

# 海默尼药业股份有限公司

拉萨经济技术开发区林琼岗东一路3号



## 关于海默尼药业股份有限公司 首次公开发行股票并在创业板上市申请文 件的审核问询函的回复

保荐人（主承销商）



成都市高新区天府二街198号

深圳证券交易所：

贵所《关于海默尼药业股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函》（审核函〔2020〕010262号）收悉。海默尼药业股份有限公司、华西证券股份有限公司、天健会计师事务所（特殊普通合伙）、北京国枫律师事务所已严格按照要求对问询函所涉事项进行了落实，现回复如下，请予审核。

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

本回复报告的字体：

1. 审核问询函所列问题：黑体不加粗；
2. 对审核问询函所列问题的回复，以及补充披露中对原申报文件内容的引用：宋体不加粗；
3. 对招股说明书的修改或补充披露：楷体加粗。

## 目录

问题 1: 关于同业竞争。招股说明书披露, 发行人控股股东、实际控制人蓝健华、李宝康夫妇控制了 4 家从事医疗器械行业的公司。请发行人: (一) 披露以上 4 家医疗器械公司的主营业务、产品及服务情况、报告期主要财务数据, 重庆迈科唯最近一年末总资产、净资产余额较大, 但净利润为负的原因。(二) 披露主要 4 家医疗器械公司报告期内收入或毛利率占发行人主营业务收入及毛利率的比例。(三) 披露发行人控股股东、实际控制人控制的企业与发行人是否存在客户、供应商重叠, 是否存在导致发行人与竞争方之间存在利益输送的情形。(四) 结合发行人与 4 家医疗器械公司的经营情况、未来战略发展等, 在招股说明书中披露未来对相关资产、业务的安排。请保荐人、发行人律师核查前述事项, 说明认定不存在同业竞争关系时, 是否审慎核查并完整披露发行人控股股东、实际控制人直接或间接控制的全部企业, 并发表明确意见。..... 10

问题 2: 关于医药行业政策。招股说明书披露, 发行人应对带量采购的措施为选择并购的药品均为独家或竞品较少的药品、特殊仿制药或罕见药, 降低纳入集中采购的可能性, 注重并购 OTC 药品, 重点布局 OTC 市场。请发行人: (一) 结合发行人主要自有药品竞品情况、是否属于独家或竞品较少的药品, 是否为 OTC 药品, 披露主要自有药品收入占报告期主营业务收入的比例, 量化分析带量采购对发行人生产经营的具体影响, 披露主要产品、与主要产品相同适应症疗效的其他品质产品纳入带量采购目录的情况, 并相应在招股说明书“重大事项提示”与“风险因素”部分做补充披露。(二) 披露报告期代理药品中分药品明细的收入构成, 及截至招股说明书签署日, 发行人已获取相关药品上市许可(以下简称 MA) 的药品占代理药品收入的比例。(三) 补充披露报告期各期发行人主要产品按终端销售医疗机构分类的销售数量、金额及占比情况。(四) 补充披露发行人自有产品、代理产品终端销售医院的主要构成情况, 包括医院等级、是否为公立、区域分布, 报告期内主要产品覆盖终端医院是否存在重大变化, 经销商与终端医院的区域分布是否匹配。(五) 披露报告期发行人药品品种进入及退出集中采购目录的情况, 包括药品名称、采购区域及采购数量。(六) 披露发行人主要产品纳入基本药物目录和医保目录的情况, 结合基本药物目录和医保目录调整情况, 分析发行人相关产品是否存在被调出基本药物目录或医保目录的风险, 是否存在价格大幅下降的风险。(七) 结合“两票制”推广前后不同经销模式, 分析并披露实施“两票制”对发行人主要产品价格、覆盖终端客户情况、主要销售渠道、利润水平的影响。(八) 披露医药领域重要政策对发行人的影响情况, 包括带量采购扩围、医药代表备案制、新《药品管理法》实施、DRGs 等。请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见。..... 27

问题 3: 关于核心技术与 MA 收购情况。招股说明书披露, 发行人主要产品 MA 及核心技术均来源于外购。请发行人: (一) 说明发行人采用境外 SPV 持有 MA 的原因, 发行人收购 MA 的过程是否符合当地法律法规的规定。(二) 结合发行人主要境外 MA 持有地的法律法规要求, 说明发行人境外 SPV 是否符合当地 MA 续期的要求, 相关 MA 证书是否存在续期风险。(三) 披露发行人主要自有产品均采用委托生产的原因, 发行人是否具备自主生产相关药品的能力, 对主要生产商是否构成依赖, 请进一步在招股说明书“重大事项提示”部分对相关产品委托生产合同到期后, 如无法续期, 对发行人持续经营能力的影响。(四) 披露发行人主要境外 MA 涉及药品的后续生产安排, 是否存在在境内获取 MA 并生产的计划, 是否存在障碍。(五) 发行人持有巴氯芬片 IDL 再注册进展情况, 巴氯芬片临时 IDL

是否续期，丙硫氧嘧啶片、硫辛酸注射液等药品中国 IDL 的续期情况，主要 IDL 产品续期或在注册是否存在障碍。（六）说明发行人各项授权和反授权许可是否与 MA 转让为一揽子协议，相关授权与反授权安排的背景、许可期限较长或为永久，许可使用费为免费是否为收购 MA 时的特殊安排。请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见。.....58

问题 4: 关于环保违法违规情况。招股说明书披露，报告期内发行人子公司重庆海默尼 2018 年因环保问题受到重庆市生态环境局两江新区分局处罚。请发行人：（一）披露报告期内发行人注销或转让的子公司存续期间是否涉及违法违规行为，是否存在子公司转让后继续与发行人交易的情形，是否存在为发行人承担成本、费用或输送利益情形。（二）披露发行人主要自产产品产能产量情况与环保投入是否匹配，环保运行费用与污染物排放量是否匹配。（三）进一步说明发行人对重庆海默尼超标排放所采取的整改措施和内部控制机制，发行人是否已建立了健全的环保内控制度，实际运行是否有效。（四）披露报告期发行人是否存在未取得资质经营的情形，是否存在其他违法违规行为，境外子公司是否存在违反当地法律法规的行为。请保荐人、发行人律师发表明确意见。.....75

问题 5: 关于历史沿革。申报材料显示，发行人历史上存在多次股权转让及增资情况。请发行人：（一）结合 2012 年 4 月拉萨康生股权转让时拉萨康生的主要财务数据，说明李秀琴、高俊生向兰凤、叶涛转让股权的作价是否公允；发行人律师未取得高俊生确认的原因。（二）披露 2013 年 3 月发行人吸并西藏文杰的背景，原西藏文杰股东叶洪、赵林所持出资额高于西藏文杰被吸并时净资产，作价是否公允。（三）披露发行人股东曾多次以 1.00 元/份出资额转让股权的背景、定价公允性及合理性。（四）披露 2019 年西藏和之君向重庆和之君转让股权的背景，西藏和之君向重庆和之君股权结构的差异情况。（五）说明发行人历次股权转让是否履行必要程序，相关各方是否已缴纳税款。（六）说明发行人历次股权转让，转让方和受让方之间是否存在关联关系、委托持股或其他利益安排。请保荐人、发行人律师发表明确意见，并说明发行人股东是否存在契约基金、资管计划和信托计划等“三类股东”的情形，股权转让的价格和定价依据，有关股权变动是否为双方真实意思表示、是否存在争议或潜在纠纷、新股东与发行人其他股东、董事、监事、高级管理人员、本次发行中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员是否存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排。.....87

问题 6: 关于员工持股平台。招股说明书披露，发行人股东中存在西藏和之君、重庆和之君两个员工持股平台。请发行人：（一）披露发行人员工持股平台发行人员工在发行人处任职情况，平台中已离职员工曾任职务、离职时间，员工持股平台关于人员离职后的股份处理约定情况、除已披露的锁定安排外，是否存在其他锁定期约定情况。（二）说明持股平台的股份内部流转、退出机制，所持发行人股权的管理机制，平台合伙人的出资方式，是否足额缴纳。请保荐人、发行人律师说明是否对员工持股计划的设立背景、人员构成、价格公允性、员工持股计划章程或协议约定情况、员工减持承诺情况、规范运行情况及备案情况进行充分核查，并就员工持股计划实施是否合法合规，是否存在损害发行人利益的情形发表明确意见。.....103

问题 7: 关于销售合规性。招股说明书披露，发行人报告期各期末存在较大金额的市场推广费，同时根据《国家药监局关于贯彻实施<中华人民共和国药品管理法>有关事项的公告》，自 2019 年 12 月 1 日起，取消药品 GMP、GSP 认证。请发行人：（一）披露取消 GMP、

GSP 认证对发行人的影响，重庆海默尼药品生产质量管理规范证书到期后的应对措施，发行人主要经销商是否具备相应资质。（二）披露报告期是否存在供应商因供应药品不合格被行政处罚或立案调查的情形，是否存在发行人销售药品检测结果不合格的情形。（三）发行人境外经营是否符合当地规定、产品进口是否符合海关和税务规定，是否存在处罚记录。（四）说明报告期内发行人是否存在因产品质量问题导致的医疗事故或医疗纠纷。（五）说明发行人及销售、推广服务人员是否存在因商业贿赂行为被立案调查或处罚的情形，发行人是否建立及安全有效的内控机制防范相关风险。请保荐人、发行人律师发表明确意见。..... 113

问题 8: 关于委托生产药品业务的收入与毛利率。报告期内，自有药品中的委托生产药品收入占当期主营业务收入的比例分别为 29.14%、65.47%、65.82%，为发行人收入的主要来源。针对委托生产药品业务，请发行人：（一）结合同类产品销售情况、替代药物市场占有率变动情况、行业技术发展，说明盐酸曲唑酮片、布地奈德鼻喷雾剂、巴氯芬片（商品名：郝智）在销售售价相对稳定情况下，2019 年销售收入、销量均出现较大下滑的原因及合理性，是否存在同类产品替代性风险及对业绩的潜在影响。（二）结合碳酸钙 D3 咀嚼片不同规格的定价策略、销售方式等，说明 2018 年 28 片/盒售价约为 20 片/盒的三倍、2019 年与 2018 年 60 片/盒售价反而低于 56 片/盒的原因及合理性。（三）披露按委托生产药品中同类产品不同规格的毛利率情况，进一步说明同类产品不同规格下毛利率的变动趋势及原因。（四）披露不同销售模式（配送经销、代理经销）下各类委托生产药品的规格、销售收入、单价、数量、毛利率情况，分析说明不同销售模式对业绩的影响。（五）报告期内盐酸曲唑酮片、巴氯芬片毛利率持续下降，请结合收入规模、成本构成、同类产品竞争格局、销售模式等，分析并披露下降原因及合理性、后续拟采取的应对措施。（六）发行人部分委托生产药品在报告期内获取 MA，比如 2017 年 11 月取得骨化三醇胶丸的 MA，2018 年 7 月取得丙硫氧嘧啶片 MA，请列表形式说明报告期内存在类似情形的药品种类、获得 MA 时点、收入分类划分时点、判断依据及原因。请保荐人、申报会计师发表明确意见。..... 126

问题 9: 关于委托生产药品成本。招股说明书披露，发行人委托生产药品的产成品采购由发行人及子公司香港海默尼负责，目前主要包括碳酸钙 D3 咀嚼片、骨化三醇胶丸、盐酸曲唑酮片、丙硫氧嘧啶片、巴氯芬片（商品名：郝智）、布地奈德鼻喷雾剂等。针对委托生产药品的采购，请发行人：（一）说明香港海默尼产成品采购的具体流程，包括但不限于定价、结算货币、付款、运输方式，以及相关的会计处理政策，是否存在向境外委托生产商的境内指定收款方付款的情形。（二）招股说明书披露，2019 年 5 月碳酸钙 D3 咀嚼片（60 片/盒）因原材料涨价与厂商协商后提高不含税采购单价从 14.4 元涨至 15.9 元，结合与委托生产合同中的主要条款，披露委托生产采购价格的调整机制。（三）报告期内发行人存在受让原中国境内总代理商库存、从下游的国内总代理商采购情况，请结合采购方式分类披露委托生产产品名称、规格、采购金额、数量、单价，分析说明各采购方式下采购单价差异的原因及合理性。（四）招股说明书披露，2019 年发行人为了充分发挥自有销售渠道的作用，从下游的国内总代理商上药控股有限公司采购了部分骨化三醇胶丸（10 粒/盒）产品，请进一步分析原因及合理性、该采购行为是否符合行业惯例，报告期内发行人与其他下游代理商是否存在类似采购行为，如有，请补充披露相关交易信息及发生原因。请保荐人、申报会计师发表明确意见。..... 144

问题 10. 关于自主生产药品业务。报告期内，自有药品中的自主生产药品收入占当期主营业务收入的比例分别为 6.07%、6.27%、5.28%。针对自主生产药品，请发行人：（一）披露不同销售模式（配送经销、代理经销）下的大黄利胆胶囊销售收入、单价、数量、毛利率情况，分析说明不同销售模式对业绩的影响。（二）招股说明书披露，大黄利胆胶囊销售 2018 年价量齐升，2019 年价量齐跌，结合销售模式、市场竞争格局、定价策略，分析说明报告期内该产品单价、销量波动的原因及合理性。（三）报告期内自主生产产能利用率不足 20%，请说明产能利用率较低的原因，未来是否仍将维持较低的产能利用率，相关生产线是否存在减值迹象。（四）结合自主生产中其他产品的实际生产、销售、市场培育、应用领域情况，说明其他类产品毛利率持续下跌且超过-200%的原因及合理性，未来是否有持续大幅亏损的风险及对业绩带来的影响，以及发行人拟采取的应对措施。（五）结合自主生产业务流程，披露该项业务成本核算流程和方法，包括材料费用、人工费用、制造费用的归集与分配方法，与同行业上市公司是否存在差异及原因。（六）披露大黄利胆胶囊原材料、人工成本、制造费用、能源耗用等成本构成，以及单位成本耗用量情况，分析单位成本变动的的原因。（七）披露报告期各期生产人员变化情况，与产销量是否匹配，分析人均产量变动的的原因及合理性，生产工人工资水平与当地平均情况是否存在差异。（八）披露制造费用的明细构成及变动情况。（九）说明能源采购中天然气采购骤降的原因，并说明在 2018 年自产产品产量大幅下降情况，制造费用、水、电、蒸汽等能源采购却明显上升的原因及合理性。请保荐人、申报会计师发表明确意见。..... 159

问题 11. 关于代理药品业务。报告期内，发行人的代理药品收入占当期主营业务收入的比例分别为 30.14%、12.25%、18.27%。针对代理药品业务，请发行人：（一）披露不同销售模式（配送经销、代理经销）下的各类代理药品的销售收入、规格、单价、数量、毛利率情况，分析说明不同销售模式对业绩的影响。（二）披露代理药品中“其他”产品各期的销售种类、规格、销售对象、销售模式。（三）披露舍雷肽酶肠溶片是否为中国大陆地区独家代理，代理销售协议的期限安排和主要协议约定条款，代理协议到期的后续安排及对业绩的影响。请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见。..... 173

问题 12: 关于市场推广服务业务。“两票制”逐步实施下，发行人原代理药品的部分上游企业，委托海默尼药业开展药品推广服务，并向海默尼药业支付推广服务费用。报告期内，市场推广服务及其他收入占当期主营业务收入的比例分别为 34.65%、16.01%和 10.63%。针对市场推广服务及其他业务，请发行人：（一）招股说明书披露，发行人是硫辛酸注射液的进口总代理，请结合实际销售、生产模式、“两票制”影响，说明 2017 年、2018 年该产品同时存在代理药品销售收入与市场推广服务业务收入的原因及合理性，并说明不同模式下同期毛利率存在差异的原因。（二）披露市场推广业务各期前五大销售客户基本情况，包括客户名称、经营规模、合作时间、注册资本、销售金额、推广产品类型，结合行业状况分析与主要客户交易的可持续性。（三）发行人报告期内已购买巴氯芬（商品名：力奥来素）的 MA，说明将其列示为市场推广服务收入而非代理药物销售的原因。（四）报告期内发行人市场推广产品中有巴氯芬（商品名：力奥来素），委托生产的自有药品中有巴氯芬片（商品名：郝智），二者都归属于巴氯芬制剂，请结合治疗用途、适用范围，说明二者是否存在竞品关系，如互为竞品，请说明发行人对销售策略的差异性、合理性。请保荐人、申报会计师发表明确意见。..... 185

问题 13: 关于经销模式。报告期内, 发行人药物销售均采用经销模式, 不存在直销模式。根据经销商是否承担市场推广职能、费用等, 分为配送经销、代理经销。请发行人: (一) 披露不同经销模式(配送经销、代理经销)下各期前五大客户名称、基本情况、合作关系、主要销售品类、销售收入构成、占营业收入比例情况, 说明主要经销商新增或退出的原因。

(二) 说明发行人药品销售产品是否均适用“两票制”规定, 如不是, 请说明不适用的药品种类、各期销售金额, 并分产品说明不适用“两票制”药品在不同经销模式下的终端客户类型、销售金额、占同类药品销售比例、毛利率情况。(三) 经销商变动较大, 2019 年新增经销商销售金额占当期经销收入比例 36.70%, 披露各期退出经销商对收入占比的影响, 结合市场开拓、相关政策变动影响, 分析并披露经销商频繁新增或退出的原因及合理性。(四) 按销售金额分层披露经销商构成, 发行人对经销商的选取标准、不同经销模式下的产品定价机制, 相关内控是否健全并充分执行。(五) 据招股说明书披露, 部分经销商的采购品类存在当期大额采购、销售数量却为 0 的情况, 比如 2019 年的江苏华为医药物流有限公司、湖南健桥医药有限公司, 请结合实际终端销售、经销模式特点、经销商情况, 说明发生原因及合理性, 是否存在经销商压货的情况。(六) 说明销售合同是否包括承诺对客户签收提供质保、无条件退还、返利或其他权利约定的条款。请保荐人、发行人律师、申报会计师说明经销商模式下对收入的核查方法、核查比例, 对经销商终端销售的核查方法、核查比例, 并对经销商模式下收入的真实性发表明确核查意见。.....195

问题 14: 关于收入确认政策。请发行人: (一) 结合实际业务流程、主要合同条款, 披露不同经销模式下的药物销售、市场推广服务业务的收入确认政策, 包括收入确认的方式、具体时点、判断依据及相关会计政策, 收入确认政策是否符合《企业会计准则》的规定, 在报告期内是否一贯执行。(二) 对比同行业其他可比公司, 披露各类业务收入确认政策是否有显著差异, 如存在, 请说明差异原因及合理性。请保荐人、申报会计师核查并对发行人收入确认政策是否合理发表明确意见。.....231

问题 15: 关于销售费用。报告期内, 发行人销售费用为 8,574.47 万元、18,593.62 万元、16,139.36 万元, 占营业收入比例不断上升。请发行人: (一) 披露市场推广费的主要供应商及其资质、采购规模, 说明报告期内是否存在与业务事实不符或与凭证不符的异常资金流出, 是否涉及商业贿赂、利益输送等情况, 主要供应商变动的原因及合理性。(二) 报告期内发行人由于开展药品销售、市场推广服务两项业务, 将发生的市场推广费用按一定的归集方法, 分别列入销售费用和营业成本, 对比同行业可比上市公司, 说明发行人归集方法是否存在差异, 如存在, 请说明原因及合理性。(三) 披露市场推广费是否存在期末未预提的情况, 是否存在跨期调节的情形。(四) 分析并披露报告期内运费与发行人需承担运费的发货数量是否匹配。(五) 结合报告期内销售人员变动数量、平均职工薪酬等进一步分析并披露销售费用中职工薪酬上涨的原因及合理性。(六) 披露是否存在向医疗机构或医务人员销售返点现象。(七) 结合 2020 年发布的《医药代表备案管理办法(试行)(征求意见稿)》, 披露对发行人市场推广费用的潜在影响及拟应对措施。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见, 说明发行人销售费用列支是否有充分依据, 是否真实发生; 是否存在以咨询费、会议费、住宿费、交通费等各类发票套取大额现金的现象; 是否存在从同一家单位多频次、大量取得发票的现象; 会议费列支是否真实, 发票内容与会议日程、参会人员、会议地点等要素是否相符; 是否存在医疗机构将会议费、办公费、设备购置费用等转嫁发行人的现象; 是否存在通过专家咨询费、研发费、宣传费等各类方式向医务人员支付回扣的现象。.....236

问题 16: 关于研发支出资本化。招股说明书披露, 报告期内, 发行人的最主要的研发项目为碳酸钙 D3 咀嚼片的技术转移补充注册申请项目, 该项目属于低风险的补充申请项目, 因此发行人以通过前期研究、完成内部立项审批作为资本化时点, 对该项目的支出进行了资本化处理。请发行人披露: (一)“碳酸钙 D3 咀嚼片的技术转移补充注册申请项目”资本化投入的明细科目构成及金额, 会计科目核算是否准确。(二)发行人对研发支出资本化政策是否具有一贯性, 是否符合《企业会计准则》规定, 结合具体项目说明所适用的研发资本化结转时点及依据。(三)研发费用资本化条件中“补充申请等低风险项目”所包含的具体内容, 包括针对药物种类、研发进程、补充申请内容范围等, 并说明项目低风险的判断方式、依据, 是否有明确内外部依据支持。(四)资本化项目从开发支出转入无形资产时, 预计使用寿命的确定依据。(五)开发支出是否存在减值风险及对公司未来业绩可能产生的不利影响。(六)对比同行业可比上市公司, 发行人各期研发支出资本化政策的差异及原因。(七)“注射用甲磺酸吉米沙星的经销权及进口药品注册申请项目”预计摊销年限为 14 年的原因及确定依据。(八)2020 年 7 月起施行的《药品注册管理办法》对发行人在研项目后期研发投入的潜在影响。请保荐人、申报会计师发表明确意见。.....260

问题 17: 关于会计差错更正。招股说明书披露, 报告期内发行人利润表存在会计差错更正, 涉及跨期收入确认、存货跌价准备等内容, 调整后, 2018 年净利润下降 1,159.99 万元, 2019 年净利润上升 1,440.66 万元。请发行人披露是否还存在其他跨期收入确认, 利润表调整项目较多的主要原因及合理性, 以及对报告期内会计差错更正相关会计基础工作和内部控制的整改情况及结果。请保荐人、申报会计师发表明确意见。.....269

问题 18: 关于董监高变化。招股说明书披露, 最近两年发行人存在多名董事及高管辞职的情形。请发行人结合主要高管离职原因, 新增的董事、高级管理人员是否来自原股东委派或发行人内部培养产生, 披露相关人员变动对发行人生产经营是否造成重大不利影响, 并披露发行人采取的应对措施。请保荐人、发行人律师发表明确意见。.....276

问题 19: 关于承诺。申报材料显示, 发行人控股股东、实际控制人、董监高及其他股东已就本次公开发行股份前已发行股份的锁定安排出具了相关承诺。请发行人披露相关承诺。请保荐人、发行人律师核查并说明发行人及股东的各项承诺事项是否符合中国证监会和深圳证券交易所相关规则的规定, 并按照中国证监会《关于进一步推进新股发行体制改革的意见》和相关监管问答的要求完善相关承诺。.....279

问题 20. 关于关联方与关联交易。招股说明书披露, 报告期内发行人关联方数量较多。请发行人披露: (一)发行人关联方的认定是否准确、完整, 是否存在遗漏关联方的情形。(二)报告期内向关联方销售的具体关联方名称、关联关系、销售商品的内容、金额。(三)报告期内与关联方的资金往来情况, 是否存在关联方为公司代垫成本、费用。(四)发行人与关联方是否存在代收代付资金, 是否存在发行人资金被关联方占用及其他利益输送未披露事项。(五)关联交易的定价依据、是否已履行规定的审议程序。请保荐人及发行人律师发表明确意见。.....285

问题 21. 关于管理费用。报告期内, 管理费用占营业收入比例为 11.31%、12.84%、15.18%, 持续增长。请发行人: (一)披露各期管理人员人数、构成、人均薪酬变动情况, 对比同行业、同地区可比公司人均公司是否存在差异及差异原因。(二)结合同业可比公司、各类业务拓展情况, 分析并披露报告期内管理费用中职工薪酬大幅上涨的原因及合理性。



(三)披露管理费用中咨询费、存货报损、停工损失、董事会费、其他项目的具体内容及发生原因。请保荐人、申报会计师发表明确意见。.....295

问题 22: 关于财务费用。报告期内, 发行人财务费用主要是利息支出和汇兑损益。发行人向中远海运租赁有限公司、国药控股(中国)融资租赁有限公司长期借款利率分别为 12.10%、12.13%。请发行人: (一)披露报告期内利息费用变动趋势与借款情况是否一致。

(二)披露报告期内外币项目的具体情况及变动情况, 是否使用外汇套期保值工具。(三)说明上述两项长期借款发生的原因及合理性, 与当期市场利率是否存在较大差异。(四)说明国药控股(中国)融资租赁有限公司与发行人报告期内主要客户国药控股股份有限公司的关系, 并结合借款发生背景, 说明该项借款利率的公允性。请保荐人、申报会计师发表明确意见。.....300

问题 23: 关于资金流动性。报告期内, 发行人经营活动产生的现金流量净额为 2,957.79 万元、8,991.89 万元、18,157.57 万元。请发行人: (一)量化分析报告期内经营活动现金流量净额大幅增长的原因及合理性。(二)据招股说明书披露, 发行人 2020 年可预见的需偿还负债与利息金额为 14,453.59 万元, 2019 年末货币资金余额尚有 13,140.84 万元。结合现有境内外货币资金流动、银行授信额度、经营活动现金流情况, 进一步测算发行人货币资金是否足以支持未来一年日常运营资金需求。(三)报告期内存放在境外的款项分别为 1,291.71 万元、2,952.24 万元、10,082.37 万元, 请说明境外货币资金增速较快的原因及必要性, 境外资金的使用审批流程、对境外账户的管理制度, 境内外资金往来是否符合外汇管理相关规定。(四)说明境外子公司章程中关于分红的规定, 以及保障母公司有足够货币资金维持经营的相关措施。请保荐人、申报会计师发表明确意见, 说明就境外资产(包括但不限于境外资金)的核查过程、核查方式, 对境外资产的真实性的真实性发表明确意见。.....307

问题 24: 关于应收账款。报告期内, 应收账款呈增长趋势。请发行人: (一)按业务类型、经销模式分别披露应收账款规模, 分析是否与该类业务或模式下对应的销售收入增长匹配, 如存在差异, 请说明原因。(二)对比不同业务下应收账款前五大客户与销售前五大客户的差异情况(同一统计口径下), 并分析差异原因。(三)结合销售模式、信用政策等, 对应收账款周转率变化情况, 分析应收账款周转率均低于可比上市公司平均水平且呈下降趋势的原因及合理性。(四)说明在药物销售业务、市场推广服务下对主要客户的信用政策、账期情况、结算方式等, 相关政策在报告期内是否发生变化, 与同行业可比公司是否存在差异。请保荐人、申报会计师发表明确意见。.....318

问题 25: 关于存货。报告期存货存在波动, 请发行人: (一)说明各期计提跌价准备对应的主要产品, 计提减值的原因, 存货跌价准备计提是否充分。(二)结合“临近有效期 6 个月的存货, 考虑其实现销售的可能性较低, 因此按预计售价为零全额计提减值准备”, 说明主要产品的保质期, 并结合同行业可比公司情况与行业特性, 分析存货跌价准备计提政策的原因和合理性。(三)披露商品备货的标准、主要药品的销售周期、发出商品的形成原因、会计核算、成本结转的会计处理方法, 并分析目前库存构成的合理性、与销售的匹配性。请保荐人、申报会计师发表明确意见。.....330

问题 26: 关于无形资产。报告期内, 发行人无形资产余额分别为 26,088.00 万元、35,037.16 万元、37,860.67 万元, 逐年增长, 各项药品权益是无形资产的主要组成部分。请发行人: (一)列表披露各项外购 MA 的获取时间、获取方式、付款方式、入账成本、后

续核算、相关会计处理等情况，说明碳酸钙 D3 咀嚼片药品权益获取未列入无形资产的原因，购买前评估各项药品权益的方式、依据、主要资金来源。（二）披露主要药品权益购买价格的确定方式，是否进行评估及未来收益测算；报告期是否进行了减值测试，减值计提是否充分；购买药品权益的资金来源，是否存在短融长投情形；相关药品收益能否覆盖药品权益摊销等成本；药品权益摊销期的确认依据，是否考虑药品专利期，摊销期的确认是否合理。（三）披露土地使用权、软件的内容、获取方式，购买土地使用权所履行的相关程序是否合法合规。（四）报告期内部分药品存在收入、销量持续下滑趋势，披露各项无形资产摊销年限的确认依据、当期及累计摊销金额、剩余摊销期，结合各项药品的持续盈利能力，说明摊销年限确认的合理性、是否存在应摊销未摊销情况。请保荐人、申报会计师发表明确意见。 .....343

问题 27：关于税收。报告期内，发行人涉及海外子公司、多种业务模式，增值税、企业所得税涉及税率变化较多，请进一步列表分业务类型披露不同地区税收优惠种类、各期优惠金额、优惠到期年限，说明发行人各项业务是否存在税收优惠依赖。请发行人提供报告期内增值税及所得税纳税申报表，并说明纳税申报表与申报材料所列示的各项税费金额是否相一致，如否，请说明原因。请保荐人、申报会计师对发行人报告期内的税项处理的规范性发表明确意见。 .....355

问题 28：关于募投项目。招股说明书披露，根据发行人股东大会的决议，发行人拟向社会公开发行不低于 4,000 万股，并投向咀嚼片技术转移并规模化生产项目等项目。请发行人：（一）结合发行人现有技术情况，披露咀嚼片技术转移并规模化生产项目、欧盟认证并规模化生产项目的建设时间、达产周期，发行人是否具备相关技术能力实施募投项目。（二）披露发行人仅将丙硫氧嘧啶片、巴氯芬及咀嚼片技术转移并规模化生产项目列入募投项目，未考虑扩展其他自有药品生产线的原因。请保荐人、发行人律师发表明确意见。 .....359

问题 1：关于同业竞争。招股说明书披露，发行人控股股东、实际控制人蓝健华、李宝康夫妇控制了 4 家从事医疗器械行业的公司。请发行人：（一）披露以上 4 家医疗器械公司的主营业务、产品及服务情况、报告期主要财务数据，重庆迈科唯最近一年末总资产、净资产余额较大，但净利润为负的原因。（二）披露主要 4 家医疗器械公司报告期内收入或毛利率占发行人主营业务收入及毛利率的比例。

（三）披露发行人控股股东、实际控制人控制的企业与发行人是否存在客户、供应商重叠，是否存在导致发行人与竞争方之间存在利益输送的情形。（四）结合发行人与 4 家医疗器械公司的经营情况、未来战略发展等，在招股说明书中披露未来对相关资产、业务的安排。请保荐人、发行人律师核查前述事项，说明认定不存在同业竞争关系时，是否审慎核查并完整披露发行人控股股东、实际控制人直接或间接控制的全部企业，并发表明确意见。

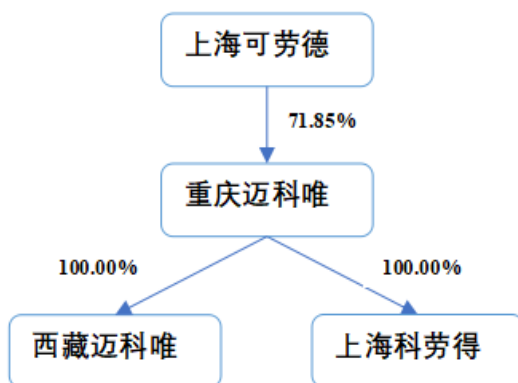
回复：

（一）披露以上 4 家医疗器械公司的主营业务、产品及服务情况、报告期主要财务数据，重庆迈科唯最近一年末总资产、净资产余额较大，但净利润为负的原因。

发行人在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“八、同业竞争”之“（一）同业竞争情况”中补充披露如下：

#### 1. 实际控制人控制的 4 家医疗器械公司主营业务情况

实际控制人控制的 4 家医疗器械公司（以下简称“器械系公司”）的控制关系如下图：



器械系公司在业务体系上存在分工，上海可劳德作为控股股东目前未开展具体业务；重庆迈科唯作为生产中心，负责医疗器械的生产并销售自产的产品；西藏迈科唯作为销售公司，除了销售重庆迈科唯生产的产品外，还代理销售其他公司的医疗器械产品；上海科劳得定位为研发中心，目前暂时代重庆迈科唯采购部分医疗器械零部件。详细主营业务情况如下表：

序号	企业名称	主营业务	主要产品或服务	应用领域
1	上海可劳德	医疗器械流通业务	2017年曾销售医疗器械；自2018年开始，未实际开展经营业务	-
2	重庆迈科唯	医疗器械生产业务	超声切割止血刀、吻合器、胶原蛋白海绵等医疗器械	微创外科治疗领域
3	西藏迈科唯	医疗器械流通业务	销售重庆迈科唯生产的产品和代理销售其他公司的诊断试剂等医疗器械产品	微创外科治疗领域、体外诊断领域
4	上海科劳得	医疗器械研发业务	2020年3月开始代重庆迈科唯采购部分医疗器械零部件	微创外科治疗领域

## 2. 实际控制人控制的4家医疗器械公司报告期主要财务数据

报告期，4家医疗器械公司主要财务数据如下（非合并，且重庆迈科唯2017—2019年财务数据经审计，2020年1-6月及其他公司报告期财务数据未经审计）：

### (1) 上海可劳德

项目（单位：万元）	2020.6.30/ 2020年1—6月	2019.12.31 /2019年度	2018.12.31 /2018年度	2017.12.31 /2017年度
资产总额	686.08	686.08	516.31	812.86
净资产	583.66	583.66	584.65	643.31
营业收入	0.00	0.00	-2.64	1,374.13
营业成本	0.00	0.00	-1.24	842.25
净利润	0.00	-3.70	-64.92	37.40

## (2) 重庆迈科唯

项目(单位:万元)	2020.6.30/ 2020年1—6月	2019.12.31 /2019年度	2018.12.31 /2018年度	2017.12.31 /2017年度
资产总额	28,077.00	25,903.44	12,502.45	7,905.28
净资产	12,237.41	12,359.42	7,943.65	161.34
营业收入	2,230.07	2,496.02	2,578.42	1,113.97
营业成本	1,386.62	1,283.71	1,438.97	327.48
净利润	-122.01	-2,084.23	-1,063.30	-227.40

## (3) 西藏迈科唯

项目(单位:万元)	2020.6.30/ 2020年1—6月	2019.12.31 /2019年度	2018.12.31 /2018年度	2017.12.31 /2017年度
资产总额	1,280.63	1,136.90	3,386.87	2,156.66
净资产	-5,678.10	-4,910.61	-1,877.37	133.45
营业收入	525.45	2,156.01	4,026.69	1,387.59
营业成本	249.80	1,090.22	1,993.56	736.20
净利润	-767.49	-3,033.24	-2,010.82	-866.55

## (4) 上海科劳得(2019年5月17日设立)

项目(单位:万元)	2020.6.30/ 2020年1—6月	2019.12.31 /2019年度	2018.12.31 /2018年度	2017.12.31 /2017年度
资产总额	398.80	0.93	-	-
净资产	-598.76	-0.07	-	-
营业收入	395.86	0.00	-	-
营业成本	340.22	0.00	-	-
净利润	-598.76	-0.07	-	-

## 3.重庆迈科唯最近一年末总资产、净资产余额较大,但净利润为负的原因

基于前述控制关系及控股股东上海可劳德自2018年开始未开展实际经营的现状,以重庆迈科唯(另两家器械系公司为其全资子公司)2019年度经审计的合并主要财务数据,能较为全面的了解器械系公司的经营情况。相关财务数据如下:

重庆迈科唯(合并)	
项目(单位:万元)	2019.12.31/2019年度
资产总额	20,950.01
净资产	6,448.74

重庆迈科唯（合并）	
项目（单位：万元）	2019. 12. 31/2019 年度
营业收入	5,384.56
营业成本	2,586.63
销售费用	3,302.43
管理费用	3,446.68
研发费用	489.60
营业利润	-4,109.58
净利润	-4,120.92

2019年度器械系公司营业收入5,384.56万元，毛利率为51.96%。但是，2019年度发生销售费用3,302.43万元，主要是一方面器械系公司不断加大专业销售队伍建设，2019年度销售费用中工资项目较高；另一方面公司通过会议、展览、广告宣传、采购第三方推广服务等方式积极拓展销售渠道、推广新产品、提升品牌知名度，从而导致推广费用较高。

此外，2019年度发生管理费用3,446.68万元，一方面是为了提升经营管理水平，搭建完整的组织架构，器械系公司从知名企业聘请了大量优秀人才，管理费用中工资项目较高；另一方面，设立于上海的研发中心和销售中心也产生了较高的租赁费用。

最后，器械系公司立志成为微创外科器械领域的领先企业，大力推进吻合器、超声切割止血系统、生物材料三大产品系列、多种规格型号产品线的研发，2019年度发生研发费用489.60万元。

上述较高的期间费用，导致器械系公司2019年度的净利润为-4,120.92万元。

（二）披露主要4家医疗器械公司报告期内收入或毛利率占发行人主营业务收入及毛利率的比例。

发行人在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“八、同业竞争”之“（一）同业竞争情况”中补充披露如下：

器械系公司与发行人从事的业务差异较大，毛利率不具有可比性。报告期，主营业务收入和毛利的占比情况如下：

公司名称(单位:万元)	2020年1—6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	主营业务收入	主营业务毛利	主营业务收入	主营业务毛利	主营业务收入	主营业务毛利	主营业务收入	主营业务毛利
上海可劳德	-	-	-	-	-2.64	-1.40	1,374.13	531.88
重庆迈科唯	2,230.07	843.46	2,496.02	1,212.31	2,578.42	1,139.45	1,113.15	785.99
西藏迈科唯	525.45	275.65	2,156.01	1,065.79	4,026.69	2,033.13	1,387.59	651.39
上海科劳得	395.86	55.63	-	-	-	-	-	-
器械系4家公司合并	2,745.27	1,179.41	5,384.56	2,797.93	4,666.92	2,924.39	2,480.18	1,513.74
发行人合并	25,517.95	17,315.70	56,496.40	38,693.43	51,806.52	34,470.81	41,857.86	22,699.66
占比(合并)	10.76%	6.81%	9.53%	7.23%	9.01%	8.48%	5.93%	6.67%

注:合并报表与单体报表单项合计数之间的差异,是器械系公司之间存在内部销售抵消等原因。

报告期内,器械系公司合并主营业务收入及毛利占发行人的比例均不超过30%。上述指标比例未达到《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》认定同业竞争构成“重大不利影响”的水平。

(三)披露发行人控股股东、实际控制人控制的企业与发行人是否存在客户、供应商重叠,是否存在导致发行人与竞争方之间存在利益输送的情形。

发行人在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“八、同业竞争”之“(一)同业竞争情况”中补充披露如下:

#### 1. 报告期前10大客户、供应商重叠

##### (1) 客户重叠

发行人与器械系公司,在前10大客户中,并不存在完全一致的客户,但存在直接客户受同一控制的情况。虽然存在直接客户同受一方控制的情况,但是由于医药配送和医疗器械配送受不同资质监管,导致各自合作的下游配送商是不同的法人主体,即使属于同一控制体系内也是承担不同的职能,配送物流的渠道也不一样,彼此并不存在交叉。

出现该种情况的原因是药品和医疗器械经营都涉及终端配送需求,而在医疗产品大产业链上,终端配送市场集中度较高,主要是国药控股股份有限公司、上海医药集团股份有限公司、华润医药商业集团有限公司等。这些终端配送商的配送网络覆盖面广泛,物流体系健全,资金实力雄厚,是药品生产企业、医疗器械生产企业不可或缺的大客户。

例如发行人报告期前十大客户之一的国药控股股份有限公司（同一控制的客户予以合并）也是器械系公司的客户。其中，国药控股股份有限公司及其控制的国药控股北京有限公司、国药控股沈阳有限公司等区域性医院商业公司为发行人客户，而重庆迈科唯的客户陕西国药器械有限公司、国药控股医疗器械有限公司、国药控股陕西医疗供应链服务有限公司等同为国药控股股份有限公司控制的企业。

报告期内，受国药控股股份有限公司控制的配送经销商与器械系公司发生的交易金额非常小，相关交易数据如下：

客户名称 (单位:万元)	交易对象	交易内容	2020年 1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
国药控股股份有限公司(合并同一控制的客户)	发行人	药品	1,135.52	5,160.79	10,216.40	3,260.62
	器械系公司	医疗器械	0.52	2.88	41.08	93.16

## (2) 供应商重叠

发行人2017年前十大供应商之一上海透景生命科技股份有限公司为西藏迈科唯报告期第一大供应商，发行人2020年1月-6月的前十大供应商西藏育成企业管理有限公司（以下简称“西藏育成”）为西藏迈科唯2018年、2019年的供应商。除上述情形外，发行人与器械系公司不存在前十大供应商重叠的情形。

### ① 体外诊断试剂经销业务

发行人曾从事体外诊断试剂的经销业务，2016年启动将该类业务剥离至实际控制人控制的西藏迈科唯，至2017年已完成全部剥离工作，发行人不再从事医疗器械相关业务。基于该历史原因，发行人2017年前10大供应商之一上海透景生命科技股份有限公司为西藏迈科唯报告期第一大供应商。

供应商名称 (单位:万元)	交易对象	交易内容	2020年 1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
上海透景生命科技股份有限公司	发行人	体外诊断试剂等	-	-	-	616.62
	西藏迈科唯	体外诊断试剂等	219.18	748.46	905.15	366.66

以发行人2017年采购金额超过10万元的品种为例，平均单价对比如下：



产品名称 (单位:万元)	发行人		西藏迈科唯		单价差异率
	平均单价	合计金额	平均单价	合计金额	
人乳头瘤病毒核酸分型检测试剂盒(流式荧光杂交法)	0.2449	348.58	0.2667	129.60	8.90%
多肿瘤标志物(7种)检测试剂盒(流式荧光发光法)红	0.4610	97.39	0.5120	99.84	11.07%
多肿瘤标志物(7种)检测试剂盒(流式荧光发光法)	0.4918	38.51	0.5120	3.07	4.11%
甲胎蛋白/癌胚抗原测定试剂盒(流式荧光发光法)	0.0916	23.06	0.0985	23.43	7.51%
多肿瘤标志物(C5a)检测试剂盒	0.3988	21.93	0.3988	23.13	0.00%
游离/总前列腺特异抗原检测试剂盒(流式荧光发光法)红	0.1396	16.32	0.1444	12.27	3.45%
糖类抗原19-9检测试剂盒(流式荧光发光法)红	0.0796	14.20	0.0923	14.72	15.90%

2017年全年采购平均单价存在一定的差异率,是因为2017年上半年发行人相关产品的采购单价相对略低导致。而发行人将体外诊断试剂经销业务剥离至西藏迈科唯前夕的采购单价,与西藏迈科唯承接业务之后的采购单价是基本一致的。上述产品在剥离前,发行人采购的两个月平均单价与西藏迈科唯承接业务后两个月采购的平均单价差异率如下:

产品名称	单价差异率
人乳头瘤病毒核酸分型检测试剂盒(流式荧光杂交法)	0.00%
多肿瘤标志物(7种)检测试剂盒(流式荧光发光法)红	0.04%
多肿瘤标志物(7种)检测试剂盒(流式荧光发光法)	0.05%
甲胎蛋白/癌胚抗原测定试剂盒(流式荧光发光法)	0.00%
多肿瘤标志物(C5a)检测试剂盒	0.00%
游离/总前列腺特异抗原检测试剂盒(流式荧光发光法)红	0.00%
糖类抗原19-9检测试剂盒(流式荧光发光法)红	-6.03%

西藏迈科唯承接体外诊断试剂经销业务后,上述产品的平均单价情况:

产品名称(单位:万元)	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
人乳头瘤病毒核酸分型检测试剂盒(流式荧光杂交法)	0.30	0.27	0.27	0.27
多肿瘤标志物(7种)检测试剂盒(流式荧光发光法)红	0.53	0.49	0.52	0.51

产品名称(单位:万元)	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
多肿瘤标志物(7种)检测试剂盒(流式荧光发光法)	未采购	0.49	0.50	0.51
甲胎蛋白/癌胚抗原测定试剂盒(流式荧光发光法)	0.10	0.09	0.10	0.10
多肿瘤标志物(C5a)检测试剂盒	未采购	未采购	0.40	0.40
游离/总前列腺特异抗原检测试剂盒(流式荧光发光法)红	0.20	0.18	0.18	0.14
糖类抗原19-9检测试剂盒(流式荧光发光法)红	0.10	0.09	0.10	0.09

如上表所示,报告期西藏迈科唯采购相关产品平均单价波动幅度较小。

综上,西藏迈科唯承接体外诊断试剂业务后的平均单价合理,不存在因该供应商重叠而进行利益输送的情形。

## ②第三方市场推广服务

发行人与西藏迈科唯均存在委托第三方市场推广服务商进行医院等终端市场推广。

特别是2017年西藏迈科唯承接了发行人剥离的体外诊断试剂经销业务,因器械系公司一直专注于微创外科器械领域,并不擅长体外诊断试剂的经销。所以,2018年、2019年,西藏迈科唯与西藏育成签订了《营销推广服务协议》,基于西藏迈科唯拥有上海透景生命技术股份有限公司诊断试剂产品的四川、重庆地区总经销权,委托西藏育成提供该类产品在四川、重庆地区的咨询推广服务。该推广服务商也是发行人2020年1-6月前10大供应商之一。报告期内,发行人、西藏迈科唯与西藏育成之间发生的推广服务费如下表所示:

供应商名称(单位:万元)	交易对象	交易内容	2020年1-6月	2019年度	2018年度
西藏育成	发行人	药品推广服务	708.22	188.68	-
	西藏迈科唯	体外诊断试剂推广服务	-	681.77	392.51

第一,由于为发行人推广的药品与为西藏迈科唯推广的体外诊断试剂各自产品物理性质、功能用法等均存在巨大差异,作为推广终端的医院科室、医生背景也均不相同,因此西藏育成需向不同对象提供差异化的推广服务。

第二,发行人、西藏迈科唯与西藏育成之间的推广服务费计价方式也不同。

根据前述《营销推广服务协议》的约定，西藏迈科唯与西藏育成之间的服务计价是与体外诊断试剂的终端售价相挂钩。

发行人与西藏育成之间的服务计价则是与发行人的其他第三方市场推广服务商一致，服务报酬以服务项目数量乘以单项目计费标准确定，服务项目包括培训沟通会、学术会议组织、价格和渠道监控、商业流向管理等。

第三，经西藏育成确认，西藏育成与发行人、西藏迈科唯的交易遵循市场定价原则，定价公允，发行人、西藏迈科唯不存在通过西藏育成进行利益输送的情形。

第四，发行人、器械系公司承诺在日后经营过程中加强对推广服务商管理，避免出现相同的推广服务商或出现双方各自的推广服务商与对方的推广服务商存在关联关系的情形。

综上，西藏育成为发行人和西藏迈科唯提供市场推广服务，终端医院科室、医生背景不同，服务计价方式不同，发行人和西藏迈科唯需为各自所获取的推广服务向其支付相应的服务费用，不存在因该推广服务商重叠而进行利益输送的情形。

## 2. 报告期其他客户、供应商重叠的情形

报告期内，除上述发行人前10大客户供应商与器械系公司存在重叠外，还存在如下客户供应商重叠的情况：

### (1) 客户重叠

重叠客户名称 (单位:万元)	交易对象	交易内容	2020年 1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
成都军区机关 医院	发行人	体外诊断试剂	-	-	-	208.71
	西藏迈科唯	体外诊断试剂	-	-	-	69.35
成都市医药工 业有限公司	发行人	七味肝胆清胶囊	-	1.39	5.54	4.92
	上海可劳德	胶原蛋白海绵	-	-	-	0.70
川北医学院附 属医院	发行人	体外诊断试剂	-	-	-	9.76
	西藏迈科唯	体外诊断试剂	2.89	5.00	5.62	1.39
广西圣康新药 特药销售有限 责任公司	发行人	多种微量元素注射液 (II) (信泰美)	-	-	-	1.67
	上海可劳德	胶原蛋白海绵	-	-	-	7.17
杭州富阳海陆	发行人	注射用亚胺培南西司	-	0.64	-	13.65

重叠客户名称 (单位: 万元)	交易对象	交易内容	2020年 1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
医药有限公司		他丁钠(齐佩能)、七味肝胆清胶囊				
	上海可劳德	胶原蛋白海绵	-	-	-	2.41
河南永安医药有限公司	发行人	大黄利胆胶囊	-	-	-	5.54
	上海可劳德、西藏迈科唯	胶原蛋白海绵	-	-	-	42.84
湖南润阳医药有限公司	发行人	多种微量元素注射液(II)(信泰美)	-	-	-	1.16
	上海可劳德	胶原蛋白海绵	-	-	-	7.42
江苏康生药业有限公司	发行人	多种微量元素注射液(II)(信泰美)	-	-	0.56	0.56
	上海可劳德	胶原蛋白海绵	-	-	-	9.97
江西玉峡药业有限公司	发行人	舍雷肽酶肠溶片(释瑞达)、碳酸钙D3咀嚼片(凯思立D)	-	45.51	10.21	2.95
	上海可劳德、重庆迈科唯	胶原蛋白海绵、超声切割止血刀系统-刀头、刀柄	1.73	-	-	48.54
康美药业股份有限公司	发行人	注射用哌拉西林钠他唑巴坦钠(佐朋)、大黄利胆胶囊、甲磺酸吉米沙星片(吉速星)	-	-	7.39	77.68
	上海可劳德、西藏迈科唯	胶原蛋白海绵	-	-	-	8.16
民生集团河南医药有限公司	发行人	多种微量元素注射液(II)(信泰美)、发行人自有中药	-	-	4.59	8.61
	西藏迈科唯	胶原蛋白海绵	-	-	-	40.67
四川大学华西医院	发行人	体外诊断试剂	-	-	-	193.70
	西藏迈科唯	体外诊断试剂	175.35	481.15	333.16	74.09
重庆俊亮泽昊医药有限公司	发行人	脑苷肌肽注射液(欧迪美)、强力枇杷露(无糖型)	-	-	2.66	6.03
	上海可劳德	胶原蛋白海绵	-	-	-	8.87
重庆莱美广亚医药有限公司	发行人	脑苷肌肽注射液(欧迪美)等发行人曾经代理的药品、自有中药	-	-14.19	136.57	436.62
	上海可劳德	吻合器	-	-	-	5.44
重庆市桥都医药有限公司	发行人	脑苷肌肽注射液(欧迪美)等发行人曾经代理的药品	-	-	4.39	133.55
	上海可劳德、西藏迈科唯	胶原蛋白海绵	-	-	-	105.30
重庆市旭朝晖医药有限公司	发行人	强力枇杷露(无糖型)、舒血宁注射液	-	-	-	13.05
	上海可劳德	胶原蛋白海绵	-	-	-	4.37

重叠客户名称 (单位: 万元)	交易对象	交易内容	2020年 1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
重庆医科大学 附属第一医院	发行人	体外诊断试剂	-	-	-	303.37
	西藏迈科唯	体外诊断试剂	119.96	480.53	529.76	51.86
河北孚沃德医 药有限公司	发行人	注射用亚胺培南西司 他丁钠(齐佩能)、发 行人自有中药	-	-	2.44	43.27
	重庆迈科 唯、西藏迈 科唯	胶原蛋白海绵	1.77	8.03	21.47	-
湖南悦海医药 物流有限公司	发行人	骨化三醇胶丸(海默 宁)	2.65	-	-	-
	重庆迈科唯	超声刀具	-	12.39	-	-
湖南悦海医药 有限公司	发行人	骨化三醇胶丸(海卡 洛)	-	15.71	-	-
	西藏迈科唯	超声刀具	0.03	-	18.97	-
合计	发行人		2.65	49.06	174.34	1,464.81
	器械系公司		301.73	987.09	908.98	488.54

如上表所示, 报告期发行人与重叠客户2018年至2020年1—6月的交易额较小, 且每年都在下降; 2017年交易额较大是因为发行人器械业务剥离前, 向重叠客户中的成都军区机关医院、四川大学华西医院、重庆医科大学附属第一医院、川北医学院附属医院销售了715.54万元的体外诊断试剂。

因此, 报告期发行人与重叠的客户交易额较小, 占发行人营业收入的比例非常低。

器械系公司与重叠客户交易的产品, 主要是体外诊断试剂、胶原蛋白海绵。超声刀具和吻合器的交易额非常小。详细交易数据如下表:

交易内容(单位: 万元)	2020年1—6月	2019年度	2018年度	2017年度
吻合器、超声刀	1.76	12.39	18.97	5.44
胶原蛋白海绵	1.77	8.03	21.47	286.40
体外诊断试剂	298.20	966.67	868.55	196.69

#### ①胶原蛋白海绵单价公允性分析

器械系公司与重叠客户交易的胶原蛋白海绵, 除2017年交易额为286.40万元外, 2018年至2020年1—6月, 仅与一名重叠客户河北孚沃德医药有限公司交易了21.47万元、8.03万元和1.77万元。

交易额最大的2017年平均单价对比如下:

规格	重叠客户	全部客户	价差
	平均单价 (元)	平均单价 (元)	
10*10*0.2cm	163.11	173.56	6.41%
2*2*0.4cm*4片	44.85	45.42	1.27%
3*4*0.4cm	29.13	33.73	15.79%
4*6*0.2cm	30.58	28.49	-6.84%
4*6*0.4cm	38.49	37.12	-3.56%
5*10*0.2cm	61.54	67.67	9.96%
5*10*0.4cm	71.83	67.62	-5.86%
5*5*0.4cm	48.83	46.71	-4.35%
8*10*0.2cm	104.37	101.84	-2.42%
8*5*0.4cm	71.20	68.71	-3.49%
8*6*0.4cm	92.23	88.70	-3.83%

如上表所述，器械系公司与重叠客户的胶原蛋白海绵交易平均单价，与其全部客户的交易平均单价相比，价差在正负之间轻微波动，差异较小，价格公允。

## ②体外诊断试剂单价公允性分析

报告期内，向重叠客户销售体外诊断试剂的器械系公司为西藏迈科唯。西藏迈科唯与重叠客户交易单价，以及当年与全部客户销售同类产品单价对比如下：

存货名称 (单位: 万元)	交易对象	2020年 1—6月	2019年度	2018年度	2017年度
Y染色体微缺失检测试剂盒 (PCR 荧光探针法)	重叠客户	0.2832	0.2795	0.2759	-
	全部客户	0.2820	0.2763	0.2750	-
	差异率	-0.40%	-1.17%	-0.30%	-
多肿瘤标志物 (7种) 检测试剂盒 (流式荧光发光法) 红	重叠客户	-	-	-	1.3210
	全部客户	-	-	-	1.3338
	差异率	-	-	-	0.97%
鳞状细胞癌抗原检测试剂盒 (流式荧光发光法) 红	重叠客户	-	-	-	0.2297
	全部客户	-	-	-	0.2297
	差异率	-	-	-	0.00%

存货名称(单位:万元)	交易对象	2020年 1—6月	2019年度	2018年度	2017年度
人乳头瘤病毒核酸分型 检测试剂盒(流式荧光杂 交法)	重叠客户	0.6165	0.6358	0.6115	0.5651
	全部客户	0.6165	0.6409	0.6072	0.5588
	差异率	0.00%	0.80%	-0.70%	-1.13%
糖类抗原 15-3 检测试剂 盒(流式荧光发光法)红	重叠客户	-	-	-	0.2297
	全部客户	-	-	-	0.2039
	差异率	-	-	-	-11.25%
游离/总前列腺特异抗原 检测试剂盒(流式荧光发 光法)红	重叠客户	-	-	-	0.4513
	全部客户	-	-	-	0.4171
	差异率	-	-	-	-7.58%
肿瘤相关抗原 242 检测 试剂盒(流式荧光发光 法)红	重叠客户	-	-	-	0.2790
	全部客户	-	-	-	0.2790
	差异率	-	-	-	0.00%
鞘流液(白)	重叠客户	-	-	-	0.0385
	全部客户	-	-	-	0.0313
	差异率	-	-	-	-18.52%
多功能流式点阵仪 LuminexSystem	重叠客户	-	28.3186	-	-

如上表所示,多功能流式点阵仪Luminex System是为客户特别采购后,基本以成本价转让;鞘流液(白)部分客户交易单价较低,导致全部客户的平均单价与重叠客户单价差异略大,但该产品全年合计销售额仅5.4万元;其他产品平均单价差异率非常低,价格公允。

综上,器械系公司与重叠客户交易单价合理,与发行人之间不存在因为客户重叠而进行利益输送的情形。

## (2) 供应商重叠

重叠供应商名称(单位:万元)	交易对象	交易内容	2020年 1—6月	2019年度	2018年度	2017年度
瑞安市华联进出口贸易有限公司	发行人	硅胶垫、调速器、加热陶瓷板等	-	-	0.22	0.19
	重庆迈科唯	泡罩包装机箱体	-	-	-	0.17
四川中金医药包装有限公司	发行人	发行人中药产品的防潮膜、铝箔	27.34	16.46	2.73	10.28
	重庆迈科唯	复合膜袋(口腔)	-	1.74	5.18	5.95
重庆煌辉化学危险品销售有	发行人	生产所需危化品及配套器皿等	15.62	12.62	9.77	6.72

重叠供应商名称(单位:万元)	交易对象	交易内容	2020年 1—6月	2019年度	2018年度	2017年度
有限公司	重庆迈科唯	乙醇、不锈钢培养皿、成套PH缓冲剂等	0.37	2.38	1.88	0.38
重庆纽斯贝包装制品有限公司	发行人	发行人中药产品的包装纸箱	-	3.43	-	2.20
	重庆迈科唯	纸箱、纸盒等塑料袋	1.02	18.17	19.44	19.92
重庆友朋科技有限公司	发行人	微压差表	-	-	-	0.09
	重庆迈科唯	过滤器	-	-	-	1.01
宜春市袁州区百誉商务服务有限公司	发行人	布地奈德鼻喷雾剂的推广服务	-	-	-	216.00
	西藏迈科唯	吻合器、胶原蛋白海绵和超声刀的推广服务	-	-	32.70	-
宜春市袁州区秋牙商务服务有限公司	发行人	大黄利胆胶囊的推广服务	-	-	-	235.00
	西藏迈科唯	吻合器、胶原蛋白海绵和超声刀的推广服务	-	-	29.30	-
重庆隆华空调设备有限公司	发行人	过滤器、皮带	-	0.24	0.43	-
	重庆迈科唯	过滤器、皮带	0.06	2.51	1.52	-
重庆仙马工业气体有限公司	发行人	氮气、氩气、乙炔气等气体	0.19	0.53	0.30	0.21
	重庆迈科唯	氮气、高纯氩气、氩气(Ar)等气体	0.03	0.29	0.07	-
合计	发行人		43.15	33.28	13.45	470.69
	器械系公司		1.48	25.09	90.09	27.42

如上表所示，报告期内，重叠供应商与器械系公司的交易金额非常小；除2017年金额略大外，其他年份与发行人的交易额也较小。

### 3. 不存在利益输送的情形

发行人建立了独立的采购、销售体系，并设置了独立的采购、销售部门，配备了独立的采购和销售人员；拥有自己的供应商、客户目录，对供应商和客户进行独立管理；在确定了供应商、客户范围后，会在商务谈判的基础上择优选择。

此外，结合前述分析，虽然报告期发行人与器械系公司之间存在客户、供应商重叠的情形，但是器械系公司与之交易的单价公允，报告期不存在发行人与器械系公司之间进行利益输送的情形。



(四) 结合发行人与 4 家医疗器械公司的经营情况、未来战略发展等，在招股说明书中披露未来对相关资产、业务的安排。

发行人在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“八、同业竞争”之“（一）同业竞争情况”中补充披露如下：

发行人是一家从事药品研发、生产、销售的综合性医药企业，与实际控制人控制的器械系公司，各自适用的监管体系、法律法规体系、产业政策不同，产品疗效、作用机理等差异也较大。

虽然器械系公司目前尚未盈利，但已拥有自己产品的医疗器械生产线，建立了独立的研发部门、注册部门、供应链管理部门、销售中心及其他业务运营部门，而且在超声刀、吻合器和生物材料领域已取得了多项发明专利。

基于微创外科领域目前国内企业尚处于初级阶段，而行业需求井喷、市场容量巨大、国产替代进口和国家鼓励扶持等行业现状，实际控制人将不断巩固器械系公司的市场地位和竞争能力，推动企业价值快速提升，早日将器械系公司打造成为微创外科器械领域的领先企业。

(五) 认定不存在同业竞争关系时，审慎核查并完整披露发行人控股股东、实际控制人直接或间接控制的全部企业

除发行人之外，控股股东、实际控制人蓝健华、李宝康夫妇控制的其他企业情况如下：

序号	公司名称	关联关系	主营业务
1	凯联投资	蓝健华持股 70%，李宝康持股 30%	股权投资业务，目前仅全资控股华昶生物
2	华昶生物	凯联投资持股 100%	房屋租赁业务
3	上海华昶	蓝健华持股 80%，李宝康持股 20%	医疗器械业务控股型企业，无实际业务，目前仅全资控股上海可劳德，无其他投资
4	上海可劳德	上海华昶持股 100%	2017 年曾销售医疗器械；自 2018 年开始，未实际开展经营业务
5	重庆迈科唯	上海可劳德持股 71.85%	超声切割止血刀、吻合器、胶原蛋白海绵等医疗器械生产
6	西藏迈科唯	重庆迈科唯持股 100%	销售重庆迈科唯生产的产品和代理销售其他公司的诊断试剂等医疗器械产品
7	上海科劳得	重庆迈科唯持股 100%	定位医疗器械研发中心，2020 年 3 月开始暂时代重庆迈科唯采购部分医疗器械零部件

序号	公司名称	关联关系	主营业务
8	重庆茨思	蓝健华持股 90%，李宝康持股 10%	控股型企业，无实际业务，目前仅担任重庆中渝信、西藏和之君、重庆和之君的普通合伙人
9	重庆中渝信	重庆茨思出资比例 0.625%，担任普通合伙人	无实际业务，重庆迈科唯的员工持股平台
10	西藏和之君	重庆茨思出资比例 0.25%，担任普通合伙人	无实际业务，发行人的员工持股平台
11	重庆和之君	重庆茨思出资比例 0.47%，担任普通合伙人	无实际业务，发行人的员工持股平台
12	磐石投资	蓝健华持股 80%，李宝康持股 20%	SPV，无实际业务

保荐机构已审慎核查并完整披露了发行人控股股东、实际控制人直接或间接控制的全部企业。

## （六）保荐人核查意见

### 1. 核查程序

保荐人主要实施了以下核查程序：

（1）取得发行人控股股东、实际控制人填写的问卷调查表，了解发行人控股股东、实际控制人及其亲属对外投资或任职情况；取得发行人控股股东、实际控制人出具的关于不存在同业竞争的书面确认文件。

（2）取得实际控制人控制公司的工商档案，并通过检索天眼查网站，核实发行人实际控制人及其亲属对外投资、任职企业信息。

（3）取得实际控制人控制的公司报告期财务报表、主营业务情况说明。

（4）取得器械系公司相关资料：报告期财务报表、财务状况说明、业务情况及未来发展规划说明；采购销售发票列表，抽样核查了部分合同或发票；发明专利证书；员工薪酬明细表。

（5）运用与已取得的发行人相关产品的采购销售发票列表、合同、发票等资料，与器械系公司提供的资料进行交叉比对，确认重叠供应商、客户情况、交易数据。

### 2. 核查结论

经核查，保荐人认为：

(1) 以上 4 家医疗器械公司的主营业务、产品及服务与发行人差异较大；重庆迈科唯最近一年末总资产、净资产余额较大，但净利润为负，是因为较高的期间费用导致的，而费用发生有其合理原因。

(2) 器械系公司与发行人从事的业务差异较大，毛利率不具有可比性；报告期内，器械系公司合并主营业务收入及毛利占发行人的比例均不超过 30%。上述指标比例未达到《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》认定同业竞争构成“重大不利影响”的水平。

(3) 发行人控股股东、实际控制人控制的企业与发行人虽然存在个别客户、供应商重叠的情况，但不存在导致发行人与竞争方之间存在利益输送的情形。

(4) 结合发行人与器械系公司的经营情况、未来战略发展，发行人已在招股说明书中补充披露实际控制人未来对器械系资产、业务的安排。

在认定发行人不存在同业竞争关系时，保荐人已经审慎核查并完整披露发行人控股股东、实际控制人直接或间接控制的全部企业。

问题 2：关于医药行业政策。招股说明书披露，发行人应对带量采购的措施为选择并购的药品均为独家或竞品较少的药品、特殊仿制药或罕见药，降低纳入集中采购的可能性，注重并购 OTC 药品，重点布局 OTC 市场。请发行人：（一）结合发行人主要自有药品竞品情况、是否属于独家或竞品较少的药品，是否为 OTC 药品，披露主要自有药品收入占报告期主营业务收入的比例，量化分析带量采购对发行人生产经营的具体影响，披露主要产品、与主要产品相同适应症疗效的其他品质产品纳入带量采购目录的情况，并相应在招股说明书“重大事项提示”与“风险因素”部分做补充披露。（二）披露报告期代理药品中分药品明细的收入构成，及截至招股说明书签署日，发行人已获取相关药品上市许可（以下简称 MA）的药品占代理药品收入的比例。（三）补充披露报告期各期发行人主要产品按终端销售医疗机构分类的销售数量、金额及占比情况。（四）补充披露发行人自有产品、代理产品终端销售医院的主要构成情况，包括医院等级、是否为公立、区域分布，报告期内主要产品覆盖终端医院是否存在重大变化，经销商与终端医院的区域分布是否匹配。（五）披露报告期发行人药品品种进入及退出集中采购目录的情况，包括药品名称、采购区域及采购数量。（六）披露发行人主要产品纳入基本药物目录和医保目录的情况，结合基本药物目录和医保目录调整情况，分析发行人相关产品是否存在被调出基本药物目录或医保目录的风险，是否存在价格大幅下降的风险。（七）结合“两票制”推广前后不同经销模式，分析并披露实施“两票制”对发行人主要产品价格、覆盖终端客户情况、主要销售渠道、利润水平的影响。（八）披露医药领域重要政策对发行人的影响情况，包括带量采购扩围、医药代表备案制、新《药品管理法》实施、DRGs 等。请保荐人、发行人律师核查并发表明确

意见。

回复：

(一)结合发行人主要自有药品竞品情况、是否属于独家或竞品较少的药品，是否为 OTC 药品，披露主要自有药品收入占报告期主营业务收入的比重，量化分析带量采购对发行人生产经营的具体影响，披露主要产品、与主要产品相同适应症疗效的其他品质产品纳入带量采购目录的情况，并相应在招股说明书“重大事项提示”与“风险因素”部分做补充披露

发行人在招股说明书“重大事项提示”之“二、发行人特别提醒投资者注意“风险因素”中的下列风险”之“（三）药品价格政策调整风险”以及“第四节风险因素”之“三、经营风险”之“（三）药品价格政策调整风险”补充披露如下：

报告期内发行人主要自有药品销售情况如下：

主要自有产品名称	2020年1—6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额 (万元)	占主营业务收入比例	金额 (万元)	占主营业务收入比例	金额 (万元)	占主营业务收入比例	金额 (万元)	占主营业务收入比例
碳酸钙 D3 咀嚼片	4,707.32	18.44%	12,621.49	22.34%	5,703.08	11.01%	-	-
骨化三醇胶丸	3,517.36	13.78%	5,343.36	9.46%	4,736.47	9.14%	-	-
盐酸曲唑酮片	2,111.41	8.27%	6,832.41	12.09%	9,643.04	18.61%	2,535.83	6.06%
丙硫氧嘧啶片	0.08	0.00%	7,357.68	13.02%	5,524.28	10.66%	79.16	0.19%
布地奈德鼻喷雾剂	3,511.54	13.76%	4,241.12	7.51%	7,225.88	13.95%	6,927.34	16.55%
巴氯芬片(商品名:郝智)	1,046.81	4.10%	789.20	1.40%	1,086.40	2.10%	2,654.88	6.34%
巴氯芬(商品名:力奥来素)	2,159.63	8.46%	-	-	-	-	-	-
硫辛酸注射液	1,193.87	4.68%	-	-	-	-	-	-
大黄利胆胶囊	1,394.79	5.46%	2,760.93	4.89%	3,010.69	5.81%	2,380.83	5.69%
合计	19,642.81	76.94%	39,946.19	70.71%	36,929.84	71.28%	14,578.04	34.83%

注：2020年1—6月的盐酸曲唑酮片包括盐酸曲唑酮片（商品名：美时玉）和盐酸曲唑酮片（商品名：海默宁）。

经检索相关行业数据库，发行人的主要自有药品，与发行人主要自有药品相同适应症、疗效的其他竞品均未纳入国家和省级地方组织的药品集中带量采购目录。

根据发行人掌握的信息，发行人主要自有产品、与其相同适应症、疗效的其他竞品在个别省会城市、地级市纳入带量采购目录的情况如下：

主要自有产品名称	主要竞品	是否属于独家或竞品较少的药品	是否为OTC药品	纳入带量采购目录的情况	主要竞品纳入带量采购目录的情况
碳酸钙 D3 咀嚼片	惠氏制药有限公司的钙尔奇、北京振东康远制药有限公司的朗迪、A&Z Pharmaceutical, Inc. 的迪巧、山东威高药业股份有限公司的汉维	否	是	无	无
骨化三醇胶丸	罗氏的罗盖全、正大制药（青岛）有限公司的盖三淳	是	否	无	无
盐酸曲唑酮片	沈阳福宁药业有限公司的舒绪、常州华生制药有限公司的每素玉	是	否	无	无
丙硫氧嘧啶片	上海朝晖药业有限公司、精华制药集团股份有限公司以及广州康和药业有限公司的丙硫氧嘧啶片	否	否	无	无
布地奈德鼻喷雾剂	阿斯利康的布地奈德鼻喷雾剂	是	否	在武汉、济南独家中选当地集中带量采购目录	无
巴氯芬片(商品名: 郝智)	福安药业集团宁波天衡制药有限公司的枢芬	是	否	无	无
巴氯芬(商品名: 力奥来素)		是	否	无	无
硫辛酸注射液	亚宝药业集团股份有限公司的亚宝力舒、福安药业集团烟台只楚药业有限公司的注射用硫辛酸, 以及重庆药友制药有限责任公司、上海现代哈森(商丘)药业有限公司、江苏神龙药业股份有限公司、成都倍特药业股份有限公司的硫辛酸注射液	否	否	无	成都倍特药业股份有限公司的硫辛酸注射液在德州市独家中选当地集中带量采购目录
大黄利胆胶囊	无	是	否	无	无

2020年1月，发行人的布地奈德鼻喷雾剂在山东省济南市纳入当地带量采购目录，约定的采购价为45.09元/盒，约定采购数量41,431盒；相比发行人的布地奈德鼻喷雾剂2019年在山东省的中标价53.28元/盒，下降幅度为15.37%；2020年1月，发行人的布地奈德鼻喷雾剂在湖北省武汉市纳入带量采购目录，约定的采购价为47.95元/盒，约定采购数量54,000盒；2019年湖北省没有实施招投标，布地奈德鼻喷雾剂在湖北省继续沿用2018年的中标价51.71元/盒，与之相比，本次带量采购价格相对下降7.27%。

中标价格是发行人的经销商出售给公立医疗机构等终端用户的价格，上述价格的变化暂未直接传导至发行人与经销商之间的销售价格，因此，短期内，带量采购未对发行人的生产经营产生实质性影响。但是，从长期来看，中标价

格的下降最终是有可能传导至发行人的；特别是当中标价格下降幅度严重影响经销商利益时，发行人与经销商之间可能就相关产品的销售价格重新进行谈判，或者不再合作。因此，需要从长期的视角来评估发行人主要产品纳入集中带量采购目录的可能性以及潜在的影响。

根据《国家组织药品集中采购和使用试点方案》，集中带量采购的入围标准包括质量入围标准和供应入围标准；质量入围标准主要考虑药品临床疗效、不良反应、批次稳定性等，原则上以通过一致性评价为依据。供应入围标准主要考虑企业的生产能力、供应稳定性等，能够确保供应试点地区采购量的企业可以入围。国家医疗保障局等九部门《关于国家组织药品集中采购和使用试点扩大区域范围实施意见》（医保发〔2019〕56号）进一步明确了质量入围标准，原则上以通过（含视同通过，下同）质量和疗效一致性评价（简称一致性评价，下同）为依据，包括所有原研药、参比制剂、通过一致性评价的仿制药，以上药品认定原则上参照中国上市药品目录集。从药品集中带量采购实施情况来看，无论是国家层面的集采和省市级的带量采购，虽然采购的品种各不相同，但是，原则上都是以临床使用量较大、采购金额较高、临床使用较成熟、且竞争较为充分有多家企业生产的品种进行带量采购。以此为基础考察，发行人主要自有产品未来纳入国家或地方组织的集中带量采购目录可能性、影响分析如下：

序号	药品名称	竞品情况	一致性评价状态	纳入目录可能性	如果纳入目录,对发行人的影响
1	布地奈德鼻喷雾剂	主要竞品为阿斯利康的布地奈德鼻喷雾剂，竞争较少	该品种尚未确定参比制剂，暂无法开展一致性评价	竞争较少，短期内大范围纳入的可能性较低	发行人产品具有较大的成本优势，可以借纳入目录为契机快速扩大市场份额
2	巴氯芬片 (商品名:郝智)/巴氯芬(商品名:力奥来素)	主要竞品为福安药业集团宁波天衡制药有限公司的枢芬	竞品未完成一致性评价	临床使用量较少，短期内纳入可能性较低	发行人产品为原研药，无需一致性评价，竞争对手需要时间申请一致性评价或者会放弃申请，有利于发行人扩大市场份额
3	盐酸曲唑酮片	主要竞品沈阳福宁药业有限公司的舒绪、常州华生制药有限公司的每素玉	发行人产品与竞品均未完成一致性评价	竞争较少，短期内大范围纳入的可能性较低	发行人产品的市场占有率国内排名第二，具有一定的先发优势；有利于继续扩大市场份额
4	骨化三醇胶丸	主要竞品为罗氏的罗盖全、正大制药(青岛)有限公司的盖三淳	发行人产品与竞品均未完成一致性评价	竞争较少，短期内大范围纳入的可能性较低	发行人产品具有较大的成本优势，可以借纳入目录为契机快速扩大市场份额
5	丙硫氧嘧啶片	主要竞品包括上海朝晖药业有限公司、精华制药集团股份有限公司以及广州康和药业有限公司的丙硫氧嘧啶片	发行人产品与竞品均未完成一致性评价	竞争中性，存在纳入的可能性	发行人产品正在申请列入参比制剂目录，届时无需一致性评价，而竞争对手需要时间申请一致性评价或者会放弃申请，有利于发行人扩大市场份额

序号	药品名称	竞品情况	一致性评价状态	纳入目录可能性	如果纳入目录,对发行人的影响
6	硫辛酸注射液	主要竞品包括亚宝药业集团股份有限公司的亚宝力舒、福安药业集团烟台只楚药业有限公司的注射用硫辛酸,以及重庆药友制药有限责任公司、上海现代哈森(商丘)药业有限公司、江苏神龙药业股份有限公司、成都倍特药业股份有限公司的硫辛酸注射液,竞争比较激烈	除亚宝力舒之外,其他竞品均未完成一致性评价	竞争比较激烈,存在纳入的可能性	发行人产品为参比制剂,无需一致性评价,竞争对手需要时间申请一致性评价或者会放弃申请,有利于发行人扩大市场份额
7	碳酸钙 D3 咀嚼片	主要竞品包括惠氏制药有限公司的钙尔奇、北京振东康远制药有限公司的朗迪、A&Z Pharmaceutical, Inc. 的迪巧、山东威高药业股份有限公司的汉维,竞争比较激烈	发行人产品与竞品均未完成一致性评价	本产品为 OTC 药品,不是带量采购的关注重点	不适用
8	大黄利胆胶囊	中药独家品种	不适用	不适用	不适用

(二) 披露报告期代理药品中分药品明细的收入构成,及截至招股说明书签署日,发行人已获取相关药品上市许可(以下简称 MA)的药品占代理药品收入的比例

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、经营成果分析”之“(一)营业收入的构成、变化趋势及原因分析”之“1. 营业收入构成及变动分析”之“(1)分类构成及变动分析”之“②代理药品”补充披露如下:

项目	2020年1—6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额(万元)	比例	金额(万元)	比例	金额(万元)	比例	金额(万元)	比例
硫辛酸注射液	-	-	6,304.29	61.07%	5,047.50	79.54%	-	-
含雷肽酶肠溶片	3,167.12	93.01%	3,627.89	35.15%	284.01	4.48%	230.76	1.83%
甲磺酸吉米沙星片	238.04	6.99%	354.30	3.43%	291.60	4.60%	137.41	1.09%
注射用头孢哌酮钠	-	-	-14.39	-0.14%	393.35	6.20%	2,251.76	17.85%
注射用头孢他啶	-	-	-	-	50.55	0.80%	1,386.03	10.99%
人乳头瘤病毒核酸分型检测试剂盒	-	-	-	-	-	-	1,010.97	8.01%
脑苷肌肽注射液	-	-	-2.03	-0.02%	198.77	3.13%	882.64	7.00%
芪珍胶囊	-	-	-	-	-	-	530.88	4.21%
注射用醋酸亮丙瑞林缓释微球	-	-	-	-	-	-	525.44	4.17%
注射用亚胺培南西司他丁钠	-	-	-	-	13.03	0.21%	519.78	4.12%



项目	2020年1—6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额 (万元)	比例	金额 (万元)	比例	金额 (万元)	比例	金额 (万元)	比例
乳酸左氧氟沙星氯化钠注射液	-	-	-	-	25.41	0.40%	476.48	3.78%
多肿瘤标志物(7种)检测试剂盒(流式荧光发光法)红	-	-	-	-	-	-	440.66	3.49%
注射用门冬氨酸鸟氨酸	-	-	-	-	-	-	315.86	2.50%
注射用美罗培南(中诺舒罗克)	-	-	-	-	-	-	292.76	2.32%
强力枇杷露(无糖型)	-	-	-	-	-	-	260.54	2.07%
门冬氨酸鸟氨酸颗粒	-	-	-	-	-	-	249.34	1.98%
琥珀酰明胶注射液	-	-	-	-	-	-	233.30	1.85%
多种微量元素注射液(II)	-	-	-0.84	-0.01%	57.62	0.91%	231.96	1.84%
注射用兰索拉唑	-	-	-	-	-	-	207.95	1.65%
草酸艾司西酞普兰片	-	-	-	-	0.90	0.01%	202.36	1.60%
乌苯美司胶囊	-	-	-	-	-	-	188.22	1.49%
厄贝沙坦氢氯噻嗪胶囊	-	-	0.10	0.00%	19.60	0.31%	163.85	1.30%
注射用替考拉宁	-	-	-	-	-	-	139.30	1.10%
多肿瘤标志物(C5a)检测试剂盒	-	-	-	-	-	-	137.85	1.09%
多肿瘤标志物(7种)检测试剂盒(流式荧光发光法)	-	-	-	-	-	-	119.16	0.94%
丙氨酰谷氨酰胺注射液	-	-	-	-	-	-	118.10	0.94%
甲胎蛋白/癌胚抗原测定试剂盒(流式荧光发光法)	-	-	-	-	-	-	100.14	0.79%
苯磺酸左旋氨氯地平片	-	-	-	-	0.26	0.00%	94.39	0.75%
普瑞巴林胶囊	-	-	-	-	-1.83	-0.03%	91.31	0.72%
匹多莫德胶囊	-	-	-	-	-	-	88.57	0.70%
注射用哌拉西林钠他唑巴坦钠	-	-	-	-	-	-	88.31	0.70%
游离/总前列腺特异抗原检测试剂盒(流式荧光发光法)红	-	-	-	-	-	-	78.22	0.62%
依达拉奉注射液	-	-	-	-	-	-	71.07	0.56%
糖类抗原19-9检测试剂盒(流式荧光发光法)红	-	-	-	-	-	-	55.11	0.44%
瑞巴派特片	-	-	-	-	-	-	41.65	0.33%

项目	2020年1—6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额 (万元)	比例	金额 (万元)	比例	金额 (万元)	比例	金额 (万元)	比例
注射用奥美拉唑钠	-	-	-	-	-	-	40.50	0.32%
舒血宁注射液	-	-	-	-	-	-	38.56	0.31%
注射用胸腺五肽	-	-	-	-	-	-	34.16	0.27%
复合磷酸氢钾注射液	-	-	-	-	-	-	33.53	0.27%
糖类抗原15-3定量检测试剂盒(流式荧光发光法)红	-	-	-	-	-	-	32.22	0.26%
注射用盐酸万古霉素	-	-	-	-	-	-	25.13	0.20%
Y染色体微缺失检测试剂盒(PCR荧光探针法)	-	-	-	-	-	-	23.29	0.18%
多肿瘤标志物(G5c)定量检测试剂盒	-	-	-	-	-	-	19.69	0.16%
恩替卡韦分散片(维力青)	-	-	-	-	-	-	18.92	0.15%
复方a-酮酸片	-	-	-	-	-	-	18.63	0.15%
肿瘤相关抗原242检测试剂盒(流式荧光发光法)	-	-	-	-	-	-	16.74	0.13%
脂肪乳(10%)/氨基酸(15)/葡萄糖(20%)注射液	-	-	-	-	-	-	15.98	0.13%
游离/总前列腺特异抗原检测试剂盒(流式荧光发光法)	-	-	-	-	-	-	15.63	0.12%
注射用美罗培南(安吉利)	-	-	-	-	-	-	15.24	0.12%
头孢克肟分散片	-	-	-	-	-	-	12.48	0.10%
鳞状细胞癌抗原检测试剂盒(流式荧光发光法)	-	-	-	-	-	-	11.49	0.09%
10万元以下的其他产品	-	-	53.19	0.52%	-35.23	-0.56%	280.65	2.22%
合计	3,405.16	100.00%	10,322.51	100.00%	6,345.54	100.00%	12,614.97	100.00%

截至招股说明书签署日，发行人已获取硫辛酸注射液MA，其占报告期内代理药品收入的比例分别为0%、79.54%、61.07%和0%。除硫辛酸注射液之外，发行人没有收购其他代理药品的MA。报告期内，硫辛酸注射液的销售收入分类情况如下：

收入类别	2020年1—6月	2019年度	2018年度	2017年度
代理药品收入(万元)	-	6,304.29	5,047.50	-

收入类别	2020年1—6月	2019年度	2018年度	2017年度
委托生产药品收入(万元)	1,193.87	-	-	-
合计	1,193.87	6,304.29	5,047.50	-

### (三)补充披露报告期各期发行人主要产品按终端销售医疗机构分类的销售数量、金额及占比情况

发行人在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人的销售情况”之“(三)发行人的经销情况”之“4. 主要经销商的终端销售及期末存货情况”补充披露如下:

由于发行人不直接向终端用户(医院、药店等)销售,主要产品终端销售情况需要通过经销商收集销售流向表,故仅可得到各主要产品终端销售数量情况,无法取得具体金额信息。

保荐人会同申报会计师、发行人律师选取2017—2019年期间收入占比较大的46家以及2020年1—6月期间收入占比较大的40家二级经销商,获取其终端销售及期末库存资料,并予以函证确认。按照发行人主要药品的平均销售价格估算上述经销商报告期内的销售金额,其占发行人报告期各期内经销收入的比例分别为19.68%、37.50%、37.87%和53.45%。

报告期内,主要产品按前述已函证确认的终端销售分类的销售数量及占比情况具体如下:

主要自有产品名称	终端分类	2020年1—6月		2019年度		2018年度		2017年度	
		数量(万盒/万瓶)	占比	数量(万盒/万瓶)	占比	数量(万盒/万瓶)	占比	数量(万盒/万瓶)	占比
碳酸钙D3咀嚼片	三级医院	-	-	-	-	-	-	-	-
	二级医院	0.01	0.04%	0.19	0.11%	0.05	0.12%	-	-
	一级医院	-	-	-	-	-	-	-	-
	未定级医院	0.05	0.18%	-	-	-	-	-	-
	诊所	4.13	15.01%	0.69	0.40%	0.01	0.02%	-	-
	药房	23.31	84.73%	173.27	99.49%	41.50	99.86%	-	-
	小计	27.51	100.00%	174.15	100.00%	41.56	100.00%	-	-
骨化三醇胶丸	三级医院	1.91	9.55%	1.31	1.41%	0.47	1.66%	-	-
	二级医院	2.39	11.96%	2.01	2.16%	1.24	4.38%	-	-

主要自有产品名称	终端分类	2020年1—6月		2019年度		2018年度		2017年度	
		数量 (万盒/ /万瓶)	占比	数量 (万盒/ /万瓶)	占比	数量 (万盒/ /万瓶)	占比	数量 (万盒/ /万瓶)	占比
	一级医院	0.65	3.25%	0.15	0.16%	0.18	0.64%	-	-
	未定级医院	1.70	8.50%	1.54	1.65%	0.12	0.42%	-	-
	诊所	3.77	18.86%	10.20	10.96%	1.72	6.07%	-	-
	药房	9.57	47.87%	77.89	83.66%	24.59	86.83%	-	-
	小计	19.99	100.00%	93.10	100.00%	28.32	100.00%	-	-
	盐酸曲唑酮片	三级医院	41.17	58.77%	77.30	68.02%	49.55	70.28%	16.90
二级医院		10.58	15.10%	13.72	12.07%	8.89	12.61%	2.80	10.98%
一级医院		0.61	0.87%	0.78	0.69%	0.32	0.45%	0.03	0.12%
未定级医院		0.91	1.30%	0.90	0.79%	0.94	1.33%	0.42	1.65%
诊所		2.64	3.77%	2.42	2.13%	1.17	1.66%	0.55	2.16%
药房		14.14	20.19%	18.52	16.30%	9.62	13.65%	4.81	18.86%
小计		70.05	100.00%	113.64	100.00%	70.50	100.00%	25.51	100.00%
丙硫氧嘧啶片	三级医院	8.28	57.22%	13.46	44.63%	3.67	59.19%	1.91	68.71%
	二级医院	1.96	13.55%	4.00	13.26%	0.78	12.58%	0.05	1.80%
	一级医院	0.07	0.48%	0.15	0.50%	0.01	0.16%	0.01	0.36%
	未定级医院	0.24	1.66%	0.29	0.96%	0.04	0.65%	-	-
	诊所	0.26	1.80%	0.67	2.22%	0.16	2.58%	0.01	0.36%
	药房	3.67	25.36%	11.59	38.43%	1.53	24.68%	0.80	28.78%
	小计	14.47	100.00%	30.16	100.00%	6.20	100.00%	2.78	100.00%
布地奈德鼻喷雾剂	三级医院	15.83	33.56%	40.59	44.79%	37.05	42.53%	27.48	41.28%
	二级医院	14.35	30.42%	30.51	33.66%	28.72	32.97%	21.80	32.75%
	一级医院	0.30	0.64%	0.39	0.43%	0.27	0.31%	0.43	0.65%
	未定级医院	0.78	1.65%	0.97	1.07%	1.45	1.66%	1.41	2.12%
	诊所	2.98	6.32%	6.56	7.24%	4.47	5.13%	3.82	5.74%
	药房	12.93	27.41%	11.62	12.82%	15.17	17.41%	11.63	17.47%
	小计	47.17	100.00%	90.63	100.00%	87.12	100.00%	66.57	100.00%
巴氯芬片(商品名:郝智)	三级医院	6.62	39.01%	17.24	47.12%	14.99	46.57%	13.84	45.83%
	二级医院	1.68	9.90%	2.78	7.60%	2.57	7.98%	2.27	7.52%
	一级医院	0.07	0.41%	0.09	0.25%	0.06	0.19%	0.08	0.26%
	未定级医院	0.37	2.18%	0.58	1.59%	1.37	4.26%	1.29	4.27%

主要自有产品名称	终端分类	2020年1—6月		2019年度		2018年度		2017年度	
		数量 (万盒/ /万瓶)	占比	数量 (万盒/ /万瓶)	占比	数量 (万盒/ /万瓶)	占比	数量 (万盒/ /万瓶)	占比
	诊所	0.58	3.42%	0.82	2.24%	0.63	1.96%	0.35	1.16%
	药房	7.65	45.08%	15.09	41.24%	12.58	39.08%	12.37	40.96%
	小计	16.97	100.00%	36.59	100.00%	32.19	100.00%	30.20	100.00%
硫辛酸注射液	三级医院	36.93	89.48%	34.93	84.58%	17.49	89.23%	1.41	96.58%
	二级医院	2.76	6.69%	3.61	8.74%	0.85	4.34%	-0.01	-0.68%
	一级医院	0.01	0.02%	-	-	-	-	-	-
	未定级医院	0.04	0.10%	0.14	0.34%	0.25	1.28%	-	-
	诊所	0.35	0.85%	0.39	0.94%	0.21	1.07%	0.03	2.05%
	药房	1.19	2.88%	2.23	5.40%	0.80	4.08%	0.02	1.37%
	小计	41.27	100.00%	41.30	100.00%	19.60	100.00%	1.46	100.00%
巴氯芬 (商品名:力奥来素)	三级医院	2.38	43.35%	-	-	-	-	-	-
	二级医院	0.97	17.67%	-	-	-	-	-	-
	一级医院	0.04	0.73%	-	-	-	-	-	-
	未定级医院	0.11	2.00%	-	-	-	-	-	-
	诊所	0.32	5.83%	-	-	-	-	-	-
	药房	1.66	30.24%	-	-	-	-	-	-
	小计	5.49	100.00%	-	-	-	-	-	-

(四) 补充披露发行人自有产品、代理产品终端销售医院的主要构成情况, 包括医院等级、是否为公立、区域分布, 报告期内主要产品覆盖终端医院是否存在重大变化, 经销商与终端医院的区域分布是否匹配

发行人在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人的销售情况”之“(三)发行人的经销情况”之“4. 主要经销商的终端销售及期末存货情况”

根据前述已函证确认的终端销售分类情况, 报告期内发行人主要产品的终端销售医院构成情况如下:

分类维度	终端医院构成情况	销售数量 (万盒/万瓶)			
		2020年1—6月	2019年度	2018年度	2017年度
等级构成	三级医院	113.13	184.85	123.24	61.57
	二级医院	34.71	56.84	43.11	26.93
	一级医院	1.75	1.55	0.84	0.55

分类维度	终端医院构成情况	销售数量（万盒/万瓶）			
		2020年1—6月	2019年度	2018年度	2017年度
	未定级医院	4.19	4.42	4.16	3.13
	合计	153.77	247.66	171.36	92.19
是否为公立	是	139.79	227.79	159.12	84.41
	否	13.98	19.87	12.23	7.78
	合计	153.77	247.66	171.36	92.19
区域分布	华东	64.62	84.72	70.36	45.95
	西南	17.47	38.50	20.66	9.26
	华北	27.73	43.19	27.77	17.21
	中南	39.72	66.05	41.47	15.36
	其他	4.22	15.20	11.10	4.40
	合计	153.77	247.66	171.36	92.19

报告期内，发行人覆盖的终端用户未发生重大变化。

报告期内发行人自有产品、代理产品的经销区域内销售数量分布情况如下：

区域	销售数量（万盒/万瓶）			
	2020年1—6月	2019年度	2018年度	2017年度
华东	486.72	827.60	758.97	301.15
西南	193.28	390.46	78.71	411.31
华北	61.84	143.99	103.32	120.96
中南	124.77	256.93	170.71	60.43
其他	50.62	72.38	57.86	48.87
合计	917.23	1,691.36	1,169.58	942.71

对比报告期发行人经销区域内销售数量分布与报告期内主要产品抽查的终端销售数量的区域分布来看：（1）西南地区的终端销售数量与报告期内该区域内的经销数量不完全匹配，主要是因为西南地区是发行人主要经营所在地，发行人与区域内各类型经销商联系紧密，相应地，销售给该区域的经销商的数量相对较多；但是，该地区经销商的销售最终流向并不仅限于西南地区，而是遍布全国各重点城市的终端用户，由此导致发行人主要产品在西南地区的终端销售数量相对较少，而来自该区域经销商的销售数量却相对较多。（2）华东地区的经销商销售数量占比高于2018年度、2019年度、2020年1—6月的该区域的终端销售数量占比，主要是因为发行人的盐酸曲唑酮片、布地奈德鼻喷雾剂、巴

氯芬片（商品名：郝智）、丙硫氧嘧啶片、硫辛酸注射液等主要进口药品多数从2017年四季度开始集中销售给2—3家全国进口总经销商，该等经销商归属于华东地区，导致华东地区经销数量占比较高；但是，全国进口总经销商的最终销售地区分布是比较广泛的，相对而言，华东地区的终端销售数量占比略低一些。

（五）披露报告期发行人药品品种进入及退出集中采购目录的情况，包括药品名称、采购区域及采购数量

发行人在招股说明书“重大事项提示”之“二、发行人特别提醒投资者注意“风险因素”中的下列风险”之“（三）药品价格政策调整风险”以及“第四节风险因素”之“三、经营风险”之“（三）药品价格政策调整风险”补充披露如下：

报告期内发行人产品不存在退出国家或地方组织的药品集中采购目录的情况。

报告期内发行人产品不存在进入国家组织的药品集中采购目录的情况；但是，个别产品在部分城市进入了当地的药品集中采购目录，具体情况如下：

药品名称	进入集中采购目录的时间	采购区域	约定采购数量（盒/年）
布地奈德鼻喷雾剂	2020年1月24日	武汉市	54,000
布地奈德鼻喷雾剂	2020年1月9日	济南市	41,431

（六）披露发行人主要产品纳入基本药物目录和医保目录的情况，结合基本药物目录和医保目录调整情况，分析发行人相关产品是否存在被调出基本药物目录或医保目录的风险，是否存在价格大幅下降的风险

发行人在招股说明书“重大事项提示”之“二、发行人特别提醒投资者注意“风险因素”中的下列风险”之“（四）国家医保目录调整风险”以及“第四节风险因素”之“三、经营风险”之“（四）国家医保目录调整风险”补充披露如下：

目前有效的国家基本药物目录和国家医保目录分别为《国家基本药物目录》2018年版）《国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录》（2019年版），截至招股说明书签署日，发行人主要产品纳入基本药物目录和医保目录的情况

如下：

业务类别	药品名称	纳入医保目录的情况	是否纳入基本药物目录
自主生产药品	大黄利胆胶囊	医保乙类	否
	七味肝胆清胶囊	-	否
	桂蒲肾清胶囊	-	否
	固精麦斯哈胶囊	-	否
	红草止鼾颗粒	-	否
委托生产药品	碳酸钙 D3 咀嚼片	—	否
	骨化三醇胶丸	医保乙类	否
	盐酸曲唑酮片	医保乙类	否
	丙硫氧嘧啶片	医保甲类	是
	巴氯芬片（商品名：郝智）	医保乙类	否
	巴氯芬（商品名：力奥来素）	医保乙类	否
	布地奈德鼻喷雾剂	医保乙类	否
硫辛酸注射液	医保乙类	否	

发行人丙硫氧嘧啶片自2009年被纳入基本药物目录，一直正常销售，近几年严重不良反应情况较少，没有任何监管当局评估认为其不宜作为基本药物，也没有出现风险效益比或成本效益比更优的品种替代，因此，原则上未来几年不会被调出国家基本药物目录。但是根据国家药品监督管理局2018年12月发布的《关于仿制药质量和疗效一致性评价有关事项的公告（2018年第102号）》：“《国家基本药物目录（2018年版）》已于2018年11月1日起施行并建立了动态调整机制，与一致性评价实现联动。通过一致性评价的品种优先纳入目录，未通过一致性评价的品种将逐步被调出目录。对纳入国家基本药物目录的品种，不再统一设置评价时限要求。”发行人丙硫氧嘧啶片正在申请列入参比制剂目录，届时将无需进行一致性评价；但是，如果发行人丙硫氧嘧啶片未能列为参比制剂，且未在要求期限内通过一致性评价，可能存在被调出基本药物目录的风险。

对于纳入医保目录产品，发行人相关产品不存在被国家药监部门撤销、吊销或者注销药品批准证明文件的情况；同时，发行人相关产品已上市多年，经临床用药实践证明，属于临床必需、安全有效、价格合理的品种，且多次经过专家评审均按照常规准入的方式纳入医保目录，符合医保用药要求和条件。发



行人相关产品不存在被调出医保目录的重大风险。

常规准入不同于谈判准入，只要保持合理的价格，特别是不超过历史上医保目录相同品种价格即可纳入，不需要经历谈判降价等环节。如前所述，发行人目前纳入医保目录的产品均是按照常规准入方式纳入的，未经历过大幅度降价的情况；在国内用药需求未发生重大变化的情况下，预计未来的医保目录调整仍然会延续目前的方式。但是，如果未来医药目录的调整要求进行谈判竞价等程序，则发行人的相关产品存在为纳入医保目录而大幅下调价格的风险。

## 1. 发行人相关产品是否存在被调出基本药物目录或医保目录的风险

### （1）基本药物目录或医保目录调整的原则

根据《国务院办公厅关于完善国家基本药物制度的意见》：优化基本药物目录遴选调整程序，综合药品临床应用实践、药品标准变化、药品新上市情况等因素，对基本药物目录定期评估、动态调整，调整周期原则上不超过3年。对新审批上市、疗效较已上市药品有显著改善且价格合理的药品，可适时启动调入程序。坚持调入和调出并重，优先调入有效性和安全性证据明确、成本效益比显著的药品品种；重点调出已退市的，发生严重不良反应较多、经评估不宜再作为基本药物的，以及有风险效益比或成本效益比更优的品种替代的药品。原则上各地不增补药品，少数民族地区可增补少量民族药。

现行有效的医保目录为《国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录》（2019年版）。根据国家医保局《2019年国家医保药品目录调整工作方案》，医保目录调整药品调入和药品调出两项内容，以国家药监局批准上市的药品信息为基础。

调入的西药和中成药应当是2018年12月31日（含）以前经国家药监局注册上市的药品。优先考虑国家基本药物、癌症及罕见病等重大疾病治疗用药、慢性病用药、儿童用药、急救抢救用药等。根据药品治疗领域、药理作用、功能主治等进行分类，组织专家按类别评审。对同类药品按照药物经济学原则进行比较，优先选择有充分证据证明其临床必需、安全有效、价格合理的品种。调入分为常规准入和谈判准入两种方式，在满足有效性、安全性等前提下，价格（费用）与药品目录内现有品种相当或较低的，可以通过常规方式纳入目录；价格较高或

对医保基金影响较大的专利独家药品应当通过谈判方式准入（独家药品的认定时间以遴选投票日的前一天为准）。

药品目录内原有的药品，如已被国家药品监管部门禁止生产、销售和使用的，应予调出；经专家评审认为存在其他不符合医保用药要求和条件的，按程序调出。

同时，为贯彻落实党中央、国务院决策部署，进一步提高参保人员用药保障水平，规范医保用药管理，国家医保局近日又发布了《2020 年国家医保药品目录调整工作方案》，提出了 2020 年药品目录调整范围；本次目录调整是在《国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录》（2019 年版）基础上所做的补充，涉及的调入和调出内容如下：

#### （一）目录外西药和中成药

符合《基本医疗保险用药管理暂行办法》第七条、第八条规定，且具备以下情形之一的药品目录外的药品，可以纳入 2020 年药品目录拟新增药品范围。

1. 与新冠肺炎相关的呼吸系统疾病治疗用药。
2. 纳入《国家基本药物目录（2018 年版）》的药品。
3. 纳入临床急需境外新药名单、鼓励仿制药品目录或鼓励研发申报儿童药品清单，且于 2020 年 8 月 17 日（含，下同）前经国家药监部门批准上市的药品。
4. 第二批国家组织药品集中采购中选药品。
5. 2015 年 1 月 1 日至 2020 年 8 月 17 日期间，经国家药监部门批准上市的新通用名药品。
6. 2015 年 1 月 1 日至 2020 年 8 月 17 日期间，根据临床试验结果向国家药监部门补充申请并获得批准，适应症、功能主治等发生重大变化的药品。
7. 2019 年 12 月 31 日前，进入 5 个（含）以上省级最新版基本医保药品目录的药品。其中，主要活性成分被列入《第一批国家重点监控合理用药药品目录（化药及生物制品）》的除外。

#### （二）目录内西药和中成药

符合《基本医疗保险用药管理暂行办法》第九条、第十条要求，且具备以下情形之一的药品目录内的药品，可以纳入 2020 年药品目录调整范围。

#### 1. 调出目录药品的范围

(1) 被国家药监部门撤销、吊销或者注销药品批准证明文件的药品。

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

#### 2. 调整支付标准药品的范围

(1) 处于协议有效期内，且按照协议需重新确定支付标准的谈判药品。

(2) 根据企业申报或专家评估，有必要调整限定支付范围的谈判药品。

(3) 与同治疗领域的其他药品相比，价格/费用明显偏高，且近年来占用基金量较多的药品。

#### (三) 其他

1. 按规定将符合条件的中药饮片纳入调整范围。

2. 完善药品目录凡例，规范药品名称剂型，适当调整药品甲乙类别、目录分类结构、备注等内容。

综合《2020 年国家医保药品目录调整工作方案》内容来看，发行人主要产品不属于 2020 年国家医保药品目录调整范围，尤其不属于调出目录药品的范围。

#### (2) 发行人主要产品调出目录的风险

发行人丙硫氧嘧啶片自 2009 年被纳入基本药物目录，一直正常销售，近几年严重不良反应情况较少，没有任何监管当局评估认为其不宜作为基本药物，也没有出现风险效益比或成本效益比更优的品种替代，因此，原则上未来几年不会被调出国家基本药物目录。但是根据国家药品监督管理局 2018 年 12 月发布的《关于仿制药质量和疗效一致性评价有关事项的公告（2018 年第 102 号）》：“《国家基本药物目录（2018 年版）》已于 2018 年 11 月 1 日起施行并建立了动态调整机制，与一致性评价实现联动。通过一致性评价的品种优先纳入目录，未通过一致性评价的品种将逐步被调出目录。对纳入国家基本药物目录的品种，不再统

一设置评价时限要求。”发行人丙硫氧嘧啶片正在申请列入参比制剂目录，届时将无需进行一致性评价；但是，如果发行人丙硫氧嘧啶片未能列为参比制剂，且未在要求期限内通过一致性评价，可能存在被调出基本药物目录的风险。

对于纳入医保目录产品，发行人相关产品不存在被国家药监部门撤销、吊销或者注销药品批准证明文件的情况；同时，发行人相关产品已上市多年，经临床用药实践证明，属于临床必需、安全有效、价格合理的品种，且多次经过专家评审均按照常规准入的方式纳入医保目录，符合医保用药要求和条件。发行人相关产品不存在被调出医保目录的重大风险。

## 2. 发行人相关产品是否存在价格大幅下降的风险

医保目录的常规准入，原则上在满足有效性、安全性等前提下，价格（费用）与药品目录内现有品种相当或较低的即可纳入。由于发行人主要产品不属于2020年国家医保药品目录调整范围，因此重点考察国家医保局《2019年国家医保药品目录调整工作方案》关于常规准入的规定。常规准入的操作方法是：由国家医保局组织遴选专家对所有品种（剂型）进行投票，了解全国范围内的医保用药需求，然后由专家论证确定药品评审技术要点，并根据要点和医保用药咨询调查结果分专业组进行评审，确定调入和调出的备选药品名单。对于往年国家基本药物目录中的医保目录外药品，提请咨询专家重点考虑；最后按照专家所在地区、医疗机构类别和级别、专业科室与所报药品评审分类组别的不同，分层分级随机抽取参与遴选的专家投票确定调入调出药品名单。

由此可见，常规准入不同于谈判准入，不需要经历谈判降价等环节。如前所述，发行人目前纳入基本药物目录、医保目录的产品均是按照常规准入方式纳入的，未经历过大幅度降价的情况；在国内用药需求未发生重大变化的情况下，预计未来的医保目录调整仍然会延续目前的方式，因此，预计发行人的相关产品不存在因医保目录调整导致价格大幅下降的风险。

**（七）结合“两票制”推广前后不同经销模式，分析并披露实施“两票制”对发行人主要产品价格、覆盖终端客户情况、主要销售渠道、利润水平的影响**

发行人在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、发行人面临的竞争状况”之“（二）行业主管部门、行业监管体制、行业主要法律法规政策及其对发

行人的影响”之“3. 报告期初以来新制定或修订、预期近期出台的与发行人生产经营密切相关的法律法规、行业政策的影响”补充披露如下：

### 1. “两票制”定义

根据《关于在公立医疗机构药品采购中推行“两票制”的实施意见（试行）》，“两票制”是指药品生产企业到流通企业开一次发票，流通企业到医疗机构开一次发票。药品生产企业或科工贸一体化的集团型企业设立的仅销售本企业（集团）药品的全资或控股商业公司（全国仅限1家商业公司）、境外药品国内总代理（全国仅限1家国内总代理）可视同生产企业。药品流通集团型企业内部向全资（控股）子公司或全资（控股）子公司之间调拨药品可不视为一票，但最多允许开一次发票。药品生产、流通企业要按照公平、合法和诚实信用原则合理确定加价水平。鼓励公立医疗机构与药品生产企业直接结算药品货款、药品生产企业与流通企业结算配送费用。

### 2. “两票制”实施范围

《关于在公立医疗机构药品采购中推行“两票制”的实施意见（试行）》要求，公立医疗机构药品采购中逐步推行“两票制”，鼓励其他医疗机构药品采购中推行“两票制”。综合医改试点省（区、市）和公立医院改革试点城市要率先推行“两票制”，鼓励其他地区执行“两票制”，争取到2018年在全国全面推开。

截至2018年末，两票制已经在全国全面施行。

### 3. “两票制”实施前后发行人的经销模式变化

对于药品销售，发行人均是采取经销模式；根据经销商是否承担市场推广职能、费用等，可以将发行人的经销模式进一步细分为配送经销模式和代理经销模式。

两票制实施之前，发行人就一直综合采取配送经销模式和代理经销模式，以配送经销模式为主，代理经销模式为辅。

两票制实施之后，针对代理药品，除了非公立医疗机构、药店等市场之外，原有的代理经销模式已没有施展空间（进口药品的全国总经销除外，因为进口

药品的全国总经销商被视同药品生产厂商，不受两票制影响），因此，发行人不再开展国产药品的代理经销业务；针对自有药品，两票制实施之后，经销模式并没有发生实质性变化，因为发行人一直采取配送经销模式为主，完全契合两票制的规定，只有针对诊所、药店等市场，发行人少量采取了代理经销模式，这些市场恰恰不属于两票制适用范围。

大类	小类	两票制前	两票制后	两票制前后经销模式是否变化
自有药品	-	配送经销模式为主，诊所、药店等市场少量代理经销模式	配送经销模式为主，诊所、药店等市场少量代理经销模式	否
代理药品	进口药品全国总经销	配送经销模式为主，诊所、药店等市场少量代理经销模式	配送经销模式为主，诊所、药店等市场少量代理经销模式	否
	国产药品	代理经销模式为主	不再经销（少数客户转为开展市场推广服务合作）	不适用

#### 4. “两票制”对发行人主要产品价格、覆盖终端客户情况、主要销售渠道、利润水平的影响

如前所述，由于两票制对发行人的经销模式影响很小，仅针对国产药品的代理经销业务产生影响。在两票制的影响下，发行人不再开展国产药品的代理经销业务（少数客户转为开展市场推广服务合作）；除此之外，“两票制”对发行人主要产品价格、覆盖终端客户情况、主要销售渠道、利润水平基本上没有实质性影响。具体对比分析如下：

项目	两票制的影响	两票制前后是否发生实质性变化
覆盖的终端客户	两票制旨在减少药品流通环节，对终端客户不构成影响。两票制前后，发行人均采用配送经销模式为主；在此模式下，配送经销商主要负责药品配送，终端客户资源由发行人自主掌握，不会因为经销商的变化而受到影响；发行人的终端客户结构始终以公立医疗机构为主，社区卫生服务站、乡镇卫生院、私人诊所、药店等终端客户为辅。	否
销售渠道	不同销售渠道的选择实质取决于经销模式。配送经销模式下，发行人的产品通过配送经销商渠道对外实现销售；代理经销模式下，发行人的产品通过代理经销商渠道对外实现销售。两票制实施前后，发行人的自有药品、代理的进口药品均是配送经销模式为主，代理经销模式为辅，因此销售渠道未发生实质性变化。	否
销售价格、利润水平	销售价格、毛利率的高低实质取决于采用的经销模式。配送经销模式下，配送经销商不承担市场推广费用，发行人销售给配送经销商的价格以各省的中标价为基础，扣除配送经销商的配送费后确定，一般销售价格较高，相应的毛利率也较高。	否

项目	两票制的影响	两票制前后是否发生实质性变化
	<p>代理经销模式下，代理经销商主要负责药品的市场推广，需要承担主要的市场推广费用，因此，发行人销售给代理经销商的价格一般较低，相应的毛利率也较低。</p> <p>在综合考虑市场推广费用的承担因素后，实质上，不同经销模式下的净利润水平大致相当。</p> <p>两票制实施前后，发行人的自有药品、代理的进口药品均是配送经销模式为主，代理经销模式为辅，因此，发行人主要产品的销售价格、利润水平未发生实质变化。</p>	

(八) 披露医药领域重要政策对发行人的影响情况，包括带量采购扩围、医药代表备案制、新《药品管理法》实施、DRGs 等。

发行人在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、发行人面临的竞争状况”之“(二) 行业主管部门、行业监管体制、行业主要法律法规政策及其对发行人的影响”之“3. 报告期初以来新制定或修订、预期近期出台的与发行人生产经营密切相关的法律法规、行业政策的影响”补充披露如下：

#### 1. 带量采购扩围政策的影响

2019年1月1日，国务院办公厅印发《国家组织药品集中采购和使用试点方案》（国办发〔2019〕2号），目标任务为选择北京、天津、上海、重庆、沈阳、大连、厦门、广州、深圳、成都、西安 11 个城市，从通过质量和疗效一致性评价的仿制药对应的通用名药品中遴选试点品种，国家组织药品集中采购和使用试点，明确带量采购，以量换价，在试点地区公立医疗机构报送的采购量的基础上，按照试点地区所有公立医疗机构年度药品总用量的 60%~70% 估算采购总量，进行带量采购，量价挂钩、以量换价，形成药品集中采购价格，试点城市公立医疗机构或其代表根据上述采购价格与生产企业签订带量购销合同。从政策落地情况看，带量集中采购入选药品品种价格大幅下降，同时中选企业将获得相关地区临床药品用量的保证，相关产品由少数中选企业供应。

2019年9月25日，国家医疗保障局等九部门印发《关于国家组织药品集中采购和使用试点扩大区域范围实施意见》，在11个国家组织药品集中采购和使用试点城市的基础上，在全国范围内推广国家组织药品集中采购和使用试点集中带量采购模式，组织试点城市之外相关地区以省为单位形成联盟，开展跨区域联盟集中带量采购。

根据《国家组织药品集中采购和使用试点方案》，集中带量采购的入围标准包括质量入围标准和供应入围标准；质量入围标准主要考虑药品临床疗效、不良反应、批次稳定性等，原则上以通过一致性评价为依据。供应入围标准主要考虑企业的生产能力、供应稳定性等，能够确保供应试点地区采购量的企业可以入围。《关于国家组织药品集中采购和使用试点扩大区域范围实施意见》（医保发〔2019〕56号）进一步明确了质量入围标准，原则上以通过（含视同通过，下同）质量和疗效一致性评价（简称一致性评价，下同）为依据，包括所有原研药、参比制剂、通过一致性评价的仿制药，以上药品认定原则上参照中国上市药品目录集。从药品集中带量采购实施情况来看，无论是国家层面的集采和省市级的带量采购，虽然采购的品种各不相同，但是，原则上都是以临床使用量较大、采购金额较高、临床使用较成熟、且竞争较为充分有多家企业生产的品种进行带量采购。以此为基础考察，发行人主要自有产品未来纳入国家或地方组织的集中带量采购目录可能性、影响分析如下：

序号	药品名称	竞品情况	一致性评价状态	纳入目录可能性	如果纳入目录，对发行人的影响
1	布地奈德鼻喷雾剂	主要竞品为阿斯利康的布地奈德鼻喷雾剂，竞争较少	该品种尚未确定参比制剂，暂无法开展一致性评价	竞争较少，短期内大范围纳入的可能性较低	发行人产品具有较大的成本优势，可以借纳入目录为契机快速扩大市场份额
2	巴氯芬片（商品名：郝智）/巴氯芬（商品名：力奥来素）	主要竞品为福安药业集团宁波天衡制药有限公司的枢芬	竞品未完成一致性评价	临床使用量较少，短期内纳入可能性较低	发行人产品为原研药，无需一致性评价，竞争对手需要时间申请一致性评价或者会放弃申请，有利于发行人扩大市场份额
3	盐酸曲唑酮片	主要竞品沈阳福宁药业有限公司的舒绪、常州华生制药有限公司的每素五	发行人产品与竞品均未完成一致性评价	竞争较少，短期内大范围纳入的可能性较低	发行人产品的市场占有率国内排名第二，具有一定的先发优势；有利于继续扩大市场份额
4	骨化三醇胶丸	主要竞品为罗氏的罗盖全、正大制药（青岛）有限公司的盖三淳	发行人产品与竞品均未完成一致性评价	竞争较少，短期内大范围纳入的可能性较低	发行人产品具有较大的成本优势，可以借纳入目录为契机快速扩大市场份额
5	丙硫氧嘧啶片	主要竞品包括上海朝晖药业有限公司、精华制药集团股份有限公司以及广州康和药业有限公司的丙硫氧嘧啶片	发行人产品与竞品均未完成一致性评价	竞争中性，存在纳入的可能性	发行人产品正在申请列入参比制剂目录，届时无需一致性评价，而竞争对手需要时间申请一致性评价或者会放弃申请，有利于发行人扩大市场份额



序号	药品名称	竞品情况	一致性评价状态	纳入目录可能性	如果纳入目录,对发行人的影响
6	硫辛酸注射液	主要竞品包括亚宝药业集团股份有限公司的亚宝力舒、福安药业集团烟台只楚药业有限公司的注射用硫辛酸,以及重庆药友制药有限责任公司、上海现代哈森(商丘)药业有限公司、江苏神龙药业股份有限公司、成都倍特药业股份有限公司的硫辛酸注射液,竞争比较激烈	除亚宝力舒之外,其他竞品均未完成一致性评价	竞争比较激烈,存在纳入的可能性	发行人产品为参比制剂,无需一致性评价,竞争对手需要时间申请一致性评价或者会放弃申请,有利于发行人扩大市场份额
7	碳酸钙 D3 咀嚼片	主要竞品包括惠氏制药有限公司的钙尔奇、北京振东康远制药有限公司的朗迪、A&Z Pharmaceutical, Inc. 的迪巧、山东威高药业股份有限公司的汉维,竞争比较激烈	发行人产品与竞品均未完成一致性评价	本产品为 OTC 药品,不是带量采购的关注重点	不适用
8	大黄利胆胶囊	中药独家品种	不适用	不适用	不适用

由上表可知,发行人目前的主要产品大多属于独家或竞品较少的药品,或者属于OTC药品,都不是集中带量采购政策重点考察的品种。事实上,发行人根据发达国家的医药行业发展历史,早已预判带量采购将会对中国医药市场竞争格局产生重大影响,包括药品准入、量价关系、盈利能力等,因此,发行人在产品管线建设中注重筛选独家或竞品较少的药品,降低纳入药品集中采购的可能性,延缓进入集采的时间点;并购OTC药品,重点布局OTC市场,因为OTC药品价格主要取决于其品牌和品质,一般不会受到药品集中带量采购政策的影响。发行人通过上述措施积极应对“后集采时代”的医药市场。截至招股说明书签署日,发行人只有布地奈德鼻喷雾剂在武汉、济南地区纳入了当地带量集中采购药品目录,由于布地奈德喷雾剂只有一家同类竞争厂商,发行人顺利中标,取得了良好业绩。发行人的其他主要产品及其竞品目前基本未通过仿制药质量一致性评价,短期内纳入集中采购药品目录的可能性较低。

## 2. 医药代表备案制的影响

为贯彻落实《中共中央办公厅、国务院办公厅印发〈关于深化审评审批制度改革鼓励药品医疗器械创新的意见〉的通知》(厅字〔2017〕42号),规范医药代表的从业行为,国家药监局颁布了《医药代表备案管理办法(试行)》,主要目的旨在规范医药市场推广活动,促进药品推广市场的健康发展,贯彻落实新《药品管理法》中药品上市许可持有人对药品全生命周期的责任中涉及药

品推广的部分。

(1) 明确了药品上市许可持有人对医药代表的管理职责

《医药代表备案管理办法（试行）》第二条明确指出：医药代表是指代表药品上市许可持有人在中华人民共和国境内从事药品信息传递、沟通、反馈的专业人员，其主要职责包括：拟订医药产品推广计划和方案，向医务人员传递医药产品相关信息，协助医务人员合理用药，收集、反馈药品临床使用情况和药品不良反应信息等。《医药代表备案管理办法（试行）》第五条要求药品上市许可持有人“应当与医药代表签订劳动合同或者授权书”。即，药品上市许可持有人是医药代表的用人单位或授权方，医药代表为其工作；第五条第一款更进一步说明，药品上市许可持有人应当在国家药品监管部门指定的备案平台备案医药代表信息。由此可知，《医药代表备案管理办法（试行）》进一步强调了药品上市许可持有人的管理职责，医药代表无论是否属于药品上市许可持有人雇员，其药品推广的行为都将由药品上市许可持有人承担责任；从而对发行人的医药代表队伍管理提出了更高要求，也明确了责任划分，有利于发行人的规范发展。

(2) 对药品上市许可持有人的医药代表管理提出了具体要求

①明确了药品上市许可持有人及其医药代表不得实施的负面行为清单

《医药代表备案管理办法（试行）》第十二条规定：“药品上市许可持有人不得有下列情形：（一）未按规定备案医药代表信息，不及时变更、删除备案信息；（二）鼓励、暗示医药代表从事违法违规行为；（三）向医药代表分配药品销售任务，要求医药代表收款和处理购销票据；（四）要求医药代表或者其他人员统计医生个人开具的药品处方数量；（五）在备案中提供虚假信息。”

《医药代表备案管理办法（试行）》第十三条规定：“医药代表不得有下列情形：（一）未经备案开展学术推广等活动；（二）未经医疗机构同意开展学术推广等活动；（三）承担药品销售任务，收款和处理购销票据；（四）参与统计医生个人开具的药品处方数量；（五）对医疗机构内设部门和个人直接提供捐赠资助赞助；（六）误导医生使用药品，夸大或误导疗效，隐匿药品已知的不良反应信息或隐瞒医生反馈的不良反应信息。”

发行人一直致力于规范发展药品推广活动，以跨国制药企业的规范做法为范本打造自身的药品推广体系，包括对医药代表、第三方市场推广服务商的管理等；上述规定进一步明确了发行人的医药代表管理内容，为发行人的管理行为提供了法规依据。

## ②明确了医药代表开展药品推广活动的形式

《医药代表备案管理办法（试行）》第三条规定：“医药代表可通过下列形式开展学术推广等活动：（一）在医疗机构当面与医务人员沟通；（二）举办学术会议、讲座；（三）提供学术资料；（四）通过互联网或者电话会议沟通；（五）医疗机构同意的其他形式。”该条规定实际为发行人开展规范的药品市场推广活动提供了明确的指引，有利于发行人在法规允许的范围内充分、合理地开展各种形式多样、内容丰富的药品推广活动，促进医疗机构、医务人员对发行人产品的认知。

## （3）基于管理职责增加了发行人相关的市场推广费用支出

发行人的市场推广费用本质上是由药品推广需求驱动的，即特定药品需要在医生等群体中扩大影响力，提升药品使用者的认知等需要发行人投入必要的资源、费用等进行推广活动；综合前述规定可知，《医药代表备案管理办法（试行）》实际上主要是对药品上市许可人及其医药代表的药品推广行为进行必要的规范，其本身并不会限制发行人正常的市场推广费用开支，但是，结合前述相关规定分析，确实对发行人市场推广费用的管理提出了一定的要求，对医药代表的备案管理强度大幅提升，特别是医药代表备案信息的维护、更新等可能需要增加专门的人员岗位，对医药代表药品推广规范化管理方面将会投入更多资源，相应增加与市场推广相关的管理费用。

## 3. 新《药品管理法》实施的影响

新《药品管理法》在药品监管方面提出了较多的新制度、新做法，但是，与发行人经营密切相关的重要内容主要包括：

### （1）药品上市许可持有人制度扩大至全国范围内实施

药品上市许可持有人制度自2016年开始试点，到2019年正式纳入《药品管理法》专章进行规定，奠定其在医药制造行业的基础性制度地位，对于发行人

从代理药品为主到自有药品经营为主的转型具有重要作用，坚定了发行人的战略发展方向。药品上市许可持有人制度下，上市许可和生产许可相互独立，药品上市许可持有人可以将产品委托给不同的生产商生产，药品的安全性、有效性和质量可控性均由上市许可人对公众负责。

新《药品管理法》实施前，药品注册申报前就和GMP认证的生产厂商绑定了；GMP认证取消后，医药企业可以在没有GMP认证生产厂商的情况下先行申报注册，待取得药品上市许可后，药品上市许可持有人再委托符合GMP条件的药品生产企业进行加工生产，这实际上有利于鼓励药品的研发创新，对于发行人通过开放式研发模式取得更多的药品权益也起到了重要的推动作用。

发行人的开放式研发模式和创新的供应链管理模式正是基于该制度背景下创立的，该制度的颁布和实施对于发行人的业务发展起到强大的支持作用。未来，发行人将继续通过委托生产、产品转移、场地变更等方式开展药品生产活动，强化供应链的灵活性，避免重复建设，提前布局产品管线，推动业务的更好更快发展。

## (2) 取消GMP、GSP认证，药品质量管理走向常态化

根据《国家药监局关于贯彻实施〈中华人民共和国药品管理法〉有关事项的公告》（2019年第103号公告），自2019年12月1日起，取消药品GMP、GSP认证，不再受理GMP、GSP认证申请，不再发放药品GMP、GSP证书。2019年12月1日以前受理的认证申请，按照原药品GMP、GSP认证有关规定办理。2019年12月1日前完成现场检查并符合要求的，发放药品GMP、GSP证书。凡现行法规要求进行现场检查的，2019年12月1日后应当继续开展现场检查，并将现场检查结果通知企业；检查不符合要求的，按照规定依法予以处理。

取消GMP、GSP认证，其内在逻辑首先在于强化药品上市许可持有人的相关职责，将药品生产质量的第一负责人由生产厂家变更为药品上市许可持有人。但是，取消GMP、GSP认证并不是取消GMP、GSP标准，而是将GMP、GSP标准附加到了药品生产许可和经营许可的检查过程中，逐步实现对药品质量管理的常态化监督检查。具体来说，取消GMP、GSP认证后，发行人面临的影响还包括：

### ① 发行人的药品日常质量管理仍然需要按照《药品生产质量管理规范》和

《药品经营质量管理规范》要求执行，当地药品监管部门会不定期对发行人的GMP、GSP运行情况进行日常监督检查。

②发行人仍然需要严格执行原有的药品质量标准。对申请注册的药品，药监部门会组织相关技术人员进行审评，对药品的安全性、有效性和质量可控性以及申请人的质量管理、风险防控和责任赔偿等能力进行审查。对于持有药品生产许可证的重庆海默尼而言，其作为药品上市许可申请人或者受托生产企业，仍需要按《药品生产监督管理办法》要求进行上市前的GMP符合性检查，通过检查后，方可取得药品注册证书。

③发行人仍然需要严格遵循药品生产或经营质量管理要求。当地药品监管部门会依法对发行人的药品生产活动、药品经营活动开展许可检查、常规检查、有因检查和其他检查等，确保药品生产及经营全程处于管控中。

④主管部门的监管模式由认证监督转变为日常监管。首先，药监部门将扩充检查队伍，构建国家和地方职业化药品检查员队伍，配备满足检查要求的专职检查员，为药品监督行政执法等提供技术支撑。其次，药监部门将根据药品品种、剂型、管制类别等特点，结合药品安全情况及既往检查、不良反应检测、投诉举报等情况确定检查频次，明确规定不同类型要求受检查频率。根据新实施的《药品生产监督管理办法》，发行人受检查频率由五年定期认证变更为每三年至少检查一次。

为此，发行人采取了相应的应对措施：

#### ①优化药品质量管理部门结构

发行人根据法规的变化，结合业务实际情况对质量管理部门进行了结构优化，将单独的药业质量管理部和制药质量管理部进行整合，实施集中管理；设立专门的MAH组负责MAH质量管理和药物警戒管理。

#### ②引进专业人员，充实质量管理部门

新《药品管理法》实施以来，发行人持续扩充质量管理和质量检验队伍，全面加强了质量管理力度，有效确保了质量检测的可靠度。

#### ③新增和更新质量检验仪器设备

新《药品管理法》实施以来，发行人新增了大量的质量检测仪器，包括液相色谱仪3台、气相色谱仪1台、原子吸收光谱仪1台、总有机碳仪1台等，加强了质量检测基础设施建设，对质量检验系统进行了升级和计算机化系统验证，有效确保了质量检测结果的准确性和法规符合性。

#### ④新建和升版质量管理文件系统

发行人聘请了专业的第三方咨询机构，帮助提升质量管理体系。根据新发布的法律法规要求，并结合自身实际运营情况，发行人进行了差异分析，新建了MAH质量管理体系文件，逐步修订升版药品质量生产管理文件，确保质量管理体系符合最新的法规要求，并保持常态化的运行。

未来，发行人还将根据国家发布各项新的法律法规及规范性文件的要求在现有的基础上持续改进药品生产经营相关的环境控制、设备确认、工艺流程、现场管理以及质量控制等标准和规范，继续做好药品生产经营的质量管理规范工作，以常态化的质量管理措施对应常态化的监督检查。

#### 4. DRGs 的影响

2018年12月10日，《国家医疗保障局办公室关于申报按疾病诊断相关分组付费国家试点的通知》决定组织开展DRGs国家试点申报。所谓DRGs，是指根据病人年龄、性别、住院天数、主要诊断、病症、手术处置、疾病严重程度及合并症、并发症等因素，将临床特征与医疗资源消耗相近的病人分入一组，以组为单位打包确定价格、收费、医保支付标准。

DRGs本身并不针对药品，它追踪的整个医疗过程各个环节，是为了控制医疗费用不合理增长，促进医院做成本管控。按照以往的付费方式，医院提供的医疗服务越多，相应的收益就越多，医院不会关注医保支付费用的控制。实施DRGs后，医院收治某个病组的病人都是“明码标价”的，超额部分需要医院自己负担。DRGs实行后将会提高医院和医生的治疗成本意识，减少不必要的药物或器械使用，传递到医药行业的产品结构中，从而对医药企业产生一定影响。

首先，DRGs实施后，医院会倾向于用最好疗效、最低成本的药品，从而获取最大结余，所以，以经营辅助用药为主的企业将会承受冲击；其次，价格昂贵的新药很可能被疗效相似的仿制药取代，价廉质优的仿制药面临重要机遇；

最后，由于原来部分辅助用药、起效较慢的中药的医保支付份额誊出来后，部分仿制药将可能乘势扩大市场份额。

发行人的主要产品都是已上市多年的成熟品种，经过多年临床验证，疗效确切，并由国内外临床指南或专家共识所确认，具体情况如下：

序号	产品名称	相关的临床指南或专家共识	
		国外	国内
1	布地奈德鼻喷雾剂	《ARIA 指南 2010》 AAO-HNS 指南（美国耳鼻咽喉头颈外科学会指南）； 2013 年 EAACI（欧洲）儿童过敏性鼻炎意见书； EPOS 欧洲鼻窦炎鼻息肉指南 2020 版	《儿童变应性鼻炎诊断和治疗指南（2010 年）》； 《儿童急性感染性鼻-鼻窦炎诊疗-临床实践指南（2014）》； 《变应性鼻炎诊断和治疗指南（2015 版）》； 《中国过敏性鼻炎诊治指南》； 《儿童过敏性鼻炎诊疗-临床实践指南 2019》； 《慢性鼻-鼻窦炎诊断和治疗指南（2018 版）》
2	巴氯芬（商品名：力奥来素）/巴氯芬片（商品名：郝智）	《德国 MS 痉挛治疗指南》； 《英国 MS 治疗指南》； 《欧洲原发性肌张力障碍诊治指南》	《中国肌张力障碍诊断与治疗指南》； 《中国脑血管病临床管理指南（节选版）——卒中康复管理》； 《中国脑卒中康复治疗指南》
3	丙硫氧嘧啶片	2016 年《甲亢和其他病因导致的甲状腺毒症诊治指南》； 2018 年《Graves 甲亢的管理指南》	2018 年《妊娠和产后甲状腺疾病诊治指南》
4	硫辛酸注射液	2017 年《美国临床内分泌专家协会糖尿病综合治疗方案医疗指南》； 2010 年《美国糖尿病学会糖尿病神经病变专家共识》； 2005 年《糖尿病神经病变临床诊治声明》； 2003 年《糖尿病自主神经病变的临床诊治声明》； 2013 年《老年 2 型糖尿病管理全球指南》	2019 年《中华医学会糖尿病学分会中国糖尿病足防治指南》； 2017 年《中华医学会糖尿病学分会中国 2 型糖尿病防治指南》； 2013 年《糖尿病周围神经病诊断和治疗共识》； 2019 年《糖尿病性周围神经病理性疼痛诊疗专家共识》
5	盐酸曲唑酮片	加拿大《成人原发性失眠的临床实践指南》； 美国《成人慢性失眠评估与管理临床指南》； 英国《精神药理学会失眠、异态睡眠、昼夜节律紊乱循证治疗共识》； 美国《成人梦魇障碍最佳实践指南》	2016 年《中国失眠障碍诊断和治疗指南》； 2019 年《中国失眠障碍综合防治指南》； 《中国成人失眠诊断与治疗指南（2017 版）》； 《成人阻塞性睡眠呼吸暂停多学科诊疗指南》； 《中国抑郁障碍防治指南（第二版）》； 《神经系统常见疾病伴抑郁诊疗指南》； 《中国痴呆与认知障碍诊疗指南（2015 年版）》； 《勃起功能障碍中西医结合诊疗指南（试行版）》； 《老年期抑郁障碍诊疗专家共识》； 《中国偏头痛诊断治疗指南》

序号	产品名称	相关的临床指南或专家共识	
		国外	国内
6	骨化三醇胶丸	2020年《TES临床实践指南：女性绝经后骨质疏松症的药物治疗》； 2017年《SIOT临床指南：骨质疏松症的预防和治疗》； 2017年《美国风湿病协会糖皮质激素性骨质疏松症预防与治疗指南》； 2017年《KDIGO临床实践指南：慢性肾脏病矿物质和骨代谢紊乱的诊断，评估，预防和治疗（更新版）》； 2017年《ACP临床实践指南：治疗低骨密度或骨质疏松症预防骨折》； 2016年《意大利骨质疏松症的诊断、预防和管理指南》； 2014年《NOF防治骨质疏松症临床指南》； 2013年《OSHK 香港绝经后骨质疏松症临床管理指南》； 2013年《JSDT/JSN临床实践指南：慢性肾病矿物质和骨代谢异常的管理》； 2012年《ESCEO 欧洲绝经后妇女骨质疏松症诊断治疗指南》 2003年《K/DOQI 慢性肾脏病骨代谢及其疾病的临床实践指南》	2019年《原发性骨质疏松症社区诊疗指导原则》； 2019年《中国慢性肾脏病矿物质和骨异常诊治指南》； 2018年《中国老年骨质疏松症诊疗指南》； 2017年《中国原发性骨质疏松症诊疗指南》； 2015年《中国骨质疏松性骨折诊疗指南》 2013年《慢性病矿物质和骨异常诊治指导》
7	大黄利胆胶囊	-	2017年《急性胰腺炎中医诊疗共识意见》

总体而言，DRGs对发行人的影响中性偏利好。

## （九）保荐人核查意见

### 1. 核查程序

保荐人主要实施了以下核查程序：

（1）审阅行业政策文件，了解行业基本情况，并结合对发行人管理层的访谈，判断相关行业政策对发行人的影响。

（2）审阅发行人报告期内的产品销售明细表，结合对行业政策的研究，分析行业政策对发行人不同类型业务的影响。

（3）获取发行人经销商的销售流向表，了解发行人主要产品的终端销售情况；选取主要经销商及其终端用户进行函证，验证终端销售情况。

（4）审阅发行人参与各地集中带量采购的文件，评估带量采购对发行人经营业绩的影响。

（5）审阅相关行业研究报告，查阅《中国上市药品目录集》等文件，了解



发行人主要产品的竞争格局，了解发行人产品以及竞品开展仿制药一致性评价的情况，评估相关药品品种纳入集中带量采购的可能性以及潜在影响。

## 2. 核查结论

经核查，保荐人认为：

(1) 发行人最主要产品碳酸钙 D3 咀嚼片为 OTC 药品，其余主要自有药品中，除硫辛酸注射液、丙硫氧嘧啶片之外，均属于独家或竞品较少的药品；报告期内主要自有药品收入占报告期主营业务收入的比例分别为 34.83%、71.28%、70.71%、76.94%。2020 年 1 月，发行人的布地奈德鼻喷雾剂在山东省济南市纳入当地带量采购目录，约定的采购价为 45.09 元/盒，约定采购数量 41,431 盒；相比发行人的布地奈德鼻喷雾剂 2019 年在山东省的中标价 53.28 元/盒，下降幅度为 15.37%；2020 年 1 月，发行人的布地奈德鼻喷雾剂在湖北省武汉市纳入带量采购目录，约定的采购价为 47.95 元/盒，约定采购数量 54,000 盒；2019 年湖北省没有实施招投标，布地奈德鼻喷雾剂在湖北省继续沿用 2018 年的中标价 51.71 元/盒，与之相比，本次带量采购价格相对下降 7.27%；中标价格是发行人的经销商出售给公立医疗机构等终端用户的价格，上述价格的变化暂未直接传导至发行人与经销商之间的销售价格，因此，短期内，带量采购未对发行人的生产经营产生实质性影响。发行人已在招股说明书“重大事项提示”与“风险因素”部分补充披露了上述情况。

发行人的布地奈德鼻喷雾剂在山东省济南市、湖北省武汉市纳入当地带量采购目录；发行人的硫辛酸注射液的竞品之一——成都倍特药业股份有限公司的硫辛酸注射液在山东省德州市纳入当地集中带量采购目录；除此之外，发行人主要产品和竞品均不存在其他纳入带量采购目录的情况；发行人已在招股说明书补充披露了上述情况。

(2) 发行人已在招股说明书补充披露报告期代理药品中分药品明细的收入构成；截至本回复出具日，发行人已获取报告期内代理药品硫辛酸注射液的 MA，其占报告期内代理药品收入的比例分别为 0%、79.54%、61.07%和 0.00%。除硫辛酸注射液之外，发行人没有收购其他代理药品的 MA。

(3) 发行人已在招股说明书补充披露了报告期各期发行人主要产品按终端

销售医疗机构分类的销售数量及占比情况。

(4) 发行人已在招股说明书补充披露了主要产品终端销售医院的主要构成情况，包括医院等级、是否为公立、区域分布，报告期内主要产品覆盖终端医院不存在重大变化，经销商与终端医院的区域分布基本匹配。

(5) 发行人已在招股说明书补充披露报告期发行人药品品种进入及退出集中采购目录的情况，包括药品名称、采购区域及采购数量。发行人仅有布地奈德鼻喷雾剂一款产品在山东省济南市、湖北省武汉市纳入当地带量采购目录，约定的采购数量占发行人该产品总体销售数量的比例较低，且带量采购中标价格是发行人的经销商出售给公立医疗机构等终端用户的价格，因纳入带量采购目录导致的价格变化暂未直接传导至发行人与经销商之间的销售价格，因此，短期内，带量采购未对发行人的生产经营产生实质性影响。

(6) 发行人已在招股说明书补充披露主要产品纳入基本药物目录和医保目录的情况；结合基本药物目录和医保目录调整情况来看，发行人相关产品不存在被调出基本药物目录或医保目录的重大风险，不存在价格大幅下降的风险。

(7) 发行人已结合“两票制”推广前后不同经销模式，在招股说明书补充披露了实施“两票制”对主要产品价格、覆盖终端客户情况、主要销售渠道、利润水平的影响。由于两票制对发行人的经销模式影响很小，仅针对国产药品的代理经销业务产生影响；在两票制的影响下，发行人直接放弃了国产药品的代理经销业务；除此之外，“两票制”对发行人主要产品价格、覆盖终端客户情况、主要销售渠道、利润水平基本上没有实质性影响。

(8) 发行人已在招股说明书补充披露医药领域重要政策对发行人的影响情况，包括带量采购扩围、医药代表备案制、新《药品管理法》实施、DRGs等；前述医药领域重要政策为发行人业务发展指明了方向，起到了规范发展、优化环境、促进优胜劣汰等方面的作用；总体而言，该等医药领域的重要政策对发行人的影响是正面或中性的，不存在重大不利影响。

问题 3：关于核心技术与 MA 收购情况。招股说明书披露，发行人主要产品 MA 及核心技术均来源于外购。请发行人：（一）说明发行人采用境外 SPV 持有 MA 的原因，发行人收购 MA 的过程是否符合当地法律法规的规定。（二）结合发行人主要境外 MA 持有地的法律法规要求，说明发行人境外 SPV 是否符合当地 MA 续期的要求，相关 MA 证书是否存在续期风险。（三）披露发行人主要自有产品均采用委托生产的原因，发行人是否具备自主生产相关药品的能力，对主要生产商是否构成依赖，请进一步在招股说明书“重大事项提示”部分对相关产品委托生产合同到期后，如无法续期，对发行人持续经营能力的影响。（四）披露发行人主要境外 MA 涉及药品的后续生产安排，是否存在在境内获取 MA 并生产的计划，是否存在障碍。（五）发行人持有巴氯芬片 IDL 再注册进展情况，巴氯芬片临时 IDL 是否续期，丙硫氧嘧啶片、硫辛酸注射液等药品中国 IDL 的续期情况，主要 IDL 产品续期或在注册是否存在障碍。（六）说明发行人各项授权和反授权许可是否与 MA 转让为一揽子协议，相关授权与反授权安排的背景、许可期限较长或为永久，许可使用费为免费是否为收购 MA 时的特殊安排。请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见。

回复：

（一）说明发行人采用境外 SPV 持有 MA 的原因，发行人收购 MA 的过程是否符合当地法律法规的规定

#### 1. 发行人采用境外 SPV 持有 MA 的原因

根据东海国际律师事务所出具的《关于台湾海默尼有限公司补充法律查核意见书》，“目前台湾地区药品许可证应仅台湾注册公司方能合法申请并持有，外国药商尚不得选为申请或为持有药物许可证之主体”。因此，发行人设立台湾海默尼以持有骨化三醇胶丸、布地奈德鼻喷雾剂、巴氯芬片（商品名：郝智）、盐酸曲唑酮片的 MA。

根据德国 DU,PU&Wang 律师事务所出具的《海默尼德国子公司的律师法律意见书》，“德国《药品法》第 9 条第 2 款规定，只有在德国、欧盟或欧洲经济区国家有固定住处的制药企业才有资格申请药品上市许可”。因此，发行人设立德国海默尼以持有丙硫氧嘧啶片、硫辛酸注射液的 MA。

根据瑞士华特法律有限公司出具的《法律意见书》，“申请营销授权的任何人士除其他事项外，必须在瑞士有注册地址、注册办事处或分支机构”，因此，发行人设立瑞士海默尼以持有巴氯芬（商品名：力奥来素）的 MA。

## 2. 发行人收购 MA 的过程是否符合当地法律法规的规定

根据东海国际法律事务所出具的《关于台湾海默尼有限公司法律查核意见书》，“台湾海默尼目前与台湾制药与生技相关企业合作，双方协议将后者原本拥有之行政院卫生署药品许可证（MA）、产品销售权利等转让、授予给台湾海默尼后，台湾海默尼再将产品销售权利授权大陆经销商香港海默尼，使其能合法代理台湾海默尼销售药品与大陆地区药品市场，本所律师认为台湾海默尼在业务上有关权利转让与交易现况，并无违反台湾地区民法、公司法、药事法及其他现行相关之法律法规命令及行政规则等规定”。

根据德国 DU,PU&Wang 律师事务所出具的《海默尼德国子公司的律师法律意见书（补充）》，“德国海默尼合法取得并持有 MA。”

根据瑞士华特法律有限公司出具的《法律意见书》：“本所注意到获取 Liohem（即力奥来素）营销授权的程序符合瑞士医管局要求的程序，以及上述有关法律和法规。”

### （二）结合发行人主要境外 MA 持有地的法律法规要求，说明发行人境外 SPV 是否符合当地 MA 续期的要求，相关 MA 证书是否存在续期风险

发行人所并购的存在有效期的境外药品 MA 历史上已经历多次续期，均得到顺利续展；发行人设立境外 SPV 的根本目的就是为了遵循当地法律法规对持有 MA 的相关规定。

根据东海国际法律事务所出具的《关于台湾海默尼有限公司补充法律查核意见书》，“台湾地区关于药物许可证之规范母法有药事法与罕见疾病防治与药物法，其余根据母法之授权，其子法另有药品查验登记审查准则、药物制造工厂设

厂标准、优良药品制造标准、药物制造业者检查办法、罕见疾病药物查验登记审查准则等，上述法律交错适用，构成台湾地区药物许可证登记查验及核准之制度。台湾海默尼截止至目前为止，根据律师实际查核结果，药物许可证之申请查验登记与展延均未违反上述法律规范，亦未存有任何药物许可证将受到台湾当局中央卫生主管机关，依药事法第 47 条、第 48 条与第 76 条，废止、禁止输入及不予展延之风险。”

根据德国 DU,PU&Wang 律师事务所出具的《针对海默尼药业股份有限公司的附加法律意见》《海默尼德国子公司的律师法律意见书（补充）》，“在德国，药品注册有效期为 5 年。若要延长有效期，需要在有效期届满之前 3 个月提出申请，否则，药品将以低价销售或者在两年之内禁止投放到市场，每次延长的期限也为 5 年。如果需要已经注册的药物进行细微变更，则只需要告知德国联邦药品和医疗器械研究院即可。若做出重大变更，那么需要首先取得德国联邦药品和医疗器械研究院的变更批准，然后才能做出变动。除此以外，根据 2004 年第 27 号的欧盟方针（2004/27/EC），欧盟对药品注册进行了更新，由原来的每五年更新一次药物注册变更为五年后自动更新。欧盟成员国必须在 2005 年 10 月 30 日之前将方针转订为本国法律。”“德国海默尼合法取得并持有药品许可证，目前公司尚无影响药证无法续展之情形”。

根据瑞士华特法律有限公司出具的《法律意见书》，“截至 2020 年 8 月 31 日，根据瑞士药品监管机构出具的注册证书，瑞士海默尼持有的 MA 期限并没有时间限制；据本所了解，瑞士医管局并未作出促使撤销或暂停目标公司使用营销授权的任何不利举措。因此，建议贵方继续遵循营销授权的所有原定要求（质量、生产等），以继续使用授权”。

**（三）披露发行人主要自有产品均采用委托生产的原因，发行人是否具备自主生产相关药品的能力，对主要生产商是否构成依赖，请进一步在招股说明书“重大事项提示”部分对相关产品委托生产合同到期后，如无法续期，对发行人持续经营能力的影响**

发行人在招股说明书“重大事项提示”之“二、发行人特别提醒投资者注意‘风险因素’中的下列风险”，以及招股说明书“第四节 风险因素”之“三、经营风险”补充披露如下：

## （八）委托生产合同无法续期的风险

### 1. 发行人主要自有产品均采用委托生产的原因

发行人的主要自有产品，包括碳酸钙D3咀嚼片、骨化三醇胶丸、盐酸曲唑酮片、丙硫氧嘧啶片、布地奈德鼻喷雾剂、巴氯芬片（商品名：郝智）、巴氯芬（商品名：力奥来素），都是并购而来，基于以下原因需要采取委托生产：

（1）按照药品监管的一般规律，药品生产场地的转移需要经历严格的技术评审并经过药品监管批准才能施行；特别是在涉及境外药品转移为境内生产时，会面临更加复杂的监管要求；例如，国家药监局药品审评中心发布的《已上市化学药品变更研究的技术指导原则（一）》专门就“改变进口药品制剂的产地”做了指导，要求“新产地必须已获得所在国家或地区药品主管当局的药品GMP认证，而且，该变更已获得药品生产厂或持证商所在国家或地区药品主管当局批准。”变更药品制剂生产的产地后，新产地生产设备、生产环境（温度和湿度）、技术人员情况等与原产地情况很难完全一致，一般需要进行比较全面的研究和验证工作。因此，通过委托原生产厂商继续生产的方式可以更快实现并购药品权益的经济利益。

（2）发行人所并购的药品主要遵循境外cGMP生产标准，而发行人现有的自主生产设施系按照国内GMP标准设计，不能完全满足并购产品的生产需求；同时，自主生产的基础设施建设、生产产地变更等工作历时较长，为了尽快实现并购药品的经济效益，发行人合理运用委托生产的方式开展自有药品的生产经营。

### 2. 发行人具备自主生产相关药品的基础，但是相关产能需要进一步扩充

发行人并购药品时均对相关药品的技术转移做出了妥当安排，在相关药品权益并购协议中明确约定了交易对方完全进行技术转移的义务，为发行人相关药品的技术引进消化吸收提供了可靠的保障。

同时，发行人本身具备自主生产相关药品的技术能力，也具备一定的自主生产能力。发行人全资子公司重庆海默尼是国家级高新技术企业、全国科技型中小企业、重庆市中小企业技术研发中心，已建成年产超过1,000万盒固体剂的生产车间，覆盖胶囊剂、片剂、颗粒剂等多种剂型，具备较强的成果转化能力。报告期内，发行人的自主生产已经积累了较为丰富的经验，现有的自主生

产药品大黄利胆胶囊、七味肝胆清胶囊、桂蒲肾清胶囊、固精麦斯哈胶囊、红草止鼾颗粒被认定为“重庆市高新技术产品”，大黄利胆胶囊还被评为“2017年度重庆市重大新产品”，证明发行人具备自主生产的能力。

但是，发行人所并购的药品主要遵循境外cGMP生产标准，而发行人现有的自主生产设施系按照国内GMP标准设计，不能完全满足并购产品的生产需求；发行人正在积极拓展自主生产能力，通过首次公开发行股票募集资金投资项目（以下简称“IPO募投项目”）建设相关产品的生产能力，其中：IPO募投项目“咀嚼片技术转移并规模化生产项目”拟新建一条“碳酸钙D3咀嚼片”片剂生产线，在国内生产技术转移手续办理完成后实现自主生产，形成年产14,760万片碳酸钙D3咀嚼片的生产能力；IPO募投项目“制剂车间项目”拟新建一座制剂生产车间，主要拟投产产品为骨化三醇软胶囊，建成后将形成年产3,920万粒骨化三醇软胶囊的生产能力；IPO募投项目“欧盟认证并规模化生产项目”拟新建一条片剂生产线，主要拟投产产品为丙硫氧嘧啶片和巴氯芬（商品名：力奥来素），建成后将形成年产15,000万片丙硫氧嘧啶片、11,880万片巴氯芬（商品名：力奥来素）的生产能力。

随着IPO募投项目的实施，发行人将进一步扩大自主生产能力，降低产品成本，提高经营效益，在兼顾成本效益与风险控制的基础上，增强供应链管理的灵活性和安全性。

### 3. 发行人对主要受托生产厂商不构成重大依赖

结合目前实际情况来看，发行人主要委托生产药品对受托生产厂商不构成重大依赖：

第一，委托生产是药品上市许可持有人制度的重要内容之一。药品上市许可持有人制度的初衷就是要实现药品上市许可与药品生产许可的分离。根据《药品管理法》第三十二条规定：“药品上市许可持有人可以自行生产药品，也可以委托药品生产企业生产。”委托生产等灵活方式为药品上市许可的转让创造了有利条件，促进了资源优化配置。事实上，发行人所并购的境外药品都是适用药品上市许可持有人制度，在当地采取委托生产是一种普遍做法。

第二，发行人的主要委托生产产品之一碳酸钙D3咀嚼片正在按照《药品技

术转让规定》进行最后的评审，预计近期即将完成，届时即可实现发行人完全自主生产。除此之外，发行人的其他主要委托生产产品均与受托生产厂商签订了期限较长的委托生产合同，且大多约定了自动展期的条款，发行人的产品供应具有可靠保障。

序号	药品名称	受托生产厂商	委托生产合同期限
1	骨化三醇胶丸	井田国际	2016年5月1日起5年内有效，届满可协商另行签订协议
2	盐酸曲唑酮片	美时化学	2017年3月14日起10年内有效，之后，除非任一方提前6个月通知终止，届满每次自动续期两年
3	丙硫氧嘧啶片	Loma	2018年8月15日协议生效之日起3年内有效，届满可自动续期1年
4	布地奈德鼻喷雾剂	健乔信元	2016年5月3日至发行人所持有药证失效或双方同意之日止
5	巴氯芬片(商品名: 郝智)	卫达化学	2016年5月6日起5年内有效，届满可协商另行签订协议
6	巴氯芬(商品名: 力奥来素)	诺华公司	2018年9月26日起至供货期结束(供货期最晚不迟于2018年9月26日起5年结束)
7	硫辛酸注射液	STADA	2019年9月20日签订生效之日起5年内有效，届满可自动续期5年

第三，发行人所委托生产的药品均为已上市多年的成熟品种，工艺技术路线较为成熟，即使发行人的受托生产厂商出现供应障碍，市场上也存在较多的药品生产厂商可作为备选供应商；特别是随着目前医药市场上CMO等组织日益发达，其在生产能力、技术转移承接能力、项目管理等方面均具有丰富的经验，能够在短时间内替代原有的受托生产厂商。

第四，发行人已经做了相应的自主生产布局，IPO募投项目“欧盟认证并规模化生产项目”拟投产产品为丙硫氧嘧啶片和巴氯芬（商品名：力奥来素），均是为目前委托生产转移为自主生产奠定基础。从长远来看，发行人所并购的产品都将在时机成熟时逐步转移至国内进行自主生产；短期内，发行人将在审慎评估成本效益与风险控制的基础上，综合运用委托生产、自主生产等不同方式结合，兼顾供应链管理的灵活性和安全性。

但是，如果发行人的自主生产布局未能顺利实施，委托生产合同到期后又无法及时寻找到替代生产厂商，可能导致发行人的主要产品可能出现断供的情况，短期内会对发行人的生产经营造成冲击，进而影响发行人的经营业绩。



(四) 披露发行人主要境外 MA 涉及药品的后续生产安排, 是否存在在境内获取 MA 并生产的计划, 是否存在障碍

发行人在招股说明书“第九节 募集资金运用与未来发展规划”之“一、董事会对募投项目可行性的分析意见”补充披露如下:

发行人对于境外获取MA涉及药品后续生产安排主要三种方式: (1) 委托原境外生产厂商继续生产; (2) 寻找新的境外或境内符合该药品原产国生产监管法规要求的CMO生产; (3) 委托符合该药品原产国生产监管法规的境内子公司(主要是重庆海默尼)生产。

发行人对于在境外获取MA涉及药品后续生产安排的选择, 主要遵循效益优先兼顾供应链安全的原则: (1) 对于发行人已建和拟建的胶囊、片剂、颗粒剂等主流剂型, 主要委托发行人境内子公司重庆海默尼生产; (2) 对于非上述剂型且市场销售尚未形成规模效应的药品, 一般会继续原境外生产厂商或寻找新的符合该药品原产国生产监管法规的境外或境内CMO生产; 但是, 当该类药品的市场销售达到一定规模时, 发行人从经济效益角度也可以考虑新建生产设施进行自主生产。

对并购的境外药品, 发行人没有在境内获取MA的计划, 但是有委托境内符合条件的工厂进行生产的计划。基于前述原则, 发行人目前已形成的委托境内子公司重庆海默尼生产的相关安排, 即通过IPO募投项目建设主流剂型产能, 逐步将该类剂型药品转移至境内自主生产。其中: IPO募投项目“欧盟认证并规模化生产项目”拟新建一条片剂生产线, 主要拟投产产品为丙硫氧嘧啶片和巴氯芬(商品名: 力奥来素), 建成后将形成年产15,000万片丙硫氧嘧啶片、11,880万片巴氯芬(商品名: 力奥来素)的生产能力, 从而大规模替代发行人在欧洲的委托生产布局, 有效降低成本和增强供应链安全。

上述安排, 是国际通行的做法, 不存在实质性障碍, 具体分析如下:

#### (1) 法规方面

根据原国家食药监局《接受境外制药厂商委托加工药品备案管理规定》, 接受境外制药厂商委托在中国境内加工药品, 主要需要满足以下条件:

①委托方应是持有该加工药品境外上市许可或销售许可的制药厂商或其委

托代理人。

②受托方应是持有与该加工药品的生产条件相适应的《药品GMP证书》的境内药品生产企业。

发行人关于其境外药品在境内生产的安排符合前述规定，IPO募投项目“欧盟认证并规模化生产项目”中，丙硫氧嘧啶片的委托方为境外上市许可持有人德国海默尼，受托方为持有《药品GMP证书》的境内药品生产企业重庆海默尼；巴氯芬（商品名：力奥来素）的委托方为境外上市许可持有人瑞士海默尼，受托方为持有《药品GMP证书》的境内药品生产企业重庆海默尼，均符合原国家食药监局《接受境外制药厂商委托加工药品备案管理规定》相关规定。

### （2）技术方面

IPO募投项目“欧盟认证并规模化生产项目”主要运用发行人现有的核心技术“丙硫氧嘧啶片生产技术”和“巴氯芬（商品名：力奥来素）生产技术”。根据发行人与Herbrand签订的资产购买合同，发行人已取得了丙硫氧嘧啶片的MA、生产技术、生产工艺等权益。根据发行人与诺华公司签订的资产购买合同，发行人已取得了巴氯芬（商品名：力奥来素）的MA、生产技术、生产工艺等权益。

### （3）物质基础方面

IPO募投项目“欧盟认证并规模化生产项目”已取得重庆两江新区经济运行局颁发的《重庆市企业投资项目备案证》（No. 0104278）；已取得重庆市环境保护局两江新区分局颁发的《重庆市建设项目环境影响评价文件批准书》（渝（两江）环准〔2020〕067号），项目选址位于重庆市北碚区方正大道16号，该场地属于发行人全资子公司重庆海默尼现有厂区，不涉及新增土地；厂址位置交通便利，市政设施配套条件好，能为项目建设提供有力的支持。

除上述安排之外，发行人暂未形成其他明确的转移生产计划，后续将根据市场需求、监管规定、经营状况等因素综合研究后确定。

(五) 发行人持有巴氯芬片 IDL 再注册进展情况, 巴氯芬片临时 IDL 是否续期, 丙硫氧嘧啶片、硫辛酸注射液等药品中国 IDL 的续期情况, 主要 IDL 产品续期或在注册是否存在障碍

**1. 发行人持有巴氯芬片 (商品名: 郝智) 中国 IDL 再注册进展情况**

截至本回复出具日, 巴氯芬片 (商品名: 郝智) 中国 IDL 再注册已完成。

**2. 发行人持有巴氯芬片 (商品名: 郝智) 的临时 IDL 无需续期**

根据《进口药品再注册期间临时进口和分包装管理规定》, “申请临时进口时, 原《进口药品注册证》或《医药产品注册证》应当已经失效, 且新的注册证未获批准, 同时该品种的进口药品再注册申请已经由国家食品药品监督管理局行政受理服务中心正式受理, 并取得药品注册受理通知书。” 临时 IDL 是在新的注册证未获批准前才需取得, 鉴于巴氯芬片 (郝智) 中国 IDL 再注册已完成, 因此其临时 IDL 无需续期。

**3. 丙硫氧嘧啶片、硫辛酸注射液等药品中国 IDL 的续期情况**

(1) 根据发行人与 Herbrand 签订的 Asset Purchase Agreement, 丙硫氧嘧啶片的中国 IDL 持有人将变更为发行人或其指定方; 截至本回复出具日, 发行人已取得变更后的丙硫氧嘧啶片中国 IDL (注册证号: H20150035)。

(2) 根据香港海默尼与诺华公司签订的 Asset Purchase Agreement, 巴氯芬 (商品名: 力奥来素) 的中国 IDL 持有人将变更至香港海默尼或其指定方; 截至本回复出具日, 发行人正在按照国家药监局的要求准备资料提起中国 IDL 变更申请。

(3) 根据发行人与 STADA 签订的 Dossier and Marketing Authorization License Agreement, STADA 持有的硫辛酸注射液的中国 IDL 持有人将变更为发行人或其指定方; 截至本回复出具日, 前述变更的再注册申请已被国家药监局受理, 正处于排队待审评状态 (在药审中心)。

**4. 发行人主要产品中国 IDL 续期或再注册不存在实质性障碍**

截至本回复出具日, 发行人持有的中国 IDL 均在有效期内。除盐酸曲唑酮片的中国 IDL 将在 2021 年 1 月 17 日到期外, 其余中国 IDL 距离有效期届满的

时间均较长；发行人已于 2020 年 5 月 26 日向国家药监局申请盐酸曲唑酮片的中国 IDL 的再注册，目前办理状态为在审评审批中（在药审中心）。

《药品注册管理办法》第八十三条规定：

药品再注册申请受理后，省、自治区、直辖市药品监督管理部门或者药品审评中心对持有人开展药品上市后评价和不良反应监测情况，按照药品批准证明文件和药品监督管理部门要求开展相关工作情况，以及药品批准证明文件载明信息变化情况等进行审核，符合规定的，予以再注册，发给药品再注册批准通知书。不符合规定的，不予再注册，并报请国家药品监督管理局注销药品注册证书。

《药品注册管理办法》第八十四条第一款规定：

有下列情形之一的，不予再注册：

（一）有效期届满未提出再注册申请的；

（二）药品注册证书有效期内持有人不能履行持续考察药品质量、疗效和不良反应责任的；

（三）未在规定时限内完成药品批准证明文件和药品监督管理部门要求的研发工作且无合理理由的；

（四）经上市后评价，属于疗效不确切、不良反应大或者因其他原因危害人体健康的；

（五）法律、行政法规规定的其他不予再注册情形。

发行人主要产品的中国 IDL 续期再注册不存在实质性障碍，主要原因分析如下：

（1）发行人已建立健全了包括《药品召回管理制度》《药品质量回顾分析管理制度》《药品不良反应报告制度》等制度在内的一系列质量控制体系，设置了专门的质量管理部门，配备了专业的管理人员，能够持续考察药品质量、疗效和不良反应。

（2）发行人的主要产品均是已上市多年药品，经大量临床验证，疗效确切，不良反应较小，不存在其他原因危害人体健康的情况。

(3) 发行人主要产品的中国 IDL，不需要发行人在规定时限内完成相关研究工作，药品监督管理部门也没有提出此类要求，因此，发行人不存在“未在规定时间内完成药品批准证明文件和药品监督管理部门要求的研究工作且无合理理由”的情形。

综上所述，根据《药品注册管理办法》第八十三条、第八十四条的规定，只要在有效期届满前提出申请，发行人的主要产品中国 IDL 的再注册不存在实质性障碍。事实上，发行人所并购的境外药品已经多次经历中国 IDL 续期、再注册，均得到顺利延展，预计未来再注册也不存在实质性障碍。

(六) 说明发行人各项授权和反授权许可是否与 MA 转让为一揽子协议，相关授权与反授权安排的背景、许可期限较长或为永久，许可使用费为免费是否为收购 MA 时的特殊安排

#### 1. 发行人取得的各项授权与反授权

发行人各项授权和反授权许可与 MA 转让为一揽子协议，许可期限较长或为永久，许可使用费为免费是为收购 MA 时的专门安排。相关授权与反授权安排的背景如下：

##### (1) 盐酸曲唑酮片

发行人取得的授权：

序号	合同要素	合同主要内容
1	许可人	Lotus
2	被许可人	海默尼药业
3	许可使用的具体资源要素	盐酸曲唑酮片专有技术
4	许可方式	独占许可
5	许可期限	永久
6	许可使用费	免费
7	是否存在纠纷或潜在纠纷	不存在

反授权：

序号	合同要素	合同主要内容
1	许可人	海默尼药业

序号	合同要素	合同主要内容
2	被许可人	Lotus
3	许可使用的具体资源要素	盐酸曲唑酮片在中国台湾地区的 MA 及相关权利和利益
4	许可方式	独占许可
5	许可期限	自 Lotus 取得盐酸曲唑酮片在中国台湾地区的新 MA 后 12 个月内
6	许可使用费	免费
7	是否存在纠纷或潜在纠纷	不存在

(2) 巴氯芬（商品名：力奥来素）

发行人取得的授权：

序号	合同要素	合同主要内容
1	许可人	诺华公司
2	被许可人	香港海默尼
3	许可使用的具体资源要素	巴氯芬（商品名：力奥来素）的注册商标（中国大陆地区商标注册号：1062664, 161113, 21624692, 651729；中国香港地区商标注册号：19690728）、技术诀窍、商业秘密、治疗信息以及 MA 数据等知识产权
4	许可方式与许可期限	（1）从协议生效日至巴氯芬（商品名：力奥来素）MA 转让完成日或协议生效满两年之日孰早期间，独占使用； （2）前述期间届满后，为商业化巴氯芬（商品名：力奥来素）在中国（包括港澳台地区）的新制剂（但不包括新适应症和新混合物）而永久独占使用； （3）为制造在中国（包括港澳台地区）使用的巴氯芬（商品名：力奥来素）而永久非独占使用。
5	许可使用费	免费
6	是否存在纠纷或潜在纠纷	不存在

反授权：

序号	合同要素	合同主要内容
1	许可人	香港海默尼
2	被许可人	诺华公司
3	许可使用的具体资源要素	巴氯芬（商品名：力奥来素）在中国（包括港澳台地区）的知识产权
4	许可方式	非独占许可
5	许可期限	永久
6	许可使用费	免费
7	是否存在纠纷或潜在纠纷	不存在

(3) “郝智” 商标

序号	合同要素	合同主要内容
1	许可人	健乔信元
2	被许可人	海默尼药业及其关联方
3	许可使用的具体资源要素	中国台湾注册商标“郝智”（商标证书字号：01429076）
4	许可方式	非独占许可
5	许可期限	永久
6	许可使用费	免费
7	是否存在纠纷或潜在纠纷	不存在

(4) 硫辛酸注射液相关知识产权以及商标

序号	合同要素	主要内容
1	许可人	STADA
2	被许可人	海默尼药业
3	许可使用的具体资源要素	(1) 硫辛酸注射液相关知识产权（不包括 STADA 的商标）； (2) STADA 在中国大陆地区的注册商标（注册号：1728432）。
4	许可方式	(1) 硫辛酸注射液相关知识产权（不包括 STADA 的商标）独占许可； (2) STADA 在中国大陆地区的注册商标（注册号：1728432）非独占许可。
5	许可期限	(1) 硫辛酸注射液相关知识产权的许可期限为永久； (2) STADA 在中国大陆地区的商标（注册号：1728432）的许可期限为至 STADA 不再向发行人供货为止。
6	许可使用费	STADA 授予上述许可、转让硫辛酸注射液 MA 以及相关商标的对价合计为 400 万欧元，无法单独区分上述许可的对价。
7	是否存在纠纷或潜在纠纷	不存在

(5) 布地奈德鼻喷雾剂相关商标

序号	合同要素	主要内容
1	许可人	健乔信元
2	被许可人	台湾海默尼
3	许可使用的具体资源要素	“碧適清”（中国台湾地区注册商标证号：1487318）商标、“Besonin”（中国台湾地区注册商标证号：1476034）商标
4	许可方式	非独占许可
5	许可期限	2016 年 11 月 4 日起至健乔信元书面通知发行人终止时止或取得 MA 之日起六年

序号	合同要素	主要内容
6	许可使用费	免费
7	是否存在纠纷或潜在纠纷	不存在

## 2. 发行人各项授权与反授权为收购 MA 时的特殊安排

发行人取得上述授权和反授权许可与 MA 转让为一揽子协议，许可期限较长或为永久，许可使用费为免费（或不可区分）为收购 MA 时的特殊安排，相关交易背景情况如下：

### （1）盐酸曲唑酮片的授权与反授权

根据当时适用的《药品注册管理办法》（2007）规定，境外药品（含港澳台产品）到中国大陆地区销售需取得中国 IDL，而取得中国 IDL 的前提条件是需要持有境外的 MA。在发行人与 Lotus 的交易中，发行人仅购买的盐酸曲唑酮片市场权益仅限于中国大陆地区，未包括中国台湾地区在内的中国大陆地区以外的商业权益及市场，因此，在发行人与 Lotus 签订《资产购买协议》同时约定将 MA 及相关权利和利益反授权给 Lotus 在中国台湾地区使用，以便 Lotus 在中国台湾地区生产、销售盐酸曲唑酮片；同时，在发行人取得盐酸曲唑酮片的 MA 后，为使得发行人将来能够独立、合法地经营盐酸曲唑酮片，双方签订《生产技术许可协议》，Lotus 将未包含在 MA 中的盐酸曲唑酮片有关专有技术永久、免费地授权发行人使用。

### （2）巴氯芬（商品名：力奥来素）的授权与反授权

香港海默尼取得了巴氯芬（力奥来素）的 MA 和相关知识产权后继续委托诺华公司进行生产，诺华公司与香港海默尼签订了《供货协议》，为保证诺华公司合法生产巴氯芬（力奥来素），因此，在《资产购买协议》中约定了将转让给香港海默尼的知识产权永久、免费地反授权给诺华公司，但诺华公司仅限于《供货协议》《资产购买协议》及其他附属协议约定的范围内使用相关知识产权。

同时，在香港海默尼销售巴氯芬（力奥来素）时需要使用诺华公司“巴氯芬”的注册商标（中国大陆地区商标注册号：1062664, 161113, 21624692, G651729；中国香港地区商标注册号：19690728）、技术诀窍、商业秘密、治疗信息以及 MA 数据等知识产权，为了使香港海默尼能够合法销售巴氯芬（力奥来素），诺



华公司授权香港海默尼在销售巴氯芬（力奥来素）时使用诺华公司的技术诀窍、商业秘密、治疗信息等。

### （3）“郝智”商标的许可使用

2016年5月3日发行人与健乔信元签署了《产品权益转让合同》，发行人向健乔信元购买了巴氯芬片（郝智）在中国大陆地区的商业权益。健乔信元拥有该药品在中国台湾地区的“郝智”注册商标（中国台湾地区注册证号01429076），为明确该注册商标所涉事项，健乔信元与发行人于2016年9月30日签订《产品权益转让合同补充协议》，健乔信元许可发行人在中国台湾地区限生产供应至中国大陆地区的巴氯芬片（郝智）永久免费使用上述“郝智”商标。

### （4）硫辛酸注射液相关知识产权以及商标的许可使用

发行人购买硫辛酸注射液的 MA 后，为使得发行人具有生产硫辛酸注射液相关的技术，因此 STADA 永久授权发行人使用硫辛酸注射液的相关知识产权；同时，发行人在国内销售硫辛酸注射液时将使用 STADA 的商标，因此授权发行人在销售 STADA 生产的产品时可使用 STADA 的商标。由于上述许可与转让硫辛酸注射液 MA 以及相关商标，均在 Dossier and Marketing Authorization License Agreement 中予以约定，无法单独区分上述许可的对价。

### （5）布地奈德鼻喷雾剂相关商标的许可使用

在发行人取得布地奈德鼻喷雾剂 MA 后委托健乔信元进行布地奈德鼻喷雾剂的生产并供货到中国大陆地区，为了保障发行人能够合法使用健乔信元在中国台湾地区“碧適清”、“Besonin”的注册商标，健乔信元将“碧適清”注册商标（中国台湾地区注册证号 01487318）、“Besonin”注册商标（中国台湾地区注册证号 01476034）免费授权给台湾海默尼使用。

## （七）保荐人核查意见

### 1. 核查程序

保荐人主要实施了以下核查程序：

（1）审阅发行人购买境外药品权益的相关交易合同以及境外 MA、商标注册证书等书面资料。

(2) 对涉及境外 MA、商标、专有技术许可等相关资产交易对手方的相关负责人、经办人员进行访谈确认。

(3) 审阅境外律师针对境外 MA、商标、专有技术许可等交易事项出具的相关法律意见。

(4) 对发行人管理层进行访谈，了解其对并购的境外药品转移至国内进行自主生产的安排。

## 2. 核查结论

经核查，保荐人认为：

(1) 发行人采用境外 SPV 持有 MA 的原因主要是为遵循当地法律法规的要求，发行人收购 MA 的过程符合当地法律法规的规定。

(2) 发行人境外 SPV 符合当地 MA 续期的要求，相关 MA 证书不存在续期风险。

(3) 发行人主要自有产品均采用委托生产的原因是：药品上市许可持有人制度下委托生产本身就是医药企业开展自有药品生产经营的主要方式之一，发行人现有的自主生产设施主要为中药品种设计，且系按照国内 GMP 标准设计，不适用并购的境外化学药品；同时，自主生产的基础设施建设、GMP 认证等工作历时较长，为了尽快实现并购药品的经济效益，发行人合理运用委托生产的方式开展自有药品的生产经营。发行人具备自主生产相关药品的基础，对主要委托生产厂商不构成重大依赖；发行人已在招股说明书“重大事项提示”部分对相关产品委托生产合同到期后，如无法续期，对发行人持续经营能力的影响进行了重大风险提示。

(4) 发行人已在招股说明书补充披露了主要境外药品的后续生产安排，发行人 IPO 募投项目“欧盟认证并规模化生产项目”就是针对境外药品转移至境内生产的具体计划；从法规层面、技术层面到物质基础层面，该等境外药品转移至境内生产不存在实质性障碍；其他未纳入募投项目的境外药品将在审慎评估成本效益与风险控制的基础上，根据实际经营情况需要，兼顾供应链的安全性和灵活性，综合采取自主生产或委托生产方式。

(5) 截至本回复出具日：巴氯芬片（商品名：郝智）的中国 IDL 再注册已经完成，因此其临时 IDL 无需续期；发行人已取得变更后的丙硫氧嘧啶片中国 IDL（注册证号：H20150035）；巴氯芬（商品名：力奥来素）的中国 IDL 持有人将变更至香港海默尼或其指定方，发行人正在根据国家药监局的要求准备资料提起中国 IDL 变更申请；硫辛酸注射液的中国 IDL 持有人将变更为发行人或其指定方的再注册申请已被国家药监局受理，正处于排队待审评状态（在药审中心）。

发行人已建立健全药品质量控制体系，设置了专门的质量管理部门，配备了专业的管理人员，能够持续考察药品质量、疗效和不良反应；发行人的主要产品均是已上市多年药品，经大量临床验证，疗效确切，不良反应较小，不存在其他原因危害人体健康的情况；发行人不存在“未在规定时限内完成药品批准证明文件和药品监督管理部门要求的研究工作且无合理理由”的情形；根据《药品注册管理办法》第八十三条、第八十四条的规定，只要在有效期届满前提出申请，发行人的主要产品中国 IDL 的再注册不存在实质性障碍。

(6) 发行人各项授权和反授权许可与 MA 转让为一揽子协议，许可期限较长或为永久，许可使用费为免费（或不可区分）为收购 MA 时的特殊安排。

问题 4：关于环保违法违规情况。招股说明书披露，报告期内发行人子公司重庆海默尼 2018 年因环保问题受到重庆市生态环境局两江新区分局处罚。请发行人：（一）披露报告期内发行人注销或转让的子公司存续期间是否涉及违法违规行为，是否存在子公司转让后继续与发行人交易的情形，是否存在为发行人承担成本、费用或输送利益情形。（二）披露发行人主要自产产品产能产量情况与环保投入是否匹配，环保运行费用与污染物排放量是否匹配。（三）进一步说明发行人对重庆海默尼超标排放所采取的整改措施和内部控制机制，发行人是否已建立了健全的环保内控制度，实际运行是否有效。（四）披露报告期发行人是否存在未取得资质经营的情形，是否存在其他违法违规行为，境外子公司是否存在违反当地法律法规的行为。请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

（一）披露报告期内发行人注销或转让的子公司存续期间是否涉及违法违规行为，是否存在子公司转让后继续与发行人交易的情形，是否存在为发行人承担成本、费用或输送利益情形

报告期内发行人已经注销及已经转让的子公司如下：

企业名称	关联关系	注销或转让日期
宁波友和	发行人曾经的子公司	2019 年 10 月 21 日注销
重庆凯昱	发行人曾经的子公司	2019 年 12 月 25 日注销
重庆鲲益	发行人曾经的子公司	2019 年 12 月 26 日注销
重庆欣健乔	发行人曾经控制的合伙企业	2019 年 9 月 24 日注销
重庆美尼	发行人曾经控制的合伙企业	2017 年 8 月 21 日注销
美国先迈	发行人曾经的子公司	2017 年 4 月 12 日转让给重庆迈科唯， 报告期内已注销

发行人在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联方、关联关系和关联交易”之“（一）关联方及关联关系”之“8. 报告期内曾经的关联方”之“（1）报告期，发行人已经注销或已转让的子公司”中补充披露如下：

### 1. 宁波友和

根据宁波市北仑区市场监督管理局、国家税务总局宁波市北仑区（宁波经济技术开发区）税务局、国家外汇管理局北仑支局等部门出具的证明文件，检索中国裁判文书网、国家企业信用信息公示系统、国家税务总局宁波市税务局、宁波市商务局、宁波海关等网站，宁波友和自报告期初至注销前不存在重大违法违规行为。

### 2. 重庆凯昱

根据重庆两江新区市场和质量监督管理局出具的《查询报告》、国家税务总局重庆两江新区税务局、国家外汇管理局重庆外汇管理部、两路寸滩海关、重庆两江新区社会保障局出具的证明文件，现场走访重庆市第一中级人民法院，检索中国裁判文书网、国家企业信用信息公示系统、国家税务总局重庆市税务局、国家外汇管理局、重庆海关、重庆市人力资源和社会保障局等网站，重庆凯昱自报告期初至注销前不存在重大违法违规行为。

### 3. 鲲益投资

根据重庆市渝中区市场监督管理局出具的《查询报告》、国家税务总局重庆市渝中区税务局大溪沟税务所出具的证明文件，检索中国裁判文书网、国家企业信用信息公示系统、国家税务总局重庆市税务局、重庆市人力资源和社会保障局等网站，重庆鲲益自报告期初至注销前不存在重大违法违规行为。

### 4. 欣健乔合伙

根据重庆两江新区市场和质量监督管理局出具的《查询报告》、国家税务总局重庆两江新区税务局出具的证明文件，现场走访重庆市第一中级人民法院，检索中国裁判文书网、国家企业信用信息公示系统、国家税务总局重庆市税务局等网站，重庆欣健乔自报告期初至注销前不存在重大违法违规行为。

### 5. 美尼合伙

经检索中国裁判文书网、国家企业信用信息公示系统、国家税务总局重庆市税务局等网站，重庆美尼自报告期初至注销前不存在重大违法违规行为。

### 6. 美国先迈

经检索中国裁判文书网、西藏自治区发展和改革委员会、西藏自治区商务厅等网站，报告期初至发行人转让美国先迈股权前，美国先迈在中国境内不存在重大违法违规行为。

经核查发行人往来科目明细、采购销售发票，美国先迈股权被转让后，不存在继续与发行人交易的情形，也不存在为发行人承担成本、费用或输送利益情形。

## (二) 披露发行人主要自产产品产能产量情况与环保投入是否匹配，环保运行费用与污染物排放量是否匹配

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品的情况”之“（五）生产经营中涉及的主要环境污染物、主要处理设施及处理能力”披露如下：

发行人只有全资子公司重庆海默尼直接从事药品生产活动，目前生产规模较小，污染物排放量较少，涉及的主要环境污染物及排放量、主要处理设施及处理能力如下：

类别	主要污染物	排放量			主要处理设施及处理能力
		期间	数值	单位	
废水	PH、COD、BOD、SS、NH3-N 等	2020年1—6月	6,383	立方米	污水处理站，年处理能力10,225 立方米
		2019年度	9,829	立方米	
		2018年度	5,691	立方米	
		2017年度	7,315	立方米	
废气	非甲烷总烃、颗粒物、SO2、NOX、烟尘、臭气浓度（无纲量）等	2020年1—6月	677.46	万立方米	喷淋设施、活性炭吸附装置、除尘器等
		2019年度	823.94	万立方米	
		2018年度	564.50	万立方米	
		2017年度	431.21	万立方米	
一般固体废物	中药废渣、废包装材料、生活垃圾等	2020年1—6月	41.24	吨	主要送城市垃圾处理场或外卖物资回收企业
		2019年度	22.48	吨	
		2018年度	11.34	吨	
		2017年度	17.99	吨	
危险废物	废药、废提取液、废机油等	2020年1—6月	10.67	吨	严格执行转移联单管理制度，按规定及时准确在线申报，并最终交由具备资质的专业机构
		2019年度	17.09	吨	

类别	主要污染物	排放量			主要处理设施及处理能力 处置
		期间	数值	单位	
		2018 年度	3.00	吨	
		2017 年度	3.00	吨	

报告期内环保投资和相关费用成本支出情况如下：

项目 (单位：万元)	2020 年 1—6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
环保设施投入	2.95	1.36	122.65	0.24
环保运行费用	10.24	24.54	43.25	4.50
合计	13.19	25.90	165.90	4.74

报告期内污染治理费用变化趋势与重庆海默尼生产经营所产生的污染物排放量变化趋势、主要自产产品产量变化趋势基本匹配：

项目		2020 年 1—6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
主要自产产品 产量	(万盒)	57.98	114.41	60.89	149.49
污染物排放量	废水 (立方米)	6,383	9,829	5,691	7,315
	废气 (万立方米)	677.46	823.94	564.50	431.21
	一般固体废物 (吨)	41.24	22.48	11.34	17.99
	危险废物 (吨)	10.67	17.09	3.00	3.00
环保运行费用	污染治理费用 (万元)	6.69	11.24	6.85	4.50
	环评费用 (万元)	3.55	13.30	36.40	-
	合计 (万元)	10.24	24.54	43.25	4.50

(三)进一步说明发行人对重庆海默尼超标排放所采取的整改措施和内部控制机制，发行人是否已建立了健全的环保内控制度，实际运行是否有效

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“五、发行人报告期内的违法违规行为及受到处罚情况”中对环保处罚事项，进行了相应补充披露。

收到重庆环境行政执法大队直属支队通知后，重庆海默尼高度重视，一方面及时全面停产，积极予以整改，与环保施工单位及行业专家共同分析原因，对废水处理工艺进行调整，增加废水处理设备，以及配套管网整改，在原有的微生物污水处理工艺基础上，对污水站进行升级改造，增加了气浮处理工艺（过

滤和去除颗粒物，降低COD），增大调节池（使进水水质均匀，减小水质波动对后续处理的影响），实现双重保险；另一方面，完善环境保护内控制度，定期组织开展环保教育培训，完善了污水排放控制程序，加强污水处理站的日常运营和日常设备的维护保养工作，定期对污水排放情况进行取样监测，做好相应的监测记录和监测设备的使用记录。

整改项目于2018年10月完成改造，2018年12月调试完成。2019年1月委托第三方监测单位监测合格，发行人自行监测数据同样合格。

因此，发行人已采取有效整改措施，并建立健全环保内控制度。除上述环保处罚外，报告期内，发行人不存在其他因违反环境保护方面的法律、法规和规范性文件而受到环保行政主管部门行政处罚的情形，其环境保护相关内控制度实际运行有效。

（四）披露报告期发行人是否存在未取得资质经营的情形，是否存在其他违法违规行为，境外子公司是否存在违反当地法律法规的行为。

#### 1. 报告期内发行人不存在未取得资质经营的情形

发行人在招股说明书“第六节 业务与技术”之“六、发行人的经营资质情况”进行了相应的补充披露如下：

##### （1）药品经营许可证

2015年3月12日，西藏自治区食品药品监督管理局向发行人核发了《中华人民共和国药品经营许可证》（证号：藏AA8910001），该证有效期至2020年3月11日。2020年2月13日，西藏自治区药品监督管理局向发行人换发了新的《药品经营许可证》，新证书有效期至2025年2月12日。

##### （2）药品生产许可证

2014年4月9日，重庆海默尼获得重庆市食品药品监督管理局颁发的《药品生产许可证》（证书编号：渝20140126），有效期至2019年4月8日，生产范围：硬胶囊剂、颗粒剂。

2015年12月22日，获得重庆市食品药品监督管理局换发的新版《药品生产许可证》（证书编号：渝20150043），有效期至2019年4月8日，生产范围：硬



胶囊剂、颗粒剂。2016年8月25日，重庆海默尼由“重庆华昶制药有限公司”更名为“重庆海默尼制药有限公司”。2018年9月7日新增生产范围：片剂、进口药品分包装（片剂、软胶囊剂、喷雾剂）。

2019年1月14日，重庆市药品监督管理局向重庆海默尼换发了新的《中华人民共和国药品生产许可证》（证书编号：渝20190154），新证书有效期至2024年1月13日，生产范围：硬胶囊剂、颗粒剂、片剂、进口药品分包装（片剂、软胶囊剂、喷雾剂）。

(3) 药品经营质量管理规范认证证书、药品生产质量管理规范（新版 GMP）证书

2015年3月12日，西藏自治区食品药品监督管理局向发行人核发了《中华人民共和国药品经营质量管理规范认证证书》（证书编号：A-XZ15-030），该证有效期至2020年3月11日。

2016年9月19日，重庆市食品药品监督管理局向重庆海默尼核发了《药品GMP证书》（证书编号：CQ20150031），有效期至2020年11月08日。

根据《药品管理法》（2019年修订）《国家药监局关于贯彻实施〈中华人民共和国药品管理法〉有关事项的公告》（2019年第103号公告），自2019年12月1日起，取消药品GMP、GSP认证，不再受理GMP、GSP认证申请，不再发放药品GMP、GSP证书，因此发行人持有的《药品经营质量管理规范认证证书》《药品GMP证书》到期后，无需换发新的证书。

(4) 境内药品 MA

药品通用名称	剂型	规格	药品批准文号	注册分类	持证主体	有效期至
大黄利胆胶囊	胶囊剂	每粒装 0.3g (相当于饮片 0.3g)	国药准字 Z20153052	中药	重庆海默尼	2025. 10. 08
七味肝胆清胶囊	胶囊剂	每粒装 0.3g	国药准字 Z20153053	中药	重庆海默尼	2025. 10. 08
桂蒲肾清胶囊	胶囊剂	每粒装 0.35g	国药准字 Z20153083	中药	重庆海默尼	2020.12.28
固精麦斯哈胶囊	胶囊剂	每粒装 0.45g	国药准字 Z20153084	中药	重庆海默尼	2020.12.28
红草止鼾颗粒	颗粒剂	每袋装 10g	国药准字 Z20153051	中药	重庆海默尼	2025. 10. 08

2015年10月9日，重庆海默尼取得上述境内药品MA，其中，大黄利胆胶囊（国

药准字Z20153052)、七味肝胆清胶囊(国药准字Z20153053)、红草止鼾颗粒(国药准字Z20153051) MA有效期至2020年10月8日;截至招股说明书签署日,大黄利胆胶囊(国药准字Z20153052)、七味肝胆清胶囊(国药准字Z20153053)、红草止鼾颗粒(国药准字Z20153051)的MA再注册已完成,有效期更新至2025年10月8日。

#### (5) 中国 IDL

药品名称	持证主体	剂型	规格	包装规格	注册证号	发证日期	有效期至
布地奈德喷雾剂	台湾海默尼	喷雾剂	6ml:7.68mg; 64ug/喷	120 喷/支, 1 支/盒	HC20181007	2019.7.24	2024.7.23
布地奈德喷雾剂	台湾海默尼	喷雾剂	6ml:7.68mg; 64ug/喷	540 支/件	HC20191008	2019.11.21	2024.7.23
布地奈德喷雾剂	台湾海默尼	喷雾剂	6ml:7.68mg; 64ug/喷	120 喷/支, 130 喷/支, 140 喷/支, 1 支/盒	HC20181007	2020.5.26	2024.7.23
骨化三醇胶丸	台湾海默尼	胶丸剂	0.25ug	每盒 10 粒, 每瓶 100 粒	HC20171016	2017.12.20	2022.6.22
骨化三醇胶丸	台湾海默尼	胶丸剂	0.25ug	每盒 10 粒, 每盒 20 粒, 每瓶 100 粒	HC20171016	2019.11.8	2022.6.22
骨化三醇胶丸	台湾海默尼	胶丸剂	0.25ug	10 粒/板 ×2,000 板/ 箱	HC20191002	2019.7.5	2022.6.22
盐酸曲唑酮片	台湾海默尼	片剂	50mg/片	20 片/盒	HC20171014	2018.7.26	2021.1.17
盐酸曲唑酮片	台湾海默尼	片剂	50mg/片	10 片/板 ×5,280 板/ 箱	HC20191000	2019.1.30	2021.1.17
巴氯芬片(商品名:郝智)	台湾海默尼	片剂	10mg/片	10 片,20 片/ 盒	HC20171015	2020.6.19	2025.06.18
丙硫氧嘧啶片	德国海默尼	片剂	50mg	100 片/瓶	H20150035	2020.6.9	2025.06.08

上述第1项中国IDL于2018年7月21日到期后,为保证国内药品供应,台湾海默尼在2018年8月23日取得临时中国IDL(批件号:20180320),一次性进口90万盒。临时进口额度使用完之后,发行人分别于2019年7月24日、2019年11月21日取得上述第2、3项中国IDL。2020年5月26日,发行人对上述第2项包装规格进行调整,取得上述第4项中国IDL。2019年11月8日,发行人对上述第5项包装规格进行调整,取得了上述第6项中国IDL。

上述第10项中国IDL于2019年4月29日到期后,为保证国内药品供应,台湾

海默尼分别在2019年6月4日、2019年11月21日取得临时中国IDL（批件号分别为20190163、20190349），分别一次性进口50万盒、80万盒。临时进口额度使用完之后，发行人于2020年6月19日取得上述第11项中国IDL。

上述第12项中国IDL在取得之前，发行人报告期内所销售的丙硫氧嘧啶片由该产品中国IDL原持有人Herbrand协助进口中国市场。

此外，根据香港海默尼与诺华公司签订的Asset Purchase Agreement，巴氯芬（商品名：力奥来素）的中国IDL已变更至香港海默尼指定方名下，该指定方正根据香港海默尼指示办理转移至瑞士海默尼名下的相关手续；在巴氯芬（商品名：力奥来素）的中国IDL持有人由该指定方变更为瑞士海默尼之前，巴氯芬（商品名：力奥来素）由该指定方协助进口中国市场。

根据发行人与STADA签订的Dossier and Marketing Authorization License Agreement，STADA持有的硫辛酸注射液的中国IDL将变更至发行人或其指定方名下，目前正在办理转移手续。在硫辛酸注射液的中国IDL持有人由STADA变更为发行人或其指定方之前，硫辛酸注射液由STADA协助进口中国市场。

#### （6）进口药品分包装批准文号

序号	药品名称	持证主体	分包装厂	剂型	规格	包装规格	药品批准文号	发证日期	有效期
1	骨化三醇胶丸	台湾海默尼	重庆海默尼	胶丸剂	0.25ug	10粒/盒， 20粒/盒	国药准字 J20190014	2019. 6. 24	2022.06.22
2	盐酸曲唑酮片	台湾海默尼	重庆海默尼	片剂	50mg/片	10片/盒， 20片/盒， 30片/盒	国药准字 J20190011	2019. 9. 5	2021.01.17
3	布地奈德鼻喷雾剂	台湾海默尼	重庆海默尼	喷雾剂	6ml： 7.68mg； 64ug/喷	120喷/ 支，1支/ 盒	国药准字 J20190031	2019. 12. 23	2024.07.23
4	舍雷肽酶肠溶片	卫达化学	重庆海默尼	片剂	10mg/片	10片、20 片/盒	国药准字 J20190018	2019. 7. 31	2021.02.28

注：舍雷肽酶肠溶片的批准文号是发行人作为进口代理机构申请的进口药品分包装注册。

#### （7）出入境检验检疫报检企业备案

2017年7月7日，发行人取得西藏出入境检验检疫局核发的《出入境检验检疫报检企业备案表》（备案号码：5400600340）。

#### （8）对外贸易经营者备案登记及报关单位注册登记

2017年12月19日，发行人取得《对外贸易经营者备案登记表》（备案登记

表编号：00120690）；2019年4月12日，发行人取得新的《对外贸易经营者备案登记表》（备案登记表编号：00120775）。

2017年7月13日，发行人取得拉萨海关核发的《中华人民共和国海关报关单位注册登记证书》（海关注册编码：5401960223），有效期为长期。

2019年4月10日，重庆海默尼取得《对外贸易经营者备案登记表》（备案登记表编号：03109597）；2019年9月11日，重庆海默尼取得新的《对外贸易经营者备案登记表》（备案登记表编号：05076937）。

#### （9）境外子公司合规经营

根据境外律师出具的《关于台湾海默尼有限公司法律查核意见书》《关于台湾海默尼有限公司补充法律查核意见书》《海默尼德国子公司的律师法律意见书》《海默尼德国子公司的律师法律意见书（补充）》《关于海默尼（香港）贸易有限公司的存续和一般经营情况之法律意见书》《关于香港海默尼贸易有限公司的存续和一般经营情况之法律意见书》《法律意见书》（瑞士）等，发行人的境外子公司不存在违反当地法律法规的行为。

#### 2. 报告期内发行人不存在其他违法违规行为

根据发行人相关监管机构出具的证明文件，除已在招股说明书披露的重庆海默尼受到的20万元环保处罚外，保荐工作报告还披露了发行人子公司西藏凯昱受到的50元税务处罚。发行人在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“五、发行人报告期内的违法违规行为及受到处罚情况”补充披露如下：

根据国家税务局西藏拉萨经济技术开发区税务局出具的《纳税证明》（编号：20200108-03）、《税务行政处罚决定书（简易）》（经开区国税简罚〔2017〕661号）及缴纳单据，发行人子公司西藏凯昱因未按规定定期办理纳税申报和报送纳税资料，未按期申报2017年8月份个人所得税被处以50元罚款，西藏凯昱已于2017年10月24日缴纳前述罚款。

《中华人民共和国税收征收管理法》第六十二条规定：“纳税人未按照规定的期限办理纳税申报和报送纳税资料的，或者扣缴义务人未按照规定的期限向税务机关报送代扣代缴、代收代缴税款报告表及有关资料的，由税务机关责令限期改正，可以处二千元以下的罚款；情节严重的，可以处二千元以上一万

元以下的罚款。”因此，西藏凯昱因未按规定定期办理纳税申报和报送纳税资料，未按期申报2017年8月份个人所得税被处以50元罚款不属于《中华人民共和国税收征收管理法》规定的情节严重情形。

除上述环保处罚、税务处罚外，发行人及其境内子公司不存在其他违法违规行为。

### 3. 报告期内境外子公司不存在违反当地法律法规的行为

发行人在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“五、发行人报告期内的违法违规行为及受到处罚情况”补充披露如下：

根据东海国际法律事务所出具的《关于台湾海默尼有限公司法律查核意见书》《关于台湾海默尼有限公司补充法律查核意见书》，“台湾海默尼开展之相关业务均具备相应的经营资质，经营范围及经营方式均符合台湾地区有关法律、法规和规范性文件规定，亦不存在违法经营行为。台湾海默尼并无违反税务法律相关规定而受到处罚且情节严重之情形，无违反扣缴义务之相关规定，亦无任何以台湾海默尼为诉讼或与诉方之已判决、尚未了结或可以合理预见的针对其重要财产、权益和业务及其他有重要性影响的重大诉讼、仲裁及行政处罚案件。”

根据德国DU, PU&Wang律师事务所出具的《海默尼德国子公司的律师法律意见书》《海默尼德国子公司的律师法律意见书（补充）》，“德国海默尼没有接受过包括环保、药监在内的任何行政处罚，没有其他民事法律纠纷，亦无其他在德国境内的债权债务纠纷。德国海默尼没有受到税收方面的行政处罚”。

根据黄潘陈罗律师行出具的《关于海默尼（香港）贸易有限公司的存续和一般经营情况之法律意见书》，“香港海默尼成立至2020年8月17日，香港海默尼并不存在涉及任何政府的调查或指控（包括环保、税收、药监等部门），没有受到政府的任何处罚，及并不存在任何索赔、诉讼、仲裁、行政处罚或其它类似程序，不论是未决或潜在的。香港海默尼亦没有计划对任何其他个人或实体提起任何潜在的诉讼或仲裁，也没有受到其他个人或实体的任何潜在的诉讼或仲裁通知，或受到任何政府的潜在的重大处罚。”

根据黄潘陈罗律师行出具的《关于香港海默尼贸易有限公司的存续和一般

经营情况之法律意见书》，“香港海默宁并不存在涉及任何政府的调查或指控，没有受到政府的任何处罚，及并不存在任何索赔、诉讼、仲裁、行政处罚或其它类似程序，不论是未决或潜在的。香港海默宁亦没有计划对任何其他个人或实体提起任何潜在的诉讼或仲裁，也没有受到其他个人或实体的任何潜在的诉讼或仲裁通知，或受到任何政府的潜在的重大处罚。”

根据瑞士华特法律有限公司出具的《法律意见书》，“根据重庆海默尼的声明，瑞士海默尼在瑞士境内没有任何诉讼或处罚，这得到了合规办公室提供的摘要确认。”

综上所述，报告期内发行人境外子公司不存在违反当地法律法规的行为。

## （五）保荐人核查意见

### 1. 核查程序

保荐人主要实施了以下核查程序：

（1）审阅报告期内发行人注销或转让的子公司相关的协议、工商登记文件、税务清算文件等；取得该等子公司住所地税务机关、市场监督管理机关等主管机关出具的无违法证明，并结合对中国裁判文书网、国家企业信用信息公示系统等公开信息的检索情况进行交叉验证；对于报告期内转让的子公司，专门核查了发行人报告期内的全部银行账户的交易记录、会计账簿等，确认是否在转让后继续与发行人进行交易。

（2）查阅重庆海默尼收到的环保处罚通知书、超标排放整改情况报告；取得主管环保部门出具的不属于重大违法行为的《证明》以及《关于查询行政处罚情况的复函》，对主管环保部门进行实地走访了解相关情况；对发行人的生产基地进行实地走访，观察其环保设施设备运行情况以及环保整改情况。

（3）查阅发行人的环保相关制度文件，抽查相关环保设施运行记录；审阅报告期内的环保相关费用明细，复核环保费用支出与发行人生产活动的匹配关系。

（4）查阅报告期内发行人的药品生产经营许可证、MA、中国 IDL 等各项生产经营资质的证书，并对主管部门进行实地走访确认；同时，结合对主管部门

官方网站信息披露内容进行交叉验证；取得境外律师出具的法律意见书，确认发行人境外子公司是否存在违法违规行为。

## 2. 核查结论

经核查，保荐人认为：

（1）报告期内发行人注销或转让的子公司存续期间不涉及违法违规行为，不存在子公司转让后继续与发行人交易的情形，不存在为发行人承担成本、费用或输送利益情形；发行人已在招股说明书补充披露上述情况。

（2）发行人主要自产产品产能产量情况与环保投入相互匹配，环保运行费用与污染物排放量相互匹配；发行人已在招股说明书补充披露上述情况。

（3）针对重庆海默尼超标排放事故，发行人已经及时对废水处理工艺进行调整，增加废水处理设备以及配套管网整改，在原有的微生物污水处理工艺基础上，对污水站进行升级改造，增加了气浮处理工艺，增大调节池，实现双重保险；同时，进一步完善了环境保护内控制度，定期组织开展环保教育培训，完善了污水排放控制程序，加强污水处理站的日常运营和日常设备的维护保养工作，定期对污水排放情况进行取样监测，做好相应的监测记录和监测设备的使用记录；发行人已建立了健全的环保内控制度，实际运行有效。

（4）报告期发行人不存在未取得资质经营的情形；除已披露的处罚事项外，不存在其他违法违规行为，境外子公司不存在违反当地法律法规的行为；发行人已在招股说明书补充披露上述情况。

问题 5：关于历史沿革。申报材料显示，发行人历史上存在多次股权转让及增资情况。请发行人：（一）结合 2012 年 4 月拉萨康生股权转让时拉萨康生的主要财务数据，说明李秀琴、高俊生向兰凤、叶涛转让股权的作价是否公允；发行人律师未取得高俊生确认的原因。（二）披露 2013 年 3 月发行人吸并西藏文杰的背景，原西藏文杰股东叶洪、赵林所持出资额高于西藏文杰被吸并时净资产，作价是否公允。（三）披露发行人股东曾多次以 1.00 元/份出资额转让股权的背景、定价公允性及合理性。（四）披露 2019 年西藏和之君向重庆和之君转让股权的背景，西藏和之君向重庆和之君股权结构的差异情况。（五）说明发行人历次股权转让是否履行必要程序，相关各方是否已缴纳税款。（六）说明发行人历次股权转让，转让方和受让方之间是否存在关联关系、委托持股或其他利益安排。请保荐人、发行人律师发表明确意见，并说明发行人股东是否存在契约基金、资管计划和信托计划等“三类股东”的情形，股权转让的价格和定价依据，有关股权变动是否为双方真实意思表示、是否存在争议或潜在纠纷、新股东与发行人其他股东、董事、监事、高级管理人员、本次发行中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员是否存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排。

回复：

（一）结合 2012 年 4 月拉萨康生股权转让时拉萨康生的主要财务数据，说明李秀琴、高俊生向兰凤、叶涛转让股权的作价是否公允；发行人律师未取得高俊生确认的原因。

2012 年 4 月 16 日，李秀琴与兰凤签订《拉萨康生医疗器械销售有限公司股权转让协议书》，约定李秀琴将持有的拉萨康生 60% 股权以 1 元/份出资额的价格作价 6 万元转让给兰凤；同日高俊生与叶涛签订《拉萨康生医疗器械销售有限公司股权转让协议书》，约定高俊生将持有的拉萨康生 40% 股权以 1 元/份出资



额的价格作价 4 万元转让给叶涛。

根据西藏大德信会计师事务所有限公司出具的《审计报告》（藏大信审字〔2012〕130 号），截至 2012 年 3 月 31 日拉萨康生的净资产为 112,263.03 元、实收资本为 100,000 元，一季度累计亏损 1,691.12 元，根据兰凤、叶涛、李秀琴、高俊生等人确认，本次股权转让系各方基于李秀琴、高俊生实缴出资的基础上参照拉萨康生净资产，经过双方协商确定的。本次股权以 1.00 元/份出资额转让，虽然转让价格低于每股净资产 1.12 元/份出资额，但是考虑到拉萨康生本年经营亏损和李秀琴、高俊生希望快速变现获得资金，故本次股权转让存在金额较小的流动性折价。因此，本次股权转让定价公允。

发行人律师未取得高俊生确认的原因：

由于间隔时间较长，发行人律师未能与高俊生取得联系。2020 年 5 月 9 日，发行人律师与高俊生进行了电话沟通，高俊生电话确认与叶涛之间不存在争议、纠纷，但因为疫情原因，发行人律师未对高俊生进行现场确认。

《民法总则》第 188 条规定：“向人民法院请求保护民事权利的诉讼时效期间为三年。法律另有规定的，依照其规定。诉讼时效期间自权利人知道或者应当知道权利受到损害以及义务人之日起计算。”保荐人认为，从本次股权转让工商变更登记日起高俊生就知道或应当知道其持有的股权转让给了叶涛，根据叶涛陈述，从本次股权转让完成至本补充法律意见书出具日已超过八年，高俊生一直未向叶涛提出过任何权利主张，高俊生向人民法院请求保护民事权利的诉讼时效已过。同时，本次股权转让涉及金额为 4 万元，占发行人总股本的比例极小，不存在导致发行人控制权存在不确定性的情形。蓝健华亦承诺，因本次股权转让给发行人造成损失或导致股权存在争议的，由蓝健华负责解决

**（二）披露 2013 年 3 月发行人吸并西藏文杰的背景，原西藏文杰股东叶洪、赵林所持出资额高于西藏文杰被吸并时净资产，作价是否公允**

发行人在《海默尼药业股份有限公司关于公司设立以来股本演变情况的说明及其董事、监事、高级管理人员的确认意见》之“一、公司设立以来股本演变情况”补充披露如下：

## 1. 2013年3月，发行人吸收合并西藏文杰的背景

兰凤、叶涛、叶洪、赵林系多年朋友关系也是共同的创业伙伴，其中叶涛为叶洪侄女、兰凤的弟媳。在西藏文杰设立后取得了《药品经营许可证》，并进行药品经营，而海默尼有限只持有《医疗器械经营许可证》，经兰凤、叶涛、叶洪、赵林等协商确定，为了节约管理成本，形成规模化经营，海默尼有限吸收合并西藏文杰。吸收合并之后，海默尼有限取得药品经营许可资质，并以海默尼有限为主体从事药品及医疗器械的销售。

2. 原西藏文杰股东叶洪、赵林所持出资额高于西藏文杰被吸并时净资产，作价是否公允

根据西藏金秋会计师事务所有限公司2013年3月28日出具的《验资报告》（藏金会验字〔2013〕0041号），海默尼有限吸收合并西藏文杰时，西藏文杰资产为1,072,040.27元，负债为779,281.46元，所有者权益为292,758.81元。根据发行人的工商资料，海默尼有限吸收合并西藏文杰后，叶洪、赵林合计持有发行人100万元的出资额。

《国家工商行政管理总局关于做好公司合并分立登记支持企业兼并重组的意见》（工商企字〔2011〕226号）规定“支持公司自主约定股东出资份额。因合并、分立而存续或者新设的公司，其股东（发起人）的出资比例、认缴或者实缴的出资额，由合并协议、分立决议或者决定约定。法律、行政法规或者国务院决定规定公司合并、分立涉及出资比例、认缴或者实缴的出资额必须报经批准的，应当经过批准。”根据兰凤、叶涛、叶洪、赵林确认，本次吸收合并各方依据各自向海默尼有限、西藏文杰实缴出资额确定吸收合并后各自持有的海默尼有限出资额，为各方协商一致的结果，作价公允，未损害任何股东的利益。

鉴于本次吸收合并，海默尼有限注册资本增加了1,000,000元，但净资产实际仅增加292,758.81元，对于该遗留问题，经海默尼药业第一届董事会第十二次会议、2018年第五次临时股东大会审议通过，决议由控股股东蓝健华以货币资金向海默尼药业支付补偿差额707,241.19元并确认为海默尼药业资本公积。蓝健华已于2018年12月3日向海默尼药业支付上述补偿金额。

(三) 披露发行人股东曾多次以 1.00 元/份出资额转让股权的背景、定价公允性及合理性。

根据发行人的工商资料、股权转让协议、部分股权转让支付凭证及发行人对历史股东访谈确认, 发行人股东曾 4 次以 1.00 元/份出资额转让股权, 发行人在《海默尼药业股份有限公司关于公司设立以来股本演变情况的说明及其董事、监事、高级管理人员的确认意见》之“一、公司设立以来股本演变情况”补充披露如下:

#### 1. 2012 年第一次 1.00 元/份出资额转让股权

##### (1) 股权转让的背景

根据兰凤、叶涛、李秀琴确认, 因李秀琴、高俊生希望通过转让拉萨康生的股权获得资金, 而兰凤、叶涛等基于西藏地区的优惠政策, 希望到西藏进行发展, 因此李秀琴、高俊生与兰凤、叶涛协商一致, 将李秀琴、高俊生持有的拉萨康生的全部股权转让给兰凤、叶涛。

##### (2) 定价公允性及合理性

根据西藏大信会计师事务所有限公司出具的《审计报告》(藏大信审字〔2012〕130号), 截至2012年3月31日, 拉萨康生净资产为112,263.03元, 实收资本为100,000元, 一季度累计亏损1,691.12元。经兰凤、叶涛与李秀琴、高俊生商议之后, 以1.00元/份出资额收购拉萨康生的股份。本次股权转让价格虽然低于每股净资产1.12元/份出资额, 但是考虑到拉萨康生本年经营亏损和李秀琴、高俊生希望快速变现获得资金, 故本次股权转让存在金额较小的流动性折价, 转让定价公允、合理。

#### 2. 2013 年 6 月, 第二次 1.00 元/份出资额转让股权

##### (1) 股权转让的背景

根据蓝健华、兰凤、叶涛确认, 在海默尼有限吸收合并西藏文杰后, 随着海默尼有限生产规模的进一步扩大, 兰凤、叶涛认为其个人能力有限, 不能带领海默尼有限进一步发展壮大。而蓝健华系医生出身, 且长期以来一直从事药品、医疗器械的销售、管理工作, 具有丰富的管理经验、战略目光、销售能力

和市场资源。为使海默尼有限能够进一步发展壮大，经各方协商，兰凤、叶涛将持有的海默尼有限全部股权转让给蓝健华，由蓝健华对海默尼有限进行经营、管理。

## (2) 定价公允性及合理性

根据海默尼有限截至2013年4月末的资产负债表，海默尼有限的实收资本为6,000,000元，净资产为7,271,424.62元。根据蓝健华、兰凤、叶涛确认，本次股权转让系蓝健华家族成员之间的股权结构调整，转让价格系各方参考兰凤、叶涛取得海默尼有限股权投资成本的基础上经过双方协商确定的，转让定价公允、合理。

### 3. 2015年6月，第三次1.00元/份出资额转让股权

#### (1) 股权转让的背景

根据蓝健华、李宝康确认，蓝健华、李宝康合计持有凯联投资100%的股权，本次股权转让系实际控制人进行的股权架构的调整。

#### (2) 定价公允性及合理性

根据蓝健华、李宝康确认，本次股权转让参考凯联投资取得海默尼有限股权投资成本的基础上经过双方协商确定。

保荐人认为，本次股权转让定价公允、合理。

### 4. 2016年12月，第四次1.00元/份出资额转让股权

#### (1) 本次股权转让的背景

根据蓝健华、蓝海、兰凤、蓝安平确认，蓝健华家族共同创业，一直从事药品、医疗器械的研发、生产与销售等相关业务。随着海默尼有限的发展壮大，公司有了上市计划，为激励在创业过程中为公司做出贡献的家族成员，蓝健华基于家族成员在海默尼有限发展过程中的贡献，对家族财富进行重新分配。

#### (2) 定价公允性及合理性

根据蓝健华、蓝海、兰凤、蓝安平确认，本次股权转让参考蓝健华取得海默尼有限股权投资成本的基础上，经过各方协商确定的。

保荐人认为，本次股权转让定价公允、合理。

(四) 披露 2019 年西藏和之君向重庆和之君转让股权的背景，西藏和之君向重庆和之君股权结构的差异情况。

发行人在海默尼药业股份有限公司关于公司设立以来股本演变情况的说明及其董事、监事、高级管理人员的确认意见之“一、公司设立以来股本演变情况”补充披露如下：

西藏和之君系发行人的员工持股平台，《合伙企业法》第六十一条规定“有限合伙企业由二个以上五十个以下合伙人设立。”根据西藏和之君的工商登记资料，截至到2019年3月，拟加入员工持股平台的员工数量已经接近50人上限，很难对更大范围的员工进行股权激励。为了进一步扩大股权激励范围，对更多的员工进行股权激励，提高员工的积极性，实际控制人在2019年3月设立新的员工持股平台重庆和之君。2019年3月26日，西藏和之君与重庆和之君签订《股份转让协议》，西藏和之君将所持10,689,509股、占股本总额的2.97%的股份以16,675,634元转让给重庆和之君，以用于对员工进行激励。

根据西藏和之君、重庆和之君的工商登记资料及其说明，截至本回复出具日，西藏和之君、重庆和之君的合伙人、在发行人的任职情况如下：

#### (1) 西藏和之君

序号	姓名或名称	任职单位	职务	出资额(万元)	出资比例(%)
1	重庆茨思	—	—	10.00	0.25
2	杨宇	发行人	副总经理/董事会秘书	120.00	3.00
3	夏俊	发行人	大区经理	20.00	0.50
4	蹇敏	曾在发行人任总经理助理，已于2020.1离职	—	40.00	1.00
5	夏曦	发行人	法务合规部总监	60.00	1.50
6	张建娇	发行人	首席运营官、副总经理/财务负责人	300.00	7.50
7	周娟如	发行人	业务管理部总监	30.00	0.75
8	吕新刚	发行人	商务部总监	40.00	1.00
9	曹云飞	西藏美迪信	直营大区经理	30.00	0.75

序号	姓名或名称	任职单位	职务	出资额(万元)	出资比例(%)
10	陈丽萍	西藏美迪信	直营大区经理	30.00	0.75
11	邹颖	西藏美迪信	直营大区经理	25.00	0.63
12	齐锋	西藏美迪信	重庆总监	30.00	0.75
13	陈广川	西藏美迪信	联营部总监	50.00	1.25
14	罗光建	发行人	副总经理	180.00	4.50
15	陈红	发行人	市场部总监	60.00	1.50
16	卓勇	西藏美迪信	招商一部经理	30.00	0.75
17	杨华	西藏美迪信	招商二部经理	30.00	0.75
18	甘秉炼	西藏美迪信	副总经理	120.00	3.00
19	谭守龙	西藏美迪信	控销一部经理	20.00	0.50
20	王波	西藏美迪信	控销二部经理	20.00	0.50
21	李志亮	发行人	副总经理	180.00	4.50
22	唐志春	重庆海默尼	副总经理	90.00	2.25
23	李行友	发行人	质量总监	30.00	0.75
24	金鑫	曾在发行人任人力资源部总监,已于2020.9离职	—	60.00	1.50
25	蓝健华	发行人	总经理	860.00	21.50
26	曾凡新	重庆海默尼	研发中心总监	80.00	2.00
27	江文泰	西藏美迪信	直营大区经理	20.00	0.50
28	许琰	发行人	财务部总监	180.00	4.50
29	敖以红	发行人	供应部总监	20.00	0.50
30	罗永强	发行人	质量管理部总监	80.00	2.00
31	林桂福	西藏美迪信	直营部总监	120.00	3.00
32	张勇	西藏美迪信	招商部经理	15.00	0.38
33	吴頔	西藏美迪信	特药部全国经理	30.00	0.75
34	李宝康	——	——	970.00	24.25
35	王锋	西藏美迪信	招商部经理	20.00	0.50
				4,000.00	100.00

注：截至本回复出具日，金鑫已经离职，待申请工商变更。

## (2) 重庆和之君

序号	合伙人姓名或名称	任职单位	职务	出资额(万元)	出资比例(%)
1	重庆茨思	—	—	10.00	0.47
2	蓝健华	发行人	总经理	927.9018	43.40
3	李宝康	—	—	880.00	41.16
4	黄福林	发行人	市场准入部总监	40.00	1.87
5	张东文	西藏美迪信	市场总监	40.00	1.87
6	张红兵	西藏美迪信	直营大区经理	30.00	1.40
7	周琳	发行人	业务发展部总监	30.00	1.40
8	张琴	发行人	卓越销售部总监	40.00	1.87
9	孟长荣	发行人	信息部总监	80.00	3.74
10	甘秉炼	西藏美迪信	副总经理	60.00	2.82
				2,137.9018	100.00

由上可知，除执行事务合伙人重庆茨思、实际控制人蓝健华、李宝康及甘秉炼外，西藏和之君、重庆和之君不存在合伙人重叠的情形。

(五) 股权转让的价格和定价依据，说明发行人历次股权转让是否履行必要程序，相关各方是否已缴纳税款。说明发行人历次股权转让，转让方和受让方之间是否存在关联关系、委托持股或其他利益安排。

## 1. 2012年4月，第一次股权转让

(1) 2012年4月16日，拉萨康生通过股东会决议，同意李秀琴将其持有的拉萨康生60%股权转让给兰凤，高俊生将其持有拉萨康生40%的股权转让给叶涛。

(2) 2012年4月16日，李秀琴与兰凤签订《拉萨康生医疗器械销售有限公司股权转让协议书》，约定李秀琴将持有的拉萨康生60%股权以1.00元/份出资额的价格作价6万元转让给兰凤；同日高俊生与叶涛签订《拉萨康生医疗器械销售有限公司股权转让协议书》，约定高俊生将持有的拉萨康生40%股权以1.00元/份出资额的价格作价4万元转让给叶涛。

(3) 本次股权转让的定价依据详见本题之“(三)”。

(4) 2012年4月19日，拉萨康生办理完毕本次股权转让的工商变更登记。

(5) 由于本次股权转让按原始出资额定价，李秀琴、高俊生未产生转让所得，本次股权转让不涉及应缴纳个人所得税的情形。

(6) 根据兰凤、叶涛确认，其与李秀琴、高俊生不存在关联关系。

(7) 根据兰凤、叶涛确认，兰凤、叶涛持有的拉萨康生股权为其真实持有，不存在委托持股的情形。

(8) 根据本次股权转让各方确认，本次股权转让系各方真实意思表示，对于本次股权转让无争议、纠纷、潜在纠纷及诉讼事项。

## 2. 2013年6月，第二次股权转让

(1) 2013年5月23日，海默尼有限通过股东会决议，同意叶涛和兰凤将其持有的海默尼有限合计83.33%的股权转让给蓝健华，原股东叶洪、赵林同意放弃优先购买权。

(2) 2013年5月23日，叶涛与蓝健华签订《股权转让协议书》，约定叶涛将其持有海默尼有限33.33%的股权按照1.00元/份出资额的价格作价200万元转让给蓝健华；同日兰凤与蓝健华签订《股权转让协议书》，约定兰凤将持有海默尼有限50.00%股权按照1.00元/份出资额的价格作价300万元转让给蓝健华。

(3) 本次股权转让的定价依据详见本题之“（三）”。

(4) 2013年6月21日，海默尼有限办理完毕本次股权转让的工商变更登记。

(5) 由于本次股权转让按原始出资额定价，兰凤、叶涛未产生转让所得，且本次股权转让在蓝健华亲属间进行，本次股权转让不涉及应缴纳个人所得税的情形。

(6) 根据蓝健华、兰凤、蓝海提供的《股东情况调查表》，蓝健华、兰凤、叶涛确认，兰凤系蓝健华的姐姐，叶涛系蓝健华的弟媳（蓝海的配偶）。

(7) 根据蓝健华确认，蓝健华持有的海默尼有限股权为其真实持有，不存在委托持股的情形。

(8) 根据本次股权转让各方确认，本次股权转让系各方真实意思表示，对于本次股权转让各方无争议、纠纷、潜在纠纷及诉讼事项。



### 3. 2014年6月，第三次股权转让

(1) 2014年6月16日，海默尼有限通过股东会决议，同意叶洪和赵林将其持有的海默尼有限合计2.5%的股权转让给蓝健华。

(2) 2014年6月16日，叶洪与蓝健华签订《股权转让协议书》，约定叶洪将持有的海默尼有限2%的股权按照1.49元/份出资额的价格作价1,199,105.55元转让给蓝健华；同日赵林与蓝健华签订《股权转让协议书》，约定赵林将持有的海默尼有限0.5%的股权按照1.49元/份出资额的价格作价299,776.38元转让给蓝健华。

(3) 根据2014年2月28日，重庆天华会计师事务所有限公司出具的《审计报告》（重天会所审[2014]111号），截至2013年12月31日，海默尼有限的净资产为50,719,243.06元，折合每份出资额价格约为1.26元/份出资额。根据蓝健华、叶洪、赵林确认，本次股权转让系各方参照海默尼有限净资产基础上经过双方协商确定的。

(4) 2014年6月23日，海默尼有限办理完成本次股权转让的工商变更登记，并于2014年6月25日缴纳了本次股权转让的个人所得税。

(5) 根据蓝健华提供的《股东情况调查表》，蓝健华、叶洪、赵林确认，蓝健华、叶洪、赵林不存在关联关系。

(6) 根据蓝健华确认，蓝健华持有的海默尼有限股权为其真实持有，不存在委托持股的情形。

(7) 根据本次股权转让各方确认，本次股权转让系各方真实意思表示，各方对于本次股权转让无争议、纠纷、潜在纠纷及诉讼事项。

### 4. 2015年6月，第四次股权转让

(1) 2015年5月15日，海默尼有限通过股东会决议，同意凯联投资将其持有海默尼有限10%的股权转让给李宝康，股东蓝健华放弃优先购买权。

(2) 2015年5月21日，凯联投资与李宝康签订《股权转让协议》，约定凯联投资将持有海默尼有限10%的股权按照1元/份出资额的价格作价1,000万元转让给李宝康。

(3) 2015年6月8日,海默尼有限办理完成本次股权转让的工商变更登记。

(4) 本次股权转让的定价依据详见本题之“(三)”。

(5) 由于本次股权转让凯联投资未产生应纳税所得额,凯联投资本次股权转让不涉及企业所得税。

(6) 根据李宝康提供的《股东情况调查表》,并经蓝健华、李宝康确认,凯联投资系系实际控制人蓝健华、李宝康控制的企业,蓝健华、李宝康合计持有凯联投资100%的股权。

(7) 根据李宝康确认,李宝康持有的海默尼有限股权为其真实持有,不存在委托持股的情形。

(8) 经本次股权转让各方或其实际控制人确认,本次股权转让系各方真实意思表示,各方对于本次股权转让无争议、纠纷、潜在纠纷及诉讼事项。

#### 5. 2016年12月,第五次股权转让

(1) 2016年12月13日,海默尼有限召开股东会,会议同意蓝健华将其持有海默尼有限13%的股权转让给蓝海,将其持有的海默尼有限12%的股权转让给兰凤,将其持有的海默尼有限5%的股权转让给蓝安平。

(2) 2016年12月13日,蓝健华与蓝海签订《西藏海默尼药业有限公司股权转让协议》,蓝健华将持有的海默尼有限13%的股权以1.00元/份出资额的价格作价1,300万元转让给蓝海;蓝健华与兰凤签订《西藏海默尼药业有限公司股权转让协议》,蓝健华将持有的海默尼有限12%的股权以1.00元/份出资额的价格作价1,200万元转让给兰凤;蓝健华与蓝安平签订《西藏海默尼药业有限公司股权转让协议》,蓝健华将持有的海默尼有限5%的股权以1.00元/份出资额的价格作价500万元转让给蓝安平。

(3) 本次股权转让的定价依据详见本题之“(三)”。

(4) 2016年12月16日,海默尼有限完成本次股权转让的工商变更登记。

(5) 由于本次股权转让按原始出资额定价,且在近亲属间进行,根据《股权转让所得个人所得税管理办法(试行)》之规定,不涉及应缴纳个人所得税的情形。

(6) 根据蓝健华、蓝海、蓝安平、兰凤提供的《股东情况调查表》及其确认, 蓝安平系蓝健华父亲, 兰凤与蓝健华为姐弟关系, 蓝健华与蓝海系兄弟关系。

(7) 根据蓝健华、蓝海、蓝安平、兰凤提供的《股东情况调查表》及其确认, 蓝安平、蓝海、兰凤持有的海默尼有限的股权为其真实持有, 不存在委托持股的情形。

(8) 根据本次股权转让各方确认, 本次股权转让系各方真实意思表示, 各方对于本次股权转让无争议、纠纷、潜在纠纷及诉讼事项。

## 6. 2017年2月, 第六次股权转让

(1) 2017年2月8日, 海默尼有限通过股东会决议, 同意蓝健华将其持有的海默尼有限3.75%的股权转让给西藏和之君, 重庆中渝信将其持有的海默尼有限6.27%的股权转让给西藏和之君, 其他股东放弃优先购买权。

(2) 2017年2月8日, 重庆中渝信与西藏和之君签订《西藏海默尼药业有限公司股权转让协议》, 重庆中渝信将其持有海默尼有限6.27%的股权以2元/份出资额的价格作价1,338.74万元转让给西藏和之君; 蓝健华与西藏和之君签订《西藏海默尼药业有限公司股权转让协议》, 蓝健华将其持有海默尼有限3.75%的股权以2元/份出资额的价格作价800万元转让给西藏和之君。

(3) 根据2017年3月28日, 天健会计师出具的《审计报告》(天健渝审(2017)520号), 截至2017年2月28日, 海默尼有限的净资产为199,616,192.06元, 折合每注册资本净资产为1.87元/份出资额。根据蓝健华陈述、西藏和之君确认, 本次股权转让系各方参照海默尼有限净资产基础上协商确定。

(4) 根据海默尼药业、西藏和之君、重庆中渝信出具的确认与声明: “因重庆中渝信并未向海默尼药业实缴出资款, 故西藏和之君并未按照上述股权转让协议的约定实际支付股权转让款, 重庆中渝信对此无异议, 并同意西藏和之君无需再支付上述股权转让款。西藏和之君与重庆中渝信确认双方均已经履行完毕股权转让协议中约定的各自义务, 双方对该次股权转让无任何争议、纠纷或者潜在纠纷。2017年2月28日, 西藏和之君向发行人实缴1,338.74万元, 其中669.37万元作为注册资本, 剩余部分计入资本公积, 西藏和之君已经履行完毕股东的出资义务。就西藏和之君股东出资义务的履行, 各方无任何争议、纠纷或者潜在纠

纷。”

(5) 2017年2月21日，海默尼有限办理完成了本次股权转让的工商变更登记，并于2017年6月14日缴纳了个人所得税；由于重庆中渝信未实缴出资，重庆中渝信未产生收入，重庆中渝信不涉及缴纳税收问题。

(6) 根据西藏和之君、重庆中渝信的工商登记资料并经项目组成员核查，西藏和之君、重庆中渝信均系发行人实际控制人控制的合伙企业。

(7) 根据经西藏和之君的《股东情况调查表》及其确认，西藏和之君持有的海默尼有限股权为其真实持有，不存在委托代持的情形。

(8) 根据本次股权转让各方确认，本次股权转让系各方真实意思表示，各方对于本次股权转让无争议、纠纷、潜在纠纷及诉讼事项。

#### 7. 2019年4月，第七次股权转让

(1) 2019年3月26日，发行人召开2019年第一次临时股东大会，会议审议通过了《关于西藏和之君拟对外转让公司部分股份的议案》，同意西藏和之君将持有的发行人10,689,509股股份，约占发行人股份总数的2.97%转让给重庆和之君。

(2) 2019年3月26日，西藏和之君、重庆和之君及发行人签订《股份转让协议》，西藏和之君将持有的发行人10,689,509股股份（占发行人股份总数的2.97%）以1.56元/股的价格转让给重庆和之君，转让价格为16,675,634元。

(3) 2019年4月11日，发行人办理完成本次股份转让的工商变更登记。

(4) 截至2018年12月31日，发行人未经审计调整的净资产为560,920,060.00，折合每股净资产为1.56元/股。根据西藏和之君、重庆和之君确认，本次股权转让系参照发行人当时未经审计的每股净资产基础上，各方协商确定。

(5) 截至2019年3月26日，根据工商登记显示，西藏和之君和重庆和之君的合伙人结构完全相同，均为由实际控制人蓝健华、李宝康夫妇全资控股的重庆茨思（普通合伙人）占比1%，兰凤（有限合伙人，蓝健华之姐）占比99%。本次股权结构调整属于蓝健华家族内部股权调整。故本次股权转让不涉及税款缴

纳问题。

(6) 根据西藏和之君、重庆和之君的《股东情况调查表》及其确认，西藏和之君、重庆和之君均系发行人实际控制人控制的企业。

(7) 根据重庆和之君的《股东情况调查表》及其确认，重庆和之君持有的发行人股份为其真实持有，不存在委托持股的情形。

(8) 根据本次股权转让各方确认，本次股权转让系各方真实意思表示，各方对于本次股权转让无争议、纠纷、潜在纠纷及诉讼事项。

(六) 请保荐人、发行人律师发表明确意见，并说明发行人股东是否存在契约基金、资管计划和信托计划等“三类股东”的情形，股权转让的价格和定价依据，有关股权变动是否为双方真实意思表示、是否存在争议或潜在纠纷、新股东与发行人其他股东、董事、监事、高级管理人员、本次发行中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员是否存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排。

1. 发行人股东不存在契约基金、资管计划和信托计划等“三类股东”的情形

根据发行人的工商登记资料，发行人共有 14 名股东，其中 9 名为自然人股东、5 名合伙企业股东。

发行人的 5 名合伙企业股东中，西藏和之君、重庆和之君为发行人的员工持股平台；根据上海德荔的合伙协议，上海德荔为依法设立并有效存续的合伙企业，不属于契约基金、资管计划和信托计划等“三类股东”；重庆德同、前海投资为私募基金，且其均已按照《私募投资基金监督管理暂行办法》和《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》等相关规定履行了基金备案和管理人登记程序。

综上，发行人股东中不存在契约基金、资管计划和信托计划等“三类股东”的情形。

2. 股权转让的价格和定价依据，有关股权变动为双方真实意思表示、不存在争议或潜在纠纷

详见本题之“（三）、（五）”。

3. 新股东与发行人其他股东、董事、监事、高级管理人员、本次发行中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员不存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排。

根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》第12条规定“对IPO前通过增资或股权转让产生的股东，保荐人、发行人律师应主要考察申报前一年新增的股东。”2019年3月26日，西藏和之君与重庆和之君签订《股份转让协议》，西藏和之君将所持10,689,509股、占股本总额的2.97%的股份以16,675,634元转让给重庆和之君。重庆和之君为《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》第12条规定的新股东。

根据重庆和之君填写的《股东情况调查表》及其确认，重庆和之君与本次发行中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员不存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排。

根据重庆和之君填写的《股东情况调查表》、工商登记资料并经重庆和之君确认，重庆和之君系蓝健华、李宝康控制的合伙企业，重庆和之君与蓝健华、李宝康、蓝海、兰凤、蓝安平、西藏和之君存在关联关系，除此之外，重庆和之君与发行人其他股东、董事、监事、高级管理人员不存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排。

## （七）保荐人核查意见

### 1. 核查程序

保荐人主要实施以下核查程序：

（1）查阅了发行人历次股权转让的工商档案、增资涉及的验资报告、审计报告、财务报表、纳税凭证、股东情况调查表。

（2）查阅历次股权转让的股权转让协议，访谈历次股权转让涉及的自然人股东。

(3) 查阅《国家工商行政管理总局关于做好公司合并分立登记支持企业兼并重组的意见》(工商企字〔2011〕226号)《私募投资基金监督管理暂行办法》及《私募投资基金管理人登记和基金备案办法(试行)》《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》。

## 2.核查结论

经核查,保荐人认为:

(1) 李秀琴、高俊生向兰凤、叶涛转让股权的作价公允;本次股权转让未取得高俊生当面访谈确认不构成本次发行的实质性障碍。

(2) 原西藏文杰股东叶洪、赵林所持出资额系根据其向西藏文杰实缴出资额确定,为海默尼有限、西藏文杰原股东协商一致的结果,作价公允,不存在损害公司及其他股东利益的情形,亦不违反《国家工商行政管理总局关于做好公司合并分立登记支持企业兼并重组的意见》的规定。

(3) 发行人历次 1.00 元/份出资额转让股权作价公允合理。

(4) 除执行事务合伙人重庆茨思、实际控制人蓝健华、李宝康及甘秉炼外,西藏和之君、重庆和之君不存在合伙人重叠的情形

(5) 发行人历次股权转让的价格合理,已经履行必要程序,有关股权变动是双方真实意思表示,不存在争议或潜在纠纷,相关各方已缴纳税款。发行人历次股权转让,转让方和受让方之间不存在委托持股或其他利益安排。

(6) 发行人股东中不存在契约基金、资管计划和信托计划等“三类股东”的情形。

新股东重庆和之君系蓝健华、李宝康控制的合伙企业,重庆和之君与蓝健华、李宝康、蓝海、兰凤、蓝安平、西藏和之君存在关联关系,除此之外,重庆和之君与发行人其他股东、董事、监事、高级管理人员不存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排。

问题 6：关于员工持股平台。招股说明书披露，发行人股东中存在西藏和之君、重庆和之君两个员工持股平台。请发行人：（一）披露发行人员工持股平台发行人员工在发行人处任职情况，平台中已离职员工曾任职务、离职时间，员工持股平台关于人员离职后的股份处理约定情况、除已披露的锁定安排外，是否存在其他锁定期约定情况。

（二）说明持股平台的股份内部流转、退出机制，所持发行人股权的管理机制，平台合伙人的出资方式，是否足额缴纳。请保荐人、发行人律师说明是否对员工持股计划的设立背景、人员构成、价格公允性、员工持股计划章程或协议约定情况、员工减持承诺情况、规范运行情况以及备案情况进行充分核查，并就员工持股计划实施是否合法合规，是否存在损害发行人利益的情形发表明确意见。

回复：

（一）披露发行人员工持股平台发行人员工在发行人处任职情况，平台中已离职员工曾任职务、离职时间，员工持股平台关于人员离职后的股份处理约定情况、除已披露的锁定安排外，是否存在其他锁定期约定情况。

#### 1. 人员构成

根据西藏和之君、重庆和之君工商资料、相关发行人及子公司员工花名册、劳动合同，西藏和之君、重庆和之君系发行人员工持股平台，除已离职员工蹇敏、金鑫、发行人实际控制人之一李宝康以外，其它有限合伙人均为发行人或其子公司的员工。

发行人在招股说明书之“第五节 发行人基本情况”之“十、发行人董事、监事、高级管理人员及其他核心人员情况”之“（七）本次发行申报前已制定或实施的员工持股计划及相关安排”补充披露如下：

**截至招股书签署日，西藏和之君、重庆和之君合伙人、出资比例、任职情况如下：**



## (1) 西藏和之君

序号	姓名或名称	任职单位	职务	出资额 (万元)	出资比例 (%)
1	重庆茨思	—	—	10.00	0.25
2	杨宇	发行人	副总经理/董 事会秘书	120.00	3.00
3	夏俊	发行人	大区经理	20.00	0.50
4	蹇敏	曾在发行人任 总经理助理, 已于2020.1离 职	—	40.00	1.00
5	夏曦	发行人	法务合规部总 监	60.00	1.50
6	张建娇	发行人	首席运营官、 副总经理/财 务负责人	300.00	7.50
7	周娟如	发行人	业务管理部总 监	30.00	0.75
8	吕新刚	发行人	商务部总监	40.00	1.00
9	曹云飞	西藏美迪信	直营大区经理	30.00	0.75
10	陈丽萍	西藏美迪信	直营大区经理	30.00	0.75
11	邹颖	西藏美迪信	直营大区经理	25.00	0.63
12	齐锋	西藏美迪信	重庆总监	30.00	0.75
13	陈广川	西藏美迪信	联营部总监	50.00	1.25
14	罗光建	发行人	副总经理	180.00	4.50
15	陈红	发行人	市场部总监	60.00	1.50
16	卓勇	西藏美迪信	招商一部经理	30.00	0.75
17	杨华	西藏美迪信	招商二部经理	30.00	0.75
18	甘秉炼	西藏美迪信	副总经理	120.00	3.00
19	谭守龙	西藏美迪信	控销一部经理	20.00	0.50
20	王波	西藏美迪信	控销二部经理	20.00	0.50
21	李志亮	发行人	副总经理	180.00	4.50
22	唐志春	重庆海默尼	副总经理	90.00	2.25
23	李行友	发行人	质量总监	30.00	0.75
24	金鑫	曾在发行人任 人力资源部总 监, 已于 2020.9 离职		60.00	1.50
25	蓝健华	发行人	总经理	860.00	21.50
26	曾凡新	重庆海默尼	研发中心总监	80.00	2.00

序号	姓名或名称	任职单位	职务	出资额 (万元)	出资比例 (%)
27	江文泰	西藏美迪信	直营大区经理	20.00	0.50
28	许琰	发行人	财务部总监	180.00	4.50
29	敖以红	发行人	供应部总监	20.00	0.50
30	罗永强	发行人	质量管理部总监	80.00	2.00
31	林桂福	西藏美迪信	直营部总监	120.00	3.00
32	张勇	西藏美迪信	招商部经理	15.00	0.38
33	吴頔	西藏美迪信	特药部全国经理	30.00	0.75
34	李宝康	—	—	970.00	24.25
35	王锋	西藏美迪信	招商部经理	20.00	0.50
				4,000.00	100.00

注：截至本回复出具日，金鑫已经离职，待申请工商变更。

## (2) 重庆和之君

序号	姓名或名称	任职单位	职务	出资额 (万元)	出资比例 (%)
1	重庆茨思	—	—	10.00	0.47
2	蓝健华	发行人	总经理	927.9018	43.40
3	李宝康	—	—	880.00	41.16
4	黄福林	发行人	市场准入部总监	40.00	1.87
5	张东文	西藏美迪信	市场总监	40.00	1.87
6	张红兵	西藏美迪信	直营大区经理	30.00	1.40
7	周琳	发行人	业务发展部总监	30.00	1.40
8	张琴	发行人	卓越销售部总监	40.00	1.87
9	孟长荣	发行人	信息部总监	80.00	3.74
10	甘秉炼	西藏美迪信	副总经理	60.00	2.82
				2,137.9018	100.00

## 2. 员工持股计划章程或协议约定情况

### (1) 解锁条件

在有限合伙人取得合伙企业财产份额之日起满 5 年后（以下简称“解锁条件”），有限合伙人有权依照相关法律法规的规定、其相关公开承诺内容，以及《合伙协议》《权益约定书》的约定申请转让其所持有的财产份额或办理退伙。

## (2) 解锁条件达成前强制处置财产份额的情形

除经普通合伙人书面同意外，在上述情况达成前，如发生下述任一情形，普通合伙人有权要求有限合伙人按《权益约定书》的约定处置其持有的全部财产份额（以下简称“强制处置财产份额”）：

①无论因何种原因导致有限合伙人在取得合伙企业财产份额之日起 5 年内与海默尼药业（含合并报表范围内的子公司，下同）解除或终止劳动关系的；

②有限合伙人将财产份额质押、担保、偿还债务，或在其所持财产份额上设置其他任何优先性权利或限制性权利的；

③有限合伙人因触犯国家法律被判以任何刑事责任的；

④有限合伙人因故意或重大过失或违反保密义务或竞业禁止义务给海默尼药业造成重大损失的；

⑤有限合伙人违反《合伙协议》约定义务的。

在海默尼药业上市后，且上述（1）中条件达成前，有限合伙人如发生下述任一情形，普通合伙人有权要求有限合伙人按《权益约定书》的约定强制处置财产份额：

①最近 12 个月内被证券交易所公开谴责或宣布为不适当人选的；

②最近 12 个月内因重大违法违规行为被中国证监会予以行政处罚的；

③具有《中华人民共和国公司法》规定的不得担任公司董事、监事、高级管理人员情形的；

④中国证监会认定的其他情形。

## (3) 有限合伙人发生变化情况的处理

在解锁条件达成前，有限合伙人发生正常职务变更，但仍在海默尼药业任职的，其取得合伙企业财产份额按照《权益约定书》处理；但是，有限合伙人因不能胜任岗位工作、触犯法律、违反职业道德、泄露公司机密、失职或渎职等行为损害公司利益或声誉而导致的职务变更，有限合伙人持有的合伙企业财产份额按照下述（4）中条款①处理。

其它未说明的情况由海默尼药业董事会认定，并确定其处理方式。

#### (4) 处置财产份额的程序和价格

##### ①强制处置财产份额的程序和价格

如出现上述(2)中出现的情形，普通合伙人有权选择以下两种方式之一进行处置：

A. 普通合伙人有权要求有限合伙人将持有的财产份额全部或部分转让给普通合伙人或普通合伙人指定的第三人。有限合伙人应当在接到普通合伙人关于强制处置财产份额的书面通知之日起 30 日内按照财产份额的处置价格无条件配合办理完成财产份额工商变更登记手续，普通合伙人或其指定的第三人应自完成财产份额工商变更登记手续之日起 30 日内支付转让价款。

B. 普通合伙人有权处置有限合伙人持有的全部或部分财产份额相对应比例的海默尼药业股份，并按照财产份额的处置价格计算金额和实际出售所得孰低数在扣减掉相应处置成本（如有）后将所获货币资金全额支付给该有限合伙人，并对所对应的财产份额做退伙处理。前述处置价款应自有限合伙人完成退伙工商变更登记手续之日起 30 日内由合伙企业向有限合伙人支付。

处理的价格如下：

A. 若有限合伙人取得合伙企业财产份额之日起未满 3 年，强制处置财产份额的处置价格为该有限合伙人为取得所持有财产份额所支付的全部对价并加算年利率 10%（每年 365 天）的利息，利息计算期间为有限合伙人为取得所持有财产份额所支付的对价之日起至普通合伙人出具强制处置财产份额的书面通知之日止。

B. 若有限合伙人取得合伙企业财产份额之日起满 3 年但未满 5 年，强制处置财产份额的处置价格=海默尼药业每股价值 4.57 元/股×合伙企业所持海默尼药业股份总额×有限合伙人拟处置的财产份额占合伙企业全部财产份额比例。如因海默尼药业利润/资本公积/盈余公积转增注册资本、送股等导致海默尼药业股权结构发生变化的，届时海默尼药业每股价值应相应地予以调整。

##### ②解锁条件达成后处置财产份额的程序和价格

若前述解锁条件已成就，有限合伙人可以在普通合伙人指定的时间内申请（原则为每季度最后 10 个工作日），要求普通合伙人处置其持有的财产份额。普通合伙人有权选择以下两种方式之一进行处置：

A. 由普通合伙人或其指定的第三方按照财产份额的处置价格受让有限合伙人持有的全部或部分财产份额，普通合伙人或其指定的第三人应自完成财产份额工商变更登记手续之日起 30 日内支付财产份额的处置价款。

B. 由普通合伙人处置有限合伙人持有的全部或部分财产份额相对应比例的海默尼药业股份，并按照财产份额的处置价格计算金额和实际出售所得孰低数在扣减掉相应处置成本（如有）后将所获货币资金全额支付给该有限合伙人，并对所对应的财产份额做退伙处理。前述处置价款应自有限合伙人完成退伙工商变更登记手续之日起 30 日内由合伙企业向有限合伙人支付。

财产份额的处置价格为该有限合伙人为取得所持有财产份额所支付的全部对价并加算年利率 10%（每年 365 天）的利息（利息计算期间为有限合伙人为取得所持有财产份额所支付的对价之日起至处置申请提出之日止）与按照下述约定计算金额孰高确定：

A. 若海默尼药业未完成上市，解锁条件达成后财产份额的处置价格=海默尼药业每股市场公允价值（原则按照最近一轮融资投前整体估值计算）×合伙企业所持海默尼药业股份总额×有限合伙人拟处置的财产份额占合伙企业全部财产份额比例。

B. 若海默尼药业已完成上市，解锁条件成就后财产份额的处置价格=海默尼药业股票在二级市场的交易价格×合伙企业所持海默尼药业股份总额×有限合伙人拟处置的财产份额占合伙企业全部财产份额比例。上述“海默尼药业股票在二级市场的交易价格”按以下原则确定：海默尼药业股票在申请转让日前 20 个交易日的股票交易均价；“申请转让日前 20 个交易日的股票交易均价”=申请转让日前 20 个交易日股票交易总额/申请转让日前 20 个交易日股票交易总量（如不足 20 日，按实际交易天数计算）

#### （5）处置限制

除经普通合伙人书面同意外，在职高级管理人员每年要求处置所对应的财产

份额不得超过该有限合伙人上一年度持有合伙企业全部财产份额的 25%。

若有限合伙人要求处置的所持有合伙企业的财产份额相对应比例的海默尼药业根据届时法律法规要求处于限售期内，则有限合伙人无权要求处置在限售期内海默尼药业相对应的财产份额。

### 3. 员工减持承诺情况

除上述解锁与限售安排外，西藏和之君、重庆和之君、发行人高级管理人员李志亮、张建娇、杨宇、罗光建和监事会主席夏曦所作出的减持承诺，在招股说明书“重大事项提示”之“三、控股股东、实际控制人、股东、董事、监事及高级管理人员股份锁定承诺”之“（六）发行人董事、高级管理人员承诺”和“（七）发行人监事承诺”进行了补充披露。

西藏和之君、重庆和之君已就股份减持事项出具承诺如下：

“本合伙企业将严格履行发行人首次公开发行股票招股说明书披露的股票锁定承诺，自发行人股票在深圳证券交易所上市之日起36个月内，本合伙企业不转让或委托他人管理本合伙企业在本次发行前持有的发行人股份，也不由发行人回购该部分股份。

锁定期满后2年内，在不违反相关法律、法规及规范性文件的前提下，本合伙企业存在适当减持发行人股份的可能。

锁定期满后，若本合伙企业拟减持发行人股份，将提前3个交易日通知发行人并予以公告（监管机构有特殊规定的，按照特殊规定执行）；持有发行人股份低于5%时除外。

本合伙企业将严格遵守我国法律、法规及规范性文件关于上市公司股东持股及股份变动的有关规定，规范、诚信履行相关义务；如我国法律、法规及规范性文件修订上市公司股东持股及股份变动的有关规定，本合伙企业将及时根据法律规定对上述承诺予以调整。”

除上述承诺以外，发行人高级管理人员李志亮、张建娇、杨宇、罗光建和监事会主席夏曦作出以下承诺：

“本人将严格履行发行人首次公开发行股票招股说明书披露的股票锁定承

诺，自发行人股票在深圳证券交易所上市之日起 12 个月内，本人不转让或者委托他人管理本人本次发行前通过西藏和之君间接持有的发行人股份，也不由发行人回购该部分股份。

发行人股票上市后 6 个月内，如股票连续 20 个交易日的收盘价（如果因派发现金红利、送股、转增股本、增发新股等原因进行除权、除息的，须按照深圳证券交易所的有关规定作复权处理，下同）低于发行价，或者上市后 6 个月期末收盘价低于发行价，本人本次发行前通过西藏和之君间接持有的发行人股份的锁定期自动延长至少 6 个月。

在上述锁定期满后，如本人担任发行人董事、监事或高级管理人员职务，则在任职期间每年转让的股份不超过本人持有的发行人股份总数的 25%；离职后半年内，不转让本人持有的发行人股份。

本人本次发行前通过西藏和之君间接持有的发行人全部股份在锁定期满后 2 年内减持的，减持价格（如果因派发现金红利、送股、转增股本、增发新股等原因进行除权、除息的，须按照深圳证券交易所的有关规定作复权处理）不低于发行价，本人所持西藏和之君合伙份额在解锁条件成就前被强制处置，按合伙协议约定的价格处置。

本人将严格遵守我国法律、法规及规范性文件关于上市公司董事、高级管理人员持股及股份变动的有关规定，规范、诚信履行相关义务；如我国法律、法规及规范性文件修订上市公司董事、高级管理人员持股及股份变动的有关规定，本人将及时根据法律、法规及规范性文件规定对上述承诺予以调整。”

**（二）说明持股平台的股份内部流转、退出机制，所持发行人股权的管理机制，平台合伙人的出资方式，是否足额缴纳。**

**1. 持股平台股份内部流转、退出机制，所持发行人股权的管理机制**

详见本题之“（一）”之“2”。

**2. 平台合伙人的出资方式，是否足额缴纳**

西藏和之君、重庆和之君合伙人的出资方式均为货币出资；截至本回复出具日，所有合伙人均已足额缴纳出资款。

(三) 请保荐人、发行人律师说明是否对员工持股计划的设立背景、人员构成、价格公允性、员工持股计划章程或协议约定情况、员工减持承诺情况、规范运行情况及备案情况进行充分核查, 并就员工持股计划实施是否合法合规, 是否存在损害发行人利益的情形发表明确意见。

详见本题之“(四)”

#### (四) 保荐人核查意见

##### 1. 核查程序

保荐人主要实施以下核查程序:

(1) 查阅西藏和之君、重庆和之君工商底档资料、相关发行人及子公司员工花名册、劳动合同。

(2) 查阅《合伙协议》《合伙人财产份额转让协议》、各平台合伙人向西藏和之君、重庆和之君出资缴款凭证、合伙人之间合伙份额转让的支付凭证。

(3) 查阅员工减持承诺及其他相关声明确认文件。

(4) 查阅《私募投资基金监督管理暂行办法》及《私募投资基金管理人登记和基金备案办法(试行)》, 查阅两个员工持股平台出具的《确认与承诺》。

##### 2. 核查结论

经核查, 保荐人认为:

(1) 员工持股计划设立的背景: 发行人因公司业务发展顺利, 为进一步调动发行人管理层及核心员工的积极性, 增强企业凝聚力, 强化管理层及核心员工对发行人长期发展的关切度和管理的参与度, 同时也使管理层及核心员工能够分享发行人成长带来的收益, 确保发行人的发展战略和经营目标的实现, 实现公司与员工的共赢发展, 形成公司内部的激励机制和监督机制, 在遵循员工自愿参加原则的基础上, 设立西藏和之君、重庆和之君为公司员工持股平台。

(2) 除已离职员工蹇敏、金鑫、发行人实际控制人之一李宝康以外, 其它有限合伙人均为发行人或其子公司的员工。

(3) 西藏和之君、重庆和之君之合伙人通过向西藏和之君、重庆和之君增



资及合伙人之间合伙份额转让的方式取得并持有西藏和之君合伙、重庆和之君份额，增资价格及合伙份额转让价格均为 1 元/合伙份额（对应发行人股权为 2 元/股），员工持股计划定价系西藏和之君增资取得发行人股份的价格。参考最近一期前海投资入股价格，由于公司原股东向员工以低于公允价格转让股权是为换取其服务，因此本次交易符合企业会计准则对股份支付的定义。发行人因员工持股计划已在 2019 年确认股份支付费用 452.67 万元。

（4）西藏和之君、重庆和之君均约定了合伙企业合伙事务执行、入伙、退伙、利润分配、亏损分担及合伙企业的延期、解散与清算等事项，并建立起持股在平台内的流转、退出机制和管理机制。

（5）员工持股平台员工所做出的的减持承诺符合我国法律、法规及规范性文件关于上市公司股东持股及股份变动的有关规定，符合中国证监会和深圳证券交易所相关规则。

（6）发行人实施员工持股计划已按照法律、法规、规章及规范性文件要求履行决策程序；员工持股平台遵循公司自主决定、员工自愿参加的原则，不存在以摊派、强行分配等方式强制实施员工持股计划的情形；参与持股计划的员工与其他投资者权益平等，盈亏自负，风险自担，不存在侵害其他投资者合法权益的情形。

（7）发行人员工持股平台西藏和之君、重庆和之君均已经就其设立在工商主管部门登记备案，除持有发行人股份外，西藏和之君、重庆和之君不存在其他对外投资，除离职员工蹇敏、金鑫及公司实际控制人之一李宝康外，其有限合伙人均均为发行人或其子公司员工，不存在非公开方式向投资者募集资金设立的情形，亦未委托第三方管理企业资产，不属于《私募投资基金监督管理暂行办法》及《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》规定的私募基金，无须履行私募基金备案程序。

综上，保荐人已对发行人员工持股计划的设立背景、人员构成、价格公允性、员工持股计划章程或协议约定情况、员工减持承诺情况、规范运行情况及备案情况进行了充分核查，发行人员工持股计划实施合法合规，不存在损害发行人利益的情形。

问题 7：关于销售合规性。招股说明书披露，发行人报告期各期末存在较大金额的市场推广费，同时根据《国家药监局关于贯彻实施〈中华人民共和国药品管理法〉有关事项的公告》，自 2019 年 12 月 1 日起，取消药品 GMP、GSP 认证。请发行人：（一）披露取消 GMP、GSP 认证对发行人的影响，重庆海默尼药品生产质量管理规范证书到期后的应对措施，发行人主要经销商是否具备相应资质。（二）披露报告期是否存在供应商因供应药品不合格被行政处罚或立案调查的情形，是否存在发行人销售药品检测结果不合格的情形。（三）发行人境外经营是否符合当地规定、产品进口是否符合海关和税务规定，是否存在处罚记录。（四）说明报告期内发行人是否存在因产品质量问题导致的医疗事故或医疗纠纷。（五）说明发行人及销售、主要经销商、推广服务及其销售人员是否存在因商业贿赂行为被立案调查或处罚的情形，发行人是否建立及安全有效的内控机制防范相关风险。请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

（一）披露取消 GMP、GSP 认证对发行人的影响，重庆海默尼药品生产质量管理规范证书到期后的应对措施，发行人主要经销商是否具备相应资质

#### 1. 取消 GMP、GSP 认证对发行人的影响

发行人在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“六、发行人的经营资质情况”之“（三）药品生产质量管理规范（新版 GMP）证书”补充披露如下：

根据《国家药监局关于贯彻实施〈中华人民共和国药品管理法〉有关事项的公告》（2019年第103号公告），自2019年12月1日起，取消药品GMP、GSP认证，不再受理GMP、GSP认证申请，不再发放药品GMP、GSP证书。2019年12月1日以前受理的认证申请，按照原药品GMP、GSP认证有关规定办理。2019年12月1日前完成现场检查并符合要求的，发放药品GMP、GSP证书。凡现行法规要求进行现场检查的，2019年12月1日后应当继续开展现场检查，并将现场检查结果通知企业；

检查不符合要求的，按照规定依法予以处理。

取消GMP、GSP认证，其内在逻辑首先在于强化药品上市许可持有人的相关职责，将药品生产质量的第一负责人由生产厂家变更为药品上市许可持有人。新《药品管理法》实施前，药品注册申报前就和GMP认证的生产厂商绑定了；GMP认证取消后，医药企业可以在没有GMP认证生产厂商的情况下先行申报注册，待取得药品上市许可后，药品上市许可持有人再委托符合GMP条件的药品生产企业进行加工生产，这实际上有利于鼓励药品的研发创新，对于发行人通过开放式研发模式取得更多的药品权益也起到了重要的推动作用。未来，发行人将通过委托生产、产品转移、场地变更等方式开展药品生产活动，提前布局产品管线，推动业务的更好更快发展。

同时，取消GMP、GSP认证并不是取消GMP、GSP标准，而是将GMP、GSP标准附加到了药品生产许可和经营许可的检查过程中，逐步实现对药品质量管理的常态化监督检查。具体来说，取消GMP、GSP认证后，发行人面临的影响还包括：

(1) 发行人的药品日常质量管理仍然需要按照《药品生产质量管理规范》和《药品经营质量管理规范》要求执行，当地药品监管部门会不定期对发行人的GMP、GSP运行情况进行日常监督检查。

(2) 发行人仍然需要严格执行原有的药品质量标准。对申请注册的药品，药监部门会组织相关技术人员进行审评，对药品的安全性、有效性和质量可控性以及申请人的质量管理、风险防控和责任赔偿等能力进行审查。对于持有药品生产许可证的重庆海默尼而言，其作为药品上市许可申请人或者受托生产企业，仍需要按《药品生产监督管理办法》要求进行上市前的GMP符合性检查，通过检查后，方可取得药品注册证书。

(3) 发行人仍然需要严格遵循药品生产或经营质量管理要求。当地药品监管部门会依法对发行人的药品生产活动、药品经营活动开展许可检查、常规检查、有因检查和其他检查等，确保药品生产及经营全程处于管控中。

(4) 主管部门的监管模式由认证监督转变为日常监管。首先，药监部门将扩充检查队伍，构建国家和地方职业化药品检查员队伍，配备满足检查要求的专职检查员，为药品监督行政执法等提供技术支持。其次，药监部门将根据药

品品种、剂型、管制类别等特点，结合药品安全情况及既往检查、不良反应检测、投诉举报等情况确定检查频次，明确规定不同类型要求受检查频率。根据新实施的《药品生产监督管理办法》，发行人受检查频率由五年定期认证变更为每三年至少检查一次。

为此，发行人采取了相应的应对措施：

#### ①优化药品质量管理部门结构

发行人根据法规的变化，结合业务实际情况对质量管理部门进行了结构优化，将单独的药业质量管理部和制药质量管理部进行整合，实施集中管理；设立专门的MAH组负责MAH质量管理和药物警戒管理。

#### ②引进了大量专业人员，充实质量管理部门

新《药品管理法》实施以来，发行人持续扩充质量管理和质量检验队伍，全面加强了质量管理力度，有效确保了质量检测的可靠度。

#### ③新增和更新质量检验仪器设备

新《药品管理法》实施以来，发行人新增了大量的质量检测仪器，包括液相色谱仪3台、气相色谱仪1台、原子吸收光谱仪1台、总有机碳仪1台等，加强了质量检测基础设施建设，对质量检验系统进行了升级和计算机化系统验证，有效确保了质量检测结果的准确性和法规符合性。

#### ④新建和升版质量管理文件系统

发行人聘请了专业的第三方咨询机构，帮助提升质量管理体系。根据新发布的法律法规要求，并结合自身实际运营情况，发行人进行了差异分析，新建了MAH质量管理体系文件，逐步修订升版药品质量生产管理文件，确保质量管理体系符合最新的法规要求，并保持常态化的运行。

未来，发行人还将根据国家发布各项新的法律法规及规范性文件的要求在现有的基础上持续改进药品生产经营相关的环境控制、设备确认、工艺流程、现场管理以及质量控制等标准和规范，继续做好药品生产经营的质量管理规范工作，以常态化的质量管理措施应对常态化的监督检查。

## 2. 重庆海默尼药品生产质量管理规范证书到期后的应对措施

发行人在招股说明书“第六节 业务与技术”之“六、发行人的经营资质情况”之“（三）药品生产质量管理规范（新版 GMP）证书”补充披露如下：

重庆海默尼药品生产质量管理规范证书到期后，将继续执行一贯的药品生产质量管理体系，重点加强日常管理，及时跟进监管动态，确保满足药品生产质量管理的常态化监管，具体应对措施包括：

（1）设置专门的人员岗位负责收集、追踪国家法律法规，及时组织管理层和全体员工对药品质量管理相关法规进行学习。

（2）定期不定期相结合开展药品质量管理培训，结合法规变化提前开展风险自评，对已识别的风险及时采取有效的风险控制措施，以保证药品质量。

（3）加强对药品生产使用的原料药、辅料、直接接触药品的包装材料和容器等相关物料供应商或者委托生产企业的审核，保证购进、使用符合法规要求。

（4）严格按照已上市药品变更技术指导原则要求，履行变更管理责任，确保产品持续合规。

（5）严格按照国家药监局制定的《药物警戒质量管理规范》开展药物警戒工作，确保药品上市后的安全性。

（6）国家对药品管理实行药品上市许可持有人制度，药品上市许可持有人可委托他人生产制剂产品，相比以往药品在申报时就和GMP认证的药厂绑定，认证的取消使企业通过委托生产、产品转移、场地变更等方式生产，提前布局产品管线，推动业务的更好更快发展。

## 3. 发行人主要经销商均具备相应资质

发行人在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人的销售情况”之“（三）发行人的经销情况”之“2. 主要经销商基本情况”补充披露如下：

“《药品管理法》第51条规定“从事药品批发活动，应当经所在地省、自治区、直辖市人民政府药品监督管理部门批准，取得药品经营许可证。从事药品零售活动，应当经所在地县级以上地方人民政府药品监督管理部门批准，取得药品经营许可证。无药品经营许可证的，不得经营药品”。根据发行人管理

的经销商资料并结合国家药监局公开信息检索情况进行交叉验证，上述主要经销商均具备相应药品经营许可证。”

上述主要经销商名单详见本回复“问题 13”之“（一）”之“1. 主要配送经销商情况”以及“问题 13”之“（一）”之“2. 主要代理经销商情况”。

（二）披露报告期是否存在供应商因供应药品不合格被行政处罚或立案调查的情形，是否存在发行人销售药品检测结果不合格的情形

1. 报告期是否存在供应商因供应药品不合格被行政处罚或立案调查的情形

发行人在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人的采购情况”之“（二）向前五名供应商的采购情况”补充披露如下：

报告期内发行人采购主要药品的供应商包括：

期间	供应商名称	采购金额 (万元)	采购的药品名称	占当期药品采购 总额比例
2020 年 1-6 月	通用电气药业（上海）有限公司	2,573.60	碳酸钙 D3 咀嚼片	39.58%
	健乔信元	992.98	布地奈德鼻喷雾剂	15.27%
	诺华公司	729.75	巴氯芬（商品名： 力奥来素）	11.22%
	卫达化学	579.60	舍雷肽酶肠溶片、 巴氯芬片（商品名： 郝智）	8.91%
	井田国际	526.00	骨化三醇胶丸	8.09%
	美时化学	408.07	盐酸曲唑酮片	6.28%
	STADA	343.38	硫辛酸注射液	5.28%
	合计	6,153.38		94.63%
2019 年度	通用电气药业（上海）有限公司	3,554.19	碳酸钙 D3 咀嚼片	31.79%
	Health Vision Enterprise Limited	1,581.61	硫辛酸注射液	14.15%
	健乔信元	1,535.31	布地奈德鼻喷雾剂	13.73%
	美时化学	1,204.76	盐酸曲唑酮片	10.78%
	卫达化学	1,181.02	舍雷肽酶肠溶片、 巴氯芬片（商品名： 郝智）	10.56%
	Herbrand	1,176.02	丙硫氧嘧啶片	10.52%
	井田国际	838.60	骨化三醇胶丸	7.50%
	合计	11,071.51		99.04%
2018 年度	武田药品（中国）有限公司	5,981.64	碳酸钙 D3 咀嚼片	41.77%

期间	供应商名称	采购金额 (万元)	采购的药品名称	占当期药品采购 总额比例
	美时化学	1,875.87	盐酸曲唑酮片	13.10%
	通用电气药业(上海)有限公司	1,818.46	碳酸钙 D3 咀嚼片	12.70%
	健乔信元	1,489.66	布地奈德鼻喷雾剂	10.40%
	Health Vision Enterprise Limited	1,345.59	硫辛酸注射液	9.40%
	井田国际	652.40	骨化三醇胶丸	4.56%
	Herbrand	634.85	丙硫氧嘧啶片	4.43%
	卫达化学	247.00	舍雷肽酶肠溶片、 巴氯芬片(商品名: 郝智)	1.72%
	合计	14,045.47		98.07%
2017 年度	辉瑞制药有限公司	2,557.64	注射用头孢吡酮钠	19.93%
	健乔信元	2,136.35	布地奈德鼻喷雾剂	16.65%
	合肥亿帆生物医药有限公司	1,229.14	注射用头孢他啶	9.58%
	北京科园信海医药经营有限公司	1,127.73	盐酸曲唑酮片	8.79%
	海南鸿瑞药业有限公司	908.82	丙硫氧嘧啶片	7.08%
	卫达化学	629.76	舍雷肽酶肠溶片、 巴氯芬片(商品名: 郝智)	4.91%
	上海透景生命科技股份有限公司	616.62	人乳头瘤病毒核酸 分型检测试剂盒 (流式荧光杂交 法)等体外诊断试剂	4.80%
	武汉启瑞药业有限公司	512.61	注射用门冬氨酸鸟 氨酸、门冬氨酸鸟 氨酸颗粒	3.99%
	吉林四环制药有限公司	472.42	脑苷肌肽注射液	3.68%
	宁波大昌药业有限公司	408.03	芪珍胶囊	3.18%
	北京博恩特药业有限公司	386.56	注射用醋酸亮丙瑞 林缓释微球	3.01%
	合计	10,985.68		85.60%

注：当期药品采购总额不包括为实施分包包装而采购的待包装品，待包装品在原材料中列示。

除诺华公司不接受访谈之外，上述的其他供应商均经访谈确认，其在与发行人业务往来过程中不存在因违反法律规定而存在或可能存在被追责、处罚的情形。同时，结合对国家药监局发布的“药品不符合规定的通告”、信用中国、中国裁判文书网等公开披露信息的检索情况来看，报告期内发行人的上述主要供应商不存在因供应药品不合格被国内药品监管机关行政处罚或立案调查的情形。

根据东海国际法律事务所出具的《关于台湾海默尼有限公司补充法律查核意见书》：“卫达化学、美时化学、健乔信元、井田国际在台湾各地各级法院均不存在任何以上述公司所提供药品为主之诉讼或与诉方之已判决、尚未了结或可以合理预见的针对其重要财产、权益和业务及其他有实质性影响的重大诉讼、仲裁及行政处罚案件。”

根据黄潘陈罗律师行出具的《关于海默尼（香港）贸易有限公司的存续和一般经营情况之法律意见书》：“截至2020年8月17日，香港海默尼的供应商 Health Vision Enterprise Limited（康维信企业有限公司）（香港公司编号：730944）在香港未曾涉及任何民事及刑事诉讼。”

根据德国DU, PU&Wang律师事务所出具的《海默尼德国子公司的律师法律意见书（补充）》“Lomapharm GmbH公司注册并有效存续，注册地址为Langes Feld 5, D-31860 Emmerthal，商业登记主管法院为Amtsgericht Hannover，商业登记号码为HRB 215781；STADA Arzneimittel AG注册并有效存续，Stadastr. 2 - 18, D-61118 Bad Vilbel，商业登记主管法院为Amtsgericht Frankfurt am Main，商业登记号码为HRB 71290，法人识别号码为LEI：529900FMTTLMHOPDL10。从公开的渠道未查询到涉诉及被处罚情况。”

根据瑞士华特法律有限公司出具《法律意见书》：“关于贵方提及的诺华情况，本所并无关于因提供不合格药物而在瑞士遭到任何行政处罚或调查的任何信息。”

综上所述，发行人报告期内不存在主要供应商因供应药品不合格被行政处罚或立案调查的情形。

## 2. 是否存在发行人销售药品检测结果不合格的情形

发行人在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“五、发行人报告期内的违法违规行及受到处罚情况”补充披露如下：

《药品质量抽查检验管理办法》第52条规定“组织抽查检验的国务院药品监督管理部门和省级药品监督管理部门应当按照有关规定公开药品质量抽查检验结果。”根据发行人主要药品检测报告并经检索国家药监局网站的药品抽检结果、国家药监局发布的“药品不符合规定的通告”、公共搜索引擎等公开信



息，报告期内发行人销售的主要药品不存在检测结果不合格的情形。

(三) 发行人境外经营是否符合当地规定、产品进口是否符合海关和税务规定，是否存在处罚记录

发行人在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“五、发行人报告期内的违法违规行为及受到处罚情况”补充披露如下：

根据东海国际法律事务所出具的《关于台湾海默尼有限公司补充法律核查意见书》：“截至2020年8月20日，台湾海默尼在台湾各地各级法院均不存在任何以台湾海默尼药业有限公司为诉讼或与诉方之已判决、尚未了结或可以合理预见的针对其重要财产、权益和业务及其他有实质性影响的重大诉讼、仲裁及行政处罚案件。”

根据黄潘陈罗律师行出具的《关于海默尼（香港）贸易有限公司的存续和一般经营情况之法律意见书》：“香港海默尼成立至2020年8月17日，香港海默尼并不存在涉及任何政府的调查或指控（包括环保、税收、药监等部门），没有受到政府的任何处罚，及并不存在任何索赔、诉讼、仲裁、行政处罚或其它类似程序，不论是未决或潜在的。香港海默尼亦没有计划对任何其他个人或实体提起任何潜在的诉讼或仲裁，也没有受到其他个人或实体的任何潜在的诉讼或仲裁通知，或受到任何政府的潜在的重大处罚。”

根据黄潘陈罗律师行出具的《关于香港海默宁贸易有限公司的存续和一般经营情况之法律意见书》“香港海默宁并不存在涉及任何政府的调查或指控，没有受到政府的任何处罚，及并不存在任何索赔、诉讼、仲裁、行政处罚或其它类似程序，不论是未决或潜在的。香港海默宁亦没有计划对任何其他个人或实体提起任何潜在的诉讼或仲裁，也没有受到其他个人或实体的任何潜在的诉讼或仲裁通知，或受到任何政府的潜在的重大处罚。”

根据德国DU, PU&Wang律师事务所出具的《海默尼德国子公司的律师法律意见书》《海默尼德国子公司的律师法律意见书（补充）》：“德国海默尼没有接受过包括环保、药监在内的任何行政处罚，没有其他民事法律纠纷，亦无其他在德国境内的债权债务纠纷。德国海默尼没有受到税收方面的行政处罚”。

根据瑞士华特法律有限公司出具《法律意见书》：“根据重庆海默尼的声

明，瑞士海默尼在瑞士境内没有任何诉讼或处罚，这得到了合规办公室提供的摘要确认。”

经检索重庆海关、拉萨海关公开披露信息、中国海关企业进出口信用信息公示平台，发行人及其子公司无海关行政处罚记录。

根据国家税务总局拉萨经济技术开发区税务局、国家税务总局重庆两江新区税务局出具的证明文件，并经查询西藏自治区税务局、重庆两江新区税务局等网站公开披露信息，发行人及其子公司不存在因产品进口被税务机关处罚的记录。

综上所述，发行人境外经营符合当地规定，发行人产品进口符合海关和税务规定，不存在处罚记录。

(四)说明报告期内发行人是否存在因产品质量问题导致的医疗事故或医疗纠纷

发行人在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“五、发行人报告期内的违法违规行为及受到处罚情况”补充披露如下：

根据西藏自治区药品监督管理局出具的《企业信用信息公示报告》、重庆市两江新区市监局出具的《查询报告》，并经检索国家药监局、西藏自治区药品监督管理局、重庆市药品监督管理局、中国裁判文书网、中国执行信息公开网等公开披露信息，报告期内，发行人不存在因产品质量问题导致的医疗事故或医疗纠纷。

(五)说明发行人及销售人員、主要经销商、推广服务商及其销售人員是否存在因商业贿赂行为被立案调查或处罚的情形，发行人是否建立健全有效的内控机制防范相关风险。

(1) 发行人及销售人員是否存在因商业贿赂行为被立案调查或处罚的情形

发行人、发行人董事、监事、高级管理人员及主要销售人員均已出具了《反商业贿赂确认函》，确认报告期内不存在因商业贿赂行为被立案调查或处罚的情形。

根据发行人董事、监事、高级管理人员的无犯罪记录证明、重庆市第一中级

人民法院、拉萨堆龙德庆区人民法院出具的证明，并经查询中国裁判文书网、信用中国网站、西藏自治区卫生健康委员会、重庆市卫生健康委员会、全国企业信用信息公示系统、12309 中国检察网等网站公开披露信息，报告期内，发行人及其销售人员不存在因商业贿赂行为被立案调查或处罚的情形。

(2) 主要经销商、推广服务商及其销售人员是否存在因商业贿赂行为被立案调查或处罚的情形

经对发行人主要推广服务商访谈确认，其在向发行人提供推广服务工作均合法合规，不存在贿赂国家机关工作人员、药监部门人员、医院医生或管理人员或者其他人员的情况。

经对发行人主要经销商访谈确认，发行人主要经销商在与发行人业务往来过程中不存在违反《反不正当竞争法》等反商业贿赂法律、法规的情形，也不存在因违反法律规定而存在或可能存在被追责、处罚的情形。

经检索中国裁判文书网、信用中国、证券期货市场失信记录查询平台、中国执行公开网、12309 中国检察网等公开披露的信息，发行人主要经销商、推广服务商的《企业信用报告》，发行人主要经销商、推广服务商及其销售人员报告期内不存在因销售、推广发行人产品实施商业贿赂行为被立案调查或处罚的情形。

(3) 发行人是否建立健全有效的内控机制防范相关风险

发行人制定并实施了《反腐败管理办法》《与医疗卫生专业人士和医疗卫生机构交往行为指引》等制度，上述制度中明确要求员工在经营活动中，不得为谋取不正当利益，给予对方财物或财产性利益或者采用财物或者其他手段进行贿赂达到销售或者购买商品目的，或者账外暗中给予或收受对方单位或者个人回扣。发行人以现场检查、飞行检查、视频参会检查、事后电话查询等方式对营销会议执行情况的真实性、合法性、合规性、合理性等进行检查。

为从根源杜绝相关贿赂的发生，并提升相关人员反商业贿赂的责任意识，发行人要求全体高级管理人员和主要销售人员均签署了《反商业贿赂确认函》，承诺认真遵守国家法律、法规及行业内各项规章制度，包括但不限于《刑法》《反不正当竞争法》《关于禁止商业贿赂行为的暂行规定》《药品管理法》等。

报告期内，发行人不定期组织开展销售管理内控制度、反商业贿赂和反不正

当竞争等相关法律法规的培训工作，同时引用具体案例进行剖析与讲解，培训效果良好，发行人员已学习掌握了发行人反商业贿赂的内部制度以及国家有关法律法规的具体规定。

发行人与主要经销商签订的《经销协议》，协议约定“乙方（经销商）在经销过程中应遵守法律法规，不能以违法行为、方式进行渠道开拓、销售、推广等（比如行贿）”。发行人与主要市场推广服务商签订的《市场营销及学术咨询服务协议》中约定“推广服务商不得为获取或保持业务或不正当利益而直接或间接给与任何政府官员承诺、报酬或任何其他有价物的行为。”

根据天健会计师出具的内控鉴证报告，天健会计师认为发行人按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于 2020 年 6 月 30 日在所有重大方面保持了有效的内部控制。

综上所述，发行人已制定了防范商业贿赂的内部管理制度，相关制度均得到了有效的执行，发行人已建立健全有效的内控机制防范相关风险。

## （六）保荐人核查意见

### 1. 核查程序

保荐人主要实施了以下核查程序：

（1）对发行人的药品质量管理负责人进行访谈，了解取消 GMP、GSP 认证对发行人的影响以及发行人的应对措施；了解是否存在发行人销售药品检测结果不合格的情形；了解报告期内发行人是否存在因产品质量问题导致的医疗事故或医疗纠纷。

（2）对发行人经营地的药监部门进行实地走访，了解是否存在发行人销售药品检测结果不合格的情形；了解报告期内发行人是否存在因产品质量问题导致的医疗事故或医疗纠纷；了解发行人及其销售人员是否存在因商业贿赂行为被立案调查或处罚的情形；结合对国家药监局、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、12309 中国检察网等的检索情况进行验证。

（3）对发行人经营地的税务机关、海关部门进行实地走访，了解其产品进口是否符合海关和税务规定，是否存在处罚记录，结合对国家及地方税务局、海

关相关公开信息检索情况进行交叉验证；针对发行人的境外经营合规性，主要审阅境外律师出具的法律意见书。

(4) 审阅发行人对经销商的管理制度文件，并与发行人销售负责人进行访谈，了解发行人对经销商的管理情况；收集发行人整理的报告期内主要经销商生产经营资质证书资料，并结合国家药监局网站检索信息进行交叉核对。

(5) 对发行人报告期内的主要供应商进行访谈确认其是否存在因违反法律规定而存在或可能存在被追责、处罚的情形，同时，结合对国家药监局发布的“药品不符合规定的通告”、信用中国、中国裁判文书网等公开披露信息的检索情况交叉验证报告期内发行人的主要供应商是否存在因供应药品不合格被国内药品监管机关行政处罚或立案调查的情形。针对境外的供应商，除了进行实地走访之外，主要审查境外律师出具的法律意见书。

(6) 取得发行人、发行人董事、监事、高级管理人员及主要销售人员出具的《反商业贿赂确认函》、发行人董事、监事、高级管理人员的无犯罪记录证明、重庆市第一中级人民法院、拉萨堆龙德庆区人民法院出具的证明，并经查询中国裁判文书网、信用中国网站、西藏自治区卫生健康委员会、重庆市卫生健康委员会、全国企业信用信息公示系统、12309 中国检察网等网站公开披露信息进行交叉验证。对发行人的主要经销商、主要市场推广服务商进行访谈；同时，结合对中国裁判文书网、信用中国、证券期货市场失信记录查询平台、中国执行公开网等公开披露信息的检索情况进行交叉验证。

(7) 审阅发行人的《反腐败管理办法》《与医疗卫生专业人士和医疗卫生机构交往行为指引》等制度文件，抽查发行人全体高级管理人员和主要销售人员签署的《合规承诺书》，以及发行人开展反商业贿赂等相关法律法规的培训记录；结合对发行人主要经销商及其销售合同的审阅工作，重点关注关于反商业贿赂相关条款约定；审阅申报会计师出具的内控鉴证报告，重点关注相关制度是否得到有效的执行。

## 2. 核查结论

经核查，保荐人认为：

(1) 取消 GMP、GSP 认证，有利于发行人在没有 GMP 认证工厂的情况下

先行申报注册相关药品，待取得药品上市许可后，再委托符合 GMP 条件的药品生产企业进行加工生产；同时取消 GMP、GSP 认证并不降低发行人需要执行的药品生产、经营质量控制标准，反而需要更加注重对药品质量管理的常态化；因此，重庆海默尼药品生产质量管理规范证书到期后，将继续执行一贯的药品生产质量管理体系，重点加强日常管理，及时跟进监管动态，确保满足药品生产质量管理的常态化监管。报告期内，发行人的主要经销商均依照适用的法律法规具备相应的经营资质。

（2）报告期内发行人主要供应商不存在因供应药品不合格被行政处罚或立案调查的情形，也不存在发行人销售药品检测结果不合格的情形。

（3）发行人境外经营均符合当地规定，产品进口符合海关和税务规定，不存在处罚记录。

（4）报告期内发行人不存在因产品质量问题导致的医疗事故或医疗纠纷。

（5）发行人及其销售人员、主要经销商、推广服务商及其销售人员不存在因销售、推广发行人产品实施商业贿赂行为被立案调查或处罚的情形，发行人已建立健全有效的内控机制防范相关风险。

问题 8：关于委托生产药品业务的收入与毛利率。报告期内，自有药品中的委托生产药品收入占当期主营业务收入的比例分别为 29.14%、65.47%、65.82%，为发行人收入的主要来源。针对委托生产药品业务，请发行人：（一）结合同类产品销售情况、替代药物市场占有率变动情况、行业技术发展，说明盐酸曲唑酮片、布地奈德鼻喷雾剂、巴氯芬片（商品名：郝智）在销售售价相对稳定情况下，2019 年销售收入、销量均出现较大下滑的原因及合理性，是否存在同类产品替代性风险及对业绩的潜在影响。（二）结合碳酸钙 D3 咀嚼片不同规格的定价策略、销售方式等，说明 2018 年 28 片/盒售价约为 20 片/盒的三倍、2019 年与 2018 年 60 片/盒售价反而低于 56 片/盒的原因及合理性。（三）披露按委托生产药品中同类产品不同规格的毛利率情况，进一步说明同类产品不同规格下毛利率的变动趋势及原因。（四）披露不同销售模式（配送经销、代理经销）下各类委托生产药品的规格、销售收入、单价、数量、毛利率情况，分析说明不同销售模式对业绩的影响。（五）报告期内盐酸曲唑酮片、巴氯芬片毛利率持续下降，请结合收入规模、成本构成、同类产品竞争格局、销售模式等，分析并披露下降原因及合理性、后续拟采取的应对措施。（六）发行人部分委托生产药品在报告期内获取 MA，比如 2017 年 11 月取得骨化三醇胶丸的 MA，2018 年 7 月取得丙硫氧嘧啶片 MA，请列表形式说明报告期内存在类似情形的药品种类、获得 MA 时点、收入分类划分时点、判断依据及原因。请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

(一) 结合同类产品销售情况、替代药物市场占有率变动情况、行业技术发展, 说明盐酸曲唑酮片、布地奈德鼻喷雾剂、巴氯芬片(商品名: 郝智) 在销售价相对稳定情况下, 2019 年销售收入、销量均出现较大下滑的原因及合理性, 是否存在同类产品替代性风险及对业绩的潜在影响

### 1. 盐酸曲唑酮

根据广州标点医药信息股份有限公司米内网数据库, 按照市场零售价计算的销售额来看, 2016—2018 年, 曲唑酮制剂市场销售额总体呈上升趋势, 由 2016 年的 1.72 亿元上升至 2018 年的 2.94 亿元, 年均复合增长率为 30.74%, 成长性良好。

2016—2018 年曲唑酮制剂主要厂商销售情况如下:

排名	厂商名称	销售额及市场份额(单位: 亿元)						年均复合增长率
		2018 年		2017 年		2016 年		
		销售额	占比	销售额	占比	销售额	占比	
1	Lotus/海默尼药业	1.35	45.91%	1.11	47.05%	0.87	50.57%	24.57%
2	沈阳福宁药业有限公司	1.33	45.24%	0.98	41.51%	0.68	39.54%	39.85%
3	常州华生制药有限公司	0.26	8.85%	0.27	11.44%	0.17	9.89%	23.67%
	<b>小计</b>	<b>2.94</b>	<b>100.00%</b>	<b>2.36</b>	<b>100.00%</b>	<b>1.72</b>	<b>100.00%</b>	<b>30.74%</b>

从销售额来看, 2018 年曲唑酮制剂市场共有三家厂商, 其中海默尼药业和沈阳福宁药业有限公司销售额均在亿元以上。从市场份额来看, 海默尼药业的盐酸曲唑酮片 2016—2018 年市场排名一直维持第一位。从成长性来看, 三家厂商的年均复合增长率均大于 20%; 海默尼药业的盐酸曲唑酮片为进口产品, 另外两个为国产品牌, 海默尼药业的盐酸曲唑酮片年均复合增长率为 24.57%。

事实上, 盐酸唑酮制剂市场竞争格局一直相对稳定, 不存在由于同类产品替代导致业绩大幅下降的重大风险; 2019 年发行人的盐酸曲唑酮片销售下滑主要是因为: 发行人 2017 年购买取得盐酸曲唑酮片药品权益, 同时与上药控股有限公司达成全国进口总经销协议; 考虑到盐酸曲唑酮片的中国 IDL 由原持有人美时化学变更为台湾海默尼需要一定的审批时间(变更手续 2018 年 7 月 26 日完



成），为保证变更审核期间终端市场持续稳定供货，2017年、2018年上药控股有限公司根据该产品未来整体市场销售预期进行采购备货，从而导致2019年的采购数量相对下降。

## 2. 布地奈德鼻喷雾剂

根据广州标点医药信息股份有限公司米内网数据库，按照市场零售价计算的销售额来看，2018年中国布地奈德鼻用化学药市场销售额为4.87亿元，较2017年增长17.05%，2016—2018年的年均复合增长率为9.16%，总体呈增长趋势。

排名	厂商名称	销售额及市场份额（万元）						年均复合增长率
		2018年		2017年		2016年		
		销售额	占比	销售额	占比	销售额	占比	
1	阿斯利康	38,178	78.39%	32,194	77.38%	33,794	82.68%	6.29%
2	健乔信元/海默尼药业	10,516	21.59%	9,406	22.61%	7,070	17.30%	21.96%
3	IG Spruhtechnik	7	0.01%	6	0.02%	7	0.02%	1.08%
合计		<b>48,701</b>	<b>100.00%</b>	<b>41,606</b>	<b>100.00%</b>	<b>40,870</b>	<b>100.00%</b>	<b>9.16%</b>

从销售额来看，布地奈德鼻用化学药共有三家厂商，阿斯利康是目前的市场领军者，2018年市场销售额为38,178万元；健乔信元/海默尼药业2018年销售额为10,516万元，位居第二大厂商。从成长性来看，2016—2018年期间年均复合增长率21.96%，增长速度较快。

事实上，布地奈德鼻喷雾剂市场竞争格局一直相对稳定，不存在由于同类产品替代导致业绩大幅下降的重大风险；2019年发行人的布地奈德鼻喷雾剂销售下滑主要是因为：原中国IDL于2018年7月21日到期，并于2019年7月24日完成中国IDL的再注册；在此期间，该药品暂无法进口中国市场，导致2019年的销量相对2018年有所下降。

## 3. 巴氯芬片（商品名：郝智）

根据广州标点医药信息股份有限公司米内网数据库，按照市场零售价计算的销售额来看，2018年巴氯芬制剂市场的销售额为7,263万元，相对于2017年的7,124万元增长率1.94%。从2016年到2018年三年的年均复合增长率为7.73%，总体市场呈增长趋势。

排名	厂商名称	销售额及市场份额（万元）						年均复合增长率
		2018年		2017年		2016年		
		销售额	占比	销售额	占比	销售额	占比	
1	诺华	2,569.32	35.38%	2,420.82	33.98%	2,042.54	32.64%	12.16%
2	台湾海默尼	2,351.08	32.37%	2,595.74	36.44%	2,296.88	36.70%	1.17%
3	福安药业集团宁波天衡制药有限公司	2,341.99	32.25%	2,107.61	29.58%	1,918.26	30.65%	10.49%
4	云南铭鼎药业有限公司	0.23	0.00%	0.00	0.00%	0.01	0.00%	318.46%
<b>总计</b>		<b>7,262.62</b>	<b>100.00%</b>	<b>7,124.17</b>	<b>100.00%</b>	<b>6,257.70</b>	<b>100.00%</b>	<b>7.73%</b>

从销售额来看，中国巴氯芬制剂市场共有四个厂商，其中云南铭鼎药业有限公司的销售额均在 5,000 元以下，在巴氯芬制剂市场中的市场份额可以忽略不计。其他三个厂商包括诺华、台湾海默尼以及福安药业集团宁波天衡制药有限公司；诺华在巴氯芬制剂市场中略胜一筹，2018 年市场销售额为 2,569 万元。从市场份额来看，2018 年诺华、台湾海默尼和福安药业集团宁波天衡制药有限公司的市场份额分别为 35.38%，32.37%、32.25%，三者较为均衡；发行人完成对诺华公司的巴氯芬（商品名：力奥来素）并购后，成为该市场的绝对领导者。从成长性来看，巴氯芬制剂市场 2016—2018 年的整体复合增长率为 7.73%，成长性较好。因此，发行人在巴氯芬制剂市场不存在由于同类产品替代导致业绩大幅下降的重大风险。

2019 年发行人的巴氯芬片（商品名：郝智）销售下滑主要是因为：该产品的中国 IDL（注册证号：HC20171015）于 2019 年 4 月 29 日到期，一直处于再注册过程中（2020 年 6 月 19 日完成再注册），对 2019 年度的销售规模造成了一定的影响。

综上所述，盐酸曲唑酮片、布地奈德鼻喷雾剂、巴氯芬片（商品名：郝智）在销售售价相对稳定情况下，其报告期内的销售规模下降是由于中国 IDL 再注册或持有人变更导致的短期波动，并非同类产品替代导致的业绩下滑。

(二) 结合碳酸钙 D3 咀嚼片不同规格的定价策略、销售方式等, 说明 2018 年 28 片/盒售价约为 20 片/盒的三倍、2019 年与 2018 年 60 片/盒售价反而低于 56 片/盒的原因及合理性

2018 年和 2019 年碳酸钙 D3 咀嚼片不同规格的销售价格列示如下:

产品名称	规格	单位	2019 年度	2018 年度
碳酸钙 D3 咀嚼片	20 片/盒	元/盒	9.70	7.70
	28 片/盒	元/盒	12.82	22.85
	56 片/盒	元/盒	41.35	41.30
	60 片/盒	元/盒	37.63	32.86

武田药品(中国)有限公司系碳酸钙 D3 咀嚼片原中国境内总经销商, 发行人购买碳酸钙 D3 咀嚼片药品权益后, 武田药品(中国)有限公司不再代理经销该药品; 经各方协商, 2018 年 5 月, 由武田药品(中国)有限公司将其仍然持有的碳酸钙 D3 咀嚼片库存商品出售给发行人, 同时, 除该等库存商品之外, 在药品生产技术转移完成前, 碳酸钙 D3 咀嚼片由通用电气(上海)药业有限公司生产并向发行人直接供货。因此, 2018 年发行人所采购的碳酸钙 D3 咀嚼片主要来源供应商有两家: 通用电气(上海)药业有限公司和武田药品(中国)有限公司; 其中, 武田药品(中国)有限公司出售给发行人的碳酸钙 D3 咀嚼片规格主要是 20 片/盒和 60 片/盒, 由于系库存商品, 部分药品的效期相对较短, 不利于对外销售; 经各方协商, 对部分效期较短的库存商品进行折价处理。相应地, 为了在效期内尽快实现销售, 发行人对该部分剩余有效期较短的库存商品进行了折价销售, 导致 20 片/盒规格 2018 年度的整体均价较低, 60 片/盒规格整体均价低于 56 片/盒规格。

(三) 披露按委托生产药品中同类产品不同规格的毛利率情况, 进一步说明同类产品不同规格下毛利率的变动趋势及原因

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、经营成果分析”之“(三) 毛利、毛利率及其变动情况分析”之“2. 主营业务毛利率及变动情况分析”之“(1) 自有药品毛利率及其变动情况分析”补充披露如下:

产品名称	规格	2020年 1—6月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
碳酸钙 D3 咀嚼片	20 片/盒	12.27%	16.31%	16.47%	-
	28 片/盒	22.98%	47.58%	70.59%	-
	56 片/盒	6.46%	67.49%	67.45%	-
	60 片/盒	55.81%	56.23%	36.37%	-
骨化三醇胶丸	10 粒/盒	50.33%	84.29%	86.23%	-
	20 粒/盒	83.84%	83.36%	-	-
盐酸曲唑酮片（商品名：美时玉）	20 片/盒	84.45%	84.31%	84.29%	87.55%
盐酸曲唑酮片（商品名：海默宁）	30 片/盒	56.77%	-	-	-
丙硫氧嘧啶片	100 片/瓶	-300.00%	82.09%	81.23%	61.40%
布地奈德鼻喷雾剂（商品名：倍受您）	1 支/盒	70.76%	71.25%	70.88%	71.72%
布地奈德鼻喷雾剂（商品名：海立畅）	1 支/盒	38.89%	-	-	-
硫辛酸注射液	5 支/盒	81.39%	-	-	-
巴氯芬片（商品名：郝智）	20 片/盒	79.75%	79.44%	80.18%	80.46%
巴氯芬（商品名：力奥来素）	30 片/盒	66.10%	-	-	-

碳酸钙D3咀嚼片，28片/盒在2019年度、2020年1-6月毛利率下降、56片/盒2020年1-6月毛利率下降，主要是因为当期采取代理经销模式实现销售的规模占比大幅提升：2018年至2020年1—6月，28片/盒的销售额中，代理经销模式占比分别为7.97%、57.35%、100.00%；2020年1-6月，56片/盒的销售额中，代理经销模式占比也从2019年的2.21%上升至2020年1—6月的100.00%。在代理经销模式下，由于代理经销商需要承担主要的市场推广职责，发行人对其销售价格相对较低，相应导致毛利率也较低。同时，2020年1—6月，为进一步加大推广力度，发行人通过折扣促销扩大市场份额，导致2020年1—6月各规格毛利率均有所下降。

丙硫氧嘧啶片2019年度、2018年度毛利率相对2017年度毛利率上升主要是因为2017年度部分产品系接手采购丙硫氧嘧啶片原中国境内总经销商海南鸿瑞药业有限公司的库存商品；2018年度、2019年度，该产品由药品MA持有人Herbrand直接供货，来自经销商海南鸿瑞药业有限公司采购价格相对较高，导致发行人2017年度毛利率较低。2020年1—6月，丙硫氧嘧啶片毛利率为-300.00%的原因是：发行人当期所销售的丙硫氧嘧啶片系库存商品，因剩余有效期较短，

进行了折价销售；该批次库存商品涉及销售金额849.56元，影响很小。

布地奈德鼻喷雾剂（商品名：海立畅）、盐酸曲唑酮片（商品名：海默宁）系发行人全资子公司重庆海默尼分包装生产线建成后，为拓展新的销售渠道，发行人将布地奈德鼻喷雾剂、盐酸曲唑酮片进口后进行分包装再销售给各地经销商，主要销售模式为代理经销模式；相对主要通过配送经销模式销售的布地奈德鼻喷雾剂（商品名：倍受您）和盐酸曲唑酮片（商品名：美时玉），毛利率较低。

巴氯芬片（商品名：郝智）2019年度、2020年1—6月毛利率以及盐酸曲唑酮片（商品名：美时玉）2018年度、2019年度、2020年1—6月毛利率略有下降主要是因为：2017年发行人与上药控股有限公司建立全国进口总经销商关系之前，该等产品由发行人直接面向各地经销商发货销售，销售价格相对较高；上药控股有限公司成为发行人相关产品的全国进口总经销商之后，基于上药控股有限公司的资金实力、销售渠道等优势，发行人对其销售价格相对优惠。2017年、2018年期间，医院等终端市场的招投标主体处于由发行人逐渐变更为上药控股有限公司的过程中，部分产品由发行人自行进口后直接销售给各地经销商，平均销售价28元/盒左右，相对上药控股有限公司的销售价格（2017—2019年平均销售价格26.2元/盒，2020年1—6月平均销售价格26元/盒）较高；2019年、2020年1—6月主要由上药控股有限公司总经销后，平均销售价格下降，相应的毛利率有所下降。

2017—2019年期间，硫辛酸注射液作为代理药品销售；2020年发行人变更成为硫辛酸注射液MA持有人后，才作为委托生产药品收入列示。

（四）披露不同销售模式（配送经销、代理经销）下各类委托生产药品的规格、销售收入、单价、数量、毛利率情况，分析说明不同销售模式对业绩的影响

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、经营成果分析”之“（三）毛利、毛利率及其变动情况分析”之“2. 主营业务毛利率及变动情况分析”之“（1）自有药品毛利率及其变动情况分析”补充披露如下：

产品名称	经销模式	规格	2020年1—6月			
			销售金额 (万元)	销售数量 (万盒/瓶)	价格 (元/盒瓶)	毛利率
布地奈德鼻 喷雾剂(商品 名:倍受您)	配送经销	1支/盒	2,847.76	74.94	38.00	70.95%
布地奈德鼻 喷雾剂(商品 名:海立畅)	代理经销	1支/盒	663.78	44.12	15.04	38.10%
骨化三醇胶 丸	代理经销	10粒/盒	408.45	36.98	11.04	-6.90%
		20粒/盒	328.92	15.37	21.40	85.50%
	配送经销	10粒/盒	728.00	26.00	28.00	82.44%
		20粒/盒	2,052.00	36.32	56.50	83.57%
巴氯芬(商品 名:力奥来 素)	配送经销	30片/盒	2,159.63	35.99	60.00	66.10%
盐酸曲唑酮 片(商品名: 美时玉)	配送经销	20片/盒	1,851.23	45.34	40.82	84.45%
盐酸曲唑酮 片(商品名: 海默宁)	代理经销	30片/盒	260.18	5.92	43.95	56.77%
巴氯芬片(商 品名:郝智)	代理经销	20片/盒	8.00	0.29	27.48	27.07%
	配送经销	20片/盒	1,038.81	40.00	25.97	80.16%
碳酸钙D3咀 嚼片	代理经销	20片/盒	109.01	17.64	6.18	12.27%
		28片/盒	134.04	14.57	9.20	22.98%
		56片/盒	43.81	3.04	14.41	6.46%
		60片/盒	625.59	35.53	17.61	9.65%
	配送经销	60片/盒	3,794.87	87.00	43.62	63.42%
丙硫氧嘧啶 片	代理经销	100片/瓶	0.08	0.003	28.32	-300.00%
硫辛酸注射 液	配送经销	5支/盒	1,193.87	5.31	225.00	81.39%
产品名称	经销模式	规格	2019年度			
			销售金额 (万元)	销售数量 (万盒/瓶)	价格 (元/盒瓶)	毛利率
巴氯芬片(商 品名:郝智)	代理经销	20片/盒	3.11	0.12	25.67	-9.26%
	配送经销	20片/盒	786.09	30.08	26.14	79.79%
丙硫氧嘧啶 片	配送经销	100片/瓶	7,357.68	68.58	107.28	82.09%
布地奈德鼻 喷雾剂(商品 名:倍受您)	配送经销	1支/盒	4,241.12	110.85	38.26	71.25%
骨化三醇胶 丸	代理经销	10粒/盒	254.82	20.96	12.16	58.64%
	配送经销	10粒/盒	3,958.53	111.24	35.59	85.95%

		20 粒/盒	1,130.00	20.00	56.50	83.36%
碳酸钙 D3 咀嚼片	代理经销	20 片/盒	970.47	114.27	8.49	2.87%
		28 片/盒	175.58	16.76	10.48	35.85%
		56 片/盒	4.20	0.20	21.17	36.51%
		60 片/盒	1,024.46	46.97	21.81	26.55%
	配送经销	20 片/盒	355.61	36.12	9.84	38.56%
		28 片/盒	130.59	7.12	18.34	63.35%
		56 片/盒	185.92	4.40	42.25	68.19%
		60 片/盒	9,774.66	240.01	40.73	59.34%
盐酸曲唑酮片	配送经销	20 片/盒	6,832.41	167.48	40.80	84.31%
产品名称	经销模式	规格	2018 年度			
			销售金额 (万元)	销售数量 (万盒/瓶)	价格 (元/盒瓶)	毛利率
巴氯芬片(商品名: 郝智)	配送经销	20 片/盒	1,086.40	40.30	26.96	80.18%
丙硫氧嘧啶片	配送经销	100 片/瓶	5,524.28	50.52	109.34	81.23%
布地奈德鼻喷雾剂(商品名: 倍受您)	代理经销	1 支/盒	29.45	1.13	26.09	55.36%
	配送经销	1 支/盒	7,196.43	186.65	38.55	70.94%
骨化三醇胶丸	配送经销	10 粒/盒	4,736.47	130.48	36.30	86.23%
碳酸钙 D3 咀嚼片	代理经销	20 片/盒	143.81	39.49	3.64	-48.28%
		28 片/盒	5.35	0.30	17.84	62.34%
		56 片/盒	10.71	0.30	35.69	62.34%
		60 片/盒	238.47	8.86	26.90	32.99%
	配送经销	20 片/盒	1,043.51	114.68	9.10	25.39%
		28 片/盒	61.83	2.64	23.42	71.31%
		56 片/盒	87.91	2.09	42.10	68.08%
		60 片/盒	4,111.48	123.50	33.29	36.57%
盐酸曲唑酮片	代理经销	20 片/盒	0.63	0.05	12.12	41.27%
	配送经销	20 片/盒	9,642.41	237.46	40.61	84.29%
产品名称	经销模式	规格	2017 年度			
			销售金额 (万元)	销售数量 (万盒/瓶)	价格 (元/盒瓶)	毛利率
巴氯芬片(商品名: 郝智)	配送经销	20 片/盒	2,654.88	97.70	27.17	80.46%
布地奈德鼻喷雾剂(商品名: 倍受您)	配送经销	1 支/盒	6,927.34	172.21	40.23	71.72%
盐酸曲唑酮片	配送经销	20 片/盒	2,535.83	58.14	43.62	87.55%

丙硫氧嘧啶片	配送经销	100片/瓶	79.16	0.65	121.79	61.40%
--------	------	--------	-------	------	--------	--------

不同经销模式下，由于经销商承担的职责不同，所需负担的费用也不同，因此，发行人对不同经销模式下的产品进行区别定价，从而导致不同经销模式下的毛利率差异；理论上，考虑费用承担情况后，不同经销模式对发行人的净利润无重大影响；但是，多数情景下，发行人采用代理经销模式的主要目的就在于这种模式下定价机制相对更加灵活，特别是在初期进入特定区域市场、特定销售渠道时，可以灵活采取促销等策略，快速抢占市场，因此，从实际执行结果来看，代理经销模式的盈利水平往往相对较低。

(五) 报告期内盐酸曲唑酮片、巴氯芬片毛利率持续下降，请结合收入规模、成本构成、同类产品竞争格局、销售模式等，分析并披露下降原因及合理性、后续拟采取的应对措施

报告期内，盐酸曲唑酮片、巴氯芬片（商品名：郝智）毛利率变动情况如下：

产品名称	2020年1—6月	2019年度	2018年度	2017年度
盐酸曲唑酮片	81.03%	84.31%	84.29%	87.55%
巴氯芬片（商品名：郝智）	79.75%	79.44%	80.18%	80.46%

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、经营成果分析”之“（三）毛利、毛利率及其变动情况分析”之“2. 主营业务毛利率及变动情况分析”之“（1）自有药品毛利率及其变动情况分析”补充披露如下：

#### 1. 盐酸曲唑酮片

规格	项目	2020年1—6月	2019年度	2018年度	2017年度
20片/盒	数量（万盒）	45.35	167.48	237.51	58.14
	主营业务收入（万元）	1,851.23	6,832.41	9,643.04	2,535.83
	主营业务成本（万元）	287.95	1,072.29	1,515.27	315.59
	毛利率	84.45%	84.31%	84.29%	87.55%
	单价（元/盒）	40.82	40.80	40.60	43.62
	单位成本（元/盒）	6.35	6.40	6.38	5.43
30片/盒	数量（万盒）	5.92	-	-	-
	主营业务收入（万元）	260.18	-	-	-



规格	项目	2020年1—6月	2019年度	2018年度	2017年度
	主营业务成本(万元)	112.49	-	-	-
	毛利率	56.77%	-	-	-
	单价(元/盒)	43.95	-	-	-
	单位成本(元/盒)	19.00	-	-	-

盐酸曲唑酮片主要采用配送经销模式。在上药控股有限公司成为全国进口总经销商之前，发行人自行进口后直接面向各地经销商发货销售；2017年，发行人与上药控股有限公司建立起全国进口总经销商关系，各地区的医院等终端市场招投标主体逐渐变更至上药控股有限公司及其下游经销商，从2018年开始基本由上药控股有限公司独家经销。

盐酸曲唑酮片的销售规模在报告期内呈现先上升后逐年下降的原因：盐酸曲唑酮片是2017年购买取得其药品权益，并同时与上药控股有限公司达成全国进口总经销协议，因此，2017年经营时间较短，经营规模较小；2018年度，产品进口中国的IDL由原持有人美时化学变更为台湾海默尼（变更手续2018年7月26日完成），为保证变更期间终端市场持续稳定供货，2018年上药控股有限公司根据该产品整体市场预期进行备货，从而导致2019年的采购数量相对下降；2020年1—6月，受新冠疫情影响，收入规模有所下降。

报告期内，盐酸曲唑酮片毛利率分别为87.55%、84.29%、84.31%、81.03%，2017年毛利率较高，2018和2019年度较2017年有所下降但保持稳定，2020年1—6月毛利率再次下降，主要原因：

(1) 2017年度毛利率较高，主要是因为当年发行人直接面向各地经销商销售，销售价格相对较高，平均单价43元/盒左右；而2018年度、2019年度主要向全国进口总经销商上药控股有限公司销售，平均单价41元/盒左右。

(2) 2018、2019年，发行人主要从受托生产厂商美时化学采购盐酸曲唑酮片，主要面向全国进口总经销商上药控股有限公司销售，采购价格和销售价格均较为稳定，因此毛利率也相对稳定。

(3) 2020年1—6月毛利率下降主要是因为子公司重庆海默尼分包装生产线建成，为拓展新的销售渠道，发行人将盐酸曲唑酮片进口后进行分包装（商品名为海默宁，包装规格30片/盒）再销售给各地经销商。该规格产品销售单价普

遍在44元/盒左右，由于在采购基础上进行分包装，单位成本提高到19元/盒左右，单价上升幅度小于成本上升幅度导致该产品综合毛利率下降。

## 2. 巴氯芬片（商品名：郝智）

项目	2020年1—6月	2019年度	2018年度	2017年度
数量（盒）	40.29	30.20	40.30	97.70
主营业务收入（万元）	1,046.81	789.20	1,086.40	2,654.88
主营业务成本（万元）	211.98	162.23	215.28	518.67
毛利率	79.75%	79.44%	80.18%	80.46%
单价（元/盒）	25.98	26.13	26.96	27.17
单位成本（元/盒）	5.26	5.37	5.34	5.31

巴氯芬片（商品名：郝智）主要采用配送经销模式。在上药控股有限公司成为全国进口总经销商之前，发行人自行进口后直接面向各地经销商发货销售；2017年，发行人与上药控股有限公司建立关于巴氯芬片（商品名：郝智）的全国进口总经销商关系，各地区的医院等终端市场的招投标主体逐渐变更至上药控股有限公司及其下游经销商，巴氯芬片（商品名：郝智）销售规模在报告期内呈现先下降后上升，其原因包括：2017年，发行人购买巴氯芬片（商品名：郝智）药品权益后，其中国IDL持有人需要由卫达化学变更为台湾海默尼，为保证变更审核期间终端市场的持续稳定供货，各地经销商相应提高了当年的备货量。巴氯芬片（商品名：郝智）的中国IDL有效期于2019年4月29日到期，一直处于再注册过程中（2020年6月19日完成再注册），虽然后续采用临时中国IDL方式进行了补货，但是，仍然对2019年度的购销规模造成了一定的影响。2020年1—6月，在发行人的努力经营下，收入规模有所增长。

报告期内，巴氯芬片（商品名：郝智）毛利率分别为80.46%、80.18%、79.44%、79.75%，呈现2017年、2018年毛利较高，2019年、2020年1—6月有所下降但保持稳定，主要原因包括：2017—2018年期间，医院等终端市场的招投标主体处于由发行人逐渐变更为上药控股有限公司的过程中，部分产品由发行人自行进口后直接面向各地经销商发货销售，平均销售价格28元/盒左右，较向上药控股有限公司的销售价格高（2017—2019年对上药控股有限公司的平均销售价格26.2元/盒，2020年1—6月平均销售价格26元/盒）；2019年度、2020年1—6月，巴氯芬片（商品名：郝智）主要由上药控股有限公司总经销，平均销售价格下

降，相应的毛利率有所下降。

### 3. 后续拟采取的应对措施

如上所述，发行人盐酸曲唑酮片、巴氯芬片（商品名：郝智）毛利率下降系业务模式转变过程中的经营结果，目前这两个品种已形成以上药控股有限公司为总经销商的配送经销模式，采购通过委托供应商进行生产的稳定供货渠道。销售单价和采购单价通过与客户、供应商的谈判确定，随着与客户、供应商合作的深入，已趋于稳定的状态，预计毛利率不会产生明显波动。同时，为了拓展销售渠道，发行人将充分利用子公司重庆海默尼分包装生产线，加大30片/盒规格的盐酸曲唑酮片销售，虽然分包装规格拉低了整体毛利率，但有利于提高该产品的市场占有率及整体利润贡献。

（六）发行人部分委托生产药品在报告期内获取 MA，比如 2017 年 11 月取得骨化三醇胶丸的 MA，2018 年 7 月取得丙硫氧嘧啶片 MA，请列表形式说明报告期内存在类似情形的药品种类、获得 MA 时点、收入分类划分时点、判断依据及原因。

药品种类	取得 MA 的时点	收入分类划分时点	判断依据及原因
巴氯芬片（商品名：郝智）	2017 年 9 月	自 2016 年 5 月 31 日起，该产品收入列报为“委托生产药品”收入	交易对手方为健乔信元、卫达化学，与资产购买相关的主要交易过程： （1）①2016 年 5 月，公司与健乔信元签订关于布地奈德鼻喷雾剂的《资产购买合同》，约定健乔信元将产品权益包括：生产技术、产品 MA 及中国 IDL、中国大陆地区商业权益等转让给发行人； ②2016 年 5 月，发行人与卫达化学签订关于巴氯芬片（商品名：郝智）的《资产购买合同》、与健乔信元签订关于巴氯芬片（商品名：郝智）的《产品权益转让合同》，约定将产品权益包括：产品的生产技术、产品的上市许可证人资格、产品在中国大陆的商业权益等转让给发行人； ③根据上述《资产购买合同》约定：若因任何原因导致 MA 或中国 IDL 无法成功转移至发行人名下发行人委托原持有人（巴氯芬片（商品名：郝智）：卫达化学；布地奈德鼻喷雾剂：健乔信元）代管产品 MA 或中国 IDL； 截至 2016 年 5 月，发行人已取得产品生产技术并与产品生产厂商（巴氯芬片（商品名：郝智）：卫达化学；布地奈德鼻喷雾剂：健乔信元）签订了《委托生产及供货合同》，约定发行人授权其生产该产品，并作为发行人的独家供货商，故发行人已取得与该产品生产技术及相关权利。 （2）2016 年 5 月，发行人与该产品原中国境内总经销商宁波友和医药有限公司签订了《托管协议》约定：宁波友和医药有限公司销售的巴氯芬片（商品名：郝智）、布地奈德鼻喷雾剂系为发行人托管销售；自
布地奈德鼻喷雾剂	2017 年 9 月	自 2016 年 5 月 31 日起，该产品收入列报为“委托生产药品”收入	

药品种类	取得 MA 的时点	收入分类划分时点	判断依据及原因
			<p>2016 年 5 月起，发行人已取得其支付的该产品托管收益获得了与该产品相关的经济利益流入。因此，截至 2016 年 5 月 31 日，发行人已实际取得布地奈德鼻喷雾剂、巴氯芬片（商品名：郝智）的控制权及其带来经济利益，满足资产确认条件。</p>
骨化三醇胶丸	2017 年 11 月	自 2017 年 11 月 13 日起，该产品收入列报为“委托生产药品”收入	<p>该产品交易对手包括井田国际、SALUTE HOLDING GROUP CORP.，其中：井田国际系该产品 MA 持有人；SALUTE HOLDING GROUP CORP.拥有该产品在中国大陆地区的全部市场权益。与资产相关的主要交易过程：</p> <p>（1）2016 年 5 月，发行人与井田国际签订《资产购买合同》，井田国际将药品权益（包括生产技术、MA 及中国 IDL、商业权益等）转让给发行人；同时将中国 IDL 再注册完成作为协议生效的前提条件之一；截至 2017 年 11 月 30 日，骨化三醇胶丸 MA 持有人已变更为台湾海默尼，并提交了相应中国 IDL 持有人变更申请，预期中国 IDL 持有人变更不存在实质性障碍。</p> <p>（2）《资产购买合同》约定：“若因任何原因导致 MA 或者 IDL 无法转移至海默尼，海默尼委托井田作为 MA 或 IDL 代持商代海默尼管理 MA 或 IDL”，2016 年 5 月，发行人已取得产品生产技术与井田国际签订了《委托生产及供货合同》约定，由发行人委托井田生产制造骨化三醇胶丸并向发行人供货，故 2017 年 11 月 13 日《资产购买合同》生效，发行人已取得与骨化三醇胶丸生产技术及相关权利。</p> <p>（3）2016 年 5 月，发行人与 SALUTE HOLDING GROUP CORP.签订《产品权益购买合同》，向其购买骨化三醇胶丸在中国大陆地区的全部市场权益；截至 2017 年 11 月 13 日，骨化三醇胶丸相关资产交割完成，该资产相关的经济利益预期能够流入企业。因此，截至 2017 年 11 月 13 日，发行人已实际取得骨化三醇胶丸的控制权及其带来经济利益，满足资产确认条件。</p>
盐酸曲唑酮片	2018 年 3 月	自 2017 年 12 月 27 日起，该产品收入列报为“委托生产药品”收入	<p>该产品交易对手为 Lotus，与资产购买相关的主要交易过程：</p> <p>（1）2017 年 3 月、2017 年 4 月，发行人、Lotus、北京科园信海医药经营有限公司（该产品原国内市场的总经销商）签订协议，三方同意：北京科园信海医药经营有限公司返还其在大陆市场所有层级经销商的存货，将库存存货作价销售给海默尼公司，海默尼公司收到存货后进行销毁，存货购买成本及销毁费用，由 Lotus 补偿给海默尼公司。截至 2017 年 7 月，上述库存回收及销毁工作完成，国内市场盐酸曲唑酮片清理完成。</p> <p>（3）2017 年 11 月，发行人与 Lotus 签订《资产购买协议》，Lotus 将药品权益（包括 MA、中国 IDL、商标等）转让给发行人；同时约定：如果 MA 转让未能获批，则双方应协商 MA 和中国 IDL 的替代性解决方案，以达到原本转让 MA 和中国 IDL 相同的经济利益。</p> <p>2017 年 12 月 27 日，发行人已取得盐酸曲唑酮片相关技术及注册资料并提交 MA 转移注册申请，且已与 Lotus 签订委托供应协议。故 2017 年 12 月 27 日，发行人已取得该产品生产技术及相关权利。</p> <p>（2）2017 年 11 月，发行人与 Lotus 签订《推广服务协议》，Lotus 委托发行人在中国独家开展推广服务，</p>

药品种类	取得 MA 的时点	收入分类划分时点	判断依据及原因
			<p>协议期限至 MA 转让完成之时自动终止。因此，自 2017 年 11 月起，盐酸曲唑酮片相关的经济利益预期能够流入发行人。</p> <p>因此，截至 2017 年 12 月 27 日，发行人已实际取得盐酸曲唑酮片的控制权及其带来经济利益，满足资产确认条件。</p>
丙硫氧嘧啶片	2018 年 7 月	自 2017 年 10 月 30 日起，该产品收入列报为“委托生产药品”收入	<p>该产品交易对手为 Herbrand、海南鸿瑞药业有限公司，与资产购买相关的主要交易过程：</p> <p>(1) 2017 年 6 月，香港海默尼与 Herbrand 签订《资产购买协议》，Herbrand 将产品权益（包括 MA 及中国 IDL、专有技术等）转让给发行人；同时，根据协议约定：若因任何原因导致无法成功转移至发行人，由 Herbrand 代发行人管理丙硫氧嘧啶片 MA。因此，2017 年 6 月，发行人已取得与丙硫氧嘧啶片相关权益。</p> <p>(2) 2017 年 10 月，发行人与丙硫氧嘧啶片原中国境内总经销商海南鸿瑞药业有限公司及其关联方海南丰兴医药有限公司签订《库存转让及市场交接协议》，约定：海南鸿瑞药业有限公司、海南丰兴医药有限公司不再作为丙硫氧嘧啶片在中国大陆的独家经销商，由发行人作为丙硫氧嘧啶片的独家经销商；同时，发行人购买其仍然持有的库存商品。故截至 2017 年 10 月，发行人已取得丙硫氧嘧啶片在中国大陆的经销权利，相关的经济利益预期很可能流入。因此，截至 2017 年 10 月 30 日，发行人实际取得丙硫氧嘧啶片的控制权及其带来经济利益，满足资产确认条件。</p>
硫辛酸注射液	2020 年 1 年	<p>(1) 自 2017 年 10 月起，该产品收入分类为“代理药品”收入；</p> <p>①但由于原中国境内总经销商卫材处尚有部分库存商品，该部分存货由 Health Vision Enterprise Limited 按照货物销售实现情况将实现的收益支付给公司，发行人将该部分过渡期收益分类为“市场推广服务及其他”；②上述批次货物销售完毕后，发行人从 Health Vision Enterprise Limited 处购入产品实现销售的收入分类为“代理药品”收入。</p> <p>(2) 自 2019 年 9 月 20 日起，该产品收入分类为“委托生产药品”收入；</p> <p>①但 2019 年 9—12 月期间，发行人销售的存货仍为 Health Vision Enterprise Limited 处购入的产品，故仍分类为“代理药品”收入；</p> <p>②自 2020 年起，发行人直接从委托生产厂商 STADA 处购入并实现对外销售的收入分类为“委托生产药品”收入。</p>	<p>该产品交易对手为 Health Vision Enterprise Limited、STADA，与资产购买相关的主要交易过程：</p> <p>(1) 2017 年 10 月，发行人与该产品一级经销商 Health Vision Enterprise Limited 签订了《独家二级经销协议》，取得该产品在中国大陆的独家二级经销权，有效期自协议签署日后 10 年；同时约定：Health Vision Enterprise Limited 将促使 STADA 与发行人签订药品权益购买协议，一旦药品权益购买协议签署，该二级经销协议终止，故自 2017 年 10 月起，发行人已经取得了该产品的商业权益。</p> <p>(2) 2019 年 9 月 20 日，发行人与 STADA 签订 Dossier and Marketing Authorization License Agreement，约定 STADA 该产品 MA 及其相关经销权利转让给发行人；同时约定，由发行人委托 STADA 生产该产品并向发行人供货，即发行人已取得该产品生产技术及相关权利。</p> <p>同时，由于上述协议的签订，前述《独家二级经销协议》终止，且 STADA 与 Health Vision Enterprise Limited 之间经销协议也相应终止，发行人已取得硫辛酸注射液在中国大陆地区的全部药品权益且已取得与该产品相关的经济利益流入。</p> <p>因此，截至 2017 年 10 日，发行人已实际取得硫辛酸注射液中国大陆地区的商业权益及其带来经济利益，满足资产确认条件。</p> <p>因此，截至 2019 年 9 月 20 日，发行人已实际取得硫辛酸注射液中国大陆地区的全部药品权益的控制权及其带来经济利益已满足资产确认条件。</p>

药品种类	取得 MA 的时点	收入分类划分时点	判断依据及原因
巴氯芬 (商品名:力奥来素)	2020年6月	自2018年9月至产品 MA 及 IDL 持有人由诺华公司变更为发行人或其指定方之前的并购过渡期内,诺华公司将在中国(大陆及港澳台地区)的产品销售利润全部转移给发行人,发行人将相关收入分类为“市场推广服务及其他”收入; 2019年10月,产品 MA 持有人变更为发行人指定方。 2020年6月,发行人指定方将产品 MA 持有人变更为瑞士海默尼。 2020年1月,产品的中国 IDL 持有人变更为发行人指定方,自此从供应商处购入产品实现的收入分类为“委托生产药品”收入。	该产品交易对手为诺华公司,与资产购买相关的主要交易过程: (1)2018年9月26日,香港海默尼与诺华公司签订《资产购买协议》,向其购买巴氯芬(商品名:力奥来素)在中国(大陆及港澳台地区)的全部药品权益;同时约定:在 MA 持有人由诺华公司变更为发行人或其指定方之前的并购过渡期内,由诺华公司或其指定代理商继续在中国销售该产品。若诺华公司因销售该产品取得的收益大于0,应将相关收益支付给发行人;若因销售该产品取得的收益小于0,发行人向诺华公司弥补亏损;自2018年9月,发行人已收到诺华公司支付的该产品相关的收益,故发行人已取得与该产品相关的经济利益流入。 (2)2018年9月26日,发行人已取得产品生产技术与诺华公司签订《供应协议》约定,由发行人委托诺华公司进行生产并向发行人或发行人指定的公司供货,故发行人已取得该产品生产技术及相关权利。 因此,截至2018年9月26日,发行人已实际取得产品中国(大陆及港澳台地区)的全部药品权益及其带来经济利益,已满足资产确认条件。

## (七) 保荐人核查意见

### 1. 核查程序

保荐人主要实施了以下核查程序:

(1) 获取并审阅发行人报告期内的销售明细表,分析委托生产药品的销售变动情况;对发行人管理层进行访谈,了解不同规格产品的单价、毛利率变化原因,了解不同经销模式对业绩的影响。

(2) 审阅委托生产药品涉及的中国 IDL 再注册、持有人变更等事项的书面资料,结合发行人报告期内销售明细表中相关委托生产药品销售变化情况进行合理性分析。

(3) 抽查报告期内主要委托生产药品的相关经销协议、发运单据等,对其销售价格进行核实;结合从发行人管理层处了解到的销售价格变化原因,追查至相关的协议等书面资料。

(4) 了解与药品权益购买相关的关键内部控制,评价内部控制设计的合理性,并测试相关内部控制的运行有效性。

(5) 获取并审阅与药品权益购买相关的协议,了解协议主要条款内容;获取并审阅与协议条款执行相关的进度资料;对药品权益购买的交易对手进行函证

(包括交易金额、合同执行进度等内容)；检查无形资产入账成本的准确性及取得时点的合理性；对药品权益购买的交易对手方进行访谈确认。

(6) 获取并审阅药品权益相关的 MA 证书等资料，了解药品权益变更手续办理情况。

## 2. 核查结论

经核查，保荐人认为：

(1) 发行人盐酸曲唑酮片、布地奈德鼻喷雾剂、巴氯芬片（商品名：郝智）在销售售价相对稳定情况下，其报告期内的销售规模下降是由于中国 IDL 再注册或持有人变更导致的短期波动，并非同类产品替代导致的业绩下滑，预计对公司未来业绩不存在重大影响。

(2) 碳酸钙 D3 咀嚼片 “2018 年 28 片/盒售价约为 20 片/盒的三倍、2019 年与 2018 年 60 片/盒售价反而低于 56 片/盒”情形，系发行人根据产品剩余有效期不同，针对剩余有效期较短的产品进行折价促销导致的，具有合理性。

(3) 发行人已在招股说明书补充披露委托生产药品中同类产品不同规格的毛利率情况，主要产品不同规格毛利率的变动原因包括：碳酸钙 D3 咀嚼片毛利率变动主要系根据市场情况采用不同经销模式导致；丙硫氧嘧啶片因并购药品权益市场交接过程中涉及不同供应来源导致采购价格波动，进而影响毛利率变动；盐酸曲唑酮片、巴氯芬片（商品名：郝智）因发行人调整经营策略，逐步由自行进口后销售转变为指定一家全国进口总经销商过程中，针对全国进口总经销商的销售单价下降，导致综合毛利率变动。各品种的毛利率变动趋势与发行人实际经营情况相符，具有合理性。

(4) 发行人已在招股说明书补充披露不同销售模式（配送经销、代理经销）下各类委托生产药品的规格、销售收入、单价、数量、毛利率情况；发行人对其不同经销模式下的产品进行区别定价，理论上，考虑费用承担情况后，不同经销模式对发行人净利润无重大影响；但由于采用代理经销模式的主要目的就在于这种模式下定价机制相对更加灵活，存在基于低价策略快速抢占市场的情形，因此，从实际执行结果来看，代理经销模式的盈利水平往往相对较低。

(5) 发行人已在招股说明书补充披露了盐酸曲唑酮片、巴氯芬片（商品名：

郝智)毛利率持续下降的原因。发行人盐酸曲唑酮片、巴氯芬片(商品名:郝智)2019年销售规模下滑是由于中国 IDL 再注册或持有人变更导致的短期波动;毛利率下降系受经营策略变化、销售渠道拓展等导致的,具有合理性。

(6)发行人在报告期内获取 MA 的药品,在同时满足取得了与该产品生产技术及相关权益的控制权、取得产品相关的经济利益流入时,确认为无形资产;并根据经济利益流入方式的不同分类列示,其收入分类和划分时点的依据充分,具有合理性。



问题 9：关于委托生产药品成本。招股说明书披露，发行人委托生产药品的产成品采购由发行人及子公司香港海默尼负责，目前主要包括碳酸钙 D3 咀嚼片、骨化三醇胶丸、盐酸曲唑酮片、丙硫氧嘧啶片、巴氯芬片（商品名：郝智）、布地奈德鼻喷雾剂等。针对委托生产药品的采购，请发行人：（一）说明香港海默尼产成品采购的具体流程，包括但不限于定价、结算货币、付款、运输方式，以及相关的会计处理政策，是否存在向境外委托生产商的境内指定收款方付款的情形。（二）招股说明书披露，2019 年 5 月碳酸钙 D3 咀嚼片（60 片/盒）因原材料涨价与厂商协商后提高不含税采购单价从 14.4 元涨至 15.9 元，结合与委托生产合同中的主要条款，披露委托生产采购价格的调整机制。（三）报告期内发行人存在受让原中国境内总代理商库存、从下游的国内总代理商采购情况，请结合采购方式分类披露委托生产产品名称、规格、采购金额、数量、单价，分析说明各采购方式下采购单价差异的原因及合理性。（四）招股说明书披露，2019 年发行人为了充分发挥自有销售渠道的作用，从下游的国内总代理商上药控股有限公司采购了部分骨化三醇胶丸（10 粒/盒）产品，请进一步分析原因及合理性、该采购行为是否符合行业惯例，报告期内发行人与其他下游代理商是否存在类似采购行为，如有，请补充披露相关交易信息及发生原因。请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

（一）说明香港海默尼产成品采购的具体流程，包括但不限于定价、结算货币、付款、运输方式，以及相关的会计处理政策，是否存在向境外委托生产商的境内指定收款方付款的情形

#### 1. 香港海默尼产成品采购流程

在并购境外药品权益时，发行人一般会与药品权益出售方或其指定的原生产厂商达成委托生产协议，同时，发行人会指定全资子公司香港海默尼负责向受托

生产厂商进行采购，具体采购流程如下：

序号	产品名称	生产厂商	定价	结算货币	付款方式	运输方式	是否存在向境外委托生产商的境内指定收款方付款的情形
1	布地奈德鼻喷雾剂	健乔信元	协商定价，11元/盒	人民币	发货前30日电汇50%货款，剩余50%货款自提运单起270日内电汇支付	CIP	否
2	巴氯芬片（商品名：郝智）	卫达化学	协商定价，5.36元/盒	人民币	出货前5日电汇50%货款，经口岸药检所检验合格（如有）或货物验收合格后5日内电汇50%尾款	CIP	否
3	盐酸曲唑酮片	美时化学	协商定价，0.9元/盒	美元	发货后30日内电汇100%货款	CIF	否
4	骨化三醇胶丸	井田国际	协商定价，5元/盒（10粒/盒）	人民币	出货前5日电汇50%货款，经口岸药检所检验合格（如有）或货物验收合格后5日内电汇50%尾款	CIF	否
			协商定价，9.4元/盒（20粒/盒）				否
5	硫辛酸注射液	STADA	协商定价，5.5元/盒（5支/盒）	欧元	签署订单时电汇50%货款，剩余50%货款提运单时电汇支付	CIF	否
6	丙硫氧嘧啶片	Loma	协商定价，2.43元/盒	欧元	电汇预付20%货款，剩余80%货款自开票之日起30天内电汇支付	FCA	否
7	巴氯芬（商品名：力奥来素）	诺华	协商定价，0.82元/盒（30粒/盒）	美元	出货后开票，货款自开票之日起30天内电汇支付	FCA	否

## 2. 香港海默尼相关会计处理

香港海默尼采购相关的会计处理，根据与各供应商采购合同（或采购订单）相关约定，在取得标的货物的控制权、货物主要风险转移至香港海默尼时，香港海默尼将标的货物确认为存货；具体账务处理：借记库存商品，贷记应付账款。如果截至报告期末，发行人采购的药品还在运输途中，则具体的账务处理：借记在途物资，贷记应付账款。

其中：巴氯芬片（商品名：郝智）、布地奈德鼻喷雾剂、骨化三醇胶丸、盐酸曲唑酮片、硫辛酸注射液等产品，香港海默尼向供应商下达采购订单，订单约定的交货方式为：供应商将标的货物运达境内指定收货地点，交付给香港海默尼或指定的收货人签收。香港海默尼或指定收货人签收后，出具签收单据，标的货物的控制权和主要风险转移至香港海默尼。

其中：丙硫氧嘧啶片、巴氯芬（商品名：力奥来素），根据香港海默尼与供

应商签订的采购合同及采购订单，双方约定货物的交易方式为 FCA，按照国际贸易惯例，当货物在指定地点交付买方承运人后，货物的主要风险转移给买方。故对于丙硫氧嘧啶片、巴氯芬（商品名：力奥来素），香港海默尼从委托的承运人处取得供应商出具的提货收据后，标的货物的控制权和主要风险转移至香港海默尼。

（二）招股说明书披露，2019 年 5 月碳酸钙 D3 咀嚼片（60 片/盒）因原材料涨价与厂商协商后提高不含税采购单价从 14.4 元涨至 15.9 元，结合与委托生产合同中的主要条款，披露委托生产采购价格的调整机制

发行人在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人的采购情况”之“（一）采购产品、原材料、能源或接受服务的情况”之“1. 主要产成品的采购情况”补充披露如下：

发行人主要委托生产药品的采购价格调整机制按照委托生产合同约定，汇总如下：

序号	药品名称	价格调整机制
1	布地奈德鼻喷雾剂	(1) 健乔信元不得以任何原因和理由提高产品结算价； (2) 因区域内市场、招标等原因导致产品终端销售价下降，双方友好协商相应调低产品结算价，以利双方利益最大化。(3) 发行人提出改变包装规格或材质而引起的单价下降，经双方同意后得在结算单价中等额度调整
2	巴氯芬片（商品名：郝智）	根据供应协议约定基准汇率，当汇率浮动超过+/-5%达3个月以上，双方确认重新按新汇率调整对应结算价格。若汇率浮动超过+/-8%，立即按新汇率调整对应结算价格。
3	盐酸曲唑酮片	无约定
4	骨化三醇胶丸	无约定
5	硫辛酸注射液	无约定
6	丙硫氧嘧啶片	(1) 本协议最初期限的第一年，除非双方能够证明重大的成本变更(+/-5%)，否则产品价格不得变动。在初始期限的第1年后，露玛制药应根据成本的变化（包括起始物料、包材成本的变化，联盟关税的增加和能源成本的增加）每年提高或降低价格。价格讨论应在每个日历年的7月1日之前进行，以便在同意和同年的10月1日执行。露玛有义务提供成本增长的证据； (2) 如果双方未能就任何此类价格调整达成一致，则双方讨论的价格表中定义的初始阶段第一年有效期的价格最多在6个月内仍有效，在此之后，双方有权终止本协议。
7	巴氯芬（商品名：力奥来素）	每年度回顾生产制造成本并进行重新核价。

序号	药品名称	价格调整机制
8	碳酸钙 D3 咀嚼片	<p>(1) 如果发行人要求任何变更，并且该变更可能导致通用电气（上海）药业有限公司关于起始原材料或产品生产成本或测试成本的上涨，双方应讨论该变更对产品供货价格有何影响。如果发行人接受通用电气（上海）药业有限公司合理要求的价格变更，则所提出的变更要求必须予以实施，并且价格变更必须仅就遵照修改的产品标准或指标而生产的产品订单有效。</p> <p>(2) 如果为了让通用电气（上海）药业有限公司能够保证其在本协议以及现行合规标准项下的义务的履行而有必要实施变更，则变更的成本应由通用电气（上海）药业有限公司承担。通用电气（上海）药业有限公司应立即告知海默尼该变更事宜。该变更仅在通用电气（上海）药业有限公司已经获得发行人的事先书面同意的情况下才可以实施。如果国家药监局就合规目的（比如：合规标准的升级）而要求实施强制性变更，并且该强制性变更的通知在本协议生效日期之后签发，如果强制性变更导致额外的成本，则通用电气（上海）药业有限公司有权相应地调整产品生产的单价；但是，必须提前合理告知发行人该变更事宜，并且仅在获得发行人的事先书面同意的情况下，单位成本上升部分的产品生产活动才可以实施。如果国家药监局设定了与该强制性变更相关的截止期限，通用电气（上海）药业有限公司必须遵守其设定的时间期限，并且及时告知发行人该要求进行的变更事宜。</p>

（三）报告期内发行人存在受让原中国境内总代理商库存、从下游的国内总代理商采购情况，请结合采购方式分类披露委托生产产品名称、规格、采购金额、数量、单价，分析说明各采购方式下采购单价差异的原因及合理性

发行人在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人的采购情况”之“（一）采购产品、原材料、能源或接受服务的情况”之“1. 主要产成品的采购情况”补充披露如下：

报告期内，不同渠道的委托生产药品采购情况如下：

采购的产品名称	供应商名称	规格	采购单价差异的原因	2020年1—6月			2019年度			2018年度			2017年度		
				采购金额(万元)	采购数量(万盒/万瓶)	价格(元/盒瓶)	采购金额(万元)	采购数量(万盒/万瓶)	价格(元/盒瓶)	采购金额(万元)	采购数量(万盒/万瓶)	价格(元/盒瓶)	采购金额(万元)	采购数量(万盒/万瓶)	价格(元/盒瓶)
碳酸钙D3咀嚼片	武田药品(中国)有限公司	20片/盒	武田药品(中国)有限公司原本为碳酸钙D3咀嚼片原研厂商Takeda AS在中国境内的全国进口总经销商;发行人自Takeda AS以及通用电气(上海)药业有限公司处取得碳酸钙D3咀嚼片权益后,武田药品(中国)有限公司不再代理该产品,经协商,其仍然持有的库存商品转让给发行人;发行人受让该等库存商品的价格为武田药品(中国)有限公司对外经销价格,相对较高;发行人向通用电气(上海)药业有限公司采购价格为直接的出厂价格,相对较低。	-	-	-	-	-	-	2,319.01	317.55	7.30	-	-	-
		60片/盒		-	-	-	-	-	-	3,662.63	162.85	22.49	-	-	-
	通用电气药业(上海)有限公司	20片/盒		310.82	58.40	5.32	-	-	-	292.21	60.88	4.80	-	-	-
		28片/盒		327.77	44.10	7.43	175.59	26.13	6.72	52.58	7.82	6.72	-	-	-
		56片/盒		135.35	9.08	14.91	298.30	22.20	13.44	52.56	3.91	13.44	-	-	-
		60片/盒		1,799.66	112.80	15.96	3,080.30	205.67	14.98	1,421.11	98.69	14.40	-	-	-
布地奈德鼻喷雾剂	上药控股有限公司	1支/盒	按照发行人与上药控股有限公司之间关于布地奈德鼻喷雾剂全国进口总经销的协议约定,上药控股有限公司是布地奈德鼻喷	-	-	-	1.93	0.05	42.97	1.26	0.03	41.86	-	-	-
	健乔信元	1支/盒		992.98	90.24	11.00	1,535.31	139.52	11.00	1,489.66	135.37	11.00	2,136.35	194.1868	11.00

采购的产品名称	供应商名称	规格	采购单价差异的原因	2020年1—6月			2019年度			2018年度			2017年度		
				采购金额(万元)	采购数量(万盒/万瓶)	价格(元/盒瓶)	采购金额(万元)	采购数量(万盒/万瓶)	价格(元/盒瓶)	采购金额(万元)	采购数量(万盒/万瓶)	价格(元/盒瓶)	采购金额(万元)	采购数量(万盒/万瓶)	价格(元/盒瓶)
			<p>雾剂在国内市场的主要采购来源；由于上药控股有限公司主要面向公立医疗机构市场，与面向非公立医疗机构、药店等市场的代理经销商建立合作关系，需要相对复杂、漫长的过程；为了抢抓市场机遇，发行人先自行向上药控股有限公司采购后，再销售给面向非公立医疗机构、药店等市场的代理经销商，从而在特定区域内快速占领市场份额；上药控股有限公司对发行人的销售价格，与其下游其他经销商的销售价格基本一致，因此，发行人的该部分采购价格较高。</p>												
盐酸曲唑酮片	北京科园信海医药经营有限公司	20片/盒	北京科园信海医药经营有限公司原本为盐酸曲唑酮片在中国境内的全国进口总经销商；发行人自Lotus处取得盐酸曲唑酮片	-	-	-	-	-	-	99.21	2.24	44.29	1,127.73	25.46	44.29
	美时化学	20片/盒		408.07	64.61	6.32	1,204.76	188.71	6.38	1,548.09	223.88	6.91	381.50	57.34	6.65

采购的产品名称	供应商名称	规格	采购单价差异的原因	2020年1—6月			2019年度			2018年度			2017年度		
				采购金额(万元)	采购数量(万盒/万瓶)	价格(元/盒瓶)	采购金额(万元)	采购数量(万盒/万瓶)	价格(元/盒瓶)	采购金额(万元)	采购数量(万盒/万瓶)	价格(元/盒瓶)	采购金额(万元)	采购数量(万盒/万瓶)	价格(元/盒瓶)
			权益后,北京科园信海医药经营有限公司不再代理该产品,经协商,其仍然持有的库存商品转让给发行人;发行人受让该等库存商品的价格为北京科园信海医药经营有限公司在国内销售价格,相对较高;发行人向美时化学(Lotus 母公司)采购价格为直接的出厂价格,相对较低。												
	上药控股有限公司	20片/盒	按照发行人与上药控股有限公司之间关于盐酸曲唑酮片全国进口总经销的协议约定,上药控股有限公司是盐酸曲唑酮片在国内市场的主要采购来源渠道;由于上药控股有限公司主要面向公立医疗机构市场,与面向非公立医疗机构、药店等市场的代理经销商建立合作关系,需要相对复杂、漫长的过程;为	-	-	-	1.81	0.04	45.27	0.83	0.02	44.10	-	-	-

采购的产品名称	供应商名称	规格	采购单价差异的原因	2020年1—6月			2019年度			2018年度			2017年度		
				采购金额(万元)	采购数量(万盒/万瓶)	价格(元/盒瓶)	采购金额(万元)	采购数量(万盒/万瓶)	价格(元/盒瓶)	采购金额(万元)	采购数量(万盒/万瓶)	价格(元/盒瓶)	采购金额(万元)	采购数量(万盒/万瓶)	价格(元/盒瓶)
			了抢抓市场机遇，发行人先自行向上药控股有限公司采购后，再销售给面向非公立医疗机构、药店等市场的代理经销商，从而在特定区域内快速占领市场份额。												
丙硫氧嘧啶片	海南鸿瑞药业有限公司	100片/瓶	海南鸿瑞药业有限公司原本为丙硫氧嘧啶片在中国境内的全国进口总经销商；发行人自Herbrand处取得丙硫氧嘧啶片权益后，北海南鸿瑞药业有限公司不再代理该产品，经协商，其仍然持有的库存商品转让给发行人；发行人受让该等库存商品的价格为海南鸿瑞药业有限公司在国内销售价格，相对较高；发行人向Herbrand采购价格系出厂价格，相对较低。	-	-	-	-	-	-	-	-	-	908.82	19.33	47.01
	Herbrand	100片/瓶		-	-	-	1,176.03	66.00	17.82	634.85	42.00	15.12	-	-	-
	上药控股有限公司	100片/瓶	按照发行人与上药控股有限公司之间关于丙硫氧嘧啶片全国进	6.80	0.06	113.27	-	-	-	-	-	-	-	-	-



采购的产品名称	供应商名称	规格	采购单价差异的原因	2020年1—6月			2019年度			2018年度			2017年度		
				采购金额(万元)	采购数量(万盒/万瓶)	价格(元/盒瓶)	采购金额(万元)	采购数量(万盒/万瓶)	价格(元/盒瓶)	采购金额(万元)	采购数量(万盒/万瓶)	价格(元/盒瓶)	采购金额(万元)	采购数量(万盒/万瓶)	价格(元/盒瓶)
			口总经销的协议约定, 上药控股有限公司是丙硫氧嘧啶片在国内市场的主要采购来源渠道; 由于上药控股有限公司主要面向公立医疗机构市场, 与面向非公立医疗机构、药店等市场的代理经销商建立合作关系时, 需要相对复杂、漫长的过程; 为了抢抓市场机遇, 发行人先自行向上药控股有限公司采购后, 再销售给代理经销商, 从而在特定区域内快速占领市场份额。												
巴氯芬片(商品名: 郝智)	上药控股有限公司	20片/盒	按照发行人与上药控股有限公司之间关于巴氯芬片(商品名: 郝智)全国进口总经销的协议约定, 上药控股有限公司是巴氯芬片(商品名: 郝智)在国内市场的主要采购来源渠道; 由于上药控股有限公司主要	-	-	-	4.87	0.17	28.96	0.17	0.01	28.29	-	-	-
	卫达化学	20片/盒	按照发行人与上药控股有限公司之间关于巴氯芬片(商品名: 郝智)全国进口总经销的协议约定, 上药控股有限公司是巴氯芬片(商品名: 郝智)在国内市场的主要采购来源渠道; 由于上药控股有限公司主要	-	-	-	156.90	30.00	5.23	104.60	20.00	5.23	570.10	110.00	5.18

采购的产品名称	供应商名称	规格	采购单价差异的原因	2020年1—6月			2019年度			2018年度			2017年度		
				采购金额(万元)	采购数量(万盒/万瓶)	价格(元/盒瓶)	采购金额(万元)	采购数量(万盒/万瓶)	价格(元/盒瓶)	采购金额(万元)	采购数量(万盒/万瓶)	价格(元/盒瓶)	采购金额(万元)	采购数量(万盒/万瓶)	价格(元/盒瓶)
骨化三醇胶丸	井田国际	10粒/盒	面向公立医疗机构市场，与面向非公立医疗机构、药店等市场的代理经销商建立合作关系时，需要相对复杂、漫长的过程；为了抢抓市场机遇，发行人先自行向上药控股有限公司采购后，再销售给代理经销商，从而在特定区域内快速占领市场份额。  按照发行人与上药控股有限公司之间关于骨化三醇胶丸全国进口总经销的协议约定，上药控股有限公司是国内市场的主要采购来源渠道；由于上药控股有限公司主要面向公立医疗机构市场，与面向非公立医疗机构、药店等市场的代理经销商建立合作关系时，需要相对复杂、漫长的过程；为了抢抓市场机遇，	150.00	30.00	5.00	650.60	130.12	5.00	652.40	130.48	5.00	-	-	-
		20粒/盒		376.00	40.00	9.40	188.00	20.00	9.40	-	-	-	-	-	-
	上药控股有限公司	10粒/盒		-	-	-	96.25	2.50	38.46	1.49	0.04	37.34	-	-	-

采购的产品名称	供应商名称	规格	采购单价差异的原因	2020年1—6月			2019年度			2018年度			2017年度		
				采购金额(万元)	采购数量(万盒/万瓶)	价格(元/盒瓶)	采购金额(万元)	采购数量(万盒/万瓶)	价格(元/盒瓶)	采购金额(万元)	采购数量(万盒/万瓶)	价格(元/盒瓶)	采购金额(万元)	采购数量(万盒/万瓶)	价格(元/盒瓶)
			发行人先自行向上药控股有限公司采购后,再销售给代理经销商,从而在特定区域内快速占领市场份额。												
巴氯芬 (商品名:力奥来素)	诺华公司	0.05mg/1ml/支	永裕医药有限公司原系巴氯芬(商品名:力奥来素)在中国香港地区的经销商;诺华公司将巴氯芬(商品名:力奥来素)MA持有人变更为发行人指定方后,由发行人负责中国市场(包括香港地区)的销售,诺华公司成为发行人的受托生产厂商为发行人供货;针对此前其已发货至永裕医药有限公司的部分库存商品,也一并交由发行人负责销售;因此,发行人向永裕医药有限公司采购了前述库存商品,自行组织销售。发行人向诺华公司和永裕医药有限公司采购的产品规格不	3.10	0.01	309.80	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		30片/盒		726.66	35.99	20.19	-	-	-	-	-	-	-	-	
	永裕医药有限公司	10mg/5ml/支		269.50	0.19	1,431.25	-	-	-	-	-	-	-	-	
		50片/盒		61.03	0.21	291.17	-	-	-	-	-	-	-	-	

采购的产品名称	供应商名称	规格	采购单价差异的原因	2020年1—6月			2019年度			2018年度			2017年度		
				采购金额(万元)	采购数量(万盒/万瓶)	价格(元/盒瓶)	采购金额(万元)	采购数量(万盒/万瓶)	价格(元/盒瓶)	采购金额(万元)	采购数量(万盒/万瓶)	价格(元/盒瓶)	采购金额(万元)	采购数量(万盒/万瓶)	价格(元/盒瓶)
			同,且受让永裕医药有限公司库存商品的价格为该产品在中国香港地区的销售价格,相对较高。												

(四) 招股说明书披露, 2019 年发行人为了充分发挥自有销售渠道的作用, 从下游的国内总代理商上药控股有限公司采购了部分骨化三醇胶丸 (10 粒/盒) 产品, 请进一步分析原因及合理性、该采购行为是否符合行业惯例, 报告期内发行人与其他下游代理商是否存在类似采购行为, 如有, 请补充披露相关交易信息及发生原因。

#### 1. 从下游的国内总代理商采购分骨化三醇胶丸的原因及合理性

2019 年发行人从下游的国内总代理商上药控股有限公司采购了部分骨化三醇胶丸 (10 粒/盒) 产品, 主要原因:

(1) 按照发行人与上药控股有限公司之间关于骨化三醇胶丸全国进口总经销的协议约定, 上药控股有限公司是骨化三醇胶丸在国内市场的主要采购来源渠道。

(2) 骨化三醇胶丸原本主要面向公立医疗机构市场, 上药控股有限公司作为该药品的全国进口总经销商也主要专注公立医疗机构市场。2019 年, 发行人尝试利用自有销售渠道积累的资源, 积极发展代理经销商, 开拓骨化三醇胶丸的非公立医疗机构、药店等市场。

(3) 上药控股有限公司要与这些面向非公立医疗机构、药店等市场的代理经销商建立合作关系, 需要一个相对复杂、漫长的过程; 为了抢抓市场机遇, 发行人先自行向上药控股有限公司采购骨化三醇胶丸后, 再销售给前述代理经销商, 从而在特定区域内快速占领市场份额。

综上所述, 基于协议安排, 发行人要在中国境内销售骨化三醇胶丸, 货源渠道基本来自全国进口总经销商上药控股有限公司, 该等采购行为符合行业的商业惯例。

#### 2. 报告期内发行人与其他下游代理商的类似采购行为

报告期内发行人与其他下游代理商的类似采购行为详见问题 9 之“(三)”。

#### (五) 保荐人核查意见

##### 1. 核查程序

保荐人主要实施了以下核查程序:

(1) 审阅发行人与供应商的供货合同，了解供货合同中的主要条款；对主要供应商进行访谈确认，了解双方的合作背景、交易的真实性。

(2) 检查银行回单的收款人是否与供货单位名称一致；向供应商发函，对采购数量、采购金额予以确认，并取得相符回函。

(3) 审阅发行人与主要产品委托生产厂商之间的委托生产合同，了解委托生产药品的采购价格调整机制；对主要的委托生产厂商进行访谈，了解双方交易情况，包括采购价格变动情况等。

(4) 对发行人管理层进行访谈，了解发行人针对同一委托生产药品从不同渠道进行采购的背景和原因，分析不同来源渠道采购单价差异的原因及合理性。

## 2. 核查结论

经核查，保荐人认为：

(1) 根据香港海默尼产成品采购的具体流程，其采购委托生产药品的会计处理符合企业会计准则，不存在向境外委托生产商的境内指定收款方付款的情形。

(2) 发行人已在招股说明书补充披露主要委托生产药品的采购价格调整机制；2019年5月碳酸钙D3咀嚼片（60片/盒）因原材料涨价与生产厂商协商后将不含税采购单价从14.4元提高至15.9元，该等情形在双方的委托生产合同中没有明确约定，是双方基于原材料价格涨幅超出各方预期情况下个别协商的结果，符合双方整体利益，具有商业合理性。

(3) 报告期内发行人存在受让原中国境内总经销商库存商品、从下游的国内总经销商采购等情况，发行人已经根据不同的采购来源分类披露委托生产产品名称、规格、采购金额、数量、单价；不同采购来源下的采购单价差异的原因主要是不同供应商的出货成本不同，发行人基于购买药品权益一揽子安排、帮助经销商迅速开拓新市场、全国进口总经销协议约束等原因而从相应的供货渠道采购，具有商业合理性。

(4) 2019年发行人从下游的国内总代理商上药控股有限公司采购部分骨化三醇胶丸（10粒/盒）产品主要是为充分利用自有的销售渠道资源，开拓骨化三

醇胶丸的非公立医疗机构、药店等市场，该等采购符合行业惯例；报告期内发行人与其他下游代理商的类似采购行为已在招股说明书进行了补充披露，相关采购具有商业合理性。

问题 10. 关于自主生产药品业务。报告期内，自有药品中的自主生产药品收入占当期主营业务收入的比例分别为 6.07%、6.27%、5.28%。针对自主生产药品，请发行人：（一）披露不同销售模式（配送经销、代理经销）下的大黄利胆胶囊销售收入、单价、数量、毛利率情况，分析说明不同销售模式对业绩的影响。（二）招股说明书披露，大黄利胆胶囊销售 2018 年价量齐升，2019 年价量齐跌，结合销售模式、市场竞争格局、定价策略，分析说明报告期内该产品单价、销量波动的原因及合理性。（三）报告期内自主生产产能利用率不足 20%，请说明产能利用率较低的原因，未来是否仍将维持较低的产能利用率，相关生产线是否存在减值迹象。（四）结合自主生产中其他产品的实际生产、销售、市场培育、应用领域情况，说明其他类产品毛利率持续下跌且超过-200%的原因及合理性，未来是否有持续大幅亏损的风险及对业绩带来的影响，以及发行人拟采取的应对措施。（五）结合自主生产业务流程，披露该项业务成本核算流程和方法，包括材料费用、人工费用、制造费用的归集与分配方法，与同行业上市公司是否存在差异及原因。（六）披露大黄利胆胶囊原材料、人工成本、制造费用、能源耗用等成本构成，以及单位成本耗用量情况，分析单位成本变动的原因。（七）披露报告期各期生产人员变化情况，与产销量是否匹配，分析人均产量变动的原因及合理性，生产工人工资水平与当地平均情况是否存在差异。（八）披露制造费用的明细构成及变动情况。（九）说明能源采购中天然气采购骤降的原因，并说明在 2018 年自产产品产量大幅下降情况，制造费用、水、电、蒸汽等能源采购却明显上升的原因及合理性。请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：



(一) 披露不同销售模式（配送经销、代理经销）下的大黄利胆胶囊销售收入、单价、数量、毛利率情况，分析说明不同销售模式对业绩的影响

发行人在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人的销售情况”之“（一）主要产品销售情况”之“4. 销售价格的总体变动情况”补充披露如下：

经销模式	规格	2020年1—6月			
		销售金额 (万元)	销售数量 (万盒)	价格(元/盒)	毛利率
代理经销	24粒/盒	72.38	3.96	18.28	57.45%
	36粒/盒	155.33	11.40	13.62	-7.58%
配送经销	24粒/盒	1,167.08	28.18	41.41	82.24%
经销模式	规格	2019年度			
		销售金额 (万元)	销售数量 (万盒)	价格(元/盒)	毛利率
代理经销	24粒/盒	101.78	10.18	10.00	3.95%
配送经销	24粒/盒	2,659.14	63.72	41.73	81.93%
经销模式	规格	2018年度			
		销售金额 (万元)	销售数量 (万盒)	价格(元/盒)	毛利率
代理经销	24粒/盒	69.05	4.52	15.27	31.99%
配送经销	24粒/盒	2,941.64	72.86	40.37	78.38%
经销模式	规格	2017年度			
		销售金额 (万元)	销售数量 (万盒)	价格(元/盒)	毛利率
代理经销	24粒/盒	214.53	10.33	20.77	57.89%
配送经销	24粒/盒	2,166.31	57.13	37.92	76.97%

不同经销模式下，由于经销商承担的职责不同，所需负担的费用也不同，因此，发行人对不同经销模式下的产品进行区别定价，从而导致不同经销模式下的毛利率差异；理论上，考虑费用承担情况后，不同经销模式对发行人的净利润无重大影响；但是，多数情景下，发行人采用代理经销模式的主要目的就在于这种模式下定价机制相对更加灵活，特别是在初期进入特定区域市场、特定销售渠道时，可以灵活采取促销等策略，快速抢占市场，因此，从实际执行结果来看，代理经销模式的盈利水平往往相对较低。

**（二）招股说明书披露，大黄利胆胶囊销售 2018 年价量齐升，2019 年价量齐跌，结合销售模式、市场竞争格局、定价策略，分析说明报告期内该产品单价、销量波动的原因及合理性**

大黄利胆胶囊为独家中药品种，没有直接竞争对手；报告期内发行人对其综合采取代理经销模式、配送经销模式进行市场开拓，在不同经销模式下的定价策略分别为：（1）代理经销模式下，主要销往非公立医疗机构、诊所、药店等，原则上由发行人与代理经销商自主协商定价；一般情况下，考虑代理经销商需要承担的市场推广费用等，发行人对代理经销商的销售价格相对较低。（2）配送经销模式下，主要销往公立医疗机构，按照各地方的药品招投标中标价为基础，扣除配送经销商的配送费之后，确定对配送经销商的销售价格。

报告期内大黄利胆胶囊的单价、销量、销售金额波动情况如下：

项目	2020 年 1—6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售收入（万元）	1,394.79	2,760.93	3,010.69	2,380.83
销售数量（万盒）	43.54	73.90	77.39	67.46
平均单价（元/盒）	32.03	37.36	38.90	35.29

2018 年度销售数量由 67.46 万盒增长至 77.39 万盒，平均单价由 35.29 元/盒增长至 38.90 元/盒，主要是因为针对配送经销商的平均销售价格增长较快，因此整体平均单价相应上升。

2019 年度销售数量由 77.39 万盒下降至 73.90 万盒，平均单价由 38.90 元/盒下降至 37.36 元/盒，主要是因为：（1）代理经销模式下的销售收入占比提升，由于其定价相对较低，导致整体平均单价下降；（2）大黄利胆胶囊的主要销售区域之一北京地区的中标价较 2018 年度下降，也相应影响了整体的平均单价。

2020 年 1—6 月销售数量 43.54 万盒，超过 2019 年 1—6 月销售数量 33.71 万盒，销售数量呈现增长，销量平均单价由 2019 年度的 37.36 元/盒下降至 32.03 元/盒，主要是因为发行人拓宽销售渠道，代理经销模式下的销售收入占比提升，由于其定价相对较低，导致整体平均单价下降。

综上所述，报告期内大黄利胆胶囊的单价、销量波动具有合理性。

(三) 报告期内自主生产产能利用率不足 20%，请说明产能利用率较低的原因，未来是否仍将维持较低的产能利用率，相关生产线是否存在减值迹象

报告期内自主生产产能利用率较低的原因主要是发行人自主生产的五个产品生产规模总体仍然较小，多数产品尚处于市场培育阶段，短期内产能利用率预计不会大幅提高；但是，从长期来看，随着发行人自有产品品种逐步丰富，将会出现其他适合该生产线的产品，届时可以与前述五个自主生产产品共线生产，从而有效提升产能利用率。从业务发展趋势来看，发行人的自有产品管线正在不断扩充，业务规模持续增长，产能利用率的提升具有可靠保障，相关生产线不存在减值迹象。

(四) 结合自主生产中其他产品的实际生产、销售、市场培育、应用领域情况，说明其他类产品毛利率持续下跌且超过-200%的原因及合理性，未来是否有持续大幅亏损的风险及对业绩带来的影响，以及发行人拟采取的应对措施

#### 1. 自主生产中其他产品的实际生产、销售、市场培育、应用领域情况

报告期内，发行人自主生产产品的生产、销售情况如下：

项目（单位：万盒）	2020年1—6月			2019年度			2018年度			2017年度		
	产量	销量	产量/销量	产量	销量	产量/销量	产量	销量	产量/销量	产量	销量	产量/销量
大黄利胆胶囊	28.53	43.54	0.66	80.25	73.90	1.09	25.43	77.39	0.33	132.34	67.46	1.96
固精麦斯哈胶囊	23.61	27.36	0.86	24.42	26.50	0.92	19.53	15.55	1.26	7.14	1.38	5.17
七味肝胆清胶囊	-	0.003	-	4.02	5.60	0.72	5.88	5.60	1.05	6.07	5.13	1.18
桂蒲肾清胶囊	10.20	1.35	7.56	4.23	5.95	0.71	8.53	6.13	1.39	2.51	2.01	1.25
红草止鼾颗粒	2.43	2.80	0.87	1.50	1.37	1.09	1.53	1.70	0.90	1.43	0.95	1.51
<b>合计</b>	<b>64.77</b>	<b>75.05</b>	<b>0.86</b>	<b>114.41</b>	<b>113.32</b>	<b>1.01</b>	<b>60.89</b>	<b>106.37</b>	<b>0.57</b>	<b>149.49</b>	<b>76.92</b>	<b>1.94</b>

如上表所示，报告期内，除大黄利胆胶囊之外，其他自主生产产品的产量、销量总体较低，且各自主生产产品各年度之间的产量、销量存在较大波动。

报告期内，除大黄利胆胶囊外，发行人的其他自主生产产品的市场培育、应用领域情况如下：

产品名称	应用领域情况	市场培育情况
固精麦斯哈胶囊	用于遗精遗尿，早泄体弱，头发早	仍处于市场培育阶段，报告期内销

	白，神疲乏力。	量逐步增长，市场需求稳步提升。
七味肝胆清胶囊	清肝胆，利湿热。用于肝炎，急、慢性胆囊炎属肝胆湿热证。	仍处于市场培育阶段，2017—2019年销量稳定，2020年1—6月销量下降，市场需求不稳定。
桂蒲肾清胶囊	清热利湿解毒，化瘀通淋止痛。用于湿热下注，毒瘀互阻所致尿频、尿急、尿痛、尿血，腰疼乏力等症；尿路感染、急慢性肾盂肾炎、非淋菌性尿道炎见上述证候者。	仍处于市场培育阶段，2017—2019年销量逐步增长，2020年1—6月销量下降，市场需求不稳定。
红草止鼾颗粒	宣肺利咽，畅通气道。用于肺气不宣，气道阻塞所致睡眠呼吸暂停综合征。	仍处于市场培育阶段，报告期内销量逐步增长，市场需求稳步提升。

## 2. 其他类产品毛利率持续下跌且超过-200%的原因及合理性

项目		2020年1—6月	2019年度	2018年度	2017年度
毛利率	固精麦斯哈胶囊	4.29%	-358.84%	-376.92%	-224.50%
	七味肝胆清胶囊	-737.96%	-35.60%	-122.09%	45.66%
	桂蒲肾清胶囊	-87.21%	-139.48%	-99.59%	39.69%
	红草止鼾颗粒	-132.26%	-871.61%	-529.02%	-900.22%
	合计	-45.23%	-245.11%	-209.77%	-43.67%
收入占比	固精麦斯哈胶囊	60.70%	37.41%	23.61%	11.02%
	七味肝胆清胶囊	0.01%	28.95%	34.60%	52.16%
	桂蒲肾清胶囊	9.30%	26.31%	33.19%	30.72%
	红草止鼾颗粒	29.98%	7.33%	8.60%	6.10%
	合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

报告期内，发行人的其他自主生产产品由于产量较小，且每月安排生产的品种、数量存在差异，导致在逐月分摊固定生产成本时，每个批次、每个品种之间分摊金额差异较大，因此单位固定生产成本较高、波动较大，进而导致毛利率为负、变动较大。由于自主生产产品的单位变动成本低于售价，因此发行人生产和销售上述产品可以弥补部分单位固定成本，具有正向的边际效益。

2018年度，其他自主生产产品毛利率由-43.67%下降至-209.77%，主要是因为2018年度包括大黄利胆胶囊在内的自主生产产品因处于市场培育阶段，市场整体销售未上升且2017年度尚有存货结存，导致2018年度整体产量同比大幅下降，从而导致固精麦斯哈胶囊、七味肝胆清胶囊、桂蒲肾清胶囊分摊的单位固定生产成本相对更高，因此毛利率下降。

2019年度，其他自主生产产品毛利率由-209.77%下降至-245.11%，主要是因为：固精麦斯哈胶囊的毛利率较低但收入占比提高，带动其他自主生产产品整体毛利率下降。

2020年1—6月，其他自主生产产品毛利率由-245.11%上升至-45.23%，主要是因为2020年1—6月发行人的分包装生产线产量增长，分担了部分固定生产成本，因此其他自主生产产品的毛利率上升。

综上所述，报告期内，发行人的其他自主生产产品毛利率为负且变动较大，主要是由于仍处于市场培育阶段，产销量较低、生产安排不连续，进而导致分摊的单位固定生产成本较高且变化较大。因此，毛利率情况符合发行人其他自主生产产品的发展现状，具有合理性。

### 3. 未来是否有持续大幅亏损的风险及对业绩带来的影响

报告期内，发行人除大黄利胆胶囊外其他自主生产产品的收入、毛利及毛利占比如下：

项目（单位：万元）	2020年1—6月	2019年度	2018年度	2017年度
其他自主生产产品收入	182.85	223.15	238.57	159.84
其他自主生产产品毛利①	-82.70	-546.96	-500.46	-69.81
主营业务毛利②	17,315.70	38,693.43	34,470.81	22,699.66
毛利占比①/②	-0.48%	-1.41%	-1.45%	-0.31%

如上表所示，报告期内，其他自主生产产品的收入总体呈上升趋势，未来发生持续大幅亏损的风险较小。尽管发行人的其他自主生产产品毛利为负，但占发行人主营业务毛利的比例较低，对发行人的经营业绩影响较小。

### 4. 发行人拟采取的应对措施

针对其他自主生产产品毛利率为负的情况，发行人主要从两方面来进行应对：

一方面，持续进行市场推广和培育，拓宽销售渠道，除公立医院外，进一步开拓民营医院、诊所等其他终端客户；另一方面，发行人在现有厂房内已有分包装生产线投入使用，随着分包装的品种、产量逐步提高，可以进一步分担部分固定生产成本，进而改善其他自主生产产品的毛利率情况。

(五) 结合自主生产业务流程, 披露该项业务成本核算流程和方法, 包括材料费用、人工费用、制造费用的归集与分配方法, 与同行业上市公司是否存在差异及原因

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、经营成果分析”之“(三) 毛利、毛利率及其变动情况分析”之“2. 主营业务毛利率及变动情况分析”之“(1) 自有药品毛利率及其变动情况分析”补充披露如下:

### 1. 发行人自主生产业务流程

发行人产品自主生产业务流程因剂型不同而有细节差异, 但总体而言生产周期不长, 生产步骤相似, 不同工艺细节对成本归集与分配不会形成本质区别。业务流程主要包括: 领料、生产制造、包装、检验、入库步骤。

### 2. 自主生产业务流程成本核算流程和方法

发行人生产成本包括直接材料、直接人工、燃料动力成本和制造费用。直接材料是生产过程中直接耗用的主要材料、辅助材料、包装材料等; 直接人工是直接从事产品生产的生产工人薪酬等; 制造费用是指在生产中发生的不能归入直接材料和直接人工的其他成本费用支出, 如生产管理员工资、办公费、差旅费、折旧费、修理费、燃料及动力等。

生产成本归集与分配方法具体如下:

(1) 直接材料, 根据生产计划按批次一次或多次领用, 所领用直接材料单独识别计入各批次产品的生产成本;

(2) 直接人工, 按各车间直接统计的各批次耗用工时进行分配;

(3) 制造费用, 按各批次产品所耗用的工时进行分配。

### 3. 与同行业上市公司的对比

公司简称	股票代码	成本归集与分配方法	差异情况
发行人	-	(1) 直接材料的归集与分配: 直接材料是产品生产时所领用的原料、包材等成本 (2) 直接人工的归集与分配: 按照各批次产品所耗用的工时进行分配 (3) 制造费用, 按各批次产品所耗用的工时进行分配。	-

公司简称	股票代码	成本归集与分配方法	差异情况
华森制药	002907.SZ	公司对自产产品采用品种法进行核算。每月按自产产品品种确定成本归集对象，进行成本核算。直接材料核算是车间人员按自产产品领用所需原材料或自制半成品，会计人员根据领料单归集自产产品的直接材料成本，将其计入自产产品的生产成本-直接材料；直接人工核算是生产车间生产人员发生的人工薪酬，计入生产成本-直接人工，由于生产工人同时生产多种自产产品，因此，会计人员月末按照各自产产品的定额成本分配直接人工至各自产产品；制造费用核算是生产车间发生的折旧费、水电费、零星材料消耗、车间管理人员薪酬及其他间接费用，计入生产成本-制造费用。会计人员月末按照各自产产品定额能耗分配至各自产产品。	成本归集一致，分配方法存在一定差异。
卫信康	603676.SH	产品成本包含整个生产过程中所消耗的直接材料、直接人工、制造费用：①直接材料是产品生产时所领用的原料、辅料、包材等成本，②直接人工是指发行人为生产和包装人员支付的工资等支出，按照各批次产品所耗用的工时进行分配，③制造费用是不能直接归集到具体产品的生产费用，如车间管理人员的薪酬、设备的折旧、水电费等，按照各批次产品所耗用的工时进行分配。	成本归集与分配方法均一致。

注：其他同行业可比公司未披露，因此未列示。

(六) 披露大黄利胆胶囊原材料、人工成本、制造费用、能源耗用等成本构成，以及单位成本耗用量情况，分析单位成本变动的原因

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、经营成果分析”之“（三）毛利、毛利率及其变动情况分析”之“2. 主营业务毛利率及变动情况分析”之“（1）自有药品毛利率及其变动情况分析”补充披露如下：

报告期内，大黄利胆胶囊的材料费用、人工费用、制造费用、能源耗用等成本构成，以及单位成本情况如下：

项目	2020年1—6月	2019年度	2018年度	2017年度
材料费用(万元)	77.99	194.64	57.87	316.72
人工费用(万元)	25.24	47.75	18.53	75.72
制造费用(万元)	147.99	381.82	213.26	862.81
其中：能源耗用(万元)	22.49	64.20	19.72	99.65

项目	2020年1—6月	2019年度	2018年度	2017年度
完工生产成本合计(万元)	251.22	624.21	289.66	1,255.25
产量(万盒)	28.53	80.25	25.43	132.34
单位材料费用(元/盒)	2.73	2.43	2.28	2.39
单位人工费用(元/盒)	0.88	0.60	0.73	0.57
单位制造费用(元/盒)	5.19	4.76	8.39	6.52
其中:单位能源耗用(元/盒)	0.79	0.80	0.78	0.75
单位生产成本(元/盒)	8.80	7.78	11.39	9.49

2018年度,大黄利胆胶囊的单位生产成本同比增长,主要是因为2018年度大黄利胆胶囊的产量同比大幅下降,导致自主生产产品整体产量大幅下降,较小的产量承担了较高的人工、折旧等固定生产成本,因此单位生产成本上升。2019年度,单位生产成本同比下降,主要是因为大黄利胆胶囊产量回升,同时固精麦斯哈胶囊产量增长、分包装生产线投入使用,单位生产成本相应下降;2020年1—6月,单位生产成本同比略有上升,主要是因为2020年度大黄利胆胶囊的生产在原有2板/盒的基础上,新增3板/盒的包装规格,其单位生产成本相对较高,因此拉高了平均单位生产成本。

(七)披露报告期各期生产人员变化情况,与产销量是否匹配,分析人均产量变动的原因及合理性,生产工人工资水平与当地平均情况是否存在差异

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、经营成果分析”之“(三)毛利、毛利率及其变动情况分析”之“2. 主营业务毛利率及变动情况分析”之“(1)自有药品毛利率及其变动情况分析”补充披露如下:

#### 1. 报告期内生产人员变化情况

项目	2020年1—6月	2019年度	2018年度	2017年度
自主生产产品产量(万盒)	64.77	114.41	60.89	149.49
委托生产药品、代理药品的分包装产量(万盒)	386.32	159.47	-	-
平均生产人员数量(人)	103	47	43	41
人均产量(万盒/人)	2.80	3.04	0.87	2.41

2018年度,由于发行人自主生产产品销售规模较小,产量较低,生产处于



不饱和状态，因此当年产量较低，但是，生产人员规模并未相应减少，导致人均产量较低；2019年度、2020年1—6月，生产人员持续增加，主要是发行人的分包装生产线建成后，相应增加了从事分包装的工人及质量管理人员等；由于分包装工序相对简单，因此，人均产量有所提高。

## 2. 生产工人工资水平与当地平均情况比较

项目	2020年1—6月	2019年度	2018年度	2017年度
生产部门薪酬总额（万元）	386.12	330.88	313.17	266.54
平均生产人员数量（人）	103	47	43	41
生产人员人均薪酬（万元）	3.74	7.10	7.25	6.42
重庆市年度平均工资（万元）	-	8.66	7.89	7.09

发行人生产人员集中在重庆，除2019年人均薪酬同比略微下降，其余年份直接人工费用和制造费用中的间接人工费用的人均薪酬逐年稳步增加，但均略低于重庆市的平均水平，2019年下降以及报告期略低于重庆平均水平原因如下：

（1）2019年出现人均薪酬下降主要系9月之后发行人集中招聘一批工资较低的基础操作工人，从而造成生产人员平均薪酬降低。

（2）国家统计局统计的重庆市职工工资包含各类职能员工工资，而发行人聘用的生产人员中有较大比例的从事基础工作的生产操作工，其工资处于较低水平，因此平均薪酬相对较低。

### （八）披露制造费用的明细构成及变动情况

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、经营成果分析”之“（三）毛利、毛利率及其变动情况分析”之“2. 主营业务毛利率及变动情况分析”之“（1）自有药品毛利率及其变动情况分析”补充披露如下：

报告期内，发行人的制造费用构成明细如下：

项目	2020年1—6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额（万元）	比例	金额（万元）	比例	金额（万元）	比例	金额（万元）	比例
折旧费	316.10	35.28%	650.27	55.86%	670.98	61.43%	725.09	66.62%
职工薪酬	232.25	25.92%	182.60	15.68%	220.46	20.18%	174.08	16.00%

项目	2020年1—6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额 (万元)	比例	金额 (万元)	比例	金额 (万元)	比例	金额 (万元)	比例
能源费	112.65	12.57%	188.10	16.16%	116.78	10.69%	113.93	10.47%
试验检验费	88.03	9.83%	55.21	4.74%	24.90	2.28%	21.62	1.99%
低值易耗品摊销	32.79	3.66%	48.40	4.16%	15.34	1.40%	12.24	1.13%
修理装修费	18.21	2.03%	24.13	2.07%	1.97	0.18%	10.68	0.98%
其他	95.97	10.71%	15.48	1.33%	41.82	3.83%	30.67	2.82%
制造费用合计	896.01	100.00%	1,164.19	100.00%	1,092.24	100.00%	1,088.32	100.00%

报告期内，发行人的制造费用主要由折旧费、职工薪酬和能源费构成。2018年度，制造费用同比变动不大，其中：折旧费下降较多，主要是因为未排产月份对应的折旧费用转入停工损失；职工薪酬增加较多，主要是因为生产相关人员的人数和平均薪酬增加。2019年度，制造费用同比略有增长，其中：折旧费用略有下降，主要是因为部分设备折旧计提完毕；职工薪酬下降，主要是因为当年发行人内部人员架构调整，将生产部门的管理人员由生产序列划入管理序列，相关职工薪酬由制造费用调整至管理费用；能源费明显上升，主要是因为2019年度生产批次（包括分包装生产工序）较2017年度、2018年度增长，为维护生产环境的温湿度所需能耗增长。2020年1—6月，制造费用同比增长，主要是因为随着分包装产品的生产规模扩大，发行人新增了生产操作、质量控制等人员，职工薪酬相应增长。

（九）说明能源采购中天然气采购骤降的原因，并说明在2018年自产产品产量大幅下降情况，制造费用、水、电、蒸汽等能源采购却明显上升的原因及合理性。

#### 1. 能源采购中天然气采购骤降的原因

重庆海默尼最初主要通过采购天然气用于燃气锅炉加热来提供日常生产所需的蒸汽；随着重庆海默尼所在的工业园区逐步完善蒸汽直供后，基于经济效益测算和比较，重庆海默尼逐步通过直接外购蒸汽的方式取代了利用天然气加热锅炉产生蒸汽的供热方式。

## 2. 2018 年自产产品产量大幅下降情况，制造费用、水、电、蒸汽等能源采购却明显上升的原因及合理性

自主生产产品的产量与能源消耗数量本身不是完全线性相关；更重要的是，正如招股说明书所披露，报告期内，发行人采购的水电气等能源主要系全资子公司重庆海默尼生产经营所产生，包括其从事自主生产耗用（包括公区耗用）、日常办公耗用、食堂耗用、建设施工耗用等；重庆海默尼所采购的水电气等能源不仅仅限于与自主产品生产相关，还包括其他方面的用途，因此，在 2018 年自产产品产量大幅下降情况，水、电、蒸汽等能源采购仍然保持上升趋势具有合理性。具体而言，导致前述情况的原因包括：

（1）2018 年重庆海默尼开始新建片剂生产车间，为收购的碳酸钙 D3 咀嚼片进行技术转移打造基础设施，并开展药品技术转移涉及的试生产等工作。生产车间建设工程所使用的能源、技术转移试生产及配套所使用的能源，均与自主生产的产品产量无关，但是，该片剂生产车间直接导致当年新增用水 75.78 吨，占当年用水量的 0.23%；新增用电 525,169.11 千瓦时，占当年用电量的 13.89%。

（2）2018 年重庆海默尼对库房进行升级，新增了大量模块式风冷空调机组、除湿机等设备，能耗费用也相应增加较多，该等能耗也与自主生产的产品产量无关。

### （十）保荐人核查意见

#### 1. 核查程序

保荐人主要实施了以下核查程序：

（1）审阅大黄利胆胶囊不同经销模式的收入成本明细表，抽查相应的销售合同进行验证；访谈发行人管理层，了解不同经销模式和定价策略差异，分析报告期内大黄利胆胶囊销售数量、销售价格、毛利的变化原因。

（2）审阅发行人自主生产能力相关的生产设施建设项目可行性研究报告、发改委立项备案文件以及环评批复等文件，并结合对发行人生产基地的实地走访情况，了解发行人的自主生产能力；审阅发行人报告期内的完工产品统计表，了解发行人自主产品的产量情况，并抽查生产记录进行验证，了解发行人产能利用率较低的原因；查阅发行人自主生产药品的产品说明书、《中国药典》等，并结

合对行业相关公开信息检索情况，了解自主生产药品的市场前景、竞争情况等，综合分析发行人管理层关于生产线减值判断的合理性。

(3) 取得完工产品成本明细表，核查发行人自主生产产品的成本核算方法并与同行业可比公司进行对比，分析原材料、人工成本、制造费用、能源耗用等成本构成及变动原因；取得自主生产产品的收入成本明细表，结合销售模式、销售单价以及成本的变动等因素对毛利率变动较大且为负的原因进行分析，并取得发行人关于应对措施的说明，分析其合理性。

(4) 取得制造费用明细表、员工花名册、生产批次明细表、固定资产折旧明细表、完工产品成本明细表等，分析大黄利胆胶囊的单位成本以及整体制造费用的构成及变动原因。

(5) 访谈发行人管理层，了解发行人采购天然气以及蒸汽的原因，并结合对发行人生产基地实地走访情况进行交叉验证；审阅报告期内各项能源消耗统计表，分析其变动的原因及合理性，并抽查能源采购相关发票进行验证。

## 2. 核查结论

经核查，保荐人认为：

(1) 发行人已在招股说明书补充披露不同销售模式（配送经销、代理经销）下的大黄利胆胶囊销售收入、单价、数量、毛利率情况，并分析说明不同销售模式对业绩的影响；发行人对其不同经销模式销售的产品进行区别定价，理论上，考虑费用承担情况后，不同经销模式对发行人净利润无重大影响；但由于代理经销模式下定价机制相对更加灵活，存在基于低价策略快速抢占市场的情形，从实际执行结果来看，代理经销模式的盈利水平相对较低。

(2) 报告期大黄利胆胶囊的产品单价、销量波动具有合理性。

(3) 报告期内发行人自主生产的产品生产规模总体仍然较小，多数产品尚处于市场培育阶段，自主生产产能利用率较低具有合理性，随着发行人的自有产品管线不断扩充，预计业务规模将持续增长，产能利用率的提升具有可靠保障，相关生产线不存在明显的减值迹象。

(4) 报告期内，其他自主生产产品毛利率为负的情况符合发行人其他自主

生产产品的发展现状，具有合理性；其他自主生产产品的收入总体呈上升趋势，未来发生持续大幅亏损的风险较小；尽管发行人的其他自主生产产品毛利为负，但占发行人主营业务毛利的比例较低，对发行人的经营业绩影响较小，发行人将积极采取措施进行应对。

（5）发行人已在招股说明书补充披露自主生产产品的成本核算流程和方法，发行人与同行业上市公司卫信康（603676.SH）的成本归集与分配方法均一致，与同行业可比公司不存在明显差异。

（6）发行人已在招股说明书补充披露大黄利胆胶囊原材料、人工成本、制造费用、能源耗用等成本构成，以及单位成本耗用量情况。2018 年度，大黄利胆胶囊的单位生产成本同比增长，主要是因当年产量大幅下降，承担了较高的固定生产成本；2019 年度，单位生产成本同比下降，主要是因为大黄利胆胶囊产量回升，同时固精麦斯哈胶囊产量增长、分包装生产线投入使用，单位生产成本相应下降；2020 年 1—6 月，单位生产成本同比略有上升，主要是因为新增 3 板/盒的包装规格，其单位生产成本相对较高，因此拉高了平均单位生产成本；总体而言，报告期内大黄利胆胶囊的单位成本变动具有合理性。

（7）发行人已在招股说明书补充披露报告期各期生产人员变化情况，相关变化与产销量匹配，人均产量变动合理，生产工人工资水平与重庆市平均情况存在一定的差异，但是，由于发行人的生产人员有较大比例的从事基础工作的生产操作工，其平均工资相对较低，具有合理性。

（8）发行人已在招股说明书补充披露制造费用的明细构成及变动情况，报告期内其各项构成变动均具有合理理由。

（9）自主生产产品的产量与能源消耗数量本身不完全线性相关；报告期内，重庆海默尼所采购的水电气等能源不仅仅限于与自主产品生产相关，还包括在建工程、库房升级等其他方面的耗用，因此，在 2018 年自产产品产量大幅下降情况，水、电、蒸汽等能源采购仍然保持上升趋势具有合理性。

问题 11. 关于代理药品业务。报告期内，发行人的代理药品收入占当期主营业务收入的比例分别为 30.14%、12.25%、18.27%。针对代理药品业务，请发行人：（一）披露不同销售模式（配送经销、代理经销）下的各类代理药品的销售收入、规格、单价、数量、毛利率情况，分析说明不同销售模式对业绩的影响。（二）披露代理药品中“其他”产品各期的销售种类、规格、销售对象、销售模式。（三）披露舍雷肽酶肠溶片是否为中国大陆地区独家代理，代理销售协议的期限安排和主要协议约定条款，代理协议到期的后续安排及对业绩的影响。请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见。

回复：

（一）披露不同销售模式（配送经销、代理经销）下的各类代理药品的销售收入、规格、单价、数量、毛利率情况，分析说明不同销售模式对业绩的影响

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、经营成果分析”之“（三）毛利、毛利率及其变动情况分析”之“2. 主营业务毛利率及变动情况分析”之“（2）代理药品毛利率及其变动情况分析”补充披露如下：

报告期内发行人不同经销模式下主要的代理药品销售情况如下：

产品名称	经销模式	规格	2020年1—6月			
			销售金额 (万元)	销售数量 (万盒/万瓶)	价格 (元/盒瓶)	毛利率
舍雷肽酶肠溶片	代理经销	10片/盒	1,326.69	265.42	5.00	54.57%
		20片/盒	1.20	0.11	10.61	64.61%
	配送经销	10片/盒	169.36	6.99	24.23	90.14%
		20片/盒	1,669.87	39.79	41.97	92.50%
甲磺酸吉米沙星片	配送经销	3片/盒	238.04	5.49	43.33	58.82%
产品名称	经销模式	规格	2019年度			
			销售金额 (万元)	销售数量 (万盒/万瓶)	价格 (元/盒瓶)	毛利率
硫辛酸注射液	配送经销	5支/盒	6,304.29	27.43	229.87	73.31%
舍雷肽酶肠溶	代理	10片/盒	2,659.69	515.25	5.16	57.05%

片	经销	20 片/盒	16.56	1.73	9.55	50.45%
	配送 经销	10 片/盒	204.19	8.96	22.80	87.64%
		20 片/盒	747.45	23.41	31.93	85.54%
甲磺酸吉米沙星片	配送 经销	3 片/盒	354.30	6.23	56.84	66.83%
产品名称	经销 模式	规格	2018 年度			
			销售金额 (万元)	销售数量 (万盒/万瓶)	价格 (元/盒瓶)	毛利率
硫辛酸注射液	配送 经销	5 支/盒	5,047.50	22.13	228.12	74.94%
注射用头孢哌酮钠	代理 经销	1 瓶/盒	393.35	18.99	20.71	-30.42%
甲磺酸吉米沙星片	配送 经销	3 片/盒	291.60	4.87	59.91	69.08%
舍雷肽酶肠溶片	代理 经销	10 片/盒	84.52	20.43	4.14	54.63%
		20 片/盒	20.09	1.67	12.02	70.41%
	配送 经销	10 片/盒	8.33	0.94	8.86	78.49%
		20 片/盒	178.94	10.77	16.61	78.42%
脑苷肌肽注射液	代理 经销	6 支/盒	198.77	11.02	18.04	22.38%
多种微量元素注射液(II)	配送 经销	5 支/盒	57.62	10.30	5.59	59.84%
注射用头孢他啶	代理 经销	10 瓶/盒	50.55	5.38	9.40	0.00%
乳酸左氧氟沙星氯化钠注射液	代理 经销	100ml:0.2g/ 袋	-0.44	-0.06	7.26	14.12%
		100ml:0.3g/ 袋	13.33	1.62	8.21	35.42%
		100ml:0.3g/ 瓶	12.52	1.32	9.49	32.43%
厄贝沙坦氢氯噻嗪胶囊	代理 经销	10 粒/盒	10.48	1.35	7.76	39.87%
		14 粒/盒	2.58	0.24	10.73	16.36%
		7 粒/盒	6.55	1.18	5.57	15.56%
注射用亚胺培南西司他丁钠	配送 经销	1.0g*瓶/盒	13.03	0.049	265.31	93.98%
产品名称	经销 模式	规格	2017 年度			
			销售金额 (万元)	销售数量 (万盒/万瓶)	价格 (元/盒瓶)	毛利率
注射用头孢哌酮钠	代理 经销	5 支/盒	2,251.76	75.70	29.75	9.25%
注射用头孢他啶	代理 经销	10 瓶/盒	1,386.03	127.56	10.87	13.47%
人乳头瘤病毒核酸分型检测试剂盒(流式荧光杂交法)	代理 经销	48 人份/盒	1,010.97	0.164	6,168.21	58.37%
脑苷肌肽注射液	代理 经销	6 支/盒	882.64	47.99	18.39	34.06%
芪珍胶囊	代理 经销	30 粒/瓶	530.88	3.88	136.82	2.78%

注射用醋酸亮丙瑞林缓释微球	代理经销	3.75mg/瓶+溶媒 2ml/支	525.44	0.48	1,098.34	-12.85%
注射用亚胺培南西司他丁钠	代理经销	0.5g*瓶/盒	172.84	7.92	21.84	19.13%
		1.0g*瓶/盒	331.24	9.44	35.11	7.87%
	配送经销	1.0g*瓶/盒	15.69	0.20	78.47	54.87%
乳酸左氧氟沙星氯化钠注射液	代理经销	100ml:0.2g/瓶	134.94	21.48	6.28	14.29%
		100ml:0.2g/袋	102.39	14.09	7.26	14.12%
		100ml:0.3g/瓶	156.58	18.76	8.34	22.54%
		100ml:0.3g/袋	81.39	8.53	9.54	23.25%
多肿瘤标志物(7种)检测试剂盒(流式荧光发光法)红	代理经销	96人份/盒	440.66	0.036	12,240.63	60.47%
注射用门冬氨酸鸟氨酸	代理经销	2.5g/瓶	315.86	12.04	26.23	5.10%
注射用美罗培南(中诺舒罗克)	配送经销	0.5g/瓶	292.76	3.51	83.41	65.16%
强力枇杷露(无糖型)	代理经销	120ml(无糖型)/瓶	42.09	2.26	18.66	62.43%
		150ml(无糖型)/瓶	218.44	25.23	8.66	35.83%
门冬氨酸鸟氨酸颗粒	代理经销	10袋/盒	249.34	4.04	61.76	0.34%
琥珀酰明胶注射液	代理经销	500ml:20g/瓶	233.30	3.69	63.22	3.18%
多种微量元素注射液(II)	配送经销	5支/盒	231.96	42.07	5.51	71.37%
含雷肽酶肠溶片	代理经销	10片/盒	40.51	8.66	4.68	58.93%
		20片/盒	19.25	1.42	13.59	62.76%
	配送经销	10片/盒	4.03	0.46	8.77	78.28%
		20片/盒	166.97	9.06	18.43	74.04%
注射用兰索拉唑	配送经销	30mg/瓶	207.95	4.56	45.63	38.44%
草酸艾司西酞普兰片	配送经销	10mg*7片/盒	51.73	1.15	44.91	75.24%
		5mg*14片/盒	150.63	3.38	44.51	71.20%
乌苯美司胶囊	代理经销	18粒/盒	135.77	1.28	105.74	-9.12%
		9粒/盒	52.45	0.88	59.70	-4.48%
厄贝沙坦氢氯噻嗪胶囊	代理经销	10粒/盒	59.48	7.68	7.75	24.99%
		14粒/盒	4.36	0.41	10.68	16.00%
		7粒/盒	100.01	12.46	8.03	34.04%
丙氨酰谷氨酰胺注射液	代理经销	50ml:10g	118.10	1.98	59.67	7.72%



注射用替考拉宁	配送经销	0.2g/瓶	139.30	1.03	135.24	65.25%
多肿瘤标志物(C5a)检测试剂盒	代理经销	96人份/盒	137.85	0.012	11,487.18	65.29%
甲磺酸吉米沙星片	配送经销	3片/盒	137.41	2.52	54.63	60.37%
多肿瘤标志物(7种)检测试剂盒(流式荧光发光法)	代理经销	96人份/盒	119.16	0.0095	12,542.69	60.38%
甲胎蛋白/癌胚抗原测定试剂盒(流式荧光发光法)	代理经销	96人份/盒	100.14	0.0351	2,852.86	66.94%
苯磺酸左旋氨氯地平片	代理经销	14片/盒	94.39	14.68	6.43	1.67%
普瑞巴林胶囊	代理经销	10粒/盒	82.99	1.44	57.67	-12.87%
	配送经销	10粒/盒	8.31	0.13	64.96	4.21%
匹多莫德胶囊	代理经销	6粒/盒	88.57	2.74	32.32	44.62%
注射用哌拉西林钠他唑巴坦钠	代理经销	1.25g/瓶	88.31	7.24	12.20	12.57%
游离/总前列腺特异抗原检测试剂盒(流式荧光发光法)红	代理经销	96人份/盒	78.22	0.0213	3,672.51	62.52%
依达拉奉注射液	配送经销	2支/盒	71.07	2.08	34.17	76.24%
糖类抗原19-9检测试剂盒(流式荧光发光法)红	代理经销	96人份/盒	55.11	0.0313	1,760.83	55.63%
瑞巴派特片	代理经销	24片/盒	41.65	1.56	26.70	27.73%
注射用奥美拉唑钠	代理经销	40mg/瓶	40.50	1.30	31.16	17.70%
舒血宁注射液	代理经销	5支/盒	38.56	11.40	3.38	14.08%
注射用胸腺五肽	配送经销	10mg	34.16	0.48	71.18	83.19%
复合磷酸氢钾注射液	配送经销	5支/盒	33.53	1.08	31.05	84.03%
糖类抗原15-3定量检测试剂盒(流式荧光发光法)红	代理经销	96人份/盒	32.22	0.0192	1,678.18	47.01%
注射用盐酸万古霉素	代理经销	0.5g(50万单位)/瓶	25.13	0.84	29.91	8.57%
Y染色体微缺失检测试剂盒(PCR荧光探针法)	代理经销	20人份/盒	23.29	0.0072	3,234.80	69.09%
多肿瘤标志物(C5c)定量检	代理经销	96人份/盒	19.69	0.002	9,846.15	63.55%

测试剂盒						
恩替卡韦分散片(维力青)	代理经销	7片/盒	18.92	0.57	33.17	16.27%
复方a-酮酸片	代理经销	96片/盒	18.63	0.1042	178.84	7.76%
肿瘤相关抗原242检测试剂盒(流式荧光发光法)	代理经销	96人份/盒	16.74	0.006	2,789.74	67.06%
脂肪乳(10%)/氨基酸(15%)/葡萄糖(20%)注射液	代理经销	1L:10%脂肪乳 200ml+5.5% 氨基酸 400ml+20%葡萄糖 400ml	15.98	0.078	204.87	-1.79%
游离/总前列腺特异抗原检测试剂盒(流式荧光发光法)	代理经销	96人份/盒	15.63	0.0036	4,341.88	62.69%
注射用美罗培南(安吉利)	配送经销	10瓶/盒	15.24	0.18	84.67	77.92%
头孢克肟分散片	代理经销	12片/盒	12.48	2.00	6.24	8.22%
鳞状细胞癌抗原检测试剂盒(流式荧光发光法)	代理经销	96人份/盒	11.49	0.005	2,297.44	63.57%

不同经销模式下，由于经销商承担的职责不同，所需负担的费用也不同，因此，发行人对不同经销模式下的产品进行区别定价，从而导致不同经销模式下的毛利率差异；理论上，考虑费用承担情况后，不同经销模式对发行人的净利润无重大影响；但是，多数情景下，发行人采用代理经销模式的主要目的就在于这种模式下定价机制相对更加灵活，特别是在初期进入特定区域市场、特定销售渠道时，可以灵活采取促销等策略，快速抢占市场，因此，从实际执行结果来看，代理经销模式的盈利水平往往相对较低。

## (二) 披露代理药品中“其他”产品各期的销售种类、规格、销售对象、销售模式

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、经营成果分析”之“（三）毛利、毛利率及其变动情况分析”之“2. 主营业务毛利率及变动情况分析”之“（2）代理药品毛利率及其变动情况分析”补充披露如下：

## 1. 2020年1—6月

未销售其他代理药品。

## 2. 2019年度

不同销售模式下，其他主要代理药品的名称、规格和销售对象如下：

## (1) 代理经销模式

药品名称	规格	销售对象
厄贝沙坦氢氯噻嗪 胶囊	10粒/盒	桐君阁大药房江北区春城雅云轩九十店、重庆方铭医药有限公司等

## (2) 配送经销模式

2019年度未通过配送经销模式销售其他代理药品。

## 3. 2018年度

不同销售模式下，其他主要代理药品的名称、规格和销售对象如下：

## (1) 代理经销模式

药品名称	规格	销售对象
脑苷肌肽注射液	6支/盒	重庆博方医药有限责任公司、重庆道勤医药有限公司 重庆方铭医药有限公司、重庆恒韵医药有限公司、重 庆卫生浩丰药业有限责任公司等
注射用头孢他啶	10瓶/盒	重庆市霖霆生物科技有限公司
乳酸左氧氟沙星氯 化钠注射液	100ml:0.2g/ 袋	重庆弘侨医药有限公司
	100ml:0.3g/ 瓶	重庆东泽医药科技发展有限公司、重庆厚康医药有限 公司、重庆恒韵医药有限公司、重庆方铭医药有限公 司等
	100ml:0.3g/ 袋	重庆世豪医药有限公司、重庆乔弘医药有限公司、重 庆善雨医药科技有限公司、重庆大千医药有限公司等
厄贝沙坦氢氯噻嗪 胶囊	10粒/盒	桐君阁大药房江北区春城雅云轩九十店、重庆国丰医 药科技有限责任公司、重庆方铭医药有限公司、重庆 西达医药有限公司等
	14粒/盒	重庆市汉洲医药有限公司
	7粒/盒	重庆力美药业有限公司、重庆善雨医药科技有限公司、 重庆市普州同堂医药有限公司、重庆市桥都医药有限 公司等
注射用亚胺培南西 司他丁钠	1.0g*瓶/盒	伊春市兴安新药特药有限责任公司、安徽中联医药有 限公司、黑龙江省同泽医药有限公司
异烟肼注射液	10支/盒	安徽康鸿药业有限公司
草酸艾司西酞普兰 片	5mg*14片	重庆国丰医药科技有限责任公司

药品名称	规格	销售对象
苯磺酸左旋氨氯地平片	14片/盒	重庆创泰其济医院有限责任公司、重庆恒广医药有限公司

## (2) 配送经销模式

药品名称	规格	销售对象
多种微量元素注射液(II)	5支/盒	三河市医药药材公司、久典医药邯郸有限公司、云南仁济药业有限公司、四川健修堂友邦医药有限公司等

## 4. 2017年度

不同销售模式下，其他主要代理药品的名称、规格和销售对象如下：

## (1) 代理经销模式

药品名称	规格	销售对象
脑苷肌肽注射液	6支/盒	重庆百世佳医药有限公司、重庆博方医药有限责任公司、重庆道勤医药有限公司等
芪珍胶囊	30粒/瓶	重庆思亚医药有限公司、重庆医药(集团)股份有限公司、重庆洪雅医药有限公司等
注射用醋酸亮丙瑞林缓释微球	3.75mg/瓶+溶媒2ml/支	重庆思亚医药有限公司、重庆医药(集团)股份有限公司、重庆六福堂医药有限公司、重庆华博军卫医药股份有限公司等
注射用亚胺培南西司他丁钠	0.5g*瓶/盒	云南晟天医药有限公司、广州市济帆药业有限公司、贵州省独山县中西药业有限责任公司、贵州通和济康医药有限公司等
	1.0g*瓶/盒	安徽省立药业有限公司、安徽中联医药有限公司、北京正德堂医药有限责任公司、成都瑞泰药业有限公司、赤峰市金泰医药有限责任公司等
乳酸左氧氟沙星氯化钠注射液	100ml:0.2g/瓶	重庆源亿医药有限公司、重庆市谐诚医药有限公司、重庆市万州区中兴医药有限责任公司、重庆渝皖医药有限公司等
	100ml:0.2g/袋	重庆道勤医药有限公司、重庆善雨医药科技有限公司、重庆乔弘医药有限公司、重庆市桥都医药有限公司等
	100ml:0.3g/瓶	重庆鹏英医药有限公司、重庆祥源医药有限公司、四川谦德医药有限公司、重庆西达医药有限公司等
	100ml:0.3g/袋	重庆善雨医药科技有限公司、重庆能邦医药有限公司、重庆鑫奥医药有限公司、重庆弘侨医药有限公司等
注射用门冬氨酸鸟氨酸	2.5g/瓶	重庆思亚医药有限公司、重庆医药集团医贸药品有限公司、重庆尚通医药有限公司等
强力枇杷露(无糖型)	120ml/瓶	重庆思亚医药有限公司
	150ml/瓶	重庆长圣医药有限公司、重庆恒广医药有限公司、重庆思亚医药有限公司、重庆国通医药有限公司等
门冬氨酸鸟氨酸颗粒	10袋/盒	重庆思亚医药有限公司、重庆医药集团医贸药品有限公司、重庆医药(集团)股份有限公司、重庆广寒医药有限公司、巴南区同济堂药房等

药品名称	规格	销售对象
琥珀酰明胶注射液	500ml:20g/瓶	重庆医药(集团)股份有限公司、重庆医药集团医贸药品有限公司、重庆思亚医药有限公司、国药控股股份有限公司等
乌苯美司胶囊	18粒/盒	重庆思亚医药有限公司、重庆医药集团医贸药品有限公司
	9粒/盒	重庆力威医药有限公司、重庆思亚医药有限公司、重庆医药(集团)股份有限公司、重庆鑫辉医药有限公司、重庆医药集团医贸药品有限公司
多肿瘤标志物(C5a)检测试剂盒	96人份/盒	安岳县人民医院、成都军区机关医院、中国人民解放军第三军医大学第三附属医院、重庆市霖霆生物科技有限公司
厄贝沙坦氢氯噻嗪胶囊	10粒/盒	重庆中诺医药有限公司、重庆江亨医药有限公司、四川谦德医药有限公司、重庆延和医药有限公司等
	14粒/盒	重庆延和医药有限公司、重庆市汉洲医药有限公司
	7粒/盒	重庆市桥都医药有限公司、重庆思亚医药有限公司、重庆康洲医药有限公司、重庆国通医药有限公司等
多肿瘤标志物(7种)检测试剂盒	96人份/盒	成都军区机关医院、重庆市肿瘤医院、南充市中心医院
丙氨酰谷氨酰胺注射液	50ml:10g	重庆思亚医药有限公司
甲胎蛋白/癌胚抗原测定试剂盒(流式荧光发光法)	96人份/盒	中国人民解放军第三军医大学第三附属医院、安岳县人民医院、重庆市霖霆生物科技有限公司
苯磺酸左旋氨氯地平片	14片/盒	重庆博方医药有限责任公司、重庆长圣医药有限公司、重庆市桥都医药有限公司、重庆康洲医药有限公司等
普瑞巴林胶囊	10粒/盒	重庆思亚医药有限公司、重庆医药集团医贸药品有限公司、重庆医药(集团)股份有限公司、瑞康医药(山东)有限公司、贵州科开大药房连锁有限公司等
注射用哌拉西林钠他唑巴坦钠	1.25g/瓶	康美药业股份有限公司、重庆邦权医药有限公司、重庆市桥都医药有限公司、重庆圆世医药有限公司、重庆鹏英医药有限公司等
游离/总前列腺特异抗原检测试剂盒(流式荧光发光法)红	96人份/盒	中国人民解放军第三军医大学第三附属医院、重庆市霖霆生物科技有限公司、成都军区机关医院、安岳县人民医院
匹多莫德胶囊	6粒/盒	重庆思亚医药有限公司、重庆医药集团药销医药有限公司
糖类抗原19-9检测试剂盒(流式荧光发光法)红	96人份/盒	中国人民解放军第三军医大学第三附属医院、安岳县人民医院、重庆市霖霆生物科技有限公司、成都军区机关医院
注射用奥美拉唑钠	40mg/瓶	重庆贝特美医药有限公司、重庆思亚医药有限公司、重庆市全兴药品有限公司
舒血宁注射液	5支/盒	重庆市桥都医药有限公司、太极集团重庆涪陵医药有限公司、重庆市旭朝晖医药有限公司、重庆市万

药品名称	规格	销售对象
		州区中兴医药有限责任公司等
糖类抗原 15-3 定量检测试剂盒（流式荧光发光法）红	96 人份/盒	中国人民解放军第三军医大学第三附属医院、安岳县人民医院、重庆市霖霆生物科技有限公司、成都军区机关医院
多肿瘤标志物（7 种）检测试剂盒（流式荧光发光法）红	96 人份/盒	中国人民解放军第三军医大学第三附属医院、重庆市霖霆生物科技有限公司、成都军区机关医院、安岳县人民医院
注射用盐酸万古霉素	0.5g/瓶	重庆弘力医药有限公司、重庆祥源医药有限公司、重庆长圣医药有限公司、重庆金泽汇医药有限公司等
Y 染色体微缺失检测试剂盒（PCR 荧光探针法）	20 人份/盒	四川大学华西第二医院、重庆医科大学附属第一医院、成都中医药大学附属医院（四川省中医医院）、四川省人民医院
多肿瘤标志物（C5c）定量检测试剂盒	96 人份/盒	成都军区机关医院
恩替卡韦分散片（维力青）	7 片/盒	重庆思亚医药有限公司
复方 α-酮酸片	96 片/盒	重庆医药（集团）股份有限公司、重庆思亚医药有限公司
肿瘤相关抗原 242 检测试剂盒（流式荧光发光法）	96 人份/盒	成都军区机关医院
脂肪乳（10%）/ 氨基酸（15%）/ 葡萄糖（20%）注射液	1L:10%脂肪乳 200ml+5.5%氨基酸 400ml+20%葡萄糖 400ml	重庆思亚医药有限公司
游离/总前列腺特异抗原检测试剂盒（流式荧光发光法）	96 人份/盒	成都军区机关医院、南充市中心医院
头孢克肟分散片	12 片/盒	重庆市协同医药有限公司、重庆今瑜医药股份有限公司、重庆西达医药有限公司、四川谦德医药有限公司等
鳞状细胞癌抗原检测试剂盒（流式荧光发光法）	96 人份/盒	成都军区机关医院
依达拉奉注射液	2 支/盒	重庆医药集团药销医药有限公司、重庆思亚医药有限公司、重庆善雨医药科技有限公司、重庆六福堂医药有限公司、重庆俊亮泽昊医药有限公司
注射用替考拉宁	0.2g/瓶	重庆莱美广亚医药有限公司、重庆道勤医药有限公司

## (2) 配送经销模式

药品名称	规格	销售对象
注射用亚胺培南西司他丁钠	1.0g*瓶/盒	瑞康医药(山东)有限公司
普瑞巴林胶囊	10粒/盒	瑞康医药(山东)有限公司
依达拉奉注射液	2支/盒	重庆俊亮泽昊医药有限公司、重庆六福堂医药有限公司、重庆善雨医药科技有限公司、重庆思亚医药有限公司等
注射用兰索拉唑	30mg/瓶	重庆医药集团医药药品有限公司、重庆思亚医药有限公司、重庆恒韵医药有限公司
注射用美罗培南(中诺舒罗克)	0.5g/瓶	重庆思亚医药有限公司
注射用美罗培南(安吉利)	10瓶/盒	重庆思亚医药有限公司
注射用胸腺五肽	10mg	重庆思亚医药有限公司
多种微量元素注射液(II)	5支/盒	重庆思亚医药有限公司、重庆衡润医药有限公司、三河市医药药材公司、云南仁济药业有限公司等
草酸艾司西酞普兰片	10mg*7片	重庆思亚医药有限公司
	5mg*14片	重庆医药(集团)股份有限公司、重庆国丰医药科技有限责任公司、重庆市桥都医药有限公司、重庆思亚医药有限公司等
复合磷酸氢钾注射液	5支/盒	重庆思亚医药有限公司、重庆医药集团药销医药有限公司

(三) 披露舍雷肽酶肠溶片是否为中国大陆地区独家代理, 代理销售协议的期限安排和主要协议约定条款, 代理协议到期的后续安排及对业绩的影响。

发行人在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品情况”之“(一) 主营业务、主要产品的基本情况”及“主营业务收入构成”之“2. 主要产品和服务的基本情况”之“(1) 主要产品”补充披露如下:

发行人是舍雷肽酶肠溶片在中国大陆地区的全国进口总经销商, 独家代理经销该产品。根据发行人与卫达化学于2016年4月18日签署《药品经销合约书》, 2020年8月31日签署的《药品经销合约书补充协议》, 主要条款如下:

1. 经销产品: 卫达化学同意将舍雷肽酶肠溶片(中国IDL证书编号: HC20160010) 委托发行人为中国大陆地区全国进口总经销商。
2. 经销地区: 中国大陆地区。中国大陆地区的药品许可证之查验登记费用, 系由发行人与卫达化学双方平均负担。
3. 在合约正常状况下, 发行人与卫达化学均不得将舍雷肽酶肠溶片售予中

国大陆地区第三方代理经销，倘有异常状况或发现劣质品出现在市场，发行人与卫达化学双方同意全力配合调查，以利市场稳定运作。

4. 《药品经销合约书》以中国IDL（或中国药监当局核发的其他证书）的有效期为合约的有效期，如换发新的中国IDL，在新的中国IDL有效期内，《药品经销合约书》继续有效。

经查询国家药监局网站，卫达化学持有的舍雷肽酶肠溶片中国IDL有效期至2021年2月28日。

根据发行人与卫达化学签署的《药品经销合约书》《药品经销合约书补充协议》约定，如果舍雷肽酶肠溶片中国IDL在2021年2月28日到期后续展取得了新的中国IDL，发行人将在新的中国IDL有效期内继续为中国大陆地区的进口总经销商。

鉴于舍雷肽酶肠溶片中国IDL历史上已经多次续展，预计未来的续展也不存在实质性障碍，因此，发行人预计可以长期在中国境内独家代理经销舍雷肽酶肠溶片，不会对业务造成重大不利影响。

#### （四）保荐人核查意见

##### 1. 核查程序

保荐人主要实施了以下核查程序：

（1）审阅发行人报告期内的销售明细表，分析复核不同经销模式下的各类代理药品的销售收入、规格、单价、数量、毛利率，评估其对发行人业绩的影响。

（2）审阅发行人与卫达化学之间关于舍雷肽酶肠溶片的代理经销协议及其补充协议；对卫达化学进行实地走访确认双方之间的交易事项（包括交易内容、交易价格、协议期限、合作关系等）。

##### 2. 核查结论

经核查，保荐人认为：

（1）发行人已在招股说明书补充披露不同经销模式（配送经销、代理经销）下的各类代理药品的销售收入、规格、单价、数量、毛利率情况，并分析说明不同经销模式对业绩的影响。发行人对其不同经销模式销售的产品进行区别定价，



理论上，考虑费用承担情况后，不同销售模式对发行人净利润无重大影响；但由于代理经销模式下定价机制相对更加灵活，存在基于低价策略快速抢占市场的情形，从实际执行结果来看，代理经销模式的盈利水平相对较低。

（2）发行人已在招股说明书补充披露代理药品中“其他”产品各期的销售种类、规格、销售对象、销售模式。

（3）发行人已在招股说明书补充披露舍雷肽酶肠溶片为中国大陆地区独家代理经销、代理经销协议的期限安排和主要协议约定条款，以及代理协议到期的后续安排及对业绩的影响。根据发行人与卫达化学签署的相关协议约定，发行人可以在舍雷肽酶肠溶片中国 IDL 有效期内持续代理经销；同时，根据舍雷肽酶肠溶片中国 IDL 历史上多次顺利续展的记录来看，预计未来续展不存在实质性障碍，因此，发行人预计可以长期在中国境内独家代理经销舍雷肽酶肠溶片，不会对业绩造成重大不利影响。

问题 12：关于市场推广服务业务。“两票制”逐步实施下，发行人原代理药品的部分上游企业，委托海默尼药业开展药品推广服务，并向海默尼药业支付推广服务费用。报告期内，市场推广服务及其他收入占当期主营业务收入的比例分别为 34.65%、16.01% 和 10.63%。针对市场推广服务及其他业务，请发行人：（一）招股说明书披露，发行人是硫辛酸注射液的进口总代理，请结合实际销售、生产模式、“两票制”影响，说明 2017 年、2018 年该产品同时存在代理药品销售收入与市场推广服务业务收入的原因及合理性，并说明不同模式下同期毛利率存在差异的原因。（二）披露市场推广业务各期前五大销售客户基本情况，包括客户名称、经营规模、合作时间、注册资本、销售金额、推广产品类型，结合行业状况分析与主要客户交易的可持续性。（三）发行人报告期内已购买巴氯芬（商品名：力奥来素）的 MA，说明将其列示为市场推广服务收入而非代理药物销售的原因。（四）报告期内发行人市场推广产品中有巴氯芬（商品名：力奥来素），委托生产的自有药品中有巴氯芬片（商品名：郝智），二者都归属于巴氯芬制剂，请结合治疗用途、适用范围，说明二者是否存在竞品关系，如互为竞品，请说明发行人对销售策略的差异性、合理性。请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

（一）招股说明书披露，发行人是硫辛酸注射液的进口总代理，请结合实际销售、生产模式、“两票制”影响，说明 2017 年、2018 年该产品同时存在代理药品销售收入与市场推广服务业务收入的原因及合理性，并说明不同模式下同期毛利率存在差异的原因

1. 2018 年硫辛酸注射液同时存在代理药品销售收入与市场推广服务业务收入的原因及合理性

卫材（苏州）贸易有限公司原与 Health Vision Enterprise Limited 签署了《进

口、总经销商协议》，是硫辛酸注射液在中国境内的进口总经销商；2017年5月，发行人与 Health Vision Enterprise Limited 签署《独家二级经销权协议》，取得硫辛酸注射液在中国大陆地区的独家经销权。为保持产品市场平稳过渡，2017年8月，香港海默尼、卫材（苏州）贸易有限公司、Health Vision Enterprise Limited 三方协商签署《权利义务转让及变更协议》，香港海默尼与卫材（苏州）贸易有限公司重新签署《进口、总经销商协议》（以下简称新经销协议），卫材（苏州）贸易有限公司继续为硫辛酸注射液在中国境内的进口总经销商，协议有效期为2017年8月至2018年7月。因此，在前述协议有效期间，Health Vision Enterprise Limited 为一级经销商，向香港海默尼销售硫辛酸注射液；香港海默尼为二级经销商，向卫材（苏州）贸易有限公司销售硫辛酸注射液，因此，发行人将该等收入列示为“代理药品”销售收入）。

同时，各方经协商达成协议：（1）卫材（苏州）贸易有限公司在新经销协议签署前向 Health Vision Enterprise Limited 采购的硫辛酸注射液库存商品由发行人及其子公司负责市场推广；（2）待 Health Vision Enterprise Limited 收到卫材（苏州）贸易有限公司关于前述库存商品的货款后，将该等款项支付给发行人作为提供市场推广服务的对价。因此，发行人将该等收入列示为市场推广服务收入。

## 2. 不同模式下同期毛利率存在差异的原因

药品名称	业务类别	客户名称	毛利率		
			2019年度	2018年度	2017年度
硫辛酸注射液	代理药品业务	卫材（苏州）贸易有限公司	73.31%	74.94%	-
	市场推广服务及其他业务	Health Vision Enterprise Limited	-	80.74%	42.95%

上述两种业务类别，其本质是发行人与不同客户基于交易性质、交易内容不同而协商达成的不同交易，其毛利率存在差异是合理的：发行人与卫材（苏州）贸易有限公司之间的交易是基于发行人取得硫辛酸注射液独家二级经销权，卫材（苏州）贸易有限公司继续作为中国境内的总经销商，发行人向其出售代理药品；发行人与 Health Vision Enterprise Limited 之间的交易是基于发行人从 Health Vision Enterprise Limited 处取得独家二级经销权后，为其历史库存商品提供市场推广服务。历史库存商品处理完毕后，2018年双方结算尾款时存在的差异导致当期取得的收入高于分摊的成本费用，因此，当年毛利率偏高。

（二）披露市场推广业务各期前五大销售客户基本情况，包括客户名称、经营规模、合作时间、注册资本、销售金额、推广产品类型，结合行业状况分析与主要客户交易的可持续性

发行人在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人的销售情况”之“（二）向前五名客户销售情况”补充披露如下：

期间	客户名称	成立时间	注册资本(万元)	经营规模	合作时间	不含税销售金额(万元)	推广产品名称
2020年1—6月	诺华公司	1996年2月29日	22.65亿美元	2019年营业收入474.45亿美元	2018年开始合作	1,637.34	巴氯芬(商品名:力奥来素)
	辉瑞制药有限公司	1989年10月7日	8,040万美元	未披露	2013年开始合作	537.54	注射用头孢哌酮钠
	湖北大正医药有限公司	2001年9月30日	200.00	年销售规模约10亿元	2019年开始合作	82.70	门冬氨酸鸟氨酸颗粒、注射用门冬氨酸鸟氨酸
	上海国创医药有限公司	2003年3月20日	560.00万美元	年销售规模约10亿元	2018年开始合作	29.55	普瑞巴林胶囊
	合计					2,287.12	
2019年度	北京博恩特药业有限公司	2004年9月7日	6,000.00	2018年销售规模约5亿元	2012年开始合作	2,270.01	注射用醋酸亮丙瑞林缓释微球
	诺华公司	1996年2月29日	22.65亿美元	2019年营业收入474.45亿美元	2018年开始合作	1,465.75	巴氯芬(商品名:力奥来素)
	辉瑞制药有限公司	1989年10月7日	8,040万美元	未披露	2013年开始合作	1,193.01	注射用头孢哌酮钠
	湖北大正医药有限公司	2001年9月30日	200.00	年销售规模约10亿元	2019年开始合作	625.05	门冬氨酸鸟氨酸颗粒、注射用门冬氨酸鸟氨酸
	上海国创医药有限公司	2003年3月20日	560.00万美元	年销售规模约10亿元	2018年开始合作	336.19	普瑞巴林胶囊
	合计					5,890.01	
2018年度	北京博恩特药业有限公司	2004年9月7日	6,000.00	2018年销售规模约5亿元	2012年开始合作	2,309.20	注射用醋酸亮丙瑞林缓释微球
	辉瑞制药有限公司	1989年10月7日	8,040万美元	未披露	2013年开始合作	1,526.83	注射用头孢哌酮钠

期间	客户名称	成立时间	注册资本(万元)	经营规模	合作时间	不含税销售金额(万元)	推广产品名称
	西藏康馨药业有限公司	2016年6月6日	5,000.00	未披露	2018年开始合作	1,327.14	脑苷肌肽注射液
	重庆新三禾网络科技有限公司	2016年8月29日	1,500.00	年销售规模1,500~2,000万元	2018年开始合作	1,080.97	门冬氨酸鸟氨酸颗粒剂、注射用门冬氨酸鸟氨酸、琥珀酰明胶注射液
	揭阳市正丰药品有限公司	2001年10月26日	500.00	未披露	2017年开始合作	787.50	多种微量元素注射液(II)
	合计					7,031.64	
2017年度	北京博恩特药业有限公司	2004年9月7日	6,000.00	2018年销售规模约5亿元	2012年开始合作	2,472.79	注射用醋酸亮丙瑞林缓释微球
	吉林四环制药有限公司	2007年12月27日	6,250.00	2018年销售规模约20亿元	2017年开始合作	1,923.61	脑苷肌肽注射液
	西藏瑞迪优生物科技发展有限公司	2016年5月24日	100.00	未披露	2017年开始合作	1,810.86	注射用门冬氨酸鸟氨酸、门冬氨酸鸟氨酸颗粒剂
	辉瑞制药有限公司	1989年10月7日	8,040万美元	未披露	2013年开始合作	1,683.08	注射用头孢哌酮钠
	Health Vision Enterprise Limited	2000年9月11日	7,024.00万港币	年销售规模约3亿港元	2017年开始合作	1,093.77	硫辛酸注射液
	合计						8,984.11

随着“两票制”在全国陆续实施，发行人原代理药品的部分上游企业，为持续保持在特定区域的药品销售，委托发行人开展药品推广服务，并向发行人支付推广服务费用，此类业务实际为原部分药品代理经销业务在“两票制”政策下的延续，因此，报告期内发行人仍然从事了部分市场推广服务业务；随着客户自身的市场推广团队的成长、行业政策进一步调整等因素的影响，该业务未来可能会逐步缩小规模，发行人将在聚焦自有药品经营的整体战略下，降低药品推广服务业务的利润贡献程度，最终仅与少数核心客户开展推广服务业务合作，以此加强与行业先进企业的交流，扩大市场影响力。

（三）发行人报告期内已购买巴氯芬（商品名：力奥来素）的 MA，说明将其列示为市场推广服务收入而非代理药物销售的原因

2018年9月26日，发行人全资子公司香港海默尼与诺华公司签订关于购买巴氯芬（商品名：力奥来素）药品权益的资产购买合同；同时，双方签署供货协议，过渡期结束后，由诺华公司接受香港海默尼或其关联方委托继续生产巴氯芬（商品名：力奥来素）。过渡期内，诺华公司将在中国大陆地区的产品销售利润全部转移给发行人。按照协议约定，过渡期为交易完成日（即协议生效日）至协议约定特定日期（MA转移完成日与交易完成届满两年之日孰早）。

因此，虽然发行人已于报告期内购买了巴氯芬（商品名：力奥来素）的 MA，但是，为了实现市场的平稳过渡，该笔交易存在一定的并购过渡期安排，过渡期内发行人未直接向诺华公司采购巴氯芬（商品名：力奥来素）进行对外销售，而是根据并购协议约定取得诺华公司转移的产品销售利润，因此，2017—2019年期间发行人取得的该等收入在市场推广服务及其他业务中列示。2019年10月，诺华公司将巴氯芬（商品名：力奥来素）MA持有人变更为发行人指定方，过渡期结束；发行人自2020年3月开始向诺华公司直接采购巴氯芬（商品名：力奥来素）并对外销售，由此取得的收入在委托生产药品业务中列示。

(四) 报告期内发行人市场推广产品中有巴氯芬(商品名:力奥来素),委托生产的自有药品中有巴氯芬片(商品名:郝智),二者都归属于巴氯芬制剂,请结合治疗用途、适用范围,说明二者是否存在竞品关系,如互为竞品,请说明发行人对销售策略的差异性、合理性。

巴氯芬(商品名:力奥来素)与巴氯芬片(商品名:郝智)的活性成分相同,均为巴氯芬,治疗用途也相似,均适用于缓解多种原因导致的肌肉痉挛状态。巴氯芬(商品名:力奥来素)是诺华公司的原研药,而巴氯芬片(商品名:郝智)是卫达化学仿制的已上市药品;二者虽为竞品关系,但是在定价和适应症等方面都存在一定的差异。具体情况如下:

(1) 市场参考价格、包装、有效期不同

巴氯芬(商品名:力奥来素)市场参考价 95.40 元/盒;包装规格为 30 片/盒;有效期为 48 个月。

巴氯芬片(商品名:郝智)市场参考价 45.70 元/盒;包装规格为 20 片/盒;有效期为 36 个月。

(2) 适应症描述不完全相同

巴氯芬(商品名:力奥来素)因为经过更多、更广泛的临床试验研究,在适应症方面的描述更加精准:适用于多发性硬化症所引起的严重但可逆的肌肉痉挛;同时,也可能适用于:因感染,退行性病变,外伤或肿瘤引起的脊髓痉挛状态。

巴氯芬片(商品名:郝智)的适应症描述相对比较笼统,主要适用于:脊髓和大脑疾病或损伤引起的肌肉痉挛。

巴氯芬(商品名:力奥来素)的适应症特别强调了多发性硬化症引起的肌肉痉挛。多发性硬化症在中国属于罕见病,发病率约在 1.5-3.2/10 万,患者预计约 3 万人,主要集中在大城市的三级甲等综合医院。巴氯芬片(商品名:郝智)的适应症限于脊髓和大脑疾病或损伤引起的肌肉痉挛;大脑疾病或损伤近年来发病率持续增高(老龄化等因素),特别是中国的脑卒中发病率已成为全球第一位,而大多数脑卒中患者在恢复过程中会出现瘫痪肢体肌痉挛;脊髓损伤多为外伤造成(如意外摔伤和交通事故);脊髓和大脑疾病或损伤的患者一般都广泛分布在



全国各地的各类别医疗机构。

因此，发行人对两个产品的销售策略是：巴氯芬（商品名：力奥来素）主要目标医院是全国三级甲等医疗机构，主要采取占据学术制高点的配送经销模式，控制优质市场资源；巴氯芬片（商品名：郝智）主要目标医院是三级以下等级的医疗机构，将逐步扩大采取代理经销模式的范围，快速扩大市场。

## （五）保荐人核查意见

### 1. 核查程序

保荐人主要实施了以下核查程序：

（1）审阅卫材（苏州）贸易有限公司原与 Health Vision Enterprise Limited 签署的《进口、总经销商协议》；香港海默尼与 Health Vision Enterprise Limited 签署的《独家二级经销权协议》；香港海默尼、卫材（苏州）贸易有限公司、Health Vision Enterprise Limited 三方协商签署《权利义务转让及变更协议》；访谈发行人管理层，了解各类型业务收入的分类依据。

（2）审阅主要市场推广业务客户的营业执照、公司章程等资料，并结合对工商登记、上市公司定期报告等公开信息的检索情况进行交叉验证其基本信息、经营规模等；对主要市场推广业务客户进行访谈，确认双方交易的真实性，了解双方合作的原因、未来的可持续性。

（3）审阅发行人与诺华公司之间关于购买巴氯芬（商品名：力奥来素）药品权益的协议，结合对发行人报告期内销售明细表的审阅情况，了解基于协议安排下的收入分类情况；访谈发行人管理层，了解报告期各类型业务收入的分类依据。

（4）审阅巴氯芬（商品名：力奥来素）与巴氯芬片（商品名：郝智）两个产品的产品说明书，了解其产品规格、适应症等信息；访谈发行人管理层，了解两个产品的销售策略定位差异。

### 2. 核查结论

经核查，保荐人认为：

（1）2017 年、2018 年，香港海默尼基于从 Health Vision Enterprise Limited

处取得的硫辛酸注射液独家二级经销权，向中国境内总经销商卫材（苏州）贸易有限公司销售硫辛酸注射液，取得代理药品收入。同时，鉴于原来卫材（苏州）贸易有限公司向 Health Vision Enterprise Limited 采购的部分批次硫辛酸注射液库存商品款项未结清情况下，各方经协商达成协议：①前述库存商品由发行人及其子公司负责市场推广；②香港海默尼按照《独家二级经销权协议》约定价格向 Health Vision Enterprise Limited 支付采购对价，待 Health Vision Enterprise Limited 收到卫材（苏州）贸易有限公司关于前述库存商品的货款后，将该等款项支付给发行人作为提供市场推广服务的对价。因此，发行人将该等收入列示为市场推广服务收入。两种业务类别的毛利率差异本质是发行人与不同客户基于交易性质、交易内容不同而协商达成的不同交易，其毛利率差异具有合理性。

（2）发行人已在招股说明书补充披露了市场推广业务各期前五大销售客户基本情况，包括客户名称、经营规模、合作时间、注册资本、销售金额、推广产品类型，发行人的市场推广服务业务本质是两票制影响下代理药品业务的一种延续，短期内预计仍将维持现有的规模；但是，药品市场推广服务本身作为医药企业应对两票制的过渡性措施，随着下游客户自身的市场推广团队的成长、行业政策进一步调整等因素的影响，该业务未来可能会逐步缩小规模，发行人将进一步聚焦自有药品的经营业务。

（3）虽然发行人已于报告期内购买了巴氯芬（商品名：力奥来素）的 MA，但是，为了实现市场的平稳过渡，该笔交易存在一定的并购过渡期安排，过渡期内发行人未直接向诺华公司采购巴氯芬（商品名：力奥来素）进行对外销售，而是根据并购协议约定取得诺华公司转移的产品销售利润；因此，2017—2019 年期间发行人取得的该等收入在市场推广服务及其他业务中列示。2020 年 3 月，诺华公司将巴氯芬（商品名：力奥来素）的 MA 变更为发行人指定方后，发行人开始向诺华公司采购巴氯芬（商品名：力奥来素）并对外销售，由此取得的收入在委托生产药品业务中列示。

（4）巴氯芬（商品名：力奥来素）与巴氯芬片（商品名：郝智）的活性成分相同，均为巴氯芬，治疗用途也相似，均适用于缓解多种原因导致的肌肉痉挛状态。巴氯芬（商品名：力奥来素）是诺华公司的原研药，而巴氯芬片（商品名：郝智）是卫达化学仿制的已上市药品；二者虽为竞品关系，但是在定价和适应症

等方面都存在一定的差异，发行人对两个产品的销售策略是：巴氯芬（商品名：力奥来素）主要目标医院是全国三级甲等医疗机构，主要采取占据学术制高点的配送经销模式，控制优质市场资源；巴氯芬片（商品名：郝智）主要目标医院是三级以下等级的医疗机构，将逐步扩大采取代理经销模式的范围，快速扩大市场。

问题 13：关于经销模式。报告期内，发行人药物销售均采用经销模式，不存在直销模式。根据经销商是否承担市场推广职能、费用等，分为配送经销、代理经销。请发行人：（一）披露不同经销模式（配送经销、代理经销）下各期前五大客户名称、基本情况、合作关系、主要销售品类、销售收入构成、占营业收入比例情况，说明主要经销商新增或退出的原因。（二）说明发行人药品销售产品是否均适用“两票制”规定，如不是，请说明不适用的药品种类、各期销售金额，并分产品说明不适用“两票制”药品在不同经销模式下的终端客户类型、销售金额、占同类药品销售比例、毛利率情况。（三）经销商变动较大，2019 年新增经销商销售金额占当期经销收入比例 36.70%，披露各期退出经销商对收入占比的影响，结合市场开拓、相关政策变动影响，分析并披露经销商频繁新增或退出的原因及合理性。（四）按销售金额分层披露经销商构成，发行人对经销商的选取标准、不同经销模式下的产品定价机制，相关内控是否健全并充分执行。（五）据招股说明书披露，部分经销商的采购品类存在当期大额采购、销售数量却为 0 的情况，比如 2019 年的江苏华为医药物流有限公司、湖南健桥医药有限公司，请结合实际终端销售、经销模式特点、经销商情况，说明发生原因及合理性，是否存在经销商压货的情况。（六）说明销售合同是否包括承诺对客户签收提供质保、无条件退还、返利或其他权利约定的条款。请保荐人、发行人律师、申报会计师说明经销商模式下对收入的核查方法、核查比例，对经销商终端销售的核查方法、核查比例，并对经销模式下收入的真实性发表明确核查意见。

回复：

(一) 披露不同经销模式（配送经销、代理经销）下各期前五大客户名称、基本情况、合作关系、主要销售品类、销售收入构成、占营业收入比例情况，说明主要经销商新增或退出的原因

发行人在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人的销售情况”之“（三）发行人的经销情况”补充披露如下：

### 1. 主要配送经销商情况

#### (1) 基本情况

序号	经销商名称	成立时间	注册资本 (万元)	经营规模		是否上市公司 / 是否国有企业	股权结构（目前全国企业信用信息公示系统只公示股东信息，出资信息由企业自行公示）	主营业务（仅列示全国企业信用信息公示系统披露的与发行人业务相关的内容）
				金额	数据来源			
1	上海医药集团股份有限公司	1994年1月18日	284,208.93	2019年度营业收入1,865.66亿元	上海医药(601607)2019年度报告	是/是	上海医药(集团)有限公司25.21%；上海实业(集团)有限公司及其全资附属子公司及上海上实(集团)有限公司9.85%；其余为5%以下社会公众股东(截至2019年末)	原料药和各种剂型的医药产品、保健品、医疗器械及相关产品的研发、制造和销售，自营和代理各类药品及相关商品和技术的进出口业务。
2	国药控股股份有限公司	2003年1月8日	312,065.619	2019年度营业收入4,252.73亿元	国药控股(01099.HK)2019年度报告	是/是	国药产业投资有限公司50.36%；中国医药集团有限公司6.64%；其余为5%以下社会公众股东(截至2019年末)	中成药、中药饮片、化学药制剂、化学原料药、抗生素、生化药品、生物制品、麻醉药品、精神药品、医疗用毒性药品(与经营范围相适应)、药品类体外诊断试剂、疫苗、蛋白同化制剂、肽类激素批发。
3	江苏华为医药物流有限公司	2008年8月19日	20,000.00	2018年销售规模约12亿元	访谈	否/是	泰州医药高新股份有限公司	药品及其他一般商品仓储，医药物流信息咨询及服务；药品批发(按《药品经营许可证》所列范围经营)，药品零售(限分支机构经营)
4	华润医药集团有限公司	2000年12月27日	919,170.3356	2019年度主营业务收入1,522亿元	华润医药商业集团有限公司官方网站	否/是	北京医药集团有限责任公司、华润医药投资有限公司	中药饮片、中成药、化学药制剂、抗生素、生化药品、化学原料药、生物制品、体外诊断试剂、麻醉药品和第一类精神药品(含小包装原料药、小包装麻黄素原料、罂粟壳)、第二类精神药品(含原料

序号	经销商名称	成立时间	注册资本 (万元)	经营规模		是否上市公司 / 是否国有企业	股权结构(目前全 国企业信用信息公 示系统只公示股东 姓名, 出资信息由 企业自行公示)	主营业务(仅列示全 国企业信用信息公 示系统披露的与发 行人业务相关的内 容)
				金额	数据来源			
								药)、医疗毒性药品 (西药品种不含A型 肉毒毒素、中药饮 片)、蛋白同化制剂 和肽类激素(药品监 督管理部门批文有 有效期至2024年06月 13日)。
5	卫材 (苏州) 贸 易有限公 司	2010 年10 月18 日	7,000.00	2018年度 销售规模 6~7亿元	访谈	否/否	卫材(中国)投资 有限公司	化学原料药、化学药 制剂、抗生素原料 药、抗生素制剂、生 化药品(以上需冷藏 保管药品除外)、预 包装食品、化妆品的 批发、进出口、转口 贸易。
6	浙江英 特药业 有限责任 公司	1998 年10 月28 日	42,600.00	2017年度 营业收入 135.38亿 元	英特集团 (000411)2017 年度报告	A股上市公司 英特集团 (000411)控 股子公司/是	浙江省国际贸易集 团有限公司、浙江 华辰投资发展有限 公司、浙江英特集 团股份有限公司	中药材、中药饮片、 中成药、化学原料药 及其制剂、抗生素、 生化药品、麻醉药 品、生物制品、第一 类精神药品、第二类 精神药品、蛋白同化 制剂、肽类激素、医 疗用毒性药品(凭有 效《药品经营许可 证》经营)、药用辅 料、食品的销售(凭 许可证经营)
7	上海市 农工商 长征医 药有限 公司	1989 年9月 19日	600.00	未披露	-	否/否	陈亚楠、季峰、魏 骏飞、王延杰、韩 建敏、靖永生、赵 新宇	药品批发
8	重庆市 霖霆生 物科技 有限公 司	2012 年9月 18日	500.00	年销售规模 约7,000万 元	访谈	否/否	刘佳40%;胡平 40%;王涛20%	批发II、III类医疗器 械(按许可证核定的 有效期限和范围从 事经营)生物技术的 研发。销售药品 (须取得相应许可 证后方可开展经营 活动)、生物制品、 医疗器械I类。
9	成都拓 创医药 有限公 司	2011 年5月 19日	1,000.00	年销售规模 2~3亿元	成都拓创医药 有限公司官方 网站/访谈	否/否	郁燃、李春梅	批发:生化药品、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
10	北京天 信时医 药有限 公司	2003 年1月 30日	2,000.00	2018年度 销售规模约 4,000万元	访谈	否/否	陈镛、李原	销售中成药、化学药 制剂、抗生素、生化 药品、化学原料药

序号	经销商名称	成立时间	注册资本 (万元)	经营规模		是否上市公司 / 是否国有企业	股权结构(目前全国企业信用信息公示系统只公示股东姓名, 出资信息由企业自行公示)	主营业务(仅列示全国企业信用信息公示系统披露的与发行人业务相关的内容)
				金额	数据来源			
11	广州国盈医药有限公司	1989年10月16日	55,200.00	未披露	-	A股上市公司白云山(600332)控制的企业/是	广州医药股份有限公司	西药批发; 中成药、中药饮片批发
12	九州通医药集团股份有限公司	1999年3月9日	187,766.36	2018年度营业收入871.36亿元	九州通(600998)2018年度报告	是/否	上海弘康实业投资有限公司21.54%; 狮龙国际集团(香港)有限公司11.39%; 中山广银投资有限公司6.64%; 北京点金投资有限公司5.47%; 楚昌投资集团有限公司5.44%; 中国信达资产管理股份有限公司5.33%; 其余为5%以下社会公众股东(截至2019年末)	批发中药饮片、中成药、中药材、化学药制剂、抗生素制剂、抗生素原料药、生化药品、生物制品、化学原料药、医疗用毒性药品(中西药)、精神药品(一类、二类)、体外诊断试剂、麻醉药品、蛋白同化剂、肽类激素。

(2) 报告期内配送经销商的销售情况

期间	序号	经销商名称	主要产品名称	销售金额 (万元)	占当期发行人营业收入比例	合作关系		新增或退出的原因
						合作历史	合作持续性	
2020年1-6月	1	上海医药集团股份有限公司	布地奈德鼻喷雾剂	2,847.76	11.09%	2017年开始合作	持续合作	存续经销商, 不适用
			盐酸曲唑酮片(商品名: 美时玉)	1,851.03	7.21%			
			碳酸钙D3咀嚼片	1,307.52	5.09%			
			巴氯芬片(商品名: 郝智)	1,040.00	4.05%			
			大黄利胆胶囊	274.57	1.07%			
			100万元以下的其他产品合计	8.81	0.03%			
			小计	7,329.69	28.55%			
	2	江苏华为医药物流有限公司	骨化三醇胶丸	2,780.00	10.83%	2019年开始合作	持续合作	存续经销商, 不适用
			巴氯芬(商品名: 力奥来素)	2,159.63	8.41%			
			硫辛酸注射液	1,193.87	4.65%			
			小计	6,133.50	23.89%			
	3	上海市农工商长征医药有限公司	碳酸钙D3咀嚼片	1,314.16	5.12%	2020年开始合作	持续合作	为加大市场开发力度, 新增部分渠道的经销商
	4	重庆市霖霆生物科技有限公司	碳酸钙D3咀嚼片	1,173.19	4.57%	2016年开始合作	持续合作	存续经销商, 不适用

期间	序号	经销商名称	主要产品名称	销售金额 (万元)	占当期发 行人营业 收入比例	合作关系		新增或退出的 原因
						合作历史	合作持 续性	
2019年 度	5	国药控股股 份有限公司	舍雷肽酶肠溶片	688.03	2.68%	2014年开 始合作	持续合 作	存续经销商， 不适用
			大黄利胆胶囊	393.03	1.53%			
			甲磺酸吉米沙星 片	54.46	0.21%			
			小计	1,135.52	4.42%			
		合计		17,086.06	66.54%			
	1	上海医药集 团股份有限 公司	盐酸曲唑酮片	6,832.29	12.02%	2017年开 始合作	持续合 作	存续经销商， 不适用
			布地奈德鼻喷雾 剂	4,257.32	7.49%			
			碳酸钙D3咀嚼片	1,700.43	2.99%			
			巴氯芬片（商品 名：郝智）	786.00	1.38%			
			大黄利胆胶囊	461.81	0.81%			
			100万元以下的 其他产品合计	117.30	0.21%			
			小计	14,155.15	24.91%			
2	江苏华为医 药物流有限 公司	硫辛酸注射液	3,770.42	6.63%	2019年开 始合作	持续合 作	为扩大市场影 响，新发展的 全国进口总经 销商	
		丙硫氧嘧啶片	3,531.00	6.21%				
		骨化三醇胶丸	2,862.00	5.04%				
		小计	10,163.42	17.88%				
3	华润医药商 业集团有限 公司	丙硫氧嘧啶片	3,636.02	6.40%	2017年开 始合作	持续合 作	存续经销商， 不适用	
		硫辛酸注射液	2,453.55	4.32%				
		骨化三醇胶丸	1,449.10	2.55%				
		大黄利胆胶囊	197.44	0.35%				
		100万元以下的 其他产品合计	67.66	0.12%				
		小计	7,803.77	13.73%				
4	国药控股股 份有限公司	碳酸钙D3咀嚼片	2,467.19	4.34%	2014年开 始合作	持续合 作	存续经销商， 不适用	
		大黄利胆胶囊	1,024.05	1.80%				
		舍雷肽酶肠溶片	830.78	1.46%				
		骨化三醇胶丸	731.81	1.29%				
		100万元以下的 其他产品合计	107.24	0.19%				
		小计	5,161.07	9.08%				
5	成都拓创医 药有限公司	碳酸钙D3咀嚼片	2,389.38	4.20%	2019年开 始合作	持续合 作	为开拓新的销 售渠道，新发 展的经销商	
	合计		39,672.79	69.81%				



期间	序号	经销商名称	主要产品名称	销售金额 (万元)	占当期发 行人营业 收入比例	合作关系		新增或退出的 原因
						合作历史	合作持 续性	
2018 年 度	1	上海医药集 团股份有限 公司	盐酸曲唑酮片	9,171.29	17.61%	2017 年开 始合作	持续合 作	存续经销商， 不适用
			布地奈德鼻喷雾 剂	5,240.05	10.06%			
			硫辛酸注射液	2,166.90	4.16%			
			骨化三醇胶丸	1,815.00	3.49%			
			丙硫氧嘧啶片	964.99	1.85%			
			巴氯芬片（商品 名：郝智）	583.43	1.12%			
			大黄利胆胶囊	250.50	0.48%			
			含雷肽酶肠溶片	129.73	0.25%			
			100 万元以下的 其他产品合计	86.39	0.17%			
			小计	20,408.28	39.19%			
2018 年 度	2	国药控股股 份有限公司	丙硫氧嘧啶片	3,640.53	6.99%	2014 年开 始合作	持续合 作	存续经销商， 不适用
			骨化三醇胶丸	2,921.42	5.61%			
			碳酸钙 D3 咀嚼片	1,960.17	3.76%			
			大黄利胆胶囊	636.91	1.22%			
			布地奈德鼻喷雾 剂	365.28	0.70%			
			巴氯芬片（商品 名：郝智）	203.42	0.39%			
			盐酸曲唑酮片	129.06	0.25%			
			100 万元以下的 其他产品合计	47.80	0.09%			
			小计	9,904.59	19.02%			
2018 年 度	3	卫材（苏州） 贸易有限公司	硫辛酸注射液	2,880.60	5.53%	2018 年开 始合作	未再合 作	因发行人系继 受 Health Vision Enterprise Limited 与该 客户关于硫辛 酸注射液中国 境内进口总经 销协议权利义 务，因此，原 协议到期后， 双方合作关系 自然终止。
2018 年 度	4	九州通医药 集团股份有 限公司	碳酸钙 D3 咀嚼片	1,089.65	2.09%	2016 年开 始合作	持续合 作	存续经销商， 不适用
			100 万元以下的 其他产品合计	120.99	0.23%			
			小计	1,210.64	2.32%			
2018 年 度	5	华润医药商	大黄利胆胶囊	205.10	0.39%	2017 年开	持续合	存续经销商，

期间	序号	经销商名称	主要产品名称	销售金额 (万元)	占当期发 行人营业 收入比例	合作关系		新增或退出的 原因
						合作历史	合作持 续性	
2017年 度		业集团有限 公司	丙硫氧嘧啶片	138.69	0.27%	始合作	作	不适用
			布地奈德鼻喷雾 剂	108.15	0.21%			
			100万元以下的 其他产品合计	211.19	0.41%			
			小计	663.13	1.27%			
		合计		35,067.24	67.34%			
	1	上海医药集 团股份有限 公司	布地奈德鼻喷雾 剂	2,644.51	6.27%	2017年开 始合作	持续合 作	存续经销商, 不适用
			巴氯芬片(商品 名:郝智)	1,452.16	3.45%			
			盐酸曲唑酮片	360.92	0.86%			
			大黄利胆胶囊	175.91	0.42%			
			舍雷肽酶肠溶片	112.37	0.27%			
			小计	4,745.87	11.26%			
	2	国药控股股 份有限公司	布地奈德鼻喷雾 剂	887.99	2.11%	2014年开 始合作	持续合 作	存续经销商, 不适用
			盐酸曲唑酮片	496.71	1.18%			
			巴氯芬片(商品 名:郝智)	464.38	1.10%			
			大黄利胆胶囊	123.49	0.29%			
			100万元以下的 其他产品合计	44.48	0.11%			
			小计	2,017.05	4.79%			
	3	浙江英特药 业有限责任 公司	布地奈德鼻喷雾 剂	1,108.90	2.63%	2016年开 始合作	持续合 作	存续经销商, 不适用
			100万元以下的 其他产品合计	135.64	0.32%			
			小计	1,244.54	2.95%			
4	北京天信时 医药有限公 司	大黄利胆胶囊	1,065.34	2.53%	2014年开 始合作	持续合 作	存续经销商, 不适用	
		100万元以下的 其他产品	35.46	0.08%				
		小计	1,100.80	2.61%				
5	广州国盈医 药有限公司	巴氯芬片(商品 名:郝智)	318.96	0.76%	2016年开 始合作	持续合 作	存续经销商, 不适用	
		布地奈德鼻喷雾 剂	272.98	0.65%				
		100万元以下的 其他产品合计	48.14	0.11%				
		小计	640.08	1.52%				
	合计		9,748.34	23.13%				

## 2. 主要代理经销商情况

## (1) 基本情况

序号	经销商名称	成立时间	注册资本 (万元)	经营规模		是否上市公司/ 是否国有企业	股权结构(目 前全国企业 信用信息公 示系统只公 示股东姓名, 出资信息由 企业自行公 示)	主营业务(仅列示全 国企业信用信 息公示系统披 露的与发行 人业务相关的 内容)
				金额	数据来源			
1	成都拓创医药有限公司	2011年5月19日	1,000.00	年销售规模2~3亿元	成都拓创医药有限公司官方网站/访谈	否/否	郁燃、李春梅	批发:生化药品、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
2	国药控股股份有限公司	2003年1月8日	312,065.619	2019年度营业收入4,252.73亿元	国药控股(01099.HK)2019年度报告	是/是	国药产业投资有限公司50.36%;中国医药集团有限公司6.64%;其余为5%以下社会公众股东(截至报告期末)	中成药、中药饮片、化学药制剂、化学原料药、抗生素、生化药品、生物制品、麻醉药品、精神药品、医疗用毒性药品(与经营范围相适应)、药品类体外诊断试剂、疫苗、蛋白同化制剂、肽类激素批发。
3	华润医药集团有限公司	2000年12月27日	919,170.3356	2019年度主营业务收入1,522亿元	华润医药商业集团有限公司官方网站	否/是	北京医药集团有限责任公司、华润医药投资有限公司	中药饮片、中成药、化学药制剂、抗生素、生化药品、化学原料药、生物制品、体外诊断试剂、麻醉药品和第一类精神药品(含小包装原料药、小包装麻黄素原料、罂粟壳)、第二类精神药品(含原料药)、医疗毒性药品(西药品种不含A型肉毒毒素、中药饮片)、蛋白同化制剂和肽类激素(药品监督管理部门批文有效期至2024年06月13日)。
4	重庆市霖霆生物科技有限公司	2012年9月18日	500.00	年销售规模约7,000万元	访谈	否/否	刘佳40%;胡平40%;王涛20%	批发II、III类医疗器械(按许可证核定的有效期限和范围从事经营)生物技术的研发。销售药品(须取得相应许可证后方可开展经营活动)、生物制品、医疗器械I类。
5	重庆今瑜医药	2013年5月	2,200.00	2019年度营业收入	访谈	否/否	林川47.3%;杨富芳9.1%;	批发:化学原料药及其制剂、抗生素原料

序号	经销商名称	成立时间	注册资本 (万元)	经营规模		是否上市公司/ 是否国有企业	股权结构(目前全国企业信用信息公示系统只公示股东姓名, 出资信息由企业自行公示)	主营业务(仅列示全国企业信用信息公示系统披露的与发行人业务相关的内容)
				金额	数据来源			
	股份有限公司	14日		约6亿元			张文理 11.8%; 晋一翔 11.8%; 贺勇 10%; 江桦 10%	药及其制剂、中成药、生化药品、生物制品(除疫苗)、中药饮片、蛋白同化制剂、肽类激素、中药材。
6	重庆舒德医药有限公司	1996年1月17日	1,000.00	2019年度营业收入约7,000万元	访谈	否/否	重庆冠赞科技有限公司、李聚亭	药品批发
7	重庆利恩医药有限公司	2011年4月11日	100.00	未披露	-	否/否	陈肖华 99.95%; 陈亮 0.05%	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(冷藏、冷冻药品除外)(按许可核定范围和期限从事经营)。
8	河南海王银河医药有限公司开封分公司	2017年8月7日	-	2019年销售规模约6,000万元	访谈	否/否	河南海王医药集团有限公司的分公司	中成药、化学药制剂、抗生素、生化药品、生物制品、保健食品、中药材、中药饮片、体外诊断试剂、蛋白同化制剂、肽类激素药品、化妆品、日用消毒用品、百货、第二类精神药品制剂、第一二三类医疗器械、化学试剂(不含危险化学品)、乳制品(含婴幼儿)、家具、家用电器、电子产品、实验室仪器设备、机电设备、环保设备、建筑材料、教学设备、办公设备、化学原料药、抗生素原料药的
9	河南省医药药材集团有限公司	1990年10月18日	10,000.00	2019年销售规模约8亿元	访谈	否/否	王辉、郭芳、郭全广、侯文忠、郑婉、王惠菊、冯朝岭、张宝献、河南汉方药业有限责任公司、谢永茂、石宝廷、李进现、周彦桦、寇宇波、訾会峰、侯韶础	销售: 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(除疫苗)、消毒用品、日用百货、医疗器械第三类、第二类、第一类(凭有效许可证核定的范围和期限经营)

序号	经销商名称	成立时间	注册资本 (万元)	经营规模		是否上市公司/ 是否国有企业	股权结构(目 前全国企业 信用信息公 示系统只公 示股东姓名, 出资信息由 企业自行公 示)	主营业务(仅列示全 国企业信用信 息公示系统披 露的与发行 人业务相关的 内容)
				金额	数据来源			
10	山东康为医药有限公司	2011年11月30日	1,000.00	年销售规模约4亿元	访谈	否/否	张俭、李淑贤	中药饮片、中成药、化学原料药、化学药制剂、抗生素、生化药品、生物制品(除疫苗)批发
11	成都捷为医药有限公司	2014年7月16日	200.00	2018年营业收入1.11亿元	访谈	否/否	四川科伦医药贸易有限公司、魏章福、杨桂玲、黄锋	批发:生化药品、中药材、中药饮片、生物制品(不含预防性生物制品)、化学原料药、抗生素原料药、中成药、化学药制剂、抗生素制剂
12	重庆医药集团医药有限公司	2014年8月13日	15,000.00	年销售规模约30亿元	访谈	A股上市公司重药控股(000950)控制的企业/是	重庆医药(集团)股份有限公司	批发化学原料药及其制剂、抗生素原料药及其制剂、中成药、中药材、中药饮片、生化药品、生物制品(除疫苗)、蛋白同化制剂、肽类激素、第二类精神药品制剂
13	广州市欣达康药业有限公司	2001年11月21日	400.00	未披露	-	否/否	陈悦龙、江亮惜	化学药制剂、生物制品(含疫苗)批发;生物制品(不含疫苗)批发;中成药、中药饮片批发;西药批发
14	重庆道勤医药有限公司	2012年8月23日	1,000.00	未披露	-	否/否	张琴、张开松	批发化学原料药及其制剂、抗生素原料药及其制剂、中成药、中药材、中药饮片、生化药品、生物制品(除疫苗)、蛋白同化制剂、肽类激素、第二类精神药品制剂
15	湖南名裕龙行医药销售有限公司	2016年8月18日	2,000.00	未披露	-	否/否	谢子龙、谢子雄、王黎、谭坚	药品、一类医疗器械、二类医疗器械、三类医疗器械的批发
16	济南同科医药物流有限公司	1981年6月10日	10,000.00	2018年度营业收入74,212.66万元	同科股份(837833)2018年度报告	新三板挂牌企业同科股份(837833)控股子公司/否	山东同科供应链股份有限公司	药品批发
17	江西南华(上药)医药有限公司	2015年9月30日	10,408.00	未披露	-	A股上市公司上海医药(601607)的联营企业/是	江西南华医药有限公司、上药控股有限公司	药品批发

## (2) 报告期内代理经销商的销售情况

期间	序号	经销商名称	主要产品名称	销售金额 (万元)	占当期发 行人营业 收入比例	合作关系		新增或退出的 原因
						合作历史	合作持 续性	
2020年 1-6月	1	重庆舒德医药有 限公司	舍雷肽酶肠溶片	371.68	1.45%	2019年开 始合作	持续合 作	存续经销商, 不适用
			骨化三醇胶丸	168.21	0.66%			
			大黄利胆胶囊	107.99	0.42%			
			小计	647.88	2.52%			
	2	河南海王银河医 药有限公司开封 分公司	舍雷肽酶肠溶片	146.28	0.57%	2019年开 始合作	持续合 作	存续经销商, 不适用
	3	河南省医药药材 集团有限公司	碳酸钙 D3 咀嚼片	143.94	0.56%	2020年开 始合作	持续合 作	为开拓市场, 新增经销商
4	山东康为医药有 限公司	舍雷肽酶肠溶片	115.04	0.45%	2019年开 始合作	持续合 作	存续经销商, 不适用	
5	成都捷为医药有 限公司	舍雷肽酶肠溶片	111.50	0.43%	2019年开 始合作	持续合 作	存续经销商, 不适用	
		合计		1,164.64	4.54%			
2019年 度	1	重庆今瑜医药股 份有限公司	碳酸钙 D3 咀嚼片	642.29	1.13%	2015年开 始合作	持续合 作	存续经销商, 不适用
	2	重庆市霖霆生物 科技有限公司	碳酸钙 D3 咀嚼片	491.77	0.87%	2016年开 始合作	持续合 作	存续经销商, 不适用
	3	广州市欣达康药 业有限公司	碳酸钙 D3 咀嚼片	414.12	0.73%	2019年开 始合作	持续合 作	为开拓市场, 新增经销商
	4	重庆舒德医药有 限公司	舍雷肽酶肠溶片	327.70	0.58%	2019年开 始合作	持续合 作	为开拓市场, 新增经销商
			100万元以下的其 他产品合计	43.60	0.08%			
			小计	371.30	0.65%			
5	成都拓创医药有 限公司	碳酸钙 D3 咀嚼片	255.80	0.45%	2019年开 始合作	持续合 作	为开拓市场, 新增经销商	
		合计		2,175.28	3.83%			
2018年 度	1	国药控股股份有 限公司	注射用头孢哌酮钠	225.14	0.43%	2014年开 始合作	持续合 作	存续经销商, 不适用
			100万元以下的其 他产品合计	86.67	0.17%			
			小计	311.81	0.60%			
	2	重庆医药集团医 药有限公司	注射用头孢哌酮钠	140.77	0.27%	2016年开 始合作	持续合 作	存续经销商, 不适用
			100万元以下的其 他产品合计	0.04	0.00%			
			小计	140.82	0.27%			
	3	重庆道勤医药有 限公司	脑苷肌肽注射液等	77.51	0.15%	2018年开 始合作	持续合 作	为开拓市场, 新增经销商
	4	湖南名裕龙行医 药销售有限公司	碳酸钙 D3 咀嚼片	67.24	0.13%	2018年开 始合作	持续合 作	为开拓市场, 新增经销商
	5	济南同科医药物 流有限公司	舍雷肽酶肠溶片等	50.90	0.10%	2017年开 始合作	持续合 作	存续经销商, 不适用
			合计		648.28	1.24%		

期间	序号	经销商名称	主要产品名称	销售金额 (万元)	占当期发 行人营 业收 入比 例	合作关系		新增或退出的 原因
						合作历史	合作持 续性	
2017年 度	1	重庆思亚医药有 限公司	注射用门冬氨酸鸟 氨酸	293.43	0.70%	2016年开 始合作	未再合 作	两票制后，发 行人逐步放 弃国 产药 品代 理经 销业 务，双 方合 作的 产 品品 种减 少
			芪珍胶囊	282.94	0.67%			
			注射用醋酸亮丙瑞 林缓释微球	272.03	0.65%			
			门冬氨酸鸟氨酸颗 粒	223.13	0.53%			
			脑苷肌肽注射液	134.72	0.32%			
			丙氨酰谷氨酰胺注 射液	118.53	0.28%			
			100万元以下的其 他产品合计	346.01	0.82%			
			小计	1,670.79	3.96%			
	2	国药控股股份有 限公司	注射用头孢哌酮钠	1,114.28	2.64%	2014年开 始合作	持续合 作	存续经销商， 不适用
			琥珀酰明胶注射液	128.12	0.30%			
			100万元以下的其 他产品合计	1.17	0.00%			
			小计	1,243.57	2.95%			
	3	华润医药商业集 团有限公司	注射用头孢哌酮钠	571.67	1.36%	2017年开 始合作	持续合 作	存续经销商， 不适用
			100万元以下的其 他产品合计	7.89	0.02%			
			小计	579.56	1.38%			
	4	重庆利恩医药有 限公司	注射用头孢他啶	449.35	1.07%	2017年开 始合作	未再合 作	两票制后，发 行人已放 弃相 应品 种的 代 理 经 销 业 务
	5	江西南华(上药) 医药有限公司	注射用头孢哌酮钠	320.16	0.76%	2017年开 始合作	持续合 作	存续经销商， 不适用
	合计		4,263.44	10.12%				

(二) 说明发行人药品销售产品是否均适用“两票制”规定，如不是，请说明不适用的药品种类、各期销售金额，并分产品说明不适用“两票制”药品在不同经销模式下的终端客户类型、销售金额、占同类药品销售比例、毛利率情况

《关于在公立医疗机构药品采购中推行“两票制”的实施意见(试行)》要求，公立医疗机构药品采购中逐步推行“两票制”，鼓励其他医疗机构药品采购中推行“两票制”。综合医改试点省(区、市)和公立医院改革试点城市要率先推行“两票制”，鼓励其他地区执行“两票制”，争取到2018年在全国全面推开。

由上述规定可知，两票制的适用范围不是取决于药品品种，而是取决于销售

渠道，即面向公立医疗机构销售的药品需要遵循两票制规定，而面向非公立医疗机构、药店、诊所等渠道则不需要遵循两票制规定。因此，自 2019 年起，发行人的产品销往公立医疗机构需要全面遵循两票制规定，如果销往非公立医疗机构、药店、诊所等，则不需要遵循两票制规定。从发行人经营的主要品种来看，碳酸钙 D3 咀嚼片基本都是销往药店，除碳酸钙 D3 咀嚼片之外的自有药品销往非公立医疗机构一般都是采取代理经销模式，销往公立医疗机构则采取配送经销模式；同时，由于 2017 年至 2018 年期间，各地具体落实两票制的时间不一，因此，为确保统计的准确性，关于发行人未适用两票制的主要药品销售数据以 2019 年度、2020 年 1—6 月为准，具体情况如下：

产品名称	经销模式	终端客户类型	2020 年 1—6 月			2019 年度		
			销售金额（万元）	占同类药品销售比例	毛利率	销售金额（万元）	占同类药品销售比例	毛利率
碳酸钙 D3 咀嚼片	代理经销	药店	912.46	19.38%	11.77%	2,174.71	17.23%	16.53%
	配送经销	药店	3,794.87	80.62%	63.42%	10,446.79	82.77%	58.84%
骨化三醇胶丸	代理经销	药店	737.36	20.96%	34.32%	254.82	4.77%	58.64%
盐酸曲唑酮片（商品名：海默宁）	代理经销	诊所	260.18	12.32%	56.77%	-	-	-
布地奈德鼻喷雾剂	代理经销	药店、诊所	663.78	18.90%	38.10%	-	-	-
大黄利胆胶囊	代理经销	药店	227.71	16.33%	13.09%	101.78	3.69%	3.95%
舍雷肽酶肠溶片	代理经销	诊所	1,327.88	41.93%	54.58%	2,676.25	73.77%	49.22%

（三）经销商变动较大，2019 年新增经销商销售金额占当期经销收入比例 36.70%，披露各期退出经销商对收入占比的影响，结合市场开拓、相关政策变动影响，分析并披露经销商频繁新增或退出的原因及合理性

发行人在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人的销售情况”之“（三）发行人的经销情况”补充披露如下：

项目	2020 年 1—6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
合计家数（家）	267	194	334	506
新增家数（家）	165	87	124	-



项目	2020年 1—6月	2019年度	2018年度	2017年度
退出家数(家)	102	227	296	-
各期新增经销商销售金额占当期经销收入比例	14.43%	36.70%	12.68%	-
各期退出经销商销售金额占上期经销收入比例	9.71%	7.18%	26.37%	-

报告期内，发行人经销商新增或退出的原因：

2018年相对2017年，发行人的经销商新增124家主要原因是：2018年发行人购买取得碳酸钙D3咀嚼片药品权益开始自主销售，该产品主要销售渠道为OTC市场，与发行人以往处方药的销售渠道差异很大，因此新增了大量擅长OTC市场经营的经销商。2018年相对2017年，发行人的经销商退出296家的主要原因是：随着发行人并购进口药品数量的增加，这些药品的原有国内销售渠道各不相同，导致发行人承接了数量庞大的国内配送经销商，随着两票制的逐步实施，发行人逐步进行销售渠道优化，整体上减少了相应的配送经销商数量，提升了配送经销商的质量。由于2018年发行人的新增和退出经销商数量都比较多，因此其销售占比分别达到12.68%和26.37%。

2019年相对2018年，发行人的经销商新增87家的主要原因是：发行人以代理进口药品舍雷肽酶肠溶片为试点，尝试开拓药店、诊所等市场，由于这些市场是发行人以前未涉足的全新领域，因此，在各个地区新增了一定数量的代理经销商，同时发行人还新增了一家全国进口总经销商江苏华为医药物流有限公司。2019年相对2018年，发行人的经销商退出227家的主要原因是：发行人进一步优化整合配送经销商，提升管理效率，因此整体的经销商数量显著减少。由于2019年发行人新增的全国进口总经销商的销售规模较大，而退出的都是销售规模较小配送经销商和代理经销商，因此新增经销商的销售占比为36.70%，而退出经销商的销售占比仅为7.18%。

2020年1—6月相对2019年，发行人新增了经销商165家的主要原因是：发行人针对多个产品实施了分品牌、分规格、分包装的市场开发策略，开始全面深入拓展非公立医疗机构、药店、诊所等市场，因此发展了较多营销能力强大的省级和地级市代理经销商。2020年1—6月相对2019年，发行人的经销商退出数量有所减少，为102家，主要原因是：经过两年的持续优化，两票制销售渠道的

配送经销商优化工作已初步完成，本期仅有零星调整；重点对业务开拓初期的代理经销商进行了优胜劣汰，总体数量较少。

总体而言，报告期内发行人的经销商新增或退出均具有合理的商业理由。

（四）按销售金额分层披露经销商构成，发行人对经销商的选取标准、不同经销模式下的产品定价机制，相关内控是否健全并充分执行

发行人在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人的销售情况”之“（三）发行人的经销情况”补充披露如下：

#### 1. 按销售金额分层披露经销商构成

不含税销售金额	经销商数量（家）			
	2020年1—6月	2019年度	2018年度	2017年度
1,000万元及以上	6	8	4	6
100万元及以上至1,000万元	10	17	19	33
100万元以下	251	169	311	467
合计	267	194	334	506

#### 2. 发行人对经销商的选取标准

##### （1）配送经销商的选取标准

- ①在药品配送领域具有一定市场领导地位。
- ②具有较强的资金实力和商业信誉，第三方信用评级较高。
- ③在公立医疗机构等终端市场拥有完善的配送渠道网络。
- ④有意愿开拓新市场。
- ⑤拥有完善的数据系统支持，能够实时掌握药品流通配送信息。
- ⑥有专人负责业务沟通。

##### （2）代理经销商的选取标准

- ①有一定的经济实力。
- ②具有覆盖当地市场的市场推广团队。
- ③具有专业学术推广能力。

- ④具有足够的后勤人员保障。
- ⑤基本良好的职业道德及行业口碑。
- ⑥服从发行人的工作安排，能完成发行人制定的市场推广任务。

### 3. 不同经销模式下的产品定价机制

#### (1) 配送经销模式下的定价机制

配送经销模式下，配送经销商一般以各地招投标中标价或授权价为销售给医院等终端客户的最终价格，因此，发行人在与配送经销商协商谈判产品销售价格时，一般以各地的招投标中标价或授权价为基础，考虑配送经销商的合理利润后形成对其销售价格。由于配送经销商主要承担药品配送职责，不负责市场推广，市场推广职责和相关费用均由发行人自行承担，配送经销商主要赚取配送利润，因此，发行人销售给配送经销商的产品价格相对较高，对推广活动过程和效果的控制力也较强。

#### (2) 代理经销模式下的定价机制

代理经销模式下，发行人主要选择在特定区域内具有资源优势的代理经销商进行合作，向其销售药品，再由代理经销商向终端市场完成最终的药品销售；在约定的区域内由代理经销商自行负责终端市场的开发，通过组织学术推广会、日常医生拜访与客情维护、市场信息收集及反馈等活动促进药品销售；而发行人则负责提供包括产品市场定位策略、学术指导培训等技术支持。由于代理经销商需要承担主要的市场推广费用，发行人销售给代理经销商的产品价格相对较低，但是，该模式有利于充分利用代理经销商在当地的资源优势，快速扩大市场份额。

### 4. 发行人对经销商的相关内控制度健全并充分执行

发行人对经销商的管理制度主要参照《药品管理法》《药品经营质量管理规范》《药品流通监督管理办法》制定了适应自己情况的《商业客户管理办法》《信用控制管理制度》《药品销售管理制度》《药品销售操作规程》《药品有效期管理制度》《药品运输管理制度》《药品运输操作规程》《药品召回管理制度》等一系列规章制度，从发行人对经销商销售的流程来看，主要内容包括：

### （1）经销商筛选与建档

根据前述的经销商选取标准筛选出合格的经销商，由发行人商务部门收集其首营资质及业务关键人（公司负责人、采购负责人、内勤等）联系信息；由发行人业务管理部对经销商信息整理后形成台账，并进行日常信息的更新维护。

### （2）资质审查

经销商必须为具有合法资格的单位。首次发生业务前，发行人销售人员要向经销商索要完整资质证明文件交质量管理员审核，明确其经营范围，并按照相应范围销售药品。

经销商资质审查资料包括采购委托（有自提的还应当提供提货委托）、药品经营许可证、营业执照（或事业单位法人证书）及其年检、医疗机构执业许可证等、收货委托（收货章备案）。并对购货单位的采购人员及提货人员的身份证明进行核实、建档。

经销商资质资料收集、整理完后，业务管理部填写《首营客户资质审核表》，将基础信息录入系统，并附上资料，通知质量管理员进行初审。初审合格的，质量管理员交由质量管理部经理审核，并签署意见。质量副总对审核合格后的客户准入进行审批。对审批合格的客户，锁定其经营范围或者诊疗范围。

### （3）销售合同、订单

销售员与审批合格后的经销商进行销售合同的谈判，谈判结束后告知业务管理部专员，由业务管理部专员根据谈判内容在计算机系统录入《销售订单》，经部门经理审批生效，打印出来即为当笔订单的销售合同。针对质量信誉良好的经销商，可按时间段签订长期销售合同，允许在此合同内容范围内的单次销售，业务管理部根据销售合同和销售员提供的客户需求信息做销售订单，销售订单中需注明收货单位、发货品种、数量及发货时间等。

### （4）销售发货

开票员收到销售订单后按《药品有效期管理制度》的要求在系统中填制《发货单》，明确发货药品的通用名称、规格、剂型、批号、有效期、生产厂商、购货单位、销售数量、单价、金额、销售日期等信息。储运部库管员按《药品

销售出库（随货同行）单》备货。复核员复核按照《药品销售出库（随货同行）单》对药品进行复核并确认后通知库管员发货，计算机系统自动生成销售记录，销售记录至少保存5年。

#### （5）运输交货

储运部按照《药品运输管理制度》和《药品运输操作规程》安排药品装车和运输。

驾驶员或签约物流公司送货、交货完毕后带回有签收确认的《药品销售出库（随货同行）单》。《药品销售出库（随货同行）单》，分别由储运部（收货人签字的一份）及收货单位留存。

上门提货的客户，出库复核员应当核实提货人员身份，确认为被委托人身份后方可发货，以保证药品销售流向真实、合法。

#### （6）财务结算及开具发票

财务部根据销售订单、签收确认的《药品销售出库（随货同行）单》核对一致后，如实开具发票，做到票、账、货、款一致。

#### （7）销售回款与授信

经销商的授信管理执行发行人的《信用控制管理制度》，该制度对经销商授信的额度、期限做出了明确的规定，涉及经销商信用资质的审核、授信申请流程、经销商信息管理、信用政策核定等。商务人员根据发行人提供的应收账款信息对接经销商，负责催收回款；业务管理部协同商务人员收款，配合进行应收账款查询，回款信息的系统回写及下账。

根据申报会计师出具的内控鉴证报告，发行人按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于2020年6月30日在所有重大方面保持了有效的内部控制。

(五) 据招股说明书披露, 部分经销商的采购品类存在当期大额采购、销售数量却为 0 的情况, 比如 2019 年的江苏华为医药物流有限公司、湖南健桥医药有限公司, 请结合实际终端销售、经销模式特点、经销商情况, 说明发生原因及合理性, 是否存在经销商压货的情况

1. 结合实际终端销售、经销模式特点、经销商情况, 说明不存在经销商压货的情况

(1) 发行人的经销模式特点

发行人的药品销售均采用经销模式, 即通过经销商向医院等终端客户进行药品销售。发行人一般会与主要经销商签订年度的经销协议, 约定产品、价格、经销区域、产品交付及验收、双方权利义务等内容。在此基础上, 经销商每次采购前会与发行人签订采购订单, 约定具体的药品、规格、数量及单价, 发行人再根据经销商采购订单安排发货。发行人在将产品交付给客户并取得其签收单后, 与货物所有权相关的主要风险与报酬即转移给经销商。除非产品在交付时存在质量问题、发货错误或不符合剩余有效期等约定外, 发行人原则上不接受退换货。

除发生 MA、中国 IDL 等经营资质变更或再注册续期, 或变更配送经销商导致市场准入主体资格变更审批等特殊情况以外, 经销商通常根据终端的需求量预测采购周期, 并结合物流运输周期确定备货周期, 备货周期一般为 4—6 月。

(2) 发行人的经销商情况

发行人根据药品的不同属性以及区域差异, 采用开放合作的形式, 与不同类型的经销商合作, 实现了全类型终端市场的覆盖。针对巴氯芬片(商品名: 郝智)、硫辛酸注射液、丙硫氧嘧啶片、骨化三醇胶丸、盐酸曲唑酮片、布地奈德鼻喷雾剂等进口产品, 主要选择与上药控股有限公司、江苏华为医药物流有限公司等全国性医药商业公司建立合作; 针对碳酸钙 D3 咀嚼片等 OTC 产品, 主要选择在特定区域内具有资源优势的经销商进行合作。

(3) 实际终端销售及备货库存明细情况

从发行人历年的终端销售以及经销商备货库存明细情况来看, 除个别特殊情况之外, 基本按照上述备货周期进行管理。按品种分析如下:

## A. 巴氯芬片（商品名：郝智）

项目	2020年1—6月	2019年度	2018年度	2017年度
各经销商合计：				
期初结存数量（盒）	133,621	371,165	593,363	65,491
本期采购数量（盒）	404,000	301,500	300,000	1,000,000
本期销售数量（盒）（A）	253,114	539,044	522,198	472,128
期末结存数量（盒）（B）	284,507	133,621	371,165	593,363
2019年7-12月销售数量（C）	264,981			
备货月份	6.59	2.97	8.53	15.08

注：2017—2019年度，备货月份计算方式为： $B \div (A \div 12)$ ；2020年1—6月，备货月份计算方式为： $B \div ((A+C) \div 12)$ 。

由上表可见，巴氯芬片（商品名：郝智）在2017年、2018年高于正常备货月份标准，主要是因为2017年11月由于申请将中国IDL持有人由卫达化学变更为台湾海默尼，为保障药监当局审核期间的供货，经销商提高了备货水平；同时，发行人2017年四季度与上药控股有限公司建立了关于该产品的全国进口总经销关系，各地招投标市场主体均需要相应变更；为保证产品终端市场的持续稳定供货，上药控股有限公司根据该产品未来整体市场销售预期进行了采购备货，故2017年度采购数量较大，期末结存数量较高，但后续各年度终端销售数量均保持较为稳定状态，不存在经销商压货。

## B. 硫辛酸注射液

项目	2020年1—6月	2019年度	2018年度	2017年度
各经销商合计：				
期初结存数量（盒）	132,882	100,159	71,052	-
本期采购数量（盒）	53,061	274,250	177,935	94,392
本期销售数量（盒）（A）	88,030	241,527	148,828	23,340
期末结存数量（盒）（B）	97,913	132,882	100,159	71,052
2019年7—12月销售数量（C）	183,937	-	-	-
备货月份	4.32	6.60	8.08	6.09

注：2017年度，由于发行人11月开始销售该品种，备货月份计算公式为： $B \div (A \div 2)$ ；2018—2019年度，备货月份计算公式为： $B \div (A \div 12)$ ；2020年1—6月，备货月份计算公式为： $B \div [(A+C) \div 12]$ 。

由上表可见，2018年硫辛酸注射液略高于正常备货月份标准，主要是由于

2018年9月，公司硫辛酸注射液的国内总经销商由卫材（苏州）贸易有限公司变更为上药控股有限公司。鉴于前述配送经销商变更导致需对市场准入主体资格进行变更审批等因素对于产品终端销售的预计影响，为保证产品终端市场的持续稳定供货，上药控股有限公司根据该产品未来整体市场销售预期进行了采购备货，故2018年度采购数量较大，期末结存数量较高，但2019年终端销售数量大幅度上升，迅速消化了库存，不存在经销商压货。

### C. 丙硫氧嘧啶片

项目	2020年1—6月	2019年度	2018年度	2017年度
各经销商合计：				
期初结存数量（盒）	467,572	337,897	186,831	
本期采购数量（盒）	0	660,000	406,223	193,331
本期销售数量（盒）（A）	245,499	530,325	255,157	6,500
期末结存数量（盒）（B）	222,073	467,572	337,897	186,831
2019年7—12月销售数量（C）	338,563	-	-	-
备货月份	4.56	10.58	15.89	57.49

注：2017年度，由于发行人11月开始销售该品种，备货月份计算公式为： $B \div (A \div 2)$ ；2018—2019年度，备货月份计算公式为： $B \div (A \div 12)$ ；2020年1—6月，备货月份计算公式为： $B \div [(A+C) \div 12]$ 。

由上表可见，2017—2019年丙硫氧嘧啶片高于正常备货月份标准，主要是由于发行人2017年购买丙硫氧嘧啶片药品权益后，接手了原中国境内进口总经销商的库存商品，但上表数据未包括当年原代理商及原来渠道库存的相关销售数据，导致计算出的备货月份异常（2018年仍然存在原来渠道库存的销售，因此仍然存在备货月份计算结果异常的情况）；2019年四季度，发行人申请将该产品的中国IDL持有人由Herbrand变更为德国海默尼（原中国IDL在2020年1月16日将到期），鉴于前述因素对于终端销售的预计影响，为保证产品终端市场的持续稳定供货，江苏华为医药物流有限公司根据该产品未来整体市场销售预期进行了采购备货，故2019年度采购数量较大，期末结存数量较高。随着2020年1—6月的销售，该产品中国IDL持有人变更完成后的整体备货月份正常，不存在经销商压货的情况。

### D. 骨化三醇胶丸



## a. 骨化三醇胶丸（10 粒/盒）

项目	2020年1—6月	2019年度	2018年度	2017年度
各经销商合计：				
期初结存数量（盒）	600,342	631,262	-	-
本期采购数量（盒）	300,000	1,301,200	1,304,799	-
本期销售数量（盒）（A）	332,356	1,332,120	673,537	-
期末结存数量（盒）（B）	567,986	600,342	631,262	-
2019年7—12月销售数量（C）	812,583	-	-	-
备货月份-	5.95	5.41	7.50	-

注：2018 年度，由于发行人 5 月开始销售该品种，备货月份计算公式为： $B \div (A \div 8)$ ；2019 年度， $B \div (A \div 12)$ ；2020 年 1—6 月， $B \div [(A+C) \div 12]$ 。

由上表可见，2018 年骨化三醇胶丸（10 粒/盒）略高于正常备货月份标准，主要是因为该产品 2018 年恢复进口中国，发行人对市场准入的复杂性估计不足，导致 2018 年销量略低于预期，经销商期末结存的商品数量较多。随着 2019 年销售的大幅度上升，备货月份也回归到正常水平，不存在经销商压货的情况。

## b. 骨化三醇胶丸（20 粒/盒）

项目	2020年1—6月	2019年度
各经销商合计：		
期初结存数量（盒）	200,000	
本期采购数量（盒）	400,000	200,000
本期销售数量（盒）（A）	277,624	
期末结存数量（盒）（B）	322,376	200,000
备货月份	6.97	

注：2020 年 1—6 月，备货月份计算公式为： $B \div (A \div 6)$ 。

2020 年骨化三醇胶丸（20 粒/盒）略高于正常备货月份标准，鉴于该规格的产品是第一年销售，目前为止只销售了半年左右时间，因此属于正常备货水平，不存在经销商压货。

## 2. 报告期内部分经销商存在当期大额采购、销售数量却为 0 的原因

报告期内，部分经销商出现当期采购数量较大、当期销售数量为 0 的情况，是产品或经销商变动引起的正常情况，并非经销商压货。具体来说，引起这种情况的主要原因包括：（1）针对某一具体产品，发行人新发展一家经销商，该经

销商会根据自身对市场的预期进行备货，再逐步完成医院招投标和市场准入，在此期间，该经销商会形成库存商品数量较多、当期销售数量为 0 的情形。（2）某一具体产品变更经销商时，原有的医院等终端市场的市场准入主体从原经销商变更为新经销商，这种经销商切换情况往往需要一段时间过渡，过渡期内新经销商需要提前备货，短期内将由原经销商继续销售，因此，新经销商会形成库存商品数量较多、当期销售数量为 0 的情形。

报告期内发行人的部分经销商存在当期大额采购、销售数量却为 0 的情况，均属于上述正常情况，不存在经销商压货。具体分析如下：

期间	主要经销商名称	主要采购药品名称	采购金额(万元)	采购数量(盒/瓶)	当期销售数量(盒/瓶)	当期末结存数量(盒/瓶)
2020年1—6月/2020年6月末	上海市农工商长征医药有限公司	碳酸钙D3咀嚼片	1,314.16	300,000	0.00	300,000
2019年度/2019年末	江苏华为医药物流有限公司	丙硫氧嘧啶片	3,531.00	330,000	0.00	330,000
		骨化三醇胶丸	2,862.00	700,000	0.00	700,000
	湖南健桥医药有限公司	碳酸钙D3咀嚼片	1,194.69	270,000	0.00	270,000
2018年度/2018年末	上药控股有限公司	硫辛酸注射液	2,166.90	88,445	0.00	88,445
2017年度/2017年末	上药控股有限公司	巴氯芬片(商品名: 郝智)	1,310.00	500,000	0.00	500,000

根据向各主要经销商获取的终端销售流向数据，上述当期大额采购、销售数量却为 0 的经销商，其报告期各期的期后销售实现情况如下：

(1) 巴氯芬片（商品名：郝智）

项目	2018年度	2017年度
各经销商合计：		
期初结存数量（盒）	593,363	65,491
本期采购数量（盒）	300,000	1,000,000
本期销售数量（盒）（A）	522,198	472,128
期末结存数量（盒）（B）	371,165	593,363
备货月份	8.53	15.08
其中，上药控股有限公司：		
期初结存数量（盒）	500,000	-
本期采购数量（盒）	200,000	500,000
本期销售数量（盒）	329,869	-

项目	2018 年度	2017 年度
期末结存数量（盒）	370,131	500,000

注：备货月份计算方式为： $B \div (A \div 12)$ 。

发行人于 2017 年四季度将产品进口商变更为上药控股有限公司，为保证终端市场的持续稳定供货，新经销商上药控股有限公司根据该产品整体市场销售预期进行采购备货，由于医院等终端市场准入主体变更需要一段时间过渡，过渡期内需允许原经销商继续销售其库存，新经销商暂时无法销售，故出现新经销商上药控股有限公司 2017 年度有采购备货但对外销售数量暂时为 0 的情况。针对前述库存商品，上药控股有限公司已于 2018 年完成销售 329,869 盒，截至 2018 年 12 月 31 日的产品库存整体备货周期正常，不存在经销商压货。

## （2）硫辛酸注射液

项目	2019 年度	2018 年度
各经销商合计		
期初结存数量（盒）	100,159	71,052
本期采购数量（盒）	274,250	177,935
本期销售数量（盒）（A）	241,527	148,828
期末结存数量（盒）（B）	132,882	100,159
2019 年 7—12 月销售数量（C）	-	-
备货月份	6.60	8.08
其中：上药控股有限公司：		
期初结存数量（盒）	88,445	-
本期采购数量（盒）	-	88,445
本期销售数量（盒）	87,823	-
期末结存数量（盒）	622	88,445

注：备货月份计算方式为： $B \div (A \div 12)$ 。

2018 年 9 月，硫辛酸注射液的进口商由卫材（苏州）贸易有限公司变更为上药控股有限公司，为保证终端市场的持续稳定供货，新经销商上药控股有限公司根据该产品整体市场预期进行采购备货，由于医院等终端市场准入主体变更需要一段时间过渡，过渡期内需允许原经销商继续销售其库存，新经销商暂时无法销售，故出现新经销商上药控股有限公司 2018 年度有采购备货但对外销售数量暂时为 0 的情况。针对前述库存商品，上药控股有限公司已于 2019 年完成销售

87,823 盒，剩余 622 盒主要系当年零散货待处理导致，截至 2019 年 12 月 31 日的产品库存整体备货周期正常，不存在经销商压货。

### (3) 丙硫氧嘧啶片

项目	2020 年 1—6 月	2019 年度
各经销商合计：		
期初结存数量（盒）	467,572	337,897
本期采购数量（盒）	0	660,000
本期销售数量（盒）（A）	245,499	530,325
期末结存数量（盒）（B）	222,073	467,572
2019 年 7—12 月销售数量（C）	338,563	
备货月份	4.56	10.58
其中：江苏华为医药物流有限公司		
期初结存数量（盒）	330,000	-
本期采购数量（盒）	-	330,000
本期销售数量（盒）	107,927	-
期末结存数量（盒）	222,073	330,000

注：2019 年度，备货月份计算公式为： $B \div (A \div 2)$ ；2020 年 1—6 月，备货月份计算公式为： $B \div [(A+C) \div 12]$ 。

2019 年四季度，丙硫氧嘧啶片的进口商变更为江苏华为医药物流有限公司，为保证终端市场的持续稳定供货，江苏华为医药物流有限公司根据该产品整体市场预期进行采购备货，由于医院等终端市场准入主体变更需要一段时间过渡，过渡期内需允许原经销商继续销售其库存，新经销商暂时无法销售，故出现新经销商江苏华为医药物流有限公司 2019 年度有采购备货但对外销售数量暂时为 0 的情况。针对前述库存，江苏华为医药物流有限公司已于 2020 年 1—6 月完成销售 107,927 盒，截至 2020 年 6 月 30 日的库存备货周期正常，不存在经销商压货。

### (4) 骨化三醇胶丸

#### ①骨化三醇胶丸（10 粒/盒）

项目	2020 年 1—6 月	2019 年度
各经销商合计：		
期初结存数量（盒）	600,342	631,262
本期采购数量（盒）	300,000	1,301,200

项目	2020年1—6月	2019年度
本期销售数量（盒）（A）	332,356	1,332,120
期末结存数量（盒）（B）	567,986	600,342
2019年7—12月销售数量（C）	812,583	
备货月份	5.95	5.41
其中：江苏华为医药物流有限公司		
期初结存数量（盒）	500,000	-
本期采购数量（盒）	300,000	500,000
本期销售数量（盒）	232,030	-
期末结存数量（盒）	567,970	500,000

注：2019年度，备货月份计算方式为： $B \div (A \div 12)$ ；2020年1—6月，备货月份计算方式为： $B \div [(A+C) \div 12]$ 。

2019年11月，骨化三醇胶丸（10粒/盒）的进口商变更为江苏华为医药物流有限公司，为保证终端市场的持续稳定供货，江苏华为医药物流有限公司根据该产品整体市场预期进行采购备货，由于医院等市场准入主体变更需要一段时间过渡，过渡期内需允许原经销商继续销售其库存，新经销商暂时无法销售，故出现新经销商江苏华为医药物流有限公司2019年度有采购备货但对外销售数量暂时为0的情况。针对前述库存，江苏华为医药物流有限公司已于2020年1—6月完成销售232,030盒，剩余267,970盒，截至2020年6月30日的库存备货周期正常，不存在经销商压货。

## ②骨化三醇胶丸（20粒/盒）

项目	2020年1—6月	2019年度
各经销商合计：		
期初结存数量（盒）	200,000	-
本期采购数量（盒）	400,000	200,000
本期销售数量（盒）（A）	277,624	-
期末结存数量（盒）（B）	322,376	200,000
备货月份	6.97	-
其中：江苏华为医药物流有限公司		
期初结存数量（盒）	200,000	-
本期采购数量（盒）	400,000	200,000
本期销售数量（盒）	277,624	-

项目	2020年1—6月	2019年度
期末结存数量（盒）	322,376	200,000

注：由于2020年开始正式对终端销售，2020年1—6月， $B \div [(A+C) \div 6]$ 。

发行人于2019年12月推出的新规格（20粒/盒）的骨化三醇胶丸，并指定由江苏华为医药物流有限公司作为全国进口总经销商。江苏华为医药物流有限公司根据该产品整体市场销售预期进行采购备货，由于医院等终端市场准入需要一段时间过渡，故出现新经销商江苏华为医药物流有限公司2019年度有采购备货但对外销售数量暂时为0的情况。针对前述库存，江苏华为医药物流有限公司已于2020年1—6月完成全部销售，截至2020年6月30日的产品库存整体备货周期正常，不存在经销商压货。

（5）湖南健桥医药有限公司：碳酸钙 D3 咀嚼片

项目	2020年1—6月	2019年度
期初结存数量（盒）	270,000.00	-
本期采购数量（盒）	-	270,000.00
本期销售数量（盒）	270,000.00	-
期末结存数量（盒）	-	270,000.00
备货月份（期初库存数量/当期月均销售数量）	6.00	-

2019年11月，发行人新增湖南健桥医药有限公司作为碳酸钙 D3 咀嚼片的区域一级经销商，湖南健桥医药有限公司根据该产品整体市场预期进行采购备货，由于新市场开拓需要一段时间，而上述新增区域经销商关系的确立发生在年末，导致湖南健桥医药有限公司2019年销售数量为0。针对前述库存，湖南健桥医药有限公司已于2020年1—6月完成全部销售，不存在经销商压货。

（4）上海市农工商长征医药有限公司：碳酸钙 D3 咀嚼片

项目	2020年7月	2020年1—6月
期初结存数量（盒）	300,000	-
本期采购数量（盒）	-	300,000
本期销售数量（盒）	14,880	-
期末结存数量（盒）	285,120	300,000
备货月份（期初库存数量/当期月均销售数量）	20.16	-

2020年6月，发行人新增上海市农工商长征医药有限公司作为碳酸钙D3咀嚼片的区域一级经销商，上海市农工商长征医药有限公司根据该产品整体市场预期进行采购备货，由于新市场开拓需要一段时间，而上述新增区域经销商关系的确立发生在2020年二季度，导致上海市农工商长征医药有限公司2020年1—6月销售数量为0。针对前述库存，上海市农工商长征医药有限公司正在对产品进行有序销售，不存在经销商压货。

综上所述，发行人的下游经销商一般根据终端市场的需求量及采购周期合理确定其库存，终端销售情况正常，不存在经销商压货的情形。

#### （六）说明销售合同是否包括承诺对客户签收提供质保、无条件退还、返利或其他权利约定的条款。

经审阅发行人主要自有药品的经销协议，均不包括承诺对客户签收提供质保、无条件退还、返利或其他权利约定的条款；其中，主要的经销协议条款列示如下：

序号	客户名称	合同名称	签订时间	是否履行完毕	内容
1	上药控股有限公司	进口总经销协议	2017.12.12	是	<p>抵达口岸时至少50%的有效期，且至少不少于12个月。</p> <p>甲方按照采购订单的约定到港后，乙方（经销商）立即检查产品并在3个工作日内（“验收期”）通知甲方所收到的产品在收货人、产品名称、规格、包装、批号、检查报告或数量方面的分歧（“交货分歧”），并根据甲方的要求提供充分的证据……甲方应当在收到乙方提供的材料之日起五个工作日内完成退货手续办理，由此产生的费用与损失均由甲方承担。</p> <p>甲方提供的药品质量应符合国家药品质量标准和有关质量要求。</p> <p>甲方原则上不接受乙方的退货与换货要求，除非产品在交付时存在质量问题，在此情况下，甲方为乙方换货。如发生因质量问题产生的换货，乙方应根据甲方的要求将处理存在质量问题的产品，因此产生的合理费用可以由甲方承担。</p>
2	国药控股股份有限公司	经销协议书	—	是	<p>乙方（经销商）须在到货当日对货物进行品种、批号、数量、包装外形验收，无异议的须填报《送货通知单》并加盖验收入库章，没有验收入库单的必须有收货人签字/盖章。乙方一旦在产品签收单上签名/盖章后，产品所有权即转移给乙方，此后发生的任何产品损坏或损失应由乙方自行承担。</p> <p>乙方应在到货后及时验收，如发现产品外包装有破损的，乙方应当场对破损部分拒收，须进行退、换、补货处理的，经甲方书面同意方可进行退、换、补货处理。</p> <p>甲方确保所供产品符合国家标准，因甲方产品存在质量问题，由甲方负责调换；对于非因产品质量问题引起的退货、换货，甲方不予接受，未经甲方同意，乙方不得将产品退与甲方。乙方退货或换货的，应当同时退还或更换甲方已经开具的发票。</p> <p>在产品入库后，乙方应在3日内验货，若乙方超过验货规定</p>

序号	客户名称	合同名称	签订时间	是否履行完毕	内容
					期限，出现货物损失的由乙方负担，在规定期限不验收的或未书面提出异议的，视为验收合格。
3	浙江英特药业有限责任公司	经销协议书	2016.12.13	是	<p>乙方（经销商）须在到货当日对货物进行品种、批号、数量、包装外形验收，无异议的须填报《送货通知单》并加盖验收入库章，没有验收入库单的必须有收货人签字/盖章。乙方一旦在产品签收单上签名/盖章后，产品所有权即转移给乙方，此后发生的任何产品损坏或损失应由乙方自行承担。</p> <p>乙方应在到货后及时验收，如发现产品外包装有破损的，乙方应当场对破损部分拒收，须进行退、换、补货处理的，经甲方书面同意方可进行退、换、补货处理。</p> <p>甲方确保所供产品符合国家标准，因甲方产品存在质量问题，由甲方负责调换；对于非因产品质量问题引起的退货、换货，甲方不予接受，未经甲方同意，乙方不得将产品退与甲方。乙方退货或换货的，应当同时退还或更换甲方已经开具的发票。</p> <p>在产品入库后，乙方应在3日内验货，若乙方超过验货规定期限，出现货物损失的由乙方负担，在规定期限不验收的或未书面提出异议的，视为验收合格。</p>
4	国药控股分销中心有限公司	进口总经销协议	2018.9.12	是	<p>抵达口岸时至少50%的有效期，且至少不少于12个月。</p> <p>乙方（经销商）须在甲方货物按照采购订单的约定到港后的三个工作日内配合完成提货及验收等相关手续，应立即检查产品并在3个工作日内（“验收期”）通知甲方所收到的产品在收货人、产品名称、规格、包装、批号、检查报告或数量方面的分歧（“交货分歧”），并根据甲方的要求提供充分的证据……甲方应当在收到乙方提供的材料之日起五个工作日内完成退货手续办理。除因非乙方原因导致的产品隐藏瑕疵质量问题或协议另有规定外，在验收期后乙方提出的任何该等交货分歧而言，甲方不承担任何义务或责任，相关责任与后果应由乙方自行承担。</p> <p>甲方提供的药品质量应符合国家药品质量标准和有关质量要求。</p> <p>甲方原则上不接受乙方的退货与换货要求，除非产品在交付时存在质量问题，在此情况下，甲方为乙方换货。</p>
5	国药控股广东恒兴有限公司	经销协议书	—		<p>乙方（经销商）须在到货当日对货物进行品种、批号、数量、包装外形验收，无异议的须在甲方随货同行的《销售出库单》上签收并加盖收货专用章，没有收货专用章必须有收货人签字/盖章。</p> <p>乙方应在到货后及时验收，如发现产品外包装有破损的，乙方应当场对破损部分拒收，须进行退、换、补货处理的，经甲方书面同意方可进行退、换、补货处理。</p> <p>甲方确保所供产品符合国家标准，因甲方产品在质量问题，由甲方负责调换；对于非因产品质量问题引起的退货、换货，甲方不予接受，未经甲方同意，乙方不得将产品退与甲方。乙方退货或换货的，应当同时退还或更换甲方已经开具的发票。</p> <p>如乙方超过验货期限，出现货物损失的由乙方负责，在规定期限不验收的或未书面提出异议的，视为验收合格。</p>
6	卫材（苏州）贸易有限公司	进口、总经销协议	2017.8.1	是	<p>药品质量符合中国相关法律、法规、规范，指定药品药检符合中国国家药品标准；</p> <p>本协议项甲方（发行人）交付指定药品使用CIF上海（INCOTERMS2010），指定药品所有权在甲方交付至乙方后，从甲方转移至乙方。</p> <p>乙方（经销商）应当在收到文件后五个工作日内对文件进行验收；乙方应当到指定药品并完成入仓申报的二十五（25）个工作日内对指定药品进行验收。</p> <p>甲方保证指定药品质量符合中国相关法律法规的要求。</p>



序号	客户名称	合同名称	签订时间	是否履行完毕	内容
7	河南九州通医药有限公司	经销协议书	2018.1.1	是	<p>乙方（经销商）须在到货当日对货物进行品种、批号、数量、包装外形验收，无异议的须在甲方随货同行的《销售出库单》上签收并加盖收货专用章，没有收货专用章必须有收货人签字/盖章。</p> <p>乙方应在到货后及时验收，如发现产品外包装有破损的，乙方应当场对破损部分拒收，须进行退、换、补货处理的，经甲方书面同意方可进行退、换、补货处理。</p> <p>甲方确保所供产品符合国家标准，因甲方产品存在质量问题，由甲方负责调换；对于非因产品质量问题引起的退货、换货，甲方不予接受，未经甲方同意，乙方不得将产品退与甲方。乙方退货或换货的，应当同时退还或更换甲方已经开具的发票。</p> <p>如乙方超过验货规定期限，出现货物损失的由乙方负担，在规定期限不验收的或未书面提出异议的，视为验收合格。</p>
8	上药控股有限公司	进口总经销协议	2019.1.4	是	<p>抵达口岸时至少 50% 的有效期，且至少不少于 12 个月。</p> <p>甲方按照采购订单的约定到港后，乙方（经销商）应立即检查产品并在 3 个工作日内（“验收期”）通知甲方所收到的产品在收货人、产品名称、规格、包装、批号、检查报告或数量方面的分歧（“交货分歧”），并根据甲方的要求提供充分的证据……除因非乙方原因导致的产品隐藏瑕疵质量问题或本协议另有规定外满载验收期后乙方提出的任何该等交货分歧而言，甲方不承担任何义务或责任，相关责任与后果应由乙方自行承担。</p> <p>甲方提供的药品质量应符合国家药品质量标准和有关质量要求。</p> <p>甲方原则上不接受乙方的退货与换货要求，除非产品在交付时存在质量问题、发货错误或不符剩余有效期等约定。</p>
9	华润国康（上海）医药有限公司	进口总经销协议	2019.3.21	是	<p>抵达口岸时至少 50% 的有效期，且至少不少于 12 个月。</p> <p>甲方提供的药品质量应符合国家药品质量标准和有关质量要求。</p> <p>乙方须在甲方货物按照采购订单的约定到港后的三个工作日内配合完成提货及验收等相关手续，应立即检查产品并在 5 个工作日内（“验收期”）通知甲方所收到的产品在收货人、产品名称、规格、包装、批号、检查报告或数量方面的分歧（“交货分歧”），并根据甲方的要求提供充分的证据……</p> <p>甲方应在收到乙方提供的材料之日起五个工作日内完成退换货手续办理，由此产生的费用与损失均由甲方承担。除因非乙方原因导致的产品隐藏瑕疵质量问题或本协议另有规定外，在验收期后乙方提出的任何该等交货分歧而言，甲方不承担任何义务或责任，相关责任与后果应由乙方自行承担。</p> <p>甲方原则上不接受乙方的退货与换货要求，除非产品在交付时存在质量问题、发货错误或不符剩余有效期等约定，在此情况下，甲方为乙方换货。</p>
10	国药集团药业股份有限公司	经销协议书	2019.2.15	是	<p>乙方（经销商）在收到甲方的货品时，应当场清点数量，检查大件外包装是否完整。</p> <p>乙方应当在收到甲方货品后 5 日内完成质量验收，如有异议，应当在上述期限内向甲方提出，甲方应及时处理，乙方未按时提出的视为验收合格，甲方不再承担任何责任。</p> <p>乙方对甲方所提供药品的质量提出异议，若经省级以上药检部门确认，确系药品本身的质量问题，甲方对存在质量问题的货品进行退货（因乙方运输、储存不当造成的除外）并承担相关费用；若经检验属于乙方原因造成的质量问题，则乙方承担一切费用。</p> <p>对经乙方验收、无质量问题的药品，甲方不予退换货。影响二次销售的产品，甲方不予以退换货。</p>

序号	客户名称	合同名称	签订时间	是否履行完毕	内容
11	重庆山谷医药有限公司	经销协议书	—	是	<p>乙方（经销商）须在到货当日对货物进行品种、批号、数量、包装外形验收，无异议的须在甲方随货同行的《销售出库单》上签收并加盖收货专用章，没有收货专用章必须有收货人签字/盖章。</p> <p>乙方应在到货后及时验收，如发现产品外包装有破损的，乙方应当场对破损部分拒收，须进行退、换、补货处理的，经甲方书面同意方可进行退、换、补货处理。</p> <p>甲方确保所供产品符合国家标准，因甲方产品存在质量问题，由甲方负责调换；对于非因产品质量问题引起的退货、换货，甲方不予接受，未经甲方同意，乙方不得将产品退与甲方。乙方退货或换货的，应当同时退还或更换甲方已经开具的发票。</p> <p>如乙方超过验货期限，出现货物损失的由乙方负责，在规定期限不验收的或未书面提出异议的，视为验收合格。</p>
12	上药控股有限公司	进口总经销协议	—	否	<p>抵达口岸时至少 50% 的有效期，且至少不少于 12 个月。</p> <p>乙方（经销商）须在甲方货物按照采购订单的约定到港后的三个工作日内配合完成提货及验收等相关手续，应立即检查产品并在 5 个工作日内（“验收期”）通知甲方所收到的产品在收货人、产品名称、规格、包装、批号、检查报告或数量方面的分歧（“交货分歧”），并根据甲方的要求提供充分的证据……甲方应当在收到乙方提供的材料之日起五个工作日内完成退货手续办理，由此产生的费用与损失均由甲方承担。</p> <p>甲方提供的药品质量应符合国家药品质量标准和有关质量要求。</p> <p>甲方原则上不接受乙方的退货与换货要求，除非产品在交付时存在质量问题、发货错误或不符剩余有效期等约定。</p>
13	江苏华为医药物流有限公司	进口总经销协议	2019.11.10	否	<p>抵达口岸时至少 50% 的有效期，且至少不少于 12 个月。</p> <p>乙方（经销商）须在甲方货物按照采购订单的约定到港后的三个工作日内配合完成提货及验收等相关手续，应立即检查产品并在 5 个工作日内（“验收期”）通知甲方所收到的产品在收货人、产品名称、规格、包装、批号、检查报告或数量方面的分歧（“交货分歧”），并根据甲方的要求提供充分的证据……甲方应当在收到乙方提供的材料之日起五个工作日内完成退货手续办理，由此产生的费用与损失均由甲方承担。</p> <p>甲方提供的药品质量应符合国家药品质量标准和有关质量要求。</p> <p>甲方原则上不接受乙方的退货与换货要求，除非产品在交付时存在质量问题、发货错误或不符剩余有效期等约定。</p>
14	湖南民达医药有限责任公司	经销协议书	2019.8.16		<p>乙方（经销商）在到货后及时验收，如发现产品外包装有破损的，乙方应当场对破损部分拒收，须进行退、换、补货处理的，经甲方书面同意后方可进行退、换、补货处理。</p> <p>甲方确保所供产品符合国家标准，因甲方产品存在质量问题，由甲方负责调换；对于非因产品质量问题引起的退货、换货，甲方不予接受，未经甲方同意，乙方不得将产品退与甲方。乙方退货或换货的，应当同时退还或更换甲方已经开具的发票。</p> <p>若乙方超过验货规定期限，出现货物损失的由乙方承担，在规定期限不验收的或未书面提出异议的，视为验收合格。</p>
15	成都拓创医药有限公司	经销协议书	2019.5.1	否	<p>乙方（经销商）须在到货当日对货物进行品种、批号、数量、包装外形验收，无异议的须在甲方随货同行的《销售出库单》上签收并加盖收货专用章，没有收货专用章必须有收货人签字/盖章。</p> <p>乙方（经销商）在到货后及时验收，如发现产品外包装有破损的，乙方应当场对破损部分拒收，须进行退、换、补货处理</p>

序号	客户名称	合同名称	签订时间	是否履行完毕	内容
					的,经甲方书面同意后方可进行退、换、补货处理。 甲方确保所供产品符合国家标准,因甲方产品存在质量问题,由甲方负责调换;对于非因产品质量问题引起的退货、换货,甲方不予接受,未经甲方同意,乙方不得将产品退与甲方。乙方退货或换货的,应当同时退还或更换甲方已经开具的发票。 若乙方超过验货规定期限,出现货物损失的由乙方承担,在规定期限不验收的或未书面提出异议的,视为验收合格。
16	重庆军卫医药物流有限公司	经销协议书	—	否	乙方(经销商)须在到货当日对货物进行品种、批号、数量、包装外形验收,无异议的须在甲方随货同行的《销售出库单》上签收并加盖收货专用章,没有收货专用章必须有收货人签字/盖章。 乙方(经销商)在到货后及时验收,如发现产品外包装有破损的,乙方应当场破损部分拒收,须进行退、换、补货处理的,经甲方书面同意后方可进行退、换、补货处理。 甲方确保所供产品符合国家标准,因甲方产品存在质量问题,由甲方负责调换;对于非因产品质量问题引起的退货、换货,甲方不予接受,未经甲方同意,乙方不得将产品退与甲方。乙方退货或换货的,应当同时退还或更换甲方已经开具的发票。 若乙方超过验货规定期限,出现货物损失的由乙方承担,在规定期限不验收的或未书面提出异议的,视为验收合格。
17	湖南健桥医药有限公司	经销协议书	2019.12.1	否	乙方(经销商)须在到货当日对货物进行品种、批号、数量、包装外形验收,无异议的须在甲方随货同行的《销售出库单》上签收并加盖收货专用章,没有收货专用章必须有收货人签字/盖章。 乙方(经销商)在到货后及时验收,如发现产品外包装有破损的,乙方应当场破损部分拒收,须进行退、换、补货处理的,经甲方书面同意后方可进行退、换、补货处理。 甲方确保所供产品符合国家标准,因甲方产品存在质量问题,由甲方负责调换;对于非因产品质量问题引起的退货、换货,甲方不予接受,未经甲方同意,乙方不得将产品退与甲方。乙方退货或换货的,应当同时退还或更换甲方已经开具的发票。 若乙方超过验货规定期限,出现货物损失的由乙方承担,在规定期限不验收的或未书面提出异议的,视为验收合格。
18	湖南健桥医药有限公司	经销协议书	2020.2.27	否	乙方(经销商)须在到货当日对货物进行品种、批号、数量、包装外形验收,无异议的须在甲方随货同行的《销售出库单》上签收并加盖收货专用章,没有收货专用章必须有收货人签字/盖章。 乙方(经销商)在到货后及时验收,如发现产品外包装有破损的,乙方应当场破损部分拒收,须进行退、换、补货处理的,经甲方书面同意后方可进行退、换、补货处理。 甲方确保所供产品符合国家标准,因甲方产品存在质量问题,由甲方负责调换;对于非因产品质量问题引起的退货、换货,甲方不予接受,未经甲方同意,乙方不得将产品退与甲方。乙方退货或换货的,应当同时退还或更换甲方已经开具的发票。 若乙方超过验货规定期限,出现货物损失的由乙方承担,在规定期限不验收的或未书面提出异议的,视为验收合格。
19	高碑店市云岭医药有限公司	一级经销协议	2020.1.1	否	乙方(经销商)须在到货当日对货物进行品种、批号、数量、包装外形验收,无异议的须在甲方随货同行的《销售出库单》上签收并加盖收货专用章,没有收货专用章必须有收货人签字/盖章。 乙方(经销商)在到货后及时验收,如发现产品外包装有破损的,乙方应当场破损部分拒收,须进行退、换、补货处理

序号	客户名称	合同名称	签订时间	是否履行完毕	内容
					<p>的，经甲方书面同意后方可进行退、换、补货处理。</p> <p>甲方确保所供产品符合国家标准，因甲方产品存在质量问题，由甲方负责调换；对于非因产品质量问题引起的退货、换货，甲方不予接受，未经甲方同意，乙方不得将产品退与甲方。乙方退货或换货的，应当同时退还或更换甲方已经开具的发票。</p> <p>若乙方超过验货规定期限，出现货物损失的由乙方承担，在规定期限不验收的或未书面提出异议的，视为验收合格。</p>

(七) 请保荐人、发行人律师、申报会计师说明经销商模式下对收入的核查方法、核查比例，对经销商终端销售的核查方法、核查比例，并对经销模式下收入的真实性发表明确核查意见

#### 1. 对经销收入的核查程序

(1) 对营业收入及毛利率按月度、产品、客户等维度进行分析复核，识别是否存在重大或异常波动，并查明波动原因。

(2) 抽查主要销售合同，识别与商品所有权上的主要风险和报酬转移相关的条款，评价发行人的收入确认政策是否符合企业会计准则的规定；检查是否存在包括承诺对客户签收提供质保、无条件退还、返利或其他权利约定的条款。

(3) 收集主要经销商的营业执照、公司章程等资料，并与公开信息检索情况进行交叉验证，核实主要客户正常经营且经营范围符合发行人下游客户性质，核查与发行人是否存在关联关系。

(4) 对主要经销商进行访谈，了解主要经销商的基本情况和经营状况、与发行人之间的交易情况、合作方式；了解发行人在交易过程中的合法合规情况，获取对交易真实性、经销商与发行人不存在关联关系的确认。具体访谈比例如下：

项目	2020年 1—6月	2019年度	2018年度	2017年度
访谈经销商的销售金额（万元）	2,010.68	42,338.14	37,243.08	16,175.58
访谈经销商的数量（家）	19.00	72.00	59.00	59.00
发行人的药品销售金额（万元）	23,241.52	50,491.84	43,513.94	27,352.86
上述经销商销售金额占发行人药品销售金额的比例	8.65%	83.85%	85.59%	59.14%

注：2020年1—6月，仅针对新增的主要经销商进行访谈，所以访谈金额及比例较低。2020年1—6月，新增的经销商销售金额为3,377.99万元，访谈经销商的销售金额占新增的经销商销售金额比例为59.52%。

(5) 对主要经销商进行函证，函证内容包括各年度交易发生额、各期末应收账款/预收款项余额，取得的回函确认比例如下：

①交易金额函证情况

项目	2020年1—6月	2019年度	2018年度	2017年度
回函确认金额（万元）	19,066.64	49,586.98	41,806.44	19,553.49
收入金额（万元）	23,241.52	50,491.84	43,513.94	27,352.86
函证比例	82.04%	98.21%	96.08%	71.49%

②期末余额函证情况

项目	2020年1—6月	2019年度	2018年度	2017年度
回函确认金额（万元）	26,845.99	19,175.50	16,741.93	7,592.08
应收账款余额（万元）	28,108.32	19,523.68	17,714.01	7,715.11
函证比例	95.51%	98.22%	94.51%	98.41%

(6) 审阅发行人与客户签订的销售合同或订单、出库单据、签收单据、记账凭证、销售发票、回款单据等资料验证销售的真实性。

## 2. 对经销商终端销售的核查程序

(1) 对主要经销商进行访谈确认。选取主要经销商时，主要选择全国进口总经销商，同时兼顾主要品种碳酸钙 D3 咀嚼片的主要经销商；在对选定主要经销商访谈时，获取经销商采购发行人相关产品的销售流向表，了解其对外销售及期末库存情况，了解其下游销售对象及销售情况，具体核查比例如下：

项目	2020年1—6月	2019年度	2018年度	2017年度
经销商数量（家）	16			
主要经销商的销售流向表金额（万元）	15,301.32	42,950.84	28,518.83	4,225.23
发行人经销收入（万元）	23,241.52	50,491.84	43,513.94	27,352.86
核查比例	65.84%	85.06%	65.54%	15.45%

2017 年获取的主要经销商的销售流向表金额较少，主要是因为：①发行人当期经销收入的 49.67%，即 13,585.63 万元系代理药品销售收入，两票制实施后基本无销售，相应的下游经销商也大多终止合作，无法获取其销售流向数据；②发行人当期经销收入的 30.42%，即 8,319.68 万元系发行人自行进口后直接面向各地经销商发货销售，涉及的经销商数量较多，单一经销商的销售金额较小，销

售流向数据可获取程度有限。因此，2017 年度的经销商销售流向数据仅采集自 2017 年四季度成为发行人全国进口总经销商的上药控股有限公司。

(2) 在对主要经销商的销售流向数据进行分析的基础上，针对主要经销商存在二级经销商的情况，选取其中主要的二级经销商进行函证，函证内容包括其采购发行人产品的情况，并于回函时一并获取其采购发行人产品的销售流向表，具体核查比例如下：

项目	2020 年 1—6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
经销商数量（家）	40	46	46	46
函证金额（万元）（C）	12,421.76	19,120.11	16,316.37	5,383.40
抽查的主要经销商销售金额（万元）（B）	18,902.79	35,680.45	16,209.33	351.81
直接采购自发行人的金额（万元）（D）	-	2,374.39	6,753.77	6,189.40
核查比例（C/（B+D））	65.71%	50.24%	71.05%	82.30%

注 1：选取函证的二级经销商的货源不仅限于抽查的主要经销商，也包括部分直接来源于发行人的情况，因此，在计算核查比例时将发行人对该部分二级经销商的销售金额也一并作为分母。

注 2：函证金额按照抽查的主要经销商销售流向表中流向二级经销商的销售数量以及发行人相应品种当期平均销售价格估算。

(3) 在对上述主要经销商、二级经销商销售流向表进行分析的基础上，选取其销售金额较大的终端用户（医院、药店等）进行函证，函证了解其采购发行人产品的情况。针对 2017—2019 年期间的终端销售情况，函证了 37 家终端用户；针对 2020 年 1—6 月期间的终端销售情况，函证了 40 家终端用户；均取得了信息一致的回函确认。

### 3. 核查结论

经核查，保荐人认为：

(1) 发行人已在招股说明书按销售金额分层披露了不同经销模式（配送经销、代理经销）下各期前五大客户名称、基本情况、合作关系、主要销售品类、销售收入构成、占营业收入比例情况，并对主要经销商新增或退出的原因进行了恰当说明。

(2) 发行人销售的药品中销往公立医疗机构需要全面遵循两票制规定，销往非公立医疗机构、药店、诊所等，则不需要遵循两票制规定。从发行人经营的

主要品种来看，不需要遵循两票制规定的药品主要包括：①主要销往药店的碳酸钙 D3 咀嚼片；②主要销往诊所的舍雷肽酶肠溶片；③少量销往非公立医疗机构的除碳酸钙 D3 咀嚼片之外的自有药品，主要模式为代理经销模式。发行人已对上述不适用“两票制”药品在不同经销模式下的终端客户类型、销售金额、占同类药品销售比例、毛利率情况进行了说明。

（3）发行人已在招股说明书按销售金额分层披露了各期退出经销商对收入占比的影响、经销商频繁新增或退出的原因。主要经销商新增或退出的原因：报告期内新增碳酸钙 D3 咀嚼片、舍雷肽酶肠溶片等全新销售渠道的产品，需要新增相应的经销商；由于并购药品权益而承接原有经销商较多，报告期内持续进行优化退出的经销商数量也较多；同时，发行人最近一期针对多个产品实施了分品牌、分规格、分包装的市场开发策略，相应增加了较多代理经销商。

（4）发行人已在招股说明书按销售金额分层披露了经销商构成，以及发行人对经销商的选取标准、不同经销模式下的产品定价机制，发行人对经销商的管理建立了一系列内控制度，相关制度健全且执行有效。

（5）除发生 MA、中国 IDL 等变更/再注册续期，或变更经销商导致市场准入主体资格变更等特殊情况以外，经销商通常根据终端市场需求量预测及采购周期，并结合物流运输周期确定备货周期，备货周期一般为 4—6 月。报告期内，部分经销商的采购品类当期大额采购、销售数量却为 0 的情况属于发行人在更换总经销商过程中出现的情形，具有合理性，不存在经销商压货的情况。

（6）发行人对经销商的销售合同不包括承诺对客户签收提供质保、无条件退还、返利或其他权利约定的条款。

问题 14：关于收入确认政策。请发行人：（一）结合实际业务流程、主要合同条款，披露不同经销模式下的药物销售、市场推广服务业务的收入确认政策，包括收入确认的方式、具体时点、判断依据及相关会计政策，收入确认政策是否符合《企业会计准则》的规定，在报告期内是否一贯执行。（二）对比同行业其他可比公司，披露各类业务收入确认政策是否有显著差异，如存在，请说明差异原因及合理性。请保荐人、申报会计师核查并对发行人收入确认政策是否合理发表明确意见。

回复：

（一）结合实际业务流程、主要合同条款，披露不同经销模式下的药物销售、市场推广服务业务的收入确认政策，包括收入确认的方式、具体时点、判断依据及相关会计政策，收入确认政策是否符合《企业会计准则》的规定，在报告期内是否一贯执行

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“六、报告期内采用的主要会计政策和会计估计”之“（十一）收入”补充披露如下：

#### 1. 实际业务流程及主要合同条款

发行人的主营业务包括药品销售和药品市场推广服务。其中：

（1）药品销售业务：根据经销商是否承担市场推广职能、费用，可以进一步分为配送经销模式和代理经销模式，两种经销模式下的主要合同条款无本质区别，业务流程相同。

（2）药品市场推广服务：通过提供市场调研、学术推广等专业服务促进客户的药品销售，从而收取市场推广服务费。发行人为不同客户提供的市场推广服务流程基本相同，区别仅在于客户会根据其对发行人服务的定位或预期效果差异，与发行人约定不同的定价或考核结算方式。具体如下：

业务类别	主要客户	常用主要合同条款	业务流程简述
配送经销模式下的药物销售	上海医药集团股份有限公司、江苏华为	①交付与验收条款：货物运达合同或采购订单约定地点后的一定工作日内完成验收手续；	①履行资质审查、授信等内部程序后，签订年度或更长期限的《经销协议》； ②客户根据经销协议签署的每笔交易



业务类别	主要客户	常用主要合同条款	业务流程简述
	医药物流有限公司等	②价格与结算条款：按合同约定的价格在货物送达或验收后一定工作日内支付； ③退换货条款：除产品质量问题，不接受退换货。	的销售合同或订单； ③业务员在系统录入《销售订单》，履行审批流程后发货，形成《发货单》、《销售出库单》《运输记录》等单据 ④货物送达客户，客户验收合格后在《销售出库单》进行签收； ⑤取得客户签收后，在系统中做发货签回录入，财务确认收入、开具发票； ⑥业务部门跟进催收货款。
代理经销模式下的药物销售	重庆舒德医药有限公司、河南海王银河医药有限公司开封分公司、河南省医药药材集团有限公司等	“代理经销模式”与“配送经销模式”的主要合同条款相同，区别仅在于代理经销商自行进行市场推广，故对其销售定价低于配送经销商	与“配送经销模式”相同
市场推广服务	辉瑞制药有限公司等	①服务内容：市场开拓、销售渠道管理等； ②定价方式：约定客户每销售一单位产品的服务费单价，按客户销量计算收取服务费； ③结算时点：按月或按季度进行结算。	①与客户签订《推广服务合同》； ②根据合同约定，实施推广服务，形成提供服务的相关证明材料； ③业务管理部取得客户及其下游采购方之间的订单数、交货数量等销售数据与信息，并统计台账，形成结算与考核的业务数据。 ④每月末，针对当月已实施的推广活动，根据合同条款及台账统计的业务数据，计算服务费金额，业务员与客户核对金额及服务内容无误后，确认收入。 ⑤公司将纸质的服务过程资料及销售发票提供给客户，业务部门跟进催收货款。
	北京博恩特药业有限公司等	①服务内容：通过市场调研、信息收集分析传递、客户跟踪、学术推广、患者管理、竞品分析等方式提升客户产品的市场份额； ②定价方式：约定客户在某个期间内（可能长于1年）完成基础销量时的服务费总额；未完成或超量完成则按比例调整服务费总额； ③结算时点：按月或按季度进行结算。	
	合肥亿帆生物医药有限公司等	①服务内容：专业组织学术会议、市场信息调查、招标协助、竞品调查、流向管理等； ②定价方式：约定每项服务的单价，根据提供的服务数量，收取服务费； ③结算时点：按月或按季度进行结算。	

## 2. 不同经销模式下的药物销售、市场推广服务业务的收入确认政策及其执行情况

### (1) 药品销售业务收入确认政策

如前所述，不同经销模式下的药品销售业务，其主要合同条款及具体业务流程并无区别，均属于常规销售业务，发行人在将产品交付给客户并取得其签收单后，按合同约定的固定单价及实际签收数量计算确认药品销售收入。

发行人确认药品销售收入时，客户已接受商品并签收，商品由客户控制，

商品所有权上的主要风险和报酬已转移给客户，发行人已取得收款权利，且相关收入金额、成本金额均能可靠计量，收入确认条件已满足。

### (2) 药品市场推广服务收入确认政策

发行人在完成当月推广活动并形成服务结算证明资料后，按照推广服务合同约定的服务价格及考核条款等，计算确认推广服务收入。

发行人确认药品推广服务收入时，相关服务已提供并为客户所接受，客户已基于发行人提供的推广服务实现药品销售，发行人按照推广服务合同及客户确认的服务项目（包括服务内容、服务效果等）计算应收取的推广服务费，已取得收款权利且金额已得到可靠计量，收入确认条件已满足。

### (3) 收入确认政策的执行情况

如前所述，发行人根据各类业务的实际情况制定了具体的收入确认政策，这些政策符合《企业会计准则》的规定，并在报告期内得到一贯执行。

(二) 对比同行业其他可比公司，披露各类业务收入确认政策是否有显著差异，如存在，请说明差异原因及合理性。

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“六、报告期内采用的主要会计政策和会计估计”之“（十一）收入”补充披露如下：

报告期内，发行人各类业务收入确认政策与同行业可比公司的对比情况如下：

收入类别	证券代码	公司简称	收入确认政策
产品销售收入	-	发行人	确认药品销售收入时，客户已接受商品并签收，商品由客户控制，商品所有权上的主要风险和报酬转已转移给客户，公司已取得收款权利，且相关收入金额、成本金额均能可靠计量，收入确认条件已得到满足。
	002437.SZ	誉衡药业	公司商品销售收入确认的具体原则为： 1) 公司销售方式：主要包括医药制造销售； 2) 公司对客户的收入的确认方式：转移货物所有权凭证或交付实物时确认收入。
	002907.SZ	华森制药	公司与客户签订合同，按合同约定发出产品，公司待客户签收产品后向其开具发票，确认销售收入。 公司对于零售收入主要是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，门店收银员按照公司内控制度将商品扫条码后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，此时款项已收到、商品所有权上的风险报酬已经转移、公司不能对售出商品实施控制、收入能够可靠计量，因此，公司以将商品销售给零售客户，并收取价款时确认销售收入的实现。合同或协议价款的收取采用递延方式，实质上具有融资性质的，按照应收的合同或协议价款的公允价值确定销售商品收入金额。

收入类别	证券代码	公司简称	收入确认政策
	300723.SZ	一品红	本公司商品销售收入，具体收入确认原则如下： (1) 公司将药品发出（部分销售给大药房的 OTC 类药品除外），客户验收完毕时，视为已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方，在取得相关权利证明时，确认收入的实现；(2) 将 OTC 类药品销售给连锁公司或大药房等客户属于代销模式，公司在收到客户的销售清单时，视为已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方，在取得客户的销售清单或类似权利证明时确认收入的实现。
	600613.SH	神奇制药	销售商品收入确认具体原则 每年年初公司与客户签订本年药品的单价合同，客户每次采购与公司签订购销合同，公司根据销售订单向客户供货，公司于货物发出并开具发票作为收入确认的时点。
	603676.SH	卫信康	实务操作中，本公司根据客户订单发出商品并于客户接受商品后确认销售收入。销售商品收入金额，按照从购货方已收或应收的合同及订单价款确定。
提供服务收入	-	发行人	发行人在完成当月推广活动并形成服务结算证明材料后，按照推广服务合同约定的服务价格及考核条款等，计算确认推广服务收入。 发行人确认药品推广服务收入时，相关服务已提供并为客户所接受，客户已基于发行人提供的推广服务实现药品销售，发行人按照推广服务合同及客户确认的服务项目（包括服务内容、服务效果等）计算应收取的推广服务费，已取得收款权利且金额已得到可靠计量，收入确认条件已得到满足。
	603676.SH	卫信康	服务收入主要包括向生产合作方收取的合作产品技术使用收入、品牌使用收入、市场管理及推广服务收入。技术使用收入、品牌使用收入根据合作产品销量及约定的结算价格确认收入；市场管理及推广服务收入根据集团组织管理和市场推广工作完成情况并提交工作量报告与生产合作方确认其金额后，确认收入。

如上表所示，产品销售收入方面，发行人与同行业可比公司的收入确认政策不存在明显差异。提供服务收入方面，发行人按照推广服务合同及客户确认的服务项目（包括服务内容、服务效果等）计算确认收入，而卫信康对服务收入进行细分，其中技术使用收入、品牌使用收入以合作产品销量及约定价格确认收入，市场管理及推广服务收入按工作完成情况确认收入，与发行人不存在实质性差异。

综上所述，发行人的收入确认政策与同行业不存在明显差异，具有合理性。

### （三）保荐人核查意见

#### 1. 核查程序

保荐人主要实施了以下核查程序：

测试了与收入确认相关的关键内部控制，检查了主要销售合同中关于商品所有权上的主要风险和报酬转移等关键条款，并就关键合同条款向主要客户进行访谈确认，检查了订单、出库单据、签收单据、记账凭证、销售发票等资料，对比了同行业其他可比公司的收入确认政策。

## 2. 核查结论

经核查，保荐人认为：

发行人收入确认政策的制定已综合考虑业务流程和合同条款，符合《企业会计准则》的规定并得到一贯执行，对比同行业其他可比公司无明显差异，发行人的收入确认政策合理。

问题 15：关于销售费用。报告期内，发行人销售费用为 8,574.47 万元、18,593.62 万元、16,139.36 万元，占营业收入比例不断上升。请发行人：（一）披露市场推广费的主要供应商及其资质、采购规模，说明报告期内是否存在与业务事实不符或与凭证不符的异常资金流出，是否涉及商业贿赂、利益输送等情况，主要供应商变动的原因及合理性。（二）报告期内发行人由于开展药品销售、市场推广服务两项业务，将发生的市场推广费用按一定的归集方法，分别列入销售费用和营业成本，对比同行业可比上市公司，说明发行人归集方法是否存在差异，如存在，请说明原因及合理性。（三）披露市场推广费是否存在期末未预提的情况，是否存在跨期调节的情形。（四）分析并披露报告期内运费与发行人需承担运费的发货数量是否匹配。（五）结合报告期内销售人员变动数量、平均职工薪酬等进一步分析并披露销售费用中职工薪酬上涨的原因及合理性。（六）披露是否存在向医疗机构或医务人员销售返点现象。（七）结合 2020 年发布的《医药代表备案管理办法（试行）（征求意见稿）》，披露对发行人市场推广费用的潜在影响及拟应对措施。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见，说明发行人销售费用列支是否有充分依据，是否真实发生；是否存在以咨询费、会议费、住宿费、交通费等各类发票套取大额现金的现象；是否存在从同一家单位多频次、大量取得发票的现象；会议费列支是否真实，发票内容与会议日程、参会人员、会议地点等要素是否相符；是否存在医疗机构将会议费、办公费、设备购置费用等转嫁发行人的现象；是否存在通过专家咨询费、研发费、宣传费等各类方式向医务人员支付回扣的现象。

回复：

(一) 披露市场推广费的主要供应商及其资质、采购规模, 说明报告期内是否存在与业务事实不符或与凭证不符的异常资金流出, 是否涉及商业贿赂、利益输送等情况, 主要供应商变动的原因及合理性

### 1. 市场推广费的主要供应商及其资质、采购规模

发行人在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人的采购情况”之“(二) 向前五名供应商的采购情况”补充披露如下:

会计期间	序号	供应商名称	不含税采购金额(万元)	营业执照记载的经营围 (仅列示与发行人业务相关的内容)
2020年 1—6月	1	射阳天正信息科技有限公司	740.53	企业管理策划; 市场营销、企业形象策划; 会议服务; 展览展示服务
	2	西藏育成企业管理有限公司	708.22	企业营销策划、药品信息咨询、网络技术咨询; 会议服务、展览展示服务; 药品市场推广、市场调研
	3	华润医药商业集团上海医药有限公司(历史名称: 华润国康上海医药有限公司)	248.31	在医疗科技领域内的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务
	4	潍坊顺隆信息技术服务中心	218.20	信息技术服务; 计算机技术咨询、技术服务、技术转让; 会务服务; 展览展示服务; 企业营销策划; 企业管理咨询; 品牌策划咨询; 文化艺术交流活动策划; 公关、礼仪活动交流策划; 文化创意策划; 市场调研服务; 市场营销策划、推广服务; 商务信息咨询服务(不含金融咨询、信用卡咨询、资金借贷咨询、证券期货投资咨询); 宣传服务
	5	上海希蒙医药咨询有限公司	179.60	医药科技领域内的技术开发、技术转让、技术咨询和技术服务, 市场信息咨询与调查(不得从事社会调查、社会调研、民意调查、民意测验), 健康咨询(不得从事诊疗活动、心理咨询), 商务信息咨询, 会务服务, 展览展示服务, 房地产营销策划, 市场营销策划, 企业形象策划
	6	杭州先通医药科技有限公司	121.46	服务: 药品、生物制品、医疗器械、化妆品的技术开发、技术转让, 智能化设备、计算机软硬件技术开发、技术服务、技术咨询、技术转让, 市场调查, 市场营销策划及推广服务, 商务信息咨询(除商品中介), 生物科技领域内的技术开发、技术转让, 技术推广服务, 会议服务, 展览展示服务, 医药推广服务, 文化艺术交流活动组织策划(除演出及演出中介), 国内广告的设计、制作、代理、发布
	7	福建逸恒医药有限公司	96.12	医药技术研究、开发; 医药信息咨询; 一类医疗器械的批发、代购代销; 企业形象策划; 市场营销策划; 企业品牌推广; 会议会展服务; 承办设计、制作、代理、发布国内各类广告
	8	合肥新安医药营销有限公司	76.05	许可经营项目: 中成药、中药材、中药饮片、化学药制剂、化学原料药、抗生素、生化药品、生物制品、精神药品(限二类)销售; 医疗器械、预包装食品(在许可证有效期及核定范围内经营); 蛋白同化制剂、肽类激素经营销售; 市场营销策划、咨询服务
	9	广东君悦营养医学有限公司	72.15	乳制品、饮料(蛋白饮料、固体饮料、其他饮料)、方便食品、糖果制品、特殊膳食食品、保健食品、特殊医学用途配方食品的研发、生产、销售; 营养健康咨询服务; 生

会计期间	序号	供应商名称	不含税采购金额 (万元)	营业执照记载的经营范围 (仅列示与发行人业务相关的内容)
				物技术开发服务；食品科学技术研究服务；医学研究和实验发展服务；信息咨询服务；医疗、医药咨询服务；医药、医疗及器材市场管理服务；中药市场管理服务；其他医药、医疗用品及器材市场管理服务；生物技术推广服务；项目的策划服务与公关服务
	10	成都赛艾斯广告有限公司	70.00	设计、制作、代理国内广告；企业管理咨询、文化活动策划、礼仪庆典服务、化妆造型、企业营销策划；销售：体育用品、生活日用品、五金产品、建材
	小计		2,530.64	
2019 年度	1	广州市灵鲨健康科技有限公司	2,353.29	营养健康咨询服务；体育运动咨询服务；生物技术开发服务；全民健身科技服务；广告业；企业管理咨询服务；市场营销策划服务
	2	射阳天正信息科技有限公司	1,558.70	企业管理策划；市场营销、企业形象策划；会议服务；展览展示服务；普通货物仓储、装卸（限非港口经营）；金属材料、五金制品、日用品销售
	3	杭州爱永恒健康科技有限公司（曾用名：杭州萃源健康科技有限公司）	237.79	技术开发、技术咨询、技术服务、成果转让；健康技术、食品技术、医疗技术、检测技术；服务：市场营销策划、市场调研、会务服务、医药信息咨询、受托医院管理（不含诊疗服务）、企业管理咨询、商务信息咨询
	4	广州泓威医药科技有限公司	233.81	生物技术咨询、交流服务；科技信息咨询服务；信息电子技术服务；网络信息技术推广服务；软件技术推广服务；生物防治技术推广服务；生物技术推广服务；医疗技术转让服务；医疗技术咨询、交流服务；医疗技术推广服务；信息技术咨询服务；商品信息咨询服务；企业管理咨询服务；投资咨询服务；企业财务咨询服务；仓储咨询服务；招、投标咨询服务；企业信用咨询服务；企业形象策划服务；策划创意服务；市场营销策划服务；会议及展览服务；市场调研服务
	5	西藏德昶泰医药科技有限公司	215.09	企业营销策划、服务；广告宣传推广；学术推广；礼仪服务
	6	双峰汇巨康医药信息咨询有限公司	195.82	医药信息咨询服务（不含医疗诊断）；从事医药专业领域内的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务；企业管理咨询；企业营销策划；市场调研策划；市场分析调查；商务咨询（不得从事吸收存款、集资收款、受托贷款、发放贷款等国家金融监管及财政信用业务）；财务咨询；推广服务；会议服务；宣传服务；会展服务；展览展示服务
	7	双峰益安达医药科技有限公司	190.48	从事医药专业领域内的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务；医药信息咨询服务（不含医疗诊断）；企业管理咨询；企业营销策划；市场调研策划；市场分析调查；商务咨询（不得从事吸收存款、集资收款、受托贷款、发放贷款等国家金融监管及财政信用业务）；财务咨询；推广服务；会议服务；宣传服务；会展服务；展览展示服务
	8	西藏育成企业管理有限公司	188.68	企业管理（不含投资咨询投资管理业务）；企业营销策划、药品信息咨询、网络技术咨询；会议服务、展览展示服务；药品市场推广、市场调研；电脑图文制作
	9	上海向楠科技有限公司	168.57	从事医药、计算机、生物科技领域内的技术开发、技术转让、技术咨询和技术服务，商务咨询，文化艺术交流策划，企业形象策划，创意服务，会务服务，展览展示服务
	10	薇鼎信息技术有限公司	164.78	设计、制作、代理、发布国内各类广告；展台设计服务；其他专业设计服务；文化产品设计；企业管理咨询服务；其他未列明商务服务业；市场调查；提供企业营销策划服务；企业形象策划服务；策划创意服务；文化、艺术活动

会计期间	序号	供应商名称	不含税采购金额 (万元)	营业执照记载的经营范围 (仅列示与发行人业务相关的内容)
				策划; 文化会展服务
	小计		5,507.01	
2018 年 度	1	重庆朗荣医药有限公司	716.11	药品信息咨询; 医药企业管理咨询; 市场调研; 市场推广; 市场形象策划
	2	四川辰梦希科技有限公司(曾用名: 四川昱西科技有限公司)	396.03	应用软件开发; 医药科技咨询服务(不得从事诊疗活动、不得从事非法集资吸收公众资金等金融活动); 企业形象策划; 市场调研; 市场推广服务; 市场营销策划; 会议服务; 展览展示服务; 医疗器械技术咨询
	3	双峰汇巨康医药信息咨询有限公司	382.49	医药信息咨询服务(不含医疗诊断); 从事医药专业领域内的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务; 企业管理咨询; 企业营销策划; 市场调研策划; 市场分析调查; 商务咨询(不得从事吸收存款、集资收款、受托贷款、发放贷款等国家金融监管及财政信用业务); 财务咨询; 推广服务; 会议服务; 宣传服务; 会展服务; 展览展示服务
	4	双峰益安达医药科技有限公司	294.05	从事医药专业领域内的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务; 医药信息咨询服务(不含医疗诊断); 企业管理咨询; 企业营销策划; 市场调研策划; 市场分析调查; 商务咨询(不得从事吸收存款、集资收款、受托贷款、发放贷款等国家金融监管及财政信用业务); 财务咨询; 推广服务; 会议服务; 宣传服务; 会展服务; 展览展示服务
	5	鹤壁市山城区泰创策划创意服务有限公司	259.51	策划创意服务、市场分析调查服务、市场营销策划、医药用品市场管理服务、企业管理服务、会议服务、展览服务
	6	鹤壁市山城区聆璐商务服务有限公司	233.01	市场分析调查服务、企业管理咨询服务、会议服务、策划创意服务、展览服务
	7	宜春市碧洛市场咨询服务有限公司	226.00	公共活动策划咨询、礼仪服务、培训服务、会展服务、媒体宣传服务、企业形象策划咨询; 电脑图文印刷制作, 商业策划, 设计服务, 劳务服务, 市场推广服务, 会议会务代理, 工程建设设计, 室内外装潢
	8	鹤壁市山城区文旭商务服务有限公司	223.30	策划创意服务、市场分析调查服务、企业管理咨询服务、会议服务、展览服务
	9	鹤壁市山城区梅益昌策划创意服务有限公司	222.33	市场分析调查服务、市场营销策划、医药用品市场管理服务、企业管理服务、会议服务、展览服务、策划创意服务
	10	鹤壁市山城区励之坊商务服务有限公司	213.59	市场分析调查服务、企业管理咨询服务、会议服务、展览服务、策划创意服务
	小计		3,166.42	
2017 年 度	1	重庆宝佰商务咨询合伙企业(有限合伙)	322.45	企业管理咨询; 市场营销策划; 市场信息咨询与调查; 创意服务; 企业形象策划、公关策划; 展览展示
	2	重庆朗荣医药有限公司	301.01	药品信息咨询; 医药企业管理咨询; 市场调研; 市场推广; 市场形象策划; 销售: 消毒用品、日用品、百货、卫生材料、化妆品



会计期间	序号	供应商名称	不含税采购金额 (万元)	营业执照记载的经营范围 (仅列示与发行人业务相关的内容)
	3	重庆韩诚商务咨询合伙企业(有限合伙)	263.88	企业管理咨询; 市场营销策划; 市场信息咨询与调查; 创意服务; 企业形象策划、公关策划; 展览展览
	4	宜春市碧洛市场咨询服务有限公司	256.00	公共活动策划咨询、礼仪服务、培训服务、会展服务、媒体宣传服务、企业形象策划咨询; 电脑图文印刷制作, 商业策划, 设计服务, 劳务服务, 市场推广服务, 会议会务代理, 工程建设设计, 室内外装潢
	5	鹤壁市山城区励之坊商务服务有限公司	252.43	市场分析调查服务、企业管理咨询服务、会议服务、展览服务、策划创意服务
	6	宜春市袁州区秋牙商务服务有限公司	235.00	市场推广服务、营销策划服务、会议会务策划服务、企业管理、商务信息咨询、市场调研、医药咨询、科技推广、培训服务、设计服务、劳务服务、工程建设设计、室内外装潢、机械设备及其它设备租赁服务、建材五金、砂石、水泥销售
	7	鹤壁市山城区玲路商务服务有限公司	233.01	市场分析调查服务、企业管理咨询服务、会议服务、策划创意服务、展览服务
	8	宜春市袁州区百誉商务服务有限公司	216.00	市场推广服务、营销策划服务、会议会务策划服务、企业管理、商务信息咨询、市场调研、医药咨询、科技推广、培训服务、设计服务、劳务服务、工程建设设计、室内外装潢、机械设备及其它设备租赁服务、建材五金、砂石、水泥销售
	9	鹤壁市山城区文旭商务服务有限公司	213.59	策划创意服务、市场分析调查服务、企业管理咨询服务、会议服务、展览服务
	10	重庆缘乾企业管理咨询公司	198.66	企业管理咨询服务; 市场营销策划; 医药信息咨询服务及药品推广服务(不含药品销售); 生物技术推广服务; 市场调研服务; 会议及展览服务
	小计		2,492.03	

除营业执照记载的经营范围之外, 依照国家、地方的法律法规以及规范性文件的规定, 上述企业从事药品市场推广服务业务不需要其他业务资质。

## 2. 发行人报告期内不存在与业务事实不符或与凭证不符的异常资金流出

发行人在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人的采购情况”之“4. 主要服务的采购情况”补充披露如下:

(1) 经核查发行人与主要市场推广服务商的推广服务合同, 发行人在合作时与各主要市场推广服务商均签订了推广服务合同, 就服务期限、推广区域、服务内容、费用结算及支付方式进行了约定。

(2) 经核查主要市场推广服务商的服务成果, 各主要市场推广服务商在结算前均向发行人提供了服务成果证明材料, 总结了各服务项目的完成情况、各

药品推广情况分析等工作成果。

(3) 经核查主要市场推广服务商开具的发票，各主要市场推广服务商根据服务内容相应开具发票，报告期内各主要市场推广服务商开具的发票具有真实交易背景，开具发票内容与其业务活动相符，开具发票真实有效。

(4) 经核查发行人向主要市场推广服务商的付款单据，发行人向主要市场推广服务商的支付方式均为银行转账，付款单位与发票单位均保持一致。

(5) 经对主要市场推广服务商进行访谈，发行人与该等推广服务商的合作均真实发生，合作模式、合作内容、考核方式、定价及结算方式等均与合同约定内容一致，市场推广费支付均采用银行转账方式，不存在现金或其他第三方单位替发行人支付市场推广费的情形。

(6) 经对主要市场推广服务商函证，该等推广服务商对服务内容、服务期限、推广产品及服务地区、应付业务推广费金额及已支付业务推广费金额均进行了确认。

### 3. 发行人未涉及商业贿赂、利益输送等情况

发行人在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人的采购情况”之“4. 主要服务的采购情况”补充披露如下：

发行人制定并实施了《反腐败管理办法》《与医疗卫生专业人士和医疗卫生机构交往行为指引》等制度，上述制度中明确要求员工在经营活动中，不得为谋取不正当利益，给予对方财物或财产性利益或者采用财物或者其他手段进行贿赂达到销售或者购买商品目的，或者账外暗中给予或收受对方单位或者个人回扣。

为从根源杜绝相关贿赂的发生，并提升相关人员反商业贿赂的责任意识，公司要求全体高级管理人员和销售业务人员均签署了《合规承诺书》，承诺在业务开展过程中不会从事不正当竞争或者商业贿赂的行为。

发行人不定期组织开展销售管理内控制度、反商业贿赂和反不正当竞争等相关法律法规的培训工作，同时引用具体案例进行剖析与讲解，发行人员工已学习掌握了发行人反商业贿赂的内部制度以及国家有关法律法规的具体规定。

发行人与主要经销商签订的《经销协议》，协议约定“乙方（经销商）在经销过程中应遵守法律法规，不能以违法行为、方式进行渠道开拓、销售、推广等（比如行贿）”。

综上所述，发行人已制定了防范商业贿赂的内部管理制度，相关制度均得到了有效的执行，发行人建立健全有效的内控机制防范相关风险，发行人及其销售人员不存在因商业贿赂而受到政府监管部门立案调查、行政处罚或受到刑事处罚的情形。

#### 4. 主要供应商变动的原因及合理性

发行人在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人的采购情况”之“5. 向前五名供应商的采购情况”补充披露如下：

报告期内，发行人的主要市场推广服务供应商变动的原因主要包括：

（1）发行人加强对市场推广服务供应商的管理，部分供应商不能持续满足发行人的要求，从而终止合作。发行人制定了《营销服务供应商管理流程》等相关管理制度，不仅在筛选供应商时要进行全面系统的评估，而且会由业务管理部、财务部、法务合规部协同销售部门每年对当年合作的供应商进行评估，并根据评估结果确定次年是否延续或调整合作。

（2）报告期内发行人的主要产品不断增加，新增的品种往往需要在特定市场区域内筛选当地具有较强市场推广能力和资源的供应商负责；并且随着不同品种产品销售规模的发展变化，相应的市场推广服务供应商合作规模也在不断变化。同时，发行人也会根据不同市场推广服务供应商的推广服务效果及时调整双方合作的产品，兼顾区域平衡、品种平衡、供应商平衡等因素，既要持续提高推广效率，也要避免过于集中。

（3）2017年“两票制”全面实施之前，大量医药企业主要依赖代理经销模式开展业务，“两票制”全面实施之后逐步转变以配送经销模式开展业务；由于配送经销模式下，配送经销商不负责市场推广，而这些医药企业又尚未建立健全自己的市场推广团队，市场上出现了大量对以“专业化学术推广”为典型的学术教育会、学术推广会、市场调研、科室会等服务需求增长迅速，与此同时，部分“两票制”前的医药行业代理商从业人员开始谋求业务转型与调整，

转而设立了从事市场推广的主体并开始从事业务。但是，随着两票制的深入实施，医药企业也逐步建立健全了自己的市场推广团队，第三方市场推广服务市场需求下降，部分市场推广服务商开始退出该行业。

(二) 报告期内发行人由于开展药品销售、市场推广服务两项业务，将发生的市场推广费用按一定的归集方法，分别列入销售费用和营业成本，对比同行业可比上市公司，说明发行人归集方法是否存在差异，如存在，请说明原因及合理性

发行人与同行业可比上市公司卫信康对于市场推广服务成本的归集方法对比如下：

项目	发行人	卫信康（603676.SH）
归集原则	将提供市场推广服务产生的直接费用和销售人员工资薪酬等间接费用计入市场推广服务成本，其他与产品销售相关的期间支出计入销售费用。	根据收入成本的配比要求，公司取得服务收入相应发生的费用计入服务成本，其他为实现经济利益而投入的期间支出计入销售费用。
归集方法	与产品销售或市场推广服务直接相关的销售支出，按产品类别直接归集为销售费用或市场推广服务成本；与市场推广服务间接相关的销售人员职工薪酬、市场推广费、差旅费、业务招待费等费用，按一定的比例分摊计入市场推广服务成本，其余计入销售费用。	合作产品由合作厂家进行销售的区域，公司向合作厂家收取市场推广服务收入，向各区域的服务机构支付的市场推广费计入市场推广服务成本；公司自有产品、合作产品由公司进行销售的区域，因药品销售收入对应自有产品和合作产品的销售成本，故相关市场推广费计入销售费用。
主要差异	发行人的市场推广服务成本除直接费用外，还包含职工薪酬等间接费用。	卫信康的市场推广服务成本主要是向各区域的服务机构支付的市场推广费。
差异原因分析	发行人提供市场推广服务的形式包括利用自身营销网络进行推广，以及委托第三方进行推广，而根据卫信康披露相关信息，针对其提供市场推广服务的区域，其主要采取委托第三方服务供应商的形式进行推广，根据收入成本匹配原则，发行人取得市场推广服务收入的相关费用既包含直接发生的推广服务费，也包含销售人员的职工薪酬等间接费用，因此，发行人采取上述归集方法是符合自身实际情况的。	

针对市场推广服务成本的具体归集方法，发行人与同行业上市公司卫信康存在一定的差异，这主要是由于双方提供市场推广服务的模式不同导致的。但是，发行人的费用和成本归集原则仍然是与同行业上市公司卫信康一致的，根据《企业会计准则——基本准则》之“第七章 费用”之“第三十五条”规定，“企业为生产产品、提供劳务等发生的可归属于产品成本、劳务成本等的费用，应当在

确认产品销售收入、劳务收入等时，将已销售产品、已提供劳务的成本等计入当期损益”，发行人的归集方法与会计准则保持一致。

综上所述，发行人归集方法符合会计准则的规定和自身的实际业务情况，具有合理性。

**（三）披露市场推广费是否存在期末未预提的情况，是否存在跨期调节的情形**

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、经营成果分析”之“（四）期间费用的构成及变化趋势分析”之“1. 销售费用”补充披露如下：

**（7）市场推广费不存在期末未预提的情况，不存在跨期调节的情况**

发行人建立了《全面预算管理制度》《销售费用管理制度》《营销会议管理制度》《报销支付管理制度》等制度对市场推广费的预算、立项、实施、总结、计提、报销等环节进行了严格的管控。发行人实行全面预算管理，各销售部门按当年市场推广费预算，分解并提交月度营销会议计划，在活动执行前进行活动申请，并确保与月度营销会议计划基本保持一致。申请获批后，方能执行活动，在会议执行结束后进行活动总结，法务合规部审核通过后，销售部门方可进行网报，财务部（核算）进行网报审批。销售部门应在活动执行结束后及时完成活动总结及报销，发行人严格把控申请、总结、报销进度，并对已经事前审批且实际已形成费用，但尚未支付的款项严格履行预提审批后进行会计处理。发行人已按上述内部控制制度，对报告期各期末已发生未报销的销售费用进行预提，不存在未预提的情况和跨期调节的情形。

**（四）分析并披露报告期内运费与发行人需承担运费的发货数量是否匹配**

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、经营成果分析”之“（四）期间费用的构成及变化趋势分析”之“1. 销售费用”补充披露如下：

**1. 发行人各业务类型运费承担情况**

业务类型	主要品种	运费承担情况
------	------	--------

业务类型	主要品种	运费承担情况
委托生产药品	布地奈德鼻喷雾剂、丙硫氧嘧啶片、盐酸曲唑酮片、碳酸钙 D3 咀嚼片、硫辛酸注射液等	(1) 碳酸钙 D3 咀嚼片以发行人送货为主, 需承担运费。 (2) 其他委托生产药品主要由境外供应商直接送达境内交发行人指定的全国进口总经销商, 发行人不承担运费。 (3) 向全国进口总经销商以外的少量销售, 以发行人送货为主, 需承担运费。
自主生产药品	大黄利胆胶囊、固精麦斯哈胶囊、桂蒲肾清胶囊等	以发行人送货为主, 需承担运费
代理药品	硫辛酸注射液、甲磺酸吉米沙星片、舍雷肽酶肠溶片等	(1) 硫辛酸注射液主要由境外供应商直接送达境内交发行人指定的全国进口总经销商, 发行人不承担运费。 (2) 其他品种, 由发行人承担运费。
市场推广服务及其他	-	不涉及运费承担

发行人的产品在全国绝大多数省份均有销售, 一般采用陆运方式运输产品, 较少特殊情况则会采用空运方式运输; 同时, 不同产品因其质量、体积不同, 单位运输成本不同。其次, 运输数量与其单位运输成本密切相关, 通常情况下, 若运输数量较大, 则会采用整车运输的方式运送药品, 其成本低于大宗物流、一般快递运输方式。

## 2. 报告期内发行人销售发货数量、需承担运输费用的产品明细

### (1) 2020年1—6月

业务类型	品种	销售数量 (万盒/万瓶)	销售金额 (万元)	其中: 需承担运输费用的销售数量(万 盒/万瓶)
委托生产 药品	巴氯芬片(商品名: 郝智)	40.29	1,046.81	0.29
	丙硫氧嘧啶片	0.0003	0.08	-
	巴氯芬(商品名: 力奥来素)	35.99	2,159.63	-
	布地奈德鼻喷雾剂	119.07	3,511.54	44.12
	骨化三醇胶丸	114.67	3,517.36	52.35
	碳酸钙 D3 咀嚼片	157.77	4,707.32	157.77
	盐酸曲唑酮片	51.27	2,111.41	5.94
	硫辛酸注射液	5.31	1,193.87	-
	小计	524.38	18,248.03	260.48
自主生产 药品	大黄利胆胶囊	43.54	1,394.79	35.64
	固精麦斯哈胶囊	27.36	111.00	24.24
	其他品种	4.14	71.85	3.91

业务类型	品种	销售数量 (万盒/万瓶)	销售金额 (万元)	其中:需承担运输费用的销售数量(万 盒/万瓶)
	小计	75.05	1,577.64	63.79
代理药品	甲磺酸吉米沙星片	5.49	238.04	5.49
	舍雷肽酶肠溶片	312.31	3,167.12	351.70
	小计	317.80	3,405.16	357.19
	合计	917.23	23,230.83	681.46

注:2020年1—6月舍雷肽酶肠溶片销售数量为312.31万盒,发出商品数量为65.81万盒,其中需承担运输费用的销售数量为351.70万盒。

### (2) 2019年度

业务类型	品种	销售数量 (万盒/万瓶)	销售金额 (万元)	其中:需承担运输费用的销售数量(万 盒/万瓶)
委托生产药品	巴氯芬片(商品名:郝智)	30.20	789.20	0.20
	丙硫氧嘧啶片	68.58	7,357.68	2.58
	布地奈德鼻喷雾剂	110.85	4,241.12	-
	骨化三醇胶丸	152.20	5,343.35	2.48
	碳酸钙D3咀嚼片	465.86	12,621.49	446.77
	盐酸曲唑酮片	167.48	6,832.41	-
	小计	995.16	37,185.25	452.03
自主生产药品	大黄利胆胶囊	73.90	2,760.93	57.09
	固精麦斯哈胶囊	26.50	83.47	3.18
	其他品种	12.92	139.67	9.53
	小计	113.32	2,984.08	69.81
代理药品	舍雷肽酶肠溶片	549.35	3,627.89	533.65
	硫辛酸注射液	27.43	6,304.29	-
	其他品种	6.12	390.33	6.10
	小计	582.89	10,322.51	539.75
	合计	1,691.36	50,491.84	1,061.58

### (3) 2018年度

业务类型	品种	销售数量 (万盒/万瓶)	销售金额 (万元)	其中:需承担运输费用的销售数量(万 盒/万瓶)
委托生产药品	巴氯芬片(商品名:郝智)	40.30	1,086.40	12.25
	丙硫氧嘧啶片	50.52	5,524.28	8.52
	布地奈德鼻喷雾剂	187.78	7,225.88	48.81
	骨化三醇胶丸	130.48	4,736.47	0.00

业务类型	品种	销售数量 (万盒/万瓶)	销售金额 (万元)	其中:需承担运输费用的销售数量(万 盒/万瓶)
	碳酸钙 D3 咀嚼片	291.86	5,703.08	390.16
	盐酸曲唑酮片	237.51	9,643.04	13.62
	小计	938.46	33,919.14	473.37
自主生产药品	大黄利胆胶囊	77.39	3,010.69	77.39
	固精麦斯哈胶囊	14.13	56.32	4.17
	其他品种	13.43	182.25	12.68
	小计	104.96	3,249.26	94.23
代理药品	脑苷肌肽注射液	11.02	198.77	0.65
	舍雷肽酶肠溶片	32.82	284.01	28.42
	注射用头孢哌酮钠	18.99	393.35	18.99
	硫辛酸注射液	22.13	5,047.50	-
	其他品种	41.21	421.91	30.11
	小计	126.17	6,345.54	78.17
合计		1,169.58	43,513.94	645.77

注:2018年碳酸钙D3咀嚼片需承担运输费用的数量为390.16万盒,其中:销售数量为291.86万盒,促销品出库数量98.30盒。

#### (4) 2017年度

业务类型	品种	销售数量 (万盒/万瓶)	销售金额 (万元)	其中:需承担运输费用的销售数量 (万盒/万瓶)
委托生产药品	巴氯芬片(商品名:郝智)	97.70	2,654.88	32.50
	丙硫氧嘧啶片	0.65	79.16	0.65
	布地奈德鼻喷雾剂	172.21	6,927.34	102.69
	盐酸曲唑酮片	58.14	2,535.83	58.14
	小计	328.70	12,197.22	193.98
自主生产药品	大黄利胆胶囊	67.46	2,380.83	58.99
	固精麦斯哈胶囊	1.38	17.61	1.33
	其他品种	8.08	142.23	5.34
	小计	76.92	2,540.68	65.66
代理药品	注射用头孢哌酮钠	75.70	2,251.76	75.70
	注射用亚胺培南西司他丁钠	17.55	519.78	17.55
	注射用头孢他啶	127.56	1,386.03	127.56
	乳酸左氧氟沙星氯化钠注射液	63.03	476.48	62.67
	脑苷肌肽注射液	47.99	882.64	45.83



	舍雷肽酶肠溶片	19.60	230.76	19.60
	其他品种	185.66	6,867.52	143.18
	小计	537.09	12,614.97	492.08
	合计	942.71	27,352.86	751.72

### 3. 运费与发货数量的匹配性

报告期内各期运费与发货数量的匹配关系如下：

产品名称	2020年1-6月				2019年度			
	运输数量(万盒/万瓶)	运输费用(万元)	单位运输成本(元/盒或元/瓶)	运输费用占比(%)	运输数量(万盒/万瓶)	运输费用(万元)	单位运输成本(元/盒或元/瓶)	运输费用占比(%)
碳酸钙D3咀嚼片	157.77	44.46	0.28	41.65	446.77	93.77	0.21	58.92
大黄利胆胶囊	35.64	9.10	0.26	8.53	57.09	16.61	0.29	10.43
固精麦斯哈胶囊	24.24	6.58	0.27	6.17	3.18	1.26	0.40	0.79
舍雷肽酶肠溶片	351.70	27.55	0.08	25.81	533.65	40.47	0.08	25.43
盐酸曲唑酮片	5.94	1.20	0.20	1.13	-	-	-	-
骨化三醇胶丸	52.35	6.22	0.12	5.83	2.48	0.32	0.13	0.20
布地奈德鼻喷雾剂	44.12	7.94	0.18	7.44	-	-	-	-
注射用头孢哌酮钠	-	-	-	-	-	-	-	-
注射用亚胺培南西司他丁钠	-	-	-	-	-	-	-	-
注射用头孢他啶	-	-	-	-	-	-	-	-
乳酸左氧氟沙星氯化钠注射液	-	-	-	-	-	-	-	-
脑苷肌肽注射液	-	-	-	-	-	-	-	-
其他品种	9.70	3.69	0.38	3.44	18.41	6.72	0.36	4.23
小计	681.46	106.74	0.16	100.00	1,061.58	159.15	0.15	100.00

(续上表)

产品名称	2018年度				2017年度			
	运输数量(万盒/万瓶)	运输费用(万元)	单位运输成本(元/盒或元/瓶)	运输费用占比(%)	运输数量(万盒/万瓶)	运输费用(万元)	单位运输成本(元/盒或元/瓶)	运输费用占比(%)
碳酸钙D3咀嚼片	390.16	85.76	0.22	57.00	-	-	-	-
大黄利胆胶囊	77.39	20.12	0.26	13.37	58.99	15.29	0.26	7.55
固精麦斯哈胶囊	4.17	0.98	0.24	0.65	1.33	0.37	0.28	0.18

产品名称	2018 年度				2017 年度			
	运输数量(万盒/万瓶)	运输费用(万元)	单位运输成本(元/盒或元/瓶)	运输费用占比(%)	运输数量(万盒/万瓶)	运输费用(万元)	单位运输成本(元/盒或元/瓶)	运输费用占比(%)
舍雷肽酶肠溶片	28.42	3.66	0.13	2.43	19.60	2.27	0.12	1.12
盐酸曲唑酮片	13.62	2.81	0.21	1.87	58.14	10.52	0.18	5.20
骨化三醇胶丸	<0.01	<0.01	9.43	<0.01	-	-	-	-
布地奈德鼻喷雾剂	48.81	9.03	0.19	6.00	102.69	18.48	0.18	9.13
注射用头孢哌酮钠	18.99	15.60	0.82	10.37	75.70	62.99	0.83	31.12
注射用亚胺培南西司他丁钠	-	-	-	-	17.55	4.07	0.23	2.01
注射用头孢他啶	-	-	-	-	127.56	27.93	0.22	13.80
乳酸左氧氟沙星氯化钠注射液	-	-	-	-	62.67	12.87	0.21	6.36
脑苷肌肽注射液	0.65	0.07	0.11	0.05	45.83	9.58	0.21	4.74
其他品种	63.56	12.44	0.20	8.26	181.66	38.05	0.21	18.79
小 计	645.77	150.47	0.23	100.00	751.72	202.42	0.27	100.00

### (1) 发行人运费构成与发货数量总体趋势

2017年度，发行人需要承担运费的品种包括：注射用头孢哌酮钠、注射用亚胺培南西司他丁钠、大黄利胆胶囊、布地奈德鼻喷雾剂、盐酸曲唑酮片等，主要系2017年两票制全面实施前，注射用头孢哌酮钠、注射用亚胺培南西司他丁钠代理经销业务较多；同时，布地奈德鼻喷雾剂、盐酸曲唑酮片等委托生产药品2017年开始引进销售，并且主要是由发行人直接面向各地经销商发货销售，需承担运费。

2018年度，发行人开始经营碳酸钙D3咀嚼片，主要运费为销售碳酸钙D3咀嚼片产生；发行人不再代理经销注射用亚胺培南西司他丁钠、乳酸左氧氟沙星氯化钠注射液等品种，相应的运费下降；布地奈德鼻喷雾剂、盐酸曲唑酮片由于转变经营策略，由发行人直接面向各地经销商发货销售逐步转变由境外委托生产厂商直接送货至发行人指定的全国进口总经销商，发行人承担的运费减少；大黄利胆胶囊运费及销售情况稳定。

2019年度，舍雷肽酶肠溶片销售增长较快，相应的运费增长；同时发行人大力拓展OTC渠道，碳酸钙D3咀嚼片销售规模也持续增长，其运费金额及占比均

呈逐年上涨的趋势；大黄利胆胶囊运费及销售情况稳定。

2020年1—6月，重庆海默尼分包装生产线投入使用，为拓展新的销售渠道，发行人将布地奈德鼻喷雾剂、骨化三醇胶丸、盐酸曲唑酮片进口后分包装再销售给各地经销商，随着该等产品销售规模的增长，相应的运费也有所增长。

## (2) 分品种运费与发货数量变动关系

### ① 碳酸钙D3咀嚼片

报告期内，碳酸钙D3咀嚼片销售规模较大，运输费用占比也较高。2018年、2019年单位运输成本较为稳定，2020年1—6月有所上涨，主要原因系：受新冠疫情影响，当期销售数量有所下降，导致整车运输方式运输的数量占销售数量的比例下降，其他运输方式相对增加，拉高整体的单位运输成本。

### ② 大黄利胆胶囊

大黄利胆胶囊主要由发行人承担运费，运输费用占比相对较大。报告期内单位运输成本整体变动不大，2019年单位运输成本略高，主要是因为当期采用快递运输的方式运输的数量占销售数量的比例相对较高，拉高整体的单位运输成本。

### ③ 固精麦斯哈胶囊

2020年1—6月销售数量增加，导致当期运输费用占比提高；2019年单位运输成本较高，主要是因为当期采用快递运输的方式运输的数量占销售数量的比例相对较高，拉高整体的单位运输成本。

### ④ 含雷肽酶肠溶片

2019年度、2020年1—6月由于销售数量增加，运输费用占比增加；且相比2018年度、2017年度单位运输成本较低，主要原因系：由于销售数量增加，单笔订单销售数量增加，更多的采用整车运输方式，相应的降低了整体的单位运输成本。

### ⑤ 骨化三醇胶丸

2018年度需要发行人承担运费的销售数量极少，运输成本较高。2020年1—6月，为了拓展新的销售渠道，骨化三醇胶丸进口后分包装再销售给各地经销商

的数量增加，相应运输费用占比增长。

#### ⑥注射用头孢哌酮钠

2017年度、2018年度销售数量较多，运输费用总额及占比较大；因其产品特性需要冷链运输，故单位运输成本较其他产品高。

总体而言，发行人运费变化趋势与产品销售变化趋势基本一致，运费与发货数量匹配。

(五) 结合报告期内销售人员变动数量、平均职工薪酬等进一步分析并披露销售费用中职工薪酬上涨的原因及合理性

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、经营成果分析”之“(四) 期间费用的构成及变化趋势分析”之“1. 销售费用”补充披露如下：

项目	2020年 1—6月	2019年度	2018年度	2017年度
销售部门薪酬总额(万元)	3,211.91	5,057.15	4,543.36	3,811.04
平均销售人员数量(人)	354	342	325	275
销售人员人均薪酬(万元)	9.07	14.79	13.98	13.86
重庆市年度平均工资(万元)	-	8.66	7.89	7.09

随着自有品种的不断增长，发行人的销售团队规模也日益扩大；同时，发行人逐年为销售人员调整薪酬，从而更好地激励销售人员提升业绩；发行人在2019年开始逐步为并购的药品布局第三终端销售渠道，聘用了一批薪酬较高的中、高级销售管理人员。因此，在销售人员数量和人均工资均保持增长的情况下，发行人销售费用中的职工薪酬上涨具有合理性。

#### (六) 披露是否存在向医疗机构或医务人员销售返点现象

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、经营成果分析”之“(四) 期间费用的构成及变化趋势分析”之“1. 销售费用”补充披露如下：

发行人的药品销售均采取经销模式，发行人不直接与医疗机构或医务人员发生交易；同时，经核查发行人全部银行账户的付款记录等，报告期内发行人

不存在与主营业务不相关或具有明显不合理的其他异常支出情况，因此，报告期内，发行人不存在向医疗机构或医务人员销售返点现象。

（七）结合 2020 年发布的《医药代表备案管理办法（试行）（征求意见稿）》，披露对发行人市场推广费用的潜在影响及拟应对措施。

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、经营成果分析”之“（四）期间费用的构成及变化趋势分析”之“1. 销售费用”补充披露如下：

#### 1. 对发行人市场推广费用的潜在影响

为贯彻落实《中共中央办公厅、国务院办公厅印发〈关于深化审评审批制度改革鼓励药品医疗器械创新的意见〉的通知》（厅字〔2017〕42号），规范医药代表的从业行为，国家药监局颁布了《医药代表备案管理办法（试行）》，旨在规范医药市场推广活动，促进药品推广市场的健康发展，贯彻落实新《药品管理法》中药品上市许可持有人对药品全生命周期的责任中涉及药品推广的部分。

##### （1）明确了药品上市许可持有人对医药代表的管理职责

《医药代表备案管理办法（试行）》第二条明确指出：医药代表是指代表药品上市许可持有人在中华人民共和国境内从事药品信息传递、沟通、反馈的专业人员，其主要职责包括：拟订医药产品推广计划和方案，向医务人员传递医药产品相关信息，协助医务人员合理用药，收集、反馈药品临床使用情况和药品不良反应信息等。《医药代表备案管理办法（试行）》第五条要求药品上市许可持有人“应当与医药代表签订劳动合同或者授权书”。即，药品上市许可持有人是医药代表的用人单位或授权方，医药代表为其工作；第五条第一款更进一步说明，药品上市许可持有人应当在国家药品监管部门指定的备案平台备案医药代表信息。由此可知，《医药代表备案管理办法（试行）》进一步强调了药品上市许可持有人的管理职责，医药代表无论是否属于药品上市许可持有人雇员，其药品推广的行为都将由药品上市许可持有人承担责任；从而对发行人的医药代表队伍管理提出了更高要求，也明确了责任划分，有利于发行人的规范发展。

## (2) 对药品上市许可持有人的医药代表管理提出了具体要求

### ①明确了药品上市许可持有人及其医药代表不得实施的负面行为清单

《医药代表备案管理办法（试行）》第十二条规定：“药品上市许可持有人不得有下列情形：（一）未按规定备案医药代表信息，不及时变更、删除备案信息；（二）鼓励、暗示医药代表从事违法违规行为；（三）向医药代表分配药品销售任务，要求医药代表收款和处理购销票据；（四）要求医药代表或者其他人员统计医生个人开具的药品处方数量；（五）在备案中提供虚假信息。”

《医药代表备案管理办法（试行）》第十三条规定：“医药代表不得有下列情形：（一）未经备案开展学术推广等活动；（二）未经医疗机构同意开展学术推广等活动；（三）承担药品销售任务，收款和处理购销票据；（四）参与统计医生个人开具的药品处方数量；（五）对医疗机构内设部门和个人直接提供捐赠资助赞助；（六）误导医生使用药品，夸大或误导疗效，隐匿药品已知的不良反应信息或隐瞒医生反馈的不良反应信息。”

发行人一直致力于规范发展药品推广活动，以跨国制药企业的规范做法为范本打造自身的药品推广体系，包括对医药代表、第三方市场推广服务商的管理等；上述规定进一步明确了发行人的医药代表管理内容，为发行人的管理行为提供了法规依据。

### ②明确了医药代表开展药品推广活动的形式

《医药代表备案管理办法（试行）》第三条规定：“医药代表可通过下列形式开展学术推广等活动：（一）在医疗机构当面与医务人员沟通；（二）举办学术会议、讲座；（三）提供学术资料；（四）通过互联网或者电话会议沟通；（五）医疗机构同意的其他形式。”该条规定实际为发行人开展规范的药品市场推广活动提供了明确的指引，有利于发行人在法规允许的范围内充分、合理地开展各种形式多样、内容丰富的药品推广活动，促进医疗机构、医务人员对发行人产品的认知。

## (3) 基于管理职责增加了发行人相关的市场推广费用支出

发行人的市场推广费用本质上是由药品推广需求驱动的，即特定药品需要在医生等群体中扩大影响力，提升药品使用者的认知等必然需要发行人投入必

要的资源、费用等进行推广活动；综合前述规定可知，《医药代表备案管理办法（试行）》实际上主要是对药品上市许可人及其医药代表的药品推广行为进行必要的规范，其本身并不会限制发行人正常的市场推广费用开支，但是，结合前述相关规定分析，确实对发行人市场推广费用的管理提出了一定的要求，对医药代表的备案管理强度大幅提升，特别是医药代表备案信息的维护、更新等可能需要增加专门的人员岗位，对医药代表药品推广规范化管理方面将会投入更多资源，相应增加与市场推广相关的管理费用。

## 2. 发行人的拟应对措施

### （1）建立健全专门的医药代表备案信息管理体系

从信息化管理技术手段到专人岗位设置，从实施细则到操作指引，将全面根据《医药代表备案管理办法（试行）》以及监管机关的具体要求逐一落实备案信息管理，并根据实践执行情况不断完善。

### （2）丰富完善医药代表培训机制

加强医药代表相关的法律法规、职业道德、专业知识等方面的培训。

### （3）加强和完善市场推广活动的合规监管

综合运用岗前培训、持续教育、现场检查、视频抽检、活动记录检查、签署合规承诺等多种手段，不断加强和完善市场推广活动的合规监管体系建设。

### （4）创新市场推广手段，打造差异化竞争优势

《医药代表备案管理办法（试行）》指出，除学术会议讲座、互联网或电话会议、资料提供、当面沟通外，医药代表还可以通过医疗机构同意的其他形式开展学术推广等活动。发行人将深入研究终端医疗机构市场，了解医疗机构负责人、药品采购人员、医师、药师等有关人员对于药品信息传递、技术咨询、临床信息反馈等方面的实际需求，形成创新的推广手段，进而打造差异化竞争优势。

(八) 请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见, 说明发行人销售费用列支是否有充分依据, 是否真实发生; 是否存在以咨询费、会议费、住宿费、交通费等各类发票套取大额现金的现象; 是否存在从同一家单位多频次、大量取得发票的现象; 会议费列支是否真实, 发票内容与会议日程、参会人员、会议地点等要素是否相符; 是否存在医疗机构将会议费、办公费、设备购置费用等转嫁发行人的现象; 是否存在通过专家咨询费、研发费、宣传费等各类方式向医务人员支付回扣的现象。

### 1. 保荐人的说明

(1) 销售费用列支有充分依据, 真实发生; 不存在以咨询费、会议费、住宿费、交通费等各类发票套取大额现金的现象

发行人制定了《全面预算管理制度》《销售费用管理制度》《营销会议管理制度》《报销支付管理制度》等与销售费用相关的内部控制制度, 规范发行人销售费用管理, 确保销售费用列支有充分依据, 销售活动的实际开展情况与销售费用相关的原始凭证、入账金额相符。

发行人销售费用主要包括员工费用、市场推广费用和营销管理费用:

分类	定义
员工费用	销售人员工资、社保公积金、职工福利费、团队建设费等。
市场推广费用	根据当年销售活动计划需要发生自办及协办的学术会议费、营销服务费等费用。
营销管理费用	差旅费、基础交际费、交通费、办公费用、邮寄费、仓储费、运杂费等因日常经营管理需要而发生的费用。

#### ①员工费用

发行人建立了《薪酬管理制度》《绩效管理办法》《员工福利制度》等内部控制制度对销售人员的工资薪酬进行控制, 确保员工费用真实、合理。

#### ②市场推广费用

发行人制定了《全面预算管理制度》《营销会议管理制度》《报销支付管理制度》对自办及协办的学术会议费、营销服务费等费用进行了严格的管控。发行人进行自办学术会议活动时, 申请人需要在执行活动前提交活动申请, 申请获批后, 方能执行活动, 会议执行结束后进行活动总结, 经过法务合规部对发票类型、



发票金额、总结资料以及是否超过报销标准等审核通过后方可进行网报。发行人委托专业推广服务商提供学术会议组织、市场营销服务时，均与其签署了合法的服务合同，市场推广服务商根据协议约定的区域、推广方式开展市场推广。发行人与市场推广服务商按照协议约定的费用标准，根据其会议组织和开展情况，以完成工作的量进行费用结算。市场推广服务商向发行人开具服务类发票。发行人所支付的营销会议费用均严格遵守《报销支付管理办法》，以银行转账的方式进行。

### ③营销管理费用

营销管理费用均经过严格的费用报销流程，例如，发行人制定了《出差管理办法》《机票管理办法》《基础交际费管理制度》等内部控制制度，严格控制费用支出，规范费用报销流程、标准、要求。申请人按照报销流程提交报销申请、发票等报销证据，经部门经理、财务部审核，分管副总经理审批后报销支付。发行人的营销管理活动不涉及现金交易的情况，发票均有真实交易背景，单笔报销金额符合制度规定。发票均经过验证，没有重复入账。

综上所述，发行人销售费用列支均有充分依据且真实发生，不存在以咨询费、会议费、住宿费、交通费等各类发票套取大额现金的现象。

#### (2) 不存在从同一家单位多频次、大量取得发票的现象

报告期内，发行人合作的市场推广服务商数量及平均交易频次如下：

年度	2020年1—6月	2019年度	2018年度	2017年度
市场推广服务商（家）	165	266	233	198
平均交易频次（笔）	1.48	2.42	2.69	2.55

报告期内，发行人开展市场推广活动时，根据《营销服务供应商管理流程》选择合作的市场推广服务商，选择的标准包括服务地域、服务能力、策划水平等。报告期内发行人合作的市场推广服务商数量分别为198家、233家、266家、165家；市场推广服务商根据服务进度和服务成果收取服务费，并向发行人开具服务发票，不存在从同一家单位多频次、大量取得发票的现象。

(3) 会议费列支真实，发票内容与会议日程、参会人员、会议地点等要素相符

发行人对会议费的单据填写、发票类型、报销范围及额度、报销时限、审批权限等作出了明确规定，从制度和管理上保证会议费发生的真实性、必要性、合规性。发行人的费用报销严格按照相关制度规定执行，报销人员提供单据需真实、合规、准确、安全，财务人员对其报销内容的完整性、合规性、金额的准确性、支付进度的合理性进行判定，部门负责人、分管副总经理、财务负责人、总经理分别参照发行人的《经济事项分级授权审批表》审批权限进行审批。发行人根据《营销会议检查管理办法》对主办及协办的会议费进行事中监督及事后核查，会议费列支真实，发票内容与会议日程、参会人员、会议地点等要素相符。

(4) 不存在医疗机构将会议费、办公费、设备购置费用等转嫁公司的现象；不存在通过专家咨询费、研发费、宣传费等各类方式向医务人员支付回扣的现象

发行人制定了严格的与销售费用相关的各项内部控制制度对费用进行了严格的管控，确保相关费用能够得到真实、准确的记录。发行人根据《薪酬管理制度》《绩效管理办法》《员工福利制度》等对员工费用进行计提和支付，员工薪酬与同行业可比上市公司相比，处于合理水平。发行人制定了《出差管理办法》《机票管理办法》《基础交际费管理制度》等营销管理费用内部控制制度对员工日常差旅费、业务招待费等费用的报销标准进行了严格的规定，控制了费用的支出。对营销会议等专项服务行为制定了《全面预算管理制度》《营销会议管理制度》《营销会议检查管理办法》《报销支付管理制度》等严格的前端控制、过程监控及报销支付制度，确保其真实发生、费用合理，发行人的合作对象中不存在医院等医疗机构，亦不存在以医务人员为代表的个人。

此外，发行人已建立并有效执行了有关预防商业贿赂的相关内控制度，发行人及其控股股东、实际控制人在最近3年不存在贪污、贿赂等刑事犯罪行为。发行人不存在通过市场推广活动进行商业贿赂的行为，亦不存在通过专家咨询费、研发费、宣传费、推广费等方式向医务人员支付回扣的现象。

## 2. 核查程序

(1) 了解和评价与销售费用相关的关键内部控制设计和运行的有效性，对公司与销售费用相关的内部控制制度进行了查阅，具体包括《全面预算管理制度》《营销会议管理制度》《销售费用管理制度》《营销服务供应商管理流程》《报

销支付管理办法》等相关制度，对内控制度的执行情况进行了穿行测试，并选取关键的控制点执行控制测试程序。

(2) 审阅申报会计师出具的内控鉴证报告，关注与销售费用相关的内部控制设计是否合理，报告期内相关制度执行是否有效。

(3) 获取发行人销售费用各项目明细，复核是否按照核算制度规定的内容进行正确的分类和列报。

(4) 执行分析性复核程序，对报告期各期销售费用的发生情况进行分析，包括各期销售费用占当期营业收入的比例变动分析，各期销售费用各明细分类的变动分析，比较可比上市公司销售费用发生情况等，以判断各期销售费用发生情况是否合理。

(5) 获取发行人报告期内市场推广费用业务台账，检查主要市场推广服务商的推广服务合同，市场推广费用预算与结算的审批程序；抽查其中金额较大的相关会议资料（包括会议的照片、签到表、会议记录等），检查费用发票是否合理；取得发行人银行资金流水明细，与发票、账簿记录进行交叉核对，以判断与市场推广服务商的费用结算是否真实、准确和完整。

(6) 获取发行人报告期内各期销售费用明细账，了解其具体支付对象与内容，抽查相关记账凭证、发票及结算单据等，以判断其发生是否真实、核算是否准确。

(7) 审阅主要市场推广服务商的工商登记资料等，以判断其是否具有相应的资质，经营范围是否合理，以及是否与发行人存在关联方关系。

(8) 对报告期主要市场推广服务商实施函证和访谈程序，了解发行人与其合作的背景、内容以及与发行人是否存在关联关系，并核查报告期内各期交易金额及付款金额。

(9) 针对报告期各期末的预提费用，获取预提费用明细表，关注费用预提是否经过相关审批，核查费用计提依据是否充分；执行截止性测试程序，检查截止日前后大额费用的入账情况，以判断其是否存在跨期的大额销售费用。

(10) 获取实际控制人、董监高的个人银行卡交易流水，检查是否存在与发

行人业务相关的资金流水，关注其银行流水是否存在异常资金往来。

(11) 查阅发行人关于反商业贿赂的制度，就制度的执行情况对发行人的销售负责人进行访谈。

(12) 通过实地走访、视频访谈等手段向推广服务商确认发行人不存在通过向其付款支付医生回扣等商业贿赂费用的情形。

(13) 取得了发行人实际控制人、董监高等住所地公安机关出具的无犯罪记录证明。

(14) 查询发行人主要经营所在地检察院商业贿赂行贿犯罪档案、国家卫健委医药购销领域商业贿赂不良记录，取得工商行政管理部门合规证明，并结合“商业贿赂”等关键词对发行人进行公开网络检索。

### 3. 核查结论

经核查，保荐人认为：

(1) 发行人销售费用列支有充分依据，系真实发生。

(2) 不存在以咨询费、会议费、住宿费、交通费等各类发票套取大额现金的现象。

(3) 不存在从同一家单位多频次、大量取得发票的现象。

(4) 会议费列支真实，发票内容与会议日程、参会人员、会议地点等要素相符。

(5) 不存在医疗机构将会议费、办公费、设备购置费用等转嫁发行人的现象。

(6) 不存在通过专家咨询费、研发费、宣传费等各类方式向医务人员支付回扣的现象。

问题 16：关于研发支出资本化。招股说明书披露，报告期内，发行人的最主要的研发项目为碳酸钙 D3 咀嚼片的技术转移补充注册申请项目，该项目属于低风险的补充申请项目，因此发行人以通过前期研究、完成内部立项审批作为资本化时点，对该项目的支出进行了资本化处理。请发行人披露：（一）“碳酸钙 D3 咀嚼片的技术转移补充注册申请项目”资本化投入的明细科目构成及金额，会计科目核算是否准确。（二）发行人对研发支出资本化政策是否具有一贯性，是否符合《企业会计准则》规定，结合具体项目说明所适用的研发资本化结转时点及依据。（三）研发费用资本化条件中“补充申请等低风险项目”所包含的具体内容，包括针对药物种类、研发进程、补充申请内容范围等，并说明项目低风险的判断方式、依据，是否有明确内外部依据支持。（四）资本化项目从开发支出转入无形资产时，预计使用寿命的确定依据。（五）开发支出是否存在减值风险及对公司未来业绩可能产生的不利影响。（六）对比同行业可比上市公司，发行人各期研发支出资本化政策的差异及原因。（七）“注射用甲磺酸吉米沙星的经销权及进口药品注册申请项目”预计摊销年限为 14 年的原因及确定依据。（八）2020 年 7 月起施行的《药品注册管理办法》对发行人在研项目后期研发投入的潜在影响。请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十四、财务状况分析”之“一、资产状况分析”之“2. 非流动资产分析”之“（5）开发支出”补充披露如下：

（一）“碳酸钙 D3 咀嚼片的技术转移补充注册申请项目”资本化投入的明细科目构成及金额，会计科目核算是否准确

“碳酸钙D3咀嚼片的技术转移补充注册申请项目”系购买该产品中国大陆

市场的全部药品权益后，通用电气药业（上海）有限公司向发行人提供注册和技术指导，直至生产批件转移至发行人且通过技术消化吸收后独立生产出合格产品，项目研发完毕后发行人将进行碳酸钙D3咀嚼片的自主生产。截至2020年6月末，该项目的资本化投入情况如下：

项目	金额（万元）
购买药品权益	4,660.67
委托研发费	99.38
职工薪酬	86.98
材料费	37.41
折旧费	3.58
合计	4,888.02

发行人对研发支出分项目核算，上述投入中的购买药品权益款、委托研发费、材料费等均可按项目单独识别归集，职工薪酬及折旧则按工作时间进行分配，研发费会计科目核算准确。

（二）发行人对研发支出资本化政策是否具有一贯性，是否符合《企业会计准则》规定，结合具体项目说明所适用的研发资本化结转时点及依据

#### 1. 发行人的研发支出资本化政策

发行人制定了《研发费用财务管理制度》，对研发费用的立项、预算、实施、核算、结题、后续管理等进行严格规定，其中包括研发支出资本化政策，在报告期内一贯性地执行了研发支出资本化政策。

发行人在制定研发支出资本化政策时，综合考虑了药品注册管理规定、自身的研发能力、不同项目的研发风险特征等，比较了同行业可比上市公司会计政策，严格遵守《企业会计准则》的规定。

发行人划分内部研究开发项目的研究阶段支出和开发阶段支出的具体标准如下：（1）具有创新性的药品项目以是否取得临床总结报告作为划分研究阶段和开发阶段支出的时点，将取得临床总结报告前发生的研究费用于当期费用化；将取得临床总结报告后至所研发项目达到预定用途前发生的开发费用资本化，所研发项目达到预定用途时转入无形资产；（2）仿制药品项目以是否取得临床批件作为划分研究阶段和开发阶段支出的时点，将取得临床批件前发生的研究

费用于当期费用化，将取得临床批件后至所研发项目达到预定用途前发生的开发费用资本化，所研发项目达到预定用途时转入无形资产；（3）补充申请等低风险项目以内部立项审批或立项所确定的研究工作完成时点作为划分研究阶段和开发阶段支出的时点。

## 2. 各具体研发项目的研发资本化结转时点及依据

根据上述研发支出资本化政策，截至2020年6月末，发行人研发资本化项目情况如下：

项目	资本化金额 (万元)	项目类别	资本化依据	资本化起始 时点
碳酸钙 D3 咀嚼片项目	4,888.02	低风险项目 (技术转移类)	已受让获取技术，无需临床试验，故于内部立项审批可行的技术消化方案后开始资本化	2017年12月
吉速星项目	437.01	低风险项目 (5.1类注册上市申请)	受让境外已上市产品且委托生产，境内仅需进行验证性临床试验，并可申请豁免，故于内部立项审批可行的注册方案后开始资本化	2017年12月
骨化三醇胶丸一致性评价项目	135.04	低风险项目 (一致性评价)	现有产品仅需进行生物等效性试验，故于内部立项审批可行的评价方案后开始资本化	2018年7月
阿仑膦酸钠维 D3 片项目	170.65	低风险项目 (5.2类注册上市申请)	受让境外已上市产品且委托生产，境内仅需进行生物等效性试验，并可申请豁免，故于内部立项审批可行的注册方案后开始资本化	2020年6月
盐酸氨基葡萄糖胶囊研发项目	38.54	仿制药品项目 (4类)	无需临床试验，故于批量生产验证批次产品时开始资本化	2020年5月
合计	5,669.26			

由上表可见，发行人目前研发项目的资本化时点及依据符合既定的会计政策。

（三）研发费用资本化条件中“补充申请等低风险项目”所包含的具体内容，包括针对药物种类、研发进程、补充申请内容范围等，并说明项目低风险的判断方式、依据，是否有明确内外部依据支持

发行人研发费用资本化条件中“补充申请等低风险项目”的具体内容及风险等级判断依据如下：

类别	研发过程	低风险判断依据	外部依据
技术转移类	外购技术→转移方案立项→递交转移申请→完成生产验证三批→稳定性考察6个月→技术转移申报国家局	①属于国内已上市销售产品； ②已受让取得处方工艺技术，已进行商业化规模生产，仅为更换生产场地进行验证三批生	根据《药品注册管理办法》的要求，结合公司研发能力和药品已知的技术参数

类别	研发过程	低风险判断依据	外部依据
		产, 与原药品进行质量对比并申报; ③无需开展临床相关试验	特征等进行判断
一致性评价类	正式立项→药学对比研究→预BE研究→提交生物等效性试验备案→生物等效性试验→注册申请	①国内已上市销售产品; ②产品处方工艺技术成熟, 已进行商业化规模生产, 保持原处方工艺不变, 开展与参比制剂的质量对比研究即可; ③仅需根据产品需要开展与参比制剂的体内生物等效性试验	根据《药品注册管理办法》的要求, 结合公司研发能力和药品已知的技术参数特征等进行判断
进口注册上市申请	5.1类: 正式立项→报进口注册→获得受理→获得临床批件→开展验证性临床试验(或申请豁免)→申请进口上市许可 5.2类: 正式立项→BE试验(或申请豁免)→申报进口注册-获得受理→申请进口上市许可	①国外已上市销售产品; ②产品处方工艺技术成熟, 已进行商业化规模生产; ③采用生产委托加工, 直接从原生产厂家进货, 不需进行生产场地转移; ④国外已开展过一期, 二期和三期临床试验, 并获得积极的药物有效性及安全性数据, 进口上市申请时仅需开展国内人群的验证性临床试验(5.1类)或生物等效性试验(5.2类), 部分可申请豁免试验	根据《药品注册管理办法》的要求, 结合公司研发能力和药品已知的技术参数特征等进行判断

由上表可见, 发行人判断项目是否为低风险, 系以法律法规、市场信息、研发立项报告等内外部依据为支持, 充分考虑了具体药品的国内外上市情况、处方工艺取得情况及成熟性、法规对临床试验等的要求程度及其难度, 并在客观评价发行人研发能力的基础上作出, 判断具有合理性。

#### (四) 资本化项目从开发支出转入无形资产时, 预计使用寿命的确定依据

发行人开发支出资本化项目的使用年限不受法律、规章或合同约定的限制, 但是, 鉴于药品都面临迭代风险, 故以其经济寿命作为预计使用年限。发行人在确定各项目的预计使用寿命时, 以研发、市场等部门共同形成的经济寿命期限分析报告作为依据。

在制定经济寿命期限分析报告时, 各部门以调研为基础, 定性或定量分析以下因素的影响: (1) 产品当前的临床治疗地位, 包括市场总规模及其增速、市场占有率及其增速、竞品数量、竞品价格及日均治疗费用等; (2) 产品适应症的发病率、发病年龄趋势等; (3) 产品对应技术在国内外的专利保护情况; (4) 新产品的开发现状; (5) 产品迭代时间及被取代程度。

报告期内, 发行人开发支出项目的预计受益年限确认依据如下:



项目	预计受益年限	确定依据
碳酸钙 D3 咀嚼片的技术转移补充注册申请项目	20 年	详见本回复“问题 26”之“（二）”的相关回复。
骨化三醇胶丸一致性评价项目	20 年	
阿仑膦酸钠维 D3 片进口药品注册申请项目	20 年	
盐酸氨基葡萄糖胶囊仿制药研发项目	20 年	
注射用甲磺酸吉米沙星的经销权及进口药品注册申请项目	14 年	发行人与 LG Life Sciences, Ltd. 签署的经销协议关于经销期限的相关约定： “第 16 条期限与终止条款 16.1 本协议自生效日期起全面生效。除根据本协议条款提前终止本协议外，本协议有效期为自业务年度第一天起的十（10）年，此后，除一方在最初的十（10）年期满前至少三（3）个月通知另一方其无续约意向外，本协议应自动续约，有效期为四（4）年。” 根据上述约定，发行人合理预计注射用甲磺酸吉米沙星经销权的受益年限为 14 年，因此发行人在开发支出转入无形资产后，在剩余预计受益年限内按直线法摊销。

注：骨化三醇胶丸的药品权益已于 2017 年度确认无形资产并按预计受益年限 20 年开始摊销，待一致性评价项目转入无形资产后，按药品权益剩余摊销年限继续摊销。

#### （五）开发支出是否存在减值风险及对公司未来业绩可能产生的不利影响

报告期内，发行人的开发支出项目均处于正常推进当中，相关产品目前的销售情况、未来的市场前景未发生实质性变化。

报告期内，发行人的开发支出主要是“碳酸钙 D3 咀嚼片的技术转移补充注册申请项目”，针对该项目的减值风险，发行人聘请了开元评估进行减值测试评估。经评估，截至 2020 年 6 月末，“碳酸钙 D3 咀嚼片的技术转移补充注册申请项目”开发支出不存在减值情形。

综上所述，截至 2020 年 6 月末，发行人开发支出不存在减值风险，对未来业绩不存在重大不利影响。

#### （六）对比同行业可比上市公司，发行人各期研发支出资本化政策的差异及原因

报告期内，发行人的研发支出资本化条件以及与同行业上市公司的对比如下：

公司名称	资本化条件
发行人	（1）具有创新性的药品项目 是否取得临床总结报告作为划分研究阶段和开发阶段支出的时点，将取得临床总结报告前发生的研究费用于当期费用化；将取得临床总结报告后至所研发项目达到预定用途前发生的开

公司名称	资本化条件
	<p>发费用资本化，所研发项目达到预定用途时转入无形资产。</p> <p>(2) 仿制药品项目 是否取得临床批件作为划分研究阶段和开发阶段支出的时点，将取得临床批件前发生的研究费用于当期费用化，将取得临床批件后至所研发项目达到预定用途前发生的开发费用资本化，所研发项目达到预定用途时转入无形资产。</p> <p>(3) 补充申请等低风险项目 内部立项审批或立项所确定的研究工作完成时点作为划分研究阶段和开发阶段支出的时点。</p>
誉衡药业	<p>(1) 在化药 1、2、5 类取得国家食药监局《临床试验批件》及化药 3、4 类在国家食药监局备案公示之后至获得新药证书（新药研制项目）或获得生产批文并转产（其他研制项目）之前，会进行若干期临床试验。在每一临床试验期间发生的研发支出，先在“研发支出”中归集；若临床试验失败，则将“研发支出”中归集的支出一次性转入当期损益。</p> <p>(2) 由于公司已上市销售的仿制药进行一致性评价以及通过药品上市许可持有人制度（MAH）对仿制药进行的一致性评价属于药品核心工艺的扩展研究，所发生的支出符合开发阶段资本化的条件，予以资本化。</p>
华森制药	<p>(1) 对于自行或委托研发的新药项目，公司将研发项目进入 III 期临床试验前所处阶段界定为研究阶段，进入 III 期临床至获得生产批文为止所处的阶段均为开发阶段；</p> <p>(2) 对于外购药品技术进一步研发的项目，公司为降低药品研发风险，通常会选择已进入 III 期临床、研发成功几率较高的药品技术，并按约定支付技术购买款。对外购药品技术进一步研发的项目，公司将已进入 III 期临床至获得生产批文为止所处的阶段均为开发阶段。</p>
一品红	<p>(1) 自行研发项目 公司自行研发项目，以取得药品注册批件作为资本化开始时点。取得药品注册批件前发生的研发支出费用化，发生时直接计入当期损益；取得药品注册批件后，开始资本化，在研究开发项目达到预定用途时，结转确认为无形资产。</p> <p>(2) 外购研发项目 外购研发项目，如果购买时该项目属国家 1 类新药，从三期临床开始的支出资本化；外购仿制药等研发项目，如果购买时已取得临床批件或注册批件，其购买所发生的支出资本化，后续自行研发所发生的支出，参照自行研发项目进行处理。</p>
神奇制药	<p>内部研究开发项目开发阶段的支出，同时满足下列条件时确认为无形资产：</p> <p>(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；</p> <p>(2) 具有完成该无形资产并使用或出售的意图；</p> <p>(3) 无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，能够证明其有用性；</p> <p>(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；</p> <p>(5) 归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。</p>
卫信康	<p>实务操作中，内部研究开发活动中，对于创新药，以取得药品临床试验通知书开始进行资本化；对于仿制药，若需开展临床试验，以取得药品临床试验通知书或 BE 备案号开始资本化，若不需要开展临床试验，以中试开始的时间点进行资本化；上市品种开展一致性评价，以立项开始资本化。</p>

如上表所示，报告期内，发行人视研发项目的类别不同来确定研发支出资本化的具体条件。对于创新药与仿制药项目，以取得临床总结报告和临床批件作为资本化条件，与誉衡药业、卫信康基本一致；对于补充申请等低风险项目，以内部立项审批或立项所确定的研究工作完成作为资本化条件，与誉衡药业、一品红、卫信康基本一致。

综上所述，报告期内，发行人各期的研发支出资本化政策不存在差异，与同行业可比上市公司的研发支出资本化政策基本一致。

(七) “注射用甲磺酸吉米沙星的经销权及进口药品注册申请项目” 预计摊销年限为 14 年的原因及确定依据

详见本题“(四)”的相关回复。“注射用甲磺酸吉米沙星的经销权及进口药品注册申请项目” 预计摊销年限为 14 年，待开发支出转入无形资产后，在剩余预计受益年限内按直线法摊销，具有合理性。

(八) 2020 年 7 月起施行的《药品注册管理办法》对发行人在研项目后期研发投入的潜在影响

发行人目前的在研项目主要包括仿制药研发，仿制药质量疗效一致性评价等。2020年7月起施行的《药品注册管理办法》总体上有利于减少发行人在研项目的后期研发投入，提高研发效率，具体影响分析如下：

1. 符合条件的仿制药开发项目可以不经临床实验直接申请上市许可

2020年7月起施行的《药品注册管理办法》第三十五条规定：“仿制药，按照药品管理的体外诊断试剂，以及其他符合条件的情形，经申请人评估，认为无需或不能开展临床试验，符合豁免药物临床试验条件的，申请人可以直接提出药品上市许可申请”。发行人在研项目之“盐酸氨基酸葡萄糖胶囊研究开发”就属于这种情形，发行人将在药学研究完成后，直接向国家药监局提出上市许可申请，大幅缩短该药品上市进程，显著降低该产品的研发投入。

2. 符合条件的注册申请可以豁免生产现场核查

2020年7月起施行的《药品注册管理办法》第四十七条规定：“药品审评中心根据申报注册的品种、工艺、设施、既往接受核查情况等因素，基于风险决定是否启动药品注册生产现场核查”。“对于仿制药等，根据是否已获得相应生产范围药品生产许可证且已有同剂型品种上市等情况，基于风险进行药品注册生产现场核查、上市前药品生产质量管理规范检查。”发行人将根据自身实际和研发项目情况，在后续研发过程中，向国家药监局药品审评中心申请免除部分项目的生产现场核查和/或GMP检查，进一步缩短发行人研发的仿制药产品的上市进程。

### 3. 进一步明确了药品注册的工作时限，加快了药品审评进程

2020年7月起施行的《药品注册管理办法》第七章对药品注册的受理、审评、核查、检验和审批的时限都作出了明确的规定。这使发行人对在研项目的注册申报和审批进度有了明确的预期，也将有利于发行人更加高效的推进在研项目进度，提高研发效率，降低研发投入。

#### （九）保荐人核查意见

##### 1. 核查程序

保荐人主要实施了以下核查程序：

（1）审阅碳酸钙 D3 咀嚼片技术转移补充注册申请项目的研发立项资料、药品权益购买合同、委托研发合同、付款回单、发票、领料单、费用分配计算表等原始资料，并对药品权益购买合同执行情况实施了函证及走访程序。

（2）了解并测试了研发支出相关的内部控制制度，检查了研发立项资料，复核了公司划分研发项目类别口径。

（3）取得发行人关于研发支出的相关制度、研发项目立项申请书、研发项目进度情况表等资料，查询同行业关于研发支出资本化的相关政策，分析发行人研发支出资本化政策的合理性。

（4）取得开发支出项目相关的合同、关于研发项目经济寿命期限分析的说明，并查询可比公司案例，分析预计摊销年限的合理性。

（5）取得发行人管理层的减值测试报告以及发行人聘请的评估师出具的减值评估报告，结合相关药品销售情况和市场前景，综合判断是否存在减值风险。

##### 2. 核查结论

经核查，保荐人认为：

（1）发行人已在招股说明书补充披露“碳酸钙 D3 咀嚼片的技术转移补充注册申请项目”资本化投入的明细科目构成，资本化金额恰当，会计科目核算准确。

（2）发行人研发支出资本化政策具有一贯性且符合《企业会计准则》的规

定，各项目的资本化时点及依据合理。

（3）发行人已在招股说明书补充披露“补充申请等低风险项目”的具体内容及风险等级判断依据，研发费用资本化条件中“补充申请等低风险项目”的判断方式、依据具有合理性。

（4）发行人已在招股说明书补充披露资本化项目从开发支出转入无形资产时预计使用寿命的确定依据，相关依据具有合理性。

（5）发行人开发支出不存在减值风险，对未来业绩不存在重大不利影响。

（6）发行人各期的研发支出资本化政策不存在差异，与同行业可比公司的研发支出资本化政策基本一致。

（7）已在招股说明书补充披露“注射用甲磺酸吉米沙星的经销权及进口药品注册申请项目”预计摊销年限为 14 年的原因和确定依据，原因和确定依据具有合理性。

（8）2020 年 7 月起施行的《药品注册管理办法》对发行人在研项目后期研发投入不存在潜在不利影响。

问题 17：关于会计差错更正。招股说明书披露，报告期内发行人利润表存在会计差错更正，涉及跨期收入确认、存货跌价准备等内容，调整后，2018 年净利润下降 1,159.99 万元，2019 年净利润上升 1,440.66 万元。请发行人披露是否还存在其他跨期收入确认，利润表调整项目较多的主要原因及合理性，以及对报告期内会计差错更正相关会计基础工作和内部控制的整改情况及结果。请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

（一）是否还存在其他跨期收入确认，利润表调整项目较多的主要原因及合理性

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“六、报告期内采用的主要会计政策和会计估计”之“（十四）重要会计政策变更、会计估计变更、会计差错更正”之“3. 会计差错更正”补充披露如下：

#### 1. 2017 年度

报表项目	申报报表 (万元)	原始报表 (万元)	差异金额 (万元)	差异原因
营业收入	42,145.73	41,698.30	447.43	①原始报表中部分产品未按照实际风险转移时点确认收入，申报报表按照权责发生制原则调整，调减当期营业收入 540.42 万元； ②原始报表中部分推广服务收入跨期，申报报表将其调整还原至恰当的会计期间，调增当期营业收入 987.85 万元。
营业成本	19,335.27	19,625.79	-290.52	原始报表中部分产品未按照实际风险转移时点确认收入，申报报表按照权责发生制原则调整跨期，调整收入同时调减成本 290.52 万元。
销售费用	8,574.47	7,577.31	997.16	①原始报表对市场推广费跨期 797.16 万元未及时入账，申报报表按照权责发生制补充确认； ②原始报表因业务终止协议传递不及时，未将不可收回的业务保证金确认费用，申报报表调整计入销售费用 200.00 万元。

报表项目	申报报表 (万元)	原始报表 (万元)	差异金额 (万元)	差异原因
管理费用	4,767.59	4,731.84	35.75	原始报表未将已达到无形资产确认条件但尚未支付的无形资产购置款及时入账,申报报表暂估无形资产入账并补充计提摊销。
资产减值损失	-748.89	-737.60	-11.29	①因收入跨期,申报报表调整确认应收账款及坏账损失增加-31.29万元;②因产品经销业务终止而不再退还的保证金,将其他应收款调整至销售费用导致的坏账准备减少20.00万元。
所得税费用	885.03	910.62	-25.59	因收入及费用跨期,申报报表按照累计跨期金额冲回所得税费用。

上述差异调减当期净利润280.66万元。

## 2. 2018年度

报表项目	申报报表 (万元)	原始报表 (万元)	差异金额 (万元)	差异原因
营业收入	52,076.62	53,071.44	-994.83	①原始报表2017年度收入跨期至2018年度,申报报表按照权责发生制调整至恰当的期间,调减收入447.43万元;②原始报表因销售合同备忘录传递不及时,导致将赠品出库误确认了销售收入,申报报表按照业务实质冲回误确认的收入,调减收入547.40万元。
营业成本	17,578.58	18,020.75	-442.16	①原始报表2017年度跨期收入对应的成本,申报报表按照权责发生制调整至恰当的期间,调增成本290.52万元;②原始报表误将赠品出库确认了销售收入并结转成本,申报报表按照业务实质将成本列报至销售费用,调减成本732.69万元。
销售费用	16,139.36	16,015.15	124.21	①原始报表2017年度销售费用跨期至2018年度,申报报表按照权责发生制调整至恰当的期间,调减销售费用797.16万元;②原始报表误将赠品出库确认了销售收入并结转成本,申报报表按照业务实质将成本列报至销售费用,调增销售费用732.69万元;③原始报表对市场推广费跨期188.68万元未及时入账,申报报表按照权责发生制补充确认。

报表项目	申报报表 (万元)	原始报表 (万元)	差异金额 (万元)	差异原因
管理费用	6,684.74	6,476.63	208.11	①原始报表未将已达到无形资产确认条件但尚未支付的无形资产购置款及时入账,申报报表于2017年度暂估无形资产入账,本年度补充计提摊销143.00万元;②购置房产未及时办理过户手续,导致购房合同解除同时签订租赁合同,故2018年度购置房产不满足转固条件,冲回对应已计提累计折旧,调减管理费用85.02万元;同时确认租赁费用,调增管理费用140.24万元。
资产减值损失	-844.49	-361.12	-483.37	①因收入跨期、赠品出库误确认收入调整应收账款及坏账损失减少43.04万元;②因产品代理经销业务终止而不再退还的保证金,将其他应收款调整至销售费用导致的坏账准备减少60.00万元;③原始报表因对临近效期、周转率较低的药品的减值因素判断不充分,申报报表基于谨慎性原则计提存货跌价准备损失586.41万元。
所得税费用	1,597.85	1,806.20	-208.36	因收入及费用调整事项,申报报表按照累计冲回所得税费用。

上述差异调减当期净利润1,160.00万元。

### 3. 2019年度

2019年度,因原始报表对上述2017、2018年度差错调整事项进行了更正调整,引起申报报表与原始报表差异,具体情况如下:

报表项目	申报报表 (万元)	原始报表 (万元)	差异金额 (万元)	差异原因
营业收入	56,827.20	56,279.81	547.40	原始报表2018年度促销品出库误确认收入并已于2019年度冲回,申报报表按照权责发生制进行跨期调整,调减2018年度营业收入及应收账款,调增2019年度营业收入
销售费用	18,593.62	18,982.30	-388.68	①原始报2018年度销售费用跨期至2019年度,申报报表按照权责发生制调整至恰当的期间,调减销售费用188.68万元;②2017年终止某产品经销业务,因未完成合同约定的目标销量,双方约定不再退还公司所缴纳的保证



报表项目	申报报表 (万元)	原始报表 (万元)	差异金额 (万元)	差异原因
				金,原始报表于2019年度调整至销售费用,申报报表按照权责发生制调整至2017年度,调减销售费用200.00万元。
管理费用	8,628.81	8,872.67	-243.86	①原始报表2017年度未将已达到无形资产确认条件但尚未支付的无形资产购置款及时入账,并于2019年度暂估无形资产入账并补充计提摊销,申报报表按照权责发生制跨期调整,调减管理费用178.75万元;②因购置房产未及时办理过户手续,导致购房合同解除同时签订租赁合同,导致2018年度购置房产不满足转固条件,需冲回对应已计提累计折旧并补确认租赁费用,原始报表已于2019年度调整。申报报表按照权责发生制调整至2018年度,调减管理费用65.11万元。
信用减值损失	11.59	103.33	-91.75	①赠品出库误确认收入调整应收账款及坏账损失增加31.75万元;②因产品经销业务终止而不再退还的保证金,将其他应收款调整至销售费用导致的坏账准备减少60.00万元。
资产减值损失	-515.42	-1,101.83	586.41	原始报表因2018年度对临近效期、周转率较低的药品的减值因素判断不充分,未足额计提存货跌价准备,并于2019年度调整。申报报表基于权责发生制原则调整至2018年度,调减2019年度资产减值损失586.41万元。
所得税费用	1,245.77	1,011.82	233.94	因收入及费用调整事项,申报报表按照累计确认所得税费用。

上述差异调增当期净利润1,440.66万元。

#### 4. 2020年1—6月

不存在会计差错更正的情形。

除上述调整项目外,发行人不存在其他跨期确认收入的情形。

#### 5. 上述差错更正事项的主要形成原因分析

(1) 针对购买硫辛酸注射液药品权益的过渡期间特殊安排(详见本回复“问题12”之“(一)”),原始报表因理解疏漏按照经销商签收而非其实际对外

销售情况确认收入导致跨期。申报报表严格按照权责发生制原则将其调整至恰当的会计期间，同时调整应收账款、资产减值损失等相关项目。

(2) 原始报表中存在费用报销跨期，申报报表将其调整至恰当的会计期间。

(3) 原始报表中，因业务资料传递不及时，导致营业收入、销售费用、无形资产及摊销确认相关的调整事项，申报报表根据交易实质和权责发生制原则，将相关会计处理调整至恰当的会计期间。

(4) 原始报表中，因对临近效期及个别周转率较低的药品的减值因素判断不充分，未足额计提存货跌价准备，申报报表严格预计可变现价值，并将存货跌价损失的计提反映到恰当的会计期间。

(二) 报告期内会计差错更正相关会计基础工作和内部控制的整改情况及结果

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“六、报告期内采用的主要会计政策和会计估计”之“(十四)重要会计政策变更、会计估计变更、会计差错更正”之“3. 会计差错更正”补充披露如下：

发行人根据《企业会计准则》和相关法律法规的要求，结合实际经营情况制定了《财务管理办法》，明确了会计政策选择、会计科目设置及维护、日常账务处理、财务报表编制等方面的原则、方法和程序。

1. 针对原始报表与申报报表中收入调整事项，发行人结合经营规模和业务发展需要，对相关经济业务的会计政策持续补充和完善，不断修订完善《收入核算管理制度》，对不同类型的业务收入确认原则进行细化，对销售合同、到货签收单等与收入确认相关的关键控制证据进行规范和标准化，确保财务核算能够真实、准确反映经济业务的实际情况。

2. 针对费用报销跨期调整事项，发行人进一步完善《销售费用管理制度》，并在此基础上不断修订和完善《营销会议管理制度》、《报销支付管理办法》等，对费用的预算额度控制、费用的申请、总结及报销进度加强管理、细化分析；强化费用预提管理的执行，对已经事前审批且实际已形成费用，但尚未支付的款项严格履行预提审批后进行会计处理，确保相关费用能够得到真实、准确的记录。

3. 为了促进跨部门沟通与协作整合，提高内部沟通的有效性，发行人制定了《跨部门工作管理办法》，办法对常规及非常规跨部门工作事项进行区分，确定责任部门、专题会议讨论及方案审批，确保工作协调及事项顺利推进；同时，积极推进OA协同办公平台建设和用友U8信息系统建设；强化特殊事项的审批及沟通机制、提高信息传递与报告的效率，确保各类业务合同尤其非常规事项能够得到及时完整的识别、反馈和记录。

4. 发行人根据业务模式和组织架构，制定和完善了《财务部部门岗位说明书》及财务部各岗位《岗位说明书》，规范了财务机构及岗位管理、财务人员的资质与培训考核管理、财务人员工作交接规范等方面的内部控制流程及管理办法。通过完善内部控制，加强培训考核，以及辅导申报过程的全面业务梳理，提高公司财务人员及负责人的专业胜任能力。

### （三）保荐人核查意见

#### 1. 核查程序

保荐人主要实施了以下核查程序：

（1）检查报告期内利润表调整项目的调整情况及原因。

（2）检查整改后的财务报告编制等相关的内部控制制度，并执行了收入循环、费用管理相关穿行测试及内部控制测试，发行人整改后的内部控制制度设计合理并得到了有效执行。

（3）检查了发行人主要会计处理分录，相应会计处理严格按照整改后的原则进行处理。

（4）对按照整改后的内控制度编制的财务报表进行分析，各报表项目严格按照《企业会计准则》及发行人拟定的会计核算原则列报。

#### 2. 核查结论

经核查，保荐人认为：

发行人利润表调整项目均系在进行了更深入细致的梳理后，严格按照权责发生制、谨慎性等基本原则对原始报表进行的账务调整，差异产生原因不涉及舞弊或重大管理缺陷，相关调整符合《企业会计准则》的规定，发行人报告期内内控

制度不规范情形已经进行了整改纠正,与财务报告相关的内控制度已得到完善并有效执行。

**问题 18：关于董监高变化。**招股说明书披露，最近两年发行人存在多名董事及高管辞职的情形。请发行人结合主要高管离职原因，新增的董事、高级管理人员是否来自原股东委派或发行人内部培养产生，披露相关人员变动对发行人生产经营是否造成重大不利影响，并披露发行人采取的应对措施。请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

**（一）最近两年，发行人董事变动情况及原因**

变动时间	董事成员	变动情况及原因
2018.1	蓝健华、张乐、蒋世东、李志亮、李歆、兰志银	-
2018.11	蓝健华、张乐、李志亮、李歆、兰志银	蒋世东因个人原因辞去公司董事职务
2019.3	蓝健华、章广能、李志亮、李歆、兰志银	重庆德同提名的董事张乐从重庆德同离职，更换提名人选章广能并选举为新董事
2020.2	蓝健华、章广能、李志亮、李歆、孟德胜	兰志银因被重庆证监局处罚，不具有上市公司董事资格

**（二）最近两年，发行人高管变动情况及原因**

变动时间	高级管理人员	变动情况及原因
2018.1	蓝健华、蒋世东、李志亮	-
2018.11	蓝健华、李志亮、张建娇	蒋世东因个人原因辞去公司总经理职务；蓝健华变更为总经理，聘任张建娇为新的财务负责人
2018.11	蓝健华、李志亮、张建娇、杨宇、罗光建、庄颖健	完善公司治理结构，聘任董事会秘书兼副总经理杨宇、副总经理罗光建、庄颖健
2019.5	蓝健华、李志亮、张建娇、杨宇、罗光建、庄颖健	聘任财务负责人张建娇为副总经理
2019.9	蓝健华、李志亮、张建娇、杨宇、罗光建	副总经理庄颖健因个人原因辞职

**（三）相关人员变动对发行人生产经营是否产生重大不利影响，并披露发行人采取的应对措施**

发行人在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十、发行人董事、监事、高级管理人员及其他核心人员情况”之“（三）董事、监事、高级管理人员最近二年的变动情况”进行了相应补充披露。

### 1. 变动比例较小

最近2年内，曾经及正在担任发行人董事、高级管理人员的人数（扣除董事和高级管理人员重合部分）合计为12人，最近两年内卸任/离职人数共计4人。

发行人董事、高级管理人员最近2年的变动中，董事张乐离职系股东重庆德同更换提名人选的调整，蓝健华由财务负责人变更为总经理、聘请张建娇为副总经理，岗位变动系发行人内部岗位调整。因此，该等董事、高级管理人员变动不构成重大不利变化。剔除该等由原董事提名股东更换提名人选选举产生新董事、发行人内部岗位调整外，发行人董事、高级管理人员变动人数合计为3人（蒋世东、庄颖健、兰志银），变动比例为25%，变动比例相对较小。

### 2. 变动对发行人生产经营影响较小

上述董事、高级管理人员的变动中，张乐为财务投资者股东重庆德同提名的董事，一直未在发行人担任除董事以外的其他职务，亦非发行人董事、高级管理人员中的核心人员，其任职或离任不会对发行人生产经营造成重大不利影响。

蒋世东、庄颖健均为职业经理人，任职期间主要负责商务拓展事务，二人在发行人处任职时间较短，仅短暂参与公司管理运营，其离职后并未对发行人生产经营产生重大不利影响。

兰志银为独立董事，发行人已新聘请独立董事孟德胜继续履行独立董事职责，兰志银离任不会对发行人生产经营造成重大不利影响。

截至招股说明书签署日，发行人现任的董事、高级管理人员中蓝健华、李志亮、罗光建、杨宇、张建娇均在发行人处任职两年以上，发行人内部核心管理团队比较稳定，一直未发生重大变化。

### 3. 发行人采取的应对措施

发行人就董事、高级管理人员离职采取的应对措施为及时由原董事提名股东更换提名人选选举产生或聘任新的独立董事，由发行人内部培养产生新的高级管理人员，并积极进行管理层内部调整、对高级管理人员进行股权激励，以保持公司董事、高级管理人员相对稳定，确保发行人生产经营不会因部分董事、

**高级管理人员离职而产生重大不利影响。**

#### **（四）保荐人核查意见**

##### **1. 核查程序**

保荐人主要实施了以下核查程序：

查阅发行人报告期与董事、高级管理人员聘任相关的股东大会、董事会会议资料、人员离职证明、离职高管和股东提名董事访谈。

##### **2. 核查结论**

经核查，保荐人认为：

最近两年发行人董事、高级管理人员变动比例较小，新增董事有因原董事提名股东更换提名人选选举产生或新聘任独立董事，新增高级管理人员来自内部培养；相关人员变动对发行人生产经营不造成重大不利影响；发行人通过原董事提名股东及时更换提名人选选举产生董事、聘任新的独立董事，或者由发行人内部培养产生新的高级管理人员，并积极进行管理层内部调整、对高级管理人员进行股权激励等方式保持董事、高级管理人员相对稳定。

问题 19：关于承诺。申报材料显示，发行人控股股东、实际控制人、董监高及其他股东已就本次公开发行股份前已发行股份的锁定安排出具了相关承诺。请发行人披露相关承诺。请保荐人、发行人律师核查并说明发行人及股东的各项承诺事项是否符合中国证监会和深圳证券交易所相关规则的规定，并按照中国证监会《关于进一步推进新股发行体制改革的意见》和相关监管问答的要求完善相关承诺。

回复：

（一）发行人相关承诺的披露

发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“三、控股股东、实际控制人、股东、董事、监事及高级管理人员股份锁定承诺”补充披露了本次公开发行股份前已发行股份锁定安排出具的相关承诺：

“（一）控股股东、实际控制人承诺

发行人控股股东、实际控制人蓝健华、李宝康夫妇承诺：

本人作为发行人的控股股东、实际控制人，将严格履行发行人首次公开发行股票招股说明书披露的股票锁定承诺，自发行人股票在深圳证券交易所上市之日起36个月内，本人不转让或委托他人管理本人在本次发行前持有（包括直接或者间接持有，下同）的发行人股份，也不由发行人回购该部分股份。

发行人股票上市后6个月内，如股票连续20个交易日的收盘价（如果因派发现金红利、送股、转增股本、增发新股等原因进行除权、除息的，须按照深圳证券交易所的有关规定作复权处理，下同）低于发行价，或者上市后6个月期末收盘价低于发行价，本人所持有的发行人股份的锁定期限自动延长6个月。

在上述锁定期满后，如本人担任发行人董事、监事或高级管理人员职务，则在任职期间每年转让的股份不超过本人持有的发行人股份总数的25%；离职后半年内，不转让本人持有的发行人股份。

锁定期满后2年内，在不违反相关法律、法规及规范性文件的前提下，本人存在适当减持发行人股份的可能，减持价格（如果因派发现金红利、送股、转



增股本、增发新股等原因进行除权、除息的，须按照深圳证券交易所的有关规定作复权处理）不低于发行价。

锁定期满后，若本人拟减持发行人股份，将提前3个交易日通知发行人并予以公告（监管机构有特殊规定的，按照特殊规定执行）；持有发行人股份低于5%时除外。

本人向经发行人董事会审议通过的员工转让西藏和之君和/或重庆和之君的财产份额不受本承诺限制。

本人将严格遵守我国法律、法规及规范性文件关于上市公司实际控制人、控股股东、董事、监事及高级管理人员持股及股份变动的有关规定，规范、诚信履行相关义务；如我国法律、法规及规范性文件修订上市公司实际控制人、控股股东、董事、监事及高级管理人员持股及股份变动的有关规定，本人将及时根据法律、法规及规范性文件规定对上述承诺予以调整。

## （二）兰凤、蓝海、西藏和之君、重庆和之君承诺

本人/本合伙企业将严格履行发行人首次公开发行股票招股说明书披露的股票锁定承诺，自发行人股票在深圳证券交易所上市之日起36个月内，本人/本合伙企业不转让或委托他人管理本人/本合伙企业在本次发行前持有的发行人股份，也不由发行人回购该部分股份。

锁定期满后2年内，在不违反相关法律、法规及规范性文件的前提下，本人/本合伙企业存在适当减持发行人股份的可能。

锁定期满后，若本人/本合伙企业拟减持发行人股份，将提前3个交易日通知发行人并予以公告（监管机构有特殊规定的，按照特殊规定执行）；持有发行人股份低于5%时除外。

本人/本合伙企业将严格遵守我国法律、法规及规范性文件关于上市公司股东持股及股份变动的有关规定，规范、诚信履行相关义务；如我国法律、法规及规范性文件修订上市公司股东持股及股份变动的有关规定，本人/本合伙企业将及时根据法律规定对上述承诺予以调整。

### （三）上海德荔承诺

本合伙企业将严格履行发行人首次公开发行股票招股说明书披露的股票锁定承诺，自发行人股票在深圳证券交易所上市之日起12个月内，本合伙企业不转让或委托他人管理本合伙企业在本次发行前持有的发行人股份，也不由发行人回购该部分股份。

锁定期满后2年内，在不违反相关法律、法规及规范性文件的前提下，本合伙企业存在适当减持发行人股份的可能。

锁定期满后，若本合伙企业拟减持发行人股份，将提前3个交易日通知发行人并予以公告（监管机构有特殊规定的，按照特殊规定执行）；持有发行人股份低于5%时除外。

本合伙企业将严格遵守我国法律、法规及规范性文件关于上市公司股东持股及股份变动的有关规定，规范、诚信履行相关义务；如我国法律、法规及规范性文件修订上市公司股东持股及股份变动的有关规定，本合伙企业将及时根据法律规定对上述承诺予以调整。

### （四）蓝安平承诺

本人将严格履行发行人首次公开发行股票招股说明书披露的股票锁定承诺，自发行人股票在深圳证券交易所上市之日起36个月内，本人不转让或委托他人管理本人在本次发行前持有的发行人股份，也不由发行人回购该部分股份。

本人将严格遵守我国法律、法规及规范性文件关于上市公司股东持股及股份变动的有关规定，规范、诚信履行相关义务；如我国法律、法规及规范性文件修订上市公司股东持股及股份变动的有关规定，本人将及时根据法律规定对上述承诺予以调整。

### （五）重庆德同、前海投资、王雪梅、梅秀芹、王树高、余农承诺

本人/本合伙企业将严格履行发行人首次公开发行股票招股说明书披露的股票锁定承诺，自发行人股票在深圳证券交易所上市之日起12个月内，本人/本合伙企业不转让或委托他人管理本人/本合伙企业在本次发行前持有的发行人股份，也不由发行人回购该部分股份。

本人/本合伙企业将严格遵守我国法律、法规及规范性文件关于上市公司股东持股及股份变动的有关规定，规范、诚信履行相关义务；如我国法律、法规及规范性文件修订上市公司股东持股及股份变动的有关规定，本人/本合伙企业将及时根据法律规定对上述承诺予以调整。

#### （六）发行人董事、高级管理人员承诺

本人将严格履行发行人首次公开发行股票招股说明书披露的股票锁定承诺，自发行人股票在深圳证券交易所上市之日起12个月内，本人不转让或者委托他人管理本人本次发行前通过西藏和之君间接持有的发行人股份，也不由发行人回购该部分股份。

发行人股票上市后6个月内，如股票连续20个交易日的收盘价（如果因派发现金红利、送股、转增股本、增发新股等原因进行除权、除息的，须按照深圳证券交易所的有关规定作复权处理，下同）低于发行价，或者上市后6个月期末收盘价低于发行价，本人本次发行前通过西藏和之君间接持有的发行人股份的锁定期限自动延长至少6个月。

在上述锁定期满后，如本人担任发行人董事、监事或高级管理人员职务，则在任职期间每年转让的股份不超过本人持有的发行人股份总数的25%；离职后半年内，不转让本人持有的发行人股份。

本人本次发行前通过西藏和之君间接持有的发行人全部股份在锁定期满后2年内减持的，减持价格（如果因派发现金红利、送股、转增股本、增发新股等原因进行除权、除息的，须按照深圳证券交易所的有关规定作复权处理）不低于发行价，本人所持西藏和之君合伙份额在解锁条件成就前被强制处置，按合伙协议约定的价格处置。

本人将严格遵守我国法律、法规及规范性文件关于上市公司董事、高级管理人员持股及股份变动的有关规定，规范、诚信履行相关义务；如我国法律、法规及规范性文件修订上市公司董事、高级管理人员持股及股份变动的有关规定，本人将及时根据法律、法规及规范性文件规定对上述承诺予以调整。

#### （七）发行人监事承诺

本人将严格履行发行人首次公开发行股票招股说明书披露的股票锁定承

诺，自发行人股票在深圳证券交易所上市之日起12个月内，本人不转让或者委托他人管理本人本次发行前通过西藏和之君间接持有的发行人股份，也不由发行人回购该部分股份。

在上述锁定期满后，如本人担任发行人董事、监事或高级管理人员职务，则在任职期间每年转让的股份不超过本人持有的发行人股份总数的25%；离职后半年内，不转让本人持有的发行人股份。

本人将严格遵守我国法律、法规及规范性文件关于上市公司监事持股及股份变动的有关规定，规范、诚信履行相关义务；如我国法律、法规及规范性文件修订上市公司监事持股及股份变动的有关规定，本人将及时根据法律、法规及规范性文件规定对上述承诺予以调整。”

(二) 请保荐人、发行人律师核查并说明发行人及股东的各项承诺事项是否符合中国证监会和深圳证券交易所相关规则的规定，并按照中国证监会《关于进一步推进新股发行体制改革的意见》和相关监管问答的要求完善相关承诺。

发行人及其实际控制人、控股股东、其他股东、董事、监事、高级管理人员等责任主体均已根据中国证监会《关于进一步推进新股发行体制改革的意见》和相关监管问答的要求出具了相应承诺：

1. 本次发行前股东所持股份的限售安排、自愿锁定股份、延长锁定期限以及相关股东持股及减持意向等承诺；
2. 稳定股价的措施和承诺；
3. 对欺诈发行上市的股份购回的措施及承诺；
4. 填补被摊薄即期回报的措施及承诺；
5. 关于发行人首次公开发行股票并上市后的利润分配承诺；
6. 关于招股说明书信息披露的承诺；
7. 关于未能履行公开承诺事项的约束措施；
8. 避免同业竞争的承诺；
9. 关于申请文件真实性、准确性、完整性的承诺；

10. 申请电子文件与预留原件一致的承诺；

11. 保证不影响和干扰审核的承诺函。

### （三）保荐人核查意见

#### 1. 核查程序

保荐人主要实施了以下核查程序：

查阅中国证监会和深圳证券交易所相关规则、《关于进一步推进新股发行体制改革的意见》和相关监管问答，与相关人员出具的承诺进行比对。

#### 2. 核查结论

经核查，保荐人认为：

发行人已在招股说明书补充披露了本次公开发行股份前已发行股份锁定安排出具的相关承诺；发行人及股东的各项承诺事项符合中国证监会和深圳证券交易所相关规则，符合中国证监会《关于进一步推进新股发行体制改革的意见》和相关监管问答的要求。

**问题 20. 关于关联方与关联交易。**招股说明书披露，报告期内发行人关联方数量较多。请发行人披露：（一）发行人关联方的认定是否准确、完整，是否存在遗漏关联方的情形。（二）报告期内向关联方销售的具体关联方名称、关联关系、销售商品的内容、金额。（三）报告期内与关联方的资金往来情况，是否存在关联方为公司代垫成本、费用。（四）发行人与关联方是否存在代收代付资金，是否存在发行人资金被关联方占用及其他利益输送未披露事项。（五）关联交易的定价依据、是否已履行规定的审议程序。请保荐人及发行人律师发表明确意见。

回复：

（一）发行人关联方的认定准确、完整，不存在遗漏关联方的情形。

获取并核查了发行人控股股东、实际控制人、持股 5%以上股东、董事、监事和高级管理人员填写的调查表或出具的承诺，查阅关联方的工商资料，根据《公司法》《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2020 年修订）》《企业会计准则第 36 号——关联方披露》中关联方认定标准相关规定，逐一比对发行人关于关联方认定和披露情况。

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联方、关联关系和关联交易”之“（一）关联方及关联关系”补充披露：发行人报告期主要的关联方及关联关系认定准确、完整，不存在遗漏关联方的情形。

除招股说明书已披露的原报告期（2017-2019 年）关联方外，2020 年新设立的关联方，发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联方、关联关系和关联交易”之“（一）关联方及关联关系”之“7. 发行人主要自然人股东、董事、监事和高级管理人员或与其关系密切的家庭成员控制、共同控制或施加重大影响的其他企业（不含前述已披露的企业）”中进行了补充披露：

序号	关联方	关联关系	设立时间
1	成都健之润贸易有限公司	已披露关联方成都健欣（西藏科宝持股 80%，蓝海担任董事长；发行人 2020 年离职监事蹇敏担任董事、总经理）的全	2020.6.23
2	成都源之润贸易有限公司		2020.6.24

序号	关联方	关联关系	设立时间
		全资子公司	
3	上海艾科信息科技有限公司	已披露关联方上海尚勃教育科技有限公司（实际控制人李宝康的哥哥的配偶于静担任执行董事，已披露关联方重庆爱博瑞睿教教育科技有限公司持股70%）的全资子公司	2020.3.5

（二）报告期内向关联方销售的具体关联方名称、关联关系、销售商品的内容、金额。

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联方、关联关系和关联交易”之“（二）关联交易”进行相应补充披露。

### 1. 经常性关联销售

报告期，向关联方销售的详细情况如下：

关联方	关联关系	租赁资产种类	2020年1—6月确认收入（万元）	2019年度确认的收入（万元）	2018年度确认的收入（万元）	2017年度确认的收入（万元）
重庆迈科唯	实际控制人控制的上海可劳德持股71.85%	厂房、设备租赁	87.12	168.01	166.60	162.00
		转售水电气（注）	56.19	129.07	89.22	102.51
西藏迈科唯	重庆迈科唯持股100%	厂房租赁	4.14	14.86	14.74	14.66
西藏和之君	实际控制人控制的重庆茨思出资比例0.25%，担任普通合伙人	房屋租赁	0.69	1.38	1.35	1.35
西藏科宝	李宝康哥哥的配偶于静持股80%并担任监事，公司2020年离职监事塞敏持股20%并担任执行董事、总经理	房屋租赁	0.27	0.53	1.03	1.08

注：根据子公司重庆海默尼与重庆迈科唯签订的厂房、设备租赁合同，重庆海默尼将约定的厂房和设备有偿租赁给重庆迈科唯使用，期间转售水电气。

### 2. 偶发性关联销售

关联方	关联关系	交易内容	金额（万元）			
			2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
重庆迈科唯	实际控制人控制的上海可劳德持股71.85%	向其出售机器设备	-	-	-	353.62
		向其出售美国先迈100.00%股权	-	-	-	31.5 万美元
		向其出售商标	-	0.5088	-	-

关联方	关联关系	交易内容	金额（万元）			
			2020年 1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
西藏迈科唯	重庆迈科唯持股100%	向其出售机器设备	-	-	-	10.56
李宝康	蓝健华配偶，同为实际控制人	向其出售房产（后续取消了该笔交易）	-	-	-	93.69
李康	李宝康的哥哥	向其出售运输工具	-	0.45	-	-
蓝海	持有发行人10.36%股份，蓝健华的弟弟	向其出售运输工具	-	0.30	-	-

**（三）报告期内与关联方的资金往来情况，不存在关联方为公司代垫成本、费用**

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联方、关联关系和关联交易”之“（二）关联交易”之“4. 关联方应收应付款项”补充披露如下：

报告期内，发行人与关联方不存在非经营性资金往来情形，不存在关联方代发行人代垫成本、费用情形。

**（四）发行人与关联方不存在代收代付资金，不存在发行人资金被关联方占用及其他利益输送未披露事项**

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联方、关联关系和关联交易”之“（二）关联交易”之“4. 关联方应收应付款项”补充披露如下：

报告期内，发行人与关联方不存在代收代付资金，不存在发行人资金被关联方占用及其他利益输送未披露事项。

**（五）关联交易的定价依据、履行的审议程序**

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联方、关联关系和关联交易”之“（二）关联交易”之“2. 经常性关联交易”进行相应补充披露。



## 1. 向关联方出租和转售水电气

## (1) 交易价格分析

## ①重庆迈科唯的厂房、设备租赁；西藏迈科唯的库房（二）租赁

## A. 厂房租赁

租赁地位于发行人子公司重庆海默尼在重庆市北碚区水土的厂区内，重庆迈科唯厂房租赁的协议约定价格如下：

租赁 厂房	2020 年		2019 年、2018 年 (租赁面积与 2017 年相同)	2017 年	
	面积 (平方米)	价格(元/平方 米/月)	价格 (元/平方米/月)	面积 (平方米)	价格(元/平方 米/月)
中试 车间	3,206	24.25	24.25	3,206	28.25
质检 中心	1,481	26.25	26.25	1,481	31.25
库房 G	1,371.12	19.25	19.25	1,093.12	21.25

西藏迈科唯重庆库房租赁的协议约定租赁价格如下：

项目	2020 年		2019-2017.3.1	
	面积(平方米)	年租金 (元/平方米/月)	面积(平方米)	年租金 (元/平方米/月)
库房(二)	44	21.25	322	21.25

网络查询重庆北碚水土区域的租赁价格，3,800平方米单层厂房的租赁价格为21元/平方米/月，两江新区水土高新技术产业园1,500平方米的写字楼租赁价格为27元/平方米/月，联东U谷2,000平方米的单层厂房租赁价格为24.90元/平方米/月，联东U谷2,200平方米的单层厂房租赁价格为22.80元/平方米/月。

因此，上述闲置房产的租赁价格，主要是参考市场价，同时考虑了“中试车间”和“质检中心”对于厂房的要求高于一般的工业厂房，所以“中试车间”和“质检中心”的单价略高于上述工业厂房市场价；而重庆迈科唯租赁的“库房G”面积远大于西藏迈科唯租赁的“库房（二）”，且“库房（二）”有部分是冷库，因此基于量大价优和库房特殊性的因素，“库房G”租赁价格低于“库房（二）”。

## B. 设备租赁

协议(单位:元)	2020年度	2019年度	2018年度	2017年度
租赁协议1	-	-	-	266,678.70
租赁协议2	-	-	-	785.23
租赁协议3	189,820.83	189,820.83	189,820.83	192,921.58

上述设备的含税租赁价格,以固定资产的每年折旧金额,并考虑租赁增值税后确定。

租赁协议1和2所租赁设备,一直用于医疗器械生产,所以后续发行人2017年彻底剥离医疗器械业务时,通过转让直接处置给了重庆迈科唯。

租赁协议3租赁的设备中,有两项电子产品“台式PH计”“台式电导率仪”在2017年期末账面价值已经较少,2018年的折旧金额略低于2017年,所以2018年该部分设备的租金也略微下调。自2019年开始,上述2项电子产品2018年期末账面价值已经为0,考虑到依然能够有效使用,所以租金与2018年保持一致;自2019年开始,在无其他重大变化的情况下,后续租金都将与2018年一致。

## ②西藏迈科唯的拉萨库房租赁;西藏科宝、西藏和之君的房屋租赁

租赁地位于发行人拉萨市堆龙德庆的厂区内,租赁协议约定价格如下:

西藏迈科唯拉萨库房	面积(平方米)	2017年至今,租金(元/年)	元/平方米/日
	170.99	80,000	1.28
西藏科宝办公室	面积(平方米)	2016.11.30-2018.11.29,租金(元/年)	元/平方米/日
	29	12,000	1.13
	面积(平方米)	2018.11.30至今,租金(元/年)	元/平方米/日
13.8	5,800	1.15	
西藏和之君办公室	面积(平方米)	2016.11.1至今,租金(元/年)	元/平方米/日
	35	15,000	1.17

网络查询周边地区的租赁价格,堆龙德庆区拉萨火车站附近的商业综合写字楼租赁价格为1.5元/平方米/日,整栋商业楼租赁价格为1.25元/平方米/日。

因此,上述闲置房产的租赁,主要参考当地市场价;考虑到库房要求高于标准写字楼的因素,西藏迈科唯“拉萨库房”租赁单价略高于西藏科宝、西藏和之君的办公室租赁单价。

## (2) 交易的公允性

综上，上述向关联方出租固定资产的定价参考了当地及周边区域物业租赁的市场价格，并综合考虑房屋、设备状况、折旧金额等予以确定；而水电气是以发行人实际缴纳的价格转售。因此，交易价格公允。

## 2. 租赁关联方房产和购买水电气

### (1) 向凯联投资租赁办公楼

2017年，发行人向凯联投资租赁办公楼。该处物业为凯联投资2013年从第三方租赁取得，租赁价格为25.20万元/年。凯联投资考虑到该处物业处于闲置状态且发行人租赁时间较久（初始协议约定租赁时间为5年），转租给发行人的价格给予稍许优惠，确定为23.00万元/年（含税）。2018年凯联投资与第三方租赁到期，发行人直接与第三方签订了新的租赁协议。

### (2) 向华昶生物租赁办公楼

租赁地位于重庆市两江新区康美街道翠竹路附近的“海默尼科技园”，租赁协议约定价格如下：

位置	面积 (平方米)	租期期间		租金(元/平方米/月)
重庆市两江新区康美街道翠竹路, 第5幢(2-3)	7,012	10年 (2018.5.1-2028.4.30 , 2018.5.1-2018.7.31, 3个月免租)	2018.8.1-2021.4.30	40.00
			2021.5.1-2028.4.30	在前述40.00元/m <sup>2</sup> /月租金单价基础上, 每年递增2%

除发行人外，“海默尼科技园”目前尚有3名租户：

A. 重庆联硕律师事务所，租赁面积1,151.80平方米，租期为2018.11.1-2020.10.31，租金40.00元/平方米/月，与发行人初始租金单价一致，且租金也基本相似。

B. 重庆利安电力建设工程有限公司，租赁面积2,000平方米，租期为2018.7.1-2033.12.31（2018.7.1-2018.12.31装修期免租金），租金从最初的37.50元/平方米/月逐渐递增至58.33元/平方米/月。取相同的租赁期间（2018.7.1-2028.12.31，对标发行人2018.8.1-2028.4.30），在这10年时间内，发行人的租金平均单价为42.92元/平方米/月，重庆利安电力建设工程有限公司租金为43.23元/平方米/月，都在43元/平方米/月附近。

C. 重庆合展至臻养老服务有限公司，租赁一处物业面积6,910.8平方米，

16年租期，用于养老护理；租赁另一处物业面积817.54平方米，5年租期，用于前述养老护理业务、园区配套餐厅；考虑到租赁用于养老护理、园区配套餐厅的特殊性，且“海默尼科技园”所有权人华昶生物参股重庆合展至臻养老服务有限公司，因此租赁价格相对较低，与发行人的租金不具有可比性。

此外，网络查询周边地区的租赁价格，相距一公里内的互联网产业园，根据面积不同，租金在35—60元/平方米/月区间波动，5,800平方米的独栋写字楼租金分别为39.9元/平方米/月和45元/平方米/月，与发行人租赁价格相近。

### (3) 交易的公允性

综上，凯联投资向发行人出租办公楼的价格是与其从第三方租赁取得的价格确定的；华昶生物向发行人出租整栋办公楼的价格，是参考了向第三方出租及周边区域物业租赁市场价格而确定的；而水电气是以华昶生物实际缴纳的价格转售发行人。因此，交易价格公允。

## 3. 向关联方转让/购买资产

### (1) 处置医疗器械类资产

发行人子公司重庆海默尼、重庆凯昱将运输设备、空调、变频器、风机箱、胶体磨、电子秤等资产以账面价值加税费平价转让给重庆迈科唯。上述资产转让款已结清。

海默尼有限及子公司重庆凯昱将冷库、基因扩增仪、电脑等设备以账面价值加税费平价转让给西藏迈科唯。实际交割时，资产实际账面价值略低于协议约定金额，从而产生营业外收入0.0774万元。上述资产转让款已结清。

海默尼有限将其持有的美国先迈（医疗器械研发公司）100%股权参照实缴注册资本金额（即31.5万美元）转让给重庆迈科唯。因长期股权投资转让支付日与入账日汇兑差异，该笔转让产生投资损失6.7514万元。上述资产转让款已结清。

### (2) 处置房产（后取消交易）

2017年，发行人子公司重庆凯昱与李宝康签订房屋买卖合同，将坐落于重庆市九龙坡区科园5路房产（以下简称“标的房产”）出售给李宝康，交易价格

按照重庆瑞升资产评估房地产土地估价有限责任公司出具的评估价值93.69万元确定，于2017年12月31日将标的房产交付给李宝康使用，并确认2017年度固定资产处置收益88.87万元。

由于标的房产未能在合同约定的2018年8月20日之前完成权属变更登记，交易双方于2018年10月签订房屋买卖合同终止协议，李宝康将标的房产退还给重庆凯昱，重庆凯昱退回李宝康已支付的购房款，并确认2018年营业外支出88.87万元。

### (3) 商标买卖

发行人出售注册号为17689457、17689458、17689459、17689460的四个商标给重庆迈科唯，交易价格按照重庆天健资产评估土地房地产估价有限公司出具的评估价值0.48万元确定（含税价为0.5088万元）。商标账面价值为0，交易产生营业外收入0.48万元，上述资产转让款已结清，并完成了商标转让的变更登记。

发行人购买华昶生物注册号为8424927、8456803的两个商标，交易价格按照重庆天健资产评估土地房地产估价有限公司出具的评估价值0.24万元确定（含税价为0.2544万元）。上述资产转让款已结清，并完成了商标转让的变更登记。

发行人2020年1月与华昶生物签订商标转让协议，向华昶生物购买注册号为14629792、14629793、14629794的三个商标，交易价格参考前次商标购买定价确定为0.36万元（含税价为0.3816万元），支付时间为商标变更登记完成后10个工作日内。目前正在办理商标转让的变更登记手续。

### (4) 出售运输工具

发行人处置一辆三菱车（初次登记日2007年11月6日）给蓝海，交易价格按照账面残值确定为0.30万元；处置一辆别克车（初次登记日2009年1月13日）给李康，交易价格按照账面残值确定为0.45万元。由于协议确定交易价格时未考虑资产转让的增值税，实际支付时发行人因承担13%增值税而产生营业外支出0.0863万元。

如上所述，报告期偶发性关联方转让或购买资产定价依据合理，价格公允。

#### 4. 关联交易决策程序

##### (1) 报告期内发生的关联交易履行公司章程规定程序的情况

在整体变更为股份有限公司前，发行人内部规章、制度中并无关于关联交易决策程序的规定，故此发行人2019年度股东大会审议通过了《关于确认报告期内关联交易的议案》，确认关联交易遵照公平、合理、公允的原则，不存在损害公司和全体股东利益的情形。

在整体变更为股份有限公司后，发行人在《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《独立董事工作制度》《关联交易管理制度》对关联交易决策权限与程序作了相关约定，后续发生的关联交易均按照权限已履行了相应决策程序。

##### (2) 发行人独立董事对关联交易发表的意见

发行人独立董事就发行人报告期内关联交易履行的审议程序是否合法及交易价格是否公允发表了独立意见。

独立董事认为发行人报告期内关联交易履行的审议程序合法有效，遵照公平、合理、公允的原则，不存在损害公司和全体股东利益的情形。

#### (六) 保荐人核查意见

##### 1. 核查程序

保荐人主要实施了以下核查程序：

(1) 查阅发行人股东大会、董事会会议资料、工商备案信息，确认发行人的董事、监事和高级管理人员。

(2) 查阅发行人董事、监事和高级管理人员的调查表，确定关系密切家庭成员、对外投资、任职信息。

(3) 查阅工商登记信息、国家企业信用信息公示网、天眼查专业版，确认发行人的关联方，了解关联方的转让和注销信息等。

(4) 查阅关联人提供的情况说明，核实关联方的主营业务、经营情况、主要客户和供应商、人员、资产等信息。

(5) 收集关联交易协议、付款凭证、与第三方的交易协议、周边市场类似交易信息、交易资产台账、评估报告等，核实关联交易真实性及公允性。

(6) 查阅发行人关联交易制度、三会和独董意见，核实关联交易决策程序的合规性。

## 2. 核查结论

经核查，保荐人认为：

1. 发行人关联方的认定准确、完整，首次申报的报告期（2017—2019 年）不存在遗漏关联方的情形；对于 2020 年新设立的关联方，已在更新半年度财务数据后的招股说明书中予以披露。

2. 发行人已在招股说明书披露报告期内向关联方销售的具体关联方名称、关联关系、销售商品的内容、金额。

3. 报告期，不存在关联方为发行人代垫成本、费用的情形。

4. 发行人与关联方不存在代收代付资金情形，不存在发行人资金被关联方占用及其他利益输送未披露事项。

5. 报告期，关联交易的定价依据合理，价格公允，已履行规定的审议程序。

问题 21. 关于管理费用。报告期内，管理费用占营业收入比例为 11.31%、12.84%、15.18%，持续增长。请发行人：（一）披露各期管理人员人数、构成、人均薪酬变动情况，对比同行业、同地区可比公司人均公司是否存在差异及差异原因。（二）结合同业可比公司、各类业务拓展情况，分析并披露报告期内管理费用中职工薪酬大幅上涨的原因及合理性。（三）披露管理费用中咨询费、存货报损、停工损失、董事会费、其他项目的具体内容及发生原因。请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

（一）披露各期管理人员人数、构成、人均薪酬变动情况，对比同行业、同地区可比公司人均公司是否存在差异及差异原因

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、经营成果分析”之“（四）期间费用的构成及变化趋势分析”之“2. 管理费用”补充披露如下：

项目	2020年 1—6月	2019年度	2018年度	2017年度
管理部门职工薪酬总额（万元）	1,508.41	2,986.10	2,197.92	1,716.22
平均管理部门人员数量（人）	185	153	145	124
管理人员人均薪酬（万元）	8.15	19.52	15.16	13.84

同行业、同地区可比公司的管理人员人均薪酬对比如下：

公司名称	股票代码	地区	管理人员人均薪酬（万元）			
			2020年1—6月	2019年度	2018年度	2017年度
发行人	-	重庆、西藏	8.15	19.52	15.16	13.84
北大医药	000788	重庆	-	29.12	24.49	19.46
华森制药	002907	重庆	-	12.35	20.10	20.10
易明医药	002826	西藏	-	13.73	16.15	13.70
卫信康	603676	西藏	-	32.44	23.86	15.66
行业均值			-	21.91	21.15	17.23

报告期内，发行人管理人员数量、人均薪酬均呈增长趋势，与同行业变动



趋势不存在显著差异。报告期内发行人管理费用中核算的人均薪酬略低于同行业可比公司平均水平。差异主要是发行人与可比公司所处地区和彼此发展阶段不同，其中发行人与华森制药薪酬水平持平，略高于易明药业。因此，发行人的人均薪酬处于合理范围之内。

(二) 结合同业可比公司、各类业务拓展情况，分析并披露报告期内管理费用中职工薪酬大幅上涨的原因及合理性

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、经营成果分析”之“(四) 期间费用的构成及变化趋势分析”之“2. 管理费用”补充披露如下：

发行人管理费用中职工薪酬呈逐年上涨的趋势，其主要原因是：

(1) 发行人自2018年开始为公司员工实行逐批涨薪。

(2) 发行人自2018年以来逐渐形成拉萨、重庆、上海三地办公的经营模式，聘请了一批长三角地区的中、高级管理人员，其薪酬水平相对较高。

(三) 披露管理费用中咨询费、存货报损、停工损失、董事会费、其他项目的具体内容及发生原因

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、经营成果分析”之“(四) 期间费用的构成及变化趋势分析”之“2. 管理费用”补充披露如下：

#### 1. 咨询费

报告期内，发行人管理费用中的咨询费明细情况如下：

项目(单位:万元)	2020年1—6月	2019年度	2018年度	2017年度
业务发展咨询费	109.19	147.29	439.92	82.34
行政运营服务费	46.89	114.69	99.37	66.05
财税服务费	33.18	94.32	82.19	60.07
资本运作中介费	33.62	83.38	30.74	153.50
其他	41.29	33.87	48.61	6.86
总计	264.17	473.55	700.83	368.82

报告期内，发行人管理费用中的咨询费主要是由业务发展咨询费、行政运

营服务费、财税服务费、资本运作中介费等构成。其中，业务发展咨询费主要是为了实现药品权益并购等业务发展目标，向境内外咨询顾问支付的服务费；行政运营服务费主要是行政、人力资源等部门在日常运营中产生的服务费；财税服务费主要是因财务审计、税务等事项而产生的服务费用；资本运作中介费主要是发行人推进首发上市等资本运作事项，产生的中介机构相关费用。

2018年度咨询费相关较高，主要是由于为了并购巴氯芬（商品名：力奥来素）和其他潜在药品，发生了较多的业务发展咨询费。

## 2. 存货报损

报告期内，发行人的存货报损明细情况如下：

期间	存货名称	存货报损原值(万元)	转销已计提的跌价准备(万元)	存货报损金额(万元)
2020年1—6月	丙硫氧嘧啶片	292.87	292.87	-
	骨化三醇胶丸	16.08	16.08	-
	红草止鼾颗粒小盒	1.68	-	1.68
	舍雷肽酶肠溶片小盒	1.11	-	1.11
	固精麦斯哈胶囊小盒	0.86	-	0.86
	其他	2.81	0.48	2.33
	合计	315.41	309.43	5.98
2019年度	碳酸钙D3咀嚼片	94.38	2.84	91.54
	大黄利胆胶囊	8.25	8.25	-
	厄贝沙坦氢氯噻嗪胶囊	1.34	1.34	-
	布地奈德鼻喷雾剂	0.94	0.94	-
	马来酸桂哌齐特注射液	0.82	0.82	-
	其他	3.05	1.38	1.67
	合计	108.78	15.57	93.21
2018年度	甲磺酸吉米沙星片	115.12	114.97	0.15
	注射用亚胺培南西司他丁钠	22.92	21.59	1.33
	注射用兰索拉唑	15.38	-	15.38
	舍雷肽酶肠溶片	11.82	-	11.82
	厄贝沙坦氢氯噻嗪胶囊	3.88	-	3.88
	其他	2.89	0.02	2.87
	合计	172.01	136.58	35.43

期间	存货名称	存货报损原 值(万元)	转销已计提的跌 价准备(万元)	存货报损金 额(万元)
2017年度	注射用福美坦	82.73	-	82.73
	七味肝胆清胶囊	68.09	-	68.09
	桂蒲肾清胶囊	63.65	-	63.65
	大黄利胆胶囊	9.12	-	9.12
	甲磺酸吉米沙星	6.47	-	6.47
	其他	29.47	-	29.47
	合计	259.53	-	259.53

报告期内，发行人对存货制定并严格执行了不合格品管理制度，对超过效期或者破损等不合格存货进行及时报损。

### 3. 停工损失

2018年度，由于发行人自主生产产品销售规模较小，产量较低，生产处于不饱和状态，存在5月、9月停工的情况。发行人将停工期间发生的相关费用从生产成本和制造费用转入管理费用—停工损失核算，其中：制造费用182.55万元，人工费用6.84万元。

### 4. 董事会费

报告期内，发行人的董事会费金额分别为11.14万元、27.80万元、28.97万元和15.83万元，全部是向外部董事支付的薪酬。

### 5. 其他

报告期内，发行人的管理费用—其他的明细构成如下：

项目(单位:万元)	2020年1—6月	2019年度	2018年度	2017年度
水电物管费	67.07	168.03	140.29	157.62
修理装修费	45.66	81.53	71.44	60.02
产品注册费	47.76	36.64	49.79	62.59
清洁绿化费	20.06	45.94	36.20	6.61
保安消防费	-	38.38	32.79	22.77
邮寄费	5.68	14.84	12.80	12.05
环境保护费	1.60	16.22	1.46	0.68
样品费	3.83	17.06	0.45	3.02
财产保险费	6.70	8.62	6.18	-

项目（单位：万元）	2020年1—6月	2019年度	2018年度	2017年度
其他	21.49	123.40	65.96	168.88
合计	219.85	550.66	417.36	494.24

报告期内，发行人的管理费用—其他主要由水电物管费、修理装修费和产品注册费等构成。其中，注册费主要是进行药品进口批件注册、分包装注册等产生的注册费用。2017年度其他项金额较高，主要是由于2017年度存在全资子公司美国先迈发生的相关管理费用163.17万元计入其他项，美国先迈已于2017年对外转让；2019年度其他项金额相对较高，主要是因为德国海默尼开办费、西藏凯昱不能抵扣的进项税计入费用等其他费用43.43万元计入其他项。

#### （四）保荐人核查意见

##### 1. 核查程序

保荐人主要实施了以下核查程序：

（1）取得发行人报告期内的员工花名册、工资发放明细并抽查工资发放凭证，查询同地区的社会平均工资以及同行业可比公司公开披露的资料，分析人均职工薪酬变动的原因和合理性；

（2）取得管理费用明细表，抽查大额的咨询费等费用的相关合同、凭证，核查存货报损相关的制度及报损清单、停工损失明细、董事工资薪酬发放明细等，验证相关管理费用发生的真实性、合理性。

##### 2. 核查结论

经核查，保荐人认为：

（1）报告期内发行人与同行业、同地区可比公司人均工资不存在明显差异。

（2）报告期内管理费用中职工薪酬大幅上涨符合发行人业务现状和发展规划，具有合理性。

（3）管理费用中咨询费、存货报损、停工损失、董事会费、其他项目的具体内容真实，发生原因合理。

问题 22：关于财务费用。报告期内，发行人财务费用主要是利息支出和汇兑损益。发行人向中远海运租赁有限公司、国药控股（中国）融资租赁有限公司长期借款利率分别为 12.10%、12.13%。请发行人：（一）披露报告期内利息费用变动趋势与借款情况是否一致。（二）披露报告期内外币项目的具体情况及变动情况，是否使用外汇套期保值工具。（三）说明上述两项长期借款发生的原因及合理性，与当期市场利率是否存在较大差异。（四）说明国药控股（中国）融资租赁有限公司与发行人报告期内主要客户国药控股股份有限公司的关系，并结合借款发生背景，说明该项借款利率的公允性。请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

（一）披露报告期内利息费用变动趋势与借款情况是否一致

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、经营成果分析”之“（四）期间费用的构成及变化趋势分析”之“4. 财务费用”补充披露如下：

发行人利息费用核算内容主要包括：短期借款利息支出、长期借款利息支出、其他非流动负债利息支出、长期应付款融资利息摊销及财政贴息。其中，其他非流动负债利息支出系支付中诚信托有限责任公司对子公司欣健乔合伙享有每年7.5%固定收益的出资款的利息费用；长期应付款融资利息摊销系公司分期付款购买药品权益确认长期应付款，相应的未确认融资费用摊销。

报告期各期财务费用与借款余额匹配情况如下：

项目（单位：万元）	2020年1—6月	2019年度	2018年度	2017年度
财务费用—利息支出（A）：	960.33	2,123.91	1,363.72	1,438.47
其中：有息负债利息支出	960.33	2,123.91	1,363.72	1465.55
其中：财政贴息	-	-	-	-27.08
有息负债余额（B）：	30,412.61	28,460.42	27,661.02	20,179.00
利息费用比率（A/B）	6.32%	7.46%	4.93%	7.13%

注：2020年1—6月，利息费用比率=A\*2/B。

报告期内，总体利息费用比率变动较大，主要系借款利率、借款结构、资金加权平均占用等因素的综合影响导致。按照借款类型及资金加权平均占用情况分类说明发行人利息费用与借款变动情况如下：

项目(单位:万元)	2020年1—6月	2019年度	2018年度	2017年度
有息负债利息支出(C):	960.33	2,123.91	1,363.72	1465.55
短期借款利息支出	157.31	270.09	169.88	313.21
长期借款利息支出	726.87	1,779.84	720.09	755.18
其他非流动负债利息支出	-	73.98	473.75	397.16
长期应付款融资利息摊销	76.15	-	-	-
加权平均本金(D):	28,850.45	27,682.51	19,477.36	21,993.76
短期借款	6,753.01	4,321.16	3,543.59	5,242.78
长期借款	18,418.99	22,367.92	9,617.24	11,410.98
其他非流动负债	-	993.43	6,316.53	5,340.00
长期应付款	3,678.45	-	-	-
利息费用比率(C/D):	6.66%	7.67%	7.00%	6.66%
短期借款	4.66%	6.25%	4.79%	5.97%
长期借款	7.89%	7.96%	7.49%	6.62%
其他非流动负债	-	7.45%	7.50%	7.44%
长期应付款融资利息摊销	4.14%	-	-	-

注1：加权平均本金计算口径为以占用天数为权数计算。

注2：2020年1—6月，利息费用比率=C×2/D

按照加权平均本金计算，发行人报告期内利息费用比例在6.66%—7.67%之间，较为稳定，各类借款利息费用率波动较大原因：

#### 1. 短期借款利息费用率变动趋势及原因

(1) 2017年短期借款单笔合同利率在5.655%—6.525%之间，按照加权平均占用情况，财务费用率5.97%。

(2) 2018年利率相对较低，在2017的基础上，本期新增融资主要为信用证贴现的方式，融资利率在3.59%—4.19%之间；按照加权平均占用情况，财务费用率为4.79%。

(3) 2019年利率相对较高，在短期借款利率与信用证贴现融资利率变动不

大的情况下，本年向海尔金融保理（重庆）有限公司借款，资金利率为10%左右；按照加权平均占用情况，财务费用率6.25%。

（4）2020年1—6月利率下降，本期新增短期借款9,700万：其中7,200万的利率为1.85%，系根据西藏自治区《向中央申请的优惠政策》相关规定，发行人向在西藏银行业金融机构取得贷款，享受比全国贷款基准利率低两个百分点的优惠政策。其中500万元的利率为3.05%、1,000.00万元的利率为3.55%，系发行人属于防疫医疗企业，在基准利率基础上享受优惠利率。上述借款按照加权平均占用情况，财务费用率4.66%。

## 2. 长期借款利息费用率变动趋势及原因

（1）2017年长期借款合同约定利率为6.6%，利息费用比率与借款匹配。

（2）2018年利率有所上升：在2017年的基础上，新增四川天府银行股份有限公司借款1.5亿，考虑合同利率及融资咨询费后，实际借款利率8.5%；按照加权平均占用情况，财务费用率7.49%。

（3）2019年利率有所上升：在2018年借款的基础上，新增中远海运租赁有限公司、国药控股（中国）融资租赁有限公司，借款实际利率超过12%；按照加权平均占用情况，财务费用率进一步提高。

（4）2020年1—6月借款较2019年借款结构基本无变动，财务费用率保持稳定。

3. 其他非流动负债利息费用率与合同约定基本一致，长期应付款融资费用与1—5年期银行贷款利率基本一致。

（二）披露报告期内外币项目的具体情况及变动情况，是否使用外汇套期保值工具

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、经营成果分析”之“（四）期间费用的构成及变化趋势分析”之“4. 财务费用”补充披露如下：

报告期内外币项目的具体情况及变动情况如下：

项目 (单位: 万元)	币种	2020年6 月末	2019年末	2018年末	2017年末	变动情况说明
货币资金	港币	2.96	0.67	1.01	0.11	-
	美元	67.58	23.16	136.67	143.64	子公司香港海默尼银行存款,根据资金收支情况,保持的合理余额。
	欧元	3.81	1.40	62.62	4.19	-
	新台币	25.20	111.53	308.21	985.40	子公司台湾海默尼银行存款,维持每年营运资金支出,余额逐年下降。
	瑞士法郎	1.44	2.15	-	-	2018年,新设立孙公司瑞士海默尼。
应收账款	美元	27.28	48.66	47.95	-	应收诺华公司的巴氯芬(商品名“力奥来素”)过渡期产品销售利润,双方交易以美元计价,通常为2个月的信用期。2020年6月末余额减小,主要是因为过渡期结束。
	港币	27.85	-	-	-	为开拓中国香港地区的巴氯芬(商品名“力奥来素”)市场,向永裕药业有限公司销售巴氯芬(商品名“力奥来素”)形成的应收款,双方交易以港币计价。
其他应收款	新台币	10.70	10.70	7.27	-	-
	欧元	-	-	0.15	-	-
应付账款	美元	56.81	-	800.32	-	2018年余额较大系应付诺华公司的巴氯芬(商品名“力奥来素”)药品权益并购款,于2019年支付;2020年余额系应付美时化学采购货款。
	新台币	1.60	-	-	1,000.00	2017年末余额较大,主要是应付卫达化学巴氯芬片(商品名“郝智”)的药品权益并购款。
	欧元	-	67.75	59.92	131.39	2017年余额较大,系应付井田国际的骨化三醇胶丸药品权益并购款59.9万元,于2019年支付;应付Herbrand采购货款71.4万元,于2018年支付。
其他应付款	瑞士法郎	1.35	-	-	-	-
短期借款	美元	-	-	32.83	-	子公司香港海默尼的美元借款,已于2019年偿还。

发行人存在外币项目的主要原因：（1）与药品权益购买相关交易，存在以外币计价的情形；（2）个别委托生产厂商的采购业务存在外币计价；（3）境外子公司经营业务需要，货币资金以当地主要流通货币为主，存在外币余额。

报告期内发行人未使用过外汇套期保值工具。



(三) 说明上述两项长期借款发生的原因及合理性，与当期市场利率是否存在较大差异

### 1. 上述两项长期借款发生的原因及合理性

上述两项长期借款的具体情况如下：

借款对方	期限	借款金额 (万元)	融资成本	发生原因/资金用途
中远海运租赁有限公司	2019/4/12— 2021/10/12	2,575.00	12.10%	主要用于补充流动资金
国药控股(中国)融资租赁有限公司	2019/8/2— 2021/8/2	2,700.00	12.13%	
合计	-	<b>5,275.00</b>	-	-

2019 年度随着经营规模扩大，发行人流动资金需求增加，短期面临一定的流动资金压力，由于当时缺乏可用的不动产抵押物，取得银行借款存在一定难度，因此发行人采取以设备进行融资租赁的形式借入上述两项长期借款，借款原因真实、合理。

### 2. 与当期市场利率是否存在较大差异

经查询中国人民银行网站，2019 年度，1—5 年中长期贷款基准利率为 4.75%，发行人上述长期借款的融资成本高于基准利率。与常规的银行借款相比，融资租赁一般采用分期偿还本息的方式，同时还需要支付手续费及保证金，因此，融资租赁的综合融资成本通常高于银行借款。

经查询近期沪深交易所披露的相关信息，部分上市公司、正在申请上市的公司融资租赁成本情况如下：

公司名称	发生时间	融资租赁成本	披露出处
紫晶存储 (688086.SH)	2018 年度	15.11%、17.55%	《广东紫晶信息存储技术股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市招股说明书》第 567 页
广东聚石化学股份有限公司	2019 年度	10.52%	《关于广东聚石化学股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件审核问询函之回复报告》第 451 页
侨银环保 (002973.SZ)	未披露	10%	《侨银环保：2020 年 4 月 28 日投资者关系活动记录表》第 8 页

由上表可见，发行人的融资租赁成本高于同期的贷款基准利率，但总体处于融资租赁业务的市场可比成本区间之内。此外，发行人与中远海运租赁有限公

司、国药控股（中国）融资租赁有限公司发生的融资租赁成本基本一致，表明该融资成本是公允的。

综上所述，发行人的融资租赁成本公允、合理，与当期市场利率不存在较大差异。

**（四）说明国药控股（中国）融资租赁有限公司与发行人报告期内主要客户国药控股股份有限公司的关系，并结合借款发生背景，说明该项借款利率的公允性**

国药控股（中国）融资租赁有限公司系国药控股股份有限公司持股 22.68% 的子公司，主要为医疗大健康领域的客户提供融资租赁服务。本次借款为发行人与国药控股（中国）融资租赁有限公司基于各自独立的商业判断而达成，与发行人客户国药控股股份有限公司没有实质联系。

本次借款的发生背景、公允性分析详见本题之“（三）”的相关回复。

**（五）保荐人核查意见**

### 1. 核查程序

保荐人主要实施了以下核查程序：

（1）获取并审阅借款合同，检查主要借款条款，包括借款金额、借款期限及借款适用利率等；获取中诚信托有限责任公司投资协议，检查主要条款，包括收益率、表决权利、分红权利等；向银行和其他金融机构、中诚信托有限责任公司寄发询证函，函证借款合同的主要条款，核实借款合同主要条款的真实性。

（2）取得发行人外币银行存款账户的对账单并进行函证，结合存款明细账、往来明细账分析其具体构成和变化原因。

（3）通过网络检索市场融资租赁的实际利率水平，向国药控股（中国）融资租赁有限公司函证关于该融资租赁业务的相关情况，主要包括：借款金额、融资成本的公允性、该借款与发行人客户国药控股股份有限公司是否存在联系等。

### 2. 核查结论

经核查，保荐人认为：

(1) 报告期内利息费用变动趋势与借款情况一致。

(2) 报告期内外币项目的具体构成及变动合理，发行人未使用外汇套期保值工具。

(3) 两项融资租赁的长期借款的发生原因真实、合理，融资成本总体处于融资租赁业务的市场可比成本区间之内，融资成本公允、合理。

(4) 本次借款为发行人与国药控股（中国）融资租赁有限公司基于各自独立的商业判断而达成，与发行人客户国药控股股份有限公司没有实质联系。

问题 23：关于资金流动性。报告期内，发行人经营活动产生的现金流量净额为 2,957.79 万元、8,991.89 万元、18,157.57 万元。请发行人：（一）量化分析报告期内经营活动现金流量净额大幅增长的原因及合理性。（二）据招股说明书披露，发行人 2020 年可预见的需偿还负债与利息金额为 14,453.59 万元，2019 年末货币资金余额尚有 13,140.84 万元。结合现有境内外货币资金流动、银行授信额度、经营活动现金流情况，进一步测算发行人货币资金是否足以支持未来一年日常运营资金需求。（三）报告期内存放在境外的款项分别为 1,291.71 万元、2,952.24 万元、10,082.37 万元，请说明境外货币资金增速较快的原因及必要性，境外资金的使用审批流程、对境外账户的管理制度，境内外资金往来是否符合外汇管理相关规定。（四）说明境外子公司章程中关于分红的规定，以及保障母公司有足够货币资金维持经营的相关措施。请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明就境外资产（包括但不限于境外资金）的核查过程、核查方式，对境外资产的真实性的发表明确意见。

回复：

（一）量化分析报告期内经营活动现金流量净额大幅增长的原因及合理性

报告期内，发行人将净利润调节为经营活动现金流量净额的具体过程如下：

项目（万元）	2020 年 1—6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
将净利润调节为经营活动现金流量：	-	-	-	-
净利润	2,849.54	7,986.72	7,438.57	7,133.29
加：资产减值准备	772.00	503.83	844.49	748.89
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	685.61	1,379.18	1,184.48	1,088.69
无形资产摊销	1,012.66	2,100.76	1,633.13	901.87
长期待摊费用摊销	144.90	199.79	65.50	74.17
处置固定资产、无形资产	-	-	-34.11	-73.19

项目（万元）	2020年1—6月	2019年度	2018年度	2017年度
和其他长期资产的损失 （收益以“-”号填列）				
固定资产报废损失（收益 以“-”号填列）	0.02	5.41	6.00	5.89
财务费用（收益以“-” 号填列）	1,091.05	1,831.45	1,720.46	1,503.44
投资损失（收益以“-” 号填列）	-	-3.22	-56.35	-43.07
递延所得税资产减少（增 加以“-”号填列）	-42.21	-270.40	69.03	-126.79
递延所得税负债增加（减 少以“-”号填列）	-14.09	352.14	444.85	153.05
存货的减少（增加以“-” 号填列）	-2,006.33	2,604.11	-1,048.91	-1,405.30
经营性应收项目的减少 （增加以“-”号填列）	-8,397.33	-53.28	-2,930.02	-7,090.47
经营性应付项目的增加 （减少以“-”号填列）	456.69	1,521.08	-345.24	87.31
其他	338.40	-	-	-
经营活动产生的现金流量 净额	-3,109.09	18,157.57	8,991.89	2,957.79

#### 1. 2018年度经营活动现金流量净额较2017年度增长6,034.10万元的原因

主要是因为2018年度经营性应收项目的增加金额比2017年度下降4,160.45万元。2017年度经营性应收项目增加7,090万元，主要是因为随着两票制实施，发行人调整经营策略，自2017年度缩减代理药品规模，聚焦自有药品经营，特别是2017年四季度与上药控股有限公司建立了关于巴氯芬片（商品名：郝智）、布地奈德鼻喷雾剂等主要自有药品的全国进口总经销商关系，对其销售规模较大，因此，随着新增自有药品业务的逐步稳定，2018年度收入增长的同时，应收账款余额增长，但其增幅远小于2017年度。上述应收账款已于2019年度基本收回。

#### 2. 2019年度经营活动现金流量净额较2018年度增长9,165.68万元的原因

（1）2019年度存货的减少金额比2018年度增长3,653.02万元。2019年度存货的减少金额增加较多，主要是因为发行人2018年度因购买碳酸钙D3咀嚼片药品权益同时承接了原中国境内总经销商武田药品（中国）有限公司的库存商品，导致2018年期末存货增加3,255.97万元，2019年度前述库存商品基本消化，因此，2019年末存货减少较多。

(2) 2019 年度经营性应收项目的增加金额比 2018 年度下降 2,876.74 万元。下降原因系：2017 年度以来发行人开始业务转型，2018 年度发行人收入增长较快，2018 年末应收账款金额增加；2019 年度的收入同比增幅低于 2018 年度的同比增幅，当年新增的应收账款与收回应收账款大体相当，导致 2019 年末应收账款余额基本和上年持平。

### 3. 2020 年 1—6 月经营活动现金流量净额较 2019 年度减少 21,266.66 万元的原因

(1) 2020 年 1—6 月存货的增加金额比 2019 年度增长 4,610.44 万元。2020 年 1—6 月存货的增加金额较多主要是 2020 年 1—6 月，子公司重庆海默尼分包装生产线建成，为拓展新的销售渠道，相应扩大了备货规模，导致期末存货增加。

(2) 2020 年 1—6 月经营性应收项目的增加金额比 2019 年度增长 8,344.05 万元。2020 年 1—6 月经营性应收项目增长较多的原因主要系受 2020 年新冠疫情影响，未收回货款增加。

综上所述，报告期内发行人经营活动现金流量净额变动具有合理性，反映了经营活动实际状况。

(二) 据招股说明书披露，发行人 2020 年可预见的需偿还负债与利息金额为 14,453.59 万元，2019 年末货币资金余额尚有 13,140.84 万元。结合现有境内外货币资金流动、银行授信额度、经营活动现金流情况，进一步测算发行人货币资金是否足以支持未来一年日常运营资金需求。

发行人结合 2019 年末财务状况、银行授信额度、经营活动现金流等情况，对未来一年日常运营资金需求进行了测算，具体如下：

项目	金额(万元)	备注
境内资金	3,058.46	-
境外资金	10,082.37	汇回不受限制
货币资金小计	13,140.84	-
减：使用受限的资金	-	-
2019 年 12 月 31 日可支配资金	13,140.84	-
加：2019 年已取得且到期日在 2021 年后的银行授信剩余额度	1,632.33	-

项目	金额(万元)	备注
加：2020 年度经营活动现金流量净额匡算数	10,035.75	按前三年平均金额匡算
资金来源合计	24,808.92	-
减：2020 年可预见的需偿还负债与利息	14,453.59	-
剩余资金	10,355.33	-

经测算，基于公司 2019 年末的财务状况及授信额度，在经营情况不出现重大恶化情况下，发行人货币资金足以支持未来一年日常运营资金需求。

(三) 报告期内存放在境外的款项分别为 1,291.71 万元、2,952.24 万元、10,082.37 万元，请说明境外货币资金增速较快的原因及必要性，境外资金的使用审批流程、对境外账户的管理制度，境内外资金往来是否符合外汇管理相关规定

#### 1. 境外货币资金增速较快的原因及必要性

报告期内，发行人存放境外的款项分别为 1,291.71 万元、2,952.24 万元、10,082.37 万元和 6,580.90 万元，主要是子公司香港海默尼取得的经营现金流净额。2017—2019 年度呈增长趋势，主要是因为发行人进口药品的销售持续增长；2020 年 6 月末较 2019 年末下降，主要是因为：一方面，香港海默尼 2020 年 1—6 月销售商品、提供劳务收到现金 10,803.30 万元；另一方面，香港海默尼购买商品、接受劳务支付现金 4,835.36 万元，以及向母公司支付推广服务费等其他与经营活动有关的现金 8,201.49 万元，上述两方面因素相互抵消后，存放境外的款项有所下降。

报告期内，发行人子公司香港海默尼主要负责进口药品的采购和销售，主要目的是：（1）方便与境外委托生产厂商进行货款结算；（2）境外子公司作为销售主体，可以指定境内的全国进口总经销商，在两票制下全国进口总经销商被视为生产厂商，由境外子公司向全国进口总经销商销售不占用“两票”中的一票，有利于扩大销售规模。

综上所述，发行人子公司香港海默尼作为合并报表范围内的主要销售主体具有合理性，发行人存放境外资金余额增长较快主要是香港海默尼经营规模不断扩大导致的。

## 2. 境外资金的使用审批流程、对境外账户的管理制度，境内外资金往来是否符合外汇管理相关规定

### (1) 境外资金的使用审批流程

报告期内，发行人对境内外资金的使用均执行统一的管理制度，具体审批流程如下：

流程节点	具体内容
(一) 支付申请	有关部门或个人用款时，应当提前向经授权的审批人提交货币资金支付申请，注明款项的用途、金额、预算、限额、支付方式等内容，并附有效的经济合同、原始单据或相关证明。
(二) 支付审批	审批人根据其职责、权限和相应程序对支付申请进行审批。对不符合规定的货币资金支付申请，审批人应当拒绝批准，性质或金额重大的，还应及时报告上级领导。
(三) 支付复核	会计应当对批准后的货币资金支付申请进行复核，复核货币资金支付申请的批准范围、权限、程序是否正确，手续及相关单证是否齐备，金额计算是否准确，支付方式、支付公司是否妥当等。复核无误后，交由出纳等相关负责人员办理支付手续。
(四) 办理支付	出纳应当根据复核无误的支付申请，核对支付银行信息，按规定办理货币资金支付手续，及时登记现金和银行存款日记账。

### (2) 对境外账户的管理制度

报告期内，发行人制定了《资金管理制度》，针对境外账户进行统一的管理，具体如下：

流程节点	具体内容
银行开户管理	①公司开立银行账户前，出纳必须提交银行账户开立申请，经财务部分管领导和总经理批准后可在指定银行开立基本账户和一般账户； ②财务部应及时归档开户资料，包括但不限于开户许可证（基本户）、开户申请单（客户联）、预留印鉴卡片等，同时存档电子档备查； ③出纳应在银行账户开立和销户完毕一周内（不跨月），提交银行信息资料给总账人员，由总账人员完成银行科目的设立。
银行销户管理	①公司可根据其经营情况撤消原有指定银行账户，销户前出纳应提交银行账户销户申请，经财务部分管领导和总经理批准后方可撤消原有银行账户； ②出纳应在银行账户销户完毕一周内（不跨月），提交银行信息资料给总账人员，由总账人员完成银行科目的注销冻结。
银行存款日常管理	①公司应建立“银行存款日记账”，反映各种银行存款的收入、支出和存款的结余情况。出纳应根据银行收付款凭证逐日逐笔登记。每日终了时，应计算出当日的银行存款收入，付出合计数和结存数，并与有关账证核对相符； ②财务部的银行账须同银行对账单核对，月末必须填制银行存款余额调节表。对于未达账项，逐笔查明后，编制银行存款余额调节表，并调节平衡； ③财务部应当每月保存纸质与电子版银行流水文档，按各公司归类备



流程节点	具体内容
	查，建立健全银行账户管理档案。

### (3) 境内外资金往来是否符合外汇管理相关规定

根据《外汇管理条例（2008年修订）》第五十二条规定，“（三）经常项目，是指国际收支中涉及货物、服务、收益及经常转移的交易项目等。”

报告期内，海默尼药业及其全资子公司西藏美迪信为全资子公司香港海默尼提供推广服务并收取服务费的情形，属于正常的外汇经常项目收支，适用《外汇管理条例》及《国家外汇管理局关于印发服务贸易外汇管理法规的通知》（汇发〔2013〕30号）及其附件《服务贸易外汇管理指引》《服务贸易外汇管理指引实施细则》相关规定。根据《服务贸易外汇管理指引实施细则》第三条规定，“境内机构和境内个人办理服务贸易外汇收支，应按国际收支申报的规定办理申报。金融机构应按照国际收支申报和本细则第十四条规定审查境内机构和境内个人填写的申报凭证，及时向外汇局报送信息。”海默尼药业及其全资子公司西藏美迪信与全资子公司香港海默尼之间的外汇资金往来，均通过有资质的金融机构办理，符合外汇管理规定。

2020年8月12日，国家外汇管理局西藏自治区分局出具《证明》，自2017年1月1日至证明出具日，暂未发现发行人存在违反外汇法律法规行为的情形。

经检索国家外汇管理局网站（www.safe.gov.cn）“信息公开”中的“外汇行政处罚信息查询”，报告期内，发行人不存在外汇违规行政处罚记录。

### (四) 说明境外子公司章程中关于分红的规定，以及保障母公司有足够货币资金维持经营的相关措施。

根据发行人提供的境外子公司的公司章程、境外律师出具的法律意见书，境外子公司的公司章程中关于分红的规定如下：

序号	境外子公司	股利分配政策
1	香港海默尼	本公司可于股东大会上，宣布分派股息，但股息不得超过董事局建议的款额。 董事局可不时向股东支付中期股息，前提是董事局觉得以本公司的利润而论，该中期股息属有理可据。 除按照《公司条例》第6部从利润中支付股息外，不得以其他方式支付股息。 除非宣布分派股息的股东决议、董事局的支付股息决定或股份的发

序号	境外子公司	股利分配政策
		行条款另有指明，否则股息的支付，须以每名成员于宣布分派或支付该股息的决议或决定的日期所持的股份，作为依据。
2	香港海默尼	同香港海默尼
3	台湾海默尼	公司年度总决算如有盈余，应先提缴税款、弥补累积亏损，次提 10% 为法定盈余公积，如尚有盈余连同以前年度未分配盈余，再由股东同意分派股东红利。
4	德国海默尼	<p>德国有限责任公司的股东有权享有分红权，一般情况下如果法律没有其他特殊规定以及章程没有对此进行特殊约定的情况下，盈利分配应当为年度利润（包括结转的利润），减去结转的亏损。但是，注册资本金不得分配（第 30 条第 1 款第 1 句 GmbHG）。</p> <p>德国《有限公司法》第 29 条规定：</p> <p>（1）若法律或公司章程没有特殊规定或约定的，或未通过决议作将额外费用被排除在外，德国有限责任公司的股东有权享有分红权，一般情况下如果法律没有其他特殊规定以及章程没有对此进行特殊约定的情况下，盈利分配应当为年度利润（包括结转的利润），减去结转的亏损。</p> <p>（2）除公司章程另有规定外，股东可以通过决议将款项转入收益准备金或结转为利润。</p> <p>（3）利润分配基于股份比例。股东也可以在公司章程中约定其他的分配方案。</p> <p>但是，注册资本金不得分配（第 30 条第 1 款第 1 句 GmbHG）</p> <p>德国海默尼制药有限公司章程对股东分红并没有做出特别约定，则应当按照德国《有限公司法》的相关规定处理公司股东分红事项。</p>
5	瑞士海默尼	<p>根据民法典第 798 条、第 801 条，以及第 660 条和第 804 条，有限责任公司股东基于其在目标公司的持股份额索取利润，但公司章程有规定确定股息的其他方法的除外。</p> <p>瑞士海默尼公司章程内容并未就股息及其他利润的分配方法订立任何条款。因此，民法典规定适用于瑞士海默尼。</p>

根据境外子公司的公司章程、境外律师出具的法律意见书，境外子公司的章程中对其分红没有特殊限制；境外子公司均为发行人全资控制，可通过股东会决议等方式实施分红；因此，发行人拥有足够让境外子公司分红的权力，从而保障发行人母公司在需要进行现金分红时，境外子公司可执行利润分配，将资金汇回国内，通过分红方式以及本题（三）所述收取服务费等保障母公司有足够货币资金维持经营。

## （五）保荐人核查意见

### 1. 核查程序（包括核查过程、核查方式）

发行人的境外资产包括：境外股权；境外药品 MA；境外商标；境外货币资金。针对不同的境外资产，保荐人分别实施了以下核查程序：

#### （1）境外股权

资产名称	设立时间	股东名称	主营业务	注册资本	实缴资本
台湾海默尼药业有限公司 100% 股权	2016 年 4 月 20 日	重庆海默尼制药有限公司	从事药品生产、销售业务	1,000 万新台币	1,000 万新台币
德国海默尼药业有限公司 100% 股权	2017 年 12 月 1 日	重庆海默尼制药有限公司	从事药品的生产、销售和进出口业务	25,000 欧元	25,000 欧元
瑞士海默尼药业有限公司 100% 股权	2019 年 8 月 18 日	重庆海默尼制药有限公司	开展药品生产、销售业务	20,000 瑞士法郎	20,000 瑞士法郎
海默尼（香港）贸易有限公司 100% 股权	2016 年 5 月 26 日	海默尼药业股份有限公司	从事药品贸易业务	1,000 港元	1,000 港元
香港海默宁贸易有限公司 100% 股权	2020 年 6 月 2 日	台湾海默尼药业有限公司	从事药品贸易业务	10,000 港元	10,000 港元

针对境外股权，保荐人主要实施了以下核查程序：

①审阅发行人设立境外子公司的相关《企业境外投资证书》、境外商业登记证书（或类似营业执照）、公司章程、股东名册等书面资料，并结合发行人出资相关的银行付款单据进行核对确认。

②审阅境外律师针对境外股权真实性、合法性、有效性等出具的相关法律意见。

③针对发行人的境外股权投资，对涉及的商务、发改委、外汇管理等主管机关进行了访谈确认。

## （2）境外药品 MA

药品名称	剂型	规格	文件编号	持证主体	有效期至
骨化三醇胶丸	胶丸剂	0.25 微克	卫署药制字 041239 号	台湾海默尼	2022.5.9
盐酸曲唑酮片	锭剂	50 毫克	卫署药制字 033664 号	台湾海默尼	2021.2.8
巴氯芬片（商品名：郝智）	锭剂	10 毫克	卫署药制字 032632 号	台湾海默尼	2025.5.26
布地奈德鼻喷雾剂	鼻用悬液剂	64 微克	卫署药制字 046639 号	台湾海默尼	2024.11.16

药品名称	剂型	规格	文件编号	持证主体	有效期至
丙硫氧嘧啶片	Tablet (片剂)	50mg	(AMG76) 6896373.00.00	德国海默尼	每5年自动续展
硫辛酸注射液	Injection (注射液)	12ml:300mg	(AMG76) 6791993.00.00	德国海默尼	每5年自动续展
巴氯芬 (商品名: 力奥来素)	Tablet (片剂)	10mg	67571-01	瑞士海默尼	-

针对境外药品 MA，保荐人主要实施了以下核查程序：

A. 审阅发行人购买境外药品权益的相关交易合同以及境外药品的 MA 证书（包括境外药监当局的函件）等书面资料。

B. 对药品权益交易对手方的相关负责人、经办人员进行访谈确认。

C. 审阅境外律师针对境外药品 MA 真实性、合法性、有效性等出具的相关法律意见。

### (3) 境外商标

序号	商标图案	权利人	注册号	类别	注册机关	权利期间	取得方式	取得时间
1		台湾海默尼	00973131	005	台湾经济部智慧财产局	2001.12.01-2021.11.30	受让取得	2001.12.01
2		台湾海默尼	01837636	005	台湾经济部智慧财产局	2017.05.01-2027.04.30	原始取得	2017.05.01
3		台湾海默尼	01839032	035	台湾经济部智慧财产局	2017.05.01-2027.04.30	原始取得	2017.05.01
4		台湾海默尼	01842149	042	台湾经济部智慧财产局	2017.05.16-2027.05.15	原始取得	2017.05.16
5		台湾海默尼	01837635	005	台湾经济部智慧财产局	2017.05.01-2027.04.30	原始取得	2017.05.01
6		台湾海默尼	01839031	035	台湾经济部智慧财产局	2017.05.01-2027.04.30	原始取得	2017.05.01
7		台湾海默尼	01839307	042	台湾经济部智慧财产局	2017.05.01-2027.04.30	原始取得	2017.05.01
8		台湾海默尼	01837634	005	台湾经济部智慧财产局	2017.05.01-2027.04.30	原始取得	2017.05.01
9		台湾海默尼	01839030	035	台湾经济部智慧财产局	2017.05.01-2027.04.30	原始取得	2017.05.01
10		台湾海默尼	01839306	042	台湾经济部智慧财产局	2017.05.01-2027.04.30	原始取得	2017.05.01
11		台湾海默尼	01837646	005	台湾经济部智慧财产局	2017.05.01-2027.04.30	原始取得	2017.05.01
12		台湾海默尼	01853448	005	台湾经济部智慧财产局	2017.07.16-2027.07.15	原始取得	2017.07.16
13		台湾海默尼	01853449	005	台湾经济部智慧财产局	2017.07.16-2027.07.15	原始取得	2017.07.16

序号	商标图案	权利人	注册号	类别	注册机关	权利期间	取得方式	取得时间
14	<b>Bisthonin</b>	台湾海默尼	01853450	005	台湾经济部智慧财产局	2017.07.16-2027.07.15	原始取得	2017.07.16

针对境外商标，保荐人主要实施了以下核查程序：

①审阅发行人购买境外商标的相关交易合同以及境外商标注册证书等书面资料。

②对涉及境外商标的相关资产交易对手方的相关负责人、经办人员进行访谈确认。

③审阅境外律师针对境外商标真实性、合法性、有效性等出具的相关法律意见。

#### (4) 境外货币资金

针对境外货币资金，保荐人主要实施了以下核查程序：

①获取了境外银行账户的网银交易流水及余额对账单，将网银对账单余额与银行日记账余额进行核对，查验不存在未达账项。

②对所有的境外银行账户进行了函证并取得相符回函，取得回函的同时，收到银行直接寄回的主要境外银行账户的纸质交易流水及对账单。

③将纸质交易流水记录与网银交易流水进行核对，抽样选取对账单大额交易流水与发行人银行日记账进行交叉核对，核对相符。

## 2. 核查结论

经核查，保荐人认为：

(1) 发行人 2018 年度经营活动现金流量净额较 2017 年度增长，主要是因为发行人调整经营策略，缩减代理药品规模，聚焦自有药品经营，2017 年四季度与上药控股有限公司建立了关于巴氯芬片（商品名：郝智）、布地奈德鼻喷雾剂等主要自有药品的全国进口总经销商关系，对其销售规模较大，因此，当期末应收货款余额增长较多；2019 年度经营活动现金流量净额增长，一方面是因为 2018 年度因购买碳酸钙 D3 咀嚼片药品权益同时承接原中国境内总经销商武田药品（中国）有限公司的库存商品在 2019 年度基本消化完毕；另一方面则是应收帐款增长放缓。总体而言，报告期内经营活动现金流量净额增长具有合理性。

(2) 发行人结合 2019 年末财务状况、银行授信额度、经营活动现金流等情况，对未来一年日常运营资金需求进行了测算，足以支持未来一年日常运营资金需求。

(3) 发行人的主要自有药品多数为进口药品，由全资子公司香港海默尼负责采购并对外销售；随着经营规模不断扩大，香港海默尼基于经营活动产生的现金流入也不断增长，因此，境外货币资金增速较快具有合理性。报告期内，发行人对境内外资金的使用、境外账户的管理均执行统一的制度，具有明确的审批流程，境内外资金往来符合外汇管理相关规定。

(4) 发行人境外子公司的章程中对分红没有特殊限制，发行人拥有足够让境外子公司分红的权力，从而保障母公司在需要现金时，境外子公司可执行利润分配，将资金汇回境内，通过分红方式以及本题（三）所述收取服务费等保障母公司有足够货币资金维持经营。

(5) 发行人招股说明书所披露的境外资产均是真实的。

问题 24：关于应收账款。报告期内，应收账款呈增长趋势。请发行人：（一）按业务类型、经销模式分别披露应收账款规模，分析是否与该类业务或模式下对应的销售收入增长匹配，如存在差异，请说明原因。（二）对比不同业务下应收账款前五大客户与销售前五大客户的差异情况（同一统计口径下），并分析差异原因。（三）结合销售模式、信用政策等，对应收账款周转率变化情况，分析应收账款周转率均低于可比上市公司平均水平且呈下降趋势的原因及合理性。（四）说明在药物销售业务、市场推广服务下对主要客户的信用政策、账期情况、结算方式等，相关政策在报告期内是否发生变化，与同行业可比公司是否存在差异。请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

（一）按业务类型、经销模式分别披露应收账款规模，分析是否与该类业务或模式下对应的销售收入增长匹配，如存在差异，请说明原因

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十四、财务状况分析”之“（一）资产状况分析”之“1. 流动资产分析”之“（3）应收账款”补充披露如下：

#### 1. 按业务类型分析

业务类型	2020年6月末/2020年1—6月			2019年末/2019年度		
	应收账款余额 (万元)	主营业务收入 (万元)	应收账款 周转率 (次)	应收账款余额 (万元)	主营业务收入 (万元)	应收账款 周转率 (次)
自有药品	25,809.09	19,825.67	1.87	16,702.84	40,169.33	2.62
代理药品	2,299.23	3,405.16	2.66	2,820.84	10,322.51	3.22
市场推广 服务及其他	733.79	2,287.12	4.53	1,284.88	6,004.56	3.21
合计	28,842.11	25,517.95	2.06	20,808.56	56,496.40	2.77

(续上表)

业务类型	2018 年末/2018 年度			2017 年末/2017 年度		
	应收账款余额 (万元)	主营业务收入 (万元)	应收账款 周转率 (次)	应收账款余额 (万元)	主营业务收 入(万元)	应收账款 周转率 (次)
自有药品	13,927.93	37,168.40	3.61	6,663.76	14,737.89	3.04
代理药品	3,591.10	6,345.54	2.62	1,257.08	12,614.97	3.30
市场推广 服务及其他	2,454.70	8,292.58	1.77	6,901.90	14,505.01	2.10
合计	19,973.73	51,806.52	2.98	14,822.74	41,857.86	3.45

由上表可见，发行人2017年度—2019年度销售收入规模总体呈增长趋势，2020年1—6月受新冠疫情影响，销售收入有所下降；同时，发行人应收账款逐年增加，应收账款变动与销售收入变动方向一致，但受发行人销售品种及渠道的变化以及行业资金普遍紧张的影响，应收账款增速总体高于销售收入增长速度，发行人的应收账款周转率总体呈下降趋势。各业务类型具体情况如下：

#### (1) 自有药品业务

报告期内，发行人自有药品业务应收账款周转率分别为3.04次、3.61次、2.62次、1.87次，2018年度上升后，2019年度、2020年1—6月逐年下降，原因主要为：①2017、2018年度主要销售布地奈德鼻喷雾剂、盐酸曲唑酮片、丙硫氧嘧啶片等品种，销售对象主要为回款实力较强的全国进口总经销商；2019年度，非两票制渠道的药品销售增长较快，其销售对象主要为各地区经销商，其回款相对较慢；②由于行业整体面临资金紧张，尤其2020年受疫情影响，部分客户货款出现逾期。

#### (2) 代理药品业务

报告期内，发行人代理药品业务应收账款周转率为3.30次、2.62次、3.22次、2.66次。其中，2018年度应收账款周转率相对较低的原因是：2018年末，卫材（苏州）贸易有限公司应收账款出现逾期，逾期款项已于2019年度收回，故2019年应收账款周转率回升。2020年1—6月应收账款周转率相对较低的原因是：自2020年1月起硫辛酸注射液的收入分类由“代理药品”变更为“自有药品”，但其2019年末存在应收账款余额1,452.00万元，即“代理药品”中硫辛酸注射液产品2020年1—6月无收入但存在期初应收账款余额，导致2020年1—6月代理药品业务的应收账款周转率低。



### (3) 市场推广服务及其他

报告期内，发行人市场推广服务等业务应收账款周转率为2.10次、1.77次、3.21次、4.53次，除2018年度周转率较低外，总体趋势变动不大。主要变动原因：

①2018年度，由于2017年度推广的部分药品2018年已不再继续推广，即该部分业务2018年度无收入但存在期初应收账款余额，导致应收账款周转率较低。

②2020年1—6月，应收账款周转率上升的原因是：推广服务及其他收入中核算的巴氯芬（商品名：力奥来素）过渡期间产品销售利润，通常为2个月的信用期；由于2020年1月开始发行人已逐步转为自主销售该产品，2020年5、6月推广服务及其他中核算的收入减少，相应的应收账款余额减小，导致市场推广服务及其他业务的应收账款周转率提高。

#### 2. 按销售模式分析

销售模式	2020年6月30日/2020年1-6月			2019年12月31日/2019年度		
	应收账款余额(万元)	主营业务收入(万元)	应收账款周转率(次)	应收账款余额(万元)	主营业务收入(万元)	应收账款周转率(次)
配送经销模式	27,177.84	18,898.95	1.66	18,509.94	44,983.63	2.55
代理经销模式	930.48	4,331.88	8.91	1,013.74	5,508.21	6.32
市场推广服务及其他	733.79	2,287.12	4.53	1,284.88	6,004.56	3.21
合计	28,842.11	25,517.95	2.06	20,808.56	56,496.40	2.77

(续上表)

销售模式	2018年12月31日/2018年度			2017年12月31日/2017年度		
	应收账款余额(万元)	主营业务收入(万元)	应收账款周转率(次)	应收账款余额(万元)	主营业务收入(万元)	应收账款周转率(次)
配送经销模式	16,790.38	41,908.43	3.56	6,779.59	16,108.86	2.01
代理经销模式	728.65	1,605.51	1.72	1,142.58	11,243.99	9.84
市场推广服务及其他	2,454.70	8,292.58	1.77	6,900.57	14,505.01	2.10
合计	19,973.73	51,806.52	2.98	14,822.74	41,857.86	3.45

(1)配送经销模式下，发行人2017—2019年度销售收入规模总体呈增长趋势，2020年1—6月受新冠疫情影响，销售收入有所下降；同时，发行人应收账款逐年增加，应收账款变动与销售收入变动方向一致，2017年四季度，巴氯芬片（商品名：郝智）、布地奈德鼻喷雾剂等产品调整经营策略，全部交由上药控股有限公

司负责全国进口总经销，因未到合同约定的信用期尚未收款导致2017年度配送经销模式的应收账款周转率较低。2018年度，随着自有药品业务的逐步稳定，应收账款周转率同比上升。2019年度、2020年1—6月，一方面，发行人非两票制渠道的药品销售增长，该部分药品销售对象为各地经销商，销售回款速度相对全国总经销商较慢；另一方面，由于行业资金普遍紧张等因素，应收账款增速总体高于收入增长速度，发行人的应收账款周转率总体呈下降趋势。

(2) 代理经销模式下，报告期内公司应收账款周转率为9.84次、1.72次、6.32次、8.91次，波动较大。其中2017年度、2020年1-6月周转率较高，2018年度、2019年度周转率较低，主要原因系：

①2018年度，因两票制全面推行，发行人2017年度的部分药品代理业务终止，即该部分业务2018年无收入但存在期初应收账款余额，导致代理经销模式业务的应收账款周转率较低。

②2019年度，应收账款周转率有所上升但相对2017年度较低，主要是部分客户第四季度的销售因未到合同约定的信用期尚未收款，导致周转率相对较低。

(3) 市场推广服务及其他，报告期内的应收账款周转率变动原因见本题之“（一）”之“1”的相关回复。

(二) 对比不同业务下应收账款前五大客户与销售前五大客户的差异情况（同一统计口径下），并分析差异原因

#### 1. 自有药品业务

2020年6月末/2020年1—6月

序号	应收账款前五大客户	应收账款余额 (万元)	应收账款排名	销售收入 (万元)	销售收入 排名
1	上海医药集团股份有限公司	13,032.88	1	7,320.88	1
2	江苏华为医药物流有限公司	3,458.33	2	6,143.06	2
3	上海市农工商长征医药有限公司	1,485.00	3	1,314.16	3
4	成都拓创医药有限公司	1,420.20	4	35.98	30
5	重庆市霖霆生物科技有限公司	1,325.70	5	1,173.19	4
6	国药控股股份有限公司	369.75	9	393.03	5

小计	-	21,091.86	-	16,380.30	-
----	---	-----------	---	-----------	---

**2019 年末/2019 年度**

序号	应收账款前五大客户	应收账款余额 (万元)	应收账款 排名	销售收入 (万元)	销售收入 排名
1	上海医药集团股份有限公司	5,778.50	1	14,046.65	1
2	国药控股股份有限公司	2,580.49	2	4,250.49	4
3	成都拓创医药有限公司	1,420.20	3	2,645.18	5
4	江苏华为医药物流有限公司	1,410.00	4	6,393.00	2
5	湖南健桥医药有限公司	1,350.00	5	1,194.69	6
6	华润医药商业集团有限公司	109.96	11	5,282.49	3
小计	-	12,649.15	-	33,812.50	-

**2018 年末/2018 年度**

序号	应收账款前五大客户	应收账款余额 (万元)	应收账款 排名	销售收入 (万元)	销售收入 排名
1	国药控股股份有限公司	6,313.14	1	9,940.80	2
2	上海医药集团股份有限公司	5,164.55	2	18,063.39	1
3	九州通医药集团股份有限公司	532.59	3	1,197.55	3
4	广东创美药业有限公司	463.63	4	458.31	6
5	杭州天天好医药有限公司	201.19	5	270.78	11
6	华润医药商业集团有限公司	172.66	6	665.12	4
7	广州欣特医药有限公司	-	-	460.27	5
小计	-	12,847.76	-	31,056.22	-

**2017 年末/2017 年度**

序号	应收账款前五大客户	应收账款余额 (万元)	应收账款 排名	销售收入 (万元)	销售收入 排名
1	上海医药集团股份有限公司	3,997.37	1	4,636.89	1
2	国药控股股份有限公司	631.53	2	1,991.44	2
3	浙江英特药业有限责任公司	360.75	3	1,240.31	3
4	广州国盈医药有限公司	155.66	4	631.25	5
5	华润医药商业集团有限公司	142.21	5	575.78	6
6	北京天信时医药有限公司	-	-	1,065.34	4
小计	-	5,287.52	-	10,141.01	-

由上表可见，除 2020 年 1—6 月成都拓创医药有限公司、2019 年度华润医药商业集团有限公司、2018 年度杭州天天好医药有限公司及 2017 年度北京天信时医药有限公司以外，报告期内发行人委托生产药品业务的应收账款前五大客户与销售收入前五大客户匹配。

2020 年 1—6 月成都拓创医药有限公司收入排名第 30，但应收账款余额较大、排名第 4，原因是成都拓创医药有限公司应收账款出现逾期；2019 年度华润医药商业集团有限公司收入排名第 3，但应收账款余额较小、排名第 11，其原因是 2019 年发行人与华润医药商业集团有限公司下属的华润医药商业集团上海医药有限公司（原名：华润国康（上海）医药有限公司）终止全国进口总经销关系，销售终止后陆续收回款项；2018 年度杭州天天好医药有限公司收入排名第 11，但应收账款余额较大、排名第 5，其原因是四季度确认的收入，年末款项尚在信用期内；2017 年度北京天信时医药有限公司收入排名第 4，但无应收账款余额，其原因是当期销售收入主要在四季度之前，已按照约定信用期收回货款。

## 2. 代理药品业务

2020 年 6 月末/2020 年 1—6 月					
序号	应收账款前五大客户	应收账款余额 (万元)	应收账款 排名	销售收入 (万元)	销售收入 排名
1	重庆舒德医药有限公司	1,429.88	1	1,477.88	1
2	国药控股股份有限公司	672.76	2	742.49	2
3	湖南健桥医药有限公司	84.00	3	26.55	18
4	成都捷为医药有限公司	48.00	4	111.50	5
5	河南海王银河医药有限公司	45.00	5	146.28	3
6	山东康为医药有限公司		-	115.04	4
小计		2,279.64		2,619.74	
2019 年末/2019 年度					
序号	应收账款前五大客户	应收账款余额 (万元)	应收账款 排名	销售收入 (万元)	销售收入 排名
1	江苏华为医药物流有限公司	1,452.00	1	3,770.42	1
2	华润医药商业集团有限公司	1,173.88	2	2,521.28	2
3	国药控股股份有限公司	130.85	3	910.30	3
4	福建省医药有限责任公司	19.27	4	50.73	23

5	重庆舒德医药有限公司	18.00	5	327.70	4
6	湖南民达医药有限责任公司	-	-	236.15	5
小计	-	2,794.00	-	7,816.57	-

## 2018 年末/2018 年度

序号	应收账款前五大客户	应收账款余额 (万元)	应收账款 排名	销售收入 (万元)	销售收入 排名
1	上海医药集团股份有限公司	2,044.96	1	2,359.35	2
2	卫材(苏州)贸易有限公司	1,241.64	2	2,880.60	1
3	国药控股股份有限公司	173.63	3	275.60	3
4	重庆医药(集团)股份有限公司	85.54	4	144.13	4
5	重庆思亚医药有限公司	24.45	5	-	-
6	重庆道勤医药有限公司	-	-	78.50	5
小计		3,570.22	-	5,738.18	

## 2017 年末/2017 年度

序号	应收账款前五大客户	应收账款余额 (万元)	应收账款 排名	销售收入 (万元)	销售收入 排名
1	四川大学华西医院	226.63	1	193.70	15
2	中国国际医药卫生公司	185.34	2		
3	成都军区机关医院	139.25	3	208.71	14
4	重庆朗荣医药有限公司	135.43	4	164.86	16
5	重庆医药(集团)股份有限公司	101.31	5	278.61	11
6	重庆思亚医药有限公司	-	-	2,219.58	1
7	国药控股股份有限公司	63.93	8	1,269.18	2
8	中国人民解放军第三军医大学第三附属医院	-	-	623.44	3
9	华润医药商业集团有限公司	-	-	590.80	4
10	四川大学华西第二医院			513.90	5
小计	-	851.89	-	6,062.78	-

报告期内代理药品业务的应收账款前五大客户与销售收入前五大客户基本匹配。少量不匹配现象原因如下：

2020 年 1—6 月湖南健桥医药有限公司、2019 年度福建省医药有限责任公司、2018 年度合肥亿帆生物医药有限公司、2017 年度成都军区机关医院及重庆朗荣医药有限公司等客户的应收账款排名在前 5，但其收入较小、排名第 20 左

右，其原因主要系四季度确认的收入，年末款项尚在信用期内。

2017 年度重庆思亚医药有限公司、国药控股股份有限公司、中国人民解放军第三军医大学第三附属医院、华润医药商业集团有限公司、四川大学华西第二医院等客户的收入排名前 5，但应收账款余额较小甚至为零，其原因系随着两票制逐步实施、医疗器械业务剥离，2017 年发行人与该等客户终止业务合作，终止后陆续收回款项。

### 3. 市场推广服务及其他业务

2020 年 6 月末/2020 年 1—6 月					
序号	应收账款前五大客户	应收账款余额 (万元)	应收账款 排名	销售收入 (万元)	销售收入 排名
1	辉瑞制药有限公司	520.77	1	537.54	2
2	Novartis Pharma AG	193.14	2	1,637.34	1
3	上海国创医药有限公司	19.89	3	29.55	4
4	湖北大正医药有限公司	-	-	82.70	3
小计	-	733.80	-	2,287.12	-
2019 年末/2019 年度					
序号	应收账款前五大客户	应收账款余额 (万元)	应收账款 排名	销售收入 (万元)	销售收入 排名
1	辉瑞制药有限公司	470.63	1	1,193.01	3
2	Novartis Pharma AG	380.08	2	1,465.75	2
3	北京博恩特药业有限公司	209.16	3	2,270.01	1
4	上海国创医药有限公司	141.09	4	336.19	5
5	湖北大正医药有限公司	83.93	5	625.05	4
小计	-	1,284.89	-	5,890.01	-
2018 年末/2018 年度					
序号	应收账款前五大客户	应收账款余额 (万元)	应收账款 排名	销售收入 (万元)	销售收入 排名
1	北京博恩特药业有限公司	933.22	1	2,309.20	1
2	辉瑞制药有限公司	622.15	2	1,526.83	2
3	Novartis Pharma AG	329.09	3	487.11	6
4	揭阳市正丰药品有限公司	161.10	4	787.50	5
5	合肥亿帆生物医药有限公司	147.25	5		

5	重庆新三禾网络科技有限公司	79.15	6	1,080.97	4
6	西藏康馨药业有限公司	-	-	1,327.14	3
小计	-	2,271.96	-	7,518.75	-

## 2017 年末/2017 年度

序号	应收账款前五大客户	应收账款余额 (万元)	应收账款 排名	销售收入 (万元)	销售收入 排名
1	Health Vision Enterprise Limited	868.54	1	1,093.77	5
2	吉林四环制药有限公司	771.27	2	1,923.61	2
3	辉瑞制药有限公司	754.71	3	1,683.08	4
4	北京博恩特药业有限公司	725.82	4	2,472.79	1
5	西藏瑞迪优生物科技发展有限公司	553.29	5	1,810.86	3
小计	-	3,673.63	-	8,984.11	-

注：重庆迈科唯医疗科技有限公司的应收账款主要是房屋租赁、设备转让等款项，不属于主营业务，因此未列示。

报告期内公司市场推广服务及其他业务的应收账款前五大客户与销售收入前五大客户基本匹配。

### (三) 结合销售模式、信用政策等，对应收账款周转率变化情况，分析应收账款周转率均低于可比上市公司平均水平且呈下降趋势的原因及合理性

报告期内，发行人的销售主要采取先货后款的经销模式，对主要客户通常提供 90 天以内，最长不超过 180 天的信用期，信用政策未发生明显变化。

报告期内，发行人的应收账款周转率变化情况以及与同行业可比公司对比如下：

项目	股票代码	公司简称	2020 年 1—6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
应收账款周转率（次）	002437.SZ	誉衡药业	6.07	8.03	9.29	10.11
	002907.SZ	华森制药	3.96	4.22	3.90	3.71
	300723.SZ	一品红	7.98	7.57	7.31	11.51
	600613.SH	神奇制药	2.27	2.34	2.08	1.97
	603676.SH	卫信康	2.17	3.10	4.02	5.54
	-	平均值	4.49	5.05	5.32	6.57
	-	发行人	2.18	2.94	3.15	3.66

2018 年度应收账款周转率同比略有下降，主要是因为 2018 年度与国药控股

股份有限公司（包括控制的其他公司）就丙硫氧嘧啶片、骨化三醇胶丸、硫辛酸注射液品种建立总经销业务合作关系导致的销售增长较快，其中与国药控股分销中心有限公司就前述品种的进口总经销协议于 2018 年 9 月份签订，因此四季度确认收入较高，由此导致 2018 年末其应收账款余额由 2017 年末的 691.08 万元上升至 6,486.76 万元。2019 年度应收账款周转率和 2018 年度基本持平。2020 年 1—6 月的应收账款周转率较 2019 年度下降，主要是因为受新冠疫情的影响，客户回款有所放慢，随着疫情的逐渐好转，客户回款正逐步恢复正常。报告期内，发行人的应收账款周转率与同行业可比公司的平均值的下降趋势保持一致。

报告期内，发行人的应收账款周转率低于同行业可比公司的平均值，主要是因为：根据誉衡药业与一品红披露的招股说明书可知，誉衡药业的销售以先款后货为主，一品红对大部分代理经销商采取先款后货的模式，因此二者的应收账款周转率相对较高，剔除誉衡药业、一品红后，2017—2019 年度同行业可比公司的平均应收账款周转率分别为 3.74 次、3.33 次、3.22 次，与发行人的应收账款周转率不存在明显差异。此外，报告期内，发行人应收账款周转率高于神奇制药，低于其他同行业可比公司，处于同行业可比区间之内。

综上所述，报告期内，发行人的应收账款周转率低于可比公司平均水平且呈下降趋势具有合理性，不存在明显异常情形。

**（四）说明在药物销售业务、市场推广服务下对主要客户的信用政策、账期情况、结算方式等，相关政策在报告期内是否发生变化，与同行业可比公司是否存在差异**

报告期内，发行人的药物销售业务、市场推广服务下对主要客户的信用政策、结算方式以及与同行业可比公司的对比如下：

项目	证券代码	公司简称	信用政策/结算方式
药物销售业务	-	发行人	主要采取先货后款的结算方式，针对客户的合作情况、资信状况等综合考虑，通常提供 90 天以内，最长不超过 180 天的信用期。
	002437.SZ	誉衡药业	先款后货，部分信用评级较高的客户根据实际情况经批准亦可赊销。
	002907.SZ	华森制药	公司对医药工业客户（经销商）的信用政策：大型商业企业（满足条件：经销商销售规模进入中国医药商业 100 强、企业经营管理规范、按时结算付款、具有良好的信誉）授信期限原则上为 1 至 6 个月，



项目	证券代码	公司简称	信用政策/结算方式
			最长不超过 6 个月。小型商业企业的信用期限原则上为 1 个月以内。 对医药商业客户（荣昌区医院）的信用政策：授信期限原则上为 2 至 6 个月，最长不超过 6 个月。
	300723.SZ	一品红	对大部分代理商，实行“款到发货”，即确认代理商已经支付货款后公司才发货；对于少量信誉良好、长期合作的战略性客户，给予一定的信用期限，单独协商约定结算方式。 发行人对配送商一般采用先货后款的销售政策，根据客户规模、业务规模、合作时间等定期对客户信用、财务状况等履约能力进行评估，根据客户的信用等级给予月结 30 天、月结 45 天、月结 90 天等相应的结算政策。
	600613.SH	神奇制药	未披露
	603676.SH	卫信康	公司销售主要采取先款后货的结算方式，其对经销商的信用政策是根据业务规模、合作时间、资信等情况，给予少数经销商一定额度的账期，一般不超过 200 万、6 个月。
市场推广服务	-	发行人	先提供服务，后定期与客户进行结算，信用期通常在 60 天以内。
	603676.SH	卫信康	未披露

如上表所示，同行业可比公司根据自身实际情况，同客户采取先款后货或先货后款的结算方式，同时根据客户情况提供最长为 6 个月的信用期，与发行人不存在明显差异。报告期内，发行人的信用政策和结算方式未发生重大变化。

报告期内，发行人的药品销售、市场推广服务的应收账款周转天数即回款账期情况如下：

项目（单位：天）	2020 年 1—6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
药品销售	187.01	133.89	106.69	115.70
市场推广服务及其他	80.54	113.68	205.93	173.68

药品销售方面，2017—2019 年度的回款账期处于发行人的信用期范围之内，具有一致性；2020 年 1—6 月回款账期增长较为明显，主要是因为受新型冠状病毒疫情的影响，上半年下游经销商的销售受到一定影响，因此回款放慢。

市场推广服务及其他业务方面，报告期的回款账期超过发行人通常提供的信用期，主要是因为发行人从确认收入到向客户开票结算通常存在一定时间间隔（如发行人一般月末确认收入，但辉瑞制药有限公司通常按季度要求发行人开票

并付款），导致实际回款账期相对更长。2018 年度回款账期较长，主要是由于 2017 年推广的部分药品在 2018 年已不再继续推广，即该部分业务 2018 年当期无收入但存在期初应收账款余额，导致应收账款周转率较低。

## （五）保荐人核查意见

### 1. 核查程序

保荐人主要实施了以下核查程序：

（1）取得发行人的销售收入明细表、应收账款明细表，分析其按业务类型、经销模式的构成情况，并分析是否与该类业务或模式下对应的销售收入增长匹配。

（2）访谈公司销售负责人，了解发行人对主要客户的销售流程及信用政策。

（3）取得主要客户的销售合同，了解发行人对主要客户的信用政策和结算方式，并与同行业上市公司相关政策进行比较分析。

（4）对报告期主要客户进行函证、访谈，确认应收账款余额及结算政策等事项。

（5）计算应收账款周转率，对其变动原因进行分析，并与同行业可比公司应收账款周转率进行比较分析。

### 2. 核查结论

经核查，保荐人认为：

（1）发行人已在招股说明书补充披露按业务类型、经销模式分类的应收账款规模，与该类业务或模式下对应的销售收入增长相互匹配。

（2）应收账款前五大客户与销售前五大客户的差异具有合理性。

（3）发行人的应收账款周转率低于可比公司平均水平且呈下降趋势具有合理性，不存在明显异常情形。

（4）药物销售业务、市场推广服务下对主要客户的信用政策、结算方式在报告期内未发生重大变化，与同行业可比公司不存在明显差异。

问题 25：关于存货。报告期存货存在波动，请发行人：（一）说明各期计提跌价准备对应的主要产品，计提减值的原因，存货跌价准备计提是否充分。（二）结合“临近有效期 6 个月的存货，考虑其实现销售的可能性较低，因此按预计售价为零全额计提减值准备”，说明主要产品的保质期，并结合同行业可比公司情况与行业特性，分析存货跌价准备计提政策的原因和合理性。（三）披露商品备货的标准、主要药品的销售周期、发出商品的形成原因、会计核算、成本结转的会计处理方法，并分析目前库存构成的合理性、与销售的匹配性。请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

（一）请发行人说明各期计提跌价准备对应的主要产品，计提减值的原因，存货跌价准备计提是否充分

发行人严格按照成本与可变现净值孰低的原则确认存货价值。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。同时，结合公司行业特性，对于临近有效期 6 个月的存货，考虑其实现销售的可能性较低，按预计售价为零全额计提减值准备。

报告期各期末，存货及跌价准备余额情况如下：

1. 2020 年 6 月末

产品名称	账面余额 (万元)	跌价准备 (万元)	账面价值 (万元)	其中：当期计提的跌价准备 (万元)
丙酸睾酮注射液	246.15	246.15	-	-
红草止鼾颗粒	158.67	104.35	54.32	104.35
大黄利胆胶囊	76.51	62.85	13.66	62.85
桂蒲肾清胶囊	162.43	39.02	123.41	39.02

产品名称	账面余额 (万元)	跌价准备 (万元)	账面价值 (万元)	其中：当期计 提的跌价准备 (万元)
其他品种	157.49	40.50	116.99	40.50
<b>小计</b>	<b>801.25</b>	<b>492.87</b>	<b>308.38</b>	<b>246.72</b>

注：其他品种中，因临近有效期6个月而全额计提跌价准备金额为7.38万元。

2020年6月末，存货存在减值的品种主要为丙酸睾酮注射液、红草止鼾颗粒、大黄利胆胶囊等品种。

丙酸睾酮注射液计提减值原因系：因两票制全面实施，发行人代理该产品销售渠道受限；2018年度，意向性客户预计销售困难而拒收货物；同时，经过2017年度、2018年度的销售渠道拓展，发行人预计该批货物可实现销售的可能性较低，于2018年度全额计提跌价准备。

红草止鼾颗粒、大黄利胆胶囊等计提减值的原因系：由于未形成规模经济效益，生产成本相对较高，期末存在成本高于市场价格的情况，发行人严格执行存货跌价准备计提政策，对该类产品依据其可变现净值同账面金额差异情况计提了存货跌价准备。

## 2. 2019年末

产品名称	账面余额 (万元)	跌价准备 (万元)	账面价值 (万元)	其中：当期计 提的跌价准备
丙酸睾酮注射液	246.15	246.15	-	
丙硫氧嘧啶片	292.87	292.87	-	292.87
红草止鼾颗粒	176.38	153.92	22.46	153.92
其他品种	251.54	68.63	182.91	68.63
<b>小计</b>	<b>966.94</b>	<b>761.57</b>	<b>205.37</b>	<b>515.42</b>

注：其他品种中，因临近有效期6个月而全额计提跌价准备金额为16.74万元。

2019年末，计提存货跌价的品种主要为丙酸睾酮注射液、丙硫氧嘧啶片、红草止鼾颗粒等。丙酸睾酮注射液计提减值原因详见本题“（一）”之“1”的相关回复；丙硫氧嘧啶片计提减值原因系临近有效期6个月，全额计提跌价准备，导致存货库龄较长的原因：2018年度，该产品逐步调整经营策略，由发行人直接面向各地经销发货销售，改为指定一家全国进口总经销商面向各地二级经销商销售，各地区招投标主体也相应变更为全国进口总经销商；变更完成后，发行人的存货已无法及时实现销售，导致临近有效期6个月。

## 3. 2018 年末

产品名称	账面余额 (万元)	跌价准备 (万元)	账面价值 (万元)	其中：当期计 提的跌价准备
碳酸钙 D3 咀嚼片	3,202.68	340.26	2,862.42	340.26
丙酸睾酮注射液	246.15	246.15	-	246.15
其他品种	207.56	58.49	149.07	58.49
<b>小计</b>	<b>3,656.39</b>	<b>644.90</b>	<b>3,011.49</b>	<b>644.90</b>

注：其他品种中，因临近有效期 6 个月而全额计提跌价准备金额为 15.56 万元。

2018 年末，计提存货跌价的品种主要为碳酸钙 D3 咀嚼片、丙酸睾酮注射液等。碳酸钙 D3 咀嚼片计提减值原因系：2018 年度，发行人向通用电气药业（上海）有限公司购买碳酸钙 D3 咀嚼片药品权益，为了实现对国内市场的顺利承接，从该产品原中国境内总经销商武田药品（中国）有限公司处购买了其库存存货。由于购买存货数量较多且公司 2018 年开始全面建设自有的 OTC 销售渠道，为了市场开拓和避免产品滞销，以 20 片/盒规格为主的产品销售价格相对较低，导致其可变现净值低于存货成本，计提存货跌价准备 340.26 万元。丙酸睾酮注射液计提减值原因详见本题“（一）”之“1”的相关回复。

## 4. 2017 年末

产品名称	账面余额 (万元)	跌价准备 (万元)	账面价值 (万元)	其中：当期计 提的跌价准备
甲磺酸吉米沙星片	114.33	114.33	-	114.33
其他品种	35.15	35.15	-	35.15
<b>小计</b>	<b>149.48</b>	<b>149.48</b>	<b>-</b>	<b>149.48</b>

2017 年末，以甲磺酸吉米沙星片为主的部分品种，因临近有效期 6 个月以内，考虑其实现销售的可能性较低，按预计售价为零全额计提减值准备。

综上所述，报告期各期末，发行人按照《存货管理办法》的规定，对存货进行妥善保管，定期盘点清理，针对近效期、因市场原因造成售价大幅下降的或不再具有销售价值等出现减值迹象的存货，严格按照《企业会计准则》及公司会计政策的要求计提减值，存货跌价准备计提充分。

(二) 结合“临近有效期 6 个月的存货，考虑其实现销售的可能性较低，因此按预计售价为零全额计提减值准备”，说明主要产品的保质期，并结合同行业公司可比公司情况与行业特性，分析存货跌价准备计提政策的原因和合理性

报告期内，发行人主要产品的保质期如下：

收入类别	产品名称	保质期（月）
自有药品	碳酸钙 D3 咀嚼片	36
	丙硫氧嘧啶片	60
	盐酸曲唑酮片	36
	骨化三醇胶丸	24
	布地奈德鼻喷雾剂	24
	大黄利胆胶囊	36
	巴氯芬片（商品名：郝智）	36
	巴氯芬（商品名：力奥来素）	48
	硫辛酸注射液	36
代理药品	舍雷肽酶肠溶片	24

注：硫辛酸注射液 2017—2019 年期间为代理药品，2020 年起为自有药品。

报告期内，发行人严格按照《企业会计准则》的相关规定制定存货跌价准备计提政策，于资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。在此基础上，由于药品的有效期是衡量药品安全性和有效性的一个重要指标，考虑到药品从经销商到终端使用者有一定时间间隔，因此，通常而言，临近有效期的药品实现销售的可能性较低，出于谨慎性原则，发行人对临近有效期 6 个月的药品计提存货跌价准备，该方法结合医药行业特点，是对一般性存货跌价准备计提方法的有效补充，真实反映了存货的账面价值。

发行人与同行业可比公司对于临近有效期药品的处理对比如下：

证券代码	公司简称	对临近有效期药品的处理
-	发行人	临近有效期 6 个月的存货，考虑其实现销售的可能性较低，因此按预计售价为零全额计提减值准备。
002437.SZ	誉衡药业	“产成品因近效期问题计提存货跌价准备 88 万元”，誉衡药业：关于对深圳证券交易所《2017 年年报问询函》答复的公告，26 页。
002907.SZ	华森制药	“本公司库存商品计提存货跌价准备的原因为部分库存商品的近效期处于 6 个月内”，华森制药：首次公开发行股票招股

证券代码	公司简称	对临近有效期药品的处理
		说明书，379 页。
300723.SZ	一品红	未披露
600613.SH	神奇制药	未披露
603676.SH	卫信康	“存货跌价准备计提依据及本年转回或转销原因：药品接近效期，对外销售及报废处置。”，卫信康：2019 年年度报告，101 页。

如上表所示，在计提存货跌价准备时，发行人对临近有效期存货的处理方式与同行业可比公司不存在明显差异。

综上所述，发行人的存货跌价准备计提政策和计提方法是谨慎、合理的。

（三）披露商品备货的标准、主要药品的销售周期、发出商品的形成原因、会计核算、成本结转的会计处理方法，并分析目前库存构成的合理性、与销售的匹配性

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十四、财务状况分析”之“（一）资产状况分析”之“1. 流动资产分析”之“（6）存货”补充披露如下：

#### 1. 商品备货的标准

**原材料库存方面：**发行人根据近期订单和生产计划预测对原材料的需求，一般会保持2个月左右的安全库存。

**库存商品方面：**自主生产药品通常保持3个月的安全库存；委托生产药品，除碳酸钙D3咀嚼片以外的主要产品由境外供应商直接送达境内交发行人指定的全国进口总经销商收货，总经销商根据其销售及安全库存需求情况，提供滚动订单预测，发行人根据滚动预测及销售订单情况，以销定采，存货安全库存备货通常很少；代理药品销售及碳酸钙D3咀嚼片，由于其经销商比较分散且属于非两票销售渠道，目前处于市场逐渐拓展的过程中，为了保证及时供货，一般保持3个月的安全库存。

#### 2. 主要药品的销售周期

商务部门根据市场情况及过往经验预估市场需求量后通知采购部门和生产部门。委托生产药品及代理药品，采购部门根据需求向供应商下单采购；自主

生产产品，生产部门根据现有产品库存，制定相关产品的生产计划，统筹生产准备工作，并将生产指令下达所属生产车间，采购部门根据生产计划所需物料向供应商下单采购。

客户下单后，发行人按客户要求的到货时间发货，主要产品情况如下：

(1) 除碳酸钙D3咀嚼片以外的其他委托生产药品、代理药品中的硫辛酸注射液，主要由境外供应商直接送达境内交发行人指定的全国进口总经销商，其中：①巴氯芬片（商品名：郝智）、布地奈德鼻喷雾剂、骨化三醇胶丸、盐酸曲唑酮片、硫辛酸注射液、舍雷肽酶肠溶片等产品，由于采购入库系指定全国进口总经销商收货，从产品采购入库至销售出库的销售周期在1天以内；②丙硫氧嘧啶片、巴氯芬（商品名：力奥来素），自取得供应商装运港货运提单后确认采购入库，至货物运输至上海港交全国进口总经销商签收，销售周期一般在10天左右。

(2) 发行人负责货物运输的产品包括：①碳酸钙D3咀嚼片；②面向除全国进口总经销商之外的其他经销商销售的委托生产药品；③除硫辛酸注射液之外的代理药品、自主生产药品销售。这些产品从出库至签收的销售周期一般在1—7天之间，具体时间根据不同的运输里程存在一定差异。

### 3. 发出商品的形成原因

发行人的存货构成中存在发出商品的原因：发行人收入确认的具体标准为取得客户签收单，在发出商品到符合收入确认条件之间存在时间差，发行人对已发货出库而尚未送达客户签收的暂时不满足收入确认条件的存货在“发出商品”科目核算。

### 4. 主要药品的会计核算、成本结转的会计处理方法

发行人的药品销售分为两种方式：自有药品的生产销售、代理药品的销售。自有药品主要通过生产、销售具有自主权益的药品取得收入、获取利润，包括委托生产药品、自主生产药品两种业务类型。各业务类型下会计核算、成本结转的会计处理方法具体情况如下：

#### (1) 自主生产药品



发行人对自主生产药品采用品种法进行核算。每月按产品品种确定成本归集对象，进行成本核算。直接材料核算根据领料单归集自产产品的直接材料成本，将其计入自产产品的生产成本-直接材料；直接人工核算车间生产人员的薪酬，计入生产成本-直接人工；制造费用核算生产车间发生的折旧费、水电费、零星材料消耗、车间管理人员薪酬及其他间接费用，计入生产成本-制造费用。会计人员月末按照实际材料成本将直接材料计入各产品成本，按照工时将人工与制造费用分配至各产品，确认生产产品的入库成本。

主营业务成本的结转：月末对完工入库产品分品种，按数量、金额登记产品明细账，产品销售出库时，按月末一次加权平均法结转产品销售成本。每月末，成本会计核对用友ERP系统中销售发票列表和销售出库单是否一致，确认无误后根据销售出库单清单，系统自动结转主营业务成本。

## (2) 委托生产药品、代理药品

产品的成本包括从采购到入库前发生的全部支出，包括购买价款、相关税费、运输费、装卸费、保险费以及其他可归属于存货采购成本的费用。发行人采用实际成本法对外购产品的取得成本进行会计核算。

主营业务成本的结转：月末对采购入库的药品，按数量、金额登记产品明细账，产品销售出库时，按月末一次加权平均法结转产品销售成本。

## 5. 目前库存构成的合理性、与销售的匹配性

### (1) 报告期内，发行人存货构成项目如下：

项目	2020年6月末		2019年末		2018年末		2017年末	
	账面余额 (万元)	占比	账面余额 (万元)	占比	账面余额 (万元)	占比	账面余额 (万元)	占比
原材料	283.18	7.85%	46.96	2.21%	74.71	1.46%	161.62	3.83%
在产品	430.13	11.93%	119.02	5.61%	57.80	1.13%	71.20	1.69%
库存商品	2,546.45	70.63%	1,938.53	91.41%	4,894.55	95.53%	3,714.52	87.94%
发出商品	345.63	9.59%	16.16	0.76%	96.46	1.88%	276.77	6.55%
合计	3,605.39	100.00%	2,120.67	100.00%	5,123.52	100.00%	4,224.10	100.00%

发行人自主生产产品规模较小，库存商品占存货比例很高，原材料与在产品相对较低。原材料与在产品期末金额逐渐增加主要原因：2019年底重庆海默

尼分包装生产线投入使用，为拓展新的销售渠道，原材料和在产品备货增加，库存占比增加。2017年度、2020年度发出商品占比较高的原因：①2017年度，发行人取得硫辛酸注射液独家二级经销权后成为卫材（苏州）贸易有限公司直接供应商，并取得其尚未付款的库存商品所有权，发行人委托卫材（苏州）贸易有限公司对外销售前述库存商品；按照双方协议约定，前述库存商品需要卫材（苏州）贸易有限公司对外实际销售后，发行人方可确认标的货物风险转移并确认收入，因此，对于前述尚未实际销售的存货确认为发出商品，导致2017年度发出商品占比相对较高；②2020年6月末发货增加，同时经销商对存货的签收办理不如年底及时，导致发出商品增加。

## （2）库存商品构成的合理性、与销售的匹配性

报告期内，发行人库存商品周转率如下：

项目	2020年1—6月	2019年	2018年	2017年
主营业务成本（万元）	7,461.80	15,191.42	12,960.02	12,903.41
库存商品余额（万元）	2,892.08	1,954.69	4,991.01	3,991.28
库存商品余额/主营业务成本	19.38%	12.87%	38.51%	30.93%
库存商品周转次数	6.16	4.37	2.89	3.93

注：①主营业务成本指除“市场推广服务及其他”业务以外的主营业务成本；②库存商品余额指库存商品与发出商品之和；③库存商品余额/主营业务成本代表备货率，下同；④2020年1—6月：库存商品周转次数=主营业务成本/[（期初库存商品余额+期末库存商品余额）/2]×2；备货率=库存商品余额/主营业务成本/2，下同。

报告期内各期末库存商品周转次数分别为3.93次、2.89次、4.37次、6.16次，库存商品周转次数逐渐上升，主要原因：报告期内，收入类型结构变化、购买药品权益过程中涉及交接过程等导致不同产品库存波动。各业务类型库存商品与主营业务成本的匹配情况如下：

### ①委托生产药品

项目		2020年1—6月	2019年度	2018年度	2017年度
委托生产药品合计	主营业务成本（万元）	5,947.98	10,731.86	9,335.68	2,823.86
	库存商品余额（万元）	1,753.58	924.39	3,673.71	1,672.61
	库存商品余额/主营业务成本	14.74%	8.61%	39.35%	59.23%
碳酸钙 D3 咀嚼片	主营业务成本（万元）	2,193.31	6,110.14	3,811.44	-
	库存商品余额（万元）	975.79	609.85	3,255.97	-

项目		2020年 1—6月	2019年度	2018年度	2017年度
	库存商品余额/主营业务成本	22.24%	9.98%	85.43%	-
布地奈德 鼻喷雾剂	主营业务成本(万元)	1,238.18	1,219.40	2,104.36	1,959.04
	库存商品余额(万元)	229.62	13.29	0.34	584.91
	库存商品余额/主营业务成本	9.27%	1.09%	0.02%	29.86%
盐酸曲唑 酮片	主营业务成本(万元)	400.43	1,072.29	1,515.27	315.59
	库存商品余额(万元)	163.33	4.57	0.82	92.85
	库存商品余额/主营业务成本	20.39%	0.43%	0.05%	29.42%
丙硫氧嘧 啉片	主营业务成本(万元)	0.34	1,318.06	1,036.88	30.56
	库存商品余额(万元)	6.46	292.87	412.84	878.27
	库存商品余额/主营业务成本	950.00%	22.22%	39.82%	2874.32%
骨化三醇 胶丸	主营业务成本(万元)	949.44	849.75	652.45	-
	库存商品余额(万元)	103.39	2.21	1.44	-
	库存商品余额/主营业务成本	5.44%	0.55%	0.22%	-
巴氯芬片 (商品名: 郝智)	主营业务成本(万元)	211.98	162.22	215.28	518.67
	库存商品余额(万元)	4.38	1.60	2.30	116.58
	库存商品余额/主营业务成本	1.03%	0.99%	1.06%	22.48%
巴氯芬(商 品名:力奥 来素)	主营业务成本(万元)	732.10	-	-	-
	库存商品余额(万元)	270.62	-	-	-
	库存商品余额/主营业务成本	18.48%	-	-	-
硫辛酸注 射液	主营业务成本(万元)	222.20	-	-	-
	库存商品余额(万元)	-	-	-	-
	库存商品余额/主营业务成本	-	-	-	-

除碳酸钙D3咀嚼片以外的委托生产药品,发行人根据全国进口总经销商提供滚动订单预测以销定采,存货库存量很少。报告期内备货率分别为59.23%、39.35%、8.61%、14.74%。

2017年度备货率较高的原因:发行人的主要自有药品布地奈德鼻喷雾剂、盐酸曲唑酮片、巴氯芬片(商品名:郝智)原本是自行进口后直接面向各地经销商发货销售;2017年四季度,发行人调整经营策略,与上药控股有限公司建

立全国进口总经销商关系，不再自行进口采购，因此，上药控股有限公司当期采购了数量较多的上述产品进行备货。同时，发行人当年购买丙硫氧嘧啶片药品权益后接手了原中国境内总经销商的库存商品，导致丙硫氧嘧啶片期末余额较高。

2018年度备货率较高的原因：一方面，发行人2018年购买丙硫氧嘧啶片产品权益并承接该产品原境内进口总经销商海南鸿瑞药业有限公司的库存商品；承接后，发行人改变丙硫氧嘧啶片的经营策略，不再直接面向各地经销商发货销售，而是指定全国进口总经销商面向各地二级经销商销售，各地区的招投标主体需要逐渐变更为全国进口总经销商；因此，丙硫氧嘧啶片去化速度未达预期，导致报告期末存货备货率较高。另一方面，发行人当年购买碳酸钙D3咀嚼片药品权益后接手原中国境内总经销商武田药品（中国）有限公司的库存商品，导致2018年度备货率较高。

2019年度库存商品主要系为保障正常供货的碳酸钙D3咀嚼片，备货率正常。

2020年1—6月，备货率提高原因：发行人预计碳酸钙D3咀嚼片技术转移完成后，2020年度将由全资子公司重庆海默尼自主生产，为保证生产初期供货及时性而进行阶段性备货导致备货率提高；同时，2019年底重庆海默尼分包装生产线建成，为拓展新的销售渠道，发行人将布地奈德鼻喷雾剂、骨化三醇胶丸等进口后在国内进行分包装后再销售，相应的产品备货率提高；此外，本期巴氯芬（商品名：力奥来素）MA持有人变更手续完成后，该产品转为发行人的自有产品，相应增加备货。

## ②自主生产药品

项目		2020年1—6月	2019年度	2018年度	2017年度
自主生产药品合计	主营业务成本（万元）	670.75	1,348.46	1,421.90	818.90
	库存商品余额（万元）	458.12	497.80	640.56	902.35
	库存商品余额/主营业务成本	34.15%	36.92%	45.05%	110.19%
大黄利胆胶囊	主营业务成本（万元）	405.20	578.35	682.86	589.25
	库存商品余额（万元）	152.04	240.33	303.96	750.56
	库存商品余额/主	18.76%	41.55%	44.51%	127.38%

项目		2020年1—6月	2019年度	2018年度	2017年度
	营业务成本				
固精麦斯哈胶囊	主营业务成本(万元)	106.23	383.01	268.62	57.15
	库存商品余额(万元)	112.01	51.95	101.12	15.82
	库存商品余额/主营业务成本	52.72%	13.56%	37.65%	27.69%
桂蒲肾清胶囊	主营业务成本(万元)	31.85	140.63	158.04	29.61
	库存商品余额(万元)	164.22	27.53	71.52	8.67
	库存商品余额/主营业务成本	257.81%	19.58%	45.25%	29.29%

报告期内，自主生产药品备货率分别为110.19%、45.05%、36.92%、34.15%。2017年备货率较高的系当年自主生产产能刚建成投产，大黄利胆胶囊生产备货较多，但是销售情况未及预期，导致期末库存余额较大；2018年度至2020年1—6月，备货率较稳定，略高于标准备货率主要是因为发行人的自主生产产能未完全利用，各期末的库存商品系考虑经济生产批量投产情况下的库存。

### ③代理药品

项目		2020年1—6月	2019年度	2018年度	2017年度
代理药品合计	主营业务成本(万元)	843.06	3,111.10	2,202.44	9,260.65
	库存商品余额(万元)	680.38	532.49	676.74	1,416.31
	库存商品余额/主营业务成本	40.35%	17.12%	30.73%	15.29%
硫辛酸注射液	主营业务成本(万元)	-	1,682.54	1,264.91	
	库存商品余额(万元)	-	-	57.22	276.77
	库存商品余额/主营业务成本	-	-	4.52%	-
舍雷肽酶肠溶片	主营业务成本(万元)	745.05	1,283.93	68.75	68.03
	库存商品余额(万元)	342.41	94.62	59.83	33.52
	库存商品余额/主营业务成本	22.98%	7.37%	87.02%	49.27%
甲磺酸吉米沙星片	主营业务成本(万元)	98.01	117.51	90.17	54.46
	库存商品余额(万元)	91.82	191.72	310.53	178.46
	库存商品余额/主营业务成本	46.84%	163.15%	344.39%	327.68%
注射用头孢哌酮钠	主营业务成本(万元)	-	27.12	778.61	9,138.16
	库存商品余额(万元)	-	-	3.01	681.41

项目		2020年1—6月	2019年度	2018年度	2017年度
等产品	库存商品余额/主营业务成本	-	-	0.39%	7.46%
丙酸睾酮注射液	主营业务成本(万元)	-	-	-	-
	库存商品余额(万元)	246.15	246.15	246.15	246.15
	库存商品余额/主营业务成本	-	-	-	-

注：注射用头孢哌酮钠等产品包括：注射用头孢哌酮钠、注射用头孢他啶、脑苷肌肽注射液、注射用醋酸亮丙瑞林缓释微球、芪珍胶囊等。

报告期内，发行人代理药品备货率分别为15.29%、30.73%、17.12%、40.35%，整体备货率较高主要原因：①2017年，发行人取得硫辛酸注射液独家二级经销权后成为卫材（苏州）贸易有限公司直接供应商，并取得其尚未付款的库存商品所有权，发行人委托卫材（苏州）贸易有限公司对外销售前述库存商品；按照双方协议约定，前述库存商品需要卫材（苏州）贸易有限公司对外实际销售后，发行人方可确认标的货物风险转移并确认收入，对前述尚未实际销售的库存商品确认为发出商品，导致2017年度硫辛酸注射液存货库存余额较大；②丙酸睾酮注射液库存余额较大，主要是因为受两票制的影响，销售渠道受限，2017年度、2018年度一直未能实现销售，于2018年末全额计提跌价准备。

不考虑上述两个产品库存商品余额，报告期内各期末备货率分别为9.65%、39.82%、20.04%、25.75%，其中：2018年度至2020年1—6月，基本处于安全库存范围内；2017年则主要是受两票制的影响，注射用头孢哌酮钠等代理经销业务终止，相应的期末库存商品基本无余额，导致当年备货率较低。

#### （四）保荐人核查意见

##### 1. 核查程序

（1）获取发行人收发存明细表及库龄划分明细表，结合存货监盘情况复核存货库龄划分的准确性；对库龄较长的产品检查近期是否有销售订单或计划。

（2）复核发行人计提存货跌价准备政策的合理性，复核发行人存货跌价准备计算过程；查询同行业可比公司关于近效期存货的处理，分析发行人的存货跌价准备政策的合理性。

（3）向发行人相关人员了解存在发出商品的原因及管理情况，抽查发出商品相关的发运单据。

(4) 向发行人相关人员了解存货的备货标准、主要产品的销售周期，复核存货备货标准的制定过程、主要产品销售周期的计算过程，并结合前述情况复核目前存货各构成项目的库存水平的合理性及与销售的配比性。

(5) 对各期末发行人存货的周转天数进行测算，将库存商品的周转天数与发行人产成品的存货标准备货天数进行对比，检查库存商品的余额是否处于合理水平，了解高于标准备货天数的存货的原因及合理性。

## 2. 核查结论

经核查，保荐人认为：

(1) 发行人已按存货的成本与可变现净值孰低的原则确认存货，计提了存货跌价准备；并针对有效期低于6个月的产成品全额计提减值，各年末存货跌价准备计提充分。

(2) 在计提存货跌价准备时，发行人对临近有效期存货的处理方式与同行业可比公司不存在明显差异，存货跌价准备计提政策和计提方法是谨慎、合理的。

(3) 发行人已在招股说明书披露商品备货的标准、主要药品的销售周期、发出商品的形成原因、会计核算、成本结转的会计处理方法。发行人库存水平系根据预计销售情况，结合实际经营情况下确定的合理库存，与销售情况匹配。

问题 26：关于无形资产。报告期内，发行人无形资产余额分别为 26,088.00 万元、35,037.16 万元、37,860.67 万元，逐年增长，各项药品权益是无形资产的主要组成部分。请发行人：（一）列表披露各项外购 MA 的获取时间、获取方式、付款方式、入账成本、后续核算、相关会计处理等情况，说明碳酸钙 D3 咀嚼片药品权益获取未列入无形资产的原因，购买前评估各项药品权益的方式、依据、主要资金来源。（二）披露主要药品权益购买价格的确定方式，是否进行评估及未来收益测算；报告期是否进行了减值测试，减值计提是否充分；购买药品权益的资金来源，是否存在短融长投情形；相关药品收益能否覆盖药品权益摊销等成本；药品权益摊销期的确认依据，是否考虑药品专利期，摊销期的确认是否合理。（三）披露土地使用权、软件的内容、获取方式，购买土地使用权所履行的相关程序是否合法合规。（四）报告期内部分药品存在收入、销量持续下滑趋势，披露各项无形资产摊销年限的确认依据、当期及累计摊销金额、剩余摊销期，结合各项药品的持续盈利能力，说明摊销年限确认的合理性、是否存在应摊销未摊销情况。请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

（一）列表披露各项外购 MA 的获取时间、获取方式、付款方式、入账成本、后续核算、相关会计处理等情况，说明碳酸钙 D3 咀嚼片药品权益获取未列入无形资产的原因，购买前评估各项药品权益的方式、依据、主要资金来源

#### 1. 各项外购 MA 的情况

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十四、财务状况分析”之“（一）资产状况分析”之“2. 非流动资产分析”之“（4）无形资产”补充披露如下：



药品名称	MA 持有人变更完成时点	外购 MA 等药品权益的无形资产入账时间	获取方式	付款方式	入账成本 (万元)	后续核算及相关会计处理情况	药品权益评估方式及依据	资金来源
巴氯芬片 (商品名: 郝智)	2017 年 9 月	2016 年 5 月	购买	银行转账	892.78	初始确认: 以实际取得成本, 确认为无形资产成本; 后续计量: 在预计经济使用寿命内采用直线法进行摊销	管理层根据收益测算情况进行内部评估, 并经交易双方协商确定	结构化融资
布地奈德鼻喷雾剂	2017 年 9 月	2016 年 5 月			7,807.42			结构化融资
骨化三醇胶丸	2017 年 11 月	2017 年 11 月			2,991.06			自有资金
盐酸曲唑酮片	2018 年 3 月	2017 年 12 月			7,016.77			自有资金
丙硫氧嘧啶片	2018 年 7 月	2017 年 10 月			3,965.10			自有资金
硫辛酸注射液	2020 年 1 月	2019 年 9 月			4,539.48			自有资金
		2017 年 10 月			1,874.33			
巴氯芬 (商品名: 力奥来素)	2020 年 6 月	2018 年 9 月			10,293.21			自有资金

## 2. 碳酸钙 D3 咀嚼片药品权益获取未列入无形资产的原因

发行人购买碳酸钙 D3 咀嚼片药品权益, 主要目标是: 从原药品权益持有人处购买生产技术和药品生产批件, 通过自建生产线实现完全自主生产。研发过程包括: 分析方法验证、三批工艺验证及稳定性实验研究、向国家药监局药品审评中心提交技术转移的补充注册申请, 经过技术审评、现场检查等程序, 最终取得药品生产批件。

该药品权益的取得需要在购买生产技术的基础上, 将其用于发行人自有生产线上生产出合格产品, 并经国家药监局药品审评中心批准获得药品生产批件后方能达到预定可使用状态。截至 2020 年 6 月 30 日, 国家药监局药品审评中心技术审评工作已基本完成, 尚需等待现场核查或检验, 因此, 碳酸钙 D3 咀嚼片药品权益尚未达到预定可使用状态, 暂列报于开发支出项目, 未列入无形资产核算。

(二) 披露主要药品权益购买价格的确定方式, 是否进行评估及未来收益测算; 报告期是否进行了减值测试, 减值计提是否充分; 购买药品权益的资金来源, 是否存在短融长投情形; 相关药品收益能否覆盖药品权益摊销等成本; 药品权益摊销期的确认依据, 是否考虑药品专利期, 摊销期的确认是否合理

### 1. 主要药品权益购买价格的确定方式, 是否进行评估及未来收益测算

详见本题之“(一)”之“1”相关内容。

## 2. 报告期减值测试情况

针对报告期末的主要药品权益减值情况，海默尼药业聘请了开元评估对相关药品权益，包括布地奈德鼻喷剂、巴氯芬片（商品名：郝智）、硫辛酸注射液、丙硫氧嘧啶片、骨化三醇胶丸、盐酸曲唑酮片、巴氯芬（商品名：力奥来素）进行减值测试评估，根据开元评估出具的《评估报告》（开元评报字〔2020〕065号、开元评报字〔2020〕206号），截至报告期末，前述药品权益均不存在减值迹象。

## 3. 购买药品权益的资金来源

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十四、财务状况分析”之“（一）资产状况分析”之“2. 非流动资产分析”之“（4）无形资产”补充披露如下：

除并购布地奈德鼻喷雾剂和巴氯芬片（商品名：郝智）曾使用结构化融资之外，报告期内，发行人并购的其他药品权益的资金均来自于自有资金。

为了并购布地奈德鼻喷雾剂和巴氯芬片（商品名：郝智），发行人进行结构化融资。2017年1月，发行人及子公司鲲益投资与中诚信托、重庆莱美药业股份有限公司合作成立欣健乔合伙，各方出资总额8,900万元，其中：鲲益投资认缴178万元，持有2%份额，为普通合伙人、执行事务合伙人；海默尼药业、重庆莱美药业股份有限公司、中诚信托分别认缴1,246万元、1,246万元、6,230万元，分别持有14%、14%、70%份额，为有限合伙人。根据各出资者签订的相关协议，中诚信托的出资实际按照投资金额享有每年7.5%的固定收益，其出资份额及固定收益最终由海默尼药业承担回购义务，故发行人及其子公司鲲益投资享有欣健乔合伙实际权益比例合计为53.33%，中诚信托出资款作为其他非流动负债列示。

发行人通过欣健乔合伙取得的融资款项主要用于置换前期已支付的布地奈德鼻喷剂、巴氯芬片（商品名：郝智）药品权益的并购款项，以及继续支付剩余款项。随着发行人经营现金流入增长以及增资取得权益资金，截至2019年2月，发行人以自有资金完成对中诚信托的6,230万元合伙份额的回购，不存在短融长投情形。

## 4. 相关药品收益能够覆盖药品权益摊销等成本

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十四、财务状况分析”之“（一）资产状况分析”之“2. 非流动资产分析”之“（4）无形资产”补充披露如下：

## (1) 2020年1—6月

药品名称	销售收入 (万元)	毛利 (万元)	摊销金额 (万元)
巴氯芬片 (商品名: 郝智)	1,046.81	834.83	22.82
布地奈德鼻喷雾剂	3,511.54	2,015.35	201.77
骨化三醇胶丸	3,517.36	2,567.92	85.89
盐酸曲唑酮片	2,111.41	1,710.97	185.98
丙硫氧嘧啶片	0.08	-0.02	81.07
硫辛酸注射液	1,193.87	971.68	144.06
巴氯芬 (商品名: 力奥来素)	2,170.32	1,438.22	281.18
小计	13,551.39	9,538.95	1,002.77

注：2020年1-6月，丙硫氧嘧啶片的中国IDL处于持有人变更过程中，故当期未进行采购和销售。

## (2) 2019年度

药品名称	销售收入 (万元)	毛利 (万元)	摊销金额 (万元)
巴氯芬片 (商品名: 郝智)	789.20	626.94	52.49
布地奈德鼻喷雾剂	4,241.12	3,021.80	392.44
骨化三醇胶丸	5,343.35	4,493.76	159.46
盐酸曲唑酮片	6,832.41	5,760.40	370.19
丙硫氧嘧啶片	7,357.68	6,039.92	202.02
硫辛酸注射液	6,304.29	4,621.67	326.36
巴氯芬 (商品名: 力奥来素)	1,465.75	1,072.78	529.05
小计	32,333.80	25,637.28	2,032.01

## (3) 2018年度

药品名称	销售收入 (万元)	毛利 (万元)	摊销金额 (万元)
巴氯芬片 (商品名: 郝智)	1,086.40	871.08	23.26
布地奈德鼻喷雾剂	7,225.88	5,121.70	413.42

骨化三醇胶丸	4,736.47	4,084.26	141.93
盐酸曲唑酮片	9,643.04	8,128.12	373.71
丙硫氧嘧啶片	5,524.28	4,487.37	185.61
硫辛酸注射液	5,247.21	3,943.80	277.54
巴氯芬(商品名:力奥来素)	487.11	393.29	128.67
小计	33,950.39	27,029.62	1,544.14

## (4) 2017年度

药品名称	销售收入(万元)	毛利(万元)	摊销金额(万元)
巴氯芬片(商品名:郝智)	2,654.88	2,136.12	73.69
布地奈德鼻喷雾剂	6,927.34	4,968.29	393.00
骨化三醇胶丸	-	-	35.51
盐酸曲唑酮片	2,535.83	2,220.12	29.24
丙硫氧嘧啶片	79.16	48.60	63.38
硫辛酸注射液	1,093.77	469.77	124.96
小计	13,290.98	9,842.90	719.78

由上表可知,发行人并购的药品权益在报告期内的收入、毛利均远大于药品权益的摊销成本,并购的药品收益能够完全覆盖相应的权益摊销成本。

## 5. 药品权益摊销期的确认依据

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十四、财务状况分析”之“(一)资产状况分析”之“2. 非流动资产分析”之“(4)无形资产”补充披露如下:

药品权益的摊销期一般公司管理层依据以下方面进行判断:

(1) 产品当前的临床治疗地位,包括市场总规模及其增速、产品市场占有率及其增速、竞品数量、竞品价格等;

(2) 产品适应症的发病率、发病年龄趋势等;

(3) 该产品药证使用时间和续延对产品经济年限的影响;

(4) 产品迭代时间及被取代程度;

(5) 具有类似市场地位药品的经济寿命情况。

在考虑以上因素之后，发行人管理层还会参考同行业类似并购药品权益的摊销期限，最后综合判断药品权益的摊销期限。下表是发行人管理层主要参考的同行业处理案例。

股票代码	公司名称	无形资产内容	预计使用寿命
600211.SH	西藏药业	向ASTRAZENECA AB购买的其IMDUR®药品相关的所有的商标、技术诀窍、商誉、产品记录、库存、注册批准及注册信息中所含之权利和利益。	20年
0867.HK	康哲药业	与独立第三方Pharma Stulln GmbH (“Pharma”)就转让施图伦与中国(含香港特别行政区和澳门特别行政区“特别行政区”)市场相关的全部资产签署了一系列协议，包括但不限于为中国市场生产施图伦的权利、中国市场的上市许可、以及相关知识产权，包括施图伦的中文商标、技术诀窍，并已获得英文商标的独家许可。	20年
		与独立第三方，即兰美抒片和澳隐亭片(“产品”)的瑞士供货商Novartis AG和Novartis Pharma AG签署了一系列协议以转让产品的全部资产，包括兰美抒片的药品生产许可、澳隐亭片在瑞士的联合营销许可及在中国的进口药品注册证、所有在中国市场与产品独家相关的技术诀窍、账簿和记录、商业信息和医学信息产品中国市场的独家药品生产权限。	20年
		就喜辽妥和慷彼申(“所购产品”)与独立第三方大昌华嘉国际签订协议于指定市场(慷彼申是指中国、香港、瑞士及其它指定亚洲国家或地区而喜辽妥是指中国)购买(i)有关所购产品的全部商标；(ii)有关所购产品的上市许可或类似许可、证书或批文及其全部的权利、权益或其他利益；(iii)有关所购产品的研发、生产、注册、申请注册、进口、营销、分销、销售或以其他方式使用及/或开发的独家权利；及(iv)有关所购产品的全部账簿和记录、商业信息及医学信息。	20年

发行人并购的药品主要是仿制药或者已过专利保护期的原研药，本身就不涉及专利保护的问题，发行人管理层在评估药品权益摊销期限时无需考虑药品的专利保护期。

综上，发行人关于外购药品MA确认的无形资产的摊销期限是合理的。

(三)披露土地使用权、软件的内容、获取方式，购买土地使用权所履行的相关程序是否合法合规

发行人在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、发行人与业务相关的主要固定资产及无形资产等资源要素”之“(一)主要固定资产”之“2. 主要房屋建筑物及土地使用权”补充披露如下：

#### 1. 发行人土地使用权情况及取得合规性

序号	权利人	权属证书号	土地使用权面积(平方米)	坐落	用途	土地使用权期限	取得方式
1	重庆海默	渝(2017)两江新区不动产权	73,255	重庆市北碚区方正大道16号物流	工业用地/其他	至2063年11月	出让

	尼	第 001091293 号		门卫室		29 日	
2	海默尼药业	藏 (2019) 拉萨市不动产权第 0005570 号	13,334	拉萨市经济开发区林琼岗东一路以东、拉萨河以西	工业用地/工业	至 2064 年 3 月 31 日	出让

(1) 重庆地块 (渝 (2017) 两江新区不动产权第 001091293 号)

该《不动产权证》系母证，权证上披露共有宗地的土地面积，地上建筑物共 11 栋，其他 10 栋建筑物单独的《不动产权证》不再披露共有宗地的土地面积。

根据《重庆市人民政府关于招拍挂出让两江新区水土启动区组团 A 标准分区 A01-1/01 地块国有建设用地使用权的披露》(渝府地〔2013〕1676 号)，重庆海默尼参与竞拍后，与重庆市国土资源和房屋管理局签订了《国有建设用地使用权出让合同》(渝地 (2014) 合字 (两江) 第 4 号)。在办理了《建设用地规划许可证》《建设工程规划许可证》《建筑工程施工许可证》等手续，并经两期施工后，取得了包括《不动产权证》(渝 (2017) 两江新区不动产权第 001091293 号) 在内的 11 份权属证书，重庆地块相关土地使用权取得合法合规。

(2) 拉萨地块 (藏 (2019) 拉萨市不动产权第 0005570 号)

发行人与西藏拉萨经济技术开发区管理委员会签订了《国有建设用地使用权出让合同》(渝地 (2014) 合字 (两江) 第 4 号)，在办理了《建设用地规划许可证》《建设工程规划许可证》《建筑工程施工许可证》等手续，并经两期施工后，取得了《不动产权证》(藏 (2019) 拉萨市不动产权第 0005570 号)。

根据 2020 年 8 月 14 日，拉萨经济技术开发区规划建设局出具的《确认函》，“1、拉萨经济技术开发区管委会具有与该宗地相关土地有偿使用出让方式审批、办理出让工作等土地使用权管理权限；2、拉萨经济技术开发区管委会下辖拉萨经济技术开发区规划建设局系前述权限具体管理部门，主要负责土地使用权出让、转让的组织、协调、审查报批等工作，具体职责参见拉萨经济技术开发区官方网站 (<http://new.lasa.gov.cn:8084/jkq/index.shtml>)；3、海默尼药业股份有限公司取得该宗土地时签订的《国有建设用地使用权出让合同》(拉萨市国让 (合) 字 (2014) 第 01 号) 及取得方式合法有效，在合法合规开发建设使用上述土地的前提下，拉萨经济技术开发区管委会不会收回上述土地；4、海默尼药业股份有限公司自 2017 年 1 月 1 日至今，不存在违反有关国土资源管理及项目建设方面的法律、法规的重大违法行为，不存在被我局处罚的情形，

不存在欠缴土地出让金的情形。”

综上，虽然发行人2014年通过与西藏拉萨经济技术开发区管理委员会签订协议，以协议转让方式取得拉萨地块，与2005年8月1日起施行的《最高人民法院关于审理涉及国有土地使用权合同纠纷案件适用法律问题的解释》、2007年11月1日施行的《招标投标挂牌出让国有建设用地使用权规定》等相关土地出让规定不符，但土地出让协议及取得方式的有效性已得到了有权部门的确认。

针对拉萨地块土地使用权取得不符合土地出让相关规定而可能被处罚的风险，发行人控股股东、实际控制人蓝健华、李宝康夫妇已出具承诺函，承诺如因发行人取得上述用地签约主体不适格、未履行招拍挂程序等原因导致土地被收回、发行人被处罚，其将足额补偿发行人因此发生的任何支出或承受的损失，且无需发行人支付任何对价。

## 2. 发行人软件情况

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十四、财务状况分析”之“（一）资产状况分析”之“2. 非流动资产分析”之“（4）无形资产”补充披露如下：

发行人软件主要为生产经营所需的软件，如用友财务软件、CRM系统、DDI系统、ESB软件等，均通过外购取得。

（四）报告期内部分药品存在收入、销量持续下滑趋势，披露各项无形资产摊销年限的确认依据、当期及累计摊销金额、剩余摊销期，结合各项药品的持续盈利能力，说明摊销年限确认的合理性、是否存在应摊销未摊销情况。

### 1. 各项无形资产摊销年限的确认依据

初始摊销年限的确认依据详见本题之“（二）”之“5”相关内容。

布地奈德鼻喷雾剂、巴氯芬片（商品名：郝智）由于中国 IDL 再注册事项，盐酸曲唑酮片由于中国 IDL 持有人变更审批期限较长的预期，2017 年、2018 年经销商对该等药品进行较大规模的备货，导致 2019 年度的销售规模相对下降。2020 年 1—6 月，布地奈德鼻喷雾剂和巴氯芬片（商品名：郝智）的销售增长趋势向好。总体而言，报告期内发行人并购的各项药品的销售情况符合发行人管理层

的预期。

药品权益的摊销期限是发行人管理层结合产品、市场的判断，并参考同行业可比上市公司的相关案例确定的。从目前相关药品的持续盈利情况来看，摊销期限的估计是合理的。同时，发行人在减值测试过程中也会对相关药品的后续销售情况进行预计，如果出现减值迹象，发行人将会严格按照《企业会计准则》要求计提减值准备。

## 2. 当期及累计摊销金额、剩余摊销期

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十四、财务状况分析”之“（一）资产状况分析”之“2. 非流动资产分析”之“（4）无形资产”补充披露如下：

### （1）2020年1—6月

药品名称	当期摊销金额 (万元)	累计摊销金额 (万元)	剩余摊销期(月)
巴氯芬片(商品名: 郝智)	22.82	197.01	190.00
布地奈德鼻喷雾剂	201.77	1,660.87	190.00
骨化三醇胶丸	85.89	422.79	208.00
盐酸曲唑酮片	185.98	959.12	209.00
丙硫氧嘧啶片	81.07	532.08	207.00
硫辛酸注射液	144.06	872.92	231.00
巴氯芬(商品名: 力奥来素)	281.18	938.89	219.00
小计	1,002.77	5,583.69	-

### （2）2019年度

药品名称	当期摊销金额 (万元)	累计摊销金额 (万元)	剩余摊销期(月)
巴氯芬片(商品名: 郝智)	52.49	174.19	196.00
布地奈德鼻喷雾剂	392.44	1,459.10	196.00
骨化三醇胶丸	159.46	336.90	214.00
盐酸曲唑酮片	370.19	773.14	215.00
丙硫氧嘧啶片	202.02	451.01	213.00
硫辛酸注射液	326.36	728.86	237.00
巴氯芬(商品名: 力奥来素)	529.05	657.72	225.00



药品名称	当期摊销金额 (万元)	累计摊销金额 (万元)	剩余摊销期(月)
小计	2,032.01	4,580.92	

## (3) 2018年度

药品名称	当期摊销金额 (万元)	累计摊销金额 (万元)	剩余摊销期(月)
巴氯芬片(商品名:郝智)	23.26	121.70	208.00
布地奈德鼻喷雾剂	413.42	1,066.66	208.00
骨化三醇胶丸	141.93	177.44	226.00
盐酸曲唑酮片	373.71	402.95	227.00
丙硫氧嘧啶片	185.61	248.99	225.00
硫辛酸注射液	277.54	402.50	101.00
巴氯芬(商品名:力奥来素)	128.67	128.67	237.00
小计	1,544.14	2,548.91	

## (4) 2017年度

药品名称	当期摊销金额 (万元)	累计摊销金额 (万元)	剩余摊销期(月)
巴氯芬片(商品名:郝智)	73.69	98.44	220
布地奈德鼻喷雾剂	393.00	653.24	220
骨化三醇胶丸	35.51	35.51	238
盐酸曲唑酮片	29.24	29.24	239
丙硫氧嘧啶片	63.38	63.38	237
硫辛酸注射液	124.96	124.96	113
脑苷肌肽注射液	69.35	191.62	
小计	789.13	1,196.39	

发行人的各项无形资产均按照既定会计政策,在预计经济使用寿命内采用直线法进行摊销,不存在应摊销未摊销的情况。

## (五) 保荐人核查意见

## 1. 核查程序

保荐人主要实施了以下核查程序:

(1) 了解与无形资产购买相关的关键内部控制,评价这些控制的设计合理性,确定其是否得到执行,并测试相关内部控制的运行有效性。

(2) 获取与各项药品权益相关的购买协议，检查合同主要条款约定，获取与合同条款执行相关的进度资料；对药品权益购买的交易对手进行函证，函证交易金额、合同执行进度等内容。

(3) 检查各项药品权益交易过程中，与支付购买成本相关的合同、银行付款单据等原始凭证；对药品权益交易的对手方进行访谈确认。

(4) 获取碳酸钙 D3 咀嚼片研发项目立项书、向国家药监局药品审评中心提交申请注册资料、通过国家药监局药品审评中心网站查询注册申请进展情况。

(5) 审阅发行人管理层判断评估药品权益价值的相关市场与产品销量的预测资料，分析其判断的合理性。

(6) 收集药品权益并购过程中涉及的外部融资相关协议，收集相关资金往来的原始凭证。

(7) 取得发行人管理层的减值测试报告以及评估师出具的减值评估报告，结合相关药品销售情况和市场前景，综合判断是否存在减值迹象。

(8) 查阅发行人及子公司重庆海默尼的土地使用权出让合同、土地出让金缴纳凭证、规划许可证、土地权属证书、合规证明、实际控制人出具的承诺等资料。

(9) 查阅发行人管理层关于各项无形资产预计经济使用寿命的判断依据，对比同行业上市公司药品权益摊销年限，评估发行人药品权益摊销年限的合理性。

(10) 执行重新计算程序，对各项无形资产摊销情况进行测算，检查摊销金额是否准确。

## 2. 核查结论

经核查，保荐人认为：

(1) 发行人各项外购的药品权益入账时点、入账成本准确，后续核算和相关会计处理情况恰当；碳酸钙 D3 咀嚼片药品权益未列入无形资产核算的原因合理。

(2) 发行人仅在 2017 年收购布地奈德鼻喷雾剂与巴氯芬片（商品名：郝智）

时进行了结构化融资，且已及时清偿，不存在短融长投情形。

**(3) 发行人主要药品权益购买价格的确定方式、确认无形资产摊销期限合理；发行人并购的药品主要是仿制药或者已过专利保护期的原研药，不涉及专利保护的问题，发行人管理层在评估药品权益摊销期限时无需考虑药品的专利保护期。报告期对各项药品权益进行了减值测试，不存在减值迹象；相关药品收益能够覆盖药品权益摊销等成本。**

(4) 发行人购买重庆地块的土地使用权时履行程序合法合规；购买拉萨地块土地使用权时，购买过程不完全符合相关规范性文件规定，但是，目前已合法持有土地使用权证书，且土地出让协议及取得方式的有效性已得到了有权部门确认，实际控制人也已出具承诺补偿发行人由此可能发生的任何支出或承受的损失，因此，拉萨地块取得程序的瑕疵不会导致发行人经济利益的流出，不会对发行人的持续经营造成重大不利影响。

(5) 发行人各项无形资产摊销年限确认合理，不存在应摊销未摊销情况。

问题 27：关于税收。报告期内，发行人涉及海外子公司、多种业务模式，增值税、企业所得税涉及税率变化较多，请进一步列表分业务类型披露不同地区税收优惠种类、各期优惠金额、优惠到期年限，说明发行人各项业务是否存在税收优惠依赖。请发行人提供报告期内增值税及所得税纳税申报表，并说明纳税申报表与申报材料所列示的各项税费金额是否相一致，如否，请说明原因。请保荐人、申报会计师对发行人报告期内的税项处理的规范性发表明确意见。

回复：

（一）报告期内，发行人涉及海外子公司、多种业务模式，增值税、企业所得税涉及税率变化较多，请进一步列表分业务类型披露不同地区税收优惠种类、各期优惠金额、优惠到期年限，说明发行人各项业务是否存在税收优惠依赖

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“七、主要税收政策、缴纳的主要税种及税率”之“（二）税收优惠”补充披露如下：

报告期内，发行人及子公司西藏美迪信、西藏凯昱、重庆海默尼在报告期内享受了企业所得税西部大开发优惠政策，企业所得税税率为15%；2017年度，发行人子公司重庆凯昱享受了企业所得税西部大开发优惠政策，企业所得税税率为15%；同时，发行人子公司重庆海默尼为高新技术企业，享受企业所得税税收优惠，税率为15%；此外，基于拉萨经济技术开发区暂免征收企业所得税中属于地方分享部分的优惠，发行人及子公司西藏美迪信、西藏凯昱2017年度的企业所得税实际税率为9%。

税收优惠主体	业务模式	西部大开发到期时间	免征地方部分优惠政策到期时间
海默尼药业	自有产品的生产销售和代理药品的销售	2030年12月31日	2017年12月31日
西藏美迪信	药品市场推广服务	2030年12月31日	2017年12月31日
西藏凯昱	药品市场推广服务	2030年12月31日	2017年12月31日
重庆海默尼	自有产品的生产销售	2030年12月31日	未享受
重庆凯昱	药品市场推广服务	仅2017年度享受	未享受

报告期内，发行人及其子公司实际享受的税收优惠金额测算如下：

税收优惠主体	2020年1—6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	西部大开发优惠金额(万元)	免征地方部分优惠政策(万元)	西部大开发优惠金额(万元)	免征地方部分优惠政策(万元)	西部大开发优惠金额(万元)	免征地方部分优惠政策(万元)	西部大开发优惠金额(万元)	免征地方部分优惠政策(万元)
海默尼药业	356.13	-	719.56	-	599.06	-	184.58	110.75
西藏美迪信	-29.90	-	43.55	-	139.95	-	512.94	307.77
西藏凯昱		-	0.11	-	4.35	-	46.63	27.98
重庆海默尼	20.41	-	-174.79	-	9.94	-	10.17	-
重庆凯昱		-		-		-	72.27	-
合计	346.64	-	588.43	-	753.30	-	826.59	446.50
利润总额	3,369.50	-	9,232.49	-	9,036.42	-	8,018.31	-
优惠金额占利润总额比例	10.29%	-	6.37%	-	8.34%	-	10.31%	5.57%

由上表可知，报告期内发行人所享受税收优惠金额占各期利润总额的比值为6%—16%之间，不存在重大影响，即使不享受税收优惠，发行人仍具有良好的盈利能力，发行人的经营成果对税收优惠不存在重大依赖。

(二) 请发行人提供报告期内增值税及所得税纳税申报表，并说明纳税申报表与申报材料所列示的各项税费金额是否相一致，如否，请说明原因

#### 1. 报告期各期末未交数的财务报表列示说明

根据《企业会计准则第30号——财务报表列报》的规定，发行人需将尚未抵扣和认证的增值税进项税额以及预缴企业所得税在“其他流动资产”项目列示，其勾稽关系如下：

##### (1) 增值税勾稽关系

期间	其他流动资产(万元) A	应交税费(万元) B	期末未交数(万元) C=B-A
2020年1—6月	22.36	319.49	297.14
2019年度	20.80	528.59	507.79
2018年度	35.97	149.27	113.30
2017年度	807.00	150.84	-656.17

##### (2) 企业所得税勾稽关系

期间	其他流动资产（万元） A	应交税费（万元） B	期末未交数（万元） C=B-A
2020年1—6月	6.60	657.90	651.30
2019年度	-	536.58	536.58
2018年度	6.17	463.78	457.61
2017年度	13.17	303.67	290.49

## 2. 纳税申报表与申报材料情况列示说明

### （1）增值税

项目（单位：万元）	2020年1—6月	2019年度	2018年度	2017年度
期初未交数	507.79	113.30	-656.17	-397.88
本期已交数	1,104.50	2,438.33	586.70	1,545.58
期末未交数	297.14	507.79	113.30	-656.17
本期应交数	893.84	2,832.82	1,356.16	1,287.29
增值税纳税申报表应交数	900.86	2,828.48	1,497.15	1,240.86
差异	-7.01	4.34	-140.99	46.43

2017年申报材料比增值税纳税申报表中本期应交数大46.43万元，主要系申报材料因跨期调整将2018年度447.43万元收入调整至2017年度，相应计提了增值税。

2018年申报材料比增值税纳税申报表中本期应交数小140.99万，主要系：前述与2017年之间的跨期调整影响本期增值税；申报材料冲回2018年度促销品出库误确认销售的收入547.40万，相应冲回了增值税。

2019年、2020年1—6月申报材料中本期应交金额与增值税纳税申报表中本期应交数差异较小，主要为待认证进项税影响所致。

### （2）企业所得税

项目（单位：万元）	2020年 1—6月	2019年度	2018年度	2017年度
期初未交数	536.58	457.61	290.49	94.36
本期已交数	484.26	1,125.59	932.87	652.30
期末未交数	651.30	536.58	457.61	290.49
本期应交数	598.98	1,204.56	1,099.99	848.43
企业所得税纳税申报表应交数	623.61	1,209.09	1,120.42	981.52

项目（单位：万元）	2020年 1—6月	2019年度	2018年度	2017年度
差异	-24.63	-4.54	-20.43	-133.08

2017年申报材料比企业所得税纳税申报表中应交数小133.08万元，主要系申报材料调整跨期相应调整了企业所得税。

2018年申报材料比企业所得税纳税申报表中本期应交数小20.43万元，主要系：前述与2017年度之间的跨期调整影响应交企业所得税；申报材料调整跨期相应调整了企业所得税。

2019年申报材料比企业所得税纳税申报表中本期应交数小4.54万元，主要系企业所得税汇算差异影响。

2020年1—6月申报材料比企业所得税纳税申报表中本期应交数小24.63万元，主要系企业所得税汇算差异和申报材料所得税按税法规定进行了纳税调整而第二季度企业所得税纳税申报表未进行纳税调整的影响。

### （三）保荐人核查意见

#### 1. 核查程序

保荐人主要实施了以下核查程序：

（1）审阅发行人报告期内的增值税、企业所得税等税种的纳税申报表，并与相应财务数据进行勾稽对比。

（2）审阅发行人取得的各项税收优惠文件，并分析复核报告期内的税收优惠金额，测算其对发行人经营成果的影响。

#### 2. 核查结论

经核查，保荐人认为：

（1）报告期内发行人各项业务不存在税收优惠依赖。

（2）发行人的纳税申报与会计核算相互勾稽，发行人报告期内的税项处理规范。

问题 28：关于募投项目。招股说明书披露，根据发行人股东大会的决议，发行人拟向社会公开发行不低于 4,000 万股，并投向咀嚼片技术转移并规模化生产项目等项目。请发行人：（一）结合发行人现有技术情况，披露咀嚼片技术转移并规模化生产项目、欧盟认证并规模化生产项目的建设时间、达产周期，发行人是否具备相关技术能力实施募投项目。（二）披露发行人仅将丙硫氧嘧啶片、巴氯芬及咀嚼片技术转移并规模化生产项目列入募投项目，未考虑扩展其他自有药品生产线的原因。请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

（一）结合发行人现有技术情况，披露咀嚼片技术转移并规模化生产项目、欧盟认证并规模化生产项目的建设时间、达产周期，发行人是否具备相关技术能力实施募投项目。

#### 1.咀嚼片技术转移并规模化生产项目

发行人已在招股说明书“第九节募集资金运用与未来发展规划”之“三、募投项目具体情况”之“（一）咀嚼片技术转移并规模化生产项目”之“3.项目所需的时间周期和时间进度”披露如下：

本项目建设期为 24 个月，具体进度如下：



关于海默尼药业股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函的回复

序号	年份	T+1 年												T+2 年											
	项目名称	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	项目备案	■	■																						
2	可研报告编制及审批		■	■																					
3	环评报告编制及审批			■	■	■	■																		
4	设立安全评价报告编制及审批				■	■	■																		
5	初步设计及审查						■	■	■	■															
6	施工图设计									■	■	■	■												
7	设备定货										■	■	■	■	■	■	■								
8	土建施工														■	■	■	■	■						
9	设备、管道安装、调试																			■	■	■			
10	GMP 检查达标																						■	■	■

本项目建成后前四年的达产率分别为 30%、45%、60% 和 80%，第五年起 100% 达产。

发行人在招股说明书“第九节募集资金运用与未来发展规划”之“三、募投项目具体情况”之“（一）咀嚼片技术转移并规模化生产项目”之“1.项目可行性及其与发行人现有主要业务、核心技术之间的关系”补充披露如下：

本项目主要运用发行人现有的核心技术“碳酸钙 D3 咀嚼片生产技术”。根据发行人与通用电气药业（上海）有限公司签订的《药品生产技术转让协议》，通用电气药业（上海）有限公司将碳酸钙 D3 咀嚼片及碳酸钙咀嚼片的新药证书、注册批件、生产技术及相关生产设备转让给发行人，并向发行人提供注册和技术指导，直至发行人获得转移批文并能独立生产出合格产品。事实上，发行人已经按照《药品技术转让注册管理规定》在通用电气药业（上海）有限公司指导下完成样品试制、规模放大和生产工艺参数验证实施以及批量生产等各项工作，并在试制出质量合格的连续 3 个生产批号的样品，国家药监局药品审评中心已经完成对发行人药品技术转让申报资料的技术审评工作，正在对审批文件进行审核/签发。因此，发行人具备足够的技术能力实施本项目。待国家药监局批准之后，本项目将助力碳酸钙 D3 咀嚼片实现自主生产。

## 2. 欧盟认证并规模化生产项目

发行人已在招股说明书“第九节募集资金运用与未来发展规划”之“三、募投项目具体情况”之“（四）欧盟认证并规模化生产项目”之“3.项目所需的时间周期和时间进度”披露如下：

本项目建设期为 36 个月，具体进度如下：



本项目建成后前四年的达产率分别为20%、40%、60%和80%，第五年起100%达产。

发行人在招股说明书“第九节募集资金运用与未来发展规划”之“三、募投项目具体情况”之“（四）欧盟认证并规模化生产项目”之“1.项目可行性及其与发行人现有主要业务、核心技术之间的关系”补充披露如下：

本项目主要运用发行人现有的核心技术“丙硫氧嘧啶片生产技术”和“巴氯芬（商品名：力奥来素）生产技术”。根据发行人与 Herbrand 签订的资产购买合同，发行人已取得了丙硫氧嘧啶片的 MA、生产技术、生产工艺等权益，同时与 Herbrand 的原受托生产厂商 Loma 签订了委托生产合同，暂由其生产丙硫氧嘧啶片供发行人自主销售。根据发行人与诺华公司签订的资产购买合同，发行人已取得了巴氯芬（商品名：力奥来素）的 MA、生产技术、生产工艺等权益，同时与诺华公司签订了委托生产合同，由其生产巴氯芬（商品名：力奥来素）供发行人自主销售；**本项目实施主体为发行人全资子公司重庆海默尼，具备自主生产经验和基础，是国家级高新技术企业、全国科技型中小企业、重庆市中小企业技术研发中心，已建成并运营 GMP 生产车间，覆盖胶囊剂、片剂、颗粒剂等多种剂型，具备较强的成果转化能力。因此，发行人具备相应的技术能力实施本项目。项目实施后，发行人将逐步由委托生产转变为自主生产，提高自主生产产品的生产能力，有效降低成本，增强市场竞争力。**

（二）披露发行人仅将丙硫氧嘧啶片、巴氯芬及咀嚼片技术转移并规模化生产项目列入募投项目，未考虑扩展其他自有药品生产线的原因。

发行人在招股说明书“第九节募集资金运用与未来发展规划”之“一、董事会对于募投项目可行性的分析意见”补充披露如下：

发行人对于境外获取MA的涉及药品后续生产安排主要三种方式：（1）委托原境外生产厂商继续生产；（2）寻找新的境外或境内符合该药品原产国生产监管法规要求的CMO生产；（3）委托符合该药品原产国生产监管法规的境内子公司（主要是重庆海默尼）生产。

发行人对于在境外获取MA涉及药品后续生产安排的选择，主要遵循效益优先兼顾供应链安全的原则：（1）对于发行人已建和拟建的胶囊、片剂、颗粒剂

等主流剂型，主要委托发行人境内子公司重庆海默尼生产。（2）对于非上述剂型且市场销售尚未形成规模效应的药品，一般会继续由原境外生产厂商或寻找新的符合该药品原产国生产监管法规的境外或境内CMO生产；但是，当该类药品的市场销售达到一定规模时，发行人从经济效益角度也可以考虑新建生产设施进行自主生产。

对并购的境外药品，发行人没有在境内获取MA的计划，但是有委托境内符合条件的工厂进行生产的计划。基于前述原则，发行人目前已形成的委托境内子公司重庆海默尼生产的相关安排，即通过IPO募投项目建设主流剂型产能，逐步将该类剂型药品转移至境内自主生产。其中：IPO募投项目“欧盟认证并规模化生产项目”拟新建一条片剂生产线，主要拟投产产品为丙硫氧嘧啶片和巴氯芬（商品名：力奥来素），建成后将形成年产15,000万片丙硫氧嘧啶片、11,880万片巴氯芬（商品名：力奥来素）的生产能力，从而大规模替代发行人在欧洲的委托生产布局，有效降低成本和增强供应链安全。

上述安排，是国际通行的做法，不存在实质性障碍，具体分析如下：

#### （1）法规方面

根据原国家食药监局《接受境外制药厂商委托加工药品备案管理规定》，接受境外制药厂商委托在中国境内加工药品，主要需要满足以下条件：

①委托方应是持有该加工药品境外上市许可或销售许可的制药厂商或其委托代理人。

②受托方应是持有与该加工药品的生产条件相适应的《药品GMP证书》的境内药品生产企业。

发行人关于其境外药品在境内生产的安排符合前述规定，IPO募投项目“欧盟认证并规模化生产项目”中，丙硫氧嘧啶片的委托方为境外上市许可持有人德国海默尼，受托方为持有《药品GMP证书》的境内药品生产企业重庆海默尼；巴氯芬（商品名：力奥来素）的委托方为境外上市许可持有人瑞士海默尼，受托方为持有《药品GMP证书》的境内药品生产企业重庆海默尼，均符合根据原国家食药监局《接受境外制药厂商委托加工药品备案管理规定》的相关规定。

#### （2）技术方面

IPO募投项目“欧盟认证并规模化生产项目”主要运用发行人现有的核心技术“丙硫氧嘧啶片生产技术”和“巴氯芬（商品名：力奥来素）生产技术”。根据发行人与Herbrand签订的资产购买合同，发行人已取得了丙硫氧嘧啶片的MA、生产技术、生产工艺等权益，同时与Herbrand的原受托生产厂商Loma签订了委托生产合同，暂由其生产丙硫氧嘧啶片供发行人自主销售。根据发行人与诺华公司签订的资产购买合同，发行人已取得了巴氯芬（商品名：力奥来素）的MA、生产技术、生产工艺等权益，同时与诺华公司签订了委托生产合同，由其生产巴氯芬（商品名：力奥来素）供发行人自主销售。

### （3）物质基础方面

募投项目“欧盟认证并规模化生产项目”已取得重庆两江新区经济运行局颁发的《重庆市企业投资项目备案证》（No. 0104278）；已取得重庆市环境保护局两江新区分局颁发的《重庆市建设项目环境影响评价文件批准书》（渝（两江）环准〔2020〕067号）；项目选址位于重庆市北碚区方正大道16号，该场地属于发行人全资子公司重庆海默尼现有厂区，不涉及新增土地；厂址位置交通便利，市政设施配套条件好，能为项目建设提供有力的支持。

除上述安排之外，发行人暂未形成其他明确的转移生产计划，后续将根据市场需求、监管规定、经营状况等因素综合研究后确定。

### （三）保荐人核查意见

#### 1. 核查程序

保荐人主要实施了以下核查程序：

（1）审阅发行人募投项目可行性研究报告、发改委立项备案文件、环评报告及环评批复，了解募投项目的实施内容、可行性（包括技术可行性等）、实施进度等。

（2）审阅募投项目“咀嚼片技术转移并规模化生产项目”“欧盟认证并规模化生产项目”拟投产产品的技术资料，包括其向国家药监局申报技术转移的相关资料、试制样品的生产记录等；审阅募投项目实施主体重庆海默尼的高新技术企业证书、全国科技型中小企业认定文件、重庆市中小企业技术研发中心认定文件以及现有生产车间的GMP认证证书等，了解发行人实施募投项目的技术能力。

(3) 对发行人管理层进行访谈，了解发行人对募投项目所做的各项准备工作以及仅将丙硫氧嘧啶片、巴氯芬及咀嚼片技术转移并规模化生产项目列入募投项目的原因，对未来自主生产的安排和布局。

## 2.核查结论

经核查，保荐人认为：

(1) 结合发行人现有技术情况，以及咀嚼片技术转移并规模化生产项目、欧盟认证并规模化生产项目的建设时间、达产周期等情况来看，发行人具备相关技术能力实施募投项目；发行人已在招股说明书补充披露了上述情况。

(2) 从长远来看，发行人所并购的境外药品都将在时机成熟时逐步转移至国内进行自主生产；但是，短期内，发行人主要在审慎评估成本效益与风险控制的基础上，综合运用委托生产、自主生产等不同方式，以便兼顾供应链管理的灵活性和安全性；因此，短期内，发行人仅将丙硫氧嘧啶片、巴氯芬及咀嚼片技术转移并规模化生产项目列入募投项目。

（本页无正文，为海默尼药业股份有限公司《关于海默尼药业股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函的回复》之签章页）





（本页无正文，为华西证券股份有限公司《关于海默尼药业股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函的回复》之签章页）

保荐代表人： 孙勇  
孙勇

罗李黎  
罗李黎



## 保荐机构总经理声明

本人作为海默尼药业股份有限公司保荐机构华西证券股份有限公司的总经理，现就本次审核问询函回复郑重声明如下：

“本人已认真阅读海默尼药业股份有限公司本次审核问询函回复的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本次审核问询函回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。”

保荐机构总经理：



杨炯洋

