

浙江向日葵光能科技股份有限公司

关于深圳证券交易所对本公司重组问询函的回复

深圳证券交易所创业板公司管理部：

2018年9月10日，贵部向浙江向日葵光能科技股份有限公司（以下简称“向日葵”、“公司”或“上市公司”）下发了《关于对浙江向日葵光能科技股份有限公司的重组问询函》（创业板许可类重组问询函【2018】第38号，以下简称“《重组问询函》”）。收到《重组问询函》后，公司立即召集本次交易的各中介机构，就《重组问询函》所提问题进行了认真讨论分析，并按照要求在《浙江向日葵光能科技股份有限公司发行股份购买资产暨关联交易报告书（草案）（修订版）》（以下简称“《重组报告书（修订版）》”）中做了补充披露。现将相关补充说明汇总如下（除特别说明，本回复说明中的简称与《重组报告书（修订版）》中的简称具有相同含义）：

问题1、请明确说明吴建龙、胡爱、吴灵珂是否构成一致行动人，本次交易完成前后公司的实际控制人认定情况，不构成《重组管理办法》第十三条规定的重组上市以及属于同一控制下企业合并的具体判断依据。请独立财务顾问、律师和会计师核查并发表意见。

【上市公司回复】

1、吴建龙、胡爱、吴灵珂是否构成一致行动人

根据《上市公司收购管理办法》第八十三条的规定，在上市公司的收购及相关股份权益变化活动中有一致行动情形的投资者，互为一致行动人，其中一致行动是指投资者通过协议、其他安排，与其他投资者共同扩大其所能够支配的一个上市公司股份表决权数量的行为或者事实；同时，该条第二款界定了如无相反证据推定为一致行动人的情形，具体为：（一）投资者之间有股权控制关系；（二）投资者受同一主体控制；（三）投资者的董事、监事或者高级管理人员中的主要成员，同时在另一个投资者担任董事、监事或者高级管理人员；（四）投资者参股另一投资者，可以对参股公司的重大决策产生重大影响；（五）银行以外的其他法人、其他组织和自然人为投资者取得相关股份提供融资安排；（六）投资者

之间存在合伙、合作、联营等其他经济利益关系；（七）持有投资者 30%以上股份的自然人，与投资者持有同一上市公司股份；（八）在投资者任职的董事、监事及高级管理人员，与投资者持有同一上市公司股份；（九）持有投资者 30%以上股份的自然人和在投资者任职的董事、监事及高级管理人员，其父母、配偶、子女及其配偶、配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、配偶的兄弟姐妹及其配偶等亲属，与投资者持有同一上市公司股份；（十）在上市公司任职的董事、监事、高级管理人员及其前项所述亲属同时持有本公司股份的，或者与其自己或者其前项所述亲属直接或者间接控制的企业同时持有本公司股份；（十一）上市公司董事、监事、高级管理人员和员工与其所控制或者委托的法人或者其他组织持有本公司股份；（十二）投资者之间具有其他关联关系。

由于吴建龙与胡爱系夫妻关系，吴建龙与吴灵珂系父子关系，据此，本公司认为本次交易前后，吴建龙、胡爱、吴灵珂均系一致行动人。

2、本次交易完成前后公司的实际控制人认定情况

（1）本次交易完成前公司的实际控制人认定情况

本次交易完成前，吴建龙直接持有向日葵 194,495,217 股股份，占向日葵总股本的 17.37%，并通过浙江盈準投资股份有限公司间接控制向日葵 15,279,000 股股份，占向日葵总股本的 1.36%，也即吴建龙合计控制向日葵 209,774,217 股股份，占向日葵总股本的 18.73%，为向日葵所支配表决权最多的股东，为向日葵的实际控制人。根据前文所述，在本次交易前，胡爱系吴建龙一致行动人。

（2）本次交易完成后公司的实际控制人认定情况

按照本次交易发行股票 283,018,867 股计算，向日葵总股本将增加至 1,402,818,867 股。本次交易完成后，吴建龙直接及通过浙江盈準投资股份有限公司间接合计控制向日葵 14.95% 的股份，胡爱通过向日葵投资间接控制向日葵 20.18% 的股份，又因为吴建龙和胡爱系夫妻关系，也即吴建龙和胡爱共计控制向日葵 35.13% 的股份，为向日葵所支配表决权最多的股东。因此，本次交易完成后，吴建龙和胡爱系向日葵的共同实际控制人。

根据中国证监会《<首次公开发行股票并上市管理办法>第十二条“实际控制人没有发生变更”的理解和适用——证券期货法律适用意见第 1 号》的规定，从立法意图看，《首次公开发行股票并上市管理办法》第十二条要求发行人最近 3

年内实际控制人没有发生变更，旨在以公司控制权的稳定为标准，判断公司是否具有持续发展、持续盈利的能力，以便投资者在对公司的持续发展和盈利能力拥有较为明确预期的情况下做出投资决策。认定公司控制权的归属，既需要审查相应的股权投资关系，也需要根据个案的实际情况，综合对发行人股东大会、董事会决议的实质影响、对董事和高级管理人员的提名及任免所起的作用等因素进行分析判断。

鉴于：1) 吴建龙与胡爱于 1994 年建立合法夫妻关系，本次交易前吴建龙所持向日葵股份均系夫妻共同财产，该等股份的最终支配权属于吴建龙和胡爱共同享有，本次交易完成后，虽然吴建龙和胡爱分别直接或间接持有向日葵股份，但是该等股份亦均系夫妻共同财产，最终支配权仍属于吴建龙和胡爱共同享有；2) 本次交易前，向日葵投资 99% 的股权属于夫妻共同财产，本次交易完成后，向日葵投资亦为夫妻共同财产；3) 胡爱出具承诺，承诺其及其控制的企业在行使作为向日葵股东之提案权、表决权，提名董事、监事人选，选举董事、监事以及促使其所能控制的董事、监事行使表决权等股东权利时应和吴建龙保持一致行动，如未来其担任向日葵董事的，行使其作为向日葵董事之提案权、表决权，提名及聘任高级管理人员以及促使其所能控制的董事行使表决权等董事权利时应与吴建龙保持一致。若双方在重要事项上出现不一致意见时，胡爱均以吴建龙的意见为准；4) 向日葵治理结构健全、运行良好，吴建龙、胡爱共同控制向日葵不会影响向日葵的规范运作。

本公司认为，本次交易会进一步增强吴建龙对向日葵的控制，符合立法意图，不会导致向日葵的控制权发生变更。

3、不构成《重组管理办法》第十三条规定的重组上市以及属于同一控制下企业合并的具体判断依据

(1) 不构成《重组管理办法》第十三条规定的重组上市的具体判断依据

根据《重组管理办法》第十三条的规定，构成重组上市需要同时满足两个条件：其一，上市公司的控制权发生变更；其二，上市公司向收购人及其关联人购买资产符合《重组管理办法》第十三条第一款第（一）项至第（七）项规定的情形。

如前所述，本次交易会进一步增强吴建龙对向日葵的控制，符合立法意图，

不会导致向日葵的控制权发生变更。因此，本次交易不构成《重组管理办法》第十三条规定的重组上市。

(2) 属于同一控制下企业合并的具体判断依据

根据《企业会计准则第 20 号——企业合并》第五条的规定，参与合并的企业在合并前后均受同一方或相同的多方最终控制且该控制并非暂时性的，为同一控制下的企业合并。

根据前文所述，本次交易完成前，向日葵和贝得药业的最终控制权系吴建龙和胡爱所享有，本次交易完成后，向日葵和贝得药业的最终控制权仍系吴建龙和胡爱所享有。

综上所述，本公司认为，向日葵和贝得药业在本次交易完成前后均受吴建龙和胡爱最终控制且该控制并非暂时性的，为同一控制下的企业合并。

【独立财务顾问核查意见】

经核查，独立财务顾问认为：吴建龙、胡爱、吴灵珂本次交易前后均构成一致行动人，通过分析论证本次交易完成前后公司的实际控制人认定，独立财务顾问认为本次交易不构成《重组管理办法》第十三条规定的重组上市，属于同一控制下企业合并。

【律师核查意见】

经核查，律师认为：本次交易不构成《重组管理办法》第十三条规定的重组上市；向日葵和贝得药业在本次交易完成前后均受吴建龙和胡爱最终控制且该控制并非暂时性的，为同一控制下的企业合并。

【会计师核查意见】

经核查，会计师认为：吴建龙、胡爱、吴灵珂构成一致行动人，本次交易会进一步增强吴建龙对向日葵的控制，符合立法意图，不会导致向日葵的控制权发生变更，不构成《重组管理办法》第十三条规定的重组上市。向日葵和贝得药业在本次交易完成前后均受吴建龙和胡爱最终控制且该控制并非暂时性的，为同一控制下的企业合并。

问题2、草案显示，贝得药业交易价格以2018年度承诺的净利润计算的市盈率约为28.85倍。草案中在结合可比上市公司的市盈率、市净率水平分析贝得药

业定价的合理性时，选择的同行业上市公司产品较宽泛，可比性较差，请选取主要产品为原料药的可比公司或交易案例进行比较，说明估值的合理性。请独立财务顾问及评估机构发表意见。

【上市公司回复】

报告期内，贝得药业主要从事克拉霉素等原料药及拉西地平分散片等药品制剂的研发、生产、销售，其中原料药的占比逐期下降，制剂的占比逐期上升。报告期内各期，克拉霉素原料药的销售收入占比分别为 86.17%、78.55%、71.84%，毛利占比分别为 87.72%、65.01%、38.62%。根据本次评估对未来年度主营业务收入及毛利的预测，2019-2022 年度，原料药的占比将继续下降，制剂的占比继续上升。

因此，公司在草案中结合可比上市公司的市盈率、市净率水平分析本次贝得药业定价的合理性时，既选取了从事抗感染类原料药生产的上市公司，也选取了从事心血管制剂产品生产的上市公司；在结合可比交易案例分析时，选取了 2016 年以来已披露或实施完毕或的上市公司收购医药工业相关资产的交易案例。

如果仅选取交易标的公司主要产品为原料药的交易案例，2016 年以来已披露或实施完毕的上市公司收购原料药相关资产的交易方案统计如下所示：

序号	上市公司	标的公司	评估基准日	市净率	市盈率（交易作价/承诺期平均利润）
1	万邦德	万邦德制药 100% 股权	2018-04-30	5.91	13.42
3	司太立	海神制药 100% 的股权	2017-12-31	3.96	16.30
3	福安药业	只楚药业 100% 股权	2015-09-30	4.32	15.00
平均值				4.73	14.91
本次交易评估			2018-06-30	2.61	11.38

由上表可见，本次交易对应市净率为 2.61 倍，远低于市场同类交易的市净率均值 4.73 倍；交易作价对应承诺期平均净利润的市盈率为 11.38 倍，低于市场同类交易的市盈率均值 14.91 倍。本次交易作价公允，不存在损害中小投资者利益的情形。

如果仅选取与贝得药业主营业务类似、从事抗感染类原料药的主要上市公司，截至本次交易的评估基准日 2018 年 6 月 30 日，同行业上市公司市值情况如下：

证券代码	证券简称	市盈率（PE）	市净率（PB）
------	------	---------	---------

002099.SZ	海翔药业	24.31	1.60
300194.SZ	福安药业	19.63	1.31
600789.SH	鲁抗医药	59.69	2.33
000705.SZ	浙江震元	34.73	1.52
000739.SZ	普洛药业	32.89	2.71
平均值		34.25	1.89
贝得药业		28.85	2.61

本次贝得药业交易价格以 2018 年度承诺的净利润计算的市盈率约为 28.85 倍，可比上市公司静态市盈率平均值为 34.25 倍，本次交易价格对应的市盈率低于同行业上市公司平均水平。

本次贝得药业交易价格对应的市净率为 2.61 倍，略高于同行业上市公司平均值，主要是因为贝得药业处于业务快速发展的初期，增长潜力较大而资产规模较小。尽管高于同行业上市公司市净率的平均值，但仍处于合理水平范围内。

综上分析，本次交易标的贝得药业 100% 股权估值具有合理性。

【独立财务顾问核查意见】

经核查，独立财务顾问认为：标的资产的估值合理。

【评估机构核查意见】

经核查，评估师认为：标的资产的估值合理。

问题3、向日葵投资承诺贝得药业2018年、2019年、2020年、2021年、2022年实现的经审计的净利润（净利润以扣除非经常性损益前后孰低者为计算依据）分别不低于2,600万元、4,650万元、6,450万元、8,600万元和10,650万元。

（1）请说明若本次交易未能在 2018 年完成，业绩承诺及补偿有无顺延或调整安排，相关安排是否有利于保护上市公司及中小股东权益。

【上市公司回复】

本次交易的业绩承诺及补偿无顺延或调整安排。

《重组管理办法》第三十五条规定：“采取收益现值法、假设开发法等基于未来收益预期的方法对拟购买资产进行评估或者估值并作为定价参考依据的，上市公司应当在重大资产重组实施完毕后 3 年内的年度报告中单独披露相关资产的实际盈利数与利润预测数的差异情况，并由会计师事务所对此出具专项审核意

见；交易对方应当与上市公司就相关资产实际盈利数不足利润预测数的情况签订明确可行的补偿协议。”

本次交易的交易对方向日葵投资与上市公司已签订《利润补偿协议》，向日葵投资对贝得药业 2018-2022 年经审计的净利润进行了承诺，并对实际盈利数不足利润预测数时的补偿方式进行了明确可行的约定。

因此，若本次交易在 2019 年完成，现有业绩承诺及补偿安排已覆盖其后 4 年，业绩承诺及补偿无顺延或调整安排符合《重组管理办法》的规定，有利于保护上市公司及中小股东权益。

(2) 结合贝得药业获得的药品准入资质情况、核心竞争优势及优势保持情况、药物研发推广情况、主要竞争对手或可比公司经营情况、主要产品市场规模及份额变动情况、截至目前业绩情况等，量化分析贝得药业 2018 年-2022 年预测营业收入、毛利率、净利润的依据以及合理性，说明相关参数的选取是否符合谨慎性要求，并说明贝得药业预测营业收入和净利润的可实现性。请独立财务顾问和评估师核查并发表意见。

【上市公司回复】

标的公司预测期营业收入、营业成本及毛利率情况如下：

单位：万元

项目/年度	年度	2018 年 7-12 月	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年
合计	营业收入	13,567.72	31,447.67	35,053.06	38,735.82	42,309.16
	营业成本	9,163.40	20,198.50	20,673.34	21,083.09	21,498.36
	毛利率	32.46%	35.77%	41.02%	45.57%	49.19%
克拉霉素 原料药	收入	9,359.72	22,310.60	22,413.80	22,413.80	22,413.80
	成本	7,636.40	16,917.46	17,006.59	17,019.94	17,033.69
	毛利率	18.41%	24.17%	24.12%	24.06%	24.00%
甲基化物	收入	471.75	990.68	1,030.30	1,061.21	1,082.44
	成本	446.71	937.56	974.67	1,003.65	1,023.59
	毛利率	5.31%	5.36%	5.40%	5.42%	5.44%
拉西地平 分散片	收入	2,390.95	5,401.72	8,707.76	12,235.34	15,679.31
	成本	124.93	357.39	584.92	855.11	1,151.24
	毛利率	94.77%	93.38%	93.28%	93.01%	92.66%
辛伐他汀 片	收入	524.24	982.93	1,061.57	1,125.26	1,181.53
	成本	382.47	724.89	782.09	829.84	873.21
	毛利率	27.04%	26.25%	26.33%	26.25%	26.09%
克拉霉素	收入	365.36	601.99	620.05	638.65	657.81

项目/年度	年度	2018年 7-12月	2019年	2020年	2021年	2022年
片	成本	229.10	379.32	390.94	402.93	415.31
	毛利率	37.29%	36.99%	36.95%	36.91%	36.86%
注射用阿奇霉素	收入	117.82	378.38	401.08	417.13	429.64
	成本	110.20	334.73	354.15	368.44	380.04
	毛利率	6.47%	11.54%	11.70%	11.67%	11.54%
其他产品	收入	259.54	607.94	644.42	670.20	690.31
	成本	233.59	547.15	579.98	603.18	621.28
	毛利率	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%
其他业务收入	收入	78.34	173.43	174.08	174.23	174.32
	成本	-	-	-	-	-
	毛利率	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

如上表所示，预测期主营业务收入和净利润主要来源于克拉霉素原料药和拉西地平分散片的销售。克拉霉素原料药的单价以评估报告出具日的合同单价进行预测，销量以历史销量结合产能进行预测，该产品在预测期的营业收入及毛利率水平基本保持稳定；拉西地平分散片系标的公司预测期营业收入持续增长的重要支撑，预测期净利润增长主要通过拉西地平分散片销售规模增长实现。

一、评估预测及相关参数选择的依据及合理性

1、克拉霉素原料药销售收入的预测依据

(1) 销量的预测

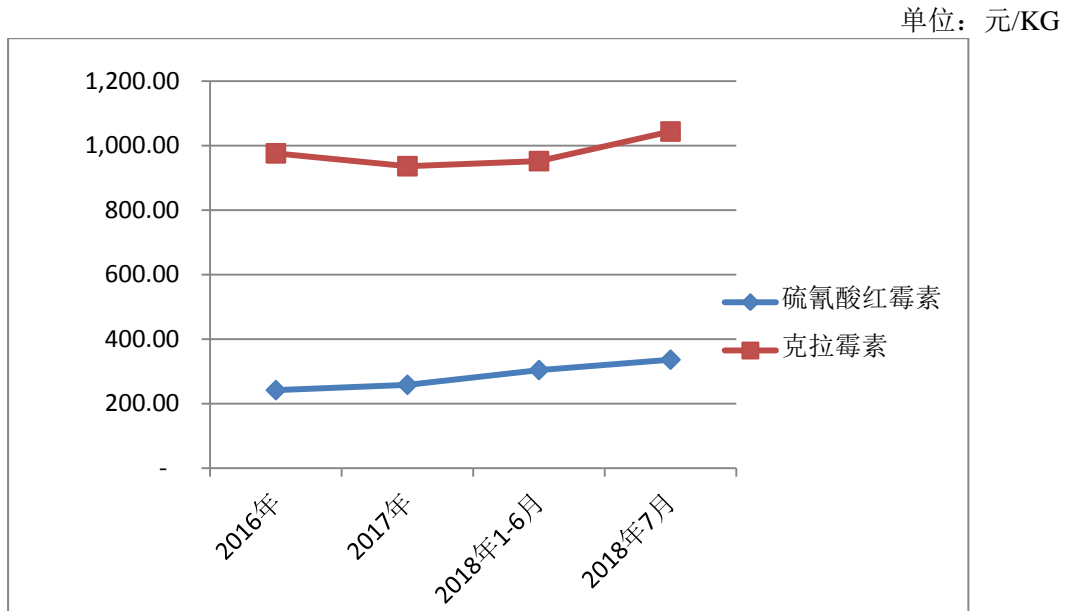
报告期内，克拉霉素原料药销量 2017 年下降了 13%，主要由于 2017 年印度的证书到期所致，2018 年 1-6 月销量较去年同期有所增长，标的公司在克拉霉素原料药市场占有率及市场份额基本较为稳定，克拉霉素原料药销售取决于克拉霉素制剂的市场情况。结合目前克拉霉素制剂市场情况来看，总体呈增长趋势。标的公司销售克拉霉素多年，拥有较为稳定的客户关系及销售渠道，能够取得一定的增长但增幅有限。另外标的公司克拉霉素原料药取得的环评批复年产能为 200 吨，因此预测销量以 200 吨为限。

(2) 单价的预测

克拉霉素原料药 2017 年单价略有下降，主要受市场上行业整体情况影响，2018 年受原料硫氰酸红霉素的价格上涨有所回升，结合当前情况来看，硫氰酸红霉素持续上涨，也带动了克拉霉素原料药单价的上涨，截至 2018 年 7 月底，标的公司克拉霉素原料药订单情况如下：

公司名称	数量 (Kg)	含税单价 (元/Kg)	含税金额 (元)
江苏恒瑞医药股份有限公司	400.00	1,300.00	520,000.00
杭州中美华东制药有限公司	180.00	1,300.00	234,000.00

克拉霉素原料药及其原料单价变化见下图：



从上图可以看出克拉霉素原料药单价逐步回升，预测期综合考虑 7 月销售单价进行预测，未来年度按照 1300Kg/元（含税）进行预测。

2、拉西地平分散片销售收入的预测依据

拉西地平分散片营业收入按省份通过市场销售金额和市场占有率两个方面进行预测，即销售收入=市场销售金额×市场占有率。各个省的市场销售金额主要依据米内网统计最近三年拉西地平在样本公立医院终端的全国年平均销售总额（未考虑市场销售总额增长情况），按照各个省份人口和相应高血压患病率进行分配确定。市场占有率通过未来销售计划及销售目标进行预测，销售计划及目标的制定系根据现有成熟省份的发展模式进行合理预估。

拉西地平在各类钙拮抗剂产品中具有明显的产品优势，作为钙拮抗剂中较新的品种，目前市场销量尚未充分释放。根据米内网的统计，最近三年拉西地平在样本公立医院终端的年平均销售总额为 40,922 万元，具有较大的增长空间。出于谨慎性考虑，本次评估未考虑市场销售金额的增长情况，仍按照目前的样本公立医院终端的销售总额进行测算。

投标模式下药品集中采购以省级为单位具体落实，先将样本公立医院的销售总额分配到每个省份以计算每个省份的样本公立医院销售总额，分配标准系基于

每个省份人口及高血压发病率的情况。分配后的各省销售金额如下：

省份	销售金额（万元）
江西	1,241.05
浙江	1,945.22
江苏	2,758.45
广东	2,205.66
福建	1,265.31
安徽	2,042.45
山西	1,286.82
河南	2,590.39
山东	3,302.54
河北	2,514.98
北京	799.60
黑龙江	1,425.09
四川	2,151.97
湖南	1,914.46
辽宁	1,631.62
新疆	620.93
云南	1,189.93
广西	916.40
重庆	798.73
贵州	856.41
湖北	1,706.43
内蒙古	907.34
吉林	995.57
天津	574.70
海南	177.25
宁夏	182.39
青海	159.12
上海	873.77
西藏	77.91
陕西	1,085.22
甘肃	724.30
合计	40,922.00

上表为各个省份预测期的销售总额并保持不变，在此基础上标的公司根据历史完成度及未来计划情况对各个省份拉西地平市场占有率进行预测，以下为截至2018年7月底标的公司拉西地平分散片销售情况：

单位：万元

省份	销售总额	2018年1-7月销售额	2018年目标销售额	2018年市场占有率
江西	1,241.05	790.82	1,100.00	88.63%

省份	销售总额	2018年1-7月销售额	2018年目标销售额	2018年市场占有率
浙江	1,945.22	408.85	600.00	30.84%
江苏	2,758.45	6.88	140.00	5.08%
广东	2,205.66	338.01	500.00	22.67%
福建	1,265.31	450.87	700.00	55.32%
安徽	2,042.45	53.40	100.00	4.90%
山西	1,286.82	292.61	560.00	43.52%
河南	2,590.39	29.95	280.00	10.81%
山东	3,302.54	1.62	84.00	2.54%
河北	2,514.98	30.41	56.00	2.23%
北京	799.60	19.80	56.00	7.00%
黑龙江	1,425.09		28.00	1.96%
四川	2,151.97	201.79	420.00	19.52%
湖南	1,914.46	22.98	56.00	2.93%
辽宁	1,631.62	10.19	28.00	1.72%
新疆	620.93		-	0.00%
云南	1,189.93		-	0.00%
广西	916.40	26.15	56.00	6.11%
重庆	798.73	3.50	14.00	1.75%
贵州	856.41		-	0.00%
湖北	1,706.43	10.35	14.00	0.82%
内蒙古	907.34	10.35	56.00	6.17%
吉林	995.57	10.50	28.00	2.81%
天津	574.70		-	0.00%
海南	177.25		-	0.00%
宁夏	182.39		-	0.00%
青海	159.12		-	0.00%
上海	873.77			0.00%
西藏	77.91			0.00%
陕西	1,085.22			0.00%
甘肃	724.30			0.00%
合计	40,922.00	2,719.03	4,876.00	11.92%

2018年7-12月的市场占有率按照2018年1-7月已销售金额及预估8-12月金额进行预测，2018年1-7月销售额已达全年目标销售额的56%，完成度较高。从上表可以看出，标的公司在江西、浙江、福建、山西等地有较高的市场占有率，标的公司在这几个省份的销售已逐渐趋于成熟。

根据以上省份市场占有率的历史完成情况，并结合标的公司销售及推广方案，标的公司将已中标省份主要划分为三大区域，针对三大区域采取不同的销售策略和发展目标，制定不同的推广方案，预测的市场占有率亦有明显的不同。

综上所述，未来期间的市场占有率情况如下：

省份	销售总额 (万元)	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
江西	1,241.05	88.63%	88.63%	88.63%	88.63%	88.63%
浙江	1,945.22	30.84%	46.27%	61.69%	77.11%	87.39%
江苏	2,758.45	5.08%	7.25%	21.75%	32.63%	43.50%
广东	2,205.66	22.67%	27.20%	45.34%	63.47%	81.61%
福建	1,265.31	55.32%	63.23%	75.08%	86.94%	86.94%
安徽	2,042.45	4.90%	9.79%	17.14%	24.48%	34.27%
山西	1,286.82	43.52%	46.63%	53.23%	53.23%	53.23%
河南	2,590.39	10.81%	15.44%	30.88%	46.33%	54.05%
山东	3,302.54	2.54%	3.03%	15.14%	30.28%	45.42%
河北	2,514.98	2.23%	7.95%	23.86%	35.79%	47.71%
北京	799.60	7.00%	10.51%	17.51%	35.02%	52.53%
黑龙江	1,425.09	1.96%	7.02%	21.05%	28.07%	40.00%
四川	2,151.97	19.52%	22.31%	26.02%	32.53%	39.96%
湖南	1,914.46	2.93%	5.22%	18.28%	28.73%	39.70%
辽宁	1,631.62	1.72%	6.13%	18.39%	29.42%	39.84%
新疆	620.93	0.00%	1.61%	9.02%	24.16%	40.26%
云南	1,189.93	0.00%	0.84%	12.61%	25.21%	39.92%
广西	916.40	6.11%	9.17%	12.22%	21.82%	39.28%
重庆	798.73	1.75%	3.76%	10.02%	20.03%	40.06%
贵州	856.41	0.00%	1.63%	3.27%	18.68%	40.87%
湖北	1,706.43	0.82%	1.64%	1.64%	1.64%	1.64%
内蒙古	907.34	6.17%	9.26%	12.34%	22.04%	39.68%
吉林	995.57	2.81%	4.22%	10.04%	30.13%	40.18%
天津	574.70	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
海南	177.25	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
宁夏	182.39	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
青海	159.12	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
上海	873.77	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
西藏	77.91	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
陕西	1,085.22	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
甘肃	724.30	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
合计	40,922.00	11.92%	15.31%	24.68%	34.68%	44.45%

通过各省份销售情况及各年度各省份的市场占有率确认每年的销售收入：

产品名称/年度		2018年7-12月	2019年	2020年	2021年	2022年
拉西地平分散	销量(万片)	1,470.67	4,033.89	6,315.71	8,761.94	11,152.70
	单价(元/片)	1.63	1.34	1.38	1.40	1.41

产品名称/年度		2018年7-12月	2019年	2020年	2021年	2022年
片	收入(万元)	2,390.95	5,401.72	8,707.76	12,235.34	15,679.31

3、其他产品销售收入的预测依据

除克拉霉素原料药及拉西地平分散片外，标的公司主营业务收入还包括辛伐他汀片、克拉霉素片等产品的销售收入，结合历史数据来看，这类药品销量及单价变动不大，本次预测按照历史期水平并考虑一定的增长率进行预测。

4、分产品营业成本和毛利率的确定

(1) 营业成本和毛利率预测分析

标的公司报告期内的营业收入、成本及毛利率情况如下：

单位：万元

项目/年度	年度	2016年	2017年	2018年1-6月
合计	营业收入	20,642.09	18,868.09	12,195.61
	营业成本	14,730.54	13,207.63	8,958.32
	毛利率	28.64%	30.00%	26.54%
克拉霉素原料药	收入	17,684.32	14,735.00	8,693.21
	成本	12,586.60	11,116.10	7,479.37
	毛利率	28.83%	24.56%	13.96%
甲基化物	收入	106.62	210.31	471.75
	成本	76.08	170.92	446.71
	毛利率	28.64%	18.73%	5.31%
拉西地平分散片	收入	272.02	1,637.81	1,812.50
	成本	99.42	217.92	141.59
	毛利率	63.45%	86.69%	92.19%
辛伐他汀片	收入	691.96	792.73	368.44
	成本	588.52	573.45	278.79
	毛利率	14.95%	27.66%	24.33%
克拉霉素片	收入	588.05	567.36	219.09
	成本	298.77	353.16	138.97
	毛利率	49.19%	37.75%	36.57%
注射用阿奇霉素	收入	325.17	303.81	232.85
	成本	362.56	294.16	201.07
	毛利率	-11.50%	3.18%	13.65%
其他产品	收入	854.00	511.74	303.37
	成本	698.73	466.73	271.82
	毛利率	18.18%	8.80%	10.40%
其他业务收入	收入	119.95	109.33	94.40
	成本	19.86	15.19	-

项目/年度	年度	2016年	2017年	2018年1-6月
	毛利率	83.44%	86.11%	100.00%

从上表可以看出，克拉霉素原料药的毛利率逐年下降，主要系生产克拉霉素原料药的主要原料硫氰酸红霉素单价上涨所致，原料的上涨幅度高于克拉霉素销售价格的增长，故毛利率大幅下降。而拉西地平分散片毛利率逐年提升，主要原因是2017年该产品开始通过投标模式销售，而2016年由于大部分省份尚未执行“两票制”，因此标的公司主要通过代理模式进行销售。

营业成本根据成本类别可以分为材料成本、人工成本以及制造费用，其中，制造费用分为可变动费用和折旧。

报告期内产品成本如下图所示：

项目/年度		2016年	2017年	2018年1-6月
克拉霉素原料药	产量 (KG)	181,168.70	157,374.81	91,313.90
	材料费 (万元)	10,824.48	9,348.64	6,567.63
	单位材料成本 (元/KG)	597.4807	594.0366	719.2366
	人工费 (万元)	390.18	359.05	191.47
	单位人工成本 (元/KG)	21.5368	22.8150	20.9683
	制造费用 (万元)	1,371.94	1,408.41	720.27
	其中：折旧 (万元)	570.14	458.04	224.33
	单位变动成本 (元/KG)	44.2571	60.3890	54.3116
甲基化物	产量 (KG)	1,503.00	3,000.50	6,250.50
	材料费 (万元)	73.23	159.91	424.62
	单位材料成本 (元/KG)	487.2255	532.9445	679.3377
	人工费 (万元)	0.18	1.35	1.68
	单位人工成本 (元/KG)	1.1976	4.4993	2.6878
	制造费用 (万元)	2.67	9.66	20.41
	其中：折旧 (万元)	1.08	3.16	6.35
	单位变动成本 (元/KG)	10.5788	21.6631	22.4942
拉西地平分散片	产量 (万片)	873.96	2,062.16	1,677.96
	材料费 (万元)	58.46	125.65	105.71
	单位材料成本 (元/万片)	668.9093	609.3126	629.9912
	人工费 (万元)	15.88	32.14	14.34
	单位人工成本 (元/万片)	181.7017	155.8560	85.4609
	制造费用 (万元)	25.08	60.13	21.54
	其中：折旧 (万元)	10.45	19.57	6.72
	单位变动成本 (元/万片)	167.3990	196.6870	88.3215
辛伐他汀片	产量 (盒)	3,789,430.00	4,312,625.00	1,996,408.00
	材料费 (万元)	348.82	323.57	129.45
	单位材料成本 (元/盒)	0.9205	0.7503	0.6484

项目/年度		2016年	2017年	2018年1-6月
	人工费(万元)	70.73	68.79	47.87
	单位人工成本(元/盒)	0.1867	0.1595	0.2398
	制造费用(万元)	168.97	181.09	101.47
	其中:折旧(万元)	70.24	58.89	31.60
	单位变动成本(元/盒)	0.2605	0.2834	0.3500
克拉霉素片	产量(盒)	2,085,558.00	2,306,650.00	890,650.00
	材料费(万元)	233.03	301.57	120.86
	单位材料成本(元/盒)	1.1174	1.3074	1.3570
	人工费(万元)	12.47	12.24	5.39
	单位人工成本(元/盒)	0.0598	0.0531	0.0605
	制造费用(万元)	53.27	39.35	12.72
	其中:折旧(万元)	22.15	12.82	3.96
	单位变动成本(元/盒)	0.1492	0.1150	0.0984
注射用阿奇霉素	产量(盒)	3,851,340.00	3,619,350.00	2,642,400.00
	材料费(万元)	236.01	189.82	121.37
	单位材料成本(元/盒)	0.6128	0.5245	0.4593
	人工费(万元)	24.78	27.73	25.49
	单位人工成本(元/盒)	0.0643	0.0766	0.0965
	制造费用(万元)	101.77	76.61	54.21
	其中:折旧(万元)	42.28	24.92	16.87
	单位变动成本(元/盒)	0.1545	0.1428	0.1413
其他产品	材料费(万元)	489.11	326.71	190.27
	人工费(万元)	69.87	46.67	27.18
	制造费用(万元)	139.75	93.35	54.36
	其中:折旧(万元)	58.08	30.39	16.93

从上表可以看出,克拉霉素原料药单位材料费近两年不断上涨,主要系其原料硫氰酸红霉素价格不断上涨,截至2018年7月,硫氰酸红霉素价格已达到390元/公斤,本次对克拉霉素原料药单位成本按照目前硫氰酸红霉素的价格进行预测。拉西地平分散片随着产量的增加,其变动成本逐步下降,其他产品各单位成本波动不大,未来预测按照基准日水平并考虑一定的人工增长进行预测。对于折旧,按照企业会计政策需计入成本的折旧确定。

(2) 主要产品预测毛利率增长原因分析

预测期内克拉霉素原料药毛利率逐步回升,目前毛利率较低主要系原料价格上涨所致,原料价格上涨也导致了克拉霉素销售价格的上漲,但价格传导机制具有一定的滞后性,根据目前市场价格来看,克拉霉素价格正在回升,故预测期毛利率逐步回升至历史水平。

拉西地平分散片预测期毛利较基准日增长的主要原因为，随着产量的增加，固定成本不变，边际贡献率增加，将会形成一定的规模效益，故导致毛利率有所增长。

综合毛利率持续上升主要系由于高毛利率产品拉西地平分散片的销售收入占比逐渐扩大所致。

5、标的公司期间费用的确定

期间费用通过销售百分比法进行预测，在此基础上，销售费用考虑了推广费，主要系为扩大市场份额，增加市场占有率而采取的一系列营销计划产生的费用，包括市场开发及学术推广费，职工薪酬、业务招待费等；管理费用考虑了一致性评价支出不符合资本化条件的研究费用。

综上分析，本次营业收入、毛利率及净利润的预测具有合理性，符合谨慎性的要求。

二、营业收入和净利润的可实现性

1、标的公司具备开展业务的资质条件

截至报告期期末，贝得药业共计取得了 20 个制剂、原料药生产批准文件，其中 2 个品种被列为甲类医保目录，3 个品种被列入国家基药目录。贝得药业药品生产严格按 GMP 要求进行，原料药（克拉霉素）、原料药（拉西地平）、冻干粉针剂、片剂胶囊剂 4 条生产线均已通过国家 GMP 认证。

拉西地平分散片系贝得药业重点开发的制剂产品，2004 年即开始该产品的原料药及制剂的技术研发工作，在产品工艺改进、研发提升日趋成熟时，2011 年凭借自身在拉西地平产品工艺的研发成果，贝得药业自主申请注册了发明专利，专利名称为“拉西地平分散片及其制备方法”，有效期 20 年。2014 年 2 月 19 日，贝得药业拉西地平分散片取得浙江省食品药品监督管理局的药品注册批件。

贝得药业具备相关药品生产经营所需的全部资质，相关产品的生产和销售不存在不确定性风险。

2、标的公司竞争优势突出

标的公司拥有完整的产业链体系，形成医药中间体-克拉霉素原料药-克拉霉素制剂、医药中间体-拉西地平原料药-拉西地平制剂一体化的业务模式。目前已成为拥有较为完整的抗感染、抗高血压药物产业链，能够同时从事相关原料药和

制剂研发、生产和销售的企业。产业链集成提高了标的公司的资源配置效率，发挥了产能协同效应，有利于增强企业盈利能力，提高标的公司产品的整体竞争力。

自成立以来，贝得药业一直注重技术工艺创新，提升产品差异化竞争优势和生产效率，不断增强新产品开发力度，积极跟踪药品的生命周期，拓展产品研发与生产的范围并延伸产品生产价值链。贝得药业主要核心技术人员具有 15-20 年的医药行业从业经验，在医药的研发、生产和质量控制等领域具有较深厚的积淀。截至 2018 年 6 月 30 日，贝得药业取得药品生产批件 20 个，已获得授权的专利 16 项。

标的公司具有产业链集成优势、工艺技术优势和人才优势，有利于提升相关产品在行业中的竞争地位，促进产品销售收入持续增长。

3、标的公司制定了完善的市场推广计划

为了促进拉西地平分散片的销售收入实现持续增长，一方面贝得药业及时把握“两票制”带来的市场机会，通过投标模式已取得了一定的成效，另一方面贝得药业制定了具体的推广计划，未来将根据相关计划稳步实施。

贝得药业未来将继续采用投标模式和代理模式相结合的方式，将销售区域划分为三个营销大区，各区配备区域经理、商务代表、学术代表、市场专员等专职销售人员。销售人员主要职能为收集行业信息，定期对市场营销环境、目标、计划、业务活动进行核查分析。在此基础上，以医院为单位选择代理商，落实代理商医院开发情况，提供相应的学术推广协助及建议。与此同时，构建全国商业网络，实现已开发二级以上医院附近的药店重点布局，百强连锁、省级有影响力的连锁、区域性强势单体药店铺货。此外，打造样板诊所，开展 VIP 特色活动，通过产品疗效印证、产品价值宣讲与品牌传播，逐步形成口碑，逐步打造终端高血压用药知名品牌和黄金单品。

贝得药业制定了具体的产品推广计划，逐步加强推广力度，充分利用患者对慢性病药物存在的长期依赖性特点，以保障拉西地平分散片销售收入的持续增长。

4、主要产品市场竞争缓和，为标的公司业绩增长创造良好环境

拉西地平作为标的公司未来重要的业绩增长点，目前国内具有生产资质并实现销售的生产企业共有三家，其中哈药集团三精明水药业有限公司占有主要市场份额，其剂型为普通片剂，浙江金华康恩贝生物制药有限公司以及贝得药业分列

市场二、三位，其剂型为分散片剂。2017 年以来，随着全国各省份两票制的陆续推出实施，原有的市场格局逐渐打破，标的公司及时把握行业变革带来的市场机遇，通过采用投标模式进行销售，产品在 27 个省份成功中标，并在 18 个省份实现销售，相关产品销售收入大幅提高。与此同时，哈药集团三精明水药业有限公司产销量有所下降，客观上为标的公司抢占市场提供了机遇。

总体来看，拉西地平产品市场竞争对手较少，行业竞争程度较为缓和，标的公司抓住市场机遇，相关产品的销售收入增长迅速，并为未来持续增长奠定了良好基础。

5、标的公司市场份额持续扩大

根据米内网统计，2016 年全国医院市场中高血压药物市场规模达到 516 亿元，年同比增长 10.92%。钙拮抗剂是最主要的抗高血压药物之一，市场份额占 30.38%，约为 156 亿元。拉西地平在各类钙拮抗剂产品中具有良好的产品优势，最近三年样本公立医院终端的年平均销售总额为 40,922 万元，未来具有较大的增长空间。标的公司拉西地平分散片于 2015 年开始投放市场，在投放市场不久后即取得了快速增长，报告期内实现的销售收入分别为 272.02 万元、1,637.81 万元、1,812.50 万元，年复合增长率达 265.05%，市场占有率大幅提高。

未来随着全国各地两票制的深入实施、标的公司推广计划的稳步执行、产品质量的提高，标的公司将进一步抢占市场份额。

6、标的公司目前业绩实现情况良好

标的公司目前业绩实现情况良好，自评估基准日以来，贝得药业 2018 年 7-8 月未经审计的销售收入合计为 4,429.03 万元，评估预测 2018 年 7-12 月营业收入为 13,567.72 万元，已完成预测收入的 33%，实现情况较好。随着两票制的深入实施、标的公司推广计划的稳步执行，贝得药业的收入增长将得到有力保障。

综上分析，贝得药业 2018 年及以后年度营业收入和净利润预测具有可实现性。

【独立财务顾问核查意见】

经核查，独立财务顾问认为，贝得药业 2018 年-2022 年预测营业收入、毛利率、净利润具有合理性，相关参数的选取符合谨慎性要求，营业收入和净利润预测具有可实现性。

【评估师核查意见】

经核查，评估师认为：中国居民高血压患病率逐年升高，全国医院市场中高血压药物市场规模逐年扩大，拉西地平在各类钙拮抗剂产品中具有明显的产品优势，未来具有较大的增长空间。贝得药业通过目前成熟省份市场的营销模式，将产品逐步推向全国各省具有可实现性。在评估中相关参数的选取符合谨慎性要求，贝得药业营业收入和净利润的预测具有可实现性。

问题4、请结合贝得药业主营业务开展情况，说明贝得药业自成立以来是否存在产品质量问题被行政处罚或被有关管理部门查处和曝光的情形，是否存在因产品质量问题引发的纠纷或诉讼，如存在，请具体说明处罚或纠纷事项进展情况及关于原材料采购、药品生产、包装、运输、售后服务等方面的产品质量的内控制度措施的有效性，并请独立财务顾问和律师核查发表意见。

【上市公司回复】

1、贝得药业自成立以来是否存在产品质量问题被行政处罚或被有关管理部门查处和曝光的情形

根据贝得药业提供的资料、政府部门开具的证明及通过相关质量监督部门公示信息查询结果，贝得药业成立之日起至今存在下列因产品质量不符合规定被各地食品药品监督管理局通报且受到绍兴市食品药品监督管理局行政处罚的情况，具体如下：

序号	处罚机关	处罚文号	生产时间	处罚事由	处罚措施
1	绍兴市食品药品监督管理局	(绍)药行罚[2007]48号	2007年1月	贝得药业生产的规格0.75g、批号C040701011的注射用头孢呋辛钠不合格	没收不合格注射用头孢呋辛钠2550瓶
2	绍兴市食品药品监督管理局	(绍)药行罚[2007]49号	2007年1月	贝得药业生产的规格0.75g、批号C040701031的注射用头孢呋辛钠不合格	没收不合格注射用头孢呋辛钠3670瓶
3	绍兴市食品药品监督管理局	绍药行罚[2008]45号	2007年1月	贝得药业生产的规格0.75g、批号C040701051的注射用头孢呋辛钠“溶液的颜色”不符合《中国药典》2005年版二部的规定	没收不合格注射用头孢呋辛钠3860瓶
4	绍兴市食品药品监督管理局	(绍)药行罚(2007)50	2007年1-2月	贝得药业生产的规格1g、批号C010701071的注射用头	没收违法所得143012.5元；

序号	处罚机关	处罚文号	生产时间	处罚事由	处罚措施
	理局	号		孢哌酮钠舒巴坦钠无菌项不符合《中国药典》2005年版二部规定	罚款 143012.5元
5	绍兴市食品药品监督管理局	(绍)药行罚[2007]51号	2007年5月	贝得药业生产的规格0.75g、批号C040705011的注射用头孢呋辛钠不合格	没收不合格注射用头孢呋辛钠7530瓶
6	绍兴市食品药品监督管理局	绍药行罚[2009]1号	2007年8月	贝得药业生产的规格1.0g、批号C020708021的注射用头孢曲松钠“溶液的澄清度与颜色”不符合规定	没收不合格注射用头孢曲松钠1690瓶
7	绍兴市食品药品监督管理局	绍药行罚[2009]10号	2007年10月	贝得药业生产的规格1.0g、批号C020710111的注射用头孢曲松钠“溶液的澄清度”不符合《中国药典》2005年版二部规定	没收不合格注射用头孢曲松钠2829瓶
8	绍兴市食品药品监督管理局	绍药行罚[2008]47号	2007年12月	贝得药业生产的规格1.0g、批号C020712031的注射用头孢曲松钠“溶液的澄清度”不符合《中国药典》2005年版二部规定	没收不合格注射用头孢曲松钠17000瓶
9	绍兴市食品药品监督管理局	绍药行罚[2009]3号	2008年1月	贝得药业生产的规格0.75g、批号C040801011的注射用头孢呋辛钠“溶液的颜色”不符合《中国药典》2005年版二部的规定	没收不合格注射用头孢呋辛钠2890瓶
10	绍兴市食品药品监督管理局	绍药行罚[2008]30号	2008年1月	贝得药业生产的规格1.0g、批号C020801021的注射用头孢曲松钠“溶液的澄清度”不符合《中国药典》2005年版二部的规定	没收不合格注射用头孢曲松钠740瓶
11	绍兴市食品药品监督管理局	绍药行罚[2008]31号	2008年4月	贝得药业生产的规格1g、批号C010804041的注射用头孢哌酮钠舒巴坦钠“溶液的澄清度”不符合《中国药典》2005年版二部规定	没收不合格注射用头孢哌酮钠舒巴坦钠54136瓶
12	绍兴市食品药品监督管理局	绍药行罚[2009]24号	2008年12月	贝得药业生产的规格1.0g、批号C020812011的注射用头孢曲松钠“溶液的澄清度”不符合《中国药典》2005年版二部规定	没收不合格注射用头孢曲松钠1065瓶
13	绍兴市食品药品监督管理局	绍药行罚[2010]1号	2009年2月	贝得药业生产的规格1.0g、批号C020902061的注射用	没收不合格注射用头孢曲松

序号	处罚机关	处罚文号	生产时间	处罚事由	处罚措施
	理局			头孢曲松钠“溶液的澄清度”不符合《中国药典》2005年版二部规定	钠 5090 瓶；没收违法所得 113032.2 元；罚款 211248.21 元

贝得药业上述受到行政处罚的情况均发生在 2010 年以前。贝得药业根据相关检测报告对上述质量问题涉及的不合格批次重新进行质量检测和分析，并根据要求进行召回和销毁处理，已经履行完毕上述行政处罚决定。

根据绍兴市市场监督管理局袍江分局、绍兴市质量技术监督局出具的证明文件，贝得药业近三年来不再存在产品质量问题被行政处罚的情形。

2、是否存在因产品质量问题引发的纠纷或诉讼

根据贝得药业的说明及在中国裁判文书网 (<http://wenshu.court.gov.cn/Index>)、中华人民共和国最高人民法院 (<http://www.court.gov.cn>) 等人民法院网站的查询结果，贝得药业成立以来不存在因产品质量问题引发的纠纷或诉讼。

3、关于原材料采购、药品生产、包装、运输、售后服务等方面的产品质量的内控制度措施的有效性

(1) 内控制度的建立和执行情况

针对原材料采购环节，贝得药业制定了《物料采购管理程序》、《物料的接收、待验、入库管理程序》、《物料称重管理程序》、《物料的有效期、复检期及贮存期限管理程序》等操纵管理程序相结合的原材料采购管理体系，对采购各环节进行规范，从而保证采购物料的质量和库存物料的管理。

针对药品生产环节，贝得药业制定了《生产前的检查管理程序》、《定置管理程序》、《非生产人员进出生产车间管理程序》、《生产线物料的领、补、退管理程序》、《生产过程管理程序》、《中间站管理程序》、《复核管理程序》等管理程序，对生产环节进行规范。

针对药品包装环节，贝得药业制定了《印刷包装材料的管理程序》、《产品更换包装、分装管理程序》、《包装过程管理程序》等管理程序，对药品包装环节进行规范。

针对药品运输环节，贝得药业制定了《成品药的储存和发货》、《物流运输单位管理程序》等管理程序，对药品运输环节进行规范。

针对药品售后环节，贝得药业制定了《用户投诉处理程序》、《药品召回管理程序》、《退货品的处理程序》、《产品返工管理程序》、《质量事故管理程序》等制度，对药品售后环节进行规范。

贝得药业在日常生产各环节按照上述内控制度执行和管理。

(2) 贝得药业在发生质量问题后采取的内控完善措施

在上述产品质量问题出现后，贝得药业按照自身管理程序的要求，积极主动召回了全部可能存在质量风险的产品，未发生危害后果，且对行政处罚决定全部履行完毕。同时贝得药业也对自身内控管理制度开展自查工作，对其当时的质量标准、产品工艺和当时的操作管理程序进行了补充修订，从采购、生产到质检、售后等环节，进一步加强其内部控制制度的执行。自 2010 年至今，贝得药业未再因产品质量问题受到行政监管部门的处罚。

综上所述，贝得药业从原材料采购、药品生产、包装、运输、售后服务等方面的产品质量内控制度健全并且得到有效执行。

【独立财务顾问核查意见】

经核查，独立财务顾问认为，贝得药业近三年来不再存在产品质量问题被行政处罚的情形，历史存在的质量不合格问题的产品贝得药业按照自身管理程序的要求，积极主动召回了全部可能存在质量风险的产品，未发生危害后果，且对行政处罚决定全部履行完毕，同时自查自身内控管理，提升质量标准，改进产品工艺及修订操作管理程序，严格执行从采购、生产到质检、售后等环节的内部控制制度；贝得药业自成立以来，不存在因产品质量问题引发的纠纷或诉讼；贝得药业从原材料采购、药品生产、包装、运输、售后服务等方面的产品质量内控制度健全并且得到有效执行。

【律师核查意见】

经核查，律师认为，贝得药业从原材料采购、药品生产、包装、运输、售后服务等方面的产品质量内控制度健全并且得到有效执行。

问题5、请说明贝得药业自成立以来是否发生重大环境污染事故、是否存在因环境保护违法行为而受到有关部门行政处罚的情形，如存在，请说明具体情况，并请独立财务顾问和律师核查发表意见。

【上市公司回复】

贝得药业于 2014 年存在一起因环境保护违法行为而受到有关部门行政处罚的情形，具体情况如下：

2014 年，因群众投诉贝得药业厂区周边异味较重，2014 年 8 月 4 日，绍兴市环境保护局执法人员会同绍兴市环境监测中心站对贝得药业厂区周边空气进行监测，在贝得药业厂界东北面（上风向）和厂界西南面（下风向）各采集空气，空气样品经绍兴市环境监测中心站分析恶臭指标分别为<10、45，超过国家规定恶臭污染物的排放标准。绍兴市环境保护局认为贝得药业上述行为违反了《中华人民共和国大气污染防治法》第十三条“向大气排放污染物的，其污染物排放浓度不得超过国家和地方规定的排放标准”的规定，对贝得药业罚款 10 万元。

贝得药业在收到绍兴市环境保护局作出的《行政处罚决定书》后，积极采取有效整改措施，并履行完毕上述行政处罚。除上述行政处罚外，贝得药业自成立以来未发生过其他重大环境污染事故，不存在其他因环境保护违法行为而受到有关部门行政处罚的情形。

根据绍兴市环境保护局越城区（高新区）分局出具的证明，贝得药业自 2015 年至今没有发生过重大环境污染事故，没有接受过环保行政处罚。

【独立财务顾问核查意见】

经核查，独立财务顾问认为：贝得药业自成立以来，存在一起因环境保护违法行为而受到有关部门行政处罚的情形，在收到行政处罚决定后，贝得药业积极采取有效整改措施并履行完毕行政处罚。根据绍兴市环境保护局越城区（高新区）分局出具的证明，贝得药业自 2015 年至今没有发生过重大环境污染事故，没有接受过环保行政处罚。

【律师核查意见】

经核查，律师认为：贝得药业于 2014 年存在一起因环境保护违法行为而受到有关部门行政处罚的情形，贝得药业在收到绍兴市环境保护局作出的《行政处罚决定书》后，积极采取有效整改措施，并履行完毕上述行政处罚。除上述行政处罚外，贝得药业自成立以来未发生过其他重大环境污染事故，不存在其他因环境保护违法行为而受到有关部门行政处罚的情形。

问题6、草案显示，贝得药业原料药、制剂存在不同的销售模式。

(1) 请说明各种销售模式下的销售收入金额及占比情况，不同销售模式下收入确认的具体方法及具体时点，并请会计师对相关会计处理是否符合企业会计准则要求发表意见。

【上市公司回复】

一、各种销售模式下的销售收入金额及占比情况

单位：万元

项目	2018年1-6月	占比	2017年度	占比	2016年度	占比
A:原料药						
代理销售	3,725.05	30.78%	6,258.44	33.36%	8,476.81	41.31%
①国内客户	940.24	7.77%	1,988.91	10.60%	2,634.30	12.84%
②国外客户	2,784.81	23.01%	4,269.53	22.76%	5,842.51	28.47%
直接销售	5,439.91	44.95%	8,690.06	46.33%	9,360.48	45.61%
①国内客户	3,376.66	27.90%	6,308.05	33.63%	5,630.15	27.43%
②国外客户	2,063.25	17.05%	2,382.01	12.70%	3,730.33	18.18%
小计	9,164.96	75.74%	14,948.50	79.69%	17,837.29	86.92%
B:制剂						
投标模式	1,730.13	14.30%	1,321.17	7.04%	9.17	0.04%
代理模式	1,206.11	9.97%	2,489.09	13.27%	2,675.69	13.04%
小计	2,936.24	24.26%	3,810.26	20.31%	2,684.86	13.08%
合计	12,101.20	100.00%	18,758.76	100.00%	20,522.15	100.00%

二、不同销售模式下收入确认的具体方法及具体时点

(一) 原料药业务

1、直接销售

(1) 业务流程

贝得药业根据与客户签订的相关《销售合同》、《购货合同》、《订单确认书》、《售货确认书》等合同文件约定，直接向客户销售相关产品，在约定期限内在指定地点交付或出口符合质量要求的货物。

(2) 收入确认时点

国外客户：根据与客户签订的出口合同或订单，完成相关产品生产，产品经检验合格后向海关报关出口并取得提单；

国内客户：根据与客户签订的销售合同或订单需求，完成相关产品生产，产品已发至客户指定地点并由客户签收。

2、代理销售

(1) 业务流程

贝得药业与客户签订销售合同，产品生产并检验合格后销售给客户，再由客户销售给最终用户。

(2) 收入确认时点

国外销售：根据与客户签订的出口合同或订单，完成相关产品生产，产品经检验合格后向海关报关出口并取得提单；

国内销售：根据与客户签订的销售合同或订单需求，完成相关产品生产，产品已发至客户指定地点并由客户签收。

(二) 制剂业务

1、代理模式

(1) 业务流程

代理模式下，贝得药业将产品销往全国各省代理商，再由代理商进行分销。贝得药业在全国各省进行招商，选择符合相关要求的药品流通企业签订产品区域代理合同。代理合同中一般约定代理期限、代理区域、销售任务、结算方式等，一般情况下，代理商在约定的代理区域内享有产品代理权的独占性。由于该种销售模式不通过药品集中采购平台进行，终端客户为非营利性医疗机构以外的其他医疗机构，主要有药店和私人诊所等。贝得药业向代理商的销售均为买断式交易。

(2) 收入确认时点

根据与客户签订的销售合同或订单需求，完成相关产品生产，产品已发至客户指定的仓库并由客户签收。

2、招标模式

(1) 业务流程

投标模式指贝得药业通过各省级药品集中采购平台进行投标的销售模式。该模式下，贝得药业对各省级药品集中采购平台投标，若产品顺利中标，则在该省级药品集中采购平台提供的合格配送商目录中寻找合作的配送商，医院可在省级药品集中采购平台下单采购药品，配送商确认后向贝得药业下单，贝得药业根据

订单发货给配送商，配送商再将药品销售给医疗机构。在省级药品集中采购平台中标价基础之上，部分医院会进行第二次议价，因此贝得药业销往各家医院的价格可能会有所不同。该种模式下贝得药业与合作配送商进行货款结算，产品交付配送商或配送商指定地点后经现场验收合格后即确认销售收入。

(2) 收入确认时点

根据与客户签订的销售合同或订单需求，完成相关产品生产，产品已发至客户指定的仓库并由客户签收。

【会计师核查意见】

经核查，会计师认为报告期贝得药业收入确认方法及具体时点是合理的，收入确认依据充分，相关会计处理符合企业会计准则要求。

(2) 贝得药业是否和国内外贸易商、代理商存在纠纷情况；是否与上述国内外贸易商、代理商之间是否存在关联关系；合作模式（卖断式销售、委托代销等）、主要结算模式、退换货条款、各期实际退换货情况及主要原因。请独立财务顾问和会计师核查并发表意见。

【上市公司回复】

1、报告期内，贝得药业与国内外贸易商、代理商不存在纠纷情况；与国内外贸易商、代理商之间不存在关联关系。

2、贝得药业与客户的合作模式、主要结算模式、退换货条款情况

(1) 总体情况

业务分类	合作模式	主要结算模式	退换货条款（注）
原料药业务			
直接销售	买断式销售	赊销模式	质量问题或者外包装破损
代理销售	买断式销售	赊销模式	质量问题或者外包装破损
制剂业务			
投标模式	买断式销售	款到发货为主，赊销为辅	注
代理模式	买断式销售	款到发货为主，赊销为辅	注

注：当产品存在质量问题、外包装破损以及发生滞销等情况时，需与贝得药业协商同意后方可进行退换货。

(2) 报告期实际退换货情况及主要原因

①各期实际退换货情况

单位：元

项目	2018年1-6月	2017年度	2016年度
原料药退换货	50,336.65	709,247.50	120,295.32
制剂药退换货	126,404.86	350,025.87	439,027.59
合计	176,741.51	1,059,273.37	559,322.91
占当期销售收入的比例	0.15%	0.56%	0.27%

由上表可见，报告期内发生的退换货金额小，占各期销售收入比重低。

②退货原因分析：

A.原料药：系运输导致外包装破损导致

B.制剂药：系运输导致的外包装破损以及发货错误（规格）导致的退换货。

【独立财务顾问核查意见】

经核查，独立财务顾问认为，报告期贝得药业与国内外贸易商、代理商不存在纠纷情况；贝得药业与国内外贸易商、代理商之间不存在关联关系；贝得药业与国内外贸易商、代理商合同约定的合作模式、结算方式、退换货条款与实际情况相符；报告期内退换货情况主要系运输导致的外包装破损以及发货错误（规格）引起，退换货金额占各期销售收入比重很小。

【会计师核查意见】

经核查，会计师认为报告期贝得药业与国内外贸易商、代理商不存在纠纷情况。

经核查，会计师认为贝得药业与国内外贸易商、代理商之间不存在关联关系。

经核查，会计师认为报告期内贝得药业与国内外贸易商、代理商合同约定的合作模式、结算方式、退换货条款与实际情况相符；报告期内退换货情况主要系运输导致的外包装破损以及发货错误（规格）引起，退换货金额占各期销售收入比重很小。

问题7、根据《审计报告》，贝得药业的收入确认为关键审计事项。请会计师说明针对贝得药业销售收入执行的审计程序、所取得的底稿情况，并就销售收入的真实性发表意见。

【会计师回复】

针对贝得药业销售收入执行的审计程序、所取得的底稿情况具体如下：

(1) 了解、评价和测试贝得药业与收入确认相关的关键内部控制的设计和运行有效性；

我们抽查了销售相关的业务单据，包括销售合同、销售发票、销售出库及物流记录、收款记录、报关单等。经核查，与收入确认相关的关键内部控制的设计和运行有效。

(2) 对营业收入执行分析性复核程序，对比分析收入的月份、年度、分产品的变化，分析主要产品的售价、成本及毛利变动；

我们对营业收入执行分析性复核程序，对比分析收入的月份、年度、分产品的变化，分析主要产品的售价、成本及毛利变动。经核查，报告期内营业收入及主要产品的售价、成本及毛利变动合理。

(3) 对于内销收入，从销售收入的会计记录和出库记录中选取样本，检查与该笔销售相关的合同、出库单、发票、物流签收单等信息进行核对，评价收入确认的真实性和完整性；对于外销收入，将销售记录与合同、出库单、物流送货单、出口报关单、提单、销售发票等单据进行核对，并向海关等相关部门查询有关信息，核实出口收入的真实性；

我们抽查销售相关的合同、出库单、发票、物流签收单、报关单等业务资料，并与销售收入相关会计记录与出库记录进行核对；向海关等相关部门查询有关信息，核实出口收入的真实性。经核查，我们认为相关业务资料与会计记录相符。

(4) 就资产负债表日前后记录的收入交易，选取样本核对物流签收单、提单等相关支持性文件，评价收入是否记录在正确的期间；

我们抽查资产负债表日前后记录的收入交易及相应出库记录。经核查，我们认为收入已记录在正确的会计期间。

(5) 结合函证程序，检查收入确认的真实性；

我们对报告期内主要客户执行函证程序，函证报告期销售收入金额及应收账款余额，已收到确认回函。

(6) 选取重要客户进行访谈，确认收入的真实性；

我们选择报告期内重要客户进行访谈，了解客户的背景情况、报告期内与公司的交易情况。访谈结果显示客户确认交易金额。

经核查，我们认为贝得药业报告期内销售收入是真实的。

问题8、请说明贝得药业近两年又一期的国内外销售占比情况，是否存在较大波动，如存在，请说明波动的原因及合理性。请独立财务顾问和会计师核查并发表意见。

【上市公司回复】

最近两年一期，贝得药业主营业务收入按区域分类，构成情况如下表所示：

单位：万元

区域	2018年1-6月		2017年度		2016年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
国内	7,253.15	59.94%	12,107.22	64.54%	10,949.29	53.35%
其中：原料药	4,316.90	35.67%	8,296.96	44.23%	8,264.44	40.27%
制剂	2,936.25	24.26%	3,810.26	20.31%	2,684.86	13.08%
国外	4,848.06	40.06%	6,651.54	35.46%	9,572.85	46.65%
其中：原料药	4,848.06	40.06%	6,651.54	35.46%	9,572.85	46.65%
合计	12,101.21	100.00%	18,758.76	100.00%	20,522.14	100.00%

由上表可见，报告期内，贝得药业国外销售占比情况基本稳定，2017年度外销比例相对略低，主要系因重新办理印度资质认证证书，导致外销收入金额略有下降所致。贝得药业国外销售均为克拉霉素原料药，随着国内制剂产品销售的增加，外销占比略有下降，因此贝得药业最近两年一期国内外销售占比的波动是合理的。

综上，贝得药业最近两年一期国内外销售占比的波动是合理的。

【独立财务顾问核查意见】

经核查，独立财务顾问认为，贝得药业最近两年一期国内外销售占比波动是合理的。

【会计师核查意见】

经核查，会计师认为，贝得药业最近两年一期的国内外销售占比波动是合理的。

问题9、贝得药业2016年、2017年、2018年上半年实现的扣除非经常损益后归属于母公司股东净利润分别为2,406.10万元、1,588万元、1,082.74万元。请结合行业发展情况、市场竞争程度和竞争对手的经营情况、主要产品销售情况、

成本和期间费用等说明业绩波动的原因。

【上市公司回复】

一、报告期内标的公司整体经营性数据如下：

单位：万元

项目	2018年1-6月	2017年度	2016年度
营业收入	12,195.61	18,868.09	20,642.09
营业利润	1,746.23	2,252.41	2,769.77
利润总额	1,774.72	2,695.77	2,797.78
净利润	1,507.86	2,533.55	2,792.76
扣除非经常损益后的净利润	1,082.74	1,588.00	2,406.10
毛利率	26.54%	30.08%	28.64%

二、结合行业发展情况、市场竞争程度和竞争对手的经营情况、主要产品销售情况、成本和期间费用等说明业绩波动的原因

2017年度，贝得药业实现营业收入18,868.09万元，较2016年度下降8.59%，主要系贝得药业因重新办理印度资质认证证书，导致外销原料药略有下降所致；同时因贝得药业总体生产经营规模扩张及制剂产品业务份额的提升，人员的薪酬水平、厂区改造产生的折旧及摊销费用等固定性支出增加，导致期间费用也略有上升，因而其净利润水平有所下降，同时当年贝得药业收到的政府补贴、利息收入等非经常性损益较高，综合导致扣除非经常损益后的净利润进一步下降。

2018年1-6月，由于产品结构调整及市场竞争态势变化，贝得药业原料药产品收入9,164.96万元，已经达2017年度的60%，制剂产品收入为2,936.25万元，已接近2017年度全年金额，贝得药业营业收入保持快速增长势头，尤其是毛利率较高的制剂产品收入增长迅猛，其产生的毛利额贡献较多，而贝得药业期间费用基本与2017年度的二分之一持平，因而净利润已达2017年度的60%，同时当年贝得药业非经常性损益较2017年度相对较低，综合导致扣除非经常损益后的净利润接近2017年度的70%。

综上所述，报告期内贝得药业业绩波动合理。

问题10、草案显示，克拉霉素原料药是贝得药业的主要产品，2016年、2017年、2018年上半年销售收入占比分别为**86.17%、78.55%、71.84%**，毛利率分别

为28.83%、24.56%、13.96%。

(1) 请结合潜在竞争对手及现有竞争对手分析，补充披露单一产品依赖对贝得药业持续盈利能力的影响，是否存在重大不确定风险，如是，请说明贝得药业拟采取的应对措施。请独立财务顾问和会计师核查并发表意见。

【上市公司回复】

一、潜在竞争对手及现有竞争对手分析

截至本回复出具之日，通过查询公开信息，已取得克拉霉素原料药注册批件的药品生产企业共 22 家，其中目前生产规模较大、产品较为成熟的企业主要有浙江国邦药业有限公司、宜昌东阳光长江药业股份有限公司、浙江耐司康药业有限公司、宁夏启元国药有限公司、山东方明药业集团股份有限公司、黄石世星药业有限责任公司等。以上企业为贝得药业在克拉霉素原料药市场的竞争对手，简要情况如下：

序号	公司名称	注册资本	公司简介	主导产品
1	浙江国邦药业有限公司	13,880 万元	以医药化工技术为核心，主要从事医药原料药和兽药原料药的研发、生产和经营，是国内化学合成医药原料、兽药原料的著名生产商	喹诺酮类抗菌药、大环内酯类抗菌药、头孢类抗菌药，其中盐酸环丙沙星、恩诺沙星、阿奇霉素、克拉霉素、罗红霉素、头孢替唑钠、马波沙星等
2	宜昌东阳光长江药业股份有限公司	45,202.285 万元	抗病毒产品、治疗内分泌及代谢性疾病产品、治疗心血管疾病的产品及其他产品	磷酸奥司他韦（可威）、替米沙坦（欧美宁）、苯磺酸氨氯地平（欣海宁）、苯溴马隆（尔同舒）及盐酸西替利嗪（喜宁）
3	浙江耐司康药业有限公司	31,443.8094 万元	是一家主要集科研与开发、生产和销售原料药的现代化企业	阿奇霉素、克拉霉素、罗红霉素、盐酸苯丝肼、非诺贝特等原料药
4	宁夏启元国药有限公司	6,200 万元	是宁夏启元药业有限公司的全资子公司，集研发、生产、销售为一体，具备原料药和各类中西药制剂生产能力	红霉素、盐酸四环素系列原料药
5	山东方明药业集团股份有限公司	21,000 万元	是一家集科、工、贸于一体的综合性药品生产企业，目前主要生产小容量注射剂、片剂、硬胶囊剂、	各种小容量注射剂、片剂、硬胶囊剂、软膏剂、原料药

			软膏剂、原料药等 5 大剂型，拥有国药准字药品文号 128 个	
6	黄石世星药业有限责任公司	25,000 万元	是一家以原料药生产为主的企业，于 2005 年元月底通过 GMP 认证，产品技术成熟	主要生产的品种有琥乙红霉素、依托红霉素、阿奇霉素、盐酸羟苄唑、右旋酮洛芬等

贝得药业克拉霉素原料药于 2006 年完成首次注册，经过长时间的技术积累，贝得药业拥有了完整的产业链体系，已形成医药中间体-克拉霉素原料药-克拉霉素制剂一体化的业务模式，成为了能够同时从事相关原料药和制剂研发、生产和销售的企业。原料药生产制造行业属于技术密集型产业，只有经过长时间的技术积累才能实现产品质量的稳定性。标的公司在克拉霉素原料药领域经过 10 余年的生产经营，具有工艺技术优势、产业链优势、产品及品牌优势，和竞争对手相比具有一定的竞争力，产品质量得到下游制剂生产企业的高度认可，并保持长期稳定的合作关系。

贝得药业克拉霉素原料药的主要国内客户系优质上市公司客户，基本情况如下：

序号	客户名称	注册资本	公司简介	主导产品
1	江苏恒瑞医药股份有限公司	368,244.2449 万元	是一家从事医药创新和高品质药品研发、生产及推广的医药健康企业，创建于 1970 年，2000 年在上海证券交易所上市，股票代码 600276。截至 2016 年底，全球共有有员工 12000 多人，市值超千亿元	主要包括抗肿瘤药、手术用药和造影剂
2	丽珠集团丽珠制药厂	45,000 万元	系丽珠医药集团股份有限公司（000513.SZ）的控股子公司，是丽珠集团的主要生产、加工基地	产品涉及抗生素、抗病毒、消化系统、心脑血管、生物制剂、中药制剂等领域
3	浙江震元制药有限公司	30,000 万元	系浙江震元股份有限公司（000705.SZ）的全资子公司，创建于 1958 年 9 月 1 日，为浙江省抗感染类药物生产基地，有着三十多年的抗生素、半合成抗生素生产历史	产品包括大环内酯类、氨基糖苷类、头孢菌素类、多烯类抗真菌抗生素原料及相应制剂

下游克拉霉素片剂的市场较集中，长期以来被两家公司占据主要份额，2016

年，雅培市场份额达 47.48%，恒瑞医药紧随其后，市场份额达 32.66%，其余公司均在 10% 以下。报告期内各期，恒瑞医药均系贝得药业的重要客户，能够进入该等客户的供应链，表明其对贝得药业产品质量和市场地位的认可。

总体来看，国内市场上具备克拉霉素原料药生产资质的企业数量较多，但实现规模化生产的企业较少。贝得药业在克拉霉素原料药生产领域具有较强的市场竞争力，品牌知名度较高，报告期内主要客户保持相对稳定。

二、单一产品依赖对贝得药业持续盈利能力的影响

标的公司目前拥有完整的产业链体系，已形成医药中间体-克拉霉素原料药-克拉霉素制剂、医药中间体-拉西地平原料药-拉西地平制剂一体化的业务模式。已成为拥有较为完整的抗感染、抗高血压药物产业链，能够同时从事相关原料药和制剂研发、生产和销售的企业。

自成立以来，贝得药业一直注重技术工艺创新，提升产品差异化竞争优势和生产效率，不断增强新产品开发力度，积极跟踪药品的生命周期，拓展产品研发与生产的范围并延伸产品生产价值链。截至 2018 年 6 月 30 日，贝得药业取得药品生产批件 20 个，已获得授权的专利 16 项。

报告期内，克拉霉素原料药销售占标的公司总销售收入比重分别为 86.17%、78.55%、71.84%。从收入占比来看，报告期内尽管克拉霉素收入占比较高，但呈逐年下降的趋势，标的公司对单一产品的销售依赖逐步下降。

从盈利结构角度分析，报告期内贝得药业克拉霉素毛利占比分别为 87.72%、65.01%、38.62%，拉西地平分散片毛利占比分别为 2.97%、25.51%、53.16%。拉西地平分散片已成为标的公司新的利润增长点，进一步丰富了标的公司的产品结构。

综上所述，报告期内标的公司经营业绩对单一产品的依赖日益降低，标的公司持续盈利能力不存在重大的不确定风险。

【独立财务顾问核查意见】

经核查，独立财务顾问认为：贝得药业在克拉霉素原料药生产领域具有较强的市场竞争力，品牌知名度较高，报告期内主要客户保持相对稳定；随着制剂产品销售收入的增长，利润贡献度的持续提高，消除了单一产品对标的公司盈利能力不利影响的状况，不存在重大的不确定风险。

【会计师核查意见】

经核查，会计师认为：贝得药业在克拉霉素原料药生产领域具有较强的市场竞争力，品牌知名度较高，报告期内主要客户保持相对稳定；随着制剂产品销售收入的增长，利润贡献度的持续提高，消除了单一产品对标的公司盈利能力不利影响的状态，不存在重大的不确定风险。

(2) 请结合上述产品收入、成本变动情况及同行业可比公司同类产品毛利率情况等，补充披露毛利率变动的原因及其合理性。请独立财务顾问和会计师核查并发表意见。

【上市公司回复】

报告期内，贝得药业克拉霉素原料药收入、成本及毛利率情况如下：

单位：万元

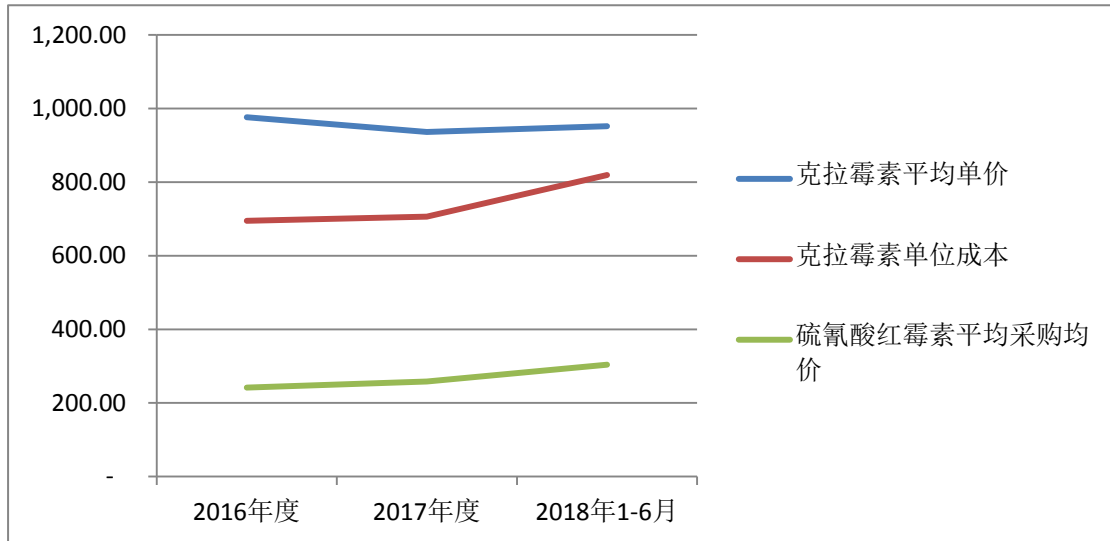
项目	2018年1-6月			2017年度		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
原料药	9,164.96	8,126.09	13.52%	14,948.50	11,596.88	24.43%
其中：克拉霉素原料药	8,693.21	7,479.37	13.96%	14,735.00	11,116.10	24.56%

(续上表)

项目	2016年度		
	收入	成本	毛利率
原料药	17,837.29	12,987.70	28.87%
其中：克拉霉素原料药	17,684.32	12,586.60	28.83%

报告期内，贝得药业克拉霉素原料药的平均销售单价及单位成本与主要原材料硫氰酸红霉素的采购单价变动趋势如下：

单位：元



报告期内，受供给趋紧影响，贝得药业生产克拉霉素原料药的主要原材料硫氰酸红霉素涨价，使得克拉霉素原料药的单位成本随着硫氰酸红霉素价格上涨而大幅上涨，但未能及时传导至克拉霉素的销售价格，且贝得药业销售原料药售价调整存在一定滞后性，因此克拉霉素的单位毛利金额下降，毛利率也随之呈下降趋势。

由于同行业公司均未披露克拉霉素原料药产品的相关财务指标，因此选择主要从事抗感染类原料药生产销售的上市公司的毛利率数据进行比较，具体如下：

公司名称	项目	2018年1-6月	2017年度	2016年度
海翔药业	原料药	29.28%	34.71%	26.43%
福安药业	原料药和中间体	35.21%	39.65%	41.69%
鲁抗医药	抗生素原料药	注	13.47%	29.24%
浙江震元	原料药	3.36%	22.42%	19.51%
普洛药业	原料药、中间体	23.24%	25.62%	23.56%
平均数		22.77%	27.17%	28.09%
贝得药业	原料药	13.52%	24.48%	28.83%

注：鲁抗医药 2018 年半年报中未披露抗生素原料药相关分部报告信息。

由于具体产品构成的不同，上述同行业上市公司的销售毛利率存在较大差异。报告期内，同行业上市公司平均毛利率水平呈下降趋势。

报告期内，受供给趋紧影响，贝得药业主要原料药产品克拉霉素原料药的主要原材料硫氰酸红霉素涨价，由于贝得药业销售原料药售价调整存在一定滞后性，

因此克拉霉素原料药毛利率在成本上升的情况下呈下降趋势。贝得药业克拉霉素原料药毛利率变动具有合理性。

综上所述，贝得药业克拉霉素原料药毛利率变动的原因因为原料硫氰酸红霉素价格大幅上涨，而未及时传导至克拉霉素价格上所致，贝得药业克拉霉素原料药毛利率变动具有合理性。

上市公司已在《重组报告书（修订版）》“第八章 管理层讨论与分析/三、标的公司最近两年及一期财务状况及盈利能力分析/（二）盈利能力分析”进行了补充披露。

【独立财务顾问核查意见】

经核查，独立财务顾问认为，贝得药业克拉霉素原料药毛利率变动的原因因为原料硫氰酸红霉素价格大幅上涨，而未及时传导至克拉霉素原料药价格上所致，贝得药业克拉霉素原料药毛利率变动具有合理性。

【会计师核查意见】

经核查，会计师认为，贝得药业原料药毛利率变动的原因因为主要产品克拉霉素原料硫氰酸红霉素价格大幅上涨，而未及时传导至克拉霉素价格上所致，贝得药业毛利率变动具有合理性。

问题11、贝得药业产品拉西地平分散片2016年、2017年、2018年上半年实现的营业收入分别为272.02万元、1,637.81万元、1,812.50万元。请结合市场需求、客户拓展、市场竞争情况等说明上述产品营业收入变动的原因及其合理性。请独立财务顾问和会计师核查并发表意见。

【上市公司回复】

一、市场需求扩大促进标的公司销售收入增长

我国人口基数大，高血压患者多，随着我国步入老龄化社会，高血压患者还将持续增长。根据米内网的统计，抗高血压药物在中国医院用药市场的销售规模自2003年以来一直稳步增长，2011年受到针对162种抗高血压药物降价的政策影响，增幅有所放缓，但随后增长速度持续恢复。2016年全国医院市场中高血压药物市场规模达到516亿元，年同比增长10.92%。钙拮抗剂是最主要的抗高血压药物之一，市场份额占30.38%，约为156亿元。

随着我国高血压教育的普及和用药水平的提高,多数老年人对高血压的管理意识有所改善,同时高血压出现年青化发展趋势以及人们用于健康投入升级等因素影响下,推动了我国高血压治疗市场的平稳增长。

拉西地平在各类钙拮抗剂产品中具有良好的产品优势,作为钙拮抗剂中较新的品种,目前市场销量尚未充分释放。根据米内网的统计,最近三年拉西地平在样本公立医院终端的年平均销售总额为 40,922 万元,具有较大的增长空间。

因此,随着我国步入老龄化社会、患者对高血压用药水平的提高,以及拉西地平的 product 优势,多方面因素推动了拉西地平市场需求的增长,从而促进了公司销售收入的增加。

二、两票制改革为标的公司抢占市场份额提供机会

拉西地平作为标的公司未来重要的业绩增长点,目前国内具有生产资质并实现销售的生产企业共有三家,其中哈药集团三精明水药业有限公司占有主要市场份额,其剂型为普通片剂,浙江金华康恩贝生物制药有限公司以及贝得药业分列市场二、三位,其剂型为分散片剂。2017 年以来,随着全国各省份两票制的陆续推出实施,原有的市场格局逐渐打破,标的公司及时把握行业变革带来的市场机遇,通过采用投标模式进行销售,产品在 27 个省份成功中标,并在 18 个省份实现销售,相关产品销售收入大幅提高。与此同时,哈药集团三精明水药业有限公司产销量有所下降,客观上为标的公司抢占市场提供了机遇,并为未来持续增长奠定了良好基础。

总体来看,拉西地平产品市场竞争对手较少,行业竞争程度较为缓和,在两票制改革使得行业销售模式发生变化的背景下,标的公司抓住市场机遇,相关产品的销售收入增长迅速,报告期内年复合增长率达 265.05%,近年来该产品的市场占有率大幅提高。

三、标的公司市场拓展成果显著

1、销售模式的转换

贝得药业产品拉西地平分散片 2016 年、2017 年、2018 年上半年实现的营业收入分别为 272.02 万元、1,637.81 万元、1,812.50 万元。具体情况如下:

产品	销售模式	销售收入(万元)		
		2018 年 1-6 月	2017 年度	2016 年度
拉西地平分散片	投标模式	1,730.13	1,321.17	9.17

产品	销售模式	销售收入（万元）		
		2018年1-6月	2017年度	2016年度
	代理模式	82.37	316.64	262.85
合计		1,812.50	1,637.81	272.02

在 2017 年之前，标的公司拉西地平分散片的销售量较少，且以经销商买断为主。随着 2017 年以来国家开始逐步推行两票制，较多省份开始新一轮招投标或者开始执行此前一轮的招投标结果，给标的公司拉西地平分散片的销售带来新的机会。截至 2018 年 6 月末，公司拉西地平分散片已先后在 27 个省份中标，并在 18 个省份实现了销售。

在投标模式下，标的公司在省级药品集中采购平台的合格配送商目录中选择合作配送商，医院根据需求在省级药品集中采购平台下单给配送商，配送商再下单给公司。标的公司发货给配送商，开具销售发票给配送商，配送商再销售给医院。

2、主要省份的销售情况

“两票制”改革带给贝得药业新的历史发展机遇，贝得药业在江西、福建、浙江、山西、四川等省份已经取得了较为理想的市场份额，具体情况如下：

省份	2017年度		2018年1-6月	
	数量（万片）	金额（万元）	数量（万片）	金额（万元）
江西	222.46	266.96	467.04	511.96
福建	487.92	481.71	386.68	337.83
浙江	89.6	157.24	184.7	325.71
山西	194.14	217.46	226.77	222.62
四川	73.4	96.75	139.86	168.12
合计	1,067.52	1,220.12	1,405.05	1,566.24

3、产品进入终端医院情况

目前贝得药业拉西地平分散片在 27 个省份中标，在售的有 18 个省份。除了福建、宁夏及北京市外，其他省份终端医院销售情况均可以在省级药品集中采购平台上查询。根据集中采购平台的查询情况，2016 年、2017 年、2018 年 1-6 月除福建、宁夏及北京市以外的各省份医院数量情况如下：

序号	省份	医院数量		
		2018年1-6月	2017年度	2016年度
1	江西	164	61	
2	浙江	136	83	3
3	山西	68	57	
4	四川	158	135	59

5	广东	32	37	19
6	安徽	13	16	7
7	湖南	13	34	19
8	河北	12	1	
9	湖北	6	7	6
10	辽宁	9	12	
11	吉林	2		
12	内蒙古	3	3	
13	河南	3	2	1
14	广西	5		
15	重庆	1	4	1
合计		625	452	115

注：该数据通过药品集中采购平台查询，包括投标模式和代理模式两种销售模式下标的公司拉西地平分散片进入终端医院的数量情况。

由上表可知，2017年全国实施两票制以来，标的公司拉西地平分散片的销售金额迅速增长，销售省份和覆盖的公立医院数量显著增加。

【独立财务顾问核查意见】

经核查，独立财务顾问认为，报告期内标的公司拉西地平分散片营业收入变动具有合理性。

【会计师核查意见】

经核查，会计师认为，报告期内标的公司拉西地平分散片营业收入变动是合理的。

问题12、根据评估，2018年7-12月、2019年、2020年、2021年、2022年因一致性评价预测产生的资本性支出分别为1,070万元、1,070万元、790万元、1,550万元、1,540万元。请说明上述费用预测的依据以及合理性。请独立财务顾问和评估师核查并发表意见。

【上市公司回复】

2016年3月5日，国务院办公厅发布《国务院办公厅关于开展仿制药质量和疗效一致性评价的意见》（国办发[2016]8号），2016年5月26日，国家食品药品监督管理总局发布《关于落实〈国务院办公厅关于开展仿制药质量和疗效一致性评价的意见〉有关事项的公告》（2016年第106号），明确规定了仿制药一致性评价对象和实施阶段。对照上述意见的要求，贝得药业的制剂产品均无需在2018年底前完成一致性评价，但为了巩固竞争优势、抢占市场先机，贝得药业

在意见发布后即对现有主要制剂品种制定了一致性评价的工作计划。

贝得药业涉及一致性评价的品种共 16 个，其中 3 种正在开展一致性评价，克拉霉素片、辛伐他汀片委托第三方开展，头孢克洛胶囊自主开展。截至本回复出具之日，克拉霉素片处于 BE 试验阶段，辛伐他汀片已完成工艺验证阶段，头孢克洛胶囊已完成小试阶段。其余 13 个品种暂未开展一致性评价。预计资本性支出的情况如下：

序号	药品通用名称	2018 年 7-12 月	2019 年 度	2020 年度	2021 年度	2022 年度	合计
1	克拉霉素片	400	400	-	-	-	800
2	辛伐他汀片	500	500	-	-	-	1,000
3	头孢克洛胶囊	20	20	200	400	100	740
4	罗红霉素胶囊	20	20	20	200	400	660
5	阿奇霉素分散片	20	20	20	200	400	660
6	拉西地平分散片	50	50	300	300	500	1,200
7	注射用阿奇霉素	10	10	50	70	30	170
8	注射用甲磺酸培氟沙星	-	-	-	-	-	-
9	注射用阿奇霉素	10	10	50	70	30	170
10	注射用阿奇霉素	10	10	50	70	30	170
11	注射用法莫替丁	-	-	-	-	-	-
12	注射用奥美拉唑钠	30	30	100	240	50	450
13	注射用头孢哌酮那舒巴坦钠	-	-	-	-	-	-
14	注射用头孢噻肟钠	-	-	-	-	-	-
15	注射用头孢曲松钠	-	-	-	-	-	-
16	注射用头孢呋辛钠	-	-	-	-	-	-
合计		1,070	1,070	790	1,550	1,540	6,020

贝得药业一致性评价资本性支出的预测主要根据标的公司一致性评价支出的具体计划、委托第三方开展相关研究的合同金额以及一致性评价支出的市场行情等进行预测，并结合各期费用的实际发生情况进行了相应调整。

【独立财务顾问核查意见】

经核查，独立财务顾问认为，贝得药业一致性评价产生的资本性支出预测具有合理性。

【评估师核查意见】

经核查，评估师认为，贝得药业一致性评价产生的资本性支出预测具有合理性。

问题13、贝得药业拥有的1项药品生产许可证书、4项药品GMP证书、9项海外资质认证、20项药品注册批件，部分证书将于2018-2020年到期，请补充说明上述证书、批件续期的程序及最新进展，是否存在终止或者不能续期的风险，如是，请说明具体情况及对标的资产生产经营的影响。

【上市公司回复】

1、上述证书、批件续期的程序及最新进展

(1) 上述证书、批件续期的程序

①药品生产许可证的续期程序

根据《药品生产监督管理办法》（2017 修正）第十九条的规定，《药品生产许可证》有效期届满，需要继续生产药品的，药品生产企业应当在有效期届满前6个月，向原发证机关申请换发《药品生产许可证》。

根据浙江政务服务网（<http://www.zjzfwf.gov.cn>）的公示系统，药品生产许可证的主要办理流程为：药品生产企业应当在有效期届满前6个月向服务窗口提出申请，35个工作日内由浙江省食品药品监督管理局完成审查并做出决定。

②药品 GMP 证书的续期程序

根据《国家食品药品监督管理局关于印发药品生产质量管理规范认证管理办法的通知》（国食药监安[2011]365号）第八条的规定，已取得《药品 GMP 证书》的药品生产企业应在证书有效期届满前6个月，重新申请药品 GMP 认证。

根据浙江政务服务网（<http://www.zjzfwf.gov.cn>）的公示系统，药品 GMP 证书的主要办理流程为：药品生产企业应当在有效期届满前6个月向服务窗口提出申请，110个工作日内由浙江省食品药品监督管理局完成审查并做出决定。

③药品注册批件的续期程序

根据《药品注册管理办法》（2007）第一百二十条的规定，国家食品药品监督管理局核发的药品批准文号、《进口药品注册证》或者《医药产品注册证》的有效期为5年。有效期届满，需要继续生产或者进口的，申请人应当在有效期届满前6个月申请再注册。

根据浙江政务服务网（<http://www.zjzfw.gov.cn>）的公示系统，国产药品再注册的办理流程主要为药品生产企业应当在有效期届满前 6 个月向主管机关服务窗口提出申请，3 个月内由浙江省食品药品监督管理局完成审查并做出决定。

④境外证书的续期程序

A.台湾注册证书的更新程序

公司应于注册证书到期前 6 个月提出续展手续，公司准备相应资料后提交给代理机构，然后由代理机构向有关部门提出申请，经有关部门审核通过后下发新的注册证书。

B.印度注册证书更新程序

公司应于注册证书到期前 6 个月提出续展手续，公司准备相应资料后提交给代理机构，然后由代理机构向有关部门提出申请，经有关部门审核通过后下发新的注册证书。

C.日本注册证书更新程序

公司应于注册证书到期前 6 个月提出续展手续，公司准备相应资料后提交给代理机构，然后由代理机构向有关部门提出申请，经有关部门审核通过后下发新的注册证书。

(2) 2018-2020 年到期证书的最新进展情况

①境内 2018-2020 年到期证书的基本情况

序号	发证机关	证书名称	证书编号/药品批准文号	许可或证书内容	届满期限	最新进展情况
1	浙江省食品药品监督管理局	药品生产许可证	浙 20050286	冻干粉针剂、片剂（含头孢菌素类）、胶囊剂（含头孢菌素类）、原料药	2020-12-30	尚未至有效期届满前 6 个月，暂未提起申请
2	浙江省食品药品监督管理局	药品 GMP 证书	ZJ20150092	原料药（克拉霉素）	2020-07-06	尚未至有效期届满前 6 个月，暂未提起申请
3	浙江省食品药品监督管理局		CN20140070	冻干粉针剂	2019-02-17	暂未提起申请，预计 2018 年 10 月 31 日前提起申请
4	浙江省食品药品监督管理局		ZJ20140038	原料药（拉西地平）	2019-05-27	尚未至有效期届满前 6 个月，暂未提起申请
5	浙江省食		药品	国药准字	辛伐他汀片	2020-07-21

	品药品监督管理局	再注册批件	H20103498			前6个月, 暂未提起申请
6	浙江省食品药品监督管理局		国药准字 H20084263	注射用奥美拉唑钠	2018-09-01	已经取得新的注册批件, 有效期延续至2023年8月30日
7	浙江省食品药品监督管理局		国药准字 H20065809	阿奇霉素	2020-09-09	尚未至有效期届满前6个月, 暂未提起申请
8	浙江省食品药品监督管理局		国药准字 H20066217	泮托拉唑钠	2020-09-09	尚未至有效期届满前6个月, 暂未提起申请
9	浙江省食品药品监督管理局		国药准字 H20064143	克拉霉素	2020-09-17	尚未至有效期届满前6个月, 暂未提起申请
10	浙江省食品药品监督管理局	药品注册批件	国药准字 H20130129	拉西地平分散片	2018-12-16	已经受理, 目前在审核阶段

②境外 2018-2020 年到期证书的基本情况

序号	证书编号	资质内容/适用范围	认证日期	有效期	认证国家	最新进展情况
1	RC/BD-002128	原料药(克拉霉素)	2017年3月29日	2020年3月27日	印度	尚未至有效期届满前6个月, 暂未提起申请
2	AG10500503	原料药(克拉霉素)	2014年1月22日	2019年1月21日	日本	已经提交更新文件给代理机构
3	FDA 药字第1036005156号	原料药(克拉霉素)	2014年10月24日	2019年10月23日	台湾	尚未至有效期届满前6个月, 暂未提起申请

2、是否存在终止或者不能续期的风险

上述证书、批件不存在终止或者不能续期的风险。

问题14、草案显示, 贝得药业与关联方绍兴柯桥旺盈贸易有限公司、浙江优创创业投资有限公司存在往来款, 相关款项已收回。

(1) 请说明贝得药业是否存在非经营性占用的情形, 如是, 请详细说明。

(2) 结合内部控制制度及执行、公司治理等情况, 说明贝得药业避免关联方资金占用的应对措施。

请独立财务顾问和会计师核查并发表意见。

(1) 请说明贝得药业是否存在非经营性占用的情形，如是，请详细说明。

【上市公司回复】

报告期内，存在资金拆借的情况关联方企业有绍兴柯桥旺盈贸易有限公司、浙江优创创业投资有限公司和绍兴龙华贸易有限公司。绍兴龙华贸易有限公司和浙江优创创业投资有限公司均为公司实际控制人吴建龙控制的企业，绍兴柯桥旺盈贸易有限公司为实际控制人吴建龙具有重大影响的企业，报告期内发生的非经营性资金占用均为关联企业集团化运营的资金调配。

截至 2018 年 8 月 21 日，贝得药业与上述关联方的往来款余额均已收回，标的公司不存在非经营性资金占用的情况。

【独立财务顾问核查意见】

经核查，独立财务顾问认为，贝得药业现已制订了关于关联方资金占用的内部控制制度，截至目前执行情况良好，具备完善的避免关联方资金占用的制度及应对措施。

【会计师核查意见】

经核查，会计师认为，贝得药业现已制订了关于关联方资金占用的内部控制制度，截至目前执行情况良好，具备完善的避免关联方资金占用的制度及应对措施。

(2) 结合内部控制制度及执行、公司治理等情况，说明贝得药业避免关联方资金占用的应对措施。

【上市公司回复】

贝得药业 2018 年 8 月 1 日由股东决定通过了《浙江贝得药业有限公司关联交易管理制度》（以下简称“《关联交易管理制度》”）和《浙江贝得药业有限公司防范控股股东及关联方占用公司资金制度》（以下简称“《防范控股股东及关联方占用公司资金制度》”），制度严格执行对上市公司关联方资金占用的管理标准，关联方资金占用均须履行相应的内控程序，严格防止控股股东及其关联方的非经营性资金占用的行为。

至 2018 年 8 月 21 日非经营性资金占用收回后，贝得药业严格执行《关联交易管理制度》和《防范控股股东及关联方占用公司资金制度》。上市公司收购贝得药业完成后，将对贝得药业严格将上市公司制度落实至贝得药业，对贝得药业

的非经营性资金占用进行严格管理。

综上，贝得药业公司已制订了关于关联方资金占用的内部控制制度，截至目前执行情况良好，具备完善的避免关联方资金占用的制度及应对措施。

本次交易完成后，上市公司将利用自身规范运作经验，参照上市公司严格的内部控制体系的要求，加强对标的公司的管控，杜绝标的公司发生关联方资金占用的情况。

【独立财务顾问核查意见】

经核查，独立财务顾问认为，贝得药业公司治理健全，关于关联方资金占用的内部控制制度齐全，执行情况良好，具备完善的避免关联方资金占用的制度及应对措施。

【会计师核查意见】

经核查，会计师认为，贝得药业公司治理健全，关于关联方资金占用的内部控制制度齐全，执行情况良好，具备完善的避免关联方资金占用的制度及应对措施。

问题15、请结合订单获取方式、流程，补充说明贝得药业相关内部控制制度能否有效防范商业贿赂风险以及相关内控制度的执行情况及其有效性，如否，请说明具体情况及拟采取的措施。

【上市公司回复】

贝得药业的药品销售可按原料药和制剂进行区分，原料药销售主要包括直接销售和通过国内外贸易公司进行销售，原料药销售主要为克拉霉素原料药；贝得药业制剂主要通过投标模式和代理模式进行销售，销售的制剂主要包括拉西地平分散片、克拉霉素片、阿奇霉素分散片、注射用阿奇霉素、头孢克洛胶囊、罗红霉素胶囊、辛伐他汀片和注射用奥美拉唑钠等。

一、订单获取方式、流程

1、原料药的订单获取方式、流程

客户初次合作主要通过展会的方式与国内外贸易公司或制剂生产商建立合作关系、部分通过主动拜访制剂生产商的方式建立合作关系。

建立合作关系后的订单通过公司销售部门与客户对接日常订单的落实，原料

药国内销售结算均通过银行承兑、电汇等非现金方式进行结算。国外销售订单获得主要有三种方式：①通过国外制剂厂直接联系贝得药业业务员进行订单落实；②通过国内外贸易公司介绍国外制剂厂的订单需求，之后再由贝得药业与订单需求的国外制剂厂进行结算；③通过国内外贸易公司直接向贝得药业采购原料药，之后由贸易商销售至国外制剂厂。

2、制剂销售订单获取方式、流程

（1）投标模式，指贝得药业通过各省级药品集中采购平台进行投标的销售模式。该模式下，贝得药业对各省级药品集中采购平台投标，若产品顺利中标，则在该省级药品集中采购平台提供的合格配送商目录中寻找合作的配送商，医院可在省级药品集中采购平台下单采购药品，配送商确认后向贝得药业下单，贝得药业根据订单发货给配送商，配送商再将药品销售给医疗机构。在省级药品集中采购平台中标价基础之上，部分医院会进行第二次议价，因此贝得药业销往各家医院的价格可能会有所不同。该种模式下贝得药业与合作配送商进行货款结算，产品交付配送商或配送商指定地点后经现场验收合格后即确认销售收入。

（2）代理模式，贝得药业将产品销往全国各省代理商，再由代理商进行分销。贝得药业在全国各省进行招商，选择符合公司相关要求的药品流通企业签订产品区域代理合同。代理合同中一般约定代理品种、代理期限、代理区域、销售任务、销售价格和结算方式等，签订时代理商需向公司交付一定金额的信誉保证金。一般情况下，代理商在约定的代理区域内享有产品代理权的独占性。由于该种销售模式不通过药品集中采购平台进行，终端客户为非营利性医疗机构以外的其他医疗机构，主要有药店和私人诊所等。贝得药业向代理商的销售均为买断式交易。

以上产品销售过程中均不涉及药品学术推广等商业贿赂风险较高的环节。

二、相关内控制度及执行情况

1、相关内部控制制度

贝得药业分别建立了《防范商业贿赂管理办法》、《制剂销售管理制度》、《财务管理制度》、《员工差旅费管理规定》、《费用报销补充细则》等管理制度，在《制剂销售管理制度》中明确规定贝得药业所属部门及人员须遵守客户采购关于禁止商业贿赂等纪律，不得存在非法促销、商业贿赂、虚假宣传等手段进行不正当竞

争的行为。主要内容如下：

序号	制度名称	控制要点	相关内容
1	《防范商业贿赂管理办法》	强化制度监督，推进制度防腐，加强对易发多发腐败的重点环节、重点部位岗位人员的监督、管理力度	标的公司办公室作为防范商业贿赂的监督管理部门，主要职责包括：1、遵照国家有关政策、法律、法规和规章制度开展公司治理商业贿赂工作；2、依法行使纪检监察的职责；3、加强对重要部位、重要环节人员廉洁从业的监督与管理；4、加强从源头上预防和治理腐败，坚持标本兼治，完善制度建设，对重要部位、重要环节人员廉洁从业情况进行真实记录
2	《制剂销售管理制度》	出差费用的相关规定、人员纪律管理	制剂销售所属部门及人员须遵守客户采购关于禁止商业贿赂等纪律，不得存在非法促销、商业贿赂、虚假宣传等手段进行不正当竞争的行为
3	《财务管理制度》	货币资金管理制度、财务收支审批制度	办理收付业务，坚持复核制度，认真审核收付凭证内容，对重大开支项目，必须经过制定的领导人审批方可办理
4	《员工差旅费管理规定》	业务招待费报销	出差人员招待客户单笔超 1,000 元以上需请示总裁同意，凭据报销；发票内容杜绝填开礼品、礼盒等发票，虚假发票、不合理发票财务一律拒绝报销
5	《费用报销补充细则》	招待费	业务招待费必须在回款的 0.5%规定范围内凭正规发票报销，金额在 1,000 元以上必须由总裁签字

2、与销售人员签订廉洁从业承诺书

贝得药业十分重视对员工的反商业贿赂的教育和管理，为防止发生商业贿赂行为，贝得药业就反商业贿赂事宜与销售人员均签订《合规经营与廉洁从业承诺书》，以规范企业员工的日常商业行为，该承诺书适用于销售业务等对外经济行为。

3、对员工进行反商业贿赂的培训

在日常经营过程中，标的公司要求销售人员不得包庇、袒护、纵容腐败行为，定期对销售人员进行关于反商业贿赂方面的培训，培训内容包括《中华人民共和国刑法》、《中华人民共和国反不正当竞争法》、《关于禁止商业贿赂行为的暂行规定》等法律法规，使其知晓国家在反商业贿赂方面制定的法律法规与政策，以及不遵守的后果与责任承担。

4、向药品采购中心出具廉洁承诺书

各省市在药品集中采购实施方案中一般会明确要求药品生产企业在药品交易活动中不得存在以非法促销、商业贿赂、虚假宣传等手段进行不正当竞争的商业行为，部分省市要求药品生产企业在投标时出具廉洁承诺书，标的公司严格遵守各省市药品集中采购实施方案的规定，并按照要求出具承诺，标的公司能够严格遵守招标程序，各省市招标记录良好。

5、财务部门严格审查销售人员报销凭证和费用支出情况

标的公司财务部门严格审查销售人员的报销凭证，对费用进行严格审核，要求所有销售费用的支出均据实入账等措施。标的公司在《财务管理制度》明确，财务人员办理收付业务，坚持复核制度，认真审核收付凭证内容，重大开支项目必须经过制定的领导人审批方可办理；在《员工差旅费管理规定》明确，发票内容杜绝填开礼品、礼盒等发票，虚假发票、不合理发票财务一律拒绝报销。

综上所述，贝得药业严格规范订单获得方式、流程，从财务管理和销售方面的制度防范商业贿赂风险，相关内部控制制度得到有效执行；与销售人员签订《合规经营与廉洁从业承诺书》，规范企业员工的日常商业行为；对员工进行反商业贿赂的培训，加强其合法合规意识；严格遵守招投标程序，向药品采购中心出具廉洁承诺书。以上措施能够有效防范商业贿赂风险。

问题16、请说明交易完成后，上市公司与实际控制人、控股股东及其控制的企业是否存在同业竞争，如存在，请说明解决措施。

【上市公司回复】

本次交易完成后，上市公司主营业务为大规格高效晶体硅太阳能电池及组件以及抗感染、抗高血压等药物的研发、生产、销售，上市公司控股股东为向日葵投资，实际控制人为吴建龙、胡爱夫妇。

向日葵投资主要从事投资管理业务，本次交易完成后，向日葵投资除持有上市公司股权外，无其他对外投资，与上市公司不存在同业竞争。

除上市公司及向日葵投资外，吴建龙、胡爱夫妇控制的其他企业及其基本情况如下表所示：

序号	企业名称	注册资本 (万元)	持股比例	主营业务
1	浙江优创创业投资有限公司	3,750.00	94.67%	创业投资

2	杭州千岛湖致优投资有限公司	3,000.00	优创创业持股100%	创业投资
3	浙江优创材料科技股份有限公司	9,960.00	43.08%	精细化工中间体及新材料产品的研发、生产和销售
4	浙江优创贸易有限公司	1,000.00	优创材料持股100%	批发化工原料及产品
5	湖州原正化学有限公司	3,510.00	优创材料持股60.68%	精细化工材料及产品的研发和销售
6	浙江龙华新世纪房地产开发有限公司	7,000.00	直接持股76.29%，龙华贸易持股14.29%	房地产开发(叁级)；自有房屋租赁
7	浙江大钱门置业有限公司	3,000.00	新世纪房地产持股33.33%	房地产开发
8	绍兴润和南岸花城置业发展有限公司	5,000.00	新世纪房地产持股49%	房地产经营开发（凭有效资质证书经营）
9	绍兴龙华贸易有限公司	510.00	90.00%	经销化纤原料，开展对销贸易和转口贸易
10	绍兴市柯桥区龙华物业管理有限公司	50.00	龙华贸易持股68%	物业管理（三级）（资质证书编号02006）
11	浙江盈準投资股份有限公司	1,800.00	龙华贸易持股55.56%，新世纪房地产持股27.78%	投资管理
12	杭州优瑞创网络科技有限公司	3,880.00	65.00%	网络技术开发
13	无锡老来福网络科技有限公司	200.00	杭州优瑞创持股100%	物联网技术服务
14	杭州优悠乐旅行社有限公司	100.00	杭州优瑞创持股100%	国内旅游业务
15	昆山飞越房地产开发有限公司	6,000.00	直接持股30%，新世纪房地产持股70%	房地产开发、经营；自有房屋租赁
16	宁波初桥投资合伙企业（有限合伙）	-	99.31%	投资管理
17	香港德创国际贸易有限公司	15,000万元（港币）	100.00%	投资管理
18	香港优创国际投资集团有限公司	9,024.60万元（港币）	100.00%	投资管理

浙江优创材料科技股份有限公司（以下简称“优创材料”）主要产品包括对硝基苯甲酸及其下游产品和戊腈。对硝基苯甲酸及其下游产品可用于生产紫外线吸收剂、医药中间体、染料中间体、兽药中间体等，用途非常广泛；戊腈可用于生产萃取剂、医药中间体等。虽然优创材料部分产品的下游应用范围涵盖了医药中间体，但优创材料与贝得药业生产的产品品种及所需主要原材料不同，不存在同业竞争的情况。

优创材料的子公司湖州原正化学有限公司主要产品为三氟三氯乙烷及三氟乙酸钠，下游可用于生产医药和农药，但与贝得药业生产的产品品种及所需主要

原材料不同，不存在同业竞争的情况。

项目	优创材料	原正化学	贝得药业	是否存在相似或相同的情形
产品	对硝基苯甲酸、戊腈	三氟三氯乙烷、三氟乙酸钠	克拉霉素原料药、拉西地平分散片	否
主要原材料	对硝基甲苯、2-戊烯腈	三氟乙烷、液氯、氧气	硫氰酸红霉素、β-氨基巴豆酸乙酯、三苯基膦、溴乙酸叔丁酯、邻苯二甲醛	否

综上所述，本次交易完成后，上市公司与实际控制人、控股股东及其控制的企业不存在同业竞争。

问题17、请结合近期汇率波动情况及趋势，说明贝得药业是否存在汇率风险、是否对贝得药业的评估值和未来经营存在影响，如存在，请说明具体情况。

【上市公司回复】

贝得药业部分原料药出口销售，主要采用美元作为结算货币，报告期内，美元兑人民币的走势情况如下：



因汇率波动，贝得药业2016年度、2017年度及2018年1-6月产生的汇兑收益分别为-139.51万元、95.67万元及-45.19万元，占当期利润总额的比重较小。

总体来看，贝得药业面临一定的汇率波动风险，未来若汇率大幅波动，将会对标的公司的经营业绩产生一定影响。

在评估预测时，不考虑财务费用—汇兑损益科目情况，因此汇率变动不影响评估值。

上市公司已在《重组报告书（修订版）》“重大风险提示/二、与标的公司经营相关的风险”及“第十一章 风险因素/二、与标的公司经营相关的风险”补充披露如下：

“（七）汇率波动带来的业绩波动风险

2016年度、2017年度及2018年1-6月，贝得药业以外币结算的出口销售额分别为9,572.85万元、6,651.54万元、4,848.06万元，占当年主营业务收入的比重分别为46.38%、35.25%及39.75%。因汇率波动贝得药业2016年度、2017年度及2018年1-6月产生的汇兑收益分别为-139.51万元、95.67万元及-45.19万元。贝得药业出口主要采用美元作为结算货币，业务经营在一定程度上受到人民币汇率波动的影响。

自2005年7月中国人民银行公布人民币汇率改革政策以来，人民币汇率的定价机制更加市场化，汇率波动幅度有所加大。如果未来人民币汇率保持持续上升趋势，将有可能削弱贝得药业出口产品的价格吸引力，影响贝得药业进一步开拓国际市场，进而影响出口销售收入增长。”

（以下无正文）

（本页无正文，为《浙江向日葵光能科技股份有限公司关于深圳证券交易所
对本公司重组问询函的回复》之盖章页）

浙江向日葵光能科技股份有限公司

2018年9月21日