

**招商证券股份有限公司**

**关于桂林三金药业股份有限公司  
首次公开发行 A 股并上市**

**之**

**发行保荐工作报告**

二〇〇九年五月三十一日

## 声 明

本保荐机构及保荐代表人根据《中华人民共和国公司法》（下称“《公司法》”）、《中华人民共和国证券法》（下称“《证券法》”）、《首次公开发行股票并上市管理办法》（下称“《首发办法》”）、《证券发行上市保荐业务管理办法》（下称“《保荐管理办法》”）等有关法律、行政法规和中国证券监督管理委员会（下称“中国证监会”）的规定，诚实守信，勤勉尽责，严格按照依法制订的业务规则、行业执业规范和道德准则出具本发行保荐工作报告，并保证所出具文件的真实性、准确性和完整性。

## 目 录

释 义 .....	3
一、项目运作流程 .....	4
（一）三金药业 IPO 项目立项审核流程 .....	4
（二）三金药业 IPO 项目执行过程 .....	4
（三）本保荐机构内部审核程序和内核意见 .....	7
二、项目存在问题及其解决情况 .....	10
（一）立项评估决策机构意见 .....	10
（二）尽职调查中发现的主要问题及解决情况 .....	10
（三）内部核查部门关注的主要问题及落实情况 .....	37
（四）内核小组审核意见及落实情况 .....	46
（五）中国证监会关注的主要问题及解决情况 .....	49
（六）对证券服务机构出具专业意见的核查情况 .....	93

## 释 义

在本工作报告中，除非另有说明，下列简称具有如下特定含义：

发行人、三金药业、公司	指	桂林三金药业股份有限公司（及其前身桂林中药厂、桂林中药制药厂、桂林三金药业集团公司、桂林三金药业集团有限责任公司）。
控股股东、三金集团	指	三金药业控股股东桂林三金集团股份有限公司，其持有三金药业 68% 股权，2002 年 3 月 20 日由“桂林三金股份有限公司”更名而来。
金科创投	指	桂林市金科创业投资有限责任公司，本公司控股股东三金集团之控股股东，其持有三金集团 45.9% 股权。
发起人	指	三金集团、邹节明先生等 42 名自然人股东。
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
《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》
《首发办法》	指	《首次公开发行股份并上市管理办法》
《公司章程》	指	《桂林三金药业股份有限公司章程》
本次发行	指	发行人本次发行 A 股的行为
元	指	人民币元
A 股	指	面值为人民币 1.00 元的普通股
保荐人、主承销商、本保荐机构、招商证券、我公司	指	招商证券股份有限公司
会计师、浙江天健	指	浙江天健东方会计师事务所有限公司，原浙江天健会计师事务所有限公司，2008 年底与浙江东方会计师事务所有限公司合并更名，发行人会计师
发行人律师、通商律师事务所	指	北京市通商律师事务所
最近三年、报告期	指	2006 年度、2007 年度及 2008 年度三个会计期间

## 一、项目运作流程

### （一）三金药业 IPO 项目立项审核流程

本保荐机构保荐的 IPO 项目在申报条件基本成熟后方能提出立项申请。项目立项基本流程如下：

- 1、本保荐机构投资银行部内核部实施项目的立项前审查，对项目进行事前评估，以保证项目的整体质量，从而达到控制项目风险的目的；
- 2、IPO 项目申请人准备立项申请报告等立项必备文件，团队负责人审核后在必备文件中的申请报告上签字同意；
- 3、申请人将全套资料提交内核部，内核部审核申请文件的完备性；
- 4、内核部受理立项，由主审员、法律审核员、财务审核员进行审议出具核查报告，项目组针对核查报告中提出的问题进行回复；
- 5、内核部负责人将申请文件、审核文件汇总提交立项决策机构；
- 6、立项决策成员中 2/3 以上成员同意，视为项目立项；反之不予立项。

三金药业 IPO 项目立项主要过程如下：

立项前质量控制部或内核部的审核时间	2004 年 4 月
申请立项时间	2007 年 4 月
立项评估时间	2007 年 5 月 20 日-2007 年 5 月 28 日
立项决策机构	投资银行部经理办公会，由保荐业务分管副总裁、保荐业务分管总裁助理、投资银行部董事总经理、执行董事及资深业务人员组成。

### （二）三金药业 IPO 项目执行过程

#### 1、三金药业 IPO 项目执行成员构成

保荐代表人	孙坚、程洪波
项目协办人	洪金永
项目组成员	王昭、胡伟业、李昕遥、陶迎

#### 2、三金药业 IPO 项目组进场工作时间

为发行人本次发行工作，项目组分阶段进场工作时间如下：

阶段	时间
改制阶段	2000年-2001年
辅导阶段	2007年3月16日-2007年5月16日
申报文件制作阶段	2007年3月10日-2007年5月16日
内部核查阶段	2007年5月16日-2007年6月5日

### 3、尽职调查的主要过程

我公司受三金药业聘请，担任其本次 IPO 工作的保荐机构和主承销商。在本次保荐工作中，根据《证券发行上市保荐业务管理办法》、《保荐人尽职调查工作准则》、《证券发行上市保荐业务工作底稿指引》等相关法规的要求，对发行人作了审慎、独立的调查工作。对于本次尽职调查，项目组全体成员确认已履行勤勉、尽责的调查义务。

我公司的调查是按照《公司法》、《证券法》、《首次公开发行股票并上市管理办法》等我国现行有效的法律、法规、部门规章和规范性文件进行的。我们针对三金药业 IPO 项目调查范围包括：发行人基本情况、业务与技术、同业竞争与关联交易、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员调查、组织机构与内部控制、财务与会计、募集资金运用、股利分配、公司未来可持续发展能力、公司或有风险及其他需关注的问题等多个方面。在调查过程中，我们实施了必要的查证、询问程序，包括但不限于以下方式：

1) 先后向发行人及发行人各职能部门、发行人的股东、关联方发出尽职调查提纲，对发行人的财务部、技术开发部、综合部、市场部、销售部、生产部、企管部、质量保证部等部门进行调查了解，收集与本项目相关文件、资料，并进行查阅和分析；

2) 多次与公司董事、总经理、副总经理、财务负责人、董事会秘书等高级管理人员、控股股东和实际控制人的管理层访谈；

3) 与发行人律师和审计机构的经办人员进行了沟通和相关询问调查；

4) 实地调查发行人主要生产经营场所、募集资金投资项目实施地；

5) 与发行人的主要供应商及客户进行电话或现场访谈；

6) 与发行人所在地的工商、税务、社保、海关等机构进行询问访谈。

针对三金药业 IPO 项目的尽职调查主要过程包括但不限于以下方面：

阶 段	主要工作内容
发行人基本情况	调查了发行人的改制、设立、历史沿革、发起人、重大股权变动、重大资产重组等情况；了解发行人在设立、股权变更、资产重组中的规范运作情况等；并收集相关资料。
	调查和了解发行人主要股东三金集团的基本情况、股东历次出资情况、与发行人相关协议；主要股东所持发行人股份的质押、冻结和其它限制权利的情况；主要股东和实际控制人最近三年内变化情况或未来潜在变动情况，并收集相关资料。
	查阅发行人员工名册、劳务合同、工资表和社会保障费用明细表等资料，向相关主管部门进行调查，了解发行人在国家用工制度、劳动保护制度、社会保障制度和医疗保障制度等方面的执行情况等，并收集相关资料。
	调查和了解发行人控股子公司 5 家、参股子公司 4 家的基本情况；资产权属及其独立性；业务、财务、机构的独立；发行人商业信用情况等；并收集相关资料。
业务与技术	调查医药行业发展、同行业竞争状况、同行业上市公司情况；收集行业主管部门制定的发展规划、行业管理方面的法律法规及规范性文件，了解行业监管体制和政策趋势；调查发行人所处行业的技术水平及技术特点，了解发行人所属行业特有的经营模式等，并收集相关资料。
	现场调查发行人的采购、生产、销售、技术与研发情况，了解发行人主要原材料、重要辅助材料、所需能源动力的市场供求状况；发行人的生产工艺和流程、经营模式；发行的研发能力和激励措施等，并收集相关资料。
	通过查询有关资料，与高管人员、中介机构、发行人员工、主要供应商、主要销售商谈话等方法，了解发行人高管人员的胜任能力及是否勤勉尽责。
同业竞争与关联交易	调查发行人的关联方基本情况、关联方关系、同业竞争情况，了解关联交易、同业竞争对发行人的影响及解决措施，并收集相关资料
董事、监事、高级管理人员及核心技术人员调查	查询董事、监事、高级管理人员及核心技术人员简历、发行人的说明等文件，与上述人员访谈，了解上述人员的任职资格、执业操守、兼职情况、对外投资情况等；查阅发行人历次“三会”会议记录，了解报告期内发行人董事、高管的变化情况；并收集相关资料。
	查阅发行人组织机构图、历次股东大会、董事会、监事会的会议通知、会议记录、会议决议、会议议案及决议公告、内部控制制度、

组织机构与内部控制	《内部控制鉴证报告》、公司治理制度等文件，抽样测试发行人内部控制制度运行情况，了解发行人组织机构的是否健全、运作情况、内部控制环境、股东资金占用等。
财务与会计	对经注册会计师审计的财务报告及相关财务资料、税务资料、评估报告进行审慎核查，结合发行人实际业务情况进行财务分析，并对重要的财务事项例如：销售收入的确认、成本计量、存货、应收账款、报告期内的纳税进行重点核查。
业务发展目标	调查发行人未来二至三年的发展计划、中长期发展战略等情况，了解发行人发展目标与目前业务、募集资金投资项目的关系等情况，并收集相关资料
募集资金运用	查阅本次发行的募投项目立项批复文件、环评批复文件、募集资金管理制度等，结合本次发行的募投项目的可行性研究报告，分析发行人募集资金投向对发行人未来经营的影响。
股利分配	调查发行人股利分配政策、历次股利分配、发行后股利分配政策等情况，并收集相关资料
公司或有风险	调查发行人经营风险、重大合同执行情况、诉讼和担保等情况，分析可能对发行人业绩和持续经营能力产生不利影响的主要因素以及这些因素可能带来的主要影响

#### 4、保荐代表人参与尽职调查时间及主要调查过程

保荐代表人孙坚、周凯于2007年4月10日开始参与本项目的尽职调查工作，其尽职调查范围主要包括：发行人基本情况、业务与技术、同业竞争与管理交易、组织机构与内部控制、财务与会计、募集资金运用、公司或有风险等。保荐代表人程洪波于2009年5月接替周凯承担本项目的保荐职责，并对发行人进行了必要的尽职调查。保荐代表人对发行人的尽职调查方法和过程与其他项目组成员对本项目尽职调查基本一致。

#### （三）本保荐机构内部审核程序和内核意见

##### 1、本保荐机构的内部审核程序

##### 第一阶段：项目的管理和质量控制阶段

项目执行过程中，投资银行部内核部适时参与项目的进展过程，以便对项目进行事中的管理和控制，进一步保证和提高项目质量。

##### 第二阶段：项目的内核审查阶段

投资银行部实施的项目内核审查制度，是对招商证券所有投资银行保荐项目进行事后审核，以加强项目的质量管理和保荐风险控制，提高我公司保荐质量和



效率，从而降低我公司的发行承销风险。

投资银行部内核部负责组织内核小组成员召开内核会议，每次内核会议由 9 名内核委员参会，7 名委员（含 7 名）以上同意视为内核通过，并形成最终的内核意见。

本保荐机构内部核查部门对三金药业 IPO 项目内核的主要过程如下：

#### 1) 对三金药业 IPO 项目的现场核查

我公司投资银行总部内核部是我公司内核小组的办事机构。2007 年 5 月 16 日—2007 年 5 月 19 日，内核部的主审员、财务审核员、法律审核员通过实地查看发行人生产经营场所、主要办公场所，查阅工作底稿，与项目单位主要管理人员、其他中介机构进行访谈等方式，了解项目进展情况，掌握项目中出现的问题。内核部现场核查后，形成现场核查报告。同时，内核部积极与项目组沟通、讨论，共同寻求现场核查中发现问题的解决方案。

#### 2) 内核预审阶段

在项目组提出内核申请后，内核部根据中国证监会和证券交易所的有关规定，对申请材料的完整性、合规性及文字格式的正确性等进行审查，形成初审报告。项目组针对初审报告中提出的问题及时给予回复。内核部、部分内核小组成员、项目组成员于 2007 年 5 月 30 日召开初审会，讨论初审报告中的问题。

#### 3) 出具内核审核报告

内核部根据内核初审会会议对相关问题整理，形成内核审核报告，以提交内核小组审核。项目组需要对该审核报告提出的问题予以落实并出具回复说明。

#### 4) 内核小组审核阶段

2007 年 6 月 1 日，内核小组召开内核会议，由项目组对项目进行陈述并对委员提问进行答辩，内核委员从专业的角度对申请材料中较为重要和敏感的问题进行核查和充分讨论，从而形成内核意见。

本次内核会议时间	2007 年 6 月 1 日
参与本次内核会议的成员	余维佳、邓晓力、郭健、谢继军、帅晖、王苏旺、杜辉明、徐浙鸿、甘长如
内核小组成员意见	请项目组关注： 1、2001 年职工持股会转让所持有的发行人股份给三金集团的程序是否合法有效，请股东对以上行为

	签字确认；
	2、历次股权转让资金来源的合法性。
内核小组表决结果	8 票同意，1 票暂缓表决

## 2、本保荐机构对本次证券发行上市的内核意见

本保荐机构证券发行内核小组已核查了三金药业首次公开发行 A 股申请材料，并于 2007 年 6 月召开了内核会议。本次应参加内核会议的委员人数为 9 人，实际参加人数为 9 人，达到规定人数。

出席会议的委员认为三金药业已达到首次公开发行 A 股有关法律法规的要求，该公司发行申请材料中不存在虚假记载、严重误导性陈述或重大遗漏。经表决，内核委员 8 票同意，表决通过，表决结果符合我公司内核会议三分之二多数票通过原则，同意推荐三金药业首次公开发行 A 股申请材料上报中国证监会。

## 二、项目存在问题及其解决情况

### （一）立项评估决策机构意见

#### 1、立项评估决策机构审核意见

我公司立项评估决策机构于 2007 年 5 月 20 日—2007 年 5 月 28 日对三金药业 IPO 项目立项申请进行了审议，立项评估决策机构成员认为：三金药业在咽喉、口腔用药和泌尿系统用药方面已形成较强的专业和市场优势，具有明显的行业竞争优势，盈利能力强。公司正在加强销售体系的建设，营销网络的逐步完善将较快地显现对业绩的推动作用，也是公司持续成长的主要保证。但请项目组关注以下几个问题：

- 1) 公司历史沿革复杂，公司股权转让及增资存在法律瑕疵问题；
- 2) 发行人资产负债率过低问题；
- 3) 西瓜霜制备工艺专利的权属问题；
- 4) 募集资金投向的市场前景和公司未来 3 年的成长性问题。

#### 2、立项评估决策机构审核结论

我公司立项评估决策机构对于三金药业 IPO 项目立项申请的审核结论为同意立项。

### （二）尽职调查中发现的主要问题及解决情况

#### 1、上报申请文件前，尽职调查中发现的主要问题及解决情况

##### 1) 2007 年 3 月，中介机构协调会讨论的主要问题及解决情况

##### 问题 1、募集资金投资项目选择问题

发行人提出的个别募集资金投资项目基础较为薄弱，不适宜作为募集资金投资项目，建议公司紧紧围绕主业选择募集资金投资项目，并抓紧时间准备可行性分析报告、项目备案、环保批复等。

解决情况：发行人最终确定特色中药三金片技术改造工程等 10 个募集资金投资项目。上述项目可分为三类，第一类是公司原有主导产品的技改投入，进一步提升产能与质量，包括特色中药三金片技术改造工程、西瓜霜润喉片等特色中药含片技术改造工程、桂林西瓜霜等特色中药散剂技术改造工程 3 个项目，投资

金额合计 21,061.08 万元，占总投资的比重为 33.21%；第二类是公司原有小批量试产的产品实现产业化项目，包括脑脉泰等中药胶囊剂特色产品产业化、中药新药舒咽清喷雾剂产业化项目、特色中药眩晕宁产业化项目等 3 个项目，投资金额合计 19,900.54 万元，占总投资的比重为 31.38%；第三类是公司对未来产业发展和主要产品产能扩张的支撑项目，包括西瓜霜中药提取综合车间二期技改项目、现代中药原料 GAP 基地建设项目、三金现代化仓储及物流基地建设项目、国家级技术中心扩建项目等 4 个项目，投资金额 22,450.91 万元，占总投资的比重为 35.40%。

## 问题 2、各办事处的权属证明材料问题

公司外地办事处存在权属材料不齐全的情况，我们建议由公司协助律师尽快对公司所有办事处的权属证明材料进行清理。

解决情况：经核查，发行人在全国 30 个省市办事处共有 42 处房产，其中 18 处房屋取得了房产证但没有取得分割后的分户土地证；有 5 处新购置房屋有购房合同、购房发票、开发商五证，尚未取得房产证。发行人律师经核查后认为，上述房产不存在产权纠纷。

## 2) 尽职调查过程中发现的历史沿革方面的问题及解决情况

**问题 3、1994 年 6 月，药材公司将其持有的发行人 22.22% 权益由民泰公司承接，转让价格为人民币 460 万元，中国药材公司退出联营体，未进行资产评估的问题。**

在转让权益过程中，没有进行评估，不符合 1991 年国务院发布的《国有资产评估管理办法》的相关规定。发行人说明上述权益转让未进行评估的原因是由于当时广西位于西部落后地区，对国有资产管理的理解和贯彻有些滞后，协议各方对中国药材公司作为行业主管部门转让权益是否需要评估认识不清所致。

解决情况：2007 年 8 月 8 日，中国药材集团公司以药材规[2007]191 号文复函发行人，确认上述权益转让均无任何异议、也无债权债务纠纷。

**问题 4、1997 年 12 月，发行人前身桂林三金药业集团公司改制为股份合作制企业，发行人职工购买国有资产并组建股份合作制企业的合法合规性问题。**

为进一步完善本次股权转让行为的合法合规性，2008 年 5 月 20 日，广西壮

广西壮族自治区人民政府出具桂政函[2008]78号《广西壮族自治区人民政府关于同意对桂林三金药业集团公司职工购买国有资产并组建股份合作制企业有关事项予以确认的批复》，确认公司内部职工于1998年集体购买国有资产组建股份合作制企业，符合当时的法律法规和自治区有关政策规定，并且履行了相关审批程序。

**问题 5、2001 年发行人工会将所持股份转让给三金集团及 43 名自然人股东履行的程序问题。**

本保荐机构对 2001 年发行人工会将所持股份转让给三金集团及 43 名自然人股东履行的程序进行了详细核查。

### ①履行的程序

2001 年 12 月 15 日，发行人职工代表大会审议通过，同意对工会委员会将其代为持有的发行人 68% 的股权转让给三金集团，将其代为持有的发行人 15.38% 的股权转让给孙家琳等 39 名自然人。

发行人于 2001 年 12 月 15 日召开的 2001 年临时股东会审议通过，同意桂林三金药业集团有限责任公司工会委员会将其代为持有的发行人 68% 的股权转让给三金集团。

2001 年 12 月 16 日，工会委员会与三金集团及孙家琳等 39 名自然人签订《股东股权转让协议》，工会委员会将其代为持有的发行人 68% 股权转让给三金集团，15.38% 的股权转让给孙家琳等 39 名自然人；以上股权转让价款以发行人 2001 年 8 月 31 日经审计的净资产为依据确定。上述股权转让完成后，发行人的股东变更为 43 名。

### ②本次工会转让股份价款支付情况

根据 2001 年 12 月 16 日工会委员会与三金集团及孙家琳等 39 名自然人签订《股东股权转让协议》，工会将其代为持有的 4168.7741 万股股份以 2001 年 8 月 31 日经审计的净资产价值为依据作价 10005.0578 万元人民币转让给三金集团及孙家琳等 39 名自然人。

三金集团于 2001 年 12 月 20 日向工会支付转让价款，随后工会向每位持股职工支付了相应款项。

### 3) 技术方面问题及解决情况

**问题 6、西瓜霜制备工艺专利的权属问题**

经过与邹节明、三金集团多次探讨，邹节明、三金集团同意将该专利在其法定存续期内无偿、排他许可给发行人实施使用，并于 2007 年 4 月 25 日签订了《专利实施使用许可合同》，合同的有效期限至 2022 年 9 月 25 日（专利的有效期限届满日），本次许可已到国家知识产权局进行了备案，合同备案号：07450001003。为了进一步确保发行人持续、无偿实施使用该专利，邹节明和三金集团出具了一份不可撤销的承诺函，承诺该专利的实施使用许可是排他的、持续的、无偿的和不可撤销的。

## 2、根据中国证监会反馈意见及预审员提出的问题进行的补充尽职调查

2007 年 6 月 13 日，中国证监会受理了三金药业首次公开发行股票并上市申请文件，根据 2007 年 8 月 2 日中国证监会出具的行政许可项目审查反馈意见通知书 071046 号关于《桂林三金药业股份有限公司首次公开发行股票申请文件反馈意见》及预审员提出的问题，我公司作为保荐人会同桂林三金药业股份有限公司及其申报会计师浙江天健会计师事务所有限公司和发行人律师北京市通商律师事务所，对反馈意见中所提问题重新进行了认真核查及讨论。具体如下：

### 1) 历史沿革方面的问题

**问题 1、1994 年 3 月，公司组建为桂林三金药业集团公司，注册资金 3,000 万人民币，未进行验资问题。**

保荐人及发行人律师进一步核查了发行人工商登记资料及 1994 年 2 月 18 日桂林市经济体制改革委员会、桂林市计划委员会、桂林市经济委员会出具的市体改字[1994]03 号文《关于同意组建桂林三金（药业）集团的批复》。发行人在招股说明书中补充披露了根据桂林市体改字[1994]03 号文的规定，以桂林中药制药厂、桂中饭店为核心企业，组成集团公司，为独立法人，实行资产经营一体化；以桂林联合制药厂、桂林中药制药厂天然保健品分厂为紧密层企业，由集团公司控股；以桂林中药制药厂一分厂为半紧密层企业。在公司组建为桂林三金药业集团公司的过程中没有外部资金或资产进入、没有引入新股东，公司的资产状况未发生变化。因此，本次组建集团公司不存在股东以现金或其他方式新增资的行为。

公司当时认为：营业执照注册资金反映的是公司总资产规模（总资产规模已经达到人民币 3600 万元），而地方工商行政管理部门对于国有企业注册资本的变化也未进行严格要求，因此，发行人未进行增加注册资本的验资工作。

发行人律师经核查后认为，桂林三金药业集团公司本次增资未根据有关规定进行验资或由有关政府部门出具资金信用证明或者提供资金担保，属不合规行为，存在法律瑕疵。但其增资办理了工商变更登记手续，也通过了历年的工商年

检，并不影响发行人的有效存续，对发行人本次发行 A 股股票并上市不构成法律障碍。

**问题 2、1997 年 12 月，发行人职工收购国有股权并组建股份合作制企业过程中存在的问题。**

**2.1 公司扣除职工安置费、离退休人员医药费及补贴其他股东权益的确定标准、依据、具体金额问题。**

本保荐机构查阅了桂林市市政（1997）21 号文《桂林市国有小型企业改革中职工及离退休人员安置办法》及（桂发（1996）16 号）《自治区党委、自治区人民政府关于加快小型企业改革若干问题的规定》，核查了评估报告及桂林市劳动局已核实的发行人在职职工人数，重新核算了扣除职工安置费、离退休人员医药费及补贴其他股东权益的具体金额。

公司扣除职工安置费、离退休人员医药费及补贴其他股东权益的确定标准、依据、具体金额已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“四、发行人股本形成及其变化和重大资产重组情况（二）股份有限公司设立前的沿革情况”补充披露。

**2.2 公司职工按照工龄、职称和岗位等考评和打分出资购买股份的方案是否获得有权机构的批准，是否存在纠纷或潜在纠纷问题。**

保荐人查阅了 1998 年 1 月 18 日发行人向桂林市体改委上报的《桂林三金药业集团公司改制为股份合作制企业关于员工出资购买股权有关问题的请示》及其附件发行人第五届职工代表大会第九次会议审议通过的《桂林三金药业集团公司改制为股份合作制企业关于员工出资购买股权的方案》、《桂林三金药业集团公司改制为股份合作制企业关于员工购买股权职称分、岗位标准》等相关文件。

保荐人认为该方案经发行人第五届职工代表大会第九次会议审议通过，获得了有权机构的批准，不存在纠纷或潜在纠纷。

**2.3 本次发行人职工收购国有股权并组建股份合作制企业的合法合规性问题。**

经核查，保荐人认为发行人内部职工集体购买企业产权的行为及定价，符合当时国有资产管理的有关规定，获得了桂林市地方人民政府的批准，并经广西壮族自治区财政厅确认，履行了必要的审批程序。审批机关批准该事项依据的地方人民政府的规范性文件是依据广西壮族自治区人民政府相关规章制度制定的，合法、合规。

发行人进行股份合作制改造符合当时的法律法规，履行了评估、审批等必要的程序。广西壮族自治区财政厅、广西壮族自治区土地管理局分别对发行人股份合作制改造过程中经营性国有资产及土地使用权的处置予以确认，该行为获得了有权部门的批准。发行人股份合作制改造符合当时国家及广西壮族自治区有关国有企业改制和国有资产管理有关法律法规和规章的规定。

#### **2.4 公司职工收购三金药业集团共计 5,000 多万元净资产的资金来源，是否已经缴清收购款问题。**

保荐人进一步核查了职工收购三金药业集团资产的资金来源，根据公司提供的说明，职工收购国有资产的资金来源主要有两种：一种是本人自有积累，1995年、1996年和1997年发行人总共发放的工资总额分别为人民币1228.80万元、1938.80万元和2820.94万元。桂林市医药工业公司、桂林市财政局和桂林市工作改革领导小组共同出具《桂林市企业工效挂钩、包干批复》确认上述金额；另一种是本人通过亲戚、朋友等筹措。

根据桂林市人民政府国有资产监督管理委员会于2007年8月7日出具的市国资函（2007）131号《关于桂林三金药业集团公司职工购买国有资产并组建股份合作制企业有关情况的函》，确认原桂林市国资局于1998年3月31日前一次性收到了公司职工缴纳的购买国有资产的全部款项，无漏缴欠缴情况。

**问题 3、2001 年 12 月 16 日，工会委员会将其代为持有的公司 68% 的股权转让给三金集团和部分自然人股东。工会委员会、持股职工和公司现有的股东之间是否存在尚未解决的纠纷或潜在纠纷。**

保荐人在尽职调查的基础上，访谈了部分原股东和现在的股东，对工会委员会、持股职工和公司现有的股东之间是否存在尚未解决的纠纷或潜在纠纷进行了核查，并取得了发行人于2007年8月7日提供的《关于桂林三金药业集团公司改制为有限责任公司后工会委员会持有68%股权的有关情况的说明》以及公司现有39名自然人股东出具的《关于所持股份不存在纠纷的承诺》，保荐人认为工会委员会、持股职工和公司现有的股东之间不存在尚未解决的纠纷或潜在纠纷。

**问题 4、公司现有的股东包括直接持股的股东和间接持股的股东合计人数是否超过 200 人，是否存在股份代持等情形。**

本保荐机构根据发行人、三金集团及金科创投的公司章程及工商登记资料，扣除股东重叠因素，计算得出发行人现有股东包括直接和间接持股股东合计人数为136名，未超过200人。



上述股东已全部出具说明和承诺：其持有的股份均为本人实际拥有，不存在股份代持的情形。由此，保荐人认为发行人直接或间接持股股东所持有的股份不存在股份代持的情形。

## 问题 5、资金来源问题

### 5.1 公司员工设立三金集团以及金科创投并进行增资的资金来源。

保荐人核查了发行人的股东大会、董事会决议及三金集团的股东会决议，发行人派发现金红利的行为经过了股东大会或股东会的审议；保荐人核对了发行人及三金集团派发现金红利的凭证，全部现金红利已支付完毕；保荐人查阅了邹节明、王许飞、谢元钢、韦葵葵、王淑霖的薪酬所得、打印了相应的基金及股票交易帐单，并取得了邹节明先生及其儿子邹洵、邹准先生、王许飞先生、谢元钢先生、韦葵葵女士、王淑霖女士出具的《关于资金来源的说明及承诺》。

保荐人根据上述核查过程和相关文件证明资料，认为公司员工设立三金集团及金科创投并进行增资的资金来源合法。

### 5.2 2006 年—2007 年金科创投受让三金集团股权的资金来源、转让价格确定的依据、价款支付情况。

上述股权转让价格的主要确定依据：2006 年退休的 28 名股东、辞职的 3 名股东根据 2006 年底经审计的每股净资产（2.73 元/股，旧会计准则下）由双方协商确定转让价格；2007 年退休的 20 名股东股权转让价格（3.70 元/股）根据 2006 年底经审计的每股净资产并结合 2007 年预估的每股收益由双方协商确定；其他 342 名股东股权转让价格（4.90 元/股）根据公司 2006 年底经审计的每股净资产并结合未来的收益和风险由双方协商确定。以上价格的确定均体现了双方自愿的原则。

经保荐人核查，金科创投受让上述股权所支付的股权转让价款来源于金科创投的自有资金，以及向邹节明等 7 位股东的借款。上述 7 位股东的资金主要来源于个人自有资金（包括工资、奖金收入及股票、基金投资收益等）、三金药业、三金集团 2006 年度的现金分红以及向亲戚、朋友等个人借款。

截至目前，上述股权转让价款已经全部支付完毕。

**问题 6、1997 年底公司前身桂林三金药业集团有限公司改制为股份合作制企业时，公司的股本金为 5000 万，但工商登记的注册资金为 3000 万元，公司没有验资、办理相应的工商变更登记手续的原因及保荐人意见。**

经核查，发行人根据桂林市经济体制改革委员会市体改字(1997)70号文《关于同意桂林三金药业集团公司改制为股份合作制企业的批复》中的有关规定，将股本金总额设定为 5000 万元人民币，未进行验资，仅根据（93）财会字第 24 号《财政部关于〈全民所有制工业企业新旧会计制度衔接有关调帐问题的处理规定〉》规定，将固定基金、国家流动基金、企业流动基金等科目余额合计 14,530,707.03 元转为实收资本。

根据发行人的说明，当时未办理注册资金由 3000 万元增资为 5000 万元的手续，主要是基于节约股份制改造的成本的考虑。

保荐人认为，发行人上述应办理增加注册资本手续而未办理的行为属于历史上的不规范行为。发行人于 2001 年 4 月由桂林三金药业集团公司改制为桂林三金药业集团有限责任公司时，广西立信会计师事务所出具了立信所变验字(2001)第 005 号《验资报告》，换取了注册号为（企）4503001100993 号企业法人营业执照，注册资本变更为人民币 5,000 万元。发行人自 2001 年 4 月改制为有限责任公司以来，历次增资和工商变更登记均按照法律法规办理了相关手续，并且营业执照均通过历年年检。因此，本保荐机构认为，发行人上述不规范行为并不影响发行人的有效存续，对发行人本次公开发行股票并上市不构成实质性障碍。

**问题 7、1994 年 6 月，药材公司将其持有的发行人 22.22% 权益由民泰公司承接，转让价格为人民币 460 万元，中国药材公司退出联营体，但当时没有进行资产评估。中国药材公司退出联营体是否合法合规、是否存在尚未解决的纠纷。**

为进一步明确本次股权转让的合法合规性问题。2007 年 8 月 8 日，中国药材集团公司以药材规[2007]191 号文复函发行人，确认：

“你公司来函所反映的历史情况属实，2002 年 9 月我公司也出具说明，确认 1994 年原中国药材公司转让原桂林中药制药厂 22.22% 权益的价款人民币 460 万元是按照当时联营体上一年末净资产之确定的，亦已于 1994 年当年付清，并且转让行为履行过程清楚、协议各方均无异议、多年来从未因此而发生产权和债务纠纷。

1989 年 4 月根据桂林市人民政府批准，桂林市中药厂与中国药材公司进行联营，是当时中国药材公司履行行政管理职能、扶持重点中药企业的具体体现。签订联营协议后，中国药材公司投资人民币 200 万元，占 22.22%；桂林中药厂投资人民币 700 万元，占 77.78%；双方履行情况良好，无权属和债务纠纷。1994 年初，中国药材公司结合当时企业自身情况决定退出联营，经充分协商，确定由

桂林民泰制药有限公司承接中国药材公司持有的联营体的 22.22% 权益，价格为人民币 460 万元。中国药材公司与桂林市中药厂（现名称为桂林三金药业股份有限公司）对上述权益转让均无任何异议、也无债权债务纠纷。”

## 2) 募集资金投资项目问题

问题 8、本次募集资金项目总投资额为 63,412.53 万元，项目建成后产能扩张较大。

8.1 结合现有各类产品在报告期内的产能、产量、销量、产销率、销售区域，项目达产后各类产品新增的产能、产量，以及本行业的发展趋势、有关产品的市场容量、主要竞争对手等情况对项目的市场前景进行详细的分析论证，是否存在市场开拓风险。

本保荐机构核查了发行人各类产品在报告期内的产能、产量、销量、产销率、销售区域，项目达产后各类产品新增的产能、产量，以及本行业的发展趋势、有关产品的市场容量、主要竞争对手等情况对项目的市场前景，在招股说明书“第十三节 募集资金运用”之“三、拟投资主要项目市场前景分析”中补充披露了上述内容，保荐人认为发行人各类产品市场前景良好，具体如下：

### ①特色中药三金片技术改造项目市场前景

发行人在报告期内，三金片产能利用率较高，由于市场需求的增长和产能规模限制，发行人有必要进行产能的扩张。同时，发行人抗尿路系感染药品所处的细分行业市场容量较大，市场规模每年保持较高的增长速度，有利于以发行人为代表的竞争优势企业快速成长，获得更大的市场份额。因此，特色中药三金片技术改造项目具有良好的市场前景。

### ②西瓜霜系列产品市场前景

发行人在报告期内，西瓜霜系列产品产能利用率较高，但是由于市场需求的增长和基于 GMP 规范的产能规模限制，发行人有必要进行产能的扩张。而且发行人喉口类产品所处的行业市场容量较大，市场细分加剧，市场规模每年保持较高的增长速度，有利于以发行人为代表的竞争优势企业快速成长，获得更大的市场份额。因此，西瓜霜润喉片等特色中药含片技术改造项目、桂林西瓜霜等特色中药散剂技术改造工程项目和中药新药舒咽清喷雾剂产业化项目均具有良好的市场前景。

③脑脉泰等中药胶囊剂特色产品产业化和特色中药眩晕宁产业化项目市场前景

脑脉泰和眩晕宁作为心脑血管行业中的特色中药，市场规模庞大，适用人群广泛，功效显著，在同类产品中具有较强的竞争优势，产品在先期已经小批量生产销售，市场反响很好。依靠发行人覆盖全国的、主销和分销紧密结合的高效市场营销体系，项目实施后能够迅速打开市场，具备良好的市场前景。

**8.2 鉴于公司募投项目产能扩张较大，请详细说明是否能够保障充足的原材料。**

经保荐人详细核查，发行人药用原料主要分两类，一类是已经大面积种植成功的家种原药材，另一类是收购野生资源地产药材。按目前的生产规模，不会发生重大的原料短缺。

但是，随着积雪草等原材料的收购范围扩大，价格呈现逐年上升趋势，收购管理环节也趋于复杂。为降低采购成本，加强原材料供应的保障，发行人目前正在着手开展三金片原药材野生转家种研究工作，其中积雪草已经开始建设种植基地，并列入本次募集资金运用项目，其他药材也在开展的野生转家种实验，如对金樱根扦插育苗进行了初步的试验工作，对羊开口和金沙藤开展了相应的对照药材质量研究工作。积雪草种植基地项目一旦建成，将进一步加强发行人主导产品的供应保障，并能降低采购成本，有利于进一步提高三金片产品的盈利能力。

## **问题 9、**

**9.1 结合公司现有客户状况、市场容量，详细披露募集资金投资项目新增产品的市场前景。**

经发行人、保荐人及会计师共同讨论，根据公司现有客户状况、市场容量情况，分析募集资金投资项目新增产品的市场前景如下：

发行人的主要客户资信优良、网络完善，结构合理，发行人通过与客户的合作构建了一个覆盖全国的、主销和分销紧密结合的高效市场营销体系，有利于发行人新老产品推广与销售。发行人本次募集资金投资产品所处的细分市场容量较大，具备较高的成长性，发行人的营销网络完善，营销能力较强。因此，发行人的产品具有良好的市场前景。

**9.2 预计公司产品未来市场价格走势、市场容量、市场竞争情况等相关信息，并结合公司募集资金投资项目新增固定资产折旧等，分析公司募集资金投资项目的盈利能力。**

经发行人、保荐人及会计师共同讨论，根据预计的公司产品未来市场价格走势、市场容量、市场竞争情况等相关信息，并结合公司募集资金投资项目新增固

定资产折旧等，分析公司募集资金投资项目的盈利能力如下：

公司主要产品价格未来走势基本保持平稳，部分产品价格可能存在小幅上升，在产能扩张情形下，有利于公司产品销售收入的持续稳定增长。募集资金项目主要产品西瓜霜系列产品、脑脉泰、眩晕宁和三金片所属的喉口类市场、心脑血管类市场和尿路感染用药市场需求旺盛，规模较大，成长性较高，适于具有竞争优势的企业快速发展。募集资金投入以后，新增的固定资产折旧对投产当年的有一定影响，募集资金投资项目建成达产后，在抵销折旧的影响后，公司业绩有望较大幅度提升。

**问题 11、结合产能利用率、产销率情况、项目达产期等因素，分析募集资金投资项目的市场前景、竞争优势以及是否能够消化该部分新增产能。**

### ①新增产能的市场分析

#### A、三金片新增产能的市场分析

泌尿系感染中成药市场加上以上潜在的、新增的销量版块，保守估计在至 2012 年的 5 年内，三金片对应的品类总体市场复合增长率将达到 30%，市场容量至少能达到 48 亿元的规模。按照本项目投产情况，本项目建设期 2 年，产品投产期 3 年，第一年投产 60%，第二年投产 80%，第三年即可达产 100%；即在项目开工建设后的第 3、4、5 年实现新增产能 18 亿片、24 亿片和 30 亿片，比 06 年增长 87%、116%和 145%，而同期市场份额增长 120%、186%和 271%，按当年新增产能预计同期市场占有率分别为 25%、22%、19%，三金片的产能增长有较好的市场容量增长保障。

#### B、西瓜霜系列产品新增产能市场分析

发行人的西瓜霜润喉片、桂林西瓜霜喷剂以及新药舒咽清喷雾剂都属于咽喉口腔药品。预计上述三个产品今后 5 年将保持与品类市场同比的增幅，即 15% 年均销售增长率。预计募投项目达产后，发行人润喉片销售将达 90 亿片，桂林西瓜霜喷剂达 8000 万支，舒咽清喷雾剂达 500 万支。

#### C、新产品脑脉泰胶囊、眩晕宁片市场分析

据南方医药经济研究所的研究显示，2005 年我国心脑血管中成药的市场零售总规模约为 119.8 亿元，我国心脑血管中成药总体市场平均增长率为 22.84%。基于此，经保守测算，在未来五年里，市场容量将分别达到 222、273、335、412、506 亿元的规模。按照脑脉泰产业化项目投产情况，本项目建设期 1 年，产品投产期 4 年，第一年投产 60%，第二年投产 70%，第三年投产 80%，第四年即可

达产 100%；即在项目开工建设后的第 2、3、4、5 年实现产能 6 亿粒、7 亿粒、8 亿粒和 10 亿粒，将占同期市场份额的 0.77-0.86%；按照眩晕宁产业化项目投产情况，本项目建设期 1 年，产品投产期 4 年，第一年投产 60%，第二年投产 70%，第三年投产 80%，第四年即 90 吨/2.4 亿片、可达产 100%；即在项目开工建设后的第 2、3、4、5 年实现产能 90 吨/2.4 亿片、105 吨/2.8 亿片、120 吨/3.2 亿片和 150 吨/4 亿片，将占同期市场份额的 0.67-0.75%。

上述内容在招股说明书“第十三节 募集资金运用”之“三、拟投资主要项目市场前景分析”相关部分中详细披露。

### ②发行人的竞争优势

公司的整体竞争优势主要包括：技术与研发优势、品牌优势、区位优势 and 稳固的销售渠道优势等，已在招股说明书“第二节 概览”之“四、发行人竞争优势”中详细披露。

发行人主导产品三金片、西瓜霜系列产品及新产品脑脉泰胶囊、眩晕宁片产品竞争优势已在招股说明书“第十三节 募集资金运用”之“拟投资主要项目市场前景分析”中详细披露。

### ③发行人拟采取的主要对策

募集资金项目投产后，产品的销售方式将保持当前“经销制”模式的基础上，针对部分独家品种，完善 OTC 终端建设，强化医院终端建设，拓展营销网络的深度和广度，迅速消化技改项目带来的产能扩展，提升二线产品的市场销量和份额。

为确保本次募集资金投资项目的顺利实施，发行人也制定了缜密的发展战略规划，包括市场开发策略及系统支持、销售网络建设、技术开发管理、质量管理、生产管理、人力资源管理、企业运营管理等，已在招股说明书“第十二节 业务发展目标”中详细披露。

### 3) 业务与财务方面问题

**问题 12、“西瓜霜制备工艺”等相关技术的所有权人以及所有权取得的原因和过程及发行人律师的核查意见。**

在招股说明书“第六节 业务和技术”之“六、与发行人业务相关的主要固定资产和无形资产情况（四）除土地使用权外主要无形资产情况 7、专利”进一步详细披露了西瓜霜制备工艺专利的基本情况。

### ①专利取得的原因和过程

1974年—1977年期间，时任桂林中药厂技术员的邹节明先生自筹资金和试制器具，利用节假日、晚上等业余时间进行西瓜霜新制备工艺的研究，个人完成整个制备工艺的研究，并成功制备出西瓜霜。

1978年，邹节明先生利用桂林中药厂的资源完成西瓜霜制备工艺的重复性验证工作，并于1984年成功研制出西瓜霜润喉片和桂林西瓜霜（喷剂）。随后，原桂林中药厂以及后来桂林三金药业集团有限责任公司和邹节明先生通过对西瓜霜制备工艺严格保密而加以利用。为了更好的保护西瓜霜制备工艺，三金集团和邹节明于2002年9月25日向国家专利局提交了专利申请，并于2005年8月17日授权公告。

发行人律师经核查后认为，邹节明和三金集团拥有的该项专利获得了国家知识产权局的批准，合法取得了该项专利的所有权，截至目前未有第三人对该项专利权的权属提出异议。

### ②无偿转让给发行人

为进一步支持三金药业的持续发展，2007年8月8日邹节明和三金集团与发行人签署了《关于西瓜霜制备工艺发明专利的专利权转让合同》，邹节明和三金集团将西瓜霜制备工艺发明专利的专利权无偿转让给了发行人。前述三金集团转让专利的行为获得了三金集团于2007年8月8日召开的董事会会议的批准，发行人律师经核查后认为，前述专利权转让合同内容合法、有效，是可执行的。2007年12月21日，三金集团召开2007年第二次临时股东大会，对上述专利权转让予以确认。

### 问题 13、公司业务模式、结算方式和相应的收入确认方式

本保荐机构及会计师对发行人的业务模式、结算方式及相应的收入确认方式进行了详细核查。

发行人的经营业务主要包括：药品生产及销售业务和药品零售业务。公司生产的主要产品均是采用经销商销售模式销售；药品零售业务主要发生在控股子公司桂林三金大药房有限责任公司，该公司经营的产品采用零售模式销售，通过各地药房门店直接对终端客户销售。

#### ①药品生产及销售业务

A、结算方式：公司根据客户情况、销售协议的规定和公司给予客户年度内

的信用额度，选择采用款到发货或赊销的方式结算。

B、收入确认方式：以货物发出并经客户验收确认的当天作为风险报酬的转移时点并确认销售收入。

## ②药品零售业务

A、结算方式：公司采用现金收付或医保卡刷卡方式结算。

B、收入确认方式：以物流系统转出并收到现金缴款单和刷卡记录清单的当天作为风险报酬转移的时点并确认销售收入。

## 问题 14、主导产品价格稳定性问题

经核查，发行人作为药品生产企业，其主导产品西瓜霜润口片、三金片等产品的定价方式是在国家发改委或省物价部门核定的最高零售价的基础上，由公司核算最终出厂价格。虽然由政府定价的药品降价成为未来的趋势，但最近国家发改委关于药品降价的做法表明，对廉价药提高价格，鼓励廉价药品的生产；另外，对优势企业的药品继续实行一定的政策倾斜，如西药的单独定价和中药的优质优价；同时，在药品降价中，国家发改委也考虑了原材料（如中药材等）价格上涨的因素。发行人主导产品西瓜霜系列产品和三金片系列产品的价格相对于同类产品的价格较为低廉，而且发行人在喉口类中成药和抗泌尿系感染中成药细分市场中具有明显的技术研发优势、品牌优势、区位优势、销售渠道优势等市场竞争优势，上述国家关于药品定价的政策导向有利于发行人主导产品价格的稳定。

**问题 15、公司销售佣金和奖励款的具体计提和支付原则、会计核算方式、具体金额，并根据上述原则列举报告期内公司为主要销售客户计提和支付的销售佣金和奖励款金额。**

保荐人、发行人及会计师对发行人的销售佣金和奖励款的具体计提和支付原则、会计核算方式、具体金额及报告期内公司为主要销售客户计提和支付的销售佣金和奖励款金额进行了进一步核查，具体情况如下：

### ① 计提原则

公司根据年度回款额、销售品种给予不同比例的销售佣金，通常分为常规药品、新药特药、普药以及鼓励品种。常规药品佣金比例在 1%-2%之间，新药特药品种佣金比例在 1%-3%之间，普药品种佣金比例在 1%-3%之间，一些鼓励品种佣金比例达到 2%-7%之间。此外，对于现金回款达到一定比例的客户还按照一定比例计提销售佣金。通常，公司与经销商签订销售合同时，即会明确销售佣金



的计算方法和计提比例。

公司还按照模糊奖励综合评分方法对经销商协议完成情况、货款支付情况、分销情况、品种销售情况、与上年同比增长情况等打分考核后，分别确定奖励比例，计算给予经销商的奖励款。奖励比例通常在 1%-3%之间。通常，公司与经销商并不在销售合同中明确约定模糊奖励的计算方法和计提比例，而主要采用口头沟通的方式与客户约定。

## ②支付方法与会计核算

当年度销售佣金和奖励一般在次年发放，2007 年公司实行按月计提、按季度支付的销售政策，自 2008 年开对销售佣金实行按月计提、按半年度支付，对奖励实行按年计提次年支付的销售政策。销售佣金和奖励主要有两种支付方式：经销商提货时，以商业折扣方式取得销售佣金和奖励；经销商出具劳务发票等，以销售劳务形式取得销售佣金和奖励。

经销商可以自主选择支付方式。选择商业折扣方式的，公司在经销商提货时支付该等款项；选择销售劳务费用形式的，公司在取得销售劳务发票时支付该等款项。

各会计期末，公司销售部门根据上述计提原则计算应支付经销商的销售佣金和奖励。计提的销售佣金和奖励按照权责发生制原则计入当期营业费用，次年实际发放时冲减预提费用。

## 问题 16、应收票据、应收账款问题

**16.1 结合公司期末应收票据、应收帐款的具体情况，详细说明制定坏帐准备计提政策的理由和依据、坏帐计提比例的确定是否符合谨慎性原则、是否已足额计提坏帐准备。**

经核查，报告期内发行人各期末的应收账款，主要为账龄 1 年以内的款项，且均保持了较高的周转率，款项回收情况良好；截至 2008 年底，2 年以上应收款项余额合计为 2,866,877.95 元，占期末整体应收账款计提的坏账准备余额 5,936,940.07 元的 48.29%。期末坏账准备余额的保留金额已对信用风险相对较大的款项给予了较为充分的准备；报告期内，尚没有发生因对方单位破产或者死亡等原因而导致款项无法收回的情形。发行人、保荐人和申报会计师认为报告期内发行人制定的坏账准备计提政策及计提比例遵循了谨慎性原则，坏账准备已足额计提。

**16.2 补充披露截至目前公司 2008 年 6 月 30 日应收票据、应收帐款的回收**

情况。

经核查，截至 2008 年 12 月 31 日，三金药业公司 2008 年 6 月 30 日应收票据余额 19,779.69 万元中有 16,847.96 万元已到期收款，占 2008 年 6 月 30 日应收票据余额的 85.18%；2,931.73 万元已背书转让（全部已到期），占 2008 年 6 月 30 日应收票据余额的 14.82%；无尚未到期收款的应收票据。

### 16.3 比较报告期内同行业已上市公司同类业务的应收账款周转率情况并解释差异原因。

经核查，三金药业公司和同行业上市公司应收账款周转率比较如下：

	2007 年	2006 年	2005 年
平均值	11.5955	10.403	9.202
三金药业	14.62	11.71	9.32

数据来源：Wind 资讯

公司周转率和同行业上市公司相比未见异常，周转率的差异主要系产品面向客户群以及赊销政策的不同而导致货款回笼情况的差异。

### 问题 17、工资问题

**17.1 补充披露公司 2004 年和 2005 年职工工资的会计核算方法，如期末应付工资中包括按照“工效挂钩”原则计提但尚未支付的工资，请按照企业会计制度等相关会计规定的要求进行调整。**

经核查，报告期期末，发行人无按照“工效挂钩”原则计提但尚未支付的工资。

**17.2 结合工资相关规定的批复和颁布时间，详细披露公司报告期内各期职工工资的计提和发放情况。请保荐人和会计师对公司报告期内职工工资的计提和发放情况作专项核查。**

保荐人会同会计师对公司报告期内职工工资的计提和发放情况实施了专项核查，核查结果如下：

#### ①相关文件批复

##### A、2004 年度

2005 年 6 月 14 日，经桂林市劳动和社会保障局市劳社企桂字[2005]191 号《桂林市工效挂钩（包干）企业 2004 年度决算及 2005 年度挂钩指标批复》批准，桂林三金药业股份有限公司 2004 年度核定工资总额为 10,429.30 万元。

2005 年 4 月 29 日，经临桂县工资改革办公室工改办企桂 2005-1 号《临桂

县挂钩企业决算、升级指标批复》批准，三金集团桂林三金生物药业有限责任公司 2004 年度核定工资总额为 817.16 万元。

#### B、2005 年度

2006 年 6 月 14 日，经桂林市劳动和社会保障局市劳社企桂字[2006]147 号《桂林市工效挂钩（包干）企业 2005 年度决算及 2006 年度挂钩指标批复》批准，桂林三金药业股份有限公司 2005 年度核定工资总额 11,672.61 万元。

2006 年 5 月 2 日，经临桂县工资改革办公室工改办企字 2006-1 号《临桂县挂钩企业决算、升级指标批复》批准，三金集团桂林三金生物药业有限责任公司 2005 年度核定工资总额为 946.17 万元。

#### ②报告期内工资的计提和发放情况

单位：人民币元

期 间	本期计提			
	三金药业	三金生物	其他控股子公司	合计
2008 年	67,114,823.13	7,674,514.74	7,317,373.57	82,106,711.44
2007 年	61,918,722.10	6,321,517.53	7,032,576.35	75,272,815.98
2006 年	60,293,121.14	8,185,924.68	5,067,777.40	73,546,823.22
期 间	本期发放			
	三金药业	三金生物	其他控股子公司	合计
2008 年	67,114,823.13	7,674,514.74	7,317,373.57	82,106,711.44
2007 年	61,460,922.10	6,572,483.28	7,032,576.35	75,065,981.73
2006 年	60,293,121.14	7,948,548.09	5,716,597.20	73,958,266.43

保荐人在对照原收集的工作底稿基础上，会同会计师实通过抽查会计记录，查阅三金药业报告期内职工工资计提和发放的财务账簿、原始凭证以及工效挂钩相关文件及批复等，对报告期内各期职工工资的计提和发放情况进行了核查。保荐人认为上述核查结果真实、完整的反映了报告期内发行人职工工资的计提和发放情况。

**问题 18、报告期内同行业已上市公司同类业务的销售费用、管理费用占销售收入比率情况并解释差异原因。**

经核查，同行业各公司间销售费用占收入的比重有较大的差异，主要系各公司间产品销售渠道及客户群体等存在一定差异，导致广告费的投入、运输费的承担等存在较大的差异。

和同行业上市公司相比，公司管理费用占收入的比重未见重大异常。

**问题 19、补充披露公司报告期内主要客户的基本情况、双方合作主要模式、**

销售合同主要内容等相关信息，并评价公司销售渠道对上述主要客户的依赖程度及相关风险。

发行人、保荐人及会计师已对公司报告期内主要客户的基本情况、双方合作主要模式、销售合同主要内容等相关信息进行补充披露，最近三年公司前五大客户销售总额占发行人当期销售收入的比例分别为 27.40%、20.72%和 24.22%。虽然前五名销售客户销售额达到了 20%-30%，但公司在市场上建立了比较强大的品牌优势和营销队伍，产品技术相对比较先进，疗效比较突出。凭借这种市场优势和技术优势，公司给与经销商主要产品的出厂价格基本一致，发放经销商销售佣金和奖励主动权较大，经销商的议价能力相对不强。因此，公司销售渠道对上述主要客户的依赖程度和相关风险不高。

**问题 20、公司经销和代理的产品及其销售收入金额和比例，对经销商、医院、药店的销售收入和自身零售的收入金额和比例。**

经核查，发行人作为药品生产企业，其生产的所有药品均直接销售给经销商，不直接销售给医院和药店。报告期内，发行人及下属公司三金生物、湖南三金所生产的药品当中仅有四种药品的销售采用代理制，占销售收入的比例不到 1%。

2008 年、2007 年及 2006 年对经销商的销售收入分别为 91,659.07 万元、82,140.65 万元和 73,108.09 万元，平均占报告期销售收入的 90%以上。除此之外，发行人下属企业三金医药进行医药批发业务，三金大药房进行医药零售业务，其中批发和零售自产产品的金额很小，平均不到销售收入的 1%。

**问题 21、销售佣金的会计处理及对当期收入和费用的影响情况**

本保荐机构对发行人销售佣金的会计处理及对当期收入和费用的影响情况进行进一步详细核查。

### ①会计核算

各会计期末，公司销售部门根据上述计提原则计算应支付经销商的销售佣金和奖励。计提的销售佣金和奖励按照权责发生制原则计入当期营业费用，次年实际发放时冲减预提费用。

公司按照权责发生制的原则在销售实现当年计提应给予经销商的销售佣金及奖励。该等款项系为产品销售而发生的相关销售费用，故根据企业会计准则的相关规定相应计列销售费用项目。计提时，会计处理为：借记销售费用—劳务费，贷记其他应付款—营销费用。

## ②支付方法

当年度销售佣金和奖励一般在次年发放，2007年公司实行按月计提、按季度支付的销售政策，自2008年开对销售佣金实行按月计提、按半年度支付，对奖励实行按年计提次年支付的销售政策。销售佣金和奖励主要有两种支付方式：经销商提货时，以商业折扣方式取得销售佣金和奖励；经销商出具劳务发票等，以销售劳务形式取得销售佣金和奖励。

经销商可以自主选择支付方式。选择商业折扣方式的，公司在经销商提货时支付该等款项；选择销售劳务费用形式的，公司在取得销售劳务发票时支付该等款项。

选择第一种方式的，因在经销商提货时降低了后续货物的销售价格，故体现为实际支付期间的营业收入减少。因该部分销售佣金已经通过营业收入的减少方式支付，故会计处理时同时借记其他应付款—营销费用，贷记销售费用—劳务费予以冲销原计提数。

选择第二种方式的，公司在取得销售劳务发票时支付该等款项。会计处理为借记其他应付款—营销费用，贷记银行存款等。

## ③报告期内经销商销售佣金及奖励计入当期损益科目的金额列示如下：

单位：人民币元

期间	计提	支付[注]		
		第一种方式	第二种方式	合计
2006年度	30,715,532.02	18,538,021.10	12,177,510.92	30,715,532.02
2007年度	37,007,774.27	9,827,729.92	1,832,452.62	11,660,182.54
2008年度	48,978,849.58	33,494,697.17	12,189,494.78	45,684,191.95

[注]：2006年支付数在次年支付，即2006年计提之销售佣金及奖励款30,715,532.02元，其中12,177,510.92元于2007年以劳务费形式直接支付、18,538,021.10元于2007年通过降低2007年销售货物的销售单价的方式支付（即相应减少了2007年营业收入）；从2007年起，公司开始执行新政策，对销售佣金实行按月计提、按季支付，对奖励实行按年计提次年支付的政策，2007年计提之销售佣金及奖励款37,007,774.27元，其中1,832,452.62元于2007年以劳务费形式直接支付、9,827,729.92元以降低2007年销售货物的销售单价的方式支付（即相应减少了2007年营业收入），剩余25,347,591.73元尚未支付。

2008 年度，公司执行新的销售政策，对销售佣金实行按月计提、按半年度支付，对奖励实行按年计提次年支付的政策。2008 年度计提之销售佣金及奖励款 48,978,849.58 元，于 2008 年 7-8 月结算 2008 年 1-6 月的销售佣金，于 2009 年 1-2 月结算 2008 年 7-12 月的销售佣金及 2008 年度奖励款；2008 年度支付了 2007 年度第四季度的销售佣金、2007 年度奖励款及 2008 年度 1-6 月销售佣金。其中 12,189,494.78 元以劳务费形式直接支付、33,494,697.17 元以降低 2008 年度销售货物的销售单价的方式支付（即相应减少了 2008 年度营业收入），剩余 28,642,249.36 元尚未支付。

因部分客户选择采用第一种方式结算销售佣金及奖励，故公司在实际发放销售佣金及奖励时，导致发放年度营业收入和销售费用同时减少，具体影响金额如下：

单位：人民币元

期间	销售费用减少数	占当期销售费用比例	营业收入减少数	占当期营业收入比例
2006 年度	15,327,037.74	6.21%	15,327,037.74	1.92%
2007 年度	18,538,021.10	6.98%	18,538,021.10	2.08%
2008 年度	33,494,697.17	10.94%	33,494,697.17	3.40%

综上，因部分客户选择第一种方式结算，而相应对发放年度的营业收入及营业费用的总体影响不大。

### 3、发审会后，根据发审委审核意见、预审员提出的问题进行的补充尽职调查

2008 年 6 月 23 日，三金药业首次公开发行股票并上市获中国证监会 2008 年第 89 次发行审核委员会工作会议有条件通过。根据 2008 年 6 月 24 日中国证监会出具的证发反馈函[2008]154 号《关于发审委对桂林三金药业股份有限公司首次公开发行股票申请文件审核意见的函》的要求及预审员提出的问题，我公司作为保荐人会同桂林三金药业股份有限公司及和发行人律师北京市通商律师事务所，对审核意见中所提问题及预审员补充提出的问题进行了认真核查及讨论，具体如下：

#### 问题 1、产能扩张后提高市场占有率的详细方案问题。

发行人本次募集资金投资项目达产后，现有主导产品三金片、西瓜霜润喉片、桂林西瓜霜的产能将得到大幅提升，新产品脑脉泰胶囊、眩晕宁片和舒咽清喷雾

剂将实现产业化，面对产能的扩张，发行人制定了缜密的品牌管理、渠道建设、市场开发策略、组织结构优化等方面的对策，以在市场容量增长的情况下保持及提高市场占有率，具体经营策略和措施和各产品具体营销方案已在《招商证券股份有限公司关于发审委对桂林三金药业股份有限公司首次公开发行股票申请文件审核意见的回复说明》中详细阐述。

## **问题 2、股权融资必要性问题。**

发行人 2007 年进行的现金分红，除正常的年度利润分配外，对发行前的滚存未分配利润进行了分配。发行人已对 2007 年底的货币资金余额做出了合理的安排。发行人 2007 年底的资产负债率较低，存在一定的间接融资能力，但本次股权融资对发行人具有重大的意义：

### **①发行人未来要保持持续快速发展和较高的盈利能力，需要大量资金进行本次投资项目的建设**

自 2001 年发行人设立以来，发行人依靠两大系列四个主导产品保持了持续快速发展，四个主导产品的产量、销量不断增加，发行人老厂区的产能已达到饱和，大多数关键生产设备已处于超负荷运转状态。根据细分行业的发展状况和公司的战略发展方向，一是面对不断增加的市场空间和日益激烈的市场竞争，发行人两大系列的产品需要不断进行改进增加功能适应症，四大主导产品急需进行技术改造，扩大产能，提高生产效率，降低生产成本，保持较高的毛利率水平，增强盈利能力；二是必须进行二线产品的产业化，以打造新的利润增长点，发行人经过数年的跟踪研究、试生产和销售，确定未来重点发展的二线产品为脑脉泰和眩晕宁；三是作为医药生产企业，根据国内外大型医药企业的发展经验，必须加大科研的投入，走自主知识产权之路。上述三个方面的工作必须大量的资金投入，发行人经过认真细致的市场分析、缜密的市场开拓计划，结合公司的未来战略发展审慎的制定了本次募集资金投资项目，约需资金 6.34 亿元。发行人即便本次股权融资不成功，也要通过其他渠道筹措资金进行投资项目的建设。

### **②利用股权融资可以降低财务风险和经营风险**

发行人目前尚有一定的间接融资能力，但如果完全依靠银行借款进行投资将大幅度扩大负债规模，加大经营风险和财务费用负担；如果依靠企业自身积累需要较长时间，公司可能因此错失市场机遇和投资机会。发行人通过公开发行股票直接融资获得发展资金，有利于降低经营风险和财务风险、加快发展步伐，最终实现股东利益的最大化。

### **③本次发行上市除了募集必要的资金外，还有其他重大意义**

发行人本次拟发行 4600 万股，占发行后总股本 45,400 万股的 10.13%。发行人本次发行上市的目的不仅仅是为了融资，进行投资项目的建设，降低财务风险和经营风险，保证公司未来持续快速发展和较高的盈利能力，以实现股权利益最大化。发行人本次发行上市对未来发展还有其他方面重大的意义：包括建立未来持续融资平台、打造资本运作平台（增加兼并收购路径做强做大）、进一步完善公司的治理结构、树立良好的市场形象、有利于公司的品牌建设、吸引人才、建立激励机制等。

### 问题 3、西瓜霜制备工艺权属形成及演变的过程是否符合法律法规问题。

#### ①西瓜霜制备工艺专利权属形成过程

西瓜霜制备工艺的研究过程大致经历了两个阶段：

第一个阶段是“文革期间的个人研究阶段”，1974 年—1977 年期间，邹节明先生作为桂林中药厂的技术骨干，自备试验、试制器具，自费购买试验材料，利用业余时间进行西瓜霜新制备工艺的探索和研究，经过 4 年多努力，在 1977 年下半年完成了整套制备工艺研究，并通过新制备方法成功制备出西瓜霜原料霜。

第二个阶段是“文革结束后的工艺验证阶段”，1978 年文化大革命结束后，在桂林中药厂当时的技术条件下，邹节明先生对西瓜霜新制备工艺进行了多次重复性验证，最终证明新制备工艺合理、可行。1984 年初，以利用新制备工艺生产出的西瓜霜原料霜为主药，成功研制出西瓜霜润喉片和桂林西瓜霜（喷剂）。

自西瓜霜新制备工艺成熟并为企业带来经济效益后，尚无专利保护的法律依据（我国第一部专利法是 1985 年 4 月 1 日起实施的），当时国内关于专利保护的制度体系尚处于建立、健全初期，无论是桂林中药厂还是后来桂林三金药业集团有限责任公司、以及邹节明先生都是通过对工艺技术的严格保密措施加以保护的，这种状况一直持续到 2002 年。

鉴于用该工艺制备的西瓜霜原料霜除发行人使用外，还被三金集团下属其他公司的产品所使用的实际情况，因此，为了更好的保护和充分利用西瓜霜制备工艺，在 2002 年 9 月 25 日申请专利时，将邹节明先生和三金集团共同列为专利申请人。经过国家知识产权局初步审查和实质审查、以及经国家中医药管理局批准保密后，于 2005 年 8 月 17 日授权公告、取得专利证书，邹节明先生和三金集团取得了专利号为：ZL02130762.8 的“西瓜霜制备工艺”的专利权。

#### ②西瓜霜制备工艺专利权属演变过程

2007 年 4 月 25 日，邹节明先生和三金集团与发行人签订了《专利实施许可



合同》，合同约定邹节明先生、三金集团将专利号为 ZL02130762.8 的“西瓜霜制备工艺”发明创造无偿、排他许可给发行人实施使用，合同有效期限至 2022 年 9 月 25 日（即专利的法定届满日）。该合同业已于 2007 年 5 月 21 日向国家知识产权局备案。

2007 年 8 月 8 日，邹节明先生和三金集团与发行人签署了《关于西瓜霜制备工艺发明专利的专利权转让合同》，邹节明先生和三金集团将西瓜霜制备工艺发明专利的专利权无偿转让给了发行人，前述三金集团转让专利的行为获得了三金集团于 2007 年 8 月 8 日召开的董事会会议的批准。2007 年 12 月 21 日，三金集团召开 2007 年第二次临时股东大会，对上述专利权转让予以确认。

2008 年 6 月 13 日，国家知识产权局出具《手续合格通知书》，专利权人由邹节明先生和三金集团变更为发行人。

### ③ 发行人律师意见

发行人律师意见：关于西瓜霜制备工艺专利权属的形成，发行人律师经核查后认为，邹节明先生和三金集团拥有的该项专利获得了国家知识产权局的批准，合法取得了该项专利的所有权。

关于西瓜霜制备工艺专利的转让，发行人律师经核查后认为，该项专利的转让经三金集团股东大会通过，并获得了国务院有关主管部门的同意，以及国家知识产权局的批准，截至目前未有第三人对该项专利权的权属提出异议，发行人已经合法取得了该项专利的所有权。

### 问题 4、产品质量问题

根据发行人的说明，并查阅《2007 年第二季度湖北省药品食品监督管理局质量公报》，2007 年 7 月发行人子公司三金生物生产的复方红根草片 050701 批经湖北省咸宁市药品检验所检验判断为性状不合格（糖衣片出现变色现象）。根据发行人的说明，并查阅各省级食品药品监管部门的质量公报，该批产品共生产 50 件，分别销售到北京、江西、云南、四川、湖北，除湖北省咸宁市药品检验所检验不合格外，其他省市未出现检验不合格的情况。

经保荐人核查，2007 年 8 月底桂林市食品药品监督管理局和发行人已共同对该批次产品生产过程的每个环节及批生产记录进行了全面的核查，并对该批产品留样的样品进行复核，桂林市食品药品监督管理局出具的说明认为，该批次产品生产过程中各项技术指标及物料平衡均符合规定，且没有发生异常情况，该批产品形状符合规定。发行人出具的说明认为该批次产品被检验不合格系产品在流

过程中贮存或运输不当所致，且发行人子公司已组织人员对在湖北省销售的 5 件产品进行了收回。该批次产品未销售给患者，没有造成不良后果，也未受到食品药品监督管理部门的处罚。

保荐人经核查后认为，针对于上述药品检验不合格的情况，发行人和当地食品药品监管部门对该批产品的生产过程和留样样品进行了全面核查，生产过程中各项技术指标及物料平衡均符合规定，且没有发生异常情况，该批产品形状符合规定。发行人已对上述产品检验不合格产品采取了药品召回措施，该批次产品未销售给患者，没有造成不良后果，也未受到食品药品监督管理部门的处罚。另外，针对产品储存、运输等流通环节中可能存在属于发行人的责任问题，发行人已制定了相关的管理制度，用于控制和规避产品质量责任风险。

根据广西壮族自治区食品药品检验所、湖南省药品检验所于 2008 年 2 月分别对发行人及三金生物、湖南三金、三金医药、三金大药房出具的证明，广西区药监局、湖南省药监局于 2008 年 2 月分别对发行人及三金生物、湖南三金、三金医药、三金大药房出具的证明，以及发行人于 2008 年 6 月出具的说明，保荐人核查了最近三年全国省级以上食品药品监督管理部门的质量公报，除上述 2007 年 7 月发生的产品检验不合格情况外，发行人最近三年未发生药品检验不合格、药品召回、产品质量诉讼、重大产品质量纠纷的情况，最近三年未因产品质量问题而受到食品药品监督管理部门处罚的情况。

#### **问题 5、发行人 2008 年下半年经营情况分析说明。**

本保荐机构对发行人 2008 年下半年经营情况进行了详细分析，具体情况如下：

#### **①发行人 2008 年下半年与可比期间经营情况的对比分析**

##### **A、与 2008 年上半年经营情况对比分析**

##### **a、2008 年下半年收入比上半年增长**

2008 年下半年收入比上半年增长 10,569.02 万元，增幅 24.01%，这主要与公司主导产品的用途有关。一般夏天和秋天，因为天气炎热、气候干燥，口腔咽喉疾病患者增多，经销商进货较多，因此公司具备良好疗效的桂林西瓜霜喷剂在下半年销量增多，2008 年下半年桂林西瓜霜喷剂销售 2,032.85 万支，比上半年销量 1,122.35 万支多 910.50 万支，而且平均销售单价也由上半年的每支 4.64 元提高至下半年的 4.99 元。由于销量和单价的提高，桂林西瓜霜喷剂 2008 年下半年比上半年销售额增加 4,939.11 万元。

公司的另一大主导产品三金片主要治疗泌尿系统疾病，一般北方冬天由于天气寒冷，尿路感染的患者增多，经销商进货较多，因此三金片的销量 2008 年下半年为 10.83 亿片，比上半年 7.62 亿片增加 3.21 亿片。由于销量的增加，三金片 2008 年下半年比上半年销售额增加 7,853.57 万元。

除了上述原因外，下半年收入的增加也与公司按年度对经销商进行考核及奖励的销售政策有关。一般经销商为了完成年初与公司签署的《年度主销协议》中关于销量的规定，从而可以享受下一年度的销售政策及实现奖励，部分经销商会在年底前增加进货量，从而使得公司收入增加。这也是医疗流通业的一个普遍的重要特点，发行人历年来的情况均是如此，并未对以后年度的销售造成影响。

#### **b、2008 年下半年实现的净利润比上半年有所减少**

2008 年下半年实现净利润 13,257.05 万元，比上半年减少 858.57 万元，收入增加而利润减少，主要是下半年的销售费用比上半年 10,875.21 万元，增幅 110.13%。其主要原因是：①随着收入的增加，经销商佣金增加；年底按照 2008 年度经销商的销售情况计提奖励款，上述两项因素使得公司的销售费用增加，其中计入劳务费用的销售佣金下半年比上半年增加 2,173.30 万元；②发行人在 2008 年特别考虑到奥运会的召开所带来的重大商机，在全年广告投入计划中将广告重点投放在下半年，因此下半年广告费用比上半年增加 6,200.63 万元。

#### **c、2008 年下半年现金流量情况分析**

2008 年下半年随着收入的增加，销售商品收到的现金比上半年增加 5,774.16 万元，同时购买商品支付的现金比上半年增加 4,172.40 万元，经营活动产生的现金流量净额正常。

2008 年上半年和下半年投资活动产生的现金流量净额差异的原因是：2008 年上半年购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金为 3,065.62 万元，主要为取得募集资金投资项目两块土地的土地使用权支出 2,600 万元。

2008 年上半年和下半年筹资活动产生的现金流量净额差异的原因是：2008 年 12 月分配现金股利 21,624 万元。

#### **B、与 2007 年上半年、下半年经营情况对比分析**

2008 年下半年收入比 2007 年上半年增长 31.23%，净利润比 2007 年上半年增长 13.56%，主要是因为公司下半年的业务收入一般会比上半年较高。

2008 年下半年收入比 2007 年下半年收入增长 14.44%，同时营业成本同比增

长 12.67%，销售费用和管理费用均同比增加，2008 年下半年利润指标与 2007 年下半年基本持平。

2008 年上半年营业收入同比增长 5.83%，净利润同比增长 20.91%；2008 年营业收入同比增长 10.43%，净利润同比增长 9.85%。出现上述情况的原因与前述原因相同，主要与公司主导产品的特性和销售策略有关，下半年主导产品桂林西瓜霜喷剂和三金片销量下半年比上半年显著增多，而下半年广告投放和销售佣金也明显比上半年增多。

## ②2008 年下半年经营情况与同行业整体情况对比分析

### A、医药行业 2008 年整体经营情况

国家统计局数据显示医药制造业维持增长态势，2008 年 1-11 月份全行业收入完成 6561 亿元，同比增长 26%，增速较去年同期提升 3 个百分点；完成利润总额 645 亿元，同比增长 29%，增速较去年同期下降 32 个百分点。细分行业中成药销售收入和税前利润分别同比增长了 20.5% 和 7.7%，均低于行业平均，增幅较 1~8 月分别下降了 3.2 和 6.1 个百分点。主要原因之一是部分中成药不是医生一线治疗用药，消费刚性不够强，较易受经济波动影响。另外，中成药制造业利润增速大幅下降与中成药企业投资收益大幅下降有关。

### B、发行人与同行业整体情况比较

发行人 2008 年上半年收入及利润的增速低于医药行业及中成药细分行业 2008 年 1-8 月的平均水平；而下半年收入的增速同样低于医药行业及中成药细分行业 2008 年 1-11 月的平均水平，但利润的增速为 9.99%，高于中成药细分行业 2008 年 1-11 月的平均水平 7.7%。

另一方面，从横向比较而言，医药行业及中成药细分行业 2008 年 1-11 月收入的增长率较 2008 年 1-8 月的增长率出现一定的下降，而发行人 2008 年收入的增长率仍比上半年的增长率较高，这说明发行人的主导产品西瓜霜系列产品和三金片作为国家基本药物，拥有较高的品牌知名度和较高的性价比，对患者的消费刚性比较强。

## ③同行业可比上市公司对比分析

截至 2009 年 2 月 28 日，医药行业有 8 家上市公司公告了 2008 年年报，13 家上市公司公告了 2008 年度业绩预告，根据 wind 行业分类，我们选取了 6 家主导产品较突出的中成药可比上市公司，6 家可比上市公司 2008 年下半年的营业收入比上半年平均增长 12.50%，净利润平均下降 6.87%，发行人 2008 年下半年

收入比上半年的增长率为 24.01%，高于可比上市公司的平均水平，而发行人 2008 年下半年净利润的增长率与可比上市公司平均水平基本相同。从 2008 年下半年与 2007 年下半年、2008 年下半年与 2007 年下半年收入与净利润的增长比较情况来看，发行人与可比上市公司没有重大差异。

#### ④2008 年下半年经济形势变化对公司经营状况的影响

从上述分析可以看出，虽然 2008 年下半年以来全球及国内经济下行对中药行业有一定的影响，但对发行人下半年经营的影响不大。2008 年 1-11 月中药行业收入的增长速度比 2008 年 1-8 月的增长速度下降 3.3 个百分点，利润的增长速度下降 6.1 个百分点，而就发行人而言，2008 年收入和利润的同比增长速度比上半年的同比增长速度较高，发行人的收入和净利润均保持了稳定的增长。

2009 年全民医保和新医改将进入实施和推进阶段，行业龙头公司总体上将受益于新医改和政府对于百姓医疗民生的扶持。发行人在喉口类中成药和抗泌尿系感染中成药细分市场中具有明显的技术研发优势、品牌优势、区位优势、销售渠道优势等市场竞争优势，国家医改的实施和推进，以及发行人募集资金投资项目的实施和投产，将保证发行人未来业绩的持续稳定增长。

#### 问题 6、关于三金药业分红的专项核查意见

根据对发行人会后分红履程序程序的核查，本保荐机构认为：发行人会后实施上述现金分红及发行完成前滚存未分配利润分配方案的调整，经过了董事会、股东大会的审批通过，履行了必要的法律程序，现金分红资金的来源合法，未违反《公司法》、《证券法》以及其他相关法律法规的要求。

根据对公司历年利润分配情况的核查，本保荐机构认为：发行人较高比例的现金分红是持续的，是公司长期的利润分配政策，未发生重大变化。公司在上市后保持较高比例的现金分红是可行的，良好的盈利能力和充足的现金流量能够为公司分红提供支撑。

根据对会后分红后公司财务状况和经营状况的核查，本保荐机构认为：公司实施本次现金分红不仅对公司经营和财务状况无重大不利的影响，而且能够充分调动公司高级管理层、核心技术人员和生产、销售骨干的积极性，有利于推动公司的快速健康发展。

综上所述，发行人会后分红及发行完成前滚存未分配利润分配方案的调整符合法律法规的相关规定，履行了必要的审议、决策程序，符合公司长期的利润分配政策，发行人发行上市后将继续保持较高比例现金分红，从而确保社会公众股

东的收益，有利于发行人未来的持续健康发展。

### （三）内部核查部门关注的主要问题及落实情况

本保荐机构投资银行内核部于 2007 年 5 月 16 日—5 月 19 日，在三金药业位于桂林市的生产、办公区进行了现场核查工作，于 2007 年 5 月 30 日召开了内核预审会。内核部关注的主要问题及落实情况如下：

#### 1) 历史沿革方面问题

**问题 1、关于中国药材公司持有的 22.22% 的股权转让给发行人职工出资设立的桂林民泰制药有限公司合法性问题。中国药材公司转让发行人股权在审批程序、资产评估方面及工商变更登记方面是否存在不规范行为。**

##### ①中国药材公司的行政管理职能

国务院国发[1986]8 号文件《关于批转国家医药管理局关于进一步加强中药工作报告》确定，中国药材公司负责中药产、供、销的综合平衡和行业管理。1987 年国家经济委员会经体[1987]350 号《关于申请撤销行政性公司有关问题的复函》再次明确，“中国药材公司和各地方药材公司，国家医药管理局和省市医药总公司，均兼负中药材或医药行业的行政管理职能。”同时，根据查阅中国药材公司有关档案资料，国家医药管理局 1989 年三定方案确定的中国药材公司职能包括“统筹安排，重点扶持饮片发展，协调中药农工商关系，开办与地方联合生产的工商联合企业，开发新品种，促进工商联合”。

##### ②中国药材公司将其持有的 22.22% 的权益转让给民泰公司

1994 年 6 月，中国药材公司（以下简称“药材公司”）、桂林民泰制药有限公司（以下简称“民泰公司”）及三金药业签订了股权转让协议，中国药材公司退出联营体，其持有的三金药业 22.22% 权益由民泰公司承接，转让价格以上一年末净资产为依据由双方协商确定为人民币 460 万元。截至 1993 年 12 月 31 日三金药业未经审计的资产负债表中列明的账面净资产人民币 2,040.74 万元，转让价格 460 万元高于 22.22% 的权益对应的净资产 453.45 万元。

##### ③本次权益转让未进行评估的原因

中国药材公司作为兼负中药材或医药行业的行政管理职能的中央企业，有权与地方企业进行联营以及退出联营，其联营及退出也符合 1992 年国务院颁布的《全民所有制工业企业转换经营机制条例》的相关规定。因此，中国药材公司退出联营体符合当时的相关法规。但是，在转让权益过程中，没有进行评估，不符

合 1991 年国务院发布的《国有资产评估管理办法》的相关规定。

上述权益转让未进行评估的原因是由于当时广西位于西部落后地区，对国有资产管理理解和贯彻有些滞后，协议各方对中国药材公司作为行业主管部门转让权益是否需要评估认识不清所致。

#### ④本次权益转让不存在任何纠纷

2002 年 9 月中国药材集团公司（原中国药材公司）和原民泰公司（时名“三金集团桂林中药制药厂”）分别出具说明对上述权益转让行为予以确认，权益转让的价款人民币 460 万元已经于 1994 年付清，前述权益转让行为不存在产权和债务上的纠纷。

#### 问题 2、1998 年发行人股份合作制改造时，桂林市国资局以 6 折的价格转让国有资产的法律依据是否充分？

项目组就认为 6 折转让合乎当时的法律法规及政策规定，其依据是：

①根据广西壮族自治区党委、人民政府 1996 年下发的桂发[1996]16 号《自治区党委、自治区人民政府关于加快小型企业改革若干问题的规定》之规定“国有企业出售给该企业内部职工的，成交价可低于评估确认值的 15—20%，一次性付清价款的还可给予总价 10%—20%的优惠；分期付款的，付款期不得超过 5 年，第一次交款数额不得低于出售价款的 40%，欠交部分按略低于银行同期贷款利率支付利息。”

②根据桂林市人民政府 1997 年 2 月 21 日下发的《关于加快小型企业改革若干问题的规定》之规定：“凡内部职工集体购买企业产权实行股份合作制的，按市办发(1995)3 号文享受有关优惠政策，出售价可低于评估确认值的 20%至 25%，一次性付清价款的，可再给予评估确认值的 20%至 25%优惠。”

③1997 年 12 月 16 日，桂林市人民政府市政函[1997]55 号文《市人民政府关于桂林三金药业集团公司职工购买国有资产并组建股份合作制实施方案的批复》批准，同意发行人全体职工出资购买国有经营性资产；同意发行人享受桂林市人民政府市政（1997）10 号文规定，内部职工集体购买企业产权实行股份合作制，购买价格给予 20%优惠，一次性付清价款给予 20%优惠，两项合计优惠 40%。2001 年 10 月 24 日，广西壮族自治区财政厅对上述转让行为及转让价格予以确认。

④本次转让行为于 2001 年 10 月 24 日经广西壮族自治区财政厅以桂财企[2001]101 号文《关于同意出售桂林三金药业集团公司国有资产的批复》予以确

认。

综上，桂林市国资局以 6 折价格将其持有的股份转让给发行人全体职工符合当时合法有效的法律法规的规定，并未超越规定的优惠范围；桂林市国资局以六折价格将其持有的股份转让给发行人全体职工获得了桂林市人民政府批准及广西壮族自治区财政厅的确认，即得到了有权部门的认可；项目组认为桂林市国资局以 6 折的价格转让国有资产是有法律依据的。

2007 年 8 月 7 日，桂林市人民政府国有资产监督管理委员会出具了市国资函（2007）131 号《关于桂林三金药业集团公司职工购买国有资产并组建股份合作制企业有关情况的函》，确认公司内部职工集体购买国有资产组建股份合作制企业，是符合当时的法规和广西壮族自治区地方政策的有关规定，并且履行了相关审批程序，不存在国有资产流失情况。

2008 年 5 月 20 日，广西壮族自治区人民政府出具桂政函[2008]78 号《广西壮族自治区人民政府关于同意对桂林三金药业集团公司职工购买国有资产并组建股份合作制企业有关事项予以确认的批复》，确认公司内部职工于 1998 年集体购买国有资产组建股份合作制企业，符合当时的法律法规和自治区有关政策规定，并且履行了相关审批程序。

**问题 3、发行人历史上存在未验资和办理工商变更登记的不合规问题，请解释未办理验资和工商变更登记手续的原因。**

根据项目组的调查和了解，发行人在历史上由于法律意识淡薄，疏于规范管理，出现了上述不规范的行为。发行人 1994 年及 1997 年注册资本变化进行了工商变更登记，但未进行验资，是不规范的行为，存在法律瑕疵。

发行人律师对上述每次不规范行为发表了法律意见，发行人律师认为，发行人改制前存在增加注册资本或股本变动未根据有关规定进行验资的现象，属不合规行为，存在法律瑕疵。但其增资和变更行为获得了有关政府部门的批准，并办理了工商变更登记手续，也通过了历年的工商年检。因此，发行人的不验资行为并不影响其有效存续，对发行人本次发行 A 股股票并上市不构成法律障碍。

**问题 4、2001 年工会将所持股份转让给三金集团及 43 名自然人股东履行的程序问题。内核部认为项目组应进一步核查：**

**4.1 48 位职工代表的选取程序和决策权限；**

**4.2 委托工会管理股权的股东与受让方三金集团的股东之间的差异；**



**4.3 48 位职工代表中有 28 人同时是股权受让方，且当时发行人职工与委托工会管理股权的股东并不完全一致，请说明工会转让股权中仅有职工代表大会决议程序是否充分？**

经核查，48 位职工代表由各班组推选产生。三金集团由发行人职工于 2001 年 12 月 13 日设立，注册资本 20000 万元，当时三金集团股东、发行人股东、发行人职工三者基本重合。

为解决上述问题，发行人补充提供了下列文件：

发行人于 2007 年 8 月 7 日提供了《关于桂林三金药业集团公司改制为有限责任公司后工会委员会持有 68% 股权的有关情况的说明》，“截至目前，工会委员会、当时的持股职工和公司现有股东之间从未因上述股权转让行为而有过任何纠纷，并且也未发现可能出现的潜在纠纷。”

2007 年 8 月，发行人所有原持股职工 555 人分别出具了《股份不存在纠纷的说明》（其中 554 人由其本人签署，1 人因去世由其两名合法继承人签署），上述说明确认原持股职工本人或者合法继承人对 2001 年 4 月将所持有的发行人股份通过发行人工会委员会代为持有和管理的行为，并且对 2001 年 12 月将原由发行人工会委员会代为持有和管理的发行人股份转让给三金集团和/或有关自然人的行为无异议。原持股职工本人或者合法继承人未曾与发行人、发行人工会委员会、三金集团和有关自然人股东就上述股份的持有、转让、由发行人工会委员会代为持有和管理的行为产生过纠纷，也不存在潜在的纠纷。

此外，发行人现有 39 名自然人股东出具了《关于所持股份不存在纠纷的承诺》，因此，工会委员会、持股职工和发行人现有的股东之间不存在尚未解决的纠纷或潜在纠纷。

**2) 根据发行计划，发行人将在 2007 年度发行股票募集资金 6 亿元左右。发行人账面资金充裕且资产负债率较低的情况下，拟公开发行股票募集大量资金的合理性值得关注，具体为：**

**问题 5、发行人年初借入 1.75 亿元流动资金是否已经有合理的使用安排；**

项目组就该问题与发行人总经理王许飞先生、财务负责人孙家琳女士进行了访谈，发行人年初借入 1.75 亿元流动资金主要是用于资金周转和特定目的用途。其中母公司借款 1.5 亿元，主要用于以下几个用途：

①质押 2800 万元为控股子公司湖南常德三金药业公司借款 2500 万元提供担保。

②发行人将在桂林市西城区购买 400 亩土地，用于募集资金项目。拟购买土地约 8 万元一亩，合计约 3500 万元，目前正在与桂林市政府洽谈购地，一旦购地协议签署下来，随时可能支付地价款。

③由于发行人对经销商销售政策的一些变化，包括信用额度等事项，发行人营运需要更多的资金；另外，近年三金片所需中药材出现匮乏的趋势，发行人一方面将尽快推动 GAP 基地的建设，另一方面拟动用资金加强相关中药材的储备；最后，发行人最近正在与电视台等媒体部门谈判 2007 年度广告事宜，发行人在 2007 年将适度加大广告的投入。上述三个方面，将加大发行人营运周转资金的需求，因此，剩余 8700 万元用于补充流动资金。

另外，控股子公司湖南三金借入的 2500 万元，用于偿还常德市城建投资公司欠款，已经支付。

综上，项目组认为，年初借入的 1.75 亿元基本已有合理的使用安排。

#### **问题 6、拟投资项目对发行人发展的重要性和项目资金需求的紧迫性分析。**

发行人拟投资项目的实施目前对发行人实现未来发展战略来说，是非常重要的，主要体现在以下几个方面：

**①发行人现有主导产品的技术改造非常必要，是保持现有主导产品优势地位、提升未来发展空间的重要举措。**

A、发行人现有主导产品产能已经达到极限，必须进行技术改造。

西瓜霜系列产品的产能也已经得到充分的利用，2006 年、2005 年、2004 年三金片的产能利用率已经分别达到了 89.04%、80.04%、75.93%，达到了较高的水平，2007 年 1 季度更是达到了 97.44%。而且近三年三金片的销售每年保持 14% 左右的增长，随着发行人主导产品在市场销量的进一步增加，现有产能已经远远不能满足的市场需求。考虑到未来的发展的需求，必须对现有生产线进行技术改造。

B、在原来生产场地进行修补式的技术改造无法达到扩充产能的目的，必须进行较大规模的投资进行异地改造。

目前发行人主导产品三金片、西瓜霜系列的生产集中于发行人老厂区，位于桂林市区内，占地面积 35 亩，厂房建于 1993 年，属于框架混凝土框架结构，设备老化，效率较低，不便于技术改造，如果单纯在此基础上进行改造是投入大产出小，边际效应并不明显。随着 GMP 认证的要求越来越严格，场地要求、检修

时间、清洁间隔等问题将会限制发行人产能的发挥，因此，对现有生产线的修修补补无法解决产能不足的问题，必须在原有产能基础上扩建新建的生产线，实施项目异地改造，在现有生产线逐步淘汰的过程中将产能需求转移到新的生产线上，并为主导产品未来市场的提升预留产能空间。

**②发行人实施二线产品的产业化是实现发行人快速增长的重要途径，也是未来发行人新的利润增长点。发行人拟将该产品打造成为第三大主导产品。**

A、心脑血管中成药市场是近年来增长最快的药品市场之一，市场规模高达100亿元以上，发行人进入这一领域首先是面临重大的发展机遇。

心脑血管疾病已被世界卫生组织（WHO）认定为危害人类健康的“头号杀手”，具有“发病率高、死亡率高、致残率高、复发率高”以及“并发症多”四高一多的特点。全世界每年约有1500万人死于心血管病，我国每年约有400万人死于此病，占死亡人数的3/5以上。中国已连续多年保持高速的经济增长，人民生活水平和经济实力不断提高，健康保健意识也不断加强，致使心脑血管用药市场每年都以21.53%左右的速度增长，极大地刺激了心脑血管用药市场整个容量的扩充。

因此，发行人选择进入心脑血管药品市场，是经过多年产品研究和市场调研后做出的一项慎重选择，目的就是要在这一不断成长的市场中把握机遇，快速发展。

B、发行人研发的脑脉泰等心脑血管产品独特的疗效将为这些产品快速进入市场、提升市场份额创造有利条件。

脉泰胶囊，市场定位于脑卒中的预防保健，以及卒中恢复期的长期治疗。脑脉泰产品是发行人针对心脑血管类疾病的病因与病变机理集古今医家之长，利用标本同治、抗衰老祛病、益气活血、化瘀通络的中医药优势研制开发的治疗中风（心脑血管类疾病）的纯中药制剂，具有预防和治疗双重疗效，符合21世纪医疗观念将由治疗转变为预防的特点。

眩晕宁目标市场定位于由椎基底供血不足、中枢神经系统异常，以及血压异常引起的眩晕症市场，具有补泻兼施、健脾化痰，益肝补肾的功效。该产品已获国家发明专利，并被列为国家中药保护品种、国家基本药物，以及国家医保品种。

C、通过调整销售机构和销售策略能够实现二线产品产业化的顺利实施。

由于以前发行人主导产品（三金片、西瓜霜系列）均以OTC市场（药店零售）销售为主，而脑脉泰等产品需要通过医院销售，由于医药市场的营销模式

较 OTC 市场存在本质差异,因此发行人目前已经重新调整了销售部门组织结构,成立了医学部,专门开拓医院终端市场。预计通过销售机构和销售策略的调整,发行人能够将这些产品顺利推广开来,并实现计划的销售目标。

发行人认为二线产品的产业化目标一定能够实现,而且是促进发行人在未来几年内快速增长的动力之一。

**③发行人的原料药基地、仓储物流以及研发中心的改造项目建成将有利于降低生产成本、提升流转效益,增强核心竞争力。**

基于上述考虑,发行人认为实施上述项目有利于发行人保持现有主导产品优势地位、实现发行人快速增长,增强企业核心竞争力,因此,其重要性是不言而喻的。随着喉口类中成药市场及抗泌尿感染类市场规模的不断扩大,发行人现有各主导产品的生产能力已经不能满足日益增长的市场需求,发行人急需进行技术改造,扩大生产能力;同时,为改善产品结构,确保未来盈利能力的持续性和稳定性,发行人需要加大二线产品的生产和市场推广;作为制药企业,研究开发能力和稳定的中药材来源是未来核心竞争力的重要体现,发行人需要进一步加大研发投入,进行中药材 GAP 基地的建设。

发行人目前尚有一定的间接融资能力,但上述几个方面的大量资金投入,单靠间接融资或企业自身积累,发展速度会太慢,发行人可能会失去市场机遇和投资机会,因此,三金药业拟公开发行股票并上市,通过直接融资获取发展资金,最终实现股东利益的最大化。

### **3) 西瓜霜制备工艺专利的权属问题**

**问题 7、需要关注西瓜霜制备工艺专利由三金集团和邹节明先生持有的合法性;**

发行人律师经核查后认为,邹节明和三金集团拥有的该项专利获得了国家知识产权局的批准,合法取得了该项专利的所有权,截至目前未有第三人对该项专利权的权属提出异议。

**问题 8、需要与邹节明先生、三金集团再次探讨将该专利转让给发行人的可能性。**

为进一步支持三金药业的持续发展,2007 年 8 月 8 日邹节明和三金集团与发行人签署了《关于西瓜霜制备工艺发明专利的专利权转让合同》,邹节明和三金集团将西瓜霜制备工艺发明专利的专利权无偿转让给了发行人。前述三金集团转让专利的行为获得了三金集团于 2007 年 8 月 8 日召开的董事会会议的批准,

发行人律师经核查后认为，前述专利权转让合同内容合法、有效，是可执行的。2007年12月21日，三金集团召开2007年第二次临时股东大会，对上述专利权转让予以确认。

#### 4) 募集资金投向的市场前景和发行人未来3年的成长性问题。

**问题9：市场营销是决定发行人本次募集资金中三金片系列、西瓜霜系列、脑脉泰产品产业化项目实现预计利润，成为发行人新增长点的关键因素，需要重点关注并在招股说明书中详细阐述上述项目的市场前景，同时关注上述项目可研报告经济分析中主要指标选取是否采取了谨慎性原则；**

在招股说明书的业务与技术部分以及募集资金运用部分都已经对项目的市场和前景进行了详细的描述。

关于上述可研报告的主要经济指标的选取，项目组已经和发行人以及可研报告编写机构进行了磋商，并对有关指标举行了谨慎性的调整。根据对已上市公司募投项目的有关指标进行比较（见下表），总体而言，主要指标选取是采取了谨慎性原则。

序号	三金药业募投项目	三金相关指标	天士力募投项目	天士力相关指标
1	特色中药三金片技术改造工程	投资利润率 49.07%，回收期 5.07 年（含 2 年建设期）。	采用超临界萃取技术建设植物有效成分提取车间建设项目	项目内部收益率为 56.99%，投资利润率 56.46%，投资回收期为 2.88 年。
2	西瓜霜润喉片等特色中药含片技术改造工程	投资利润率 37.65%，回收期 5.02 年，内部收益率 30.22%。	投资组建天津天士力数字化中药中心有限公司	项目内部收益率为 40.08%，投资回收期为 4.32 年。
3	桂林西瓜霜等特色中药散剂技术改造工程	投资利润率 38.52，回收期 4.83 年（含 1 年建设期），内部收益率 31.72%	丹酚酸粉针剂生产线建设项目	项目内部收益率为 68.88%，投资回收期为 2.54 年。
4	脑脉泰等中药胶囊剂特色产品产业化	投资利润率 38.72%，回收期 4.79 年（含 1 年建设期），内部收益率 32.12%。		
6	现代中药原料 GAP 基地建设项目	投资利润率 15.24%，回收期 11.10 年（含 1 年建设期），内部收益率 9.33%。	中药材 GAP 现代化种植基地建设项目	项目内部收益率 40.99%、投资回收期 4.08 年。
7	中药新药舒咽清喷雾剂产业化项目	投资利润率 42.34%，回收期 4.47 年（含 1 年建设期，）内部收益		

		率 34.77%。		
8	特色中药眩晕宁产业化项目	投资利润率 36.28%， 5.12 年（含 1 年建设期），30.42% 内部收益率 30.42%		

**问题 10、关注发行人 2007-2010 年的成长性。**根据可研报告，上述项目建设期为 2 年或 2.5 年，预计到 2010 年才陆续正式投产，因此 2007-2010 年，发行人的成长主要还是依靠现有主导产品的销量上升。近三年，发行人主营业务收入增长速度有下降的趋势，营销网络的深度、广度和营销队伍的建设已逐渐开始制约发行人销售的增长。改变信用政策、销售策略等营销体系建设对发行人未来 3 年成长性有何影响。

### ①信用政策的变化

发行人建立了严格的信用政策，对经销商进行分级分类管理，按照不同信用等级将经销商分为款到发货经销商、银行承兑汇票经销商和信用额度经销商。

为进一步提高发行人主导产品的市场占有率，扩大销量，发行人信用政策在确保控制风险的基础之上，逐步有所放松，主要体现在以下几个方面：

A、发行人的针对经销商的最高信用额度比例不超过上年销售回款额（开票价）的 15%，最高信用额度值不超过 300 万元。但是对以终端为主的经销商可适当放宽尺度。而且新产品的铺底货不计入信用额度，按批准的新品铺底货政策执行。

B、扩大结算工具范围。2007 年开始接受国内银行信用证结算方式，对使用银行信用证的，虽然无法背书，等同于银行承兑汇票结算。其次，按照内部规定发行人是不接受商业承兑汇票的，但是考虑到发行人业务的发展，对于长期守信、资信良好规模较大的经销商开出的商业承兑汇票可以考虑接受。

C、改善收款发货流程。为了不影响客户销售，允许回款不一定到帐后才发货，电汇单、汇票、承兑汇票、转帐汇票复印件经过业务省经理签字确认传真件可以作为发货的依据。

D、放宽对银行承兑汇票的要素限制，以往规定经销商以承兑汇票进行结算的，其出具的银行承兑汇票只能是背书一次的银行承兑汇票，现在则可以接受背书 3 次以内的银行承兑汇票。

### ②销售策略等营销体系的改进

发行人的主要药品为 OTC 品种，而且发行人长期以来以在各地寻找经销商，

以进行渠道调拨为主要销售模式，主要的客户群也以区域调拨为主的营销方式进行销售，因此，发行人主要采用 OTC 大市场运作辅以专柜运作、医院临床结合的销售模式，在经销商运作模式上以经销制为主，部分产品和区域实行代理制。发行人的主导产品三金片、桂林西瓜霜、西瓜霜润喉片、西瓜霜清咽含片等以经销制为主。在 OTC 市场取得较高的市场占有率之后，发行人开始调整销售策略，从 2006 年开始加强医院终端的建设，并聘请了业内医院终端营销方面的优秀职业人员担任领导，负责医院、药店终端全国性的网络建设。发行人已经制定完善的医院终端建设规划，以期在未来进一步提升主导产品的市场占有率，扩大销量，保持发行人在新的募投项目产生效益产生前有较高的业绩增长，医院终端的现状和未来规划如下：

#### A、医院终端现状

建立了具有一定规模得医院终端促销网络：通过几年的努力，已在全国 179 个城市开展医院终端工作，共维护三级医院 756 家，二级医院 1682 家，一级医院 1777 家，及门诊部近 1854 家。

组建了一支较稳定的终端维护队伍：截止到目前，发行人已拥有 249 人的医院终端维护队伍，维护全集团 14 个品种。

#### B、目标规划

网络目标规划：拟通过 5 年的建设，最终达到 80% 的地极市均有医院终端维护，力争维护量在三级医院 2000 家，二级医院 4000，一级医院 10000 家的规模。每家医院平均维护品种在 4 个以上。

医院终端队伍目标规划：在 2010 年达到 5、6 百人的医院终端维护队伍。

从以上可以看出，发行人在提高现有主导产品销量和市场占有率方面已经采取了一些措施，信用政策的逐步放松有利于发行人在目前比较成熟的经销商模式下提高经销商的积极性，扩大经销渠道的销售数量。医院终端建设已经具有一定规模，其功效将逐步显现出来。因此，在发行人新的募投项目未产生效益前，上述措施能够保证发行人现有主导产品保持较高速度的增长。

#### （四）内核小组审核意见及落实情况

2007 年 6 月 1 日，我公司内核小组对三金药业 IPO 项目进行了审核，审核过程中内核小组成员主要关注下列问题：

**问题 1、2001 年职工持股会转让所持有的发行人股份给三金集团的程序是**

否合法有效，请股东对以上行为签字确认；

项目组在尽职调查的基础上，访谈了部分原股东和现在的股东，对工会委员会、持股职工和公司现有的股东之间是否存在尚未解决的纠纷或潜在纠纷进行了核查。

2007年8月，发行人所有原持股职工555人分别出具了《股份不存在纠纷的说明》（其中554人由其本人签署，1人因去世由其两名合法继承人签署），上述说明确认原持股职工本人或者合法继承人对2001年4月将所持有的发行人股份通过发行人工会委员会代为持有和管理的行为，并且对2001年12月将原由发行人工会委员会代为持有和管理的发行人股份转让给三金集团和/或有关自然人的行为无异议。

## 问题2、历次股权转让资金来源的合法性。

### ①1998年，职工收购国有资产的资金来源

职工收购国有资产的资金来源主要有两种：一种是本人自有积累，1995年、1996年和1997年发行人总共发放的工资总额分别为人民币1938.80万元、2820.94万元和3516.29万元，桂林市医药工业公司、桂林市财政局和桂林市工资改革领导小组共同出具《桂林市企业工效挂钩、包干批复》确认上述金额；另一种是本人通过亲戚、朋友等个人筹措。2007年8月7日，桂林市人民政府国有资产监督管理委员会出具市国资函〔2007〕131号《关于桂林三金药业集团公司职工购买国有资产并组建股份合作制企业有关情况的函》，确认原桂林市国资局于1998年3月31日前一次性收到了发行人职工缴纳的购买国有资产的全部款项，无漏缴欠缴情况。

### ②设立三金集团的资金来源

2001年12月12日，三金集团经广西壮族自治区人民政府桂政函[2001]450号文《关于同意设立桂林三金股份有限公司的批复》批准，由邹节明等541名自然人发起设立，注册资本20,000万元，全部为货币资金出资。

上述541名三金集团发起人股东与1998年至2001年期间发行人股东基本重合，设立三金集团的资金主要来源于上述股东在1998年至2001年期间对发行人的股权投资收益及其工资收入。1998年至2001年期间发行人向上述股东派现金红利合计21,374.49万元（含税），发放工资合计9,461.52万元，发行人股东的现金红利和工资收入合计30,836.01万元，前述金额扣除个人所得税及合理的生活费用后远高于三金集团的注册资本20,000万元，三金集团的发起人具有较为可



靠的支付能力，设立三金集团的资金来源合法。

### ③设立金科创投并进行增资的资金来源

#### A、2005年9月，金科创投设立

金科创投由李耀峰先生和周嵘女士发起设立，注册资本人民币300万元，李耀峰先生出资180万元，持有60%股权，周嵘女士出资120万元，持有40%股权。发起人全部出资来源于自有资金。

#### B、2007年，金科创投增加注册资本

金科创投设立以来共进行了两次增资，邹节明及其儿子邹洵、邹准合计增加投资6,167.58万元，王许飞增加投资1,550.20万元，谢元钢增加投资815.19万元，韦葵葵增加投资372.87万元，王淑霖增加投资275.07万元。上述增资的资金来源于持有发行人或三金集团股份的投资收益、工资、奖金收入及投资股票、基金收益。

邹节明增资的资金来源：2002年至2007年3月邹节明夫妇持有发行人及三金集团股份所获的投资收益合计6,012.78万元(含税)，扣税后实际应得4,810.22万元。此外，邹节明工资收入619.14万元，基金投资收益89.86万元。翁毓玲股票投资收益443.28万元。邹洵基金投资收益99.43万元，股票投资收益118.85万元，收益合计6,180.78万元，高于邹节明及其儿子邹洵、邹准增加投资所需的6,167.58万元。

王许飞增资的资金来源：2002年至2007年3月，王许飞持有发行人及三金集团股份所获的投资收益合计1,405.15万元(含税)，扣税后实际应得1,124.12万元，工资收入430.72万元，股权投资收益及工资收入合计1,554.84万元，高于两次增资总额1,550.20万元。

谢元钢增资的资金来源：2002年至2007年3月，谢元钢持有发行人及三金集团股份所获的投资收益合计678.76万元(含税)，扣税后实际应得543.00万元，工资收入359.89万元，股权投资收益及工资收入合计902.89万元，高于两次增资总额815.19万元。

韦葵葵增资的资金来源：2002年至2007年3月，韦葵葵持有发行人及三金集团股份所获的投资收益合计320.02万元(含税)，扣税后实际应得256.02万元，工资收入343.00万元，股权投资收益及工资收入合计599.02万元，高于两次增资总额372.87万元。

王淑霖增资的资金来源：2002年至2007年3月，王淑霖女士持有发行人及三金集团股份所获的投资收益合计497.94万元（含税），扣税后实际应得398.35万元，工资收入326.70万元，股权投资收益及工资收入合计725.05万元，高于两次增资总额275.07万元。

#### ④ 2006年—2007年，金科创投受让三金集团股权的资金来源

金科创投受让上述股权所支付的股权转让价款来源于金科创投的自有资金，以及向邹节明等7位股东的借款。上述7位股东的资金主要来源于个人自有资金（包括工资、奖金收入及股票、基金投资收益等）、三金药业、三金集团2006年度的现金分红以及向亲戚、朋友等个人借款。

项目组的核查意见：

保荐代表人及项目组成员核查了发行人的股东大会、董事会决议及三金集团的股东会决议，上述派发现金红利的行为经过了股东大会或股东会的审议，发行人及三金集团股东取得股权投资收益履行了必要的法律程序；保荐代表人及项目组成员核对了发行人及三金集团派发现金红利的金额，全部现金红利已支付完毕；保荐代表人及项目组成员查阅了邹节明、王许飞、谢元钢、韦葵葵、王淑霖2002年至2006年的薪酬所得、相应的基金及股票交易帐单以及邹节明先生及其儿子邹洵、邹准先生、王许飞先生、谢元钢先生、韦葵葵女士、王淑霖女士出具的《关于资金来源的说明及承诺》。

保荐代表人及项目组成员根据上述核查过程和相关文件证明资料，认为发行人及其控股股东三金集团历次股权转让的资金来源合法。

### （五）中国证监会关注的主要问题及解决情况

#### 1、中国证监会反馈意见、预审员提出的主要问题及解决情况

##### 1) 重点问题

**问题1、1994年3月，公司组建为桂林三金药业集团公司，注册资金3,000万人民币，但未进行验资。请在“发行人基本情况”中补充披露注册资金变化的原因和具体过程，如果存在增资，请披露股东的增资形式和比例，说明注册资金是否已经缴足。**

经核查，发行人组建为桂林三金药业集团公司的过程中没有进行任何现金或其他形式的增资。上述注册资金变化的原因和具体过程发行人已在招股说明书中补充披露。

问题 2、1997 年 12 月，发行人前身桂林三金药业集团公司改制为股份合作制企业。在扣除职工安置费、离退休人员医药费及补贴、其他股东权益后，该公司连同土地合计人民币 85,811,076.80 元的净资产，作价人民币 51,486,646.08 元出售给桂林三金药业集团公司的职工，组建股份合作制企业。请在“发行人基本情况”中补充披露：

2.1 公司以净资产的 60% 转让给内部职工是否获得了有权机构的批准，是否符合当时的法律法规，请公司提供相关批准文件，保荐人和发行人律师对有关转让及定价是否合法、合规及是否符合国有资产管理的有关政策，是否履行了必要的审批程序，以及有关审批机关批准该事项的依据等予以核查并补充发表意见。

经核查，保荐人认为发行人内部职工集体购买企业产权的行为及定价，符合当时国有资产管理的有关规定，获得了桂林市地方人民政府的批准，并经广西壮族自治区财政厅确认，履行了必要的审批程序。审批机关批准该事项依据的地方人民政府的规范性文件是依据广西壮族自治区人民政府相关规章制度制定的，合法、合规。

为进一步完善本次股权转让行为的合法性，2008 年 5 月 20 日，广西壮族自治区人民政府出具桂政函[2008]78 号《广西壮族自治区人民政府关于同意对桂林三金药业集团公司职工购买国有资产并组建股份合作制企业有关事项予以确认的批复》，确认公司内部职工于 1998 年集体购买国有资产组建股份合作制企业，符合当时的法律法规和自治区有关政策规定，并且履行了相关审批程序。

2.2 公司扣除职工安置费、离退休人员医药费及补贴其他股东权益的确定标准、依据、具体金额，保荐人予以核查并发表意见。

经本保荐机构核查，可扣除的费用中职工安置费、退休人员医药费及补贴是根据桂林市市政（1997）21 号文《桂林市国有小型企业改革中职工及离退休人员安置办法》相关规定计算。改制前离退休人员没有列入养老保险统筹部分项目补贴是根据《自治区党委、自治区人民政府关于加快小型企业改革若干问题的规定》（桂发（1996）16 号）的有关精神计算。其他股东权益经评估确认的发行人经营性净资产扣除土地使用权、职工安置费、离退休人员医药费及补贴，再按持股比例计算。

具体金额已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“四、发行人股本形成及其变化和重大资产重组情况（二）股份有限公司设立前的沿革情况”详细披露。

本保荐机构核查后认为，发行人股份合作制改造过程中在职职工人数及安置费、离退休职工人数及医药费、补贴经桂林市劳动局确认，获得了有权政府部门的批准。在职职工安置费、退休人员医药费及补贴的确定标准符合法律法规的规定。公司扣除职工安置费、离退休人员医药费及补贴其他股东权益的确定标准、依据、具体金额符合当时的法律法规，并且该行为履行了必要的法律程序，合法有效。

**2.3 公司职工按照工龄、职称和岗位等考评和打分出资购买股份的方案是否获得有权机构的批准，是否存在纠纷或潜在纠纷，保荐人和发行人律师予以核查并补充发表意见。**

保荐人认为该方案经发行人第五届职工代表大会第九次会议审议通过，获得了有权机构的批准，不存在纠纷或潜在纠纷。

**2.4 补充说明股份合作制改造是否符合当时的法律法规和政策。**

经保荐人核查，发行人进行股份合作制改造符合当时的法律法规，履行了评估、审批等必要的程序。广西壮族自治区财政厅、广西壮族自治区土地管理局分别对发行人股份合作制改造过程中经营性国有资产及土地使用权的处置予以确认，该行为获得了有权部门的批准。发行人股份合作制改造符合当时国家及广西壮族自治区有关国有企业改制和国有资产管理有关法律法规和规章的规定。

**问题 3、2001 年 4 月，桂林三金药业集团公司变更为桂林三金药业集团有限责任公司。除邹节明、王许飞、谢元钢三位股东外的其他股东合计持有 40,886,601 股股份由公司工会委员会代为管理和持有。2001 年 12 月 16 日，工会委员会将其代为持有的公司 68% 的股权转让给三金集团和部分自然人股东。请在“发行人基本情况”中补充披露：**

**3.1 公司的工会委员会代持股份和转让股份是否合法合规、是否履行了必要的程序。**

根据发行人于 2007 年 8 月 7 日提供《关于桂林三金药业集团公司改制为有限责任公司后工会委员会持有 68% 股权的有关情况的说明》，2001 年 4 月，除邹节明、王许飞、谢元钢三位股东外的其他股东股份由公司工会委员会代为管理和持有，该行为得到公司 2000 年度股东会的审议通过。

2001 年 12 月 15 日，公司召开的 2001 年临时股东会会议作出决议，同意公司工会委员会将其代为持有的三金药业 68% 的股权转让给三金集团，将其代为持有的公司 15.38% 的股权转让给孙家琳等 39 名自然人。同日，公司职工代表大

会作出决议，同意将公司工会委员会代为持有的股权分别转让给三金集团和 39 名自然人，相关各方于 2001 年 12 月 16 日签署了转股协议。

本保荐经核查后认为，公司的工会委员会和持股职工以及公司现有股东之间的股权转让履行了必要的法定程序、符合当时的法规和规范性文件的规定。

**3.2 工会委员会、持股职工和公司现有的股东之间是否存在尚未解决的纠纷或潜在纠纷，请保荐人和发行人律师予以核查并补充发表意见。**

保荐人在尽职调查的基础上，访谈了部分原股东和现在的股东，对工会委员会、持股职工和公司现有的股东之间是否存在尚未解决的纠纷或潜在纠纷进行了核查，并取得了发行人于 2007 年 8 月 7 日提供的《关于桂林三金药业集团公司改制为有限责任公司后工会委员会持有 68% 股权的有关情况的说明》以及公司现有 39 名自然人股东出具的《关于所持股份不存在纠纷的承诺》，保荐人认为工会委员会、持股职工和公司现有的股东之间不存在尚未解决的纠纷或潜在纠纷。

**问题 4、请补充披露公司现有的股东包括直接持股的股东和间接持股的股东合计人数是否超过 200 人，并披露所有直接和间接持股的股东的基本信息，持股数和持股比例，说明是否存在股份代持等情形，保荐人予以核查并发表意见。**

本保荐机构查阅了发行人、三金集团及金科创投的公司章程及工商登记资料，扣除股东重叠因素，发行人现有股东包括直接和间接持股股东合计人数为 136 名，未超过 200 人。

根据上述自然人股东出具的说明和承诺，其持有的股份均为本人实际拥有，不存在股份代持的情形。由此，保荐人认为发行人直接间接持股股东所持有的股份不存在股份代持的情形。

上述股东的基本信息、持股数量和比例已在招股说明书中补充详细披露。

**问题 5、请补充披露公司员工设立三金集团以及金科创投并进行增资的资金来源，保荐人对其合法性予以核查并发表意见。**

保荐人核查了发行人的股东大会、董事会决议及三金集团的股东会决议，上述派发现金红利的行为经过了股东大会或股东会的审议，发行人及三金集团股东取得股权投资收益履行了必要的法律程序；保荐人核对了发行人及三金集团派发现金红利的金额，全部现金红利已支付完毕；保荐人查阅了邹节明、王许飞、谢元钢、韦葵葵、王淑霖 2002 年至 2006 年的薪酬所得、相应的基金及股票交易帐单以及邹节明先生及其儿子邹洵、邹准先生、王许飞先生、谢元钢先生、韦葵葵女士、王淑霖女士出具的《关于资金来源的说明及承诺》。

保荐人根据上述核查过程和相关文件证明资料,认为公司员工设立三金集团及金科创投并进行增资的资金来源合法。

**问题 6、1997 年底公司前身桂林三金药业集团有限公司改制为股份合作制企业时,公司的股本金为 5000 万,但工商登记的注册资金为 3000 万元,公司没有办理相应的工商变更登记手续。请公司进一步解释该情况,请保荐人予以核查并补充发表意见。**

发行人于 1997 年底由其前身桂林三金药业集团公司改制为股份合作制企业时,根据桂林市经济体制改革委员会市体改字(1997)70 号文《关于同意桂林三金药业集团公司改制为股份合作制企业的批复》中的有关规定,将股本金总额设定为 5000 万元人民币,每股面值 1 元,折合 5000 万股,均为内部职工股。经核查,发行人当时未进行增资和验资,注册资金仍为人民币 3,000 万元。根据发行人的说明,当时未办理注册资金由 3000 万元增资为 5000 万元的手续,主要是基于节约股份制改造的成本的考虑。

保荐人认为,发行人上述应办理增加注册资本手续而未办理的行为属于历史上的不规范行为。发行人于 2001 年 4 月由桂林三金药业集团公司改制为桂林三金药业集团有限责任公司时,广西立信会计师事务所出具了立信所变验字(2001)第 005 号《验资报告》,换取了注册号为(企)4503001100993 号企业法人营业执照,注册资本变更为人民币 5,000 万元。发行人自 2001 年 4 月改制为有限责任公司以来,历次增资和工商变更登记均按照法律法规办理了相关手续,并且营业执照均通过历年年检。因此,本保荐机构认为,发行人上述不规范行为并不影响发行人的有效存续,对发行人本次公开发行股票并上市不构成实质性障碍。

**问题 7、1998 年 1 月 15 日,在实收资本帐面价值 14,530,707.03 元的基础之上,发行人以未分配利润 35,469,292.97 元转增股本,转增后实收资本增至 5,000 万元,此次增资未进行验资,亦未进行工商变更登记。但招股说明书披露公司在 1994 年注册资本即达到 3,000 万元。请公司补充解释该矛盾并进一步解释 1998 年转增股本未进行验资和工商登记的情形,说明转增股本的说的依据,保荐人、申报会计师和发行人律师予以核查并补充发表意见。**

保荐人、申报会计师和发行人律师对上述问题进行了核查:

发行人 1994 年 3 月组建集团公司,领取了注册号 19888880-9 的企业法人营业执照,营业执照上的注册资金为 3,000 万元。但经核查,发行人当时未进行验资。1993 年 7 月 31 日,发行人根据(93)财会字第 24 号《财政部关于〈全民所有制工业企业新旧会计制度衔接有关调帐问题的处理规定〉》规定,将固定基金、

国家流动基金、企业流动基金等科目余额合计 14,530,707.03 元转为实收资本，截至 1994 年 12 月 31 日，发行人账面实收资本仍为 14,530,707.03 元。

发行人 1997 年底进行股份合作制改造时，根据桂林市经济体制改革委员会市体改字(1997)70 号文《关于同意桂林三金药业集团公司改制为股份合作制企业的批复》中的规定，将股本总额定为 5,000 万元，根据发行人的说明，发行人为减少股份合作制改造的成本，未进行增资和验资，进行工商变更登记时仅将企业的经济性质变更为股份制，注册资金仍为 3,000 万元。

根据发行人的说明，发行人根据桂林市经济体制改革委员会市体改字(1997)70 号文《关于同意桂林三金药业集团公司改制为股份合作制企业的批复》及有关指导精神，为使实收资本的账面值与股份制改造时批复的股本总额 5,000 万元保持一致，1998 年 1 月 15 日，发行人在实收资本账面价值 14,530,707.03 元的基础之上，以未分配利润 35,469,292.97 元转增股本，转增后实收资本增至 5,000 万元。经核查，发行人关于本次利润转增股本的行为未按照《广西壮族自治区城镇股份合作制企业暂行规定》及当时《公司章程》的有关规定，通过董事会和股东会决议，亦未进行验资和工商变更登记。

根据广西立信会计师事务所出具的立信所变验字(2001)第 005 号《验资报告》，发行人 2001 年 4 月由桂林三金药业集团公司改制为桂林三金药业集团有限责任公司时，对 1997 年进行股份合作制以来注册资本 3000 万元与账面实收资本不一致的情况进行了规范，注册资本变更为人民币 5,000 万元。

综上，本保荐机构认为 1998 年初，发行人进行的未分配利润转增股本，未按照当时的有关政策规定和公司章程履行法定程序，以及未办理验资和工商变更登记的行为，属于历史上公司运作不规范的问题，但上述利润分配并未进行现金分红，实际上只是在会计上权益类科目之间进行了调整，未导致股东权益账面价值的减少，未损害股东的利益。浙江天健会计师在会计师《回复》中对上述利润分配的账务处理情况进行了调查确认。本保荐机构认为，1998 年的利润分配虽未履行必要的法定程序，但实质上是一次未分配利润转增股本的行为。

发行人自 1998 年初转增股本，至 2001 年 4 月改制为有限责任公司之前，注册资本 3000 万元与实收资本账面价值不一致的情况属于历史上的不规范行为，发行人 2001 年 4 月改制为有限责任公司时对这一不规范行为进行了规范，因此，本保荐机构认为，发行人上述历史上的不规范行为对本次公开发行股票并上市不构成实质性障碍。

**问题 8、本次募集资金项目总投资额为 63,412.53 万元，项目建成后产能扩**

张较大。请在招股说明书“募集资金运用”中：

**8.1 结合现有各类产品在报告期内的产能、产量、销量、产销率、销售区域，项目达产后各类产品新增的产能、产量，以及本行业的发展趋势、有关产品的市场容量、主要竞争对手等情况对项目的市场前景进行详细的分析论证，如存在市场开拓风险，请作“重大事项提示”。**

本次募集资金项目中产品直接面向市场的项目包括三金片、西瓜霜润喉片、桂林西瓜霜等特色中药散剂等项目的技术改造和脑脉泰、眩晕宁以及新药舒咽清项目的产业化及新建。各项目的市场前景分析如下：

### ①特色中药三金片技术改造工程项目市场前景

发行人在报告期内，三金片产能利用率较高，由于市场需求的增长和产能规模限制，发行人有必要进行产能的扩张。同时，发行人抗尿路系感染药品所处的细分行业市场容量较大，市场规模每年保持较高的增长速度，有利于以发行人为代表的竞争优势企业快速成长，获得更大的市场份额。因此，特色中药三金片技术改造工程项目具有良好的市场前景。

### ②西瓜霜系列产品市场前景

发行人在报告期内，西瓜霜系列产品产能利用率较高，但是由于市场需求的增长和基于 GMP 规范的产能规模限制，发行人有必要进行产能的扩张。而且发行人喉口类产品所处的行业市场容量较大，市场细分加剧，市场规模每年保持较高的增长速度，有利于以发行人为代表的竞争优势企业快速成长，获得更大的市场份额。因此，西瓜霜润喉片等特色中药含片技术改造工程项目、桂林西瓜霜等特色中药散剂技术改造工程项目和中药新药舒咽清喷雾剂产业化项目均具有良好的市场前景。

### ③脑脉泰等中药胶囊剂特色产品产业化和特色中药眩晕宁产业化项目市场前景

脑脉泰和眩晕宁作为心脑血管行业中的特色中药，市场规模庞大，适用人群广泛，功效显著，在同类产品中具有较强的竞争优势，产品在先期已经小批量生产销售，市场反响很好。依靠发行人覆盖全国的、主销和分销紧密结合的高效市场营销体系，项目实施后能够迅速打开市场，具备良好的市场前景。

**8.2 现代中药原料 GAP 基地建设项目拟与当地农户进行合作，请披露合作的主要内容，说明合作方式。**



2007年4月25日，发行人与灵川县人民政府签署了《关于建设积雪草药材GAP基地的合作意向书》，拟与当地农户进行合作，建设5000亩积雪草药材生产基地，合作的主要内容包括：

①发行人拟在灵川县境内建设5000亩积雪草药材GAP生产基地。

②发行人按照约定按期支付药材种植经费。

③发行人为种植药材的农户提供已有的技术支持，对新出现的技术问题，主动协助解决，并咨询相关的科研机构 and 专家。

④发行人回收生产基地所产的合格的所有积雪草药材。

⑤灵川县人民政府按照产地适宜原则选定种植积雪草药材生产基地，做到适地适种。

⑥灵川县人民政府按照发行人的要求，督促农户适时种植，采取抚育、壮苗和不带病害苗上山等田间管理手段。

⑦灵川县人民政府组织协调农户科学施肥、灌溉、除草和病虫害防治。

⑧灵川县人民政府组织协调农户适时收获、及时加工，定期采集样品，记录种植过程。

⑨合作期限为自正式合作协议签订生效之日起五年（包括五年）。

合作的方式：采取“二固定四统一”模式，即“固定农户、固定期限、统一提供资金，统一提供种苗，统一技术标准和统一收购”。

**8.3 现代中药原料GAP基地建设项目和三金现代化仓储及物流基地建设项目拟占用的土地尚未取得使用权证，请发行人律师予以核查，并对取得该土地使用权证尚须履行程序、是否存在无法获得的风险发表意见。**

目前土地使用权手续正在办理当中。

**8.4 鉴于公司募投项目产能扩张较大，请详细说明是否能够保障充足的原材料。**

发行人药用原料主要分两类，一类是已经大面积种植成功的家种原药材，另一类是收购野生资源地产药材。

**①普通原材料的供应**

发行人西瓜霜系列产品所需的西瓜霜原料霜由发行人自己生产，西瓜霜原料

霜的原材料为西瓜，可以全部市场采购。

桂林西瓜霜、西瓜霜润喉片、西瓜霜清咽含片、舒咽清喷雾剂、脑脉泰胶囊、眩晕宁片等使用的其它中药材原料，基本属于已经大面积种植成功家种的原药材，可以通过市场直接采购，能为发行人产能扩大提供了良好的原材料保证。同时由于发行人对大宗常规药材在种植技术上已经非常成熟，一旦遇到产能的急剧扩张，通过对市场的充分调研，发行人也可以自己提前开展上述大宗药材的种植基地建设。

## ②野生资源地产药材的供应

三金片使用的部分中药材原料，属于野生资源地产药材，需要批量异地收购，包括金沙藤、菝葜、积雪草、羊开口、金樱根等，此类地产药材在国内分布非常广泛，原植物一般都以成片散生为主，所以资源的蕴藏量非常丰富，目前发行人主要集中在广西各县收购，年收购量大约在 7800 吨左右。此外，发行人在 2002 年开始就着手对三金片原药材的资源进行了深入的调查，主要包括贵州等资源集中省份，经过近五年的工作发展了一大批的非广西籍原药材供应商，同时也为部分地区的资源更新提供了时间准备。通过对部分地区的抽样估算，按目前的三金片生产规模，连续生产三十年不会发生重大的原料短缺。

但是，随着积雪草等原材料的收购范围扩大，价格呈现逐年上升趋势，收购管理环节也趋于复杂。为降低采购成本，加强原材料供应的保障，发行人目前正在着手开展三金片原药材野生转家种研究工作，其中积雪草已经开始建设种植基地，并列入本次募集资金运用项目，其他药材也在开展的野生转家种实验，如对金樱根扦插育苗进行了初步的试验工作，对羊开口和金沙藤开展了相应的对照药材质量研究工作。积雪草种植基地项目一旦建成，将进一步加强发行人主导产品的供应保障，并能降低采购成本，有利于进一步提高三金片产品的盈利能力。

**问题 9、公司的控股股东桂林三金集团股份有限公司还控制桂林三金西瓜霜生态制品有限责任公司、桂林金可保健品有限公司、三金集团桂林金大地生态农业有限责任公司、桂林金地房地产开发有限责任公司等公司。请在招股说明书中进一步披露该等公司是否拥有药品生产和经营许可证，结合公司的主营业务情况说明是否可能存在同业竞争，是否于发行人在资产、人员、业务上存在关联关系，保荐人予以核查并补充发表意见。**

保荐人的核查意见：三金集团的控股子公司均不具有药品生产和经营许可证，未从事与发行人相同的主营业务，与发行人之间不存在同业竞争的可能性；发行人的资产、人员、业务均具有独立性，与三金集团控股子公司签订的商标许

可合同的内容和形式是合法有效的，不存在潜在纠纷；发行人总经理、副总经理、财务负责人和董事会秘书等高级管理人员没有在三金集团的控股子公司中担任除董事、监事以外的其他职务；发行人与三金集团控股子公司的商品销售交易已经履行完整合法的批准程序，采用了市场定价的原则，且占发行人同类销货业务的比例极低，不会对发行人财务状况及经营带来负面影响。

**问题 10、2007 年 4 月 25 日，桂林三金集团股份有限公司、邹节明与公司签订了《专利实施许可合同》，合同规定桂林三金集团股份有限公司、邹节明将专利号为 ZL02130762.8 的“西瓜霜制备工艺”发明创造无偿、排他许可给公司实施使用，合同有效期限至 2022 年 9 月 25 日。请在“业务与技术”中补充披露：**

**10.1“西瓜霜制备工艺”等相关技术的所有权人以及所有权取得的原因和过程。**

#### **①专利取得的原因和过程**

1974 年—1977 年期间，时任桂林中药厂技术员的邹节明先生自筹资金和试制器具，利用节假日、晚上等业余时间进行西瓜霜新制备工艺的研究，个人完成整个制备工艺的研究，并成功制备出西瓜霜。

1978 年，邹节明先生利用桂林中药厂的资源完成西瓜霜制备工艺的重复性验证工作，并于 1984 年成功研制出西瓜霜润喉片和桂林西瓜霜（喷剂）。随后，原桂林中药厂以及后来桂林三金药业集团有限责任公司和邹节明先生通过对西瓜霜制备工艺严格保密而加以利用。为了更好的保护西瓜霜制备工艺，三金集团和邹节明于 2002 年 9 月 25 日向国家专利局提交了专利申请，并于 2005 年 8 月 17 日授权公告。

发行人律师经核查后认为，邹节明和三金集团拥有的该项专利获得了国家知识产权局的批准，合法取得了该项专利的所有权，截至目前未有第三人对该项专利权的权属提出异议。

#### **②无偿转让给发行人**

2007 年 8 月 8 日邹节明和三金集团与发行人签署了《关于西瓜霜制备工艺发明专利的专利权转让合同》，邹节明和三金集团将西瓜霜制备工艺发明专利的专利权无偿转让给了发行人。前述三金集团转让专利的行为获得了三金集团于 2007 年 8 月 8 日召开的董事会会议的批准，发行人律师经核查后认为，前述专利权转让合同内容合法、有效，是可执行的。

2007 年 10 月 17 日，发行人与北京元中知识产权代理有限公司签订知

知识产权代理协议，由后者代理发行人代为向专利局申请变更专利权人。根据北京元中知识产权代理有限责任公司出具的书面说明，其已向国家知识产权局提出了变更专利权人的申请。

2008年3月7日，国家知识产权局出具了《办理手续补正通知书》，三金集团于2007年10月17日提出的著录项目变更申报书存在下列缺陷：①缺变更后的联系人地址及邮政编码；②未提交原批准保密的国务院主管部门同意转让的证明文件，应于收到本通知之日起二个月内予以补正。随后，三金集团申请取得国家中医药管理局同意转让的证明文件，并向国家知识产权局补正上述材料。2008年6月13日国家知识产权局出具《手续合格通知书》，专利权人由三金集团和邹节明先生变更为本公司。

**10.2 公司是否还存在其它核心技术依赖于发行人的控股股东或自然人的情形。**

根据发行人于2007年8月6日出具的说明，发行人律师经核查后认为，发行人不存在其它核心技术依赖于控股股东或自然人的情形。

**10.3 发行人律师予以核查并补充发表意见。**

发行人律师经核查后认为：“邹节明和三金集团拥有的该项专利获得了国家知识产权局的批准，合法取得了该项专利的所有权，截至目前未有第三人对该项专利权的权属提出异议。

2007年8月8日，邹节明和三金集团与发行人签署了《关于西瓜霜制备工艺发明专利的专利权转让合同》，邹节明和三金集团将西瓜霜制备工艺发明专利的专利权无偿转让给了发行人。前述三金集团转让专利的行为获得了三金集团于2007年8月8日召开的董事会会议的批准，我们认为，前述专利权转让合同内容合法、有效，是可执行的。

根据发行人于2007年8月6日出具的说明和我们的核查，发行人不存在其它核心技术依赖于发行人的控股股东或自然人的情形。”

**问题 11、1994年6月，药材公司将其持有的发行人22.22%权益由民泰公司承接，转让价格为人民币460万元，中国药材公司退出联营体，但当时没有进行资产评估。请公司补充披露当时未进行资产评估的原因，并说明中国药材公司退出联营体是否合法合规、是否存在尚未解决的纠纷。**

**①中国药材公司的行政管理职能**

国务院国发[1986]8号文件《关于批转国家医药管理局关于进一步加强中药工作报告》确定，中国药材公司负责中药产、供、销的综合平衡和行业管理。1987年国家经济委员会经体[1987]350号《关于申请撤销行政性公司有关问题的复函》再次明确，“中国药材公司和各地方药材公司，国家医药管理局和省市医药总公司，均兼负中药材或医药行业的行政管理职能。”同时，根据查阅中国药材公司有关档案资料，国家医药管理局1989年三定方案确定的中国药材公司职能包括“统筹安排，重点扶持饮片发展，协调中药农工商关系，开办与地方联合生产的工商联合企业，开发新品种，促进工商联合”。

### ②本次权益转让未进行评估的原因

上述权益转让未进行评估的原因是由于当时广西位于西部落后地区，对国有资产管理的理解和贯彻有些滞后，协议各方对中国药材公司作为行业主管部门转让权益是否需要评估认识不清所致。

### ③本次权益转让不存在任何纠纷

为进一步明确本次股权转让的合法合规性问题。2007年8月8日，中国药材集团公司以药材规[2007]191号文复函发行人，确认上述权益转让均无任何异议、也无债权债务纠纷。

## 问题 12、请发行人、保荐人及会计师：

### 12.1 详细披露公司业务模式、结算方式和相应的收入确认方式。

发行人的经营业务主要包括：药品生产及销售业务和药品零售业务。公司生产的主要产品均是采用经销商销售模式销售；药品零售业务主要发生在控股子公司桂林三金大药房有限责任公司，该公司经营的产品采用零售模式销售，通过各地药房门店直接对终端客户销售。

#### ①药品生产及销售业务

A、结算方式：公司根据客户情况、销售协议的规定和公司给予客户年度内的信用额度，选择采用款到发货或赊销的方式结算。

B、收入确认方式：以货物发出并经客户验收确认的当天作为风险报酬的转移时点并确认销售收入。

#### ②药品零售业务

A、结算方式：公司采用现金收付或医保卡刷卡方式结算。

B、收入确认方式：以物流系统转出并收到现金缴款单和刷卡记录清单的当天作为风险报酬转移的时点并确认销售收入。

**12.2 通过分析报告期内的产品结构、销售对象、成本构成要素等因素的具体变动情况，分产品详细解释报告期内公司主要产品销售收入和毛利率变动的的原因。**

### ①销售收入变动

2006 年度主营业务收入较 2005 年度增加 6.60%，主要系公司加大拓展市场力度等方式增加三金片销量所致。2005 年三金片销量为 181,345 万片，单价 0.16 元；2006 年度三金片销量达到了 206,966 万片，单价 0.16 元。因三金片销量的增加导致主营业务收入 2006 年度主营业务收入较 2005 年度增加了约 4,099 万元，增长约 5.14%。

2007 年度主营业务收入较 2006 年度增加 12.01%，主要系公司加大拓展市场力度等方式增加三金片销量所致。2006 年三金片销量为 206,966 万片，单价 0.16 元，2007 年度三金片销量达到了 210,891 万片，单价 0.18 元，因三金片销量的增加及单价提高导致主营业务收入 2007 年度主营业务收入较 2006 年度增加了 5,027.09 万元，增长约 14.90%。

2008 年度主营业务收入较 2007 年度增长 10.43%，主要是西瓜霜系列产品及三金片的销售单价提高，三金片销售单价由 2007 年的每片 0.16 元提高到 0.22 元，销售单价的提高使其 2008 年销售收入比 2007 年增加 1,103.88 万元；西瓜霜润喉片的销售单价由 2007 年的每片 0.07 元提高到 0.09 元，销售单价的提高使其 2008 年销售收入比 2007 年增加 2,417.55 万元；西瓜霜清咽含片的销售量由 2007 年的 17,375 万片提高到 2008 年的 25,545.08 万片，销售单价由 2007 年的每片 0.15 元提高到 0.16 元，因其销售增加及单价提高导致其 2008 年销售收入比 2007 年增加 1,504.51 万元。

### ②毛利率变动

#### A、西瓜霜系列产品

2006 年度西瓜霜系列产品毛利率从 2005 年度的 63.23% 增加至 70.47%，增加了 7.24%，主要系由于西瓜霜系列产品单位成本下降所致。其中：西瓜霜润喉片平均单位成本从 2005 年度的 0.03 元/片降至 2006 年度的 0.02 元/片；桂林西瓜霜喷剂平均单位成本从 2005 年度的 0.93 元/支降至 2006 年度的 0.88 元/支；西瓜霜清咽含片平均单位成本从 2005 年度的 0.09 元/片降至 2006 年度的 0.06 元/片。西

瓜霜系列产品平均单位成本的下降主要是由于公司 2006 年度工资的计发由以往的工效挂钩方式改为计税工资，相应改变了员工薪酬的发放方式，减少了以工资形式发放的薪酬，降低了直接人工成本，相应降低了西瓜霜系列产品的单位成本。

2007 年西瓜霜系列产品毛利率从 2006 年度的 70.47% 增加至 73.79%，增加了 3.32%，主要系由于桂林西瓜霜喷剂平均单位售价从 2006 年度的 3.50 元/支增至 2007 年度的 4.0 元/支。

2008 年西瓜霜系列产品毛利率从 2007 年度的 73.79% 增加至 77.07%，增加了 3.28%，主要系由于桂林西瓜霜喷剂平均单位售价从 2007 年度的 4.0 元/支增至 2008 年的 4.86 元/支。

### B、三金片系列产品

2006 年度、2007 年度、2008 年度三金片系列产品毛利率波动幅度较小，处于基本持平的状态。2006 年度公司工资的计发由以往的工效挂钩方式改为计税工资，减少了以工资形式发放的薪酬，降低了直接人工成本，相应降低了三金片系列产品的单位人工成本，但是三金片系列产品原材料价格上涨一定程度上抵销了人工成本的下降，故三金片系列产品毛利率基本持平。

**12.3 详细披露公司定价方式，包括但不限于公司所披露的两种定价方式下的最高零售价的决定因素、变动因素、未来变动趋势、公司自定价格的决定因素等，并对上述情况作重大事项提示。**

从公司主要产品的定价方式来看，主要有以下三类：

一是国家发改委定价，目前公司已被列入《国家基本医疗保险和工伤保险药品目录》，且作为处方药的药品，如脑脉泰胶囊，其定价方式为在国家发改委核准的最高零售价的基础上，由公司核算并最终确定其出厂价。

二是各省、自治区、直辖市物价部门定价，目前公司已被列入《国家基本医疗保险和工伤保险药品目录》的药品中除国家发改委核定最高零售价外，其他药品的定价方式为在各省物价部门核准的最高零售价基础上，由公司核算并最终确定其出厂价，如三金片、桂林西瓜霜等产品。

三是市场调节定价，目前公司未被列入《国家基本医疗保险和工伤保险药品目录》的药品由公司根据生产经营成本、同类药品的价格、市场竞争情况等因素自主确定其出厂价。

上述三种定价方式中，前两种定价方式是由政府部门根据《药品政府定价办

法》及有关政策规定，在进行成本和价格调查、专家评审，以及广泛征求各方面意见的基础上核定最高零售价。根据《药品政府定价办法》中的有关规定，政府对药品进行定价，要综合考虑国家宏观调控政策、产业政策和医药卫生政策，并遵循以下原则：生产经营者能够弥补合理生产成本并获得合理利润；反映市场供求；体现药品质量和疗效的差异；保持药品合理比价；鼓励新药的研制开发。

随着医疗卫生体制改革的推进，药品定价将更加规范，国家对药品价格的管理将更加严格。虽然从 1997 年至今，国家已经进行 22 次药品降价，国家发改委已将药品降价列为 2007 年工作重点之一，但在 2006 年的药品降价中，出现了和以前药品降价不一样的地方，即对廉价药提高价格，鼓励廉价药品的生产；另外，对优势企业的药品继续实行一定的政策倾斜，如西药的单独定价和中药的优质优价；同时，在药品降价中，发改委也考虑了原材料（如中药材等）价格上涨的因素。发行人主导产品西瓜霜系列产品和三金片系列产品的价格相对于同类产品的价格较为低廉，而且发行人在喉口类中成药和抗泌尿系感染中成药细分市场中具有明显的技术研发优势、品牌优势、区位优势、销售渠道优势等市场竞争优势，上述国家关于药品定价的政策导向有利于发行人主导产品价格的稳定。

发行人、保荐人和申报会计师在招股说明书“重大事项提示”中补充披露相关内容。

**问题 13、请发行人、保荐人及会计师详细披露公司销售佣金和奖励款的具体计提和支付原则、会计核算方式、具体金额，并根据上述原则列举报告期内公司为主要销售客户计提和支付的销售佣金和奖励款金额。**

公司根据经销商的销售回款、经销品种等并考虑综合评分后按照一定比例给予经销商一定的销售佣金和奖励。

### ① 计提原则

公司根据年度回款额、销售品种给予不同比例的销售佣金，通常分为常规药品、新药特药、普药以及鼓励品种。常规药品佣金比例在 1%-2%之间，新特药品种佣金比例在 1%-3%之间，普药品种佣金比例在 1%-3%之间，一些鼓励品种佣金比例达到 2%-7%之间。此外，对于现金回款达到一定比例的客户还按照一定比例计提销售佣金。通常，公司与经销商签订销售合同时，即会明确销售佣金的计算方法和计提比例。

公司还按照模糊奖励综合评分方法对经销商协议完成情况、货款支付情况、分销情况、品种销售情况、与上年同比增长情况等打分考核后，分别确定奖励比例，计算给予经销商的奖励款。奖励比例通常在 1%-3%之间。通常，公司与经



销商并不在销售合同中明确约定模糊奖励的计算方法和计提比例，而主要采用口头沟通的方式与客户约定。

## ②支付方法与会计核算

当年度销售佣金和奖励一般在次年发放，2007年公司实行按月计提、按季度支付的销售政策，自2008年开对销售佣金实行按月计提、按半年度支付，对奖励实行按年计提次年支付的销售政策。销售佣金和奖励主要有两种支付方式：经销商提货时，以商业折扣方式取得销售佣金和奖励；经销商出具劳务发票等，以销售劳务形式取得销售佣金和奖励。

经销商可以自主选择支付方式。选择商业折扣方式的，公司在经销商提货时支付该等款项；选择销售劳务费用形式的，公司在取得销售劳务发票时支付该等款项。

各会计期末，公司销售部门根据上述计提原则计算应支付经销商的销售佣金和奖励。计提的销售佣金和奖励按照权责发生制原则计入当期营业费用，次年实际发放时冲减预提费用。

## ③ 具体金额

报告期内经销商销售佣金及奖励计入当期损益金额列示如下：

单位：人民币元

期间	计入当期损益金额
2006 年度	30,715,532.02
2007 年度	37,007,774.27
2008 年度	48,978,849.58

## ④报告期内主要客户佣金及奖励（单位：人民币元）

### A.、2006 年度

主要客户名称	计提数	次年发放数
九州通集团有限公司	4,041,330.07	3,376,037.01
石家庄长城医药经销有限公司	1,346,432.73	1,346,432.73
国药控股湖北新龙有限公司	985,519.48	985,519.48
西安中药集团公司同和医药采供站	1,127,729.46	1,127,729.46

云南东骏药业有限公司	952,862.50	952,862.50
前五名客户合计	8,453,874.24	7,788,581.18

## B、2007 年度

主要客户名称	计提数	本年发放数（含上年计提本期支付以及本年计提本年支付部分）
九州通集团有限公司	3,850,851.27	4,587,521.84
石家庄长城医药经销有限公司	842,453.01	2,248,302.36
国药控股湖北新龙有限公司	1,300,279.68	1,429,225.80
云南东骏药业有限公司	1,051,733.27	1,317,394.10
南京医药合肥天星有限公司调拨分公司	1,081,220.24	1,467,428.08
前五名客户合计	8,126,537.48	11,049,872.18

## C、2008 年度

主要客户名称	计提数	本年发放数（含上年计提本期支付以及本年计提本年支付部分）
九州通集团有限公司	9,994,996.88	7,057,229.23
石家庄长城医药经销有限公司	995,432.20	605,553.47
国药控股湖北新龙有限公司	2,523,565.50	1,531,790.26
云南东骏药业有限公司	1,948,425.21	1,148,513.11
南京医药合肥天润有限公司	1,686,378.19	1,549,350.53
前五名客户合计	17,148,797.98	11,892,436.59

## 问题 14、请发行人、保荐人及会计师：

**14.1 补充披露公司 2004 年和 2005 年职工工资的会计核算方法，如期末应付工资中包括按照“工效挂钩”原则计提但尚未支付的工资，请按照企业会计制度等相关会计规定的要求进行调整。**

经核查，报告期各期末，发行人无按照“工效挂钩”原则计提但尚未支付的工资。

**14.2 结合工资相关规定的批复和颁布时间，详细披露公司报告期内各期职工工资的计提和发放情况。请保荐人和会计师对公司报告期内职工工资的计提和发放情况作专项核查。**

保荐人会同会计师对公司报告期内职工工资的计提和发放情况实施了专项核查，核查结果如下：

### ①相关文件批复

#### A、2004 年度

2005 年 6 月 14 日，经桂林市劳动和社会保障局市劳社企桂字[2005]191 号《桂林市工效挂钩（包干）企业 2004 年度决算及 2005 年度挂钩指标批复》批准，桂林三金药业股份有限公司 2004 年度核定工资总额为 10,429.30 万元。

2005 年 4 月 29 日，经临桂县工资改革办公室工改办企桂 2005—1 号《临桂县挂钩企业决算、升级指标批复》批准，三金集团桂林三金生物药业有限责任公司 2004 年度核定工资总额为 817.16 万元。

#### B、2005 年度

2006 年 6 月 14 日，经桂林市劳动和社会保障局市劳社企桂字[2006]147 号《桂林市工效挂钩（包干）企业 2005 年度决算及 2006 年度挂钩指标批复》批准，桂林三金药业股份有限公司 2005 年度核定工资总额 11,672.61 万元。

2006 年 5 月 2 日，经临桂县工资改革办公室工改办企字 2006—1 号《临桂县挂钩企业决算、升级指标批复》批准，三金集团桂林三金生物药业有限责任公司 2005 年度核定工资总额为 946.17 万元。

### ②报告期内工资的计提和发放情况

单位：人民币元

期 间	本期计提			
	三金药业	三金生物	其他控股子公司	合计
2008 年	67,114,823.13	7,674,514.74	7,317,373.57	82,106,711.44
2007 年	61,918,722.10	6,321,517.53	7,032,576.35	75,272,815.98
2006 年	60,293,121.14	8,185,924.68	5,067,777.40	73,546,823.22
期 间	本期发放			
	三金药业	三金生物	其他控股子公司	合计
2008 年	67,114,823.13	7,674,514.74	7,317,373.57	82,106,711.44
2007 年	61,460,922.10	6,572,483.28	7,032,576.35	75,065,981.73
2006 年	60,293,121.14	7,948,548.09	5,716,597.20	73,958,266.43

保荐人在对照原收集的工作底稿基础上，会同会计师实通过抽查会计记录，查阅三金药业报告期内职工工资计提和发放的财务账簿、原始凭证以及工效挂钩相关文件及批复等，对报告期内各期职工工资的计提和发放情况进行了核查。保荐人认为上述核查结果真实、完整的反映了报告期内发行人职工工资的计提和发放情况。

**问题 15、请发行人、保荐人按 2007 年股利分配后股本模拟计算 2006 年每股收益、每股净资产情况作“重大事项提示”。**

2007 年 3 月 16 日，经发行人 2006 年度股东会审议通过，对发行人未分配利润进行分配，以公司 2006 年 12 月 31 日总股本 12,000 万股为基数，向全体股东每 10 股送 24 股同时派现金红利 12 元（含税）。上述分配完成后，根据 2006 年 12 月 31 日的合并资产负债表、合并利润表进行模拟计算，发行人每股收益从 1.62 元下降为 0.48 元，每股净资产从 5.16 元下降为 1.16 元。

2009 年 2 月 10 日，经发行人 2008 年度股东会审议通过，对 2008 年度实现的净利润进行分配，以公司 2008 年 12 月 31 日总股本 40,800 万股为基数，向全体股东每 10 股派现金红利 4.2 元（含税），总计派发现金红利 17,136 万元（含税）。上述分配完成后，根据 2008 年 12 月 31 日的合并资产负债表进行模拟计算，发行人对应的每股净资产从 1.91 元下降为 1.49 元。

上述内容已在招股说明书“重大事项提示”中披露。

## **2) 有关公司经营业绩、财务会计及其他相关的问题**

**问题 16、请发行人、保荐人及会计师：**

### **16.1 按销售客户列示报告期各期末应收票据，并说明对应业务内容。**

本保荐机构及会计师核查了发行人报告期各期末应收票据期末具体余额情况，并已在《招商证券股份有限公司关于发审委对桂林三金药业股份有限公司首次公开发行股票申请文件审核意见的回复说明》中详细披露。

**16.2 结合公司期末应收票据、应收帐款的具体情况，详细说明制定坏帐准备计提政策的理由和依据、坏帐计提比例的确定是否符合谨慎性原则、是否已足额计提坏帐准备。**

经核查，报告期内发行人各期期末的应收账款，主要为账龄 1 年以内的款项，且均保持了较高的周转率，款项回收情况良好；截至 2008 年底，2 年以上应收款项余额合计为 2,866,877.95 元，占期末整体应收账款计提的坏账准备余额

5,936,940.07 元的 48.29%。期末坏账准备余额的保留金额已对信用风险相对较大的款项给予了较为充分的准备；报告期内，尚没有发生因对方单位破产或者死亡等原因而导致款项无法收回的情形。发行人、保荐人和申报会计师认为报告期内发行人制定的坏账准备计提政策及计提比例遵循了谨慎性原则，坏账准备已足额计提。

### 16.3 补充披露截至目前公司 2008 年 6 月 30 日应收票据、应收帐款的回收情况。

经核查，截至 2008 年 12 月 31 日，三金药业公司 2008 年 6 月 30 日应收票据余额 19,779.69 万元中有 16,847.96 万元已到期收款，占 2008 年 6 月 30 日应收票据余额的 85.18%；2,931.73 万元已背书转让（全部已到期），占 2008 年 6 月 30 日应收票据余额的 14.82%；无尚未到期收款的应收票据。

### 16.4 比较报告期内同行业已上市公司同类业务的应收账款周转率情况并解释差异原因。

经核查，三金药业公司和同行业上市公司应收账款周转率比较如下：

	2007 年	2006 年	2005 年
平均值	11.5955	10.403	9.202
三金药业	14.62	11.71	9.32

数据来源：Wind 资讯

发行人已经建立了较为完善的销售管理制度，对经销商进行分类管理，推行信用额度管理体系，高度重视客户的信用管理和应收账款的回款质量，因此，公司最近三年应收账款周转率保持了较高的周转速度，周转率逐年有所提高。公司周转率和同行业上市公司相比未见异常，周转率的差异主要系产品面向客户群以及赊销政策的不同而导致货款回笼情况的差异。

**问题 17、请发行人、保荐人及会计师补充披露公司报告期内享受税收优惠的金额及对公司盈利能力的影响，并对公司未来税收政策变动可能对公司盈利能力造成的影响作“重大事项提示”。**

发行人、保荐人及申报会计师对公司报告期内享受税收优惠的金额及对公司盈利能力的影响进一步调查和讨论，具体如下：

#### ①公司享受的主要税收优惠

根据财政部、国家税务总局、海关总署财税[2001]202 号文《关于西部大开发税收优惠政策问题的通知》和广西壮族自治区地方税务局、广西壮族自治区国

家税务局桂地税发[2002]179 号文《关于西部大开发企业所得税优惠政策若干问题的通知》的规定,设在西部地区国家鼓励类产业的内资企业,在 2001 年至 2010 年期间,减按 15%的税率计缴企业所得税。

公司 2001 年至 2010 年期间,减按 15%的税率计缴企业所得税。公司的控股子公司三金集团桂林三金生物药业有限责任公司 2004 年至 2010 年享受西部大开发企业所得税优惠政策,减按 15%的税率缴纳企业所得税。

公司的控股子公司桂林三金包装印刷有限责任公司自 2003 年至 2005 年免征企业所得税,自 2006 年至 2010 年企业所得税减半征收,享受税率为 16.5%的税收优惠政策。

根据桂林市地方税务局桂市地税函[2006]14 号文的批复,准予公司脑脉泰特色中药技术改造项目购买国产设备享受投资抵免企业所得税政策,公司于 2005 年抵免企业所得税 429.93 万元,于 2007 年抵免企业所得税 301.61 万元。

根据湖南省地方税务局湘地税设确字〔2007〕第 085 号《湖南省地方税务局国产设备投资抵免企业所得税确认通知书》,子公司湖南三金于 2007 年进行的玉叶清凉茶(颗粒)产业化工程技术改造项目购入的国有设备允许申请抵免企业所得税。2008 年,子公司湖南三金实际抵免 2007 年度企业所得税 29.30 万元,于 2008 年度抵免企业所得税 21.11 万元。

## ②对公司盈利能力的影响程度

2008 年度、2007 年度及 2006 年度,三金药业公司享受税收优惠的金额分别占各期净利润的比例为 14.23%、21.84%和 18.81%。

## ③未来税收政策的变动可能对公司盈利能力造成的影响

作为西部地区国家鼓励类产业的内资企业,三金药业及其子公司三金生物、三金包装享受税收优惠的金额占公司 2008 年度、2007 年度及 2006 年度,三金药业公司享受税收优惠的金额分别占各期净利润的比例为 14.23%、21.84%和 18.81%,该优惠税率执行至 2010 年。如 2010 年后国家对西部地区国家鼓励类产业的内资企业的所得税政策进行调整,将对公司的盈利能力产生一定的影响。

## 问题 18、请发行人、保荐人及会计师:

**18.1 结合公司现有客户状况、市场容量,详细披露募集资金投资项目新增产品的市场前景。**

经发行人、保荐人及会计师共同讨论,根据公司现有客户状况、市场容量情

况，分析募集资金投资项目新增产品的市场前景如下：

发行人的主要客户资信优良、网络完善，结构合理，发行人通过与客户的合作构建了一个覆盖全国的、主销和分销紧密结合的高效市场营销体系，有利于发行人新老产品推广与销售。发行人本次募集资金投资产品所处的细分市场容量较大，具备较高的成长性，发行人的营销网络完善，营销能力较强。因此，发行人的产品具有良好的市场前景。

**18.2 预计公司产品未来市场价格走势、市场容量、市场竞争情况等相关信息，并结合公司募集资金投资项目新增固定资产折旧等，分析公司募集资金投资项目的盈利能力。**

经发行人、保荐人及会计师共同讨论，根据预计的公司产品未来市场价格走势、市场容量、市场竞争情况等相关信息，并结合公司募集资金投资项目新增固定资产折旧等，分析公司募集资金投资项目的盈利能力如下：

#### ①关于发行人产品未来价格走势

发行人主要产品三金片、桂林西瓜霜、西瓜霜润喉片等是由省、自治区、直辖市物价部门定价，脑脉泰、复方石淋通片等由国家发改委定价，其它未被列入《国家基本医疗保险和工伤保险药品目录》的药品由发行人自主定价。在这三种定价方式情况下，预计未来发行人产品价格保持基本稳定，部分自主定价产品有可能小幅上升，其理由如下：

##### A、政府定价产品预计能够保持基本稳定

对于政府定价的产品，国家发改委在 2006 年的药品降价中，出现了对廉价药提高价格，鼓励廉价药品的生产；另外，对优势企业的药品继续实行一定的政策倾斜，如西药的单独定价和中药的优质优价；同时，在药品降价中，发改委也考虑了原材料（如中药材等）价格上涨的因素。发行人列入本次募集资金项目的西瓜霜系列产品和三金片系列产品的价格相对于同类产品的价格较为低廉，而且发行人在喉口类中成药和抗泌尿系感染中成药细分市场中具有明显的技术研发优势、品牌优势、区位优势、销售渠道优势等市场竞争优势，上述国家关于药品定价的政策导向有利于发行人主导产品价格的稳定。

##### B、自主定价产品部分保持稳定并有可能小幅上升

考虑到本次募集资金项目中列入《OTC 用药目录》的产品，发行人拥有一定的自主定价的权利，发行人产品在同类产品市场上定价均处于中低水平，市场实际销售价格与最高定价尚有一定差距，随着发行人对市场销售网络和市场价格

的控制能力提升，这些产品今后的市场价格可能还会有小幅提高。

## ②关于公司产品的市场容量、市场竞争情况

### A、三金片产品市场容量及市场竞争情况

#### a、三金片产品市场容量

根据中国医药信息网披露的统计数据，2005年中成药总体销售额为450亿元，抗泌尿系统感染中成药市场的销售额占中成药总销售金额的2.5~3%左右，市场规模约为11~15个亿元左右。另外，加上用于治疗泌尿系统感染抗生素的市场容量等，保守估计抗泌尿系感染药品的市场容量至少能达到50个亿的规模。

#### b、三金片市场竞争情况

发行人在抗泌尿系感染用药领域面临的竞争对手主要包括贵州新天药业、承德颈复康药业、浙江正大青春宝药业等公司。各公司2007年主要产品销售和市场份额占有情况如下：

序号	企业名称	产品	产品年 销售额	市场 份额	是否上 市公司
1	桂林三金药业股份有限公司	三金片	4.6 亿元	33%	否
2	贵州新天药业	宁泌泰胶囊	1.2 亿元	8.6%	否
3	承德颈复康药业集团有限公司	复方石韦片	0.8 亿元	5.8%	否
4	浙江正大青春宝药业	尿感宁	0.6 亿元	4.3%	否

注：市场容量按13亿元测算；数据来源：三金药业市场部2006年市场调研报告

在上述抗泌尿系感染中成药中，除三金片为全国品牌外，其他药品区域性特征较强。就市场占有率而言，除三金片的年销售额超过3亿元外，其他药品也仅有宁泌泰胶囊超过1亿元。与同类其它产品相比，发行人的三金片具有以下竞争优势：

**产品安全高效：**相对同类中成药，三金片不仅不含任何对肝肾有毒性的药物，更有“益肾”功效；三金片对尿急、尿频、尿痛等尿路不适症状的改善效果更快，在有效抗菌消炎的同时提高自身免疫力、利尿益肾，真正做到全面治疗、降低复发，缓解了患者反复感染的困扰。与抗生素相比，因其作用机制复杂，不易产生耐药性，在长期用药方面有优势。

**产品工艺先进：**三金片采用薄膜衣片（铝箔包装）的现代剂型，不含糖份——弥补了一些颗粒剂、口服液的不足之处，高血糖的尿路感染患者同样适用，也保



证了药物有效成分的最大利用度。

**产品性价比高：**三金片价格在同类产品中处于较低的水平，物廉价美，具有良好的性价比优势。

**市场网络健全：**三金片近年来不断开拓销售市场，销售网络层次鲜明、效率突出。

**品牌优良：**三金片通过三十余年的传播与推广，建立了广泛的品牌知名度和美誉度，牢牢树立了“专业治疗尿路感染中成药”的领先品牌地位。三金片品牌优势相当稳固，也增强了三金药业在中药行业的综合竞争力。

综上，发行人在报告期内，三金片产能利用率较高，由于市场需求的增长和产能规模限制，发行人有必要进行产能的扩张。同时，发行人抗尿路系感染药品所处的细分行业市场容量较大，市场规模每年保持较高的增长速度，有利于以发行人为代表的竞争优势企业快速成长，获得更大的市场份额。因此，特色中药三金片技术改造工程项目具有良好的市场前景。

## B、西瓜霜系列产品市场容量及竞争情况

### a、市场容量

发行人的西瓜霜润喉片、桂林西瓜霜喷剂、西瓜霜清咽含片以及新药舒咽清喷雾剂都属于咽喉口腔药品。

咽喉部疾病是人群高发疾病，其发病率仅次于感冒，人均每年 1.5 次，临床观察表明，咽喉炎在人群发病率高达 87% 以上，而由咽喉炎诱发或加重全身疾病的占 65% 以上。因此，咽喉药市场潜力巨大，前景广阔。权威机构调查结果显示，咽喉药市场每年大约有 20 亿元的市场容量，且以年均 10%~20% 的速度在增长。

### b、发行人西瓜霜系列产品的竞争优势

与竞争对手相比，发行人西瓜霜系列产品竞争优势主要体现在：

组方合理，疗效确切，西瓜霜源于清代名医顾世澄所著的《疡医大全》，至今已有 200 余年历史，具备经过长期用药历史验证的竞争优势；

三金西瓜霜行销市场近 20 年，累计销售数百亿片，久经市场考验的产品功效，是消费者常备药品之一；三金西瓜霜拥有含片、喷剂、胶囊和喷雾剂的组合产品线，可以从不同角度满足消费者的多元化需求，分别占据不同的细分子市场，从而形成竞争合力；三金西瓜霜以“火”为核心的传播诉求，塑造了喉口类中成药的差异化定位，更易于被消费者认知和识别，辅之以完善的地面 OTC 终端队伍

推广、维护和促销措施，更能巩固领先地位。三金西瓜霜系列产品拥有成熟的经销渠道、稳定的经销商队伍、覆盖通路各节点的分销网络、较高的市场渗透率和终端辐射能力，可以确保新老产品的渠道通畅和终端供应。

发行人喉口类产品所处的行业市场容量较大，市场细分加剧，市场规模每年保持较高的增长速度，有利于以发行人为代表的竞争优势企业快速成长，获得更大的市场份额。因此，西瓜霜润喉片等特色中药含片技术改造项目、桂林西瓜霜等特色中药散剂技术改造工程项目和中药新药舒咽清喷雾剂产业化项目均具有良好的市场前景。

### C、脑脉泰和药眩晕宁产品的市场容量及竞争情况

#### a、市场容量

心脑血管药在全球范围内是第一大类药，约占药品总规模的 20%；在我国，心脑血管药属于第二大类药。据南方医药经济研究所 CDCC 模型估计，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%。我国心脑血管药生产销售规模与心脑血管高发病率的不协调，意味着我国的心脑血管药品市场仍处于成长初期，今后还有很大成长空间。

预防脑卒中药品市场：脑脉泰胶囊市场定位于脑卒中的预防保健，以及卒中恢复期的长期治疗。脑卒中具有“高死亡率、高复发率、高致残率”的特点，因此，在临床上对脑卒中进行有效预防是卒中病症治疗的关键，也是现代医学治疗脑卒中的发展趋势。在当前市场上，针对脑卒中治疗的中成药品种大约有 2,000 多个，但大多为普药产品，疗效不稳定，无强势的品牌支撑，并且目前尚无一种主要针对脑卒中预防用药领域的品种，产品市场前景极为广阔。

治疗眩晕症药品市场：三金牌眩晕宁目标市场定位于由椎基底供血不足、中枢神经系统异常，以及血压异常引起的眩晕症市场。椎基底供血不足多由血栓或高血脂引起，据 2006 年广州标点医药信息有限公司的《抗血栓药市场报告》统计，我国脑血栓用药市场的容量大致为 70 亿元人民币；另据 2006 年广州标点医药信息有限公司的《降血脂药市场报告》统计，我国高血脂用药市场的容量为 300 亿元人民币。两者市场容量加合共计 370 亿元人民币。

#### b、市场竞争情况

脑脉泰产品的主要竞争对手包括咸阳步长制药有限公司步长脑心通、山西中远远威药业有限公司溶栓胶囊、吉林敖东公司的心脑舒通、石家庄以岭药业股份有限公司的通心络、天津医药集团的血府逐瘀，脑脉泰胶囊是发行人未来重点开

发的处方药品种，目前仍处于市场导入期，全国各省区都有销售，但销售较少。

眩晕宁产品的竞争对手主要包括天士力集团的养血清脑颗粒、陕西汉王药业强力定眩片以及贵州神奇第二制药有限公司全天麻胶囊。

### c、产品竞争优势

脑脉泰和眩晕宁作为心脑血管行业中的特色中药，市场规模庞大，适用人群广泛，功效显著，在同类产品中具有较强的竞争优势，产品在先期已经小批量生产销售，市场反响很好。依靠发行人覆盖全国的、主销和分销紧密结合的高效市场营销体系，项目实施后能够迅速打开市场，具备良好的市场前景。

### ③募集资金投资项目新增固定资产折旧对公司募集资金投资项目的盈利能力的影

根据各投资项目的折旧情况以及项目收入和盈利能力，可以计算出折旧在各项目销售收入和净利润盈利中所占的比例如下：

序号	项目名称	比率	投产后 第1年	投产后 第2年	投产后 第3年	投产后 第4年	投产后 第5年
1	特色中药三金片 技术改造工程	折旧占销 售收入比	2.29%	1.72%	1.38%	1.38%	1.38%
		折旧占净 利润比	25.38%	17.70%	13.59%	13.59%	13.59%
2	西瓜霜润喉片等 特色中药含片技 术改造工程	折旧占销 售收入比	2.06%	1.77%	1.54%	1.24%	1.24%
		折旧占净 利润比	30.32%	23.89%	19.71%	14.60%	14.60%
3	桂林西瓜霜等特 色中药散剂技术 改造工程	折旧占销 售收入比	2.48%	2.13%	1.86%	1.49%	1.49%
		折旧占净 利润比	30.26%	24.58%	20.69%	15.72%	15.72%
4	脑脉泰等中药胶 囊剂特色产品产 业化	折旧占销 售收入比	2.24%	1.92%	1.68%	1.35%	1.35%
		折旧占净 利润比	30.23%	24.70%	20.88%	15.94%	15.94%
5	西瓜霜中药提取 综合车间二期技	折旧占销 售收入比	—	—	—	—	—

	改项目	折旧占净利润比	—	—	—	—	—
6	现代中药原料 GAP 基地建设项目	折旧占销售收入比	—	—	—	—	—
		折旧占净利润比	—	—	—	—	—
7	中药新药舒咽清 喷雾剂产业化项目	折旧占销售收入比	2.02%	1.52%	1.21%	1.21%	1.21%
		折旧占净利润比	25.66%	17.68%	13.48%	13.48%	13.48%
8	特色中药眩晕宁 产业化项目	折旧占销售收入比	1.97%	1.69%	1.48%	1.18%	1.18%
		折旧占净利润比	26.20%	21.42%	18.12%	13.84%	13.84%
9	三金现代化仓储 及物流基地建设项目	折旧占销售收入比	—	—	—	—	—
		折旧占净利润比	—	—	—	—	—
10	国家级三金技术 中心扩建项目	折旧占销售收入比	—	—	—	—	—
		折旧占净利润比	—	—	—	—	—
合 计		折旧占销售收入比	3.35%	2.74%	2.32%	2.01%	2.01%
		折旧占净利润比	42.77%	32.67%	26.42%	22.29%	22.29%

总体来看，折旧占销售收入的比重较小，全部折旧在所有项目达产后所占销售收入的比重只有 2.01%，对投资项目的盈利能力影响较小。

根据发行人委托中国医药集团武汉医药设计院编制的可研报告，直接对外销售产品的项目达产后盈利情况如下：

项 目	达产后税后利润（万元）
特色中药三金片技术改造工程	4,037.84
西瓜霜润喉片等特色中药含片技术改造工程	2,709.41

桂林西瓜霜等特色中药散剂技术改造工程	2,768.83
脑脉泰等中药胶囊剂特色产品产业化	3,304.38
中药新药舒咽清喷雾剂产业化项目	2,386.94
特色中药眩晕宁产业化项目	2,910.90
合 计	18,118.30

根据上述分析，可以看出，公司主要产品价格未来走势基本保持平稳，部分产品价格可能存在小幅上升，在产能扩张情形下，有利于公司产品销售收入的持续稳定增长。募集资金项目主要产品西瓜霜系列产品、脑脉泰、眩晕宁和三金片所属的喉口类市场、心脑血管类市场和尿路感染用药市场需求旺盛，规模较大，成长性较高，适于具有竞争优势的企业快速发展。募集资金投入以后，新增的固定资产折旧对投产当年的有一定影响，募集资金投资项目建成达产后，在抵销折旧的影响后，公司业绩有望较大幅度提升。

#### 问题 19、请发行人、保荐人及会计师：

**19.1 补充披露公司报告期内各期销售费用和管理费用的具体构成、所占比例、与同期收入比率，并解释各期变动的的原因。**

经发行人、保荐人及会计师统计、整理和分析，列示出报告期内各期销售费用和管理费用的具体构成、所占比例、与同期收入比率，并解释原因如下：

#### ①销售费用（单位：万元）

项目	2008 年度		2007 年度		2006 年度	
	发生额	比例	发生额	比例	发生额	比例
广告费	15,495.61	50.60%	14,463.63	54.48%	13,581.87	55.07%
劳务费	5,620.42	18.35%	4,309.79	16.23%	4,072.99	16.52%
工资	3,222.45	10.52%	2,889.90	10.89%	1,824.30	7.40%
运输费	1,188.74	3.88%	1,315.26	4.95%	1,851.22	7.51%
会务费	3,120.50	10.19%	1,883.32	7.09%	1,434.56	5.82%
差旅费	1,032.83	3.37%	938.24	3.53%	956.46	3.88%
职工福利费	51.96	0.17%	60.25	0.23%	255.40	1.04%
业务招待费	417.68	1.36%	291.43	1.10%	149.80	0.61%
宣传费	161.14	0.53%	103.16	0.39%	159.75	0.65%

仓储保管费	-	-	5.27	0.02%	85.08	0.34%
保险费	35.71	0.12%	36.44	0.14%	26.88	0.11%
展览费	9.83	0.03%	9.88	0.04%	8.87	0.04%
租赁费	96.69	0.32%	57.90	0.22%	55.41	0.22%
水电费	9.59	0.03%	9.46	0.04%	9.27	0.04%
物料消耗	12.32	0.04%	57.02	0.21%	49.12	0.20%
折旧	19.89	0.06%	18.13	0.07%	19.82	0.08%
其他	128.83	0.42%	98.81	0.37%	120.75	0.49%
合计	30,624.19	100.00%	26,547.89	100.00%	24,661.55	100.00%

2008年、2007年及2006年销售费用占营业收入比例分别为31.05%、29.73%和30.91%。

2008年度销售费用比2007年度增长4,076.30万元，增幅15.35%，主要原因是：公司为了增加销售收入，投入了较多的广告费支出和产品营销费用所致。

2007年度销售费用比2006年增长1,886.34万元，增幅7.65%，主要原因是：公司调整了销售人员的工资及奖金发放比例，使得工资同比增加1,065.60万元；为扩大市场份额，加强品牌建设，公司进一步加大广告投入，广告费同比增长881.76万元。

2006年度销售费用较2005年度减少了1.15%，主要系公司工资的计发由以往的工效挂钩工资改为计税工资，公司相应改变了员工薪酬的发放方式，减少了以工资形式发放的薪酬，相应工资费用减少。

## ②管理费用（单位：万元）

项 目	2008 年度		2007 年度		2006 年度	
	发生额	比例	发生额	比例	发生额	比例
工资	2,425.88	31.52%	1,962.31	25.58%	1,813.96	25.18%
职工福利费	46.13	0.60%	21.76	0.28%	245.04	3.40%
工会经费	159.06	2.07%	142.52	1.86%	187.71	2.61%
职工教育经费	182.05	2.37%	51.40	0.67%	82.02	1.14%
失业保险费	48.31	0.63%	61.16	0.80%	55.03	0.76%
劳动保险费	704.17	9.15%	988.19	12.88%	632.23	8.78%

折旧	986.93	12.82%	1,113.75	14.52%	1,072.07	14.88%
技术开发费	502.08	6.52%	708.95	9.24%	1,007.76	13.99%
办公费	316.7	4.12%	343.67	4.48%	374.9	5.20%
咨询费	302.97	3.94%	142.56	1.86%	209.89	2.91%
存货的盘盈盘亏	-	-	34.37	0.45%	1.42	0.02%
业务招待费	189.36	2.46%	116.97	1.52%	114.32	1.59%
运输费	191.4	2.49%	146.33	1.91%	146.55	2.03%
物料消耗	48.25	0.63%	39.93	0.52%	45.56	0.63%
防洪费	97.72	1.27%	86.68	1.13%	83.78	1.16%
差旅费	58.12	0.76%	69.77	0.91%	47.12	0.65%
房产税	198.53	2.58%	202.35	2.64%	183.06	2.54%
董事会费	15	0.19%	11.25	0.15%	57.99	0.81%
无形资产摊销	207.33	2.69%	167.36	2.18%	127.62	1.77%
排污费	29.51	0.38%	36.45	0.48%	61.28	0.85%
住房公积金	304.75	3.96%	234.27	3.05%	237.8	3.30%
保险费	91.3	1.19%	150.05	1.96%	101.94	1.42%
低值易耗品摊销	26.26	0.34%	86.53	1.13%	20.72	0.29%
检验费	28.09	0.37%	38.59	0.50%	23.43	0.33%
修理费	25.11	0.33%	26.52	0.35%	24.62	0.34%
土地使用税等	108.55	1.41%	63.91	0.83%	69.79	0.97%
会议费	8.35	0.11%	20.75	0.27%	7.58	0.11%
其他	357.12	4.64%	172.35	2.25%	127.31	1.77%
存货报废	2.75	0.04%		0.00%	0.06	0.00%
水电费	15.01	0.20%	18.04	0.24%	19.69	0.27%
绿化费	3.82	0.05%	3.02	0.04%	4.41	0.06%
租赁费	4.08	0.05%	14.59	0.19%	7.02	0.10%
代理费	11.2	0.15%	8.94	0.12%	10.08	0.14%
上市费用	-	-	385.50	5.03%	-	-
合计	7,695.89	100.00%	7,670.79	100.00%	7,203.77	100.00%

2008年、2007年及2006年管理费用占营业收入比例分别为7.80%、8.59%、9.03%。

公司2006年度管理费用同比减少1,398.66万元，减幅-16.26%，主要原因是：2006年下半年工资的计发由以往的工效挂钩工资改为计税工资，公司相应调低了员工工资，降低了人工成本，2006年工资和职工福利费同比减少2,148.47万元；公司继续加大技术开发投入，技术开发费用同比增长488.78万元。

公司2007年度管理费用同比增长467.00万元，增幅6.48%，主要原因是：劳动保险费用同比增长355.96万元，公司2006年及以前年度按照基本工资缴纳劳动保险费用，自2007年起按照实际发放工资缴纳劳动保险费用，缴纳基数提高；2007年度发生上市费用385.50万元。

### **19.2 比较报告期内同行业已上市公司同类业务的销售费用、管理费用占销售收入比率情况并解释差异原因。**

同行业各公司间销售费用占收入的比重有较大的差异，主要系各公司间产品销售渠道及客户群体等存在一定差异，导致广告费的投入、运输费的承担等存在较大的差异。

和同行业上市公司相比，公司管理费用占收入的比重未见重大异常。

**问题 20、请发行人、保荐人及会计师补充披露公司报告期内主要客户的基本情况、双方合作主要模式、销售合同主要内容等相关信息，并评价公司销售渠道对上述主要客户的依赖程度及相关风险。**

最近三年公司前五大客户销售总额占发行人当期销售收入的比例分别为27.40%、20.72%和24.22%。虽然前五名销售客户销售额达到了20%-30%，但公司在市场上建立了比较强大的品牌优势和营销队伍，产品技术相对比较先进，疗效比较突出。凭借这种市场优势和技术优势，公司给与经销商主要产品的出厂价格基本一致，发放经销商销售佣金和奖励主动权较大，经销商的议价能力相对不强。因此，公司销售渠道对上述主要客户的依赖程度和相关风险不高。

**问题 21、请发行人、保荐人及会计师详细说明公司按照“规范问答第7号”对申报报表进行追溯调整的具体内容。**

根据中国证券监督管理委员会《公开发行证券的公司信息披露规范问答第7号——新旧会计准则过渡期间比较财务会计信息的编制和披露》（证监会计[2007]10号）的规定，发行人2005-2006年净利润和股东权益差异调节表如下：



## ①净利润差异调节表

单位：人民币元

项目	2005 年度	2006 年度
净利润（原会计准则）	132,145,052.02	199,794,209.03
追溯调整项目影响合计数	-4,618,406.43	-4,990,302.66
其中：所得税费用 [注 1]	-5,179,684.27	-5,556,096.47
投资收益 [注 2]	537,679.48	551,065.46
少数股东损益	23,598.36	14,728.35
加：少数股东损益	1,108,710.56	212,226.65
净利润（新会计准则）	128,635,356.15	195,016,133.02
其中：归属于母公司股东之净利润	127,526,645.59	194,803,906.37
少数股东损益	1,108,710.56	212,226.65

[注 1]：所得税费用的影响数系原会计准则下，公司及控股子公司采用应付税款法核算，按照新会计准则的规定，改按照资产负债表债务法核算。申报财务报表中公司及控股子公司对资产、负债的账面价值与计税基础不同形成的暂时性差异的所得税影响了进行调整。各期具体调整明细如下：

单位：人民币元

项 目	2005 年度	2006 年度
资产减值准备	79,540.52	113,554.14
广告费（可无限期向后结转抵扣）	-8,564,325.13	-5,672,762.19
预提费用性质的负债	3,305,100.34	3,111.58
合计：	-5,179,684.27	-5,556,096.47

[注 2]：投资收益的影响数系

A、原会计准则下，公司将同一控制下企业合并形成的长期股权投资差额分期进行摊销，按照《企业会计准则》及《企业会计准则解释第 1 号》（财会〔2007〕14 号）的规定首次执行日之前已经持有的对子公司长期股权投资，视同对该子公司自取得时即采用变更后的会计政策，将属于同一控制下企业合并产生的长期股权投资全额冲减盈余公积（股本溢价不足冲减部分），导致按照新会计准则调整后的投资收益和原会计准则下的投资收益产生差异。

B、公司 2003 年对三金集团湖南三金制药有限责任公司通过非同一控制下购买股权形成的股权投资差额以及对三金集团桂林三金生物药业有限责任公司 2006 年从少数股东处购买股权形成的股权投资差额，原会计准则下分期进行摊销，新会计准则下，视同对该子公司自取得时即采用成本法进行核算，相应形成的股权投资差额不再摊销，在合并中转列商誉，导致按照新会计准则调整后的投资收益和原会计准则下的投资收益产生差异。

## ②股东权益差异调节表

单位：人民币元

项 目	2005.12.31	2006.12.31
股东权益（原会计准则）	452,359,906.40	602,160,664.06
长期股权投资差额 [注 1]	-204,239.74	346,825.72
其中：同一控制下企业合并形成的长期股权投资	-1,088,506.24	-904,533.36
其他采用权益法核算的长期股权投资贷方差		
拟以公允价值模式计量的投资性房地产		
因预计资产弃置费用应补提的以前年度折旧		
符合预计负债确认条件的辞退补偿		
股份支付		
符合预计负债确认条件的重组义务		
企业合并		
其中：同一控制下企业合并商誉的账面价值		
根据新准则计提的商誉减值准备		
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产以及可供出售金融资产		
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融工具分拆增加的权益		
衍生金融工具		
所得税 [注 2]	18,242,050.66	12,700,682.54
其他		
按照新会计准则调整的少数股东权益	16,250,521.91	8,158,294.17
股东权益（新会计准则）	486,648,239.23	623,366,466.49 [注 3]

[注 1]: 长期股权投资差额形成差异的原因同投资收益。

[注 2]: 所得税对股东权益的影响不含少数股东的影响数。

[注 3]: 2006 年末“股东权益（新会计准则）”余额中不含因同一控制下合并南宁三金制药有限责任公司 2006 年末股东权益 3,960,755.38 元。

## 2) 一般性披露问题

**问题 22、请在“业务和技术”中补充披露公司经销和代理的产品及其销售收入金额和比例，对经销商、医院、药店的销售收入和自身零售的收入金额和比例。**

经核查，发行人作为药品生产企业，其生产的所有药品均直接销售给经销商，不直接销售给医院和药店。报告期内，发行人及下属公司三金生物、湖南三金所生产的药品当中仅有四种药品的销售采用代理制，占销售收入的比例不到 1%。

2008 年、2007 年及 2006 年对经销商的销售收入分别为 91,659.07 万元、82,140.65 万元和 73,108.09 万元，平均占报告期销售收入的 90% 以上。除此之外，发行人下属企业三金医药进行医药批发业务，三金大药房进行医药零售业务，其中批发和零售自产产品的金额很小，平均不到销售收入的 1%。

## 3) 预审员提出的其他问题

**问题 23、结合产能利用率、产销率情况、项目达产期等因素，分析募集资金投资项目的市场前景、竞争优势以及是否能够消化该部分新增产能，并作重大事项提示**

### ①新增产能的市场分析

#### A、三金片新增产能的市场分析

泌尿系感染中成药市场加上以上潜在的、新增的销量版块，保守估计在至 2012 年的 5 年内，三金片对应的品类总体市场复合增长率将达到 30%，市场容量至少能达到 48 亿元的规模。按照本项目投产情况，本项目建设期 2 年，产品投产期 3 年，第一年投产 60%，第二年投产 80%，第三年即可达产 100%；即在项目开工建设后的第 3、4、5 年实现新增产能 18 亿片、24 亿片和 30 亿片，比 06 年增长 87%、116% 和 145%，而同期市场份额增长 120%、186% 和 271%，按当年新增产能预计同期市场占有率分别为 25%、22%、19%，三金片的产能增长有较好的市场容量增长保障。

#### B、西瓜霜系列产品新增产能市场分析

发行人的西瓜霜润喉片、桂林西瓜霜喷剂以及新药舒咽清喷雾剂都属于咽喉口腔药品。预计上述三个产品今后 5 年将保持与品类市场同比的增幅，即 15% 年均销售增长率。预计募投项目达产后，发行人润喉片销售将达 90 亿片，桂林西瓜霜喷剂达 8000 万支，舒咽清喷雾剂达 500 万支。

### C、新产品脑脉泰胶囊、眩晕宁片市场分析

据南方医药经济研究所的研究显示，2005 年我国心脑血管中成药的市场零售总规模约为 119.8 亿元，我国心脑血管中成药总体市场平均增长率为 22.84%。基于此，经保守测算，在未来五年里，市场容量将分别达到 222、273、335、412、506 亿元的规模。按照脑脉泰产业化项目投产情况，本项目建设期 1 年，产品投产期 4 年，第一年投产 60%，第二年投产 70%，第三年投产 80%，第四年即可达产 100%；即在项目开工建设后的第 2、3、4、5 年实现产能 6 亿粒、7 亿粒、8 亿粒和 10 亿粒，将占同期市场份额的 0.77-0.86%；按照眩晕宁产业化项目投产情况，本项目建设期 1 年，产品投产期 4 年，第一年投产 60%，第二年投产 70%，第三年投产 80%，第四年即 90 吨/2.4 亿片、可达产 100%；即在项目开工建设后的第 2、3、4、5 年实现产能 90 吨/2.4 亿片、105 吨/2.8 亿片、120 吨/3.2 亿片和 150 吨/4 亿片，将占同期市场份额的 0.67-0.75%。

上述内容在招股说明书“第十三节 募集资金运用”之“三、拟投资主要项目市场前景分析”相关部分中详细披露。

#### ②发行人的竞争优势

公司的整体竞争优势主要包括：技术与研发优势、品牌优势、区位优势和稳固的销售渠道优势等，已在招股说明书“第二节 概览”之“四、发行人竞争优势”中详细披露。

发行人主导产品三金片、西瓜霜系列产品及新产品脑脉泰胶囊、眩晕宁片产品竞争优势已在招股说明书“第十三节 募集资金运用”之“拟投资主要项目市场前景分析”中详细披露。

#### ③发行人拟采取的主要对策

募集资金项目投产后，产品的销售方式将保持当前“经销制”模式的基础上，针对部分独家品种，完善 OTC 终端建设，强化医院终端建设，拓展营销网络的深度和广度，迅速消化技改项目带来的产能扩展，提升二线产品的市场销量和份额。

为确保本次募集资金投资项目的顺利实施，发行人也制定了缜密的发展战略

规划,包括市场开发策略及系统支持、销售网络建设、技术开发管理、质量管理、生产管理、人力资源管理、企业运营管理等,已在招股说明书“第十二节 业务发展目标”中详细披露。

上述内容在招股说明书重大事项提示中披露。

#### **问题 24、补充披露 2006 年—2007 年金科创投受让三金集团股权的资金来源、转让价格确定的依据、价款支付情况**

上述股权转让价格的主要确定依据:2006 年退休的 28 名股东、辞职的 3 名股东根据 2006 年底经审计的每股净资产(2.73 元/股,旧会计准则下)由双方协商确定转让价格;2007 年退休的 20 名股东股权转让价格(3.70 元/股)根据 2006 年底经审计的每股净资产并结合 2007 年预估的每股收益由双方协商确定;其他 342 名股东股权转让价格(4.90 元/股)根据公司 2006 年底经审计的每股净资产并结合未来的收益和风险由双方协商确定。以上价格的确定均体现了双方自愿的原则。

经保荐人核查,金科创投受让上述股权所支付的股权转让价款来源于金科创投的自有资金,以及向邹节明等 7 位股东的借款。上述 7 位股东的资金主要来源于个人自有资金(包括工资、奖金收入及股票、基金投资收益等)、三金药业、三金集团 2006 年度的现金分红以及向亲戚、朋友等个人借款。

截至目前,上述股权转让价款已经全部支付完毕。

#### **问题 25、补充披露 1998 年公司职工收购国有资产的资金来源**

经核查,职工收购国有资产的资金来源主要有两种:一种是本人自有积累,1995 年、1996 年和 1997 年发行人总共发放的工资总额分别为人民币 1938.80 万元、2820.94 万元和 3516.29 万元,桂林市医药工业公司、桂林市财政局和桂林市工资改革领导小组共同出具《桂林市企业工效挂钩、包干批复》确认上述金额;另一种是本人通过亲戚、朋友等个人筹措。

#### **问题 26、补充披露公司是否依法缴纳住房公积金**

公司和员工统一按职工上一年度月平均工资的各 12%缴存住房公积金。根据桂林市住房公积金管理中心出具的证明,确认发行人自 2001 年设立以来符合国家、广西区及桂林市关于住房公积金管理的法律、法规规定,截至目前足额缴纳相关费用,未因违反住房公积金法律、法规而受到任何行政处罚。

#### **问题 27、补充披露募集资金投资项目达产后公司主要产品的产能变化情况**

上述内容已在招股说明书“第十三节 募集资金运用”之“二、募集资金运用对公司财务状况和经营成果的影响”中补充披露。

### **问题 28、补充披露尚未取得产权的房产地点、用途、面积，以及是否影响公司的生产经营**

发行人在全国 30 个省市办事处共有 42 处房产，其中有 5 处新购置房屋已办理购房手续，购房合同、购房发票、开发商五证齐备，上述房产的房产证正在办理当中，不影响公司正常的生产经营。

上述内容已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、与发行人业务相关的主要固定资产和无形资产情况（二）房屋所有权情况”中补充披露。

### **问题 29、补充披露公司诉讼的最新进展**

2007 年 12 月 31 日至今，无新的诉讼案件发生。

关于新疆药品购销诉讼案件，2008 年 7 月 30 日，新疆维吾尔自治区高级人民法院（2008）新民二终字第 16 号《民事判决书》判决，驳回上诉，维持原判。

关于生产垃圾清运诉讼案件已结案。

### **问题 30、补充披露间接持有公司股权人员对持股锁定期限的承诺**

上述内容已在招股说明书“本次发行概况”和“重大事项提示”中补充披露。

### **问题 31、补充披露三金集团董事会是否有转让西瓜霜专利技术的权限**

根据三金集团现行的公司章程第三十条规定，发行人律师认为，三金集团与发行人签署的前述专利权转让合同内容合法、有效，获得了该公司内部的有效批准，是可执行的。

2007 年 12 月 21 日，三金集团召开 2007 年第二次临时股东大会，对上述专利权转让予以确认。

### **问题 32、补充列表披露各项目固定投资的情况**

已在招股说明书“第十三节 募集资金运用”之“二、募集资金运用对公司财务状况和经营成果的影响”中披露。

### **问题 33、补充披露募集资金投资项目的类别、具体项目、投资金额等情况的概括说明**

已在招股说明书“第十三节 募集资金运用”之“一、本次募集资金投资项目

计划（一）本次募集资金投资项目”中补充披露。

### 问题 34、补充披露销售佣金的会计处理及对当期收入和费用的影响情况

#### ①会计核算

各会计期末，公司销售部门根据上述计提原则计算应支付经销商的销售佣金和奖励。计提的销售佣金和奖励按照权责发生制原则计入当期营业费用，次年实际发放时冲减预提费用。

公司按照权责发生制的原则在销售实现当年计提应给予经销商的销售佣金及奖励。该等款项系为产品销售而发生的相关销售费用，故根据企业会计准则的相关规定相应计列销售费用项目。计提时，会计处理为：借记销售费用—劳务费，贷记其他应付款—营销费用。

#### ②支付方法

当年度销售佣金和奖励一般在次年发放，2007 年公司实行按月计提、按季度支付的销售政策，自 2008 年开对销售佣金实行按月计提、按半年度支付，对奖励实行按年计提次年支付的销售政策。销售佣金和奖励主要有两种支付方式：经销商提货时，以商业折扣方式取得销售佣金和奖励；经销商出具劳务发票等，以销售劳务形式取得销售佣金和奖励。

经销商可以自主选择支付方式。选择商业折扣方式的，公司在经销商提货时支付该等款项；选择销售劳务费用形式的，公司在取得销售劳务发票时支付该等款项。

选择第一种方式的，因在经销商提货时降低了后续货物的销售价格，故体现为实际支付期间的营业收入减少。因该部分销售佣金已经通过营业收入的减少方式支付，故会计处理时同时借记其他应付款—营销费用，贷记销售费用—劳务费予以冲销原计提数。

选择第二种方式的，公司在取得销售劳务发票时支付该等款项。会计处理为借记其他应付款—营销费用，贷记银行存款等。

#### ③报告期内经销商销售佣金及奖励计入当期损益科目的金额列示如下：

单位：人民币元

期间	计提	支付[注]		
		第一种方式	第二种方式	合计

2006 年度	30,715,532.02	18,538,021.10	12,177,510.92	30,715,532.02
2007 年度	37,007,774.27	9,827,729.92	1,832,452.62	11,660,182.54
2008 年度	48,978,849.58	33,494,697.17	12,189,494.78	45,684,191.95

[注]: 2006 年支付数在次年支付, 即 2006 年计提之销售佣金及奖励款 30,715,532.02 元, 其中 12,177,510.92 元于 2007 年以劳务费形式直接支付、18,538,021.10 元于 2007 年通过降低 2007 年销售货物的销售单价的方式支付(即相应减少了 2007 年营业收入); 从 2007 年起, 公司开始执行新政策, 对销售佣金实行按月计提、按季支付, 对奖励实行按年计提次年支付的政策, 2007 年计提之销售佣金及奖励款 37,007,774.27 元, 其中 1,832,452.62 元于 2007 年以劳务费形式直接支付、9,827,729.92 元以降低 2007 年销售货物的销售单价的方式支付(即相应减少了 2007 年营业收入), 剩余 25,347,591.73 元尚未支付。

2008 年度, 公司执行新的销售政策, 对销售佣金实行按月计提、按半年度支付, 对奖励实行按年计提次年支付的政策。2008 年度计提之销售佣金及奖励款 48,978,849.58 元, 于 2008 年 7-8 月结算 2008 年 1-6 月的销售佣金, 于 2009 年 1-2 月结算 2008 年 7-12 月的销售佣金及 2008 年度奖励款; 2008 年度支付了 2007 年度第四季度的销售佣金、2007 年度奖励款及 2008 年度 1-6 月销售佣金。其中 12,189,494.78 元以劳务费形式直接支付、33,494,697.17 元以降低 2008 年度销售货物的销售单价的方式支付(即相应减少了 2008 年度营业收入), 剩余 28,642,249.36 元尚未支付。

因部分客户选择采用第一种方式结算销售佣金及奖励, 故公司在实际发放销售佣金及奖励时, 导致发放年度营业收入和销售费用同时减少, 具体影响金额如下:

金额单位: 人民币元

期间	销售费用减少数	占当期销售费用比例	营业收入减少数	占当期营业收入比例
2006 年度	15,327,037.74	6.21%	15,327,037.74	1.92%
2007 年度	18,538,021.10	6.98%	18,538,021.10	2.08%
2008 年度	33,494,697.17	10.94%	33,494,697.17	3.40%

综上, 因部分客户选择第一种方式结算, 而相应对发放年度的营业收入及营业费用的总体影响不大。



## 2、发审委审核意见及回复的主要内容

**问题 1：请发行人进一步说明并补充披露产能扩张后如何提高各产品的市场占有率。**

### ①整体经营策略和措施

发行人本次募集资金投资项目达产后，现有主导产品三金片、西瓜霜润喉片、桂林西瓜霜的产能将得到大幅提升，新产品脑脉泰胶囊、眩晕宁片和舒咽清喷雾剂将实现产业化，面对产能的扩张，发行人制定了缜密的品牌管理、渠道建设、市场开发策略、组织结构优化等方面的对策，以在市场容量增长的情况下保持及提高市场占有率，具体经营策略和措施如下：

A、制定周密的营销战略规划与营销策略，包括市场开发管理、品牌管理、渠道建设、营销网络建设、广告宣传、终端市场开发等计划。

B、充分发挥与增强发行人已形成的产品竞争优势，包括产品疗效优势、技术优势、品牌优势、产品性价比优势、渠道优势、专利产品、国家医保目录品种等优势，以提高公司产品的市场竞争力。

C、制定了周密的经营战略规划，以保证产能扩张需要，包括人力资源管理、原材料采购管理、生产管理、技术管理、质量管理、组织结构优化管理等具体管理措施。

### ②分产品营销方案

除上述整体经营策略外，发行人根据每个产品的不同特点（不同患者群体、不同患者的用药习惯、不同的销售模式等），制定了缜密的产品营销方案，包括重点开拓市场对策、渠道建设策略、传播策略、医院终端传播策略、媒介投放策略等，以确保产能扩张后，公司两大系列主导产品在市场容量同比增长的情况下保持及提高市场占有率，三个新产品能够实现市场占有率。

各产品具体营销方案已在《招商证券股份有限公司关于发审委对桂林三金药业股份有限公司首次公开发行股票申请文件审核意见的回复说明》中详细阐述。

**问题 2：请发行人结合资产负债率较低、2007 年现金分红、2007 年货币资金余额较大的情况，说明并补充披露本次股权融资的必要性。**

发行人 2007 年进行的现金分红，除正常的年度利润分配外，对发行前的滚存未分配利润进行了分配。发行人已对 2007 年底的货币资金余额做出了合理的安排。发行人 2007 年底的资产负债率较低，存在一定的间接融资能力，但本次

股权融资对发行人具有重大的意义：

**①发行人未来要保持持续快速发展和较高的盈利能力，需要大量资金进行本次投资项目的建设**

自 2001 年发行人设立以来，发行人依靠两大系列四个主导产品保持了持续快速发展，四个主导产品的产量、销量不断增加，发行人老厂区的产能已达到饱和，大多数关键生产设备已处于超负荷运转状态。根据细分行业的发展状况和公司的战略发展方向，一是面对不断增加的市场空间和日益激烈的市场竞争，发行人两大系列的产品需要不断进行改进增加功能适应症，四大主导产品急需进行技术改造，扩大产能，提高生产效率，降低生产成本，保持较高的毛利率水平，增强盈利能力；二是必须进行二线产品的产业化，以打造新的利润增长点，发行人经过数年的跟踪研究、试生产和销售，确定未来重点发展的二线产品为脑脉泰和眩晕宁；三是作为医药生产企业，根据国内外大型医药企业的发展经验，必须加大科研的投入，走自主知识产权之路。上述三个方面的工作必须大量的资金投入，发行人经过认真细致的市场分析、缜密的开拓计划，结合公司的未来战略发展审慎的制定了本次募集资金投资项目，约需资金 6.34 亿元。发行人即便本次股权融资不成功，也要通过其他渠道筹措资金进行投资项目的建设。

**②利用股权融资可以降低财务风险和经营风险**

发行人目前尚有一定的间接融资能力，但如果完全依靠银行借款进行投资将大幅度扩大负债规模，加大经营风险和财务费用负担；如果依靠企业自身积累需要较长时间，公司可能因此错失市场机遇和投资机会。发行人通过公开发行股票直接融资获得发展资金，有利于降低经营风险和财务风险、加快发展步伐，最终实现股东利益的最大化。

**③本次发行上市除了募集必要的资金外，还有其他重大意义**

发行人本次拟发行 4600 万股，占发行后总股本 45,400 万股的 10.13%。发行人本次发行上市的目的不仅仅是为了融资，进行投资项目的建设，降低财务风险和经营风险，保证公司未来持续快速发展和较高的盈利能力，以实现股权利益最大化。发行人本次发行上市对未来发展还有其他方面重大的意义：包括建立未来持续融资平台、打造资本运作平台（增加兼并收购路径做强做大）、进一步完善公司的治理结构、树立良好的市场形象、有利于公司的品牌建设、吸引人才、建立激励机制等。

**问题 3：请发行人补充披露西瓜霜制备工艺权属形成及演变的过程，请发行人律师对该过程是否符合法律法规进行核查，并发表明确意见。**

### ①西瓜霜制备工艺专利权属形成过程

西瓜霜制备工艺的研究过程大致经历了两个阶段：

第一个阶段是“文革期间的个人研究阶段”，1974年—1977年期间，邹节明先生作为桂林中药厂的技术骨干，自备试验、试制器具，自费购买试验材料，利用业余时间进行西瓜霜新制备工艺的探索和研究，经过4年多努力，在1977年下半年完成了整套制备工艺研究，并通过新制备方法成功制备出西瓜霜原料霜。

第二个阶段是“文革结束后的工艺验证阶段”，1978年文化大革命结束后，在桂林中药厂当时的技术条件下，邹节明先生对西瓜霜新制备工艺进行了多次重复性验证，最终证明新制备工艺合理、可行。1984年初，以利用新制备工艺生产出的西瓜霜原料霜为主药，成功研制出西瓜霜润喉片和桂林西瓜霜（喷剂）。

自西瓜霜新制备工艺成熟并为企业带来经济效益后，尚无专利保护的法律依据（我国第一部专利法是1985年4月1日起实施的），当时国内关于专利保护的制度体系尚处于建立、健全初期，无论是桂林中药厂还是后来桂林三金药业集团有限责任公司、以及邹节明先生都是通过对工艺技术的严格保密措施加以保护的，这种状况一直持续到2002年。

鉴于用该工艺制备的西瓜霜原料霜除发行人使用外，还被三金集团下属其他公司的产品所使用的实际情况，因此，为了更好的保护和充分利用西瓜霜制备工艺，在2002年9月25日申请专利时，将邹节明先生和三金集团共同列为专利申请人。经过国家知识产权局初步审查和实质审查、以及经国家中医药管理局批准保密后，于2005年8月17日授权公告、取得专利证书，邹节明先生和三金集团取得了专利号为：ZL02130762.8的“西瓜霜制备工艺”的专利权。

### ②西瓜霜制备工艺专利权属演变过程

2007年4月25日，邹节明先生和三金集团与发行人签订了《专利实施许可合同》，合同约定邹节明先生、三金集团将专利号为ZL02130762.8的“西瓜霜制备工艺”发明创造无偿、排他许可给发行人实施使用，合同有效期限至2022年9月25日（即专利的法定届满日）。该合同业已于2007年5月21日向国家知识产权局备案。

2007年8月8日，邹节明先生和三金集团与发行人签署了《关于西瓜霜制备工艺发明专利的专利权转让合同》，邹节明先生和三金集团将西瓜霜制备工艺发明专利的专利权无偿转让给了发行人，前述三金集团转让专利的行为获得了三金集团于2007年8月8日召开的董事会会议的批准。2007年12月21日，三金

集团召开 2007 年第二次临时股东大会，对上述专利权转让予以确认。

2008 年 6 月 13 日，国家知识产权局出具《手续合格通知书》，专利权人由邹节明先生和三金集团变更为发行人。

### ③ 发行人律师意见

发行人律师意见：关于西瓜霜制备工艺专利权属的形成，发行人律师经核查后认为，邹节明先生和三金集团拥有的该项专利获得了国家知识产权局的批准，合法取得了该项专利的所有权。

关于西瓜霜制备工艺专利的转让，发行人律师经核查后认为，该项专利的转让经三金集团股东大会通过，并获得了国务院有关主管部门的同意，以及国家知识产权局的批准，截至目前未有第三人对该项专利权的权属提出异议，发行人已经合法取得了该项专利的所有权。

**问题 4：请发行人补充披露是否出现过产品质量问题，请保荐人进行核查并发表意见。**

根据发行人的说明，并查阅《2007 年第二季度湖北省药品监督管理局质量公报》，2007 年 7 月发行人子公司三金生物生产的复方红根草片 050701 批经湖北省咸宁市药品检验所检验判断为性状不合格（糖衣片出现变色现象）。根据发行人的说明，并查阅各省级食品药品监管部门的质量公报，该批产品共生产 50 件，分别销售到北京、江西、云南、四川、湖北，除湖北省咸宁市药品检验所检验不合格外，其他省市未出现检验不合格的情况。

经保荐人核查，2007 年 8 月底桂林市食品药品监督管理局和发行人已共同对该批次产品生产过程的每个环节及批生产记录进行了全面的核查，并对该批产品留样的样品进行复核，桂林市食品药品监督管理局出具的说明认为，该批次产品生产过程中各项技术指标及物料平衡均符合规定，且没有发生异常情况，该批产品形状符合规定。发行人出具的说明认为该批次产品被检验不合格系产品在流通过程中贮存或运输不当所致，且发行人子公司已组织人员对在湖北省销售的 5 件产品进行了收回。该批次产品未销售给患者，没有造成不良后果，也未受到食品药品监督管理局的处罚。

保荐人经核查后认为，针对于上述药品检验不合格的情况，发行人和当地食品药品监管部门对该批产品的生产过程和留样样品进行了全面核查，生产过程中各项技术指标及物料平衡均符合规定，且没有发生异常情况，该批产品形状符合规定。发行人已对上述产品检验不合格产品采取了药品召回措施，该批次产品未

销售给患者，没有造成不良后果，也未受到食品药品监督管理部门的处罚。另外，针对产品储存、运输等流通环节中可能存在属于发行人的责任问题，发行人已制定了相关的管理制度，用于控制和规避产品质量责任风险。

根据广西壮族自治区食品药品检验所、湖南省药品检验所于 2008 年 2 月分别对发行人及三金生物、湖南三金、三金医药、三金大药房出具的证明，广西区药监局、湖南省药监局于 2008 年 2 月分别对发行人及三金生物、湖南三金、三金医药、三金大药房出具的证明，以及发行人于 2008 年 6 月出具的说明，保荐人核查了最近三年全国省级以上食品药品监督管理部门的质量公报，除上述 2007 年 7 月发生的产品检验不合格情况外，发行人最近三年未发生药品检验不合格、药品召回、产品质量诉讼、重大产品质量纠纷的情况，最近三年未因产品质量问题而受到食品药品监督管理部门处罚的情况。

#### 4、发审会会后主要问题及解决情况

##### 问题 5：、发行人 2008 年下半年经营情况分析说明

虽然 2008 年下半年以来全球及国内经济下行对中药行业有一定的影响，但对发行人下半年经营的影响不大。2008 年 1-11 月中药行业收入的增长速度比 2008 年 1-8 月的增长速度下降 3.3 个百分点，利润的增长速度下降 6.1 个百分点，而就发行人而言，2008 年收入和利润的同比增长速度比上半年的同比增长速度较高，发行人的收入和净利润均保持了稳定的增长。

2009 年全民医保和新医改将进入实施和推进阶段，行业龙头公司总体上将受益于新医改和政府对于百姓医疗民生的扶持。发行人在喉口类中成药和抗泌尿系感染中成药细分市场中具有明显的技术研发优势、品牌优势、区位优势、销售渠道优势等市场竞争优势，国家医改的实施和推进，以及发行人募集资金投资项目的实施和投产，将保证发行人未来业绩的持续稳定增长。

##### 问题 6：关于三金药业分红的专项核查意见

发行人会后分红及发行完成前滚存未分配利润分配方案的调整符合法律法规的相关规定，履行了必要的审议、决策程序，符合公司长期的利润分配政策，发行人发行上市后将继续保持较高比例现金分红，从而确保社会公众股东的收益，有利于发行人未来的持续健康发展。

自过会日至本文签署日，我认为，发行人没有发生影响本次发行上市的重大事项以及对投资者作出投资决策有重大影响的应予披露而未披露的事项。发行人符合《公司法》、《证券法》、《首次公开发行股票并上市管理办法》等有关法

规规定的各项发行、上市条件。

#### （六）对证券服务机构出具专业意见的核查情况

本保荐机构在尽职调查范围内并在合理、必要、适当及可能的调查、验证和复核的基础上，对发行人律师通商律师事务所、发行人审计机构浙江天健出具的专业报告进行了必要的调查、验证和复核：

1. 核查通商律师事务所、浙江天健及其签字人员的执业资格；
2. 对通商律师事务所、浙江天健出具的专业报告与《招股说明书》、本保荐机构出具的报告以及尽职调查工作底稿进行比较和分析；
3. 与通商律师事务所、浙江天健的项目主要经办人数次沟通以及通过召开例会、中介机构协调会等形式对相关问题进行讨论分析；
4. 视情况需要，就有关问题通过向有关部门、机构及其他第三方进行必要和可能的查证和询证，或聘请其他证券服务机构进行调查与复核。

通过上述合理、必要、适当和可能的核查与验证，本保荐机构认为，对发行人本次发行构成实质性影响的重大事项，上述证券服务机构出具的相关专业意见与本保荐机构的相关判断不存在重大差异。

(本页无正文,为《招商证券股份有限公司关于桂林三金首次公开发行 A 股票并上市之发行保荐工作报告》之签章页)

项目协办人

签名: 洪金永 洪金永

2009年 5 月 31 日

保荐代表人

签名: 孙 坚 孙 坚

2009年 5 月 31 日

程洪波 程洪波

2009年 5 月 31 日

保荐业务部门负责人

签名: 谢继军 谢继军

2009年 5 月 31 日

内核负责人

签名: 余维佳 余维佳

2009年 5 月 31 日

保荐业务负责人

签名: 余维佳 余维佳

2009年 5 月 31 日

保荐机构法定代表人

签名: 宫少林 宫少林

2009年 5 月 31 日

