

山东沃华医药科技股份有限公司



潍坊高新技术产业开发区福寿东街创业大厦 2 楼

首次公开发行股票招股意向书

(封卷稿)

保荐人暨主承销商



深圳市八卦三路平安大厦

山东沃华医药科技股份有限公司首次公开发行股票

招股意向书

(一) 发行股票类型	人民币普通股
(二) 发行股数	1,800 万股
(三) 每股面值	1.00 元人民币
(四) 每股发行价格	_____元
(五) 预计发行日期	2007 年 1 月 10 日
(六) 拟上市的证券交易所	深圳证券交易所
(七) 发行后总股本	6,999 万股
(八) 本次发行前股东所持股份的流通限制、 股东对所持股份自愿锁定的承诺	本次发行前控股股东承诺本公司股票上市后 三年内不转让其所持股份
(九) 保荐人、主承销商	平安证券有限责任公司
(十) 招股意向书签署日期	2006 年 12 月 27 日

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意向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意向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，均不表明其对发行人股票的价值或投资者的收益作出实质性判断或者保证。任何与之相反的声明均属虚假不实陈述。

根据《证券法》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。

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

重大事项提示

一、发行前股东自愿锁定股份的承诺

本公司第一大股东北京中证万融生物科技有限公司于2006年8月8日出具了《关于所持山东沃华医药科技股份有限公司股份承诺函》，承诺：自沃华医药股票上市之日起三十六个月内，不转让或委托他人管理持有的沃华医药的股份，也不由沃华医药回购该部分股份。

作为本公司董事、监事、高管的其他全部自然人股东赵军、张戈、张法忠、田开吉于2006年8月8日出具了《关于所持股份有关情况的承诺函》，分别就所持本公司股份做出承诺：在沃华医药股票上市前及上市后一年内，不转让所持沃华医药的股份；在任职期间每年转让的沃华医药的股份不超过所持该公司股份的百分之二十五；离任后半年内不转让所持沃华医药的股份。

二、本公司主营业务为中成药的研发、生产和销售，其中心可舒片是公司的主导产品，为纯天然植物类心脑血管中成药，该产品2003年、2004年、2005年、2006年1~6月的销售收入占公司同期主营业务收入的比例分别为88.98%、89.64%、90.56%、92.62%，销售毛利占公司当年销售毛利的比例分别为96.21%、94.90%、97.11%、98.40%，心可舒片的生产及销售状况决定公司的收入和盈利水平。由于国内医药市场上与心可舒片适用病症类似的心脑血管中成药品种较多，与本公司主导产品形成一定的市场竞争。主导产品心可舒片生产、销售的异常波动将对本公司经营业绩产生较大的影响。

三、发行人主导产品心可舒片为独家保护的“国家二级中药保护品种”，保护期限到2008年2月止。保护期过后将不再受行政保护，心可舒片有可能被其他企业仿制，即市场上可能出现由其他企业生产的心可舒片，导致该产品的价格下降、盈利能力降低，公司生产经营将可能面临一定的风险。

四、药品价格受到国家有关部门的管制，列入《医保目录》的药品，实施政府定价，由价格主管部门制定最高零售价。本公司生产的心可舒片等43种药品已列入《医保目录》，由政府统一定价，随着国家推行药品降价措施的力度不断加大，本公司现有产品中部分品种存在降价风险。

五、本次募集资金投资项目——心可舒片 GMP 车间建设项目建成后，将使本公司新增 10 亿片心可舒片的生产能力，心可舒片生产、销售规模的快速增长将带来原材料采购、生产、营销、收款等方面的管理问题，给公司经营带来一定的风险。

六、本公司产品所用的药材全部为外购，而中药材是很难标准化的农产品，在种植、加工过程中由于自然气候、土壤条件以及采摘、晾晒、加工方法等差异，品质上会存在一定的差别。经入库前检验室检验所采购的药材无法达到质量标准时，公司作退货处理。但如果本公司采购环节控制不当，不合格的药材进入生产环节，则有可能对公司产品质量造成一定的影响。

七、本次募集资金项目拟投资总额为 15,031.82 万元，项目建设投产后，将对本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。但是，本次募集资金投资项目的建设计划能否按时完成、项目的实施过程和实施效果等存在着一定不确定性。在项目实施过程中，可能存在因工程进度、工程质量、投资成本发生变化而引致的风险；同时，竞争对手的发展、产品价格的变动、市场容量的变化、新的替代产品的出现、宏观经济形势的变动以及销售渠道、营销力量的配套等因素也会对项目的投资回报和本公司的预期收益产生影响。

本次募集资金投资项目中，心可舒片 GMP 车间建设项目、中药提取物 GMP 车间建设项目需通过药品监督管理部门 GMP 认证，存在一定的审批风险。营销网络建设项目和新药研发中心建设项目的实施若不能达到预期效果，公司将面临资金使用效益低下或无法收回的风险。

八、截至 2006 年 6 月 30 日，本公司固定资产账面原值 51,012,363.59 元，累计折旧 18,223,450.88 元，固定资产净值 32,788,912.71 元，全部固定资产成新率为 64.28%。其中，房屋建筑物原值 31,118,712.43 元，净值 23,017,971.59 元，占固定资产净值的 70.20%，成新率为 73.97%；机器设备原值 13,015,576.23 元，净值 6,079,208.58 元，占固定资产净值的 18.54%，成新率为 46.71%。房屋建筑物占固定资产的比重较大，机器设备占固定资产的比重较小，成新率不高。尽管现有的机器设备能够满足公司目前正常生产经营的需要，但与国产设备中的高档产品及进口设备相比，精准度和自动化程度不高，劳动生产率也相

对较低。若公司固定资产尤其是机器设备状况在未来几年内不能得到有效改善，将在一定程度上制约公司的长远发展。

九、本次股票发行前，北京中证万融生物科技有限公司持有本公司 79.27% 的股份，中证万融是由赵丙贤先生与其配偶陆娟女士共同出资设立，其中赵丙贤先生持有中证万融 80% 的股份，故赵丙贤先生为本公司的实际控制人，控制本公司 79.27% 的股份。本次发行后，赵丙贤先生仍将持有公司 58.89% 的股份，存在赵丙贤先生通过中证万融行使表决权控制本公司人事和经营决策的风险，有使中、小股东利益受到影响的可能性。

十、截至 2003 年 12 月 31 日、2004 年 12 月 31 日、2005 年 12 月 31 日、2006 年 6 月 30 日，本公司应收账款余额分别为 27,266,238.66 元、24,430,442.40 元、39,971,166.43 元、43,505,900.98 元，占同期流动资产的比例分别为 33.91%、24.71%、28.02%、30.38%，占公司资产总额的比例分别为 20.20%、15.98%、20.50%、20.25%。公司应收账款保持较高的比例，若到期不能及时收回，则可能给公司带来呆坏帐风险。

十一、北京同丰堂为发行人心可舒胶囊的经销商，该公司于 2004 年 4 月 27 日和北京凯星签订了《心可舒胶囊全国总经销协议》，并向北京凯星供应心可舒胶囊，共销售 1,340 件，金额 133.65 万元。2006 年 9 月 11 日，北京凯星以产品质量责任纠纷为由将发行人和北京同丰堂起诉至北京市通州区人民法院。发行人律师认为，由于案件仍在审理之中，北京同丰堂存在败诉的风险，可能进而引发北京同丰堂向发行人追索的风险。

目 录

释 义.....	1
第一节 概 览.....	4
一、发行人简介.....	4
二、发行人控股股东简介.....	5
三、发行人实际控制人简介.....	5
四、本公司的竞争优势.....	6
五、公司发展战略.....	7
六、发行人主要财务数据.....	7
七、本次发行情况.....	8
八、募集资金的用途.....	8
第二节 本次发行概况.....	9
一、本次发行的基本情况.....	9
二、本次发行的当事人及有关机构.....	10
三、预计发行上市时间表.....	11
第三节 风险因素.....	13
一、产品结构单一的风险.....	13
二、主导产品被仿制的风险.....	14
三、药品降价的风险.....	15
四、产能大幅扩张带来的风险.....	15
五、药材质量控制风险.....	16
六、募集资金投资项目实施的风险.....	16
七、固定资产规模、结构和折旧程度风险.....	17
八、大股东或实际控制人控制风险.....	17
九、应收账款风险.....	17
十、研发风险.....	18
十一、原材料供应风险.....	18
十二、市场竞争风险.....	19

十三、医药市场秩序风险	19
十四、债务结构不合理的风险	19
十五、净资产收益率下降的风险	19
十六、税收、财政优惠政策的风险	20
十七、环保风险	20
第四节 发行人基本情况	21
一、发行人基本资料	21
二、发行人的改制重组情况	21
三、发行人股本形成与历次变化情况、历次重大资产重组情况	25
四、历次股本变化的验资情况	32
五、发行人的股东结构和组织结构	33
六、公司发起人、主要股东及实际控制人情况	36
七、股本	39
八、员工及其社会保障情况	40
第五节 业务和技术	42
一、发行人的主营业务、主要产品及变化情况	42
二、发行人所处行业概况	42
三、中药行业发展的有利因素与不利因素	50
四、本公司面临的竞争状况	55
五、发行人的主要业务情况	62
六、主要固定资产和无形资产	82
七、特许经营权	89
八、公司核心技术和研发情况	90
九、主要产品和原材料的质量控制情况	96
十、企业文化建设	101
十一、公司名称中冠名“科技”的依据	102
第六节 同业竞争与关联交易	103
一、同业竞争	103
二、关联方及关联关系	105

三、发行人规范关联交易的制度安排	108
四、独立董事对报告期重大关联交易的意见	110
第七节 董事、监事、高级管理人员与核心技术人员	111
一、董事会成员	111
二、监事会成员	113
三、其他高级管理人员	113
四、核心技术人员	114
五、董事、监事、高级管理人员的任职资格	115
六、董事、监事、高管人员本次发行前后持有股份情况	115
七、董事、监事和高级管理人员的特定协议安排	116
八、公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员兼职情况	117
九、近三年公司董事、监事、高管的变动情况	117
第八节 公司治理结构	119
一、股东大会制度	119
二、董事会制度	122
三、监事会制度	125
四、独立董事制度	127
五、董事会秘书制度	129
六、近三年内是否存在违法违规行为	129
七、资金占用和对外担保	129
八、内部控制制度完整性、合理性和有效性的自我评估意见	129
九、注册会计师对本公司内部控制制度的意见	131
第九节 财务会计信息	132
一、发行人的财务报表	132
二、财务报表的编制基础、合并报表范围及变化情况	136
三、发行人采用的主要会计政策、会计估计	136
四、分部信息	144
五、经注册会计师核验的非经常性损益明细表	145
六、最近一期末固定资产	145

七、最近一期末无形资产	146
八、商业承兑汇票情况	147
九、最近一期末主要债项	147
十、所有者权益变动表	148
十一、报告期内现金流量情况、不涉及现金收支的重大投资和筹资活动及其影响	150
十二、报告期内会计报表附注中的期后事项、或有事项及其他重要事项	150
十三、报告期内发行人的主要财务指标	152
十四、发行人盈利预测披露情况	153
十五、资产评估情况	154
十六、验资情况	154
十七、抵押担保情况	154
十八、原始财务报告与申报财务报告的差异比较	154
第十节 管理层讨论与分析	156
一、发行人的财务状况分析	156
二、盈利能力分析	166
三、心可舒片销量与原材料用量的配比关系	180
四、重大资本性支出情况分析	181
五、财务状况和盈利能力的未来趋势分析	182
第十一节 业务发展目标	186
一、公司发展计划	186
二、拟定上述计划所依据的假设条件及面临的主要困难	195
三、公司经营理念	196
四、上述发展计划与现有业务的关系	196
五、本次募股资金的运用对实现上述目标的作用	197
第十二节 募集资金运用	198
一、本次募集资金投资项目计划	198
二、本次募集资金不足或富余的安排	198
三、募集资金投资项目进展情况	198

四、募集资金投资项目投资计划	199
五、募集资金运用对公司财务状况和经营成果的影响	200
六、生产类募集资金投资项目与现有业务之间的关系	200
七、募集资金投资项目分析	201
八、募集资金投资项目实施前后公司产能的变化	223
九、募集资金投资项目达产期、生命周期	223
第十三节 股利分配政策	225
一、公司股利分配的一般政策	225
二、利润共享安排	226
三、公司发行上市后的股利派发计划	226
第十四节 其他重要事项	227
一、信息披露及投资者关系的负责机构及人员	227
二、重大合同	227
三、诉讼和仲裁事项	243
第十五节 董事、监事、高管及有关中介机构声明	246
发行人全体董事、监事、高管声明	246
保荐人（主承销商）声明	247
发行人律师声明	248
会计师事务所声明	249
会计师事务所声明	250
会计师事务所声明	251
土地评估机构声明	252
资产评估机构声明	253
验资机构声明	254
验资机构声明	255
第十六节 附录和备查文件	256
一、备查文件	256
二、查阅时间、地点：	256

释 义

在本招股意向书中，除非另有说明，下列简称具有如下特定含义：

发行人、沃华医药、公司、股份公司或本公司	指	山东沃华医药科技股份有限公司
中药厂	指	山东潍坊医药集团股份有限公司中药厂
沃华有限	指	潍坊沃华医药科技有限公司
中证万融	指	北京中证万融生物科技有限公司
医药集团	指	山东潍坊医药集团股份有限公司
民康医药	指	潍坊民康医药连锁有限责任公司
海王星辰	指	山东潍坊海王星辰民康连锁药店有限公司
同仁堂科技	指	北京同仁堂科技发展股份有限公司（08069 HK）
“863”科技攻关计划	指	国务院于 1986 年 3 月开始实施的高技术研究发展计划，该计划从世界高技术发展趋势和我国需求出发，选择了一些领域作为我国高技术研究发展的重点，支持其攻关研究及创新
中药保护品种	指	根据《中药品种保护条例》，经国家中药品种保护审评委员会评审，国务院卫生行政部门批准保护的中国境内生产制造的中药品种（包括中成药、天然药物的提取物及其制剂和中药人工制成品），在保护期内限于由获得《中药保护品种证书》的企业生产
中药指纹图谱	指	运用现代分析技术对中药化学信息以图形（图像）的方式进行表征并加以描述
GMP	指	药品生产质量管理规范
OTC	指	非处方药，是经国家批准，消费者不需医生处方，按药品说明书即可自行判断、使用的安全有效的药品

代理制	指	制药企业委托医药经营企业销售其生产的药品。在该模式下，制药企业不拥有市场营销队伍，而由医药经营企业负责市场的开拓；医药经营企业控制市场终端
预算制专业化临床学术推广	指	制药企业以学术推广会议或学术研讨会等形式，向医生宣传药品的特点、优点以及最新基础理论和临床疗效研究成果，并通过医生向患者宣传，使患者对药品产生有效需求，实现药品的销售。各项推广活动均在制药企业的统一指导和规划下进行，各项费用均由制药企业预算控制，客户资源、营销人员、营销费用、产品流向完全掌握在制药企业手中
中药提取物	指	用适当的溶剂或方法从中药材中提取可作药用或食品、保健品用的物质
滴丸	指	药材经适宜的方法提取、纯化、浓缩并与适宜的基质加热熔融混匀后，滴入不相溶的冷凝液中，收缩冷凝而成的球形或类球形制剂
片剂	指	药材提取物、药材提取物加药材细粉或适宜辅料混匀压制或其他适宜方法制成的圆片状或异型片状的制剂，有浸膏片、半浸膏片和全粉片
针剂	指	药材经提取、纯化后制成的供注入人体内的溶液、乳状液及供临用前配制成溶液的粉末和浓溶液的无菌制剂
成方制剂	指	根据药典制剂规范和其他规定的处方，将多种原料药加工制成具有一定规格，可直接用于防病、治病的药品。与单方制剂相比，成方制剂的适用症较多
《医保目录》	指	《国家基本医疗保险和工伤保险药品目录》
《中国药典》、药典	指	《中华人民共和国药典》

《部颁标准》	指	《中华人民共和国卫生部药品标准》
药监局（SFDA）	指	国家食品药品监督管理局
南方医药经济研究所	指	国家食品药品监督管理局的直属机构，其拥有 34 个医药经济数据库；中国医药经济信息网、中国医药市场监测网两大专业信息网络；中国医药经济运行分析系统、中国医药进出口分析系统、全国主要城市及地区典型医院中成药分析系统、中国地道药材研究系统等四大分析系统，是国内权威医药经济研究机构
近三年一期	指	2003 年、2004 年、2005 年、2006 年 1~6 月
有限售条件的股份	指	指根据《公司法》等法律法规，本公司公开发行股票并上市后在一定期限内不能上市流通的股份
无限售条件的股份	指	本公司公开发行股票并上市后即可上市流通的股份
元	指	人民币元
《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》
中国证监会	指	中国证券监督管理委员会
国家发改委	指	国家发展和改革委员会
保荐人（主承销商）	指	平安证券有限责任公司

第一节 概览

本概览仅对招股意向书全文做扼要提示。投资者作出投资决策前，应认真阅读招股意向书全文。

一、发行人简介

本公司系由潍坊沃华医药科技有限公司整体变更设立。潍坊沃华医药科技有限公司是经山东新华有限责任会计师事务所 鲁新会师内验字[2002]第 2-2 号《验资报告》验证，于 2002 年 2 月 9 日在山东省潍坊市登记注册的有限公司。2003 年 3 月，经山东省经济体制改革办公室 鲁体改函字[2003]6 号文、山东省人民政府 鲁政股字[2003]14 号文批准，并依据山东正源和信有限责任会计师事务所 鲁正信审字（2003）3009 号《审计报告》和鲁正信验字（2003）3009 号《验资报告》，潍坊沃华医药科技有限公司整体变更为山东沃华医药科技股份有限公司，于 2003 年 3 月 25 日取得注册号为 3700001807910 的《企业法人营业执照》。本次发行前，本公司注册资本为 51,990,000 元。

随着人们对天然、绿色、健康要求的提高和对中药认识的深入，中药产品的需求日益增长，中药行业已成为我国国民经济中发展最快的行业之一。2000～2005 年中药销售额年均增长率达 19.40%，远高于同期国民经济的增长，其中心脑血管中成药市场销售额年均增长率高达 22.84%。¹心脑血管疾病已成为危害人类健康与生命的严重疾病，被世界卫生组织称为“人类头号杀手”，心脑血管用药是增长最为显著的分类用药领域之一。²2005 年，心脑血管用药在全球市场药品排名第一，市场份额为 17.00%，市场规模为 850 亿美元；³心脑血管用药在我国药品市场排名第二，市场份额为 17.10%，市场规模为 461.4 亿人民币，其中心脑血管中成药市场零售规模为 119.8 亿人民币，占我国心脑血管用药（包括中成药和化学药）总体市场的 25.96%。⁴2000～2005 年，我国心脑血管用药销

¹ 数据来源：根据南方医药经济研究所相关数据计算。

² 数据来源：第十三届国际心脏多普勒学会会议资料，上海，2002 年 10 月 18 日。

³ 数据来源：南方医药经济研究所。

⁴ 数据来源：据南方医药经济研究所 CDCC 模型测算。CDCC 模型指中国药品分层消费模型，该模型为南方医药经济研究所根据中国药品市场消费水平的地区差异而开发的一个药品市场销售预测模型。

售额年均增长率为 20.77%，其市场份额即将超过抗感染用药，成为第一。⁵由于心脑血管疾病的发病机理较为复杂，与以分子生物学为基础的化学及生物药相比，中药治疗该类疾病不仅具有丰富的经验和大量有效方药，且具有适应症范围广、耐受性好、毒副作用小的特殊优势。心脑血管中成药市场增长快、成长空间巨大。

本公司长期专注于纯天然植物类心脑血管中成药产品的研发、生产和销售，主导产品心可舒片为纯天然植物配方，独家国家中药保护品种，被国家中医药管理局授予“中国中药名牌产品”。该产品已成为国内纯天然植物类心脑血管中成药的代表之一，受到心脑血管病患者的普遍欢迎。本公司积极致力于纯天然植物类心脑血管中成药的滴丸、针剂等多种剂型和更多品种的开发，力争成为心脑血管中成药领域的领导企业。

本公司于 2004 年 5 月被科学技术部认定为“国家火炬计划重点高新技术企业”。公司目前拥有 12 种剂型的 GMP 生产线、103 个药品生产批准文号、8 个国家中药保护品种（其中 3 个为独家保护品种），43 个药品被列入《国家基本医疗保险和工伤保险药品目录》。

二、发行人控股股东简介

北京中证万融生物科技有限公司成立于 2002 年 8 月 14 日，注册地址为北京市朝阳区东三环北路 2 号南银大厦 1903 号，法定代表人陆娟，注册资本 1,000 万元，经营范围包括：技术开发、技术转让、技术服务、技术咨询。

本次发行前，北京中证万融生物科技有限公司持有本公司 41,213,972 股法人股，占本次发行前总股本的 79.27%，为本公司第一大股东。

三、发行人实际控制人简介

北京中证万融生物科技有限公司由赵丙贤先生、陆娟女士等两名股东出资设立。赵丙贤先生出资 800 万元，出资比例 80%；陆娟女士出资 200 万元，出资比例 20%。赵丙贤先生与陆娟女士系配偶关系，本公司实际控制人为赵丙贤先生。

赵丙贤，中国国籍，无永久境外居留权，男，1963 年 11 月出生，毕业于

⁵ 数据来源：根据南方医药经济研究所相关数据结算。

上海交通大学，硕士学位。现任本公司董事长、北京中证万融生物科技有限公司董事、北京中证万融投资服务有限公司董事长兼总裁、北京沃华生物科技股份有限公司董事长、北京汇海宏纳米科技有限公司董事长、山东登海种业股份有限公司董事、北京奥瑞金印刷科技股份有限公司董事、大连大杨创世股份有限公司独立董事、江汉石油钻头股份有限公司独立董事。

四、本公司的竞争优势

（一）主导产品优势明显

公司主导产品心可舒片为“中国中药名牌产品”，是独家保护的国家二级中药保护品种。该产品为纯天然植物类心脑血管中成药，不含冰片、虫类成分，与市场上其他心脑血管中成药相比，组方更加科学，多年临床应用未发现任何毒副作用。该产品的日最大服用量价格较国内同类中成药日最大服用量平均价格低 38.45%，具有明显的价格优势，容易被普通患者接受。

（二）新药研发优势

公司为国家火炬计划重点高新技术企业，在长期的研发实践中，逐步树立了纯天然植物类心脑血管中成药的研发战略。2005 年，公司自主研发的心可舒片销售收入占公司主营业务收入的 90.56%，自主研发的心可舒滴丸技术被列入国家“863”计划项目、科技型中小企业技术创新基金无偿资助项目和山东省科学技术攻关计划项目。心可舒滴丸及生产工艺的发明专利申请已获国家知识产权局的受理，目前已进入公示期，处于实质审查阶段。

（三）管理优势

公司实行扁平化组织结构，副总裁或总裁助理兼任部门负责人。这种组织模式，可有效减少中间环节，提高各部门信息传递速度和准确性，使决策资源共享，决策效率提高。公司对生产成本的降低狠抓不放，从生产组织调整、工艺革新、降低能耗、控制质量成本、原辅材料招标比价采购等五个方面着手，形成了“五位一体”的降低成本模式，本公司产品的销售毛利率水平较同行业平均水平高 5 个百分点。

（四）历史悠久

公司历史可以追溯到清乾隆年间创立的“万和堂药庄”。主导产品心可舒片1983年投放市场，是国内心脑血管领域临床应用时间最长、最成功的中药品种之一。

五、公司发展战略

公司始终坚持“做实、做专、做强、做大”的战略方针。夯实资产和管理基础，做实企业；聚焦于心脑血管中成药领域，做专企业；追求有足够现金流配比的利润最大化，做强企业；确保持续稳定扩大销售规模，做大企业。公司在做“实”的前提下做“专”，在做“专”的过程中做“强”，在做“强”的基础上做“大”，争取到2010年成为中国心脑血管中成药领域的领导企业。

六、发行人主要财务数据

山东天恒信有限责任会计师事务所已对本公司2003年度、2004年度、2005年度、2006年1~6月的财务报告出具了标准无保留意见的审计报告。本公司近三年一期的主要财务数据如下：

（一）资产负债表主要数据

单位：元

项 目	2006. 06. 30	2005. 12. 31	2004. 12. 31	2003. 12. 31
资产总计	214,892,639.29	194,942,485.07	152,918,947.61	134,971,763.92
负债总计	88,063,490.63	83,884,508.04	70,297,509.24	83,284,715.06
所有者权益	126,829,148.66	111,057,977.03	82,621,438.37	51,687,048.86

（二）利润表主要数据

单位：元

项 目	2006年1-6月	2005年度	2004年度	2003年度
主营业务收入	54,966,032.48	111,328,167.18	91,419,467.13	74,733,933.82
主营业务利润	44,050,571.23	88,976,838.06	71,727,990.14	57,837,834.72
营业利润	19,166,404.28	34,893,573.44	28,083,626.01	15,468,556.69
利润总额	19,165,753.50	34,888,111.47	27,612,514.70	15,310,866.65
净利润	15,771,171.63	28,436,538.66	23,132,889.51	12,486,999.99

(三) 现金流量表主要数据

单位：元

项 目	2006 年 1-6 月	2005 年度	2004 年度	2003 年度
经营活动产生的现金流量净额	11,964,042.02	13,009,808.70	33,766,145.42	18,173,013.56
投资活动产生的现金流量净额	19,216,042.40	-49,648,513.42	-462,061.79	-2,463,431.63
筹资活动产生的现金流量净额	3,509,301.68	1,194,285.53	-13,122,315.38	11,736,321.16
现金及现金等价物净增加额	34,689,386.10	-35,444,419.19	20,181,768.25	27,445,903.09

(四) 主要财务指标

项 目	2006 年 1-6 月	2005 年度	2004 年度	2003 年度
资产负债率 (%)	40.98	43.03	45.97	61.71
净资产收益率 (全面摊薄 %)	12.43	25.61	28.00	24.16
每股收益 (全面摊薄 元/股)	0.30	0.55	0.44	0.31
每股经营活动现金流量 (全面摊薄 元/股)	0.23	0.25	0.65	0.45

七、本次发行情况

本次发行每股面值 1 元的人民币普通股 (A 股) 1,800 万股, 采用网下向询价对象询价配售和网上资金申购定价发行相结合的方式。

八、募集资金的用途

经本公司 2006 年第五次临时股东大会审议通过, 本次发行募集资金按轻重缓急顺序投入以下四个项目:

序号	项 目	所需资金 (万元)
1	心可舒片 GMP 车间建设项目	4,564.45
2	中药提取物 GMP 车间建设项目	4,927.17
3	营销网络建设项目	2,900.00
4	新药研发中心建设项目	2,640.20
合 计		15,031.82

资金不足部分由企业自筹解决, 如有剩余补充流动资金。

第二节 本次发行概况

一、本次发行的基本情况

1、股票种类：人民币普通股（A股）

每股面值：人民币 1.00 元

发行股数：1,800 万股，占发行后总股本的 25.72%

发行后总股本：6,999 万股

2、发行价格确定办法

向询价对象初步询价后确定。

3、2005 年每股收益（按 2005 年净利润除以发行前总股本计算）：0.55 元

4、发行市盈率：_____倍（按发行后全面摊薄每股收益计算）

5、发行前每股净资产：2.44 元/股（2006 年 6 月 30 日）

发行后每股净资产：_____元/股

6、发行市净率 1：_____倍（按发行前每股净资产计算）

发行市净率 2：_____倍（按发行后每股净资产计算）

7、发行方式

网下向询价对象询价配售和网上资金申购定价发行相结合的方式。

8、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）

9、承销方式：余额包销

10、发行费用概算

预计本次股票发行费用包括承销费用、保荐费用、注册会计师费用、律师费用、审核费、上网发行费等，预计发行费用总金额为 1,423 万元，具体情况如下：

项 目	金额（万元）
承销（保荐）费用	1,200
审计、验资费用	70
律师费用	80
发行审核费	20
上网发行费	53
信息披露费	200
总 计	1,623

二、本次发行的当事人及有关机构

1、发行人：山东沃华医药科技股份有限公司
法定代表人：赵丙贤
住所：潍坊高新技术产业开发区福寿东街创业大厦2楼
电话：0536-8553373
传真：0536-8553373
联系人：张戈、赵海亮

2、保荐人（主承销商）：平安证券有限责任公司
法定代表人：叶黎成
注册地址：深圳市八卦三路平安大厦三层
办公地址：北京市西城区金融大街23号平安大厦609室
电话：010-59734978
传真：010-59734978
保荐代表人：周凌云、杜振宇
项目主办人：潘志兵
联系人：秦洪波、李建、饶煜宇、毛娜君

3、发行人律师：北京市星河律师事务所
法定代表人：庄涛
地址：北京市西城区裕民东路5号瑞得大厦6层
电话：010-82031448

传真：010-82031456

经办律师：袁胜华、庄涛

4、会计师事务所：山东天恒信有限责任会计师事务所

法定代表人：邱伟

地址：山东省临沂市新华一路 65 号

电话：0539-7163153

传真：0539-7163150

经办注册会计师：杜业勤、杨锡刚

5、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

法定代表人：戴文华

地址：深圳市深南中路 1093 号中信大厦 18 楼

电话：0755-25938000

传真：0755-25988122

6、收款银行：中国银行股份有限公司潍坊分行

联系人：徐家忠

地址：山东省潍坊市胜利东街 387 号

电话：0536-8216666

传真：0536-8239740

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。

三、预计发行上市时间表

询价推介时间	2006 年 12 月 29 日 ~2007 年 1 月 5 日
定价公告刊登日期	2007 年 1 月 9 日
申购日期和缴款日期	2007 年 1 月 9 日 2007 年 1 月 10 日

股票上市日期	2007年1月25日
--------	------------

请投资者关注发行人及保荐人（主承销商）平安证券在相关媒体披露的公告。本次发行的股票于发行后将尽快在深圳证券交易所挂牌交易。

第三节 风险因素

投资者在评价本公司此次发售的股票时，除本招股意向书提供的其他资料外，应特别认真地考虑下述各项风险因素。

根据重要性原则或可能影响投资决策的程度大小排序，本公司面临的风险如下：

一、产品结构单一的风险

本公司主营业务为中成药的研发、生产和销售，其中心可舒片是公司的主导产品，为纯天然植物类心脑血管中成药，该产品 2003 年、2004 年、2005 年、2006 年 1~6 月的销售收入占公司同期主营业务收入的比例分别为 88.98%、89.64%、90.56%、92.62%，销售毛利占公司当年销售毛利的比例分别为 96.21%、94.90%、97.11%、98.40%，心可舒片的生产及销售状况决定公司的收入和盈利水平。心可舒片是独家国家中药保护品种，因其纯天然植物配方、品质优良、技术先进、疗效好、安全性高等特点，在医生和患者中拥有较高的知名度、美誉度和良好的市场基础，但国内医药市场上与心可舒片适用病症类似的心脑血管中成药品种较多，如复方丹参滴丸、地奥心血康、银杏叶片、养心氏片、血栓通片等。该类品种与本公司主导产品形成一定的市场竞争。主导产品心可舒片生产、销售的异常波动将对本公司经营业绩产生较大的影响。

中药企业历史一般较长，大多源于小的医药作坊，这些作坊通常在治疗某类疾病方面具有自己独特的验方或秘方；中药产品具有较长的生命周期，随着临床实践的长期检验，愈发显示出其强大的生命力和品牌影响力。从目前已经发展起来的品牌中药企业来看，其共同特征是生产和销售始终集中在某一优势品种上（见下表），如东阿阿胶的阿胶系列产品占主营收入的比重高达 64.33%，该产品销售毛利占该公司销售毛利的 88.76%。我国中药企业的成功经验表明，首先专注做好、做大优势品种，才能够保证企业的生存并实现规模与效益的快速增长。尤其是在中药企业规模较小和资源有限的情况下，必须将优势资源集中在优势品种上，才能够最大限度地降低经营风险。

中药类上市公司主营业务收入、毛利构成情况一览表⁶

公司名称	主导产品名称	主导产品销售收入占公司主营业务收入的比重 (%)	主导产品销售毛利占公司销售毛利的比重 (%)
东阿阿胶	阿胶系列	64.33	88.76
云南白药	白药系列	29.42	88.74
西藏药业	诺迪康系列	17.02	86.14
千金药业	妇科千金片	38.80	80.04
马应龙	治痔系列	45.90	62.07

【注 1】本表、本招股意向书第十节管理层分析之“与中药类上市公司医药工业部分的毛利率水平比较”中样本上市公司选择标准：沪深两市中药类上市公司；2005 年报中明确区分主导产品、其他产品（若有）的主营业务收入及主营业务成本，并区分医药工业、医药商业（若有）的主营业务收入及主营业务成本。

【注 2】本表中某些公司主导产品销售收入占公司主营业务收入的比重不高，但销售毛利占公司销售毛利的比重较高的原因在于：该企业在从事毛利率较高的医药工业同时，还从事毛利率较低的医药商业。

二、主导产品被仿制的风险

根据《中药品种保护条例》和国家食品药品监督管理局的有关规定，国家“对质量稳定、疗效确切的中药品种实行分级保护制度”，不同级别的保护品种享有不同的保护期限。被批准保护的中药品种在保护期限内仅限于由获得“国家中药保护品种证书”的企业生产，其他企业不得仿制，但超过了法定保护期限后将不再受保护。公司主导产品心可舒片为独家保护的“国家二级中药保护品种”，保护期限到 2008 年 2 月止。保护期过后将不再受行政保护，心可舒片有可能被其他企业仿制，即市场上可能出现由其他企业生产的心可舒片，导致该产品的价格下降、盈利能力降低，公司生产经营将可能面临一定的风险。本公司已经对心可舒片的生产工艺采取了专利保护措施，其“一种心可舒片的制备”的专利申请已于 2006 年 5 月 19 日获国家知识产权局受理。该专利为发明专利，专利权的期限为 20 年。

公司对心可舒片采取的专利保护措施能够在心可舒片行政保护期限结束后，有效防止其他企业仿制心可舒片。“一种心可舒片的制备”的专利申请获得批准后，其他企业如果未经许可实施该专利，则构成侵权，需承担法律责任。

⁶ 数据来源：样本公司公开披露的 2005 年度报告。

心可舒片为药品名称，其组方、制法等均被列入《部颁标准》。如果其他企业改变工艺进行仿制，则需按照《药品注册管理办法》中新药注册的程序进行临床前研究、国家食品药品监督管理局药审中心评审、临床研究审批、实施临床研究、新药注册审批等。仿制者将投入大量资金、耗费较长时间并承担较大的审批风险。

三、药品降价的风险

《药品政府定价办法》规定，区别 GMP 与非 GMP 药品、原研制与仿制药品、新药和名优药品与普通药品定价，优质优价。本公司是国家独家中药保护品种心可舒片的原研企业，在同类产品中，心可舒片市场零售价格及日最大服用量价格均较低，国家价格监管部门对心可舒片实施降价的可能性较小。2006 年 11 月 3 日，中国中药协会公布了《中国中药协会拟推荐执行中成药优质优价的企业及药品名单》，其中发行人生产的心可舒片已被列入该拟推荐名单。

药品价格受到国家有关部门的管制，进入《医保目录》的药品实施政府定价，由价格主管部门制定最高零售价。本公司生产的心可舒片等 43 种药品已列入《医保目录》，由政府统一定价，尽管公司可根据生产成本的变化情况，在报经有关政府部门批准后调整产品价格，但其调整幅度有限。随着国家推行药品降价措施的力度不断加大，本公司现有产品中部分品种存在降价风险。

四、产能大幅扩张带来的风险

（一）原材料采购风险

公司募集资金项目投产后，葛根、丹参、山楂、三七、木香五种原材料的需求急剧上涨，其中丹参、葛根、山楂年需求量将新增 740 吨左右，木香、三七需求量将新增 30 吨左右，募集资金项目面临原材料采购的组织管理、质量控制、渠道选择等风险。

（二）管理风险

随着公司业务的不拓展，特别是本次募集资金到位后公司的经营规模将迅速扩大，公司的组织结构和管理体系将趋于复杂化。因此，存在着公司能否同步建立起较大规模企业所需的管理体系，形成完善的约束机制，保证公司运

营安全有效的风险。

（三）营销风险

本次募集资金投资项目——心可舒片 GMP 车间建设项目建成后，将使本公司新增 10 亿片心可舒片的年生产能力，增长约 2.38 倍。心可舒片销售规模的增长受心脑血管中成药市场需求增长及本公司营销网络和营销投入规模的制约，同时也与市场竞争状况密切相关，因此存在一定的营销风险。

（四）收款风险

本次募集资金投资项目全部达产后，公司心可舒片将新增销售收入 1.93 亿元，按照公司目前的销售政策，若到期不能及时收回应收账款，则可能给公司带来收款风险。

五、药材质量控制风险

本公司产品所用的药材全部为外购，而中药材是很难标准化的农产品，在种植、加工过程中由于自然气候、土壤条件以及采摘、晾晒、加工方法等差异，品质上会存在一定的差别。虽然本公司已经按照《中国药典》的药材质量标准建立了严格的公司内控标准，并按药品 GMP 要求制定了严格的操作规程，所采购的药材入库前必须经检验室检验，当无法达到质量标准时，公司作退货处理。但如果本公司采购环节控制不当，使不合格的药材进入生产过程，则有可能对公司产品质量造成一定的影响。

六、募集资金投资项目实施的风险

本次募集资金项目拟投资总额为 15,031.82 万元，项目建设投产后，将对本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。但是，本次募集资金投资项目的建设计划能否按时完成、项目的实施过程和实施效果等存在着一定不确定性。虽然本公司对募集资金投资项目在工艺技术方案、设备选型、工程方案等方面经过缜密分析，但在项目实施过程中，可能存在因工程进度、工程质量、投资成本发生变化而引致的风险；同时，竞争对手的发展、产品价格的变动、市场容量的变化、新的替代产品的出现、宏观经济形势的变动以及销售渠道、营销力量的配套等因素也会对项目的投资回报和本公司

的预期收益产生影响。

本次募集资金投资项目中，心可舒片 GMP 车间建设项目、中药提取物 GMP 车间建设项目需通过药品监督管理部门 GMP 认证，存在一定的审批风险。营销网络建设项目和新药研发中心建设项目的实施若不能达到预期效果，公司将面临资金使用效益低下或无法收回的风险。

七、固定资产规模、结构和折旧程度风险

截至 2006 年 6 月 30 日，本公司固定资产账面原值 51,012,363.59 元，累计折旧 18,223,450.88 元，固定资产净值 32,788,912.71 元，全部固定资产成新率为 64.28%。其中，房屋建筑物原值 31,118,712.43 元，净值 23,017,971.59 元，占固定资产净值的 70.20%，成新率为 73.97%；机器设备原值 13,015,576.23 元，净值 6,079,208.58 元，占固定资产净值的 18.54%，成新率为 46.71%。

房屋建筑物占固定资产的比重较大，机器设备占固定资产的比重较小，成新率不高。尽管现有的机器设备能够满足公司目前正常生产经营的需要，但与国产设备中的高档产品及进口设备相比，精准度和自动化程度不高，劳动生产率也相对较低。若公司固定资产尤其是机器设备状况在未来几年内不能得到有效改善，将在一定程度上制约公司的长远发展。

八、大股东或实际控制人控制风险

本次股票发行前，北京中证万融生物科技有限公司持有本公司 79.27% 的股份，中证万融是由赵丙贤先生与其配偶陆娟女士共同出资设立，其中赵丙贤先生持有中证万融 80% 的股份，故赵丙贤先生为本公司的实际控制人，控制本公司 79.27% 的股份。本次发行后，赵丙贤先生仍将持有公司 58.89% 的股份，存在赵丙贤先生通过中证万融行使表决权控制本公司人事和经营决策的风险，有使中、小股东利益受到影响的可能性。

九、应收账款风险

截至 2003 年 12 月 31 日、2004 年 12 月 31 日、2005 年 12 月 31 日、2006 年 6 月 30 日，本公司应收账款分别为 27,266,238.66 元、24,430,442.40 元、39,971,166.43 元、43,505,900.98 元，占同期流动资产的比例分别为 33.91%、

24.71%、28.02%、30.38%，占公司资产总额的比例分别为20.20%、15.98%、20.50%、20.25%。公司应收账款保持较高的比例，若到期不能及时收回，则可能给公司带来呆坏帐风险。

公司应收账款余额较高，与公司的商业信用政策有关。由于公司对常年经销商实行赊销政策，造成应收账款余额较大。2004年以后公司顺应经销商联合、兼并的趋势，逐步进行经销商整合，将区域覆盖范围广、资金实力强的经销商作为一级经销商，同区域其他中小经销商调整为二级经销商，在扩大了公司产品销售终端覆盖广度和深度的同时，增加了一级经销商的周转库存，延长了其回收货款的时间。因此，2005年公司应收账款余额水平进一步提高。

十、研发风险

长期以来，公司一直密切关注心脑血管中成药领域的前沿动态和最新发展，长期专注于该领域内药品的研发工作，积累了丰富的经验和大量的研究成果。目前，公司已逐步建立了滴丸、分散片、泡腾片及中药提纯技术等四大技术平台，确定了以纯天然植物类心脑血管中成药为核心目标的研发战略。新药产品具有高科技、高附加值等特点，新药研发投入大、周期长、对人员素质要求较高、风险较大。根据《药品注册管理办法》等法规的相关规定，新药注册一般需经过临床前基础工作、新药临床研究审批、新药生产审批等阶段，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，进而影响到本公司前期投入的回收和公司效益的实现。另外，如果公司新药不能适应不断变化的市场需求，或者开发的新药未被市场接受，将加大公司的经营成本，对公司的盈利水平和未来发展产生不利影响。

十一、原材料供应风险

公司生产所需的主要原材料丹参、葛根、山楂、三七、木香等为国内采购的中药材。由于中药材多为自然生长、季节采集，产地分布具有明显的地域性，自然灾害、经济动荡、市场供求关系等因素变化影响原材料的供应，导致公司产品成本发生变化，从而一定程度上影响公司正常盈利水平。

十二、市场竞争风险

由于中药产业良好的发展前景及心脑血管类药物巨大的市场潜力，未来将会有更多的企业进入到中药产业，现有中药企业也会加大对心脑血管用药领域的投入；新的替代性药物如生物药品、化学药品将会不断涌现，对公司目前主导产品心可舒片的销售构成威胁。另外，国外治疗心脑血管疾病类新药、特药和“洋中药”进入中国市场的速度也在不断加快，通过本土化的策略降低成本，挤占国内市场，对本公司药品的销售也将造成一定的影响。

十三、医药市场秩序风险

医药市场中一些企业无序、恶性竞争，可能干扰本公司的正常经营活动。国家一直在治理整顿医药市场经营秩序，但假冒、伪劣药品干扰市场的现象并未得到完全控制。本公司药品的市场形象良好，拥有较大市场份额，可能成为不法分子违法仿制的对象，使本公司药品销售和市场形象受损。部分地区还存在一定程度的地方保护主义，某些经营者采取不正当竞争手段，可能使公司的主营业务受到影响。

十四、债务结构不合理的风险

截至 2006 年 6 月 30 日，本公司负债总额为 88,063,490.63 元，其中流动负债 85,960,490.63 元，占公司负债总额的 97.61%。虽然本公司资产负债率、流动比率等偿债能力指标良好，但由于短期债务比例过高，短期偿债的压力较大，因此仍然给公司带来了一定的风险。

十五、净资产收益率下降的风险

2003 年、2004 年、2005 年和 2006 年 1~6 月，本公司全面摊薄净资产收益率分别为 24.16%、28.00%、25.61%和 12.43%。在本次发行完成后，发行人净资产将会比发行前有较大幅度的增加，由于发行当年募股资金项目难以产生效益，导致公司的净资产收益率有较大幅度下降的风险。

十六、税收、财政优惠政策的风险

本公司为国家级高新技术产业开发区——潍坊高新技术产业开发区内企业，并于 2004 年 5 月被国家科技部认定为“国家火炬计划重点高新技术企业”，本公司自 2004 年度起享受 15%的企业所得税优惠税率。同时，本公司享受“863”科技攻关计划、科技型中小企业创新基金等多项政府拨款和财政补贴，未来年度公司能否继续享受其他有关财政优惠政策存在一定的不确定性。

十七、环保风险

本公司产品的生产过程中会产生废水、粉尘、废渣等污染性排放物和噪声，如果处理不当会污染环境，给人民的生活带来不良后果。虽然本公司已严格按照有关环保法规及相应标准对上述污染性排放物进行了有效治理，使“三废”的排放达到了环保规定的标准，但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颁布新的法律法规，提高环保标准，使本公司支付更高的环保费用。另一方面，随着本次募集资金投资项目的实施，公司“三废”污染物的排放量将会加大，从而增加环保支出，影响本公司的经营业绩。因此，国家环保政策的变化及新项目的实施将在一定程度上加大本公司的环保风险。

第四节 发行人基本情况

一、发行人基本资料

- 1、中文名称：山东沃华医药科技股份有限公司
英文名称：Shandong Wohua Pharmaceutical Co., Ltd.
- 2、注册资本：5,199 万元
- 3、法定代表人：赵丙贤
- 4、设立日期：2003 年 3 月 25 日
- 5、住所：潍坊高新技术产业开发区福寿东街创业大厦 2 楼
邮政编码：261011
- 6、电话：0536—8553373
传真：0536—8553373
- 7、互联网网址：<http://www.wohua.cn>
- 8、电子信箱：wohua@wohua.cn

二、发行人的改制重组情况

（一）发行人设立方式

本公司系于 2003 年 3 月 18 日经山东省经济体制改革办公室 鲁体改函字[2003]6 号《关于同意潍坊沃华医药科技有限公司变更为山东沃华医药科技股份有限公司的函》、山东省人民政府 鲁政股字[2003]14 号《山东省股份有限公司批准证书》的批准，由“潍坊沃华医药科技有限公司”整体变更为“山东沃华医药科技股份有限公司”。股份公司于 2003 年 3 月 25 日办理了工商登记手续，领取了注册号为 3700001807910 的《企业法人营业执照》。

（二）发起人

本公司的发起人为北京中证万融生物科技有限公司、潍坊民康医药连锁有限责任公司、赵军先生、张戈先生、张法忠先生和田开吉先生。

（三）改制设立公司前，主要发起人拥有的主要资产和实际从事的主要业务

公司改制设立前，主要发起人北京中证万融生物科技有限公司拥有的主要经营性资产是其所持潍坊沃华医药科技有限公司 22,763,375 元（占注册资本 73.05%）的股权。

公司改制设立前，北京中证万融生物科技有限公司主要从事技术开发、技术转让、技术服务、技术咨询等业务。

（四）公司成立时拥有的主要资产和实际从事的主要业务

公司成立时，拥有的主要资产是生产中成药产品的经营性资产，实际从事的主要业务是纯天然植物类心脑血管中成药的研发、生产和销售。

（五）发行人成立后，主要发起人拥有的主要资产和实际从事的主要业务

主要发起人中证万融拥有的主要资产和实际从事的主要业务，在发行人成立前后没有发生变化。

（六）公司成立前后的业务流程

由于本公司是有限责任公司整体变更设立，公司成立前后乃至目前，业务流程没有发生变化，详见本招股意向书“第五节 业务和技术”相关内容。

（七）公司成立以来在生产经营方面与主要发起人的关联关系

公司成立后，中证万融在生产经营方面与本公司无任何关联关系。

（八）发起人出资资产的产权变更手续办理情况

公司系由潍坊沃华医药科技有限公司整体变更设立，潍坊沃华医药科技有限公司的资产由本公司承继。公司设立后，房屋所有权、土地使用权等产权已

过户到公司名下，药品生产许可证、药品生产质量管理规范（GMP）证书、药品批准文号、商标等产权也均变更至本公司名下。

（九）发行人独立运营的情况

1、发行人在业务、资产、人员、机构和财务等方面与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业完全独立

（1）业务独立

本公司由沃华有限整体变更设立，在变更设立之前，沃华有限就是一个独立运作的企业，具有独立的生产、供应、销售系统。因而本公司具有独立自主进行经营活动的能力，拥有完整的法人财产权，包括经营决策权和实施权；拥有必要的人员、资金和技术设备，以及在此基础上按照分工协作和职权划分建立起来的一套完整组织，能够独立支配和使用人、财、物等生产要素，顺利组织和实施生产经营活动。本公司主要进行纯天然植物类心脑血管中成药的生产与销售，与控股股东所从事业务完全独立。

（2）资产独立

沃华有限依法变更为本公司后，该公司的各项资产权利由本公司依法承继，并已办理了相关资产的权属变更，取得了相关资产权属证书，现不存在任何资产被控股股东及其他股东占用的情况。本公司亦没有以其资产、权益或名义为各股东的债务提供担保，对所有资产具有完全的控制支配权。

（3）人员独立

经过几年的规范运作，公司逐步建立、健全了法人治理结构，董事、监事及高级管理人员严格按照《公司法》、《公司章程》的有关规定产生，程序合法有效；公司的人事及工资管理与股东单位完全分离，公司总裁、副总裁、财务负责人、董事会秘书等高级管理人员没有在控股股东、实际控制人控制的其他企业中担任董事、监事以外的其他职务，也没有在控股股东、实际控制人控制的其他企业处领薪。本公司的财务人员均不在控股股东及其他关联企业兼职。

（4）机构独立

本公司依法设有股东大会、董事会、监事会三个权力机构，并设立了营销总部、财务中心、生产中心等业务职能部门。该等机构和部门系本公司根据自

身的生产经营需要设置的，不存在控股股东干预的情形。公司各职能部门依照规章制度行使各自的职能，不存在受控股股东的职能部门控制、管辖的情形。本公司与控股股东均拥有各自独立的办公机构和生产场所且分处两地，不存在“两块牌子、一套人马”的合署办公及混合经营的情形。

（5）财务独立

公司设立了独立的财务部门，配备独立的财务人员，建立了符合有关会计制度要求的、独立的财务核算体系和财务管理制度；公司开设独立的银行账号，依法独立纳税，纳税登记证号为国税鲁字 370705165446553 号、鲁地税字 370700865420696 号；公司能够独立作出财务决策，不存在控股股东干预公司资金使用的情况，也不存在公司股东单位或其他关联方以任何形式占用公司货币资金或其他资产的情况。

2、发行人具有独立完整的业务体系和面向市场独立经营的能力

（1）生产系统

公司的生产中心下设一车间（原材料的挑选、清洗、粉碎、提取）、二车间（片剂、胶囊剂、颗粒剂）、三车间（丸散膏丹及口服液等剂型）等 3 个车间负责公司产品的生产。公司研发中心、质量保证部等部门负责公司产品的研发和质量检验。公司装备工程部下设机修动力车间，负责全部生产及辅助设备的维修和动力供应。公司具有独立完整的生产系统。

（2）供应系统

公司生产中心设采购人员 3 名，负责公司原、辅材料及包装物的采购。公司的采购业务按“招标比价、原产地采购”的原则自主决策，不存在通过股东或其他关联方采购的情形，公司的供应系统具有独立完整性。

（3）销售系统

公司设营销总部，采用扁平化的组织模式，专业化临床学术推广、货款回收、费用管理均建立了独立的管理体系。营销总部下设北京、上海、广东、山东等 22 个区域办事处，有营销人员 270 名，负责公司产品在全国 29 个省、直辖市、自治区的销售管理、商务管理、货款回收、费用管理及人力资源管理等全部营销工作。公司制订了完备的营销规章制度，具有独立完整的销售系统。

综上所述，本公司具有独立完整的业务、资产、人员、机构和财务，具有

面向市场自主经营的能力。

三、发行人股本形成与历次变化情况、历次重大资产重组情况

（一）公司股本形成与历次变化情况

本公司的前身潍坊中药厂成立于 1959 年 1 月，是在创建于清乾隆年间的万和堂药庄与山东省昌潍中心药材公司的基础之上组建的全民所有制企业。经过数十年的演变，截至 2002 年 2 月，潍坊中药厂为山东潍坊医药集团股份有限公司的全资企业，注册资本 657.40 万元。

1、中药厂的产权转让

2002 年 2 月 6 日，山东潍坊医药集团股份有限公司与北京沃华生物科技股份有限公司、自然人赵军、张法忠签订了《山东潍坊医药集团股份有限公司中药厂产权转让合同》，约定以评估值为基础，山东潍坊医药集团股份有限公司将其拥有的中药厂产权中的 90%予以转让，其中 75%的产权转让给北京沃华生物科技股份有限公司、10%的产权转让给自然人赵军、5%的产权转让给自然人张法忠。

以 2001 年 10 月 31 日为基准日，资产评估机构和土地估价机构分别对中药厂的资产和土地使用权进行了评估。根据山东新华有限责任会计师事务所鲁新会师评报字[2002]第 2-1 号《资产评估报告》，中药厂净资产（土地使用权除外）的评估价值为 533,640.67 元；2002 年 1 月 21 日，潍坊市国有资产管理局以潍财国评[2002]05 号《关于对山东潍坊医药集团股份有限公司中药厂评估报告确认的通知》确认了上述资产评估结果。根据潍坊市土地评估交易中心评估潍土估字[2001]第 298 号《土地估价报告》，中药厂所持土地使用权（58,978 m²）的评估价值为 19,816,608 元；2001 年 12 月 9 日，潍坊市规划与国土资源局以潍土估认字[2001]370 号《关于对山东潍坊医药集团股份有限公司中药厂〈土地评估结果确认请示〉的批复》确认了上述土地估价结果。

上述中药厂的净资产和土地使用权的账面价值（截至 2001 年 10 月 31 日）为 15,738,250.40 元，评估价值总额为 20,350,248.67 元。评估价值扣除经潍坊市财政局潍财企字[2002]7 号《关于对山东潍坊医药集团股份有限公司申请

核销中药厂应收账款呆坏账问题的批复》批准核销的坏账 7,305,734.72 元后的余额 13,044,500 元，作为产权转让价格的依据，其中 90%的产权转让款为 11,740,050 元。

上述产权受让方之一北京沃华，系依据其于 2002 年 1 月 27 日召开的临时股东大会审议通过的决议及 2002 年 1 月 28 日其与赵丙贤先生签订的《委托协议》，代赵丙贤先生受让该等权益。该 75%中药厂产权转让款 9,783,375 元由赵丙贤先生以银行转账的方式直接支付给医药集团。其他受让方赵军先生、张法忠先生均由本人通过银行转账的形式分别向医药集团支付产权转让款 1,304,450 元、652,225 元。

因赵丙贤是山东潍坊中药厂 75%产权的实际购买者，北京沃华生物科技股份有限公司仅是形式上的受托持股，故 2002 年 2 月北京沃华对代赵丙贤先生受让中药厂产权事宜未作账务处理。

2002 年 2 月公司所做的账务处理：产权转让后潍坊沃华医药科技有限公司按持股比例将净资产 1304.45 万元以及现金出资 330.55 万元分别记入各产权受让人实收资本帐户，其中将净资产的 75%（978.3375 万元）连同现金出资 168 万元总计出资 1146.3375 万元记入“实收资本——北京沃华生物科技股份有限公司”帐户；将净资产的 10%（130.445 万元）连同现金出资 72 万元总计出资 202.445 万元记入“实收资本——赵军”帐户；将净资产的 5%（65.2225 万元）连同现金出资 90.55 万元总计出资 155.7725 万元记入“实收资本——张法忠”帐户；剩余净资产的 10%（130.445 万元）记入“实收资本——潍坊医药集团股份有限公司”帐户。经上述处理后，实收资本总额为 1635 万元，与注册资本一致。

会计师已经对上述帐务处理发表了意见。会计师认为：上述账务处理符合企业会计准则和企业会计制度的相关规定。

2002 年 2 月 8 日，潍坊市人民政府以 潍政复字[2002]2 号《关于对山东潍坊医药集团股份有限公司中药厂改制并联合上市的总体方案的批复》文件批准确认该等产权转让。

中药厂产权转让完成后，各方拥有的产权情况如下：

所有者	权益比例(%)
北京沃华生物科技股份有限公司	75.00
山东潍坊医药集团股份有限公司	10.00
赵军	10.00
张法忠	5.00
合 计	100.00

2、有限责任公司设立

2002年2月6日，中药厂全部四名出资人共同签订《关于山东潍坊医药集团股份有限公司中药厂改制为潍坊沃华医药科技有限公司之协议》，决定各方以拥有的中药厂产权出资，同时北京沃华新增现金出资168万元、赵军新增现金出资72万元、张法忠新增现金出资90.55万元，将中药厂整体改制为有限责任公司。2月8日，山东新华有限责任会计师事务所出具了鲁新会师内验字[2002]第2-2号《验资报告》，验证各股东出资足额到位。公司于2002年2月9日办理完毕工商登记手续，注册地址潍坊高新技术产业开发区福寿东街创业大厦2楼；注册资本1,635万元；法定代表人赵丙贤；经营范围为加工、销售中成药，制造、销售饮料、保健品，酶免诊断试剂（体外），技术咨询、技术服务。

沃华有限各股东的出资情况如下：

股东名称	出资金额（元）			出资比例（%）
	净资产	货币	合计	
北京沃华生物科技股份有限公司	9,783,375	1,680,000	11,463,375	70.11
赵军	1,304,450	720,000	2,024,450	12.38
张法忠	652,225	905,500	1,557,725	9.53
山东潍坊医药集团股份有限公司	1,304,450	0	1,304,450	7.98
合 计	13,044,500	3,305,500	16,350,000	100.00

3、有限责任公司股东变动

（1）民康医药受让医药集团所持股权

2002年9月20日，医药集团与民康医药签署《股权转让合同》约定，医药集团将其持有的沃华有限股权130.455万股（占沃华有限注册资本的7.98%）一次性全部转让给民康医药，转让价格为每股1.35元人民币，共计175.5万元。转让价格系由协议双方以潍土估认字[2001]第298号《土地估价报告》和鲁新会师评报字[2002]第2-1号《资产评估报告》记载的评估结果为基础协商确定。

2002年12月19日，沃华有限召开临时股东会，会议批准了医药集团向民康医药转让出资的行为，沃华有限其他股东放弃了优先受让权，民康医药取代医药集团成为沃华有限股东。2006年4月19日，潍坊医药集团总公司作为国有资产授权经营单位，出具了确认山东潍坊医药集团股份有限公司向民康医药转让所持发行人国有股权的《证明》。

保荐人、律师核查后认为：根据潍坊市财政局等政府主管部门对资产评估报告的确认，鲁新会师评报字[2002]第2-1号《资产评估报告》和潍土估认字[2001]第298号《土地估价报告》记载的资产评估结果真实合法，并且评估结果自基准日起一年内有效，医药集团和民康医药以有效的资产评估结果为基础协商确定股权转让价格，转让价格的确定合法有效；根据潍坊市人民政府《关于对潍坊新立克等四家企业集团授权经营国有资产的批复》（潍政复字[2001]2号），山东潍坊医药集团总公司为国有资产授权经营单位，有权批准其子公司山东潍坊医药集团股份有限公司对外转让股权的行为；山东潍坊医药集团股份有限公司向民康医药转让出资时，转让价格的确定系以资产评估结果为基础，符合国有资产管理的有关规定，虽然该次转让行为事先未经国有资产管理部门的批准，但事后获得有权部门的认可，在批准程序上的瑕疵不影响该次股权转让行为的合法有效性，并且对发行人本次发行与上市不会构成实质性障碍。

（2）北京沃华将所持股权赠与中证万融

2002年8月，赵丙贤先生投资组建北京中证万融生物科技有限公司，注册资本1,000万元，赵丙贤先生与其配偶陆娟女士共同持有该公司全部股权。中证万融成立后，赵丙贤先生开始规范并理顺其与沃华有限的投资关系。

2002年12月18日，基于赵丙贤先生的请求，北京沃华董事会依据《委托协议》作出决议：同意将北京沃华代赵丙贤先生持有的对沃华有限的全部出资及其衍生权益（计1,146.3375万元权益，占沃华有限注册资本的70.11%）无条件过户给中证万融；过户完成后，北京沃华不再代赵丙贤先生持有该等出资。2002年12月19日，北京沃华与中证万融签署了《赠予协议》，根据该协议约定：北京沃华将受托持有的沃华有限70.11%的出资，计1,146.3375万元注册资本权益，按《委托协议》约定以赠予的形式过户给中证万融，中证万融成为沃华有限的实际股东。2002年12月19日，沃华有限召开临时股东会，审议批

准了北京沃华将所持 1,146.3375 万元出资赠予中证万融的行为，并于 2002 年 12 月 20 日办理了工商变更登记。

因赵丙贤是沃华有限 70.11% 出资的实际持有者，北京沃华生物科技股份有限公司仅是形式上的受托持股，故 2002 年 12 月北京沃华向中证万融赠与该出资时，北京沃华未作账务处理。

中证万融所做的账务处理：借记“长期投资——山东沃华 1146.3375 万元”，贷记“资本公积 1146.3375 万元”。

公司所做的账务处理：借记“实收资本——北京沃华生物科技股份有限公司 1146.3375 万元”，贷记“实收资本——北京中证万融生物科技有限公司 1146.3375 万元”。

会计师已经对上述账务处理发表了意见。认为：上述账务处理符合企业会计准则和企业会计制度的相关规定。

保荐人、律师认为：北京沃华就代为收购中药厂产权、赠予出资所履行的法律程序及账务处理表明，北京沃华承认其与赵丙贤先生的委托代理关系，其对代为持有沃华有限的 1146.3375 万元出资并不享有任何权益；北京沃华就代为收购中药厂产权的事宜履行了股东大会批准程序，北京沃华向中证万融赠予出资的事宜业经北京沃华董事会批准；北京沃华、中证万融及沃华有限就上述产权转让、赠予分别进行的账务处理及履行的法律程序与《委托协议》确立的法律关系相一致，发行人股权不会因上述产权转让、赠予的行为而产生潜在法律纠纷或法律风险。

本次股东变动后，公司各股东出资情况如下：

股东名称	出资额（元）	出资比例（%）
北京中证万融生物科技有限公司	11,463,375	70.11
赵军	2,024,450	12.38
张法忠	1,557,725	9.53
潍坊民康医药连锁有限责任公司	1,304,450	7.98
合计	16,350,000	100.00

4、有限责任公司增资

2003 年 1 月 19 日，经潍坊沃华医药科技有限公司 2003 年临时股东会审议通过，沃华有限进行增资并引进新股东。原股东中证万融以现金出资 1,130 万

元，新股东张戈以现金出资 200 万元，新股东田开吉以现金出资 151 万元，沃华有限注册资本由 1,635 万元增加到 3,116 万元。1 月 22 日，山东新华有限责任会计师事务所出具了鲁新会师内验字[2003]第 2-2 号《验资报告》，验证各股东出资足额到位。公司于 2003 年 1 月 23 日办理完毕工商变更登记手续。此次增资后，沃华有限各股东出资情况如下：

股东名称	出资额（元）	出资比例（%）
北京中证万融生物科技有限公司	22,763,375	73.05
赵军	2,024,450	6.50
张戈	2,000,000	6.42
张法忠	1,557,725	5.00
田开吉	1,510,000	4.84
潍坊民康医药连锁有限责任公司	1,304,450	4.19
合计	31,160,000	100.00

5、沃华有限依法整体变更设立为股份有限公司

2003 年 2 月 12 日，山东正源和信有限责任会计师事务所对沃华有限截至 2003 年 1 月 31 日财务状况进行审计，并出具鲁正信审字（2003）3009 号《审计报告》。经审计，截至 2003 年 1 月 31 日沃华有限资产总额 124,040,731.53 元，负债总额 84,050,731.53 元，净资产 39,990,000.00 元。

2003 年 2 月 17 日，经潍坊沃华医药科技有限公司股东会审议，决定以 2003 年 1 月 31 日经审计的净资产 39,990,000 元按照 1:1 的比例折为 39,990,000 股，原沃华有限股东出资比例保持不变，沃华有限整体变更为“山东沃华医药科技股份有限公司”。

2003 年 2 月 17 日，山东正源和信有限责任会计师事务所出具鲁正信验字（2003）3009 号《验资报告》，验证各股东出资真实、足额到位。

2003 年 3 月 18 日，山东省经济体制改革办公室以鲁体改函字[2003]6 号《关于同意潍坊沃华医药科技有限公司变更为山东沃华医药科技股份有限公司的函》、山东省人民政府以鲁政股字[2003]14 号《山东省股份有限公司批准证书》批准沃华有限整体变更为“山东沃华医药科技股份有限公司”。

2003 年 3 月 25 日，公司办理完毕工商登记手续，并领取了注册号为 3700001807910 的《企业法人营业执照》。公司住所潍坊高新技术产业开发区福寿东街创业大厦 2 楼；注册资本 3,999 万元；法定代表人赵丙贤；经营范围为

许可证范围内片剂、硬胶囊剂、颗粒剂、丸剂、散剂、口服液、合剂、酒剂、酞剂、煎膏剂、糖浆剂、体外诊断试剂、许可证批准范围内的桶装饮用矿化水的生产、销售，医药科技技术咨询服务。

股份公司设立时，股本结构如下：

股东名称	持股数（股）	持股比例（%）
北京中证万融生物科技有限公司	29,213,972	73.05
赵军	2,598,131	6.50
张戈	2,566,752	6.42
张法忠	1,999,147	5.00
田开吉	1,937,898	4.84
潍坊民康医药连锁有限责任公司	1,674,100	4.19
合计	39,990,000	100.00

6、股份公司增资扩股

2004年1月12日，经本公司2003年年度股东大会审议通过，决定公司总股本增加1,200万股。同日，公司全部股东签订《增资协议书》，由中证万融以现金出资1,380万元，按照1.15:1的比例折为1,200万股，其他股东放弃增资。本公司总股本由3,999万股增加至5,199万股。

2004年1月15日，山东正源和信有限责任会计师事务所对本次增资进行了验证，并出具了鲁正信验字（2004）3009号验资报告，验证各股东出资真实、足额到位。

2004年1月17日，山东省经济体制改革办公室以鲁体改企字[2004]7号《关于同意山东沃华医药科技股份有限公司增加股本的批复》、山东省人民政府以鲁政股增字[2004]2号《山东省股份有限公司批准证书》批准公司本次增资事宜。

2004年1月29日，公司办理完毕工商变更登记手续。

本次增资完成后，公司股本结构如下：

股东名称	持股数（股）	持股比例（%）
北京中证万融生物科技有限公司	41,213,972	79.27
赵军	2,598,131	5.00
张戈	2,566,752	4.94
张法忠	1,999,147	3.84
田开吉	1,937,898	3.73
潍坊民康医药连锁有限责任公司	1,674,100	3.22
合计	51,990,000	100.00

7、股东名称的变更

2004年12月，本公司股东潍坊民康医药连锁有限责任公司更名为山东潍坊海王星辰民康连锁药店有限公司，其持有本公司的股份及持股比例未发生任何变化。

本次发行前，本公司股东、持股数及持股比例如下：

股东名称	持股数（股）	持股比例（%）
北京中证万融生物科技有限公司	41,213,972	79.27
赵军	2,598,131	5.00
张戈	2,566,752	4.94
张法忠	1,999,147	3.84
田开吉	1,937,898	3.73
山东潍坊海王星辰民康连锁药店有限公司	1,674,100	3.22
合计	51,990,000	100.00

（二）历次重大资产重组情况

公司在发行前没有进行任何重大资产重组。

四、历次股本变化的验资情况

本公司共进行过四次验资，分别是：

1、2002年2月8日，山东新华有限责任会计师事务所对潍坊沃华医药科技有限公司设立时的注册资本的实收情况进行了审验，并出具了鲁新会师内验字[2002]第2-2号《验资报告》，验证各股东出资真实、足额到位。

2、2003年1月22日，山东新华有限责任会计师事务所对潍坊沃华医药科技有限公司新增注册资本的实收情况进行了验证，并出具了鲁新会师内

验字[2003]2-2号验资报告，验证各股东出资真实、足额到位。

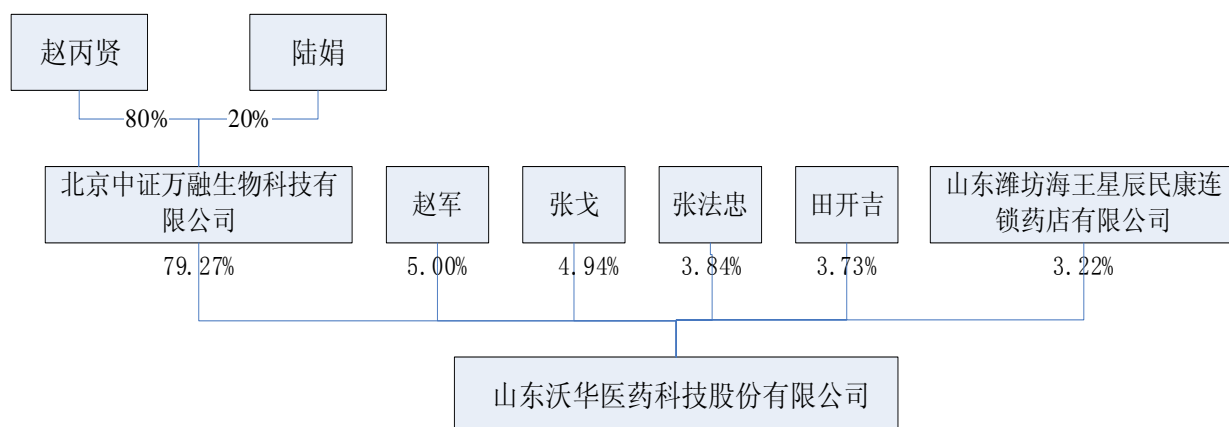
3、2003年2月17日，山东正源和信有限责任会计师事务所对山东沃华医药科技股份有限公司设立时注册资本的实收情况进行了验证，并出具了鲁正信验字（2003）3009号验资报告，验证各股东出资真实、足额到位。

山东正源和信有限责任会计师事务所于2003年2月12日对沃华有限2002年12月31日、2003年1月31日的资产负债表、2002年度、2003年1月的利润表及2002年度、2003年1月现金流量表进行了审计并出具了鲁正信审字（2003）3009号标准无保留意见审计报告，作为沃华有限整体变更为股份有限公司的折股依据。

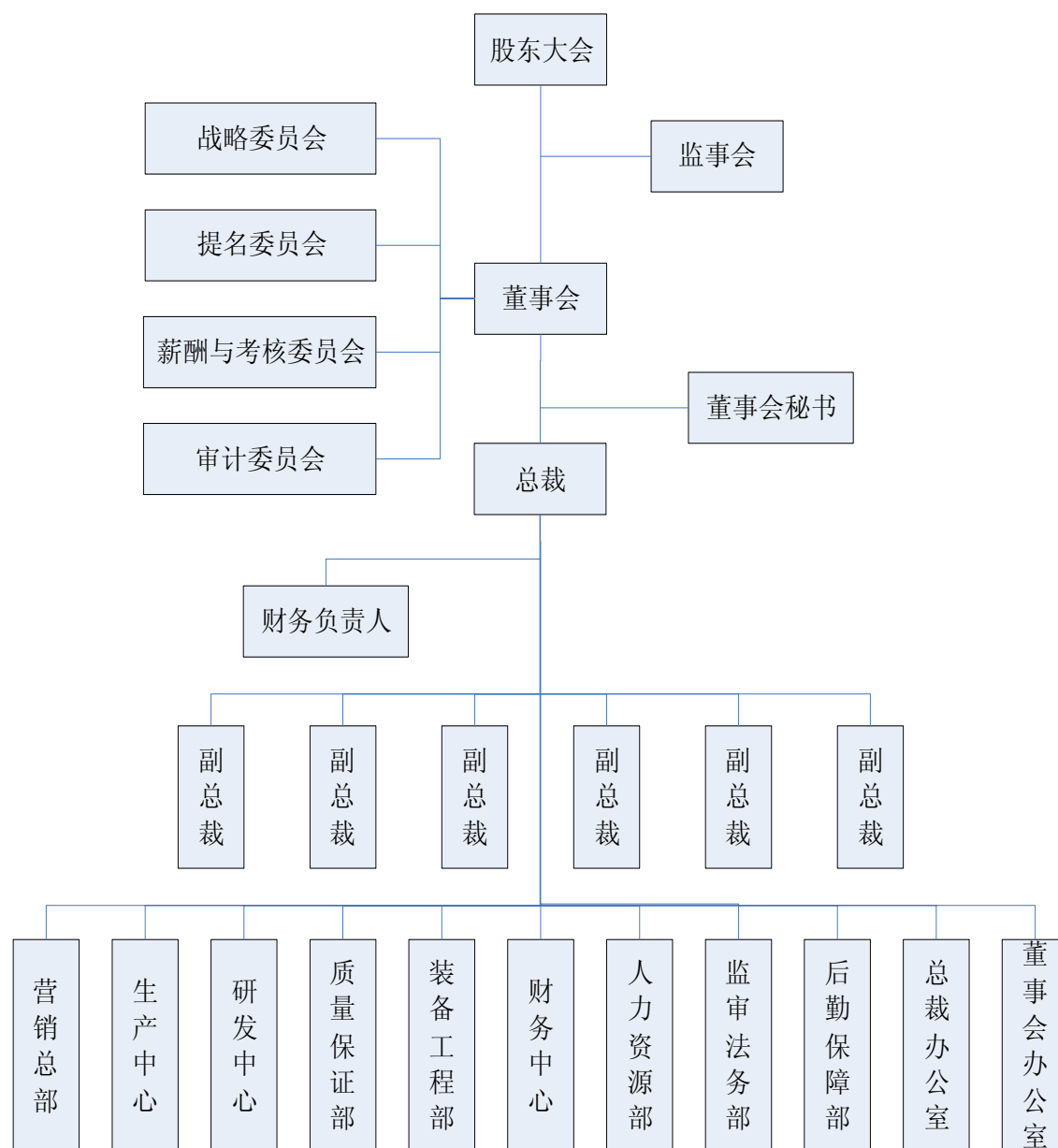
4、2004年1月15日，山东正源和信有限责任会计师事务所对山东沃华医药科技股份有限公司新增注册资本的实收情况进行了验证，并出具了鲁正信验字（2004）3009号验资报告，验证各股东出资真实、足额到位。

五、发行人的股东结构和组织结构

（一）发行人的股东结构



（二）发行人的组织结构



1、发行人主要职能部门情况

(1) 营销总部：主要负责制订公司各项营销管理政策、制度并实施；对公司产品市场变化情况进行科学预测和动态监控；目标市场开发，包括广告、宣传、开发潜在客户、学术推广等促销活动；建立健全公司营销网络；营销计划、营销业务、营销费用管理等。

(2) 研发中心：主要负责制订研发发展规划、研究公司研发方向、新药研发、开展研发合作与成果转让、工艺技术研究改进、中药保护品种管理和专利

事务管理等工作。

(3) 生产中心：主要负责编制生产及作业计划、组织公司产品生产、原辅材料和燃料采购、仓储管理、货运管理、生产统计管理、生产安全管理、劳动定额和消耗定额管理等。

(4) 质量保证部：主要负责原材料、半成品、成品质量检验、生产过程的质量监督、内控质量标准和检验操作规程的制定、改进质量管理手段和方法等工作。

(5) 装备工程部：主要负责公司技术改造、设备管理、动力供应、设备维修、基建管理、环境保护、工艺技术管理、生产现场管理、计量管理、能源管理和房产维修等工作。

(6) 财务中心：主要负责公司财务预决算管理、会计核算、资金管理、纳税管理、物价管理、公司资产管理和成本管理。

(7) 人力资源部：主要负责公司人力资源规划和计划管理、劳动用工管理、劳动合同管理、薪酬管理、员工培训和员工绩效考核等。

(8) 监审法务部：主要负责办理公司法律诉讼事务、审查公司对外合同、内部稽核和法律知识培训等工作、内部审计监察等工作。

(9) 后勤保障部：主要负责公司低值易耗品管理、后勤物资采购和储存、消防和治安管理、环境卫生管理、物业管理和后勤服务等工作。

(10) 总裁办公室：主要负责公司工作计划管理、会议和会务管理、公共关系管理、公文管理、档案管理、企业文化及宣传管理等工作。

(11) 董事会办公室：主要负责处理董事会日常事务工作；负责与证券监管部门、中介机构及新闻媒体的沟通和协调；投资者关系管理等。

2、发行人组织机构特点

2002年2月改制以来，公司全面推行扁平化管理模式，由原来的“多层次”结构变为“扁平”结构，不单独设中间层管理人员，部门负责人均由副总裁或总裁助理兼任。高层与中层管理者合二为一，加快了信息传递速度，减少了信息传递失真，提高了决策效率，增强了公司执行力。

六、公司发起人、主要股东及实际控制人情况

(一) 发起人情况

1、北京中证万融生物科技有限公司

北京中证万融生物科技有限公司成立于 2002 年 8 月 14 日，注册地和主要经营地为北京市朝阳区东三环北路 2 号南银大厦 1903 号，法定代表人陆娟，注册资本、实收资本为 1,000 万元，经营范围包括：技术开发、技术转让、技术服务、技术咨询。中证万融由赵丙贤先生、陆娟女士出资设立。

本次发行前，中证万融持有本公司 41,213,972 股法人股，占本次发行前总股本的 79.27%，为本公司第一大股东。中证万融所持本公司股份不存在被质押或其他有争议的情况。

中证万融目前为控股型公司，除持有发行人股权外，基本没有其它业务。

截至 2005 年 12 月 31 日，中证万融总资产为 196,167,356.28 元，净资产为 72,512,301.04 元；2005 年度净利润为 21,751,262.89 元。以上数据经北京华辰会计师事务所审计。

截至 2006 年 6 月 30 日，中证万融总资产为 216,996,851.82 元，净资产为 84,573,239.79 元；2006 年 1~6 月净利润为 12,060,938.75 元。以上数据未经审计。

2、赵军先生

赵军先生，男，中国国籍，无永久境外居留权，身份证号码为：370702570801131，住址为山东省潍坊市潍城区院校民主街 2 路。本次发行前，赵军先生持有本公司 2,598,131 股，占本次发行前总股本的 5.00%，为本公司第二大股东。有关情况详见本招股意向书第七节“董事、监事、高级管理人员与核心技术人员”之“董事会成员”。

3、张戈先生

张戈先生，男，中国国籍，无永久境外居留权，身份证号码为：231002197003122715，住所为：北京市朝阳区望京西园。本次发行前，张戈先生持有本公司 2,566,752 股，占本次发行前总股本的 4.94%，为本公司第三大

股东。有关情况详见本招股意向书第七节“董事、监事、高级管理人员与核心技术人员”之“董事会成员”。

4、张法忠先生

张法忠先生，男，中国国籍，无永久境外居留权，身份证号码为：370702520317103，住所为：山东省潍坊市潍城区南关胜利大街144号。本次发行前，张法忠先生持有本公司1,999,147股，占本次发行前总股本的3.84%，为本公司第四大股东。有关情况详见本招股意向书第七节“董事、监事、高级管理人员与核心技术人员”之“董事会成员”。

5、田开吉先生

田开吉先生，男，中国国籍，无永久境外居留权，身份证号码为：370111196410112116，住所为：山东省潍坊市奎文区潍州路胜利东街322号。本次发行前，田开吉先生持有本公司1,937,898股，占本次发行前总股本的3.73%，为本公司第五大股东。有关情况详见本招股意向书第七节“董事、监事、高级管理人员与核心技术人员”之“董事会成员”。

6、山东潍坊海王星辰民康连锁药店有限公司

山东潍坊海王星辰民康连锁药店有限公司前身为潍坊民康医药连锁有限责任公司，成立于1992年9月30日，2004年12月更名为山东潍坊海王星辰民康连锁药店有限公司，注册地址为潍坊市潍城区青年路9号，法定代表人牟良平，注册资本480万元，经营范围包括：零售连锁中药材、中成药、中药饮片、化学药制剂、抗生素、生化药品、生物制品；一、二、三类医疗器械产品；销售保健食品、副食品、茶、酒水、饮料、计划生育具零售；零售日用百货、烟。

本次发行前，山东潍坊海王星辰民康连锁药店有限公司持有本公司1,674,100股法人股，占本次发行前总股本的3.22%，为本公司第六大股东。

（二）实际控制人情况

本公司控股股东中证万融由两名股东出资设立：

- 1、赵丙贤先生，出资800万元，出资比例80%；
- 2、陆娟女士，出资200万元，出资比例20%。

赵丙贤先生与陆娟女士系配偶关系，本公司实际控制人为赵丙贤先生。有关赵丙贤先生情况详见本招股意向书第七节“董事、监事、高级管理人员与核心技术人员”之“董事会成员”。

（三）控股股东及实际控制人控制的其他企业

本公司控股股东中证万融除控股本公司外，没有控股其他企业。

本公司实际控制人赵丙贤先生控制的其他企业如下：

1、北京中证万融投资服务有限责任公司

北京中证万融投资服务有限责任公司，成立于1995年8月24日，注册资本、实收资本为999.99万元，赵丙贤先生持有北京中证万融投资服务有限责任公司出资额的80%。该公司法定代表人赵丙贤先生；注册地、主要生产经营地为北京市朝阳区东三环北路2号南银大厦1906室；主营业务为企业管理咨询、投资咨询、财会咨询。

截至2005年12月31日，北京中证万融投资服务有限责任公司总资产为6,256.20万元，净资产为5,186.50万元；2005年度净利润为280.70万元。截至2006年6月30日，总资产为6,563.80万元，净资产为5,309.60万元；2006年1~6月净利润为123.10万元。以上数据未经审计。

2、北京汇海宏纳米科技有限公司

北京汇海宏纳米科技有限公司，成立于2000年10月13日，注册资本、实收资本为350.00万元，赵丙贤先生持有北京汇海宏纳米科技有限公司出资额的54.285%。该公司法定代表人赵丙贤先生；注册地、主要生产经营地为北京市海淀区上地信息路19号平房右一；主营业务为纳米材料、纳米设备的技术开发、转让、服务、咨询，纳米产品的制造与销售，销售化工材料、建筑材料。

截至2005年12月31日，北京汇海宏纳米科技有限公司总资产为269.32万元，净资产为96.73万元；2005年度净利润为-22.38万元。截至2006年6月30日，总资产为245.61万元，净资产为51.99万元；2006年1~6月净利润为-45.30万元。

3、北京沃华生物科技股份有限公司

北京沃华生物科技股份有限公司，成立于2000年6月29日，注册资本、实收资本为3,899.10万元，赵丙贤先生持有北京沃华生物科技股份有限公司出

资额的 30%。该公司法定代表人赵丙贤先生；注册地、主要生产经营地为北京市通州区永顺地区北马庄；主营业务为制造、销售免疫诊断试剂、生化原料、药品制剂（片剂、胶囊剂、饮片）、生物制品、脂质体制剂，技术开发、技术咨询、技术转让、技术培训。

截至 2005 年 12 月 31 日，北京沃华生物科技股份有限公司总资产为 4,270.42 万元，净资产为 2,367.66 万元；2005 年度净利润为-96.84 万元。截至 2006 年 6 月 30 日，总资产为 4,216.72 万元，净资产为 2,290.93 万元；2006 年 1~6 月净利润为-76.73 万元。

北京沃华生物科技股份有限公司的股东情况如下：

股东名称	持股数（股）	持股比例（%）
赵丙贤	11,697,303	30.00
北京双鹤药业股份有限公司	7,798,202	20.00
沃维汉	7,798,202	20.00
大连大杨创世股份有限公司	3,899,101	10.00
北京市通州永顺工业总公司	2,924,325	7.50
马锦柱	1,462,163	3.75
李建国	1,345,190	3.45
北京运河氧器公司	1,091,748	2.80
北京机电设备招标公司	974,775	2.50
合计	38,991,009	100.00

七、股本

（一）本次拟发行的股份及发行前后股本结构

本次拟发行 1,800 万股社会公众股，发行前后公司的股本结构如下：

股票类别	本次发行前		本次发行后	
	数量（股）	比例（%）	数量（股）	比例（%）
有限售条件的股份	51,990,000	100.00	51,990,000	74.28
境内一般法人持股	42,888,072	82.49	42,888,072	61.28
境内自然人持股	9,101,928	17.51	9,101,928	13.00
无限售条件的股份	—	—	18,000,000	25.72
A 股	—	—	18,000,000	25.72
股份总数	51,990,000	100.00	69,990,000	100.00

公司从未发行过内部职工股。

（二）本次发行前各股东持股情况

股东名称	职务	持股数（股）	持股比例（%）
北京中证万融生物科技有限公司	——	41,213,972	79.27
赵军	副董事长	2,598,131	5.00
张戈	董事、总裁	2,566,752	4.94
张法忠	董事、副总裁	1,999,147	3.84
田开吉	董事、副总裁	1,937,898	3.73
山东潍坊海王星辰民康连锁药店有限公司	——	1,674,100	3.22
合计		51,990,000	100.00

上述股东之间不存在关联关系。

本公司股东所持股份目前均没有被质押、也没有其他有争议的情况。

（三）发行前股东自愿锁定股份的承诺

本公司第一大股东北京中证万融生物科技有限公司于2006年8月8日出具了《关于所持山东沃华医药科技股份有限公司股份承诺函》，承诺：自沃华医药股票上市之日起三十六个月内，不转让或委托他人管理持有的沃华医药的股份，也不由沃华医药回购该部分股份。

作为本公司董事、监事、高管的其他全部自然人股东赵军、张戈、张法忠、田开吉于2006年8月8日出具了《关于所持股份有关情况的承诺函》，分别就所持本公司股份做出承诺：在沃华医药股票上市前及上市后一年内，不转让所持沃华医药的股份；在任职期间每年转让的沃华医药的股份不超过所持该公司股份的百分之二十五；离任后半年内不转让所持沃华医药的股份。

八、员工及其社会保障情况

（一）员工情况

截至2006年6月30日，公司员工总数为802人。本公司员工的构成情况如下：

1、按员工专业构成分类：

专 业	人数（人）	占总人数的比例（%）
管理人员	79	9.85
技术人员	68	8.48
营销人员	270	33.67
财务人员	40	4.99
生产人员	284	35.41
后勤人员	61	7.60

2、按员工受教育程度分类：

学 历	人数（人）	占总人数的比例（%）
大专及以上	311	38.78
中专及以下	491	61.22

3、按员工年龄分类

专 业	人数（人）	占总人数的比例（%）
30岁以下（含30岁）	288	35.91
30-40岁（含40岁）	292	36.41
40-50岁（含50岁）	160	19.95
50岁以上	62	7.73

（二）员工社会保障情况

本公司实行劳动合同制，员工按照《劳动法》的有关规定与公司签订《劳动合同》，享受权利并承担义务。本公司按照国家法律法规及潍坊市的有关规定，为员工办理了基本养老保险、医疗保险、失业保险、工伤和生育保险以及住房公积金，具体缴纳情况如下：

公司每月按员工缴费工资的28%缴纳基本养老保险，其中公司缴纳20%，个人缴纳8%；每月按员工缴费工资的9%为员工缴纳医疗保险，其中公司缴纳7%，个人缴纳2%；每月按缴费工资的3%为员工缴纳失业保险，其中公司缴纳2%，个人缴纳1%；每月按缴费工资的0.8%为员工缴纳工伤和生育保险；每月按缴费工资的12%为员工缴纳住房公积金，其中公司缴纳6%，个人缴纳6%。

2003年以来，公司没有发生过任何重大劳动争议和纠纷。

第五节 业务和技术

一、发行人的主营业务、主要产品及变化情况

公司经营范围为许可证范围内片剂、硬胶囊剂、颗粒剂、丸剂、散剂、口服液、合剂、酒剂、酞剂、煎膏剂、糖浆剂、滴丸剂、体外诊断剂；许可证批准范围内桶装饮用矿化水的生产、销售；以及医药科技技术咨询服务等。

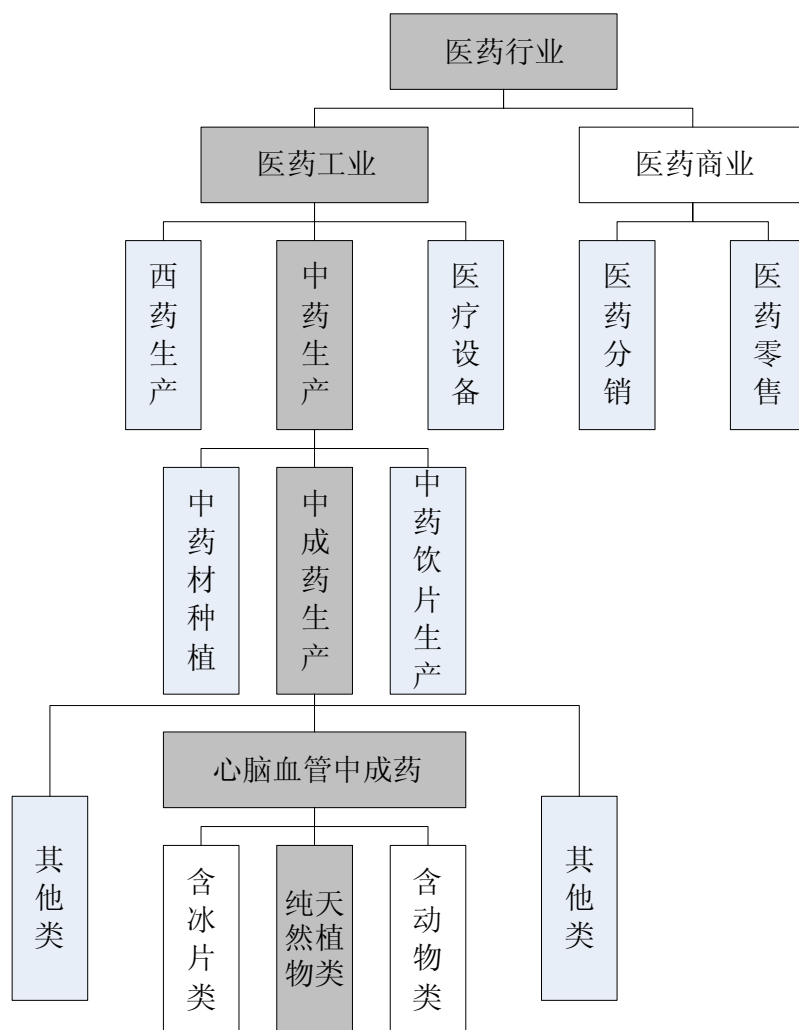
公司目前主要业务是纯天然植物类心脑血管中成药的研发、生产和销售。公司目前的主要产品包括心可舒片、心可舒胶囊、琥珀消石颗粒、鸢都感冒颗粒等。

本公司自设立以来主营业务、主要产品没有发生重大变化。

二、发行人所处行业概况

本公司所处的行业为医药行业。医药行业是我国国民经济的重要组成部分，是传统产业和现代产业相结合、集一、二、三产业为一体的行业。本公司秉承二百多年的文化积淀，坚持“细分市场、最大份额”的竞争理念，聚焦于纯天然植物类心脑血管中成药的研发、生产和销售等业务。目前，公司主导产品心可舒片居国内纯天然植物类心脑血管成方药销售额的第一位。⁷

⁷ 资料来源：南方医药经济研究所《2005年中国心脑血管口服中成药主要品牌的市场排序状况》。

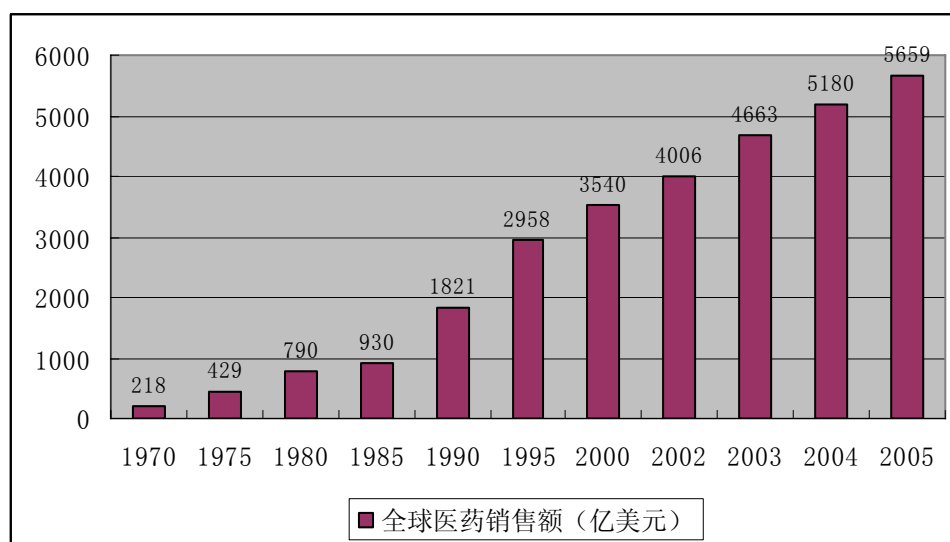


（一）医药行业发展概况

1、全球医药行业增长快于同期世界经济增长

随着世界经济的发展和人口老龄化进程的加快，与人类生活质量密切相关的医药行业得到了迅速的发展。新的医疗技术、医疗器械、药品产品以及药品生产技术层出不穷，医药行业市场销售额迅速扩大，据统计，2000~2005年全球药品市场销售额年均增长 9.98%，远高于同期世界经济增长率。⁸

⁸ 资料来源：南方医药经济研究所。

全球药品市场销售走势图⁹

2、中药行业增长迅速，中药行业增长快于医药行业

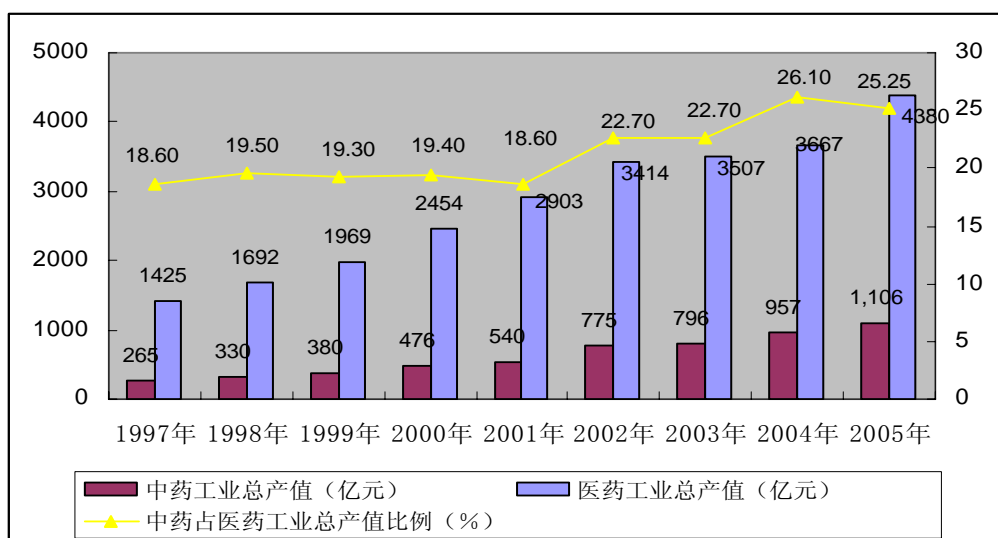
改革开放 20 多年，我国已经形成了比较完备的医药工业体系和医药流通网络，已发展成为世界制药大国。我国的传统中药逐步走上科学化、现代化的道路，目前能够生产包括滴丸、气雾剂、注射剂在内的现代中药剂型 40 多种，中成药产量已达 37 万吨，品种 8000 余种。¹⁰

近年来，我国的中药生产行业在整个国民经济中属于发展最快的行业之一，2000~2005 年中药销售产值年均增长率为 19.40%，明显高于同期医药行业的增长率。¹¹

⁹ 资料来源：南方医药经济研究所。

¹⁰ 资料来源：《中国医药行业“十五”规划》。

¹¹ 资料来源：南方医药经济研究所。

我国中药及医药行业销售走势图¹²

(二) 心脑血管中成药发展现状

1、心脑血管疾病是“人类头号杀手”

心脑血管疾病是指位于心脏或大脑的动脉因粥样硬化等原因发生阻塞或破裂，导致心脏或大脑组织缺血，出现变性甚至坏死，表现为冠心病、高血压、高血脂、心力衰竭、脑卒中、心肌梗死、心律失常及心绞痛等。心脑血管疾病已成为危害人类健康及生命的严重疾病之一，被世界卫生组织称为“人类头号杀手”。¹³在我国，心脑血管疾病致死率已达到 35%，位居各类疾病致死率之首。

2003 年我国居民疾病死亡原因及构成¹⁴

城市前五位疾病死亡原因及构成(2003)			农村前五位疾病死亡原因及构成(2003)		
序号	疾病死亡原因	占死亡总人数的比例	序号	疾病死亡原因	占死亡总人数的比例
1	恶性肿瘤	25.47%	1	恶性肿瘤	25.28%
2	脑血管病	19.95%	2	脑血管病	23.75%
3	呼吸系病	14.63%	3	呼吸系病	18.72%
4	心脏病	14.43%	4	心脏病	12.03%
5	损伤和中毒	6.16%	5	损伤和中毒	5.69%
五种死因合计		80.64%	五种死因合计		85.47%
心脑血管疾病合计		34.38%	心脑血管疾病合计		35.78%

¹² 资料来源：南方医药经济研究所。

¹³ 资料来源：第十三届国际心脏多普勒学会会议资料，上海，2002年10月18日。

¹⁴ 资料来源：《中国统计年鉴》，国家统计局。

2、心脑血管用药将成为国内医药市场第一大类药品

2004年11月，卫生部、科技部、国家统计局联合发布的《中国居民营养与健康现状调查报告》显示，我国18岁以上居民高血压的患病率为18.8%，与1991年相比，患病率上升了31%，达到了1.6亿人。该报告同时显示我国成人血脂异常患病率亦达到了18.6%。随着高血压、高血脂等心脑血管类患病人群的增加，心脑血管用药已经成为世界医药市场第一大类药品。

南方医药经济研究所数据显示，2005年心血管类药物在全球药品市场排名第一，市场规模为850亿美元，市场份额为17.00%。

根据南方医药经济研究所CDCC模型测算，2005年我国心脑血管用药在中国药品市场排名第二，仅次于抗感染用药，市场份额为17.10%。¹⁵随着抗感染用药的需求减弱和心脑血管用药需求的快速增长，心脑血管用药将成为国内医药市场第一大类药品。

南方医药经济研究所研究显示，2005年心脑血管中成药的市场零售总规模约为119.8亿元，约占心脑血管用药（中成药和化学药）总体市场的25.96%。2000~2005年我国心脑血管中成药总体市场平均增长率为22.84%，高于同期心脑血管用药总体市场平均增长率2个百分点。

（三）纯天然植物类心脑血管中成药发展前景

1、全球植物药的发展备受关注

近年来，由于西药日渐显露出一些毒副作用，天然植物药日益获得重视。目前，世界制药20强都在积极介入传统中药和天然药市场。¹⁶在市场准入方面，欧美许多国家制定、修改或出台了中医药、传统医药或植物药法案。在西欧，中医药已被列入医疗保险体系；美国FDA《植物药管理法案》也放宽了对中草药产品的限制；澳大利亚、泰国则已将中药定为与西药同等的合法地位。在我国，中成药以其耐受性好、副作用小等特点在心脑血管用药市场上占据了相当重要的位置。

¹⁵ CCDC模型是指中国药品分层消费模型，该模型为南方医药经济研究所根据中国药品市场消费水平的地区差异而开发的一个药品市场销售预测模型。

¹⁶ 资料来源：《打响“中药经济保卫战”》，《市场报》，2001年5月8日第六版。

2、丹参、葛根、三七和山楂是有效治疗心脑血管疾病的药用植物

由于心脑血管疾病的发病机理较为复杂，与以分子生物学为基础的化学及生物药相比，中药治疗该类疾病不仅具有丰富的经验和大量有效方药，且具有适应症范围广、耐受性较好、毒副作用小的特殊优势。

丹参的有效成分主要有两大类：脂溶性的丹参酮类化合物和水溶性的酚酸类化合物。现代药理学的研究表明，它对心脑血管系统可增加冠脉流量、降低心肌兴奋性和传导性，对急性心肌缺血缺氧所致的心肌损伤具有明显保护作用。

三七中皂苷是三七主要药理活性成分，现代科技已从三七中分离得到了24种单体皂苷。现代药理学的研究表明，三七皂苷能增加心血输出量，降低血压，减慢心率，降低心肌耗氧量及增强心肌收缩力。

葛根总黄酮是从野葛或甘葛藤的根中提取的主要有效成分，现代药理学研究表明，葛根总黄酮具有活血化瘀、改善微循环、抑制醛糖还原酶活性等作用，临床治疗冠心病、心绞痛、心肌梗塞及糖尿病肾病等已取得了一定的疗效。

山楂富含黄酮类等有效成分，能舒张血管、加强和调节心肌，增大心室和心运动振幅及冠状动脉血流量，降低血清胆固醇和降低血压。

（四）医药行业管理体制

1、行业主管部门

由于事关人民的身体健康，药品的生产、流通和使用等环节均受到政府有关部门的严格管制。国家食品药品监督管理局是对我国药品的研究、生产、流通和使用全过程实行统一监督管理的机构。该机构的主要职能是：

（1）起草药品管理的法律、行政法规并监督实施；依法实施中药品种保护制度和药品行政保护制度。

（2）注册药品，拟订、修订和颁布国家药品标准；制定处方药和非处方药分类管理制度，建立和完善药品不良反应监测制度，负责药品再评价、淘汰药品的审核和制定国家基本药物目录。

（3）拟订和修订药品研究、生产、流通、使用方面的质量管理规范并监督实施。

（4）监督生产、经营企业和医疗机构的药品质量，定期发布国家药品质量

公报；依法查处制售假劣药品等违法行为。

(5) 依法监管放射性药品、麻醉药品、毒性药品、精神药品及特种药械。

2、药品的生产管理

开办药品生产企业，须经企业所在地省、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。

经国务院药品监督管理部门对新药临床试验审批通过后，新药方可进行临床试验；完成临床试验并通过新药生产审批的，发给《药品注册批件》和新药证书；已持有《药品生产许可证》并具备该药品相应生产条件的，同时发给药品批准文号。药品生产企业在取得药品批准文号后，方可生产该药品。

3、药品生产质量管理

国家药品监督管理局主管全国药品生产质量管理规范认证（GMP 认证）工作。药品生产企业必须按照《药品生产质量管理规范》组织生产，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。

4、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《中华人民共和国卫生部药品标准》、《中华人民共和国药典》。

5、药品定价

药品属于政府定价的商品，各级政府价格管理部门是药品价格的主管机关，政府对药品的出厂价、流通环节价格和销售价格予以管理和指导。

2000年11月21日，国家计委发布计价格[2000]2142号《关于改革药品价格管理的意见》后，国家逐步调整药品价格管理形式，药品价格实行政府定价和市场调节价；实行政府定价的药品，仅限于列入国家基本医疗保险药品目录的药品及其他生产经营具有垄断性的少量特殊药品（包括国家计划生产供应的精神、麻醉、预防免疫、计划生育等药品）；政府定价药品，由价格主管部门制定最高零售价格。《医疗机构药品集中招标采购试点工作若干规定》、《关于集中招标采购药品有关价格政策问题的通知》等文件规定，县及县以上医疗机构

参照价格主管部门公布的最高零售价格和市场实际购销价格进行药品集中招标采购。

2002 年以前，心可舒片价格由政府价格管理部门核定发行人出厂价格和商业企业批发价格。山东省物价局鲁价格发〔2000〕423 号批复文件核定的心可舒片的出厂价格和批发价格分别为 10.98 元和 13.40 元；零售价格是在批发价格基础上加成 15%，为 15.40 元。2002 年以后，根据国家新的药品价格管理办法，政府价格管理部门对发行人心可舒片的零售价格进行了调整。其中，上海物价局核定的心可舒片最高零售价格为 18.30 元；山东及其他省份物价局核定的心可舒片最高零售价格为 19.80 元。

6、优质优价

国家对药品的定价逐步推行优质优价，鼓励创新和技术进步，对专利药品、新药以及名优药品，在价格上与普通药品拉开差价。《药品政府定价办法》第六条中明确规定，“区别 GMP 与非 GMP 药品、原研制与仿制药品、新药和名优药品与普通药品定价，优质优价。”

根据国家发改委的委托，中国中药协会组织开展了中成药优质优价评选推荐工作，并于 2006 年 11 月 3 日公布了《中国中药协会拟推荐执行中成药优质优价的企业及药品名单》，其中发行人生产的心可舒片已被列入该拟推荐名单。

（五）行业利润水平情况

近年来，我国医药行业得到了迅速发展。据统计，2003 年医药行业实现利润总额 256.16 亿元，同比增长 27.41%。其中，中药行业实现利润 80 亿元，较上年增长 24%。¹⁷

（六）心脑血管中成药行业技术水平

近年来，我国心脑血管中成药行业在原材料种植、有效成分提取、制剂生产等方面取得了一定的成绩。心脑血管类药物的中药材以丹参和银杏为主。在我国心脑血管类中药的生产中，各种现代化的提取技术应用较为广泛。应用现代萃取技术提取丹参、葛根、三七、银杏有效成分在许多药品生产厂家和专业提取厂家得到推广和应用，各种先进的制剂生产技术在心脑血管类中药领域也

¹⁷ 资料来源：平安证券研究所相关资料。

得到了应用。

（七）上下游行业及发展状况

从中药生产行业整体发展看来，上游中药材价格基本保持稳定，中药行业的成本因素变动不大；而在市场需求方面，由于人口老龄化以及对中药产品在慢性病治疗中安全性疗效认识的增强，下游市场需求保持稳步增长。中成药生产的上下游行业发展有利于中成药生产行业的发展。

三、中药行业发展的有利因素与不利因素

（一）有利因素

1、全球植物药物空前发展

世界上传统的四大植物医药体系有中国、埃及、罗马和印度，随着历史的变迁，其他的三个均已消亡，惟有中医以其简、便、验的特点造福国民，且正逐步走向世界。目前，全世界 60 多亿人口中有 80% 的人使用植物药物，世界性的植物药热已渐成气候，世界范围的植物药市场也在迅速增长。近年来，欧盟植物药市场发展快于化学药，而美国市场每年亦以高于 20% 的速度递增。据统计，目前世界植物制品销售额近 300 亿美元，其中天然药物销售额已达 160 亿美元，并以年均 10% 的速度递增，植物药走向世界的大门已打开。¹⁸

2、悠久的中医药理论与文化优势

我国的中医药历史悠久，经过数千年的发展，拥有完善的中医药理论基础和丰富的临床经验，中医药典籍卷帙浩繁，有记载的中药复方就达 30 多万个。同时，国内还形成了相对成熟的民族医药文化，在华人社会及其他民族中得到广泛认同。悠久的中医药理论与文化优势为我国中药产业的发展奠定了良好的基础，也为中药走向世界提供了坚实的保障。

3、丰富的中药材资源与大量的人才资源

复杂的自然环境决定了我国中药材资源十分丰富。据统计，从《神农本草

¹⁸ 资料来源：《医药行业“十五”规划》

经》记载的 365 种中药发展至今，我国药用资源种类已达 12,694 种，其中药用植物 383 科 233 属 11,020 种、药用动物 414 科 879 属 1,590 种、药用矿物 84 种。我国用药量大的 320 种植物药材蕴藏量就达 850 万吨左右，其中有 250 多种中药材已转化为人工栽培或饲养。目前，我国共拥有中医药卫生技术人员 50 多万人，同时，每年还有 1 万余名中医药专业大中专毕业生进入各类科研机构，初步形成了一支具有现代医学科学知识和技术的中药科研队伍。这些资源优势是我国中药行业发展的基础。

4、医疗模式的改变促进中药行业的发展

现代西药为人类的医疗保健和生存繁衍做出了巨大的贡献，但也面临着越来越多的从理论到临床方面的问题。例如，人类的疾病已经从过去的传染病转向现代身心疾病，而且现代疾病对人类更具有威胁性，现代西药对此类疾病多数无能为力，其毒副作用和抗药性也常常难以克服；同时，随着社会的发展，“亚健康”状态及其危害引起了人们的广泛关注，单纯依靠化学药物难以解决这些问题。人类的医疗模式开始从“生物医学”向“生物——心理——社会医学”转变，即由单纯的治疗疾病向预防、保健、治疗、康复相结合的模式转变。在这种背景之下，博大精深的传统中医药越来越受到重视。

5、人口的增长及老龄化加大了对中药产品的需求

我国人口已达到 13 亿，到 2010 年将达到 14 亿左右，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。¹⁹2005 年底我国老龄人口的总数将达到 1.6 亿，老龄人口数约占总人口数的 12%。预计未来老年人口仍将以每年 3%左右的速度增长，到 2015 年我国老年人总数将突破 2 亿人。²⁰由于中药对于老年病的独特疗效，老龄人口消费的中药占总消费额的 60%以上，人口结构的改变将加大中药产品的市场需求。²¹

¹⁹ 老龄人口是指年龄在 65 岁以上的人口。

²⁰ 资料来源：《中国应对人口老龄化问题，未来 20 年是关键》，《新京报》，2005 年 1 月 7 日。

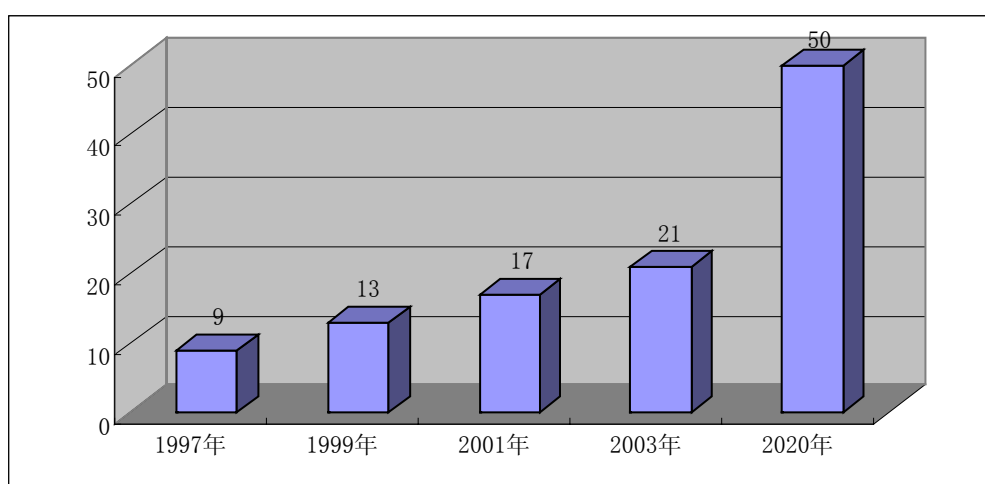
²¹ 资料来源：南方医药经济研究所。

6、人均药品消费增幅明显

目前，美国等发达国家人均年药品消费约 300 美元，中等发达国家人均药品消费为 40~50 美元，而我国不到 10 美元，这既反映了我国与发达国家药品消费的差距，也反映了我国医药市场发展的潜力。²²

随着人民生活水平及生活质量的提高，医药消费观念的更新，我国医药市场增长将快于世界医药市场增长。预计 2020 年我国的药品消耗将会达到中等发达国家的水平，每年人均药品消费额一般可达到 40~50 美元，这些新增药品消费将带动中药行业的快速发展。

我国人均药品消费情况示意图（单位：美元）²³



7、农村医药市场开始启动

农村合作医疗制度的建立和完善、农村三级卫生预防网的加强、农民收入的提高，为医药市场创造了发展空间。农村药品消费需求开始成为医药市场主要的增长点。²⁴

据健康网的统计，在农村的市场中，对中药产品的需求增长超过了对西药产品的需求增长。目前农村药品消费以 15% 的年增长率，由 1999 年的人均 12.5 元增加到 2004 年的 25.30 元，2005 年农村消费总额与“九五”期间相比会增加约 110 亿元。由此可见，虽然农村这个巨大的市场现在还比较落后，但已经开始进入了高速发展阶段，今后将会逐步扩大在全国医药消费市场的份额，这

²² 资料来源：《中国医药行业“十五”规划》。

²³ 资料来源：南方医药经济研究所。

²⁴ 资料来源：《中国医药行业“十五”规划》。

为中药在农村的发展打开了空间。

8、产业政策支持中药行业快速发展

医药行业尤其是中医药行业受到我国产业政策的大力支持。我国制定了由医药大国向医药强国转变的战略目标，计划在“十五”期间为这种转变打下坚实的基础。推进中药现代化和发展现代生物技术、发展优势原料药一起成为我国“十五”计划医药行业发展的重点领域。国家中医药管理局在《中药行业产业技术政策》及《中药现代化科技产业实施方案》中明确提出，通过10~15年的努力，使中国中药在国际市场的份额提高到15%。

（二）不利因素

1、中西药之间的理论、文化差异阻碍了中药行业的发展

中医与西医分属两个不同的理论体系，治疗机理和临床理论有所不同。中药成分复杂，讲究“君臣佐使”、“辨证施治”；西医则讲究“对症下药”、“局部治疗”；又由于语言文字的差异，中医药的传统理论很难准确地翻译成外文，向西方推广和交流中医药知识存在明显的障碍，在一定程度上阻碍了中药行业的发展。

2、企业规模普遍较小，产品同质化问题严重

中药行业的广阔前景吸引了国内众多企业加入，但多是在同一水平上的重复建设，造成了中药生产企业数量多、规模小，产品重复、单品种多厂家生产的状况。目前，我国96%以上的中药生产企业是中小企业，专业化程度不高，缺乏自身的品牌和特色品种。²⁵

3、企业研发技术力量普遍薄弱，产品创新不足

我国中药生产企业普遍不重视研发，具体表现在：一是不重视中药基础理论研究，中药基础研究中还存在大量悬而未决、含混不清的问题；二是不重视中药生产工艺的改进，不能对中药进行有效地提取和纯化；三是不重视中药新剂型的开发，大部分企业还停留在改变剂型的水平上；四是大部分中药企业的

²⁵ 资料来源：《培育中国中药企业集团成为跨国公司的若干思考》，《世界科学技术-中医药现代化》2001年第3期。

质量标准体系不够完善，控制方法和手段比较落后；五是科研资金投入普遍不足。

4、中药产品价格持续下降，影响中药生产企业盈利水平

近年来，随着政府一系列药品价格宏观管理政策的出台，包括心脑血管中成药在内的医药产品市场整体价格水平下降，影响了中药生产企业的盈利能力。

5、中药产品国际竞争力较弱，进口产品冲击国内市场

我国大部分中药产品尚不能符合国际中草药市场的标准和要求，仅占 3% 的国际市场份额，其余份额主要被日本、韩国、印度、泰国等国占据。我国的中药仍然以满足国内需求为主。

随着我国加入 WTO，国外医药产品进入我国市场的壁垒逐步减小，国外医药集团利用其强大的科研投入开发中药新产品，将逐步拓展我国中药市场。目前，已有 40 多个品种的天然药物在我国申请专利保护，“洋中药”的大量涌入已开始影响我国中药市场的格局。

6、生物制药的发展，抢占中药市场

随着生物技术的进步，相当大的医药市场份额必然会被生物制品所占领。一旦生物技术获得突破性进展，在推动中药产业的技术进步的同时，也将给中药产业造成极大压力。

7、行业内的无序竞争

尽管我国医药行业推行了严格的认证制度，但中药行业无序竞争现象仍然严重。假冒、伪劣药品依然盛行，医药购销过程中的商业贿赂、开单提成和暗箱操作现象依然存在，药品购买方拖欠药款的现象时有发生，严重阻碍了行业的健康发展。

（三）进入本行业的主要障碍

1、政策性壁垒

药品的使用直接关系到人民的生命健康，因此国家在行业准入、生产经营

等方面制订了一系列的法律、法规，以加强对药品行业的监管。目前，我国对药品生产和药品经营实行许可证制度，药品生产企业必须取得《药品生产许可证》及《药品注册批件》，并需拥有药品 GMP 车间；药品经营企业必须取得《药品经营许可证》。医药行业存在着较高的行业政策性壁垒。

2、资金壁垒

随着中药生产现代化步伐的加快，中药行业已经于 2004 年 7 月实现全行业 GMP 生产，中药产业的技术装备水平迅速提高。据统计，一个中药车间通过 GMP 认证平均需要 1000 余万（包括改建和新建）。中药服用者的用药习惯比较稳定，对已使用产品忠诚度高。新建的中药企业要想从现有企业手中争夺客户，就必须在产品、营销等方面进行大规模的投资，并且这种投资具有很大的风险。

3、品牌壁垒

优秀的中成药品牌中蕴含着历史、文化等丰富信息。一个好的中成药品牌意味着悠久的历史、过硬的品质、可靠的疗效、患者和医生的高度信赖。在心脑血管疾病领域，患者对于药物选择的谨慎和长期依赖现象更为明显，对品牌的忠诚度更高。心脑血管中成药领域中已经出现了一批知名度和美誉度均较高的优势品牌，新竞争者树立品牌必须经过漫长的市场考验。

四、本公司面临的竞争状况

（一）行业竞争状况

随着消费理念和健康观念的改变，现代人对绿色、健康、纯天然消费品的需求不断加大，使得国际医药市场对天然植物药物的需求量日益增加。全球植物药（中药材）主要有三个代表性市场：一是以中国、日本、韩国为代表的传统亚洲市场，二是以华裔和华裔区为中心的欧盟市场；三是以美国为中心的北美市场。这三大市场的植物药（含保健品）的销售额每年达到 300 亿美元左右，而且正在以每年 20% 的速度增长。为抢占迅速发展的国际天然药物市场，各国竞相采用现代技术研究开发传统医药。对天然药物的开发应用，正成为很多大型制药企业新的利润增长点。目前，国际植物药（中药材）市场中，日本占有 80% 的份额，韩国占 10%，印度、新加坡等国占 7%，而我国仅占 3% 左右。

在国内，过去相当长一段时间，中药企业不善于使用专利手段保护知识产权，导致中药品种相互仿制，重复生产现象严重，如全国一度有 100 余家企业生产安宫牛黄丸和牛黄解毒片。这种现象使中药企业更加缺乏研发积极性，中药产品的科技含量难以提升，企业之间的竞争主要体现在价格方面，市场竞争无序。

由于心脑血管疾病的发病机理较为复杂，与以分子生物学为基础的化学及生物药相比，中药治疗该类疾病不仅具有丰富的经验和大量有效方药，且具有适应症范围广、耐受性较好、毒副作用小的特殊优势。

根据南方医药经济研究所的研究数据，2005 年心脑血管中成药的市场零售总规模约为 119.8 亿元，包括冠心病、高血压、高血脂、心力衰竭、脑卒中、心肌梗死、心律失常及心绞痛等各种病症的用药；发行人生产的心可舒片 2005 年的零售价格总额（按最高零售价每盒 19.80 元计算）为 1.71 亿元，占心脑血管中成药的市场零售总额的比重为 1.43%。

目前治疗心脑血管疾病的中成药除本公司生产的心可舒片外，国内市场上主要还有复方丹参滴丸、通心络、步长脑心通、地奥心血康、速效救心丸、舒血宁、脉络宁和珍菊降压片等产品。²⁶随着心脑血管中成药市场的较快增长，主要品种销售规模同步增长，品牌中成药产品之间尚未出现激烈的替代性竞争。²⁷

根据南方医药经济研究所数据查询报告，2005 年我国心脑血管中成药市场排序情况如下：

排序	品名	类别	主要成份	销售额 (千万元)
1	复方丹参滴丸	冰片类	丹参、三七、冰片	102
2	地奥心血康	纯天然植物单方制剂	甾体总皂甙	60
3	步长脑心通	虫类	黄芪、丹参、桃仁、红花、乳香、地龙、全蝎	57
4	通心络	虫类	人参、水蛭、全蝎、土鳖虫、蜈蚣、蝉蜕、赤芍、冰片	52
5	天津中新速效救心丸	冰片类	川芎、冰片	35

²⁶ 资料来源：《心脑血管中成药魅力无限》，《医药经济报》，2005 年 1 月 10 日。

²⁷ 资料来源：《心脑血管中成药魅力无限》，《医药经济报》，2005 年 1 月 10 日。

排序	品名	类别	主要成份	销售额 (千万元)
6	扬子江银杏叶片	纯天然植物单方制剂	银杏黄酮甙、萜类	29
7	白云山复方丹参片	冰片类	丹参、三七、冰片	23
8	和黄麝香保心丸	冰片类	麝香、人参提取物、苏合香、人工牛黄、蟾酥、肉桂、冰片	22
9	北大维信血脂康	纯天然植物单方制剂	红曲	21
10	五福心脑血管清软胶囊	冰片类	精制红花油、冰片、维生素E、维生素B6	20
11	珍菊降压片	其他类	珍珠层粉、野菊花膏粉、芦丁、氢氯噻嗪、盐酸可乐定	19
12	昆明圣火理血王	纯天然植物单方制剂	三七	17
13	华佗再造丸	冰片类	川芎、吴茱萸、冰片等	16
14	步长稳心颗粒	其他类	党参、黄精、三七、甘松、琥珀	16
15	松龄血脉康	其他类	葛根、松叶、珍珠层粉	13
16	天保安	纯天然植物单方制剂	银杏黄酮甙、萜类	11
17	心可舒	纯天然植物成方制剂	山楂、丹参、葛根、三七、木香	10

(二) 本公司的竞争优势

2002年2月改制以来，本公司围绕“做实、做专、做强、做大”的战略方针，夯实资产和管理基础，做实企业；聚焦于心脑血管中成药领域，做专企业；追求带有足够现金流配比的利润最大化，做强企业；确保持续稳步扩大销售规模，做大企业，形成了本公司的竞争优势。

1、主导产品优势明显

(1) 组方科学

公司主导产品纯天然植物类心脑血管中成药心可舒片和目前市场上其他心脑血管中成药相比，组方更加科学。该组方不含冰片成分，对胃肠道无刺激作用；不含虫类药成分，无毒性蓄积，无异物蛋白过敏反应；二十多年临床应用

未发现任何毒副作用。目前心可舒片已成为国内纯天然植物类心脑血管中成药的代表，受到心脑血管疾病患者的普遍欢迎。

(2) 质量可靠

公司一直把产品质量作为企业生存的基石，建立和健全了强有力的质量保证体系。近三年，公司持续大规模对生产车间进行技术改造，2003年公司的12个剂型全部通过国家食品药品监督管理局的GMP认证，成为当时国内为数不多的全面通过GMP认证的中成药生产企业之一。在近几年山东省药检所进行的多项质量抽查中，原材料及成品全部合格，被省、市药监局授予“质量明星企业”、“放心药厂”等荣誉称号。心可舒片被国家中医药管理局授予“中国中药名牌产品”。

(3) 日最大服用量价格低

心可舒片的日最大服用量价格较国内同类中成药日最大服用量平均价格低38.45%，具有明显的价格优势，容易被普通患者接受。

心脑血管中成药日最大服用量价格对比表²⁸

产品名称	产品规格 粒（片）/盒	零售单价 元	最大服用量 粒（片）/日	日最大服用 量单价 元/日
地奥心血康	20	12.0	6	3.60
复方丹参滴丸	100	16.9	30	5.07
步长脑心通胶囊	36	33.0	9	8.25
养心氏片	48	29.0	15	9.06
天保宁（银杏叶片）	18	28.7	6	9.57
舒血宁（银杏叶片）	24	38.3	6	9.58
通心络胶囊	24	29.8	9	11.17
其他药品平均		26.8		8.04
心可舒片	48	19.8	12	4.95

注：由于不同药品的每日服用量有较大差异，为提高不同药品之间价格的可比性，参照国家发改委《药品差比价规则（试行）》中关于不同药品差比价的方法，这里采用日最大服用量的价格来比较发行人同类产品的价格。

(4) 独家保护

公司主导产品心可舒片为独家保护的国家二级中药保护品种，保护期限截止日2008年2月7日。本公司“一种心可舒片的制备”的专利申请已于2006

²⁸ 资料来源：本公司收集整理。

年5月19日获国家知识产权局受理，并取得“发明专利申请初步审查合格通知书”。

公司在心可舒片的基础之上进行二次开发，研发出心可舒滴丸。该产品及生产工艺发明专利申请已获得国家知识产权局的受理，目前国家知识产权局已完成初审，进入公示期，进行实质审查。

2、新药研发优势

本公司为国家火炬计划重点高新技术企业，一直把科技创新作为立司之本。在长期的研发实践中，本公司逐步树立了纯天然植物类心脑血管中成药的研发战略，初步建成了心脑血管新产品研发技术平台，形成了心脑血管纯天然植物药的系列开发能力，实现了实用型研发向战略型研发的转变。2005年，公司自主研发的心可舒片销售收入占公司主营业务收入的90.56%，心可舒滴丸技术被列入国家“863”科技攻关计划项目、科技型中小企业技术创新基金无偿资助项目和山东省科学技术攻关计划项目。2004年，心可舒滴丸及生产工艺的发明专利申请已获国家知识产权局的受理，进入公示期。

（1）战略型研发

本公司已从改制前的实用型研发，转变到紧紧围绕纯天然植物类心脑血管中成药的战略型研发，集中各种研发资源于这一细分的领域，抢占制高点。公司已建立心脑血管领域独特的知识体系和专业队伍，拥有权威的心脑血管领域的专家顾问及科研机构网络，提高了新药研发的效率，保证了研发的成功率。

（2）研发人员经验丰富

公司设有专门的研发机构——研发中心，主要负责公司的新药研发、现有药品的二次开发、工艺改进、新药保护、新药试产、专利事务等工作。研发中心现有研发人员68人，其中硕士2人、本科以上学历42人，高级职称14人、中级职称29人、初级职称15人。研发人员均具有丰富的中药，尤其是天然植物药物研发、产业化经验。公司制订了《技术创新管理办法》等一系列制度，激发和保证研发人员技术创新的积极性。

（3）产业化优势

不同于单纯的研发机构，本公司拥有强大的产业化基础，长期以来，积累了大量的新药研发产业化大生产数据，掌握了大生产的关键技术。任何一项新

药，在立项之初，就以产业化为目的，不仅论证市场前景，还要论证产业化的可行性；不仅要求组方科学，还要求成本易于控制；新技术的采用既追求其先进性，还充分考虑工艺的可实现性。本公司已形成一套完善的、适应产业化要求的新药研发模式。

（4）品种储备丰富

公司拥有药品生产批准文号 103 个，涉及心脑血管、消化系统、呼吸系统等多个治疗领域，这些品种是公司在长期发展过程中积累起来的，具有良好的市场前景。国家医药管理政策不断规范、仿制药与新药审批制度日趋健全，使新药研发周期延长、费用加大。本公司在丰富的产品储备基础上开展新药研发，可以有效缩短研发周期，降低研发费用。

（5）研发模式多样化

本公司围绕纯天然植物类心脑血管中成药的研发，逐步形成了以自主研发为主，与其他科研机构合作研发、直接购买新药或在研成果等为补充的多样化新药研发模式。

3、管理优势

本公司狠抓成本控制和效率提升，高度重视企业文化和执行力提高。

（1）管理制度实用、科学

改制后公司根据现代企业要求，全面进行制度化、标准化建设，形成了一整套完善、实用、严格和科学的制度体系。公司各项工作有章可循，管理效率显著提升。

（2）决策效率高

公司实行扁平化组织结构，副总裁或总裁助理兼任部门负责人。这种组织模式，有效地减少了中间环节，提高了各部门信息传递速度和准确性，使决策资源共享，提高了决策效率。

（3）实用的降低成本模式

本公司对生产成本的降低狠抓不放，从生产组织调整、工艺革新、降低能耗、控制质量成本、原辅材料招标比价采购等五个方面着手，形成了“五位一体”的降低成本模式。这一模式是本公司根据生产实际逐渐摸索形成的，在实践中证明是实用和卓有成效的。2005 年，本公司销售毛利率水平较中药类上市

公司医药工业毛利率平均水平高 5 个百分点。²⁹

(4) 生产系统规范高效

三年来公司管理层着力进行生产系统的规范化建设，实现了生产计划的数量化控制。目前，公司从年度生产大纲、季度计划到月度作业计划、生产调度体系等均实现了规范化、标准化，尤其是生产计划，完全可以做到对任何一道工序、任何一个工作日的生产成果进行数量化的界定和控制。数量化控制，能够使公司的整个生产系统运作相互协调、相互配合、有条不紊，使各项工艺要求能够顺利贯彻，能源消耗总体均衡，各工序之间衔接清晰顺畅，各种浪费及安全、质量隐患基本杜绝，实现了生产效率的大幅度提高。

(5) 实行全面预算管理

公司建立了一套完整的预算管理体系，各项费用和资金支出、材料采购、固定资产购置等均实行预算控制，实现了预算的事前计划、事中控制、事后核算与监督的作用。三年来，公司各部门已形成自觉服从预算和节约的意识，掌握了严格控制和降低管理费用的有效方法。

(6) 提高执行力

公司强调执行力的建设和提高，董事会结合公司经营管理特点以及现阶段对执行力的具体要求，提出了“六个最”的企业执行令，即：最激情的拼搏、最直接的沟通、最迅速的行动、最紧密的团队、最深入的拜访、最充分的担当。每个季度由董事会成员和高管人员共同对公司每一位高管人员的“六个最”执行情况进行评议打分，执行力显著提高。

4、历史悠久

公司历史可以追溯到清乾隆年间创立的“万和堂药庄”。二百多年的发展，积累了丰富的品种，继承了成熟的传统制药工艺。严谨、稳健、视质量和信誉为生命的优良传统，代代传承，已经成为公司文化的重要组成部分。主导产品心可舒片是国内心脑血管领域临床应用时间最长、最成功的中药品种之一，疗效确切，服用安全，深受医生和患者信赖。公司以传承和发展中医药事业为己任，历史积淀厚重，发展前景广阔。

²⁹ 同行业数据为沪深两市 5 家可比上市公司 2005 年数据，具体比较情况详见本招股意向书第十节之“报告期公司毛利率情况”相关内容。

（三）本公司的竞争劣势

1、企业规模偏小，品牌知名度有待提高

虽然公司在纯天然植物类心脑血管中成药的细分市场中具有竞争优势，但与国内大型制药企业及跨国制药企业相比，所涉及的医药专科领域及药品品种较少，生产、销售规模较小，品牌知名度有待提高。

2、资本实力欠缺，缺乏通畅的资本市场融资渠道

公司尚未完全进入资本市场，引进先进技术、提高装备水平、拓展营销网络、加快新药研发等均迫切需要资金的支持，同时在 GMP 认证的推动下，医药行业的产业集中度不断提高，公司面临较多的同行业收购兼并机会，资本实力的缺乏和融资渠道的单一束缚了公司更快的发展。

五、发行人的主要业务情况

（一）主要产品用途

1、主要产品用途

公司目前可生产片剂、硬胶囊剂、颗粒剂、口服液等 12 种剂型，拥有心可舒片、心可舒胶囊、鸢都感冒颗粒、琥珀消石颗粒等 103 个药品生产批准文号。公司目前生产和销售的主要产品包括：心可舒片、心可舒胶囊、琥珀消石颗粒、鸢都感冒颗粒等中成药。

序号	药品名称	用途
1	心可舒片(胶囊)	活血化瘀，行气止痛。用于气滞血瘀型冠心病引起的胸闷、心绞痛、高血压、头晕、头痛、颈项疼痛及心律失常、高血脂等症。
2	鸢都感冒颗粒	清热解表，宣肺止咳。用于风热感冒，头身疼痛，发热恶寒，咽痛咳嗽。
3	琥珀消石颗粒	清热利湿，通淋消石。用于石淋、血淋，也可用于泌尿系统结石属湿热瘀结证者。

2、主导产品心可舒片与其他心脑血管中成药在药效上比较

(1) 心可舒片治疗范围广，是心血管疾病的全科用药。心可舒片是公司独

立研制的、具有自主知识产权的产品。心可舒片的组方囊括了国内治疗心脑血管病最明确的三大药物：葛根、丹参、三七，使其合而为一，同时增加了山楂，具备了降低血脂的作用，增加了木香，强化了药效，其配方严谨合理，工艺先进。心可舒片具有活血化瘀，行气止痛的功效，用于治疗冠心病、心绞痛、高血脂、高血压、心律失常、胸闷、心悸、头痛、颈项疼痛等病症。心可舒片对心血管疾病的四大主要病症冠心病、心绞痛、高血压、高血脂、心律失常均有疗效，是心血管疾病的全科用药，其他中成药一般无此广泛的适应症。

(2) 心可舒片长期疗效显著：① 心可舒片的中长期作用明显是该产品最显著的特点。病人长期服用，可减少冠心病事件的发生。② 冠心病急性期加用心可舒片后，其愈后优于一般治疗。

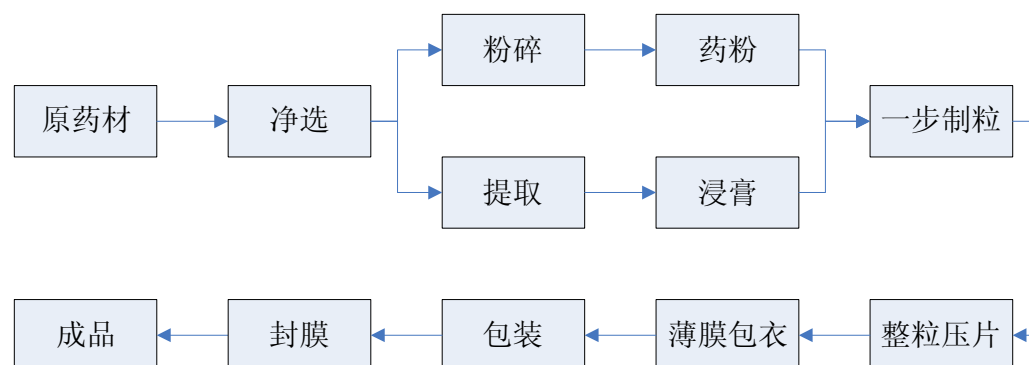
(3) 心可舒片组方中不含冰片成分，对胃肠道无刺激，适合长期服用，特别是老年患者。

(4) 心可舒片组方中不含动物成分，无异性蛋白过敏事件的发生。所有组方均为纯中药材，安全性高。

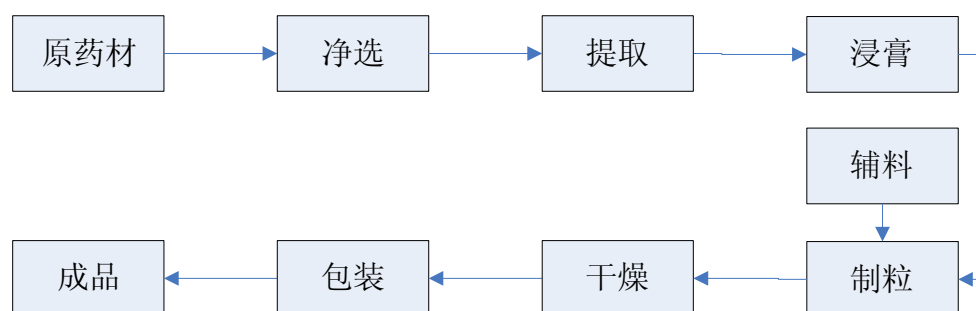
(5) 心可舒片在二十多年的临床实践中，未发现任何毒副作用。

(二) 主要产品的工艺流程图

1、心可舒片剂工艺流程：



2、鸢都感冒颗粒剂、琥珀消石颗粒工艺流程：



（三）主要经营模式

本公司拥有独立完整的原材料采购、研究开发、生产、检测和产品销售体系。公司根据自身情况、市场规则和运作机制，独立进行经营活动。

1、采购模式

（1）原材料的采购方式

公司根据生产过程对各原材料需求情况，结合原材料产地、价格等，在总体坚持“多批少量”的原则下，实行各异的采购方式。目前，各主要原材料采购途径及产地如下表：

主要原材料	主要采购途径	产地
葛根	招标	大别山
丹参	产地自购	山东，潍坊为产区之一
山楂	招标	山东，潍坊为产区之一
三七	市场自购	云南
木香	招标	云南

自主采购的对象是药材种植农户或药材集散市场的商贩；招标采购的对象是药材经销商。

丹参主产地为公司所在的山东潍坊地区，供应充足，运输方便，生产耗用量大，公司在产地向药材种植农户直接收购以降低成本；三七用量相对较少但价格高，公司直接在安徽亳州药材集散市场采购，可有效降低采购成本。

（2）报告期主要原材料采购情况

报告期主要原材料采购情况见本招股意向书“第十节 管理层分析”之“三、心可舒片销量与原材料用量的配比关系”。

中药材一般无规定使用期限，其储存一般不超过三年，期满后应复验，合

格品可使用。

(3) 公司能源供应情况

公司使用的能源主要有电、煤和蒸气。公司用电来源于山东电网，电力供应稳定正常。公司用煤主要来自山西，通过招标采购，供应正常。蒸气根据生产的需要自制。

2、生产模式

(1) 心可舒片的生产周期

公司主要产品为心可舒片，其生产周期见下表。

心可舒片生产周期

序号	工序	生产周期 (工作日)		备注
		单班 生产	两班 生产	
1	粉碎配料	2	--	1、粉碎配料~药粉微生物检验(序号 1~4)与提取配料~提取(序号 5~6)生产时间可同步 2、药粉灭菌环节须两班生产 3、粉碎配料环节须单班生产 4、微生物检验时间可占用非工作日
2	粉碎	2	1	
3	药粉灭菌	--	1	
4	药粉微生物检验	5	5	
5	提取配料	1	1	
6	提取	3	2	
7	一步制粒	2	1	
8	颗粒微生物检验	4	4	微生物检验时间可占用非工作日
9	整粒	1	1	
10	压片	2	1	
11	素片微生物检验	4	4	微生物检验时间可占用非工作日
12	包衣	2	1	
13	铝塑包装	2	1	
14	成品微生物检验	4	4	1、成品微生物检验(序号 14)与装镀铝袋~喷码封膜(序号 15~17)时间可同步 2、微生物检验时间可占用非工作日
15	装镀铝袋	3	2	
16	手工包装	2	1	
17	喷码封膜	2	1	
18	完工检验 入库	1	1	
合计		35	27	以检验时间部分占用非工作日计算，单班生产周期约 30 个工作日，两班生产周期约 23 个工作日

(2) 主要产品的保质期限

心可舒片的保质期限为三年。

3、销售模式

(1) 公司产品的营销模式

本公司主导产品心可舒片的营销采用专业化临床学术推广模式，其它产品的营销主要采用代理模式。

专业化临床学术推广模式是处方药营销的常用模式之一，在实践中可分为承包制专业化临床学术推广和预算制专业化临床学术推广两种运作方式。本公司采用的是预算制专业化临床学术推广模式。该营销模式通过分布在全国各地的办事处组织学术推广会议或学术研讨会，向医生宣传公司药品的特点、优点以及最新基础理论和临床疗效研究成果，通过医生向患者宣传，使患者对本公司药品产生有效需求，实现公司药品的销售。各项推广活动均在公司的统一指导和规划下进行，各项费用均由公司预算控制，严格履行审批程序，市场资源为公司所控制，营销人员由公司聘用。

本公司以经销协议等法律文书委托经销商分销药品，经销商分为一级经销商、二级经销商等多级，每级经销商向下一级经销商批发药品。各级经销商由公司选定，对其信用、实力严格监控。医院是公司的销售终端。本公司建立了完善的终端客户档案，并统一管理。本公司派出的销售人员不接触药品，不接触货款，只以其具有的专业产品知识和推广经验，在各地区开展形式多样的促销活动，同时反馈药品使用过程中的新表现、新需求和存在的问题。经医生处方、医院销售、患者购买，最终实现销售。

本公司将药品发运到经销商，经各级经销商分销配送，使药品进入医院。经销商按与本公司协议的价格向本公司结算货款。医院销售药品后，按药品招标价格向经销商结算货款。本公司为保证货款的回笼，会与经销商商定一个较短回款期间。若在此期间回款，本公司将向经销商支付一定比例的现金折扣。

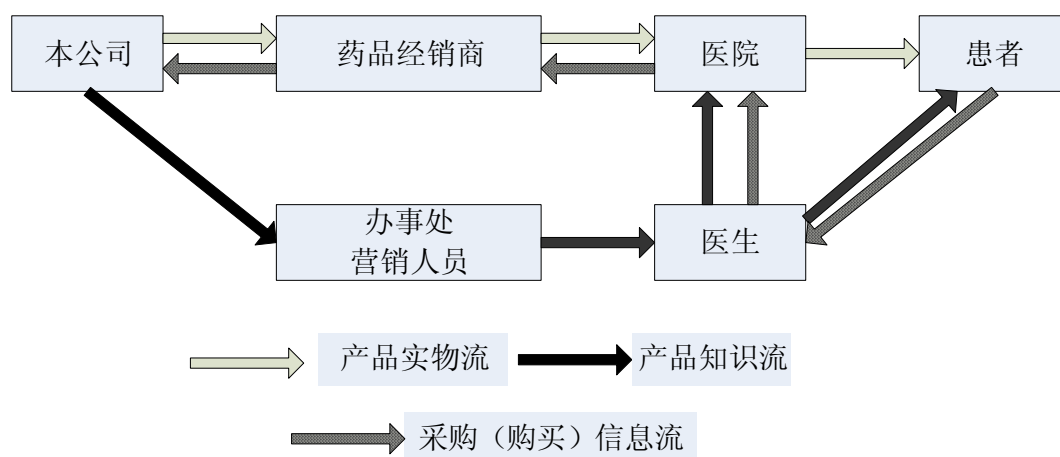
各种营销模式比较

比较项目	专业化临床学术推广模式		代理模式
	预算制	承包制	
向经销商供货价格	较高，一般为批发价的80%左右	较高，一般为批发价的80%左右	很低，一般为批发价的20%以下
营业费用控制方式	生产商实行全面预算控制和管理，根据市场需要有计划投入	生产商以销售收入的一定比例计算费用总额，由营销人员具体支配	生产商较少发生营销费用
生产商净利率	保持在较高水平	净利率较低	净利率极低

比较项目	专业化临床学术推广模式		代理模式
	预算制	承包制	
营销队伍	生产商拥有营销队伍，队伍建设成本高、时间长、难度大、稳定可控	生产商拥有营销队伍，但对营销队伍的管理比较粗放	生产商不拥有营销队伍
销售终端	生产商控制销售终端	销售人员控制销售终端	代理商控制销售终端
管理控制难度	难度较大	难度较小	难度较小
销售增长速度	销售持续稳定增长	短期销售增长较快	短期销售增长迅速
营销人员积极性	较高	很高	一般
产品生命周期	有动力最大限度延长产品生命周期	没有长远规划	可销售时间极短
搭载多品种	较易搭载多品种销售	销售人员认为费用率较高，有更大利益，便可搭载新品种销售	市场网络不可控，无法搭载多品种

上述比较表明，本公司采用的预算制专业化临床学术推广模式，由于客户掌握在公司手中，可以确保以较高价格向经销商供货，且营业费用可以得到全面控制，使公司产品可以保持较高净利润水平。本公司主导产品心可舒片为处方药，通常由医生开出处方，患者才可以购买。医生处方心可舒片，取决于该药品的疗效和处方医生对该药品的认知程度。在预算制专业临床学术推广模式中，可以建立医院、医生对公司和公司药品的信任，公司直接掌握终端网络，减少了对医药经销商的依赖，降低公司产品营销中间环节的费用。

预算制专业化临床学术推广营销模式示意图



① 公司药品销售的实物流程是：医院根据药品库存情况，向经销商提出发货要求—→经销商与发行人签订销售合同—→根据经销商的要求，发行人向经

销商发货—→经销商收到货物后，向医院配送药品—→医院凭医生的处方，向患者出售药品。

②公司药品销售的营销流程是：公司根据生产药品的组方机理、临床研究数据、临床表现、药理药效学理论等，不断整理有关产品知识；通过培训将这些产品知识传授给营销人员，营销人员再通过产品知识讲座、学术推广会议等形式，将最新的产品知识传递给处方医生；医生根据患者的病情、症状以及对本公司产品的了解和专业判断进行处方，患者凭处方购买药品。

（2）与经销商的关系

本公司销售终端为医院、诊所、药店等医疗机构和零售企业。这些终端数量众多，分布广泛，遍及全国，在单品种药品的采购上呈现出数量小、采购频次高的特点。本公司直接向其销售产品，在货物配送、收款及客户服务等方面存在较大的困难，成本也很高。

医院、诊所和药店需要多病种、多科室、多规格、多剂型的药品。《药品流通监督管理办法》第五条规定，药品生产企业只能销售本企业生产的药品。医疗机构为降低成本，更愿意向持有《药品经营企业许可证》的医药商业公司采购药品，实现多品种一次性购进。

基于上述原因，本公司产品未采用直销方式，而是主要通过经销商进行销售。

由于市场终端由本公司控制，因此本公司终端销售不依赖于经销商；国内各地区市场同时存在很多医药商业公司，竞争非常激烈，发行人在经销商的选择上拥有非常大的自主性，不存在依赖于某一特定经销商的情况。经销商在本公司产品销售中的作用主要体现在：

① 需求信息传递。经销商不断收集发行人药品在医院、药店的销售情况、库存情况，以此为依据向发行人提出进货的要求，发行人向经销商发送货物，尽量避免医院、药店可能出现的“断货”情况；

②代表发行人参与地区医院药品采购招标。发行人既可以委托经销商也可以发行人自己名义参与地区医院药品采购招标，以使发行人的药品有资格进入药品采购目录，进入医院销售；经销商由于同时经营大量药品，与众多医院形成了长期的合作关系，因此在参与医院采购招标方面渠道非常丰富和畅通；

③货物流转。医院和药店需要发行人的药品时，向经销商提出购买需求，经销商再向本公司提出购买需求，并与本公司签订购销合同，购买货物并取得后最终交付给医院。

(3) 发行人营销活动的具体内容

发行人主要通过组织大型学术推广会、小型科室推广会、专业学术刊物论文发表等形式开展营销活动。

① 大型学术推广会的具体内容。在大型学术推广会上，发行人将组织心脑血管领域相关专家向与会医生宣传其药品的特点、优点以及最新基础理论和临床研究成果；组织与会医生就心脑血管领域相关研究成果进行讨论；开展心脑血管领域相关课题研究；接受与会医生对其药品使用情况的反馈信息等。

② 小型科室推广会的具体内容。在小型科室推广会中，发行人营销人员或发行人聘请的相关专家向与会医生宣传其药品的特点、优点以及最新基础理论和临床研究成果；接受与会医生对其药品使用情况的反馈信息等。

③ 专业学术刊物论文发表。发行人将心可舒片药理药效的最新临床研究成果以专业论文的形式发表在权威学术刊物上，让更多的医生了解心可舒片。

(5) 公司营销网络建设情况

目前，公司在全国22个省市设立了办事处，产品覆盖全国29个省市的2,200多家规模医院、近万家门诊及大型药店。



(6) 心可舒片与其他心脑血管中成药在营销上比较

公司采用的预算制专业化临床学术推广营销模式与其他采用承包制、代理制或混合形式的医药企业相比，其核心优势在于：

① 公司直接控制营销过程中的主要环节，客户资源、营销队伍、营销费用、产品流向完全掌握在公司手中；

② 营销各部门即分工协作又相互监督，营销费用使用可控、高效；

③ 向经销商供货价格较高，使得产品保持较高的毛利率水平；

④ 比较容易搭载同类多种产品销售。

(7) 产品的市场地位

公司凭借其产品、研发、营销、管理等方面的优势，逐步扩大在国内心脑血管中成药市场的份额。目前，公司主导产品心可舒片居国内纯天然植物类心脑血管成方药销售额的第一位。

(四) 主要产品销售情况

1、近三年一期主要产品的产能、产量及销量情况

	项 目	片剂生产线 (万片)	颗粒生产线	
			琥珀消石颗粒(千克)	鸢都感冒颗粒(千克)
2006年1~6月	产能	21,000.00	30,937.50	
	产量	18,712.04	11,044.50	8,095.50
	销量	20,819.78	7,837.50	12,661.50
	产能利用率	89.10%	61.87%	
	产销率	111.26%	70.96%	156.40%
2005年	产能	42,000.00	61,875	
	产量	44,453.29	17,466.00	49,608.00
	销量	41,871.71	18,016.50	38,448.00
	产能利用率	105.84%	108.40%	
	产销率	94.19%	103.15%	77.50%
2004年	产能	42,000.00	61,875	
	产量	31,166.09	18,369.00	87,604.50
	销量	36,642.19	12,649.50	43,779.00
	产能利用率	74.20%	171.27%	
	产销率	117.57%	68.86%	49.97%
2003年	产能	42,000.00	61,875	
	产量	29,376.73	7,540.50	34,300.50
	销量	29,465.11	7,168.50	40,875.00
	产能利用率	69.94%	67.62%	
	产销率	100.30%	95.07%	119.17%

2、近三年一期主营业务收入构成情况

单位：万元

药品名称	2006年1~6月		2005年		2004年		2003年	
	销售额	比例%	销售额	比例%	销售额	比例%	销售额	比例%
心可舒片 ³⁰	5,091.24	92.62	10,081.79	90.56	8,194.59	89.64	6,650.09	88.98
鸢都感冒颗粒	34.51	0.63	104.96	0.94	119.40	1.31	113.82	1.52
琥珀消石颗粒	47.18	0.86	118.54	1.07	114.94	1.26	87.52	1.17
其他普药	323.68	5.89	827.53	7.43	713.02	7.80	621.96	8.32
合计	5,496.60	100.00	11,132.82	100.00	9,141.95	100.00	7,473.39	100.00

3、公司近三年一期销售收入的区域分布

单位：万元

地区	2006年1~6月		2005年度		2004年度		2003年度	
	金额	比例%	金额	比例%	金额	比例%	金额	比例%
华东	3,017.79	54.90	6,474.00	58.15	4,835.35	52.89	4,733.77	63.34
华北及东北	1,264.85	23.01	2,488.46	22.35	2,583.00	28.25	1,153.44	15.43
华南	626.91	11.41	1,118.92	10.05	870.09	9.52	749.99	10.04
西南	52.15	0.95	206.68	1.86	222.00	2.43	206.86	2.77
其他地区	534.90	9.73	844.76	7.59	631.51	6.91	629.33	8.42
合计	5,496.60	100.00	11,132.82	100.00	9,141.95	100	7,473.39	100

4、近三年一期公司主导产品心可舒片销售价格情况

	2006年1~6月	2005年	2004年	2003年
年均售价（元/盒）	11.81	11.69	10.78	10.86

【注】上述心可舒片销售价格折合为每盒48片装心可舒片价格。

5、主要客户情况

单位：万元

项目	2006年1~6月	2005年	2004年	2003年
向前5名客户销售额合计	3,127.30	5,310.29	4,345.53	2,532.14
占当期销售总额的比例	56.90%	47.70%	47.53%	33.88%

³⁰ 注：心可舒片包括心可舒片、心可舒异形片。

报告期各期前 5 名客户情况一览表

单位：元

	序号	公司名称	销售额	占当期销售比例
2006年1~6月	1	上海医药工业有限公司	10,394,916.30	18.91%
	2	北京同丰堂医药经营有限公司	7,877,664.12	14.33%
	3	山东海王银河医药有限公司	5,033,092.44	9.16%
	4	济南药业集团有限责任公司	4,737,266.81	8.62%
	5	广州南方医药公司	3,230,013.70	5.88%
			合计	31,272,953.37
2005年	1	上海医药工业有限公司	24,400,819.71	21.92%
	2	北京同丰堂医药经营有限公司	13,969,026.68	12.55%
	3	山东海王银河医药有限公司	6,955,829.34	6.25%
	4	上海市医药股份有限公司	5,098,119.68	4.58%
	5	济南药业集团有限责任公司	2,679,079.81	2.41%
			合计	53,102,875.22
2004年	1	上海医药工业有限公司	19,415,254.87	21.24%
	2	北京医药股份有限公司	9,613,811.98	10.52%
	3	北京同丰堂医药经营有限公司	7,370,527.42	8.06%
	4	上海市医药股份有限公司	4,080,000.02	4.46%
	5	山东潍坊海王医药有限公司	2,975,665.35	3.26%
			合计	43,455,259.64
2003年	1	上海医药工业有限公司	17,907,723.08	23.96%
	2	山东潍坊海王医药有限公司	2,402,936.20	3.22%
	3	北京金象复星医药股份有限公司地安门分公司	2,354,078.63	3.15%
	4	北京市燕京医药公司	1,504,897.44	2.01%
	5	济南药业集团有限责任公司	1,151,736.32	1.54%
			合计	25,321,371.67

公司前五名主要客户均是公司产品经销商。上海医药工业有限公司与上海市医药股份有限公司是两家完全独立、没有任何关联关系的医药商业公司。

公司不存在向单个客户的销售比例超过总额 50%的情况。本公司、本公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、主要关联方或持有本公司 5%以上股份的股东未在公司前五大客户中占有任何权益。

6、公司主要销售医院情况

本公司前 100 名销售医院的名称如下：

序号	医药名称	序号	医药名称
1	齐鲁医院	51	昌邑市人民医院
2	武汉市第二医院	52	上海遵义地段医院
3	上海新港路地段医院	53	高密人民医院
4	广东省人民医院	54	青岛市人民医院
5	上海市北医院	55	上海龙柏地段医院(航华)
6	青岛医学院附属医院	56	上海新华医院
7	上海复旦大学附属华山医院	57	广州市中医院
8	上海乍浦路地段医院	58	上海仙霞地段医院
9	桂林市人民医院	59	北京朝阳第二医院
10	上海嘉定中心医院	60	上海瑞金二路地段医院
11	广东省中医院	61	北京市安贞医院
12	上海第一人民医院	62	北京市中医医院（宽街医院）
13	上海安达医院	63	桓台县人民医院
14	济南第四人民医院	64	苏州大学附一院
15	四川大学华西医院	65	南京市第一医院（南京市立医院）
16	北京隆福医院	66	青岛市市立医院
17	上海江宁地段医院	67	佛山市第二人民医院
18	江苏省人民医院	68	鹤山人民医院
19	江苏省中医院	69	广州军区广州总医院
20	济南军区总医院(90 医院)	70	济南千佛山医院
21	烟台毓璜顶医院	71	北京友谊医院
22	济南钢铁总厂职工医院	72	青岛市南区医院
23	桂林市第二人民医院	73	诸城人民医院
24	烟台山医院	74	北京广安门中医院
25	上海长海医院	75	山东省立医院
26	上海南京西路地段医院	76	北京和平里医院
27	上海凉城路地段医院	77	广州芳村区人民医院
28	福建省省直机关医院	78	北京市普仁医院
29	济南市府机关门诊	79	东南大学附属中大医院
30	武汉市第一人民医院	80	南京航空航天大学门诊部
31	武汉市第三医院	81	山东大学职工医院
32	上海金山区朱泾地段医院	82	北京 731 医院（航天总院）
33	佛山第一人民医院	83	淄博市临淄区医院
34	广州市红十字会医院	84	佛山市南海人民医院
35	北京大学附三医院	85	南京市中医院
36	上海闵行梅陇卫生院	86	广州中医药大学第一附属医院
37	上海北新泾地段医院	87	寿光市人民医院
38	上海彭浦街道医院	88	佛山机关门诊部

序号	医药名称	序号	医药名称
39	济南中心医院	89	临朐人民医院
40	山东中医药大学附属医院	90	北京朝阳医院
41	上海仁济医院	91	淄博市中心医院
42	上海普陀区中心医院	92	中山大学附属第二医院
43	上海第四人民医院	93	济南市第二人民医院
44	苏州市第二人民医院	94	广州市第二人民医院
45	广西区人民医院	95	北京 304 医院
46	南昌铁路局南昌铁路中心医院	96	北京协和医院
47	上海东南医院	97	南京师范大学医院
48	广州广工职工医院	98	北京大学人民医院
49	上海江浦医院	99	北京市顺义区医院
50	唐山工人医院	100	南京市机关医院

(五) 主要产品的原材料、能源及其供应情况

1、发行人报告期主要药材采购情况

公司 2003 年度、2004 年度、2005 年度、2006 年 1~6 月采购药材总金额分别为 199.36 万元、286.29 万元、344.99 万元、296.57 万元，其中丹参、葛根、三七、山楂、木香等五味主要药材的总采购金额分别 87.02 万元、114.19 万元、192.24 万元、73.78 万元，其他中药材采购金额分别为 112.34 万元、172.10 万元、152.75 万元、222.79 万元。

(1) 2003 年主要药材采购情况表

主要药材	供应商名称	产地	采购情况		
			数量 (kg)	单价 (元/kg)	金额(元)
丹参	临朐县医药公司	潍坊	10,973.00	3.89	42,726.73
	临朐五井镇供销社	潍坊	9,956.00	4.10	40,830.71
	平邑永胜药业公司	潍坊	10,389.00	3.89	40,452.74
	蒙阴恒达中药材经销公司	潍坊	9,351.00	4.20	39,267.88
	自主采购	潍坊	30,733.63	4.22	129,769.68
	合 计		71,402.63	4.10	293,047.74
葛根	蒙阴恒达中药材经销公司	大别山	66,434.00	3.33	220,897.89
	青州王坟赵世美	大别山	7,694.00	3.57	27,431.12
	平邑永胜药业公司	大别山	8,515.00	2.48	21,099.12
	自主采购	大别山	60.00	3.32	199.20
	合 计		82,703.00	3.26	269,627.33

主要药材	供应商名称	产地	采购情况		
			数量 (kg)	单价 (元/kg)	金额(元)
三七	临朐县医药公司	云南	1,400.00	52.84	73,976.00
	合计		1,400.00	52.84	73,976.00
山楂	临朐石家河乡供销社	潍坊	21,320.00	2.32	49,486.62
	临朐五井镇尹培信	潍坊	18,984.00	2.07	39,308.27
	临朐石家河供销社	潍坊	11,344.00	2.26	25,660.13
	临朐石家河乡鹿泉	潍坊	10,925.00	2.26	24,712.35
	临朐五井镇李锁亭	潍坊	10,291.00	2.26	23,278.24
	青州王坟赵世美	潍坊	9,161.00	2.26	20,722.18
	临朐石家河乡齐建林	潍坊	9,101.00	2.07	18,844.53
	寒亭双杨店供销社	潍坊	1,874.00	2.26	4,238.99
	自主采购	潍坊	101.00	2.26	228.26
	合计		93,101.00	2.22	206,479.57
木香	亳州乐尔康药业有限公司	云南	4,337.00	4.22	18,302.14
	亳州药材总公司营业部	云南	2,011.00	4.25	8,542.30
	自主采购	云南	55.75	4.26	237.50
	合计		6,403.75	4.23	27,081.94
总计					870,212.58

(2) 2004年主要药材采购情况表

主要药材	供应商名称	产地	采购情况		
			数量 (kg)	单价 (元/kg)	金额(元)
丹参	自主采购	潍坊	79,402.00	4.39	348,587.95
	合计		79,402.00	4.39	348,587.95
葛根	蒙阴恒达中药材经销有限公司	大别山	66,873.00	3.24	216,897.43
	临朐县石家河乡齐建林	大别山	12,129.00	2.77	33,538.91
	合计		79,002.00	3.17	250,436.34
三七	亳州市皖乡药业有限责任公司	云南	513.00	61.06	31,324.78
	安国市中药饮片厂	云南	397.00	61.06	24,241.59
	亳州市药材总公司中药采购供应站	云南	355.00	61.06	21,676.99
	自主采购	云南	4,236.00	70.83	300,015.22
	合计		5,501.00	68.58	377,258.58
山楂	临朐县五井镇尹培信	潍坊	43,977.00	2.09	91,811.45
	青州市王坟镇赵世美	潍坊	20,163.00	1.40	28,146.52
	临朐县石家河乡齐建林	潍坊	10,257.00	2.59	26,592.30
	合计		74,397.00	1.97	146,550.27

主要药材	供应商名称	产地	采购情况		
			数量 (kg)	单价 (元/kg)	金额(元)
木香	亳州市皖乡药业有限责任公司	云南	1,826.00	5.23	9,546.55
	亳州市药材总公司中药采购供应站	云南	1,043.00	5.58	5,814.96
	山东蒙山中药饮片有限公司	云南	1,234.00	3.01	3,717.44
	合计		4,103.00	4.65	19,078.95
总计					1,141,912.09

(3) 2005年主要药材采购情况表

主要药材	供应商名称	产地	采购情况		
			数量 (kg)	单价 (元/kg)	金额(元)
丹参	亳州市药材总公司中药分公司	潍坊	8,970.00	5.82	52,205.40
	安徽省界首市医药公司卢村医药站	潍坊	8,970.00	5.82	52,205.40
	德州市药材采购供应站	潍坊	6,900.00	5.82	40,158.00
	亳州市枫林药业有限责任公司	潍坊	885.00	5.82	5,150.70
	自主采购	潍坊	79,174.50	3.99	316,646.18
	合计		104,900.00	4.44	466,365.68
葛根	蒙阴恒达中药材经销有限公司	大别山	71,714.00	2.96	212,376.81
	安徽省界首市医药公司卢村医药站	大别山	19,710.00	3.72	73,321.20
	亳州市枫林药业有限责任公司	大别山	15,111.00	3.72	56,212.92
	亳州市药材总公司中药分公司	大别山	8,541.00	3.72	31,772.52
	德州市药材采购供应站	大别山	6,570.00	3.72	24,440.40
	自主采购	大别山	13,158.00	3.72	48,947.76
合计		134,804.00	3.32	447,071.61	
三七	亳州市药材总公司中药分公司	云南	1,584.00	79.35	125,684.21
	亳州市枫林药业有限责任公司	云南	1,320.00	79.65	105,138.00
	亳州市春蕾药业有限责任公司	云南	440.00	79.65	35,046.00
	自主采购	云南	6,053.00	71.52	432,892.71
合计		9,397.00	74.36	698,760.92	
山楂	临朐县五井镇尹培信	潍坊	35,794.00	1.56	55,864.02
	德州市药材采购供应站	潍坊	24,284.00	1.61	39,055.07
	青州市王坟镇赵世美	潍坊	25,604.00	1.39	35,640.77
	安徽省界首市医药公司卢村医药站	潍坊	13,140.00	1.47	19,342.08
	临朐安康蜂业食品有限公司	潍坊	12,686.00	1.40	17,737.95
	亳州市春蕾药业有限责任公司	潍坊	7,136.00	1.47	10,504.19
	亳州市枫林药业有限责任公司	潍坊	6,360.00	1.47	9,361.92
	自主采购	潍坊	39,200.00	1.50	58,800.00
合计		164,204.00	1.50	246,306.00	

主要药材	供应商名称	产地	采购情况		
			数量 (kg)	单价 (元/kg)	金额(元)
木香	亳州市药材总公司中药采购供应站	云南	4,658.00	4.59	21,384.86
	亳州市药材总公司中药分公司	云南	1,584.00	4.50	7,130.16
	亳州市枫林药业有限责任公司	云南	1,320.00	4.60	6,072.00
	亳州市春蕾药业有限责任公司	云南	440.00	4.60	2,024.00
	自主采购	云南	5,800.00	4.70	27,260.00
	合 计		13,802.00	4.63	63,871.02
总 计					1,922,375.23

(4) 2006 年上半年主要药材采购情况表

主要药材	供应商名称	产地	采购情况		
			数量 (kg)	单价 (元/kg)	金额(元)
丹参	亳州市乐致冲药业有限责任公司	潍坊	9,559.00	5.22	49,897.98
	安徽省界首市医药公司芦村医药站	潍坊	2,048.28	5.22	10,692.02
	自主采购	潍坊	52,350.00	5.22	273,267.00
	合 计		63,957.28	5.22	333,857.00
葛根	蒙阴恒达中药材经销有限公司	大别山	40,602.00	2.99	121,446.69
	临朐县博康蜂业有限公司	大别山	9,211.03	2.99	27,552.03
	安徽省界首市医药公司芦村医药站	大别山	1,973.79	2.99	5,904.00
	合 计		51,787.00	2.99	154,902.72
三七	自主采购	云南	2,294.00	39.23	89,993.62
	合 计		2,294.00	39.23	89,993.62
山楂	临朐县石家河供销社采购站	潍坊	41,705.00	2.40	100,142.04
	青州市汇友蜂业有限公司	潍坊	6,139.14	2.70	16,594.37
	安徽省界首市医药公司芦村医药站	潍坊	1,315.86	2.44	3,213.99
	合 计		49,160.00	2.44	119,950.40
木香	临朐县博康蜂业有限公司	云南	2,132.00	8.50	18,112.57
	亳州市药材总公司中药采购供应站	云南	1,480.00	9.60	14,214.83
	自主采购	云南	758.00	8.95	6,784.10
	合 计		4,370.00	8.95	39,111.50
总 计					737,815.24

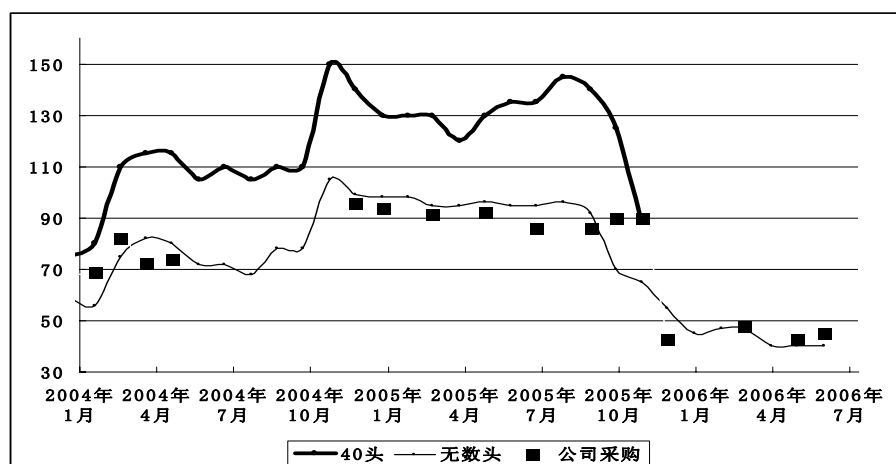
2、原材料和能源年均价格情况

	2006年1~6月	2005年	2004年	2003年
丹参(元/公斤)	5.22	4.44	4.39	4.10
葛根(元/公斤)	2.99	3.32	3.17	3.26
三七(元/公斤)	39.23	74.36	68.58	52.84
山楂(元/公斤)	2.44	1.50	1.97	2.22
木香(元/公斤)	8.95	4.63	4.65	4.23
电(元/度)	0.62	0.61	0.64	0.67
煤(元/吨)	415.97	455.23	361.11	230.00

公司采购的主要药材中，葛根、丹参、山楂、木香采购价格基本稳定，三七的采购价格较高且波动较大。三七市场价格及采购价格情况分析如下：

目前，药材交易市场上遵循传统的价格判断标准，即根据药材的外观性状决定价格，其中三七主要根据单体外观大小来区分。三七一般分为40头、60头、80头、无数头（一般120头以上的统称为无数头）等规格，不同规格的三七价格差距非常大，头数越多，价格越低。

头数较少的三七因个头较大，主要用于中药饮片的生产；而头数较多的三七，一般用于中药制剂的工业生产。中成药生产企业须按照《中国药典》规定的标准选择三七药材，注重的是三七药材中的人参皂苷Rb1、人参皂苷Rg1和三七皂苷R1的含量，一般不追求三七药材的外观大小。发行人主要采购无数头规格三七，符合高于《中国药典》规定标准的公司内控质量标准。

2004年1月~2006年6月三七价格变化情况³¹

³¹ 资料来源：《全国药材信息》，中国药材集团公司信息管理中心。该刊物的药材报价均为含税价格，为统一对比口径，图表中发行人采购价格亦调整为含税价格。

2004年无数头三七的市场价格从50多元最高涨到了100多元，2005年10月份开始，三七价格快速下滑，2006年最低跌至40元左右。发行人报告期三七的采购价格与市场上无数头规格的报价基本一致。

3、原材料占成本的比重

2003年度、2004年度、2005年度及2006年1~6月，公司主营业务成本中的原材料成本分别为306.30万元、329.52万元、385.00万元及179.82万元，占同期主营业务成本的比重分别为19.42%、18.02%、18.84%及18.10%。

4、主要供应商情况

单位：万元

项 目	2006年1~6月	2005年	2004年	2003年
向前5名供应商采购额合计	195.61	344.33	312.20	182.82
占当期采购金额的比例	29.93%	46.82%	49.21%	23.11%

(1) 报告期供应商变化情况

2003年，发行人药材供应商相对集中，前五名供应商全部为药材供应商，包装物、酒精、燃料供应商相对分散。2004年以后，发行人药材供应商逐步分散，前五名供应商以包装物、酒精、燃料供应商为主。

报告期各期前5名供应商情况一览表

	序号	公司名称	采购额	占当期采购比例
2006年1~6月	1	潍坊舜天燃料有限责任公司	669,128.50	10.24%
	2	济南宏金龙印务有限公司	438,627.04	6.71%
	3	潍城区北海印刷厂	367,408.00	5.62%
	4	蒙阴恒达中药材经销有限公司	241,072.26	3.69%
	5	淄博华瑞铝塑包装材料有限公司	239,895.33	3.67%
		合计	1,956,131.13	29.93%
2005年	1	潍坊舜天燃料有限责任公司	1,049,801.62	14.27%
	2	济南宏金龙印务有限公司	1,015,370.00	13.81%
	3	潍城区北海印刷厂	540,610.00	7.35%
	4	淄博华瑞铝塑包装材料有限公司	519,000.00	7.06%
	5	北京中源医药包装厂	318,559.50	4.33%
		合计	3,443,341.12	46.82%

	序号	公司名称	采购额	占当期采购比例
2004年	1	济南宏金龙印务有限公司	972,172.72	15.32%
	2	潍坊乐化酒业有限公司	655,663.93	10.33%
	3	淄博华瑞铝塑包装材料有限公司	607,290.48	9.57%
	4	潍城区北海印刷厂	545,567.38	8.60%
	5	北京中源医药包装厂	341,272.45	5.38%
		合计	3,121,966.96	49.21%
2003年	1	亳州药材总公司营业部	577,392.04	7.30%
	2	蒙阴恒达中药材经销公司	496,621.31	6.28%
	3	临朐石家河供销社	343,394.16	4.34%
	4	亳州丰华中药材站	243,559.60	3.08%
	5	安国市中药饮片厂	167,261.90	2.11%
		合计	1,828,229.01	23.11%

(2) 原材料供应商结构变化的原因

① 报告期发行人药材招标采购管理力度逐步加大

2004年以来，发行人逐步加大招标采购管理力度，使更多的药材供应商参与发行人的采购工作中来，竞争更加充分，改变了过去药材采购相对集中于少数供应商的格局，呈现了供应商分散化、单个供应商采购金额趋小的特征。发行人前五名药材供应商采购额占药材总采购额的比例逐年下降。

期间	前5名药材供应商供应额（元）	药材总采购额（元）	比重
2006年1~6月	901,620.54	2,965,707.54	30.40%
2005年	1,134,563.52	3,449,924.49	32.89%
2004年	1,385,533.10	2,862,876.35	48.40%
2003年	1,828,229.01	1,993,604.56	91.70%

发行人2003年、2004年、2005年及2006年1~6月向前五名药材供应商采购总额占同期药材采购总额的比例分别为91.70%、48.40%、32.89%及30.40%，供应商的集中度有较大幅度的下降。

② 报告期发行人主要药材自主采购比例上升

自2004年开始，发行人对丹参、三七等药材逐步加大自主采购的比重（公司直接到种植加工户或药材市场收购），致使单一药材供应商供货量下降。

报告期葛根、丹参、山楂、三七、木香自主采购情况：

期间	自主采购额（元）	总采购额（元）	比例（%）
2006年1~6月	370,044.72	737,815.24	50.15%
2005年	884,546.65	1,922,375.23	46.01%
2004年	648,603.17	1,141,912.09	56.80%
2003年	130,434.64	870,212.58	14.99%

③ 包装物等供应商逐渐集中

包装物、燃料、酒精为工业制品，标准化程度高、质量比较稳定，在保证质量的前提下集中采购可以有效降低成本，致使2004年以来包装物、燃料、酒精供应商逐渐集中。

公司不存在向单个供应商的采购比例超过总额50%的情况。本公司、本公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、主要关联方或持有本公司5%以上股份的股东未在公司前五大供应商中占有任何权益。

（六）对人身、环境所采取的措施

1、公司对人身采取的保护措施

公司制订了《安全生产管理制度》、《劳动保护用品管理办法》及各类设备的操作、检修、维护保养规程，对员工进行定期或不定期的安全卫生教育和岗位设备操作培训，按规定及时发放劳动防护用品，定期为员工进行健康检查。近年来未发生安全生产等各类事故。

2、公司对环保采取的措施

公司建有污水处理站一座，废水经处理后可达到国家规定排放标准；两台锅炉均安装了水膜除尘装置，并对锅炉的鼓、引风机进行了降噪处理，使公司厂界噪声达到了GB3096-82《城市区域环境噪声标准》的规定；公司制定了《环保管理制度》，明确了环保管理职责，对污水站管理、噪音控制和烟尘排放控制等进行了明确规定。

山东省环境保护局为本公司出具了《关于山东沃华医药科技股份有限公司环境保护情况意见的函》，认为“三年来，你公司能够遵守国家有关环境保护法律、法规，现有的污染防治设施能满足工程的需要，各种污染物达标排放并符合总量控制的要求。在生产经营中未发生污染纠纷，未曾因违反环保法律、法

规而受到行政处罚”。

六、主要固定资产和无形资产

(一) 主要资产账面价值情况

本公司主要的固定资产为产品研发、生产、检测使用的仪器设备和厂房，办公设备，运输设备和办公及开展经营活动所使用的房屋建筑物等。根据山东天恒信有限责任会计师事务所审计报告，截至 2006 年 6 月 30 日，公司的固定资产状况如下表所示：

单位：元

	原 值	累计折旧	减值准备	净 额	成新率%
房屋及建筑物	31,118,712.43	8,100,740.84		23,017,971.59	73.97%
机器设备	13,015,576.23	6,936,367.65		6,079,208.58	46.71%
运输电子设备	3,747,576.35	1,566,621.19	312,661.52	1,868,293.64	58.20%
办公设备	3,130,498.58	1,619,721.20	143,802.79	1,366,974.59	48.26%
合 计	51,012,363.59	18,223,450.88	456,464.31	32,332,448.40	64.28%

截至 2006 年 6 月 30 日，本公司各项固定资产均处于良好状态，可以满足公司目前生产经营活动的需要。本公司的生产工艺和技术水平目前处于国内同行业的先进水平，所采用的仪器设备也处于国内外同类型仪器设备的较先进行列。

(二) 生产需要的主要生产设备

生产线名称	先进程度	数量(条)	主要设备	数量(台)
前处理工序	国内先进	1	5 室烘房	1
			JQ 截切机	1
			XYJ-700 滚筒式洗药机	2
			CYJ-700 滚筒式炒药机	1
			PJ400 破碎机组	3
			ZKF-400 粉碎机组	4
			3m ³ 多能提取罐	6
			ZPSN2000 三效节能浓缩器	4
			可倾式浓缩罐	2
心可舒片剂生产线	国内先进	1	PGL-80A 喷雾干燥制粒机	3
			HD-1000 多向运动混合机	1
			ZP35A 高速压片机	3
			BGB-150B 高效包衣机	2

生产线名称	先进程度	数量(条)	主要设备	数量(台)
			DPB250 铝塑平板包装机	3
			DZB-250 枕式包装机	1
			喷码机	
			透明纸包装机	2
琥珀消石颗粒、鸢都感冒颗粒剂生产线	国内先进	2	CH150 混合机	1
			BK160 摇摆式颗粒机	2
			BK30 不锈钢粉碎机	1
			GFG 高效沸腾干燥机	1
			颗粒筛分机	1
			DXDK40 II 颗粒包装机	3
普药生产线	国内先进	3	ZTM80 三辊蜜丸机	2
			ZW-80A 小蜜丸机	1
			DPB250 平板铝塑包装机	1
			水丸机	6
			药丸筛分机	2
			GMP 热风循环烘箱	5
			DXDK40 II 水丸包装机	3
			CYD-1 膏剂灌装机	1
滴丸生产线	国内先进	1	SDWJ32-I 型滴丸机	1
			净化空调系统	1

【注】本公司滴丸生产线现生产少量心可舒滴丸产品，用于临床试验。

(三) 房屋所有权情况

公司生产经营用房屋 12 处，总建筑面积：34,569.61 平方米，其中自有产权 11 处，建筑面积 32,809.61 平方米；租赁 1 处，建筑面积 1,760.00 平方米。具体情况如下：

序号	房产证号或租赁合同号	座落	面积
1	潍房权证市属字第 013489 号	潍城区西关街办胜利大街 370 号	620.05
2	潍房权证市属字第 013490 号	潍城区西关街办胜利大街 370 号	3,118.72
3	潍房权证市属字第 019718 号	潍城区胜利西街 2900 号	2,785.97
4	潍房权证市属字第 019719 号	潍城区胜利西街 2900 号	1,451.56
5	潍房权证市属字第 019720 号	潍城区胜利西街 2900 号	621.90
6	潍房权证市属字第 019721 号	潍城区胜利西街 2900 号	3,532.01
7	潍房权证市属字第 019722 号	潍城区胜利西街 2900 号	218.47
8	潍房权证市属字第 019723 号	潍城区胜利西街 2900 号	7,168.00
9	潍房权证市属字第 019724 号	潍城区胜利西街 2900 号	5,519.71
10	潍房权证市属字第 019725 号	潍城区胜利西街 2900 号	2,210.88
11	潍房权证市属字第 019726 号	潍城区胜利西街 2900 号	5,562.34

序号	房产证号或租赁合同号	座落	面积
12	GF-2000-0602	福寿东街创业大厦 2 楼	1,760.00
合计			34,569.61

（四）土地使用权情况

公司现拥有土地使用权 2 宗，面积 158,978 平方米。具体情况如下：

序号	土地证号	位置	用途	使用权类型	面积平方米
1	潍国用(2004)字 B14 号	潍城区胜利西街 326 号	工业	出让	58,978
2	——	潍坊高新技术产业开发区	工业	出让	100,000

【注 1】潍坊市潍城区地名管理委员会出具证明，潍城区目前正在地名调整过程中，本公司原座落位置潍城区胜利西街 326 号、潍城区西关街办胜利大街 370 号，目前均调整为潍城区胜利西街 2900 号。

【注 2】本公司目前已与潍坊高新技术产业开发区国土资源局签订协议，出让获得潍坊高新技术产业开发区土地 150 亩（100,000 平方米），相关土地使用权证尚在办理之中。

（五）主要无形资产

本公司所拥有的除土地使用权外的无形资产主要为药品生产许可证、药品生产质量管理规范（GMP）证书、药品批准文号、商标、专利和专有技术等。有关情况如下：

1、药品生产许可证和药品生产质量管理规范（GMP）证书

序号	证书编号	认证范围	发证机关	有效期限
1	鲁 H0277	片剂、硬胶囊剂、颗粒剂	山东省食品药品监督管理局	2011 年 3 月 6 日
2	鲁 F0045	丸剂（蜜丸、水丸、浓缩丸）、酒剂、酊剂、散剂、煎膏剂、糖浆剂、口服液、合剂	山东省药品监督管理局	2009 年 02 月 12 日
3	G3571	体外诊断试剂	国家食品药品监督管理局	2010 年 11 月 01 日

2、药品批准文号

公司拥有药品批准文号 103 个，其中 43 种药品列入《国家基本医疗保险和工伤保险药品目录》，具体情况如下：

公司药品批准文号汇总表³²

序号	药品名称	医保目录编号	剂型	批准文号	批准日期
1	心可舒片	329	片剂	国药准字 Z37020042	2002年07月08日
2	心可舒片	329	片剂	国药准字 Z20023128	2002年07月01日
3	三七片	284	片剂	国药准字 Z37021337	2002年12月02日
4	元胡止痛片	392	片剂	国药准字 Z37020044	2002年07月08日
5	牛黄解毒片	39	片剂	国药准字 Z37021311	2002年12月02日
6	牛黄益金片	---	片剂	国药准字 Z20033150	2003年07月24日
7	鸡血藤片	---	片剂	国药准字 Z37021334	2002年12月02日
8	金胆片	---	片剂	国药准字 Z20043008	2004年01月08日
9	咳喘舒片	---	片剂	国药准字 Z20025610	2002年12月01日
10	穿心莲片	48	片剂	国药准字 Z37020183	2002年07月08日
11	穿心莲片	48	片剂	国药准字 Z37020184	2002年07月08日
12	养血安神片	---	片剂	国药准字 Z37021341	2002年12月02日
13	复方西羚解毒片	---	片剂	国药准字 Z37021568	2003年07月14日
14	羚翘解毒片	---	片剂	国药准字 Z37021432	2002年12月02日
15	银翘解毒片	---	片剂	国药准字 Z37020243	2002年07月08日
16	心可舒胶囊	329	胶囊剂	国药准字 Z37020060	2002年07月08日
17	白癫风胶囊	---	胶囊剂	国药准字 Z20033145	2003年07月24日
18	小儿退热颗粒	---	颗粒剂	国药准字 Z37021424	2002年12月02日
19	升血灵颗粒	---	颗粒剂	国药准字 Z20033218	2003年10月08日
20	宝宝乐	---	颗粒剂	国药准字 Z37021426	2002年12月02日
21	板蓝根颗粒	50	颗粒剂	国药准字 Z37020102	2002年07月08日
22	板蓝根颗粒	50	颗粒剂	国药准字 Z37021331	2002年12月02日
23	复方青果颗粒	---	颗粒剂	国药准字 Z37021427	2002年12月02日
24	鸢都感冒颗粒	---	颗粒剂	国药准字 Z37020048	2002年07月08日
25	鸢都感冒颗粒	---	颗粒剂	国药准字 Z37020049	2002年07月08日
26	琥珀消石颗粒	588	颗粒剂	国药准字 Z37020101	2002年07月08日
27	十全大补丸	---	丸剂(大蜜丸)	国药准字 Z37021338	2002年12月02日
28	人参归脾丸	---	丸剂(大蜜丸)	国药准字 Z37020100	2002年07月08日
29	人参健脾丸	216	丸剂(大蜜丸)	国药准字 Z37021336	2002年12月02日
30	小活络丸	457	丸剂(大蜜丸)	国药准字 Z37021340	2002年12月02日
31	万氏牛黄清心丸	46	丸剂(大蜜丸)	国药准字 Z37020089	2002年07月08日
32	大山楂丸	---	丸剂(大蜜丸)	国药准字 Z37021333	2002年12月02日
33	女金丸	---	丸剂(大蜜丸)	国药准字 Z37020099	2002年07月08日
34	天王补心丸	---	丸剂(大蜜丸)	国药准字 Z37021339	2002年12月02日
35	牛黄解毒丸	---	丸剂(大蜜丸)	国药准字 Z37021312	2002年12月02日
36	牛黄清心丸(局方)	---	丸剂(大蜜丸)	国药准字 Z37021313	2002年12月02日

³² 本表中医保目录编号一栏中有数字表明该药品被列入《国家基本医疗保险和工伤保险药品目录》，该编号为该品种药品在国家医保目录中的编号。资料来源：国家基本医疗保险和工伤保险药品目录，中华人民共和国劳动和社会保障部。

序号	药品名称	医保目录编号	剂型	批准文号	批准日期
37	牛黄上清丸	---	丸剂(大蜜丸)	国药准字 Z37020098	2002 年 07 月 08 日
38	六味地黄丸	---	丸剂(大蜜丸)	国药准字 Z37021310	2002 年 12 月 02 日
39	艾附暖宫丸	---	丸剂(大蜜丸)	国药准字 Z37020097	2002 年 07 月 08 日
40	归脾丸	220	丸剂(大蜜丸)	国药准字 Z37020094	2002 年 07 月 08 日
41	再造丸	---	丸剂(大蜜丸)	国药准字 Z37021318	2002 年 12 月 02 日
42	伤科跌打丸	---	丸剂(大蜜丸)	国药准字 Z37020055	2002 年 07 月 08 日
43	朱砂安神丸	282	丸剂(大蜜丸)	国药准字 Z37021108	2002 年 08 月 30 日
44	补中益气丸	203	丸剂(大蜜丸)	国药准字 Z37021306	2002 年 12 月 02 日
45	附子理中丸	119	丸剂(大蜜丸)	国药准字 Z37020092	2002 年 07 月 08 日
46	青果止咳丸	---	丸剂(大蜜丸)	国药准字 Z37021314	2002 年 12 月 02 日
47	柏子养心丸	---	丸剂(大蜜丸)	国药准字 Z37021304	2002 年 12 月 02 日
48	复方白带丸	---	丸剂(大蜜丸)	国药准字 Z37020056	2002 年 07 月 08 日
49	保和丸	414	丸剂(大蜜丸)	国药准字 Z37020091	2002 年 07 月 08 日
50	保胎丸	---	丸剂(大蜜丸)	国药准字 Z37020057	2002 年 07 月 08 日
51	通宣理肺丸	139	丸剂(大蜜丸)	国药准字 Z37020085	2002 年 07 月 08 日
52	桂附地黄丸	---	丸剂(大蜜丸)	国药准字 Z37020083	2002 年 07 月 08 日
53	羚翘解毒丸	---	丸剂(大蜜丸)	国药准字 Z37021433	2002 年 12 月 02 日
54	银翘解毒丸	8	丸剂(大蜜丸)	国药准字 Z37021317	2002 年 12 月 02 日
55	槐角丸	283	丸剂(大蜜丸)	国药准字 Z37021308	2002 年 12 月 02 日
56	橘红丸	157	丸剂(大蜜丸)	国药准字 Z37021344	2002 年 12 月 02 日
57	人参归脾丸	---	丸剂(小蜜丸)	国药准字 Z37021423	2002 年 12 月 02 日
58	天王补心丸	267	丸剂(小蜜丸)	国药准字 Z37021316	2002 年 12 月 02 日
59	牛黄解毒丸	39	丸剂(小蜜丸)	国药准字 Z37021543	2003 年 04 月 14 日
60	牛黄上清丸	44	丸剂(小蜜丸)	国药准字 Z37021544	2003 年 04 月 14 日
61	六味地黄丸	235	丸剂(小蜜丸)	国药准字 Z37020045	2002 年 07 月 08 日
62	艾附暖宫丸	676	丸剂(小蜜丸)	国药准字 Z37020095	2002 年 07 月 08 日
63	归脾丸	220	丸剂(小蜜丸)	国药准字 Z37021307	2002 年 12 月 02 日
64	朱砂安神丸	---	丸剂(小蜜丸)	国药准字 Z37021109	2002 年 08 月 30 日
65	补中益气丸	---	丸剂(小蜜丸)	国药准字 Z37021305	2002 年 12 月 02 日
66	附子理中丸	---	丸剂(小蜜丸)	国药准字 Z37021542	2003 年 04 月 14 日
67	保和丸	---	丸剂(小蜜丸)	国药准字 Z37021541	2003 年 04 月 14 日
68	柏子养心丸	266	丸剂(小蜜丸)	国药准字 Z37021303	2002 年 12 月 02 日
69	槐角丸	---	丸剂(小蜜丸)	国药准字 Z37021293	2002 年 12 月 02 日
70	橘红丸	---	丸剂(小蜜丸)	国药准字 Z37021345	2002 年 12 月 02 日
71	七制香附丸	635	丸剂(水丸)	国药准字 Z37021428	2002 年 12 月 02 日
72	九气拈痛丸	---	丸剂(水丸)	国药准字 Z37021529	2003 年 02 月 24 日
73	木香顺气丸	419	丸剂(水丸)	国药准字 Z37021335	2002 年 12 月 02 日
74	开胸顺气丸	417	丸剂(水丸)	国药准字 Z37021309	2002 年 12 月 02 日
75	四消丸	---	丸剂(水丸)	国药准字 Z37021315	2002 年 12 月 02 日
76	龙胆泻肝丸	96	丸剂(水丸)	国药准字 Z37021107	2002 年 08 月 30 日

序号	药品名称	医保目录编号	剂型	批准文号	批准日期
77	防风通圣丸	19	丸剂(水丸)	国药准字 Z37020093	2002年07月08日
78	沉香化滞丸	416	丸剂(水丸)	国药准字 Z37021332	2002年12月02日
79	参苓白术丸	204	丸剂(水丸)	国药准字 Z37020096	2002年07月08日
80	香砂六君丸	210	丸剂(水丸)	国药准字 Z37020086	2002年07月08日
81	脑立清丸	441	丸剂(水丸)	国药准字 Z37020084	2002年07月08日
82	调肝和胃丸	---	丸剂(水丸)	国药准字 Z20026149	2002年12月01日
83	逍遥丸	381	丸剂(水丸)	国药准字 Z37020087	2002年07月08日
84	黄连上清丸	38	丸剂(水丸)	国药准字 Z37021105	2002年08月30日
85	清胃黄连丸	---	丸剂(水丸)	国药准字 Z37020088	2002年07月08日
86	礞石滚痰丸	194	丸剂(水丸)	国药准字 Z37021319	2002年12月02日
87	安神补心丸	268	丸剂(浓缩丸)	国药准字 Z37021540	2003年04月14日
88	下乳涌泉散	---	散剂	国药准字 Z37020059	2002年07月08日
89	鸢都寒痹药酒料	---	散剂	国药准字 Z37021294	2002年12月02日
90	橘红梨膏	---	煎膏剂	国药准字 Z37020046	2002年07月08日
91	小儿退热口服液	---	口服液	国药准字 Z37020054	2002年07月08日
92	抗病毒口服液	---	口服液	国药准字 Z37021535	2003年04月14日
93	杞菊地黄口服液	---	口服液	国药准字 Z37021431	2002年12月02日
94	消栓口服液	---	口服液	国药准字 Z37020058	2002年07月08日
95	益母草口服液	636	口服液	国药准字 Z37021342	2002年12月02日
96	蛇胆川贝液	154	口服液	国药准字 Z37021429	2002年12月02日
97	补中益气合剂	203	合剂	国药准字 Z37020103	2002年07月08日
98	复方大青叶合剂	---	合剂	国药准字 Z37021422	2003年05月07日
99	养血当归糖浆	---	糖浆剂	国药准字 Z37020052	2002年07月08日
100	养血当归糖浆	---	糖浆剂	国药准字 Z37021430	2002年12月02日
101	鸢都寒痹液	---	酒剂	国药准字 Z37020051	2002年07月08日
102	藿香正气水	68	酏剂	国药准字 Z37021343	2002年12月02日
103	幽门螺旋杆菌尿素酶抗体诊断试剂盒(酶联免疫法)	---	诊断试剂盒	国药准字 S20010073	2003年01月10日

3、中药保护品种

本公司以下中药产品获国家食品药品监督管理局颁发的《中药保护品种证书》，其中心可舒片、琥珀消石颗粒、小儿退热颗粒等3个品种为独家保护品种。

中药保护品种汇总表

序号	药品名称	证书编号	级别	有效期限
1	心可舒片	(2001) 国药中保证字第 0490 号	二级	2008 年 02 月 07 日
2	琥珀消石颗粒	(2001) 国药中保证字第 0160 号	二级	2008 年 02 月 07 日
3	小儿退热颗粒	(2001) 国药中保证字第 0460 号	二级	2008 年 02 月 07 日
4	心可舒胶囊	(2000) 国药中保证字第 125 号	二级	2007 年 12 月 21 日
5	橘红梨膏	(2001) 国药中保证字第 208 号	二级	2008 年 11 月 12 日
6	益母草口服液	(98) 国药中保证字第 024-2 号	二级	2012 年 07 月 09 日
7	抗病毒口服液	(2000) 国药中保证字第 115-11 号	二级	2007 年 12 月 21 日
8	复方西羚解毒片	(2004) 国药中保证字第 059-1 号	二级	2011 年 12 月 13 日

4、商标使用权

(1) 公司目前商标拥有情况

公司拥有“寿山”、“神颐”、“沃华”等商标，按商标种类分共计 4 件。具体情况如下：

序号	商标名称	注册编号	注册有效期	商品和服务分类
1	“寿山”图形商标	第 135605 号	2013 年 02 月 28 日	核定使用商品第 5 类
2	“神颐”商标	第 1789158 号	2012 年 06 月 13 日	核定使用商品第 32 类
3	“沃华”商标	第 3287279 号	2014 年 04 月 13 日	核定服务项目第 35 类
4	“WOHUA”图形商标	第 3309127 号	2014 年 04 月 27 日	核定使用商品第 35 类

(2) 公司受让北京沃华商标情况

北京沃华于 2006 年 7 月 5 日与发行人签订了《商标权转让合同》，将“沃华”等 8 件商标无偿转让给发行人，无偿转让商标具体情况如下：

序号	商标名称	注册编号	注册有效期	商品和服务分类
1	“Biom”图形商标	第 1204841 号	2008 年 09 月 06 日	第 1 类
2	“沃华”图形商标	第 1636547 号	2011 年 09 月 20 日	第 5 类
3	“Richina”图形商标	第 1636548 号	2011 年 09 月 20 日	第 5 类
4	“沃华”商标	第 1636549 号	2011 年 09 月 20 日	第 5 类
5	“沃华”商标	第 1662228 号	2011 年 11 月 06 日	第 9 类
6	“沃华”商标	第 1664027 号	2011 年 11 月 13 日	第 1 类
7	“沃华”商标	第 1693970 号	2012 年 01 月 06 日	第 10 类
8	“沃华”商标	第 1703959 号	2012 年 01 月 20 日	第 42 类

上述 8 件注册商标的转让已于 2006 年 7 月 28 日获得国家工商行政管理总局商标局的受理。

5、专利

(1) 本公司发明专利“一种活血化瘀、行气止痛的中药滴丸剂型”(心可舒滴丸)已于 2004 年 10 月 10 日获国家知识产权局受理,受理通知书编号为 2004100804451。目前该专利申请已通过国家知识产权局初审,进入公示期,处于实质审查阶段。

(2) 本公司“一种心可舒片的制备”的专利申请已于 2006 年 5 月 19 日获国家知识产权局受理,并取得“发明专利申请初步审查合格通知书”。

6、非专利技术

公司拥有以下非专利技术:

(1) 心可舒片、琥珀消石颗粒、小儿退热颗粒等 3 个独家保护的中药保护品种生产技术;

(2) 幽门螺杆菌尿素酶抗体诊断试剂盒技术,该技术于 2000 年 4 月由国家科学技术部颁发《国家级火炬计划项目证书》;

(3) 薄膜包衣技术及纯天然水溶性高效薄膜包衣粉生产技术,运用该技术生产的心可舒薄膜衣片,在 1997 年 12 月获国家科学技术委员会、国税总局、国家外经委、国家技术监督局和国家环保局联合颁发的《国家重点新产品证书》。

以上固定资产和无形资产均归属于本公司所有,未授权任何法人或自然人使用,且不存在任何纠纷。

七、特许经营权

本公司具有如下政府特许经营权:

1、山东省药品监督管理局颁发的《药品生产许可证》,证书编号为鲁 ZbT20050066,许可范围为片剂、硬胶囊剂、颗粒剂、丸剂(蜜丸、水丸、浓缩丸)、酒剂、酞剂、散剂、煎膏剂、糖浆剂、口服液、合剂、滴丸剂、体外诊断剂,有效截止日期为 2010 年 12 月 31 日。

2、山东省潍坊市卫生局颁发的《卫生许可证》,证书编号为鲁潍卫食字[2003]

第 06004 号，许可项目为桶装饮用矿化水生产销售，有效截止日期为 2006 年 07 月 17 日。

3、药品生产质量管理规范（GMP）证书情况见本部分内容之“主要无形资产”。

4、公司拥有的药品的生产批准文号情况见本部分内容之“主要无形资产”。

5、公司拥有的《中药保护品种证书》情况见本部分内容之“主要无形资产”。

八、公司核心技术和研发情况

（一）发行人的核心技术（主导产品技术）

本公司的核心技术为“心可舒片及其生产工艺”和“滴丸生产工艺”。

1、心可舒片及其生产工艺

心可舒片系本公司独家研发，采用现代生产工艺制造的纯天然植物类心脑血管中成药，具有活血化淤，行气止痛的作用，临床主要用于冠心病，心绞痛，高血脂，高血压，头晕，颈项疼痛，心律失常等症。该品种为国家中药保护品种、《国家基本用药目录》品种、《国家基本医疗保险和工伤保险药品目录》品种。该产品 1996 年获得山东省医药管理局科技进步二等奖，同年被评为“中国中药名牌产品”，1997 年被评为“国家重点新产品”。

该产品采用的工艺突破了传统观念，采用了气流粉碎技术、多功能提取及高效低温浓缩技术、超速离心技术、喷雾流化床干燥制粒（一步制粒）技术、薄膜包衣技术、纯天然包衣粉生产技术等国内先进的制药技术。这些技术比较成熟，是公司通过引进、消化、创新、提高而形成的。

（1）气流粉碎技术

本公司采用的气流粉碎技术不仅能粉碎含有淀粉类、纤维类、矿物类、动物类中药材，还可以粉碎含糖质、油性等具有一定粘性的中药材，其自动化程度高，可以连续完成上料、粉碎、混合等工序，粉碎全过程达到全封闭状态。该项技术达到了国内领先水平。

（2）多功能提取及高效低温浓缩技术

该技术包括提取和浓缩两个环节，主要用于中药材有效成分的提取与浓缩。

运用该技术可根据不同原材料的提取要求，进行水提取、醇提取以及挥发油成分的提取等，且提取、浓缩、回收乙醇可同时进行，一次完成。运用该技术还可根据不同品种的工艺要求，将药液浓缩成不同浓度的稠膏。整个提取、浓缩流程全封闭，输送全自动化。该技术已十分成熟，应用于公司所有具有提取工艺的产品。

该项技术特点：

① 低温浓缩：适用于大多数中药热敏性不宜高温浓缩的产品，温度可在60~100℃自由设定。

② 醇水两用：既可醇提取，又可水提取。

③ 工艺灵活：既可整机操作，又可分成循环提取和低温浓缩两个操作单元。

④ 高效节能：提取完全彻底，缩短生产时间40~50%，节约能源35~45%。

（3）喷雾流化床干燥制粒（一步制粒）技术

该技术是将一定的粉体物料放入流化床内作为晶种，经过浓缩的液态物料经泵送至喷嘴雾化器喷雾，用高温空气瞬间除去部分水份，残余水份则在底部流化床低温干燥完成，并同时成粒。该技术已十分成熟，应用于片剂、胶囊剂、无糖颗粒剂的生产。

该项技术特点：

① 集混合喷雾干燥、制粒功能于一体，能直接将液态物料一步制成颗粒，具有快速干燥物料，快速沸腾制粒的多种功能；

② 喷雾工艺特别适用于辅料少或含有热敏性物质制剂的制备，功效比普通制粒工艺高2~4倍；

③ 利用液态物料作为制粒的润湿粘合剂，可节约大量的酒精，降低生产成本，并能生产出小剂量、无糖、低糖的中药颗粒；

④ 制出的颗粒速溶，冲剂易于溶化，片剂易于崩解。

（4）薄膜包衣技术

本公司的薄膜包衣技术是具有国际领先水平的包衣技术，该技术是集高分子材料、生物化学、物理化学和药物制剂学等多学科为一体的一项高新技术。该项技术克服了原糖衣包衣工艺不适合糖尿病人服用、耗能费功、辅料量多、对环境污染大的缺点，完全达到了GMP的要求。公司研发的心可舒（薄膜衣）

片于 1996 年被评为“山东省科技进步二等奖”，1997 年被评定为“国家重点新产品”。

本公司率先研制的纯天然水溶性高效薄膜包衣粉应用于本公司片剂的生产，该包衣粉采用纯天然色料，较一般薄膜包衣粉具有安全、省时、用量少、崩解时限短等特点，该包衣粉价格低廉，仅为市场包衣粉售价的五分之一，大幅度降低了生产成本，提高了产品的竞争力。

2、滴丸生产技术

（1）固体分散成型技术

固体分散是指将药物高度分散于惰性载体中，形成的一种以团体形式存在的分散体系，可以改善药物的溶解性能，加快溶出速度，提高生物利用度。固体分散成型技术又称固体分散制剂技术，是将药物与载体混合制成高度分散的固体分散体的一项新型制剂技术。

该技术特点为：

① 将难溶性药物制成固体分散体，药物以分子、胶体、无定形或微晶化状态分散于水溶性载体中，增加了药物的溶解速度，提高了生物利用度；

② 将易挥发、易分解的不稳定药物制成固体分散体系，可以增加药物的稳定性，减少用药剂量，减轻药物的不良反应；

③ 以水不溶性和肠溶性材料为载体，通过固体分散技术制备口服制剂或药物与肠包衣材料制成固体分散体，再制成其他口服剂型，使药物在胃的酸性环境下几乎不溶，而在肠中易溶。

（2）萃取技术

萃取技术是分离液体混合物的一项技术。它是利用药物混合物中的不同成分，在两种互不相溶的溶剂中分配系数的不同，达到精制药物、分离有效成分的一种方法。该技术的特点是操作简单，分离效果好，使用设备较少。

（二）研究与开发

1、研究机构设置

本公司设置有专门的研发部门——研发中心。该中心主要负责公司新药研发、新药试产、工艺技术改造、中药保护品种管理和专利事务管理工作，负责

与高等院校、科研院所进行技术交流，研发项目的审题、立题、中间评价、咨询、验收等工作。

研发中心现有研发人员 68 人，其中硕士研究生 2 人、本科 42 人，专业涉及中药制药、药学、临床医学等。研究人员中高级职称 14 人、中级职称 29 人、初级职称 15 人。公司还聘请了国内一些业内专家担任公司技术顾问，指导公司研发工作。

2、正在研发的项目、所处阶段及拟达到的目标

药品名称	所处阶段	拟达到目标
心可舒滴丸	已完成药学研究、毒理学研究和药效学研究，已申报国家第 8 类药品	取得新药证书和药品注册批件
心脑血管通分散片	进行药学研究	取得新药证书和药品注册批件
消渴片	已申报国家第 9 类药品，正在审评	取得新药证书和药品注册批件
琥珀消石颗粒增加治疗胆石症	已获药品临床试验批件并进入临床试验	增加功能主治及适应症
宝宝乐咀嚼片	已申报国家第 9 类药品，获临床试验批件，生产批件正在审评	取得新药证书和药品注册批件
清开灵滴丸	已申报国家第 11 类药品，正在审评	取得药品注册批件
珍菊降压片	已申报国家第 11 类药品，正在审评	取得药品注册批件

3、研发投入情况

本公司对研发资金的投入和使用制订了一整套管理制度，近三年一期研究开发费用占主营业务收入的比例情况见下表：

项目	2006 年 1~6 月	2005 年	2004 年	2003 年
研发费用（万元）	529.80	1,199.62	686.07	648.60
占主营业务收入比例（%）	11.56	10.78	7.50	8.67

4、合作开发情况

本公司除依靠自身力量，进行独立研究开发外，还广泛开展对外合作研发。公司与中国医学科学院药物研究所合作开展心可舒滴丸的药效学试验、毒理学试验，与山东中医药大学合作进行琥珀消石颗粒药理学、方剂学研究等，均取得了良好的效果。

目前，公司已与中国医学科学院药物研究所、中国药科大学、北京医科院药物研究所、第二军医大学、山东大学药学院、山东中医药大学、山东中医药研究院、沈阳药科大学、河南中医药研究院等科研院校建立了长期合作关系。

（三）技术创新及持续开发能力

1、雄厚的技术创新实力

公司以纯天然植物类心脑血管中成药为核心业务，研发资源向该细分领域聚焦，构筑了在细分领域中的独特知识体系、技术平台和研发人才队伍，形成了纯天然植物类心脑血管中成药研发领域的独特优势。公司经过多年的技术积累，已基本建立了自己的核心技术体系，拥有深厚的技术储备。本公司主导产品技术成熟，现有 8 个品种尚处于中药保护期内，并拥有 103 个药品生产批准文号和相关生产技术，技术储备充足。

2、成熟的技术创新管理

公司制定了《技术创新管理办法》，以充分发挥员工潜力，激发全体员工的技术创新热情。

（1）采用灵活的研发方式

公司在不断提升自主研发水平的同时，与国内一流科研机构广泛开展合作研发和向其购买新药在研成果，形成了自主研发、合作研发、购买新药相结合的研发模式。自主研发实行“专家顾问制”、“项目经理制”等组织形式；对外合作取长补短，选题、立项、论证严谨，选择合作机构慎重，在多出、快出成果的同时，降低公司风险。

（2）提供资金保障

公司对研发中心的资金来源和运用提供保障。研发经费来源主要有：① 研究资金：研发项目首先通过立项、评估、专家审评、公司立项审定委员会审查等程序，综合意见后作出是否研发的决定，如获批准则由公司按产品研发进度分阶段划拨研发经费，专款专用；② 发展基金：公司研发中心对公司已取得批准文号的存量品种进行筛选，从工艺改良、剂型改进、增加适应症和同类品种市场竞争情况等方面进行考察，可对外转让不符合公司发展战略的品种，转让收入形成发展基金由研发中心统筹安排使用；③ 其他资金来源：通过申报国家

有关无偿资助基金、项目融资等多种途径获得资金。在资金运用方面，确立开发项目后由研发中心组织招标，确定项目经理，由项目经理制订项目实施计划，负责项目人员组成，研发中心审核费用预算，按项目进度考核阶段研究结果，落实研发计划。

（3）完善用人计划

公司已建设了多种引进人才的渠道，形成了有效的人才培训、激励的机制。将有培养前途的技术人员，送到大专院校或合作机构培训。公司非常重视优秀人才的引进，为他们创造了良好的工作和生活条件。

（4）实行激励政策

公司为激发研发人员进行技术创新的积极性，对研发成果完成人和为成果转化做出突出贡献的人员给予奖励；对公司完成国家新药研制的研发人员给予重奖；对引进新产品、新技术的人员，根据新产品、新技术带来的效益情况，给予不同程度的奖励；对老产品改良有功人员也给予奖励。

公司还将在政策允许的范围内，逐步探索和建立技术入股、期权等激励创新机制，充分调动研发人员的创新积极性。

（5）研发过程管理实用

本公司研发立项科学、谨慎，根据来自市场一线的第一手信息选择研发项目，既保证技术领先，又满足市场需求。项目实施过程始终贯彻最大限度满足产业化的原则，从成本和利润的角度进行组方的筛选、工艺的优化。小试、中试认真规范，实验室成果被视为研发的中间环节而非最终成果。依托大生产优势，组织新产品的大批量试验，摸索工艺和质量标准。新药申报的经验和资源丰富，研发成果的申报已形成专业化操作流程，确保申报成功。

3、建立起技术平台

公司建立起四大技术平台，即滴丸、分散片、泡腾片和中药材提纯，并在这些平台上进行新药研发。利用这些技术平台既可实现基础研究、临床研究数据共享，又可迅速将各种验方、秘方转化为新药，还可迅速地将已有品种进行二次开发。

4、技术创新计划

在创新计划方面，公司研发中心将逐步建立完善的半商业化运作组织框架，

探索实用的运作模式；完成公司品种的调查和评价，对产品结构进行调整；围绕治疗心脑血管中成药，应用新理论、新技术改造原有产品；完善信息情报网络系统，及时获取技术含量高、市场前景好的科研成果和药品信息，及时把握行业竞争状况和市场需求情况，始终站在心脑血管中成药技术制高点。

九、主要产品和原材料的质量控制情况

（一）主要产品和原材料的质量控制标准

药典是一个国家记载药品质量规格、标准的法典，由国家组织药典委员会编纂，并由政府颁布实施，具有法律的约束力。《中华人民共和国药典》（简称《中国药典》或“药典”）是我国监督管理药品质量的法定技术标准。《中国药典》（2005年版）分为三部，其中，一部收载药材及饮片、植物油脂和提取物、成方制剂和单味制剂等质量技术标准；二部收载化学药品、抗生素、生化药品、放射性药品以及药用辅料等质量技术标准；三部收载生物制品质量技术标准。

《中国药典》一部的药材及饮片部分对药材的性状、鉴别、检查、含量测定、炮制、性味与归经³³、功能与主治等都有明确规定。发行人产品所用药材均已收载于《中国药典》中，各药材来源清楚、质量可控、检验标准明确。

公司的主要产品均执行药品生产质量管理规范（GMP）和有关国家药品质量标准，所有产品均制订了高于国家法定标准的企业内控标准。

1、公司主要产品执行标准及增加的内控指标

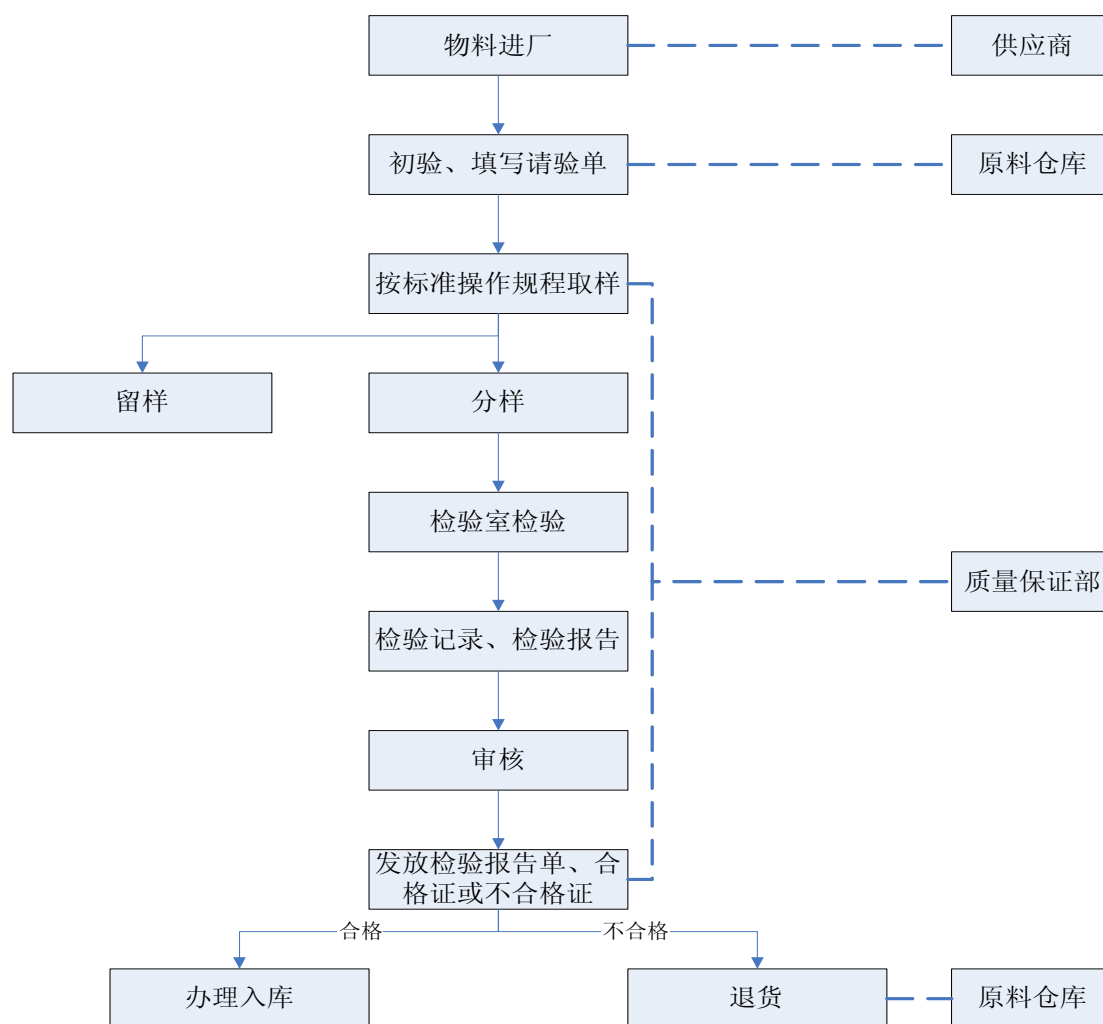
公司主要产品执行标准及增加的内控指标

产品名称	执行标准	公司内控标准增加或提高的指标
心可舒片	部颁标准第十六册	增加了外观、水分、包装质量的检查。重量差异、微生物限度的控制均高于法定标准。
心可舒胶囊	部颁标准第十五册	增加了外观、重金属、砷盐、包装质量的检查。装量差异、微生物限度的控制均高于法定标准。
琥珀消石颗粒	部颁标准第十八册	增加了外观、包装质量的检查。水分、粒度、装量差异、微生物限度的控制均高于法定标准。
鸢都感冒颗粒	部颁标准第六册	增加了外观、包装质量的检查。水分、粒度、装量差异、微生物限度的控制均高于法定标准。
抗病毒口服液	《中国药典》1990版第二增补本	增加了外观、包装质量的检查。PH值、相对密度、微生物限度、装量差异的控制均高于法定标准。

³³ 归经，是说明某种药物对某些脏腑经络的病变起着主要或特殊作用，也就是指明药物治病的适应范围。

2、公司原材料质量控制流程

发行人原材料质量控制流程图



(1) 原材料质量控制措施

发行人对所有药材均制定了高于《中国药典》质量标准的企业内控标准，作为判断药材是否合格的依据，特别是有效成分含量、水分、杂质测定等指标控制均明显高于《中国药典》质量标准，确保了选用药材的品质，进而保证了产品质量和疗效。

发行人主要通过采购前采购人员现场鉴别和入库前检验室检验两个主要控制点对药材质量进行控制。

采购人员现场鉴别：中药材采购是一项专业性较强的业务活动，对采购人员的专业素质和经验水平均有较高的要求。采购人员主要通过看、摸、尝、闻等方式，对中药材进行初步筛选，主要是对药材的外观性状、水分进行经验判

断。

检验室检验：经采购人员筛选的中药材进厂后，发行人根据不同的质量检验内容分别在检验室通过各种检测方法对中药材的水分、杂质和有效成份等进行严格的检测，如丹参药材中，含丹参酮IIA不得少于0.30%、含丹酚酸B不得少于3.5%、含丹参素不得少于1.0%。通过检验室检验后，符合发行人原材料内控标准的原材料准予入库，否则进行退货处理。

检验项目与检验方法、使用仪器对照表

检验项目	检验方法	使用仪器
鉴别	(1) 显微鉴别法 (2) 薄层色谱法	(1) 显微镜等 (2) 薄层板、紫外灯检测仪等
含量测定	高效液相色谱法	高效液相色谱仪、电子天平、超声波仪等
重金属及有害元素	原子吸收分光光度法	原子吸收分光光度计、电子天平等
水分	烘干法	电子天平、电烘箱等
杂质	称重法	电子秤
总灰分	总灰分测定法	电子天平、坩埚、高温电阻炉、干燥器等
酸不溶性灰分	酸不溶性灰分测定法	电子天平、坩埚、高温电阻炉、水浴锅、干燥器等
浸出物	照醇溶性浸出物测定法	电子天平、水浴锅、回流装置、电烘箱、干燥器等

(2) 不合格原材料的退货处理

公司采购的中药材进厂后，通过检验室检验，如果存在水分、杂质和有效成份等不符合公司质量控制标准的情况，将进行退货处理。

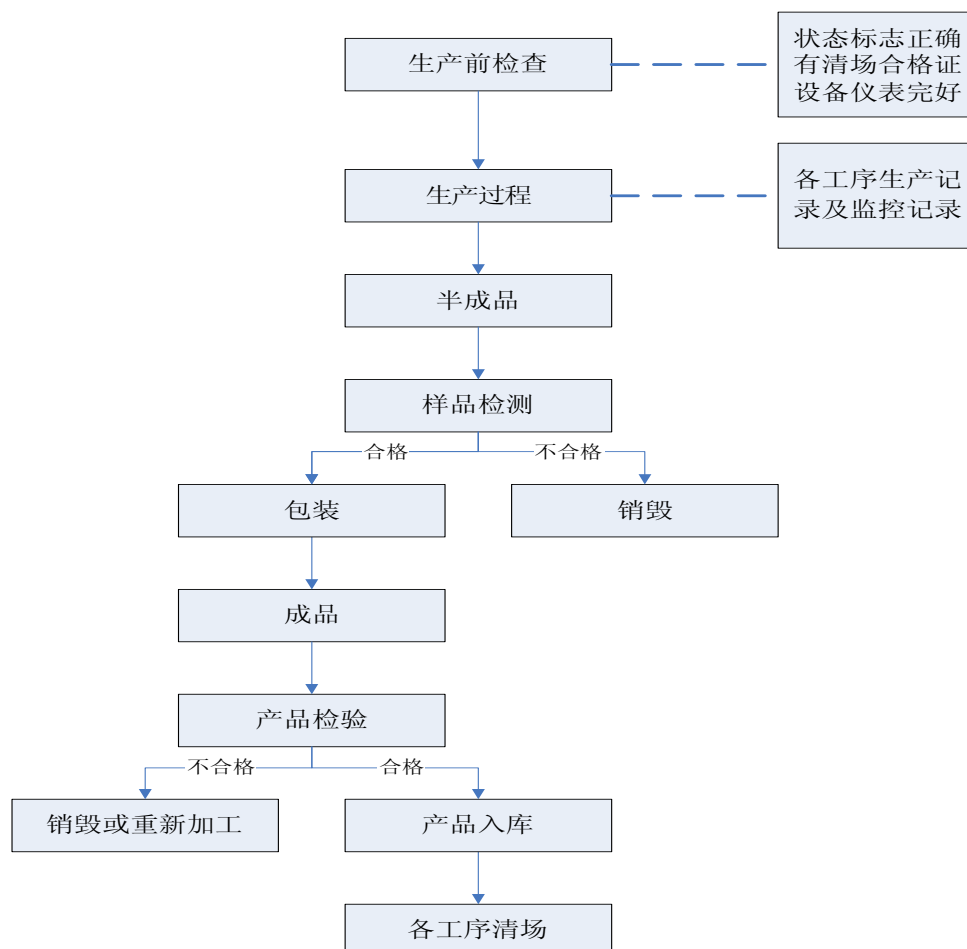
报告期发行人药材采购中单笔金额较大的退货情况如下：

发行人药材采购的退货情况

原料	数量	进厂时间	供应商	退货原因
丹参	6,000 kg	2003.9.12	临朐五井泉水药业有限公司	霉变
葛根	5,500 kg	2003.10.10	蒙阴恒达中药材经销公司	霉变、虫蛀
葛根	4,300 kg	2003.10.17	蒙阴恒达中药材经销公司	杂质超标
甘草	2,100 kg	2003.10.21	平邑永胜药业公司	杂质超标
板蓝根	3,580 kg	2003.10.22	平邑永胜药业公司	水分超标、杂质超标
金钱草	4,000 kg	2004.12.17	亳州药材总公司第二批发部	性状不符合规定
大黄	3,725 kg	2005.4.13	山东蒙山中药饮片有限公司	鉴别土大黄苷项不符合规定
郁金	1,130 kg	2005.6.27	山东蒙山中药饮片有限公司	性状不符合规定

3、发行人生产过程质量控制流程

发行人生产过程质量控制流程图



发行人产品质量控制的关键点为：

(1) 半成品质量检验

中药产品生产过程中关键是控制各中间物料的成分含量：公司对各原料进行检验并按处方量投料，经前处理、提取、浓缩后制成半成品—浸膏，通过对浸膏含量测定并控制各药材有效成分的转移率（如心可舒片的浸膏含量指标按成分转移率不低于 80%），确保了产品的质量与疗效。

后续工序中，制剂配料、制粒、混合、压片、包衣、内包装、外包装等为制剂过程，主要表现为形态的变化，心可舒片的有效成分含量在制剂过程中保持不变。

(2) 成品检验

成品的质量控制不仅要按公司的质量控制标准进行检验，还须对各生产工序的批生产记录、检验记录及检验结果等进行核查，确保均符合公司的内控标

准。

（二）质量管理措施

公司主要通过以下几个方面的措施，来保证原材料和产品质量的可控。

1、在设备方面保证

公司加强技术改造，提高设施、设备的装备水平，积极采用新技术、新工艺，保证产品质量。近年来，公司先后完成了对片剂、胶囊剂、颗粒剂、丸剂（蜜丸、水丸、浓缩丸）、酒剂、酏剂、散剂、煎膏剂、糖浆剂、口服液、合剂、体外诊断剂等 12 个剂型生产线的技术改造，目前以上 12 个剂型均已通过了 GMP 认证。

2、在制度方面保证

公司在国家有关药品质量管理标准的基础上，制订了要求更高的公司产品质量内控标准，严把物料进厂关、中间产品检验关、成品出厂关。同时，公司坚持执行质量否决权制度，把员工的工资奖金、评先、评优、升级和升职等办法均列入质量限制条款，并严格执行。

3、在机构人员方面保证

公司设立了专门的质量保证部，负责公司产品和原材料的质量管理工作，负责产品和原材料内控质量标准 and 检验操作规程的制定与修改、改进各质量标准的检验（测）方法、对产品和各项原材料实施检验（测）。公司在物料的采购、供应商质量保证体系的建立、生产过程的控制、产品销售及售后服务等一系列工作流程中，都制定了相应的质量责任，保证了产品质量。

4、在产品检验设备方面保证

公司拥有各类质量检验设备 23 台套，具体情况见下表：

设备名称	数量（台、套）	投入使用时间
SYZ-550 型石英亚沸高纯水蒸馏器	1	2001.04
TU-1901 型双光束紫外可见分光光度计	1	2002.04
SP8810 型高效液相色谱仪	1	2000.05
SCM1000 型高效液相色谱仪	1	2003.11

设备名称	数量（台、套）	投入使用时间
ZBS-6E 型智能崩解试验仪	1	2000.04
302 型电热恒温鼓风干燥箱	2	2002.01
MJ-180B 型霉菌培养箱	1	1992.10
YJ-1450 型医用净化工作台	1	2004.07
PAU-1000 型移动式自净器	1	2001.01
CLJ-B1 型尘埃粒子计数器	1	2001.11
RCZ-8A 型智能溶出试验仪	1	2005.01
R205 型旋转蒸发器	1	2003.06
LB-2B 型智能崩解试验仪	1	1999.05
SC69-02C 型水分快速测定仪	1	2000.12
CS-2 型酥脆度测试仪	1	2000.09
BP211D 型电子天平	1	2001.12
AE200 型电子天平	1	1996.12
JD100-3 型电子天平	1	2000.12
0.01g 电子天平	1	2004.07
JA1003 型电子天平	1	2000.06
TL-1A 型 COD 速测仪	1	1998.03
751-G 分光光度计	1	1985.11

（三）产品质量纠纷处理办法

公司成立质量风险控制小组，由公司总裁亲自担任组长，直接处理药品质量纠纷。同时，公司还建立了《来电、来函处理制度》、《用户访问制度》、《用户投诉处理制度》、《不良反应监测报告制度》等相关制度，对用户反映的问题由专职部门和人员处理。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、有关文献资料均未见不良反应的报告。在今后的销售中，如与客户发生质量纠纷，公司主要通过与客户友好协商解决，协商不成的，可通过有关部门仲裁或法律途径来解决。

十、企业文化建设

公司在长期发展过程中始终秉承“诚信、勤俭、不断改善和顾客至上”的沃华精神，牢记“以合理的价格为社会提供优质的产品和服务，治病救人，济世养生”的神圣使命，经过不懈地努力，使沃华医药成为“中国医药企业中管理最好、盈利最强、最受消费者信赖的民营上市公司”。

公司在内部实施“最激情的拼搏、最直接的沟通、最迅速的行动、最紧密的团队、最深入的拜访、最充分的担当”的企业执行令，有效地提高了企业的运作效率。

十一、公司名称中冠名“科技”的依据

本公司主要从事纯天然植物类心脑血管中成药的研发、生产和销售，具有强大的技术研发实力，产品及工艺的科技含量较高，2000年即被山东省科学技术委员会评定为“山东省高新技术企业”，具备科技型企业基本特征：

1、本公司2004年5月被科学技术部认定为“国家火炬计划重点高新技术企业”。

2、本公司自主研发的新产品心可舒滴丸系2003年4月国家高技术研究发展计划（863计划）课题项目，也是科技部科技型中小企业技术创新基金无偿资助项目、山东省科学技术攻关计划项目。

3、公司产品心可舒片先后荣获“国家重点新产品”、“中国中药名牌产品”称号。

4、本公司前身中药厂承担国家级火炬计划项目——幽门螺杆菌尿素抗体诊断试剂盒项目。

5、本公司前身中药厂曾荣获“山东省医药行业科技进步先进单位”等称号。

第六节 同业竞争与关联交易

一、同业竞争

(一) 发行人控股股东、实际控制人控制的其他法人与发行人不存在同业竞争

本公司控股股东——北京中证万融生物科技有限公司主要业务是技术开发、技术转让、技术服务、技术咨询，并不直接从事药品的生产经营活动。

本公司实际控制人赵丙贤先生控制的其他法人主要经营范围如下：

公司名称	持股比例(%)	经营范围
北京中证万融投资服务有限责任公司	80.000%	企业管理咨询；投资咨询；财会咨询。
北京汇海宏纳米科技有限公司	54.285%	纳米材料、纳米设备的技术开发、转让、服务、咨询；纳米产品的制造与销售；销售化工材料、建筑材料
北京沃华生物科技股份有限公司	30.000%	制造、销售免疫诊断试剂、生化原料、药品制剂（片剂、胶囊剂、饮片）、生物制品、脂质体制剂；技术开发、技术咨询、技术转让、技术培训

北京沃华生产的尼莫地平胶囊属于西药药品，可适用于缺血性脑血管病、偏头痛、轻度蛛网膜下腔出血所致的脑血管痉挛、突发性耳聋、轻中度高血压病等。自2004年8月以来至2006年6月，北京沃华共生产、销售尼莫地平胶囊34,512盒。

保荐人、律师核查后认为，尼莫地平胶囊与心可舒片的适用症存在部分相同但不是完全相同，两者分属中、西药，在生产方式、生产原材料、销售渠道、适用范围等方面存在较大差别，并且北京沃华生产和销售尼莫地平胶囊的数额都较小，与发行人生产的心可舒片之间不构成实质性的同业竞争关系。

北京中证万融投资服务有限责任公司、北京汇海宏纳米科技有限公司均不从事医药生产经营活动。故实际控制人控制的其他企业与发行人不存在同业竞争。

（二）避免同业竞争的承诺

为避免未来可能产生的同业竞争，2006年2月16日，中证万融及发行人实际控制人赵丙贤先生分别出具了《关于避免与发行人同业竞争的承诺》。中证万融承诺：“1、本公司目前没有、将来也不直接或间接从事与发行人及其控股子公司现有及将来从事的业务构成同业竞争的任何活动，并愿意对违反上述承诺而给发行人造成的经济损失承担赔偿责任。2、对本公司直接和间接控股的企业，本公司将通过派出机构和人员（包括但不限于董事、总经理）以及控股地位使该企业履行本承诺函中与本公司相同的义务，保证不与发行人进行同业竞争，并愿意对违反上述承诺而给发行人造成的经济损失承担赔偿责任。”赵丙贤先生承诺：“1、本人目前没有、将来也不直接或间接从事与发行人及其控股子公司现有及将来从事的业务构成同业竞争的任何活动，并愿意对违反上述承诺而给发行人造成的经济损失承担赔偿责任。2、对本人直接和间接控股的企业，本人将通过派出机构和人员（包括但不限于董事、总经理）以及控股地位使该企业履行本承诺函中与本人相同的义务，保证不与发行人进行同业竞争，并愿意对违反上述承诺而给发行人造成的经济损失承担赔偿责任。”

（三）发行人律师关于同业竞争的意见

针对本公司是否存在同业竞争和避免同业竞争措施的有效性问题，本发行人律师发表以下意见：

“本所律师核查后认为，发行人与其控股股东、实际控制人及其他关联方之间不存在同业竞争。”

“本所律师核查后认为，控股股东中证万融及实际控制人赵丙贤先生作出的承诺可有效避免中证万融以及赵丙贤先生控制的其他企业等关联方在生产经营方面与发行人形成同业竞争，从而确保发行人未来良好的发展态势。”

（四）保荐人（主承销商）关于同业竞争的意见

本次发行的保荐人（主承销商）对本公司同业竞争和避免同业竞争措施的有效性问题进行了核查，并发表如下意见：

发行人与控股股东、实际控制人及其控制的其他法人单位不存在同业竞争的情形，发行人已经采取了积极的措施防范了未来可能出现的同业竞争行为，

发行人避免同业竞争的措施是有效的。

二、关联方及关联关系

(一) 关联方与关联关系

1、控股股东

北京中证万融生物科技有限公司为本公司的控股股东，持有本公司 79.27% 的股份。具体情况参见本招股意向书第四节“发行人基本情况”之“公司主要股东情况”。

2、实际控制人

本公司控股股东北京中证万融生物科技有限公司是由赵丙贤先生和其配偶陆娟女士共同出资设立，其中赵丙贤先生出资比例 80%，陆娟女士出资比例 20%。赵丙贤先生为本公司的实际控制人。赵丙贤先生的详细情况见本招股意向书第七节“董事、监事、高级管理人员与核心技术人员”之“董事会成员”。

3、持有 5%以上股份的其他股东

持有本公司 5%以上股份的其他股东为赵军先生，持有公司 5.00% 的股份。具体情况参见本招股书第七节“董事、监事、高级管理人员与核心技术人员”之“董事会成员”。

4、控股股东及实际控制人控制的企业

本公司控股股东中证万融除控股本公司外，没有其他参、控股企业。

本公司实际控制人赵丙贤先生控制的其他企业如下：

公司名称	持股比例	经营范围	法定代表人	注册资金(万)	注册地址
北京中证万融投资服务有限责任公司	80%	企业管理咨询；投资咨询；财会咨询	赵丙贤	999.99	北京市朝阳区东三环北路 2 号南银大厦 1906 室
北京汇海宏纳米科技有限公司	54.285%	纳米材料、纳米设备的技术开发、转让、服务、咨询；纳米产品的制造与销售；销售化工材料、建筑材料	赵丙贤	350	北京市海淀区上地信息路 19 号平房右一

公司名称	持股比例	经营范围	法定代表人	注册资金(万)	注册地址
北京沃华生物科技股份有限公司	30%	制造、销售免疫诊断试剂、生化原料、药品制剂(片剂、胶囊剂、饮片)、生物制品、脂质体制品;技术开发、技术咨询、技术转让、技术培训	赵丙贤	3899.10	北京市通州区永顺地区北马庄

5、陆娟女士控股的企业

陆娟女士持有发行人控股股东中证万融 20%的出资权益，并持有北京中证万融投资服务有限责任公司 19.89%的出资权益，除此之外，陆娟女士没有控股其他任何公司。

6、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员

本公司的董事、监事、高级管理人员和核心技术人员等自然人为本公司的关联方。公司与上述自然人关联方之间的关联关系为聘用关系，公司除与赵丙贤先生发生关联交易（具体情况见本节“关联交易”相关内容）及按公司文件和相关合同规定支付劳动报酬外，未与其发生任何其他关联交易。

上述人员具体情况参见本招股书第七节中的相关内容。

（二）关联交易

1、经常性关联交易

本公司向在本公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员支付报酬，除此之外，本公司不存在其它经常性关联交易，具体情况详见本招股意向书“第七节 董事、监事、高级管理人员与核心技术人员”相关内容。

2、偶发性关联交易

（1）报告期内，本公司与实际控制人赵丙贤先生发生的关联交易如下：

2005年11月30日，本公司与实际控制人赵丙贤先生签订《股权转让协议》，收购赵丙贤先生持有的北京同仁堂科技发展股份有限公司500万股股份。本次收购价款为4,875万元。该收购已经2005年12月3日公司2005年第一次临时股东大会表决通过。2005年12月6日，本公司已支付现金4,000万元。

鉴于股权转让的过户手续须在赵丙贤先生离任同仁堂科技董事之日起六个

月后方可办理，发行人获得同仁堂科技股份存在一定的风险。为防范发行人可能存在的风险，发行人经与赵丙贤先生协商，双方一致同意解除《股权转让协议》。根据发行人与赵丙贤先生于2006年5月8日签订的《协议书》，双方同意解除《股权转让协议》。2006年5月24日，发行人召开2006年度第三次临时股东大会审议通过上述事宜。2006年6月2日，赵丙贤先生将收取的4000万元预收款全部退还给发行人，该笔资金用于补充发行人流动资金。

(2) 报告期内本公司与关联方北京沃华发生的关联交易如下：

① 北京沃华拥有的商标情况

北京沃华拥有如下9件注册商标：

序号	商标名称	注册编号	注册有效期	商品和服务分类
1	“Biom”图形商标	第1204841号	2008年09月06日	第1类
2	“沃华”图形商标	第1636547号	2011年09月20日	第5类
3	“Richina”图形商标	第1636548号	2011年09月20日	第5类
4	“沃华”商标	第1636549号	2011年09月20日	第5类
5	“沃华”商标	第1662228号	2011年11月06日	第9类
6	“沃华”商标	第1664027号	2011年11月13日	第1类
7	“沃华”商标	第1693970号	2012年01月06日	第10类
8	“沃华”商标	第1703959号	2012年01月20日	第42类
9	“沃力欣”图形商标	第1906340号	2012年09月20日	第5类

北京沃华生产的“尼莫地平胶囊”使用的商标为“Richina”图形商标，由北京沃华于2001年9月21日注册，注册编号：第1636548号，核定使用商品类型为《商品和服务分类表》第5类，注册有效期：2001年9月21日至2011年9月20日。

② 商标受让情况

北京沃华于2006年7月5日与发行人签订了《商标权转让合同》，将除“沃力欣”商标以外的其余8件商标全部无偿转让给发行人。

上述8件注册商标的转让已于2006年7月28日获得国家工商行政管理总局商标局的受理。

③ 保荐人和律师的核查意见

a. 鉴于发行人产品心可舒片与北京沃华产品尼莫地平胶囊实际使用的商标

无论从商标注册编号、商标注册所用的文字、图形、字母等方面均不相同，心可舒片及尼莫地平胶囊不存在使用同一商标的情形。

b. 发行人与北京沃华分别注册的“沃华”商标虽然近似，但各商标的核定商品或服务类别及注册编号均不相同，商标图形亦不完全相同，因此，发行人与北京沃华不存在共用商标的情形。

c. 北京沃华已经与发行人签订了《商标权转让合同》，将除“沃力欣”商标以外的其余 8 件商标全部转让给发行人。转让完成后，发行人在目前的产品领域内将拥有与公司商号相关的全部注册商标。

本公司报告期内发生的关联交易均履行了《公司章程》（修改草案）规定的程序。

（三）募集资金投资项目中的关联交易情况

本公司本次募股资金投资项目不存在关联交易。

三、发行人规范关联交易的制度安排

（一）公司章程对关联交易决策权利与程序的规定

1、根据《公司章程》、《关联交易管理制度》，发行人与关联方进行交易，遵循以下原则：

（1）符合诚实信用的原则；

（2）关联方如享有本公司股东大会表决权，应当回避表决；

（3）与关联方有任何利害关系的董事，在董事会就该事项进行表决时，应当回避；

（4）本公司董事会应当根据客观标准判断该关联交易是否对本公司有影响，必要时应当聘请专业评估师或独立财务顾问。

2、《公司章程》（修改草案）、《关联交易管理制度》及《独立董事工作制度》对关联交易决策的有关规定如下：

（1）公司拟与关联人的关联交易总额达到 3000 万元以上或占公司最近经审计净资产总额的 5%以上的，须经公司股东大会批准后方可实施。交易总额是指公司与关联方就同一事项或者公司与同一关联方在连续 12 个月内达成的关联交易累计金额。

(2) 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；股东大会决议的公告应当充分披露非关联股东的表决情况。

股东大会在审议有关关联交易事项时，会议主持人应宣布有关关联股东的名单，说明其无权参加投票表决。股东对是否属于关联股东发生争议时，由出席会议的董事以二分之一以上多数决定。

(3) 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三人的，应将该事项提交股东大会审议。

(4) 重大关联交易（指公司拟与关联人达成的总额高于 300 万元或高于公司最近经审计净资产值的 5% 的关联交易）应由独立董事认可后，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。

独立董事应就“公司的股东、实际控制人及其关联企业对公司现有或新发生的总额高于 300 万元或高于公司最近经审计净资产值的 5% 的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”的事项向董事会或股东大会发表独立意见。

(二) 发行人减少关联交易的措施

1、公司实际控制人和主要股东不存在通过保留采购、销售机构、垄断业务渠道等方式干预公司的业务经营；

2、公司拥有独立的产、供、销系统，主要原材料和产品销售不存在依赖股东单位及其下属企业；

3、公司是由潍坊沃华医药科技有限公司整体变更设立的股份有限公司，公司生产经营的辅助设施都纳入了股份公司；

4、公司在供水、供电、供气方面不存在同时为股东或关联方服务的实体与设施。

（三）规范关联交易的措施

1、为避免和消除可能出现的公司股东利用其地位而从事损害本公司或公司其他股东利益的情形，保护中小股东的利益，公司于2004年第二次临时股东大会决议引入4名独立董事，并建立健全了《独立董事工作制度》。

独立董事除应当具有《公司法》和其他法律、法规赋予董事的职权外，还可以就重大关联交易（是指公司拟与关联人达成的数额高于300万元或高于公司最近经审计净资产值5%的关联交易）进行认可，取得全体独立董事的二分之一以上同意后，提交董事会讨论。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，作为其独立判断的依据。

2、公司于2004年第二次临时股东大会审议通过了《关联交易管理制度》，对公司的关联方、关联交易、关联交易的回避制度、关联交易决策权限和表决程序及信息披露等内容进行了规定。

四、独立董事对报告期重大关联交易的意见

对于报告期关联交易，本公司独立董事均根据《公司法》等有关法律、法规和《公司章程》的规定发表了如下独立意见：

“公司报告期内发生的关联交易公允，不存在损害股份公司及其他股东利益的情况；公司报告期内发生的关联交易已经履行了法定批准程序。”

第七节 董事、监事、高级管理人员与核心技术人员

2006年4月8日，本公司召开2006年第二次临时股东大会，选举赵丙贤、赵军、高学敏、李飞、芦云、刘尔奎、张戈、张法忠、田开吉等九人为公司第二届董事会董事，任期三年，自2006年4月9日开始计算，全部董事均由本公司第一届董事会提名；选举马锦柱、孔宪俊和张琴为公司第二届监事会监事，任期三年，自2006年4月9日开始计算，上述三名由本公司第一届监事会提名。本公司工会委员会选举章力、于朋河为本公司职工监事。

2006年4月8日，本公司召开第二届董事会第一次会议，选举赵丙贤为本公司董事长、赵军先生为本公司副董事长。同日，本公司召开第二届监事会第一次会议，选举马锦柱先生为本公司监事会主席。

一、董事会成员

赵丙贤，中国国籍，无永久境外居留权，男，1963年11月出生，毕业于上海交通大学，硕士学位。现任本公司董事长、北京中证万融生物科技有限公司董事、北京中证万融投资服务有限公司董事长兼总裁、北京沃华生物科技股份有限公司董事长、北京汇海宏纳米科技有限公司董事长、山东登海种业股份有限公司董事、北京奥瑞金印刷科技股份有限公司董事、大连大杨创世股份有限公司独立董事、江汉石油钻头股份有限公司独立董事。

赵军，中国国籍，无永久境外居留权，男，1957年8月出生，北京大学EMBA在读。历任潍坊柴油机厂厂办主任，潍坊拖拉机厂副厂长、党委副书记，潍坊市机械工业公司经理、党委书记，潍坊市经济贸易委员会副主任，潍坊医药集团股份有限公司董事长、党委书记。现任本公司副董事长。

高学敏，中国国籍，无永久境外居留权，男，1938年3月出生，毕业于北京中医药大学，博士学位。现任北京中医药大学教授，临床中药学专业博士生导师，国家中药局重点学科临床中药学学术带头人，国家中医药管理局重大疾病研究专家组成员，国家科委秘密技术级专家评审组专家，国家药典委员会中医临床专业委员会委员，卫生部保健食品审评委员，中华中医学学会理事、中成

药专业委员会副主任委员，新世纪全国高等中医药院校规划教材《中药学》主编，国家药监局刊行的《国家基本药物（中成药）》常务副主编，本公司独立董事。

李 飞，中国国籍，无永久境外居留权，男，1958年1月出生，毕业于中国人民大学，博士学位，国务院有突出贡献专家并享受政府特殊津贴。现任清华大学经济管理学院营销系副教授，中国市场学会常务理事、副秘书长、学会会刊《市场营销导刊》副主编、流通委员会副主任，中国商业经济学会常务理事、副秘书长、咨询委员会副主任，本公司独立董事。

芦 云，中国国籍，无永久境外居留权，男，1955年1月出生，毕业于北京大学，硕士学位。历任北京妇产医院药剂师，中国京华医药保健品公司业务经理，北京瑞福华医药有限公司总经理，北京禾力赛康医药有限公司董事长兼总经理。现任中国高新技术投资发展有限公司监事、医药事业部总经理，本公司独立董事。

刘尔奎，中国国籍，无永久境外居留权，男，1969年7月出生，毕业于中国人民大学，博士学位，高级经济师，中国注册会计师，中国注册评估师，中国注册税务师。历任中实会计师事务所副主任会计师。现任北京中永恒会计师事务所主任会计师，本公司独立董事。

张 戈，中国国籍，无永久境外居留权，男，1970年3月出生，毕业于北京理工大学，硕士学位。历任国营第七零零厂办公室主任、事业部经理，莱州中聚企业发展有限公司总经理，中证万融投资服务有限公司执行董事，北京沃华生物科技股份有限公司董事会秘书。现任本公司董事、总裁、董事会秘书、营销总部总经理，北京中证万融生物科技有限公司董事。

张法忠，中国国籍，无永久境外居留权，男，1952年3月出生，毕业于山东大学，大学本科。历任昌潍地区药检所检验员，潍坊医药公司质检科科长、生产计划处处长、副总工程师、总工程师、副总经理、中药厂厂长。现任本公司董事、常务副总裁、党委书记、工会主席。

田开吉，中国国籍，无永久境外居留权，男，1964年10月出生，毕业于山东大学，大学本科，中国注册会计师、中国注册评估师。历任交通银行潍坊分行检查辅导科长，潍坊市审计师事务所稽查培训部主任，山东新华会计师事

务所副所长、副主任会计师。现任本公司董事、副总裁、财务负责人。

二、监事会成员

马锦柱，中国国籍，无永久境外居留权，男，1934年10月出生，毕业于清华大学，大学本科。历任北京地质学院电工教研室助教，北京开关厂研究室主任，北京电器研究所所长，北京市机械工业管理局高级工程师，国家经济委员会机电局副局长，中国驻日本国大使馆经济参赞，国家经济贸易委员会招标中心副主任。现任北京沃华医药科技股份有限公司监事长、本公司监事会主席。

孔宪俊，中国国籍，无永久境外居留权，男，1954年9月出生，毕业于山东省经济管理干部学院，大学本科，主管中药师。现任本公司监事，山东潍坊海王医药有限公司总经理，山东潍坊海王星辰民康连锁药店有限公司董事。

章力，中国国籍，无永久境外居留权，男，1975年4月出生，毕业于中国人民大学，大学本科，中国注册会计师。现任本公司监事，营销总部计划财务部经理。

张琴，中国国籍，无永久境外居留权，女，1977年10月出生，毕业于中国政法大学，大学本科。现任本公司监事、北京中证万融生物科技有限公司监事。

于朋河，中国国籍，无永久境外居留权，男，1963年5月出生，毕业于山东省委党校，大学本科。曾任本公司营销总部销售部大区经理、市场部总监。现任本公司监事。

三、其他高级管理人员

曾英姿，中国国籍，无永久境外居留权，女，1963年1月出生，毕业于山东中医药大学，大学本科。曾任潍坊中药厂技术员、产品研发员、研究所所长、技术开发部主任、技术副厂长，本公司总裁助理。现任本公司副总裁、研发中心总经理、质量保证部经理。

国家863计划项目、科技型中小企业基金项目、山东省科学技术攻关计划项目心可舒滴丸及生产工艺项目负责人。先后主持公司心可舒滴丸、消渴片、宝宝乐咀嚼片、鸢都寒痹胶囊、升血灵颗粒、金胆片、牛黄益金片、白癜风胶

囊、珍菊降压片、清开灵滴丸的研发工作，主持心可舒片包衣粉的研制改进工作。

李盛廷，中国国籍，无永久境外居留权，男，1968年10月出生，毕业于山东大学，大学本科。曾任潍坊医药集团生产科技处科员、技改科长，潍坊制药总厂副总工程师、副厂长，潍坊中药厂副厂长，本公司总裁助理。现任本公司副总裁、装备工程部经理、总裁办公室主任。

马兴臣，中国国籍，无永久境外居留权，男，1963年3月出生，毕业于黑龙江商学院，大学本科。曾任潍坊中药厂科技科科长、车间主任、生产调度室主任、生产副厂长，本公司总裁助理。现任本公司副总裁、生产中心总经理。

董道辉，中国国籍，无永久境外居留权，男，1972年10月出生，毕业于潍坊经济管理干部学院，大学专科。曾任潍坊制药二厂经营公司副总经理，潍坊欣力药业副总经理兼销售部经理，本公司广州办事处经理、销售副总监。现任本公司副总裁、营销总部副总经理。

四、核心技术人员

曾英姿，参见本节“三、其他高级管理人员”

周万辉，中国国籍，无永久境外居留权，男，1974年1月出生，毕业于沈阳药科大学，大学本科。曾任潍坊中药厂技术开发中心主任，现任本公司研发主管。

先后参与或负责“国家火炬计划”项目——幽门螺杆菌尿素酶抗体诊断试剂盒项目以及心可舒滴丸、琥珀消石颗粒（无糖性）、牛黄益金片、金胆片、白癜风胶囊、升血灵颗粒、宝宝乐咀嚼片、鸢都寒痹胶囊、珍菊降压片、消渴片等品种的研制工作。

魏长华，中国国籍，无永久境外居留权，女，1964年12月出生，毕业于山东省益都卫生学校，大学专科，主管中药师，执业药师。曾任潍坊中药厂中心化验室主任、质量控制部主任，现任本公司质量保证部质量管理主管。

先后承担粉末环氧乙烷灭菌的合理工艺及灭菌后的贮存时间研究、橘红梨膏生产工艺参数研究、减压炼蜜试验及工艺验证、新工艺炼蜜及环氧乙烷灭菌品种制丸验证、蜜丸润滑剂新配方的研发等工作。

李文连，中国国籍，无永久境外居留权，男，1969年9月出生，毕业于吉林省延边卫生学校，大学专科，执业中药师。曾任潍坊中药厂车间技术主任，现任本公司质量检验主管。

主要技术专长为中药材的鉴定和分析，获山东省医药管理局及山东省劳动厅联合颁发的中药验收高级证书，在各类刊物上发表科技论文近十篇。

五、董事、监事、高级管理人员的任职资格

本公司董事、监事、高级管理人员符合《公司法》和《公司章程》（修订草案）规定的任职资格。

六、董事、监事、高管人员本次发行前后持有股份情况

（一）董事、监事、高级管理人员近三年持股情况

姓名	2005 年末股份		2004 年末股份		2003 年末股份	
	数量（股）	比例（%）	数量（股）	比例（%）	数量（股）	比例（%）
赵 军	2,598,131	5.00	2,598,131	5.00	2,598,131	6.497
张 戈	2,566,752	4.94	2,566,752	4.94	2,566,752	6.419
张法忠	1,999,147	3.84	1,999,147	3.84	1,999,147	4.999
田开吉	1,937,898	3.73	1,937,898	3.73	1,937,898	4.846

公司董事长赵丙贤先生及其配偶陆娟女士共同出资成立的北京中证万融生物科技有限公司持有本公司 41,213,972 股，占本公司发行前股份的 79.27%。

除上述情况外，本公司其他董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及其近亲属不存在以任何方式直接或间接持有本公司股份情况。

截至 2006 年 6 月 30 日，公司董事、监事、高级管理人员持有的股份无质押或冻结的情况。

（二）董事、监事、高级管理人员及核心技术人员对外投资情况

本公司董事长赵丙贤先生主要对外投资情况详见本招股意向书“第六节 同业竞争与关联交易”之“关联方及关联交易”相关内容。

除上述情况外，本公司其他董事、监事、高级管理人员、核心技术人员不

存在对外投资情况。

（三）本次发行前后董事、监事、高管人员股权变动情况

姓名	持股情况（股）	发行前占总股本的比例（%）	发行后占总股本的比例（%）
赵军	2,598,131	5.00	3.71
张戈	2,566,752	4.94	3.67
张法忠	1,999,147	3.84	2.86
田开吉	1,937,898	3.73	2.77

七、董事、监事和高级管理人员的特定协议安排

（一）董事、监事和高级管理人员的收入、报酬安排

本公司现任董事、监事、高级管理人员中，在本公司领取薪酬的人员所领薪酬包括工资、津贴及奖金等。在 2005 年度，从本公司领取的薪酬总计 1,067,973.78 元，其中五名最高薪酬人士的薪金总额为 661,332.00 元。

（二）董事、监事、高级管理人员与核心技术人员聘用合同

高级管理人员与核心技术人员均与本公司签订了《劳动合同》，其中，任职责任与义务、辞职规定及离职后持续义务等均符合《公司章程》的有关规定。

本公司与上述所有人员除签订《劳动合同》外，没有签订过诸如借款、担保等任何协议。

（三）公司对上述人员的奖金津贴、物质鼓励和退休金计划

本公司将依据上述人员工作业绩和公司效益，按年度发放奖金。对公司有特殊贡献的高级管理人员和核心技术人员，给予晋级、加薪、提高福利待遇、住房等奖励，提供出国培训、考察、学习等机会。上述人员和本公司其他员工同样参加基本养老保险和失业保险等各种社会保险。

（四）公司为稳定上述人员已采取及拟采取的措施

公司制定了晋级、加薪、福利、奖金分配与职务津贴办法，并逐步提高标准，同时实施收入与业绩、效益挂钩政策，使员工价值得到充分体现。有计划地为上述人员提供脱产进修的机会，特别是对核心技术人员，为其创造条件，多与国内外同行交流学习，提高素质，扩大眼界，不断提升公司的技术创新、

经营管理创新能力。本公司在住房、社会保险、福利待遇等方面对上述人员倾斜，为其提供良好的保障，减少后顾之忧。公司准备采取认股权等形式的激励计划，待条件成熟后实施。

（五）发行人独立董事的酬金及其他报酬、福利政策

公司独立董事薪酬由津贴和会议补助两部分组成。其中，独立董事津贴指独立董事参与董事会工作的基本报酬，按月发放，金额为每人每月税后 2000 元；独立董事会议补助指独立董事参加董事会会议的补助，标准为每次税后 2500 元。独立董事未能亲自出席董事会会议，不发放当次会议补助。公司独立董事参加董事会会议期间的交通费、食宿费实报实销。

八、公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员兼职情况

姓名	本公司担任职务	兼职单位	担任职务
赵丙贤	董事长	北京中证万融生物科技有限公司	董事
		北京中证万融投资服务有限公司	董事长兼总裁
		北京沃华生物科技股份有限公司	董事长
		山东登海种业股份有限公司	董事
		北京汇海宏纳米科技有限公司	董事长
		北京奥瑞金印刷科技股份有限公司	董事
		大连大杨创世股份有限公司	独立董事
		江汉石油钻头股份有限公司	独立董事
张戈	董事、总裁 董事会秘书	北京中证万融生物科技有限公司	董事
孔宪俊	监事	山东潍坊海王星辰民康连锁药店有限公司	董事
张琴	监事	北京中证万融生物科技有限公司	监事

除上述人员外，公司其他董事、监事、高级管理人员、核心技术人员均未在其他单位兼职。

九、近三年公司董事、监事、高管的变动情况

（一）董事变动情况

2003 年 3 月 20 日，本公司创立大会暨第一次股东大会选举赵丙贤、赵军、张法忠、张戈、田开吉为本公司董事。

2004 年 11 月 20 日，本公司召开 2004 年第三次临时股东大会，增补高学

敏、李飞、芦云、刘尔奎等四人为独立董事。

2006年4月8日，公司召开2006年第二次临时股东大会，选举赵丙贤、赵军、张法忠、张戈、田开吉、高学敏、李飞、芦云、刘尔奎为公司董事。

（二）监事变动情况

2003年3月20日，本公司创立大会暨第一次股东大会选举鲍桂娥、贺雪梅、孔宪俊、章力（职工监事）、于朋河（职工监事）为本公司监事。

2004年11月20日，本公司召开2004年第三次临时股东大会，审议通过鲍桂娥女士、贺雪梅女士的辞呈，并选举马锦柱先生、张琴女士为本公司监事。

2006年4月8日，公司召开2006年第二次临时股东大会，选举马锦柱、孔宪俊和张琴等为公司监事。2006年3月21日，公司工会委员会召开扩大会议，选举于朋河、章力为职工监事。

（三）公司高管的变动情况

2003年3月20日，本公司第一届董事会第一次会议，聘任赵军为公司总裁、张法忠为公司副总裁、田开吉为公司副总裁、田开吉为财务中心总经理（财务负责人）、高燕为董事会秘书。

2003年6月4日，本公司第一届董事会第二次会议，聘任张戈先生为公司副总裁。

2004年3月20日，本公司第一届董事会第六次会议，审议通过高燕女士的辞呈，并聘任屈伟先生为董事会秘书。

2004年5月30日，本公司第一届董事会第七次会议，聘任曾英姿女士、李盛廷先生为公司副总裁。

2004年10月7日，本公司第一届董事会第八次会议，聘任董道辉先生、马兴臣先生为公司副总裁。

2005年6月25日，本公司第一届董事会第十二次会议，审议通过屈伟先生的辞呈，并聘任张戈先生为董事会秘书。

2005年9月11日，本公司第一届董事会第十三次会议，审议通过赵军先生的辞呈，并聘任张戈先生为公司总裁。

第八节 公司治理结构

公司成立以来，股东大会、董事会、监事会依法运作，功能不断加强，未出现违法违规情形。公司已逐步建立完善了符合股份有限公司上市要求的公司法人治理结构。

一、股东大会制度

（一）股东的权利与义务

按照《公司章程》的规定，公司股东主要享有以下权利：依照其所持有的股份份额获得股利和其他形式的利益分配；依法请求、召集、主持、参加或者委派股东代理人参加股东大会，并行使相应的表决权；对公司的经营行为进行监督，提出建议或者质询；依照法律、行政法规及公司章程的规定转让、赠与或质押其所持有的股份；查阅公司章程、股东名册、公司债券存根、股东大会会议记录、董事会会议决议、监事会会议决议、财务会计报告；公司终止或者清算时，按其所持有的股份份额参加公司剩余财产的分配；对股东大会作出的公司合并、分立决议持异议的股东，要求公司收购其股份；法律、行政法规及公司章程所赋予的其他权利。

同时，公司股东承担下列义务：遵守法律、行政法规和公司章程；依其所认购的股份和入股方式缴纳股金；除法律、法规规定的情形外，不得退股；不得滥用股东权利损害公司或者其他股东的利益；不得滥用公司法人独立地位和股东有限责任损害公司债权人的利益；公司股东滥用股东权利给公司或者其他股东造成损失的，应当依法承担赔偿责任；公司股东滥用公司法人独立地位和股东有限责任，逃避债务，严重损害公司债权人利益的，应当对公司债务承担连带责任；法律、行政法规及公司章程规定应当承担的其他义务。

（二）股东大会的职责及议事规则

本公司《公司章程》规定，股东大会是公司的权力机构，依法行使下列职权：决定公司的经营方针和投资计划；选举和更换非由职工代表担任的董事、监事，决定有关董事、监事的报酬事项；审议批准董事会的报告；审议批准监

事会报告；审议批准公司的年度财务预算方案、决算方案；审议批准公司的利润分配方案和弥补亏损方案；对公司增加或者减少注册资本作出决议；对发行公司债券作出决议；对公司合并、分立、解散、清算或者变更公司形式作出决议；修改公司章程；对公司聘用、解聘会计师事务所作出决议；审议批准公司章程规定的担保事项；公司在一年内购买、出售重大资产超过公司资产总额百分之三十的；审议批准变更募集资金用途事项；公司发生的单笔或累计交易金额为 3,000 万元以上或占公司最近一期经审计净资产值 5%以上的关联交易，须经股东大会批准后方可实施；审议法律、行政法规、部门规章或公司章程规定应当由股东大会决定的其他事项。

本公司依据《公司法》、《上市公司治理准则》、《上市公司股东大会规范意见》等法律、法规及公司章程的有关规定，制定了《股东大会议事规则》，对股东大会的召集、提案、出席、议事、表决、决议及会议记录等进行了规范。

股东大会分为年度股东大会和临时股东大会，年度股东大会每年召开一次，并应于上一个会计年度完结之后的六个月之内举行。公司召开股东大会，不得对会议通知（包括补充通知）中未列明的事项作出决议。单独或合计持有公司百分之三以上股份的股东，可以在股东大会召开十日前提出临时提案并书面提交董事会，董事会应当在收到提案后二日内以会议补充通知的方式告知其他股东，并将该临时提案提交股东大会审议。

有下列情形之一的，公司在事实发生之日起两个月以内召开临时股东大会：董事人数不足《公司法》规定的法定最低人数，或者少于公司章程所规定人数的三分之二时；公司未弥补的亏损达股本总额的三分之一时；单独或者合并持有公司有表决权股份总数百分之十以上的股东书面请求时；董事会认为必要时；监事会提议召开时；二分之一以上独立董事书面提议时；公司章程规定的其他情形。

公司召开年度股东大会，应当在会议召开二十日（不包括会议召开当日）之前通知全体股东；召开临时股东大会，应当在会议召开十五日之前通知全体股东。会议通知中应充分披露提案内容。列入“其他事项”但未明确具体内容的，不能视为提案，股东大会不得进行表决。发出股东大会通知后，无正当理由，股东大会不应延期或取消，股东大会通知中列明的提案不应取消。

股东可以亲自出席股东大会，也可以委托代理人代为出席和表决。股东（包括股东代理人）以其代表的有表决权的股份数额行使表决权，每一股份享有一票表决权。公司所持有的本公司股份不享有表决权。

股东大会决议应注明出席会议的股东（和代理人）人数、所持（代理）股份总数及占公司表决权总股份的比例、表决方式以及每项提案表决结果。对股东提案做出的决议，应列明提案股东的姓名或名称、持股比例和提案内容。

股东大会决议分为普通决议和特别决议。股东大会作出普通决议，应当由出席会议的股东（包括股东代理人）所持表决权的二分之一以上通过。股东大会作出特别决议，应当由出席会议的股东（包括股东代理人）所持表决权的三分之二以上通过。下列事项由股东大会以普通决议通过：董事会和监事会的工作报告；董事会拟定的利润分配方案和弥补亏损方案；董事会和监事会成员的任免及其报酬和支付方法；公司年度预算方案、决算方案；公司年度报告；除法律、行政法规规定或者公司章程规定应当以特别决议通过以外的其他事项。

下列事项由股东大会以特别决议通过：公司增加或者减少注册资本；公司的分立、合并、解散或变更公司形式；修改公司章程；一个会计年度内发生的金额超过公司资产总额百分之三十的购买重大资产、出售重大资产、对外担保（包括反担保）；公司章程规定和股东大会以普通决议认定会对公司产生重大影响的、需要以特别决议通过的其他事项。

在年度股东大会上，董事会应就前次年度股东大会以来股东大会决议中应由董事会办理的各项执行情况向股东大会做出报告并公告。在年度股东大会上，监事会应宣读有关公司过去一年的监督专项报告。

股东大会采取记名方式投票表决。每一审议事项的表决投票，应当至少有两名股东代表和一名监事参加清点，并由清点人代表当场公布表决结果。

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，其所持有的股份数不计入表决权总数。

股东大会应有会议记录。会议记录记载以下内容：出席会议的股东和代理人人数、所持有表决权的股份总数，以及占公司股份总数的比例；召开会议的时间、地点、议程、召集人姓名或名称；会议主持人以及出席或列席会议的董事、监事、高级管理人员姓名；对每一个提案的审议经过、发言要点和表决结

果；计票人、监票人及见证律师的姓名；股东的质询意见、建议及董事会、监事会的答复或说明等内容；股东大会认为和公司章程规定应当载入会议记录的其他内容。出席会议的董事、监事、董事会秘书、召集人或其代表、会议主持人应当在会议记录上签名。会议记录应当与现场出席股东的签名册及代理出席的委托书、网络及其他方式投票情况的有效资料一并保存，保存期限不少于十年。

本公司恪守法定程序，规范运作，截至 2006 年 6 月底，共召开了 13 次股东大会；股东大会对订立和修改《公司章程》，选举董事会、监事会成员，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，增资扩股，聘请独立董事，发行授权、募集资金投向以及对董事会工作报告、监事会工作报告、财务预算、决算报告、利润分配方案等事项做出有效决议。

二、董事会制度

（一）董事会的构成

公司设董事会，对股东大会负责。董事会由 9 名成员组成，设董事长 1 名，副董事长 1 名。公司于 2006 年 4 月 8 日召开 2006 年第二次临时股东大会审议通过了《关于董事会换届选举的议案》，根据《公司章程》，公司董事会任期三年，本届董事会成员的任职期限为 2006 年 4 月 9 日至 2009 年 4 月 8 日。董事任期届满，连选可以连任。独立董事任期与公司其他董事任期相同，任期届满，连选可以连任，但是连任时间不得超过六年。

（二）董事会的职责及议事规则

董事会行使下列职权：召集股东大会，并向股东大会报告工作；执行股东大会的决议；决定公司的经营计划和投资方案；制订公司的年度财务预算方案、决算方案；制订公司的利润分配方案和弥补亏损方案；制订公司增加或者减少注册资本、发行债券或其他证券及上市方案；拟订公司重大收购、收购本公司股票或者合并、分立、解散及变更公司形式的方案；在股东大会授权范围内，决定公司对外投资、收购出售资产、资产抵押、对外担保事项、委托理财、关联交易等事项；决定公司内部管理机构的设置；聘任或者解聘公司经理、董事会秘书；根据经理的提名，聘任或者解聘公司副经理、财务负责人等高级管理

人员，并决定其报酬事项和奖惩事项；制订公司的基本管理制度；制订公司章程的修改方案；管理公司信息披露事项；向股东大会提请聘请或更换为公司审计的会计师事务所；听取公司经理的工作汇报并检查经理的工作；法律、行政法规、部门规章或公司章程授予的其他职权。

董事会制定董事会议事规则，以确保董事会的工作效率和科学决策。董事长由公司董事担任，以全体董事的过半数选举产生和罢免。董事长行使下列职权：主持股东大会和召集、主持董事会会议；督促、检查董事会决议的执行；签署董事会重要文件和其他应由公司法定代表人签署的文件；行使法定代表人的职权；董事会授予的其他职权。董事长不能履行职务或者不履行职务的，由副董事长履行职务；副董事长不能履行职务或者不履行职务的，由半数以上董事共同推举一名董事履行职务。

董事会每年至少召开两次会议，由董事长召集，于会议召开十日以前书面通知全体董事和监事；董事会召开临时会议，由董事长或董事长委托的董事召集，于会议召开两日前以书面、传真、电话、电子邮件等形式通知全体董事和监事。代表十分之一以上表决权的股东、三分之一以上董事或者监事会，可以提议召开董事会临时会议。董事长应当自接到提议后十日内，召集和主持董事会会议。

董事会会议应当由过半数的董事出席方可举行。每一董事享有一票表决权。董事会作出决议，必须经全体董事的过半数通过。董事会会议应当由董事本人出席，董事因故不能出席的，可以书面委托其他董事代为出席。董事未出席董事会会议，亦未委托代表出席的，视为放弃在该次会议上的投票权。

董事会应当对会议所议事项的决定做成会议记录，出席会议的董事应当在会议记录上签名。董事会会议记录作为公司档案保存，保存期限不少于10年。

董事会设董事会秘书。董事会秘书是公司高级管理人员，对董事会负责。董事会秘书应当具有必备的专业知识和经验，由董事会委任。董事会秘书的主要职责是：依法准备和及时递交国家有关部门要求的董事会和股东大会出具的报告和文件；依法负责公司信息披露事务，并保证公司有关信息及时、真实、完整、规范地进行披露；筹备董事会会议和股东大会，负责会议的记录工作并应在会议纪要上签字以保证其准确性；为董事会决策提供意见或建议，在董事

会违反法律、行政法规、公司章程或股东大会决议时，应及时提出异议，如董事会坚持做出上述决议，应当把情况记载在会议纪要上，并将该会议纪要迅速提交公司全体董事和监事；负责保管公司股东和董事名册、董事会印章，保管公司董事会和股东大会的会议文件和记录；保证有权得到公司有关记录和文件的人及时得到有关文件和记录；负责公司咨询服务，协调处理公司与股东之间的相关事务和股东日常接待及信访工作；公司章程规定的其他职责。

董事会秘书由董事长提名，经董事会聘任或者解聘。董事兼任董事会秘书的，如某一行为需由董事、董事会秘书分别作出时，则该兼任董事及公司董事会秘书的人不得以双重身份作出。

截至 2006 年 6 月底，本公司共召开董事会会议 22 次；对董事长的选举、高管人员的聘用、独立董事的聘任、管理机构的设置方案等做出有效决议。

（三）董事会战略委员会

为适应公司战略发展需要，增强公司核心竞争力，确定公司发展规划，健全投资决策程序，加强决策科学性，提高重大投资决策的效率及保证决策的质量，完善公司治理结构，根据《公司法》、《上市公司治理准则》的有关规定，公司于 2004 年第三次临时股东大会决议组建董事会战略委员会，并于第一届董事会第十次会议审议通过《董事会战略委员会实施细则》；同时选举高学敏先生、芦云先生、李飞先生、赵军先生、张法忠先生为战略委员会委员，高学敏先生为主任委员。战略委员会的主要职责是对公司长期发展战略和重大投资决策进行研究并提出建议。

（四）董事会提名委员会

为规范公司领导成员的产生，发现和选择合适的董事和高管人员，完善公司治理结构，根据《公司法》、《上市公司治理准则》有关规定，公司于 2004 年第三次临时股东大会决议组建董事会提名委员会，并于第一届董事会第十次会议审议通过《董事会提名委员会实施细则》；同时选举李飞先生、高学敏先生、刘尔奎先生、赵军先生、张戈先生为提名委员会委员，李飞先生为主任委员。提名委员会的主要职责是：根据公司经营活动情况、资产规模和股权结构对董事会的规模和构成向董事会提出建议；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；对须提请董事会聘任的其他高级管理人员进行审查并提出建议。

（五）董事会薪酬与考核委员会

为进一步健全公司董事及高级管理人员的考核和薪酬管理制度，完善公司治理结构，根据《公司法》、《上市公司治理准则》有关规定，公司于2004年第三次临时股东大会决议组建董事会薪酬与考核委员会，并于第一届董事会第十次会议审议通过《董事会薪酬与考核委员会实施细则》；同时选举芦云先生、刘尔奎先生、高学敏先生、张戈先生、田开吉先生为薪酬与考核委员会委员，芦云先生为主任委员。薪酬与考核委员会的主要职责是：研究制定董事与经理人员考核的标准，进行考核并提出建议；制定和审查董事、经理人员的薪酬政策与方案。

（六）董事会审计委员会

为强化董事会决策功能，作到事前审计、专业审计，确保董事会对经理层的有效监督，完善公司治理结构，根据《公司法》、《上市公司治理准则》及《公司章程》的规定，公司于2004年第三次临时股东大会决议组建董事会审计委员会，并于第一届董事会第十次会议审议通过《董事会审计委员会实施细则》；同时选举刘尔奎先生、李飞先生、芦云先生、张法忠先生、田开吉先生为审计委员会委员，刘尔奎先生为主任委员。审计委员会的主要职责是：提议聘请或更换外部审计机构；监督公司的内部审计制度及其实施；负责内部审计与外部审计之间的沟通；审核公司的财务信息及其披露内容；审查公司的内控制度，对重大关联交易进行审计。

三、监事会制度

（一）监事会的构成

根据《公司章程》规定，公司设监事会，监事会由五名监事组成，应当包括股东代表和适当比例的公司职工代表，其中职工代表的比例不低于三分之一。监事会设主席一人，可以设副主席。监事会主席和副主席由全体监事过半数选举产生。监事会主席召集和主持监事会会议；监事会主席不能履行职务或者不

履行职务的，由监事会副主席召集和主持监事会会议；监事会副主席不能履行职务或者不履行职务的，由半数以上监事共同推举一名监事召集和主持监事会会议。

2006年3月21日，召开工会委员会扩大会议，选举于朋河、章力为职工监事。2006年4月8日召开的2006年第二次临时股东大会审议通过了《关于监事会换届选举的议案》，马锦柱、孔宪俊和张琴当选公司第二届监事会监事。根据《公司章程》，公司监事会任期三年，任期届满，可连选连任。本届监事会成员的任职期限为2006年4月9日至2009年4月8日。

（二）监事会的职责与议事规则

监事会行使下列职权：应当对董事会编制的公司定期报告进行审核并提出书面审核意见；检查公司财务；对董事、高级管理人员执行公司职务的行为进行监督，对违反法律、行政法规、公司章程或者股东大会决议的董事、高级管理人员提出罢免的建议；当董事、高级管理人员的行为损害公司的利益时，要求董事、高级管理人员予以纠正；提议召开临时股东大会，在董事会不履行《公司法》规定的召集和主持股东大会职责时召集和主持股东大会；向股东大会提出提案；依照《公司法》第一百五十二条的规定，对董事、高级管理人员提起诉讼；发现公司经营情况异常，可以进行调查；必要时，可以聘请会计师事务所、律师事务所等专业机构协助其工作，费用由公司承担。

监事会每六个月至少召开一次定期会议，会议通知应当在会议召开十日以前书面送达全体监事。监事可以提议召开监事会临时会议，临时会议的通知应在会议召开两日前以书面或口头形式告知全体监事。每一监事享有一票表决权。监事会决议应由半数以上监事表决赞成，方可通过。

监事会会议应有记录，出席会议的监事和记录人，应当在会议记录上签名。监事有权要求在记录上对其在会议上的发言作出某种说明性记载。监事会会议记录作为公司档案由董事会秘书保存三年，然后转交公司档案室做永久保存。

截至2006年6月底，本公司共召开监事会会议12次；对《监事会议事规则》的建立、监事会召集人（主席）的选举等事项做出有效决议。

四、独立董事制度

（一）独立董事发挥作用的制度安排

董事会、监事会、单独或者合并持有公司已发行股份百分之一以上的股东有权提出独立董事候选人，并经股东大会选举产生。

公司根据实际情况，充分考虑独立董事候选人专业和特长，聘请高学敏先生、李飞先生、芦云先生、刘尔奎先生 4 人任公司的独立董事。

独立董事是指不在公司担任除董事外的其他职务，并与公司及其主要股东不存在可能妨碍其进行独立客观判断的关系的董事。担任独立董事应当符合以下基本条件：根据法律、法规及公司章程规定，具备担任公司董事的资格；具有法律、法规和公司章程所规定的独立性；具备上市公司运作的基本知识，熟悉相关法律、行政法规、规章及规则；具有五年以上法律、经济或者其他履行独立董事职责所必需的相关工作经验；公司章程规定的其他条件。

独立董事不得由下列人员担任：在公司或者其附属企业任职的人员及其直系亲属、主要社会关系（直系亲属是指配偶、父母、子女等；主要社会关系是指兄弟姐妹、岳父母、儿媳女婿、兄弟姐妹的配偶、配偶的兄弟姐妹等）；直接或间接持有公司已发行股份百分之一以上或者是公司前十名股东中的自然人股东及其直系亲属；在直接或间接持有公司已发行股份百分之五以上的股东单位或者在公司前五名股东单位任职的人员及其直系亲属；最近一年内曾经具有前三项所列举情形的人员；为公司或者其附属企业提供财务、法律、咨询等服务的人员；中国证监会认定不适合担任独立董事的其他人员。

独立董事除行使董事职权外，还可行使以下职权：重大关联交易（指公司拟与关联人达成的总额 300 万元以上或者公司最近经审计净资产值 5% 以上的关联交易）应由独立董事认可后，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，作为其判断依据；聘用或者解聘会计师事务所应由独立董事同意后，方可提交董事会讨论；向董事会提请召开临时股东大会；提议召开董事会；在股东大会召开前公开向股东征集投票权；独立聘请外部审计机构和咨询机构。独立董事行使上述前五项特别职权应当取得全体独立董事二分之一以上同意；对最后一项职权应取得全体独立董事同意后方可

行使。

独立董事除认真履行董事的一般职权和上述特别职权以外，还应当就以下事项向董事会或股东会发表独立意见：提名、任免董事；聘任或解聘高级管理人员；公司董事、高级管理人员的薪酬；公司的股东、实际控制人及其关联企业对公司现有或新发生的总额高于 300 万元或高于公司最近经审计净资产值的 5%的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；以非现金方式进行的利润分配方案；独立董事认为可能损害中小股东权益的事项；公司章程特别规定的其他事项。

独立董事对公司及全体股东负有诚信与勤勉义务。独立董事应当按照相关法律、法规和公司章程的要求，维护公司整体利益，尤其要关注中小股东的合法权益不受损害。

为了保证独立董事有效行使职权，公司应当为独立董事提供必要的条件：公司保证独立董事享有与其他董事同等的知情权；公司保证提供独立董事履行职责所必需的工作条件；独立董事行使职权时，公司有关人员应当积极配合，不得拒绝、阻碍或隐瞒，或干预其独立行使职权；公司董事会秘书应积极为独立董事履行职责提供协助；公司向独立董事提供的资料，公司及独立董事本人应当至少保存 5 年；独立董事聘请中介机构及行使其他职权的合理费用由公司承担；公司可给予独立董事适当的津贴。津贴的标准由董事会制订预案，经股东大会审议通过，并在公司年报中进行披露。非经公司股东大会批准并向社会公众披露，独立董事不应从公司或公司主要股东以及有利害关系的机构和人员处取得额外利益。

（二）独立董事实际发挥的作用

独立董事高学敏先生、芦云先生分别为医药专业人员，均具有较高的专业水平；独立董事刘尔奎先生系高级经济师、中国注册会计师，独立董事李飞先生系经济学博士。独立董事当选至今，根据公司章程的规定，遵循《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《独立董事工作制度》出席股东大会、董事会，积极参与议案讨论，独立行使表决权。各位独立董事根据自身的专长，分别任董事会下属各专业委员会委员，结合公司实际情况，在完善公司法人治理结构、提高公司决策水平等方面提出积极的建议，发挥了较好的作用。

五、董事会秘书制度

董事会设董事会秘书，是公司高级管理人员，对董事会负责。董事会秘书的主要职责是：依法准备和及时递交有关部门所要求董事会、股东大会出具的报告和文件；依法负责公司信息披露事务，并保证公司有关信息及时、真实、完整、规范地进行披露；筹备董事会会议和股东大会，负责会议的记录工作并应在会议纪要上签字以保证其准确性；为董事会决策提供意见或建议，在董事会违反法律、行政法规、公司章程或股东大会决议时，应及时提出异议，如董事会坚持做出上述决议，应当把情况记载在会议纪要上，并将该会议纪要马上提交公司全体董事和监事；负责保管公司股东和董事名册、董事会印章，保管公司董事会和股东大会的会议文件和记录；保证有权得到公司有关记录和文件的人及时得到有关文件和记录；负责公司咨询服务，协调处理公司与股东之间的相关事务和股东日常接待及信访工作；负责筹备公司推介宣传活动；负责办理公司与董事、监事、中国证监会、地方证券管理部门、证券交易所、各中介机构之间的有关事宜；公司章程和深圳证券交易所上市规则所规定的其它职责。

本公司董事会秘书自聘任以来，有效履行了公司章程赋予的职责，为公司法人治理结构的完善、董事监事高管人员的系统培训、与中介机构的配合协调、与监管部门的积极沟通、公司重大生产经营决策、主要管理制度的制定、重大项目的投向等事宜发挥了高效作用。

六、近三年内是否存在违法违规行为

公司近三年内不存在违法违规行为。

七、资金占用和对外担保

公司近三年内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，或者为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业担保的情况。

八、内部控制制度完整性、合理性和有效性的自我评估意见

2002年2月公司改制后，管理层即本着合理控制经营风险、坚决杜绝非经

营风险的原则，着手内控制度建设，并在实践中不断完善，已经形成了一套行之有效的内部控制管理制度：

1、预算控制制度

公司预算控制制度具有合理性、刚性、严肃性特征。每年初根据当年的生产经营计划和上年实际运行状况，实行自下而上、自上而下的程序，分别制定费用、成本和固定资产购置预算，经董事会批准后逐级分解到各个执行部门。执行过程中，除特殊重大事项并经严格程序审批，任何人无权调整预算。强有力的预算控制使公司三年来营业费用、管理费用逐年下降，得到有效控制。

2、招标比价制度

公司坚持推行公开、公平、公正和质量成本最优的招标比价制度。公司原辅材料、维修材料、固定资产以及低值易耗品的采购实施了严格的招标比价制度；对季节性品种基本固定招标时间、非季节性品种根据市场变化随时调整招标时间和采购量；根据原材料产地和采购量不同，灵活采取招标采购和自主采购相结合的方式。通过严格的招标比价制度堵塞了采购环节的漏洞，有效地降低了公司各类外购物资的采购成本。

3、营销费用控制方面

公司已经完成了营销体系的全面整顿和规范，建立了完善有效的营销费用控制体系，费用使用由原来的承包制变为预算制。每一笔费用必须经过严格的审批程序，真正做到费用投入真实，费用使用透明。

事前预算。营销费用采取严格的预算管理方式。对每个办事处的全年费用作出预算，并严格执行；每位销售人员对每一笔拟投入费用作出预算，批复后方可拨付使用，保证了投入真实，方向可控。

事中跟踪。对费用的使用过程进行有效监督。每一笔费用的使用都由办事处经理和主管全程跟踪、监控，保证了各项投入足额到位。

事后审核。对费用的报结进行严格的审批和考核。制订了严格的费用报结审批程序，并对所投入费用产生的效果进行严格的考核，确保了费用投入有效。

4、公司监审法务部的作用

公司监审法务部直接参与营销风险防范管理。无论是营销政策的制定还是市场推广的形式，均对其合法合规性审核把关，杜绝了违规操作。审核各类销

售合同文本，跟踪合同执行过程，保证了公司财产的安全。公司建立了风险防范的流程和体系，对市场可能出现的问题和风险，由事后处理变成事前预防，大大降低了公司的经营风险，有效增强了抵抗突发事件的能力。

5、其他内控制度

公司结合实际制定了严格的对外担保制度、经销商信用分级管理制度、经营风险预警系统、合理的岗位分工与授权等控制制度。

上述内部控制制度完全符合《公司法》、《上市公司治理准则》要求，结合了公司多年来积累的治理经验，充分考虑到企业高速发展过程中的风险控制，明确规定处理各种经济业务的职责分工和程序方法，基本满足公司目前生产经营的需要，具有较强的实用性。

本公司管理层确信：公司现有内控制度全面覆盖经营运作的各个方面，系依据《公司法》和《公司章程》、结合公司本身的实际情况而制订，符合现代企业制度的要求。本公司内部控制制度和相关工作制度自制订以来，一直得到有效执行，未发生因制度缺陷导致的重大经营失误，表明公司现有的内控制度是有效的，在完整性、有效性和合法性等方面不存在重大缺陷。

九、注册会计师对本公司内部控制制度的意见

本次公开发行股票审计机构山东天恒信有限责任会计师事务所对本公司内部控制制度出具了天恒信审核字（2006）第 11 号《内部控制鉴证报告》，并发表意见：“我们认为，贵公司按照内部控制标准于 2006 年 6 月 30 日在所有重大方面保持了与会计报表编制相关的有效的内部控制。”

第九节 财务会计信息

本章节财务会计数据和相关的分析说明反映了本公司最近三年一期经审计的资产负债、经营成果和现金流量情况。引用的财务会计数据，非经特别说明，均引自经审计的财务报告。

一、发行人的财务报表

（一）注册会计师意见

本公司聘请山东天恒信有限责任会计师事务所对本公司 2003 年 12 月 31 日、2004 年 12 月 31 日、2005 年 12 月 31 日、2006 年 6 月 30 日的资产负债表及 2003 年度、2004 年度、2005 年度、2006 年 1~6 月的利润及利润分配表和现金流量表进行了审计。山东天恒信有限责任会计师事务所已出具了天恒信审报字[2006]39 号标准无保留意见的审计报告。

（二）简要会计报表

资产负债表

单位：元

项 目	2006. 06. 30	2005. 12. 31	2004. 12. 31	2003. 12. 31
货币资金	52,896,221.02	18,206,834.92	53,651,254.11	33,469,485.86
应收票据	14,661,642.28	15,488,047.40	3,215,669.45	37,600.00
应收帐款	43,505,900.98	39,971,166.43	24,430,442.40	27,266,238.66
其他应收款	13,977,458.78	12,023,333.77	9,823,229.83	9,996,343.81
预付账款	9,000,000.00	49,002,000.00	31,155.97	55,260.69
存货	9,178,474.08	7,966,580.75	7,709,631.59	9,578,571.70
流动资产合计	143,219,697.14	142,657,963.27	98,861,383.35	80,403,500.72
长期投资				23,817.12
固定资产合计	53,137,402.85	33,510,725.58	34,805,363.08	35,118,704.34
无形资产	18,535,539.30	18,773,796.22	19,252,201.18	19,425,741.74
长期待摊费用				
资产总计	214,892,639.29	194,942,485.07	152,918,947.61	134,971,763.92
短期借款	54,500,000.00	49,500,000.00	46,000,000.00	63,000,000.00
应付帐款	4,633,860.31	4,321,893.80	2,444,729.14	3,152,766.09
预收帐款	810,014.33	724,332.66	415,998.28	351,997.33
应付工资	2,650,842.02	2,648,684.63	2,648,684.63	2,648,684.63
应付福利费	1,108,035.47	1,220,309.92	1,529,987.10	980,531.31
应交税金	8,606,876.55	9,040,642.45	7,402,346.69	2,806,616.25
其他应交款	294,433.28	186,590.23	49,995.65	29,995.14
其他应付款	5,578,117.28	7,260,742.96	6,307,682.55	9,601,124.31
预提费用	7,778,311.39	6,878,311.39	1,795,085.20	0.00
流动负债合计	85,960,490.63	81,781,508.04	68,594,509.24	82,571,715.06
专项应付款	2,103,000.00	2,103,000.00	1,703,000.00	713,000.00
长期负债合计	2,103,000.00	2,103,000.00	1,703,000.00	713,000.00
负债总计	88,063,490.63	83,884,508.04	70,297,509.24	83,284,715.06
股本净额	51,990,000.00	51,990,000.00	51,990,000.00	39,990,000.00
资本公积	1,800,000.00	1,800,000.00	1,800,000.00	0.00
盈余公积	8,068,144.63	8,068,144.63	5,224,490.76	1,754,557.33
未分配利润	64,971,004.03	49,199,832.40	23,606,947.61	9,942,491.53
股东权益合计	126,829,148.66	111,057,977.03	82,621,438.37	51,687,048.86
负债及股东权益总计	214,892,639.29	194,942,485.07	152,918,947.61	134,971,763.92

利润及利润分配表

单位：元

项 目	2006年1-6月	2005年度	2004年度	2003年度
主营业务收入	54,966,032.48	111,328,167.18	91,419,467.13	74,733,933.82
主营业务成本	9,934,318.03	20,432,593.44	18,290,274.37	15,773,282.83
主营业务税金	981,143.22	1,918,735.68	1,401,202.62	1,122,816.27
主营业务利润	44,050,571.23	88,976,838.06	71,727,990.14	57,837,834.72
其他业务利润	153,501.94	414,619.79	39,893.02	182,761.19
营业费用	16,538,052.68	34,084,733.47	24,400,360.01	24,404,143.17
管理费用	5,375,641.51	12,360,594.05	11,205,893.98	10,881,357.97
财务费用	3,123,974.70	8,052,556.89	8,078,003.16	7,266,538.08
营业利润	19,166,404.28	34,893,573.44	28,083,626.01	15,468,556.69
投资收益	0.00	0.00	-23,817.12	0.00
营业外收入	3,720.00	32,536.01	55,446.30	17,190.23
营业外支出	4,370.78	37,997.98	502,740.49	174,880.27
利润总额	19,165,753.50	34,888,111.47	27,612,514.70	15,310,866.65
所得税	3,394,581.87	6,451,572.81	4,479,625.19	2,823,866.66
净利润	15,771,171.63	28,436,538.66	23,132,889.51	12,486,999.99
年初未分配利润	49,199,832.40	23,606,947.61	9,942,491.53	-356,194.17
可供分配的利润	64,971,004.03	52,043,486.27	33,075,381.04	12,130,805.82
提取法定盈余公积	0.00	2,843,653.87	2,313,288.95	1,213,080.58
提取法定公益金	0.00	0.00	1,156,644.48	606,540.29
可供股东分配的利润	64,971,004.03	49,199,832.40	29,605,447.61	10,311,184.95
应付普通股股利	0.00	0.00	5,998,500.00	0.00
净资产转增资本	0.00	0.00	0.00	368,693.42
未分配利润	64,971,004.03	49,199,832.40	23,606,947.61	9,942,491.53

现金流量表

单位：元

项 目	2006年1-6月	2005年度	2004年度	2003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	60,891,414.02	95,811,722.97	101,729,044.83	90,818,036.23
收到的其他与经营活动有关的现金	327,737.11	247,140.42	1,347,145.82	2,302,043.11
现金流入小计	61,219,151.13	96,058,863.39	103,076,190.65	93,120,079.34
购买商品、接受劳务支付的现金	8,879,238.34	12,562,812.38	8,482,678.23	9,143,019.85
支付给职工以及为职工支付的现金	6,118,473.06	12,308,559.17	12,868,102.25	16,026,410.83
支付的各项税费	13,745,444.67	24,024,733.09	16,140,739.37	13,707,058.68
支付的其他与经营活动有关的现金	20,511,953.04	34,152,950.05	31,818,525.38	36,070,576.42
现金流出小计	49,255,109.11	83,049,054.69	69,310,045.23	74,947,065.78
经营活动产生的现金流量净额	11,964,042.02	13,009,808.70	33,766,145.42	18,173,013.56
二、投资活动产生的现金流量：				
收回投资所收到的现金	40,000,000.00			
处置固定资产、无形资产其他长期资产所收回的现金		99,944.56	236,000.00	121,800.00
现金流入小计	40,000,000.00	99,944.56	236,000.00	121,800.00
购建固定资产、无形资产其他长期资产所支付的现金	20,783,957.60	9,748,457.98	698,061.79	2,585,231.63
投资所支付的现金		40,000,000.00		
现金流出小计	20,783,957.60	49,748,457.98	698,061.79	2,585,231.63
投资活动产生的现金流量净额	19,216,042.40	-49,648,513.42	-462,061.79	-2,463,431.63
三、筹资活动产生的现金流量：				
吸收投资所收到的现金			13,800,000.00	14,810,000.00
借款所收到的现金	93,300,000.00	103,500,000.00	10,000,000.00	63,000,000.00
收到的其他与筹资活动有关的现金		400,000.00		
现金流入小计	93,300,000.00	103,900,000.00	23,800,000.00	77,810,000.00
偿还债务所支付的现金	88,300,000.00	100,000,000.00	27,000,000.00	63,100,000.00
分配股利、利润或偿付利息所支付的现金	1,490,698.32	2,705,714.47	9,327,845.08	2,973,678.84
支付的其他与筹资活动有关的现金			594,470.30	
现金流出小计	89,790,698.32	102,705,714.47	36,922,315.38	66,073,678.84
筹资活动产生的现金流量净额	3,509,301.68	1,194,285.53	-13,122,315.38	11,736,321.16
四、汇率变动对现金的影响				
五、现金及现金等价物净增加额	34,689,386.10	-35,444,419.19	20,181,768.25	27,445,903.09

现金流量表(续)

单位：元

项 目	2006 年 1-6 月	2005 年度	2004 年度	2003 年度
1、将净利润调节为经营活动现金流量：				
净利润	15,771,171.63	28,436,538.66	23,132,889.51	12,486,999.99
计提的资产减值准备	550,514.66	3,077,966.51	2,448,649.58	340,720.24
固定资产折旧	1,270,396.40	2,520,242.67	2,847,769.74	2,273,967.96
无形资产摊销	238,256.92	478,404.96	477,340.56	482,955.69
长期待摊费用摊销				350,000.00
预提费用的增加	900,000.00	5,083,226.19	1,795,085.20	
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失	4,370.78	-16,777.85	8,240.73	88,808.41
财务费用	1,490,698.32	2,705,714.47	3,506,939.69	2,990,602.01
投资损失			23,817.12	
存货的减少	-1,266,929.87	-267,667.29	1,686,481.69	565,312.14
经营性应收项目的减少	-5,025,206.32	-33,127,113.07	-2,620,406.57	2,507,345.22
经营性应付项目的增加	-1,969,230.50	4,119,273.45	459,338.17	-3,913,698.10
经营活动产生的现金流量净额	11,964,042.02	13,009,808.70	33,766,145.42	18,173,013.56
2、不涉及现金收支的投资和筹资活动：				
3、现金及现金等价物净增加情况：				
现金的期末余额	52,896,221.02	18,206,834.92	53,651,254.11	33,469,485.86
现金的期初余额	18,206,834.92	53,651,254.11	33,469,485.86	6,023,582.77
现金及现金等价物净增加额	34,689,386.10	-35,444,419.19	20,181,768.25	27,445,903.09

二、财务报表的编制基础、合并报表范围及变化情况

本公司由有限公司整体变更为股份有限公司，故编制本报表的主体为有限公司和股份有限公司，公司自 2002 年 1 月 1 日起执行《企业会计制度》，所采用的会计政策遵循了一贯性原则。

本公司报告期内无控股子公司，不编制合并会计报表。

三、发行人采用的主要会计政策、会计估计

(一) 收入确认和计量的具体方法

1、销售商品：公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给买方，不再

对该商品继续实施管理权和实际控制权，与交易相关的经济利益能够流入企业，并且与销售商品相关的成本能够可靠地计量时，确认收入的实现。

2、提供劳务：在同一年度内开始并完成的，在完成劳务时确认收入；如果劳务跨年度完成，在交易的结果能够可靠估计的情况下，在资产负债表日按完工百分比法确认相关的劳务收入；在交易结果不能可靠估计的情况下，在资产负债表日按发生并预计能够补偿的劳务成本金额确认收入，并按相同金额结转成本；如果预计发生的成本不能得到补偿，不确认收入，将发生的成本确认为费用。

3、让渡资产使用权：与交易相关的经济利益能够流入企业，并且金额能够可靠的计量时确认收入的实现。

（二）存货的核算方法

1、存货的盘存制度为永续盘存制。

2、存货分类：存货分为库存商品、自制半成品、原材料、包装物、低值易耗品、在产品。

3、存货计价：存货入库按实际成本计价，原材料、包装物、库存商品和产成品的领用、发出采用加权平均法核算。低值易耗品单价 100 元以上的采用五五摊销法，100 元以下的采用一次摊销法。

4、中期期末或年度终了，以“成本与可变现净值孰低”计价。存货跌价准备按单项存货的成本高于其可变现净值的差额计提并计入当期损益。

（三）长期投资的核算方法

1、长期债券投资的计价及收益确认方法：公司购入长期债券按实际支付价款包括税金、手续费等相关费用确认为初始投资成本。初始投资成本减去已到付息期但尚未领取的债券利息、未到期债券利息和相关费用与债券面值的差额作为溢价或折价；债券的溢价或折价在债券的存续期内确认相关的债券利息收入时采用直线法摊销；按权责发生制原则计算应计利息。计算的债券投资利息收入，经调整债券投资溢价或折价摊销后的金额，确认为当期投资收益。

2、长期股权投资的计价及收益确认方法：公司对外股权投资按投资时实际支付的价款或确定的价值记账。对公司持股比例在 20%以下或虽持股比例在 20%或 20%以上，但不具有重大影响的企业，其投资按成本法核算；持股比例在 20%

以上或虽持股比例在 20%或 20%以下,但具有重大影响的企业,其投资按权益法核算。其中超过 50%以上权益性资本或拥有实际管理控制权时,编制合并会计报表。被投资单位除净损益以外的所有者权益的其他变动,根据具体情况调整投资的账面价值。股权投资差额借方余额分期平均摊销,其摊销年限,合同规定有投资期限的按投资期限平均摊销;合同未规定投资期限的按 10 年期摊销。贷方余额计入资本公积。

(四) 固定资产的核算

1、固定资产标准:

本公司的固定资产是指公司拥有的使用期限超过一年,单位价值在 2000 元以上的房屋、建筑物、机器、机械、运输工具以及其他与生产经营有关的设备、器具、工具等。

2、固定资产计价: 固定资产计价采用历史成本法。

3、固定资产折旧方法: 固定资产计提折旧采用直线法。

(1) 未计提减值准备的固定资产计提折旧时,按固定资产类别、预计使用年限和预计净残值率(原值的 3%)确定折旧率。

(2) 已计提减值准备的固定资产计提折旧时,按照该固定资产的账面价值以及尚可使用年限重新计算确定的折旧率和折旧额。

(3) 已全额计提减值准备的固定资产,不再计提折旧。

(4) 固定资产分类折旧率如下:

固定资产类别	折旧年限	年折旧率(%)
房屋建筑物	40-45 年	2.156-2.425
机器设备	10-12 年	8.083- 9.70
运输设备	8 年	12.125
办公设备	5-8 年	12.125-19.40

(五) 无形资产的计价和摊销方法

1、无形资产按取得时的实际成本计价,根据受益年限采用直线法摊销。

2、期末检查各项无形资产预计给企业带来未来经济利益的能力,当存在下列一项或若干情况时,将该项无形资产的账面价值全部转入当期损益:

(1) 某项无形资产已被其他新技术等所代替,并且该项无形资产已无使用

价值和转让价值；

- (2) 某项无形资产已超过法律保护期限，并且已不能为企业带来经济利益；
- (3) 其他足以证明某项无形资产已丧失了使用价值和转让价值的情形。

(六) 主要资产的资产减值准备的确定方法

1、坏账准备：

(1) 坏账的确认标准

债务人破产或者死亡，以其破产财产或者遗产清偿后，仍然无法收回的；债务人逾期未履行其偿债义务，且具有明显特征表明无法收回或收回的可能性极小的。对确实无法收回的应收款项，经批准后作为坏账损失，冲销提取的坏账准备。

(2) 应收账款及其他应收款采用备抵法核算坏账，本公司按账龄分析法计提坏账准备，并计入当期损益，计提标准如下：

账 龄	计提比例
1 年以内	5%
1 至 2 年	10%
2 至 3 年	30%
3 至 5 年	50%
5 年以上	100%

2、长期投资减值准备：期末本公司对长期投资的账面价值逐项进行检查，当由于市价持续下跌或被投资单位经营状况变化等原因导致可收回金额低于投资账面价值的，按其差额计提长期投资减值准备。

3、固定资产减值准备：期末按可收回金额低于固定资产账面价值的差额计提固定资产减值准备，对存在下列情况之一的固定资产全额计提减值准备；

- (1) 长期闲置不用，在可预见的未来不会再使用，且已无转让价值的固定资产。
- (2) 由于技术进步等原因，已不可使用的固定资产。
- (3) 虽然固定资产尚可使用，但使用后产生大量不合格产品的固定资产。
- (4) 已遭损毁，以致于不再具有使用价值和转让价值的固定资产。
- (5) 其他实质上已不能再给企业带来经济利益的固定资产。

4、在建工程减值准备：期末对在建工程进行全面检查，如存在下列一项或若干项情况的，计提在建工程减值准备。

(1) 长期停建并且预计在未来三年内不会重新开工的在建工程。

(2) 所建项目无论在性能上，还是在技术上已经落后，并且给企业带来的经济利益具有很大的不确定性。

(3) 其他足以证明在建工程已经发生减值的情形。

5、无形资产减值准备：当存在下列一项或若干项情况时，按预计可收回金额低于账面价值的差额计提无形资产减值准备：

(1) 某项无形资产已被其他新技术等所代替，使其为企业创造经济利益的能力受到重大不利影响；

(2) 某项无形资产的市价在当期大幅度下跌，在剩余摊销期限内预期不会恢复；

(3) 某项无形资产已超过法律保护期限，但仍然具有部分使用价值；

(4) 其他足以证明某项无形资产实质上已经发生了减值的情形。

(七) 借款费用资本化的依据及方法

1、借款费用确认原则

因购建固定资产借入专门借款发生的利息、折价或溢价的摊销以及因外币借款发生的汇兑差额，在符合资本化期间和资本化金额的条件下，予以资本化，计入固定资产价值；其它借款发生的利息、折价或溢价的摊销以及因外币借款发生的汇兑差额，于发生当期确认为费用。因安排借款额发生的辅助费用，属于在所购建固定资产达到预定可使用状态前发生的予以资本化，如辅助费用的金额较小，于发生当期确认为费用。其他辅助费用于发生当期确认为费用。

2、借款费用资本化期间

(1) 开始资本化：当以下三个条件同时具备时，因专门借款额发生的利息、折价或溢价的摊销和汇兑差额开始资本化：

①资产支出已经发生；

②借款费用已经发生；

③为使资产达到预定可使用状态所必要的购建活动已经开始。

(2) 暂停资本化：若固定资产的购建活动发生非正常中断，并且中断时间

连续超过 3 个月，暂停借款费用的资本化，将其确认为当期费用，直至固定资产的购建活动重新开始；

(3) 停止资本化：当所购建的固定资产达到预定可使用状态时，停止其借款费用的资本化。

3、借款费用资本化金额

在应予资本化的每一个期间，利息的资本化金额为至当期末止购建固定资产累计支出加权平均数与资本化利率的乘积。

(八) 会计政策、会计估计变更说明：

1、进行会计政策变更的情况：

根据新修订后的《中华人民共和国公司法》的有关规定，本公司自 2006 年 1 月 1 日起不再按净利润的 5% 计提公益金。

2、进行会计估计变更的情况：

2003 及以前年度，本公司对一年以内的应收款项按 1% 计提坏账准备。为更好地反映应收款项的可收回能力，夯实公司资产，经公司 2004 年 11 月 20 日召开的第一届董事会第十次会议决议批准，对账龄在一年以内的应收款项计提坏账准备的比例由 1% 提高到 5%，此项会计估计的变更采用未来适用法，影响 2004 年利润总额 1,212,900.79 元。

坏帐准备计提方法的变更：

变更前		变更后	
账 龄	计提比例	账 龄	计提比例
一年以内的 (含一年，以下类推)	1%	一年以内的 (含一年，以下类推)	5%
1-2 年的	10%	1-2 年的	10%
2-3 年	30%	2-3 年	30%
3 -5 年	50%	3 -5 年	50%
5 年以上	100%	5 年以上	100%

山东天恒信有限责任会计师事务所出具了《关于对山东沃华医药科技股份有限公司有关收入确认等情况的说明》，就坏帐准备计提情况发表意见如下：

“截止 2006 年 6 月 30 日，公司的应收款项账面余额为 65,369,918.42 元，提取的坏账准备为 7,886,558.66 元，占应收款项账面余额的 12.06%；公司坏帐准备的计提政策与其销售方式、应收账款质量相符合。通过我们的审计，公

司报告期内也未实际出现发生坏账损失的情形。我们认为，公司根据目前的会计政策计提坏账准备是稳健的，不存在计提不足的情形。”

3、重大会计差错更正说明：

公司 2003 年度原始会计报表现金折扣 4,275,936.07 元误计入营业费用，科技拨款 500,000.00 元误计入其他应付款；2004 年度原始会计报表少计销售人员业务提成 200,000.00 元、科技拨款 1,490,000.00 元误计入其他应付款，申报报表已更正。以上事项对报表项目影响金额如下（单位：元）：

报表项目	2004 年度	2003 年度
其他应付款	-1,490,000.00	-500,000.00
预提费用	+200,000.00	
专项应付款	+1,490,000.00	+500,000.00
盈余公积	-30,000.00	
未分配利润	-170,000.00	
营业费用	+200,000.00	-4,275,936.07
财务费用		+4,275,936.07
提取法定盈余公积	-20,000.00	+43,375.69
提取法定公益金	-10,000.00	+21,687.85
净资产折作股本		-65,063.54

4、收入确认的具体原则

（1）公司收入确认的具体原则如下：

① 现款提货销售商品：在收到货款并将发票账单或提货单、货物交付给买方后确认收入。

② 公司车辆送货：在货物送达、收到客户签收单据时确认收入。

③ 购货方自运时：在货物交付给购货方并由购货方在调运单上签字后确认收入。

④ 采用邮寄方式销售：在货物发出、收到邮递部门的邮递回单和客户签收单据时确认收入。

⑤ 采用铁路运输方式销售：在货物发出、收到铁路部门的承运单和客户签收单据时确认收入。

⑥ 通过物流公司运输方式销售：在货物发出、收到物流公司的快件回单和

客户签收单据时确认收入。

本公司报告期内与经销商签订的合同基本都是公司制定的标准文本，销售合同中并没有允许客户退货的条款或类似约定，而一般会约定购货方因非质量原因退货需由购货方承担退货部分货款总值 30%的违约金。本公司销售过程中，销售合同签订、货物转移至客户后，即最终实现了销售；本公司收入确认的原则与公司销售方式和实际情况相符，完全符合企业会计准则和企业会计制度的规定。

(2) 近三年一期按各原则分别确认的收入

收入确认原则	06 年上半年	05 年度	04 年度	03 年度
原则①	184,359.43	362,187.26	301,978.89	109,489.14
原则②	1,629,0041.20	26,069,245.91	17,714,764.68	14,377,621.78
原则③	0	0	0	0
原则④	9,233.98	25,454.74	0	0
原则⑤	100,343.72	2,741,165.11	3,149,257.69	1,466,225.78
原则⑥	38,382,054.15	82,130,114.16	70,253,465.87	58,780,597.12
合计	54,966,032.48	111,328,167.18	91,419,467.13	74,733,933.82

(3) 中介机构意见

保荐人平安证券有限责任公司发表意见如下：

“通过对发行人销售合同的核查，保荐人未发现上述合同中存在客户可以退货的条款（除质量问题），销售合同签订、货物转移至客户后，即最终实现了销售；公司收入确认的原则与其销售方式和实际情况相符合。通过对发行人销售合同、仓库发货记录、回款情况的抽查，保荐人未发现公司报告期内有大额销售退回的情形。因此，保荐人认为，发行人的收入确认原则符合企业会计准则和企业会计制度的规定，收入确认时点实现了最终销售。”

山东天恒信有限责任会计师事务所发表意见如下：

“经检查，公司销售合同中不存在客户可以退货的条款（除质量问题），销售合同签订、货物转移至客户后，即最终实现了销售；公司收入确认的原则与其销售方式和实际情况相符合。通过对公司应收账款执行的函证程序、对期后收款的审阅、对销售合同的核对、对仓库发货记录的检查等审计程序，我们也没有发现公司报告期内有大额销售退回、主要客户应收款长期不能收回的情形。

我们认为，公司的收入确认原则符合企业会计准则和企业会计制度的规定，“收入”科目在报表中的披露是恰当的。”

（九）公司主要税项及享受的财政、税收优惠政策

1、增值税（各品种税率及税收优惠）

商品销售的增值税率为 17%，原材料采购的增值税税率分别为 6%、7%、10%、13%、17%。

2、城市维护建设税（各品种税率及税收优惠）

本公司按应纳增值税额的 7%缴纳城市维护建设税。

3、教育费附加（各品种税率及税收优惠）

本公司按应纳增值税额的 3%缴纳教育费附加。

4、地方教育附加（各品种税率及税收优惠）

根据山东省人民政府《关于征收地方教育附加有关问题的通知》鲁政办发[2005]6号文件的规定，公司自 2005 年 1 月 1 日起按应交增值税、消费税、营业税的 1%计提缴纳地方教育附加。

5、企业所得税（各品种税率及税收优惠）

本公司自 2004 年度起享受 15%的所得税税率，原因是 2004 年本公司被科学技术部以国科火字[2004]47 号《关于 2004 年国家火炬计划重点高新技术企业的通知》认定为国家级重点高新技术企业。

四、分部信息

分部信息详见本招股意向书“第十节 管理层分析”之“盈利能力分析”相关内容。

五、经注册会计师核验的非经常性损益明细表

项 目	2006年1-6月	2005年度	2004年度	2003年度
净利润	15,771,171.63	28,436,538.66	23,132,889.51	12,486,999.99
应扣除非经常性损益项目：				
1、处理长期资产损益				
2、越权审批税收减免				
3、各种形式的政府补贴			303,308.75	
4、资金占用费				
5、短期投资损益				
6、委托投资损益				
7、营业外收支项目	-650.78	-5,461.97	9,170.12	-157,690.04
8、非正常资产减值准备				
9、资产减值转回				
10、债务重组损益				
11、显失公允交易损益				
12、资产置换损益				
13、政策变更追溯调整				
14、其他非经常性损益项目				
合 计	-650.78	-5,461.97	312,478.87	-105,652.33
所得税率	15%	15%	15%	33%
应扣除非经常性损益合计	-553.16	-10,342.37	311,103.35	-105,652.33
扣除非经常性损益后净利润	15,771,724.79	28,446,881.03	22,821,786.16	12,592,652.32

六、最近一期末固定资产

截至2006年6月30日，本公司固定资产的情况如下：

单位：元

类 别	原值	净值	净额	折旧年限	年折旧率(%)	折旧方法
房屋建筑物	31,118,712.43	23,017,971.59	23,017,971.59	40-45年	2.156-2.425	直线法
机器设备	13,015,576.23	6,079,208.58	6,079,208.58	10-12年	8.083-9.70	直线法
运输设备	3,747,576.35	2,180,955.16	1,868,293.64	8年	12.125	直线法
办公设备	3,130,498.58	1,510,777.38	1,366,974.59	5-8年	12.125-19.40	直线法
合 计	51,012,363.59	32,788,912.71	32,332,448.40			

【注】：本公司以部分房屋、建筑物及土地使用权作为抵押向中国银行潍坊分行借入流动资金借款41,470,000.00元，截至2006年6月30日，用于抵押的房屋、建筑物原值为23,943,721.83元，净值为17,819,764.89元。

截至 2006 年 6 月 30 日，本公司在建工程的情况如下：

单位：元

工程名称	2005. 12. 31	本期增加	本期转入 固定资产	本期其 他减少	2006. 06. 30	资金 来源
新厂区建设工程	0.00	20,833,744.45	35,000.00	0.00	20,798,744.45	自筹
合计	0.00	20,833,744.45	35,000.00	0.00	20,798,744.45	

2006 年 6 月末，公司在建工程比年初数增加 2,079.87 万元，具体情况请参阅本招股书“第十节 管理层分析”中的“三、重大资本性支出情况分析”相关内容。

七、最近一期末无形资产

截至 2006 年 6 月 30 日无形资产情况如下：

单位：元

种类	取得 方式	原值	累计摊销	期末数	剩余 年限
土地使用权	出让	19,763,029.00	1,384,206.40	18,378,822.60	559 个月
财务软件	购入	377,100.00	220,383.30	156,716.70	29 个月
合计		20,140,129.00	1,604,589.70	18,535,539.80	

【注】：本公司以上述土地使用权及部分房屋建筑物作为抵押向中国银行潍坊分行借入流动资金借款，截至 2006 年 6 月 30 日，用于抵押的土地使用权账面净值为 18,378,822.60 元。

本公司于 2005 年 11 月 30 日与潍坊高新技术产业开发区国土资源局签订协议，出让获得潍坊高新技术产业开发区土地 150 亩。目前，公司已按协议支付部分土地款，相关土地使用权证尚在办理之中。发行人出让获得的 150 亩土地的具体用途包括：本次募集资金投资项目心可舒片 GMP 车间建设项目拟占用土地 33.82 亩、中药提取物 GMP 车间建设项目拟占用土地 34.23 亩、新药研发中心建设项目拟占用土地 20 亩，其余 61.95 亩为发行人心可舒滴丸 GMP 车间建设项目占用土地和公建用地。

八、商业承兑汇票情况

2006年6月30日商业承兑汇票情况详见下表:

汇票付款人	票面金额 (万元)	利息	签发日期	期限	贴现 风险	限制 性条 款	合同号码	交易 内容	兑付 时间	兑付 金额
北京同丰堂 医药经营有 限公司	141.10	不带息	2006-02-28	6个 月	不打算贴 现,到期收 回。	无	20060279	心可舒 片销售	2006-8-18	141.10
北京同丰堂 医药经营有 限公司	400.00	不带息	2006-06-28	6个 月	不打算贴 现,到期收 回。	无	20060441 20060927	心可舒 片销售	未到期	0
上海医药工 业有限公司	700.00	不带息	2006-06-27	6个 月	不打算贴 现,到期收 回。	无	20060444 20060851 20060532 20060880	心可舒 片销售	未到期	0
合计	1,241.10									141.10

公司2005年12月31日的商业承兑汇票1,107.055万元,已经在2006年3月和6月全部兑付。

九、最近一期末主要债项

(一) 银行借款

1、短期借款

短期借款明细如下:

单位: 元

借款类别	2006.06.30	2005.12.31
抵押借款	41,470,000.00	49,500,000.00
担保借款	13,030,000.00	
合计	54,500,000.00	49,500,000.00

【注】: 短期借款有关抵押情况见本节“抵押和担保情况”相关内容。

2、长期借款

截至2006年6月30日,本公司无长期借款。

（二）对关联方和内部人员的负债

截至 2006 年 6 月 30 日，本公司无对关联方的负债。对内部人员的负债包括：应付工资 2,650,842.02 元，为 2003 年以前年度实施工效挂钩制度的工资结余；应付福利费 1,108,035.47 元，为福利费逐期节余累积所致。

十、所有者权益变动表

（一）股本情况

1、股本明细情况

单位：元

项目	2006.06.30	2005.12.31	2004.12.31	2003.12.31
一、尚未流通股份	51,990,000.00	51,990,000.00	51,990,000.00	39,990,000.00
1、发起人股份	51,990,000.00	51,990,000.00	51,990,000.00	39,990,000.00
其中：国家拥有股份				
境内法人持有股份	42,888,072.00	42,888,072.00	42,888,072.00	30,888,072.00
外资法人持有股份				
个人股份	9,101,928.00	9,101,928.00	9,101,928.00	9,101,928.00
2、募集法人股				
3、内部职工股				
二、已流通股份				
1、境内上市人民币普通股				
2、境内上市外资股				
3、境外上市外资股				
4、其他				
合计	51,990,000.00	51,990,000.00	51,990,000.00	39,990,000.00

2、股东持股情况

单位：元

股东名称	2006.06.30	2005.12.31	2004.12.31	2003.12.31
北京中证万融生物科技有限公司	41,213,972.00	41,213,972.00	41,213,972.00	29,213,972.00
赵军先生	2,598,131.00	2,598,131.00	2,598,131.00	2,598,131.00
张戈先生	2,566,752.00	2,566,752.00	2,566,752.00	2,566,752.00
张法忠先生	1,999,147.00	1,999,147.00	1,999,147.00	1,999,147.00
田开吉先生	1,937,898.00	1,937,898.00	1,937,898.00	1,937,898.00

股东名称	2006. 06. 30	2005. 12. 31	2004. 12. 31	2003. 12. 31
山东潍坊海王星辰民康连锁药店有限公司	1,674,100.00	1,674,100.00	1,674,100.00	1,674,100.00
合计	51,990,000.00	51,990,000.00	51,990,000.00	39,990,000.00

(二) 资本公积

单位：元

项目	2006. 06. 30	2005. 12. 31	2004. 12. 31	2003. 12. 31
资本溢价	1,800,000.00	1,800,000.00	1,800,000.00	0.00
合计	1,800,000.00	1,800,000.00	1,800,000.00	0.00

(三) 盈余公积

单位：元

项目	法定盈余公积	公益金	任意盈余公积	合计
2003年12月31日	1,169,704.89	584,852.44		1,754,557.33
2004年增加额	2,313,288.95	1,156,644.48		3,469,933.43
2004年减少额				
2004年12月31日	3,482,993.84	1,741,496.92		5,224,490.76
2005年增加额	2,843,653.87			2,843,653.87
2005年减少额				
2005年12月31日	6,326,647.71	1,741,496.92		8,068,144.63
2006年1-6月增加额	1,741,496.92			1,741,496.92
2006年1-6月减少额		1,741,496.92		1,741,496.92
2006年6月30日	8,068,144.63	-		8,068,144.63

(四) 未分配利润

单位：元

项目	2006. 06. 30	2005. 12. 31	2004. 12. 31	2003. 12. 31
年初未分配利润	49,199,832.40	23,606,947.61	9,942,491.53	-356,194.17
加：本期净利润	15,771,171.63	28,436,538.66	23,132,889.51	12,486,999.99
减：提取法定盈余公积		2,843,653.87	2,313,288.95	1,213,080.58
提取公益金			1,156,644.48	606,540.29
分配股利			5,998,500.00	
利润转作股本				368,693.42
期末未分配利润	64,971,004.03	49,199,832.40	23,606,947.61	9,942,491.53

十一、报告期内现金流量情况、不涉及现金收支的重大投资和筹资活动及其影响

项目	2006.06.30	2005.12.31	2004.12.31	2003.12.31
经营活动产生的现金流量净额	11,964,042.02	13,009,808.70	33,766,145.42	18,173,013.56
投资活动产生的现金流量净额	19,216,042.40	-49,648,513.42	-462,061.79	-2,463,431.63
筹资活动产生的现金流量净额	3,509,301.68	1,194,285.53	-13,122,315.38	11,736,321.16
现金及现金等价物净增加额	34,689,386.10	-35,444,419.19	20,181,768.25	27,445,903.09

报告期内不存在不涉及现金收支的重大投资和筹资活动。

十二、报告期内会计报表附注中的期后事项、或有事项及其他重要事项

（一）期后事项

无。

（二）或有事项

1、公司诉爱德生物技术发展（中国）有限公司技术合同纠纷一案已经山东省青岛市中级人民法院 2005 年 3 月 18 日（2004）青民三初字第 406 号民事判决书判决，由爱德生物技术发展（中国）有限公司返还公司首付款人民币 50 万元、支付违约金人民币 10 万元、解除双方签定的《诊断试剂新生物制品证书转让协议》。爱德生物技术发展（中国）有限公司不服，向山东省高级人民法院提起上诉，经山东省高级人民法院 2005 年 12 月 9 日（2005）鲁民三终字第 30 号民事判决书判决，驳回上诉，维持原判决，该判决为终审判决。截至本报告日，上述款项尚未执行。

2、北京凯星医药科技开发中心诉公司及北京同丰堂医药经营有限公司买卖合同纠纷一案经北京市丰台区人民法院审理，法院于 2005 年 11 月 30 日作出（2005）丰民初字第 11461-2 号民事裁定书，裁定公司不属于本案争议合同相

对方，并据此驳回北京凯星医药科技开发中心的诉讼请求。北京凯星医药科技开发中心不服该裁定，于 2005 年 12 月 9 日向北京市第二中级人民法院提起上诉。北京市第二中级人民法院经审理，于 2006 年 3 月 13 日作出（2006）二中民终字第 04455 号民事裁定书，裁定驳回上诉。此终审裁定下达后，发行人不再是本案被告，不需参加本案的诉讼程序。北京同丰堂医药经营有限公司与北京凯星继续本案的诉讼。2006 年 7 月 5 日，经过法庭审理和主持调解，北京凯星撤回对北京同丰堂的起诉，北京市丰台区人民法院以（2005）丰民初字第 11461-3 号民事裁定书准许其撤回起诉。2006 年 9 月 11 日北京凯星医药科技开发中心以产品质量责任纠纷为由将发行人和北京同丰堂医药经营有限公司起诉至北京市通州区人民法院。目前，北京同丰堂医药经营有限公司和发行人均已向北京市通州区人民法院提出管辖权异议。

（三）其他重要事项

1、经国家食品和药品监督管理局 GMP 认证小组验收，截至 2006 年 6 月 30 日本公司所有的生产车间均已经符合国家 GMP 标准。

2、公司以部分房屋建筑物及土地使用权作抵押取得银行借款 4,147 万元，截至 2006 年 6 月 30 日，公司抵押资产的账面原值为 43,706,750.83 元，净值为 36,198,587.49 元。

3、根据公司 2006 年度第五次临时股东大会决议，公司本次发行前滚存未分配利润由新老股东共享。

4、公司与赵丙贤先生于 2005 年 11 月 30 日签订《股权转让协议》，公司受让赵丙贤先生持有的北京同仁堂科技发展股份有限公司的 500 万股股份，转让价格为人民币 4,875 万元，公司已于 2005 年度预付款项人民币 4,000 万元。2006 年 5 月 8 日，公司与赵丙贤先生签订《协议书》，撤销《股权转让协议》，2006 年 6 月上述预付款项 4,000 万元已收回。

十三、报告期内发行人的主要财务指标

项目	2006年1~6月	2005年	2004年	2003年
流动比率	1.67	1.74	1.44	0.97
速动比率	1.56	1.65	1.33	0.86
资产负债率(%)	40.98	43.03	45.97	61.71
应收账款周转率(次)	1.32	3.46	3.54	2.57
存货周转率(次)	1.16	2.61	2.12	1.60
息税折旧摊销前利润(万元)	2,216.51	4,059.25	3,444.46	2,105.84
利息保障倍数	13.86	13.89	8.87	6.12
每股经营活动产生的现金流量(元/股)	0.23	0.25	0.65	0.45
每股净现金流量(元/股)	0.67	-0.68	0.39	0.69
无形资产占净资产的比例(%)	0.12	0.18	0.34	0.11

【注】上述财务指标的计算方法如下：

流动比率 = 流动资产/流动负债

速动比率 = 速动资产/流动负债

资产负债率 = 总负债/总资产

应收账款周转率 = 主营业务收入/应收账款平均余额

存货周转率 = 主营业务成本/存货平均余额

息税折旧摊销前利润 = 净利润 + 企业所得税 + 利息费用 + 折旧费用 + 摊销费用

利息保障倍数 = (利润总额 + 利息费用) / 利息费用

每股经营活动产生的现金流量 = 经营活动产生的现金流量净额/总股本

每股净现金流量 = 现金流量净额/总股本

无形资产占净资产的比例 = 无形资产(不含土地使用权)/净资产

按照《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》要求，本公司近三年净资产收益率和每股收益如下表所示：

2006年1-6月	净资产收益率(%)		每股收益(元/股)	
	全面摊薄	加权平均	全面摊薄	加权平均
主营业务利润	34.73	37.03	0.847	0.847
营业利润	15.11	16.11	0.369	0.369
净利润	12.43	13.26	0.303	0.303
扣除非经常性损益后的净利润	12.44	13.26	0.303	0.303

2005 年度	净资产收益率 (%)		每股收益 (元/股)	
	全面摊薄	加权平均	全面摊薄	加权平均
主营业务利润	80.12	91.88	1.711	1.711
营业利润	31.42	36.03	0.671	0.671
净利润	25.61	29.36	0.547	0.547
扣除非经常性损益后的净利润	25.61	29.38	0.547	0.547

2004 年度	净资产收益率 (%)		每股收益 (元/股)	
	全面摊薄	加权平均	全面摊薄	加权平均
主营业务利润	86.82	101.88	1.380	1.407
营业利润	33.99	39.89	0.540	0.551
净利润	28.00	32.86	0.445	0.454
扣除非经常性损益后的净利润	27.62	32.42	0.439	0.448

2003 年度	净资产收益率 (%)		每股收益 (元/股)	
	全面摊薄	加权平均	全面摊薄	加权平均
主营业务利润	111.90	130.83	1.446	1.492
营业利润	29.93	34.99	0.387	0.399
净利润	24.16	28.25	0.312	0.322
扣除非经常性损益后的净利润	24.36	28.48	0.315	0.325

【注】：上述数据计算公式如下：

全面摊薄净资产收益率=报告期利润÷期末净资产

全面摊薄每股收益=报告期利润÷期末股份总数

加权平均净资产收益率=当期净利润/〔期初净资产+当期净利润/2+（当期发行新股或债转股等新增净资产×新增净资产下一月份至当期期末的月份数-当期回购或现金分红等减少净资产×自减少净资产下一月份至当期期末的月份数）/当期月份数〕

加权平均每股收益=当期净利润/〔期初股份数+公积金转增股本或股票股利分配等增加股份数+（当期发行新股或债转股等增加股份数×新增股份下一月份至当期期末的月份数-当期回购或缩股等减少股份数×自减少股份下一月份至当期期末的月份数）/当期月份数〕

十四、发行人盈利预测披露情况

公司未编制盈利预测报告。

十五、资产评估情况

本公司在设立时以及报告期内未进行资产评估。

十六、验资情况

本公司在设立时以及报告期内共进行过三次验资，详细情况见本招股意向书“第四节 发行人基本情况”之“历次股本变化的验资情况”相关内容。

十七、抵押担保情况

本公司于 2006 年 4 月 4 日与中国银行股份有限公司潍坊分行签订了 2006 年公司抵字 031 号《最高额抵押合同》，本公司以经评估的房产及其占有范围内的土地作抵押，最高抵押额为人民币 41,470,000.00 元。

截至 2006 年 6 月 30 日，本公司在中国银行股份有限公司潍坊分行短期借款余额为 54,500,000.00 万元。

十八、原始财务报告与申报财务报告的差异比较

（一）原始会计报表与申报会计报表的差异鉴证意见

针对报告期内经审计的本公司原始财务报告与此次申报财务报告的差异，山东天恒信有限责任会计师事务所出具了天恒信审核字[2006]第 3 号《关于山东沃华医药科技股份有限公司原始会计报表与申报会计报表若干差异的专项审核报告》，认为本公司编制的差异比较表及差异原因说明中申报会计报表所作调整符合《企业会计准则》、《企业会计制度》的有关规定。

（二）差异比较情况

- 1、本公司 2003 年度原始会计报表与申报会计报表不存在差异；
- 2、2004 年，申报财务报告补计销售人员的提成 200,000.00 元，形成如下差异：

单位：万元

会计要素	申报会计报表	原始会计报表	差异
资产	15,291.89	15,291.89	---
负债	7,029.75	7,009.75	20.00
所有者权益	8,262.14	8,282.14	-20.00
收入	9,141.95	9,141.95	---
成本费用	6,828.66	6,808.66	20.00
利润	2,313.29	2,333.29	-20.00

3、本公司 2005 年度及 2006 年 1~6 月原始会计报表与申报会计报表不存在差异。

第十节 管理层讨论与分析

一、发行人的财务状况分析

(一) 资产的主要构成及减值准备的提取情况

1、资产的主要构成

报告期内公司各类资产金额及占总资产的比例如下：

单位：万元

项目	2006年6月30日		2005年12月31日	
	金额	比例	金额	比例
流动资产	14,321.97	66.65%	14,265.80	73.18%
长期投资	0.00	0.00%	0.00	0.00%
固定资产	5,313.74	24.73%	3,351.07	17.19%
无形资产及其他资产	1,853.55	8.62%	1,877.38	9.63%
资产总计	21,489.26	100.00%	19,494.25	100.00%

项目	2004年12月31日		2003年12月31日	
	金额	比例	金额	比例
流动资产	9,886.14	64.65%	8,040.35	59.57%
长期投资	0.00	0.00%	2.38	0.02%
固定资产	3,480.54	22.76%	3,511.87	26.02%
无形资产及其他资产	1,925.22	12.59%	1,942.57	14.39%
资产总计	15,291.89	100.00%	13,497.18	100.00%

2、主要资产减值准备的提取情况

单位：万元

项目	2006.06.30	2005.12.31	2004.12.31	2003.12.31
一、坏账准备合计	788.66	739.11	432.38	251.41
其中：应收账款	584.98	567.37	333.21	207.53
其他应收款	203.68	171.74	99.17	43.88
二、存货跌价准备合计	24.82	19.32	18.25	
其中：原材料				
库存商品	24.82	19.32	18.25	

项目	2006. 06. 30	2005. 12. 31	2004. 12. 31	2003. 12. 31
三、长期投资跌价准备合计	5.98	5.98	5.98	3.60
其中：长期股权投资	3.60	3.60	3.60	1.80
长期债权投资	2.38	2.38	2.38	1.80
四、固定资产减值准备合计	45.65	45.65	45.65	
其中：办公设备	14.38	14.38	14.38	
运输设备	31.27	31.27	31.27	

本公司已按《企业会计制度》的规定制定了计提资产减值准备的会计政策，该政策符合稳健性和公允性的要求；报告期内公司已按上述会计政策足额计提了相应的减值准备，不存在影响公司持续经营能力的情况。

山东天恒信有限责任会计师事务所对发行人主要资产减值准备的提取情况发表意见，认为：截止 2006 年 6 月 30 日，发行人的应收款项账面余额为 65,369,918.42 元，提取的坏账准备为 7,886,558.66 元，占应收款项账面余额的 12.06%；发行人坏帐准备的计提政策与其销售方式、应收账款质量相符合。通过审计，发行人报告期内也未实际出现发生坏账损失的情形。会计师认为，发行人根据目前的会计政策计提坏账准备是稳健的，不存在计提不足的情形。

（二）资产质量状况

截至 2006 年 6 月 30 日，本公司共拥有各类资产 21,489.26 万元，其中流动资产为 14,321.97 万元、固定资产合计 5,313.74 万元、无形资产（含土地使用权）1,853.55 万元，资产结构良好。本公司近三年一期总资产稳定增长，整体资产质量优良，近三年一期资产负债率分别为 61.71%、45.97%、43.03%和 40.98%，呈逐年下降趋势。

1、流动资产

本公司流动资产主要由货币资金、应收账款及存货等构成，截至 2006 年 6 月 30 日，公司流动资产占资产总额的 66.65%。

（1）货币资金

截至 2006 年 6 月 30 日，本公司货币资金占流动资产的比例为 36.93%，占总资产的比例为 24.62%，公司的货币资金目前可以满足日常经营周转需要。

（2）应收款项

① 发行人应收款项增长较快的原因

截至 2006 年 6 月 30 日，应收账款余额为 4,350.59 万元，占流动资产的 30.38%，占总资产的 20.25%，比 2005 年末增长 8.84%。本公司 2005 年末应收账款比 2004 年末增长 65.61%，增长较快的原因如下：

a. 商业信用政策调整

发行人的商业信用政策包括信用额度、信用期限和回款返利（现金折扣）三部分。为降低应收账款回收风险，发行人建立了商业信用评估体系。发行人根据每家经销商的财务状况、销售规模、区域覆盖能力、历史回款信用等指标，结合不同区域的商业惯例，核定信用级别及具体的信用期限、信用额度和返利水平。2004 年以后发行人顺应经销商联合、兼并的趋势，逐步进行经销商整合，将区域覆盖范围广、资金实力强的经销商作为一级经销商，同区域其他中小经销商调整为二级经销商，对这些一级经销商的信用政策逐步放宽，其他经销商信用政策基本稳定。

信用额度。允许经销商欠款的最高限额，由财务部门和营销部门根据各经销商上年实际销售额、当年销售计划、赊销期限，结合经销商的财务状况确定。报告期内发行人信用额度政策基本稳定。

信用期限。根据上一年度经销商的资信状况，结合当地的商业惯例评估确定，发行人给予经销商的信用期限一般为 90~120 天。报告期内，一般经销商信用期限没有发生变化，2005 年，对区域覆盖能力特别强、长期合作的一级经销商适当放宽信用期限，由 90~120 天放宽至最高 180 天，并推出商业承兑汇票结算方式。

商业返利。即现金折扣，是为鼓励经销商在信用期限内提前回款的奖励。报告期内变化情况如下表：

回款期	返利率			
	03 年	04 年	05 年	06 年 1-6 月
30 天内回款	4-8%	4-8%	3-5%	3-5%
60 天内回款	3-5%	3-5%	2-3%	2-3%
90 天内回款	1-2%	1-2%	1-2%	1-2%
90 天以上回款	0%	0%	0%	0%

2004 年以后发行人商业返利有所降低。

b. 销售策略调整

2005 年本公司营销策略由原来的偏重现有医院深度开发转向开发新医院和现有医院深度开发相结合，加大公司产品的市场覆盖面。新开发医疗机构共计

800 多家，由公司营销人员通过专业学术推介并获得医疗机构有关部门批准后，药品进入医疗机构销售。当年新开发医疗机构销售心可舒片 47.53 万盒，实现销售收入 555.63 万元；其中，前十家共实现销售 27,559 盒，占上述医疗机构销售总量的 5.80%。公司新开发医疗机构的销售仍主要通过公司现有经销商配送药品，公司全部货款均与经销商结算。由于本公司产品在这部分医疗机构的临床推广过程相对较长，造成对经销商的回款相对滞后，使本公司应收帐款有所加大。

② 发行人应收帐款增长的主要客户情况

报告期应收账款增长较快的客户

客户	2006 年 1~6 月		2005 年		2004 年		2003 年
	本期增减	期末余额	本期增减	期末余额	本期增减	期末余额	期末余额
上海医药工业有限公司	-351.30	567.9	278.71	919.20	320.89	640.49	319.60
山东潍坊海王医药有限公司	-40.57	500.79	268.13	541.36	92.29	273.23	180.94
北京医药股份有限公司	253.98	334.19	64.24	80.21	-163.75	15.97	179.72
济南药业集团有限责任公司	138.44	528.85	217.46	390.41	-6.32	172.95	179.27
武汉远志药品有限公司经销部	0.00	0.00	0.00	0.00	-65.46	0.00	65.46
北京同丰堂医药经营有限公司	-49.42	308.58	208.24	358.00	132.73	149.76	17.03
南京药业股份有限公司	-12.95	40.85	-95.12	53.80	141.14	148.92	7.78
上海市医药股份有限公司	-74.40	320.00	394.40	394.40	0.00	0.00	0.00
广州南方医药公司	326.04	327.76	-6.11	1.72	-4.87	7.83	12.70
合计	189.82	2,928.92	1,329.95	2,739.10	446.65	1,409.15	962.50

2004 年度，发行人应收账款增长较快的客户是上海医药工业有限公司、南京药业股份有限公司、北京同丰堂医药经营有限公司等；2005 年度，增长较快的客户是上海市医药股份有限公司、上海市医药工业有限公司、山东潍坊海王医药有限公司等；2006 年 1~6 月，增长较快的客户是广州南方医药公司、北

京医药股份有限公司、济南药业集团有限责任公司等。

③ 发行人应收款项的账龄结构

应收帐款帐龄结构情况表

应收账款账龄	2006年6月末		2005年末		2004年末		2003年末	
	金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	比例 (%)
1年以内	4,277.22	86.66	3,449.62	75.58	2,132.67	76.82	2,088.17	71.17
1-2年	95.93	1.94	593.34	13.00	259.75	9.36	502.28	17.12
2-3年	222.75	4.52	165.85	3.63	160.32	5.77	177.15	6.04
3-5年	89.94	1.82	139.75	3.06	142.02	5.12	166.56	5.68
5年以上	249.72	5.06	215.92	4.73	81.50	2.94	-	-
合计	4,935.57	100.00	4,564.49	100.00	2,776.26	100.00	2,934.16	100.00

其他应收款帐龄结构情况表

其他应收款账龄	2006年6月末		2005年末		2004年末		2003年末	
	金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	比例 (%)
1年以内	1,343.63	83.90	1,108.11	80.64	899.58	83.18	881.53	84.48
1-2年	36.26	2.26	84.55	6.15	67.76	6.27	77.67	7.44
2-3年	97.61	6.10	63.18	4.60	54.03	5.00	74.30	7.12
3-5年	40.68	2.54	58.61	4.27	57.83	5.35	10.01	0.96
5年以上	83.25	5.20	59.62	4.34	2.29	0.21	-	-
合计	1,601.43	100.00	1,374.07	100.00	1,081.49	100.00	1,043.51	100.00

(3) 应收票据

① 商业承兑汇票的兑付情况

一般情况下，医院销售药品后向医药商业企业缴付货款的时间在半年左右，医药商业企业短时间内向生产企业支付货款的压力较大。尤其在2005年，本公司对一级经销商调整后，使很多原为本公司一级经销商的医药商业企业，变为了二级经销商；调整后的一级经销商与这些二级经销商之间的合作需要一段时间的磨合，客观上使一级经销商的资金周转压力增大。为鼓励一级经销商的积极性，本公司在2005年底和2006年6月，允许部分一级经销商以商业承兑汇票的方式与本公司结算。

商业承兑汇票结算方式比一般信用赊销更容易确认双方的债权债务关系；同时经销商为使其银行信用评级不受影响，一般会在商业承兑汇票到期前足额兑付，由此能最大限度降低发行人的收款风险。

2005年末发行人商业承兑汇票均已于2006年到期日前全部收回。具体回收情况如下：

2005年末商业承兑汇票兑付情况

汇票付款人	票面金额 (万元)	利息	签发日期	期限	兑付时间	兑付金额 (万元)
上海医药工业有限公司	700	不带息	2005-12-31	6个月	2006-6-19	200
					2006-6-21	220
					2006-6-22	80
					2006-6-22	200
北京同丰堂医药经营有限公司	400	不带息	2005-12-30	6个月	2006-6-20	200
					2006-6-21	200
南宁医药有限公司	7.055	不带息	2005-12-30	3个月	2006-3-3	7.055
合计	1,107.055					1,107.055

2006年6月30日商业承兑汇票兑付情况

汇票付款人	票面金额 (万元)	利息	签发日期	期限	兑付时间	兑付金额 (万元)
北京同丰堂医药经营有限公司	141.10	不带息	2006-02-28	6个月	2006-8-18	141.10
北京同丰堂医药经营有限公司	400.00	不带息	2006-06-28	6个月	未到期	
上海医药工业有限公司	700.00	不带息	2006-06-27	6个月	未到期	
合计	1,241.10					141.10

由于商业承兑汇票结算方式是本公司2005年开始采用的新的结算方式，为了控制风险，公司确定了商业承兑汇票结算与经销商年度销售规模相挂钩的原则，即允许经销商以商业承兑汇票结算的金额最高限为其年度销售额的30%左右。2005年底，公司根据当年向上海医药工业有限公司和北京同丰堂医药经营有限公司销售额，确定其以商业承兑汇票结算的单笔最高限额分别为700万元和400万元。2006年6月，上述两家经销商向本公司再次提出以商业承兑汇票方式结算，鉴于此前该两家签发的商业承兑汇票到期均全额兑付，因此本公司

同意仍按最高限额以商业承兑汇票的方式结算，两家经销商签发的商业承兑汇票分别为 700 万元和 400 万元。

②2006 年商业承兑汇票的交易基础

2006 年收到的商业承兑汇票均为基于新的交易基础所开具的，具体交易情况如下：

汇票付款人	票面金额 (万元)	对应的交易合同				
		交易内容	数量(盒)	单价 (元/盒)	金额 (万元)	合同编号
北京同丰堂医药 经营有限公司	141.10	心可舒片	100000	14.11	141.10	20060279
北京同丰堂医药 经营有限公司	400.00	心可舒片	360000	14.11	507.96	20060441 20060927
上海医药工业有 限公司	700.00	心可舒片	600000	12.80	768.00	20060444 20060851 20060532 20060880
合计	1,241.10		1060000		1,417.06	

(4) 存货

公司通过执行合理的采购计划和生产调度制度动态控制存货，截至 2006 年 6 月 30 日，公司存货为 917.85 万元，占流动资产的 6.41%，总资产的 4.27%。

公司 2003 年、2004 年、2005 年及 2006 年 6 月原材料期末余额分别为 257.29 万元、233.44 万元、208.08 万元和 262.19 万元。2004 年较 2003 年原材料期末余额下降 23.85 万元，2005 年较 2004 年原材料期末余额下降 25.36 万元，2006 年 6 月较 2005 年原材料期末余额增加 54.11 万元，各期末原材料期末余额基本保持稳定。

公司在销售收入稳步增长的同时，保持原材料库存稳定的主要原因在于：

① 严格控制原材料库存

自 2002 年公司改制以来，降低成本始终是公司的主要管理目标之一。公司根据生产实际情况，加强库存管理，在保证企业正常生产经营的基础上有效地降低了原材料库存情况。2005 年制定的最高库存标准是，丹参 \leq 20 吨、葛根 \leq 25 吨、山楂 \leq 20 吨、三七 \leq 1.5 吨、木香 \leq 5 吨。

② 对不同的原材料实行不同的采购方式

公司根据生产过程对各原材料需求情况，结合原材料产地、价格等，在总体坚持“多批少量”的原则下，实行各异的采购方式，使原材料期末余额控制在较低的水平。

目前，公司对葛根、山楂、木香主要采用招标采购方式；对丹参采用产地自购方式；对三七主要采用自主采购方式。由于公司坚持以上多批少量的采购原则，较好地解决了原材料库存问题。

2、固定资产

截至 2006 年 6 月 30 日，本公司固定资产总计为 5,313.74 万元，占资产总额的 24.73%，主要为生产经营中必不可少的房屋、机器设备、运输设备、办公设备等，使用状况良好。公司 2006 年 6 月末固定资产合计数比 2005 年年末增加 1,962.67 万元，其中对新厂区建设工程的投入使公司 2006 年 6 月末在建工程余额增加 2,079.87 万元。

截至 2006 年 6 月 30 日，本公司房屋建筑物净额为 2,301.80 万元、机器设备净额为 607.92 万元、运输设备净额为 186.83 万元、办公设备净额为 136.70 万元、工程物资 0.62 万元。

本公司机器设备净额相对较低，主要是因为本公司机器设备绝大多数为国产设备，且购置时间较早，购买价格相对较低；同时，本公司在设备选型方面，主要选择能够满足正常生产需要而且性价比相对较高的机器设备，并自制相关附属设备。

目前，公司的机器设备能够满足目前正常生产经营的需要，但存在精准度和自动化程度不高、劳动生产率相对较低等问题，一定程度上影响本公司的竞争力。公司将根据市场情况和发展计划逐步加大生产设备的投入，不断对现有的生产线及机器设备进行调整、更新，使关键机器设备向国产高档及进口设备升级，从而提高生产效率，适应公司发展的需要。

3、无形资产

截至 2006 年 6 月 30 日，本公司无形资产 1,853.55 万元，主要为土地使用权 1,837.88 万元。近年来升值很大，不存在可收回金额低于其账面价值的情形。

综上分析，公司各项资产质量较好，出现坏账或大幅减值的可能性很小，

相关的各项减值准备计提比例合理，不存在重大不良资产。

（三）偿债能力分析

1、偿债能力指标分析

2003年12月31日、2004年12月31日、2005年12月31日、2006年6月30日，本公司资产负债率分别为61.71%、45.97%、43.03%、40.98%，资产负债率较低并呈逐年递减趋势；流动比率分别为0.97、1.44、1.74、1.67，速动比率分别为0.86、1.33、1.65、1.56，呈现出逐年上升的良好态势；公司近三年一期息税折旧摊销前利润快速增长，分别为2,105.84万元、3,444.46万元、4,059.25万元、2,216.51万元；近三年一期利息保障倍数分别为6.12、8.87、13.89、13.86，保持在相当高的水平；公司偿债能力指标良好。

2、现金流量情况分析

本公司经营活动产生的现金流量充足。近年来，在追求有足够现金流配比的利润最大化、做强企业的战略方针指导下，本公司经营活动产生的现金流量净额均为正值，公司经营活动正常，资金回收情况良好。

2005年度投资活动产生的现金流量净额为-4,964.85万元，投资活动产生的现金流量净额为负的原因主要是预付的4,000万元同仁堂科技股权受让款及缴纳900万元潍坊高新技术产业开发区土地款所致。投资活动产生的负现金流量净额是导致2005年度公司现金及现金等价物净增加额为负的主要原因。

公司2006年1~6月现金及现金等价物净增加额为3,468.94万元，其中投资活动产生的现金流量净额为1,921.60万元，较2005年度大幅增加的主要原因是：公司取消了受让同仁堂科技股权事宜，收回4,000万元股权受让预付款。

从总体上看，公司目前现金流量状况基本能满足公司正常发展的需要；同时，在本次募集资金到位后，公司将从根本上缓解规模扩张与资金不足的矛盾，并通过募投项目的实施，获得较高的投资回报，公司现金流将更加充裕。

发行人 2004、2005 年度经营活动产生的现金流量差异比较表

单位：万元

	项目	2005 年度	2004 年度	差异	原因
1	销售商品、提供劳务收到的现金	9,581.17	10,172.90	-591.73	因区域性商业渠道整合而放宽产品赊销政策；商业票据结算量增加使部分收款递延
2	收到的税费返还				
3	收取的其他与经营活动有关的现金	24.71	134.71	-110.00	2004 年收到心可舒滴丸项目科技拨款 99 万元
4	现金流入小计	9,605.89	10,307.62	-701.73	
5	购买商品、接受劳务支付的现金	1,256.28	848.27	408.01	因产品产量增加导致材料、包装等采购增加
6	支付给职工以及为职工支付的现金	1,230.86	1,286.81	-55.95	部分职工到龄退休
7	支付的各项税费	2,402.47	1,614.07	788.40	2005 年实际支付的增值税增加 360 万元、所得税增加 413 万元
8	支付的其他与经营活动有关的现金	3,415.30	3,181.85	233.44	2005 年投入的新产品研发费用增加。
9	现金流出小计	8,304.91	6,931.00	1,373.90	
10	经营活动产生的现金流量净额	1,300.98	3,376.61	-2,075.63	

3、公司负债情况分析

截至 2006 年 6 月 30 日，本公司流动负债占负债总额的 97.61%（其中，短期借款占负债总额的 61.89%），长期负债占负债总额的 2.39%。

单位：万元

项目	2006.06.30	占总负债比例
流动负债	8,596.05	97.61%
其中：短期借款	5,450.00	61.89%
长期负债	210.30	2.39%
负债合计	8,806.35	100.00%

由于公司经营性现金流充足,并且在2004年被中国人民银行潍坊市中心支行、潍坊市银行同业协会评为“银行信用最佳企业”,被中国农业银行山东省分行授予“AAA级信用企业”,保证了公司能够迅速取得银行贷款,所以本公司短期偿债风险较小。

(四) 资产周转率分析

项目	2006年1~6月	2005年	2004年	2003年
存货周转率(次)	1.16	2.61	2.12	1.60
应收账款周转率(次)	1.32	3.46	3.54	2.57

公司2003年、2004年、2005年存货周转率为1.6次、2.12次、2.61次,呈逐年上升的态势。在公司主营业务收入快速增长,对原材料等存货需求大幅提高的情况下,近三年一期公司存货的期末余额分别为957.86万元、770.96万元、796.66万元及917.85万元,低于主营业务收入的增幅,公司管理层认为,公司存货管理能力较强。

公司2003年、2004年、2005年应收帐款周转率为2.57次、3.54次、3.46次。2005年应收帐款周转率较2004年略有下降,原因是2005年公司适当调整了商业信用政策,适度放宽了区域覆盖能力强、商业信誉好的一级经销商的信用额度和信用期限所致。

二、盈利能力分析

(一) 主营业务收入的构成分析

公司的主营业务为中成药的研发、生产和销售,收入的构成分析如下:

1、按产品分布情况

本公司报告期内主营业务收入从产品构成上来看,心可舒片的销售收入是公司的主营业务收入的主要来源。2003年、2004年、2005年、2006年1~6月公司心可舒片的销售收入分别为占主营业务收入的88.98%、89.64%、90.56%和92.62%。

产 品	2006年1—6月		2005年度	
	金 额 (万元)	比 例 (%)	金 额 (万元)	比 例 (%)
心可舒片	5,091.24	92.62	10,081.79	90.56
鸢都感冒颗粒	34.50	0.63	104.96	0.94
琥珀消石颗粒	47.18	0.86	118.54	1.06
普 药	323.68	5.89	827.53	7.44
合 计	5,496.60	100.00	11,132.82	100.00

产 品	2004年度		2003年度	
	金 额 (万元)	比 例 (%)	金 额 (万元)	比 例 (%)
心可舒片	8,194.59	89.64	6,650.09	88.98
鸢都感冒颗粒	119.40	1.31	113.82	1.52
琥珀消石颗粒	114.94	1.25	87.52	1.17
普 药	713.02	7.80	621.96	8.33
合 计	9,141.95	100.00	7,473.39	100.00

2、按地区分布情况

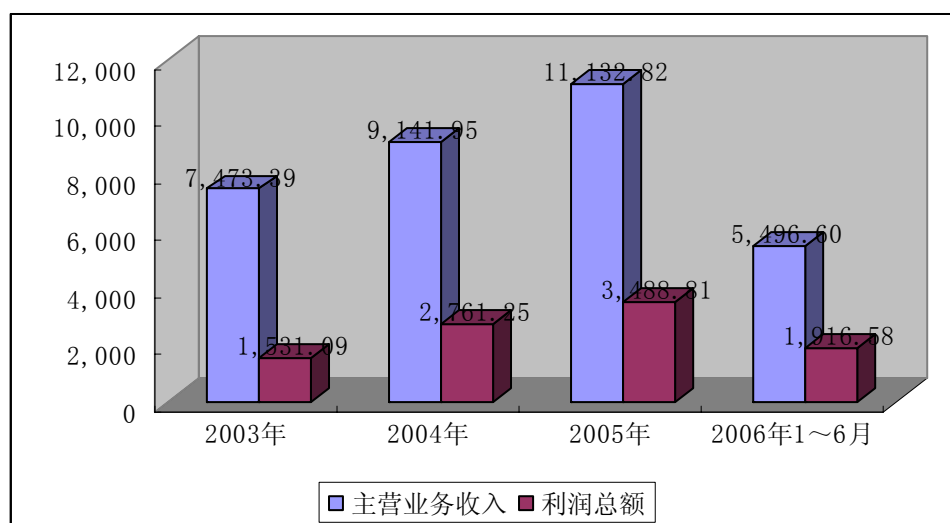
产 品	2006年1—6月		2005年度	
	金 额 (万元)	比 例 (%)	金 额 (万元)	比 例 (%)
华东	3,017.79	54.90	6,474.00	58.15
华北及东北	1,264.85	23.01	2,488.46	22.35
华南	626.91	11.41	1,118.92	10.05
西南	52.15	0.95	206.68	1.86
其他地区	534.90	9.73	844.76	7.59
合计	5,496.60	100.00	11,132.82	100

产 品	2004年度		2003年度	
	金 额 (万元)	比 例 (%)	金 额 (万元)	比 例 (%)
华东	4,835.35	52.89	4,733.77	63.34
华北及东北	2,583.00	28.25	1,153.44	15.43
华南	870.09	9.52	749.99	10.04
西南	222.00	2.43	206.86	2.77
其他地区	631.51	6.91	629.33	8.42
合计	9,141.95	100	7,473.39	100

(二) 报告期主营业务收入和利润总额变动原因分析

近三年公司主营业务收入与利润总额的变动情况如下：

单位：万元



1、主营业务收入变化情况

2003年至2005年，公司主营业务收入分别为7,473.39万元、9,141.95万元和11,132.82万元。2004年主营业务收入比2003年增加1,668.56万元，增长22.33%；2005年主营业务收入比2004年增加1,990.87万元，增长21.78%。

2004年度主营业务收入增长的主要原因是，公司2004年营销系统整顿基本到位；通过调整费用投入方式进一步加大了专业化学术推广的投入；同时加大了对营销人员的激励，进一步调动了营销人员的积极性；产品销量稳步增长。

2005年度主营业务收入较2004年度增加1,990.87万元，增长21.78%，主要是随着公司前期营销体制调整、规范基本到位，本期加大了市场投入，主导产品心可舒的销量有了较大增长，销售价格也有所上升所致。

2004年较2003年销售收入增长的客户结构情况：

客户名称	2004年销售额 (万元)	2003年销售额 (万元)	2004年较2003年 增加额(万元)
北京医药股份有限公司	961.38	59.00	902.38
北京同丰堂医药经营有限公司	737.05	17.00	720.05
上海市医药股份有限公司	408.00	0.00	408.00
上海医药工业有限公司	1,941.53	1,790.77	150.76
山东潍坊海王医药有限公司	297.57	240.29	57.28
合计	4,345.53	2,107.06	2,238.47

2005年较2004年销售收入增长的客户结构情况：

客户名称	2005年销售额 (万元)	2004年销售额 (万元)	2005年较2004年 增加额(万元)
北京同丰堂医药经营有限公司	1,396.90	737.05	659.85
上海医药工业有限公司	2,440.08	1,941.53	498.55
山东海王银河医药有限公司	695.58	297.57	398.01
济南药业集团有限责任公司	267.91	110.70	157.21
上海市医药股份有限公司	509.81	408.00	101.81
合计	5,310.28	3,494.85	1,815.43

2、产品主要成本分析

(1) 各项成本占主营业务成本的比例

报告期公司主营业务成本的构成和变动情况如下：

单位：万元

项目	2006年1-6月	2005年	2004年	2003年
直接材料	425.89	896.00	786.22	688.63
其中：原材料	179.82	385.00	329.52	306.30
包装物	182.04	406.00	355.46	302.29
辅料	64.03	105.00	101.24	80.04
制造费用	341.54	681.09	698.07	587.55
人工费用	226.00	466.17	344.73	301.14
主营业务成本合计	993.43	2,043.26	1,829.02	1,577.32

2003年度、2004年度、2005年度及2006年1~6月公司产品销量均有一定幅度的增长，其中心可舒片的销量分别为612.29万盒、760.05万盒、862.54万盒和431.08万盒；公司主营业务成本中的原材料成本分别为306.30万元、329.52万元、385万元及179.82万元，占同期主营业务成本的比重分别为19.42%、18.02%、18.84%及18.10%。近三年，公司主营业务成本中原材料成本随销量的提高而同步增长。

(2) 原材料价格变动对成本的影响

丹参、葛根、山楂、木香价格都很低，一般每公斤丹参4元、葛根3元、山楂2元、木香4元，报告期这几种药材的市场价格都比较稳定。三七市场价格较高，波动也比较大，但用量仅为心可舒片组方药材总用量的2.13%，因此价格变动对发行人产品成本的影响很小。

3、本公司产品毛利率情况

项目	2006年1-6月	2005年度	2004年度	2003年度
心可舒毛利率	87.03%	87.55%	84.69%	85.30%
综合毛利率	81.93%	81.65%	79.99%	78.89%

4、期间费用情况

单位：万元

项目	2006年 1~6月	2005年度		2004年度		2003年度
	金额	金额	比较上年	金额	比较上年	金额
营业费用	1,653.81	3,408.47	39.69%	2,440.04	-0.02%	2,440.41
管理费用	537.56	1,236.06	10.30%	1,120.59	2.98%	1,088.14
财务费用	312.40	805.26	-0.31%	807.80	11.17%	726.65
合计	2,503.77	5,449.79	24.75%	4,368.43	2.66%	4,255.20

2003年度、2004年度、2005年度，本公司期间费用分别占主营业务收入总额的56.94%、47.78%、48.95%。公司近三年的期间费用率共下降了7.99个百分点，说明公司的期间费用得到了有效控制。

公司期间费用中营业费用所占比重较大，2003、2004、2005年度营业费用分别占期间费用的57.35%、55.86%、62.54%，分别占主营业务收入的32.65%、26.69%、30.62%。2004年度营业费用与2003年度基本持平，但通过调整费用投入结构，加大了临床学术推广费用的投入，费用使用效率显著提高，使营业费用占主营业务收入的比例下降5.96个百分点。2005年度营业费用较2004年度增加968.44万元，营业费用占主营业务收入的比例提高了3.93个百分点，系由于2005年度公司加大了市场费用投入所致。

公司根据销售费用具体内容不同，采用不同的控制流程，具体情况如下：

大型会议费，按回款总额的10%以内控制。控制流程为：营销总经理同意——费用预算审批——财务人员费用预借——经办事处经理、大区经理、部门经理、营销总经理签批报销。

市场推广费，按回款总额的5%以内控制。控制流程为：办事处预借备用金——会前预算分级控制批准（5000元以下大区经理批准，5000元以上部门经理批准）——经办事处经理、大区经理、部门经理、营销总经理签批报销。

其他费用（办公、差旅、工资）按标准由财务部统一支付。

山东天恒信有限责任会计师事务所对本公司营业费用情况发表意见如下：

“我们没有发现公司有未入帐的营业费用，公司报告期内营业费用在会计报表中的披露是恰当的”。

平安证券有限责任公司对本公司营业费用情况发表意见如下：“保荐人未发现发行人报告期内存在营销费用未入帐的情况。”

5、利润总额的变化情况

本公司 2003 年度、2004 年度、2005 年度、2006 年 1~6 月，利润总额分别为 1,531.09 万元、2,761.25 万元、3,488.81 万元、1,916.58 万元，2004 年比 2003 年增加 1,230.16 万元，增长 80.35%；2005 年比 2004 年增加 727.56 万元，增长 26.35%，增长速度较快。本公司利润总额的增长主要是由于主营业务收入、主营业务利润的增长以及对成本、费用的有效控制。

（1）公司主营业务收入和利润的同步增长

本公司近三年主营业务收入和主营业务利润基本实现了同步增长。近三年一期公司主营业务利润分别为 5,783.78 万元、7,172.80 万元、8,897.68 万元和 4,405.06 万元，2004 年比 2003 年增加 1,389.02 万元，增长 24.02%；2005 年比 2004 年增加 1,724.88 万元，增长 24.05%。主营业务收入和主营业务利润的增长是公司利润总额增长的主要原因。

（2）成本控制

公司通过“招标比价、自主采购”等原辅料采购办法、调整生产组织方式（利用“避峰填谷”，减少用电支出）、提高劳动定额、提高各工序出成率、降低损耗率等方法，使公司主营业务成本率逐年下降。

（3）费用控制

近三年一期，本公司期间费用分别为 4,255.20 万元、4,368.43 万元、5,449.79 万元和 2,503.77 万元，近三年来得到了有效的控制，促进了利润总额的增长。

近三年公司期间费用的变化主要是结构性的调整：

公司通过减少管理人员、加强费用预算控制等措施，使管理费用得到了良好的控制。公司 2003 年度、2004 年度、2005 年度、2006 年 1~6 月管理费用

分别为 1,088.14 万元、1,120.59 万元、1,236.06 万元和 537.56 万元，管理费用占主营业务收入的比例由 2003 年的 14.56% 下降为 2005 年的 11.10%。

2003 年以来，公司在逐步加大营业费用投入力度的同时，调整了营业费用的投入结构，加大了费用支出监管，提高了营销费用的使用效率。公司 2005 年营业费用较 2003 年增长 39.67%，公司主导产品心可舒片销量由 2003 年的 612.29 万盒增加至 2005 年的 862.54 万盒，增长 40.87%。

公司通过实施利率招标，使部分借款利率由原来的基准利率上浮 20%~30% 降低为基准利率或基准利率为基础下调 5% 的水平。在利率水平降低的同时，随着公司银行借款本金的减少，财务费用率水平逐步降低，公司 2003 年至 2005 年的财务费用占主营业务收入的比例分别为 9.72%、8.84%、7.23%，下降了 2.49 个百分点。

（三）报告期经营成果变动原因分析

单位：万元

项 目	2006 年 1-6 月	2005 年度	同比 增幅	2004 年度	同比 增幅	2003 年度
主营业务收入	5,496.60	11,132.82	21.78%	9,141.95	22.33%	7,473.39
主营业务成本	993.43	2,043.26	11.71%	1,829.03	15.96%	1,577.33
主营业务税金	98.11	191.87	36.93%	140.12	24.80%	112.28
主营业务利润	4,405.06	8,897.68	24.05%	7,172.80	24.02%	5,783.78
其他业务利润	15.35	41.46	939.10%	3.99	-78.17%	18.28
营业费用	1,653.81	3,408.47	39.69%	2,440.04	-0.02%	2,440.41
管理费用	537.56	1,236.06	10.30%	1,120.59	2.98%	1,088.14
财务费用	312.40	805.26	-0.31%	807.80	11.17%	726.65
营业利润	1,916.64	3,489.36	24.25%	2,808.36	81.55%	1,546.86
投资收益	0.00	0.00	-	-2.38	-	0.00
营业外收入	0.37	3.25	-	5.54	-	1.72
营业外支出	0.44	3.80	-92.44%	50.27	187.42%	17.49
利润总额	1,916.58	3,488.81	26.35%	2,761.25	80.35%	1,531.09
所得税	339.46	645.16	44.02%	447.96	58.63%	282.39
净利润	1,577.12	2,843.65	22.93%	2,313.29	85.26%	1,248.70

1、2004 年度净利润大幅度增长的原因

2004 年与 2003 年相比，主营业务收入增长 1,668.55 万元，净利润增长 1,064.59 万元。公司净利润大幅增长的原因在于：

(1) 主营业务收入的增长

2004年,公司营销体制整顿基本到位,效果开始显现,营销管理更加规范,并实施增量提成等新激励政策,极大地调动了营销人员的积极性。2004年心可舒片共销售760.05万盒,较2003年增加147.76万盒,心可舒片销售收入较2003年增长1,544.49万元,占公司2004年销售收入增长的92.56%。

2004年公司主营业务收入较2003年增加1,668.55万元,使得主营业务利润实现大幅增长,比2003年增加1,389.02万元。

(2) 主营业务成本率下降

本公司主营业务成本率由2003年的21.11%降低到2004年的20.01%,主要原因如下:

① 2004年颗粒剂产量大幅增长153.28%,由于颗粒剂生产占用设备较多,加工较普药复杂,分摊的制造费用较多,加之普药产量增长14.64%,使普药单位产品分摊的制造费用大幅降低;

② 2004年对普药的产品结构进行了较大调整,停止了若干耗用药材昂贵的品种的生产,使普药的总体成本降低;

③ 劳动定额平均提高20%,使单位产品人工费用下降;

④ 2004年公司加强了对包装材料的采购管理,供应商相对集中,单次采购规模扩大,包装物采购价格有所下降;

⑤ 降低各工序损耗率,平均损耗率下降1个百分点;

⑥ 调整生产组织方式,利用“避峰填谷”,减少用电支出,生产量增加20%,能源消耗仅上涨2.4%。

(3) 控制期间费用

① 公司通过费用预算严格控制各项管理费用支出,2004年管理费用与2003年管理费用总额基本持平,管理费用占主营业务收入的比例由2003年的14.56%下降为2004年的12.26%,下降2.3个百分点;

② 随着商业渠道的不断整合,现金折扣水平有所下降,2004年财务费用虽比2003年增加81.15万元,但财务费用占主营业务收入的比例下降0.88个百分点;

③ 2004年,本公司根据专业临床推广的投入分析,进一步对推广费用投

入结构进行调整（如增加小型学术推广费、减少大型会议推广费），进一步加大对营销有关费用的监管力度，使营业费用与 2003 年基本持平，营业费用率下降 5.96 个百分点。

（4）所得税优惠政策的影响

2004 年本公司被批准为“国家火炬计划重点高新技术企业”，根据有关政策，本公司在 2004 年度开始享受 15% 所得税率的优惠政策，实际缴纳所得税 447.96 万元。

由于以上各项因素共同影响，2004 年净利润比 2003 年增加 1,064.59 万元，净利润的增长幅度大于主营业务收入的增长幅度。

2、2005 年度净利润快速增长的原因

2005 年与 2004 年相比，主营业务收入增长 1,990.87 万元，净利润增长 530.36 万元。造成净利润增长的主要原因在于：

（1）主营业务收入增长

公司 2005 年主营业务收入较 2004 年增长 1,990.87 万元，提高了 21.78%。公司主营业务收入增长的主要原因在于心可舒片的收入增长。2005 年心可舒片收入较 2004 年销售收入增长了 1,887.21 万元，占公司当年收入增长的 94.79%。

① 公司主导产品心可舒片销量增加

2005 年，公司进一步加大市场开发力度，适当增加营销费用投入，调整营销费用投入结构，对营销人员全面实行增量提成政策，调动营销人员积极性。2005 年心可舒片共销售 862.54 万盒，较 2004 年增加 102.49 万盒。销量的增加使公司销售收入增长 1,104.84 万元。

② 公司主导产品心可舒片价格提高

2005 年公司主导产品心可舒片的出厂平均价格由 2004 年的 10.78 元/盒提高到 11.69 元/盒，使得当年心可舒片的平均销售价格提高 0.91 元，带来销售收入增长 784.91 万元。

（2）主营业务成本率下降

本公司主营业务成本率由 2004 年的 20.01% 降低到 2005 年的 18.35%，主要是由于心可舒片主营业务成本率下降所致。具体原因详见本招股意向书本节“心

可舒片 2005 年销售成本较 2004 年相比没有和销量同步增长的原因”相关内容。

(3) 公司期间费用的有效控制

2003 年度至 2005 年度，本公司期间费用分别占主营业务收入总额的 56.94%、47.78%、48.95%。公司近三年的期间费用率共下降了 7.99 个百分点，说明公司的期间费用得到了有效控制。

① 公司通过费用预算严格控制各项管理费用支出，2005 年管理费用比 2004 年增加 115.47 万元，主要是由于计提坏账准备增加 125.75 万元。管理费用占主营业务收入的比例由 2004 年的 12.26% 下降为 2005 年的 11.10%，下降 1.16 个百分点。

② 2005 年现金折扣率较 2004 有所下降。2005 年商业渠道整合力度进一步加大，部分一级经销商调整为二级经销商，由于销售规模的扩大，导致 2005 年现金折扣较 2004 年有所增加。2005 年因银行借款本金较 2004 年大幅减少，导致利息支出减少。2005 年财务费用较 2004 年基本持平，财务费用占主营业务收入的比例由 2004 年的 8.84% 降低到 7.23%，下降 1.61 个百分点。

③ 2005 年，公司加大了医院终端开发力度，加强了学术研究，实施增量提成政策等，分别使市场推广费用增加 474.58 万元，学术研讨费用增加 129.57 万元，业务人员工资及提成增加 113.61 万元。2005 年营业费用较 2004 年增加 968.44 万元，营业费用率提高 3.93 个百分点。

由于以上各项因素共同影响，2005 年净利润比 2004 年增加 530.36 万元，净利润增长幅度与主营业务收入增长幅度基本持平。

3、心可舒片 2005 年销售成本较 2004 年相比没有和销量同步增长的原因

(1) 2004 年检修费的影响

2004 年四季度发行人对设备进行了一次全面检修，检修费用计入心可舒片的生产成本 1,153,650.23 元，其中转入到当期销售成本 99.63 万元。受设备检修因素影响，2004 年度心可舒片销售成本增加 99.63 万元。

(2) 2005 年单位制造费用的下降

2005 年，发行人心可舒片的产销量大幅提高，产量由 2004 年的 645.71 万盒增至 889.61 万盒，销量由 2004 年的 760.05 万盒增至 862.54 万盒，产能利

用率的大幅提高使心可舒片生产线的规模经济效应凸显，心可舒片的单位制造费用有所下降。2004年扣除设备检修因素后，心可舒片制造费用总额为441.95万元，单位制造费用为0.68元/盒；2005年制造费用总额为553.03万元，单位制造费用为0.62元/盒。单位制造费用下降因素使心可舒片2005年结转的制造费用总额较2004年少耗费了51.75万元。

(3) 2005年单位人工费用提高

2005年心可舒片人工费用总额由2004年的177.92万元提高到276.19万元，单位人工费用由0.28元/盒提高到0.31元/盒。单位人工费用上升因素使2005年结转的人工费用多耗费了25.88万元。

(4) 2005年单位原材料成本的下降

2005年心可舒片原材料成本为149.30万元，单位原材料成本为0.17元/盒，2004年的心可舒片原材料成本为120.71万元，单位原材料成本为0.19元/盒。单位原材料成本下降因素使2005年结转的原材料成本比2004年少耗费了17.25万元。

(5) 2005年单位包装物成本的提高

2005年心可舒片包装物成本为227.69万元，单位包装物成本为0.26元/盒，2004年心可舒片包装物成本为159.26万元，单位包装物成本为0.25元/盒。单位包装物成本上升因素使2005年结转的心可舒片包装物成本比2004年多耗费了8.63万元。

综合以上五个方面的影响，共造成2005年比2004年心可舒片销售成本差异为134.12万元

项目	2005年	2004年
心可舒片主营业务成本	1,255.08	1,254.65
检修费用影响数		-99.63
2005年单位制造费用下降影响数	+51.75	
2005年单位人工费用上升影响数	-25.88	
2005年原材料成本下降影响数	+17.25	
2005年包装物成本上升影响数	-8.63	
合计影响数	+34.49	-99.63
调整后的心可舒片主营业务成本	1,289.57	1,155.02
心可舒片销量(万盒)	862.54	760.05

剔除以上因素的影响后，2005年心可舒片销售成本较2004年增长11.65%，

同期心可舒片销量增长 13.48%，两者增长基本同步。

(四) 报告期公司毛利率情况

1、主要产品产量、销量、单价和毛利率情况

(1) 2003 年主要产品产量、销量、单价和毛利率情况统计表

物料名称	单位	产量	销售数量	销售收入 (万元)	销售成本 (万元)	销售单价 (元)	销售毛利率
心可舒片 0.3g*24*2板	万盒	611.61	612.29	6,650.09	977.63	10.86	85.30%
琥珀消石颗粒 15g	万袋	50.27	47.79	87.52	26.28	1.83	69.97%
鸢都感冒颗粒 15g	万袋	228.67	272.50	113.82	115.14	0.42	-1.16%
普药				621.96	458.27		26.32%
合计				7,473.39	1,577.32		78.89%

(2) 2004 年主要产品产量、销量、单价和毛利率情况统计表

物料名称	单位	产量	销售数量	销售收入 (万元)	销售成本 (万元)	销售单价 (元)	销售毛利率
心可舒片 0.3g*24*2板	万盒	645.71	760.05	8,194.59	1,254.65	10.78	84.69%
琥珀消石颗粒 15g	万袋	122.46	84.33	114.94	55.03	1.36	52.12%
鸢都感冒颗粒 15g	万袋	584.03	291.86	119.40	142.90	0.41	-19.69%
普药				713.02	376.44		47.21%
合计				9,141.95	1,829.02		79.99%

(3) 2005 年主要产品产量、销量、单价和毛利率情况统计表

物料名称	单位	产量	销售数量	销售收入 (万元)	销售成本 (万元)	销售单价 (元)	销售毛利率
心可舒片 0.3g*24*2板	万盒	889.61	862.54	10,081.79	1,255.08	11.69	87.55%
琥珀消石颗粒 15g	万袋	116.44	120.11	118.54	68.12	0.99	42.53%
鸢都感冒颗粒 15g	万袋	330.72	256.32	104.96	109.83	0.41	-4.64%
普药				827.53	610.22		26.26%

合 计				11,132.82	2,043.26		81.65%
-----	--	--	--	-----------	----------	--	--------

(4) 2006年1~6月主要产品产量、销量、单价和毛利率情况统计表

物料名称	单位	产量	销售数量	销售收入 (万元)	销售成本 (万元)	销售单价 (元)	销售毛 利率
心可舒片 0.3g*24*2板	万盒	387.72	431.08	5,091.24	660.08	11.81	87.03%
琥珀消石颗粒 15g	万袋	73.63	52.25	47.18	26.95	0.90	42.88%
鸢都感冒颗粒 15g	万袋	53.97	84.41	34.51	33.85	0.41	1.91%
普药				323.68	272.56		15.79%
合 计				5,496.60	993.43		81.93%

(5) 主要产品价格变动趋势

《药品政府定价办法》中规定，区别 GMP 与非 GMP 药品、原研制与仿制药品、新药和名优药品与普通药品定价，优质优价。发行人是国家独家中药保护品种心可舒片的原研企业。2006年11月，中国中药协会公布了《中国中药协会拟推荐执行中成药优质优价的企业及药品名单》，其中发行人生产的心可舒片已被列入该名单。

心可舒片日最大服用量价格在同类品种中较低。长期以来，心可舒片面对的患者主要是中低收入者，尤其是收入较低的退休人员、中老年工人、部分农民等。现行价格对这类患者比较合适。

发行人心可舒片由于近 30 年的临床表现，受到医患者的广泛接受，今年 10 月，心可舒片进入北京市社区医疗药品目录，这是对心可舒片的经济性、安全性的充分认可。

上述情况均表明，国家价格监管部门对心可舒片实施降价的可能性较小。

2、同行业毛利率情况比较

(1) 发行人与中药类上市公司毛利率水平比较

我国中药类上市公司的业务范围一般包括医药工业、医药商业两部分。中药类上市公司医药工业的平均毛利率为 76.65%，医药商业的平均毛利率为 7.30%，前者是后者的 10.50 倍。由于发行人业务全部为医药工业，发行人毛利率应与中药类上市公司医药工业毛利率水平进行比较。

天津天士力制药股份有限公司生产的复方丹参滴丸的组方为丹参、三七和冰片，该公司 2005 年实现销售收入 146,586.69 万元，包括中药、化学药、生物药和其他，其中中药占销售收入的比重为 77.26%。该公司销售收入分为医药工业和医药商业两部分，其中医药工业所占比重为 76.44%，医药工业的毛利率为 70.11%。

上市公司医药工业毛利率情况对比表

公司名称	毛利率(%)		主营业务收入			主营业务利润		
	医药工业	公司整体	公司整体 (万元)	医药工业		公司整体 (万元)	医药工业	
				金额(万元)	比例(%)		金额(万元)	比例(%)
西藏药业	84.60	16.71	69,648.22	11,851.70	17.02	11,640.45	10,026.74	86.14
东阿阿胶	69.58	52.45	93,817.23	66,941.56	71.35	49,206.50	46,576.75	94.66
云南白药	84.39	27.50	244,839.50	72,028.50	29.42	67,320.76	59,740.44	88.74
千金药业	73.61	35.68	66,582.59	25,835.78	38.80	23,758.49	19,018.05	80.04
马应龙	71.06	57.96	41,179.05	30,736.18	74.64	23,867.98	21,842.42	91.51
行业平均	76.65	38.06	103,213.32	41,478.74	46.25	35,158.84	31,440.88	88.22
发行人	81.65	81.65	11,132.82	11,132.82	100.00	8,897.68	8,897.68	100.00

【注 1】以上数据均来源于各上市公司的 2005 年度报告；

【注 2】考虑到指标的可比性，发行人相关指标取 2005 年度数据。

(2) 发行人医药工业毛利率较高的原因

发行人毛利率较高主要由于发行人主导产品心可舒片的毛利率较高，其原因是心可舒片的组方成分全部为植物类中草药，包括丹参、葛根、山楂、三七、木香等五味药材，没有价格较高的动物、矿物类药材。该组方成分已载入《部颁标准》中药成方制剂第 16 册。

丹参、葛根、山楂、三七、木香等药材都已成功实现人工种植，其中丹参、山楂的主产地在山东潍坊，资源丰富，价格低廉，每公斤价格在 2~4 元左右。组方中价格较高的三七，占组方药材用量的比例较小，仅为 2.13%，其价格高低对心可舒片毛利率影响有限。2005 年，心可舒片销售 124 吨，当年心可舒片生产耗用的 325 吨药材总成本为 149.30 万元，平均每公斤药材成本 4.59 元。

心可舒片的组方成分和组方药材价格决定了发行人毛利率略高于中药类上市公司医药工业的平均毛利率水平。

三、心可舒片销量与原材料用量的配比关系

发行人主导产品心可舒片所用五味药材的用量完全按照国家标准投放。2005年，发行人生产销售的心可舒片折合约124吨，而耗用的药材总量高达约325吨，相当于投入2.62公斤的药材生产才可生产1公斤的心可舒片。数量巨大的药材经粉碎、提取、浓缩、制粒、压片、包衣等18道严格工序，30个工作日左右的时间，才能最终将药材中的有效成份浓缩到药品中。2003年、2004年、2005年及2006年1~6月所用药材与心可舒片销量之间的产出关系大约为2.24:1、2.42:1、2.62:1及2.55:1，产出关系比较稳定。

报告期内，发行人主导产品心可舒片销量、价格、收入均逐年提高。与2003年相比，2005年心可舒片销量、价格、收入分别提高了40.87%、7.64%、51.60%。销售收入的增加主要是由于销量增长所致。

（一）发行人主要原材料使用情况

报告期发行人主要原材料使用情况一览表

主要原材料	2006年1-6月			2005年		
	用量 (公斤)	单价 (元/公斤)	金额 (元)	用量 (公斤)	单价 (元/公斤)	金额 (元)
丹参	57,617.78	5.22	300,764.81	101,404.10	4.44	450,234.20
葛根	53,231.85	2.99	159,163.23	126,804.00	3.32	420,989.28
山楂	50,601.33	2.44	123,467.25	147,295.00	1.50	220,942.50
三七	3,394.00	39.23	133,146.62	8,601.60	74.36	639,614.98
木香	3,754.00	8.95	33,598.30	14,104.00	4.63	65,301.52
合计	168,598.96		750,140.21	398,208.70		1,797,082.48

主要原材料	2004年			2003年		
	用量 (公斤)	单价 (元/公斤)	金额 (元)	用量 (公斤)	单价 (元/公斤)	金额 (元)
丹参	88,802.80	4.39	389,844.29	65,302.00	4.10	267,738.20
葛根	84,703.00	3.17	268,508.51	69,000.97	3.26	224,943.16
山楂	87,395.00	1.97	172,168.15	65,398.00	2.22	145,183.56
三七	5,501.60	68.58	377,299.73	4,295.60	52.84	226,979.50
木香	5,897.15	4.65	27,421.75	5,300.60	4.23	22,421.54
合计	272,299.55		1,235,242.43	209,297.17		887,265.96

（二）报告期发行人可舒片的销售情况

报告期发行人可舒片销售情况一览表

心可舒片	2006年1~6月	2005年	2004年	2003年
销量(万盒)	431.08	862.54	760.05	612.29
销售单价(元/盒)	11.81	11.69	10.78	10.86
销售收入(万元)	5,091.24	10,081.79	8,194.59	6,650.09

（三）心可舒片销量与原材料用量之间的配比关系

《中华人民共和国卫生部药品标准》(简称《部颁标准》)对心可舒片生产的药材投放标准有强制性规定,发行人生产过程完全按照《部颁标准》进行,报告期药材用量和心可舒片销量的配比关系是基本稳定的。

葛根、丹参、三七、山楂、木香五味药材是发行人每年采购量较大的原材料,其中大部分用于心可舒片的生产。

年度	心可舒销量(万盒)	心可舒销量换算成质量(公斤)	心可舒片药材总用量(公斤)	产出比
2006年1-6月	431.08	62,075	158,588	2.55
2005年	862.54	124,205	325,429	2.62
2004年	760.05	109,448	264,523	2.42
2003年	612.29	88,169	197,923	2.24

注1:产出比用心可舒片药材年用量(公斤)除以心可舒片年销量(换算为公斤)来表示,以反映单位心可舒片的原材料耗用量。

注2:2003年、2004年、2005年、2006年1~6月,发行人全部产品生产耗用的葛根、丹参、三七、山楂、木香五味药材总量分别为209,297.17公斤、272,299.55公斤、398,208.70公斤、168,598.96公斤。

2003年、2004年、2005年及2006年1~6月心可舒片生产耗用药材与心可舒片销量之间的配比关系为2.24:1、2.42:1、2.62:1及2.55:1,耗用药材和心可舒片的产出关系比较稳定。

四、重大资本性支出情况分析

（一）报告期重大资本性支出

- 1、公司于2005年11月30日与潍坊高新技术产业开发区国土资源局签订

《协议书》，协议约定，潍坊高新技术产业开发区国土资源局向发行人出让 150 亩工业用地。公司已按约定支付部分地价款，土地证尚在办理之中。

2、公司 2006 年 6 月末在建工程余额比 2005 年末增加 2,079.87 万元，为心可舒片 GMP 车间、中药提取物车间、新药研发中心等本次募集资金投资项目和本公司心可舒滴丸 GMP 车间的土建及水电暖安装工程。公司于 2006 年 5 月 8 日与潍坊高新建筑安装有限公司签订《建设工程施工合同》，合同约定由潍坊高新建筑安装有限公司承包公司心可舒片 GMP 车间、中药提取物车间、新药研发中心、心可舒滴丸 GMP 车间的土建及水电暖安装工程，工程总价款为 4,800 万元，并约定公司应在上述工程开工后向承包方支付合同总价款的 35%作为预付款。该工程已于 2006 年 5 月开工，截至 2006 年 6 月 30 日，公司共支付工程预付款 2,079.87 万元（该项资本性支出对公司主营业务和经营成果的影响请投资者参阅本招股意向书“第十二节 募集资金运用”相关内容）。

（二）未来可预见的重大资本性支出计划

截至 2006 年 6 月 30 日，除按约定需向潍坊高新技术产业开发区国土资源局支付剩余土地价款和本次发行募集资金有关投资外，本公司无可预见的重大资本性支出计划。本次发行对公司财务状况和经营成果的影响参见本招股意向书“第十二节 募集资金运用”相关内容。

五、财务状况和盈利能力的未来趋势分析

（一）主要财务优势及困难分析

1、主要财务优势

（1）盈利能力强，主营业务非常突出

本公司 2003 年、2004 年、2005 年及 2006 年 1—6 月的加权平均净资产收益率（扣除非经常性损益）分别为 28.48%、32.42%、29.38%及 13.26%，加权平均每股收益（扣除非经常性损益）分别为 0.325 元、0.448 元、0.547 元及 0.303 元，一直保持较高的盈利能力。本公司的主营业务收入全部来源于中成药的销售，其中 2003 年、2004 年、2005 年及 2006 年 1—6 月心可舒片的销售收入占本

公司主营业务收入的 88.98%、89.64%、90.56%和 92.62%，本公司专注于心脑血管中成药细分领域，主营业务非常突出。

（2）资产质量良好

截至 2006 年 6 月 30 日本公司资产负债率 40.98%，资产负债结构合理，资产流动性强，流动比率、速动比率指标合理；无对外担保事项，资产的整体变现能力很强；拥有 AAA 级的资信等级和一定的银行授信额度，能满足突发的现金支出需求，偿债能力较强；应收账款管理严格，公司不断加强老贷款清收，随着销售收入增长及老贷款清收力度的加强，应收账款发生坏账的可能性将进一步降低。

（3）资产使用效率高

公司始终坚持资产使用效率最大化原则，以较小的固定资产投入，取得了较高的利润，避免了低效和无效的投资，实现了资产的高效运转。低投入高产出、成本效益最大化原则，形成了资产规模效益比较高的优势，保证了公司较高的盈利水平。

（4）财务风险和经营风险低

公司制定并严格执行对外担保制度，到目前为止尚无任何对外担保事项；2003 年以来贷款回收及时，坏账率较低，有效地控制了财务和经营风险。

（5）盈亏平衡点较低

目前，本公司的盈亏平衡点在 4,500 万元左右，适当加大市场投入力度，也不会使平衡点大幅提高。较低的盈亏平衡点，降低了营销费用投入的风险，可实现净利润与销售收入的同步增长。

2、主要困难

本公司正处于实现高速发展的关键时期，生产能力急待提高，市场投入更需加大，仅靠自有资金和银行贷款已经很难满足拟投资项目的资金需求。面对日益激烈的市场竞争，公司的规模实力和抗风险能力也需进一步加强，以保证公司在心脑血管中成药市场上不断做强做大。所以，本公司通过直接融资的方式，将更好地满足公司快速发展中日益增长的资金需求，促进企业更快、更好地发展。

近一年，医药行业整顿对医院药品采购产生一定的影响，尤其是高价药品

销售下降幅度较大，医院和商业单位的付款压力也有所加大。

公司主导产品心可舒片因价格适中，营销模式规范，深受医患信赖，受行业整顿的影响较小，公司销售增幅有所放缓；同时受商业公司整体销售下降影响，公司收款期略有加长，但不会影响公司的正常经营。目前的医药行业整顿对公司短期销售有一定影响，但从长期看，随着医药行业环境的净化，将有利于公司更快发展。

（二）未来业务目标及盈利前景

在“做实、做专、做强、做大”的战略方针指导下，未来几年，本公司主要通过采取以下几方面的措施确保盈利能力的连续性和稳定性：

1、坚持专业化发展方向

本公司将继续聚焦于纯天然植物类心脑血管中成药领域，努力实现“细分市场、最大份额”的目标。2002年以来，公司销售收入持续增长，品牌知名度不断提高，市场营销网络稳步拓展，为今后可持续快速发展奠定了扎实的基础。未来几年，本公司将进一步发挥业已形成的优势，抓住心脑血管中成药市场迅速增长的机遇，尽快推出心可舒滴丸等新产品，加大营销投入力度，以更快的速度扩大销售规模，提高市场占有率。

2、继续加强营销系统建设

本公司现已建立起完善的预算制专业化临床学术推广营销模式，该模式为国际先进制药企业广泛采用。该营销模式使公司完全掌控市场资源，营销费用得到有效控制和高效使用，营销管理水平大幅提高。未来几年，一方面，本公司将不断强化已有优势，持续扩展营销网络、加快销售终端建设、扩大营销队伍、加大专业化临床学术推广力度；另一方面，不断加强相对薄弱的营销环节，深入开展心可舒系列产品的基础理论和临床疗效研究，进一步打造“沃华心可舒”品牌，组建 OTC 队伍和大力开发中小城市及农村市场，持续提高公司产品销售收入和市场份额。

3、加大研发投入

本公司将加大纯天然植物类心脑血管中成药领域的研发投入,依托业已形成的研发基础,不断引进高水平的研发人才,充分利用社会资源,采用灵活多样的研发模式,在该细分领域丰富产品系列。满足医生、患者的临床需求,开发覆盖急救、治疗、康复和预防等领域的产品群;满足不同心脑血管患者的价格需求,开发适合于不同收入阶层患者使用的产品;满足患者不同的用药习惯,开发更加丰富的剂型。本公司的研发坚持以客户需求为导向,逐渐形成满足心脑血管医生和患者多方面需求的立体的产品组合,为公司的可持续发展提供源源不断的动力。

4、不断控制成本费用

改制以来,公司不断夯实资产和管理基础,做实企业,成本费用控制良好,盈利能力不断提高,形成了独特的管理优势。优秀的管理为公司发展奠定了坚实基础,公司将不懈地完善管理制度,深入优化管理流程,强化财务控制,在高效和优势互补的管理团队带领下,实现公司持续、健康的发展。

5、科学论证的募投项目

本次募集资金项目的实施将扩大主导产品心可舒片的生产能力,同时将使得公司新药研发实力增强、工艺技术水平显著提高。另外,加强营销网络建设,将大幅提升公司市场竞争能力,促进销售规模扩大,实现主营业务收入和利润的快速增长。

公司管理层认为,本公司高度专注细分市场,主营业务非常突出,具有很强的盈利能力;资产优良、管理基础扎实;产品结构日趋优化,产品科技含量和附加值不断提高,市场成长空间巨大,能够确保盈利的连续性和稳定性,具有良好的发展前景。

第十一节 业务发展目标

一、公司发展计划

（一）公司发展战略

1、战略方针

公司始终坚持“做实、做专、做强、做大”的战略方针。夯实资产和管理基础，做实企业；聚焦于心脑血管中成药领域，做专企业；追求有足够现金流配比的利润最大化，做强企业；确保持续稳定扩大销售规模，做大企业。公司在做“实”的前提下做“专”，在做“专”的过程中做“强”，在做“强”的基础上做“大”。

2、战略目标

到2010年成为中国心脑血管中成药领域的领导企业。

（二）实现发展战略的策略体系

1、产品研发策略

围绕纯天然植物类心脑血管中成药细分市场建立多剂型研发平台，依靠自主研发、合作研发和购买新药在研成果获得自主知识产权品种。

（1）丰富产品组合

以客户需求为导向，丰富产品组合；详细分析心脑血管医生、患者的需求，为其创造独特的价值。满足医生、患者的临床需求，开发覆盖急救、治疗、康复和预防等领域的产品群；满足不同心脑血管患者的价格需求，开发适合于不同收入阶层患者使用的产品；满足患者不同的用药习惯，开发更加丰富的剂型。

（2）引进高水平研发人才

引进在国内有着丰富研发机构管理经验的高级研发管理人才，创建适应于充分发挥研发人员积极性的研发机制。引进国内药理、药效、工艺、制剂、方剂等方面的顶尖技术人才，迅速形成高起点、高水准的研发能力。

（3）核心业务辐射策略

在确保核心业务在本领域处于领导地位所需资源得到保证的前提下，有计划、有步骤地向与公司核心业务资源共享度最高的相邻业务扩展，但绝不超出中成药领域。

（4）核心产品二次开发

公司将围绕核心产品心可舒片进行再开发，加大研发投入，从改变剂型、改变给药途径、增加新的适应症以及提高有效成份纯度等方面进行二次开发。

（5）打造领先技术平台

公司将不断完善滴丸、分散片、泡腾片及中药提纯的技术平台，使更多品种能够在以上平台开展研发，形成技术特色。

（6）合作研发

更广泛地开展与大专院校、科研机构的合作，使公司新药研发中心更加开放，更深入市场和科技前沿。在合作中培养高精尖技术人才，进一步增强自主研发的实力。

2、市场营销策略

2004年11月，卫生部、科技部、国家统计局联合发布的《中国居民营养与健康现状调查报告》显示，我国18岁以上居民高血压的患病率为18.8%，达到了1.6亿人；我国成人血脂异常患病率达到了18.6%，也接近1.6亿人。高血压、血脂异常等均为心脑血管疾病最重要的危险因素，随着此类疾病的增加，近年来心脑血管中成药的市场需求快速增长。1999~2003年，心脑血管中成药市场平均增长速度为23.75%，心脑血管中成药主要品种几乎与市场同步增长，快速增长的心脑血管中成药市场需求是公司营销的市场保证。

2002年2月改制以来，公司所采用的预算制专业化临床学术推广的营销模式，实现了制药企业对市场终端的直接控制。在该模式下，公司已经在全国建有22个办事处，负责各区域临床学术推广，并建立了一支忠诚度高、组织纪律性强、推广经验丰富的营销队伍，为产品销售的快速、持续增长奠定了良好的市场基础。

2005年，公司已经进一步明确了未来几年的营销规划，有计划地加快营销网络的建设和加大营销费用的投入，实现心可舒片销售的快速增长和占有

率的快速提高,实现心可舒滴丸的市场快速导入,并迅速使市场销售规模扩大。

(1) 计划新设办事处 18 个

公司将加大营销网络建设密度,巩固和提高在大中城市的市场占有率。在现有办事处成熟的管理模式下,逐渐在重点城市、重点地区建立新的办事处,提高市场覆盖率。同时,在已经建立的营销网络覆盖范围内,加大市场的深度开发,增加目标医院和目标医生的数量。计划在两年左右的时间,在市场基础较好,有一定潜力的 18 个城市建立办事处,直接复制成功的办事处管理模式,依靠现有营销骨干,迅速建立预算制专业化临床学术推广队伍,借助业已在大城市、大医院形成的学术影响力,辐射中小城市市场。

(2) 逐步加大城镇市场和社区医院的开发

目前,全国城镇医院共计 17 万多家,城市社区医疗网络建设得到政府的重视,开发城镇市场、社区医院将是公司营销战略的重点之一。公司近年来已选择了市场基础较好的上海、山东等地,摸索和实践开发城镇、社区市场的经验,取得了较好的效果。未来三年的时间,公司将逐步推广上述经验,尤其在新建的中等城市市场中推广。

(3) 加大 OTC 市场的投入

公司已经针对 OTC 市场制定了相应的营销策略,将在条件成熟的地区逐渐组建 OTC 推广队伍。公司将首先在山东、上海和北京等市场,分别组织 OTC 推广队伍,覆盖上述三个地区的 2000 家药店(例如北京金象大药房、同仁堂药店等),以开展店长和店员教育、召开商业推广会和订货会、组织科普教育等方式,逐步扩大 OTC 市场销量。待积累一定的经验后,公司将陆续在湖北、四川、重庆、浙江等临床基础好、OTC 市场增长迅速、零售连锁药店发达、经济发展较快的市场,推广上述三个市场的 OTC 模式。预计 OTC 销售将成为心可舒片新的增长点。

(4) 加大学术推广力度

公司将现有市场分为进攻型战略市场、培育型战略市场和稳定发展型市场等三类,采取更加有效的学术推广方法,在广大的医患群体中,树立学术地位。未来三年中,公司计划每年赞助国际、国内心脑血管学术会议不少于 3 次,提升心可舒产品的学术影响力;每年组织区域性学术会议不少于 20 次,向广大基

层医生和患者推广公司产品。公司将在学术刊物上大量登载有关心可舒片和心可舒滴丸的学术研究文章，组织编辑有关论文集等。邀请专家将心可舒片多年的临床成果编写成深入浅出的科普手册、光盘，免费向患者发放。开展经常性的、针对社区医生的继续教育以及患者的健康教育活动。

（5）加强基础研究和临床研究

随着用药时间的延长和市场的成熟，心可舒片的长期疗效显现出来，即病人长期服用后可降低冠心病的终点事件。公司将系统整理心可舒片二十多年的临床特点，用现代医学的观点和方法，结合中医理论阐释心可舒片的作用机理。

公司将在北京、上海、济南、青岛、武汉、广州等地区，随机、双盲地开展大规模的心可舒片临床试验，开展多方面的研究，例如，心可舒片对冠心病的预防作用研究；心可舒片与相关化学药物疗效比较研究；心可舒片治疗各种心律失常的研究；心可舒片在治疗脑缺血、脑中风、慢性肾功能衰竭等领域的研究等。通过大规模临床研究扩大心可舒片的临床适应症和用药范围，提高学术影响力。

（6）扩大营销队伍，加大培训投入

未来两到三年，公司将继续扩大营销队伍，营销人员计划增加两倍，达到800-1000人。聘用一批医学、药学专业人才，聘请专业的营销培训机构，在区域市场规划、微观市场分析、销售技巧等方面，开展高密度的培训，进一步提高营销队伍的整体素质。

（7）加强信息系统建设

建立强大的营销信息数据库，对市场数据进行更加完整地分析。通过信息系统对营销人员的日常工作进行管理，对医院销售数据进行分析，进而实现对市场的动态管理。建立公司与医生、患者交流沟通的开放式网络平台，向医生和患者提供有关医学动态、研究成果，接受各种投诉和意见，使公司更快、更直接地对客户需求作出反应，为客户提供更加便捷和体贴的服务。

（8）品牌建设

公司将通过公众媒体树立“沃华”专注于心脑血管中成药的专业形象，通过专业媒体传播“沃华心可舒”的学术价值和临床成果。

3、产业链策略

(1) 中药提纯现代化

中药现代化的研究日新月异，尤其在中药提纯方面发展较快。公司将不断创新中药材提纯技术，实现装备、工艺现代化。

(2) 原材料标准化

为适应纯天然植物药物发展趋势，从原材料上保证纯天然、绿色和标准化要求，公司将在未来五年建立符合 GAP 标准的药材种植基地。

4、财务管理策略

(1) 股东价值最大化

坚决执行公司发展战略，严格控制各项成本、费用，使利润最大化；高效配置资源，保持效益与规模的协调增长，实现股东价值最大化。

(2) 现金保障策略

公司将最大限度地保证经营活动净现金流与净利润的配比，并长期保有合理、充足的现金余额，保持强大的现金地位，有效防范经营中的各种不确定性带来的财务风险。

(3) 资产使用效率最大化策略

公司将始终坚持资产使用效率最大化的原则，实现低投入高产出，避免低效和无效投资，通过资产的高效运转取得高水平盈利，力求以最小的固定资产规模达成公司战略目标。

(4) 制度化风险控制策略

公司制定并切实执行经销商信用风险分级管理制度，合理控制经营风险；制定严格的对外担保制度，杜绝一切与经营无关和侵犯公司利益的对外担保；实行科学、规范、严格的对外投资控制制度，有效降低对外投资风险；实施健全的资金和资产管理制度，保障公司各项资产的独立、安全、完整；建立有效的经营风险预警系统，及时评价风险状况、调整管理策略。

(5) 刚性预算控制策略

公司已在实践中形成了一整套行之有效的全面预算管理制度，再辅之以标准成本控制、以降低财务费用为目的的长期负债短期化处理等方法，确保公司

持续稳定的高水平盈利。

（三）整体经营目标及主要业务经营目标

本公司将紧紧围绕“做实、做专、做强、做大”的战略方针，长期聚焦于心脑血管中成药领域，调动研发资源积极从事心可舒的二次开发，逐步推出滴丸等新剂型，实现心可舒产品的系列化，扩大销售规模、提高市场占有率，不断提升公司的核心竞争力和品牌形象。确保销售收入的持续稳定增长，追求有足够现金流配比的利润最大化，努力实现股东价值最大化。

未来2~3年内：

本公司将集中精力开展心可舒片与滴丸GMP车间的建设，尽早形成年产10亿片心可舒片、20亿粒心可舒滴丸的生产能力。

为不断提升市场竞争能力，公司将加快营销网络建设、加大营销费用投入。通过加大网络密度、深入开发中小城市、农村及OTC市场，实现心可舒片销售的快速、持续增长，确保心可舒滴丸面世后快速进入市场并不断扩大市场份额。

新药研发方面，公司计划投资建设新药研发中心，完善研发体系，大幅度提高公司研发能力，不断推出科研新成果。加快大规格滴丸的制剂技术研究，完善分散片、泡腾片及中药提纯技术平台，形成研发特色；加大研发人员培养力度，建设一支技术领先、专业互补、经验丰富的研发队伍。

公司将立足主业，不断扩大销售规模，提高产品市场占有率，使公司的发展速度领先于心脑血管中成药市场的增长速度，实现销售收入和利润的同步增长。

到2010年力争成为中国心脑血管中成药领域的领导企业。

（四）研发与创新计划

公司成功上市后，计划不断加大资金投入，使新药研发中心成为公司发展的基石。进一步提升新药研发中心装备水平，大规模引进人才，广泛、深入开展与科研机构的合作，全面增强研发实力。

公司已开展大规格滴丸的制剂技术研究，将大部分传统中药改造成高效、速效的大规格滴丸制剂。同时将完善分散片、泡腾片及中药提纯的技术平台，形成研发特色。

公司将围绕纯天然植物类心脑血管中成药开展自主研发、合作研发和购买

新药在研成果，研发具有自主知识产权新药。未来几年，公司计划开发 5~7 个心脑血管中成药新品种，其中 2~3 个针剂品种。

（五）心可舒滴丸产业化计划

1、心可舒滴丸是本公司未来几年的战略性品种

中成药滴丸最早出现在上世纪八十年代，被称为中药剂型的一次革命。滴丸使传统中药现代化跃上了一个新的台阶，实现了中成药的“三小”（毒性、副反应、用量小）、“三效”（高效、速效、长效）、“五方便”（生产、运输、使用、携带、保管方便）。目前，只有极少数品牌中药推出了滴丸产品，这些产品一经推出，就表现出强大的市场生命力。复方丹参滴丸是滴丸剂型的代表品种，自 1994 年上市以来销售增长迅速，1995 年比 1994 年增长 6.68 倍；1995~1997 年年均增长 137.94%；近四年平均增长率为 56.82%。³⁴

心可舒滴丸是公司独立研制的、具有自主知识产权的新药，是心可舒片的二次开发产品，它能弥补心可舒片在速效、急救方面的不足，从而形成治疗冠心病的完整用药链，在治疗上具有高效、速效、微量化、多途径给药的特点，从根本上改变了中药起效缓慢和服用量大的缺点，克服了因长期服用西药而带来的毒副作用，既有西药治标之功，又有中药治本之效。

本公司的发展战略是聚焦于纯天然植物类心脑血管中成药领域，心可舒滴丸是在心可舒片基础上开发的更为先进、附加值更高的剂型，主要定位于高收入患者，该产品的上市将进一步丰富本公司心脑血管中成药产品链，扩大公司产品市场占有率，满足多层次、多样化的患者需求，快速提高公司的经济效益。

2、心可舒滴丸是高技术含量、高竞争力的产品

① 高效速效。心可舒滴丸是对心可舒片的二次开发，处方完全相同，由丹参、葛根、山楂、三七、木香组成，采用中药复方有效成分的提取分离新工艺提取有效部位制成新滴丸剂型，更加高效、速效，有效成分更加明确，有效成分的含量增加 2 倍，生物利用度提高 2 倍，但服用体积减少 8 倍。

② 有效成分明确。心可舒滴丸为中药复方制剂，主要优选指标有：山楂（山楂总黄酮、金丝桃苷），丹参（丹参总酚酸、丹参素、原儿茶醛），葛根（葛根素），三七（三七总皂苷、人参皂苷 Rb1、人参皂苷 Rg1、三七皂苷 R1），木香

³⁴ 资料来源：天津天士力制药股份有限公司招股意向书和年度报告。

(木香总内酯)。采用先进的提取、分离、纯化技术精制成滴丸剂型，确定了固形物的量为 6%，有效成分的总含量 60%，更加高效、速效。

③ 质量更加可控。心可舒滴丸的质量可控性有很大的突破：提取干膏率 5.5~6.0%；提取物有效部位含量总和为 60%；成品中葛根素含量不低于 6.0%；丹参素含量不低于 2.0%；人参皂苷 Rb1、人参皂甙 Rg1 总量不少于 0.6%，含三七皂甙 R1 不少于 0.2%。

④ 工艺技术先进。心可舒滴丸运用先进技术提取分离了有效成分，制剂技术采用固体分散技术，使药物在体内以微细结晶、无定型微粒或分子形式释放，释放速度快，生物利用度高。既可含化，又可口服，既可用于急救、重症，又可长期治疗（毒副作用小），克服了目前中药、西药治疗冠心病各自的不足之处。

该品种的研制被科技部列为“863”科技攻关计划项目、科技型中小企业技术创新基金无偿资助项目以及山东省科学技术攻关计划项目。

⑤ 营销基础好，市场风险小。心可舒片经过近三十年的市场验证，已经形成了广泛的客户群体和优秀的产品品牌，心可舒滴丸和心可舒片面对相同的医生和患者，二者的客户资源具有极大的共享空间。

心可舒片遍布全国的经销商网络，完全可以为心可舒滴丸所用，避免了重新建立经销商网络、重新评估经销商信用、从无到有地布局销售终端等耗时耗力且风险巨大的投入。本公司预算制专业化临床学术推广的营销模式已经非常成熟，已建立了学术推广经验丰富的营销队伍。心可舒滴丸与心可舒片的营销模式完全一致，现有的这支训练有素的营销队伍，也完全可以直接服务于心可舒滴丸的销售。

3、心可舒滴丸项目发展计划

目前，心可舒滴丸已完成药学研究、药效学试验、毒性研究，并于 2005 年 1 月上报国家食品药品监督管理局进行新药临床试验审批。本公司已与临床试验专业公司北京万全阳光医药科技有限公司签订委托合同，委托该公司进行心可舒滴丸临床试验。在取得临床试验批件后，心可舒滴丸的临床试验计划在 8 个月内完成。

未来 2 年，本公司拟投资 4000~5000 万元建设心可舒滴丸 GMP 生产车间项目，形成年产 20 亿粒生产能力。

心可舒滴丸投产后，本公司将针对心可舒滴丸制定清晰的推广策略，在心可舒片营销网络的基础上，充分利用既有的医患资源，针对高收入患者进行重点推广，加大推广费用的投入，确保心可舒滴丸快速进入市场并不断扩大市场份额。

（六）人员扩充计划

根据公司发展战略，不断提高现有员工业务素质 and 技能，多渠道引进研发、营销、管理等方面的高级专业人才，充实到相应岗位上，不断改善员工队伍的知识、年龄和专业结构。公司计划在未来几年内使大专以上学历人数占职工总数达到 50%，营销人员达到 800~1000 名，50%以上的中高级管理人员得到高级专业培训。

（七）营销网络建设计划

1、加强专业推广力度

(1) 加强心可舒片临床再研究，进一步挖掘新的适应症和临床独特性，丰富营销卖点，引导医生处方。

(2) 依据专家学者的研究成果，从分子生物学及药代动力学层面揭示心可舒片治疗心脑血管疾病的作用机理，满足西医处方的学术要求。全面推动心可舒片各项研究成果在各种专业学术团体、媒体上的推广，不断将心可舒片研究新成果展示给专家、医生，提高“沃华心可舒”品牌的学术地位。

(3) 广泛参与医（药）学会的活动，扩建与心脑血管疾病相关的多层次、多学科的专家网络。开展形式多样的患者教育活动，强化“沃华医药”和“沃华心可舒”在患者群中的专业品牌形象。

2、加大市场网络密度

在现有营销办事处成熟的管理模式下，逐渐在重点城市、重点地区建立新的营销办事处，减小现有营销办事处管理跨度，进一步开拓广泛的中小城市、农村市场，将办事处增加到 40 个左右，提高市场覆盖率。对目标客户深度开发，扩大目标医院和目标医生等终端客户的数量。

3、加强营销 ERP 系统的建设，逐步建立覆盖全部办事处、经销商的电子信息系统，提高营销管理水平；

4、组建专业化的 OTC 营销队伍，开展适合 OTC 推广特点的产品宣传活动，

提高公司和公司产品知名度，提升公司产品市场占有率；

5、加强营销人员培训，使其制度化，逐步做到先培训后上岗、上岗后继续轮训。营销人员年培训率达到 20%；

6、根据品种和销售区域的不同，适当选择代理销售、直销、邮购、电子商务交易等多种销售形式，作为专业化临床学术推广模式的补充。

（八）再融资计划

在完成本次股票发行上市后，公司首先将集中精力做好募集资金项目的建设，努力创造良好的经营业绩，给股东以丰厚回报。同时，公司将根据业务发展实际和资金需求，科学利用资本市场再融资功能，促进公司长期战略目标的实现。

（九）收购兼并及对外扩充计划

公司在优先满足生产经营快速发展所需要各种资源的前提下，将根据发展战略、市场竞争状况积极稳妥地开展对外投资。公司主要投资于自身具备专业知识、管理知识的以下四类中成药生产经营企业：一是拥有心脑血管中成药优势品种的企业；二是拥有较为完善市场网络的企业；三是中成药细分市场领导者或潜在领导者；四是品牌中成药生产企业。

（十）进一步完善公司治理结构计划

公司将进一步完善股东大会、董事会、监事会和管理层的组织架构，建立以三会议事规则为核心的决策制度。公司已经建立了独立董事制度，并聘请了行业、法律及会计专家作为独立董事，独立董事在本公司规范治理、科学决策中发挥了重要作用，实施了有效监督。建立高级管理人员自我创新的管理机制和契约式的绩效激励与约束机制。

二、拟定上述计划所依据的假设条件及面临的主要困难

（一）拟定上述计划所依据的假设条件

- 1、本公司所遵循的现行法律、法规和行业政策无重大变化；
- 2、本次股票发行上市所募集资金能够及时到位；
- 3、本公司所处的宏观经济、政治和社会环境处于正常发展状态，没有出现

对本公司发展有重大影响的不可抗力因素的发生。

（二）拟定上述计划所面临的主要困难

1、尽管本公司成长性良好，但与国外知名制药企业甚至部分国内制药企业相比，规模偏小。

2、人力资源方面的困难，主要体现在人才的数量和结构方面，公司对高水平研发、营销、管理人才的需求将随着企业发展而愈发迫切。虽然公司已在前期引进并储备了大量高素质人才，但数量和质量可能还无法满足今后公司发展的需要。

3、随着市场竞争的加剧，公司新产品的市场开拓有一定难度。

三、公司经营理念

（一）公司精神

诚信、勤俭、不断改善和顾客至上。

（二）公司使命

以合理的价格为社会提供优质的产品和服务，治病救人，济世养生。沃华人要始终牢记，我们制造药品的根本目的是治病救人，不是求利，但利润会随之而来。只要我们真正做到这一点，就决不会没有利润，我们做的越好，利润就越大。

（三）公司愿景

经过不懈努力，使沃华医药发展成为中国医药行业中管理最好、盈利能力最强、最受消费者信赖的民营上市公司。

四、上述发展计划与现有业务的关系

（一）本公司现有业务是业务发展计划的基础

本公司聚焦于心脑血管中成药领域，尤其是纯天然植物类药物，是依据公司的发展历程、产品优势和市场前景做出的科学选择。一方面本公司二十余年来一直关注心脑血管领域的发展，了解该领域发展规律、建立了雄厚的市场资源，主导产品心可舒片在纯天然植物类心脑血管中成药领域中具有举足轻重的

地位。另一方面该领域具有广阔的发展空间、良好的发展前景，领域内竞争处于较分散状态，为本公司提供了极大的市场成长空间。本公司拥有的产品优势、研发优势、营销优势及管理优势已较为成熟，为在心脑血管领域做强做大，创造了有利条件。

（二）本公司业务发展计划是现有业务的拓展与提升

本公司现有业务仍然存在着产品结构单一、市场份额较低、规模较小等问题。业务发展计划的实施可有效地解决这些问题。首先，可以使公司的市场营销基础得到有计划、有目的的加强和扩展；其次，可增强公司研发实力，抢占心脑血管中成药领域制高点，保持公司在纯天然植物类心脑血管中成药领域的领先地位；第三，可大大提升公司技术水平和业务规模，进而提高公司产品市场占有率。

本公司业务发展规划紧紧围绕核心业务、致力于专业领域内做强企业。本公司不片面地追求销售规模增长，而是在股东价值最大化前提下，实现规模与效益的协调发展。

五、本次募股资金的运用对实现上述目标的作用

本次募股资金的运用对于公司实现上述目标具有重要的作用，主要体现在：

- 1、本次发行的募集资金将为公司的近期业务发展提供资金保障，同时建立资本市场融资通道，为公司的持续扩张提供可靠的资金来源；
- 2、本次发行上市，将极大提高公司知名度和影响力，为实现上述目标起到巨大的促进作用；
- 3、本次发行上市将极大地增强本公司对优秀人才的吸引力，提高公司的人才竞争优势，从而有利于目标的实现；
- 4、本次公开发行将推动公司进一步完善法人治理结构、提高管理水平、实现产品和技术的升级换代，促进健康发展和业务目标的实现。

第十二节 募集资金运用

一、本次募集资金投资项目计划

本次募集资金投向已经 2006 年 10 月 20 日召开的公司 2006 年度第五次临时股东大会审议通过。本次计划发行 1,800 万股股票，根据市场和询价情况确定筹集资金数额。

本次发行后，募集资金将按照轻重缓急顺序投入以下四个项目：

单位：万元

序号	项目名称	投资额	备案机关	备案文号
1	心可舒片 GMP 车间建设项目	4,564.45	山东省经贸委	鲁经贸投备 0500039
2	中药提取物 GMP 车间建设项目	4,927.17	山东省经贸委	鲁经贸投备 0500041
3	营销网络建设项目	2,900.00	潍坊市发改委	0507000020
4	新药研发中心建设项目	2,640.20	潍坊市发改委	0507000021
合计		15,031.82		

二、本次募集资金不足或富余的安排

如本次发行的实际募股资金量超过项目的资金需求量，本公司拟将富余的募股资金主要用于补充新建项目生产所需要的流动资金。如本次发行的实际募股资金量少于项目的资金需求量，公司将通过申请银行贷款等途径自筹资金来解决资金缺口问题，从而保证项目的实施。

三、募集资金投资项目进展情况

2005 年 11 月 30 日，本公司已与潍坊高新技术产业开发区国土资源局签订协议，出让获得潍坊高新技术产业开发区土地 150 亩（100,000 平方米），相关土地使用权证尚在办理之中。

根据 2006 年 5 月 12 日，本公司第二届董事会第三次会议决议，本公司开始进行募集资金投资项目建设。目前，正在进行片剂 GMP 生产车间、提取物 GMP 生产车间、研发中心等募集资金投资项目的土建及水暖安装工程。截至 2006 年 6 月 30 日，公司已累计投入 20,798,744.45 元，具体明细为：

序号	项目	金额
1	设计费用	196,842.60
2	基建工程辅助设施	101,901.85
3	预付工程款	9,500,000.00
4	预付工程材料款	11,000,000.00
	合计	20,798,744.45

2006年5月8日发行人与潍坊高新建筑安装有限公司就发行人片剂GMP生产车间、提取物GMP生产车间、研发中心等募集资金投资项目的土建及水暖安装工程，签订了《建筑工程施工合同》。根据合同规定，发行人须向潍坊高新建筑安装有限公司支付工程预付款，相当于合同价款总额的35%。截至2006年6月30日，发行人共支付950万元工程预付款。

鉴于2006年5月各种建筑材料市场价格不同程度地表现出上涨的趋势，为有效控制建设成本，2006年5月15日，发行人与潍坊高新建筑安装有限公司签订了《关于材料采购的备忘录》。根据备忘录规定，发行人可向潍坊高新建筑安装有限公司预付材料款，以保证钢材、水泥、木材、砂石等建筑材料价格控制在一定范围，避免因材料价格上涨导致建筑成本上升。双方预测了土建工程（不含安装工程）主要材料的用量，分别是钢材约2,000吨，水泥约8,000吨，木材约1,500立方米，砂石约25,000立方米。双方约定了价格区间，钢材平均3,200元/吨，水泥平均235元/吨，木材1,300元/立方米，砂石平均40元/立方米。工程结算时，不得高于约定价格的105%。按当时的市场价格估算，钢材约650万元，水泥约180万元，木材约195万元，砂石约100万元，总计约1,125万元。发行人实际支付了1,100万元的预付材料款。

四、募集资金投资项目投资计划

序号	项目名称	总投资额（万元）	投资计划（万元）	
			T~T+12	T+12~T+24
1	心可舒片GMP车间建设项目	4,564.45	1,728.26	2,836.19
2	中药提取物GMP车间建设项目	4,927.17	1,839.77	3,087.40
3	营销网络建设项目	2,900.00	2,900.00	0
4	新药研发中心建设项目	2,640.20	2,171.10	469.10
合计		15,031.82	8,639.13	6,392.69

注：T为初始投资月份

五、募集资金运用对公司财务状况和经营成果的影响

本次发行后，公司净资产总额与每股净资产都将大幅提高，将优化公司的资产负债结构。但鉴于项目资金投入的阶段性，短期内公司的资产负债率将会大幅下降，公司的净资产收益率也会有所降低，但随着项目的陆续投产，公司的营业收入与利润水平将有大幅增长，盈利能力和净资产收益率随之会有很大提高。

本次募集资金拟投资的项目中，心可舒片 GMP 车间建设工程项目在技术升级的基础上扩大了生产规模，有助于公司进一步控制和降低生产成本；中药提取物 GMP 车间建设项目为新建项目，一旦建成投产，公司抗系统风险的能力将得以提高。从长远来看，募集资金项目有利于公司实现规模经济，降低单位产品成本，加强竞争优势，进一步提高公司的主营收入与利润水平。

六、生产类募集资金投资项目与现有业务之间的关系

（一）心可舒片扩产项目与现有心可舒片的生产

截至 2005 年底，本公司心可舒片生产能力为年产 4.2 亿片，年销售量为 4.19 亿片，生产能力趋于饱和，在销售旺季，生产能力会出现严重不足的情况。为此，本公司拟建设年生产 10 亿片能力的心可舒片 GMP 车间项目，该生产能力与本公司现有产能合计将达到 14 亿片，按照目前心脑血管中成药市场的增长速度，预计可满足未来 3~4 年的生产需要。

（二）新建中药提取物项目与其他项目之间的关系

本次募集资金投资项目中药提取物 GMP 车间建设项目的产品主要为丹参、葛根、山楂、三七、木香等中药材的提取物。这些提取物主要供应本公司心可舒片及其他品种生产使用，剩余部分外售。故该项目的实施是心可舒片及其他品种生产的重要基础。另外，该项目的实施还有助于提高中药材的提取效率和中药提取物的有效成分。

七、募集资金投资项目分析

（一）心可舒片 GMP 车间建设项目

1、政府审批情况

本项目经山东省经济贸易委员会备案，备案号为鲁经贸投备 0500039 号；项目环境影响评价文件经潍坊市环境保护局批准。

2、投资概算

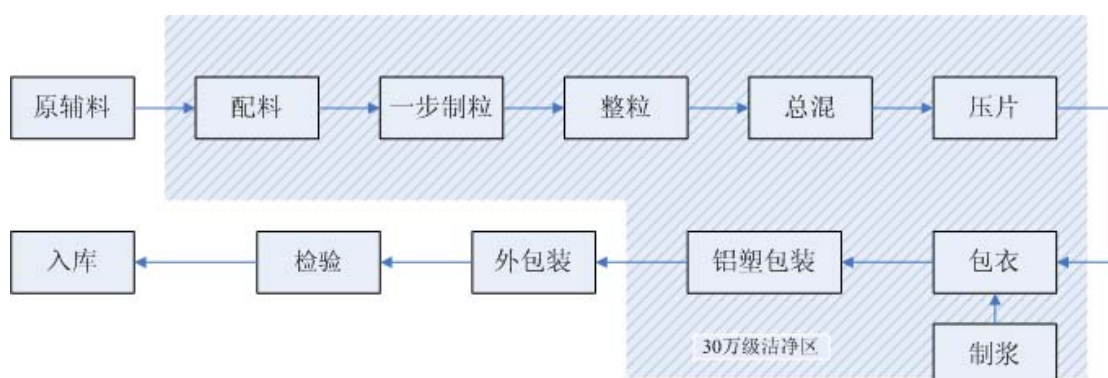
项目名称	金额（万元）	比例（%）
固定资产投资	3,211.91	70.37
其中：建筑工程费	1,316.25	28.84
设备购置费	984.28	21.57
安装工程费	522.30	11.44
其他费用	389.08	8.52
基本预备费用	321.19	7.04
铺底流动资金	1,031.35	22.60
合 计	4,564.45	100.00

3、产品、技术和工艺流程情况

（1）主要产品、技术情况

本项目建成后可年产 10 亿片心可舒片。有关心可舒片产品及技术的详细情况请见本招股意向书第五节“业务与技术”相关内容。

（2）工艺流程



4、技术和管理人员

项目所需的技术人员和管理人员原则上在公司内部调剂解决，同时在社会

上招聘部分有经验的专业技术人员。

5、项目建设背景及市场分析

(1) 心脑血管中成药市场容量分析

目前，心脑血管疾病已成为影响居民健康水平的最主要的疾病，在中国，每年大约有 156 万人死于心脑血管疾病。随着心脑血管疾病患病人群的增加，心脑血管用药已成为世界医药市场第一大类药品，据南方医药经济研究所统计，2005 年，心脑血管类药物在全球药品市场排名第一，市场份额为 17.00%，市场规模为 850 亿美元。2005 年，我国心脑血管用药在中国药品市场排名第二，仅次于抗感染用药，市场份额为 17.10%。2000~2005 年心脑血管用药的平均增长速度为 20.77%。据南方医药经济研究所统计，2005 年国内用于治疗心脑血管疾病的药品销售额达到 461.4 亿元，其中中成药销售额 119.8 亿元，2000~2005 年年均增长速度为 22.84%，高于心脑血管总体用药的 2 个百分点，市场潜力巨大。

心脑血管疾病是多发于中老年的常见疾病，随着人口老龄化，加上现代社会来自工作、社会、生活等方面的影响，如工作节奏加快、疲劳、精神压力大、生活不规律、饮食不科学、缺乏锻炼等，促使了心脑血管发病率的上升，并且发病的年龄跨度也在不断扩大，发病人群有不断年轻化的趋势，这使心脑血管疾病的治疗药物有了巨大的市场空间。心脑血管疾病在人口死亡原因中占有重要地位，在死亡率中，每 3 个人中有 1 人死于心脑血管疾病。

心脑血管疾病的患病人数也是令人触目惊心的，我国每年大约有 195 万新发心脑血管病人，有近 156 万人死于心脑血管疾病，生存的心脑血管病人 500~700 万人，其中 75% 留有不同残疾，给社会和家庭造成沉重负担。1998 年下半年的三个重要世界会议总结性地回顾冠心病和心肌梗塞仍是二十一世纪初的死亡及致残的第一原因。在中国，40 岁以上的中老年人是心脑血管疾病的高发人群，年龄每增加 10 岁，心脑血管疾病患者就要多一倍，70 岁以上的老年人，心脑血管疾病的患病率接近 100%，30 多岁的青壮年发病者也不在少数。

心脑血管疾病发病机理较为复杂，与以分子生物学为基础的化学及生物药相比，中药治疗该类疾病不仅具有丰富的经验和大量有效方药，且具有适应症范围广、耐受性较好、毒副作用小的特殊优势。中成药作为我国传统的疾病治

疗手段在我国心脑血管用药市场上占据了相当重要的位置。

(2) 心脑血管中成药产品尚未出现激烈的替代性竞争

心脑血管中成药有 1000 多种，单品种市场零售额过亿元的生产企业 2004 年仅有 14 个。心脑血管中成药领域竞争较为分散，产品之间还没有出现激烈的替代性竞争。

对市场上的各心脑血管中成药品种而言，采取适宜的销售策略，不断挖掘和推广产品在组方、适应症、疗效及安全性等方面的差异性，完全有机会迅速崛起，提高市场占有率。

(3) 公司的竞争优势

① 产品优势

本公司主导产品心可舒片为独家保护的国家二级中药保护品种，自 1983 年投放市场以来，在心脑血管疾病治疗领域反应良好，因其组方科学、质量可靠、在同类品种中日最大服用量价格最低等优势，已成为国内纯天然植物类心脑血管中成药的代表之一，受到心脑血管病患者的普遍欢迎。近三年来，心可舒片的销售收入稳步增长，带动公司主营业务增长 48.97%，主营业务利润增长 53.84%。

② 营销优势

2002 年 2 月改制以来，本公司大力改造和调整原有的营销体系，由承包制改为预算制专业化临床学术推广的营销模式，该模式最大的特点是实现了制药企业对市场终端的紧密控制。在预算制专业化临床学术推广模式下，本公司已经在全国建立 22 个办事处，负责各区域临床学术推广，并建设了一支忠诚度高、组织纪律性强、推广经验丰富的营销队伍，为产品销售的快速、持续增长奠定了良好的基础。

(4) 产能扩大以后，公司具体销售对策

本实施后，公司心可舒片产能将由 4.2 亿片扩张到 14 亿片。为消化该部分新增产能，公司将采用如下措施：

首先，公司将加大营销网络建设密度，巩固和提高在大中城市的市场占有率。在现有办事处成熟的管理模式下，逐渐在重点城市、重点地区建立新的办事处，提高市场覆盖率。同时，在已经建立的营销网络覆盖范围内，加大市场

的深度开发，增加目标医院和目标医生的数量。

其次，公司将逐步加大城镇市场的开发。随着中国农村城镇化进程的不断加快，从2000年开始，城镇人口有加速上升的趋势，而城镇人口属于国家医保改革范围。2004年全国城镇医院共计17万多家，开发城镇市场将是公司营销战略的重点之一。

再次，公司还将加大药店零售市场的投入。公司已经针对药店零售市场制定了相应的营销策略，将在条件成熟的地区逐渐组建药店零售推广队伍。预计药店零售销售将成为心可舒片新的增长点。

最后，公司本次募集资金将部分投向“营销网络建设项目”，该项目与公司整体营销战略一致。公司将严格按照计划使用募集资金，大力加强营销网络的建设、扩大营销队伍、加大市场投入，为心可舒系列产品的销售增长建立更为坚实的基础。

以上措施的实施，将确保心可舒片的增长在未来几年领先于心脑血管中成药市场的发展速度。

6、主要原材料、辅助材料及能源的供应情况

该项目主要原材料丹参干浸膏、葛根干浸膏、山楂干浸膏等均来源于本次募集资金投资项目中药提取物车间建设项目；滑石粉等主要辅料以及包装材料均可在省内方便采购。

该项目主要能源为电、蒸气，其中电来源于当地电网，蒸气由公司自制。

7、主要设备选择

序号	设备名称	主要规格型号	主要生产供应商
一	工艺设备		
1	自动加料器	ZS9-1 型	江阴市药化机械有限公司
2	高效粉碎机	CW180A 型 600×450×1500	常州市中药机械厂
4	旋涡振动式筛分机	XZS500	江苏范群制药设备有限公司
5	振荡筛	ZS-350 型 540×540×1060	江苏范群制药设备有限公司
6	电子秤	WT150M-221 型 700×500×600	美特乐(常州)有限公司
7	多向运动混合机	HD-1000 型 2800×2600×2400	成东药机有限公司
8	高速压片机	GZPLS-620 型 1130×1010×1920	北京国药龙立有限公司

序号	设备名称	主要规格型号	主要生产供应商
9	移动伸降提升加料机	TJYS100	北京国药龙立有限公司
10	卧式旋转式筛片机	SP300A 型 410×410×880	北京国药龙立有限公司
11	电加热搅拌保温罐	BJ-60 型 820×620×1080	成东药机有限公司
12	高效包衣机	BGB150 型 1700×1320×2000	成东药机有限公司
13	沸腾制粒干燥机	FL-型 970×820×1900	常州一步干燥设备厂
14	高效整粒机	ZLK140 型 1310×405×1200	成东药机有限公司
15	铝塑包装机	DH200 型 4200×1250×2200	浙江华联制药机械有限公司
16	喷码机	Linx6800 型	伟迪捷-领新达佳电子有限公司
17	热收缩薄膜包装机	BS20 型 3000×1500×1500	上海三申包装机械制造有限公司
18	包装台	2000×1200×700	潍坊精鹰医药机械有限公司
19	全自动捆扎机	SK-1A 型 1257×636×1300	温州希望包装制药机械厂
20	器具烘干消毒柜	LHJ-A4 1700×1300×1800	武汉医疗设备厂
21	器具洗涤池	1500×600×850	今日天鸿医疗机械公司
22	洁具洗涤槽	1000×550×800	今日天鸿医疗机械公司
23	洁具烘干灭菌柜	LHJ-III 型 900×450×1800	今日天鸿医疗机械公司
24	不锈钢洁具架	1000×400×1200	潍坊精鹰医药机械有限公司
25	热风循环烘箱	CT-II 型, 双扉 2430×2200×2430	江苏范群干燥设备有限公司
26	洁净传递窗	CPB-557 750×780×1300	苏州净化设备有限公司
27	洗涤盆	600×500×750	今日天鸿医疗机械公司
28	自动烘手器	ZBG15 型	今日天鸿医疗机械公司
29	手消毒器	LH- I 型 免接触感应式 480×280×190	今日天鸿医疗机械公司
二	辅助生产设备		
30	纯化水装置(套)	6 吨/小时	杭州中达膜分离设备厂
31	原水箱	Φ 1740×2100	杭州中达膜分离设备厂
32	絮凝剂投加装置	MC-100L, Φ 460	杭州中达膜分离设备厂
33	原水泵	CH112-25	杭州中达膜分离设备厂
34	多介质过滤器	Φ 1000	杭州中达膜分离设备厂
35	活性炭过滤器	Φ 1000	杭州中达膜分离设备厂
36	阻垢剂投加装置	Φ 610×2-9500	杭州中达膜分离设备厂
37	两极 RO 装置	12 立方米/时	杭州中达膜分离设备厂
38	中间水箱	Φ 1070×1300	杭州中达膜分离设备厂

序号	设备名称	主要规格型号	主要生产供应商
39	中间水泵	CHI8-15	杭州中达膜分离设备厂
40	PH 调节装置	Φ900×1300	杭州中达膜分离设备厂
41	纯化水箱	Φ1100×2000	杭州中达膜分离设备厂
42	纯化水泵	Φ700×2000	杭州中达膜分离设备厂
43	气水混合器	1400×1400×1200	杭州中达膜分离设备厂
44	臭氧发生器	40FMG-26 型	安丘奥宗麦克斯设备有限公司
45	真空泵	2BV6-161 型 1700×480×560	淄博双惠泵业有限公司
46	真空缓冲罐	Φ600×1450	淄博双惠泵业有限公司
47	空压机及过滤装置		
48	螺杆式空压机	DS150-30 型 1300×1140×1600	杭州翔盛气体设备有限公司
49	贮气罐	Φ800×1000	
50	前置过滤器	TLQ	
51	冷冻式压缩空气	JS-40A	杭州翔盛气体设备有限公司
52	干燥机	1070×600×900	
53	油份过滤器	TLP	
54	精密过滤器	TLP	
55	洗衣机	XGQ-20F 型 1000×860×1560	青岛海尔
56	干衣机	GDZ-20 1150×865×1740	青岛海尔
57	洗涤池		自制
58	洗涤盆		自制
59	组合式空调机组	AF-40 风量：40000 m ³ /h 冷量：440KW 电机功率：37KW	上海台佳空调设备有限公司
60	吊顶式空调器	AFB-5D 风量：5000m ³ /h 电机功率：0.45X2KW 风机全压：200Pa	上海台佳空调设备有限公司
61	臭氧发生器	DQ-120 发生量：120g/h 电机功率：2.5KW	安丘奥宗麦克斯设备有限公司
62	臭氧发生器	DQ-150 发生量：150g/h 电机功率：3.2KW	安丘奥宗麦克斯设备有限公司

序号	设备名称	主要规格型号	主要生产供应商
63	中效风机箱	AFF-2.0 风量: 2000m ³ /h 电机功率: 1.1KW 资用压力: 830Pa	上海台佳空调设备有限公司
64	中效风机箱	AFF-3.0 风量: 3000m ³ /h 电机功率: 1.5KW 资用压力: 830Pa	上海台佳空调设备有限公司
65	斜流式管道风机	SJG-6.0S 风量: 8500 m ³ /h 电机功率: 1.5KW 资用压力: 350Pa	济南风机厂
66	轴流风机	DZ-5A 风量: 5500 m ³ /h 电机功率: 0.25KW 资用压力: 130Pa	济南风机厂
67	单机除尘机组	TG-800/A 风量: 800 m ³ /h 电机功率: 1.1KW 资用压力: 800Pa	苏净集团净化设备厂
68	单机除尘机组	TG-3200/A 风量: 3200 m ³ /h 电机功率: 4KW 资用压力: 800Pa	苏净集团净化设备厂
69	单机除尘机组	TG-4500/A 风量: 4500 m ³ /h 电机功率: 5.5KW 资用压力: 800Pa	苏净集团净化设备厂
70	螺杆式冷水机组	RSW350 冷量: 1224KW 功率: 228KW	美国约克公司
71	冷冻水循环水泵	200-315 流量: 210m ³ /h 功率: 30KW	美国约克公司
72	电子水处理仪	MHW-I-10C 流量: 490m ³ /h 功率: 0.2W	美国约克公司

8、环保情况

(1) 污水治理

本项目在生产过程中会有污水产生，每日排放量为 58.2 立方米/日。该污

水经本公司污水处理站处理，达到《污水综合排放标准》（GB8978-1996）二类污染物一级标准后排放。

（2）废气及粉尘处理

片剂生产线设计中，在各工序的衔接上采取减少粉尘发生源的措施，并且房间内气流采用正压和负压设计，加强房间内的空气流通，并采用单机除尘装置，就地除尘。

（3）废渣处理

包装废料和办公垃圾中的纸制品送废品收购站回收利用；生活垃圾送到环保局指定的渣场处理。

（4）噪声处理

噪声主要有振动噪声和机械设备固有噪声等。其治理方案是在设备上设置缓冲器，在设备基座与基础之间设橡胶隔振垫，在空压机的进出口安装消声器，在管道上设置橡胶减振补偿器，并选用低噪声设备；在建筑上采用隔音吸声设计和设置隔音间，同时在厂区周围设置绿化带，使噪声控制在 GB12348-90《工业企业厂界噪声标准》II类区标准以内。

9、项目选址

本项目拟在潍坊高新技术产业开发区内建设。该开发区地势平坦，交通便利，具有较为充足的水、电、蒸汽、天然气等公用工程系统及相对完善的协作条件，能满足本工程生产需要。本项目拟占用土地 33.82 亩，已以出让方式取得。

10、效益分析

（1）该项目投产后可年产心可舒片 10 亿片；

（2）本项目年销售收入为 19,300 万元，投资利润率为 65.71%，静态投资回收期为 4.65 年（含建设期），动态投资回收期为 4.76 年（含建设期），财务内部收益率 47.75%，项目建设期 2 年，生产期 10 年。

（二）中药提取物 GMP 车间建设项目

1、政府审批情况

本项目经山东省经济贸易委员会备案，备案号为鲁经贸投备 0500041 号；项目环境影响评价文件经潍坊市环境保护局批准。

2、投资概算

项目名称	金额（万元）	比例（%）
固定资产投资	3,891.90	78.99
其中：建筑工程费	1,205.88	24.48
设备购置费	1,698.41	34.47
安装工程费	573.07	11.63
其他费用	414.54	8.41
基本预备费用	389.19	7.90
铺底流动资金	646.08	13.11
合 计	4,927.17	100.00

3、产品、技术和工艺流程情况

（1）主要产品情况

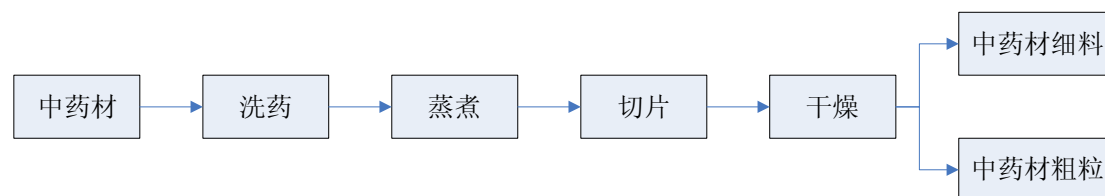
本项目生产规模为年前处理提取中药材 3000 吨。本项目重点开发丹参提取物、葛根提取物、山楂提取物、三七提取物、木香提取物等品种。公司提取物产品主要供应本公司心可舒系列产品及橘红梨膏、鸢都感冒颗粒、琥珀消石颗粒、小儿退热颗粒、益母草口服液、抗病毒口服液、安神补心丸、宝宝乐等品种生产使用，剩余部分出售给国内医药、食品企业。

（2）项目技术

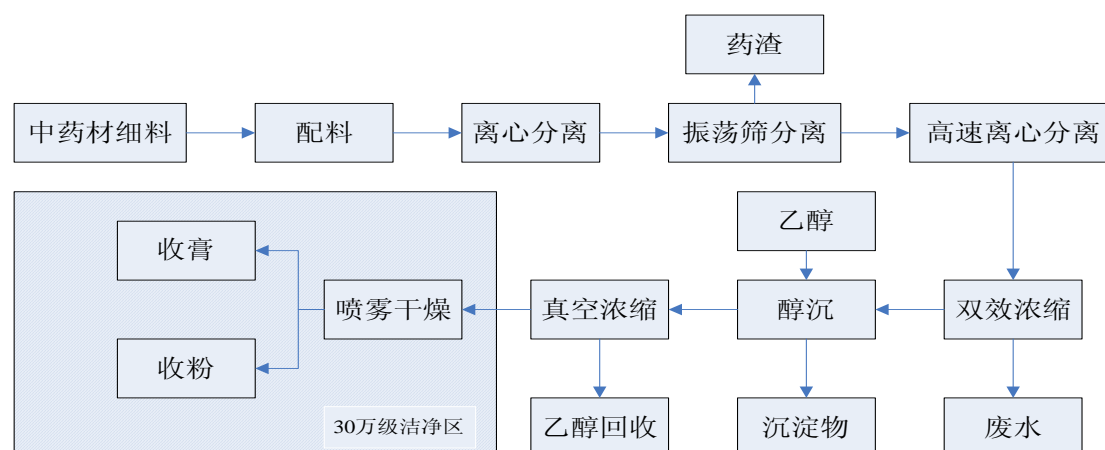
该项目主要使用气流粉碎技术和多能提取及高效低温浓缩技术，这些技术比较成熟，是公司通过引进、消化、创新、提高而形成的。技术详细情况见本招股意向书第五节“业务与技术”之“主要技术”。

（3）工艺流程图

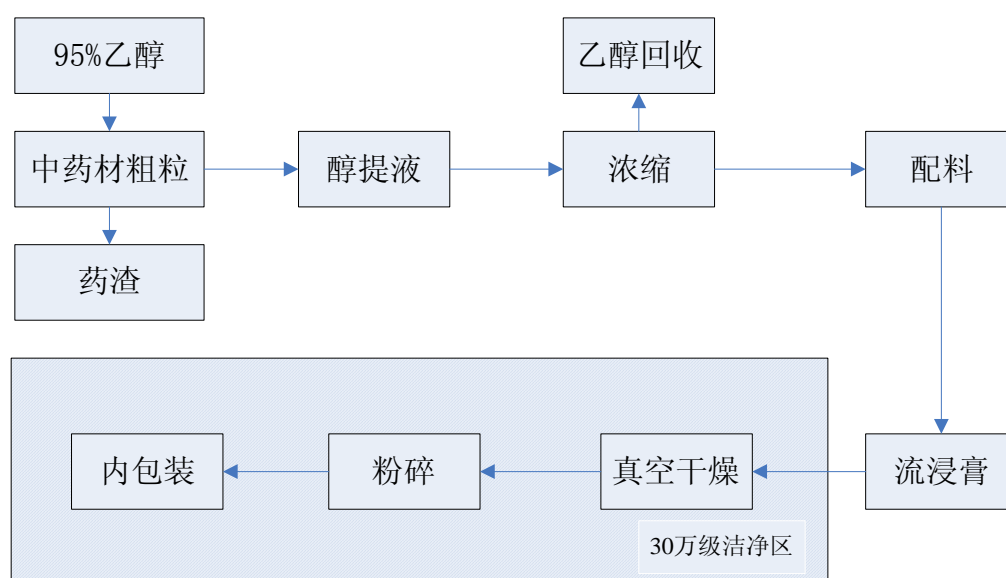
① 中药材前处理



② 动态提取流程图



③ 醇提



4、项目技术和管理人员

项目所需的技术人员和管理人员原则上在公司内部调剂解决，同时在社会上招聘部分有经验的专业技术人员。

5、项目建设背景及市场分析

(1) 本项目是心可舒片及其他产品的前处理工序

本项目产品丹参提取物、葛根提取物、山楂提取物、三七提取物、木香提取物等是生产心可舒片及其他产品的原材料。本项目的实施将使生产工序能力配比，中药材提取物和药粉质量更加可靠、稳定，保证制剂生产的及时、高品质原材料供应，使生产组织更加灵活，有利于生产成本的控制。

(2) 部分外销的丹参、葛根及山楂提取物市场广阔

① 市场容量分析

全球的植物药市场在 2005 年将突破 260 亿美元, 2006 年产值更将突破 350 亿美元, 市场前景广阔。³⁵据统计, 2004 年 1~8 月中药植物提取物产品出口达 1.43 亿美元, 比 2003 年同期增长 46.91%。³⁶1996 年到 2003 年, 我国植物提取物出口额稳定上升: 从 1996 年的不到 7000 万美元, 逐渐增长到 2002~2003 年的 17000 万~18000 万美元。³⁷

随着心脑血管中成市场的快速增长, 对丹参、葛根及山楂提取物的需求量也将会大幅度提高。据不完全统计, 目前国内用于治疗心脑血管疾病的中成药共有近千种, 其中含有丹参成分的品种有 180 余种; 含有葛根成分的有 200 余种; 含有山楂成分的有 120 余种, 每年对以上三种提取物的总体需求量巨大。

植物提取物是植物药制剂的主要原材料, 并可应用于营养补充剂、化妆品等, 是天然医药保健品市场上的核心产品。近几年食品、保健品、化妆品行业的快速发展, 对中药植物提取物的需求量也快速增长, 其中葛根、山楂、丹参提取物作为心脑血管药品及相关保健食品的主要原材料, 市场前景非常广阔。山楂提取物还是预防高血压、高血脂等保健品领域的主要原材料之一。

② 产品介绍

丹参提取物主要有丹参酮 I (Tanshinone I)、丹参酮 II (Tanshinone II)、丹参新酮 (miltirone) 及维生素 E 等, 其作用包括扩张冠状动脉, 预防血液郁积和心肌梗塞。它也影响脂质代谢, 既能使一些病人胆固醇 (类固醇) 下降, 也能阻止吸收酒精、预防肝脏纤维化 (fibrosis)、降低血糖, 用于祛瘀止痛, 活血通经, 清心除烦、心绞痛。

葛根提取物所含葛根素具有降低血压、减慢心率、扩张冠脉、增加冠脉和脑的血流量, 降低血管阻力, 降低心肌氧消耗, 改善缺血心肌的代谢, 改善微循环, 抗心律失常等作用。适用于冠心病、各型心绞痛、心肌梗塞等症。

山楂提取物富含多种有机酸、胡萝卜素、钙、齐墩果酸、鸟素酸、山楂素等三萜类烯酸和黄酮类等有效成分, 能舒张血管、加强和调节心肌, 增大心室和心运动振幅及冠状动脉血流量, 降低血清胆固醇和降低血压; 此外, 山楂对心脏活动功能障碍、血管性神经官能症、颤动性心律失常等症也有辅助治疗作

³⁵ 资料来源:《2004 植物提取物出口额有望突破 2 亿美元》,《中国乡镇企业报》,2004 年 12 月 3 日。

³⁶ 资料来源: 贵州中药现代化信息网。

³⁷ 资料来源:《我国植物提取物出口逐日攀升》,《医药经济报》,2004 年 8 月 5 日。

用；山楂还含有槲皮苷，它有扩张血管、促进气管纤毛运动、排痰平喘之功能，故山楂是防治心脑血管病的理想保健食品和有较好疗效的食品，近来应用于高血压、高血脂、冠心病等的防治，均有较好效果。

丹参、山楂是潍坊地道中药材，潍坊丹参以品种优、色泽红、含丹参酮高而享誉药界，山楂以色泽纯正、总黄酮和有机酸含量高而驰名中外，而且丹参、山楂的重金属、砷盐、有机氯农药残留量均符合出口标准，具有突出的资源优势。

6、主要原材料、辅助材料及能源的供应情况

该项目主要原辅材料为丹参、葛根、山楂、三七、木香、乙醇等，这些原辅材料均可在山东、安徽等地方方便采购。

该项目主要能源为电、蒸气，其中电来源于当地电网，蒸气由公司自制。

7、主要设备选择

序号	设备名称	主要规格型号	主要生产供应商
一	前处理		
1	选药台	3000×1200×600	上海凯旋中药机械制造有限公司
2	洗药机	XY50 型 2700×700×1150	上海凯旋中药机械制造有限公司
3	洗药池	3500×2000×1200	上海凯旋中药机械制造有限公司
4	切药机	WQY240 型 1700×800×1100	上海凯旋中药机械制造有限公司
5	切药机	1500x1200x1800	上海凯旋中药机械制造有限公司
6	润药机	RY-1000 3600×1200×2950	上海凯旋中药机械制造有限公司
7	中药蒸煮锅	ZYG500	上海凯旋中药机械制造有限公司
8	炒药机	CYD-600 1700×950×1800	上海凯旋中药机械制造有限公司
9	筛药机	SXR-4	上海凯旋中药机械制造有限公司
10	热风循环烘箱	CT- II 2430×2200×2375	江苏范群干燥设备有限公司
11	台秤		济南金钟衡器厂
12	破碎机组	3000×4000×5700	烟台制药机械厂
13	粉碎机组	3000×4000×5700	烟台制药机械厂
二	提取工段		
14	台秤		济南金钟衡器厂
15	多能提取罐	TQ 型 Φ1400×1350	凯喜特机械有限公司
16	多能提取罐	TQ 型 Φ1400×4500	凯喜特机械有限公司
17	冷凝器	Φ500×1500 F=12M ²	凯喜特机械有限公司
18	冷却器	Φ400×950 F=2M ²	凯喜特机械有限公司

序号	设备名称	主要规格型号	主要生产供应商
19	油水分离器	Φ150×380	凯喜特机械有限公司
20	芳香油贮罐	Φ300×280	凯喜特机械有限公司
21	除沫器	Φ300×500	凯喜特机械有限公司
22	粗过滤器	Φ400×500	凯喜特机械有限公司
23	输送泵	VM牌 E1SA5T55	上海连成泵业制造有限公司
24	提取液贮罐	立式Φ1200×2200	成东药机有限公司
25	输送泵	VM牌 E1SA5T55	上海连成泵业制造有限公司
26	双效浓缩器	DJZ2000型 5500×2000×4000	成东药机有限公司
27	输送泵	VM牌 E1SA5T55	上海连成泵业制造有限公司
28	浓缩液贮罐	夹套Φ800×1800	成东药机有限公司
29	输送泵	VM牌 E1SA5T55	上海连成泵业制造有限公司
30	稀乙醇贮罐	Φ1200×1400	成东药机有限公司
31	输送泵	VM牌 E1SA5T55	上海连成泵业制造有限公司
32	乙醇回收器	7000×1900×3000	武汉制药机械厂
33	输送泵	VM牌 E1SA5T55	上海连成泵业制造有限公司
34	乙醇贮罐	立式Φ1200×2200	成东药机有限公司
35	输送泵	VM牌 E1SA5T55	上海连成泵业制造有限公司
36	醇沉罐	JC-3000型 Φ1400×1400	凯喜特机械有限公司
37	细过滤器	Φ400×500	成东药机有限公司
38	输送泵	VM牌 E1SA5T55	上海连成泵业制造有限公司
39	上清液贮罐	Φ1200×1400	凯喜特机械有限公司
40	外循环浓缩器	WZ-500 500×1500×3500	凯喜特机械有限公司
41	浓缩液贮罐	夹套Φ800×1800	成东药机有限公司
42	输送泵	VM牌 E1SA5T55	上海连成泵业制造有限公司
43	热风循环烘箱	XH-B-II 双扉 2300×2200×2300	江苏范群干燥设备有限公司
44	真空干燥箱	FZG-15	南金九州干燥设备厂
45	脉动真空灭菌柜	YXQ.MG-220(双扉) 2100×2000×2000	江苏范群干燥设备有限公司
46	高速粉碎机	F30B型 760×680×1500	常州市翔波机械制造有限公司
47	电加热搅拌保温罐	BJ-80型	常州市翔波机械制造有限公司
48	喷雾干燥制粒机	PG-80B型 6800×1780×4700	重庆市精工药机厂
49	出渣系统	CZH-4出渣车 CZS-20储渣仓	凯喜特机械有限公司
50	传递窗	CPB557 750×780×1300	苏净集团净化设备厂
51	乙醇贮罐	Φ1400×3700(卧式)	凯喜特机械有限公司
52	输送泵	VM牌 E1SA5T55	上海连成泵业制造有限公司

序号	设备名称	主要规格型号	主要生产供应商
三	辅助生产部分		
53	真空泵	2BV6-161-0KC-7P 型	淄博双惠泵业有限公司
54	真空泵	2BV6121-0KC-7P 型	淄博双惠泵业有限公司
55	真空缓冲罐	Φ600×1450	淄博双惠泵业有限公司
56	空压机及过滤装置		
57	螺杆式空压机	DS150-30 型 1300×1140×1600	杭州翔盛气体设备厂
58	贮气罐	Φ800×1000	杭州翔盛气体设备厂
59	前置过滤器	TLQ	杭州翔盛气体设备厂
60	冷冻式压缩空气	JS-40A	杭州翔盛气体设备厂
61	干燥机	1070×600×900	
62	油份过滤器	TLP	杭州翔盛气体设备厂
63	精密过滤器	TLP	杭州翔盛气体设备厂
64	纯化水系统	1 吨	潍坊精鹰医疗器械厂
65	洗衣机	XGQ-20F 型 1000×860×1560	青岛海尔集团
66	干衣机	GDZ-20 1150×865×17400	潍坊精鹰医疗器械厂
67	边实验台	SYT-211 型 1800×600×800	潍坊精鹰医疗器械厂
68	洁具洗涤槽	1000×550×800	武汉医疗器械有限公司
69	洁具烘干灭菌柜	1 Lhj-III 型 900×450×1800	武汉医疗器械有限公司
70	器具洗涤池	1500×600×850	武汉医疗器械有限公司
71	洗涤盆	600×500×750	武汉医疗器械有限公司
72	自动干手器	ZBG15 型	武汉医疗器械有限公司
73	免接触感应式手消毒器	LH- I A 型 480×280×190	武汉医疗设备厂
74	电梯	五层五站 载重 1 吨	上海三菱电梯有限公司
75	浸膏桶		天津中药机械厂
76	自动加料器	ZS9-1 型	常州市翔波机械制造有限公司
77	粉碎机组	30B-X 型 1200×120×1500	常州市翔波机械制造有限公司
78	振荡筛	ZS-350 型 540×540×1060	常州市翔波机械制造有限公司
79	电子秤	WT150M-221 型 700×500×600	梅特勒托利多称重设备系统有限公司
80	提升加料机	TJ-100 型	常州市翔波机械制造有限公司
81	可倾式夹层锅	NF-III Φ850×110	武汉制药机械厂
82	高效湿法制粒机	HLSG-300 型 2400×1000×1685	常州市翔波机械制造有限公司
83	沸腾干燥机	GFG-150 型 Φ1400	常州市翔波机械制造有限公司

序号	设备名称	主要规格型号	主要生产供应商
84	快速整粒机	ZKL140 型 1000×800×1270	成东药机有限公司
85	多向运动混合机	HD-1000 型 2800×2600×2400	成东药机有限公司
86	颗粒包装机	DXDK40 II 800×800×1160	天津三桥包装机械有限公司
87	喷码机	Linx6800 型	伟迪捷电子有限公司
88	热收缩薄膜包装机	BS20 型 3000×1500×1500	山东齐润包装机械有限公司
89	包装台	2000×1200×700	自制
90	全自动捆扎机	SK-1A 型 1257×636×1300	上海元旭包装设备有限公司
91	器具烘干消毒柜	LHJ-A4 1700×1300×1800	新华医疗器械厂
92	器具洗涤池	1500×600×850	新达不锈钢医疗设备厂
93	洁具洗涤槽	1000×550×800	新华医疗器械厂
94	洁具烘干灭菌柜	1 LHJ-III 型 900×450×1800	新达不锈钢医疗设备厂
95	不锈钢洁具架	1000×400×1200	新达不锈钢医疗设备厂
96	热风循环烘箱	CT- II 型, 双扉 2300×2200×2300	江苏范群干燥设备厂
97	洁净传递窗	CPB-557 750×780×1300	江苏省吴江华宇净化设备有限公司
98	洗涤盆	600×500×750	天津市泰山不锈钢制品有限公司
99	自动烘手器	ZBG15 型	武汉医疗器械厂
100	手消毒器	LH- I 型 免接触感应式 480×280×190	武汉医疗器械厂
101	洗衣机	XGQ-20f1 型 1000×860×1560	青岛海尔集团
102	蒸汽灭菌柜	YXQ.MG-203 型 1700×1070×1800	新华医疗器械厂
103	组合式空调机组	AF-35 风量: 35000 m ³ /h 冷量: 370KW 电机功率: 37KW	上海台佳空调设备有限公司
104	臭氧发生器	DQ-120 发生量: 120g/h 电机功率: 2.5KW	安立奥宗麦克斯设备有限公司
105	中效风机箱	AFF-2.0 风量: 2000m ³ /h 电机功率: 1.1KW 资用压力: 830Pa	美国约克公司
106	单机除尘机组	TG-4500/A 风量: 4500 m ³ /h 电机功率: 5.5KW 资用压力: 800Pa	美国约克公司

序号	设备名称	主要规格型号	主要生产供应商
107	整体式冷水机组	BYWC390 冷量：390KW 功率：110.9KW	美国约克公司
108	斜流式管道风机	SJG-5.0S 风量：6000 m ³ /h 电机功率：0.75KW 资用压力：350Pa	美国约克公司
109	斜流式管道风机(防爆)	SJG-6.0S 风量：8500 m ³ /h 电机功率：1.5KW 资用压力：350Pa	美国约克公司
110	轴流风机	DZ-4B 风量：4000m ³ /h 电机功率：0.25KW 资用压力：130Pa	济南风机厂
111	轴流风机（防爆）	DZ-5A 风量：6000m ³ /h 电机功率：0.25KW 资用压力：130Pa	济南风机厂
112	多管冲击式除尘器	SHCJ/DG-7-II 风量：7200m ³ /h 电机功率：7.5KW 资用压力：2497Pa	济南风机厂
113	恒温恒湿空调器	HFR26 风量：6000m ³ /h 冷量：26.4KW 热量：28.4KW 静压：150Pa 电机功率：20.2KW	上海台佳空调设备有限公司

8、环保情况

(1) 污水治理

本项目在生产过程中会有污水产生，每日排放量为 281.7 立方米/日，通过本工程拟建设的全厂污水处理站进行处理。本工程的污水处理方案采用“厌氧水解酸化——接触氧化”工艺，设计处理后出水能达到《污水综合排放标准》（GB8978-1996）二类污染物一级标准。

(2) 废气及粉尘处理

前处理生产线的切药和粉碎工序，提取车间的收粉、粉碎有粉尘产生。设

计中在各工序的衔接上减少粉尘发生源，加强房间内的空气流通，并采用单机除尘装置，就地除尘。

（3）废渣处理

中药废渣可用于农田肥料或送到环保局指定的渣场处理；包装废料和办公垃圾中的纸制品送废品收购站回收利用；生活垃圾送到环保局指定的渣场处理。

（4）噪声处理

噪声主要有振动噪声和机械设备固有噪声等。其治理方案是在设备上设置缓冲器，在设备基座与基础之间设橡胶隔振垫，在空压机的进出口安装消声器，在管道上设置橡胶减振补偿器，并选用低噪声设备；在建筑上采用隔音吸声设计和设置隔音间，同时在厂区周围设置绿化带，使噪声控制在 GB12348-90《工业企业厂界噪声标准》II类区标准以内。

9、项目选址

本项目拟在潍坊高新技术产业开发区内建设。该开发区地势平坦，交通便利，具有较为充足的水、电、蒸汽、天然气等公用工程系统及相对完善的协作条件，能满足本工程生产需要。本项目拟占用土地 34.23 亩，已以出让方式取得。

10、效益分析

本项目达产后年销售收入为 11,918.92 万元，投资利润率为 44.16%，静态投资回收期为 5.36 年（含建设期），动态投资回收期为 5.41 年（含建设期），财务内部收益率 33.92%，项目建设期 2 年，生产期 10 年。

（三）营销网络建设项目

1、政府审批情况

本项目经潍坊市发展与改革委员会备案，登记备案号为 0507000020；项目环境影响评价文件经潍坊市环境保护局批准。

2、项目实施背景

（1）项目的提出是公司发展战略的需要

公司的前身是国有制药企业，自 80 年代初建立自己的营销队伍至今已有

20 多年，逐渐形成了遍布全国的营销网络。随着销售规模的扩大，营销系统出现了大量的问题。2002 年 2 月改制之前，呈现出地方割据、各霸一方的态势，管理非常粗放，销售停滞不前。

2002 年 2 月公司改制后，果断采取措施，进行营销体系的彻底改革。三年来，公司夯实了管理基础，建立了完善的激励机制，全新的人才策略为营销系统注入了新的活力，销售渠道不断理顺和通畅，市场和客户资源不断得到整合，建立了市场风险预测和防范机制，加强了对抗风险和突发事件的能力，费用管理严格清晰，营销费用大幅下降，公司盈利能力大幅度提升，逐步建立了独到的预算制专业化临床学术推广模式。

按照公司的发展战略，将在今后 2~3 年加大营销网络建设的投入，实现销售收入持续、快速的增长。

(2) 项目的提出是应对市场竞争的需要

心脑血管中成药是医药行业发展速度最快的领域之一，行业内企业的竞争也是最充分的。营销模式与手段、营销网络与资源，营销队伍与管理等成为竞争的主要内容。本公司加强营销网络建设，是适应市场竞争环境，提高市场竞争能力，提升产品市场占有率的必然选择。

① 营销网络的深度和广度建设有待于进一步加强

公司已在心脑血管中成药领域形成了一定的优势，并在全国设有 22 个营销办事处，但是网络建设仅限于大中型以上城市，一方面对已有市场资源利用率较低，另一方面中小城市、OTC 市场仍留有很多空白。营销网络的深度、广度建设已逐渐开始制约公司的销售规模的持续增长，加快营销网络建设已经成为公司发展的当务之急。

② 营销队伍规模有待于迅速扩大

公司目前仅有营销人员 270 人，难以为所有客户提供完善、细致和周到的服务，进一步挖掘市场潜力、开发潜在客户的能力明显不足。与同行业企业的营销队伍相比，本公司差距很大。如天津天士力制药股份有限公司营销机构采用职能中心分公司管理模式，共设二十二个大区，一百五十八个营销办事处，拥有 1500 多人的营销队伍；河北以岭医药集团营销中心在全国设有七十余个区域营销办事处，现有营销人员 1000 多人；成都地奥集团在全国 29 个省、市、

自治区设立了营销事务所（分公司），现有营销人员 800 多人。公司将大量吸收有经验、有资源、有能力的专业人才加盟，不断壮大营销队伍，提高营销人员素质。

③ 信息系统建设需尽快完善

本公司市场终端众多，市场区域跨度很大，很难在第一时间获取销售一线的准确信息，难以综合各种市场变化，作出快速、直接的反应。近年来公司十分重视信息系统的建设，信息的准确性和及时性有了较大的提高，但信息系统建设不够健全和完善，即时的市场信息、行业内前沿科研状况、同行业竞争对手营销创新等难以全面把握和准确分析，市场感觉和反应仍不够灵敏，研发与市场的结合还不够紧密。尽快完善信息系统是营销网络建设的环节。

营销网络是本公司提高市场竞争力的重要资源，是实现利润的关键环节。当前医药产品的同质化倾向严重，营销能力已成为公司的核心竞争力之一。加快营销网络建设已经成为公司发展的当务之急。

3、项目建设内容

（1）新增营销网点

公司拟加大市场网络建设力度，计划在原有 22 个省级营销办事处的基础上，扩建至 40 个，并通过向二、三级城市扩展，扩大公司产品的市场覆盖率。在增加营销办事处的同时，公司还将对现有市场进行深度开发，扩大目标医院和目标医生的数量，提高单位医师心可舒的处方量。

新增营销网点	原因	目的
无锡、厦门、佛山、深圳、桂林、呼和浩特、乌鲁木齐、宜昌	心可舒销售市场基础较好	在大、中城市医院深度开发基础上，扩大城乡市场、OTC 市场的开发，减小原销售网点管理跨度。
哈尔滨、沈阳、大连	心可舒片销售有一定的市场基础	大、中城市医院深度开发，OTC 市场适度介入，减小原销售网点管理跨度，加强管理。
温州、石家庄、贵阳、西宁、海口、太原、银川	心可舒片销售有一定的市场基础	大中城市市场深度开发，加强管理。
合计：18 家		

（2）信息系统建设

在信息系统建设方面，公司计划组建 ERP 数据库系统和网络智能办公系统等两套系统，通过这两套系统使公司的营销管理与决策更加快捷、系统、高效。

4、投资估算

营销网络建设的具体投资情况如下：

序号	建设项名称	投资额（万元）
1	新增营销网点	2200
2	信息系统建设	700
合计		2900

（1）新增营销网点

① 办事处购买房产

每个办事处需办公用房屋 200 平方米，省会及计划单列市城市按平均 6000 元/平方米计算、地级市按平均 4000 元/平方米计算，省会及计划单列市办事处购房需 1440 万元，地级市办事处购房需 480 万元，合计 1920 万元。

② 办事处办公用品购置

每个办事处必备办公用品：电脑一台（5000 元）、传真机一部（1000 元）、打印机一部（2000 元），计 8000 元，此项合计约 15 万元。

现有 22 个办事处及新设办事处中的省会及计划单列市办事处，分别购置一辆商务用车，合计 34 辆，约需 265 万元。

2、营销信息系统

选择有实力 ERP 系统设计公司，建设约 50 个站点的 ERP 系统，硬件及软件费用、培训费用共需约 700 万元。

上述两项合计 2,900 万元。

（四）新药研发中心建设项目

1、政府审批情况

本项目经潍坊市发展与改革委员会备案，登记备案号为 0507000021；项目环境影响评价文件经潍坊市环境保护局批准。

2、项目实施背景

随着世界范围内“回归自然”热潮的兴起，天然药物越来越受到世界各国医药卫生部门和研究机构的重视，传统中药再次焕发出强大的生命力和现代化发展的广阔前景，继承和发展传统中药，使之与现代医药技术相结合，是中药步入国际市场的关键所在。我国在中药特别是现代中药的研究、生产技术上，

与先进国家存在较大的差距，主要表现在中药的质量标准体系不够完善，质量检测方法及控制技术比较落后；中药生产工艺及制剂技术水平较低；中药研究开发技术平台不完善，创新能力较弱；拥有自主知识产权的产品较少，市场竞争力不强，特别是具有国际竞争力的中药产品空白。为此，国家积极倡导和推动拥有自主知识产权药物的研制开发和中药现代化的实施和发展，并列入国家重点产业战略发展规划。运用传统中医中药理论，按照现代中药标准，研制开发现代中药是当前中药产业发展的一条必由之路，也是现代医药形势下开发新药的一条有效途径。

本公司在长期的中药生产过程中，积聚了一批研发骨干力量，积累了较为丰富的研发经验，特别是在心脑血管中成药领域具有较高的水平。但目前公司在研发装备水平方面较为落后，对高新技术产品的研发经验尚显不足，不能满足公司快速发展和产品更新换代的需要。同时，国内原来中药产品的保护主要满足于国家中药行政保护，但随着我国加入 WTO，国家中药行政保护将逐渐淡化，产品自主知识产权的保护越来越被重视，开发拥有自主知识产权药品也显得越来越迫切。

3、新药研发中心的主要目标和任务

(1) 新药研发中心的主要目标

① 遵照中医药理论，按照现代中药标准，研制开发拥有自主知识产权现代中成药，促进中药新药研发水平的提高。争取 4~5 年内，研制开发 2~3 个国家 5 类以上心脑血管新药。

② 对市场前景广阔的中成药进行二次开发，改进中药传统剂型，提高质量控制水平和中药产品技术含量。争取 4~5 年完成 10 个以上传统中成药的二次开发。

③ 跟踪世界医药发展的前沿课题，不断引进新工艺、新技术、新方法，实现产品结构的优化升级，使其质量与世界接轨，全面提升产品的市场竞争力。

④ 针对行业领域中的重大关键性和共有技术问题以及有重大应用前景的课题与国内同行业和科研机构共同开展研究、攻关以及人员的合作和交流。并实行开放服务，培养行业领域需要的高水平人员及提供技术咨询服务，推动研发人员素质提升。

(2) 新药研发中心的重点任务

① 中药产品创新

选择经过长期临床应用证明疗效确切、用药安全，具有特色的经方、验方，开发具有自主知识产权的中药现代制剂产品。在保证中药疗效的前提下，改进中药传统制剂，提高质量控制水平，研发疗效确切、质量可控、使用安全的中药新产品，全面提升中药产品质量。并根据国际市场需求，按照有关国家药品注册要求，进行有针对性的新药研发，促进我国中药进入国际药品主流市场。

② 基础理论研究

通过对中药药效物质基础、作用机理、方剂配伍规律等研究和对中医药理论的研究和创新，特别是与中药现代化发展密切相关的理论研究，探索其科学内涵，为市场提供技术支持。

③ 搭建研发技术平台

公司拟使用募集资金深化中药分散片技术、滴丸技术、泡腾片技术等三大技术平台建设，并在这些平台基础之上进行以下中药品种的研发：

技术平台	平台下现研制开发的中药品种
中药分散片技术平台	心脑舒通分散片
	独一味分散片
	血脂康分散片
	心可舒分散片
滴丸技术平台	心可舒滴丸
	清开灵滴丸
泡腾片技术平台	消栓泡腾片
	精制冠心泡腾片

④ 中药质量标准的制定和完善

通过对符合中药特点的科学、量化的中药质量控制技术研究，提高和规范中药材、中成药、中药饮片、中药新药等的质量控制水平。建立和推广指纹图谱等多种高新检测方法与技术在中药质量控制中的应用，全面提升中药产品质量。

⑤ 对市场及生产提供技术支持

根据市场营销的需求，对已上市的品种进行基础研究，为产品的专业学术推广提供技术支持。对现有产品进行工艺改进及技术创新，使用新工艺、新技

术、新方法，特别是对中药提取、分离、纯化等关键生产技术进行研究和对先进适用技术推广使用，提高中药生产工艺及制剂技术水平技术，促进研究成果向产业化的转化。

4、投资概算

项目名称	金额（万元）	比例（%）
固定资产投资	2,400.18	90.91
其中：建筑工程费	1,200.00	45.45
设备购置费	719.44	27.25
安装工程费	229.08	8.68
其他费用	251.66	9.53
基本预备费用	240.02	9.09
合 计	2,640.20	100.00

5、项目选址

本项目拟在潍坊高新技术产业开发区内建设。该开发区地势平坦，交通便利，具有较为充足的水、电、蒸汽、天然气等公用工程系统及相对完善的协作条件，能满足本工程生产需要。本项目拟占用土地 20 亩，已以出让方式取得。

八、募集资金投资项目实施前后公司产能的变化

募集资金投资项目实施后，公司新增心可舒片产能 10 亿片，由于募集资金投资项目购置设备效率较高，单位产品需要固定资产机器设备投资额下降 29.00%。

	目前状况	募集资金投资项目
机器设备原值	891.19 万元	1,506.58 万元
产能	4.2 亿片	10 亿片
每亿片产品对应设备投资	212.19 万元	150.66 万元

九、募集资金投资项目达产期、生命周期

根据心脑血管中成药市场的发展，公司募集资金项目在建成投产后，预计三到四年达到计划产能。

中药产品的生命周期有其特殊性，一般情况下无法确切估计。在长期发展中，中医药以其几千年的临床实践形成了独特的理论体系，以中医药理论为基

础开发研制的中成药产品，正焕发着勃勃的生机。例如拥有 300 多年历史的六味地黄丸，并没有因临床应用时间的漫长而在市场规模上有所衰退，反而越来越受到患者的依赖。再如已有 30 多年销售历史的速效救心丸，市场规模依然保持着稳定的增长。心可舒片投入市场以来，尤其是近几年，以其良好的疗效、近 30 年临床所表现出的安全性，受到医生和患者的高度信赖，市场销售稳步增长；随着心脑血管中成药市场的增长，该品种依然表现出强大的生命力。

第十三节 股利分配政策

一、公司股利分配的一般政策

（一）历年及发行后的股利分配政策

根据公司现行章程，公司的股利分配政策如下：

本公司同种类的每一股份具有同等权利。按股东持有的股份数额获得股利和其他形式的利益分配，可以采取现金、股票或其他合法的方式进行分配。在保证公司正常经营的前提下，应积极采取现金方式分配利润。

本公司将本着对投资者负责的态度，实现股东价值，回报投资者。公司将在可分配利润方式的选择范围内，充分考虑到投资者的需要，并根据有关法律法规和公司章程，以公司交纳所得税后的利润，按下列顺序分配：弥补上一年度的亏损；提取利润的百分之十列入法定公积金；提取任意公积金；支付股东股利。

公司法定公积金累计额为公司注册资本的百分之五十以上的，可以不再提取。提取法定公积金后，是否提取任意公积金由股东大会决定。公司不得在弥补公司亏损和提取法定公积金之前向股东分配利润。公司持有的本公司股份不得分配利润。

股东大会决议将公积金转为股本时，按股东持有股份比例派送新股。但法定公积金转为股本时，所留存的该项公积金不得少于转增前公司注册资本的百分之二十五。

公司股票发行后，股利分配政策不会发生变化。

（二）发行人最近三年的实际股利分配情况

2004年1月12日，公司召开2003年度股东大会，审议通过《2003年度利润分配议案》，分配普通股股利每10股1.5元（含税），共计5,998,500.00元。

2005年3月5日，公司召开2004年度股东大会，审议通过《2004年度利润分配议案》，2004年度不进行利润分配及资本公积金转增股本。

2006年2月10日，公司召开2005年度股东大会，审议通过《2005年度利润分配议案》，2005年度不进行利润分配及资本公积金转增股本。

二、利润共享安排

根据公司2006年10月20日召开的公司2006年度第五次临时股东大会决议，发行前的滚存利润由发行后新老股东共同分享。

三、公司发行上市后的股利派发计划

本公司预计在本次公开发行股票并上市后的第一个盈利年度派发股利，具体分配方案由董事会提出预案，经股东大会审议后决定。

第十四节 其他重要事项

一、信息披露及投资者关系的负责机构及人员

本公司负责信息披露和投资者关系的部门是董事会办公室，负责人为董事会秘书张戈先生，咨询电话为 0536-8553373。

二、重大合同

公司正在履行或将要履行的重大合同包括：借款合同、抵押合同、房屋租赁合同、销售合同、股权转让协议、土地受让协议、保荐协议等。

（一）借款合同（50 万人民币以上）

1、2006 年 4 月 4 日，发行人与中国银行股份有限公司潍坊分行签订了编号为 2006 年公司借字第 030 号《人民币借款合同》。合同约定中国银行股份有限公司潍坊分行向发行人提供 1,303 万元贷款，贷款用途为流动资金周转，利率为年利 5.58%，期限自 2006 年 4 月 5 日至 2007 年 4 月 5 日。北京沃华生物科技股份有限公司为发行人提供连带责任保证担保。

2、2006 年 4 月 4 日，发行人与中国银行股份有限公司潍坊分行签订了编号为 2006 年公司借字第 031 号《人民币借款合同》。合同约定中国银行股份有限公司潍坊分行向发行人提供 1,600 万元贷款，贷款用途为流动资金周转，利率为年利 5.58%，期限自 2006 年 4 月 5 日至 2007 年 3 月 15 日。北京沃华生物科技股份有限公司为发行人提供连带责任保证担保。

3、2006 年 4 月 4 日，发行人与中国银行股份有限公司潍坊分行签订了编号为 2006 年公司借字第 032 号《人民币借款合同》。合同约定中国银行股份有限公司潍坊分行向发行人提供 831 万元贷款，贷款用途为流动资金周转，利率为年利 5.58%，期限自 2006 年 4 月 5 日至 2007 年 3 月 20 日。北京沃华生物科技股份有限公司为发行人提供连带责任保证担保。

4、2006 年 4 月 4 日，发行人与中国银行股份有限公司潍坊分行签订了编号为 2006 年公司借字第 033 号《人民币借款合同》。合同约定中国银行股份有限公司潍坊分行向发行人提供 1,716 万元贷款，贷款用途为流动资金周转，利率为年

利 5.58%，期限自 2006 年 4 月 5 日至 2007 年 3 月 25 日。北京沃华生物科技股份有限公司为发行人提供连带责任保证担保。

（二）抵押合同（50 万元人民币以上）

2006 年 4 月 4 日，发行人与中国银行股份有限公司潍坊分行签署了编号为 2006 年公司抵字第 031 号《最高额抵押合同》。合同约定，发行人以其 27,808.68 m²房产及 58,978 m²土地使用权，为发行人与中国银行股份有限公司潍坊分行于 2006 年 4 月 5 日至 2009 年 4 月 5 日之间签定的人民币借款合同项下的债权余额提供抵押担保，担保的债权最高限额为人民币 4,147 万元。2006 年 4 月 25 日，潍坊市房产管理局为上述抵押办理了房屋抵押登记，并核发了潍房市属他字第 021049 号、第 021050 号、第 021051 号、第 021052 号、第 021053 号、第 021054 号、第 021055 号、第 021056 号、第 021057 号、第 021058 号、第 021059 号《房屋他项权利证书》。

（三）销售合同

2003 年公司主要合同一览表

单位：元

序号	合同单位	单位地址	合同内容	合同编号	合同金额	实际交易金额	结算方式及条件
1	湖南千金医药股份有限公司	株洲市高新技术开发区炎帝广场商业街 13 栋	心可舒片	03-HZ-151	705,500.00	705,500.00	电话通知发货,货到后 30 天内付款 甲方让利 8%, 汇兑
2	上海医药工业有限公司	上海粤秀路 353 号 3 楼	心可舒片	607	439,200.00	439,200.00	货物发出 45 天内付款, 返利 2.5%, 超过 45 天付款无返利, 超过 90 天 付款, 按超过天数每天万分之四收 取货款全额的违约金。汇兑。
3	上海医药工业有限公司	上海粤秀路 353 号 3 楼	心可舒片	0621	439,200.00	439,200.00	同上
4	上海医药工业有限公司	上海粤秀路 353 号 3 楼	心可舒片	0652	439,200.00	439,200.00	同上
5	上海医药工业有限公司	上海粤秀路 353 号 3 楼	心可舒片	0670	439,200.00	439,200.00	同上
6	上海医药工业有限公司	上海粤秀路 353 号 3 楼	心可舒片	0702	439,200.00	439,200.00	同上
7	上海医药工业有限公司	上海粤秀路 353 号 3 楼	心可舒片	0763	439,200.00	439,200.00	同上
8	上海医药工业有限公司	上海粤秀路 353 号 3 楼	心可舒片	0827	439,200.00	439,200.00	同上
9	上海医药工业有限公司	上海粤秀路 353 号 3 楼	心可舒片	0849	439,200.00	439,200.00	同上
10	上海医药工业有限公司	上海粤秀路 353 号 3 楼	心可舒片	0873	439,200.00	439,200.00	同上
11	上海医药工业有限公司	上海粤秀路 353 号 3 楼	心可舒片	0955	439,200.00	439,200.00	同上
12	上海医药工业有限公司	上海粤秀路 353 号 3 楼	心可舒片	0464	439,200.00	439,200.00	同上
13	上海医药工业有限公司	上海粤秀路 353 号 3 楼	心可舒片	0513	439,200.00	439,200.00	同上
14	上海医药工业有限公司	上海粤秀路 353 号 3 楼	心可舒片	0531	439,200.00	439,200.00	同上
15	上海医药工业有限公司	上海粤秀路 353 号 3 楼	心可舒片	0009	439,200.00	439,200.00	同上
16	上海医药工业有限公司	上海粤秀路 353 号 3 楼	心可舒片	0064	439,200.00	439,200.00	同上

序号	合同单位	单位地址	合同内容	合同编号	合同金额	实际交易金额	结算方式及条件
17	上海医药工业有限公司	上海粤秀路 353 号 3 楼	心可舒片	0065	439,200.00	439,200.00	同上
18	上海医药工业有限公司	上海粤秀路 353 号 3 楼	心可舒片	0249	439,200.00	439,200.00	同上
19	上海医药工业有限公司	上海粤秀路 353 号 3 楼	心可舒片	0322	439,200.00	439,200.00	同上
20	上海医药工业有限公司	上海粤秀路 353 号 3 楼	心可舒片	0383	439,200.00	439,200.00	同上
21	上海医药工业有限公司	上海粤秀路 353 号 3 楼	心可舒片	0385	439,200.00	439,200.00	同上
22	上海医药工业有限公司	上海粤秀路 353 号 3 楼	心可舒片	0116	439,200.00	439,200.00	同上
23	上海医药工业有限公司	上海粤秀路 353 号 3 楼	心可舒片	0160	439,200.00	439,200.00	同上
24	上海医药工业有限公司	上海粤秀路 353 号 3 楼	心可舒片	0188	439,200.00	439,200.00	同上
25	上海医药工业有限公司	上海粤秀路 353 号 3 楼	心可舒片	0226	439,200.00	439,200.00	同上
26	上海医药工业有限公司	上海粤秀路 353 号 3 楼	心可舒片	03-HD-89	439,200.00	439,200.00	同上
27	上海医药工业有限公司	上海粤秀路 353 号 3 楼	心可舒片	03-HD-98	439,200.00	439,200.00	同上
28	上海医药工业有限公司	上海粤秀路 353 号 3 楼	心可舒片	03-HD-102	439,200.00	439,200.00	同上
29	上海医药工业有限公司	上海粤秀路 353 号 3 楼	心可舒片	03-HD-126	439,200.00	439,200.00	同上
30	上海医药工业有限公司	九江路 89 号 ³⁸	心可舒片	116	439,200.00	439,200.00	同上
31	上海医药工业有限公司	九江路 89 号	心可舒片	160	439,200.00	439,200.00	同上
32	上海医药工业有限公司	九江路 89 号	心可舒片	188	439,200.00	439,200.00	同上
33	上海医药工业有限公司	九江路 89 号	心可舒片	226	439,200.00	439,200.00	同上
34	上海医药工业有限公司	九江路 89 号	心可舒片	249	439,200.00	439,200.00	同上
35	上海医药工业有限公司	九江路 89 号	心可舒片	322	439,200.00	439,200.00	同上

³⁸上海医药工业有限公司的注册地址、主要办公地址为上海市九江路 89 号，该地址有一药品仓库；其最大药品仓库地址为上海市粤秀路 353 号。上海医药工业有限公司根据其药品仓库存储情况，自主选择某一地址作为其药品采购收货地址。

序号	合同单位	单位地址	合同内容	合同编号	合同金额	实际交易金额	结算方式及条件
36	上海医药工业有限公司	九江路 89 号	心可舒片	383	439,200.00	439,200.00	同上
37	上海医药工业有限公司	九江路 89 号	心可舒片	385	439,200.00	439,200.00	同上
38	上海医药工业有限公司	九江路 89 号	心可舒片	464	439,200.00	439,200.00	同上
39	上海医药工业有限公司	九江路 89 号	心可舒片	513	439,200.00	439,200.00	同上
40	上海医药工业有限公司	九江路 89 号	心可舒片	898	439,200.00	439,200.00	同上
41	北京市燕京医药公司	北京市朝阳区管庄	心可舒片	0642	423,300.00	423,300.00	汇兑。30 天内付款, 返利 4%; 30-60 天内付款, 返利 3%; 60-90 天内付款, 返利 2%; 超过 90 天付款无返利, 并按超过天数每天万分之四收取货款全额的违约金。

2004 年公司主要合同一览表

单位：元

序号	合同单位	单位地址	合同内容	合同编号	合同金额	实际交易金额	结算方式及条件
1	上海医药工业有限公司	九江路 89 号	心可舒片	20041448	2,560,000.00	2,560,000.00	货物发出 45 天内付款, 返利 2.5%, 超过 45 天付款无返利, 超过 90 天付款, 按超过天数每天万分之四收取货款全额的违约金。汇兑。
2	北京同丰堂医药经营有限公司	北京市通州区永顺镇北马庄	心可舒片	20041029	1,626,800.00	1,626,800.00	心可舒片供应价低于给北京商业客户 3%
3	北京同丰堂医药经营有限公司	北京市通州区永顺镇北马庄	心可舒片	20041214	1,580,320.00	1,580,320.00	同上

序号	合同单位	单位地址	合同内容	合同编号	合同金额	实际交易金额	结算方式及条件
4	北京同丰堂医药经营有限公司	北京市通州区永顺镇北马庄	心可舒片	20040729	1,501,304.00	1,501,304.00	同上
5	北京同丰堂医药经营有限公司	北京市通州区永顺镇北马庄	心可舒片	20040883	1,501,304.00	1,501,304.00	同上
6	上海医药工业有限公司	九江路 89 号	心可舒片	20041590	1,280,000.00	1,280,000.00	货物发出 45 天内付款，返利 2.5%，超过 45 天付款无返利，超过 90 天付款，按超过天数每天万分之四收取货款全额的违约金。汇兑。
7	上海市医药股份有限公司	上海市江杨南路 325 号	心可舒片	20041022	1,098,000.00	1,098,000.00	45 天回款享受 2 个点的返利
8	上海医药工业有限公司	九江路 89 号	心可舒片	20040627	1,098,000.00	1,098,000.00	货物发出 45 天内付款，返利 2.5%，超过 45 天付款无返利，超过 90 天付款，按超过天数每天万分之四收取货款全额的违约金。汇兑。
9	上海市医药股份有限公司	上海市江杨南路 325 号	心可舒片	20041357	1,024,000.00	1,024,000.00	45 天回款，回款额的 2 点返利
10	上海医药工业有限公司	九江路 89 号	心可舒片	20041368	1,024,000.00	1,024,000.00	货物发出 45 天内付款，返利 2.5%，超过 45 天付款无返利，超过 90 天付款，按超过天数每天万分之四收取货款全额的违约金。汇兑。

序号	合同单位	单位地址	合同内容	合同编号	合同金额	实际交易金额	结算方式及条件
11	北京医药股份有限公司	北京市广外马连道东街17号	心可舒片	20041680	999,320.00	999,320.00	汇兑。30天内付款,返利4%;30-60天内付款,返利3%;60-90天内付款,返利2%;超过90天付款无返利,并按超过天数每天万分之四收取贷款全额的违约金。
12	北京同丰堂医药经营有限公司	北京市通州区永顺镇北马庄	心可舒胶囊	20040890	731,000.00	677,680.00	心可舒片供应价低于给北京商业客户3%
13	北京同丰堂医药经营有限公司	北京市通州区永顺镇北马庄	心可舒胶囊	20040817	688,000.00	687,140.00	同上
14	上海医药工业有限公司	上海粤秀路353号3楼	心可舒片	20040998	658,800.00	658,800.00	货物发出45天内付款,返利2.5%,超过45天付款无返利,超过90天付款,按超过天数每天万分之四收取贷款全额的违约金。汇兑。
15	上海市医药股份有限公司	上海市江杨南路325号	心可舒片	20041376	512,000.00	512,000.00	45天回款,回款额的2点返利
16	上海医药工业有限公司	九江路89号	心可舒片	20040955	439,200.00	439,200.00	货物发出45天内付款,返利2.5%,超过45天付款无返利,超过90天付款,按超过天数每天万分之四收取贷款全额的违约金。汇兑。
17	上海医药工业有限公司	九江路89号	心可舒片	20040006	439,200.00	439,200.00	同上
18	上海医药工业有限公司	九江路89号	心可舒片	20040053	439,200.00	439,200.00	同上
19	上海医药工业有限公司	九江路89号	心可舒片	20040067	439,200.00	439,200.00	同上
20	上海医药工业有限公司	九江路89号	心可舒片	20040085	439,200.00	439,200.00	同上

序号	合同单位	单位地址	合同内容	合同编号	合同金额	实际交易金额	结算方式及条件
21	上海医药工业有限公司	上海粤秀路 353 号 3 楼	心可舒片	20040116	439,200.00	439,200.00	同上
22	上海医药工业有限公司	上海粤秀路 353 号 3 楼	心可舒片	20040136	439,200.00	439,200.00	同上
23	上海医药工业有限公司	上海粤秀路 353 号 3 楼	心可舒片	20040236	439,200.00	439,200.00	同上
24	上海医药工业有限公司	上海粤秀路 353 号 3 楼	心可舒片	20040277	439,200.00	439,200.00	同上
25	上海医药工业有限公司	上海粤秀路 353 号 3 楼	心可舒片	20040315	439,200.00	439,200.00	同上
26	上海医药工业有限公司	上海粤秀路 353 号 3 楼	心可舒片	20040316	439,200.00	439,200.00	同上
27	上海医药工业有限公司	上海粤秀路 353 号 3 楼	心可舒片	20040372	439,200.00	439,200.00	同上
28	上海医药工业有限公司	上海粤秀路 353 号 3 楼	心可舒片	20040407	439,200.00	439,200.00	同上
29	上海医药工业有限公司	上海粤秀路 353 号 3 楼	心可舒片	20040419	439,200.00	439,200.00	同上
30	上海医药工业有限公司	上海粤秀路 353 号 3 楼	心可舒片	20040481	439,200.00	439,200.00	同上
31	上海医药工业有限公司	上海粤秀路 353 号 3 楼	心可舒片	20040529	439,200.00	439,200.00	同上
32	上海医药工业有限公司	九江路 89 号	心可舒片	20040544	439,200.00	439,200.00	同上
33	上海医药工业有限公司	上海粤秀路 353 号 3 楼	心可舒片	20040567	439,200.00	439,200.00	同上
34	上海医药工业有限公司	上海粤秀路 353 号 3 楼	心可舒片	20040584	439,200.00	439,200.00	同上
35	上海医药工业有限公司	上海粤秀路 353 号 3 楼	心可舒片	20040604	439,200.00	439,200.00	同上
36	上海医药工业有限公司	上海粤秀路 353 号 3 楼	心可舒片	20040717	439,200.00	439,200.00	同上
37	上海医药工业有限公司	上海粤秀路 353 号 3 楼	心可舒片	20040850	439,200.00	439,200.00	同上
38	上海医药工业有限公司	上海粤秀路 353 号 3 楼	心可舒片	20040872	439,200.00	439,200.00	同上
39	上海医药工业有限公司	上海粤秀路 353 号 3 楼	心可舒片	20041167	439,200.00	439,200.00	同上
40	济南市永盛医药科技开发公司	济南市历下区利农庄路 33 号	心可舒片	20041732	423,300.00	423,300.00	汇兑

序号	合同单位	单位地址	合同内容	合同编号	合同金额	实际交易金额	结算方式及条件
----	------	------	------	------	------	--------	---------

2005 年公司主要合同一览表

单位：元

序号	合同单位	单位地址	合同内容	合同编号	合同金额	实际交易金额	结算方式及条件
1	北京同丰堂医药经营有限公司	北京市通州区永顺镇北马庄	心可舒片	20051765	4,233,000	4,233,000	汇兑。30天内付款,返利4%;30-60天内付款,返利3%;60-90天内付款,返利2%;超过90天付款无返利,并按超过天数每天万分之四收取货款全额的违约金。
2	上海医药工业有限公司	九江路89号	心可舒片	20051069	3,840,000	3,840,000	条件同上。
3	上海医药工业有限公司	上海粤秀路353号3楼	心可舒片	20051766	3,456,000	3,456,000	货物发出45天内付款,返利2.5%,超过45天付款无返利,超过90天付款,按超过天数每天万分之四收取货款全额的违约金。汇兑。
4	上海医药工业有限公司	九江路89号	心可舒片	20052190	3,328,000	3,328,000	商业承兑汇票。
5	北京同丰堂医药经营有限公司	北京市通州区永顺镇北马庄	心可舒片	20051967	3,104,200	3,104,200	汇兑。30天内付款,返利4%;30-60天内付款,返利3%;60-90天内付款,返利2%;超过90天付款无返利,并按超过天数每天万分之四收取货款全额的违约金。商业承兑汇票
6	山东海王银河医药有限公司	潍坊市健康东街甲198号	心可舒片	20050568	3,002,608	3,002,608	支票

序号	合同单位	单位地址	合同内容	合同编号	合同金额	实际交易金额	结算方式及条件
7	上海医药工业有限公司	上海粤秀路 353 号 3 楼	心可舒片	20051525	2,560,000	2,560,000	同上
8	上海医药工业有限公司	九江路 89 号	心可舒片	20050891	2,560,000	2,560,000	同上
9	北京同丰堂医药经营有限公司	北京市通州区永顺镇北马庄	心可舒片	20051526	2,116,500	2,116,500	汇兑。30 天内付款, 返利 4%; 30-60 天内付款, 返利 3%; 60-90 天内付款, 返利 2%; 超过 90 天付款无返利, 并按超过天数每天万分之四收取货款全额的违约金。
10	上海医药工业有限公司	九江路 89 号	心可舒片	20051968	2,048,000	2,048,000	货物发出 45 天内付款, 返利 2.5%, 超过 45 天付款无返利, 超过 90 天付款, 按超过天数每天万分之四收取货款全额的违约金。商业承兑汇票。
11	上海市医药股份有限公司	上海市江杨南路 332 号	心可舒片	20052114	1,658,880	1,658,880	货物发出 45 天内付款, 返利 2.5%, 超过 45 天付款无返利, 超过 90 天付款, 按超过天数每天万分之四收取货款全额的违约金。汇兑。
12	上海医药工业有限公司	上海粤秀路 353 号 3 楼	心可舒片	20050918	1,536,000	1,536,000	同上
13	上海医药工业有限公司	上海粤秀路 353 号 3 楼	心可舒片	20051379	1,536,000	1,536,000	同上
14	上海医药工业有限公司	九江路 89 号	心可舒片	20051969	1,536,000	1,536,000	商业承兑汇票。
15	北京同丰堂医药经营有限公司	北京市通州区永顺镇北马庄	心可舒片	20051220	1,411,000	1,411,000	汇兑。30 天内付款, 返利 4%; 30-60 天内付款, 返利 3%; 60-90 天内付款, 返利 2%; 超过 90 天付款无返利, 并按超过天数每天万分之四收取货款全额的违约金。

序号	合同单位	单位地址	合同内容	合同编号	合同金额	实际交易金额	结算方式及条件
16	北京同丰堂医药经营有限公司	北京市通州区永顺镇北马庄	心可舒片	20051607	1,411,000	1,411,000	同上
17	北京医药股份有限公司	北京市广外马连道东街17号	心可舒片	20050869	1,411,000	1,411,000	汇兑。30天内付款,返利4%;30-60天内付款,返利3%;60-90天内付款,返利2%;超过90天付款无返利,并按超过天数每天万分之四收取货款全额的违约金。
18	上海市医药股份有限公司	上海市江杨南路326号	心可舒片	20050736	1,408,000	1,408,000	货物发出45天内付款,返利2.5%,超过45天付款无返利,超过90天付款,按超过天数每天万分之四收取货款全额的违约金。汇兑。
19	上海医药工业有限公司	九江路89号	心可舒片	20050247	1,408,000	1,408,000	同上
20	上海市医药股份有限公司	上海市江杨南路325号	心可舒片	20050456	1,280,000	1,280,000	同上
21	广东九州通医药有限公司	中山市火炬开发区沿江东二路健康基地	心可舒片	20051015	1,213,460	1,213,460	汇兑。30天内付款,返利5%;30-60天内付款,返利3%;60-90天内付款,返利1.5%;超过90天付款无返利,并按超过天数每天万分之四收取货款全额的违约金。
22	上海医药工业有限公司	上海粤秀路353号3楼	心可舒片	20050455	1,152,000	1,152,000	货物发出45天内付款,返利2.5%,超过45天付款无返利,超过90天付款,按超过天数每天万分之四收取货款全额的违约金。汇兑。
23	上海医药工业有限公司	上海粤秀路353号3楼	心可舒片	20051580	1,024,000	1,024,000	同上

序号	合同单位	单位地址	合同内容	合同编号	合同金额	实际交易金额	结算方式及条件
24	上海医药工业有限公司	上海粤秀路 353 号 3 楼	心可舒片	20051758	1,024,000	1,024,000	商业承兑汇票
25	北京同丰堂医药经营有限公司	北京市通州区永顺镇北马庄	心可舒片	20051394	987,700	987,700	30 天内付款, 返利 4%; 30-60 天内付款, 返利 3%; 60-90 天内付款, 返利 2%; 超过 90 天付款无返利, 并按超过天数每天万分之四收取货款全额的违约金。商业承兑汇票
26	北京金象复星医药股份有限公司地安门分公司	丰台区南源李家庄 4 号	心可舒片	20050385	846,600	846,600	同上
27	北京市燕京医药公司	北京市朝阳区管庄	心可舒片	20050390	846,600	846,600	同上
28	北京医药股份有限公司	北京市广外马连道东街 17 号	心可舒片	20050386	705,500	705,500	同上
29	南京药业股份有限公司 (采供部)	南京雨花区窑岗村 33 号	心可舒片	20051004	564,400	564,400	汇兑
30	南京药业股份有限公司 (采供部)	南京雨花区窑岗村 60 号	心可舒片	20052142	564,400	564,400	汇兑
31	北京医药股份有限公司	北京市广外马连道东街 17 号	心可舒片	20050454	499,660	499,660	汇兑。 30 天内付款, 返利 4%; 30-60 天内付款, 返利 3%; 60-90 天内付款, 返利 2%; 超过 90 天付款无返利, 并按超过天数每天万分之四收取货款全额的违约金。
32	北京同丰堂医药经营有限公司	北京市通州区永顺镇北马庄	心可舒胶囊	20050018	438,638	438,638	同上
33	北京市燕京医药公司	北京市朝阳区管庄	心可舒片	20050868	423,300	423,300	同上

序号	合同单位	单位地址	合同内容	合同编号	合同金额	实际交易金额	结算方式及条件
34	广州南方医药公司	广州市白云区新市镇石马乡中达路	心可舒片	20050896	423,300	423,300	汇兑。30天内付款,返利5%;30-60天内付款,返利3%;60-90天内付款,返利1.5%;超过90天付款无返利,并按超过天数每天万分之四收取货款全额的违约金。
35	济南市永盛医药科技开发公司	济南市历下区利农庄路33号	心可舒片	20051064	423,300	423,300	同上
36	济南药业集团有限责任公司第一分公司	东工商河路16号	心可舒片等	20051066	427,104	427,104	汇兑
37	济南药业集团有限责任公司第一分公司	普利街太虎石巷37号	心可舒片	20052147	423,300	423,300	汇兑

2006年上半年公司主要合同一览表

单位：元

序号	合同单位	单位地址	合同内容	合同编号	合同金额	实际交易金额	结算方式及条件
1	济南药业集团一分公司	东工商河路16号	心可舒片	20060445	3,104,200	3,104,200	汇兑。心可舒片:30天内回款返利3%,60天内回款返利2%,年终返利2%;普药:60天内回款返利5%。
2	上海医药工业有限公司	上海粤秀路353号3楼	心可舒片	20060880	3,072,000	3,072,000	商业承兑汇票。
3	广州南方医药公司	广州市白云区新市镇石马乡中达路	心可舒片	20060889	2,991,320	2,991,320	汇兑。30天内回款返利3%,60天内回款返利2%,年终返利2%。

序号	合同单位	单位地址	合同内容	合同编号	合同金额	实际交易金额	结算方式及条件
4	北京同丰堂医药经营有限公司	北京市通州区永顺镇北马庄	心可舒片	20060927	2,963,100	2,963,100	商业承兑汇票。30天内回款返利3%，60天内回款返利2%，年终返利2%。
5	上海医药工业有限公司	上海粤秀路353号3楼	心可舒片	20060126	2,688,000	2,688,000	汇兑。45天内回款返利2.5%。
6	北京同丰堂医药经营有限公司	北京市通州区永顺镇北马庄	心可舒片	20060441	2,116,500	2,116,500	商业承兑汇票。30天内回款返利3%，60天内回款返利2%，年终返利2%。
7	北京医药股份有限公司	北京市广外马连道东街17号	心可舒片	20060443	2,116,500	2,116,500	汇兑。30天内回款返利3%，60天内回款返利2%，年终返利2%。
8	山东潍坊海王银河医药有限公司	潍坊市健康东街甲198号	心可舒片	20060442	2,116,500	2,116,500	支票。30天内回款返利3%，60天内回款返利2%，年终返利2%。
9	上海医药工业有限公司	上海粤秀路353号3楼	心可舒片	20060444	2,048,000	2,048,000	商业承兑汇票。心可舒片：45天内回款返利2.5%。
10	山东潍坊海王银河医药有限公司	潍坊市健康东街甲198号	心可舒片	20060908	2,003,620	2,003,620	支票。30天内回款返利3%，60天内回款返利2%，年终返利2%。
11	济南药业集团一分公司	东工商河路16号	心可舒片	20060765	1,608,540	1,608,540	汇兑。心可舒片：30天内回款返利3%，60天内回款返利2%，年终返利2%；普药：60天内回款返利5%。
12	上海医药工业有限公司	上海粤秀路353号3楼	心可舒片	20060532	1,536,000	1,536,000	商业承兑汇票。心可舒片：45天内回款返利2.5%。
13	北京同丰堂医药经营有限公司	北京市通州区永顺镇北马庄	心可舒片	20060127	1,411,000	1,411,000	30天内回款返利3%，60天内回款返利2%，年终返利2%。
14	北京同丰堂医药经营有限公司	北京市通州区永顺镇北马庄	心可舒片	20060279	1,411,000	1,411,000	商业承兑汇票。30天内回款返利3%，60天内回款返利2%，年终返利2%。

序号	合同单位	单位地址	合同内容	合同编号	合同金额	实际交易金额	结算方式及条件
15	北京市燕京医药公司	北京市朝阳区管庄	心可舒片	20060335	1,411,000	1,411,000	汇兑。30天内回款返利3%，60天内回款返利2%，年终返利2%。
16	上海医药工业有限公司	上海粤秀路353号3楼	心可舒片	20060851	1,024,000	1,024,000	商业承兑汇票。心可舒片：45天内回款返利2.5%。
17	上海医药工业有限公司	上海粤秀路353号3楼	心可舒片	20060280	1,024,000	1,024,000	汇兑。心可舒片：45天内回款返利2.5%。
18	福建同春药业股份有限公司	福州市金山工业区金山大道618号桔园洲市级园42座	心可舒片	20060890	987,700	987,700	电汇。30天内回款返利3%，60天内回款返利2%，年终返利2%。
19	山东潍坊海王银河医药有限公司	潍坊市健康东街甲198号	心可舒片	20060764	987,700	987,700	支票。30天内回款返利3%，60天内回款返利2%，年终返利2%。
20	武汉国药集团股份有限公司第一批发部	武汉市汉口中山大道1007号	心可舒片	20060909	987,700	987,700	汇兑。30天内回款返利3%，60天内回款返利2%，年终返利2%。
21	上海医药工业有限公司	上海粤秀路353号3楼	心可舒片	20060253	768,000	768,000	汇兑。心可舒片：45天内回款返利2.5%。
22	北京医药股份有限公司	北京市东城区朝阳门内大街243号	心可舒	20060334	564,400	564,400	汇兑。30天内回款返利3%，60天内回款返利2%，年终返利2%。
23	北京医药股份有限公司	北京市广外马连道东街17号	心可舒片	20060252	564,400	564,400	汇兑。30天内回款返利3%，60天内回款返利2%，年终返利2%。
24	上海市医药股份有限公司	上海市江杨南路325号	心可舒片	20060918	512,000	512,000	汇兑。心可舒片：45天内回款返利2%。

（四）房屋租赁合同

2004年3月1日，公司与潍坊高新技术产业开发区办公室签订了《房屋租赁合同》。合同约定，公司向潍坊高新技术产业开发区办公室承租位于潍坊高新区福寿东街东首创业大厦二楼的房屋（建筑面积为1,760 m²）作为办公用房，租期三年，每月租金21,120元。

（五）股权转让协议及解除协议书

2005年11月30日，本公司与实际控制人赵丙贤先生签订《股权转让协议》，收购赵丙贤先生持有的北京同仁堂科技发展股份有限公司500万股内资股。本次收购价款为4,875万元。该收购已经2005年12月3日公司2005年第一次临时股东大会表决通过。截至2005年12月31日，本公司已支付现金4,000万元。

鉴于股权转让的过户手续须在赵丙贤先生离任同仁堂科技董事之日起六个月后方可办理，发行人获得同仁堂科技股份存在一定的风险。为防范发行人可能存在的风险，发行人经与赵丙贤先生协商，双方一致同意解除《股权转让协议》。根据发行人与赵丙贤先生于2006年5月8日签订的《协议书》，双方同意解除《股权转让协议》。2006年5月24日，发行人将召开股东大会审议上述事宜。2006年6月2日，赵丙贤先生将收取的4,000万元预收款全部退还给发行人。

（六）土地出让协议

2005年11月30日，公司与潍坊高新技术产业开发区国土资源局签订《协议书》，协议约定：潍坊高新技术产业开发区国土资源局向公司出让150亩（100,000平方米）工业用地。

（七）建设工程施工合同

2006年5月8日，公司与潍坊高新建筑安装有限公司签订《建设工程施工合同》，合同约定，发行人将片剂车间12,630平方米、提取车间8,956平方米、研发中心12,000平方米、滴丸车间4,735.5平方米的土建及水电暖安装工程发包给潍坊高新建筑安装有限公司施工，合同价款预计4,800万元（具体金额以实际结算为准）。该合同经公司第二届董事会第三次会议审议通过。

（八）承销协议、保荐协议

公司与平安证券有限责任公司于2006年2月签订了《承销协议》、《保荐协

议》。协议就公司本次股票发行与上市涉及的各种问题及保荐期内双方的权利义务等事项进行了约定。

（九）对外担保协议

公司无对外担保。

三、诉讼和仲裁事项

（一）爱德合同纠纷案

公司诉爱德生物技术发展（中国）有限公司技术合同纠纷一案已经山东省青岛市中级人民法院 2005 年 3 月 18 日（2004）青民三初字第 406 号民事判决书判决，由爱德生物技术发展（中国）有限公司返还公司首付款人民币 50 万元、支付违约金人民币 10 万元，解除双方签定的《诊断试剂新生物制品证书转让协议》。爱德生物技术发展（中国）有限公司不服，向山东省高级人民法院提起上诉，经山东省高级人民法院 2005 年 12 月 9 日（2005）鲁民三终字第 30 号民事判决书判决，驳回上诉，维持原判决，此判决为终审判决。截至本报告日，上述款项尚未执行。

（二）北京凯星合同纠纷案

胶囊剂型药品内装物为松散的颗粒或粉末，表面积相对较大，容易吸水受潮，所以国家对于胶囊等剂型药品的储存条件有严格的规定。《药品经营质量管理规范实施细则》要求药品库房温度不超过 25 度，相对湿度在 75%以下。在药品实际存储和运输过程中，如果达不到国家规定的温度、湿度条件，胶囊很容易吸水受潮，外观表现为结块，内在表现为水分超标（中国药典要求胶囊水分比例不得超过 9%）。

公司心可舒胶囊生产按照国家和有关省市规定进行留样和抽检。2004、2005 年间，公司生产的心可舒胶囊共接受山东省药检所、潍坊市药检所、北京市丰台区药检所等机构的 6 次抽验，抽验结果均为合格产品。与北京凯星发生纠纷后，发行人对涉诉的 10 个批号的留存药品送至中国药品生物制品检定所，检验结果表明，留存在留样室内的药品所含水分和药品性状目前仍完全达标。

北京凯星向北京同丰堂购买的部分心可舒胶囊受潮，导致胶囊内装物结块。发行人的心可舒胶囊销售给北京同丰堂后，及此后北京同丰堂销售给北京凯星，

可能存在运输、存储环境湿度控制不当问题。由于药品受潮的时间、地点难以确定，使北京凯星和北京同丰堂对导致药品受潮的责任判定产生较大分歧，从而导致了诉讼纠纷。

1、关于北京凯星合同纠纷案的具体情况和最新进展

① 北京凯星合同纠纷案原、被告关系

该案的原告为北京凯星，共同被告为发行人和北京同丰堂。

2003年12月31日，发行人与北京同丰堂签订了《销售协议》，约定在合同期内发行人向北京同丰堂销售心可舒胶囊药品。协议签订后，北京同丰堂与发行人如约履行了合同。

2004年4月27日，北京同丰堂另行独立与北京凯星签订了《心可舒胶囊全国总经销协议》，约定北京同丰堂为北京凯星提供心可舒胶囊药品。该协议签订后，北京同丰堂开始向北京凯星供应心可舒胶囊，共销售1,340件，金额133.65万元。

② 北京凯星提起诉讼的理由

2004年10月，北京凯星发现部分心可舒胶囊因受潮导致胶囊内装物出现结块，向北京同丰堂提出退货。由于胶囊运输、存储均有一定的湿度限制，若湿度过大，可能造成内装物结块现象。在药品受潮时间、地点确定方面，北京凯星与北京同丰堂分歧较大，未能达成一致。2005年5月22日，北京凯星以“发行人与北京同丰堂违反合同约定，向原告提供质量不合格的药品，致使‘更快、更好地拓展心可舒胶囊市场份额’的合同目的不能实现”为由向北京市丰台区人民法院提起诉讼。

③ 诉讼进展情况

接到法院通知后，发行人以其与北京凯星无合同法律关系、不应列为本案被告为由向丰台区人民法院提出异议。2005年11月30日，北京市丰台区人民法院以（2005）丰民初字第11461-2号《民事裁定书》一审裁定驳回北京凯星对发行人的起诉。北京凯星不服一审裁定，于2005年12月9日对该裁定提起上诉。2006年3月13日，北京市第二中级人民法院以（2006）二中民终字第04455号《民事裁定书》驳回北京凯星的上诉。此终审裁定下达后，发行人不再是本案被告，不需参加本案的诉讼程序。北京同丰堂与北京凯星继续本案的

诉讼。

2006年7月5日，经过法庭审理和主持调解，北京凯星撤回对北京同丰堂的起诉，北京市丰台区人民法院以（2005）丰民初字第11461-3号民事裁定书准许其撤回起诉。

2006年9月22日发行人接到通知，2006年9月11日北京凯星以产品质量责任纠纷为由将发行人和北京同丰堂起诉至北京市通州区人民法院。目前，北京同丰堂和发行人均已向北京市通州区人民法院提出管辖权异议。

④ 发行人将面临的風險

由于案件仍在审理之中，北京同丰堂存在败诉的風險。如果经司法裁决，认定北京同丰堂向北京凯星提供的心可舒胶囊受潮責任在北京同丰堂，则北京同丰堂有可能承担相应的賠償責任，进而引发北京同丰堂向公司追索的風險。

2、发行人律師意見

发行人律師发表法律意見如下：

“本所律師认为，如果经司法裁决，认定北京同丰堂向北京凯星提供的心可舒胶囊受潮責任在北京同丰堂，则北京同丰堂有可能承担相应的賠償責任，进而引发北京同丰堂向发行人追索的風險。但是截至本律師工作报告出具之日，发行人尚未因心可舒胶囊的质量问题发生其他诉讼糾紛，并且本案诉讼标的数额较小，仅为发行人2005年销售收入的百分之一，不足发行人2005年净利润的百分之五，本案的审判结果对发行人生产经营活动和财务状况不会产生重大不利影响，不构成本次发行与上市的实质性障碍。”

除上述诉讼外，截至2006年6月30日，本公司不存在其他对财务状况、经营成果、声誉和业务活动可能产生重大影响的诉讼、仲裁或被行政处罚的案件。

本公司的主要股东、本公司的控股子公司、本公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员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。

第十五节 董事、监事、高管及有关中介机构声明

发行人全体董事、监事、高管声明

本公司全体董事、监事、高级管理人员承诺本招股意向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。

全体董事签名：

赵丙贤

赵 军

高学敏

李 飞

芦 云

刘尔奎

张 戈

张法忠

田开吉

全体监事签名：

马锦柱

孔宪俊

张 琴

于朋河

章 力

全体高管签名：

曾英姿

李盛廷

马兴臣

董道辉

山东沃华医药科技股份有限公司（公章）

年 月 日

保荐人（主承销商）声明

本公司已对招股意向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。

项目主办人：_____

潘志兵

保荐代表人：_____、_____

周凌云

杜振宇

法定代表人：_____

叶黎成

平安证券有限责任公司（公章）

年 月 日

发行人律师声明

本所及经办律师保证由本所同意发行人在招股意向书及其摘要中引用的法律意见书和律师工作报告的内容已经本所审阅，确认招股意向书不致因上述内容出现虚假记载、误导性陈述及重大遗漏引致的法律风险，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：_____、_____
袁胜华 庄 涛

律师事务所负责人：_____
庄 涛

北京市星河律师事务所（公章）

年 月 日

会计师事务所声明

本所及签字注册会计师已阅读招股意向书及其摘要，确认招股意向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意向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，确认招股意向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。

经办会计师：_____、_____
杜业勤 杨锡刚

会计师事务所负责人：_____
邱 伟

山东天恒信有限责任会计师事务所（公章）

年 月 日

会计师事务所声明

本所及签字注册会计师已阅读招股意向书及其摘要，确认招股意向书及其摘要与本所出具的审计报告无矛盾之处。本所及签字注册会计师对发行人在招股意向书及其摘要中引用的审计报告的内容无异议，确认招股意向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。

经办会计师：_____、_____
李储森 田开吉

会计师事务所负责人：_____
孟祥增

山东新华有限责任会计师事务所（公章）

年 月 日

会计师事务所声明

本所及签字注册会计师已阅读招股意向书及其摘要，确认招股意向书及其摘要与本所出具的审计报告无矛盾之处。本所及签字注册会计师对发行人在招股意向书及其摘要中引用的审计报告的内容无异议，确认招股意向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。

经办会计师：_____、_____
杜业勤 秦怀武

会计师事务所负责人：_____
刘守堂

山东正源和信有限责任会计师事务所（公章）

年 月 日

土地评估机构声明

本机构及签字评估师已阅读招股意向书及其摘要，确认招股意向书及其摘要与本机构出具的土地估价报告无矛盾之处。本机构及签字评估师对发行人在招股意向书及其摘要中引用的土地估价报告的内容无异议，确认招股意向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。

经办评估师（签名）：_____、_____
徐秀训 于广清

单位负责人（签名）：_____
徐秀训

潍坊市土地评估交易中心（公章）

年 月 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意向书及其摘要，确认招股意向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意向书及其摘要中引用的资产评估报告的内容无异议，确认招股意向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。

经办评估师：_____、_____
 刘春梅 田开吉

单位负责人：_____
 孟祥增

山东新华有限责任会计师事务所（公章）

年 月 日

验资机构声明

本机构及签字注册会计师已阅读招股意向书及其摘要，确认招股意向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意向书及其摘要中引用的验资报告的内容无异议，确认招股意向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。

经办验资人员：_____、_____
李储森 高明娟

单位负责人：_____
孟祥增

山东新华有限责任会计师事务所（公章）

年 月 日

验资机构声明

本机构及签字注册会计师已阅读招股意向书及其摘要，确认招股意向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意向书及其摘要中引用的验资报告的内容无异议，确认招股意向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。

经办会计师：_____、_____

杜业勤

秦怀武

会计师事务所负责人：_____

刘守堂

山东正源和信有限责任会计师事务所（公章）

年 月 日

第十六节 附录和备查文件

一、备查文件

在本次发行承销期内，下列文件均可在本公司和保荐人（主承销商）办公场所查阅。

- （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。

二、查阅时间、地点：

时间：股票发行承销期内每周一～周五 9:00～12:00； 14:00～17:00

地点：

发行人：	山东沃华医药科技股份有限公司
办公地点：	山东省潍坊市胜利西街 2900 号
联系电话：	(0536) 8553373
传真：	(0536) 8553373
联系人：	张戈、赵海亮
保荐人（主承销商）：	平安证券有限责任公司
办公地点：	北京市西城区金融大街 23 号平安大厦 609 室
联系电话：	(010) 59734978
传真：	(010) 59734978
联系人：	秦洪波、李建、饶煜宇、毛娜君

山东沃华医药科技股份有限公司

年 月 日