00
3、债务重组损失	0.00	0.00	0.00
4、捐赠支出	93.34	79.47	495.90
5、非常损失	0.00	0.00	0.00
6、盘亏损失	0.00	0.00	0.00
7、其他	116.20	49.59	45.98
合　　计	**254.71**	**176.23**	**589.46**

2011 年度、2010 年度、2009 年度，公司营业外支出分别为 254.71 万元、176.23 万元、589.46 万元。2009 年度与 2010 年度、2011 年度相比支出较大，

主要原因系2009年度捐赠支出较高。

营业外支出其他项目主要为门店经营行政罚款、门店被盗损失等。

（十）非经常性损益分析

单位：万元

项　目	2011年度	2010年度	2009年度
非流动资产处置损益	4.90	189.22	-41.13
越权审批或无正式批准文件的税收返还、减免	--	--	--
计入当期损益的政府补助（与企业业务密切相关，按照国家统一标准定额或定量享受的政府补助除外）	322.36	94.28	12.00
计入当期损益的对非金融企业收取的资金占用费	--	--	--
企业取得子公司、联营企业及合营企业的投资成本小于取得投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值产生的收益	--	--	--
非货币性资产交换损益	--	--	--
委托他人投资或管理资产的损益	--	--	--
因不可抗力因素，如遭受自然灾害而计提的各项资产减值准备	--	--	--
债务重组损益	--	--	--
企业重组费用，如安置职工的支出、整合费用等	--	--	--
交易价格显失公允的交易产生的超过公允价值部分的损益	--	--	--
同一控制下企业合并产生的子公司期初至合并日的当期净损益	--	--	--
与公司正常经营业务无关的或有事项产生的损益	--	--	--
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有交易性金融资产、交易性金融负债产生的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产、交易性金融负债和可供出售金融资产取得的投资收益	--	--	--
单独进行减值测试的应收款项减值准备转回	--	--	--
对外委托贷款取得的损益	--	--	--
采用公允价值模式进行后续计量的投资性房地产公允价值变动产生的损益	--	--	--
根据税收、会计等法律、法规的要求对当期损益进行一次性调整对当期损益的影响	--	--	--
受托经营取得的托管费收入	--	--	--
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-132.85	-106.28	-472.34
其他符合非经常性损益定义的损益项目（注）	--	-659.78	--
所得税影响额	-34.91	-51.46	74.64
少数股东权益影响额（税后）	1.69	-31.58	--

合　计	161.19	-565.60	-426.82
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	13,309.76	10,860.11	8,911.71

注：根据中国证券监督管理委员会《关于印发〈上市公司执行企业会计准则监管问题解答〉的通知》（会计部函【2009】48 号），将公司实际控制人对公司管理层转让股份的价格低于公允价值部分列为管理费用。

非经常性损益数据情况详见“第十节　财务会计信息”之“七、非经常损益情况”。

非经常性损益构成主要是：

2011 年，公司扣除企业所得税及少数股东损益后的非经常性损益 161.19 万元，主要系非流动资产处置损益 4.90 万元，政府补助 322.36 万元，营业外收支净额-132.85 万元。

2010 年，公司扣除企业所得税及少数股东损益后的非经常性损益-565.60 万元，主要系非流动资产处置损益 189.22 万元，政府补助 94.28 万元，营业外收支净额-106.28 万元，实际控制人对公司管理层转让股份的价格低于公允价值部分列为管理费用 659.78 万元。

2009 年，公司扣除企业所得税及少数股东损益后的非经常性损益-426.82 万元，主要系非流动资产处置损益-41.13 万元，政府补助 12 万元，营业外收支净额-472.34 万元。

2011 年、2010 年、2009 年，公司扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润分别为 13,309.76 万元、10,860.11 万元、8,911.71 万元，占同期归属于母公司所有者的净利润的比例分别为 98.80%、105.49%、105.03%。报告期内非经常性损益占净利润的比重较小，未对公司经营业绩产生重大不利影响。

（十一）报告期内税收优惠对利润的影响

单位：万元

项目	税率	2011 年度	2010 年度	2009 年度
云南鸿翔一心堂药业（集团）股份有限公司	15%	1,335.53	1,177.50	1,096.25
广西鸿翔一心堂药业有限责任公司	25%	--	228.27	152.89
云南鸿翔中药科技有限公司	15%、25%	296.96	59.36	--
合计	--	1,632.48	1,465.14	1,249.14

注 1：广西鸿翔一心堂药业有限责任公司 2008-2010 年度免征企业所得税。

注 2：云南鸿翔中药科技有限公司于 2010 年度财务报表报出日后收到主管税务机关关于适用 15%所得税率的批复，故云南鸿翔中药科技有限公司 2010 年财务报表按 25%的税率计提企业所得税，将 2010 年度所得税汇算清缴数与 2010 年计提的企业所得税之差异冲减 2011 年企业所得税费用。2011 年度，云南鸿翔中药科技有限公司根据企业所得税法规定并经主管税务机关备案确认，药用植物初加工业务免税，其他业务按 25%的税率计算企业所得税。

2011 年、2010 年、2009 年，公司享受税收优惠为所得税优惠，享受数额分别为 1,632.48 万元、1,465.14 万元、1,249.14 万元，占当期净利润 12.30%、14.44%、14.74%。扣除所得税优惠后，公司净利润分别为 11,643.75 万元、8,679.60 万元、7,227.11 万元，仍呈现稳定增长，公司经营业绩对税收优惠不存在重大依赖。

三、资本性支出分析

（一）报告期内资本性支出情况及对经营成果的影响分析

单位：万元

资本性支出项目	2011 年度	2010 年度	2009 年度
在建工程支出	8,224.39	11,285.23	1,135.54
固定资产支出	1,485.19	2,360.82	1,914.50
无形资产支出	410.58	0.11	388.86
合计	10,120.16	13,646.15	3,438.89

公司资本性支出主要用于呈贡物流基地建设项目、购置经营所需电器电子设备、货柜货架及开发 SAP 系统。

报告期内，公司的资本性支出导致公司固定资产大规模增加，短期内可能导致财务费用的增加。但呈贡基地项目建成运营后，公司将拥有自己的物流基地，可节约租赁成本，扩大物流系统承载能力，为公司持续发展及壮大提供保障。

（二）可预见的重大资本支出计划及对经营成果的影响分析

在未来两到三年，公司重大资本性支出主要为本次发行股票募集资金拟投资的信息化电子商务建设项目。在募集资金到位后，公司将按拟定的投资计划，根据投资项目使用资金的轻重缓急分年度进行投资。

具体情况详见本招股说明书“第十三节 募集资金运用”中的有关内容。

除本次发行股票募集资金拟投资的项目，未来可预见的重大资本性支出为呈

贡迁建项目未完工部分后续支出。该项目预算1.6亿元，因人工、钢材、水泥等建筑材料价格上涨及部分配套设施、设备标准提高，截至2011年12月31日已投入1.64亿元，后期仍需投入0.41亿元。

四、公司财务状况和盈利能力的影响因素和未来趋势分析

报告期内，公司抓住零售连锁迅速发展的有利时机，迅速扩大经营规模，加大市场开拓力度，增加销售量同时降低采购价格，保持了良好的财务状况和持续盈利能力，巩固了公司在云南医药零售市场的行业领先地位。

本公司认为，公司现有的医药零售连锁业务将继续维持收入和市场份额稳定并逐渐增长的态势。如本次募集资金项目顺利实施，未来三年，本公司零售连锁规模将在现有基础上大幅增加，营业收入和利润亦将保持同步增长。

（一）未来影响公司财务状况和盈利能力的主要因素

1、国家医疗制度改革

医药行业因其产品的特殊性，容易受到国家及地方相关政策的影响。随着近年来医疗体制改革的逐步深入，国家颁布了一系列相关的政策，将对整个行业产生深远的影响，也对公司的生产经营产生直接的影响。

2009年4月6日，国务院发布《中共中央国务院关于深化医药卫生体制改革的意见》，我国新医改现阶段主要围绕医药卫生体制五项重点改革展开，其中“加快推进基本医疗保障制度建设”及“建立基本药物制度”与公司所处的药品零售连锁业息息相关。国家加大了医药卫生投入，有利于拉动城镇居民的药品消费，从而扩大药品市场容量，对公司未来增加药品销售量具有促进作用；国家加大对医疗保障体系的投入，推行全民医保，将增加个人医保账户消费者数量，并刺激消费者在个人健康方面投入更多开支；国家加大对农村医疗保障的投入，将更多的农村人口纳入医疗保障体系，提高保障水平，对扩大农村药品市场有重要的推动作用，因此，新医改对公司的影响总体而言是积极的。

2009年9月28日，国家发改委发布了《关于公布国家基本药物零售指导价格的通知》，公布了国家基本药物的零售指导价格。基本药物在公司销售的商品中所占的比例不高，国家对基本药物的限价目前对公司经营产生的影响不大。

今后，国家仍将出台相关医疗改革文件，可能会对公司的销售范围或销售价格带来影响，从而影响公司的利润水平。为此，公司随时关注医疗制度改革方向，

主动调整发展战略，提前采取措施，以减少国家医疗制度改革对公司的影响。

2、募集资金投资项目的影响

公司拟以募集资金建设直营连锁营销网络，新开门店1,350家。随着募集资金投资项目的实施，公司销售网络进一步壮大，终端控制能力进一步增强，在医药行业产业链中绝对优势亦将随之加强。因此，利于公司与大型医药生产企业合作，降低采购成本，保证公司较高的持续盈利能力。

3、连锁药店经营团队及管理能力的影响

公司从事医药零售十余年，积累了丰富的内部管理和外部营销经验。公司有着较强的存货管理、物流配送、成本控制能力，并培养了一大批市场营销人员。公司的经营团队和管理能力是实现募集资金投资项目预期收益的有力保障。

4、信息技术的影响

公司拥有先进的物流信息技术，是国内药品零售连锁企业中首家引入SAP管理系统的企业，目前已完成系统的二期建设。公司募集资金投资项目将继续加强电子商务信息化建设，利用SAP管理系统将采购、仓储、物流、零售、财务、人力资源等方面全面集成，并优化流程管理、供应链管理、会员管理。SAP系统的引入，一方面保证公司符合行业监管和GSP的要求，另一方面，大幅提高了业务运行效率，降低了运营成本，使得公司管理精细度进一步提高，大范围多门店的数据处理需求得到满足。

（二）公司财务状况和盈利能力的未来趋势分析

公司目前主营业务持续稳定增长，经营业绩良好，财务状况稳健。本次公开发行股票并上市，有利于公司抓住医药市场连锁药店替代单体药店的发展机遇，募集资金到位后连锁销售规模进一步扩大，市场占有率进一步提高，市场竞争力将进一步增强，同时将改善公司资本结构，降低财务费用，增强盈利能力和偿债能力。

公司凭借区域优势、管理优势、成本优势等竞争优势，在今后的经营中将保持良好的财务状况和盈利能力，为公司总体发展目标的实现提供有力的保障。

五、公司未来分红回报规划分析

（一）公司未来分红回报规划

为了明确公司首次公开发行并上市后对新老股东的分红回报的原则和决策

机制，便于股东对公司的利润分配进行监督，公司制定了《云南鸿翔一心堂药业（集团）股份有限公司股东分红回报规划》。

1、股东分红回报规划制定所考虑因素

公司着眼于长远和可持续发展，综合考虑了公司实际情况、发展战略、建立对投资者持续、稳定、科学的回报机制，从而对股利分配做出制度性安排，以保证股利分配政策的持续性和稳定性。

2、股东分红回报规划制定原则

公司股东分红回报规划充分考虑和听取股东（特别是公众投资者）、独立董事和监事的意见，公司董事会应结合具体经营情况，制定年度或中期分红方案，坚持现金分红为主这一基本原则，在符合法律规定的分红条件的前提下，公司应当采取现金方式分配股利。若预计公司未来将保持较好的发展前景或公司发展对现金需求较大，公司可采用股票分红的方式分配股利。

3、股东分红回报规划制定周期和相关决策机制

公司至少每三年重新审定一次股东分红回报规划，根据自身实际情况，并结合股东（特别是公众投资者）、独立董事和监事的意见决定对公司正在实施的股利分配政策做出适当且必要的修改，确定该时段的股东回报计划。调整后的利润分配政策不得违反中国证监会和证券交易所的有关规定。有关股利分配政策的修改由公司董事会草拟，独立董事应当发表独立意见，经董事会、监事会审议通过后提交股东大会审议批准，审议时公司应提供网络投票系统进行表决，以保护公众投资者的利益。

4、公司2012-2014年股东分红回报具体实施计划

公司在足额预留法定公积金、盈余公积金以后，每年向股东现金分配股利不低于当年实现的可分配利润的20%。在每年现金分红比例保持稳定的基础上，如出现公司业务发展快速、盈利增长较快等情形，董事会可以提出更高的现金分红比例或提议实施股票股利分配预案。公司当年盈利，但因公司业务发展迅速公司董事会做出的利润分配方案中不含现金分配的，应当在定期报告中披露原因并说明未分配的利润留存公司的用途，公司独立董事应当对此发表独立意见，该方案需经公司股东大会以特别决议方式审议通过。

（二）公司未来分红回报规划的可行性分析

1、公司未来现金分红比例的确定依据及合理性

2011、2010、2009年度，公司归属于母公司股东的净利润分别为13,470.95万元、10,294.52万元、8,484.88万元，2011、2010年增长率为30.86%、21.33%;公司基本每股收益2011、2010、2009年分别为：0.69元、0.56元、0.48元，报告期内，公司保持了较高的盈利增长水平。

考虑公司经营情况良好，盈利能力较强，公司本着回报股东的原则，每年对股东以现金方式分配利润；同时考虑公司仍处于发展阶段，需保留部分盈利用于扩大规模，因此确定公司每年向股东现金分配股利不低于当年实现的可分配利润的20%。在每年现金分红比例保持稳定的基础上，如出现公司业务发展快速、盈利增长较快等情形，可供分配利润增加时，董事会可以提出更高的现金分红比例或提议实施股票股利分配预案。

本公司留存的未分配利润将主要用于进一步扩大经营规模、加强品牌建设、配套物流及信息化建设，同时优化公司财务结构、促进公司的快速发展，有计划有步骤地实现公司未来的发展目标，最终实现股东利益最大化。

2、未来三年股利分配计划的可行性

公司作为零售企业，现金收款占比高，应收账款占比较少，经营活动现金流量能够满足现金股利支付需要。

报告期内，公司于2010年引入战略投资者前，向2010年4月30日登记在册的全体股东分配股利2,986.56万元。报告期公司利润分配比例较低，主要是：（1）2008年公司新开门店261家，2010年公司新开门店284家，每个新开门店约需投入35万元用于备货、支付房租、人员工资、作为铺底流动资金等，占用较多流动资金，因此，考虑降低资金成本、保证公司快速发展需要，2009年、2011年度公司未进行利润分配；（2）公司呈贡物流基地建设项目自2009年开始建设，截至2011年末已投入1.64亿元，目前已经基本完工。

随着公司规模逐步扩大、营业收入持续增加，公司盈利能力将进一步提高，现金流量将更加充足，公司的融资渠道将扩大、融资能力亦将增强。公司财务状况将不断优化，流动比率、速动比率等财务指标良好，能够保证公司现金分红的持续性和稳定性。

上述股利分配规划符合公司所处发展阶段、经营特点和发展规划，兼顾了股东的短期利益和长期利益。一方面充分考虑了中小股东关于现金分配的利益要求，每年向股东现金分配股利不低于当年实现的可分配利润的20%，并可视企业

经营情况增加分配；另一方面兼顾了企业长远发展，将留存收益用于不断扩大经营规模增加盈利，达到股东利益最大化。

第十二节 业务发展目标

本公司业务发展目标是公司在当前经济形势和市场环境下，对可预见的将来作出的发展计划。投资者不应排除公司根据经济形势变化和经营实际状况对发展目标进行修正、调整和完善的可能性。

一、公司未来的发展计划

（一）公司整体发展战略

作为云南省最大的医药零售连锁企业，鸿翔一心堂坚持以连锁药店终端业务为核心，以省级区域为基础的密集扩张策略，强化公司在云南省医药零售市场的主导地位，并大力拓展川、桂、黔、渝、晋市场，成为西南连锁医药零售行业的领航者；以药品零售连锁为主导，通过不断扩张药品直营连锁终端，完善物流体系以及对供应链的价值整合，获取不断扩大的规模化收益和价值增值；公司将以上市为契机，加强信息化管理建设，大力拓展直营店，积极探索延伸性终端的盈利模式和扩张策略，进入并稳定成为中国境内规模前三的医药零售连锁企业。

（二）整体经营目标

公司将围绕确立的发展战略，继续大力发展连锁药店零售业务，以现已进入的市场为基础逐步向外扩大延伸，提高市场占有率。公司将以云南市场作为根基，拓展四川、广西、重庆、贵州市场，并逐步建立以西南五省区为基础，可辐射全国的营销网络。

未来三年，公司将以上市为契机，新设增加 1,350 家连锁药店，完成云南全面布局，大力发展四川市场，积极拓展桂渝黔市场，使公司门店的网点在西南各省区域都达到领先的水平。

（三）营销网络战略

公司将以云南省为基础，大力发展西南地区，建立基本覆盖西南地区的药品零售连锁终端。根据发展规划，公司在未来三年将开设 1,350 家药店，提升直营连锁药店规模优势和品牌效应，并有效地提高公司连锁药店经营的效率。

1、云南市场

云南市场是公司的总部所在地和发源地，公司在该市场的现有直营门店数、销售额、网点的市场布局等均属行业排名第一的位置，并拥有较好的资源条件，也是公司实现成长与发展的基础市场。从市场占有率来看，公司在云南市场的药

店数占比不足 10%，因此，在未来三年，公司将在云南市场新建 690 家直营门店，全面加大省内各区域市场的门店数占比，巩固现有的行业领先地位，为今后面向西南、乃至全国市场的发展起到核心的支撑作用。

2、四川市场

自公司 2004 年进入四川市场以来，主要发展区域一直在攀枝花地区，现已是该地区直营门店数及销售额排名第一的企业，且盈利状况也是省外公司最好的一个市场。考虑到该市场在西南各省的人口数量较多、经济发展相对较快、区域位置较适宜、政策环境较好等条件，结合公司现有的扩张能力、战略发展目标及在该市场的区域发展优势、盈利能力、地理位置、交通状况等综合因素，公司将四川市场作为了在省外扩展的重点省份。在未来三年，公司将在 2010 年底 49 家网点的基础上，以四川总部所在地攀枝花为中心，分阶段完成由攀枝花到成都沿线重点城市的营销网点建设，逐步实现向川东北地区的扩展，完成对省内 13 个州、市重点城市的进驻，达到新增网点门店 390 家的规模，较大幅度增加网点门店数，有效提升公司在该省各目标区域的市场份额。

3、广西市场

广西市场是公司在省外发展最快的一个市场，2010 年底门店 138 家，分布于 12 个地级市场，在来宾、贵港等地级城市的直营门店数及销售额区域排名第一，在柳州已进入前三强，而在其他 9 个地级市场，公司均加快了区域扩张及新店开设速度，2010 年度门店增长率已达到 84%，基本实现了对各地级市场中心城市的进驻。目前，广西市场还存在较多的空白区域，但公司现已进驻的市场区域、网点布局、相关资源的配置、基础设施条件等均已能够有效支撑公司在该省级市场的快速发展。对此，公司将在该市场现有网点的基础上，以拥有网点较多的柳州为中心，分阶段完成桂南、桂中、桂东、桂西、桂北等区域重点城市的营销网点建设，在 3 年内达到新建网点门店 210 家的规模，所开店的区域将重点选择公司已进驻的各地级城市及现有网点可有效形成辐射的周边县级市场，以逐步实现各级市场的营销网点由点到线、再由线到面的网络布局，在广西全区 90%以上的城市都设有公司经营网点且整体布局趋于合理的局面，使广西市场成为公司面向全国扩张的主要根据地之一。

4、重庆市场

重庆是我国四大直辖市中面积最大、人口最多的城市，也是西南地区经济发

展较好的城市之一。公司在重庆市场的营销网络建设重点是以渝北区为基础，逐步推进 9 个主城区市场的网点建设，以实现新区域市场的进驻及门店数的增加，在三年内达到新增网点门店 60 家，以及在重庆部分区域市场形成局部竞争优势的发展目标。同时，公司在该市场新建的物流中心已于 2011 年上半年投入使用，这将为公司的营销网络建设及今后的扩张提供有力的保障。

（四）品牌经营战略

经过十年的发展，公司已成为云南省最大的医药零售连锁企业和云南省著名商标企业，连续 3 年进入了中国药店杂志评选的中国连锁药店排行榜十强企业。在发展过程中，公司不断建立起的良好品牌形象起到了重要作用。公司每年都投入一定资金进行品牌建设，建立健康药店品牌，使鸿翔一心堂成为健康药店的代名词；同时，公司还积极参与公益活动，不断强化公司的公益形象。优质的服务、积极履行的社会责任，为公司树立良好品牌形象奠定了基础。

鸿翔一心堂作为全省首家集药品批发、零售连锁为一体的医药企业，于 2003 年 5 月全面通过了国家 GSP 达标认证。先后被评为全国“双高一优”先进企业、全国农村两网工程建设及“万村千乡”放心工程先进单位、中国优秀民营科技企业、全国民族团结进步模范集体、全国医药行业企业文化建设先进单位、省、市重合同、守信誉单位、云南省 10 大诚信企业、云南省著名商标、云南省质量效益型企业。2008 年 9 月公司荣获 2007 年度云南省价格诚信单位。鸿翔一心堂在国内已建立比较广泛的影响力和良好的品牌形象，有助于公司新设的药店快速被消费者接受和认可。

未来，公司要坚持营销网络建设和品牌建设两手抓战略，全力打造“一心堂”品牌，使之成为全国知名的连锁药店品牌。公司具体将从以下两方面入手：

一是要提高知名度。公司的门店目前主要集中在云南，在云南省具有较高的知名度。公司未来的发展将在云南省的基础上，全面发展西南市场。因此，提高公司在西南市场的知名度，将是品牌战略的重要一环。公司将通过营销活动策划、广告宣传等提高一心堂这个品牌的知名度。

二是要进一步提升美誉度。提高美誉度主要从内功出发，建立良好的企业文化。通过学习国外先进药店连锁管理经验，提高员工专业化的服务技能，为顾客提供专业的药学咨询；进一步提高员工服务意识，树立良好的服务形象，给顾客提供全面、优质、全过程的服务，提高顾客的消费满意度。

（五）物流体系战略

公司物流从2005年发展至今，已分别在云南昆明、广西南宁、四川攀枝花、贵州兴义、重庆、山西太原建立了配送中心并且已全部投入运营，未来公司将根据新市场的进入及各省级市场范围的不断扩展，提高物流的覆盖范围、配送能力及其效率。

公司将根据门店的扩张情况适时建立区域内有较大影响力的专业物流配送基地，并具备社会服务化功能，高效、准确地提升物流的服务水平。为进一步整合资源，提高效率，一心堂将不断引进国际先进药品配送经营管理机制，建立高起点、规模化的配送中心。公司目前在建的呈贡基地项目，配套有物流配送中心，采用SAP-WM系统，中心服务范围基本覆盖云南周边全部门店。

公司还计划在广西、四川建立专业物流配送基地，以满足这两个省新开门店的物流配送需求。

（六）信息化建设战略

本公司是SAP在国内的第一家医药零售客户，SAP系统的开发与完成为公司搭建了一个高度统一集成的信息平台，完成了以财务为核心的业务流程改造和重组，实现了财务业务平台一体化，提升了业务管理的精细度。这意味着公司的管理力度，可以通过系统细化到每一个业务流程的关键节点，标志着一心堂全面进入信息化管理时代。

一心堂的信息化建设战略已完成两个阶段，第一阶段侧重于梳理业务的合理性、商品效期管理、信息深化应用、完善远程信息服务体系；第二阶段侧重于SAP数据归档、完善ERP全面绩效和财务全面预算等模块的深化实施、对公司未来发展涉及业态进行SAP扩展实施、搭建协同OA系统、建立移动协同OA系统、建立强大的会员服务框架，并拟将信息化建设作为募集资金投向之一。

（七）人力资源战略

随着门店的不断扩张，公司对专业人才的需求越来越大，如果没有人才的储备，将会成为影响公司发展的瓶颈。公司非常重视人才资源战略，并逐步建立了长期的人才选拔和培训机制，为公司发展提供所需人才。公司主要通过以下几方面来选拔人才：一是招聘，以完善的招聘体制和有竞争力的薪酬制度为基础；二是与各大专学校合作培养人才，主要培养店长以上管理人员和主管以上行政职能

工作人员；三是成立集团、省级、分部、区域四级培训体系，主要培养营业员，基层行政人员；四是轮岗计划，对于目标岗位管理人员，进行大规模轮岗；五是深造计划，选送管理人员参加 MBA 学习；六是多元化的人才引进及交流，有目的性地招聘全国各主流连锁药店管理人员，形成多元化的管理思想交流，开阔管理人员思维。

二、发展计划与现有业务的关系

公司是医药零售连锁行业十强企业，在云南地区拥有较强竞争优势。上述业务发展规划是在现有业务基础上，依托公司强大的终端控制优势及门店管理复制能力为基础而作出的战略规划，是公司现有业务的全面拓展和提升，符合公司总体发展战略。

发展计划如果能顺利实施，公司将快速扩展连锁药店数量和覆盖范围，可以使得公司主营业务在广度和深度上得到全方位的发展，在发展区域建立高密度的营销网格，市场竞争力大幅度提高，从而全面提升公司的综合实力，有助于巩固并进一步提高公司在行业内的地位，实现公司快速发展的目标。

公司的业务发展计划充分考虑了公司上市后的发展情况，对公司组织结构、人员保障、管理效率等提出了更高的要求，以适应公司未来规模的迅速扩张，使公司现有业务和发展规划形成一种良性互动的关系，最终从根本上提高公司的盈利能力和经营管理水平，增强核心竞争能力。

三、本次募集资金对实现业务发展目标的作用

本次募集资金计划实施成功是实现公司业务发展目标的重要条件，将为业务发展目标提供充足的资金保障，保证公司能够快速提升连锁药房的覆盖范围，提高市场规模和市场占有率，巩固和保障竞争优势和市场竞争地位，同时通过信息化的建设，更好地控制经营风险，优化供应链和降低运营成本。

本次发行成功将进一步提升公司的社会知名度和市场影响力，吸引更多的优秀人才，进一步完善公司法人治理结构，提高公司的运营效率。

第十三节 募集资金运用

一、募集资金运用概况

（一）本次发行募集资金规模

2011年3月18日，经公司2010 年度股东大会审议通过，公司本次计划公开发行社会公众股6,510万股，本次发行募集资金投资于以下两个项目，项目总投资52,926万元，全部项目已做详细的可行性研究，均取得了政府主管部门的项目批文。

序号	项目名称	总投资额（万元）	建设期
1	直营连锁营销网络建设	46,926	36 个月
2	信息化电子商务建设	6,000	36 个月
	合计	**52,926**	

（二）募集资金投资项目的审批情况

序号	项目名称	项目备案情况
1	直营连锁营销网络建设	昆发改企业备案（2011）011 号
2	信息化电子商务建设	昆发改企业备案（2011）010 号

（三）实际到位募集资金与项目资金需求差异的安排

本次募集资金未达到项目投资实际需求资金量时，资金缺口由公司自筹解决；若本次发行的实际募集资金量超过项目需求时，则剩余资金用于补充公司主营业务所需的营运资金。

本次募集资金到位前，公司将根据项目实际进度，按上述所列项目顺序依次用自筹资金投入，募集资金到位后置换已支付款项。截至 2011 年 12 月 31 日，公司已利用自筹资金先行投入直营连锁营销网络建设项目，目前已在云南、广西、四川、重庆新设门店 217 家，已支付房租、货架柜台、电子设备、装修及存货等款项 6,663.64 万元。

二、募集资金投资项目具体情况

（一）直营连锁营销网络建设

1、项目背景

医药行业是我国国民经济的重要组成部分，随着国家医药卫生体系改革的深入，我国医药商业市场也正在不断进行整合，市场集中度不断提高，市场份额和业务不断向少数经营运作实力较强、竞争优势突出的医药流通企业集中，给一些有潜力的医药流通企业提供快速做大做强的机会。

根据国家《医药行业“十一五”发展指导意见》的要求，国家将培育 5 个销售额在 50 亿元以上的大型医药集团，10 个销售份额在 30 亿元的医药商业企业，并争取有 5 家左右的本土企业初步发展成为国际化医药企业。公司借助目前良好的市场环境和产业政策，积极发挥优势，取得更进一步的发展。

2、项目概述

直营连锁营销网络建设项目共包括新设门店 1,350 家（云南 690 家、四川 390 家、广西 210 家、重庆 60 家），新增租赁面积 162,000 平方米，项目总投资 46,926 万元，建设周期为 3 年。

项目 \ 年份		2010 年末网点数	项目建设期内各年度计划新建门店数				实现门店总数
			2011 年	2012 年	2013 年	新开门店小计	
各省份网点建设数量	云南	1,054	230	230	230	690	1,744
	四川	49	130	130	130	390	439
	广西	138	70	70	70	210	348
	重庆	8	20	20	20	60	68
	小计	1,249	450	450	450	1,350	2,599
网点建设区域规划	云南		逐步完成已进驻市场的中心店建设，并进驻 10 个县级空白市场	实现 50%以上的市场门店数超过 5 家以上	实现各市场门店数均超过 5 家以上，在重点市场的门店数占比超过 15%		--
	四川		增加西昌市场的开店数，并新增 3 个地市级市场	进驻成都及周边目标市场	实现 13 个市州目标市场的网点布局		--
	广西		增加现有 12 个地级市场的门店数，逐步向重点县级市场渗透	实现全区 14 个地区市场的进驻，逐步实现支持全区快速扩展的网点布局	实现全区 80%以上的市、县级城市网点建设		--
	重庆		巩固渝北区域市场，新增加渝中、江北两个主城区市场	进入沙坪坝、九龙坡两个新目标市场	实现对 9 个主城区市场的进驻		--

3、目标市场分析

（1）云南市场分析

云南省地处我国西南边陲，总面积为39.4万平方公里，2009年云南省人口4,543万人，其中城镇人口1,554万人；全省生产总值6,168.23亿元，同比增长12.10%，社会消费品零售总额2,051.06亿元。城镇居民人均消费支出10,202元，其中医疗保健类支出708.78元，增长16.80%；农村人均生活消费支出3,380元，其中医疗保健类支出245元。

截至2009年12月31日，云南省现有药店13,692家，连锁药店企业157家，药店销售额57亿元，其中连锁药店销售额40亿元，药店密度为2.96家/万人。

云南的大部分区域市场均存在当地强企与省内强企并存的状况，相互既有竞争、又共同发展，前10强的企业规模均在不断扩大且多拥有可持续发展的实力，同时也逐渐提高了各区域市场的行业集中度。从竞争状况来看，云南市场的竞争一直持续不断，从药品价格、药店服务、经营定位、产品促销，到人才的引进、门店的选址等方面均显现出较为激烈的竞争态势。充分的市场竞争，有效地促进了省内零售行业的资源优化配置、提高了行业技术的发展，各企业也逐渐形成了自有的核心竞争力。从企业品牌来看，因省内前五强的药店连锁强企均具有较强的市场扩张与渗透能力，有着遍布全省市场的经营网点，加之层出不穷的宣传手段与持续不断的宣传力度，这使得这几家企业在各区域市场均有着较大品牌知名度并培养了较多的顾客消费群体。因此，在云南省内，药品零售的行业市场已基本成熟，部分区域市场已逐渐形成了行业壁垒，较大的提高了外省连锁企业的进入难度。

云南市场是公司的总部所在地和发源地，公司在该市场的现有直营门店数、销售额、网点的市场布局等均属行业排名第一的位置，并拥有较好的资源条件，也是公司实现成长与发展的基础市场。从市场占有率来看，公司在云南市场的药店数占比不足10%，因此，未来三年，公司将在云南市场新建690家直营门店网点，全面加大省内各区域市场的门店数占比，巩固现有的行业领先地位，为今后面向西南、乃至全国市场的发展起到核心的支撑作用。

（2）四川市场分析

四川省地处我国西南地区、长江上游，面积为48.5万平方公里，2009年全省人口8,185万人，其中城镇人口3,168万人；全省生产总值14,151亿元，同比增长14.50%，社会消费品零售总额5,758.69亿元。城镇居民人均消费支出

10,857 元，农村人均生活消费支出 3,362 元。

截至 2009 年 12 月 31 日，四川省现有药店 38,179 家，连锁药店企业 297 家，药店销售额 110 亿元，其中连锁药店销售额 100 亿元，药店密度为 4.66 家/万人。

四川市场的药店零售行业存在药店较多、连锁率较高、但直营店占比较小的特点，从各连锁企业的门店规模及构成来看，加盟药店占比较大是四川市场的一大特色，门店过千的企业均存在大量加盟店，且覆盖了大量的地区，这也使得四川市场的行业竞争相对较弱，大量且竞争优势不明显的加盟店可以长期存在，同时也导致整个市场因药店数过多而造成许多药店经营能力偏低。

自公司在 2003 年进入四川市场以来，主要发展区域一直在攀枝花地区，现已是该地区直营门店数及销售额排名第一的企业，企业的品牌优势也在逐步树立。考虑到该市场在西南各省的人口数量最多、经济发展相对较快、区域位置较适宜、政策环境较好等条件，结合公司现有的扩张能力、战略发展目标及在该市场的区域发展优势、盈利能力、地理位置、交通状况等综合因素，公司将四川市场作为了在省外扩展的重点省份。在未来三年，公司在该省级市场计划新开 390 家直营门店，是本次项目建设在省外市场计划开店最多的一个地区，主要目标区域放在川东北及成都等经济状况较好且靠近现已进驻的攀西、重庆等市场的周边 13 个地市。

（3）广西市场分析

广西壮族自治区地处我国沿海地区西南部，全区总面积 23.67 万平方公里，2009 年全区人口 5,092 万人，其中城镇人口 785.75 万人；全区生产总值 7,700.36 亿元，同比增长 13.90%，社会消费品零售总额 2,791.25 亿元。城镇居民人均消费支出 10,352 元，其中医疗保健类支出 538 元，增长 1.70%；农村人均生活消费支出 3,231 元，其中医疗保健类支出 205.2 元，增长 33.00%。

截至 2009 年 12 月 31 日，广西壮族自治区现有药店 11,800 家，连锁药店企业 163 家，药店销售额 50 亿元，其中连锁药店销售额 25 亿元，药店密度为 2.32 家/万人。

从广西各医药连锁企业的市场分布来看，存在明显的地域差异。区域内较强的本土企业主要集中在桂南的南宁、桂中的柳州、桂东的梧州、桂北的桂林等地，有着一定的竞争优势，但其直营店超过 50 家的连锁不足 10 家，而过百的企业不到 3 家。除此之外，其他地市的当地企业直营门店数大多在 20 家以下的规模，

发展也较缓慢。全区 163 家连锁企业中，实现区域内跨地市发展的只有南宁、柳州的部分企业，但其所跨的地市数量较少，且所跨区域发展的门店多为加盟店。在市场规模较小的许多市、县级城市内有着相当一部分连锁企业长期维持现有规模、固守在当地市场，所辐射的区域也仅限于所在城市及少部分的周边县镇，向外扩展受到能力不足、资金较少的制约。

广西市场是公司在省外发展最快的一个市场，2010 年末门店 138 家，分布于 12 个地级市场，在来宾、贵港等地级城市的直营门店数及销售额已是区域排名第一，在柳州已进入前三强，而在其他 9 个地级市场，公司均加快了区域扩张及新店开设速度，在 2010 年的门店增长率已达到 84.00%，基本实现了对各地级市场中心城市的进驻。根据公司的中、长期战略发展目标规划，该市场已成为公司面向全国扩张的主要根据地之一。目前，公司现已进驻的市场区域、网点布局、相关资源的配置、基础设施条件等均已能够有效支撑公司在该省级市场的快速发展。因此，在本次营销网点的项目建设中，公司在广西市场计划新开直营门店数为 210 家，所开店的区域将重点选择公司已进驻的各地级城市及现有网点可有效形成辐射的周边县级市场。

（4）重庆市场分析

重庆市地处中国内陆之西南，位于长江上游、四川盆地东部边缘，是中国四大中央直辖市之一，面积为 8.24 万平方公里，2009 年全市总人口 3,144 万人，全市生产总值 6,527 亿元，同比增长 14.90%，社会消费品零售总额 2,479.01 亿元，农村人均生活消费支出 3,362 元。

截至 2009 年 12 月 31 日，重庆市现有药店 15,659 家，连锁药店企业 87 家，药店销售额 65 亿元，其中连锁药店销售额 55 亿元，药店密度为 4.93 家/万人。

在四个市场中，重庆市场近几年的药品零售行业竞争一直都较为激烈，主要集中在产品价格方面的同质化竞争，其竞争格局长期以来都以重庆和平和重庆桐君阁大药房两大国营药房为主，而新兴的重庆万和、重庆鑫斛、云南健之佳和重庆华博等医药连锁企业，近几年虽然在重庆市场也形成了一定的规模和优势，但其实力均尚未能与和平药房和桐君阁相抗衡。

重庆是我国四大直辖市中面积最大、人口最多的城市，也是西南地区经济发展较好的一个城市，而公司在该市场新建的物流中心已在 2011 年上半年投入使用，这将为公司的营销网络建设及今后的扩张提供有力的保障。但考虑到目前的

市场竞争激烈程度，以及公司现有网点数、进驻区域数较少等因素，公司在该市场未来三年的开店计划为 60 家，是本项目新建网点数最少的一个省级市场。

4、项目可行性分析

（1）药品零售行业规模持续扩大

近几年来，药品零售市场总规模一直保持快速增长的势头，新医改投入增加、城市化进程加快、人口老龄化、消费健康意识提升等因素将会使市场容量继续扩大。

据 SFDA 南方医药经济研究所统计分析表明，2010 年，在医药工业总产值平稳增长，医药商业购销稳步增长，商业集中度逐渐提高的大背景下，药品零售市场的表现为：市场规模扩大，零售企业数量持续增加。2009 年药品零售市场规模为 1,487 亿元，同比增长约 14.80%；2010 年药品零售市场约为 1,739 亿元，同比将增长 17.00%。分析认为，增速回复得益于医保覆盖面的扩大和消费者自我药疗水平的提高。

（2）“新医改”政策对医药流通行业的影响

目前，全球大多数国家都实行医药分业，医生的职责是诊断、开方和治疗，门诊病人需凭处方到社会零售药店去购药。因此，医院用药主要是住院病人凭医嘱供药及手术治疗、急救等用药。在医疗用药总量中，医院用药一般在 20%左右，最多超不过 30%。根据中国医药商业协会统计药品类销售额，我国目前只有不到 20%的药品是药店卖出去的，而超过 80%的药品是通过医院销售的。

2009 年 1 月 21 日国务院常务会议审议并原则通过《关于深化医药卫生体制

改革的意见》和《2009－2011 年深化医药卫生体制改革实施方案》，2009 年 4 月 6 日，中共中央国务院发布《中共中央国务院关于深化医药卫生体制改革的意见》，4 月 7 日又印发了《医药卫生改革近期重点实施方案（2009-2011 年）》，提出把占据过大市场份额的城市医药药品市场压缩，促进药品消费向药店、社区医院分流。

“新医改”将会导致患者对药店需求的快速增长，一方面将会增加现有药店的消费规模，另一方面也将会导致对新设药店需求的增加。

（3）行业发展的趋势

近年来，我国零售市场药店增长迅速，其中连锁药店呈现出更快的增长速度，2008 年，我国连锁门店的比例为 35.38%，单体药店为 64.62%；2009 年，连锁药店比例上升为 43.00%，较 2008 年上升了近 8 个百分点。连锁药店也有较强的盈利能力，2008 年，全国连锁药店百强门店总数只有 39,678 家，占全国零售药店总数的 10.85%，实现零售市场的销售比例达到 40.00%左右。行业连锁化发展成为未来医药零售行业发展的主要趋势。

（4）公司自身优势分析

①公司现有的市场基础

经过 10 年的发展，至 2010 年末鸿翔一心堂的直营门店已覆盖了云南省 16 个州市的市场，拥有直营门店 1,200 家，年销售 22 亿元；进入广西市场 12 个地市，拥有 151 家直营门店，年销售 1.45 亿元；在四川攀枝花，公司已成为区域内最大的医药零售连锁企业，年销售已达到 0.99 亿元；在重庆，公司已有 2 年多的经营，在区域市场内建立了一定的品牌知名度。

②公司现有的人力资源基础

公司一直将人才培养作为企业的发展之本，人才的更新速度和质量已成为企业长久发展的动力和源泉。公司内部所设立的员工培训学校先后培养了上千名优秀的管理人才与基础员工，此外，公司又与云南省内各大、专院校建立了长期的人才培养与合作模式，共同开展了医药零售连锁经营管理人才培训。通过长期、持续的培养，现已打造了一批业务熟练、经验丰富、管理规范、经营高效的专业化连锁药店管理团队、营销团队、药师团队、信息技术团队、以及具有上千家营销网点建设经验的市场拓展团队，这将有效地保障公司在行业竞争中的人才优势，并有力地支撑公司营销网点的快速扩张。

③公司现有的顾客基础

长期以来，公司始终围绕“价格低、品种全、质量优、服务好”四大核心竞争优势，采用会员积分、促销活动以及公益性活动等方式，全方位的大幅让利回馈顾客，让消费者享受到最大的实惠，与公司成为终生朋友。目前，公司在西南市场已拥有406万会员，随着公司在各区域市场的不断扩张与发展，顾客对公司的信任度、品牌认知度也在不断的提升。因此，公司在目标市场营销网络的建设具有良好的客户基础。

④公司现有的内部管理与控制体系

经多年的努力，公司现已成为国内十强的药品零售连锁企业，在内部管理、市场新店拓展、商品采购与物流配送、产品质量控制、市场营运、门店筹建与管理、人才培养等方面积累了丰富的成功经验，现已颁布的管理制度278个，业务流程308个，已形成了一整套较系统且符合公司实情的连锁药店管理制度和工作流程。通过完善的内部管理体系与高效的成本控制，公司现有的整体营销与管理能力已达到了同行业中的较高水平，这为本项目的成功运作提供了可靠的内控保障。

⑤公司的商品采购及物流条件

公司在云南的昆明、四川的攀枝花、广西的南宁均先后建立了较为完善的医药物流仓储与配送中心，并按照国家相关法律、法规，建立了相关制度与流程，在产品采购、仓储、配送等方面都已形成了较为齐全、快捷、安全、规范的运作体系。而重庆的物流中心已于2011年上半年投入使用。同时，公司在云南昆明的呈贡新区现已投资1.64亿元新建占地100亩的现代化物流中心，该中心已于2011年3月投入使用。

在商品采购方面，公司在全国30个行政区域与约1,175家药品生产企业及药品供应商建立了长期、稳定、良好的合作关系，并建成了面向全国药品生产商的统一采购体系，有效地缩短了商品采购的中间环节、增加了商品的品种类别、提升了产品的到货率，并较大幅度地降低了采购成本。

⑥公司信息技术的应用

公司目前使用的系统为SAP系统，是全球较为先进的ERP系统。整个系统功能覆盖财务、后勤（工程设计、采购、库存、生产销售和质量等）和人力资源管理、SAP业务工作流系统以及因特网应用链接功能等各个方面，另外还集成商务

智能组件、智能化管理企业管理信息系统的海量数据信息并进行加工、分析。同时，SAP 系统能够优化物流流程，提高企业物流管理的效率。

5、项目实施方案

2011-2013 年直营连锁营销网络建设规划

省份	地区	目标城市	2010 年末网点数	计划新开门店数	各年度计划新开店门店数分解			累计实现门店数
					2011	2012	2013	
云南	昆明地区	昆明市	386	250	80	90	80	636
	滇西南地 区	保山市	34	31	10	10	11	65
		德宏州	30	20	5	5	10	50
		怒江州	9	21	5	5	11	30
	滇西北地 区	大理州	81	29	10	10	9	110
		丽江市	12	33	15	10	8	45
		迪庆州	3	25	10	5	10	28
		临沧市	35	25	10	5	10	60
	滇东南	红河州	130	55	20	20	15	185
		文山州	43	32	10	10	12	75
	滇南地区	普洱市	48	30	10	10	10	78
		版纳州	17	15	5	5	5	32
	滇中地区	玉溪市	52	35	10	15	10	87
		楚雄州	73	35	10	15	10	108
	滇东北	曲靖市	60	30	10	10	10	90
		昭通市	41	24	10	5	9	65
	小计	16 个市州	1,054	690	230	230	230	1,744
四川	攀 西经济区	攀枝花	48	25	10	5	10	73
		凉山州	1	35	15	10	10	36
	川 南经济区	乐山	--	20	5	10	5	20
		宜宾	--	20	5	5	10	20
		自贡	--	10	5	5	--	10
	成 都	成都	--	120	40	40	40	120

	经济区	绵阳	--	55	10	20	25	**55**
		眉山	--	10	5	5	--	**10**
		德阳	--	15	5	5	5	**15**
		资阳	--	15	5	5	5	**15**
	川东北经济区	南充	--	15	5	5	5	**15**
		遂宁	--	15	5	5	5	**15**
		达州	--	35	15	10	10	**35**
	小计	**13 个市、州**	**49**	**390**	**130**	**130**	**130**	**439**
广西	**桂南地区**	南宁市	15	60	20	20	20	**75**
		崇左市	2	8	3	2	3	**10**
		钦州市	7	10	5	3	2	**17**
		北海市	1	6	2	2	2	**7**
		防城港市	1	6	2	2	2	**7**
	桂中地区	柳州市	48	34	12	12	10	**82**
		来宾市	18	15	5	5	5	**33**
	桂北地区	桂林市	20	26	10	8	8	**46**
	桂东地区	贵港市	12	8	2	3	3	**20**
		玉林市	--	5	0	2	3	**5**
		梧州市	0	4	0	2	2	**4**
		贺州市	1	7	2	2	3	**8**
	桂西地区	百色市	10	15	5	5	5	**25**
		河池市	3	6	2	2	2	**9**
	小计	**14 个市**	**138**	**210**	**70**	**70**	**70**	**348**
重庆	**主城区**	渝中区	--	6	2	2	2	**6**
		江北区	1	17	7	5	5	**18**
		沙坪坝区	--	9	3	3	3	**9**
		渝北区	7	16	8	5	3	**23**
		九龙坡区	--	4	--	2	2	**4**
		大渡口区	--	4	--	2	2	**4**

		南岸区	--	2	--	1	1	2
		巴南区	--	1	--	--	1	1
		北碚区	--	1	--	--	1	1
	小计	**9 个区**	**8**	**60**	**20**	**20**	**20**	**68**
合计		**52 个市、州、区**	**1,249**	**1,350**	**450**	**450**	**450**	**2,599**

6、项目投资资金总体计划

序号	项目	投资额（万元）	备注
1	房租	16,875	--
2	货架柜台	4,131	--
3	电子设备	1,620	--
4	装修	5,670	--
5	存货	18,225	--
6	流动资金	405	--
	合计	46,926	--

7、新设药店的选址原则

为顺利实施本次项目建设，公司对 2010 年末的 1,300 余家门店做了大量的研究分析，将较多的新店建设成功经验应用于本次项目建设的市场开发及网点选址中，并对目标市场的各区域商圈构成情况、有效辐射范围、人口密度、街道人流量、竞争对手情况等均做出了详细的调研与分析，结合公司现有的网点布局、资源条件、发展基础等，最终确定了各市场适合网点建设的目标区域、街道位置，以及可建网点数量等。

根据上述原则，本项目建设在云南、四川、广西、重庆四个目标市场共选择了 4,000 多个符合开店条件的商业网点，作为项目建设期内的营销网络建设选址点。其中，主选开店地址有 1,350 个，其余作为备选开店地址。

8、项目人员配置

根据国家《药品经营质量管理规范》要求，销售药品时，处方要经执业药师或具有药师以上（含药师和中药师）职称的人员审核后方可调配和销售，即公司

的每个药店都必须至少有一名药师。药师可通过招聘、退休药师返聘、医药类院校定点培养和员工进修考试的形式不断增加，能够满足公司连锁药店扩张的需求；药店所需营业员，可通过社会公开招聘的形式引进。

9、项目的经济效益分析

本公司直营连锁营销网络建设项目采取边开店、边运营的方式，本项目财务评价计算期为建设期为 3 年，运营期为 7 年，总计算期为 10 年。从项目建设第 1 年开始计算，预计第 4 年开始盈利，第 8 年进入稳定运营期。具体经济数据和财务指标如下:

序号	项目	单位	经济指标	备注
一	经济数据	--	--	--
1	总投资	万元	46,926	--
2	销售收入	万元/年	231,761.25	进入稳定运营期后
3	销售利润总和	万元/年	18,672.13	进入稳定运营期后
4	所得税（25%）	万元/年	4,668.03	进入稳定运营期后
5	税后利润	万元/年	14,004.10	进入稳定运营期后
二	财务指标评价			
1	总投资收益率	--	39.79%	第八年
2	财务净现值（Ic=8%）	亿元	1.34	--
3	财务内部收益率	%	7.41%	计期期内
4	静态投资回收期	年	8.18	计算期内
5	盈亏平衡点	%	90.60%	第四年

（二）信息化电子商务建设

1、信息化电子商务建设的必要性

随着 SAP 系统两期项目的实施完成，公司已初步完成信息化建设的核心部分，解决了公司发展中最为核心的矛盾，实现了财务+业务+数据的一体化平台，为支撑企业高速发展奠定了信息基础。但随着企业业务的持续发展，公司信息化建设在以下几个方面逐渐暴露出其不足：

（1）未来 3 年的数据存储以及硬件支撑

①业务数据的高速增长

随着业务规模的不断扩张，数据成为企业最为核心和重要的资源之一，而零售连锁行业网点多、客流量大的特点决定了零售连锁行业的数据是海量数据且成几何倍数增长，公司在未实施 SAP 之前的 6 年数据量仅为 300G 大小，而在实施 SAP 系统之后，仅 2 年的数据量就达到 2T 之多，而目前的数据存储设备 IBM DS8100 仅为半配，仅能满足公司在目前规模下未来 2 年的使用。

根据公司战略，在未来 3 年，鸿翔一心堂门店数将达到 2,600 家左右，同时，系统数据增长将会随着营销网络的建立大幅增加，按目前月增长 200 兆左右的速度计算，如不对目前存储设备进行升级，1 年后目前的存储设备将无法存放公司的系统数据，故升级数据存储的硬件设备十分必要。

同时数据增长的速度远大于硬件升级换代的速度，为今后数据维护和查阅方便，必须对企业数据进行归档处理，即对核心的系统数据进行处理后，存储在可方便查阅的存储设备上，而非核心数据则需从正式系统清除，存放到磁带上，减少产生系统中的数据量，而由于 SAP 系统的专业性和复杂性，必须启动专项的 SAP 数据归档项目，对此进行专项实施。

②网络及数据的安全性

目前公司全部门店的销售数据，通过网络每日实时传输到总部后台服务器中，后台服务器经过数据处理后，将数据传输到 SAP 系统和商业智能系统中，门店的库存查询，门店收货等业务均是通过网络实时与 ERP 系统进行交互的。而目前公司门店与总部的数据交互均是在互联网进行，所有数据均暴露在未经过安全认证和监控的公众网络中，对企业而言其交易数据为企业的核心机密，而暴露在互联网中的数据交互有一定的不安全性和不稳定性。故为确保企业数据的安全性、稳定性和完整性，公司必须搭建属于自己企业的 VPN 企业专网，将所有数据交互和传输放入到企业专属网络中。

随着信息化建设的深入，公司对信息的依赖越来越大，而数据也就理所当然的成为了公司最宝贵的财富，数据的损失不仅会影响到公司销售、利润，甚至还会影响到公司客户的忠诚度与企业的形象，故为了保证数据的的安全性，在系统出现问题时避免数据的丢失还需实施系统灾备。

（2）管理精细化和资源整合

①流程优化

随着两期SAP系统实施，公司已完成了手工管理向信息管理的初步转型。严谨的系统流程产生了规范的业务流程，而规范的业务流程则提升了管理粒度。随着业务的不断扩展，管理水平的进一步提升，现有信息系统仅提供核心业务支持的功能是不够的，所以必须在目前已提供核心功能基础上，进一步优化系统功能，支持业务运作。故有必要对现有SAP的HR模块、MM模块和FICO模块进行优化和升级，启动全面绩效管理、全面预算以及合并报表等更加深化的内容。

②供应链管理

公司现有信息系统对供应商的管理相当有限，仅能做到询价、订单、收货、应付款、基础数据查询等基础业务的管理，供应商评估、供应商商品流向跟踪等均需手工进行，为了进一步提升公司自身服务和整合供应链资源，有必要对供应链上端资源进行整合，从信息流方面就开始进行系统对接，完成与供应商的业务数据一体化，资源优势再利用。

③会员管理

目前会员已成为众多企业日益重视的珍贵资源，有效的会员管理和维护将能够有效地强化会员忠诚度，提升会员价值。截至2010年末，公司拥有360万会员，但当前会员维护工作仍处于非常初级的阶段，会员价值的体现有限，公司没有独立的会员系统，会员管理是直接在前台业务科传系统上进行开发的，仅能做到会员资料、会员销售、会员积分等管理，而对于医药行业比较关注的会员病史、服药记录等会员关怀项目尚未实现，作为药品零售企业，会员的管理尤为重要，故需引入独立的会员系统，完善会员管理。

④多系统整合

公司现多个系统同时使用，如：业务系统（SAP R3、TT）、分析系统（BW）、邮件、RTX等，不同的工作要进不同的系统，员工每天上班要打开多个系统界面，操作不方便，一个员工在不同系统中需要设置不同的用户权限，信息中心权限维护量大，且不容易控制，为了方便用户的使用及数据交互，必须利用WEB2.0等先进技术，建立方便使用的门户。

（3）远程管理

①任务下达

目前公司所有的指令传达通过内部邮件下发，同时进行多轮电话跟踪才能保障指令的有效传达，造成大量的通讯费用的浪费，且目前无办公系统，所有的公

文签批均通过人工进行转发和处理，一个公文需要通过人员转发多次才能完成，一旦中间环节无应答或者由于转发人员的疏忽、对业务流程的不熟悉，则无法查询公文到底卡在何处。随着企业跨省经营和门店扩张，企业人员流动性愈加频繁，如何快速、准确传达总部指令，如何快捷、高效完成公文流转等远程管理的矛盾逐渐暴露，有效解决跨地域发展带来的远程管理难题尤为重要。故公司必须搭建流程协同平台，实现数字化 OA 办公，提升办公效率，更重要的是紧密衔接系统流程和办公流程，真正做到协同办公。

②远程会议及远程培训

目前本公司门店分布在云南、四川、广西、山西、贵州、重庆六个省市，涉及 160 多个市县，公司的内部会议及培训大多通过人员集中到总部指定场所进行，每年要为培训和会议往返花销大量的差旅费，而且由于开会或受训员工离岗将安排其他员工顶替其工作，不但需支付其他员工的加班工资，还导致其他员工满意度的降低。为了有效、互动地进行企业内部会议及培训，减少由于会议和培训造成路途往返所耽误的时间，提升员工的满意度，有必要建立远程会议和培训系统，减少培训和会议成本，提高沟通质量，快速传达总部指令，并迅速提升分部人员素质，做到“运筹帷幄之中，决胜千里之外”。

2、项目建设内容

（1）SAP 优化升级及会员系统

随着 SAP 一期和二期的成功上线，公司管理更加精细化和规范化，为适应鸿翔一心堂将来大规模扩张和跨省经营，信息系统需要更好地整合企业资源，支撑业务顺畅发展，故在未来 3 年内需要对现有 SAP 系统进行分阶段优化升级，第一阶段：为支撑鸿翔一心堂大规模扩展和发展，支撑零售业态的海量数据增长，需要对现有存储设备和硬件设备进行升级，并开始实施“SAP 数据归档项目”和“系统灾备”以满足鸿翔一心堂未来 5 年的数据快速增长需要及保障数据的安全。第二阶段，为更加规范企业自身管理体系以及进一步整合企业资源，需要对 SAP 系统人力资源模块进行二期实施，同时启动 SAP 系统的财务模块全面预算和合并报表等模块的升级实施、会员管理系统实施项。在第三阶段，为能更好地和企业上游及下游衔接，需启动 SAP 系统供应商资源管理模块实施以及 SAP 的垂直门户实施。

（2）企业专网改造

公司 2010 年末已拥有门店 1,309 家，门店分布在云南、四川、广西、山西、贵州、重庆六个省市，涉及 160 多个市县，存在地域分布广、管理线长的问题。随着公司的大规模扩张和企业跨省发展，需要信息系统的远程支撑，对网络的依赖将越来越大，而网络的安全、稳定、高效是信息系统必不可缺的要求，而目前公司所有的数据传输均是暴露在公众网络上的，虽然本身软件系统进行了加密但是安全性和稳定性仍然不足，无法支撑今后企业的长久发展和业务发展。所以必须对公司的网络进行深入改造，此项改造预计需要通过两期完成，一期需要投入基本设备建立企业专网，二期需要购置企业专网管理所必须的管理软件和监控设备，以确保对网络规范化的管理。

（3）远程会议和远程培训系统

本公司是零售连锁企业，企业人力资源特点是人员流动速度较快，加之门店网点较为分散，随着企业扩张，如何快速、高效地对企业人员进行培训和沟通是企业亟待解决的问题，而搭建起适合公司的远程培训和远程会议系统，可以大大缩减培训和沟通成本，提升效率。此项建立必须依赖于企业专网建立之后才能进行。

（4）企业协同办公

随着企业跨省扩展经营，远程管理的高效越显其重要性，而公司目前尚未达到完整的协同办公系统。在企业规模扩大后，将会造成企业行政管理环节过多，审批流程时间过长，审批流程不清晰等问题，故需要建立协同办公系统，预计此项需要两期完成，第一期先搭建适应鸿翔一心堂特点的流程协同管理平台，初步实现办公自动化和无纸化，并提供移动办公的平台。第二期借助流程系统管理平台和 ERP 核心系统对接，实现业务流和数据流的协同对接。

3、项目建设概算

项目	分项	子项	数量	合计（万元）	金额（万元）	备注
SAP 升级	硬件购置	小型机	8	400	1,600	--
		存储磁阵	2	150		--
		PC-SERVER	15	50		--
		网络配套	--	300		--
		数据归档	--	400		--

		灾备	--	300		--
	软件及许可	SAP 各模块	--	600	900	5 台小型机，15 台 PC 服务器
		软件许可	--	300		--
	实施费	HR 二期	--	300	1,500	SAP SRM/MM/HR 等模块以及许可
		电子商务	--	300		--
		供应链管理	--	200		--
		PORTAL	--	200		--
		会员系统	--	500		--
企业专网改造	企业专网改造	总部网络设备	--	200	600	项目实施顾问实施费用
		分部、门店网络设备	--	400		--
远程培训系统及会议系统	远程培训系统及会议系统	远程培训系统	--	150	500	VPN 网络设备，企业网络优化改造实施费用
		远程会议系统	--	150		--
		配套硬件投入	--	200		--
企业协同办公	企业协同办公	企业协同平台	--	200	700	培训设备、远程培训会议系统以及许可、实施咨询费用等
		项目实施	--	200		--
		硬件投入	--	300		--
预留	预留	--	--	300	200	协同软件系统以及使用许可、PCSERVER 服务器 5 台、咨询实施费用
--	--	--	--	合计	6,000	--

4、项目实施计划

本项目建设期为三年，具体进度计划见下：

项目	分项 1	分项 2	2011 年	2012 年	2013 年
项目规划设计	SAP 优化升级	--	6 月		
	会员系统	--	6 月		
	企业专网建设	--	6 月		
	远程会议和远程培训系统	--		4 个月	
	企业协同办公系统	--		4 个月	
实施与上线	SAP 优化升级	SAP 数据归档及灾备的实施		6 月	

		存贮设备及硬件升级		4 月			
		人力资源二期实施			4 个月		
		企业门户管理			6 个月		
	会员系统	会员系统			6 个月		
	企业专网建设	总部与子公司间专网建立			3 个月		
		各个分部与总部专网建立			3 个月		
		总部和门店的专网建立				4 个月	
	远程会议和远程培训系统	远程视频设备购置					2 个月
		平台框架搭建					2 个月
		远程培训、远程会议系统实施					3 个月
	企业协同办公系统	实现企业流程办公协同					5 个月
		实现企业流程和 ERP 流程协同					6 个月
预算			1,200 万		3,300 万		1,500 万

三、募集资金运用对公司财务状况和经营成果的影响

本次发行成功后，本公司的经营条件和财务状况将得到进一步改善，特别是随着募集资金投入项目逐渐产生效益，本公司的盈利规模和市场竞争能力将得到进一步增强。

（一）募集资金运用对公司财务状况的影响

本次募集资金到位后，本公司的净资产将大幅增加；同时，公司的资产负债率将大幅下降，将会显著优化公司的资产负债结构，增强公司的偿债能力和融资能力，降低公司运营的财务风险。

（二）募集资金运用对公司经营成果的影响

随着募投项目的实施，公司连锁药房的数量将大幅提升，在云南省市场的优势更加突出，在四川、广西、重庆的市场竞争力将大大增强，公司销售收入会大幅增加。由于连锁药房数量的提高，公司对药品销售终端的控制优势更加明显，对上游供应商的议价能力进一步增强，采购规模效应进一步加强，有利于盈利能力的提高。

由于药店在开设初期都有一段时间的亏损期，公司在网点建设过程中采取边

开店、边建设、边运营的方式，因此在募投项目建设期会有一定的亏损，从而一定程度上影响公司的当期利润水平；随着募投项目的全部建成，募投项目将会逐步提高公司的盈利水平，进入运营稳定期后，将会大幅增加公司的盈利水平。相对应的，在建设期和项目运营前期，公司的净资产收益率会有一定幅度的下降，进入稳定期后，净资产收益率将稳步提升。

第十四节 股利分配政策

一、报告期股利分配政策

根据有关法律法规和《公司章程》的规定，本公司制定了相应的股利分配政策。本公司股票均为人民币普通股，同种类的每一股份具有同样权利。

本公司缴纳有关税项后的利润，按下列顺序分配：

（一）弥补以前年度亏损；

（二）提取法定公积金百分之十；

（三）提取任意公积金；

（四）支付股东股利。

公司分配当年税后利润时，应当提取利润的 10%列入公司法定公积金。公司法定公积金累计额为公司注册资本 50%以上的，可以不再提取。

公司从税后利润中提取法定公积金后，经股东大会决议，还可以从税后利润中提取任意公积金。

公司的法定公积金不足以弥补以前年度亏损的，在依照上述规定提取法定公积金之前，应当先用当年利润弥补亏损。

公司弥补亏损和提取公积金后所余税后利润，按照股东持有的股份比例分配，但本章程规定不按持股比例分配的除外。

股东大会违反上述规定，在公司弥补亏损和提取法定公积金之前向股东分配利润的，股东必须将违反规定分配的利润退还公司。

公司可以采取现金或股票形式进行利润分配。

公司持有的本公司股份不参与分配利润。

公司股东大会对利润分配方案作出决议后，公司董事会须在股东大会召开后 2 个月内完成股利（或股份）的派发事项。

公司的公积金用于弥补公司的亏损、扩大公司生产经营或者转为增加公司资本。但是，资本公积金将不用于弥补公司的亏损。

法定公积金转为资本时，所留存的该项公积金将不少于转增前公司注册资本的 25%。

二、报告期实际股利分配情况

（一）2009 年度股利分配情况

2009 年度鸿翔一心堂未进行股利分配。

（二）2010 年度股利分配情况

2010 年 5 月 30 日，本公司 2009 年度股东大会审议通过《关于云南鸿翔一心堂药业(集团)股份有限公司利润分配预案的议案》，以 2009 年末公司总股本 175,680,000 股为基数，向以 2010 年 4 月 30 日（股权登记日）登记在册的全体股东共分配 29,865,600 元。上述股利已支付完毕。

（三）2011 年度股利分配情况

2011 年度鸿翔一心堂未进行股利分配。

三、发行后的股利分配政策

公司股利分配方案由董事会制定，方案制定过程中应注意听取并充分考虑公众投资者、独立董事、监事的意见。公司董事会审议通过股利分配方案后报股东大会审议批准。公司股东大会对股利分配方案作出决议后，公司董事会须在股东大会召开后两个月内完成股利（或股票）的派发事项。

公司利润分配应重视对投资者的合理投资回报，利润分配政策和现金分红比例具体约定如下：

（一）股利分配原则：公司实行连续、稳定的利润分配政策，公司的利润分配应重视对投资者的合理投资回报并兼顾公司的可持续发展；

（二）利润的分配形式：公司采取现金、股票或者现金股票相结合的方式分配股利，并优先考虑采取现金方式分配股利；公司可根据当期经营利润和现金流情况进行中期现金分红；

（三）公司应当采取现金方式分配股利，公司每年以现金方式分配的利润不少于当年实现的可供分配利润的 20%；公司董事会将根据当年的经营情况及未来正常经营发展的需要，制定当年股利分配的具体分配方案，经公司股东大会批准后实施，股东大会审议时公司应提供网络投票系统进行表决，以保护公众投资者的利益；

（四）若预计公司未来将保持较好的发展前景且公司发展对现金需求较大，公司可采用股票分红的方式分配股利；

（五）公司当年盈利，但因公司业务发展迅速对现金需求较大公司董事会做出的利润分配方案中不含现金分配的，应当在定期报告中披露原因并说明未分配

的利润留存公司的用途，公司独立董事应当对此发表独立意见；该方案需经公司股东大会以特别决议方式审议通过；

（六）公司将保持利润分配政策的连续性、稳定性，如公司根据经营情况、投资规划和长期发展的需要对利润分配政策进行调整，调整后的利润分配政策不得违反中国证监会和证券交易所的有关规定；有关调整利润分配政策的议案由公司董事会制订，独立董事应当发表独立意见，监事会应进行审核并提出审核意见；有关调整利润分配政策的议案经董事会审议通过后提交股东大会审议批准，公告董事会决议时应同时披露独立董事和监事会的意见，股东大会审议时公司应提供网络投票系统进行表决，以保护公众投资者的利益；该议案需经公司股东大会以特别决议方式审议通过。

公司制定了《云南鸿翔一心堂药业(集团)股份有限公司股东分红回报规划》。2012-2014 年，公司将在足额预留法定公积金、盈余公积金以后，每年向股东现金分配股利不低于当年实现的可分配利润的 20%。在每年现金分红比例保持稳定的基础上，如出现公司业务发展快速、盈利增长较快等情形，董事会可以提出更高的现金分红比例或提议实施股票股利分配预案。公司当年盈利，但因公司业务发展迅速公司董事会做出的利润分配方案中不含现金分配的，应当在定期报告中披露原因并说明未分配的利润留存公司的用途，公司独立董事应当对此发表独立意见，该方案需经公司股东大会以特别决议方式审议通过。公司在每个会计年度结束后，由公司董事会提出分红议案，并交付股东大会通过网络投票的形式进行表决。公司接受所有股东（特别是公众投资者）、独立董事、监事对公司分红的建议和监督。

四、本次发行完成前滚存利润的分配安排和已履行的决策程序

2011 年 3 月 18 日，公司召开 2010 年度股东大会审议通过了《关于首次公开发行 A 股以前年度滚存利润分配方式的议案》，同意本公司自成立之日起至公司股票首次公开发行前的滚存未分配利润由首次公开发行后的新老股东共同享有。

第十五节 其他重要事项

一、信息披露和投资者关系管理

本公司根据有关法律法规的要求，制定了严格的信息披露制度；公司股票如果能够成功发行并上市，将严格按照信息披露制度对外进行信息披露。

（一）信息披露制度

1、公司公开披露的信息包括但不限于招股说明书、上市公告书、定期报告和临时报告。

2、公司的董事会秘书负责公司的信息披露事务，董事会全体成员必须确保公司的信息披露真实、准确、完整、及时、公平，没有虚假、严重误导性陈述或重大遗漏，并就其保证承担连带赔偿责任。

3、公司在中国证监会等监管机构和证券交易所指定或认可的媒体进行信息披露。

4、公司及时披露所有对公司股票价格可能产生重大影响的信息。

5、公司董事、监事、高级管理人员对公司重要的经营信息负有保密义务，不得泄露内幕信息，不得进行内幕交易或配合他人操纵证券交易价格。

6、公司公开披露的信息必须在第一时间以法定形式，报送公司股票上市交易所。

（二）投资者服务计划

公司将遵守法律法规和交易所的规定严格执行信息披露制度，同时制定了具体的服务计划：

1、公布投资者服务电话和传真号码，做到专人接听、记录和答复；

2、对投资者关心的问题，公司将及时反馈；

3、公司将在适当时机，如公司公布年报、中报、对外重大投资等事项时，安排公司高级管理人员通过适当的渠道解答投资者疑问；

4、公司在发生发行上市等重大事件时，除按法定程序进行信息披露外，还将通过网上路演或召开记者招待会等形式为投资者服务；

5、建立完善的档案管理制度，在法律法规允许的前提下，保证投资者获取及时、全面的资料。

（三）有关信息披露和投资者关系的负责部门

发行人由董事会秘书全权办理公司信息披露事务，包括与中国证监会及其派出机构、证券交易所、有关证券经营机构、新闻机构等的联系，并回答社会公众提出的问题。

负责部门	证券部
部门负责人	董事会秘书 田俊先生
咨询电话	0871-8185283
传真	0871-8185283
电子邮件	ir@hxyxt.com
网址	www.hx8886.com
地址	昆明市人民西路 821 号

二、重大合同

重大合同是指本公司正在履行的或已经签署将要履行的金额较大或虽然金额不大但对本公司业务及财务状况有重大影响的合同。

（一）采购合同

截至 2011 年 12 月 31 日，发行人正在履行标的 500 万元以上的采购合同如下：

序号	供货方	签订方	合同标的	合同期限
1	广东仙乐制药有限公司	鸿翔药业	保健品	2009.1.1-2012.12.31
2	广东仙乐制药有限公司	鸿翔药业	食品	2009.5.5-2012.12.31
3	云南倍扬经贸有限公司	鸿翔一心堂	器械	2010.7.1-2012.12.31
4	广州诺金制药有限公司	鸿云药业	药品	2010.9.1-2012.12.31
5	云南双鹤医药有限公司	鸿翔一心堂	药品等	2011.1.1-未约定
6	广西汇康源医药有限公司	广西一心堂	药品等	2011.1.1-未约定
7	成都西部医药经营有限公司攀枝花分公司	四川一心堂	药品等	2011.1.1-未约定
8	广西柳州医药有限责任公司	广西一心堂	药品等	2011.1.1-未约定
9	国药控股柳州有限公司	广西一心堂	药品等	2011.1.1-未约定
10	昆明红伙药业有限公司	鸿翔一心堂	药品等	2011.1.1-未约定

11	云南东骏药业有限公司	鸿翔一心堂	药品等	2011.1.1-未约定
12	云南同丰医药有限公司	鸿翔一心堂	药品等	2011.1.1-未约定
13	国药控股云南有限公司	鸿翔一心堂	药品等	2011.1.1-未约定
14	云南仟龙贸易有限公司	鸿翔一心堂	器械	2011.1.1-未约定
15	云南佳能达医药有限公司	鸿翔一心堂	药品等	2011.1.1-未约定
16	昆明天福堂药业有限公司	鸿翔一心堂	药品等	2011.1.1-未约定
17	云南顺康药业有限公司	鸿翔一心堂	药品等	2011.1.1-未约定
18	昆明东南亚药业有限公司	鸿翔一心堂	药品等	2011.1.1-未约定
19	云南省久泰药业有限公司	鸿翔一心堂	药品等	2011.1.1-未约定
20	云南仁润药业有限公司	鸿翔一心堂	药品等	2011.1.1-未约定
21	云南医药工业股份有限公司	鸿翔一心堂	药品等	2011.1.1-未约定
22	昆明制药集团医药商业有限公司	鸿翔一心堂	药品等	2011.1.1-未约定
23	云南腾药药品经营有限公司	鸿云药业	药品	2011.1.1-2012.12.31
24	广东仙乐制药有限公司	鸿云药业	保健品	2011.1.1-2012.12.31
25	云南三精医药商贸有限公司	鸿云药业	药品	2011.1.1-2012.12.31
26	广州诺金制药有限公司	鸿云药业	药品	2011.1.1-2012.12.31
27	石家庄四药有限公司	鸿翔一心堂	药品	2011.1.1-2012.12.31
28	昆明丰成药业有限责任公司	鸿翔一心堂	药品	2011.1.1-未约定
29	国药控股南宁有限公司	广西一心堂	药品	2011.1.1-未约定
30	文山州万利德药业有限责任公司	中药科技	药品	2011.1.5-未约定
31	云南金发药业有限公司	中药科技	药品	2011.1.5-未约定
32	陇西县鹏飞药业有限责任公司	中药科技	药品	2011.1.4-未约定
33	云南高山药业有限公司	中药科技	药品	2011.1.6-未约定
34	云南绿A生物工程有限公司	鸿翔一心堂	保健品	2011.2.1-未约定
35	广东长兴科技保健品有限公司	鸿云药业	保健品	2011.8.21-2012.12.31
36	云南龙海天然植物药业有限公司	鸿云药业	药品	2010.9.8-2012.12.31
37	昆明邦世商贸有限公司	鸿翔一心堂	保健品	2011.1.1-未约定

注：“未约定”是指本公司与某些供应商签订采购合同，未明确有效期，只在合同中约定，自然年度结束时，若双方合作条款未发生变化，则该合同条款正常延续。

（二）销售合同

本公司主要从事医药零售连锁业务，主要客户为个人消费者，很少涉及机构客户。截至 2011 年 12 月 31 日，公司主要销售合同如下：

采购方	签订方	合同标的	合同期限	备注
镇康县人民医院	鸿翔一心堂	药品	2010.7.1-2012.6.30	托管药房
昆明市城南医院	鸿翔一心堂	药品	2010.7.1-2015.6-30	托管药房
云南省中医中药研究院	鸿翔一心堂	药品	2010.6.1-2012.5.31	托管药房
昆明市五华区人民医院	鸿翔一心堂	药品	2011.10.1-2016.9.30	托管药店

（三）借款合同

截至 2011 年 12 月 31 日，本公司银行借款情况如下：

序号	合同名称	借款人	贷款银行	贷款金额（万元）	贷款期限	利率
1	固定资产贷款合同	发行人	中国建设银行昆明西山支行	3,600 注1	2010.11.10-2013.11.9	起息日基准利率
2	人民币流动资金贷款合同	发行人	中信银行昆明分行	500	2011.04.25-2012.04.25	7.572%
3	人民币流动资金贷款合同	发行人	中信银行昆明分行	4,500	2011.06.17-2012.06.17	7.572%
4	流动资金借款合同	发行人	浦发银行昆明分行	5,000	2011.8.26-2012.8.26	7.216%
5	国内保理业务合同	发行人	工商银行昆明正义支行	1,500	2011.9.20-2012.3.18	融资发放日基准利率上浮 5%
6	流动资金借款合同	发行人	浦发银行昆明分行	2,500	2011.10.13-2012.10.13	6.56%
7	流动资金借款合同	发行人	浦发银行昆明分行	2,500	2011.10.21-2012.10.21	6.56%
8	国内保理业务合同	发行人	工商银行昆明正义支行	1,390	2011.10.31-2012.4.24	融资发放日基准利率上浮 5%

注 1：发行人与中国建设银行股份有限公司西山支行签订的《固定资产贷款合同》取得借款 3,600 万元，截至 2011 年 12 月 31 日借款余额 1,962.50 万元，其中 1,636.11 万元借款还款日为 2012 年 12 月 31 日，326.39 万元借款还款日为 2013 年 11 月 9 日。

（四）最高额抵押合同

截至 2011 年 12 月 31 日，本公司签署的最高额抵押合同情况如下：

序号	合同名称	借款人	贷款银行	担保责任最高限额（万元）	贷款期限	抵押物
1	最高额抵押合同	发行人	中国建设银行昆明西山支行	3,830	2010.6.30- 2013.6.30	土地使用权（昆国用 2009 第 00607 号）
2	最高额抵押合同	发行人	中国建设银行昆明城西支行	11,916.22	2010.11.10-2013.11.9	昆明市呈贡新区大冲工业片区物流中心在建工程

（五）质押合同

根据 2011 年 8 月 24 日发行人与浦东发展银行昆明分行签署的《应收账款质押合同》及 2012 年 2 月 14 日发行人与浦东发展银行昆明分行签署的《应收账款质押合同补充协议》，双方约定发行人以其 2011 年 8 月 24 日至 2013 年 8 月 24 日之间因销售药品发生的所有应收账款（但发行人对昆明医疗保险中心发票总金额为 3,500 万元的应收账款除外）为质押，以担保发行人与浦东发展银行昆明分行在 2011 年 8 月 24 日至 2013 年 8 月 24 日之间所订立的主债权余额不超过 1 亿元人民币的信贷合同。

（六）保险合同

截至 2011 年 12 月 31 日，公司正在履行的保险合同如下：

序号	投保人	保险人	保险险种	保险金额（元）	保险期限
1	鸿翔一心堂	中国平安财产保险股份有限公司云南分公司	企业财产综合险、企业财产附加盗抢险	148,817,295.9	2011.3.20 -2012.3.19
2	鸿翔一心堂	中国平安财产保险股份有限公司云南分公司	企业财产综合险、企业财产附加盗抢险、现金险	379,756,743	2011.8.7 -2012.8.6
3	中药科技	中国平安财产保险股份有限公司云南分公司	企业财产综合险、企业财产附加盗抢险	44,014,859.23	2011.6.7 -2012.6.6

（七）对公司有重大影响的其他合同

截至 2011 年 12 月 31 日，公司正在履行的其他合同有：

1、医保合同

（1）2011 年 4 月 21 日，本公司与云南省医疗保险基金管理中心签订《云南省省直基本医疗保险定点零售药店服务协议书》，确定一心堂昆明牛街庄连锁二店等 250 家连锁门店为省直基本医疗保险定点零售药店。合同对双方权利和义务做出规定，并明确本公司医保门店的硬件设施、人员配置、销售品类、质量控制、违规情况及处罚。协议有效期从 2011 年 4 月 1 日起至 2012 年 3 月 31 日止。

（2）2011 年 4 月 19 日，本公司与昆明市医疗保险中心签订《昆明市城镇基本医疗保险定点零售药店（2011 年度）服务协议书》，确定一心堂江东花园连锁一店等 162 家连锁门店为昆明地区城镇职工基本医疗保险定点零售药店。合同对双方权利和义务做出规定，并明确本公司医保门店的硬件设施、人员配置、销售品类、质量控制、违规情况及处罚。协议从 2011 年 4 月 1 日起至 2012 年 3 月 31 日。

2、呈贡基地项目

（1）2010 年 3 月 23 日，本公司与云南九州建设集团有限公司签订《建设工程施工合同》，由后者承建云南鸿翔药业有限公司迁建（鸿翔药业中西药生产配送中心）施工工程。承包方式为包工包料。合同承包范围包括食堂、挑选车间、物流中心工程量清单和散水沟以内的所有工程。工程开工日期为 2010 年 3 月 1 日，总日历天数 180 天。合同价款为人民币 4,500 万元，合同外增加、变更价 697.8 万元。截止 2011 年 12 月 31 日，一期工程合同约定的工程量已实际履行完毕，并已完成工程验收及结算工作，公司已支付工程款 4,540.27 万元。

（2）2010 年 4 月 21 日，本公司与云南九州建设集团有限公司签订《建筑工程施工合同》，由后者承建迁建项目二期及附属工程，工程地点为昆明市经济开发区大新册村，承包方式为包工包料。合同承包范围包括分装车间（含外墙钢挂）、倒班宿舍的土建、水电、消防等的安装工程、以及一、二期室外配套的所有工程。合同约定从 2010 年 4 月 20 日开工，分装车间历时 180 天，合同预估价格为 3,846.57 万元，根据实际工程量确定最终工程价款。工程已于 2011 年 12 月 16 日竣工，尚未完成工程验收及结算工作，根据实际工程完工情况，公司已支付工程款 5,427.66 万元。

（3）2011 年 4 月 19 日，本公司与云南 CY 集团建筑工程有限公司签订《建设工程施工合同》，由后者承建迁建项目三期仓库，工程地点为昆明市呈贡新区。

工程内容包括仓库土建、挡土墙、钢结构、给排水、电气、消防、弱电等。工程开工日期2011年4月25日，预计竣工日期2011年8月30日，合同预计总工期130天。合同价款总金额为1,600万元。目前工程尚未完工，根据实际完工情况，公司已支付970.96万元工程款。

三、对外担保情况

截至本招股书签署日，本公司无对外担保事项。

四、重大诉讼或仲裁事项

截至本招股书签署日，公司有一起金额较大的未决诉讼。

2010年12月15日，昆明明杰汽车服务有限公司、王华标向昆明市五华区人民法院递交民事起诉状，诉称：2005年王华标因开办汽车修理厂需要场地而与鸿翔药业订立租赁合同，向鸿翔药业承租昆明市五华区昌源中路中段的房屋和场地，租期十年。合同订立后，王华标以昆明明杰汽车服务有限公司名义在租赁场地上建盖地上建筑物并安装附属设施。2009年11月，租赁房屋和场地因政府规划原因被拆除，王华标向拆迁方提出应当签订拆迁补偿协议后方能拆除，拆迁方告知王华标其已与鸿翔药业（鸿翔一心堂前身）签署了拆迁补偿协议并只能向鸿翔一心堂支付拆迁补偿款。根据拆迁方提供的拆迁补偿协议的部分条款，王华标认为拆迁补偿款中合计约1,158,391元的钢结构厂房补偿款、安置补助费、搬家费及附属设施补偿费302,398元中的部分金额属于己方，并要求鸿翔一心堂支付该部分补偿款，鸿翔一心堂以拆迁补偿款中并不包含王华标建盖的地上建筑物及附属设施为由拒绝支付。因此，昆明明杰汽车服务有限公司、王华标向昆明市五华区人民法院起诉鸿翔一心堂，要求其支付该部分补偿款。

2011年6月15日，昆明市五华区人民法院做出一审判决，被告鸿翔一心堂于本判决生效之日起十日内一次性支付原告昆明明杰汽车服务有限公司、王华标拆迁补偿款人民币913,938元、临时安置补助费人民币202,624.20元、搬家费人民币500元，上述各款项合计人民币1,117,063.20元。

鸿翔一心堂已于2011年7月12日提起上诉。

经保荐机构核查，五华区昌源中路中段的地上建筑物系发行人实际控制人阮鸿献于2002年出资购买；五华区昌源中路中段场地系发行人实际控制人阮鸿献于2002年向昆明市西山区马街镇张峰村委会沙沟尾村民小组租赁使用。但2002

年阮鸿献购买五华区昌源中路中段的地上建筑物及租赁场地时，当时经办人员误认为由鸿翔一心堂前身鸿翔药业购买并租赁，故购买合同及租赁合同由鸿翔药业与出卖方及昆明市西山区马街镇张峰村委会沙沟尾村民小组签订。2005 年，王华标承租五华区昌源中路中段的房屋和场地时，亦由鸿翔药业与其签订房屋租赁合同。

就昆明明杰汽车服务有限公司、王华标诉云南鸿翔一心堂药业（集团）股份有限公司（“鸿翔一心堂”）要求支付拆迁补偿款一事，阮鸿献确认并承诺如下：

（1）本人于 2002 年以鸿翔一心堂前身鸿翔药业有限公司（“鸿翔药业”）的名义购买五华区昌源中路中段的地上建筑物并向昆明市西山区马街镇张峰村委会沙沟尾村民小组租赁昆明市五华区昌源中路中段的场地。虽然购买及租赁合同由鸿翔药业与对方签署，但购买及租赁合同签署后，鸿翔药业从未承担该合同下的权利义务，购买前述房屋和租赁前述场地的租金均由本人支付。

（2）2005 年，王华标因开办汽车修理厂（即昆明明杰汽车服务有限公司）需要场地而与鸿翔药业订立租赁合同，向鸿翔药业租赁前述房屋和场地。虽然租赁合同为鸿翔药业与王华标签署，但租赁合同签署后，鸿翔药业从未承担该合同下的权利义务，出租前述房屋和场地的租金均由本人收取。

（3）如鸿翔一心堂因昆明明杰汽车服务有限公司、王华标起诉讨要拆迁补偿款一案被司法机关判据承担任何赔偿责任或给鸿翔一心堂造成任何损失，本人愿无条件代鸿翔一心堂承担所有民事赔偿责任、补偿因该案件给鸿翔一心堂造成的任何经济损失，且自愿放弃向鸿翔一心堂追偿的权利。

保荐机构认为：鉴于上述案件争议标的相较于发行人的营业收入和利润金额较小且发行人实际控制人已出具承诺赔偿该案件可能给发行人造成的经济损失，因此上述案件的最终结果对发行人的持续盈利能力不会构成重大不利影响，对发行人本次发行上市不构成实质障碍。

发行人律师认为：鉴于上述案件争议标的相较于发行人的营业收入和利润金额较小且发行人实际控制人已出具承诺赔偿该案件可能给发行人造成的经济损失，因此上述案件的最终结果对发行人的持续盈利能力不会构成重大不利影响，对发行人本次发行上市不构成实质障碍。

第十六节 董事、监事、高级管理人员及有关中介机构声明

发行人全体董事、监事、高级管理人员声明

本公司全体董事、监事、高级管理人员承诺本招股说明书及其摘要不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

全体董事签名：

阮鸿献　刘琼　赵飚　周红云

祁继彤　李家庆　陈红　罗美娟

李建明

全体监事签名：

吴笛　　欧阳浩　　彭俊岚

全体高级管理人员签名：

阮鸿献　　赵飚　　周红云　　祁继彤

伍永军　　田俊

云南鸿翔一心堂药业（集团）股份有限公司

2012 年 5 月 21 日

保荐人（主承销商）声明

本公司已对招股说明书及其摘要进行了核查，确认不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

法定代表人（签字）：

高冠江

保荐代表人（签字）：

邹 玲　　陈 勇

项目协办人（签字）：

史学婷

信达证券股份有限公司

2012年3月21日

发行人律师声明

本所及经办律师已阅读招股说明书及其摘要，确认招股说明书及其摘要与本所出具的法律意见书和律师工作报告无矛盾之处。本所及经办律师对发行人在招股说明书及其摘要中引用的法律意见书和律师工作报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

律师事务所负责人（签字）：

经办律师（签字）：

经办律师（签字）：

竞天公诚律师事务所

2012 年 3 月 26 日

会计师事务所声明

本所及签字注册会计师已阅读招股说明书及其摘要，确认招股说明书及其摘要与本所出具的审计报告、内部控制鉴证报告及经本所核验的非经常性损益明细表无矛盾之处。本所及签字注册会计师对发行人在招股说明书及其摘要中引用的审计报告、内部控制鉴证报告及经本所核验的非经常性损益明细表的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

会计师事务所负责人（签字）：

杨池生

经办注册会计师（签字）：

管云鸿 徐毅

中审亚太会计师事务所有限公司

2012年 3月 27日

资产评估机构声明

本机构及签字注册资产评估师已阅读招股说明书及其摘要，确认招股说明书及其摘要与本机构出具的资产评估报告无矛盾之处。本机构及签字注册资产评估师对发行人在招股说明书及其摘要中引用的资产评估报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

资产评估机构负责人（签字）：罗林华

罗林华

经办注册评估师（签字）：张晓惠 李继

张晓惠

李继

北京亚超资产评估有限公司

2022年3月21日

验资机构声明

本机构及签字注册会计师已阅读招股说明书及其摘要，确认招股说明书及其摘要与本机构出具的验资报告无矛盾之处。本机构及签字注册会计师对发行人在招股说明书及其摘要中引用的验资报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

验资机构负责人（签字）：

云南云新会计师事务所有限公司

2012 年 3 月 21 日

验资机构声明

本机构已阅读招股说明书及其摘要，确认招股说明书及其摘要与本机构出具的验资报告无矛盾之处。本机构对发行人在招股说明书及其摘要中引用的验资报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

原签字会计师周映梅已不在本所工作，无法取得联系，特此声明。

验资机构负责人（签字）：

云南云新会计师事务所有限公司

2012 年 3 月 21 日

验资机构声明

本机构及签字注册会计师已阅读招股说明书及其摘要，确认招股说明书及其摘要与本机构出具的验资报告无矛盾之处。本机构及签字注册会计师对发行人在招股说明书及其摘要中引用的验资报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

验资机构负责人（签字）：

周雨忠

经办注册会计师（签字）：

周雨忠

云南利安达大地会计师事务所有限责任公司

（原昆明大地会计师事务所有限公司）

2012年3月21日

验资机构声明

本机构已阅读招股说明书及其摘要，确认招股说明书及其摘要与本机构出具的验资报告无矛盾之处。本机构对发行人在招股说明书及其摘要中引用的验资报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

原签字会计师赵勤已不在本所工作，无法取得联系，特此声明。

验资机构负责人（签字）：

周雨忠

云南利安达大地会计师事务所有限责任公司

（原昆明大地会计师事务所有限公司）

2012年 3月 21日

验资机构声明

本机构及签字注册会计师已阅读招股说明书及其摘要，确认招股说明书及其摘要与本机构出具的验资报告无矛盾之处。本机构及签字注册会计师对发行人在招股说明书及其摘要中引用的验资报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

验资机构负责人（签字）：

钱敏

经办注册会计师（签字）：

李美芝　　钱敏

昆明亚太会计师事务所有限公司

2012 年 3 月 21 日

验资机构声明

本机构已阅读招股说明书及其摘要，确认招股说明书及其摘要与本机构出具的验资报告无矛盾之处。本机构对发行人在招股说明书及其摘要中引用的验资报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

原签字会计师张秀英已不在本所工作，无法取得联系，特此声明。

验资机构负责人（签字）：

杨池生

中审亚太会计师事务所有限公司

2012年 5月 21日

验资机构声明

本机构及签字注册会计师已阅读招股说明书及其摘要，确认招股说明书及其摘要与本机构出具的验资报告无矛盾之处。本机构及签字注册会计师对发行人在招股说明书及其摘要中引用的验资报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

验资机构负责人（签字）：

杨池生

经办注册会计师（签字）：

徐毅　　伏兴祥

经办注册会计师（签字）：

任玉辉　　倪海宁

中审亚太会计师事务所有限公司

2012年3月21日

第十七节 备查文件

一、备查文件

除本招股说明书披露的资料外，公司将整套发行申请文件及其他相关文件作为备查文件，供投资者查阅。有关备查文件目录如下：

（一）发行保荐书；

（二）财务报表及审计报告；

（三）内部控制鉴证报告；

（四）经注册会计师核验的非经常性损益明细表；

（五）法律意见书及律师工作报告；

（六）公司章程（草案）；

（七）其他与本次发行有关的重要文件。

二、查阅时间及地点

查阅地点一：云南鸿翔一心堂药业（集团）股份有限公司

住所：昆明市人民西路821号

查阅时间：工作日上午8：30－11：00，下午2：00－5：00

电话：0871-8185283

查阅地点二：信达证券股份有限公司

住所：北京市西城区闹市口大街9号院一号楼信达金融中心5层

查阅时间：工作日上午8：30－11：00，下午2：00－5：00

电话：010－63081138