



关于中诺凯琳医药发展（苏州）股份有限公司
股票公开转让并挂牌申请文件的
审核问询函的回复



主办券商
(地址：成都市青羊区东城根上街 95 号)

2025 年 8 月

目 录

问题 1.关于商业模式和收入确认准确性	3
问题 2.关于公司独立性	46
问题 3.关于子公司	75
问题 4.关于历史沿革	97
问题 5.关于持续经营能力	111
问题 6.关于流动资产	139
问题 7.关于其他事项	154
其他补充说明	171

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵公司于 2025 年 7 月 10 日印发的《关于中诺凯琳医药发展（苏州）股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》（以下简称“审核问询函”或“问询函”）已收悉。中诺凯琳医药发展（苏州）股份有限公司（以下简称“申请挂牌公司”“中诺凯琳”或“公司”）与国金证券股份有限公司（以下简称“国金证券”或“主办券商”）、德恒上海律师事务所（以下简称“律师”）、天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）等相关方对审核问询函所列示问题进行了逐项落实、调查，现回复如下，请予审核。

如无特别说明，本审核问询函回复所使用的简称与《中诺凯琳医药发展（苏州）股份有限公司公开转让说明书（申报稿）》（以下简称“公开转让说明书”）中的释义相同。

本问询函回复中的字体代表以下含义：

审核问询函所列问题	黑体（加粗）
对审核问询函所列问题的回复	宋体（加粗或不加粗）
对公开转让说明书的修改或补充披露	楷体（加粗）
对公开转让说明书的引用	宋体（不加粗）

本审核问询函回复如无特别说明数值保留 2 位小数，若出现总数与各分项值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

问题 1. 关于商业模式和收入确认准确性

根据申请文件，公司主要从事境外厂商生产的药用原辅料的代理销售业务，在取得供应商代理权限后向其进行采购，然后销售给国内制药企业。公司与国内制药企业的销售合同中明确约定了具体产品名称、生产商、产品规格，公司不会对相关产品进行再加工。公司及子公司均不属于高新技术企业，无技术、专利、核心技术人员，报告期各期研发费用为零。

请公司：（1）说明公司获取境外各药用原辅料厂商代理权的背景，代理权取得要求，是否容易在实际控制人控制的企业之间进行转移，代理权有效期限，具体合作情况，是否为独家代理，是否存在销售区域限制安排，是否存在其他代理商等竞争对手，双方合作稳定性，是否对供应商存在重大依赖；公司主要供应商目前在国内授权代理情况，是否会对公司产生替代性风险；公司与境外药用原辅料厂商签署的合作协议为代理权、经销权还是正常采购，具体退换货的约定，如下游客户出现退货的情形，公司是否能够同步退货，公司是否具有定价权，是否承担相关风险；（2）说明公司代理销售原辅料药业务模式的商业合理性，国内制药企业未向境外原辅料药厂商直接采购的原因及合理性，是否符合行业惯例，公司向国内药企客户提供的产品或服务是否具有可替代性，双方合作是否具有稳定性；（3）结合公司合同中主要权利义务约定、风险承担等情况等分析公司在交易中的身份是主要责任人还是代理人，说明公司该项业务的实质是采购、销售产品还是提供代采服务，公司采用总额法还是净额法确认收入及相关依据，是否谨慎、合理，是否符合《企业会计准则》规定，是否与同行业可比公司存在重大差异及合理性；（4）结合市场环境、供应商合作历史、代理产品的竞争优势、上下游议价能力、公司核心竞争力等，说明公司与现有供应商维持合作关系的核心优势，供应商更换代理商的难易程度，合作过程中是否存在商业贿赂或利益输送等情况，现有代理销售模式的稳定性，能否支持公司业务具备持续经营能力，公司对代理权终止风险的应对措施及其有效性，公司后续业务的方向、规划、进展。

请主办券商内核部门对上述事项发表明确意见。请主办券商及会计师对上述事项（1）至（3）核查并发表明确意见。请主办券商及律师核查上述事项（4），并发表明确意见。

【公司回复】

一、说明公司获取境外各药用原辅料厂商代理权的背景，代理权取得要求，是否容易在实际控制人控制的企业之间进行转移，代理权有效期限，具体合作情况，是否为独家代理，是否存在销售区域限制安排，是否存在其他代理商等竞争对手，双方合作稳定性，是否对供应商存在重大依赖；公司主要供应商目前在国内授权代理情况，是否会对公司产生替代性风险；公司与境外药用原辅料厂商签署的合作协议为代理权、经销权还是正常采购，具体退换货的约定，如下游客户出现退货的情形，公司是否能够同步退货，公司是否具有定价权，是否承担相关风险。

（一）说明公司获取境外各药用原辅料厂商代理权的背景，代理权取得要求，是否容易在实际控制人控制的企业之间进行转移，代理权有效期限，具体合作情况，是否为独家代理，是否存在销售区域限制安排，是否存在其他代理商等竞争对手，双方合作稳定性，是否对供应商存在重大依赖

1、取得代理权的背景、代理权取得的要求

（1）取得代理权的背景

随着国内医药产业的迅猛发展，对高端、高质量药用原辅料的需求日益增长。由于药品对于人体安全和人身健康具有重要影响，根据《药品管理法》的相关规定，在中国境内上市的药品，应当经国务院药品监督管理部门批准，取得药品注册证书；因此，部分境外原辅料药厂商在进入中国市场时，通常会与国内的企业进行合作来弥补自身全球商业化能力的不足，尤其会优先选择对国内的药品监管法规有着深入的了解并能应对复杂的注册流程的企业。公司凭借医药行业多年的积累，在国内药品市场调研分析、政策法规解读以及药品注册等领域拥有丰富的经验，从而能够快速有效的为境外厂商提供服务，帮助其产品在国内实现合规销售。

在此背景下，公司根据多年医药行业的经验并结合中国市场的需求，在全球范围内寻找潜在的供应商，并经过多方面的沟通、论证和评估，确认该公司的特定产品符合中国市场的需求并具备引入中国市场的可行性，继而进行合作洽谈并取得相关授权。

（2）代理权的取得要求

根据主办券商及会计师对公司商务拓展部相关人员的访谈了解，公司与上游原辅料厂商是通过商务谈判的方式取得相关授权，并无特定明确的硬性标准，但上游原辅料厂商为了使产品能够顺利进入中国市场，会结合公司的市场拓展能力、产品注册能力以及公司自身的信誉和资质条件等多个方面进行综合考察，具体情况如下：

①市场拓展能力。通常而言，强大的市场及推广能力是上游药用原辅料厂商选择合作单位的重要考虑因素，证明有能力将相关药用原辅料推广至众多国内医药企业。公司服务过的医药企业已超过 500 家，并与科伦药业（002422.SZ）、国信制药、健康元（600380.SH）、药明生物（02269.HK）等国内细分行业头部医药企业建立了长期稳定的合作关系。上述客户资源表明公司在中国市场具备强大的销售网络与渠道覆盖能力，具备将上游药用原辅料厂商产品打入中国市场的基础。

②法规理解与注册能力。根据《药品管理法》的相关规定，在中国境内上市的药品，应当经国务院药品监督管理部门批准，取得药品注册证书。境外厂商需要将产品快速打入中国市场，需要境内的相关企业对中国的药品监管法规有着深刻的理解，并具备帮助产品完成国内注册登记的专业化能力。公司设有专业的法规注册团队，团队成员中 50%以上具备研究生学历，部分核心人员毕业于浙江大学、中国药科大学等国内医药领域的知名院校。上述专业化的团队能够吸收并准确理解境外供应商及产品的相关资料，并根据中国的药品监管法规推动产品在国内的注册流程，确保产品符合国内法规要求。

③信誉与资质条件。上游原辅料厂商尤其是境外厂商对于下游企业的商业信誉非常重视，需要公司具备良好的商业信誉，例如在行业内无不良记录、核心人员不存在失信记录等。另外，进出口行业需要公司拥有合法合规的经营资质，以保障合作的稳定性与可靠性。

（3）是否容易在实际控制人控制的企业之间进行转移

根据公司同供应商之间签订的协议，协议会明确从事授权业务相关企业的具体名称，并约定除非得到供应商的允许，相关授权无法进行转移。

因此，除非得到上游供应商的同意，相关授权无法在实际控制人控制的企业之间进行转移。

2、代理权有效期限，具体合作情况，是否为独家代理，是否存在销售区域限制安排，是否存在其他代理商等竞争对手

根据公司与主要药用原辅料厂商（报告期内某一年份金额大于 500 万元的原辅料厂商）的签订的协议，公司与其之间的代理合作情况如下：

（1）禾大集团

公司与该厂商签署的协议约定如下：

供应商/签约主体	禾大化学品（上海）有限公司
合作期限	2024 年 6 月 6 日至 2026 年 6 月 5 日
具体合作情况	主要授权品种为 ω -3 脂肪酸甘油三酯及其他一系列辅料
销售区域限制安排	中国大陆区域
是否为独家代理	非独家授权品种
续期安排	暂无

根据多年以来的合作惯例，公司与禾大化学之间的合作协议为两年一签，现行有效的协议其有效期至 2026 年 6 月。公司自 2015 年以来与禾大集团正式发生业务往来，双方的协议已续签多次，合作情况一直以来执行良好、合作较为稳定。

公司针对禾大集团的相关产品，存在其他代理商等竞争对手，主要包括北京凤礼精求医药股份有限公司等公司。

（2）VAMSI LABS Ltd.

公司与该厂商签署的协议约定如下：

供应商/签约主体	VAMSI LABS Ltd.
合作期限	2023 年 4 月 6 日至 2028 年 4 月 5 日
具体合作情况	主要授权品种为布地奈德，异丙托溴铵，富马酸福莫特罗等原料药
销售区域限制安排	中国大陆区域
是否为独家代理	在限定区域内，针对已授权品种是独家代理
续期安排	到期后自动续签 60 个月

VAMSI LABS Ltd.授权公司在中国大陆区域内独家销售布地奈德等原料药

产品。公司与 VAMSI LABS Ltd.之间现行有效的协议其有效期至 2028 年 4 月，协议约定到期后自动续签 60 个月。上述约定及续期安排有效保障了公司同该厂商之间合作的稳定性及延续性。

对于上述独家授权的代理品种，公司在限定区域内的产品销售不存在竞争对手。

(3) ANTIBIOTICE S.A.

公司与该厂商签署的协议约定如下：

供应商/签约主体	ANTIBIOTICE S.A.
合作期限	2022 年 3 月 1 日至 2027 年 2 月 28 日
具体合作情况	主要授权品种为制霉菌素
销售区域限制安排	中国大陆区域
是否为独家代理	在限定区域内，针对已授权品种是独家代理
续期安排	暂无

ANTIBIOTICE S.A.授权公司在中国大陆区域内独家销售制霉菌素。公司与 ANTIBIOTICE S.A.之间现行有效的协议其有效期至 2027 年 2 月。

对于上述独家授权的代理品种，公司在限定区域内的产品销售不存在竞争对手。

(4) CHEMPORT INC

公司与该厂商签署的协议约定如下：

供应商/签约主体	CHEMPORT INC
合作期限	自产品获监管部门批准之日起有效期为 10 年
具体合作情况	主要授权品种为二十碳五烯酸乙酯
销售区域限制安排	中国大陆区域
是否为独家代理	在限定区域内，针对已授权品种是独家代理
续期安排	暂无

公司与 CHEMPORT INC 之间约定的合作期限为自产品获监管部门批准之日起有效期为 10 年。

对于上述独家授权的代理品种，公司在限定区域内的产品销售不存在竞争对手。

手。

(5) Melody Healthcare Pvt Ltd.

供应商/签约主体	Melody Healthcare Pvt Ltd.
合作期限	2019 年 10 月 14 日至 2024 年 10 月 13 日
具体合作情况	主要授权品种为硫酸特布他林及其他原料药
销售区域限制安排	中国大陆区域
是否为独家代理	在限定区域内，针对已授权品种是独家代理
续期安排	到期后自动续签 60 个月

由上表可见，公司与 Melody Healthcare Pvt Ltd.之间现行有效的协议在 2024 年 10 月到期后已自动续签 60 个月，现有协议的有效期将至 2029 年 10 月止。

对于上述独家授权的代理品种，公司在限定区域内的产品销售不存在竞争对手。

3、与境外各药用原辅料厂商合作的稳定性，是否对供应商存在重大依赖

(1) 与境外各药用原辅料厂商合作的稳定性

对于上述药用原辅料厂商合作的稳定性分析如下：

供应商名称	起始合作实际时间	合作至今是否存在中断	已签署协议是否有续期条款	合作是否稳定
禾大集团	2015 年	否	否	是
VAMSI LABS Ltd.	2011 年	否	是	是
ANTIBIOTICE S.A.	2008 年	否	否	是
CHEMPORT INC	2014 年	否	否	是
Melody Healthcare Pvt Ltd.	2018 年	否	是	是

上述前五大供应商中，公司与禾大集团、VAMSI LABS Ltd.等核心供应商的协议一直得到有效执行，双方已建立起了相互信任、相互依赖的伙伴关系并预计在今后的经营中得以延续。由上表可见，公司与禾大集团、VAMSI LABS Ltd.等核心供应商自 2015 年和 2011 年开始便建立起合作关系，合作至今业务从未发生过中断，整体具备良好的稳定性；且公司与部分核心供应商的协议有效期为 2026 年甚至 2028 年以后，且部分供应商均在现有协议中约定了续期条款，能够在较大程度上保证公司与上游厂商合作的延续性。

（2）是否对供应商存在重大依赖

对于上述药用原辅料厂商合作是否存在重大依赖分析如下：

供应商名称	报告期内的采购占比	是否存在重大依赖
禾大集团	报告期内直接采购额占比分别为 31.54%和 58.73%	是
VAMSI LABS Ltd.	报告期内直接采购额占比分别为 1.70%和 17.39%	否
ANTIBIOTICE S.A.	报告期内直接采购额占比分别为 0.00%和 7.11%	否
CHEMPORT INC	报告期内直接采购额占比分别为 0.60%和 3.79%	否
Melody Healthcare Pvt Ltd.	报告期内直接采购额占比分别为 0.58%和 3.10%	否

由上表可见，2024 年度公司对禾大集团的采购金额占采购总额的比重超过 50%，存在一定程度的依赖。公司对禾大集团的采购占比相对较高，主要系禾大集团是一家全球领先的特种化学品公司，禾大集团的产品在中国市场广受好评，有着非常良好的市场基础。禾大集团自创立以来，不断扩大其产品线和业务范围，凭借其悠久的历史、广泛的产品应用、卓越的产品质量和高效的供应链管理，深受市场好评，在全球特种化学品行业中占据了举足轻重的地位。

公司自 2015 年开始与禾大集团开展合作，经过多年的合作发展，公司已经与禾大集团构建起长期且稳固的战略伙伴关系，实现了互利共赢的良性发展态势，合作至今业务往来从未发生过中断，双方合作具有良好的稳定性。此外，公司下游客户对高端药用辅料的需求较为持续、公司亦积极寻找其他潜在供应商并加强与现有供应商的合作，进而优化供应链结构，提高供应链的韧性和灵活性，以减少对单一供应商的重大依赖。

综上，公司对禾大集团的依赖不会对公司未来持续经营能力构成重大不利影响。

（二）公司主要供应商目前在国内授权代理情况，是否会对公司产生替代性风险

1、公司主要供应商目前在国内授权代理情况

由于上游主要供应商为国际性的原辅料厂商，产品种类较为丰富，公司主要供应商大多在国内有其他授权代理商从事产品的推广和销售工作。但基于境外原辅料厂商的其他授权代理情况系其自身的商业机密，主要供应商并未提供其在国

内的其他授权代理情况。

根据对公司商务拓展部相关人员访谈并查询 CDE 网站上公示的产品登记注册信息以及网络公开查询的情况，主要供应商目前在国内授权代理商有北京安森博医药科技有限公司、上海佰利源医药科技有限公司、北京凤礼精求医药股份有限公司等公司。

2、是否会对公司产生替代性风险

虽然主要供应商存在其他代理商在国内开展相关业务，但公司凭借长期积累的客户资源、专业的服务能力以及与供应商的深度合作关系，公司具备较强的竞争优势，被其他代理商替代的风险较小，具体分析如下：

（1）在客户资源方面，公司主要客户为科伦药业（002422.SZ）、国信制药、健康元（600380.SH）、药明生物（02269.HK）等国内细分行业头部医药企业，并在多年的业务合作中与上述客户建立了长期稳定的合作关系，客户粘性较高。优质的客户资源和广泛的客户基础为公司代理产品的稳定销售创造了良好的实施条件，并为代理权的持续稳定奠定了坚实基础，上游供应商基于市场开拓的考虑通常不会轻易替换现有代理商。

（2）在服务能力方面，公司依托自身多年深耕中国市场的经验及对国内监管法规的深刻理解，公司经过多年的行业积累已培育出了较强的产品注册能力。在此基础之上，公司结合国内医药行业的最新发展现状并整合全球药用原辅料资源，可以成功筛选并引进能够有效满足中国市场需要、符合中国监管要求的药用原辅料产品，为境外药用原辅料厂商顺利进入中国市场创造了良好的条件。

因此，公司有着专业化的能力将境外原辅料厂商的产品根据中国市场需求的變化持续不断地引进到国内市场，主要供应商不会轻易替换具备强大产品注册能力的代理商。

（3）在产品授权方面，虽然主要供应商在国内还有其他授权代理商，但公司与 VAMSI LABS Ltd.、ANTIBIOTICE S.A.等公司签订协议中约定的品种为中国大陆区域内的独家授权，即约定授权的产品在中国区域内的销售只能通过公司展开，很好地保护了公司的商业利益。

因此，在协议约定的期间内，通常而言被其他代理商替代的风险较小。

（4）在与供应商的合作稳定性和合作深度上，公司与上述主要供应商自合作至今业务关系从未发生过中断，且所授权代理的产品品种呈现持续上升的趋势，双方之间的合作较为稳定，合作关系逐步深化。

综上，其他代理商难以在短期内替代公司在供应商国内业务中的地位，对公司产生的替代性风险较小。

（三）公司与境外药用原辅料厂商签署的合作协议为代理权、经销权还是正常采购，具体退换货的约定，如下游客户出现退货的情形，公司是否能够同步退货，公司是否具有定价权，是否承担相关风险

1、公司与境外药用原辅料厂商签署的合作协议为代理权、经销权还是正常采购

公司与主要上游药用原辅料厂签署的合作协议中就双方的合作情况约定如下：

供应商	协议名称	协议中约定合作方式	定价方式
禾大集团	经销协议	任命公司为非独家的经销商，公司在协议所在地区内向客户建立、推广、销售及扩大销售产品	协议明确公司向客户销售的所有定价应当由公司自行决定
VAMSI LABS Ltd.	Exclusive Agency & Supply Agreement	公司作为 VAMSI Labs Ltd.的独家代理（exclusive agent），在中国境内注册、推广并推动产品的销售	协议中并未就公司向下游客户的售价作出具体约定，公司可自行定价
ANTIBIOTICE S.A.	Exclusive Distribution Agreement	公司有权独家采购和分销产品，同时公司作为分销商（distributor），被委任为代理（agent）	
CHEMPOR T INC	Registration and Distribution Agreement	公司将根据协议的约定在特定区域内独家分销（distribution）或销售（sale）	
Melody Healthcare Pvt Ltd.	Exclusive Agency & Supply Agreement	公司作为 Melody 的独家代理（exclusive agent），在中国境内注册、推广并推动产品的销售	

由上表可见，公司与上游药用原辅料厂商之间的合作协议其名称中包含“经销”、“Exclusive Agency（独家代理）”和“Distribution（分销）”等不同字眼，但经查阅合作协议中的相关内容，公司与上游药用原辅料厂商之间的具体合作形式及其商业实质均为取得上述厂商就特定品种的销售授权后，在指定区域内进行买断式销售，具体情况如下：

（1）控制权转移的时点

根据公司与上游药用原辅料厂商之间的合作协议，对于境内供应商，公司签收货物并检验合格后，取得货物控制权；对于境外供应商，公司采购主要采用 CIP 交货模式，即供应商将货物交付给承运人，并将货运提单交付给公司后，货物风险转移给公司，公司取得货物控制权。

（2）产品的定价方式

根据公司与上游原辅料厂商签订的协议，上游药用原辅料厂商未对公司向下游客户的售价进行限定或约束，公司可根据与下游客户之间的协商情况自行确定销售价格，公司具备产品的定价权。

（3）产品质量管控及退换货的相关约定

报告期内，根据公司与上游供应商的约定，对于交付的产品存在质量等问题的，公司有权提出异议或进行产品更换。待产品经由签收或转移至公司后，上游供应商即不再继续对产品进行管理和控制，公司具有独立的市场渠道和客户资源，并对下游客户负责。

公司承担对下游客户的货物质量责任以及退换货责任。在实际业务执行过程中，除经第三方鉴定明确为供应商产品质量问题或者供应商产品质量参数不符合订单约定的标准，公司会根据第三方鉴定结果向供应商追偿产品质量赔偿责任外，公司无权将相关货物责任和损失转嫁给上游供应商。

（4）推广活动及售后服务

报告期内，公司自行负责对接国内的各类药企客户，并向其开展产品的市场推广活动及相关售后服务。

综合上述分析可知，基于商业实质的判断，公司与上游药用原辅料厂商签署协议所体现的合作模式系取得上游药用原辅料厂商就特定品种的销售授权后，在指定区域内进行买断式销售。

2、具体退换货的约定，如下游客户出现退货的情形，公司是否能够同步退货

公司与药用原辅料厂商关于退换货的具体约定如下：

供应商名称	退换货的相关约定
禾大集团	1、查验条款 (1) 经销商应当在收到产品后立即对产品进行查验, 如果交付的产品有缺陷, 经销商应当在收到交付产品的五天内通知禾大或向其订购产品的关联公司。 (2) 除非经销商在收到产品后五天内通知禾大或关联公司, 禾大或关联公司不对经销商本可以通过合理查验发现的产品缺陷或数量短缺承担任何责任。 2、保证条款 (1) 禾大保证, 在产品交付给经销商之日起的三个月内产品符合产品规格中所列的所有要求。 (2) 对于违反规定保证的任何产品 (无论是否由于禾大的疏忽), 禾大将自行决定是免费更换还是退还购买价格, 但前提是: ①经销商根据协议第 18 条对产品进行全面检查, 且在其知道或合理地知道该产品违反上述任何保证的情况下, 未篡改、使用或将该产品纳入任何制造过程; ②如果经销商意识到任何违反保证的行为, 应立即书面通知禾大; ③经销商按照说明书或禾大其他书面要求中规定的任何指示使用和储存产品, 或在没有该等指示的情况下, 按照良好的行业惯例使用和储存产品; ④根据禾大的要求, 由经销商自费将产品提供给禾大进行检查或将产品返还给禾大。
VAMSI LABS Ltd.	1、质量条款 (1) 甲方或其终端客户检验发现乙方供应的产品不符合批准的质量标准时, 甲方应及时联系乙方。经双方同意, 乙方应接受产品退货, 并立即更换为合格产品。若发生质量争议, 双方可委托双方认可的第三方进行检验, 检验结果为最终结果。相关费用由责任方承担。 (2) 乙方收到甲方提供的产品质量异常报告后, 应立即调查质量问题产生的原因。若确认问题由乙方造成, 乙方应进行相应整改, 并在 10 天内以书面形式向甲方提供改进措施。乙方应建立不合格产品审查程序, 并制定可行的预防措施, 防止问题再次发生。
ANTIBIOTICE S.A.	1、批次拒收情况下的责任 (1) 若出现任何投诉, 为评估产品质量, ANTIBIOTICE 公司将留存参考样品。 (2) 若双方一致认定拒收批次存在质量缺陷是由于 ANTIBIOTICE 公司的过错, 且 ANTIBIOTICE 公司承认完全是自身过错导致, 经销商可选择要么接收 ANTIBIOTICE 公司对该缺陷批次的退款, 要么由 ANTIBIOTICE 公司承担费用, 在最短时间内提供同等数量的替代产品, 以替换所述有缺陷的产品。 (3) 若双方对产品质量缺陷以及/或者缺陷批次的成因存在争议, 且投诉引发了关于产品合规性的纠纷, 双方可决定将产品样品提交至中国国家食品药品监督管理局或其分支机构进行检测, 检测方法采用注册文件中所描述的分析方法, 该机构的检测结果对双方具有最终约束力。
CHEMPORT INC	中诺凯琳应在供应商交付产品并经终端客户测试后确认产品质量, 且该确认应在交货后 90 天内完成, 除非双方另有书面约定。中诺凯琳应在收到终端客户测试结果后的 5 个工作日内, 及时将测试结果 (包括任何质量问题) 通知供应商, 并附上相关测试报告或文件。如果中诺凯琳对产品进行库存管理, 则应确保储存条件符合国家药品监督管理局药品审评中心 (CDE) 批准的规格要求, 因储存不当导致的任何质量问题不应归咎于供应商。中诺凯琳应在将任何库存产品分销给终端客户后的 14 天内通知供应商。 监管事务: 在该区域内, 所有与产品的营销、进口、使用、要约销售或销售相关的监管事务均应由中诺凯琳负责处理。中诺凯琳应承担主要责任, 对该

供应商名称	退换货的相关约定
	区域内产生的与产品相关的投诉进行回应，并处理所有产品的退货和召回事宜。如果任何质量或文件问题归因于供应商，供应商应承担与产品退货和召回相关的所有成本和损失。然而，如果投诉并非由供应商导致，双方应进行调查并协商解决投诉，包括委托双方共同认可的独立合格实验室对产品进行检测。检测报告应为最终结果，对双方均具有约束力。如果最终确定必须召回产品，双方应共同制定召回程序，并协商处理与退货和召回相关的成本和损失问题。
Melody Healthcare Pvt Ltd.	质量信息反馈 (1) 若甲方或其终端客户在检验中发现乙方供应的产品不符合批准的规格，甲方应及时与乙方联系。经双方同意，乙方应接受产品退货，并立即更换为合格产品。若发生质量争议，双方可委托双方认可的第三方进行检验，检验结果为最终结果。相关费用由责任方承担。 (2) 当乙方收到甲方提供的产品质量异常报告后，应立即调查质量问题产生的原因。若确认问题源于乙方，乙方应进行相应整改，并在 10 天内以书面形式向甲方提供改进措施。乙方应建立不合格产品审查程序，并制定可行的预防措施，防止问题再次发生。

根据公司与上游供应商签订协议中的相关条款，产品经验收并交付给公司后，除非产品本身的质量问题（且应当经过有关经授权的质检部门的认定），上游供应商不承担产品的后续责任。因此，除了确实因产品质量本身导致的退货外，其余诸如因运输、存储等原因导致的退货情形，公司并不能同步向上游供应商进行退货。

3、公司是否具有定价权，是否承担相关风险

(1) 公司具有定价权

公司与上游原辅料厂商签订的协议中，未对公司向下游客户的售价进行限定或约束，公司可根据与下游客户之间的协商情况自行确定销售价格。公司独立面对下游客户并与客户签署销售协议，在向客户销售商品时具备定价权，定价依据主要参考下游客户的采购规模、付款条款等综合确定，上游药用原辅料厂商无权决定公司的销售价格。

在实际业务开展过程中，公司通过参加展会、上门拜访、电话推广等渠道独立开发市场并对接下游客户，通过商务谈判、协商的方式确定与客户的交易价格。上述药用原辅料供应商既未参与公司与客户的商务谈判过程，也不介入定价决策。因此，公司有权自主决定药用原辅料产品的销售价格。

(2) 公司承担相关风险

公司从上游供应商采购药用原辅料并取得产品控制权后，全面主导后续销售流程。公司独立与下游客户进行商务谈判并签订销售合同，自主确定产品交易价格。在交易过程中，公司承担向客户转让产品的全部核心责任，承担产品滞销、过期报废等经营风险，并且向客户承担产品质量、退换货、违约等责任。

关于公司与供应商及客户之间的风险承担条款，具体详见本题回复之“三、结合公司合同中主要权利义务约定、风险承担等情况等分析公司在交易中的身份是主要责任人还是代理人……”之“（一）结合公司合同中主要权利义务约定、风险承担等情况等分析公司在交易中的身份是主要责任人还是代理人，说明公司该项业务的实质是采购、销售产品还是提供代采服务”相关内容。

二、说明公司代理销售原辅料药业务模式的商业合理性，国内制药企业未向境外原辅料药厂商直接采购的原因及合理性，是否符合行业惯例，公司向国内药企客户提供的产品或服务是否具有可替代性，双方合作是否具有稳定性。

（一）说明公司代理销售原辅料药业务模式的商业合理性，国内制药企业未向境外原辅料药厂商直接采购的原因及合理性，是否符合行业惯例

1、说明公司代理销售原辅料药业务模式的商业合理性，国内制药企业未向境外原辅料药厂商直接采购的原因及合理性

（1）公司代理销售原辅料药业务模式的商业合理性

从行业监管的要求来看，由于药品对于人体安全和人身健康具有重要影响，药用原辅料产品在境内的注册登记并上市均需得到主管部门的审批。因此，境外原辅料药厂商在进入中国市场时，除了语言障碍之外，还需对国内的药品监管法规有着深入的了解并能够应对复杂的注册流程，而公司凭借医药行业多年的积累，在国内药品市场调研分析、政策法规解读以及药品注册等领域拥有丰富的经验，从而能够快速有效的为境外厂商提供服务，帮助其产品在国内实现合规销售。

从市场需求的角度来看，通常而言，一方面境外厂商对中国市场需求、客户偏好的了解有限，另一方面国内药企难以直接获取准确的产品信息并得到及时的技术支持。在此情形下，公司以全球化视野、强大的注册能力并结合国内医药行业的最新发展现状，嫁接并整合全球药用原辅料资源，成为国内外优秀医药企业合作的重要桥梁。

综上，公司代理销售原辅料药业务模式具备商业合理性。

（2）国内制药企业未向境外原辅料药厂商直接采购的原因及合理性

除了上述提及的行业监管和市场需求的原因外，国内制药企业未直接向境外原辅料厂商采购的原因还包括如下：

①基于产品的注册壁垒及成本的角度

一方面，如前所述境外药用原辅料进入中国市场需完成复杂的产品注册登记流程，国内制药企业若直接采购，需投入大量资源研究相关产品资料及按照境内法规进行产品注册的可能性，而公司专业的法规注册团队能够高效完成相关工作。

另一方面，从国内制药企业自身需求转化的时间成本来看，产品从一开始产生需求到产品最终可在市场上销售，需要经历调研供应商、商务谈判、产品申请注册及产品最终获批等多个阶段，通常要耗时三年以上；而代理商基于自身对国内医药行业最新发展现状的了解以及全球化的视野，提前对产品的市场需求进行分析调研并将新的产品引入中国市场，能大大降低制药企业的时间成本。

②基于从供应链管理的角度

一方面，公司具备丰富的产品线，为国内医药客户提供多元化的优质选择及药用原辅料全品类的一站式解决方案，大大降低了国内制药企业在供应商开发和管控方面的间接成本，满足下游客户“全品类、多品种、差异化”的采购需求。

另一方面，基于全球供应链管理的复杂度出发，境外采购往往涉及汇率结算、跨境物流、质量追溯等多个环节，公司通过长期积累的海外资源和供应链整合能力，能够有效应对全球供应链整合中产生的问题并充分保障供应链的稳定性，而国内药企以单个客户的方式去单独处理这些事务，在境外原辅料厂商没有境内销售的情况下可能会面临沟通效率低下、成本增加及响应速率慢等常见问题。

综上，国内制药企业未向境外原辅料药厂商直接采购具有其合理性。

2、是否符合行业惯例

基于上述分析，境外药用原辅料厂商通常会采用代理销售的方式进入中国市场，有助于境外厂商快速完成产品的注册并实现产品的销售与推广。因此，采用

该方式是对于境外药用原辅料厂商进入中国市场而言是一种行业惯例，国内亦有一定数量的代理商专业从事药用原辅料的代理销售工作，具体情况如下：

产品种类	公司名称	公司介绍
原料药	广州市桐晖药业有限公司	提供全球代理销售原料药服务，与数量众多的大原料厂商进行合作，覆盖国内一系列客户
	北京安森博医药科技有限公司	专注于进口原料药注册代理，与欧洲和印度的厂家合作，代理产品包括心血管、神经、抗感染等领域原料药
	希比希（上海）贸易有限公司	属于日本 CBC 集团，代理进口印度和欧洲的原料药，业务涵盖原料药、药用辅料及制剂的进出口
	南京贝杰医药科技有限公司	专注于原料药注册及销售，代理产品来自多个国家，与跨国原料药制造商合作，提供研发、注册及商业化服务
药用辅料	上海品诚医药科技有限公司	代理德国美剂乐（Meggler）、德国默克（Merck）等品牌的药用辅料，专注于进口药用辅料销售和技术服务
	上海申美医药开发科技有限公司	代理台湾明台化工、德国 Grace、印度 Corel 等企业的药用辅料，提供微晶纤维素、凝胶二氧化硅、卡波姆等产品
	深圳市优普惠药品股份有限公司	代理美国、德国、日本、印度等国的药用辅料，涵盖注射级辅料和口服制剂辅料，拥有进出口经营权和 GSP 认证
	北京凤礼精求医药股份有限公司	公司主要从事进口、国产药用辅料的技术推广与销售，产品覆盖众多大中型药品生产企业、膳食营养保健品生产企业与研发机构

由上可见，国内存在一定数量的公司采用代理方式销售境外药用原辅料产品，公司的业务模式符合行业惯例。

（二）公司向国内药企客户提供的产品或服务是否具有可替代性，双方合作是否具有稳定性

1、公司向国内药企客户提供的产品或服务是否具有可替代性

根据药品监管的相关规定，药品与药用原辅料和包装材料实行关联审评审批，是指原辅包（原料药、药用辅料、直接接触药品的包装材料和容器）与药品制剂共同审评审批的管理制度，该制度要求原辅包登记人在登记平台上登记，药品制剂注册申请人提交注册申请时与已登记的原辅包进行关联，药品制剂获得批准时，即表明关联的原辅包通过了技术审评，登记平台标识为“A”，未通过技术审评或尚未与制剂注册进行关联的标识为“I”。关联审评审批制度下，制药企业为保证药品审评审批的顺利进行，在进行药方研究的处方考察和工艺研究过程中更加需要深入了解药用原辅料的特性，进入生产后更需要药用辅料企业提供持续和稳定的保障。

根据《国家药监局关于进一步完善药品关联审评审批和监管工作有关事宜的

公告》（2019 年第 56 号），已上市药品制剂变更原辅包及原辅包供应商的，应按照《已上市化学药品变更研究技术指导原则（一）》《已上市化学药品生产工艺变更研究技术指导原则》《已上市中药变更研究技术指导原则（一）》及生物制品上市后变更研究相关指导原则等要求开展研究，并按照现行药品注册管理有关规定执行。因此，制药企业出于自身产品质量和保证药品审批的考虑，应尽力避免因药用原辅料质量问题而造成的药品注册失败、生产不能持续的风险；同时，为了尽可能保证药品上市审批的顺利及后续生产的稳定性，药品生产企业通常不会随意改变前期选定的药用原辅料品种，不会轻易对已经通过审批并批准上市的药用原辅料进行替换。

综上，公司向国内药企客户提供的产品或服务的可替代性较小。

2、双方合作是否具有稳定性

除前述就产品替代性的分析外，公司与主要客户的合作稳定性主要基于以下几个因素

（1）公司具备品种优势并向客户提供全品类的一站式解决方案

公司作为众多全球知名药厂在中国的服务商，产品以国内相对稀缺的高端、高品质药用原辅料为主，涉及固体口服、吸入制剂、注射及外用等多个领域，并已成功助力多个产品商业化获批生产。其中，原料药方面，公司产品线主要布局在吸入、外用、肠外营养以及抗感染等板块，截至 2024 年 12 月 31 日在 CDE 登记品种为 24 个；药用辅料方面，公司在生物药用辅料、化学药用辅料和中成药用辅料板块均有布局，截至 2024 年 12 月 31 日在 CDE 登记品种为 58 个。公司致力于整合全球药用原辅料资源，满足下游客户“全品类、多品种、差异化”的采购需求，为国内医药客户提供多元化的优质选择及药用原辅料全品类的一站式解决方案。

（2）公司产品具有较强的竞争优势，一经选定通常不会轻易更换

从产品质量与安全性角度，药用原辅料是药品制剂的重要组成部分，其质量和纯度直接影响最终药物的安全性和有效性。不同供应商的药用原辅料在生产工艺、杂质控制、质量标准等方面可能存在差异，更换后可能导致制剂质量波动，甚至引发安全风险。在仿制药一致性评价等政策要求下，制剂生产企业需保证药

品与原研药在质量和疗效上一致，而高质量的药用原辅料是实现这一目标的重要保障，因此企业通常不会轻易更换药用原辅料供应商。

此外，根据药品监管要求，药用原辅料的变更需经过严格的审批或备案程序。根据《国家药监局关于进一步完善药品关联审评审批和监管工作有关事宜的公告》（2019 年第 56 号），已上市药品制剂变更原辅包及原辅包供应商的，应按照《已上市化学药品变更研究技术指导原则（一）》《已上市化学药品生产工艺变更研究技术指导原则》《已上市中药变更研究技术指导原则（一）》及生物制品上市后变更研究相关指导原则等要求开展研究，并按照现行药品注册管理有关规定执行。变更原辅料供应商可能需要重新开展药学研究、工艺研究验证、稳定性试验等工作，并向监管部门提交补充申请，过程复杂且耗时较长。

（3）公司深耕行业多年，已与主要客户建立长期稳定的战略合作关系

公司与主要客户的开始合作时间、建立合作方式以及持续合作情况如下：

客户名称	起始合作时间	建立合作的方式	合作至今是否存在中断
四川科伦药业股份有限公司及其关联企业	2018 年	通过 CDE 网站了解到产品信息后与公司建立联系	否
青岛国信制药有限公司	2017 年	通过行业内部资源经介绍后建立联系	否
健康元海滨药业有限公司及其关联企业	2017 年	通过行业内部资源经介绍后建立联系	否
四川普锐特药业有限公司及其关联企业	2023 年	通过展会接触及市场信息建立联系	否
药明生物及其关联企业	2020 年	前期海外项目使用禾大产品，转移国内生产后继续使用同品牌产品进而建立联系	否

注：公司客户在同一控制下存在多个合作主体的，以最早同公司产生业务往来的合作主体的开始合作时间为客户起始合作时间，下同。

公司的主要客户为科伦药业（002422.SZ）、国信制药、健康元（600380.SH）、药明生物（02269.HK）等国内细分行业头部医药企业，通常而言大型药企对于供应商有着较高的准入门槛且通常不轻易随便更换。由上表可见，公司与主要客户的合作历史较为悠久，合作至今业务关系未曾发生过中断，整体而言与主要客户之间的合作较为稳定。

综上，公司与主要客户的合作具备较强的稳定性。

三、结合公司合同中主要权利义务约定、风险承担等情况等分析公司在交易中的身份是主要责任人还是代理人，说明公司该项业务的实质是采购、销售产品还是提供代采服务，公司采用总额法还是净额法确认收入及相关依据，是否谨慎、合理，是否符合《企业会计准则》规定，是否与同行业可比公司存在重大差异及合理性。

（一）结合公司合同中主要权利义务约定、风险承担等情况等分析公司在交易中的身份是主要责任人还是代理人，说明公司该项业务的实质是采购、销售产品还是提供代采服务

1、药用原辅料销售—除 I 状态原料药

报告期内，公司与主要供应商、客户建立了长期稳定的合作关系，通过签订框架协议和订单的形式进行交易。报告期各期，公司与前五大供应商、客户框架协议、订单中，关于交易双方主要权利义务转移、风险承担条款约定如下：

（1）2024 年前五大供应商

供应商名称	主要权利义务转移、风险承担条款/国际贸易术语
禾大集团	客户定价：向客户销售的所有定价应当由经销商自行决定。 查验：经销商应当在收到产品后立即对产品进行查验，如果交付的产品有缺陷，经销商应当在收到交付产品的五个日历日内通知禾大或向其订购产品的关联公司，并根据禾大的指示妥善保管产品。除非经销商在收到产品后五天内通知禾大或关联公司，禾大或关联公司不对经销商本可以通过合理查验发现的产品缺陷或数量短缺承担任何责任
VAMSI LABS Ltd.	CIP，空运上海
ANTIBIOTICE S.A.	CIP，空运上海
CHEMPORT INC	CIP，空运上海
Melody Healthcare Pvt Ltd.	CIP，空运上海

注：CIP 模式下，供应商将货物在交付给承运人，并将货运提单交付给公司后，货物风险转移给公司。

（2）2023 年前五大供应商

供应商名称	主要权利义务转移、风险承担条款/国际贸易术语
中诺凯琳健康产业（海南）有限公司	乙方应在签收货物后及时启动货物质量检验，若检验发现质量异常情况，应在收到货物后 20 天内书面提出异议，逾期则视为乙方认可质量
禾大集团	客户定价：向客户销售的所有定价应当由经销商自行决定。 查验：经销商应当在收到产品后立即对产品进行查验，如果交

供应商名称	主要权利义务转移、风险承担条款/国际贸易术语
	付的产品有缺陷，经销商应当在收到交付产品的五个日历日内通知禾大或向其订购产品的关联公司，并根据禾大的指示妥善保管产品。除非经销商在收到产品后五天内通知禾大或关联公司，禾大或关联公司不对经销商本可以通过合理查验发现的产品缺陷或数量短缺承担任何责任
TITEN INTERNATIONAL TRADING (HK) LIMITED	CIP, 空运上海
VAMSI LABS Ltd.	CIP, 空运上海
CHEMPORT INC	CIP, 空运上海

(3) 2024 年度前五大客户

客户名称	主要权利义务转移、风险承担条款
四川科伦药业股份有限公司	买方提出质量异议期限为收到货物之日起 45 天，如产品质量不合格，买方可要求换货，卖方应在 3 个工作日内给出解决方案，因退换货所产生的运费及其他费用由卖方承担。针对有异议的检验结果，双方协商解决或以第三方药检所(上海市食品药品检验所或海南省药品检验所或成都市食品药品检验研究院)检验确认结果为准，检验不合格，卖方无条件承担因此发生的检验费用和退换货费用
青岛国信制药有限公司	货物送到甲方仓库后，甲方应检查包装、数量无误后签收，货物所有权及风险自送达并签收时转至甲方，如有质量问题，货到 20 日内提出异议
健康元海滨药业有限公司	乙方应在签收货物后及时启动货物质量检验，若检验发现质量异常情况，应在收到货物后 20 天内书面提出异议，否则视为乙方认可质量。在任何情况下，乙方一旦使用甲方产品用于自身产品生产加工，则视为乙方对产品交付情况的全面认可
四川普锐特药业有限公司	需方在收货后 3 日内对本合同规定的产品货物的种类、规格、产地、数量、包装（外包装不得变形、破损，内包装物不得变形、破裂）、有效期进行检验，初步检验不符合要求，需方通知供方并提供相关证据（包括现场照相或录像，送货人见证等并可通过微信、电子邮件或传真送达），供方收到通知后应在 30 个工作日内给予无条件退换货，供方承担因此发生的费用，3 个工作日未通知的视为按约交付
药明生物	买方将在产品交付之日起 30 个工作日内对货物的质量进行检验并将检验结果反馈卖方

(4) 2023 年度前五大客户

客户名称	主要权利义务转移、风险承担条款
青岛国信制药有限公司	货物送达乙方仓库后，乙方检否包装无破损、污染，数量无误后签收，运输费用和运输风险由甲方承担，如外包装及数量不符合约定的需拍照留证，7 天内通知甲方并协商处理。未通知的视为按约交付
中诺凯琳健康产业（海南）有限公司	乙方应在签收货物后及时启动货物质量检验，若检验发现质量异常情况，应在收到货物后 20 天内书面提出异议，逾期则视为乙方认可质量
广西壮族自治区胸科医院	甲方应当在到货后 7 个工作日内进行验收，逾期不验收的，乙方可视同验收合格
健康元海滨药业有限公司	乙方应在签收货物后及时启动货物质量检验，若检验发现质量异常情况，应在收到货物后 20 天内书面提出异议，否则视为乙方认可质量。在任何情况下，乙方一旦使用甲方产品用于自身产品生产加工，则视为

客户名称	主要权利义务转移、风险承担条款
	乙方对产品交付情况的全面认可
药明生物	买方将在产品交付之日起 30 个工作日内对货物的质量进行检验并将检验结果反馈卖方

结合公司与上述主要供应商、客户合同中主要权利义务转移、风险承担等条款，具体分析如下：

报告期内，公司独立与上游供应商签订《采购协议》或《经销协议》，根据相关协议条款，对于境内供应商，公司签收货物并检验合格后，取得货物控制权；对于境外供应商，公司采购主要采用 CIP 交货模式，即供应商将货物交付给承运人，并将货运提单交付给公司后，货物风险转移给公司，公司取得货物控制权。

同时，公司独立与下游客户签订《销售协议》、发货、开具发票并收回货款。根据公司与上游供应商签订的协议条款，公司独立与下游客户签订销售合同，上游供应商不参与公司与下游客户的合同磋商、价格谈判过程，公司对下游客户独立承担转让商品和产品售后责任。根据公司与下游客户签订的销售协议，公司委托第三方物流公司将货物送达客户指定收货地点，在货物签收或者异议期结束后，货物的控制权转移给下游客户。

综上，公司上述业务的交易实质为：在获取上游药用原辅料厂商的产品区域授权后，通过自主采购取得商品控制权，并在指定区域内进行买断式销售。在交易过程中，公司自上游供应商取得产品控制权后，再将相关产品转让给客户。公司独立承担商品转让的主要责任与经营风险，其业务模式符合主要责任人的角色定位。因此，该项业务本质上属于药用原辅料的自主采购与自主销售，而非单纯的代采服务。

2、I 状态原料药代采

除上述药用原辅料外，公司会替客户代理采购少量 I 状态原料药；此业务模式下报告期各期收入金额分别为 49.71 万元、306.65 万元，对公司经营业绩的影响较小。

I 状态原料药是尚未通过技术评审或尚未与制剂注册进行关联的原料药，在未通过上市审批前，相关产品不能作为原料药销售给自己企业用于生产上市销售的产品。但根据《药品注册管理办法》的规定，I 状态原料药可以用于药品制剂

企业在提出药品注册申请前的药学、药理毒理学和药物临床试验等研究及生产工艺验证，因此，未通过上市审批的原料药产品，可作为一般化学品销售给下游药品制剂企业用于相关制剂的药品质量验证与上市注册。

对于 I 状态原料药相关业务，公司采用定向销售模式，其核心流程为：在产品采购阶段，公司提前锁定终端客户，由客户申请药品进口通关单，公司向海关提交客户的药品进口通关单代理办理清关提货手续。由于销售对象在采购阶段已被锁定且不可更换，公司实质上未取得 I 状态原料药完整的控制权，不符合商品贸易中“先取得控制权再转让”的要件。因此，公司在 I 状态原料药相关交易中的身份为代理人，业务实质属于提供代采服务。

（二）公司采用总额法还是净额法确认收入及相关依据，是否谨慎、合理，是否符合《企业会计准则》规定

1、企业会计准则关于总额法和净额法的相关规定

根据《企业会计准则第 14 号——收入》的相关规定，企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。

企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形包括：

（1）企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户。

（2）企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务。

（3）企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户。

在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：

- (1) 企业承担向客户转让商品的主要责任。
- (2) 企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。
- (3) 企业有权自主决定所交易商品的价格。
- (4) 其他相关事实和情况。

中国证券监督管理委员会会计部 2020 年编写的《上市公司执行企业会计准则案例解析（2020）》，第六章案例 6-12 讨论了收入应该按照总额还是净额确认的问题，其中的相关案例之二明确提到：“以销定采、零存货是贸易公司的内部管理手段，也是当前技术条件下企业降低成本的先进管理方法，不能将其作为判断总额法和净额法的依据。如果合同明确表明贸易公司与客户和供应商单独签订合同，就货物质量向客户承担责任，很难仅依据毛利较低、购货合同与销货合同数量相同、与客户和供应商交割时间几乎一致，否认贸易公司在向客户转让特定商品之前控制特定商品。”

财政部会计司 2020 年 12 月 11 日发布了《收入准则应用案例一主要责任人和代理人的判断》，以百货公司为例，阐述了不同商业模式和交易合同情形下，百货公司分别适用于总额法和净额法确认收入的情形，其主要依据仍然是百货公司转让商品前是否具备了对该商品的控制权，主要判断迹象系客户购买之前百货公司是否能够主导商品的使用，如出售、调配或下架，并从中获得其几乎全部的经济利益，从而确定其在进行交易时的身份为主要责任人还是代理人，并分别采用总额法和净额法确认收入。

报告期内，公司针对 I 状态原料药的业务采用净额法确认收入，对其他药用原辅料的业务采用总额法确认收入，结合《企业会计准则》相关规定，公司采用上述方法的具体原因及依据如下：

2、对 I 状态原料药的销售采用净额法确认收入的原因及合理性

针对 I 状态原料药的代理采购业务，公司需采用定向销售模式。由于公司无法自主选择和更换 I 状态原料药终端销售客户，公司实质上未取得 I 状态原料药完整的控制权，不符合商品贸易中“先取得控制权再转让”的要件。

在该类业务中，鉴于公司在药品进口通关方面拥有丰富的经验，药品研发企

业会向公司提出进口相关 I 状态原料药的需求。公司接到相关的委托后方可执行相关的业务，否则不能独立进口 I 状态原料药并对外销售。因此公司并不承担转让商品的主要责任，也未承担转让商品前的存货风险。

根据谨慎性原则，公司在 I 状态原料药产品相关交易中的身份为代理人，进行的并非独立的采购与销售业务，公司采用净额法确认收入。即公司按照已收或应收对价总额扣除应支付给供应商的价款后的净额确认收入，符合《企业会计准则》的相关规定，具有合理性。

报告期各期，公司对 I 状态原料药采用净额法确认收入金额分别为 49.71 万元、306.65 万元，对公司经营业绩的影响较小。

3、对其他药用原辅料的销售采用总额法确认收入的原因及合理性

针对除 I 状态原料药以外的其他药用原辅料业务，公司与上游供应商、下游客户分别独立签订协议和订单。在交易过程中，公司先取得商品的控制权，而后再将商品的控制权转让给客户。就其实质而言属于《企业会计准则》中“企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户”这一情形。

以下从 3 个方面的事实情况论述公司在转让商品前拥有对商品的控制权：

（1）公司承担向客户转让商品的主要责任

从公司与上述主要供应商、客户的主要权利义务转移、风险承担条款以及实际业务交易模式可知，公司与客户、供应商分别签订销售、采购合同。公司自上游供应商取得产品控制权后，再将相关产品转让给客户。

公司与客户、供应商三方之间的责任义务能够有效区分，货物的采购、款项支付与收取均由公司独立与各方联系。在销售给客户过程中，公司是销售合同的首要义务人，对于销售商品中产生的数量短缺、质量缺陷、运输毁损等问题，客户首先根据合同追究公司责任。公司按照合同条款独立的承担向客户转让商品的责任，合同权利义务关系仅限于约束合同缔约双方，不涉及合同外的第三方，双方对彼此承担违约责任。

综上，在交易过程中，公司承担向客户转让商品的主要责任。

（2）公司在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险

①公司独立承担存货存储、运输责任

报告期内，公司主要采用以销定采的业务模式确定存货库存余额，同时，采购部结合药用原辅料预计市场价格波动和客户需求情况，保持一定的安全库存备货。报告期各期末，公司存货价值分别为 3,329.25 万元、3,659.76 万元。

1) 存货的存储及管理

公司根据药用原辅料储存环境要求，结合物流运输成本和发货效率，分别在江苏常熟、海南省海口市、上海市租赁仓库用于储存药用原辅料存货，确保公司正常经营。根据公司经营模式和存货储备战略，公司原料药存放于海南 GSP 仓库，药用辅料存放于常熟仓库、上海仓库，由公司自有员工或者委托第三方仓库人员对公司存货收、发、存进行管理。

2) 存货的运输及物流

报告期内，公司对于药用原辅料存货均购买财产险和运输险，独立委托顺丰速递等外部第三方物流公司负责货物运输工作。

根据双方协议约定以及交易惯例，公司从上游供应商提货后，存货相关的财产险、仓储费、运保费等费用均由公司承担。

②商品转让之前，公司承担了商品的毁损灭失风险

产品自供应商交付给公司并经验收后，因管理不善等原因导致货物毁损灭失或产品过效期的风险由公司自行承担。

1) 与供应商之间的退换货约定

公司与上游供应商关于退换货的具体约定详见本题回复之“一、说明公司获取境外各药用原辅料厂商代理权的背景，代理权取得要求.....”之“（三）公司与境外药用原辅料厂商签署的合作协议为代理权、经销权还是正常采购，具体退换货的约定，如下游客户出现退货的情形，公司是否能够同步退货，公司是否具有定价权，是否承担相关风险”相关内容。

根据公司与上游供应商签订协议中的相关条款，产品经验收并交付给公司后，除非产品本身的质量问题（且应当经过有关经授权的质检部门的认定），上游供应商不承担产品的后续责任。

2) 公司独立承担产品滞销风险、报废损失

报告期各期，公司因产品过期导致的存货报废损失分别为 0 万元、228.25 万元。该数据表明，公司无权将近效期或过期药用原辅料退回上游供应商，相关产品的滞销风险及过期损失完全由公司自主承担，无法将相应损失转移至上游供应商。

综上，产品验收完成之前，对于产品存在质量等问题的，公司有权向供应商提出异议或进行产品更换。产品经验收并交付给公司后，产品的灭失风险和保管责任均由公司自行负责。产品滞销、过期，或因贮存、运输不当而造成产品损毁的，所造成的损失由公司承担。因此，在商品转让之前，公司承担了商品的毁损灭失风险。

③商品转让之后，发行人承担了商品的质量保证责任、退换货、违约责任等风险

公司与主要药用原辅料客户关于质量保证、退换货、违约责任的具体约定如下：

客户名称	质量保证、退换货、违约责任的相关约定
四川科伦药业股份有限公司	1、质量保证 1) 双方对货物质量如有异议，以双方共同认可的第三方检验机构的检验结果为准。 2) 若经第三方机构检验确认存在质量问题或其他甲方原因导致货物存在瑕疵的，甲方应予以退换并承担检验费用，不承担任何侵权责任和其他违约责任。若经第三方机构检验确认不存在质量问题或其他甲方原因导致的货物瑕疵的，检验费用由乙方承担。 2、违约责任 由于不可抗力或任何公共卫生影响导致的货物交期延迟，甲方免责。
青岛国信制药有限公司	1、质量保证 若甲方提供的货物不符合进口登记的质量标准，经双方认可的第三方机构（海南省药品检验所）检验确认为甲方质量问题或其他甲方原因导致货物存在瑕疵的，甲方应予以退换，不承担任何侵权责任和其他违约责任。若经第三方机构检验确认不存在质量问题或其他甲方原因导致的货物瑕疵的，检验费用由乙方承担。 2、违约责任 1) 若甲方在未经得乙方同意的情况下延期供货，每延迟一天甲方向乙方支付合同金额万分之五的违约金，总计不超过合同总额的 30%。 2) 双方无正当理由不得解除合同，若违约方解除合同，应当赔偿守约方 10% 货款金额，若甲方违约，应同时退回乙方已付的货款。

客户名称	质量保证、退换货、违约责任的相关约定
健康元海滨药业有限公司	1、质量保证 1) 双方对货物质量如有异议，以双方共同认可的第三方检验机构的检验结果为准。 2) 若经第三方机构检验确认存在质量问题或其他甲方原因导致货物存在瑕疵的，甲方应予以退换并承担检验费用，不承担任何侵权责任和其他违约责任。若经第三方机构检验确认不存在质量问题或其他甲方原因导致的货物瑕疵的，检验费用由乙方承担。
四川普锐特药业有限公司	1、质量保证和承诺 供方承诺其交付给需方的产品是在其正常合格的质量保证体系和受控的制造过程中生产的。供方所提供的产品质量保证期为产品有效期，自交货之日起计算。在保证期内，如发生产品的损坏或质量问题的，供方应根据需方的要求进行更换或退货。质量缺陷出现后，由异议方垫付费用在双方共同认定的第三方检验机构进行检验，质量检验费用最终由责任方承担。 2、违约责任 除不可抗力外，供方未按合同及时交货或退换货，每延迟 1 日应向需方支付货款总金额万分之五的违约金，依次类推，违约金将直接从货款中扣除；延迟 15 日以上的，需方有权解除本合同，违约金总额不能超过货值的 20%。
药明生物	1、质量保证 卖方保证所供产品符合国家标准、本协议的品质规格规定、产品说明书及其他买方认可的技术规格中要求最高者，产品应为全新的、未曾使用的且无质量瑕疵或权利瑕疵。买方验收合格并不免除卖方的产品品质保证责任。 产品储存条件、保质期、产品的物化特性等由买卖双方另行书面确认，但原则上保质期应为自验收合格之日起 12 个月。 2、违约责任 1) 除非因不可抗力，若卖方未能及时、足量交货，卖方应按协议总价的日千分之五支付违约金并赔偿买方损失。若产品超过规定交货日期 15 天，应视为不能交付，买方有权解除协议。若买方解除协议，卖方应立即无条件退还买方已付款项并支付协议价款 20% 的违约金。 2) 若卖方交付的产品不合格，视质量瑕疵的严重程度，买方有权要求卖方对产品予以降价、更换、赔偿或解除协议，同时卖方还应向买方支付违约金，违约金为协议总价的 5%-20%，具体视情况而定。

根据公司与下游客户销售协议中的相关条款，公司需向客户全面承担产品质量保证责任、退换货、违约责任等售后管理工作，不以取得上游供应商的赔偿为前提。

综上，在商品转让之后，公司承担了商品的质量保证责任、退换货、违约责任等风险。

结合以上论述，公司在向上游供应商采购药用原辅料之后，需自行承担相应的存储、运输、保险等方面支出，以及因滞销、过期所产生的存货毁损报废损失。同时，公司还需对下游客户承担了产品的质量保证责任、退换货、违约责任等风险。因此，公司承担了与药用原辅料相关的存货风险。

(3) 公司有权自主决定所交易商品的价格

公司与上游原辅料厂商签订的协议中，未对公司向下游客户的售价进行限定或约束，公司可根据与下游客户之间的协商情况自行确定销售价格。公司独立面对下游客户并与客户签署销售协议，在向客户销售商品时具备定价权，定价依据主要参考下游客户的采购规模、付款条款等综合确定，上游药用原辅料厂商无权决定公司的销售价格。

在实际业务开展过程中，公司通过参加展会、上门拜访、电话推广等渠道独立开发市场并对接下游客户，通过商务谈判、协商的方式确定与客户的交易价格。上述药用原辅料供应商既未参与公司与客户的商务谈判过程，也不介入定价决策。

综上，在交易过程中，公司有权自主决定药用原辅料产品的销售价格。

（4）企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户

结合上述 3 个方面的事实情况论述，公司在转让商品前切实拥有对商品的控制权，符合《企业会计准则》中“企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户”这一情形。

公司通过买断式代理模式完成药用原辅料采购并取得产品控制权后，全面主导后续销售流程。公司独立与下游客户进行商务谈判并签订销售合同，自主确定产品交易价格。在交易过程中，公司承担向客户转让产品的全部核心责任，承担产品滞销、过期报废等经营风险，并且向客户承担产品质量、退换货、违约等责任。该业务模式贯穿采购、定价、交付及风险管理等全链条，符合商品贸易中主要责任人的定位。

因此，公司对该部分药用原辅料销售业务采用总额法确认收入，能够准确、真实地反应公司在交易过程中所承担的责任和风险，符合公司相关业务的商业实质，符合《企业会计准则》的相关规定以及谨慎性原则，具有合理性。

（三）是否与同行业可比公司存在重大差异及合理性

报告期内，公司收入确认原则与同行业可比公司对比情况如下：

名称	收入确认具体政策或原则	“总额法”“净额法”判断
公司	药用原辅料和制剂销售收入：本公司根据与客户合同的主要条款，将产品送达客户指定的地点并经客户签收，根据不同客户合同对于控制权转移时点的具体条款，主要分为以下两种收入确认模式： ①异议期满自动验收确认收入模式：客户在签收后异议期内，未提出异议的，以签收日作为首日，异议期满作为收入确认时点，以签收单作为收入确认依据。 ②签收模式：本公司将产品送达客户指定地点后，以客户签收日期作为收入确认时点，以签收单作为收入确认依据。 其他收入：本公司根据与客户合同的主要条款，在完成合同约定的履约义务，并将履约成果交付给客户后确认收入。	主要采用总额法，“I 状态原料药”采用净额法
百洋医药	公司销售或配送药品及医疗器械等产品予各地经销商、医院及药房以及个人消费者等，公司按照协议合同等规定转移商品控制权时确认收入。 委托代销模式下，于收到代销清单确认药品控制权转移时确认收入。受托加工业务，经过质量检验、双方质量保证部均签字放行后，最终以产品的形式进行交付，对账后收取加工服务费，确认收入。	未提及净额法
合富中国	新收入准则下，本集团评估销售业务类型和合同条款，识别合同中的约义务，并判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。根据与购货方签订的销售合同或订单，对于未约定安装义务或者对于安装不负有主要义务的，本集团认为在将其商品运至购货方指定交货地点并经签收后，相关商品的控制权转移给客户，因此本集团在交付商品给客户并经签收后确认收入。对于约定由本集团对安装负有主要义务的，本集团认为在将其商品运至购货方指定交货地点并经安装验收后，相关商品的控制权转移给客户，因此本集团在交付商品给客户并经安装签收后确认收入。 对于本集团提供的服务，有合同约定服务期限的维修、租赁等服务，本集团将其视为一系列实质相同的服务，故服务期限内的上述服务整体为一项履约义务。由于客户在本集团履约的同时即取得了相应的经济利益，因此上述服务属于在某一时段内履行的履约义务。根据合同约定，本集团因提供上述服务而有权收取的对价金额，在合同约定服务期限内按照直线法摊销确认各期服务收入；对于不属于在某一时段内履行的履约义务，在相关服务提供完毕的时点，本集团既已履行了合同中的履约义务，且客户已经取得相关服务的控制权，因此在服务完成时点确认服务收入。	总额法
建发致新	本公司收入确认的具体方法如下： ①商品销售合同 本公司与客户之间的销售商品合同包含转让商品的履约义务，属于在某一时点履行履约义务。 本公司商品销售收入分为直销业务模式和分销业务模式。直销业务模式，公司主要客户为医院等终端医疗机构；分销业务模式，公司主要客户为经销商。直销业务模式：本公司直销业务模式收入确认分为三类：A.对于客户要求暂存于客户仓库，并根据需求进行耗用的商品，本公司在与客户确认实际耗用商品的情况后确认收入；B.对于客户未要求暂存于客户仓库的商品，本公司将商品交付给客户且客户已接受该商品后确认收入；C.对于合同约定需要安装、调试的商品，本公司将商品交付给客户且完成安装、调试，与客户办理验收手续后确认收入；	反馈问询回复显示其按照总额法确认收入

名称	收入确认具体政策或原则	“总额法”“净额法”判断
	分销业务模式：本公司将商品交付给客户且客户已接受该商品后确认收入。 ②提供服务合同 本公司与客户之间的提供服务合同包含为客户提供终端医疗机构院内医用耗材集约化（SPD）管理等履约义务，由于本公司履约的同时客户即取得并消耗本公司履约所带来的经济利益，本公司将其作为在某一时段内履行的履约义务，在服务提供期间确认收入。	
昂必立	公司主要从事铸造化学品及其他化工产品的国际贸易业务。 内销收入确认方法：公司根据合同约定将商品送到客户指定地点，公司在客户签收后确认收入实现。 外销收入确认方法：公司根据合同约定的不同贸易方式在不同时点进行收入确认，公司主要贸易方式为 FOB、CIF、CFR、DAP、DDU。在 FOB、CIF、CFR 贸易方式下，公司在办理完出口手续并取得报关单后，按核准的出口日期确认收入；在 DAP、DDU 贸易方式下，公司在送达客户指定收货地点并经客户签收后确认收入。	除 CIF、CFR 模式下运保费按照净额法确认收入，其余按照总额法

从上表可知，公司收入确认具体政策与同行业可比公司合富中国较为接近，对于贸易业务主要采用总额法确认收入，不存在重大差异。

同行业可比公司百洋医药相关公开信息资料未提及总额法与净额法相关问题，因此增选其他同属于医疗产品分销的拟上市公司及业务模式相类似的挂牌公司进行收入确认方式的对比。

建发致新系创业板拟上市公司（已注册生效），主要从事医疗器械直销及分销业务，并为终端医院提供医用耗材集约化运营（SPD）服务。根据其反馈环节的回复内容可知，建发致新采用总额法确认其直销及分销业务收入，不存在其他应当使用净额法确认收入的情形。

昂必立系新三板挂牌公司（代码“874117”），业务范围包含医药中间体产品的贸易业务，与公司业务模式较为接近。根据其反馈环节的回复内容可知，昂必立采用总额法确认贸易收入，除 CIF、CFR 贸易方式下的海运费和保费采用净额法确认收入外，昂必立不存在其他应当使用净额法确认收入的情形。

综上，公司主要按照总额法确认收入，与合富中国、建发致新、昂必立等公司相比不存在重大差异，具有合理性。

四、结合市场环境、供应商合作历史、代理产品的竞争优势、上下游议价能力、公司核心竞争力等，说明公司与现有供应商维持合作关系的核心优势，供应商更换代理商的难易程度，合作过程中是否存在商业贿赂或利益输送等情况，现有代理销售模式的稳定性，能否支持公司业务具备持续经营能力，公司对代理权终止风险的应对措施及其有效性，公司后续业务的方向、规划、进展。

（一）结合市场环境、供应商合作历史、代理产品的竞争优势、上下游议价能力、公司核心竞争力等，说明公司与现有供应商维持合作关系的核心优势，供应商更换代理商的难易程度

1、市场环境

（1）整体医药市场将呈现良好的发展态势

随着世界经济发展、人口总量增长、人口老龄化程度提高以及人们保健意识增强，新型国家城市化建设的推进和各国医疗保障体制的不断完善，全球医药市场呈持续增长趋势。中国是全球发展最快的经济体之一。根据国家统计局数据，2011 年至 2024 年间，中国 GDP 保持持续增长趋势，2024 年达到 1,349,084 亿元人民币。作为最大的新兴医药市场体，伴随着经济的持续快速增长，我国医药产业近年来增长较快。根据 Frost & Sullivan 统计，2023 年中国医药市场规模达到 2,315 亿美元，预计 2030 年，中国医药市场规模将达到 3,732 亿美元，高于同期全球医药市场规模复合年增长率。受益于中国医药市场的蓬勃发展，药用原辅料行业也得到了长足的发展。

（2）药用原辅料市场发展迅速，多项政策实施利好行业发展

在原料药方面，我国原料药产业发展起步晚于欧美等发达国家和地区，在发展过程中也屡有曲折，但凭借着我国在精细化工方面建立的良好产业基础、人才的不断培养积累、技术能力的不断提升以及医药产业整体的快速发展，我国原料药产业发展迅速，原料药产品结构也不断迭代优化，目前我国已成为全球最主要的原料药生产国和出口国之一。根据 Mordor Intelligence 的预测，中国原料药市场规模在 2024 年将达到 147.1 亿美金，预计到 2030 年将提升至 233.2 亿美金。

在药用辅料方面，我国药用辅料行业起步于 20 世纪 80 年代，经过几十年的发展，药用辅料品种使用数量逐渐增多，且逐步形成相对完整的产业体系。近年

来，在医药行业的不断发展和国家相关政策的实施和推行等因素推动下，我国医用辅料行业发展良好，市场规模持续扩容。未来，随着仿制药、创新药等需求不断升级，我国药用辅料发展空间将进一步扩大，其市场规模也在实现持续增长。目前，国内药用辅料在整个药品制剂产值中占比 3%-5%，而国外药用辅料占整个药品制剂产值的 10%-20%，药用辅料仍具备较大的发展空间；根据中商产业研究院发布的《2024-2029 年中国药用辅料行业研究报告》，中国药用辅料的规模近年来呈现持续增长的发展态势，市场规模从 2019 年的 673 亿元增长至 2023 年的 886 亿元，行业发展前景可观。

综上，在国家政策支持和社会需求不断增加的基础下，伴随着我国制药工业的发展，未来我国药用原辅料市场也将保持长期向好的发展态势。一方面，药用原辅料行业与药品制剂行业的发展有着较强的相关性，药用制剂行业的稳步增长将带动药用原辅料行业的增长；另一方面，随着关联评审、一致性评价政策的推进，药企将更加注重高质量、高稳定性的药用原辅料，高端药用原辅料市场会产生更大的增长潜力。

2、供应商合作历史及代理产品的竞争优势

（1）与供应商合作的历史及稳定性

由上文分析可知，公司与主要供应商之间合作较为稳定，和禾大集团、VAMSI LABS Ltd.等核心供应商有着超过 10 以上的合作历史，且起始合作至今业务关系未发生中断。关于与供应商之间的具体合作历史情况，详见本题回复之“一、说明公司获取境外各药用原辅料厂商代理权的背景，代理权取得要求.....”之“（一）说明公司获取境外各药用原辅料厂商代理权的背景，代理权取得要求，是否容易在实际控制人控制的企业之间进行转移，代理权有效期限，具体合作情况，是否为独家代理，是否存在销售区域限制安排，是否存在其他代理商等竞争对手，双方合作稳定性，是否对供应商存在重大依赖”之“3、与境外各药用原辅料厂商合作的稳定性，是否对供应商存在重大依赖”相关内容。

（2）代理产品的竞争优势

公司所代理产品的竞争优势主要来源于以下几个方面：

①公司产品门类齐全、品种丰富，具备较强的品种优势。公司致力于整合全

球药用原辅料资源，获得更多厂家优势品种的授权并实现销售是自身竞争优势的重要体现。原料药方面，公司产品线主要布局在吸入、外用、肠外营养以及抗感染等板块，截至 2024 年 12 月 31 日在 CDE 登记品种为 24 个；药用辅料方面，公司在生物药用辅料、化学药用辅料和中成药用辅料板块均有布局，截至 2024 年 12 月 31 日在 CDE 登记品种为 58 个。公司丰富的产品品类能够满足下游客户“全品类、多品种、差异化”的采购需求，为国内医药客户提供多元化的优质选择及药用原辅料全品类的一站式解决方案。

②从产品的特点出发，在原料药方面，公司代理的原料药多数来源于印度，印度作为全世界原料药最大的出口国之一，其产品有着较强的价格优势。在药用辅料方面，其精制辅料系列产品能最大程度上避免原料药的降解并降低氧化的可能性（过氧化值、酸值、碘值），以及减少杂质（甲醛含量、挥发性杂质）和过敏的可能性，部分产品可满足多国药典的标准并在全球范围内享有较高的知名度。

3、上下游议价能力

公司深耕药用原辅料行业，与上游药用原辅料厂商已建立起长期稳定的合作关系，并依靠中国市场良好的发展前景、优质的客户资源和广泛的客户基础为公司对上游供应商形成了一定的议价能力。公司会结合以前年度的采购价格、采购规模、付款条件等因素与供应商协商确定采购价格。

在销售方面，虽然下游客户多为国内头部医药企业，但公司代理的多款原料药产品为大陆区域内的独家授权、药用辅料产品为国际知名厂商的高端产品，并且公司凭借在药用原辅料行业的多年从业经验、良好的市场口碑进而形成了较强的客户粘性，公司对产品销售价格仍具备一定的议价能力。

4、与现有供应商维持合作关系的核心优势

综合上述分析汇总，公司与现有供应商维持合作关系的核心优势主要体现在以下方面：

（1）行业资源及客户优势

得益于国内医药行业的快速发展，公司自 2004 年设立以来一直专注于医疗行业，并经过 20 多年的发展，公司在医疗行业尤其是药用原辅料上下游行业积

累了较为丰富的行业资源。公司亦是 IPEC-China 的理事单位，与会员单位一同促进药用辅料质量、安全及长期可持续发展。

公司服务过的医药企业已超过 500 家，并与科伦药业（002422.SZ）、国信制药、健康元（600380.SH）、药明生物（02269.HK）等国内细分行业头部医药企业建立了长期稳定的合作关系。公司丰富的行业资源和客户储备为境外原辅料厂商进入并深耕中国市场奠定了良好的基础。

（2）深刻的法规理解和强大的产品注册能力

不同于一般商品，境外药用原辅料厂商的产品想要在中国市场实现销售，必须满足中国药品相关的监管法规并顺利完成产品注册。公司基于对国内监管法规的深刻理解以及在长期实践中培养出的强大的产品注册能力，能够将高端药用原辅料产品高效快速地引入中国市场，大大降低了境外厂商进入中国市场的中间成本。

（3）长期稳定的合作历史与互信基础

公司在与上述供应商在多年的合作中，公司已经构建起长期且稳固的战略伙伴关系，实现了互利共赢的良性发展态势，并通过多年的合作发展形成深度的商业互信。上述基于多年合作形成的互信基础使得公司能够在供应商端形成一定的影响力，并在后续展业的过程中将公司作为重点合作对象开展业务开拓。

5、供应商更换代理商的难易程度

结合公司与供应商之间签订的协议、国际贸易中的常规商业实践可知，一般而言境外原辅料厂商不会随便轻易更换代理商，具体分析如下：

（1）公司与供应商之间签订的协议中大多都附有终止条款，即在何种情况下双方可以对已签署的协议进行终止。根据相关条款，通常已签署的协议在如下情况下终止：①若另一方违反本协议项下的重大约定或违约，且在收到非违约方的书面通知后 90 天内未纠正该违约行为；②对本协议中的任何陈述或保证作出重大虚假陈述，则非违约方发出书面通知后立即终止；③若一方破产，任何一方均可终止本协议；④若因供应商的过错导致监管批准失败，中诺凯琳可终止本协议；然而，若失败不可归咎于供应商，双方应在 90 天内协商替代解决方案；⑤若中诺凯琳严重违反排他性条款或法规监管义务，供应商可终止本协议。

由上述条款可知，通常情况下只有当公司严重违反协议中的相关约定或公司违反相关监管要求乃至极端情况下公司破产时，供应商才可以单面终止协议。在公司履约情况较好、协议有效期较长的情况下，上述终止条款在一定程度上可以保护协议的有效履行，进而使得上游供应商不会随便轻易更换代理商。

（2）从商业实践上来看，在国际贸易中部分境外厂商由于自身全球商业化能力的不足，通常会寻找境内的公司来完成产品的注册及市场开拓的相关工作。公司强大的注册能力使得境外厂商的产品能够快速在中国市场进行合规销售，因此也进一步赋能公司的分销能力，使得境外厂商愿意将更多的产品授权给公司进行销售。此外，如果轻易取消授权或随便变更供应商，一方面会影响境外厂商在行业内部尤其是境内市场中的商业美誉度，另一方面，倘若原先的代理商具有丰富的客户资源和较强的客户粘性，更换代理商势必在一定程度上会影响产品的最终销售。

综上，在公司与现有供应商合作良好的情况下，上游供应商更换代理商存在一定的难度。

（二）合作过程中是否存在商业贿赂或利益输送等情况

公司在日常业务开展过程中，对于商业贿赂或利益输送等事项保持高度重视，在员工手册中专门设置了反商业贿赂条款，除保洁基础岗外员工入职时均需签订《反商业贿赂声明和承诺函》并作为劳动合同的重要附件之一。此外，公司与上游原辅料厂商签订的授权协议中大多都约定了“反腐败”等类似的防范商业贿赂条款，对公司具有明确的约束力，共同致力于消除供应链关系中的贿赂和腐败行为。

经查询裁判文书网、中国执行信息公开网、信用中国、国家企业信用信息公示系统及百度等网站以及公司及其境内控股子公司的《专用信用报告》，报告期内公司不存在因商业贿赂、利益输送等行为被处罚、立案调查的情况，亦不存在涉及商业贿赂或利益输送的负面舆情报道；公司董事、监事和高级管理人员均取得了所在地公安机关的《无犯罪记录证明》。

综上，公司不存在商业贿赂、利益输送等情形。

（三）现有代理销售模式的稳定性，能否支持公司业务具备持续经营能力，公司对代理权终止风险的应对措施及其有效性

1、现有代理销售模式的稳定性，能否支持公司业务具备持续经营能力

公司目前采用的代理销售模式，基于产业链角度、从采购到销售端都具备较强的稳定性，能支持公司业务的持续经营，具体分析如下：

（1）在供应商端，公司与主要药用原辅料厂商合作基础牢固，并持续开拓新品种

由上文分析可知，公司与主要供应商之间合作较为稳定，核心供应商自起始合作至今业务关系未发生中断。关于与供应商之间合作的稳定性情况，详见本题回复之“一、说明公司获取境外各药用原辅料厂商代理权的背景，代理权取得要求……”之“（一）说明公司获取境外各药用原辅料厂商代理权的背景，代理权取得要求，是否容易在实际控制人控制的企业之间进行转移，代理权有效期限，具体合作情况，是否为独家代理，是否存在销售区域限制安排，是否存在其他代理商等竞争对手，双方合作稳定性，是否对供应商存在重大依赖”之“3、与境外各药用原辅料厂商合作的稳定性，是否对供应商存在重大依赖”相关内容。

公司持续引入新品种并开展产品注册，2025 年上半年新增注册登记的原料药和药用辅料品种分别为 3 个和 5 个，进展情况较为良好；此外，公司 2025 年上半年新开发 5 家供应商，并就 9 个新产品签署了合作协议。

（2）在客户端，公司与主要客户合作基础牢固

公司的主要客户为科伦药业（002422.SZ）、国信制药、健康元（600380.SH）、药明生物（02269.HK）等国内细分行业头部医药企业，公司与主要客户之间合作较为稳定，具体详见本题回复之“二、说明公司代理销售原辅料药业务模式的商业合理性……”之“（二）公司向国内药企客户提供的产品或服务是否具有可替代性，双方合作是否具有稳定性”之“2、双方合作是否具有稳定性”中的相关内容。此外，公司亦有多款产品其对应的制剂已处于申报上市阶段，一旦相关制剂产品获得商业化批准，将有效地拉动公司产品的销售。

综上，公司现有代理销售模式基于产业链角度、从采购到销售端都具备较强的稳定性，公司亦具备持续经营能力。

2、公司对代理权终止风险的应对措施及其有效性

为了应对代理权终止的风险，公司将从以下几个方面做好应对措施，具体情况如下：

（1）深化同现有供应商之间的战略合作

公司目前已与禾大集团、VAMSI LABS Ltd.等核心供应商建立了良好的合作关系，后续公司将依托中国医药产业良好的发展背景，与现有供应商深化战略合作。一方面，公司将通过持续的客户开拓、提升现有产品的销售规模来增强与现有供应商的合作粘性；另一方面，公司将结合中国市场的丰富需求并结合现有供应商的研发方向，进一步探索将更多产品引入中国市场的可行性，为国内医药客户提供多元化、高质量的选择。

（2）加速供应商资源开拓，不断丰富公司的产品线

公司依托 20 年的医药行业发展经验及多年沉淀的丰富海外供应链资源，以国际化的视野并深入结合国内医药企业的发展现状，持续关注国际医药发展前沿领域并积极开拓供应商资源，持续多元化公司的供应商体系并建立，多层次的供应商梯队，有效降低代理权终止对公司的影响。公司通过新供应商的开拓，将进一步丰富公司的产品矩阵并完善产品线体系，为国内医药客户提供多元化的优质选择及药用原辅料全品类的一站式解决方案。

（3）加强自身能力建设，强化服务增值与客户粘性

公司将不断加强自身能力建设，深化对国内外药品监管政策及法规的理解，并持续提升自身的产品注册能力。这种专业能力不仅能够实现引入产品的快速准入，也使公司在代理权竞争中形成技术壁垒，降低因供应商更换代理商导致的风险。同时，公司将强化技术支持和法规咨询等专业化增值服务，提供产品及药学知识培训，协助解决客户在产品应用中的技术问题，不断提升客户服务价值。此外，公司将逐步建立并完善全流程客户服务机制，不断提升客户体验并增强客户合作粘性。

（4）完善内部风险预警机制

现阶段，公司会同供应商定期复盘产品的市场销售情况并反馈客户的产品建

议。后续公司将在此基础上，结合市场策略变化、供应商合作意愿等情况建立供应商动态评估体系，对可能出现的代理权终止风险提前预警，并制定应急预案。

上述应对措施从多个维度应对代理权终止的风险，能在较大程度上保证公司业务模式的稳定性及持续经营能力。

（四）公司后续业务的方向、规划、进展

1、公司整体经营目标

公司的经营目标是致力于整合全球药用原辅料资源，为国内医药客户提供多元化的优质选择及药用原辅料全品类的一站式解决方案，并推动国内医药产业的转型升级及高质量发展。公司坚持走“高端化、品质化、国际化”的道路，在业务拓展层面，公司基于国内医药企业的最新发展现状积极发掘业务机会，并持续引入高端药用原辅料产品助力下游医药企业的新药研发、一致性评价等各项工作；在运营管理层面，公司将逐步完善现代企业管理制度，进一步提升公司治理水平和治理能力，树立起“桥接世界、药心同行、争做全球领先的药用原辅料专家”的发展目标。

公司以“中和于怀、诺守于心”为理念，以维护国民健康为宗旨，以满足社会需求为己任。依法依规开展药品登记注册、产品进出口等各项经营活动，保障员工合法权益，增加社会就业，努力创造税收回报社会，力争成为国内一流的医药行业服务型企业。

2、公司的发展计划和进展情况

（1）不断引进新品种，加大市场开拓力度

公司依托 20 年的医药行业发展经验及多年沉淀的丰富海外供应链资源，以国际化的视野并深入结合国内医药企业的发展现状，积极并持续引进国外高端、高质量药用原辅料产品，进一步丰富公司的产品矩阵并完善产品线体系，为国内医药客户提供多元化的优质选择及药用原辅料全品类的一站式解决方案，助力国内医药企业的新药研发、一致性评价、国家集采等各项工作。

进展情况：截至 2024 年 12 月 31 日，公司在 CDE 登记的原料药和药用辅料的品种分别为 24 个和 58 个；2025 年上半年，公司持续引入新品种并开展产品

注册，上半年新增登记的原料药和药用辅料品种分别为 3 个和 5 个，进展情况较为良好，并于 2025 年上半年新开发 5 家上游供应商，就 9 个新产品签署了合作协议。

（2）深入药用辅料应用研究，逐步向产销研一体的科技型企业转型

公司着眼于高端药用辅料未来良好的市场前景，公司未来将进一步着眼于国内紧急稀缺的高端药用辅料进一步深入应用研究，通过与药用辅料生产企业、高校科研院所等加强合作，逐步实现药用辅料的供应链多元化；并通过自主研发合作生产，逐步向产销研一体的科技型企业转型。

进展情况：公司已于中国药科大学建立起了良好的沟通渠道，后续将根据业务发展的实际需求进一步加强互动与合作。

（3）加强人才队伍建设

公司将从战略和全局的高度制定适合当前和未来发展需要的人才战略，构建人才战略体系，科学合理规划、配置和管理人才资源，适量储备发展人才，最大程度发挥人才的创造性。同时，通过加强与高校、科研机构的合作，通过对口培训等形式，实现公司业务人员知识更新，以确保公司员工始终保持强大的业务开发能力。

公司将继续完善企业文化建设、员工职业生涯规划、绩效考核和激励机制，为人才的发展提供空间，进一步降低人员流失率，吸引更多的优秀人才加入，建设一支高素质、高水平的优秀团队，为公司实现发展目标提供有力的人才保障。

进展情况：截至 2024 年 12 月 31 日，公司本科及以上学历的员工占员工总数的比重为 76.71%，40 岁以下的员工占员工总数的比重为 82.19%，公司员工的人才梯队建设情况良好。公司将持续进行人才队伍建设以支撑公司的长期可持续发展。

（4）规范公司治理，建立严格有效的内控体系

公司进入全国中小企业股份转让系统后，对公司治理及内控体系提出更高的要求。公司管理层以规范运作为目标，不断完善和健全公司内控体系，继续加强制度的执行力度，加强投资者关系管理，完善和提升公司的信息披露管理工作。

进展情况：公司建立了《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》等公司治理制度以及对外投资、对外担保、关联交易、资金管理等方面的内控制度，截至目前运行状况良好。后续将进一步完善和健全公司内控体系，提升公司的治理能力和治理水平。

【主办券商内核部门回复】

一、核查程序

主办券商内核部门按照法律法规规定以及主办券商内部相关规定，针对上述事项进行了重点关注，就项目组关于审核问询函的回复材料、项目组执行的核查程序的充分性和有效性以及相关工作底稿进行严格把关、复核，并履行了如下核查程序：

1、查阅并复核项目组关于上述事项的工作底稿，包括但不限于与主要供应商签署的相关协议并了解代理权的相关情况，查阅相关销售协议并了解公司采用总额法确认收入的合理性；

2、了解公司采用现有业务模式的原因及合理性，并与项目组讨论上述业务模式的稳定性及公司未来业务经营的可持续；

3、与项目组持续沟通并了解项目组执行的尽职调查程序是否完备，获取的工作底稿是否充分；针对本题回复所执行的程序、获取的证据、发表的核查意见实施了相应的复核程序，并对相关表述、披露内容等方面提出审核意见，并要求项目组进行答复及修改。

二、核查意见

经复核，主办券商内核部门认为：

1、公司获取境外各药用原辅料厂商代理权的背景合理，代理权取得主要根据公司的市场拓展能力、法规理解与注册能力以及信誉与资质，代理权并不容易在实际控制人控制的企业之间进行转移；与药用原辅料厂商签订的协议已明确约定了相关授权的有效期限、授权品种、销售区域限制等具体安排；对于独家授权的品种，在限定区域内不存在其他代理商等竞争对手；公司与药用原辅料厂商的合作较为稳定，公司对禾大集团存在一定程度的依赖但并不存在重大影响；公司

主要供应商目前在国内存在其他授权代理的情况，但不会对公司产生替代性风险；公司与上游药用原辅料厂商签署协议所体现的合作模式系取得上游药用原辅料厂商就特定品种的销售授权后，在指定区域内进行买断式销售；协议中对于退换货已有明确约定，除供应商产品质量问题外，下游客户出现退货时公司无法同步退货，公司对产品具有定价权并承担相关风险；

2、公司代理销售原辅料药业务模式具有商业合理性，国内制药企业未向境外原辅料药厂商直接采购的原因较为合理，上述代理销售符合行业惯例；公司向国内药企客户提供的产品或服务并不具备明显可替代性；公司与国内药企客户合作具有稳定性；

3、对于少量 I 状态原料药相关业务，公司在交易中的身份是代理人，实质为替客户提供代采服务，公司对 I 状态原料药业务采用净额法确认收入，符合谨慎性原则及《企业会计准则》的相关规定；对于其他药用原辅料相关业务，经检查和分析公司合同中主要权利义务约定、风险承担等条款，结合公司实际业务开展情况，公司通过买断式代理模式完成药用原辅料采购并取得产品控制权后，全面主导后续销售流程，公司在交易中的身份是主要责任人，实质为采购、销售产品，公司采用总额法确认收入，依据充分，符合谨慎性原则及《企业会计准则》的相关规定；

4、公司收入确认具体原则与同行业可比公司不存在重大差异，具有合理性；

5、公司与现有供应商维持合作关系主要依赖于自身的核心优势，与供应商签订的协议中明确有取消授权条款，通常而言供应商不会随意更换代理商；公司与供应商合作过程中不存在商业贿赂或利益输送等情况；现有代理销售模式具备较强的稳定性且能够支持公司业务的持续经营，公司已对代理权可能终止的风险做出了有效的应对措施；公司后续业务的方向及规划较为明确并取得了一定的进展。

【主办券商及会计师、律师回复】

一、核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师、律师执行了以下核查程序：

1、访谈公司商务拓展部的相关人员，了解公司获取境外各药用原辅料厂商

代理权的背景，代理权取得要求；了解公司与药用原辅料厂商的初始合作时间与合作情况，确认双方之间合作的稳定性以及对供应商是否存在重大依赖；

2、查阅公司与上游药用原辅料厂商签订的协议，了解协议的有效期限、合作情况、是否独家代理、是否存在销售区域限制安排等情况，并关注协议中的取消条款和退换货的相关约定，综合判断公司是否具备定价权及承担产品风险；

3、检查主要供应商、客户的关键合同条款，对公司管理层进行访谈，了解公司相关采购、销售的实际交易情况，检查公司采购流程、销售流程的关键单据，核查公司相关采购、销售业务的商业实质；

4、结合客户、供应商访谈程序，了解公司与客户、供应商实际业务开展情况，进而对公司在交易中的身份是主要责任人还是代理人进行判断；

5、根据公司主要合同条款和关键单据情况，分析公司收入确认原则是否符合企业会计准则的相关规定，是否谨慎；获取同行业会计政策信息，并与公司收入确认原则进行对比，核查公司的收入确认原则与同行业是否存在较大差异，是否合理；

6、访谈公司高管，了解采用现有业务模式的商业合理性以及国内制药企业未向境外药用原辅料厂商直接采购的原因及合理性；了解公司与主要客户的合作历史与产品，分析双方合作的稳定性，产品及服务是否容易被替代；

7、查阅相关行业资料、供应商的合作情况，并访谈公司管理层了解公司的核心竞争力，分析公司的核心优势以及供应商更换代理商的难易程度；

8、查询裁判文书网、中国执行信息公开网、信用中国、国家企业信用信息公示系统及百度等网站以及公司及其境内控股子公司的《专用信用报告》并查阅公司董事、监事和高级管理人员均取得了所在地公安机关的《无犯罪记录证明》，核查公司是否存在商业贿赂或利益输送等情况；

9、访谈公司高管，了解公司对代理权终止风险的应对措施及其有效性，公司后续业务的方向、规划、进展。

二、核查意见

经核查，针对问题（1）至（3），主办券商及会计师认为：

1、公司获取境外各药用原辅料厂商代理权的背景合理，代理权取得主要根据公司的市场拓展能力、法规理解与注册能力以及信誉与资质，代理权并不容易在实际控制人控制的企业之间进行转移；与药用原辅料厂商签订的协议已明确约定了相关授权的有效期限、授权品种、销售区域限制等具体安排；对于独家授权的品种，在限定区域内不存在其他代理商等竞争对手；公司与药用原辅料厂商的合作较为稳定，公司对禾大集团存在一定程度的依赖但并不存在重大影响；公司主要供应商目前在国内存在其他授权代理的情况，但不会对公司产生替代性风险；公司与上游药用原辅料厂商签署协议所体现的合作模式系取得上游药用原辅料厂商就特定品种的销售授权后，在指定区域内进行买断式销售；协议中对于退换货已有明确约定，除供应商产品质量问题外，下游客户出现退货时公司无法同步退货，公司对产品具有定价权并承担相关风险；

2、公司代理销售原辅料药业务模式具有商业合理性，国内制药企业未向境外原辅料药厂商直接采购的原因较为合理，上述代理销售符合行业惯例；公司向国内药企客户提供的产品或服务并不具备明显可替代性；公司与国内药企客户合作具有稳定性；

3、对于少量 I 状态原料药相关业务，公司在交易中的身份是代理人，实质为替客户提供代采服务，公司对 I 状态原料药业务采用净额法确认收入，符合谨慎性原则及《企业会计准则》的相关规定；对于其他药用原辅料相关业务，经检查和分析公司合同中主要权利义务约定、风险承担等条款，结合公司实际业务开展情况，公司通过买断式代理模式完成药用原辅料采购并取得产品控制权后，全面主导后续销售流程，公司在交易中的身份是主要责任人，实质为采购、销售产品，公司采用总额法确认收入，依据充分，符合谨慎性原则及《企业会计准则》的相关规定；

4、公司收入确认具体原则与同行业可比公司不存在重大差异，具有合理性。

经核查，针对问题（4），主办券商及律师认为：

1、公司与现有供应商维持合作关系主要依赖于自身的核心优势，与供应商签订的协议中明确有取消授权条款，通常而言供应商不会随意更换代理商；

2、公司与供应商合作过程中不存在商业贿赂或利益输送等情况；

3、现有代理销售模式具备较强的稳定性且能够支持公司业务的持续经营，公司已对代理权可能终止的风险做出了有效的应对措施；

4、公司后续业务的方向及规划较为明确并取得了一定的进展。

问题 2. 关于公司独立性

根据申请文件，报告期内公司实际控制人对其控制的企业进行业务重整，（1）将广东良泽从公司合并范围内剥离，转让给广东良泽少数股东陶平（实际控制人陶刚的堂弟），剥离制剂的销售业务；（2）为解决同业竞争问题，实际控制人陶刚控制的中诺海南在履行完已签订的原料药、药用辅料销售订单后，不再开展原料药、药用辅料销售业务，相关业务转移至公司全资子公司百时佳泰（海南）开展，公司将制剂代理进口业务转移给中诺海南。

请公司：（1）结合流水核查情况，说明公司将广东良泽转让给实际控制人堂弟陶平的合理性、公允性、真实性，是否存在股权代持情形；（2）结合公司制剂代理销售业绩情况，说明公司剥离制剂进口及销售业务的商业合理性；（3）说明实际控制人控制的中诺海南的历史沿革、股东背景，是否存在重大违法行为；（4）结合具体业务内容，说明公司与实际控制人控制的其他企业是否存在同业竞争；（5）说明实施重整过程中人员、资产转移情况及定价公允性，重整后公司与中诺海南、广东良泽等实际控制人及亲属控制的其他企业人员、资产、财务等方面是否存在混同、交叉使用情况，与前述企业是否存在相同的客户或供应商，如存在，是否存在关联方配合虚增收入、承担成本费用以调节利润等利益输送情形；公司与中诺海南业务重整的进展情况，业务重整前已签订订单是否已执行完毕，是否仍存在同业竞争情况；（6）结合市场价格、第三方销售及采购价格，进一步说明公司各项关联销售及采购的公允性。

请主办券商及律师核查上述事项（1）至（4），并发表明确意见。请主办券商及会计师核查上述事项（5）（6）发表明确意见，并对公司独立性发表明确意见。

【公司回复】

一、结合流水核查情况，说明公司将广东良泽转让给实际控制人堂弟陶平的合理性、公允性、真实性，是否存在股权代持情形。

（一）将广东良泽转让给实际控制人堂弟陶平的原因及合理性

报告期内，公司实际控制人陶刚对旗下的企业进行了业务重整，将广东良泽从公司合并范围内剥离，转让给其堂弟陶平，从而剥离制剂的销售业务。

根据公司实际控制人陶刚的说明，其在海南已经控制一家主营制剂销售的企业中诺凯琳健康产业（海南）有限公司，且中诺海南与广东良泽销售的主要制剂品种均为环丝氨酸胶囊。同时，广东良泽近年来的业务规模较小，不属于公司大力发展的业务平台。因此，实际控制人陶刚选择对外转让广东良泽 90% 股权，而未将广东良泽纳入其控制的其他企业范围内。

根据广东良泽 90% 股权受让人陶平的说明，其于 2008 年加入广东良泽，从业务员逐步晋升至广东良泽的副总经理，积累了一定的资源和人脉。在得知公司实际控制人陶刚产生对外转让广东良泽的想法后，陶平多次与陶刚进行沟通，表达了收购意向。最终，双方达成收购协议，由陶平作为受让方收购广东良泽 90% 的股权。

综上，公司将广东良泽转让给实际控制人堂弟陶平系基于业务重整的考虑，具有合理性。

（二）相关股权转让的公允性

就广东良泽 90% 股权转让事项，公司聘请了佛山市丰勤会计师事务所（普通合伙）出具了《中诺凯琳药业（广东）有限公司 2023 年 1-8 月度审计报告》，并委托广东信德资产评估与房地产土地估价有限公司出具了《中诺凯琳药业（广东）有限公司拟转让股权所涉及的中诺凯琳药业（广东）有限公司股东全部权益价值项目》的评估报告。截至 2023 年 8 月，广东良泽净资产的评估价值为 575.63 万元，公司以此作为广东良泽 90% 股权转让的定价依据，最终确认的转让价格为 518 万元。

综上，上述股权转让的价格系以广东良泽的净资产评估值为定价依据，具有合理性。

（三）相关股权转让的真实性，是否存在股权代持情形

1、股权转让的真实性

经对陶平进行访谈并取得其出具的《确认函》，上述股权转让系真实转让，不存在委托代持的情形，陶平支付股权转让款的资金来源为其个人储蓄及其堂兄陶吉的借款。具体如下：

经核查陶平提供的与股权转让相关的银行流水及陶吉出具的《确认函》，陶

平于 2023 年 10 月 25 日向其堂兄陶吉借款 470 万元，用于支付广东良泽 90% 股权的受让价款，2024 年 11 月 12 日，陶平向陶吉归还了上述 470 万元借款，双方之间不存在任何股权代持关系。

2、资金流水的核查情况

经核查公司、公司实际控制人及其直系亲属、公司董事、监事和高级管理人员报告期内的银行流水，实际控制人父亲陶志元与陶平在报告期内存在资金往来，具体明细如下：

单位：元

序号	交易日期	交易对方	流入	流出	交易背景
1	20230111	陶平	-	400,000.00	个人资金拆借，相关款项已归还
2	20230120	陶平	200,000.00	-	
3	20230206	陶平	300,000.00	-	
4	20230206	陶平	-	450,000.00	
5	20241113	陶平	450,000.00	-	

注：报告期内，陶平向陶志元借款 85 万元，向陶志元归还借款 95 万元，差额 10 万元为陶平在报告期前向陶志元的借款，于报告期内归还

报告期内，陶平曾因个人资金需求向实际控制人父亲陶志元合计借款 85 万元，上述资金周转并非发生在股权转让的前后 6 个月，且报告期内相关借款已全部归还。

除上述资金往来外，公司、公司实际控制人及其直系亲属、公司董事、监事和高级管理人员与陶平和陶吉在报告期内不存在其他大额资金往来，不存在陶平的股权收购资金来源于公司、公司实际控制人及其直系亲属、公司董事、监事和高级管理人员的情形。

综上，公司将广东良泽转让给实际控制人堂弟陶平具有合理性、公允性、真实性，不存在股权代持情形。

二、结合公司制剂代理销售业绩情况，说明公司剥离制剂进口及销售业务的商业合理性。

（一）公司制剂代理销售业绩情况

2023 年度和 2024 年度，公司制剂代理进口业务实现的收入分别为 252.05 万

元、0 万元，实现的毛利分别为 252.05 万元、0 万元，主要系公司为中诺海南代理进口制剂产品收取的服务费；公司制剂销售实现的业务收入分别为 579.11 万元、0 万元，实现的毛利分别为 27.91 万元、0 万元，主要系公司子公司广东良泽对外销售制剂产品。

（二）公司剥离制剂进口及销售业务的商业合理性

1、实际控制人旗下产品及业务的特点

报告期内，公司实际控制人陶刚控制的企业主要经营药用原辅料和制剂的批发销售业务。其中，药用原辅料业务呈现出品类多、产品丰富的特点，且原料药和药用辅料的下游客户均为国内大型的制药企业，具有一定的协同效应；制剂业务产品线相对单一，主要为抗结核类产品，客户群体主要为医院和疾病预防控制中心。

同时，报告期内公司与实际控制人控制的其他企业中诺海南均存在销售制剂的情况，构成同业竞争。

为实现更加精准和高效的业务聚焦并最大程度的实现原料药和药用辅料业务之间的协同效应，以充分发挥各主体在各自领域的专业优势，同时解决上述同业竞争问题，实际控制人对旗下公司进行了业务重整，以对外转让广东良泽 90% 股权的形式剥离了制剂销售业务，通过把制剂代理权转让给中诺海南的形式剥离了制剂代理进口业务。

2、相关业务剥离的影响

业务重整全部完成后，公司开始专注于药用原辅料的批发销售业务，经营范围更加集中，在药用原辅料销售业务方面的协同效应和竞争力得到进一步加强，公司与实际控制人控制的其他企业亦不再构成同业竞争。

业务重整增强了公司的盈利能力和持续经营能力，奠定了公司未来发展壮大的基础，公司预期未来将继续保持稳定增长趋势。

综上，公司剥离制剂进口及销售业务具有商业合理性。

三、说明实际控制人控制的中诺海南的历史沿革、股东背景，是否存在重大违法行为。

(一) 实际控制人控制的中诺海南的历史沿革

中诺海南系公司实际控制人及其控制的中诺圣海通过收购取得的公司。中诺海南的历史沿革情况如下：

1、2001 年 9 月，中诺海南设立

2001 年 9 月 5 日，中诺海南（设立时名称为“海南贝思特医药有限公司”）召开股东会，决定设立海南贝思特医药有限公司，注册资本为 100 万元人民币，一致通过了《海南贝思特医药有限公司章程》，并于同日向海南省工商行政管理局递交了《公司设立登记申请书》。

2001 年 12 月 12 日，海南海昌会计师事务所出具“海昌验字(2001)第 012011 号”《验资报告》，审验确认截至 2001 年 11 月 22 日，中诺海南已收到股东投入的资本 45 万元，全部为货币资本，占注册资本 45%。

中诺海南设立时，出资结构如下：

序号	股东姓名/名称	认缴出资（万元）	实缴出资（万元）	出资比例（%）
1	杨骏	28.00	20.00	28.00
2	陈亦冰	21.00	-	21.00
3	王忠伦	20.00	20.00	20.00
4	梁悦艳	17.50	-	17.50
5	刘玮	13.50	5.00	13.50
合计		100.00	45.00	100.00

2001 年 9 月 26 日，海南省工商行政管理局核发了注册号为 4600002009671 的《企业法人营业执照》。

2003 年 1 月 17 日，海南海昌会计师事务所有限公司出具“海昌验字（2003）第 001066 号”《验资报告》，审验确认截至 2003 年 1 月 26 日，中诺海南已收到全体股东第二期缴纳的注册资本 55 万元，全部为货币资本，连同第一期出资，共收到全体股东缴纳的注册资本人民币 100 万元。

第二期出资完成后，中诺海南的出资结构如下：

序号	股东姓名/名称	认缴出资（万元）	实缴出资（万元）	出资比例（%）
1	杨骏	28.00	28.00	28.00
2	陈亦冰	21.00	21.00	21.00
3	王忠伦	20.00	20.00	20.00
4	梁悦艳	17.50	17.50	17.50
5	刘玮	13.50	13.50	13.50
合计		100.00	100.00	100.00

2、2005 年 9 月，第一次股权转让

2005 年 9 月 30 日，中诺海南召开股东会并修改章程，同意股权转让事项。

同日，梁悦艳分别与刘玮、李乃砚、王媛签订了《股权转让协议》，约定：梁悦艳将其持有的中诺海南 6.5%的股权（对应 6.5 万元注册资本）作价 6.5 万元转让给刘玮；将其持有的中诺海南 10%的股权（对应 10 万元注册资本）作价 10 万元转让给李乃砚；将其持有的中诺海南 1%的股权（对应 1 万元注册资本）作价 1 万元转让给王媛。

同日，王媛与王忠伦、陈亦冰签订了《股权转让协议》，约定：王忠伦将其持有的中诺海南 20%的股权（对应 20 万元注册资本）以 20 万元的价格转让给王媛；陈亦冰将其持有的中诺海南 21%的股权（对应 21 万元注册资本）以 21 万元的价格转让给王媛。

本次股权转让完成后，中诺海南的出资结构如下：

序号	股东姓名/名称	认缴出资（万元）	实缴出资（万元）	出资比例（%）
1	王媛	42.00	42.00	42.00
2	杨骏	28.00	28.00	28.00
3	刘玮	20.00	20.00	20.00
4	李乃砚	10.00	10.00	10.00
合计		100.00	100.00	100.00

3、2007 年 11 月，第二次股权转让

2007 年 11 月 12 日，中诺海南召开股东会并作出决议，同意王媛将其持有的 42%的股权转让给夏延开，同意杨骏将其持有的 28%的股权转让给夏延开，同意李乃砚将其持有的 10%的股权转让给夏延开；同意刘玮将其持有的 7%的股

股权转让给夏延开，同意刘玮将其持有的 5%的股权转让给张涛，同意刘玮将其持有的 2%的股权转让给韩铁工，同意刘玮将其持有的 2%的股权转让给苗启，同意刘玮将其持有的 2%的股权转让给曹勇，同意刘玮将其持有的 2%的股权转让给曹杰保。

2007 年 11 月 15 日，王媛、杨骏、李乃砚、刘玮与夏延开分别签署了《股权转让合同书》，约定：原股东李媛持有的 42%、杨骏持有的 28%，李乃砚持有的 10%，刘玮持有的 7%的股份以 1 元/出资额的价格作价 87 万元分别全部转让给夏延开。

同日，刘玮与张涛、韩铁工、苗启、曹勇和曹杰保分别签署了《股权转让合同书》，约定原股东刘玮以 1 元/出资额的价格，将其持有的公司 2%的股权作价 2 万元转让给韩铁工；2%的股权作价 2 万元转让给苗启；2%的股权作价 2 万元转让给曹勇；2%的股权作价 2 万元转让给曹杰保；5%的股权作价 5 万元转让给张涛。

2007 年 12 月 11 日，海南省工商行政管理局核准了本次变更登记。

本次股权转让完成后，中诺海南的出资结构如下：

序号	股东姓名/名称	认缴出资（万元）	实缴出资（万元）	出资比例（%）
1	夏延开	87.00	87.00	87.00
2	张涛	5.00	5.00	5.00
3	韩铁工	2.00	2.00	2.00
4	苗启	2.00	2.00	2.00
5	曹杰保	2.00	2.00	2.00
6	曹勇	2.00	2.00	2.00
合计		100.00	100.00	100.00

4、2009 年 8 月，第三次股权转让

2009 年 8 月 5 日，中诺海南召开股东会并作出决议，同意曹杰保、曹勇、苗启将各持有的 2%的股权作价 6 万元全部转让给夏延开。

2009 年 8 月 10 日，夏延开与曹杰保、曹勇、苗启分别就上述股权转让事宜签订了《股权转让协议书》。

2009 年 9 月 8 日，海南省工商局核发了新《企业法人营业执照》。

本次股权转让完成后，公司股权结构如下：

序号	股东姓名/名称	认缴出资（万元）	实缴出资（万元）	出资比例（%）
1	夏延开	93.00	93.00	93.00
2	张涛	5.00	5.00	5.00
3	韩铁工	2.00	2.00	2.00
合计		100.00	100.00	100.00

5、2013 年 10 月，第一次增加注册资本

2013 年 10 月 22 日，中诺海南召开股东会并作出决议，同意公司注册资本由 100 万元增加至 300 万元，新增资的 200 万元，股东夏延开以货币形式出资 200 万元。

2013 年 10 月 31 日，海南明志会计师事务所出具《验资报告》（明志验字（2013）第 010B049 号），审验确认截至 2013 年 10 月 30 日，中诺海南已收到股东缴纳的本期注册资本人民币 200 万元，出资方式为货币出资。

2013 年 11 月 4 日，海南省工商局核发了新《营业执照》。

本次增资完成后，中诺海南的股权结构如下：

序号	股东姓名/名称	认缴出资（万元）	实缴出资（万元）	出资比例（%）
1	夏延开	293.00	293.00	97.67
2	张涛	5.00	5.00	1.67
3	韩铁工	2.00	2.00	0.66
合计		300.00	300.00	100.00

6、2013 年 10 月，第四次股权转让

2013 年 10 月 31 日，中诺海南召开股东会并作出决议，同意张涛占公司 1.67% 的股权作价 5 万元转让给唐治国；同意韩铁工占公司 0.66% 的股权作价 2 万元转让给唐治国。

同日，唐治国与张涛、韩铁工就上述股权转让事宜签订了《股权转让协议》。

本次股权转让完成后，中诺海南的股权结构如下：

序号	股东姓名/名称	认缴出资（万元）	实缴出资（万元）	出资比例（%）
1	夏延开	293.00	293.00	97.67
2	唐治国	7.00	7.00	2.33
合计		300.00	300.00	100.00

2013 年 11 月 4 日，海南省工商行政管理局核发了新《企业法人营业执照》。

7、2016 年 2 月，第五次股权转让

2016 年 2 月 24 日，中诺海南召开股东会并作出决议，同意夏延开占公司 97.67%的股权作价 293 万元转让给北京金康驰医药投资有限公司；同意唐治国占公司 2.33%的股权作价 7 万元转让给北京金康驰医药投资有限公司。

同日，北京金康驰医药投资有限公司与夏延开、唐治国就上述股权转让事宜签订了《股权转让协议》。

本次股权转让完成后，中诺海南的股权结构如下：

序号	股东姓名/名称	认缴出资（万元）	实缴出资（万元）	出资比例（%）
1	北京金康驰医药投资有限公司	300.00	300.00	100.00
合计		300.00	300.00	100.00

2016 年 3 月 15 日，海南省工商行政管理局核发了新《营业执照》。

8、2020 年 4 月，第六次股权转让

2020 年 4 月 14 日，中诺海南召开股东会并作出决议，同意北京金康驰医药投资有限公司将其持有的中诺海南 90%的股权作价 144 万元转让给丁欢；同意北京金康驰医药投资有限公司将其持有的中诺海南 10%的股权作价 16 万元转让给陶平。

同日，北京金康驰医药投资有限公司与丁欢、陶平就上述股权转让事宜签订了《股权转让协议》。

2020 年 4 月 24 日，海南省工商局核发了新《企业法人营业执照》。

本次股权转让完成后，中诺海南的股权结构如下：

序号	股东姓名/名称	认缴出资（万元）	实缴出资（万元）	出资比例（%）
1	丁欢	270.00	270.00	90.00

序号	股东姓名/名称	认缴出资（万元）	实缴出资（万元）	出资比例（%）
2	陶平	30.00	30.00	10.00
合计		300.00	300.00	100.00

9、2020 年 11 月，第七次股权转让

2020 年 11 月 16 日，中诺海南召开股东会并作出决议，同意丁欢将持有的 67%的股权作价 140.7 万元转让给中诺圣海；同意丁欢将持有的 23%股权作价 48.3 万元转让给陶刚；同意陶平将持有的 10%股权作价 21 万元转让给陶刚。

同日，中诺圣海与丁欢就上述股权转让事宜签订了《股权转让协议》；陶刚与丁欢、陶平就上述股权转让事宜分别签订了《股权转让协议》。

本次股权转让完成后，中诺海南股权结构如下：

序号	股东姓名/名称	认缴出资（万元）	实缴出资（万元）	出资比例（%）
1	中诺圣海	201.00	201.00	67.00
2	陶刚	99.00	99.00	33.00
合计		300.00	300.00	100.00

（二）中诺海南的股东背景

截至本回复出具之日，中诺圣海持有中诺海南 67%股权，陶刚持有中诺圣海 33%股权，中诺圣海及陶刚的基本情况如下：

1、中诺圣海

中诺圣海系陶刚、肖韧、金永进、钟建平出资设立的控股公司，截至本回复出具之日，中诺圣海的基本情况如下：

事项	内容
企业名称	中诺圣海投资有限公司
统一社会信用代码	91460107MA5TQCKA60
类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
住所	海南省澄迈县老城镇海南生态软件园沃克公园 C8822-5F-2
法定代表人	陶刚
注册资本	500 万元
成立日期	2020-10-28
经营期限	2020-10-28 至 无固定期限

事项	内容
经营范围	一般项目：自有资金投资的资产管理服务；以自有资金从事投资活动；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；市场营销策划；翻译服务；会议及展览服务；企业管理；贸易经纪；销售代理；档案整理服务（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）（一般经营项目自主经营，许可经营项目凭相关许可证或者批准文件经营）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动。）

截至本回复出具之日，中诺圣海的出资结构如下：

序号	股东姓名	出资额（万元）	出资比例（%）
1	陶刚	325.00	65.00
2	肖韧	100.00	20.00
3	金永进	50.00	10.00
4	钟建平	25.00	5.00
合计		500.00	100.00

2、陶刚

陶刚系公司实际控制人，其基本情况详见《公开转让说明书》“第一节 基本情况”之“三、公司股权结构”之“（二）控股股东和实际控制人”。

（三）是否存在重大违法行为

根据海南省营商环境发展促进中心出具的《专用公共信用信息报告（企业上市版）》，并通过人民法院公告网、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、企查查、信用中国等网站进行核查，报告期内，中诺海南不存在诉讼、仲裁等争议和纠纷，不存在受到行政处罚的情形，不存在重大违法行为。

四、结合具体业务内容，说明公司与实际控制人控制的其他企业是否存在同业竞争。

（一）实际控制人控制的其他企业业务情况

报告期内，公司实际控制人控制的其他企业及经营的业务情况如下：

序号	公司名称	公司业务	持股情况	是否构成同业竞争
1	中诺圣海（海南）投资有限公司	持股公司，无实际运营	陶刚持股 65%	否
2	苏州圣海健康产业有限公司	持股公司，无实际运营	陶刚持股 65%	否

序号	公司名称	公司业务	持股情况	是否构成同业竞争
3	泰汀投资（澄迈）合伙企业（有限合伙）	持股公司，无实际运营	陶刚持股 98.5915%	否
4	中诺凯琳健康产业（海南）有限公司	重整前的业务为抗结核类制剂产品和原料药的销售，重整后的业务为抗结核类制剂产品的销售	陶刚持股 76.55%	业务重整前构成同业竞争，业务重整全部完成后，不再构成同业竞争
5	苏州弘海医药信息咨询有限公司	医药咨询服务等，无实际经营，已于 2023 年 1 月 3 日注销	陶刚持股 70%	否

实际控制人控制的其他企业中，中诺圣海（海南）投资有限公司、苏州圣海健康产业有限公司和泰汀投资（澄迈）合伙企业（有限合伙）为持股公司，无实际运营，与公司不存在同业竞争。

苏州弘海医药信息咨询有限公司的主营业务为医药咨询服务等，在报告期内无实际经营，已于 2023 年 1 月 3 日注销，与申请人亦不存在同业竞争。

（二）与中诺海南的同业竞争及规范情况

业务重整前，中诺海南的主营业务为抗结核类制剂产品和原料药的销售，公司的主营业务为制剂和药用原辅料的销售，公司与中诺海南存在销售相同产品的情况，构成同业竞争。

针对上述同业竞争的情况，实际控制人通过业务重整的形式进行了规范，业务重整的内容及进展情况详见本回复之“2.关于公司独立性”之“五、说明实施重整过程中人员、资产转移情况及定价公允性……”之“（四）公司与中诺海南业务重整的进展情况，业务重整前已签订订单是否已执行完毕，是否仍存在同业竞争情况”。

实际控制人于 2024 年末完成了全部的业务重整工作。业务重整全部完成后，公司的主营业务为药用原辅料的批发销售，中诺海南的主营业务为抗结核等制剂的批发销售，双方虽同属于药品批发行业，但不构成同业竞争，主要判定理由如下：

1、双方产品的最终用途存在差异，不存在相互替代性

公司销售的原料药又称活性药成分，是指生产药品所需的化学品，是经过充

分药学研究可以安全地用于人体起治疗诊断作用的一个化合物，在疾病的诊断、治疗等方面有药理活性或其他直接作用，或者能影响机体的功能和结构；药用辅料是指生产药品和调配处方时使用的赋形剂和添加剂，是除活性药成分以外，在安全性方面已进行了合理的评估，且包含在药物制剂中的物质。

中诺海南销售的制剂是为适应治疗或预防的需要，按照一定的剂型要求所制成的，可以最终提供给病人使用的药品，是将原料药与药用辅料按照一定的工艺和配方制成的不同给药形式。

公司销售的原料药产品主要用于吸入、外用、肠外营养以及抗感染等板块，药用辅料主要用于生物药、化学药、中成药等药物制剂全领域，中诺海南销售的制剂主要用于治疗结核病。虽然公司销售的药用原辅料与中诺海南销售的制剂均为医疗用品，但两者的最终用途存在差异，不存在相互替代性。

2、双方产品的供应商和客户群体不同，不存在竞争和利益冲突

公司和中诺海南均通过代理模式将国外高端、高质量药品引入国内市场，公司代理进口的产品为药用原辅料，中诺海南代理进口的主要产品为抗结核类制剂产品。公司和中诺海南代理的产品源自不同的供应商。

公司的主要供应商包括禾大集团、VAMSI LABS Ltd.、ANTIBIOTICE S.A. 和 CHEMPORT INC 等，中诺海南的主要供应商为 Dong-A ST Co., Ltd.。

公司销售的产品为原料药和药用辅料，客户群体主要为国内大型制药企业，中诺海南销售的主要产品为抗结核类制剂产品，客户群体主要为医院和疾病预防控制中心等。公司和中诺海南的客户群体不同。

公司的主要客户包括四川科伦药业股份有限公司及其关联企业、青岛国信制药有限公司和健康元海滨药业有限公司及其关联企业等制药企业，中诺海南的主要客户包括云南省传染病医院、重庆医药（集团）股份有限公司和广东省结核病控制中心等医疗机构。

因此，申请人和中诺海南的产品不存在竞争性和利益冲突。

3、双方产品在产业链中的定位不同

原料药处于医药产业链的中游，由上游的石化或农产品经化学合成、植物提

取或生物技术制备而来，它是生产各类制剂的基础材料，不能直接服用，需要经过添加辅料等进一步加工才能形成制剂；药用辅料亦处于产业链的中游，具有赋形、充当载体、提高稳定性、增溶、助溶、缓控释等重要功能，对原料药的释放、吸收、积累以及清除等过程有重要影响，直接关系到药品的有效性和安全性。

制剂在医药产业链中处于下游位置，是医药产业链的终端产品，是直接用于人体疾病防治、诊断的药品。制剂将原料药和药用辅料结合在一起，形成适合患者使用的具体形式，如片剂、胶囊剂、注射剂等，便于患者服用和使用，同时保证药物在体内的释放、吸收和代谢等过程符合治疗需求。

因此，公司销售的药用原辅料与中诺海南销售的制剂在医疗产业链中的定位存在区别。

业务重整全部完成后，公司与实际控制人控制的其他企业不再存在同业竞争关系。

为避免今后可能发生的同业竞争，公司控股股东、实际控制人于 2025 年 6 月 6 日作出了如下《关于避免同业竞争的承诺》：

1、截至本承诺签署日，本人及本人实际控制的其他企业未直接或间接在中国境内外以任何形式经营（包括但不限于自营、与他人共同经营或为他人经营）与中诺凯琳及其下属子公司主营业务构成直接竞争的业务；

2、本人及本人实际控制的其他企业将来不会以任何形式经营与中诺凯琳及其下属子公司主营业务可能构成直接竞争的业务，包括但不限于设立、投资、收购、兼并与公司及其下属子公司的主营业务构成直接竞争的企业；

3、本人及本人实际控制的其他企业将来不会以任何形式经营药用原辅料相关业务或其他与中诺凯琳及其下属子公司主营业务可能构成直接竞争的业务，本人承诺将采取以下措施解决：（1）停止经营该等构成直接竞争的业务；（2）以转让或委托经营的方式将相关直接竞争的业务集中到中诺凯琳或其下属子公司经营；（3）向无关联关系的第三方转让该业务；

4、如本人违反上述承诺，则因此而取得的相关收益将全部归公司所有，如因此给公司及其他股东造成损失的，本人将及时、足额赔偿公司及其他股东因此遭受的全部损失；

5、本承诺在本人作为公司控股股东、实际控制人期间内持续有效。

综上，业务重整前，公司与实际控制人控制的其他企业中诺海南存在同业竞争的情形，实际控制人通过业务重整的方式进行了规范，并于 2024 年 12 月末完成了全部业务重整工作。报告期后，公司与中诺海南不再存在同业竞争的情形。除此之外，公司与实际控制人控制的其他企业不存在从事相同、相似业务的情况，不存在同业竞争情况。为避免今后可能发生的同业竞争，公司控股股东、实际控制人于 2025 年 6 月 6 日出具了《关于避免同业竞争的承诺》。

五、说明实施重整过程中人员、资产转移情况及定价公允性，重整后公司与中诺海南、广东良泽等实际控制人及亲属控制的其他企业人员、资产、财务等方面是否存在混同、交叉使用情况，与前述企业是否存在相同的客户或供应商，如存在，是否存在关联方配合虚增收入、承担成本费用以调节利润等利益输送情形；公司与中诺海南业务重整的进展情况，业务重整前已签订订单是否已执行完毕，是否仍存在同业竞争情况。

（一）说明实施重整过程中人员、资产转移情况及定价公允性

公司与中诺海南进行业务重整的具体内容详见本回复之“2.关于公司独立性”之“五、说明实施重整过程中人员、资产转移情况及定价公允性……”之“（四）公司与中诺海南业务重整的进展情况，业务重整前已签订订单是否已执行完毕，是否仍存在同业竞争情况”。

重整过程中，实际控制人将公司制剂业务相关人员转移至中诺海南，将中诺海南药用原辅料业务相关人员转移至公司，人员转移不涉及定价。公司与中诺海南为各自独立经营的业务主体，实际控制人在重整过程中对双方的业务进行了调整，不涉及资产转移。

公司与广东良泽进行业务重整的具体内容详见本回复之“2.关于公司独立性”之“一、结合流水核查情况，说明公司将广东良泽转让给实际控制人堂弟陶平的合理性、公允性、真实性，是否存在股权代持情形”。

实际控制人通过对外转让公司持有的广东良泽 90%股权的形式剥离了制剂销售业务，对应的广东良泽的人员、资产一并转让给第三方，公司聘请了专门的审计和评估机构对上述股权转让进行了审计和评估，以此作为定价依据，定价具

有公允性。

（二）重整后公司与中诺海南、广东良泽等实际控制人及亲属控制的其他企业人员、资产、财务等方面是否存在混同、交叉使用情况

从 2023 年年初开始，公司实际控制人开始对旗下公司进行业务重整，于 2023 年末基本完成了业务重整工作，并于 2024 年末完成了全部重整工作。

全部重整工作完成后，实际控制人及其亲属控制的其他企业情况如下：

序号	公司名称	公司业务	持股情况
1	中诺圣海（海南）投资有限公司	持股公司，无实际运营	陶刚持股 65%
2	苏州圣海健康产业有限公司	持股公司，无实际运营	陶刚持股 65%
3	泰汀投资（澄迈）合伙企业（有限合伙）	持股公司，无实际运营	陶刚持股 98.5915%
4	中诺凯琳健康产业（海南）有限公司	抗结核类制剂产品的销售	陶刚持股 76.55%
5	广东良泽药业有限公司	抗结核类制剂产品的销售	陶平持股 90%

除中诺海南和广东良泽外，实际控制人控制的其他企业均为持股公司且无实际运营，公司与其在人员、资产、财务等方面不存在混同、交叉使用的情况。

对于存在实际经营的中诺海南和广东良泽，公司与其在人员、资产、财务等方面亦不存在混同、交叉使用的情况，具体说明如下：

1、公司与中诺海南和广东良泽资产独立，不存在混同的情形

经核查公司与中诺海南的产权证书、租赁合同并实地查看前述场所内相关资产的使用情况，公司独立使用常熟市黄河路 12 号国际贸易中心 B 幢 1601、1602、1607 和海南省澄迈县老城经济开发区南一环路南侧海南生态软件园 C 地块一期 II 段工程 C22 号栋 1 层办公场所，中诺海南独立使用常熟市黄河路 12 号国际贸易中心 B 幢 1604 和海南省澄迈县老城经济开发区南一环路南侧海南生态软件园 C 地块一期 II 段工程 C22 号栋 5 层办公场所。

公司与中诺海南的办公场所虽然位于同一楼层或同一栋楼，但该等办公场所在物理空间上存在明确的区隔，办公场所所涉及的租赁事项均由协议各方独立执行、各自独立支付租金，不存在公司与中诺海南共用租赁场所、互相代垫租赁费用的情况。

经核查广东良泽的租赁合同等，广东良泽独立使用位于佛山市顺德区大良街道办事处顺峰居委会顺峰工业区广珠公路边景丰投资大厦第九层（901 室）的场地，广东良泽与公司的办公场所完全独立，办公场所所涉及的租赁事项均由协议各方独立执行、各自独立支付租金，不存在共用租赁场所、互相代垫租赁费用的情况。

2、公司与中诺海南和广东良泽人员独立，不存在混同的情形

经核查公司和中诺海南的员工花名册，各方均配置了经营所需人员，人员构成独立。公司虽与中诺海南的办公场所位于同一楼层或同一楼栋，但员工均于各企业办公场所内从事对应企业的工作，公司的业务由公司人员独立开展，亦不存在公司人员为中诺海南代为开展业务的情况，公司的人员独立于中诺海南，不存在混同的情形。

经核查公司和广东良泽的员工花名册，各方均配置了经营所需人员，人员构成独立。公司的业务由公司人员独立开展，亦不存在公司人员为广东良泽代为开展业务的情况，公司的人员独立于广东良泽，不存在混同的情形。

3、公司与中诺海南和广东良泽财务独立，不存在混同的情形

经核查公司财务部门设置及财务人员构成、财务相关管理制度、银行账户开户信息等资料，公司建立了独立的财务部门及财务核算体系，能够独立作出财务决策，具有规范的财务会计制度；公司及其子公司独立在银行开设账户，不存在与中诺海南和广东良泽共用银行账户的情形。因此，公司独立进行财务管理，不存在与中诺海南和广东良泽混同的情形。

（三）与前述企业是否存在相同的客户或供应商，如存在，是否存在关联方配合虚增收入、承担成本费用以调节利润等利益输送情形

2023 年末，实际控制人基本完成了对旗下公司的业务重整工作。

重整基本完成后，根据中诺海南与广东良泽提供的确认资料，2024 年度，公司的主要客户、供应商与中诺海南和广东良泽的客户、供应商存在个别重叠的情形，具体如下：

1、客户重叠情形及原因

重叠客户名称	公司销售内容及金额	中诺海南销售内容及金额	广东良泽销售内容及金额
山东新时代药业有限公司	销售亚胺培南、西司他丁钠等，销售金额为 271.90 万元	销售亚胺培南、西司他丁钠等，销售金额为 813.20 万元	/
仁华医药集团股份有限公司	销售制霉菌素，销售金额为 6.19 万元	/	销售制霉菌素和利丙双卡因乳膏，其中，制霉菌素销售金额为 9.29 万元，利丙双卡因乳膏销售金额为 253.49 万元

2024 年度，公司与中诺海南存在个别主要客户重叠的情况，重叠的客户为山东新时代药业有限公司（以下简称“新时代药业”）。公司向其销售的产品为亚胺培南和西司他丁钠等原料药，中诺海南向其销售的产品与公司一致。中诺海南向新时代药业销售上述产品系执行重整前签订的订单，上述订单于 2024 年 4 月执行完毕，之后未再销售上述产品。

2024 年度，公司与广东良泽存在个别主要客户重叠的情况，重叠的客户为仁华医药集团股份有限公司（以下简称“仁华医药集团”）。公司向其销售的产品为制霉菌素，广东良泽向其销售的产品为制霉菌素和利丙双卡因乳膏。广东良泽向仁华医药集团销售制霉菌素系执行重整前签订的订单，上述订单于 2024 年 8 月执行完毕，之后未再销售制霉菌素。广东良泽向仁华医药集团销售的利丙双卡因乳膏为外用局部麻醉镇痛制剂产品，与公司销售的原料药为不同类型的产品，不构成竞争关系。

2、供应商重叠情形及原因

重叠供应商名称	公司采购内容	中诺海南采购内容
HIGH TECH PHARM CO.,LTD.	采购亚胺培南、西司他丁钠等，采购金额为 387.07 万元	采购亚胺培南、西司他丁钠，采购金额为 476.48 万元

2024 年度，公司与中诺海南存在个别主要供应商重叠的情况，重叠的供应商为 HIGH TECH PHARM CO.,LTD.，公司向其采购的产品为亚胺培南、西司他丁钠等原料药，中诺海南向其采购的产品与公司一致。中诺海南向 HIGH TECH PHARM CO.,LTD.采购上述产品，用于执行重整前签订的销售订单，上述订单于 2024 年末执行完毕，之后未再发生采购交易。

综上，重整工作基本完成后的第一个会计年度，公司的主要客户、供应商与中诺海南和广东良泽存在个别重叠的情形，主要系中诺海南和广东良泽执行重整

前签订的订单以及广东良泽向仁华医药集团销售制剂类产品所致。前述重整前签订的订单在报告期末前已执行完毕，广东良泽向仁华医药集团销售的制剂与公司向其销售的原料药为不同类型的产品，不存在竞争关系。公司与中诺海南和广东良泽在业务上保持独立，不存在关联方配合虚增收入、承担成本费用以调节利润等利益输送情形。

2024 年末，实际控制人完成了对旗下公司进行业务重整的全部工作。

根据中诺海南与广东良泽提供的确认资料，2025 年 1-6 月，公司与中诺海南不存在主要客户、供应商重叠的情形，公司与广东良泽仅存在主要客户重叠的情形。公司与广东良泽重叠的主要客户为仁华医药集团，公司向其销售的产品为原料药，广东良泽向其销售的产品为制剂，双方销售的产品类型不同，不存在竞争关系。仁华医药集团是一家集药品研发与生产、批发、零售连锁、终端配送、电商于一体的大型医药集团，尤其以第三终端销售服务为特色，经营中药饮片、中成药、化学药（含原料药）、生物制品（除疫苗）、医疗器械、保健食品等。因此，其同时向广东良泽采购制剂和向公司采购原料药具有合理性。

综上，重整工作全部完成后，公司与中诺海南不存在主要客户和供应商重叠的情形，公司与广东良泽存在主要客户重叠的情况，但销售的产品类型不同，不存在竞争关系。公司与广东良泽在业务上保持独立，不存在关联方配合虚增收入、承担成本费用以调节利润等利益输送情形。

（四）公司与中诺海南业务重整的进展情况，业务重整前已签订订单是否已执行完毕，是否仍存在同业竞争情况

1、公司与中诺海南业务重整的进展情况

从 2023 年年初开始，公司实际控制人对公司与中诺海南的业务进行了重整，业务重整的主要内容及进展情况如下所示：

序号	重整事项	进展情况
1	公司子公司百时佳泰（海南）于 2023 年 10 月取得药品经营许可证，之后中诺海南不再新增原料药销售订单，在履行完已签订的销售订单后，不再开展原料药销售业务	已于报告期末前重整完毕
2	从 2023 年下半年起，公司逐渐减少制剂的代理进口业务，在履行完已签订的制剂代理进口业务订单后，相关业务转移至中诺海南进行	已于 2023 年末前重整完毕

序号	重整事项	进展情况
3	从 2023 年下半年起，中诺海南逐渐减少药用辅料的采购业务，在履行完已签订的采购订单后，由公司直接向禾大集团进行采购	
4	中诺海南承接公司已提交注册但尚未完成的制剂注册工作	
5	负责制剂或药用原辅料相关业务的人员转移至对应的经营主体	

2、业务重整前已签订订单是否已执行完毕，是否仍存在同业竞争情况

截至 2023 年末，实际控制人基本完成了公司与中诺海南的业务重整，仅剩中诺海南的少量原料药销售订单未执行完毕。

截至 2024 年末，上述业务重整工作已全部完成，业务重整前已签订的订单已全部执行完毕，不再存在同业竞争的情况。

六、结合市场价格、第三方销售及采购价格，进一步说明公司各项关联销售及采购的公允性。

（一）关联采购价格公允性

报告期内，公司与关联方发生的关联采购情况如下：

单位：万元

序号	关联方名称	关联采购内容	采购/交易金额	
			2024 年度	2023 年度
1	中诺海南	采购药用辅料等	32.58	5,730.42
2	中诺海南	租赁房屋	7.34	14.98
3	中良国际	租赁房屋	-	2.20
4	中良国际	购买房屋	-	105.89
5	陶刚	收购百时佳泰（海南）少数股东股权	762.00	-

1、公司向中诺海南采购药用辅料的情况

报告期内，公司向中诺海南采购商品的金额分别为 5,730.42 万元和 32.58 万元，采购的主要产品为药用辅料，该等药用辅料产品均源自禾大集团。

2023 年度，公司向中诺海南采购的药用辅料主要包括精制芝麻油、聚山梨酯和精制蓖麻油等，因公司采购的该类产品没有公开的市场价格，故结合公司向非关联第三方采购同类规格产品的价格进行对比分析如下：

单位：元/kg

产品名称	规格型号	供应商	是否为关联方	平均采购单价
精制芝麻油	SR40280/0180/4S11	中诺海南	是	-
		禾大集团	否	-
		差异率		-
	SR40280/0015/4S05	中诺海南	是	-
		禾大集团	否	-
		差异率		-
聚山梨酯 80	SR40925/.250/4A2/4	中诺海南	是	-
		禾大集团	否	-
		差异率		-
	SD43361/0003/4A01	中诺海南	是	-
		禾大集团	否	-
		差异率		-
	SR48833/.250/4A2/4	中诺海南	是	-
		禾大集团	否	-
		差异率		-
聚山梨酯 20	SR40606/.250/4A2/4	中诺海南	是	-
		禾大集团	否	-
		差异率		-
	SD40271/.250/4A2/4	中诺海南	是	-
		禾大集团	否	-
		差异率		-
	SR40606/0003/4A01	中诺海南	是	-
		禾大集团	否	-
		差异率		-
	SD40271/0003/4A01	中诺海南	是	-
		禾大集团	否	-
		差异率		-
月桂山梨坦	SD41854/0015/4S05	中诺海南	是	-
		禾大集团	否	-
		差异率		-
白凡士林	SR71014/0014/7S08	中诺海南	是	-
		禾大集团	否	-

产品名称	规格型号	供应商	是否为关联方	平均采购单价
		差异率		-
聚乙二醇-400	SR40377/0015/4A05	中诺海南	是	-
		禾大集团	否	-
		差异率		-
精制蓖麻油	SR40890/0015/4S05	中诺海南	是	-
		禾大集团	否	-
		差异率		-

注：上表的平均采购单价已申请豁免披露

2023 年度，公司向中诺海南采购药用辅料的平均价格与向无关联第三方禾大集团采购的价格不存在明显差异。根据中诺海南提供的确认数据，2023 年度，其向公司销售药用辅料的整体毛利率约为 6.86%，整体毛利率较低，主要用于药用辅料业务板块运营的各项支出，关联交易的定价具备公允性。

2024 年度，公司向中诺海南采购的产品主要为异丙托溴铵，系双方因业务重整发生的偶发性关联交易。因公司采购的该类产品没有市场价格，故结合公司向非关联第三方采购同类规格产品的价格进行对比分析如下：

单位：元/g

产品名称	规格型号	供应商	是否为关联方	平均采购单价
异丙托溴铵	AY0009/0500G	中诺海南	是	-
		VAMSI LABS Ltd.	否	-
	差异率			-

注：上表的平均采购单价已申请豁免披露

2024 年度，公司向中诺海南采购异丙托溴铵的平均单价与其向无关联第三方采购该产品的价格差异较小，关联交易定价具有公允性。

2、公司向中诺海南租赁房屋的情况

2023 年 3 月至 2024 年 6 月，公司向中诺海南租赁黄河路 12 号国际贸易中心 B 幢 1607 房屋的部分区域用于办公，公司租赁面积为 402 平方米，单位租金为 1.11 元/平方米/天。根据“安居客”¹网站查询，位于常熟国际贸易中心的写字楼租赁价格因面积、楼层及租赁期限等不同有小幅差异，价格区间约为 0.7 元/

¹安居客是中国的领先的房产信息服务平台，能为用户提供找房及价格查询服务

平方米/天至 1.39 元/平方米/天，公司租赁价格位于该租金范围内。

公司关联租赁价格系参照周边地区写字楼租赁市场价格，结合租赁期限、楼层及面积等因素，与中诺海南协商确定，公司向中诺海南关联租赁的定价具备公允性。

3、公司向中良国际租赁房屋的情况

2023 年 1 月 1 日至 2023 年 5 月 9 日，公司向中良国际租赁黄河路 12 号国际贸易中心 B 幢 1602 房屋用于办公，公司租赁面积为 132.36 平方米，单位租金为 1.29 元/平方米/天。根据“安居客”网站查询，位于常熟国际贸易中心的写字楼租赁价格因面积、楼层及租赁期限等不同有小幅差异，价格区间约为 0.7 元/平方米/天至 1.39 元/平方米/天，公司租赁价格位于该租金范围内。

公司关联租赁价格系参照周边地区写字楼租赁市场价格，结合租赁期限、楼层及面积等因素，与中良国际协商确定，公司向中良国际关联租赁的定价具备公允性。

4、公司向中良国际购买房屋的情况

2023 年 5 月，公司向中良国际购买黄河路 12 号国际贸易中心 B 幢 1602 房屋用于日常办公。该房屋的面积为 132.36 平方米，交易价格为 105.89 万元，交易单价为 8,000.15 元/平方米。根据“安居客”网站查询，位于常熟国际贸易中心的写字楼出售单价范围为 6,456.53 元/平方米-8,730.16 元/平方米，公司的购买单价位于该出售单价范围内。

公司向中良国际购买房屋的价格系参照周边地区写字楼出售市场价格，结合房屋楼层和装修情况等因素，与中良国际协商确定，公司向中良国际购买房屋的定价具备公允性。

5、公司向实际控制人收购子公司少数股东股权的情况

报告期内，陶刚为公司子公司百时佳泰（海南）股东，持股比例为 30%。为进一步加强对子公司的控制，使子公司的经营决策、战略规划等方面与母公司整体战略保持一致，避免潜在利益冲突，防止不当利益输送，2024 年 10 月 10 日，中诺凯琳与陶刚签署《股权转让协议》，约定陶刚将其持有的百时佳泰（海南）

30%股权（对应 150 万元认缴注册资本，0 元实缴注册资本）以 912 万元的价格转让给中诺凯琳。

由于陶刚认缴的 150 万元注册资本尚未实缴，双方一致同意中诺凯琳支付 762 万元转让款，剩余 150 万元由中诺凯琳完成对百时佳泰（海南）注册资本金的实缴。

上述价格以百时佳泰（海南）截至 2024 年 6 月 30 日的净资产为基础，并经双方协商确定价格，交易价格具有公允性。

（二）关联销售价格公允性

报告期内，公司与关联方发生的关联销售情况如下：

单位：万元

序号	关联方名称	关联销售内容	销售/交易金额	
			2024 年度	2023 年度
1	中诺海南	原料药代理进口服务	-	62.72
2	中诺海南	独家代理权授权使用	-	252.05
3	中诺海南	药用原辅料	-	233.66
4	中诺海南	转让联营企业股权	-	10.00
5	中诺海南	环丝氨酸注册服务	-	25.72

1、公司向中诺海南提供原料药代理进口服务的情况

报告期内，公司存在向中诺海南提供原料药代理进口服务的情况，根据双方的约定，公司按照采购价格的 1.5%向中诺海南收取代理进口服务费。

公司向中诺海南收取的原料药代理进口服务费率参考国家物价局发布的相关标准收取，根据国家物价局关于印发《进口代理手续费收取办法》的通知（[1992]价综字 436 号）第五条的相关规定，进口代理手续费率按照对外成交合同金额不同，按照 0.5%-2%的费率收取。

公司与中诺海南参考上述标准，经双方协商确定最终的代理进口服务费率为 1.5%，关联交易定价具有公允性。

2、公司向中诺海南提供独家代理权授权使用情况

报告期内，公司存在将环丝氨酸胶囊在大陆地区的独家代理权授权给中诺海

南使用的情况，公司根据中诺海南实际销售环丝氨酸胶囊的数量，按照 5 元/人民币每盒的价格收取。

上述独家代理权授权使用费系参考中诺海南对外销售环丝氨酸胶囊的售价，经双方协商确定，按照每盒 5 元的价格收取独家代理权授权使用费，对应的综合服务费率约为 2% 左右。相关定价合理，具有公允性。

3、公司向中诺海南销售药用原辅料的情况

2023 年度，公司存在向中诺海南销售制霉菌素和 ω -3 脂肪酸甘油三酯等药用原辅料产品的情况，系公司与中诺海南进行业务重整发生的偶发性关联交易。

因公司销售的制霉菌素没有公开的市场价格，故结合公司向非关联第三方销售同类规格产品的价格进行对比分析如下：

单位：元/箱

产品名称	规格型号	客户	是否为关联方	平均销售单价
制霉菌素	100BOU/箱	中诺海南	是	-
		仁华医药集团	否	-
	差异率			-

注：上表的平均销售单价已申请豁免披露

公司向中诺海南销售制霉菌素（100BOU/箱）的平均单价与向无关联第三方仁华医药集团销售该产品的价格不存在差异，交易定价具有公允性。

公司向中诺海南销售的 ω -3 脂肪酸甘油三酯规格型号为 SF05900/0022/S78，该规格型号的产品没有公开的市场价格，公司在报告期内亦未向其他无关联第三方销售该规格型号的产品。公司通过成本加成的方式进行定价，由于该规格型号的 ω -3 脂肪酸甘油三酯主要用于研究，相比于公司对外销售的其他规格型号单价偏高，因此该笔交易的毛利率较低，交易定价具有公允性。

4、公司向中诺海南转让联营企业股权的情况

海南君康健康产业有限公司为公司报告期内的参股公司，持股比例为 30%。2023 年以来，公司实际控制人对申请人及其关联方的业务进行了重整，决定将该部分股权转让给中诺海南。

上述股权转让的价格系参考公司依据权益法对联营企业进行会计核算的账

面价值，经双方协商确定。2023 年 7 月，公司与中诺海南签订《股权转让协议》，公司依据权益法对该联营企业进行会计核算的账面价值金额为 8.67 万元，经双方协商确定，最终的转让价格为 10 万元，交易定价具有公允性。

5、公司向中诺海南提供产品注册服务

2024 年度，公司为中诺海南提供了环丝氨酸胶囊的再注册登记服务，该类服务没有公开的市场价格。公司向中诺海南提供该服务系采用成本加成的方式定价，考虑到向 CDE 提交产品注册登记服务具备一定的技术含量，双方协商一致确定注册登记服务参考成本加成 20%的利润空间进行定价，相关定价合理，具有公允性。

【主办券商、律师及会计师回复】

一、核查程序

针对上述事项，主办券商、律师及会计师履行了以下核查程序：

1、对公司实际控制人陶刚和广东良泽 90%股权受让人陶平进行访谈，了解公司对外转让广东良泽 90%股权以及陶平受让该部分股权的原因；

2、取得陶平、陶吉出具的关于借款及不存在股权代持情形的确认函；

3、获取公司流水以及公司董事、监事、高级管理人员和陶平的个人银行流水，核查陶平受让广东良泽 90%股权的资金来源，核实是否存在股权代持情形；

4、获取广东良泽 90%股权转让的相关协议、审计报告和资产评估报告，核查股权转让的公允性；

5、获取公司收入成本表，了解公司制剂代理进口和销售业务的业绩情况；对公司高级管理人员进行访谈，了解公司剥离制剂代理进口和销售业务的商业合理性；

6、查阅中诺海南的工商登记资料、历次股权变动相关协议及股东会决议、验资报告等资料，了解中诺海南的历史沿革情况；

7、查阅中诺圣海的工商登记资料；

8、查阅海南省营商环境发展促进中心出具的《专用公共信用信息报告（企

业上市版)》，通过国家企业信用信息公示系统、人民法院公告网、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、信用中国等网站进行公开信息查询；

9、对北京金康驰医药投资有限公司进行访谈，了解其取得中诺海南及出售中诺海南的背景及原因；

10、对实际控制人进行访谈，了解其收购中诺海南的背景，了解中诺圣海是否存在重大违法行为；

11、通过企查查、天眼查等公开渠道查询公司实际控制人控制的其他企业的经营业务内容，判断与公司是否存在同业竞争的情形。获取实际控制人出具的《关于避免同业竞争的承诺》；

12、对公司高级管理人员进行访谈，了解重整过程中人员和资产的转移情况及定价公允性；获取公司和中诺海南、广东良泽等实际控制人及亲属控制的其他企业的产权证书、租赁合同、人员花名册等资料，结合实地查看经营情况等方式，了解是否存在人员、资产和财务混同、交叉使用的情况；

13、获取公司、中诺海南和广东良泽 2024 年和 2025 年 1-6 月的客户、供应商清单，核查是否存在相同客户或供应商的情况，是否存在关联方配合虚增收入、承担成本费用以调节利润等利益输送情形；

14、对实际控制人进行访谈，获取中诺海南的业务数据，了解公司与中诺海南业务重整的进展情况，核查业务重整前已签订的订单是否已执行完毕，是否仍存在同业竞争情况；

15、了解公司关联交易的定价依据，结合可比市场公允价格、关联方与其他交易方的价格等，核查关联交易的公允性。

二、核查结论

经核查，针对问题（1）至（4），主办券商及律师认为：

1、公司对外转让广东良泽 90%股权的目的在于剥离制剂业务。由于实际控制人陶刚在海南已经控制一家主营制剂销售业务的企业中诺海南，且中诺海南与广东良泽销售的主要制剂品种均为环丝氨酸胶囊。同时，广东良泽并非公司大力发展的业务平台，因此实际控制人选择对外转让广东良泽 90%股权。陶平从 2008

年加入广东良泽开始工作至今，积累了一定的人脉和资源，有受让广东良泽的想法，经双方协商一致达成了本次股权转让，具有合理性；本次股权转让以经审计和评估的结果作为定价依据，股权转让具有公允性；通过对公司流水以及公司董事、监事、高级管理人员和陶平的个人银行流水进行核查，陶平的股权受让款来自于其自筹资金，不存在资金来源于公司及公司董事、监事和高级管理人员的情形，股权转让具有真实性，不存在股权代持情形；

2、报告期内，公司制剂代理进口业务实现的收入分别为 252.05 万元、0 万元，实现的毛利分别为 252.05 万元、0 万元；公司制剂销售实现的业务分别为 579.11 万元、0 万元，实现的毛利分别为 27.91 万元、0 万元。公司剥离制剂进口及销售业务的目的在于聚焦药用原辅料销售业务，发挥药用原辅料销售的协同效应，具有商业合理性；

3、实际控制人控制的中诺海南不存在重大违法行为；

4、业务重整前，公司与实际控制人控制的其他企业中诺海南存在同业竞争的情形，实际控制人通过业务重整的方式进行了规范，并于 2024 年 12 月末完成了全部业务重整工作。报告期后，公司与中诺海南不再存在同业竞争的情形。除此之外，公司与实际控制人控制的其他企业不存在从事相同、相似业务的情况，不存在同业竞争。为避免今后可能发生的同业竞争，公司控股股东、实际控制人于 2025 年 6 月 6 日出具了《关于避免同业竞争的承诺》。

经核查，针对问题（5）至（6）及公司独立性，主办券商及会计师认为：

1、重整过程中，公司与中诺海南完成了业务人员的转移，人员转移不涉及定价，由于双方为各自独立经营的主体，因此不涉及资产转移的情况；公司将广东良泽 90%股权转移给陶平，对应的广东良泽人员、资产一并转让，公司聘请了专门的审计和评估机构对上述股权转让进行了审计和评估，以此作为定价依据，定价具有公允性；重整工作全部完成后，公司与中诺海南、广东良泽等在人员、资产和财务等方面保持独立，不存在混同、交叉使用情况；重整工作基本完成后的第一个会计年度，公司的主要客户、供应商与中诺海南和广东良泽存在个别重叠的情形，主要系中诺海南和广东良泽执行重整前签订的订单以及广东良泽向仁华医药集团销售制剂类产品所致。前述重整前签订的订单在报告期末前已执行完

毕，广东良泽向仁华医药集团销售的制剂与公司向其销售的原料药为不同类型的产品，不存在竞争关系。公司与中诺海南和广东良泽在业务上保持独立，不存在关联方配合虚增收入、承担成本费用以调节利润等利益输送情形；重整工作全部完成后，公司与中诺海南不存在相同的客户或供应商，公司与广东良泽存在客户相同的情形，重复的客户为仁华医药集团，公司向其销售的产品为原料药，广东良泽向其销售的产品为制剂，双方销售的产品类型不同，不存在竞争关系。公司与广东良泽在业务上保持独立，不存在关联方配合虚增收入、承担成本费用以调节利润等利益输送情形；截至报告期末，公司与中诺海南的业务重整工作已全部完成，业务重整前签订的订单已执行完毕，之后不再存在同业竞争的情形；

2、报告期内，公司通过参考与无关联第三方的交易价格、市场价格、行业标准以及成本加成等方式确定与关联方的交易价格，各项关联销售及采购具有公允性；

3、截至本回复出具之日，公司与实际控制人及亲属控制的其他企业在业务、机构、资产、人员和财务上保持独立，公司资产完整，在独立性方面不存在重大缺陷，具有完整的业务体系和直接面向市场独立经营的能力，不存在对外部其他方财务、人员、业务和资产的依赖性，不存在影响公司独立性的情形。

问题 3. 关于子公司

根据申请文件，(1)2024 年重要子公司百时佳泰(海南)营业收入 23,574.61 万元，占合并报表收入比重为 97.55%，净利润 4,745.47 万元，占合并报表净利润比重为 95.72%，百时佳泰(海南)于 2023 年 10 月取得药品经营许可证，2024 年 10 月，陶刚、吴建梅分别将持有百时佳泰(海南)30%、10%的股权转让给公司；(2)SINO CARING PTE.LTD 为新加坡子公司；(3)子公司苏州正诺医药技术有限公司于 2023 年 9 月注销。

请公司：(1)关于重要子公司百时佳泰(海南)。①说明公司 2023 年原料药、药用原辅料采购及销售行为是否存在无证经营情况，如存在，是否构成重大违法行为；②向实际控制人收购百时佳泰(海南)少数股权的定价依据及公允性，审议程序合规性；③对百时佳泰(海南)按照《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》第二章第二节的要求补充披露其业务情况，说明业务资质是否合法合规，比照申请挂牌公司主体补充披露历史沿革、公司治理、重大资产重组、财务简表等；补充披露子公司董监高的基本情况，说明是否具备任职资格；子公司主要资产及技术是否存在权属纠纷；④说明公司与子公司的业务分工及合作模式及未来规划，是否主要依靠子公司拓展业务，并结合公司股权状况、决策机制、公司制度及利润分配方式等说明如何实现对子公司及其资产、人员、业务、收益的有效控制，子公司利润、资产、收入等对公司持续经营能力的影响；说明报告期内子公司的分红情况，子公司的财务管理制度和公司章程中规定的分红条款，并说明上述财务管理制度、分红条款能否保证公司未来具备现金分红能力；⑤说明没有以百时佳泰(海南)作为申报挂牌主体的原因及合理性，是否系规避同业竞争、董监高任职资格要求，公司下一步资本运作计划；(2)关于境外投资。①说明境外投资的原因及必要性，新加坡子公司业务与公司业务是否具有协同关系，投资金额是否与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应，境外子公司分红是否存在政策或外汇管理障碍；②结合境外投资相关法律法规，说明公司投资设立及增资境外企业是否履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序；是否符合《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》规定；③说明公司是否取得境外子公司所在国

家律师关于子公司合法合规的明确意见；（3）说明苏州正诺医药技术有限公司注销前是否存在违法违规行为，是否存在未清偿债务等纠纷争议，如是，进一步说明解决情况。

请主办券商及律师核查上述事项，并发表明确意见。请主办券商及会计师核查报告期内子公司财务规范性并发表明确意见。

【公司回复】

一、关于重要子公司百时佳泰（海南）。①说明公司 2023 年原料药、药用原辅料采购及销售行为是否存在无证经营情况，如存在，是否构成重大违法行为；②向实际控制人收购百时佳泰（海南）少数股权的定价依据及公允性，审议程序合规性；③对百时佳泰（海南）按照《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》第二章第二节的要求补充披露其业务情况，说明业务资质是否合法合规，比照申请挂牌公司主体补充披露历史沿革、公司治理、重大资产重组、财务简表等；补充披露子公司董监高的基本情况，说明是否具备任职资格；子公司主要资产及技术是否存在权属纠纷；④说明公司与子公司的业务分工及合作模式及未来规划，是否主要依靠子公司拓展业务，并结合公司股权状况、决策机制、公司制度及利润分配方式等说明如何实现对子公司及其资产、人员、业务、收益的有效控制，子公司利润、资产、收入等对公司持续经营能力的影响；说明报告期内子公司的分红情况，子公司的财务管理制度和公司章程中规定的分红条款，并说明上述财务管理制度、分红条款能否保证公司未来具备现金分红能力；⑤说明没有以百时佳泰（海南）作为申报挂牌主体的原因及合理性，是否系规避同业竞争、董监高任职资格要求，公司下一步资本运作计划。

（一）说明公司 2023 年原料药、药用原辅料采购及销售行为是否存在无证经营情况，如存在，是否构成重大违法行为

1、原料药为行政许可，采购及销售原料药应当取得药品经营许可证，药用辅料已取消行政许可，但应进行登记并取得登记号

根据《药品管理法》，从事药品批发活动，应当经所在地省、自治区、直辖市人民政府药品监督管理部门批准，取得药品经营许可证。从事药品零售活动，

应当经所在地县级以上地方人民政府药品监督管理部门批准，取得药品经营许可证。无药品经营许可证的，不得经营药品。

根据国家药监局于 2019 年 7 月 15 日发布的《国家药监局关于进一步完善药品关联审评审批和监管工作有关事宜的公告》，原料药仍为行政许可，药用辅料、药包材已取消行政许可，但药用辅料及药包材的登记人需要按照登记资料技术要求在国家药监局药品审评中心原辅包登记平台上进行登记，获得登记号。

因此，从事药用辅料的采购及销售不需要根据《药品管理法》的要求取得药品经营许可证，但应当在国家药监局药品审评中心原辅包登记平台上进行登记；从事原料药的采购及销售活动需要取得药品经营许可证，并在国家药监局药品审评中心原辅包登记平台进行登记。

2、公司经营的各原料药和药用辅料已进行登记

经登录国家药监局药品审评中心原辅包登记平台核查，公司经营的各原料药和药用辅料已在国家药监局药品审评中心原辅包登记平台登记。

3、报告期内，公司及各子公司的经营原料药及药用辅料不存在无证经营的情形

报告期内，公司及各子公司的资质情况及药用原辅料的经营情况如下：

期间	公司名称	是否持有药品经营许可证	种类	业务经营情况	是否构成无证经营
2023 年 1 月至 2023 年 9 月	中诺凯琳	否	原料药	从事原料药的代理进口业务，未从事原料药的采购及销售业务	否
			药用辅料	从事药用辅料采购业务	否
			制剂	从事制剂的代理进口业务，未从事制剂的采购及销售业务	否
	中诺广东	是	原料药	从事少量原料药的销售业务	否
			药用辅料	未从事药用辅料业务	否
			制剂	从事少量制剂的销售业务	否
	百时佳泰（海南）	否	原料药	未从事原料药业务	否
			药用辅料	从事药用辅料的销售业务	否
			制剂	未从事制剂业务	否
	百时佳泰（上海）	否	原料药	未从事原料药业务	否
			药用辅料	从事少量的药用辅料的销售业务	否

期间	公司名称	是否持有药品经营许可证	种类	业务经营情况	是否构成无证经营
			制剂	未从事制剂业务	否
2023 年 10 月 至 2024 年 12 月	中诺凯琳	否	原料药	从事原料药的代理进口业务，未从事原料药的采购及销售业务	否
			药用辅料	从事药用辅料采购业务	否
			制剂	未从事制剂业务	否
	百时佳泰（海南）	是	原料药	2023 年 10 月取得药品经营许可证后开始开展原料药的销售业务	否
			药用辅料	从事药用辅料的销售业务	否
			制剂	未从事制剂业务	否
	百时佳泰（上海）	否	原料药	未从事原料药业务	否
			药用辅料	从事少量的药用辅料的销售业务	否
			制剂	未从事制剂业务	否

注 1：中诺凯琳与中诺海南（持有药品经营许可证）签订委托代理进口协议，由中诺凯琳为中诺海南代理进口原料药和制剂等产品，中诺海南对外销售；

注 2：中诺广东持有药品经营许可证，主要从事少量原料药和制剂的销售业务，2023 年 9 月，公司对外转让了持有的中诺广东的全部股权。

4、报告期内，公司及各子公司不存在关于药用原辅料相关的行政处罚

根据公司及其子公司所在地政府主管部门、机构出具的信用报告，报告期内，公司及各子公司不存在关于原料药、药用原辅料采购及销售相关的行政处罚。

综上，公司 2023 年的原料药、药用原辅料采购及销售行为不存在无证经营情况。

（二）向实际控制人收购百时佳泰（海南）少数股权的定价依据及公允性，审议程序合规性

1、定价依据及公允性

为进一步加强对于子公司的控制，使子公司的经营决策、战略规划等方面与母公司整体战略保持一致，避免潜在利益冲突，防止不当利益输送，2024 年 10 月 10 日，中诺凯琳与陶刚签署《股权转让协议》，约定陶刚将其持有的百时佳泰（海南）30%股权（对应 150 万元认缴注册资本，0 元实缴注册资本）以 912 万元的价格转让给中诺凯琳。

由于陶刚认缴的 150 万元注册资本尚未实缴，双方一致同意中诺凯琳支付

762 万元转让款，剩余 150 万元由中诺凯琳完成对百时佳泰（海南）注册资本金的实缴。

上述价格以百时佳泰（海南）截至 2024 年 6 月 30 日的净资产为基础，并经双方协商确定价格，交易价格具有公允性。

2、审议程序合规性

就公司向实际控制人收购百时佳泰（海南）少数股权事项，公司及百时佳泰（海南）股东会均已按照各自公司章程的要求作出决议，交易双方签订了股权转让协议，审议程序合法合规。

（三）对百时佳泰（海南）按照《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》第二章第二节的要求补充披露其业务情况，说明业务资质是否合法合规，比照申请挂牌公司主体补充披露历史沿革、公司治理、重大资产重组、财务简表等；补充披露子公司董监高的基本情况，说明是否具备任职资格；子公司主要资产及技术是否存在权属纠纷

1、补充披露其业务情况，说明业务资质是否合法合规，比照申请挂牌公司主体补充披露历史沿革、公司治理、重大资产重组、财务简表等；补充披露子公司董监高的基本情况，说明是否具备任职资格

公司在《公开转让说明书》“第一节 基本情况”之“六、公司控股子公司或纳入合并报表的其他企业、参股企业的基本情况”之“（一）公司控股子公司或纳入合并报表的其他企业”之“1、百时佳泰生物科学（海南）有限公司”补充披露如下：

“（1）百时佳泰（海南）的业务情况及业务资质

报告期内，百时佳泰（海南）主要从事药用原辅料的销售业务。

百时佳泰（海南）已取得的主要业务资质详见《公开转让说明书》“第二节公司业务”之“三、与业务相关的关键资源要素”之“（三）公司及其子公司取得的业务许可资格或资质”。百时佳泰（海南）已取得开展业务所需的资质证照、业务许可及认证证书，合法有效。

经核查，百时佳泰（海南）不存在未取得相关资质即开展业务、超出资质

规定范围开展业务而被主管部门予以处罚的情形。

(2) 百时佳泰（海南）的历史沿革

百时佳泰（海南）的历史沿革情况如下：

①2020 年 11 月，百时佳泰（海南）设立

2020 年 10 月 30 日，百时佳泰生物科学（海南）有限公司（筹）召开第一次股东会，签署了《百时佳泰生物科学（海南）有限公司章程》，确认其注册资本为 500 万元人民币。同日，百时佳泰（海南）向海南省市场监督管理局递交《公司登记（备案）申请书》。

百时佳泰（海南）设立时，出资结构如下：

序号	股东姓名/名称	认缴出资（万元）	实缴出资（万元）	出资比例（%）
1	中诺凯琳	300.00	300.00	60.00
2	陶刚	150.00	0.00	30.00
3	吴建梅	50.00	0.00	10.00
合计		500.00	300.00	100.00

②2024 年 10 月，第一次股权转让

2024 年 10 月 10 日，百时佳泰（海南）作出股东会决议，同意陶刚将其持有的百时佳泰（海南）30%股权转让给中诺凯琳，同意吴建梅将其持有的百时佳泰（海南）10%股权转让给中诺凯琳。

2024 年 10 月 10 日，中诺凯琳与陶刚签署《股权转让协议》，约定陶刚将其持有的百时佳泰（海南）30%股权（对应 150 万元认缴注册资本，0 元实缴注册资本）以 912 万元的价格转让给中诺凯琳。该价格以截至 2024 年 6 月 30 日的百时佳泰（海南）净资产为基础，并由双方协商确定价格。由于陶刚认缴的 150 万元注册资本尚未实缴，双方一致同意中诺凯琳支付 762 万元转让款，剩余 150 万元由中诺凯琳完成对百时佳泰（海南）注册资本金的实缴。

同日，中诺凯琳与吴建梅签署《股权转让协议》，约定吴建梅将其持有的百时佳泰（海南）10%股权（对应 50 万元认缴注册资本，0 元实缴注册资本）以 304 万元的价格转让给中诺凯琳。该价格以截至 2024 年 6 月 30 日的百时佳泰（海南）净资产为基础，并由双方协商确定价格。由于吴建梅认缴的 50 万元注册资

本尚未实缴，双方一致同意中诺凯琳支付 254 万元转让款，剩余 50 万元由中诺凯琳完成对百时佳泰（海南）注册资本金的实缴。

2024 年 10 月 16 日，海南省市场监督管理局核发了新《营业执照》。

本次股权转让完成后，百时佳泰（海南）的出资结构如下：

序号	股东姓名/名称	认缴出资（万元）	实缴出资（万元）	出资比例（%）
1	中诺凯琳	500.00	500.00	100.00
合计		500.00	500.00	100.00

本次股权转让完成后，截至本回复出具之日，百时佳泰（海南）的出资结构未发生变化。

（3）百时佳泰（海南）的公司治理

百时佳泰（海南）系申请人的全资子公司，其公司章程中关于公司治理的相关规定如下：

公司治理机构	章程规定
股东会	公司不设股东会，由股东依法行使下列职权： （一）决定公司的经营方针和投资计划； （二）选举和更换代表公司执行公司事务的董事，选举和更换非由职工代表担任的监事，决定有关代表公司执行公司事务的董事、监事的报酬事项； （三）决定聘任或者解聘公司经理及其报酬事项； （四）审议批准代表公司执行公司事务的董事的报告； （五）审议批准监事的报告； （六）审议批准公司的年度财务预算方案、决算方案； （七）审议批准公司的利润分配方案和弥补亏损方案； （八）对公司增加或者减少注册资本作出决议； （九）对发行公司债券作出决议； （十）对公司合并、分立、解散、清算或者变更公司形式作出决议； （十一）修改公司章程； 对前款所列事项股东作出决定时，应当采用书面形式，并由股东签名后留存于公司。
董事会	公司不设董事会，设代表公司执行公司事务的董事一人，由股东会（股东）选举产生。 代表公司执行公司事务的董事每届任期三年，代表公司执行公司事务的董事任期届满，可以连选连任。代表公司执行公司事务的董事任期届满未及时更换或者代表公司执行公司事务的董事在任期内辞职的，在更换后的新代表公司执行公司事务的董事就任前，原代表公司执行公司事务的董事仍应当依照法律、行政法规和公司章程的规定，履行代表公司执行公司事务的董事职务。
监事会	公司不设监事会，设监事 1 人，由非职工代表担任，由股东任命产生。 代表公司执行公司事务的董事、高级管理人员不得兼任监事。 第十八条 监事任期每届三年，监事任期届满，可以连选连任。监事任期届

公司治理机构	章程规定
	满未及时改选，或者监事在任期内辞职的，在改选出的监事就任前，原监事仍应当依照法律、行政法规和公司章程的规定，履行监事职务。
管理层	公司设经理一名，由股东决定聘任或者解聘。

综上，百时佳泰（海南）已根据《公司法》的要求建立了规范的公司治理架构，报告期内，百时佳泰（海南）根据《公司法》及其公司章程的规定规范运作，相关治理机构和人员依法履行职责，公司治理机制健全有效。

（4）百时佳泰（海南）的重大资产重组

报告期内，百时佳泰（海南）未进行重大资产重组。

（5）百时佳泰（海南）的财务简表

①资产负债表简表

单位：万元

项目	2024. 12. 31 /2024 年度	2023. 12. 31/2023 年度
流动资产	9,815.38	5,791.48
非流动资产	435.20	453.59
资产总额	10,250.58	6,245.08
流动负债	5,621.33	5,811.67
非流动负债	132.34	121.97
负债总额	5,753.67	5,933.63
股东权益合计	4,496.91	311.44

②利润表简表

单位：万元

项目	2024. 12. 31 /2024 年度	2023. 12. 31/2023 年度
营业收入	23,574.61	6,535.73
营业利润	5,605.68	379.83
利润总额	5,591.72	379.38
净利润	4,745.47	325.17

③现金流量表简表

单位：万元

项目	2024. 12. 31 /2024 年度	2023. 12. 31/2023 年度
经营活动产生的现金流量净额	3,616.34	384.35

项目	2024. 12. 31 /2024 年度	2023. 12. 31/2023 年度
投资活动产生的现金流量净额	-2,443.27	668.15
筹资活动产生的现金流量净额	-1,418.23	-674.58
现金及现金等价物净增加额	-376.26	391.97
期末现金及现金等价物余额	88.26	464.53

(6) 子公司董监高的基本情况及是否具备任职资格

经核查，截至本回复出具之日，百时佳泰（海南）未设置董事会，陶刚为执行董事（代表公司执行公司事务的董事）兼总经理，吴建梅为监事，钟凤连为财务负责人。

根据陶刚、吴建梅、钟凤连签署或提供的《调查表》、个人信用报告、无犯罪记录证明，并经核查，陶刚、吴建梅、钟凤连不存在《公司法》第 178 条规定的不得担任公司董事、监事、高级管理人员的情形，陶刚、吴建梅、钟凤连担任百时佳泰（海南）的董事、监事、高级管理人员符合其公司章程的规定，具备相应的任职资格。”

2、子公司主要资产及技术是否存在权属纠纷

根据海南省营商环境发展促进中心出具的《专用公共信用信息报告（企业上市版）》，并通过人民法院公告网、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、企查查、信用中国等网站进行核查，报告期内，百时佳泰（海南）不存在关于主要资产及技术的权属纠纷。

（四）说明公司与子公司的业务分工及合作模式及未来规划，是否主要依靠子公司拓展业务，并结合公司股权状况、决策机制、公司制度及利润分配方式等说明如何实现对子公司及其资产、人员、业务、收益的有效控制，子公司利润、资产、收入等对公司持续经营能力的影响；说明报告期内子公司的分红情况，子公司的财务管理制度和公司章程中规定的分红条款，并说明上述财务管理制度、分红条款能否保证公司未来具备现金分红能力

1、公司与子公司的业务分工及合作模式及未来规划

公司与子公司的业务分工及合作模式及未来规划如下：

公司名称	业务定位及合作模式	未来规划
中诺凯琳	原料药的代理进口和药用辅料的采购，负责项目的立项、产品注册、海外供应商的开拓	作为母公司行使全部职能，维护既有供应商，拓展新供应商。彻底执行公司制定的短、中、长期项目规划，为公司整体业务规模的扩大提供有力支持
百时佳泰（海南）	药用原辅料的销售	持有药品经营许可证，执行药用原辅料的销售业务，加强下游客户的供应保障以及技术支持等工作
中诺新加坡	药用原辅料的转口业务	根据公司整体经营情况以及国际形势变化灵活安排业务
百时佳泰（上海）	药用辅料的销售	根据公司实际业务需求扩大并开展业务

2、是否主要依靠子公司拓展业务

（1）中诺凯琳最早进入药用原辅料领域，享有知名度和市场认可度

中诺新加坡成立于 2023 年，百时佳泰（海南）成立于 2020 年，百时佳泰（上海）成立于 2021 年。相比之下，母公司中诺凯琳成立时间较早且进入药用原辅料的时间较久，经过多年的积累，中诺凯琳在行业内形成了一定的知名度和市场认可度。

（2）药用原辅料的注册均由中诺凯琳进行

公司及各子公司实现主营业务收入的前提为完成相关药用原辅料的注册，凭借自身多年深耕中国市场的经验及对国内监管法规的深刻理解，母公司中诺凯琳在药用原辅料代理注册方面积攒了深厚的经验，各药用原辅料的注册均由中诺凯琳开展。

（3）新品种、新项目的开拓均由中诺凯琳进行

公司及各子公司持续发展有赖于持续拓展新品种、新项目，海外供应商的开拓、新产品的筛选及立项亦主要依赖中诺凯琳展开。

（4）产品代理权及核心商标归属于中诺凯琳

经过多年的积累，中诺凯琳掌握了重要供应商资源，与公司各主要供应商建构了长期且稳固的战略伙伴关系，产品代理权集中在中诺凯琳主体，核心商标亦属于中诺凯琳。

因此，中诺凯琳是集团所有业务的引擎，各项业务的拓展实质上依靠母公司实现，公司不存在主要依靠子公司拓展业务的情形。

3、结合公司股权状况、决策机制、公司制度及利润分配方式等说明如何实现对子公司及其资产、人员、业务、收益的有效控制

（1）股权状况

百时佳泰（海南）、百时佳泰（上海）、中诺新加坡均为申请人的全资子公司。

（2）决策机制

公司各子公司的决策机制主要依据其公司章程。根据各子公司章程，申请人作为唯一股东，对该等全资子公司的经营决策、利润分配、重要人事任免等重大事项具有决定权，对该等子公司拥有绝对控制权。

（3）公司制度

公司制定的规范管理制度中包含对子公司的管理规定，如《公司章程》《对外担保管理制度》《对外投资管理制度》《关联交易管理制度》等，对子公司财务管理、法律事务管理、组织架构规范治理等方面进行管理和控制。

（4）利润分配

根据各子公司的公司章程，申请人作为各子公司的唯一股东，依法享有决定各子公司利润分配的权利。

综上，从公司股权状况、决策机制、公司制度及利润分配方式等角度，公司能够实现对子公司及其资产、人员、业务、收益的有效控制。

4、子公司利润、资产、收入等对公司持续经营能力的影响

截至报告期末，公司各子公司利润、资产及收入情况如下：

单位：万元						
子公司名称	净利润	占合并报表比例	总资产	占合并报表比例	营业收入	占合并报表比例
2024 年 12 月 31 日						
百时佳泰（海南）	4745.47	95.72%	10250.58	89.59%	23574.61	97.55%
中诺新加坡	102.71	2.07%	125.32	1.1%	531.51	2.2%
百时佳泰（上海）	1.76	0.04%	163.79	1.43%	401.84	1.66%

子公司名称	净利润	占合并报表比例	总资产	占合并报表比例	营业收入	占合并报表比例
2023 年 12 月 31 日						
百时佳泰（海南）	325.17	176.2%	6245.08	60.25%	6535.73	75.26%
中诺新加坡	-	-	-	-	-	-
百时佳泰（上海）	-40.94	不适用	146.09	1.41%	35.50	0.41%

从财务指标分析，百时佳泰（海南）的收入和净利润构成公司财务的重要组成部分，对公司持续经营能力存在一定的影响；中诺新加坡和百时佳泰（上海）的净利润、总资产、营业收入较小，对公司整体经营影响较小。

综上所述，从公司股权状况、决策机制、公司制度及利润分配方式等方面来看，公司能够实现对子公司及其资产、人员、业务、收益的有效控制。公司各子公司业务分工明确，为公司的主营业务提供较大的支持，对公司的持续经营能力具有较为有利的促进作用。

5、说明报告期内子公司的分红情况，子公司的财务管理制度和公司章程中规定的分红条款，并说明上述财务管理制度、分红条款能否保证公司未来具备现金分红能力

报告期内，公司各子公司的分红情况如下：

公司名称	分红时点	股利所属期间	分红方式	分红金额
百时佳泰（海南）	2023.01.19	2022 年度	现金分红	625 万元
百时佳泰（海南）	2024.09.30	2023 年度	现金分红	1,800 万元

子公司的公司章程中规定的具体分红条款如下表所示：

公司名称	分红条款
百时佳泰（海南）	第十二条 公司不设股东会，由股东依法行使下列职权：...（七）审议批准公司的利润分配方案和弥补亏损方案。 第二十一条 股东享有下列权利：...（三）按照实缴的出资比例分取红利。 第二十五条 公司利润分配按照《公司法》及有关法律、行政法规，国务院财政部门的规定执行。股东按照实缴的出资比例分取红利。
百时佳泰（上海）	第七条 公司不设股东会，由股东行使下列职权：...（七）审查批准公司的利润分配方案和弥补亏损方案。 第二十三条 公司利润分配按照《公司法》及有关法律、法规，国务院财政主管部门的规定执行。
中诺新加坡	第一百零三条 股东会有权宣布分红，但不得超过董事会建议的金额。

公司名称	分红条款
	第一百零四条 董事有权根据公司利润情况，不时向股东支付中期分红。

公司已制定了在全国中小企业股份转让系统挂牌之日起生效实施的《利润分配管理制度》。《利润分配管理制度》中规定：

第五条 公司按照以下方式进行利润分配：可以采取现金、股票或者现金股票相结合的方式分配股利。

第六条 现金分红的条件和比例：

（一）公司在同时满足以下条件时进行现金分红：

- 1、公司累计未分配利润为正值；
- 2、实施利润分配的年度可供分配利润为正值；
- 3、实施现金分红年度，公司不存在影响利润分配的重大投资计划、重大现金支出事项，公司现金流满足公司正常生产经营的资金需求。

（二）利润分配及现金分红的方式及比例：

在满足公司正常生产经营的资金需求情况下，公司每年应当以现金形式分红；如无重大投资计划或重大现金支出等事项发生，公司每连续三年以现金方式累计分配的利润不少于该三年实现的年均可分配利润的百分之三十。

第七条 公司原则上每年进行一次年度利润分配，公司董事会可以根据公司的经营状况提议公司进行中期分红。

综上所述，公司各子公司分红条款为常规条款，未对分红施加特别限制，各子公司均为公司全资所有，公司能够控制子公司的经营和财务决策，可以对子公司的利润分配进行有效控制，因此在公司盈利并满足分红的法定条件下，现有财务管理制度和分红条款能够保证公司未来具备现金分红能力。

（五）说明没有以百时佳泰（海南）作为申报挂牌主体的原因及合理性，是否系规避同业竞争、董监高任职资格要求，公司下一步资本运作计划

1、没有以百时佳泰（海南）作为申报挂牌主体的原因及合理性，是否系规避同业竞争、董监高任职资格要求

中诺新加坡成立于 2023 年，百时佳泰（海南）成立于 2020 年，百时佳泰（上海）成立于 2021 年。相比之下，母公司中诺凯琳成立时间较早且进入药用原辅料的时间较久，经过多年的积累，中诺凯琳掌握了重要供应商资源，与公司各主要供应商建构了长期且稳固的战略伙伴关系，并在行业内取得知名度，业务拓展主要通过中诺凯琳展开，产品代理权集中在中诺凯琳主体，核心商标亦属于中诺凯琳。同时，凭借自身多年深耕中国市场的经验及对国内监管法规的深刻理解，母公司中诺凯琳在药用原辅料品种筛选及代理注册方面积攒了深厚的经验，项目立项、产品注册及海外供应商的开拓主要依赖中诺凯琳展开。因此，中诺凯琳是集团所有业务的引擎，各项业务的拓展实质上依靠母公司实现。

同时，如果选择以百时佳泰（海南）作为申请挂牌主体，将会导致申请挂牌主体与中诺凯琳之间形成同业竞争及关联交易，因此未选择百时佳泰（海南）作为申报挂牌主体具有合理性。

百时佳泰（海南）的董事兼经理为陶刚、监事为吴建梅、财务负责人为钟凤连，根据陶刚、吴建梅、钟凤连填写的调查表并经核查，该等人员满足《公司法》及《公司章程》规定的董监高任职资格条件。

2、公司下一步资本运作计划

中诺凯琳目前申请在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让，目前暂无下一步资本运作计划。未来公司将根据公司自身发展情况及资本市场运行情况适时确定下一步资本运作计划。

二、关于境外投资。①说明境外投资的原因及必要性，新加坡子公司业务与公司业务是否具有协同关系，投资金额是否与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应，境外子公司分红是否存在政策或外汇管理障碍；②结合境外投资相关法律法规，说明公司投资设立及增资境外企业是否履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序；是否符合《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》规定；③说明公司是否取得境外子公司所在国家律师关于子公司合法合规的明确意见。

（一）说明境外投资的原因及必要性，新加坡子公司业务与公司业务是否具有协同关系，投资金额是否与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应，境外子公司分红是否存在政策或外汇管理障碍

1、境外投资的原因及必要性，新加坡子公司业务与公司业务是否具有协同关系，投资金额是否与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应

截至本回复出具之日，申请人设有中诺新加坡一家境外子公司。报告期内，公司销售的产品中存在原产于美国的情形，在中美贸易战等国际贸易摩擦的背景下，为降低关税政策的不确定给公司造成的负面影响，并方便公司拓展境外业务，公司在新加坡设立全资子公司，具有合理性及必要性。中诺新加坡设立至今，主要从事药用原辅料的转口业务，与公司业务具有协同性。

中诺新加坡注册资本为 20 万新加坡元，根据中诺新加坡在当地产生的费用情况已完成实缴资本 1 万新加坡元，整体投资金额较小。

2、境外子公司分红是否存在政策或外汇管理障碍

根据中华人民共和国商务部发布的《对外投资合作国别（地区）指南》以及国家税务总局发布的《国别（地区）投资税收指南》，新加坡未对资金出入境进行限制，不存在政策或外汇管制障碍，中诺新加坡在符合所在地相关法律法规的前提下可向其股东进行分红。

根据《国家外汇管理局关于进一步简化和改进直接投资外汇管理政策的通知》（汇发[2015]13 号）的规定：“相关市场主体可自行选择注册地银行办理直

接投资外汇登记，完成直接投资外汇登记后，方可办理后续直接投资相关账户开立、资金汇兑等业务（含利润、红利汇出或汇回）”。根据《资本项目外汇业务指引（2024 年版）》（汇发[2024]12 号），在办理境外直接投资企业利润汇回业务时，需要提交业务登记凭证和境内投资主体依法获得境外企业利润的相关真实性证明材料。在公司提交业务登记凭证及利润相关证明材料后，即可办理境外直接投资企业利润入账或结汇手续。

综上所述，公司的境外子公司分红不存在政策或外汇管理障碍。

（二）结合境外投资相关法律法规，说明公司投资设立及增资境外企业是否履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序；是否符合《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》规定

1、公司投资设立及增资境外企业是否履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序

根据新加坡 Drew & Napier LLC 律师事务所出具的法律意见并经核查，中诺新加坡设立后未新增发行过股份。

关于公司投资设立境外企业的相关法律法规以及已履行的相关主管机关的主要备案、审批等监管程序如下所示：

部门	相关法律法规	已履行的备案审批程序
发改部门	《企业境外投资管理办法》第三十二条：属于核准、备案管理范围的项目，投资主体应当在项目实施前取得项目核准文件或备案通知书。	苏州市发展和改革委员会于 2023 年 12 月 8 日出具《关于中诺凯琳医药发展（苏州）有限公司在新加坡新设 Sino Caring Pte. Ltd.公司项目备案的通知》（苏发改外[2023]202 号），对公司在新加坡设立 Sino Caring Pte. Ltd.予以备案
商务部门	《境外投资管理办法》第六条：商务部和省级商务主管部门按照企业境外投资的不同情形，分别实行备案和核准管理。企业境外投资涉及敏感国家和地区、敏感行业的，实行核准管理。企业其他情形的境外投资，实行备案管理。	江苏省商务厅于 2023 年 10 月 11 日出具《企业境外投资证书境外投资证》（第 N3200202301131）
外汇管理部门	《国家外汇管理局关于进一步简化和改进直接投资外汇管理政策的通知》一、取消境内直接投资项下外汇登记核准和境外直接投资项下外汇登记核准两项行政审批事项改由银行	公司就上述投资设立 Sino Caring Pte. Ltd.事项已取得中国银行股份有限公司苏州分行经办出具的《业务登记凭证》，业务类型：ODI 中

部门	相关法律法规	已履行的备案审批程序
	按照本通知及所附《直接投资外汇业务操作指引》（见附件）直接审核办理境内直接投资项下外汇登记和境外直接投资项下外汇登记（以下合称直接投资外汇登记），国家外汇管理局及其分支机构（以下简称外汇局）通过银行对直接投资外汇登记实施间接监管。	方股东对外义务出资，业务编号：35320581202401020153

根据新加坡 Drew & Napier LLC 律师事务所出具的法律意见，中诺新加坡已根据新加坡相关法律的规定办理了注册登记，并根据新加坡法律合法成立并有效存续。

据此，公司投资设立境外企业已履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序。

2、是否符合《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》规定

根据公司的说明并经核查，公司使用自有货币资金对外投资设立中诺新加坡不属于《关于进一步引导和规范境外投资方向指导意见》规定的限制开展或者禁止开展的境外投资，符合《关于进一步引导和规范境外投资方向指导意见》的规定，具体如下：

序号	限制开展的境外投资	是否属于	具体情况
1	赴与我国未建交、发生战乱或者我国缔结的双多边条约或协议规定需要限制的敏感国家和地区开展境外投资	否	新加坡不属于需要限制的敏感国家和地区
2	房地产、酒店、影城、娱乐业、体育俱乐部等境外投资	否	公司投资设立中诺新加坡从事药用原辅料的转口业务，不属于房地产、酒店、影城、娱乐业、体育俱乐部等境外投资
3	在境外设立无具体实业项目的股权投资基金或投资平台	否	中诺新加坡从事药用原辅料的转口业务，不属于无具体实业项目的股权投资基金或投资平台
4	使用不符合投资目的国技术标准要求的落后生产设备开展境外投资	否	公司系以自有货币资金投资设立中诺新加坡，不存在使用不符合投资目的国技术标准要求的落后生产设备开展境外投资的情形
5	不符合投资目的国环保、能耗、安全标准的境外投资	否	中诺新加坡从事药用原辅料的转口业务，符合当地法律规定
序号	禁止开展的境外投资	是否属于	具体情况
1	涉及未经国家批准的军事工业核心技术和产品输出的境外投资	否	公司系以自有货币资金投资设立中诺新加坡，不涉及未经国家批准的军事工业核心技术和产品输出的境外

			投资
2	运用我国禁止出口的技术、工艺、产品的境外投资	否	公司系以自有货币资金投资设立中诺新加坡,不涉及运用我国禁止出口的技术、工艺、产品的境外投资
3	赌博业、色情业等境外投资	否	中诺新加坡从事药用原辅料的转口业务,不涉及赌博业、色情业等境外投资
4	我国缔结或参加的国际条约规定禁止的境外投资	否	公司投资设立中诺新加坡不属于我国缔结或参加的国际条约规定禁止的境外投资
5	其他危害或可能危害国家利益和国家安全的境外投资	否	公司投资设立中诺新加坡不存在其他危害或可能危害国家利益和国家安全的境外投资

(三) 公司是否取得境外子公司所在国家律师关于子公司合法合规的明确意见

就中诺新加坡的合法合规事项,公司已取得新加坡 Drew & Napier LLC 律师事务所出具的法律意见。根据其出具的法律意见,在新加坡当地的经营合法、合规、真实、有效。

三、苏州正诺医药技术有限公司注销前是否存在违法违规行为,是否存在未清偿债务等纠纷争议。

根据苏州市公共信用信息中心出具的《苏州市企业专用信用报告(代替企业无违法证明)》、国家税务总局苏州常熟经济技术开发区税务局出具《清税证明》、常熟市行政审批局出具了《公司准予注销登记通知书》,并经登录中国裁判文书网、中国执行信息公开网、企查查、信用中国等网站进行核查,苏州正诺已于2023年10月注销,注销前不存在违法违规行为,不存在未清偿债务等纠纷争议。

【主办券商、律师及会计师回复】

一、主办券商及律师核查上述事项,并发表明确意见

(一) 核查程序

针对上述事项,主办券商及律师执行了以下核查程序:

- 1、查阅百时佳泰(海南)、中诺广东持有的《药品经营许可证》;
- 2、查阅关于药品监管、境外投资、外汇监管等方面的法律、法规及规范性文件;

3、取得海南省营商环境发展促进中心出具的《专用公共信用信息报告（企业上市版）》；

4、查阅百时佳泰（海南）截至 2024 年 6 月 30 日的财务报表；

5、查阅公司、百时佳泰（海南）、百时佳泰（上海）、中诺广东的工商登记资料、章程，查阅中诺凯琳的《公司章程》《对外担保管理制度》《对外投资管理制度》《关联交易管理制度》等制度文件；

6、查阅中诺凯琳、陶刚签署的股权转让协议、中诺凯琳、百时佳泰（海南）的股东会决议、股权转让对应的支付凭证及完税证明；

7、取得百时佳泰（海南）董监高签署的调查表、无犯罪记录证明、个人信用报告，取得公司各股东签署的调查表，以及出资流水，查阅公司历次验资报告；

8、查阅新加坡 Drew & Napier LLC 律师事务所出具的法律意见；

9、查阅百时佳泰（海南）报告期内分红的决议、凭证及完税证明；

10、查阅公司设立新加坡子公司相关的《项目备案通知书》、《企业境外投资证书》、经办银行的《业务登记凭证》；

11、查阅苏州正诺的清税证明、准予注销登记通知书、苏州市公共信用信息中心出具的《苏州市企业专用信用报告（代替企业无违法证明）》；

12、通过人民法院公告网、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、企查查、信用中国等网站进行核查，对公司负责人进行访谈。

（二）核查结论

经核查，针对问题（1）（2）（3），主办券商及律师认为：

1、公司 2023 年原料药、药用原辅料采购及销售行为不存在无证经营情况；

2、公司向实际控制人收购百时佳泰（海南）少数股权以百时佳泰（海南）截至 2024 年 6 月 30 日的净资产为基础，并经双方协商确定价格，交易价格具有公允性，审议程序合规性；

3、公司已补充披露百时佳泰（海南）的业务情况，其业务资质合法合规；公司已比照申请挂牌公司主体补充披露历史沿革、公司治理、重大资产重组、财

务简表情况，及其董监高的基本情况，各董监高具备相应的任职资格；子公司主要资产及技术不存在权属纠纷；

4、公司及其子公司各有分工，共同推进公司发展；中诺凯琳是集团所有业务的引擎，各项业务的拓展实质上依靠母公司实现，公司不存在主要依靠子公司拓展业务的情形；从公司股权状况、决策机制、公司制度及利润分配方式等方面来看，公司能够实现对子公司及其资产、人员、业务、收益的有效控制；从财务指标分析，百时佳泰（海南）的收入和净利润构成公司财务的重要组成部分，对公司持续经营能力存在一定的影响；中诺新加坡和百时佳泰（上海）的净利润、总资产、营业收入较小，对公司整体经营影响较小；公司各子公司业务分工明确，为公司的主营业务提供较大的支持，对公司的持续经营能力具有较为有利的促进作用；

5、公司各子公司分红条款为常规条款，未对分红施加特别限制，各子公司均为公司全资所有，公司能够控制子公司的经营和财务决策，可以对子公司的利润分配进行有效控制，因此在公司盈利并满足分红的法定条件下，现有财务管理制度和分红条款能够保证公司未来具备现金分红能力；

6、中诺凯琳是集团所有业务的引擎，各项业务的拓展实质上依靠母公司实现；同时，如果选择以百时佳泰（海南）作为申请挂牌主体，将会导致申请挂牌主体与中诺凯琳之间形成同业竞争及关联交易，因此未选择百时佳泰（海南）作为申报挂牌主体具有合理性；百时佳泰（海南）的董监高满足《公司法》及《公司章程》规定的董监高任职资格条件；公司目前申请在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让，目前暂无下一步资本运作计划。未来公司将根据公司自身发展情况及资本市场运行情况适时确定下一步资本运作计划；

7、报告期内，公司销售的产品中存在原产于美国的情形，在中美贸易战等国际贸易摩擦的背景下，为降低关税政策的不确定给公司造成的负面影响，并方便公司拓展境外业务，公司在新加坡设立全资子公司，具有合理性及必要性。中诺新加坡设立至今，主要从事药用原辅料的转口业务，与公司业务具有协同性；

8、中诺新加坡的投资金额与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应，境外子公司分红不存在政策或外汇管理障碍；

9、中诺新加坡已取得新加坡 Drew & Napier LLC 律师事务所出具的法律意见，其在新加坡当地的经营合法、合规、真实、有效。中诺新加坡的投资设立境外企业已履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序，符合《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》规定；

10、苏州正诺医药技术有限公司注销前不存在违法违规行为，不存在未清偿债务等纠纷争议。

二、主办券商及会计师核查报告期内子公司财务规范性并发表明确意见

报告期内，为了全面提升子公司内部控制及财务核算规范性，公司建立健全了财务内控制度，财务人员按岗位职责规定配备齐全；对财务相关的内控制度进行了重新梳理，从源头提升内控规范性，并严格要求各部门按照内控制度执行工作；健全公司业务部门与财务部门的内部沟通机制，保证业务凭证传递的及时性、规范性、完整性。

主办券商及会计师对报告期内子公司财务规范性实施核查，重点围绕会计核算基础、资金管理、关联交易、收入成本核算、存货管理等关键领域。核查程序包括审阅会计凭证、实施函证程序、执行穿行测试及分析性复核等。

（一）核查程序

1、向公司管理层访谈，核查公司财务基础规范性，评价子公司相关财务核算制度是否健全，会计机构及财务核算岗位设置是否规范、合理。

2、资金管理：核查银行流水与账面记录的匹配性，核查子公司是否存在个人卡收支、现金坐支、无真实交易背景票据融资、控股股东无偿占用公司资金及其他内控不规范情况。

3、关联交易：检查关联方清单以及关联方交易明细表、资金往来明细及相关交易合同，核查交易定价公允性及关联方信息披露的完整性。

4、收入与成本：抽样验证收入确认关键支撑性证据（如合同、签收单、物流信息、客户回款记录），复核成本归集与分配的准确性。

5、存货管理：核查子公司是否建立存货管理制度，规范存货的收、发、存

管理，定期对存货进行盘点，确保存货账实相符；是否已按照公司会计政策足额计提存货跌价准备。

（二）核查结论

经核查，主办券商及会计师认为：

1、经过进一步整改和规范，子公司财务核算制度健全，财务人员岗位设置合理，确保了财务信息的真实、准确、完整。

2、经核查，未发现子公司存在个人卡收支、现金坐支、无真实交易背景票据融资、控股股东无偿占用公司资金及其他内控不规范情况；公司资金拆借情况已在报告期内进行整改和规范。

3、经核查，未发现子公司存在异常、不公允的关联方交易。

4、子公司已自行对营业收入跨期、营业成本归集进行梳理和规范，并调整相关报表项目，不影响财务报表的公允列报。

5、子公司已建立健全存货管理制度，规范存货的收、发、存管理，定期对存货进行盘点，确保存货账实相符；报告期各期末，子公司已按照公司会计政策足额计提存货跌价准备。

综上，报告期内，子公司不存在会计基础工作薄弱和内控缺失的情形，子公司财务核算规范，符合企业会计准则的相关规定。

问题 4. 关于历史沿革

根据申请文件，2024 年 10 月，公司进行两次增资，第一次增资价格为 1 元/注册资本，实际控制人陶刚控制的苏州圣海、泰汀投资增资 371 万元，现有股东陶刚、肖韧、金永进、钟建平合计增资 93 万元；第二次增资新增股东为吴建梅及其控制的大虞投资，申请文件中披露“公司已收到大虞投资、吴建梅以货币缴纳的投资款 55.76 万元，其中增加注册资本（实收资本）合计 17 万元，增加资本公积合计 38.76 万元”与“大虞投资增资 19 万元，吴建梅增资 17 万元”存在矛盾。

请公司：（1）说明报告期末公司引入直接股东控制的机构股东及吴建梅的背景、原因及合理性，是否拟作为后续股权激励平台，是否存在预留激励份额，公司直接股东及三名机构股东出资人层面是否存在代客户、供应商及其关联方或其他主体持股的情况；（2）说明 2024 年 10 月公司股份公允价值，平价增资是否构成股份支付，会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定；（3）说明大虞投资、吴建梅实际出资金额、认缴股本，并更正申请文件披露内容；（4）说明公司是否存在影响股权明晰的问题，相关股东是否存在异常入股事项，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形。

请主办券商、会计师核查上述事项（2）并发表明确意见。请主办券商、律师核查上述事项（1）（3）（4），就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见，并说明以下核查事项：（1）结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在利益输送问题；（2）结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明股权代持核查程序是否充分有效，如对公司控股股东、实际控制人，持股的董事、监事、高级管理人员、员工等出资前后的资金流水核查情况；（3）公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议。

【公司回复】

一、说明报告期末公司引入直接股东控制的机构股东及吴建梅的背景、原因及合理性，是否拟作为后续股权激励平台，是否存在预留激励份额，公司直接股东及三名机构股东出资人层面是否存在代客户、供应商及其关联方或其他主体持股的情况。

（一）说明报告期末公司引入直接股东控制的机构股东及吴建梅的背景、原因及合理性

报告期末，公司共进行 2 次增资，公司引入直接股东控制的机构股东及吴建梅的背景、原因及合理性如下：

事项	增资情况	背景、原因及合理性分析
2024 年 10 月 第一次增资	中诺有限注册资本由 500 万元增加至 964 万元，其中： （1）苏州圣海增资 300 万元； （2）泰汀投资增资 71 万元； （3）陶刚增资 79.25 万元； （4）肖韧增资 7 万元； （5）金永进增资 4.5 万元； （6）钟建平增资 2.25 万元。 本次增资价格为 1 元/注册资本。	苏州圣海和泰汀投资为持股平台，苏州圣海的股东分别为陶刚、肖韧、金永进和钟建平，泰汀投资的合伙人分别为陶刚和肖韧，均为增资前公司的自然人股东。本次增资系公司发展规模扩大，公司现有股东追加投资，调整公司股东的持股方式并优化公司的股权架构，具有合理性。
2024 年 10 月 第二次增资	中诺有限注册资本由 964 万元增加至 1,000 万元，其中： （1）大虞投资增资 19 万元； （2）吴建梅增资 17 万元。 经公司管理层与吴建梅协商并经股东会审议，本次增资的价格为 3.28 元/注册资本。	大虞投资为持股平台，吴建梅持有 94.74% 的财产份额，肖韧持有 5.26% 的财产份额并担任其执行事务合伙人。吴建梅系南京泛太化工医药研究所的法定代表人，在生物医药领域拥有丰富的经验。报告期内吴建梅曾担任公司外部顾问，对公司发展具有贡献，公司收购吴建梅持有的百时佳泰（海南）的少数股权后，吴建梅继续看好公司的发展，自愿入股申请人，具有合理性。

（二）是否拟作为后续股权激励平台，是否存在预留激励份额

苏州圣海、泰汀投资、大虞投资均系其上层出资人间接持有公司股份的持股平台，各出资人均已履行出资义务，所持财产份额或股权均系其个人财产。

截至本回复出具之日，苏州圣海、泰汀投资、大虞投资的基本情况如下：

序号	股东名称	出资结构	平台定位
1	苏州圣海	陶刚持股 65.00% 肖韧持股 20.00%	公司实际控制人控制的公司，各公司各初始股东按照其初始投资比例

序号	股东名称	出资结构	平台定位
		金永进持股 10.00% 钟建平持股 5.00%	持股，成立控股公司方便未来进行资本运作及税务筹划，并提高陶刚对公司的控制地位
2	泰汀投资	陶刚持有 98.59% 合伙份额并担任执行事务合伙人 肖韧持有 1.41% 合伙份额	税务筹划，丰富陶刚、肖韧的个人持股方式，方便其未来家庭财富管理
3	大虞投资	肖韧持有 5.26% 合伙份额并担任执行事务合伙人 吴建梅持有 94.74% 合伙份额	税务筹划，丰富肖韧、吴建梅的个人持股方式，方便其未来家庭财富管理

截至本回复出具之日，公司未制订任何股权激励计划，未将苏州圣海、泰汀投资、大虞投资作为股权激励平台，苏州圣海、泰汀投资、大虞投资不存在预留激励份额。

（三）公司直接股东及三名机构股东出资人层面是否存在代客户、供应商及其关联方或其他主体持股的情况

根据上述三名机构股东及其合伙人或股东的出资前后 3 个月的银行流水及其书面确认，公司各直接股东及三名机构股东出资人直接或间接持有的公司股份均系真实持有，出资来源为自有资金，不存在代客户、供应商及其关联方或其他主体持股的情况。

二、说明 2024 年 10 月公司股份公允价值，平价增资是否构成股份支付，会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定。

（一）2024 年 10 月增资具体情况

2024 年 10 月公司增资完成后，注册资本由 500 万元增加至 1,000 万元，相关股东的直接+间接持股比例有所变动，具体变动情况如下：

序号	股东姓名	直接+间接持股比例	
		增资前	增资后
1	陶刚	65.00%	66.925%
2	肖韧	20.00%	16.90%
3	金永进	10.00%	8.45%
4	钟建平	5.00%	4.225%
5	吴建梅	-	3.50%
合计		100.00%	100.00%

增资前公司控股股东、实际控制人陶刚的持股比例为 65.00%，增资后的持股比例为 66.925%；增资前肖韧的持股比例为 20.00%，增资后的持股比例为 16.90%；增资前金永进的持股比例为 10.00%，增资后的持股比例为 8.45%；增资前钟建平的持股比例为 5%，增资后的持股比例为 4.225%。除陶刚外，其他老股东未超过其原持股比例而获得新增股份。

（二）2024 年 10 月公司股份公允价值

1、相关准则规定

根据《企业会计准则第 39 号——公允价值计量》的相关规定，企业以公允价值计量自身权益工具，如存在相同或类似企业自身权益工具可观察市场报价的，应当以该报价为基础确定企业自身权益工具的公允价值；若不存在相同或类似企业自身权益工具可观察市场报价，但其他方将其作为资产持有的，企业应当在计量日从持有该资产的市场参与者角度，以该资产的公允价值为基础确定自身权益工具的公允价值。

根据《监管规则适用指引——发行类第 5 号》 5-1 增资或转让股份形成的股份支付的规定，在确定股份支付公允价值时，应综合考虑如下因素：

（1）入股时期，业绩基础与变动预期，市场环境变化；

（2）行业特点，同行业并购重组市盈率、市净率水平；

（3）股份支付实施或发生当年市盈率、市净率等指标；

（4）熟悉情况并按公平原则自愿交易的各方最近达成的入股价格或股权转让价格，如近期合理的外部投资者入股价，但要避免采用难以证明公允性的外部投资者入股价；

（5）采用恰当的估值技术确定公允价值，但要避免采取有争议的、结果显失公平的估值技术或公允价值确定方法，如明显增长预期下按照成本法评估的净资产或账面净资产。

判断价格是否公允应考虑与某次交易价格是否一致,是否处于股权公允价值的合理区间范围内。

2、此次增资具体情况

报告期内，吴建梅曾担任公司外部顾问，公司综合考虑其过往贡献及未来发展前景，参考 2024 年 6 月 30 日的净资产价值并与实际控制人协商，确定其在公司第四次增资时的入股价格为 3.28 元/股。2024 年 10 月公司股份公允价值根据吴建梅的入股价格确认，以此确认公司股份公允价值为 3.28 元/股。

综上所述，2024 年 10 月公司股份支付公允价值参考授予日相近外部投资者增资价格作为公允价值，符合《监管规则适用指引——发行类第 5 号》等相关规定，计算股份支付费用时公允价值确定依据具有合理性。

（三）平价增资是否构成股份支付

根据《监管规则适用指引——发行类第 5 号》5-1 增资或转让股份形成的股份支付的规定，为发行人提供服务的实际控制人/老股东以低于股份公允价值的价格增资入股，且超过其原持股比例而获得的新增股份，应属于股份支付。实际控制人/老股东原持股比例，应按照相关股东直接持有与穿透控股平台后间接持有的股份比例合并计算。

综上所述，陶刚为公司初始股东，2024 年 10 月按照 1 元/注册资本的入股价格进行增资，超过其原持股比例而获得的新增股份构成股份支付。

（四）会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》的相关规定：授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，应当在授予日按照权益工具的公允价值计入相关成本或费用，相应增加资本公积。

基于公司经营发展持续性假设，以及实控人控制权稳定性考虑，陶刚在可预期期限内都将在公司任职，因此未简单按照员工持股计划中规定的服务期限进行认定。陶刚获得股份后可以立即行权，获取相关股份的全部经济利益，不受服务期限或业绩条件的限制，对其相关股份份额涉及股份支付费用未采用根据服务期限分摊的处理方式，而是按照实控人股权激励前后持股比例变动而获得的新增股份数计算股份支付金额，在授予日一次性计入当期损益及资本公积。

增资后陶刚超过其原持股比例的股份数量为 $(66.925\%-65\%) \times 1000$ 万股 = 19.25 万股，应确认的股份支付费用为 44 万元，在授予日一次性计入管理费用及资本公积，公司在授予日进行的会计处理如下：

借：管理费用

贷：资本公积

综上所述，公司对陶刚股份支付的会计处理符合《企业会计准则》相关规定。

三、说明大虞投资、吴建梅实际出资金额、认缴股本，并更正申请文件披露内容。

2024 年 10 月，中诺有限进行第四次增资，注册资本由 964 万元增加至 1,000 万元。

本次增资大虞投资以人民币 62.32 万元认购中诺有限新增 19 万元注册资本（股本），吴建梅以人民币 55.76 万元认购中诺有限新增 17 万元注册资本（股本）。

公司在《中诺凯琳医药发展（苏州）股份有限公司关于设立以来股本演变情况及董事、监事、高级管理人员确认意见》“一、公司设立以来的股本演变情况”之“（一）中诺有限的设立及股本演变”之“5、2024 年 10 月，中诺有限第四次增资”更正如下：

“2024 年 11 月 12 日，天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）出具“天职业字[2024]53041 号”《验资报告》，审验确认截至 2024 年 10 月 30 日，公司已收到大虞投资以货币缴纳的投资款合计人民币 62.32 万元，其中增加注册资本（实收资本）合计 19 万元，增加资本公积合计 43.32 万元，公司已收到吴建梅以货币缴纳的投资款 55.76 万元，其中增加注册资本（实收资本）合计 17 万元，增加资本公积合计 38.76 万元。”

四、公司是否存在影响股权明晰的问题，相关股东是否存在异常入股事项，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形。

公司历次股权变动情况及其背景、定价依据、资金来源等情况如下：

时间	事件	股权变动情况	变动背景	定价依据	资金来源
2004 年 1 月	公司设立	陶刚以现金出资 65 万元,持有中诺有限 65% 的股权	公司设立	平价出资	自有资金
		肖韧以现金出资 20 万元,持有中诺有限 20%			自有资金

时间	事件	股权变动情况	变动背景	定价依据	资金来源
		的股权			
		钟建平以现金出资 10 万元，持有中诺有限 10%的股权			自有资金
		金永进以现金出资 5 万元，持有中诺有限 5%的股权			自有资金
2005 年 5 月	第一次 增资	陶刚认购中诺有限新增注册资本 162.5 万元，增资价款为 162.5 万元	公司发展规模扩大，由各股东共同增资	平价增资	自有资金
		肖韧认购中诺有限新增注册资本 50 万元，增资价款为 50 万元			自有资金
		钟建平认购中诺有限新增注册资本 7.5 万元，增资价款为 7.5 万元			自有资金
		金永进认购中诺有限新增注册资本 30 万元，增资价款为 30 万元			自有资金
2007 年 8 月	第二次 增资	陶刚认购中诺有限新增注册资本 97.5 万元，增资价款为 97.5 万元	公司发展规模扩大，由各股东共同增资	平价增资	自有资金
		肖韧认购中诺有限新增注册资本 30 万元，增资价款为 30 万元			自有资金
		钟建平认购中诺有限新增注册资本 7.5 万元，增资价款为 7.5 万元			自有资金
		金永进认购中诺有限新增注册资本 15 万元，增资价款为 15 万元			自有资金
2024 年 10 月	第三次 增资	苏州圣海认购中诺有限新增注册资本 300 万元，增资价款为 300 万元	苏州圣海和泰汀投资为持股平台，苏州圣海的股东分别为陶刚、肖韧、金永进和钟建平，泰汀投资的合伙人分别为陶刚和肖韧。本次增资系公司发展规模扩大，股东增资	平价增资	自有资金
		泰汀投资认购中诺有限新增注册资本 71 万元，增资价款为 71 万元			自有资金
		陶刚认购中诺有限新增注册资本 79.25 万元，增资价款为 79.25 万元			自有资金

时间	事件	股权变动情况	变动背景	定价依据	资金来源
		肖韧认购中诺有限新增注册资本 7 万元，增资价款为 7 万元			自有资金
		金永进认购中诺有限新增注册资本 4.5 万元，增资价款为 4.5 万元			自有资金
		钟建平认购中诺有限新增注册资本 2.25 万元，增资价款为 2.25 万元			自有资金
2024 年 10 月	第四次增资	大虞投资认购中诺有限新增注册资本 19 万元，增资价款为 62.32 万元	吴建梅在报告期内曾经担任公司外部顾问，对申请人发展具有贡献；大虞投资为持股平台，吴建梅的出资比例为 94.7368%，肖韧的出资比例为 5.2632%，肖韧担任大虞投资执行事务合伙人	公司管理层与吴建梅协商确定，并经股东会审议确定	自有资金
		吴建梅认购中诺有限新增注册资本 17 万元，增资价款为 55.76 万元			自有资金

经核查，截至本回复出具之日，公司股东持有的股份均为各自真实持有，股权权属清晰，不存在通过委托持股、信托持股或其他协议安排代其他人持股的情形，不存在被冻结、质押等情形，也不存在股权争议、纠纷或潜在纠纷情形，不存在影响股权明晰的问题；公司各股东具有相关法律、法规规定的股东资格，不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形。

综上，公司不存在影响股权明晰的问题，相关股东不存在异常入股事项，不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形。

【主办券商及律师回复】

一、核查上述事项（1）（3）（4），就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商及律师履行了以下核查程序：

1、查阅公司工商登记资料、历次增资入股相关协议、出资凭证、验资报告、

相关出资前后的资金流水、公司各股东填写的调查表、历次增资涉及的股东会决议等资料，了解公司股东历次入股背景、入股价格、资金来源，核查是否存在股权代持，是否存在纠纷或潜在纠纷；

2、查阅苏州圣海、泰汀投资、大虞投资的工商登记资料，通过国家企业信用信息公示系统、人民法院公告网、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、信用中国等网站进行公开信息查询；

3、访谈公司控股股东、实际控制人，确认公司各股东的持股情况。

（二）核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

1、公司历次股权变动具备合理的商业背景，公司股东入股价格不存在明显异常，股东出资资金来源合法合规，公司股东入股行为不存在股权代持未披露的情形，不存在利益输送问题。

2、公司各直接股东及间接股东的出资来源均为自有资金，不存在股权代持情形，股权代持核查程序充分有效。

3、公司不存在未解除、未披露的股权代持事项，不存在股权纠纷或潜在争议。

4、公司符合“股权明晰”的挂牌条件。

二、说明以下核查事项：（1）结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在利益输送问题；（2）结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明股权代持核查程序是否充分有效，如对公司控股股东、实际控制人，持股的董事、监事、高级管理人员、员工等出资前后的资金流水核查情况；（3）公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议。

（一）结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在利益输送问题

公司设立以来，除整体变更外的历次股东入股的背景、入股价格及定价依据、资金来源情况详见本题回复之“四、公司是否存在影响股权明晰的问题，相关股东是否存在异常入股事项，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形”相关内容。

经核查，公司历次股权变动具备合理的商业背景，公司股东入股价格不存在明显异常，股东出资资金来源合法合规，公司股东入股行为不存在股权代持未披露的情形，不存在利益输送问题。

（二）结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明股权代持核查程序是否充分有效，如对公司控股股东、实际控制人，持股的董事、监事、高级管理人员、员工等出资前后的资金流水核查情况

根据公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人及持股 5%以上的自然人股东等主体出资时点前后的资金流水及取得 2023 年 1 月 1 日至今分红的流水去向，以及入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证等客观证据，相关主体的流水核查情况如下：

序号	姓名	股东身份	事项	出资/分红金额	流水核查情况	入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证等客观证据	资金来源/去向
1	陶刚	控股股	2004 年 1	65 万元	历史久远，无	出资协议书、	自有资金

序号	姓名	股东身份	事项	出资/分红金额	流水核查情况	入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证等客观证据	资金来源/去向
		东、实际控制人、董事长、总经理	月，公司设立		法取得出资时点前后的资金流水	股东会决议、银行转账凭证、验资报告、公司章程	
2			2005年5月，第一次增资	162.5万元	历史久远，无法取得出资时点前后的资金流水	股东会决议、现金存款凭证、验资报告、公司章程	自有资金
3			2007年8月，第二次增资	97.5万元	历史久远，无法取得出资时点前后的资金流水	股东会决议、现金缴款单、验资报告、公司章程	自有资金
4			2024年10月，第三次增资	向公司出资79.25万元，向苏州圣海出资195万元，向泰汀投资出资70万元	取得出资账户前后3个月银行流水	增资协议、股东会决议、支付凭证、验资报告、公司章程、苏州圣海章程、泰汀投资合伙协议	自有资金
5			2025年1月，分红	494万元	取得分红账户后3个月银行流水	股东会决议、支付凭证、完税凭证	日常开支、理财投资
6	肖韧	董事、副总经理、董事会秘书，持股5%以上股东	2004年1月，公司设立	65万元	历史久远，无法取得出资时点前后的资金流水	出资协议书、股东会决议、银行转账凭证、验资报告、公司章程	自有资金
7			2005年5月，第一次增资	162.5万元	历史久远，无法取得出资时点前后的资金流水	股东会决议、现金存款凭证、验资报告、公司章程	自有资金
8			2007年8月，第二次增资	97.5万元	历史久远，无法取得出资时点前后的资金流水	股东会决议、现金缴款单、验资报告、公司章程	自有资金
9			2024年10月，第三次增资	向公司出资79.25万元，向苏州圣海出资195万元，向泰汀投资出资70万元	取得出资账户前后3个月银行流水	增资协议、股东会决议、支付凭证、验资报告、公司章程、苏州圣海章程、泰汀投资合伙协议	自有资金
10			2024年10月，第四次增资	494万元	取得出资账户前后3个月银行流水	增资协议、股东会决议、支付凭证、验资报告、公司章	自有资金

序号	姓名	股东身份	事项	出资/分红金额	流水核查情况	入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证等客观证据	资金来源/去向
						程、大虞投资合伙协议	
11			2025 年 1 月，分红	65 万元	取得分红账户后 3 个月银行流水	股东会决议、支付凭证、完税凭证	日常开支、理财投资
12	金永进	持股 5% 以上股东	2004 年 1 月，公司设立	5 万元	历史久远，无法取得出资时点前后的资金流水	出资协议书、股东会决议、银行转账凭证、验资报告、公司章程	自有资金
13			2005 年 5 月，第一次增资	30 万元	历史久远，无法取得出资时点前后的资金流水	股东会决议、现金存款凭证、验资报告、公司章程	自有资金
14			2007 年 8 月，第二次增资	15 万元	历史久远，无法取得出资时点前后的资金流水	股东会决议、现金缴款单、验资报告、公司章程	自有资金
15			2024 年 10 月，第三次增资	向公司出资 4.5 万元，向苏州圣海出资 30 万元	取得出资账户前后 3 个月银行流水	股东会决议、增资协议、支付凭证、验资报告、公司章程、苏州圣海章程	自有资金
16			2025 年 1 月，分红	76 万元	取得分红账户后 3 个月银行流水	股东会决议、支付凭证、完税凭证	日常开支、理财投资
17	钟建平	公司股东	2004 年 1 月，公司设立	10 万元	历史久远，无法取得出资时点前后的资金流水	出资协议书、股东会决议、银行转账凭证、验资报告、公司章程	自有资金
18			2005 年 5 月，第一次增资	7.5 万元	历史久远，无法取得出资时点前后的资金流水	股东会决议、现金存款凭证、验资报告、公司章程	自有资金
19			2007 年 8 月，第二次增资	7.5 万元	历史久远，无法取得出资时点前后的资金流水	股东会决议、现金缴款单、验资报告、公司章程	自有资金
20			2024 年 10 月，第三次增资	向公司出资 2.25 万元，向苏州圣海出资 15 万元	取得出资账户前后 3 个月银行流水	股东会决议、增资协议、支付凭证、验资报告、公司章程、苏州圣海章程	自有资金

序号	姓名	股东身份	事项	出资/分红金额	流水核查情况	入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证等客观证据	资金来源/去向
21			2025 年 1 月，分红	38 万元	取得分红账户后 3 个月银行流水	股东会决议、支付凭证、完税凭证	日常开支、理财投资
22	吴建梅	公司股东	2024 年 10 月，第四次增资	向公司出资 55.76 万元，向大虞投资出资 59.04 万元	取得出资账户前后 3 个月银行流水	增资协议、股东会决议、支付凭证、验资报告、公司章程、大虞投资合伙协议	自有资金

经核查，公司各直接股东及间接股东的出资来源均为自有资金，不存在股权代持情形，股权代持核查程序充分有效。

（三）公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议

截至本回复出具之日，公司不存在未解除、未披露的股权代持事项，不存在股权纠纷或潜在争议。

经核查，主办券商及律师认为：

1、报告期末公司引入直接股东控制的机构股东及吴建梅具有合理性，相关股东不会作为后续股权激励平台，不存在预留激励份额的情形，公司直接股东及三名机构股东出资人层面不存在代客户、供应商或其关联方或其他主体持股的情况；

2、公司历次股权变动具备合理的商业背景，公司股东入股价格不存在明显异常，公司各直接股东及间接股东的出资来源均为自有资金，公司股东入股行为不存在股权代持未披露的情形，不存在利益输送问题，不存在股权纠纷或潜在争议，股权代持核查程序充分有效；

3、公司不存在影响股权明晰的问题，相关股东不存在异常入股事项，不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形，公司符合“股权明晰”的挂牌条件。

【主办券商及会计师回复】

主办券商及会计师核查上述事项（2），并发表明确意见如下：

一、核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师履行了以下核查程序：

- 1、取得并查阅了发行人工商登记档案资料；
- 2、查阅发行人股东与发行人签署的增资协议；
- 3、检查公司股份支付计算过程表，复核计算结果的准确性；检查股份支付相关会计凭证，确认账务处理准确性。

二、核查结论

经核查，主办券商及会计师认为：

- 1、2024 年 10 月公司股份公允价值参照外部股东入股价格确定，定价合理；
- 2、2024 年 10 月陶刚增资构成股份支付，公司股份支付的计算过程准确、合理，会计处理符合《企业会计准则》以及相关监管规则适用指引的规定。

问题 5. 关于持续经营能力

根据申请文件，（1）2023 年、2024 年公司营业收入分别为 8,684.24 万元、24,165.50 万元，增量主要源自原料药销售业务，系公司进行业务重整将关联方中诺海南的原料药及制剂销售业务整合至子公司百时佳泰（海南）；毛利率分别为 16.94%、32.84%，主要系原料药销售的毛利率由 8.28%增长至 37.81%；净利润分别为 184.55 万元和 4,957.79 万元；2023 年、2024 年前五大供应商采购占比分别为 97.32%和 90.12%，向禾大集团的采购占比分别为 31.54%、58.73%，2023 年向关联方中诺凯琳（海南）的采购占比为 61.21%；报告期内主要为境外采购。

请公司：（1）说明报告期各期原料药、药用辅料主要客户和供应商的基本情况，包括但不限于成立年份、开始合作年份、合作背景、交易产品、是否签订框架协议、定价方式、结算方式、报告期内的交易金额及占比、期后订单签订情况，说明主要客户和供应商与公司合作的稳定性和可持续性；针对报告期内发生的关联采购和关联销售，结合市场价格、与第三方交易价格等量化说明交易价格的公允性；（2）说明公司目前代理销售的原料药、药用辅料的具体种类，下一步扩大产品类别的计划情况；结合国际贸易环境、汇率波动等因素说明公司进行境外采购的稳定性，说明公司应对价格波动的措施及有效性；（3）结合报告期各期各类产品的销售数量、单位售价、单位成本、期间费用等因素等量化分析报告期内营业收入和毛利率大幅增加的原因及合理性；结合公司所处行业地位、业务拓展能力等说明公司的核心优势，结合公司期末在手订单、期后经营情况（收入、毛利率、净利润及经营活动现金流量净额）与去年同期对比情况及变动原因，说明公司业绩的稳定性及可持续性。

请主办券商、会计师核查上述情况并审慎发表明确意见；说明针对收入真实性的核查程序，包括但不限于访谈、函证等，说明核查比例和核查结论，并对公司收入和成本真实性、准确性、完整性发表明确意见。

【公司回复】

一、说明报告期各期原料药、药用辅料主要客户和供应商的基本情况，包括但不限于成立年份、开始合作年份、合作背景、交易产品、是否签订框架协议、定价方式、结算方式、报告期内的交易金额及占比、期后订单签订情况，说明主要客户和供应商与公司合作的稳定性和可持续性；针对报告期内发生的关联采购和关联销售，结合市场价格、与第三方交易价格等量化说明交易价格的公允性。

（一）说明报告期各期原料药、药用辅料主要客户和供应商的基本情况，包括但不限于成立年份、开始合作年份、合作背景、交易产品、是否签订框架协议、定价方式、结算方式、报告期内的交易金额及占比、期后订单签订情况，说明主要客户和供应商与公司合作的稳定性和可持续性

1、报告期各期原料药、药用辅料主要客户的基本情况

选取报告期内某一年份金额大于 1,000 万元的药用原辅料主要客户进行情况说明，基本情况如下：

序号	客户名称	进行交易的主要客户	成立年份	开始合作年份	合作背景	主要交易产品	是否签订框架协议	定价方式	结算方式	2024 年度		2023 年度		2025 年 1-6 月订单签订情况 (万元)
										销售额 (万元)	销售占比	销售额 (万元)	销售占比	
1	四川科伦药业股份有限公司及其关联企业	四川科伦药业股份有限公司	2002 年	2018 年	通过 CDE 网站了解到产品信息后与公司建立联系	二十碳五烯酸乙酯、ω-3 脂肪酸甘油三酯	否	双方商务谈判, 并根据市场环境自主定价	先款后货	3,891.72	16.10%	20.63	0.24%	2,265.29
2	青岛国信制药有限公司		1994 年	2017 年	通过行业内资源经介绍后建立联系	精制芝麻油	否	双方商务谈判, 并根据市场环境自主定价	先款后货	3,748.73	15.51%	2,806.92	32.32%	4,390.51
3	健康元海滨药业有限公司及其关联企业	健康元海滨药业有限公司	2018 年	2018 年	通过行业内资源经介绍后建立联系	异丙托溴铵、布地奈德、昔萘酸沙美特罗、硫酸特布他林	否	双方商务谈判, 并根据市场环境自主定价	先款后货	2,750.16	11.38%	426.71	4.91%	53.58
		深圳太太药业有限公司	2002 年	2017 年										
4	四川普锐特药业有限公司及其关联企业	四川普锐特药业有限公司	2012 年	2023 年	通过展会接触及市场信息建立联系	布地奈德	否	双方商务谈判, 并根据市场环境自主定价	货到票到并验收合格后三十个工作日内支付货款	2,251.69	9.32%	-	-	-
5	药明生物及其关联企业	无锡药明合联生物技术有限公司	2018 年	2021 年	前期海外项目使用禾大产品, 转移国内生产后继	聚山梨酯 20, 聚山梨酯 80	是	双方商务谈判, 并根据市场环境自主	自发票日次月一日起 30 天支	1,185.39	4.91%	299.20	3.45%	348.37

序号	客户名称	进行交易的主要客户	成立年份	开始合作年份	合作背景	主要交易产品	是否签订框架协议	定价方式	结算方式	2024 年度		2023 年度		2025 年 1-6 月订单签订情况 (万元)
		无锡药明生物技术股份有限公司	2010 年	2020 年				定价	付货款	销售额 (万元)	销售占比	销售额 (万元)	销售占比	
					续使用同品牌产品进而建立联系									770.90

注：（1）中诺凯琳健康产业（海南）有限公司符合报告期内某一年份金额高于 1,000 万元的标准，因其为关联企业，且后续不再进行业务往来，此处未进行基本情况的列示；

（2）对于合并列示的客户，选取了其中与公司进行交易的主要客户进行基本情况的说明。

2、报告期各期原料药、药用辅料主要供应商的基本情况

选取报告期内某一年份金额大于 500 万元的药用原辅料主要供应商进行情况说明，基本情况如下：

序号	供应商名称	进行交易的主要供应商	成立年份	开始合作年份	合作背景	主要交易产品	是否签订框架协议	定价方式	结算方式	2024 年度		2023 年度		2025 年 1-6 月期后订单签订情况
										采购额 (万元)	采购占比	采购额 (万元)	采购占比	
1	禾大集团	禾大化学品（上海）有限公司	2013 年	2015 年	通过市场信息搜寻建立联系	精制芝麻油、聚山梨酯、司盘等	是	双方商务谈判，并根据市场环境自主定价	先款后货	9,889.32	58.73%	2,952.46	31.54%	6,638.82 万元
		CRODA HONG KONG COMPANY LIMITED	2008 年	2015 年		ω-3 脂肪酸甘油三酯								235.93 万美元
		Avanti Polar Lipids, Inc.	1967 年	2022 年		1,2-二油酰基-sn-甘油-3-磷酸胆碱								7.55 万美元
2	VAMSI LABS Ltd.		1991 年	2011 年	通过市场信息搜寻建	布地奈德、异丙托溴铵、沙美特罗、噻托	是	双方商务谈判，并根据市场环	验收合格后支付	2,927.48	17.39%	159.03	1.70%	14.68 万美元

序号	供应商名称	进行交易的主要供应商	成立年份	开始合作年份	合作背景	主要交易产品	是否签订框架协议	定价方式	结算方式	2024 年度		2023 年度		2025 年 1-6 月期后订单签订情况
										采购额 (万元)	采购占比	采购额 (万元)	采购占比	
					立联系	溴铵、糠酸氟替卡松、硫酸沙丁胺醇		境自主定价						
3	ANTIBIOTICE S.A.		1955 年	2008 年	通过市场信息搜寻建立联系	制霉菌素	是	双方商务谈判,并根据市场环境自主定价	空运提单日后 120 天内支付货款	1,196.77	7.11%	-	0.00%	58.95 万美元
4	CHEMPORT INC		2001 年	2014 年	通过市场信息搜寻建立联系	二十碳五烯酸乙酯	是	双方商务谈判,并根据市场环境自主定价	空运提单日后 15 天内支付货款	637.71	3.79%	55.91	0.60%	2.88 万美元
5	Melody Healthcare Pvt Ltd.		2007 年	2018 年	通过市场信息搜寻建立联系	硫酸特布他林	是	双方商务谈判,并根据市场环境自主定价	空运提单日后 30 天内支付货款	521.84	3.10%	54.11	0.58%	1.23 万美元

注：（1）中诺凯琳健康产业（海南）有限公司符合报告期内某一年份金额高于 500 万元的标准，因其为关联企业，且后续不再进行业务往来，此处未进行基本情况的列示；

（2）对于合并列示的供应商，选取了其中与公司进行交易的主要供应商进行基本情况的说明。

3、说明主要客户和供应商与公司合作的稳定性和可持续性

(1) 主要客户与公司合作的稳定性和可持续性

公司深耕行业多年，已与主要客户建立长期稳定的战略合作关系。公司作为众多全球知名药厂在中国的服务商，产品以国内相对稀缺的高端、高品质药用原辅料为主，涉及固体口服、吸入制剂、注射及外用等多个领域，并已成功助力多个产品商业化获批生产，具备品种优势并向客户提供全品类的一站式解决方案。公司产品具有较强的竞争优势，向国内药企客户提供的产品或服务的可替代性较小。

自合作以来，公司与上述核心客户始终保持业务连续性。2025 年 1-6 月期间部分客户未下达新增订单或新增订单较少，主要源于双重因素影响：一方面，2025 年制剂终端市场需求稍弱，导致客户对原料药采购需求相应缩减；另一方面，2024 年末已签订的在手订单尚未完全执行完毕，客户库存仍处于消化周期。这种阶段性订单波动属于正常市场调节现象，不影响双方长期战略合作关系。

主要客户与公司合作的稳定性和可持续性具体分析，详见本回复之“1.关于商业模式和收入确认准确性”之“二、说明公司代理销售原辅料药业务模式的商业合理性……”之“（二）公司向国内药企客户提供的产品或服务是否具有可替代性，双方合作是否具有稳定性”相关内容。

综上所述，主要客户与公司合作的稳定性和可持续性较强。

(2) 主要供应商与公司合作的稳定性和可持续性

公司与禾大集团、VAMSI LABS Ltd.等核心供应商的协议一直得到有效执行，双方已建立起了相互信任、相互依赖的伙伴关系并预计在今后的经营中得以延续。且公司与禾大集团、VAMSI 等核心供应商自 2015 年和 2011 年开始便建立起合作关系，合作至今业务从未发生过中断，整体具备良好的稳定性。

自合作以来，公司与核心供应商始终保持稳定业务关系。2025 年 1-6 月新增订单量减少，主要系制剂终端需求走弱致下游客户原料药采购收缩，公司基于对市场环境的判断也同步调整采购规模所致。此类基于市场供需波动的阶段性调整属正常商业规律，不影响双方长期战略合作。

主要供应商与公司合作的稳定性和可持续性具体分析，详见本回复之“1.关于商业模式和收入确认准确性”之“一、说明公司获取境外各药用原辅料厂商代理权的背景，代理权取得要求.....”之“（一）说明公司获取境外各药用原辅料厂商代理权的背景，代理权取得要求，是否容易在实际控制人控制的企业之间进行转移，代理权有效期限，具体合作情况，是否为独家代理，是否存在销售区域限制安排，是否存在其他代理商等竞争对手，双方合作稳定性，是否对供应商存在重大依赖”之“3、与境外各药用原辅料厂商合作的稳定性，是否对供应商存在重大依赖”相关内容。

综上所述，主要供应商与公司合作的稳定性和可持续性较强。

（二）针对报告期内发生的关联采购和关联销售，结合市场价格、与第三方交易价格等量化说明交易价格的公允性

针对报告期内发生的关联采购和关联销售，公司通过参考与无关联第三方的交易价格、市场价格、行业标准以及成本加成等方式确定与关联方的交易价格，各项关联销售及采购具有公允性。

具体分析详见本回复之“2.关于公司独立性”之“六、结合市场价格、第三方销售及采购价格，进一步说明公司各项关联销售及采购的公允性”内容。

二、说明公司目前代理销售的原料药、药用辅料的具体种类，下一步扩大产品类别的计划情况；结合国际贸易环境、汇率波动等因素说明公司进行境外采购的稳定性，说明公司应对价格波动的措施及有效性。

（一）说明公司目前代理销售的原料药、药用辅料的具体种类，下一步扩大产品类别的计划情况

1、公司目前代理销售的原料药、药用辅料的具体种类

报告期内，公司主要从事药用原辅料的销售业务，所涉及的产品接近 100 种。

根据药物制剂的最终用途，将公司目前代理销售的原料药、药用辅料分为四大类别：固体口服、吸入、注射、外用和其他，具体情况如下：

产品类别	产品主要用途	主要产品（原料药）	主要产品（药用辅料）
固体口服	主要用于片剂、胶囊、颗粒剂等固体口服制剂。这些制剂通过口腔进入胃	二十碳五烯酸乙酯、制霉菌素、别嘌醇等	月桂山梨坦（司盘 20）、交联羧甲纤维

产品类别	产品主要用途	主要产品（原料药）	主要产品（药用辅料）
	肠道，适用于大多数常见疾病的治疗，如感冒、高血压、糖尿病等。		素钠等
吸入	主要应用于吸入剂，通过呼吸道直接作用于肺部或上呼吸道。吸入剂常用于治疗哮喘、慢性阻塞性肺疾病（COPD）和某些类型肺炎等呼吸系统疾病。	布地奈德、硫酸特布他林、富马酸福莫特罗、异丙托溴铵等	油酸等
注射	用于注射用药物，包括静脉注射、肌肉注射和皮下注射等。注射剂适用于急救、严重感染和需要快速起效的情况，如抗生素、疫苗和麻醉剂等。	ω -3 脂肪酸甘油三酯、西司他丁钠、亚胺培南等	精制芝麻油、精制蓖麻油、精制玉米油、聚山梨酯等
外用和其他	指用于皮肤表面或黏膜的药物，如软膏、乳膏、凝胶、贴剂等。这些制剂通常用于局部治疗皮肤病、创伤和疼痛等，如消炎药、止痛药和烧伤药膏等。	丙胺卡因、地奈德、莫匹罗星等	白凡士林、山梨坦硬脂酸酯、棕榈酸十六酯等

2、下一步扩大产品类别的计划情况

公司作为高端药用原辅料的整合服务提供商，已系统化构建覆盖固体口服、吸入、注射、外用等医药全剂型领域的产品矩阵，下一步将持续深化各细分领域的价值品种拓展战略，通过精准引进高壁垒原辅料产品强化市场渗透力。同步加速整合全球优质供应链资源，与多家国际领先供应商建立深度合作机制，目前公司正在持续进行新品种的登记备案，具体计划情况如下：

产品类别	主要产品（原料药）	主要产品（药用辅料）
固体口服	奥匹卡朋、雷诺嗪，瑞司美替罗、瑞美吉泮，阿托吉泮、瑞美吉泮等	羧甲淀粉钠等
吸入	乌美溴铵、糠酸氟替卡松、硫酸沙丁胺醇、恩塞芬汀、阿地溴铵等	十二烷基- β -D-麦芽糖苷等
注射	右酮洛芬氨丁三醇、苯磺酸美洛加巴林、磷苯妥英钠等	精制大豆油、三辛酸甘油酯等
外用和其他	罗氟司特、磷酸芦可替尼等	甘油硬脂酸酯（和）PEG-100 硬脂酸酯（A165）等

在原料药领域，公司将持续开发具有临床价值的专利期内特色品种，通过系统分析中国市场需求趋势及专利到期节点，精选符合市场需求、具备市场潜力的原料药产品，与国际化供应商深化合作、提前布局，为下游客户提供稳定可靠的供应链支持。

在药用辅料领域，公司将持续聚焦并拓展高端复杂制剂技术升级需求，紧密配套下游制剂企业的研发需求，覆盖缓控释制剂、长效口服制剂、注射剂及各类前沿药物所需的关键辅料。

公司的药用原辅料产品将持续且全面覆盖肠外营养、抗感染、慢性阻塞性肺疾病、抗肿瘤等重大治疗领域，通过早期介入客户研发阶段：为国内医药企业原研上市首仿制剂提供合规原辅料配套支持，显著缩短注册申报周期；助力客户开展一致性评价工作，提供符合国际标准的参比制剂关联原辅料；同时针对改良型新药开发定制化解决方案，有效支撑特殊剂型技术突破。公司将持续强化对创新药及复杂制剂的全生命周期供应链支撑能力，赋能中国医药产业高质量发展。

（二）结合国际贸易环境、汇率波动等因素说明公司进行境外采购的稳定性，说明公司应对价格波动的措施及有效性

1、国际贸易环境对境外采购稳定性的影响

公司境外采购的药用原辅料生产地主要为欧美、印度及日韩地区，如果这些国家的政治经济形势、产业政策、法律法规等发生重大不利变化，可能会对公司业务发展带来不利影响。

截至目前，除因中美贸易摩擦，美国对中国产品加征关税外，公司其他主要供应商所在地区未对相应产品设置关税、进口配额等贸易壁垒或存在贸易摩擦的情形。

针对中美贸易摩擦，公司具备了较为丰富的国际业务经验，并时刻关注关税变动对公司业务经营的影响。2025 年中美相互加征关税初期，公司已同供应商及客户就关税问题进行协商，并达成初步意向。加征关税预期对公司生产经营不存在重大影响，具体如下：

（1）较为充分的存货储备

在 2025 年中美贸易摩擦冲突升级初期，公司供应商禾大集团基于其处理全球贸易业务的敏锐经验，已在加征关税实施之前进行了充分的存货储备，预计可覆盖中诺凯琳 2025 年全年的订单需求。

（2）生产基地转移

公司的核心供应商禾大集团在全球范围内开展业务，并分布在 92 个生产基地，构成全球制造业格局，并在当地设有销售办事处和创新中心。通过全球供应链的合作，可部分抵消特定关税变动对公司生产经营的影响。根据公司同禾大集

团的沟通，若美国关税政策持续实施，禾大集团计划将目前原产于美国基地的产品调整至由英国或者日本进行生产，公司已就针对此产地转移事项进行注册申报。

针对精制芝麻油（原美国产），禾大集团已在日本工厂新增生产。截至本审核问询函回复出具日，公司已完成 CDE 登记并获取相应登记号，同时，有该产品需求的客户也已向 CDE 进行报备，预计 2025 年底或 2026 年初可获批增加供应产地，届时两地的精制芝麻油均可稳定供应。

针对部分聚山梨酯产品（原美国产），禾大集团计划转移至新加坡工厂、英国工厂进行生产。截至本审核问询函回复出具日，英国工厂已具备相应产品的生产线，禾大集团正在积极筹备生产基地转移相关文件。

（3）价格传导

公司已同禾大集团及部分客户达成初步意向，上游供应商、公司及下游客户将共同承担由关税变动带来的产品价格波动，通过产业链协作的方式来共同应对关税大幅增加的影响，因此具备向客户传导部分关税影响的能力。

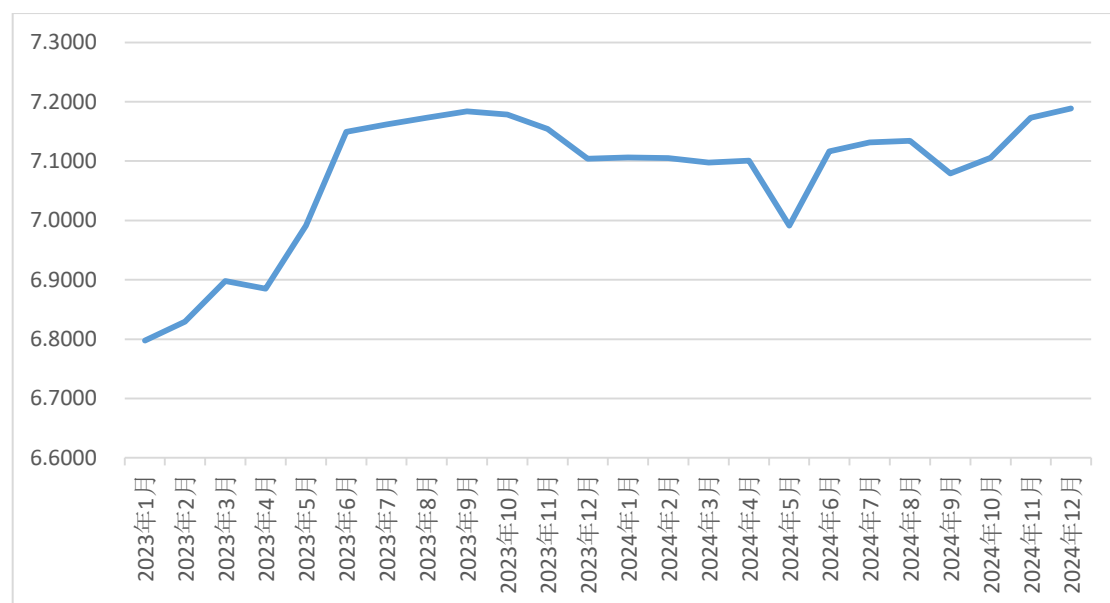
公司针对关税波动已采取了有效的应对措施，且公司具备向客户传导部分关税影响的能力，潜在的中美贸易摩擦对公司经营业务不存在重大不利影响。

综上所述，公司与境外供应商的合作关系稳定，国际贸易环境尚未显示出对公司境外采购造成不利影响的趋势。考虑到境外采购的占比较高，公转书已就境外市场及贸易摩擦的风险进行了提示，且公司已针对潜在的贸易摩擦采取积极应对措施，国际贸易环境对境外主要供应商的生产经营、公司境外采购的稳定性未构成重大不利影响。

2、汇率波动对境外采购稳定性的影响

报告期内，公司境外采购主要结算货币为美元，在以外币计价的产品采购价格不变的情况下，若外币兑人民币汇率上升，公司的采购成本相应增长，反之，公司采购成本下降；如果未来人民币大幅贬值，可能会对公司经营业绩产生较大的不利影响。公转书中已就汇率波动的风险进行了风险提示。

报告期内，美元兑人民币汇率波动情况如下图所示：



注：数据来源为中国人民银行-货币政策司-人民币汇率中间价

2023 年美元汇率整体呈现上半年震荡上升，下半年保持平稳的趋势，2024 年美元汇率整体较为平稳，第四季度有小幅波动，整体呈上升趋势。报告期内，公司汇兑损益金额分别为 23.14 万元和 147.25 万元，汇兑损益金额占当期净利润的比例相对较小。

同时，公司积极关注外汇市场变动情况，积极与银行、外汇管理等部门沟通，根据实时汇率走势和采购情况适度调整外币货币性资产规模，采取适当控制结汇周期等灵活的应对措施，积极应对汇率波动风险。公司适时考虑采用远期结售汇、外汇期权等外汇结算产品，进行汇率波动风险对冲、提升外汇收益，以应对汇率出现极端不利变动，汇率波动对公司境外采购的稳定性未构成重大不利影响。

3、公司应对价格波动的措施及有效性

为应对采购价格波动，降低公司经营风险，公司从多方面采取应对措施，具体包括：

（1）根据市场情况适当调整库存与采购计划

公司采取“以销定购，适量备货”的采购模式，公司根据在手订单和预计订单情况，结合产品库存情况和价格波动等因素执行采购计划，针对部分有稳定需求的产品，公司储备适量的安全库存。公司及时获取药用原辅料价格变动的市场行情，加强与供应商沟通，保障主要产品的稳定供应，并根据市场价格波动情况及时调整储备策略，在价格较低时适量储备，以应对价格波动的风险。

（2）与主要供应商建立战略合作关系，开拓新供应商

公司与主要供应商建立稳定合作关系，在保障货源供应稳定的同时，借助公司规模采购优势提高议价能力，以应对价格波动的风险。

同时，公司建立了较为完善的供应商管理制度，商务拓展团队持续开发优质供应商资源，基于采购品类特性与合规要求，就产品质量、价格条款、交付保障及售后服务等核心要素与合格供应商开展商务谈判。在严格确保药用原辅料质量合规性与供应时效性的前提下，优先选择具备综合成本优势的战略合作伙伴，以应对价格波动的风险。

（3）建立价格传导机制

针对价格波动，公司建立了价格传导机制：

当药用原辅料采购价格出现波动时，经公司测算后的产品仍能保持合理的毛利空间，可视为价格在正常范围内的波动，公司不会对产品的价格进行调整。

当采购价格出现大幅波动时，经公司确认调价因素影响程度大、属于较长持续趋势、行业企业陆续开始进行价格调整后，公司会综合考虑客户类型、市场竞争策略、合作历史、订单量、结算条件等因素，适时调整对应产品的销售价格，以应对价格波动的风险。

综上所述，公司通过根据市场情况适当调整库存与采购计划、与主要供应商建立战略合作关系并开拓新供应商、建立价格传导机制等措施应对价格波动，能够有效应对价格波动方面的风险。

三、结合报告期各期各类产品的销售数量、单位售价、单位成本、期间费用等因素等量化分析报告期内营业收入和毛利率大幅增加的原因及合理性；结合公司所处行业地位、业务拓展能力等说明公司的核心优势，结合公司期末在手订单、期后经营情况（收入、毛利率、净利润及经营活动现金流量净额）与去年同期对比情况及变动原因，说明公司业绩的稳定性及可持续性。

（一）结合报告期各期各类产品的销售数量、单位售价、单位成本、期间费用等因素等量化分析报告期内营业收入和毛利率大幅增加的原因及合理性

报告期内，公司主营业务收入分别为 8,605.39 万元、24,134.68 万元，占营业收入的比例分别为 99.09%、99.87%，主营业务突出。公司专注于全球药用原辅料的销售，其中药用原辅料的合计销售收入分别为 7,625.00 万元、23,865.55 万元，占营业收入的比例分别为 87.80%、98.76%，是公司收入的主要来源。

报告期内，公司的营业收入和毛利率指标大幅增加。公司销售的主要产品为 ω -3 脂肪酸甘油三酯、布地奈德和硫酸特布他林等原料药和精制芝麻油、聚山梨酯和月桂山梨坦等药用辅料，公司选取上述药用原辅料主要规格型号的产品，对报告期内营业收入、毛利率的变动情况进行具体分析。

报告期内，上述主要规格型号的产品实现的销售收入占营业收入的比重分别为 61.83%和 73.68%。

1、营业收入大幅增加的原因及合理性

报告期各期，上述主要产品销售数量、营业收入变动情况如下表所示：

单位：kg、元

产品名称	规格	2024 年		2023 年		变动情况	
		销售数量	营业收入	销售数量	营业收入	销售数量	营业收入
ω -3 脂肪酸甘油三酯	SF07200/0022/S78	-	-	-	-	-	-
	SF05900/0022/S78	-	-	-	-	-	-
	SF09706/0022/S78	-	-	-	-	-	-
布地奈德	AY0001/0500G	-	-	-	-	-	-
硫酸特布他林	AY0006/0001KG	-	-	-	-	-	-
	AY0006/0010KG	-	-	-	-	-	-
	AY0006/0025KG	-	-	-	-	-	-

产品名称	规格	2024 年		2023 年		变动情况	
		销售数量	营业收入	销售数量	营业收入	销售数量	营业收入
精制芝麻油	SR40280/0015/4S05	-	-	-	-	-	-
	SR40280/0180/4S11	-	-	-	-	-	-
聚山梨酯 80	SD43361/0003/4A01	-	-	-	-	-	-
	SR40925/.250/4A2/4	-	-	-	-	-	-
	SR48833/.250/4A2/4	-	-	-	-	-	-
聚山梨酯 20	SD40271/.250/4A2/4	-	-	-	-	-	-
	SR40606/.250/4A2/4	-	-	-	-	-	-
月桂山梨坦	SD41854/0180/4S11	-	-	-	-	-	-

注：上表的销售数量和营业收入已申请豁免披露

（1）原料药

报告期内，公司销售的主要原料药产品包括 ω -3 脂肪酸甘油三酯、布地奈德和硫酸特布他林等，销售收入分别为 1,052.48 万元、13,576.73 万元，公司 2024 年度原料药销售收入相比 2023 年度增长 11.90 倍。报告期内，公司原料药业务收入大幅增加的主要原因系：

①为实现原料药和药用辅料业务之间的协同效应并提升运营效能，公司实际控制人从 2023 年开始启动战略性业务重整，将中诺海南旗下的原料药业务全部整合至公司进行。公司子公司百时佳泰（海南）于 2023 年 10 月取得药品许可证，开始开展原料药销售业务，公司原料药业务进入规模化运营阶段，因此 2024 年度公司原料药业务收入大幅增加；

②公司长期深耕原料药市场，根据客户的需求，不断从国外引进新品种和新规格型号的原料药，主要产品的规格型号更加多元化，对应销量增加使得营业收入规模同步增长；

③报告期内，公司不断加强市场拓展力度，凭借高质量产品和渠道优势，客户数量不断增加，营业收入进一步增长。

报告期内，公司主要规格型号的原料药产品销售收入变化情况已申请豁免披露。

（2）药用辅料

报告期内，公司销售的主要药用辅料产品包括精制芝麻油、聚山梨酯和月桂山梨坦等，销售收入分别为 6,572.52 万元、10,288.82 万元，公司 2024 年度药用辅料销售收入相比 2023 年度增长 56.54%。报告期内，公司药用辅料业务收入增加的主要原因系：

①公司在报告期内不断加强市场拓展力度，凭借高质量的产品和渠道优势，客户数量不断增加，经营规模持续扩大，合作逐渐稳定。得益于部分客户 2024 年度承接的 CDMO 业务订单增加以及集采中标等利好因素影响，部分大客户对公司产品需求量大幅增长；

②报告期内，公司根据客户需求，不断引进新品种的药用辅料，对应的销量增加使得营业收入同步增长。

报告期内，公司主要规格型号的药用辅料产品销售收入变化情况已申请豁免披露。

综上，报告期内公司营业收入大幅增加具有合理性。

2、毛利率大幅增加的原因及合理性

报告期各期，上述主要产品单位售价、单位成本、毛利率变动情况如下表如下：

单位：元/kg

产品名称	规格	2024 年			2023 年			变动情况		
		单位售价	单位成本	毛利率（%）	单位售价	单位成本	毛利率（%）	单位售价	单位成本	毛利率（%）
ω-3 脂肪酸甘油三酯	SF07200/0022/S78	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	SF05900/0022/S78	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	SF09706/0022/S78	-	-	-	-	-	-	-	-	-
布地奈德	AY0001/0500G	-	-	-	-	-	-	-	-	-
硫酸特布他林	AY0006/0001KG	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	AY0006/0010KG	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	AY0006/0025KG	-	-	-	-	-	-	-	-	-
精制芝麻油	SR40280/0015/4S05	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	SR40280/0180/4S11	-	-	-	-	-	-	-	-	-

产品名称	规格	2024 年			2023 年			变动情况		
		单位售价	单位成本	毛利率 (%)	单位售价	单位成本	毛利率 (%)	单位售价	单位成本	毛利率 (%)
聚山梨酯 80	SD43361/003/4A01	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	SR40925/.250/4A2/4	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	SR48833/.250/4A2/4	-	-	-	-	-	-	-	-	-
聚山梨酯 20	SD40271/.250/4A2/4	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	SR40606/.250/4A2/4	-	-	-	-	-	-	-	-	-
月桂山梨坦	SD41854/0180/4S11	-	-	-	-	-	-	-	-	-

注：上表的单位售价、单位成本和毛利率已申请豁免披露

（1）原料药

报告期内，公司原料药的毛利率分别为 8.28%和 37.81%，毛利率增长幅度较大。2024 年度，公司主要原料药产品的单位售价呈下降趋势，但单位售价的下降幅度小于单位成本的下降幅度，从而导致公司 2024 年度的毛利率大幅增加。单位成本下降幅度较大的主要原因系：

①2024 年度，公司原料药业务进入规模化运营阶段，公司对主要产品的采购量进一步增加，形成采购规模效应，公司对供应商的议价能力增强，主要产品的采购价格呈下降趋势，导致 2024 年度单位成本下降；

②公司子公司百时佳泰（海南）于 2023 年 10 月取得药品经营许可证，之后开始开展原料药销售业务，2023 年度公司原料药业务开展时间较短，实现的销售收入规模较小。

在成本核算阶段，公司将仓储费用、产品注册费用等间接成本按照一定的比例分摊至各原料药产品。由于 2023 年度公司实现的原料药销售收入较小，而公司投入的为使原料药达到可销售状态的产品注册费等间接成本较高，因此分摊至各原料药产品的间接成本较高，从而导致 2023 年度公司原料药产品单位成本较高。

此外，公司在 2024 年度根据客户需求扩展了主要原料药产品的规格型号，部分规格型号的原料药产品的毛利率较高，对原料药产品整体毛利率的提升有一定的促进作用。

报告期内，公司主要规格型号的原料药产品毛利率变化情况已申请豁免披露。

(2) 药用辅料

报告期内，公司药用辅料的毛利率分别为 19.24%和 24.79%，毛利率有所增加。2024 年度，部分大客户对公司药用辅料需求量大幅增长，公司对主要产品的采购量进一步加大，形成采购规模效应，从而使得公司对供应商的议价能力增强，主要产品的采购价格呈下降趋势。此外，实际控制人在 2023 年度对公司进行了业务重整，业务重整后，公司不再通过中诺海南向禾大集团采购药用辅料，而是直接向禾大集团采购辅料，公司节省了通过中诺海南向禾大集团采购药用辅料的中间环节支出，药用辅料的采购成本进一步下降。

上述原因导致 2024 年度药用辅料产品单位成本下降，从而导致药用辅料产品毛利率有所增加。

报告期内，公司主要规格型号的药用辅料产品毛利率变化情况已申请豁免披露。

综上，报告期内公司毛利率大幅增加具有合理性。

3、期间费用对公司营业收入和毛利率的影响

报告期各期，公司营业收入金额分别为 8,684.24 万元、24,165.50 万元，期间费用占营业收入比例情况如下：

单位：万元

期间费用	2024 年度			2023 年度	
	金额	占营业收入比例 (%)	占比变动幅度 (%)	金额	占营业收入比例 (%)
销售费用	931.60	3.86	-52.29	702.20	8.09
管理费用	856.92	3.55	-58.53	743.53	8.56
财务费用	300.78	1.24	-16.78	129.74	1.49
合计	2,089.30	8.65	-52.32	1,575.47	18.14

报告期各期，公司期间费用金额分别为 1,575.47 万元、2,089.30 万元，占营业收入的比例分别为 18.14%、8.65%。公司 2024 年期间费用金额有所上升，期间费用占营业收入比例下降 52.32%，主要受公司营业收入金额大幅上升的影响。

各项期间费用与营业收入占比变动分析如下：

(1) 销售费用

报告期内，公司销售费用金额分别为 702.20 万元、931.60 万元，占营业收入比例分别为 8.09%、3.86%，公司销售费用未与营业收入呈线性增长关系，主要原因系：

①公司 2023 年度进行了业务重整，子公司百时佳泰（海南）于 2023 年 10 月取得药品经营许可证，公司 2023 年下半年已经基本完成了销售团队重组、销售战略规划的整体布局，完成主要战略合作型客户的前期开发与对接工作，公司 2023 年前期客户、产品的开发投入较大，为 2024 年度销售业绩全面提升奠定了良好基础；

②公司产品主要用于生物医药公司的药品研发和生产，对于药用原辅料的稳定性要求较高，公司的相关产品质量受下游客户认可并全面使用后，后期宣传、维护费用较少；

③公司下游客户主要为生物医药企业等终端客户，产品推广方式主要为核心销售人员上门拜访客户、展会宣传、电话推销等方式，展会举办频率较为稳定，无大额销售佣金、广告费用、市场推广费等；同时，公司药用原辅料客户具有一定重合性，故 2024 年度除核心销售人员薪酬增长外，其他费用未呈线性增长。

(2) 管理费用

报告期各期，公司管理费用占营业收入比例分别为 8.56%、3.55%，2024 年度占比下降 58.53%，主要系 2024 年度营业收入大幅增长的影响。报告期内，公司管理机构、核心管理团队人员及数量均较为稳定，报告期内管理费用小幅增长，主要系经营规模和经营业绩上升，管理人员绩效奖金、办公费等费用增长所致；

此外，随着子公司中诺广东的处置、苏州正诺注销，公司合并范围内子公司减少，相应管理费用减少。

(3) 财务费用

报告期各期，公司财务费用占营业收入比例分别为 1.49%、1.24%，主要系利息支出和汇兑损益，2024 年度占比小幅下降，主要系公司 2023 年度业务重整

过程中，主要依靠银行借款融资提供营运资金，故 2023 年借款利息支出金额较大，2024 年度公司营业收入大幅增长，经营性现金流得以改善，相关短期借款到期清偿。上述因素综合影响下，导致财务费用占营业收入比例下降。

综上，报告期内，公司期间费用呈上升趋势，期间费用占营业收入比例下降 52.32%，主要系公司 2023 年度为完成业务重整和销售团队、管理团队布局 and 前期市场、客户开拓，所发生的销售费用、管理费用金额较大；同时，公司 2024 年营业收入、毛利率均大幅增长，部分固定期间费用未随营业收入的增长呈线性增长，公司利润贡献能力进一步增强。上述波动符合公司实际情况，具有合理性。

（二）结合公司所处行业地位、业务拓展能力等说明公司的核心优势，结合公司期末在手订单、期后经营情况（收入、毛利率、净利润及经营活动现金流量净额）与去年同期对比情况及变动原因，说明公司业绩的稳定性及可持续性

1、公司所处行业地位

公司凭借在医药行业内 20 多年的经验，在全球药用原辅料行业上下游积累了较为丰富的资源，目前已独家代理英国、德国、印度等全球多个国家著名药品厂商多种药用原辅料。与此同时，为国内医药客户提供多元化的优质选择及药用原辅料全品类的一站式解决方案，已经与国内著名的医药研发 CRO、CDMO 及创新药头部企业（诸如科伦药业（002422.SZ）、国信制药、健康元（600380.SH）、药明生物（02269.HK）等）建立了长期稳定的合作关系。

公司在高端药用原辅料领域已经形成独特的竞争优势，通过整合全球药用原辅料资源，为国内头部药企提供更优质、更丰富的产品，推动国内医药产业的转型升级及高质量发展。目前，公司与国家药典委员会、高校及科研院所相关部门等有着密切的合作与交流，为中国药典中药用辅料标准的升级改版，新型药用辅料的研发与推广，药用辅料一致性评价等提供专业的技术支持与合理化建议。公司亦是 IPEC-China 的理事单位，与会员单位一同促进药用辅料质量、安全及长期可持续发展。

2、公司的业务拓展能力

（1）新产品、新项目拓展能力

公司作为众多全球知名药厂在中国的服务商，产品以国内相对稀缺的高端、高品质药用原辅料为主，涉及固体口服、吸入制剂、注射及外用等多个领域，并已成功助力多个产品商业化获批生产。其中，原料药方面，公司产品线主要布局在吸入、外用、肠外营养以及抗感染等板块，截至 2024 年 12 月 31 日在 CDE 登记品种为 24 个；药用辅料方面，公司在生物药用辅料、化学药用辅料和中成药用辅料板块均有布局，截至 2024 年 12 月 31 日在 CDE 登记品种为 58 个。

报告期期后，公司持续加大新产品的开发力度，截至 2025 年 6 月 30 日，原料药在 CDE 登记品种增加至 27 个；药用辅料 CDE 登记品种增加至 63 个。此外，公司于 2025 年上半年新开发 5 家上游供应商，就 9 个新产品签署了合作协议，新项目开拓情况良好。

（2）客户拓展能力

在销售端，公司主要客户为科伦药业（002422.SZ）、国信制药、健康元（600380.SH）、药明生物（02269.HK）等国内细分行业头部医药企业，公司的优质产品能够助力国内医药企业的新药研发、一致性评价等工作，为国内药品缩短研发进程、提升药品质量等工作贡献独特力量，推动中国医药行业的进一步转型与升级。

（三）结合公司期末在手订单、期后经营情况（收入、毛利率、净利润及经营活动现金流量净额）与去年同期对比情况及变动原因，说明公司业绩的稳定性及可持续性

1、公司期末在手订单

报告期期末，公司在手订单主要系药用原辅料产品尚未履行完毕的已签订合同，约 11,056.06 万元，占 2024 年营业收入比例为 45.75%，公司在手订单较为充裕。公司在手订单具体构成情况如下表所示：

单位：万元

项目	金额
原料药	7,208.84
药用辅料	3,847.22
合计	11,056.06

截至 2025 年 6 月 30 日，公司在手订单情况执行良好。

2、公司期后经营情况（收入、毛利率、净利润及经营活动现金流量净额）与去年同期对比情况及变动原因

公司 2025 年 1-6 月收入、毛利率、净利润及经营活动现金流量净额及与上年同期指标对比情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年 1-6 月	变动额	变动幅度（%）
收入	10,528.13	11,455.69	-927.56	-8.10
毛利率（%）	26.90	34.75	-7.85	-22.60
净利润	1,895.04	2,563.28	-668.24	-26.07
经营活动现金流量净额	1,903.37	1,555.94	347.43	22.33

注：上表数据均未经审计。

（1）营业收入的变动情况

2025 年 1-6 月，公司营业收入金额为 10,528.13 万元，较上年同期下降 8.10%。
分产品大类明细情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年 1-6 月	变动额	变动幅度（%）
原料药	4,188.79	6,916.77	-2,727.98	-39.44
药用辅料	6,247.31	4,392.11	1,855.20	42.24
其他	92.03	146.82	-54.79	-37.32
合计	10,528.13	11,455.69	-927.56	-8.10

从上表可知，2025 年 1-6 月原料药收入较上年同期减少 2,727.98 万元，主要系部分别客户生产安排的影响，客户提货时间推迟，公司部分在手订单执行进度较慢，该部分在手订单预计会在 2025 年下半年确认收入；此外，受国内生物医药市场环境以及公司经营战略的影响，公司积极开发新产品，对于成熟原料药品种下调了市场价格，让利给下游客户，有利于增强客户粘性，以提升公司产品综合影响力。

公司 2025 年 1-6 月药用辅料收入较上年同期增长 1,855.20 万元，保持较好的增长态势，主要系公司进一步开拓市场，药用辅料销售量增长的影响。

综上，受部分原料药客户延期提货的影响，公司期后营业收入整体小幅下降，

药用辅料销售额较大幅度上升，公司预计整体销售前景较好。

（2）毛利率的变动情况

公司 2025 年 1-6 月产品综合毛利率 26.90%，较上年同期下降 22.60%。分产品大类明细如下：

单位：%

项目	2025 年 1-6 月	2024 年 1-6 月	变动额	变动幅度
原料药	30.26	39.19	-8.93	-22.79
药用辅料	23.99	25.91	-1.92	-7.41
其他	71.19	89.97	-18.78	-20.87
合计	26.90	34.75	-7.85	-22.59

由上表可知，公司 2025 年 1-6 月原料药毛利率为 30.26%，较上年同期下降 22.79%，主要系受市场环境因素影响，公司为进一步提升市场份额，下调了部分原料药市场销售价格；同时，为了进一步提升公司的产品竞争力度，公司加大了对新产品、新项目的开发力度，增加了新产品开发投入成本，导致公司综合毛利率有所下降。

公司 2025 年 1-6 月药用辅料毛利率较上期略有下降，主要系关税税率上升，药用辅料成本略有上升的影响，总体仍较为平稳。

综上，公司原料药市场价格下调导致原料药毛利率较大幅度下降，是公司期后综合毛利率下降的主要原因。

（3）净利润的变动情况

公司 2025 年 1-6 月净利润 1,895.04 万元，较上年同期减少 668.24 万元，下降 26.07%，主要系受公司原料药营业收入、毛利率同时下降的综合影响。

报告期期后，因客户生产计划调整，客户主要在 2025 年下半年提货，公司 2025 年 1-6 月原料药销售收入较上年同期下降 39.44%；同时，受原料药销售价格下调、销售数量减少、产品开发投入成本增加等因素的综合影响，公司 2025 年 1-6 月原料药毛利率下降 22.79%，利润贡献减少 1,443.54 万元，是公司净利润下降的主要原因。

截至本反馈回复签署日，部分延期提货的原料药客户已在 2025 年 7 月开始

陆续提货投产，公司预计 2025 年下半年原料药在手订单会逐步履行并形成利润贡献，能够较好的缓解 2025 年 1-6 月原料药在手订单执行进度较慢导致公司净利润出现的暂时性下滑情况。公司认为，公司主要产品药用原辅料的市场前景仍然较好，预计后续业绩具有稳定性和可持续性。

（4）经营活动现金流量净额的变动情况

公司 2025 年 1-6 月经营活动现金流量净额 1,903.37 万元，较上年同期增长 22.33%，主要系公司期后加大货款催收力度，新增订单预收货款增加及收回上期未应收账款导致经营性现金净额增加所致。

3、公司业绩的稳定性及可持续性

对于改良型新药尤其是创新药的研发，需要根据药物结构、预期效果来寻找和匹配产品的原料药和药用辅料，公司通过引入高质量、国际化的产品，并在客户研发的过程中提供技术服务、用药指导等方式深度参与客户的研发过程，迅速准确地提供解决方案，从而协助客户最大限度地降低研发失败风险、缩短药品研发时间，降低生产成本，改善落后的生产工艺，在销售与客户之间搭建牢固稳定的桥梁。

报告期期后，公司持续不断持续引进新品，完善公司的产品线布局，满足下游客户“全品类、多品种、差异化”的采购需求，为国内医药客户提供多元化的优质选择及药用原辅料全品类的一站式解决方案。同时，公司进一步推动与客户在研项目的深入合作，随着客户研发项目逐渐转化，公司商业化供应项目也将随之增加，且随着客户产品市场占有率提升后，公司相关药用原辅料产品的供应将进一步实现放量增长。

综上，随着公司行业地位的提升，公司将进一步加大对客户前端研发项目的参与程度，增加药用原辅料在 CDE 完成注册的产品数量，在扩大公司产品供应优势的同时，公司积极开发国内具有影响力的龙头企业，提升行业竞争优势。公司 2025 年 1-6 月营业收入、毛利率、净利润出现暂时性下滑，主要受国内医药市场行情、公司客户开发战略、增加产品开发投入等因素的综合影响，受药品研发、上市周期较长的影响，公司预计前期项目和产品投入转化为批量商业化供应需要一定时间。从长期来看，公司持续的前端项目投入、CDE 注册产品数量增

长，与下游龙头客户的进一步深入合作，将给公司未来发展形成良好推动力，公司预计后续业绩具有稳定性和可持续性。

【主办券商及会计师回复】

一、核查上述情况并审慎发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师主要履行了以下核查程序：

1、公开检索公司主要客户和供应商工商信息，并通过对主要供应商进行实地走访，了解其成立年份、开始合作年份、合作背景、交易产品、是否签订框架协议、定价方式、结算方式、交易规模、期后签订情况；并通过访谈公司管理层，分析公司主要客户和供应商的合作稳定性及可替代性；

2、了解公司关联交易的定价依据，结合可比市场公允价格、关联方与其他交易方的价格等，核查关联交易的公允性；

3、通过公开信息查询、访谈公司管理层和境外采购负责人以及查阅境外法律意见书，了解公司境外采购的主要国家和地区的相关政策，并分析相关国际贸易环境、汇率波动对公司境外采购稳定性的影响；

4、查询报告期内美元兑人民币汇率变动趋势，分析汇率波动对公司境外采购稳定性的影响；并通过访谈公司管理层及财务人员，了解公司下一步扩大产品类别的计划情况，以及应对价格波动的措施及有效性；

5、访谈公司财务人员及销售人员，了解公司经营模式、客户推广模式、财务及经营战略及变化情况，了解主要产品销售数量、销售单价、销售成本变动情况及变动原因，并评价其合理性；了解并分析报告期各期期间费用占营业收入比例波动原因，并评价其合理性；

6、获取公司产品销售明细表，对报告期各期主要产品销售数量、销售单价、销售成本变动情况执行分析性复核程序，分析变动的原因及其合理性；

7、访谈公司的管理层，了解公司的行业地位、经营模式、产品及业务拓展情况，了解公司针对业绩稳定性和可持续性所采取的关键措施，并评价其可执行性；

8、复核公司期末在手订单情况，获取期后主要财务数据指标，并与上年同期数进行对比分析，对主要财务指标的波动情况执行分析性复核程序，分析变动的原因及其合理性。

（二）核查结论

经核查，主办券商及会计师认为：

1、报告期内，公司主要客户和供应商的经营规模与公司交易规模相匹配，公司与主要客户和供应商合作具有稳定性、可持续性；

2、报告期内，公司通过参考与无关联第三方的交易价格、市场价格、行业标准以及成本加成等方式确定与关联方的交易价格，各项关联销售及采购具有公允性；

3、截至本审核问询函回复出具日，公司与境外供应商的合作关系稳定，国际贸易环境尚未显示出对公司境外采购造成不利影响的趋势，且公司已针对潜在的贸易摩擦采取积极应对措施，国际贸易环境对公司境外采购的稳定性未构成重大不利影响；

4、公司境外采购主要结算货币汇率波动相对稳定，汇兑损益对公司业绩不会产生重大不利影响，同时公司积极关注外汇市场变动情况，适时采用外汇结算产品等应对汇率波动风险，汇率波动对公司境外采购的稳定性未构成重大不利影响；

5、公司通过根据市场情况适当调整库存与采购计划、与主要供应商建立战略合作关系并开拓新供应商、建立价格传导机制等措施应对价格波动，能够有效应对价格波动方面的风险；

6、报告期各期，公司主要药用原辅料产品销售品种增加、销售数量增长导致营业收入大幅增长；

7、报告期各期，主要产品采购成本以及分摊间接成本大幅下降，单位成本下降幅度大于单位售价的下降幅度，导致主要产品毛利率呈上升趋势，与公司的实际经营情况相符，具有合理性；

8、报告期内，公司期间费用占营业收入比重下降，主要系公司在 2023 年度

下半年已完成业务重整和经营战略、管理团队、销售战略的整体布局，核心销售团队、管理团队人员和数量均较为稳定，故相关期间费用随营业收入的大幅增长呈小幅上升趋势，未呈现线性增长关系，符合公司实际经营管理情况，符合公司销售战略、市场开发战略和产品特点，具有合理性。

9、公司 2025 年 1-6 月营业收入、毛利率、净利润出现暂时性下滑，主要受国内医药市场行情、公司客户开发战略、增加产品开发投入等因素的综合影响。从长期来看，公司业绩具有稳定性和可持续性。

二、说明针对收入真实性的核查程序，包括但不限于访谈、函证等，说明核查比例和核查结论，并对公司收入和成本真实性、准确性、完整性发表明确意见

（一）核查程序

针对公司收入真实性，主办券商及会计师主要履行了如下核查程序：

1、了解与收入确认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、公开检索公司主要客户工商信息，并通过对主要客户进行实地走访，了解客户成立年份、开始合作年份、合作背景、主要产品、交易方式及交易规模等情况；访谈公司管理层，核查公司主要客户真实性以及是否与公司存在潜在关联方关系；

3、检查销售合同关键条款，对公司管理层进行访谈，了解和评价收入确认原则是否符合企业会计准则的规定；

4、从收入明细账选取样本检查相关销售合同或订单、送货单签收信息及物流信息、回款凭证等收入确认关键支撑性证据，核查营业收入真实性；

5、结合应收账款函证程序，对主要客户在报告期内的销售额进行函证，对未回函的客户，通过检查期后回款及收入确认关键支撑性证据等替代方式核查相关客户营业收入真实性。主办券商及会计师执行函证程序的具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
营业收入	24,165.50	8,684.24
发函金额	18,336.49	6,353.95
发函比例（%）	75.88	73.17
回函金额	17,967.23	6,256.77
回函比例（%）	97.99	98.47
替代程序金额	369.26	97.18
回函+替代程序金额比例（%）	100.00	100.00

6、对报告期内主要客户进行走访，核查营业收入真实性。主办券商及会计师访谈的具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
营业收入	24,165.50	8,684.24
访谈金额	16,753.65	5,246.62
访谈比例（%）	69.33	60.42

7、分产品大类、客户等维度，对报告期内毛利率波动情况执行实质性分析程序，对毛利率波动情况查明原因；

8、对收入实施截止性测试，针对公司报告期内资产负债表日前后确认的营业收入核对发货日期、签收日期、物流单据等收入确认关键支持性证据日期，以评价营业收入是否记录在恰当的期间。

此外，针对营业成本的准确性、完整性，主办券商及会计师执行了以下核查程序：

- 1、了解营业成本的归集、分配方法，以核查公司成本核算方法是否合理；
- 2、对存货发出执行计价测试，核查营业成本结转的准确性；
- 3、对存货跌价准备计提方法、计提金额进行复核，以核查存货跌价准备计提方法是否符合企业会计准则的相关规定，存货跌价准备金额是否计提充分；
- 4、对存货进行监盘，以核查存货是否账实相符，核查营业成本的完整性。

（二）核查结论

经核查，主办券商及会计师认为，公司报告期内的收入和成本真实、准确、完整。

问题 6. 关于流动资产

根据申请文件，2023 年末、2024 年末公司资产主要为流动资产：应收账款分别为 250.53 万元、2,061.71 万元，报告期内大幅增加；存货账面价值分别为 3,329.25 万元、3,659.76 万元，占流动资产比例分别为 35.84%、34.84%。

请公司：（1）说明报告期内应收账款大幅增加的原因，说明药用原辅料销售业务扩张导致应收账款占营业收入比例大幅提升的原因及合理性；（2）结合备货和发货周期、订单完成周期等，说明存货规模是否与公司的订单和业务规模相匹配；说明公司存货的结构、周转率与同行业可比公司是否存在明显差异及原因；说明存货账龄结构、可变现净值的确定依据、存货跌价准备的具体计提方法及计提充分性，与可比公司是否存在明显差异及合理性；说明报告期后存货的结转情况；说明存货内部控制制度是否健全且得到有效执行。

请主办券商、会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见；（2）说明存货监盘的核查方式、核查比例及核查结论，对存货真实性发表明确意见。

【公司回复】

一、说明报告期内应收账款大幅增加的原因，说明药用原辅料销售业务扩张导致应收账款占营业收入比例大幅提升的原因及合理性。

（一）报告期内应收账款大幅增加的原因

报告期各期，公司应收账款和营业收入情况如下表所示：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	变动额
应收账款余额	2,061.71	250.53	1,811.18
其中：1 年以内（含 1 年）	2,013.91	250.53	1,763.38
1 年以上	47.80	-	47.80
营业收入	24,165.50	8,684.24	15,481.26
应收账款占营业收入比例（%）	8.53	2.88	5.65

由上表可知，报告期各期末，公司应收账款余额中账龄 1 年以内占比分别为 100%、97.68%，公司应收账款账龄结构较为健康，不存在金额较大且长期挂账无法收回的应收账款。

2024 年末应收账款余额较上年末增长 1,811.18 万元，主要系 2024 年末公司对四川普锐特药业有限公司、安徽贝克生物制药有限公司和乳源东阳光药业有限公司等战略性客户的应收账款余额增加所致。受外部经济环境以及内部付款审批流程的综合影响，部分客户资金周转较为缓慢，下游客户回款周期较长，导致客户未能严格按照合同约定的信用期内支付货款，个别客户如安徽贝克生物制药有限公司、乳源东阳光药业有限公司等公司应收账款实际回款期间超过合同约定的信用期，导致应收账款余额大幅增加。

（二）药用原辅料销售业务扩张导致应收账款占营业收入比例大幅提升的原因及合理性

2023 年度，公司处于业务重整阶段，整体业务规模较小，单家客户的交易金额不大，客户付款的资金压力相对较小。2023 年度，大部分客户主要采用预付的方式提前支付货款，因此公司 2023 年末的应收账款余额相对较小。

2024 年度，公司大力提升药用原辅料产品的市场推广力度，随着与客户的深入合作，公司积极开发部分综合实力较强、产品需求量大的优质客户，公司 2024 年度对四川普锐特药业有限公司、乳源东阳光药业有限公司等客户营业收入规模大幅增长，且公司对部分客户诸如对四川普锐特药业有限公司给予了一定的信用期，随着相关客户收入的大幅增加，相应应收账款余额随之增长。

（三）公司期后回款情况良好、应收账款不存在较大坏账风险

1、期后回款情况

报告期后，公司加大了应收账款的催收力度，报告期期末应收账款金额前五名客户的期后回款情况如下：

单位：万元

公司名称	与本公司关系	营业收入	应收账款	应收账款占营业收入比例（%）	信用政策	期后回款金额
四川普锐特药业有限公司	非关联方	2,184.73	790.00	36.16	票到三十个工作日	790.00
乳源东阳光药业有限公司	非关联方	802.42	513.36	63.98	合同签订后预付 15%；票到 30 天支付全款	246.08
安徽贝克生物制药有限公司	非关联方	823.54	495.00	60.11	货到付款	495.00

公司名称	与本公司关系	营业收入	应收账款	应收账款占营业收入比例(%)	信用政策	期后回款金额
中诺凯琳健康产业(海南)有限公司	关联方	25.72	72.08	280.25	票到付款	72.08
江苏亚邦强生药业有限公司	非关联方	58.14	65.70	113.00	3个月	65.70
合计	-	3,894.55	1,936.14	49.71	-	1,668.86

注：上表中期后回款金额统计截止日为2025年6月30日

从上表可知，除个别客户因其自身资金紧张导致回款周期较长外，公司主要客户应收账款余额期后已全部回款，公司不存在长期挂账无法收回的应收账款。截至2025年6月30日，公司2024年末的应收账款期后回款比例为86.20%。整体而言，公司应收账款期后回款比例较高，应收账款回款情况良好，应收账款不存在较大坏账风险。

2、与同行业可比公司对比情况

报告期各期，公司应收账款占营业收入比例与同行业可比公司对比如下：

公司名称	2024年度(%)	2023年度(%)
百洋医药	23.91	27.24
合富中国	83.49	72.80
公司	8.53	2.88

由上表可知，报告期内，公司应收账款占营业收入比例虽然大幅增长，但仍显著低于同行业可比公司，主要系公司严格控制回款风险，对报告期内主要客户实施稳健的信用政策的影响。

综上，报告期内，随着药用原辅料销售业务扩张，公司营业收入规模大幅增长；受资金周转压力影响，部分客户未能严格按照合同约定的信用期支付货款，综合导致公司应收账款余额大幅增长，应收账款占营业收入比例也随之大幅提升，符合公司实际交易情况。针对上述情况，公司加大了催收力度，主要客户应收账款期后已回款。结合与同行业可比公司对比情况可知，公司信用政策较为稳健，能够较好的控制货款收回风险。

二、结合备货和发货周期、订单完成周期等，说明存货规模是否与公司的订单和业务规模相匹配；说明公司存货的结构、周转率与同行业可比公司是否存在明显差异及原因；说明存货账龄结构、可变现净值的确定依据、存货跌价准备的具体计提方法及计提充分性，与可比公司是否存在明显差异及合理性；说明报告期后存货的结转情况；说明存货内部控制制度是否健全且得到有效执行。

（一）结合备货和发货周期、订单完成周期等，说明存货规模是否与公司的订单和业务规模相匹配

报告期内，公司存货主要为原料药和药用辅料，不同产品类别的备货和发货周期、订单完成周期具体情况如下：

1、关于原料药，备货周期一般为 90-120 天，现货物料发货周期一般情况下为 3-5 个工作日，考虑部分客户可能存在延期提货等偶发性因素，公司订单完成周期一般为 15-180 天；

2、关于常规药用辅料，备货周期为 30-60 天，现货物料发货周期一般情况下为 3-10 个工作日，考虑部分客户可能存在延期提货等偶发性因素，公司订单完成周期一般为 15-180 天；

3、关于非常规药用辅料，由于非常规物料为非热销物料，备货周期通常更长，发货周期为 60-120 天，考虑部分客户可能存在延期提货等偶发性因素，公司订单完成周期约 15-180 天。

报告期各期，公司存货价值分别为 3,329.25 万元、3,659.76 万元，存货周转天数为 92.66 天和 81.14 天，存货规模与企业订单需求匹配，波动较小；结合整体存货备货周期来看，存货备货周期基本小于存货周转天数，满足企业订单完成周期备货需求，公司整体存货规模与公司订单和业务规模相匹配。

（二）说明公司存货的结构、周转率与同行业可比公司是否存在明显差异及原因

1、存货结构

报告期内，公司主要从事药用原辅料的采购、销售业务。报告期各期末，公

司存货金额分别为 3,329.25 万元、3,659.76 万元，存货金额较为稳定，公司存货构成主要为库存商品和发出商品，公司存货构成情况以及与同行业公司对比具体情况如下：

(1) 2024 年 12 月 31 日：

单位：万元

存货类别	百洋医药	占比（%）	合富中国	占比（%）	公司	占比（%）
原材料	12,307.93	13.27	-	-	-	-
在产品及半成品	2,317.78	2.50	-	-	-	-
库存商品	77,972.41	84.04	19,912.49	98.63	3,035.83	82.95
发出商品	-	-	219.45	1.09	623.94	17.05
委托代销商品	177.19	0.19	-	-	-	-
合同履约成本	-	-	56.17	0.28	-	-
合计	92,775.31	100.00	20,188.12	100.00	3,659.76	100.00

(2) 2023 年 12 月 31 日：

单位：万元

存货类别	百洋医药	占比（%）	合富中国	占比（%）	公司	占比（%）
原材料	6,369.60	7.39	-	-	-	-
在产品及半成品	4,614.33	5.36	-	-	-	-
库存商品	74,712.44	86.71	19,505.45	99.08	2,908.90	87.37
发出商品	-	-	181.90	0.92	367.59	11.04
在途物资	-	-	-	-	52.76	1.58
委托代销商品	470.96	0.55	-	-	-	-
合计	86,167.33	100.00	19,687.35	100.00	3,329.25	100.00

由上表可知，报告期内，公司存货结构与行业内可比公司相比，主要差异情况如下：

公司原材料占比与合富中国一致，主要系公司与合富中国均为贸易类企业，无生产环节，故无原材料；

公司库存商品占比与百洋医药比较接近，与公司业务模式相匹配；

公司发出商品占比高于同行业可比公司，主要系公司主要客户销售协议中存

在异议期条款，对于报告期末公司已发货客户尚未签收、客户已签收尚在异议期内的存货，公司作为发出商品核算，因此报告期期末发出商品占比高于同行业可比公司，与公司销售模式相匹配。

综上，公司存货构成与同行业可比公司差异主要是受自身业务模式以及销售模式的影响，具有合理性。

2、存货周转率

报告期各期，公司存货周转率与同行业公司对比具体情况如下：

单位：次/年

公司名称	2024 年度	2023 年度
百洋医药	5.84	7.29
合富中国	3.79	4.31
可比公司平均值	4.82	5.80
公司	4.50	3.94

由上表可知，报告期内，公司存货周转率亦呈小幅上升的趋势，主要系公司2024 年度营业收入、营业成本较 2023 年度大幅增长，故存货周转率也有所增加。

报告期内，百洋医药存货周转率最高，主要系迪巧系列产品、泌特系列产品为行业知名品牌，产品销售规模较大，存货周转较快所致。

报告期内，公司存货周转率与合富中国较为接近。

综上，公司存货周转率处于合理区间，与同行业可比公司不存在重大差异。

（三）说明存货账龄结构、可变现净值的确定依据、存货跌价准备的具体计提方法及计提充分性，与可比公司是否存在明显差异及合理性

1、存货账龄结构，与可比公司是否存在明显差异及合理性

单位：万元

时间	存货项目	1 年以内（含 1 年）		1 年以上		合计
		存货余额	占比（%）	存货余额	占比（%）	
2024.12.31	库存商品	3,028.20	99.34	20.11	0.66	3,048.31
	发出商品	623.94	100.00	-	-	623.94
	合计	3,652.13	99.45	20.11	0.55	3,672.24
2023.12.31	库存商品	3,122.41	100.00	-	-	3,122.41

时间	存货项目	1 年以内（含 1 年）		1 年以上		合计
		存货余额	占比（%）	存货余额	占比（%）	
	发出商品	367.59	100.00	-	-	367.59
	在途物资	52.76	100.00	-	-	52.76
	合计	3,542.76	100.00	-	-	3,542.76

由上表可知，报告期各期末，公司存货账龄主要为 1 年以内，占比分别为 100.00%和 99.45%。公司存货账龄较为合理，不存在无法销售的长账龄存货。

经查询公开披露信息，报告期各期末，同行业可比公司未披露存货账龄情况，无可比数据故未进行对比分析。

2、公司存货可变现净值的确定依据，与可比公司是否存在明显差异及合理性

对于产成品、发出商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，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；需要经过加工的材料存货，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来确定材料的可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。

同行业可比公司的存货可变现净值的确定依据如下：

公司名称	存货可变现净值的确定依据
百洋医药	产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，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；需要经过加工的材料存货，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；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。
合富中国	可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去估计的销售费用以及相关税费，并考虑由于预期周转天数和保质期剩余期间对存货价值产生的影响后的金额。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算。当持有存货的数量多于相关合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。

由上表可知，报告期内，公司与同行业可比公司可变现净值的确定依据基本

一致。

3、公司存货跌价准备的具体计提方法，与可比公司是否存在明显差异及合理性

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。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；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

按照组合计提存货跌价准备的组合类别及确定依据、不同类别存货可变现净值的确定依据公司按照效期组合测算有效期在 1 年以内相关库存商品的预计可变现净值。公司管理层结合历史经验，根据库存商品不同有效期账面余额按照固定比例计算其存货跌价准备，具体计算方法如下：

效期组合	存货跌价准备计提比例（%）
1 年以内（含 1 年）	50
1-6 个月（含 6 个月）	100

以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。

同行业可比公司存货跌价准备计提政策如下：

公司名称	存货跌价准备计提政策
百洋医药	资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。当存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备。 本公司按照组合计提存货跌价准备的，组合类别及确定依据以及不同类别存货可变现净值的确定依据如下： 原材料：1、针对中药材，报告期内，公司根据相关产成品的跌价情况，判断对应的中药材是否存在跌价迹象，进行跌价减值测试并计提相应存货跌价准备。此外，公司出于谨慎考虑，对于库龄超过 1 年且未领用的中药材，结合市场公开信息判断是否存在跌价迹象，进行跌价减值测试并计提相应存货跌价准备； 2、对于中药材之外的原材料临近有效期到期日且预计未来不用使用的全额跌价在产品 & 半成品：报告期内，公司根据相关产成品的跌价情况，判断对应的在产

公司名称	存货跌价准备计提政策
	品是否存在跌价迹象，进行跌价减值测试并计提相应存货跌价准备。此外，由于库龄超过 2 年的在产品，其变现的可能性较低，出于谨慎考虑，公司对库龄超过 2 年的在产品、产成品全额计提存货跌价准备； 库存商品、委托代销商品：为执行销售合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，企业持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货可变现净值以一般销售价格为基础计算。此外，公司对有效期小于等于 180 天的药品全额计提存货跌价准备计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。
合富中国	资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量，本公司按单个存货项目计算的成本高于其可变现净值的差额，计提存货跌价准备，计入当期损益。

由上表可知，报告期内，公司可变现净值的确定依据与存货跌价准备具体计提方法与同行业可比公司基本一致，均采用按成本与可变现净值孰低计量，具有合理性。根据谨慎性原则，公司与百洋医药均对效期在 6 个月之内的库存商品全额计提存货跌价准备，公司存货跌价准备计提政策与同行业可比公司不存在较大差异。

4、公司存货跌价准备的计提充分性，与可比公司是否存在明显差异及合理性

报告期各期末，公司存货跌价准备计提比例以及与同行业可比公司对比情况如下：

(1) 2024 年 12 月 31 日：

单位：万元

项目	百洋医药			合富中国			公司		
	账面余额	存货跌价准备金额	计提比例 (%)	账面余额	存货跌价准备金额	计提比例 (%)	账面余额	存货跌价准备金额	计提比例 (%)
原材料	12,489.20	181.27	1.45	-	-	-	-	-	-
在产品 & 半成品	2,353.34	35.56	1.51	-	-	-	-	-	-
库存商品	79,170.57	1,198.16	1.51	21,493.42	1,580.93	7.36	3,048.31	12.48	0.41
发出商品	-	-	-	219.45	-	-	623.94	-	-
在途物资	-	-	-	-	-	-	-	-	-
委托代销商品	196.61	19.42	9.88	-	-	-	-	-	-
合同履约成本	-	-	-	56.17	-	-	-	-	-

项目	百洋医药			合富中国			公司		
	账面余额	存货跌价准备金额	计提比例 (%)	账面余额	存货跌价准备金额	计提比例 (%)	账面余额	存货跌价准备金额	计提比例 (%)
合计	94,209.72	1,434.41	1.52	21,769.05	1,580.93	7.26	3,672.24	12.48	0.34

(2) 2023 年 12 月 31 日:

单位: 万元

项目	百洋医药			合富中国			公司		
	账面余额	存货跌价准备金额	计提比例 (%)	账面余额	存货跌价准备金额	计提比例 (%)	账面余额	存货跌价准备金额	计提比例 (%)
原材料	6,706.77	337.17	5.03	-	-	-	-	-	-
在产品 及半成品	4,684.53	70.20	1.5	-	-	-	-	-	-
库存商品	75,323.31	610.86	0.81	20,276.61	771.16	3.8	3,122.41	213.51	6.84
发出商品	-	-	-	181.90	-	-	367.59	-	-
在途物资	-	-	-	-	-	-	52.76	-	-
委托代销商品	471.96	1.00	0.21	-	-	-	-	-	-
合计	87,186.57	1,019.24	1.17	20,458.50	771.16	3.77	3,542.76	213.51	6.03

报告期各期末, 公司存货跌价准备金额分别为 213.51 万元、12.48 万元, 占存货原值的比重分别为 6.03%、0.34%。公司 2023 年末存货跌价准备计提比例大幅高于与同行业可比公司, 主要系公司 2023 年个别批次近效期产品滞销, 公司按照会计政策对 6 个月以内近效期库存商品全额计提存货跌价准备, 故导致 2023 年末存货跌价准备计提比例较高。

2024 年, 公司加强了对近效期产品的管理, 严格控制近效期产品的采购, 采取打折降价措施加大对近效期产品库存的清理, 对已过期存货进行报废并请第三方机构进行无害化报废处理。综上, 公司报告期期末近效期库存商品余额大幅下降, 进而导致存货跌价准备余额及计提比例均大幅下降, 低于同行业计提比例。

综上, 报告期各期末, 公司已按照谨慎性原则足额计提存货跌价准备; 公司存货跌价准备计提比例与同行业可比公司的差异主要系公司 2024 年加强对近效期产品进行管理的影响, 具有合理性。

（四）说明报告期后存货的结转情况

截至 2025 年 7 月 31 日，公司存货期后结转具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年末余额	2025 年 1-7 月结转金额	结转比例（%）
库存商品	3,048.31	1,758.02	57.67
发出商品	623.94	623.94	100.00
合计	3,672.24	2,381.96	64.86

由上表可知，公司库存商品期后结转比例 57.67%，发出商品期后已全部实现销售，期后结转比例为 100.00%，公司存货期后整体结转比例为 64.86%，公司存货期后结转情况良好，不存在库存积压的情形。

（五）说明存货内部控制制度是否健全且得到有效执行

公司制定了《原、辅料存货与仓储管理制度》，对于存货到货、验收入库、仓储保管、发出、盘点等环节均有明确制度规定，确保了存货管理全过程的风险得到有效控制。

对于存货入库管理，采购部将在存货到货之后将货物信息录入 ERP 系统，生成“到货单”后交接给仓库管理员，由其负责观察货品是否存在破损，对于破损存货，由商务支持部将其反馈至采购部并通知相关业务负责人，对于完好无损的货物由商务支持部人员和采购员一同收货验货并在“库存物资保管账”和 ERP 系统中进行入库登记；对于存货出库，支持员在 ERP 系统操作出库登记，并根据出库单的货物名称、批号，对“库存物资保管账”进行出库登记，确保存货干净、无损之后打包发货；对于存货仓储保管，物资存放按照类别摆放，并及时更新物料标识卡，保持现场整洁整齐，仓库管理员每天巡视仓库物资，发现问题及时向有关部门报告。仓库必须对出入库的存货建立“库存物资保管账”，并做好与相关部门的核对工作；公司仓库管理员对于日常盘点出现差异以及对盘点中发现的残次品、报废品、临期品，及时登记核实，尽快报送相关部门及领导批准，进行处置。

以上关于存货日常出入库管理、存货盘点管理，公司实际操作中关键单据完整、岗位分离有效、发现差异及时处理、监督整改闭环，存货内部控制制度健全且得到有效执行。

【主办券商及会计师回复】

一、核查上述事项并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师主要履行了如下核查程序：

1、访谈公司的管理层与销售人员，了解公司经营模式，客户信用政策、结算方式及变化情况，分析报告期各期末应收账款余额占营业收入比例波动原因，并评价其合理性；

2、查阅报告期内公司与主要客户签订的销售合同，检查销售合同中结算方式及信用政策条款，分析主要客户各期末应收账款余额是否与信用政策是否匹配；

3、查阅公司报告期各期末的应收账款期后回款明细表，检查重要客户的收入回款记录，并核实公司期后回款情况；

4、查阅了同行业可比公司公开的财务数据，计算应收账款周转率指标，并与公司相关数据进行对比，分析其变动的合理性及其与信用政策的匹配性；

5、获取公司存货管理制度，了解相关制度设计是否合理，在报告期内是否得到了有效执行；访谈公司采购、仓储、商务运营等业务及财务负责人，了解公司采购、交货周期和备货政策、存货盘点和存货管理制度及关键业务流程等信息；

6、获取公司的盘点计划及盘点汇总表，了解公司存货盘点情况；对公司报告期末存货进行监盘；

7、核查报告期期末存货清单及在手订单情况，结合在手订单的具体情况，分析公司期末存货与在手订单匹配关系，检查期末存货余额是否合理；

8、对存货构成及其变动情况进行分析，并与同行业可比公司存货构成情况进行对比，判断期末余额及其构成的总体合理性；

9、取得报告期期末存货期后销售出库的明细及销售信息，核查库存商品、发出商品期后结转情况；

10、检查公司存货账龄情况，计算公司存货跌价准备计提比例，并与同行业

可比公司进行对比。

（二）核查结论

经核查，主办券商及会计师认为：

1、报告期内，公司应收账款大幅增长主要系报告期内药用原辅料销售业务大幅增长的影响；

2、报告期内，药用原辅料销售业务扩张导致应收账款占营业收入比例大幅提升，主要系公司适当放宽对战略型客户的授信额度以及信用期的影响，与信用政策相匹配，具有合理性；

3、公司存货管理相关内部控制制度健全且得到有效执行。

4、公司整体存货规模与公司订单和业务规模相匹配。

5、公司存货构成与同行业相比差异主要是受自身业务特点的影响，与公司业务模式相匹配，具有合理性；公司存货账龄主要为一年以内，存货周转率处于合理区间，与同行业可比公司相比具有合理性。

6、公司可变现净值的确定依据与存货跌价准备具体计提方法与同行业可比公司较为接近，报告期各期末，公司已按照谨慎性原则充分计提存货跌价准备。

7、存货期后销售情况良好，不存在库存积压的情形。

8、报告期各期末，公司存货盘点结果账实相符，不存在虚构存货的情形，存货余额真实、准确。

二、说明存货监盘的核查方式、核查比例及核查结论，对存货真实性发表明确意见

（一）核查程序

报告期内，公司严格按存货盘点管理制度的要求进行月度、半年度和年末存货盘点。报告期内，对于存放在公司范围内的存货，公司均按照存货盘点管理制度实施盘点。主办券商及会计师对公司 2024 年 12 月 31 日存货盘点情况进行监盘，存货监盘程序具体情况如下：

1、监盘前取得公司的盘点计划、存货盘点表，与存货系统数量核对是否相

符，并确定存货放置地点、存货监盘范围、监盘比例；

2、根据既定的盘点计划抽盘存货，对照盘点明细表存货名称、数量、规格和存放地点对实物进行逐项核对，重点关注本年新增的存货；

3、检查存货状况，关注是否存在毁损、过时、报废等情形，监盘时，实施从实物到账，账到实物的双向检查。在盘点过程中形成书面记录，做好盘点核对工作；

4、存货监盘结束时，再次观察盘点现场，以确定所有应纳入盘点范围的存货是否均已盘点，并对盘点结果进行复核。

主办券商及会计师监盘结果如下：

项目	内容
监盘范围	原料库、辅料库
监盘地点	江苏常熟仓库、上海仓库、海南海口仓库
监盘时间	2024 年 12 月 31 日
盘点人员	相关仓库管理人员、商务支持部人员、财务人员
监盘人员	主办券商 3 人、会计师 5 人
监盘结果	经监盘，公司期末存货盘点记录完整，期末存货数量账实相符，不存在毁损、陈旧、过时及残次的存货

报告期内，财务系统为用友 Yousuit 财务软件，公司账面对存货数量、金额进行核算；公司使用用友 ERP 系统对存货实物收、发、存进行管理。主办券商及会计师对用友系统中的主要存货期初数量、本期增加、本期减少、期末余额数量进行了核对，确保存货监盘范围的完整性。

2024 年 12 月 31 日，主办券商及会计师存货监盘情况如下：

单位：万元

存货类型	期末余额	监盘金额	监盘比例（%）
库存商品	3,048.31	3,048.31	100.00
发出商品	623.94	-	-
合计	3,672.24	3,048.31	83.01

由上表可知，报告期内，主办券商及会计师对公司 2024 年 12 月 31 日在库库存商品进行全面监盘，公司存货账实相符，未见差异。

公司发出商品主要系期末已发出客户尚未签收或者客户已签收尚在异议期内的存货，主办券商及会计师获取了公司发出商品清单进行检查，将发出商品清单与公司销售合同、发货单、物流信息进行核对，并对发出商品期后确认收入情况进行了检查，公司发出商品期后均已结转为收入，公司期末发出商品数量、金额可以确认。

对于 2023 年末的存货，主办券商及会计师在 2024 年 12 月 31 日公司存货监盘结果的基础上，结合 2024 年度存货进销存记录，倒轧计算出 2023 年末的库存情况，将计算出的结果与公司财务系统存货数量以及公司 2023 年末盘点表进行核对，未见重大差异。

（二）核查结论

经核查，主办券商及会计师认为，公司报告期各期末存货账实相符，公司存货核算真实、准确，不存在异常情形。

问题 7. 关于其他事项

(1) 关于公司治理

请公司：①说明公司章程及内部制度是否符合《公司法》《非上市公众公司监管指引第 3 号——章程必备条款》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等规定，是否需要并按规定完成修订，修订程序、修订内容及合法合规性，并在问询回复时上传修订后的文件；②说明申报文件 2-2 及 2-7 是否符合《全国中小企业股份转让系统股票公开转让并挂牌业务指南第 1 号——申报与审核》附件及官网模板要求，如需更新，请在问询回复时上传更新后的文件。请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

【公司回复】

一、说明公司章程及内部制度是否符合《公司法》《非上市公众公司监管指引第 3 号——章程必备条款》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等规定，是否需要并按规定完成修订，修订程序、修订内容及合法合规性，并在问询回复时上传修订后的文件。

公司于 2024 年 12 月 16 日完成股份制改造，制定并经股东会审议通过《公司章程》，自股份公司设立以来，公司陆续制定并完善了《股东会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《对外投资管理制度》《关联交易管理制度》《融资与对外担保管理制度》等一系列现行内部管理制度，并为完善公司挂牌后的法人治理结构，规范公司挂牌后的运作，补充制定、修订部分治理制度，包括《公司章程（草案）》《股东会议事规则（草案）》《董事会议事规则（草案）》《监事会议事规则（草案）》《投资者关系管理制度》《信息披露管理制度》《利润分配管理制度》《承诺管理制度》等。

公司章程及内部制度符合《公司法》《非上市公众公司监管指引第 3 号——章程必备条款》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等规定，公司不存在监事会和审计委员会并存的情况，相关文件无需修改，无需在问询回复时上传修订后的文件。

二、说明申报文件 2-2 及 2-7 是否符合《全国中小企业股份转让系统股票公开转让并挂牌业务指南第 1 号——申报与审核》附件及官网模板要求,如需更新,请在问询回复时上传更新后的文件。

根据主办券商及律师复核,申报文件 2-2 及 2-7 符合《股票公开转让并挂牌业务指南第 1 号——申报与审核》附件及官网模板要求,无需更新。

【主办券商及律师回复】

一、核查程序

针对上述事项,主办券商及律师主要履行了以下核查程序:

1、将《公司章程》及内部制度与《公司法》《非上市公众公司监管指引第 3 号——章程必备条款》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》的规定进行比对,确定相关内容符合要求;

2、将申报文件 2-2 及 2-7 与《股票公开转让并挂牌业务指南第 1 号——申报与审核》附件及官网模板进行比对,确定相关内容符合要求。

二、核查结论

经核查,主办券商及律师认为:

1、《公司章程》及内部制度符合现行《公司法》《非上市公众公司监管指引第 3 号——章程必备条款》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》的规定,无需更新;

2、申报文件 2-2 及 2-7 符合《股票公开转让并挂牌业务指南第 1 号——申报与审核》附件及官网模板要求,无需更新。

(2) 关于经营活动现金流

根据申请文件,2023 年、2024 年公司经营活动现金流净额分别为-6,727.21 万元、5,283.46 万元,2023 年为大额负数主要系支付其他与经营活动有关的现金 2.29 亿元,主要为支付的代收代付款项、与经营活动相关的各项费用等。请公司说明相关现金流的具体内容、交易背景、支付对象,说明报告期内经营活动现金流大幅波动的原因及合理性。请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

【公司回复】

一、说明相关现金流的具体内容、交易背景、支付对象

报告期各期，公司“支付其他与经营活动有关的现金”分别为 22,934.05 万元、1,415.31 万元，主要系支付经营性往来款以及其他费用性支出。具体明细情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
往来款	656.93	22,461.56
费用支出	758.37	470.35
其他	-	2.14
合计	1,415.31	22,934.05

2023 年度，公司支付其他与经营活动有关的现金为 22,934.05 万元，主要为支付往来款 22,461.56 万元。上述往来款项主要系公司替中诺海南及其他公司代理采购原料药和制剂产品，代理采购货款由公司向上述客户收取，并支付给相关原料药、制剂产品供应商，公司主要承担代收、代付责任。编制现金流量表时，公司将代收、代付的货款分别计入“收到其他与经营活动有关的现金”、“支付其他与经营活动有关的现金”。其中，公司 2023 年支付代收代付的代理采购款金额为 22,251.54 万元，相关现金流的具体内容、交易背景、支付对象情况如下：

单位：万元

具体内容	交易背景	支付对象	2024 年度	2023 年
代收代付款项	代理采购	中诺凯琳健康产业（海南）有限公司	432.03	21,384.28
代收代付款项	代理采购	海南全星制药有限公司	-	433.60
代收代付款项	代理采购	苏州信诺维医药科技股份有限公司	-	353.66
合计			432.03	22,171.54

如上表可知，公司 2024 年度支付的代理采购款现金较上期大幅减少，主要系公司实际控制人从 2023 年初开始对公司进行业务重整，将制剂业务剥离出申请挂牌主体，公司不再替中诺海南及其他公司代理采购制剂产品。同时，公司子公司百时佳泰（海南）于 2023 年 10 月取得了《药品经营许可证》，开始直接从事原料药销售业务，公司不再为中诺海南及其他公司代理采购原料药，故公司

2024 年度支付的代收代付款项金额大幅减少。

二、说明报告期内经营活动现金流大幅波动的原因及合理性

报告期各期，公司经营活动现金流量净额分别为 -6,727.21 万元、5,283.46 万元，大幅波动的主要原因如下：

（一）营业收入大幅增长

2023 年末，公司基本完成业务重整工作，原料药销售收入从 2023 年的 1,052.48 万元增长至 2024 年的 13,576.73 万元。随着公司经营规模持续扩大，客户合作稳步增长，药用辅料销售收入从 2023 年的 6,572.52 万元增长至 2024 年的 10,288.82 万元。

受公司营业收入规模大幅增长的影响，公司销售商品收到的现金金额从 2023 年度的 10,827.70 万元增长至 2024 年度的 25,582.12 万元，是公司经营性现金净额大幅波动的主要原因。

（二）公司增加药用原辅料存货库存储备

报告期各期末，公司存货账面价值分别为 3,329.25 万元和 3,659.76 万元，存货较期初增加金额分别为 3,079.01 万元和 130.54 万元。2023 年存货较期初大幅增加主要系 2023 年下半年业务重整后，公司预计 2024 年度药用原辅料业务规模大幅增长，为支撑药用原辅料销售业务规模的增长，公司提前进行战略布局，增加存货药用原辅料的采购和库存储备，由于公司采购主要采用预付货模式，公司 2023 年度采购商品支付的现金流为 10,580.59 万元，与 2023 年度销售商品收到的现金流基本持平。

（三）代理采购业务结束，结清相关代理采购款项

公司于 2023 年底基本完成了业务重整，在执行完已签订的代购采购合同后，公司不再为中诺海南及其他公司代理采购原料药和制剂，中诺海南及其他公司预付的代理采购款项已在 2023 年度支付给上游供应商，历史代理采购订单执行完毕，导致公司 2023 年度代理采购现金流出净额为 5,087.79 万元。

2023 年度，受经营规模较小导致的净利润较低、增加存货库存储备以及执行业务重整前签订的代理采购合同等因素的影响，公司 2023 年度经营活动产生的现

金流量净额为 -6,727.21 万元；2024 年度，公司经营规模大幅增长，存货规模趋于稳定，对外的代理采购业务大幅减少，故 2024 年度经营性现金净额大幅改善，为 5,283.46 万元。

【主办券商及会计师回复】

一、核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师主要履行了如下核查程序：

- 1、获取并查阅报告期现金流量表及其编制基础和编制过程，复核其计算准确性；取得相关明细账，复算相关现金流量数据；
- 2、访谈公司财务负责人，了解公司报告期内经营活动产生的现金流量净额波动以及现金流量表主要科目波动的原因，并分析合理性；
- 3、访谈公司管理层，了解报告期内公司销售战略、采购战略实施情况，了解代理采购业务实施及剥离情况，并评价公司经营活动现金情况是否与上述战略相匹配；
- 4、分析支付其他与经营活动有关的现金的明细构成情况、变动原因、与相关业务规模的匹配性。

二、核查结论

经核查，主办券商及会计师认为：

- 1、报告期内，公司支付其他与经营活动有关的现金主要系支付的代理采购款项，与公司 2023 年度开展的代理采购业务相匹配，具有合理性；
- 2、公司报告期内经营活动产生的现金流量净额波动较大，与公司营业收入增长、产品采购政策及代理业务变化情况相匹配，符合公司业务实际经营情况，具有合理性。

（3）关于资金占用

根据申请文件，报告期内公司存在向关联方拆出资金情形。请公司：①说明存在关联方资金拆借的原因、具体用途及是否收取利息，是否进行恰当的会计处理；②说明报告期后是否仍存在关联方资金占用情形，若存在，请说明关

关联方名称、金额；③说明报告期内的资金占用是否履行了相关内部决策程序，公司相关内部控制制度是否建立健全，是否得到有效实施。请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

【公司回复】

一、说明存在关联方资金拆借的原因、具体用途

报告期内，公司存在向关联方拆出资金的情形，原因及具体用途如下：

资金拆入方	借款时间	金额（元）	还款时间	拆借原因	资金主要用途
陶刚	2023年1月至 2023年12月	141,500.00	2023年12月	个人资金周转需求	用于日常消费等
苏州中良国际贸易有限公司	2023年1月	20,000.00	2023年5月	临时资金周转需求	用于支付员工工资、电费经营活动支出

2023年1月至12月，公司向关联方陶刚陆续拆出资金141,500.00元，主要系陶刚出于个人资金周转需求向公司暂借款，资金主要用于日常消费等。陶刚于2023年12月归还上述资金拆借款本金，不存在长期资金占用的情形，此后公司与陶刚未再发生资金拆借事项。

2023年1月，公司向关联方苏州中良国际贸易有限公司拆出资金20,000.00元，主要系中良国际出于临时资金周转需求向公司暂借款，资金主要用于支付员工工资、电费经营活动支出。中良国际于2023年5月归还上述资金拆借款本金，不存在长期资金占用的情形，此后公司与中良国际未再发生资金拆借事项。

二、说明关联方资金拆借是否收取利息

报告期内，公司向关联方拆出资金均收取了相应利息，具体如下：

资金拆入方	是否收取利息	资金拆借利率	利率确定方式	相应利息金额（元）
陶刚	是	3.455%	参照银行同期贷款利率确定	2,784.67
苏州中良国际贸易有限公司	是	3.455%	参照银行同期贷款利率确定	219.78
合计	-	-	-	3,004.45

报告期内，公司参照银行同期贷款利率逐笔计算上述关联方资金拆出金额对应的资金拆借利息，应收取利息金额为3,004.45元，占公司2023年净利润的比例为0.16%，资金拆借利息对公司经营业绩的影响较小。截至2024年12月31

日，上述利息已全部归还。

三、是否进行恰当的会计处理

针对报告期内关联方资金拆借的情况，公司均根据该等拆借资金的业务实质，本金及利息均计入“其他应收款”进行核算，具体会计处理如下：

（一）资金拆借本金

1、公司向关联方拆出资金

借：其他应收款

贷：银行存款

2、关联方向公司归还资金

借：银行存款

贷：其他应收款

（二）资金拆借利息

1、计提资金拆借利息

借：其他应收款-资金拆借利息

贷：投资收益-利息收入

2、收取资金拆借利息

借：银行存款

贷：其他应收款-资金拆借利息

由于上述资金拆借与公司经营业务无关，因此公司向关联方拆出资金的本金及利息作为往来款核算，计入其他应收款。公司对关联方拆出资金的会计处理符合《企业会计准则》的规定，会计处理恰当。

四、说明报告期后是否仍存在关联方资金占用情形，若存在，请说明关联方名称、金额

在设立股份公司后，公司严格按照内部控制制度进行规范完善，报告期后不存在关联方资金占用的情形。

五、说明报告期内的资金占用是否履行了相关内部决策程序，公司相关内部控制制度是否建立健全，是否得到有效实施

（一）说明报告期内的资金占用是否履行了相关内部决策程序

上述资金拆出事项，公司已根据内部审批制度，履行相应的审批程序。同时在股份公司成立后，公司第一届董事会第三次会议以及 2025 年第一次临时股东会审议并通过了《关于确认公司 2023 年度、2024 年度关联交易情况的议案》，就包括上述资金占用在内的关联交易进行了审议和确认。

（二）公司相关内部控制制度是否建立健全，是否得到有效实施

1、公司建立了健全的内部控制制度

针对拆出资金事项，公司制定完善了《关联交易管理制度》《防范大股东及其关联方资金占用制度》等一系列内控制度，对公司关联交易的审批权限以及关联股东及董事回避表决、防范关联方资金占用等事项作出了明确规定。此外，公司加大相关制度执行力度，进一步加强公司管理层的财务规范意识，保证公司规范运作，杜绝资金占用情形。

综上，公司已建立健全的内部控制制度并有效实施，期后未新增资金占用事项。

2、相关人员出具避免资金占用的承诺

截至 2024 年 12 月 31 日，公司向关联方拆出的资金及利息均已结清，之后未再发生占用公司资金的拆借行为。

为更好地维护公司和其他股东的合法权益，公司控股股东、实际控制人出具了关于避免资金占用的承诺，具体内容如下：“一、本人/本企业保证严格遵守法律法规和中国证券监督管理委员会、全国股转系统有关规范性文件及《中诺凯琳医药发展（苏州）股份有限公司章程》等管理制度的规定，决不以委托管理、借款、代偿债务、代垫款项或者其他任何方式占用中诺凯琳及其子公司的资金或其他资产。

二、如违反上述承诺占用中诺凯琳及其子公司的资金或其他资产，而给中诺凯琳及其子公司造成损失，由本人/本企业承担赔偿责任。”

【主办券商及会计师回复】

一、核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师主要履行了以下核查程序：

1、访谈公司管理层，了解报告期内公司关联方资金拆借的原因、具体用途以及会计处理情况，了解相关交易是否履行了内部决策程序，了解报告期后是否存在关联方资金占用情形；

2、获取报告期内公司关联方资金拆借资料，核查资金拆借的原因、用途以及利息计提过程；

3、获取公司《关联交易管理制度》、《防范大股东及其关联方资金占用制度》、拆借资金审批资料以及相关股东会确认资料，核查相关交易是否履行了内部决策程序；

4、获取公司 2025 年 1 月至 6 月的公司银行流水及财务账，并取得实际控制人、董监高出具的承诺函，核查公司报告期后是否存在关联方资金占用的情形。

二、核查结论

经核查，主办券商及会计师认为：

1、报告期内，公司存在向关联方拆出资金的情况，相关资金拆出的原因主要系个人资金需求等，上述关联方资金拆借的原因及用途具备合理性，均参照银行同期贷款利率收取利息，会计处理恰当；

2、报告期后，公司不存在关联方资金占用的情形；

3、公司报告期内的资金占用履行了相关内部决策程序，公司已召开股东会对报告期内的关联交易情况进行了确认，公司相关内部控制制度建立健全，并且得到有效实施。

（4）关于股利分配

根据申请文件，2024 年 10 月 30 日公司分配归属于 2024 年 1-9 月的股利 950 万元。请公司：①说明本次股利分配的背景、原因、分配对象、资金流向及用途；②结合公司章程中相关条款规定及公司对应年度的现金流量及资产负债

状况，分析进行现金分红的合理性，说明现金分红对公司财务状况、生产运营的影响。请主办券商、会计师核查上述问题并发表明确意见。

【公司回复】

一、说明本次股利分配的背景、原因

（一）重视股东回报

公司一直以来在谋求业务发展的同时重视对投资者的回报，力求实现公司和股东的同步发展。随着公司经营规模不断扩大，盈利水平持续提升。历经多年的发展与积累，公司已建立持续、稳定的股东分红回报机制。为积极回报股东，在保障公司长期可持续发展的前提下，公司制定了本次股利分配方案。

（二）提升核心员工积极性

公司的核心经营管理团队持有公司股份，公司实施本次股利分配方案，使公司经营管理团队可以分享公司经营成果，有利于公司维护经营团队稳定，提升核心员工的积极性，有助于实现公司经营业务的长期持续发展。

（三）良好的财务状况及盈利能力

报告期内，公司拥有稳健的经营业绩和良好的持续盈利能力，具备分红的能力和条件，分红不会对公司日常经营造成不利影响。

综上所述，为回报公司股东、提升核心员工积极性，在公司良好的财务状况及盈利能力支持下，公司股东会在 2024 年 10 月做出利润分配决议，决定对向全体股东分红 950 万元。

二、说明本次股利分配的分配对象、资金流向及用途

经查阅报告期内享受分红股东的银行流水，公司分红资金流向及用途如下：

单位：万元

序号	分配对象	享受分红金额 (含税)	个人所得 税	股东实收分红 金额	主要资金流向及用途
1	陶刚	617.50	123.50	494.00	购买理财、转予家庭成员用于家庭开支或理财
2	肖韧	190.00	38.00	152.00	购买理财
3	金永进	95.00	19.00	76.00	购买理财
4	钟建平	47.50	9.50	38.00	购买理财

序号	分配对象	享受分红金额 (含税)	个人所得税	股东实收分红 金额	主要资金流向及用途
	小计	950.00	190.00	760.00	-

经核查，公司现金分红资金已支付至股东银行账户，资金流向与分红文件一致，股东分红款主要用于购买理财、转予家庭成员用于家庭开支或理财等。

三、结合公司章程中相关条款规定及公司对应年度的现金流量及资产负债状况，分析进行现金分红的合理性，说明现金分红对公司财务状况、生产运营的影响

（一）公司章程相关条款规定

《公司章程》对中诺凯琳的利润分配政策等内容进行了规定，相关条款具体内容如下：

“公司利润分配政策为现金或股票。公司实施积极的利润分配政策，重视对投资者的合理投资回报，并保持利润分配政策的连续性和稳定性。

公司可以采取现金或者股票的方式分配股利，积极推行以现金方式分配股利。

在公司盈利且现金能够满足公司持续经营和长期发展的前提下，公司可适当分红。具体每个年度的分红比例由董事会根据公司年度盈利状况和未来资金使用计划提出预案。公司可以进行中期现金分红。”

公司实施的现金分红贯彻了《公司章程》中的利润分配政策，与股东共享了近年来的经营成果。

（二）公司对应年度的现金流量及资产负债状况

公司实施上述股利分配对应年度的主要现金流量及资产负债状况如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日
货币资金	804.68
交易性金融资产	3,311.86
应收账款	1,956.23
应收款项融资	583.23

以上速动资产合计	6,656.01
资产负债率	54.05%
流动比率（倍）	1.74
速动比率（倍）	1.13
项目	2024 年度
销售商品、提供劳务收到的现金	25,582.12
收到其他与经营活动有关的现金	1,929.83
经营活动现金流入小计	27,511.95
经营活动产生的现金流量净额	5,283.46

如上表所示，2024 年末公司货币资金和交易性金融资产合计余额为 4,116.55 万元，应收账款和应收款项融资合计账面价值为 2,539.46 万元，2024 年度经营活动产生的现金流量净额为 5,283.46 万元。公司经营规模不断扩大、盈利水平不断提升，公司经营活动产生的现金流量净额足以支付分红金额，为公司保持稳定分红提供了资金保障。

（三）分析进行现金分红的合理性，说明现金分红对公司财务状况、生产运营的影响

公司现金分红是对股东投资的合理回报，在兼顾公司长远利益和可持续发展的基础上，以及充分考虑公司财务状况、经营管理资金需求的前提下，为回报股东对公司的长期投资和经营发展的支持，与股东共享公司经营成果。公司按照《公司章程》履行内部审批程序后适时实施分红，兼顾了公司经营和发展的合理需要，有利于建立对投资者持续稳定的回报机制，积极落实现金分红，回报股东长期以来对公司发展的坚定支持，分红具有合理性。

公司 2024 年财务状况良好，主要经营指标正常，持有充裕的货币资金可用于开展公司运营。公司本次现金分红金额占 2024 年净利润的比例为 19.16%，占比较低，公司不存在大额分红的情形。并且本次现金分红规模对公司现金流影响较小，不会对公司财务状况、生产运营造成重大不利影响。

【主办券商及会计师回复】

一、核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师主要履行了以下核查程序：

- 1、访谈公司董事长，了解公司本次股利分配的背景、原因；
- 2、获取公司、享受分红股东的银行流水，核实其分红款的具体流向；
- 3、获取并查阅公司当时有效的《公司章程》，分析现金分红的合理性；
- 4、获取经审计的财务报表及附注，对公司 2024 年现金流量及资产负债状况进行梳理，并分析本次现金分红对公司财务状况、生产运营的影响。

二、核查结论

经核查，主办券商及会计师认为：

- 1、股东分红款主要用于购买理财、转予家庭成员用于家庭开支或理财等，原因及用途具备合理性；
- 2、公司股利分配是在保证正常生产经营的前提下对股东的合理投资回报，兼顾了股东的整体利益及公司的长远发展，保障了股东的分红权利；公司实施的现金分红贯彻了《公司章程》中的利润分配政策，与股东共享了近年来的经营成果，具有合理性；公司本次现金分红未对公司财务状况、生产运营产生重大不利影响。

（5）关于重要性水平

请公司在“与财务会计信息相关的重大事项判断标准”处补充披露审计中的财务报表层面的重要性水平，明确具体比例或数值。

【公司回复】

公司在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“三、与财务会计信息相关的重大事项判断标准”补充披露如下：

“2023 年和 2024 年分别按照近三年税前扣非利润总额算数平均数的 7.5% 确定财务报表层面的重要性水平。”

（6）请主办券商详细说明内核及质控情况，2-5-3 对内核会议反馈意见的回复中是否为完整的内核落实问题回复意见，目前内核意见是否完整履行内核程序，并就内控制度是否健全发表明确意见。

【主办券商回复】

一、请主办券商详细说明内核及质控情况，2-5-3 对内核会议反馈意见的回复中是否为完整的内核落实问题回复意见，目前内核意见是否完整履行内核程序，并就内控制度是否健全发表明确意见

国金证券投资银行总部质量控制部（以下简称“质量控制部”）及国金证券内核风控部（以下简称“内核风控部”）就中诺凯琳新三板推荐挂牌项目履行的质控及内核具体工作情况如下：

（一）项目立项情况

中诺凯琳新三板推荐挂牌项目组（以下简称“项目组”）对中诺凯琳是否符合股票挂牌条件进行初步尽职调查。在现场调查工作期间，项目组针对公司财务与会计、公司持续经营能力、公司治理及公司合法合规事项的不同特点采取相应的调查方法，了解公司基本情况。在完成初步尽职调查、利益冲突核查及反洗钱信息提交等前期准备工作后，项目组评估该项目具备立项基础并提交了中诺凯琳推荐挂牌项目的立项申请。国金证券投资银行总部质量控制部（以下简称“质量控制部”）对中诺凯琳推荐挂牌项目的立项文件进行了认真审阅，国金证券投行业务立项委员会召开立项会议，对中诺凯琳推荐挂牌项目的立项文件进行了认真审阅、分析。经审议，确认同意中诺凯琳挂牌立项。参与本次立项会议审核的立项委员人数共 5 人，实际参加人数为 5 人，其中来自公司内部控制部门的委员人数不低于参与审议立项委员总人数的三分之一。立项委员、内部控制部门委员人数均符合《国金证券股份有限公司投资银行总部新三板项目立项管理办法》的相关规定。经表决，立项委员 5 票同意，0 票反对，表决结果符合国金证券新三板项目立项会议三分之二多数票通过原则。

（二）项目质控及内核情况

2025 年 4 月 10 日，项目组向质量控制部提交现场检查申请。质量控制部于 2025 年 4 月 14 日-4 月 18 日，派出质控专员进行现场检查，检查人员在项目现

场与项目组进行充分交流并查阅了工作底稿，现场访谈公司高管，参观公司的办公、经营场所。质量控制部检查人员根据检查情况形成质控预审意见同时反馈至业务部门项目组。项目组在收到预审意见后，出具了质控预审意见回复，并根据质控预审意见对申报文件进行了修改。

质量控制部结合核查情况、工作底稿验收情况和项目组预审意见回复情况出具项目质量控制报告，同意启动内核会审议程序。质量控制部对项目组修改后的申请材料审核通过后，将相关材料提交公司内核风控部。内核风控部对项目组内核申请材料、质量控制部出具的预审意见和质量控制报告等文件进行审核后，提交内核委员会审核。

国金证券内核委员会委员按照《挂牌规则》《尽调工作指引》《推荐业务指引》等的要求对中诺凯琳拟申请股票公开转让并在全国股转系统挂牌的申报文件进行了认真审阅，于 2025 年 5 月 23 日召开内核会议。参加此次内核会议的 7 名内核委员，其中来自内部控制部门的委员人数不低于参会委员总人数的 1/3，且至少有 1 名合规管理人员参与投票表决，符合相关规定的要求。上述内核委员不存在本人及其配偶直接或间接持有申请挂牌公司股份的情形；不存在担任项目组成员的情形；不存在持有拟推荐公司股份，或在该公司中任职以及存在其他可能影响其公正履行职责的情形。

内核委员对推荐中诺凯琳医药发展（苏州）股份有限公司股票公开转让并在全国股转系统挂牌项目进行了审议，内核会召开过程中，内核委员分别就关注的事项问询项目组，项目组当场进行了解释说明。随后在项目组回避的情况下，内核委员进行讨论，之后独立填写内核审核工作底稿，形成内核会议反馈意见，要求项目组认真落实并予以书面回复，补充完善申请文件和相关工作底稿。项目组根据内核会议反馈意见对相关事项进行落实及回复，对申请文件进行了补充和完善，并提交了内核会议反馈意见回复等文件。内核委员审核了项目组提交的内核会议反馈意见回复并进行投票表决，经表决，一致同意推荐中诺凯琳的股票公开转让并在全国中小企业股份转让系统挂牌。

内核委员会经过审议得出结论：

1、国金证券项目组已按照尽职调查工作的要求对申请挂牌公司进行了尽职

调查

项目组已按照《全国中小企业股份转让系统主办券商尽职调查工作指引（试行）》等的要求对申请挂牌公司进行了实地考察、资料核查、测试计算、访谈咨询等工作；项目组已就尽职调查中涉及的财务事项、法律事项、经营事项出具了调查报告；项目组已按要求进行了尽职调查。

2、申请挂牌公司拟披露的信息符合中国证监会、全国股转系统有关信息披露的规定

申请挂牌公司按照《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第1号——公开转让说明书》的格式要求，制作了《公开转让说明书》，申请挂牌公司拟披露的信息符合信息披露的要求

3、申请挂牌公司符合公开转让条件、挂牌条件

申请挂牌公司最近两年董事、高级管理人员未发生重大变化；申请挂牌公司依法设立，股本总额不低于500万元人民币，整体变更过程中未改变历史成本计价原则，存续时间可自有限公司成立之日起连续计算，至今已满两年；申请挂牌公司主营业务明确，具有持续经营能力；申请挂牌公司治理健全，合法规范经营；申请挂牌公司股权明晰，股票发行和转让行为合法合规；申请挂牌公司及相关主体依法依规开展生产经营活动，具备开展业务所必需的资质、许可或特许经营权等；申请挂牌公司财务指标及业务符合股票挂牌规则的规定；申请挂牌公司财务机构独立，财务制度完备，符合公开转让条件、挂牌条件。

4、中诺凯琳符合股票公开转让并在全中国股转系统挂牌的条件，同意国金证券推荐中诺凯琳的股票公开转让并在全中国股转系统挂牌

综上所述，申报文件“2-5-3 对内核会议反馈意见的回复”为完整的内核落实问题回复意见，国金证券就中诺凯琳申请挂牌完整履行内核程序，相关内核制度充分、合规，内控制度健全。

二、核查上述情况并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商履行了以下核查程序：

1、查阅了《质量控制报告》、《内核会议记录》、《内核会反馈意见回复》、《对内核会议落实情况的补充审核意见》等文件，确认符合相关要求；

2、查阅了质控验收流程及内核流程，确认其符合要求。

（二）核查结论

经核查，主办券商认为：申报文件“2-5-3 对内核会议反馈意见的回复”为完整的内核落实问题回复意见，国金证券就中诺凯琳申请挂牌完整履行内核程序，相关内核程序充分、合规，内控制度健全。

其他补充说明

一、除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第1号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》等规定，如存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明；如财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过7个月，请按要求补充披露、核查，并更新推荐报告。

【回复】

公司、主办券商、律师、会计师已对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第1号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》等规定，确认公司不存在公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项需要补充说明的情况。

公司本次申请文件中财务报告审计截止日为2024年12月31日，至本次公开转让说明书签署日已超过7个月，公司已将期后6个月的主要经营情况及重要财务信息在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“十、重要事项”之“（一）提请投资者关注的资产负债表日后事项”中补充披露，并已更新推荐报告。相关披露内容如下：

“公司财务报告审计截止日为2024年12月31日，至公开转让说明书签署日已超过7个月，公司在2025年1-6月的主要经营情况及重要财务信息（以下数据未经会计师事务所审计或审阅）如下：

（一）主要经营情况

报告期后6个月内，公司经营情况正常，公司所处行业的产业政策等未发生重大变化；公司主要经营模式、销售模式等未发生重大变化；公司董事、监事、高级管理人员未发生变更；公司采购内容、销售内容、主要客户及供应商构成、税收政策以及其他可能影响投资者判断的重大事项等均未发生重大变化，具体情况如下：

1、订单获取情况

2025 年 1-6 月，公司期后新增订单金额 17,433.85 万元，公司报告期期后订单获取情况良好。

2、主要产品的采购规模

公司采购的主要产品包括精制芝麻油、聚山梨酯和布地奈德等，2025 年 1-6 月，主要产品的采购规模为 8,893.09 万元。

3、主要产品的销售规模

公司销售的主要产品为精制芝麻油、聚山梨酯和布地奈德等，2025 年 1-6 月，公司实现营业收入 10,528.13 万元。

4、关联交易情况

2025 年 1-6 月，公司向关键管理人员支付的薪酬为 109.89 万元。除此之外，公司未发生其他关联交易。

5、重要研发项目进展

2025 年 1-6 月，公司不存在重要研发项目支出。

6、重要资产及董监高变动情况

报告期后的 6 个月内，公司的重要资产未发生变动。

报告期后 6 个月内，公司董事、监事和高级管理人员未发生变动。

7、对外担保、债权融资及对外投资情况

报告期后 6 个月内，公司无对外担保或对外投资情况。

报告期后 6 个月内，公司新增银行借款 1,000 万元，归还借款 1,000 万元。除此之外，报告期后 6 个月内，公司无其他债权融资。

(二) 主要财务信息

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月/2025 年 6 月 30 日
营业收入	10,528.13
净利润	1,895.04

项目	2025 年 1-6 月/2025 年 6 月 30 日
扣除非经常性损益后的净利润	1,879.97
研发费用	-
归属于申请挂牌公司的所有者权益	7,172.06
经营活动现金流量净额	1,903.37
非经常性损益净额	15.07

纳入非经常性损益的主要项目和金额如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月
非流动性资产处置损益，包括已计提资产减值准备的冲销部分	6.84
计入当期损益的政府补助，但与公司正常经营业务密切相关、符合国家政策规定、按照确定的标准享有、对公司损益产生持续影响的政府补助除外	0.82
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	7.58
非经常性损益总额	15.24
减：所得税影响数	0.17
少数股东权益影响额（税后）	-
非经常性损益净额	15.07

前述公司期后 6 个月的财务数据，未经会计师审计或审阅，不构成公司盈利预测或业绩承诺。

综上，公司财务报告审计截止日后 6 个月内，经营状况未出现重大不利变化，公司符合挂牌条件。”

二、为落实中国证监会《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的工作要求，中介机构应就北交所辅导备案进展情况、申请文件与辅导备案文件一致性出具专项核查报告并与问询回复文件一同上传。

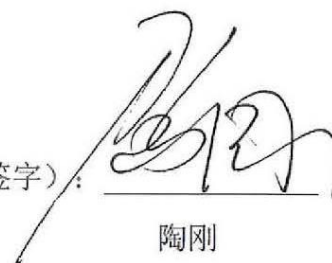
【回复】

截至本回复出具之日，公司未向当地证监局申请北交所辅导备案，故不存在需要按照《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的相关要求出具专项核查报告的情形。

（以下无正文）

（本页无正文，为《关于中诺凯琳医药发展（苏州）股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签章页）

法定代表人（签字）：



陶刚



中诺凯琳医药发展（苏州）股份有限公司

2025年8月12日

（本页无正文，为国金证券股份有限公司《关于中诺凯琳医药发展（苏州）股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签字盖章页）

项目负责人（签字）：

陆五一

陆五一

项目小组人员（签字）：

张益豪

张益豪

黄俐雯

黄俐雯


国金证券股份有限公司
2025 年 8 月 12 日