

国金证券股份有限公司

关于重庆莱美药业股份有限公司

首次公开发行股票并在创业板上市

之

发行保荐书

二〇〇九年九月

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》、《中华人民共和国证券法》、《首次公开发行股票并在创业板上市管理暂行办法》、《证券发行上市保荐业务管理办法》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书，并保证所出具文件的真实性、准确性和完整性。

一、本次证券发行基本情况

（一）保荐机构、保荐代表人及其他项目人员情况

1、保荐机构名称

国金证券股份有限公司（以下简称“我公司”、“国金证券”、“本保荐机构”）

2、保荐代表人、项目协办人及其执业情况

成 员	姓 名	保荐业务执业情况
保荐代表人	徐彩霞	海特高新 IPO 项目、浙江广博 IPO 项目、云南白药定向增发（持续督导中）、三安光电定向增发（申报审核中）
	廖卫平	华发配股、广东毅昌科技股份有限公司 IPO（申报审核中）
协办人	杨利国	参与项目：东阳光铝定向增发

3、项目组其他成员

阎华通、张丹、朱杰

（二）发行人基本情况

1、基本情况

发行人名称	重庆莱美药业股份有限公司
注册资本	6,850 万元
法定代表人	邱宇
住 所	重庆市南岸区月季路 8 号
成立日期	2007 年 10 月 16 日
联系电话	023-67300382
传 真	023-67300381
网 址	www.cqlummy.com

证券发行类型	首次公开发行股票
--------	----------

2、经营范围

生产、销售大容量注射剂（含抗肿瘤类）、小容量注射剂（含抗肿瘤类）、片剂、胶囊剂、粉针剂、冻干粉针剂（含抗肿瘤类、激素类）、原料药（纳米炭、利福昔明、甲钴胺、N（2）-L-丙胺酰-L-谷氨酰胺、伏立康唑，替米沙坦、甲磺酸帕珠沙星、磷酸氟达拉滨、吗替麦考酚酯）、无菌原料药（氨曲南、福美坦、N（2）-L-丙胺酰-L-谷氨酰胺）（以上经营范围按许可证核定期限从事经营）；货物进出口（法律、法规禁止的项目除外；法律、法规限制的项目取得许可后方可经营）。

（三）保荐机构与发行人之间的关联关系

1、本保荐机构或本保荐机构控股股东、实际控制人、重要关联方不存在持有发行人或其控股股东、实际控制人、重要关联方股份的情况。

2、发行人或其控股股东、实际控制人、重要关联方不存在持有本保荐机构或本保荐机构控股股东、实际控制人、重要关联方股份的情况。

3、本保荐机构的保荐代表人及其配偶，本保荐机构的董事、监事、高级管理人员均不存在拥有发行人权益、在发行人任职等情形。

4、本保荐机构的控股股东、实际控制人、重要关联方与发行人控股股东、实际控制人、重要关联方不存在相互提供担保或者融资等情形。

除上述说明外，本保荐机构与发行人不存在其他需要说明的关联关系。

（四）保荐机构内部审核程序和内核意见

1、内部审核程序

重庆莱美药业股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市项目（以下简称“莱美药业项目”或“本项目”）的项目小组在制作完成申报材料初稿以后，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了内核，主要程序如下：

（1）现场检查、预审

投资银行部派出吴涛、丁峰、俞斌峰以及保荐代表人宋乐真（指非本项目签字保荐代表人）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、工作底稿等进行了现场考察，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，出具了《预审意见》。

（2）项目组根据《预审意见》对《招股说明书》等相关文件材料进行了修改。

（3）召开内核会议

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。项目小组在召开内核会议前五个工作日前将《招股说明书》及相关申报文件提交内核部。内核部同时准备各项内核会议文件，安排会议召开时间并通知内核小组成员和项目小组。

2009年7月24日，本保荐机构内核小组召开会议，对重庆莱美药业股份有限公司首次公开发行并在创业板上市相关申请文件进行了审核，并出具了内核意见。

（4）项目组对内核意见进行逐项落实，内核部对内核意见落实情况进行了检查

2、内核意见

本次会议应到内核委员11人，实到10人，达到规定人数。内核部工作人员2人、合规管理部工作人员1人、审计稽核部工作人员1人、项目小组人员3人列席了内核会议。

本保荐机构充分讨论，经投票表决同意保荐重庆莱美药业股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市，认为：本保荐机构已经对重庆莱美药业项目相关

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；同时认为重庆莱美药业股份有限公司具备公开发行股票并在创业板上市的基本条件，重庆莱美药业股份有限公司拟通过首次公开发行股票并在创业板上市募集资金投资的项目符合国家产业政策，符合重庆莱美药业股份有限公司促进自主创新的发展战略，有利于促进重庆莱美药业股份有限公司未来成长。

二、保荐机构的承诺

本保荐机构已按照法律、行政法规和中国证监会的规定，对发行人及其控股股东、实际控制人进行了尽职调查、审慎核查，同意推荐发行人证券发行上市，并据此出具本发行保荐书。

本保荐机构就下列事项做出承诺：

（一）有充分理由确信发行人符合法律法规及中国证监会有关证券发行上市的相关规定；

（二）有充分理由确信发行人申请文件和信息披露资料不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏；

（三）有充分理由确信发行人及其董事在申请文件和信息披露资料中表达意见的依据充分合理；

（四）有充分理由确信申请文件和信息披露资料与证券服务机构发表的意见不存在实质性差异；

（五）保证所指定的保荐代表人及本保荐机构的相关人员已勤勉尽责，对发行人申请文件和信息披露资料进行了尽职调查、审慎核查；

（六）保证保荐书、与履行保荐职责有关的其他文件不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏；

（七）保证对发行人提供的专业服务和出具的专业意见符合法律、行政法规、中国证监会的规定和行业规范；

（八）自愿接受中国证监会依照本办法采取的监管措施；

（九）遵守中国证监会规定的其他事项。

三、对本次证券发行的推荐意见

（一）发行人已就本次证券发行履行了《公司法》、《证券法》及中国证监会规定的决策程序

1、发行人第一届董事会第十三次会议审议了有关发行上市的议案

2009年7月9日，发行人召开第一届董事会第十三次会议。发行人董事共7名，实际出席董事7名（含独立董事3名）。会议由董事长邱宇先生主持，经与会董事审议，一致通过了《关于公司申请公开发行股票并在创业板上市的议案》及其他相关议案，并决议于2009年7月24日召开发行人2009年第二次临时股东大会。

2、发行人2009年第二次临时股东大会对本次发行与上市相关事项的批准与授权

2009年7月24日，发行人召开2009年第二次临时股东大会。出席会议的股东及股东代理人共44人，代表发行人股份数68,500,000股，占发行人股份总数的100%。

该次股东大会以68,500,000股赞成，0股弃权，0股反对审议通过了《关于公司申请公开发行股票并在创业板上市的议案》及其他相关议案。

经核查，本保荐机构认为发行人已就本次股票发行履行了《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”）及中国证监会规定的决策程序。

（二）发行人本次申请符合《证券法》股份有限公司首次公开发行股票的条件

1、发行人具备健全且运行良好的组织机构

发行人自成立以来，股东大会、董事会、监事会、独立董事和董事会秘书制度逐步建立健全，已建立比较科学规范的法人治理结构。发行人于 2007 年 9 月 8 日召开股份公司创立大会暨第一次股东大会，通过了《公司章程》，选举了公司第一届董事会、监事会成员。2008 年 4 月 9 日，发行人 2007 年年度股东大会审议通过了《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》、《独立董事工作细则》、《公司对外担保管理制度》、《公司关联交易管理制度》以及《董事会专门委员会工作条例》。上述制度的制定和实施使发行人初步建立起了符合上市公司要求的公司治理结构。发行人目前有 7 名董事，其中 3 名为独立董事；董事会下设四个专门委员会即：战略委员会、审计委员会、提名委员会、薪酬与考核委员会；发行人设 3 名监事，其中 2 名是由股东代表选任的监事，1 名是由职工代表选任的监事。

根据本保荐机构的适当核查以及发行人的说明、发行人审计机构四川华信（集团）会计师事务所有限责任公司（以下简称“四川华信”）出具的[2009]162 号《关于重庆莱美药业股份有限公司内部控制的鉴证报告》（以下简称《内部控制鉴证报告》），发行人设立以来，股东大会、董事会、监事会能够依法召开，规范运作；股东大会、董事会、监事会决议能够得到有效执行；重大决策制度的制定和变更符合法定程序。

发行人具有健全且运行良好的组织机构，符合《证券法》第十三条第一款第（一）项的规定。

2、发行人具有持续盈利能力，财务状况良好

根据发行人的说明、发行人审计机构四川华信出具的[2009]141 号《审计报告》（以下简称《审计报告》）、发行人正在履行的重大经营合同及本保荐机构的适当核查，发行人盈利能力具有可持续性。报告期内，发行人的主营业务收入整体呈现明显快速增长趋势，2007 年较上一年增长 72.29%，2008 年较 2007 年增长 59.72%。特别是在 2008 年金融危机向实体经济不断蔓延的情况下，公司业务所受到的影响较小，主营业务收入仍然保持高速增长；发行人具有良好的偿债能力，截至 2009 年 6 月 30 日，发行人资产负债率为 46.43%，流动比率 1.52，速

动比率 1.07。

发行人具有持续盈利能力，财务状况良好，符合《证券法》第十三条第一款第（二）项的规定。

3、发行人最近三年财务会计文件无虚假记载，无其他重大违法行为

根据发行人的说明、发行人审计机构四川华信出具的[2009]141 号《审计报告》、[2009]162 号《内部控制鉴证报告》及本保荐机构的适当核查，发行人最近三年财务会计文件无虚假记载，无其他重大违法行为，符合《证券法》第十三条第一款第（三）项和第五十条第一款第（四）项的规定。

4、发行人股本总额不少于三千万元。公司公开发行的股份达到公司股份总数的百分之二十五以上（公司股本超过人民币四亿元的，公开发行的股份比例为百分之十以上）

发行人目前的股本总额为人民币 6,850 万元。根据发行人 2009 年 7 月 24 日通过的 2009 年第二次临时股东大会决议，发行人计划向社会公开发行 A 股股数为不低于首次发行完成后总股本的百分之二十五，且不超过 2300 万股，符合《证券法》第五十条第一款第（二）项和第（三）项的规定。

（三）发行人符合《首次公开发行股票并在创业板上市管理暂行办法》有关规定

1、本保荐机构调阅了发行人的工商档案，确认发行人为成立于 2007 年 10 月 16 日的股份公司，且截至目前仍然依法存续。发行人（其前身重庆莱美药业有限公司）自 1999 年 9 月 6 日成立，并于 2007 年 9 月 8 日按原账面净资产值折股整体变更为股份有限公司，持续经营时间在 3 年以上。符合《首次公开发行股票并在创业板上市管理暂行办法》（以下简称《创业板管理办法》）第十条第一项规定。

2、根据四川华信出具的《审计报告》：（1）发行人在 2007 年度、2008 年度扣除非经常性损益后的净利润（归属于母公司股东）分别为人民币 2,406.26 万元和 3,160.38 万元，连续两年盈利，累计为人民币 5,566.64 万元，超过 1,000 万

元，且持续增长；（2）发行人 2008 年度扣除非经常性损益后的净利润为人民币 3,160.38 万元，超过 500 万元，2008 年度的营业收入为 26,522.02 万元，超过 5,000 万元，2007 年度、2008 年度营业收入增长率分别为 72.12%和 59.72%，增长率均不低于 30%。符合《创业板管理办法》第十条第二项的规定。

3、根据四川华信出具的《审计报告》，发行人截至 2009 年 6 月 30 日的净资产为 15,303.59 万元，超过 2,000 万元；未分配利润为 4,898.87 万元，不存在未弥补的亏损。符合《创业板管理办法》第十条第三项的规定。

4、发行人本次发行前的股本总额为人民币 6,850 万元，超过 3,000 万元。符合《创业板管理办法》第十条第四项的规定。

5、本保荐机构调阅了发行人的工商档案，并查阅了发行人历次变更注册资本的验资报告，查阅了相关财产交接文件和相关资产权属证明，确认发行人股东历次出资均已足额缴纳，发起人用作出资的资产的财产权转移手续已办理完毕。发行人主要资产权属清晰，不存在重大权属纠纷。符合《创业板管理办法》第十一条的规定。

日期	变更事项	验资报告名称	出资金额 (万元)	出资方式	资金到位、财产过户情况
1999 年 9 月	公司设立	渝庆会验字(99)423 号	1,000	货币资金	到位
2002 年 7 月	增资	中瑞会验字(2002)第 051 号	2,549	货币资金、未分配利润转增	到位
2007 年 3 月	增资	川华信渝验[2007]001 号	3,549	货币资金	到位
2007 年 7 月	增资	川华信渝验(2007)03 号	3,989	未分配利润转增	到位
2007 年 10 月	整体变更	川华信验[2007]47 号	6,850	净资产	到位

6、本保荐机构查阅了发行人现行有效的《公司章程》，查阅了所属行业相关法律法规和国家产业政策，访谈了发行人高级管理人员，查阅了发行人生产经营所需的各项政府许可、权利证书或批复文件等，实地查看了发行人生产经营场所和环保部门出具的文件，确认发行人的经营范围为：生产、销售大容量注射剂（含抗肿瘤类）、小容量注射剂（含抗肿瘤类）、片剂、胶囊剂、粉针剂、冻干粉针剂（含抗肿瘤类、激素类）、原料药（纳米炭、利福昔明、甲钴胺、N（2）-L-

丙胺酰-L-谷氨酰胺、伏立康唑，替米沙坦、甲磺酸帕珠沙星、磷酸氟达拉滨、吗替麦考酚酯）、无菌原料药（氨曲南、福美坦、N（2）-L-丙胺酰-L-谷氨酰胺）（以上经营范围按许可证核定期限从事经营）；货物进出口（法律、法规禁止的项目除外；法律、法规限制的项目取得许可后方可经营）。发行人主要从事喹诺酮类抗感染药和特色专科药的研发、生产和销售，其生产经营活动符合法律、行政法规和公司章程的规定，符合国家产业政策和环境保护政策。符合《创业板管理办法》第十二条的规定。

7、本保荐机构查阅了发行人公司章程、历次董事会、股东大会（股东会）决议和记录，查阅了工商登记文件，查阅了发行人财务报告，访谈了发行人高级管理人员，对发行人最近两年内主营业务和董事、高级管理人员及实际控制人变化情况进行确认如下：

（1）发行人主营业务为医药研发、生产和销售，最近两年内发行人主营业务未发生重大变化。

（2）发行人的董事、高级管理人员最近两年内没有发生重大变化。发行人最近两年董事、高级管理人员变化情况如下：

① 董事变动情况

2007 年年初时，发行人董事会共有七人组成，分别为邱宇、邱炜、邱时栋、汪渡、程一波、刘强、王帆，其中邱宇为董事长。

2007 年 3 月 16 日，发行人股东会决议同意以增加注册资本方式引进投资者——重庆科技风险投资有限公司。2007 年 4 月 16 日，发行人股东会决议同意成都药友和重庆药友工会将其所持股权分别转让予自然人。上述股权结构调整后，为在发行人董事会中选聘独立董事，建立符合上市公司要求的独立董事制度，发行人股东会在保持原董事会董事人数不变的情况下，拟选聘四名董事，待改制为股份公司后拟增聘三名独立董事以进一步完善公司治理结构。2007 年 4 月 16 日，发行人股东会选举邱宇、邱炜、尤江甫、赵春林四人为公司董事，其中邱宇为董事长。2007 年 9 月 8 日，股份公司召开创立大会暨第一届股东大会，选举邱宇、邱炜、尤江甫、赵春林、刁孝华五人为股份公司第一届董事成员，其中邱宇任董事长，刁孝华为独立董事。2008 年 4 月 9 日，发行人 2007 年度股东大会选举刘

云、吕先镔为公司独立董事。

上述董事变化主要是由于发行人股东的变化而引起的，即程一波、刘强、王帆原系重庆制药六厂提名而选举的董事，随着重庆制药六厂及重庆药友工会的股权转让而离任。邱时栋出生于 1934 年，由于年龄原因而离任；汪渡系公司全体职工民主选举的职工代表而受聘公司董事，由于离职原因而离任。

② 高级管理人员变动情况

2007 年 4 月 25 日，发行人副总经理张慧因病去世。

因重庆药友工会于 2007 年将其股权全部转让，其所提名聘任的财务总监刘乃明因而辞职。2007 年 5 月 11 日，重庆莱美药业有限公司第三届董事会第七次会议决议同意聘任冷雪峰为发行人财务总监，同时，免去刘乃明财务总监职务。

2007 年 9 月 8 日，发行人第一次董事会决议同意聘任邱宇为公司总经理；聘任唐小海、赵斌、付蓉为副总经理；聘任冷雪峰为财务总监。因发行人原股东成都药友将其研发团队植入本公司，为延续原成都药友较强的研发势力，加强和提升发行人的研发能力，发行人在股份公司成立选举聘任新一届高管团队时，聘任原成都药友副总经理（兼任研发总监）唐小海任发行人副总经理，主管技术研发。

上述部分董事会成员及高级管理人员的变化没有造成公司核心经营管理团队的重大变化。

（3）发行人最近两年内实际控制人均为邱宇先生，没有发生变更。

符合《创业板管理办法》第十三条的规定。

8、本保荐机构查阅分析了相关行业研究资料、行业分析报告及行业主管部门制定的行业发展规划等，核查分析了发行人的经营资料、重大资产权属文件、财务报告和审计报告等，访谈了发行人董事、监事和高级管理人员，确认发行人不存在下列影响持续盈利能力的情形：

① 发行人的经营模式、产品或服务的品种结构已经或将发生重大变化，并对发行人的持续盈利能力构成重大不利影响；

② 发行人的行业地位或者发行人所处行业的经营环境已经或将发生重大变

化，并对发行人的持续盈利能力构成重大不利影响；

③ 发行人最近一个会计年度的营业收入或净利润对关联方或存在重大不确定性的客户存在重大依赖；

④ 发行人最近一个会计年度的净利润主要来自合并财务报表范围以外的投资收益；

⑤ 发行人在用的商标、专利、专有技术以及特许经营权等重要资产或技术的取得或使用存在重大不利变化的风险；

⑥ 其他可能对发行人持续盈利能力构成重大不利影响的情形。

符合《创业板管理办法》第十四条的规定。

9、本保荐机构审阅了发行人纳税申报资料、相关税收优惠文件，取得了税务机关出具的证明文件，确认发行人能够依法纳税，享受的各项税收优惠符合相关法律法规的规定；本保荐机构分析了发行人财务报告，2006 年度至 2009 年上半年，发行人享受税收优惠政策的金额占净利润的比例分别为 8.68%、20.73%、10.69%和 14.15%。报告期内发行人经营业绩逐年提升，扣除税收优惠的影响，仍体现出良好的成长性，说明以发行人目前的盈利能力和发展趋势，完全有能力消除由于各项税收优惠政策终止带来的影响。经营成果对税收优惠不存在严重依赖。符合《创业板管理办法》第十五条的规定。

10、本保荐机构核查了发行人的对外担保合同情况，向银行取得了担保的相关信用记录文件，核查了发行人相关的诉讼和仲裁文件，访谈了发行人董事、监事和高级管理人员，分析了发行人的财务报告和审计报告。本保荐机构确认发行人不存在重大偿债风险，不存在影响持续经营的担保、诉讼以及仲裁等重大或有事项。符合《创业板管理办法》第十六条的规定。

11、本保荐机构查阅了工商登记文件，访谈了发行人高级管理人员，取得了发行人主要股东的声明文件，确认发行人的股权清晰，控股股东和受控股股东、实际控制人支配的股东所持发行人的股份不存在重大权属纠纷。符合《创业板管理办法》第十七条的规定。

12、本保荐机构通过对发行人的生产流程、组织结构图、四川华信出具的《审计报告》、财产清单、主要资产的权属证明文件、发行人声明及董事、监事、高级管理人员的简历和声明、历年股东大会、董事会和监事会会议资料、《劳动合同》、工资发放记录、采购合同、销售合同等文件查阅，以及对发行人高级管理人员的访谈、主要生产经营场所的现场查看等对发行人的独立性进行了适当核查，本保荐机构确认：

①发行人拥有独立的产、供、销体系，与控股股东、实际控制人及其控制的企业在资产、人员、财务、机构、业务等方面相互独立和分开，具有完整的业务体系及面向市场独立经营的能力。

②发行人的资产完整。发行人主要从事医药的生产与销售，拥有与上述生产经营有关的生产系统、辅助生产系统和配套设施，合法拥有与生产经营有关的土地、厂房、机器设备及专有技术、商标、专利技术的所有权或者使用权，具有独立的原材料采购和产品销售系统，不存在依赖股东的资产进行生产经营的情况。

③发行人的人员独立。发行人按照《公司法》、《公司章程》等有关规定建立健全了法人治理结构。发行人的总经理、副总经理、财务负责人和董事会秘书等高级管理人员未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中担任除董事、监事以外的其他职务，未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业领薪；发行人的财务人员未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中兼职。

④发行人的财务独立。发行人设有独立的财务部门，具有独立的财务核算体系，制定了规范的财务会计制度和对子公司财务管理制度，能够独立作出财务决策，享有充分独立的资金调配权，财务会计制度和财务管理制度符合上市公司的要求。

⑤发行人的机构独立。发行人通过股东大会、董事会、监事会以及独立董事制度，强化了发行人的分权制衡和相互监督，形成了有效的法人治理结构。在内部机构设置上，发行人建立了适应自身发展需要的组织机构，明确了各机构职能，定员定岗，并制定了相应的内部管理与控制制度，独立开展生产经营活动。发行人组织机构与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业间不存在机构混同的情形，且不存在任何隶属关系。

⑥发行人的业务独立。发行人独立从事医药制剂生产与销售，拥有从事上述业务完整、独立的生产、采购、销售系统和专业人员，具有独立开展业务的能力，拥有独立的经营决策权和实施权，并完全独立于控股股东、实际控制人及其控制的其他企业，与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业间不存在同业竞争或显失公平的关联交易。

符合《创业板管理办法》第十八条的规定。

13、本保荐机构查阅了发行人股东大会、董事会、监事会议事规则、历次“三会”会议通知、会议决议、会议纪要等文件，发行人已具有完善的公司治理结构，依法建立健全股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书制度，审计委员会制度，相关机构和人员能够依法履行职责。符合《创业板管理办法》第十九条的规定。

14、本保荐机构查阅了发行人相关财务管理制度，确认发行人会计基础工作规范；四川华信出具了标准无保留意见的《审计报告》，确认发行人财务报表的编制符合企业会计准则和相关会计制度的规定，在所有重大方面公允地反映了发行人的财务状况、经营成果和现金流量。符合《创业板管理办法》第二十条的规定。

15、本保荐机构查阅了发行人的内部控制制度，访谈了发行人董事、监事、高级管理人员，与会计师进行沟通，确认发行人内部控制所有重大方面是有效的。四川华信出具的无保留结论的《内部控制鉴证报告》，认为发行人内部控制制度健全且被有效执行，能够合理保证公司财务报告的可靠性、生产经营的合法性、营运的效率与效果。符合《创业板管理办法》第二十一条的规定。

16、本保荐机构查阅了发行人资金管理制度，核查了发行人往来款项，查阅了发行人财务报告，访谈了发行人董事、高级管理人员，与会计师进行了沟通，取得了发行人关于关联方资金占用情况的说明。截至2007年7月31日，关联方累计借用发行人资金余额为5,330,137.19元，且发行人未向其收取资金占用费。2007年7月以后陆续归还了上述资金，并于2007年12月31日前归还完毕。除此之外，发行人最近三年内不存在资金被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业占用的情形，建立了严格的资金管理制度。符合《创业板管理办法》第二十

二条的规定。

17、本保荐机构查阅了发行人公司章程、对外担保相关的董事会、股东大会（股东会）决议，取得了发行人的信用记录文件，查询了发行人财务报告，访谈了发行人董事、高级管理人员，确认发行人的公司章程中已明确对外担保的审批权限和审议程序，不存在为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业进行违规担保的情形。符合《创业板管理办法》第二十三条的规定。

18、本保荐机构组织发行人的董事、监事和高级管理人员对与股票发行上市、上市公司规范运作等有关法律、法规和规范性文件进行了学习，并进行了辅导、培训与考试，确认相关人员已经了解股票发行上市相关法律法规，知悉上市公司及其董事、监事和高级管理人员的法定义务和责任。符合《创业板管理办法》第二十四条的规定。

19、本保荐机构查阅了证监会、证券交易所的公告，访谈了发行人董事、监事和高级管理人员等相关人员，并取得了声明文件，确认发行人的董事、监事和高级管理人员忠实、勤勉，具备法律、行政法规和规章规定的资格，且不存在下列情形：

- ① 被中国证监会采取证券市场禁入措施尚在禁入期的；
- ② 最近三年内受到中国证监会行政处罚，或者最近一年内受到证券交易所公开谴责的；
- ③ 因涉嫌犯罪被司法机关立案侦查或者涉嫌违法违规被中国证监会立案调查，尚未有明确结论意见的。

符合《创业板管理办法》第二十五条的规定。

20、根据工商、税务、质监、药监、环保等政府部门出具的证明文件、相关承诺函和本保荐机构的适当核查，确认：

- ① 发行人及其控股股东、实际控制人最近三年内不存在损害投资者合法权益和社会公共利益的重大违法行为。
- ② 发行人及其控股股东、实际控制人最近三年内不存在未经法定机关核准，

擅自公开或者变相公开发行人证券，或者有关违法行为虽然发生在三年前，但目前仍处于持续状态的情形。

符合《创业板管理办法》第二十六条的规定。

21、根据发行人 2009 年 7 月 24 日召开的 2009 年度第二次临时股东大会所通过的《关于公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的议案》和《关于公司首次公开发行股票募集资金投资项目及可行性的议案》，募集资金投资项目《可行性研究报告》、募集资金投资项目的备案文件、医药行业研究报告、发行人的书面说明文件和本保荐机构的适当核查，发行人本次向社会公开发行股票募集资金拟投资于抗感染及特色专科用药产业化生产基地建设项目，全部用于其主营业务，用途明确。发行人募集资金金额和投资项目与发行人现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应。符合《创业板管理办法》第二十七的规定。

22、根据发行人相关资料和本保荐机构的适当核查，发行人已经建立募集资金专项存储制度，募集资金将存放于董事会决定的专项帐户。符合《创业板管理办法》第二十八条的规定。

综上所述，本保荐机构认为发行人符合《创业板管理办法》规定的发行条件。

（四）发行人存在的主要风险

1、租赁房屋带来的风险

目前，公司租赁重庆市南岸区茶园新区 B17-3 地块内的部分房屋，合计租用面积为 8,500 平方米，租赁期限为 2006 年 3 月 13 日至 2011 年 3 月 12 日。租赁的房屋分别用作公司的一座产成品仓库、一个原料药试验车间和一幢行政办公楼。上述租赁的房屋尚未办理产权证书，如果该等房屋被列入政府的拆迁范围，则会对公司经营产生一定影响。

本次募集资金用于在重庆（长寿）化工园区建设药品生产 GMP 厂房，待募投资项目的原料药车间建设完成后，将原料药试验车间搬至重庆（长寿）化工园区，并实现规模化生产。

根据“南岸府发[2008]104号”《重庆市南岸区人民政府关于重庆莱美药业股份有限公司租赁茶园新区管委会有关房屋问题的批复》，重庆市南岸区人民政府同意重庆市南岸区茶园新区管理委员会在茶园新区 B17-3 地块修建的 8500 平方米标准厂房及办公用房租赁给重庆莱美药业股份有限公司使用，以上租赁的厂房及办公用房在 2011 年 3 月 12 日之前未被列入政府的拆迁范围，在具备出售条件时，可出售给本公司。

2、核心技术产品收入占自产产品收入比例较低带来的风险

本公司的核心技术主要有淋巴靶向治疗的纳米药物技术、药物微纳米分散及混悬制备技术和无菌原料药制备技术，其中，淋巴靶向治疗的纳米药物技术处于国际领先水平，药物微纳米分散及混悬制备技术和无菌原料药制备技术处于国内领先水平。报告期内，公司利用上述技术生产的产品主要包括纳米炭混悬注射液、氨曲南原料药及制剂、N（2）-L-丙氨酰-L-谷氨酰胺原料药及制剂等。2006 年至 2009 年上半年，上述产品占自产产品销售收入的比例分别为 7.02%、21.49%、27.38%和 43.56%。虽然上述产品占自产产品销售收入的比例逐年增加，但由于上述产品上市时间相对较短，其对公司毛利的贡献仍相对较低，如果上述产品不能迅速抢占市场，形成公司业绩的主要增长点，则公司未来增长将主要依赖于技术优势不明显的产品的销售，对公司市场竞争力的持续提升产生影响。

3、原辅材料价格波动的风险

受环保成本加大、人民币升值压力、原材料涨价及出口退税下调等诸多因素影响，国内原料药价格自 2007 年开始纷纷上涨。另外，受全球石油、能源及原材料大幅上涨的影响，医药包装材料的价格自 2007 年底开始不断上扬。虽然公司利用核心技术生产原料药来满足部分制剂产品的需求，但是由于公司是以制剂生产为主的医药制造企业，还需要为许多制剂产品外购医药中间体或者原料药。因此，自 2007 年以来，公司一直面临着主要原材料、辅助材料采购成本不断上升的压力。而 2008 年下半年以来，受全球性金融危机和国际油价大幅下调等因素的影响，大部分药品原辅材料价格开始略有下降，生产成本压力在一定程度上得到缓解。面对原辅材料价格波动风险，如果公司不能采取有效措施应对，将影响公司盈利能力的稳定性，进而影响公司综合竞争力。

4、药品降价的风险

我国对纳入《医保目录》的药品、少数生产经营具有垄断性和特殊性的药品实行政府指导价或政府定价。国家发改委、财政部、卫生部等 8 部委于 2006 年 5 月下发了《关于进一步整顿药品和医疗服务市场价格秩序的意见》，对列入政府定价范围的药品价格进行全面调整。2006 年、2007 年国家发改委对药品实行 7 次降价，同时，自 2007 年起药品集中招标采购将主要以挂网招标模式统一各省的药品采购平台，以此控制药品价格，形成了以低价药品为主导、药品价格总体下降的趋势。本公司所生产的药品中已有 28 种列入了《医保目录》，占全部产品品种的 70%，随着国家推行药品降价措施的力度不断加大，本公司生产的药品存在进一步降价风险。

5、公司品牌无法有效增强导致市场占有率下降的风险

公司专注于注射剂的生产，均为处方药，根据国内药品销售管理的规定不能通过大众媒体进行广告宣传，在一定程度上制约了公司品牌的营造和树立。同时，公司主要产品喹诺酮类抗感染药虽然在国内医药行业取得了一定的市场份额，产品品质获得了客户的认可，但总体的知名度和品牌效应不明显，而纳米炭混悬注射液等抗肿瘤药类特色专科产品虽然具有一定的创新性和独特性，但由于推向市场的时间短，受公司规模和资金的限制，不能进行大规模的市场推广和投入，品牌知名度有待进一步提高。如果未来公司不能在品牌上持续有效增强，公司将面临原有产品市场占有率下降或新产品不能获得快速增长的风险。

6、关于医药特许经营许可申请的风险

公司部分药品注册批件于 2007 年到期，根据《关于开展药品再注册受理工作有关事宜的通知》（食药监办[2007]42 号），本公司已按照上述规定提前 6 个月向主管部门对部分有效期届满的药品注册批件提出了再注册申请，并已获得了受理通知书。根据《关于做好药品再注册审查审批工作的通知》（国食药监注[2009]387 号）、《药品再注册审查审批工作全面启动》等规定，发行人正在积极进行药品再注册申请。此外，发行人持有的《药品 GMP 证书》（“渝 F0068”和“G3262”）即将到期，发行人已经按照相关规定向主管部门提出换证申请。

在药品再注册申请过程，虽然公司药品注册批件按照规定仍然可在该期间继续使用，但如果发行人不能按时重新取得药品生产注册批件，则将对发行人生产经营产生较大影响。此外，虽然公司已经开展了《药品 GMP 证书》换证申请工作，但仍然存在《药品 GMP 证书》不能按时取得以影响公司生产经营的风险。

7、主要资产被抵押，银行融资能力有限

截止 2009 年 6 月 30 日，公司资产负债率（母公司）为 41.25%，资产负债结构相对合理。但由于公司主要固定资产（机器设备、厂房）、土地使用权、部分应收账款、部分预付账款以及全资子公司莱美医药股权等主要资产已被用于向银行借款提供抵押或质押，在现有银行融资体制下，通过银行借款的方式进一步融资的能力有限。

8、募投项目达产后，产能迅速扩张导致的销售风险

本次募集资金拟投资项目建成达产后，公司将新增抗感染类用药和特色专科用药等产品的生产能力，新增产能的产品与公司现有产品高度相关，可实现市场、品牌、服务、生产条件等资源共享，充分发挥产品间的协同效应，且产品生产技术较为成熟。尽管公司产能扩张是建立在对市场、技术、公司销售能力等进行了谨慎地可行性研究分析的基础之上，但仍可能出现产能扩张后，由于市场需求不可预测的变化、竞争对手能力增强等原因而导致的产品销售风险。

（五）发行人的发展前景

本保荐机构认为，发行人主营业务突出，内部管理和运作规范，盈利能力较强，具有较强的竞争实力，发展前景较好。本次募集资金投资项目符合国家产业政策，体现发行人优化产业结构、深化主业的发展战略，有助于发行人进一步扩大生产规模、优化产品结构、提高技术装备水平和产品质量，巩固和提升市场地位和核心竞争力，促进公司持续健康发展。

（六）保荐机构推荐结论

本保荐机构认为，重庆莱美药业股份有限公司的本次发行符合《公司法》、《证券法》及《首次公开发行股票并在创业板上市管理暂行办法》等法律、法规

的相关要求，同意担任重庆莱美药业股份有限公司的保荐机构并推荐其首次公开发行股票并在创业板上市。

附：发行人成长性专项意见

（本页无正文，为《国金证券股份有限公司关于重庆莱美药业股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市发行保荐书》签署页）

项目协办人：

签名： 
杨利国

2009 年 9 月 19 日

保荐代表人：

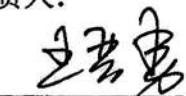
签名： 
徐彩霞

2009 年 9 月 19 日


廖卫平

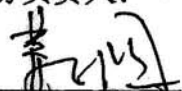
2009 年 9 月 19 日

内核负责人：

签名： 
王晋勇

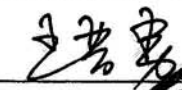
2009 年 9 月 19 日

保荐业务负责人：

签名： 
姜文国

2009 年 9 月 19 日

保荐机构法定代表人代行职权人：

签名： 
王晋勇



2009 年 9 月 19 日

保荐机构公章：



2009 年 9 月 19 日

附件 1

国金证券股份有限公司

保荐代表人专项授权书

中国证券监督管理委员会：

根据贵会《证券发行上市保荐业务管理办法》及有关文件的规定，我公司作为重庆莱美药业股份有限公司首次公开发行股票保荐人，授权徐彩霞、廖卫平担任保荐代表人，具体负责该公司本次发行上市的尽职保荐及持续督导等保荐工作。

特此授权。



法定代表人或授权代表签字：_____

王晋勇



附件二：

国金证券股份有限公司关于 重庆莱美药业股份有限公司成长性的专项意见

中国证券监督管理委员会：

国金证券股份有限公司（以下简称“国金证券”或“本保荐机构”）受重庆莱美药业股份有限公司（以下简称“莱美药业”、“公司”、“该公司”）委托，担任其首次公开发行股票并在创业板上市的保荐机构和主承销商。本保荐机构根据《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》”）和中国证监会《证券发行上市保荐业务管理办法》、《首次公开发行股票并在创业板上市管理暂行办法》等法律、法规的要求，本着勤勉尽责和诚实信用的原则，独立对莱美药业成长性进行了核查，核查过程中，本保荐机构主要采取了以下几种手段：

1、书面材料搜集、整理分析。在尽职调查过程中，本保荐机构取得了莱美药业的财务、历史沿革、技术研发与生产销售、行业报告等各方面的书面资料，并整理分析。

2、人员约谈。本保荐机构通过与公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、大区销售经理以及其他业务骨干等公司员工交流，并就公司所处行业发展以及公司情况咨询了有关专家。

3、实地走访。本保荐机构实地走访了公司生产车间、办公地点以及本次募集资金投资项目所在地，拜访了行业主管部门。

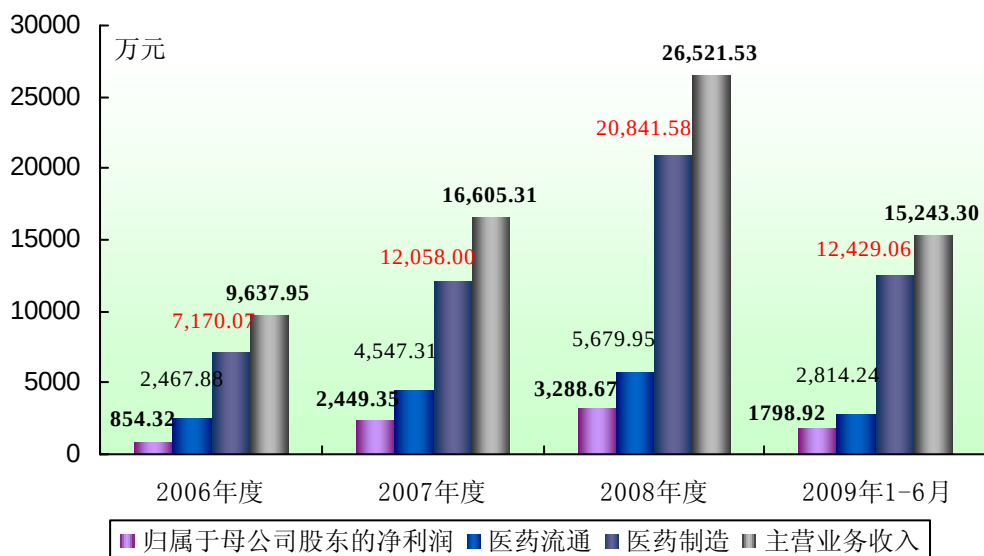
4、数据分析。本保荐机构对所搜集的资料进行了详细分析，以数据印证公司发展历程，并以此分析公司未来发展趋势。

经过核查，本保荐机构现就莱美药业成长性向贵会做如下说明：

一、历史成长性概述

（一）报告期成长性表现

1、主营业务收入及净利润

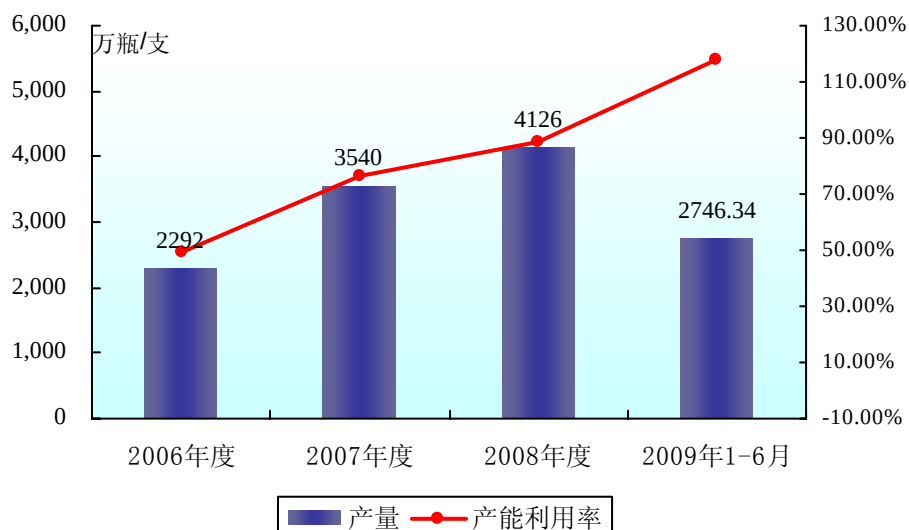


过去三年及一期，公司无论是主营业务收入还是归属于母公司股东的净利润均获得快速增长。

主营业务收入从 2006 年的 9,637.95 万元增长到 2008 年的 26,521.53 万元，年均复合增长率为 65.88%，其中：医药制造业务收入从 2006 年的 7,170.07 万元增长到 2008 年的 20,841.58 万元，年均复合增长率为 70.49%。2009 年 1-6 月主营业务收入为 15,243.30 万元，较 2008 年同期增长为 20.38%，其中：医药制造业务收入为 12,429.06 万元，较 2008 年同期增长了 56.56%。

归属于母公司股东的净利润从 2006 年的 854.32 万元增长到 2008 年的 3,288.67 万元，年均复合增长率为 96.20%。2009 年 1-6 月，实现归属于母公司股东的净利润 1,798.72 万元，较 2008 年同期增长了 32.96%。

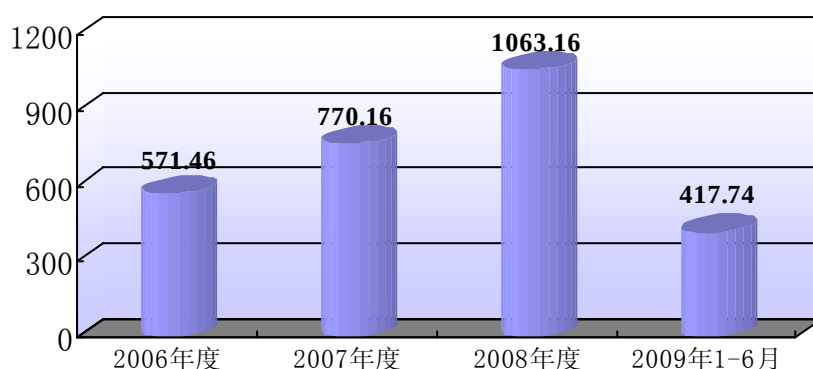
2、产量及产能综合利用率



公司原采用租赁房屋自建生产线的方式生产，自 2004 年南岸新厂区建成，于当年投产了大容量注射剂和小容量注射剂，于 2005 年底建成投产了粉针剂(含冻干粉针剂)，公司大规模地扩大了注射剂产能，在报告期内产能快速获得充分的释放，到 2008 年注射剂产能已饱和，部分产品进行了委托生产。2008 年建成投产了固体制剂车间和原料药车间，并在 2009 年获得较好利用。

3、研发投入及成果

公司报告期内研发投入情况（单位：万元）



公司经营管理层历来重视科研的投入，自 2006 年以来科研累计投入 2,930.02 万元。经过不断的积累和创新，截止目前，公司共获得 86 个药品批准文号（注：根据药监系统 2000 年至今统计数据，在全国 6000 余家医药生产、研发单位中，获得的药品批准证书排名第 27 名），其中新药占 57%，取得国家发明专利 10 项，正在申请国家发明专利 14 项。公司在报告期内还做了大量的

科研储备，目前在研项目共计 30 项，包括创新药物 3 个，新药 19 个，仿制药 11 个，其中，“接枝纳米炭—抗癌药物”研究项目已申报“重大新药创制”科技重大专项“十一五”计划课题，并作为该计划的候选课题已经提交了《“重大新药创制”科技重大专项项目（课题）预算书》。目前，公司有 5 种新药进入临床试验阶段，7 种新产品正在申报生产。

此外，公司经营管理效率也得到大幅提升，人均主营业务收入从 2006 年的 38.25 万元/人提高到 2008 年 66.64 万元/人，人均利润总额从 2006 年的 3.67 万元/人提高到 2008 年的 9.27 万元/人。

（二）报告期成长性因素分析

报告期内，公司获得快速增长，主要原因在于以下六个方面：

1、始终坚持“科研先行，厚积薄发”的创业理念，科学规划创业路径，为持续、快速、稳定增长打下坚实基础

以邱宇先生为核心的创业团队（以下简称“创业团队”）自组建之初，即坚定了“科研先行，厚积薄发”的创业理念，并致力于打造“研发—生产—销售—研发”可持续发展战略。因此，创业团队在创业时优先打造研发平台，先后成立了成都市高新医药研究所、成都市药友科技发展有限公司（以下简称“药友科技”），上述两个单位均系以研究开发具有自主知识产权的新药作为企业使命。

在前期医药研发积累的基础上，根据创业之初的发展设想，创业团队决定建立医药生产和销售平台，实现研发成果的产业化，相继于 1999 年成立生产平台——重庆莱美药业有限公司（以下简称“重庆莱美”），于 2000 年成立销售平台——重庆市莱美医药有限公司（以下简称“莱美医药”），初步建立了以药友科技为科研中心、以重庆莱美为生产基地、以莱美医药为营销平台，集研、产、销为一体的医药产业结构体系，既满足了前期科研成果产业化的需求，又提供了科研纵向和横向发展的动力。创业团队最初的创业构想及框架基本形成。

经过创业阶段的积累发展和平台建设，形成了可持续发展的自主研发能力、具有国际或国内先进水平的药品制备技术以及独具特色的营销体系。为了适应国内外医药行业的发展趋势，巩固前期经营成果，解决企业发展过程中的产能和资

金瓶颈问题，以邱宇先生为核心的创业团队计划以重庆莱美为主体拟公开发行股票并上市。为此，将药友科技的研发实力充实到重庆莱美技术中心，并收购了莱美医药的股权，以此形成了发行人目前的业务构架体系。经过内部管理体系的优化、股权及组织机构的调整、改制辅导的规范运行，形成了“以淋巴靶向治疗的纳米药物研究与开发、新药仿制研发等科研平台”为科技支撑、以“微米、纳米分散技术及无菌原料药制备技术”等为产业化手段、以“数据库营销、细化招商及顾问管理式营销”三维立体式营销架构为市场开拓手段、以“公司长远发展与中高层核心骨干利益诉求有机结合的组织结构”为运营管理平台的具有突出竞争优势和创新能力的可持续发展结构布局。

2、加强和重视科技创新，形成了“自主创新、新药仿制、药品制备技术”三大研发系统能力

公司经营管理团队历来重视科技创新，建成有重庆市市级企业技术中心，拥有毕业于日本国立癌症中心、华西医科大学等国内外知名医药院所的科研人员共 50 余名，形成了以“淋巴靶向治疗”为代表的自主创新研发平台、以“注射用福美坦”为代表的新药仿制平台、以“冻干混悬注射剂”为代表的科研转化技术平台，三大系统平台互为补充、相辅相成。

（1）开创肿瘤淋巴靶向给药新途径，形成以“淋巴靶向治疗”为代表的自主创新研发能力

近 50 年来，世界上对抗癌药物的研究与开发以及目前已经在临床上普遍应用的抗癌药物，其着眼点主要都是针对抗癌药物对恶性肿瘤细胞本身的抑制与杀灭，而恶性肿瘤难以治愈的主要原因不仅在于肿瘤细胞生长繁殖较快，而且具有转移扩散性，肿瘤细胞转移主要通过淋巴和血液转移。对实体癌而言，其早期转移中的 80%-90%是通过淋巴系统转移的。肿瘤细胞一旦发生淋巴转移，就标志着癌症已经从早期进入中、晚期。

公司科研团队通过近 10 年的不懈努力，建立了“淋巴示踪——淋巴靶向给药——肿瘤细胞靶向给药”的淋巴靶向治疗纳米药物研究与开发平台，并在全球率先上市了纳米炭混悬注射液。该产品能够使得肿瘤组织周围的淋巴结显影，肿瘤外科手术医生可在手术过程中直接肉眼观察淋巴结，指导其确定肿瘤组织周围

的淋巴清扫范围，减少患者的创伤，有效降低肿瘤的原位复发率。与此同时，公司在淋巴靶向给药和肿瘤细胞靶向给药研发方面也取得了一系列突破。

目前，公司在该领域取得 3 项国家发明专利，并已有 5 项发明专利申请被受理，并且相应产品的研发曾获得国家科技部“科技型中小企业创新基金”的资助，形成了以纳米炭、接枝纳米炭及果胶—阿霉素轭合物纳米粒为代表的具有高度创新性的淋巴给药研发体系。

（2）构建完整的新药仿制体系，为生产开发及时提供上市品种，解决企业生存问题

由于原研药需经过对成千上万种化合物的层层筛选和严格的临床试验才能获准上市，需要花费 10 年左右的研发时间和巨额的研发投入，且上市后需要长时间的推广期才能获得经济利益。因此，公司科研团队自创业之初即建立了新药仿制研发平台，形成了从合成、分析、药理、毒理、制剂、临床到注册一整套完整的新药仿制研发体系，并在抗感染类及特色专科用药方面立足高端，瞄准国际前沿市场，积聚技术研发优势，拥有了较强的新药仿制能力，成功研发出首家或首仿如注射用福美坦、盐酸克林霉素注射液等一批极具市场竞争力的药品。该平台的建设即可以为公司成立初期的发展提供了资金、技术、人才等各方面的积累，又为公司自主创新能力的快速提升提供了有力保障。

（3）重视药品质量和科研成果的产业化，掌握了国内领先的药品制备技术

先进的药品制备技术不仅有利于保障药品质量，提高药品质量水平，保障用药安全，也解决了科研成果产业化的问题。如果没有先进的药品制备技术，再先进的药品创新和仿制能力也会被束之高阁。本公司作为专业的注射剂制造企业，在近十年的生产过程中，不断加大工艺、技术、装备的改造力度，革新注射剂和无菌原料药制备技术，目前已掌握具有国内领先水平的混悬注射剂（含冻干混悬注射剂）和无菌原料药等制备技术，其中，冻干混悬注射剂为国内率先上市剂型，其技术要求较为苛刻，该剂型的研制成功标志着公司在注射剂制备技术上达到新的高度，解决了科研成果产业化的生产瓶颈。

3、基础产品+特色专科产品，构建和积累了公司丰富的产品链

十余年来，公司创业团队专注于注射剂的研发、生产及销售，以抗感染药物和特色专科用药为主要产品，产品涵盖了注射剂所有剂型，并建立了结构合理的产品储备库，产品结构优势明显。

（1）丰富的产品储备

目前，本公司已取得 86 个药品注册批件，公司所取得的药品注册批件涵盖了大容量注射剂、小容量注射剂、粉针剂和冻干粉针剂在内所有的注射剂剂型，为国内注射剂剂型最全的医药生产企业之一。依托科研优势，公司每年都向国家食品药品监督管理局申报新药品种，根据药监系统统计数据，2000 年至今在全国 6000 余家医药生产、研发单位中，公司申报药品数量排全国第 23 位。目前，公司建立起了结构合理、品种齐全的产品链。合理的产品储备和不断的研发投入将为公司进一步发展提供坚实的基础。

（2）不断优化的产品结构

目前，公司在研产品项目多达 30 项，分别处于临床前研究、临床验证以及申报生产等各个阶段。基于公司丰富的产品积累，公司可根据产品生命周期、市场需求发展规律以及医药科技发展趋势等因素科学规划产品结构，近期以抗感染类和特色专科用药为主的新药仿制，长期以核心技术为平台的新药创新，不断优化公司产品结构。降低公司生产经营对单个产品的依赖程度，有效地分散公司经营风险，以保证公司持续快速增长，促进核心竞争优势的提升。

4、兼收并蓄，创新地总结和积累了国内医药销售的先进理念和销售模式，并建立起了一支高效精干的销售队伍

针对我国医药行业生产企业众多，市场竞争激烈的特点，本公司在销售模式上不断革新，注重吸收和采纳最新的营销理念和方式，确立了集成创新的营销模式，集成创新的营销模式是构建在数据库营销模式为依托的细化招商模式的基础上，以优化营销价值链为目的，与下游分销渠道分工协作，强化公司主导地位，通过对价值链各环节的系统管理和营销队伍有组织的努力，形成快速稳定、效率增值的共生性销售网络，从而提高营销效率降低销售成本。公司建立起的这种营销体系可以持续维持营销的高效性，在营销组织上，采用 1+1 的新型组织模式，

即一个市场技术内勤加一个大区销售团队，把市场“营”和“销”的职能有机的结合起来，既增强了销售人员的销售效率，又有效减少对关键销售人员的依赖性，降低销售客户流失等风险。

5、以文化为基础，以股权为纽带，打造了一支富有凝聚力和战斗力的管理队伍

（1）以文化建设为基础，形成团结、高效、务实的经营管理理念

经过十余年的创业发展，公司管理层积累了丰富的医药行业生产、管理、技术和营销经验，对行业发展认识深刻，能够基于公司的实际情况、行业发展趋势和市场需求及时、高效地制定符合公司实际的发展战略。此外，公司中高层管理人员多为创业团队成员，成员之间沟通顺畅、配合默契，对公司未来发展有着共同的理念，经营管理内损率较低。公司经营管理团队不断推进建设和谐、共赢以及自我实现的企业文化，为公司长期发展注入了持续的精神动力。

（2）以股权为纽带，建立起激励式的股权架构，增强核心团队的归属感

目前，公司自然人股东 43 人，其中 31 人为中高层核心管理人员和业务骨干，通过其直接持有公司股权，能够将其与公司的长远利益、长期发展紧密结合在一起。自 2007 年初，中高层核心管理人员和业务骨干实现持股以来，其积极性得到较大提高，增强了公司的战斗力，公司业务获得了快速增长。

在本次发行上市申请中，所有在公司任职的自然人股东，均自愿将股份锁定期、上市流通比例与公司未来业绩增长挂钩，表明对公司未来充满信心。

二、未来成长性的具体表现

未来，公司将继续巩固和加强在研发、产品、销售、管理团队等方面核心竞争能力的建设，以保持快速、稳定的增长。基于上述分析，公司未来的成长性具体表现为：

1、加大科研投入，提升科研能力，在自主创新、新药仿制、制备技术上取得长足进步

围绕现有研发平台，公司在未来三年内不断提升自主研发能力和新药仿制能力，并持续革新产品制备技术。在 2012 年底以前，公司科研累计投入将达到 7000-9000 万元，科研队伍将增加 30-40%，科研立项平均每年达到 6-8 项。依托淋巴靶向药物为主的靶向给药系统平台，公司将至少申报 2-3 项国家发明专利。取得 6 个以上药物的临床研究批文并进入临床研究阶段；围绕药物微、纳米分散，混悬制备技术等研发平台，公司将申报 18 项药品注册批件，并取得 10 项以上药品注册批件；在药品制备技术研发方面，公司将根据产品特性、质量要求等各方面情况，不断优化现有注射剂制备技术，持续革新无菌原料药制备、冻干混悬注射剂制备等技术，保持并扩大在该领域的领先优势。

2、增加产品储备，优化产品结构，实现收入与利润的同步增长

目前，公司正在从事的科研项目 30 项，其中，处于临床前研究阶段项目为 17 项，处于申报临床阶段 1 项，处于临床研究阶段的项目 5 项，7 项药品申报生产。

未来三年，公司将力争在自主研发方面取得突破，实现至少有一个自主创新的药物进入临床验证阶段的预定目标；获得国家发明专利 3-5 项，申请专利 6-8 项，新增 7-9 个新产品上市销售，申报新产品 18 个以上，公司储备产品将达到 35 个以上。

未来几年，公司在稳固现有优势药品的前提下，提升如纳米炭混悬注射液、福美坦、氟达拉滨等药品对公司销售毛利的贡献。假若本次募集资金投资项目在 2010 年底建成投产，则预计未来三年内，包括抗肿瘤药物、场外营养药在内的特色专科用药销售收入与抗感染用药销售收入比例达到 1: 1，并在未来持续提升高附加值产品销售收入在公司营业收入中的比重，实现收入与利润的同步增长。

3、增加资金投入，实现生产设备的更新换代与产能扩张

目前，公司注射剂生产线设计产能为 4,650 万瓶/支，已经不能满足公司产品市场需求的增长，未来几年，公司产能的扩张主要依赖重庆长寿化工园区---抗感染及特色专科用药产业化生产基地建设项目，若该项目能够于 2010 年底顺

利建成并投产，则公司产量自 2011 年开始将逐步增加，至 2013 年，公司注射剂产品生产线产能将达到近 7,000 万瓶/支，较目前年增长 50.54%。

与此同时，根据抗感染及特色专科用药产业化生产基地建设项目的建设计划，该项目所涉及生产线均采用具有国内先进水平的生产设备，并按照药品类别建设，以迎合国际药品生产管理的发展趋势，最大限度地保证患者用药安全。

4、围绕核心产品，做强做大特色专科产品，保持产品销售持续增长

依靠公司核心竞争优势，公司产品销售在过去几年迅速增长。未来几年，在公司产能得到有效保障的前提下，公司产品销售将依旧保持增长趋势：

（1）公司现有产品的销售增长

未来三年，公司将在稳步提升如盐酸左氧氟沙星、盐酸克林霉素等抗感染类核心产品销量的情况下，提升氨曲南、甲磺酸帕珠沙星等其他抗感染药物的销售增长率，使其平均每年增长达到 30%。预计 2012 年，公司全部抗感染药物销售收入将超过 2.4 亿元，巩固并提升喹诺酮类抗感染药物的市场地位。

公司将持续提升抗肿瘤药物、场外营养药等特色专科药物的销量。未来三年，纳米炭混悬注射液将保持每年至少 100%的销售增长率，预计 2012 年将达到 60000 支左右；N（2）-L-丙氨酰-L-谷氨酰胺销售收入将保持平均每年 30%的增速。预计 2012 年公司特色专科用药销售收入将超过 2.3 亿元，公司产品特色更加突出。

（2）未来新产品的销售

公司未来几年将福美坦、埃索美拉唑等新药品作为公司新的利润增长点。注射用福美坦为国内独家品种，预计未来三年其销售收入将保持平均每年 90%的增幅。新产品的销售收入预计于 2012 年占公司自有产品销售收入的比例达到或超过 10%。

综上，如果上述目标能够得到顺利实现，公司预计于 2012 年销售收入总额将达到 6 亿元，年均增幅仍将保持在 30%以上。

三、保持未来成长性拟采取的措施

（一）技术开发和创新措施

1、加强科研投入

报告期内，公司科研投入占销售收入的比例平均为 4.31%，其中：科研投入占自产产品销售收入的比例平均为 5.58%。未来三年，公司将逐步加大科研经费投入，科研投入占销售收入的比例提高到 6%左右，预计累计投入科研经费 7000-9000 万，以此促进技术创新和新产品的开发。

2、科学实施科研队伍构建

利用市级企业技术中心和联合试验室的有利条件，公司将加大科研队伍建设力度，为公司科研人员每年至少培训 4-6 次，在注重现有科研人员素质提升的同时，加大高水平科研人才的引进力度，充实科研核心成员。

3、完善激励机制，加大对科研创新的激励力度

公司打破传统医药企业更注重销售人员激励的现象，建立一套适合公司发展的创新激励体系。未来三年，通过创新激励体系的建设将公司科研和技术员工的年均薪酬大幅提高，使其收入处于公司的最高水平，此外，该体系根据每位科技员工的课题立项、研究进展等各项因素给予人力、财力和物力等各方面的支持，以最大程度激发科研人员的积极性。通过创新激励机制的完善，公司将会吸引更多优秀的研发人才，始终坚持“创新是企业的动力”的经营理念。

4、加强科研合作与交流

目前，公司已与四川大学建立了联合实验室，经过近 3 年的合作促进了公司在自主创新能力方面的提升，同时也为公司增加了科研人才的储备。今后，公司将采取多种方式继续加强与国内科研机构的技术合作，力争在人才集中的发达地区新增 1 至 2 家联合试验室，以充分运用外部技术力量促进内部产品性能与结构的优化。

此外，由于国内医药原创性研发力量较为薄弱，为了保持公司研发的前瞻性和可持续性，公司将不断跟踪国际新技术信息，跟踪公司主导产品的核心技术前

沿，采取多种形式，积极引进国外先进的技术和设备，未来三年内力争与欧美地区的研发机构建立有实质性的合作关系。

5、完善知识产权保护体系

公司将完善企业知识产权保护体系，以申请专利保护为主要法律保护手段，对部分不便申请专利的技术秘密以与相关人员签订《保密协议》为主要措施。

（二）产品开发与储备措施

未来几年，公司将采取如下措施进行产品开发，并维护公司在产品储备方面的优势：

1、核心产品二次开发措施

目前，公司核心产品已在市场占有率上取得了较好的份额，如何维持和持续提升此类产品在市场占有率，将是公司的重要课题，公司将保持对现有核心产品不间断的深度开发，不断优化现行生产技术与工艺，从质量和用药安全性方面进行升级。未来几年，公司每年都向 SFDA 提出对现有产品的补充申请 2-3 项。

2、新产品研发措施

新产品研发是公司发展的重中之重，今后公司将继续围绕核心技术平台，瞄准抗感染类和特色专科用药进行开发创新活动。经公司新产品开发审评委员会（由生产、科研、销售、财务、审计部门的相关人员和行业专家组成）科学论证，公司确定了未来三年新产品开发计划，该计划涉及 18 个项目，其中 1 个项目为自主知识产权项目，12 个项目为新药，5 个项目为仿制药。以上项目开展以后，公司创新能力、成长性、市场竞争能力以及盈利能力将大幅提升。

（三）人力资源开发措施

公司充分认识到人才是保持企业持续创新与竞争能力的关键。为此，公司将不断健全和完善人才培训和引进体制，努力建立一支素质过硬、业务精良的员工队伍。

1、大力引进高素质人才

按公司的发展规划，制定了科学的人力资源发展规划。为了适应未来的发展，公司将加大力度，引进国内外管理和技术人才，以此提高整个管理和技术团队的素质和水平，配合公司发展规划的实现。

2、建立完善教育培训体系

公司对在职教育和业务培训一贯重视，未来三年，公司将选派 50%以上的高、中层管理人员参加国家、省级举办的专业知识培训班，选派 20%以上的技术人员参加高水平的专业培训或开展与国内外优秀研究机构技术合作，每个季度每个部门开展 1-2 次内部培训，同时每年聘请国内外专家来公司授课 2-3 次。同时大胆选一批有基础的年轻员工重点培养，给管理团队带来新的活力。

3、完善员工绩效考核体系

公司在现有岗位的评价与考核基础上，完善公正、公平强有力的岗位质量责任制和绩效评价体系，推行竞争有序化，建立有序的岗位竞争、激励、淘汰机制，增加岗位流动性。公司将每季度对高管、核心技术人员进行考核，对中层管理、关键技术人员进行半年考核，其它人员进行年度考核。

（四）产业化能力扩大措施

1、募投项目的建设

作为公司未来产业化能力扩张的最主要手段，本次募集资金投资项目的建设将大幅提高公司产能。该项目已完成了可行性论证、项目备案、项目环评和项目用地征地等前期工作，目前正处于筹备建设阶段。为了保障该项目在本次募集资金到位的前提下顺利建成并投产，公司将该项目专门成立一个项目部，由其全面负责该项目的建设以及建成后的试生产等各项工作。

2、现有生产线的技术改革

为配合核心产品的二次开发，公司准备对现有生产设备，进行更新和升级，同时加大对生产关键设备的维护和保养，减少生产的设备故障率，相对提高生产能力，定期对易换件进行强制更新，确保生产正常，在保证质量的前提下提高生产线潜在产能。

（五）市场开发与营销网络建设

针对国家医疗体制改革带来的机遇，公司产业化能力扩大和不断推出新产品的情况下，增强市场开发营销网络的建设将会越来越重要。未来三年，公司将采取以下措施开发建设营销网络：

1、完善顾问管理式营销模式

公司将在未来三年内专门为核心产品的销售逐步建立直销队伍，完善顾问管理式营销模式，直销力量覆盖全国 60%以上的中心城市，大幅提高核心产品在公司销售收入中的比重以及公司整体盈利能力。

2、扩大细化招商覆盖范围

公司将根据整体盈利水平，加快建设高效的营销网络，提升销售可达率，将现有办事机构只在省会城市的状况，快速扩大到中心二级城市和发达地区，通过细化招商和开发新兴市场，巩固并扩大目前公司重点品种在市场占有率的优势。

3、加大新产品市场推广力度

对于新产品的销售，公司将集中公司优势营销力量，由全国营销总监亲自负责其销售推广，利用公司在销售管理和网络建设上的特点，以最快的速度占领市场，为公司不断培育新的拳头产品。

通过上述措施的推进实施，公司抗将形成以感染类药物和特色专科用药两大核心产品系列为主产品构架，市场规模将不断扩大，并在国内市场销售能力不断提升和壮大下，积极准备参与国际市场竞争。

四、影响未来成长性的主要因素

虽然公司在科研、生产、药品品种和销售等方面积累了较强的核心竞争优势，使得报告期内公司科研、收入利润等指标保持了快速增长，预计未来三年核心竞争能力将继续发挥作用，但由于受以下因素的影响，使得成长性面临一定的不确定性。

（一）医药卫生体制改革

2009年3月，国务院发布了《关于印发医药卫生体制改革近期重点实施方案（2009—2011年）的通知》，明确了未来三年医药卫生体制改革的重点：一是加快推进基本医疗保障制度建设；二是初步建立国家基本药物制度；三是健全基层医疗卫生服务体系；四是促进基本公共卫生服务逐步均等化；五是推进公立医院改革试点。随着这五项改革重点的落实，预计将在公共卫生、医疗服务、医疗保障和药品供应体系等方面对国内医药行业产生影响，从而可能在原材料采购、生产制造、药品销售等方面对公司产生影响。

有利影响：1、拓宽农村市场,社区医疗在医疗结构中的作用逐步凸显,更多的人将进入医保范围，医药行业的需求将获得大幅增长；2、政府进行价格方面的指导定价,利于行业内价格规范,利于竞争格局形成；3、医药行业治理更规范,有利于医药企业做大做强。

不利影响：基本药物制度的建立，将降低医药生产盈利能力，提高医药流通企业集中度，对小型医药流通企业产生不利影响。

（二）国内医药行业容量巨大，仍将保持快速增长

对医药行业发展影响最大的三个因素是：国民经济的发展、人口数量的增长、人口老龄化的趋势。目前我国人口已达到13亿，60岁以上的老年人口已经达到1.43亿，占总人口的11%，预计到2020年，老年人口将达到2.4亿。按照出生人口比例变化推测，我国的医药医疗消费将会在2020年达到第一个高峰，在2030年达到第二个高峰。预计国内医药行业在未来15年内将取得年均增长15%以上的快速增长。但受国民经济景气周期、国家医疗卫生体制改革的进程等因素的影响，在各年增长上将呈现出不均衡性。

另一方面，随着国内医药行业的快速发展，国内龙头和跨国医药企业势必会加大国内的投入，同时也会吸引更多的新投资者加入到医药行业中来，未来医药行业的竞争将会更加激烈。

（三）抗感染药物和特色专科用药生产基地建设项目的实施

由于积累了丰富的产品，公司近年销售获得了大幅的增长。随着产量的快速大幅增长，随之而来的产能瓶颈成为公司进一步快速发展的障碍，为此，公司决定进行抗感染药物和特色专科用药生产基地项目的建设。该投资项目体现了公司经营战略的发展方向，是公司未来业务发展目标的重要组成部分，有利于公司实现规模经济，降低单位产品成本，提高公司的主营业务收入与利润水平，增强公司在所属行业的竞争优势，优化公司产品结构，进一步提高本公司的核心竞争力。

但在现有的银行融资体制下，公司固定资产、土地使用权、部分应收和预付款项已用于银行借款抵押或质押，进一步通过银行融资以扩大生产的能力有限。因此，公司拟通过本次公开发行募集资金投资建设该项目，快速获得资金支持，以抢占市场先机。

因此，如果本次发行上市能获得成功，则公司抗感染药物和特色专科用药生产基地建设项目将能得到及时建设，解决公司产能瓶颈，有利于把握市场先机。如果本次发行上市不能获得成功，公司将通过自筹资金的方式进行该项目的建设，但由于公司通过银行进一步融资的能力有限，难以在短期内快速获得建设和实施该项目的资金，这将在一定时期内制约公司产能的扩大，从而对公司未来的成长性产生影响。

（四）产能扩张和生产组织方式的改进

目前，公司的生产能力饱和，公司已通过委托生产的方式以扩大产量。但由于医药行业作为影响生命安全的行业，行业管理较为严格，委托生产需省级药监部门批准，同时，还需要对被委托生产的企业进行全方面的质量监管以保证产品安全。即使公司本次公开发行成功募集到资金，但由于抗感染药物和特色专科用药生产基地建设项目建设期为一年，达产期为 3 年，因此，公司未来 1-2 年的产能瓶颈将仍成为制约公司增长的关键因素，公司将采取以下挖潜改造方式加以应对：

（1）调整生产方式。 2009 年以前，公司生产组织方式为以销定产，其缺点是生产线产能利用率较低，面对迅速增长的产品需求，公司从 2009 年开始开

始尝试把生产组织方式改为有条件的以产定销。在以产定销的生产组织方式下，公司根据以往产品销售情况和近期销售增长情况，以季度为周期，尽可能将同类产品同规格产品集中生产以充分利用生产线产能，并根据实际运行情况以季度作为调整周期进行调整。

（2）技术改进和设备更新。在符合 GMP 规范等相关规定的要求下，公司将对局部生产设备进行更新或者优化生产工艺，比如，目前生产线的无菌分装机是两个分装头，经过科学认证，公司准备在进行换代更新为四个分装头，更新完成后将重新进行相关认证。采取诸如上述之类的措施，公司粉针剂生产能力将提高 200 万瓶左右。

（3）重点突破核心产品的销售。公司核心产品如纳米炭混悬注射液、注射用福美坦等附加值高，销售增长潜力较大，因此，公司将为此类产品专门培训高素质的销售人员，并加强产品使用教育和宣传，不断扩大此产品的销售范围，争取该类产品销售收入在 2010 年增加 100%以上。

如果以上挖潜改造措施能够得以顺利进行，在抗感染药物和特色专科用药生产基地建设项目建成投产前，公司仍将保持一定增长；如果不能得以顺利实施，产能瓶颈将成为公司未来两年快速增长的重大障碍。

（五）GMP 证书到期后重新认证和新建项目认证的取得

公司的原料药（利福昔明、N（2）-L-丙氨酰-L-谷氨酰胺）GMP 证书和大容量注射剂（含抗肿瘤类）、小容量注射剂（含抗肿瘤类）、冻干粉针剂 GMP 证书将分别于 2009 年 12 月 2 日和 2010 年 1 月 27 日到期，届时公司将对这两个 GMP 证书进行重新认证。如果 GMP 证书到期后能快速取得重新认证，则对这期间公司产量的影响较小；如果不能快速取得重新认证，势必对公司产量产生较大影响，从而影响公司成长性。

此外，抗感染药物和特色专科用药生产基地建设项目建成后能否顺利及时的取得 GMP 认证，也将在一定程度上影响公司未来三年的增长速度。

五、保荐机构意见

综上，经保荐机构核查后认为：莱美药业是一家具有自主创新能力、高成长性的集医药研发、生产和销售为一体的创新型医药企业，若国内的医药卫生体制改革未发生重大不利变化、公司能及时募集资金以扩充产能、即将到期的 GMP 证书能顺利获得重新认证，则公司成长性将得以延续。

（本页无正文，为《国金证券股份有限公司关于重庆莱美药业股份有限公司成长性的专项意见》之签章页）



证 明

兹证明自 2009 年 5 月 14 日起, 本公司董事长职责由副董事长王晋勇代为履行。

