

国金证券股份有限公司

关于四川科伦药业股份有限公司首次公开发行股票并上市的发行保荐工作报告

作为四川科伦药业股份有限公司（以下简称“科伦药业”或“发行人”）首次公开发行股票保荐机构和主承销商，国金证券股份有限公司（以下简称“本保荐人”或“本保荐机构”）及保荐代表人根据《中华人民共和国公司法》（以下简称“《公司法》”）、《中华人民共和国证券法》（以下简称“《证券法》”）等有关法律、法规和中国证券监督管理委员会（以下简称“中国证监会”）《首次公开发行股票并上市管理办法》（以下简称“《首发管理办法》”）、《保荐人尽职调查工作准则》（以下简称“《尽调准则》”）和《发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 27 号——发行保荐书和发行保荐工作报告》的有关规定，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。

第一节 项目运作流程

一、项目审核流程及规则

本保荐机构的项目运作流程主要包括前期尽职调查、项目立项审核、申报材料制作、项目内核等阶段，其中项目立项审核和项目内核为项目的审核环节，其具体流程及规则分别如下：

（一）项目立项审核

项目立项是一个项目筛选过程，本保荐机构制订了《国金证券股份有限公司投资银行部项目管理办法》，对项目的立项审核程序进行规范，具体审核程序为：首先由经办业务部门对拟承接的项目进行前期尽职调查，了解发行人基本情况，并搜集相关的资料和信息，然后由经办业务部门负责人通过组织部门会议等形式审慎判断项目质量。经业务部门判断认为可行的项目，在与客户达成合作意向后，向投资银行部提出立项申请。立项申请由立项评估决策机构进行审核，其成员包括内核部工作人员、投资银行部合规风险控制岗、经办业务团队合规风险控制岗、

经办业务团队负责人、内核部负责人、资本市场部负责人、合规管理部督导员、投资银行业务负责人，必要时咨询外部专家的专业意见。经立项评估决策机构审核通过的，准予项目立项。

（二）项目内核

项目小组在制作完成申报材料以后，本保荐机构根据《国金证券股份有限公司投资银行部项目内核管理办法》对项目申报材料进行内核。申报材料的内核工作分为项目内核申请、项目预审、项目内核会议、同意申报等环节，具体如下：

1、项目内核申请

完成申报材料制作后，项目小组根据《国金证券股份有限公司投资银行部项目内核管理办法》，向内核部正式提出内核申请，并提交相关申报材料初稿。

2、项目预审

内核部在接受内核申请后，组成项目考察小组进驻本次证券发行项目现场，对发行人的生产、经营管理流程、项目小组现场工作情况等进行现场考察，对项目小组提交的申报材料中涉及的重大法律、财务问题、各种文件的一致性、准确性、完备性和其他重要问题进行重点核查，并就项目中存在的问题与发行人相关负责人及项目小组进行探讨。现场考察小组考察完毕后，由内核部将材料核查和现场考察中发现的问题进行整理，提交投资银行部进行预审，并将《预审意见》反馈至项目小组。项目小组收到《预审意见》后，根据《预审意见》对申报材料进行修改。

3、项目内核会议

项目预审和意见反馈结束后，内核部与项目小组协商确定召开内核会议时间，项目小组需在召开内核会议前五个工作日前将《招股说明书（初稿）》及相关申报文件（包括《审计报告》、《法律意见书》、《律师工作报告》）提交内核部。内核部同时准备各项内核会议文件，安排会议召开并通知内核委员、公司合规管理部、稽核审计部和项目小组。内核会议在参会人数达到规定的人数要求后，由会议召集人主持召开。会议议程为：项目小组负责人介绍项目概况，内核部现场考察人员对项目评价，内核成员针对项目申报材料中存在的问题自由提问，项目小组人员回答，投票表决，内核部人员计票，内核会议主持人总结项目意见，宣

布投票结果。投票结果为四种：“内核通过”即赞成通过的票数超过参与决议委员的 2/3；“建议放弃该项目”即建议放弃该项目的票数超过参与决议委员的 2/3；介于两者之间按“有条件通过”意见处理；其他表决结果为“暂缓表决”。内核通过的项目需报请公司投行分管领导审核后生效，由公司内核组长决定是否报送中国证监会。若涉及公司重大项目或有重大争议，公司投行分管领导可提议公司领导决定。经批准同意报中国证监会的项目，内核部负责办理由公司出具正式的项目内核文件。

4、项目监控

对于通过内核会议的项目，内核部将给予实时监控。针对投行项目周期长的特点，内核部将动态了解项目进展状况，项目小组应及时向内核部反馈项目进展的障碍和问题，内核部给予协助，协同解决问题。同时监督项目小组对项目实施过程各阶段的材料予以归档。

二、本项目立项审核的主要过程

2008 年 1 月 14 日，项目小组开始对科伦药业本次首次公开发行股票并上市项目（以下简称“本项目”）进行前期尽职调查，初步了解发行人的基本情况，确认本项目不存在重大实质性障碍，并于 2008 年 1 月 17 日向投资银行部递交了立项申请，经本保荐机构立项评估小组审议，于 2008 年 1 月 17 日同意立项申请，并办理了项目立项手续。

三、项目执行的主要过程

（一）项目执行成员构成

本项目小组由五人构成，执行成员包括张胜、隋英鹏、赵沂蒙、冯昊、李晓季。

（二）进场工作时间

项目小组从 2008 年 1 月 18 日起开始参与发行人的本次公开发行股票发行工作。

（三）尽职调查主要过程

本项目经审核立项后，项目小组即开始了本项目的尽职调查及申报材料制作工作。此间，项目小组根据中国证监会有关规范性文件的要求对发行人首次公开发行有关问题进行了全面的尽职调查，调查范围涵盖了发行人基本情况、业务与

技术、同业竞争与关联交易、高管人员、组织结构与内部控制、财务与会计、业务发展目标、募集资金运用、风险因素及其他重要事项等多个方面。

项目小组采用的调查方法主要包括：

- 1、向发行人提交调查文件清单，向发行人收集与本次发行有关的文件、资料、权利证书并进行核查、确认，对原件和复印件进行核对；
- 2、到有关行政主管部门依法查阅资料、向有关行政主管部门询证发行人守法状况等；
- 3、与发行人董事长、董事会秘书、财务负责人等高管人员及相关业务人员进行交谈，制作尽职调查笔录，就本次发行涉及的有关问题向其了解情况；
- 4、取得发行人及其董事、监事、高级管理人员或有关主管部门的书面声明、承诺和/或证言，并进行审慎核查和确认；
- 5、参加发行人组织的有关本次发行的协调会；与发行人及有关中介机构人员就专项问题沟通；
- 6、现场核查发行人有关资产的状况；
- 7、计算相关数据并进行分析复核；
- 8、项目小组对在工作中发现的问题，及时向发行人有关部门提出，在对发行人充分了解的基础上，根据不同情况向发行人提出意见或建议。

项目小组尽职调查过程中获取和形成的文件资料和工作记录归类成册，以便作为本发行保荐工作报告和所出具发行保荐书的事实依据。

在前述尽职调查工作的基础上，项目小组依据事实和法律，对发行人本次公开发行股票进行全面的评价并出具本发行保荐工作报告、发行保荐书。项目小组还协助发行人确定本次发行方案及其他有关文件，参与发行人申请文件的讨论，并提出相关意见。

（四）保荐代表人参与尽职调查的主要过程

本项目保荐代表人张胜和隋英鹏组织并参与了本次发行尽职调查的主要工作，具体工作内容如下：

工作时间	工作内容
2008年2月1日至	➤ 组织项目人员对发行人展开全面尽职调查，同时对调查

工作时间	工作内容
2008年3月5日	<p>中的发现的以下问题采取了包括对相关人员进行访谈、查阅相关资料、咨询发行人会计师和律师意见和召开中介协调会等多种方式进行了重点核查；</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ 发行人实际控制人认定； ➤ 发行人2006年期末收购多家子公司股权合并基准日确定及对发行人经营规模、资产规模及经营业绩的影响； ➤ 发行人销售模式与收入确认的原则； ➤ 发行人存在的同业竞争及持续性关联交易； ➤ 本次募集资金投资项目与发行人战略发展目标及发行人营销模式的配合； ➤ 发行人所属行业的市场容量及前景分析。
2008年3月6日至 2008年4月25日	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 组织项目人员对尽职调查工作进行总结，开始起草招股说明书初稿； ➤ 与发行人讨论确定募集资金投资项目可行性研究报告； ➤ 主持召开中介机构协调会； ➤ 组织项目人员对发行人截至2008年3月31日的财务状况进行核查； ➤ 协助发行人确定本次公开发行方案及日程安排，会同发行人律师协助发行人准备董事会和股东会会议文件。
2008年4月26日	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 列席发行人第二届董事会第七次会议
2008年5月16日	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 列席发行人2007年度股东大会
2008年4月26日至 2008年7月10日	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 组织项目人员继续撰写招股说明书和发行保荐书，协助发行人起草发行人申请报告，及其他申报材料； ➤ 协调发行人会计师出具发行人财务审计报告； ➤ 协调发行人律师出具关于本次发行的法律意见书和律师工作报告初稿； ➤ 召开中介协调会，对发行人申请文件初稿进行讨论。

工作时间	工作内容
2008年7月11日	➤ 向内部核查部门提出内核申请
2008年7月14日至 2008年7月18日	➤ 组织项目人员配合内核部会同投行业务部派出的考察人员的现场考察和预审工作
2008年7月21日至 2008年8月17日	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 组织项目人员对内核部《预审意见》对《招股说明书》等申请文件进行修改，并对预审意见进行反馈 ➤ 与内核部协商确定召开内核会议时间，将《招股说明书》及相关申报文件（包括《审计报告》、《法律意见书》、《律师工作报告》）等提交内核部。
2008年8月18日	➤ 参加内核会议
2008年8月19日至 2008年11月6日	➤ 组织项目人员修改、完善申报材料，会同发行人及其他中介机构对申报材料审阅确认定稿，完成申报工作
2009年2月18日	➤ 列席发行人第二届董事会第十次会议
2009年1月15日至 2009年2月26日	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 协助发行人完成2008年年报工作，组织项目人员和其他中介机构根据2008年年报对本次发行的申请文件进行更新； ➤ 组织项目人员、发行人及其他中介机构完成中国证监会对本次发行申请文件反馈意见的回复工作。
2009年5月11日至 2009年5月15日	➤ 组织项目人员配合内核部及合规管理部派出的考察人员对本项目的保荐工作底稿进行现场检查工作
2009年6月6日	➤ 列席发行人第二届董事会第十二次会议
2009年6月26日	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 列席发行人2008年度股东大会 ➤ 列席发行人第三届董事会第一次会议
2009年6月30日至 2009年8月28日	➤ 协助发行人完成2009年半年报工作，组织项目人员、发行人和其他中介机构根据2009年半年报对本次发行的申请文件进行更新
2009年8月31日至今	➤ 组织项目人员、发行人及其他中介机构完成中国证监会对本次发行申请文件反馈意见的回复工作；

工作时间	工作内容
	➤ 协助发行人完成 2009 年报工作，组织项目人员、发行人和其他中介机构根据 2009 年报对本次发行的申请文件进行更新。

四、项目内部核查过程

对本项目进行内部核查的主要成员包括内核部负责人廖卫平、内核部成员吴涛、李刚及张文静。2008 年 7 月 11 日项目小组根据《国金证券股份有限公司投资银行部项目内核管理办法》，向内核部正式提出内核申请，并向内核部提交了《招股说明书》、《律师工作报告》和《法律意见书》初稿和财务资料等申报材料，投资银行部内核部派出内核部负责人廖卫平、内核部成员吴涛、李刚及张文静进驻项目现场，对发行人的生产、经营管理流程、项目小组现场工作情况等进行了现场考察，对项目小组提交的申报材料中涉及的重大法律、财务问题、各种文件的一致性、准确性、完备性和其他重要问题进行了重点核查，并就项目中存在的问题与发行人相关负责人及项目小组进行了探讨。现场考察组考察完毕后，由内核部将材料核查和现场考察中发现的问题进行整理，提交投资银行部进行预审，2008 年 8 月 14 日内核部将预审意见反馈至本项目小组。

五、内核小组审核过程

本项目内核会议于 2008 年 8 月 18 日召开，实到内核组成员 8 人，内核小组成员包括：

王晋勇先生，本保荐机构副董事长，内核小组组长，本次证券发行项目内核负责人和召集人；

姜文国先生，本保荐机构副总裁，投资银行业务负责人；

纪路先生，本保荐机构副总裁，研究所负责人；

廖卫平先生，本保荐机构投资银行部内核部负责人，保荐代表人；

于明先生，本保荐机构保荐代表人；

刘明先生，本保荐机构外聘行业专家，上海纳米创业投资有限公司董事长；

吕红兵先生，本保荐机构外聘法律专家，律师，国浩律师集团事务所首席执

行合伙人；

孙勇先生，本保荐机构外聘财务专家，注册会计师，上海众华沪银会计师事务所副主任会计师。

内核部工作人员 2 人、公司合规管理部人员 1 人、稽核审计部人员 1 人和项目小组人员 4 人列席内核会议，会议由内核会议召集人主持。内核会议主要程序为：项目小组负责人介绍项目概况；内核部现场考察人员对项目评价；内核成员针对项目申报材料中存在的问题自由提问，项目小组人员回答；投票表决，内核部人员计票；内核会议主持人总结项目意见，宣布投票结果。

参加本次内核会议表决的内核小组成员 8 人，经投票表决全票同意保荐科伦药业本次首次公开发行股票并上市项目。内核小组认为项目小组已经对本项目相关事项进行了必要的尽职调查，申报文件已达到有关法律法规的要求，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏；同时认为本项目具备首次公开发行股票的基本条件，科伦药业拟通过首次公开发行股票募集资金投资的项目符合国家产业政策，符合科伦药业调整产业结构、深化主业的发展战略，有利于促进科伦药业持续健康发展。

第二节 项目存在问题及其解决情况

一、本项目的立项审议情况

本保荐机构立项评估决策机构为内核部。在项目小组于 2008 年 1 月 17 日提交项目立项申请表、立项申请报告、财务资料以及其他立项资料后，立项评估决策相关责任人即召开会议对本项目立项进行了审议。

立项评估决策审议意见为：发行人历史沿革较为清晰，法人治理结构基本健全，生产经营过程中没有发生对首次发行新股存在实质性障碍的问题。发行人在行业中竞争优势较为显著，报告期内主营业务持续较快增长，行业地位突出，同意本项目的立项申请。

二、项目尽职调查过程中发现和关注的主要问题及解决情况

在本项目的尽职调查过程中，项目小组发现和关注的主要问题及其解决情况如下：

（一）对发行人基本情况的调查

1、项目小组发现和关注的主要问题

在对发行人基本情况的调查中，项目小组发现和关注的主要问题为：

（1）对发行人实际控制人的认定；

（2）发行人于 2006 年年末向四川科伦实业集团有限责任公司（以下简称“科伦集团”）、四川惠丰投资发展有限公司（以下简称“惠丰投资”）与程志鹏收购了四川新元制药有限公司（以下简称“新元制药”）等九家子公司，该次收购的合并基准日应如何确定；

（3）该次收购中，黑龙江科伦制药有限公司（以下简称“黑龙江科伦”）、山东科伦药业有限公司（以下简称“山东科伦”）、湖北拓朋药业有限公司（以下简称“湖北拓朋”）以及昆明南疆制药有限公司（以下简称“昆明南疆”）等四家公司在由科伦药业收购前科伦集团对其实施控制的时间未达到 1 年，是否能够按照同一控制下的企业合并进行财务处理。

2、相关问题的核查解决过程

项目小组对上述问题的核查过程及结论为：

(1) 发行人无持股比例在 50%以上的股东，就实际控制人的认定，项目小组通过查阅发行人自设立以来的工商登记资料，查阅发行人历次股东大会（股东会）和董事会的会议决议及记录，查阅其他持股 5%以上股东出具的承诺，以及对发行人董事和高级管理人员访谈等方式，并与发行人律师和审计机构进行了专项讨论，认为发行人董事长刘革新先生对发行人经营方针、经营决策和重大经营管理事项等行为拥有决定性支配作用，应为发行人的实际控制人，理由如下：

① 刘革新所持股权一直占发行人总股本的 30%以上，其所持发行人股权占发行人股本总额的比例一直超过其他任何股东，第一大股东的地位没有发生过变化。自 2005 年 8 月发行人股东李青、甘远鄂将所持股份转让给刘革新的近亲属刘绥华后，刘革新及其近亲属等关联方（包括刘绥华、刘亚光、刘卫华、尹凤刚、刘亚蜀）合计所持发行人股权占公司股权总额的比例为 52.9192%，对发行人具有绝对控股权；同时，其他股东中除第二大股东潘慧（持股 14.0796%）和第四大股东程志鹏（持股 7.0399%）所持股份在 5%以上外，其他股东均在 3%以下，持股较为分散，且潘慧和程志鹏均书面承诺其所持有的发行人股权不以控制发行人为目的，其二人之间不存在一致行动关系，将来也不会构成一致行动关系。

② 刘革新对发行人董事的提名及任免起决定性作用。自发行人前身四川科伦大药厂成立至 2003 年 8 月，刘革新一直担任发行人董事长和总经理；2003 年 8 月至今，刘革新一直担任发行人的董事长。2003 年 8 月至今，刘革新及由刘革新提名推荐的程志鹏、潘慧一直担任发行人董事，其中程志鹏一直担任发行人总经理，潘慧一直担任发行人副总经理；2003 年 8 月至 2009 年 6 月，刘革新提名推荐的梁隆一直担任发行人董事，自 2009 年 6 月起担任发行人副总经理，且一直为公司核心技术人员。2003 年 8 月至今，在除独立董事以外的董事中，刘革新及其提名推荐的董事一直超过半数。

③ 刘革新对发行人股东大会、董事会决议拥有实质影响。根据发行人自股份公司设立以来的历次董事会决议，没有其他董事与刘革新在相关董事会会议上的表决意见相反；根据发行人（包括前身）成立以来的股东会（股东大会）决议，没有任何其他股东与刘革新在相关会议上的表决意见相反。

④ 刘革新对发行人高级管理人员的提名及任免起决定性作用。根据发行人的说明并经与当事人以及发行人其他员工进行访谈，发行人的高级管理人员在履行董事会聘任或解聘的法定程序之前，均需事先获得刘革新的提名和同意。事实上，发行人自成立以来的高级管理人员均由刘革新提名，其任免均事先经刘革新同意。

根据中国证监会《关于印发〈首次公开发行股票并上市管理办法第十二条实际控制人没有发生变更〉的理解和适用——证券期货法律适用意见第1号〉的通知》（证监法律字[2007]15号）规定，公司控制权是能够对股东大会的决议产生重大影响或者能够实际支配公司行为的权力。认定公司控制权的归属，需要对股东的股权投资关系、公司股东大会和董事会决议的实质影响、对董事和高级管理人员的提名及任免所起的作用、实际支配公司行为的权力等因素进行综合分析判断。综上所述，项目小组认为，结合发行人成立以来的股权演变情况，刘革新作为发行人第一大股东的股权控制结构一直没有发生变化，对发行人董事和高级管理人员的提名及任免起决定性作用，对公司股东大会、董事会决议拥有实质影响，对于公司经营方针、经营决策和重大经营管理事项等公司行为拥有决定性支配作用，因此认定刘革新为发行人实际控制人。

（2）项目小组通过查阅发行人股东大会决议及各被收购子公司股东会决议，查阅相关财务凭证，查阅财产交接清单等方式对上述问题进行了核查，结合《企业会计准则第20号-企业合并》的规定，会同发行人律师和审计机构对该次收购中控制权转移的时点进行了如下分析：

序号	《企业会计准则讲解第二十一章企业合并》中有关实现控制权转移的条件	新元制药等10家公司控制权实现转移的实际情况
1	企业合并合同或协议已获得股东大会等内部权力机构通过。	各方签订的股权转让协议于2006年12月31日均获得了股东大会和股东会的通过。
2	按照规定，合并事项需要经过国家有关主管部门审批的，已获得相关部门的批准。	发行人收购新元制药等10家公司不需要经国家有关部门批准。
3	参与合并各方已办理了必要的财产权交接手续。	于2006年12月31日，股权转让双方就新元制药等10家公司所有的财产权办理了交接手续，并签字确认了财产权交接清单。

4	购买方已支付了购买价款的大部分（一般应超过 50%），并且有能力、有计划支付剩余款项。	经查阅发行人支付股权购买价款的凭证，于 2006 年 12 月 29 日及 2006 年 12 月 30 日，发行人已分两次全部支付了股权转让协议约定的购买价款。
5	购买方实际上已经控制了被购买方的财务和经营政策，享有相应的收益并承担相应的风险。	根据股权转让协议约定，合同股权的交割日为 2006 年 12 月 31 日；在交割日，合同股权以及由此衍生的所有权转由发行人享有。经核查，发行人根据股权转让后被收购公司的公司章程规定，于 2006 年 12 月 31 日对各被收购公司均重新改组了董事会或委派了执行董事，对各公司的财务和经营政策具有实际控制能力，享有相应的收益并承担相应的风险。

综上所述，项目小组认为新元制药等10家公司控制权在2006年12月31日实现转移的实际情况符合《企业会计准则第20号-企业合并》中有关实现控制权转移的条件，发行人在2006年12月31日对新元制药等10家公司取得了实际控制权，2006年12月31日应为该次收购的财务报表合并基准日。

（3）项目小组通过对发行人有关人员进行访谈，了解该次收购实施的动因和实际情况，结合发行人的发展历程和未来规划，会同发行人律师和审计机构进行了专项讨论分析，具体内容如下：

企业会计准则中企业合并实施控制的时间性要求为，《企业会计准则第 20 号——企业合并》应用指南规定，控制并非暂时性，是指参与合并的各方在合并前后较长的时间内受同一方或相同的多方最终控制。较长的时间通常指 1 年以上（含 1 年）；同一控制下企业合并的判断，应当遵循实质重于形式要求。

根据《企业会计准则讲解第二十一章——企业合并》的有关规定，“实施控制的时间性要求，是指参与合并各方在合并前后较长时间内为最终控制方所控制。具体是指在企业合并之前（即合并日之前），参与合并各方在最终控制方的控制时间一般在 1 年以上（含 1 年），企业合并后所形成的报告主体在最终控制方的控制时间也应达到 1 年以上（含 1 年）。”

A、科伦药业作为参与合并其中一方和企业合并后的报告主体，自 2003 年 7 月股份公司设立至今均由刘革新先生实际控制，自 2006 年 12 月收购新元制药等 9 家公司至今已满两个会计年度，符合企业会计准则中企业合并实施控制的时间性要求。

B、新元制药等 9 家公司作为参与合并其中一方，自 2006 年 12 月由科伦药业收购后至今受刘革新先生实际控制的时间已满两个会计年度。新元制药等 9 家

公司在由科伦药业收购前受刘革新先生实际控制（通过科伦集团实施控制）的时间如下表所列：

序号	公司名称	收购日前受科伦集团的控制时间
1	新元制药	自 2003 年 5 月至收购日，对新元制药的持股比例一直为 91.65%，控制时间超过三年。
2	四川科伦药用包装有限公司 (以下简称“四川药包”)	自 2002 年 1 月至收购日，对四川药包的持股比例一直为 90%，控制时间超过四年。
3	四川珍珠制药有限公司（以 下简称“珍珠制药”）	自 2002 年 1 月至收购日，对珍珠制药的持股比例一直为 98%，控制时间超过四年。
4	江西科伦药业有限公司（以 下简称“江西科伦”）	自 2005 年 7 月至收购日，对江西科伦的持股比例一直为 63.4%，控制时间超过一年。
5	湖南中南科伦药业有限公司 (以下简称“中南科伦”)	自 2004 年 2 月至收购日，对中南科伦的持股比例一直为 70%，控制时间超过两年。
6	黑龙江科伦	自 2003 年 7 月至自 2006 年 6 月，对黑龙江科伦的持股比例由 45%增加至 55%。
7	山东科伦	自 2006 年 3 月科伦集团受让山东科伦前股东 70%的股权至收购日，对山东科伦的持股比例一直为 70%，具有控制权。
8	湖北拓朋	自 2006 年 7 月由科伦集团投资设立至收购日，科伦集团对湖北拓朋的持股比例一直为 50%，董事会成员均由科伦集团提名，能够决定湖北拓朋的财务和经营政策，具有实际控制权。
9	昆明南疆	自 2006 年 7 月由科伦集团受让昆明南疆前股东 70%的股权至收购日，对昆明南疆的持股比例一直为 70%，具有控制权。

由上表可见，新元制药、四川药包、珍珠制药、江西科伦、中南科伦等 5 家公司在 2006 年 12 月 31 日由科伦药业收购前受刘革新先生实际控制（通过科伦集团实施控制）的时间均超过一年，符合企业会计准则中企业合并实施控制的时间性要求。黑龙江科伦、山东科伦、湖北拓朋、昆明南疆等 4 家公司在 2006 年 12 月 31 日由科伦药业收购前受刘革新先生实际控制（通过科伦集团实施控制）的时间未超过一年，但按照“实质重于形式”的原则分析，科伦集团对以上 4 家公司的控制并非以短期投资为目的，不属于暂时性的控制。理由如下：

黑龙江科伦、山东科伦、湖北拓朋、昆明南疆等 4 家公司自成立以来主营业务均为大输液产品的制造和销售，与发行人的主营业务相同。科伦集团通过投资

设立或收购等方式控制该等公司，主要是为实施刘革新先生确定的扩张发展战略，整合壮大大输液业务，而非以短期投资为目的。大输液产品因其物流成本较高、受销售半径制约，故多为区域性销售，通过有效整合行业资源构建输液生产基地在全国范围内的合理布局，能更为贴近市场需求，有效消除大输液产品运输半径的制约，从而提升整体运营规模和效益。经核查，发行人自 2002 年 5 月四川科伦大药厂有限责任公司（以下简称“科伦有限”）成立以来，一直在为争取上市融资进行相关准备工作，为不影响科伦有限已有输液业务较好的盈利水平，考虑到在实际收购过程中对收购目标进行前期整合改造需要一定时间，不宜立即纳入上市主体，故刘革新先生确定以科伦集团作为对外收购的实施主体。即刘革新先生作为科伦药业和科伦集团的实际控制人，虽然在实施扩张发展战略时对二者的定位安排有所区别，科伦药业专注于发展已有的输液业务，科伦集团具体负责对外收购以整合行业资源，但二者的利益诉求是一致的，都是以大输液业务的发展壮大为最终目标。

综上所述，虽然在 2006 年 12 月 31 日由科伦药业收购前科伦集团对黑龙江科伦、山东科伦、湖北拓朋以及昆明南疆四家公司实施控制的时间未达到 1 年，但遵循实质重于形式要求，项目组认为，科伦集团对上述 4 家公司并不是以短期投资为目的，上述 4 家公司自科伦药业收购后受最终控制人控制的时间已满两个会计年度，该次收购应属于同一控制下的企业合并。

（二）对发行人业务与技术的调查

1、项目小组发现和关注的主要问题

在对发行人业务与技术的调查中，项目小组发现和关注的主要问题为：

（1）发行人销售模式分为销售片区实行代理制与经销制，代理制与经销制的区别及各自模式下收入如何确认；

（2）2007 年至 2009 年发行人塑瓶、软袋等软塑包装输液产品的价格呈下降趋势，该下降趋势是否会持续及对发行人经营业绩的影响情况。

2、相关问题的核查解决过程

项目小组对上述问题的核查过程及结论为：

（1）项目小组通过查阅发行人重大销售合同，查阅发行人销售制度文件，

查阅发行人财务凭证，访谈发行人负责销售的副总经理及销售片区负责人等方式，对上述问题进行了详细核查，并与发行人及其审计机构进行了充分沟通，其结论为：

① 销售模式：发行人产品销售采用发行人销售服务部统一管理和指导下的销售片区（一级区域总代理商）负责制。发行人拥有 57 个销售片区，其中有 29 个销售片区主要实行经销制，由通过 GSP 认证的医药商业企业负责该片区的营销工作，发行人将产品直接销售给该等 29 家医药商业企业后，再由其分销至医院、诊所、卫生所等医疗卫生机构；其余 28 个销售片区实行代理制，由自然人负责该片区的营销工作，发行人将产品直接销售给其指定的各级分销商后，再由各级分销商将产品最终销售至医院、诊所、卫生所等医疗卫生机构。在经销制和代理制下，发行人的产品均直接销售给经销商，再由其销售至医院、诊所等医疗机构。

② 收入确认：经销制下，发行人按经销商（医药商业企业）要货需求计划将产品发运至销售片区，在发行人与各经销商进行收货确认后，该产品的主要风险和报酬已转移给收货方，发行人即根据发货回执单确认销售收入；代理制下，发行人按销售片区（代理商）要货需求计划将产品发运至指定的收货地点，在发行人与销售片区（代理商）及其指定的收货方进行收货确认后，该产品的主要风险和报酬即转移给收货方。销售片区（代理商）将各收货方确认的收货清单上报至发行人后，发行人即确认销售收入。

（2）项目小组通过查阅大输液行业研究报告，查阅行业主管部门制定的发展规划，访谈发行人相关高级管理人员和核心技术人员，对该问题进行了详细分析，其结论为：

报告期内发行人大输液产品除玻璃瓶外，塑瓶、软袋及直立式软袋等软塑包装输液产品的销售价格呈现下降趋势。2009年度发行人塑瓶包装输液产品平均售价为1.23元/瓶，较2007年下降23.1%；软袋包装输液产品平均售价为2.55元/袋，较2007年下降5.6%；2009年度直立式软袋包装输液产品平均售价为2.11元/袋，较2008年度下降10.59%。

我国大输液行业随着国内医疗卫生行业和医药市场的持续发展，整体产量逐年递增，与此同时，大输液产品的包装形式也在变化。由于塑瓶、软袋及直立式

软袋等新型软塑包装的输液产品无论从临床使用安全性还是市场配送便捷性等方面均优于玻璃瓶包装输液产品，新型软塑包装逐步替代玻璃瓶的趋势已越发明显。行业内优势企业的规模化经营、生产工艺提升和制造设备更新换代，使软塑包装输液产品的生产成本逐步降低，也加快了大输液产品包装形式软塑化进程。

随着医疗改革的加速和全民医保的执行，以及社区医疗和新型农村合作医疗体系的发展，将促使整个医药市场容量迅速扩张，同时也将带动未来几年输液市场容量的不断增长，因此国内规模较大的输液企业近年来普遍加大了对输液业务的投入，为顺应大输液产品包装逐步向软塑化方向倾斜的发展趋势，均主要针对塑瓶、软袋及直立式软袋等软塑包装输液产品进行产能扩充。根据行业内软塑包装输液产能的快速增长态势，预计软塑包装输液在未来2~3年内也将面临激烈的市场竞争，产品价格也将呈下滑趋势。但与玻璃瓶输液产品的价格变化趋势相似，由于存在生产成本的刚性约束，输液企业在市场竞争中要想维持生存，不可能长期持续地低价参与市场竞争，即软塑包装输液产品在一定时期后将与现在的玻璃瓶输液产品一样，最终会保持在一个较为稳定的价格范围内。

虽然报告期内发行人软塑包装输液产品的销售价格呈现下降趋势，但仍然保持了较好的毛利率水平。公司塑瓶、软袋及直立式软袋等软塑包装输液产品在报告期内毛利率水平如下表：

单位：%

项目	2009 年度		2008 年度		2007 年度
	毛利率	增幅	毛利率	增幅	毛利率
塑瓶	42.78	-10.81	47.96	1.24	47.37
软袋	38.05	0.35	37.92	7.83	35.17
直立式软袋	56.24	-4.14	58.67	0.20	-

综上所述，项目小组认为，报告期内塑瓶、软袋及直立式软袋等软塑包装输液产品的销售价格呈现下降趋势，不会对发行人未来业绩增长形成重大不利影响。

（三）对发行人关联交易的调查

在对发行人业务与技术的调查中，项目小组发现和关注的主要问题为发行人与关联方四川科伦医药贸易有限公司（以下简称“科伦医贸”）存在经常性关联

交易，该关联交易的必要性何在及交易价格是否公允。

项目小组通过查阅相关医药市场资料，查验销货发票，访谈发行人高级管理人员等方式对上述问题进行了核查，结论为：

报告期内发行人与科伦医贸在销售方面的关联交易，系因科伦医贸为发行人在四川地区实行经销制的销售片区（一级区域总代理商），发行人和下属子公司的产品先销售给科伦医贸，再由其最终销售至四川区域内的销售终端。

发行人销售终端为医院、诊所等医疗机构，数量众多，分布广泛，受自身储存能力的限制，药品采购具有“多品种”、“小批量”、“多批次”的特点；此外，由于医疗机构不能出现“断货”或“缺货”，要求销售方需要具备很强的配送能力；另一方面，由于药品制造企业若自行向医院等终端渠道进行销售，还必须单独建立产品质量、产品说明和结算账户等完整的供应档案。因此，发行人及下属子公司若直接向医院等终端销售产品，在货物配送、收款及客户服务等方面存在较大难度，成本也很高。由于医院和诊所需要多品种、多规格、多剂型的药品，而《药品流通监督管理办法》（局令第26号）规定药品生产企业只能销售本企业生产的药品，因此医疗机构为降低采购成本，更愿意向通过GSP认证的医药商业企业采购药品，实现“多品种”、“小批量”一次性购进。基于上述原因，发行人产品销售主要通过经销商进行销售，即发行人产品首先销售给医药流通企业，再由其分销至医院、诊所等销售终端。

发行人选择科伦医贸担任在四川地区的销售片区，主要原因是科伦医贸作为四川省规模最大的医药流通企业，在分销渠道、终端覆盖、配送能力、产品推动、资金实力等方面均具有较强的竞争优势。发行人将各类输液及非输液产品直接销售给科伦医贸，由科伦医贸承担回款责任，再由其分销配送至销售终端，可使整个流程，包括发货、配送、结算、回款等环节更为简洁便利，有利于营销效率的提高。

据《中国医药报》报道，科伦医贸2005年、2006年和2007年按销售额排名分别列全国39位、29位和31位，是四川省规模最大的医药流通企业。科伦医贸目前在四川省内以成都为核心，以南充、广元、绵阳、广安、武胜、仁寿、资中、内江、泸州为重点区域，已建立起拥有上百家分销商、数千家医院为销售

终端的营销网络。此外科伦医贸在药品集中配送、医疗机构招标采购领域也具有丰富经验，具有很强的药品配送和分销售能力，是全国农村药品“两网”建设试点的配送单位。

经查验销货发票，就 2007 年度至 2009 年度发行人新都生产基地向科伦医贸销售额前 20 位的产品，将科伦医贸与发行人前十大实行经销制的销售片区相比较，结果为：对于每一品种规格的产品，发行人向科伦医贸和其它前十大经销商销售产品的价格在一年中存在波动，销售额在一年中也存在波动；发行人向科伦医贸销售的年度加权平均单价，总体上均处于发行人向前十大经销商销售的年度加权平均单价区间内。

经上述核查过程，项目小组认为发行人向科伦医贸销售产品的价格与向非关联方销售产品的价格不存在异常差异，未出现显失公允的情况。

三、内部核查部门意见及其具体落实情况

2008 年 8 月 14 日，本项目小组收到了内核部反馈的预审意见，项目小组对预审意见提及的主要问题进行了落实，详细情况如下：

1、关于关联交易

发行人与关联方医药贸易之间的购销关系较为密切，特别是关联销售金额较大，占全部销售的比例也在逐年升高，且此类关联交易将持续存在。

(1) 请补充对报告期内关联销售定价的公允性分析。

(2) 请项目小组核查山东科伦医药贸易有限公司、吉林科伦医药贸易有限公司、辽宁科伦医药科技开发有限公司和安徽科伦医药贸易有限公司是否与发行人存在关联关系。

项目小组落实情况：

(1) 在招股说明书“第七节 同业竞争及关联交易”之“二、关联方、关联关系及关联交易”之“(二) 经常性关联交易”中以表格方式增加披露了发行人三年及一期向科伦医贸销售的主要产品的价格情况。

(2) 对发行人销售片区进行了核查，确认山东科伦医药贸易有限公司、吉林科伦医药贸易有限公司、辽宁科伦医药科技开发有限公司和安徽科伦医药贸易有限公司与发行人均不存在关联关系。该等公司基于与发行人已形成长期稳定的

业务合作关系，在名称中使用“科伦”字样可有助于提高其在各自销售区域内的市场影响力，进而有利于发行人的产品销售。有关内容在招股说明书“第十五节 其他重要事项”之“二、重大合同”之“(二) 采购及销售合同”中进行了披露。

2、关于四川惠丰投资发展有限公司

由发行人高管及员工持股的四川惠丰投资发展有限责任公司（以下简称“惠丰投资”）投资了四川惠丰天然药物发展有限公司、四川科伦天然药业有限公司等公司。请项目小组解释上述投资行为是否涉及违反同业禁止。

项目小组落实情况：

经核查，四川惠丰天然药物发展有限公司的经营范围为林木、中药材种植，销售及无需政府行政许可和批准的项目，目前主要从事金银花、黄栀子等中药材的种植和销售。四川科伦天然药业有限公司的经营范围和实际从事的主要业务为生产、销售中药饮片，收购农副产品等。上述公司与发行人经营范围和实际从事的业务均不相同或相似，不存在同业竞争状况。

发行人现任高级管理人员中副总经理万阳浴、副总经理陈得光、财务总监冯伟、董事会秘书熊鹰持有惠丰投资股权。

经核查，并根据上述高级管理人员的书面承诺，其目前均不在且以后也不会惠丰投资担任董事、监事和高级管理人员及其他任何职务，目前均不且以后也不会参与任何惠丰投资的经营管理活动。此外，上述四名高级管理人员合计持有惠丰投资的 12.299%的股权，所占股权比例较小，不会对惠丰投资的经营决策产生控制力或实质性的影响。经核查，惠丰投资目前的经营范围为投资与资产管理、融资策划及财务顾问、市场调查，企业管理咨询、商务服务业，与发行人的主营业务并不相同；未来的经营计划也不会从事与科伦药业相同或相似的业务。因此，项目小组认为发行人已采取合理措施避免持有惠丰投资股权的发行人高级管理人员违反竞业禁止义务。

3、补充披露发行人股东与本保荐机构的关联关系

项目小组落实情况：

在招股说明书“第三节 本次发行概况”之“二、本次发行的相关机构”中进行了补充披露。

四、内核小组会议讨论的主要问题及审核意见

本项目内核会议于 2008 年 8 月 18 日召开，2008 年 8 月 18 日本项目小组收到了内核小组会议的审核意见，项目小组对审核意见提及的主要问题进行了落实，详细情况如下：

1、关于发行人 2006 年年末的收购

2006 年年末，发行人向科伦集团、惠丰投资和程志鹏收购了 10 家子公司的股权，请在发行人基本情况一章中对交易细节、交易动因和目的、交易定价合理性、会计处理过程、对公司利润和财务状况的影响等因素进行集中详细披露和分析。

项目小组落实情况：

项目小组在“第五节 发行人基本情况”之“三、发行人股本的形成及其变化情况和重大资产重组情况”之“（三）重大资产重组情况”中集中详细披露了发行人自 2003 年 12 月以来收购下属子公司的交易基本情况、子公司历史沿革、收购对发行人财务状况的影响以及历次收购涉及与关联方交易的情况。

2、关于募集资金投资项目

发行人募集资金投资项目中固定资产投资额约为 10 亿元，募集资金投资项目完成后新增塑瓶产量 7.95 亿瓶、直立式软袋 1.5 亿袋、软袋 0.4 亿袋、双腔软袋 0.6 亿袋，合计 10.45 亿瓶（袋）。

- （1）请对募集资金投资项目达产后发行人产品结构变化趋势进行分析；
- （2）请补充分析固定资产变化与产能变动的匹配关系。

项目小组落实情况：

（1）项目小组通过查阅和分析行业研究报告，分析募集资金投资项目可行性研究报告，访谈发行人高级管理人员等方式对上述问题进行了分析，具体情况如下：

根据现阶段我国大输液产品结构的调整趋势，预计 3~5 年后大输液市场将表现出“4-4-2”格局，即玻璃瓶和塑瓶输液产品各占 40% 的市场份额，软袋输液占据 20% 的市场份额。发行人本次募集资金投资项目达产后，发行人大输液产品的产能变化情况如下：

单位：万瓶（袋）

项目	募集资金投资项目 达产后	募集资金投资 项目新增	2008年	2007年
玻璃瓶	110,754	-4,000	114,754	111,200
塑瓶	122,300	79,500	42,800	29,400
软袋	9,800	4,000	5,800	4,200
直立式软袋	35,600	15,000	20,600	10,000
双腔软袋	6,000	6,000	-	-
合计	284,454	192,254	183,954	154,800

由上表可见，发行人在本次募集资金投资项目全部达产后，输液产品总产能将增加至28.4亿瓶。按输液产品的包装形式分类，玻璃瓶输液、塑瓶输液及软袋输液（包括直立式软袋输液与双腔软袋输液）的产能占发行人输液产品总产能的比重分别为39%、43%及18%，与我国大输液市场“4-4-2”的产品包装结构基本吻合。

（2）项目小组通过分析发行人审计报告，分析发行人募集资金投资项目可行性报告等方式，对发行人固定资产投资与产能变化的匹配情况进行分析，具体情况如下：

① 对于塑瓶输液产品，募集资金投资项目中塑瓶输液的单位产品新增固定资产投资略低于报告期，主要因为于报告期内，2008年新增投资的塑瓶输液生产线其产能于2008年9月30日前未能完全释放，使2005年至2008年1~9月新增的塑瓶输液产能按单位分摊的固定资产投资较高。

② 对于直立式软袋输液产品，募集资金投资项目中直立式软袋的单位产品新增固定资产投资略微高于报告期，主要由于该项目拟购买的生产设备更具科技含量，无论其生产效率或智能化程度均将高于现阶段生产设备，使得直立式软袋包装输液产品的单位购建成本略有增加；

③ 对于软袋与双腔软袋输液产品，其募集资金投资项目的单位产品新增固定资产投资均高于报告期内的软袋产品，主要是由于该等项目投产的产品单位价值较高，均体现出“高投入、高产出”的特征。

项目小组在招股书“第十三节 募集资金投资项目”之“三、项目实施必要性”之“（五）新增固定资产投资与新增产能对比分析”对上述问题进行了详细披露。

3、请对贵州科伦股权转让纠纷可能对发行人造成的影响进行分析，并请律师对此项诉讼发表意见。

项目小组落实情况：

贵州科伦的主营业务为从事大输液产品的生产和销售，其主要产品与发行人部分产品相似或相同。贵州科伦自 2002 年 6 月起由科伦集团负责全权生产经营，其经营管理实际由科伦集团控制，科伦集团对贵州科伦拥有在产、供、销、人、财、物等方面的完全自主权。该公司 2006 年和 2007 年的销售收入为 8,425.82 万元和 11,822.54 万元，分别为发行人 2006 年销售收入的 138,489.10 万元的 6.08%，和 2007 年销售收入 202,932.65 万元的 5.83%。

为避免同业竞争，2006 年 12 月科伦集团将其控制的从事大输液业务的子公司全部整合进入科伦药业，由于当时贵州科伦的股权归属存在纠纷处于诉讼阶段，科伦集团尚不能合法拥有贵州科伦的控股权，从而也无法将贵州科伦的控股权转让与科伦药业。为避免贵州科伦与发行人产生同业竞争，2007 年 1 月 1 日科伦药业、科伦集团及贵州科伦三方签订《协议书》，就贵州科伦的原料供应和产品销售作出相应安排。根据该协议，自 2007 年 1 月 1 日起，贵州科伦的原材料采购和产品销售自 2007 年 1 月起全部纳入科伦药业的采购和销售体系，由科伦药业供应部和销售管理服务部负责全面统一管理。贵州科伦的采购计划和生产计划由科伦药业供应部和销售服务部负责制订下达，其产品销售合同由科伦药业销售服务部代为与发行人的各销售片区签订，产品销售的价格、数量、区域及其他所有与产品销售相关的事项均由发行人销售服务部实施控制，因此并未出现与科伦药业产品销售形成实质性同业竞争的状况。

发行人律师北京市金杜律师事务所的意见：经法院裁定，科伦集团获得 51% 的贵州科伦股权，但截至目前尚未完成股权过户手续，科伦集团拟将该等股权转让给无关联第三方以解决同业竞争问题，因此，贵州科伦股权转让纠纷已经终结。

2009 年 2 月 12 日，科伦集团将其持有贵州科伦 51% 的股权予以转让给无关联第三方，该转让已完成工商变更登记，受让方也已支付全部转让价款，科伦集团不再对贵州科伦拥有控制的权力，因此贵州科伦的股权纠纷已通过司法途径予以

解决。

五、对证券服务机构出具专业意见的核查情况

本保荐机构对本项目相关的其他证券服务机构出具的专业意见进行了核查，各证券服务机构出具的专业意见与本保荐机构的判断不存在重大差异。

(此页无正文,为国金证券股份有限公司关于四川科伦药业股份有限公司首次公开发行股票的发行业保荐工作报告之签章页)

项目协办人:

赵沂蒙

赵沂蒙

保荐代表人:

张胜

张胜

隋英鹏

隋英鹏

保荐业务部门负责人:

姜文国

姜文国

内核负责人:

王晋勇

王晋勇

保荐业务负责人:

姜文国

姜文国

法定代表人:

冉之

保荐机构:

