



广东利泰制药股份有限公司

Guangdong Litai Pharmaceutical Co.,Ltd.

（广东省普宁市大南山镇工业区）



首次公开发行股票招股说明书



保荐人（主承销商）

中国平安

保险·银行·投资

平安证券有限责任公司

（住所：广东省深圳市福田区金田路大中华国际交易广场8层）



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

广东利泰制药股份有限公司 首次公开发行股票招股说明书

发行股票类型：	人民币普通股（A股）
发行股数：	2,933.88 万股
每股面值：	1.00 元/股
每股发行价格：	【】元/股
预计发行日期：	【】年【】月【】日
拟上市证券交易所：	深圳证券交易所
发行后总股本：	11,733.88 万股
保荐人（主承销商）：	平安证券有限责任公司
招股说明书签署日期：	2012年3月15日

本次发行前股东所持股份的流通限制及股东对所持股份自愿锁定的承诺：

公司股东罗焕盛先生、罗庆发先生承诺：自利泰制药股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理本人持有的发行人股份，也不由利泰制药回购本人持有的股份。

担任公司董事长的罗庆发先生承诺：除上述锁定期限制外，在任职期间每年转让的股份不超过本人所持有发行人股份总数的 25%；离职后半年内，不转让本人所持有的发行人股份。

【发行人声明】

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

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

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

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

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

【重大事项提示】

一、公司的股利分配政策

根据《公司法》等法律法规、本公司《公司章程（草案）》及修正案，本次发行上市后，公司的股利分配政策和现金分红比例规定如下：

1、利润分配原则：公司实行持续稳定的利润分配政策，可以采取现金、股票或者法律允许的其他方式分配股利。在公司盈利、现金流满足公司正常经营和长期发展的前提下，公司将实施积极的现金股利分配办法，重视对股东的投资回报。

2、现金分红比例：在符合法律法规和监管规定的前提下，公司每年以现金方式分配的利润不少于当年实现的可分配利润的百分之十五。公司可以根据盈利状况进行中期现金分红。

3、公司董事会未做出现金利润分配预案的，应当在定期报告中披露原因，独立董事应当对此发表独立意见。

4、公司根据生产经营情况、投资规划和长期发展的需要，确需调整利润分配政策的，调整后的利润分配政策不得违反中国证监会和证券交易所的有关规定；有关调整利润分配政策的议案，需经董事会审议后提交股东大会批准。

本公司滚存利润分配方案如下：根据发行人 2011 年 6 月 10 日召开的临时股东大会决议，本次发行完成前，发行人可供股东分配的滚存未分配利润由本次发行完成后的新老股东依其所持股份比例共同享有。

关于本公司股利分配政策及滚存利润分配方案的具体内容，详见本招股说明书“第十四节 股利分配政策”。

二、本次发行前股东所持股份的流通限制和自愿锁定股份的承诺

公司本次发行前总股本 8,800 万股，本次拟发行 2,933.88 万股流通股 A 股，发行后总股本为 11,733.88 万股，均为流通股。股东罗焕盛先生、罗庆发先生承诺：自利泰制药股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理本人持

有的发行人股份，也不由利泰制药回购本人持有的股份。

担任公司董事长的罗庆发先生承诺：除上述锁定期限制外，在任职期间每年转让的股份不超过本人所持有发行人股份总数的 25%；离职后半年内，不转让本人所持有的发行人股份。

三、本公司特别提醒投资者关注“风险因素”中下列风险：

1、主导产品较为集中的风险

公司主要从事氨基酸大输液的研发、生产和销售，主导产品包括普洛氨、洛安命、复方氨基酸 18AA 系列等。报告期内，氨基酸大输液占主营业务收入的比重分别为 72.30%、78.95%、83.75%；销售毛利占公司同期销售毛利的比例分别为 87.66%、90.35%和 93.72%；氨基酸大输液系列产品中，公司全国独家生产品种普洛氨、洛安命的销售毛利合计占公司同期销售毛利的比例分别为 40.69%、42.55%和 45.43%。目前，公司主导产品氨基酸大输液的生产和销售对公司的收入和盈利状况影响较大，公司存在着主导产品较为集中的风险。

2、特许经营许可证再注册风险

公司属于药品生产企业，根据国内医药行业的监管法规，医药生产企业经营期间必须取得国家和各省药品监管部门颁发的相关证书和许可证，包括药品生产许可证、药品注册批件、GMP 认证证书、药包材注册证等。由于上述证书及许可证具有有效期，为使生产得以持续进行，公司需在所有证书及许可证的有效期届满时向监管部门申请再注册。截至本招股说明书签署日，公司已取得生产药品所必须的全部证书和许可证，包括医药制造企业药品生产许可证、GMP 认证及药品包装材料注册证书等，部分证书正在申请再注册，且均已取得再注册受理证书，目前均已通过实质审查。该等证书再注册受理期间，特许经营权仍有效。在再注册时，公司需受颁发和许可机构按当时实行的相关规定及标准重新评估，如果未能成功完成再注册工作，公司的生产经营将受到一定影响。

3、市场竞争风险

我国大输液生产企业数量众多，市场集中度较低。作为重要的营养补充剂，氨基酸大输液拥有良好的发展前景及巨大的市场潜力，未来将会有更多的企业进



入该行业，现有的氨基酸大输液生产企业也会加大对新产品的研发和投入，加大营销力度，从而对公司产品的销售构成威胁。此外，国外氨基酸大输液生产企业也凭借其资金、技术优势，纷纷在国内设厂，通过本土化策略降低成本，扩大市场份额，挤占国内市场，对公司的产品销售也将造成一定的影响。面对较为激烈的国内市场价格竞争与海外高端药品制造商的技术竞争，如果公司不能保持甚或提升技术优势、质量优势等竞争优势，公司的经营业绩可能会受到不利影响。

4、家族成员 100%持股导致的管理风险

本公司股东为罗焕盛和罗庆发，罗焕盛和罗庆发为父子关系，公司100%股权由罗焕盛家庭成员持有。该等股权结构可能导致公司治理结构不够完善、内部控制制度不够健全、三会运作不够规范及公司独立性不强等方面的问题，使得公司决策程序不够透明、公司治理失效。

虽然公司针对上述问题建立健全了公司治理及规范运作的各项制度，在对董事、监事及高级管理人员选聘表决中淡化家族成员观念，强化非家族成员董事、监事及高级管理人员的议事能力及议事范围，以增强公司日常决策程序的执行力和透明性；明确公司股东大会、董事会、监事会之间的权力制衡关系，保证公司权力、决策、监督、管理机构的规范运作。但因家庭成员 100%持股仍可能难以避免上述问题的发生，给公司带来不利因素，对公司发展造成不利影响。

上述风险都将直接或间接影响本公司的经营业绩，请投资者特别关注本招股说明书“第四节 风险因素”中关于上述风险的内容。

目 录

【发行人声明】	3
【重大事项提示】	4
一、公司的股利分配政策	4
二、本次发行前股东所持股份的流通限制和自愿锁定股份的承诺	4
三、本公司特别提醒投资者关注“风险因素”中下列风险：	5
目 录	7
第一节 释 义	11
第二节 概 览	15
一、发行人概况	15
二、发行人的设立情况	15
三、控股股东、实际控制人	16
四、发行人业务及经营情况	16
五、主要财务数据及主要财务指标	17
六、本次发行情况	18
七、募集资金的运用	19
第三节 本次发行概况	20
一、本次发行基本情况	20
二、本次发行的有关当事人	21
三、发行人与本次发行有关当事人之间的关系	23
四、本次发行的有关重要日期	23
第四节 风险因素	24
一、业务经营风险	24
二、市场风险	25
三、技术风险	27
四、财务风险	27
五、募集资金投资项目风险	28
六、管理风险	29
第五节 发行人基本情况	31
一、发行人概况	31
二、发行人改制重组及设立情况	31
三、发行人的股本结构变化情况	36
四、发行人设立以来的重大资产重组情况	46



五、发行人历次验资情况及设立时投入资产的计量属性.....	46
六、发行人组织结构设置情况.....	48
七、发行人控股和参股子公司基本情况.....	50
八、发起人、持有发行人 5% 以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况.....	50
九、发行人股本的情况.....	61
十、发行人员工及其社会保障情况.....	63
十一、发行人主要股东和作为股东的董事、监事、高级管理人员所做出的重要承诺及履行情况.....	66
第六节 业务与技术	67
一、发行人的主营业务、主要产品及其变化情况.....	67
二、公司所处行业基本情况.....	70
三、公司面临的主要竞争状况.....	92
四、公司主营业务情况.....	99
五、与发行人业务相关的主要固定资产和无形资产.....	133
六、特许经营权.....	146
七、公司技术和研发情况.....	155
八、发行人产品质量控制情况.....	162
第七节 同业竞争与关联交易	174
一、同业竞争情况.....	174
二、关联方、关联关系及关联交易.....	175
三、关联交易决策权力与决策程序的相关规定.....	179
四、独立董事对关联交易审议程序的核查意见.....	181
五、规范和减少关联交易的措施.....	181
第八节 董事、监事、高级管理人员与核心技术人员	183
一、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员.....	183
二、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及其近亲属持有公司股份.....	189
三、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的对外投资情况.....	190
四、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的薪酬情况.....	190
五、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员兼职情况.....	191
六、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员相互之间存在的亲属关系.....	192
七、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员与公司签订的协议及承诺情况.....	192
八、董事、监事、高级管理人员任职资格合规情况.....	193
九、董事、监事、高级管理人员变动情况.....	193
第九节 公司治理	195
一、股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书制度的建立健全及运行情况.....	195



二、发行人报告期违法违规行为情况.....	199
三、发行人报告期资金占用和对外担保情况.....	199
四、内部控制完整性、合理性和有效性的评价.....	199
五、公司进一步完善治理结构的计划.....	200
第十节 财务会计信息	201
一、审计意见类型及会计报表编制基础.....	201
二、合并报表范围及变化情况.....	201
三、近三年会计报表.....	201
四、主要会计政策和会计估计.....	205
五、发行人适用的各种税项及税率.....	221
六、非经常性损益.....	222
七、最近一期末主要资产情况.....	225
八、最近一期末主要债项.....	225
九、所有者权益变动表.....	226
十、现金流量情况.....	226
十一、其他重要事项.....	226
十二、最近三年主要财务指标.....	227
十三、历次资产评估情况.....	229
十四、历次验资情况.....	232
第十一节 管理层讨论与分析	233
一、财务状况分析.....	233
二、盈利能力分析.....	251
三、现金流量分析.....	293
四、资本性支出分析.....	295
五、重大担保、诉讼、其他或有事项和重大期后事项说明.....	295
六、公司未来分红回报规划.....	295
七、管理层对未来趋势的分析.....	297
第十二节 业务发展目标	300
一、公司当前及未来两年发展计划.....	300
二、拟定上述计划所依据的假设条件及可能面临的困难.....	303
三、确保实现上述发展计划拟采用的方式、方法或途径.....	304
四、发展计划与现有业务的关系.....	305
第十三节 募集资金运用	306
一、本次募集资金运用方案.....	306
二、募集资金投资项目.....	306
三、募集资金新增固定资产对公司经营成果的影响.....	338
四、募集资金运用对公司财务状况和经营成果的影响.....	339
第十四节 股利分配政策	341
一、公司股利分配政策.....	341



二、报告期内股利分配情况.....	341
三、本次发行后的股利分配政策.....	342
四、本次发行完成前滚存利润的分配安排和已履行的决策程序.....	342
第十五节 其他重要事项	343
一、信息披露制度及投资者服务计划.....	343
二、重要合同.....	343
三、以公司作为一方当事人的重大诉讼或仲裁事项.....	347
四、公司报告期内期接受行政部门调查及受到行政处罚的情况.....	347
五、公司控股股东等涉及的重大诉讼或仲裁事项.....	348
六、公司董事、监事、高管人员和核心技术人员作为一方当事人的重大诉讼或仲裁事项.....	348
第十六节 董事、监事、高级管理人员及有关中介机构声明.....	349
发行人声明.....	349
保荐人（主承销商）声明.....	350
发行人律师声明.....	351
会计师事务所声明.....	352
验资机构声明.....	353
资产评估机构声明.....	354
资产评估复核机构声明.....	355
第十七节 备查文件	356

第一节 释 义

在本招股说明书中，除非文意另有所指，下列词语具有如下含义：

一、普通词汇		
利泰制药、发行人、公司、本公司	指	广东利泰制药股份有限公司
本次发行	指	本次向社会公众公开发行 2,933.88 万股人民币普通股股票(A股)的行为
中国证监会	指	中国证券监督管理委员会
利泰有限公司	指	广东利泰药业有限公司，系发行人前身，曾用名“普宁市利泰药业有限公司”
普宁利泰	指	普宁市利泰药业有限公司，系发行人前身广东利泰药业有限公司的曾用名
利泰发展	指	普宁市利泰发展有限公司，发行人的关联方，实际控制人罗焕盛先生控制的企业。
丰利泰贸易	指	普宁市丰利泰贸易有限公司，发行人的关联方，实际控制人罗焕盛先生控制的企业。
欢泰实业	指	普宁市欢泰实业有限公司，发行人的关联方，实际控制人罗焕盛先生间接控制的企业。
隆泰贸易	指	普宁市隆泰贸易有限公司，发行人的关联方，实际控制人罗焕盛先生间接控制的企业。
裕泰贸易	指	普宁市裕泰贸易有限公司，发行人的关联方，实际控制人罗焕盛先生间接控制的企业。
盛泰贸易	指	普宁市盛泰贸易有限公司，发行人的关联方，实际控制人罗焕盛先生间接控制的企业。
祺泰贸易	指	普宁市祺泰贸易有限公司，发行人的关联方，实际控制人罗焕盛先生间接控制的企业。
旺泰制衣	指	普宁市旺泰制衣有限公司，发行人的关联方。
利泰保健品	指	广东利泰保健品有限公司，发行人的关联方。

康大食品	指	普宁市康大食品有限公司，发行人的关联方。
香港利泰	指	香港利泰国际企业集团有限公司，发行人的关联方。
士林医药	指	普宁市士林医药科技研究所有限公司，发行人的关联方。
发改委	指	国家发展与改革委员会
卫生部	指	中华人民共和国卫生部
国家药监局	指	国家食品药品监督管理局
国家知识产权局	指	中华人民共和国国家知识产权局
广东省药监局	指	广东省食品药品监督管理局
《公司法》	指	《中华人民共和国公司法》
《证券法》	指	《中华人民共和国证券法》
保荐机构、保荐人、主承销商	指	平安证券有限责任公司
发行人律师	指	广东信达律师事务所
立信	指	立信会计师事务所（特殊普通合伙），为发行人审计机构，由立信会计师事务所有限公司改制而来
大华德律	指	广东大华德律会计师事务所（特殊普通合伙），2009年12月与北京立信会计师事务所有限公司合并后更名为“立信大华会计师事务所有限公司”。
南方所	指	国家食品药品监督管理局南方医药经济研究所
公司章程	指	广东利泰制药股份有限公司章程
近三年、报告期	指	2009年度、2010年度、2011年度
元、万元	指	人民币元、人民币万元
二、专业词汇		
大输液	指	50毫升（ml）以上的大容量注射剂
氨基酸大输液、氨基酸输液	指	为改善人体营养缺乏症状所使用的含有营养物质的输液。本公司生产的此类产品包括普洛氨与洛安命氨基酸注射液、复方氨基酸注射液等。
普洛氨与洛安命氨基酸注射液、氨	指	专指国家药监局国药准字 H20056546、国药准字 H20068014 批准生产的氨基酸大输液产品，普洛氨与洛安命系公司为该产品申请

氨基酸注射液		的商标名。
普通大输液	指	又称基础大输液，指糖类、盐类及酸碱平衡调节用大输液，用于维持人体体液容量、渗透压、各种电解质浓度和酸碱度处于正常范围。本公司生产的此类产品包括：氯化钠注射液、葡萄糖注射液、葡萄糖氯化钠注射液等。
GMP	指	《药品生产质量管理规范》，即国家药监局针对国内药品生产行业制定的规范性文件，要求药品生产企业具备良好的生产设备、合理的生产过程、完善的管理制度和严格的检测系统，以确保产品质量符合相关规定。
新版 GMP	指	《药品生产质量管理规范(2010 年修订)》
国家药品标准	指	相关部门为保证药品质量所制定的关于药品的质量指标、检验方法以及生产工艺的技术要求，是药品生产、经营、使用、检验和监督管理部门共同遵循的法定依据。
基本药物零差率、基药零差率	指	压缩药品流通领域的中间环节，取消药品的批零差价，将药品价格降低，让利于百姓的政策。
药品质量授权人	指	具有相应专业技术资格和工作经验，经药品生产企业的法定代表人授权，对药品质量管理活动进行监督和管理，对药品生产的规则符合性和质量安全保证性进行内部审核，全面负责药品生产质量的高级专业管理人员。
新农合	指	新型农村合作医疗制度
包材、药包材、药品包装材料	指	药品的包装材料和容器，直接接触药物的包装材料，如玻璃瓶、塑瓶、非 PVC 软袋膜材、输液管、输液塞等。
玻瓶、玻璃瓶	指	以玻璃制成的大输液药品包装材料和包装容器
塑瓶、塑料瓶	指	以聚丙烯等材料制成的塑料大输液药品包装材料和包装容器
非 PVC 软袋	指	用聚酯（PET）、聚乙烯（PE）、聚丙烯（PP）等材料制成的软袋，是目前世界上最具安全性的输液包装形式。
多层共挤膜	指	为多层复合薄膜。通常采用多层共挤吹塑工艺生产，将各种特殊功能的聚合物在适宜的条件下经多台挤出机挤出，也称非 PVC 共挤膜。

聚丙烯	指	由丙烯聚合而制得的一种热塑性树脂，系塑瓶生产原料
渗透压	指	水从低渗溶液进入高渗溶液时产生的压力
第一终端市场	指	二甲及以上大中型医院
第二终端市场	指	医药零售等连锁药店及大中型城市市区的大型药店
第三终端市场	指	除第一、二终端之外的，直接面向消费者开展医药销售的所有零售终端，主要包括广大农村药品销售市场和城镇居民社区药品销售市场，如二甲以下医院、乡镇卫生院、村卫生室、个体诊所、社区卫生服务机构等。
中高端氨基酸大输液	指	氨基酸大输液中按照产品性能划分氨基酸大输液的中高端产品，包括普洛氨与洛安命氨基酸注射液、复方氨基酸注射液 18AA 系列，复方氨基酸注射液 17AA 系列。
非处方药、OTC	指	可不经医生处方，直接从药房或药店购买的药品，且不在医疗人员专业指导下即可安全使用的药品。

注：本《招股说明书》除特别说明外所有数值保留两位小数，若出现总数与各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

第二节 概 览

本概览仅对招股说明书全文做扼要提示，投资者作出投资决策前，应认真阅读本招股说明书全文。

一、发行人概况

公 司 名 称：	广东利泰制药股份有限公司
英 文 名 称：	Guangdong Litai Pharmaceutical Co.,Ltd.
注 册 资 本：	8,800 万元
法 定 代 表 人：	罗庆发
有限公司设立日期：	2001 年 5 月 23 日
股份公司设立日期：	2009 年 3 月 13 日
公 司 住 所：	普宁市大南山镇工业区 8 号楼
经 营 范 围：	生产：大容量注射剂，小容量注射剂，口服液，口服溶液剂，糖浆剂，原料药（肝素钠），合剂，中药提取，煎膏剂，洁肤类化妆品，化妆品[气雾剂及有机溶剂类（有机溶剂类）]；保健食品生产销售（口服液）；生产饮料（其他饮料类）。（以上项目凭有效的许可证件经营）。

二、发行人的设立情况

本公司前身为成立于 2001 年 5 月 23 日的普宁市利泰药业有限公司，2001 年 9 月更名为广东利泰药业有限公司。2009 年 3 月，经广东利泰药业有限公司股东会决议通过，利泰有限公司以其截止 2008 年 12 月 31 日经审计的账面净资产折合股本 6,800 万股，每股面值为人民币 1 元，整体变更设立股份公司。股份公司于 2009 年 3 月 13 日在揭阳市工商行政管理局完成工商变更登记手续，并领取注册号为 445281400000828 的《企业法人营业执照》，注册资本为人民币 6,800

万元。

三、控股股东、实际控制人

公司控股股东、实际控制人为罗焕盛先生。截止本招股说明书签署日，罗焕盛先生直接持有公司 6,600 万股，占公司本次发行前股本总额的 75.00%；本次发行后将直接持有公司发行后股本总额的 56.25%。罗焕盛先生为中国国籍，不拥有永久境外居留权。

四、发行人业务及经营情况

公司自成立以来一直从事氨基酸大输液及普通大输液的研发、生产和销售业务，产品包括氨基酸大输液、普通大输液及其他产品，其中氨基酸大输液主要为中高端产品，如普洛氨与洛安命氨基酸注射液、复方氨基酸注射液 18AA 系列等。

氨基酸大输液作为重要的营养补充剂，能为患者提供人体必需的碳水化合物、糖、脂肪、氨基酸、维生素以及微量元素等，使不能正常进食或超高代谢的患者仍能维持良好的营养状态，帮助患者渡过危重的病程，使其获得继续治疗的机会；同时氨基酸大输液对身体虚弱人群维持正常生理机能亦起到重要的营养补充作用。

公司目前的氨基酸大输液产品涵盖 14 个品种、32 种规格，是氨基酸大输液品种和规格最为齐全的生产企业之一¹。2008 年、2009 年、2010 年，按照终端市场销售金额计算，公司在国内氨基酸输液类市场均排名第一²。公司拥有“氨基酸注射液及其制备方法”发明专利与“自排液新型直立式软袋”实用新型专利，公司自主研发品种普洛氨与洛安命氨基酸注射液产品为全国独家获批品种，具备国内领先的氨基酸大输液技术优势与产品优势。

报告期内，公司产品主要销往周边如华南、华东等区域的第三终端市场，该区域经济发达，第三终端市场药品需求水平与药品消费水平较高，公司已在该市场树立良好的品牌形象。目前，公司产品已逐渐向第一终端市场渗透，2011 年度公司第一终端市场销售收入约占销售收入总额的 31%；同时公司产品已逐渐向

¹ 经国家食品药品监督管理局数据系统查询

² 数据来源：南方所，《氨基酸输液市场研究查新报告》

华北等区域市场扩张。

公司“普洛氨”、“法谱”品牌系列被评为“中国最具竞争优势品牌”、“药品行业最具发展潜力强势品牌 50 强”；公司“普洛氨”商标于 2008 年 2 月、“利泰”商标于 2008 年 2 月和 2010 年 12 月被评为“广东省著名商标”；氨基酸注射液产品、复方氨基酸注射液（18AA-II）、复方氨基酸注射液（18AA-IV）、复方氨基酸注射液（18AA-V）、复方氨基酸注射液（18AA）、精制冠心口服液产品被认定为“广东省高新技术产品”，公司产品品牌形象良好。

五、主要财务数据及主要财务指标

根据立信对公司报告期财务报表进行审计后出具的“信会师报字【2012】第 310002 号”审计报告，公司近三年的主要财务数据及主要财务指标如下：

（一）资产负债表主要数据

单位：万元

项 目	2011. 12. 31	2010. 12. 31	2009. 12. 31
流动资产	17,912.03	15,517.56	13,150.25
非流动资产	14,894.61	14,817.42	15,491.91
资产总计	32,806.65	30,334.97	28,642.16
流动负债	8,809.69	12,699.84	14,168.78
非流动负债	-	-	-
负债总计	8,809.69	12,699.84	14,168.78
所有者权益	23,996.96	17,635.13	14,473.38

（二）利润表主要数据

单位：万元

项 目	2011 年度	2010 年度	2009 年度
营业收入	26,874.21	22,863.22	19,502.78
营业利润	6,651.97	5,552.84	3,357.01
利润总额	7,353.25	5,735.77	3,492.01
净利润	6,361.83	4,921.75	3,064.86

（三）现金流量表主要数据

单位：万元

项 目	2011 年度	2010 年度	2009 年度
经营活动产生现金流量净额	4,678.75	4,983.22	4,470.49
投资活动产生现金流量净额	-1,928.29	-333.33	-2,832.84
筹资活动产生现金流量净额	-1,421.80	-1,777.42	789.52
现金及现金等价物净增加额	1,328.67	2,872.47	2,427.17

（四）主要财务指标

项 目	2011年度 /2011.12.31	2010年度/ 2010.12.31	2009年度/ 2009.12.31
流动比率（倍）	2.03	1.22	0.93
速动比率（倍）	1.51	0.92	0.66
资产负债率（%）（母公司）	26.85	41.87	49.47
应收账款周转率（次/年）	22.23	9.32	7.96
存货周转率（次/年）	3.95	3.70	2.74
息税折旧摊销前利润（万元）	8,587.11	6,905.77	4,514.05
利息保障倍数（倍）	39.34	29.74	13.11
每股经营活动现金流量净额（元/股）	0.53	0.57	0.51
每股净现金流量（元/股）	0.15	0.33	0.28
无形资产（扣除土地使用权、水面养殖权和采矿权等后）占净资产比例（%）	0.05	0.08	-

六、本次发行情况

股票种类：	人民币普通股（A股）；
股票面值：	人民币 1.00 元；
发行股数：	2,933.88 万股，占发行后总股本 25.00%；
发行价格：	通过向询价对象初步询价确定；
发行方式：	网下向询价对象配售与网上向社会公众投资者定价发行相结合；
发行对象：	符合资格的询价对象和在深圳证券交易所开户的境内自然人、法人等投资者（国家法律、法规禁止购买者除外）。

七、募集资金的运用

本次发行成功后，所募集的资金将按照轻重缓急的顺序投资于下列项目：

序号	项目名称	总投资 (万元)	项目备案情况	项目环评情况
1	生产基地扩建项目	19,800.00	广东省发展和改革委员会， 备案号：112200272029002	揭阳市环境保护局，文件号： 揭市环审 [2011]40 号
2	研发中心建设项目	3,000.00	广东省发展和改革委员会， 备案号：112200272029001	揭阳市环境保护局，文件号： 揭市环审 [2011]39 号
3	营销服务网络建设项目	3,750.00	广东省发展和改革委员会， 备案号：112200589029003	-
合 计		26,550.00		

上述各募集资金投资项目的详细情况参见本招股说明书“第十三节 募集资金运用”部分。

公司将严格按照有关的管理制度使用募集资金。若本次实际募集资金小于上述项目投资资金需求，缺口部分由本公司以自筹方式解决。

第三节 本次发行概况

一、本次发行基本情况

股票种类：	人民币普通股（A股）；
股票面值：	人民币 1.00 元；
发行股数：	2,933.88 万股，占发行后总股本比例 25.00%；
发行价格：	【 】元/股，通过向询价对象询价确定发行价格；
发行市盈率：	【 】倍（每股收益按照 2011 年经审计的扣除非经常性损益前后孰低的净利润除以本次发行后的总股本 11,733.88 万股计算）； 【 】倍（每股收益按照 2011 年经审计的扣除非经常性损益前后孰低的净利润除以本次发行前的总股本 8,800 万股计算）；
发行前每股净资产：	2.73 元/股（按经审计的 2011 年 12 月 31 日净资产除以本次发行前的总股本 8,800 万股计算）；
发行后每股净资产：	【 】元/股（在经审计后的 2011 年 12 月 31 日净资产的基础上考虑本次发行募集资金净额的影响，全面摊薄）；
发行市净率：	【 】倍（按询价后确定的每股发行价格除以发行后每股净资产确定）；
发行方式：	采用网下向询价对象配售与网上向社会公众投资者定价发行相结合的方式；
发行对象：	符合资格的询价对象和在深圳证券交易所开户的境内自然人、法人等投资者（国家法律、法规禁止购买者除外）；
承销方式：	余额包销；
募集资金总额：	【 】万元；
募集资金净额：	【 】万元；

发行费用概算：	总额【 】万元，其中： 保荐与承销费用：【 】万元 审计费：【 】万元 律师费：【 】万元
---------	--

二、本次发行的有关当事人

1、发行人：广东利泰制药股份有限公司

法定代表人：罗庆发

注册地址：普宁市大南山镇工业区8号楼

电话：0663-249 5858

传真：0663-249 1288

联系人：夏向阳

2、保荐人（主承销商）：平安证券有限责任公司

法定代表人：杨宇翔

注册地址：深圳市福田区金田路大中华国际交易广场8层

电话：0755-2262 3377

传真：0755-2532 5499

保荐代表人：吕佳、谢运

项目协办人：肖海光

项目组其他成员：毛明、赵锋、李双、周洋、张小艳

3、分销商：

法定代表人：

联系地址：

电话：

传真：

联系人：

4、发行人律师事务所：广东信达律师事务所

负责人：麻云燕

注册地址（联系地址）：深圳市深南大道4019号航天大厦24楼

电话：0755-8826 5288

传真：0755-8324 3108

经办律师：张炯、张森林

5、会计师事务所：立信会计师事务所（特殊普通合伙）

法定代表人：朱建弟

注册地址（联系地址）：上海市黄浦区南京东路61号4楼1、2、3室

电话：021-63391166

传真：021-63391166

经办注册会计师：戴定毅、胡春元

6、资产评估机构：汕头市昊瑞资产评估有限公司

负责人：罗岳龙

注册地址（联系地址）：汕头市龙眼南路工商大厦首层东侧北起3号

电话：0754-8852 5954

传真：0754-8853 8964

经办资产评估师：罗岳龙、罗顺胜

7、资产评估复核机构：北京国友大正资产评估有限公司

负责人：陈冬梅

注册地址（联系地址）：北京市朝阳区八里庄西里100号住邦2000商务中心1号楼A座707室

电话：010-8586 8816

传真：010-8586 8385

经办资产评估师：李巨林、李辉

8、股票登记机构：中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司

注册地址：广东省深圳市深南中路1093号中信大厦18楼

电话：0755-2593 8000

传真：0755-2598 8122

9、收款银行：

户名：

账号：

三、发行人与本次发行有关当事人之间的关系

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

四、本次发行的有关重要日期

询价推介日期：	【 】年【 】月【 】日
定价公告刊登日期：	【 】年【 】月【 】日
申购和缴款日期：	【 】年【 】月【 】日
股票上市日期：	【 】年【 】月【 】日

第四节 风险因素

投资者在评价发行人本次发行股票时，除本招股说明书提供的其他资料外，应特别认真考虑下述各项风险因素。下述风险是根据重要性原则或可能影响投资者决策的程度大小排序，但该排序并不表示风险因素会依次发生。

一、业务经营风险

（一）主导产品较为集中的风险

公司主要从事氨基酸大输液的研发、生产和销售，主导产品包括普洛氨与洛安命氨基酸注射液、复方氨基酸 18AA 系列等。氨基酸大输液作为重要的营养补充剂，能为患者提供人体必需的碳水化合物、糖、脂肪、氨基酸、维生素以及微量元素等，使不能正常进食或超高代谢的患者仍能维持良好的营养状态。通过多年广泛的临床使用和市场营销推广，公司已于市场内树立了良好的产品形象，市场需求快速增长。

报告期内，氨基酸大输液占主营业务收入的比重分别为 72.30%、78.95%、83.75%；销售毛利占公司同期销售毛利的比例分别为 87.66%、90.35%和 93.72%；氨基酸大输液系列产品中，公司全国独家生产品种普洛氨、洛安命的销售毛利合计占公司同期销售毛利的比例分别为 40.69%、42.55%和 45.43%。目前，公司主导产品氨基酸大输液的生产和销售对公司的收入和盈利状况影响较大，公司存在着主导产品较为集中的风险。

（二）特许经营许可证再注册风险

公司属于药品生产企业，根据国内医药行业的监管法规，医药生产企业经营期间必须取得国家和各省药品监管部门颁发的相关证书和许可证，包括药品生产许可证、药品注册批件、GMP 认证证书、药包材注册证等。由于上述证书及许可证具有有效期，为使生产得以持续进行，公司需在所有证书及许可证的有效期届满时向监管部门申请再注册。截至本招股说明书签署日，公司已取得生产药品所必须的全部证书和许可证，包括医药制造企业药品生产许可证、GMP 认证及药品



包装材料注册证书等，部分证书正在申请再注册，且均已取得再注册受理通知书，目前均已通过实质审查。该等证书再注册受理期间，特许经营权仍有效。在再注册时，公司需受颁发和许可机构按当时实行的相关规定及标准重新评估，如果未能成功完成再注册工作，公司的生产经营将受到一定影响。

（三）产品质量控制风险

作为医药生产企业，公司产品直接关系到人体健康，因此公司历来极为重视产品质量。公司已建立完善的生产质量控制制度，使从原材料进厂到产成品出厂的全生产过程均处于受控状态，并通过健全质量体系，使之有效运行以付诸实施各项质量管理工作，保证产品质量稳定。2011年3月，中国《药品生产质量管理规范(2010年修订)》(GMP)正式施行，对药品生产企业的机构与人员、厂房与设施、设备、物料、卫生、药品生产验证、生产管理、质量管理、产品销售与收回、自检等方面进行了更为严格的规定，现有药品生产企业将有五年过渡期达到规范要求，这意味着药企在五年内必须进一步完善质量控制，以满足新GMP认证的要求，同时此新版GMP认证的施行也将导致药品生产行业的整顿洗牌，优胜劣汰。如果公司的产品质量控制能力不能适应国家相关政策新要求 and 经营规模持续增长的变化，将可能对公司生产经营产生不利影响。

（四）环境保护风险

公司属于制药行业，产品生产过程中产生的废水、废气及噪音均可能对环境造成一定影响。公司一贯注重环境保护和治理工作，所有生产基地均已取得污染物排放许可。本着发展生产和环境保护并重的原则，公司已建立系统的污染物处理管理制度和设备体系，对每一项新建或技改项目都经过严密论证，在项目实施中严格执行环保设计方案，使公司的废物排放达到了环境保护规定的标准，并通过环境保护监管部门的核查与验收。随着人民生活水平的提高及社会对环境保护意识的不断增强，国家及地方政府可能在将来实施更为严格的环境保护规定，这可能会导致公司为达到新标准而支付更高的环境保护费用，在一定程度上影响公司的经营业绩。

二、市场风险

（一）市场竞争风险

我国大输液生产企业数量众多，市场集中度较低。作为重要的营养补充剂，氨基酸大输液拥有良好的发展前景及巨大的市场潜力，未来将会有更多的企业进入该行业，现有的氨基酸大输液生产企业也会加大对新产品的研发和投入，加强营销推广力度，从而对公司产品销售构成威胁。此外，国外氨基酸大输液生产企业也凭借其资金、技术优势，纷纷在国内设厂，通过本土化策略降低成本，扩大市场份额，挤占国内市场，对公司的产品销售也将造成一定影响。面对国内较为激烈的市场价格竞争与海外高端药品制造商的技术竞争，如果公司不能保持甚或提升技术优势、质量优势等竞争优势，公司的经营业绩可能会受到不利影响。

（二）药品限价、降价风险

我国对纳入《医保目录》的药品实行政府指导价或政府定价。国家发改委、财政部、卫生部等八部委于 2006 年 5 月下发《关于进一步整顿药品和医疗服务市场价格秩序的意见》，对列入政府定价范围的药品价格进行全面调整。2006 年、2007 年国家发改委对药品实行 7 次降价，同时，自 2007 年起药品集中招标采购将主要以挂网招标模式统一各省的药品采购平台，以此控制药品价格，形成了以低价药品为主导、药品价格总体下降的趋势。

2010 年 6 月，根据人社厅发（2010）58 号《关于印发国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录部分药品名称剂型调整规范的通知》，复方氨基酸（18AA）内容调整为复方氨基酸[18AA、18AA-I、18AA-II、18AA-III（18AAF）、18AA-V]。公司复方氨基酸注射液 18AA 系列品种大部分已进入国家医保目录。

虽然我国对纳入《医保目录》的药品实行政府指导价或政府定价，并不实施限价，且公司主导产品普洛氨与洛安命氨基酸注射液未列入《医保目录》，同时为了积极面对药品降价趋势，公司正充分利用国家医疗保险制度改革、新农村合作医疗制度带来的发展契机，努力开拓市场，提高产品销量，不断扩大市场份额，以抵御降价风险，但随着国家推行药品降价措施的力度不断加大，本公司经营业绩仍可能受到市场降价的影响。

三、技术风险

（一）产品研发和审批风险

医药行业的新药研发投资大、周期长、风险高。根据《药品注册管理办法》、《药品注册现场核查管理规定》，新药研发一般需经过临床前研究、临床试验以及新药证书与生产批准文号的报批等阶段，如果最终未能通过新药注册审批，则可能导致新药研发失败，进而影响到公司前期投入的回收和公司效益的实现。另外，如果开发的新药产品不能适应市场需求的变化或者在市场推广方面出现了阻碍，致使新产品的规模产业化无法实现，则将提高公司的经营成本，对公司的盈利水平和未来发展产生一定的不利影响。

（二）核心技术失密的风险

目前公司拥有普洛氨与洛安命氨基酸注射液及其制备工艺技术发明专利和多项非专利技术，以上核心技术是公司通过自主研发开发方式获得，不能排除因个别技术人员违反职业操守而泄密或者被他人盗用的可能。一旦核心技术和生产工艺失密，将给公司生产经营和市场竞争能力带来负面影响。

为有效防范技术失密风险，公司已制订较为完善的相关措施：制订《保密工作制度》，明确公司保密范围、相关人员职责、所采取的措施和处罚条款等，规定公司产品研发数据和记录属绝密范围，所涉及的有关人员、电脑和档案资料制订相应的管理制度，以及秘密泄露所应采取的补救措施和相应的处罚条款，从而在制度上确保公司的核心技术资料不外泄；对涉及技术机密的有关文件、合同、数据等资料均由专人分类保管，并配备保密设施，资料的复印、调用均需履行严格的程序，以防止泄密。

四、财务风险

（一）净资产收益率下降的风险

报告期内，本公司扣除非经常性损益的加权平均净资产收益率分别为26.56%、30.53%、27.35%。本次募集资金到位后，公司的净资产规模将在短期内



大幅增长，虽然本次募集资金投资项目均经过科学论证，预期效益良好，但新项目从建设到达产需要较长一段时间的建设期，因此，本公司存在因净资产增长较大而导致净资产收益率下降的风险。

（二）产品毛利率下降的风险

公司产品具有领先的技术优势、质量优势、品牌优势及市场先发优势，氨基酸大输液产品主要为中高端产品，具有较高的毛利水平。报告期内普洛氨产品的毛利率分别为 55.75%、59.37%和 60.04%，综合毛利率分别为 32.84%、37.77%、37.82%，毛利率保持较高水平且总体呈上升趋势。如果公司无法维持并加强自主创新能力及其他核心竞争优势，或者同行业竞争对手大幅增加非 PVC 软袋包装的投资，以及随着医药行业投标竞争的加剧，公司产品毛利率存在下降风险。

五、募集资金投资项目风险

（一）生产许可的审批风险

本次募集资金投资项目中，氨基酸大输液非 PVC 软袋生产线建设项目的建设将对公司发展战略的实现、经营规模的扩大和业绩水平的提高产生重大影响。但该项目的投产需通过药品监督管理部门的评估与审核，在取得药包材注册证、药品注册批件、GMP 通过认证后方可投产，存在一定的审批风险。

（二）产能扩张带来的营销风险

本次募集资金投资项目实施并达产后，相对于公司现有业务规模，氨基酸大输液的产能将提高 2,400 万袋，扩张幅度达 1 倍。虽然公司对该投资项目进行了认真细致的可行性论证及详尽的市场调查，预计市场前景十分广阔，项目收益预期良好。但由于募集资金项目投产后公司产品的产能大幅提高，短期可能存在市场开拓不足、市场价格下降从而达不到项目预计收益水平的风险。

（三）固定资产折旧增加导致的利润下滑风险

本次募集资金投资项目建设完成后，发行人固定资产规模将在现有固定资产的基础上大幅增加。由于新建项目需要试产磨合、市场需要逐步开发、项目需要

分年达产，募集资金投资项目无法很快产生效益，将在短期内影响公司的净利润、净资产收益率等财务指标，公司将可能面临因固定资产折旧增加而导致的利润下滑风险。

六、管理风险

（一）实际控制人控制风险

本次发行前，本公司总股本 8,800 万股，罗焕盛先生作为公司实际控制人，直接持有公司 75.00% 的股份；本次发行后，罗焕盛先生将直接持有公司 56.25% 的股份，仍为公司实际控制人。虽然公司已制定《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》、《重大经营决策程序规则》、《对外担保制度》、《关联交易管理办法》等规则，建立了独立董事工作制度、累积投票制度，实际控制人也作出不利用其实际控制人地位损害本公司利益、避免同业竞争等承诺，但实际控制人及其关联方仍可凭借其控股地位对本公司的生产经营带来一定的影响，从而损害中小股东的利益。

（二）家族成员 100% 持股导致的管理风险

本公司股东为罗焕盛和罗庆发，罗焕盛和罗庆发为父子关系，公司 100% 股权由罗焕盛家庭成员持有。该等股权结构可能导致公司治理结构不够完善、内部控制制度不够健全、三会运作不够规范及公司独立性不强等方面的问题，使得公司决策程序不够透明、公司治理失效。

虽然公司针对上述问题建立健全了公司治理及规范运作的各项制度，在对董事、监事及高级管理人员选聘表决中淡化家族成员观念，强化非家族成员董事、监事及高级管理人员的议事能力及议事范围，以增强公司日常决策程序的执行力和透明性；明确公司股东大会、董事会、监事会之间的权力制衡关系，保证公司权力、决策、监督、管理机构的规范运作。但因家庭成员 100% 持股仍可能难以避免上述问题的发生，给公司带来不利因素，对公司发展造成不利影响。

（三）实际控制人年纪较大的风险

公司实际控制人罗焕盛先生目前身体健康状况良好，不存在影响其履行控制权的其他状况，但因其年纪较大，未来仍不排除会出现身体状况的不利变化，进而影响公司运营延续性。针对前述情况，从谨慎性角度考虑，罗焕盛、夏子英夫妇对罗焕盛百年后名下的股权继承做了安排，股权继承完成后，最终罗庆发将持有发行人首次公开发行上市前 64%的股权，罗庆忠、罗庆光、罗庆进各持有发行人首次公开发行上市前 12%的股权，继承股权的人员将按照股权继承后生效的一致行动协议，保持与罗庆发在公司经营决策上的一致性。上述事宜已经广东省宁市公证处公证。

罗庆发 2005 年担任公司董事长，一直负责公司的经营管理。通过上述安排，罗焕盛百年后公司运营仍保持延续性和稳定性。

（四）规模迅速扩张带来的管理风险

报告期内，公司保持了快速发展势头，也积累了相对丰富的经营管理经验，并已形成有效的约束机制及内部管理机制。但在本次发行完成后，公司资产规模进一步扩大，管理体系和组织运行模式也必将日趋复杂，企业管理的难度和工作复杂性将随之增加，对公司的综合经营管理水平也提出更高的要求。如果公司管理层素质及管理水平不能适应公司规模迅速扩张的需要，组织模式和管理制度未能随着公司规模扩大而及时完善，将对公司市场竞争力产生重要影响。

本公司将通过进一步完善公司的法人治理结构、不断引进高素质的综合管理人才，并加大对现有管理人员的培训力度、建立规范的决策程序、充分发挥内部审计机构的职能作用等手段，解决经营规模扩大后公司存在的管理风险，建立完善的约束机制，保证公司运营安全。

第五节 发行人基本情况

一、发行人概况

公司名称：	广东利泰制药股份有限公司
英文名称：	Guangdong Litai Pharmaceutical Co., Ltd.
注册资本：	8,800 万元
法定代表人：	罗庆发
有限公司设立日期：	2001 年 5 月 23 日
股份公司设立日期：	2009 年 3 月 13 日
公司住所：	广东省普宁市大南山镇工业区 8 号楼
邮政编码：	515325
电话：	0663-249 5858
传真：	0663-249 1288
互联网址：	www.litaizy.com
电子信箱：	ltzy@litaizy.cn

二、发行人改制重组及设立情况

（一）股份公司的设立情况

2009 年 3 月 3 日，根据大华德律出具的“华德审字[2009]223 号”审计报告，截至 2008 年 12 月 31 日，利泰有限公司经审计的净资产为 94,085,236.99 元。

2009 年 3 月 4 日，经利泰有限公司股东会决议通过，以利泰有限公司经审计的截至 2008 年 12 月 31 日的净资产 94,085,236.99 元为基数，按 1:0.722749 的比例折为 6,800 万股，每股面值 1 元，余额 26,085,236.99 元计入资本公积。

2009 年 3 月 4 日，罗焕盛先生、罗庆发先生签署《发起人协议》，同意以各自在利泰有限公司所拥有的全部权益投入股份有限公司。



本次整体变更后，公司名称变更为广东利泰制药股份有限公司，各发起人在股份公司中的持股比例不变。2009年3月6日，大华德律出具“华德验字[2009]11号”验资报告对股份公司整体变更的净资产折股进行了验证。

上述整体变更已经履行了相关的法律手续，并办理工商变更登记手续。2009年3月13日，揭阳市工商行政管理局向整体变更后的公司核发了注册号为445281400000828的《企业法人营业执照》，注册资本为人民币6,800万元，法定代表人为罗庆发先生。

股份公司设立时的股本结构如下：

股东名称	持股数量（万股）	持股比例
罗焕盛	4,600	67.65%
罗庆发	2,200	32.35%
合计	6,800	100.00%

（二）发起人

公司发起人为罗焕盛先生、罗庆发先生两名自然人。发起人具体情况请参见本节之“八、（一）发起人”。

（三）在改制设立发行人之前，主要发起人拥有的主要资产和实际从事的主要业务

改制设立发行人之前，发起人罗焕盛先生的主要资产为其持有利泰有限公司67.65%的股权、持有利泰发展60%的股权、持有丰利泰贸易47.06%的股权。通过利泰发展持有下列公司的股权：持有欢泰实业81.82%的股权、持有隆泰贸易70%的股权、持有裕泰贸易83.33%的股权、持有盛泰贸易71.94%的股权、持有祺泰贸易83.33%的股权、持有旺泰制衣37.50%的股权。

改制设立发行人之前，发起人罗庆发先生的主要资产为其持有利泰有限公司32.35%的股权、持有士林医药30%的股权、持有康大食品30%的股权。

截至本招股说明书签署日，上述企业均已注销，基本情况请参见本节之“八、（三）、2、控股股东、实际控制人及其亲属所控制的其他企业”。

（四）发行人成立时拥有的主要资产和实际从事的主要业务

1、发行人系由利泰有限公司整体变更设立的股份有限公司，整体承继了利泰有限公司的所有资产、负债及业务，其拥有的主要资产和主要业务在公司变更设立前后没有发生变化。发行人拥有完整独立的生产经营所需的固定资产、流动资产和无形资产。

2、发行人 2009 年 3 月 13 日成立时拥有的主要资产为与氨基酸大输液及普通大输液开发、生产和销售相关的经营性资产，全部为承继利泰有限公司的整体资产，包括土地、厂房、机器设备、应收账款、商标、专利等。

3、发行人成立时实际从事的主要业务为氨基酸大输液与普通大输液的研发、生产及销售。

（五）发行人成立之后，主要发起人拥有的主要资产和实际从事的主要业务

截止本招股说明书签署日，发起人罗焕盛先生、罗庆发先生的主要资产分别为持有利泰制药 75%、25%的股份。

（六）改制前原企业的业务流程、改制后发行人的业务流程，以及原企业和发行人业务流程之间的联系

公司系由利泰有限公司整体变更设立的股份有限公司，整体上承继了原企业的业务，改制前后公司业务流程未发生变化。公司的具体业务流程参见本招股说明书之“第六节 业务与技术”之“四、（二）主要产品的工艺流程”。

（七）发行人成立以来，在生产经营方面与主要发起人的关联关系及演变情况

发行人的主要经营业务为氨基酸大输液与普通大输液的开发、生产和销售。自成立以来，发行人与主要发起人罗焕盛先生、罗庆发先生在生产经营方面不存在关联关系。

（八）发起人出资资产变更手续的办理情况

公司由利泰有限公司整体变更设立，有限公司的资产、负债全部由发行人承继，相应的资产及权利证书由本公司办理更名手续。截止本招股说明书签署日，公司各发起人出资资产的产权变更手续已经全部办理完毕。

（九）发行人独立运行情况

公司自成立以来，注意规范与公司控股股东、实际控制人之间的关系，建立健全各项内部管理制度。目前，公司在业务、资产、人员、财务、机构方面均独立于公司控股股东、实际控制人及其控制的其他企业，具有独立完整的业务和供应、生产、销售系统，以及面向市场自主经营的能力，完全独立运作、自主经营，独立承担责任和风险。

1、业务独立情况

本公司主要从事氨基酸大输液与普通大输液的开发、生产和销售，独立制定并下达经营计划，独立签订、独立履行业务经营合同，拥有完整的产品研发、原材料采购、产品生产和销售系统，公司拥有自己独立的品牌和技术，不依赖于股东和其他任何关联方，业务上与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业之间不存在依赖关系。

2、资产独立情况

本公司系由利泰有限公司整体变更设立，独立拥有生产经营所需的土地使用权、房屋所有权、机器设备、商标、专利、非专利技术等资产。公司所拥有的资产产权清晰、资产界定明确，并独立于控股股东、实际控制人及其控制的其他企业，不存在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业占用公司的资金、资产和其他资源的情形；也不存在公司为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业提供担保的情况。

3、人员独立情况

公司设立了人力资源部，全面负责公司的劳动人事管理工作，公司制定了严格的人事管理制度，在员工招聘、培训、使用、晋级、离职等方面均有相关规章

制度加以管理。所有员工均与公司签订了劳动合同并从公司领薪。公司对劳动、人事及工资管理拥有独立自主权。公司董事、监事、高级管理人员的推荐、选举、聘任均通过合法程序进行，不存在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业指派或干预公司高管人员任免的情形。

公司人员与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业分开，公司总经理、副总经理、财务负责人、董事会秘书等高级管理人员专职在公司工作并领取报酬，未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中担任除董事、监事以外的其他职务，未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业领薪；公司的财务人员未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中兼职。

4、机构独立情况

本公司根据《公司法》与《公司章程》的要求建立了完善的法人治理结构，其中股东大会是最高权力机构，董事会和监事会均对股东大会负责。股东大会、董事会、监事会严格按照《股东大会规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》、《公司章程》规范运作，建立独立董事制度，聘任总经理，并设置相关职能部门。

本公司的日常经营管理工作由总经理负责，公司及其职能部门与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业之间没有任何从属关系，不存在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业干预公司机构设置和运作的情形。

公司的生产经营场所和办公机构均与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业完全分开，不存在混合经营、合署办公的情形。

5、财务独立情况

公司已设立独立的财务部门，按照业务要求配备专职财务人员，建立独立的会计核算体系，制定内部财务管理制度等内控制度，并实施严格的财务监督管理。公司独立进行财务决策，与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业账户分立，不存在与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业共用银行账户的情况；不存在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业干预本公司资金使用的情形。

公司作为独立的纳税人，独立办理了《税务登记证》，依法独立纳税，不存



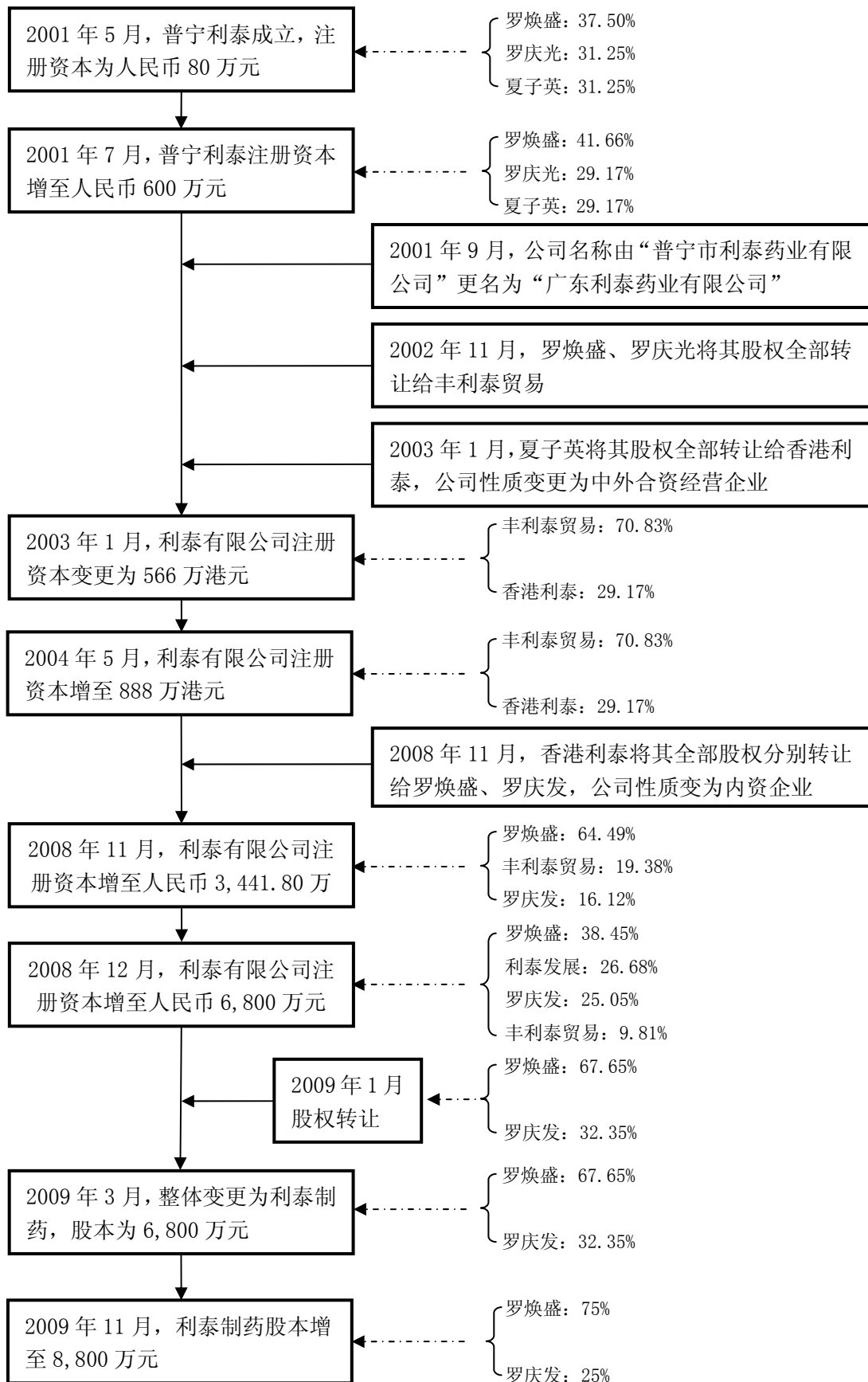
在与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业混合纳税的情形。

公司对所有资产拥有所有权或法定使用权，不存在以其资产、权益或信誉为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业的债务提供担保的情形，也不存在资产、资金被其控股股东、实际控制人及其控制的其他企业占用而损害本公司利益的情形。

三、发行人的股本结构变化情况

发行人前身普宁利泰于 2001 年 5 月设立，设立时的注册资本为人民币 80 万元，2001 年 7 月，普宁利泰更名为利泰有限公司，2009 年 3 月利泰有限公司整体变更为利泰制药，注册资本为人民币 6,800 万元，2009 年 11 月，发行人增资扩股至人民币 8,800 万元。

发行人股本形成及其变化情况如下图所示：



（一）股份公司设立前的股本结构变化情况

1、2001年5月普宁利泰设立情况

公司前身“普宁市利泰药业有限公司”系由罗焕盛先生、罗庆光先生、夏子英女士三位自然人股东共同出资设立的有限责任公司，设立时普宁利泰注册资本为人民币 80 万元。股东罗焕盛与罗庆光系父子关系，罗焕盛与夏子英系夫妻关系。

2001年5月10日，普宁市天元会计师事务所有限公司对此次出资情况进行了审验并出具了“普天元会师注验字（2001）第42号”《验资报告》。

2001年5月23日，普宁利泰取得普宁市工商行政管理局核发的注册号为4452232000263的《企业法人营业执照》。普宁利泰设立时的股权结构如下：

股东名称	出资额（万元）	出资方式	出资比例
罗焕盛	30.00	货币	37.50%
罗庆光	25.00	货币	31.25%
夏子英	25.00	货币	31.25%
合计	80.00	-	100%

2、2001年7月普宁利泰增资

2001年6月24日，因业务发展需要，普宁利泰召开股东会，决定增资人民币 520 万元，其中：罗焕盛先生以货币资金增资人民币 220 万元，罗庆光先生以货币资金增资人民币 150 万元，夏子英女士以货币资金增资人民币 150 万元。

2001年6月29日，普宁市天元会计师事务所有限公司对此次出资情况进行了审验并出具了“普天元会师注验字（2001）第63号”《验资报告》。

2001年7月11日，普宁利泰就本次增资事宜在普宁市工商行政管理局办理了工商变更登记手续。增资后，普宁利泰的股权结构如下：

股东名称	出资额（万元）	出资方式	出资比例
罗焕盛	250.00	货币	41.66%
罗庆光	175.00	货币	29.17%
夏子英	175.00	货币	29.17%
合计	600.00	-	100%

3、2001年9月公司名称变更

2001年9月12日，公司名称由“普宁市利泰药业有限公司”变更为“广东利泰药业有限公司”，并办理完毕工商变更登记手续。

4、2002年11月利泰有限公司股权转让

2002年10月30日，罗焕盛先生、罗庆光先生分别与普宁市丰利泰贸易有限公司签订《股权转让合同》，约定：罗焕盛先生将其持有利泰有限公司41.66%的股份按原出资额（人民币250万元）的价格转让给丰利泰贸易；罗庆光先生将其持有利泰有限公司29.17%的股份按原出资额（人民币175万元）的价格转让给丰利泰贸易。

2002年10月30日，利泰有限公司召开股东会，审议并通过了上述股权转让事宜。

2002年11月26日，利泰有限公司就本次股权转让事宜在普宁市工商行政管理局办理了工商变更登记手续。本次股权转让后，利泰有限公司股权结构如下：

股东名称	出资额（万元）	出资方式	出资比例
丰利泰贸易	425.00	货币	70.83%
夏子英	175.00	货币	29.17%
合计	600.00	-	100%

丰利泰贸易注册资本为人民币850万元，其中，罗焕盛先生持股47.06%，罗庆光先生持股29.41%，罗丽玲女士持股23.53%；罗焕盛与罗庆光系父子关系，罗焕盛与罗丽玲系翁媳关系。

5、2003年2月利泰有限公司股权转让，公司性质变更为“中外合资经营企业”

2002年11月28日，夏子英与香港利泰国际企业集团有限公司签订《股权转让承接协议书》，约定：夏子英将其持有利泰有限公司29.17%的股份以港币165万元（折合人民币175万元，即为原出资额）的价格转让给香港利泰。

2002年11月28日，利泰有限公司召开股东会，审议并通过了上述股权转让事宜。



2002年12月4日，经普宁市对外贸易经济合作局《关于中外合资企业“广东利泰药业有限公司”合同、章程的批复》（普外经批字[2002]93号）文批准，利泰有限公司的公司性质变更为中外合资经营企业，变更后利泰有限公司投资总额及注册资本均为566万港元，经营期限为10年。

2002年12月10日，利泰有限公司取得广东省人民政府核发《中华人民共和国台港澳侨投资企业批准证书》（外经贸粤普合资证字[2002]0001号）。

2003年2月14日，利泰有限公司领取注册号为“企合粤普总字第001156号”的《企业法人营业执照》，实缴注册资本为566万港元。本次股权转让后，利泰有限公司股权结构如下：

股东名称	出资额（万港元）	出资方式	出资比例
丰利泰贸易	401.00	货币	70.83%
香港利泰	165.00	货币	29.17%
合计	566.00	-	100%

香港利泰注册资本为100港元，其中，罗庆进先生持股95%，罗辉雄先生持股5%；罗庆进与罗焕盛系父子关系。

2002年11月和2003年2月，公司股权转让原因系为了由内资企业变更为中外合资企业、满足相关法律法规对股东主体资格的要求。

6、2004年5月利泰有限公司增资

因业务发展需要，2004年4月14日，利泰有限公司召开董事会，决定按照原出资比例增加注册资本322万港元，其中：丰利泰贸易以货币资金增资228万港元；香港利泰以货币资金增资94万港元；增资后利泰有限公司注册资本为888万港元。

2004年4月22日，普宁市对外贸易经济合作局以《关于中外合资企业“广东利泰药业有限公司”变更合同及章程修改案的批复》（普外经贸批字[2004]23号）文批准了上述增资事宜，并于2004年4月28日领取了变更后的《中华人民共和国台港澳侨投资企业批准证书》。

2004年5月24日，汕头市中瑞会计师事务所有限公司对此次出资情况进行



了审验并出具了“汕中瑞会验字（2004）第 151 号”《验资报告》。

2004 年 5 月 26 日，利泰有限公司就本次股权转让事宜在普宁市工商行政管理局办理了工商变更登记手续。

本次增资后，利泰有限公司股权结构如下：

股东名称	出资额（万港元）	出资方式	出资比例
丰利泰贸易	629.00	货币	70.83%
香港利泰	259.00	货币	29.17%
合计	888.00	-	100%

7、2008 年 11 月利泰有限公司外资变内资并增资

2008 年 11 月 15 日，香港利泰与罗焕盛先生、罗庆发先生签订《股权转让协议书》，香港利泰将其持有利泰有限公司 23.34% 的股份以 207.20 万港元（折合人民币 219.75 万元）的价格转让给罗焕盛先生，转让后罗焕盛先生成为利泰有限公司股东，出资额为人民币 219.75 万元，出资比例为 23.34%；香港利泰将其持有利泰有限公司 5.83% 的股份以 51.80 万港元（折合人民币 54.94 万元）的价格转让给罗庆发先生，转让后罗庆发先生成为公司股东，出资额为 54.94 万元，出资比例为 5.83%。

2008 年 11 月 15 日，利泰有限公司董事会、股东会分别召开，决议同意上述股权转让事项。

2008 年 11 月 24 日，普宁市对外贸易经济合作局以《关于申请审批中外合资企业“广东利泰药业有限公司”提前终止原合同、章程及股权转让协议书的批复》（普外经批字[2008]61 号文）批准了上述《股权转让协议书》，公司性质由中外合资经营企业变更为内资企业，缴销中外合资企业批准证书。

2008 年 11 月 23 日，经董事会、股东会决议通过，利泰有限公司增加注册资本人民币 2,500 万元，其中：罗焕盛先生以货币资金增资 2,000 万元；罗庆发先生以货币资金增资人民币 500 万元。增资后公司注册资本为人民币 3,441.80 万元。

2008 年 11 月 25 日，汕头市中瑞会计师事务所有限公司对此次出资情况进

行了审验并出具了“汕中瑞会验字[2008]第 182 号”《验资报告》。

2008 年 11 月 28 日，利泰有限公司就本次公司性质变更及增资事宜在普宁市工商行政管理局办理了工商变更登记手续，并领取了注册号为 445281400000828 的《企业法人营业执照》。

本次变更后利泰有限公司的股权结构如下：

股东名称	出资额（万元）	出资方式	出资比例
罗焕盛	2,219.75	货币	64.49%
丰利泰贸易	667.11	货币	19.38%
罗庆发	554.94	货币	16.12%
合计	3,441.80	-	100%

广东省普宁市国家税务局已于 2010 年 5 月 13 日确认公司已按《中华人民共和国外商投资企业和外国企业所得税法》的规定于 2008 年 11 月 26 日向该局缴纳已免征、减征的企业所得税税款 2,402,429.10 元、滞纳金 203,005.26 元。公司已取得“(2004)粤国税 01687472 号”《中华人民共和国税收电子转账专用完税证》。

8、2008 年 12 月利泰有限公司增资

2008 年 12 月 1 日，经董事会、股东会决议通过，利泰有限公司增加注册资本人民币 3,358.20 万元，其中：罗焕盛先生以货币资金增资人民币 394.99 万元，罗庆发先生以货币资金增资 1,148.76 万元，普宁市利泰发展有限公司以土地使用权（土地使用权证号分别为普府国用（2003）字第特 00609 号、普府国用（2003）字第特 00610 号、普府国用（2003）字第特 00611 号、普府国用（2003）字第特 00612 号）按评估值增资人民币 1,814.45 万元，增资后公司注册资本为人民币 6,800 万元。利泰发展的具体情况见本节之“八、（三）、2、控股股东、实际控制人及其亲属所控制的其他企业”。

2008 年 12 月 1 日，普宁市铁峰地价评估有限公司对利泰发展用于出资的土地使用权进行了评估，评估值为人民币 1,814.45 万元，并出具了“普铁峰地估（2008）（估）字第 162 号”《土地估价报告》。

2008 年 12 月 19 日，汕头市中瑞会计师事务所有限公司对此次出资情况进

行了审验并出具了“汕中瑞会验字[2008]第 197 号”《验资报告》。

2008 年 12 月 24 日，利泰有限公司就本次增资事宜在普宁市工商行政管理局办理了工商变更登记手续。

本次增资后利泰有限公司股权结构如下：

股东名称	出资额（万元）	出资方式	出资比例
罗焕盛	2,614.75	货币	38.45%
利泰发展	1,814.45	土地	26.68%
罗庆发	1,703.69	货币	25.05%
丰利泰贸易	667.11	货币	9.81%
合计	6,800.00	-	100%

9、2008 年 12 月股权转让

2008 年 12 月 25 日，丰利泰贸易与罗焕盛先生、罗庆发先生签订《股权转让合同》，约定丰利泰贸易将持有利泰有限公司 2.51%的股权按原出资额（170.80 万元）的价格转让给罗焕盛先生，将持有利泰有限公司 7.3%的股权按原出资额（496.31 万元）的价格转让给罗庆发先生。

2008 年 12 月 25 日，利泰发展与罗焕盛先生签订《股权转让合同》，约定利泰发展将持有利泰有限公司 26.68%的股权按原出资额（1,814.45 万元）的价格转让给罗焕盛先生。

2008 年 12 月 25 日，利泰有限公司召开股东会，决议同意上述股权转让事项。

2009 年 1 月 15 日，利泰有限公司就本次股权转让事宜在普宁市工商行政管理局办理了工商变更登记手续。

本次股权转让后利泰有限公司股权结构如下：

股东名称	出资额（万元）	出资方式	出资比例
罗焕盛	4,600.00	货币	67.65%
罗庆发	2,200.00	货币	32.35%
合计	6,800.00	-	100%

2008年11月至2009年1月之间，公司股权变更原因系：（1）变更为内资企业，简化持股层次，罗焕盛将其间接持有的股权变更为直接持有；（2）家族内的股权调整，2005年罗庆发担任董事长以来，公司经营稳步增长，发展势头良好，经营管理能力获得认可，公司股权调整为罗焕盛、罗庆发持有。

（二）股份公司设立时的股权结构

2009年3月4日，经利泰有限公司股东会决议通过，利泰有限公司整体变更为股份有限公司，以利泰有限公司经审计后的净资产作为出资依据。

根据大华德律2009年3月3日出具的“华德审字[2009]223号”审计报告，利泰有限公司以其截止2008年12月31日经审计的账面净资产94,085,236.99元，按1:0.722749的比例折为股本6,800万股，每股面值为人民币1元，剩余26,085,236.99元作为资本公积。

2009年3月6日，大华德律出具了“华德验字[2009]11号”《验资报告》对本次整体变更的净资产折股进行了验证。

2009年3月13日，利泰制药在揭阳市工商行政管理局完成工商变更登记手续，并领取了注册号为445281400000828的《企业法人营业执照》。

股份公司设立时的股权结构如下：

股东名称	持股数量（万股）	持股比例
罗焕盛	4,600.00	67.65%
罗庆发	2,200.00	32.35%
合计	6,800.00	100%

（三）股份公司设立后的股本结构变化情况

因业务发展需要，2009年10月18日，利泰制药召开董事会，拟增资人民币2,000万元，全部由原股东罗焕盛先生以货币资金出资。2009年11月4日，利泰制药召开股东大会，决定增资人民币2,000万元，全部由原股东罗焕盛先生以货币资金出资。

2009年11月9日，大华德律对此次出资情况进行了审验并出具了“华德验

字[2009]108号”《验资报告》。

2009年11月10日，利泰制药就本次股权转让事宜在揭阳市工商行政管理局办理了工商变更登记手续。

本次增资后，利泰制药股权结构如下：

股东名称	出资额（万元）	出资方式	出资比例
罗焕盛	6,600.00	货币	75%
罗庆发	2,200.00	货币	25%
合计	8,800.00	-	100%

（四）发行人历次股权转让和增资的定价依据，股东历次出资资金来源，是否存在委托持股等情况

1、发行人历次股权转让和增资的定价依据

利泰制药历次股权转让和增资的定价依据均为注册资本对应金额，因为历次的股权转让和增资均发生在罗焕盛、罗焕盛直系亲属及控制的企业之间，其股权的演变实质为罗焕盛家族内部股权调整的过程，该等定价合理。

2、发行人股东历次出资资金来源

罗焕盛及其亲属对利泰制药、丰利泰贸易、利泰发展、香港利泰投资、增资或受让股权涉及资金总额为11,539.44万元，该等资金的具体来源如下：

姓名	本人及其持股公司资金支出项目	总金额（万元）	资金来源
罗焕盛、夏子英	出资及股权受让支出	8,439.74	早期从事建筑工程、茶叶、中药材贸易及服装批发等个体经营所积累的自有资金
罗庆进	出资	274.69	香港利泰对外借款
罗庆光	出资	425.00	早期从事个体经营所积累的自有资金及薪金收入
罗丽玲	出资	200.00	早期经营服装贸易所积累的自有资金
罗庆发	出资及股权受让支出	2,200.00	早期经营建筑工程业务所积累的自有资金及薪金收入
合计		11,539.43	

3、发行人股权结构是否清晰、透明，是否存在委托持股情况，是否存在影

响公司控制权的相关股权或利益安排

发行人自成立以来的历次股权变更均发生在罗焕盛、罗焕盛直系亲属及控制的企业之间，公司的实质控制权一直由创始人罗焕盛先生掌握，其股权的演变过程实质是罗焕盛家族内部股权调整的过程，与公司变更内外资企业性质、简化持股层次、集中公司控股股权等内在原因是相吻合的。

公司历史上所有直接或间接自然人股东均出具声明，其均对公司历史上的股权变更、目前的股权结构无异议，不会就此向公司股东或发行人提出任何异议或者主张任何权利。

经核查，保荐机构认为：发行人历次增资或股权转让符合公司变更内外资企业性质、简化持股层次、保证公司股权的稳定性和延续性的内在逻辑，定价依据具有合理性，股东出资资金来源合法；发行人股权结构清晰、透明，不存在委托持股情况，不存在影响发行人控制权的相关股权或利益安排。

经核查，发行人律师认为：发行人历次增资或股权转让的定价合理，股东出资资金来源合法。发行人股权结构清晰、透明，不存在委托持股情况，不存在影响发行人控制权的相关股权或利益安排。

四、发行人设立以来的重大资产重组情况

报告期内，发行人未发生重大资产重组行为。

五、发行人历次验资情况及设立时投入资产的计量属性

（一）2001年5月普宁利泰设立

2001年5月10日，普宁市天元会计师事务所有限公司出具“普天元会师注验字（2001）第42号”《验资报告》，确认截至2001年5月9日止，普宁利泰已收到罗焕盛先生、罗庆光先生、夏子英女士缴纳的注册资本合计人民币80万元，各股东均以货币资金出资。

（二）2001年7月普宁利泰增资

2001年6月29日，普宁市天元会计师事务所有限公司出具“普天元会师注验字（2001）第63号”《验资报告》，确认截至2001年6月29日止，普宁利泰已收到罗焕盛先生、罗庆光先生、夏子英女士缴纳的新增注册资本合计人民币520万元，各股东均以货币资金出资。

（三）2003年1月内资变外资

2003年1月24日，汕头市中瑞会计师事务所有限公司出具“汕中瑞会验字（2003）第21号”《验资报告》，确认截至2003年1月23日止，利泰有限公司已收到香港利泰缴纳的新增注册资本合计165万港元，股东均以货币资金出资。

（四）2004年5月利泰有限公司增资

2004年5月24日，汕头市中瑞会计师事务所有限公司出具了“汕中瑞会验字（2004）第151号”《验资报告》。根据汕头市中瑞会计师事务所有限公司的审验，截至2004年5月24日止，利泰有限公司已收到丰利泰贸易、香港利泰缴纳的新增注册资本合计322万港元，各股东均以货币资金出资。

（五）2008年11月利泰有限公司外资变内资并增资

2008年11月25日，汕头市中瑞会计师事务所有限公司对截至2008年11月25日止利泰有限公司新增注册资本的实收情况进行了审验，出具了“汕中瑞会验字[2008]第182号”《验资报告》。根据汕头市中瑞会计师事务所有限公司的审验，截至2008年11月25日止，利泰有限公司已收到罗焕盛先生、罗庆发先生缴纳的新增注册资本合计人民币2,500万元，各股东均以货币资金出资。

（六）2008年12月利泰有限公司增资

2008年12月19日，汕头市中瑞会计师事务所有限公司对截至2008年12月19日止利泰有限公司新增注册资本的实收情况进行了审验，出具了“汕中瑞会验字[2008]第197号”《验资报告》。根据汕头市中瑞会计师事务所有限公司的审验，截至2008年12月19日止，利泰有限公司已收到罗焕盛先生、罗庆发先生、利泰发展缴纳的新增注册资本合计人民币3,358.20万元，其中，罗焕盛先

生以货币资金出资人民币 394.99 万元、罗庆发先生以货币资金出资人民币 1,148.76 万元、利泰发展以土地使用权出资 1,814.45 万元。

（七）2009 年 3 月设立股份公司

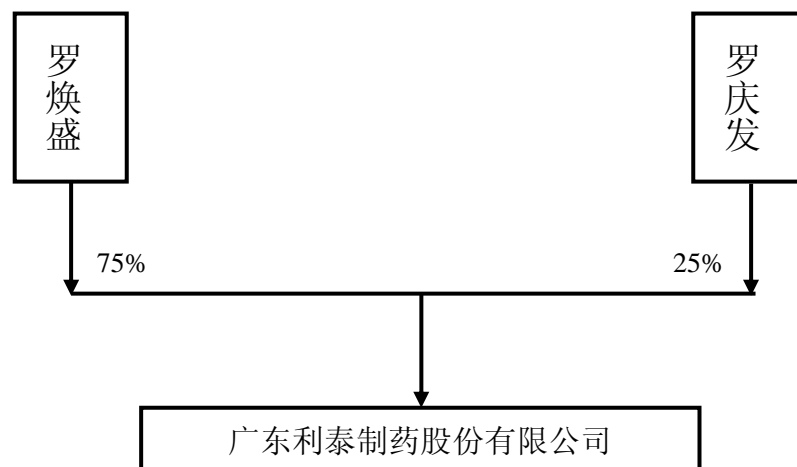
2009 年 3 月 6 日，大华德律对利泰有限公司整体变更为股份公司的注册资本实收情况进行了审验，并出具了“华德验字[2009]11 号”《验资报告》，验证结果如下：截至 2009 年 3 月 4 日止，各发起人以利泰有限公司截至 2008 年 12 月 31 日经审计的净资产按 1:0.722749 的折股比例折为 6,800 万股，净资产折合股本后余额转为资本公积。折股后，利泰制药的实收资本为人民币 6,800 万元，各发起人均以其拥有的利泰有限公司的净资产份额折股。

（八）2009 年 11 月股份公司增资

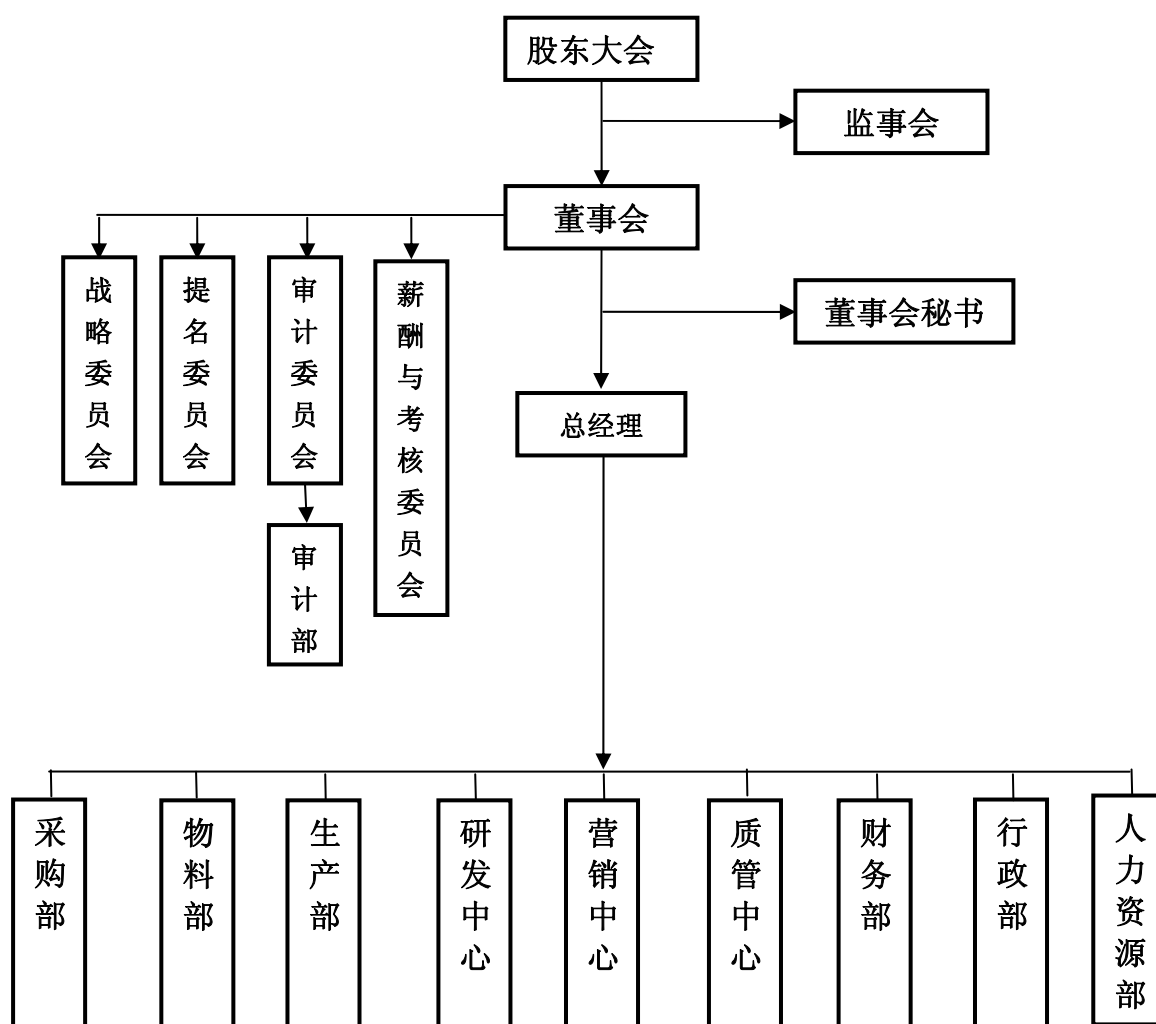
2009 年 11 月 9 日，大华德律对截至 2009 年 11 月 6 日止利泰制药新增注册资本的实收情况进行了审验，出具了“华德验字[2009]108 号”《验资报告》。根据大华德律的审验，截至 2009 年 11 月 6 日止，利泰制药已收到罗焕盛先生以货币资金缴纳的新增注册资本人民币 2,000 万元。

六、发行人组织结构设置情况

（一）发行人外部股权结构图



（二）发行人内部组织结构图



（三）发行人主要职能部门介绍

从公司设立后的运行情况看，公司管理制度较为完善，部门职能明确，公司的决策机构及职能部门对生产经营实施了较为有效的控制和管理。

采购部：负责对生产所需的各类物资进行采购，保证及时供应；负责编制公司采购计划；负责对供应厂商进行评估、选择和管理，建立供应商档案；负责采购合同及采购订单的签订；负责物料货款的请款及付款工作。

物料部：负责所有物料与成品的仓储管理；负责产前物料准备工作，按要求的向车间发料；按照相关要求严格验收货物入库；负责督促公司物料管理制度的执

行。

生产部：负责编制生产计划并下达生产指令；负责生产的组织实施、检查、协调、考核；负责生产过程的安全和质量控制。

研发中心：负责制定公司产品开发战略；负责组织实施公司的产品结构调整计划；负责编制新产品开发计划并组织开发工作；负责新系列新品种产品的研发设计工作；负责新产品批量生产前的试生产工作；负责公司的技术管理。

营销中心：负责制定营销计划；负责公司产品的广告宣传、市场开拓与销售管理；负责市场信息调研，收集、上报并跟踪市场信息资料；负责回笼货款；负责产品退货及回收工作。

质管中心：负责制定原辅材料、包装材料、半成品、成品内部控制标准及检验标准操作规程；负责制定取样、留样制度；在质量授权人的领导下负责公司生产全过程的质量管理、监督和检验工作。

财务部：负责企业财务管理，协助制定发展战略和进行经营决策；负责建立科学、系统的财务核算体系；制定和实施公司资金运营和管理计划；负责编制公司财务预决算报告；负责公司筹资计划的编制和实施，审批公司重大资金流向；负责编制财务报表，提交财务管理工作报告。

行政部：负责公司日常行政管理事务；负责公司治安保卫、后勤保障服务；负责公司文件的制定、收发、传阅、催办等文书档案的管理。

人力资源部：负责岗位设置和薪酬策划；负责员工的招聘、培训、考核、内部职称评定及员工满意度测评；负责人力资源管理体系的建设。

审计部：负责公司的内部审计；负责内部控制制度的执行和监督、评价；负责建立完善的财务监控体系；负责外部财务审计机构的联络及其工作管理。

七、发行人控股和参股子公司基本情况

截止本招股说明书签署日，本公司无控股及参股子公司。

八、发起人、持有发行人 5%以上股份的主要股东及实际控制

人的基本情况

（一）发起人

公司的发起人为罗焕盛先生、罗庆发先生。

1、罗焕盛

罗焕盛先生在公司设立时持有 4,600 万股，占公司设立时股本总额的 67.65%；经 2009 年 11 月增资，目前罗焕盛先生持有公司 6,600 万股，占公司股本总额的 75.00%。

国籍：中国

身份证号码：44052719421008****

住址：广东省普宁市大南山镇陂沟村水头片 18 号

2、罗庆发

罗庆发先生在公司设立时持有 2,200 万股，占公司设立时股本总额的 32.35%；目前罗庆发先生持有公司 2,200 万股，占公司股本总额的 25.00%。

国籍：中国

身份证号码：44052719740615****

住址：广东省普宁市大南山镇陂沟村水头片 18 号

（二）持有发行人 5%以上股份的主要股东

持有发行人 5%以上股份的股东为罗焕盛先生、罗庆发先生，具体情况参见本节之“八、（一）发起人”。

（三）控股股东、实际控制人及其控制企业的基本情况

1、控股股东、实际控制人

公司控股股东、实际控制人为罗焕盛先生。截止本招股说明书签署日，罗焕

盛先生持有公司 6,600 万股，占公司本次发行前股本总额的 75.00%；本次发行后将持有公司发行后股本总额的 56.25%。

罗焕盛先生，中国国籍、无永久境外居留权，1942 年出生，高中毕业，1960 年起开始在大南山镇陂沟村生产队工作；1982 年起开始在普宁市从事建筑工程、茶叶、中药材贸易及服装批发等个体经营；1994 年创立广东利泰保健品有限公司并担任董事长，1999 年起历任普宁市利泰发展有限公司执行董事兼经理、董事长、监事；2001 年 5 月-2005 年 7 月任广东利泰药业有限公司董事长，2008 年 1 月-2009 年 3 月任广东利泰药业有限公司监事。

2、控股股东、实际控制人及其亲属所控制的其他企业

（1）控股股东、实际控制人及其亲属所控制的其他企业

报告期内，公司控股股东罗焕盛先生除持有公司股权外，还持有利泰发展 60.00%的股份、丰利泰贸易 47.06%的股份，并通过利泰发展间接持有欢泰实业、隆泰贸易、裕泰贸易、盛泰贸易、祺泰贸易股权，相关公司的基本情况如下：

公司名称	状态	持股比例	从事业务
利泰发展	2010 年 12 月已注销	60.00%	销售服装及配件，纸塑包装品，皮革制品，手袋，百货，工艺美术品，针、纺织品，玩具，床上用品，布料，模具，家具，文教用品，办公用品等。
丰利泰贸易	2010 年 8 月已注销	47.06%	销售：服装及配件，针、棉、纺织品，塑料制品，纸塑包装用品，皮革制品，工艺美术品，玩具，五金，交电，化工产品及其原料。
欢泰实业	2010 年 8 月已注销	81.82%	加工、销售服装和配件，手袋，纸塑包装品。销售：电子产品，通讯设备（不含专营设备），五金，交电，化工产品等。
隆泰贸易	2010 年 8 月已注销	70.00%	销售：服装，手袋，针纺织品，电子产品，装饰材料，普通机械，机动车配件，五金，百货。
裕泰贸易	2010 年 8 月已注销	83.33%	销售：服装，皮革制品，化工产品，工艺品，文具，金属材料，农副产品，玩具。
盛泰贸易	2010 年 8 月已注销	71.94%	销售：服装，针织布料，手袋，橡根带，五金，百货，工艺品，文具，纸塑包装制品，建筑材料，装饰材料，金属材料。

祺泰贸易	2010年8月 已注销	83.33%	销售：电子产品，通讯设备，五金，交电，化工产品，普通机械，机动车配件，百货，服装，手袋，包装制品，针、纺织品，工艺品，建筑材料，装饰材料，农副产品。
------	----------------	--------	--

报告期内，公司控股股东罗焕盛先生的亲属控制的企业基本情况如下：

公司名称	状态	持股情况	从业务
士林医药	2010年9月 已注销	罗庆进 70% 罗庆发 30%	研究、开发高科技的中药、西药、生物制品、保健食品、血液制品、合成药及其中间体、医药器材、医械、设计先进药品生产工艺，提供医药科学技术咨询与服务。
利泰保健品	2010年9月 已注销	康大食品 70% 香港利泰 30%	保健食品（口服液），药食同源食品。
香港利泰	2009年11月 已注销	罗庆进 95% 罗辉雄 5%	贸易性质。
康大食品	2010年9月 已注销	夏子英 70% 罗庆发 30%	销售食品。
旺泰制衣	2010年8月 已注销	罗庆光 62.50% 利泰发展 37.50%	加工、销售服装及配件，手袋，皮革制品，工艺品（不含金银饰品），床上用品。

（2）该企业设立的目的及注销的必要性

①曾开展过业务，后因市场变化，业务萎缩而注销的公司

企业名称	实际控制人	设立目的	注销必要性
利泰保健品	夏子英	从事保健品业务	业务萎缩，无存续必要
利泰发展	罗焕盛	拟成立集团公司	业务萎缩，无存续必要
士林医药	罗庆进	专业从事医药研究	业务开展未果，无存续必要

②为成立集团公司而设立的公司

企业名称	实际控制人	设立目的	注销必要性
欢泰实业	罗焕盛	为成立企业集团而设立的子公司	未开展业务，无存续必要
隆泰贸易	罗焕盛	为成立企业集团而设立的子公司	未开展业务，无存续必要
裕泰贸易	罗焕盛	为成立企业集团而设立的子公司	未开展业务，无存续必要
盛泰贸易	罗焕盛	为成立企业集团而设立的子公司	未开展业务，无存续必要
祺泰贸易	罗焕盛	为成立企业集团而设立	未开展业务，无存续必要



		的子公司	
旺泰制衣	罗庆光	为成立企业集团而设立的参股公司	未开展业务，无存续必要

③为设立中外合资企业而设立的持股公司

企业名称	实际控制人	设立目的	注销必要性
丰利泰贸易	罗焕盛	为利泰制药变更为中外合资企业而设立的持股公司	未开展业务，无存续必要
康大食品	夏子英	为利泰保健品变更为中外合资企业而设立的持股公司	未开展业务，无存续必要
香港利泰	罗庆进	为利泰制药变更为中外合资企业而设立的持股公司	未开展业务，无存续必要

(3) 该等企业的股权结构、业务开展情况及注销前的财务状况、注销后的资产处置等情况

①曾开展过业务，后因市场变化，业务萎缩而注销的公司

A、利泰保健品

公司名称	广东利泰保健品有限公司			注册资本	港币 1,000 万元
成立时间	1994 年 3 月 25 日	注销时间	2010 年 09 月 06 日	业务开展状况	从事保健品生产与销售，后因市场原因业务萎缩
股权结构	股东名称			出资额	比例
	康大食品			港币 700 万元	70%
	香港利泰			港币 300 万元	30%
注销前财务状况	科目	2008 年 /2008.12.31		2009 年 /2009.12.31	清算期初数 2009 年 5 月 5 日
	总资产	470.46 万元		265.43 万元	274.54 万元
	总负债	471.92 万元		265.94 万元	275.03 万元
	净资产	-1.46 万元		-0.50 万元	-0.50 万元
	营业收入	246.88 万元		69.13 万元	--
	净利润	4.45 万元		0.96 万元	--

注销前的业务开展情况：1994 年利泰保健品成立，主要从事保健品生产与



销售，2004年由于市场环境的变化，利泰保健品业务开始萎缩，2009年5月开始清算，2010年公司注销。

利泰保健品清算时，资产负债明细如下表：

资产		负债	
科目	金额（万元）	科目	金额（万元）
货币现金	14.27	应付账款	182.96
应收账款	140.16	预收账款	36.46
预付账款	80.58	应付职工薪酬	1.52
固定资产	39.52	应交税费	9.10
--	--	其他应付款	45.00
合计	274.53	合计	275.04

利泰保健品资产的处置情况：该公司停止经营时，固定资产主要是生产所用机器设备，对其进行变卖；对于停止经营后的员工，则根据该员工意愿，自愿选择是否加入利泰制药；同时，对于公司债权及债务则进行相应的收回及清还，不存在债权债务纠纷、诉讼或潜在诉讼。加计清算费用后，剩余债务2.57万元由股东康大食品一次性支付。

B、利泰发展

公司名称	普宁市利泰发展有限公司			注册资本	3,000万元
成立时间	1997年9月1日	注销时间	2010年12月22日	业务开展状况	代销保健品
股权结构	股东名称			出资额	比例
	罗焕盛			1,800万元	60%
	夏子英			1,200万元	40%
注销前财务状况	科目	2008年 /2008.12.31		2009年 /2009.12.31	清算期初数 2010年9月7日
	总资产	3,021.45万元		3,021.76万元	3,021.28万元
	净资产	3,020.84万元		3,021.28万元	3,021.28万元
	营业收入	25.83万元		20.87万元	--
	净利润	1.36万元		0.44万元	--

注销前的业务开展情况：1997 年利泰发展成立，主要为了成立集团公司，未实际开展业务，后少量从事利泰保健品的代销业务，随着利泰保健品的业务萎缩和注销，利泰发展于 2010 年注销。

利泰发展的资产处置情况：由于利泰发展仅少量从事利泰保健品的代销业务，公司注销时的资产主要为股东投入的货币资金，共计 3,021.28 万元，无债权债务，扣除清算费用后，剩余财产按出资比例分配给股东。原以利泰发展名义申报的商标免费转让给利泰制药。

C、士林医药

公司名称	普宁市士林医药科技研究所有限公司		注册资本	38 万元	
成立时间	2002 年 10 月 21 日	注销时间	2010 年 09 月 02 日	业务开展状况	医药研究
股权结构	股东名称		出资额	比例	
	罗庆进		26.60 万元	70%	
	罗庆发		11.40 万元	30%	
注销前财务状况	科目	2008 年 /2008.12.31	2009 年 /2009.12.31	清算期初数 2010 年 9 月 7 日	
	总资产	24.66 万元	24.66 万元	24.66 万元	
	净资产	24.66 万元	24.66 万元	24.66 万元	
	营业收入	--	--	--	
	净利润	--	--	--	

注销前的业务开展情况：士林医药成立于 2002 年，计划定位为专门的医药研究机构，成立初期聘请了少量人员，但未开展实质的研究工作，后业务停滞，2010 年公司注销。

士林医药的资产处置情况：公司剩余资产为货币资金 24.66 万元，扣除清算费用后，剩余财产按出资比例分配给股东。原以士林医药名义申报的商标免费转让给利泰制药。

②为成立集团公司而设立的公司

为成立集团公司，1999 年利泰发展设立了 5 家控股公司和 1 家参股公司，



从成立开始，该 6 家公司未开展经营活动。2010 年注销时，该 6 家公司的资产均为股东投入的货币资金，扣除清算费用后，剩余财产按出资比例分配给股东。

各公司的股权结构和注销前的财务状况如下：

A、欢泰实业

公司名称	普宁市欢泰实业有限公司			注册资本	1,100 万元
成立时间	1999 年 7 月 29 日	注销时间	2010 年 08 月 30 日	业务开展状况	未实际开展业务
股权结构	股东名称			出资额	比例
	利泰发展			900 万元	81.82%
	普宁市大南山镇灰寨经济联合社			200 万元	18.18%
注销前财务状况	科目	2008 年 /2008.12.31		2009 年 /2009.12.31	清算期初数 2010 年 6 月 2 日
	总资产	1,094.64 万元		1,094.64 万元	1,094.64 万元
	净资产	1,094.64 万元		1,094.64 万元	1,094.64 万元
	营业收入	--		--	--
	净利润	--		--	--

B、隆泰贸易

公司名称	普宁市隆泰贸易有限公司			注册资本	1,000 万元
成立时间	1999 年 7 月 29 日	注销时间	2010 年 08 月 19 日	业务开展状况	未实际开展业务
股权结构	股东名称			出资额	比例
	利泰发展			700 万元	70%
	罗丽玲			300 万元	30%
注销前财务状况	科目	2008 年 /2008.12.31		2009 年 /2009.12.31	清算期初数 2010 年 6 月 2 日
	总资产	973.98 万元		973.98 万元	973.98 万元
	净资产	973.98 万元		973.98 万元	973.98 万元
	营业收入	--		--	--
	净利润	--		--	--

C、裕泰贸易



公司名称	普宁市裕泰贸易有限公司			注册资本	600 万元
成立时间	1999 年 7 月 29 日	注销时间	2010 年 08 月 19 日	业务开展状况	未实际开展业务
股权结构	股东名称			出资额	比例
	利泰发展			500 万元	83.33%
	庄琼静			100 万元	16.67%
注销前财务状况	科目	2008 年 /2008.12.31		2009 年 /2009.12.31	清算期初数 2010 年 6 月 2 日
	总资产	583.97 万元		583.97 万元	583.97 万元
	净资产	583.97 万元		583.97 万元	583.97 万元
	营业收入	--		--	--
	净利润	--		--	--

D、盛泰贸易

公司名称	普宁市盛泰贸易有限公司			注册资本	556 万元
成立时间	1999 年 7 月 29 日	注销时间	2010 年 08 月 17 日	业务开展状况	未实际开展业务
股权结构	股东名称			出资额	比例
	利泰发展			400 万元	71.94%
	夏子英			156 万元	28.06%
注销前财务状况	科目	2008 年 /2008.12.31		2009 年 /2009.12.31	清算期初数 2010 年 6 月 2 日
	总资产	531.92 万元		531.92 万元	539.12 万元
	净资产	531.92 万元		531.92 万元	539.12 万元
	营业收入	--		--	--
	净利润	--		--	--

E、祺泰贸易

公司名称	普宁市祺泰贸易有限公司			注册资本	300 万元
成立时间	1999 年 7 月 29 日	注销时间	2010 年 08 月 11 日	业务开展状况	未实际开展业务
股权结构	股东名称			出资额	比例
	利泰发展			250 万元	83.33%

	普宁市大南山镇山后池经济联合社		50 万元	16.67%
注销前财务状况	科目	2008 年 /2008.12.31	2009 年 /2009.12.31	清算期初数 2010 年 6 月 2 日
	总资产	271.99 万元	271.99 万元	271.99 万元
	净资产	271.99 万元	271.99 万元	271.99 万元
	营业收入	--	--	--
	净利润	--	--	--

F、旺泰制衣

公司名称	普宁市旺泰制衣有限公司		注册资本	80 万元	
成立时间	1999 年 8 月 5 日	注销时间	2010 年 08 月 11 日	业务开展状况	未实际开展业务
股权结构	股东名称		出资额	比例	
	罗庆光		50 万元	62.50%	
	利泰发展		30 万元	37.50%	
注销前财务状况	科目	2008 年 /2008.12.31	2009 年 /2009.12.31	清算期初数 2010 年 6 月 2 日	
	总资产	77.69 万元	77.69 万元	77.69 万元	
	净资产	77.69 万元	77.69 万元	77.69 万元	
	营业收入	--	--	--	
	净利润	--	--	--	

③为设立中外合资企业而设立的持股公司

为将利泰制药、利泰保健品变更为中外合资企业，2001 年、2002 年、2003 年设立了香港利泰、丰利泰贸易、康大食品 3 家持股公司，从成立开始，该 3 家公司未开展经营活动。2010 年注销时，该 3 家公司的资产均为股东投入的货币资金，扣除清算费用后，剩余财产按出资比例分配给股东。

A、丰利泰贸易

公司名称	普宁市丰利泰贸易有限公司		注册资本	850 万元	
成立时间	2002 年 8 月 8 日	注销时间	2010 年 08 月 11 日	业务开展状况	未实际开展业务
股权结构	股东名称		出资额	比例	

	罗焕盛	400 万元	47.06%	
	罗庆光	250 万元	29.41%	
	罗丽玲	200 万元	23.53%	
注销前财务状况	科目	2008 年 /2008.12.31	2009 年 /2009.12.31	清算期初数 2010 年 6 月 1 日
	总资产	845.99 万元	845.99 万元	845.99 万元
	净资产	845.99 万元	845.99 万元	845.99 万元
	营业收入	--	--	--
	净利润	--	--	--

B、康大食品

公司名称	普宁市康大食品有限公司			注册资本	800 万元
成立时间	2003 年 4 月 28 日	注销时间	2010 年 09 月 14 日	业务开展状况	未实际开展业务
股权结构	股东名称			出资额	比例
	罗庆发			240 万元	30%
	夏子英			560 万元	70%
注销前财务状况	科目	2008 年 /2008.12.31	2009 年 /2009.12.31	清算期初数 2009 年 6 月 22 日	
	总资产	796.91 万元	796.91 万元	796.91 万元	
	净资产	796.91 万元	796.91 万元	796.91 万元	
	营业收入	--	--	--	
	净利润	--	--	--	

C、香港利泰

香港利泰为 2001 年 7 月 4 日罗庆进和香港公民罗辉雄在香港设立的境外公司，注册资本 100 港币，罗庆进持股 95%，罗辉雄持股 5%，该公司至设立以来未开展任何经营业务。2009 年 11 月 27 日在香港注册处注销。

(4) 控股股东、实际控制人及其亲属控制的其他企业注销前是否存在违法违规行为的情况

控股股东、实际控制人及其亲属控制的其他企业均按照相关规定履行了清算、公告债权人以及注销登记等程序，不存在侵害债权人利益的情形；亦未因设立、经营、注销、税务等任何事项遭致政府部门、法人单位或个人的处罚、索赔、起诉或仲裁，不存在重大违法违规行为。香港利泰已注销完毕并取得了香港公司注册处出具的证明文件。

经核查，保荐机构认为：控股股东、实际控制人及其亲属控制的其他企业设立的目的和注销的原因真实、合理，企业注销履行了必备的法律程序，注销前不存在重大违法违规行为。

经核查，发行人律师认为：上述控股股东、实际控制人控制的其他企业注销前不存在重大违法违规行为。士林医药注销前不存在重大违法违规行为。

（四）发行人股份是否存在质押或其他有争议的情况

截止本招股说明书签署日，发行人股东持有的发行人股份不存在质押或其他有争议的情况。

九、发行人股本的情况

（一）本次拟发行的股份及发行前后公司的股本结构

公司本次发行前总股本为 8,800 万股，本次拟公开发行人民币普通股 A 股 2,933.88 万股，发行后总股本 11,733.88 万股，本次公开发行股份占发行后总股本的比例为 25.00%。发行前后公司的股本结构变化如下：

股东	发行前		发行后		锁定限制及期限
	股份数（万股）	比例	股份数（万股）	比例	
一、有限售条件的流通股					
罗焕盛	6,600.00	75%	6,600.00	56.25%	36 个月
罗庆发	2,200.00	25%	2,200.00	18.75%	36 个月
二、本次拟发行的流通股					
社会公众股	-	-	2,933.88	25.00%	-
合计	8,800.00	100%	11,733.88	100%	-

（二）前十名股东

本次发行前，公司共有两名股东，股东及其持股情况如下表所示：

股 东	持股数（万股）	发行前持股比例
罗焕盛	6,600.00	75.00%
罗庆发	2,200.00	25.00%
合 计	8,800.00	100%

（三）自然人股东及其在发行人处担任的职务

截止本招股说明书签署日，公司的自然人股东为罗焕盛先生、罗庆发先生，其中罗焕盛先生未于公司任职，罗庆发先生任公司董事长。

（四）国有股份、外资股份及战略投资者情况

目前公司股份中无国有股份、外资股份，股东中不存在战略投资者。

（五）本次发行前各股东间的关联关系和关联股东的持股比例

股 东	持股数（万股）	发行前持股比例	关联关系
罗焕盛	6,600.00	75.00%	罗庆发之父
罗庆发	2,200.00	25.00%	罗焕盛之子
合 计	8,800.00	100%	-

（六）本次发行前股东所持股份的流通限制和自愿锁定的承诺

发行人股东罗焕盛先生、罗庆发先生承诺如下：自利泰制药股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理本人持有的利泰制药股份，也不由利泰制药回购本人持有的股份。

担任发行人董事长的罗庆发先生补充承诺如下：除上述锁定期限制外，在任职期间每年转让的股份不超过本人所持有发行人股份总数的 25%；离职后半年内，不转让本人所持有的发行人股份。

（七）内部职工股情况



截止本招股说明书签署日，发行人未发行过内部职工股。

（八）工会持股、职工持股会持股、信托持股、委托持股等情况

截止本招股说明书签署日，发行人不存在工会持股、职工持股会持股、信托持股、委托持股或股东数量超过 200 人的情况。

十、发行人员工及其社会保障情况

（一）员工基本情况

近三年，公司员工的人数及变化情况，以及截止 2011 年 12 月 31 日的员工结构情况分别如下：

1、员工人数及变化情况

时 间	2011. 12. 31	2010. 12. 31	2009. 12. 31
员工人数	683	614	570

2、员工专业结构

专业机构类别	人 数	占员工总数的比例
研发技术人员	69	10.10%
生产人员	355	51.98%
销售采购人员	228	33.38%
管理人员	31	4.54%
合 计	683	100%

发行人采取“营销中心-办事处-工作站-推广队”四级管理模式，以广东省为起点，逐步建立起辐射全国的营销网络体系。发行人以营销中心为核心，直接管控布局于全国各地的 25 个办事处，办事处下设工作站和推广队，通过品类齐全的产品结构、高效的信息管理系统，实现营销网络的高效运营。发行人报告期内营销人员构成如下表：

人员构成	2011 年 12 月 31 日	2010 年 12 月 31 日	2009 年 12 月 31 日
营销中心办公室	13 人	13 人	14 人
办事处、工作站	45 人	44 人	42 人

人员构成	2011年12月31日	2010年12月31日	2009年12月31日
推广队	166人	165人	163人
营销人员合计	224人	222人	219人

3、员工受教育程度

学历	人数	占员工总数的比例
本科及以上学历	124	18.16%
大学专科	213	31.19%
中专及以下	346	50.66%
合计	683	100%

4、员工年龄分布

年龄区间	人数	占员工总数的比例
45岁以上	33	4.83%
30-45岁	151	22.11%
30岁以下	499	73.06%
合计	683	100%

（二）发行人执行的社会保险制度、住房公积金制度

本公司按《中华人民共和国劳动法》（主席令第28号）、《社会保险费征缴暂行条例》（国务院令第259号）、《中共广东省委广东省人民政府关于解决社会保障若干问题的意见》（粤发[2007]14号）、《广东省社会保险费征缴办法》（粤府〔2001〕1号）等、《揭阳市社会保险费征缴暂行办法》（揭府[2005]64号）等国家和地方的有关规定，实行劳动合同制，发行人与全体员工签订了劳动合同，建立了工资管理、福利和社会保障体系，员工按照与公司签订的合同承担义务和享受权利。为保障员工享有福利和劳动保护，公司已按照国家和地方法律法规为全体员工办理并缴纳医疗、养老、失业、工伤、生育等社会保险及住房公积金。

社会保险与住房公积金缴纳标准具体情况如下：

社会保险与住房公积金		缴纳标准	公司承担比例	个人承担比例
养老保险		23%	15%	8%
医疗保险 生育保险[1]	基本医疗保险	50元/人/月	100%	-
	补充医疗保险	6元/人/月	50%	50%

社会保险与住房公积金	缴纳标准	公司承担比例	个人承担比例
工伤保险	1%	100%	-
失业保险	3%	2%	1%
住房公积金	10%	5%	5%

注 1：根据劳动部 1994 年 12 月发布的《企业职工生育保险试行办法》、《广东省职工生育保险规定》（广东省人民政府令第 123 号）、《揭阳市职工生育保险暂行规定》（揭府[2006]47 号）、《揭阳市职工生育保险规定》（揭阳市人民政府令第 23 号）等文件的有关规定，在公司缴纳的基本医疗保险费率中划出 0.5 个百分点的费率建立生育保险基金，参加基本医疗保险并按规定交费的单位和职工视同参加职工生育保险。

由于 2009 年 12 月之前发行人已为外地员工提供了职工宿舍，并对本地员工给予了住房补贴，为员工提供了住房福利，故 2009 年 12 月之前未为员工缴纳住房公积金。为进一步规范运作，自 2009 年 12 月起，发行人已按照《住房公积金管理条例》的相关规定为全体在职职工缴存住房公积金。

发行人股东罗焕盛、罗庆发已出具承诺：如应主管部门的要求或决定，发行人需要为员工补缴住房公积金，或者发行人因未按时足额为员工缴纳住房公积金而遭受任何罚款或损失，将由其本人承担全部补缴责任，并承担发行人因此而遭受的全部罚款或损失，保证不会损害发行人的利益。

普宁市人力资源和社会保障局已出具《广东利泰制药股份有限公司核查证明》，证明：“广东利泰制药股份有限公司自 2009 年 1 月 1 日至今，一直依照国家及地方有关劳动方面的法律、法规和规范性文件要求依法经营，已与全体员工按规定签署了劳动合同，为全部员工缴纳了社会保险。未曾发生因违反国家及地方有关劳动方面的法律、法规和规范性文件而被我局处罚或被我局调查的情形”。

揭阳市住房公积金管理中心已出具《关于住房公积金缴存情况的说明》，说明：“根据国务院《住房公积金管理条例》的相关规定，广东利泰制药股份有限公司已按规定为员工办理并缴存住房公积金，符合我市住房公积金缴存和管理的规定；该单位不存在被我单位处罚或正在调查的情形。”

经核查，保荐机构认为：发行人 2009 年 12 月之前已提供住房福利，且发行人股东已作出避免发行人损失的承诺，发行人 2009 年 12 月之前未为员工缴存住房公积金的情形对本次发行上市不构成重大影响，2009 年 12 月之后发行人在



职工缴存住房公积金情形符合《住房公积金管理条例》的相关规定。

经核查，发行人律师认为：发行人 2009 年 12 月之前已提供住房福利，且发行人股东已作出避免发行人损失的承诺，发行人 2009 年 12 月之前未为员工缴存住房公积金的情形对本次发行上市不构成重大影响，2009 年 12 月之后发行人为在职职工缴存住房公积金情形符合《住房公积金管理条例》的相关规定。

十一、发行人主要股东和作为股东的董事、监事、高级管理人员所做出的重要承诺及履行情况

（一）流通限制和股份锁定承诺

本公司股东罗焕盛先生、罗庆发先生对所持股份流通限制及自愿锁定情况作出了相关承诺，具体情况参见本节“九、（六）本次发行前股东所持股份的流通限制和自愿锁定的承诺”相关内容。

（二）避免同业竞争承诺

为确保与公司不发生同业竞争，公司股东罗焕盛先生、罗庆发先生分别向公司出具了《关于避免同业竞争的承诺函》，详见本招股说明书“第七节 同业竞争与关联交易”之“一、（二）为避免同业竞争的承诺”。

第六节 业务与技术

一、发行人的主营业务、主要产品及其变化情况

公司自成立以来一直从事氨基酸大输液及普通大输液的研发、生产和销售业务，产品包括氨基酸大输液、普通大输液及其他产品，其中氨基酸大输液主要为中高端产品，如普洛氨与洛安命氨基酸注射液、复方氨基酸注射液 18AA 系列等。

公司目前的氨基酸大输液产品涵盖 14 个品种、32 种规格，是氨基酸大输液品种和规格最为齐全的生产企业之一，2008 年、2009 年、2010 年，按照终端市场销售金额计算，公司在国内氨基酸输液类市场均排名第一³。

公司拥有“氨基酸注射液及其制备方法”发明专利与“自排液新型直立式软袋”实用新型专利等核心技术，公司自主研发品种普洛氨与洛安命氨基酸注射液产品为全国独家获批品种，具备国内领先的氨基酸大输液技术优势与产品优势。

公司主营业务集中，报告期内，公司氨基酸大输液与普通大输液占主营业务收入的比重分别为 98.64%、98.61%、99.36%，其中氨基酸大输液占主营业务收入的比重分别为 72.30%、78.95%、83.75%，公司的主营业务、主要产品均未发生重大变化。

（一）氨基酸大输液

1、氨基酸

氨基酸是蛋白质的基本组成单位，而蛋白质是生命的物质基础。人体维持细胞组织的生长、更新、修补及催化、运输、代谢调节等均需要蛋白质的参与；蛋白质也是能源物质，每克蛋白质在体内氧化分解可释放约 17KJ(4Kcal) 能量。因此，足够的蛋白质营养对人体正常代谢和各种生命活动的进行十分重要，尤其对于生长发育的儿童、康复期的病人及身体虚弱的人群，更需要供给足量、优质的蛋白质⁴。蛋白质营养对疾病的防治也具有重要意义，特别是外科创伤或手术后，

³ 数据来源：南方所，《氨基酸输液市场研究查新报告》

⁴ 周爱儒主编.《生物化学》.第五版.北京：人民卫生出版社，2001.163~164.

病人机体中蛋白质分解或代谢会急剧增加，极易出现氮负平衡，免疫力下降，蛋白质的供给可使机体恢复氮平衡，防止病情进一步恶化。

作为生物大分子的各种蛋白质，之所以在生命活动中表现出各种各样的生理功能，主要取决于蛋白质分子中氨基酸的组成、排列顺序以及形成的特定三维空间结构。蛋白质和氨基酸之间的不断分解与合成，在机体内形成一个动态平衡体系，任何一种氨基酸的缺乏或代谢失调，都会破坏这种平衡，导致机体生长迟缓、自身蛋白消耗、生理机能衰退、抵抗力降低以及一系列临床症状。⁵

能构成蛋白质的氨基酸有 20 种，其中 8 种氨基酸为体内需要而又不能自身合成，必须由食物供应，被称为营养必需氨基酸，分别为赖氨酸、色氨酸、苯丙氨酸、蛋氨酸、苏氨酸、异亮氨酸、亮氨酸、缬氨酸，如果饮食中经常缺少上述氨基酸，会影响健康。半必需氨基酸为幼儿必需，成人非必需；而其他氨基酸可由人体于体内自动合成，不一定需要由食物供应，称为非必需氨基酸⁶。

名称	作用	缺乏症状
必需氨基酸		
亮氨酸	降低血糖浓度，促进骨骼、皮肤、肌肉组织的修复。	
异亮氨酸	形成血红蛋白所必需，能稳定和调节血糖与能量的含量。	
缬氨酸	缓解肝功能衰竭，保护肝脏，可加快创伤的愈合。	
赖氨酸	可抗骨质疏松、促进生长发育、组织修复及产生抗体、激素和酶，可减低或防止单纯疱疹感染的发生、增强集中注意力、并能使制造能量的脂肪酸得到正常利用。	如缺乏会出现厌食、营养性贫血，致使中枢神经受阻、发育不良。
苏氨酸	有利于体内胶原蛋白、弹性蛋白合成，与天门冬氨酸及蛋氨酸结合时，能协助肝功能发挥作用，参与脂肪代谢，预防肝脏脂肪化病变。	
蛋氨酸	具有降脂、解毒功效，能辅助脂肪分解，预防肝及动脉的脂肪堆积；对心、脑、肾等起保护作用，可帮助消化系统对有害物质解毒；缓解肌肉萎缩及头发变脆，对化学过敏与骨质疏松症也有益处。	如缺乏会引起食欲减退、生长减缓或不增加体重、肾脏肿大和肝脏铁堆积等现象。
色氨酸	有助于睡眠，减低对疼痛的敏感度，可缓解偏头痛、减轻酒精引起人体中化学反应失调，同时有助于妇幼保健。	出现幻觉以及失眠等。
苯丙氨酸	具有控制疼痛的功能，尤其对关节炎有效；能增强心理警觉性、抑制食欲，可辅助于帕金森氏症的治疗。	

⁵ 林之藻等.《生化制药学》.第 1 版.北京：人民卫生出版社，1988,63.

⁶ 资料来源：天天营养网

半必需氨基酸		
组氨酸	对生长、组织修护、溃疡、控制胃酸、消化及胃液等均具有重要的作用，有助于治疗过敏、风湿性关节炎、贫血等病，制造红血球、白血球都需要组氨酸。	如果缺乏，机体便不能正常生长。
精氨酸	与鸟氨酸、苯丙氨酸及其它神经元素一起作用，合成及分泌脑下垂体的生长激素；可增强免疫力、促进伤口愈合；有助于积蓄体内的脂肪，得以代谢及增强肌肉组织。	如果缺乏，机体便不能维持正氮平衡与正常的生理功能。

由于各种氨基酸对人体的重要性，氨基酸类药物可治疗因蛋白质代谢紊乱及缺乏而引起的一系列疾病，也是具有高度营养价值的蛋白质补充剂，有着广泛的生化作用和临床疗效。

2、氨基酸大输液

大输液(Large Volume Parenteral, LVP)又称大容量注射液，通常指容量大于等于 50ml 并直接由静脉滴注输入体内的液体灭菌制剂。大输液是区别于小针剂的输液产品，从药物给药系统分析，由于大输液具有速效、高效、控释给药特点，所以大输液被认为是临床治疗和静脉治疗药物不可缺少的载体或溶媒，在现代临床上具有极其重要的地位。

氨基酸大输液属于大输液行业的营养用输液子行业，是一类经由静脉输入人体的高营养药物，可为不能经口从食物中摄入蛋白质或摄入不足的患者及体质虚弱者提供合成蛋白质所需要的氮源，维持生命所需的各种生理及病理活动。

自 70 年代发展起来的复方氨基酸注射液已成为现代医疗技术中最常用的药物之一，目前氨基酸大输液种类较多，配方各异，氨基酸的组合已由 11 种增至 14 种、17 种、18 种和 20 种，而氨基酸的总浓度则由 3%增高至 5%、10%和 12%。氨基酸成份的增加，可使血液中游离氨基酸水平降低，尿液排除更少，转化利用更充分，高浓度的产品主要适用于需要大量氨基酸补给的病人。

氨基酸大输液作为重要的营养补充剂主要运用于以下两种情况：

（1）临床患者摄入营养

氨基酸大输液在临床上广泛用于手术、创伤、骨折、烧伤、低蛋白血症、肝脏病变造成的蛋白质合成和利用紊乱、胃肠功能失调引起的蛋白质消化和吸收障

碍、肾脏病变所致的尿氮异常、消耗性疾病引起的蛋白质需要量增加等。

氨基酸大输液具有速效、高效、控释给药等特点，是临床患者摄入营养最重要最安全的方式，市场用量巨大。目前在我国临床治疗大多集中于大型公立医院。

（2）体质虚弱者补充营养

氨基酸大输液系具有高度营养价值的蛋白质补充剂，该营养补充剂对身体虚弱的老年人群维持正常生理机能起到非常重要又关键的作用。

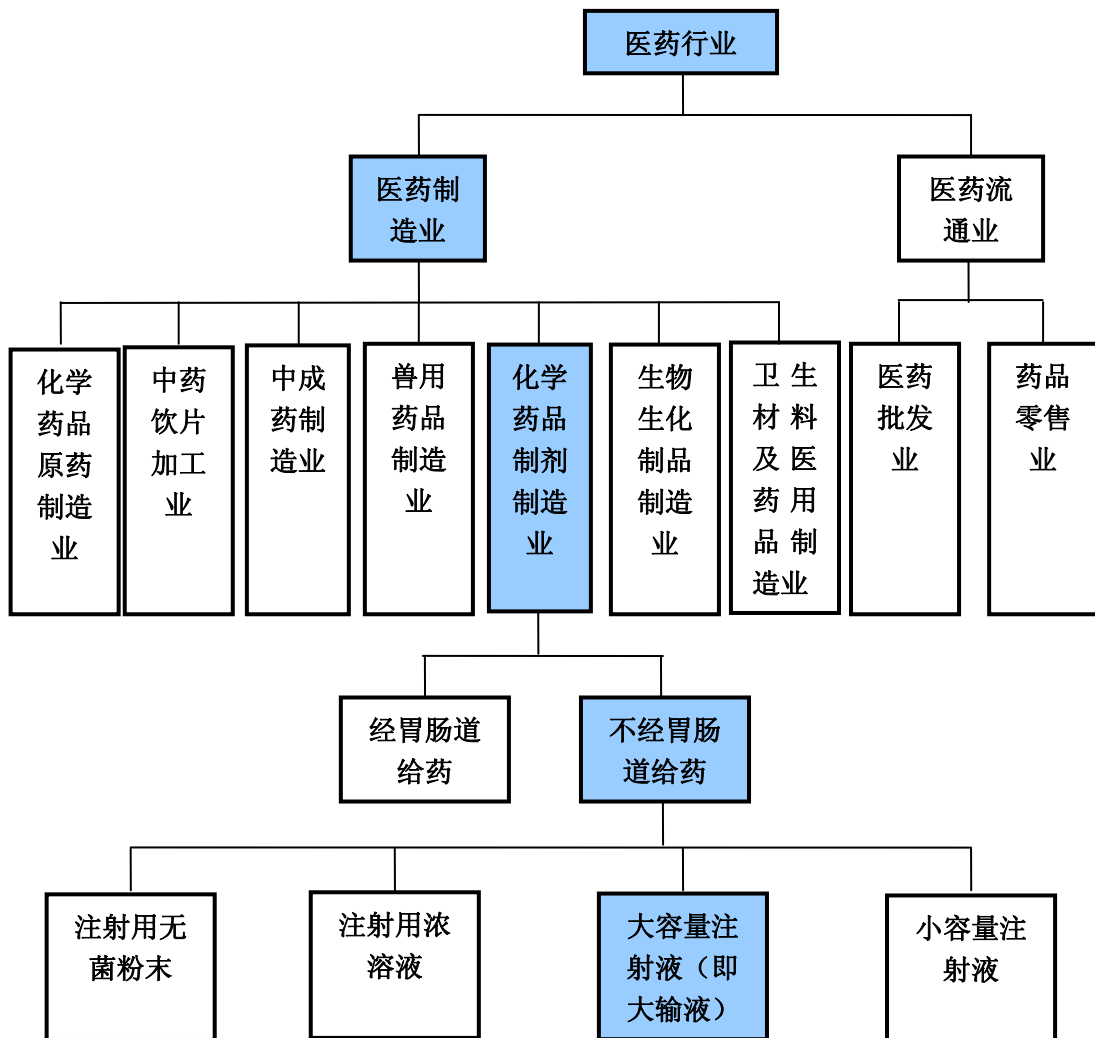
随着我国老龄化加速、医疗消费水平的提升，氨基酸大输液作为营养补充剂的市场容量不断加速扩大。目前我国大型公立医院、社区医院、乡镇医院、乡镇卫生所等均为该市场的主要消费终端。

（二）普通大输液

普通大输液又称基础性输液，指糖类、盐类及酸碱平衡调节用大输液，通常用于配合治疗，以维持人体体液容量、渗透压、各种电解质浓度和酸碱度处于正常范围。公司普通大输液产品主要包括葡萄糖注射液、氯化钠注射液及葡萄糖氯化钠注射液。其中，氯化钠注射液用于纠正患者体内水、盐或酸碱平衡，帮助机体恢复正常生理功能；葡萄糖注射液用于提供人体必需的碳水化合物(糖)营养素，使患者能维持良好的营养状态，帮助患者维持正常生理机能。普通大输液生产技术与生产工艺较简单，临床耗用量巨大。

二、公司所处行业基本情况

公司的主要产品氨基酸大输液及普通大输液均属于大输液行业。根据《国民经济行业分类和代码表》（GB/T4754-2002），公司所处的大输液属于“C27 医药制造业”大类下的“2720 化学药品制剂制造业”，再具体细分为“不经胃肠道给药”项下的大容量注射液，具体如下图所示：



（一）行业主管部门及行业监管体制

我国医药行业的主管部门包括卫生部及国家药监局。卫生部主要负责推进医药卫生体制改革、建立国家基本药物制度、制定药品法典和国家基本药物目录、统筹规划与协调全国卫生资源配置等。国家药监局是卫生部主管药品监管的直属机构，负责对药品、医疗器械和卫生材料的研究、生产、流通、使用进行行政监督和技术监督。各省、自治区、直辖市人民政府药品监督管理部门负责本行政区域内的药品监督管理工作。

国家发改委负责对医药行业的发展规划、技改投资项目立项、医药企业的经济运行状况进行宏观指导和管理，对药品的价格进行监督管理，负责制定列入医保目录的甲类药品与生产经营具有垄断性的药品统一全国零售价格。

（二）行业主要法律法规

医药行业是我国国民经济的重要组成部分，与人民群众的生命健康和生活质量等切身利益密切相关，国家针对医药行业的法律体系日趋完善，各环节均由相应法律法规进行严格规范，具体如下：

环节	相关法律法规	内容
药品生产企业资质管理	《中华人民共和国药品管理法》	开办药品生产企业，需经企业所在地省、自治区、直辖市人民政府药品监督管理部门批准并发给《药品生产许可证》，凭《药品生产许可证》到工商行政管理部门办理登记注册；无《药品生产许可证》不得生产药品。《药品生产许可证》应当标明有效期和生产范围，到期重新审查发证。
药品研发及临床试验	《中华人民共和国药品管理法》	研制新药，必须按照国务院药品监督管理部门的规定如实报送研制方法、质量指标、药理及毒理试验结果等有关资料和样品，经国务院药品监督管理部门批准后，方可进行临床试验。药物临床试验机构资格的认定办法，由国务院药品监督管理部门、国务院卫生行政部门共同制定。完成临床试验并通过审批的新药，由国务院药品监督管理部门批准，发给新药证书。
药品注册	《药品注册管理办法》	对于药物临床试验申请，经国家药监局审批，符合规定的，发给《药物临床试验批件》，可以进行药品注册申请；否则不得提出药品注册申请。
药品生产及质量监督	《中华人民共和国药品管理法》	生产新药或者已有国家标准的药品，须经国务院药品监督管理部门批准，并发给药品批准文号。药品生产企业在取得药品批准文号后，方可生产该药品。
	《药品生产质量管理规范》（GMP）	药品生产质量管理的基本准则，对药品生产企业的机构与人员、厂房与设施、设备、物料、卫生、药品生产验证、生产管理、质量管理、产品销售与收回、自检等方面进行了规定。药品监督管理部门按照规定对药品生产企业是否符合《药品生产质量管理规范》的要求进行认证；对认证合格的，发给认证证书。
	《药品生产质量管理规范认证管理办法》	对申请药品 GMP 认证生产企业的申请与审查、现场检查、审批与发证、跟踪检查进行了规定。
	国家药品标准	国家药品标准是指国家为保证药品质量所制定的质量指标、检验方法以及生产工艺等的技术要求，包括由国家药监局颁布的《中华人民共和国卫生部药品标准》、《中华人民共和国药典》等药品标准。
	《输液用氨基酸原料药行业标准》	参照国际先进的质量控制指标，明确对旋光度、透光率、炽灼残渣的控制范围，该标准的颁布为原料生产企业和输液生产企业提供了准绳。

环节	相关法律法规	内容
药品包装	《直接接触药品的包装材料和容器管理办法》	国家药监局制定注册药包材产品目录,并对目录中的产品实行注册管理。新型药包材应当按照规定申请注册,经批准后方可生产、进口和使用。
药品定价	-	《中华人民共和国价格法》、《药品政府定价办法》、《中华人民共和国药品管理法》、《国家发改委关于印发<国家发展改革委员会定价药品目录>的通知》、《国家发展改革委关于公布<国家基本药物零售指导价>的通知》、《医药价格工作守则》、《国家发展改革委关于印发<集中招标采购药品价格及收费管理暂行规定>的通知》等
药品广告	《药品广告审查发布标准》、《药品广告审查办法》	处方药可以在卫生部和国家药监局共同指定的医学、药学专业刊物上发布广告,但不得在大众传播媒介发布广告或者以其他方式进行以公众为对象的广告宣传。不得以赠送医学、药学专业刊物等形式向公众发布处方药广告。药品广告中必须标明药品的通用名称、忠告语、药品广告批准文号、药品生产批准文号。

（三）行业相关政策

医药卫生体制改革与医疗保险制度改革直接涉及广大群众切身利益,关系到我国居民基本健康权利的保障和人力资本素质的提升,因此,近年我国出台系列政策大力推进医药卫生体制改革与医疗保险制度改革,不断加大基本医疗保障制度的覆盖范围,以推动我国医药行业的科学发展和医药市场的扩容。

1、医疗卫生体制改革

时间	相关政策	内容
1997年	中共中央、国务院《关于卫生改革与发展的决定》	明确提出卫生工作的奋斗目标是：“不断深化卫生改革,到2000年,初步建立起具有中国特色的包括卫生服务、医疗保障、卫生执法监督的卫生体系,基本实现人人享有初级卫生保健,国民健康水平进一步提高。到2010年,在全国建立起适应社会主义市场经济体制和人民健康需求的、比较完善的卫生体系,国民健康的主要指标在经济较发达地区达到或接近世界中等发达国家的平均水平,在欠发达地区达到发展中国家的先进水平”。
2009年	中共中央、国务院《关于深化医药卫生体制改革的意见》	我国深化医药卫生体制改革正式全面启动,提出深化医药卫生体制改革的总体目标：“建立健全覆盖城乡居民的基本医疗卫生制度,到2011年,基本医疗保障制度全面覆盖城乡居民,基本药物制度初步建立,城乡基层医疗卫生服务体系进一步健全,基本公共卫生服务得到普及,切实缓解“看病难、看病贵”问题。到2020年,覆盖城乡居民的基本医疗卫生制度基本建立,形成多元办医格局,人人享有基本医疗卫生服务,基本适应人民群众多

时间	相关政策	内容
		层次的医疗卫生需求，人民群众健康水平进一步提高”。建设覆盖城乡居民的公共卫生服务体系、医疗服务体系、医疗保障体系、药品供应保障体系，形成四位一体的基本医疗卫生制度。四大体系相辅相成，配套建设，协调发展。
2009年	国务院 《医药卫生体制改革近期重点实施方案（2009—2011年）》	扩大基本医疗保障覆盖面，三年内，城镇职工基本医疗保险、城镇居民基本医疗保险和新型农村合作医疗覆盖城乡全体居民，参保率均提高到90%以上；提高基本医疗保障水平，并适当提高个人缴费标准；规范基本医疗保险基金管理；完善城乡医疗救助制度；提高基本医疗保障管理服务水平。
2010年	党十七届五中全会 《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十二个五年规划的建议》	加快医疗卫生事业改革发展，按照保基本、强基层、建机制的要求，增加财政投入，深化医药卫生体制改革、调动医务人员的积极性，把基本医疗卫生制度作为公共产品向全民提供，优先满足群众基本医疗卫生需求；加强城乡医疗卫生服务体系建设和新增医疗卫生资源重点向农村和城市社区倾斜，加强医学人才特别是全科医生培养，完善鼓励全科医生长期在基层服务政策。

2、医疗保险制度改革

时间	相关政策	内容
城镇职工基本医疗保险制度		
1998年	国务院 《关于建立城镇职工基本医疗保险制度的决定》	开始在全国范围内正式推行城镇职工医疗保险制度，由过去国家和企业包揽职工医疗费改变为单位和个人共同缴费，实行社会统筹和个人账户相结合，建立医院、患者、保险三方制约机制。
2009年	国务院 《医药卫生体制改革近期重点实施方案（2009—2011年）》	三年内城镇职工基本医疗保险参保率要提高到90%以上；城镇职工基本医疗保险对政策范围内的住院费用报销比例逐步提高；逐步扩大和提高门诊费用报销范围和比例，将城镇职工基本医疗保险最高支付限额提高到当地职工年平均工资的6倍左右。
城镇居民基本医疗保险制度		
2007年	国务院 《国务院关于开展城镇居民基本医疗保险试点的指导意见》	从2007年起开展城镇居民基本医疗保险试点，争取2009年试点城市达到80%以上，2010年在全国全面推开，逐步覆盖全体城镇非从业居民。
2009年	国务院 《医药卫生体制改革近期重点实施方案（2009—2011年）》	2009年全面推开城镇居民医保制度，三年内城镇居民基本医疗保险参保率要提高到90%以上；逐步提高城镇居民基本医疗保险筹资标准和保障水平；2010年，各级财政对城镇居民基本医疗保险的补助标准提高到每人每年120元；城镇居民基本医疗保险对政策范围内的住院费用报销比例逐步提高；逐步扩大和提高门诊费用报销范围和比例；将城镇居民基本医疗保险最高支付限额提高到当地居民可支配收入的6倍左右。
新型农村合作医疗		

时间	相关政策	内容
2003 年	卫生部、财政部、农业部 《关于建立新型农村合作医疗制度的意见》	从 2003 年起，各省、自治区、直辖市至少要选择 2-3 个（市）先行试点，取得经验后逐步推开。到 2010 年，实现在全国建立基本覆盖农村居民的新农合的目标。
2009 年	国务院 《医药卫生体制改革近期重点实施方案（2009—2011 年）》	三年内新农合参保率要提高到 90%以上；参加城镇职工医疗保险有困难的农民工，可以自愿选择参加城镇居民医疗保险或户籍所在地的新农合。2010 年，各级财政对新农合的补助标准提高到每人每年 120 元；新农合对政策范围内的住院费用报销比例逐步提高；逐步扩大和提高门诊费用报销范围和比例；将新农合最高支付限额提高到当地农民人均纯收入的 6 倍以上。
基本医疗保险目录		
2000 年	国家劳动和社会保障部 《关于印发〈国家基本医疗保险药品目录〉的通知》	收录药品共约 1,600 余种。
2004 年	国家劳动和社会保障部《关于印发〈国家基本医疗保险和工伤保险药品目录〉的通知》	收录药品达到 1,800 多种。
2009 年	国家人力资源和社会保障部 《国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录》	明确国家基本药物目录内的治疗性药品全部列入《国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录（2009 年版）》甲类药品。
国家基本药物目录		
2009 年	国家卫生部、发改委、工业和信息化部等九部门 《关于建立国家基本药物制度的实施意见》	我国正式启动国家基本药物制度建设，开始对基本药物的遴选、生产、流通、使用、定价、报销、监测评价等环节实施有效的管理；2009 年，每个省（区、市）在 30% 的政府办城市社区卫生服务机构和县（基层医疗卫生机构）实施基本药物制度，包括实行省级集中网上公开招标采购、统一配送，全部配备使用基本药物并实现零差率销售；到 2011 年，初步建立国家基本药物制度；到 2020 年，全面实施规范的、覆盖城乡的国家基本药物制度。
2009 年	《国家基本药物目录（基层医疗卫生机构配备使用部分）》 (2009 版)	基本药物将全部纳入基本医疗保障药品报销目录，报销比例明显高于非基本药物。

（四）行业发展概况

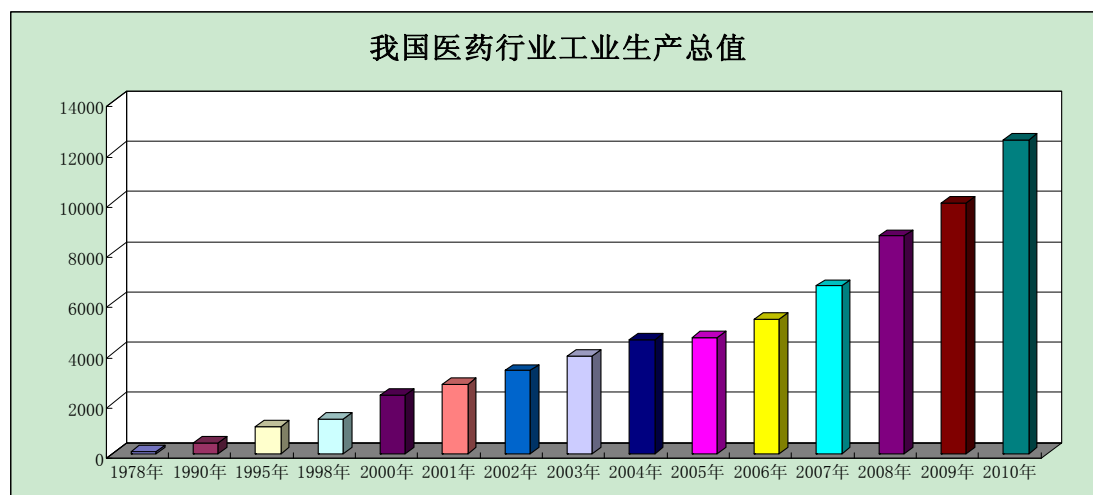
1、医药行业发展趋势分析

（1）医药工业总产值增速高，市场容量巨大

改革开放以来，随着国内人民生活水平的提高和对医疗保健需求的不断增

加，我国医药行业越来越受到公众及政府的关注，在国民经济中占据着越来越重要的位置。近年来，我国医药生产一直处于持续、稳定、快速的发展阶段。

我国医药工业增长速度一直高于国内生产总值（GDP）的增长速度。医药工业总产值从 1978 年的 79 亿元增加到 2007 年的 6,679 亿元，30 年间翻了 84.5 倍；医药工业占 GDP 的比重从 1978 年的 2% 上升至 2007 年的 3%。改革开放的第一个十年（1978 年-1987 年），医药工业年均增长率为 14.4%，高于同期 GDP 年均 9.7% 的增长；第二个十年（1988 年-1997 年），GDP 年均增长率提高至 9.9%，而医药工业年均增长率高达 21.4%；第三个十年（1998 年-2007 年），医药工业增长速度虽然有所回落，但仍高于 GDP 年均增长率近一倍的水平，年均增长率为 18.8%。近年来我国医药行业工业生产总值如下图所列⁷（单位：亿元）：



根据艾美仕市场研究公司 IMS Health (Inc.) 2009 年 10 月发表的预测报告，2005 年中国药品市场成为世界第十大药品市场，占世界药品市场 2.1% 的市场份额，当年药品市场年增长率为 20.4%，远高于同期世界药品市场 10% 的增长率，中国已经成为全球药品市场的主要推动力量之一。2009 至 2013 年，中国将为全球药品销售增长贡献五分之一的份额，中国医药市场每年将以超过 20% 的速度增长。预计到 2020 年，中国将超过排名前两位的美国和日本，跃居世界第一医药大国，市场容量接近 2,200 亿美元。

(2) 国家产业政策推动，增长潜力巨大

虽然我国医药行业发展迅速，但受我国人均收入和医疗保障水平较低的影响

⁷ 数据来源：南方所



响，现阶段我国医药市场规模同发达国家相比仍然存在较大差距。以 2008 年为例，我国医药市场规模达到 700 亿美元，占全球市场 7,731 亿美元的 9%。但人均医药消费额仍处于非常低的水平，约 18 美元，不但远落后于发达国家人均 300 美元的水平，较发展中国家人均 30~40 美元的水平也有一定差距⁸。较低的消费水平预示着巨大的市场增长潜力。

2009 年 3 月，国务院公布《医药卫生体制改革近期重点实施方案（2009—2011 年）》，提出：“三年内，城镇职工基本医疗保险、城镇居民基本医疗保险和新型农村合作医疗覆盖城乡全体居民，参保率均提高到 90%以上；提高基本医疗保险保障水平，并适当提高个人缴费标准；规范基本医疗保险基金管理；完善城乡医疗救助制度；提高基本医疗保险管理服务水平。……2010 年，各级财政对新农合的补助标准提高到每人每年 120 元；新农合对政策范围内的住院费用报销比例逐步提高；逐步扩大和提高门诊费用报销范围和比例；将新农合最高支付限额提高到当地农民人均纯收入的 6 倍以上。……经初步测算，2009~2011 年各级政府需要投入 8,500 亿元，其中中央政府投入 3,318 亿元。”具体来看，政府投入的增加将进一步推动城镇医疗的发展，城镇医药市场容量将继续扩大；同时该政策能够有效改善目前尚属薄弱的基层医疗建设，由于目前乡镇农村医药市场基础尚显薄弱，未来该市场的增长速度预期将超过城市医药市场的增长速度。

（3）行业生产质量标准提高，行业面临整合

2011 年 3 月 1 日，中国《药品生产质量管理规范(2010 年修订)》(Good Manufacturing Practice, 新版 GMP) 正式施行，该管理规范是药品生产质量管理的基本准则，对药品生产企业的机构与人员、厂房与设施、设备、物料、卫生、药品生产验证、生产管理、质量管理、产品销售与收回、自检等方面进行了规定，其中人员资格、不同生产工艺过程的操作、设备设计的确认制度、操作偏差的处理规则、各种原材料厂商的提供制度及出厂后的召回制度等都是首次提出。在执行要求上，新版 GMP 直接参照欧盟标准，要求更加严格，现有药品生产企业将有五年过渡期达到规范要求，这意味着药企在五年内必须增加投入，不能达到规范要求的众多小规模企业将退出药品生产市场，而行业内优势企业的市场地位将进

⁸ 数据来源：医药经济信息网

一步得到巩固，并抢占空余市场，进一步提高市场占有率。因此药品生产行业将面临巨大的整合机会。

（4）医药消费市场增长明显，第一终端市场国产药品竞争力增强，第三终端市场预期仍将保持高速增长

根据医药行业对市场的细分惯例，市场可按照面对终端客户的机构不同而分为以下三类：

序号	市场类别	市场简介
1	第一终端市场	主要指二甲及以上大中型医院
2	第二终端市场	主要指医药零售等连锁药店及大中型城市市区的大型药店，根据国家关于处方药与非处方药的相关管理法律法规，该市场面对患者主要销售非处方药品
3	第三终端市场	除第一、二终端之外的，直接面向消费者开展医药销售的所有零售终端，主要包括广大农村药品销售市场和城镇居民社区药品销售市场，如二甲以下医院、乡镇卫生院、村卫生室、个体诊所、社区卫生服务机构等。

①第一终端仍为医药市场主体，增速稳定，国产药品竞争力逐渐增强

第一终端市场是我国医疗消费的主要市场，占总药品销售 60%左右份额。近年由于全民医保政策在城市的实施，门诊统筹、提高报销比例等政策使得城市医院的就诊人群增加，我国医院用药保持较快增长，2010 年上半年增幅达到 30.4%，全国医院用药总规模为 4,520 亿元，同比增长 22%左右。

同时，公立医院亦为高端产品的主要市场，该市场过去一直由外资产品主导。2010 年上半年，样本医院销售前 20 位的企业中有 14 家外资或合资企业，6 家国内企业，外资或合资企业产品平均增长 32.70%，合计份额为 21.10%；国内企业产品平均增长 33.10%，合计份额为 7.39%。⁹可以发现，虽然国内龙头企业总的市场份额仍然处于劣势，但其医院市场的增长已经略高于外资企业，南方所数据也显示，外资与合资企业产品近年在高端医院总的市场份额已经在逐渐减少，国内品牌药份额在增加。

随着国家持续高投入的医药研发和产品质量提升的推进，以及国内品牌企业技术与产品的持续创新，未来国产产品在公立医院市场的用量将得到有效提升，

⁹ 数据来源：《三大终端市场拉升医药行业利益曲线》，医药经济报

医院市场竞争格局将呈现国产品牌仿制药与外资药品同台竞技的局面。国产品牌药在高端医院市场占比的上升，将成为拉动内需的重要因素。

②第二终端市场增速放缓，部分市场将向第三终端转移

第二终端市场份额占总药品消费的四分之一左右，是目前唯一完全市场化竞争的领域。2003年以来，我国零售终端用药量增幅平稳，2009年销售规模为1,487亿元，同比增长约14.8%，2010年约为1,739亿元。

根据南方所数据统计，截至2010年上半年，国内零售药店数量为39.42万家，增速有所放缓。从国内单店销售能力来看，2009年国内药店店均销售额为39万元，而美国单店平均销售额最高的WALGREENS公司的店均销售额则达到904万美元。在药店数量提升的同时，单店销售能力低下，在国内药店经营毛利率至少需要30%以上才能维持运转的管理水平下，药店继续追逐高毛利产品的经营方式不会转变。

另外，基药零差率和社区服务能力水平的提升对第二终端的影响将会扩大，老年用药和慢病用药人群将会逐渐向社区转移，医保定点药店所受冲击会更大。

③第三终端受政策推动，市场保持高速增长仍可预期

第三终端市场覆盖我国人口80%以上，主要承担基层人民的基本医疗服务，被国家的新医改寄予厚望。国家要求3年分阶段在全国基层医院逐步实施基本药物制度，并且大幅提高新农合筹资水平。为了提高基层医疗机构的医疗水平和服务水平，国家投入巨资兴建一批基层医疗机构，改善其硬件措施，至今我国已建成农村药品供应网点55.4万个、社区卫生服务中心（站）2.6万个、乡镇卫生院3.9万家。

2010年12月，国家下发《关于建立健全基层医疗卫生机构补偿机制的意见》，明确了基层医院硬件投入政府足额安排、一般诊疗费调整由医保支付、医院经常性收支不足由政府预算足额安排（先预拨后结算）的补偿机制。在国家一系列改造硬件、培养人才、收入补助等措施后，基层医疗机构已经具备了承担新医改所要达到的医疗保障的能力，2011年以后的第三终端市场将出现较明显的增长。

2、大输液行业发展趋势分析

（1）大输液市场容量稳步增长，供需平衡

我国大输液产品在国内医疗卫生行业和医药市场持续发展的趋势下，整体产量逐年递增。大输液产品使用广泛，用量巨大，在我国 98% 的住院病人都使用输液产品作为基本治疗手段，医疗机构床位数的增长能带动大输液产品的增长，我国 2002 年以后卫生机构总床位数快速增加，而大输液产量也保持快速增长。据统计，2008 年全国大输液产量为 79.7 亿瓶（袋），比 2002 年增加 37.6 亿瓶（袋），年复合增长率为 11.2%。

新医改、人均医疗费用的增加和卫生消费支出的持续扩大将成为大输液市场容量增长的主要动力，大输液作为临床普遍使用的基础用药，临床终端使用需求将进一步释放。预计大输液产品市场容量未来几年复合增长率能够维持在 8-10%。

（2）大输液替代产品不多，主要是内部替代

大输液治疗是临床应用最广泛的一种治疗手段，由于用药数量、给药方式、治疗效果及起效时间的不同，尤其是在急症、重症、抢救等方面，其他药品对输液的替代性差，输液行业替代竞争压力不大。目前，产品主要替代体现在行业内部，如性能更佳的包材非 PVC 软袋对玻璃瓶的替代、复合疗效药品对单一疗效药品的替代。

（3）大输液包装材料仍以玻璃瓶为主，软袋比例将进一步提升

大输液按照包装材料通常分为三大类：玻璃瓶、塑料瓶和软袋。目前我国大输液产品仍以玻璃瓶包装为主，但从行业发展来看，塑料瓶和软袋产品所占市场份额将逐渐上升，且非 PVC 软袋包装将成为未来大输液包装的最终发展趋势。目前玻璃瓶、塑料瓶和软袋产品“7（玻璃瓶）—2（塑瓶）—1（软袋）”的格局已经被打破，预计 3-5 年后我国大输液市场将呈现“4（玻璃瓶）—4（塑瓶）—2（软袋）”的格局。

目前，国内大多数输液仍采用玻璃瓶包装形式，玻璃瓶包装化学稳定性较好、生产成本较低，但也存在抗冲击性差、口部密封性不良、胶塞与药液直接接触、易碎不利于运输，以及碰撞引起隐形裂伤易引起药液污染等缺点。

针对玻璃容器的缺陷，大输液生产企业推出塑瓶包装形式，其性能特点主要为口部密封性好、无脱落物、抗冲击力强等。但是塑瓶输液化学稳定性稍弱，且与玻璃输液在使用过程中同样需要通过空气回路，从而增加了输液过程中的二次污染和交叉感染的机会。

软袋包装产品包括 PVC 软袋（聚氯乙烯软袋）和非 PVC 软袋，由于 PVC 软袋包装在生产时需加入 DEHP 等增塑剂，此增塑剂会渗入药物被人体吸收，存在可能对人体造成不良反应等风险，故 PVC 软袋包装输液产品已停止生产销售，因此目前所指软袋包装均指非 PVC 软袋。与玻璃瓶产品相比，非 PVC 软袋包装产品具有重量轻、易运输、安全性高等特点，从国际大输液市场格局看，欧美市场非玻璃瓶产品占据主导地位，所占市场份额在 90%以上，因此软袋包装将成为大输液包装材料的大趋势。但是在我国，目前软袋包装产品的生产成本与销售价格在短时间内难以大幅下降，因此软袋包装产品取代玻璃瓶产品仍需要一段较长的时间，短期内玻璃瓶、塑瓶和软袋包装共存的现象还将持续存在。

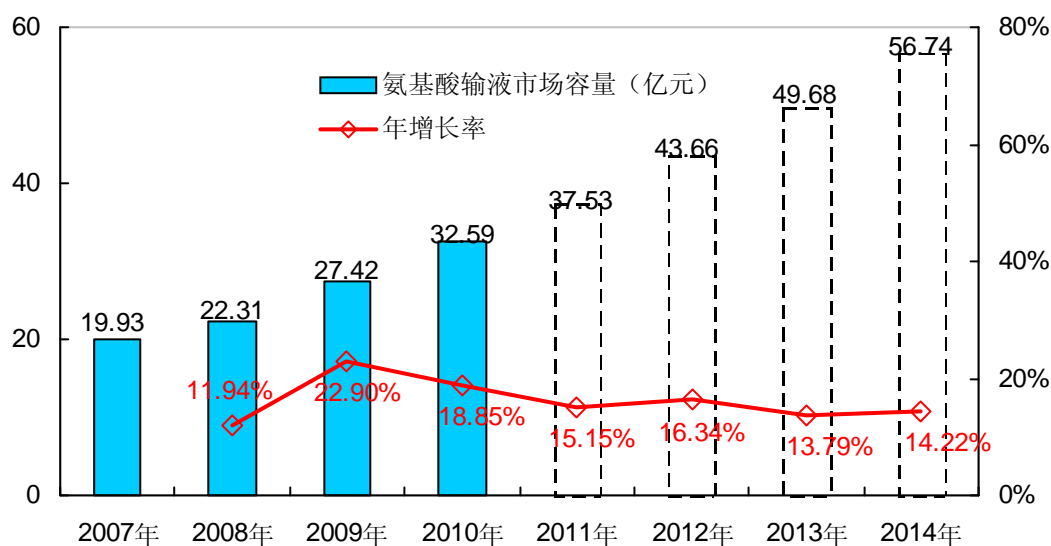
3、氨基酸大输液的行业发展概况

氨基酸大输液作为最重要的营养补充剂之一，其高端产品大部分由国外医药巨头或者其设立在国内的合资公司所垄断，在我国属于新兴行业，随着国民经济的持续快速发展、人民生活水平的提高、国内医疗体制改革的不断深入、覆盖全体城乡居民的基本医疗保险体系的逐步完善、老龄化程度的提高，氨基酸大输液行业将拥有更巨大的市场。

20 世纪 80 年代末，我国氨基酸大输液的产量每年仅有 1,000 万瓶左右。随着国内氨基酸国产化工作的开展，我国氨基酸大输液高速发展，至 2009 年我国氨基酸输液产量已超过 1 亿瓶，成为氨基酸输液生产大国，同时也成为世界氨基酸原料药出口大国，年出口氨基酸在 10 万吨以上，较 2006 年的出口额同比增长 55.96%。2008 年氨基酸大输液销售规模为 22.31 亿元，2009 年为 27.42 亿元。

从近年氨基酸输液在输液市场销售额的走势来看，其市场规模增长平稳，预计今后四年我国氨基酸输液市场容量将保持 10%以上的年增长率快速发展，到 2014 年氨基酸输液市场容量将超过 50 亿元，今后五年的复合年平均增长率预计将达到 15.67%。

我国氨基酸输液市场容量及增长走势预测（亿元）



数据来源：南方所、广州标点医药信息有限公司《氨基酸输液行业研究报告》

（五）发行人所处行业的竞争格局和市场化程度

我国大输液生产企业数量众多，市场集中度较低。2008 年度大输液行业前十名企业的生产份额约占总市场 48.40%，尚有约 51.60% 左右的市场被众多中小企业占据。

而氨基酸大输液行业由于技术性、专业性要求更高，行业集中度相对整个大输液行业较高，2007 年、2008 年、2009 年氨基酸大输液前十名企业市场份额约占总市场的 56.41%、58.26%、63.83%。¹⁰

随着医疗卫生体制改革的不断深化，氨基酸大输液市场容量不断扩大，行业越来越朝着精细化、专业化的方向发展，呈现以下特点：

1、市场容量巨大

随着我国医疗卫生行业的持续增长，各项医疗卫生制度改革的不断深化，以及我国人口老龄化速度的加快，加之人民生活水平提高对医疗保健的日益重视，预计我国氨基酸大输液行业整体市场规模将持续增长。2010 年我国氨基酸大输

¹⁰ 数据来源：南方所、广州标点医药信息有限公司《氨基酸输液行业研究报告》

液市场容量超过 30 亿元，预计到 2014 年将超过 50 亿元。¹¹

2、市场集中度越来越高，品牌效应及规模效应越来越大

欧美日等国的输液行业市场集中现象非常明显，输液生产企业数量少、规模大，如美国的百特公司占据了全美 80% 的输液市场；欧洲输液市场基本被费森尤斯、贝朗、百特克林泰克和法玛西亚四大公司占领；日本大冢公司则占有 50% 左右的市场份额。

与国外发达国家大输液成熟市场高度集中的突出特点不同，我国输液市场基本上还处于市场成熟的前期阶段，氨基酸大输液生产企业相对分散，2009 年我国氨基酸大输液前四强企业生产集中度约为 34%。¹²

随着行业内优势企业的技术和生产设备的不断更新，产品包装形式逐步由玻璃瓶向软袋包装转化，优势企业的品牌效应、规模效应逐渐形成，行业集中度必定会进一步提升，行业内优势企业的市场份额将继续扩大。

3、产品专业化、系列化，产品结构合理化

专业是医药企业的立身之本，世界大型医药公司均有其具备优势的专业产品，同时产品结构各具特色，注重产品结构的合理性，产品品规齐全、品种系列化，例如电解质输液剂、营养输液剂、治疗用氨基酸输液剂、血浆代用液、透析液、脑循环改善剂、治疗药输液剂 7 大剂型中，国外发达国家的各种输液品规多达 825 种。

（六）行业市场供求状况及利润水平变动趋势

1、行业市场供求状况及变动原因

（1）大输液行业需求状况及变动原因

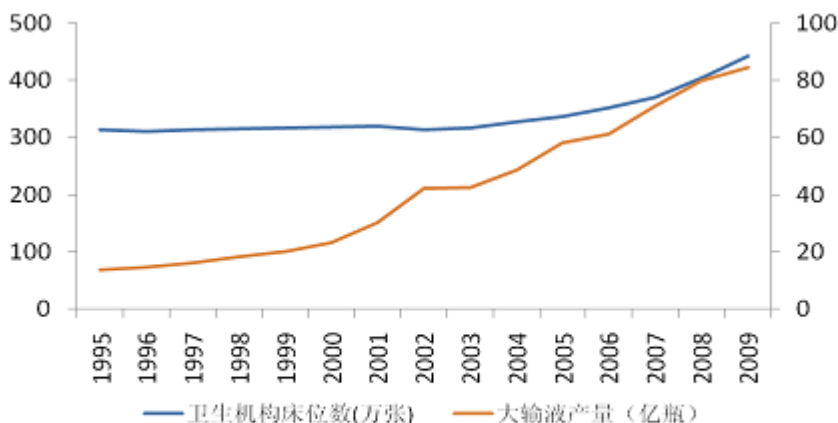
大输液作为临床普遍使用的基础用药，临床终端使用需求将进一步扩大，随着国内新医改逐步推进，人均医疗费用的增加及卫生消费支出的持续扩大将成为大输液市场容量增长的主要动力，大输液作为临床普遍使用的基础用药，临床终

¹¹ 数据来源：南方所、广州标点医药信息有限公司《氨基酸输液行业研究报告》

¹² 数据来源：南方所、广州标点医药信息有限公司《氨基酸输液行业研究报告》

端使用需求将进一步释放。预计大输液产品市场容量未来几年复合增长率能够维持在 8-10%，照此比例估算，2011 年之后，我国大输液市场容量将达到约 100 亿瓶（袋）左右；按我国 13.8 亿人口计算，人均年使用量为 7 瓶左右。

我国卫生医疗机构床位数和大输液产品增长情况



资料来源：卫生部，东吴证券研究所

（2）大输液行业供给状况及变动原因

我国大输液产品在国内医疗卫生行业和医药市场持续发展的趋势下，整体产量逐年递增，据统计，2008 年全国大输液产量为 79.7 亿瓶（袋），比 2002 年增加 37.6 亿瓶（袋），年复合增长率为 11.2%。随着各企业新增生产线项目的陆续投产，未来大输液产量完全能够满足市场需求，市场基本处于供需平衡的状态。

2、行业利润水平的变动趋势及变动原因

（1）行业利润水平

从大输液行业看，我国大输液生产企业数量众多，大部分企业仅具备简单加工能力，在充分的市场竞争中，随着药品 GMP 认证趋严及环保门槛提高，低附加值的简单加工环节利润空间被逐步压缩、利润率不断降低，不具备竞争力的企业不断被淘汰。从大输液细分行业看，由于氨基酸大输液行业产品技术、品质、效果均高于普通大输液行业，其整体利润水平相对高于普通大输液行业。

（2）行业利润水平变动趋势及变动原因

①大输液市场容量稳步增长，利润水平稳步提升，并走向两极分化

大输液治疗是临床应用最广泛的一种治疗手段，在我国 98%的住院病人都使用输液产品作为基本治疗手段，市场容量巨大。未来，随着我国老龄化社会临近及医疗卫生体制改革的不断深入的趋势下，预计大输液市场容量将持续稳定增长，利润水平将稳步提升。随着行业内优势企业对技术和生产设备的更新以及规模效应的形成，小规模生产企业将逐步丧失市场份额。行业内优势企业的输液产品会因其产品品种齐全、质量稳定、安全性能高的优势提升市场占有率，未来大输液行业利润水平将走向两级分化趋势。

②技术创新是大输液行业利润水平提高的技术基础

大输液产品的生产需要符合严格的技术标准，对生产设备、工艺流程的要求较高。我国大输液行业内各企业的技术水平差异较为明显，大多数生产企业技术开发、生产水平和创新能力较弱，产品更新换代缓慢，无法及时满足市场需求。少数掌握核心技术、具备较高的自动化生产能力的大输液生产企业，可凭借其丰富且高效的产品优势以及较低生产成本优势，获得高于市场的利润水平。

③丰富产品结构是大输液行业利润水平提高的产品基础

大输液按产品性质可分为氨基酸大输液和普通大输液，按包装材料可分为玻璃瓶大输液、塑料瓶大输液和软袋大输液。从产品性质看，氨基酸大输液较普通大输液具有见效快、营养补充良好等特点，利润水平较普通大输液较高。从产品结构看，由于非 PVC 软袋包装产品具有重量轻、易运输、安全性高等特点，是未来大输液包装的最终发展趋势。因此，具备丰富的产品结构大输液企业可以满足终端市场多样化需求，提高产品运输半径，提高市场占有率，从而获得高于市场的利润水平。

④差异化营销策略是大输液行业利润水平提高的销售基础

由于不同市场主体具有不同的需求和购买能力，营销模式必须适应市场需求。我国大输液市场较广，在不同细分市场之间实行差异化、有针对性的市场营销策略，有助于企业迅速占领市场高点，掌握客户需求，并通过提高产品附加值，保持较高的价格水平，从而获得高于市场平均的利润水平。

（七）进入发行人所处行业的主要壁垒



随着医药生产现代化步伐的加快，医药行业已逐步发展成为技术密集型、资金密集型和规模效益型的行业，没有一定技术、资金的支撑和先进的管理经验，无法在日益激烈的市场竞争中立足，对于该行业的新进入者而言，需要很长的启动时间。因此，进入该行业对资金、技术、环保等方面均有较高要求，主要壁垒体现在：

1、政策性壁垒

由于药品的使用直接关系到人体健康，为了从源头保障药品质量安全，国家对药品品种、药品生产经营企业以及相关涉药人员实行审批和资格认证。

（1）药品注册制度。对上市新药、仿制药和进口药品，实行严格的技术审评和行政审批。只有取得药品批准文号或进口药品注册证书，方可生产或销售。

（2）药品企业市场准入制度。对所有申请生产、经营药品的企业进行审核，只有取得药品生产许可证、药品生产质量管理规范认证及药品批准文号、药品经营许可证的企业，才能进行药品生产或经营。

（3）药品包装材料、标签和说明书审批管理制度。由于输液产品直接进入人体血液，其药品的包装材质也必须取得国家药监局颁发的药品包装用材料和容器注册证（I类）证书。同时，药品包装也必须印有或者贴有标签并附有说明书。药品监管部门对药品包装、标签和说明书进行备案审核。

目前，国家对新建输液生产企业的审批极为严格。为满足 GMP 认证的强制性要求以及应对完全竞争的市场环境，输液企业在技术、设备、研发以及人才方面的投入日益加大，没有较强的资金实力无法参与该行业的市场竞争。

2、技术壁垒

随着药品创新和生产技术的发展，作为技术密集型的医药行业，对药品的功效和质量稳定性的要求日益提高，从而亦对研发人员的技术水平、经验积累等综合素质提出了更高的要求。生产企业必须拥有较强的技术力量和技术储备，加大对产品的研发投入，才能不断开发新技术、新药品和新工艺，提高产品质量稳定性，以满足市场要求。

3、资金壁垒

医药行业是高投入行业，一般而言，药品从研究开发、临床试验、试生产到最终产品的销售，需要投入大量的时间、资金、人力、设备等资源：药品生产使用的厂房、设施、仓库等必须进行专业化设计，且必须符合国家有关规定，经验收合格后才能投入生产使用；药品生产所需的专业设备较多，部分重要仪器设备更是需要依赖进口，费用昂贵；同时医药产品销售渠道复杂、环节多，资金周转偏慢，市场开发和产品推广的投资较大，市场开发、推广、维护费用较高。

4、品牌壁垒

医药产品是一种特殊的商品，与生命健康息息相关，在消费过程中，人们往往会选择知名度较高、质量较好、品牌声誉好的产品。大输液产品是直接进入血液的药品，其质量稳定性直接关系到病患的安危，因此消费者极为重视输液产品的品牌和质量稳定性，一旦使用品牌产品并形成用药习惯，往往会建立起对品牌的高度信任，品牌树立必须经过漫长的市场考验，新品牌的竞争性介入较困难。

5、环保壁垒

由于医药产品直接关系到人们的身体健康，相关部门对药品生产企业的工艺情况、原辅材料的保管、主要污染源、环保设施、环境管理制度等的环境保护要求越来越严格，无法达到环境保护要求的企业难于进入医药生产行业。

（八）影响行业发展的有利和不利因素

1、有利因素

（1）国民经济持续高速发展

自改革开放以来，我国国民经济以每年不低于 8% 的增速发展，人民生活水平不断提高，医药行业消费支出占总消费支出的比例持续上升。随着我国经济的进一步发展，我国人均药品消费提升的空间非常巨大，氨基酸大输液的消费量也将继续扩大。

（2）行业整合空间巨大，市场份额将趋于集中

我国大输液行业生产企业众多，价格竞争激烈，市场集中度较低。2011年3月1日，中国《药品生产质量管理规范（2010年修订）》（Good Manufacturing Practice）正式施行，该管理规范是药品生产质量管理的基本准则，对药品生产企业的机构与人员、厂房与设施、设备、物料、卫生、药品生产验证、生产管理、质量管理、产品销售与收回、自检等方面进行了规定，其中人员资格、不同生产工艺过程的操作、设备设计的确认制度、操作偏差的处理规则、各种原材料厂商的提供制度及出厂后的召回制度等都是首次提出。在执行要求上，新版GMP直接参照欧盟标准，要求更加严格，现有药品生产企业将有五年过渡期达到规范要求。

新版GMP会导致药品生产企业的并购，效益不佳的企业迫于成本压力会退出。五年的缓冲期给一些有资质和潜力的企业做大做强的时间。未来五年我国药品生产行业将进入重要的市场整合期，面临巨大的整合机会，众多规模较小、科研水平落后、无法达到生产质量管理规范的企业将逐步退出市场，具备技术创新能力、生产质量控制能力的企业将成为市场主体。

（3）医疗卫生体制改革不断深入、医疗保险制度不断健全

随着医疗卫生体制改革的不断深入，预计未来几年，我国将建立起适应社会主义市场经济体制和人民健康需求的、比较完善的卫生体系，且以国民健康的主要指标在经济较发达地区达到或接近世界中等发达国家的平均水平，在欠发达地区达到发展中国家的先进水平为改革目标。因此，作为基础用药核心的输液产品用药量仍将继续扩大。

随着医疗保险制度改革的不深入，医疗保险制度不断健全，已逐步建立覆盖全体城乡居民的城镇职工基本医疗保险制度、城镇居民基本医疗保险制度、新农合的医疗保险体系，医疗费用的报销比例及补助标准不断提高，也在客观上为药品市场扩容创造了有力条件。

（4）人口的增长及老龄化将加大对药品的需求

据统计，到2010年，我国人口达到13.39亿，人口数量的增长将对医药产品产生新的需求。在人口增长的同时，我国已开始步入老龄化国家行列，2005年底我国老龄人口的总数达到1.6亿，老龄人口数约占总人口数的12%。预计未

来老年人口将以每年 3%左右的速度增长，到 2015 年我国老年人总数将突破 2 亿人。根据南方所测算，我国老年人人均用药水平是我国人均用药水平的 3-4 倍，人口结构的改变将加大对药品的市场需求。¹³

2、不利因素

（1）限价、降价药品价格政策的影响

为了解决人民群众看病过程中遇到的“看病难，看病贵”等影响群众基本保障的问题，自 1997 年至 2009 年底，国家发改委先后二十多次对药品发布最高限价，共涉及 2,000 余种化学药品和 300 多种中成药，其中部分药品的降价幅度较大。“十二五”期间，医药工业仍将持续面临“以限价、降价为主”的药品价格政策限制，价格调整将一定程度减少医药行业企业的利润。

（2）环保要求越来越严格，企业环保成本提高

医药产品是一种与生命健康息息相关的特殊商品，相关部门对药品生产企业的工艺情况、原辅材料的保管、主要污染源、环保设施、环境管理制度等环境保护的要求越来越严格，不断提高各种污染物的排放标准，比如，2008 年 8 月 1 日，国家环保总局发布了《制药工业水污染物排放标准》，首次专门针对制药工业污水排放制定了强制性标准。由此导致医药生产行业环保成本不断增加。

（3）缺乏创新能力

目前，我国医药企业总体研发投入较少，创新能力比较薄弱¹⁴。2005 年我国整体医药行业研发投入占销售收入平均比重仅为 1.02%，大部分企业的研发投入比重处于比较低的水平，导致一些关键性产业化技术长期未能突破，制约了医药产业向高技术、高附加值下游深加工产品领域延伸；产品更新换代缓慢，无法及时跟上和满足市场需求。由此造成我国的医药产品在国际医药分工中处于低端领域，国内市场的高端领域也主要被进口或合资产品占据。

（九）行业技术水平及技术特点

大输液产品的生产需要符合严格的技术标准，对生产设备、工艺流程的要求

¹³ 数据来源：《中国面对人口老龄化问题，未来 20 年是关键》

¹⁴资料来源：《医药行业“十一五”发展指导意见》



较高。行业内企业的技术水平差异较为明显，国内仅有少数优势企业基本达到国际先进水平，个别产品具有国际领先水平。大多数生产企业缺乏自身品牌和特色产品，企业技术开发和创新能力较弱，生产水平和技术装备水平较为落后，科研能力和内部管理水平较低。在产品结构方面，高技术含量与高附加值产品少、独家产品少；多数品种的生产规模化与集约化程度较低，同一类型的产品有众多企业生产，质量参差不齐，低水平重复生产现象较为严重。

随着包装技术的发展，大输液的包装形式已经从上世纪 80 年代的以玻璃瓶为主发展到现在的玻璃瓶、塑瓶和非 PVC 软袋多种包装形式共同存在的格局，其中，非 PVC 软袋输液代表了未来一段时间内大输液包装形式的发展方向。

（十）行业的区域性、季节性和周期性特征

1、区域性特征

输液产品受包装形式影响而存在不同的区域性特征，玻璃瓶包装由于抗冲击性较塑瓶、软袋包装稍差，因此玻璃瓶包装产品较易受到运输半径制约，而塑瓶包装与软袋包装大输液产品的运输半径较玻璃瓶大。

除包装形式外，输液产品利润水平也会对销售半径产生影响，普通大输液利润水平低，如运输半径过大会导致成本过高，无法获取利润；氨基酸大输液由于利润水平相对较高，其销售半径会大于普通大输液。

2、季节性和周期性特征

由于第一季度存在春节假期及春运对产品发运的影响，医疗机构一般会要求药品生产企业在上一年度的第四季度提前集中发货，此外由于四季度天气因素影响，输液消耗量与需求量均较大，因而导致在一个会计年度内第四季度的销售收入比重较大。

（十一）发行人所处行业与上、下游行业之间的关联性及其对上游、下游行业发展状况对本行业及其发展前景的影响

1、行业产业链及上下游行业

医药行业由四大环节（原辅料及能源供应行业、医药制造行业、医药流通行业、医药消费市场）组成。公司所处行业为医药制造行业，其上游行业为原辅料及能源供应行业，包括药用原辅料供应、包装材料、能源供应等；下游行业为医药流通企业，包括药品经营企业等。

2、上游行业对发行人所处行业的影响

（1）药用原辅料供应行业的影响

药用原辅材料是医药制造业的基础原料，其质量直接影响药品品质，其价格波动也直接影响药品的生产成本，近年来，药用原辅材料价格稳中有升。原辅材料供应商主要来自国内，数量较多，配套能力强，可供选择范围广泛，使得医药制造行业对其议价能力相对较强。

（2）包装材料的影响

大输液包装材料主要包括玻璃瓶、塑瓶及软袋三种，其成本上升会对大输液产品成本产生一定影响：玻璃瓶的主要原材料如石英砂、烧碱、煤等价格的变动会对玻璃瓶装氨基酸大输液的生产成本带来直接影响；非 PVC 软袋的主要原材料是聚酯（PET）、聚乙烯（PE）、聚丙烯（PP）等石化产品，随着石油价格的波动，非 PVC 软袋的主要原料价格也会有所波动，从而对非 PVC 软袋装氨基酸大输液的生产成本产生一定影响。

（3）能源供应的影响

水、电、煤是输液产品所需的主要能源。由于输液行业属于高耗水产业，生产所在地水资源的质量和供给情况对行业有较大影响；随着我国经济持续快速的发展，对电、煤的需求呈爆炸式增长，而且环境保护的要求日益提高，电、煤的价格表现为持续上涨趋势，对输液产品的生产成本产生一定影响。

3、下游行业对发行人所处行业的影响

随着我国医疗体制改革的进一步深化，国民经济的持续发展，人们健康意识的增强和人口结构的老齡化趋势，输液产品的市场需求将保持稳步增长。加速药品流通效率、降低药品流通费用是药品流通体制改革的重点工作，将来的医药流

通及医药消费市场将更加规范、有序，有利于整个医药行业的健康发展。

三、公司面临的主要竞争状况

（一）发行人在氨基酸大输液行业中的竞争地位

根据南方所的统计，按照终端客户销售额计算，2008年、2009年、2010年公司在国内氨基酸输液类市场均排名第一，2010年的市场占有率为12.02%，在氨基酸输液领域具有较强的市场竞争力。

（二）发行人的竞争优势

1、技术优势

公司一贯重视研究开发的投入，始终坚持以技术创新作为企业发展的原动力，公司具有较强的研发和自主创新能力。

公司是广东省科学技术厅、广东省财政厅、广东省国家税务局、广东省地方税务局联合评定的“高新技术企业”，同时被广东省科学技术厅评定为“民营科技企业”。公司技术中心是广东省省级企业技术中心，并在广东省科学技术厅、广东省发展和改革委员会、广东省经济贸易委员会联合批准下组建广东省工程技术研究开发中心——广东省大容量注射有机制药工程技术研究开发中心。

公司在氨基酸大输液生产技术方面具备明显优势，目前拥有“氨基酸注射液及其制备方法”（专利号 ZL200810218542.0）发明专利，采用该专利生产的普洛氨与洛安命氨基酸注射液产品为目前同类产品质量标准最高的产品之一，系全国独家获批品种。公司氨基酸注射液、复方氨基酸注射液（18AA-II）、复方氨基酸注射液（18AA-IV）、复方氨基酸注射液（18AA-V）、复方氨基酸注射液 18AA、精制冠心口服液产品被广东省科学技术厅评为“广东省高新技术产品”。经过多年坚持不懈的努力，公司已成功取得 14 个品种、32 种规格的氨基酸大输液产品的药品注册批件。

2、产品优势

（1）产品质量优势



公司氨基酸注射液产品在渗透压、透光率、氨基酸含量控制及重金属含量控制等方面的指标均处于国内领先水平。公司拥有的 18 种规格的产品的公司质量控制标准已先后被国家质量标准加以采用，其中公司主要产品质量标准被采用的具体情况如下：

序号	药品名称	标准类型	标准号
1	氨基酸注射液	国家药监局标准	YBH18852005
2	复方氨基酸注射液(18AA- I)	国家药监局标准	YBH02842006
3	小儿复方氨基酸注射液(18AA- I)	国家药监局标准	YBH03752006
4	复方氨基酸注射液(17AA)	国家药监局标准	YBH05462006
5	盐酸克林霉素氯化钠注射液	国家药监局标准	YBH13532006
6	诺氟沙星葡萄糖注射液	国家药监局标准	YBH16772004
7	乳酸环丙沙星氯化钠注射液	国家药监局标准	YBH17002004
8	苦参碱氯化钠注射液	国家药监局标准	YBH17622005
9	氟罗沙星葡萄糖注射液	国家药监局标准	YBH21442006

公司严格按照《中华人民共和国药典》、《中华人民共和国卫生部药品标准》等规定的质量标准进行生产，通过了 GMP 认证，建立了一套符合药品 GMP 要求的质量管理体系，为了保证氨基酸大输液的产品质量，公司在选料、生产工艺、检验、包材等各个环节严格把关，产品质量稳定，在市场上享有较高声誉。

此外，公司毗邻广东省普宁市大南山水库，水质优良，对水资源质量要求极高的大输液企业来说，公司具有得天独厚的质量优势。

（2）产品规格齐全、系列丰富优势

目前，公司已成功取得 14 个品种、32 种规格的氨基酸大输液产品的药品注册批件，涵盖高、中、低各层次品种，产品规格齐全、产品系列丰富。报告期内，公司主要经营附加值较高的中高端氨基酸大输液产品，即普洛氨与洛安命氨基酸注射液、复方氨基酸注射液 18AA 系列、复方氨基酸注射液 17AA 系列产品等，公司产品结构能够满足中高端客户不同层次、不同价位、不同规格的产品需求，更容易为客户所认同。

针对中高端氨基酸大输液品种，国内氨基酸大输液厂商与公司取得国家药监局批准的情况如下：

序号	氨基酸大输液生产厂商	经国家药监局批准的中高端氨基酸大输液	
		品种	规格
1	广东利泰制药股份有限公司	10 种	26 种
2	山东鲁抗辰欣药业有限公司	7 种	15 种
3	北京双鹤药业股份有限公司	7 种	11 种
4	福州海王福药制药有限公司	5 种	12 种
5	华瑞制药有限公司	3 种	10 种
6	八峰药化宜昌有限责任公司	5 种	9 种
7	丽珠集团利民制药厂	3 种	8 种
8	天津天安药业股份有限公司	5 种	8 种
9	上海长征富民金山制药有限公司	3 种	7 种
10	江苏鼎业生化制药有限公司	3 种	7 种
11	徐州市第五制药厂有限公司	3 种	7 种
12	四川国瑞药业有限责任公司	3 种	6 种
13	安徽丰原药业股份有限公司	4 种	6 种
14	武汉久安药业有限公司	3 种	6 种
15	山东齐都药业有限公司	3 种	6 种
16	四川科伦药业股份有限公司	2 种	4 种
17	三菱制药（广州）有限公司	4 种	5 种

注：中高端氨基酸大输液品种主要包括普洛氨与洛安命氨基酸注射液、复方氨基酸注射液 18AA 系列、复方氨基酸注射液 17AA 系列、小儿复方氨基酸注射液 18AA/19AA 系列。

此表系根据国家药监局官方网站（截至 2012 年 3 月 12 日）查询统计，同一集团拥有的品种已合并计算，此处列示了取得五种（含）以上规格中高端氨基酸大输液药品注册批件的企业情形。

“北京双鹤药业股份有限公司”已合并计算“西安京西双鹤药业有限公司”、“江苏淮安双鹤药业有限责任公司”、“佛山双鹤药业有限公司”、“安徽双鹤药业有限责任公司”、“武汉滨湖双鹤药业有限责任公司”、“昆明康普莱特双鹤药业有限公司”。

“四川科伦药业股份有限公司”已合并计算“河南科伦药业有限公司”、“湖南科伦制药有限公司”、“广东科伦药业有限公司”、“黑龙江科伦制药有限公司”、“吉林科伦康乃尔制药有限公司”。

同时，公司亦生产葡萄糖注射液、氯化钠注射液及甲硝唑注射液等产品，已取得 46 种规格的普通大输液产品的药品注册批件，报告期内有生产的共 27 种，可满足客户批量采购普通大输液产品的需求。

3、品牌优势

我国国内大输液生产企业数量众多，竞争激烈，产品技术、质量和品牌已成为企业可持续发展的必要条件。产品技术和质量的价值体现在使企业获得客户的认可、产能得以迅速扩张、市场占有率得以提高等方面，产品品牌的价值则是基于产品技术和质量而形成的难以复制的核心竞争力。

自成立以来，公司非常重视品牌建设，已在氨基酸大输液行业中树立了良好的品牌形象。公司现有的利泰、普洛氨、法谱、赛洛氨等品牌已被众多消费者认可，高品质、无痛感的品牌形象深入人心，其中“普洛氨”商标于 2008 年 2 月、“利泰”商标于 2008 年 2 月和 2010 年 12 月被评为“广东省著名商标”；“利泰”品牌相关产品被中国名优产品战略促进会、中国名牌企业管理委员会、中国名牌培育专家组委员会认定为“中国优质名牌产品”，并被广东省医药行业协会评为“2009 年度广东省医药工业化学药品原药、化学药品制剂制造 20 强企业”。良好的品牌形象已为公司的产品推广和市场扩容打下坚实基础。

4、第三终端市场的先发优势

国内氨基酸大输液行业于 20 世纪 90 年代开始发展，早期氨基酸大输液生产企业主要为外资企业与合资企业，其技术成熟、资金雄厚、市场空间巨大，主要进军市场为第一终端市场。公司通过对各细分市场现状及发展趋势的详尽分析及充分论证，确立了“以第三终端市场为基础，逐步向第一终端市场渗透”的营销战略。公司首先将市场开发及维护的重点放在第三终端市场，既合理规避了与大公司在第一终端市场的正面对抗，又通过向第三终端市场提供优质药品而逐步建立起氨基酸大输液产品的良好品牌形象；同时公司通过对第三终端市场的长期开发维护而稳定地掌控着第三终端市场营销渠道与终端客户，已培育出常年稳定合作的经销商与终端客户。

公司经过多年的品牌经营和营销网络建设，公司报告期内稳居国内氨基酸大

输液生产企业的领先地位。

5、差异化且行之有效的营销模式

营销模式必须适应市场，公司的销售市场包括第一终端市场与第三终端市场，上述两市场在市场主体、市场环境、政策规定等方面均有所差异，因而针对两个终端市场的不同特点，公司采取了适合不同市场、更行之有效的差异化营销模式，第三终端市场核心产品采用针对性更强的“专业推广服务模式”，第三终端市场其他产品与第一终端市场采用已成熟的“代理营销模式”。

公司采用的专业推广服务营销模式针对第三终端市场特点，该模式坚持自身营销团队的建设，直接参与终端推广和售后服务，同时注重与经销商的长期战略合作关系，与经销商共同合作进行营销推广与终端维护。公司已于第三终端市场逐渐建立起拥有数百家经销商和近万终端客户的营销网络，树立了较好的品牌形象，在第三终端市场中具有明显的先发优势。

针对第一终端市场，公司采取“代理营销模式”进行营销推广，该模式经多年运行在第一终端市场已非常成熟，已成为适合第一终端市场的主要传统营销模式，该模式使公司能够借助经销商的网络快速切入市场，扩大产品销售量与知名度。公司凭借产品质量优势与品牌优势，得益于代理营销模式的销售推动，报告期内第一终端市场销售收入增长快速，未来第一终端市场前景良好。

（三）发行人的竞争劣势

1、销售网络有待健全及信息化

目前，公司实行“营销中心-办事处-工作站-推广队”的四级管理模式，已在全国设立了 25 个办事处，直接接受营销中心的管理。公司办事处、工作站及推广队的数量、业务量以及底层销售人员数量随着公司经营的增长而日益迅速壮大，营销中心作为公司核心的营销管理层面，若仍然直接管理日益众多的办事处，容易出现信息管理决策不及时的情况，因而公司急需健全销售网络，设置省级大区管理中心，实行更有效更清晰的片区管理。

目前公司各地办事处办公场所面积较小，设施较为简单，营销中心的管理主



要采用电话汇报、纸面汇报等传统信息传递模式，部分市场信息无法及时上传，可能影响企业决策。因此，建立现代化、信息化的营销服务管理体系亦尤为迫切。

2、融资渠道单一

公司目前主要依靠银行借款、股东增资等方式筹集资金，筹资规模有限。近年来公司快速发展，不断加大新产品的研发投入和机器设备投入，目前比较单一的融资渠道已难以满足企业快速发展的需求。

3、产品结构有待升级，生产能力紧张

从大输液产品的包装形式来看，非 PVC 软袋包装将成为未来大输液包装的发展趋势，预计 3-5 年后非 PVC 软袋包装产品将占到大输液产品的 20%，公司目前仅生产玻璃瓶包装氨基酸大输液，因此，非 PVC 软袋包装产品的结构升级势在必行。

公司生产、销售规模在国内氨基酸大输液行业中处于较高水平，公司生产车间虽经过多次扩建改造及新建，但生产能力仍很紧张，已逐渐无法满足快速增长的市场需求。

（四）主要竞争对手的简要情况

1、华瑞制药有限公司

华瑞制药有限公司是中国医药集团总公司和德国费森尤斯卡比公司设立的合资企业，德国费森尤斯卡比公司拥有 51% 的股份，中国医药集团总公司拥有 49% 的股份。2000 年 6 月，该公司获得欧盟 GMP 证书，成为中国首家获准向欧洲出口大输液和冻干粉针产品的制药企业。近年来产品出口不断增加，出口区域不断扩大。该公司的主要产品是脂肪乳、氨基酸、复合氨基酸等，目前，氨基酸大输液占该公司总产值的 15% 左右。

该公司氨基酸大输液产品与公司的主要竞争为第一终端市场的复方氨基酸注射液 18AA-II 产品，全国第三终端市场的复方氨基酸注射液 18AA 产品。

2、山东鲁抗辰欣药业有限公司

山东鲁抗辰欣药业有限公司主要从事水针、非 PVC 软袋输液、塑料瓶输液、

玻璃瓶输液、冻干粉针、片剂、膏剂、滴眼剂、胶囊剂和小原料药等 8 大类型近 200 个规格的产品的生产经营。该公司的主导产品为抗菌抗癌类注射液、心脑血管药等。

该公司氨基酸大输液产品与公司的主要竞争产品为复方氨基酸注射液 18AA-II，主要竞争区域为全国第一终端市场。

3、天津天安药业股份有限公司

天津天安药业股份有限公司系是国家氨基酸原料重要生产基地，同时生产氨基酸输液、普通输液、粉针和冻干粉针，公司及其下属子公司大输液年生产能力达 3000 万瓶，氨基酸原料年生产能力达 1500 吨。公司的原料及制剂产品行销全国各地并已出口到国外，具有很强的市场竞争力。

该公司氨基酸大输液产品与公司的主要竞争产品为小儿复方氨基酸注射液 18AA-I、复方氨基酸注射液 18AA-IV，主要竞争区域为全国第一终端市场。

4、三菱制药（广州）有限公司

三菱制药（广州）有限公司系日资大型外商投资制药企业，于 1991 年 12 月在广州成立。1993 年正式投产以来，严格按照日本总部的质量标准，专业化、规模化生产符合 GMP 要求的“复方氨基酸注射液”和“脂肪乳注射液”等营养输液产品，在畅销国内、出口东南亚各国的同时，已经成功在亚洲、欧洲的 11 个国家和地区进行出口登记。

该公司氨基酸大输液产品与公司的主要竞争产品为复方氨基酸注射液 18AA，主要竞争区域为全国第一终端市场与第三终端市场。

5、北京费森尤斯卡比医药有限公司

北京费森尤斯卡比医药有限公司是德国费森尤斯卡比公司在中国的全资子公司，成立于 1994 年。主要产品系列包括代血浆（万汶、贺斯）；延缓肾衰药物（开同）；静脉麻醉剂（静安、竞安）；以及 17 种、18 种氨基酸常规输液等。该公司的主导产品为开同片、羟乙基淀粉、脂肪乳、肠内营养乳剂等。目前，氨基酸大输液占该公司总产值的比重约为 1%。

该公司氨基酸大输液产品与公司的主要竞争产品为复方氨基酸注射液 18AA，主要竞争区域为华中地区第三终端市场。

四、公司主营业务情况

（一）主要产品及其用途

公司产品包括氨基酸大输液、普通大输液及其他产品，报告期内，公司氨基酸大输液的销售收入占当年主营业务收入的比重分别为 72.30%、78.95%、83.75%，普通大输液销售收入占主营业务收入的比重分别为 26.34%、19.67%、15.62%。

1、氨基酸大输液

（1）普洛氨与洛安命氨基酸注射液——国内独家获批产品

普洛氨与洛安命氨基酸注射液产品系国家药监局批准通用名（学术名称）为“氨基酸注射液”的品种，该产品主要适用于低蛋白血症，用于蛋白质摄入不足、吸收障碍等氨基酸不能满足代谢需要的患者，亦用于改善手术后病人的营养状况。

普洛氨与洛安命氨基酸注射液产品与其他氨基酸大输液相比，在产品技术、生产工艺及质量控制方面均具备国内领先显著优势，该产品于 2005 年获国家药监局批准生产，至今仍为国内唯一取得国家药监局“氨基酸注射液”同类品种批准文号的产品。2010 年 9 月，公司已取得“氨基酸注射液及其制备方法”的发明专利，专利号为 ZL200810218542.0。

普洛氨与洛安命氨基酸注射液与其他氨基酸大输液产品的具体对比如下：

①处方使用的优化

普洛氨与洛安命氨基酸注射液与复方氨基酸注射液（18AA）相比较，18 种氨基酸的处方量是一致的，主要不同之处列示如下：

序号	比较要素	氨基酸注射液	复方氨基酸注射液（18AA）	优势
1	亚硫酸氢钠	1000ml:0.40g	1000ml:0.5g	氨基酸注射液的抗氧化剂比一般复方氨基酸

序号	比较要素	氨基酸注射液	复方氨基酸注射液（18AA）	优势
				注射液（18AA）的投入量减少 20%，可减少临床的不良反应
2	氢氧化钠	有	无	氨基酸注射液的质量标准对生产过程中调节 pH 值时所加物质有更精确的规定，进一步确保了安全性、有效性
3	山梨醇	无	有	方便临床应用时选择加药配伍

②技术指标的提升

在先进的制备工艺下，发行人普洛氨与洛安命氨基酸注射液生产标准系国内氨基酸大输液中质量标准最高的产品之一，各项技术指标与复方氨基酸注射液（18AA）的对比如下：

序号	比较要素	氨基酸注射液标准 “SFDA 标准”	复方氨基酸注射液（18AA）标准 “卫生部药品标准”
1	胱氨酸鉴别	有	无
2	pH 值范围	5.0~6.5	5.0~7.0
3	透光率	≥98.0%	≥97.0%
4	渗透压比	1.6~1.8	无
5	重金属检查	含重金属不得过千万分之八	无
6	砷盐检查	检查应符合规定（0.000008%）	无
7	含量	所有氨基酸含量应为标示量的 90~110%	除胱氨酸，含其它各种氨基酸应为标示量的 80~120%

③医用效果的提升

普洛氨与洛安命氨基酸注射液的使用体验明显优于其他氨基酸大输液，主要体现在以下几个方面：

序号	比较要素	公司氨基酸注射液	其他氨基酸大输液	优势
1	注射痛感	无痛感	有轻微刺痛感	减轻患者注射时的痛苦
2	低温结晶情况	不结晶	可能结晶	便于保存，使用时不用常温解冻，保持质量的稳定性。
3	疗效	快速、同等体积药性优	一般	减少患者治疗时间

序号	比较要素	公司氨基酸注射液	其他氨基酸大输液	优势
4	不良反应	更少	可能发生	保证患者安全，降低不良反应

综上所述，发行人普洛氨与洛安命氨基酸注射液与其他氨基酸大输液相比，无论从处方使用、技术指标还是医用效果来看，均具备明显的优势。

由于公司普洛氨与洛安命氨基酸注射液产品的先进工艺技术及独占经营，该系列产品的销售收入逐年稳步递增，且该产品毛利贡献亦较高，系公司最具竞争力的核心产品，充分体现了公司在氨基酸大输液领域的技术优势与质量优势。

虽然根据国家药品标准，发行人独家经营的普洛氨与洛安命氨基酸注射液所拥有的技术指标全面优于其他氨基酸大输液产品，但由于合资厂商普遍采用先进的进口设备，同时享有外资股东的技术支持，因此在关键设备、生产技术方面略占优势，公司普洛氨与洛安命氨基酸注射液在生产技术方面仍存在提升的空间。

（2）复方氨基酸注射液 18AA 系列

公司复方氨基酸注射液 18AA 系列产品包括复方氨基酸注射液（18AA-V）、复方氨基酸注射液（18AA-IV）、复方氨基酸注射液（18AA-III）、复方氨基酸注射液（18AA-II）、复方氨基酸注射液（18AA-I）及复方氨基酸注射液（18AA）6 个品种。公司系国内生产销售该品种最齐全的公司之一。

2010 年 6 月，根据人社厅发（2010）58 号《关于印发国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录部分药品名称剂型调整规范的通知》，复方氨基酸（18AA）内容调整为复方氨基酸[18AA、18AA-I、18AA-II、18AA-III（18AAF）、18AA-V]。公司复方氨基酸注射液 18AA 系列品种大部分已进入国家医保目录，可预见公司复方氨基酸 18AA 系列产品的销量将大幅增加。

该系列下各品种主要因必需氨基酸和非必需氨基酸的比例（E/N）等不同而适用于不同病人群体，具体如下：

序号	主要产品	国药批准日期	E/N 比例	适应症
1	复方氨基酸注射液（18AA-V）	2005. 08. 24	1. 04:1	用于营养不良，低蛋白血症及外科手术前后。

序号	主要产品	国药批准日期	E/N 比例	适应症
2	复方氨基酸注射液 (18AA-IV)	2005.07.14	1:0.8	改善外科手术前后病人的营养状况；适用于各种疾病引起的营养不良，作为节氮疗法补充营养。
3	复方氨基酸注射液 (18AA-III)	2006.03.25	1.09:1	主要治疗消化系统功能障碍或不能经消化道摄取食物，造成营养不良，低蛋白血症及免疫功能低下的病人及大面积烧创伤、大手术、严重感染造成机体高分解代谢蛋白质大量丢失的病人。
4	复方氨基酸注射液 (18AA-II)	2005.09.27	1:1.15	对于不能口服或经肠道补给营养，以及营养不能需要的患者，可静脉输注本品以满足机体合成蛋白质的需要。
5	复方氨基酸注射液 (18AA-I)	2006.03.05	1:1.35	用于改善手术前后病人的营养状况及各种原因所致低蛋白血症患者。
6	复方氨基酸注射液 (18AA)	2004.08.27	—	适用于低蛋白血症；适用于蛋白质摄入不足、吸收障碍等氨基酸不能满足机体代谢需要的患者；也用于改善手术后病人的营养状况。

近三年，该系列产品销售收入为 8,584.80 万元、10,426.67 万元、12,517.15 万元，增长迅速。其中主要产品复方氨基酸注射液（18AA-II）与复方氨基酸注射液（18AA-V）的销售收入合计占该系列产品销售收入合计的比例为 72.23%、79.91%、76.93%，因此，以下对该两种产品的产品特性进行具体分析：

①复方氨基酸注射液（18AA-V）

复方氨基酸注射液（18AA-V）为等渗液，渗透压比约为 1.8，系目前我国临床使用复方氨基酸所有组成中接近等渗的处方，病人接受度强；其 E/N 比例为国际公认的最佳比，符合国际粮食农业组织与世界卫生组织的推荐比，营养价值高，生物利用率高；另外，该产品含有一定量木糖醇，有利于改善氨基酸代谢作用。

同时，该产品系公司迎合行业产品针对性趋势而开发出的产品之一，它非常适用于肝功能异常、高血脂及心血管异常、糖尿病人及肥胖病人。

因此，该产品市场迎合度高，销售收入增长迅速。

②复方氨基酸注射液（18AA-II）

复方氨基酸注射液（18AA-II）采用联合国粮食农业组织与世界卫生组织的

推荐比，组成平衡，具有其他同类氨基酸产品不具有的优势：丙氨酸含量高，利于转氨基作用和生糖作用；苯丙氨酸含量低，有效避免血浆中过多蓄积；精氨酸含量高，甘氨酸含量低，可降低高氨血症发生，并增强机体免疫功能；抗氧化剂含量最低，可减少过敏反应，并避免对维生素的破坏。

由于该产品理想的氨基酸组成模式及稳定高效的临床应用效果，报告期内该产品销售量大且稳定。

（3）小儿复方氨基酸注射液 18AA-I 系列

小儿复方氨基酸注射液 18AA-I 系列产品主要适用于小儿因消化系统疾病，不能经胃肠摄取食物者；小儿由各种疾病所引起的低蛋白血症者；小儿受严重创伤、烧伤及败血症等体内氮平衡失调者；难治性腹泻、吸收不良综合症；适用于早产儿、低体重儿的肠外营养。

该产品系公司迎合行业产品针对性趋势而开发的产品之一，由于氨基酸在婴幼儿体内的代谢作用不同于成人，因而为适应婴幼儿的代谢特点，该产品降低了苯丙氨酸、蛋氨酸、甘氨酸的用量，必需氨基酸占总氨基酸量的百分比（E%）约为 45.4%，与母乳 E%45.8%近似。经临床研究表明，该产品能有效促使小儿血浆氨基酸组成达到健康生长小儿食乳后的水平，可有效纠正小儿因创伤、手术或因消化道疾病等造成的负氮代谢，提高血浆蛋白浓度，促进伤口愈合，并有利于生理功能恢复及婴幼儿生长发育。

随着我国儿童医药市场的发展及市场容量扩大，儿童医药发展前景广阔。报告期内，该系列产品增长迅速，2011 年较 2009 年增幅达 146.25%。

（4）复方氨基酸注射液 17AA 系列

序号	主要产品	适应症
1	复方氨基酸注射液（17AA-I）	用于手术、严重创伤、大面积烧伤引起的严重氨基酸缺乏，以及各种疾病引起的低蛋白血症。
2	复方氨基酸注射液（17AA）	

复方氨基酸注射液 17AA 系列主要适用于氨基酸严重缺乏时的情况，适用市场较小，且由于复方氨基酸注射液 18AA 产品可部分替代 17AA 产品，因而报告期内该系列产品销量与收入占比均较小。

2、普通大输液产品

序号	主要产品	适应症
1	葡萄糖注射液	补充能量和体液；用于各种原因引起的进食不足或大量体液丢失（如呕吐、腹泻等），全静脉内营养，饥饿性酮症；低血糖症；高钾血症；高渗溶液用作组织脱水剂；配制腹膜透析液；药物稀释剂；静脉法葡萄糖耐量试验；供配制 GIK（极化液）液用。
2	氯化钠注射液	各种原因所致的失水，包括低渗性、等渗性和高渗性失水；高渗性非酮症糖尿病昏迷，应用等渗或低渗氯化钠可纠正失水和高渗状态；低氯性代谢性碱中毒；外用生理盐水冲洗眼部、洗涤伤口等；还用于产科的水囊引产。
3	葡萄糖氯化钠注射液	补充热能和体液；用于各种原因引起的进食不足或大量体液丢失（如呕吐、腹泻等）、全静脉内营养、饥饿性酮症；药物稀释剂。
4	甲硝唑注射液	用于厌氧菌感染的治疗。

普通大输液通常用于配合治疗，以维持人体体液容量、渗透压、各种电解质浓度和酸碱度处于正常范围，其生产技术与生产工艺较简单，临床耗用量巨大。

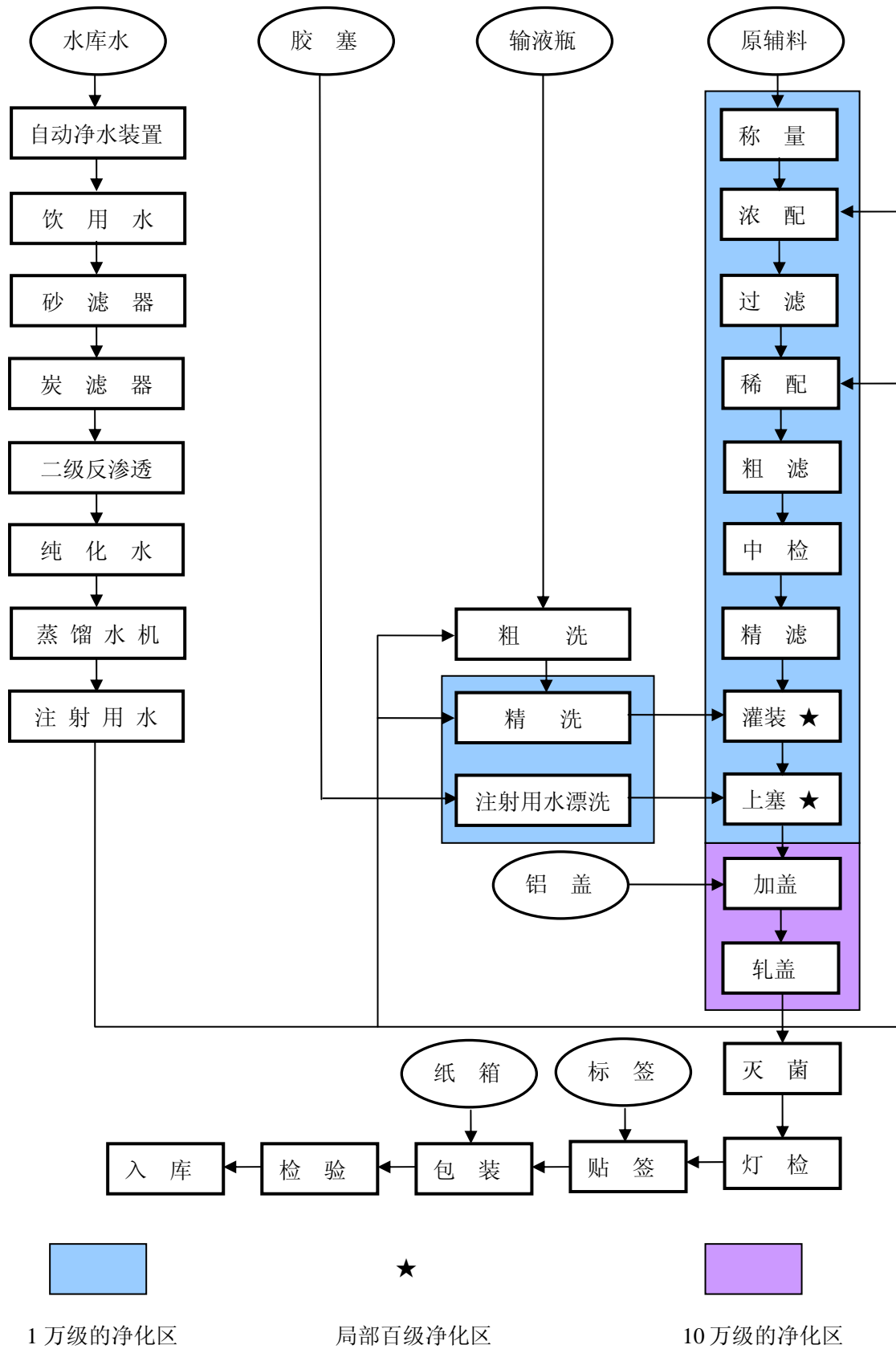
3、其他产品

公司其他产品主要包括复方百部止咳糖浆、利泰蛋白口服液、川贝枇杷糖浆、精制冠心口服液等口服液类产品。

（二）主要产品的工艺流程

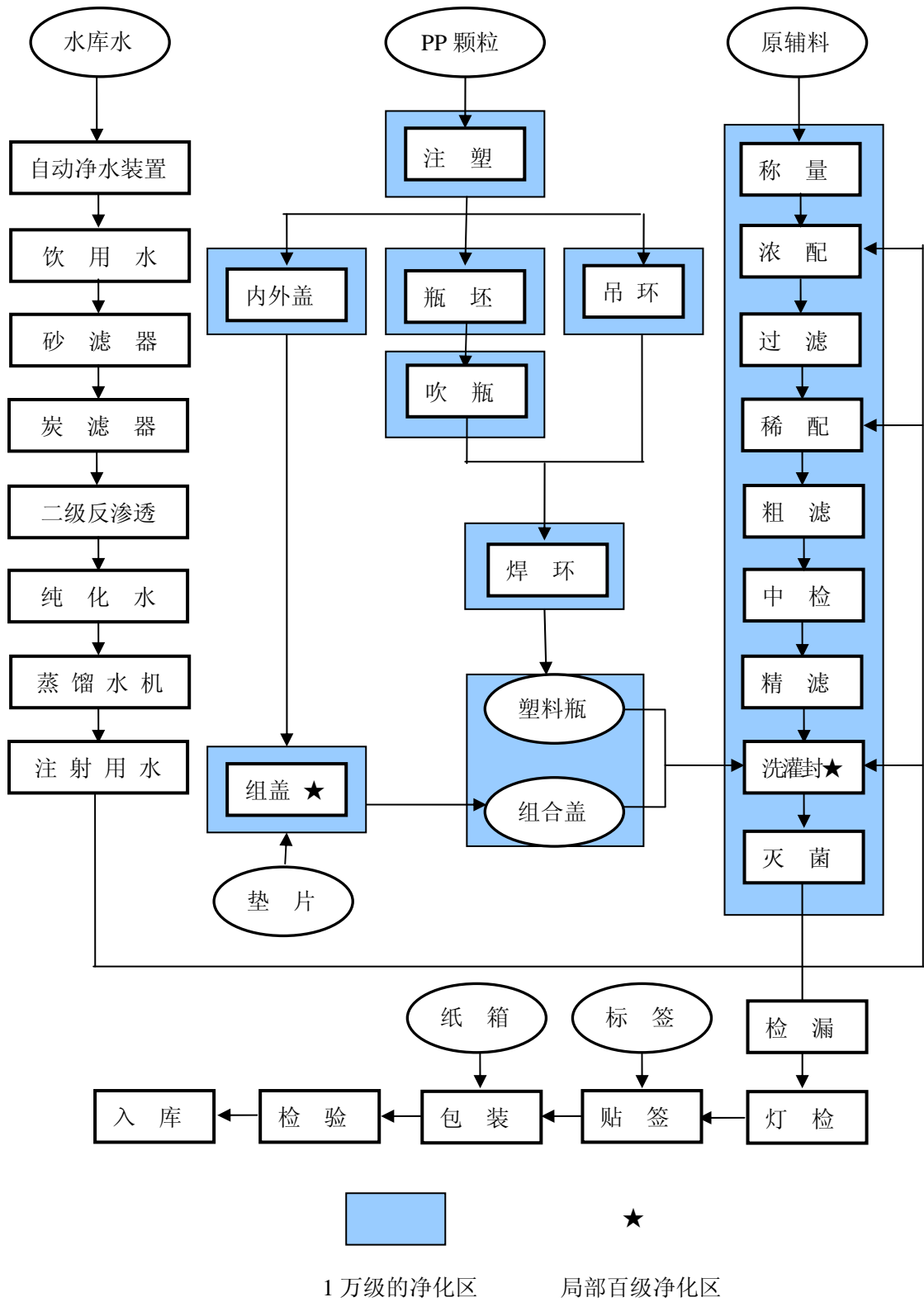
大输液产品的包装不同会导致产品生产工艺流程不同，目前公司主要生产玻璃瓶与塑瓶两种包装的产品。氨基酸大输液产品全部由玻璃瓶作为包装材料，普通大输液有玻璃瓶与塑瓶两种包装形式。

1、玻璃瓶包装输液



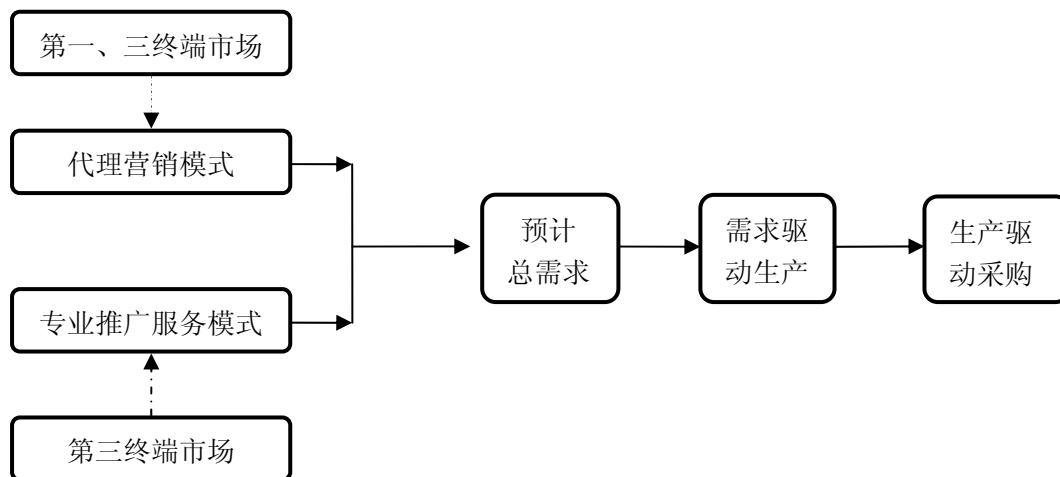


2、塑瓶包装输液



（三）主要经营模式

公司采购、生产、销售三大业务模块之间的驱动关系如下：



1、采购模式

（1）采购原则

公司采购采用预算管理与计划管理相结合的方法，严格执行“货比三家、质量第一、价格优先”的采购原则。

（2）供应商的选择

作为医药生产企业，公司原辅材料及接触药液的内包装材料与生命息息相关，其质量及安全至关重要，针对提供该类材料的供应商，公司需要执行严格的甄别程序：由采购部负责对待选供应商的生产资质、经营规模、资金实力、生产能力及售后服务等方面进行初审。初审合格后，要求待选供应商送检样品，由质管中心对其样品进行检验。检验合格后，由质管中心和采购部共同组成现场考评组，到待选供应商的生产场地对其生产场地、人员、软硬件、生产管理、质量管理等进行全面的实地考察，综合评价后将考核结果上报公司质量授权人，经质量授权人批准后将该待选供应商列入公司合格供应商名单，列入名单内的供应商仍需要接受公司的持续考核。对于同一种材料，一般需要储备两家以上供应商作为合格供应商，以备选择，满足生产所需。

（3）制定采购计划

采购部根据生产中心制定的当月生产计划、仓库实际库存情况及材料供货周期，确定采购项目及采购数量，编制采购计划，根据采购计划由物料部填制材料请购单，上报负责采购的副总经理审批，审批后由采购部负责执行采购相关事宜。

（4）确定供应商、采购价格及采购条件

采购部收到经审批的请购单后，按照质管中心要求的质量标准，从合格供应商名单中选择符合条件的供应商，向其发出询价单，根据询价结果进行充分的比较、议价后确定订货价格及供应商，同时商定验收标准、付款方式、售后服务及违约责任等其他采购条件。

（5）签订采购合同

针对氨基酸原材料、玻璃瓶、胶塞等长期、大宗采购，公司一般根据预算进行批量采购，与供应商签订框架合同。在每次实际采购时，与供应商就采购价格及其他采购条件达成一致后，由采购部向客户发出材料订货单。

对于低值易耗品等临时性采购，一般在实际需要时，由采购部确定供应商及采购条件后，经负责采购的副总经理审批后，与客户签订采购合同。

（6）到货验收

材料到货后，由物料部负责核对送货单、合同的相关内容，核对一致后从到货材料中抽取样品，送质管中心检验；如核对有差异，由物料部、采购部与供应商协商，查明原因后进行处理。质管中心检验合格后签发放行单，仓库根据放行单办理验收入库手续；如果检验不合格，一律退货。

（7）货款支付

由采购部根据当月及以往采购情况编制当月付款计划，经负责采购的副总经理批准后，编制材料请款单，由财务部根据经审批的材料请款单安排付款。

2、生产模式

公司严格按照 GMP 管理规范组织生产，保证药品质量及药品的安全性、有效性，并通过不断提升生产工艺的科学水平，逐步实现管理的标准化和规范化。

（1）确定生产计划

生产中心每月初根据营销中心编制的月度销售计划编制生产计划，做好人员、设备、物料等方面的准备工作，并根据市场变化进行及时的调整。

公司现有两条玻璃瓶生产线与一条塑瓶生产线。由于氨基酸与塑瓶原料会发生相溶情况而产生不利于人体的影响，因而公司塑瓶生产线仅用于普通大输液生产；由于氨基酸大输液与普通大输液生产工艺基本相同，仅在灌装环节上氨基酸大输液较普通大输液多一道充氮工序，通过对充氮设备的控制，公司玻璃瓶生产线可根据市场需求及生产计划在氨基酸大输液与普通大输液中进行产能调配。因公司始终将氨基酸大输液作为其主营业务与主导产品，生产部在制定生产计划时，一般会适当优先考虑氨基酸大输液的生产。

（2）生产过程控制

① 产品质量控制

《药品生产质量管理规范》（卫生部令第79号）对产品工艺、岗位标准、设备维护、卫生清洁、原辅料检验、半成品检验、安全生产等均已进行详细规定，公司严格按照该管理规范与GMP的要求，已建立高于管理规范标准的完善的质量控制制度，使生产过程从物料进厂到产成品出厂的全过程均处于受控状态，以确保产品质量。生产的每道工序均由质检中心负责抽检，以便及时发现质量问题；同时，公司注重培养员工的质量意识，如发现问题，必须及时妥善解决，确保不合格品或存在问题的产品不流入下一工序。成品交库前由质检中心进行全检，检验合格后方可入库。

产品质量控制具体情况请参见本节“八、发行人产品质量控制情况”。

② 安全生产控制

公司已按照GMP的要求，建立了安全生产管理制度、安全生产操作规程及安全生产责任制，要求员工严格执行相关制度，按照规范要求进行操作，确保安全生产。

③ 成本控制



各生产车间在接到生产部下达的生产指令后，立即严格按生产指令的要求进行定额领用合格原辅材料和包装材料，对于未用完的材料实行退库并计算回收率和物料平衡范围是否在合理范围内。公司通过严格的质量控制、消耗量控制及生产效率控制，确保中间成品的合格率并有效控制生产成本。

3、销售模式

（1）公司销售战略——“以第三终端市场为基础，逐步向第一终端市场渗透”

国内氨基酸大输液行业于 20 世纪 90 年代开始发展，外资公司、合资公司及大型国内企业早已于国内布局，其资金实力雄厚，研发技术能力强，且重点市场均定位于第一终端市场，而国内的第三终端市场却呈现出市场开拓维护明显不足的情况，因此公司通过对各细分市场现状及发展趋势进行详尽分析及充分论证后，确立了“以第三终端市场为基础，逐步向第一终端市场渗透”的销售战略。

虽然公司氨基酸大输液研发技术水平已跻身同业先进行列，但成立初期的资金实力与营销网络仍处于弱势，因此公司首先将市场开发及维护的重点放在邻近公司的华南、华东区域第三终端市场，此战略定位既合理规避了与大公司在第一终端市场的正面对抗，又有效缓解了第三终端市场优质药品供需不平衡的窘境；由于我国华南、华东等区域经济水平较发达，其第三终端市场与第一终端市场在产品需求方面已基本相似，因此公司产品由此一定程度的经历中高端药品市场的检验。

我国第一终端市场药品消费量高，市场容量巨大，但对药品的技术、质量、品牌要求更高，这需要产品本身实力与品牌的积累；此外第一终端市场采购集中与采购量大的特点会使得公司在进入第一终端市场后销量大幅提升，这对公司生产、资金等实力有所要求。因此，公司在奠定第三终端的市场基础后，凭借多年资金积累、品牌信誉度积累及营销网络的不断巩固壮大，再逐渐向第一终端市场渗透，此战略更稳重、更有效、更有利于市场巩固开拓及盈利水平的提升。

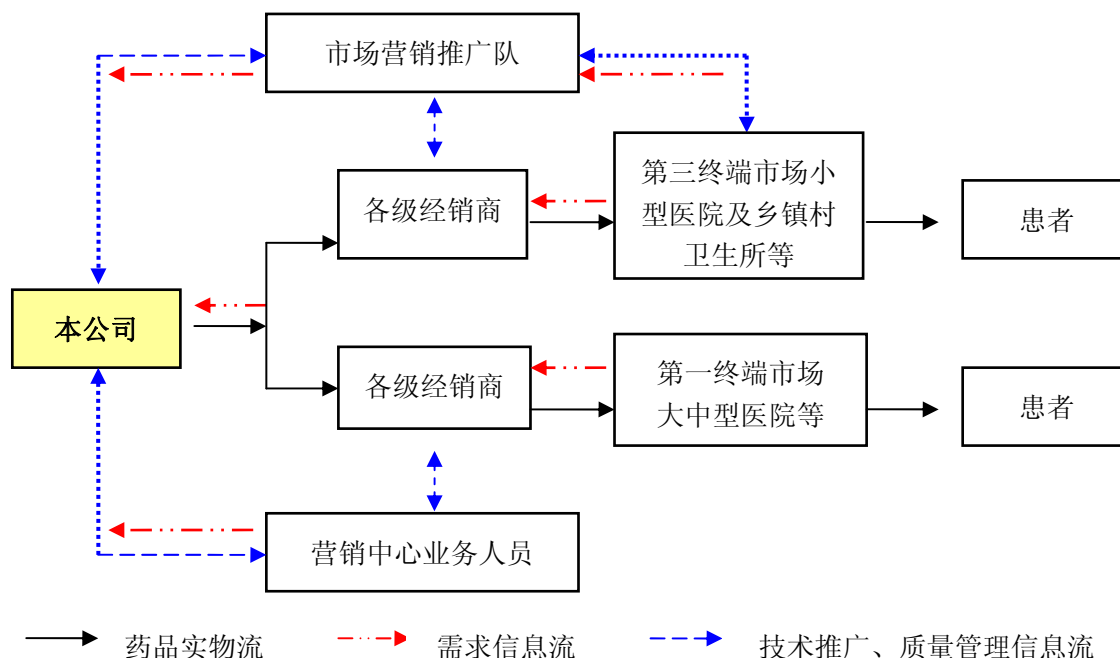
（2）公司销售渠道

根据医药行业对市场的细分惯例，可按照面对终端市场的机构不同而将医药

市场分为第一终端市场、第二终端市场和第三终端市场。由于公司生产的产品均为处方药，因此公司不向主要销售非处方药的第二终端市场进行销售。

序号	市场类别	市场简介	公司是否销售
1	第一终端市场	主要指二甲及以上大中型医院，该市场根据国家相关部门的规定，采取“公开招标、网上竞价、集中议价、直接挂网”的采购模式。	是
2	第二终端市场	主要指医药零售等连锁药店及大中型城市市区的大型药店，根据国家关于处方药与非处方药的相关管理法律法规，该市场面对患者主要销售非处方药品。	否
3	第三终端市场	除第一、二终端之外的，直接面向消费者开展医药销售的所有零售终端，主要包括广大农村药品销售市场和城镇居民社区药品销售市场，如二甲以下医院、乡镇卫生院、村卫生室、个体诊所、社区卫生服务机构等。	是

公司针对第一终端市场和第三终端市场的销售渠道基本相似，均通过各级经销商进行终端销售，其中第三终端市场主要采取扁平制经销商管理，经销商主要由地级经销商构成，第一终端市场由于量大主要由全国经销商或省级经销商构成，具体销售渠道如下：



(3) 公司针对不同终端市场的销售模式选择

①不同终端市场的特点分析

第一终端市场与第三终端市场在市场主体、市场环境、政策规定等方面均有所差异，因而两个终端市场呈现出不同的市场特点，具体分析如下：

序号	对比项目	项目内容	
		第一终端市场	第三终端市场
1	需求产品特点	该市场主体的患者主要为城市居民，该群体因生活水平较高且社保覆盖率较大，因此对产品要求较高，高端产品需求量大，对产品价格敏感度稍低。	该市场主体的患者主要为社区、乡、镇、村的居民，该群体生活水平相对较低，且目前医疗保障覆盖面较低，因此该市场以基础医疗为主，对产品价格敏感度较高；但华南、华东等发达地区的第三终端市场已与第一终端市场对产品的需求相近。
2	采购量与采购频率	国家相关部门规定公立医院须“公开招标、网上竞价、集中议价、直接挂网”，导致该市场采购总量大、单次采购量大、采购频率较低。	我国人口众多，幅员辽阔，村、镇、社区分布广且分散，因而该市场采购总量巨大，但单次采购量小，采购频繁。
3	医护人员医疗专业水平	医疗机构及病患者的专业水平较高，药品药效、质量、安全性等方面的知识较全面深入，选择品牌、产品类型、产品配置时目的性强。	医疗机构及病患者的专业水平较低，药品药效、质量、安全性等方面的知识较薄弱，选择品牌、产品类型、产品配置时较盲目。

针对终端市场的特点以及产品的重要性，公司采取了适合不同市场、更行之有效的销售模式。第三终端市场中，核心产品普洛氨氨基酸注射液采用“专业推广服务模式”，其他产品采用“代理营销模式”，第一终端市场亦采用“代理营销模式”。

②针对第三终端市场核心产品的销售模式——“专业推广服务模式”

针对第三终端市场的特点，公司在实践中摸索出一套行之有效的营销模式——专业推广服务模式，成为能够较好服务于第三终端市场的医药企业之一。

该模式在考虑合理运行成本基础上，坚持自身营销团队的建设，直接参与终端推广和售后服务，同时注重与经销商的共同成长，建立长期战略合作关系。经过多年实践且不断发展壮大，公司已建立起专业的第三终端推广队伍和较为完善的营销网络，目前，公司拥有数百家经销商及近万终端客户，树立了较好的品牌形象，在第三终端市场具有明显的先发优势。

● 专业推广服务模式的优势分析

医药行业经多年发展，已形成主要的两种传统销售模式：专业化临床学术推

广模式与代理营销模式。

在传统的专业化临床学术推广模式下，各销售终端的单次药品采购规模较大，年需求量也非常巨大，因而买方处于强势地位，具有较强的议价能力；药品生产企业主要依靠自己的营销队伍通过召开学术推广会议等方式对销售终端实行一对一的专业化学术推广和具体销售，因而销售成本与推广成本较高。该模式主要适用于药品消费量与消费金额较大的第一终端市场，对于第三终端市场来说，由于终端数量庞大而分散、单次采购规模小，该模式运用于第三终端市场将产生高昂的运行成本，且缺乏灵活性，无法较好的适用于第三终端市场。

代理营销模式下，药品生产企业没有自己的营销队伍和营销网络，自身也不进行市场推广，完全依靠经销商进行销售，市场敏感度较低。在代理营销模式中，经销商具有强大的营销队伍和营销网络，掌控了绝大部分的市场资源，具有较强的议价能力。正因如此，经销商可能因为市场的变化，出于短期利益的驱使，随时调配手中资源，甚至摒弃某个品牌，无法有效进行品牌积累，对初进市场的药品生产企业来说，代理营销模式不利于其品牌积累、市场竞争和长期持续性发展。此外，在第三终端市场，由于销售终端和病患者的医药专业水平相对较低，需要卖方在售后提供持续性的专业建议及服务，而代理营销模式下的经销商无法较好的提供这类服务。

综上，因受到传统销售模式的局限，国内主要氨基酸大输液生产厂商一直难以真正大规模地进入第三终端市场，这导致第三终端市场呈现出一方面终端客户和病患者的药品需求无法得到有效满足，另一方面优质药品却无法安全快捷地进入第三终端市场的特点。鉴于此，为了迅速占领第三终端市场，为广大私立医院、社区医院、乡镇卫生院、村卫生所及其病患者提供优质安全的氨基酸营养液补充剂，公司探索出一套适合于第三终端市场的营销模式——专业推广服务模式。

专业推广服务模式与两种传统模式的对比分析如下：

序号	比较项目	专业推广服务模式	专业化学术推广模式	代理营销模式
1	适合终端市场	第三终端市场	第一终端市场	终端市场均可
2	推广主导方	由药品生产企业与经销商共同进行	由药品生产企业主导	由经销商主导

序号	比较项目	专业推广服务模式	专业化学术推广模式	代理营销模式
3	产品推广规模与频率	单次推广规模小，推广次数多、推广点分散	单次推广规模很大，推广次数较少且集中	根据经销商推广具体情况而定
4	药品生产企业的议价能力	较高	较低	第一终端按照中标价格；第三终端议价能力居中
5	药品生产企业的营销队伍建设	必须建立规模较大、人数较多的推广队，进行产品推广与宣传	营销队伍及人数视客户群规模而定，时间长、成本高、难度大	药品生产企业仅需产品技术服务人员，不需专业营销推广队伍
6	经销商的积极性	经销商的利润空间较大，同时有助于经销商营销的网络开发，积极性较高	经销商只从事物流配送服务，积极性一般	经销商的利润空间大，积极性很高
7	药品生产企业对市场需求的敏感度	公司与经销商立体交叉的营销模式，市场整体敏感度强	一对一的销售模式，对单个客户的需求敏感度强	敏感度较低
8	销售费用	费用居中	由药品生产企业主导推广，销售费用较高	由经销商主导推广，销售费用较低
9	市场信息搜集及反馈	信息更新迅速，反映敏捷	信息更新迅速，反映敏捷	未直接接触终端客户，市场反映较慢
10	营销策略执行	与经销商交叉服务终端客户，保证销售策略的有效执行	直接服务于终端客户，保证销售策略的有效执行	与经销商联系较少，经销商难以保证营销策略执行
11	营销效果	与经销商建立长期稳定的战略合作关系，满足市场各主体的不同诉求，形成完善、可持续发展的营销网络系统。	生产企业主要营销，效果持续、可控	对经销商控制力较弱，难以与经销商共同成长

通过上述比较，与其他医药销售模式相比，公司的专业推广服务营销模式具有以下优势：

A、针对第三终端市场的特点，营销推广灵活性能够有效满足推广次数多、推广点分散的特点，帮助企业迅速占领市场，取得先发优势；

B、公司借助经销商的当地销售渠道，能够快速取得终端客户信任；同时公司自身推广队对终端市场亦具有较强控制力，能够确保公司营销策略得以顺利贯彻执行、产品销售渠道畅通无阻；

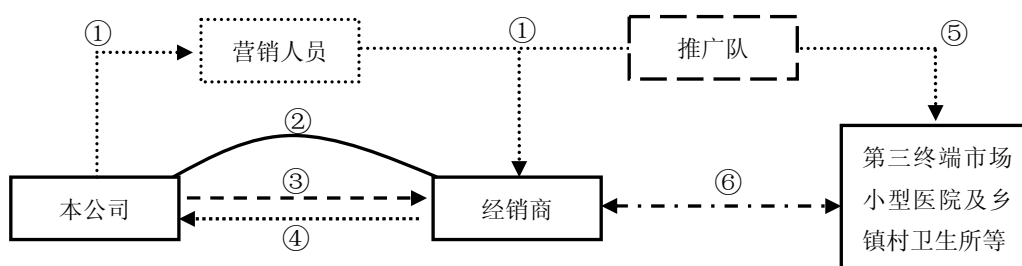
C、由于能同时满足第三终端市场各主体的不同诉求，经销商、终端、病患者都对公司及公司产品具有较高的忠诚度，公司的品牌价值得以不断巩固和提升，在掌握终端客户的同时又与经销商形成稳定的战略同盟关系；

D、公司全程参与产品销售的售前、售中、售后服务全过程，能及时取得市场第一手资料，熟悉市场需求及发展趋势，对市场的敏感度高，有助于研发、生产适销对路的产品，减轻市场开拓的难度；

E、营销网络的建设周期长、成本高、难度大，并须进行精耕细作的管理，市场新进者难于模仿，不易形成有力的竞争者。

（4）专业推广服务模式下的业务流程

专业推广服务模式的主要流程如下：



①市场总体规划、市场调查、经销商筛选

对于广阔的第三终端市场，终端客户数量多且分散，必须要进行明确、细致的市场规划，才能有针对性的迅速占领市场，抢得先机。由于公司主要产品为中高端氨基酸大输液，其销售单价在同类产品中居于前列，公司在进行市场规划时，需要对当地经济发展状况、人口密度、居民生活水平、消费观念等进行详细评估，确定产品的重点、次重点销售区域，先突破重点区域，然后以点带面、逐步推进。

由于第三终端市场的客户分散且数量众多，如不进行详尽的终端市场调查，就无法准确、全面的掌握市场状况，亦无法进行有的放矢的市场推广及宣传。公司的终端市场调查一般由推广队负责，在事先规划好的推广区域内，通过查询登记机关及当地行业自律组织资料、经销商介绍、走访等各种方式，尽可能多地获取当地终端客户的数量、分布、容量等相关信息。

目前部分面对第三终端市场的药品生产企业并不进行终端市场的详细调查，

导致市场情况掌握不充分；此外，部分药品生产企业将此环节置于经销商确定之后，容易发生产品市场渠道与经销商营销渠道不匹配等情况，造成资源浪费。

②确认合作关系

公司在充分考察目标市场容量、药品消费结构、终端客户分布、市场竞争对手等因素的基础上，综合多项考核指标进行经销商选择和确定，主要考核指标为经销商当地市场影响力、渠道控制力、信誉度、资产状况、发展潜力以及对公司战略文化认同度等。

不同于其他营销模式，专业推广服务模式下经销商的确定需要长时间的相互了解与磨合，才能形成稳定良好、相互信任的战略同盟关系。公司抛弃传统的金字塔式多层代理制，实行扁平化的经销商管理模式，减少中间环节过多引致的信息沟通不畅及管理不到位等情况。公司会动态收集分析各地市场销售信息，不允许经销商积压过多存货，对于经销商订货量的异动亦进行分析和审核；为了防止假冒产品的冲击和维护市场的有序，公司还会严密监控产品的流向。

在选定经销商之后，双方签订经销框架性协议，正式确定合作关系。

③根据客户订单发货

经销商根据产品需求信息，下达要货订单，公司营销中心审核确认订单后，会同财务部结合产品特点、客户信用额度等指标确认收款方式。

营销人员开具发货通知单，交营销中心领导审核、财务部复核、总经理审批；审批完成后，由物料部复核确认后安排发货。

④确认收入、结算货款

公司营销中心将货物发运信息通知经销商，由经销商验收货物，验收完毕后，经销商在发货单签收回执联加盖公章确认，并交由物流公司送回公司。财务部根据客户的签收回执，依据双方确认的数量、价格等信息确认收入并结算货款。

⑤产品介绍、品牌推广、技术指导、终端信息收集等

公司推广队成员普及、介绍普洛氨的特点、疗效等产品信息，开展公司品牌推广，使得终端客户充分了解普洛氨产品；定期、持续地对终端客户进行回访，

提供药品使用建议、回答相关问题，并收集市场竞争、需求等相关信息，为公司产品质量改进及新药研发、产品丰富等提供市场动态信息。

该环节的具体工作内容如下：

A、普及、介绍和宣传氨基酸注射液相关的专业知识及相关技能；

B、介绍发行人普洛氨产品的特点、疗效、质量、安全性及使用范围，开展公司品牌推广，目的是使得第三终端医疗机构及消费者充分了解普洛氨产品，解决第三终端医疗机构及病患者在产品使用过程中遇到的相关问题，为其在用药方面提供合理化建议；

C、定期、持续地采用电话问询、实地走访等方式对各终端医疗机构进行回访，了解用药情况，回答药品使用中的相关问题；

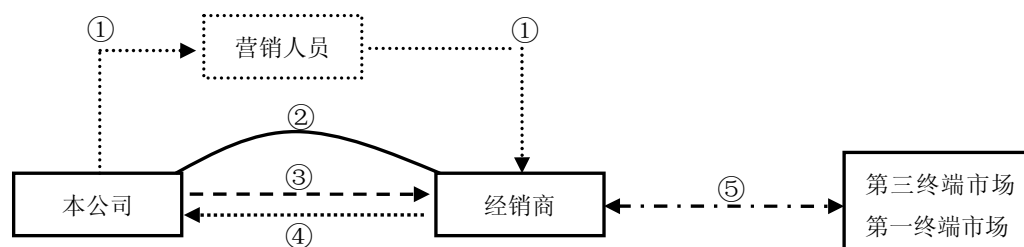
D、贴近终端市场，直接收集第一手的市场竞争信息、终端需求信息，通过收集整理客户对公司原产品的反馈意见及药品的新需求，为公司产品质量改进及新药研发、产品丰富等提供市场动态信息。

⑥经销商向终端客户销售产品

经销商自主对其下游及终端客户进行销售。

(5) 代理营销模式下的业务流程

针对第三终端市场的其他产品及第一终端市场，公司采用代理营销模式，主要业务流程示意如下：



如上图所示，该模式下的主要流程与专业推广服务模式一致，主要区别在于：专业推广服务模式下，公司设推广队，主要负责对终端客户进行产品介绍、技术指导、品牌推广，并持续性地跟进市场终端信息。



在代理营销模式下，公司进行市场调查后确定经销商，并由经销商主导负责营销推广等，公司会在经销商及客户需要时积极提供技术支持与售后服务。

此外，由于第一终端市场的医疗机构须采取“公开招标、网上竞价、集中议价、直接挂网”进行药品采购，因此第一终端下的代理营销模式会增加一道投标环节。

（6）收款模式

公司根据不同产品、不同经销商而分别制定不同的货款回收政策。氨基酸大输液系公司具有核心竞争优势的产品，故基本采取先款后货的收款模式，仅少量长期合作的大客户给予一定赊销政策；而普通大输液由于市场竞争激烈，且客户要货量通常较大，因而除小经销商或新经销商采取先款后货方式外，合作多年的大经销商均给予一定赊销政策。

（四）报告期内主要产品的销售情况

1、报告期内主要产品的产能、产量、销量情况

目前，公司共两条玻瓶生产线，一条塑瓶生产线，实行两班、每班8小时工作制。根据生产计划，玻瓶生产线可在氨基酸大输液与普通大输液间进行产能调配，塑瓶生产线仅用于生产普通大输液。

（1）产能利用情况

报告期内，公司产能情况如下：

单位：万瓶

项目		2011年	2010年	2009年
玻瓶生产线产能利用率	氨基酸大输液产量	2,097.55	1,575.75	1,248.92
	普通大输液产量（玻瓶）	3,330.57	5,183.25	5,850.11
	全部折算成氨基酸大输液口径后的产量（1:9）	2,467.61	2,151.67	1,898.93
	全部折算成氨基酸大输液口径后的产能	2,400	2,400	2,400

	玻瓶生产线产能利用率	102.82%	89.65%	79.12%
塑瓶生产线产能利用率	普通大输液产量（塑瓶）	1,785.70	225.89	--
	普通大输液产能（塑瓶）	4,320	3,960	--
	塑瓶生产线产能利用率	41.34%	5.70%	--

注：塑瓶生产线于2010年1月底投产，该生产线主要用来生产应用“自排液新型直立式软袋”技术的新型塑瓶普通大输液。2010年和2011年上半年公司仍系采用原有普通塑瓶包材小规模生产普通大输液，产能利用率较低，在2011年4月取得新型塑瓶包材批件后，2011年下半年普通大输液的产量大幅增长。

（2）报告期内，公司产销率情况

报告期内，公司主要产品的产量、销量、产销率情况如下：

序号	产品类别	产量 (万瓶)	销量 (万瓶)	产销率
2011年度	氨基酸大输液	2,097.55	2,072.78	98.82%
	普通大输液	5,116.27	4,973.86	97.22%
合计		7,213.82	7,046.64	97.68%
2010年度	氨基酸大输液	1,575.75	1,580.88	100.33%
	普通大输液	5,409.13	5,476.82	101.25%
合计		6,984.88	7,057.70	101.04%
2009年度	氨基酸大输液	1,248.92	1,212.12	97.05%
	普通大输液	5,850.11	6,062.84	103.64%
合计		7,099.03	7,274.96	102.48%

公司玻瓶生产线可用于生产氨基酸大输液及普通大输液，通常以满足氨基酸大输液生产为主，普通大输液则根据市场情况进行产能调配。氨基酸大输液与普通大输液生产工艺基本相同，但出于抗氧化目的，氨基酸大输液在灌装环节上较普通大输液多一道充氮工序，且由于氨基酸大输液在稀配、粗检、精检等环节的工艺要求更严格而需要耗用更多的时间，因而导致同一条生产线生产氨基酸大输液与普通大输液的产能不同，两者产能比约为1:9，即氨基酸大输液对产能的耗用是普通大输液的9倍。

2、报告期内主要产品销售收入及平均销售价格情况

（1）报告期内主要产品的销售收入构成



单位：万元

产品分类	2011年度		2010年度		2009年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
普洛氨	6,523.60	24.27%	5,394.36	23.59%	4,459.75	22.87%
洛安命	2,000.41	7.44%	1,480.93	6.48%	541.74	2.78%
小儿复方氨基酸 18AA-I	1,178.86	4.39%	721.97	3.16%	478.73	2.45%
复方氨基酸 18AA 系列	12,517.15	46.58%	10,426.66	45.60%	8,584.79	44.02%
复方氨基酸 17AA 系列	285.83	1.06%	25.64	0.11%	35.69	0.18%
氨基酸大输液小计	22,505.85	83.75%	18,049.56	78.95%	14,100.70	72.30%
普通大输液小计	4,196.51	15.62%	4,496.83	19.67%	5,137.73	26.34%
其他产品小计	171.86	0.64%	316.83	1.39%	264.35	1.36%
合计	26,874.21	100%	22,863.22	100%	19,502.78	100%

报告期内，氨基酸大输液为公司主要销售产品，逐年增幅明显，体现了公司对主营业务氨基酸大输液的专注，普通大输液与其他产品的销售比例有所下降。

（2）报告期内销售收入的区域分布

单位：万元

地区	2011年度		2010年度		2009年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
华南	14,040.28	52.24%	11,580.92	50.65%	9,635.92	49.41%
华东	6,743.75	25.09%	6,605.29	28.89%	5,643.58	28.94%
华中	1,803.42	6.71%	1,604.46	7.02%	1,666.15	8.54%
华北	1,747.51	6.50%	1,269.71	5.55%	949.67	4.87%
西南	1,602.26	5.96%	907.40	3.97%	896.69	4.60%
西北	734.79	2.73%	545.40	2.39%	498.21	2.55%
东北	202.19	0.75%	350.04	1.53%	212.57	1.09%
合计	26,874.21	100%	22,863.22	100%	19,502.78	100%

报告期内公司营业收入主要集中于华南、华东两个地区，主要系由于公司销售战略与销售半径所致。

（3）报告期内主要产品平均销售单价变化情况

单位：元/100ml

产品分类	2011年度		2010年度		2009年度
	单价	增幅	单价	增幅	单价
普洛氨	9.53	-4.79%	10.01	-3.47%	10.37
洛安命	5.62	-1.60%	5.71	-	5.71
复方氨基酸 18AA 系列	2.38	-0.39%	2.39	6.70%	2.24
小儿复方氨基酸 18AA-I 系列	4.54	-1.03%	4.59	3.38%	4.44
复方氨基酸 17AA 系列	1.46	-5.22%	1.54	-38.40%	2.50
氨基酸大输液	3.33	-1.70%	3.39	7.62%	3.15
普通大输液	0.35	-5.64%	0.37	-2.63%	0.38
其他产品	4.75	-14.61%	5.56	12.78%	4.93
平均售价	1.43	9.07%	1.31	20.37%	1.08

报告期内，公司氨基酸大输液和其他产品的销售单价均呈现先升后降的趋势，普通大输液的销售单价稳中有降。

3、报告期内销售收入的终端分布

单位：万元

地区	2011 年度		2010 年度		2009 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
第三终端市场	18,472.25	68.74%	17,333.56	75.81%	15,929.15	81.68%
第一终端市场	8,401.95	31.26%	5,529.66	24.19%	3,573.63	18.32%
合计	26,874.21	100%	22,863.22	100%	19,502.78	100%

报告期内，公司进入第一终端市场的产品均为氨基酸大输液，增长快速；普通大输液与其他产品仅在第三终端市场销售。

4、报告期内向前五名客户销售情况

(1) 报告期内前五名客户销售情况

报告期内，公司前五大客户均为大输液经销商，其中海南四环医药有限公司、广东盈康药业有限公司仅经销氨基酸大输液产品；广东贤得凯药业有限公司¹⁵以普通大输液为主，氨基酸大输液为辅；其他经销商均以氨基酸大输液为主，普通大输液为辅。

¹⁵“湛江贤得凯药械有限公司”于 2011 年 12 月更名为“广东贤得凯药业有限公司”



序号	客户名称	销售额（万元）	占当年销售收入比例
2011 年度			
1	海南四环医药有限公司	2,000.41	7.44%
2	福建省恒昌药业有限公司	1,842.57	6.86%
3	广东盈康药业有限公司	1,293.30	4.81%
4	广州五环药业有限公司	1,210.32	4.50%
5	汕头市华特药业有限公司	1,119.04	4.16%
合 计		7,465.64	27.78%
2010 年度			
1	福建省恒昌药业有限公司	1,804.62	7.89%
2	海南四环医药有限公司	1,480.93	6.48%
3	汕头市华特药业有限公司	935.24	4.09%
4	江西新创医药有限公司	858.99	3.76%
5	湛江市康正医药有限责任公司	807.30	3.53%
合 计		5,887.08	25.75%
2009 年度			
1	福建省恒昌药业有限公司	1,157.53	5.94%
2	湛江市康正医药有限责任公司	1,084.70	5.56%
3	广东贤得凯药业有限公司	1,026.92	5.27%
4	江西永通药业有限责任公司	898.97	4.61%
5	汕头市华特药业有限公司	880.45	4.51%
合 计		5,048.57	25.89%

报告期内前五名客户销售收入占当年营业收入的比例分别为 25.89%、25.75%、27.78%，波动幅度较小，较为稳定。

报告期内，公司及公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、主要关联方或持有公司 5%以上股份的股东均未在上述客户中占有权益。

（2）报告期内前十大客户实现销售情况

报告期内，发行人前十大客户实现销售情况对比如下：

单位：瓶、支

经销商名称	销量	2011.12.31	2010.12.31	2009.12.31	2009 年初 库存

经销商名称	销量	2011. 12. 31	2010. 12. 31	2009. 12. 31	2009年初 库存
福建省恒昌药业有限公司	经销商对外销量	2,263,726	2,060,030	1,615,370	51,370
	公司对经销商销量	2,398,120	2,308,510	1,596,170	
	差异	-134,394	-248,480	19,200	
海南四环医药有限公司	经销商对外销量	1,463,608	957,917	410,766	86,814
	公司对经销商销量	1,424,208	1,037,540	380,420	
	差异	39,400	-79,623	30,346	
江西新创医药有限公司	经销商对外销量	354,888	1,192,700	992,680	129,480
	公司对经销商销量	383,640	1,186,490	920,552	
	差异	-28,752	6,210	72,128	
汕头市华特药业有限公司	经销商对外销量	1,283,140	2,069,758	1,324,430	-
	公司对经销商销量	1,345,240	2,069,758	1,324,430	
	差异	-62,100	-	-	
湛江市康正医药有限责任公司	经销商对外销量	3,722,750	1,632,920	6,390,503	12,483
	公司对经销商销量	3,725,590	1,624,140	6,388,360	
	差异	-2,840	8,780	2,143	
广东贤得凯药业有限公司	经销商对外销量	8,507,830	4,128,000	7,816,328	12,320
	公司对经销商销量	8,543,920	4,122,620	7,835,628	
	差异	-36,090	5,380	-19,300	
广州五环药业有限公司	经销商对外销量	7,791,870	5,134,680	7,836,040	45
	公司对经销商销量	7,791,870	5,134,850	7,836,860	
	差异	-	-170	-820	
梅州振佳新特药有限公司	经销商对外销量	136,430	68,000	164,700	31,300
	公司对经销商销量	147,330	67,480	138,400	
	差异	-	520	26,300	
江西永通药业有限责任公司	经销商对外销量	-	-	2,780,430	239,380
	公司对经销商销量	-	-	2,720,740	
	差异	-	-	59,690	
广东天士力医药有限公司	经销商对外销量	4,184,700	5,761,100	6,059,600	-
	公司对经销商销量	4,293,960	5,761,100	6,059,600	
	差异	-109,260	-	-	
甘肃人为峰药业有限公司	经销商对外销量	255,050	468,758	586,270	2,780
	公司对经销商销量	269,020	468,620	603,618	
	差异	-13,970	138	-17,348	
普宁市流沙药品公司	经销商对外销量	5,519,270	3,527,610	2,242,158	-
	公司对经销商销量	5,909,310	3,484,825	2,384,334	
	差异	-390,040	42,785	-142,176	
广东盈康药业有限公司	经销商对外销量	1,917,030	907,720	648,900	48,080

经销商名称	销量	2011. 12. 31	2010. 12. 31	2009. 12. 31	2009年初 库存
司	公司对经销商销量	1, 935, 850	935, 040	706, 240	
	差异	-18, 820	-27, 320	-57, 340	
湖北东明医药有限公 司	经销商对外销量	551, 120	-	-	-
	公司对经销商销量	588, 870			
	差异	-37, 750			

经实地查看并与相关人员访谈，汕头市华特药业有限公司、广东天士力医药有限公司等经销商在报告期内部分年度内要求利泰制药发货时系将发货地址告知利泰制药，由利泰制药交由物流公司直接发货给该公司的分销商，因此公司与该等经销商的销量在相应的年度不存在差异。

发行人经销商对外销售情况良好，各期末均无大额库存现象。

（五）主要原材料、能源及其供应情况

1、主要产品的原材料和能源的构成情况

公司生产所需的原辅材料、包装材料及所需能源如下表列示：

主要产品	原辅材料	包装材料	能源
氨基酸大输液	异亮氨酸、苯丙氨酸、甲硫氨酸、组氨酸、丝氨酸、亮氨酸、醋酸赖氨酸、缬氨酸、盐酸组氨酸等氨基酸原料药	玻璃瓶、聚丙烯、纸箱、铝塑组合盖、丁基胶塞	电力、水、柴油、煤炭
普通大输液	注射级葡萄糖、注射级氯化钠、氧氟沙星、甲硝唑		

公司原辅材料主要由上海协和氨基酸有限公司、无锡晶海氨基酸有限公司、上海味之素氨基酸有限公司等专业厂家提供；包装用玻璃瓶主要由福建三明毓才玻璃制品有限公司、湛江圣华玻璃容器有限公司等提供；包装用塑瓶主要由聚丙烯在生产中生成。公司供应商的供货渠道畅通、质量稳定，价格合理，已形成稳定双赢的合作关系，保障了公司材料供应需求。

公司所需能源主要是电力、水、柴油与煤炭。公司属于高耗水行业，由于公司所处的普宁市大南山镇，位于粤东冲积平原，水资源丰富，水质优良，确保了公司生产所需用水及用水质量，公司水资源全部取自大南山水库，经过严格的净化处理后投入生产。公司原材料和能源的具体构成如下：



产品分类	2011年度	2010年度	2009年度
原辅材料	7,513.99	6,065.73	5,641.03
包装材料	6,120.30	5,552.12	5,607.21
能源	1,381.50	1,144.95	904.04
原材料小计	15,015.79	12,762.80	12,152.28
主营业务成本	16,711.41	14,226.88	13,098.63
原材料占主营业务成本比例	89.85%	89.71%	92.78%

2、氨基酸原材料的采购情况及单价变动情况

(1) 氨基酸原材料的采购情况

公司生产所需原材料主要包括异亮氨酸、苯丙氨酸、甲硫氨酸、组氨酸、丝氨酸、亮氨酸、醋酸赖氨酸、缬氨酸、盐酸组氨酸等氨基酸原料药，全部源于外购。报告期内主要原材料采购情况如下：

① 2011 年度

序号	主要原材料	采购量 (公斤)	采购金额 (万元)	占当期原辅材料 采购的比例
1	异亮氨酸	35,545	677.96	7.99%
2	苯丙氨酸	51,370	580.12	6.84%
3	甲硫氨酸	24,245	548.42	6.46%
4	组氨酸	14,780	543.20	6.40%
5	丝氨酸	21,175	616.15	7.26%
6	亮氨酸	51,590	627.77	7.40%
7	醋酸赖氨酸	26,125	373.04	4.40%
8	缬氨酸	39,965	478.21	5.63%
9	盐酸组氨酸	17,130	494.50	5.83%
合计		281,925	4,939.37	58.20%

② 2010 年度

序号	主要原材料	采购量 (公斤)	采购金额 (万元)	占当期原辅材料 采购的比例
1	异亮氨酸	27,930	568.78	7.81%
2	苯丙氨酸	40,070	484.52	6.65%



序号	主要原材料	采购量 (公斤)	采购金额 (万元)	占当期原辅材料 采购的比例
3	甲硫氨酸	20,760	484.97	6.66%
4	组氨酸	11,725	429.51	5.90%
5	丝氨酸	12,850	397.35	5.46%
6	亮氨酸	42,290	454.17	6.24%
7	醋酸赖氨酸	23,500	356.78	4.90%
8	缬氨酸	30,395	375.34	5.15%
9	盐酸组氨酸	16,300	472.57	6.49%
合计		225,820	4,023.99	55.25%

③ 2009 年度

序号	主要原材料	采购量 (公斤)	采购金额 (万元)	占当期原辅材料 采购的比例
1	异亮氨酸	24,466	481.49	7.49%
2	苯丙氨酸	40,572	479.31	7.46%
3	甲硫氨酸	20,019	475.80	7.41%
4	组氨酸	12,275	450.53	7.01%
5	丝氨酸	11,135	315.69	4.91%
6	亮氨酸	36,514	403.87	6.29%
7	醋酸赖氨酸	23,340	373.38	5.81%
8	缬氨酸	25,222	309.26	4.81%
9	盐酸组氨酸	12,193	356.64	5.55%
合计		205,736	3,645.98	56.75%

报告期内，主要原材料的采购量合计 205,736 公斤、225,820 公斤、281,925 公斤，占当期原辅材料采购的比例分别为 56.75%、55.25%、58.20%，呈逐年增长趋势，与氨基酸大输液的产销量的增长趋势相符。

(2) 氨基酸原材料的采购单价分析

报告期内，公司氨基酸原料药的单位采购成本变化情况如下：

单位：元/公斤

项目	2011 年度		2010 年度		2009 年度
	单价	增幅	单价	增幅	单价

异亮氨酸	190.73	-6.34%	203.64	3.48%	196.80
苯丙氨酸	112.93	-6.61%	120.92	2.35%	118.14
甲硫氨酸	226.20	-3.17%	233.61	-1.71%	237.67
组氨酸	367.52	0.33%	366.32	-0.19%	367.03
丝氨酸	290.98	-5.90%	309.22	9.07%	283.51
亮氨酸	121.68	13.31%	107.39	-2.91%	110.61
醋酸赖氨酸	142.79	-5.95%	151.82	-5.09%	159.97
缬氨酸	119.66	-3.10%	123.49	0.71%	122.62
盐酸组氨酸	288.68	-0.43%	289.92	-0.88%	292.50
综合	118.06	-3.13%	121.87	-2.54%	125.05

报告期内，氨基酸原料药采购价格呈现稳中有降的趋势。

3、包装材料的采购情况

公司产品的包装材料主要包括输液瓶、丁基胶塞、铝塑组合盖、纸箱和聚丙烯，全部源于外购；2010年开始采购聚丙烯，系用于当年新增的塑瓶生产线，全部用于普通大输液。

报告期内主要包装材料采购情况如下：

序号	项目	单位	采购量	采购金额 (万元)	占当期包装材料 采购的比例
2011年度					
1	输液瓶	万个	6,367.24	3,238.13	48.17%
2	丁基输液胶塞	万只	5,395.56	987.70	14.69%
3	铝塑组合盖	万只	5,814.14	389.03	5.79%
4	纸箱	万个	325.45	901.64	13.41%
5	聚丙烯	万公斤	41.52	596.67	8.88%
合计				6,113.17	90.93%
2010年度					
1	输液瓶	万个	7,542.71	3,030.39	54.58%
2	丁基输液胶塞	万只	5,501.10	810.78	14.60%
3	铝塑组合盖	万只	3,980.92	289.50	5.21%
4	纸箱	万个	232.26	660.46	11.90%
5	聚丙烯	万公斤	7.20	96.54	1.74%
合计				4,898.70	88.23%



序号	项目	单位	采购量	采购金额 (万元)	占当期包装材料 采购的比例
2009 年度					
1	输液瓶	万个	3,012.45	1,679.83	46.00%
2	丁基输液胶塞	万只	5,171.89	993.39	27.20%
3	铝塑组合盖	万只	1,270.69	219.59	6.01%
4	纸箱	万个	182.22	454.31	12.44%
合 计				3,347.12	91.65%

4、包装材料的采购单价分析

项目	2011 年度		2010 年度		2009 年度
	单价	增幅	单价	增幅	单价
输液瓶（元/个）	0.51	27.50%	0.40	-28.57%	0.56
丁基输液胶塞（元/只）	0.18	20.00%	0.15	-21.05%	0.19
铝塑组合盖（元/只）	0.07	-	0.07	-58.82%	0.14
纸箱（元/个）	2.77	-2.46%	2.84	14.06%	2.49
聚丙烯（元/公斤）	14.37	7.16%	13.41	-	-

5、能源的采购情况

项目	2011 年度		2010 年度		2009 年度	
	数量	金额 (万元)	数量	金额 (万元)	数量	金额 (万元)
电力	846.40	530.25	705.24	461.14	579.18	365.05
柴油	737.36	453.24	829.51	448.54	901.67	344.53
煤	5,331.86	325.04	5,803.72	314.27	3,294.12	153.85
合计	-	1,308.53	-	1,223.95	-	863.43

注：电力的数量单位为万度，柴油及煤的数量单位为吨。

公司电力耗用量逐年上升；柴油采购量逐年下降，系公司用单价较低的煤代替单价较高的柴油所致；公司煤采购量在 2011 年相比 2010 年略有下降，主要因为 2010 年期末库存较多，2011 年实际耗用仍呈上升趋势。

公司主要原料水均取自大南山水库，能够确保水质优良与足量供应。

6、报告期内向前五名供应商的采购情况

（1）报告期内向前五名供应商的采购情况

序号	供应商名称	供货内容	采购金额 (万元)	占当期采购 总额比例
2011 年度				
1	湛江圣华玻璃容器有限公司	输液瓶	1,618.67	10.16%
2	福建三明毓才玻璃制品有限公司	输液瓶	1,551.10	9.73%
3	上海协和氨基酸有限公司	氨基酸原料药	1,246.34	7.82%
4	汕头市紫光古汉氨基酸有限公司	氨基酸原料药	843.03	5.29%
5	无锡晶海氨基酸有限公司	氨基酸原料药	835.34	5.24%
合 计			6,094.47	38.24%
2010 年度				
1	福建三明毓才玻璃制品有限公司	输液瓶	1,309.53	10.41%
2	湛江圣华玻璃容器有限公司	输液瓶	981.04	7.80%
3	上海协和氨基酸有限公司	氨基酸原料药	831.76	6.61%
4	汕头市紫光古汉氨基酸有限公司	氨基酸原料药	730.25	5.80%
5	天津天安药业股份有限公司	氨基酸原料药	722.69	5.74%
合 计			4,575.28	36.36%
2009 年度				
1	福建三明毓才玻璃制品有限公司	输液瓶	1,190.82	11.82%
2	上海协和氨基酸有限公司	氨基酸原料药	782.90	7.77%
3	天津天安药业股份有限公司	氨基酸原料药	667.64	6.63%
4	无锡晶海氨基酸有限公司	氨基酸原料药	503.45	5.00%
5	江苏润德医用材料有限公司	丁基胶塞	473.02	4.69%
合 计			3,617.83	35.90%

报告期内公司向前五名供应商采购材料金额占当期采购总额的比重分别为 35.90%、36.36%、38.24%，主要是向供应商采购的氨基酸原料药、输液瓶、丁基胶塞及铝塑组合盖，报告期内前五名供应商所占比例较小，不存在严重依赖于少数供应商的情形。

公司及公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员、主要关联方或持有公司 5%以上股份的股东未在上述前五名供应商中占有任何权益。

（2）报告期内氨基酸原料药前五名供应商情况

报告期内，发行人氨基酸原料药采购前五名供应商及其占相关氨基酸采购金

额的比例如下：

序号	供应商名称	采购金额 (万元)	占相关氨基酸 采购金额比例
2011 年度			
1	上海协和氨基酸有限公司	1,246.34	17.70%
2	汕头市紫光古汉氨基酸有限公司	843.03	11.98%
3	无锡晶海氨基酸有限公司	835.34	11.87%
4	天津天安药业股份有限公司	806.51	11.46%
5	汕头市保康药业有限公司	717.32	10.19%
合 计		4,448.54	63.19%
2010 年度			
1	上海协和氨基酸有限公司	831.76	14.14%
2	汕头市紫光古汉氨基酸有限公司	730.25	12.42%
3	天津天安药业股份有限公司	722.69	12.29%
4	无锡晶海氨基酸有限公司	470.85	8.01%
5	汕头市保康药业有限公司	407.26	6.92%
合 计		3,162.81	53.78%
2009 年度			
1	上海协和氨基酸有限公司	782.90	14.29%
2	天津天安药业股份有限公司	667.64	12.18%
3	无锡晶海氨基酸有限公司	503.45	9.19%
4	汕头市紫光古汉氨基酸有限公司	430.71	7.86%
5	上海味之素氨基酸有限公司	393.32	7.18%
合 计		2,778.02	50.70%

2009 年、2010 年、2011 年，发行人向前五名氨基酸原料药供应商采购金额占当期氨基酸原料药采购总金额的比重分别为 50.70%、53.78%、63.19%，前五大氨基酸供应商占比较为均衡，不存在严重依赖于少数供应商的情形。

（六）安全生产与环境保护

1、安全生产方面

公司已经按照 GMP 要求，坚持“以人为本、安全第一、预防为主”的原则，建立健全以《安全生产责任制》为核心的现代安全生产管理制度，包括《安全生

产管理制度》、《安全生产责任制》、《生产岗位安全操作规程》、《事故应急救援预案》、《事故报告和处理制度》等。

公司已成立以总经理为主任的安全生产委员会，成员包括公司各部门及车间负责人，负责领导、组织安全生产监督管理。在日常生产经营过程中，公司严格按照《安全生产法》等相关法律法规及公司制定的各项规章制度，车间设置车间安全员，实行岗前培训，定期检测生产设备，定期或不定期对员工进行安全卫生教育、岗位设备操作培训及应急救援演习，按规定及时发放劳动防护用品，定期为员工进行健康检查。

自成立至今，公司尚未发生过重大安全生产事故。2008年12月，公司被普宁市安全生产委员会评为“安全文化建设示范企业”；2009年10月，公司被普宁市安全生产监督管理局等评为“普宁市平安企业”。

普宁市安全生产监督管理局出具证明：“广东利泰制药股份有限公司自2009年1月1日至今，一直按照国家及地方有关安全生产监督管理方面的法律、法规、规章依法经营，不存在因违反国家、地方有关安全生产监督管理方面的法律、法规、规章而被我局处罚的情形，亦不存在正在被我局处理的违法行为”。

2、环境保护方面

公司高度重视环保工作，在生产经营中严格遵守国家有关法律法规及GMP要求，制定了《公司环保管理制度》、《生产废弃物及垃圾管理制度》、《污水处理设施管理制度》、《大气污染排放管理制度》等内部控制制度，并实行环境保护目标责任制，由总经理负责。公司在生产经营过程中产生的主要污染物为废水、废气、固体废物、噪声，公司已采取了以下防治措施：

（1）废水

公司废水包括车间的生产废水（主要是锅炉除尘脱硫废水及洗瓶、塞废水）及后勤设施的生活废水。锅炉除尘脱硫废水经沉淀锅炉后循环使用，不能再使用的废水汇入污水处理站；生活废水经三级化粪池处理后与生产废水一同汇入污水处理站。废水在经污水处理站处理后，达到广东省环境保护局、广东省质量技术监督局颁布的《广东省地方标准水污染物排放限值》（DB44/26-2001）第二时段

一级标准限值后排放。

（2）废气

公司目前废气主要来自于燃煤锅炉产生的大气污染，为最大限度的减轻废气污染，公司已为锅炉安装了水幕除尘及除尘脱硫装置，主要排放物达到广东省环境保护厅、广东省质量技术监督局颁布的《大气污染物排放限值》(DB44/27-2001)中《锅炉大气污染物排放标准》(GB13271-2001)第二时段 I 类标准限值后排放。

（3）固体废物

公司生产经营中产生的固体废物主要有报废的包装用玻璃瓶、煤渣及少量药渣，报废的包装用玻璃瓶由供应商回收；煤渣先作为公司车间废水的预处理吸附剂，处理后的煤渣由砖厂运走进行综合利用；药渣由当地农民运出制作有机肥料或直接掩埋。

（4）噪声

公司噪声的污染源主要是备用发电机，通过对发电机房进行隔声处理，排烟筒进行多级消声处理，公司的厂界噪声符合环境保护部、国家质量监督检验检疫总局颁布的《工业企业厂界环境噪声排放标准》(GB12348-2008) I 类标准限值。

自成立以来，公司各项污染物排放均符合国家规定的排放标准，没有发生重大的环境污染事故。普宁市环境保护局已出具《证明》：“广东利泰制药股份有限公司自 2009 年以来，严格执行国家环境保护法律、法规，没有因违反环境保护有关法规而受到环境保护行政主管部门的处罚，未发现因违反环境保护有关法规而产生纠纷”。广东省环境保护厅已出具《关于广东利泰制药股份有限公司申请上市环境保护核查情况的函》（粤环函【2011】31 号）、《关于广东利泰制药股份有限公司申请上市环境保护补充核查意见的函》（粤环函【2011】128 号）和《关于广东利泰制药股份有限公司申请上市环境保护补充核查意见的函》（粤环函【2011】567 号），发行人已通过上市环保核查，核查期间为 2007 年 10 月 1 日至 2011 年 3 月 31 日。截至本招股说明书签署日，公司已向广东省环境保护厅提出截至到 2011 年 12 月 31 日的上市环保补充核查，已处于公示阶段。

五、与发行人业务相关的主要固定资产和无形资产

（一）主要固定资产

公司拥有的主要固定资产包括房屋建筑物、机器设备、运输设备、办公设备，截止 2011 年 12 月 31 日，公司的固定资产状况如下：

单位：万元

固定资产类别	原 值	累计折旧	净 值	成新率
房屋建筑物	8,781.87	1,609.92	7,171.95	81.67%
机器设备	6,749.67	2,091.05	4,658.62	69.02%
运输设备	560.45	146.52	413.93	73.86%
办公设备	102.48	39.08	63.40	61.87%
合 计	16,194.47	3,886.57	12,307.90	76.00%

1、房屋建筑物

截至 2011 年 12 月 31 日，发行人共拥有 13 处房产，均已取得权属证书，详细情况如下：

序号	房地产权证字号	房地产座落位置	建筑面积(m ²)	权利终止日	他项权利
1	粤房地证字第 C6997191 号	普宁市大南山镇陂沟村利泰制药股份有限公司	2,246.44	2053-03-26	抵押
2	粤房地证字第 C6997192 号	普宁市大南山镇陂沟村利泰制药股份有限公司	7,516.14	2053-03-26	抵押
3	粤房地证字第 C6997194 号	普宁市大南山镇陂沟村利泰制药股份有限公司	100.75	2053-03-26	抵押
4	粤房地证字第 C6997195 号	普宁市大南山镇陂沟村利泰制药股份有限公司	388.50	2053-03-26	抵押
5	粤房地证字第 C6997196 号	普宁市大南山镇陂沟村利泰制药股份有限公司	3,277.23	2048-12-07	抵押
6	粤房地证字第 C6997197 号	普宁市大南山镇陂沟村利泰制药股份有限公司	2,371.94	2048-12-07	抵押
7	粤房地证字第 C6997198 号	普宁市大南山镇陂沟村利泰制药股份有限公司	510.54	2048-12-20	抵押
8	粤房地证字第 C6997200 号	普宁市大南山镇陂沟村利泰制药股份有限公司	365.80	2049-12-28	抵押
9	粤房地证字第 C6996201 号	普宁市大南山镇陂沟村利泰制药股份有限公司	2,605.96	2049-12-28	抵押
10	粤房地证字第 C6996202 号	普宁市大南山镇陂沟村利泰制药股份有限公司	2,359.22	2049-12-28	抵押
11	粤房地证字第	普宁市大南山镇陂沟村利泰	3,003.90	2053-03-26	抵押

序号	房地产权证字号	房地产座落位置	建筑面积(m ²)	权利终止日	他项权利
	C6996203号	制药股份有限公司			
12	粤房地证字第C6996204号	普宁市大南山镇陂沟村利泰制药股份有限公司	453.25	2049-12-28	抵押
13	粤房地证字第C6996214号	普宁市大南山镇陂沟村利泰制药股份有限公司	2,362.40	2053-03-26	抵押

2、主要生产设备

截至2011年12月31日，公司主要生产设备如下：

单位：万元

序号	资产名称	数量	单位	原值	净值	成新率	尚可使用年限
1	玻瓶输液洗灌封生产线	2	条	747.56	441.87	59.11%	5年11个月
2	塑瓶输液洗灌封联动线	1	条	329.99	261.88	79.36%	7年11个月
3	塑料瓶体生产线	1	条	704.91	559.43	79.36%	7年11个月
4	灯检包装线	4	条	99.66	57.07	57.27%	5年9个月
5	灭菌系统	3	条	843.11	611.81	72.57%	7年3个月
6	均质机	2	台	135.80	95.20	70.10%	7年
7	蒸汽型溴化理机组	2	台	99.32	64.75	65.20%	6年6个月
8	制水系统	1	套	735.51	447.69	60.87%	6年1个月
9	色谱仪分析仪器	11	套	281.98	216.36	76.73%	7年8个月
合计				3,977.84	2,756.07	69.29%	

（二）主要无形资产

1、商标

截止本招股说明书签署日，公司已取得国内注册商标297件，均在有效期内，其中前15项为公司正在使用的商标，其余主要为保护性商标。

序号	注册号	名称	取得方式	权利期限	备注
1	3211612		受让取得	2004.02.21-2014.02.20	注1
2	3439035	特纳斯+TERNAS	原始取得	2004.10.14-2014.10.13	--
3	4146152	洛安命+LUENMIN	原始取得	2007.05.07-2017.05.06	--
4	3725266	赛洛氨	原始取得	2006.02.21-2016.02.20	--

















序号	注册号	名称	取得方式	权利期限	备注
5	3725268	法谱+FAR PER	原始取得	2006.02.14-2016.02.13	--
6	4356030	普洛氨	原始取得	2008.01.07-2018.01.06	--
7	4146149	利日安+LIRIEN	原始取得	2007.05.07-2017.05.06	--
8	1908605	康得金	原始取得	2002.11.21-2012.11.20	--
9	4637468	施宝丽	原始取得	2008.09.07-2018.09.06	--
10	4675365	SINLISS+新绿十	受让取得	2008.10.07-2018.10.06	注1
11	4663589	利泰德安能	受让取得	2008.09.28-2018.09.27	注1
12	3217410	LITAI	受让取得	2003.09.14-2013.09.13	注1
13	5520510	利泰	受让取得	2009.10.14-2019.10.13	注1
14	3216153	利泰	受让取得	2004.02.21-2014.02.20	注1
15	3211608		受让取得	2003.10.28-2013.10.27	注1
16	3208780	赛洛氨	原始取得	2003.09.21-2013.09.20	--
17	3439034	法谱+FARPER	原始取得	2004.10.14-2014.10.13	--
18	4529501	法穉	原始取得	2008.05.07-2018.05.06	--
19	4529500	法镞	原始取得	2008.05.07-2018.05.06	--
20	4529503	法普	原始取得	2009.08.07-2019.08.06	--
21	3725269	普洛氨	原始取得	2006.02.21-2016.02.20	--
22	3208781	普洛氨	原始取得	2003.09.21-2013.09.20	--
23	4419022	普洛安	原始取得	2008.03.21-2018.03.20	--
24	8074491	普洛氨	原始取得	2011.02.28-2021.02.27	--
25	8074514	普洛氨	原始取得	2011.02.28-2021.02.27	--
26	3871234	普洛氨+PLUEN	原始取得	2005.11.07-2015.11.06	--
27	4588821	普洛氨+PROPLEAMIN	原始取得	2007.11.14-2017.11.13	--
28	4419021	潜络氨	原始取得	2008.03.21-2018.03.20	--
29	4419020	镞络氨	原始取得	2008.03.21-2018.03.20	--
30	4419019	谱络氨	原始取得	2008.03.21-2018.03.20	--
31	5176857	赛咪诺	原始取得	2010.01.07-2020.01.06	--
32	6038734	PHANESSY	原始取得	2009.12.14-2019.12.13	--
33	4146767	丸尾英三+VAVIUSEN	原始取得	2007.08.21-2017.08.20	--
34	4147687	多利金+DOLLYKIN	原始取得	2006.11.28-2016.11.27	--
35	4399896	绿能	原始取得	2008.02.28-2018.02.27	--
36	4411529	德朗安	原始取得	2008.02.28-2018.02.27	--

序号	注册号	名称	取得方式	权利期限	备注
37	4647747	皇宫御医	原始取得	2009.02.21-2019.02.20	--
38	4647764	劲力跑	原始取得	2008.03.07-2018.03.06	--
39	4647766	澳德安	原始取得	2008.09.28-2018.09.27	--
40	4699603	医仙U	原始取得	2008.11.28-2018.11.27	--
41	4356032	利维他能+LEVINTAEN	原始取得	2008.01.07-2018.01.06	--
42	4699598	维乐视	原始取得	2008.11.28-2018.11.27	--
43	4699604	亿福康	原始取得	2009.02.21-2019.02.20	--
44	5929805	新安中安	原始取得	2009.12.07-2019.12.06	--
45	4796264	斯塔斯	原始取得	2008.12.28-2018.12.27	--
46	4789336	安玛	原始取得	2009.02.14-2019.02.13	--
47	4195394	普惠安	原始取得	2007.07.21-2017.07.20	--
48	4147686	利莱雅+LILEYAR	原始取得	2006.09.14-2016.09.13	--
49	4637467	麦德安	原始取得	2008.09.07-2018.09.06	--
50	4751183	日安	原始取得	2009.03.21-2019.03.20	--
51	5929794	路易礼察	原始取得	2009.11.28-2019.11.27	--
52	4356039	瑞美福斯+RAMFUSH	原始取得	2008.01.07-2018.01.06	--
53	4356034	瑞福素+RAFUSH	原始取得	2008.04.07-2018.04.06	--
54	4356033	凡瑞命+FUREMIN	原始取得	2008.01.07-2018.01.06	--
55	5454660	威多康+WELLTONKON	原始取得	2009.09.28-2019.09.27	--
56	4858744	斯纳金+SELAKIN	原始取得	2009.01.21-2019.01.20	--
57	4858745	北费安+BEFOREN	原始取得	2009.01.21-2019.01.20	--
58	4858747	爱乐福+AILEFUL	原始取得	2009.04.14-2019.04.13	--
59	4858748	德贺斯+DERHOS	原始取得	2009.01.21-2019.01.20	--
60	4858749	爱力福+AIRIFUL	原始取得	2009.04.14-2019.04.13	--
61	4146756	日之安+RISIZY	原始取得	2007.07.14-2017.07.13	--
62	4146148	资美力+ZIMEUY	原始取得	2007.06.28-2017.06.27	--
63	4356040	瑞福雅匹特+REFIYPTEN	原始取得	2008.01.07-2018.01.06	--
64	4356041	利雅他匹特 +LINTEPETEN	原始取得	2008.01.07-2018.01.06	--
65	4356036	福雅瑞可+FUYARANK	原始取得	2008.01.07-2018.01.06	--
66	3725270	伊克美	原始取得	2006.02.14-2016.02.13	--
67	3725267	SILUEN	原始取得	2006.02.14-2016.02.13	--

序号	注册号	名称	取得方式	权利期限	备注
68	4073545	曲安奈得+KEENLED	原始取得	2007.03.14-2017.03.13	--
69	4007623	诺质特+NORZIT	原始取得	2007.02.21-2017.02.20	--
70	4007621	默博+MOB	原始取得	2007.04.21-2017.04.20	--
71	3971248	PROPLEAMIN	原始取得	2007.02.07-2017.02.06	--
72	5041979	唐鹿+TONLU	原始取得	2009.05.07-2019.05.06	--
73	5078254	斯好康	原始取得	2009.05.14-2019.05.13	--
74	5113175	瑞普生 VIPS	原始取得	2009.05.28-2019.05.27	--
75	4699601	金普善	原始取得	2008.11.28-2018.11.27	--
76	4699602	医仙优	原始取得	2008.11.28-2018.11.27	--
77	4699600	立消丹	原始取得	2009.02.21-2019.02.20	--
78	4699599	健乐加	原始取得	2008.11.28-2018.11.27	--
79	4637464	日舒安	原始取得	2008.11.07-2018.11.06	--
80	4283621	绿元素	原始取得	2007.11.07-2017.11.06	--
81	4147685	利莱特+LILET	原始取得	2006.09.14-2016.09.13	--
82	4195392	纳普	原始取得	2007.07.21-2017.07.20	--
83	1908602	KDJ	原始取得	2002.10.07-2012.10.06	--
84	4687649	康丽馨+CANLISH	原始取得	2008.10.21-2018.10.20	--
85	4665089	日安能	原始取得	2008.10.07-2018.10.06	--
86	4146755	利赛特+LISET	原始取得	2007.06.21-2017.06.20	--
87	4632293	西德高安	原始取得	2009.01.21-2019.01.20	--
88	4332374	宝滴氨命+PROTEAMIN	原始取得	2008.02.21-2018.02.20	--
89	5454656	德合能+DEHERN	原始取得	2009.09.14-2019.09.13	--
90	4600656	德维能	原始取得	2008.08.14-2018.08.13	--
91	4146757	利莱特+LILET	原始取得	2007.05.07-2017.05.06	--
92	4146147	美洛安+MELUEN	原始取得	2007.06.28-2017.06.27	--
93	4146146	多利金+DOLLYKIN	原始取得	2007.05.07-2017.05.06	--
94	4146145	利克赛特+LIKSIT	原始取得	2007.05.07-2017.05.06	--
95	4146143	幻之林+FENZENNY	原始取得	2007.05.07-2017.05.06	--
96	4687651	康乐馨+CARNASIN	原始取得	2008.10.21-2018.10.20	--
97	4663595	补康	原始取得	2009.01.07-2019.01.06	--
98	4665088	中德安	原始取得	2008.10.07-2018.10.06	--
99	3725271		原始取得	2006.02.14-2016.02.13	--






















序号	注册号	名称	取得方式	权利期限	备注
100	4881573	德费安+DEFIAN	原始取得	2009.01.21-2019.01.20	--
101	4904927	益善力	原始取得	2009.01.28-2019.01.27	--
102	4904926	必需	原始取得	2009.05.07-2019.05.06	--
103	5000577	深海椰+SEAHYER	原始取得	2009.05.07-2019.05.06	--
104	5041977	海地椰标+HYDREB	原始取得	2009.06.14-2019.06.13	--
105	5041978	唐鹿+TONLU	原始取得	2008.09.28-2018.09.27	--
106	5113174	沃普生+OUPSEN	原始取得	2009.05.28-2019.05.27	--
107	4600657	德卡能	原始取得	2008.08.14-2018.08.13	--
108	5454658	DEHERAN+德合安	原始取得	2009.09.14-2019.09.13	--
109	4283620	新元素	原始取得	2008.01.14-2018.01.13	--
110	4195393	普慧安	原始取得	2007.07.21-2017.07.20	--
111	4588820	德平安	原始取得	2008.07.21-2018.07.20	--
112	3971243	EDARK+依达克	原始取得	2006.11.14-2016.11.13	--
113	3971244	伊可芬+ECHOFEN	原始取得	2007.02.07-2017.02.06	--
114	3971245	活可芬+HUCHOFEN	原始取得	2006.11.14-2016.11.13	--
115	3971247	可克安+CORKEN	原始取得	2006.11.14-2016.11.13	--
116	4588818	福安力	原始取得	2008.07.21-2018.07.20	--
117	4588819	喜富欢	原始取得	2008.07.21-2018.07.20	--
118	5929798	法芭诗	原始取得	2009.11.28-2019.11.27	--
119	4356037	能利素+NAUNISH	原始取得	2008.01.07-2018.01.06	--
120	4529499	法谱	原始取得	2008.05.07-2018.05.06	--
121	4356020	水雅维他+SUIYAVINTA	原始取得	2008.03.21-2018.03.20	--
122	4332376	美乐氨	原始取得	2007.12.14-2017.12.13	--
123	3873131	法索	原始取得	2006.07.07-2016.07.06	--
124	3873130	FASOL	原始取得	2006.08.28-2016.08.27	--
125	3871235	赛洛氨+SILUEN	原始取得	2005.11.07-2015.11.06	--
126	3871236	法谱+FAR PER	原始取得	2005.11.07-2015.11.06	--
127	4146765	利莱雅+LILEYAR	原始取得	2007.05.07-2017.05.06	--
128	3439044	Pluen	原始取得	2004.10.14-2014.10.13	--
129	5454657	PUBEAN+普必氨	原始取得	2009.09.14-2019.09.13	--
130	4600661	利泰凡命	受让取得	2008.08.14-2018.08.13	注1
131	4007645	丰利泰	受让取得	2006.03.28-2016.03.27	注1

序号	注册号	名称	取得方式	权利期限	备注
132	4007643	金利泰	受让取得	2007.02.21-2017.02.20	注1
133	4007642	金利泰	受让取得	2006.05.28-2016.05.27	注1
134	4680629	利泰白	受让取得	2008.10.07-2018.10.06	注1
135	4858715	利泰洛赛克 +LITAI.LOSIX	受让取得	2009.05.28-2019.05.27	注1
136	4634843	力肽安+LITAN	受让取得	2009.01.28-2019.01.27	注1
137	4858712	利泰安+LITAIN	受让取得	2009.01.28-2019.01.27	注1
138	4675367	LISLINS+绿十力安	受让取得	2008.10.07-2018.10.06	注1
139	4675362	LISLIANS+绿十利氨	受让取得	2008.10.07-2018.10.06	注1
140	4675364	LUSPANS+绿十普氨	受让取得	2008.10.07-2018.10.06	注1
141	4680534	LISEN-S 绿十氨	受让取得	2009.03.21-2019.03.20	注1
142	4675366	OLISS+老绿十	受让取得	2008.10.07-2018.10.06	注1
143	4634842	利泰绿十	受让取得	2008.09.14-2018.09.13	注1
144	4634831	利泰绿十字 +LITAILUSIS	受让取得	2009.04.07-2019.04.06	注1
145	4915953	SINLIS-S	受让取得	2009.05.21-2019.05.20	注1
146	4858716	利泰贝朗安 +LITAI.BLOON	受让取得	2009.02.21-2019.02.20	注1
147	4858720	利泰施普善 +LITAI.CEPSAN	受让取得	2009.05.28-2019.05.27	注1
148	4600660	利泰瑞安	受让取得	2008.08.14-2018.08.13	注1
149	4600615	利泰法安	受让取得	2008.08.14-2018.08.13	注1
150	4600663	利泰德安	受让取得	2008.08.14-2018.08.13	注1
151	4600662	利泰卡里	受让取得	2008.08.14-2018.08.13	注1
152	4247275	力肽	受让取得	2007.11.07-2017.11.06	注1
153	5762805	LITAI	受让取得	2009.12.07-2019.12.06	注1
154	1606830	LITAI	受让取得	2001.07.21-2021.07.20	注1
155	878158	利泰	受让取得	1996.10.07-2016.10.06	注1
156	813183	利泰	受让取得	1996.02.07-2016.02.06	注1
157	4007649	利太	受让取得	2006.05.28-2016.05.27	注1
158	4007648	利太	受让取得	2006.03.28-2016.03.27	注1
159	4007651	利太	受让取得	2006.12.14-2016.12.13	注1
160	4007650	利太	受让取得	2007.02.07-2017.02.06	注1
161	4007640	丽泰	受让取得	2007.02.21-2017.02.20	注1

序号	注册号	名称	取得方式	权利期限	备注
162	4007641	丽泰	受让取得	2006.09.07-2016.09.06	注1
163	4670252	丽太	受让取得	2008.03.07-2018.03.06	注1
164	4670254	丽太	受让取得	2009.01.21-2019.01.20	注1
165	4007646	丽太	受让取得	2006.03-28-2016.03.27	注1
166	3439043	丽太	受让取得	2004.10.14-2014.10.13	注1
167	3439033	丽太	受让取得	2004.06.21-2014.06.20	注1
168	4007647	丽太	受让取得	2007.02.07-2017.02.06	注1
169	4670253	丽太	受让取得	2009.01.28-2019.01.27	注1
170	3217411	利泰	受让取得	2004.02.21-2014.02.20	注1
171	3217408		受让取得	2003.06.28-2013.06.27	注1
172	4007638		受让取得	2007.02.07-2017.02.06	注1
173	4007639		受让取得	2007.02.07-2017.02.06	注1
174	3217412		受让取得	2003.09.14-2013.09.13	注1
175	4007634		受让取得	2006.03.28-2016.03.27	注1
176	4346208		受让取得	2007.04.14-2017.04.13	注1
177	3217409		受让取得	2004.05.21-2014.05.20	注1
178	3217405		受让取得	2004.02.14-2014.02.13	注1
179	4007627		受让取得	2007.02.21-2017.02.20	注1
180	4007628		受让取得	2007.02.21-2017.02.20	注1
181	4007630		受让取得	2006.09.07-2016.09.06	注1
182	4007631		受让取得	2007.04.28-2017.04.27	注1
183	4007632		受让取得	2007.10.14-2017.10.13	注1
184	4007633		受让取得	2007.04.28-2017.04.27	注1
185	4007635		受让取得	2006.03.28-2016.03.27	注1
186	4007636		受让取得	2007.01.28-2017.01.27	注1

序号	注册号	名称	取得方式	权利期限	备注
187	4007637		受让取得	2007.04.28-2017.04.27	注1
188	3918999	士林	原始取得	2006.08.14-2016.08.13	--
189	3919000	士林	原始取得	2006.03.07-2016.03.06	--
190	3439036		受让取得	2004.12.14-2014.12.13	注2
191	3439037		受让取得	2004.12.14-2014.12.13	注2
192	5929806	新安中安	原始取得	2010.01.14-2020.01.13	--
193	5929804	卡劲斯	原始取得	2010.01.14-2020.01.13	--
194	4915952	日氨绿十字	受让取得	2010.01.21-2020.01.20	注1
195	4258744	绿泰	受让取得	2007.03.28-2017.03.27	注1
196	6109606	SIDYES+西德斯亿	原始取得	2010.02.21-2020.02.20	--
197	6486790	澳地洛	原始取得	2010.03.28-2020.03.27	--
198	6371827		原始取得	2010.03.21-2020.03.20	--
199	8074531		原始取得	2011.02.28-2021.02.27	--
200	6520169	Audicher	原始取得	2010.03.28-2020.03.27	--
201	6520168	Audilake	原始取得	2010.03.28-2020.03.27	--
202	6520171	Litalzeapixrandomn	原始取得	2010.03.28-2020.03.27	--
203	6178319	LITAIRUNNERS	原始取得	2010.02.21-2020.02.20	--
204	6310821	利泰宝泉矿水乐	原始取得	2010.02.14-2020.02.13	--
205	6310822	宝泉矿水乐	原始取得	2010.02.14-2020.02.13	--
206	6322310	益动魔氨+EDMORE	原始取得	2010.03.07-2020.03.06	--
207	6322311	益动水乐+EDSULER	原始取得	2010.02.21-2020.02.20	--
208	6322313	益动水+eatwater	原始取得	2010.02.21-2020.02.20	--
209	6322309	益动矿水乐+EDOXULAR	原始取得	2010.02.21-2020.02.20	--
210	6178320		原始取得	2010.02.28-2020.02.27	--
211	6486792	澳地拉克	原始取得	2010.03.28-2020.03.27	--
212	6486791	澳地司克	原始取得	2010.03.28-2020.03.27	--
213	6520174	Sidzeapix	原始取得	2010.03.28-2020.03.27	--
214	6520172	Sidzeapixrandomn	原始取得	2010.03.28-2020.03.27	--
215	6322312	壹百度+IBaidu	原始取得	2010.02.21-2020.02.20	--
216	6310820	Litaibotter	原始取得	2010.02.14-2020.02.13	--

序号	注册号	名称	取得方式	权利期限	备注
217	6216101		原始取得	2010.02.21-2020.02.20	--
218	6216100		原始取得	2010.03.07-2020.03.06	--
219	6371826	SUJERT+修洁	原始取得	2010.03.28-2020.03.27	--
220	6520173	Litalzeapix	原始取得	2010.03.28-2020.03.27	--
221	6109607	Sitlitsye+西德利泰斯液	受让取得	2010.02.21-2020.02.20	注1
222	6038732	利泰泰克	受让取得	2010.01.28-2020.01.27	注1
223	6371825	利泰水乐+LITAISULER	原始取得	2010.02.28-2020.02.27	--
224	6600945	洛安能	原始取得	2010.06.14-2020.06.13	--
225	4007629	利泰[图形]	受让取得	2007.01.21-2017.01.20	注1
226	4007644	丰利泰	受让取得	2006.12.21-2016.12.20	注1
227	6785329	利泰水特	原始取得	2010.05.07-2020.05.06	--
228	6785331	名香咖啡	原始取得	2010.06.21-2020.06.20	--
229	5929808	刻咪诺	原始取得	2010.05.28-2020.05.27	--
230	6520170	Audiluo	原始取得	2010.05.07-2020.05.06	--
231	6785209	百步克露	原始取得	2010.07.07-2020.07.06	--
232	6878532	德安命	原始取得	2010.07.14-2020.07.13	--
233	6851495	NARSKE+纳思克	原始取得	2010.07.07-2020.07.06	--
234	4146150	日十字+RISHZY	原始取得	2007.11.07-2017.11.06	--
235	4356038	德朗能+DERAUN	原始取得	2008.01.07-2018.01.06	--
236	4356035	德舒能+DERSHNEN	原始取得	2008.01.07-2018.01.06	--
237	4283623	克灵麦	原始取得	2007.11.28-2017.11.27	--
238	7979356		原始取得	2011.01.28-2021.01.27	--
239	8073143	普洛氨	原始取得	2011.04.07-2021.04.06	--
240	8073155	普洛氨	原始取得	2011.03.07-2021.03.06	--
241	8074475	普洛氨	原始取得	2011.03.21-2021.03.20	--
242	1555073	LITAI	受让取得	2001.04.14-2021.04.13	注1
243	1550644	LITAI	受让取得	2001.04.07-2021.04.06	注1
244	1548237	LITAI	受让取得	2001.04.07-2021.04.06	注1
245	1529406	LITAI	受让取得	2001.02.28-2021.02.27	注1
246	1558029	利太	受让取得	2001.04.21-2021.04.20	注1

序号	注册号	名称	取得方式	权利期限	备注
247	1555072	利太	受让取得	2001.04.14-2021.04.13	注1
248	1517898	利太	受让取得	2001.02.07-2021.02.06	注1
249	1555075	利泰	受让取得	2001.04.14-2021.04.13	注1
250	1520205	利泰	受让取得	2001.02.14-2021.02.13	注1
251	1554464	利泰	受让取得	2001.04.14-2021.04.13	注1
252	1583101	利泰	受让取得	2001.06.07-2021.06.06	注1
253	1517899	利泰	受让取得	2001.02.07-2021.02.06	注1
254	1554682		受让取得	2001.04.14-2021.04.13	注1
255	1555074		受让取得	2001.04.14-2021.04.13	注1
256	1550643		受让取得	2001.04.07-2021.04.06	注1
257	1583090		受让取得	2001.06.07-2021.06.06	注1
258	1532503		受让取得	2001.03.07-2021.03.06	注1
259	1520249		受让取得	2001.02.14-2021.02.13	注1
260	1491829		受让取得	2000.12.14-2020.12.13	注1
261	1519830		受让取得	2001.02.07-2021.02.06	注1
262	1521051		受让取得	2001.02.14-2021.02.13	注1
263	1521565		受让取得	2001.02.14-2021.02.13	注1
264	1524061		受让取得	2001.02.21-2021.02.20	注1
265	1524102		受让取得	2001.02.21-2021.02.20	注1
266	1524597		受让取得	2001.02.21-2021.02.20	注1
267	1525708		受让取得	2001.02.21-2021.02.20	注1
268	1528382		受让取得	2001.02.28-2021.02.27	注1
269	1528760		受让取得	2001.02.28-2021.02.27	注1
270	1529828		受让取得	2001.02.28-2021.02.27	注1
271	1532664		受让取得	2001.03.07-2021.03.06	注1
272	1532953		受让取得	2001.03.07-2021.03.06	注1
273	1536584		受让取得	2001.03.14-2021.03.13	注1
274	1536959		受让取得	2001.03.14-2021.03.13	注1

序号	注册号	名称	取得方式	权利期限	备注
275	1541003		受让取得	2001.03.21-2021.03.20	注1
276	1544956		受让取得	2001.03.28-2021.03.27	注1
277	1546995		受让取得	2001.03.28-2021.03.27	注1
278	1547178		受让取得	2001.03.28-2021.03.27	注1
279	1547754		受让取得	2001.03.28-2021.03.27	注1
280	1549990		受让取得	2001.04.07-2021.04.06	注1
281	1551439		受让取得	2001.04.07-2021.04.06	注1
282	1555573		受让取得	2001.04.14-2021.04.13	注1
283	1585627		受让取得	2001.06.14-2021.06.13	注1
284	1550650		受让取得	2001.04.07-2021.04.06	注1
285	1558025		受让取得	2001.04.21-2021.04.20	注1
286	1550630		受让取得	2001.04.07-2021.04.06	注1
287	1558028		受让取得	2001.04.21-2021.04.20	注1
288	1499385	利泰	受让取得	2000.12.28-2020.12.27	注1
289	8074500	普洛氨	原始取得	2011.06.07-2021.06.06	--
290	7979328		原始取得	2011.06.14-2021.06.13	--
291	7260239	利泰普洛氨	受让取得	2010.11.28-2020.11.27	注1
292	4858711	利泰得安能 Litaideanon	受让取得	2009.01.21-2019.01.20	注1
293	7260246	利泰西德安	受让取得	2010.11.28-2020.11.27	注1
294	7059594	利泰德安能	受让取得	2010.12.28-2020.12.27	注1
295	7238415	LITAI	受让取得	2011.02.07-2021.02.06	注1
296	8603459	LITAI RUNNERS	原始取得	2011.09.07-2021.09.06	--
297	4858743	斯密舒 smith	原始取得	2009.04.14-2019.04.13	--

注1：公司从利泰发展免费受让取得。

注2：公司从士林医药免费受让取得。

2、专利

截至本招股说明书签署日，公司已拥有 39 项经国家知识产权局批准的专利，其中发明专利 1 项，实用新型专利 2 项，外观设计专利 36 项。具体情况如下：

① 发明专利

序号	名称	专利号	取得方式	授权公告日
1	氨基酸注射液及其制备方法	ZL 200810218542.0	原始取得	2010.09.08

② 实用新型专利

序号	名称	专利号	取得方式	授权公告日
1	医药用封口瓶盖	ZL200420044064.3	受让取得	2005.02.16
2	自排液新型直立式软袋	ZL200820189178.5	原始取得	2009.07.01

③ 外观设计专利

序号	名称	专利号	取得方式	授权公告日
1	瓶签(法谱)	ZL200330119179.5	受让取得	2004.06.16
2	包装箱(普洛氨)	ZL200330119182.7	受让取得	2004.05.19
3	包装箱(法谱)	ZL200430034577.1	受让取得	2004.09.01
4	标贴(法谱)	ZL200430034578.6	受让取得	2004.08.25
5	包装箱(德安能)	ZL200430086571.9	受让取得	2005.07.20
6	瓶贴(德安能)	ZL200430086575.7	受让取得	2005.03.30
7	标贴(德安能)	ZL200430086573.8	受让取得	2005.03.23
8	瓶贴(普洛氨)	ZL200430087070.2	受让取得	2005.02.23
9	包装箱(普洛氨)	ZL200430087068.5	受让取得	2005.03.30
10	瓶签(法谱)	ZL200430094058.4	受让取得	2005.04.20
11	包装箱(法谱)	ZL200530055173.5	受让取得	2005.10.19
12	包装箱(5%-氨基酸注射液)	ZL200530070781.3	受让取得	2006.07.26
13	包装盒(5%-氨基酸注射液-1)	ZL200530070779.6	受让取得	2006.06.21
14	包装盒(5%-氨基酸注射液-2)	ZL200530070780.9	受让取得	2006.04.05
15	标贴(补血康)	ZL200530076696.8	受让取得	2006.08.30
16	包装盒(补血康)	ZL200530076694.9	受让取得	2006.09.13
17	标贴(氨基酸注射液 5%)	ZL200630063954.3	受让取得	2007.03.28
18	包装盒(氨基酸注射液 5%)	ZL200630063952.4	受让取得	2007.07.25
19	包装箱(氨基酸注射液 5%)	ZL200630063953.9	受让取得	2007.05.02
20	标贴(复方氨基酸注射液 18AA-1)	ZL200630173997.7	受让取得	2007.09.19
21	标贴(复方氨基酸注射液 18AA-2)	ZL200630173998.1	受让取得	2007.10.03
22	包装箱(复方氨基酸注射液 18AA)	ZL200630175084.9	受让取得	2007.12.26
23	标贴(法谱 35g)	ZL200730057723.6	受让取得	2008.06.11

序号	名称	专利号	取得方式	授权公告日
24	包装盒(法谱 35g)	ZL200730057724.0	受让取得	2008.05.07
25	包装盒(法谱高瓶精装 12 瓶)	ZL200830052763.6	受让取得	2009.08.19
26	包装盒(利泰蛋白)	ZL200430085282.7	受让取得	2005.03.23
27	包装盒(阳春玉液-B)	ZL200830053659.9	受让取得	2009.07.15
28	包装盒(川贝枇杷糖浆-B)	ZL200830053662.0	受让取得	2009.08.19
29	包装盒(利日安)	ZL200930074808.4	原始取得	2010.02.24
30	包装盒(养血当归糖浆)	ZL200930088780.X	原始取得	2010.06.09
31	包装盒(养血安神糖浆)	ZL200930088781.4	原始取得	2010.06.09
32	包装盒(精制冠心口服液)	ZL200930088782.9	原始取得	2010.05.12
33	包装盒(健儿消食口服液)	ZL200930088783.3	原始取得	2010.06.09
34	包装盒(利泰德安能)	ZL200930074809.9	原始取得	2010.05.05
35	包装盒(复方百部止咳糖浆)	ZL200930259091.0	原始取得	2010.07.21
36	包装盒(川贝枇杷糖浆)	ZL200930259092.5	原始取得	2010.07.21

发行人依法拥有的上述专利均系自行取得或从第三方处受让取得，其中从关联方处受让专利的情况详见本招股说明书“第七节 同业竞争与关联交易”之“二、（二）、2、从关联方受让取得商标、专利”。

3、土地使用权

截止本招股说明书签署日，公司共拥有 4 宗土地使用权，详细情况如下：

序号	位置	面积 (m ²)	土地使用权 证书号码	终止日期	取得 方式	他项 权利
1	普宁市大南山镇陂沟村	38,668.00	普府国用(2009) 第特 01800 号	2053.03.26	股东 投入	抵押
2	普宁市大南山镇陂沟村	6,667.00	普府国用(2009) 第特 01801 号	2048.12.07	股东 投入	抵押
3	普宁市大南山镇陂沟村	6,400.00	普府国用(2009) 第特 01802 号	2048.12.20	股东 投入	抵押
4	普宁市大南山镇陂沟村	20,267.00	普府国用(2009) 第特 01803 号	2049.12.28	股东 投入	抵押

六、特许经营权

（一）生产许可证



截止本招股说明书签署日，公司已取得与生产经营相关的许可证情况如下：

序号	证书名称	适用范围	证书编码	发证机关	有效期限
1	药品生产许可证	大容量注射剂，小容量注射剂，口服液，口服溶液剂，糖浆剂，原料药，合剂，煎膏剂，中药提取车间。	粤 20110332	广东省食品药品监督管理局	2011.01.01-2015.12.31
2	保健食品生产企业卫生许可证	保健食品生产销售（口服液）	GD•FDA 健证字 [2004] 第 5281S0024 号	广东省食品药品监督管理局	2009.07.28-2012.04.13 【注】
3	全国工业产品生产许可证	化妆品（气雾剂及有机溶剂类）	XK16-1088305	国家质量监督检验检疫总局	2009.09.23-2014.09.22
4	化妆品生产企业卫生许可证	洁肤类化妆品	GD•FDA 健证字 [2008]卫妆准字 29-XK-3112 号	广东省食品药品监督管理局	2009.04.01-2012.09.08
5	全国工业产品生产许可证	饮料（其他饮料类）	QS445206011371	广东省食品药品监督管理局	2011.11.03-2014.11.02

注：截至本招股说明书签署日，该卫生许可证已在申请续期。

（二）GMP 证书

截止本招股说明书签署日，公司生效的 GMP 证书共 7 份，详细情况如下：

序号	证书编码	认证范围	发证机关	有效期限
氨基酸及其他普通大输液：				
1	I4330	大容量注射剂	国家药监局	2007.09.14-2012.09.13
2	L5156	大容量注射剂（聚丙烯输液瓶）	国家药监局	2010.01.20-2015.01.19
3	L5227	大容量注射剂（一车间玻璃输液瓶）	国家药监局	2010.03.15-2015.03.14
其他产品：				
1	粤 I0515	口服溶液剂（含中药提取）	广东省药监局	2008.01.03-2013.01.02
2	粤 L1002	糖浆剂	广东省药监局	2010.11.09-2015.11.08
3	粤 K0701	合剂、口服液	广东省药监局	2009.01.08-2014.01.07
4	粤 BGMP20080027	口服液（含原料前处理及提取）	广东省药监局	2009.08.19-2012.03.06

序号	证书编码	认证范围	发证机关	有效期限
				【注】

注：该 GMP 证书已到期，公司已申请再认证，截至本招股说明书签署日，处于现场审核阶段。

（三）新药证书

截止本招股说明书签署日，公司已取得的新药证书 1 份，详细情况如下：

序号	药品名称	证书编号	证书持有人	发证机关	发证日期
1	盐酸克林霉素 氯化钠注射液	国药证字 H20031051	广东利泰药业有限公司、南京宸翔医药研究 有限责任公司	国家药监局	2003. 12. 12

根据公司与南京宸翔医药研究有限责任公司签订的《新药开发技术合同》约定，该品种由双方共同申报，南京宸翔医药研究有限责任公司排名在前，无生产权，公司排名在后，获新药证书与生产批文，有独家生产权和销售权；如需转让给第三方，应经双方协商一致，转让所得利益共享。

（四）药品注册批件

1、发行人已取得的药品注册批件

截止本招股说明书签署日，公司已取得各种规格产品的药品注册批件 87 份，详见如下：

序号	药品名称	规格	药品批准文号	有效期至
氨基酸大输液：（32 种）				
报告期内在生产（24 种）				
1	氨基酸注射液	500ml:25g（总氨基酸）	国药准字 H20056546	2015. 12. 05
2	氨基酸注射液	250ml:12.5g（总氨基酸）	国药准字 H20068014	2015. 12. 05
3	小儿复方氨基酸注射液 （18AA-I）	100ml:6.74g（总氨基酸）	国药准字 H20063888	2016. 02. 29
4	小儿复方氨基酸注射液 （18AA-I）	250ml:16.85g（总氨基酸）	国药准字 H20063889	2016. 02. 29
5	复方氨基酸注射液 （18AA-V）	100ml:3.224g（总氨基酸） 与 5g 木糖醇	国药准字 H20057146	2016. 03. 14
6	复方氨基酸注射液 （18AA-V）	250ml:8.06g（总氨基酸） 与 12.5g 木糖醇	国药准字 H20057147	2016. 03. 02

序号	药品名称	规格	药品批准文号	有效期至
7	复方氨基酸注射液（18AA-V）	500ml:16.12g（总氨基酸）与 25g 木糖醇	国药准字 H20057148	2015.09.29
8	复方氨基酸注射液（18AA-IV）	250ml:8.70g（总氨基酸）	国药准字 H20056365	2016.03.14
9	复方氨基酸注射液（18AA-IV）	500ml:17.4g（总氨基酸）	国药准字 H20056366	2016.03.14
10	复方氨基酸注射液（18AA-III）	250ml:25.90g（总氨基酸）	国药准字 H20063797	2016.06.22
11	复方氨基酸注射液（18AA-III）	500ml:51.80g（总氨基酸）	国药准字 H20063798	2016.06.22
12	复方氨基酸注射液（18AA-II）	250ml:12.5g（总氨基酸）	国药准字 H20057836	2015.10.21
13	复方氨基酸注射液（18AA-II）	500ml:25g（总氨基酸）	国药准字 H20057837	2015.12.05
14	复方氨基酸注射液（18AA-II）	250ml:21.25g（总氨基酸）	国药准字 H20057838	2015.12.05
15	复方氨基酸注射液（18AA-II）	500ml:42.5g（总氨基酸）	国药准字 H20057839	2015.12.05
16	复方氨基酸注射液（18AA-II）	250ml:28.5g（总氨基酸）	国药准字 H20057840	2015.12.05
17	复方氨基酸注射液（18AA-II）	500ml:57g（总氨基酸）	国药准字 H20057841	2016.01.25
18	复方氨基酸注射液（18AA-I）	250ml:17.5g（总氨基酸）	国药准字 H20063590	2016.06.07
19	复方氨基酸注射液（18AA-I）	500ml:35g（总氨基酸）	国药准字 H20063591	2016.06.07
20	复方氨基酸注射液（18AA）	250ml:12.5g（总氨基酸）	国药准字 H20041290	2015.12.08
21	复方氨基酸注射液（18AA）	500ml:25g（总氨基酸）	国药准字 H20041291	2016.03.14
22	复方氨基酸注射液（17AA-I）（★）	500ml:14.97g（总氨基酸）	国药准字 H20055566	2010.06.07
23	复方氨基酸注射液（17AA-I）	250ml:7.49g（总氨基酸）	国药准字 H20055565	2017.02.09
24	复方氨基酸注射液（17AA）	250ml:19.133g（总氨基酸）	国药准字 H20064189	2016.06.07
报告期内未生产（8种）				
25	复方氨基酸注射液（18AA）	250ml:30g（总氨基酸）	国药准字 H20113260	2016.06.02
26	复方氨基酸注射液（17AA）	500ml:38.266g（总氨基酸）	国药准字 H20064190	2016.06.07
27	复方氨基酸注射液（15AA）	250ml:20g（总氨基酸）	国药准字 H20055543	2016.03.14

序号	药品名称	规格	药品批准文号	有效期至
28	复方氨基酸注射液（15AA）	100ml:8g（总氨基酸）	国药准字 H20066003	2016.03.14
29	复方氨基酸注射液（15AA）	500ml:40g（总氨基酸）	国药准字 H20066004	2016.06.22
30	复方氨基酸注射液（9AA）	250ml:13.98g（总氨基酸）	国药准字 H20054333	2016.01.25
31	复方氨基酸注射液（6AA）	250ml:21.1g（总氨基酸）	国药准字 H20056542	2017.02.15
32	复方氨基酸注射液（3AA）	250ml:10.65g（总氨基酸）	国药准字 H20044822	2016.02.22
普通大输液（46种）				
报告期内在生产（27种）				
1	复方氯化钠注射液	500ml	国药准字 H20043820	2015.09.26
2	氯化钠注射液	100ml:0.9g	国药准字 H20043471	2015.10.28
3	氯化钠注射液	250ml:2.25g	国药准字 H20043473	2015.10.28
4	氯化钠注射液	500ml:4.5g	国药准字 H20043472	2015.10.28
5	葡萄糖氯化钠注射液	100ml:葡萄糖 5g 与氯化钠 0.9g	国药准字 H20043799	2016.03.14
6	葡萄糖氯化钠注射液	250ml:葡萄糖 12.5g 与氯化钠 2.25g	国药准字 H20043800	2016.03.14
7	葡萄糖氯化钠注射液	500ml:葡萄糖 25g 与氯化钠 4.5g	国药准字 H20043798	2016.03.14
8	葡萄糖注射液	100ml:5g	国药准字 H20043962	2015.05.05
9	葡萄糖注射液	100ml:10g	国药准字 H20043963	2015.05.13
10	葡萄糖注射液	250ml:12.5g	国药准字 H20043964	2015.12.05
11	葡萄糖注射液	250ml:25g	国药准字 H20043965	2015.05.05
12	葡萄糖注射液	500ml:25g	国药准字 H20043966	2015.05.13
13	葡萄糖注射液	500ml:50g	国药准字 H20044065	2015.05.13
14	甲硝唑注射液	100ml:0.5g	国药准字 H20044229	2015.09.26
15	氧氟沙星氯化钠注射液	100ml:氧氟沙星 0.2g 与氯化钠 0.9g	国药准字 H20044238	2016.01.25
16	葡萄糖氯化钠注射液	100ml:葡萄糖 5g 与氯化钠 0.9g	国药准字 H20044109	2016.06.22
17	葡萄糖氯化钠注射液	250ml:葡萄糖 12.5g 与氯化钠 2.25g	国药准字 H20044110	2016.03.14
18	葡萄糖氯化钠注射液	500ml:葡萄糖 25g 与氯化钠 4.5g	国药准字 H20044111	2016.03.14
19	葡萄糖注射液	100ml:5g	国药准字 H20044526	2016.06.22
20	葡萄糖注射液	250ml:12.5g	国药准字 H20044527	2016.06.22
21	葡萄糖注射液	500ml:25g	国药准字 H20044528	2016.06.22

序号	药品名称	规格	药品批准文号	有效期至
22	葡萄糖注射液	100ml:10g	国药准字 H20044529	2016.06.22
23	葡萄糖注射液	250ml:25g	国药准字 H20044530	2016.06.22
24	葡萄糖注射液	500ml:50g	国药准字 H20044531	2016.06.22
25	氯化钠注射液	100ml:0.9g	国药准字 H20044590	2016.03.14
26	氯化钠注射液	250ml:2.25g	国药准字 H20044591	2016.03.14
27	氯化钠注射液	500ml:4.5g	国药准字 H20044592	2016.03.14
报告期内未生产（19种）				
28	甲硝唑注射液	250ml:500mg	国药准字 H20113242	2016.05.22
29	诺氟沙星葡萄糖注射液	100ml:诺氟沙星 0.2g 与葡萄糖 5g	国药准字 H20045600	2016.01.25
30	利巴韦林葡萄糖注射液	100ml:利巴韦林 0.2g 与葡萄糖 5g	国药准字 H20054298	2016.03.14
31	利巴韦林葡萄糖注射液	250ml:利巴韦林 0.5g 与葡萄糖 12.5g	国药准字 H20054299	2016.03.14
32	曲克芦丁氯化钠注射液	100ml:曲克芦丁 0.4g 与氯化钠 0.9g	国药准字 H20064130	2016.03.14
33	乳酸环丙沙星氯化钠注射液	100ml:0.2g（按环丙沙星计）	国药准字 H20045801	2016.01.25
34	乳酸左氧氟沙星注射液	100ml:左氧氟沙星 0.1g 与氯化钠 0.9g	国药准字 H20056012	2016.03.14
35	乳酸左氧氟沙星注射液	100ml:左氧氟沙星 0.2g 与氯化钠 0.9g	国药准字 H20056013	2016.03.14
36	盐酸克林霉素氯化钠注射液	100ml:克林霉素 0.3g 与氯化钠 0.9g	国药准字 H20041455	2016.10.11
37	盐酸克林霉素氯化钠注射液（★）	100ml:克林霉素 0.6g 与氯化钠 0.9g	国药准字 H20060844	2011.05.25
38	甘露醇注射液	250ml:50g	国药准字 H20044233	2016.02.22
39	氟康唑氯化钠注射液	100ml:氟康唑 0.2g 与氯化钠 0.9g	国药准字 H20059109	2016.05.12
40	氟罗沙星葡萄糖注射液	100ml:氟罗沙星 0.4g 与葡萄糖 5.0g	国药准字 H20066956	2016.10.11
41	果糖二磷酸钠注射液（★）	50ml:5g（按无水物计）	国药准字 H20057992	2010.09.28
42	果糖二磷酸钠注射液	100ml:10g（按无水物计）	国药准字 H20057993	2017.02.09
43	右旋糖酐 40 葡萄糖注射液	500ml:30g 右旋糖酐 40 与 25g 葡萄糖	国药准字 H20045781	2016.04.19
44	苦参碱氯化钠注射液	100ml:苦参碱 80mg 与氯化钠 0.9g	国药准字 H20056312	2016.03.02

序号	药品名称	规格	药品批准文号	有效期至
45	替硝唑注射液	200ml:0.8g	国药准字 H20064936	2016.06.07
46	吡拉西坦氯化钠注射液	250ml:吡拉西坦 8g 与氯化钠 2.25g	国药准字 H20113124	2016.03.03
其他产品（9种）				
报告期内在生产（7种）				
1	川贝枇杷糖浆	每支装 10ml	国药准字 Z20054892	2016.02.22
2	复方百部止咳糖浆	每瓶装 100ml	国药准字 Z20063419	2016.03.14
3	健儿消食口服液	每支装 10ml	国药准字 Z20083185	2013.06.17
4	精制冠心口服液	10ml	国药准字 Z20080317	2013.09.01
5	阳春玉液	每支装 10ml	国药准字 Z20055553	2016.02.29
6	养血安神糖浆	每瓶装 108ml	国药准字 Z20063906	2016.12.05
7	养血当归糖浆（养血当归精）	每支装 10ml	国药准字 Z20054442	2015.09.28
报告期内未生产（2种）				
8	参术止带糖浆	每瓶装 150ml、每瓶装 200ml	国药准字 Z20093474	2014.05.30
9	肝素钠（★）	原料药	国药准字 H44022622	2007.09.12

★ 上述注册批件均已到期，公司已按相关规定向广东省药监局提出药品再注册申请，并已取得广东省药监局的《药品再注册申请受理通知书》，目前实质审查已经完成，正处于审批制证阶段。根据国家药监局颁布的《关于开展药品再注册受理工作有关事宜的通知》（食药监办[2007]42号）的规定，“凡已正式受理的再注册申请，其药品批准文号在审查期间可以继续使用”，因此上述尚未完成再注册审查的到期药品注册批件不会影响公司的生产经营。

2、发行人报告期内未生产的药品注册批件管理情况及生产计划

由于新申请药品注册批件的周期较长，为了能快速响应市场变化，及时推出产品，同时也为了保持公司品种齐备的优势，发行人保留报告期末生产的药品注册批件，并对已过有效期的药品注册批件进行了续期申请。针对发行人报告期内未生产的上述药品注册批件管理，公司制定了《药品注册批件管理制度》，对未生产的药品注册批件的存档、使用、续期等进行了规定。

针对报告期末生产的药品注册批件，公司结合自身产品战略，密切关注市场

变化，根据各种产品的适销情况，寻找合适时机。一旦时机成熟，发行人将迅速制订具体的产品生产计划，投入生产。

经核查，保荐机构认为：公司已按规定对已到期药品注册批件进行了续展工作，目前实质审查已经完成，处于审批制证阶段，药品注册批件通过续期审批不存在重大风险。对于报告期末生产的药品注册批件，发行人制定了相关的管理制度和未来生产计划。

（五）药包材证

截止本招股说明书签署日，公司已取得药包材证 11 份，详细情况如下：

药包材证名称	批准文号	有效期至	备注
聚丙烯输液瓶（含内、外盖）	国药包字 20040053	2009-03-16	再注册已被受理
聚丙烯输液瓶	国药包字 20110248	2016-04-10	-
塑料输液容器用聚丙烯组合盖（拉环式）	国药包字 20110257	2016-04-10	-
三层共挤输液用袋	国药包字 20110602	2016-09-18	-
五层共挤输液用袋	国药包字 20110603	2016-09-18	-
三层共挤输液用袋	国药包字 20110605	2016-09-28	-
五层共挤输液用袋	国药包字 20110748	2016-11-30	-
聚丙烯输液瓶	国药包字 20120028	2017-01-31	-
塑料输液容器用聚丙烯组合盖（拉环式）	国药包字 20120029	2017-01-31	-
聚丙烯输液瓶	国药包字 20120031	2017-01-31	-
塑料输液容器用聚丙烯组合盖（拉环式）	国药包字 20120032	2017-01-31	-

根据国家药监局 2007 年 5 月 11 日《关于药包材注册证有效期问题的回复》（食药监注函[2007]70 号）规定，《关于开展药品再注册受理工作有关事宜的通知》（食药监办[2007]42 号）适用于药包材，即“凡已正式受理的再注册申请，其药品批准文号在审查期间可以继续使用”，因此上述尚未完成再注册审查的到期药包材证不会影响公司的生产经营。

经核查，保荐机构认为：发行人与药品生产相关的许可证书或批准文件齐备，依法严格使用药品生产许可证、GMP 证书、新药证书及药品批准文号等批准文件进行生产经营。

（六）基本药物目录品种

截止本招股说明书签署日，公司在生产销售产品已进入《国家基本药物目录（基层医疗卫生机构配备使用部分）2009 版》的产品共有 6 种，具体列示如下：

序号	药品名称	基本药物目录编号
1	复方氨基酸注射液 18AA	十五、维生素、矿物质类药之（三）肠外营养药第 169 项
2	氯化钠注射液	十六、调节水、电解质及酸碱平衡要之（一）水、电解质平衡调节药第 171 项
3	葡萄糖氯化钠注射液	十六、调节水、电解质及酸碱平衡要之（一）水、电解质平衡调节药第 172 项
4	复方氯化钠注射液	十六、调节水、电解质及酸碱平衡要之（一）水、电解质平衡调节药第 173 项
5	葡萄糖注射液	十六、调节水、电解质及酸碱平衡要之（三）其他第 177 项
6	甲硝唑注射液	（二）抗阿米巴病药及抗滴虫病药第 37 项

（七）国家基本医疗保险、工伤保险、生育保险药品目录品种

2010 年 6 月，根据人社厅发（2010）58 号《关于印发国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录部分药品名称剂型调整规范的通知》，复方氨基酸（18AA）内容调整为复方氨基酸[18AA、18AA-I、18AA-II、18AA-III（18AAF）、18AA-V]。公司复方氨基酸注射液 18AA 系列品种大部分已进入国家医保目录。

我国对纳入《医保目录》的药品实行政府指导价或政府定价，并不实施限价，目前公司产品销售价格尚未受到纳入医保目录的影响。

截止本招股说明书签署日，公司报告期内在生产销售药品进入《国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录（2009 年版）》及其调整目录的情况如下：

序号	药品名称	医保目录编号
氨基酸大输液：		
1	复方氨基酸注射液 18AA-I	7.1.1.1 平衡型氨基酸制剂甲类 275
2	复方氨基酸注射液 18AA-II	7.1.1.1 平衡型氨基酸制剂甲类 275
3	复方氨基酸注射液 18AA-III	7.1.1.1 平衡型氨基酸制剂甲类 275
4	复方氨基酸注射液 18AA-V	7.1.1.1 平衡型氨基酸制剂甲类 275
5	复方氨基酸注射液 18AA	7.1.1.1 平衡型氨基酸制剂甲类 275

序号	药品名称	医保目录编号
普通大输液：		
1	复方氯化钠注射液	192. 盐类甲类 944
2	甲硝唑注射液	1. 2. 3 硝基咪唑类药物甲类★（90）
3	氯化钠注射液	19. 2 盐类甲类 947
4	葡萄糖氯化钠注射液	19. 5 其他甲类 958
5	葡萄糖注射液	19. 1 糖类甲类 940
其他产品：		
1	养血安神糖浆	1. 9. 2 养血剂乙类 267
2	健儿消食口服液	1. 9. 1. 2 健脾和胃剂乙类 254

七、公司技术和研发情况

2008年12月、2011年8月，公司两次被广东省科学技术厅等认定为高新技术企业。公司产品氨基酸注射液、复方氨基酸注射液（18AA-II）、复方氨基酸注射液（18AA-IV）、复方氨基酸注射液（18AA-V）、复方氨基酸注射液18AA、精制冠心口服液产品被广东省科学技术厅评为“广东省高新技术产品”。

鉴于公司研发能力较强，2010年1月，公司技术中心被广东省经济和信息化委员会等评定为省级企业技术中心；2009年7月，在广东省科学技术厅、广东省发展和改革委员会、广东省经济贸易委员会联合批准下组建广东省工程技术研究开发中心——广东省大容量注射有机制药工程技术研究开发中心。

（一）核心技术情况

1、氨基酸注射液制备技术

公司拥有先进的氨基酸注射液处方及制备工艺，氨基酸注射液已获得国家发明专利“专利号：ZL200810218542.0”及广东省重点高新技术产品荣誉。

普洛氨与洛安命氨基酸注射液为公司独家获批品种，批准文号分别为国药准字H20056546、国药准字H20068014，其国家药品监督管理局标准（YBH18852005）由公司提出，为目前同类产品质量标准最高的产品之一。

（1）主要技术参数对比

序号	比较要素	氨基酸注射液标准 “SFDA 标准”	复方氨基酸注射液（18AA） 标准“卫生部药品标准”
1	胱氨酸鉴别	有	无
2	pH 值范围	5.0~6.5	5.0~7.0
3	透光率	≥98.0%	≥97.0%
4	渗透压比	1.6~1.8	无
5	重金属检查	含重金属不得过千万分之八	无
6	砷盐检查	检查应符合规定（0.000008%）	无
7	含量	所有氨基酸含量应为标示量的 90~110%	除胱氨酸，含其它各种氨基 酸应为标示量的 80~120%

（2）产品技术水平

氨基酸注射液主要由 18 种氨基酸原料药组成，系采注射用水溶解配制而成的灭菌水溶液。由于氨基酸容易被氧化，造成产品颜色加深，透光度下降，同时产生很多杂质，临床使用时也会造成很多不良反应。本品产品技术质量标准高，其产品制备工艺具有以下特点，使产品能够达到要求：

- 制备过程采用高纯氮气保护，自制的氮气纯度可以达到 99.999%，更能确保产品不易被氧化。
- 制备过程采用全封闭式抽真空冲氮配料系统，保证在制备过程中均处于无氧状态，更能确保产品不易被氧化。
- 独特的分组投料方式，更能保证原料完全溶解，可防止在存储过程中造成结晶析出及困难溶的原料没有溶解，造成含量偏低，如胱氨酸属于最难溶的氨基酸，如果没有完全溶解，就会造成产品不合格。
- 由于有抽真空冲氮配料系统，故处方中抗氧化剂“亚硫酸氢钠”投入量比同类产品减少 20%，可减少临床的不良反应。
- 灭菌温度达到 115℃30 分钟，Fo 值大于 8，更能保证产品质量。

2、自排液新型直立式聚丙烯输液袋的制备技术

公司拥有先进的自排液新型直立式聚丙烯输液袋技术，该技术已获得国家实用新型专利“专利号：ZL200820189178.5”。

序号	项目	自排液新型直立式聚丙烯输液袋	普通聚丙烯输液瓶	非 PVC 软袋	玻璃输液瓶
1	可装输液种类	可装普通大输液，不可装氨基酸大输液	可装普通大输液，不可装氨基酸大输液	大输液均可装	大输液均可装
2	抗冲击性	较强	较强	强	较弱
3	直立性	可直立	可直立	不可直立	可直立
4	输液密闭性	强	较弱	强	较弱
5	输液自排功能	可自排	不可自排	可自排	不可自排

自排液新型直立式聚丙烯输液袋可实现全封闭式输液，避免了输液时的二次污染（如玻璃瓶，输液时需要加通气管路，增加空气中微生物及微粒污染），具有临床使用加药方便，定向收缩功能，输液时排液彻底，不发生回血，滴速均匀，使液体输液过程更安全的特点。本产品技术质量标准高，其产品制备工艺具有以下特点，使产品能够达到要求：

（1）采用特殊配方聚丙烯为主要原料制备而成，其配方经过国家食品药品监督管理局药包材研究中心进行迁移试验、吸附试验及安全性评价，安全性高。

（2）聚丙烯输液袋体相对侧面上相对设有两个 X 形压纹，另两个相对侧面设有两组弧形压纹。每个 X 形压纹的高度等于袋体高度，其朝向瓶口的交叉角为 $1^{\circ} \sim 90^{\circ}$ ，相互交叉每条纹的宽度为 0.01mm~20.00mm。此外，通过设置压纹，加固袋体的同时仍保持了聚丙烯输液袋便于运输的优点及临床使用加药方便，并且在袋体收缩时也起到了液体的导向作用及定向收缩，输液时排液彻底，不发生回血，滴速均匀，使聚丙烯输液袋的输液过程更安全，更顺畅。

（3）聚丙烯输液袋的封盖和袋体底部均设置圆形拉环。使用时可通过袋体底部拉环将袋倒挂，然后拉开封盖的拉环即可方便简单的使用。

（二）本次拟投资项目的技术水平

本公司拟投资项目的技术水平具体情况请参阅本招股说明书“第十三节 募集资金运用”的相关内容。

（三）产品生产技术所处的阶段

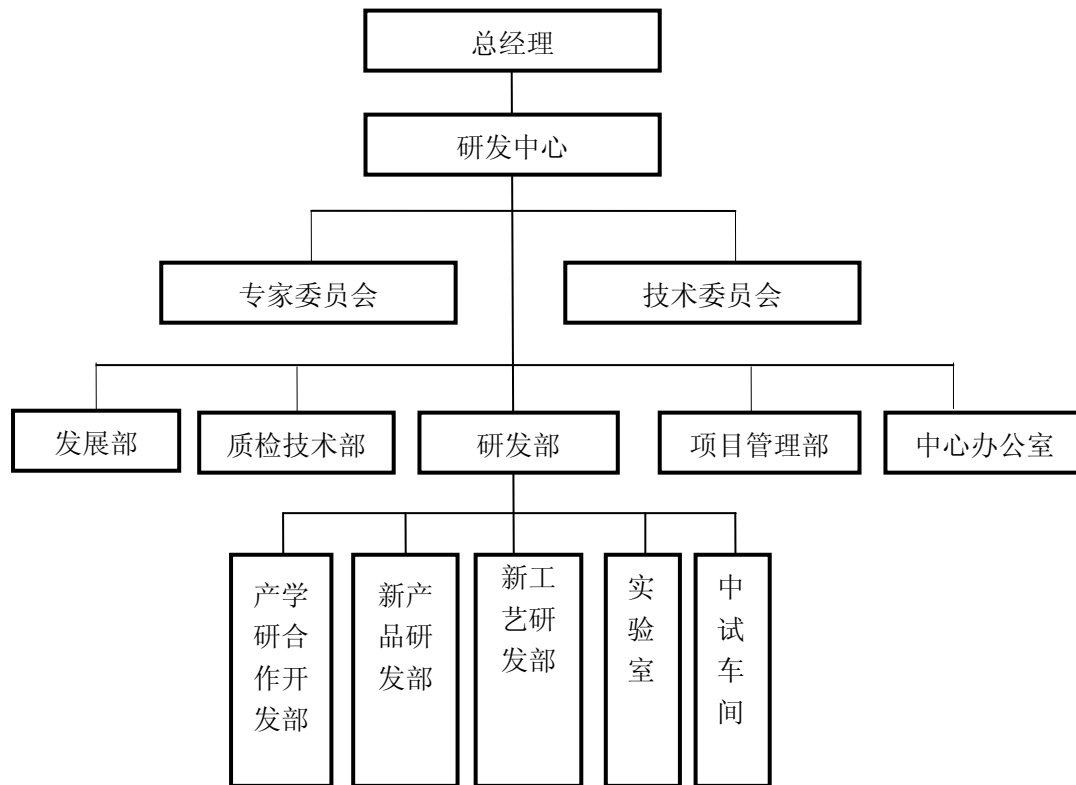
本公司主导产品，包括氨基酸大输液、普通大输液均处于批量生产中，产品生产技术较成熟。

（四）研究开发情况

公司拥有较完善的研发机构和一支技术过硬的研发队伍，公司以自主研发为主，校企合作为辅，积极与国内高校及科研机构进行专题项目合作研究与开发，依托公司研发中心（被评为“广东省大容量注射剂制药工程技术研究开发中心”、“广东省企业技术中心”）结合市场需求进行针对性的研究开发，大幅度地提升了公司研究开发水平。

1、研发机构的设置

公司设有研发中心，已成立由公司各专业技术骨干人员组成的技术委员会和国内知名专家组成的专家委员会，为公司技术创新的战略决策提供决策咨询。同时下设发展部、研发部、项目管理部、质检技术部、中心办公室，研发人员 69 人。其中发展部主要负责收集市场反馈信息及行业内技术发展的信息；研发部包括新产品研发部、新工艺研发部、产学研合作开发部、中试车间与实验室。



2、研发模式

公司坚持以市场为导向，采用“自主研发、合作研发、外部引进”相结合的研发模式，以自主研发为主，合作研发为辅，适当从外部引进先进技术。该体系有利于最大限度地整合研发资源，充分利用各自的优势，有利于提高公司研究开发能力。

公司自主研发的主要程序如下：

（1）立项

由营销中心负责收集各推广队的市场信息反馈，整理后送交研发中心，经研发中心下辖的专家委员会及技术委员会分析论证后，向各研发小组下达研发意向。研发小组根据研发意向收集资料，并根据适应症、国内外生产运用情况、技术成熟度、可行性及效益性等形成立项报告，经专家委员会和技术委员会论证和审批后，将审批意见连同立项报告一并上交公司主管领导批准。

（2）研发过程

立项报告经主管领导审批后生效，研发小组根据研发需要进行原辅材料与实验仪器的准备工作，之后进行一系列的实验性研究工作，包括工艺研究、质量研究、稳定性研究、药理毒理研究等。

（3）项目完成

项目完成后，研发成果仍须专家委员会及技术委员会分析论证后，方能正式向国家相关管理部门提交药品批准申请。研发小组须始终跟进成果的应用情况，同时将情况形成书面汇报，并交研发中心备案存档。

3、研发投入情况

公司重视研究开发的投入，始终坚持以技术创新作为企业发展的原动力，报告期内的研发费用支出累计达 2,303.69 万元，年均研发费用占营业收入的 3.33%，具体的研发支出如下：

报告期内，发行人的研发投入情况具体如下：

单位：万元

项 目	2011 年度	2010 年度	2009 年度
研发总投入	877.11	799.83	1,836.06
其中：研发用固定资产投入	117.78	50.94	1,040.59
研发费用	759.33	748.89	795.47
营业收入	26,874.21	22,863.22	19,502.78
研发费用占营业收入的比重	2.83%	3.28%	4.08%

注：2009 年，研发用固定资产投入较多，主要用于多层共挤输液用袋、小针剂输液和脂肪乳输液中试平台

4、正在研发的项目情况

在研项目	适应症	所处阶段	预计完成时间
右旋糖酐 40 氨基酸注射液	营养性血容量扩充剂，静注后能提高血浆胶体渗透压，吸收血管外水分而增加血容量，升高和维持血压；补充体内必需氨基酸，使蛋白质合成显著增加而改善营养情况，具有促进人体蛋白质代谢正常，纠正负氮平衡，补充蛋白质，加快伤口愈合的作用。用于治	已完成工艺研究、中试样品制备及稳定性考察工作	2012 年 6 月

在研项目	适应症	所处阶段	预计完成时间
	疗兼有蛋白质缺乏的血容量减少的患者。		
复方氨基酸注射液 18AA 拓展产品	用于急、慢性肾功能不全患者出现低蛋白血症、低营养状态和手术前后的氨基酸补充；用于改善手术前后病人的营养状况及各种原因所致低蛋白血症患者。	正在工艺研究	2016 年
中\长链脂肪乳注射液 (C8-24)	用于需要接受胃肠外营养和/或必需脂肪乳缺乏的患者。具有长链脂肪乳的优点，同时它能进一步改善脂肪乳的代谢，对有脂肪代谢障碍的病人尤其有利。	完成质量标准研究，进行初步工艺验证	2014 年 2 月
中\长链脂肪乳注射液 (C8-24VE)	用于为需要静脉营养的病人提供能源，为病人提供能量来源和必需脂肪酸（多不饱和脂肪酸）。	完成质量标准研究	2014 年 2 月
长链脂肪乳注射液 (00)	用于口服或肠内营养不能、不足或禁忌的患者，进行肠外营养补充脂肪。本品为病人提供能量来源和必需脂肪酸（多不饱和脂肪酸）。	完成质量标准研究	2014 年 4 月
复方氨基酸注射液 20AA 系列产品	预防和治疗肝性脑病；肝病或肝性脑病急性期的静脉营养；其他	正在工艺研究	2016 年

5、研发目标

以市场需求为导向，积极从事进口医药产品的国产化研发工作，重点研究开发市场容量大的氨基酸、脂肪乳系列营养补充剂产品；同时根据输液产品的发展趋势重点研究多层共挤输液用袋（非 PVC 软袋）等新型包装材料的运用。

（五）技术创新机制

1、技术创新的人才积累

经过多年自主开发实践的磨练，公司已培养出一批专业、敬业的研发人员，成为公司技术创新的骨干力量。另外，公司每年都从国内各高校招聘优秀毕业生，作为技术创新的储备人才，为公司未来的技术创新活动提供支持。

2、产学研合作研发

公司与医院、院校、科研机构等进行深度合作，不仅使公司的研究资源和研究手段得到巨大提升，而且使公司引进和吸收尖端技术成果的能力得到增强。

3、竞争与激励机制

公司在研发活动中引入竞争机制和激励机制，鼓励研发人员开展技术攻关，发挥个人专业特长，对业绩突出的研发人员进行奖励，充分调动研发人员的工作积极性。

通过以上多方面工作，公司已经建立起成熟的技术创新机制。经过多年持续的技术创新、技术积累，公司具备了较强自主研发能力。

八、发行人产品质量控制情况

（一）质量控制标准

1、产品质量标准

公司严格按照 GMP 要求，以《中国药典》（2010 年版）及国家药监局制定的国家标准为基础，制定了公司的产品质量标准，其中有 18 种规格产品的质量标准被国家药监局采纳作为国家标准。

2、质量授权人制度

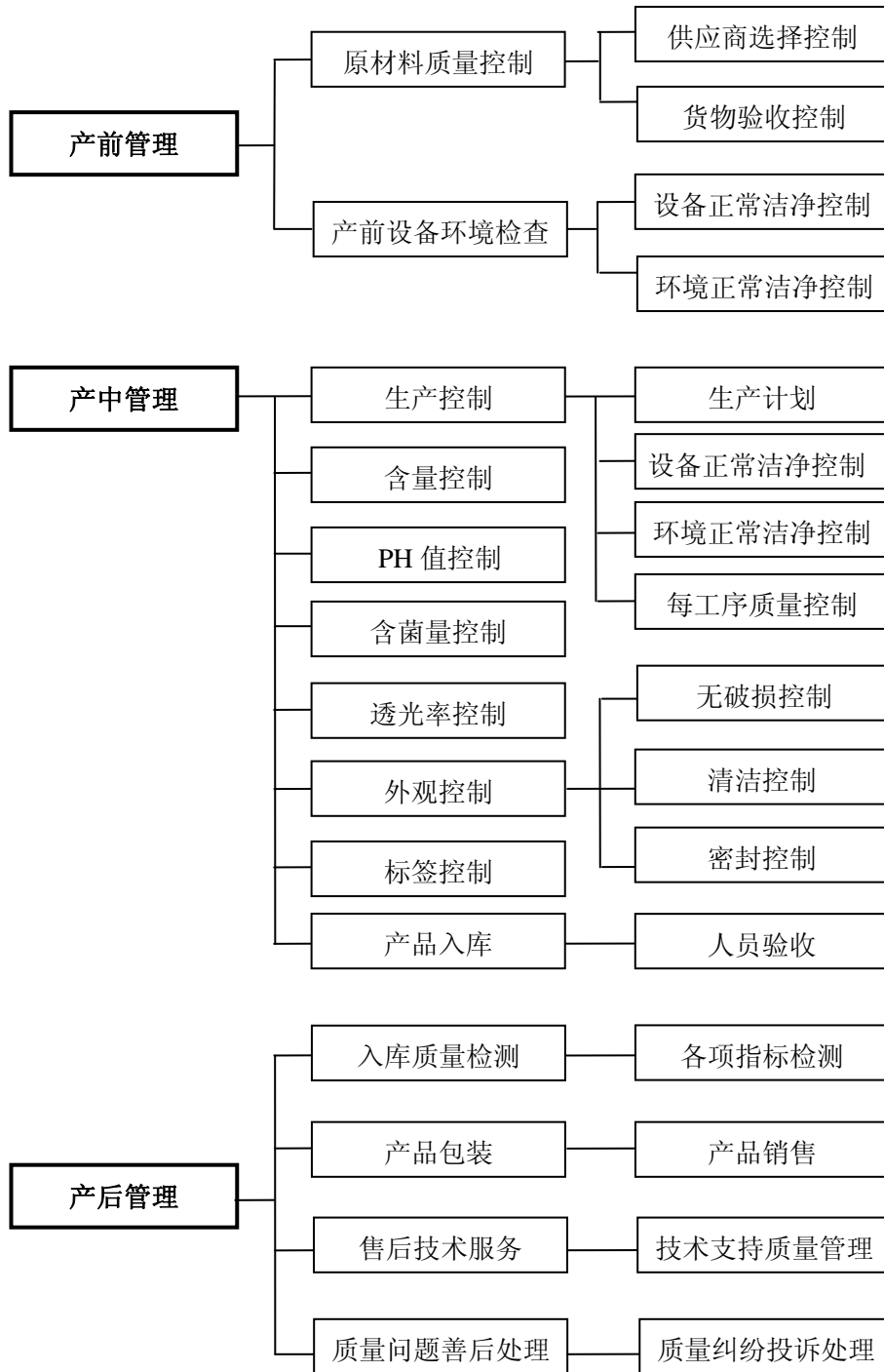
公司已按照国家药监局《关于推动药品生产企业实施药品质量授权人制度的通知》（国食药监安[2009]121 号）文的要求，经广东省药监局批准，成为第一批实施质量授权人制度的企业。质量授权人是指具有相应专业技术资格和工作经历，经药品生产企业的法定代表人授权，对药品质量管理活动进行监督和管理，对药品生产的规则符合性和质量安全保证性进行内部审核，全面负责药品生产质量的高级专业管理人员。其主要职责如下：（1）贯彻执行药品质量管理的法律、法规，组织和规范企业药品生产质量管理工作；（2）组织建立和完善本企业药品生产的质量管理体系，并对该体系进行监控，确保其有效运作；（3）对下列质量管理活动负责，行使决定权：每批物料及成品放行的批准；质量管理文件的批准；工艺验证和关键工艺参数的批准；物料及成品内控质量标准的批准；不合格品处理的批准；产品召回的批准；（4）参与对产品质量有关键影响的下列活动，行使否决权：关键物料供应商的选取；关键生产设备的选取；生产、质量、物料、设备和工程等部门的关键岗位人员的选用等；其他对产品质量有关键影响的活动。

（二）质量控制机构设置及人员安排

质量授权人经企业法定代表人授权，全面负责药品生产质量，公司在设立质量授权人的基础上，建立了“公司-车间-班组”的三级质量管理体系，公司层面设立了质管中心，下设质量保证中心及质量控制中心，在质量授权人的领导下负责整个公司的生产质量管理；车间及每个班组均设置有质检员，负责当班的质量监控。

（三）质量控制措施

公司制定了严格的质量目标，将质量管理落实到生产经营的各个环节，实施全程质量控制。公司产品全程质量控制体系流程图如下所示：



公司质量控制关键点的质量控制措施如下：

1、原材料质量控制

原材料质量控制的主要措施包括：

(1) 供应商选择阶段

对于原辅材料及接触药液的内包装材料的待选供应商，要求其提供货物样品，由质管中心进行检验。如果检验不合格，不能作为合格供应商；如果检验合格，还需要由质管中心及采购部组成现场考察队，到待选供应商的生产基地进行实地考察，综合评价后将考核结果上报公司质量授权人，经质量授权人批准后将该待选供应商列入公司合格供应商名单，列入名单内的供应商仍需要接受公司的持续考核。

（2）签订合同阶段

在签订合同阶段，与客户约定验收标准时，需要由质管中心根据采购的原辅材料特性及公司的质量要求拟定验收标准。

（3）货物验收阶段

在货物验收阶段，必须从到货材料中抽取样品，送质检中心检验，检验合格后由质量授权人签发放行单，仓库根据放行单办理验收入库手续；如果检验不合格，一律退货。

2、生产过程质量控制

（1）制度层面

公司制定了一整套的质量管理制度，包括各产品的《工艺规程》、《岗位操作规程》、《设备操作规程》、《设备清洁规程》、《设备维修规程》、《岗位检测规程》、《产品质量检验规程》等，并对所有相应岗位的工作人员进行岗前培训，要求严格按照规章制度执行，确保产品质量符合相关规定。

（2）生产环节

加强生产现场监督和检查，督促车间按 GMP 规范要求进行生产和管理。加强对质量管理人员的培训工作，提高车间质检人员的业务素质、责任意识和自律意识。

公司在每个班组设置了质检员，由质检员对每个岗位每道工序的产品质量进行监测，随时发现并处理质量问题；同时，质管中心会组织不定时抽检，确保产品质量。制订工序之间的质量制约机制，做到上道工序为下道工序服务，下道工

序对上道工序进行监督，严格执行不合格半成品不流入下道工序的原则。

为防止产品污染，保证洁净环境，生产各岗位均按生产空气洁净度的要求对厂房、设备、容器等进行环境清洁，质量管理人员定期对洁净环境进行监测。在换批或更换品种时，按照有关规程进行清场、在线清洗或在线灭菌，对设备、物料、生产过程实行状态标志管理。对进入洁净区人员严格按更衣程序对工作服进行严格的管理，定期分类清洗。

公司在生产环境、玻瓶清洗、灌装等生产环节的各个方面采取的各项具体措施主要情况如下：

生产环节名称	质量控制措施
生产环境	加大了对风速、尘埃粒子等车间环境指标的监测力度，有效避免对产品的污染
玻瓶清洗环节	检查每批洗瓶水的澄明度、工艺用水的过滤系统，严格控制冲水压力及时间，确保每一个玻璃瓶的清洁度
灌装环节	每一批灌装前后用过滤的注射用水对灌装机进行清洗，经检查合格后才能进行灌装；除预过滤和终端过滤外，还增加加压过滤和高位桶静压联合过滤装置
人员卫生环节	加强对洁净区上岗人员卫生的检查，有效避免人员对药品生产造成的污染
容器具及管道清理环节	更换品种后、连续生产三批后或每天进行管道大清理，每隔十天将管道拆卸进行彻底清理；每天对生产所使用的容器具，都要进行消毒清洗、清洁，确保产品不受污染
轧盖及灭菌环节	在轧盖及灭菌环节配备了检查专员，提高轧盖质量，确保灭菌参数符合要求
灯检环节	加强对灯检人员的检查力度，每天对灯检人员的灯检方法、灯检速度进行检查，避免疲劳灯检，同时不定期对使用的灯检台灯光的照度及灯检人员的视力进行检查，确保灯检质量

（3）产品入库阶段

在产品灌装后、轧盖前，质管中心需要对全部已灌装产品进行检验（主要是灯检），检验合格后方予以轧盖、包装，并由质量授权人发放放行单，准予办理入库手续；检验不合格的，全部作为废品处理。

（四）产品质量纠纷及商业贿赂情形

1、产品质量纠纷

（1）产品质量纠纷处理制度

公司设有专门的质管中心，内有专职人员负责产品质量投诉及药品不良反应监测工作，并由推广队直接收集用户反馈信息，及时为客户排忧解难。若收到客户投诉时，由营销中心及质管中心对投诉的问题进行仔细分析，务必给客户一个合理的答复和处理方法。

目前，公司所生产的药品还未发现有不良反应，全国各级不良反应监测中心、有关文献资料均无不良反应的报告。

（2）因产品质量造成的退货情形

公司的主要产品为氨基酸大输液及普通大输液，作为药品生产企业，公司的生产、包装、检验、储存、出库等均需要严格按照 GMP 管理规范进行，确保药品质量及药品的安全性、有效性。报告期内，公司不存在销售退货的情形。

2009 年 11 月，普宁市食品药品监督管理局对公司批号为 08030542 的氯化钠注射液产品抽检出现可见异物进行了处罚，该处罚发生后，公司与经销商对该批产品进行了专项质量核查，双方认定该产品的可见异物是由于运输及存储条件不妥所造成，由经销商负责该批产品的召回。

2、商业贿赂

公司针对终端市场的特点以及产品的重要性，采取了不同的销售模式，除普洛氨采用“专业推广服务模式”外，其他产品均采用“代理营销模式”。

无论是“代理营销模式”还是“专业推广服务模式”，公司均通过经销商进行销售，并不与终端客户发生商业谈判、商业交易等行为，公司并不与销售终端的负责人、药品采购人员、医务人员发生直接买卖关系。

公司建立了严格的经销商考核机制，在充分考察目标市场容量、药品消费结构、终端客户分布、市场竞争对手等因素的基础上，综合多项考核指标进行经销商选择和确定，主要考核指标为经销商当地市场影响力、渠道控制力、向终端客户销售流程的规范性等。公司建立了对经销商规范运作的激励机制，对于多年规范运作的经销商，在达到各种考核指标的情况下，公司在价格上给予一定的价格

优惠。

公司自成立以来不存在商业贿赂情形。

公司经销商河南新明辉医药有限公司、河南省柏海同心医药有限公司因销售公司复方氨基酸(18AA-IV)麦克灵大输液进行商业贿赂而于 2008 年被河南省卫生厅列入黑名单。经查，2007 年底，包括公司经销商河南新明辉医药有限公司、河南省柏海同心医药有限公司在内的 30 多家药品生产、经营企业在河南省一些医院的个别科室搞药品临床促销，给予对方回扣，河南省卫生厅查实后，作出如下处理：“1、将上述药品生产、经营企业列入黑名单，在网上公示一年，由各地卫生局和各医疗单位纪检、监察部门监督其销售行为。2、降低行贿企业药品价格，即：在 2007 年中标价格的基础上，回扣不足 10%的按实际回扣比例下浮；回扣超过 10%的统一下浮 10%。从 2008 年 7 月 1 日起执行。3、对拒不配合价格调整的生产、经营企业，按自动退出在河南中标资格处理，两年内不得参与河南省药品投标。”

公司对以上两家经销商销售复方氨基酸(18AA-IV)麦克灵大输液情况如下：

单位：万元

经销商	处罚前		处罚后			
	2007 年	2008 年 1-6 月	2008 年 7-12 月	2009 年	2010 年	2011 年
河南新明辉医药有限公司	2.22	1.56	-	-	-	-
河南省柏海同心医药有限公司	-	-	4.85	2.60	-	-
两经销商合计销售额占同期公司销售收入总额比例 (%)	2.22	1.56	4.85	2.60	-	-

事情发生后，公司采取如下措施：

①对公司全国的经销商进行了核查，并采用了更为严格的经销商选择标准。

事情发生后，公司对全国的经销商进行了全面的梳理核查，制定了更为严格的经销商选择标准，重点关注其向终端客户销售流程的规范性、历史上的诚信程度、是否有不良记录等。对于不合要求的经销商，停止业务合作关系。通过考核、筛选，公司已于 2008 年 3 月停止了与河南新明辉医药有限公司的业务合作。

②防范于未然，在公司内部加强了对营销人员管理，制定了一系列的防止商业贿赂的制度和规定。

该事件发生后，公司制定了《反商业贿赂管理规定》、《反商业贿赂定期检查考评制度》、《经销商考核管理规定》、《营销、采购人员对外工作操作手册》等一系列防止商业贿赂的制度和规定，对公司的营销人员和经销商都加强了反商业贿赂的管理和宣导，之后再未发生类似事件。

③督促列入黑名单的经销商执行价格下调的处理决定，消除该事件对公司产品在河南销售的影响。

公司督促列入黑名单的经销商执行河南省卫生厅的处理决定，按要求降低药品的终端销售价格。公司经过考核、筛选，停止了对河南新明辉医药有限公司的业务合作关系，对于整改较好的河南省柏海同心医药有限公司，公司派驻专门的人员定期监督其销售流程，保留了与其他的业务合作关系。该事件发生后，公司产品在河南省的中标情况正常，未受到重大影响，不存在市场准入受限情况。报告期内，发行人对河南省的销售收入分别为 598.48 万元、436.94 万元和 488.11 万元，保持平稳势头。

根据广东省卫生厅出具的证明并经查询广东省卫生厅网站，公司没有因违反商业贿赂的不良记录而被广东省卫生厅公告的情形。

经核查，保荐机构认为：公司不存在商业贿赂情形，对于两家经销商曾被河南省卫生厅列入商业贿赂黑名单的情况，发行人采取了积极合理的应对措施，该事件发生后，发行人产品在河南省销售仍保持平稳势头，未对发行人造成重大影响。

（五）公司遵守与产品质量、技术监督等相关法律法规的情况

1、公司产品被药品监督管理部门质量通报不合格的情况

发行人自成立以来，出现过四次被药品监督管理部门质量通报不合格的情况，不合格项目均为可见异物、透光度等。具体如下：

（1）发行人因产品通报不合格，被处罚情况

经核查，发行人产品氯化钠注射液被广东省食品药品监督管理局《2009 年



第二季度广东省药品质量公告》通报不合格，具体为：

2009年第二季度广东省药品质量公告					
检品名称	生产单位	生产批号	规格	检品来源	不合格项目
氯化钠注射液	广东利泰药业有限公司	08030542	250ml:2.25g	佛山市南海狮山华立医院、佛山市高明区明城华立医院、佛山市华益医药贸易有限公司	可见异物

2009年11月，普宁市食品药品监督管理局核查后给予发行人如下处罚：1、没收违法所得3,061元；2、处违法生产销售劣药货值金额一倍罚款19,408元。

（2）发行人产品通报不合格，但未受处罚的情形

2006年云南省食品药品监督管理局公布的全省第三季度不合格药品名称					
检品名称	生产单位	生产批号	规格	检品来源	不合格项目
复方氨基酸注射液(18AA)	广东利泰药业有限公司	0503242	250ml:12.5g	龙陵县腊勐中心卫生院	性状、透光度
揭阳市食品药品监督管理局2006年9月28日出具的《关于核查广东利泰药业有限公司生产销售批号为0503242的复方氨基酸注射液的情况汇报》核查确认，留样批号为0503242复方氨基酸注射液(18AA)复检合格，性状及透光度不符合规定可能是因长途运输及存储条件不妥所造成。					
江西省2008年上半年质量公告					
检品名称	生产单位	生产批号	规格	检品来源	不合格项目
葡萄糖氯化钠注射液	广东利泰药业有限公司	07101536	250ml:葡萄糖12.5g与氯化钠2.25g	萍乡市鑫泰药业有限公司	可见异物
普宁市食品药品监督管理局2008年7月4日出具的《关于核查广东利泰药业有限公司生产的葡萄糖氯化钠注射液的报告》核查确认，留样产品复检合格，可见异物可能是长途运输或搬运过程中玻璃瓶意外碰撞挤压，造成可见异物不符合规定。					
2010年第四期江西省基本药物质量公告					
检品名称	生产单位	生产批号	规格	检品来源	不合格项目
复方氨基酸注射液(18AA-I)	广东利泰药业有限公司	0901141	500ml:35g	江西普正药业有限公司遂川县药品配送站	可见异物

揭阳市食品药品监督管理局 2010 年 5 月 24 日出具的《关于核查广东利泰制药股份有限公司生产销售批号为 0901141 的复方氨基酸注射液的情况汇报》核查确认，留样批号为 0901141 的复方氨基酸注射液(18AA-I)复检合格，可见异物不符合规定可能是存储条件不妥所造成。

(3) 2009 年 11 月被普宁市食品药品监督管理局处罚不属于重大违法行为

根据《药品质量监督抽验管理规定》，省(区、市)药品监督管理部门对辖区的药品生产企业、药品批发经营企业每年都要监督检查，对辖区药品零售经营企业，每年至少应当监督检查 2 次。药品生产企业生产的产品被抽检不合格后，由发生地的药品检验机构通知企业所在地的药品监督管理部门，并由后者负责调查和处罚。

根据普宁市食品药品监督管理局出具的证明，发行人自成立以来，一直按国家及地方有关药品安全方面的法律、法规和规范性文件要求组织药品生产活动，虽极个别批次产品曾因可见异物，性状、透光度而被药监部门通报不合格，但经我局核查，除因广东省食品药品监督管理局《2009 年第二季度广东省药品质量公告》通报公司产品不合格而被我局处罚 22,469 元外，其他药监部门通报不合格情形均系运输和存储环节所导致，不属于发行人的责任，未对发行人进行处罚。发行人未发生其他因违反药品安全管理法律、法规和规范性文件而被我局处罚的情形，根据《药品管理法》的相关规定，发行人产品被药监部门通报及 2009 年受到我局处罚均不构成重大违法行为。

(4) 针对可见异物等产品质量问题，公司采取了如下措施：

①严格控制原辅材料质量

原辅材料的质量控制是控制大输液中可见异物、保证产品质量的前置要素。公司建立了严格的原材料供应商选评制度，生产所需原材料主要由上海协和氨基酸有限公司、无锡晶海氨基酸有限公司、上海味之素氨基酸有限公司等行业内知名的专业厂家提供。公司严格依据《中国药典》及其有关技术标准规定，对原辅材料进行全项检查，建立了原辅料检查的跟踪质量考核制度，从源头上保证公司的产品质量。

②选用高品质的药品包装材料

公司目前的玻璃包材主要向合作多年的供应商湛江圣华玻璃容器有限公司（国际包装巨头法国圣戈班集团在华设立的唯一合资公司）、福建三明毓才玻璃制品有限公司定点采购，公司定制的是高规格的钠钙玻璃输液瓶，有效避免了由于玻璃本身质量问题（如毛口、裂伤等）导致在灭菌清洗过程中出现玻璃屑或小玻璃点。

③对生产环节的质量控制

针对可见异物问题，公司在生产环节特别采取了如下质量控制措施：在玻璃瓶清洗环节，检查每批洗瓶水的澄明度、过滤系统，严格控制冲水压力和冲水时间，保证输液瓶的清洁度；在容器具及管道清理环节，更换品种后、连续生产三批后或每天进行管道大清理，每隔 10 天将管道拆卸进行彻底清理；在过滤灌装环节，除预过滤和终端过滤外，还增加加压过滤和高位桶静压联合过滤装置。

④建立产品入库前检验制度

公司质管中心按批次对全部已灌装产品进行检验，每批次产品的检验结果和检验负责人均登记记录，检验合格后方予以轧盖、包装，并由质量授权人发放放行单，准予办理入库手续；检验不合格的，全部作为废品处理。

⑤改善外包装材料、加强储存管理，协调经销商加强销售环节的运输、储存管理

公司采用具有更高防震抗摔标准的外包装箱，在产品之间设置单瓶阻隔材料。设立独立的通风、避光、阴凉的储存仓库，实时监控温度、湿度等各项指标。产品出厂后，加大协调经销商做好运输、储存环节管理的力度。

⑥产品升级计划

已建直立式软袋的普通大输液生产线，计划投资新建非 PVC 软袋氨基酸大输液生产线，未来将推出更多软袋包材产品，提升软袋包材产品的占比，将大幅度降低可见异物的出现。

经核查，保荐机构认为：发行人产品曾出现质量通报不合格情况，除 2009 年第二季度广东省药品质量公告不合格被处罚外，其余均不属于发行人责任。发

行人针对上述通报和处罚已采取积极合理的质量控制措施，该处罚不构成重大违法行为，未对发行人造成重大影响。除前述情况外，发行人产品不存在被相关部门及地方政府列入黑名单的情形或药品质量不良反应社会事件情况。

2、相关主管部门出具的证明

广东省普宁市质量技术监督局已出具证明：“广东利泰制药股份有限公司自2009年1月1日至今，一直按照国家及地方有关产品质量和技术监督方面的法律、法规和规范性文件要求依法经营，未发生因违反国家及地方有关产品质量和技术监督方面的法律、法规和规范性文件而被我局处罚或被我局调查的情形。”

广东省普宁市食品药品监督管理局已出具证明：“广东利泰制药股份有限公司自成立以来，一直按国家及地方有关药品安全方面的法律、法规和规范性文件要求组织药品生产活动，虽极个别批次产品曾因可见异物，性状、透光度而被药监部门通报不合格，但经我局核查，除因广东省食品药品监督管理局《2009年第二季度广东省药品质量公告》通报公司产品不合格而被我局处罚22,469元外，其他药监部门通报不合格情形均系运输和存储环节所导致，不属于广东利泰制药股份有限公司的责任，未对广东利泰制药股份有限公司进行处罚。”

广东利泰制药股份有限公司未发生其他因违反药品安全管理法律、法规和规范性文件而被我局处罚的情形，根据《药品管理法》的相关规定，广东利泰制药股份有限公司产品被药监部门通报及2009年受到我局处罚均不构成重大违法行为。”

第七节 同业竞争与关联交易

一、同业竞争情况

（一）不存在同业竞争的情况

1、控股股东、实际控制人与发行人不存在同业竞争

罗焕盛先生持有本公司 6,600 万股，占公司本次发行前总股本的 75.00%，为公司控股股东、实际控制人。控股股东、实际控制人与公司之间不存在同业竞争。

2、实际控制人及其控制的其他企业与发行人不存在同业竞争

公司控股股东、实际控制人为罗焕盛先生，直接持有公司 75.00% 的股份，此外，报告期内，罗焕盛先生还持有利泰发展 60.00% 的股份、丰利泰贸易 47.06% 的股份，通过利泰发展间接持有下列公司股权：持有欢泰实业 81.82% 的股份、持有隆泰贸易 70.00% 的股份、持有裕泰贸易 83.33% 的股份、持有盛泰贸易 71.94% 的股份、持有祺泰贸易 83.33% 的股份。利泰发展、丰利泰贸易、欢泰实业、隆泰贸易、裕泰贸易、盛泰贸易、祺泰贸易的详细情况见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“八、（三）2、控股股东、实际控制人及其亲属所控制的其他企业”。

上述企业未从事与公司经营范围相同或相似的业务，与公司不存在同业竞争。同时，为进一步避免未来发生同业竞争的可能性，七家公司于 2010 年均已完成注销。

（二）为避免同业竞争的承诺

为确保与公司不发生同业竞争，公司股东罗焕盛先生、罗庆发先生分别向公司出具了《关于避免同业竞争的承诺函》，承诺：“在作为发行人股东期间，以及转让本人持有的发行人股份之后一年内，不直接或间接从事或发展与发行人经营范围相同或相类似的业务或项目，也不为自己或代表任何第三方成立、发展、参



与、协助任何企业与发行人进行直接或间接的竞争；不利用从发行人处获取的信息从事、直接或间接参与与发行人相竞争的活动；不进行任何损害或可能损害发行人利益的其他竞争行为。如上述承诺被证明不实或未被遵守，本人将向发行人赔偿一切直接或间接损失。”

二、关联方、关联关系及关联交易

（一）关联方及关联关系

1、存在控制关系的关联方

公司的控股股东、实际控制人为罗焕盛先生，除此之外，无其他存在控制关系的关联方。

2、不存在控制关系的关联方

序号	关联方名称	与公司关联关系	备注
1	利泰发展	同一实际控制人	已于2010年12月22日注销
2	欢泰实业	同一实际控制人	已于2010年08月30日注销
3	隆泰贸易	同一实际控制人	已于2010年08月19日注销
4	裕泰贸易	同一实际控制人	已于2010年08月19日注销
5	盛泰贸易	同一实际控制人	已于2010年08月17日注销
6	祺泰贸易	同一实际控制人	已于2010年08月11日注销
7	丰利泰贸易	同一实际控制人	已于2010年08月11日注销
8	士林医药	实际控制人亲属控制的企业	已于2010年09月02日注销
9	利泰保健品	实际控制人亲属控制的企业	已于2010年09月06日注销
10	香港利泰	实际控制人亲属控制的企业	已于2009年11月27日注销
11	康大食品	实际控制人亲属控制的企业	已于2010年09月14日注销
12	旺泰制衣	实际控制人亲属控制的企业	已于2010年08月11日注销

上述企业的具体情况详见本招股说明书之“第五节 发行人基本情况”之“八、

（三）2、控股股东、实际控制人及其亲属所控制的其他企业”。

3、公司持股5%以上的股东及其直系亲属、董事、监事、高级管理人员

序号	姓名	关联关系
1	罗焕盛	持有公司75%股份

序号	姓名	关联关系
2	罗庆发	罗焕盛之四子，持有公司 25%股份，公司董事长
3	夏子英	罗焕盛之配偶
4	罗庆进	罗焕盛之三子，副董事长兼总经理
5	罗庆忠	罗焕盛之长子
6	罗丽玲	罗焕盛之长媳
7	罗庆光	罗焕盛之次子
8	庄琼静	罗焕盛之次媳
9	夏向阳	董事兼董事会秘书
10	罗秀贞	罗焕盛之女
11	束万鑫	董事兼副总经理
12	方钦雄	董事、财务总监
13	张仲杰	董事、人力资源部部长
14	李炎林	监事会主席、职工代表监事、人力资源部副部长
15	陈镇伟	职工代表监事、质量检验中心主任
16	蔡东宾	股东代表监事
17	史荣秋	副总经理
18	高友忠	副总经理
19	吴芝华	副总经理

（二）关联交易

1、担保

报告期内，关联方为公司提供担保的详细情况如下：

单位：万元

序号	贷款银行	借款金额	担保期间	关联方担保情况
1	中国银行股份有限公司揭阳分行	500	2011. 10. 19-2012. 10. 18	罗庆发提供连带责任保证担保
2	中国银行股份有限公司揭阳分行	500	2011. 10. 21-2012. 10. 20	罗庆发提供连带责任保证担保
3	中国银行股份有限公司揭阳分行	500	2011. 10. 26-2012. 10. 25	罗庆发提供连带责任保证担保
4	中国银行股份有限公司揭阳分行	1,000	2011. 07. 21-2012. 07. 20	罗庆发提供连带责任保证担保

5	中国银行股份有限公司揭阳分行	600	2010.10.21-2011.10.20	罗庆发提供连带责任保证担保
6	中国银行股份有限公司揭阳分行	900	2010.10.14-2011.10.12	罗庆发提供连带责任保证担保
7	中国银行股份有限公司揭阳分行	1,490	2010.08.02-2011.08.02	罗庆发提供连带责任保证担保
8	中国银行股份有限公司揭阳分行	1,000	2010.07.29-2011.07.29	罗庆发提供连带责任保证担保
9	中国银行股份有限公司揭阳分行	1,500	2009.11.12-2010.11.12	罗庆发提供连带责任保证担保
10	中国银行股份有限公司揭阳分行	2,490	2009.08.13-2010.08.13	罗庆发、罗庆忠提供连带责任保证担保
11	中国银行股份有限公司揭阳分行	1,500	2008.11.14-2009.11.13	利泰发展提供抵押担保(*)；罗庆发、罗庆忠、利泰发展提供连带责任保证担保

*: 由于利泰发展 2008 年 12 月以其拥有的土地使用权作为出资投入利泰有限公司，所以此抵押担保合同至 2008 年 12 月终止。

2、从关联方受让取得商标、专利

(1) 商标

为保证发行人的资产完整性，报告期内利泰发展分别将 118 个国内注册商标及 11 个正在国内申请中的商标免费转让给发行人，其中 11 个正在国内申请中的商标中已有 5 个完成注册并获得证书；士林医药将 2 个国内注册商标免费转让给发行人；具体内容详见本招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、(二) 1、商标”。

(2) 专利

报告期内，发行人从关联方罗庆忠处免费受让 23 项专利，列示如下：

序号	名称	专利号	受让时间
1	医药用封口瓶盖	ZL200420044064.3	2009.11.06
2	瓶签(法谱)	ZL200330119179.5	2009.11.18
3	包装箱(普洛氨)	ZL200330119182.7	2009.11.11
4	包装箱(法谱)	ZL200430034577.1	2009.11.11
5	标贴(法谱)	ZL200430034578.6	2009.11.11
6	瓶贴(普洛氨)	ZL200430087070.2	2009.12.23

序号	名称	专利号	受让时间
7	包装箱(普洛氨)	ZL200430087068.5	2009.11.18
8	瓶签(法谱)	ZL200430094058.4	2010.01.06
9	包装箱(法谱)	ZL200530055173.5	2009.08.26
10	包装箱(5%-氨基酸注射液)	ZL200530070781.3	2009.08.26
11	包装盒(5%-氨基酸注射液-1)	ZL200530070779.6	2009.08.26
12	包装盒(5%-氨基酸注射液-2)	ZL200530070780.9	2009.08.26
13	标贴(补血康)	ZL200530076696.8	2009.09.02
14	包装盒(补血康)	ZL200530076694.9	2009.09.02
15	标贴(氨基酸注射液 5%)	ZL200630063954.3	2009.09.02
16	包装盒(氨基酸注射液 5%)	ZL200630063952.4	2009.08.26
17	包装箱(氨基酸注射液 5%)	ZL200630063953.9	2009.08.26
18	标贴(复方氨基酸注射液 18AA-1)	ZL200630173997.7	2009.08.26
19	标贴(复方氨基酸注射液 18AA-2)	ZL200630173998.1	2009.08.26
20	包装箱(复方氨基酸注射液 18AA)	ZL200630175084.9	2009.09.02
21	标贴(法谱 35g)	ZL200730057723.6	2009.08.26
22	包装盒(法谱 35g)	ZL200730057724.0	2009.09.02
23	包装盒(法谱高瓶精装 12 瓶)	ZL200830052763.6	2009.08.26

报告期内，发行人从关联方罗庆光处免费受让 3 项专利，列示如下：

序号	名称	专利号	受让时间
1	包装盒(利泰蛋白)	ZL200430085282.7	2009.12.23
2	包装盒(阳春玉液-B)	ZL200830053659.9	2009.12.23
3	包装盒(川贝枇杷糖浆-B)	ZL200830053662.0	2009.12.23

（三）与关联方的资金往来

报告期内，公司与关联方之间不存在资金往来情形。

（四）向管理人员支付报酬情况

单位：万元

项目	2011 年度	2010 年度	2009 年度
关键管理人员	119.64	108.68	51.94

三、关联交易决策权力与决策程序的相关规定

公司已在《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《独立董事工作制度》、《关联交易决策制度》等内部制度中明确规定了关联交易公允决策的程序，以达到保护发行人及其股东的利益不因关联交易而受损害的目的。

（一）《公司章程》的相关规定

1、《公司章程》第三十八条规定：“公司的控股股东、实际控制人员不得利用其关联关系损害公司利益。违反规定的，给公司造成损失的，应当承担赔偿责任。”

2、《公司章程》第七十六条规定：“为公司股东或实际控制人及其关联方提供担保的，由股东大会以特别决议通过。”

3、《公司章程》第七十八条规定：“股东大会审议有关关联交易事项时，关联股东不应当参与投票表决，其所代表的有表决权的股份数不计入有效表决总数；如果关联交易事项拟提交股东大会审议，则公司董事会应当在股东大会会议通知中明确告知公司全体股东；如果关联交易金额较大，则该等通知中应当简要说明进行该等关联交易的事由；在股东大会就关联交易事项进行表决时，公司董事会应当将关联交易的详细情况，向股东大会逐一说明并回答公司股东提出的问题；公司可以根据具体情况就关联交易金额、价款等事项逐项表决。”

4、《公司章程》第一百零九条规定：“董事会应当确定对外投资、收购出售资产、资产抵押、对外担保事项、委托理财、关联交易的权限，建立严格的审查和决策程序；重大投资项目应当组织有关专家、专业人员进行评审，并报股东大会批准。”

5、《公司章程》第一百一十八条规定：“董事与董事会会议决议事项所涉及的企业有关联关系的，不得对该项决议行使表决权，也不得代理其他董事行使表决权。该董事会会议由过半数的无关联关系董事出席即可举行，董事会会议所作决议须经无关联关系董事过半数通过。出席董事会的无关联董事人数不足 3 人的，应将该事项提交股东大会审议。”

（二）《股东大会议事规则》相关规定

《股东大会议事规则》第三十条规定：“股东与股东大会拟审议事项有关联关系时，应当回避表决，其所持有表决权的股份不计入出席股东大会有表决权的股份总数”。

（三）《董事会议事规则》相关规定

《董事会议事规则》第十三条规定：“董事会会议应由过半数董事出席方可举行，但如下情况例外：公司董事与董事会会议所审议的事项有关联关系的，不得对该项决议行使表决权，也不得代理其他董事行使表决权。该董事会会议由过半数的无关联关系董事出席即可举行，董事会会议所作决议须经无关联关系董事过半数通过。出席董事会的无关联关系董事人数不足三人的，应将该事项提交股东大会审议”。

（四）《独立董事工作制度》相关规定

2010年3月25日召开的2009年度股东大会通过了《独立董事工作制度》，对关联交易决策权力与决策程序做了如下规定：

（1）《独立董事工作制度》第十二条规定：“独立董事除具有《公司法》和其他相关法律、法规赋予董事的职权外，还可行使以下特别职权：公司发生的所有关联交易应由独立董事认可后再提交董事会讨论；独立董事作出判断前，可以聘请中介机构出具独立财务顾问报告，作为其判断的依据”。

（2）《独立董事工作制度》第十四条规定：“独立董事应当对以下事项向公司董事会或股东大会发表独立意见：公司股东、实际控制人及其关联企业所有对上市公司现有或新发生的所有借款或其他资金往来，以及公司是否采取有效措施回收欠款”。

（五）《关联交易决策制度》相关规定

2009年4月30日召开的临时股东大会通过了《关联交易决策制度》，对关联交易决策权力与决策程序做了如下规定：



(1)《关联交易决策制度》第十四条规定：“公司与关联人之间发生的关联交易，应遵循如下的决策程序：公司与关联人发生的金额在 3,000 万元以上且占公司最近一期经审计净资产绝对值 5%以上的关联交易，由股东大会批准。公司与关联人发生的交易金额在 300 万元以下（不含 300 万元）的关联交易，由董事会授权董事长审核、批准，并报董事会备案。公司与关联人发生的交易金额在上述规定之外的关联交易，由董事会批准”。

(2)《关联交易决策制度》第十五条规定：“独立董事在审查关联交易时，应当就该交易是否有利于公司和全体股东的利益发表独立意见。独立董事做出判断前，可以聘请中介机构出具独立财务顾问报告，作为其判断的依据”。

（六）持有公司 5%以上股份的股东的承诺

持有公司 5%以上股份的股东罗焕盛先生、罗庆发先生已出具《关于关联交易的承诺函》，就规范关联交易作出承诺如下：“本人或本人近亲属、本人控制的其他企业如与利泰制药不可避免地出现关联交易，将根据《公司法》和利泰制药章程的规定，依照市场规则，本着一般商业原则，通过签订书面协议，公平合理地进行交易，以维护利泰制药及其所有股东的利益，本人将不利用在利泰制药中的地位，为股东或其近亲属及本人控制的其他企业在与利泰制药关联交易中谋取不正当利益。”

四、独立董事对关联交易审议程序的核查意见

公司全体独立董事对报告期内发生的关联交易事项发表如下意见：

“公司股东罗庆发、罗庆发的兄长罗庆忠、普宁市利泰发展有限公司为公司提供借款担保，未向公司收取任何费用，未损害公司利益。”

五、规范和减少关联交易的措施

报告期内，公司采取了有效措施，严格规范关联交易，报告期末，公司除了由关联方为公司提供担保外，已不存在其他关联交易。今后，公司将继续采取有效措施规范和减少关联交易，以保证公司及股东的利益不受损害。对于正常的、有利于公司发展的关联交易，公司将继续遵循公开、公平、公正的市场原则，严

格按照公司章程、关联交易管理制度和独立董事工作规则等的规定，认真履行关联交易决策程序，确保交易的公允、公平，并对关联交易予以充分、及时披露。

第八节 董事、监事、高级管理人员与核心技术人员

一、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员

（一）董事

截止本招股说明书签署日，公司共有董事 9 名，其中独立董事 3 名。全体董事均由股东大会选举产生，任期三年，任期届满可连选连任。公司全体董事均为中国国籍，无境外永久居留权。公司董事的基本情况如下：

序号	姓名	在公司任职	任职期间
1	罗庆发	董事长	2012.03.13-2015.03.12
2	罗庆进	副董事长兼总经理	2012.03.13-2015.03.12
3	夏向阳	董事兼董事会秘书	2012.03.13-2015.03.12
4	束万鑫	董事兼副总经理、总工程师、研发中心主任	2012.03.13-2015.03.12
5	方钦雄	董事、财务总监	2012.03.13-2015.03.12
6	张仲杰	董事、人力资源部部长	2012.03.13-2015.03.12
7	黄泽骏	独立董事	2012.03.13-2015.03.12
8	符启林	独立董事	2012.03.13-2015.03.12
9	林则强	独立董事	2012.03.13-2015.03.12

1、罗庆发先生

董事长，1974 年生，硕士研究生。曾任广东利泰保健品有限公司副总经理，广东利泰保健品有限公司董事长，广东利泰药业有限公司副总经理、总经理、董事长，现任广东利泰制药股份有限公司董事长。

罗庆发先生曾先后获得“食品药品制造业优秀企业家”、“广东省医药行业开拓创新企业家”、“中国企业文化建设贡献人物”、“广东生产力发展卓越贡献企业家”、“影响中国·第九届中国时代十大杰出企业家”、“改革开放 30 年中国企业管理成就奖”、“广东省改革开放 30 周年创建学习型企业十佳突出贡献奖”等荣誉。

罗庆发先生系普宁市第十二届、第十三届人大代表、中国管理科学研究院特约研究员、中国医药企业管理协会理事、中国医药企业家协会理事。

2、罗庆进先生

副董事长兼总经理，1972年生，大学本科。曾任广东利泰药业有限公司董事、总经理，现任广东利泰制药股份有限公司副董事长、总经理。

3、夏向阳先生

董事兼董事会秘书，1971年生，大专学历。曾任职于广州市建筑陶瓷厂，广东利泰保健品有限公司区域销售经理、营销总监，现任广东利泰制药股份有限公司董事兼董事会秘书。

4、束万鑫先生

董事、副总经理兼总工程师、研发中心主任，1942年生，大学本科，高级工程师、国家注册执业药师。曾任陕西省宝鸡市制药厂针剂车间技术指导、主任、生产技术科长；江苏省泰州生物化学制药厂生产技术厂长兼厂研究所所长、全面质量管理办公室主任；南京康得公司总工程师、南京康得生物化学制药厂技术厂长兼总工程师；广东省汕头经济特区卫伦生物制品公司总工程师兼生化部主任；2001年加盟公司，历任公司总工程师、研发中心主任。

1983年至1995年在江苏省泰州生物化学制药厂任职期间，负责攻关实施生产国内首创新药胸腺素注射液，于1985年获得国家科技进步奖；负责推行全面质量管理和产品创优，使3个产品获得一个国家银质奖、三个部优、一个省优，使企业获江苏省质量管理奖。束万鑫先生亦因此获得“江苏省质量管理先进个人”光荣称号。

2001年至今于公司任职期间，曾全面负责筹建大容量注射液生产车间及其配套工程、软件、人员培训，使公司顺利取得国家药品GMP证书。之后全面负责公司产品研发工作，具备药品注册批件申请的丰富经验，已主持公司80余个注册批件的申请工作。

5、方钦雄先生

财务总监，1974年生，大学本科，中级职称、注册会计师。曾任普宁市丽达纺织有限公司财务经理，现任广东利泰制药股份有限公司财务总监。现兼任广

东佳隆食品股份有限公司、广东秋盛资源股份有限公司、广东高乐玩具股份有限公司独立董事。

6、张仲杰先生

张仲杰，1962 年出生，大学本科。曾任湖北生物科技职业学院客座教授，广东利泰药业有限公司办公室主任、总经理助理。现任广东利泰制药股份有限公司董事、人力资源部部长。

7、黄泽骏先生

独立董事，1962 年生，管理学硕士、EMBA。曾任《医药经济报》记者、编辑、采编部主任、副总编、总经理；《中国处方药》杂志总编辑；《21 世纪药店》报总编辑、总经理；广西梧州中恒集团股份有限公司独立董事；2008 年至今，任《医药经济报》总经理、广州蓝桥广告有限公司总经理、广州标点传媒广告有限公司总经理、广州标点企业管理咨询有限公司总经理；2010 年 3 月起担任公司独立董事。

8、符启林先生

独立董事，1954 年生，法学博士。曾于中国政法大学经济法系任教；任暨南大学法学院院长、教授、博士生导师；2009 年至今，任首都经贸大学法学院院长、教授、博士生导师，中国政法大学民商经济法学院教授、博士生导师；2010 年 3 月起担任公司独立董事，目前兼任中国法学会经济法学研究会副会长、广东省房地产法研究会会长、广州市人民政府决策咨询专家、广州市人大常委会立法顾问、广州及天津等地仲裁委员会仲裁员。

9、林则强先生

独立董事，1970 年生，大学本科，高级会计师、注册税务师。曾任汕头国际集装箱码头公司会计主管、财务部副经理。现任汕头港务集团财务部副经理，2010 年 3 月起担任公司独立董事。现兼任广东高乐玩具股份有限公司独立董事。

（二）监事

截止本招股说明书签署日，公司共有监事 3 名，其中股东代表监事 1 名，职



工代表监事 2 名。股东代表监事由股东大会选举产生，职工代表监事由公司职工通过职工代表大会民主选举产生。监事任期三年，任期届满可连选连任。公司全体监事均为中国国籍，无境外永久居留权。

公司监事的基本情况如下：

序号	姓名	在公司任职	任职期间
1	李炎林	监事会主席、职工代表监事、人力资源部副部长	2012.03.13-2015.03.12
2	陈镇伟	职工代表监事、质量检验中心主任	2012.03.13-2015.03.12
3	蔡东宾	股东代表监事	2012.03.13-2015.03.12

1、李炎林先生

职工代表监事、监事会主席、人力资源部副部长，1970 年生，大专学历。曾任广东永发企业集团公司会计主管、财务部长；广东利泰保健品有限公司财务部长；现任公司人力资源部副部长。

2、陈镇伟先生

职工代表监事、质量检验中心主任，助理制药工程师，1982 年生，大学本科。2005 年 7 月起历任公司质量检验中心质检员、车间副主任、质量检验中心副主任；2007 年 10 月至今，任公司质量检验中心主任。

3、蔡东宾先生

股东代表监事，1983 年生，大学本科。曾任广东博尔律师事务所律师助理、实习律师、执业律师；广东仁皓律师事务所执业律师；2011 年 6 月至今，任广东深天成律师事务所执业律师；2011 年 10 月起，任公司监事。

（三）高级管理人员

公司高级管理人员包括总经理、副总经理、财务总监和董事会秘书，均为中国国籍，无境外永久居留权。具体情况如下：

序号	姓名	在公司任职
1	罗庆进	副董事长、总经理
2	夏向阳	董事、董事会秘书
3	束万鑫	董事、副总经理、总工程师、研发中心主任

4	史荣秋	副总经理、生产部部长
5	高友忠	副总经理、质管中心主任
6	吴芝华	副总经理、销售总监
7	方钦雄	董事、财务总监

1、罗庆进先生、夏向阳先生、束万鑫先生、方钦雄先生

简历详见本节“一、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员”之“（一）董事”。

2、史荣秋女士

副总经理兼生产部部长，1971年生，大专学历，工程师。曾任郑州市中原制药厂质检组组长，郑州市大成制药有限公司质保部经理，河南绿康药业有限公司冻干粉针车间主任，广东利泰药业有限公司质保主任、GMP办公室主任、大输液主任、生产部部长，现任广东利泰制药股份有限公司副总经理兼生产部部长。

3、高友忠先生

副总经理兼质管中心主任，1969年生，大学本科。曾任普宁利泰保健品有限公司质检部主任，广东利泰药业有限公司质检员、质监员、质检中心主任，现任广东利泰制药股份有限公司副总经理兼质管中心主任。

4、吴芝华先生

副总经理兼销售总监，1974年生，大专学历。曾任云南盘龙云海药业有限公司惠州办事处业务主管，广东利泰保健品有限公司销售人员，广东利泰药业有限公司销售部经理，现任广东利泰制药股份有限公司副总经理兼销售总监。

（四）核心技术人员

公司现有2名核心技术人员，详细情况如下：

序号	姓名	在公司任职
1	束万鑫	董事、副总经理、总工程师、研发中心主任
2	李国盛	研发中心副主任

1、束万鑫先生

简历详见本节“一、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员”之“（一）董事”。

2、李国盛先生

研发中心副主任，1942年生，大专学历，高级工程师。曾任广东艾希德药业有限公司副总经理、总工程师、车间主任，江西威扬生化药业有限公司副总经理、总工程师，江西龙珠药业有限公司副总经理、质管中心部长，现任广东利泰制药股份有限公司研发中心副主任。

李国盛先生多年从事氨基酸投料配制工艺的研究，解决17种氨基酸大输液变色、含量下降等质量技术问题，曾获得江西省科技二等奖；参与主持了公司多项产品研发工作，具备注册批件申请的丰富经验。

（五）董事、监事的提名及聘选情况

1、董事提名及聘选情况

2009年3月12日，公司召开创立大会，选举罗庆发、罗庆进、夏向阳、罗秀贞、林潮书为公司第一届董事会董事，其中罗庆发、夏向阳、罗秀贞由股东罗焕盛提名；罗庆进、林潮书由股东罗庆发提名。同日，公司召开第一届董事会第一次会议，选举罗庆发先生为公司董事长，罗庆进为公司副董事长。

2010年3月2日，公司召开临时股东大会，增选束万鑫为公司第一届董事会董事，选举黄泽骏、符启林、林则强为第一届董事会独立董事，其中束万鑫、黄泽骏、符启林由股东罗焕盛提名；林则强由股东罗庆发提名。

2012年3月13日，公司召开2011年年度股东大会，选举罗庆发、罗庆进、夏向阳、方钦雄、张仲杰、束万鑫为公司第二届董事会董事，同意聘任黄泽骏、符启林、林则强为公司第二届董事会独立董事，任期均为三年，自第一届董事会董事任期届满之日起算。同日，公司召开第二届董事会第一次会议，选举罗庆发为公司董事长，罗庆进为公司副董事长。

2、监事提名及聘选情况

2009年3月12日，公司召开创立大会，由股东罗焕盛提名陈吉祥为公司股

东代表监事；同日，公司召开职工代表大会，经职工代表民主选举，推选夏国平、罗玉华为职工代表监事。股东代表监事陈吉祥与由职工代表大会选举的职工代表监事夏国平、罗玉华共同组成公司第一届监事会，并选举陈吉祥为监事会主席。

2011年10月3日，公司召开职工代表大会，因职工代表监事夏国平、罗玉华由于个人原因辞去监事职务，会议决定推选陈镇伟、李炎林为职工代表监事，任期自本次职工代表大会通过之日起至第一届监事会届满之日止。

2011年10月23日，临时股东大会第十一次会议召开，会议决议接受陈吉祥因个人原因提出的辞职，同时推选蔡东宾为股东代表监事，任期自股东大会通过之日起至第一届监事会届满之日止。

2012年3月13日，公司召开2011年年度股东大会，选举蔡东宾为第二届股东代表监事，同日，公司职工代表大会选举李炎林、陈镇伟为公司第二届职工代表监事，上述监事任期三年，自第一届监事会监事任期届满之日起算。

二、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及其近亲属持有公司股份

（一）董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及其近亲属持有公司股份

1、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员直接或间接持股情况

截止本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员持有公司的股份情况如下表：

姓名	职务	持股方式	持股数（万股）	发行前持股比例
罗庆发	董事长	直接持股	2,200	25%

除董事长罗庆发先生持有公司25%的股权之外，公司其他董事、监事、高级管理人员及核心技术人员均未直接或间接持有本公司股份。

2、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员近亲属直接或间接持股情况

姓名	与董事、监事、高级管理人员、核心技术人员的关系	持股方式	持股数（万股）	发行前持股比例
----	-------------------------	------	---------	---------

罗焕盛	董事长罗庆发、副董事长兼 总经理罗庆进之父	直接持股	6,600	75%
-----	--------------------------	------	-------	-----

除董事长罗庆发先生、副董事长兼总经理罗庆进之父罗焕盛先生持有公司75%的股权外，公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的其他近亲属均未直接或间接持有本公司股份。

3、股份质押、冻结情况

截止本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及其近亲属持有公司的股份不存在质押或冻结的情况，也不存在任何争议。

（二）报告期内所持股份增减变动情况

报告期内，公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员及其近亲属持股增减变动情况如下表：

姓名	2009年11月增资后 (股本8,800万股)		2009年3月股份公司设立时 (股本6,600万股)	
	持股数(万股)	持股比例	持股数(万股)	持股比例
罗焕盛	6,600	75%	4,600	67.65%
罗庆发	2,200	25%	2,200	32.35%
合计	8,800	100%	6,800	100%

三、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的对外投资情况

截止本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员不存在其他对外投资。

四、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的薪酬情况

最近一年，公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员从公司领取的薪酬情况如下表：

姓名	职务	2011年年薪(万元)
罗庆发	董事长	15.60
罗庆进	副董事长、总经理	13.20

姓名	职务	2011 年年薪（万元）
夏向阳	董事、董事会秘书	7.80
束万鑫	董事、副总经理、总工程师、研发中心主任	10.60
方钦雄	董事、财务总监	8.00
张仲杰	董事、人力资源部副部长	5.30
黄泽骏	独立董事	4.80
符启林	独立董事	4.80
林则强	独立董事	4.80
李炎林	监事会主席、职工代表监事、人力资源部副部长	5.60
陈镇伟	职工代表监事、质量检验中心主任	4.20
蔡东宾	股东代表监事	1.20【注】
史荣秋	副总经理、生产部部长	8.36
高友忠	副总经理、质管中心主任	8.06
吴芝华	副总经理、销售总监	10.96
李国盛	研发中心副主任	5.20

注：蔡东宾 2011 年 10 月成为公司监事，故 2011 年从公司领薪较少。

五、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员兼职情况

截止本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的兼职情况如下表：

姓名	公司职务	兼职单位	在兼职单位中担任职务	兼职单位与本公司关系
罗庆发	董事长	中国医药企业管理协会	理事	无关联关系
		中国医药企业家协会	理事	无关联关系
		中国管理科学研究院	特约研究员	无关联关系
黄泽骏	独立董事	《医药经济报》报社	总经理	无关联关系
		广州蓝桥广告有限公司	总经理	无关联关系
		广州标点传媒广告有限公司	总经理	无关联关系
		广州标点企业管理咨询有限公司	总经理	无关联关系
符启林	独立董事	中国政法大学民商经济法学院	教授、博士生导师	无关联关系
		首都经贸大学法学院	院长、教授、博士生导师	无关联关系
		中国法学会经济法学研究会	副会长	无关联关系

姓名	公司职务	兼职单位	在兼职单位中担任职务	兼职单位与本公司关系
		广东省房地产法研究会	会长	无关联关系
林则强	独立董事	汕头港务集团	财务部副经理	无关联关系
		广东高乐玩具股份有限公司	独立董事	无关联关系
方钦雄	董事、财务总监	广东佳隆食品股份有限公司	独立董事	无关联关系
		广东秋盛资源股份有限公司	独立董事	无关联关系
		广东高乐玩具股份有限公司	独立董事	无关联关系
蔡东宾	股东代表监事	广东深天成律师事务所	执业律师	无关联关系

六、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员相互之间存在的亲属关系

本公司董事罗庆进、罗庆发系兄弟关系，董事夏向阳与罗庆进、罗庆发系表兄弟关系。

除上述人员存在亲属关系外，本公司其他董事、监事、高级管理人员和核心技术人员之间不存在亲属关系。

七、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员与公司签订的协议及承诺情况

（一）董事、监事、高级管理人员及核心技术人员与公司签订的协议

公司高级管理人员、核心技术人员均已与公司签订《劳动合同》及《保密合同》，对勤勉尽责、保守商业秘密、重大知识产权等方面作了相应规定，截止本招股说明书签署日，没有发生违反《劳动合同》及《保密合同》的情况。

（二）董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的承诺情况

本公司董事长罗庆发先生作为股东已出具《本次发行前股东所持股份的流通限制和自愿锁定的承诺》，详细情况参见本招股说明书“第五节 公司基本情况”之“九、（六）本次发行前股东所持股份的流通限制和自愿锁定的承诺”。

董事、监事、高级管理人员及核心技术人员均已出具不存在尚未了结的或可预见的重大诉讼、仲裁及行政处罚案件的承诺函。

八、董事、监事、高级管理人员任职资格合规情况

公司所有董事、监事、高级管理人员均不存在《公司法》第一百四十七条不得担任公司董事、监事、高级管理人员的情形，其聘任均符合公司章程所规定的程序，符合法律法规规定的任职资格。

九、董事、监事、高级管理人员变动情况

（一）董事变动情况

发行人董事最近三年以来的变动及原因为：

时间	董事	变动原因
2009年3月12日	罗庆发、罗庆进、夏向阳、罗秀贞、林潮书，罗庆发为董事长	发行人召开创立大会会议决议
2010年3月2日	罗庆发、罗庆进、夏向阳、罗秀贞、林潮书、束万鑫、黄泽骏、符启林、林则强，其中，罗庆发为董事长，黄泽骏、符启林、林则强为独立董事	为完善董事会人员结构，发行人2010年第六次临时股东大会会议决议增选束万鑫为公司董事，选举黄泽骏、符启林、林则强为公司独立董事
2012年3月13日	罗庆发、罗庆进、夏向阳、方钦雄、张仲杰、束万鑫、黄泽骏、符启林、林则强，其中，罗庆发为董事长，黄泽骏、符启林、林则强为独立董事	第一届董事会届满，经2011年年度股东大会选举产生第二届董事会

（二）监事变动情况

发行人监事最近三年以来的变动及原因为：

时间	监事	变动原因
----	----	------

2009年3月12日	陈吉祥、夏国平、罗玉华，陈吉祥为监事会主席	发行人召开创立大会会议决议
2011年10月3日	陈吉祥、陈镇伟、李炎林，陈吉祥为监事会主席	夏国平、罗玉华因个人原因辞去监事职务
2011年10月23日	蔡东宾、陈镇伟、李炎林	陈吉祥因个人原因辞去监事职务
2011年10月25日	蔡东宾、陈镇伟、李炎林，李炎林为监事会主席	
2012年3月13日	蔡东宾、陈镇伟、李炎林，李炎林为监事会主席	第一届监事会届满，经2011年年度股东大会、职工代表大会选举产生第二届监事会

（三）高级管理人员变动情况

发行人高级管理人员最近三年以来的变动及原因为：

时间	高级管理人员	变动原因
2009年3月12日	罗庆进、夏向阳、束万鑫、史荣秋、高友忠、吴芝华、方钦雄，其中，罗庆进为总经理	发行人召开第一届董事会第一次会议。会议根据董事长罗庆发提名，聘任罗庆进为发行人总经理，聘任夏向阳为发行人董事会秘书；根据总经理罗庆进提名，聘任束万鑫、史荣秋、高友忠、吴芝华为发行人副总经理，聘任方钦雄为发行人财务总监。

第九节 公司治理

本公司股东大会、董事会、监事会和高级管理层之间建立了相互协调和相互制衡机制，独立董事和董事会秘书能够有效增强董事会决策的公正性和科学性。本公司治理结构能够按照相关法律法规和《公司章程》规定有效运作。

一、股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书制度的建立健全及运行情况

（一）股东大会制度的建立健全及运行情况

股东大会是公司的最高权力机构。2009年3月12日，公司召开创立大会，选举了公司董事会、监事会成员，审议通过了《公司章程》；同时制定了《股东大会议事规则》。

公司遵守法定程序，股东大会运作规范，历次股东大会的召集、提案、出席、议事、表决、决议及会议记录规范，对公司董事会、监事会成员（由职工代表大会选举产生的监事会成员除外）的选举，财务预算决算，利润分配，订立和修改《公司章程》，建立《股东大会议事规则》、《关联交易管理制度》、《独立董事工作制度》等制度，聘请独立董事，首次公开发行股票并上市的决策和募集资金投向等重大事宜作出了有效决议。

（二）董事会制度的建立健全及运行情况

公司已按照《公司法》、《上市公司治理准则》等法律法规、规范性文件及《公司章程》的有关规定，制定了《董事会议事规则》，对董事会的召集、提案、出席、议事、表决、决议及会议记录等进行了规范。此外，公司已按照相关规定，设置了战略、审计、提名、薪酬与考核等专门委员会，并分别为各专门委员会制定了《工作细则》。

公司董事会由九名董事组成，其中独立董事三名，董事会设董事长一名，副董事长一名，董事会秘书一名，董事会秘书是公司高级管理人员，对董事会负责；

公司董事均由股东大会选举产生。

公司历次董事会严格按照《公司章程》规定的职权范围对公司高级管理人员人事任免、建章建制、机构设置等经营管理方面的重大事项进行讨论并作出决策。董事会会议通知、召开、表决方式符合《公司法》和《公司章程》的规定，会议记录完整规范，董事会依法履行了《公司法》、《章程》赋予的权利和义务。

（三）监事会制度的建立健全及运行情况

公司已按照《公司法》、《上市公司治理准则》等法律法规、规范性文件及《公司章程》的有关规定，制定了《监事会议事规则》，对监事会的召集、出席、议事、表决、决议及会议记录等进行了规范。

公司监事会由三人组成，其中股东代表监事一名，由股东大会选举产生；职工代表监事二名，由公司职工代表大会选举产生。

公司历次监事会严格按照《公司章程》规定的职权范围对公司重大事项进行了审议监督，会议通知、召开、表决方式均符合相关规定，会议记录完整规范。

（四）独立董事制度的建立健全和任职情况

根据《公司法》、《证券法》、《关于在上市公司建立独立董事制度的指导意见》等法律法规和规范性文件及《公司章程》的有关规定，公司已制定《独立董事工作制度》，对独立董事的任职条件、职责和义务、提名、选举和更换、发表独立意见等事项作出了详细规定。

独立董事制度进一步完善了公司的法人治理结构，独立董事对公司及全体股东负有诚信与勤勉义务，并能按照相关法律法规和《公司章程》的要求，认真履行职责，维护公司整体利益，尤其关注中小股东权益不受损害。截止本招股说明书签署日，独立董事在对本次募集资金投资项目、公司经营管理及发展战略选择方面均已发挥积极作用。

（五）董事会秘书制度的建立健全和任职情况

为指导和规范公司董事会秘书履行职责，根据《公司法》、《证券法》等法律、

法规以及《公司章程》的规定，公司已制定《董事会秘书工作细则》，对董事会秘书的任职资格、职责和义务、聘任与解聘等事项作出了详细规定。

公司聘任夏向阳先生为公司董事会秘书。董事会秘书对董事会负责，主要负责公司股东大会和董事会会议的筹备、文件保管以及本公司股权管理、信息披露等事宜。在报告期内，董事会秘书已按照相关法律法规及《公司章程》的要求，确保公司董事会会议和股东大会会议及时召开、依法行使职权，及时向股东、董事通报公司的有关信息，为公司治理结构的完善和董事会、股东大会正常行使职权发挥了重要的作用。

（六）专业委员会的建立和运行情况

1、战略委员会的设置和运行情况

公司根据股东大会决议设置战略委员会，负责对公司长期发展战略规划、投融资方案、资本运作等影响公司发展的重大事项进行研究并提出建议；对以上事项的实施进行检查；董事会授权的其他事项。战略委员会由罗庆发、罗庆进、林则强三名董事组成，其中，董事长罗庆发担任主任委员，林则强为独立董事，符合相关法律法规的规定。

2010年3月25日，发行人第一届董事会战略委员会第一次会议召开，审议通过《公司的总体经营目标》、《公司未来两年的经营目标》、《公司的具体业务计划》等。

2、审计委员会的设置和运行情况

公司根据股东大会的决议设置审计委员会，其主要职责为：检查公司会计政策、财务状况和财务报告程序；与公司外部审计机构进行交流；对内部审计人员及其工作进行考核；对公司的内部控制进行考核；检查、监督公司存在或潜在的各种风险；检查公司遵守法律、法规的情况；董事会授权的其他事项。审计委员会由林则强、符启林、夏向阳三名董事组成，其中，独立董事林则强（专业会计人士）担任主任委员，林则强、符启林为独立董事，符合相关法律法规的规定。

2010年3月25日，发行人第一届董事会审计委员会第一次会议召开，审议

通过《2009 年度外部审计机构工作评价的事项》、《内部审计机构 2009 年度工作报告》、《2009 年度公司重大关联交易合规性的事项》、《2009 年度公司财务、审计部门工作评价的事项》。

2011 年 2 月 9 日，发行人第一届董事会审计委员会第二次会议召开，审议并通过《2010 年度外部审计机构工作评价的事项》、《聘任 2011 年度外部审计机构的事项》、《公司内部审计制度的实施的事项》、《2010 年度公司财务、审计部门的工作评价的事项》。

2012 年 1 月 15 日，发行人第一届董事会审计委员会第三次会议召开，审议并通过《2011 年度外部审计机构工作评价的事项》、《聘任 2012 年度外部审计机构的事项》、《公司内部审计制度的实施的事项》、《2011 年度公司财务、审计部门的工作评价的事项》。

3、提名委员会的设置和运行情况

公司根据股东大会的决议设置提名委员会，其主要职责为：负责研究董事、经理人员的选择标准和程序并提出建议、广泛搜寻合格的董事和经理人员的人选、对董事候选人和经理人选进行审查并提出建议；董事会授权的其他事项。提名委员会由黄泽骏、林则强、罗庆进三名董事组成，其中，独立董事黄泽骏担任主任委员，黄泽骏、林则强为独立董事，符合相关法律的规定。

2012 年 2 月 15 日，发行人第一届董事会提名委员会第一次会议召开，审议并通过《关于提名第二届董事会董事候选人的议案》。

4、薪酬与考核委员会的设置和运行情况

公司根据股东大会的决议设置薪酬与考核委员会，其主要职责为：研究董事与高级管理人员考核的标准，进行考核并提出建议；研究和审查董事、高级管理人员的薪酬政策与方案；董事会授权的其他事项。薪酬与考核委员会由符启林、黄泽骏、夏向阳三名董事组成，其中，符启林担任主任委员，符启林、黄泽骏为独立董事，符合相关法律的规定。

2011 年 2 月 9 日，发行人第一届薪酬与考核委员会第一次会议召开，审议并通过《公司董事和高级管理人员 2010 年度工作评价的事项》、《公司基本薪酬

制度执行情况审查的事项》。

二、发行人报告期违法违规行为情况

发行人已依法建立健全股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书制度，自成立至今，发行人及其董事、监事、高级管理人员均严格按照相关法律法规和《公司章程》的要求开展工作，不存在违法违规行为，也不存在被相关主管部门处罚的情况。

针对规范运作情况，公司承诺：截至本招股说明书签署日，本公司不存在尚未了结的或可预见的重大诉讼、仲裁及行政处罚案件；本公司控股股东或实际控制人，公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员均做出承诺：截至本承诺函出具之日，不存在尚未了结的或可预见的重大诉讼、仲裁及行政处罚案件。

三、发行人报告期资金占用和对外担保情况

报告期内，公司不存在资金被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业占用的情况；也不存在为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业担保的情况。

针对资金占用及对外担保情况，控股股东、实际控制人及其控制的其他企业做出承诺：报告期内不存在占用股份公司资金或资产的情况，并承诺将严格遵守《公司法》等相关法律、行政法规、规范性文件及公司章程的要求及规定，确保将来不出现占用股份公司资金或资产的情况。

四、内部控制完整性、合理性和有效性的评价

（一）管理层对内部控制完整性、合理性及有效性的自我评价

本公司自 2007 年起聘请具有证券从业资格的会计师事务所对公司进行审计，建立健全了公司内部控制体系。

公司管理层认为：公司现有的内部控制制度已覆盖了公司运营的各层面和各环节，形成了规范的管理体系，能够预防和及时发现、纠正公司运营过程中可能出现的重要错误和舞弊，保护公司资产的安全和完整，保证会计记录和会计信息的真实性、准确性和及时性，在完整性、合理性及有效性方面不存在重大缺陷。

（二）注册会计师对公司内部控制的鉴证意见

本次发行审计机构立信已为公司出具“信会师报字[2012]第 310006 号”《内部控制鉴证报告》，报告意见如下：

“我们认为，利泰制药按照《企业内部控制基本规范》规定的标准于 2011 年 12 月 31 日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制。”

五、公司进一步完善治理结构的计划

为加强社会公众对本公司的监督作用，本公司制订了《信息披露管理制度》。本公司此次公开发行股票上市后，将按照《公司法》、《证券法》、证券交易所的信息披露规定等法律、法规、规则以及公司章程的规定，认真履行公司的信息披露义务，及时公告公司在涉及重要生产经营、重大投资、重要财务决策等方面的事项，包括公布中报、年报、临时公告等。

第十节 财务会计信息

以下引用的财务数据，非经特别说明，均引自经具有证券、期货相关业务从业资格的立信会计师事务所出具“信会师报字[2012]第 310002 号”《审计报告》。本公司提醒投资者关注本招股说明书所附财务报告和审计报告全文，以获取全部的财务资料。

一、审计意见类型及会计报表编制基础

（一）注册会计师审计意见

立信已审计公司 2011 年 12 月 31 日、2010 年 12 月 31 日、2009 年 12 月 31 日的资产负债表，2011 年度、2010 年度、2009 年度的利润表、所有者权益变动表、现金流量表以及财务报表附注，立信对上述报表出具了标准无保留意见审计报告。

（二）财务报表编制基础

公司以持续经营为前提，以权责发生制为基础，根据实际发生的交易和事项，按照《企业会计准则——基本准则》和其他各项会计准则及财政部发布的相关规定进行确认和计量，并在此基础上编制 2009 年度、2010 年度及 2011 年度财务报表。

二、合并报表范围及变化情况

公司报告期内无子公司和参股公司，不须编制合并财务报表。

三、近三年会计报表

（一）资产负债表

单位：元

项 目	2011. 12. 31	2010. 12. 31	2009. 12. 31
货币资金	84,257,414.28	77,470,744.39	50,877,734.23
应收票据	12,841,940.00	4,907,380.35	4,174,549.00
应收账款	7,899,014.70	15,073,926.52	31,466,985.72
预付款项	19,876,406.49	15,630,204.18	5,339,030.21
其他应收款	5,010,000.00	1,110,000.00	865,753.60
存货	46,149,315.87	38,518,243.08	38,456,645.45
其他流动资产	3,086,247.85	2,465,076.62	321,820.77
流动资产合计	179,120,339.19	155,175,575.14	131,502,518.98
固定资产	123,078,983.55	130,051,624.95	125,225,497.26
在建工程	8,275,000.00	-	11,135,032.22
无形资产	17,529,793.15	18,003,534.91	18,301,134.06
递延所得税资产	62,360.64	119,004.68	257,411.13
非流动资产合计	148,946,137.34	148,174,164.54	154,919,074.67
资产总计	328,066,476.53	303,349,739.68	286,421,593.65
短期借款	25,000,000.00	39,900,000.00	39,900,000.00
应付票据	17,850,000.00	38,400,000.00	40,672,230.00
应付账款	12,572,521.48	15,934,493.54	19,841,303.06
预收款项	27,808,805.57	27,381,822.57	36,679,926.79
应付职工薪酬	2,209,671.90	1,293,619.59	1,147,352.16
应交税费	2,655,902.56	4,088,486.15	3,446,993.44
其他应付款	-	-	-
其他流动负债	-	-	-
流动负债合计	88,096,901.51	126,998,421.85	141,687,805.45
非流动负债合计	-	-	-
负债合计	88,096,901.51	126,998,421.85	141,687,805.45
股本	88,000,000.00	88,000,000.00	88,000,000.00
资本公积	26,085,236.99	26,085,236.99	26,085,236.99
盈余公积	14,348,433.80	7,986,608.08	3,064,855.12
未分配利润	111,535,904.23	54,279,472.76	27,583,696.09
所有者权益合计	239,969,575.02	176,351,317.83	144,733,788.20
负债和所有者权益总计	328,066,476.53	303,349,739.68	286,421,593.65

（二）利润表

单位：元

项 目	2011 年度	2010 年度	2009 年度
一、营业收入	268,742,062.02	228,632,242.58	195,027,843.21
减：营业成本	167,114,144.02	142,268,760.46	130,986,291.58
营业税金及附加	1,841,793.51	1,416,272.48	802,476.00
销售费用	14,314,390.19	11,731,611.07	11,697,452.31
管理费用	17,726,372.56	15,892,428.37	14,186,888.22
财务费用	1,603,310.10	2,717,490.44	3,265,591.31
资产减值损失	-377,626.93	-922,709.62	519,051.71
加：公允价值变动收益	-	-	-
投资收益	-	-	-
其中：对联营企业和合营企业的投资收益	-	-	-
二、营业利润	66,519,678.57	55,528,389.38	33,570,092.08
加：营业外收入	7,660,000.00	2,030,000.00	1,350,000.00
减：营业外支出	647,196.13	200,685.47	-
其中：非流动资产处置损失	532,196.13	685.47	-
三、利润总额	73,532,482.44	57,357,703.91	34,920,092.08
减：所得税费用	9,914,225.25	8,140,174.28	4,271,540.87
四、净利润	63,618,257.19	49,217,529.63	30,648,551.21
归属于母公司股东的净利润	63,618,257.19	49,217,529.63	30,648,551.21
五、每股收益			
（一）基本每股收益	0.72	0.56	0.44
（二）稀释每股收益	0.72	0.56	0.44

（三）现金流量表

单位：元

项 目	2011 年度	2010 年度	2009 年度
一、经营活动产生的现金流量：			
销售商品、提供劳务收到的现金	237,243,114.47	221,266,548.98	165,214,789.75
收到的税费返还	-	-	-
收到其他与经营活动有关的现金	8,120,940.15	2,120,944.43	2,921,136.63
经营活动现金流入小计	245,364,054.62	223,387,493.41	168,135,926.38
购买商品、接受劳务支付的现金	132,592,264.33	119,339,518.82	83,609,944.90
支付给职工以及为职工支付的现金	22,145,205.59	16,891,683.22	12,461,912.59
支付的各项税费	32,790,661.04	27,549,776.11	17,352,881.52
支付其他与经营活动有关的现金	11,048,383.78	9,774,292.37	10,006,254.23
经营活动现金流出小计	198,576,514.74	173,555,270.52	123,430,993.24
经营活动产生的现金流量净额	46,787,539.88	49,832,222.89	44,704,933.14
二、投资活动产生的现金流量：			
收回投资所收到的现金	-	-	-
取得投资收益收到的现金	-	-	-
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	-	-	-
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额	-	-	-
收到其他与投资活动有关的现金	-	-	-
投资活动现金流入小计	-	-	-
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	19,282,879.23	3,333,335.39	28,328,445.32
投资支付的现金	-	-	-
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	-	-	-
支付其他与投资活动有关的现金	-	-	-
投资活动现金流出小计	19,282,879.23	3,333,335.39	28,328,445.32
投资活动产生的现金流量净额	-19,282,879.23	-3,333,335.39	-28,328,445.32
三、筹资活动产生的现金流量：			
吸收投资收到的现金	-	-	20,000,000.00
取得借款收到的现金	25,000,000.00	39,900,000.00	64,800,000.00
发行债券收到的现金	-	-	-
收到其他与筹资活动有关的现金	6,500,000.00	2,131,669.00	-
筹资活动现金流入小计	31,500,000.00	42,031,669.00	84,800,000.00
偿还债务支付的现金	39,900,000.00	39,900,000.00	64,800,000.00
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	1,917,990.76	19,595,877.34	2,883,114.39
支付其他与筹资活动有关的现金	3,900,000.00	310,000.00	9,221,669.00
筹资活动现金流出小计	45,717,990.76	59,805,877.34	76,904,783.39
筹资活动产生的现金流量净额	-14,217,990.76	-17,774,208.34	7,895,216.61
四、汇率变动对现金的影响	-	-	-
五、现金及现金等价物净增加额	13,286,669.89	28,724,679.16	24,271,704.43
加：年初现金及现金等价物余额	67,400,744.39	38,676,065.23	14,404,360.80
六、年末现金及现金等价物余额	80,687,414.28	67,400,744.39	38,676,065.23

四、主要会计政策和会计估计

（一）收入确认和计量方法

1、商品销售收入

（1）商品销售收入确认原则

商品销售收入同时满足下列条件的，才能予以确认：将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方，既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制，收入的金额能够可靠地计量，相关的经济利益很可能流入企业，相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量时，确认商品销售收入的实现。

（2）销售收入确认具体方法

公司销售产品时存在先货后款与先款后货两种模式，两种模式均采用同样的收入确认原则。对先货后款模式，即赊销，公司产品出库发货并开具发票，客户确认收货后，公司确认营业收入的实现，记入应收帐款；对先款后货模式，公司货款到帐后，产品出库发货并开具发票，客户确认收货后，公司确认营业收入的实现。

2、提供劳务收入

收入的金额能够可靠地计量，相关的经济利益很可能流入企业，交易的完工进度能够可靠地确定，交易中已发生和将发生的成本能够可靠地计量时，确认收入的实现。期末，提供劳务交易的结果能够可靠估计的，采用完工百分比法确认提供劳务收入。

3、让渡资产使用权收入

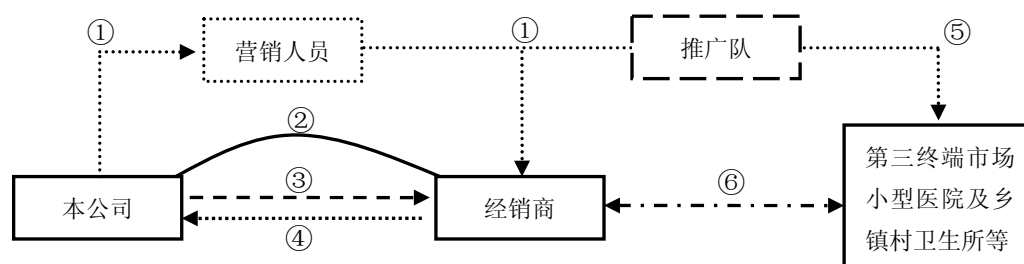
相关的经济利益很可能流入企业；收入的金额能够可靠地计量时，分别下列情况确定让渡资产使用权收入金额：（1）利息收入金额，按照他人使用本企业货币资金的时间和实际利率计算确定；（2）使用费收入金额，按照有关合同或协议约定的收费时间和方法计算确定。

4、发行人各种销售模式下的工作流程及收入确认

发行人销售产品共有两种不同销售模式：其中第三终端，公司对核心产品普洛氨采取专业推广服务模式，对其他产品采取代理营销模式；针对第一终端市场，公司对全部产品采取代理营销模式。

（1）专业推广服务模式下的主要流程及收入确认

专业推广服务模式下的主要流程示意如下：



如上图所示，该模式下的主要流程如下：

①市场总体规划、市场调查、经销商筛选

公司营销人员针对第三终端市场进行严密的市场规划、详尽的市场调查，在此基础上筛选适宜的经销商。

②确认合作关系

双方签订经销框架性协议，正式确定合作关系。

③根据客户订单发货

经销商根据产品需求信息，下达要货订单，公司营销中心审核确认订单后，会同财务部结合产品特点、客户信用额度等指标确认收款方式。

营销人员开具发货通知单，交营销中心领导审核、财务部复核、总经理审批；审批完成后，由物料部复核确认后安排发货。

④确认收入、结算货款

公司营销中心将货物发运信息通知经销商，由经销商验收货物，验收完毕后，

经销商在发货单签收回执联加盖公章确认，并交由物流公司送回公司。财务部根据客户的签收回执，依据双方确认的数量、价格等信息确认收入并结算货款。

⑤产品介绍、品牌推广、技术指导、终端信息收集等

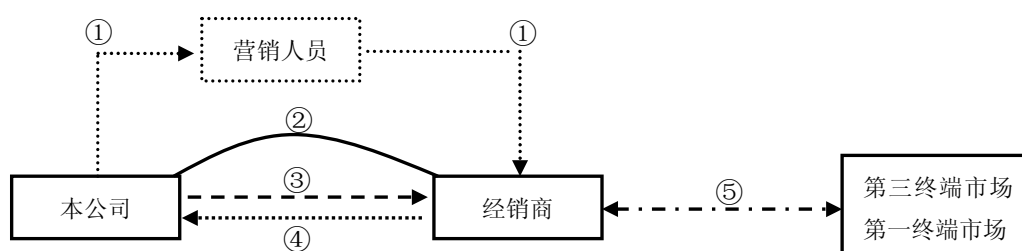
公司推广队成员普及、介绍普洛氨的特点、疗效等产品信息，开展公司品牌推广，使得终端客户充分了解普洛氨产品；定期、持续地对终端客户进行回访，提供药品使用建议、回答相关问题，并收集市场竞争、需求等相关信息，为公司产品质量改进及新药研发、产品丰富等提供市场动态信息。

⑥经销商向终端客户销售产品

经销商对其下游及终端客户进行销售。

(2) 代理营销模式下的主要流程及收入确认

代理营销模式下的主要流程示意如下：



如上图所示，该模式下的主要流程与专业推广服务模式一致，主要区别在于：专业推广服务模式下，公司设推广队，主要负责对终端客户进行产品介绍、技术指导、品牌推广，并持续性地跟进市场终端信息。

综上，无论专业推广服务模式还是代理营销模式，其收入确认时点都在第④环节，此时公司的商品所有权上的主要风险和报酬已转移给经销商，既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的货物实施有效控制，销售货物的金额能够可靠地计量，相关的经济利益很可能流入企业，相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。对照《企业会计准则》，公司确认收入的原则和实务操作符合《企业会计准则》中有关收入确认的规定。

经核查，保荐机构认为：在上述销售收入确认原则中，经销商已收到货物并

验收合格，商品所有权上的主要风险和报酬已转移至经销商，发行人既没有保留与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的产品实施有效控制，收入的金额能够可靠地计量，相关的经济利益很可能流入企业，相关的成本能够可靠地计量，发行人确认销售收入的原则符合《企业会计准则》有关收入确认的相关规定。

（二）金融资产和金融负债的确认和计量

1、金融工具的分类

管理层按照取得持有金融资产和承担金融负债的目的，将其划分为：以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产或金融负债，包括交易性金融资产或金融负债和直接指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产或金融负债；应收款项；其他金融负债等。

2、金融工具的确认和计量

（1）以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产（金融负债）

取得时以公允价值（扣除已宣告但尚未发放的现金股利或已到付息期但尚未领取的债券利息）作为初始确认金额，相关的交易费用计入当期损益。

持有期间将取得的利息或现金股利确认为投资收益，年末将公允价值变动计入当期损益。

处置时，其公允价值与初始入账金额之间的差额确认为投资收益，同时调整公允价值变动损益。

（2）应收款项

公司对外销售商品或提供劳务形成的应收债权，以及公司持有的其他企业的不包括在活跃市场上有报价的债务工具的债权，包括应收账款、其他应收款、应收票据、预付账款等，以向购货方应收的合同或协议价款作为初始确认金额；具有融资性质的，按其现值进行初始确认。

收回或处置时，将取得的价款与该应收款项账面价值之间的差额计入当期损益。



（3）其他金融负债

按其公允价值和相关交易费用之和作为初始确认金额。采用摊余成本进行后续计量。

3、金融资产转移的确认依据和计量方法

公司发生金融资产转移时，如已将金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给转入方，则终止确认该金融资产；如保留了金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬的，则不终止确认该金融资产。

在判断金融资产转移是否满足上述金融资产终止确认条件时，采用实质重于形式的原则。公司将金融资产转移区分为金融资产整体转移和部分转移。金融资产整体转移满足终止确认条件的，将下列两项金额的差额计入当期损益：（1）所转移金融资产的账面价值；（2）因转移而收到的对价，与原直接计入所有者权益的公允价值变动累计额（涉及转移的金融资产为可供出售金融资产的情形）之和。金融资产部分转移满足终止确认条件的，将所转移金融资产整体的账面价值，在终止确认部分和未终止确认部分之间，按照各自的相对公允价值进行分摊，并将下列两项金额的差额计入当期损益：（3）终止确认部分的账面价值；（4）终止确认部分的对价，与原直接计入所有者权益的公允价值变动累计额中对应终止确认部分的金额（涉及转移的金融资产为可供出售金融资产的情形）之和。

金融资产转移不满足终止确认条件的，继续确认该金融资产，所收到的对价确认为一项金融负债。

4、金融负债终止确认条件

金融负债的的现时义务全部或部分已经解除的，则终止确认该金融负债或其一部分；本公司若与债权人签定协议，以承担新金融负债方式替换现存金融负债，且新金融负债与现存金融负债的合同条款实质上不同的，则终止确认现存金融负债，并同时确认新金融负债。

对现存金融负债全部或部分合同条款作出实质性修改的，则终止确认现存金融负债或其一部分，同时将修改条款后的金融负债确认为一项新金融负债。

金融负债全部或部分终止确认时，终止确认的金融负债账面价值与支付对价（包括转出的非现金资产或承担的新金融负债）之间的差额，计入当期损益。

本公司若回购部分金融负债的，在回购日按照继续确认部分与终止确认部分的相对公允价值，将该金融负债整体的账面价值进行分配。分配给终止确认部分的账面价值与支付的对价（包括转出的非现金资产或承担的新金融负债）之间的差额，计入当期损益。

5、金融资产和金融负债公允价值的确定方法

本公司采用公允价值计量的金融资产和金融负债全部直接参考活跃市场中的报价。

（三）应收款项及坏账准备

1. 单项金额重大并单项计提坏账准备的的应收款项：

单项金额重大的判断依据或金额标准：期末余额为 200 万以上的应收款项。

单项金额重大的应收款项坏账准备的计提方法：单独进行减值测试，按预计未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备，计入当期损益。单独测试后未发生减值的，包括在具有类似信用风险特征的应收款项组合中再进行减值测试。

2. 按组合计提坏账准备的应收款项：

确定组合的依据：以账龄特征划分为若干应收款项组合。按组合计提坏账准备的计提方法：采用账龄分析法。具体比例如下：

账 龄	计提比例
1 年以内(含 1 年)	5%
1 至 2 年(含 2 年)	10%
2 至 3 年(含 3 年)	30%
3 年以上	100%

3. 单项金额虽不重大但单项计提坏账准备的应收款项：

单项金额虽不重大但单项计提坏账准备的应收款项的判断依据：有客观证据表明可能发生减值，如债务人出现撤销、破产或死亡，以其破产财产或遗产清偿后仍不能收回，现金流量严重不足等情况的。

坏账准备计提方法：对有客观证据表明可能发生了减值的应收款项，将其从相关组合中分离出来，单独进行减值测试，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额，确认减值损失，计提坏账准备。

（四）存货

1、存货的分类

公司存货分为原材料、在产品、委托加工材料、产成品和低值易耗品等。

2、存货成本的计价方法

产成品和在产品成本包括原材料、直接人工、其他直接成本以及按正常生产能力下适当比例分摊的间接生产成本。各类存货的入库按实际成本计价，发出按加权平均计价。

3、存货可变现净值的确定依据及存货跌价准备的计提方法

期末对存货进行全面清查后，按存货的成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备。

产成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；需要经过加工的原材料、在产品、委托加工材料，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。

期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计

提存货跌价准备。

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。

4. 存货的盘存制度

存货采用永续盘存制。

5. 低值易耗品和包装物的摊销方法

(1) 低值易耗品采用一次转销法；

(2) 包装物采用一次转销法。

（五）长期股权投资

1. 投资成本确定

(1) 企业合并形成的长期股权投资

同一控制下的企业合并：公司以支付现金、转让非现金资产或承担债务方式以及以发行权益性证券作为合并对价的，在合并日按照取得被合并方所有者权益账面价值的份额作为长期股权投资的初始投资成本。长期股权投资初始投资成本与支付合并对价之间的差额，调整资本公积；资本公积不足冲减的，调整留存收益。合并发生的各项直接相关费用，包括为进行合并而支付的审计费用、评估费用、法律服务费用等，于发生时计入当期损益。

非同一控制下的企业合并：合并成本为购买日购买方为取得对被购买方的控制权而付出的资产、发生或承担的负债以及发行的权益性证券的公允价值。合并发生的各项直接相关费用，包括为进行合并而支付的审计费用、评估费用、法律服务费用等，于发生时计入当期损益。作为合并对价发行的权益性证券的交易费用，应自所发行权益性证券的发行收入中扣减，在权益性工具发行有溢价的情况下，自溢价收入中扣除，在权益性证券发行无溢价或溢价金额不足以扣减的情况下，应当冲减盈余公积和未分配利润，作为合并对价发行的债务性证券的有关费用，应计入负债的初始计量金额。通过多次交换交易分步实现的企业合并，合并

成本为每一单项交易成本之和。在合并合同中对可能影响合并成本的未来事项作出约定的，购买日如果估计未来事项很可能发生并且对合并成本的影响金额能够可靠计量的，也计入合并成本。

（2）其他方式取得的长期股权投资

以支付现金方式取得的长期股权投资，按照实际支付的购买价款作为初始投资成本。

以发行权益性证券取得的长期股权投资，按照发行权益性证券的公允价值作为初始投资成本。

投资者投入的长期股权投资，按照投资合同或协议约定的价值（扣除已宣告但尚未发放的现金股利或利润）作为初始投资成本，但合同或协议约定价值不公允的除外。

在非货币性资产交换具备商业实质和换入资产或换出资产的公允价值能够可靠计量的前提下，非货币性资产交换换入的长期股权投资以换出资产的公允价值为基础确定其初始投资成本，除非有确凿证据表明换入资产的公允价值更加可靠；不满足上述前提的非货币性资产交换，以换出资产的账面价值和应支付的相关税费作为换入长期股权投资的初始投资成本。

通过债务重组取得的长期股权投资，其初始投资成本按照公允价值为基础确定。

2. 后续计量及损益确认

（1）后续计量

公司对子公司的长期股权投资，采用成本法核算，编制合并财务报表时按照权益法进行调整。

对被投资单位不具有共同控制或重大影响，并且在活跃市场中没有报价、公允价值不能可靠计量的长期股权投资，采用成本法核算。

对被投资单位具有共同控制或重大影响的长期股权投资，采用权益法核算。初始投资成本大于投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值份额的差额，



不调整长期股权投资的初始投资成本；初始投资成本小于投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值份额的差额，计入当期损益。

被投资单位除净损益以外所有者权益其他变动的处理：对于被投资单位除净损益以外所有者权益的其他变动，在持股比例不变的情况下，公司按照持股比例计算应享有或承担的部分，调整长期股权投资的账面价值，同时增加或减少资本公积（其他资本公积）。

（2）损益确认

成本法下，除取得投资时实际支付的价款或对价中包含的已宣告但尚未发放的现金股利或利润外，公司按照享有被投资单位宣告发放的现金股利或利润确认投资收益。

权益法下，在公司确认应分担被投资单位发生的亏损时，按照以下顺序进行处理：首先，冲减长期股权投资的账面价值。其次，长期股权投资的账面价值不足以冲减的，以长期应收项目中对该被投资单位的账面价值为限继续确认投资损失，冲减长期应收项目的账面价值。最后，经过上述处理，按照投资合同或协议约定企业仍承担额外义务的，按预计承担的义务确认预计负债，计入当期投资损失。

被投资单位以后期间实现盈利的，公司在扣除未确认的亏损分担额后，按与上述相反的顺序处理，减记已确认预计负债的账面余额、恢复其他实质上构成对被投资单位净投资的长期权益及长期股权投资的账面价值，同时确认投资收益。

3. 被投资单位具有共同控制、重大影响的依据

按照合同约定对某项经济活动所共有的控制，仅在与该项经济活动相关的重要财务和经营决策需要分享控制权的投资方一致同意时存在，则视为与其他方对被投资单位实施共同控制；对一个企业的财务和经营决策有参与决策的权力，但并不能够控制或者与其他方一起共同控制这些政策的制定，则视为投资企业能够对被投资单位施加重大影响。

4. 减值准备计提

重大影响以下的、在活跃市场中没有报价、公允价值不能可靠计量的长期股权投资，其减值损失是根据其账面价值与按类似金融资产当时市场收益率对未来现金流量折现确定的现值之间的差额进行确定。

除因企业合并形成的商誉以外的存在减值迹象的其他长期股权投资，如果可收回金额的计量结果表明，该长期股权投资的可收回金额低于其账面价值的，将差额确认为减值损失。

因企业合并形成的商誉，无论是否存在减值迹象，每年都进行减值测试。长期股权投资减值损失一经确认，不再转回。

（六）固定资产

1. 固定资产确认条件

公司将为生产商品、提供劳务、出租或经营管理而持有的，使用寿命超过一个会计年度的资产确认为固定资产。固定资产在同时满足下列条件时予以确认：

- （1）与该固定资产有关的经济利益很可能流入企业；
- （2）该固定资产的成本能够可靠地计量。

固定资产按照成本进行初始计量。对弃置时预计将产生较大费用的固定资产，预计弃置费用，并将其现值记入固定资产成本。购买固定资产的价款超过正常信用条件延期支付，实质上具有融资性质的，固定资产的成本以购买价款的现值为基础确定。实际支付的价款与购买价款的现值之间的差额，除按照规定应予资本化的以外，应当在信用期间内计入当期损益。

2、固定资产的折旧方法

固定资产折旧采用年限平均法计算，并按各类固定资产的原值和估计的使用年限扣除残值（原值的5%）确定其折旧率。分类折旧率如下：

资产类别	使用年限	年折旧率
房屋建筑物	30年	3.17%
机器设备	10年	9.50%
运输设备	10年	9.50%

办公设备	5年	19.00%
------	----	--------

3. 固定资产减值准备计提

公司在期末判断固定资产是否存在可能发生减值的迹象。

固定资产存在减值迹象的，估计其可收回金额。可收回金额根据固定资产的公允价值减去处置费用后的净额与固定资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。

当固定资产的可收回金额低于其账面价值的，将固定资产的账面价值减记至可收回金额，减记的金额确认为固定资产减值损失，计入当期损益，同时计提相应的固定资产减值准备。

固定资产减值损失确认后，减值固定资产的折旧在未来期间作相应调整，以使该固定资产在剩余使用寿命内，系统地分摊调整后的固定资产账面价值（扣除预计净残值）。固定资产的减值损失一经确认，在以后会计期间不再转回。

有迹象表明一项固定资产可能发生减值的，企业以单项固定资产为基础估计其可收回金额。企业难以对单项固定资产的可收回金额进行估计的，以该固定资产所属的资产组为基础确定资产组的可收回金额。

（七）在建工程

1. 在建工程的类别

在建工程以立项项目分类核算。

2. 在建工程结转为固定资产的标准和时点

在建工程项目按建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的全部支出，作为固定资产的入账价值。所建造的固定资产在建工程已达到预定可使用状态，但尚未办理竣工决算的，自达到预定可使用状态之日起，根据工程预算、造价或者工程实际成本等，按估计的价值转入固定资产，并按本公司固定资产折旧政策计提固定资产的折旧，待办理竣工决算后，再按实际成本调整原来的暂估价值，但不调整原已计提的折旧额。

3. 在建工程的减值测试方法、减值准备计提方法

公司在每年末判断在建工程是否存在可能发生减值的迹象。

在建工程存在减值迹象的，估计其可收回金额。可收回金额根据在建工程的公允价值减去处置费用后的净额与在建工程预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。

当在建工程的可收回金额低于其账面价值的，将在建工程的账面价值减记至可收回金额，减记的金额确认为在建工程减值损失，计入当期损益，同时计提相应的在建工程减值准备。

在建工程的减值损失一经确认，在以后会计期间不再转回。

有迹象表明一项在建工程可能发生减值的，企业以单项在建工程为基础估计其可收回金额。企业难以对单项在建工程的可收回金额进行估计的，以该在建工程所属的资产组为基础确定资产组的可收回金额。

（八）无形资产与研究开发费用

1. 无形资产的计价方法

（1）公司取得无形资产时按成本进行初始计量

外购无形资产的成本，包括购买价款、相关税费以及直接归属于使该项资产达到预定用途所发生的其他支出。购买无形资产的价款超过正常信用条件延期支付，实质上具有融资性质的，无形资产的成本以购买价款的现值为基础确定。

内部自行开发的无形资产，其成本包括：开发该无形资产时耗用的材料、劳务成本、注册费、在开发过程中使用的其他专利权和特许权的摊销以及满足资本化条件的利息费用，以及为使该无形资产达到预定用途前所发生的其他直接费用。

（2）后续计量

在取得无形资产时分析判断其使用寿命。

对于使用寿命有限的无形资产，在为企业带来经济利益的期限内按直线法摊

销；无法预见无形资产为企业带来经济利益期限的，视为使用寿命不确定的无形资产，不予摊销。

每年末，对使用寿命有限的无形资产的使用寿命及摊销方法进行复核。

2. 无形资产减值准备的计提

对于使用寿命确定的无形资产，如有明显减值迹象的，年末进行减值测试。对于使用寿命不确定的无形资产，每年末进行减值测试。

对无形资产进行减值测试，估计其可收回金额。可收回金额根据无形资产的公允价值减去处置费用后的净额与无形资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。

当无形资产的可收回金额低于其账面价值的，将无形资产的账面价值减记至可收回金额，减记的金额确认为无形资产减值损失，计入当期损益，同时计提相应的无形资产减值准备。

无形资产减值损失确认后，减值无形资产的折耗或者摊销费用在未来期间作相应调整，以使该无形资产在剩余使用寿命内，系统地分摊调整后的无形资产账面价值（扣除预计净残值）。无形资产的减值损失一经确认，在以后会计期间不再转回。

有迹象表明一项无形资产可能发生减值的，公司以单项无形资产为基础估计其可收回金额。公司难以对单项资产的可收回金额进行估计的，以该无形资产所属的资产组为基础确定无形资产组的可收回金额。

3. 划分公司内部研究开发项目的研究阶段和开发阶段具体标准

研究阶段：为获取并理解新的科学或技术知识等而进行的独创性的有计划调查、研究活动的阶段。

开发阶段：在进行商业性生产或使用前，将研究成果或其他知识应用于某项计划或设计，以生产出新的或具有实质性改进的材料、装置、产品等活动的阶段。

内部研究开发项目研究阶段的支出，在发生时计入当期损益。

4. 开发阶段支出符合资本化的具体标准

内部研究开发项目开发阶段的支出，同时满足下列条件时确认为无形资产：

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

（九）借款费用

1. 借款费用资本化的确认原则

公司发生的借款费用，可直接归属于符合资本化条件的资产的购建或者生产的，予以资本化，计入相关资产成本；其他借款费用，在发生时根据其发生额确认为费用，计入当期损益。

符合资本化条件的资产，是指需要经过相当长时间的购建或者生产活动才能达到预定可使用或者可销售状态的存货、固定资产等资产。

借款费用同时满足下列条件时开始资本化：（1）资产支出已经发生，资产支出包括为购建或者生产符合资本化条件的资产而以支付现金、转移非现金资产或者承担带息债务形式发生的支出；（2）借款费用已经发生；（3）为使资产达到预定可销售状态所必要的购建或者生产活动已经开始。

2. 借款费用资本化期间

资本化期间，指从借款费用开始资本化时点到停止资本化时点的期间，借款费用暂停资本化的期间不包括在内。

当购建或者生产符合资本化条件的资产达到预定可销售状态时，借款费用停止资本化。

当购建或者生产符合资本化条件的资产中部分项目分别完工且可单独使用时，该部分资产借款费用停止资本化。

购建或者生产的资产各部分分别完工，但必须等到整体完工后才可对外销售的，在该资产整体完工时停止借款费用资本化。

3. 暂停资本化期间

符合资本化条件的资产在购建或生产过程中发生的非正常中断、且中断时间连续超过3个月的，则借款费用暂停资本化；该项中断如是所购建或生产的符合资本化条件的资产达到预定可销售状态必要的程序，则借款费用继续资本化。在中断期间发生的借款费用确认为当期损益，直至资产的购建或者生产活动重新开始后借款费用继续资本化。

4. 借款费用资本化金额的计算方法

专门借款的利息费用（扣除尚未动用的借款资金存入银行取得的利息收入或者进行暂时性投资取得的投资收益）及其辅助费用在所购建或者生产的符合资本化条件的资产达到预定可销售状态前，予以资本化。

根据累计资产支出超过专门借款部分的资产支出每月月末加权平均数乘以所占用一般借款的资本化率，计算确定一般借款应予资本化的利息金额。资本化率根据一般借款加权平均利率计算确定。

借款存在折价或者溢价的，按照实际利率法确定每一会计期间应摊销的折价或者溢价金额，调整每期利息金额。

（十）预计负债的确定

公司涉及诉讼、债务担保、亏损合同、重组事项时，如该等事项很可能需要未来以交付资产或提供劳务、其金额能够可靠计量的，确认为预计负债。

1. 预计负债的确认标准

与或有事项相关的义务同时满足下列条件时，公司确认为预计负债：该义务是公司承担的现时义务；履行该义务很可能导致经济利益流出公司；该义务的金额能够可靠地计量。

2. 预计负债的计量方法



公司预计负债按履行相关现时义务所需的支出的最佳估计数进行初始计量。

本公司在确定最佳估计数时，综合考虑与或有事项有关的风险、不确定性和货币时间价值等因素。对于货币时间价值影响重大的，通过对相关未来现金流出进行折现后确定最佳估计数。

（十一）递延所得税资产和递延所得税负债

1. 确认递延所得税资产的依据

公司以很可能取得用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额为限，确认由可抵扣暂时性差异产生的递延所得税资产。

2. 确认递延所得税负债的依据

公司将当期与以前期间应交未交的应纳税暂时性差异确认为递延所得税负债。但不包括商誉、非企业合并形成的交易且该交易发生时既不影响会计利润也不影响应纳税所得额（或可抵扣亏损）所形成的暂时性差异。

（十二）报告期内会计政策或会计估计变更的情况说明

报告期内，公司的会计政策及会计估计未发生变更。

五、发行人适用的各种税项及税率

公司适用的主要税种及税率如下：

税种	计税依据	计提比例
增值税	产品销售收入	17%
城市维护建设税	应缴纳流转税额	5%
教育费附加	应缴纳流转税额	3%
地方教育费附加	应缴纳流转税额	2%
所得税	应纳税所得额	15%

注 1：根据科技部、财政部、国家税务总局《高新技术企业认定管理办法》（国科发火[2007]172 号）及其指引，公司于 2008 年 12 月 16 日取得广东省科学技术厅、广东省财政厅、广东省国家税务局及广东省地方税务局联合颁发的《高

高新技术企业证书》，证书编号：GR200844000242，有效期三年。根据《中华人民共和国企业所得税法》的规定，公司从2008年（含2008年）起连续三年享受国家关于高新技术企业的相关优惠政策，减按15%的税率计缴企业所得税。

公司高新技术企业税收优惠至2010年12月31日已到期，截至本招股说明书签署日，公司已通过复审，并已取得广东省科学技术厅等下发的《高新技术企业证书》，因此2011年度企业所得税按15%计提。

注2：地方教育费附加从2011年1月1日开始执行。

六、非经常性损益

立信已对公司2011年度、2010年度、2009年度的非经常性损益明细表进行了专项审核，认为利泰制药编制的报告期内的非经常性损益表符合中国证监会《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第1号——非经常性损益》[2008年修订]（证监会公告[2008]43号）的有关规定。公司报告期内非经常性损益和扣除非经常性损益后的净利润情况如下表所示：

单位：万元

内 容	2011 年度	2010 年度	2009 年度
1、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	-53.22	-0.07	-
(1) 处置长期资产收入	-	-	-
(2) 处置长期资产支出	53.22	0.07	-
其中：处理固定资产净损失	53.22	0.07	-
2. 越权审批，或无正式批准文件，或偶发性的税收返还、减免	-	-	-
3、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、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外）	766.00	203.00	135.00
4、除上述各项之外的其他营业外收支净额	-11.50	-20.00	-
(1) 营业外收入	-	-	-
(2) 营业外支出	-	-20.00	-
其中：滞纳金	-	-	-
捐赠支出	11.50	-20.00	-
5、中国证监会认定的符合定义规定的其他非经常性损益项目（非持续性的税收优惠）	-	-	-

内 容	2011 年度	2010 年度	2009 年度
二、扣除所得税前非经常性损益小计	701.28	182.93	135.00
减：所得税影响金额	31.69	27.44	20.25
三、扣除所得税后非经常性损益合计	669.59	155.49	114.75
四、扣除非经常性损益后的净利润	5,692.24	4,766.26	2,950.11

1、2011 年度非经常性损益

公司根据各项政府资助项目的起止时间确认补助收入，具体文件如下：

(1) 根据《中共普宁市委、普宁市人民政府关于普宁市拟上市公司专项扶持资金实施及管理的意见》（普市发[2010]1号），本公司2011年1月份收到拟上市专项扶持资金100万元，2011年12月收到拟上市专项扶持资金300万元。

(2) 根据广东省经济贸易委员会联合广东省财政厅发布的《关于下达2010年省财政挖潜改造资金优势传统产业技术改造技术改造项目计划的通知》（粤经信技改[2010]1043号）文件，本公司2011年1月份收到50万元，用于非PVC软袋大输液生产线技术改造。

(3) 根据广东省经济和信息化委员会与广东省财政厅发布的《关于下达2010年省级企业技术中心专项资金项目的通知》（粤经信创新[2010]839号）文件，本公司2011年3月份收到200万元，用于承担输液、小容量注射剂方面的创新研究。

(4) 根据揭阳市科学技术局联合揭阳市财政局发布的《关于下达2010年揭阳市产业技术研究与开发资金计划项目的通知》（揭科[2010]57号）文件，本公司2011年1月份收到6万元，用于PP塑瓶大输液生产线技术改造。

(5) 根据揭阳市人民政府发布的《印发〈揭阳市拟上市公司专项扶持资金管理暂行办法〉的通知》（揭府[2008]1号）文件，本公司2011年9月份收到上市专项扶持资金100万元。

(6) 根据揭阳市科学技术局联合揭阳市财政局发布的《关于下达2011年揭阳市产业技术研究与开发资金计划项目的通知》（揭科[2011]39号）文件，本公司2011年12月份收到8万元，用于非PVC软袋大输液生产线技术改造。

(7)根据普宁市科学技术局发布的《关于安排科技经费的通知》(普科[2011]12号)文件,本公司2011年12月份收到2万元的科技经费。

2、2010年度非经常性损益

(1)根据《中共普宁市委、普宁市人民政府关于普宁市拟上市公司专项扶持资金实施及管理的意见》(普市发[2010]1号),公司分别于2010年7月30日、2010年8月18日收到下拨的拟上市专项扶持资金合计200万元。

(2)根据普宁市科技局发布《关于安排科技经费的通知》(普科[2010]15号),本公司2010年分别收到科技三项经费补助3万元。

3、2009年度非经常性损益

(1)根据广东省经济贸易委员会、广东省财政厅联合发布的《关于2009年财政挖潜改造资金切块资金技术改造项目计划(第二批)的通知》(粤经贸技改[2009]666号),公司于2009年10月15日收到普宁市财政局下拨的专项补助50万元,用于PP塑瓶大输液生产线技术改造。

(2)根据广东省中小企业局、广东省财政厅联合发布的《关于下达2009年省中小企业专项资金政银企合作项目(第一批)使用计划的通知》(粤中小企业[2009]39号),公司于2009年8月28日收到普宁市财政局下拨的中小企业政银企合作资金贴息补助61万元。

(3)根据揭阳市科学技术局、财政局联合发布的《转发省科技厅、省财政厅关于下达2009年度第三批产业技术研究开发资金计划项目的通知》(揭科字[2009]52号),公司于2009年12月24日收到普宁市财政局下拨的科技三项经费补助20万元。

(4)根据揭阳市科学技术局、财政局联合发布的《关于下达2009年度揭阳市第二批科技三项费用项目计划的通知》(揭科字[2009]56号),公司于2009年12月24日收到普宁市财政局下拨的科技三项经费补助2万元。

(5)根据普宁市科技局《关于安排科技经费的通知》(普科[2009]9号),公司于2009年11月5日收到普宁市科学技术局下拨的科技三项经费补助2万元。



七、最近一期末主要资产情况

（一）固定资产

单位：万元

固定资产类别	原 值	累计折旧	净 值	成新率
房屋建筑物	8,781.87	1,609.92	7,171.95	81.67%
机器设备	6,749.67	2,091.05	4,658.62	69.02%
运输设备	560.45	146.52	413.93	73.86%
办公设备	102.48	39.08	63.40	61.87%
合 计	16,194.47	3,886.57	12,307.90	76.00%

截止 2011 年 12 月 31 日，期末固定资产不存在减值情形，故未计提减值准备。

（二）无形资产

单位：万元

无形资产名称	取得方式	原始金额	累计摊销	减值准备	期末摊余价值
土地使用权	股东投入	1,877.80	135.91	-	1,741.88
软件	购入	16.27	5.17	-	11.10
合 计		1,894.07	141.08	-	1,752.98

截止 2011 年 12 月 31 日，公司土地使用权已全部抵押，期末无形资产不存在可收回金额低于账面价值的情况，未计提减值准备。

八、最近一期末主要债项

截止 2011 年 12 月 31 日，公司的主要债项情况如下：

单位：万元

主要债项项目	2011.12.31
短期借款	2,500.00
应付票据	1,785.00
应付账款	1,257.25
预收款项	2,780.88

应付职工薪酬	220.97
应交税费	265.59
其他流动负债	-
合 计	8,809.69

九、所有者权益变动表

报告期内，公司所有者权益变动情况如下：

单位：万元

项 目	2011.12.31	2010.12.31	2009.12.31
股本	8,800.00	8,800.00	8,800.00
资本公积	2,608.52	2,608.52	2,608.52
盈余公积	1,434.84	798.66	306.49
未分配利润	11,153.59	5,427.95	2,758.37
少数股东权益	-	-	-
所有者权益合计	23,996.96	17,635.13	14,473.38

十、现金流量情况

报告期内，公司的现金流量情况如下：

单位：万元

项 目	2011年度	2010年度	2009年度
经营活动产生的现金流量净额	4,678.75	4,983.22	4,470.49
投资活动产生的现金流量净额	-1,928.29	-333.33	-2,832.84
筹资活动产生的现金流量净额	-1,421.80	-17,77.42	789.52
汇率变动对现金的影响	-	-	-
现金及现金等价物净增加额	1,328.67	2,872.47	2,427.17

十一、其他重要事项

（一）或有事项

截止2011年12月31日，公司无重大或有事项。

（二）承诺事项

2011年8月16日，公司与苏州鼎新空调净化设备有限公司签订《净化空调系统买卖合同》（编号：LT20110816），合同总金额1,250万元，尚未支付的合同款为750万元。

2011年8月30日，公司与广东铭延建筑工程有限公司签订《大容量注射剂（多层共挤输液用袋）车间及公用工程》，合同总金额2,980万元，尚未支付的合同款为1,880万元。

（三）期后事项

本公司不存在需要披露的期后事项。

十二、最近三年主要财务指标

（一）主要财务指标

项目	2011年度 /2011.12.31	2010年度/ 2010.12.31	2009年度/ 2009.12.31
流动比率（倍）	2.03	1.22	0.93
速动比率（倍）	1.51	0.92	0.66
资产负债率（%）（母公司）	26.85	41.87	49.47
应收账款周转率（次/年）	22.23	9.32	7.96
存货周转率（次/年）	3.95	3.70	2.74
息税折旧摊销前利润（万元）	8,587.11	6,905.77	4,514.05
利息保障倍数（倍）	39.34	29.74	13.11
每股经营活动现金流量净额（元/股）	0.53	0.57	0.51
每股净现金流量（元/股）	0.15	0.33	0.28
无形资产（扣除土地使用权、水面养殖权和采矿权等后）占净资产比例（%）	0.05	0.08	-

上述指标的计算公式如下：

①流动比率=流动资产/流动负债

②速动比率=（流动资产-存货）/流动负债

③资产负债率=总负债/总资产

④应收账款周转率=主营业务收入/应收账款平均余额

⑤存货周转率=主营业务成本/存货平均余额

⑥每股经营活动现金流量=经营活动产生的现金流量净额/期末股本总额

⑦每股净现金流量=现金流量净额/期末股本总额

⑧息税折旧摊销前利润=税前利润+利息+折旧支出+待摊费用摊销额+长期待摊费用摊销额+无形资产摊销

⑨利息保障倍数=（税前利润+利息费用）/利息费用

⑩无形资产占净资产比例=无形资产（土地使用权、水面养殖权和采矿权除外）/期末净资产

（二）报告期内净资产收益率及每股收益

按照证监会《公开发行证券公司信息披露编报规则第 9 号--净资产收益率和每股收益的计算及披露》（2010 年修订），公司报告期的净资产收益率及每股收益如下：

项目	年度	加权平均净资产收益率	每股收益（元）	
			基本每股收益	稀释每股收益
归属于本公司普通股股东的净利润	2011 年度	30.56%	0.72	0.72
	2010 年度	31.52%	0.56	0.56
	2009 年度	27.59%	0.44	0.44
归属于本公司普通股股东、扣除非经常性损益后的净利润	2011 年度	27.35%	0.65	0.65
	2010 年度	30.53%	0.54	0.54
	2009 年度	26.56%	0.42	0.42

注：上述指标的计算公式如下：

（1）加权平均净资产收益率

加权平均净资产收益率

$$= P / (E_0 + NP \div 2 + E_i * M_i \div M_0 - E_j * M_j \div M_0 \pm E_k * M_k \div M_0)$$

其中：P 分别对应于归属于公司普通股股东的净利润、扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润；NP 为归属于公司普通股股东的净利润； E_0 为归属于公司普通股股东的期初净资产； E_i 为报告期发行新股或债转股等新增的、归属于公司普通股股东的净资产； E_j 为报告期回购或现金分红等减少的、归属于公司普通股股东的净资产； M_0 为报告期月份数； M_i 为新增净资产下一月份起至报告期期末的月份数； M_j 为减少净资产下一月份起至报告期期末的月份数； E_k 为因其他交易或事项引起的净资产增减变动； M_k 为发生其他净资产增减变动下一月份起至报告期期末的月份数。

（2）基本每股收益

基本每股收益= $P \div S$

$$S = S_0 + S_1 + S_i * M_i \div M_0 - S_j * M_j \div M_0 - S_k$$

其中：P 为归属于公司普通股股东的净利润或扣除非经常性损益后归属于普通股股东的净利润；S 为发行在外的普通股加权平均数； S_0 为期初股份总数； S_1 为报告期因公积金转增股本或股票股利分配等增加股份数； S_i 为报告期因发行新股或债转股等增加股份数； S_j 为报告期因回购等减少股份数； S_k 为报告期缩股数； M_0 为报告期月份数； M_i 为增加股份下一月份起至报告期期末的月份数； M_j 为减少股份下一月份起至报告期期末的月份数。

（3）稀释每股收益

稀释每股收益= $[P + (\text{已确认为费用的稀释性潜在普通股利息} - \text{转换费用}) \times (1 - \text{所得税率})] / (S + \text{认股权证、股份期权、可转换债券等增加的普通股加权平均数})$

其中，P 为归属于公司普通股股东的净利润或扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润。

本公司不存在稀释性潜在普通股。

十三、历次资产评估情况

（一）2008年12月利泰有限公司增资时的资产评估情况

2008年12月18日，经董事会、股东会决议通过，利泰有限公司拟增加注册资本人民币3,358.20万元，其中，利泰发展以土地使用权按评估值增资人民币1,814.45万元。普宁市铁峰地价评估有限公司以2008年11月25日作为评估基准日，对利泰发展用于出资四块土地的土地使用权进行了评估，并出具“普铁峰地估（2008）（估）字第162号”《地产评估报告书》。评估方法及评估结果如下：

评估项目	土地面积 (m ²)	主要评估方法	评估值 (万元)
普府国用（2009）第特01800号土地使用权	38,668	基准地价系数修正法、成本逼近法、假设开发法	974.43
普府国用（2009）第特01801号土地使用权	6,667		168.01
普府国用（2009）第特01802号土地使用权	6,400		161.28
普府国用（2009）第特01803号土地使用权	20,267		510.73
合 计			1,814.45

由于普宁市铁峰地价评估有限公司不具备证券、期货相关业务资格，北京国友大正资产评估有限公司接受公司委托，对普宁市铁峰地价评估有限公司出具的“普铁峰地估（2008）（估）字第162号”《地产评估报告书》进行了复核，并于2010年4月20日出具“国友大正评报字[2010]第91号”《资产评估复核报告》。复核意见认为：普宁市铁峰地价评估有限公司出具的《土地估价报告》的格式及叙述的内容符合《土地估价报告规范格式》（1996）（国土〔籍〕字第180号）规定；评估目的明确；评估所依据的法律法规和政策合理；评估方法的应用恰当，评估过程步骤符合规范惯例的要求，评估结果公允。

（二）股份公司设立时资产评估情况

公司改制设立股份公司时，汕头市昊瑞资产评估有限公司对利泰有限公司截止2008年12月31日的资产负债情况进行了评估，并于2009年3月5日出具了“汕昊瑞评字[2009]第020号”《资产评估报告书》。本次资产评估未进行调账。

1、评估方法

本次资产评估根据不同的资产类别，分别采用不同的方法进行，对流动资产



中的货币资金、应收账款、预付账款、其他应收款、存货及负债主要以经过审查核实后的账面值作为评估值，固定资产主要采用重置成本法进行评估，无形资产中土地使用权采用基准地价修正法。

2、评估结果

单位：万元

项目	评估前 账面价值	评估价值	评估增值	增值率(%)
流动资产	11,339.63	11,339.63	-	-
固定资产	10,227.94	11,204.15	976.21	9.54%
其中：在建工程	25.10	25.10	-	-
建筑物	5,945.53	6,923.65	978.12	16.45%
设备	4,257.31	4,255.40	-1.91	-0.04%
无形资产	1,874.24	1,818.50	-55.74	-2.97%
其中：土地使用权	1,874.24	1,818.50	-55.74	-2.97%
递延税款借项	17.47	17.47	-	-
资产合计	23,459.28	24,379.75	920.47	3.92%
流动负债	14,050.76	14,050.76	-	-
负债合计	14,050.76	14,050.76	-	-
所有者权益	9,408.52	10,328.99	920.47	9.78%

上述评估结果显示，净资产评估增值 920.47 万元，增值率 9.78%。其中主要是建筑物评估增值，建筑物评估前账面价值为 5,945.53 万元，评估值为 6,923.65 万元，评估增值 978.12 万元，增值率为 16.45%。

由于汕头市昊瑞资产评估有限公司不具备证券、期货相关业务资格，北京国友大正资产评估有限公司接受公司委托，对汕头市昊瑞资产评估有限公司出具的“汕昊瑞评字[2009]第 020 号”《资产评估报告书》进行了复核，并出具“国友大正评报字（2011）第 144C 号”《资产评估复核报告》。复核意见认为：《资产评估报告书》的格式及叙述的内容基本符合国家有关部门规定；评估基准日的选择适当，且由双方约定；评估所依据的法律法规和政策基本合理；评估方法的应用基本恰当，评估过程步骤基本符合规范惯例的要求；评估结论基本公允。对坏账准备的评估，按照相关准则的规定应该评估为零；没有对土地使用权评估减值进行分析。

十四、历次验资情况

公司成立以来的历次验资情况见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“五、发行人历次验资情况及设立时投入资产的计量属性”。

第十一节 管理层讨论与分析

本公司提请投资者注意，以下讨论分析应结合本公司经审计的财务报表及报表附注和本招股说明书揭示的其他财务信息一并阅读。非经特别说明，以下数据均为经审计的合并会计报表口径，货币计量单位为人民币万元。

一、财务状况分析

（一）资产构成及其变动分析

1、资产构成

报告期内，公司资产构成情况如下：

单位：万元

项 目	2011. 12. 31		2010. 12. 31		2009. 12. 31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
流动资产	17,912.03	54.60%	15,517.55	51.15%	13,150.25	45.91%
非流动资产	14,894.61	45.40%	14,817.42	48.85%	15,491.91	54.09%
资 产	32,806.65	100%	30,334.97	100%	28,642.16	100%

公司资产近年来整体呈增长态势，报告期末资产总额分别为 28,642.16 万元、30,334.97 万元、32,806.65 万元，资产规模的增长主要源于公司业务规模的不断扩大和日常经营活动的自然性积累。

公司报告期末流动资产与非流动资产占资产总额的比例较稳定，流动资产趋于增加。

2、流动资产构成及其变化

报告期内，公司流动资产构成情况如下：

单位：万元

项 目	2011. 12. 31		2010. 12. 31		2009. 12. 31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
货币资金	8,425.74	47.04%	7,747.07	49.93%	5,087.77	38.69%



项 目	2011. 12. 31		2010. 12. 31		2009. 12. 31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
应收票据	1,284.19	7.17%	490.74	3.16%	417.45	3.17%
应收账款	789.90	4.41%	1,507.39	9.71%	3,146.70	23.93%
预付款项	1,987.64	11.10%	1,563.02	10.07%	533.90	4.06%
其他应收款	501.00	2.80%	111.00	0.72%	86.58	0.66%
存货	4,614.93	25.76%	3,851.82	24.82%	3,845.67	29.25%
其他流动资产	308.62	1.72%	246.51	1.59%	32.18	0.24%
合 计	17,912.03	100.00%	15,517.56	100%	13,150.25	100%

报告期内，随着公司销售规模的扩大及增资扩股，流动资产规模逐年增长。公司流动资产的主要构成项目是货币资金与存货，报告期内该两项项目分别占流动资产同期期末余额的 67.94%、74.75%、72.80%。

（1）货币资金

单位：万元

项 目	2011. 12. 31	2010. 12. 31	2009. 12. 31
现金	1.88	2.37	11.29
银行存款	8,066.86	6,737.70	3,856.31
其他货币资金	357.00	1,007.00	1,220.17
货币资金合计	8,425.74	7,747.07	5,087.77
占流动资产比例	47.04%	49.93%	38.69%
占总资产比例	25.68%	25.54%	17.76%

报告期内，货币资金期末余额随公司规模扩大呈逐年增长趋势，主要系随销售规模扩大、利润累积而形成。

公司其他货币资金均为应付票据承兑保证金，2010 年 8 月以前保证金为应付票据金额的 30%，2010 年 8 月以后保证金为应付票据金额的 20%，报告期内其他货币资金的变动主要系应付票据和保证金比例的变动所致。

未来随着公司生产经营规模的不断扩大及募集资金投资项目的实施，公司的资金需求仍将逐年增加。

（2）应收票据



2009 年末至 2011 年末，公司应收票据余额分别为 417.45 万元、490.74 万元、1,284.19 万元，全部为银行承兑汇票，能够较大限度地降低公司的回款风险。

截至 2011 年 12 月 31 日，公司没有用于质押的应收票据，也无应收票据转为应收账款的情况。

（3）应收账款

单位：万元

项 目	2011. 12. 31	2010. 12. 31	2009. 12. 31
应收账款	789.90	1,507.39	3,146.70
占流动资产比例	4.41%	9.71%	23.93%
占总资产比例	2.41%	4.97%	10.99%
占当期收入比例	2.94%	6.59%	16.13%

①应收账款变动分析

报告期内，公司 2009 年末应收账款合计金额占流动资产及当期主营业务收入的比例较高，主要系由于公司针对大客户的收款政策影响所致，该等客户均有经销氨基酸大输液与普通大输液。客户报告期内销售收入及期末应收账款详细情况如下：

单位：万元

客户名称	2009年度/2009. 12. 31			2010年度/2010. 12. 31			2011年度/2011. 12. 31		
	销售 收入	销售 占比	期末应收 账款余额	销售 收入	销售 占比	期末应收 账款余额	销售 收入	销售 占比	期末应收 账款余额
江西永通	898.97	4.61%	816.19	-	-	-	-	-	-
广东贤得凯	1,026.92	5.27%	695.33	746.26	3.26%	196.48	1,079.20	4.02%	107.33
湛江康正	1,084.70	5.56%	378.18	807.30	3.53%	338.62	670.30	2.49%	9.55
广州五环	810.46	4.16%	223.84	574.73	2.51%	190.96	1,210.32	4.50%	-
合 计	3,821.05	19.60%	2,113.54	2,128.29	9.31%	726.06	2,959.82	11.01%	116.88

注：“江西永通”指“江西永通药业有限责任公司”，“广东贤得凯”指“广东贤得凯药业有限公司”，“湛江康正”指“湛江市康正医药有限责任公司”，“广州五环”指“广州五环药业有限公司”。

● 2009 年末应收账款金额较大的原因分析

报告期前公司与江西永通、广东贤得凯、湛江康正、广州五环等大客户仍处于合作初期，2009 年基于合作基础则给予对方一定赊销额度，采取先货后款模式，因而 2009 年期末应收账款余额较大。

● 2010 年末、2011 年末应收账款较 2009 年末降低的分析

2010 年末、2011 年末应收账款较 2009 年末降低主要系由于公司收回江西永通全国经销权、改变广东贤得凯氨基酸大输液收款方式、以及湛江康正和广州五环经销产品结构变化而导致。

2008 年公司与江西永通签订合同，约定 2008 年 3 月至 2010 年 3 月由江西永通担任公司“利泰美洛氨”复方氨基酸 18AA-V 产品的全国总经销商，江西永通主要渠道为第三终端市场。由于复方氨基酸 18AA-V 品种市场前景良好，销量持续上升，且该品种于 2010 年 5 月纳入医保目录，公司计划将该品种向第一终端市场销售，因此总经销合同到期后，公司收回江西永通对该品种在全国总经销权，转而与第一终端市场经销商与第三终端市场中小经销商合作进行该品种的营销推广，由发行人直接销售给中小经销商，采取先款后货的结算方式，因而在一定程度上使得 2010 年末应收账款净额及占同期销售收入的比重有所下降。

2009 年公司与广东贤得凯签订合同，约定由其经销复方氨基酸注射液 18AA-II 品种，2010 年广东贤得凯增加经销普洛氨品种，该品种系公司核心产品，普遍采用先款后货方式，且公司在复方氨基酸注射液 18AA-II 品种上给予广东贤得凯一定的价格优惠，亦将收款方式调整为先款后货，因而 2010 年末、2011 年末广东贤得凯应收款项大幅减少。

2011 年 12 月底，公司对广州五环、湛江康正氨基酸大输液销售收入大幅增长，而普通大输液却略有下降，由于氨基酸大输液一般采用预收方式，因此该两家公司的应收账款余额在报告期末也大幅下降。

② 应收账款质量分析

报告期内，应收账款期末余额账龄分析如下：

单位：万元

账龄	2011. 12. 31	2010. 12. 31	2009. 12. 31
----	--------------	--------------	--------------

	金额	比例	金额	比例	金额	比例
1年以内	831.48	100%	1,586.73	100%	3,282.20	98.92%
1-2年	-	-	-	-	35.76	1.08%
2-3年	-	-	-	-	-	-
合计	831.48	100%	1,586.73	100%	3,317.96	100%

公司已建立严格的应收账款回收管理办法，通过采用严格控制客户赊销额度、赊销期限、安排专人跟踪管理客户货款等手段来确保货款回收。从上表可以看出，报告期内，公司98%以上的应收账款余额账龄均在1年以内，通过严格执行货款回收政策，应收账款的质量不断提高，2011年末应收账款余额账龄均在1年以内，应收账款的回收力度及质量越来越高。

公司生产经营已有多年的历史，销售客户大部分是合作多年的老客户，与公司关系融洽、稳定，公司对客户信用情况十分熟悉，除此之外，由于客户均为贴近市场、规模较小的区域性经销商，在与客户合作关系中，公司处于强势地位，因而尚未发生过坏账情况。

报告期内，公司计提的坏账准备金额占同期应收账款期末余额的比例均在5%以上，计提标准较为谨慎，坏账准备计提金额充足。

③ 应收账款集中度分析

截至2011年12月31日，公司应收账款余额前五名的详细情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	金额	占期末应收账款余额比重
1	广东正元药业有限公司	150.13	18.06%
2	茂名市合源医药有限公司	135.53	16.30%
3	普宁市流沙药品公司	120.65	14.51%
4	广东贤得凯药业有限公司	107.33	12.91%
5	广东天士力医药有限公司	104.84	12.61%
合计		618.48	74.38%

报告期内，公司应收账款集中度较高，主要是由普通大输液行业竞争激烈与公司针对普通大输液产品的营销模式决定，由于普通大输液行业竞争对手多且实力雄厚，为在激烈的市场竞争中取得优势，公司须与实力较强、渠道成熟的经销



商合作，因此公司给予信用记录良好的较大经销商较为宽松的信用额度及信用期限，导致期末应收账款集中度较高。上表中所列五家公司均有销售公司的普通大输液产品。

（4）预付款项

公司预付款项主要由预付材料款及预付设备款构成，具体如下：

单位：万元

项目	2011. 12. 31		2010. 12. 31		2009. 12. 31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
预付设备款	760.84	38.28%	52.73	3.37%	53.54	10.03%
预付材料款	1,158.07	58.26%	1,486.84	95.13%	458.14	85.81%
其他	68.73	3.46%	23.45	1.50%	22.22	4.16%
合计	1,987.64	100%	1,563.02	100%	533.90	100%
占流动资产比例	11.10%		10.07%		4.07%	
占总资产比例	6.06%		5.16%		1.87%	

①预付款项变动原因

2010年末预付材料款高于2009年末系由于公司对氨基酸主要供应商汕头市紫光古汉氨基酸有限公司（下称“紫光古汉”）与无锡晶海氨基酸有限公司（下称“无锡晶海”）的付款政策调整所致。紫光古汉与无锡晶海系公司常年合作的氨基酸供应商，为取得相对优惠的材料采购价格，降低生产成本，且由于公司随着盈利增长，资金储备较充裕，因此公司与两家供应商协商由公司预付采购款，而供应商给予公司相对较低的材料采购价格。2009-2010年，公司与紫光古汉、无锡晶海的价款支付情况如下：

单位：万元

客户名称	2010年度/2010. 12. 31		2009年度/2009. 12. 31	
	采购金额	年末预付款项	采购金额	年末预付款项
紫光古汉	730.25	229.88	430.71	-184.91
无锡晶海	470.85	175.49	503.45	-286.34
合计	1,201.10	405.37	934.16	-471.25

另外，2010年之前公司燃料供应商较分散，2010年公司为稳定燃料供应环节，向厦门东华兴工贸有限公司采购燃料，形成期末预付款项199.52万元。

2011 年末预付材料款略有下降，但总值仍呈上升趋势，其中除正常生产经营预付的材料采购款外，主要系本期筹建募投项目预付了 460.84 万元大容量注射剂（多层共挤输液用袋）车间及公用工程和 300 万元工程备料款所致，相关情况请参见本招股说明书“第十五节 其他重要事项”之“二、（四）募投项目实施合同”。

②预付账款前五名情况

2009 年底、2010 年底、2011 年底，发行人预付账款前五名具体情况及其形成原因如下：

序号	项目	形成原因	预付金额 (万元)	占当期预付 款项比例
2011 年 12 月 31 日				
1	苏州鼎新空调净化设备有限公司	根据合同约定付款进度预付的空调净化设备款	460.84	23.19%
2	广东铭延建筑工程有限公司	根据合同约定付款进度预付的建筑工程款	300.00	15.09%
3	江西康民药用包装有限公司	预付普通大输液、氨基酸大输液用丁基胶塞采购款	178.93	9.00%
4	江苏润德医用材料有限公司	预付氨基酸大输液用丁基胶塞采购款	170.23	8.56%
5	汕头市紫光古汉氨基酸有限公司	预付氨基酸原料药采购款	136.07	6.85%
合 计			1,246.06	62.69%
2010 年 12 月 31 日				
1	江西蓝天玻璃制品有限公司	预付普通大输液玻璃瓶采购款	246.56	15.77%
2	汕头市紫光古汉氨基酸有限公司	预付氨基酸原料药采购款	229.88	14.71%
3	厦门东华兴工贸有限公司	预付燃料采购款	199.52	12.77%
4	无锡晶海氨基酸有限公司	预付氨基酸原料药采购款	175.49	11.23%
5	应城市恒天药业包装有限公司	预付铝盖采购款	165.47	10.59%
合 计			1,016.92	65.06%
2009 年 12 月 31 日				
1	江西蓝天玻璃制品有限公司	预付普通大输液玻璃瓶采购款	324.47	60.77%
2	湛江圣华玻璃容器有限公司	预付氨基酸大输液玻璃瓶采购款	94.48	17.70%



序号	项目	形成原因	预付金额 (万元)	占当期预付款项比例
3	广州志行仪器设备有限公司	预付全自动氨基酸分析仪及蒸发光散射检测仪采购款	27.39	5.13%
4	江阴市海华橡塑有限公司	预付普通大输液用丁基胶塞采购款	10.55	1.98%
5	湖南千山制药机械股份有限公司	预付升降平台设备款	9.30	1.74%
合计			466.19	87.32%

(5) 存货

公司存货由原材料、在产品与产成品构成，其中原材料主要包括各种原料药，如氨基酸原料药、注射级葡萄糖、注射级氯化钠、甲硝唑等，及包装物，如输液瓶、胶塞、铝塑组合盖、纸箱等。报告期内存货具体情况如下：

单位：万元

项目	2011.12.31		2010.12.31		2009.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
原辅材料	1,590.09	34.46%	1,488.44	38.65%	1,101.00	28.63%
包装材料	1,694.18	36.71%	1,150.80	29.87%	1,460.32	37.97%
原材料	3,284.27	71.17%	2,639.24	68.52%	2,561.32	66.60%
在产品	25.71	0.56%	55.42	1.44%	54.74	1.42%
产成品	1,304.96	28.28%	1,157.16	30.04%	1,229.60	31.97%
存货合计	4,614.93	100%	3,851.82	100%	3,845.66	100%
占流动资产比例	25.76%		24.82%		29.25%	
占总资产比例	14.07%		12.70%		13.44%	

①存货余额及结构变动的原因分析

报告期内，公司期末存货余额分别为 3,845.66 万元，3,851.82 万元和 4,614.93 万元，年平均增长率为 9.55%，整体呈上升趋势。

公司氨基酸大输液的原材料构成与普通大输液产品的原材料构成不同，公司原材料结构中原辅材料、包装材料的结构波动主要是因为受氨基酸大输液及普通大输液两种产品结构变化和公司期末该两种产品的生产备料的影响。

氨基酸大输液及普通大输液消耗的原料药与包装物占原材料的比例如下：

产品名称	项 目	2011. 12. 31	2010. 12. 31	2009. 12. 31
氨基酸大输液	原辅材料	67.30%	68.23%	70.01%
	包装材料	32.70%	31.77%	29.99%
普通大输液	原辅材料	9.25%	7.04%	7.30%
	包装材料	90.75%	92.96%	92.70%

由上表可知，氨基酸大输液及普通大输液的原辅材料与包装材料的比例有较大差异，报告期内公司产品结构的变化以及公司期末对该两种产品的生产备料，会影响公司原材料的结构波动。

②存货减值准备计提情况

公司已建立严格的存货管理制度，有效防范了存货管理风险，同时，公司会定期组织财务、仓库、质检等部门对存货进行盘点，并对存货状况进行检查。经测试，期末存货不存在减值因素影响，故未计提跌价准备。

（6）其他应收款

报告期末，公司其他应收款余额分别为 86.58 万元、111.00 万元和 501.00 万元，主要为上市中介费用。

（7）其他流动资产

2009 年末、2010 年末、2011 年末，公司其他流动资产余额分别为 32.18 万元、246.51 万元和 308.62 万元，均为暂未经税务部门认证的增值税进项税额。

3、非流动资产构成及其变化

报告期内，公司非流动资产构成情况如下：

单位：万元

项 目	2011. 12. 31		2010. 12. 31		2009. 12. 31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
固定资产	12,307.90	82.63%	13,005.16	87.77%	12,522.55	80.83%
在建工程	827.50	5.56%	-	-	1,113.50	7.19%
无形资产	1,752.98	11.77%	1,800.35	12.15%	1,830.11	11.81%
递延所得税资产	6.24	0.04%	11.90	0.08%	25.74	0.17%

	2011. 12. 31		2010. 12. 31		2009. 12. 31	
非流动资产合计	14,894.61	100%	14,817.41	100%	15,491.91	100%

（1）固定资产

单位：万元

项 目	折旧年限	2011. 12. 31	2010. 12. 31	2009. 12. 31
房屋建筑物	30 年	7,171.95	7,406.61	7,639.86
机器设备	10 年	4,658.62	5,062.30	4,337.19
运输设备	10 年	413.93	467.17	501.27
办公设备	5 年	63.40	69.08	44.23
固定资产净值小计		12,307.90	13,005.16	12,522.55

2010 年固定资产增加主要系由于新增塑瓶生产线设备投入使用，价值 1,113.50 万元。

截至 2011 年 12 月 31 日，公司固定资产详细情况如下：

单位：万元

固定资产类别	原 值	累计折旧	净 值	成新率
房屋建筑物	8,781.87	1,609.92	7,171.95	81.67%
机器设备	6,749.67	2,091.05	4,658.62	69.02%
运输设备	560.45	146.52	413.93	73.86%
办公设备	102.48	39.08	63.40	61.87%
合 计	16,194.47	3,886.57	12,307.90	76.00%

公司固定资产综合成新率为 76.00%，固定资产使用状况良好，不存在减值情形。

截至 2011 年 12 月 31 日，公司房屋建筑物对外抵押的详细情况见本招股说明书“第十五节 其他重要事项”之“二、（一）重要借款、抵押合同”。

（2）在建工程

报告期内，在建工程构成如下表所示：

单位：万元

项 目	2011. 12. 31	2010. 12. 31	2009. 12. 31
PP大输液生产线	-	-	1,113.50

厂区大门改建	-	-	-
大容量注射剂（多层共挤输液袋）车间及共用工程	827.50	-	-
合计	827.50	-	1,113.50

报告期内，在建工程增加额中无利息资本化金额。

（3）无形资产

2011年12月31日，公司的无形资产具体情况如下：

单位：万元

无形资产名称	摊销期限	取得方式	原始金额	累计摊销	期末摊余价值	剩余摊销月数
土地使用权：						
普府国用（2009）第特01800号	532个月	股东投入	1,008.45	70.08	938.37	495
普府国用（2009）第特01801号	481个月	股东投入	173.88	13.36	160.51	444
普府国用（2009）第特01802号	481个月	股东投入	166.91	12.83	154.08	444
普府国用（2009）第特01803号	493个月	股东投入	528.56	39.64	488.92	456
软件：	60个月	购入	16.27	5.17	11.10	-
合计			1,894.06	141.08	1,752.98	-

报告期内不存在减值因素，无需计提无形资产减值准备。

（4）递延所得税资产

报告期内，公司的递延所得税资产分别为 25.74 万元、11.90 万元及 6.24 万元，递延所得税资产形成主要源于计提应收账款等资产的减值准备。

4、公司管理层对于资产状况的评价

综合以上分析，公司管理层认为：公司资产流动性强，结构合理，整体资产优良，与公司现阶段发展状况相适应。资产减值准备计提符合资产实际状况，减值准备计提足额、合理。

（二）负债构成及其变动分析

报告期内，公司负债均为流动负债，流动负债构成情况如下：

项 目	2011. 12. 31		2010. 12. 31		2009. 12. 31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
短期借款	2,500.00	28.38%	3,990.00	31.42%	3,990.00	28.16%
应付票据	1,785.00	20.26%	3,840.00	30.24%	4,067.22	28.71%
应付账款	1,257.25	14.27%	1,593.45	12.55%	1,984.13	14.00%
预收款项	2,780.88	31.57%	2,738.18	21.56%	3,667.99	25.89%
应付职工薪酬	220.97	2.51%	129.36	1.02%	114.74	0.81%
应交税费	265.59	3.01%	408.85	3.22%	344.70	2.43%
合 计	8,809.69	100%	12,699.84	100%	14,168.78	100%

报告期末，负债总额分别为 14,168.78 万元、12,699.84 万元、8,809.69 万元，呈逐年下降趋势，主要是随着公司经营规模的不断扩大，公司自有资金供应能力不断增强，在合理利用公司自有资金的前提下酌情减少负债比例，减少经营风险。

1、短期借款

公司短期借款均系向中国银行揭阳分行贷款，总额 2,500 万元。

序号	借款金额（万元）	借款期限	借款利率（%）
1	1,000.00	2011.07.21-2012.07.20	6.56
2	500.00	2011.10.19-2012.10.18	一年期基准利率
3	500.00	2011.10.21-2012.10.20	一年期基准利率
4	500.00	2011.10.26-2012.10.25	一年期基准利率

公司以其土地使用权（普府国用(2009)第特 01800 号、普府国用(2009)第特 01803 号、普府国用(2009)第特 01802 号、普府国用(2009)第特 01801 号）及房屋产权（粤房地证字第 C6996201 号、粤房地证字第 C6996202 号、粤房地证字第 C6996203、粤房地证字第 C6996204、粤房地证字第 C6996214、粤房地证字第 C6997191、粤房地证字第 C6997192、粤房地证字第 C6997194、粤房地证字第 C6997195、粤房地证字第 C6997200、粤房地证字第 C6997198 号、粤房地证字第 C6997196 号、粤房地证字第 C6997197）作为抵押，并由罗庆发先生提供连带责任担保。

2、应付票据、应付账款

报告期内，公司应付票据、应付账款具体情况如下：

单位：万元

项 目	2011. 12. 31	2010. 12. 31	2009. 12. 31
应付票据	1,785.00	3,840.00	4,067.22
应付账款	1,257.25	1,593.45	1,984.13
合 计	3,042.25	5,433.45	6,051.35
占负债比例	34.53%	42.78%	42.71%

（1）应付票据、应付账款变动分析

报告期内，为进一步稳定氨基酸原料药供应商关系，一方面公司调整付款方式，如氨基酸主要供应商紫光古汉、无锡晶海已于2010年由应付货款方式变更为预付货款方式；另一方面，公司更多的采用银行承兑汇票方式支付货款。同时，由于公司近年资金积累多，流动资金较充足，货款支付较快，因此，2010年末与2011年末应付票据、应付账款总额有所下降。

（2）应付账款账龄分析

报告期内，应付账款期末余额账龄分析如下：

单位：万元

账 龄	2011. 12. 31		2010. 12. 31		2009. 12. 31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
1年以内	1,212.87	96.47%	1,537.52	96.49%	1,984.13	100%
1-2年	42.03	3.34%	55.93	3.51%	-	-
2-3年	2.35	0.19%	-	-	-	-
合 计	1,257.25	100%	1,593.45	100%	1,984.13	100%

报告期内，应付账款余额96%以上账龄在一年以内，不存在账龄超过3年以上的应付账款，也不存在应付持有公司5%以上（含5%）表决权股份的股东款项。

3、预收款项

单位：万元

项 目	2011. 12. 31	2010. 12. 31	2009. 12. 31
预收款项	2,780.88	2,738.18	3,667.99

占负债比例	31.57%	21.56%	25.89%
-------	--------	--------	--------

报告期内，客户由于业务量扩大，资金需求量增大，因而缩短了预付期间，例如由预付6个月产品款项变更为预付3个月产品款项，因此报告期内公司预收款项余额整体呈下降趋势。

报告期内，公司无预收持有本公司5%以上（含5%）表决权股份的股东款项。

报告期内，发行人预收账款前五名客户及对应的合同执行情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	销售内容	预收金额 (万元)	合同执行情况
2011年12月31日				
1	汕头市华特药业有限公司	普通大输液；普洛氨及部分其他氨基酸	393.68	截止2012年3月12日，已发货达74.87%
2	海南四环医药有限公司	洛安命	300.12	已全部发货
3	梅州振佳新特药有限公司	普洛氨；复方氨基酸18AA-II；复方氨基酸18AA-V	218.20	已全部发货
4	福建省恒昌药业有限公司	复方氨基酸18AA系列；普通大输液	210.32	已全部发货
5	广东盈康药业有限公司	复方氨基酸18AA系列	169.31	已全部发货
合 计			1,291.63	
2010年12月31日				
1	海南四环医药有限公司	洛安命	840.60	已全部发货
2	汕头华特药业有限公司	普洛氨；部分其他氨基酸大输液及普通大输液	171.79	已全部发货
3	湖北福瑞龙医药有限公司	复方氨基酸18AA-V	129.26	该公司被并购，股东变更，原合同终止，2011年5月全额退回余款
4	江西康成药业有限公司	复方氨基酸18AA-II	105.72	已全部发货
5	河北迈科医药有限公司	复方氨基酸18AA-IV	100.00	已全部发货
合 计			1,347.37	
2009年12月31日				

序号	客户名称	销售内容	预收金额 (万元)	合同执行情况
1	海南四环医药销售有限公司	洛安命	873.29	已全部发货
2	江西康成药业有限公司	复方氨基酸 18AA-II	252.12	已全部发货
3	汕头华特药业有限公司	普洛氨；部分其他氨基酸大输液及普通大输液	234.84	已全部发货
4	广东志龙药业有限公司	普洛氨	232.90	已全部发货
5	江西新创医药有限公司	复方氨基酸 18AA-II、18AA-IV，普洛氨、普通大输液	225.61	已全部发货
合 计			1,818.76	

4、公司管理层对于负债状况的评价

综合以上分析，公司管理层认为：公司资产负债结构较为合理，债务融资能力及空间较大，偿债能力较高。

（三）偿债能力分析

1、偿债能力指标

报告期内，公司偿债能力的主要财务指标如下表所示：

财务指标	2011年度/ 2011.12.31	2010年度/ 2010.12.31	2009年度/ 2009.12.31
流动比率	2.03	1.22	0.93
速动比率	1.51	0.92	0.66
资产负债率(母公司)	26.85%	41.87%	49.47%
息税折旧摊销前利润（万元）	8,587.11	6,905.77	4,514.05
利息保障倍数	39.34	29.74	13.11

报告期内，流动比率和速动比率上升较快，息税折旧摊销前利润和利息保障倍数指标良好，资产负债率处于合理水平。

2、同行业偿债能力指标对比分析

财务指标	公司名称	2010.12.31	2009.12.31
流动比率	本公司	1.22	0.93
	科伦药业	4.36[1]	1.38

	双鹤药业	2.68	2.60
	西南药业	0.99	1.26
	华仁药业	16.64[1]	1.04
速动比率	本公司	0.92	0.66
	科伦药业	3.82[1]	1.02
	双鹤药业	2.07	2.05
	西南药业	0.72	0.99
	华仁药业	15.76[1]	0.85

注 1：科伦药业、华仁药业 2010 年 12 月 31 日流动比率与速动比率较 2009 年 12 月 31 日有所上升，系由于其 2010 年上市，货币资金大幅增加所致。

报告期内，公司流动比率及速动比率较同行业上市公司偏低，主要系由于公司市场定位于第三终端市场为主。第三终端市场客户数量庞大且分散、药品需求频繁、单次配送量少、单次采购品种规格较多，因而公司配货时间与流动资金占用时间相对较同行业时间更长。

2009 年以来，公司加强了销售、存货预算管理，有效控制了库存存货的增长，从而使得流动比率均呈逐年提高的趋势，表明公司的短期偿债能力逐步加强。同时流动资产中货币资金占比不断提高，公司短期偿债能力处于合理水平。

3、公司管理层对于偿债能力的评价

公司管理层认为：公司秉承稳健的财务政策，偿债能力指标与公司目前实际生产经营情况匹配，公司负债水平合理，资产流动性较高，具有良好的偿债能力。

（四）资产周转能力分析

报告期，公司资产周转能力越来越强，具体指标如下表所示：

财务指标	2011年度	2010年度	2009年度
应收账款周转率（次/年）	22.23	9.32	7.96
存货周转率（次/年）	3.95	3.70	2.74
总资产周转率（次/年）	0.85	0.78	0.75

与同行业上市公司相比，公司应收账款周转能力良好，存货周转能力相对稍低，具体指标如下：

财务指标	公司名称	2010年度	2009年度
应收账款周转率（次/年）	本公司	9.32	7.96
	科伦药业	5.23	6.00
	双鹤药业	8.79	9.08
	西南药业	8.62	6.19
	华仁药业	2.52	2.45
存货周转率 （次/年）	本公司	3.70	2.74
	科伦药业	3.34	3.40
	双鹤药业	5.23	5.52
	西南药业	4.64	5.40
	华仁药业	3.79	3.29

1、应收账款周转率分析

与同行业上市公司相比较，公司应收账款周转率较高，原因如下：

（1）公司与同行业各上市公司的产品市场定位及由此形成的赊销政策不同

公司的同行业对比上市公司销售市场主要定位于第一终端市场，该市场根据国家规定采取“公开招标、网上竞价、集中议价、直接挂网”模式，终端客户采购集中、采购量大，使得客户处于相对强势地位，因此针对经销商和客户的赊销政策相对宽松，赊销期相对较长。

而公司目前主要产品市场仍定位于第三终端市场，该市场终端客户较分散、采购量相对较小，同时由于公司与经销商共同成长的合作关系，使得公司在赊销政策方面处于相对优势，因此公司针对第三终端市场经销商的赊销政策相对严格，赊销期较短。

（2）公司与各上市公司的产品结构不同

公司自设立以来一直专注于其主营产品氨基酸大输液，报告期内氨基酸大输液产品的销售收入占公司总额的70%以上，且所占份额仍逐年上升，2011年已升至83.75%。在该领域公司具有明显的技术优势和产品优势，因此公司向经销商销售氨基酸大输液产品时，通常采取全额预收货款的方式，公司的普通大输液产品则由于竞争激烈而适当给予经销商赊销额度。

同行业对比上市公司经营各类大输液产品，产品市场竞争激烈，使得各公司赊销政策方面相对宽松，因而应收账款周转率较公司略低。

（3）公司注重应收账款管理

2009年、2010年、2011年，公司应收账款周转率分别为7.96、9.32、22.23，较同行业上市公司高，主要是因为公司通过多年的经营，经销商队伍越来越稳定，大部分信用记录良好，应收账款回收较快。报告期内，公司98%以上的应收账款余额账龄均在1年以内，通过严格执行货款回收政策，账龄超过1年的应收账款呈逐年减少趋势，2011年末应收账款期末余额账龄均在1年以内，应收账款的回收力度及质量越来越高，货款回收风险很小。

2、存货周转率

报告期内，与同行业上市公司相比，2009年公司存货周转率略为偏低，主要是由于公司2008年大量采购普通大输液输液瓶、铝塑组合塞等包装材料所致，随着公司逐年的消耗，2010年存货周转率已趋于正常。

2010年公司存货周转率与同行业上市公司基本相当，略低于双鹤药业、西南药业的原因如下：

（1）根据中国药典规定，大输液产品在发货前必须经过15天的质量检验周期。因此，产品结构中大输液产品所占比例越大，存货周转率指标会相对较低。科伦药业、华仁药业与本公司大输液产品比例均较双鹤药业、西南药业大很多，因此双鹤药业、西南药业存货周转率相对较高。

（2）由于第三终端客户具有数量庞大而且分散、药品需求频繁、单次配送量少但配送次数多、单次采购品种规格较多但单一品种规格采购量较小的特点，经销商每次采购时，一般按照多品种、多规格的采购要求进行采购，因而公司在产品质量检验合格后一般还需要15至20天的时间才能完成配货。

近年来，公司为了加快存货周转速度，不断加强销售、存货的预算管理，有效控制库存存货的库存量；同时致力于优化公司产品生产的组织安排，运用信息化手段缩短产品的配货周期，目前已取得了一定成效，使得公司的存货周转率逐年上升，由2009年的2.74上升至2011年的3.95。

3、公司管理层对于资产周转能力的评价

公司管理层认为：公司经过多年的发展，已建立适应自身生产经营特点和市场状况的资产管理模式，并得到有效执行，具有良好的资产周转能力。

二、盈利能力分析

（一）公司经营业绩总体分析

单位：万元

项目	2011年度		2010年度		2009年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额
营业收入	26,874.21	17.54%	22,863.22	17.23%	19,502.78
营业利润	6,651.97	19.79%	5,552.84	65.41%	3,357.01
利润总额	7,353.25	28.20%	5,735.77	64.25%	3,492.01
净利润	6,361.83	29.26%	4,921.75	60.59%	3,064.86

报告期内，公司主营业务为氨基酸大输液及普通大输液的研发、生产和销售。公司重视研发投入，产品不断升级创新，规格不断丰富，市场营销力度不断加强，因此，公司经营业绩保持持续、稳定的高速增长，营业收入由2009年的19,502.78万元增至2011年的26,874.21万元，增幅达37.80%；净利润由2009年的3,064.86万元增至2011年的6,361.83万元，增幅达107.57%。

（二）营业收入构成及变化趋势分析

报告期内，公司营业收入全部来源于主营业务收入，无其他业务收入。

1、主营业务收入产品结构分析

公司产品主要分为三类：氨基酸大输液、普通大输液及其他产品。氨基酸大输液分为普洛氨、洛安命、17AA系列、18AA系列、小儿复方氨基酸18AA系列产品；普通大输液包括氯化钠注射液、葡萄糖注射液、葡萄糖氯化钠注射液与甲硝唑注射液；其他产品包括川贝枇杷糖浆、复方百部止咳糖浆等。主要产品报告期销售收入情况参见下表：

单位：万元

产品分类	2011年度		2010年度		2009年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
普洛氨	6,523.60	24.27%	5,394.36	23.59%	4,459.75	22.87%
洛安命	2,000.41	7.44%	1,480.93	6.48%	541.74	2.78%
小儿复方氨基酸 18AA-I	1,178.86	4.39%	721.97	3.16%	478.73	2.45%
复方氨基酸 18AA 系列	12,517.15	46.58%	10,426.66	45.60%	8,584.79	44.02%
复方氨基酸 17AA 系列	285.83	1.06%	25.64	0.11%	35.69	0.18%
氨基酸大输液	22,505.85	83.75%	18,049.56	78.95%	14,100.70	72.30%
氯化钠注射液	1,087.81	4.05%	1,330.32	5.82%	1,214.27	6.23%
葡萄糖氯化钠注射液	842.88	3.14%	849.46	3.72%	1,087.86	5.58%
葡萄糖注射液	2,158.97	8.03%	1,976.20	8.64%	2,684.38	13.76%
甲硝唑注射液	106.85	0.40%	340.85	1.49%	151.22	0.77%
普通大输液	4,196.51	15.62%	4,496.83	19.67%	5,137.73	26.34%
其他产品	171.86	0.64%	316.83	1.39%	264.35	1.36%
合计	26,874.21	100%	22,863.22	100%	19,502.78	100%

报告期内，氨基酸大输液为公司主要销售产品，占主营业务收入的比例分别为 72.30%、78.95%、83.75%，主营业务突出。同时，氨基酸大输液的销售收入呈逐年增长趋势，2011 年、2010 年分别较上年增加 4,456.29 万元、3,948.86 万元，增幅分别为 24.69%、28.00%，进一步体现了公司对主营业务氨基酸大输液的专注。

报告期内，普通大输液产品的销售收入较稳定，占当期营业收入的比例逐年降低，系因为公司在保持核心产品销售收入快速增长的同时，对产品结构进行了持续的优化。

2、主营业务收入区域结构分析

报告期内，营业收入按销售区域划分如下：

单位：万元

地区	2011 年度		2010 年度		2009 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
华南	14,040.28	52.24%	11,580.92	50.65%	9,635.92	49.41%
华东	6,743.75	25.09%	6,605.29	28.89%	5,643.58	28.94%

地区	2011 年度		2010 年度		2009 年度	
	金 额	比 例	金 额	比 例	金 额	比 例
华中	1,803.42	6.71%	1,604.46	7.02%	1,666.15	8.54%
华北	1,747.51	6.50%	1,269.71	5.55%	949.67	4.87%
西南	1,602.26	5.96%	907.40	3.97%	896.69	4.60%
西北	734.79	2.73%	545.40	2.39%	498.21	2.55%
东北	202.19	0.75%	350.04	1.53%	212.57	1.09%
合计	26,874.21	100%	22,863.22	100%	19,502.78	100%

报告期内公司营业收入主要来源于华南与华东地区，该两区域营业收入分别为 15,279.50 万元、18,186.21 万元、20,784.03 万元，呈逐年增长的趋势，占主营业务收入比例分别为 78.35%、79.54%、77.34%；同时，其他区域的销售收入金额均保持小幅增长，仅东北地区的销售收入有小幅回落。

报告期内，公司主营业务收入区域结构形成的原因分析如下：

（1）公司营销战略与发展阶段

自设立以来，公司即确立了“以第三终端市场为基础，逐步向第一终端市场渗透”的营销战略，第三终端市场的营销推广须精耕细作，需要大量的营销人员付诸大量精力。由于公司位于粤东地区，邻近我国华南区域与华东区域，因此公司在发展初期将营销重点放在华南、华东区域的第三终端市场，公司已通过其拥有的一支经验丰富的推广团队，在销售区域进行“地毯式”的推广宣传，提供周到细致的售后服务，凭借公司产品上佳的质量、良好的品牌形象，在华南、华东区域的销售收入保持稳步增长。但由于专业营销人员紧张，全国性第三终端市场的营销布局仍需要一段时间，因此报告期内华南、华东地区销售仍为公司销售收入的主要来源。

目前，公司在继续巩固华南、华东区域第三终端市场的基础上，逐步加大其他地区的市场开发力度，推进全国性第三终端市场及第一终端市场布局的战略规划，未来销售区域将逐渐多样化。

（2）运输成本与产品运输半径

通常情况下，输液产品受包装形式影响而存在不同的区域性特征，玻璃包装

由于抗冲击性较塑瓶、软袋包装稍差，因此玻璃瓶包装产品较易受到运输半径制约。另外输液产品利润水平也会对销售半径产生影响，普通大输液利润水平低，如运输半径过大会导致成本过高，无法获取利润。

报告期内，公司发行人主要产品中，氨基酸大输液销售区域较广泛，受销售半径的影响较小；普通大输液的销售主要集聚在发行人的周边省份，区域性较明显。主要原因如下：

①针对远距离运输，公司在生产、运输各个环节采取了针对性措施

序号	环节名称	主要措施
1	包装材料选配环节	玻璃瓶包材主要向合作多年的供应商湛江圣华玻璃容器有限公司（国际包装巨头法国圣戈班集团在华设立的唯一合资公司）、福建三明毓才玻璃制品有限公司定点采购，定制的是高规格的钠钙玻璃输液瓶，有效避免了由于玻璃瓶本身质量问题（如毛口、裂伤等）导致在灭菌清洗过程中出现玻璃屑或小破点。
2	生产入库环节	在玻璃瓶清洗环节，检查每批洗瓶水的澄明度、过滤系统，严格控制冲水压力和冲水时间，保证输液瓶的清洁度；质管中心按批次对全部已灌装产品进行检验，每批次产品的检验结果和检验负责人都登记记录，检验合格后方予以轧盖、包装，并由质量授权人发放放行单，准予办理入库手续；检验不合格的，全部作为废品处理。
3	成品存储环节	采用具有更高防震抗摔标准的外包装箱，在产品之间设置单瓶阻隔材料。设立独立的通风、避光、阴凉的储存仓库，实时监控温度、湿度等各项指标。
4	下游运输环节	产品出厂后，协调经销商做好运输、储存环节管理的力度：强化外包装材料和抗震力度，选用厚度适宜的外纸箱，配备垫板、五层双瓦楞等保护性材料；增设内包装材料，针对不同产品，配备塑料泡沫、隔栅、吊环。

②公司氨基酸大输液产品的终端销售价格显著高于运输费用，运费占比很小。

即使按照公司产品的最远销售区域哈尔滨的运费 1,000 元/吨计算，公司主要氨基酸大输液产品的运费占终端售价比例也非常低，所以公司的氨基酸大输液产品受销售半径的影响较小。具体如下：

序号	产品名称	运费占终端售价比例
1	普洛氨（500ml）	0.78%-1.11%
2	洛安命（250ml）	0.43%-0.44%

序号	产品名称	运费占终端售价比例
3	复方氨基酸注射液（18AA-I）500ml:35g	2.44%-3.12%
4	复方氨基酸注射液（18AA-II）250ml:12.5g	2.33%-2.47%
5	复方氨基酸注射液（18AA-II）500ml:25g	2.60%-3.25%
6	复方氨基酸注射液（18AA-II）250ml:21.25g	1.62%-1.91%
7	复方氨基酸注射液（18AA-II）500ml:42.5g	1.81%-1.86%
8	复方氨基酸注射液（18AA-II）250ml:28.5g	1.62%-1.68%
9	复方氨基酸注射液（18AA-II）500ml:57g	1.53%-1.90%
10	复方氨基酸注射液（18AA-IV）500ml:17.4g	1.37%-1.42%
11	复方氨基酸注射液（18AA-IV）250ml:8.7g	1.05%-1.11%
12	小儿复方氨基酸注射液（18AA-I）100ml	0.85%-1.16%

报告期内，发行人普通大输液 500ml、250ml、100ml 的均价分别为 1.19 元/瓶、0.82 元/瓶、0.71 元/瓶，每瓶单价较低，运费对其销售影响较大，公司普通大输液存在销售半径限制。

③公司氨基酸产品的下游渠道增值率较高，可承受相应运输费用

发行人出厂价格不含运费，运费基本由渠道商自行承担。发行人主要产品下游渠道增值率较高，为渠道商承受运费提供了较大的空间，由于发行人下游渠道商拥有较高的渠道增值率，完全有能力承担相应的运输费用，因此，运费不构成影响产品销售半径的重大因素。

（3）各区域第三终端市场对氨基酸大输液的市场需求不同

目前公司主要销售市场为第三终端市场，其主要由私立医院、社区医院、乡镇卫生院、村卫生所构成。根据我国实际国情，我国华南地区、华东地区、华北地区经济较发达，人民生活水平较高，当地的私立医院、社区医院、乡镇卫生院及村卫生所数量较多，设施较完善，医疗服务水平亦相对较高，能够较好的向患者提供医疗服务，因此报告期内公司向华南地区、华东地区的销售额较高。

随着公司 2011 年进一步加大高端玻瓶包装材料产品的比例，募投项目投建非 PVC 软袋包装产品，未来公司第一终端市场销售额将保持持续增长，区域水平引起的市场需求差异对公司销售区域的影响将大大降低。且随着国家西部大开发、新农合等政策的逐步推进，华中、西南、西北等地第三终端市场消费水平



将有所提升，未来第一终端市场与第三终端市场的产品需求差异亦将大幅减小。

3、营业收入季节性构成分析

报告期内，营业收入季节性构成如下：

单位：万元

季度	2011 年度		2010 年度		2009 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第一季度	4,690.12	17.45%	4,492.12	19.65%	3,674.38	18.84%
第二季度	7,485.85	27.86%	5,791.94	25.33%	4,036.04	20.69%
第三季度	8,276.45	30.80%	6,687.21	29.25%	5,272.92	27.04%
第四季度	6,421.79	23.90%	5,891.95	25.77%	6,519.44	33.43%
合计	26,874.21	100%	22,863.22	100%	19,502.78	100%

从上表可以看出，在同一个会计年度内，一季度收入稍低，这是由于第一季度存在春节假期及春运对公司产品发运的影响，医疗机构一般会要求公司在上一年的第三、四季度提前集中发货，因而导致在一个会计年度内公司下半年的销售收入比重较高，第一季度的销售收入偏低。

4、主营业务收入增长外部因素分析

报告期内公司主营业务收入逐年增长，变化趋势情况及原因分析如下：

单位：万元

产品分类	2011 年度		2010 年度		2009 年度
	金额	增幅	金额	增幅	金额
氨基酸大输液	22,505.85	24.69%	18,049.57	28.00%	14,100.70
普通大输液	4,196.51	-6.68%	4,496.83	-12.47%	5,137.73
其他产品	171.86	-45.75%	316.82	19.85%	264.35
合计	26,874.21	17.54%	22,863.22	17.23%	19,502.78

近年来，国民经济水平的发展、人口增长与国家医疗制度的逐步健全推动了氨基酸大输液及普通大输液市场的不断扩容，市场需求量逐年上升，根据南方所的统计，2007 年氨基酸大输液的全国市场容量为 19.93 亿元，2008 年为 22.31 亿元，2009 年为 27.42 亿元，预计到 2014 年市场容量将超过 50 亿元。¹⁶

¹⁶ 数据来源：南方所、广州标点医药信息有限公司《氨基酸行业研究报告》

①国民经济持续高速发展，人口增长且呈现老龄化趋势

自改革开放以来，我国国民经济以每年不低于 8% 的增速发展，人民生活水平不断提高，医药行业消费支出占总消费支出的比例持续上升，作为营养补充剂中最重要的氨基酸大输液的市场需求量也在不断增加。

据统计，2005 年底我国老龄人口的总数达到 1.6 亿，老龄人口数约占总人口数的 12%，而且老年人口正以每年约 3% 的速度增长。人口的增长及老龄化为氨基酸大输液市场需求奠定了坚实的基础：一方面，人口数量的增长将对氨基酸大输液产生新的需求；另一方面，根据南方所测算，我国老年人人均用药水平是我国人均用药水平的 3-4 倍，人口老龄化程度的不断提高，也为氨基酸大输液的市场扩容提供了有利条件。

②医疗卫生体制改革不断深入、医疗保险制度不断完善使第三终端市场日益壮大

随着医疗卫生体制改革的不断深入，覆盖城乡居民的医疗卫生保障体系逐步健全，功能合理、方便群众的卫生服务网络逐渐成形，包括乡镇卫生院、社区医院、诊所等的第三终端市场规模日益壮大，作为基础性用药的氨基酸大输液市场需求量不断增加。

随着医疗保险制度改革的深入推进，我国医疗保险制度不断健全，目前，我国已形成城镇职工基本医疗保险制度、城镇居民基本医疗保险制度及新型农村合作医疗制度的医疗保险体系，基本医疗保险制度已基本覆盖全部城乡居民，城镇职工、城镇居民、农村居民用药的保险支付限额不断提高，尤其新农合医疗制度的实施大力推动了第三终端市场的药品消费，极大地增加了对氨基酸大输液的市场需求。

③行业优胜劣汰，集中度日益提高

近年来，国家对药品生产与药品质量管理越加严格，力争向欧美等严格标准靠近，各种药品行业管理办法、管理规范等文件相继出台。在此背景下，许多小规模低投资的药品生产企业逐渐退出市场竞争，由其退出而空出的市场份额则由优秀企业填补，2008 年、2009 年、2010 年氨基酸大输液前十名企业市场份额约



占总市场的 58.26%、63.83%、61.71%。由此可见，药品生产行业的优胜劣汰，使得行业集中度日益提高，创新能力强、拥有核心技术、生产规模大的企业市场份额日益提高。

2011 年中国《药品生产质量管理规范(2010 年修订)》正式施行，执行要求直接参照欧盟标准，现有药品生产企业将有五年过渡期达到规范要求，这意味着不能达到规范要求的企业将大规模退出药品生产市场，而行业内优势企业的市场地位将进一步得到巩固，进一步提高市场占有率。未来优秀药品生产企业市场份额将进一步提高。

5、氨基酸大输液销售收入变动的具体原因分析

2009 年-2011 年，发行人氨基酸大输液销售收入分别为 14,100.70 万元、18,049.56 万元、22,505.85 万元，2010 年度、2011 年度分别比上年度增加 3,948.86 万元、4,456.29 万元，其中氨基酸大输液各系列的销售收入增长金额及贡献比例如下所示：

单位：万元

产品分类	2011 年度 较 2010 年度		2010 年度 较 2009 年度	
	金额	比例	金额	比例
普洛氨	1,129.24	25.34%	934.61	23.67%
洛安命	519.48	11.66%	939.19	23.78%
小儿复方氨基酸 18AA-I	456.89	10.25%	243.24	6.16%
复方氨基酸 18AA 系列	2,090.49	46.91%	1,841.87	46.64%
复方氨基酸 17AA 系列	260.19	5.84%	-10.05	-0.25%
氨基酸大输液合计	4,456.29	100%	3,948.86	100%

如上表所示，氨基酸大输液销售收入的增长主要来源于普洛氨、洛安命、复方氨基酸 18AA 系列的收入增长。2010 年、2011 年，该三类产品的收入增长合计占到了氨基酸大输液整个收入增长的 94.09%、83.91%，下面就这三类产品的收入变动进行详细分析。

(1) 普洛氨的收入变动原因

2009年-2011年，发行人普洛氨的销售收入分别为4,459.75万元、5,394.36万元和6,523.60万元，2010年度、2011年度分别比上年增加934.61万元、1,129.24万元，增幅分别为20.96%、20.93%，销售价格、销售数量对收入变动的的影响如下：

影响因素	2011年度	2010年度	2009年度
该产品销售单价（元/100ml）	9.53	10.01	10.37
销售数量（万ml）	68,430.50	53,877.10	42,997.50
数量变动增加收入（万元）	1,387.40	1,089.30	-
售价变动增加收入（万元）	-258.15	-154.69	-
该系列销售收入合计增加（万元）	1,129.24	934.61	-

注：销售收入=销售单价*销售数量，用循环替代法进行两因素分析

由上表可知，普洛氨在2009年-2011年的收入变动主要是受销量大幅增长所致。

①普洛氨销量增长原因分析

2009年-2011年，普洛氨的销售量情况如下：

单位：万ml

项目	2011年度	2010年度	2009年度
普洛氨	68,430.50	53,877.10	42,997.50

●产品技术先进、质量可靠，快速被市场接受

发行人使用发明专利“氨基酸注射液及其制备方法”生产的普洛氨产品，是目前同类产品质量标准最高的产品之一，系全国独家获批品种，与其他氨基酸大输液相比，普洛氨产品在注射痛感、低温结晶控制及透光率、重金属含量等方面具有显著的领先优势，先进的技术及可靠的产品质量确保了发行人产品销售量迅速增加，市场占有率稳步提升。

●针对第三终端市场，采取专业推广服务模式

根据第三终端市场的特点，公司对于面向该终端市场的产品——普洛氨，采用“专业推广服务模式”，在通过代理商销售的同时，建立自己的营销推广队伍，



对终端客户进行产品介绍、品牌推广、信息采集，有效扩大了发行人产品的知名度及品牌影响力，销量快速增长。

②普洛氨价格变动原因分析

2009年-2011年，普洛氨的价格变动情况如下：

单位：元/100ml

项目	2011年度	2010年度	2009年度
普洛氨	9.53	10.01	10.37

作为国内独家经营、发行人拥有发明专利的产品，与其他氨基酸大输液相比，普洛氨产品在注射痛感、低温结晶控制及透光率、重金属含量等方面具有显著的领先优势，是目前同类产品质量标准最高的产品之一，其销售价格一直维持在较高水平，远高于发行人其他氨基酸大输液及普通大输液的销售价格。报告期内该产品销售单价整体保持平稳、略有下降，主要原因如下：

在新市场开拓方面，为了提高市场占有率，扩大普洛氨产品在第三终端市场的先发优势，发行人采取了适当降价的销售策略，以扩大产品市场覆盖率。

而在第三终端发行人相对成熟市场中，为了提高客户对发行人的忠诚度及扩大普洛氨品牌的影响力，公司建立了经销商考核机制，针对多年合作、信誉度较好的客户，在达到各种考核指标的情况下，给予一定的价格优惠。

③普洛氨产品于第三终端市场的深度挖掘

为了提高市场占有率，扩大该系列产品的市场优势，公司在深度发掘老市场、老客户的基础上，积极拓展该系列产品的市场、新客户，近三年内新增客户基本情况如下：

影响因素	2011年度	2010年度	2009年度
新增客户当年普洛氨销售收入（万元）	1,293.02	606.96	501.21
占当年普洛氨销售收入的比重（%）	19.82%	11.25%	11.24%
原有客户数量	110	90	84
新增客户数量	26	39	42
新增客户主要区域分布	华南、西南	华南、华东、华中	华南、华东、华中

（2）洛安命收入变动的原因分析

2009年-2011年，发行人洛安命的销售收入分别为541.74万元、1,480.93万元和2,000.41万元，2010年度、2011年度分别比上年增加939.19万元、519.48万元，增幅分别为173.37%、35.08%，销售价格、销售数量对收入变动的影响如下：

影响因素	2011年度	2010年度	2009年度
该产品销售单价（元/100ml）	5.62	5.71	5.71
销售数量（万ml）	35,605.20	25,938.50	9,488.50
数量变动增加收入（万元）	543.10	939.20	-
售价变动增加收入（万元）	-23.63	-	-
该系列销售收入合计增加（万元）	519.48	939.19	-

注：销售收入=销售单价*销售数量，用循环替代法进行两因素分析

由上表可知，洛安命在2009年-2011年的收入变动主要是受销量大幅增长所致。

①洛安命销量增长原因分析

2009年-2011年，洛安命的销售量情况如下：

单位：万ml

项目	2011年度	2010年度	2009年度
洛安命	35,605.20	25,938.50	9,488.50

●产品技术先进、质量可靠，快速被市场接受

与普洛氨产品相同，洛安命也是发行人使用发明专利“氨基酸注射液及其制备方法”生产的全国独家获批品种，是目前同类产品质量标准最高的产品之一，该产品先进的技术及可靠的产品质量确保了发行人产品销售量迅速增加，市场占有率稳步提升。

●作为新产品在2008年推出后，增幅明显

针对第一终端市场，公司2008年推出全新产品洛安命，凭借优异的产品质量、适宜的营销策略，该产品销量在2009年度、2010年度、2011年度均快速提

升，相比上一年度的增长幅度分别为 86.34%、173.37%、37.27%。

● 针对第一终端市场，采取代理营销模式

根据第一终端市场的特点以及发行人自身的优势，对于面向第一终端市场的产品——洛安命，公司选择业内知名的经销商海南四环医药有限公司进行全国总代理，借助经销商丰富的销售渠道，快速打开全国第一终端市场。

② 洛安命价格变动原因分析

2009 年-2011 年，洛安命的价格变动情况如下：

单位：元/100ml

项 目	2011 年度	2010 年度	2009 年度
洛安命	5.62	5.71	5.71

与普洛氨产品相同，洛安命作为国内独家经营、发行人拥有发明专利的产品，是目前同类产品质量标准最高的产品之一，销售价格高于发行人其他氨基酸大输液及普通大输液的销售价格，但该产品的出厂单价远低于普洛氨，主要是由于洛安命采用代理营销模式，给予经销商更多优惠所致。

洛安命的销售价格在报告期内基本稳定。

(3) 复方氨基酸 18AA 系列收入变动的的原因分析

2009 年-2011 年，发行人复方氨基酸 18AA 系列的销售收入分别为 8,584.79 万元、10,426.66 万元和 12,517.15 万元，2010 年度、2011 年度分别比上年增加 1,841.87 万元、2,090.49 万元，增幅分别为 21.46%、20.05%，销售价格、销售数量对收入变动的的影响如下：

影响因素	2011 年度	2010 年度	2009 年度
该系列综合销售单价（元/100ml）	2.38	2.39	2.24
销售数量（万 ml）	525,792.98	435,903.05	381,385.75
数量变动增加收入（万元）	2,131.37	1,266.42	2,530.44
售价变动增加收入（万元）	-40.88	575.45	186.19
该系列销售收入合计增加（万元）	2,090.49	1,841.87	2,716.63

注：销售收入=销售单价*销售数量，用循环替代法进行两因素分析

由上表可知，复方氨基酸 18AA 系列在 2009 年-2011 年的收入变动主要是受销量大幅增长所致，其中 2010 年收入较 2009 年增加 1,841.87 万元，受销量变动影响增加收入 1,266.42 万元，受价格影响增加收入 575.45 万元；2011 年收入较 2010 年增加 2,090.49 万元，主要是受销售大幅增加所致。

①复方氨基酸 18AA 系列销量变动原因

●产品规格齐全、覆盖面广，销售量稳步提升

发行人作为国内品种较为丰富、规格最齐全的复方氨基酸 18AA 系列产品的生产厂家，其复方氨基酸 18AA 系列产品包括 18AA、18AA-I、18AA-II、18AA-III、18AA-IV、18AA-V 六大品种，规格 25 种，是发行人销售量最大的产品系列。各品种由于浓度、氨基酸种类及必需氨基酸/非必需氨基酸（E/N）比例及含氮量等不同而适用于不同病症、不同身体状况的病人。由于该系列产品品种丰富、规格最齐全、适用性广泛，能满足市场的多样化、多层次需求，近年来一直保持产销两旺的态势，销售量稳步提升。

●新产品的不断推出

2009 年-2011 年，发行人针对复方氨基酸 18AA 系列产品的积极市场需求，逐步推出各种品种、规格型号的新产品，推动销量稳步增长，例如 2010 年，发行人复方氨基酸 18AA 系列新增产品有：复方氨基酸 18AA-I（500ml*30、250ml*40）、复方氨基酸 18AA-V（250ml*30）。

②复方氨基酸 18AA 系列价格变动原因

2009 年-2011 年，复方氨基酸 18AA 系列的综合销售单价分别为 2.24 元/100ml、2.39 元/100ml、2.38 元/100ml，整体保持稳中有升的趋势，主要原因有：

●规格齐全、需求旺盛，产品具有价格优势

发行人作为国内品种较为丰富、规格最齐全的复方氨基酸 18AA 系列产品的生产厂家，生产的该系列产品包括六大品种，规格 25 种，品种丰富，规格齐全，能满足市场的多样化、多层次需求，近年来一直保持产销两旺的态势，从而保证

了该系列产品的销售单价稳中有升。

●产品结构持续优化、调整

发行人根据市场需求，适时对产品销售结构进行调整、优化，确保在每一周期中，在满足市场需求、稳定市场占有率的前提下，优化该系列的产品结构，提高该系列中销售单价相对较高的产品销售数量，从而保证发行人相对较高的附加值，同时，也使得复方氨基酸 18AA 系列产品的综合销售单价有所上升。其中，售价较高的复方氨基酸注射液（18AA-I）及复方氨基酸注射液（18AA-II）11.4% 两种规格的销售量由 2009 年的 33,890.25 万 ml 上升至 2011 年的 80,618.75 万 ml，增幅为 137.88%，在该系列中的销量占比也由 2009 年的 8.89% 上升至 2011 年的 15.33%。

③新增客户对复方氨基酸 18AA 系列产品销售收入的影响

为了积极利用该系列产品规格齐全、覆盖面广的优势，发行人根据不同产品的特点有针对性地在第一、三终端市场实施市场开发战略，2009 年-2011 年新增客户基本情况如下：

影响因素	2011 年度	2010 年度	2009 年度
新增客户当年 18AA 系列销售收入（万元）	1,738.24	1,630.42	1,244.87
占当年 18AA 系列销售收入的比重	13.89%	15.64%	14.50%
原有客户数量	351	222	299
新增客户数量	98	133	134
新增客户主要区域分布	华中、西南	华南、华东、华中	华东、华中、华北、华南

6、普通大输液销售收入的变动原因分析

2009 年-2011 年，发行人普通大输液销售收入分别为 5,137.73 万元、4,496.83 万元、4,196.51 万元，2010 年较 2009 年降低 12.47%，2011 年较 2010 年降低 6.68%，销售价格、销售数量对收入变动的的影响如下：

影响因素	2011 年度	2010 年度	2009 年度
普通大输液综合销售单价（元/100ml）	0.35	0.37	0.38
销售数量（万 ml）	1,201,943.50	1,201,813.50	1,352,195.50
售价变动增加收入（万元）	-300.77	-120.18	-

数量变动增加收入（万元）	0.45	-520.72	-
销售收入合计增加（万元）	-300.32	-640.90	-

由上表可知，普通大输液 2010 年收入较 2009 年减少 640.90 万元，其中，受销售价格变动的影响减少收入 120.18 万元，受销售量变动的影响减少收入 520.72 万元；2011 年收入较 2010 年减少 300.32 万元，主要是销售价格变动所致。普通大输液销售收入变动的具体原因分析如下：

（1）普通大输液销售价格变动情况

报告期内，发行人普通大输液的销售价格波动情况如下：

元/100ml

产品分类	2011年度		2010年度		2009年度
	单价	增幅	单价	增幅	单价
氯化钠注射液	0.35	-5.62%	0.37	-2.63%	0.38
葡萄糖氯化钠注射液	0.34	-4.14%	0.35	-5.41%	0.37
葡萄糖注射液	0.35	-3.84%	0.36	-2.70%	0.37
甲硝唑注射液	0.69	-2.01%	0.70	-4.11%	0.73
普通大输液综合	0.35	-5.64%	0.37	-2.63%	0.38

2009 年-2011 年，发行人普通大输液销售收入分别为 5,137.73 万元、4,496.83 万元、4,196.51 万元，占同期销售收入的比重分别为 26.34%、19.67%、15.62%，比重逐年降低，主要是因为发行人的经营目标是打造营养补充剂领域内的领先企业，近年来的发展重点在于将氨基酸大输液产业做大、做强，普通大输液作为非重点发展的辅助性产品，其目的是在维持一定利润的前提下，主要用于维系畅通的营销渠道、提高品牌认知度，为氨基酸大输液产业的发展壮大提供帮助。因此，对于普通大输液，发行人主要采取随行就市的销售策略，近年来，由于普通大输液行业竞争日渐激烈，价格不断走低，导致发行人普通大输液产品销售价格逐年降低。

另外，由于葡萄糖注射液、氯化钠注射液等普通大输液多属于基础医疗药品，均已进入基本医药目录，受到药品限价政策的影响，也使得普通大输液的销售价格有所下降。

（2）普通大输液销售数量变动情况

报告期内，发行人普通大输液的销售数量具体情况如下：

单位：万 ml

产品分类	2011年度		2010年度		2009年度
	数量	增幅	数量	增幅	数量
氯化钠注射液	311,493.75	-14.07%	362,505.50	13.89%	318,291.50
葡萄糖氯化钠注射液	251,215.50	3.03%	243,825.00	-16.78%	292,995.50
葡萄糖注射液	623,657.25	14.11%	546,518.00	-24.13%	720,313.50
甲硝唑注射液	15,577.00	-68.19%	48,965.00	137.75%	20,595.00
普通大输液合计	1,201,943.50	0.01%	1,201,813.50	-11.12%	1,352,195.50

对于普通大输液，除了塑瓶生产线外，发行人玻璃瓶生产线仅在满足氨基酸大输液市场需求后利用其剩余产能生产，因此，其产量及销售受到一定影响，导致普通大输液销售量总体呈下降趋势。2009年-2011年，普通大输液销售数量总体呈下降趋势，主要是因为玻璃瓶包装的普通大输液与氨基酸大输液使用的生产线相同，近年来，发行人专注于发展氨基酸大输液，玻璃瓶生产线的产能逐渐向氨基酸大输液倾斜。同时，发行人已于2011年4月取得应用“自排液新型直立软袋”技术的新型塑瓶包材批件，此包材是现有塑瓶包材基础上的升级，更受市场欢迎，故未来普通大输液将逐渐向塑瓶生产线转移。

（3）报告期内普通大输液新增客户销售情况

项 目	2011年度	2010年度	2009年度
新增客户当年普通大输液销售收入（万元）	194.77	277.37	355.61
占当年普通大输液销售收入的比重	4.64%	6.17%	6.92%
新增客户个数	7	24	38
新增客户主要区域分布	华南	华南、华东	华东、华南

2009年、2010年、2011年，发行人普通大输液新增客户当年实现销售收入分别为355.61万元、277.37万元、194.77万元，占当年普通大输液销售收入的比重分别为6.92%、6.17%、4.64%，新增客户当年实现的销售收入、占当年普通大输液销售收入的比重变化比较大，主要是因为：发行人近年来的发展重点在于将氨基酸大输液产业做大、做强，在开拓氨基酸大输液销售市场的同时，对氨基



酸大输液经销商附带销售普通大输液，逐渐减少对仅销售普通大输液的经销商的销售额，从而维系畅通的营销渠道、提高发行人认知度，为氨基酸大输液产业的发展壮大提供帮助。

（三）营业成本分析

1、营业成本产品结构分析

单位：万元

产品分类	2011年度		2010年度		2009年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
普洛氨	2,606.71	15.60%	2,191.87	15.41%	1,973.60	15.07%
洛安命	1,300.06	7.78%	1,008.62	7.09%	422.24	3.22%
复方氨基酸 18AA 系列	8,275.87	49.52%	6,663.85	46.84%	5,794.26	44.24%
小儿复方氨基酸 18AA-I	560.82	3.36%	363.68	2.56%	272.76	2.08%
复方氨基酸 17AA 系列	237.92	1.42%	18.95	0.13	23.88	0.18%
氨基酸大输液	12,981.37	77.68%	10,246.97	72.03%	8,486.73	64.79%
氯化钠注射液	875.39	5.24%	1,048.86	7.37%	975.07	7.44%
葡萄糖氯化钠注射液	721.64	4.32%	707.52	4.97%	928.53	7.09%
葡萄糖注射液	1,897.91	11.36%	1,673.16	11.76%	2,348.72	17.93%
甲硝唑注射液	85.43	0.51%	269.56	1.89%	116.02	0.89%
普通大输液	3,580.39	21.42%	3,699.10	26.00%	4,368.35	33.35%
其他产品	149.66	0.90%	280.81	1.97%	243.55	1.86%
合计	16,711.41	100%	14,226.88	100%	13,098.63	100%

报告期内，氨基酸大输液占营业成本比例较大，分别占当年营业成本的 64.79%、72.03%、77.68%。报告期内公司营业成本结构与营业收入结构基本保持一致。

2、营业成本构成分析

①整体营业成本构成

公司营业成本主要受生产成本的影响，而生产成本的变动受到原辅材料、包装材料、直接人工及制造费用因素的影响，各要素所占比例如下：

产品分类	2011年度	2010年度	2009年度
------	--------	--------	--------

产品分类		2011年度	2010年度	2009年度
直接材料	原辅材料	44.57%	42.85%	42.24%
	包装材料	36.30%	39.23%	41.98%
直接材料小计		80.87%	82.08%	84.22%
直接人工		4.34%	3.81%	3.20%
制造费用		14.79%	14.11%	12.58%
合计		100%	100%	100%

从上表可知，报告期内直接材料、直接人工及制造费用的占比基本保持稳定。直接材料为公司营业成本的主要构成部分，约占生产成本总额的80%左右。

②主要产品成本构成

报告期内发行人氨基酸大输液、普通大输液产成品成本构成具体如下：

单位：万元

产品类别	成本构成	2011年度		2010年度		2009年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
氨基酸大输液	直接材料	10,652.86	81.64%	8,381.74	81.49%	7,305.03	83.20%
	直接人工	478.51	3.67%	403.10	3.92%	299.00	3.41%
	制造费用	1,917.86	14.70%	1,500.42	14.59%	1,176.18	13.40%
	小计	13,049.23	100%	10,285.27	100%	8,780.22	100%
普通大输液	直接材料	2,844.86	77.91%	3,066.79	83.22%	3,613.97	85.33%
	直接人工	250.04	6.85%	133.85	3.63%	125.94	2.97%
	制造费用	556.75	15.25%	484.61	13.15%	495.39	11.70%
	小计	3,651.65	100%	3,685.24	100%	4,235.30	100%

报告期内，氨基酸大输液产成品成本构成中，直接材料占比总体保持平稳，略有下降，主要是因为：近年来，发行人通过优化生产流程逐步提高生产效率，氨基酸原料药及包装材料的损耗率不断降低，从而氨基酸大输液产成品中的包装占比出现下降趋势。其中，氨基酸原料药的损耗率由2009年的14.38%下降至2011年的7.94%，包装用玻璃瓶的损耗率由2009年的13.91%下降至2011年的7.62%。

报告期内，普通大输液产成品成本构成中，直接材料占比总体呈下降趋势，

主要是因为普通大输液的包装用玻璃瓶的损耗率不断降低所致。

（四）毛利率分析

1、毛利及毛利率情况

报告期内，公司产品毛利及毛利率情况如下：

单位：万元

项 目	2011 年度			2010 年度			2009 年度		
	毛利 金额	占 比 (%)	毛利率 (%)	毛利 金额	占 比 (%)	毛利率 (%)	毛利 金额	占 比 (%)	毛利率 (%)
普洛氨	3,916.90	38.54	60.04	3,202.49	37.08	59.37	2,486.15	38.82	55.75
洛安命	700.35	6.89	35.01	472.31	5.47	31.89	119.49	1.87	22.06
小儿复方氨基酸 18AA-I	618.04	6.08	52.43	358.29	4.15	49.63	205.98	3.22	43.03
复方氨基酸 18AA	4,241.28	41.73	33.88	3,762.81	43.57	36.09	2,790.53	43.58	32.51
复方氨基酸 17AA	47.91	0.47	16.76	6.69	0.08	26.11	11.81	0.18	33.08
氨基酸大输液	9,524.48	93.72	42.32	7,802.59	90.35	43.23	5,613.98	87.66	39.81
氯化钠注射液	212.42	2.09	19.53	281.46	3.26	21.16	239.20	3.74	19.70
葡萄糖氯化钠注射液	121.24	1.19	14.38	141.94	1.64	16.71	159.33	2.49	14.65
葡萄糖注射液	261.06	2.57	12.09	303.04	3.51	15.33	335.66	5.24	12.50
甲硝唑注射液	21.42	0.21	20.05	71.30	0.83	20.92	35.20	0.55	23.27
普通大输液	616.12	6.06	14.68	797.74	9.24	17.74	769.38	12.02	14.98
其他产品	22.20	0.22	12.92	36.02	0.42	11.37	20.80	0.32	7.87
合 计	10,162.80	100	37.82	8,636.35	100	37.77	6,404.16	100	32.84

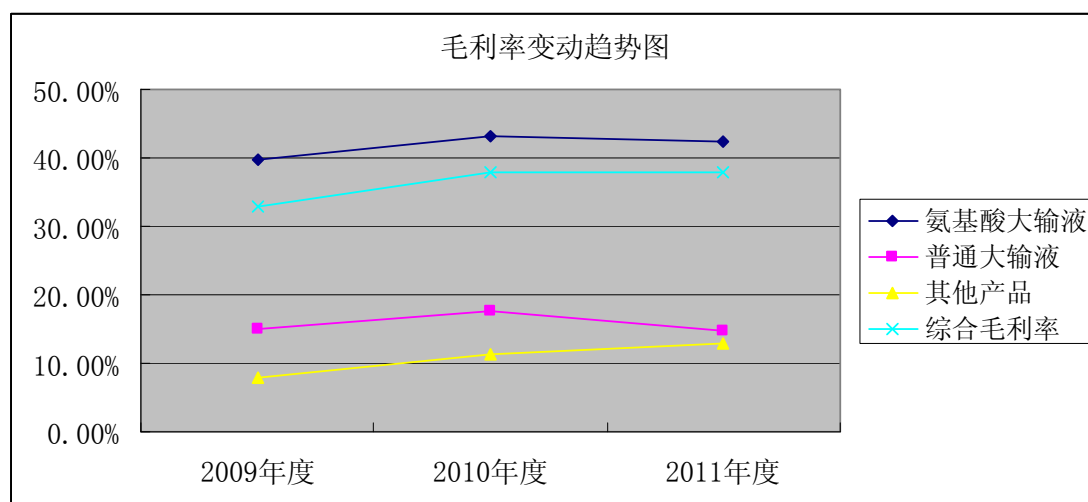
报告期内，公司综合毛利率分别为 32.84%、37.77%、37.82%，毛利率呈逐年上升趋势，氨基酸大输液产品、普通大输液产品的毛利率均呈现先上升后下降的趋势，其中氨基酸大输液的毛利率较高，近两年毛利贡献占 90%以上，是公司毛利的主要来源。

公司以市场需求为导向，在充分利用氨基酸大输液的牌优势及质量优势的前提下，突出主打适销对路的普洛氨、洛安命、复方氨基酸 18AA 系列产品，通过公司强大的营销团队，提高产品的市场占有率，增加公司的利润来源。

2、毛利率变动情况

报告期内，发行人综合毛利率及其变动情况如下：

项 目	2011 年度		2010 年度		2009 年度
	毛利率	增幅	毛利率	增幅	毛利率
氨基酸大输液	42.32%	-0.91%	43.23%	3.42%	39.81%
普通大输液	14.68%	-3.06%	17.74%	2.76%	14.98%
其他产品	12.92%	1.55%	11.37%	3.50%	7.87%
综合毛利率	37.82%	0.05%	37.77%	4.93%	32.84%



2009年、2010年、2011年，发行人综合毛利率分别为32.84%、37.77%、37.82%，呈逐年增长趋势，主要原因如下：

● 优化产品结构、优先发展高毛利产品

近年来，发行人重视优先发展技术含量较高、附加值高的产品普洛氨、洛安命、复方氨基酸 18AA 系列等氨基酸大输液，在生产、销售及技术资源等方面向该等产品倾斜，2009年至2011年，普洛氨、洛安命、复方氨基酸 18AA 系列实现销售收入分别为 13,586.28 万元、17,301.96 万元、21,041.16 万元，占当年销售收入总额的比重分别为 69.66%、75.68%、78.29%，高毛利产品的销售收入及占当年销售收入总额的比重逐年增加，导致发行人的综合毛利率不断提升。

● 优化生产工艺、减少损耗

近年来，发行人通过采购更优质的包材降低因原材料造成的损失，通过改进配制、灭菌等生产工艺提高成品率，通过设备更新、强化维护减少因设备故障产

生的废品率，通过强化生产管理降低人为因素产生的损耗。

发行人通过上述措施不断提高生产效率，氨基酸原料药及包装材料的损耗率不断降低，从而降低产品的单位生产成本，其中，氨基酸原料药的综合损耗率由2009年的14.38%下降至2011年的7.94%，包装用玻璃瓶的损耗率由2009年的13.91%下降至2011年的7.62%。

●规模效应

随着公司规模的不增大，产量逐渐提升，产能利用率不断提升，玻璃瓶生产线产能利用率由2009年的79.12%提升至2011年的102.82%，规模优势不断显现。

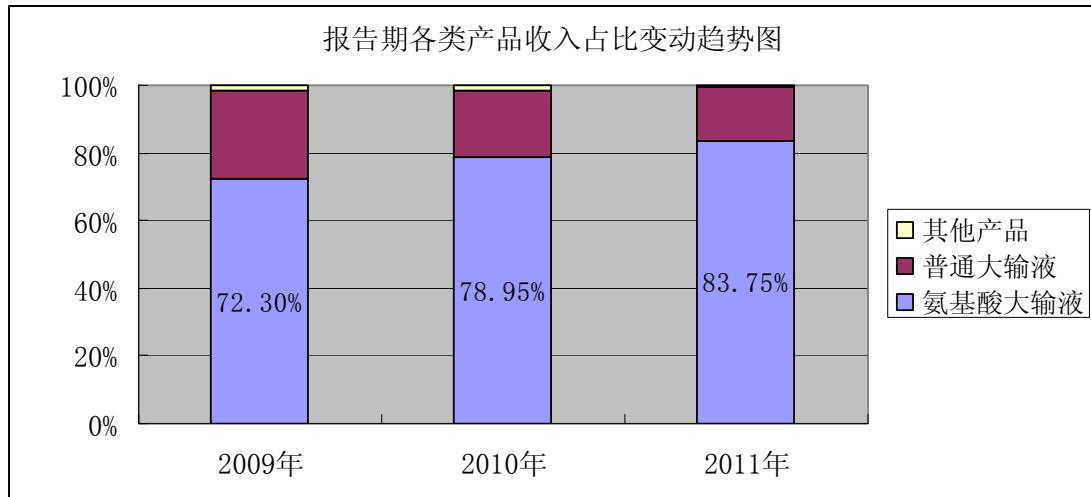
3、公司综合毛利率变动因素分析

发行人综合毛利率的变动由氨基酸大输液、普通大输液、其他产品三大类产品各自毛利率的变动和收入结构变动占比综合决定如下：

项 目	2011 年度 较 2010 年度增加	2010 年度较 2009 年度增加
氨基酸大输液毛利率变动的的影响	-0.72%	2.47%
普通大输液毛利率变动的的影响	-0.60%	0.73%
其他产品毛利率变动的的影响	0.02%	0.05%
三大类产品销售结构影响	1.34%	1.69%
合计影响数	0.05%	4.94%

注：综合毛利率=Σ各类产品的各自毛利率*各类产品的各自收入占比，这里用各类产品的收入占比代表产品销售结构，用循环替代法进行四因素分析

由上表可知，2010年、2011年，发行人综合毛利率同比分别增加4.94%、0.05%。氨基酸大输液毛利率的变动对发行人综合毛利率的变动影响合计分别为2.47%、-0.72%，三大类产品销售结构变动的的影响分别为1.69%、1.34%，产品销售结构变动影响主要体现在毛利率较高的氨基酸大输液收入占比不断提升，由2009年的72.30%提升至2011年的83.75%。报告期各类产品占总收入的比例变化如下图：



综上所述，公司综合毛利率变化主要受氨基酸大输液毛利率的变化及其销售收入占比变化的影响。

4、氨基酸大输液毛利率变动分析

报告期内，由于氨基酸大输液销售收入占营业收入总额的 70%以上，2011 年该比例高达 83.75%，同时，氨基酸大输液贡献的毛利均占总毛利的 87%以上，最近两年氨基酸大输液为发行人贡献的毛利已超过 90%。公司综合毛利率的变动趋势与氨基酸大输液毛利率变动趋势基本一致。报告期内，氨基酸大输液的销售收入及为发行人贡献的毛利情况如下：

单位：万元

项目	2011 年度	2010 年度	2009 年度
氨基酸大输液销售收入	22,505.85	18,049.56	14,100.70
占当期总销售收入的比重	83.75%	78.95%	72.30%
氨基酸大输液贡献的毛利	9,524.48	7,802.59	5,613.98
占当期总毛利的比重	93.72%	90.35%	87.66%

以下就氨基酸大输液毛利率变动的原因分析如下：

(1) 氨基酸大输液单位销售成本变动情况

单位：元/100ml

产品分类	2011年度		2010年度		2009年度
	成本	增幅	成本	增幅	成本

产品分类	2011年度		2010年度		2009年度
	成本	增幅	成本	增幅	成本
氨基酸大输液综合	1.92	-0.52%	1.93	1.96%	1.90

氨基酸大输液成本由直接材料（原辅材料、包装材料）、直接人工、制造费用等要素构成，具体如下：

单位：元/100ml

产品分类	2011年度		2010年度		2009年度
	成本	增幅	成本	增幅	成本
原辅材料	1.0527	-2.11%	1.0754	-2.67%	1.1049
包装材料	0.5114	2.12%	0.5008	5.81%	0.4733
直接材料小计	1.5641	-0.77%	1.5762	-0.13%	1.5782
直接人工	0.0703	-7.26%	0.0758	17.34%	0.0646
制造费用	0.2816	-0.21%	0.2822	11.06%	0.2541
氨基酸大输液单位生产成本	1.9159	-0.94%	1.9341	1.96%	1.8969

由上表可知，报告期内，氨基酸大输液单位生产成本中，直接材料所占比重均在80%以上，其中，原辅材料总体呈降低趋势，包装材料呈逐年增加趋势，直接人工变化不大，制造费用呈小幅上涨趋势。各要素变化的主要原因分析如下：

①原辅材料

氨基酸大输液的原辅材料主要是氨基酸原料药，2009年、2010年、2011年，氨基酸大输液单位生产成本构成中，原辅材料分别为1.10元/100ml、1.08元/100ml、1.05元/100ml，总体呈下降趋势，主要是因为：

A、氨基酸原料药采购价格影响

氨基酸大输液单位生产成本构成中的原辅材料价格与氨基酸原料药采购价格对比如下：

项目	2011年度		2010年度		2009年度
	金额	增幅	金额	增幅	金额
原辅材料成本（元/100ml）	1.0527	-2.11%	1.0754	-2.67%	1.1049
氨基酸原料药采购价格（元/公斤）	118.06	-3.13%	121.87	-2.54%	125.05

由此可见，氨基酸大输液单位生产成本中原辅材料价格波动趋势与氨基酸原料药采购价格波动趋势较为相符。报告期内氨基酸原料药采购价格略有下降的原因主要为：近年来，国内物资采购价格普遍上涨，发行人在资金较为充裕的情形下，为了应对氨基酸原料药的价格上涨，采取了预付材料款方式以取得价格优惠的采购政策，2010年底、2011年，发行人预付的氨基酸原料药货款余额分别为480.68万元、290.34万元，在一定程度上降低了氨基酸原料药的采购价格；与此同时，公司与国内氨基酸原料药知名厂家之间维持了长期稳定的合作关系，这也使得公司能够获得一定的价格优惠。

B、加强生产管理、降低损耗率

近年来，发行人通过优化生产流程逐步提高生产效率，氨基酸原料药及包装材料的损耗率不断降低，从而降低产品的单位生产成本，其中，氨基酸原料药的综合损耗率由2009年的14.38%下降至2011年的7.94%，包装用玻璃瓶的损耗率由2009年的13.91%下降至2011年的7.62%。

②包装材料

氨基酸大输液的包装材料主要包括玻璃瓶、铝塑组合盖、丁基胶塞及纸箱。2009年、2010年、2011年，氨基酸大输液单位生产成本构成中，包装材料分别为0.47元/100ml、0.50元/100ml、0.51元/100ml，呈逐年增加的趋势，主要是因为：

A、中小容量的玻璃瓶使用量增加

目前，发行人氨基酸大输液使用的玻璃瓶按照容量划分，有100ml、250ml及500ml三种规格，不同规格的玻璃瓶包装成本差别较大，以玻璃瓶为例，2010年，发行人100ml玻璃瓶的平均采购价格为0.29元/个，250ml玻璃瓶的平均采购价格为0.66元/个，500ml玻璃瓶的平均采购价格为1.06元/个；同时，每个玻璃瓶必须配备一个铝塑组合盖、一个丁基胶塞，因此，在氨基酸大输液产量一定的情况下，使用容量越小的玻璃瓶，其包装成本越高。

由于受到医院对大输液类产品的消费习惯影响，发行人氨基酸大输液逐渐向250ml以下规格集中，2009年、2010年、2011年，发行人250ml规格以下的氨

氨基酸大输液产量占氨基酸大输液总产量（以瓶计量）的比例分别为 44.98%、58.59%、62.75%，逐年增加，从而使得发行人每 100ml 氨基酸大输液包装成本有所增加。

B、优质、价高的玻璃瓶使用量增加

目前，发行人氨基酸大输液所使用的玻璃瓶均由湛江圣华玻璃容器有限公司及福建三明毓才玻璃制品有限公司提供，其中，湛江圣华玻璃容器有限公司是国际包装业巨头法国圣戈班迪戎盖公司在中国设立的唯一一家子公司，由于该公司生产的玻璃瓶在抗冲击能力、密封性及透明度等方面均存在明显优势，其玻璃瓶的销售价格在同行业内处于较高位置。以发行人向湛江圣华玻璃容器有限公司、福建三明毓才玻璃制品有限公司采购的 500ml 玻璃瓶为例，其采购价格对比如下：

单位：元/个

项 目	2011 年度	2010 年度	2009 年度
湛江圣华玻璃容器有限公司 500ml 玻璃瓶采购价格	1.13	1.09	1.07
福建三明毓才玻璃制品有限公司 500ml 玻璃瓶采购价格	0.85	0.81	0.96

近年来，发行人生产规模和营销网络不断扩大，发行人销售规模和销售区域亦随之持续扩张，一方面，在华南、华东第三终端市场基础上进一步向华北、华中等区域市场扩张，以扩大发行人品牌影响力；另一方面，在巩固第三终端市场的基础上，逐渐向第一终端市场渗透。销售规模及销售区域的不断扩张对氨基酸大输液产品的包装形式提出了更高、更严格的要求，其中，销售半径的扩大需要包装材料具备更强的抗冲击能力和密封性，而向第一终端市场的渗透则要求产品在透光率、密封性等质量指标及产品外观形象方面有进一步提升。

为了满足销售规模及销售区域扩张对包装用玻璃瓶的要求，发行人逐渐加大了向湛江圣华玻璃容器有限公司的采购比例，具体如下：

单位：万个

项 目	2011年度		2010年度		2009年度	
	数量	占比	数量	占比	数量	占比

项目	2011年度		2010年度		2009年度	
	数量	占比	数量	占比	数量	占比
向湛江圣华玻璃容器有限公司采购玻璃瓶	1,796.31	66.99%	920.88	60.38%	109.97	9.67%
向福建三明毓才玻璃制品有限公司采购玻璃瓶	884.99	33.01%	604.16	39.62%	1,027.74	90.33%
合计	2,681.30	100%	1,525.04	100%	1,137.71	100%

由上表可知，发行人向湛江圣华玻璃容器有限公司采购的氨基酸大输液包装用玻璃瓶采购量及占比均逐年提高，由于湛江圣华玻璃容器有限公司提供的玻璃瓶价格较其他玻璃瓶供应商要高，从而使发行人氨基酸大输液的包装成本有所上升。

③直接人工

2009年、2010年、2011年，氨基酸大输液单位生产成本构成中，直接人工分别为0.06元/100ml、0.08元/100ml、0.07元/100ml，比较稳定。

④制造费用

2009年、2010年、2011年，氨基酸大输液单位生产成本构成中，制造费用分别为0.25元/100ml、0.28元/100ml、0.28元/100ml，呈少量上涨趋势，主要是由于燃油、动力价格上升所致。

(2) 氨基酸大输液销售价格变动情况

单位：元/100ml

产品分类	2011年度		2010年度		2009年度
	价格	增幅	价格	增幅	价格
氨基酸大输液综合	3.33	-1.70%	3.39	7.62%	3.15

报告期公司氨基酸大输液销售收入分别为14,100.70万元、18,049.56万元、22,505.85万元，主要是普洛氨、洛安命、复方氨基酸18AA系列三类产品，报告期这三类产品合计占氨基酸大输液销售收入比例为96.35%、95.86%、93.49%。以下具体从普洛氨、洛安命、复方氨基酸18AA系列的价格变动来分析氨基酸大输液价格变动情况。

①普洛氨价格变动情况

2009年-2011年，普洛氨的价格变动情况如下：

单位：元/100ml

项目	2011年度	2010年度	2009年度
普洛氨	9.53	10.01	10.37

作为国内独家经营、发行人拥有发明专利的产品，与其他氨基酸大输液相比，普洛氨产品在注射痛感、低温结晶控制及透光率、重金属含量等方面具有显著的领先优势，是目前同类产品质量标准最高的产品之一，其销售价格一直维持在较高水平，远高于发行人其他氨基酸大输液及普通大输液的销售价格。报告期内该产品销售单价整体保持平稳、略有下降，主要原因如下：

在新市场开拓方面，为了提高市场占有率，扩大普洛氨产品在第三终端市场的先发优势，发行人采取了适当降价的销售策略，以扩大产品市场覆盖率。

而在第三终端发行人相对成熟市场中，为了提高客户对发行人的忠诚度及扩大普洛氨品牌的影响力，公司建立了经销商考核机制，针对多年合作、信誉度较好的客户，在达到各种考核指标的情况下，给予一定的价格优惠。

②洛安命价格变动情况

2009年-2011年，洛安命的价格变动情况如下：

单位：元/100ml

项目	2011年度	2010年度	2009年度
洛安命	5.62	5.71	5.71

与普洛氨产品相同，洛安命作为国内独家经营、发行人拥有发明专利的产品，是目前同类产品质量标准最高的产品之一，销售价格高于发行人其他氨基酸大输液及普通大输液的销售价格，但该产品的出厂单价远低于普洛氨，主要是由于洛安命采用代理营销模式，给予经销商更多优惠所致。

洛安命的销售价格报告期内基本稳定。

③复方氨基酸 18AA 系列价格变动情况

2009 年-2011 年，复方氨基酸 18AA 系列的综合销售单价分别为 2.24 元/100ml、2.39 元/100ml、2.38 元/100ml，整体保持稳中有升的趋势，主要原因有：

●规格齐全、需求旺盛，产品具有价格优势

发行人作为国内品种较为丰富、规格最齐全的复方氨基酸 18AA 系列产品的生产厂家，生产的该系列产品包括六大品种，规格 25 种，品种丰富，规格齐全，能满足市场的多样化、多层次需求，近年来一直保持产销两旺的态势，从而保证了该系列产品的销售单价稳中有升。

●产品结构持续优化、调整

发行人根据市场需求，适时对产品销售结构进行调整、优化，确保在每一周期中，在满足市场需求、稳定市场占有率的前提下，优化该系列的产品结构，提高该系列中销售单价相对较高的产品销售数量，从而保证发行人相对较高的附加值，同时，也使得复方氨基酸 18AA 系列产品的综合销售单价有所上升。其中，售价较高的复方氨基酸注射液（18AA-I）及复方氨基酸注射液（18AA-II）11.4% 两种规格的销售量由 2009 年的 33,890.25 万 ml 上升至 2011 年的 80,618.75 万 ml，增幅为 137.88%，在该系列中的销量占比也由 2009 年的 8.89% 上升至 2011 年的 15.33%。

（3）氨基酸大输液产品的销售结构变动情况

报告期内，氨基酸大输液的产品销售结构变动情况如下：

单位：万元

产品类别	2011 年度	2010 年度	2009 年度
普洛氨	28.99%	29.89%	31.63%
洛安命	8.89%	8.20%	3.84%
小儿复方氨基酸 18AA-I	5.24%	4.00%	3.40%
复方氨基酸 18AA 系列	55.62%	57.77%	60.88%
复方氨基酸 17AA 系列	1.27%	0.14%	0.25%
氨基酸大输液合计	100%	100%	100%



由上表可知，发行人氨基酸大输液销售收入呈逐年增长趋势，在各系列产品满足市场需求的前提之下，不断优化产品销售结构，努力提高毛利率较高的普洛氨与洛安命产品的销售占比，由 2009 年的 35.47% 提高至 2011 年的 37.87%，产品销售结构的变化在一定程度上影响了氨基酸大输液产品综合毛利率的波动。

3、同行业上市公司毛利率对比分析

2009-2010 年，发行人及同行业上市公司大输液产品整体毛利率对比情况如下：

项 目	大输液整体毛利率	
	2010 年度	2009 年度
科伦药业	42.07%	39.03%
西南药业	20.71%	19.57%
双鹤药业	40.83%	38.75%
华仁药业	57.27%	57.79%
广济药业	20.68%	33.61%
平均	36.31%	38.60%
发行人综合毛利率	37.77%	32.84%

由上表可知，发行人综合毛利率变动趋势与同行业大体相当，同行业上市公司毛利率差异的主要原因为：

（1）公司发挥自身竞争优势，强化核心产品的质量标准，丰富产品品种，优化产品结构，使公司产品具备较强的竞争优势，报告期公司综合毛利率呈上升趋势；

（2）公司现有销售模式以代理营销模式为主，仅对普洛氨产品采用专业推广服务模式，不存在同比行业公司大多采用的专业学术推广模式，产品定价上会给代理商一定的利润空间，同比样本中以代理营销模式为主的广济药业的大输液产品毛利率也低于行业平均水平。

（3）公司产品包装材料有待升级，目前公司生产的氨基酸大输液均采用玻璃瓶包装，尚未使用非 PVC 软袋包材，同比行业公司中，科伦药业、华仁药业都已采用非 PVC 软袋包材。公司未来计划投资建设 2 条非 PVC 软袋包装氨基酸大输液

生产线，通过产品包装材料升级，进一步提升公司产品的毛利率。

综上所述：公司综合毛利率整体保持平稳上升的趋势，与公司产品的竞争优势、优化产品结构的举措以及行业毛利率的变化趋势相符，同时报告期公司毛利率略低于同行业水平，主要因为销售模式和包装材料待升级的原因，具有合理性。

经核查，保荐机构认为：发行人的销售价格不存在明显畸高，成本计算及结转过程准确、真实，销售成本不存在少结转的情形，毛利率不存在异常偏高的情况；主要客户均与发行人不存在潜在关联交易。

经核查，发行人会计师认为：发行人的销售价格不存在明显畸高，成本计算及结转过程准确、真实，销售成本不存在少结转的情形，毛利率不存在异常偏高的情况；主要客户均与发行人不存在潜在关联交易。

（五）敏感性分析

假定销量、单位成本不变，公司产品售价变动对毛利的敏感性影响如下所示：

产品售价 变动幅度	毛利变动幅度（%）		
	2011 年度	2010 年度	2009 年度
10%	26.44%	26.47	30.45
5%	13.22%	13.24	15.23
-5%	-13.22%	-13.24	-15.23
-10%	-26.44%	-26.47	-30.45

假定单位售价、销量不变，公司单位成本变动对毛利的敏感性影响如下所示：

单位成本 变动幅度	毛利变动幅度（%）		
	2011 年度	2010 年度	2009 年度
10%	16.44%	-16.47	-20.45
5%	8.22%	-8.24	-10.23
-5%	-8.22%	8.24	10.23
-10%	-16.44%	16.47	20.45

由上表可见，产品售价对毛利的敏感系数大于单位成本对毛利的敏感系数，表明相同幅度的公司产品销售价格的变动引起的毛利变动大于单位成本变动引起的毛利变动。

（六）期间费用分析

报告期内，公司各项期间费用具体情况如下：

单位：万元

费用项目	2011年度		2010年度		2009年度	
	金额	占营业收入比	金额	占营业收入比	金额	占营业收入比
销售费用	1,431.44	5.33%	1,173.16	5.13%	1,169.75	6.00%
管理费用	1,772.64	6.60%	1,589.24	6.95%	1,418.69	7.27%
财务费用	160.33	0.60%	271.75	1.19%	326.56	1.67%
合计	3,364.41	12.52%	3,034.15	13.27%	2,915.00	14.94%

报告期内公司的期间费用逐年增长，其主要原因是经营规模扩大导致各项费用的相应增加所致。报告期内的期间费用与营业收入的比例基本保持稳定。

1、销售费用分析

报告期内，公司销售费用的具体情况如下：

单位：万元

费用项目	2011年度		2010年度		2009年度
	金额	增幅	金额	增幅	金额
工资薪酬	760.46	37.07%	554.80	10.78%	500.84
办公费用	87.11	21.00%	71.99	0.77%	71.44
电话费	54.91	-5.38%	58.03	19.85%	48.42
差旅费	127.01	11.57%	113.84	0.46%	113.32
招待费	16.85	6.58%	15.81	-17.73%	19.21
广告宣传费	214.78	12.32%	191.22	-32.59%	283.67
车辆使用费	170.31	1.69%	167.48	26.07%	132.85
销售费用合计	1,431.44	22.02%	1,173.16	0.29%	1,169.75

如上表所示，随着公司经营规模的不断扩大，公司的销售费用逐年增加，2010年、2011年销售费用的增长率分别为0.29%、22.02%。

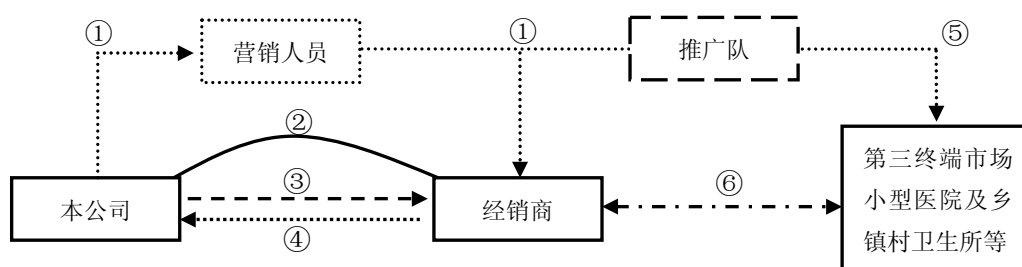
公司的销售费用主要由工资薪酬、差旅费、广告宣传费和车辆使用费等构成。2010年的销售费用与2009年相比基本持平，其中工资薪酬、车辆使用费随着销

售规模的增长而相应增加，而广告宣传费在上年度支出较多的基础上有较大幅度回落，使得整体费用水平变化不大；2011年，随着业务规模的不断扩大，各项费用均有不同程度地上涨，销售费用整体上升了22.02%，与销售收入的增长基本一致。

公司销售费用占营业收入的比例较同行业上市公司小，主要原因在于营销模式不同：公司销售产品存在两种不同销售模式，针对第三终端市场，公司对核心产品普洛氨采取专业推广服务模式，对其他产品采取代理营销模式；针对第一终端市场，公司对全部产品采取代理营销模式。

（1）专业推广服务模式的流程

专业推广服务模式只适用于公司的普洛氨产品，该模式的主要流程如下：



①市场总体规划、市场调查、经销商筛选

公司营销人员针对第三终端市场进行严密的市场规划、详尽的市场调查，在此基础上筛选适宜的经销商。

②确认合作关系

双方签订经销框架性协议，正式确定合作关系。

③根据客户订单发货

经销商根据产品需求信息，下达要货订单，公司营销中心审核确认订单后，会同财务部结合产品特点、客户信用额度等指标确认收款方式。

营销人员开具发货通知单，交营销中心领导审核、财务部复核、总经理审批；审批完成后，由物料部复核确认后安排发货。

④确认收入、结算货款

公司营销中心将货物发运信息通知经销商，由经销商验收货物，验收完毕后，经销商在发货单签收回执联加盖公章确认，并交由物流公司送回公司。财务部根据客户的签收回执，依据双方确认的数量、价格等信息确认收入并结算货款。

⑤产品介绍、品牌推广、技术指导、终端信息收集等

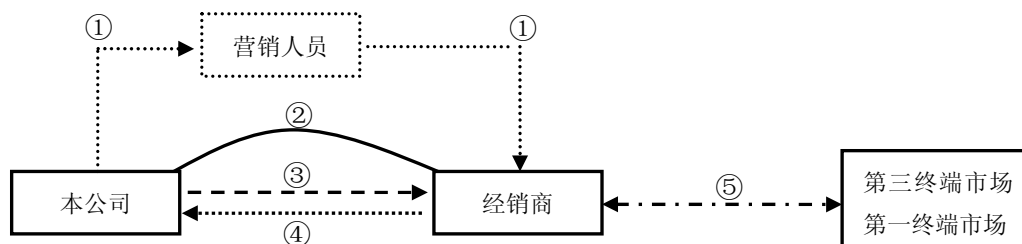
公司推广队成员普及、介绍普洛氨的特点、疗效等产品信息，开展公司品牌推广，使得终端客户充分了解普洛氨产品；定期、持续地对终端客户进行回访，提供药品使用建议、回答相关问题，并收集市场竞争、需求等相关信息，为公司产品质量改进及新药研发、产品丰富等提供市场动态信息。

⑥经销商向终端客户销售产品

经销商自主对其下游及终端客户进行销售。

(2) 代理营销模式下的主要流程及收入确认

代理营销模式下的主要流程示意如下：



如上图所示，该模式下的主要流程与专业推广服务模式一致，主要区别在于：专业推广服务模式下，公司设推广队，主要负责对终端客户进行产品介绍、技术指导、品牌推广，并持续性地跟进市场终端信息。

(3) 不同营销模式下，各流程营销费用的承担者及主要构成如下表：

专业推广服务模式流程	代理营销模式流程	各流程主要费用及承担者	
		公司	经销商
①市场总体规划、市场调查、经销商筛选	①市场总体规划、市场调查、经销商筛选	招待费、电话费、差旅费	---
②确认合作关系	②确认合作关系	电话费、办公费	电话费
③根据客户订单发货	③根据客户订单发货	电话费、办公费	运输费

④确认收入、结算货款	④确认收入、结算货款	电话费、办公费	电话费、办公费
⑤产品介绍、技术指导、品牌推广、终端信息收集等	--	电话费、办公费、车辆使用费	电话费
⑥经销商向终端客户销售产品	⑤经销商向终端客户销售产品	--	电话费、运输费等

无论是“代理营销模式”还是“专业推广服务模式”，公司均通过经销商进行销售，并不与终端客户发生商业谈判、商业交易等行为，公司并不与销售终端的负责人、药品采购人员、医务人员发生直接买卖关系，不承担经销商向终端客户销售产品时的各种销售行为的费用。

（4）同行业上市公司的对比分析

同行业上市公司的销售费用率及基本情况如下：

公司名称	2010年度	2009年度	销售模式
西南药业	16.57%	15.72%	存在较大专业化学术推广费用
科伦药业	14.71%	15.43%	以专业化学术推广模式为主
华仁药业	18.15%	18.99%	以专业化学术推广为主，代理营销模式为辅
双鹤药业	18.15%	16.61%	存在较大专业化学术推广费用
广济药业	3.81%	3.30%	代理营销模式
亚太药业	6.95%	7.12%	代理营销模式
康芝药业	10.22%	9.94%	代理营销模式
双鹭药业	4.15%	3.69%	代理营销模式占较大比重
平均	11.59%	11.35%	--
采用专业化学术推广模式的企业	16.90%	16.69%	
采用代理营销模式为主的企业	6.28%	6.01%	
发行人	5.13%	6.00%	--

注：信息来源为同行业上市公司的年报、招股书

各医药类上市公司销售费用率受销售模式、产品特点等因素影响，存在较大差异，其中对销售费用率水平最为重要的影响因素为销售模式：采用代理营销模式为主的医药企业销售费用率相对较低，而采用专业化学术推广模式为主的企业因存在会议费之类的相关费用，极大地提升了费用水平，销售费用率相对较高。

公司主要采用代理营销模式为主的销售方式，其中只有普洛氨一个产品采用专业推广服务模式，该模式下公司专门设立推广队进行产品介绍、品牌推广、技术指导、终端信息收集等工作，具体的销售工作均是通过经销商进行，销售费用水平也较低。公司的综合销售费用率与采用类似销售模式的医药上市公司相比大体相当，具有合理性。

经核查，保荐机构认为：发行人主要采用了“代理营销模式”和“专业推广服务模式”销售产品，其实质都是通过经销商销售产品，销售各环节支付的费用真实、合理、完整，销售费用的核算符合《企业会计准则》的相关规定，不存在多计、漏计销售费用的情况。

经核查，会计师认为：发行人销售各环节支付的费用真实、合理、完整，销售费用的核算符合《企业会计准则》的相关规定，不存在多计、漏计销售费用的情况。

2、管理费用分析

报告期内，公司管理费用的具体情况如下：

单位：万元

费用项目	2011 年度		2010 年度		2009 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
研究费用	759.33	42.84%	748.89	47.12%	795.47	56.07%
工资薪酬	485.14	27.37%	354.66	22.32%	151.49	10.68%
折旧摊销	168.17	9.49%	205.60	12.94%	107.83	7.60%
税费	124.31	7.01%	97.61	6.14%	147.43	10.39%
差旅费	85.48	4.82%	53.11	3.34%	87.49	6.17%
环保费	36.29	2.05%	35.10	2.21%	16.13	1.14%
办公费	36.73	2.07%	30.40	1.91%	34.28	2.42%
业务招待费	30.29	1.71%	15.56	0.98%	10.62	0.75%
其他	46.91	2.65%	48.31	3.04%	67.95	4.79%
合计	1,772.64	100%	1,589.24	100%	1,418.69	100%

公司管理费用主要构成项目为研究支出、工资薪酬及折旧摊销，报告期内三项合计分别占 74.35%、82.38%、79.70%。

随着公司经营规模的不断扩大，公司所需的管理费用整体呈增长趋势。2010



年，公司的管理费用较 2009 年上涨了 12.02%，主要是由于工资薪酬、折旧摊销的增加所致。随着公司业务规模的不断增大，工资水平和管理人员数量都有所增加，导致工资薪酬增长。

2011 年，公司的管理费用较 2010 年上涨了 11.54%，主要是由于工资薪酬增加所致。其中，管理人员的工资水平延续了 2010 年的上升趋势，也是本次该部分费用上涨的主要原因之一。

3、财务费用分析

报告期内，公司财务费用的具体情况如下：

单位：万元

费用项目	2011 年度	2010 年度	2009 年度
利息支出	191.80	227.87	288.31
减：利息收入	46.09	9.09	7.08
其他	14.63	52.97	45.33
合 计	160.33	271.75	326.56

报告期内，财务费用逐年减少，主要系公司向银行借款金额减少、借款利率下降，相应借款利息支出减少所致。

2010 年相比 2009 年，公司将主要贷款银行由利率较高的广东农村信用合作社变更为利率较低的中国银行揭阳分行，银行借款利率有所下降，财务费用随之下降；2011 年相比 2010 年，发行人的借款金额减少，使得财务费用下降。

（七）利润来源情况分析

1、发行人利润主要来源于主营业务

报告期内公司利润的主要来源情况如下：

单位：万元

地区	2011 年度		2010 年度		2009 年度	
	金 额	比 例	金 额	比 例	金 额	比 例
营业利润	6,651.97	90.46%	5,552.84	96.81%	3,357.01	96.13%
营业外收支净额	701.28	9.54%	182.93	3.19%	135.00	3.87%
利润总额	7,353.25	100%	5,735.77	100%	3,492.01	100%



从上表可以看出，报告期内公司的利润总额 90%以上来源于营业利润，营业外收支净额对利润总额的影响很小，公司主营业务具有良好的盈利能力。

2、收入快速增长、产品结构的持续优化、期间费用有效控制

公司报告期内营业收入快速增长，同时得益于产品结构的持续优化、期间费用的有效控制等因素，净利润增长幅度高于营业收入增长幅度，这主要是由于公司营业成本、销售费用、管理费用的增长幅度低于营业收入的增长幅度，具体如下：

单位：万元

项 目	2011年度		2010年度		2009年度
	金 额	增 幅	金 额	增 幅	金 额
营业收入	26,874.21	17.54%	22,863.22	17.23%	19,502.78
营业成本	16,711.41	17.46%	14,226.88	8.61%	13,098.63
销售费用	1,431.44	22.02%	1,173.16	0.29%	1,169.75
管理费用	1,772.64	11.54%	1,589.24	12.02%	1,418.69
净利润	6,361.83	29.26%	4,921.75	60.59%	3,064.86

（1）营业成本增长幅度低于营业收入的增长幅度的原因分析

①优化产品销售结构、提升高毛利产品的销售占比

近年来，发行人重视优先发展技术含量较高、附加值高的产品，如：普洛氨、洛安命、复方氨基酸 18AA 系列产品。在生产、销售及技术研发等方面向该等产品倾斜，2009 年至 2011 年，普洛氨、洛安命、复方氨基酸 18AA 系列合计实现销售收入分别为 13,586.28 万元、17,301.96 万元、21,041.16 万元，占当年销售收入总额的比重分别为 69.66%、75.68%、78.29%，高毛利产品的销售收入及占当年销售收入总额的比重逐年增加，导致发行人的营业成本增长幅度低于营业收入的增长速度。

项 目	2011 年度		2010 年度		2009 年度	
	毛利率	销售占比	毛利率	销售占比	毛利率	销售占比
普洛氨	60.04%	24.27%	59.37%	23.59%	55.75%	22.87%
洛安命	35.01%	7.44%	31.89%	6.48%	22.06%	2.78%

项 目	2011 年度		2010 年度		2009 年度	
	毛利率	销售占比	毛利率	销售占比	毛利率	销售占比
复方氨基酸 18AA 系列	33.88%	46.58%	36.09%	45.60%	32.51%	44.02%
合计	42.10%	78.30%	42.99%	75.67%	39.72%	69.67%
公司综合毛利率	37.82%	100%	37.77%	100%	32.84%	100%

由上表可知，普洛氨、洛安命和复方氨基酸 18AA 系列的毛利率均呈现稳中有升的态势，同时三类产品收入占比逐年增加，使得发行人的综合毛利率稳步提升，因此营业成本增长幅度低于营业收入的增长速度。

在上述因素的驱动下，发行人普洛氨、洛安命和复方氨基酸 18AA 系列的毛利也呈现逐年大幅增加的 trend，2009 年-2011 年，毛利逐年变化的绝对金额如下表所示：

单位：万元

产品分类	2011 年度 较 2010 年度		2010 年度 较 2009 年度	
	金额	比例	金额	比例
普洛氨	714.41	46.80%	716.34	32.09%
洛安命	228.03	14.94%	352.82	15.81%
复方氨基酸 18AA	478.47	31.35%	972.28	43.56%
公司整体毛利	1,526.45	100%	2,232.19	100%

由上表可知，在毛利率稳中有升、收入大幅增长的驱动下，普洛氨、洛安命和复方氨基酸 18AA 系列的毛利金额快速增长，这导致公司整体毛利金额有较大幅度提升，使得营业成本增长幅度低于营业收入的增长速度。

②优化生产工艺、减少损耗

近年来，发行人通过采购更优质的包材降低因包材破损造成的原材料损耗，通过改进配制、灭菌等生产工艺提高成品率，通过设备更新、强化维护减少因设备故障产生的废品率，通过强化生产管理降低人为因素产生的损耗。

发行人通过上述措施不断提高生产效率，氨基酸原料药及包装材料的损耗率不断降低，从而降低产品的单位生产成本，其中，氨基酸原料药的综合损耗率由 2009 年的 14.38% 下降至 2011 年的 7.94%，包装用玻璃瓶的损耗率由 2009 年的

13.91%下降至 2011 年的 7.62%。

（2）销售费用增长幅度与营业收入增长速度不一致

2009 年、2010 年、2011 年，发行人销售费用分别为 1,169.75 万元、1,173.16 万元、1,431.44 万元，2011 年、2010 年销售费用较上年分别增加 22.02%、0.29%，具体如下：

单位：万元

费用项目	2011年度		2010年度		2009年度
	金额	增幅	金额	增幅	金额
工资薪酬	760.46	37.07%	554.80	10.78%	500.84
办公费用	87.11	21.00%	71.99	0.77%	71.44
电话费	54.91	-5.38%	58.03	19.85%	48.42
差旅费	127.01	11.57%	113.84	0.46%	113.32
招待费	16.85	6.58%	15.81	-17.73%	19.21
广告宣传费	214.78	12.32%	191.22	-32.59%	283.67
车辆使用费	170.31	1.69%	167.48	26.07%	132.85
销售费用合计	1,431.44	22.02%	1,173.16	0.29%	1,169.75

销售费用增长幅度与营业收入增长速度不一致的原因主要有：

①广告宣传费用变动幅度与营业收入变动不一致

发行人根据品牌推广及企业形象塑造的需要，在各年度投入的广告宣传费用变动幅度较大。由于广告宣传费用支出与当年度营业收入不直接相关，使得广告宣传费用支出报告期年度间的变动幅度与营业收入相差较大，在扣除广告宣传费用之后，销售费用呈上升趋势，与营业收入较为相符。

单位：万元

费用项目	2011年度		2010年度		2009年度
	金额	增幅	金额	增幅	金额
销售费用合计	1,431.44	22.02%	1,173.16	0.29%	1,169.75
减：广告宣传费	214.78	12.32%	191.22	-32.59%	283.67
剔除广告宣传费后的销售费用	1,216.66	23.90%	981.94	10.82%	886.08

②2010年营销费用优化、2011年人工等要素成本上升

2010年，公司推广队经过多年在第三终端市场的大规模推广、完善的服务、优质产品地提供，产品已经建立了相当程度的口碑和品牌影响力，同时公司对推广成本等营销费用加强了管理和优化，该等因素使得相同区域的推广得以耗用更少的人员及更低的销售费用完成，因而工资薪酬、办公费用等增长幅度低于营业收入增长幅度。

2011年，人工等要素成本相比上年度上涨较为明显，使得工资薪酬、办公费用增加较快。

③经销商合作稳定、规模经济效应逐渐形成

发行人在前期市场推广和经销商确定环节会进行详细的市场调查和充分的论证，依据完善的考核指标选择合适自身的经销商，双方确定合作关系之后，发行人采取合作共赢、信息共享的管理策略，充分让利于经销商并建立战略同盟关系，尽可能保持经销商群体的稳定。

除新市场开拓会增加新客户之外，发行人现有的经销商很少存在减少或更换的情形，以海南四环医药有限公司为例，自2008年下半年成为公司洛安命产品的全国总代理商以来，双方合作关系融洽，业务规模不断增大，公司报告期内对该公司的销售收入从2009年的542.61万元快速增长至2011年的2,000.41万元；经销商群体稳定之下，前期的市场调查和经销商确定环节的相关费用发生较少，同时规模经济效应逐渐形成，商务、差旅等相对固定费用随着单个经销商销量的扩大不断摊薄，这两个因素使得公司的电话费、差旅费增长幅度低于营业收入的增长幅度。

(3) 管理费用增长幅度与营业收入不一致

随着公司经营规模的不断扩大，公司所需的管理费用整体呈增长趋势。2009年-2011年，公司的管理费用分别为1,418.69万元、1,589.24万元、1,772.64万元。

2010年，公司的管理费用较2009年上涨了12.02%，主要是由于工资薪酬、折旧摊销的增加所致。随着公司业务规模的不断增大，工资水平和管理人员数量



都有所增加，导致工资薪酬增长。

2011年，公司的管理费用较2010年上涨了11.54%，主要是由于工资薪酬增加所致。其中，管理人员的工资水平延续了2010年的上升趋势，也是本次该部分费用上涨的主要原因之一。

（八）资产减值损失、公允价值变动损益、投资收益及少数股东损益分析

报告期内公司资产减值损失均为计提或冲回的应收账款、其他应收款坏账准备。报告期内公司不存在公允价值变动损益、投资收益及少数股东损益，不对公司利润产生重大影响。

单位：万元

项 目	2011 年度	2010 年度	2009 年度
资产减值损失	-37.76	-92.27	51.91
公允价值变动损益	-	-	-
投资收益	-	-	-
少数股东损益	-	-	-

（九）营业外收支分析

报告期内，公司营业外收支情况如下：

单位：万元

项 目	2011 年度	2010 年度	2009 年度
政府补助	766.00	203.00	135.00
营业外收入小计	766.00	203.00	135.00
公益性捐赠支出	1.50	20.00	-
滞纳金	-	-	-
固定资产清理	53.22	0.07	-
赞助费	10.00	-	-
营业外支出小计	64.72	20.07	-
营业外收支净额	701.28	182.93	135.00
占利润总额比重	9.54%	3.19%	3.87%

报告期内，营业外收入主要是收到政府下拨的技术改造补助、资金贴息补助、



科技三项经费补助及上市专项扶持资金。具体情况请参见本招股说明书“第十节 财务会计信息”之“六、非经常性损益”。

（十）所得税费用

报告期内，公司所得税费用详细情况如下：

单位：万元

项 目	2011 年度	2010 年度	2009 年度
当期所得税	985.76	800.18	435.42
其中：当期产生的所得税费用	985.76	800.18	478.14
本期调整以前年度所得税金额	-	-	-42.72
递延所得税	5.66	13.84	-8.27
所得税费用合计	991.42	814.02	427.15
占利润总额比重	13.48%	14.19%	12.23%

报告期内，公司所得税费用随着销售规模的扩大而逐年增长，所得税费用占利润总额比重基本稳定。

（十一）影响公司盈利稳定性和连续性的主要因素分析

公司管理层认为，根据目前的经营模式，公司在未来可以保持盈利能力的持续性与稳定性，但以下因素对确保公司长远稳定发展将产生重要影响：

1、产品结构优化

公司的产品结构优化主要体现在氨基酸大输液生产销售比例的上升与自排液新型直立式聚丙烯输液袋普通大输液的大规模投产。

市场上氨基酸大输液的售价与毛利均远高于普通大输液，报告期内公司正逐渐将玻璃瓶生产线的产能向氨基酸大输液产品转移，使得公司未来销售收入与利润水平将稳步提升。

玻璃瓶普通大输液售价与毛利均低于塑瓶普通大输液，2011年4月公司已取得自排液新型直立式聚丙烯输液袋普通大输液生产批件，该输液袋包装形式市场欢迎程度高，因而售价相对较高，毛利率亦较高。未来公司塑瓶生产线将大规模生产自排液新型直立式聚丙烯输液袋普通大输液，这将为公司未来迎来新的收入与利润增长点。

2、市场结构优化

公司的市场结构优化主要体现在第一终端市场份额的快速增长，市场结构深入主要体现在第三终端市场的持续精耕细作。

报告期内，公司凭借产品技术质量优势与代理营销模式，使得部分氨基酸大输液产品快速进入第一终端市场，并保持快速增长。随着公司更多氨基酸大输液产品进入医保目录，以及公司自排液新型直立式聚丙烯输液袋及非 PVC 软袋等高端包装产品的大规模面市，公司氨基酸大输液产品在第一终端市场的前景将更加广阔，未来公司将通过营销中心省级大区针对性的加大第一终端市场的营销推广，公司销售收入与利润将大幅增长。

同时，公司依托其在第三终端市场的先发优势，将继续保持在第三终端市场的市场优势，持续的将市场做细做深，使公司收入与利润保持稳步增长。

三、现金流量分析

报告期内，公司现金流量情况如下：

单位：万元

项 目	2011 年度	2010 年度	2009 年度
经营活动产生的现金流量净额	4,678.75	4,983.22	4,470.49
投资活动产生的现金流量净额	-1,928.29	-333.33	-2,832.84
筹资活动产生的现金流量净额	-1,421.80	-1,777.42	789.52
汇率变动对现金的影响	-	-	-
现金及现金等价物净增加额	1,328.67	2,872.47	2,427.17

（一）经营活动产生的现金流量净额分析

报告期内，销售商品收到的现金与主营业务收入基本匹配，具体如下：

单位：万元

项 目	2011 年度	2010 年度	2009 年度
销售商品、提供劳务收到的现金	23,724.31	22,126.65	16,521.48
主营业务收入	26,874.21	22,863.22	19,502.78
比例 (%)	88.28%	96.78	84.71

由上表可知，报告期内销售商品提供劳务收到的现金占主营业务收入的比例在 80%以上，较高的主营业务收入收现比，反映了公司良好的收现能力，为公司业务的发展提供了资金保障。

报告期内，经营活动产生的现金流量净额与净利润情况具体如下：

单位：万元

项 目	2011 年度	2010 年度	2009 年度
经营活动产生的现金流量净额	4,678.75	4,983.22	4,470.49
净利润	6,361.83	4,921.75	3,064.86
比例 (%)	73.54%	101.25	145.86

由上表可知，报告期内经营活动产生的现金流量净额占净利润的比例均在 70%以上，表明公司收现情况良好。

（二）投资活动产生的现金流量净额分析

报告期内，投资活动产生的现金流量净额均为负数，其中：

2009 年投资活动产生的现金流量净额为-2,832.84 万元，主要是支付二车间（塑瓶车间）及配套建筑费用 1,663.74 万元，支付塑料瓶生产线及中试平台设备购置费 931.85 万元。

2010 年投资活动产生的现金流量净额为-333.33 万元，主要是塑瓶设备余款及检验设备 237.63 万元；购建并安装安全监控设施及路灯 58.91 万元。

2011 年投资活动产生的现金流量净额为-1,928.29 万元，主要是募投项目“大容量注射剂（多层共挤输液用袋车间及公用工程）”建设而支付的备料款 1,100 万元以及净化车间设备款 500 万元，详见本招股说明书“第十五节 其他重要事项”之“二、（四）募投项目实施合同”。

（三）筹资活动产生的现金流量净额分析

2009 年筹资活动产生的现金流量净额为 789.52 万元，主要内容是：公司股东于 2009 年 11 月用货币资金对公司增资 2,000 万元，当年向普宁市农村信用合作联社下架山信用社借入短期借款 2,490 万元，向中国银行股份有限公司揭阳分行借入短期借款 3,990 万元；同时，归还普宁市农村信用合作联社下架山信用社

短期借款 4,980 万元，归还中国银行股份有限公司揭阳分行借款 1,500 万元。

2010 年筹资活动产生的现金流量净额为-1,777.42 万元，主要内容是：公司根据股东大会的决议向公司分配股利 1,760 万元。

2011 年筹资活动产生的现金流量净额为-1,421.80 万元，主要内容是：公司当期向中国银行股份有限公司揭阳分行借入短期借款 2,500 万元；归还中国银行股份有限公司揭阳分行借款 3,990 万元。

根据公司报告期及目前的业务经营和现金流量状况，公司管理层认为公司现金流量状况正常，能够满足公司正常运营及偿还债务的现金需求。

四、资本性支出分析

（一）报告期内资本性支出情况

报告期公司资本性支出主要为房屋建筑物、机器设备、运输设备购置支出，通过购置上述固定资产，公司提升了产能和新产品的研发能力，保证了产品的市场竞争力，同时为公司未来发展储备了巨大的潜力。

（二）未来可预见的重大资本性支出计划及资金需要量

未来两至三年，公司重大资本性支出主要为本次发行股票募集资金拟投资的三个项目。在募集资金到位后，公司将按拟定的投资计划进行投资，具体情况详见本招股说明书“第十三节、募集资金运用”之“二、募集资金投资项目”。

五、重大担保、诉讼、其他或有事项和重大期后事项说明

截止本招股说明书签署日，公司无重大担保、诉讼、其他或有事项和重大期后事项。

六、公司未来分红回报规划

1、股利分配规划

自成立以来，公司保持了高速发展态势和较强盈利能力，近三年净利润（以扣除非经常性损益前后的归属于母公司股东的净利润的较低者为计算依据）分别



为 2,950.11 万元、4,766.26 万元和 5,692.24 万元，年均复合增长率达到 38.91%；同时，公司的盈利质量也较高，近三年经营活动产生的现金流量净额分别为 4,470.49 万元、4,983.22 万元和 4,678.75 万元；较强的盈利能力和良好的盈利质量为公司持续稳定地向股东提供分红回报提供了坚实的基础。

公司董事会在制定股利分配方案时，以重视对投资者的回报以及公司的可持续发展为前提，同时充分考虑公司现阶段持续快速增长、产能快速扩充对现金的大额需求，兼顾公司经营业绩、现金流量、财务状况、未来发展规划和前景、整体业务状况及相关其他重要因素，对本次发行完成后的股利分配政策进行了积极、稳妥的规划，具体分红回报规划方案如下：

（1）利润分配原则：公司实行持续稳定的利润分配政策，可以采取现金、股票或者法律允许的其他方式分配股利。在公司盈利、现金流满足公司正常经营和长期发展的前提下，公司将实施积极的现金股利分配办法，重视对股东的投资回报。

（2）现金分红比例：在符合法律法规和监管规定的前提下，公司每年以现金方式分配的利润不少于当年实现的可分配利润的百分之十五。公司可以根据盈利状况进行中期现金分红。

（3）公司董事会未做出现金利润分配预案的，应当在定期报告中披露原因，独立董事应当对此发表独立意见。

（4）公司根据生产经营情况、投资规划和长期发展的需要，确需调整利润分配政策的，调整后的利润分配政策不得违反中国证监会和证券交易所的有关规定；有关调整利润分配政策的议案，需经董事会审议后提交股东大会批准。

2、未来股利分配的合理性

（1）报告期内，公司股利分配情况

经公司 2009 年度股东大会决议通过，以 2009 年 12 月 31 日公司股本总额 8,800 万股为基数，向全体股东每 10 股派送现金股利人民币 2 元（含税），合计派送现金股利人民币 1,760 万元（含税）。公司 2010 年度、2011 年度未进行股利分配。

（2）未来股利分配的依据及可行性

报告期内，公司经营业绩呈快速增长态势，营业收入由 2009 年的 19,502.78 万元增至 2011 年的 26,874.21 万元，增幅达 37.80%；净利润由 2009 年的 3,064.86 万元增至 2011 年的 6,361.83 万元，增幅达 107.57%。经营活动获取现金能力较强；报告期末，公司货币资金余额分别为 5,087.77 万元、7,747.07 万元和 8,425.74 万元，占流动资产比重分别为 38.69%、49.92%和 47.04%，货币资金较充沛；同时，随着公司募投项目的进一步实施，将优化产品结构，提升产品市场竞争力；扩大产能，改善公司氨基酸大输液产能日趋紧张的现状。以上因素为公司未来现金分红提供了有力保障。

未来几年，公司主要资本性支出为本次募投项目的投入。随着募集资金的到位，公司财务状况将进一步改善，资产负债率将大幅度下降。公司在利用募集资金优化产品结构、扩大产能、提升盈利能力的同时也增大了经营现金流的流入；另外，公司报告期内还获得银行信贷，随着净资产大幅度增加，公司偿债能力也将逐步增强，公司未来面临较好的银行贷款融资环境。

保荐机构对公司制定的未来分红规划方案进行了审慎核查，保荐机构认为，发行人本次发行完成后实行的利润分配政策着眼于公司的长远和可持续发展，注重给予投资者稳定回报，有利于保护投资者合法权益；发行人股利分配决策机制健全、有效，能够有效保护公众股东的权益；《公司章程（草案）》及本招股说明书对利润分配事项的规定和信息披露符合有关法律、法规、规范性文件的规定。

七、管理层对未来趋势的分析

（一）财务状况趋势

在报告期内，公司非流动资产逐渐增大，主要是因为公司经营规模不断扩大，所需的机器设备、房屋建筑物等生产性的固定资产投资较大所致，在未来 2-3 年内，公司的非流动资产规模将进一步增加，随着之前购置的固定资产逐步投入运营，产能逐步释放，流动资产也将大幅增加，不断增强企业资产的流动性。公司总资产中存货和应收账款的比重较大，这是由医药生产企业的经营特点所决定，在未来的发展过程中，随着业务规模的扩大和新项目的不断投入，存货和应

收账款的规模仍将继续保持较大比重。

公司将在保持氨基酸大输液行业及第三终端市场的竞争优势的前提下，继续加大氨基酸大输液产品和其他营养补充剂产品的资金投入，并通过收购、参控股、直接投资等多种途径和办法，继续完善公司的全国生产及销售战略，因而公司的资产规模将进一步扩大。

本次发行后，公司的总资产和净资产规模都将大幅提高，公司负债水平将明显下降，公司将进一步加强财务管理，保持合理的负债规模。公司在财务管理和内部控制方面将继续不断完善，有效控制财务风险，为公司的持续经营提供财务保障。

（二）盈利能力趋势

1、产品结构优化将使公司销售收入与利润水平大幅提升

公司的产品结构优化主要体现在氨基酸大输液生产销售比例的上升与自排液新型直立式聚丙烯输液袋普通大输液的大规模投产。

市场上氨基酸大输液的售价与毛利均远高于普通大输液，报告期内公司正逐渐将玻璃瓶生产线的产能向氨基酸大输液产品转移，使得公司未来销售收入与利润水平将稳步提升。

玻璃瓶普通大输液售价与毛利均低于塑瓶普通大输液，2011年4月公司已取得自排液新型直立式聚丙烯输液袋普通大输液生产批件，该输液袋包装形式市场欢迎程度高，因而售价相对较高，毛利率亦较高。未来公司塑瓶生产线将大规模生产自排液新型直立式聚丙烯输液袋普通大输液，这将为公司未来迎来新的收入与利润增长点。

2、市场结构优化与深入将使公司收入与利润快速增长

公司的市场结构优化主要体现在第一终端市场份额的快速增长，市场结构深入主要体现在第三终端市场的持续精耕细作。

报告期内，公司凭借产品技术质量优势与代理营销模式，使得部分氨基酸大输液产品快速进入第一终端市场，并保持快速增长。随着公司更多氨基酸大输液

产品进入医保目录，以及公司自排液新型直立式聚丙烯输液袋及非 PVC 软袋等高端包装产品的大规模面市，公司氨基酸大输液产品在第一终端市场的前景将更加广阔，未来公司将通过营销中心省级大区针对性的加大第一终端市场的营销推广，公司销售收入与利润将大幅增长。

同时，公司依托其在第三终端市场的先发优势，将继续保持在第三终端市场的市场优势，持续的将市场做细做深，使公司收入与利润保持稳步增长。

3、销售区域扩大将使公司收入与利润持续增长

报告期内，公司产品主要采取玻璃瓶包装形式，且玻璃瓶普通大输液利润水平稍低而一定程度地对公司销售区域扩张造成消极影响。

氨基酸大输液毛利水平较高，因而销售区域较少受到运输成本影响，报告期内，公司氨基酸大输液已通过第一终端市场销往全国，随着第一终端市场的持续扩张，公司销售区域亦将逐渐扩张；同时，随着自排液新型直立式聚丙烯输液袋运用于普通大输液，非 PVC 软袋运用于氨基酸大输液，公司产品受到运输损耗的限制将大幅降低，公司不仅能在第一终端市场扩大份额，亦将在第三终端市场继续提升市场占有率，这将有利于公司收入与利润的持续增长。

第十二节 业务发展目标

一、公司当前及未来两年发展计划

（一）公司发展战略

公司以“铸健康之路，创一流企业”为宗旨，在“团结协作、务实进取、开拓创新”的企业精神指引下，以实现全民健康为目标，以国家医疗卫生体制改革为契机，以技术创新和产品开发为动力，以质量和品牌为保证，以市场为导向，通过加大研发投入、扩大产能、丰富优化产品结构、拓展销售渠道等有效措施，巩固、提升公司的核心竞争力，努力将公司打造成营养补充剂的国际生产基地。

（二）公司经营理念

公司将本着“追求卓越，共创辉煌”的经营理念，围绕公司的发展战略和经营目标，通过科学的经营决策和规范化经营管理，充分展示公司的长期价值观，实现公司“企业赢利、社会责任、绿色环保”的目标使命，给客户、员工和股东良好的回报。

（三）经营目标

1、总体经营目标

恪守“以人为本、品质第一、开拓创新、永续发展”的经营方针，秉承“利社会、强公司、兴企业、富员工”的思想，通过对技术、人员、市场、资本等各类资源的有效整合，将公司发展成为营养补充剂领域内的领先企业，打造营养补充剂的国际生产基地。

2、未来两年的经营目标

根据公司目前的产品结构及质量优势、品牌优势，在国家医疗卫生体制改革的大环境下，充分利用城镇居民医疗保险和新型农村合作医疗等带来的市场扩容良机，通过上市筹资带来的发展契机，提升研发能力，不断推出新品种、新配方；扩大产能，丰富产品生产线，形成玻璃瓶、塑料瓶及软袋生产线共存的全系列生

产线，产品覆盖中高端市场；快速推进营销网络和信息网络的建设，不断提高公司在营养补充剂领域的品牌知名度和营销竞争力，拓宽销售渠道，扩大销售规模，巩固并稳步提高产品市场份额。

（四）具体业务计划

1、产品开发计划

公司的产品开发策略：以公司的整体发展战略为中心，配合公司募投项目的实施，坚持以市场需求为导向，加强在氨基酸大输液、脂肪乳注射液以及包装新材料等方面的研发投入，不断开发出适销对路的营养补充剂。

2、技术开发与创新计划

科技是第一生产力，为更好的适应市场变化并确保公司的可持续发展，公司制定了详细的技术开发和创新计划。为了强化公司研发水平和能力、优化生产流程、确保产品质量，公司拟在现有研发中心的基础上，再建设一个规模更大、设备更先进、人力资源更丰富的研发中心，为公司的可持续发展建立强大的技术储备，并为公司培养一大批经验丰富的研发人员，增强公司的竞争实力。

公司将继续与中山大学、武汉大学、华中师范大学等高校进行深度合作，提升公司的研发手段及技术，增强公司引进和吸收尖端技术成果的能力。

3、提高产能计划

针对目前公司产品销售收入持续、快速增长的现状，公司计划采取有效措施，提高产能，主要考虑通过本次募集资金投向软袋氨基酸大输液生产线建设，解决目前的生产瓶颈，以满足营养补充剂不断扩容的市场需求。

4、人力资源开发计划

公司一向坚持“内部挖掘人才、外部引进人才、外送培训人才”的原则，不断调整、优化人力资源结构及配置。未来几年内的具体人力资源开发计划如下：

（1）坚持“以人为本”的指导思想，进一步健全、完善人力资源管理体系，包含用工招聘、人员培训、出勤管理、薪酬管理等，为员工的招聘、培训、激励

与约束提供制度保障，形成良好的竞争环境，充分调动员工的积极性和创造性。

（2）加大人才引进的力度，尤其是引进研发人才、技术创新人才、市场拓展人才以及复合型管理人才。

（3）加强对员工的培训力度，全面提升员工的综合能力和技术水平，最大限度地发挥人才在企业中的地位和作用。

5、市场开发与营销计划

随着募集资金投资项目的实施及公司生产经营的持续性发展，产品销售规模不断扩大，市场开发与营销网络建设显得尤为重要。为了开拓市场，提高市场占有率，公司制定了以下市场开发和营销计划：

（1）销售区域扩张计划

公司现有的销售市场主要集中在华南地区与华东地区，北方地区较为薄弱，针对现状，公司已经制定了以现有市场为基础的逐步扩张、重点突出、以点带面的销售区域扩张计划，以适应产能扩张计划，更好的发挥在第三终端市场的销售优势，尽快占领空白市场。

（2）完善销售网络

目前，公司实行“营销中心-办事处-工作站-推广队”的四级管理模式，由营销中心直接管理众多的办事处及下辖的工作站、推广队，容易失控，公司计划设置省级大区管理中心，形成总部协调、片区管理、逐级汇报的销售网络。

（3）拓宽销售渠道

目前，公司已经拥有数百家经销商与近万终端客户，树立了较好的品牌形象，在第三终端市场中具有明显的先发优势。未来几年内，公司将凭着良好的品牌效应，利用在第三终端市场多年积累的营销经验，逐渐向第一终端市场渗透，拓宽销售渠道，提高市场占有率。

（4）信息化营销管理系统的建设

随着公司经营规模的不断壮大、销售队伍的扩充、销售区域的不断扩大，传



统的电话汇报、纸面汇报等营销管理模式已逐渐无法适应，未来几年内，公司急需建立集营销人员管理、物流管理、市场信息管理及销售终端管理于一体的信息化营销管理系统，采用视频会议、电话会议等的形式保持良好的沟通，提升公司营销管理水平及应变能力。

6、收购兼并及对外扩充计划

为配合公司整体战略发展规划方案的实施，公司将综合考虑资本、技术和市场等相关因素，积极挖掘所属行业或上下游行业的收购兼并机会。若发现有合适的收购兼并对象，公司将进行详细的可行性研究和方案论证，若方案可行，公司将根据实际情况制定和实施收购兼并计划，借此不断扩大企业规模、实现低成本扩张，从而达到提高公司产品和市场竞争力、提升市场占有率的目的。

7、深化改革和组织结构调整的计划

为了在机制、决策、组织、流程上确保公司的规范和高效运作，公司将进一步完善公司的法人治理结构，按照上市公司的标准规范股东大会、董事会、监事会的运作和公司经理层的工作制度。建立和完善现代企业管理制度，建立科学有效的决策机制、市场快速反应机制和风险防范机制。规范公司的内部管理，营造良好的管理氛围，形成良好的企业文化。合理配置资源，建立一个功能齐全、运转高效的组织机构，有效控制和协调内部活动，使组织运作既有集中和标准化，又有权利相互制衡和分散化。

二、拟定上述计划所依据的假设条件及可能面临的困难

（一）拟定上述计划所依据的假设条件

公司拟定上述计划主要依据以下假设条件：

1、公司本次股票发行能够完成，募集资金及时到位，拟投资的项目按计划进行并如期形成经营能力；

2、公司各项业务所涉及的国家或地区的政治、经济、法律和社会环境处于正常发展的状态；所遵循的国家及地方法律、法规等没有重大变更；

3、公司所处行业处于正常发展的状态，没有出现重大的国家产业政策变更情形；

4、公司各主导产品的市场容量、行业技术水平、行业竞争状况处于正常发展的状态；

5、公司经营所需的原材料价格及本公司现有产品的售价无重大变化；

6、本公司能够及时通过各种融资方式获得充足的资金以满足持续发展的资金需求；

7、无其它不可抗力因素造成的重大不利影响。

（二）拟定上述计划可能面临的困难

为实现上述计划，公司将面临以下几个主要困难：

1、资金方面

目前，公司正处于快速发展时期，所需资金量较大，各项资源均处于充分利用状态，在募集资金到位前，资金短缺将是公司实现上述计划的主要约束。

2、人力资源方面

人才的引进和培养特别是研发、营销、复合型管理等方面人才的引进和培养是公司持续、快速发展的充分必要条件。虽然公司已在前期引进并储备了大量高素质人才，但随着公司规模的不不断扩大，对人才的需求将显得更加迫切，目前拥有的人才数量和质量可能无法满足公司发展的需要。

3、管理方面

公司借发行上市的契机不断发展壮大，资产、产品、人员、营销网络等方面的规模都将不断扩大，如何在现有基础上继续保持管理优势，实现灵活、有效的管理，这将对公司整体的管理水平构成挑战。

三、确保实现上述发展计划拟采用的方式、方法或途径

1、通过本次股票发行，公司不仅解决了近期快速发展过程中面临的资金瓶



颈问题，同时通过本次发行上市建立了资本融资渠道，可以改变单一依靠债务融资渠道的局面，并可以根据外界环境变化进行调整和选择最佳资本结构。

2、公司将通过募集资金的投入，加大研发力度，提高产品质量，扩大现有产品品种和生产能力，使公司的规模和产值迅速增长，进一步扩大市场占有率，增强盈利能力。

3、通过股票发行上市，本公司将由非公众公司转为公众公司，这必将促进公司进一步转换内部经营机制，完善健全公司治理结构，促进人才的引进，实现公司体制的全面升级，进而推动公司实现上述业务目标的良性发展。

4、本次公开发行股票将极大地提高公司的社会知名度和市场影响力，有利于加快对技术人才和管理、营销人才的引进，进一步提高公司的研发技术水平和产品销售能力，确保公司总体经营目标的实现。同时，公司成为上市公司后，社会的广泛监督将使公司经营层倍加努力与自觉地工作，使公司的价值与股东的利益共同增长。

四、 发展计划与现有业务的关系

公司的发展计划是在现有主营业务基础上的延伸，是建立在公司核心竞争力及综合实力基础上的业务拓展，拟投资项目和具体的业务发展计划是在现有主营业务基础上的规模扩张和技术提升、产品创新和结构调整，充分利用了现有业务的生产和技术条件、业务模式、人员储备、管理经验、客户基础和销售网络，属于一脉相承的关系。

第十三节 募集资金运用

一、本次募集资金运用方案

经本公司于 2011 年 6 月 10 日召开的临时股东大会审议通过，本次股票发行募集资金依轻重缓急用于以下项目：

序号	项目名称	投资金额 (万元)	建设期	项目备案情况	项目环评情况
1	生产基地扩建项目	19,800.00	24 个月	广东省发展和改革委员会，备案号： 112200272029002	揭阳市环境保护局， 文件号：揭市环审 [2011]40 号
2	研发中心建设项目	3,000.00	18 个月	广东省发展和改革委员会，备案号： 112200272029001	揭阳市环境保护局， 文件号：揭市环审 [2011]39 号
3	营销服务网络建设项目	3,750.00	24 个月	广东省发展和改革委员会，备案号： 112200569029003	-
合 计		26,550.00			

公司本次募集资金投资项目总投资 26,550 万元，全部来自募集资金。如本次发行股票实际募集资金不能满足投资项目需求，资金缺口由公司自筹解决。若募集资金满足上述项目投资后尚有剩余，则剩余资金按照以下先后顺序有计划的进行使用：补充募集资金投资项目资金缺口；用于在建项目及新项目；归还银行贷款；补充流动资金。剩余资金在尚未使用之前应当存放于募集资金专户管理。

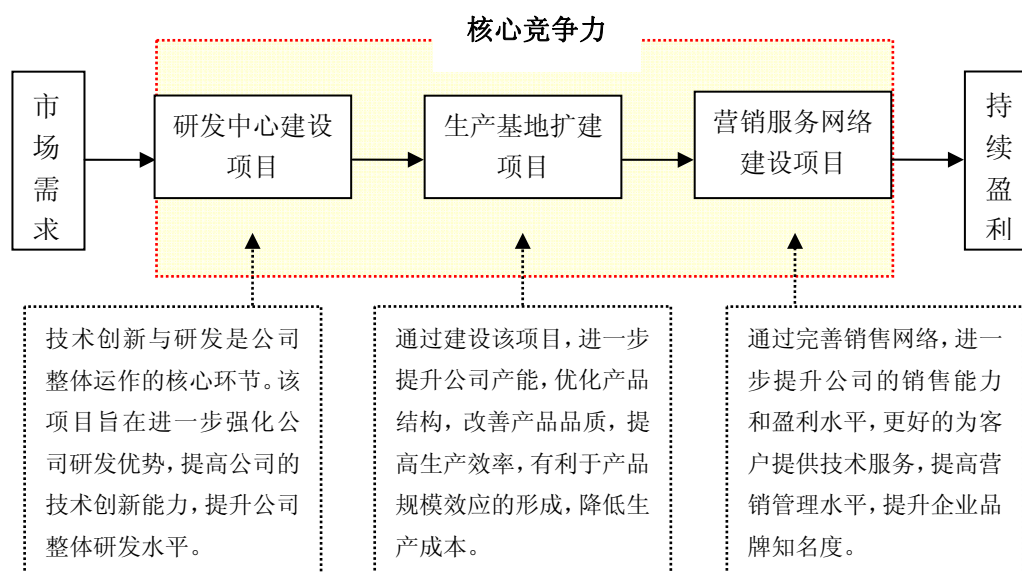
本次发行的募集资金到位之前，公司将根据项目进度的实际情况利用自筹资金先行投入，并在募集资金到位之后予以置换。

二、募集资金投资项目

公司长期专注于氨基酸大输液等营养补充剂的技术创新与研发，拥有国内领先的氨基酸大输液生产技术，并通过不断扩大的销售网络实现公司的长期可持续发展。

本次募集资金投资项目紧紧围绕提升公司核心竞争力和增强公司持续经营能力展开，各项目之间关系密切、相互影响，形成有机的整体，项目实施后有利

于增强公司的自主创新能力和盈利能力，强化公司在氨基酸等营养补充剂领域的优势，有利于公司加速实现成为“营养补充剂领域内的领先企业”之目标。各募集资金投资项目对提升公司核心竞争力之间的关系如下图：



（一）生产基地扩建建设项目

本项目计划建设 2 条多层共挤输液软袋包装氨基酸大输液生产线、阴凉仓库等，用于氨基酸大输液的生产与仓储，新增年产 2,400 万袋氨基酸大输液的能力。项目建设周期两年。

公司现有氨基酸大输液产品均采用玻璃瓶包装，募投项目新投产氨基酸大输液产品均采用非 PVC 软袋包装，两者区别仅仅为包材不同，但非 PVC 软袋的包装代表了大输液行业未来发展的最终趋势，因此募投项目是根据市场趋势对现有产品作出的改良，是现有基础上的自然延伸，与现有主营业务是相一致的。

考虑到大输液行业对软袋包材质量、卫生的高标准要求，同行业上市公司如华仁药业、科伦药业等均是采购非 PVC 软袋用膜自行生产非 PVC 软袋，将非 PVC 软袋的生产内置于整个软袋输液产品的生产环节之中，此种做法能够对非 PVC 软袋的生产过程进行全程监控，有效避免输液灌装环节易造成的污染。因此，公司本次募集资金投资项目也是采购非 PVC 软袋用膜，自行生产而非外购非 PVC 软袋，这符合同行业的一般做法以及产品的技术特点。

1、项目实施背景与必要性

（1）优化产品结构，提升产品市场竞争力

2011年，公司氨基酸大输液的销售收入占当年主营业务收入的83.75%，毛利率为42.32%，普通大输液的毛利率为14.68%。由此可见，公司要强化其竞争优势，提高盈利水平，必须继续优化产品结构，加大氨基酸大输液在公司产品结构中的比例。

此外，非PVC软袋包装符合未来氨基酸大输液包装材料发展趋势，非PVC软袋包装凭借其便于运输、密封性好、外观优良等优点能够有效扩大公司销售半径，并有利于公司产品向第一终端市场渗透。

由于塑瓶包装材料会与氨基酸发生化学反应而无法成为氨基酸大输液的包装材料，因此目前国内氨基酸大输液包装形式有玻璃瓶及非PVC软袋两种形式，其优缺点分别说明如下：

① 玻璃瓶包装

玻璃瓶包装目前是我国输液产品的主要包装形式。其优点是透明度高、便于检查、可高温灭菌（121℃）、水氧透过率低而使药液不易氧化变质。缺点在于制瓶与灌封分开，容易造成中间污染；玻璃瓶易破损，在运输过程中可能出现不易觉察的脱片和裂缝现象，引起污染；生产工艺复杂，要经过洗瓶、灌装、加垫薄膜、塞入橡胶塞、轧铝盖等，增加了药液污染的机会；玻璃瓶包装输液产品在临床使用时需要不断向药液中引入空气，而空气中的灰尘和微生物容易造成药液的二次污染；另外，玻璃瓶包装输液产品存在细缝破损不易检出、易碎、运输费用高和废物不易处理等缺点。

② 非PVC软袋包装

非PVC软袋于20世纪90年代初被研制成功，系目前世界上最具安全性的输液包装形式。非PVC软袋所用材料柔软、透明，薄膜厚度小，在贮存、运输过程中，不易破裂，节约贮存空间，更安全可靠；稳定性好，非PVC软袋不含粘合剂和增塑剂；对环境无影响，容易处理，避免再次回收；包装采用密闭式输液，自身具有平衡压力，无需引入外界空气便可维持人体循环的密闭系统，避免了空气

污染的风险。使用这种包装后，可在户外及不洁净的环境中安全输液，因此受到医护人员的普遍欢迎。

两种输液包装形式的具体特征如下表所示：

包装形式	玻璃瓶	非 PVC 软袋
化学稳定性	较好	好
抗冲击	差	好
透明度	高	高
密封性	较差，易污染	好，不易污染
胶塞接触药液	是，易污染	否，不易污染
是否易破损	是，脱落物和隐形裂伤，容易感染	否，无脱落物和隐形裂伤
运输便利性	差	好
二次污染情况	需空气回路，容易二次污染	自身产生负压，无需空气回路，安全性高

综上所述，非 PVC 软袋包装方式具有明显优越性，代表了输液产品包装材料的发展方向，目前在欧美等发达国家，软塑包装的输液产品已经成为市场主流，美国使用率达到 90%，欧洲已达到 70%，随着我国技术的进步、国家经济水平的提高，非 PVC 软袋包装方式必将成为将来的输液产品最主要的包装方式。

因此，本项目的建设能够优化公司产品结构，符合保持公司长期竞争力的需要，能为公司未来的市场开拓提供良好条件。

（2）近年来项目产品销售快速增长

氨基酸大输液是公司的主要产品，其中普洛氨与洛安命氨基酸注射液为公司独家生产品种，复方氨基酸 18AA 系列产品与小儿复方氨基酸 18AA-I 产品销售亦快速增长，对公司未来发展具有重要意义。

报告期内，公司氨基酸大输液销售情况如下：

单位：万元

产品分类	2011年度		2010年度		2009年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额
普洛氨	6,523.60	20.93%	5,394.36	20.96%	4,459.75
洛安命	2,000.41	35.08%	1,480.93	173.37%	541.74

产品分类	2011年度		2010年度		2009年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额
小儿复方氨基酸 18AA-I	1,178.86	63.28%	721.97	50.81%	478.73
复方氨基酸 18AA 系列	12,517.15	20.05%	10,426.66	21.46%	8,584.79
复方氨基酸 17AA 系列	285.83	1014.78%	25.64	-28.16%	35.69
氨基酸大输液小计	22,505.85	24.69%	18,049.56	28.00%	14,100.70

2010年6月，根据人社厅发（2010）58号《关于印发国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录部分药品名称剂型调整规范的通知》，复方氨基酸（18AA）内容调整为复方氨基酸[18AA、18AA-I、18AA-II、18AA-III（18AAF）、18AA-V]。公司复方氨基酸注射液18AA系列品种大部分已进入国家医保目录，可预见公司复方氨基酸18AA系列产品的销量将大幅增加。

逐年上升的市场需求，给现有生产线的生产带来较大压力，一定程度制约了公司业绩的增长。因此，公司通过本次投资扩建生产线，可满足公司项目产品迅速扩张的需求，增强公司的核心竞争能力。

（3）扩大产能，改善公司氨基酸大输液产能日趋紧张的现状

近年来，公司凭借在氨基酸大输液领域的技术优势和产品质量优势，氨基酸大输液产品的产量与销售规模大幅增加，现有生产能力已较紧张，一定程度上影响了公司氨基酸大输液产品的发展。如果产能得不到有效扩大，公司现有产品的未来销售增长势头将受到一定影响，同时陆续推出的新品种也将得不到生产保障。该项目的投产可以有效缓解现有产能严重不足的局面，满足日益增长的市场需求，为公司快速发展奠定坚实的基础。

（4）引进先进生产工艺，保证产品质量

本项目拟向德国普洛麦引进全自动制袋-灌装-封口生产线，进口高性能关键设备，包括向德国普鲁玛进口的外包装机、向Getinge Infection Control公司进口水淋式灭菌器等，并按照欧盟GMP标准的相应洁净级别要求进行生产工艺设计，确保公司的产品质量稳定、可靠，提升公司品牌，树立良好形象。

2、项目市场前景分析

（1）行业发展前景广阔

医药行业被称为“永不衰落的朝阳产业”，在世界各国的行业体系和经济增长中都起着举足轻重的作用，是世界贸易增长最快的朝阳行业之一。无论从国际还是从国内来看，医药市场在国民经济中的地位都表现出动态稳定性特征，在经济增长过程中，医药市场在国民经济中的地位几乎不变。随着经济的发展、世界人口总量的增长、社会老龄化程度的提高以及人们保健意识的不断增强，全球医药市场持续快速扩大。

2006年6月，国家发展改革委发布《医药行业“十一五”发展指导意见》，指出，在“十一五”期间（2006年-2010年），医药行业的总体目标是：建立具有较强国际竞争能力的医药产业，部分领域进入世界领先行列，为向医药强国转变打下坚实基础。

2009年3月17日，中共中央、国务院发布《关于深化医药卫生体制改革的意见》，提出我国深化医疗卫生体制改革的总体目标：建立健全覆盖城乡居民的基本医疗卫生制度，为群众提供安全、有效、方便、价廉的医疗卫生服务。到2011年，基本医疗保障制度全面覆盖城乡居民，基本药物制度初步建立，城乡基层医疗卫生服务体系进一步健全，基本公共卫生服务得到普及，公立医院改革试点取得突破，明显提高基本医疗卫生服务可及性，有效减轻居民就医费用负担，切实缓解“看病难、看病贵”问题。到2020年，覆盖城乡居民的基本医疗卫生制度基本建立。不断深化的医疗卫生体制改革为医药行业的不断扩容提供了制度上的保障。

随着医疗体制改革的进一步深化、国民经济的持续发展、人民健康意识的增强以及人口结构的老龄化趋势，公司产品的市场容量将不断扩大，凭着公司产品的质量优势、良好的品牌形象及在第三终端市场的先发优势，公司未来的市场份额将稳步提高，以现有的生产能力将无法应对日益增长的市场需求。

（2）产品市场容量大

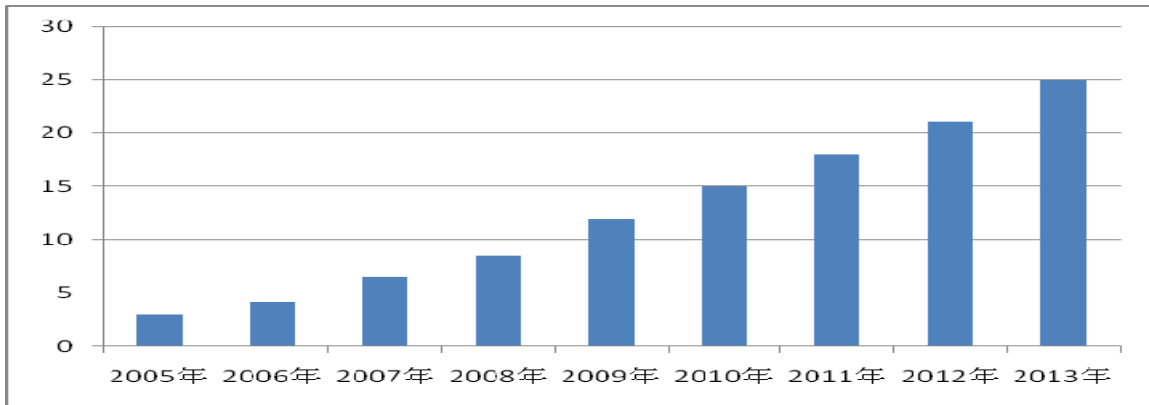
本项目产品为氨基酸大输液，包括公司独家生产品种普洛氨与洛安命产品以及市场前景良好的复方氨基酸 18AA 系列产品与小儿复方氨基酸 18AA-I 产品等，



由于产品适用广泛，市场容量巨大。2010年6月，公司复方氨基酸注射液18AA系列品种大部分已进入国家医保目录，可预见公司复方氨基酸18AA系列产品的销量将大幅增加。

该项目公司拟采用非PVC软袋包装，此材料具有柔软、透明，薄膜厚度小，在贮存、运输过程中，不易破裂，节约贮存空间，更安全可靠；容易检查液体，便于临床操作；对环境无影响，容易处理，避免再次回收等优点。包装采用密闭式输液，自身具有平衡压力，无需引入外界空气便可维持人体循环的密闭系统，避免了空气污染的风险。使用这种包装后，可在户外及不洁净的环境中安全输液，因此受到医护人员的普遍欢迎，符合行业发展趋势，产品市场容量巨大。

国内非PVC软袋输液销量（亿袋）



注：2005-2009年为国内实际销售数据，2010年-2013年为预测值，数据来源于数字医药网

(3) 竞争对手情况

目前行业内能够生产非PVC软袋氨基酸大输液产品的公司不多，主要竞争对手为山东鲁抗辰欣药业有限公司、内蒙古康源药业有限公司与中国大冢制药有限公司，其经营的非PVC软袋氨基酸大输液主要品种如下：

公司名称	主要经营品种
山东鲁抗辰欣药业有限公司	复方氨基酸注射液(18AA-II)、复方氨基酸注射液(18AA-V)、 小儿复方氨基酸注射液 18AA-I
内蒙古康源药业有限公司	复方氨基酸注射液 (18AA-V)

中国大冢制药有限公司

复方氨基酸注射液（18AA-II）

本公司自设立以来一直专注于氨基酸大输液研发、生产及销售，经过多年努力，公司氨基酸大输液产品在技术与质量方面均已赢得市场的良好口碑。募集资金投资项目中，公司计划生产 8 个品种非 PVC 软袋氨基酸大输液，规格达 21 种，与同行业药品生产企业相比，公司的产品规格较主要竞争对手多。同时公司为本土经营的民营企业，对国内第三终端市场与第一终端市场有着更深刻的了解，具备合资企业无法比拟的优势。

①山东鲁抗辰欣药业有限公司

具体情况请参见本招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、（四）主要竞争对手的简要情况”。

②内蒙古康源药业有限公司

内蒙古康源药业有限公司始建于 1976 年，主要产品为大输液，水针剂，胶囊剂，片剂，口服液，混悬液六个剂型，九十一个品种，年产大输液 2000 万瓶，非 PVC 软袋输液 1000 万袋，口服液 5000 万支，水针剂 2 亿支，片剂 5 亿片，硬胶囊 2.5 亿粒软胶囊 1.5 亿粒，是一个具有综合生产能力的现代化制药企业。

③中国大冢制药有限公司

中国大冢制药有限公司是由中国医药工业公司和日本大冢制药株式会社于 1981 年共同投资兴建的合资制药企业，现已达到年产封闭式大输液四千万瓶（袋）、片剂 7000 万片和滴眼剂 500 万瓶的生产能力，系一家大型综合性药品生产企业。

3、项目的选址

本项目所在地位于广东省普宁市大南山镇工业区公司现有生产基地内，建筑面积 13,464 平方米，该土地已取得国有土地使用权使用证书。

4、项目投资概算

本项目投资估算 19,800 万元，具体投资构成如下：

序号	项目名称	投资金额(万元)	占投资比例
一	建设投资合计	17,944.40	90.63%
1	建筑工程费	3,425.30	17.30%
2	设备购置费	9,350.30	47.22%
3	安装工程费	2,962.20	14.96%
4	工程建设其他费用	1,352.10	6.83%
5	预备费	854.50	4.32%
二	铺底流动资金	1,855.60	9.37%
三	项目总投资	19,800.00	100.00%

6、项目新增产能

本项目达产后，将新增氨基酸大输液生产能力 2,400 万袋，产品涵盖氨基酸大输液 8 个品种，21 种规格，新增产品如下：

序号	名称	现有产能 (万瓶)	实际产量 (万瓶)	新增产能 (万袋)
1	普洛氨、洛安命	2,400 [注 1]	1,575.75	300
2	复方氨基酸 18AA 系列			1,910
3	小儿复方氨基酸 18AA-I			150
4	复方氨基酸 17AA 系列			40
合计		2,400	1,575.75	2,400

注 1：公司目前两条玻瓶生产线可根据市场需求情况在氨基酸大输液与普通大输液中进行调配，根据公司氨基酸大输液销售计划与生产计划，现有氨基酸大输液产能理论最高为 2,400 万瓶。

7、产能扩张合理性及公司拟采取的营销举措

(1) 产能扩张合理性分析

①募投项目产能扩张与生产规模相适应

根据计划，公司已于 2011 年底开始建设该项目，建设周期为 2 年，预计将于 2013 年底建成，2016 年达产，达产产能为 2,400 万袋，加上目前氨基酸大输液 2,400 万瓶的理论产能，2016 年的氨基酸大输液总产能将达到 4,800 万袋（万瓶）。

发行人作为氨基酸大输液细分行业的领导者，报告期内公司该产品产销量的年均复合增长率分别达到 29.60% 和 28.50%。

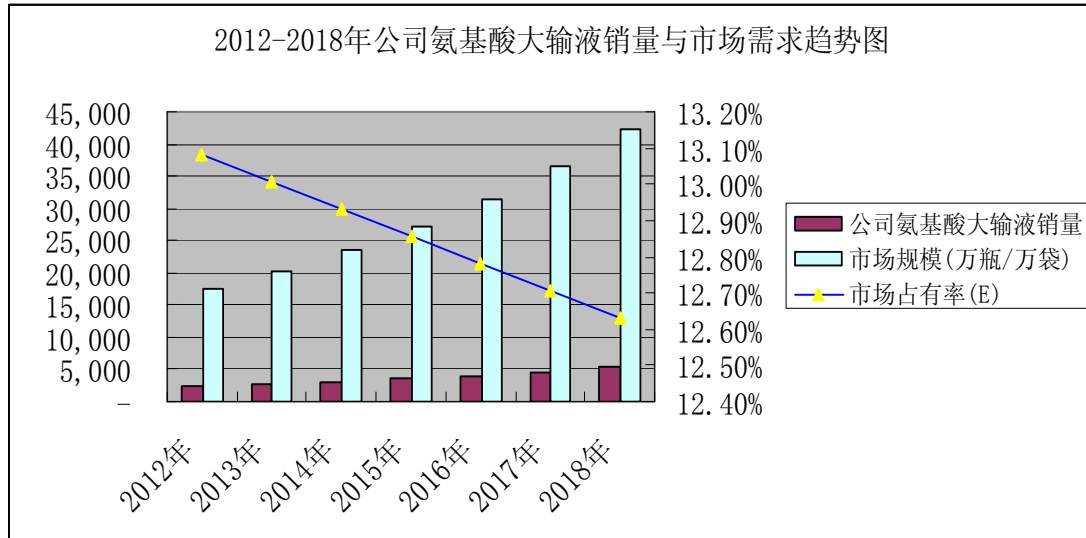
单位：万瓶、万袋

项目	2009 年	2010 年	2011 年	复合增长率
产量	1,248.92	1,575.75	2,097.55	29.60%
销量	1,212.12	1,580.88	2,001.57	28.50%

考虑到氨基酸大输液在初期的快速增长后，未来将逐渐步入稳步增长阶段，同时发行人在 2016 年非 PVC 软袋氨基酸大输液达产后，即使该产品符合未来市场发展趋势，且其与现有玻璃瓶产品客户基础和销售渠道基本相同，但市场接受仍需一定的时间，同时第一终端市场的开拓也需要一定的培育时间；本着谨慎性原则，假设公司自 2011 年开始氨基酸大输液的销量年均增长速率为 15%，则 2016 年该产品的预期产量、销量（按照产销平衡计算）将达到 4,025.87 万瓶（万袋），与产能增长基本相符。因此，募投项目产能扩张与生产规模是相适应。

②产能扩张与市场需求增长相匹配

发行人凭借在产品质量、技术、品牌及营销等多方面优势，于国内氨基酸大输液行业中一直处于领先地位，2010 年按照终端售价计算的氨基酸大输液市场占有率为 12.02%，排名第一；根据南方所、广州标点医药信息有限公司的研究报告，未来氨基酸大输液市场规模将平稳增长，若本公司现有市场地位不发生大的变动，则公司募投项目产能扩张与市场需求量增长的匹配情况如下图所示：



由上图可知，发行人氨基酸大输液的市场占有率在 2012 年-2018 年期间将维持在 12%附近，与发行人的市场地位基本匹配，且随着市场集中度的进一步提升，未来发行人的市场占有率有进一步提升的趋势，因此，发行人募投项目的产能扩张与市场需求是基本匹配的。

（2）公司消化新增产能的营销举措

公司对募投项目经过充分论证，认为募投项目新增产能总体上与氨基酸大输液行业市场环境、发展趋势、公司现有业务发展状况及市场需求增长相匹配。

为进一步降低产能扩张风险，公司拟采取以下营销措施：

（1）充分发挥第一终端市场传统代理营销模式，加强公司技术服务与市场维护

近年来，公司已成功通过传统代理营销模式逐渐进入第一终端市场，在与经销商的良好合作中积累宝贵丰富的经验，随着公司第一终端市场营销队伍的壮大，公司在第一终端市场的营销推广服务工作将更趋完善，并能够更好的配合经销商与终端客户，更有利于第一终端市场的销售。

公司将积极通过加强联系力度、改进服务等方式，与经销商充分合作，给予更多的技术支持，占有优质市场客户资源，增加第一终端客户，同时公司将逐步健全客户评级体系，提高公司业务质量。

（2）合理的市场规划与区域规划

项 目	目前市场情况	未来市场规划
终端市场规划	以第三终端市场为主，逐渐向第一终端市场，目前公司氨基酸大输液第三终端市场销售比例约 70%，第一终端市场销售比例约 30%。	继续巩固第三终端市场，在既有优势基础上继续扩大第三终端市场，同时大力开发第一终端市场，市场空间巨大。
区域市场规划	第三终端市场，目前以华南、华东区域销售额较大； 第一终端市场，目前以华南、西北、东北销售额较大。	第三终端市场，着重开发较近的华中区域与消费水平相对较高的华北区域； 第一终端市场，根据经销商情况进行全国范围内的投标工作。

从第三终端市场来看，随着新农合等医疗保险制度改革的推进，第三终端市场药品需求量还将持续上升，内地经济水平相对落后的区域市场对药品的需求量和消费水平也会不断提升，未来公司将依托丰富的第三终端市场营销推广经验和专业的营销推广团队，继续向华中地区、华北地区扩张，因此公司产品市场空间还很巨大。

根据南方所的分析数据显示，第一终端市场、第三终端市场医药消费占全国医药的份额分别为 59%、17%，可见第一终端市场仍为医药终端市场的主流（数据来源：医药经济报）。第一终端市场并不存在区域性，均按照国家规定进行统一招投标，全国药品生产企业只要具备实力均可参加投标工作，目前公司产品已进入华南、西北、东北区域的第一终端市场，未来公司将根据合作经销商的渠道与实力情况向全国其他区域市场渗透。随着公司进一步加大质量更佳的玻瓶包装产品比例与募投项目非 PVC 软袋产品的面市，公司在第一终端市场将更具竞争力。

（3）清晰的产品策略

从产品技术与质量水平来看，公司在氨基酸大输液领域已取得一定竞争优势，在行业内口碑良好。公司一贯重视自主研发创新，不断加大研发投入，保持国内氨基酸大输液技术领先水平。同时公司仍坚持中高端氨基酸大输液产品策略，以保证较高产品附加值，维持较高毛利率水平。目前氨基酸大输液市场中非 PVC 软袋产品品种较少，产量也较小，而公司募投项目计划生产产品已涵盖 8 个

品种，21 个规格，市场预期良好。

从产品包装形式看，目前公司氨基酸大输液产品仅采用玻璃瓶包装，募投项目将新建非 PVC 软袋包装生产线，以优化丰富产品结构。由于非 PVC 软袋产品具有包装材料柔软、透明度高，不易破裂，密封性强，空气污染风险低等优点，而深受医护人员与患者的普遍欢迎，尤其第一终端市场对输液包装要求较高，对非 PVC 软袋包装产品的需求量巨大，因而公司募投项目新增非 PVC 软袋包装产品主要向第一终端市场销售。

公司目前第一终端市场玻璃瓶包装产品销售并不多，且第一终端市场对玻璃瓶包装与非 PVC 软袋包装均有需求，因此新增非 PVC 软袋包装产品对目前第一终端市场玻璃瓶包装产品造成的冲击极为有限。因非 PVC 软袋包装产品冲击而可能造成的玻璃瓶第一终端市场减少额亦可由新开发的第三终端市场进行消化，不会对公司现有玻璃瓶包装产品的生产销售造成影响。

（4）加强营销体系建设

在组织结构方面，公司将利用募集资金进行营销网络建设，设立省级大区管理中心加强营销管理，并新增营销服务网络管理信息系统，建立现代化的营销服务管理体系，把科学管理与信息技术结合起来，实现产品推广、宣传、市场、销售、服务协同工作、统一管理，规范业务流程、有效管理客户资源、及时反馈市场信息，加强公司营销队伍的快速反应能力。

在人员方面，公司将增加在人力资源方面投入，不断培养和引进人才，继续充实第三终端市场推广队伍以巩固第三终端市场基础地位，同时针对第一终端市场培育招投标人才；加强培训，完善绩效考核体系，逐步改善营销人员待遇等方式，逐步实现营销队伍的管理职能化、人员专业化。

7、项目新增主要设备

本项目新增主要设备如下：

序号	名称	型号规格	数量 (台/套)	设备总价 (万元)
1	全自动制袋-灌装-封口生产线	FF-S894	2	3,320

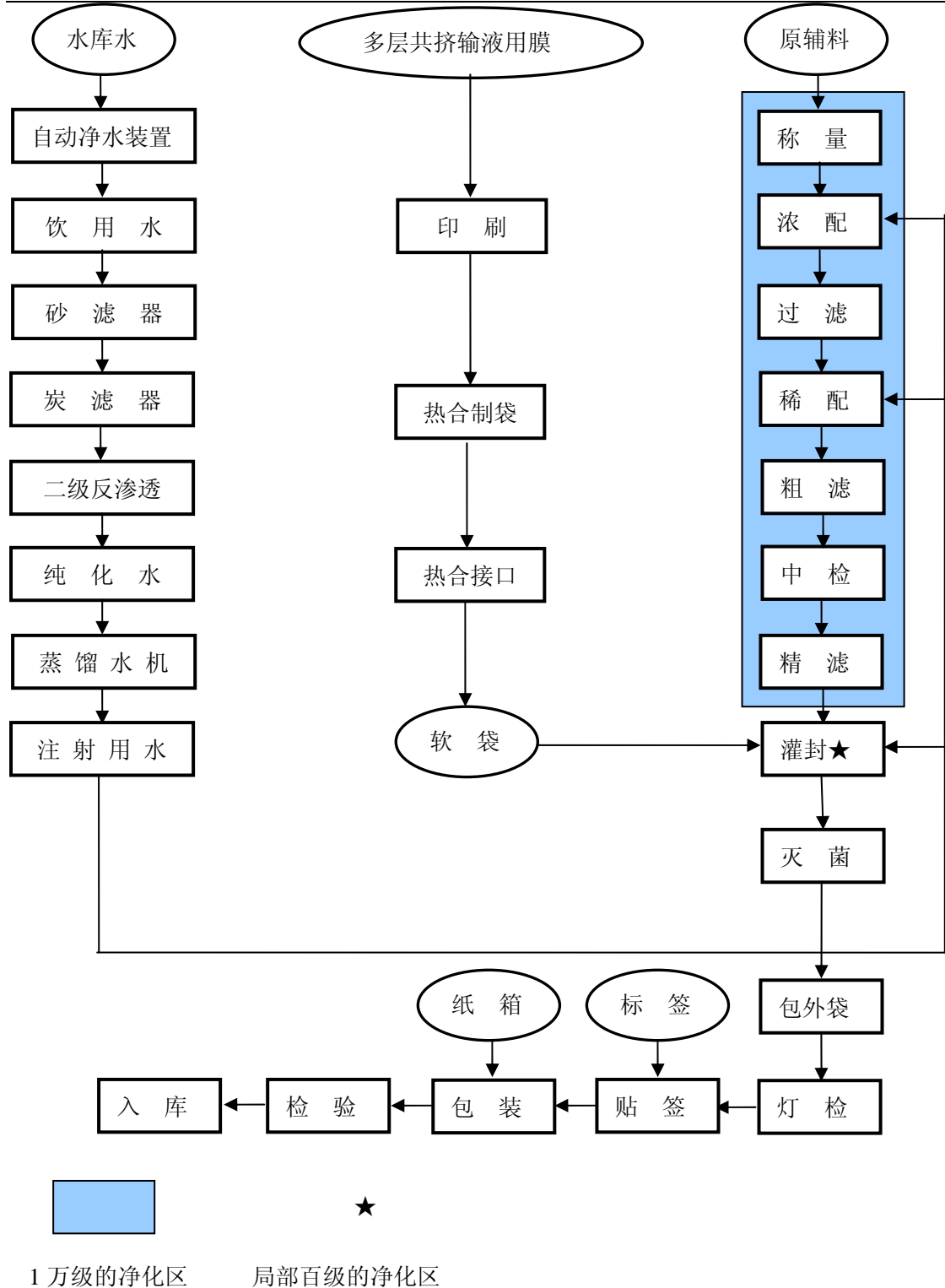
序号	名称	型号规格	数量 (台/套)	设备总价 (万元)
2	外包装机	OW838	2	2,200
3	水淋式灭菌器	GEC131862-AR2	4	1,800
4	组合式空调机组（万级）	DZK-45	2	400
5	水浴灭菌柜	PSM5000	4	280
6	多效蒸馏水机	NLD3000-6C	4	180
7	制氮机	GA75-10/DYF49-100	2	132
8	空气净化设备		1	100
9	二级反渗透水处理设备	HT-R 0-12T/H	2	96
10	软袋干燥机组、压力式检漏机	GZJ23.6	2	96
11	蒸汽型溴化冷水机组	SXZ6-93	2	92
12	稀配罐	RT-7000	4	60
13	氨基酸配料罐	6000L	4	60
14	螺杆压缩机	MHSS	2	42
15	反膜式包装机	DJWGF450/120N	2	24
16	上袋升降平台	SD4000A	2	15
17	下袋升降平台	XD4000A	2	15
18	真空包装机	DZQ400/500	2	14
19	浓配罐	PLG1500L	2	10
合 计			42	8,936

8、原辅材料、包装材料的供应

本项目所需的原辅材料主要包括各类氨基酸原料（如亮氨酸、甘氨酸、丙氨酸醋酸赖氨酸、异亮氨酸等）、葡萄糖、木糖醇、氯化钠等，包装材料主要是多层共挤输液用膜。本公司自设立以来一直从事氨基酸大输液的生产，原辅材料、包装材料有固定的供应商，供货渠道畅通、资源充足、价格稳定。

9、技术与工艺流程

公司自设立以来致力于氨基酸大输液的研发与生产，技术成熟，生产稳定；本项目将引进国外先进的生产线，采用先进、成熟的生产工艺，按照欧洲 GMP 标准设计，其工艺流程如下：



10、项目相关资质取得

公司生产基地扩建项目建成并正式投产需要取得相关部门审批的资质包括：非 PVC 软袋包材证、氨基酸大输液药品注册批件、申请 GMP 认证。

（1）取得非 PVC 软袋包材证

根据《直接接触药品的包装材料和容器管理办法》（国家食品药品监督管理局令第13号），生产非PVC多层共挤输液用袋，需要在完成非PVC多层共挤输液用袋试制及相应研究工作后，向所在地省、自治区、直辖市（食品）药品监督管理局申请取得《药品包装用材料和容器注册证》后，方能生产。

公司已于2011年9月19日、2011年9月29日、2011年12月1日取得四份相关的包材证，具体情况如下：

药包材证名称	批准文号	有效期至
三层共挤输液用袋	国药包字 20110602	2016-09-18
五层共挤输液用袋	国药包字 20110603	2016-09-18
三层共挤输液用袋	国药包字 20110605	2016-09-28
五层共挤输液用袋	国药包字 20110748	2016-11-30

（2）氨基酸大输液药品注册批件的补充申请

在取得非PVC软袋的包材证后，公司已就氨基酸大输液药品注册批件向药监局提出补充申请，目前省药监局已受理，预期审批进度情况如下：

①省药监局于2011年10月20日受理申请后，通知药检所对样品进行检验，检验周期为2个月，于2011年12月20日检验完毕；

②省药监局对检验报告进行审核并批准，耗时1个月，于2012年1月20日完毕并同意上报国家药监局；

③上报国家药监局，约2个月后即2012年3月底正式受理；

④国家药监局技术审评中心进行技术审评耗时约为3个月，即于2012年6月底审评完毕，预计于2012年8月底出具审评意见；

⑤提交至国家药监局注册司，大约在2012年底前可完成注册工作并通知省药监局，省药监局完成制证并下发公司。

（3）申请GMP认证

在生产线建成、相应的包材及药品注册批件均取得之后，公司将对该生产线



申请 GMP 认证。

根据发行人目前的募投项目建设计划，已于 2011 年底四季度开始投入建设，建设周期约为 2 年，将于 2013 年四季度建成；保守估计之下，届时发行人的氨基酸大输液均已完成补充批件申请，从而可开始 GMP 的认证工作；正常情况下，发行人将于 2013 年底、2014 年初取得 GMP 认证，即取得募投项目实施所需的所有药品资质。

（4）募投项目产品生产许可的审批不会对本次募投项目的顺利实施及营销构成不确定性风险

按预定的募投项目建设计划，公司已于 2011 年四季度开始投入建设，周期约为 2 年，将于 2013 年四季度完成，届时公司的非 PVC 软袋包材证、氨基酸大输液药品注册批件均已取得，从而可开始 GMP 认证申请工作；正常情况下，公司将于 2013 年 12 月左右获得 GMP 认证资格，以完成取得募投项目建成后正式投产所需的所有资质。

综上，公司募投项目产品生产许可的审批不会对本次募投项目的顺利实施及营销构成不确定性风险。

11、环境影响

本项目的污染源包括：生产废水、生活污水、废气、固体废弃物、生产设备噪声等。本项目已经揭阳市环境保护局揭市环审 [2011]40 号文批准建设。项目环境保护处理方案如下：

（1）生产废水

生产废水由厂内污水预处理站及污水处理站处理，高浓度有机废水先经预处理后进入污水处理站，低浓度废水直接进入污水处理站进行处理后达标排放。

（2）生活污水

生活污水排入市政污水管网，进入城市污水处理厂处理。

（3）废气

产生的粉尘通过布袋除尘器收集后，尾气经 15 米高排气筒有组织高空排放，可达标排放。

（4）固体废弃物

对项目产生的废包装材料、活性炭采取回收处理措施，保证生产区的环境洁净；生活垃圾和污水处理站脱水污泥可由当地环卫部门集中收集统一处理。

（5）噪声

在设备选型上选用低噪声设备，另外对各种高噪声设备采取隔声、减振、消声等措施，使厂界噪声达到 3 类标准要求。

12、项目经济效益分析

本项目经济计算期为 15 年，其中建设期 2 年，营运期 13 年。项目建成后第一年生产负荷为 70%，第二年生产负荷为 90%，第三年及以后各年的生产负荷均为 100%。项目建成达产后，预计主要经济指标如下：

序号	指标名称	指标
1	年度销售收入	39,270 万元
2	财务内部收益率（税后）	23.80%
3	投资回收期（税后）	5.88 年（含建设期 2 年）
4	投资利润率（税后）	26.47%
5	财务净现值（税后，按行业基准收益率 16% 计算）	10,343 万元

从上表可以看出，本项目经济效益良好，具有较好的盈利能力，抗风险能力较强，综合评价项目可行。

（二）研发中心建设项目

项目计划在公司厂区内建设研发中心，项目建设周期 18 个月。

1、项目实施背景

当今世界，科学技术发展日新月异，科技进步和技术创新已经成为增强国家综合实力的主要途径和方式，发达国家都把科技创新作为国家战略，把争夺技术制高点作为国家发展战略重点，把增加研发投入作为提高竞争力的战略举措，试

图进一步巩固其在科技创新方面的主导和强势地位，对广大发展中国家提出了严峻挑战。

我国国务院已于 2006 年 2 月提出《国家中长期科学和技术发展规划纲要（2006-2020 年）》。要求在 2006-2020 年的 15 年间，必须把提高自主创新能力作为国家战略，贯彻到现代化建设的各个方面、各个行业和地区，大幅度的提高国家竞争力。建立多元化、多渠道的科技投入体系，强化企业在技术创新中的主体地位，建立以企业为主体、市场为导向、产学研相结合的技术创新体系。力争到 2020 年，自主创新能力得到显著增强，使我国进入创新型国家行列，为在本世纪中叶成为世界科技强国奠定基础。

随着全球经济一体化发展及专利制度的不断健全，可仿制药品将越来越少，自主研发及创新能力势必成为决定国内药品生产企业生存与发展的关键因素。

随着国内经济的发展、人民生活水平的提高，国内医药市场需求呈爆炸式增长，强劲的增长势头和巨大的市场潜力也吸引了国外制药企业巨头进驻我国市场，继以贸易、投资设厂等方式之后，国外企业已经开始瞄准研发领域。一批知名的大型跨国制药企业不仅先后在北京、上海、天津等地设立中国研发中心，而且还将中国市场作为新的业务增长点，与全球同步在中国申请新产品专利注册和上市注册。由于国外企业在长期新药研发过程中积累了丰富的成果，国内企业面临更大的市场竞争压力。

面对国内外的竞争形势，企业必须增强紧迫感，从增强自主创新能力和核心竞争力出发，增加研发投入，加强科技基础条件平台建设，为完成各项重大任务提供必要的保障。把主要研发资源聚焦于企业的主营业务，控制核心技术，提高创新能力。

2、项目实施的必要性

（1）创新是国内医药行业生存与发展的必由之路

随着知识经济时代的到来，创新成为推动经济增长和社会进步的决定性力量。企业的竞争力越来越体现在以自主创新为核心的科技实力上，在医药行业领域里面也是同样如此。作为技术密集型企业，研发创新是推动医药企业发展的引

擎，是撬动市场和利润的支点所在。研发创新能让企业从生存向发展升级，从优秀向卓越迈进。

我国目前共有 4,000 多家医药生产企业，拥有自主知识产权的药品独家生产厂家较少，同一个品种动辄就是几十个甚至上百个厂家生产，导致了大多数生产企业集中在水平较低的价格层面竞争，难于形成重量级企业，价格恶性竞争也使得药品的生命周期较短。企业要想取得突破性的发展，在激烈的竞争环境中立于不败之地，就必须不断增加研发投入，不断地进行新药创新，提高研发能力。

随着国内外科学技术日新月异的进步，高科技医药产品亦快速发展。在经济全球化的趋势下，医药行业要获得跨越式发展，组建一个精干高效的技术研究开发中心是一个最好的途径。

（2）建设研发中心有利于提高企业竞争力

目前，公司是国内氨基酸大输液品种及规格最为齐全的企业之一。但在营养补充剂领域内，脂肪乳系列等产品仍是空白，随着人口的老龄化、国内经济的发展及人民生活水平的提高，国内营养补充剂市场容量将逐渐扩大，公司通过建设研发中心，可以研制出更多符合市场需求的营养补充剂产品，填补国内空白，取得市场先发优势，迅速占领市场，提高企业竞争力。

（3）建设研发中心有利于弥补现有研发能力的不足

公司目前已建立广东省大容量注射剂制药工程技术研究开发中心，并建立了动物实验室、理化分析室、菌检室、仪器分析室等内部研发机构，已取得发明专利 1 项，实用新型专利 2 项、正申报发明专利 1 项，综合研发实力较强。但是随着企业经营规模的不断扩大及研发任务的增加，公司研发中心现有办公场地已明显不足、研发人员亟待增加、研发设备急需补充及更新。

3、项目的选址

本项目所在地位于广东省普宁市大南山镇工业区公司现有生产基地内，建筑面积 2,376 平方米，该土地已取得国有土地使用权使用证书。

4、项目研发目标及内容

建设后研发中心目标：成为国内一流营养补充剂制药工程技术研究开发中心，不断推出新产品、新技术，提供技术产品储备，成为公司强有力的技术后盾。

拟定研究的内容范围包括：以市场需求为导向，积极从事进口医药产品的国产化研发工作，重点研究开发市场容量大的氨基酸系列、脂肪乳系列等营养补充剂产品。

脂肪乳是一种由精制大豆油和精制卵磷脂所组成的既均匀又稳定的脂肪乳剂，它治疗的重要性在于非肠道给养下提供高能量和必需的脂肪酸。由于某些不饱和脂肪酸，机体自身不能合成，需从植物油摄取，是机体不可缺少的营养素，故称必需脂肪酸。脂肪酸是人的主要能源物质，脂肪酸氧化是体内能量的重要来源，在氧供给充足的情况下，脂肪酸可在体内分解成 CO_2 及 H_2O 并释出大量能量，以 ATP 形式供机体利用。磷脂是构成细胞生物膜（细胞膜、核膜、线粒体膜）脂双层的基本骨架，亦是构成各种脂蛋白的主要组成成分，参与脂肪和胆固醇的运输，如血浆中磷脂过低，则胆固醇/卵磷脂比值增大，易出现胆固醇沉积而引起动脉粥样硬化，故磷脂有抗高胆固醇血症的作用。此外，在胆汁中磷脂与胆盐、胆固醇一起形成胶粒，利于胆固醇的溶解和排泄。

脂肪乳注射液可主要运用于：（1）手术前后的营养供给，尤其对于恶病质的病人用以改善营养障碍和氮平衡；（2）需要极高能量的疾病，如伤风，严重烧伤等；（3）适用于必需脂肪酸缺乏或摄取不足的病人。因此脂肪乳作为重要的人体能量补充剂，其市场前景良好，市场容量巨大。

通过本项目建设，配置关键的研发设备、引入先进的研发管理体系，使硬件和软件环境均得到较大改善，全面提升公司的研发能力和水平，为公司提供基础和技术保障。

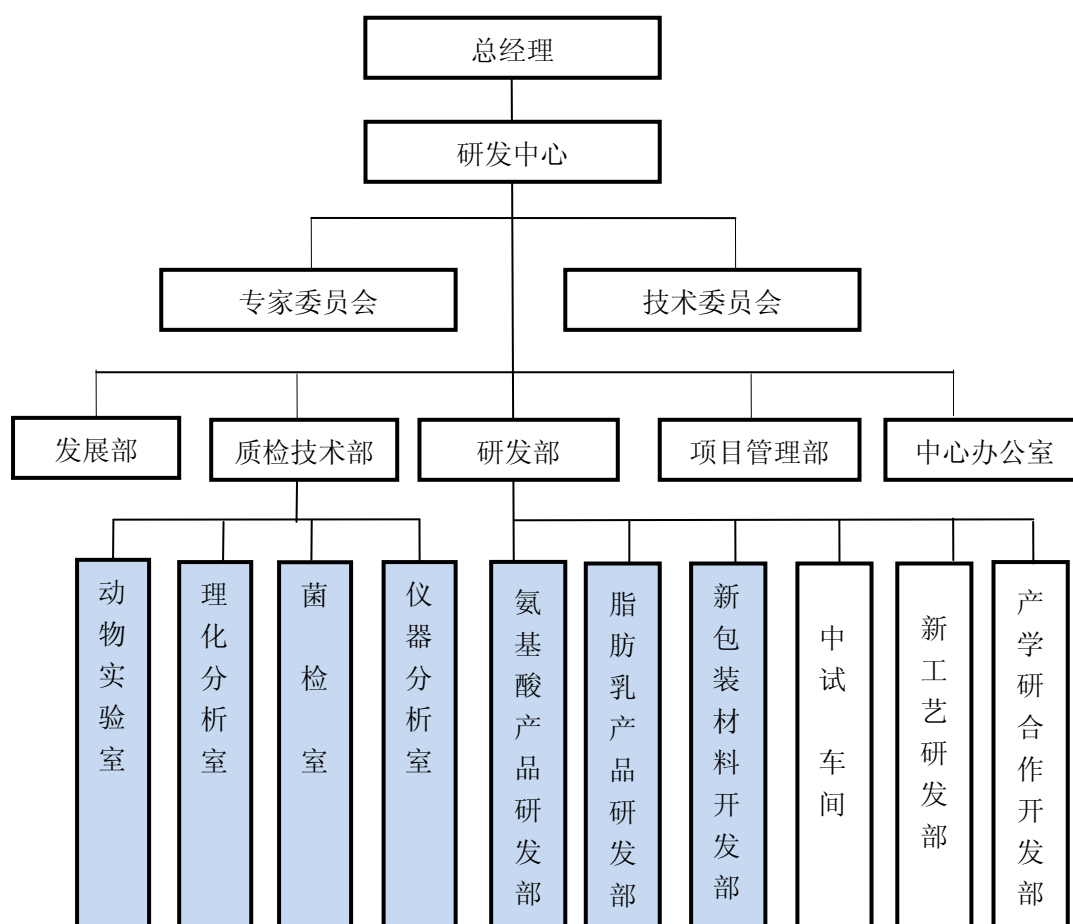
5、项目建设内容

本项目建设研发中心，建筑面积 2,376 平方米，同时完善研发中心内部机构，质检技术部新设动物实验室、理化分析室、菌检室、仪器分析室，研发部分设氨基酸产品研发部、脂肪乳产品研发部、新包装材料开发部，并根据研发中心各部门情况新增研发设备、实验设备、检测设备一批。

（1）建设后研发中心内部组织结构

本项目投资建成后，研发中心内部组织结构将更加合理更加完善，研究部中氨基酸产品研究开发室主要负责氨基酸产品系列的研究开发工作；脂肪乳产品研究开发室主要负责脂肪乳产品系列的研究开发工作；新型包装材料开发部主要负责新包装材料、多腔袋产品及其他相关新技术的开发和应用研究。质检技术部负责新产品质量标准、检测检验办法的研究和确定，以及新产品研发过程中的各项检测检验工作。

本项目投资建成后，研发中心内部组织结构如下：



（2）项目新增主要设备

本项目新增主要设备如下：

序号	设备名称	型号	数量 (台/套)	单价 (万元)	金额 (万元)
----	------	----	-------------	------------	------------

序号	设备名称	型号	数量 (台/套)	单价 (万元)	金额 (万元)
1	示差折光检测器	RID-10A	2	10	20
2	蒸发光散射检测器	ELSD-LT II	2	17	34
3	高效液相色谱仪	U3000	3	49	147
4	超快速液相色谱仪	U3000RS	3	89	267
5	紫外可见分光光度计	UV-2550	3	25	75
6	质谱仪	LCMS-IT-TOF	1	300	300
7	磁共振分析仪	mq 20, mq 10	1	100	100
8	自动电位滴定仪	COM-1750SC12	1	52	52
9	卡氏容量法水份测定仪	AQV-300	1	18	18
10	固相萃取仪	AutoTrace 280	1	60	60
11	综合药物稳定性试验箱	YP-500GSP	10	7	70
12	红外光谱仪	IN10	1	38	38
13	氨基酸色谱仪	S-433D	3	70	210
14	气相色谱仪	GC-2010plus	2	40	80
15	全自动定氮仪	SBS5000L+D5000	2	40	80
16	原子吸收分光光度计	ContrAA700	1	98	98
17	总有机碳测试仪	Multi N/C 3100	1	50	50
18	电子天平（百万分之一）	Xp2U	1	24	24
19	电子天平（十万分之一）	XS205DU	3	4.5	13.5
20	电子天平（万分之一）	XS240	3	3.5	10.5
21	原子荧光光度计	AFS-9900	1	40	40
22	全自动旋光仪	HNQW5	2	48	96
23	超纯水器	Milli-Q Advantage	1	20	20
24	全自动汞分析仪	Hydra II	1	42	42
25	全自动渗透压仪	5010	1	30	30
26	多功能色谱前处理平台	Gerstel MPS2	1	60	60
27	恒温恒湿箱	KBF 240	5	2	10
28	真空干燥箱	VDL115	2	6	12
合计			59	-	2,057

6、项目投资概算

本项目投资概算为 3,000 万元，具体投资构成如下：

序号	项目名称	投资金额(万元)	占投资比例
1	建筑工程费	356.40	11.88%
2	设备购置费	2,169.80	72.33%
3	工程建设其他费用	330.90	11.03%
4	预备费	142.90	4.76%
合计		3,000.00	100.00%

7、环境影响

本项目的污染源包括：试验废水、生活污水、废气、固体废弃物、生产设备噪声等。本项目已经揭阳市环境保护局揭市环审[2011]39号文批准建设。项目具体的环境保护处理方案详见本节“二、募集资金投资项目”之“（一）生产中心建设项目”之“11、环境影响”。

8、财务评价

本项目为公司研发中心建设，不进行单独财务评价，相关费用合并计入生产基地建设项目进行财务评价。项目效益主要体现为通过增强公司研发能力，从而提高公司产品技术含量，扩大销售规模 and 市场份额，提升公司盈利能力。

（三）营销服务网络建设项目

1、项目建设的背景和必要性

随着公司经营规模的不断扩大，要求市场销售力度更强大，营销管理更加精细化，而现有销售力量、服务能力、管理水平及办公环境等都已无法满足企业发展需要，因此必须尽快进行建设和完善。通过本项目建设，建立营销中心的快速反应机制，对有价值的信息、数据进行分类、汇总、统计、分析，向公司的决策者提供及时、可靠的信息，便于公司及时、准确地把握市场动态，并对未来的市场战略作出科学、合理的决策，提高销售业绩。

（1）项目建设有利于完善营销网络布局、加强营销服务网络管理

企业要在激烈的市场竞争中取得发展，必须在加大技术研发和新产品开发力度的同时，着力构建强大、稳定、可控的国内营销网络，通过建立起符合产品消费特点及适应自身发展情况的营销及售后服务系统，才能快速应对市场变化，有

效地提高产品在市场上的竞争力，进而提升企业的品牌形象和整体实力，为企业的可持续发展奠定基础。

目前，公司营销管理实行“营销中心-办事处-工作站-推广队”四级管理模式，以营销中心为核心，直接管控布局于全国各地的 25 个办事处，办事处下设工作站和推广队，公司共有工作站 20 余个，并配设推广队。由于公司办事处、工作站及推广队的数量、业务量以及销售人员数量随着公司经营的增长而日益迅速扩张，营销中心作为公司核心的营销管理层面，若仍然直接管理日益众多的办事处，容易出现管理不到位、信息传递不及时等情况。通过项目建设，设置省级大区管理中心，实行更有效更清晰的片区管理，将有利于加强公司营销服务网络的管理，可对市场作出更快反馈，提供更高效快捷的销售及售后服务。

公司目前的市场网络偏重于广东省及周边省市，和玻璃瓶注射液产品的销售半径相适应。但随着公司产品知名度及产能的提高，特别是非 PVC 软袋产品投入市场后，由于软袋产品具备物流成本低、不易破损等优势，产品对市场的辐射半径将快速扩大，销售区域范围亦将进一步扩大。通过项目建设，将大大加强公司各市场销售区域的开发力量。

此外，目前公司各地办事处办公场所面积较小，设施较为简单，营销中心的管理主要采用电话汇报、纸面汇报等较为落后的基本模式，部分市场信息无法及时上传，可能影响企业决策。因此，建立现代化、信息化的营销服务管理体系亦尤为迫切。

（2）项目建设是公司加大医疗机构招投标采购销售工作的需要

通过多年来的营销队伍建设，目前公司已创出适应第三终端市场的一套营销服务模式，在第三终端市场建立起一支强大的营销服务团队，并逐步开拓第一终端市场。由于第一终端市场在整个医药市场上占据的重要位置，未来第一终端市场将成为公司的重点销售区域之一，据统计，目前其用药量约占全国医药市场的 50%~60%左右。公司产品进入第一终端市场销售是公司发展的必然趋势。

医院市场具有进入壁垒高的特点，在新医改方案中，基本药物的定价由初稿规定的“定点生产、统一定价、统一配送”改成了“国家制定基本药物零售指导



价格，然后以省为单位进行公开招标采购，根据招标情况确定本地区的统一采购价格”，因此企业营销服务体系需要将大量精力投入于各省招标、中标工作。

营销服务网络建设项目将完善公司省级办事处及重点城市工作站的建设，有利于公司加强第一终端市场的开发管理力度，同时也能很好的适应国家对药品价格及流通管理的政策需要。

（3）项目建设有利于促进公司营销队伍的建设与发展

未来公司在不断加强第三终端市场的渠道与网络建设的基础上，将逐步加大第一终端市场的开拓力度，这将对营销人员的素质和专业知识提出更高的要求，公司未来不断推出新产品，也需要营销人员不断更新和掌握新的专业知识。

广州是一个高度发达的商业贸易城市，聚积着大量的营销人才和商业精英，公司在广州设立营销服务中心及营销人员培训基地，不但可以充分利用广州人才优势，吸引更多优秀的专业人士加盟公司，还可以不断提升营销人员的业务素质 and 水平，从而不断增强企业营销队伍的市场开拓能力。

2、项目建设目标与内容

本项目将建立、健全公司的营销服务体系，设置省级大区管理中心，实行片区管理，建立“营销服务中心-省级大区管理中心-办事处-工作站-推广队”的五级管理模式，实现公司营销服务网络的全面升级。本项目建成后，公司将形成流程高效的营销服务网络，带给客户“一站式”的解决方案，即售前宣传与推广、产品销售、售后服务与技术支持等，在给客户提供便利的同时树立良好的公司形象，提高市场占有率。营销服务网络的建设方案如下：

序号	项目	单位	新增数量
1	营销服务中心	个	1
2	大区管理中心	个	7
3	办事处	家	16
4	工作站	个	7
5	推广队	支	5
6	营销、物流管理信息系统	套	1
7	购置办公场所（广州、上海）	平方米	490

8	租赁办公场所（除广州、上海外）	平方米	1700
9	营销服务推广用车	辆	59

（1）公司营销服务中心迁至广州，且营销服务中心兼华南大区管理中心，负责营销管理、技术支持、产品展示、客户接待、培训、客户服务、市场信息反馈等。营销服务中心拟采取购买写字楼的方式解决，将新增办公场所面积 400 平方米，其中：办公区面积 180 平方米、接待和商务洽谈室 60 平方米、培训及会议室 100 平方米、宣传及产品展示室 60 平方米，预计办公场所购置及装修费 1,040 万元。

（2）新建华东（上海）、西南（成都）、华中（武汉）、华北（北京）、西北（西安）、东北（沈阳）六个省级大区管理中心，16 个办事处、7 个工作站、5 个推广队。省级大区管理中心中华东省级大区管理中心拟采取购买方式。其他省级大区管理中心、办事处、工作站的办公场地全部采用租赁方式解决；其中，6 个省级大区管理中心办公场所购置、租赁及装修费用共计 326.70 万元，其他办公场所租赁及装修费用共计 110.80 万元。

营销服务网络建设项目办公场所购置及租赁方案将在生产基地扩建建设项目完成后实施，按预计方案，营销服务中心和华东省级大区管理中心的写字楼购置单价约为 3 万元/平米。预计营销服务中心和华东省级大区管理中心所在地广州和上海未来楼价走势为稳中略有上升，上述购置单价预算基本符合当地楼市价格状况；而其余办公场地均通过租赁方式解决，选择空间较大，较为容易。

（3）新增营销服务网络管理信息系统一套，建立现代化的营销服务管理体系，把科学管理与信息技术结合起来，实现产品推广、宣传、市场、销售、服务协同工作、统一管理，规范业务流程、有效管理客户资源、及时反馈市场信息。

（4）新增办公、网络通讯、培训、会议等设备仪器及运输设备，全面提升公司营销、服务、管理水平及能力。

3、项目实施后的营销服务能力及水平

（1）项目实施前后对比

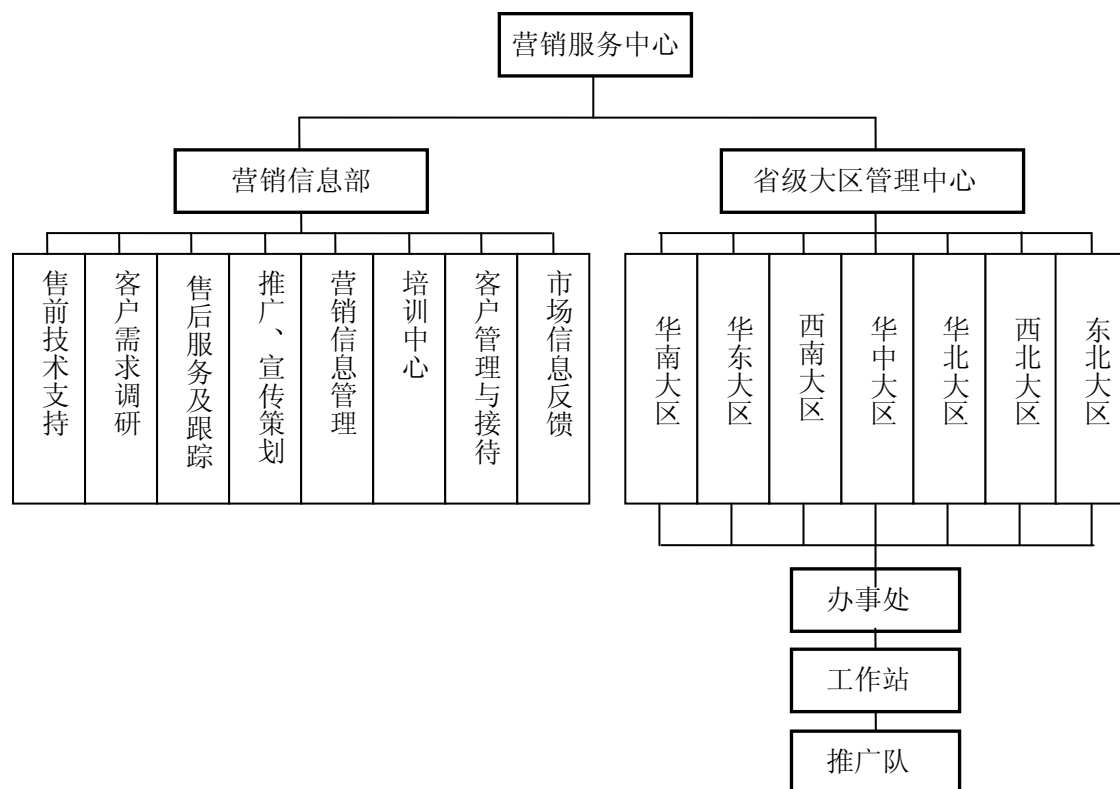
本项目实施后，将大大提升公司的销售、服务、管理及决策能力，为扩大市

场份额及提高市场占有率提供了基本保障。本项目实施前后对比如下：

内容	实施前	实施后
营 销 管 理 模 式	实行“营销中心-办事处-工作站-推广队”的四级管理模式；营销中心直接管辖办事处、工作站	实行“营销服务中心-省级大区管理中心-办事处-工作站-推广队”的五级管理模式，管理层级更清晰，管理职责更明确
销售区域	侧重广东省及周边地区的第三终端市场	覆盖全国范围内的第三终端市场，并加快向第一终端市场的渗透
营 销 服 务 人 员	224人、规模偏小	419人，基本满足需要
办 事 处 环 境 与 管 理	办公场所面积较小，设施简单，以电话、纸面进行信息汇报	引入营销服务管理信息系统，实现对销售、营销和客户服务等业务流程的信息化管理；及时提供市场数据和信息，并进行统计、分析，为企业决策提供依据；全面提升各办事处的规模及办公环境，树立良好的企业形象，提升品牌知名度
服务能力	比较粗放	专业化、精细化、全方位，提供“一站式”解决方案
与 公 司 现 有 规 模 的 配 比 度	不能满足公司快速发展的需要	基本满足公司未来快速发展的需要，规模化、规范化、专业化

（2）项目建成后营销服务网络架构

本项目建成后，营销服务中心下辖营销信息部与分布各省的省级大区管理中心。营销信息部将借助于广州经济、信息、交通均较发达的区位优势，细化部门管理职责，开展营销管理相关工作；省级大区管理中心则分别管理并服务于下辖各区域。项目建成后，公司营销服务网络架构如下：



营销服务网络各层级的具体职能分工如下：

序号	营销服务层级	主要职能
1	营销信息部	负责统筹管理售前技术支持、客户需求调研、市场推广、宣传策划、营销信息管理、培训、客户管理与接待、售后服务与跟踪、市场信息反馈等。
2	省级大区管理中心	负责区域内办事处的销售推动与管理，负责所管辖区域的大客户关系拓展、产品推广，以及销售费用管理和员工绩效考评等。
3	办事处	负责营销商务事务性工作，负责中小型客户关系的拓展和维护，负责销售和回款，并负责对工作站与推广队的管理。
4	工作站	负责小型客户关系的拓展和维护，负责产品推广、销售和回款，并负责对推广队的管理。
5	推广队	是直接面向客户的最基本推广单位，负责其营销区域内具体市场推广、产品宣传及技术服务，挖掘潜在客户，维护客户关系。

如上表所示，营销服务网络建设项目主要提升的是发行人的关系拓展、产品推广、技术服务和营销管理等职能，未涉及货物仓储、物流配送等职能，且提升的该等职能在贴近目标市场时应更能够发挥作用，因此，营销网络建设异地扩张具有可行性、合理性。

（3）项目建成后营销网络具体分布情况

项目建成后，省级大区管理中心将具体负责区域内办事处、工作站与推广队的营销管理工作，并接受营销服务中心的管理与考核。项目新建大区管理中心将覆盖公司主要销售区域，具体布局如下：

序号	大区	所在城市	所辖区域范围
1	华南大区	广州市	广东省、广西壮族自治区、海南省、港澳地区
2	华东大区	上海市	山东省、江苏省、安徽省、浙江省、江西省、福建省、上海市
3	西南大区	成都市	四川、重庆、云南、贵州
4	华中大区	武汉市	河南省、湖北省、湖南省
5	华北大区	北京市	北京市、天津市、河北省、山西省、内蒙古
6	西北大区	西安市	陕西省、甘肃省、青海省、宁夏省、新疆自治区
7	东北大区	沈阳市	黑龙江省、吉林省、辽宁省

项目建成后，部分新增办事处及工作站将覆盖目前公司营销网络尚未覆盖的地区，而部分新增办事处将接手原由其他办事处负责的部分销售区域，此情况系由于原办事处覆盖区域较广，随着部分区域市场需求与药品消费的快速增长，原办事处较粗放的营销管理服务已无法满足当地需求，故而公司需要新设办事处以更好的服务于区域市场。项目建成后，公司办事处与工作站的具体分布情况如下：

序号	办事处名称	办事处所在地	下设工作站情况	主要负责区域
现有办事处及工作站				
1	粤东办事处	揭阳市	汕头市工作站	粤东地区
2	粤中办事处	惠州市	无	惠州及周边
3	梅州办事处	梅州市	无	梅州及周边
4	粤西办事处	湛江市	阳江工作站	粤西地区
5	海南办事处	海口市	无	海南省
6	福建办事处	漳州市	福州工作站、泉州工作站、南平市工作站、龙岩市工作站	福建省
7	江西办事处	南昌市	樟树市工作站、吉安市工作站、九江市工作站、赣州工作站	江西省
8	广西办事处	玉林市	贺州市工作站	广西省
9	云南办事处	昆明市	无	云南省
10	广州办事处	广州市	珠海工作站	广州及珠三角
11	韶关办事处	韶关市	无	韶关及周边

12	广东医院办	广州	无	广东省
13	湖南办事处	长沙市	娄底市工作站、郴州市工作站	湖南省
14	湖北办事处	武汉市	黄冈市工作站、襄樊市工作站	湖北省
15	安徽办事处	合肥市	安庆市工作站、宣城市工作站	安徽省
16	河南办事处	郑州市	无	河南省
17	四川办事处	成都市	德阳工作站、达州工作站、重庆工作站	四川省、重庆市
18	浙江办事处	杭州	宁波市工作站、温州市工作站、湖州市工作站、台州市工作站、绍兴市工作站	上海市、浙江省
19	江苏办事处	苏州市	无	江苏省
20	山西办事处	长治市	晋中市工作站	山西省
21	山东办事处	济南市	无	山东省
22	吉林办事处	长春市	无	吉林省
23	陕西办事处	西安市	无	陕西省
24	北京办事处	北京市	无	北京
25	甘肃办事处	兰州市	无	甘肃省
募投项目新增办事处及工作站				
1	厦门办事处	厦门市	无	厦门市及周边
2	贵州办事处	贵阳市	遵义工作站	贵州省
3	河北办事处	石家庄市	张家口工作站	河北省
4	苏北办事处	南京市	盐城工作站	苏北地区
5	上海办事处	上海市	嘉定工作站	上海市
6	新疆办事处	西宁市	无	新疆
7	天津办事处	天津市	津南工作站	天津市
8	宁夏办事处	银川市	无	宁夏
9	青海办事处	乌鲁木齐市	西宁工作站	青海省
10	黑龙江办事处	哈尔滨市	无	黑龙江省
11	重庆办事处	重庆市	万州工作站	重庆市
12	宁波办事处	宁波市	无	宁波市
13	青岛办事处	青岛市	无	青岛市
14	内蒙古办事处	呼和浩特市	无	内蒙古
15	西藏办事处	拉萨市	无	西藏
16	辽宁办事处	辽宁省	无	辽宁省



4、项目投资概算

本项目投资估算为 3,750 万元，具体投资构成如下：

序号	项目名称	投资金额(万元)	占投资比例(%)
1	设备购置费	1,987.80	53.01%
2	安装工程费	155.60	4.15%
3	办公场地购置费与租赁押金等费用	1,321.90	35.25%
4	其他费用	106.20	2.83%
5	预备费	178.50	4.76%
合计		3,750.00	100.00%

5、主要设备

本项目主要投资于营销服务网络建设与营销服务网络管理信息系统建设，营销服务网络管理信息系统建设包括操作系统、服务器软件以及数据库系统，该系统建设投资纳入各管理层级办公设备内，具体投资概算如下：

序号	设备名称	总价(万元)
一、营销服务中心及华南大区管理中心		
1	办公场所购置费与装修费	1,040.00
2	办公设备与交通设备	102.10
二、省级大区管理中心（华南大区管理中心与营销服务中心并用）		
1	办公场所购置费、租赁押金及装修费用	326.70
2	办公设备与交通设备	348.30
三、办事处		
1	办公场所租赁押金及装修费用	88.00
2	办公设备	90.40
3	营销服务推广车辆	640.00
四、工作站		
1	办公场所租赁押金及装修费用	22.80
2	办公设备	26.95
3	营销服务推广车辆	105.00
五、推广队		
1	营销服务推广车辆	75.00
合计		2,865.25

9、环境影响

本项目主要从事产品营销服务活动，项目建设期仅在在大楼内部装修时会产生一定的施工噪声及少量的施工废料，对周边环境不会造成污染。项目在实施过程中无污染环境的废水、废气、废渣等污染源产生，只有少量生活污水排放及空调冷冻设备产生的噪声。

10、项目财务评价

本项目为公司营销网络的建设，不进行单独财务评价，相关费用合并计入扩建生产基地建设项目进行财务评价。项目效益主要体现为通过加强公司的渠道建设，扩大销售规模 and 市场份额，提升公司盈利能力和服务水平。

三、募集资金新增固定资产对公司经营成果的影响

（一）募集资金投资项目实施后新增固定资产及折旧对公司的影响

项目投产后，按照公司现有固定资产折旧政策，新增固定资产每年折旧额计算如下：

序号	固定资产类别	原值(万元)	年折旧率	年折旧额(万元)
1	房屋建筑物	6,899.50	3.17%	218.71
2	机器设备	11,950.10	9.50%	1,135.26
3	运输设备	1,315.00	9.50%	124.93
4	办公设备	235.80	19.00%	44.80
合计		20,400.40	-	1,523.70

募集资金到位后，固定资产投资基本上在 2 年内完成，由于新建项目需要经过试产磨合、市场需求要逐步开发，项目将分年达产，效益将逐年显现，因此，在项目投产的前两年，项目固定资产折旧较大，而投资项目生产的效益相对较小，会对当期利润有一定影响。根据上表计算，项目建成后新增固定资产年折旧额 1,523.70 万元。

从历史趋势看，公司的净利润有一定的自然增长，2010年、2011年，公司净利润分别比上一年增长1,856.90万元、1,440.07万元。考虑到公司净利润的自然增长，在项目当年实现的净利润增长就基本能够抵消折旧增加所带来的负面影响。再者，随着本次募投项目的投产，公司经营业绩会快速得到提升，完全能够消化折旧费用的增加。因此，本次募集资金新增固定资产折旧不会对公司未来经营成果产生重大不利影响。

（二）募集资金投资项目新增固定资产和新增产能与现有固定资产和产能的配比关系

募集资金投资项目新增固定资产和新增产能与现有固定资产和产能的配比关系如下表：

比较项目	固定资产原值 (万元)	产能 (万袋/万瓶)	固定资产 与产能比
现有固定资产及产能情况	16,194.47	2,784[1]	5.82
新增固定资产及产能情况	20,400.40	2,400	8.50

注1：虽然塑瓶生产线不能生产氨基酸大输液，为能使固定资产原值与产能匹配，仍将塑瓶生产线折算为氨基酸大输液产能计算在内。

募集资金投资项目新增单位固定资产对应的新增产能较原有单位固定资产对应的产能稍高，主要是因为募集资金投资项目的主要生产线及关键设备均为国外进口先进设备，新增固定资产与产能的增长较为匹配。

四、募集资金运用对公司财务状况和经营成果的影响

本次发行募股资金运用是公司巩固和增强核心竞争力、实施技术创新战略的重要举措，本次募集资金投资项目全部建成后，将有效增强公司核心竞争力。生产基地扩建多层共挤输液软袋包装生产线建设项目，将可以优化公司产品结构，有效缓解面临的相关产品产能紧张的问题，使公司主营业务规模迅速扩大，盈利能力得到有效增强；扩建研发中心建设项目可使公司整个生产技术创新能力进一步提升，使新产品、新工艺得到快速应用和投产，为公司可持续发展奠定良好的基础；营销服务网络建设项目可增强公司营销服务能力，扩大公司销售规模。

募集资金到位后，公司的资产负债率水平将大幅降低，有利于提高公司的偿债能力和间接融资能力，降低财务风险。

由于发行后公司净资产将大幅增加，投资项目建设期内不能产生效益，因此净资产收益率、每股收益在短期内将会下降。随着募集资金投资项目建成并达产，公司的盈利能力将迅速增强，净资产收益率、每股收益将不断提高。

综合以上分析，募集资金运用后，本公司将进一步提高市场竞争力，并对公司的主营业务收入、净资产、每股净资产、资产负债率、盈利能力和资本结构等都将有较为明显的有利影响。

第十四节 股利分配政策

一、公司股利分配政策

根据有关法律法规和《公司章程》的规定，公司现行的股利分配政策如下：

1、公司股东大会对利润分配方案作出决议后，公司董事会须在股东大会召开后 2 个月内完成股利(或股份)的派发事项。

2、公司缴纳所得税后的利润按以下顺序分配：

- (1) 弥补上一年度的亏损；
- (2) 提取税后利润 10%的法定公积金；
- (3) 提取任意公积金；
- (4) 支付股东股利。

当公司法定公积金累计额为注册资本的 50%以上的，可以不再提取。

公司从税后利润中提取法定公积金后，经股东大会决议，还可以从税后利润中提取任意公积金。

公司在弥补亏损和提取法定盈余公积金之前不向股东分配利润。股东大会在公司弥补亏损和提取法定公积金之前向股东分配利润的，股东必须将违反规定分配的利润退还公司。公司持有的本公司股份不得分配利润。

公司的公积金用于弥补公司的亏损、扩大公司生产经营或者转为增加公司资本。但是，资本公积金将不用于弥补公司的亏损。法定公积金转为资本时，所留存的该项公积金将不少于转增前公司注册资本的 25%。

3、公司利润分配政策为：公司可以采取现金或者股票方式分配股利。

二、报告期内股利分配情况

经公司 2009 年度股东大会决议通过，以 2009 年 12 月 31 日公司股本总额 8,800 万股为基数，向全体股东每 10 股派送现金股利人民币 2 元（含税），合计

派送现金股利人民币 1,760 万元（含税）。本次利润分配方案已于 2010 年 3 月实施完毕。

公司 2010 年度、2011 年度未进行股利分配。

三、本次发行后的股利分配政策

根据《公司法》等法律法规、本公司《公司章程（草案）》及修正案，本次发行上市后，公司的股利分配政策和现金分红比例规定如下：

1、利润分配原则：公司实行持续稳定的利润分配政策，可以采取现金、股票或者法律允许的其他方式分配股利。在公司盈利、现金流满足公司正常经营和长期发展的前提下，公司将实施积极的现金股利分配办法，重视对股东的投资回报。

2、现金分红比例：在符合法律法规和监管规定的前提下，公司每年以现金方式分配的利润不少于当年实现的可分配利润的百分之十五。公司可以根据盈利状况进行中期现金分红。

3、公司董事会未做出现金利润分配预案的，应当在定期报告中披露原因，独立董事应当对此发表独立意见。

4、公司根据生产经营情况、投资规划和长期发展的需要，确需调整利润分配政策的，调整后的利润分配政策不得违反中国证监会和证券交易所的有关规定；有关调整利润分配政策的议案，需经董事会审议后提交股东大会批准。

四、本次发行完成前滚存利润的分配安排和已履行的决策程序

公司于 2011 年 6 月 10 日召开的临时股东大会审议通过了公司发行前滚存利润的分配安排：公司在本次股票发行成功后，以前年度的未分配利润及发行当年实现的利润由公司发行后新老股东共享。

第十五节 其他重要事项

一、信息披露制度及投资者服务计划

（一）信息披露和投资者关系管理制度

公司按照《公司法》、《证券法》等相关法律法规的规定，制订了《信息披露制度》及《投资者关系管理制度》。本次公开发行股票上市后，公司将按规定认真履行信息披露义务、管理投资者关系相关事宜。

（二）信息披露部门及人员

信息披露有关部门：董事会办公室

负责人：夏向阳先生（董事会秘书）

地址：广东省普宁市大南山镇工业区 8 号楼

电话：0663-249 5858

传真：0663-249 1288

E-MAIL: yang36218@163.com

（三）投资者服务计划

1、对投资者提出的获取公司资料的要求，在符合法律法规和公司章程的前提下，公司将尽力给予满足；

2、对投资者对公司经营情况和其他情况的咨询，在符合法律法规和公司章程并且不涉及公司商业秘密的前提下，董事会秘书负责尽快给予答复；

3、对有意参观本公司的投资者，董事会秘书将负责统一安排和接待。

二、重要合同

截止本招股说明书签署日，公司正在履行的重要合同如下：

（一）重要借款、抵押合同

1、借款合同

（1）2011年6月20日，公司与中国银行股份有限公司揭阳分行签订《流动资金借款合同》（编号：GDK476990120119721），约定如下：公司向中国银行股份有限公司揭阳分行借入短期借款1,000万元，借款期限为2011年7月21日至2012年7月20日；借款采用浮动利率制，自2011年7月21日起算，每三个月重新定价一次；由公司以其拥有的部分土地及房屋建筑物作为抵押，并由罗庆发先生提供连带责任保证担保。

（2）2011年10月18日，公司与中国银行股份有限公司揭阳分行签订《流动资金借款合同》（编号：GDK476990120119726），约定如下：公司向中国银行股份有限公司揭阳分行借入短期借款500万元，用于购买原材料，借款期限12个月，自实际提款日起算；借款利率根据国家公布的基准利率每三个月调整一次；以上借款由公司以其拥有的部分土地及房屋建筑物作为抵押，并由罗庆发先生提供连带责任保证担保。

（3）2011年10月20日，公司与中国银行股份有限公司揭阳分行签订《流动资金借款合同》（编号：GDK476990120119727），约定如下：公司向中国银行股份有限公司揭阳分行借入短期借款500万元，用于购买原材料，借款期限12个月，自实际提款日起算；借款利率根据国家公布的基准利率每三个月调整一次；以上借款由公司以其拥有的部分土地及房屋建筑物作为抵押，并由罗庆发先生提供连带责任保证担保。

（4）2011年10月25日，公司与中国银行股份有限公司揭阳分行签订《流动资金借款合同》（编号：GDK476990120119728），约定如下：公司向中国银行股份有限公司揭阳分行借入短期借款500万元，用于购买原材料，借款期限12个月，自实际提款日起算；借款利率根据国家公布的基准利率每三个月调整一次；以上借款由公司以其拥有的部分土地及房屋建筑物作为抵押，并由罗庆发先生提供连带责任保证担保。

2、抵押合同

(1) 2011年9月15日，公司与中国银行股份有限公司揭阳分行签订《最高额抵押合同》（编号：GDY476990120119703），约定如下：2011年4月1日至2013年12月31日期间，公司与中国银行股份有限公司揭阳分行签订的借款、贸易融资、保函、资金业务及其它授信业务合同，在本金余额不超过96,785,960元的范围内，由公司以土地使用权普府国用（2009）字第特01802号、普府国用（2009）字第特01801号、普府国用（2009）字第特01800号、普府国用（2009）字第特01803号及房屋产权粤房地证字第C6997198号、粤房地证字第C6997196号、粤房地证字第C6997197号、粤房地证字第C6996201号、粤房地证字第C6996202号、粤房地证字第C6996203号、粤房地证字第C6996204号、粤房地证字第C6996214号、粤房地证字第C6997191号、粤房地证字第C6997192号、粤房地证字第C6997194号、粤房地证字第C6997195号、粤房地证字第C6997200号提供抵押。

（二）重大销售合同

(1) 2010年6月30日，发行人与海南四环医药有限公司签订框架式《经销合同》，约定如下：2010年7月1日至2013年12月31日期间，由海南四环医药有限公司在全国范围内独家代理发行人“洛安命”氨基酸注射液（规格：250ml:12.5g）产品，结算方式为先款后货。

(2) 2011年3月22日，发行人与福建省恒昌药业有限公司签订框架式《经销合同》，约定如下：2011年4月1日至2013年3月31日期间，由福建省恒昌药业有限公司在全国范围的第三终端市场独家代理发行人的“利泰德安能复方氨基酸注射液（18AA- II）5%”产品，结算方式为先款后货。

(3) 截至本招股说明书签署日，公司已签订的其他重大销售合同情况如下：

经销商名称	合同编号	签订时间	执行期限	销售内容
广东贤得凯药业有限公司	【2012】（利合）字第001号	2011年12月18日	2012年1月1日至2012年12月31日	普洛氨
梅州振佳新特药有限公司	【2012】（利合）字第002号	2011年12月20日	2012年1月1日至2012年12月31日	普洛氨
广州五环药业有限公司	【2012】（利合）字第003号	2011年12月21日	2012年1月1日至2012年12月31日	普洛氨等氨基酸大输液
江西新创医	【2012】（利合）	2011年12	2012年1月1日至	普洛氨等氨基酸大输液

经销商名称	合同编号	签订时间	执行期限	销售内容
药有限公司	字第 004 号	月 25 日	2012 年 12 月 31 日	
广东盈康药业有限公司	【2012】（利合）字第 006 号	2011 年 12 月 28 日	2012 年 1 月 1 日至 2012 年 12 月 31 日	复方氨基酸注射液（18AA-II）11.4%等
汕头市华特药业有限公司	【2012】（利合）字第 007 号	2011 年 12 月 28 日	2012 年 1 月 1 日至 2012 年 12 月 31 日	复方氨基酸注射液（18AA-V）等
湖北东明医药有限公司	【2012】（利合）字第 016 号	2011 年 12 月 20 日	2012 年 1 月 1 日至 2012 年 12 月 31 日	复方氨基酸注射液（18AA-V）等

（三）重大采购合同

（1）2009 年 3 月 16 日，发行人与湛江圣华玻璃容器有限公司签订框架式《购销协议》，约定如下：发行人向湛江圣华玻璃容器有限公司采购 600ml 瓶带“普洛氨”标志、600ml 高瓶带利泰商标、500ml 高瓶带利泰商标等玻璃输液瓶产品，结算期限为到货交付后第二个月底之前发行人以现金支付或国有四大银行发出的银行承兑汇票（非商业承兑汇票）付款予卖方。

（2）2011 年 3 月 30 日，发行人与上海味之素氨基酸有限公司签订框架式《销售基本合同》，约定如下：发行人向上海味之素氨基酸有限公司采购精氨酸、盐酸精氨酸、盐酸组氨酸等原料药，支付条款为货到 90 天，由发行人以电汇及承兑汇票形式全额支付给卖方。

（3）截至本招股说明书签署日，公司已签订的其他重大采购合同情况如下：

供应商名称	签订时间	执行期限	销售内容
汕头市保康药业有限公司	2012 年 1 月 6 日	2012 年 1 月 6 日至 2012 年 12 月 20 日	原料药
天津天安药业股份有限公司	2012 年 1 月 6 日	-	原料药
福建三明毓才玻璃制品有限公司	2011 年 12 月 10 日	2012 年 1 月 1 日至 2012 年 12 月 31 日	A 型输液瓶
福建三明毓才玻璃制品有限公司	2011 年 12 月 10 日	2012 年 1 月 1 日至 2012 年 12 月 31 日	B 型输液瓶
江西康民药用包装有限公司	2012 年 1 月 7 日	-	丁基胶塞
汕头市紫光古汉氨基酸有限公司	2012 年 1 月 5 日	2012 年 1 月 5 日至 2012 年 12 月 31 日	原料药
无锡晶海氨基酸有限公司	2011 年 12 月 30 日	-	原料药
上海协和氨基酸有限公司	2012 年 1 月 9 日	2012 年 1 月 1 日至 2012 年 12 月 31 日	原料药

供应商名称	签订时间	执行期限	销售内容
上海味之素氨基酸有限公司	2012年1月2日	2012年1月1日 至2012年12月31日	原料药

注：表格中三个合同为即时履行合同，无具体执行期限。

（四）募投项目实施合同

（1）2011年8月16日，公司与苏州鼎新空调净化设备有限公司（下称“苏州鼎新”）签订《净化空调系统买卖合同》（编号：LT20110816），约定如下：公司委托苏州鼎新空调净化设备有限公司制造、安装、调试软袋净化车间工程，包括结构部分、通风部分、设备部分等工程内容，工程总面积为5,822平方米，含税总价为1,250万元，付款方式及合同生效条件为：合同签订后，公司向苏州鼎新预付合同总额的40%，合同即开始生效；苏州鼎新进场开始施工后10天内，公司向苏州鼎新付合同总额的20%；工程工作量完成80%，公司向苏州鼎新付合同总额的20%；工程全部竣工验收合格后并通过国家GMP认证后，公司向苏州鼎新付合同总额的10%；合同余款10%作为质保金，自验收合格之日起一年内付清。

（2）2011年8月30日，公司与广东铭延建筑工程有限公司（下称“广东铭延”）签订《大容量注射剂（多层共挤输液用袋）车间及公用工程》，约定如下：工程内容为：大容量注射剂（多层共挤输液用袋）车间主体工程及公用工程；从工程验收合格之日起，工程保修期为一年；工程总造价为2,980万元；工程款支付方式为：合同签订后十天内预付800万元作为备料款，以后按工程进度付款，预留10%在保修期结束付清全款。

三、以公司作为一方当事人的重大诉讼或仲裁事项

截止本招股说明书签署日，公司不存在尚未了结的或者可预见的、以本公司作为一方当事人的重大诉讼、仲裁及行政处罚案件。

四、公司报告期内接受行政部门调查及受到行政处罚的情况

报告期内，公司不存在接受行政部门调查及受到行政处罚的情况。

五、公司控股股东等涉及的重大诉讼或仲裁事项

截止本招股说明书签署日，未发生发行人控股股东或实际控制人、控股子公司，作为一方当事人的重大诉讼、仲裁事项。

六、公司董事、监事、高管人员和核心技术人员作为一方当事人的重大诉讼或仲裁事项


截止本招股说明书签署日，公司董事、监事、高管人员及核心技术人员均不存在尚未了结的或者可预见的作为一方当事人的重大诉讼、仲裁及行政处罚案件，不存在受到刑事诉讼的情况。

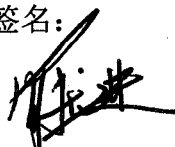
第十六节 董事、监事、高级管理人员及有关中介机构声明

发行人声明

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

全体董事、监事、高级管理人员签名：


罗庆发


罗庆进


夏向阳


方钦雄


张仲杰


束万鑫


黄泽骏


符启林


林则强

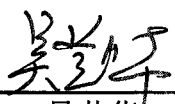

李炎林


陈镇伟


蔡东宾


史荣秋


高友忠


吴芝华



保荐人（主承销商）声明

本公司已对招股说明书及其摘要进行了核查，确认不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

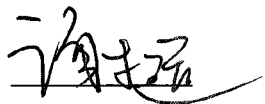
法定代表人： 杨宇翔



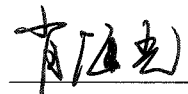
保荐代表人： 吕 佳



谢 运



项目协办人： 肖海光



平安证券有限责任公司（公章）

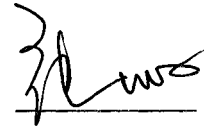


2012年 3 月 15 日

发行人律师声明

本所及经办律师已阅读招股说明书及其摘要，确认招股说明书及其摘要与本所出具的法律意见书和律师工作报告无矛盾之处。本所及经办律师对发行人在招股说明书及其摘要中引用的法律意见书和律师工作报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

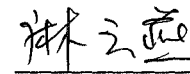
经办律师： 张炯



张森林



律师事务所负责人： 麻云燕



广东信达律师事务所（公章）



2012年3月15日

会计师事务所声明

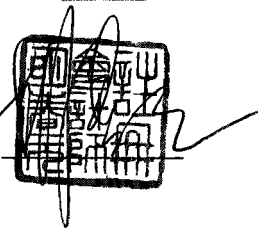
本所及签字注册会计师已阅读招股说明书及其摘要，确认招股说明书及其摘要与本所出具的审计报告、内部控制鉴证报告及经本所核验的非经常性损益明细表无矛盾之处。本所及签字注册会计师对发行人在招股说明书及其摘要中引用的审计报告、内部控制鉴证报告及经本所核验的非经常性损益明细表的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

经办注册会计师：

戴定毅

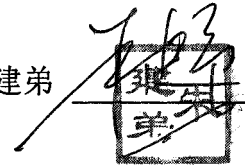


胡春元



会计师事务所负责人：

朱建弟



立信会计师事务所(特殊普通合伙)(公章)



验资机构声明

本机构及签字注册会计师已阅读招股说明书及其摘要，确认招股说明书及其摘要与本机构出具的验资报告无矛盾之处。本机构及签字注册会计师对发行人在招股说明书及其摘要中引用的验资报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。


经办注册会计师： 胡春元



高 敏



验资机构负责人： 梁 春



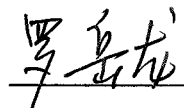
大华会计师事务所有限公司（公章）




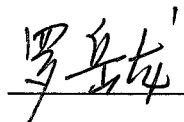
2012年3月15日

资产评估机构声明

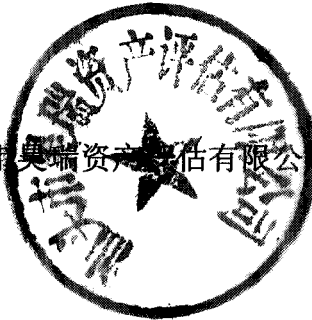
本机构及签字注册资产评估师已阅读招股说明书及其摘要，确认招股说明书及其摘要与本机构出具的资产评估报告无矛盾之处。本机构及签字注册资产评估师对发行人在招股说明书及其摘要中引用的资产评估报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

经办注册资产评估师： 罗岳龙 

罗顺胜 

资产评估机构负责人： 罗岳龙 

汕头市奥瑞资产评估有限公司（公章）

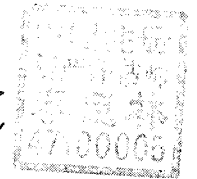
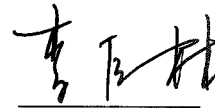


2012年3月15日

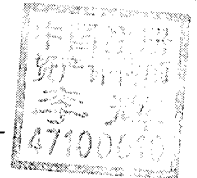
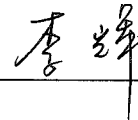
资产评估复核机构声明

本机构及签字注册资产评估师已阅读招股说明书及其摘要，确认招股说明书及其摘要与本机构出具的资产评估复核报告无矛盾之处。本机构及签字注册资产评估师对发行人在招股说明书及其摘要中引用的资产评估复核报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

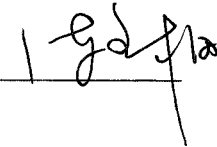
经办注册资产评估师： 李巨林



李 辉



资产评估机构负责人： 陈冬梅



北京国友大正资产评估有限公司（公章）



2012年3月15日

第十七节 备查文件

除本招股说明书披露的资料外，公司将整套发行申请文件及其他相关文件作为备查文件，供投资者查阅。有关备查文件目录如下：

- （一）发行保荐书；
- （二）财务报表及审计报告；
- （三）内部控制鉴证报告；
- （四）经注册会计师核验的非经常性损益明细表；
- （五）法律意见书及律师工作报告；
- （六）公司章程（草案）；
- （七）中国证监会核准本次发行的文件；
- （八）其他与本次发行有关的重要文件。

文件查阅时间：工作日上午 9：00～11：30；下午 14：00～17：30

文件查阅地点：

1、发行人：广东利泰制药股份有限公司

地 址：广东省普宁市大南山镇工业区

电话：0663-249 5858

传真：0663-249 1288

联系人：夏向阳

2、保荐人（主承销商）：平安证券有限责任公司

地 址：广东省深圳市福田区金田路大中华国际交易广场 8 楼

电 话：0755-2262 2603

传 真：0755-2399 7862

联系人：吕佳、谢运、赵锋、肖海光、毛明、李双、周洋