

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 的审核问询函中有关财务事项的说明

天健函〔2020〕8-77号

深圳证券交易所：

由华西证券股份有限公司转来的《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，以下简称审核问询函）奉悉。我们已对审核问询函所提及的海默尼药业股份有限公司（以下简称海默尼药业公司或公司）财务事项进行了审慎核查，现汇报如下。

一、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：（1）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。（2）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。（3）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。（4）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。（5）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。（6）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、申报会计师核查并发表意见。（审核问询函问题 8）

（一）请发行人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

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%
小计		2.94	100.00%	2.36	100.00%	1.72	100.00%	30.74%

从销售额来看，2018 年曲唑酮制剂市场共有三家厂商，其中公司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，公司的盐酸曲唑酮片 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%；公司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%。综上，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 年公司的盐酸曲唑酮片销售下滑主要是因为：公司 2017 年购买取得盐酸曲唑酮片的药品权益，同时与上药控股有限公司达成全国进口总经销协议。考

考虑到盐酸曲唑酮片的中国 IDL 由原持有人美时化学制药股份有限公司变更为公司子公司台湾海默尼药业有限公司（以下简称台湾海默尼）（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未来整体市场销售预期进行了采购备货，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。2016-2018 年布地奈德鼻用化学药主要厂商销售情况如下：

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 Spruhteknik	7	0.01%	6	0.02%	7	0.02%	1.08%
合计		48,701	100.00%	41,606	100.00%	40,870	100.00%	9.16%

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。综上，布地奈德鼻喷雾剂产品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 年公司的布地奈德鼻喷雾剂销售下滑主要是因为：布地奈德鼻喷雾剂的原中国 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，为保证 IDL 再注册期间终端市场持续稳定供货，2018 年度经销商提前备货导致 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。2016-2018年巴氯芬制剂市场主要厂商销售情况如下：

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%
总计		7,262.62	100.00%	7,124.17	100.00%	6,257.70	100.00%	7.73%

从销售额来看，中国市场上巴氯芬制剂共有四个厂商，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；排名第二的是公司子公司台湾海默尼，2018年市场销售额为2,351万元。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；公司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。综上，公司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，自公司向通用电气（上海）药业有限公司购买了碳酸钙 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公司，同时约定，在生产技术转移完成之前，该产品由通用电气（上海）药业有限公司生产并向公司直接供货。综上，2018 年公司所采购的碳酸钙 D3 咀嚼片主要供应商有两家：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公司的碳酸钙 D3 咀嚼片规格主要是 20 片/盒和 60 片/盒，由于系库存商品，部分药品的剩余有效期相对较短，不利于对外销售，经各方协商，对部分剩余有效期较短的库存商品进行折价处理，相应地，公司对该部分库存商品进行了折价销售，导致 20 片/盒规格 2018 年度的整体售价较低，60 片/盒规格整体售价低于 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

公司在招股说明书“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从 2019 年度 2.21% 上升至 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, 公司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, 公司为进一步加大推广力度, 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: 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、2019 年度, 该产品由药品 MA 持有人 Herbrand PharmaChemicals GmbH 直接供货; 向海南鸿瑞药业有限公司采购价格相对较高, 导致公司 2017 年度的整体毛利率低。2020 年 1-6 月, 丙硫氧嘧啶片毛利率为 -300.00%的原因是: 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)系公司子公司重庆海默尼制药有限公司(以下简称重庆海默尼)分包装生产线建成后,为拓展新的销售渠道,公司自 2020 年开始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 年公司与上药控股有限公司建立全国进口总经销商关系之前,该等产品由公司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公司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资金实力、销售渠道等优势,公司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公司逐渐变更为上药控股有限公司的过程中,部分产品自行进口后销售给各地经销商,平均单价 28 元/盒左右,较向上药控股有限公司的销售价格(2017-2019 年 26.2 元/盒,2020 年 1-6 月 26 元/盒)高,2019 年、2020 年 1-6 月主要由上药控股有限公司总经销,销售价格下降,相应毛利率有所下降。

2017-2019 年期间,硫辛酸注射液作为代理药品销售;2020 年公司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

公司在招股说明书之“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	代理	20片/盒	109.01	17.64	6.18	12.27%

咀嚼片	经销	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
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	代理	20 片/盒	0.63	0.05	12.12	41.27%

片	经销					
	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,公司对不同经销模式销售的产品进行区别定价,从而导致不同销售模式下产品毛利率的差别。理论上,考虑费用承担情况后,不同销售模式对公司净利润无重大影响。但是,多数情景下,公司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,公司盐酸曲唑酮片、巴氯芬片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	79.75%	79.44%	80.18%	80.46%

公司在招股说明书“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	-	-	-
	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，公司自行进口后直接面向各地经销商发货销售；2017年，公司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，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，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年度经营时间较短，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制药股份有限公司变更为公司子公司台湾海默尼药业有限公司（以下简称台湾海默尼）（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未来整体市场销售预期进行了采购备货，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，产品毛利率分别为87.55%、84.29%、84.31%、81.03%，呈现2017年毛利较高，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。主要原因系：

(1) 2017年度毛利较高系：一方面，2017年销售单价较高，公司自行进口后销售给各地经销商，平均单价43元/盒左右，2018年度、2019年度主要向全国进口总经销上药控股有限公司销售，销售单价41元/盒左右。

(2) 2018、2019年，该产品从美时化学制药股份有限公司采购，主要由上药控股有限公司作为国内总经销商销售，采购和销售单价保持稳定，因此毛利率也相对稳定。

(3) 2020年1-6月毛利率再次下降系：公司子公司重庆海默尼分包装生产线建成，为丰富产品规格、拓展新的销售渠道，公司将盐酸曲唑酮片进口后进行分包装新增30片规格（商品名：海默宁）再销售给各地经销商，销售情况见上表盐酸曲唑酮片（商品名：海默宁），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，产品成本提高到19元/盒左右，单价上升但同时成本上升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（万盒）	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，公司自行进口后直接面向各地经销商发货销售；2017年，公司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，巴氯芬片（商品名：郝智）销售规模在报告期内先下降后上升，其原因包括：2017年，公司购买巴氯芬片（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,为保证再注册期间终端市场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,在公司的努力经营下,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%,2017 年、2018 年毛利较高,2019 年、2020 年 1-6 月有所下降但保持稳定,主要原因系:2017 年、2018 年期间,医院等终端市场的招投标主体处于由公司逐渐变更为上药控股有限公司的过程中,部分产品自行进口后销售给各地经销商,平均单价 28 元/盒左右,较向上药控股有限公司的销售价格(2017-2019 年 26.2 元/盒,2020 年 1-6 月 26 元/盒)高;2019 年、2020 年 1-6 月主要由上药控股有限公司总经销,销售价格下降,相应毛利率有所下降。

3. 后续拟采取的应对措施

如上所述,公司盐酸曲唑酮片、巴氯芬片毛利率下降系公司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销售模式,通过委托供应商生产和供货的稳定采购渠道。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,公司将充分利用子公司重庆海默尼分包产品生产线,盐酸曲唑酮片(商品名:海默宁)的销售预计将会持续增加,该情况虽然可能会导致盐酸曲唑酮片综合毛利率有所下降,但会提高产品的市场占有率及对公司的利润贡献。

(六) 报告期内获取 MA 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

1. 公司报告期内获取 MA 的具体情况列示如下:

药品种类	取得 MA 的时点	收入分类划分时点
巴氯芬片(商品名:郝智)	2017 年 9 月	自 2016/5/31 起,该产品收入列报为“委托生产药品”收入
布地奈德鼻喷雾剂	2017 年 9 月	自 2016/5/31 起,该产品收入列报为“委托生产药品”收入
骨化三醇胶丸	2017 年 11 月	自 2017/11/13 起,该产品收入列报为“委托生产药品”收入

盐酸曲唑酮片	2018年3月	自2017/12/27起,该产品收入列报为“委托生产药品”收入
丙硫氧嘧啶片	2018年7月	自2017/10/30起,该产品收入列报为“委托生产药品”收入
硫辛酸注射液	2020年1月	<p>(1)自2017年10日起,该产品收入可分类为“代理销售药品”收入:</p> <p>①但由于原有国内市场经销商处尚有存货结存,该部分存货由康维信按照货物销售实现情况将实现的收益支付给公司,公司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,公司从一级经销商康维信处购入产品实现销售的收入分类为“代理销售药品”。</p> <p>(2)自2019/9/20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,公司销售的存货仍为一级经销商康维信处购入的产品,故仍分类为“代理销售药品”;②自2020年起,从供应商STADA处购入产品实现销售的收入分类为“委托生产药品”收入”。</p>
巴氯芬(商品名:力奥来素)	2020年6月	<p>(1)自2018年9月起处于MA及IDL变更的过渡期内,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海默尼公司,公司将相关收入分类为“市场推广服务及其他”收入。</p> <p>(2)2019年10月,产品MA持有人变更为公司指定方,2020年6月,产品MA持有人由公司指定方变更为公司子公司瑞士海默尼药业有限公司;2020年1月,产品IDL变更注册至公司指定方。自2020年1月起,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。</p>

(续上表)

药品种类	判断依据及原因
巴氯芬片(商品名:郝智)	该产品交易对手为健乔信元医药生技股份有限公司、卫达化学,与资产购买相关的主要交易过程:
布地奈德鼻喷雾剂	<p>(1)1)2016年5月,公司与健乔信元医药生技股份有限公司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IDL、大陆地区商业权益等转让给公司;</p> <p>2)2016年5月,公司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》、与健乔信元医药生技股份有限公司签订关于巴氯芬片(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等转让给公司;</p> <p>3)根据上述《资产购买合同》约定:若因任何原因导致MA或IDL无法成功转移至海默尼名下,海默尼委托原持有人(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)作为产品MA或IDL代持商代海默尼管理产品MA或IDL;</p> <p>截至2016年5月,公司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》,约定公司授权其生产该产品,并作</p>

	<p>为公司该产品的独家供货商，故公司已取得与该产品生产及相关权利。</p> <p>(2) 2016年5月，公司与该产品原国内市场的总经销商宁波友和医药有限公司签订了《托管协议》，双方约定：其销售的巴氯芬片（商品名：郝智）、布地奈德鼻喷雾剂系为公司托管销售，自2016年5月起，公司已通过收取其支付的托管收益获得了与产品相关的经济利益流入。</p> <p>故，截至2016年5月31日，公司已实际取得产品权利的控制权及其带来经济利益，已满足资产确认条件。</p>
骨化三醇胶丸	<p>该产品交易对手包括井田国际医药厂股份有限公司、SALUTE HOLDING GROUP CORP.，其中：井田国际医药厂股份有限公司系该产品 MA 持有人；SALUTE HOLDING GROUP CORP. 拥有该产品在中国大陆的全部市场权益，其拥有的市场权益通过向裕全企业有限公司受让取得。与资产相关的主要交易过程：</p> <p>(1) 2016年5月，公司与井田国际医药厂股份有限公司签订《资产购买合同》，约定井田国际将产品权益包括：生产技术、产品 MA 及 IDL、产品商业权益等转让给公司；《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，公司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》，约定公司委托井田生产制造产品并向中国大陆供货，故公司已取得与该产品生产及相关权利。</p> <p>(2) 2016年5月，公司与 SALUTE HOLDING GROUP CORP. 签订《产品权益购买合同》，约定公司向其购买该产品在中国大陆的全部市场权益；截至2017年11月30日，骨化三醇胶丸已获取更新后的产品台湾 MA 证书且提交了相应中国 IDL 转移变更资料，预期产品 IDL 转移变更不存在实质性障碍，该资产相关的经济利益可以流入企业。</p> <p>故，截至2017年11月，公司已实际取得产品权利的控制权及其带来经济利益，已满足资产确认条件。</p>
盐酸曲唑酮片	<p>该产品交易对手为 Lotus International Pte. Ltd（以下简称 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，公司、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>(2) 2017年11月，公司与 Lotus 签订《资产购买协议》，约定 Lotus 将产品权益包括：产品上市许可证、产品商标等转让给公司；同时，根据协议约定：如果 TFDA 拒绝授予 MA 的转让批准，则双方应通过友好磋商和讨论就关于 MA 和 IDL 的替代性解决方案达成一致，以达到原本转让 MA 和 IDL 相同的经济利益，比如指定公司为 MA 的独家受益人。2017年12月27日，公司已取得产品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，公司已取得该产品生产技术及相关权利。</p> <p>(3) 2017年11月，公司与 Lotus 签订《推广服务协议》，Lotus 委托公司在中国独家开展推广服务，协议在《资产购买协议》中规定的 MA 转让完成之时自动终止。故自2017年11月，该资产相关的经济利益预期可以流入企业。</p>

	<p>故截至 2017 年 12 月 27 日，公司已实际取得产品权利的控制权及其带来经济利益，已满足资产确认条件。</p>
丙硫氧嘧啶片	<p>该产品交易对手为 Herbrand PharmaChemicals GmbH（以下简称 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，公司子公司香港海默尼贸易有限公司与 Herbrand 签订《资产购买协议》，约定 Herbrand 将产品权益包括：产品 MA 及 IDL、专有技术等转让给公司；同时，根据协议约定：若因任何原因导致无法成功转移至海默尼名下，海默尼委托 Herbrand 代海默尼管理 MA。故 2017 年 6 月，公司已取得与该产品相关的权利。</p> <p>（2）2017 年 10 月，公司与该产品原国内市场的总经销商海南鸿瑞药业有限公司、海南丰兴医药有限公司签订了《库存转让及市场交接协议》，协议约定：海南鸿瑞、海南丰兴不再作为丙硫在中国大陆的一级、独家经销商，由海默尼作为该产品的一级、独家经销商；同时，海默尼购买乙方全部符合 CFDA 规定可销售的库存。故截至 2017 年 10 月，公司已取得该资产在中国大陆的独家经销权及产品相关的商业权益相关的经济利益预期可以流入企业。</p> <p>故截至 2017 年 10 月 30 日，公司实际取得产品权利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	<p>该产品交易对手为 Health Vision Enterprise Limited（以下简称康维信）、STADA Arzneimittel AG，与资产购买相关的主要交易过程：</p> <p>（1）2017 年 10 月，公司与该产品一级经销商康维信签订了《独家二级经销协议》，公司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，协议约定：康维信将促使 STADA 与海默尼签订权益购买协议，一旦权益购买协议签署，该二级经销协议终止，故自 2017 年 10 月起，公司取得了该产品的经销权利。</p> <p>（2）2019 年 9 月 20 日，公司与 STADA 签订《Dossier and Marketing Authorization License Agreement》，约定 STADA 该产品在德国和授权地域内的 MA 及其相关经销权利转让给公司；同时，约定公司委托 STADA 生产该产品并向海默尼公司供货，即公司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，上述《独家二级经销协议》终止，且 STADA 与康维信之间经销协议已终止，公司已取得在中国大陆的销售权利且已取得与该产品相关的经济利益流入。</p> <p>故截至 2017 年 10 月，公司已实际取得产品大陆市场的经销权利及其带来经济利益，已满足资产确认条件。</p> <p>截至 2019 年 9 月 20 日，公司已实际取得产品大陆市场的全部权益的控制权及其带来经济利益，已满足资产确认条件。</p>
巴氯芬（商品名：力奥来素）	<p>该产品交易对手为 NOVATIS AG、NOVATIS PHARMA AG（以下简称诺华公司），与资产购买相关的主要交易过程：</p> <p>（1）2018 年 9 月 26 日，公司子公司香港海默尼贸易有限公司与 NOVATIS AG 签订《资产购买协议》，约定公司向其购买力奥来素在中国（大陆及港澳台地区）的全部权益；同时，根据协议：在 MA 转移完成之前，由诺华公司或其指定代理商继续在上述区域内销售该产品。若诺华公司因销售该产品取得的收益大于 0，诺华公司应将相关收益支付给海默尼；若因销售该产品取得的收益小于 0，海默尼向诺华公司弥补亏损，且自 2018 年 9 月，公司已收到诺华公司支付的该产品相关的收益，故公司已取得与该产品相关的经济利益流入。</p> <p>（2）2018 年 9 月 26 日，公司已取得产品生产技术并与 NOVATIS PHARMA AG 签订《供应协议》，根据协议海默尼委托 NOVATIS PHARMA AG 根据</p>

	海默尼安排进行生产并向海默尼或海默尼指定的公司供货，故公司已取得该产品生产技术及相关权利。 故截至 2018 年 9 月 26 日，公司已实际取得产品中国（大陆及港澳台地区）的全部权益及其带来经济利益，已满足资产确认条件
--	---

（七）核查过程及意见

我们执行了以下核查程序：

1. 获取公司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；对公司管理层进行访谈，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. 获取了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，结合公司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；结合从公司管理层处了解到的销售价格变化原因，追查至相关的协议、招标文件等书面资料。

4. 了解与产品权益购买相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性。

5. 获取与产品权益相关的购买协议，核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；对无形资产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；核查无形资产入账成本的准确性及取得时点的合理性。

6. 获取产品权益相关的 MA 证书，核查产品权益变更手续即过户情况。

经核查，我们认为：

1. 公司盐酸曲唑酮片、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，前述影响因素已经消除，预计对公司未来业绩不存在重大影响。

2. 公司碳酸钙 D3 咀嚼片产品存在“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，主要系公司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，具有合理性。

3. 公司已在招股说明书补充披露按委托生产药品中同类产品不同规格的毛

利率情况，碳酸钙 D3 咀嚼片毛利率变动主要系根据市场情况，采用不同销售模式导致；丙硫氧嘧啶片毛利率变动系采购供应商变动引起采购价格波动导致；盐酸曲唑酮片、巴氯芬片（商品名：郝智）毛利率变动系经营策略改变，由公司直接面向各地经销商的销售逐步转变为指定一家全国进口总经销商销售模式过程中销售单价下降导致。各品种的毛利率变动趋势与公司实际经营情况相符，具有合理性。

4. 公司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。公司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，不同销售模式对公司净利润无重大影响；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。

5. 公司已在招股说明书补充披露了盐酸曲唑酮片、巴氯芬片毛利率持续下降的原因。公司盐酸曲唑酮片、巴氯芬片毛利率下降系受经营策略变化、销售渠道拓展推出新商品等影响，具有合理性。

6. 公司报告期内获取 MA 的药品，在同时满足取得了与该产品生产技术及相关权利的控制权、取得产品相关的经济利益流入时，确认为无形资产；其收入分类和划分时点的依据充分，具有合理性。

二、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：（1）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。（2）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。（3）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。(4) 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、申报会计师核查并发表意见。(审核问询函问题 9)

(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的具体流程

在并购境外药品权益时, 公司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, 公司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

		盒)				
--	--	----	--	--	--	--

2. 香港产品采购相关的会计处理政策

根据与各供应商采购合同(或采购订单)相关约定,取得标的货物的控制权、货物主要风险转移至公司时,将标的货物确认为公司存货。具体账务处理:借记库存商品,贷记应付账款;月末,若存在采购的药品还在运输途中,则账务处理: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、舍雷肽酶肠溶片等产品,公司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,交付给公司或指定的收货人签收。公司或指定收货人签收后,出具签收单据,公司签收或者指定收货人签收后,标的货物的控制权和主要风险转移至公司。

其中:丙硫氧嘧啶片、巴氯芬(商品名:力奥来素),公司与供应商采购合同及采购订单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,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),香港海默尼在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公司。

(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

公司在招股说明书“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:

公司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条款约定汇总如下:

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) 公司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	<p>(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；</p> <p>(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。</p>
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
8	碳酸钙 D3 咀嚼片	<p>(1) 如果公司要求任何变更，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。如果公司接受通用电气（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公司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，必须提前合理告知公司该变更事宜，并且仅在获得公司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，并且及时告知公司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

公司在招股说明书“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：

产品名称	供应商名称	规格	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 [注1]	武田药品 (中国) 有限公司	20片/盒	-	-	-	-	-	-	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 [注2]	上药控 股有限 公司	1支/盒	-	-	-	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
盐酸曲唑 酮片[注 3]	北京科 园信海 医药经 营有限 公司	20片/盒	-	-	-	-	-	-	99.21	2.24	44.29	1,127.73	25.46	44.29
	美时化 学制药 股份有 限公司	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
	上药控 股有限 公司	20片/盒	-	-	-	1.81	0.04	45.27	0.83	0.02	44.10	-	-	-
丙硫氧嘧 啶片[注 4]	海南鸿 瑞药业 有限公 司	100片/瓶	-	-	-	-	-	-	-64.76	-1.38	47.01	908.82	19.33	47.01
	Herbrand	100片/瓶	-	-	-	1,176.03	66.00	17.82	634.85	42.00	15.12	-	-	-

产品名称	供应商名称	规格	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)	
	上药控股有限公司	100片/瓶	6.80	0.06	113.27	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
巴氯芬片 (商品名: 郝智) [注2]	上药控股有限公司	20片/盒	-	-	-	4.87	0.17	28.96	0.17	0.01	28.29	-	-	-	
	卫达化学	20片/盒	-	-	-	156.90	30.00	5.23	104.60	20.00	5.23	570.10	110.00	5.18	
骨化三醇 胶丸[注2]	井田国际	10粒/盒	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	-	-	-	
巴氯芬 (商品名: 力奥来素) [注5]	诺华公司	0.05mg/1ml/支	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	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

[注1] 采购单价差异的原因: 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; 公司自 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公司; 公司受让该等库存商品的价格为武田药品(中国)有限公司对外销售价格, 相对较高; 公司向通用电气(上海)药业有限公司采购价格为直接的出厂价格, 相对较低。

[注2] 采购单价差异的原因: 按照公司与上药控股有限公司之间关于该产品全国进口总经销的协议约定, 上药控股有限公司是该

产品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、诊所等第三终端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，公司先自行向上药控股有限公司采购后，再销售给面向第三终端市场的代理经销商，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公司的销售价格，与对其下游其他经销商的销售价格基本一致，因此，公司该部分采购价格较高。

[注 3] 采购单价差异的原因：

1. 北京科园信海医药经营有限公司与美时化学制药股份有限公司差异原因

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；公司自 Lotus 处取得盐酸曲唑酮片权益后，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公司；公司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；公司向美时化学制药股份有限公司（Lotus 母公司）采购价格为直接的出厂价格，相对较低。

2. 上药控股有限公司与美时化学制药股份有限公司差异原因，详见上述[注 2]之说明。

[注 4] 采购单价差异的原因：

1. 海南鸿瑞药业有限公司与 Herbrand 差异原因

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；公司自 Herbrand 处取得丙硫氧嘧啶片权益后，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公司；公司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；公司向 Herbrand 采购价格系出厂价格，相对较低。

2. 上药控股有限公司与 Herbrand 差异原因，详见上述[注 2]之说明。

[注 5] 采购单价差异的原因：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 持有人变更为公司指定方后，由公司负责中国市场（包括香港地区）的销售，诺华公司成为公司的受托生产厂商为公司供货，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公司负责销售，因此，公司向永裕医药有限公司采购了前述库存商品。公司向诺华公司和永裕医药有限公司采购的产品规格不同，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 年公司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) 按照公司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唯一采购来源渠道。

(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，公司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、诊所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，公司先自行向上药控股有限公司采购骨化三醇胶丸，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，公司要在中国境内经销骨化三醇胶丸，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. 报告期内公司与其他下游代理商的类似采购行为

报告期内，公司除与上药控股有限公司就其他品种存在类似采购行为外，不存在其他与下游代理商的类似采购行为。与上药控股有限公司其他品种采购情况列示如下：

产品名称	规格	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度	
		采购金额 (万元)	采购数量 (万盒/万瓶)	采购金额 (万元)	采购数量 (万盒/万瓶)	采购金额 (万元)	采购数量 (万盒/万瓶)
布地奈德鼻喷雾剂	1 支/盒			1.93	0.05	1.26	0.03

盐酸曲唑酮片	20 片/盒			1.81	0.04	0.83	0.02
丙硫氧嘧啶片	100 片/瓶	6.8	0.06				
巴氯芬片(商品名: 郝智)	20 片/盒			4.87	0.17	0.17	0.01
骨化三醇胶丸	10 粒/盒			96.25	2.50	1.49	0.04
小 计		6.80	0.06	104.86	2.76	3.75	0.10

上述采购整体采购金额较小，系基于上述 1. 所述原因产生，具有合理性。

(五) 核查过程及意见

我们执行了以下核查程序：

1. 获取和检查公司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. 检查采购付款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. 获取公司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. 对公司管理层进行访谈，了解公司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。

经核查，我们认为：

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. 公司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. 报告期内公司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等情况，公司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，公司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 年公司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；报告期内公司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。

三、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：（1）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。（2）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。（3）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。（4）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-20 0%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。（5）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。（6）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。（7）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。（8）披露制造费用的明细构成及变动情况。（9）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、申报会计师核查并发表意见。（审核问询函问题 10）

（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

公司在招股说明书“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/瓶）	价格（元/盒瓶）	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/瓶）	价格（元/盒瓶）	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/瓶）	价格（元/盒瓶）	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/瓶）	价格（元/盒瓶）	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，公司对不同经销模式销售的产品进行区别定价，从而导致不同销售模式下产品毛利率的差别；理论上，考虑费用承担情况后，不同销售模式对公司净利润无重大影响。但是，多数情景下，公司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

公司在招股说明书“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：

大黄利胆胶囊为独家中药品种，没有直接竞争对手；报告期内公司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，原则上由公司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，公司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率之后，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（盒/元）	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，因此整体的平均单价相应上升。

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，主要因为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，因此拉低了整体平均单价。

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，主要是因为公司拓宽销售渠道，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，导致整体平均单价继续下降。

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公司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，随着公司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，公司的自有产品种类在不断增加，预计业务规模将持续增长，产能利用率将得到提升，相关生产线不存在明显的减值迹象。

(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，公司自主生产产品的生产、销售情况如下：

单位：万盒

项 目	2020年1-6月			2019年			2018年			2017年		
	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
合 计	64.77	75.05	0.86	114.42	113.32	1.01	60.90	106.37	0.57	149.49	76.93	1.94

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，公司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，头发早白，神疲乏力。	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。
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，公司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，因此公司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；2019年5月、9月、10月仅红草止鼾颗粒完成生产且产量较低，因此分摊的单位固定生产成本较高，导致红草止鼾颗粒毛利率继续下降。

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月公司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，公司的其他自主生产产品毛利率为负且变动较大，主要是由于其仍处市场培育阶段，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。毛利率情况符合公司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，公司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	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，如果产量规模提升，未来持续发生大幅亏损的风险较小。尽管公司的其他自主生产产品毛利为负，但占公司主营业务毛利的比例较低，对公司的经营业绩影响较小。

4. 公司拟采取的应对措施

针对其他自主生产产品毛利率为负的情况，公司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，公司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

公司在招股说明书“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. 公司自主生产业务流程

公司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造成本质区别。业务流程主要包括：领料、生产制造、包装、检验、入库等步骤。

2. 自主生产业务流程成本核算流程和方法

公司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，如生产管理人员工资、办公费、差旅费、折旧费、修理费、燃料及动力等。

成本归集与分配方法：

- （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
公司		（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，按照各批次产品所耗用的工时进行分配	
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。直接材料核算方式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；直接人工核算的方式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	成本归集一致，分配方法存在一定差异

		核算的方式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。	
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直接人工是指公司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的原因

公司在招股说明书“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	2018年	2017年
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
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，主要是因为大黄利胆胶囊在原有 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

公司在招股说明书“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	2018 年	2017 年
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		
生产人员数量（人）	161	90	70	62
人均产量（万盒/人）	2.80	3.04	0.87	2.41

2018 年度，由于公司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，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，主要是公司的分包装生产线建成后，相应增加了从事分包装的工人；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	2018 年	2017 年
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）	103.2	47	43.2	41.5
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
---------------	---	------	------	------

公司生产人员集中在重庆，直接人工和制造费用的人均薪酬除 2019 年略微下降外逐年增加，2017-2019 年度均低于重庆市的平均水平，原因如下：

（1）2019 年出现人均薪酬下降主要系 9 月之后公司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，而公司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

公司在招股说明书“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，公司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
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	95.98	10.71	15.48	1.33	41.81	3.84	30.68	2.81
小 计	896.01	100.00	1,164.19	100.00	1,092.24	100.00	1,088.32	100.00

报告期内，公司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数量和平均薪酬增加。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，主要是因为当年公

司人员架构调整，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，公司新增了生产操作、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；随着公司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，公司逐步以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。报告期内，公司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（包括公共区耗用）、日常办公耗用、食堂耗用、建设施工耗用等；即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) 核查过程及意见

我们执行了以下核查程序：

1. 检查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；访谈公司管理层，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. 获取公司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，并结合对公司生产基地的实地走访情况，了解公司的自主生产能力；获取公司报告期内的完工产品统计表，了解公司自主产品的产量情况，并抽查生产记录进行验证，了解公司产能利用率较低的原因；查阅公司自主生产药品的产品说明书、《中国药典》等，获取管理层减值测试过程，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，分析管理层关于资产减值判断的合理性。

3. 取得完工产品成本明细表，核查公司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，并取得公司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等，完工产品成本明细表及组织架构变化等原因，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. 访谈公司管理层，了解公司采购天然气以及蒸汽的原因，并结合对公司生产基地实地走访情况进行交叉验证；获取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。

经核查，我们认为：

1. 公司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。公司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，不同销售模式对公司净利润无重大影响；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，随着公司的自有产品种类在不断增加，预计业务规模将持续增长，产能利用率将得到提高，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公司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；尽管公司的其他自主生产产品毛利为负，但占公司主营业务毛利的比例较低，对公司的经营业绩影响较小，公司将积极采取措施进行应对。

5. 公司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，公司与同行业上市公司卫信康（603676.SH）的成本归集与分配方法一致，与同行业可比公司不存在明显差异。

6. 公司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. 公司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差异，但是，由于公司的生产人员主要为生产操作工，其平均工资相对较低，具有合理性。

8. 公司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、库房升级其他方面的耗用，因此，在 2018 年自产产品产量大幅下降情况下，水、电、蒸汽等能源采购仍然保持上升趋势具有合理性。

四、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：

(1) 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。(2) 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) 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、发行人律师核查并发表意见。（审核问询函问题 11）

(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

公司在招股说明书“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：

报告期内公司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	规格	2019 年度			

	式		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%
舍雷肽酶肠溶片	代理经销	10片/盒	2,659.69	515.25	5.16	57.05%
		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	代理经销	3.75mg/瓶+溶媒 2ml/支	525.44	0.48	1,098.34	-12.85%

球						
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	配送经销	5支/盒	231.96	42.07	5.51	71.37%

注射液（II）	销					
舍雷肽酶肠溶片	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）定量检测试剂盒	代理经销	96人份/盒	19.69	0.002	9,846.15	63.55%
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α-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，公司对其进行区别定价，相应地，公司的毛利率也因此形成差别；从最终的净利润角度而言，考虑不同的费用承担情况后二者理论上的盈利水平应该基本一致，对公司的业绩影响无实质性差异；但是，多数情景下，公司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

公司在招股说明书“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 重庆方锴医药有限公司 重庆恒韵医药有限公司 重庆衡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 重庆方锴医药有限公司 重庆施源医药有限公司等
	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 重庆市桥都医药有限公司等
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 重庆方锴医药有限公司 重庆西达医药有限公司 重庆鑫奥医药有限公司等
	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 重庆恒广医药有限公司等
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
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 四川双成医药有限责任公司等
-------------------	------	---

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 重庆方锴医药有限公司等
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 重庆普健医药有限公司等
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 云南仁济药业有限公司等
	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 重庆六福堂医药有限公司等
	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 重庆能邦医药有限公司等
	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 重庆康洲医药有限公司等

	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 重庆乔弘医药有限公司等
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 重庆善雨医药科技有限公司等
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
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 上海医药集团股份有限公司等
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 重庆鹏英医药有限公司等
	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 重庆恒广医药有限公司等

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 重庆药仁医药有限公司等
普瑞巴林胶囊	10粒/盒	重庆思亚医药有限公司 重庆医药集团医药贸易有限公司 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（奥西康）	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 重庆市万州区中兴医药有限责任公司 重庆瑞泰医药有限公司等
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 四川谦德医药有限公司等
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 重庆金盛泰医药有限公司等
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等
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	重庆医药集团医贸药品有限公司 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 保定市久展医药销售有限公司等
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 重庆汇生医药有限公司等
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

公司在招股说明书“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“（二）主要产品和收入构成”之“2. 主要产品和收入构成”之“（1）主要产品”补充披露如下：

公司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。根据公司与卫达化学于 2016 年 4 月 18 日签署的《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）委托公司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。大陆药品许可证之查验登记费用，系由公司与卫达化学双方平均负担。

3. 在合约正常状况下，公司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，公司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。

根据公司与卫达化学签署的《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，公司将在新的中国 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，公司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）核查过程及意见

我们执行了以下核查程序：

1. 获取公司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，评估其对公司业绩的影响。

2. 获取公司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）。

经核查，我们认为：

1. 公司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，并分析说明不同销售模式对业绩的影响。公司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，不同销售模式对公司净利润无重大影响；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. 公司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，披露内容与公司实际经营情况相符。

3. 公司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。根据公司与卫达化学签署的相关协议约定，公司可以在舍

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，公司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。

五、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：（1）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。（2）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。（3）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。（4）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。（审核问询函问题 12）

（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，公司与 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。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，公司将该等收入列示为“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公司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，将该等款项支付给公司作为提供市场推广服务的对价，因此，公司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，其本质是公司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：公司与卫材（苏州）贸易有限公司之间的交易是基于公司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，公司向其出售代理药品；公司与 Health Vision Enterprise Limited 之间的交易是基于公司从 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

公司在招股说明书“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	经营规模	开始合作时间	不含税销售金额（万元）	推广产品名称
2020年 1-6月	诺华公司	1996/2/29	22.65亿美元	2019年营业收入474.45亿美元	2018年	1,637.34	巴氯芬（商品名：力奥来素）
	辉瑞制药有限公司	1989/10/7	8,040万美元	未披露	2013年	537.54	注射用头孢哌酮钠
	湖北大正医药有限公司	2001/9/30	200.00万元	年销售规模约10亿元	2019年	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	2003/3/20	560.00万美元	年销售规模约10亿元	2018年	29.55	普瑞巴林胶囊
	小计					2,287.12	
2019年 年度	北京博恩特药业有限公司	2004/9/7	6,000.00万元	2018年销售规模约5亿元	2012年	2,270.01	注射用醋酸亮丙瑞林缓释微球
	诺华公司	1996/2/29	22.65亿美元	2019年营业收入474.45亿美元	2018年	1,465.75	巴氯芬（商品名：力奥来素）
	辉瑞制药有限公司	1989/10/7	8,040万美元	未披露	2013年	1,193.01	注射用头孢哌酮钠
	湖北大正医药有限公司	2001/9/30	200.00万元	年销售规模约10亿元	2019年	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	2003/3/20	560.00万美元	年销售规模约10亿元	2018年	336.19	普瑞巴林胶囊
	小计					5,890.01	
2018年 年度	北京博恩特药业有限公司	2004/9/7	6,000.00万元	2018年销售规模约5亿元	2012年	2,309.20	注射用醋酸亮丙瑞林缓释微球
	辉瑞制药有限公司	1989/10/7	8,040万美元	未披露	2013年	1,526.83	注射用头孢哌酮钠
	西藏康馨药业有限公司	2016/6/6	5,000.00万元	未披露	2018年	1,327.14	脑苷肌肽注射液

	重庆新三禾网络科技有限公司	2016/8/29	1,500.00 万元	年销售规模 1,500~2,000 万元	2018 年	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
	揭阳市正丰药业有限公司	2001 年 10 月 26 日	500.00 万元	未披露	2017 年开始合作	787.50	多种微量元素注射液（II）
	小 计					7,031.64	
2017 年度	北京博恩特药业有限公司	2004/9/7	6,000.00 万元	2018 年销售规模约 5 亿元	2012 年	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	2007/12/27	6,250.00 万元	2018 年销售规模约 20 亿元	2017 年	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	2016/5/24	100.00 万元	未披露	2017 年	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	1989/10/7	8,040 万美元	未披露	2013 年	1,683.08	注射用头孢哌酮钠
	Health Vision Enterprise Limited	2000/9/11	7,024.00 万港币	年销售规模约 3 亿港币	2017 年	1,093.77	硫辛酸注射液
	小 计					8,984.11	

随着“两票制”在全国陆续实施，公司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，委托海默尼药业开展药品推广服务，并向公司支付推广服务费用，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，报告期内公司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，公司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，公司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

转移给公司。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）。

综上，虽然公司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，过渡期内公司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 年期间公司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）的 MA 持有人变更为公司指定的 MA 代持方，过渡期结束；2020 年 3 月，公司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。

公司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）核查过程及意见

我们执行了以下核查程序：

1. 检查卫材（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》，访谈公司管理层，了解各类型业务收入的分类依据。

2. 获取了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. 获取了公司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，结合对公司报告期内销售明细表的查验情况，了解基于协议安排下的收入分类情况；访谈公司管理层，了解报告期各类型业务收入的分类依据。

4. 检查了巴氯芬（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；访谈公司管理层，了解两个产品的销售策略定位差异。

经核查，我们认为：

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）前述库存商品由公司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，将该等款项支付给公司作为提供市场推广服务的对价，公司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公司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. 公司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，公司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，公司将进一步聚焦自有药品的经营业务。

3. 虽然公司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，过渡期内公司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年期间公司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 变更为公司指定方后，公司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，公司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。

六、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：（1）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。（2）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。（3）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。（4）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。（5）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。（6）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。（审核问询函问题 13）

（一）请发行人披露不同经销模式（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

公司在招股说明书“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公司业务相关的内容）
				金额	数据来源			
1	上海医药集团股份有限公司	1994/1/18	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	2003/1/8	312,065.62	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	2008/8/19	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	华润医药商业集团有限公司	2000/12/27	919,170.34	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)、医疗用毒性药品(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)。
5	卫材(苏州)贸易有限公司	2010/10/18	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	1998/10/28	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	1989/9/19	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	2012/9/18	500	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	2003/1/30	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
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
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%			
2019年度	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	117.30	0.21%			

			其他产品合计						
			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%				
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%			
		舍雷肽酶肠溶片	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%			
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%			
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。
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%				
5	华润医药商业集团有限公司	大黄利胆胶囊	205.10	0.39%	2017 年开始合作	持续合作	存续经销商，不适用	
		丙硫氧嘧啶片	138.69	0.27%				
		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%				
2017 年度	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公司业务相关的内容)
				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	2003	297,165.62	2019年度	国药控股	是/是	国药产业投资有	中成药、中药饮片、化

	股份有限公司	年1月8日		营业收入4,252.73亿元	(01099.HK) 2019年度报告		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)	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	华润医药商业集团有限公司	2000年12月27日	519,170.34	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	重庆今瑜医药股份有限公司	2013年5月14日	2,200.00	2019年度营业收入约6亿元	访谈	否/否	林川 47.3%; 杨富芳 9.1%; 张文理 11.8%; 晋一翔 11.8%; 贺勇 10%; 江桦 10%	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、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、抗生素原料药的销售
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、寇宁波、瞿会峰、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）
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、江亮楷	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	山东同科供应链股份有限公司	药品批发

						公司/否		
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	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

		限公司						
	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	140.81	0.27%			
	3	重庆道勤医药有限公司	脑昔肌肽注射液等	75.61	0.15%	2018 年开始合作	持续合作	为开拓市场, 新增经销商
			其他	1.90	< 0.01%			
			小计	77.51	0.15%			
	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	舍雷肽酶肠	48.05	0.09%	2017 年开	持续合	存续经销

		药物流有限公司	溶片等			始合作	作	商, 不适用
			其他	2.85	0.01%			
			小计	50.90	0.10%			
		合计		648.27	1.24%			
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。自2019年起，公司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。从公司经营的主要品种来看，碳酸钙D3咀嚼片基本销往药店，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，为确保统计的可比性，关于公司未适用两票制的药品销售数据以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	毛利率	销售金额（万元）	占同类药品销	毛利率

				售比例			售比例	
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	非公立医疗机构、药店、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

公司在招股说明书“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	-
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，公司经销商新增或退出的原因：

2018 年公司的经销商新增 124 家主要原因是：2018 年公司取得碳酸钙 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，与公司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 年公司的经销商退出 296 家的主要原因是：随着公司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，导致公司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，公司逐步进行销售渠道优化，整体上减少了配送经销商数量，提升了配送经销商的质量。由于 2018 年公司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 年公司的经销商新增 87 家的主要原因是：公司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，由于这些市场是公司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，同时公司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 年公司的经销商退出 227 家的主要原因是：公司进一步优化整合配送经销商，提升管理效率，因此经销商数量显著减少。由于 2019 年公司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 月公司新增了经销商 165 家的主要原因是：公司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 月公司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

公司在招股说明书“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

销售金额	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. 公司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 服从公司的工作安排，能完成公司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，公司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，公司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；而公司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，公司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. 公司对经销商的相关内控制度健全并充分执行

公司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，从公司对经销商销售的流程来看，主要包括：

(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，由公司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；由公司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

经销商必须为具合法资格的单位。首次发生业务前，公司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》，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，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公司的《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。商务人员根据公司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。

公司按照《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) 公司经销模式特点

公司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。公司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公司签订采购订单，约定具体的药品、规格、数量及单价，公司再根据经销商采购订单安排发货。公司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、发货错误或不符剩余有效期等约定外，公司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) 公司经销商情况

公司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) 公司实际终端销售及备货库存明细情况

根据公司历年的终端销售及经销商备货库存明细情况，除存在上述（1）所述个别特殊情况下，基本按照上述备货周期进行管理，按品种分析如下：

1) 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[注]	6.59	2.97	8.53	15.08

[注] 计算过程：2017-2019 年度， $B/(A/12)$ ；2020 年 1-6 月， $B/((A+C)/12)$ 。

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 月申请产品中国 IDL 持有人由卫达化学变更为台湾海默尼，同时，公司于 2017 年四季度将产品进口商由公司变更为上药控股

有限公司。鉴于前述 IDL 变更和变更配送经销商导致需对市场准入主体资格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 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，产品整体备货月份正常，不存在经销商压货。

2) 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	0
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[注]	4.32	6.60	8.08	6.09

[注] 计算过程：2017 年度，由于公司 11 月开始销售该品种，计算公式为： $B / (A/2)$ ；2018-2019 年度， $B / (A/12)$ ；2020 年 1-6 月， $B / ((A+C) / 12)$ 。

由上表可见，硫辛酸注射液 2018 年略高于正常备货月份标准，主要是因为 2018 年 9 月，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。鉴于前述变更配送经销商导致市场准入主体资格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 年终端销售数量上升，产品整体备货月份正常，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	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[注]	4.56	10.58	15.89	57.49

[注] 计算过程：2017年度，由于公司11月开始销售该品种，计算公式为： $B/(A/2)$ ；2018-2019年度， $B/(A/12)$ ；2020年1-6月， $B/((A+C)/12)$ 。

由上表可见，丙硫氧嘧啶片2017-2019年高于正常备货月份标准，主要是由于：公司2017年完成购买丙硫氧嘧啶片药品权益，公司必须接收购买原代理商的库存，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，但上表数据未包括当年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；2019年四季度，公司申请将产品中国IDL持有人由Herbrand变更为德国海默尼（原IDL在2020年1月16日将到期），鉴于前述IDL变更等因素对于产品终端销售的预计影响，为了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，换证完成后的产品整体备货月份正常，不存在经销商压货的情况。

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	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[注]	5.95	5.41	7.50	

[注] 计算过程：2018年度，由于公司5月开始销售该品种，计算公式为： $B/(A/8)$ ；2019年度， $B/(A/12)$ ；2020年1-6月， $B/((A+C)/12)$ 。

由上表可见，骨化三醇胶丸（10粒/盒）2018年略高于正常备货月份标准，

主要是因为该产品 2018 年恢复中国销售，公司对市场规模预估比较乐观，但是忽略了市场准入的复杂性，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，产品整体备货月份正常，不存在经销商压货的情况。

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[注]	6.97	

[注] 计算过程：2020 年 1-6 月, $B / (A/6)$ 。

由上表可见，骨化三醇胶丸（20 粒/盒）2020 年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 的情况原因说明

报告期内，部分经销商出现有库存而无销售的情况，这是产品或经销商变动所引起的正常情况，并非经销商压货。引起这种情况出现的主要原因有：（1）对于某一具体产品，公司新发展一家经销商时，该经销商会根据自身对产品未来整体市场销售预期进行备货，再逐步完成医院招投标和市场准入，在此期间，该经销商可能会形成库存商品数量较多、当期销售数量为 0 的情形。（2）对于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需要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，在此期间，新经销商也可能会形成库存商品数量较多、当期销售数量为 0 的情形。

报告期内有部分经销商存在当期大额采购、销售数量却为 0 的情况，均属于以上正常情况，并不存在压货情况。具体分析如下：

年度	经销商名称	药品名称	采购金额 (万元)	采购数量 (盒/支)	当期销售 数量(盒/ 支)	当期末结存 数量(盒/ 支)
----	-------	------	--------------	---------------	---------------------	----------------------

2020年1-6月	上海市农工商 长征医药有限公司	碳酸钙 D3 咀嚼片	1,314.15	300,000	0	300,000
2019年度	江苏华为医药 物流有限公司	丙硫氧嘧啶片	3,531.00	330,000	0	330,000
		骨化三醇胶丸（10 粒/盒）	1,732.00	500,000	0	500,000
		骨化三醇胶丸（20 粒/盒）	1,130.00	200,000	0	200,000
	湖南健桥医药 有限公司	碳酸钙 D3 咀嚼片	1,194.69	270,000	0	270,000
2018年度	上药控股有限 公司	硫辛酸注射液	2,166.90	88,445	0	88,445
2017年度	上药控股有限 公司	巴氯芬片（商品名： 郝智）	1,310.00	500,000	0	500,000

根据向各主要经销商获取的销售流向数据，当期大额采购、销售数量却为0的经销商相关的产品，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[注]	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	
期末结存数量（盒）	370,131	500,000

[注] 计算过程：B/（A/12）。

如上述“1、（3）公司实际终端销售及备货库存明细情况”中对巴氯芬片（商品名：郝智）的产品整体进销存分析，并不存在经销商压货。

公司于2017年四季度将产品进口商变更为上药控股有限公司，为保证产品终端市场的持续稳定供货，新经销商上药控股有限公司需根据该产品未来整体市场销售预期进行了采购备货，由于市场准入主体资格变更需要一段时间过渡，过

渡期内原经销商继续销售其自有库存，新经销商暂时无法销售，本产品的进口商变更发生于 2017 年第四季度，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，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
备货月份[注]	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] 计算过程：B/（A/12）。

如上述“1、（3）公司实际终端销售及备货库存明细情况”中对硫辛酸注射液的产品整体进销存分析，并不存在经销商压货。

公司于 2018 年 9 月将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，为保证产品终端市场的持续稳定供货，新经销商上药控股有限公司需根据该产品未来整体市场销售预期进行了采购备货，由于市场准入主体资格变更需要一段时间过渡，过渡期内原经销商继续销售其自有库存，新经销商暂时无法销售，本产品的进口商变更发生于 2018 年第四季度，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，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[注]	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] 计算过程:2019 年度,计算公式为; $B/(A/12)$;2020 年 1-6 月, $B/((A+C)/12)$ 。

如上述“1、(3) 公司实际终端销售及备货库存明细情况”中对丙硫氧嘧啶片的产品整体进销存分析,并不存在经销商压货。

公司于 2019 年第四季度将产品进口商变更为江苏华为医药物流有限公司,为保证产品终端市场的持续稳定供货,新经销商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,由于市场准入主体资格变更需要一段时间过渡,过渡期内原经销商继续销售其自有库存,新经销商暂时无法销售,本产品的进口商变更发生于 2019 年第四季度,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 日的产品库存整体备货周期正常,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
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[注]	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] 计算过程：2019年度， $B/(A/12)$ ；2020年1-6月， $B/((A+C)/12)$ 。

如上述“1、（3）公司实际终端销售及备货库存明细情况”中骨化三醇胶丸（10粒/盒）的产品整体进销存分析，并不存在经销商压货。

公司于2019年11月将产品进口商变更为江苏华为医药物流有限公司，为保证产品终端市场的持续稳定供货，新经销商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，由于市场准入主体资格变更需要一段时间过渡，过渡期内原经销商继续销售其自有库存，新经销商暂时无法销售，本产品的进口商变更发生于2019年第四季度，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，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。

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[注]	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	
期末结存数量（盒）	322,376	200,000

[注] 计算过程：由于2020年开始正式对终端销售，2020年1-6月， $B/((A+C)/6)$ 。

如上述“1、（3）公司实际终端销售及备货库存明细情况”中对骨化三醇胶丸（20粒/盒）的产品整体进销存分析，并不存在经销商压货。

公司于2019年12月推出的新规格骨化三醇胶丸（20粒/盒），并指定由江苏华为医药物流有限公司作为产品进口商。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，由于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	
本期采购数量（盒）		270,000
本期销售数量（盒）	270,000	
期末结存数量（盒）		270,000
备货月份（期初库存数量/当期月均销售数量）	6.00	

2019年11月，公司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未来整体市场销售预期进行了采购备货，由于新市场开拓需要一段时间，而如上新增区域经销商发生在2019年第四季度，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。

(6) 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 6 月 30 日至 2020 年 7 月 31 日	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，公司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未来整体市场销售预期进行了采购备货，由于新市场开拓需要一段时间，而如上新增区域经销商发生在 2020 年第二季度，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。

由上述说明可见，公司各经销商系根据终端销售的需求量及采购周期合理确定库存，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

获取并检查公司主要自有药品的经销协议，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 and 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>
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。除非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</p>

					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。 如乙方超过验货期限，出现货物损失的由乙方负责，在规定的期限不验收的或未书面提出异议的，视为验收合格。
6	卫材(苏州)贸易有限公司	进口、总经销协议	2017.8.1	是	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； 本协议项甲方（公司）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。 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。 甲方保证指定药品质量符合中国相关法律法规的要求。
7	河南九州通医药有限公司	经销协议书	2018.1.1	是	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。 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。 如乙方超过验货规定期限，出现货物损失的由乙方负担，在规定的期限不验收的或未书面提出异议的，视为验收合格。
8	上药控股有限公司	进口总经销协议	2019.1.4	是	抵达口岸时至少 50% 的有效期，且至少不少于 12 个月。 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。 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。 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。
9	华润国康（上海）医药有限公司	进口总经销协议	2019.3.21	是	抵达口岸时至少 50% 的有效期，且至少不少于 12 个月。 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。 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……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。 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。
10	国药集团药业	经销协议	2019.2.15	是	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。

	股份有限公司	书			<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。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>
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及有关质量要求。</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及有关质量要求。</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，</p>

					在规定期限不验收的或未书面提出异议的,视为验收合格。
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。</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>
16	重庆军卫医药物流有限公司	经销协议书	—	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。</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>
17	湖南健桥医药有限公司	经销协议书	2019.12.1	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。</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>
18	湖南健桥医药有限公司	经销协议书	2020.2.27	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。</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>

19	高碑店市云岭医药有限公司	一级经销协议	2020.1.1	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。</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) 核查过程及意见

1. 我们对经销商模式下收入执行了核查程序，具体核查方法、核查比例如下：

(1) 对营业收入及毛利率按月度、产品、客户等进行分析复核，识别是否存在重大或异常波动，并查明波动原因。

(2) 检查主要销售合同，识别与商品所有权上的主要风险和报酬转移相关的条款，评价公司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，检查主要客户经营范围并确认其是否符合公司下游客户经营范围。

(4) 对主要经销商进行了实地走访、视频访谈，了解主要客户的基本情况和经营状况、与公司之间的交易情况、合作方式，了解公司在交易过程中的合法合规情况，获取对交易真实性、经销商与公司不存在关联关系的确认。具体访谈比例如下：

单位：万元

项 目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
走访或访谈经销商的销售金额	2,010.68	42,338.14	37,243.08	16,175.58
走访或访谈经销商数量（家）	19.00	72.00	59.00	59.00
药品销售金额	23,241.52	50,491.84	43,513.94	27,352.86
上述经销商销售金额占公司药品销售金额的比例[注]	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了走访，所以走访或访

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

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
回函确认金额	19,066.64	49,586.98	41,806.44	19,553.49
药品销售收入金额	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

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
回函确认金额	26,845.99	19,175.50	16,741.93	7,592.08
应收账款余额	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) 检查公司与主要经销商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. 我们对经销商终端销售执行了核查程序，具体核查方法、核查比例如下：

(1) 对主要经销商进行实地或视频走访，选取主要经销商时，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，获取经销商向公司采购产品的流向单及期末库存情况，了解经销商下游销售对象及销售情况，具体核查比例如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
经销商数量	16			
主要经销商的销售流向表金额(A)	15,301.32	42,950.84	28,518.83	4,225.23
药品销售收入金额	23,241.52	50,491.84	43,513.94	27,352.86
核查比例[注]	65.84%	85.06%	65.54%	15.45%

[注] 2017 年获取的主要经销商的销售流向单金额较少：主要是因为：①公司当期药品销售收入金额的 49.67%，即 13,585.63 万元系代理药品销售收入，两票制实施后已基本无销售，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 公司当期药品销售收入金额的 30.42%，即 8,319.68 万元，系公司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 年四季度成为公司全国进口总经销商的上药控股有限公司。

(2) 在对获取的主要经销商流向单进行汇总分析上，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公司产品的情况，并于回函时一并获取其采购公司产品的销售流向表，具体核查比例如下：

单位：万元

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
经销商数量	40	46	46	46
函证金额(C) [注 1]	12,421.76	19,120.11	16,316.37	5,383.40
一级经销商销售流向单金额(B)	18,902.79	35,680.45	16,209.33	351.81
公司直接面向二级经销商销售的金额(D) [注 2]		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] 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公司相应品种当期平均销售价格估算。

[注 2] 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公司的情况，因此，在计算核查比例时将公司对该部分二级经销商的销售金额也一并作为分母。

(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，了解其采购公司产品的情况。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。

3. 经核查，我们认为：

(1) 公司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说明，各期前五大客户相关信息披露正确，主要经销商新增或退出原因的披露与公司实际经营情况相符。

(2) 公司已对不适用“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。公司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。从公司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，主要销售模式为代理经销。公司对不适用“两票制”药品在不同经销模式下的终端销售情况、毛利率情况的说明与相关产品的销售情况一致。

(3) 公司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。公司主要经销商新增或退出系两票制影响下公司部分代理业务终止导致下游经销商自然退出；公司调整销售策略，为加强管理效率优化整合经销商数量；新增的自有药品拓展销售渠道等经营过程中形成的结果，具有合理性。

(4) 公司已在招股说明书按销售金额分层披露了经销商构成，以及公司对经销商的选取标准、不同经销模式下的产品定价机制。公司制定了适应自己情况的《药品销售管理制度》《药品销售操作规程》等一系列内控制度，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存在当期大额采购、销售数量却为 0 的情况是由于中国 IDL 再注册或持有人变更和公司在更换总经销商转换过程中出现的情形，具有合理性，不存在经销商压货的情况。

(6) 公司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。

七、关于收入确认政策。请发行人：（1）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。（2）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。（审核问询函问题 14）

（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

1. 实际业务流程及主要合同条款

公司业务主要包括药品销售和药品推广服务。其中，药品销售业务根据经销商是否承担市场推广职能、费用，进一步分为配送经销模式和代理经销模式，两种销售模式的主要合同条款无本质区别，业务流程相同；药品推广服务则均系通过提供市场调研、学术推广等专业服务提高客户产品销量，对不同客户的推广服务流程相同，区别仅在于客户会根据其对公司推广服务的定位或效果预期差异，与公司约定不同的定价或考核方式。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
配送经销商模式的药物销售	上海医药集团股份有限公司、江苏华为医药物流有限公司等	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 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，公司原则上不接受退换货	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
代理经销商模式的药物销售	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	“代理经销商模式”与“配送经销商模式”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“配送经销商模式”相同

	南省医药药材集团有限公司等		
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 ④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，根据提供服务的数量，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，公司不同经销商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，公司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。

公司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，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。

(2) 药品推广服务收入确认政策

公司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。

公司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，客户已基于公司提供的推广服务实现药品销售，公司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) 公司收入确认政策的执行情况

如前所述，公司根据各类业务的实际情况制定了具体的收入确认政策，符合《企业会计准则》的规定，并在报告期内一贯执行。

(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，公司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	-	公司	公司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。
	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	公司销售商品收入确认的具体原则： 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，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		公司	公司在完成当月推广活动并形成服务过程资料后,且从客户及其下游购货方取得双方之间订单数量、交货数量等销售数据后,按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。 公司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,客户已基于推广活动实现销售并将其销售数据提供给本公司作为结算依据,公司按推广服务合同及客户提供的销量等数据计算的服务费,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	公司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,本公司确认收入。

如上表所示,产品销售收入方面,公司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,公司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,与公司不存在实质性差异。

综上所述,公司的收入确认政策与同行业不存在明显差异,具有合理性。

(三) 核查过程及意见

我们了解并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,并就关键合同条款通过访谈向主要客户进行确认;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。

经核查,我们认为,公司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,对比同行业其他可比公司无显著差异,公司收入确认政策合理。

八、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:(1)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。(2)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。(3) 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。(4) 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。(5) 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。(6) 披露是否存在向医疗机构或医务人员销售返点现象。(7) 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。（审核问询函问题 15）

（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

公司在招股说明书“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：

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（仅列示与公司业务相关的内容）
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	上海浣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	1	广州市灵鲨健康科技	2,353.29	营养健康咨询服务；体育运动咨询服务；生

度		有限公司		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

		司		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	鹤壁市山城区玲骆商务服务有限公司	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	重庆宝俚商务咨询合伙企业（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
	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；展览展示
	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、商务信息咨询服务、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	鹤壁市山城区玲骆商务服务有限公司	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、商务信息咨询服务、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、沙石、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中心	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	

各供应商按照营业执照记载的经营范围从事推广服务，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. 是否存在与业务事实不符或与凭证不符的异常资金流出

(1) 经核查公司与主要市场推广服务商的推广服务合同，公司与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公司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) 经核查公司向主要市场推广服务商的付款单据，公司向主要市场推广服务商的支付方式均为银行转账，收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，公司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公司支付市场推广费的情形。

(6) 经对主要市场推广服务商函证或访谈，该等推广服务商对服务内容、推广产品、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. 是否涉及商业贿赂、利益输送等情况

公司制定并实施了《反腐败条例》《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。

公司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，公司员工已学习掌握了公司涉及商业贿赂的内部制度以及国家有关法律法规的具体规定。

公司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,公司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,公司建立及安全有效的内控机制防范相关风险,公司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

公司已在招股说明书“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,公司的主要市场推广服务供应商变动的原因主要包括:

(1) 公司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公司的要求,从而终止合作。公司制定了《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) 报告期内公司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,公司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”逐步全面实施之前,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,市场上对以“专业化学术推广”包括学术教育会、学术推广会、市场调研、科室会等形式的服务需求增长迅速,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) 报告期内公司由于开展药品销售、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，说明公司归集方法是否存在差异，如存在，请说明原因及合理性

公司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	公 司	卫信康
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	公司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	公司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，针对提供市场推广服务的区域，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，公司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，公司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，公司与同行业上市公司卫信康存在一定的差异，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，公司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，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”，公司的归集方法与会计准则保持一致。

综上所述，公司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

公司在招股说明书“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：

公司建立了《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。公司实行全面预算管理，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，公司严格把控申请、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的规定。公司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，不存在期末未预提的情况和跨期调节的情形。

我们了解并测试了相关内部控制制度，获取报告期各期末的预提费用明细表，关注费用预提是否经过相关审批，核查费用的计提依据是否充分；执行截止性测试程序，检查公司截止日前后大额费用的入账情况，以判断是否存在跨期的大额销售费用；选取主要推广商对其报告期内各期的往来余额、交易金额执行独立的函证程序，以核查确认其推广服务费的真实性、完整性。

经核查，我们认为公司报告期各期末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公司需承担运费的发货数量是否匹配

公司在招股说明书“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. 公司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
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 咀嚼片以公司送货为主，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公司指定的全国进口

		总经销商，公司不承担运费。 (3) 向全国进口总经销商以外的少量销售，以公司送货为主，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	以公司送货为主，需承担运费
代理经销药品	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公司指定的国内总经销商，公司不承担运费。 (2) 其他品种，需由公司承担运费。
市场推广服务及其他		不涉及运费承担

公司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. 报告期内公司销售发货数量、需承担运输费用的产品明细如下：

(1) 2020年1-6月

业务类型	品 种	销售数量(盒/支)	销售金额(元)	其中：需承担运输费用的销售数量(盒/支)
委托生产药品	巴氯芬片(商品名：郝智)	402,910	10,468,097.03	2,910
	丙硫氧嘧啶片	30	849.56	
	巴氯芬(商品名：力奥来素)	359,939	21,596,340	
	布地奈德鼻喷雾剂	1,190,652	35,115,387.21	441,242
	骨化三醇胶丸	1,146,724	35,173,595.45	523,539
	碳酸钙 D3 咀嚼片	1,577,741	47,073,228.72	1,577,741
	盐酸曲唑酮片	512,695	21,114,094.61	59,409
	硫辛酸注射液	53,061	11,938,725.00	
	小 计	5,243,752	182,480,317.58	2,604,841
自主生产药品	大黄利胆胶囊	435,443	13,947,876.14	356,400
	固精麦斯哈胶囊	273,623	1,109,983.18	242,400
	其他品种	41,449	718,537.03	39,054
	小 计	750,515	15,776,396.35	637,854
代理销售	甲磺酸吉米沙星片	54,941	2,380,368.72	54,941

药品	舍雷肽酶肠溶片 [注]	3,123,101	31,671,212.56	3,517,000
	小 计	3,178,042	34,051,581.28	3,571,941
	合 计	9,172,309	232,308,295.21	6,814,636

[注]: 2020年1-6月舍雷肽酶肠溶片(释瑞达)销售数量为3,123,101盒,发出商品数量为658,104盒,其中需承担运输费用的销售数量为3,517,000盒。

(2) 2019年度

业务类型	品 种	销售数量(盒/支)	销售金额(元)	其中:需承担运输 费用的销售数量 (盒/支)
委托生产 药品	巴氯芬片(商品名: 郝智)	301,988	7,892,028.55	1,988
	丙硫氧嘧啶片	685,808	73,576,813.86	25,808
	布地奈德鼻喷雾剂	1,108,460	42,411,180.10	
	骨化三醇胶丸	1,522,018	53,433,514.83	24,800
	碳酸钙D3咀嚼片	4,658,554	126,214,937.82	4,467,660
	盐酸曲唑酮片	1,674,761	68,324,063.84	
	小 计	9,951,589	371,852,539.00	4,520,256
自主生产 药品	大黄利胆胶囊	738,988	27,609,293.14	570,880
	固精麦斯哈胶囊	265,008	834,744.96	31,840
	其他品种	129,158	1,396,732.82	95,340
	小 计	1,133,154	29,840,770.92	698,060
代理销售 药品	舍雷肽酶肠溶片	5,493,461	36,278,921.92	5,336,500
	硫辛酸注射液	274,250	63,042,929.89	
	其他品种	61,158	3,903,271.43	60,970
	小 计	5,828,869	103,225,123.24	5,397,470
	合 计	16,913,612	504,918,433.16	10,615,786

(3) 2018年度

业务类型	品 种	销售数量(盒/支)	销售金额(元)	其中:需承担运输 费用的销售数量 (盒/支)
委托生产 药品	巴氯芬片(商品名: 郝智)	403,032	10,863,970.09	122,498
	丙硫氧嘧啶片	505,232	55,242,808.02	85,232

	布地奈德鼻喷雾剂	1,877,832	72,258,759.98	488,131
	骨化三醇胶丸	1,304,812	47,364,689.07	2
	碳酸钙 D3 咀嚼片 [注]	2,918,583	57,030,762.13	3,901,581
	盐酸曲唑酮片	2,375,078	96,430,449.53	136,231
	小 计	9,384,569	339,191,438.82	4,733,675
自主生产 药品	大黄利胆胶囊	773,876	30,106,856.44	773,876
	固精麦斯哈胶囊	141,344	563,235.92	41,668
	其他品种	134,337	1,822,496.21	126,778
	小 计	1,049,557	32,492,588.57	942,322
代理销售 药品	脑苷肌肽注射液	110,160	1,987,699.39	6,480
	舍雷肽酶肠溶片	328,160	2,840,060.23	284,188
	注射用头孢哌酮钠	189,922	3,933,515.05	189,922
	硫辛酸注射液	221,261	50,475,009.73	
	其他品种	412,149	4,219,094.28	301,100
	小 计	1,261,652	63,455,378.68	781,690
	合 计	11,695,778	435,139,406.07	6,457,687

[注] 需承担运输费用的数量为 3,901,581 盒,其中:销售数量为 2,918,583 盒,促销品出库数量 982,998 盒。

(4) 2017 年度

业务类型	品 种	销售数量(盒/支)	销售金额(元)	其中:需承担运输 费用的销售数量 (盒/支)
委托生产 药品	巴氯芬片(商品名: 郝智)	977,007	26,548,810.20	325,000
	丙硫氧嘧啶片	6,500	791,637.63	6,500
	布地奈德鼻喷雾剂	1,722,077	69,273,437.11	1,026,900
	盐酸曲唑酮片	581,394	25,358,272.64	581,394
	小 计	3,286,978	121,972,157.58	1,939,794
自主生产	大黄利胆胶囊	674,590	23,808,329.28	589,920

药品	固精麦斯哈胶囊	13,841	176,113.65	13,280
	其他品种	80,817	1,422,322.64	53,400
	小计	769,248	25,406,765.57	656,600
代理销售药品	注射用头孢哌酮钠	756,976	22,517,599.73	756,976
	注射用亚胺培南西司他丁钠	175,504	5,197,753.91	175,504
	注射用头孢他啶	1,275,590	13,860,250.28	1,275,590
	乳酸左氧氟沙星氯化钠注射液	630,320	4,764,782.74	626,740
	脑苷肌肽注射液	479,880	8,826,418.83	458,280
	舍雷肽酶肠溶片	195,970	2,307,609.83	195,970
	其他品种	1,856,617	68,675,239.69	1,431,757
	小计	5,370,857	126,149,655.01	4,920,817
合计	9,427,083	273,528,578.16	7,517,211	

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/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/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
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) 公司运费构成与产品发货数量总体趋势

2017 年度，公司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产品 2017 年开始引进销售，并且主要是由公司直接面向各地经销商发货销售，需承担运费。

2018 年度，公司开始经营碳酸钙 D3 咀嚼片，主要运费为销售碳酸钙 D3 咀

嚼片产生；公司逐步减少至不再代理经销注射用头孢哌酮钠、注射用头孢他啶等品种，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，由公司直接面向经销商发货逐步转变为由境外委托生产厂商直接送货至公司指定的全国进口总经销商，公司承担运费的数量减少；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；同时公司大力拓展 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，公司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，公司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增长，相应运费也有所增长。

(2) 分品种运费与发货数量变动关系说明

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公司承担运费，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 年单位运输成本较高，主要原因系：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，主要原因系：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) 舍雷肽酶肠溶片

2019 年度、2020 年 1-6 月因销售数量增加，运输费用占比提高；且相比 2018 年度、2017 年度单位运输成本较低，原因系：因销售量增加，单笔订单销售数量增加，更多的采用整车运输方式，相应降低了整体的单位运输成本。

5) 骨化三醇胶丸

2018 年度需要公司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销售数量增加，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。

公司运费构成与产品销售总体变化趋势一致，运费与发货数量匹配。

4. 核查过程及意见

我们了解相关业务及结算流程；获取了公司相关运输合同、查阅相关运输条款；取得公司运费明细表、销售数量明细表、运费发票及付款单据，复核了运费明细与发货数量的匹配性。

经核查，我们认为，报告期内运费与公司需承担运费的发货数量匹配。

(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

公司在招股说明书“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	2018 年	2017 年
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，公司的销售团队规模也日益扩大；同时，公司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；公司在 2019 年开始逐步为并购的药品布局非公立医疗机构、药店、诊所等销售渠道，聘用了一批薪酬较高的中、高级销售管理人员。在销售人员数量和人均工资均保持增长的情况下，公司销售费用中的职工薪酬上涨具有合理性。

(六) 是否存在向医疗机构或医务人员销售返点现象

公司在招股说明书“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：

公司的药品销售均采用经销模式，公司不直接与医疗机构或医务人员发生交易；同时，经核查公司主要银行账户的大额付款记录等，报告期内公司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，公司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)》，披露对公司市场推广费用的潜在影响及拟应对措施

公司在招股说明书“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. 对公司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；从而对公司的医药代表队伍管理提出了更高要求，也明确了责任划分，有利于公司的规范发展。

(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：① 未按规定备案医药代表信息，不及时变更、删除备案信息；② 鼓励、暗示医药代表从事违法违规行为；③ 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；④ 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；⑤ 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：① 未经备案开展学术推广等活动；② 未经医疗机构同意开展学术推广等活动；③ 承担药品销售任务，收款和处理购销票据；④ 参与统计医生个人开具的药品处方数量；⑤ 对医疗机构内设部门和个人直接提供捐赠资助赞助；⑥ 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信息。”

公司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公司的医药代表管理内容，为公司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：① 在医疗机构当面与医务人员沟通；② 举办学术会议、讲座；③ 提供学术资料；④ 通过互联网或者电话会议沟通；⑤ 医疗机构同意的其他形式。”该条规定实际为公司开展规范的药品市场推广活动提供了明确的指引，有利于公司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、医务人员对公司产品的认知。

(3) 基于管理职责增加了公司相关的市场推广费用支出

公司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，必然需要公司投入必要的资源、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，其本身并不会限制公司正常的市场推广费用开支，但是，结合前述相关规定分析，确实对公司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. 公司的拟应对措施

(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。公司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) 保荐人、申报会计师说明公司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公司的现象；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. 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

公司制定了《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，规范公司销售费用管理，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。

公司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。
营销会议费用	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

公司建立了《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) 营销会议费用

公司制定了《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、营销服务等费用进行了严格的管控。公司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。公司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工作，公司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，市场推广服务商向公司开具服务发票。公司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

营销管理费用也均经过严格的费用报销流程，例如公司制定了《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、财务审核，分管副总经理审批后报销支付。公司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，并且没有重复入账。

综上所述，公司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. 是否存在从同一家单位多频次、大量取得发票的现象

报告期内，公司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	2018年	2017年
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，公司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。报告期内公司合作的市场推广服务商数量分别为198个、233个、266个、165个；市场推广服务商根据服务进度和服务成果收取服务费，并向公司开具服务发票，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

公司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的规定，从制度和管理上保证会议费发生的真实性、必要性、合规性。公司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、总经理按照分别参照《经济事项分级授权审批表》的审批权限进行审批。公司根据《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. 是否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；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

公司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。公司根据《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。公司制定了《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，公司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，公司已建立并有效执行了有关预防商业贿赂的相关内控制度，公司及其控股股东、实际控制人在最近 3 年不存在贪污、贿赂等刑事犯罪行为。公司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。

5. 核查过程及意见

我们执行了以下核查程序：

(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) 获取公司销售费用各项目明细，复核是否按照公司核算制度规定的内容进行正确的分类和列报。

(3) 执行分析程序，对公司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，以判断公司各期销售费用发生情况是否合理。

(4) 获取公司报告期内各期市场推广费用业务台账，检查主要推广机构的推广协议，检查推广费用预算与结算的审批程序，抽查相关的推广活动资料、预算与结算单据、发票和付款凭证，以判断与推广机构推广费用的结算是否真实、准确和完整。

(5) 获取公司报告期内各期营销管理费用明细账，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。

(6) 检查主要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，以及是否与公司存在关联方关系。

(7) 对报告期公司主要推广服务商实施函证程序和访谈，了解公司与其合作

的背景、内容以及与公司是否存在关联关系，并核查报告期内各期交易金额及付款金额；确认公司不存在通过市场推广服务商走流水支付医生回扣等商业贿赂费用的情形。

(8) 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，检查公司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。

(9) 获取实际控制人、高管的个人银行卡交易流水，检查是否存在与公司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。

(10) 查阅公司关于反商业贿赂的制度，就制度的执行情况对公司的销售副总经理、主要区域营销负责人进行访谈。

(11) 通过实地走访、视频访谈等方式向推广服务商确认公司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。

(12) 取得了公司实际控制人、董监高等住所地公安机关出具的无犯罪记录证明。

(13) 查询公司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”等关键词对公司进行公开网络检索。

经核查，我们认为，公司销售费用列支依据充分并真实发生；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；不存在从同一家单位多频次、大量取得发票的现象；会议费列支真实，发票内容与会议日程、参会人员、会议地点等要素相符；不存在医疗机构将会议费、办公费、设备购置费用等转嫁医药企业的现象；不存在通过专家咨询费、研发费、宣传费等方式向医务人员支付回扣的现象。

九. 关于研发支出资本化。招股说明书披露，报告期内，公司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，因此公司以通过前期研究、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。请公司披露：(1) “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。(2) 公司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。(3) 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。(4) 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。(5) 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。(6) 对比同行业可比上市公司，公司各期研发支出资本化政策的差异及原因。(7) “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。(8) 2020年7月起施行的《药品注册管理办法》对公司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。(审核问询函问题16)

公司在招股说明书“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

公司“碳酸钙 D3 咀嚼片的技术转移补充注册申请项目”系公司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）有限公司向公司提供注册和技术指导，直至生产批件转移至公司且通过技术消化吸收后独立生产出合格产品，项目研发完毕后将进行碳酸钙 D3 咀嚼片自主生产。截至2020年6月30日，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

公司对研发支出分项目核算，上述投入中的购买权益款、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，公司研发费会计科目核算准确。

(二) 公司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. 公司的研发支出资本化政策

公司制定了《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，公司在报告期内一贯性地执行了研发支出资本化政策。

公司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、公司的研发能力、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。

公司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. 公司各具体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30日，公司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
凯思立 D 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)	境外已上市产品申请在境内上市, 境内仅需进行验证性临床试验(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	受让境外已上市产品且委托生产, 境内仅需进行生物等效	2020年6月

		请)	性试验(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	
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, 公司目前研发项目的资本化时点及依据符合公司会计政策。

(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, 并说明项目低风险判断方式、依据, 是否有明确内外部依据支持

公司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	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
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, 进行体内疗效对比	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, 公司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, 并在客观评价公司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

公司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。公司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、产品市场占有率及其增速、竞争对手数量、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，公司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	详见本说明九、（二）之相关说明
骨化三醇胶丸一致性评价项目[注]	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	公司与 LG Life Sciences, Ltd. 签署的经销权协议中关于经销期限的相关约定如下（“第 16 条 期限与终止条款”）：“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，公司合理预计注射用甲磺酸吉米沙星经销权的预计受益年限为 14 年，因此公司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，公司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，公司的开发支出主要是“碳酸钙D3咀嚼片的技术转移补充注册申请项目”，针对该项目的减值情况，公司聘请了开元资产评估有限公司进行减值

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，公司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，公司各期研发支出资本化政策的差异及原因

报告期内，公司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
公司	<p>（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 类获得国家食药监局《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</p>

	处理。
神奇制药	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： （1）完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性； （2）具有完成该无形资产并使用或出售的意图； （3）无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，能够证明其有用性； （4）有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产； （5）归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。
卫信康	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。

如上表所示，报告期内，公司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，公司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

如本说明九(四)所述：公司与 LG Life Sciences, Ltd. 签署的经销权协议中关于经销期限的相关约定如下（“第 16 条 期限与终止条款”）：“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，公司合理预计“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》对公司在研项目后期研发投入的潜在影响

公司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》总体上有利于减少公司在研项目的

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”。公司在研项目“盐酸氨基酸葡萄糖胶囊研究开发”就属于这种情形，公司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。”公司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，将进一步缩短公司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。这使公司对在研项目的注册申报和审批进度有了明确的预期，也将有利于公司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) 核查过程及意见

我们执行了以下核查程序：

1. 检查碳酸钙 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. 取得公司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，分析公司研发支

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. 取得公司管理层的减值测试报告以及公司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。

6. 获取公司与 LG Life Sciences, Ltd. 签署的经销权协议，结合合同条款约定，复核公司预计摊销年限为确定依据及合理性。

经核查，我们认为：

1. 公司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，会计核算准确。

2. 公司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. 公司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. 公司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. 公司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. 公司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. 公司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 年的原因及确定依据，相关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》中的下述约定：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；符合条件的注册申请可以豁免生产现场核查；进一步明确了药品注册的工作时限，加快了药品审评进程等总体上有利于减少公司在研项目的后期研发投入，提高研发效率。

十、关于会计差错更正。招股说明书披露，报告期内公司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。请公司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。（审核问询函问题 17）

（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

公司在招股说明书“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. 利润表调整项目的主要原因

（1）2017年度

报表项目	申报报表	原始报表	差异金额	差异原因
营业收入	421,457,330.66	416,983,035.85	4,474,294.81	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跨期，调减当期营业收入 5,404,229.99 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 9,878,524.80 元。
营业成本	193,352,697.39	196,257,938.81	-2,905,241.42	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 2,905,241.42 元。
销售费用	85,744,734.39	75,773,114.96	9,971,619.43	①原始报表对市场推广费跨期 7,971,619.43 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 2,000,000.00 元。
管理费用	47,675,873.42	47,318,373.42	357,500.00	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	-7,488,876.59	-7,375,955.25	-112,921.34	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 -312,921.34 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 200,000.00 元。
所得税费用	8,850,288.54	9,106,153.01	-255,864.47	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 2,806,640.07 元。

(2) 2018年度

报表项目	申报报表	原始报表	差异金额	差异原因
营业收入	520,766,163.06	530,714,429.16	-9,948,266.10	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 4,474,294.81 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 5,473,971.29 元。
营业成本	175,785,847.70	180,207,493.83	-4,421,646.13	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 2,905,241.42 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 7,326,887.55 元。
销售费用	161,393,568.93	160,151,508.36	1,242,060.57	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 7,971,619.43 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 7,326,887.55 元; ③原始报表对市场推广费跨期 1,886,792.45 元未及时入账, 申报报表按照权责发生制补充确认。
管理费用	66,847,363.46	64,766,266.37	2,081,097.09	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 1,430,000.00 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 850,205.00 元; 同时确认租赁费用, 调增管理费用 1,402,400.00 元。
资产减值损失	-8,444,941.28	-3,611,219.44	-4,833,721.84	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 430,411.68 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 600,000.00 元; ③原始报表因对临近近效期、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 5,864,133.52 元。
所得税费用	15,978,461.43	18,062,028.32	-2,083,566.89	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11,599,932.58元。

(3) 2019年度

2019年度，因公司原始报表对上述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	原始报表	差异金额	差异原因
营业收入	568,272,028.53	562,798,057.24	5,473,971.29	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	185,936,195.05	189,822,987.50	-3,886,792.45	① 原始报表 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 1,886,792.45 元；② 2017 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 2,000,000.00 元。
管理费用	86,288,137.76	88,726,734.85	-2,438,597.09	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 1,787,500.00 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 651,097.09 元。
信用减值损失	115,858.60	1,033,348.94	-917,490.34	① 赠品出库误确认收入调整应收账款及坏账损失增加 317,490.34 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 600,000.00 元；
资产减值损失	-5,154,197.16	-11,018,330.68	5,864,133.52	原始报表因 2018 年度对临近近效期、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 5,864,133.52 元。
所得税费用	12,457,658.23	10,118,226.87	2,339,431.36	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14,406,572.65元。

(4) 2020年1-6月

不存在会计差错更正的情形。

(5) 上述差错更正事项的主要形成原因

1) 如本说明五(一)1.所述：在购买硫辛酸注射液药品权益的过渡期间，公司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，向其销售产品取得代理药品销售收入；同时，取得其库存商品所有权，委托卫材（苏州）贸易有限公司为国内总经销商对外销售并取得市场推广服务收入。按照双方协议约定，所销售或推广的产品需要卫材（苏州）贸易有限公司对外实际销售后，公司方可确认标的货物风险转移并确认收入，原始报表对合同条款理解错误，按照经销商签收和开票而非其实际对外销售情况确认收入导致跨期。在申报报表中，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存在营业收入、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，因对临近有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，申报报表严格计算可变现价值，并将存货跌价损失的计提反映到恰当的会计期间。

2. 除上述调整项目外，公司不存在其他跨期确认收入的情形。

(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

公司在招股说明书“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：

公司根据《企业会计准则》和相关法律法规的要求，结合公司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，公司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，公司进一步完善《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，公司制定了《跨部门工作管理办法》，办法对公司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. 公司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）核查过程及核查意见

我们执行了以下核查程序：

1. 检查报告期内利润表调整项目的调整情况及原因。
2. 检查了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，公司整改后的内部控制制度设计合理并得到了有效执行。
3. 检查了公司主要会计处理分录，相应会计处理严格按照整改后的原则进行处理。
4. 我们对整改和更正后的财务报表进行分析，各报表项目严格按照《企业会计准则》及公司厘定的会计核算原则列报。

经核查，我们认为：公司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，公司报告

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。

十一、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。请公司：（1）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。（2）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。（3）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。（审核问询函问题 21）

（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。（2）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

公司在招股说明书“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：

单位：万元

公司名称	股票代码	地区	管理人员人均薪酬			
			2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
公司	-	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，公司管理人员数量、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。报告期内公司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，差异主要是公司与可比公司所处地区和彼此发展阶段不同，其中公司与华森制药薪酬水平持平，略高于易明药业。因此，公司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

公司在招股说明书“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：

如上所述，公司管理费用中职工薪酬呈逐年上涨的趋势，其主要原因是：

1. 公司自 2018 年开始实行逐批涨薪。
2. 公司自 2108 年以来逐渐形成拉萨、重庆、上海三地办公的经营模式，聘请了一批长三角的中、高级管理人员。

（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

公司在招股说明书“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，公司管理费用中的咨询费明细情况如下：

单位：万元

项 目	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
小 计	264.17	473.55	700.83	368.82

报告期内，公司管理费用中的咨询费主要是由业务发展咨询费、财税服务费、行政运营服务费、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；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公司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 年度咨询费较高，主要是为了并购巴氯芬（商品名：力奥来素）和其他潜在药品发生了较高的业务发展咨询费。

2. 存货报损

报告期内，公司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
	小 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
	小 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
	小 计	172.01	136.58	35.43
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
	小 计	259.53		259.53

报告期内，公司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，由于公司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，5 月、9 月存在车间停工的情况。公司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。

3. 董事会费

报告期内，公司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。

4. 其他

报告期内，公司的管理费用中其他的明细构成如下：

单位：万元

项 目	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	
其他	21.49	123.40	65.96	168.88
合计	219.85	550.66	417.36	494.24

报告期内，公司的管理费用中其他项目主要由水电物管费、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年度其他项目金额较高，主要是由于2017年度存在美国先迈发生的相关管理费用163.17万元计入其他项目，美国先迈已于2017年注销；2019年度其他项目金额相对较高，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目。

（四）核查过程及核查意见

我们执行了以下核查程序：

1. 取得公司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及合理性；

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。

经核查，我们认为：

1. 报告期内公司与同行业、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公司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。

十二、关于财务费用。报告期内，公司财务费用主要是利息支出和汇兑损益。公司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%。请公司：(1) 披露报告期内利息费用变动趋势与借款情况是否一致。(2) 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。(3) 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。(4) 说明国药控股（中国）融资租赁有限公司与公司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。（审核问询函问题 22）

（一）披露报告期内利息费用变动趋势与借款情况是否一致

公司在招股说明书“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：

1. 利息费用变动趋势与借款情况的匹配关系

公司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重庆欣健乔医药科技合伙（有限合伙）享有 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产品权益确认长期应付款，其对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：

单位：万元

项 目	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	1,465.55
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)[注]	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，总体利息费用比例变动较大，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，公司利息费用与借款变动情况如下：

单位：万元

项 目	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	1,465.55
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) [注 1]:	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) [注 2]:	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，公司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系：

(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 年借款的基础上，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，公司本期新增短期借款 9,700 万元：其中 7,200

万元的利率为 1.85%，系根据西藏自治区《向中央申请的优惠政策》相关规定，公司向在西藏银行业金融机构取得贷款，执行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%，系公司属于防疫医疗企业，在基准利率基础上享受优惠利率。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 亿元，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 12%左右；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。

2. 核查过程及意见

我们获取了借款合同，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、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。

经核查，我们认为，公司报告期内利息费用变动趋势与借款情况一致。

(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

公司在招股说明书“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：

单位：万元

项目	币种	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31	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 NOVARTIS PHARMA AG 支付的巴氯芬（商品名：力奥来素）过渡期间产品销售利润，双方交易以美元计价，通常为 2 个月的信用期。2020 年 6 月 30 日余额减小系，2020 年开始公司已开始逐步转为自主销售该产品，由其销售转移的每月利润减少。
	港币	27.85				巴氯芬（商品名：“力奥来素”）在香港地区销售的应收款，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购买巴氯芬（商品名：“力奥来素”）药品权益购买款，已于 2019 年支付；2020 年余额系应付美时化学制药股份有限公司采购货款
	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，系应付井田国际骨化三醇药品权益购买款 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

公司存在外币项目的主要原因：（1）与无形资产购买相关交易，存在以外币计价的情形；（2）个别供应商的采购业务存在外币计价；（3）公司位于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，公司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

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：

借款单位	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		5,275.00		

2019 年度随着经营规模扩大，公司流动资金需求增加，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，因此公司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%，公司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的成本情况如下：

公司名称	发生时间	融资成本	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》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》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，公司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，公司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，公司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公司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。本次借款为公司与国药控股（中国）融资租赁有限公司基于各自独立的商业判断而达成，与公司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、公允性分析参见本题“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”的相关回复。

(五) 核查过程及核查意见

我们执行了以下核查程序：

1. 获取并检查了借款合同，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，函证借款合同的条款，核对是否与合同约定一致。

2. 取得公司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）融资租赁有限公司进行函证确认关于该融资租赁业务的相关情况，包括：借款金额、融资成本的公允性、该借款与公司客户国药控股股份有限公司没有实质联系。

经核查，我们认为：

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，公司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. 本次借款为公司与国药控股（中国）融资租赁有限公司基于各自独立的商业判断而达成，与公司和国药控股股份有限公司之间的购销交易没有实质联系。

十三、关于资金流动性。报告期内，公司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。请公司：(1) 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。(2) 据招股说明书披露，公司 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，进一步测算公司货币资金是否足以支持未来一年日常运营资金需求。(3) 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。(4) 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。（审核问询函问题 23）

(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，公司将净利润调节为经营活动现金流量净额的具体过程如下：

单位：万元

补充资料	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、无形资产和其他长期资产的损失(收益以“-”号填列)			-34.11	-73.19
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)	-42.21	-270.40	69.03	-126.79

以“-”号填列)				
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，主要系：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额达 7,090 万元的原因系公司调整经营策略，自 2017 年缩减代理药品规模，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，因未到合同约定的信用期尚未收款导致 2017 年末应收货款较 2016 年末增长较大；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。

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，主要系：

(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系公司 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，2) 2019 年度，该产品存货实现销售，故 2019 年期末存货较 2018 年减少较多。

(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 2018 年度为业务转型第二年，其应收账款增幅虽然已较 2017 年度大幅下降，但仍然呈增长趋势，2019 年度公司业务进入持续稳定期，因此当年收入小幅增长情况下，应收账款余额较上年基本持平。

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，主要系：

(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产品线上线，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 年度增加 8,344.05 万元。2020 年 1-6 月经营性应收项目增加较大的原因主要系受 2020 年新冠疫情影响，未收回货款增加。

综上所述，报告期内公司经营活动现金流量净额变动具有合理性，反映了公司的经营活动实际状况。

我们获取公司按间接法编制现金流量表的计算过程表，复核相关数据的来源及编制过程，将计算结果与申报报告核对；我们对公司报告期内的现金流量表项目执行分析程序，了解报表项目变动的原因，结合实质性程序了解到情况，分析其合理性。

经核查，我们认为报告期内公司经营活动现金流量净额变动具有合理性。

(二) 据招股说明书披露，公司 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，进一步测算公司货币资金是否足以支持未来一年日常运营资金需求

公司结合 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	
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，公司货币资金足以支持未来一年日常运营资金需求。

我们核查了公司货币资金余额及使用受限情况，检查了银行授信合同，分析复核了公司未来经营活动现金流量净额匡算过程。

经核查，我们认为，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，公司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. 请说明境外货币资金增速较快的原因及必要性

报告期内，公司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，主要是因为公司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 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、接受劳务支付的现金 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，公司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，有利于扩大销售影响。

综上所述，公司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，公司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，公司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
支付申请	公司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。
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。
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。
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，公司制定了《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

《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，公司及子公司西藏美迪信为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》的相关规定。

《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。”公司及子公司西藏美迪信与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，我们获取了国家外汇管理局西藏自治区分局出具的《证明》，证明自2017年1月1日至证明出具日，暂未发现公司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，公司不存在外汇违规行政处罚记录。

经核查，我们认为，公司境内外资金往来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

根据公司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《公司章程》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	香港海默宁	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	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）。 德国《公司法》第29条规定： （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。 （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。 （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。 但是，注册资本金不得分配（第 30 条第 1 款第 1 句 GmbHG），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。
5	瑞士海默尼	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。 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。

根据子公司的公司章程、境外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；境外子公司均为公司全资控制，可通过股东会决议等方式实施分红；因此，公司拥有让境外子公司分红的权力，从而保障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公司有足够货币资金维持经营。

（五）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

公司的境外资产包括：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，我们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
香港海默尼贸易有限公司 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，主要实施了以下核查程序：

（1）获取了公司设立境外子公司的《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，并结合公司出资相关

的银行付款单据进行核对确认。

(2) 获取了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) 针对公司的境外股权投资，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

(1) 中国台湾 MA

药品名称	剂型	规格	药品批文名称	文件编号	持证主体	有效期至
骨化三醇胶丸	胶丸剂	0.25 毫克	《行政院卫生署药品许可证》	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	《行政院卫生署药品许可证》	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	《行政院卫生署药品许可证》	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	《行政院卫生署药品许可证》	卫署药制字 046639 号	台湾海默尼	2024. 11. 16

(2) 德国 MA

药品名称	剂型	规格	文件编号	持证主体	有效期
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:30 0mg	(AMG76) 6791993.00.00	德国海默尼	每 5 年自动续展

(3) 瑞士 MA

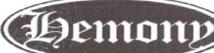
药品名称	剂型	规格	文件编号	持证主体	有效期
巴氯芬(商品名: 力奥来素)	Tablet (片剂)	10mg	67571-01	瑞士海默尼	-

针对境外药品 MA，主要实施了以下核查程序：

- 1) 获取了公司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；
- 2) 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；
- 3) 获取了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	海默尼	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	海默尼	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	海默尼	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	Hemony	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	Hemony	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	Hemony	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	倍受您	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	Bestnose	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	Beatone	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
14	Bisthonir	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，我们主要实施了以下核查程序：

(1) 获取了公司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) 获取了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

(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银行日记账进行交叉核对，核对相符。

经核查，我们认为：公司的境外资产均是真实的。

十四、关于应收账款。报告期内，应收账款呈增长趋势。请公司：(1) 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。(2) 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。(3) 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。(4) 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。（审核问询函问题 24）

（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。

公司在招股说明书“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. 按业务类型披露

单位：万元

业务类型	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	主营业务收入	应收账款周转率（次）	应收账款余额	主营业务收入	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12月31日/2018年度			2017年12月31日/2017年度		
	应收账款余额	主营业务收入	应收账款周转率（次）	应收账款余额	主营业务收入	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，公司 2017 年度-2019 年度销售收入规模总体呈增长趋势，2020 年 1-6 月受新冠疫情影响收入有所下降；同时，公司应收账款逐年增加，应收账款变动与销售收入变动趋势方向一致。但受公司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收入增长速度，公司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，公司自有药品业务应收账款周转率为 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：

1) 公司 2017、2018 年度主要销售布地奈德鼻喷雾剂、盐酸曲唑酮片、丙硫氧嘧啶片等主打品种，销售对象主要为回款实力较强的国内总经销商；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；导致 2019 年度较 2018 年度应收账款整体周转率下降。

2) 由于行业整体面临资金紧张状况，尤其受疫情影响，部分客户货款出现逾期，导致 2020 年 1-6 月应收账款周转率下降。

(2) 代理经销药品业务

报告期内，公司代理经销药品业务应收账款周转率为 3.30 次、2.62 次、3.22 次、2.66 次，呈现为 2017 年度、2019 年度比较稳定，2018 年度、2020 年 1-6 月相对较低。原因是：

1) 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；

2) 2020 年 1-6 月，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”（变更原因说明详见本说明一、（六）之相关说明），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 月代理经销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，公司市场推广服务及其他业务应收账款周转率为 2.10 次、1.77 次、3.21 次、4.53 次，2018 年度下降，2019 年、2020 年 1-6 月逐年上升。主要变动原因：

1) 2018 年度，由于 2017 年推广的部分药品 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。

2) 2020 年 1-6 月，应收账款周转率上升，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）过渡期间销售利润的信用期为 2 个月，由于 2020 年开始公司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

单位：万元

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	主营业务收入	应收账款周转率(次)	应收账款余额	主营业务收入	应收账款周转率(次)
配送经销商模式	27,177.84	18,898.95	1.66	18,509.94	44,983.63	2.55
代理经销商模式	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	主营业务收入	应收账款周转率(次)	应收账款余额	主营业务收入	应收账款周转率(次)
配送经销商模式	16,790.38	41,908.43	3.56	6,779.59	16,108.86	2.01
代理经销商模式	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，公司2017-2019年度销售收入规模总体呈增长趋势，2020年1-6月受新冠疫情影响收入有所下降；同时，公司应收账款逐年增加，应收账款变动与销售收入变动趋势方向一致。2017年四季度，主要药品巴氯芬片（商品名：郝智）、布地奈德鼻喷雾剂等与上药控股有限公司建立了全国进口总经销商关系，因未到合同约定的信用期尚未收款导致2017年度配送经销商模式周转率低。2018年度，随着新增自有药品业务的逐步稳定，应收账款周转率上升。2019年度-2020年1-6月，一方面，公司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，行业资金普遍紧张，导致应收账款增速总体高于收入增长速度，应收账款周转率总体呈下降趋势。

(2) 代理经销商模式下，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：

1) 2018年度，因两票制全面推行，公司2017年度代理经销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，导致代理经销商模式业务的应收账款周转率较低。

2) 2019 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业务，公司报告期内应收账款周转率为 2.10 次、1.77 次、3.21 次、4.53 次，主要变动原因详见上述（一）1（3）之说明。

(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 30 日/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 12 月 31 日/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12月31日/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12月31日/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，报告期内公司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

年公司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. 代理经销药品业务

2020年6月30日/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12月31日/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		7,816.58	

2018年12月31日/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12月31日/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	

由上表可见，报告期内公司代理经销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。部分客户有不匹配现象，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、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

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：随着两票制推行、医疗器械业务剥离，2017年与该等客户终止代理经销业务合作，销售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30日/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		2,287.13	

2019年12月31日/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12月31日/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		

6	重庆新三禾网络科技有限公司	79.15	6	1,080.97	4
7	西藏康馨药业有限公司			1,327.14	3
小计		2,271.96		7,518.75	

2017年12月31日/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

由上表可见，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，公司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，公司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
	-	公司	2.18	2.94	3.15	3.66

2018 年度应收账款周转率较 2017 年度略有下降，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销售增长较快。公司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，公司的应收账款周转率的下降趋势与同行业可比公司的平均值保持一致。

报告期内，公司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，与公司的应收账款周转率不存在明显差异。此外，报告期内，公司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，公司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，公司的药物销售业务、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	-	公司	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，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。 公司对配送商一般采取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	-	公司	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与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，与公司不存在明显差异。报告期内，公司的信用政策和结算方式未发生重大变化。

报告期内，公司的药物销售业务、市场推广服务的应收账款周转天数即回款账期情况如下：

单位：天

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
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公司的信用政策范围之内，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回款账期超过公司通常提供的信用期，主要是因为公司从确认收入到向客户开票结算通常存在一定时间间隔（如公司一般月末确认收入，但辉瑞制药有限公司通常要求公司按季度开票与付款），导致实际回款账期相对更长。2018 年度回款账期较长，主要系北京博恩特药业有限公司、合肥

亿帆生物医药有限公司部分应收账款出现逾期所致。

(五) 核查过程及意见

我们执行了以下核查程序：

1. 取得公司的销售收入明细表、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. 访谈公司销售部门负责人，了解公司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，了解公司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。

经核查，我们认为：

1. 公司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. 公司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。

十五、关于存货。报告期存货存在波动，请公司：（1）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。（2）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。（3）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。（审核问询函问题 25）

（一）请公司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

公司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 30 日

单位：万元

产 品	账面余额	跌价准备	账面价值	其中：当期计提的跌价准备
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
其他品种[注]	157.49	40.50	116.99	40.50
小 计	801.25	492.87	308.38	246.72

[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 30 日，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，公司代理该产品销售渠道受限；2018 年，原意向客户预计销售困难而拒收货物；同时，经过 2017、2018 年两年的销售渠道拓展，公司预计该批货物实现销售的可能性较低，于 2018 年全额计提跌价准备。

红草止鼾颗粒、大黄利胆胶囊等计提减值的原因系：公司自产的产品由于未形成规模经济效应，生产成本相对较高，期末存在成本高于市场价格的情况，公司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 12 月 31 日

单位：万元

产 品	账面余额	跌价准备	账面价值	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 [注]	251.54	68.63	182.91	68.63
小 计	966.94	761.57	205.37	515.42

[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 12 月 31 日，公司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上述 1. 之相关说明；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系：2018 年，该产品逐步调整经营策略，由公司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，各地区招投标主体逐渐变更至全国进口总经销商；变更完成后，公司存货无法及时实现销售，导致临近有效期 6 个月。

3. 2018 年 12 月 31 日

单位：万元

产 品	账面余额	跌价准备	账面价值	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 [注]	207.56	58.49	149.07	58.49
小 计	3,656.39	644.90	3,011.49	644.90

[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 12 月 31 日，公司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，公司向通用电

气药业（上海）有限公司购入碳酸钙 D3 咀嚼片生产技术及药品注册批件，为了实现公司对国内市场的顺利承接，从该产品原国内总销售商武田药品（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 3,402,614.50 元。丙酸睾酮注射液计提减值原因详见上述 1. 之相关说明；

4. 2017 年 12 月 31 日

单位：万元

产 品	账面余额	跌价准备	账面价值	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
小 计	149.48	149.48		149.48

2017 年 12 月 31 日，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。

报告期各期末，公司按照《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，公司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[注]	36
代理药品	舍雷肽酶肠溶片	24

[注] 硫辛酸注射液 2017—2019 年度期间分类为代理药品，2020 年 1-6 月分类为自有药品。

报告期内，公司严格按照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指标，考虑到药品从经销商到终端使用者仍有一定时间间隔，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，公司对临近有效期 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，真实反映了存货账面价值。

公司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
-	公司	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，公司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，公司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

公司在招股说明书“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，公司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公司指定的国内总经销商收货，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，公司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；代理产品销售及碳酸钙 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 个月左右的安全库存。

2. 主要药品的销售周期

商务部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。委托生产及代理经销药品，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，公司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和代理经销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公司指定的国内总经销商，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国内总经销商代为收货，自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），公司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国内总经销商签收，销售周期一般在 10 天左右。

(2) 公司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。该产品自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有一定差异。

3. 发出商品的形成原因

公司存货构成中存在发出商品，原因系：公司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，公司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

公司主营业务中，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

公司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：公司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、代理销售药品

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。公司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：公司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，公司存货构成项目如下：

单位：万元

项 目	2020/6/30		2019/12/31		2018/12/31		2017/12/31	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
原材料	283.18	7.85%	46.96	2.21%	74.71	1.46%	161.61	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%

公司自主生产产品少,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系:2019年底重庆海默尼分包产品线投入使用,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、2020年发出商品占比较高系:

1) 2017年,公司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,公司委托卫材(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,公司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年发出商品占比相对较高;

2) 2020年6月末公司发货增加,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,公司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

注2: 库存商品余额指库存商品与发出商品之和

注3: 库存商品余额/主营业务成本代表备货率,下同;2020年1-6月:备货率=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

报告期公司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，主要原因系：报告期内，销售收入类型结构变化、购买药品权益过程中涉及交接过程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) 委托生产药品类型

单位：万元

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	5,947.98	10,731.86	9,335.68	2,823.86
	库存商品余额	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%
其中：碳酸 钙 D3 咀嚼 片	主营业务成本	2,193.31	6,110.14	3,811.44	
	库存商品余额	975.79	609.85	3,255.97	
	库存商品余额/ 主营业务成本	22.24%	9.98%	85.43%	
其中：布地 奈德鼻喷雾 剂	主营业务成本	1,238.18	1,219.40	2,104.36	1,959.04
	库存商品余额	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%
其中：盐酸 曲唑酮片	主营业务成本	400.43	1,072.29	1,515.27	315.59
	库存商品余额	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%
其中：丙硫 氧嘧啶片	主营业务成本	0.34	1,318.06	1,036.88	30.56
	库存商品余额	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%
其中：骨化 三醇胶丸	主营业务成本	949.44	849.75	652.45	
	库存商品余额	103.39	2.21	1.44	
	库存商品余额/ 主营业务成本	5.44%	0.55%	0.22%	
其中：巴氯 芬片（商品 名：郝智）	主营业务成本	211.98	162.22	215.28	518.67
	库存商品余额	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%
其中：巴氯 芬(商品名： 力奥来素)	主营业务成本	732.10			
	库存商品余额	270.62			
	库存商品余额/ 主营业务成本	18.48%			
其中：硫辛 酸注射液	主营业务成本	222.20			
	库存商品余额				
	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，公司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%，比例较高且波动较大的原因系：

① 2017年度备货率较高的原因系：公司的主要自有药品布地奈德鼻喷雾剂、盐酸曲唑酮片、巴氯芬片三个品种，由于当年刚与供应商合作，为保证供货及时性提高备货率；随着与供应商合作深入及调整经营策略为与国内总经销商合作，指定全国进口总经销商面向各地二级经销商销售，公司结合总经销商的滚动订单预测以销定采能够保证供货及时性，备货率逐年下降。同时，当年购买丙硫氧嘧啶片药品权益，为实现国内市场的承接，公司于该产品原国内市场的总经销商处购买了其存货，导致2017年度丙硫备货率很高。

② 2018年度备货率较高的原因系：一方面，公司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，公司逐渐改变该产品的经营策略，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，各地区招投标主体逐渐变更为全国进口总经销；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，由于公司购买碳酸钙D3咀嚼片药品权益后，接手原国内总销售商武田药品（中国）有限公司的库存商品，导致2018年度备货率很高。

③ 2019年末存货主要为保障正常供货的碳酸钙D3咀嚼片，备货率正常。

④ 2020年1-6月备货率提高，原因系：公司预计碳酸钙D3咀嚼片注册批件转移成功后，2020年将转移回子公司重庆海默尼生产，为保证生产初期供货及时性进行阶段性备货导致备货率提高；同时，2019年底子公司重庆海默尼分包装产品线上线，为拓展新的销售渠道，公司将布地奈德鼻喷雾剂、骨化三醇胶丸进口后

于国内进行分包装后销售，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，公司开始自主从供应商处采购产品出售，同时承接该产品原经销商市场库存，导致相关存货备货增加。

2) 自主生产药品

单位：万元

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	670.75	1,348.46	1,421.90	818.90
	库存商品余额	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%
其中：大黄利胆胶囊	主营业务成本	405.20	578.35	682.86	589.25
	库存商品余额	152.04	240.33	303.96	750.56
	库存商品余额/主营业务成本	18.76%	41.55%	44.51%	127.38%
其中：固精麦斯哈胶囊	主营业务成本	106.23	383.01	268.62	57.15
	库存商品余额	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%
其中：桂蒲肾清胶囊	主营业务成本	31.85	140.63	158.04	29.61
	库存商品余额	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%
小 计	主营业务成本	543.28	1,101.99	1,109.53	676.01
	库存商品余额	428.27	319.81	476.60	775.05
	库存商品余额/主营业务成本	39.42%	29.02%	42.96%	114.65%

报告期内，公司自主生产药品期末备货率分别为110.19%、45.05%、36.92%、34.15%，2017年备货率极高的原因系当年自产中成药生产线投产，大黄利胆胶囊生产备货较多，但销售未及预期，导致存货库存余额较大；2018年度至2020年1-6月，备货率较稳定，较标准备货率略高的原因系公司生产线产能未完全利用，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) 代理经销药品

单位：万元

项 目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
-----	-----------	--------	--------	--------

		[注 2]			
代理经销 药品	主营业务成本	843.06	3,111.10	2,202.44	9,260.65
	库存商品余额	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%
其中：硫 辛酸注射 液	主营业务成本		1,682.54	1,264.91	
	库存商品余额			57.22	276.77
	库存商品余额/主 营 业务成本			4.52%	
其中：舍 雷肽酶肠 溶片	主营业务成本	745.05	1,283.93	68.75	68.03
	库存商品余额	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%
其中：甲 磺酸吉米 沙星片	主营业务成本	98.01	117.51	90.17	54.46
	库存商品余额	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%
其中：注 射用头孢 哌酮钠等 产品[注 1]	主营业务成本		27.12	778.61	9,138.16
	库存商品余额			3.01	681.41
	库存商品余额/主 营 业务成本			0.39%	7.46%
其中：丙 酸睾酮注 射液	主营业务成本				
	库存商品余额	246.15	246.15	246.15	246.15
	库存商品余额/主 营 业务成本				

[注1] 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。

[注2] 2020年1-6月：库存商品余额/主营业务成本=库存商品余额/主营业务成本/2。

报告期内，公司代理经销药品备货率分别为15.29%、30.73%、17.12%、40.35%，其中：① 2017年，如本说明十、（一）、3.之相关说明，硫辛酸注射液存货库存余额较大；② 如上述（一）、1.所述丙酸睾酮注射液库存余额较大。不考虑上述产品库存商品余额后，报告期内各期末备货率分别为 9.65%、39.82%、20.04%、25.75%，2018年度至2020年1-6月，基本处于公司安全库存范围内；2017年随着两票制推行，公司注射用头孢哌酮钠等产品代理业务终止，期末库存商品基本无余额导致备货率较低。

(四) 核查过程及意见

我们执行了以下核查程序：

1. 获取公司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. 复核公司计提存货跌价准备政策的合理性，复核公司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，分析公司的存货跌价准备政策的合理性。

3. 向公司相关人员了解存在发出商品的原因及管理情况，检查发出商品相关的发运单据；

4. 向公司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. 对各期末公司存货的周转天数进行测算，将库存商品的周转天数与公司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。

经核查，我们认为：

1. 公司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，公司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. 公司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。公司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。

十六、关于无形资产。报告期内，公司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。请公司：（1）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。(2) 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。(3) 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。(4) 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。(审核问询函问题 26)

(一) 请公司列表披露各项外购 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

公司在招股说明书“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”进行了补充披露。

1. 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

具体情况列示如下：

药品种类	MA 持有人变更完成时点	外购 MA 等产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

公司购买碳酸钙 D3 咀嚼片药品权益的目标系：从原药品权益持有人处购买生产技术和药品生产批件，通过自建生产线生产产品后，报中国国家药监局审批，实现药品生产批件转移至公司。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 CDE 提交技术转移的补充注册申请，技术审评、现场检查，公司最终取得药品生产批件。

由于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公司自有生产线上生产出合格产品并经 CDE 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，CDE 技术审评已基本完成，尚需等待 CDE 现场核查或检验，故资产尚未达到预定可使用状态，故暂列报于开发支出项目，未列入无形资产核算。

(二) 请公司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

参见本题（一）之 1 之相关说明。

2. 报告期减值测试情况

公司在招股说明书“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”之“③减值准备计提情况”补充披露如下：

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资产评估有限公司对相关药品权益，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，根据开元资产评估有限公司出具的《评估报告》（开元评报字〔2020〕065 号、开元评报字〔2020〕206 号），截至 2019 年 12 月 31 日、2020 年 6 月 30 日，前述药品权益均无需计提减值准备。

3. 购买药品权益的资金来源

公司在招股说明书“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，公司并购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），公司进行结构化融资。2017年1月，公司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，故公司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。

公司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雾剂、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。随着公司经营现金流入增长以及增资取得权益资金，截至2019年2月，公司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

公司在招股说明书“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持有处于持有人变更过程中,变更于2020年6月9日完成,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	25,637.27	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,公司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

公司在招股说明书“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“(八)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。

在考虑以上因素之后,公司管理层还会再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。下表是公司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”) 就转让施图伦于中国（含香港特别行政区和澳门特别行政区）市场香港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，即兰美抒片和溴隐亭片（“产品”）的瑞士供应商 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、溴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、商业资讯和医学资讯，产品中国市场的独家药品生产许可权。	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

公司并购的药品主要是仿制药或者已过专利保护期的原研药，本身不涉及专利保护的问题，公司管理层在评估药品权益摊销期限时，仅需考虑国内外的专利保护情况对药品经济寿命的影响，但并不受专利保护期的限制。

综上，公司关于外购药品 MA 确认的无形资产的摊销期限合理。

（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

公司在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、公司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. 公司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（M2）	坐落	用途	土地使用权期限	取得方式
1	重庆海默尼	渝（2017）两江新区不动产权第 001091293 号	73,255	重庆市北碚区方正大道 16 号物流门卫室	工业用地/其他	至 2063 年 11 月 29 日	出让

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）

公司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）。

2020 年 8 月 14 日，拉萨经济技术开发区规划建设局出具《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，虽然公司 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《招标拍卖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，公司控股股东、实际控制人蓝健华、李宝康夫妇已出具承诺函，承诺如因公司取得上述用地签约主体不合格、未履行招拍挂程序等原因导致土地被收回、公司被处罚，其将足额补偿公司因此发生的任何支出或承受的损失，且无需公司支付任何对价。

2. 公司软件情况

公司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参见本题（二）5 之相关说明。

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，报告期内公司并购的各项药品的销售情况与公司管理层的预期相符。

药品权益的摊销期限是公司管理层自身结合产品、市场的判断，并参考同行业公司的相关案例处理情况确定的。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。同时公司在减值测试过程中，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，公司将严格按照企业会计准则的规定计提减值准备。

2. 各项无形资产当期及累计摊销金额、剩余摊销期

公司在招股说明书“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

单位: 万元

药品种类	当期摊销金额	累计摊销金额	剩余摊销期(月)
巴氯芬片(商品名: 郝智)	22.82	197.01	190
布地奈德鼻喷雾剂	201.77	1,660.87	190
骨化三醇胶丸	85.89	422.79	208
盐酸曲唑酮片	185.98	959.12	209
丙硫氧嘧啶片	81.07	532.08	207
硫辛酸注射液	144.06	872.92	231
巴氯芬(商品名: 力奥来素)	281.18	938.90	219
小计	1,002.77	5,583.69	

(2) 2019年度

单位: 万元

药品种类	当期摊销金额	累计摊销金额	剩余摊销期(月)
巴氯芬片(商品名: 郝智)	52.49	174.19	196
布地奈德鼻喷雾剂	392.44	1,459.10	196
骨化三醇胶丸	159.46	336.90	214
盐酸曲唑酮片	370.19	773.14	215
丙硫氧嘧啶片	202.02	451.01	213
硫辛酸注射液	326.36	728.86	237
巴氯芬(商品名: 力奥来素)	529.05	657.72	225
小计	2,032.01	4,580.92	

(3) 2018年度

单位: 万元

药品种类	当期摊销金额	累计摊销金额	剩余摊销期(月)
------	--------	--------	----------

巴氯芬片（商品名：郝智）	23.26	121.70	208
布地奈德鼻喷雾剂	413.42	1,066.66	208
骨化三醇胶丸	141.93	177.44	226
盐酸曲唑酮片	373.71	402.95	227
丙硫氧嘧啶片	185.61	248.99	225
硫辛酸注射液	277.54	402.50	101
巴氯芬（商品名：力奥来素）	128.67	128.67	237
小 计	1,544.14	2,548.91	

(4) 2017 年度

单位：万元

药品种类	当期摊销金额	累计摊销金额	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	

各项无形资产按照厘定会计政策，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) 核查过程及意见

我们执行了以下核查程序：

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，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. 获取了公司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. 取得公司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. 查阅公司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. 查阅公司管理层关于各项无形资产预计经济使用寿命的判断过程及依据，对比同行业上市公司药品权益摊销年限，核查公司无形资产摊销年限的合理性；

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。

经核查，我们认为：

1. 公司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. 公司仅在 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. 公司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；公司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，公司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。合理；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. 公司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公司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公司经济利益的流出，不会对公司的持续经营造成重大不利影响。

5. 公司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。

十七、关于税收。报告期内，公司涉及海外子公司、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，说明公司各项业务是否存在税收优惠依赖。请公司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、申报会计师对公司报告期内的税项处理的规范性发表明确意见。（审核问询函问题 27）

（一）报告期内，公司涉及海外子公司、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，说明公司各项业务是否存在税收优惠依赖

公司在招股说明书“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，公司及子公司西藏美迪信医药科技有限公司、西藏凯昱医药科技有限公司、重庆海默尼制药有限公司、重庆凯昱医药有限公司（仅 2017 年度）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，子公司重庆海默尼制药有限公司为高新技术企业，所得税享受优惠税率 15%。此外，因享受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，公司及子公司西藏美迪信医药科技有限公司、西藏凯昱医药科技有限公司 2017 年度的企业所得税实际税率为 9%。

税收优惠具体情况如下：

税收优惠主体	业务模式	西部大开发到期年限	免征地方部分优惠政策
公司	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
西藏美迪信医药科技有限公司	药品市场推广服务	2030 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
西藏凯昱医药科技有限公司	药品市场推广服务	2030 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日

重庆海默尼制药有限公司 [注]	药品制造	2030年12月31日	不享受
重庆凯昱医药有限公司	药品市场推广服务	仅2017年度享受	不享受

(续上表)

税收优惠主体	2020年1-6月		2019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)
公司	356.13		719.56	
西藏美迪信医药科技有限公司	-29.90		43.55	
西藏凯昱医药科技有限公司			0.11	
重庆海默尼制药有限公司	20.41		-174.79	
重庆凯昱医药有限公司				
合计	346.64		588.43	
利润总额	3,369.50	-	9,232.49	-
优惠金额占利润总额比例	10.29%	-	6.37%	-

(续上表)

税收优惠主体	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)
公司	599.06		184.58	110.75
西藏美迪信医药科技有限公司	139.95		512.94	307.77
西藏凯昱医药科技有限公司	4.35		46.63	27.98
重庆海默尼制药有限公司	9.94		10.17	
重庆凯昱医药有限公司			72.27	
合计	753.30		826.59	446.50
利润总额	9,036.42		8,018.31	
优惠金额占利润总额比例	8.34%	-	10.31%	5.57%

我们取得了公司各项税收优惠文件并测算报告期内的税收优惠金额。通过上述测算可见，报告期内公司所享受税收优惠金额占各期净利润的比值为6%-16%之间，不存在重大影响，即使不享受税收优惠公司仍具有良好的盈利能力，公司

的经营成果对税收优惠不存在重大依赖。

(二) 请公司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，公司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

单位：万元

期 间	其他流动资产 (A)	应交税费 (B)	期末未交数 (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

报告期各期末企业所得税未交数与财务报表的勾稽关系如下表：

单位：万元

期 间	其他流动资产 (A)	应交税费 (B)	期末未交数 (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

单位：万元

项 目	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 万元，主要系：
1) 前述与 2017 年之间的跨期调整影响本期增值税；2) 申报材料冲回 2018 年度促销品出库误确认销售的收入 547.40 万元，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

单位：万元

项 目	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
差异	-24.63	-4.53	-20.43	-133.09

2017 年申报材料比企业所得税纳税申报表中应交数小 133.09 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 4.53 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) 请保荐人、申报会计师对公司报告期内的税项处理的规范性发表明确意见

我们获取并检查了公司增值税、企业所得税等税种相关的税率、税收优惠及到期年限相关依据，并与会计核算情况进行了对比；获取了报告期内公司增值税

及所得税纳税申报表，将纳税申报表与相应财务数据进行勾稽对比。

经核查，我们认为：报告期内公司的纳税申报与会计核算相互勾稽，公司报告期内的税项处理规范。

专此说明，请予察核。



中国注册会计师: 黄巧梅

中国注册会计师: 赵兴明

二〇二〇年十月十五日