

创业板风险提示

本次股票发行后拟在创业板市场上市,该市场具有较高的投资风险。创业板公司具有业绩不稳定、经营风险高、退市风险大等特点,投资者面临较大的市场风险。投资者应充分了解创业板市场的投资风险及本公司所披露的风险因素,审慎作出投资决定。



青岛华仁药业股份有限公司

(Qingdao Huaren Pharmaceutical CO., LTD)

(青岛市高科技工业园株洲路 187 号)

首次公开发行股票并在创业板上市

招股说明书

(申报稿)

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

保荐人:



广发证券股份有限公司
GF SECURITIES CO., LTD.

主承销商:

(广州市天河北路 183 号大都会广场 43 楼)

青岛华仁药业股份有限公司

首次公开发行股票并在创业板上市

招股说明书

(申报稿)

发行概况

发行股票类型	人民币普通股(A股)
发行股数	不超过 5,360 万股
每股面值	人民币 1.00 元
每股发行价格	人民币【】元
预计发行日期	20【】年【】月【】日
拟上市的证券交易所	深圳证券交易所
发行后总股本	不超过 21,360 万股
保荐人(主承销商)	广发证券股份有限公司
招股说明书签署日期	20【】年【】月【】日

股东承诺

承诺人	承诺内容
华仁世纪集团	自华仁药业股票上市之日起三十六个月内，不转让或委托他人管理其直接或间接持有的华仁药业公开发行股票前已发行的股份，也不由华仁药业回购其直接或间接持有的华仁药业公开发行股票前已发行的股份。
红塔创新	自华仁药业股票上市之日起十二个月内，不转让或委托他人管理其直接或间接持有的华仁药业的股份，也不由华仁药业回购其直接或间接持有的股份。
广发信德	自华仁药业股票上市之日起十二个月内，不转让或委托他人管理其直接或间接持有的华仁药业的股份，也不由华仁药业回购其直接或间接持有的股份；自增资完成的工商登记日后的三十六个月内，不转让或委托他人管理其直接或间接持有的华仁药业的股份，也不由华仁药业回购本公司直接或间接持有的股份；自华仁药业股票上市之日起二十四个月内，广发信德转让的其直接或间接持有的华仁药业公开发行股票前已发行的股份不超过其直接或间接持有前述股份总额的 50% 。
全国社会保障基金理事会	根据《境内证券市场转持部分国有股充实全国社会保障基金实施办法》，公司首次公开发行股票并在创业板上市后，红塔创新和中国药科大学分别承诺：将其所持有的 273.939 万股、 14.2114 万股合计 288.1504 万股国有股份划转全国社会保障基金理事会，并按有关规定办理相关划转手续。全国社会保障基金理事会将承继红塔创新、中国药科大学的禁售期义务。
马明礼	自华仁药业股票上市之日起十二个月内，不转让或委托他人管理其直接或间接持有的华仁药业的股份，也不由华仁药业回购其直接或间接持有的股份。

吕爱民	自华仁药业股票上市之日起十二个月内,不转让或委托他人管理其直接或间接持有的华仁药业的股份,也不由华仁药业回购其直接或间接持有的股份。
梁付成	自华仁药业股票上市之日起三十六个月内,不转让或委托他人管理其直接或间接持有的华仁药业公开发行股票前已发行的股份,也不由华仁药业回购其直接或间接持有的华仁药业公开发行股票前已发行的股份。
马洪荣	自华仁药业股票上市之日起十二个月内,不转让或委托他人管理其直接或间接持有的华仁药业的股份,也不由华仁药业回购其直接或间接持有的股份。
昊和源科技	自华仁药业股票上市之日起十二个月内,不转让或委托他人管理其直接或间接持有的华仁药业的股份,也不由华仁药业回购其直接或间接持有的股份。
中国药科大学	自华仁药业股票上市之日起十二个月内,不转让或委托他人管理其直接或间接持有的华仁药业的股份,也不由华仁药业回购其直接或间接持有的股份。

发行人声明

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

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

中国证监会、其他政府部门对本次发行所做的任何决定或意见，均不表明其对公司股票的价值或投资者的收益作出实质性判断或者保证。任何与之相反的声明均属虚假不实陈述。

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

重大事项提示

请投资者认真阅读招股说明书“风险因素”一节的全部内容，并特别关注公司的下述风险及重要事项。

本公司特别提请投资者注意下列提示：

1、股东承诺

公司控股股东华仁世纪集团、自然人股东梁付成承诺：“自华仁药业股票上市之日起三十六个月内，不转让或委托他人管理本公司直接或间接持有的华仁药业公开发行股票前已发行的股份，也不由华仁药业回购本公司直接或间接持有的华仁药业公开发行股票前已发行的股份。”

公司股东广发信德承诺：“自华仁药业股票上市之日起十二个月内，不转让或委托他人管理本公司直接或间接持有的华仁药业的股份，也不由华仁药业回购本公司直接或间接持有的股份；自增资完成的工商登记日后的三十六个月内，不转让或委托他人管理其直接或间接持有的华仁药业的股份，也不由华仁药业回购本公司直接或间接持有的股份；自华仁药业股票上市之日起二十四个月内，本公司转让的本公司直接或间接持有的华仁药业公开发行股票前已发行的股份不超过本公司所持有前述股份总额的50%。”

公司股东红塔创新、马明礼、吕爱民马洪荣、昊和源科技、中国药科大学承诺：“自华仁药业股票上市之日起十二个月内，不转让或委托他人管理其直接或间接持有的华仁药业的股份，也不由华仁药业回购其直接或间接持有的股份。”

全国社会保障基金理事会禁售义务：根据《境内证券市场转持部分国有股充实全国社会保障基金实施办法》，公司首次公开发行股票并在创业板上市后，红塔创新和中国药科大学分别承诺：将其所持有的 273.939 万股、14.2114 万股合计 288.1504 万股国有股份划转全国社会保障基金理事会，并按有关规定办理相关划转手续。全国社会保障基金理事会将承继红塔创新、中国药科大学的禁售期义务。

2、经公司 2009 年第二次临时股东大会审议通过，本次公开发行前的滚存利润由

发行后的新老股东按持股比例共享。

3、本公司律师文康律师事务所，经山东省司法厅批准于 2010 年 1 月 27 日更名为山东文康律师事务所。此前本公司与文康律师事务所签署的所有合同继续有效，相应的责任、权利、义务将由“山东文康律师事务所”承继和履行。

4、本公司特别提醒投资者注意以下风险扼要提示，欲详细了解，请认真阅读本招股说明书第四节“风险因素”。

（1）公司主导产品市场领域相对集中的风险

本公司的主导产品主要集中在非 PVC 软袋普通输液产品，2007 年度、2008 年度、2009 年度公司非 PVC 普通输液产品的销售收入分别为 14,311.04 万元、18,284.62 万元、26,422.01 万元，占公司同期营业收入的比例分别为 88.81%、88.09%、91.57%；非 PVC 普通输液产品毛利占公司同期毛利的比例分别为 90.80%、86.82%和 92.17%。本公司主导产品较为集中的情况符合医药制造企业的发展规律。尽管如此，如果非 PVC 普通输液产品由于政府强制性调价、出现新的替代产品等因素而出现市场波动，公司未来的经营业绩、盈利能力及成长性将受到较大影响。

（2）药品降价的风险

我国对纳入《医保目录》的药品实行政府指导价或政府定价。国家发改委、财政部、卫生部等八部委于 2006 年 5 月下发了《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。本公司所生产的基础性大输液产品列入了《医保目录》，虽然《国家发展改革委关于公布国家基本药物零售指导价格的通知》文件中规定，软袋双阀输液产品（本公司产品均为此类）暂按原定价格执行，未降低售价。但随着国家推行药品降价措施的力度不断加大，本公司生产的产品存在降价风险。

（3）募集资金投资项目的风险

公司本次募集资金主要投资于以下项目：非 PVC 软包装大输液三期项目、SPC 组合盖项目和非 PVC 输液包装膜材项目。本次募集资金项目建成投产后，将对本公司降低生产成本、减少供应商相对集中的风险、扩大经营规模和提升盈利能力具有重大

影响。

关于非 PVC 输液包装膜材项目，由于本公司尚未从事过非 PVC 膜材的生产，在项目实施过程中仍可能存在由于本公司项目管理能力不足、项目施工管理不善、项目进度拖延等原因导致项目的进度不能如期实施、生产的膜材不符合质量要求和成本降低幅度低于预期的风险；根据《直接接触药品的包装材料和容器管理办法》（国家食品药品监督管理局令第 13 号），在完成非 PVC 膜材试制工作后，向所在地省、自治区、直辖市（食品）药品监督管理局申请取得《药品包装用材料和容器注册证》后，方可正式生产。目前本公司尚未取得生产非 PVC 膜材所需的《药品包装用材料和容器注册证》，需要本项目产品试制成功后方能按照规定申请，存在无法取得《药品包装用材料和容器注册证》的风险。

关于 SPC 组合盖生产项目，由于该项目使用的是公司自主专利技术，生产的 SPC 连接口管盖尚无法供其它输液生产企业使用；公司实施该项目主要是为了配套公司非 PVC 软袋输液产能。因此，若本公司无法消化新增的非 PVC 软袋输液产能，将导致新增 SPC 组合盖产能无法消化的风险。

（4）应收账款过大导致的风险

公司 2007 年 12 月 31 日、2008 年 12 月 31 日、2009 年 12 月 31 日应收账款分别为 8,566.15 万元、10,343.69 万元、13,223.67 万元，分别占当期期末总资产的 23.65%、20.39%、20.80%，分别占当期营业收入的 53.16%、49.83%、45.83%，总体占比较高。应收账款周转率分别为 2.56、2.20、2.45，应收账款周转速度不高。虽然公司应收账款主要为公司长期合作的经销商、三级医院等资信良好的客户，同时截至 2009 年 12 月 31 日账龄在 1 年以内的应收账款余额比例为 91.74%，账龄结构也比较合理。但随着公司应收账款数额的不断增加和客户结构的改变，如账龄超过 1 年的应收账款过大，使公司资金周转速度与运营效率降低，存在流动性风险或坏账风险。

目 录

第一节 释义	13
一、一般简称	13
二、专业术语	15
第二节 概览	17
一、发行人简介	17
二、控股股东和实际控制人简介	18
三、主要财务数据和主要财务指标	19
四、本次发行情况	21
五、募集资金用途	21
六、行业竞争地位与核心竞争优势	22
第三节 本次发行概况	24
一、本次发行的基本情况	24
二、本次发行有关机构	25
三、发行人与本次发行有关中介机构的股权关系及其他权益情况	27
四、与本次发行上市有关的重要日期	27
第四节 风险因素	28
一、公司主导产品市场领域相对集中的风险	28
二、药品降价的风险	29
三、产品毛利率下降的风险	29
四、募集资金投资项目的风险	30
五、产能扩大导致的产品销售风险	30
六、应收账款过大导致的风险	31
七、供应商较为集中的风险	31
八、实际控制人控制风险	32
九、技术人才流失的风险	32
十、税收优惠政策变动风险	32

十一、环保政策风险	33
十二、公司规模扩大带来的内部管理风险	33
第五节 发行人基本情况	34
一、发行人的基本情况	34
二、发行人的改制重组情况	34
三、发行人设立以来的重大资产重组情况	39
四、发行人的组织结构	41
五、发行人股权投资情况	43
六、持有公司 5%以上股份的主要股东、实际控制人的基本情况	46
七、发行人股本情况	73
八、发行人内部职工股、工会持股、职工持股、委托持股、信托持股等情况	78
九、发行人员工及其社会保障情况	79
十、实际控制人、持有 5%以上股份的主要股东及作为股东的董事、监事、高级管理人员做出的重要承诺及其履行情况	81
第六节 业务和技术	84
一、发行人主营业务及设立以来的变化情况	84
二、发行人所处行业的基本情况	87
三、发行人在行业中的竞争地位	106
四、发行人的主营业务情况	113
五、与业务相关的主要固定资产及无形资产	133
六、自主创新能力	142
七、主要产品的核心技术情况	144
八、发行人生产技术、研发情况及技术创新机制	149
九、主要研发人员和技术人员情况	155
十、境外生产经营情况	157
十一、发行人主要产品和服务的质量控制情况	157
第七节 同业竞争与关联交易	170
一、同业竞争	170
二、关联方与关联交易	186
三、规范关联交易的制度安排及执行情况	195

四、最近三年关联交易制度的执行情况及独立董事意见	198
五、减少和规范关联交易的措施	199
第八节 董事、监事、高级管理人员与其他核心人员	200
一、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员简介	200
二、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其亲属持有本公司股份的情况	205
三、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的其他对外投资情况	206
四、本公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的薪酬情况	207
五、本公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的兼职情况	208
六、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员之间存在的亲属关系	209
七、本公司董事、监事及高级管理人员近两年变动情况	209
八、其他情况说明	211
第九节 公司治理	212
一、本公司法人治理结构的建立健全及运作情况	212
二、股东大会制度的建立健全及运行情况	212
三、董事会制度的建立健全及运行情况	213
四、董事会专门委员会设置情况	214
五、监事会制度的建立健全及运行情况	216
六、独立董事制度的建立健全及运行情况	217
七、董事会秘书制度的安排及履职情况	219
八、发行人律师关于公司三会运作的意见	219
九、近三年的违法违规情况	219
十、资金占用和对外担保情况	220
十一、本公司内部控制制度	220
十二、对外投资、担保事项的政策及制度安排	221
十三、信息披露和投资者权益保护情况	223
第十节 财务会计信息与管理层分析	224
一、注册会计师的审计意见及会计报表	224
二、财务报表的编制基础、合并报表范围及变化情况	236
三、报告期内采用的主要会计政策和会计估计	237
四、税项及其减免情况	243

五、最近一年内收购兼并情况	244
六、非经常性损益	244
七、主要财务指标	245
八、历次验资情况	246
九、备考利润表	248
十、财务状况分析	248
十一、盈利能力分析	277
十二、现金流量分析	298
十三、资本性支出分析	302
十四、财务状况和盈利能力的未来趋势分析	302
十五、股利分配政策及实际股利分配情况	306
十六、滚存利润的分配安排	307
第十一节 募集资金运用	308
一、募集资金使用计划及项目概况	308
二、本次募集资金投资项目与公司现有业务的关系	309
三、募集资金项目简介	310
四、募集资金项目对公司未来经营成果的影响	337
第十二节 未来发展与规划	339
一、公司发展规划与业务发展目标	339
二、募集资金运用对未来发展的影响	342
三、具体业务发展规划和目标	343
第十三节 其它重要事项	350
一、本公司有关信息披露和投资者关系的部门和负责人	350
二、重大合同	350
三、对外担保情况	354
四、本公司重大诉讼或仲裁事项	354
五、本公司控股股东重大诉讼或仲裁事项	354
六、本公司实际控制人重大诉讼或仲裁事项	354
七、本公司控股子公司重大诉讼或仲裁事项	354
八、本公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员作为一方当事人的重大诉讼或仲裁	

事项.....	355
九、本公司控股股东、实际控制人最近三年内是否存在重大违法行为	355
十、本公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员的刑事诉讼情况.....	355
第十四节 有关声明	356
第十五节 附件.....	363

第一节 释义

在本招股说明书中，除非特别说明，下列词语具有如下含义：

一、一般简称

发行人、本公司、公司、股份公司、华仁药业	指	青岛华仁药业股份有限公司
华仁有限	指	青岛华仁药业股份公司的前身青岛华仁药业有限公司
华仁世纪集团	指	青岛华仁药业股份有限公司的控股股东华仁世纪集团有限公司
华仁集团	指	青岛华仁集团有限公司，2004 年 4 月更名为华仁世纪集团有限公司
金城实业	指	青岛金城实业（集团）有限公司，华仁世纪集团的前身，成立于 1995 年，2001 年 8 月更名为青岛华仁集团有限公司，2004 年 4 月更名为华仁世纪集团有限公司
发起人	指	青岛金城实业（集团）有限公司、暨南大学、北京大学第一医院、青岛中信联合物业有限责任公司、中国药科大学及自然人梁付成、孙怡七名发起人股东
控股股东	指	本公司第一大股东华仁世纪集团，持有本公司股份 11,327.5 万股，占发行前股本总额的 70.80%
华仁塑胶	指	青岛华仁塑胶医药用品有限公司，为华仁药业股份有限公司的全资子公司
红塔创新	指	本公司第二大股东红塔创新投资股份有限公司，持有本公司 2,500 万股股份，占发行前总股本的 15.63%
广发信德	指	本公司第三大股东广发信德投资管理有限公司，持有本公司 1,000 万股股份，占发行前总股本的 6.25%
联合物业	指	青岛中信联合物业有限责任公司，系发行人设立时的发起人股东
昊和源科技	指	北京昊和源科技有限公司，系发行人股东
华仁太医	指	青岛华仁太医药业有限公司，原为华仁世纪集团的控股子公司，华仁世纪集团已于 2010 年 5 月 17 日将所持华仁太医 100%的

		股权全部转让给非关联方青岛才高集团有限公司
华仁新特药	指	青岛华仁新特药有限公司，原为华仁世纪集团的控股子公司，华仁世纪集团已于 2010 年 5 月 8 日将所持华仁新特药 60% 的股权全部转让给非关联自然人赵国庆
华仁生物	指	青岛华仁生物技术有限公司，原为华仁世纪集团的控股子公司，华仁世纪集团已于 2010 年 5 月 20 日将所持华仁生物 100% 的股权全部转让给非关联自然人张伟、赵德保
华仁海洋	指	青岛华仁海洋生物研究有限公司，为华仁世纪集团的控股子公司
青岛华仁房地产	指	青岛华仁房地产开发有限公司，为华仁世纪集团的控股子公司
山东华仁房地产	指	山东华仁房地产开发有限公司，为华仁世纪集团的全资子公司
华仁物业	指	青岛华仁物业管理有限公司，为华仁世纪集团的全资子公司
易网通	指	青岛易网通信息传播有限公司，为华仁世纪集团的控股子公司，现更名为青岛华仁信息传播有限公司
华仁信息	指	青岛华仁信息传播有限公司，原名为青岛易网通信息传播有限公司，为华仁世纪集团的控股子公司
华仁投资	指	原名青岛华仁阳光科技有限公司，2009 年 12 月 29 日更名为青岛华仁投资管理有限公司，为华仁世纪集团的全资子公司
华仁鹰谷	指	临沂华仁鹰谷置业有限公司，为华仁世纪集团的合营公司
青岛热能	指	青岛热能设备有限责任公司，为华仁世纪集团的控股子公司
泰克玛科技	指	青岛泰克玛科技有限公司，为华仁世纪集团的控股子公司
哈尔滨锅炉	指	哈尔滨锅炉厂工业锅炉公司销售有限公司，为华仁世纪集团的控股子公司
金城物业	指	青岛金城物业管理有限公司，为华仁世纪集团的全资子公司
八水茶品	指	青岛八水茶品有限公司，为青岛华仁房地产的全资子公司
集团工会、华仁集团工会	指	本公司控股股东华仁世纪集团有限公司集团工会、青岛金城实业（集团）有限公司工会
崂山区发改局	指	青岛市崂山区发展和改革局
本次发行	指	本公司根据本招股说明书所载条件公开发售 A 股的行为
保荐人、保荐机构、主承销商、广发证券	指	广发证券股份有限公司
会计师、山东汇德、山东汇德会计师事务所	指	山东汇德会计师事务所有限责任公司

发行人律师	指	山东文康律师事务所，原名为文康律师事务所，经山东省司法厅批准 2010 年 1 月 27 日更名为“山东文康律师事务所”。
承销团	指	以广发证券为主承销商组成的本次新股发行的承销团
保荐暨承销协议	指	本公司与广发证券签署的新股发行保荐暨主承销协议
最近三年、报告期	指	2007 年度、2008 年度和 2009 年度三年
元、万元	指	除非特指，均为人民币单位
SS	指	国有股东，State-owned Shareholder 的缩写

二、专业术语

GMP	指	中华人民共和国药品生产质量管理规范
普通输液、基础性输液	指	糖类、盐类及酸碱平衡调节用大输液，用于维持人体体液容量、渗透压、各种电解质浓度和酸碱度处于正常范围。本公司生产的此类产品包括：氯化钠注射液、葡萄糖注射液、葡萄糖氯化钠注射液等。
治疗性输液	指	为治疗人体疾病所使用的含有治疗性药物的输液。本公司生产的此类产品包括：替硝唑注射液、氟罗沙星葡萄糖注射液、甘露醇注射液、血液滤过置换液等。
营养性输液	指	为改善人体营养缺乏症状所使用的含有营养物质的输液。本公司生产的此类产品包括：复方氨基酸注射液等。
多层共挤膜	指	为多层复合薄膜。通常采用多层共挤吹塑工艺生产，将各种特殊功能的聚合物在适宜的条件下经多台挤出机挤出，也称非 PVC 共挤膜。
PVC 软袋	指	以聚氯乙烯膜输液袋。通常采用挤出法，挤出成筒，冷却后，收卷成双层膜。膜装入制袋机采用高频焊接方法制成的软袋。
非 PVC 软袋	指	以 PP、PE 等为原料的薄膜，通过多层共挤方式形成的输液袋。
SPC、新式连接口管盖、专利连接管口盖	指	本公司拥有的专利包装技术，用于袋形包装。材料配方与袋的内层材料配方一致或相近，能与内层通过高频热封、高温熔封、溶剂黏合，安全性与软袋一致，能耐受灭菌，与药液不发生吸附及向药液释放微粒等。且口管与口盖通过热封成为一体，可以确保输液袋体密封性，提高使用的安全性。SPC 为英文 System of Pipe & Cap 的缩写。
一期工程、一车间	指	本公司非 PVC 软袋输液一期工程，共一个生产车间，于 2001 年建设完毕，设计产能为 2000 万袋。

一期扩建工程、二车间	指	本公司非 PVC 软袋输液一期扩建工程，共一个生产车间，于 2007 年建设完毕，设计产能为 3000 万袋。
二期工程、三车间	指	本公司非 PVC 软袋输液二期工程，共一个生产车间，于 2009 年建设完毕，设计产能为 5000 万袋。
包材、药包材、药品包材	指	药品包装材料，直接接触药物的包装材料，如非 PVC 软袋膜材、输液管、输液塞等。
QA	指	品质保证。为了提供足够的信任表明实体能够满足品质要求，而在品质管理体系中实施并根据需要进行证实的全部有计划和有系统的活动。
QC	指	品质控制。为达到品质要求所采取的作业技术和活动。
SFDA	指	国家食品药品监督管理局
FDA	指	美国食品药品监督管理局
PP	指	聚丙烯，是由丙烯聚合而制得的一种热塑性树脂。
PE	指	聚乙烯，是由乙烯经聚合制得的一种热塑性树脂。
PET	指	聚对苯二甲酸乙二醇酯，是对苯二甲酸与乙二醇的缩聚物。

第二节 概览

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

一、发行人简介

中文名称：	青岛华仁药业股份有限公司
英文名称：	Qingdao Huaren Pharmaceutical CO.,LTD
注册资本	16,000万元人民币
法定代表人：	梁富友
成立日期：	1998年5月20日（2001年8月23日整体变更为股份公司）
住所：	青岛市高科技工业园株洲路187号
邮政编码：	266101
电话：	（0532）88701000
传真：	（0532）88702625
网址：	http://www.qdhuaren.com/cn/index.aspx
电子信箱：	huaren@qdhuaren.com

本公司前身青岛华仁药业有限公司成立于 1998 年 5 月，2001 年 8 月整体变更设立股份公司，目前公司注册资本为 16,000 万元，是由华仁世纪集团控股，红塔创新、广发信德和中国药科大学等机构投资者、医药行业知名教学科研单位共同参股组建的股份有限公司。公司主要从事非 PVC 软袋大输液产品的研发、生产和销售。

公司致力于成为国内精品非 PVC 输液企业的标杆，近年来，公司在高端非 PVC 输液领域取得了较高的成就。

1998 年华仁有限斥资 2.3 亿元人民币从德国引进了三条非 PVC 软袋输液生产线，是同期国内非 PVC 软袋输液行业规模最大的企业之一，2001 年 11 月，公司通过国家 GMP 认证；2002 年 5 月，产品成功上市，一期工程（一车间）完工后公司生产能力

达 2,000 万袋。2005 年 10 月, 公司一期扩建工程(二车间)通过国家 GMP 认证, 2007 年 9 月, 产品成功上市, 一期扩建工程完成后公司生产能力达 5,000 万袋。2009 年 10 月, 公司二期工程(三车间)顺利通过国家 GMP 认证。目前, 公司拥有国内最大的非 PVC 软袋输液单体工厂, 年产能达 10,000 万袋。公司已拥有基础性输液、治疗性输液和营养性输液共计 25 个品种、57 个规格的产品群, 产品远销山东、北京、广东、浙江、江苏、湖北、辽宁、上海、河南、福建等 20 多个省、直辖市 330 余家医院, 是国家和军队战略储备药品中软袋输液定点生产企业。

公司先后获得“2008 青岛市最具有成长型中小企业”、“青岛市改革开放三十年风云企业”、“国家重点技术改造‘双高一优’项目”、“全国 AAA 级信誉企业”、“青岛市著名商标”、“青岛市免检企业”、“山东省质量管理奖”、“守合同重信用企业”、“AA+ 信用企业”、“山东省著名商标”和“山东省名牌”等多项荣誉, 部分产品被指定为解放军总后勤部、卫生部应急储备物资。

公司注重自主创新, 公司企业技术中心被认定为“青岛市企业技术中心”, 公司自 2001 年起至今一直被认定为“高新技术企业”, 部分产品被认定为“高新技术产品”或“国家重点新产品”。

公司自成立以来, 一直秉承“健康从点滴做起”的理念, 通过严格的质量管理、灵活的自主创新机制和精准的市场定位, 抓住国内非 PVC 软袋输液市场迅速增长的契机, 取得了良好的效果。2006 年、2007 年、2008 年, 公司的资产总额、净资产、营业收入、净利润等指标保持年均 25% 以上的复合增长, 被福布斯杂志评为“2009 福布斯最具潜力中小企业”。

二、控股股东和实际控制人简介

(一) 控股股东

华仁世纪集团是公司的控股股东, 注册资本为人民币 5,000 万元, 目前持有公司 11,327.5 万股股份, 占公司总股本的 70.80%。

华仁世纪集团成立于 1995 年, 目前已发展成为集健康产业、房地产业、科技信息产业为一体的大型产业集团。华仁世纪集团多次被评为“AAA 级企业”、“山东省 500 强企业”。

华仁世纪集团的经营范围为：项目投资；经营管理；销售：五金，家用电器，日用百货，服装，化工产品（不含危险品）；房屋租赁；研制、开发、生产、销售网络设备、计算机软硬件；技术信息咨询、开发、培训服务；室内装饰装潢（以上经营范围需经许可经营的，须凭许可证经营）。

2008 年 12 月 31 日、2009 年 12 月 31 日，华仁世纪集团资产总额分别为 1,020,269,710.04 元、1,257,350,417.87 元（合并财务报表，下同），净资产分别为 92,358,353.98 元、148,837,115.99 元；2008 年度、2009 年度，华仁世纪集团的营业收入分别为 235,438,324.01 元、456,417,967.44 元，净利润分别为 24,806,513.82 元、46,482,463.16 元。（以上财务数据经山东汇德会计师事务所有限公司审计）

关于控股股东华仁世纪集团的其他情况，请参见本招股说明书“第五节发行人基本情况”中相关部分内容。

（二）实际控制人

梁福东先生目前持有控股股东华仁世纪集团 4,027.06 万元出资，占注册资本的 80.54%，是华仁药业的实际控制人。

本公司实际控制人梁福东先生，男，1959 年 11 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，身份证号码：21010219591126****，住所为山东省青岛市市南区海口路 11 号。现任本公司董事。

梁福东先生的其他情况，详见本招股说明书“第八节董事、监事、高级管理人员与其他核心人员”部分的相关介绍。

三、主要财务数据和主要财务指标

根据山东汇德出具的（2010）汇所审字第 3-004 号审计报告，公司近三年的主要财务数据（按合并报表口径填列）情况如下：

（一）合并资产负债表数据

项目	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日	2007 年 12 月 31 日
资产总额（单位：元）	635,783,133.65	507,334,641.33	362,179,905.19
负债总额（单位：元）	321,984,306.51	286,302,167.02	177,504,592.42

股东权益（单位：元）	313,798,827.14	221,032,474.31	184,675,312.77
归属于母公司股东权益（单位：元）	313,798,827.14	221,032,474.31	184,675,312.77

（二）合并利润表数据

单位：元

项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
营业收入	288,546,637.86	207,572,968.51	161,141,445.81
营业利润	74,787,413.47	54,293,158.04	36,764,463.20
利润总额	76,432,470.83	55,780,683.24	41,036,046.65
净利润	60,766,352.83	46,430,661.54	34,140,646.65
归属于母公司普通股股东净利润	60,766,352.83	46,430,661.54	34,140,646.65
扣除非经常性损益后的归属于母公司普通股股东净利润	59,317,008.55	44,967,238.23	30,895,634.69

（三）合并现金流量表数据

单位：元

项目	2009年度	2008年度	2007年度
经营活动产生的现金流量净额	38,627,597.05	57,244,298.75	7,659,899.76
投资活动产生的现金流量净额	-96,551,002.64	-140,726,981.61	-8,774,255.03
筹资活动产生的现金流量净额	37,163,928.97	118,593,081.34	2,879,887.54
汇率变动对现金的影响	-6,987.37	-	-21,910.01
现金及现金等价物净增加额	-20,766,463.99	35,110,398.48	1,743,622.26

（四）主要财务指标

指标	2009 年 12 月 31 日 /2009 年度	2008 年 12 月 31 日 /2008 年度	2007 年 12 月 31 日 /2007 年度
资产负债率（母公司）	50.84%	56.31%	48.13%
流动比率	1.04	0.97	0.92
速动比率	0.85	0.84	0.78
应收帐款周转率（次）	2.45	2.20	2.56
存货周转率（次）	3.29	3.64	3.60
总资产周转率（次）	0.50	0.48	0.50
净资产收益率（加权平均）	23.42%	22.33%	20.37%
扣除非经常性损益后净资产收益率（加权平均）	22.87%	21.76%	19.53%

无形资产占净资产比例（不含土地使用权）	5.45%	1.24%	1.68%
息税折旧摊销前利润（万元）	10,570.51	7,757.33	6,300.61
利息保障倍数	7.28	7.34	5.52
归属于母公司股东的净利润（万元）	6,076.64	4,643.07	3,414.07
归属于母公司股东扣除非经常性损益后的净利润（万元）	5,931.71	4,496.72	3,089.56
每股经营活动的现金流量（元/股）	0.24	0.38	0.05
基本每股收益（元/股）	0.40	0.31	0.23

四、本次发行情况

股票种类	中国境内上市人民币普通股（A股）
每股面值	人民币 1 元
发行价格	由发行人和主承销商通过询价确定发行价格
发行股数	发行总股数不超过 5,360 万股（最终以中国证监会核准的发行规模为准），并授权董事会根据具体情况进行调整。
市盈率	【】（按扣除非经常性损益前后净利润的孰低额和发行后总股本全面摊薄计算）
发行方式	采用网下向询价对象配售与网上资金申购定价发行相结合的方式
发行对象	符合国家法律法规及中国证监会规定的条件的认购对象
承销方式	由保荐人（主承销商）广发证券组织的承销团以余额包销方式承销
发行前每股净资产（归属母公司）	1.96 元/股（根据 2009 年 12 月 31 日经审计的所有者权益数据计算）
发行后每股净资产	【】元/股

五、募集资金用途

经股东大会批准，本次募集资金拟用于以下用途：

序号	项目名称	项目备案编号	拟投资额	使用募集资金数额
1	非 PVC 软包装大输液三期项目	青崂发改项（2009）102 号	22,153	22,153
2	SPC 组合盖项目	青崂发改项（2009）104 号	6,203	6,203
3	非 PVC 输液包装膜材项目	青崂发改项（2009）103 号	5,255	5,255
4	其他与主营业务相关的营运资金	--	--	--

为了把握项目实施的有利时机，公司将通过银行贷款等方式筹措资金适时先期投入上述项目，待募集资金到位后予以置换。如募集资金不足，公司将用贷款或自有资金解决。

本次募集资金运用的详细情况请参阅本招股说明书“第十一节 募集资金运用”相关部分内容。

六、行业竞争地位与核心竞争优势

（一）行业竞争地位

目前，公司拥有国内最大的非PVC软袋输液单体工厂，市场占有率居国内非PVC软袋输液行业前列。

2006年、2007年和2008年，公司在黑龙江、吉林、辽宁、北京、河北、河南、山东、湖北、浙江、江苏、上海、广东、广西、云南、江西、厦门等16个省、区、市保持了连续三年中标的良好记录。

（二）专业化经营优势

作为国内首批专业生产非PVC软袋输液厂家，公司自设立至今一直专注于非PVC软袋输液市场，是目前国内唯一具备产品覆盖50毫升到3,000毫升全部规格非PVC软袋输液、双室袋和无菌包装输液品种的输液生产企业，能够满足临床多层次的需要。相对于玻瓶、塑瓶和PVC软袋输液，非PVC软袋输液具备门槛高、附加值高、市场容量增长速度快的特点，公司自设立至今一直在非PVC软袋输液领域潜心耕耘，目前已经积累了一定的先发优势和专业化经营优势。

由于生产不同品种和规格的输液均需要取得国家食品药品监督管理局颁发的《药品批准文号》，并且使用不同包装技术生产相同品种和规格的输液产品，也必须重新申请《药品批准文号》。公司将受益于输液市场容量扩张和非PVC软袋输液替代作用逐步显现带来的市场机遇，未来几年将是公司拓展市场的黄金期。

（三）品牌优势

公司先后获得“青岛市免检企业”、“高新技术企业”、“山东省质量管理奖”、“山东省著名商标”、“山东省名牌”、“守合同重信用企业”、“青岛市企业技术中心”等称

号，部分产品被认定（或指定）为“国家重点新产品”、“高新技术产品”、“解放军总后勤部、卫生部应急储备物资”，公司目前积累了 330 余家医院（其中 70 余家三级医院）和 400 余家医药公司等优质客户，树立了“华仁”品牌在非 PVC 软袋输液市场的优势。

（四）自主创新优势

公司主要从产品创新、工艺创新和药品包装材料创新等方面进行自主创新，目前已经积累了一定的自主创新优势，对公司的品牌建设、产品竞争力等方面产生了积极的促进作用。

在产品创新方面，近年来公司共开发出 17 个治疗性输液品种，并有 9 个治疗性输液品种处于研发或者报批阶段，产品创新优势明显；在工艺创新方面，公司开发出双管双阀和无菌包装工艺，在全国各地的招投标工作中取得了良好的效果，深受各大医院欢迎；在药品包装材料创新方面，公司自行研发的“非 PVC 软袋输液加药连接管口盖”于 2006 年取得了实用新型专利和外观设计专利，公司自行研发的“非 PVC 软袋输液连接管口盖”于 2008 年取得了实用新型专利，公司全资子公司华仁塑胶生产的新型连接口管盖配套公司非 PVC 软袋输液使用，降低单袋生产成本 26% 左右，取得了良好的效果。

（五）营销优势

公司坚持自主开发、商业代理等多种销售模式并行，并大力通过学术推广等手段为公司新品种上市营造良好的市场环境。公司营销过程中强调在品牌、价格、渠道、服务等方面强调差异化，并将差异化的竞争策略通过客户服务和临床推广进行有效延伸。公司市场开发工作从重点开发、渠道拓展、老客户挖潜三方面加大开发力度，目前已赢得了 330 余家医院客户（其中三级医院 70 余家）和 400 家医药公司的认可。

得益于公司在营销方面的积极开拓与规范管理，公司非 PVC 软袋输液销量逐年稳步上升。2007 年、2008 年、2009 年，公司非 PVC 软袋输液销量分别为 3,225 万袋、4,320 万袋、6,407 万袋。2007 年比 2006 年增长 48.07%；2008 年比 2007 年增长 33.95%；2009 年比 2008 年增长 48.31%，具备较强的营销优势。

第三节 本次发行概况

一、本次发行的基本情况

- (一) 股票种类：中国境内上市人民币普通股（A 股）
- (二) 每股面值：人民币 1.00 元
- (三) 发行股数：不超过 5,360 万股（最终以中国证监会核准的发行规模为准），并授权董事会根据具体情况进行调整。
- (四) 占发行后总股本的比例：25.09%
- (五) 每股发行价格：由发行人和主承销商通过询价确定发行价格。
- (六) 发行市盈率：【】倍（计算口径：【】）
- (七) 发行前每股净资产：1.96 元（按截至 2009 年 12 月 31 日经审计净资产计算）
- (八) 发行后每股净资产：【】元（按截至 2009 年 12 月 31 日的经审计净资产加上预计募集资金净额计算）
- (九) 发行市净率：【】倍（计算口径：【】）
- (十) 发行方式：公开发行
- (十一) 发行对象：符合法律法规、中国证监会及深圳证券交易所规定条件的合格投资者。
- (十二) 承销方式：由保荐机构（主承销商）广发证券组织的承销团以余额包销方式承销。
- (十三) 募集资金总额：【】万元
- (十四) 募集资金净额：【】万元
- (十五) 发行费用概算：预计发行费用总额为【】万元，具体如下表：

序号	项目	金额（万元）
1	承销费用	
2	保荐费用	
3	审计费用	
4	律师费用	
5	发行及推介费用	
6	信息披露费用	

二、本次发行有关机构

发行人： 青岛华仁药业股份有限公司
法定代表人： 梁富友
住所： 青岛市高科技工业园株洲路 187 号
注册资本： 16,000 万元
邮政编码： 266101
电话： 0532-88701000
传真： 0532-88702625
信息披露和投资者关系负责部门： 董事会办公室
联系人： 刘彬
电话号码： 0532--88701303
互联网网址： <http://www.qdhuaren.com/cn/index.aspx>
电子信箱： huaren@qdhuaren.com

保荐人、主承销商： 广发证券股份有限公司
法定代表人： 王志伟
住所： 广州市天河北路 183 号大都会广场 43 楼
联系电话： 020-87555888
传真： 020-87557566
保荐代表人： 吴广斌、詹先惠

项目协办人：陈凤华
项目小组其他经办人：张兴华

律师事务所：山东文康律师事务所
负责人：李明均
住所：青岛市香港中路 61 号阳光大厦写字楼 10、11 层
联系电话：(0532) 85766060
传真：(0532) 85786287
经办律师：王蕊、袁春辉、王莉

会计师事务所：山东汇德会计师事务所有限公司
法定代表人：王晖
住所：青岛市市南区东海西路 39 号世纪大厦 26-27 层
联系电话：0532-85796509
传真：0532-85796505
签字注册会计师：牟敦潭、李江山

股票登记机构：中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司
法定代表人：戴文华
住所：深圳市深南中路 1093 号中信大厦 18 楼
电话：0755-25938000
传真：0755-25938122

主承销商收款银行：工行广州市分行一支行
户名：广发证券股份有限公司
银行账号：3602000109001674642

申请上市的证券交易所：深圳证券交易所
法定代表人：宋丽萍

住所	深圳市深南东路 5045 号
联系电话	0755-82083333
传真	0755-82083164

三、发行人与本次发行有关中介机构的股权关系及其他权益情况

截至本招股说明书签署日，保荐人（主承销商）全资子公司广发信德持有本公司 1,000 万股股份，占发行人总股本的 6.25%。

除此之外，本公司与本次发行有关的中介机构及其负责人、高级管理人员及经办人员之间不存在直接或间接的股权关系或其他权益关系。

四、与本次发行上市有关的重要日期

刊登发行公告日期	20【】年【】月【】日
开始询价推介日期	20【】年【】月【】日
刊登定价公告日期	20【】年【】月【】日
申购日期和缴款日期	20【】年【】月【】日
股票上市日期	20【】年【】月【】日

第四节 风险因素

投资者在评价本次发行的股票时，除本招股说明书提供的其他资料外，应特别认真地考虑下述各项风险因素。下述风险因素是根据重要性原则或可能影响投资决策的程度大小排序，并不表示会依次发生。本公司存在的主要风险如下：

一、公司主导产品市场领域相对集中的风险

本公司的主导产品主要集中在非 PVC 软袋普通输液产品，2007 年度、2008 年度、2009 年度公司非 PVC 普通输液产品的销售收入分别为 14,311.04 万元、18,284.62 万元、26,422.01 万元，占公司同期营业收入的比例分别为 88.81%、88.09%、91.57%；非 PVC 普通输液产品毛利占公司同期毛利的比例分别为 90.80%、86.82%和 92.17%。本公司主导产品较为集中的情况符合医药制造企业的发展规律。首先，从医药制造行业的发展规律来看，在企业规模较小和资源有限的情况下，须将优势资源集中在优势产品上，才能最大限度降低经营风险。其次，我国优秀医药企业的成功经验表明，首先专注做好、做大优势品种，才能保证企业的生存并实现规模与效益的快速增长。针对公司主导产品市场领域相对集中这一风险，本公司采取了以下策略以打造新的利润增长点，降低公司主导产品市场领域相对集中的风险：

第一，将本次公开发行上市的部分募集资金用于上游产品膜材、连接口管盖产品。在公司非 PVC 软袋输液的生产成本中，膜材成本占比约为 20%左右，连接口管盖成本占比约为 30%左右，如果公司能够自行生产合格的膜材及公司具有自主专利的新式连接口管，将有效降低生产成本，提升公司产品的毛利率水平。

第二，将本次公开发行上市的部分募集资金用于血液滤过置换液等治疗性输液产品的生产和市场推广。血液滤过置换液是青岛市重点技术创新项目计划，是本公司重要的治疗性输液品种，市场需求量很大。本次募集资金投产后将有助于提升公司的利润率，成为公司新的利润增长点。

第三，加强新产品开发力度，研发并推广其他领域的新产品。公司在保持普通大

输液产品快速增长的同时，也积极开展治疗性输液产品的研究开发，利用自身优势，坚持科技创新，力争不断向市场推出新产品。目前，公司在研项目包括：多器官移植用器官保存液、强化性营养支持疗法用脂肪乳剂液、透析冲洗用生理氯化钠溶液等。

尽管如此，但如果非 **PVC** 普通输液产品由于政府强制性调价、出现新的替代产品等因素而出现市场波动，公司未来的经营业绩、盈利能力及成长性将受到较大影响。

二、药品降价的风险

我国对纳入《医保目录》的药品实行政府指导价或政府定价。国家发改委、财政部、卫生部等八部委于 2006 年 5 月下发了《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。本公司所生产的基础性大输液产品列入了《医保目录》，虽然《国家发展改革委关于公布国家基本药物零售指导价格的通知》（发改价格[2009]2498 号）文件中规定，软袋双阀输液产品（本公司产品均为此类）暂按原定价格执行，未降低售价。而且为了积极面对药品降价趋势，公司增加了上游产业链产品的生产，控制产品生产成本，提高产品质量，提升产品品牌，提高产品市场竞争力。另外，公司将充分利用新农村合作医疗带来的发展契机，努力开拓社区及农村医药市场，提高产品销量，不断扩大市场占有份额。但随着国家推行药品降价措施的力度不断加大，本公司生产的产品存在降价风险。

三、产品毛利率下降的风险

公司产品具有领先的技术优势、产品质量与性能优势、品牌优势及市场先发优势，产品主要销往中高端市场，具有较高的毛利水平。2007 年、2008 年、2009 年公司综合毛利率分别为 45.61%、53.01%、57.05%，综合毛利率保持在较高的水平上且逐年上升。

如果公司无法维持并加强自主创新能力及其他核心竞争优势，或者同行业竞争对手大幅增加，非 **PVC** 软袋包装的投资、产能大幅增加，以及随着医药行业投标竞争的加剧，公司产品毛利率存在下降风险。

四、募集资金投资项目的风险

公司本次募集资金主要投资于以下项目：①非 PVC 软包装大输液三期项目；②非 PVC 输液包装膜材项目；③SPC 组合盖生产项目。本次募集资金项目建成投产后，将对本公司降低生产成本、减少市场领域相对集中的风险、扩大经营规模和提升盈利能力具有重大影响。

关于非 PVC 输液包装膜材项目，本公司在从事非 PVC 软袋输液生产过程中，掌握了部分软袋输液用非 PVC 膜材的质量控制指标。虽然公司拟通过向加拿大 AlphaMarathon Technologies Inc.（阿尔法薄膜技术公司）引进设备、技术和配方的一揽子合作方式实施本项目；且本公司已经对加拿大 Alpha Marathon Technologies Inc.（阿尔法薄膜技术公司）的技术实力进行了详细的考察与验证，并对本公司实施非 PVC 输液包装膜材项目的工艺技术方案、设备选型、工程方案、人员培训等可行性问题进行了充分研究和论证，但由于本公司尚未从事过非 PVC 膜材的生产，在项目实施过程中仍可能存在由于本公司项目管理能力不足、项目施工管理不善、项目进度拖延等原因导致项目的进度不能如期实施、生产的膜材不符合质量要求和成本降低幅度低于预期的风险。

关于非 PVC 输液包装膜材项目，根据《直接接触药品的包装材料和容器管理办法》（国家食品药品监督管理局令第 13 号），在完成非 PVC 膜材试制工作后，向所在地省、自治区、直辖市（食品）药品监督管理局申请取得《药品包装用材料和容器注册证》后，方可正式生产。目前本公司尚未取得生产非 PVC 膜材所需的《药品包装用材料和容器注册证》，需要本项目产品试制成功后方能按照规定申请，存在无法取得《药品包装用材料和容器注册证》的风险。

关于 SPC 组合盖生产项目，由于该项目使用的是公司自主专利技术，生产的 SPC 连接口管盖尚无法供其它输液生产企业使用；公司实施该项目主要是为了配套公司非 PVC 软袋输液产能。因此，若本公司无法消化新增的非 PVC 软袋输液产能，将导致新增 SPC 组合盖产能无法消化的风险。

五、产能扩大导致的产品销售风险

本次募集资金投资项目建成后，公司的设计产能将达到 1.55 亿袋。尽管公司报告

期内产品销量保持 40.95% 的复合增长率，并已对募集资金投资项目的产品市场进行了充分的可行性论证，并在市场开发、销售网络建设、人才储备与培训等方面做了一定的准备，但如果后期市场情况发生不可预见的变化，或者公司不能有效开拓新市场，将存在产能扩大而导致的产品销售风险。

六、应收账款过大导致的风险

公司 2007 年 12 月 31 日、2008 年 12 月 31 日、2009 年 12 月 31 日应收账款分别为 8,566.15 万元、10,343.69 万元、13,223.67 万元，分别占当期期末总资产的 23.65%、20.39%、20.80%，分别占当期营业收入的 53.16%、49.83%、45.83%，总体占比较高；应收账款周转率分别为 2.56、2.20、2.45，应收账款周转速度不高。虽然公司应收账款主要为公司长期合作的经销商、三级医院等资信良好的客户，截至 2009 年 12 月 31 日账龄在 1 年以内的应收账款余额比例为 91.74%，账龄结构也比较合理。但随着公司应收账款数额的不断增加和客户结构的改变，如账龄超过 1 年的应收账款过大，使公司资金周转速度与运营效率降低，存在流动性风险或坏账风险。

七、供应商较为集中的风险

公司主要原材料为膜材、输液管、输液塞等，2007 年、2008 年和 2009 年向前五大供应商的采购额为 4,679.96 万元、4,211.06 万元和 5,764.91 万元，分别占同期采购总额的 71.19%、58.56%和 49.98%，报告期内虽然前五大供应商的采购比例呈逐年下降趋势，但供应商较为集中，可能会对公司的生产经营产生一定的影响。

公司通过招标确定主要原材料供应商，采用对供应商分类管理的方式，对现有供应商的市场和生产情况及上下游的供给进行分类分析，在供应商的选择上具有完全的自主性，不存在对单个供应商的依赖，上述采购方式完全能够保证公司的正常生产需要，通过对多家供应商的选择和比价过程也可以确保公司的采购价格合理；同时，公司在募投项目实施后将具有自主生产膜材的能力，不再对外采购，前五大供应商的采购金额将会大幅降低。

八、实际控制人控制风险

梁福东先生持有华仁世纪集团 80.54%的股权，华仁世纪集团目前持有本公司 70.80%的股份，梁福东先生为公司的实际控制人。本次发行不超过 5,360 万股股票后，华仁世纪集团仍持有本公司不低于 53.03%的股份，梁福东先生仍为公司的实际控制人。股权的相对集中削弱了中小股东对公司生产经营的影响力，未来梁福东先生可能利用其实际控制人地位，通过其控制的华仁世纪集团在股东大会上行使表决权，对本公司的发展战略、生产经营、利润分配等决策产生重大影响，从而存在损害公司利益或做出对公司发展不利决策的可能。

九、技术人才流失的风险

作为高新技术企业，拥有稳定、高素质的科研人才队伍对公司的发展壮大至关重要。虽然本公司一直注重人力资源的科学管理，按照价值规律，参照本地区、同类企业人力资源价值水平，制定了较为合理的员工薪酬方案，建立了公正、合理的绩效评估体系，对管理人员实现目标管理，提高技术人才尤其是技术骨干的薪酬、福利待遇水平，科研人员的利益直接与年度技术创新目标挂钩，但仍然存在技术型人才流失的风险。

十、税收优惠政策变动风险

报告期内本公司均按 15%的税率缴纳所得税。其中 2007 年系因为本公司为注册于青岛高新技术产业开发区内的高新技术企业，根据财政部[1994]财税字第 001 号的规定，可享受减按 15%的税率征收企业所得税；2008 年及 2009 年系因为本公司经青科高字[2008]27 号文件重新确认为高新技术企业，根据 2007 年 3 月颁布的新税法规定：“国家需要重点扶持的高新技术企业，减按 15%的税率征收企业所得税”。

本公司获得青岛市科技局、青岛市财政局、青岛市国家税务局、青岛市地方税务局联合签发的《高新技术企业证书》，该证书自 2008 年 1 月 1 日生效，有效期为 3 年，3 年之内公司可以享受 15%的优惠税率。税收优惠政策期满后，如本公司继续被认定为高新技术企业，将按照 15%的税率缴纳企业所得税，如未被认定为高新技术企业，则将按照新税法规定，自第二年开始适用 25%的税率。企业所得税税率的变化，将对

公司的税后利润产生一定影响。此外，如果未来国家主管税务机关对上述所得税的税收优惠政策作出调整，也将对公司的经营业绩和利润水平产生一定程度的影响。

十一、环保政策风险

本公司产品的生产过程中会产生废水、粉尘、废渣等污染性排放物和噪声，如果处理不当会污染环境，给居民的生活带来不良后果。目前，国家对制药企业制定了较为严格的环保标准和规范，虽然本公司已严格按照有关环保法规及相应标准对上述污染性排放物进行了有效治理，使“三废”的排放达到了环保规定的标准，且分别于 2008 年 4 月 10 日取得了山东省环境保护局《关于青岛华仁药业股份有限公司上市环保核查意见》（鲁环函[2008]194 号，核查时段为 2005 年 1 月至 2007 年 12 月），2009 年 11 月 26 日取得了山东省环境保护厅《关于青岛华仁药业股份有限公司上市环保核查的补充意见》（鲁环函[2009]423 号，核查时段为 2008 年 1 月至 2009 年 10 月），但随着居民生活水平的提高及社会对环境保护意识的不断增强，国家及地方政府可能在将来颁布新的法律法规，提高环保标准，使本公司支付更高的环保费用。因此，国家环保政策的变化将在一定程度上加大本公司的环保成本。

十二、公司规模扩大带来的内部管理风险

本次发行后，公司净资产将大幅增加，公司产业链将向上游延伸、经营规模大幅扩张，由此带来一系列管理风险，这些风险主要表现在：①公司发展战略、经营规划将受到考验；②公司生产经营延伸至未曾从事过的上游领域，能否在技术、生产、质量管理方面满足产品需求，存在一定的不确定性；③上市后，对公司的经营能力，包括管理能力、技术能力、市场营销能力、研发能力等有了更高的要求，公司的组织结构和管理体系将趋于复杂化。

因此，存在着公司能否同步建立起较大规模企业所需的管理体系，形成完善的约束机制，保证公司运营安全有效的风险。

第五节 发行人基本情况

一、发行人的基本情况

中文名称:	青岛华仁药业股份有限公司
英文名称:	Qingdao Huaren Pharmaceutical CO.,LTD
注册资本:	16,000万元人民币
法定代表人:	梁富友
成立日期:	1998年5月20日(2001年8月23日整体变更为股份公司)
住所:	青岛市高科技工业园株洲路187号
邮政编码:	266101
电话:	(0532) 88701000
传真:	(0532) 88702625
网址:	http://www.qdhuaren.com/cn/index.aspx
电子信箱:	huaren@qdhuaren.com

二、发行人的改制重组情况

(一) 设立方式

本公司前身为青岛华仁药业有限公司，成立于 1998 年 5 月 20 日。2001 年 8 月 23 日，根据山东汇德会计师事务所于 2001 年 7 月 8 日出具的(2001)汇所审字第 3-137 号《审计报告》，以截至 2001 年 6 月 30 日经审计的账面净资产值 50,100,000.00 元(母公司口径)为基础，按 1: 1 的比例折为 5,010 万股，青岛华仁药业有限公司整体变更为青岛华仁药业股份有限公司；整体变更前后各股东及其持股比例不变，有限公司的全部资产、负债、业务及人员均由变更后的股份公司承继。2001 年 8 月 23 日，公司在青岛市工商行政管理局登记注册成立，注册资本 5,010 万元，注册号为

3702001806542。

（二）发起人

公司设立时，其发起人为青岛金城实业（集团）有限公司（后于 2001 年 8 月 24 日更名为青岛华仁集团有限公司、2004 年 4 月 22 日更名为华仁世纪集团有限公司，以下简称“金城实业”）、暨南大学、青岛中信联合物业有限责任公司、北京大学第一医院、梁付成、中国药科大学、孙怡，共 7 位。其中，金城实业和联合物业为企业法人；暨南大学、北京大学第一医院、中国药科大学为事业单位法人；其余为自然人。

公司设立时，各发起人的持股数量及持股比例如下表：

序号	发起人	持股数量（万股）	持股比例（%）
1	金城实业	3,960	79.04
2	暨南大学	350	6.99
3	联合物业	200	3.99
4	北京大学第一医院	200	3.99
5	梁付成	180	3.59
6	中国药科大学	60	1.20
7	孙怡	60	1.20
合计		5,010	100.00

（三）在改制设立发行人前后，主要发起人拥有的主要资产和实际从事的主要业务

公司的主要发起人为华仁世纪集团，发行人改制设立前后其主要从事的业务范围未发生重大变化，详见本招股说明书本节之“六、持有公司 5%以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况”部分相关内容。

1、华仁药业改制设立前

本公司改制设立前，金城实业（华仁集团前身）除持有本公司股权外，其主要资产包括：华仁生物 76.60%的股权、华仁海洋 66%的股权、青岛华仁房地产 60%的股权。经营范围为：物业管理；经营管理；仪器仪表制造；电子技术开发；批发销售：百货、五金交电、化工产品（不含危险品）、建筑装饰材料、办公自动化设备、机械设

备、卫生洁具、日用杂品；保险代理。主要从事的业务为投资管理。

2、华仁药业改制设立后

本公司设立后，截止目前，华仁集团除持有本公司股权外，其主要资产包括：华仁太医 94.3%的股权，华仁新特药 60%的股权，华仁生物 89.2%的股权，哈尔滨锅炉 68%的股权，青岛华仁房地产 60%的股权，山东华仁房地产 100%的股权，金城物业 100%的股权，华仁物业 100%的股权，华仁信息 95%的股权，华仁投资 100%的股权，华仁海洋 66%的股权，华仁鹰谷 50%的股权，青岛东鑫科技发展有限公司 24%的股权，海阳市港口建设开发有限公司 20%的股权，泰克玛科技 55%的股权，青岛热能 60%的股权，青岛金弘测控技术发展有限公司 18%的股权。目前实际从事的业务为投资管理。

注：华仁世纪集团已于 2010 年 5 月 17 日将所持华仁太医 100%的股权全部转让给非关联方青岛才高集团有限公司；于 2010 年 5 月 8 日将所持华仁新特药 60%的股权全部转让给非关联自然人赵国庆（华仁新特药董事长）；于 2010 年 5 月 20 日将所持华仁生物 100%的股权全部转让给非关联自然人张伟、赵德保（该 2 位自然人分别为华仁生物的总经理、副总经理。）

（四）发行人成立时拥有的主要资产和实际从事的主要业务

公司为华仁有限整体变更设立，整体承继了华仁有限的全部资产与全部业务。公司设立时拥有的资产为变更设立时华仁有限拥有的全部资产，包括货币资金、应收账款、存货、房产与土地使用权，以及与大输液产品生产、研发有关的机器设备等。

自设立以来，公司及前身华仁有限实际从事的主营业务一直为非 PVC 软袋输液产品的研发、生产和销售。公司拥有的主要资产与实际从事的主营业务在变更设立前后没有发生变化。

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

公司系由 2001 年由原华仁有限整体变更设立，改制前后主营业务及业务流程未发生变化。公司主要业务流程参见本招股说明书第六节之“四、发行人的主营业务情况”部分相关内容。

（六）发行人成立以来，在生产经营方面与主要发起人的关联关系及演变情况

公司设立以后，主要发起人华仁世纪集团未从事过大输液产品的研发、生产和销售业务。公司的生产经营与主要发起人完全分开，不存在依赖主要发起人的情形。

2005 年，华仁世纪集团出资成立华仁新特药，主要从事药品的批发与销售业务。报告期内，华仁新特药因销售本公司的大输液产品，与本公司存在关联交易，2008 年 7 月以后，华仁新特药已经不再从事与大输液销售相关的业务。详细情况请参见本招股说明书第七节之“三、关联交易”部分相关内容。

（七）发起人出资资产的产权变更手续办理情况

本公司由华仁有限整体变更设立，经 2001 年 8 月 8 日山东汇德出具的（2001）汇所验字第 3-016 号《验资报告》确认，发起人的出资均已缴足。截至招股说明书签署日，原华仁有限拥有的业务、资产与机构以及相关债权、债务均由本公司整体承继，公司已办理完毕相关产权变更手续。

（八）公司独立经营情况

公司自设立以来，严格按照《公司法》和《公司章程》的有关规定规范运作，建立健全了公司的法人治理结构，在资产、人员、财务、机构、业务等方面均独立于控股股东、实际控制人及其控制的其他企业，公司具有完整的业务体系及面向市场独立经营的能力：

1、资产独立情况

公司系由华仁有限整体变更而来，原华仁有限的资产已全部进入股份公司。在整体变更后，公司依法办理了相关资产和产权的变更登记手续，具备了与生产经营有关的生产系统、辅助生产系统和配套设施，合法拥有了与生产经营有关的土地、厂房、机器设备以及商标、专利、非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。

2、人员独立情况

公司所有员工均独立于控股股东、实际控制人及其控制的其他企业。公司的总经

理、副总经理、财务负责人和董事会秘书等高级管理人员均专职在公司工作并领取薪酬，未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中担任除董事、监事以外的其他职务，未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业领薪。公司的财务人员未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中兼职。

公司的董事、监事、总经理、副总经理、董事会秘书、财务负责人等人员的产生均是独立的。高级管理人员的任职，均按照《公司法》及其他法律、法规、规范性文件、公司章程规定的程序进行，董事、非由职工代表出任的监事由股东大会选举产生，总理由董事会聘任，副总经理、财务负责人等高级管理人员由总经理提名并经董事会聘任；董事会秘书由董事长提名，董事会聘任。公司不存在大股东超越公司董事会和股东大会职权做出的人事任免决定。

公司建立了独立的人事档案、人事聘用和任免制度以及考核、奖惩制度，与公司员工签订了劳动合同，建立了独立的工资管理、福利与社会保障体系。

3、财务独立情况

公司设有独立的财务会计部门，配备专职财务管理人员。公司根据现行会计制度及相关法规、条例，结合公司实际情况制定了财务管理制度等内部财务会计管理制度，建立了独立、完整的财务核算体系，独立作出财务决策，具有规范的财务会计制度和对分公司、子公司的财务管理制度。

公司独立在中国农业银行青岛市高科技工业园支行开立了基本存款帐户，帐号为：**38090101040001*****，公司全资子公司华仁塑胶在青岛华丰农村合作银行中韩支行开立了基本存款帐户，帐号为：**90202050820100049*****。公司及全资子公司华仁塑胶不存在与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业共用银行账户的情况。

公司及其全资子公司独立办理税务登记，公司持有青岛市国家税务局和青岛市地方税务局颁发的青税字 **370212706426*****号《税务登记证》，华仁塑胶持有青岛市国家税务局和青岛市地方税务局颁发的青崂国税青字 **3702126364250X** 号《税务登记证》，依法独立进行纳税申报和履行纳税义务。

目前，公司及其全资子公司不存在货币资金或其他资产被股东单位或其他关联方占用的情况，也不存在为股东及其下属单位、其他关联企业提供担保的情况。

4、机构独立情况

公司拥有独立的生产经营和办公场所，与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业间不存在混合经营、合署办公的情形。公司的机构设置均独立于控股股东，未发生控股股东和其他股东干预公司机构设置和生产经营活动的情况。

5、业务独立情况

公司目前从事非 **PVC** 软袋大输液产品的研发、生产和销售。公司拥有生产、经营、管理的完整体系，具有独立从事前述业务的人、财、物、产、供、销系统，具有直接面向市场独立经营的能力，不存在其它需要依赖股东及其他关联方进行生产经营活动的情况。

公司控股股东、实际控制人及其控制的其他企业均不从事相同产品的生产经营。公司控股股东和实际控制人均出具了避免同业竞争的承诺函，承诺不从事任何与公司相竞争的业务或项目。详见招股说明书本节之“九、实际控制人、持有 5%以上股份的主要股东及作为股东的董事、监事、高级管理人员做出的重要承诺及其履行情况”相关部分内容。

三、发行人设立以来的重大资产重组情况

公司自设立以来，未进行重大资产重组。

公司设立以来，共发生过两次金额较大的股权转让与购买行为，分别为 2006 年 8 月转让华仁塑胶 20% 股权，和 2008 年 2 月 18 日收购华仁塑胶 100% 股权，具体情况如下：

序号	时间	交易内容	金额 (万元)	定价 依据	交易目的
1	2006 年 8 月 15 日	转让华仁塑胶 20% 股权	200.00	原始出资额	突出主营业务
2	2008 年 2 月 18 日	收购华仁塑胶 100% 股权	1,007.35	经评估的净资产	消除关联交易

(一) 2006 年 8 月转让华仁塑胶股权

为了突出公司主营业务，将公司的主要精力和资源投入到非 **PVC** 软袋输液业务中，2006 年 8 月 15 日，华仁药业与华仁世纪集团签署了《股权转让协议》，约定将华仁药业持有的华仁塑胶 200 万元（出资额的 20%）股权按照原始出资额为依据，转让给华仁世纪集团，转让价格 200 万元。

本次股权转让时，华仁塑胶主要资产和业务情况如下：

项目	2005 年 12 月 31 日	项目	2005 年度
资产总额（万元）	1,293.78	营业收入（万元）	569.87
负债总额（万元）	306.69	营业利润（万元）	-4.36
股东权益（万元）	987.10	净利润（万元）	-4.36

2006 年 9 月 7 日，华仁塑胶在青岛市工商行政管理局办理了本次股权转让的变更登记手续。2006 年 12 月 13 日，华仁世纪集团向华仁药业支付了本次股权转让的款项。

（二）2008 年 2 月收购华仁塑胶股权

华仁塑胶生产的新型连接口管盖于 2007 年 7 月取得国家食品药品监督管理局颁发的《药品包装用材料和容器注册证》，并于 2007 年 8 月份开始供华仁药业第二车间生产的非 PVC 软袋输液使用，由此本公司开始与华仁塑胶发生较多关联采购行为。为减少关联交易，华仁药业决定收购华仁世纪集团所持有的华仁塑胶的全部股份。

2008 年 2 月 18 日，华仁世纪集团与华仁药业签署《股份转让协议》，华仁世纪集团将其持有的华仁塑胶 1000 万元股权转让给华仁药业。

本次股权转让时，华仁塑胶账面主要资产和业务情况如下：

项目	2007 年 12 月 31 日	项目	2007 年度
资产总额（万元）	2,379.75	营业收入（万元）	909.74
负债总额（万元）	1,523.34	营业利润（万元）	-91.60
股东权益（万元）	856.41	净利润（万元）	-88.00

根据山东博会有限责任会计师事务所出具的博会师评报字(2008)第 6 号《评估报告》，华仁塑胶股权购买日的财务状况及评估状况如下表所示，本次转让定价依据为华仁塑胶经评估的净资产值，转让价格为 1,007.35 万元。

项目		账面价值	调整后账面值	评估价值	增减值	增值率%
		A	B	C	D=C-B	E=(C-B)/B×100
流动资产	1	1,225.13	1,187.61	1,214.94	27.33	2.30
长期投资	2	-	-	-	-	-
固定资产	3	1,147.45	1,192.46	1,316.07	123.61	10.37
其中：在建工程	4	292.44	98.23	98.23	-	-
建筑物	5	-	239.22	268.26	29.04	12.14

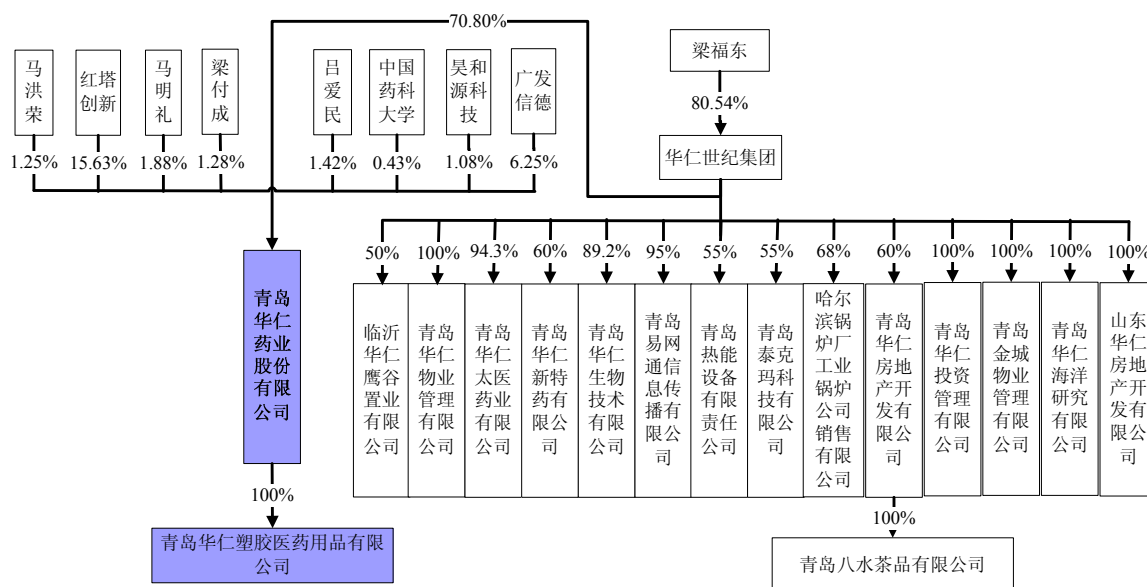
设备	6	855.01	855.01	949.59	94.58	11.06
无形资产	7	-	-	-	-	-
其中:土地使用权	8	-	-	-	-	-
其他资产	9	7.16	7.16	7.16	-	-
资产总计	10	2,379.75	2,387.23	2,538.18	150.95	6.32
流动负债	11	1,523.34	1,530.82	1,530.82	-	-
长期负债	12	-	-	-	-	-
负债总计	13	1,523.34	1,530.82	1,530.82	-	-
净资产	14	856.41	856.41	1,007.35	150.94	17.62

2008年3月5日,华仁塑胶在青岛市工商行政管理局办理了本次股权转让的变更登记手续。2008年4月9日,华仁药业向华仁世纪集团支付了本次股权转让的款项。

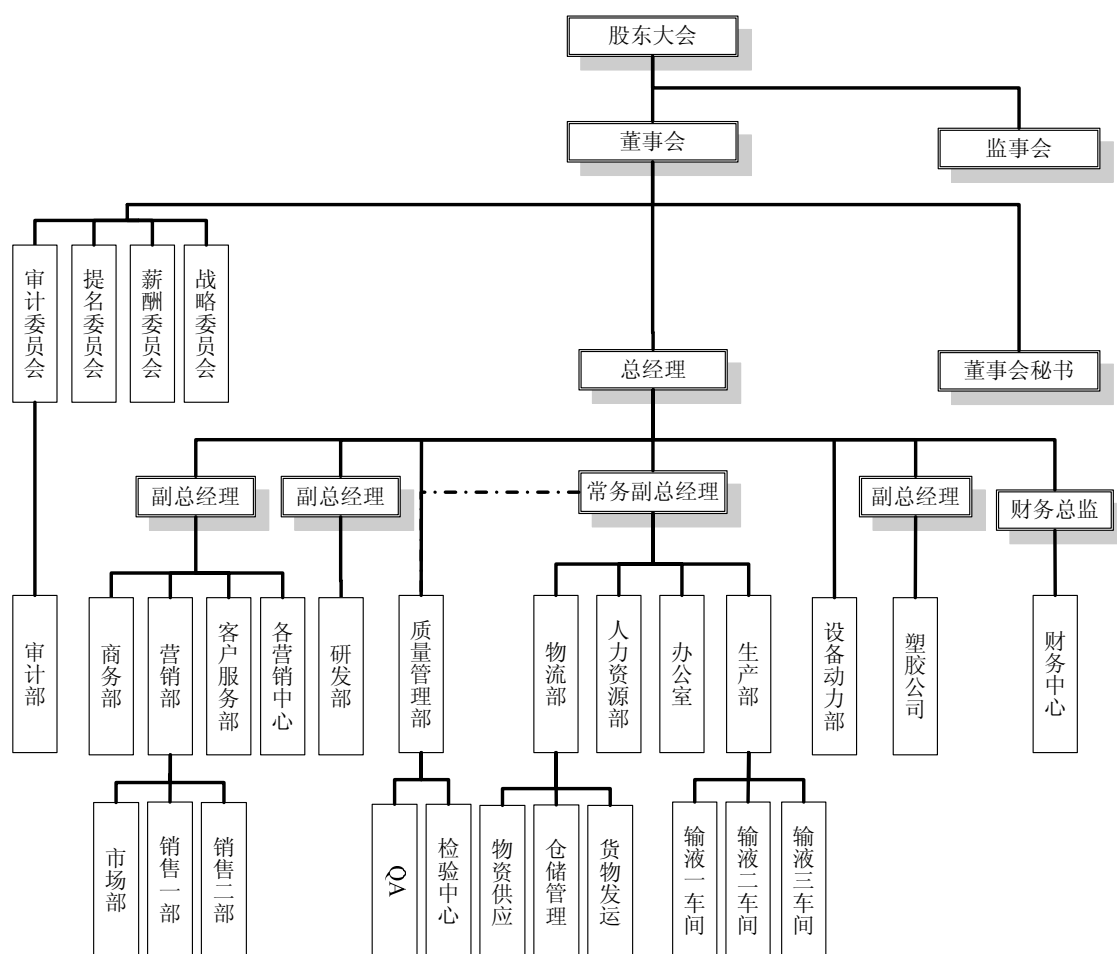
本公司收购华仁塑胶后,不仅可以减少关联交易,而且降低了公司的生产成本,有利于保持公司的市场竞争力。

四、发行人的组织结构

(一) 发行人的股权结构



(二) 发行人的内部组织结构



(三) 发行人各主要职能部门情况

序号	部门名称	主要职责
1	办公室	根据公司发展战略制定办公室年度工作规划及办公费用预算计划；组织协调公司各方面资源全力提供后勤支持及保障；上传下达，监督公司各项规章制度的落实；推进公司管理体系运行，努力营造良好的工作环境及工作氛围，为公司的发展战略和年度经营目标做好有力支持工作。
2	客户服务部	售后服务体系规划建设；分析客户的服务需求，开展各项产品售后服务和客户个性化关怀服务工作，满足客户需求，提高客户满意度；组织营销人员的培训工作，建立营销人员培训体系，针对不同岗位设计培训教材，开发内部培训讲师，提高人员工作能力；
3	物流部	负责公司国内、国际原材料的采购和物资、产品的配送等工作
4	商务部	管理并执行公司业务合同；建立客户资信档案及客户信用评估体系，控制商务风险；制定产品供应计划，保障市场需求；处理订单，控制订单风险；处理发货及退换货事宜，支持销量任务的完成；管理客户应收帐款，降低资金风险，支持回款任务的完成；协调各项资源配合中心投标工作，支持市场开发；对业务人员及商业客户的授权管理，保障市场有序发展；控制市场销售折让，促进良性回款；提供首营资料，做好市场服务工作；根据营销战略，建设完善商务职能，组织架构、人员配置，完成绩效管理及导入工作。

5	营销部	销售工作、市场推广、市场宣传、VIP客户管理、市场培训、招商管理
6	生产部	负责生产的运作与管理,对产品的制造、品质、保障和扩大生产等工作起到组织及推动的作用。
7	质量管理部	完善并优化质量管理体系,确保质量管理正常运转。具体工作分为文件管理、物料管理、现场监督管理、检验管理、验证管理、产品放行管理、留样管理、用户投诉管理、自检管理等几个模块。
8	研发部	及时了解国内外新产品研究动态,开展信息调研,对信息进行整合分析,为公司确立新产品研究项目提供参考依据;按公司年度经营计划完成部门计划分解和实施,开展新产品的合作开发和自主开发,完成新产品的临床前研究及临床试验工作;负责各项新产品和补充申请的报批注册工作,确保报批资料符合注册法规的要求;按照项目需要建设研发实验室并规范管理;研究国家政策,挖掘公司项目创新点,申报科技项目立项,公司技术中心的建设和运行管理;组织公司在产品种的技术改进再提高,提高技术水平和劳动生产率,降低生产成本。
9	设备动力部	能源供给及管理,公司生产设备、公共设施的管理及维修及工艺设备备品备件管理,开展技术革新,降低生产成本。
10	人力资源部	制定公司人力资源战略规划,建立现代人力资源管理体系,合理招募、配置、培训、激励公司员工,为公司实现长期发展战略与经营管理目标服务。
11	财务中心	为企业构建科学、合理的财务管理体系,研究、制定并执行本企业的财务战略规划;合理规划企业资金筹集、运用、分配等财务收支活动,合理配置企业现有的资金资源;负责企业现有资金分配及使用等事宜,并为相关决策提供财务信息支持与建议;开展企业财务预算、预算控制、财务决算等管理工作;负责企业总体税务筹划工作,合理控制企业资金成本。
12	审计部	制定审计制度及审计部工作规定、工作计划;全面审计财务收支及各项经营管理活动;审计内部会计凭证、帐簿、报表的合理、合规、合法性。审计预测、决策方案及经济活动分析报告;审计下属公司销售收入、成本费用、经费支出情况;对公司各部门和人员的经济问题进行财务检查,并提出检查报告书和处理意见;配合外部审计部门和审计机构的审计工作。

五、发行人股权投资情况

公司目前拥有华仁塑胶一家全资子公司。除华仁塑胶外,公司无其他控股或参股子公司。

1、华仁塑胶的基本情况

公司名称	青岛华仁塑胶医药用品有限公司	成立时间	1989年6月20日
注册资本	人民币1,000万元	实收资本	人民币1,000万元
法定代表人	梁富友		
注册地址	青岛市崂山区株洲路187号		
住 所	青岛市崂山区株洲路187号		
主营业务	主要为公司配套生产非PVC软袋用连接口管盖		
股权结构	股东名称	持股比例	
	青岛华仁药业股份有限公司	100%	

主要财务数据 (元)	2008年12月31日		2009年12月31日	
	总资产	29,409,518.64	总资产	43,152,396.91
	净资产	10,407,970.15	净资产	19,647,269.12
	2008年度		2009年度	
	营业收入	14,024,224.86	营业收入	31,078,232.39
	净利润	1,843,908.77	净利润	9,239,298.97

注：上述财务数据经山东汇德审计。

2、华仁塑胶的历史沿革

华仁塑胶前身为设立于 1989 年 6 月 20 日的青岛市崂山区中韩异型橡胶制品厂，注册资金 5 万元，主管部门为青岛市崂山区中韩镇宋家下庄村委会，企业性质登记为集体所有制。1993 年 3 月 18 日，该企业更名为青岛高科技工业园宏达异型塑胶制品厂，注册资金增至 20 万元；1999 年 6 月 15 日，更名为青岛高科技工业园宏达异型塑胶厂（以下简称“宏达塑胶”）。

2000 年 11 月 3 日，中韩街道宋家下庄村委会出具《脱钩协议》：宏达塑胶原投资属于孙国华和宋瑞兰两位自然人，宋家下庄村未参与投资及经营管理。本着谁投资谁受益的原则，宋家下庄村委会同意与宏达塑胶办理脱钩手续，脱钩后宏达塑胶所有债权债务与宋家下庄村无关，由孙国华和宋瑞兰负担。

2000 年 12 月 1 日，宏达塑胶与中韩街道办事处宋家下庄村民委员会签署《脱钩协议书》，并经宋家下庄村委会的上级主管部门中韩街道经济委员会确认：1989 年 6 月 20 日宏达塑胶成立时系挂靠宋家下庄村委，宋家下庄村委没有投入资金，资金全部由宏达塑胶投入；双方脱钩后，资产归宏达塑胶所有，在经营期间所发生的债权债务全部由宏达塑胶承担。

2001 年 1 月 15 日，经青岛市工商行政管理局核准，宏达塑胶更名为青岛华瑞达异型塑胶有限公司（以下简称“华瑞达塑胶”），2001 年 1 月 20 日，青岛市工商行政管理局为青岛华瑞达异型塑胶有限公司颁发了《企业法人营业执照》。企业法定代表人为孙国华，注册资本 60 万元，孙国华与宋瑞兰各持有 30 万元的出资，成立日期为 1989 年 6 月 20 日。

2004 年 2 月 19 日，华瑞达塑胶召开股东会，决定将注册资本增加为 100 万元，新增部分出资由孙国华与宋瑞兰分别以货币资金 20 万元投入。本次增资经青岛汇盛会

计师事务所 2004 年 3 月 1 日出具的青汇盛会内验字（2004）第 2044 号《验资报告》验证。2004 年 3 月 4 日，华瑞达塑胶在青岛市工商行政管理局办理了变更登记手续。

2005 年 8 月 16 日，华瑞达塑胶召开股东会，决定将注册资本增加为 1000 万元，其中由华仁世纪集团以货币资金增资 500 万元，华仁药业以经青岛振青资产评估有限责任公司出具的青振评字 2005-014 号《资产评估报告书》评估确认的实物资产作价 200 万元增资，孙国华以货币资金增资 100 万元，宋瑞兰以货币资金增资 100 万元。同时，变更公司名称为青岛华仁塑胶医药用品有限公司（以下简称“华仁塑胶”）。本次增资经山东汇德会计师事务所 2005 年 9 月 9 日出具的（2005）汇所验字第 3-012 号《验资报告》验证。2005 年 10 月 14 日，华仁塑胶在青岛市工商行政管理局办理了本次增资的工商变更登记手续。本次增资完成后，华仁塑胶的股权结构如下：

序号	股东姓名	出资额（万元）	持股比例（%）
1	孙国华	150	15.00
2	宋瑞兰	150	15.00
3	华仁世纪集团	500	50.00
4	华仁药业	200	20.00
合计		1,000	100.00

2006 年 3 月 10 日，华仁塑胶召开股东会，同意华仁药业以货币资金 200 万元置换 2005 年 8 月的实物出资。本次货币资金出资经山东汇德会计师事务所 2006 年 3 月 28 日出具的（2006）汇所验字第 3-005 号《验资报告》验证。2006 年 3 月 31 日，华仁塑胶在青岛市工商行政管理局办理了本次置换出资的变更登记手续。

2006 年 8 月 15 日，华仁药业与华仁世纪集团签署了《股权转让协议》，约定华仁药业将持有的华仁塑胶 200 万元股权，按照原始出资额为依据转让给华仁世纪集团，转让价格 200 万元。2006 年 9 月 7 日，华仁塑胶在青岛市工商行政管理局办理了本次股权转让的变更登记手续。本次股权转让后，华仁塑胶的股权结构如下：

序号	股东姓名	出资额（万元）	持股比例（%）
1	孙国华	150	15.00
2	宋瑞兰	150	15.00
3	华仁世纪集团	700	70.00
合计		1,000	100.00

2007年6月26日，孙国华、宋瑞兰分别与华仁世纪集团签署《股份转让协议》，分别将其各持有的华仁塑胶150万元股权转让给华仁世纪集团，转让价格均为140万元。2007年7月17日，华仁塑胶在青岛市工商行政管理局办理了本次股权转让的变更登记手续。本次股权转让后，华仁塑胶的股权结构如下：

序号	股东姓名	出资额（万元）	持股比例（%）
1	华仁世纪集团	1,000	100.00
合计		1,000	100.00

2008年2月18日，华仁世纪集团与华仁药业签署《股份转让协议》，华仁世纪集团将其持有的华仁塑胶1000万元股权转让给华仁药业，转让价格为1007.35万元。2008年3月5日，华仁塑胶在青岛市工商行政管理局办理了本次股权转让的变更登记手续。本次股权转让后，华仁塑胶的股权结构如下：

序号	股东姓名	出资额（万元）	持股比例（%）
1	华仁药业	1,000	100.00
合计		1,000	100.00

2009年11月6日，青岛市崂山区人民政府出具崂政发[2009]69号《关于对青岛华仁塑胶医药用品有限公司股权形成及产权界定予以确认的批复》，确认：“华仁塑胶的前身青岛市崂山区中韩异型橡胶制品厂（1999年更名为青岛高科技工业园宏达异型塑胶制品厂）1989年成立时挂靠青岛市崂山区中韩镇宋家下庄村委，登记为集体企业，实际是由自然人孙国华和宋瑞兰共同出资，2000年以脱钩方式解除集体企业挂靠关系，有关法律关系的处理已在脱钩协议中明确。青岛高科技工业园宏达异型塑胶制品厂脱钩及演变为青岛华仁塑胶医药用品有限公司情况属实，程序完备，符合国家和本地区的有关政策和规定。”

六、持有公司5%以上股份的主要股东、实际控制人的基本情况

（一）持有公司5%以上股份的股东情况

目前持有公司5%以上股份的股东为：华仁世纪集团、红塔创新、广发信德，其基本情况如下：

1、华仁世纪集团有限公司

截至招股说明书签署日，华仁世纪集团持有公司股份 11,327.5 万股，占公司总股本的 70.80%，为公司的控股股东。

华仁世纪集团前身是成立于 1995 年的青岛金城实业（集团）有限公司，2001 年 8 月更名为青岛华仁集团有限公司，2004 年经国家工商总局批准，更名为华仁世纪集团有限公司。

（1）1995 年 1 月，金城实业设立

1995 年 1 月，金城业冠房地产开发有公司（为自然人持股的外商投资企业）以固定资产出资 1,376 万元，梁富学、付尚军、莫成良等 10 位自然人现金出资共 192 万元，设立青岛金城实业（集团）有限公司，注册资本为 1568 万元。1995 年 1 月 25 日，山东青岛会计师事务所出具（95）青会验字第 281 号《验资报告》，对上述出资进行了验证。1995 年 1 月 29 日，金城实业取得了青岛市工商行政管理局核发的注册号为 26459511-6 的《企业法人营业执照》。金城实业设立时股权结构如下：

序号	股东名称或姓名	出资额（万元）	出资比例
1	金城业冠房地产开发有公司	1,376	87.76%
2	梁富学	96	6.12%
3	莫成良	18	1.15%
4	付尚军	18	1.15%
5	李文静	10	0.64%
6	王小寅	10	0.64%
7	王庚生	8	0.51%
8	杨秀英	8	0.51%
9	李桂文	8	0.51%
10	朱光	8	0.51%
11	杨景文	8	0.51%
合计		1,568	100%

（2）1997 年 7 月，股权转让

1997 年 7 月，金城实业股东——金城业冠房地产开发有公司及 3 位自然人股东李文静、王寅、朱光与青岛金城实业（集团）有限公司工会及梁福东等 20 位自然人签订《青岛金城实业（集团）有限公司股份转让协议》，并约定本次转让价格按照原始出资额为定价依据。本次股权转让具体情况如下表：

序号	转让方	转让出资额 (万元)	受让方	受让出资额 (万元)
1	金城业冠房地产开发 有公司	1,376.00	集团工会	713.50
2	李文静	10.00	梁福东	380.50
3	王小寅	10.00	王庚生	10.00
4	朱光	8.00	杨秀英	10.00
5			李桂文	10.00
6			杨景文	10.00
7			徐晋丰	18.00
8			王善彤	18.00
9			张志强	18.00
10			孙艺学	18.00
11			郭广启	18.00
12			郭瑞琳	18.00
13			李松海	18.00
14			王荣庆	18.00
15			刘晓惠	18.00
16			孙念波	18.00
17			国登刚	18.00
18			薛冒翔	18.00
19			李 勇	18.00
20			田 忠	18.00
21			张利民	18.00
合计		1,404		1,404

1997 年 7 月,金城实业召开了股东会,审议并通过了上述股权转让方案。1997 年 7 月 21 日,金城实业在青岛市工商行政管理局办理了本次股权转让的变更登记手续。本次股权转让完成后,金城实业股权结构如下:

序号	股东名称或姓名	出资额(万元)	出资比例
1	集团工会	713.5	45.49%
2	梁福东	380.5	24.26%
3	梁富学	96	6.12%
4	付尚军	18	1.15%
5	莫成良	18	1.15%
6	王庚生	18	1.15%
7	杨秀英	18	1.15%
8	李桂文	18	1.15%
9	杨景文	18	1.15%
10	徐晋丰	18	1.15%
11	王善彭	18	1.15%
12	张志强	18	1.15%
13	孙艺学	18	1.15%
14	郭广启	18	1.15%

15	郭瑞林	18	1.15%
16	李松海	18	1.15%
17	王荣庆	18	1.15%
18	刘晓惠	18	1.15%
19	孙念波	18	1.15%
20	国登刚	18	1.15%
21	薛冒翔	18	1.15%
22	李勇	18	1.15%
23	田忠	18	1.15%
24	张利民	18	1.15%
合计		1,568	100%

对于集团工会持有的该 713.5 万元，实际上是代梁福东、莫成良、孙艺学、刘晓惠等 302 名职工持有。具体情况如下：

因金城实业的股东金城业冠房地产开发有限公司及 3 位自然人股东李文静、王寅、朱光拟转让其持有的金城实业的股权，金城实业（含其下属公司）的 302 名职工拟认购部分出资。1996 年 11 月—1997 年 1 月，金城实业根据职工认购情况，向金城实业（含下属公司）302 名职工发放了《青岛金城实业（集团）有限公司内部职工股券》，累计认购金额为 713.5 万元，其中 67 名职工内部职工股券上未签署日期。

1997 年 7 月，金城业冠及 3 位自然人股东李文静、王小寅、朱光与集团工会及梁福东等 20 位自然人签订《青岛金城实业（集团）有限公司股份转让协议》，集团工会代表 302 名职工按照原始出资额受让金城实业 713.5 万元的出资。即集团工会受让的 713.5 万元出资实际上是代梁福东、莫成良、孙艺学、刘晓惠等 302 名职工持有，亦即梁福东、莫成良、孙艺学、刘晓惠等 302 名职工共同出资 713.50 万元，委托集团工会代为受让该部分金城实业股权。

1997 年 7 月，金城实业召开股东会，审议并通过了上述股权转让方案。

1997 年 7 月 18 日，集团工会向青岛市工商局出具了《关于青岛金城实业（集团）有限公司职工投资者认购股份的报告》，确认金城实业召开了职工代表大会，通过了职工投资入股金城实业的提案，302 名职工共投资 713.5 万元（其中梁福东出资 2 万元，其余 301 名职工合计出资 711.5 万元），由集团工会代前述职工持有该部分出资。

1997 年 7 月 21 日，金城实业在青岛市工商行政管理局办理了本次股权转让的变更登记手续。

1998 年 11 月 3 日，青岛市市南区总工会在集团工会向其提交的《关于代表职工

投资认购股份的申请》上盖章确认，同意由集团工会代表 302 名职工投资认购金城实业部分股权。

综上，根据上述情况以及广发证券的核查：集团工会持有的该 713.5 万元，实际上是代梁福东、莫成良、孙艺学、刘晓惠等 302 名职工持有。

(3) 1998 年 4 月，股权转让

1998 年 4 月至 2001 年 1 月，金城实业股东：李松海、郭广启、王善彤、李勇、郭瑞林、薛冒翔、田忠、张志强、张利民、国登刚 10 位股东分别与梁福东签订《股权转让协议》，约定将上述 10 名股东各持有的 18 万元（合计 180 万元）股权转让给梁福东，转让价格按照原始出资额为依据确定，各为 18 万元（合计 180 万元）。

1998 年 3 月 28 日，金城实业召开股东会会议，审议并通过了上述股权转让方案。2001 年 4 月 25 日，金城实业在青岛市工商行政管理局办理了本次股权转让的变更登记手续。本次股权转让后，金城实业股权结构如下：

序号	股东名称或姓名	出资额（万元）	出资比例
1	集团工会	713.5	45.49%
2	梁福东	560.5	35.74%
3	梁富学	96	6.12%
4	付尚军	18	1.15%
5	莫成良	18	1.15%
6	王庚生	18	1.15%
7	杨秀英	18	1.15%
8	李桂文	18	1.15%
9	杨景文	18	1.15%
10	徐晋丰	18	1.15%
11	孙艺学	18	1.15%
12	王荣庆	18	1.15%
13	刘晓惠	18	1.15%
14	孙念波	18	1.15%
合计		1,568	100%

(4) 2001 年 5 月，以未分配利润进行增资

2001 年 5 月 25 日，金城实业召开股东会，决定以未分配利润 2,853.76 万元按照同比例向股东进行转增资本，增资后金城实业注册资本为 4,421.76 万元。集团工会受托持有的 713.5 万元（占 45.49%）出资，按比例相应获增注册资本 1,298.57 万元，因此该次增资后集团工会受托持有华仁集团 2,012.07 万元出资。

2001年5月27日,山东光大会计师事务所出具了鲁光会青验字[2001]333号《验资报告》,对本次增资进行了验证。2001年5月30日,金城实业在青岛市工商行政管理局办理了本次增资的变更登记手续。本次增资完成后,金城实业股权结构如下:

序号	股东名称或姓名	出资额(万元)	出资比例
1	集团工会	2,012.07	45.49%
2	梁福东	1,580.61	35.74%
3	梁富学	270.72	6.12%
4	付尚军	50.76	1.15%
5	莫成良	50.76	1.15%
6	王庚生	50.76	1.15%
7	杨秀英	50.76	1.15%
8	李桂文	50.76	1.15%
9	杨景文	50.76	1.15%
10	徐晋丰	50.76	1.15%
11	孙艺学	50.76	1.15%
12	王荣庆	50.76	1.15%
13	刘晓惠	50.76	1.15%
14	孙念波	50.76	1.15%
合计		4,421.76	100%

(5) 2001年8月,企业名称变更

2001年8月17日,金城实业召开股东会,决定将公司名称变更为青岛华仁集团有限公司。2001年8月24日,华仁集团取得青岛市工商行政管理局出具的《名称变更核准通知书》(名称核准号:0020010824079),核准了金城实业更名为华仁集团名称变更申请。

(6) 2001年9月,股权转让

2001年9月,华仁集团股东莫成良、孙艺学、王荣庆、徐晋丰、刘晓惠5人与陈昀、王庚生、周恩、杨秀英、武丽莎、辛建杰、张颜开、张春强、谭园林、李永生、梁福东11人签署了《青岛华仁集团有限公司股份转让协议》,约定:莫成良将其持有的50.76万元的股权分别转让给陈昀30万元、王庚生20.76万元;孙艺学将其持有的50.76万元股权分别转让给王庚生3.48万元、周恩30万元、杨秀英17.28万元;王荣庆将所持40.76万元的股权分别转让给武丽莎、辛建杰、张颜开、张春强、谭园林、李永生每人6万元,转让给杨秀英4.76万元;徐晋丰将持有的25.76万元股权分别转让给杨秀英2.2万元、梁福东23.56万元;刘晓惠将其持有的5.76万元股权转让给梁福东;上述股权转让均以原始出资额为定价依据。

2001年9月17日,华仁集团召开股东会,审议并通过了上述股权转让方案。2001年10月31日,华仁集团在青岛市工商行政管理局办理了本次股权转让的变更登记手续。本次股权转让后,华仁集团的股权结构如下:

序号	股东名称或姓名	出资额(万元)	出资比例
1	集团工会	2,012.07	45.49%
2	梁福东	1,609.93	36.41%
3	梁富学	270.72	6.12%
4	杨秀英	75	1.70%
5	王庚生	75	1.70%
6	李桂文	50.76	1.15%
7	付尚军	50.76	1.15%
8	孙念波	50.76	1.15%
9	杨景文	50.76	1.15%
10	刘晓惠	45	1.02%
11	周恩	30	0.68%
12	陈昀	30	0.68%
13	徐晋丰	25	0.57%
14	王荣庆	10	0.24%
15	武丽莎	6	0.13%
16	张颜开	6	0.13%
17	张春强	6	0.13%
18	辛建杰	6	0.13%
19	谭园林	6	0.13%
20	李永生	6	0.13%
合计		4,421.76	100%

(7) 2002年8月至2003年1月,股权转让

2002年8月15日,华仁集团股东张颜开与梁福东签订《股权转让协议书》,约定张颜开将其持有的华仁集团6万元股权转让给梁福东,转让价格为2.0450万元。

2002年9月3日,华仁集团股东王庚生与梁福东、梁富学、杨秀英、孙念波、付尚军、李桂文、杨景文、刘晓惠、周恩、陈昀、徐晋丰、王荣庆、谭园林、李永生、武丽莎、张春强、辛建杰等17名华仁集团股东签署了《青岛华仁集团有限公司股份转让协议》,约定:王庚生将其持有的华仁集团9万元股权转让给周恩,转让价格为3万元;王庚生将其持有的华仁集团66万元股权平均转给梁福东、梁富学、杨秀英、孙念波、付尚军、李桂文、杨景文、刘晓惠、周恩、陈昀、徐晋丰、王荣庆、谭园林、李永生、武丽莎、张春强、辛建杰等17人,转让价格为12.3369万元。

2003年1月15日,华仁集团工会与梁福东签订了《青岛华仁集团有限公司股份

转让协议》，约定将其持有的华仁集团 2,012.07 万元按照出资额转让给梁福东，即转让价格为 2,012.07 万元。

2003 年 4 月 15 日，华仁集团召开股东会作出决议，同意上述转让。2003 年 5 月 21 日，华仁集团在青岛市工商行政管理局办理了本次股权转让的变更登记手续。本次股权转让后，华仁集团的股权结构如下：

序号	股东姓名	出资额（万元）	出资比例
1	梁福东	3631.92	82.14%
2	梁富学	274.60	6.21%
3	杨秀英	78.88	1.78%
4	李桂文	54.64	1.24%
5	付尚军	54.64	1.24%
6	孙念波	54.64	1.24%
7	杨景文	54.64	1.24%
8	刘晓惠	48.88	1.11%
9	周恩	42.88	0.97%
10	陈昀	33.88	0.77%
11	徐晋丰	28.88	0.65%
12	王荣庆	13.88	0.31%
13	武丽莎	9.88	0.22%
14	张春强	9.88	0.22%
15	辛建杰	9.88	0.22%
16	谭园林	9.88	0.22%
17	李永生	9.88	0.22%
合计		4,421.76	100%

1) 工会持股转让的决议和批准程序

①1997 年 9 月至 2001 年 1 月，除梁福东之外的 301 名职工陆续将其委托集团工会持有的金城实业出资，按照原始出资额全部转让给了梁福东。A：其中 279 名职工与梁福东签署了《职工内部股转让证明》，内容为前述出资职工同意将所持有的出资转让给梁福东，梁福东同意接受。该 279 名职工已将其持有的标明持股人姓名的《职工内部股券》交给梁福东，加盖“作废”章；B：5 名职工与梁福东签署了《职工内部股转让证明》，但未交回标明持股人姓名的《职工内部股券》；C：1 名职工与梁福东签署《职工内部股转让证明》，但交回了部分标明持股人姓名及“作废”字样的《内部职工股券》（应交 5 万，但只交回了 4 万）；D：1 名职工未与梁福东签署《职工内部股转让证明》，但交回了标明持股人姓名的《内部职工股券》并加盖“作废”章；E：9 名职工系委托他人在其《职工内部股转让证明》代为签字，但交回了标明持股人姓名的《内

部职工股券》并加盖“作废”章；F：还有 9 人未在《内部职工股券》上签署姓名也未签署《职工内部股转让证明》，但将《内部职工股券》交回并加盖“作废”章。

以上合计人数 304 人，但有 1 人系同时存在前述 A 和 B 两种情形，有 2 人系同时存在 A 和 E 两种情形，因此被重复统计。

②自 1997 年 10 月开始，218 名转让职工在《职工内部股转让领款单》上签字确认领取了相应的股权转让款，88 名转让职工存在由其他转让职工代签领款的情形（涉及金额 1,795,000 元），11 名转让职工未在《领款单》上签字（涉及金额 275,000 元）。（前述职工的总人数为 317 人，存在差异的原因为：职工中 16 人系分数次转让出资，且同时存在自行领款及由他人代领或领款未签字的情形）

至此，即截至 2001 年 1 月，原由 302 名职工委托集团工会持有的该部分股权，变成梁福东委托集团工会持有，亦即梁福东成为集团工会受托持股的实际持有人。

③2003 年 1 月 15 日，集团工会与梁福东签订了《青岛华仁集团有限公司股份转让协议》，约定集团工会将其持有的华仁集团 2,012.07 万元按照出资额转让给梁福东，转让价格为 2,012.07 万元，即将由梁福东作为实际所有人、委托集团工会持有的该 2,012.07 万元股份，从法律形式上变更为梁福东直接持有。

④2003 年 3 月 27 日，集团工会组织召开集团公司职工代表大会，审议通过了《关于集团公司工会转让所持公司股权》的议案，同意将集团工会持有的 2,012.07 万元出资转让给梁福东。

⑤2003 年 4 月 15 日，华仁集团召开股东会，决议通过了上述转让事项。

⑥2003 年 5 月 21 日，华仁集团在青岛市工商行政管理局办理了本次股权转让的变更登记手续，从而使梁福东不仅在实质上持有该 2,012.07 万元出资，也从法律形式完成了上述持股的登记事项。

⑦2010 年 3 月 16 日，华仁世纪集团有限公司工会委员会向青岛市市南区总工会提交了《关于补办青岛金城实业（集团）有限公司工会持股转让审批手续有关事项的报告》，青岛市市南区总工会于 2010 年 3 月 17 日在该报告上盖章确认同意 2003 年集团工会将持有的 2,012.07 万元全部转让给梁福东。

综上，根据上述情况以及广发证券的核查：集团工会将持有的华仁集团 2,012.07 万元转让给梁福东后，梁福东成为该部分股份的实际持有人，不再存在受托持股的情

形。

2) 职工转让出资、集团工会出资转让给梁福东的原因

除梁福东之外的 301 名职工将其委托集团工会持有的股权转让给梁福东,是因为:
(1)彼时职工通过工会实际投资入股金城实业后,金城实业的经营状况并未迅速改观,公司经营状况未达到多数职工预期状况,出资职工对金城实业的前景不看好,因此欲退出出资;(2)为改善金城实业经营状况,优化公司治理结构,加强公司内部管理,提高决策效率,梁福东与出资职工协商,出资职工均同意按其原始出资额将其持有的 711.5 万元出资转让给梁福东,梁福东同意接受 301 名出资职工转让的全部出资。

集团工会(实际受梁福东委托)持有的股权实际转让给梁福东的原因:截至 2001 年 1 月,301 名职工将其委托集团工会持有的股权转让给梁福东后,集团工会代职工持有的该 713.5 万元出资,实际已变更为由集团工会代梁福东个人持有,即该部分股权的实际持有人为梁福东个人。2001 年 5 月金城实业增资后,集团工会即代梁福东个人持有的出资相应增加至 2,012.07 万元。因此为了简化股权结构,使该部分出资的名义持有人与实际持有人保持一致,2003 年 1 月梁福东与集团工会签署了股权转让协议,并于 2003 年 5 月办理了工商变更登记手续,从而完成了从实质到形式梁福东对该部分出资的所有权。

3) 职工转让出资、集团工会出资转让给梁福东的定价依据

职工转让出资的定价依据:由于职工通过工会实际投资入股金城实业后,金城实业的经营状况并未迅速改观,公司经营状况未达到多数职工预期状况,因此出资职工期望尽快变现资金,经梁福东与出资职工协商,双方均同意按照原始出资额定价。

集团工会(实际受梁福东委托)转让给梁福东的定价依据:鉴于职工将持有的金城实业出资转让给梁福东后,集团工会持有的 2,012.07 万元出资系代其持有,集团工会并未实际出资,梁福东未实际支付相应对价。

4) 是否存在纠纷或潜在纠纷

为核实出资职工出资转让及集团工会股权转让的情况,保荐机构与律师仔细查阅了:《青岛金城实业(集团)有限公司股份转让协议》、《青岛金城实业(集团)有限公司内部职工股券》、《关于青岛金城实业(集团)有限公司职工投资者认购股份的报告》、《关于代表职工投资认购股份的申请》、《职工内部股转让证明》、《职工内部股转让领

款单》、相关股权转让协议、金城实业股东会决议、华仁集团股东会决议、华仁集团职工代表大会决议、《关于补办青岛金城实业（集团）有限公司工会持股转让审批手续有关事项的报告》及梁福东的相关承诺函等原始文件，查阅了金城实业的工商登记档案资料，并到青岛市档案馆、青岛市市南区总工会进行了调查。

①出资职工与梁福东之间的出资转让不存在纠纷。集团工会向梁福东个人股权转让相关事宜，已履行了必要的程序，包括：转让双方依法签订转让协议，召开股东会、职工代表大会，办理工商变更登记，且事后经青岛市市南区总工会盖章确认，已取得相关主管部门的确认，程序完备。

②发行人实际控制人梁福东确认，出资职工向其转让出资至今，没有任何已转让出资的职工因出资转让事宜向其主张权利，双方未发生任何纠纷。

③根据《中华人民共和国民事诉讼法通则》，第一百三十五条“向人民法院请求保护民事权利的诉讼时效期间为二年”，第一百三十七条“诉讼时效期间从知道或者应当知道权利被侵害时起计算”之规定，即使 2001 之前向梁福东转让出资的职工现在向梁福东主张权利，也超过了法律规定的诉讼时效，丧失了通过司法程序寻求法律救济并胜诉的可能。

④发行人实际控制人梁福东于 2009 年 11 月 26 日出具《承诺函》确认：“前述出资转让系本人和转让出资职工的真实意思表示，价格亦经过本人与转让方充分协商后确定，本人已向所有转让方足额支付了转让款。出资转让后至今未发生任何纠纷。如果将来转让方主张价格不公允或主张股东权利，本人将主动采取一切必要措施消除不利影响，由此产生的一切责任由本人承担。”

5) 保荐机构和律师的核查意见

根据上述核查，保荐机构和律师认为：集团工会股权转让已履行了相关决议及审批程序，并已取得相关主管部门的确认，程序完备；集团工会股权转让不存在纠纷及潜在纠纷；出资职工与梁福东之间的出资转让不违反法律、行政法规的规定。目前不存在纠纷及潜在纠纷，不会对梁福东持有华仁世纪集团的股权产生重大不利影响。

(8) 2003 年 5 月，货币资金增资

2003 年 4 月，华仁集团召开股东会，决定增加将注册资本增加至 5000 万元，新增部分注册资本均以货币资金认购，其中由梁福东出资 506.12 万元、梁富友出资 20

万元、刘婷出资 12 万元、贺志宝出资 8 万元、赵协民出资 8 万元、杨秀英出资 4.12 万元、邓安出资 4 万元、吴昌明出资 4 万元、江延峰出资 4 万元、梁霞出资 4 万元、余磊出资 4 万元，合计出资 578.24 万元，增加注册资本 578.24 万元。

2003 年 5 月 10 日，山东新永信有限责任会计师事务所出具了鲁新永信验字[2003] 第 539 号《验资报告》，对本次增资进行了验证。2003 年 5 月 21 日，华仁集团在青岛市工商行政管理局办理了本次增资的变更登记手续。本次增资完成后，华仁集团的股权结构如下：

序号	股东姓名	出资额（万元）	出资比例
1	梁福东	4,138.04	82.76%
2	梁富学	274.60	5.49%
3	杨秀英	83.00	1.66%
4	李桂文	54.64	1.09%
5	付尚军	54.64	1.09%
6	孙念波	54.64	1.09%
7	杨景文	54.64	1.09%
8	刘晓惠	48.88	0.98%
9	周恩	42.88	0.86%
10	陈昀	33.88	0.68%
11	徐晋丰	28.88	0.58%
12	梁富友	20.00	0.40%
13	王荣庆	13.88	0.28%
14	刘婷	12.00	0.24%
15	武丽莎	9.88	0.20%
16	张春强	9.88	0.20%
17	辛建杰	9.88	0.20%
18	谭园林	9.88	0.20%
19	李永生	9.88	0.20%
20	贺志宝	8.00	0.16%
21	赵协民	8.00	0.16%
22	吴昌明	4.00	0.08%
23	邓安	4.00	0.08%
24	余磊	4.00	0.08%
25	江延峰	4.00	0.08%
26	梁霞	4.00	0.08%
合计		5,000	100%

（9）2003 年 6 月，股权转让

2003 年 6 月 6 日，华仁集团股东梁福东与李光友签订了《股权转让协议书》，约定梁福东将其持有的华仁集团 50 万元股权转让给李光友。

同日，华仁集团召开了股东会，审议并通过了本次股权转让。2003 年 7 月 25 日，华仁集团在青岛市工商行政管理局办理了本次股权转让的变更登记手续。本次股权转让完成后，华仁集团的股权结构如下：

序号	股东姓名	出资额（万元）	出资比例
1	梁福东	4,088.04	81.76%
2	梁富学	274.60	5.49%
3	杨秀英	83.00	1.66%
4	杨景文	54.64	1.09%
5	孙念波	54.64	1.09%
6	付尚军	54.64	1.09%
7	李桂文	54.64	1.09%
8	李光友	50.00	1.00%
9	刘晓惠	48.88	0.98%
10	周恩	42.88	0.86%
11	陈昀	33.88	0.67%
12	徐晋丰	28.88	0.58%
13	梁富友	20.00	0.40%
14	王荣庆	13.88	0.28%
15	刘婷	12.00	0.24%
16	张春强	9.88	0.20%
17	辛建杰	9.88	0.20%
18	谭园林	9.88	0.20%
19	李永生	9.88	0.20%
20	武丽莎	9.88	0.20%
21	赵协民	8.00	0.16%
22	贺志宝	8.00	0.16%
23	梁霞	4.00	0.08%
24	邓安	4.00	0.08%
25	吴昌明	4.00	0.08%
26	余磊	4.00	0.08%
27	江延峰	4.00	0.08%
合计		5,000	100%

（10）2003 年 12 月，股权转让

2003 年 12 月 30 日，华仁集团股东孙念波、刘晓惠分别与自然人张军签订了《青岛华仁集团有限公司股权转让协议》，约定孙念波将其持有的华仁集团 40 万元股权按照出资额转让给张军，转让价格为 40 万元，刘晓惠将其持有的华仁集团 35 万元股权按照出资额转让给张军，转让价格为 35 万元。

同日，华仁集团召开了股东会，审议并通过了本次股权转让方案。2004 年 4 月

27 日，华仁集团在青岛市工商行政管理局办理了本次股权转让的变更登记手续。本次股权转让完成后，华仁集团的股权结构如下：

序号	股东姓名	出资额（万元）	出资比例
1	梁福东	4,088.04	81.76%
2	梁富学	274.6	5.49%
3	杨秀英	83	1.66%
4	张军	75	1.5%
5	杨景文	54.64	1.09%
6	付尚军	54.64	1.09%
7	李桂文	54.64	1.09%
8	李光友	50.00	1.00%
9	周恩	42.88	0.86%
10	陈昀	33.88	0.67%
11	徐晋丰	28.88	0.58%
12	梁富友	20	0.40%
13	孙念波	14.64	0.29%
14	王荣庆	13.88	0.28%
15	刘晓惠	13.88	0.28%
16	刘婷	12	0.24%
17	张春强	9.88	0.20%
18	辛建杰	9.88	0.20%
19	谭园林	9.88	0.20%
20	李永生	9.88	0.20%
21	武丽莎	9.88	0.20%
22	赵协民	8	0.16%
23	贺志宝	8	0.16%
24	梁霞	4	0.08%
25	邓安	4	0.08%
26	吴昌明	4	0.08%
27	余磊	4	0.08%
28	江延峰	4	0.08%
合计		5,000	100%

（11）2004 年 4 月，变更企业名称

2004 年 2 月 13 日，华仁集团召开了股东会并审议通过了将公司名称变更为华仁世纪集团有限公司的决议。2004 年 4 月 22 日，华仁世纪集团取得了青岛市工商行政管理局颁发的《企业名称变更核准通知书》（名称核准号：0020040421240），同意将公司名称由青岛华仁集团有限公司变更为华仁世纪集团有限公司。

（12）2004 年 9 月，股权转让

2004 年 9 月 30 日，华仁世纪集团股东徐晋丰、贺志宝分别与梁福东签署了《股权转让协议》，约定徐晋丰将其持有的 28.88 万元股权以 5.7888 万元转让给梁福东，

贺志宝将其持有的 8 万元股权以 4.0441 万元转让给梁福东。

同日，华仁世纪集团股东梁福东分别与李桂文、杨景文、余磊、初晓君、刘婷、周恩、孙念波、赵协民、李青、武丽莎、梁霞、梁富友、谭园林、辛建杰、李永生、张春强、闫锋、刘晓惠、江延峰、王荣庆、邓安等 21 人签署了《股权转让协议》，约定梁福东将其持有的 110.83 万元股权转让给前述 21 人，具体转让情况如下：

转让方	受让方	转让股权（万元）	转让价格（万元）
梁福东	李桂文	20.20	5.0397
	杨景文	5.63	1.4046
	余磊	1.48	0.3693
	初晓君	8.00	4.0138
	刘婷	4.45	1.1102
	周恩	15.94	3.9769
	孙念波	5.38	1.3422
	赵协民	2.97	0.7409
	李青	2.00	1.0034
	武丽莎	3.71	0.9256
	梁霞	1.48	0.3693
	梁富友	7.41	1.8488
	谭园林	3.71	0.9256
	辛建杰	3.71	0.9256
	李永生	3.71	0.9256
	张春强	3.71	0.9256
	闫锋	4.00	2.0069
	刘晓惠	5.19	1.2948
	江延峰	1.48	0.3693
	王荣庆	5.19	1.2948
	邓安	1.48	0.3693

2004 年 11 月 30 日，华仁世纪集团召开股东会审议并通过了本次股权转让方案。2005 年 1 月 10 日，华仁世纪集团在青岛市工商行政管理局办理了本次股权转让的变更登记手续。本次股权转让完成后，华仁世纪集团的股权结构如下：

序号	股东姓名	出资额（万元）	出资比例
1	梁福东	4,014.09	80.28%
2	梁富学	274.60	5.49%
3	杨秀英	83.00	1.66%
4	李桂文	74.84	1.50%
5	张军	75.00	1.50%
6	杨景文	60.27	1.21%
7	周恩	58.82	1.18%

8	付尚军	54.64	1.09%
9	李光友	50.00	1.00%
10	陈昀	33.88	0.68%
11	梁富友	27.41	0.55%
12	孙念波	20.02	0.40%
13	王荣庆	19.07	0.38%
14	刘晓惠	19.07	0.38%
15	刘婷	16.45	0.33%
16	张春强	13.59	0.27%
17	辛建杰	13.59	0.27%
18	谭园林	13.59	0.27%
19	李永生	13.59	0.27%
20	武丽莎	13.59	0.27%
21	赵协民	10.97	0.22%
22	初晓君	8.00	0.16%
23	梁霞	5.48	0.11%
24	邓安	5.48	0.11%
25	余磊	5.48	0.11%
26	江延峰	5.48	0.11%
27	闫锋	4.00	0.08%
28	吴昌明	4.00	0.08%
29	李青	2.00	0.04%
合计		5,000.00	100%

(13) 2007 年 7 月，股权转让

2007 年 7 月 29 日，华仁世纪集团股东李青与梁福东签订了《股权转让协议》，约定将其持有的华仁集团 2 万元股权转让给梁福东，转让价格为 1.2 万元；2007 年 7 月 31 日，股东赵协民与梁福东签订了《股权转让协议》，约定将其持有的华仁世纪集团 10.97 万元股权转让给梁福东，转让价格为 4.7384 万元。

2007 年 7 月 31 日，华仁世纪集团召开股东会，审议并通过了本次股权转让方案。2007 年 8 月，华仁世纪集团在青岛市工商行政管理局办理了本次股权转让的变更登记手续。本次股权转让完成后，华仁世纪集团的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例
1	梁福东	4,027.06	80.54%
2	梁富学	274.60	5.49%
3	杨秀英	83.00	1.66%
4	李桂文	74.84	1.50%
5	张军	75.00	1.50%
6	杨景文	60.27	1.21%
7	周恩	58.82	1.18%
8	付尚军	54.64	1.09%

9	李光友	50.00	1.00%
10	陈昀	33.88	0.68%
11	梁富友	27.41	0.55%
12	孙念波	20.02	0.40%
13	王荣庆	19.07	0.38%
14	刘晓惠	19.07	0.38%
15	刘婷	16.45	0.33%
16	张春强	13.59	0.27%
17	辛建杰	13.59	0.27%
18	谭园林	13.59	0.27%
19	李永生	13.59	0.27%
20	武丽莎	13.59	0.27%
21	初晓君	8.00	0.16%
22	邓安	5.48	0.11%
23	梁霞	5.48	0.11%
24	余磊	5.48	0.11%
25	江延峰	5.48	0.11%
26	吴昌明	4.00	0.08%
27	闫锋	4.00	0.08%
合计		5,000.00	100%

截至目前，上述股权转让后，华仁世纪集团未发生过其它股权变动。

华仁世纪集团住所为青岛市市南区东海路 37 号，注册资本为 5,000 万元，法定代表人为梁福东。经营范围为：项目投资；经营管理；销售：五金，家用电器，日用百货，服装，化工产品（不含危险品）；房屋租赁；研制、开发、生产、销售网络设备、计算机软硬件；技术信息咨询、开发、培训服务；室内装饰装潢。

2008 年 12 月 31 日、2009 年 12 月 31 日，华仁世纪集团资产总额分别为 1,020,269,710.04 元、1,257,350,417.87 元（合并财务报表，下同），净资产分别为 92,358,353.98 元、148,837,115.99 元；2008 年度、2009 年度，华仁世纪集团的营业收入分别为 235,438,324.01 元、456,417,967.44 元，净利润分别为 24,806,513.82 元、46,482,463.16 元。（以上财务数据经山东汇德会计师事务所有限公司审计）

2、红塔创新投资股份有限公司

截至招股说明书签署日，红塔创持有公司股份 2,500 万股，占公司总股本的 15.63%。

红塔创新成立于 2000 年 6 月 15 日，住所为昆明市高新技术开发区科医路 50 号华地王朝大酒店 611、810 室，注册资本为 4 亿元，法定代表人为刘会疆。经营范围为：对信息产业、通信、生物制药、新型材料，对高新技术领域投资；投资管理；资产管

理；企业重组、收购与合并；风险投资；投资咨询；信息咨询；管理咨询；投资顾问及相关顾问业务；技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务；与上述业务相关的人员培训、信息服务、组织交流；机械电器设备、化工产品、建筑材料，计算机及外部设备的批发、零售、代购代销。实际从事的业务为：股权投资、风险投资。红塔创新的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额(万元)	出资比例
1	云南红塔集团有限公司	21,000	52.50%
2	烟台万华合成革集团有限公司	6,000	15.00%
3	华润深国投投资有限公司	3,000	7.50%
4	烟台万华聚氨酯股份有限公司	2,000	5.00%
5	烟台冰轮股份有限公司	2,000	5.00%
6	华熙中环投资有限公司	2,000	5.00%
7	云南烟草兴云投资股份有限公司	2,000	5.00%
8	国信证券股份有限公司	1,000	2.50%
9	云南白药集团股份有限公司	1,000	2.50%
合计		40,000	100%

2008年12月31日、2009年12月31日，红塔创新的资产总额分别为63,409.00万元、65,836.44万元（母公司财务报表，下同），净资产分别为56,377.97万元、61,967.30万元；2008年度、2009年度营业收入分别为0万元、179.60万元，净利润分别为6,079.64万元、7,580.65万元。（注：2008年的财务数据摘自中和正信会计师事务所有限公司出具的中和正信审字（2009）1-085号《审计报告》，2009年的数据摘自天健正信会计师事务所有限公司出具的天健正信审（2010）NZ字第010504号《审计报告》。）

3、广发信德投资管理有限公司

截至招股说明书签署日，广发信德持有公司股份1,000万股，占公司总股本的6.25%。

广发信德成立于2008年12月3日，系公司本次公开发行股票保荐机构（主承销商）广发证券的全资子公司，注册资本5亿元人民币，法定代表人为罗斌华，营业范围为：股权投资；；为客户提供股权投资的财务顾问服务及证监会同意的其他业务。实际从事的业务为：股权投资；；为客户提供股权投资的财务顾问服务及证监会同意的

其他业务。

2008 年 12 月 31 日、2009 年 12 月 31 日，广发信德的资产总额分别为 50,007.53 万元、50,649.43 万元（母公司财务报表，下同），净资产分别为 50,005.24 万元、50,024.52 万元；2008 年度、2009 年度营业收入分别为 0 万元、0 万元，净利润分别为 5.24 万元、19.28 万元。（注：2008 年的财务数据摘自北京中瑞诚联合会计师事务所广东分所出具的中瑞诚审字（2009）第 1196 号《审计报告》，2009 年的数据未经审计。）

（二）控股股东、实际控制人及其持有发行人的股份情况

公司的控股股东为华仁世纪集团，实际控制人为梁福东先生。

1、控股股东华仁世纪集团的基本情况

华仁世纪集团基本情况见招股说明书本节“（一）持有公司 5%以上股份的股东情况”之“1、华仁世纪集团有限公司”。

2、实际控制人梁福东的基本情况

梁福东先生，中国国籍，1959 年 11 月出生，山东省平邑县人，身份证号为 21010219591126****，住所为山东省青岛市市南区海口路 11 号。持有公司控股股东华仁世纪集团 80.54%的股权，现任公司董事、华仁世纪集团董事长兼总裁。

3、控股股东、实际控制人持有发行人的股份情况

控股股东华仁世纪集团持有公司 11,327.5 万股，占公司总股本的 70.80%；实际控制人梁福东先生未直接持有公司股份，通过控股股东华仁世纪集团持有公司股份。控股股东持有的公司股份不存在质押或其他有争议的情况。

（三）控股股东、实际控制人控制的其他企业情况

公司控股股东华仁世纪集团、实际控制人梁福东控制的其他企业基本情况及其任职情况如下：

序号	公司名称	持股或控制情况	实际控制人 任职情况
1	青岛华仁太医药业有限公司	华仁世纪集团持股94.30%	董事

2	青岛华仁新特药有限公司	华仁世纪集团持股60.00%	无
3	青岛华仁生物技术有限公司	华仁世纪集团持股89.20%	无
4	青岛华仁房地产开发有限公司	华仁世纪集团持股60.00%	董事长
5	青岛华仁物业管理有限公司	华仁世纪集团持股100.00%	无
6	青岛华仁信息传播有限公司	华仁世纪集团持股95.00%	董事长
7	青岛华仁投资管理有限公司	华仁世纪集团持股100.00%	无
8	临沂华仁鹰谷置业有限公司	华仁世纪集团持股50.00%	董事长
9	青岛热能设备有限责任公司	华仁世纪集团持股60.00%	无
10	青岛泰克玛科技有限公司	华仁世纪集团持股55.00%	董事
11	哈尔滨锅炉厂工业锅炉公司销售有限公司	华仁世纪集团持股68.00%	无
12	青岛金城物业管理有限公司	华仁世纪集团持股100.00%	无
13	青岛华仁海洋研究有限公司	华仁世纪集团持股66.00%	无
14	青岛八水茶品有限公司	青岛华仁房地产持股100.00%	无
15	山东华仁房地产开发有限公司	华仁世纪集团持股100.00%	无

注：华仁世纪集团已于2010年5月17日将所持华仁太医100%的股权全部转让给非关联方青岛才高集团有限公司；于2010年5月8日将所持华仁新特药60%的股权全部转让给非关联自然人赵国庆（华仁新特药董事长）；于2010年5月20日将所持华仁生物100%的股权全部转让给非关联自然人张伟、赵德保（该2位自然人分别为华仁生物的总经理、副总经理）。

梁福东作为本公司董事，能够严格遵守法律、法规和公司章程对董事的约束，客观、公正、独立的参加本公司董事会会议，积极参与议案的讨论，忠实、勤勉地履行董事职责，维护本公司和其他股东的合法利益；未利用其董事和实际控制人身份，影响本公司经营的独立性。因此，梁福东对本公司以外的其他企业拥有控制权或者在上述企业担任职务未对本公司的独立性构成不利影响。

各公司具体情况如下：

1、华仁太医

公司名称	青岛华仁太医药业有限公司	成立时间	2005年10月31日
注册资本	4,300万元	法定代表人	李永生

注册地址	青岛市李沧区上苑路1号			
经营范围	溶液剂（外用）、贴膏剂、片剂、硬胶囊剂、颗粒剂生产（有效期至2010-09-20）。			
股权结构	股东名称		持股比例	
	华仁世纪集团有限公司		94.30%	
	青岛华仁生物技术有限公司		5.70%	
主要财务数据 （元） （经山东汇德会 计师事务所有限 责任公司审计）	2008年12月31日		2009年12月31日	
	总资产	48,976,440.51	总资产	47,904,407.11
	净资产	42,925,522.19	净资产	42,183,044.20
	2008年度		2009年度	
	营业收入	7,664,308.52	营业收入	8,248,372.57
	净利润	275,820.95	净利润	-742,477.99

注：华仁世纪集团已经于2010年5月17日将所持华仁太医100%的股权全部转让给非关联方青岛才高集团有限公司。

2、华仁新特药

公司名称	青岛华仁新特药有限公司		成立时间	2005年11月4日
注册资本	5,00万元		法定代表人	赵国庆
注册地址	青岛市市南区山东路2号甲华仁国际大厦3层			
经营范围	经营预包装食品（仅限保健食品）；批发中成药、化学药制剂、抗生素、生化药品、生物制品（除疫苗）。			
股权结构	股东名称		持股比例	
	华仁世纪集团有限公司		60%	
	赵国庆		20%	
	薛冰		20%	
主要财务数据 （元） （经山东汇德会计师事务所有限公司审计）	2008年12月31日		2009年12月31日	
	总资产	7,759,697.52	总资产	6,053,019.55
	净资产	6,917,936.62	净资产	5,967,283.76
	2008年度		2009年度	
	营业收入	3,674,102.16	营业收入	681,515.18
	净利润	-1,380,099.59	净利润	-950,652.86

注：华仁世纪集团已经于2010年5月8日将所持华仁新特药60%的股权全部转让给非关联自然人赵国庆（华仁新特药董事长）。

3、华仁生物

公司名称	青岛华仁生物技术有限公司		成立时间	1996年12月30日
注册资本	1,000万元		法定代表人	李永生
注册地址	青岛市李沧区上苑路1号			
经营范围	生产、销售：海福康之侣口服液、华仁牌常青态硒蜂胶囊（有效期至2011-04-23）；食品技术开发，技术转让、技术服务、保健咨询服务、产品售后服务；家用电器。（以上范围需经许可经营的，须凭许可证经营）。			
股权结构	股东名称		持股比例	
	华仁世纪集团有限公司		89.20%	
	李永生		10.80%	
主要财务数据 (元) (经山东汇德会计师事务所有限公司审计)	2008年12月31日		2009年12月31日	
	总资产	15,066,309.95	总资产	9,437,694.23
	净资产	-6,934,876.52	净资产	-6,924,666.24
	2008年度		2009年度	
	营业收入	954,095.83	营业收入	1,011,357.30
	净利润	-415,423.90	净利润	10,210.28

注：华仁世纪集团已经于2010年5月20日将所持华仁生物100%的股权全部转让给非关联自然人张伟、赵德保（该2位自然人分别为华仁生物的总经理、副总经理）。

4、青岛华仁房地产

公司名称	青岛华仁房地产开发有限公司		成立时间	1992年8月22日
注册资本	8,000万元		法定代表人	梁福东
注册地址	青岛市市南区东海路37号金都花园C栋三层			
经营范围	房地产开发、经营；房屋租赁。			
股权结构	股东名称		持股比例	
	华仁世纪集团有限公司		60%	
	香港华夏投资有限公司		40%	
主要财务数据(元) (经山东汇德会计师事务所有限责任公司审计)	2008年12月31日		2009年12月31日	
	总资产	568,455,134.32	总资产	573,911,794.18
	净资产	89,254,955.46	净资产	91,346,099.52
	2008年度		2009年度	
	营业收入	5,307,209.00	营业收入	139,666,774.30
	净利润	-11,244,347.99	净利润	2,091,144.06

5、华仁物业

公司名称	青岛华仁物业管理有限公司		成立时间	2002年10月8日
注册资本	3,00万元		法定代表人	解燕艳
注册地址	青岛市市南区山东路2号甲			
经营范围	楼宇综合管理(凭资质经营); 停车场。(以上范围需经许可经营的, 须凭许可证经营)。			
股权结构	股东名称		持股比例	
	华仁世纪集团有限公司		100%	
主要财务数据 (元) (经山东汇德会计师事务所有限责任公司审计)	2008年12月31日		2009年12月31日	
	总资产	12,458,361.19	总资产	16,520,288.74
	净资产	3,589,227.69	净资产	4,460,489.43
	2008年度		2009年度	
	营业收入	7,089,559.25	营业收入	9,164,534.59
	净利润	-142,570.06	净利润	871,261.74

6、华仁信息

公司名称	青岛华仁信息传播有限公司		成立时间	2004年1月8日
注册资本	1,000万元		法定代表人	梁福东
注册地址	青岛市市南区东海西路37号金都花园C座4楼E室			
经营范围	经济信息咨询服务、计算机系统集成、软件开发、代理制作各类软件业务; 设计、制作、发布、代理国内广告业务(以上范围需经许可经营的, 须凭许可证经营)。			
股权结构	股东名称		持股比例	
	华仁世纪集团有限公司		95%	
	刘婷		5%	
主要财务数据 (元) (经山东汇德会计师事务所有限责任公司审计)	2008年12月31日		2009年12月31日	
	总资产	10,221,789.83	总资产	9,556,023.65
	净资产	8,625,845.26	净资产	7,950,594.72
	2008年度		2009年度	
	营业收入	1,321,250.13	营业收入	838,745.19
	净利润	-908,408.74	净利润	-675,250.54

7、华仁投资

公司名称	青岛华仁投资管理有限公司		成立时间	2006年7月13日
注册资本	100万元		法定代表人	梁福东
注册地址	青岛市市南区东海西路37号			
经营范围	对外投资与资产管理, 投资咨询, 投资房地产、能源、矿产、建筑、医药、高科技创新产业; 高科技项目的开发、转让(以上范围需经许可经营的, 须凭许可证			

	经营)。			
股权结构	股东名称		持股比例	
	华仁世纪集团有限公司		100%	
主要财务数据 (元) (经山东汇德会 计师事务所有限 责任公司审计)	2008年12月31日		2009年12月31日	
	总资产	972,606.29	总资产	952,600.20
	净资产	947,426.77	净资产	946,671.44
	2008年度		2009年度	
	营业收入	113,160.58	营业收入	52,288.21
	净利润	-9,861.61	净利润	-755.33

8、华仁鹰谷

公司名称	临沂华仁鹰谷置业有限公司		成立时间	2006年4月21日
注册资本	1,000万美元		法定代表人	梁福东
注册地址	临沂市双岭路中段临沂大学(筹)新校区			
经营范围	房地产开发及配套设施建设。			
股权结构	股东名称		持股比例	
	华仁世纪集团有限公司		50%	
	EagleCanyonGolfEstate(pty)Ltd.		50%	
主要财务数据 (元) (经山东汇德会计师事务所有限公司审计)	2008年12月31日		2009年12月31日	
	总资产	47,567,599.17	总资产	44,751,484.81
	净资产	46,065,078.17	净资产	44,606,125.80
	2008年度		2009年度	
	营业收入	-	营业收入	62,814.00
	净利润	-1,112,525.52	净利润	-1,458,952.37

9、青岛热能

公司名称	青岛热能设备有限责任公司		成立时间	1995年7月25日
注册资本	人民币1,378万元		法定代表人	管恩亭
注册地址	青岛市四方区四流南路18号			
经营范围	一般经营项目：销售：锅炉、辅机及配件、三类压力容器、城市垃圾焚烧装置、液压式抽油机；锅炉、压力容器技术咨询服务；汽车修理、压力容器设计、制造（限分支机构经营）			
股权结构	股东名称		持股比例	
	华仁世纪集团有限公司		60%	
	北京普尔捷能科技发展有限公司		32%	

	哈尔滨锅炉厂工业锅炉公司销售有限公司		1.55%	
	李晓林		5%	
	魏庆波		1.35%	
	李建设		0.1%	
主要财务数据 (元) (未经审计)	2008年12月31日		2009年12月31日	
	总资产	26,802,464.89	总资产	26,802,464.89
	净资产	14,017,236.78	净资产	14,017,236.78
	2008年度		2009年度	
	营业收入	-	营业收入	-
	净利润	-	净利润	-

10、泰克玛科技

公司名称	青岛泰克玛科技有限公司		成立时间	2008年7月16日
注册资本	人民币1,000万元		法定代表人	付尚军
注册地址	青岛市平度市南村镇东海路2号			
经营范围	节能产品、环保产品的研发；特种陶瓷制品的研发与制造；石油机械设备及配件的研发、制造；货物进出口、技术进出口。			
股权结构	股东名称		持股比例	
	华仁世纪集团有限公司		55%	
	青岛泰克玛商贸有限公司		45%	
主要财务数据 (元) (经山东汇德会计师事务所有限公司审计)	2008年12月31日		2009年12月31日	
	总资产	9,936,686.17	总资产	16,220,493.27
	净资产	9,936,686.17	净资产	8,118,321.01
	2008年度		2009年度	
	营业收入	-	营业收入	5,747,404.52
	净利润	-63,313.83	净利润	-1,818,365.16

11、哈尔滨锅炉

公司名称	哈尔滨锅炉厂工业锅炉公司销售有限公司		成立时间	2003年4月3日
注册资本	500万元		法定代表人	李晓林
注册地址	哈尔滨市动力区大庆路			
经营范围	锅炉、压力容器、锅炉辅机、备品备件、化工余热回收系统、启动控制系统(DOS系统)、锅炉成套的销售			
股权结构	股东名称		持股比例	

	华仁世纪集团有限公司		68.00%	
	韩秀林		16.00%	
	杨浩		5.00%	
	李建设		3.50%	
	魏庆波		3.50%	
	李晓林		2.00%	
	哈尔滨锅炉厂工业锅炉有限公司		1.00%	
	北京普尔捷能科技发展公司		1.00%	
主要财务数据 (元) (未经审计)	2008年12月31日		2009年12月31日	
	总资产	40,441,132.19	总资产	23,286,010.70
	净资产	3,745,558.67	净资产	3,305,408.66
	2008年度		2009年度	
	营业收入	9,362,182.90	营业收入	7104700.84
	净利润	616,657.53	净利润	411,808.91

12、金城物业

公司名称	青岛金城物业管理有限公司		成立时间	1999年9月10日
注册资本	人民币100万元		法定代表人	解艳燕
注册地址	青岛市市南区东海路37号金都花园			
经营范围	楼宇的物业管理（以上范围需经许可经营的，需凭许可证经营）			
股权结构	股东名称		持股比例	
	华仁世纪集团有限公司		100%	
主要财务数据 (元) (经山东汇德会计师事务所有限责任公司审计)	2008年12月31日		2009年12月31日	
	总资产	5,566,433.58	总资产	10,166,266.70
	净资产	-3,305,186.71	净资产	-2,901,851.40
	2008年度		2009年度	
	营业收入	3,099,237.71	营业收入	3,413,167.53
	净利润	-38,708.34	净利润	403,335.31

13、华仁海洋

公司名称	青岛华仁海洋生物研究有限公司	成立时间	1996年12月3日
注册资本	60万	法定代表人	李增华
注册地址	青岛市市南区东海路18号		
经营范围	海洋生物产品的技术开发		

股权结构	股东名称		持股比例	
	华仁世纪集团有限公司		66%	
	青岛华仁生物技术有限公司		34%	
主要财务数据 (元) (未经审计)	2008年12月31日		2009年12月31日	
	总资产	-	总资产	-
	净资产	-	净资产	-
	2008年度		2009年度	
	营业收入	-	营业收入	-
	净利润	-	净利润	-

注 1: 华仁海洋自 2007 年开始即不从事经营活动, 故未按规定办理 2007 年度工商检验手续。2008 年 11 月 5 日, 青岛市工商行政管理局市南分局吊销了华仁海洋的企业法人营业执照, 行政处罚决定书编号为: 青工商南企处字(2008)282-第 0096 号。

注 2: 2010 年 3 月 22 日, 青岛市工商行政管理局市南分局出具证明: “青岛华仁海洋生物研究有限公司因未依法参加 2007 年度企业年检, 于 2008 年 11 月 5 日被我局吊销企业法人营业执照。此外, 自 2007 年 1 月 1 日, 未发现该公司因违反工商行政管理法律、法规和规章而受到我局行政处罚的情况。”

14、八水茶品

公司名称	青岛八水茶品有限公司		成立时间	2006年9月14日
注册资本	人民币100万元		法定代表人	武卫
注册地址	青岛市崂山区北宅街道河东社区			
经营范围	茶叶研究、种植。(以上范围需经许可经营的, 须凭许可证经营)			
股权结构	股东名称		持股比例	
	青岛华仁房地产开发有限公司		100%	
主要财务数据 (元) (经山东汇德会计师事务所有限 责任公司审计)	2008年12月31日		2009年12月31日	
	总资产	1,418,782.61	总资产	1,432,576.45
	净资产	931,118.20	净资产	928,623.00
	2008年度		2009年度	
	营业收入	-	营业收入	-
	净利润	-67,676.52	净利润	-2,495.20

15、山东华仁房地产

公司名称	山东华仁房地产开发有限公司	成立时间	2009年7月27日

注册资本	人民币3000万元		法定代表人	朱光
注册地址	济南市高新区颖秀路1237号奇胜数码大厦703室			
经营范围	房地产开发、建造、销售、出租和管理自建商品及配套设备。			
股权结构	股东名称		持股比例	
	华仁世纪集团有限公司		100%	
主要财务数据 （元） （经山东汇德会 计师事务所有限 责任公司审计）	2008年12月31日		2009年12月31日	
	总资产	-	总资产	30,163,276.63
	净资产	-	净资产	29,936,930.63
	2008年度		2009年度	
	营业收入	-	营业收入	-
	净利润	-	净利润	-63,069.37

七、发行人股本情况

(一) 本次发行前后股本结构

公司本次拟向社会公众发行不超过 5,360 万股人民币普通股，本次发行股份占发行后总股本的比例不超过 25.09%，最终发行数量由公司董事会与主承销商根据申购情况协商确定。

本次发行前后，公司的股本结构如下：

序号	股东名称	发行前		发行后	
		持股数量 (万股)	持股比例 (%)	持股数量 (万股)	持股比例 (%)
1	华仁世纪集团	11,327.50	70.80	11,327.50	53.03
2	红塔创新(SS)★	2,500	15.63	2,226.061	10.42
3	广发信德	1,000	6.25	1,000	4.68
4	马明礼	300	1.88	300	1.40
5	吕爱民	227.01	1.42	227.01	1.06
6	梁付成	204.40	1.28	204.4	0.96
7	马洪荣	200	1.25	200	0.94
8	昊和源科技	173	1.08	173	0.81
9	中国药科大学(SS)★	68.09	0.43	53.8786	0.25

10	全国社会保障基金理事会	-	-	288.1504	1.35
11	公众投资者	-	-	5,360	25.09
合计		16,000	100.00	21,360.00	100.00

★注：SS(State-owned Shareholder)指国有股股东。红塔创新的控股股东为红塔集团有限公司，实际控制人为国务院国有资产管理委员会；中国药科大学是由教育部批准成立的事业单位法人，主管部门为教育部。

根据财政部、国资委、中国证监会、全国社会保障基金理事会联合颁发的《境内证券市场转持部分国有股充实全国社会保障基金实施办法》(财企[2009年]94号)，经财政部2009年12月1日出具的《财政部关于确认红塔创新投资股份有限公司等持有青岛华仁药业股份有限公司国有股事项的通知》(财建[2009]872号)，本公司国有股股东红塔创新和中国药科大学分别承诺，将其所持有的273.939万股、14.2114万股合计288.1504万股国有股份划转予全国社会保障基金理事会，并将按有关规定办理相关划转手续。

(二) 发行人的前十名股东

序号	股东名称	持股数量 (万股)	持股比例 (%)
1	华仁世纪集团	11,327.50	70.80
2	红塔创新	2,500	15.63
3	广发信德	1,000	6.25
4	马明礼	300	1.88
5	吕爱民	227.01	1.42
6	梁付成	204.40	1.28
7	马洪荣	200	1.25
8	昊和源科技	173	1.08
9	中国药科大学	68.09	0.43
合计		16,000	100.00

(三) 前十名自然人股东及其在发行人处担任职务情况

公司共有马明礼、吕爱民、梁付成和马洪荣等四名自然人股东，该等四名自然人股东基本情况如下：

马明礼女士，汉族，1944年11月25日出生，身份证号码32062219441125****，

家庭住址：江苏省如皋市下原镇文庄村十七组 50 号。马明礼女士与本公司其他所有股东、董事、监事和高级管理人员之间不存在关联关系。

吕爱民先生，汉族，1966 年 11 月 6 日出生，身份证号码 37020219661106****，家庭住址：山东省青岛市市南区湖南路 2 号。大学本科学历，山东高密人。1981 年 9 月 1 日入伍，1988 年 3 月至 1996 年 2 月任海军北海舰队青岛基地下属部队历任 2370 舰指导员、北油 589 船副教导员、902 舰教导员；1996 年 3 月至 2001 年 5 月任海军青岛基地离退办干事；2001 年 6 月到 2007 年 3 月任海军青岛基地司政机关老干办主任。负责基地、司政离退休干部服务管理和移交安置工作；2007 年 4 月到 2007 年 10 月 山东豪迈机械科技有限公司 TBSS 项目办兼任工程师；2007 年 11 月到 2008 年 2 月在青岛某集团公司学习；2008 年 3 月办理退出现役手续，现为自由职业者。吕爱民先生与本公司其他所有股东、董事、监事和高级管理人员之间不存在关联关系。

梁付成先生，汉族，1951 年 4 月 30 日出生，身份证号码 37283019510430****，家庭住址：山东省平邑县平邑镇西张庄三村 033 号。历任平邑县陶瓷厂厂长、平邑县花岗石厂厂长。梁付成先生系本公司董事长梁富友先生的胞弟，同时系本公司董事、实际控制人梁福东先生的胞兄，除此之外，梁付成先生与本公司其他股东、董事、监事和高级管理人员之间不存在关联关系。

马洪荣女士，汉族，1968 年 7 月 24 日出生，身份证号码 11010519680724****，家庭住址：北京市海淀区太阳园 15 号楼 703 号。1986 年至 2005 年在北京市医药公司任会计；2006 年至今于北京中视诚信文化传媒有限公司任会计总监。马洪荣女士与本公司其他所有股东、董事、监事和高级管理人员之间不存在关联关系。

截至目前，该四名自然人股东在公司担任职务情况：

序号	股东名称	持股数量 (万股)	持股比例 (%)	在发行人处 担任职务情况
1	马明礼	300	1.88	无
2	吕爱民	227.01	1.42	无
3	梁付成	204.40	1.28	无
4	马洪荣	200	1.25	无

(四) 最近一年发行人新增股东情况

最近一年，公司新增股东为广发信德，具体情况如下：

2009 年 8 月 25 日，公司召开股东大会，同意公司总股本由 15,000 万股增加至 16,000 万股，新增资本由广发信德以货币资金投入。本次新增的 1,000 万股，认购价格为 3,200 万元，计 3.2 元/股，认购价格系根据公司每股净利润和合理市盈率为依据，友好协商确定。

2009 年 9 月 16 日，山东汇德出具（2009）汇所验字第 3-007 号《验资报告》，对本次增资进行了确认。2009 年 9 月 22 日，华仁药业在青岛市工商行政管理局办理了本次增资的变更登记手续。

发行人律师和保荐机构对广发信德本次增资情况进行了核查，核查结果如下：

1、该次增资的原因、定价依据

经核查，广发信德作为专业投资机构，主要投资于具有高成长、行业领先潜力的企业。发行人作为非 PVC 软袋大输液行业的专业制药企业，具备突出的成长性和较强的自主创新能力。为进一步优化发行人的股权结构，改善公司治理，经发行人股东大会通过，一致同意吸收广发信德作为发行人的新股东。广发信德本次认购了发行人 1,000 万股，增资金额为 3,200 万元，合计 3.2 元/股。

经核查，发行人 2008 年度净利润（合并报表）46,430,661.54 元，增资后总股本为 16,000 万股，摊薄后每股收益 0.29 元/股。广发信德本次增资价格系按照 2008 年度每股收益 0.29 元/股并给予合理市盈率，在双方友好协商的基础上确定。

2、新增股东的背景、资金来源

经核查，广发信德成立于 2008 年 12 月 3 日，系根据中国证券监督管理委员会机构部部函[2008]581 号《关于广发证券股份有限公司开展直接投资业务试点的无异议函》批准，由广发证券股份有限公司为开展直接投资业务试点专门设立的全资子公司。广发信德作为本次公开发行股票保荐机构（主承销商）广发证券的全资子公司，注册资本 5 亿元人民币，法定代表人为罗斌华，营业范围为：股权投资；为客户提供股权投资的财务顾问服务及证监会同意的其他业务。实际从事的业务为：股权投资；为客户提供股权投资的财务顾问服务及证监会同意的其他业务。经核查，广发信德本次增资来源全部来源于自有资金。

3、新增股东与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高管是否存在关

联关系

经核查，广发信德的控股股东广发证券担任发行人本次公开发行的保荐机构和主承销商，广发信德风控总监陈重阳先生担任发行人董事。除此之外，广发信德与发行人及其控股股东华仁世纪集团有限公司、实际控制人梁福东先生、其他董事、监事、高级管理人员之间不存在关联关系。广发信德本次增资不存在委托持股、信托持股和利益输送。

4、本次增资的必要性及对发行人财务和经营以及未来发展的影响

经核查，发行人本次增资，一方面进一步优化发行人的股权结构，改善公司治理；另一方面将增加发行人的资金实力，保持充足的流动资金，满足发行人及时购买募集资金项目用地的支出。该次增资的 3,200 万元主要用于发行人购买本次公开发行募集资金项目用地。广发信德作为财务投资者，除提名陈重阳先生担任发行人董事之外，不参与发行人的日常经营管理。因此，该次增资有利于优化发行人的股权结构、改善公司治理，有利于发行人改善财务状况和生产经营条件，有利于发行人的长远发展。

（五）本次发行前股东间的关联关系及持股比例

本次发行前股东梁付成先生和本公司控股股东华仁世纪集团之间存在关联关系，梁付成和华仁集团的实际控制人梁福东为胞兄弟关系。

股东姓名或名称	持股数 (万股)	比例 (%)	关联关系
华仁世纪集团	11,327.50	70.80	发行人控股股东
梁付成	204.40	1.28	发行人实际控制人梁福东之胞兄

除以上股东之外，其他股东与公司实际控制人之间及其他股东之间不存在关联关系。

（六）本次发行前股东所持股份的限售安排和自愿锁定股份的承诺

本公司控股股东华仁世纪集团、实际控制人梁福东先生、自然人股东梁付成承诺：“自华仁药业股票上市之日起三十六个月内，不转让或委托他人管理本公司直接或间接持有的华仁药业公开发行股票前已发行的股份，也不由华仁药业回购本公司直接或间接持有的华仁药业公开发行股票前已发行的股份。”

公司股东广发信德承诺：“自华仁药业股票上市之日起十二个月内，不转让或委托他人管理本公司直接或间接持有的华仁药业的股份，也不由华仁药业回购本公司直接或间接持有的股份；自增资完成的工商登记日后的三十六个月内，不转让或委托他人管理其直接或间接持有的华仁药业的股份，也不由华仁药业回购本公司直接或间接持有的股份；自华仁药业股票上市之日起二十四个月内，本公司转让的本公司直接或间接持有的华仁药业公开发行股票前已发行的股份不超过本公司所持有前述股份总额的50%。”

公司股东红塔创新、马明礼、吕爱民、马洪荣、昊和源科技、中国药科大学承诺：“自华仁药业股票上市之日起十二个月内，不转让或委托他人管理其直接或间接持有的华仁药业的股份，也不由华仁药业回购其直接或间接持有的股份。”

八、发行人内部职工股、工会持股、职工持股、委托持股、信托持股等情况

发行人不曾存在内部职工股、工会持股、职工直接持股、信托持股、委托持股以及股东数量超过 200 人的情形。但发行人控股股东华仁世纪集团历史上曾存在工会委托持股情况，具体见本招股书“第五节 发行人基本情况”之“六、持有公司 5%以上股份的主要股东、实际控制人的基本情况”之“（一）持有公司 5%以上股份的股东情况”之“1、华仁世纪集团有限公司”。

对于发行人控股股东华仁世纪集团历史上存在的工会委托持股情况，发行人实际控制人梁福东已于 2009 年 11 月 26 日出具《承诺函》确认：“如果将来转让方主张价格不公允或主张股东权利，本人将主动采取一切必要措施消除不利影响，由此产生的一切责任由本人承担。”

保荐机构和发行人律师经核查后认为：集团工会股权转让已履行了相关决议及审批程序，并已取得相关主管部门的确认，程序完备；集团工会股权转让不存在纠纷及潜在纠纷；出资职工与梁福东之间的出资转让不违反法律、行政法规的规定。目前不存在纠纷及潜在纠纷，不会对梁福东持有华仁世纪集团的股权产生重大不利影响。

九、发行人员工及其社会保障情况

(一) 员工情况

1、员工人数及变化情况

近几年来,随着公司经营规模不断扩大,公司员工人数亦逐年增长。截至 2009 年 12 月 31 日,本公司的员工人数为 1,233 人。

年份	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
员工总数(人)	1,233	686	582

2、员工专业结构情况

专业	人数(人)	比例(%)
生产人员	660	53.53%
销售人员	174	14.11%
技术人员	270	21.90%
财务人员	12	0.97%
管理人员	117	9.49%
合计	1233	100%

3、员工学历结构情况

学历	人数(人)	比例(%)
本科及以上学历	232	18.82%
大专	290	23.52%
高中专及以下	711	57.66%
合计	1,233	100%

4、员工年龄结构情况

年龄	人数(人)	比例(%)
30岁以下	924	74.94%
31—40岁	235	19.06%
41—50岁	50	4.06%
51岁以上	24	1.95%

合计	1,233	100%

（二）公司执行的社会保障制度、住房制度改革、医疗制度改革情况

依照《中华人民共和国劳动法》以及公司主要生产经营活动所在地地方政府相关法规，公司结合实际情况与全体员工签订了劳动合同，双方按照劳动合同履行相应的权利和义务。公司员工的福利和劳动保护均按照国家与地方政府的有关规定执行，公司依法为员工参加了职工社会保险，包括养老、医疗、工伤、失业、生育等险种，并按规定缴纳了保险费。

截至 2010 年 1 月 31 日发行人及其全资子公司用工总数为 1199 人。发行人积极为所有员工缴纳社会保险，截至 2010 年 1 月 31 日，发行人已为 890 名员工全额缴纳了社会保险，即基本养老保险、医疗保险、失业保险、工伤保险和生育保险。此外，有 74 名员工，发行人无需为其缴纳社会保险，包括协保人员 29 人、退休返聘人员 15 人、原单位未停保人员 6 人及实习生 24 人；另有 235 员工发行人应为其缴纳社会保险，但因员工个人原因（不愿意缴纳及新入职员工尚未提供办理社会保险有关证件等），发行人无法为其缴纳社会保险，包括新入职员工 53 人，因员工个人原因尚未提供有效证件的员工 182 人。

截至 2010 年 1 月 31 日，发行人已为 762 名员工缴纳了住房公积金。此外，有 39 名员工，发行人无需为其缴纳社会保险，包括 14 名退休返聘人员、24 名员工系实习生；另有 398 名员工因其个人原因（个人不愿缴纳及尚未提供有效证件等）发行人无法为其办理住房公积金登记手续，包括个人不愿意缴纳 95 人，新入职及试用期人员 188 人，以及外地营销人员 115 人。

2010 年 5 月 4 日，青岛市崂山区劳动和社会保障局出具《证明》，确认“自二〇〇六年一月一日至今，青岛华仁药业股份有限公司已按照有关法律、法规的规定为该公司员工办理了登记备案和社会保险事宜，并按期、足额缴纳有关社会保险费，未有因违反劳动和社会保障方面的法律、法规和规范性文件而受到行政处罚的情形。”“自二〇〇六年一月一日至今，青岛华仁塑胶医药用品有限公司已按照有关法律、法规的规定为该公司员工办理了登记备案和社会保险事宜，并按期、足额缴纳有关社会保险费，未有因违反劳动和社会保障方面的法律、法规和规范性文件而受到行政处罚的情形。”

2010年5月4日,青岛市住房公积金管理中心出具《证明》,华仁药业及其全资子公司华仁塑胶按照国务院颁布的《住房公积金管理条例》的规定为其在职职工按时、足额缴纳住房公积金,缴存比例(单位5%、个人5%)和缴存额符合公积金法律法规的要求,没有因违反有关住房公积金管理的法律法规而受到处罚。

十、实际控制人、持有5%以上股份的主要股东及作为股东的董事、监事、高级管理人员做出的重要承诺及其履行情况

(一) 公司实际控制人关于避免同业竞争的承诺

为避免与本公司构成直接、间接或潜在的业务竞争,本公司实际控制人梁福东先生于2009年11月6日签订了《避免同业竞争承诺函》,内容如下(注:以下引用部分所指本人为本公司实际控制人梁福东先生):

“1、本人控制的其他企业目前与华仁药业不存在任何同业竞争;

2、自本《承诺函》签署之日起,本人控制的其他企业将不直接或间接从事、参与任何与华仁药业目前或将来相竞争的业务或项目,不进行任何损害或可能损害华仁药业利益的其他竞争行为;

3、自本《承诺函》签署之日起,如华仁药业将来扩展业务范围,导致本人实际控制的其他企业所生产的产品或所从事的业务与华仁药业构成或可能构成同业竞争,本人实际控制的其他企业承诺按照如下方式消除与华仁药业的同业竞争:

(1) 停止生产构成竞争或可能构成竞争的产品;

(2) 停止经营构成竞争或可能构成竞争的业务;

(3) 如华仁药业有意受让,在同等条件下按法定程序将竞争业务优先转让给华仁药业;

(4) 如华仁药业无意受让,将竞争业务转让给无关联的第三方。

4、本人承诺不为自己或者他人谋取属于华仁药业的商业机会,自营或者为他人经营与华仁药业相竞争的业务;

5、本人保证不利用实际控制人的地位损害华仁药业及其中小股东的合法权益,也

不利用自身特殊地位谋取非正常的额外利益。

6、本人保证本人关系密切的家庭成员，包括配偶、父母及配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、子女及其配偶、配偶的兄弟姐妹和子女配偶的父母等，也遵守以上承诺。

7、如本人或本人关系密切的家庭成员实际控制的其他企业违反上述承诺与保证，本人承担由此给华仁药业造成的经济损失。

8、本《承诺函》自本人签署之日起生效,在本人直接或间接持有华仁药业股份期间内持续有效，且是不可撤销的。”

（二）控股股东关于避免同业竞争的承诺

为避免与本公司构成直接、间接或潜在的业务竞争，本公司控股股东华仁世纪集团于 2009 年 11 月 6 日签订了《避免同业竞争承诺函》，内容如下（注：以下引用部分所指本公司为华仁世纪集团）：

“1、目前本公司及本公司控股、实际控制的其他企业与华仁药业不存在任何同业竞争；

2、自本承诺函签署之日起，本公司将不从事、直接或间接参与任何与华仁药业经营业务相竞争的业务或项目，不进行任何损害或可能损害华仁药业利益的其他竞争行为；

3、对本公司实际控制的其他公司（包括但不限于本公司下属全资、控股、参股公司或间接控股公司），本公司将通过派出机构及人员(包括但不限于董事、经理)在该等公司履行本承诺项下的义务；

4、自本承诺函签署之日起，如华仁药业进一步拓展其产品和业务范围，本公司及本公司实际控制的其他公司将不与华仁药业拓展后的产品或业务相竞争；可能与华仁药业拓展后的产品或业务发生竞争的，本公司及本公司实际控制的其他公司按照如下方式退出与华仁药业的竞争：

（1）停止生产构成竞争或可能构成竞争的产品；

（2）停止经营构成竞争或可能构成竞争的业务；

（3）将相竞争的业务纳入到华仁药业来经营；

(4) 将相竞争的业务转让给无关联的第三方。

5、如出现因本公司违反上述承诺与保证而导致华仁药业或其他股东权益受到损害的情况，本公司将依法承担相应的赔偿责任。

本承诺函在本公司持有华仁药业股份期间内持续有效且是不可撤销的，其效力至本公司不再持有华仁药业的股份满两年之日终止。”

(三) 红塔创新、广发信德关于避免同业竞争的承诺

为避免与本公司构成直接、间接或潜在的业务竞争，本公司第二大股东红塔创新、第三大股东广发信德均于 2009 年 11 月 3 日签订了《避免同业竞争承诺函》，内容如下（注：以下引用部分所指本公司为本段所指公司法人股东）：

“1、目前本公司及本公司实际控制的其他企业（包括公司下属全资、控股、公司）与华仁药业不存在任何同业竞争；

2、对本公司实际控制的其他企业，本公司将通过派出机构及人员(包括但不限于董事、经理)确保其履行本《承诺函》项下的义务；

3、如本公司或本公司实际控制的其他企业违反上述承诺与保证，本公司承担由此给华仁药业造成的经济损失。

4、本《承诺函》自签署之日起生效，直至发生下列情形之一时终止：

(1) 本公司不再作为华仁药业的股东；

(2) 华仁药业的股票终止在任何证券交易所上市（但华仁药业的股票因任何原因暂停买卖除外）；

(3) 国家规定对某项承诺的内容无要求时，相应部分自行终止。”

(四) 承诺履行情况

自上述股东和人员出具承诺之日起，未发生违反承诺的情况。

第六节 业务和技术

一、发行人主营业务及设立以来的变化情况

(一) 发行人主营业务

公司自设立以来，一直定位于国内高端大输液生产企业，主要从事非 PVC 软袋大输液及其相关配套产品的研发、生产和销售，主营业务未发生重大变化。

目前公司拥有国内最大的非 PVC 软袋大输液单体工厂，年产能 10,000 万袋非 PVC 软袋输液；全资子公司华仁塑胶具备年产 8,000 万套新型连接口管盖（SPC）的生产能力，可配套 4,000 万袋非 PVC 软袋大输液。

(二) 发行人主要产品

公司目前可以生产 25 个品种、合计 57 个规格的非 PVC 软袋输液。全部为双管双阀型，即加药口和输液口分开、专口专用（单管单阀型则是加药口和输液口均使用同一根输液管塞）。按照临床用途来划分，可以分为基础性输液、治疗性输液和营养性输液。

其中，基础性输液有 8 个品种 33 个规格，在临床上主要用于人体内水和电解质的平衡，提供糖、盐等人体必需的成分，并作为静脉注射治疗药物的溶媒而广泛应用；治疗性输液有 15 个品种 22 个规格，主要用于治疗适应症范围内的疾病；营养性输液有 2 个品种 2 个规格，主要用于补充人体营养。

序号	药品名称	规格	种类	国家 医保 药物	国家 基本 药物
1	氯化钠注射液	50ml:0.45g	基础性输液	是	是
2	氯化钠注射液	100ml:0.9g		是	是
3	氯化钠注射液	250ml:2.25g		是	是
4	氯化钠注射液	500ml:4.5g		是	是
5	氯化钠注射液	1000ml:9g		是	是
6	葡萄糖注射液	50ml:2.5g		是	是
7	葡萄糖注射液	100ml:5g		是	是
8	葡萄糖注射液	250ml:12.5g		是	是

9	葡萄糖注射液	500ml:25g		是	是
10	葡萄糖注射液	1000ml:50g		是	是
11	葡萄糖注射液	50ml:5g		是	是
12	葡萄糖注射液	100ml:10g		是	是
13	葡萄糖注射液	250ml:25g		是	是
14	葡萄糖注射液	500ml:50g		是	是
15	葡萄糖注射液	1000ml:100g		是	是
16	葡萄糖氯化钠注射液	50ml:葡萄糖 2.5g 与氯化钠 0.45g		是	是
17	葡萄糖氯化钠注射液	100ml:葡萄糖 5g 与氯化钠 0.9g		是	是
18	葡萄糖氯化钠注射液	250ml:葡萄糖 12.5g 与氯化钠 2.25g		是	是
19	葡萄糖氯化钠注射液	500ml:葡萄糖 25g 与氯化钠 4.5g		是	是
20	葡萄糖氯化钠注射液	1000ml:葡萄糖 50g 与氯化钠 9g		是	是
21	葡萄糖氯化钠注射液	50ml:葡萄糖 5g 与氯化钠 0.45g		是	是
22	葡萄糖氯化钠注射液	100ml:葡萄糖 10g 与氯化钠 0.9g		是	是
23	葡萄糖氯化钠注射液	250ml:葡萄糖 25g 与氯化钠 2.25g		是	是
24	葡萄糖氯化钠注射液	500ml:葡萄糖 50g 与氯化钠 4.5g		是	是
25	葡萄糖氯化钠注射液	1000ml:葡萄糖 100g 与氯化钠 9g		是	是
26	复方氯化钠注射液	500ml		是	是
27	乳酸钠林格注射液	500ml		是	是
28	乳酸钠林格注射液	1000ml:乳酸钠 3.10g,氯化钠 6.00g,氯化钾 0.30g,氯化钙 0.20g		是	是
29	灭菌注射用水	500ml		--	--
30	葡萄糖氯化钠钾注射液	250ml		--	--
31	葡萄糖氯化钠钾注射液	500ml		--	--
32	生理氯化钠溶液	2000ml: 18g		--	--
33	生理氯化钠溶液	3000ml:27g		--	--
34	膦钾酸钠氯化钠注射液	100ml:膦钾酸钠 2.4g 与氯化钠 0.3g	治疗性输液	是	--
35	替硝唑注射液	100ml:0.4g		是	--
36	替硝唑注射液	200ml:0.8g		是	--
37	氟康唑氯化钠注射液	100ml:0.2g		是	--
38	氟罗沙星葡萄糖注射液	100ml:氟罗沙星 0.2g 与葡萄糖 5g		是	--
39	氟罗沙星葡萄糖注射液	200ml:氟罗沙星 0.4g 与葡萄糖 10g		是	--

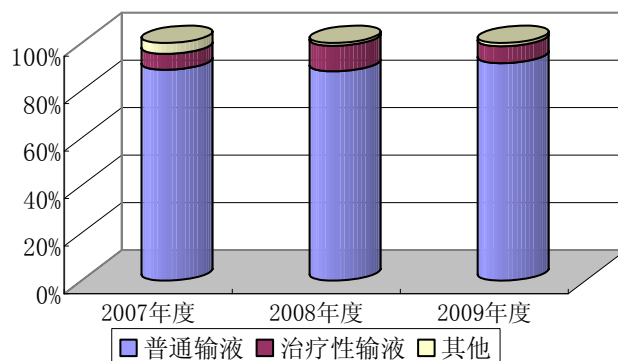
	注射液				
40	单硝酸异山梨酯氯化钠注射液	100ml:单硝酸异山梨酯 20mg 与氯化钠 0.9g		是	是
41	乳酸环丙沙星氯化钠注射液	以环丙沙星计 100ml:0.2g		是	是
42	氧氟沙星氯化钠注射液	100ml:氧氟沙星 0.2g 与氯化钠 0.9g		是	--
43	甲硝唑注射液	100ml:0.5g		是	是
44	甲硝唑注射液	250ml:0.5g		是	是
45	甲硝唑注射液	250ml:1.25g		是	是
46	硫酸妥布霉素氯化钠注射液	100ml:妥布霉素 0.08g 与氯化钠 0.9g		是	--
47	氟尿嘧啶氯化钠注射液	100ml:氟尿嘧啶 0.25g 与氯化钠 0.9g		是	--
48	门冬氨酸钾镁葡萄糖注射液	250ml:L-门冬氨酸 0.85g 与钾 0.114g 与镁 0.042g 与葡萄糖 12.5g		是	--
49	乳酸左氧氟沙星氯化钠注射液	100ml: 乳酸左氧氟沙星 0.1g 与氯化钠 0.9g		是	是
50	乳酸左氧氟沙星氯化钠注射液	100ml: 乳酸左氧氟沙星 0.2g 与氯化钠 0.9g		是	是
51	甘露醇注射液	3000ml:150g		是	是
52	甘露醇注射液	2000ml: 100g		是	--
53	血液滤过置换液	1000ml		--	--
54	血液滤过置换液	2000ml		--	--
55	克林霉素磷酸酯葡萄糖注射液	100ml: 0.3g (按克林霉素计) 与葡萄糖 5g		是	是
56	复方氨基酸注射液 (3AA)	250ml:10.65g (总氨基酸)	营养性输液	是	--
57	复方氨基酸注射液 (18AA)	250ml:12.5g (总氨基酸)		是	--

注:“国家医保药物”指纳入《国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录》的药品;“国家基本药物”指纳入《国家基本药物目录》中的药品。

(三) 发行人营业收入构成

报告期内,公司的主要产品销售收入构成情况如下图所示:

单位:万元



二、发行人所处行业的基本情况

(一) 行业概况

1、大输液产品介绍

大输液是指容量在 50ml 或以上的大容量注射剂。大输液治疗是通过静脉把液体输入到体内的一种治疗方法，其主要作用包括：（1）补充人体的水分和电解质的需要，维持人体酸碱平衡的正常；（2）作为静脉给药的载体，将各种适宜静脉给药的药品品种通过输液方式注射；从临床效果而言，静脉给药的药效一般快于口服或者肌肉注射等给药方式；（3）在抢救各种休克病人时，可以起到一种扩充血容量的作用；（4）对于长期不能口服、饮食或危重病人，通过营养性输液补充能量，有利于患者身体康复。

2、大输液的包装技术

在大输液行业近百年的发展历程中，大输液的包装技术经历了几次重大的改革，主要有玻璃瓶包装（玻瓶输液），PE、PP 塑料瓶包装（塑瓶输液），PVC 单层塑料袋（PVC 软袋输液）和 PE、PP 等非 PVC 多层复合共挤膜包装（非 PVC 软袋输液）四种类型。



以上各种输液包装形式特点如下：

（1）玻瓶输液

目前，国内大多数低端输液仍采用玻瓶包装形式。作为第一代大输液产品的玻璃瓶输液，生产成本较低，但也存在稳定性差、口部密封性不良、易掉屑、造成毛细血管栓塞、胶塞与药液直接接触、易碎不利于运输、碰撞引起隐形裂伤易引起药液污染、烧制玻璃瓶时对环境造成污染，以及能源消耗量大等缺点。

（2）塑瓶输液

针对玻瓶容器的缺陷，在 80 年代初期以日本大冢制药厂为代表的大输液生产企业推出第二代塑瓶大输液，其性能特点主要为稳定性好、口部密封性好、无脱落物、质轻、抗冲击力强、输液产品在生产过程中受污染的机率减少、节约能源、一次性使用既卫生又方便等。20 世纪 80 年代天津大冢公司将第一条塑瓶生产线引进中国，从此输液塑料瓶包装开始了正规的工业化生产。

但是塑瓶输液仍存在一个与玻瓶输液相同的致命缺点，即塑瓶与玻瓶输液产品在使用过程中必须通过形成空气回路，外界空气进入瓶体形成内压以使药液滴出，大大增加了输液过程中的二次污染和交叉感染的机会，特别是在医院等杂菌较多和卫生条件较差的地方使用，所带来的二次污染及交叉感染风险将尤为突出。

随着人们生活水平的提高和医疗技术的进步，人们逐渐认识到输液方式的落后给身体健康带来的危害，为了解决上述问题，部分大输液生产企业开发出了新型软袋输液并开始量产，主要为 PVC 软袋输液和非 PVC 软袋输液。

（3）PVC 软袋输液

为解决上述玻瓶及塑瓶自身特性造成的缺点，大输液生产企业开发出了聚氯乙烯(PVC)软袋输液。PVC 软袋输液在使用过程中可依靠自身张力压迫药液滴出，无须形成空气回路，大大降低二次污染和交叉感染的几率。但 PVC 材料自身的缺点限制了其在输液包装方面的应用：首先，PVC 软袋材料含有聚氯乙烯单体，不利于人体健康；其次，PVC 软袋在生产过程中为改变其性能加入了增塑剂(DEHP)，在使用过程中可能有对人体有害的 DEHP 溶出，严重危害人体健康；第三，PVC 袋质地较厚，不利于加工，且氧气、水蒸气的透过率较高，温度适应性差，高温灭菌易变形，抗拉强度较差。PVC 材料的这些缺陷限制了它在输液包装方面的应用，市场受到局限，只能作为玻瓶

和塑瓶向非 PVC 软袋的过渡产品。

(4) 非 PVC 软袋输液

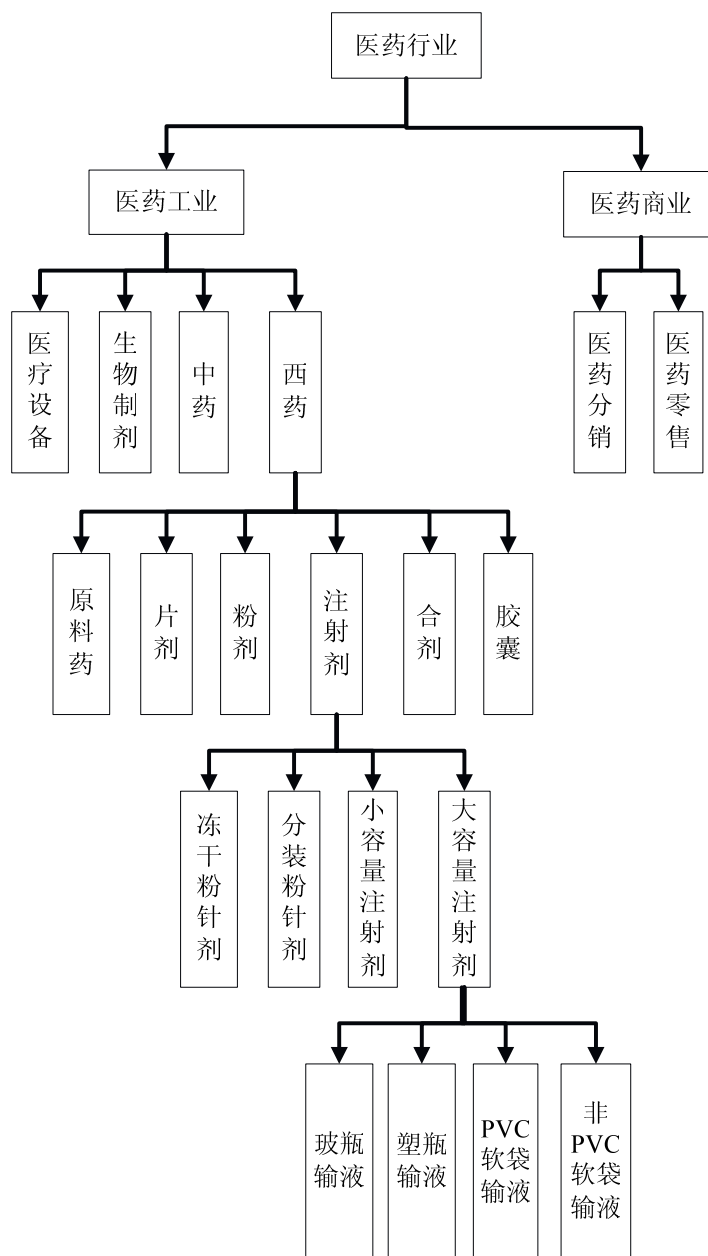
非 PVC 多层共挤膜是由 PP、PE 等原料以物理兼容组合而成,因其具有材质稳定、无需空气回路、具有自身平衡压力、无交叉污染、且可回收无环保风险的特点,自上世纪 80 年代末得到迅速发展,并成为第三代大输液中的主力产品。世界上知名的大输液厂家(如德国费森尤斯、德国贝朗、美国百特、美国法玛西亚、日本大冢、日本武田等),均生产该种包装形式的大输液产品。

非 PVC 软袋输液包装技术的发展经历了两个阶段:一是上世纪 80 年代到 90 年代的聚烯烃复合膜,在生产过程中在各层膜之间使用了粘合剂,这不利于膜材的稳定,同时粘合剂对药液的稳定性有潜在的影响;二是近四五年发展起来的聚烯烃多层共挤膜,在生产过程中不使用粘合剂,由多层聚烯烃材料同时熔融交联共挤出,既消除了粘合剂带来的不稳定性,同时又增加了膜材的性能,使其更安全、有效,符合药用和环保要求,是大输液包装技术发展的方向。

由于人们生活水平的提高和科技的进步,人们逐渐开始重视用药的安全性和品质,非 PVC 共挤膜自身具备的以上诸多优点使其在 20 世纪末开始逐渐成为大输液包装用料的发展趋势。

3、大输液行业简介

从行业划分来看,公司所在行业为医药行业中的一个细分行业——大容量注射剂(大输液)行业。



（二）行业管理体制与行业政策

1、行业管理体制

公司所在行业的主管部门为卫生部和国家食品药品监督管理局。其中在与大输液相关的管理体制中，卫生部主要负责推进医药卫生体制改革、负责建立国家基本药物制度并组织实施、组织制定药品法典和国家基本药物目录、统筹规划与协调全国卫生资源配置；国家食品药品监督管理局是由卫生部管理的国家局，主要负责对我国药品的研究、生产、流通和使用全过程实行统一监督管理。

（1）药品的生产管理

A: 药品生产许可

开办药品生产企业，须经企业所在地省、自治区、直辖市人民政府药品监督管理部门批准并发给《药品生产许可证》，凭《药品生产许可证》到工商行政管理部门办理登记注册。

目前，公司已取得了编号为“鲁 Hb20050239”的《药品生产许可证》，有效期至 2010 年 12 月 31 日。

B: 药品生产质量管理规范认证

国家食品药品监督管理局主管全国药品生产质量管理规范认证(GMP 认证)工作。药品生产企业必须按照《药品生产质量管理规范》组织生产，药品监督管理部门按照规定对药品生产企业生产条件是否符合《药品生产质量管理规范》的要求进行认证；对认证合格的，发给 GMP 认证证书。

目前，公司的所有生产车间均已取得了 GMP 认证（具体情况参见招股说明书本节之“五、...（三）与业务相关的其他知识产权”）。

C: 药品注册制度

药品生产企业生产药品，必须事先取得该种品规药品的批准文件后方可生产；在获得药品批准文号后，应当按照国家食品药品监督管理局批准的生产工艺生产药品。

药品生产企业，生产未曾在中国境内上市销售的药品、已上市药品改变剂型、改变给药途径或增加新适应症的药品，必须取得新药注册文件；生产国家食品药品监督管理局已批准上市的已有国家标准的药品（除生物制品外），必须取得仿制药注册文件；境外生产的药品在中国境内上市销售，必须取得进口药品注册文件；新药申请、仿制药申请或者进口药品申请经批准后，改变、增加或者取消原批准事项或者内容的，必须取得补充注册文件；药品批准证明文件有效期满后，申请人拟继续生产或者进口该药品的，须取得再注册批准文件。

目前，公司生产的 25 个品种 57 个规格的非 PVC 软袋输液均取得了国家食品药品监督管理局颁发的药品批准文号（具体情况参见招股说明书本节之“五、...（三）与业务相关的其他知识产权”）。

（2）药品标准管理

国家药品标准是指国家为保证药品质量所制定的质量指标、检验方法以及生产工艺等的技术要求，包括《中华人民共和国药典》、《中华人民共和国卫生部药品标准》、《国家药品监督管理局国家药品标准》。

公司自成立以来，一直视质量为生命，严格质量管理。公司所有品规的非PVC软袋输液均严格按照《中华人民共和国药典》、《中华人民共和国卫生部药品标准》、《国家药品监督管理局国家药品标准》的要求生产，并在严格遵守上述标准的前提下，对部分产品增设了内控指标（详见招股说明书本节之“八...（一）质量控制标准”）。

（3）药品定价管理

由于药品属于特殊商品，药品定价关系到最广大群众的生活，所以我国政府对药品的销售价格予以一定的管理和指导。

我国的药品价格管理体制较为复杂，但由于绝大多数大输液产品被纳入国家医保目录，均需要通过药品集中招标采购体系方能销售到各主要医疗机构。

我国医疗机构药品集中采购工作，以省（区、市）为单位组织开展，县及县以上人民政府、国有企业（含国有控股企业）等所属的非营利性医疗机构，必须全部参加药品集中采购，鼓励其他医疗机构参加药品集中采购活动。药品集中采购主要考虑各级各类医疗机构临床用药需求特点，原则上一年一次。

集中采购药品，坚持“质量优先、价格合理”原则，合理划分药品类别，加大质量分权重，并考虑临床疗效、治疗标准、科技水平等因素，对药品的质量、价格、服务和信誉等进行综合评价。

为了减少药品流通环节，药品集中采购由批发企业投标改为生产企业直接投标；药品生产企业中标后，医疗机构与药品生产企业签订药品购销合同，由生产企业或委托具有现代物流能力的药品经营企业向医疗机构配送。

公司自设立以来，一直坚持以质量求生存，努力践行“健康从点滴做起”的信念，狠抓质量管理，积极提高售前、售中和售后服务水平，重视药品品种研发，实行差异化的竞争策略，在历年全国的药品招标中，取得了良好的效果。近三年，公司在黑龙江、吉林、辽宁、北京、河北、河南、山东、湖北、浙江、江苏、上海、广东、广西、云南、江西、厦门等16个省、区、市保持了连续三年中标的良好记录。

2、行业政策及法规

(1)《关于深化医药卫生体制改革的意见》和《医药卫生体制改革近期重点实施方案(2009—2011年)》

中共中央、国务院于2009年3月17日印发《关于深化医药卫生体制改革的意见》，国务院于2009年3月18日印发《医药卫生体制改革近期重点实施方案(2009—2011年)》，要求各地“做好城镇职工基本医疗保险制度、城镇居民基本医疗保险制度、新型农村合作医疗制度和城乡医疗救助制度之间的衔接……城乡基层医疗卫生机构应全部配备、使用基本药物，其他各类医疗机构也要将基本药物作为首选药物并确定使用比例。基本药物全部纳入基本医疗保障药物报销目录，报销比例明显高于非基本药物……加快推进基本医疗保障制度建设。基本医疗保障制度全面覆盖城乡居民，3年内城镇职工基本医疗保险、城镇居民基本医疗保险和新型农村合作医疗参保(合)率均达到90%以上；城乡医疗救助制度覆盖到全国所有困难家庭。以提高住院和门诊大病保障为重点，逐步提高筹资和保障水平，2010年各级财政对城镇居民基本医疗保险和新型农村合作医疗的补助标准提高到每人每年120元……从2009年起，政府举办的基层医疗卫生机构全部配备和使用基本药物，其他各类医疗机构也都必须按规定使用基本药物，所有零售药店均应配备和销售基本药物；完善基本药物的医保报销政策。”

(2)《关于建立国家基本药物目录制度的实施意见》

2009年8月18日，卫生部、国家发展与改革委员会、工业和信息化部、监察部、财政部、人力资源和社会保障部、商务部、国家食品药品监督管理局、国家中医药管理局联合印发《关于建立国家基本药物目录制度的实施意见》。规定：“政府举办的基层医疗卫生机构全部配备和使用国家基本药物……其他各类医疗机构也要将基本药物作为首选药物并达到一定使用比例……基本药物全部纳入基本医疗保障药品报销目录，报销比例明显高于非基本药物……2009年，每个省(区、市)在30%的政府办城市社区卫生服务机构和县(基层医疗卫生机构)实施基本药物制度……到2011年，初步建立国家基本药物制度；到2020年，全面实施规范的、覆盖城乡的国家基本药物制度。”

(3)《关于开展城镇居民基本医疗保险试点的指导意见》

国务院于2007年7月10日印发《关于开展城镇居民基本医疗保险试点的指导意见》，“2007年在有条件的省份选择2至3个城市启动试点，2008年扩大试点，争取2009年试点城市达到80%以上，2010年在全国全面推开，逐步覆盖全体城镇非从业

居民。要通过试点，探索和完善城镇居民基本医疗保险的政策体系，形成合理的筹资机制、健全的管理体制和规范的运行机制，逐步建立以大病统筹为主的城镇居民基本医疗保险制度。”

(4) 《关于建立新型农村合作医疗制度的意见》

卫生部、财政部、农业部于 2003 年 1 月 10 日联合印发《关于建立新型农村合作医疗制度的意见》，“从 2003 年起，各省、自治区、直辖市至少要选择 2~3 个县（市）先行试点，取得经验后逐步推开。到 2010 年，实现在全国建立基本覆盖农村居民的新型农村合作医疗制度的目标。”

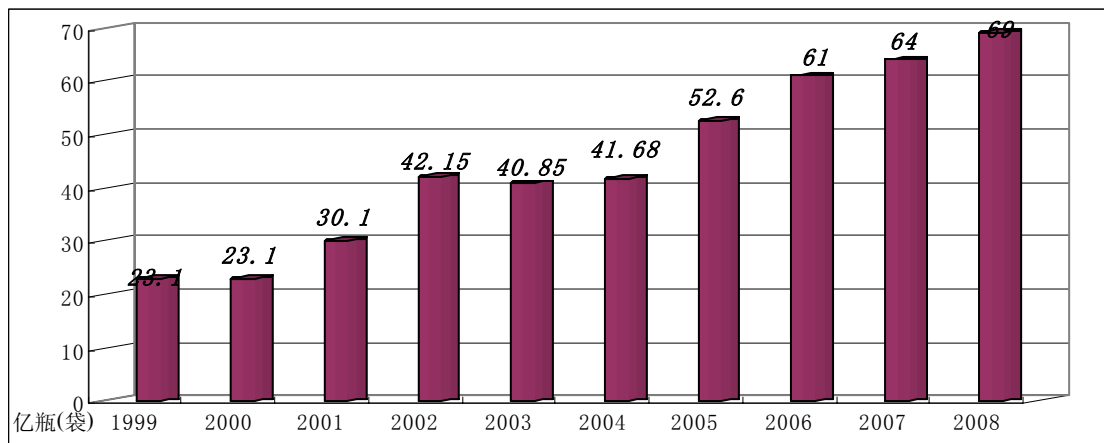
(三) 行业市场容量

1、大输液市场容量

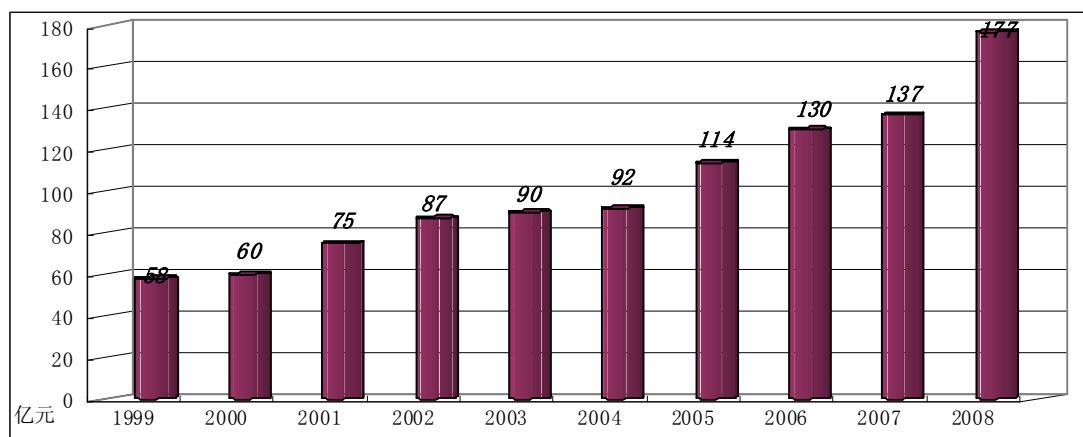
大输液市场需求与诊疗人次数增长率和住院人次数增长率存在一定的相关性。从复合增长率来看，大输液销售量与住院人次数增长和诊疗人次数增长保持了很好的一致性。自 2004 年至 2008 年我国诊疗人次数复合增长率为 7%，住院人次数复合增长率为 10%，同期大输液销售量复合增长率为 11%。

据中国数字医药网统计，2006 年全国市场上大输液制剂的总销量为 61 亿瓶(袋)，2007 年的销量为 64 亿瓶(袋)，2008 年的销量约为 69 亿瓶(袋)，近三年年均复合增长率为 6.36%；从销售额方面，2006 年全国市场上大输液制剂的总销售金额 129.74 亿元，2007 年的销售额为 136.94 亿元，2008 年的销售额为 176.65 亿元，近三年年均复合增长率则为 16.69%。

大输液历年销量统计图



大输液历年销售金额统计图



数据来源：中国数字医药网

2、不同包装技术大输液市场构成情况

根据中国数字医药网调研数据，2008 年我国市场上大输液制剂的销量约为 69 亿瓶(袋)，其中玻璃瓶输液的销量仍然是最大的，2008 年的销量约为 36 亿瓶，占全国市场大输液制剂总销量的 52.17%；其次是塑瓶大输液，2008 年的销量约为 23.3 亿瓶，占据 33.77%的市场份额；非 PVC 软袋输液 2008 年的销量是 8.5 亿袋，占据 12.32%的市场份额；2008 年 PVC 软袋输液的销量为 1.2 亿袋，市场份额为 1.74%。

从销售金额方面看，2008 年销售额最大的是塑瓶输液，销售额为 69.9 亿元，占当年全国市场总销售额的 39.54%；其次是玻瓶输液，销售额为 54 亿元，占当年全国市场总销售额的 30.55%；非 PVC 软袋输液销售额为 46.75 亿元，占当年全国市场总销售额的 26.45%；PVC 软袋输液销售额为 6 亿元，占当年全国市场总销售额的 3.39%。

不同包装输液产品历年销售数量及预测单位：亿瓶（袋）

种类	2005 年	2006 年	2007 年	2008 年	2009 年	2010 年	2007 年以来的年均复合增长率
玻璃瓶输液	39.8	45.78	41.45	36	30	25	-14.04%
塑瓶输液	8.5	10	14.85	23.3	26	30	31.65%
非 PVC 软袋输液	3	4.2	6.5	8.5	12	15	37.48%
PVC 软袋输液	1.3	0.9	1.2	1.2	0.8	0.5	-13.67%

注：表中数据为全国市场的销售数据，2008 年后为预测值。数据来源于中国数字医药网

不同包装输液产品历年销售金额及预测单位：亿元

种类	2005 年	2006 年	2007 年	2008 年	2009 年	2010 年	2007 年以来的年均复合增长率
玻璃瓶输液	59.7	64.92	53.885	54	45	35	-14.31%
塑瓶输液	29.75	35	44.55	69.9	75.4	87	25.57%
非 PVC 软袋输液	18	25.32	32.5	46.75	60	75	31.19%
PVC 软袋输液	6.5	4.5	6	6	4	2.5	-13.67%

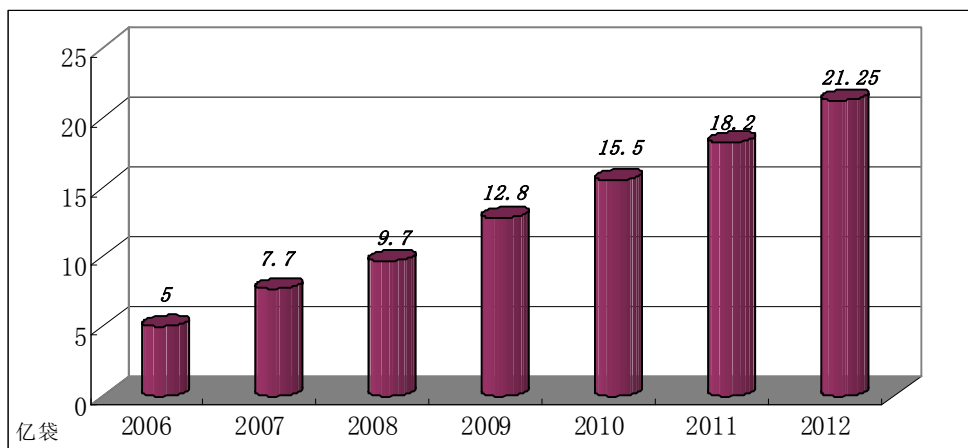
注：表中数据为全国市场的销售数据，2008 年后为预测值。数据来源于中国数字医药网

由于玻瓶、塑瓶和 PVC 软袋输液均存在着难以克服的缺点，非 PVC 软袋输液具备自压缩特性、减少输液过程中污染机会、自身毒性低等优点。非 PVC 软袋输液代表着大输液行业的发展方向。因此 2007 年以来，非 PVC 软袋输液的销售数量、销售金额大幅增加，年均复合增长率分别为 37.48%、31.19%，而此前销售数量、销售金额均一直位居第一的玻璃瓶输液，在 2007 年以后销售呈明显减少趋势，其 2007 年之后销售数量、销售金额年均复合增长率分别为-14.04%、-14.31%。处于过渡期的 PVC 软袋输液也是如此，其销售数量、销售金额年均复合增长率均为-13.67%。

随着人们生活水平的不断提高、用药安全意识的不断增强、和医院给药技术的不断进步，非 PVC 软袋输液必将逐渐替代玻瓶、塑瓶和 PVC 软袋输液，其销售量、销售额将进一步增大，具备良好的市场前景。

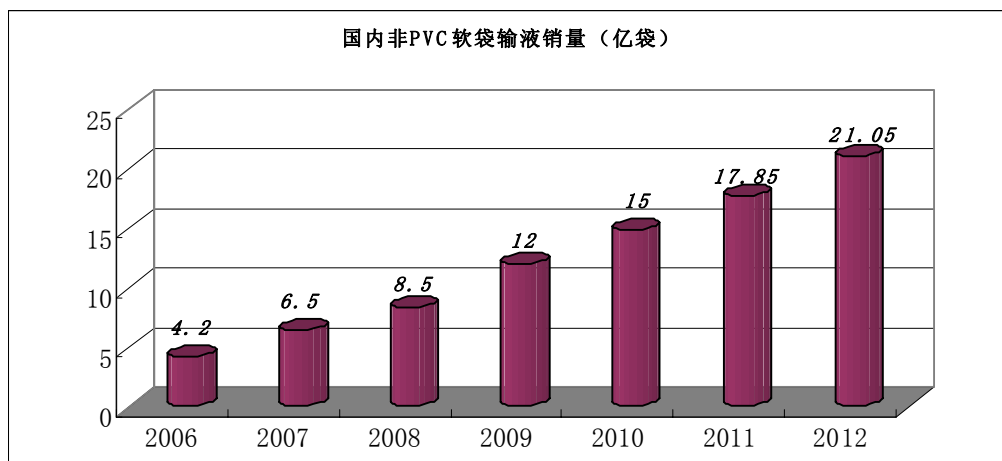
3、非 PVC 软袋输液市场容量

统计数据显示，2006 年全国市场上软袋输液（PVC 软袋输液和非 PVC 软袋输液）的销量约为 5 亿袋，2007 年的销量是 7.7 亿袋，2008 年的销量达到 9.7 亿袋，预计到 2012 年全国市场上软袋输液的销量将超过 21 亿袋。



注：2006 年-2008 年销量数据为中国数字医药网调研数据，2009 年至 2012 年数据为中国数字医药网预测数据。

目前国内市场上的软袋输液主要包括 PVC 软袋和非 PVC 软袋两种，其中非 PVC 软袋输液占比较大、增长速度也较快；而 PVC 软袋输液存在材质的缺陷，作为过渡期的产品，其销量逐年减少。国内 PVC 软袋输液的生产商不多，主要生产厂家为上海百特医药用品公司。中国数字医药网预计，到 2010 年，国内非 PVC 软袋输液销量将达到 15 亿袋，到 2012 年将超过 21 亿袋。



注：2006 年-2008 年销量数据为中国数字医药网调研数据，2009 年和 2012 年数据为中国数字医药网预测数据。

(四) 进入本行业的主要门槛

1、资质壁垒

目前，多数品规的大输液产品属于国家医保药物和国家基本药物，关系到人民群众身体健康，国家药品监督管理部门对大输液的生产和销售实施非常严格的生产许可、

认证和注册制度，并且定期进行复查和再认证。

在我国，开办药品生产企业，必须先取得《药品生产许可证》才能办理工商注册；药品生产企业的生产条件必须通过药品生产质量管理规范认证（GMP 认证），取得药品监督管理部门的颁发的《GMP 认证证书》后方可对外销售；药品生产企业生产的每个品种、规格的药品均必须取得药品监督管理部门颁发的《药品批准件》；同时，对于输液生产企业而言，使用不同的包装技术也需要重新申请《药品批准件》，即生产玻瓶、塑瓶或者 PVC 软袋输液的生产企业要生产非 PVC 软袋输液，也需要按照程序重新申请《药品批准件》。

新开办药品生产企业，取得《药品生产许可证》需要较长时间，并且需要企业具备相应的生产条件并经药品监管部门验收合格后方可取得 GMP 认证，企业新研发或者仿制的药品也需要较长时间才能取得《药品批准件》。可见，公司所在的药品生产行业存在较高的资质壁垒。

2、生产管理与质量管理壁垒

由于药品生产关系到人民群众的生命安全，我国政府对药品实行非常严格的资质管理、GMP 认证和药品注册制度。除此之外，从 2007 年开始，药品监督管理部门对于大输液生产企业还实行派驻监督员制度，由药品监督管理部门委派专门的监督员常驻生产企业进行监督管理；监督员主要对药品生产企业执行 GMP 情况进行监督检查，重点检查原辅料来源的合法性、生产工艺与批准工艺的一致性、药品是否按照标准检验以及质量保证措施等进行监督检查。这些严格的监督管理措施，对大输液生产企业的管理尤其是生产管理和质量管理，提出了较高的要求。

随着国家对大输液生产管理的逐步规范，已经有部分不具备相应生产和质量管理条件的生产企业被迫退出了大输液生产领域。为保证药品生产质量，不排除国家药品监督管理部门今后还会出台更严格的生产和质量管理措施，进一步提高行业门槛。

3、销售渠道壁垒

对于输液生产企业而言，主要终端客户为国内公立医院。输液产品要实现最终销售，必须经过以下程序：首先需要参加该等医院所在地区药品招标管理部门组织的招投标活动，中标后方可按照中标文件所载品种、规格、价格与医院签订用药合同。也即，输液产品实现销售必须经过药品招标和后续销售两个环节。无论在药品招标还是

后续销售环节，输液产品质量的好坏、药品品规的齐全性、后续服务的质量和营销网络等，均是决定输液产品能否实现销售的重要因素。

在非 **PVC** 软袋输液领域，产品的主要终端客户为国内大型、高等级医院，该等客户对药品的质量、产品品规的齐全性和生产企业的配套服务如物流服务、配液培训、投诉处理等要求较高，能否生产出高质量的药品、能否为高端客户提供差异化和高质量的配套服务是决定大输液尤其是 **PVC** 软袋输液生产企业能否实现药品中标、维护好销售渠道的重要因素。

在国内非 **PVC** 软袋输液领域，部分市场开发和渠道维护工作起步较早的企业通过积极建设营销网络、发掘终端客户需求、提供差异化的专业服务、高品质的药品质量等因素，积累了一定的先发优势，该等企业在质量管理、营销网络建设、后续服务、市场开发和渠道维护方面采取积极措施，将阻碍新的竞争者进入，形成了较高的进入门槛。

4、资金和技术壁垒

企业从事大输液尤其是非 **PVC** 软袋输液生产，需要专用生产设备和生产技术，并需要先期投入数额较大的固定资产和流动资金。即便是有一定技术基础的药品生产企业，要从事大输液生产，也必须支付高额的转换成本；同样，国内绝大部分大输液企业主要产能集中于玻瓶输液和塑瓶输液，如果要转而生产技术要求 and 附加值均较高的非 **PVC** 软袋输液，也需要支付高额的转换成本。

如果药品生产企业不具备较强的技术实力和工艺水平，将无法生产出高质量的药品。此外，如果大输液生产企业不具备较强的研发实力，将很难开发出新的输液品种并取得药品注册批件，无法满足客户的需求。

由此可知，若没有较雄厚的资金和技术实力，很难进入到大输液生产行业尤其是从事非 **PVC** 软袋输液的生产。

5、规模壁垒

从事大输液尤其是高端的非 **PVC** 软袋输液生产，对先期投入要求较高，投入时间较长，且只有达到国家相关法规要求方能取得相关生产资质，同时大输液行业管理较普通药品更为严格，生产企业需要支付较高的管理和人才成本。如果大输液生产企业不具备较大的生产和销售规模，难以承受该等严格管理带来的成本。其次，如果生产

企业不具备较大的产能规模，在营销工作中将占据劣势，得到合作伙伴的信任难度相对较大，其市场开拓及渠道维护方面将落后于业内规模较大的企业。

（五）行业发展状况与市场竞争状况

目前我国已注册的大输液生产厂家有 390 家左右，但绝大部分厂家产能不超过 3,000 万瓶/袋，且这些厂家基本生产玻璃瓶包装的普通大输液。拥有非 PVC 软袋输液生产能力的厂商有 100 多家，其中销量超过 1,000 万袋/年的仅有 18 家企业。据统计，2007 年前 10 位输液生产厂家占据国内输液市场 40% 的市场份额，前 25 位厂家占据约 60% 的市场份额。

我国现阶段大量中小型输液企业之所以能够生存，主要有以下两方面原因：一是输液行业有 500~1,000 公里的运输半径，在行业龙头企业没有在全国市场完成布局之前，中小型企业当地市场仍然有生存空间；二是医院使用大输液有着倾向低成本的沿革。但“齐二药”、“欣弗”事件使医院在使用注射剂产品时不再以价格作为唯一考虑因素，而将具有稳定质量的品牌输液企业产品作为首选，从而使品牌输液企业的市场占有率得到提高。

（六）行业发展趋势

1、市场容量逐渐增长

2006 年，我国 60 岁以上的老年人口 1.33 亿人，已经达到总人口的 10.2%，并以每年 3% 的速度增长；预计到 2020 年，我国的城镇化比例将上升到 50%，大约有 3 亿农村人口转为城镇人口。随着我国人口老龄化和城镇化的加速，药品的整体市场规模将逐渐增长。

近年来，我国新农合、国家基本药物目录制度和新医改政策的实施，绝大多数的大输液品种均纳入国家医保目录和国家基本药物目录，而这将对大输液产品产生较大的市场需求。

此外，随着居民治疗观念、用药习惯的改变和对用药安全的重视，对静脉给药的治疗方式逐渐接受，提升了大输液产品的市场需求。

2、大输液行业产业升级，非 PVC 软袋输液替代玻瓶、塑瓶输液成为趋势

随着人们生活水平的提高、用药安全意识的增强和医院给药技术的进步，国内各

大医院和患者对用药的安全性要求逐渐提高。近年来,我国大输液用量中,玻瓶输液占比呈逐年下滑趋势,塑瓶和软袋输液总体上升较快;其中,由于非PVC软袋输液具备自压缩特性、减少输液过程中污染机会、自身毒性低等优点,销售量的增长速度最快。根据中国数字医药网的数据,2007年以来到2010年,中国非PVC软袋输液的销售数量、销售金额将大幅增加,年均复合增长率分别为:37.48%、31.19%。

虽然由于价格原因,目前我国玻瓶和塑瓶输液仍然占据大部分输液产品份额;但可以预计,随着人们生活水平的不断提高、用药安全意识的不断增强和医院给药技术的不断进步,非PVC软袋输液必将逐渐替代玻瓶、塑瓶和PVC软袋输液,成为增长最快、销售额最大的输液产品,因此非PVC软袋输液具备良好的市场前景。

(七) 影响行业发展的有利与不利因素

1、有利因素

(1) 我国的医药行业和医药市场持续保持快速发展

近年来,医药行业的生产、销售持续保持快速增长,2007年医药工业实现收入同比增长23.60%,利润同比增长约50%。收入增速保持平稳,利润增速再创2000年来的新高。医药市场的发展受居民生活水平的提高和人口老龄化加剧等方面因素影响。一方面,目前美国等发达国家年人均药品消费约300美元,中等发达国家人均年药品消费为40至50美元,而我国不到10美元。随着我国人民生活水平不断提高,对健康的重视程度在不断加强,促使了我国医药需求的不断增长。另一方面,我国将会长期处于一个人口老龄化的阶段。目前,中国60岁以上的人口已经达到1.44亿,占亚洲老年人口的一半,占全球老年人口的五分之一,而且到2020年要比现在增加1个亿,将达到2.48亿,人口老龄化的加剧将持续扩张医药市场需求。

(2) 新农村合作医疗、新医疗体制改革等政策的实施

医疗改革新政的实施将推动全民医保,大大扩容药品市场需求。这些制度包括:面向农村的新农合制度、面向城镇就业人群的城镇职工基本医疗保险制度、针对城镇非从业居民的城镇居民基本医疗保险制度及面向城乡贫困居民的医疗救助制度等。

新农村合作医疗(简称“新农合”)制度建设由试点阶段转入全面推进阶段,2007年新农合覆盖的县(市、区)要达到全国县(市、区)总数的80%,2008年基本覆盖全国所有县(市、区)。新型农村合作医疗制度自2003年启动以来,到2007年6月底,全

国开展新型农村合作医疗的县(市、区)已达到 **2429** 个, 占全国总县数的 **84.9%**; 参加新型农村合作医疗的农民达到 **7.2** 亿人, 占全国农村居民的 **82.8%**, 参加率达到 **85.9%**。若按照 **7.2** 亿农民, 每人每年 **50** 元计算, 则增加至少 **350** 亿元的药品市场容量。

我国从 **1998** 年起在全国范围内建立城镇职工基本医疗保险制度, 覆盖了 **1.3** 亿城镇职工及退休人员。但我国包括学生儿童在内的 **2** 亿多城镇非从业居民缺乏医疗保障制度。**2007** 年国家开始在 **79** 个城市的医疗保险试点工作, 计划 **2010** 年在全国全面推开。对试点城市的参保居民, 政府每年按不低于人均 **40** 元给予补助。若按照 **2** 亿居民, 每人每年 **40** 元来保守计算, 至少将增加 **80** 亿元的药品市场容量。

由于绝大部分基础性输液和部分治疗性营养性输液进入了国家医保药品目录, 大输液生产企业将会受益于新农合、新医改医疗政策的实施带来的市场容量的增长。目前, 公司生产的 **25** 个品种、**57** 个规格的大输液中, 有 **21** 个品种、**50** 个规格已经被纳入国家医保目录。

(3) 治疗观念和用药习惯的改变

非 **PVC** 软袋输液是国际全新概念的全密闭静脉输液产品, 发达国家已在临床应用 **10** 余年。我国近年也加强了这方面的管理, 包含相关内容的《药品包装用材料容器管理办法(暂行)》已经出台。非 **PVC** 复合膜给输液容器的改革带来了新的概念, 新型非 **PVC** 多层共挤膜软袋输液技术更是彻底改变了传统的输液方式, 使输液过程变得更加安全。

非 **PVC** 软袋输液具有以下明显的优点: 首先, 输液过程自身形成负压, 不用插入空气导管通气即可进行滴注, 避免了来自空气的污染; 其次, 输液用软袋在洁净度为百万级的条件下压制成型和灌装, 减少了来自生产、运输过程中的污染; 再次, 软袋原材料体积小, 仓储费用低, 便于运输。同时由于它与多种药物具有很好的相容性, 因此成为输液生产工艺中最具发展潜力的包装技术, 被公认为最安全可靠的输液产品。

一方面, 国家鼓励非 **PVC** 软袋输液的发展, 我国医药行业在“十五”规划期间把生产非 **PVC** 软袋大输液作为重点发展项目之一。**2000** 年, 国家在医药产业发展规划中强调“要积极引进技术设备, 大力推广非 **PVC** 软袋输液, 提高我国大输液制药水平, 确保产品质量, 满足广大人民群众用药需求”。国家食品药品监督管理局对输液行业提

出的要求是适度控制玻璃瓶包装，鼓励使用优质复合膜包装，并自 2000 年 9 月起，基本停止了 PVC 输液袋的注册。

另一方面，医院对非 PVC 软袋输液的接受能力也在增强。医院原先的操作规程和医生护士接受的培训是以玻璃瓶和塑料瓶为主的，非 PVC 软袋输液的出现改变了他们原有的操作习惯。经过非 PVC 软袋输液生产企业的推广和对医护人员的培训，全国各大城市的医院均已普遍使用非 PVC 软袋输液产品。同时，非 PVC 大输液软袋灌装生产线、非 PVC 共挤膜和相关耗材的国产化工作也取得了较大的进展，使国内企业生产非 PVC 输液的成成本大幅度降低，非 PVC 软袋输液快速发展的条件已经成熟，未来的发展前景十分看好。

（4）国家基本药物目录制度的实施

2009 年，我国正式启动了国家基本药物目录制度，该制度要求政府举办的基层医疗卫生机构全部配备和使用国家基本药物；其他各类医疗机构也要将基本药物作为首选药物并达到一定使用比例；基本药物全部纳入基本医疗保障药品报销目录，报销比例明显高于非基本药物。

由于大输液在我国用药体系中的重要性，国家基本药物目录制度正式实施后，必将对大输液的市场需求产生较大的促进作用。公司生产的 25 个品种、57 个规格的大输液中，有 10 个品种、37 个规格已经被纳入国家基本药物目录。

（5）非 PVC 软袋大输液特有的优势

非 PVC 软袋大输液采用软袋包装，克服了玻璃瓶输液的诸多质量隐患，而且重量只是玻璃瓶的三分之一，便于运输。在使用时利用软袋具有的自伸缩性，无需引入空气即可完成药液的输注，避免了药液与空气接触而造成污染，增强了用药安全性而且适用于救灾、抢险、战争等突发事件现场使用。2003 年我国发生的非典疫情和 2008 年四川地震抢险工作，大大加快了输液产品的包装由玻瓶向软袋输液包装转换的速度。

2、不利因素

（1）行业准入门槛高

由于大输液行业的特殊性，新企业进入行业的壁垒较高。原因包括：

①药品作为一种特殊的商品，其质量关系到人民的生命安全；制药行业专业性强，

有严格的准入制度，与其他行业相比存在明显的产品差异；

②就医药行业内部而言，大输液生产对环境的要求较严，输液行业需要专用生产设备、生产流水线和生产技术，资金投入大，其他企业跨行业进入需要高额的转换成本和资本成本；

③国家为确保大输液生产质量，实施严格的生产许可制度，具有较高的生产准入条件。

（2）行业内的无序竞争

由于我国早期未实行 GMP 认证制度、玻瓶输液生产门槛较低等原因，早期进入大输液行业的企业大多数都以生产玻瓶输液为主甚至完全生产玻瓶输液，基本没有生产塑瓶或者非 PVC 软袋输液的生产能力，导致目前行业的集中度不高。

虽然国内少数大型企业如四川科伦、双鹤药业等通过收购或者新建厂房的形式加快全国布局，国内部分企业如本公司专注于高端输液产品的生产，但仍然无法避免受到部分输液生产企业采用不计成本、降低质量、压低价格等恶性竞争的影响。这些企业的恶性竞争行为，一定程度上搅乱了正常的市场秩序，影响了行业的长远、健康发展。

（3）非 PVC 包装材料及关键设备对国外存在较高的依赖性

我国非 PVC 包装材料等新型药用包装技术起步较晚，医用高分子专业人才匮乏，输液生产企业的生产工艺、设备的先进化程度和工人的操作水平等均有待大幅度提高；而国产药用包装材料的印刷、焊接、灌装、封口、生产线设备技术上不过硬，国产膜材质量与国外还有很大的差距。

为了保障产品质量，本公司目前使用的非 PVC 膜材和部分关键设备均从国外进口，成本较高。在公司非 PVC 软袋输液的生产成本中，膜材成本占比约为 20% 左右，如果公司能够自行生产合格的膜材等药用包装材料，将有效降低生产成本、避免原材料价格波动风险。

（4）药品价格下降和原材料成本上涨带来双重压力

近年来，政府出台了一系列药品价格宏观管理政策，使包括大输液在内的医药产品整体市场价格水平趋于下降；由于非 PVC 软袋输液的主要原材料——膜材、软管、

连接口管盖等均为石油化工制品，国际石油价格的高位波动，增加了企业的生产成本。药品价格下降、原材料成本上升，给大输液生产企业尤其是从事塑瓶、PVC 软袋和非 PVC 软袋大输液生产的企业带来较大的压力，如果不能通过有效的管理和积极的营销，大输液生产企业的利润空间将受到不利影响。

（5）研发技术力量普遍薄弱，产品创新不足

我国大输液企业普遍存在研发力量薄弱、高端研发人员少、新产品开发周期长、产品创新不足等弱点，导致长期以来国内大输液品种偏少。目前国外大输液品种有 200 多个，国内仅有 100 多个。大输液企业科研资金投入普遍不足，制约了行业的快速发展。

（八）行业的技术水平

近年来，由于人口老龄化的加快、政府医药行业的重视等原因，发掘出人们的药品需求，并推动了药品生产技术的不断进步，大输液生产技术也得到了较快的发展，主要表现在：

1、输液包装技术发展迅速

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

2、输液品种逐渐丰富

随着国外主要输液生产企业进入中国市场，国内各大输液生产企业对研发工作逐渐重视，目前已经形成 100 余个输液品种。国内输液生产企业在研发方面的主要特点是输液品种集中于基础性输液，治疗性输液和营养性输液品种不够丰富。近年来，随着各大输液生产企业的重视，输液品种逐渐丰富，并且在毛利率较高的治疗性输液以及营养性输液领域取得了一定的成果。

3、输液生产技术日益成熟

大输液生产对生产环境、工艺、设备等要求较高，减少生产环节和人为因素对于保证产品质量和安全性极为重要。目前国内已经有部分高端输液生产企业采用了全自

动化的生产线，在制水、配液、灌装、灭菌等环节实现全自动化生产，减少人为因素产生的质量风险。

（九）行业特征

大输液生产行业不存在明显的周期性、季节性和区域性。

（十）上下游行业与本行业的关联性及其影响

本公司所处行业的上游行业为原料药行业、石化行业。上游行业的波动导致本公司产品成本的变动会直接影响本公司的经营情况。另外与本公司经营密切相关的天然气、水、电等产品的价格变动也对本公司经营有较大影响。

本公司所处行业的下游行业为医药销售企业和医疗机构，主要受国家药品政策影响较大，从目前来看，国家新农合、新医改政策和国家基本药物目录制度对大输液行业构成利好，将大大促进市场需求的增长。

三、发行人在行业中的竞争地位

（一）公司的市场定位

公司自设立初始，即定位于国内高端输液市场，公司引进了先进的非 **PVC** 软袋大输液生产、检测等核心设备及技术，车间的规划、设计与建造由欧洲著名公司按照美国食品药品监督管理局（**FDA**）颁布的 **GMP** 标准建设，实施“交钥匙”工程，主要技术人员、管理人员赴国外接受了系统的专业技术培训。

公司一直坚持以质量求生存，努力践行“健康从点滴做起”的信念，狠抓质量管理，积极提高售前、售中和售后服务水平，重视药品品种研发，实行差异化的竞争策略。

2006 年、2007 年和 2008 年，公司在黑龙江、吉林、辽宁、北京、河北、河南、山东、湖北、浙江、江苏、上海、广东、广西、云南、江西、厦门等 16 个省、区、市保持了连续三年中标的良好记录。目前公司与 330 余家医院客户（其中三级医院 70 余家）和近 400 余家医药公司建立了良好的合作关系。

（二）公司的行业地位和主要竞争对手

目前国内拥有非 PVC 软袋输液生产能力的厂商有 100 多家,近三年国内非 PVC 软袋输液主要厂商及销售情况如下表:

单位: (万袋)

序号	公司名称	2006 年		2007 年		2008 年	
		销量	占比	销量	占比	销量	占比
1	浙江济民制药有限公司	2,500	5.95%	5,800	8.92%	6,500	7.65%
2	青岛华仁药业股份有限公司	2,300	5.48%	3,200	4.92%	4,300	5.06%
3	山东鲁抗辰欣药业有限公司	1,160	2.76%	2,500	3.85%	4,040	4.75%
4	山东华鲁制药有限公司	1,490	3.55%	1,940	2.98%	3,500	4.12%
5	北京双鹤药业股份有限公司	1,550	3.69%	2,270	3.49%	3,430	4.04%
6	四川科伦药业股份有限公司	1,200	2.86%	3,400	5.23%	3,420	4.02%
7	中国大冢制药有限公司	1,900	4.52%	3,000	4.62%	3,200	3.76%
8	山东齐都药业有限公司	1,050	2.50%	2,130	3.28%	2,740	3.22%
9	安徽丰原药业股份有限公司	1,900	4.52%	2,350	3.62%	2,600	3.06%
10	安徽双鹤药业有限责任公司	370	0.88%	550	0.85%	2,200	2.59%
11	湖南科伦制药有限公司	860	2.05%	1,250	1.92%	1,730	2.04%
12	天津百特医疗用品有限公司	1,780	4.24%	2,060	3.17%	1,600	1.88%
13	广州百特医疗用品有限公司	1,250	2.98%	1,400	2.15%	1,500	1.76%
14	浙江平湖莎普爱思制药有限公司	960	2.29%	1,200	1.85%	1,300	1.53%
15	广东大冢制药有限公司	0	0.00%	0	0.00%	1,250	1.47%
16	六安华源制药有限公司	280	0.67%	350	0.54%	1,210	1.42%
17	石家庄四药有限公司	630	1.50%	820	1.26%	1,030	1.21%
18	通化东宝药业股份有限公司	1,400	3.33%	1,400	2.15%	1,000	1.18%
19	武汉滨湖双鹤药业有限责任公司	5	0.01%	750	1.15%	970	1.14%
20	西南药业股份有限公司	830	1.98%	955	1.47%	920	1.08%
21	浙江巨能乐斯药业有限公司	80	0.19%	390	0.60%	400	0.47%
22	佛山双鹤药业有限责任公司	2,900	6.90%	300	0.46%	300	0.35%
23	西安京西双鹤药业有限公司	0	0.00%	0	0.00%	20	0.02%
24	湖南康源制药有限公司	未统计		未统计		5,000	5.15%
25	杭州民生药业集团有限公司	未统计		未统计		3,180	3.28%
26	浙江天瑞药业有限公司	未统计		未统计		1,040	1.07%
合计		26,395	62.85%	38,015	49.37%	68,400	80.47%
总销量		42,000	100.00%	65,000	100.00%	85,000	100.00%

注:上表中佛山双鹤药业有限责任公司、武汉滨湖双鹤药业有限责任公司、西安京西双鹤药业有限公司、安徽双鹤药业有限责任公司等均为北京双鹤药业股份有限公司之控股子公司,其销量应合并计算;广东大冢制药有限公司与中国大冢制药有限公司销量应合并计算;湖南科伦制药有限公司与四川科伦药业股份有限公司销量应合并计算;天津百特医疗用品有限公司与广州百特医疗用品有限公司销量应合并计算。

(数据来源:中国数字医药网)

主要竞争对手的简要情况:

1、双鹤药业

北京双鹤药业股份有限公司国内最主要的大输液生产商之一，是首家通过 GMP 认证的国有输液企业。2008 年大输液销量达到 75,000 万瓶（袋），其中非 PVC 软袋输液约 6,920 万袋；双鹤药业的大输液产品中，玻瓶、塑瓶和非 PVC 软袋输液的占比分别约为 51%、40%和 9%左右。2008 年大输液销售收入约 130,000 万元，2008 年大输液贡献公司净利润占比约 22%。

双鹤药业非 PVC 软袋输液主要定位于中高端市场，目前核心市场在江苏、浙江和北京地区，是公司目前主要的竞争对手之一。

2、浙江济民

浙江济民制药有限公司是双鹤集团与美国合资兴建的现代化制药企业，座落在浙江省黄岩市高新技术园区。浙江济民于 1999 年 12 月通过药品 GMP 认证。主要业务包括非 PVC 软袋与玻瓶输液系列产品，有平衡液、营养液、冲洗液、透析液、治疗型输液共计百余个品种。目前浙江济民是江浙地区最大的输液生产企业，拥有八条非 PVC 软袋输液生产线，年产能为 6,000 万袋，2008 年非 PVC 软袋输液销量为 6,500 万袋。

浙江济民生产的非 PVC 软袋输液主要定位于中高端市场，在浙江、江苏、上海等长三角地区具备较强的优势，是公司目前主要竞争对手之一。

3、大冢制药

日本大冢制药株式会社是日本最主要的大输液生产商，产品的市场占有率在日本超过 50%，大冢制药在中国有两家专门生产和销售输液产品的合资(或独资)企业，分别是中国大冢制药有限公司(合资)和广东大冢制药有限公司(独资)。2008 年中国大冢非 PVC 软袋输液产能约为 3,000 万袋，实际销量为 3,200 万袋；2008 年广东大冢非 PVC 软袋输液产能约为 3,000 万袋，实际销量为 1,250 万袋。

大冢制药在中国的市场定位中高端市场，主要核心市场在天津、北京、广东地区，是公司主要竞争对手之一。

4、四川科伦

四川科伦药业股份有限公司创立于 1996 年，目前是国内最大的大输液生产企业。2008 年四川科伦大输液销量约 180,000 万瓶（袋），其中非 PVC 软袋输液约 5,150 万

袋，其玻瓶、塑瓶和非 PVC 软袋输液占比大约分别为 70%、27%和 3%。2008 年四川科伦大输液销售收入约 240,000 万元，大输液贡献公司净利润占比超过 90%。

四川科伦主要定位于中低端市场，主要核心市场在西部地区。

5、山东鲁抗辰欣

山东鲁抗辰欣药业有限公司是鲁抗集团公司的子公司，具有三十多年综合性化学药品制剂生产的历史，是山东省高新技术企业及山东省抗生素工程技术研究中心。2008 年山东鲁抗辰欣非 PVC 软袋输液的销售数量有较大的增长，达到 4,040 万袋。其中葡萄糖、氯化钠基础性注射液的销售数量为 2,610 万袋，治疗性输液的销售数量为 1,220 万袋，其他产品销售数量约为 210 万袋。

山东鲁抗辰欣主要定位于中低端市场，主要核心市场在山东、河北等地区。

6、山东华鲁

山东华鲁制药有限公司是全国最大的输液生产基地之一，总资产 3 亿元，主要生产大输液、水针剂、胶囊剂、原料药、颗粒剂、片剂六大类 140 多个品种规格的产品，其中大输液产品为公司主导产品。

山东华鲁制药有限公司现有非 PVC 多层共挤膜软包装输液生产线三条，生产能力约为 3500 万袋/年。山东华鲁的非 PVC 软袋输液在 2006 年销售数量为 1,490 万袋，2007 年销售数量为 1,940 万袋，2008 年的销售数量为 3,500 万袋。

山东华鲁的重点销售市场是山东、河北石家庄、北京、上海、天津、河南郑州等大中城市，主要目标客户是三甲医院等终端市场。

（四）公司的竞争优势

1、专业化经营

作为国内首批专业生产非 PVC 软袋输液厂家，公司自设立至今一直专注于非 PVC 软袋输液市场，是目前国内唯一具备产品覆盖 50 毫升到 3,000 毫升全部规格非 PVC 软袋输液、双室袋和无菌包装输液品种的输液生产企业，能够满足临床多层次的需要。

相对于玻瓶、塑瓶和 PVC 软袋输液，非 PVC 软袋输液具备门槛高、附加值高的特点，公司自设立至今一直在非 PVC 软袋输液领域潜心耕耘，目前已经积累了一定的

先发优势 and 专业化经营优势。

由于生产不同品种和规格的输液均需要取得国家食品药品监督管理局颁发的《药品批准文号》，并且使用不同包装技术生产相同品种和规格的输液产品，也必须重新申请《药品批准文号》。

相对于其他主要生产玻瓶、塑瓶或 PVC 软袋输液的输液生产厂家而言，发行人将受益于输液市场容量扩张和非 PVC 软袋输液替代作用逐步显现带来的市场机遇，未来几年将是公司拓展市场的黄金期。

2、品牌优势

公司自设立伊始即定位于国内高端输液市场，通过积极创新、严格质量管理和生产管理、完善客户服务等措施，目前积累了 330 余家医院（其中 70 余家三级医院）和近 400 家医药公司等优质客户，在非 PVC 软袋输液市场树立的较好的品牌优势，为公司在全国各地的招投标工作以及中标后的后续营销工作带来的很大的促进作用。

公司先后获得“青岛市免检企业”、“高新技术企业”、“山东省质量管理奖”、“山东省著名商标”、“山东省名牌”、“守合同重信用企业”、“青岛市企业技术中心”等称号，部分产品被认定（或指定）为“国家重点新产品”、“高新技术产品”、“解放军总后勤部、卫生部应急储备物资”，树立了“华仁”品牌在非 PVC 软袋输液市场的优势。

3、自主创新优势

公司主要从产品创新、工艺创新和包材创新等方面进行自主创新，目前已经积累了一定的自主创新优势，对公司的品牌建设、产品竞争力等方面产生了积极的促进作用。

关于公司的自主创新，详见本招股说明书第六节之“六、自主创新能力”相关内容。

4、营销优势

（1）传统销售模式的积极运用

公司坚持自主销售、商业代理等多种销售模式并行，并大力通过学术推广等手段为公司新品种上市营造良好的市场环境。公司市场开发工作从重点开发、渠道拓展、老客户挖潜三方面加大开发力度，目前已赢得了包括中国人民解放军总医院、北京大

学附属第一、三医院、中国医科大学附属第一、二、四医院、武汉同济医院、武汉协和医院、齐鲁医院、毓璜顶医院、青岛大学医学院附属医院等 70 余家三级医院客户的认可。

公司在全国范围内与实力雄厚、信誉良好的医药商业公司开展战略合作，通过差异化的合作模式，在保证公司能控制销售渠道风险的前提下与商业公司实现共赢，取得了有效的成果。

公司充分利用各方面的学术资源，自行或者邀请行业内专家到各大医院推广公司新产品的应用，取得了良好的市场影响。

（2）差异化的营销策略

由于公司生产的输液产品集中在普通输液领域，治疗性输液和营养性输液占比不高。公司结合实际采取差异化竞争的营销策略，主要在品牌、价格、渠道、服务等方面强调差异化，并将差异化的竞争策略通过客户服务和临床推广进行有效延伸。

公司抓住“单双管阀、无菌包装软袋输液招标时可分别确定零售价”的机会点，在新进入市场的区域取得了良好的效果，适时推出无菌外包形式的输液新产品，在各地招投标中取得了一定的竞争优势。

为进一步提升竞争优势、扩大产品市场占有率，2007 年公司成立了客户服务部，以“注重细节、创造感动”为工作理念，创新服务方式，强调主动服务，在客户服务中发掘客户需求，为公司的营销方式、营销手段的创新提供及时的信息，为公司营销工作的发展奠定了良好的基础。

（3）优秀的营销团队

公司拥有一批由具备丰富医药营销经验和医学、药学、管理学等专业知识和技能的区域经理、销售经理、商务经理和服务经理组成的营销团队。

在营销管理方面，由销售中心经理负责统一管理和职能划分，区域经理、销售经理负责区域内市场开发工作，不断推进市场拓展；商务经理对价格和渠道实行有效地整合管理；服务经理负责对学术推广、产品使用反馈、全程服务实行管理。这些人员将开发推广工作深入到县级以上的各级医院，使公司产品拥有良好的市场美誉度和稳固的市场基础。

由于公司管理层的重视和近年来业绩的快速增长，公司已经建立了一支稳定、市场开拓能力强的营销团队，终端客户群和销量连年大幅增长。

(4) 规范的营销管理

公司在市场营销部门设置上进行了全面的规划，设立了销售、客户服务、商务、学术推广、招投标等全面的业务管理体系，制定了完善、有效的营销管理制度和绩效激励政策，建立了有效的人才培养机制，对营销人员开展系统、全面的培训，保证了公司营销目标的实现。

1) 公司十分重视“华仁”品牌的建设，对产品质量进行了严格管理和控制，视产品质量为企业生命。同时，公司每年都开展相关的学术交流、研讨活动，以保持业界对公司产品的学术关注。

2) 公司强调对销售价格的管理与控制。本着对患者负责、对医疗机构负责、对行业负责、对员工负责、对社会负责的“五个负责”的态度，一直坚持质量、品牌优先，从不低价倾销、恶性竞争。

3) 公司营销部门对全国范围内的销售渠道不断进行优化整合，与国内各地经营良好、信誉良好、市场控制力强、经营理念相通的商业公司建立了良好而稳定的战略合作关系。

4) 公司一直以“发现、满足、引导”市场需求为营销导向，在售前、售中、售后对客户进行全程服务，在为医药商业公司和各级医疗机构提供优质的非 PVC 软袋大输液的同时，也为他们提供全程、全员化的商务、学术服务，赢得了良好的市场口碑。

得益于公司在营销方面的积极开拓与规范管理，公司非 PVC 软袋输液销量逐年稳步上升，2007 年、2008 年、2009 年，公司非 PVC 软袋输液销量分别为 2,178 万袋、3,225 万袋、4,320 万袋、6,407 万袋。2007 年比 2006 年增长 48.07%；2008 年比 2007 年增长 33.95%；2009 年比 2008 年增长 48.31%。

5、管理优势

(1) 高效的生产管理

一是认真分析各工序的特点，通过合理设计产品的生产批次，密切跟踪生产进度，精密计算生产时间余量的动态变化趋势，在定员不变、设备增加、检修时间压缩、质

量保证的前提下，使得日均产量不断创出更高水平；二是精密核算各工序生产定额，通过优化工艺操作，进行技术改造，准确计算劳动定员与备员，使劳动生产率始终保持较高状态。

（2）卓有成效的成本控制

在原材料采购方面，公司建立了全球化的原材料采购体系，充分利用规模和品牌优势所形成的议价能力，在国内外筛选主要原材料供应商进行比价，并与主要供应商进行长期战略合作，有效降低了公司的采购成本。在物流运输方面，对承运商进行调整，以大货量包专线的形式进行招标，导入大中型物流企业，采取优化运输承运商和配送线路、提高装载效率等措施，使公司总体物流运输单价不断降低；在库存管理方面，及时调整原材料库存预警，合理调配供应商的发货周期和数量，降低原料库存。

四、发行人的主营业务情况

公司主营业务为非 PVC 软袋输液和相关配套产品的研发、生产和销售。

（一）主要产品及其用途

公司主要产品为非 PVC 软袋大输液产品，包括 25 个品种、57 个规格的非 PVC 软袋输液产品，其中基础性输液共 8 个品种 33 个规格、治疗性输液共 15 个品种 22 个规格、营养性输液 2 个品种 2 个规格。公司基础性输液、治疗性输液及营养性输液的技术、产品和市场特征如下表所示：

	基础性输液	治疗性输液	营养性输液
产品特征	基础性输液产品在临床上主要用于人体内水和电解质的平衡，提供糖、盐等人体必需的成分，并作为静脉注射治疗药物的溶媒而广泛应用。公司有以下 33 个品规的基础性输液： 氯化钠注射液（共 5 个规格） 葡萄糖注射液（共 10 个规格） 葡萄糖氯化钠注射液（共 10 个规格） 乳酸钠林格注射液（共 2 个规格） 复方氯化钠注射液（共 1 个规格） 葡萄糖氯化钠钾注射液（共 2 个规格） 灭菌注射用水（共 1 个规格） 生理氯化钠溶液（共 2 个规格）	主要用于治疗适应症范围内的疾病。公司有以下 22 个品规的治疗性输液： 抗感染药： 氟罗沙星葡萄糖注射液（共 2 个规格） 妥布霉素氯化钠注射液（共 1 个规格） 乳酸环丙沙星注射液（共 1 个规格） 氧氟沙星注射液（共 1 个规格） 克林霉素磷酸酯葡萄糖注射液（共 1 个规格） 0.1%0.2%乳酸左氧氟沙星氯化钠注射液（共 2 个规格） 替硝唑注射液（共 2 个规格） 0.5%0.2%0.2%甲硝唑注射液（共 3 个规格） 氟康唑注射液（共 1 个规格） 抗病毒药： 膦甲酸钠氯化钠注射液（共 1 个规格） 抗肿瘤药： 氟尿嘧啶氯化钠注射液（共 1 个规格） 抗心律失常药： 门冬酸钾镁葡萄糖注射液（共 1 个规格） 防治心绞痛药： 单硝酸异山梨酯氯化钠注射液（共 1 个规格） 血液滤过置换液： 血液滤过置换液（共 2 个规格） 冲洗液： 甘露醇注射液（共 2 个规格）	复方氨基酸注射液（3AA，共 1 个规格） 复方氨基酸注射液（18AA，共 1 个规格）
技术特征	1、自主研发的新型连接口管盖（已取得专利技术）：提供一种非 PVC 软袋输液连接管口盖的连接工艺，使塑料连接管与口盖连接的牢固性和密封性更好，且方法简单，生产效率高，减少了各种不良因素对输液产品的影响。	1、自主研发的新型连接口管盖：见基础性输液技术特征。 2、自主研发的双管双阀生产工艺：见基础性输液技术特征。 3、自主研发的无菌包装工艺：见基础性输液技术特征。	1、自主研发的新型连接口管盖：见基础性输液技术特征。 2、自主研发的双管双阀生产工艺：见基础性输液技术特征。 3、自主研发的无菌包装工艺：见基础性输液技术特征。

	2、自主研发的双管双阀生产工艺：将加药口和输液口分开、专口专用，避免了交叉感染。很多地市在药品招标中已经将“双管双阀非PVC软袋输液”单列作为一个标的，区别于“非PVC软袋输液”，减少竞争对手，大大增加了公司产品的中标机会。 3、自主研发的无菌包装工艺：将输液内、外包装完毕，抽去内、外包装之间的空气，经过公司先进的高温高压水浴式灭菌系统进行灭菌，灭菌指标大大高于传统单层膜袋输液。传统输液无法做到无菌包装，无菌包装输液可以做到不用消毒，直接用于手术室，使用方便，广受大医院欢迎。 4、先进的生产设备：公司采用集制、灌、封为一体的制袋罐封机，能实现制袋、灌装和封口的全自动连续操作，并且灌装系统运用了CIP/SIP在线消毒可达125℃；115℃水浴灭菌30分钟，使产品实现无菌水平保证了产品质量，检查项符合美国药典要求。	4、先进的生产设备：见基础性输液技术特征。 5、氟罗沙星葡萄糖注射液：非-PVC软袋大输液生产技术、非PVC软袋输液加药连接管口盖专利技术。 6、甲硝唑、替硝唑注射液：三重过滤、非PVC共挤输液膜）包装、运用CIP/SIP在线消毒、检查项符合美国药典要求 7、磷甲酸钠氯化钠注射液：采用先浓配后稀配法，主要质量指标达到英国药典标准。 8、门冬氨酸钾镁葡萄糖注射液：浓缩液配制方法、微粒检查项符合美国药典的要求	4、先进的生产设备：见基础性输液技术特征。
市场特征	公司是目前国内唯一具备产品覆盖50毫升到3,000毫升全部规格非PVC软袋输液、双室袋和无菌包装输液品种的输液生产企业，能够满足临床多层次的需要。随着基础性输液市场占有率的提高和品牌效应的显现，公司已经积累了330余家医院客户（其中70余家三级医院）和近400家医药公司客户，销售网络逐步完善。	治疗性输液产品中抗感染药是临床用量最大的治疗药，2008年占15大类医院用药金额的24.17%，位居榜首。公司的抗感染药覆盖了较多的治疗范围，三代喹诺酮广谱抗菌药对敏感菌所致的呼吸道、尿道、消化道、胆道、皮肤、软组织等均可使用；硝咪唑类对厌氧菌的系统性和局部感染，如：腹腔、妇科，手术创口、肺、胸腔以及败血症等均有很好的疗效。 抗病毒药磷钾酸钠氯化钠注射液对AIDS免疫功能损坏和疱疹病毒有独到的疗效。 单硝酸异山梨酯氯化钠注射液：为抗心绞痛用药，心血管药的全国用药规模约为400亿元，排在抗肿瘤药之后位居第三。5年来的平均增	氨基酸营养输液是非肠道营养的主力军，也是公司正在积极开发市场和开发新品的领域。

		长速度为 23.46%，是一个稳定发展的治疗药物市场。抗心绞痛药物的平均发展速度为 16.49%。2008 年用药前 100 位的心血管药物销售金额和占比排名第九。 血液滤过置换液不仅具备了非 PVC 软袋包装大规格的优势，也为肾科治疗终末期肾脏病患者、对用间歇性的腹膜透析和血液透析治疗疗效不佳的患者、采用 CRRT（连续性肾脏替代治疗）方案提供了可能。而且，随着医疗学科的发展，在 ICU（重症监护室）的推广使用，挽救重症、生命垂危的患者，已得到不断的重视和发展。目前，我国约有 10 万尿毒症患者，且每年以 10% 的速度递增。按照治疗的基本要求，每位患者每周需要治疗一次，每次最低用量为 20 升，全年用量将超过 1 亿升，以大容量血液滤过置换液每袋 2 升计，市场需求将超过 5,000 万袋。	

（二）主要产品的工艺流程

1、非 PVC 软袋输液生产工艺流程简述

（1）配制

原辅料经浓配→粗滤→稀配→预滤→精滤，完成配制工艺。配制时按各品种工艺要求先从浓配开始或者直接稀配。配制时按工艺要求控制药液的浓度、加炭量、PH 值、煮沸时间、药液温度，以保证所配药液符合质量要求。

（2）灌装

设定设备运行参数。开机制袋，查看制袋质量和印刷内容，试灌。待装量和可见异物符合要求且稳定时，进行灌装、上塞。在上塞过程中，随时检查塞子质量和上塞情况。生产中连续监控制袋质量、印刷内容与软袋外观，进行压力试验检漏、装量检查、可见异物检查，若有一项不符合要求，及时停机检查，找出原因并排除后开机。

（3）灭菌

灌封完毕的输液袋经轨道送出后，操作人员每袋检查外观质量及渗漏情况，发现不合格及时剔除与反馈，按规定的数量和排列次序把输液袋摆放至灭菌盘内，移至灭菌车上，每车摆满后通过传送轨道送至灭菌柜入口待装入灭菌柜。不同的产品按各自经验证的工艺规程所定的工艺条件设定灭菌压力、温度与时间等参数，按灭菌柜标准操作规程进行灭菌操作。

（4）灯检

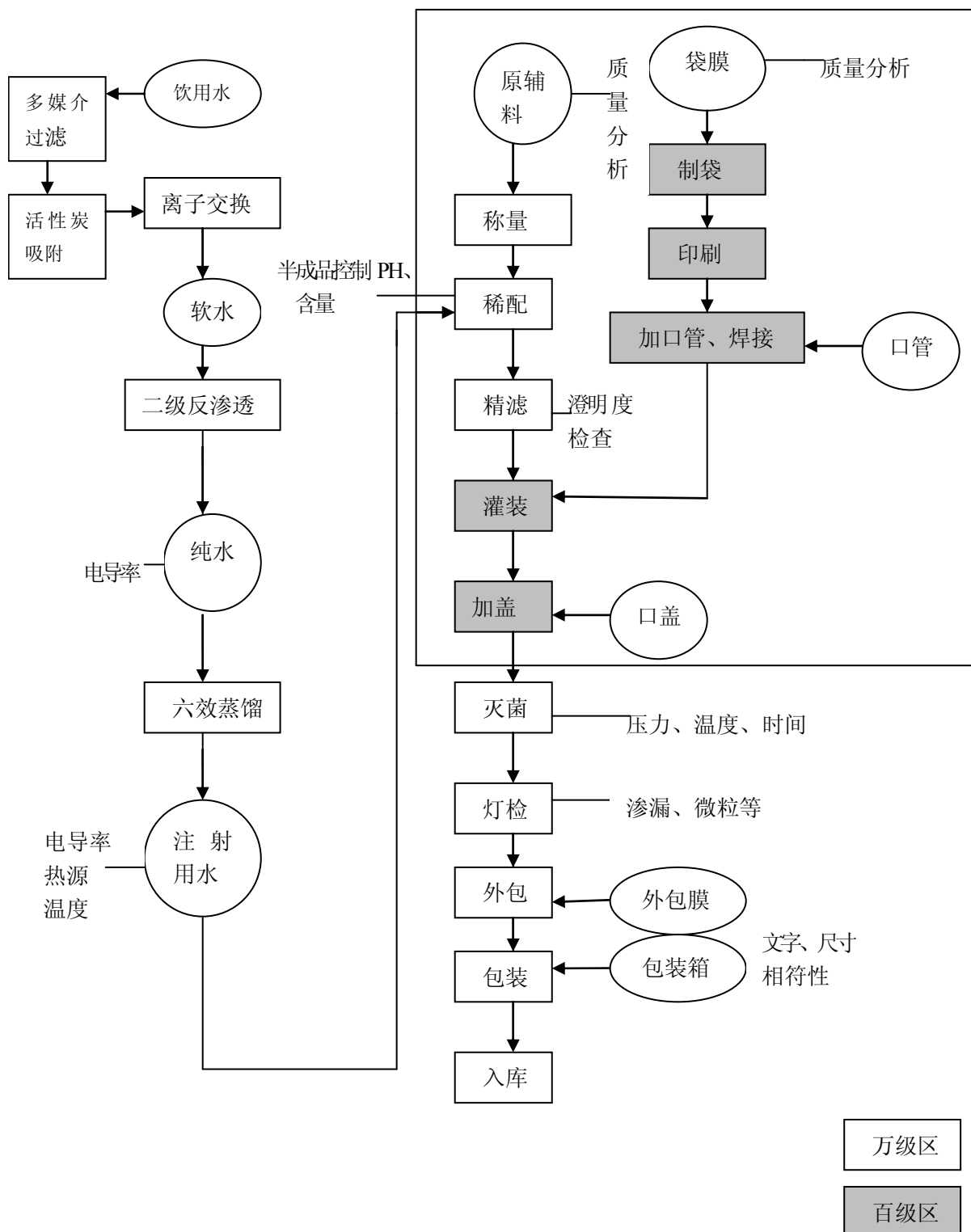
按药典规定的可见异物检查标准和方法，逐袋目检，挤压检查漏液，检查合格后方能进入包装程序。

（5）包装

核对半成品品名、规格、批号、数量等。用外包机对灯检合格的半成品包外包膜。把已外包的产品装入包装箱内，要求数量准确，排列层次正确。将规定数量的说明书、补液单、合格证装入箱中。在包装箱上喷码打印，要求喷码清晰，位置适中，无不清、遗漏、号码不均一、倾斜等现象。封箱结实、整齐、严密，严防漏装。包装结束后，统计核对总额无误后将包装品交待验库。

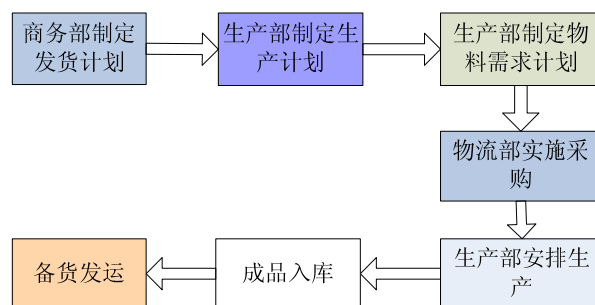
2、非 PVC 软袋输液生产工艺流程图

生产工艺流程图



(三) 主要业务模式

1、发行人的业务流程



公司根据近三个月的老客户的销售量与新增客户的预估销量汇总后，制定未来三个月发货计划，每月根据实际需求情况进行微调；生产部根据发货计划结合生产库存制定生产计划，根据生产计划制定物料需求计划；物流部根据物料需求计划及原料实际库存情况实施采购；生产部根据生产计划调度安排生产；生产出成品后入库，根据订单备货发运。

2、发行人的业务模式

(1) 采购模式

本公司生产所需原材料由公司统一采购，在每年 11 月制定下一年度原料采购计划，并根据生产需要和市场情况调整采购计划。同时，采用对供应商分类管理的方式，对现有供应商的市场和生产情况及上下游的供给进行分类分析，通过签订长期大合同和调整供应商等具体措施，控制采购成本。

公司根据生产过程中对各原材料需求情况，结合原材料产地、价格等，总体坚持“多批少量”采购。目前，各主要原材料采购途径及产地如下表：

主要原材料	主要采购途径	产地
无水葡萄糖	市场自购	河北石家庄、山东邹平
注射用氯化钠	市场自购	天津
非 PVC 内包装膜	市场自购	德国、韩国、美国
连接软管	市场自购	德国
加药塞	市场自购	北京
输液塞	市场自购	北京

根据国家药监部门对制药企业原材料采购规定，公司自主采购的对象主要是通过国家药监部门 GMP 认证的原材料厂家或通过国家药监部门药包材注册的国内外厂家，以保证原材料来源的安全性。随着国内技术不断进步和产品性能不断提高，公司将密

切注意国内市场变化，逐步实现原材料供应国产化。

(2) 生产模式

本公司根据销售量和需求量组织生产。公司管理层于每年 11 月根据董事会下达的经营目标及公司的市场销售、产能空间等情况制定下一年度生产计划，并于每月 25 日根据发货计划安排下月生产计划，每周调度生产计划并组织生产。

对于大输液生产企业而言，不能及时满足客户的供货需求将可能导致客户流失；因此，多数大输液生产企业要根据自身的销售增长节奏制定完善的库存管理计划。发行人主要根据未来两个月发货计划和现有库存数量两个因素来安排生产计划，保证一定的安全库存量，防止因市场需求增长出现断货；其中安全库存数量下限控制在 30 天的发货量，上限控制在 60 天的发货量，一般情况下控制在 45 天左右的的发货量。

除以上因素外，公司在控制产成品库存量时主要考虑以下几个因素：（1）根据药品监管法规规定，公司多数产品检验周期为 15 天，个别产品检验周期需要 30 天，产品只有过检验期以后才能发货；（2）由于公司的生产设备均为通用设备，同一条生产线可以用于多个品种、规格产品的生产，其中每次品规调换需要 3 小时的时间，为减少品规调换的频次，最大程度上发挥生产设备的利用效率，公司尽量单品规连续生产，会导致一段时间内部分品种产品库存较多，对于治疗性输液和营养性输液，体现较为明显；（3）节约库存资金占用。

公司主要产品为非 PVC 软袋输液，其生产周期见下表。

序号	工序	生产周期		备注
		单班生产	两班生产	
1	物料分发	1	-	1、生产模式为三班两运转 2、涉及到生产时间，个别批次需两班完成
2	配制	1	-	
3	灌装	1	2	
4	灭菌	1	2	
5	灯检	1	2	
6	包装	1	2	
7	寄库	1	2	
8	成品检验	15	-	
9	合格入库	1	-	
合计		16		

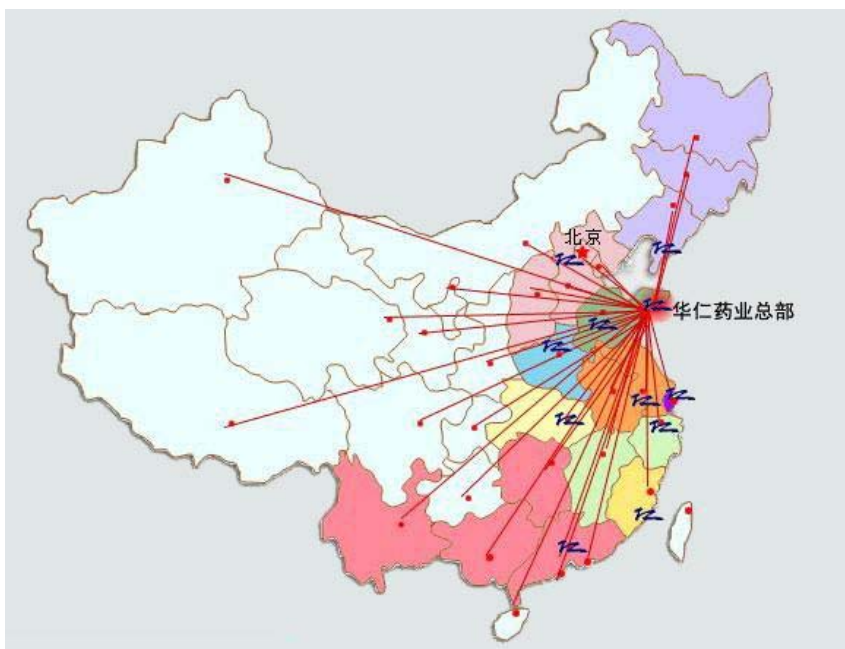
(3) 销售模式

公司生产的非 PVC 软袋输液主要通过直供医院和医药公司经销两种销售渠道完成

销售。对于直供医院模式，由公司独自参与当地的药品招标，中标后与医院签订销售合同，并负责产品的配送或委托配送公司完成配送；医药公司经销模式，由公司或者公司与医药公司一起完成当地的药品投标，中标后公司与医药公司签订销售合同，并由医药公司负责对相关医院进行配送。

公司设立营销部开展营销工作，在各省区设立销售中心或者办事处，配备相应的营销员。营销部主要负责进行宣传推广和市场开发，对与公司建立合作关系的医药公司进行管理，并协助公司完成发货、收票回执、货款回笼和催收工作。

目前，公司已开始逐步在全国 20 余个省、市、自治区开设了办事处（如下图），主要医院客户约 330 个，并与国内近 400 家医药公司建立了良好的合作关系。



有关本公司营销团队建设、营销策略、营销管理等内容请阅招股说明书本节之“五...（四）营销优势”。

（四）主要产品的生产与销售情况

1、主要产品生产能力及产销量数据

报告期内，公司主要产品的生产能力及产、销量情况如下表：

单位：万袋

2009 年度设计产能及产量					
品种	设计产能	产量	销量	产能利用率	产销率

氯化钠注射液	-	4,269.00	3,731.75	-	87%
葡萄糖注射液	-	2,136.00	1,978.00	-	93%
葡萄糖氯化钠注射液	-	311.00	291.15	-	94%
冲洗液(包括生理氯化钠溶液和甘露醇注射液)	-	78.00	66.67	-	85%
替硝唑注射液	-	110.00	103.63	-	94%
其他治疗性、营养性品种	-	244.00	235.83	-	97%
合计	6,667	7,148.00	6,407.03	107.21%	90%

2008 年度设计产能及产量

品种	设计产能	产量	销量	产能利用率	产销率
氯化钠注射液	-	2,357	2,361	-	100%
葡萄糖注射液	-	1,385	1,407	-	102%
葡萄糖氯化钠注射液	-	224	241	-	108%
冲洗液(包括生理氯化钠溶液和甘露醇注射液)	-	43	44	-	102%
替硝唑注射液	-	96	92	-	96%
其他治疗性、营养性品种	-	275	175	-	63%
合计	5,000	4,380	4,320	87.60%	99%

2007 年度设计产能及产量

品种	设计产能	产量	销量	产能利用率	产销率
氯化钠注射液	-	1,630	1,642	-	101%
葡萄糖注射液	-	1,056	1,032	-	98%
葡萄糖氯化钠注射液	-	242	253	-	105%
冲洗液(包括生理氯化钠溶液和甘露醇注射液)	-	33	33	-	100%
替硝唑注射液	-	59	63	-	107%
其他治疗性、营养性品种	-	204	201	-	99%
合计	3,500	3,224	3,225	92.11%	100%

注 1、公司二期工程(三车间)设计产能为 5,000 万袋/年,三车间于 2009 年 8 月通过 GMP 专家组认定;2009 年 9 月至 12 月四个月产能按照 $(5,000 \text{ 万袋/年}) \times (1/3)$ 计算;加上原来的 5,000 万袋/年的设计产能,公司 2009 年全年产能为 6,667 万袋。

注 2、上述产能是指在理想工作条件下全年满负荷运转情况下的产能,在实际生产过程中不可避免的会出现临时性检修、维护等情况,并且还存在因更换生产品种而冲洗设备短期内降低产能的情况。目前,公司实际产能利用率已十分充足。

注 3、2009 年四季度,发行人计划于 2010 年 1 月份开始对一车间设备进行改造,原定计划改造期间 1 个月,但由于一车间设备改造需要德国普洛麦公司负责,为保证市场供给、避免出现断货,发行人加班加点增加了部分库存。同时,受益于非 PVC 软袋输液市场需求的逐步增长,发行人 2010 年度各月的发货计划较 2009 年度各月发货计划同比均有大幅增加,需要同步增加相应的安全库存。考虑到上述两个因素,发行人于 2009 年末增加了部分安全库存,导致 2009 年度产销率出现一定下降。

2、公司近三年主要产品销售价格变动情况

报告期内，公司主要产品销售价格如下表所示：

产品名称	平均售价（元/袋）		
	2009 年度	2008 年度	2007 年度
氯化钠注射液	4.96	5.34	5.45
葡萄糖注射液	4.99	5.38	5.49
葡萄糖氯化钠注射液	5.12	5.44	5.61
冲洗液（包括生理氯化钠溶液和甘露醇注射液）	18.63	18.17	17.52
替硝唑注射液	6.09	6.57	5.51
其他治疗性、营养性品种	6.69	8.5	5.45

3、销售区域分布

报告期内，公司主要产品销售区域分布如下表所示：

单位：万元

项目	2009 年		2008 年		2007 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
青岛中心	3,300.78	11.44%	3,446.56	16.60%	-	-
山东中心	4,452.56	15.43%	4,050.99	19.52%	7,287.78	45.23%
北京中心	4,977.31	17.25%	3,893.61	18.76%	2,376.72	14.75%
大连中心	3,533.95	12.25%	3,304.39	15.92%	2,253.60	13.99%
杭州中心	5,241.85	18.17%	2,881.85	13.88%	1,755.76	10.90%
武汉中心	2,269.77	7.87%	1,568.51	7.56%	1,467.68	9.11%
广州中心	2,915.87	10.11%	1,001.44	4.82%	357.57	2.22%
上海中心	693.31	2.40%	50.52	0.24%	19.93	0.12%
厦门办事处	735.17	2.55%	287.22	1.38%	-	-
郑州办事处	205.89	0.71%	1.11	0.01%	-	-
南京办事处	146.05	0.51%	39.78	0.19%	-	-
其他区域	382.15	1.32%	231.32	1.11%	595.11	3.69%
合计	28,854.66	100.00%	20,757.30	100.00%	16,114.14	100.00%

4、主要客户情况

（1）对前五名客户的销售情况

报告期内，公司对前五名客户的销售收入及其占公司总销售收入的比重如下表所示：

2009 年度		
单位名称	销售金额（元）	占销售收入比例（%）
广东大翔药业有限公司	16,602,755.69	5.75%
北京医药股份有限公司	13,299,733.49	4.61%
山东瑞康药品配送有限公司	13,253,497.61	4.60%
武汉阳光医药有限公司	10,939,831.03	3.79%
青岛市市立医院	9,199,294.56	3.19%
合计	63,295,112.38	21.94%
2008 年度		
单位名称	销售金额（元）	占销售收入比例（%）
山东瑞康药品配送有限公司	14,165,178.56	6.82%
青岛市市立医院	11,335,065.17	5.46%
青岛百洋医药科技有限公司	10,057,412.64	4.85%
国药集团药业股份有限公司	9,036,523.52	4.35%
胜利油田中心医院	8,736,069.60	4.21%
合计	53,330,249.49	25.69%
2007 年度		
单位名称	销售金额（元）	占销售收入比例（%）
青岛华仁新特药有限公司	13,671,928.21	8.48%
青岛市市立医院	10,732,163.82	6.66%
山东瑞康药业有限公司	9,574,643.88	5.94%
青海五洲医药公司	8,436,466.81	5.24%
辽宁万隆医药有限公司	8,044,098.88	4.99%
合计	50,459,301.60	31.31%

报告期内，公司不存在向单个客户的销售比例超过总额的 50%，或严重依赖于少数客户的情况；除华仁新特药外，公司前十名客户均与公司不存在关联关系。

（五）原材料和能源及其供应情况

1、主要原材料及其供应情况

报告期内，公司主要原材料——原料药、内膜、输液塞、输液管、PP 料和胶的采购明细情况如下：

年度	原料药		内膜		输液塞	
	采购金额 (万元)	占比	采购金额 (万元)	占比	采购金额 (万元)	占比
2009 年度	194.87	1.69%	3,297.61	28.59%	1,359.21	11.78%
2008 年度	113.18	1.57%	1,693.90	23.56%	1,244.18	17.30%
2007 年度	103.79	1.58%	1,497.60	22.78%	1,575.56	23.97%
年度	输液管		PP 料		胶	
	采购金额 (万元)	占比	采购金额 (万元)	占比	采购金额 (万元)	占比
2009 年度	737.20	6.39%	478.84	4.15%	182.07	1.58%
2008 年度	822.41	11.44%	287.81	4.00%	174.2	2.42%
2007 年度	938.86	14.28%	93.9	1.43%	53.83	0.82%

注：内膜即公司输液包装用内层膜材。

公司建立了较为完善的全球采购体系，主要原材料均在全球市场采购，并采用向有关原材料生产厂商直接订货的方式，配套件采用合格分供方制度，即通过对配套厂家的生产能力、产品的质保能力、管理水平等综合考察后定点采购。本公司与 90 余家主要供应厂商一直保持着长期、稳定、良好的合作关系。上述原材料供货渠道畅通，产品质量可靠，能够满足本公司生产、技术及质量等方面的要求。

2、主要能源

公司生产所需能源主要有燃气、蒸汽、电力和水，主要由青岛市供气、供热、供电和供水部门提供，完全能满足正常生产需要。报告期内，公司主要能源采购情况如下：

项目	2007 年度			2008 年度			2009 年度		
	数量	金额（元）	单价	数量	金额（元）	单价	数量	金额（元）	单价
水（方）	121,084	467,388	3.86	153,025	633,495	4.14	211,548	821,428	3.88
电（度）	8,031,000	6,148,900	0.77	8,701,490	7,408,635	0.85	13,740,250	12,073,887	0.88
天然气 （立方米）	1,626,670	4,867,176	2.99	1,910,909	6,309,981	3.3	1,209,169	4,001,054	3.31
蒸汽 （吉焦）	-	-	-	-	-	-	44,662	3,313,492	0.83

3、报告期内向前五名供应商采购情况

报告期内，公司最近向前五名供应商采购金额及合计采购额占当期采购总额的比例情况如下表所示：

2009 年度			
单位名称	采购金额(元)	占全年采购金额比例	主要采购内容
德国普尼希利公司	20,054,736.35	17.39%	内包膜
北京奥星恒迅包装科技有限公司	13,592,091.83	11.78%	输液塞、加药塞
韩国 E.SAENG 公司	11,353,404.87	9.84%	内包膜
朗活医药耗材(北京)有限公司	8,939,936.43	7.75%	内包膜
青岛济丰包装纸业有限公司	3,708,942.12	3.22%	纸箱
小计	57,649,111.60	49.98%	-
2008 年度			
单位名称	采购金额(元)	占全年采购金额比例	主要采购内容
北京奥星恒迅包装科技有限公司	14,531,850.00	20.21%	输液塞、加药塞
韩国 E.SAENG 公司	14,057,752.81	19.55%	内包膜
德国普尼希利公司	8,696,920.26	12.09%	内包膜
青岛正进包装有限公司	2,544,288.25	3.54%	纸箱
青岛济丰石东包装纸业有限公司	2,279,825.80	3.17%	纸箱
合计	42,110,637.12	58.56%	-
2007 年度			
单位名称	采购金额(元)	占全年采购金额比例	主要采购内容
德国普尼希利公司	20,336,284.38	30.93%	内包膜
北京奥星恒迅包装科技有限公司	19,595,557.99	29.81%	输液塞、加药塞
韩国 E.SAENG 公司	3,057,937.95	4.65%	内包膜
青岛正进包装有限公司	1,792,803.15	2.73%	纸箱
祥富(中山)塑料薄膜包装有限公司	2,017,042.49	3.07%	外包膜
合计	46,799,625.96	71.19%	-

2007 年度,公司使用的内包膜主要从德国普尼希利公司和韩国 E.SAENG 公司采购,生产老式连接口管盖所用的输液塞、加药塞主要从北京奥星恒迅包装科技有限公司采购,生产老式连接口管盖所用的软管主要向德国普尼希利公司采购,包装纸箱主要向青岛正进包装有限公司、青岛济丰包装纸业有限公司(采购金额为 102.86 万元)青岛三盛坤海工贸有限公司(采购金额为 79.76 万元)采购,外包膜主要向祥富(中山)塑料薄膜包装有限公司采购。

2008 年度,公司使用的内包膜主要从德国普尼希利公司和韩国 E.SAENG 公司采购,生产老式连接口管盖所用的输液塞、加药塞主要从北京奥星恒迅包装科技有限公司采购,生产老式连接口管盖所用的软管主要向德国普尼希利公司采购,包装纸箱主要向青岛正进包装有限公司、青岛济丰包装纸业有限公司和青岛三盛坤海工贸有限公司(采购金额为 32.54 万元)采购,外包膜主要向祥富(中山)塑料薄膜包装有限公司采购。

2009 年度,公司使用的内包膜主要从德国普尼希利公司、韩国 E.SAENG 公司和

朗活医药耗材（北京）有限公司采购，生产老式连接口管盖所用的输液塞、加药塞主要从北京奥星恒讯包装科技有限公司采购，生产老式连接口管盖所用的软管主要向德国普尼希利公司采购，包装纸箱主要向青岛正进包装有限公司、青岛济丰包装纸业有限公司（采购金额为 138.30 万元）和青岛三盛坤海工贸有限公司（采购金额为 218.12 万元）采购，外包膜主要向祥富（中山）塑料薄膜包装有限公司采购。

内包膜是非 PVC 软袋输液生产的主要原材料之一，约占公司生产成本的 20% 左右。目前国内主要输液生产企业使用的内包膜主要从国外进口，价格较高，采购对象较为集中；目前国内主要输液生产企业使用较多的国外膜材厂家为德国普尼希利公司和韩国 E.SAENG 公司。为了降低内包膜采购风险，公司于 2009 年通过供应商评审程序确定了朗活医药耗材（北京）有限公司作为内包膜供应商，并拟通过自产内包膜（非 PVC 输液包装膜材）从根本上解决原材料采购较为集中的风险。

公司不存在向单个供应商的采购比例超过总额的 50% 或严重依赖于少数供应商的情况。

4、发行人董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、主要关联方或持有发行人 5% 以上股份的股东在供应商或客户中所占权益情况

除华仁新特药外，本公司的董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、主要关联方或持有本公司 5% 以上股份的股东没有在供应商或客户中占有权益。

（六）公司采取的环保与安全措施

1、环境保护

公司是一家主要以药品制剂生产为主的企业，主要污染物有废水、废气、废渣、噪声等。公司非常重视环保治理，对厂区内废水、废气、废渣、噪声等均采取了有效的综合治理措施。

为加强环境管理，本公司由专职环保人员和管理机构负责管理，各车间配备兼职环保安全员，负责车间的环保、安全的日常工作和统计工作。公司制订了环保岗位责任制，建立了比较完善的环保档案、环境保护管理手册、废气、废水、噪声和固体废弃物管理程序和控制程序。各职能科室按业务范围明确其环境保护的职责，车间(班组)通过建立环境保护岗位责任制，将环境管理责任落实到岗位及人员。

报告期内，公司污染物排放和治理情况如下：

(1) 废水

现有工程废水包括设备清洗水、纯水制备排污水以及职工生活污水。公司现有污水处理站一座，并自行建设了“水解酸化+生物接触氧化”污水处理系统，污水在经过格栅池、集水池、水解酸化池、接触氧化池、二沉淀池、消毒池六道工序后排往市政管网。建厂以来一直保持达标排放，现处理能力达到 300 吨/日，在青岛市环境保护局崂山分局环境监测站历次检测工作中，各项指标均达到《山东省半岛流域水污染物综合排放标准》(DB37/676-2007) 一级标准，标准值如下：

项目	pH	COD	NH ₃ -N	SS	BOD ₅	动植物油
DB37/676-2007 标准值	6~9	60	10	50	20	5.0

2007 年~2009 年,青岛市环境保护局崂山分局环境监测站对公司外排废水进行了监测,其监测结果见下表:

采样地点	监测项目	2007.10.8	2008.10.28	标准值	2009.7.10	标准值
公司总排 污口	PH	7.2	7.32	6-9	7.17	6-9
	COD	27	83	≤120	29	≤60
	SS	79	96	≤100	21	≤50
	氨氮(NH ₃ -N)	5.97	4.18	≤25	0.32	≤10

公司生产所产生的废水包括设备清洗水，纯水制备排污水，其主要污染物为 COD、BOD、SS、氨氮等。生活污水经化粪池沉淀分离后与生产废水一起排至厂内污水处理站进行处理，最终达标排放。

污水先经机械格栅进入调节池，调节后废水进入生物接触氧化池，采用生物膜接触氧化工艺，设置高密度弹性立体生物填料，向水中鼓入空气，利用填料上生长的好氧生物膜和二沉池回流的活性污泥中的好氧微生物实现悬浮型和附着型共生多生物相，有效去除废水中的 COD、BOD 及氨氮等污染物。好氧池出水流入二沉池，水中脱落的生物膜和悬浮的活性污泥在此发生生物絮凝，与水重力分离。部分活性污泥回流入好氧生化池，剩余污泥定期抽吸外运处理。最后利用活性炭的吸附作用富集水中残存的 COD、BOD 等污染因子和微生物，使上述污染物有效降解，同时使活性炭获得再生，出水可达到杂用水的标准。经监测可知废水中 COD29mg/L、氨氮 0.32mg/L，达到《山东省半岛流域水污染物综合排放标准》(DB37/676-2007) 表 3 中一级标准。

(2) 废气

2008 年 1 月至 2009 年 5 月公司废气污染源主要为锅炉废气，其主要污染物为烟尘、二氧化硫，由于锅炉燃料为天然气，属清洁能源，燃烧后产生的废气中主要污染物达到《锅炉大气污染物排放标准》(GB13271-2001) 中二类区 II 时段标准，达标后的废气经 20 米高的排气筒排放。

环境空气质量执行《环境空气质量标准》(GB3095-1996) 中的二级标准，其标准执行值如下表：

序号	项目	污染物浓度限值 (mg/m ³)		
		小时平均	日平均	年平均
1	PM10	--	0.15	0.10
2	SO ₂	0.50	0.15	0.06
3	NO ₂	0.24	0.12	0.08
4	TSP	--	0.2	0.3

2007-2008 年，青岛市环境保护局崂山分局环境监测站对公司锅炉废气污染源进行了常规监测，锅炉废气中烟尘、二氧化硫的监测结果如下：

设施	监测点位	监测项目	监测日期	监测结果 (mg/m ³)	监测日期	监测结果 (mg/m ³)	烟气黑度值	达标情况
燃气锅炉	烟气测孔	烟尘	2007.3.14	11.9	2008.10.28	0.5	林格曼一级	达标
		二氧化硫		17		22		达标
		氮氧化物		102		—		达标

由表可知，蒸汽锅炉正常燃烧时，烟尘、二氧化硫的排放浓度均符合《锅炉大气污染物排放标准》(GB13271-2001) 中二类区 II 时段标准要求。

2009 年 6 月起，公司改用青岛东艺热电厂的蒸汽，因而无锅炉废气排放。公司现废气主要来源于注射用水生产中产生的水蒸气、无组织排放散入大气中，另外，工艺管道、阀门的跑、冒、滴、漏和灭菌设备放空也产生少量的蒸汽。公司安装了换气扇，以保持车间的通风，促进车间空气与外界的交流，防止挥发性有机物在车间的聚集。此外企业在印刷工段利用集气罩收集挥发性有机物，将收集后的印刷废气及设备蒸发、加热产生的水蒸气，通过引风机引致 20m 高排气筒排放，避免对厂内环境及周界环境造成影响。

(3) 噪声

公司现有工程主要噪声源为制袋灌装机、包装机、空压机、螺杆式水冷机组、水

泵、水处理设备以及注塑机等，公司对生产线采取了隔声、消声设施，降低噪声污染，通过采取隔音减振等降噪措施后，其厂界噪声值昼间小于 65dB(A)、夜间小于 55dB(A)，达到《工业企业厂界环境噪声排放标准》（GB12348-2008）中 3 类标准要求。厂址周边声环境执行《声环境质量标准》（GB3096-2008）中的 3 类标准，即昼间≤65dB(A)、夜间≤55 dB(A)，达到标准。

2007 年至 2009 年，青岛市环境保护局崂山分局环境监测站对公司厂界噪声进行了监测，其监测结果如下：

监测地点		2007.9.30		2008.10.30		2009.11.17	
		昼间	夜间	昼间	夜间	昼间	夜间
公司厂界四周	北	56.2	/	58.1	/	53.7	/
	东	57.8	/	59.4	/	55.4	/
	南	56.5	/	59.9	/	56.0	/
	西	50.9	/	58.6	/	54.4	/
《工业企业厂界环境噪声排放标准》（GB12348-2008）中 3 类标准		65	55	65	55	65	55

（4）固体废弃物

公司产生的工业固体废物包括废原料包装袋、废膜及废输液袋等 26.4t/a；污水处理站干污泥 3t/a。

污水处理站干污泥、废原料包装袋均属一般性固体废物，干污泥全部由当地环卫部门统一收集外运处理，包装袋收集后外卖废品收购站；废膜及废输液袋等医药废物，属于医药废物类别中的 HW02，经收集后集中存放，并交由青岛新天地固体废物统合处置有限公司统一处理，该公司由山东省环境保护局颁发了山东省危险废弃物经营许可证，编号为：鲁危废临 00019 号。

职工年产生生活垃圾约 57t。生活垃圾大多为可回收利用固废，如废纸、废品、报纸等每月收集后交当地环卫部门统一收集处理。另日常办公用废日光灯管、废硒鼓、墨盒、色带及废旧电池等，厂内设固定存放处，每年 2-3 次集中交青岛新天地固体废物统合处置有限公司集中处理。

公司工业固体废物产生及处置情况如下：

序号	固体废物种类	类别	处置措施
1	污水处理站污泥	一般固废	当地环卫部门统一收集外运处理
2	废膜及废输液袋	医药废物 HW02	委托青岛新天地固体废物综合处置有限公司处理
3	原料包装袋	一般固废	外卖废品收购站

公司工业固体废物综合利用及处置情况如下:

序号	名称	类别代码	物理形态	主要成分	产生量(吨/年)	综合利用量	处置率	排放去向
1	非 pvc 袋	HW03 废药物、药品	固态	药物	3.27	0	100	委托处置
2	废集菌仪	HW03 废药物、药品	固态	培养基	1.52	0	100	委托处置
3	废原料药	HW03 废药物、药品	固态	糖、盐	1.15	0	100	委托处置
4	废药品	HW03 废药物、药品	液态	糖、盐、氨基酸	0.80	0	100	委托处置
5	废膜材	废塑料	固态	聚丙烯	5.4	0	100	委托处置
6	费日光灯管	HW29 含汞废物	固态	汞	0.20	0	100	委托处置
7	废油桶	H12 染料、涂料废物	固态	油漆	0.01	0	100	委托处置
8	硒鼓、墨盒、色带	H12 染料、涂料废物	固态	油墨	0.15	0	100	委托处置
9	废纸类	一般固废	固态	木浆	1.8	0	100	委托处置
10	废污泥	一般固废	固态	泥土	3.0	0	100	委托处置

公司目前配备了废水监测常规仪器,监测手段齐全,污水处理站入口和排放口每日监测一次。锅炉废气、噪声的监测委托当地环保监测部门,环境空气质量每年采暖期、非采暖期各监测一次,厂界噪声每年监测一次,形成了一套较为完善的监测制度。

公司坚持“三同时”的环保治理原则,对建设项目产生的污染进行综合治理,以达到环保部门对项目建设的 yêu求。2007 年,本公司严格按照清洁生产的要求,规范生产过程,并通过 ISO14001 环境体系认证。

报告期内,公司环保费用投入情况如下:

项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
环保费用(万元)	39.86	27.33	22.92
营业收入(万元)	28,854.66	20,757.30	16,114.14
占营业收入比重(%)	0.14%	0.13%	0.14%

青岛市环境保护局对本公司的环保情况进行了核查,并于 2009 年 11 月 1 日出具

《关于青岛华仁药业股份有限公司环保核查情况的函》(青环函[2009]44号),认为“公司及其全资子公司没有违反国家和地方有关环保法律法规的行为,按规定申领了排污许可证,排放的主要污染物达到国家或地方规定的排放标准;工业固体废物和危险废物安全处置率达到100%;依法履行了建设项目环境影响评价和“三同时”制度;环保设施稳定运行率大于95%;按规定缴纳排污费;产品及其生产过程中不含有或使用国家法律、法规、标准中禁用的物质以及我国签署的国际公约中禁用的物质。融资投建项目符合国家产业政策”。2008年4月10日山东省环境保护局出具《关于青岛华仁药业股份有限公司上市环保核查意见》(鲁环函[2008]194号),核查时段为2005年1月至2007年12月,2009年11月26日山东省环境保护厅出具《关于青岛华仁药业股份有限公司上市环保核查的补充意见》(鲁环函[2009]423号),核查时段为2008年1月至2009年10月,认为“企业在生产经营中能遵守环境保护法律法规,未发生违反环保法律法规的行为和污染事故纠纷,也未因环境违法受到环保部门的行政处罚。募集资金投向项目符合产业政策要求。”

公司律师认为:“发行人及其全资子公司生产经营活动符合有关环境保护的要求;发行人及其全资子公司最近三年没有因违反环境保护方面的法律、法规和规范性文件而受处罚的情况。”

2、安全生产

本公司始终坚持“安全第一,预防为主;综合治理,持续发展”的安全管理方针,高度重视安全生产,近三年来公司在安全生产方面未发生重特大事故。

(1) 完善的职业健康及安全生产管理体系

本公司建立了完善的职业健康安全生产管理体系。

公司成立了由总经理任组长的安全生产领导小组,设置了安全生产管理机构,负责公司的安全生产、安全教育、安全监督、安全考核和卫生教育工作,部门、车间、班组均设置安全员,形成覆盖全公司的安全生产网络。

凡新工人、实习人员、操作人员调换岗位等均通过三级安全教育,审查合格后进入岗位,由专职安全员巡回检查安全生产情况。厂区设专职消防人员,负责厂内消防工作,检查全厂及车间消防设施、器材的完整情况,定期组织职工进行消防知识教育,连续多年获得青岛市安全生产和消防先进单位。公司按不同工种岗位发放劳动保护用

品，达到了安全生产的要求。

(2) 健全的安全生产管理制度

公司按照有关法律、法规，并根据公司实际生产情况，建立、健全了《安全生产责任制》、《劳动安全卫生管理制度》、《安全教育制度》、《事故管理制度》、《安全会议与安全汇报联系制度》、《安全奖惩制度》、《危险化学品安全管理制度》等 30 多项安全生产规章制度。

(3) 定期和不定期进行安全检查，及时消灭安全隐患。

公司组织设立了公司安全检查委员会，并定期组织相关人员进行安全检查，每月一次用电安全检查，每年组织两次消防安全培训并进行消防演练。公司积极推行安全生产标准化工作，公司按照 GB/T28001-2001（等同于 OHSAS18001:2000）标准建立了职业健康安全管理体系，并于 2007 年 3 月取得“职业健康安全管理体系”认证证书。

(4) 报告期内，公司安全生产费用投入情况如下：

项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
安全生产费用（万元）	19.93	11.95	10.68
营业收入（万元）	28,854.66	20,757.30	16,114.14
占营业收入比重（%）	0.07%	0.06%	0.07%

五、与业务相关的主要固定资产及无形资产

(一) 与业务相关的主要固定资产

1、最近一期固定资产情况

项目	原值（元）	净值（元）	成新率
房屋及建筑物	148,584,882.69	138,168,686.51	92.99%
机器设备	271,418,552.76	198,193,691.41	73.02%
电子设备	4,922,046.41	1,991,698.51	40.46%
运输设备	2,695,540.14	1,525,400.18	56.59%
合计	427,621,022.00	339,879,476.61	79.48%

2、经营性房产状况

房屋所有权证号	房屋坐落	颁发日期	幢号	建筑面积 (m ²)	目前用途	权属
青房地权市字第 200712091号	崂山区株洲路 187号	2007年9月	2号	450.72	工业厂房	华仁药业
青房地权市字第 200712092号	崂山区株洲路 187号	2007年9月	1号	1309.77	工业厂房	华仁药业
青房地权市字第 200712093号	崂山区株洲路 187号	2007年9月	3号	8224.45	工业厂房	华仁药业
青房地权市字第 200712094号	崂山区株洲路 187号	2007年9月	4号	3124.67	工业厂房	华仁药业
青房地权市字第 201017844号	崂山区株洲路 179号	2010年3月 9日	1号	3862.83	工业厂房	华仁药业

注：截至本招股说明书签署日，本公司尚有 20,772.71 平方米的新建厂房（其中三车间和仓库 16054.15 平方米、华仁塑胶胶塞车间 4718.56 平方米）尚未取得房产证书。2009 年 8 月 6 日，青岛市规划局崂山分局出具青规崂单验字[2009]30 号《建设工程规划单体验收审查意见书》，经验收符合规划单体验收要求。2009 年 12 月 25 日，青岛市规划局出具验字 370200200905045 号《建设工程竣工规划验收合格证》，经验收符合规划验收合格。公司尚需办理青岛市公安消防分局的消防验收、崂山区工程质量监督站的竣工验收、崂山区建设局竣工备案、崂山区城建档案馆档案备案等手续，在通过前述备案及验收之后方能办理房产证。

3、主要设备明细情况

截至 2009 年 12 月 31 日，公司主要设备的详细情况如下表所示：

设备名称	资产原值（元）	资产净值（元）	成新率	技术先进
FFS794HS 成型灌装封口	20,019,863.07	16,842,043.05	84.13%	国际领先
G-2056 灌装机	15,419,541.20	14,819,910.90	96.11%	国际领先
H-2057 灌装机	15,419,541.20	14,819,910.90	96.11%	国际领先
自动化立体库	14,653,719.20	14,185,521.92	96.80%	国际领先
制袋封生产线（普液线）	13,398,401.47	7,263,672.12	54.21%	国际领先
注射用水处理装置	10,419,772.09	4,830,985.64	46.36%	国际领先
制袋封生产线（氨抗线）	9,247,550.43	4,892,911.08	52.91%	国际领先
制袋封生产线（中试线）	8,436,014.20	3,817,860.14	45.26%	国际领先
过热水消毒柜	7,796,496.00	4,384,478.63	56.24%	国际领先
E-2054 线灌装机	6,463,075.19	6,358,588.85	98.38%	国际领先
F-2055 灌装机	6,463,075.19	6,008,241.03	92.96%	国际领先
配液罐	4,802,680.00	2,700,860.66	56.24%	国际领先

搅拌配制罐	4,743,589.74	4,590,213.74	96.77%	国际领先
过热水消毒柜	4,311,696.00	2,424,748.08	56.24%	国际领先
软袋灭菌器及输送线	3,988,603.98	3,859,639.18	96.77%	国际领先
软袋灭菌器及输送线	3,988,603.98	3,859,639.18	96.77%	国际领先
软袋灭菌器及输送线	3,988,603.98	3,859,639.18	96.77%	国际领先
富尔顿锅炉	3,606,179.55	1,712,258.17	47.48%	国际领先
监测装置	3,501,230.00	1,958,121.36	55.93%	国际领先
外包机	3,122,721.76	1,746,434.15	55.93%	国际领先
35KV 变电站配套设备	2,855,574.37	2,763,244.17	96.77%	国际领先
灌封机	2,820,512.82	2,729,316.26	96.77%	国际领先
多效蒸馏水机	1,820,512.91	1,761,649.67	96.77%	国际领先
多效蒸馏水机	1,820,512.90	1,761,649.66	96.77%	国际领先
百级层流设计	1,518,000.00	1,277,042.76	84.13%	国际领先
大输液水浴灭菌器及相关 配套装置	1,370,000.00	1,131,852.04	82.62%	国际领先
等离子体改性强化换热机组	1,308,555.00	781,668.07	59.74%	国际领先
无菌过滤器	1,300,359.00	731,276.76	56.24%	国际领先
全自动过滤装置	1,273,790.00	775,226.05	60.86%	国际领先

（二）与业务相关的主要无形资产

1、土地使用权

座落	地号	用途	使用权类型	面积 (m ²)	终止日期
青岛市崂山区株洲路 187 号	1200100021011000	工业	出让国有土地使用权	58,799	2048 年 4 月 14 日
青岛市崂山区株洲路 179 号	1200100021042000	工业	出让国有土地使用权	40,867.6	2059 年 12 月 9 日

注：因青岛市房地产权证书合一，土地证没有单独发证。

2、专利权

序号	专利编号	专利类别	专利权名称	取得方式	取得时间	专利权人
1	ZL200530093477.0	外观设计	“非 PVC 软袋输液加药连接管口盖”	申请	2006 年 8 月 30 日	华仁药业
2	ZL200520085693.5	实用新型	“非 PVC 软袋输液加药连接管口盖”	申请	2006 年 9 月 6 日	华仁药业

3	ZL200520126797.6	实用新型	“多室挤压即配塑料输液软袋”	申请	2007年1月3日	华仁药业
4	ZL200530095234.0	外观设计	“可见异物灯检机”	申请	2007年2月28日	华仁药业
5	ZL200820017537.9	实用新型	“非PVC软袋输液连接管口盖”	申请	2008年12月3日	华仁药业
6	ZL200830012653.7	外观设计	“胶塞(2008)”	申请	2009年5月6日	华仁药业

除上述专利权之外,公司还有一项专利申请已经取得国家专利局受理文件,情况如下:

序号	申请号	专利类别	专利权名称	受理时间	申请人
1	200910014423.8	发明专利	“一种器官保存液及其制备方法”	2009年2月18日	华仁药业

(三) 与业务相关的其他知识产权及资质

1、商标权

序号	商标	注册号	核定使用商品	取得方式	权利人	取得时间
1		第 1545767 号	第 5 类: 针剂/片剂/酏剂/水剂/膏剂/医药制剂/医药用洗液, 药物胶囊, 药用膏剂, 护肤药剂	受让	华仁药业	2001 年 3 月 28 日
2	华仁欣舒	第 3354544 号	第 5 类: 医药制剂; 化学药物制剂; 医用药物; 医用化学制剂; 人用药; 各种针剂; 水剂;	申请	华仁药业	2004 年 5 月 28 日
3	华仁诺同	第 3253008 号	第 5 类: 医药制剂; 化学药物制剂; 医用药物; 医用化学制剂; 人用药; 各种针剂; 水剂;	申请	华仁药业	2003 年 11 月 14 日
4	佳合美	第 4888278 号	第 5 类: 人用药; 针剂; 生化药品; 中药成药; 医用营养品; 消毒剂; 兽医用药; 灭微生物剂; 医用保健袋; 医用葡萄糖。	申请	华仁药业	2009 年 1 月 28 日
5	瑞诺赛	第 4888275 号	第 5 类: 人用药; 针剂; 生化药品; 中药成药; 医用营养品; 消毒剂; 兽医用药; 灭微生物剂; 医用保健袋; 医用葡萄糖。	申请	华仁药业	2009 年 1 月 28 日
6	奇尔速	第 4888277 号	第 5 类人用药; 针剂; 生化药品; 中药成药; 医用营养品; 消毒剂; 兽医用药; 医用保健袋; 医用葡萄糖	申请	华仁药业	2009 年 7 月 14 日
7	健可	第 4888279 号	第 5 类灭微生物剂; 医用保健袋	申请	华仁药业	2009 年 8 月 7 日
8	左可莱	第 5197703 号	第 5 类人用药; 针剂; 生化药品; 中药成药; 医用营养品; 消毒剂;	申请	华仁药业	2009 年 6 月 21 日

			兽医用药；灭微生物剂；医用保健袋；医用葡萄糖			
9	仁馨	第 5197704 号	第 5 类人用药；针剂；生化药品；中药成药；医用营养品；消毒剂；兽医用药；灭微生物剂；医用保健袋；医用葡萄糖	申请	华仁药业	2009 年 6 月 21 日
10	嘉合能	第 546925 号	第 5 类人用药；针剂；生化药品；中药成药；医用营养品；消毒剂；兽医用药；灭微生物剂；医用保健袋；医用葡萄糖	申请	华仁药业	2009 年 9 月 28 日
11	抚君康	第 5486923 号	第 5 类人用药；针剂；生化药品；中药成药；医用营养品；消毒剂；兽医用药；灭微生物剂；医用保健袋；医用葡萄糖	申请	华仁药业	2009 年 9 月 28 日
12	替君康	第 5486922 号	第 5 类人用药；针剂；生化药品；中药成药；医用营养品；消毒剂；兽医用药；灭微生物剂；医用保健袋；医用葡萄糖	申请	华仁药业	2009 年 9 月 28 日
13	拓克	第 5486921 号	第 5 类人用药；针剂；生化药品；中药成药；医用营养品；消毒剂；兽医用药；灭微生物剂；医用保健袋；医用葡萄糖	申请	华仁药业	2009 年 9 月 28 日
14	嘉力能	第 5486920 号	第 5 类人用药；针剂；生化药品；中药成药；医用营养品；消毒剂；兽医用药；灭微生物剂；医用保健袋；医用葡萄糖	申请	华仁药业	2009 年 9 月 28 日
15	甘露洁	第 5486919 号	第 5 类人用药；针剂；生化药品；中药成药；医用营养品；消毒剂；兽医用药；灭微生物剂；医用保健袋；医用葡萄糖	申请	华仁药业	2009 年 9 月 28 日
16	嘉士能	第 5486918 号	第 5 类人用药；针剂；生化药品；中药成药；医用营养品；消毒剂；兽医用药；灭微生物剂；医用保健袋；医用葡萄糖	申请	华仁药业	2009 年 9 月 28 日
17	星克莱	第 5486917 号	第 5 类人用药；针剂；生化药品；中药成药；医用营养品；消毒剂；兽医用药；灭微生物剂；医用保健袋；医用葡萄糖	申请	华仁药业	2009 年 9 月 28 日

2、特许经营权

公司为制药企业，拥有的特许经营权主要为药品生产许可证、医疗器械生产许可证、药品包装用材料和容器注册证、药品生产质量管理规范（GMP）证书、药品批准文号等。

（1）药品生产许可证、医疗器械生产企业许可证、药品包装用材料和容器注册证

序号	证书名称	证书编号	认证范围	发证机关	有效期限	拥有者
1	药品生产许可证	鲁 Hb20050239	大容量注射剂（含抗肿瘤药）、冲洗剂	山东省食品药品监督管理局	2010 年 12 月 31 日	华仁药业
2	医疗器械生产企业许可证	鲁食药监械生产许 20090047 号	III类手术室、急救室、诊疗室设备及器具（6854）、III类体外循环及血液处理设备（6845）、III类医用光学器具、仪器及内窥镜设备（6822）	山东省食品药品监督管理局	2014 年 6 月 14 日	华仁药业
3	药品包装材料注册证（I类）	国药包字 20070714	药用卤化丁基橡胶垫片（溴化）	国家食品药品监督管理局	2012 年 11 月 26 日	华仁塑胶
4	药品包装材料注册证（I类）	国药包字 20070420	塑料输液软袋用聚丙烯组合（热封型）接口【II】	国家食品药品监督管理局	2012 年 7 月 19 日	华仁塑胶
5	药品包装材料注册证（I类）	国药包字 20070763	塑料输液软袋组合接口（改进型）【I】	国家食品药品监督管理局	2012 年 12 月 6 日	华仁塑胶
6	药品包装材料注册证（I类）	国药包字 20080056	三层（外层：PP/SEB（苯乙烯、乙烯、丁烯共聚物）；中层：PP/PE/SEB）共挤输液用膜（I）制袋	国家食品药品监督管理局	2013 年 3 月 16 日	华仁药业

（2）药品生产质量管理规范（GMP）证书

序号	证书名称	证书编号	认证范围	发证机关	有效期限	拥有者
1	药品 GMP 证书	I4404	大容量注射剂（含抗肿瘤药）	国家食品药品监督管理局	2012 年 12 月 19 日	华仁药业
2	药品 GMP 证书	G3557	大容量注射剂（塑料输液袋，二车间）	国家食品药品监督管理局	2010 年 10 月 18 日	华仁药业
3	药品 GMP 证书	I0412	冲洗剂	山东省食品药品监督管理局	2013 年 01 月 31 日	华仁药业
4	药品 GMP 证书	K5070	大容量注射剂（非 PVC 多层共挤膜）、冲洗剂	国家食品药品监督管理局	2014 年 10 月 20 日	华仁药业

（3）药品批准文号

公司目前所生产的 25 个品种，57 个规格的非 PVC 软袋输液产品已全部取得了国家食品药品监督管理局颁发的药品批准证明文件，获得了相应的药品批准文号，具体如下表所示：

序号	药品通用名	规格	批件号/文号	批准文号	批准日期	再注册受理情况*注 1（已受理的附受理号）

1	氯化钠注射液	1000ML:9G	2002HFB0475	国药准字 H20023750	2002.11.26	CYHZ0721012 鲁
2	氯化钠注射液	500ML:4.5G	2002HF0088	国药准字 H20023145	2002.4.17	CYHZ0721009 鲁
3	氯化钠注射液	250ML:2.25G	2002HF0089	国药准字 H20023146	2002.4.17	CYHZ0721008 鲁
4	氯化钠注射液	100ML:0.9G	2002HFB0376	国药准字 H20023682	2002.10.24	CYHZ0721003 鲁
5	氯化钠注射液	50ML:0.45G	2003B00648	国药准字 H20033208	2003.3.24	CYHZ0716204 鲁
6	5%葡萄糖注射液	1000ML:50G	2003B00398	国药准字 H20033153	2003.3.5	CYHZ0715561 鲁
7	5%葡萄糖注射液	500ML:25G	2002HF0128	国药准字 H20023198	2002.6.14	CYHZ0715557 鲁
8	5%葡萄糖注射液	250ML:12.5G	2002HF0126	国药准字 H20023196	2002.6.14	CYHZ0715552 鲁
9	5%葡萄糖注射液	100ML:5G	2002HFB0489	国药准字 H20023764	2002.11.26	CYHZ0715548 鲁
10	5%葡萄糖注射液	50ML:2.5G	2003B00646	国药准字 H20033206	2003.3.24	CYHZ0714972 鲁
11	10%葡萄糖注射液	1000ML:100G	2003B00330	国药准字 H20023121	2003.2.24	CYHZ0716168 鲁
12	10%葡萄糖注射液	500ML:50G	2002HF0129	国药准字 H20023199	2002.6.14	CYHZ0716163 鲁
13	10%葡萄糖注射液	250ML:25G	2002HF0127	国药准字 H20023197	2002.6.14	CYHZ0716155 鲁
14	10%葡萄糖注射液	100ML:10G	2002HFB0479	国药准字 H20023754	2002.11.26	CYHZ0716150 鲁
15	10%葡萄糖注射液	50ML:5G	2003B00647	国药准字 H20033207	2003.3.24	CYHZ0715613 鲁
16	5%葡萄糖氯化钠注射液	1000ML:葡萄糖 50G:氯化钠 9G	2003B00329	国药准字 H20033120	2003.3.24	CYHZ0715602 鲁
17	5%葡萄糖氯化钠注射液	500ML:葡萄糖 25G: 氯化钠 4.5G	2002HF0131	国药准字 H20023201	2002.6.14	CYHZ0715579 鲁
18	5%葡萄糖氯化钠注射液	250ML:葡萄糖 12.5G:氯化钠 2.25G	2002HF0130	国药准字 H20023200	2002.6.14	CYHZ0715572 鲁
19	5%葡萄糖氯化钠注射液	100ML:葡萄糖 5G: 氯化钠 0.9G	2002HFB0474	国药准字 H20033749	2002.11.16	CYHZ0715569 鲁
20	5%葡萄糖氯化钠注射液	50ML:葡萄糖 2.5G: 氯化钠 0.45G	2003B00326	国药准字 H20033749	2003.2.24	CYHZ0716174 鲁
21	10%葡萄糖氯化钠注射液	1000ML:葡萄糖 100G:氯化钠 9G	2003B00328	国药准字 H20033119	2003.2.24	CYHZ0716193 鲁
22	10%葡萄糖氯化钠注射液	500ML:葡萄糖 50G: 氯化钠 4.5G	2002HF0229	国药准字 H20033145	2002.8.7	CYHZ0716188 鲁
23	10%葡萄糖氯化钠注射液	250ML:葡萄糖 25G: 氯化钠 2.25G	2002HF0230	国药准字 H20033146	2002.8.7	CYHZ0716185 鲁
24	10%葡萄糖氯化钠注射液	100ML:葡萄糖 10G: 氯化钠 0.9G	2003B00327	国药准字 H20033118	2003.2.24	CYHZ0716181 鲁
25	10%葡萄糖氯化钠注射液	50ML:葡萄糖 5G:氯	2003B00331	国药准字	2003.2.24	CYHZ0716177

	化钠注射液	化钠 0.45G		H20033122		鲁
26	氟罗沙星葡萄糖注射液	200ML:氟罗沙星 0.4G:葡萄糖 10.0G	2000X0226	国药准字 H20000211	2002.7.10	CYHZ0716233 鲁
27	氟罗沙星葡萄糖注射液	100ML:氟罗沙星 0.2G:葡萄糖 5.0G	2005B03278	国药准字 H20051297	2005.7.14	CYHZ0721017 鲁
28	妥布霉素氯化钠注射液	100ml:妥布霉素 80mg: 氯化钠 0.9G	0105954	国药准字 X20010825	2002.7.10	CYHZ0709985 鲁
29	单硝酸异山梨酯氯化钠注射液	100ML:单硝酸异山梨酯 20MG:氯化钠 0.9G	2003H0498	国药准字 H20020463	2002.8.29	CYHZ0709970 鲁
30	乳酸钠林格注射液	500ML	2002HF0431	国药准字 H20023794	2002.12.5	CYHZ0709978 鲁
31	乳酸钠林格注射液	1000ML:乳酸钠 3.10, 氯化钠 6.00G, 氯化钾 0.30G, 氯化钙 0.20G	2005B02209	国药准字 H20055062	2005.5.18	CYHZ0709986 鲁
32	复方氯化钠注射液	500ML	2003S00095	国药准字 H20033074	2003.1.29	CYHZ0728944 鲁
33	氟康唑氯化钠注射液	100ML:氟康唑 0.2g 与氯化钠 0.9g	2003S00067 鲁 B200703441	国药准字 H20023046	2003.1.29 2007.5.17	CYHZ0728942 鲁
34	替硝唑注射液	100ML:0.4G	2003S00127	国药准字 H20033106	2003.1.30	CYHZ0736080 鲁
35	替硝唑注射液	200ML:0.8G	2003S00128 2004B00571	国药准字 H20033107	2003.1.30 2004.2.17	CYHZ0736081 鲁
36	乳酸环丙沙星注射液	100ML:0.2G	2003S00421	国药准字 H20033258	2003.3.26	CYHZ0741934 鲁
37	氧氟沙星注射液	100ML:氧氟沙星 0.2G:氯化钠 0.9G	2003S00422	国药准字 H20033259	2003.3.26	CYHZ0741935 鲁
38	氟尿嘧啶氯化钠注射液	100ML:氟尿嘧啶 0.25G:氯化钠 0.9G	2003S01125	国药准字 H20030565	2003.6.2	CYHZ0746136 鲁
39	0.5%甲硝唑注射液	250ML:500MG	2003S02024	国药准字 H20033684	2003.9.23	CYHZ0808608 鲁
40	0.2%甲硝唑注射液	100ML:500MG	2003S02025	国药准字 H20033685	2003.9.23	CYHZ0808606 鲁
41	0.2%甲硝唑注射液	250ML:1.25G	2003S02026	国药准字 H20033686	2003.9.23	CYHZ0808605 鲁
42	复方氨基酸注射液(3AA)	250ML:10.65G(总氨基酸)	2003S02426	国药准字 H20033858	2003.11.10	CYHZ0809744 鲁
43	复方氨基酸注射液(18AA)	250ML:12.5G(总氨基酸)	2003S01073	国药准字 H20043507	2004.3.17	CYHZ0815168 鲁
44	生理氯化钠溶液	3000ML:27G	2003S02764	国药准字 H20034093	2003.12.12	CYHZ0809742 鲁
45	克林霉素磷酸酯葡萄糖注射液	100ML:0.3G(按克林霉素):葡萄糖 5G	2004S02509	国药准字 H20040950	2004.6.24	*注 2
46	门冬酸钾镁葡萄糖注射液	250ML:L-门冬酸 0.85G:钾 0.114G 镁 0.042G 葡萄糖	2005S00159	国药准字 H20050085	2005.1.4	CYHZ0905373 鲁

		12.5G				
47	灭菌注射用水	500ML	2005S03279	国药准字 H20055221	2005.5.25	-
48	甘露醇注射液	3000ML:150G	2005S05402	国药准字 H20056726	2005.7.28	-
49	0.1%乳酸左氧 氟沙星氯化钠 注射液	100ML:乳酸左氧氟 沙星 0.1G(按左氧氟 沙星计):氯化钠 0.9G	2005S09195	国药准字 H20059114	2005.11.24	-
50	0.2%乳酸左氧 氟沙星氯化钠 注射液	100ML:乳酸左氧氟 沙星 0.2G(按左氧氟 沙星计):氯化钠 0.9G	2005S09196	国药准字 H20059115	2005.11.24	-
51	膦甲酸钠氯化 钠注射液	100ML:膦甲酸钠 2.4G:氯化钠 0.3G	2006S05041	国药准字 H20066663	2006.7.5	-
52	血液滤过置换 液	1000ML	2008S01000	国药准字 H20083401	2008.5.22	-
53	血液滤过置换 液	2000ML	2008S00999	国药准字 H20083402	2008.5.22	-
54	葡萄糖氯化钠 钾注射液	250ML	2008S03395	国药准字 H20084543	2008.11.26	-
55	葡萄糖氯化钠 钾注射液	500ML	2008S03396	国药准字 H20084544	2008.11.26	-
56	生理氯化钠溶 液	2000ml: 18g	2009B01334	国药准字 H20034093	2009.6.30	-
57	甘露醇注射液	2000ml: 100g	2009B01138	国药准字 H20056726	2009.5.21	-

*注 1: 公司药品批准文号有效期届满的药品已按照《药品注册管理法》的有关规定上报了材料, 目前共有 45 个品规的药品已取得省药监局颁发的《药品再注册申请受理通知书》。

*注 2: 由于国家目前不鼓励生产克林霉素磷酸酯葡萄糖注射液, 公司在该产品药品批准文件届有效期后未向药品监督管理部门申请再注册。

上述药品批准文号再注册情况发行人自查后认为: 发行人申请再注册的 46 个品规的药品符合国食药监注[2009]387 号文所附的《药品再注册审查要点》要求, 取得再注册不存在障碍。

2010 年 4 月 1 日, 公司已经向山东省食品药品监督管理局提交了有效期届满的药品再注册的所有补充资料, 目前正处于审核状况; 2010 年 4 月 30 日, 山东省食品药品监督管理局出具说明: “华仁药业已于 2010 年 4 月 1 日提交了再注册品种的所有补充资料, 经初步审核, 相关资料基本符合国家食品药品监督管理局发布《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)的要求。以上品种的药品再注册正在办理过程中, 该项工作于 9 月底前结束。”

发行人律师认为：公司 46 个品规的药品再注册申请已严格按照相关程序、要求进行申报；在 2010 年 10 月 1 日前，公司已申报再注册的品规即使在没有完成审批的情况下依然可以合法使用；只要严格按照申报条件进行申报，公司可以取得相应的再注册药品的批准文号。

保荐机构认为：发行人已对上述 46 个品规的再注册工作进行了自查，发行人自查后确认上述 46 个品规的药品符合国食药监注[2009]387 号文所附的《药品再注册审查要点》要求，且山东省食品药品监督管理局已出具说明华仁药业相关资料符合要求，上述 46 个品规取得再注册不存在障碍。

六、自主创新能力

公司成立以后，一直将自主创新作为公司成长、发展的源动力之一。近年来，公司主要从产品创新、药品包材创新和工艺创新等方面开展自主创新工作。具体情况如下：

（一）产品创新

作为药品生产企业，新品种的开发是保证企业长久竞争力的重要因素。公司发展的前期，由于基础性输液用量大、门槛相对较低，公司研发工作以基础性输液品种为主。

随着基础性输液市场占有率的提高和品牌效应的显现，公司已经积累了 330 余家医院客户（其中 70 余家三级医院）和近 400 家医药公司客户，销售网络逐步完善。在此基础上，公司开始考虑逐步开拓附加值较高的治疗性输液和营养性输液市场。

近年来，公司共开发出了磷钾酸钠氯化钠注射液、替硝唑注射液、氟康唑氯化钠注射液、氟罗沙星葡萄糖注射液、单硝酸异山梨酯氯化钠注射液、乳酸环丙沙星氯化钠注射液、氧氟沙星氯化钠注射液、甲硝唑注射液、妥布霉素氯化钠注射液、氟尿嘧啶氯化钠注射液、门冬氨酸钾镁葡萄糖注射液、乳酸左氧氟沙星氯化钠注射液、甘露醇注射液、血液滤过置换液、克林霉素磷酸酯葡萄糖注射液、复方氨基酸注射液（3AA）、复方氨基酸注射液（18AA）等 17 个治疗性和营养性输液品种；目前，公司正在对强化性营养支持疗法用脂肪乳剂、代血浆制剂产品、多器官移置用器官保存液、眼内冲

洗灌注液、手术用冲洗液、透析冲洗用生理氯化钠溶液、转化糖注射液、第三代硝基咪唑类注射液、小儿电解质补给注射液等 9 个治疗性输液和营养性输液品种进行开发（详见招股说明书本节之“八、（二）2、研发成果及研发项目”相关部分内容）。这些新产品品种的研发，为公司在治疗性输液和营养性输液领域的市场拓展提供了产品保障。

（二）药品包材创新

非 PVC 软袋输液生产所用的多数药品包装材料需要从国外进口，成本较高。药品包装材料的国产化，一直是我国非 PVC 软袋输液生产企业的愿景之一。近年来，公司一直非常重视对药品包材的研究、开发工作。

2006 年，公司自行研发的“非 PVC 软袋输液加药连接管口盖”取得了实用新型专利和外观设计专利；2008 年，公司自行研发的“非 PVC 软袋输液连接管口盖”取得了实用新型专利。

2007 年开始，公司授权华仁塑胶开始生产上述新型连接口管盖，并将该新型连接口管盖用于二车间生产的产品，降低单袋生产成本 26% 左右，取得了良好的效果。

（三）工艺创新

1、双管双阀工艺

传统的软袋输液，使用单管单阀工艺生产，每袋输液只有一根输液管塞，加药口和输液口均使用同一根输液管塞，多次穿刺后容易产生交叉感染、塞子掉屑等情况，公司开发了双管双阀工艺，将加药口和输液口分开、专口专用，避免了交叉感染。

公司双管双阀产品的开发成功，在各地药品招标和销售中受到了市场的欢迎。目前，很多地市在药品招标中已经将“双管双阀非 PVC 软袋输液”单列作为一个标的，区别于“非 PVC 软袋输液”，减少竞争对手，大大增加了公司产品的中标机会。

2、无菌包装工艺

传统的软袋输液，使用单层膜袋，这样在一些对无菌标准要求较高的治疗场合，就需要对输液进行反复灭菌，以免由于输液袋自带的细菌给手术或者治疗带来风险。

公司根据这一需求，开发出无菌包装工艺。通过在内膜之外加上外包膜，抽真空

后，使用公司先进的高温高压水浴式灭菌系统进行灭菌，灭菌效果大大高于传统的蒸汽灭菌工艺。公司生产的无菌包装非 **PVC** 软袋输液可以直接用于手术室等对无菌要求较高的治疗领域，市场前景良好。

公司无菌包装输液产品的开发成功，在部分地市的药品招标和销售中受到了市场的欢迎。目前，部分地市在药品招标中已经将“双管双阀无菌非 **PVC** 软袋输液”单列作为一个标的，区别于“非 **PVC** 软袋输液”和“双管双阀非 **PVC** 软袋输液”，减少竞争对手，大大增加了公司产品的中标机会。

随着各大医院对输液无菌要求的提高，公司拟将无菌包装逐步应用于治疗性输液和营养性输液，增强公司产品的市场竞争力。

七、主要产品的核心技术情况

主要产品	核心技术	核心技术具体描述	技术来源	创新方式	主要创新点及应用效果	技术水平及成熟程度	该产品销售额占营业收入的比例	
							2009 年	2008 年
双管双阀非PVC软袋输液	新型连接口管盖	提供一种非PVC软袋输液连接管口盖的连接工艺,使塑料连接管与口盖连接的牢固性和密封性更好,且方法简单,生产效率高,减少了各种不良因素对输液产品的影响。	自主研发	原始创新	实现连接口管盖的国产化,降低单袋输液成本 26%左右	成熟技术,国内先进	58.25%	42.92%
	双管双阀生产工艺	将加药口和输液口分开、专口专用,避免了交叉感染。	自主研发	消化吸收再创新	很多地市在药品招标中已经将“双管双阀非PVC软袋输液”单列作为一个标的,区别于“非PVC软袋输液”,减少竞争对手,大大增加了公司产品中标机会。	成熟技术,国内先进	98.80%	99.79%
	无菌包装工艺	将输液内、外包装完毕,抽去内、外包装之间的空气,经过公司先进的高温高压水浴式灭菌系统进行灭菌,灭菌指标大大高于传统单层膜袋输液。	自主研发	消化吸收再创新	传统输液无法做到无菌包装,无菌包装输液可以做到不用消毒,直接用于手术室,使用方便,很受大医院欢迎。	成熟技术,国内先进	0.59%	0.62%
氟罗沙星葡萄糖注射液	非-PVC软袋大输液生产技术、非PVC软袋输液加药连接管口盖专利技术	①浓配加热后趁热使用钛滤棒过滤并在稀配后又经过三重过滤,保证了热原远远小于标准中的规定;②其采用塑料输液袋(非PVC共挤输液膜)包装;③并且我公司引进了德国plumat公司生产的制袋罐封机,集制、灌、封为一体,有自动报警切断装置,能实现制袋、灌装和封口的全自动连续操作,能自动显示制袋,封	自主研发	原始创新	抗菌谱广、抗菌力强、组织渗透力强。	成熟技术,国内先进	0.36%	0.83%

		口参数,超过设定值时,能报警,对于符合控制参数的产品能自动记忆并剔除;④plumat 公司的灌装系统运用于 CIP/SIP 在线消毒,可达 125℃,保证了产品质量。⑤115℃水浴灭菌 30 分钟,使产品达到无菌水平。⑥检查项符合美国药典的要求。						
甲硝唑注射液	三重过滤、非 PVC 共挤输液膜)包装、运用 CIP/SIP 在线消毒、检查项符合美国药典要求	①浓配加热脱炭后趁热使用钛滤棒过滤并在稀配后又经过三重过滤,更有效的保证了药液无菌水平,并使热原远远小于标准中的规定;②塑料输液袋(非 PVC 共挤膜)与多种药物有良好的相容性;存在透水、透气性低,仅为 PVC 材料的 1-10%;不脱落微粒;可以 121℃灭菌等优点;③并且我公司引进了德国 plumat 公司生产的制袋罐封机,集制、灌、封为一体,有自动报警切断装置,对于符合控制参数的产品能自动记忆并剔除;④plumat 公司的灌装系统运用于 CIP/SIP 在线消毒,可达 125℃,保证了产品质量。⑤最后 115℃水浴灭菌 30 分钟,使产品达到无菌水平。⑥微粒检查项符合美国药典的要求。	自主研发	原始创新	临床上用于治疗厌氧菌感染的一线药物、产品规格齐全,方便临床选择。	成熟技术,国内先进	1.79%	2.94%
替硝唑注射液		①浓配加热脱炭后趁热使用钛滤棒过滤并在稀配后又经过三重过滤,更有效的保证了药液无菌水平,并使热原远远小于标准中的规定;②塑料输液袋(非 PVC 共挤膜)与多种药物有良好的相容性;存在透水、透气性低,仅为 PVC 材料的 1-10%;不脱落微粒;可以 121℃灭菌等优点;③	自主研发	原始创新	强力抗厌氧及抗原虫感染的新一代药物。	成熟技术,国内先进	0.89%	0.83%

		引进了德国 plumat 公司生产的制袋罐封机，集制、灌、封为一体，有自动报警切断装置，能实现制袋、灌装和封口的全自动连续操作，能自动显示制袋，封口参数，超过设定值时，能报警，对于符合控制参数的产品能自动记忆并剔除，④ plumat 公司的灌装系统运用于 CIP/SIP 在线消毒，可达 125℃ ，保证了产品质量。⑤ 115℃ 水浴灭菌 30 分钟，使产品达到无菌水平。⑥微粒检查项符合美国药典的要求。						
磷甲酸钠氯化钠注射液	采用先浓配后稀配法，主要质量指标达到英国药典标准。	①我公司生产的磷甲酸钠氯化钠注射液采用符合英国药典标准的优质原料药，采用先浓配后稀配法。浓配加热后趁热使用钛滤棒过滤并在稀配后又经过三重过滤，保证了热原远远小于标准中的规定；②其采用塑料输液袋（非 PVC 共挤输液膜）包装，塑料输液袋（非 PVC 共挤膜）与多种药物有良好的相容性；存在透水、透气性低，仅为 PVC 材料的 1-10% ；不脱落微粒；可以 121℃ 灭菌等优点；③我公司引进了德国 plumat 公司生产的制袋罐封机，集制、灌、封为一体，有自动报警切断装置，能实现制袋、灌装和封口的全自动连续操作，能自动显示制袋，封口参数，超过设定值时，能报警，对于符合控制参数的产品能自动记忆并剔除，④ plumat 公司的灌装系统运用于 CIP/SIP 在线消毒，可达 125℃ ，保证了产品质量。⑤最后 115℃ 水浴灭	自主研发	原始创新	疗效确切，抗病毒谱广，不良反应小，使用方便，价格适中，具备了明星药物的大部分条件。	成熟技术，国内先进	0.08%	0.12%

		菌 30 分钟，使产品达到无菌水平。 ⑥我公司生产的磷甲酸钠氯化钠注射液主要质量指标达到英国药典标准，对可能产生的有关物质。						
门冬氨酸钾镁葡萄糖注射液	浓缩液配制方法、微粒检查项符合美国药典的要求	①浓缩液配制方法，再按照工艺和批量的需要浓配加热后趁热使用钛滤棒过滤并在稀配后又经过三重过滤，保证了内毒素量远远小于标准中规定的 0.5EU/ml；②塑料输液袋（非 PVC 共挤膜）与多种药物有良好的相容性；存在透水、透气性低，仅为 PVC 材料的 1-10%；不脱落微粒；可以 121℃灭菌等优点；③引进了德国 plumat 公司生产的制袋罐封机，集制、灌、封为一体，有自动报警切断装置，能实现制袋、灌装和封口的全自动连续操作，能自动显示制袋，封口参数，超过设定值时，能报警，对于符合控制参数的产品能自动记忆并剔除，④同时 plumat 公司的灌装系统运用于 CIP/SIP 在线消毒，可达 125℃，保证了产品质量。⑤115℃水浴灭菌 30 分钟，使产品达到无菌水平。⑥微粒检查项符合美国药典的要求。	自主研发	原始创新	采用非 PVC 软袋包装的门冬氨酸钾镁葡萄糖注射液在国内尚属首家，由于其包装的先进性，极大地增加了用药的安全性和快捷性，该药填补了国内空白。	成熟技术，国内先进	-	-

八、发行人生产技术、研发情况及技术创新机制

（一）主要产品生产技术及所处的阶段

1、非 PVC 软袋大输液生产技术

本公司系国内首批引进国外非 PVC 软袋大输液生产设备和技术药品生产企业，生产车间由国际著名医药工程建设公司设计、安装、调试，符合 FDA 设计要求，其设备工艺处于先进水平；并且经过多年的摸索，公司形成了一套先进的技术规范，在软袋的渗漏率控制等关键指标及制水、灌装、灭菌等核心生产技术方面处于国内领先水平。

（1）制水技术

对于大输液而言，由于需要直接进行静脉输注，对注射用水的品质要求较高。本公司的制水工艺主要通过二级反渗透制取纯化水、六效水机制取注射用水，包括预处理系统、纯化水系统、注射用水系统（包括纯蒸汽发生器）等。公司的制水工艺具有自动控制和必要的在线检测设备（包括各步水温，余氯、硬度、总有机碳、软化水电阻率，纯化水电导率，注射用水电导率），实现在线控制。

公司专门引进了意大利 STILMAS 公司的制水设备、工艺与技术，产水水质包括内毒素等指标的内控标准不仅高于《中国药典》2005 年版中关于注射用水的标准，也高于美国药典的相关标准，公司的制水技术处于国内先进水平。

（2）灌装技术

灌装程序是将配好的药液灌入输液袋中，在进行封口的程序，必须保证对洁净度的要求。由于洁净区人员的进入会使得洁净程度难以保证，一般情况下，灌装环节的自动化程度可以反映出该等技术水平的高低。

本公司的灌装工艺，是在万级（局部百级）的洁净区中进行，分为制袋与灌装两大步，制袋包括印刷、开膜、加管、三次焊接，袋成型后转移至灌装；整个过程在 5.8 秒之内自动完成，全部自动化程序控制，实现自动剔除废品、在线清洗、在线灭菌功能。公司配有压力试验机，对生产过程中袋体的焊接情况实施密切跟踪，确保无漏袋产品。公司的灌装技术处于国内先进水平。

(3) 灭菌技术

公司引进意大利 **FEDEGARI** 的灭菌柜设备，通过手摸屏实现自动控制操作灭菌；喷淋方式采用顶喷、侧喷三面喷，喷水方式为扇形，确保温度的均匀性，灭菌温度热分布最高与最低温差控制在 **0.5** 度以内；通过灭菌参数及 **F0 $\geq$ 8** 值的控制，确保灭菌达到无菌效果。

与国内多数输液企业使用蒸汽灭菌不同，公司的灭菌工艺采用高温高压水浴式灭菌。高温高压水浴式灭菌成本相对较高，但是灭菌效果远远高于蒸汽灭菌工艺。公司的灭菌技术处于国内先进水平。

(4) 灯检技术

灯检是大输液生产中很重要的环节，主要用于保证输液产品质量，防止输液产品中存在杂质或者其他悬浮物。本公司自主开发了一种灯检机并申请了专利权（专利号：**ZL200530095234.0**），并通过相关管理措施，可以保证每袋输液经过灯检员灯检之后，留下识别标志，一旦发现经过灯检之后的输液不符合灯检要求的，公司可以追踪到该袋输液产品的灯检员，便于建立相关的责任追究机制，保证公司产品的质量。公司的灯检技术处于国内先进水平。

(5) 防渗漏技术

对于大输液而言，包装技术是保障输液产品出厂后持续维持产品质量的重要手段。非 **PVC** 软袋输液包装技术具备材质自身毒性低、材质稳定、无需空气回路、具有自身平衡压力等玻璃瓶、塑瓶或 **PVC** 软袋不具备的优点，但是困扰非 **PVC** 软袋输液生产企业的一大难题是如何降低软袋的渗漏率，因为一旦发生渗漏，该输液产品即不能使用。

公司引进了目前世界上最先进的 **PLUMAT** 公司生产的自动制袋灌装一体机和相关焊接技术，并通过在生产过程中消化吸收再创新，开发出了袋体三次焊接技术。焊接后焊接部位经过冷却，保证袋体焊接的效果及袋体的密封性。为保证产品质量，每 **1** 小时灌装好的产品经过压力试验机进行压力检漏试验，施加外压 **1.5Bar**、内压 **1.0Bar** 持续时间 **1** 分钟以上，检测有无渗漏点。公司的防渗漏技术处于国内先进水平。

2、非 **PVC** 软袋输液加药连接管口盖专利技术

为了防止发生药液污染，公司生产的大输液产品对包装容器的密封性和气密性要求较高。大部分传统的连接口管盖为单管单阀结构，加药口和输液口均设置在同一个

单管上，医护人员在使用输液时，需要先通过加药口加药，再通过输液口输液，在同一个单管上操作容易产生交叉污染，需要再次消毒，工序较为繁琐；传统连接口管盖盖口使用拉环结构，拉开时用力较大，医护人员操作不便，容易伤害医护人员手指。公司自主开发的新型连接管口盖，使用自身定位锁紧结构，可以使连接管口盖自身密封性和气密性更佳，避免灌装时污染输液；同时该新型连接口管盖为双管双阀设计，加药口与输液口分别设置在两个连接口管盖上，加药完成后进行输液操作时不需要再次消毒，操作简单，受医护人员认同；第三，公司自主研发的新型连接口管盖使用的是易拉杆式接口，医护人员操作时只需要轻轻一拉，即可打开，不容易损坏接口装置，操作简单；新型连接口管盖可以使连接管口盖灭菌后保持无菌状态，使用时无需再次消毒处理；新型连接口管盖可以降低生产成本（约降低生产成本的 26%）。公司发明的新型连接管口盖已经获得国家实用新型专利（专利号：ZL200520085693.5）和外观设计专利（专利号：ZL200530093477.0）。

3、多室挤压即配塑料输液软袋专利技术

传统的输液袋都是单独包装的一种药液，病人手术后不能进食，需要肠外营养，医生常常根据病人个体情况调整配方，在无菌条件下，将人体需要的脂肪乳、葡萄糖、电解质等各种营养素，混合后使用。但该种方式对环境要求比较高，很多医院不具备相应的无菌环境，且成本较高、操作繁琐、设备投入大。

为了便于将某些不方便在医院配制又不能直接在输液容器中长时间混合的药液实现工厂生产，公司研发出一种“多室挤压即配塑料输液软袋”，可以使一组药液通过多室袋结构包装在一个输液袋中，在临床使用时大大缩短配置时间，对操作环境无洁净要求，方便使用，且药液被污染的风险也大大降低。

公司自行研发的“多室挤压即配塑料输液软袋”已经获得国家实用新型专利（专利号：ZL200520126797.6）。

4、产品生产技术所属阶段

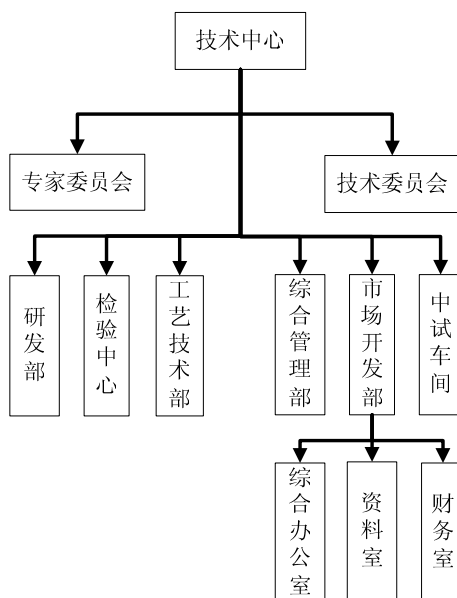
本公司目前所拥有和使用的技术均为成熟技术，已经广泛应用于产品生产。

（二）研究开发情况

1、研发机构和人员设置

为了提高公司的技术创新水平和自主研发能力，公司在原有研发部、工艺技术科、

检验中心等部门的基础上，正式成立了企业技术中心，由公司董事长梁富友先生兼任中心主任。下设综合管理部、市场开发部、研发部、工艺技术部、检验中心和中试车间，中心成立了公司各专业技术骨干人员组成的技术委员会和国内知名专家组成的专家委员会，为公司技术创新的战略决策提供决策咨询。



序号	部门名称	主要职责
1	综合管理部	由中心办公室、财务、人力资源组成。中心办公室设在研发部，设专人负责技术中心的日常管理，协调公司内技术中心的正常运行；中心财务工作由财务部安排专人负责，中心人力资源工作由人力资源部专人负责技术人才的引进、管理，创新激励机制的制定和完善。
2	市场开发部	负责产品调研和信息反馈，临床用药信息的收集和反馈；负责新产品研发动态和进展的收集分析，为确立新产品研发项目提供决策依据。
3	研发部	负责新产品的立项，新产品研发的组织协调与管理，新产品的报批注册等工作。
4	工艺技术部	负责新产品工艺研究、设备调试和维护、工艺技术改革与试验试制。
5	检验中心	负责新产品实验样品和中试样品的检验、留样考察、质量标准的研究与建立。
6	中试车间	负责新产品中试样品的试制和生产工作。

2006年11月15日，公司技术中心被青岛市经济贸易委员会、青岛市财政局、青岛市国家税务局、青岛市地方税务局确认为“青岛市认定企业技术中心”；2008年10月24日，公司技术中心被认定为“崂山区工程技术中心”；从2001年至今，公司一直被认定为“高新技术企业”。

2、研发成果及研发项目

报告期内，公司通过自主研发与合作开发，进行了多个研发项目的研究，具体情况如下：

(1) 研发成果

近年来，公司取得了以下主要研发成果：

序号	品种名	资质荣誉	颁布单位	获得时间
1	氟罗沙星葡萄糖注射液	新药证书	国家药品监督管理局	2000年3月15日
2	妥布霉素氯化钠注射液	新药证书	国家药品监督管理局	2001年3月14日
3	单硝酸异山梨醇酯氯化钠注射液	新药证书	国家药品监督管理局	2002年8月29日
4	氟尿嘧啶氯化钠注射液	新药证书	国家药品监督管理局	2003年6月2日
5	氟尿嘧啶氯化钠注射液	国家级重点新产品	科学技术部、商务部、国家质量监督检验检疫总局、国家环保总局	2004年7月
6	克林霉素磷酸酯葡萄糖注射液	新药证书	国家药品监督管理局	2004年6月24日
7	门冬氨酸钾镁葡萄糖注射液	新药证书	国家药品监督管理局	2005年1月4日
8	氟罗沙星葡萄糖注射液	高新技术产品认定证书	青岛市科技局	2005年7月8日
9	氟尿嘧啶氯化钠注射液	高新技术产品认定证书	青岛市科技局	2005年7月8日
10	甲硝唑注射液	高新技术产品认定证书	青岛市科技局	2005年7月8日
11	乳酸钠林格注射液	高新技术产品认定证书	青岛市科技局	2005年7月8日
12	替硝唑注射液	高新技术产品认定证书	青岛市科技局	2005年7月8日
13	强化性营养支持疗法用脂肪乳剂中试研究	青岛市重点技术创新项目计划	青岛市经济委员会	2009年3月13日
14	复方氨基酸(18AA)注射液开发研究	青岛市重点技术创新项目计划	青岛市经济委员会	2009年3月13日

(2) 在研项目

序号	项目名称	研发目标	进展情况
1	强化性营养支持疗法用脂肪乳剂中试研究	本项目选用进口高纯度大豆油和卵磷脂乳化剂等，在进口和国产高精度乳化、均化设备内制成高品质水包油型脂肪乳供输液线灌装。本项目目标是对脂	产品试制阶段，样品已经生产，已上报国家食品药品监督管理局申

		肪乳进行中试研究, 将小试工艺进行放大, 最终实现由试验阶段向大生产的转化。本项目主要从处方及工艺、质量研究及质量标准、稳定性试验、溶血、过敏、血管刺激性试验等方面进行研究, 并对脂肪乳注射液国家药品标准进行修订, 通过本项目实施公司将获得国家食品药品监督管理局生产批件。	报生产批件。
2	代血浆制剂产品的研制	开发出一种可供临床使用的血容量扩充剂以满足临床紧张的血浆需求。静脉给药后, 可增加血容量, 暂时维持血压, 可用于救治因大量出血、烧伤或其它外伤引起的休克或出血症, 以防止因低血容量状态引起的循环障碍和微循环障碍, 造成各器官血流量、氧供量减少, 避免出现器官功能衰竭。	产品设计阶段, 已完成处方筛选, 准备进行工艺优化试验。
3	多器官移植用器官保存液的开发	器官保存液是保障器官移植成功的必要先决条件, 长期以来国内临床应用的器官保存液依赖价格昂贵的进口产品, 迄今为止, 国家食品药品监督管理局尚未批准一家国内企业注册配制的器官保存液上市流通, 进口的器官保存液比如美国施贵宝一百事美公司生产的 UW 液、德国 HTK 液、法国 Cdlisior 液等用于多器官(肾、肝、胰、心等)移植的保护及冲洗, 已在国际上广泛应用, 但其仍存在一定的缺陷, 而且价格昂贵。本项目研发目标是研制出一种具有自主知识产权的新型高效多器官保存液, 以降低病人的费用、填补国内市场空白。申请 1-2 项发明专利。	临床研究阶段
4	手术用冲洗液	开发可供手术过程中外科冲洗品种, 以避免手术危险因素, 减少术后并发症。	产品试制阶段
5	透析冲洗用生理氯化钠溶液	开发可供透析及手术冲洗产品, 以避免手术危险因素, 减少术后并发症	产品试制阶段

3、研发方面的投入

报告期内, 公司研发投入情况如下:

项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度	2006 年度
研发费用(万元)	506.81	347.23	293.12	125.44
营业收入(万元)	28,854.66	20,757.30	16,114.14	11,798.87
占营业收入比重(%)	1.76%	1.67%	1.82%	1.06%

(三) 发行人的技术创新机制与安排

1、自主创新为主, 注重外部合作

公司通过购置先进的生产、检测及研发设备, 建立和培养自主创新能力, 同时通过外部合作弥补内部研发能力的不足, 借助外部资源, 加快高附加值、有市场潜力的新产品的研制开发。目前已与上海医药工业研究院、中国药科大学、济南百诺医药科技开发有限公司、华中科技大学同济医学院附属同济医院等国内知名科研、医疗机构

或院校建立了长期紧密的合作关系。

2、密切跟踪国内外工艺技术最新进展，注重引进和消化吸收

公司通过密切跟踪国际国内工艺技术最新进展和发展趋势，自主搜集最新技术研发信息，根据需要及时消化吸收，并进行技术和工艺改进与创新。

3、内部培养和外部引进人才相结合，以多种方式吸引和留住人才

公司采取内部培养与外部引进人才相结合，重点培养与全面开发相结合的方式，建立梯次发展的人才队伍。鼓励员工在职深造，对所需费用给予必要的支持。

公司通过与国内外高校、机构联合培养专门人才，采用多种办学形式，不断提高职工队伍素质；有关人才出国培训，采取在职不离岗的方式，培养和建立技术人才队伍。

4、建立全员创新机制，奖励创新

公司对研发人员定期进行绩效评估以及相应的激励制度促进技术创新。在激励机制方面，实行绩效奖励等级制，项目组成员按项目的效益提取绩效工资，其它人员按中心的整体效益提取绩效工资。项目组成员的报酬受中心其它部门的影响很小，可以杜绝平均主义。另外，可以有效地避免唯学历论的不足，将收入与绩效挂钩，充分调动研发人员的积极性和创造性。

公司注重促进公司整体创新能力的形成和提高，鼓励员工在研发、采购、生产和销售工作中结合实际情况进行创新，对其中能够用于公司生产经营、发挥效益的予以奖励。

九、主要研发人员和技术人员情况

序号	姓名	教育背景、 专业技术职务	重要科研成果	获得奖项、重要学术职务
1	梁富友	毕业于华中师范大学，大专学历。美国北弗吉尼亚大学工商管理学硕士	1、多室挤压即配塑料输液软袋专利的发明人； 2、可见异物灯检机专利的发明人； 3、非 PVC 软袋输液连接管口盖专利的发明人； 4、非 PVC 软袋输液加药连接管口盖专利的发明人； 5、非 PVC 软袋输液加药连接管口	1、担任中国药包材协会理事，青岛药学会理事，青岛华仁药业股份有限公司技术中心主任； 2、山东省药学会一等奖（非 PVC 输液软袋加药连接管口盖关键技术和磷甲酸钠等输液产品的研制和研发）； 3、青岛市优秀企业家；青岛市崂

			盖等专利的发明人； 6、2008 年“胶塞”专利发明人	山区劳动模范；建设目标责任书 工作先进个人；
2	初晓君	毕业于沈阳药科大学， 本科学历，高级工程师， 执业药师	1、参加非 PVC 输液软袋加药连接 管口盖关键技术的研制； 2、参加磷酸钠等输液产品的研 发；	山东省药学会一等奖（非 PVC 输 液软袋加药连接管口盖关键技术 和磷酸钠等输液产品的研制和 研发）
3	肖维文	毕业于山东医科大学， 本科学历，工程师，执 业药师	1、负责热焊型非 PVC 软袋连接管 口盖项目研制； 2、参加输液用聚异戊二烯胶塞研 发； 3、负责单口管四件套项目研制； 4、负责聚碳酸酯易折塞研制；	1、山东省药学会一等奖（非 PVC 输液软袋加药连接管口盖关键技 术和磷酸钠等输液产品的研制 和研发）；
4	孙怡	毕业于中国药科大学， 本科学历，高级工程师， 执业药师	1、专利发明人（器官保存液及其制 备方法）； 2、负责创新产品器官保护液项目研 究； 3、负责脂肪乳技术改造工程及项 目；	1、曾获山东省医药科学进步成果 二等奖； 2、连续获“山东省医药行业科技 进步先进工作者”称号； 3、获“山东省医药行业科技领域 首批专业技术带头人”称号；
5	王波	毕业于中国药科大学， 本科学历，高级工程师， 执业药师	1、负责脂肪乳注射液项目的研制； 2、负责血液滤过置换液项目的研 制； 3、专利发明人（器官保存液及其制 备方法）； 4、参加创新产品器官保护液项目研 究；	1、山东省药学会一等奖（非 PVC 输液软袋加药连接管口盖关键技 术和磷酸钠等输液产品的研制 和研发） 2、“吉非罗齐合成工艺概述”优 秀论文奖
6	李晓丽	毕业于中国药科大学， 本科学历，助理工程师	1、参加磷酸钠项目的生产工艺技 术研究； 2、参加脂肪乳注射液项目的生产工 艺技术研究； 3、参加血液滤过置换液项目的生产 工艺技术研究；	
7	张春强	毕业于中国海洋大学， 本科学历	1、器官保存液及其制备方法的专利 发明人； 2、参加创新产品器官保护液项目研 究；	
8	钱琳琳	毕业于中国药科大学， 本科学历，副研究员， 执业药师	1、负责血液滤过置换液项目的申 报； 2、腹膜透析液项目的申报； 3、器官保存液项目的申报；	1、山东省药品监督管理局三等奖 （诺氟沙星药膜）；
9	吴强	毕业于中国海洋大学， 本科学历	1、负责脂肪乳注射液的研究； 2、负责腹膜透析液项目的研制；	山东省药学会一等奖（非 PVC 输 液软袋加药连接管口盖关键技术 和磷酸钠等输液产品的研制和 研发）；
10	闫宝英	毕业于河南工业大学， 本科学历，助理工程师	1、负责输液用聚异戊二烯胶塞研 发； 2、参加非 PVC 输液软袋加药连接 管口盖关键技术的研制； 3、参加热焊型非 PVC 软袋连接管 口盖项目研制； 4、参加单口管四件套项目研制；	

			5、参加聚碳酸酯易折塞研制；	
11	叶芳	毕业于中国海洋大学，硕士研究生学历，工程师	1、专利发明人（器官保存液及其制备方法） 2、负责创新产品器官保护液项目研究；	
12	王雪芹	毕业于山东大学，硕士研究生学历，助理工程师	1、负责血液滤过置换液项目的工艺技术验证； 2、负责腹膜透析液项目的工艺技术验证； 3、负责脂肪乳注射液项目的工艺技术验证；	
13	马丕华	毕业于烟台大学，本科学历，助理工程师	1、参加血液滤过置换液等项目的生产工艺技术研究；	
14	毛卫宁	毕业于安徽大学，本科，主管药师，工程师	1、参加脂肪乳注射液项目的质量研究；	山东省医药管理局二等奖（注射用头孢塞肟钠研制）；
15	王晋武	毕业于青岛广播电视中等专业学校，中专学历	1、负责脂肪乳技术改造项目；	
16	刘军	毕业于山东医药工业学校，中专学历，助理工程师	1、参加热焊型非 PVC 软袋连接管口盖项目研制； 2、参加单口管四件套项目研制； 3、参加聚碳酸酯易折塞研制；	
17	王广青	毕业于山东工业大学，专科学历，助理工程师	1、参加非 PVC 输液软袋加药连接管口盖关键技术的研制； 2、参加磷甲酸钠等输液产品的研发；	1、山东省药学会一等奖（非 PVC 输液软袋加药连接管口盖关键技术和磷甲酸钠等输液产品的研发）；
18	曹阿蒂	毕业于青岛广播电视中等专业学校，中专学历	1、参加器官保存液项目双室袋制备技术研究；	
19	万爱玉	毕业于中国医科大学，本科学历，助理工程师	1、参加腹膜透析液产品质量研究；	
20	由明英	毕业于中国农业大学，本科，工程师	1、参加血液滤过置换液的质量研究；	

截至 2009 年 12 月 31 日，公司技术人员 270 人，占全公司人数的 21.90%（公司总人数 1,233 人）。

十、境外生产经营情况

公司在境外未拥有资产，在境外也未有生产经营。

十一、发行人主要产品和服务的质量控制情况

对于药品生产企业尤其是大输液生产企业而言，产品的质量是企业生存和发展的核心要素。如果产品质量不合格，即会受到国家药品监管部门的严厉处罚，甚至可能

被吊销生产药品的资质；如果药品生产企业质量管理不严格，也会失去优质客户尤其是优质医院客户的信任。

作为国内高端大输液产品生产企业，公司一直将质量管理作为企业发展的核心要素之一。公司严格遵循国家有关药品的质量标准，并在条件允许的前提下适当增加了部分内控指标，从所有原辅材料采购入手，严格把好产品质量关。公司建立了由总经理负责、常务副总经理作为公司质量管理授权人的质量管理机制，使质量管理体系贯穿到公司采购、生产、研发、销售的全过程。

（一）质量控制标准

1、公司主要产品执行标准及增加的内控指标

公司主要产品的执行标准为《中华人民共和国药典》（简称《中国药典》或“药典”）。《中国药典》是我国监督管理药品质量的法定技术标准，是一部国家记载药品质量规格、标准的法典，由国家组织药典委员会编纂，并由政府颁布实施，具有法律的约束力。

《中国药典》（2005 年版）分为三部，其中：一部收载药材及饮片、植物油脂和提取物、成方制剂和单味制剂等质量技术标准；二部收载化学药品、抗生素、生化药品、放射性药品以及药用辅料等质量技术标准；三部收载生物制品质量技术标准。《中国药典》二部对原辅料、成品的性状、鉴别、检查、含量测定等都有明确规定。公司所用原辅料均已收载于《中国药典》中，各原辅料及成品质量可控、检验标准明确。本公司严格执行现行国家药品标准：《中国药典》2005 年版二部及部颁标准生产。

公司部分产品执行标准及增加的内控指标

产品名称	执行标准	公司内控标准提高的指标
0.9%氯化钠注射液	《中国药典》（2005 年版二部）	含量、不溶性微粒、细菌内毒素均高于法定标准
葡萄糖注射液	《中国药典》（2005 年版二部）	含量、PH 值、5-羟甲基糠醛、不溶性微粒、细菌内毒素均高于法定标准
葡萄糖氯化钠注射液	《中国药典》（2005 年版二部）	含量、PH 值、5-羟甲基糠醛、不溶性微粒、细菌内毒素均高于法定标准

2、公司原辅料、包材质量控制

公司严格按照符合 GMP 要求的供应商审计管理规程。对主要原辅料、包装材料的供应商进行质量审计，进行质量稳定性考察，符合要求后确定供应商资质，确保主要原辅料、包装材料从符合 GMP 要求的供应商处购进。

物料按理化性质、储藏条件的不同，进行分类、分区、分库放置。按品种、规格、批号登记，编号入帐。严格执行物料发放制度，先进先出。待验、合格物料实行挂牌管理。不合格物料专区存放，并有易于识别的明显标志。为确保库存物料的质量，库房设有防虫鼠、防蚊蝇、防污染、防异物、防尘、温湿度监控等设施 and 措施。

公司对所有原辅料、包装材料均制定了符合或者高于《中国药典》质量标准的企业内控标准及相应的检验操作规程，确保进入生产使用的物料符合标准要求。

物料部分检验项目与检验方法、使用仪器

检验项目	检验方法	使用仪器
鉴别	一般鉴别试验、高效液相色谱法、气相色谱法、红外分光光度法、紫外-可见分光光度法等	高效液相色谱仪、气相色谱仪、红外分光光度计、紫外可见分光光度计等
含量	高效液相色谱法、气相色谱法、紫外-可见分光光度法、非水溶液滴定法等	高效液相色谱仪、气相色谱仪、紫外分光光度计、电位滴定仪等
金属离子	原子吸收分光光度法	原子吸收分光光度计
不溶性微粒	光阻法	不溶性微粒检测仪
pH 值	pH 值测定法	酸度计
重金属	比色法	比色管
细菌内毒素	凝胶法	水浴槽

3、生产过程质量控制

公司通过对空调系统、洁净厂房、制水系统、配液系统、制袋灌装系统、灭菌系统、设备清洁及工艺等进行定期检测检查，确保所有设备、公用设施及工艺条件符合生产要求，确保产品质量合格。

严格按照产品工艺规程、岗位标准操作规程等操作对产品每个批号均制订相应的“批生产记录”，随生产指令发给各生产工序，对生产全过程进行记录，出现的偏差及

异常情况根据记录及时进行处理。

在生产过程各个工序中，制定了企业内控的外观、内在质量标准，对关键项目进行质量检验，严格控制生产过程中每个工序环节的产品质量，从而确保最终的产成品质量得到充分保证。

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

公司对直接接触药品的生产人员和管理人员每年至少进行一次健康检查，设有健康档案，确保生产岗位操作人员和检验人员身体状况符合 GMP 的要求。

（2）成品检验

公司对所有成品均制定了符合《中国药典》质量标准的企业内控标准，同时，公司参照国外药典，制定了在部分重要指标（如细菌内毒素、不溶性微粒项）控制上高于国家标准的企业标准，为患者安全使用提供了有力保障。

成品的质量控制不仅要按法定和内控的质量控制标准进行检验，还需对批生产过程及偏差处理、半成品质量、所用原辅包材质量、成品质量、洁净环境、批清场等情况进行审核，合格后才能放行成品。

（二）质量控制措施

1、本公司严格按《中华人民共和国药品管理法》、GMP 等相关的法律法规要求进行生产质量管理，建立了较为完善的质量保证体系，管理制度覆盖了物流、生产、质量、销售等生产经营的各个环节。实行由常务副总经理负责质量管理，质量管理部行使质量否决权，QA 对整个产品形成的整个过程进行监控的质量管理控制体系，使各管理和操作严格按 GMP 要求进行。

2、严格执行全面质量管理，把质量管理贯彻到物料管理、生产管理、设备管理等各个环节：制定了完善的供应商审计和评估办法，定期对供应商进行审计，从源头上控制原材料质量；按照生产工艺要求，设立关键控制点，实行质量放行制，规定监控

人员和监控频次，对生产工艺、关键设备、生产环境进行周期性的验证，保证过程可控；执行质量一票否决权，对原辅料、半成品、成品按照标准进行检验，保证不合格物料不投产，问题产品不放行。引进国外先进的管理模式，进行参数放行的推行工作，加大质量预防控制管理。

3、定期进行企业自检，结合公司生产特点，规定了详细的检查内容和检验标准，通过自检和整改，不断提高管理水平和体系保证能力。

4、开展 QC 活动，鼓励员工进行工艺和技术革新，提高了全体员工的质量意识及技术水平。

5、产品检验设备保证

公司拥有各类质量检验设备 120 台，其中主要的检验设备有：

序号	用途	名称	型号	单位	数量
1	检验设备	超声波清洗器	AS5150A	台	1
2	检验设备	超声波清洗器	SK7200H	台	1
3	检验设备	台式灭菌器	3870TMQR	台	1
4	检验设备	立式压力蒸汽灭菌器	YXQ-LS-70A	台	1
5	检验设备	台式离心机	TDL80-2B	台	1
6	检验设备	箱式电阻炉	SX2-4-10	台	1
7	检验设备	电热鼓风干燥箱	101A-2	台	1
8	检验设备	电热鼓风干燥箱	101-2	台	1
9	检验设备	电热鼓风干燥箱	101A-2	台	1
10	检验设备	电热鼓风干燥箱	101A-2	台	1
11	检验设备	电热鼓风干燥箱	101A-2	台	1
12	检验设备	真空干燥箱	YB-Z	台	1
13	检验设备	无油空压机	KJ-B	台	1
14	检验设备	家用电冰箱（金统帅）	——	台	1
15	检验设备	透明门立式冷藏柜	——	台	1
16	检验设备	隔膜真空泵	GM-0.33 II	台	1
17	检验设备	HPD-25 系列无油真空泵	HPD-25	台	1
18	检验设备	HPD-25 系列无油真空泵	HPD-25	台	1
19	检验设备	家用微波炉	HR-6702DW	台	1

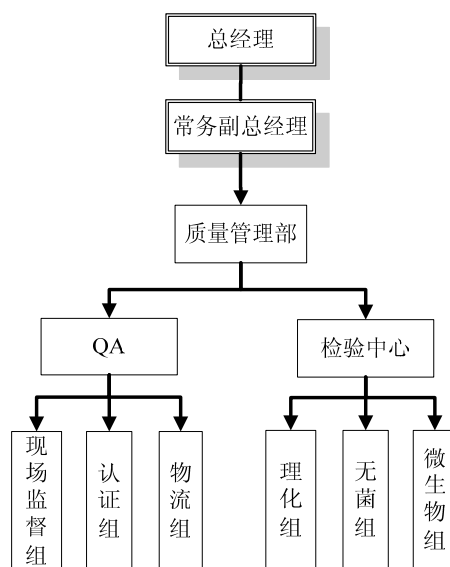
20	检验设备	高效液相色谱仪	Waters2690	台	1
21	检验设备	高效液相色谱仪	Waters2487	台	1
22	检验设备	紫外可见分光光度计	Agilent8453	台	1
23	检验设备	气相色谱仪	6820	台	1
24	检验设备	电位滴定仪	DL-53	台	1
25	检验设备	雷磁 PHS-3C 精密 PH 计	PHS-3C	台	1
26	检验设备	数字式自动旋光仪	WZZ-1S	台	1
27	检验设备	自动旋光仪	WZZ-2B	台	1
28	检验设备	电导率仪	DDS-11C	台	1
29	检验设备	电导率仪-Ph 计	MPC227	台	1
30	检验设备	全自动冰点渗透压计	FM-8P	台	1
31	检验设备	电子天平	PB5001-S/A	台	1
32	检验设备	分析天平	AE200	台	1
33	检验设备	分析天平	AE200	台	1
34	检验设备	分析天平	AG285	台	1
35	检验设备	电子天平	JY2001	台	1
36	检验设备	TD 型电子天平	TD10001C	台	1
37	检验设备	HC-TD11-10 架盘药物天平	HC-TD11-10	台	1
38	检验设备	数字式自动旋光仪	WZZ-2S	台	1
39	检验设备	分析天平	XS5003SXDR	台	1
40	检验设备	雷磁 PHS-3C 精密 PH 计	PHS-3C	台	1
41	检验设备	数字式自动旋光仪	WZZ-2S	台	1
42	检验设备	雷磁 PHS-3C 精密 PH 计	PHS-3C	台	1
43	检验设备	自动旋光仪	WZZ-2B	台	1
44	检验设备	电导率仪	DDSJ-308A	台	3
45	检验设备	雷磁 PHS-3C 精密 PH 计	PHS-3C	台	2
46	检验设备	数字熔点仪	WRS-1B	台	1
47	检验设备	智能微粒检测仪	GWJ-4	台	1
48	检验设备	微粒分析仪	GWF-5J	台	1
49	检验设备	原子吸收分光光度计	TAS99F	台	1
50	检验设备	WFH-203 三用紫外分析仪	WFH-203	台	1
51	检验设备	紫外透射分析仪	ZF-A2	台	1

52	检验设备	数字阿贝折射仪	WAY-2S	台	1
53	检验设备	旋转式粘度计	NDJ-1	台	1
54	检验设备	纳米激光粒度及电位仪	Nicomp380	台	1
55	检验设备	微机控制电子万能试验机	WDW-2KN	台	1
56	检验设备	电动吸引器	MODEL.YX930D-1A	台	1
57	检验设备	洁净工作台	SW-CJ-1B	台	2
58	检验设备	洁净工作台	SW-CJ-1C	台	1
59	检验设备	洁净工作台	SW-CJ-2F	台	2
60	检验设备	生物安全柜	BHC-1300 II A/B3	台	1
61	检验设备	浮游菌采样器	FSC-III	台	1
62	检验设备	无菌多联过滤器	WDG	台	2
63	检验设备	洁净工作台	SW-CJ-2F	台	3
64	检验设备	激光尘埃粒子计数器	CSJ-D	台	1
65	检验设备	激光尘埃粒子计数器	CSJ-D II	台	1
66	检验设备	热球风速计	QDF-D	台	1
67	检验设备	智能热球式风速计	ZRQF-F30J	台	1
68	检验设备	洁净取样车	JC-1200	台	1
69	检验设备	电热恒温培养箱	DNP-9272BS-III	台	1
70	检验设备	电热恒温培养箱	DNP-9082BS- II	台	1
71	检验设备	电热恒温培养箱	HH.B11.500-S	台	5
72	检验设备	生化培养箱	SPX-80BS- II	台	1
73	检验设备	生化培养箱	SPX-250BS- II	台	6
74	检验设备	生化培养箱	LRH-150	台	1
75	检验设备	生化培养箱	LRH-150-B	台	1
76	检验设备	数显恒温水浴锅	HH-1	台	1
77	检验设备	恒温水浴槽	HW-2	台	1
78	检验设备	细菌内毒素测定仪	BET-32B	台	1
79	检验设备	数显恒温水浴锅	HH-4	台	2
80	检验设备	药品稳定性试验箱	SHH-400SD	台	2
81	检验设备	数显恒温水浴锅	HH-6	台	2
82	检验设备	恒温振荡器	SHA-C	台	1
83	检验设备	恒温水浴槽	HW-2	台	1

84	检验设备	电热恒温培养箱	DNP-9003BS-III	台	1
85	检验设备	电热恒温培养箱	DNP-9002BS-III	台	1
86	检验设备	电热恒温培养箱	DNP-9004BS-III	台	1
87	检验设备	电热恒温培养箱	DNP-9005BS-III	台	1
88	检验设备	灯检仪	—	台	1
89	检验设备	集菌仪	HTY-2000A	台	2
90	检验设备	集菌仪	HTY-V	台	1
91	检验设备	集菌仪	HTY-2000B	台	4
92	检验设备	双目生物显微镜	XSP-2C	台	1
93	检验设备	微型漩涡混合仪	HW-80A	台	1
94	检验设备	漩涡混合仪	IK.MS3basic	台	1
95	检验设备	快速混匀器	SZ-1	台	1
96	检验设备	光照度计	JD-3	台	1

(三) 质量控制机构

公司设置了较健全的质量控制机构体系，基本情况如下：



序号	部门名称	主要职责
1	现场监督组	负责生产过程现场监督检查工作，包括物料分发、配制、灌装、灭菌、灯检、包装、制水、洗衣等工序质量点的监控、工序清场的检查及清场合格证的发放、不合格品的处理、异常情况与偏差的处理、取样、洁净环境监测、半成品化验、质量指标分析等。
2	认证组	主要包括认证与验证两部分工作。认证工作方面，负责质量管理体系、GMP 认证、自检管理、文件系统管理、信息收集、外报材料、档案管理、通讯员；验证工作方面，负责公司验证工作，监督并参与各项验证。

3	物流组	负责用户投诉处理、物流监督管理、物料质量判定、新材料试车和试验、档案管理、成品质量评价、QC 小组活动、考勤及办公劳保用品。
4	理化组	负责原辅料、包装材料、工艺用水、半成品、成品、验证样品的理化项目检验,分析各项检验结果以及产品留样结果,指导生产工艺的优化。负责各项试剂、剧毒化学品、标准品、对照品的管理,负责小容量玻璃仪器的校验,确保检验的准确及时。
5	无菌组	负责原辅料、包装材料、工艺用水、成品的细菌内毒素、无菌项目的检验,负责成品不溶性微粒、装量等的检验。
6	微生物组	负责物料、成品、半成品、工艺用水、洁净环境、验证样品微生物检验,进行洁净环境浮游菌的检测,对检测到的微生物进行初步的鉴别及耐热分析。管理所使用的菌种。

(四) 质量控制成果

近年来,公司的 QC 工作小组取得了以下成果:

获奖时间	获奖内容	获奖原因
2009.9	质量管理部荣获全国质量信得过班组	在全国第三十一次质量管理小组代表会议表彰会议上获奖。质量管理部在近四年的全面质量管理活动中,带领公司大力开展 QC 活动,受到了省、市各级部门的好评。
2009.7	青岛华仁药业股份有限公司荣获山东省质量管理小组活动优秀企业	由山东省经济和信息化委员会文件—鲁经贸技字(2009)307号文件中获奖。通过 QC 活动的开展,华仁药业的品牌形象得到了广泛的宣传,知名度也有了较大的提升,为公司今后做大做强打下坚实的基础。
2009.7	梁富友荣获山东省质量管理小组活动卓越领导者	由山东省经济和信息化委员会文件—鲁经贸技字(2009)307号文件中获奖。梁富友作为公司董事长,积极推进公司的 QC 小组活动,使公司的全面质量管理活动,取得了巨大的成绩。
2009.7	毛卫宁荣获山东省优秀质量管理工作者	由山东省经济和信息化委员会文件—鲁经贸技字(2009)307号文件中获奖。毛卫宁作为公司质量管理部的部长,积极推进组织公司的 QC 小组活动,使公司的全面质量管理活动,取得了巨大的成绩。
2009.7	生产部高质益民 QC 小组荣获山东省优秀 QC 小组	针对本工序灌装设备存在的产能过低的现象,将原来 3492 袋/h 的产能提高到 4100 袋/h 的目标,经过努力最终提高到 4213 袋/h,在巩固期 5 个月就为公司节约成本 648900 元。实现并超过了设定目标,圆满完成了此项活动。
2009.7	物流部突击手 QC 小组荣获山东省优秀 QC 小组	08 年 10—12 月份平均投诉率为 0.91%,而公司在物流配送服务方面的目标方针为“客户满意率 100%,物流服务零投诉”。由此,根据公司方针和领导工作要求,将本次 QC 活动目标值设定为“客户满意率 100%,物流服务零投诉”。以“提高订单响应率”为课题,圆满完成了此项活动。
2009.7	设备动力部持之以恒 QC 小组荣获山东省优秀 QC 小组	要想提高冷水机组制冷效果,必须是由原来进水平均 29℃,出水平均 31.25℃设定为进出水同时降低 2℃。经过小组成员的努力,圆满完成了此项活动。
2009.7	质量管理部合力班荣获山东省优秀质量信得过班组	今年是我们公司的质量管理年,怎样才能在企业管理过程中,就如何提升全体员工质量意识,提高我们的质量管理水平是我们的工作重点。将全公司开展 QC 小组活动的普及率由 19%提高到了 29%为目标,我们的活动超过了设定目标,圆满完成了此项活动。

2009.7	青岛华仁药业股份有限公司荣获青岛市质量管理小组活动优秀企业	在青经贸(2009)56号,青岛市经济贸易委员会、青岛市总工会、共青团青岛市委、青岛市科学技术协会、青岛市质量管理协会五部门发表的文件中获奖。通过QC活动的开展,华仁药业的品牌形象在青岛市得到了广泛的宣传,知名度也有了较大的提升。
2009.7	梁富友荣获青岛市质量管理小组活动卓越领导者	在青经贸(2009)56号,青岛市经济贸易委员会、青岛市总工会、共青团青岛市委、青岛市科学技术协会、青岛市质量管理协会五部门发表的文件中获奖。梁富友作为公司董事长,积极推进公司的QC小组活动,使我公司的全面质量管理活动,取得了巨大的成绩。
2009.7	毛卫宁荣获青岛市质量管理小组活动优秀推进者	在青经贸(2009)56号,青岛市经济贸易委员会、青岛市总工会、共青团青岛市委、青岛市科学技术协会、青岛市质量管理协会五部门发表的文件中获奖。毛卫宁作为公司质量管理部的部长,积极推进组织公司的QC小组活动,使我公司的全面质量管理活动,取得了巨大的成绩。
2009.7	生产部高质益民QC小组荣获青岛市优秀质量管理小组	由原来3492袋/h的产能提高到4100袋/h的目标,经过努力最终提高到4213袋/h,在巩固期5个月就为公司节约成本648900元。实现并超过了设定目标,圆满完成了此项活动。
2009.7	物流部突击手QC小组荣获青岛市优秀质量管理小组	08年10—12月份平均投诉率为0.91%,而公司在物流配送服务方面的目标方针为“客户满意率100%,物流服务零投诉”。由此,根据公司方针和领导工作要求,将本次QC活动目标值设定为“客户满意率100%,物流服务零投诉”。以“提高订单响应率”为课题,圆满完成了此项活动。
2009.7	设备动力部持之以恒QC小组荣获青岛市优秀质量管理小组	要想提高冷水机组制冷效果,必须是由原来进水平均29℃,出水平均31.25℃设定为进出水同时降低2℃。经过小组成员的努力,圆满完成了此项活动。
2009.7	研发部QC小组荣获青岛市优秀质量管理小组	由乙酰半胱氨酸成品标示量80%~120%的要求总结出:成品标示量与中间体标示量息息相关,只有控制好中间体才能保证成品质量,因此我们将本次QC活动目标设定为:乙酰半胱氨酸中间体含量不低于95%,成品含量不低于90%。活动开展后,实现并超过了设定目标,圆满完成了此项活动。
2009.7	质量管理部无菌室QC小组荣获青岛市优秀质量管理小组	小组根据前期对产品不溶性微粒的调研情况发现:在小组活动前一次检验平均准确率只达到57%,在实施一系列措施后,一次检验准确率可达到100%,实现并超过了设定目标,圆满完成了此项活动。
2009.7	塑胶公司神舟QC小组荣获青岛市优秀质量管理小组	以“提高外盖成品率”为课题,将注塑外盖的成品率从97.6%提高到98.5%,活动开展后,实现并超过了设定目标,圆满完成了此项活动。
2009.7	质量管理部合力班荣获青岛市优秀质量信得过班组	在全公司开展QC小组活动的普及率并以19%提高到了29%,我们的活动超过了设定目标,圆满完成了此项活动。
2009.7	财务部精细班荣获青岛市优秀质量信得过班组	将财务单据平均审批天数由12天提高到8天。活动开展后,实现并超过了设定目标,圆满完成了此项活动。
2009.7	客户服务部星级服务班荣获青岛市优秀质量信得过班组	本着以客户的需求为目标,依据市场需求及部门要求,确定活动目标:通过降低客户投诉率,将客户的使用满意率投诉率由85%提高至90%。最终圆满完成了此项活动。
2009.7	塑胶公司注塑班荣获青岛市优秀质量信得过班组	减少注塑外盖拉杆裂隙比例,将注塑外盖拉杆裂隙比例由1.44%降低到0.8%以下,实现并超过了设定目标,圆满完成了此项活动。
2009.7	华仁药业代表队荣获青岛市群众性质量管理小组活动经验交流竞赛中获奖	在青岛市群众性质量管理小组活动经验交流会组织的质量知识竞赛中获奖

	流会质量知识竞赛三等奖	
2009.7	生产部高质益民 QC 小组荣获青岛市群众性质量管理小组活动经验交流会 QC 成果发表优秀奖	在青岛市群众性质量管理小组活动经验交流会组织的 QC 成果发表会上获奖
2009.7	匡萌荣获青岛市群众性质量管理小组活动经验交流会质量演讲比赛优秀奖	在青岛市群众性质量管理小组活动经验交流会组织的质量演讲比赛中获奖
2008.7	青岛华仁药业股份有限公司荣获 2008 年山东省质量管理小组活动优秀企业称号	由山东省经济和信息化委员会文件—鲁经贸技字（2008）316 号文件中获奖。通过 QC 活动的开展，华仁药业的在全省 QC 活动中，得到了广泛的宣传，知名度也有了较大的提升，为公司今后做大做强打下坚实的基础。
2008.7	物流部突击手 QC 小组荣获 2008 年山东省 QC 成果优秀奖	减少零担运输频次，降低运输成本，把每月零担运输频次占每月总发货频次的比例由 97.4%降到 69.4%，降低 28%。实现并超过了设定目标,圆满完成了此项活动。
2008.7	质量管理部荣获 2008 年山东省信得过班组称号	降低 3000ml 规格产品漏液率作为本次活动的课题,将原来的漏液率由 0.27%降低到了 0.14%的目标，我们的活动超过了设定目标，圆满完成了此项活动。
2008.7	青岛华仁药业股份有限公司荣获 2008 年青岛市质量管理小组活动优秀企业称号	在青经贸（2008）68 号，青岛市经济贸易委员会、青岛市总工会、共青团青岛市委、青岛市科学技术协会、青岛市质量管理协会五部门发表的文件中获奖。通过 QC 活动的开展，华仁药业的品牌形象在青岛市得到了很好的宣传，知名度也有了较大的提升。
2008.7	物流部突击手 QC 小组获市级 QC 成果发表优秀奖；	在青岛市群众性质量管理小组活动经验交流会组织的 QC 成果发表会上获奖
2008.7	设备动力部持之以恒攻关 QC 小组荣获 2008 年青岛市优秀质量管理小组	减少生产车间压缩空气使用瞬间不足的次数，把生产车间压缩空气使用瞬间不足的次数由现在的每月 13 次降低为每月 3 次。目的就是要将压缩空气不足的原因彻底查清，并将问题彻底解决。我们这次小组活动，通过小组成员的共同努力达到了预定的目标，并在这基础上，循序渐进由四台空压机供气逐步递减为一台空压机供气，仅用电量一项使公司每年节约 30 多万元。
2008.7	物流部突击手 QC 小组荣获 2008 年青岛市优秀质量管理小组	减少零担运输频次，降低运输成本，把每月零担运输频次占每月总发货频次的比例由 97.4%降到 69.4%，降低 28%。实现并超过了设定目标,圆满完成了此项活动。
2008.7	质量管理部检验中心 QC 小组荣获 2008 年青岛市优秀质量管理小组	将甘油果糖注射液中氯化钠含量的准确率必须由现在的 90%提高到 97%，通过此次活动，小组圆满完成了此项活动。
2008.7	研发部 QC 小组荣获 2008 年青岛市优秀质量管理小组	降低腹膜透析液中 5-羟甲基糠醛量，将吸光度值限定在 0.025 以下，通过此次活动，小组圆满完成了此项活动。
2008.7	设备动力部维修班荣获 2008 年青岛市信得过班组称号	将蒸汽管道每天送汽击管次数的频率由原来的 100%控制在 30%以下。
2008.7	生产部焊接班荣获 2008 年青岛市信得过班组称号	降低 1736 线产品的掉盖率，从降低掉盖率着手将 1736 线的表观废品率降到 0.5%以下，通过此次活动，班组圆满完成了此项活动。
2008.7	质量管理部 QA 荣获 2008 年青岛市信得过班组称号	降低 3000ml 规格产品漏液率作为本次活动的课题,将原来的漏液率由 0.27%降低到了 0.14%的目标，我们的活动超过了设定目标，圆满完成了此项活动。
2008.7	初晓君荣获青岛市质量管理小组活动卓越领导者	在青经贸（2008）68 号，青岛市经济贸易委员会、青岛市总工会、共青团青岛市委、青岛市科学技术协会、青岛市质量管理协会五部门发表的文件中获奖。作为公司主管质量的常务

		副总，在公司全面质量管理中，积极推进 QC 活动，使公司的质量管理上了新的台阶。
2008.7	万爱玉荣获青岛市质量管理小组活动优秀推进者	在青经贸（2008）68 号，青岛市经济贸易委员会、青岛市总工会、共青团青岛市委、青岛市科学技术协会、青岛市质量管理协会五部门发表的文件中获奖。毛卫宁作为公司质量管理部的部长，积极推进组织公司的 QC 小组活动，使我公司的全面质量管理活动，取得了巨大的成绩。万爱玉作为公司质量管理部主抓 QC 的负责人，积极推进组织公司的 QC 小组活动，使我公司的全面质量管理活动，取得了一定的成绩。
2008.7	华仁药业知识竞赛代表队荣获青岛市质量知识竞赛三等奖	在青岛市群众性质量管理小组活动经验交流会组织的质量知识竞赛中获奖
2008.7	王俊杰荣获青岛市质量演讲比赛优秀奖	在青岛市群众性质量管理小组活动经验交流会组织的质量演讲比赛中获奖
2007.7	生产部灌装工序 QC 小组荣获 2007 年青岛市优秀质量管理小组的称号	“降低印刷箔损耗”，我们确定本次 QC 活动的目标是将印刷箔平均数由 3.10cm 降低到 1.5cm，经过小组的努力最终实现并超过了设定目标，圆满完成了此项活动。
2007.7	物流部突击手 QC 小组荣获 2007 年青岛市优秀质量管理小组的称号	降低成品库内月损耗，成品库存月平均损坏数由 22 件降低至 15 件以下，经过小组的努力最终实现并超过了设定目标，圆满完成了此项活动。
2007.7	检验中心 QC 小组荣获 2007 年青岛市优秀质量管理小组的称号	“缩短氟罗沙星葡萄糖注射液半成品检验时间”小组确定把氟罗沙星葡萄糖注射液半成品检验时间缩短到 40 分钟为目标。经过小组的努力最终实现并超过了设定目标，圆满完成了此项活动。
2007.7	设备动力部房顶冷凝水滴落 QC 攻关小组荣获 2007 年青岛市优秀质量管理小组的称号	解决房顶冷凝水滴落问题，一周约有 45 处地方滴水，需用 510 分钟时间进行处理，我们确定本次 QC 小组活动的目标是：车间内每周出现滴水的次数不超过 2 次，经过小组的努力最终实现并超过了设定目标，圆满完成了此项活动。
2007.7	灌装工序 QC 小组的“降低印刷箔损耗”荣获青岛市优秀 QC 成果发表奖	在青经贸（2007）67 号，青岛市经济贸易委员会、青岛市总工会、共青团青岛市委、青岛市科学技术协会、青岛市质量管理协会五部门发表的文件中获奖。
2007.7	物流部突击手 QC 小组的“降低成品库内月损耗”荣获青岛市优秀 QC 成果发表奖	在青经贸（2007）67 号，青岛市经济贸易委员会、青岛市总工会、共青团青岛市委、青岛市科学技术协会、青岛市质量管理协会五部门发表的文件中获奖。
2007.7	华仁药业代表队荣获 2007 年青岛市质量知识竞赛二等奖。	在 2007 年青岛市群众性质量管理小组活动经验交流会组织的 QC 成果发表会上获奖。
2006.7	质量卫士 QC 小组荣获青岛市优秀质量管理小组的称号	在青岛市群众性质量管理小组活动经验交流会组织的 QC 成果发表会上获奖。
2006.7	检验中心 QC 小组荣获青岛市优秀质量管理小组的称号	检验中心 QC 小组成员明确分工，做好本职工作的同时，科学的分析问题，提高了特殊品种半成品一次检验合格率。小组针对治疗性品种半成品一次检验不合格情况进行了专门的分析研究，治疗性品种半成品月一次检验合格率由原来的 41.20% 上升到了 75%，有的月份达到了 100.0% 的可喜成绩。经过小组的努力最终实现并超过了设定目标，圆满完成了此项活动。
2006.7	灌装工序 QC 小组荣获青岛市优秀质量管理小组的称号	生产部灌装 QC 小组率先在灌装工序开展了缩短袋体软管尺寸活动，取得了节约成本的成果，节约人民币 23485.5 元。经过小组的努力最终实现并超过了设定目标，圆满完成了此项活动。
2006.7	质量卫士 QC 小组的“降低输液袋挂钩孔不合格品率”荣获青岛市优秀 QC 成果发表奖	普液生产线产品市场反馈挂钩孔难打开，此情况会影响用户使用。质量卫士 QC 小组成员从生产线的实际情况出发制定了有效改时措施，使产品挂钩孔不合格品率由原来的 16.7% 降到 0。经过小组的努力最终实现并超过了设定目标，圆满完成了此项活动。

(五) 产品质量纠纷情况

1、用户投诉处理

公司所生产的所有品规的大输液，质量一直保持稳定，除了偶有运输过程中因为出现装卸不当问题而产生包装破损需要换货以外，尚未发生产品质量纠纷和客户大额退货情况，也没有不良反应发生的报道。

公司自成立以来，一直将售后服务作为重点，专门成立了客户服务部来处理用户投诉和产品质量问题，向用户承诺在收到问题反馈后 5 个工作日内一定完成投诉的处理，并及时向用户反馈处理情况。

公司的质量安全制度执行情况良好，严格按照国家有关药品监督管理法律法规的要求组织药品的生产和经营，未发生因违反国家药品管理法律、法规而被处罚的情况。公司成立以来，已经连续 6 次通过国家食品药品监督管理局、省局认证，自 2005 年至今连续 13 次通过省市药检所的抽检，市场抽检产品的合格率为 100%。

2、产品质量纠纷

报告期内，公司在产品质量方面未发生重大产品质量纠纷。

第七节 同业竞争与关联交易

一、同业竞争

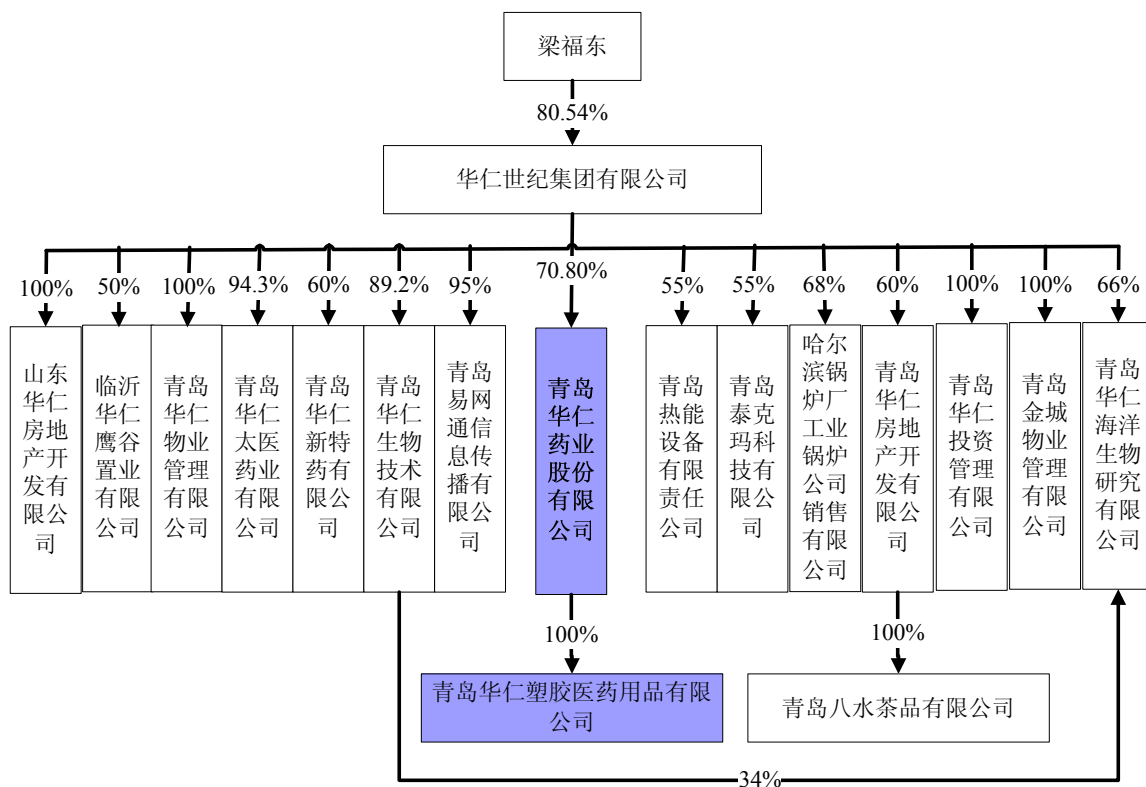
(一) 发行人与控股股东、实际控制人及下属企业之间同业竞争情况

本公司从事非 PVC 软袋大输液及配套产品的研发、生产与销售。主要产品包括非 PVC 软袋基础性输液、治疗性输液和营养性输液。

公司实际控制人梁福东先生除持有华仁世纪集团及其下属企业之外，未控制其他企业。

公司控股股东华仁世纪集团经营范围为项目投资；经营管理；销售：五金，家用电器，日用百货，服装，化工产品（不含危险品）；房屋租赁；研制、开发、生产、销售网络设备、计算机软硬件；技术信息咨询、开发、培训服务；室内装饰装潢。目前实际从事的业务为投资管理。未从事与本公司相同或相似的业务，与本公司之间不存在同业竞争。

公司控股股东华仁世纪集团和实际控制人梁福东先生目前控制的企业如下：



除本公司和华仁塑胶之外，上述企业主要从事业务情况如下：

(1) 青岛华仁太医药业有限公司

青岛华仁太医药业有限公司主要从事溶液剂（外用）和贴膏剂的生产，目前主要产品为开塞露、水杨酸苯酚贴膏和蒲元和胃胶囊，开塞露的主要作用是治疗便秘；水杨酸苯酚贴膏的主要作用是杀菌、止痒、溶解角质；蒲元和胃胶囊的主要作用是行气和胃止痛，用于胃脘胀痛、暖气返酸、烦躁易怒、胁胀等胃及十二指肠溃疡属气滞证者。该公司不从事大输液产品的生产。因此，与本公司之间不存在同业竞争。2010年5月17日，华仁世纪集团已经将所持华仁太医100%的股权全部转让给非关联方青岛才高集团有限公司。

(2) 青岛华仁新特药有限公司

青岛华仁新特药有限公司主要从事预包装食品的经营（仅限保健食品），中成药、化学药制剂、抗生素、生化药品、生物制品（除疫苗）的批发。主要产品为：头孢地尼分散片、头孢丙烯分散片、丹参注射液、左旋氨氯地平片等，其主要功能为广谱抗菌、心脑血管用药。

2008年6月份之前，华仁新特药曾作为公司在山东、甘肃、陕西、山西、河南、

江苏等地区的代理商（主要在山东地区），销售公司生产的非 PVC 软袋大输液产品；2008 年 6 月，华仁新特药将其与大输液销售相关的人员、业务全部转移给公司，已完全消除关联交易和同业竞争（具体详见招股说明书本节之“三、...（三）经常性关联交易”相关部分内容）。因此，与本公司之间不存在同业竞争。2010 年 5 月 8 日，华仁世纪集团已经将所持华仁新特药 60% 的股权全部转让给非关联自然人赵国庆（华仁新特药董事长）。

（3）青岛华仁生物技术有限公司

青岛华仁生物技术有限公司主要从事以海洋生物为主要原料的食品、饮品、美容品、保健品的开发、生产、销售和肿瘤康复保健服务，主要产品为海富康之侣口服液，其作用主要为抑制肿瘤、免疫调节。该公司不从事与制药相关的业务。因此，与本公司之间不存在同业竞争。2010 年 5 月 20 日，华仁世纪集团已经将所持华仁生物 100% 的股权全部转让给非关联自然人张伟、赵德保（该 2 位自然人分别为华仁生物的总经理、副总经理）。

（4）哈尔滨锅炉厂工业锅炉公司销售有限公司

哈尔滨锅炉厂工业锅炉公司销售有限公司主要从事锅炉、压力容器、锅炉辅机、备品备件、化工余热回收系统、启动控制系统（DOS 系统）、锅炉成套的销售，不从事与制药相关的业务。因此，与本公司之间不存在同业竞争。

（5）青岛华仁物业管理有限公司

青岛华仁物业管理有限公司主要从事楼宇综合管理与停车场管理业务，不从事与制药相关的业务。因此，与本公司之间不存在同业竞争。

（6）青岛金城物业管理有限公司

青岛金城物业管理有限公司主要从事楼宇的物业管理，不从事与制药相关的业务。因此，与本公司之间不存在同业竞争。

（7）青岛华仁信息传播有限公司

青岛华仁信息传播有限公司主要从事经济信息咨询服务、计算机系统集成、软件开发、代理制作各类软件业务；设计、制作、发布、代理国内广告业务，不从事与制药相关的业务。因此，与本公司之间不存在同业竞争。

(8) 青岛华仁房地产开发有限公司

青岛华仁房地产开发有限公司主要从事房地产开发、经营，房屋租赁，停车场经营管理，不从事与制药相关的业务。因此，与本公司之间不存在同业竞争。

该公司目前拥有一家全资子公司青岛八水茶品有限公司，主要从事茶叶研究与种植，不从事与制药相关的业务。因此，与本公司之间不存在同业竞争。

(9) 青岛华仁投资管理有限公司

青岛华仁投资管理有限公司主要从事特种功能性陶瓷及制品的研发，日用品、一类医疗器械、美容产品、金属制品的销售，营销策划、管理咨询，房屋租赁，不从事与制药相关的业务。因此，与本公司之间不存在同业竞争。

(10) 临沂华仁鹰谷置业有限公司

临沂华仁鹰谷置业有限公司主要从事临沂大学（筹）高尔夫文化产业学院及配套开发项目的开发、建设与经营，不从事与制药相关的业务。因此，与本公司之间不存在同业竞争。

(11) 青岛泰克玛科技有限公司

青岛泰克玛科技有限公司主要从事节能产品、环保产品的研发，特种陶瓷制品的研发与制造，石油机械设备及配件的研发、制造，货物进出口、技术进出口业务，不从事与制药相关的业务。因此，与本公司之间不存在同业竞争。

(12) 青岛热能设备有限责任公司

青岛热能设备有限责任公司主要从事锅炉、辅机及配件、三类压力容器、城市垃圾焚烧装置、液压式抽油机的销售，锅炉、压力容器检测、调试、安装，锅炉、压力容器技术咨询服务，汽车修理、压力容器设计、制造，不从事与制药相关的业务。因此，与本公司之间不存在同业竞争。

(13) 青岛华仁海洋生物研究有限公司

青岛华仁海洋生物研究有限公司由于未参加 2007 年度工商年检，于 2008 年 12 月 5 日被青岛市工商行政管理局市南分局吊销企业法人营业执照，已经不从事实际业务经营。因此，与本公司之间不存在同业竞争。

(14) 山东华仁房地产开发有限公司

山东华仁房地产开发有限公司主要从事房地产开发等相关业务，不从事与制药相关的业务。因此，与本公司之间不存在同业竞争。

(二) 关于华仁太医、华仁新特药、华仁生物的有关处理事项

1、核查上述公司的生产经营地理位置、资产的完整性、业务及技术、人员、财务、机构的独立性以及未来的业务定位

青岛华仁太医药业有限公司、青岛华仁新特药有限公司、青岛华仁生物技术有限公司等 3 家公司从事的业务，从大类上虽然均归属于医药、生物制品行业，但主营业务、主营产品与发行人明显不同，生产经营地理位置与发行人相互隔离，原材料采购、产品销售等业务及技术与发行人完全分离，人员、财务、机构与发行人相互独立，业务规划各自迥异。青岛华仁海洋生物研究有限公司目前已经不从事生产经营活动。因此该 4 家公司与发行人不存在潜在的同业竞争和利益冲突，具体情况如下：

序号	项目	华仁药业 (含华仁塑胶)	华仁太医	华仁新特药	华仁生物	华仁海洋
1	主营业务	非 PVC 软袋输液及相关配套产品的研发、生产和销售	主要从事溶液剂（外用）和贴膏剂的生产	主要从事中成药、化学药制剂、抗生素、生化药品、生物制品（除疫苗）的批发	主要从事以海洋生物为主要原料的食品饮品、美容品、保健品的开发、生产、销售和肿瘤康复保健服务	目前无生产经营
2	主要产品	非 PVC 软袋输液	开塞露、水杨酸苯酚贴膏、蒲元和胃胶囊和医院内部制剂	头孢地尼分散片、头孢丙烯分散片、丹参注射液、左旋氨氯地平片等广谱抗菌、心脑血管用药的批发	海富康之侣口服液，系用于抑制肿瘤、免疫调节的保健食品	目前无生产经营
3	生产场所	生产经营地：青岛市崂山区株洲路 187 号，拥有独立的生产系统	生产经营地：青岛市李沧区上苑路 1 号，拥有独立的生产系统	主要经营地：青岛市市南区山东路 2 号甲华仁国际大厦 3 层，不从事产品生产	生产经营地：青岛市李沧区上苑路 1 号，部分产品外协生产，拥有独立的生产系统	目前无生产经营
4	原材料采购	拥有独立的采购系统	拥有独立的采购系统	拥有独立的采购系统	拥有独立的采购系统	目前无生产经营
6	产品销售	独立的销售团队，销售渠道和客户的开发不依赖于其他关联方	独立的销售团队，销售渠道和客户的开发不依赖于发行人	独立的销售团队，销售渠道和客户的开发不依赖于发行人	独立的销售团队，销售渠道和客户的开发不依赖于发行人	目前无生产经营

序号	项目	华仁药业 (含华仁塑胶)	华仁太医	华仁新特药	华仁生物	华仁海洋
7	人员独立性	人员独立于其他关联方	人员独立于发行人	人员独立于发行人	人员独立于发行人	目前已无员工
8	财务独立性	财务部门、财务人员、银行账号、税务登记独立于关联方	财务部门、财务人员、银行账号、税务登记独立于发行人	财务部门、财务人员、银行账号、税务登记独立于发行人	财务部门、财务人员、银行账号、税务登记独立于发行人	目前无生产经营
9	机构独立性	管理机构独立于关联方	管理机构独立于发行人	管理机构独立于发行人	管理机构独立于发行人	目前无生产经营,也无员工,相关机构已撤销
10	未来的业务定位	将继续从事非PVC软袋输液及其配套产品的研发、生产和销售	做好浦元和胃胶囊的市场培育工作,争取实现市场的突破	力争发展成为青岛地区具有影响力医药批发企业	成为青岛、山东、全国保健品市场的新军	今后不准准备从事业务,将尽快完成注销手续。

(1) 主营业务和主要产品

①从主营业务和主要产品而言,发行人主要从事非PVC软袋输液及相关配套产品的研发、生产和销售,其主要产品为非PVC软袋包装大输液,主要可分为普通输液(如氯化钠注射液、葡萄糖注射液等)、治疗性输液(如替硝唑注射液、甲硝唑注射液等)和营养性输液(如氨基酸注射液等),从剂型上可归属于液体制剂领域。

②青岛华仁太医药业有限公司主要从事溶液剂(外用)和贴膏剂的生产,主要产品为开塞露、水杨酸苯酚贴膏(鸡眼膏)、蒲元和胃胶囊和青医附院内部制剂。开塞露的主要作用是治疗便秘;水杨酸苯酚贴膏(鸡眼膏)的主要作用是杀菌、止痒、溶解角质;蒲元和胃胶囊的主要作用是行气和胃止痛,用于胃脘胀痛、暖气返酸、烦躁易怒、胁胀等胃及十二指肠溃疡属气滞证者;青医附院内部制剂为受青岛大学医学院附属医院委托生产的内部使用制剂,不对外销售。与发行人生产的非PVC大输液在产品性状、剂型、用途、工艺上具有明显差异。由此可见,华仁太医的主营业务和主要产品与发行人具有明显区别。

③青岛华仁生物技术有限公司主要从事以海洋生物为主要原料的食品、饮品、美容品、保健品的开发、生产、销售和肿瘤康复保健服务,主要产品为海富康之侣口服液,其作用主要为抑制肿瘤、免疫调节,属于保健食品,不属于药品范畴。因此,华仁生物从事的主营业务和主要产品与发行人之间存在明显的区别。

④青岛华仁新特药有限公司主要从事预包装食品的经营(仅限保健食品),中成药、化学药制剂、抗生素、生化药品、生物制品(除疫苗)的批发,不从事产品的生产。华仁新特药主要批发的产品主要有头孢地尼分散片、头孢丙烯分散片、丹参注射液、左旋氨氯地平片等广谱抗菌、心脑血管用药。由此可见,华仁新特药主要从事药品(大输液除外)的批发业务,不从事药品生产,且批发的药品与发行人生产的非PVC软袋输液具备明显区别。

⑤青岛华仁海洋生物研究有限公司目前已经不从事生产经营,与发行人不存在同业竞争。

综上,青岛华仁海洋生物研究有限公司已不从事生产经营,青岛华仁太医药业有限公司、青岛华仁新特药有限公司、青岛华仁生物技术有限公司的主营业务及主要产品与发行人之间存在明显区别。因此,从主营业务和主要产品角度分析,该等公司与发行人不存在潜在的同业竞争与利益冲突。

(2) 生产经营地理位置

①发行人拥有独立的生产场所,目前在青岛市崂山区株洲路187号华仁药业厂区内组织生产,并拥有独立的生产组织和生产人员。募集资金到位后,将在发行人相邻的青岛市崂山区株洲路179号(崂山区株洲路北、科苑经二路西)新建厂房扩大生产。

②青岛华仁太医药业有限公司主要产品为开塞露、水杨酸苯酚贴膏(鸡眼膏)、蒲元和胃胶囊和青医附院内部制剂,不从事大输液的生产。目前生产厂区位于青岛市李沧区上苑路1号,独立于发行人组织生产。

③青岛华仁生物技术有限公司主要产品为海富康之侣口服液,不从事大输液的生产。目前生产厂区位于青岛市李沧区上苑路1号,独立于发行人组织生产。

④青岛华仁新特药有限公司的经营场所为青岛市市南区山东路2号甲华仁国际大厦3层,主要从事药品的批发业务,不从事生产环节,没有生产厂房、生产人员和生产组织,完全独立于发行人组织生产。

⑤青岛华仁海洋生物研究有限公司目前已经不从事生产经营,没有生产厂房、生产人员和生产组织,与发行人不存在潜在竞争。

综上,青岛华仁太医药业有限公司、青岛华仁生物技术有限公司在生产组织、生产场所方面与发行人完全独立,青岛华仁新特药有限公司和青岛华仁海洋生物研究有

限公司不从事产品生产。因此，从生产经营角度分析，该等公司与发行人之间不存在潜在的同业竞争与利益冲突。

（3）原材料采购的独立性

①发行人生产所需的主要原材料为膜材、输液管、输液塞，发行人设立了独立的采购部门负责原材料的采购工作，其原材料的采购与青岛华仁太医药业有限公司、青岛华仁新特药有限公司、青岛华仁生物技术有限公司、青岛华仁海洋生物研究有限公司相互独立，且采购的主要原材料与该等公司均不同，不存在相互代为采购及利益输送情形。

②青岛华仁太医药业有限公司主要原材料为山梨醇、中草药、阿胶、蜂胶等，2007年度、2008年度和2009年度总采购金额分别为190.22万元、322.26万元和333.86万元。并设立了独立的采购部门负责原材料的采购工作，其原材料的采购与发行人相互独立，且采购的主要原材料与发行人均不同，不存在与发行人相互代为采购及利益输送情形。

③青岛华仁生物技术有限公司主要原材料为硒蜂胶囊和活骨等，设立了独立的采购部门负责原材料的采购工作，其原材料的采购与发行人相互独立，且采购的主要原材料与发行人均不同，不存在与发行人相互代为采购及利益输送情形。

④青岛华仁新特药有限公司主要从事药品（大输液除外）批发，不从事实际生产，不需要对外采购原材料，与发行人的采购模式具有较大差异，不存在与发行人相互代为采购及利益输送情形。

⑤青岛华仁海洋生物研究有限公司目前已经不从事生产经营，也不对外进行采购，与发行人不存在同业竞争。

综上，青岛华仁太医药业有限公司和青岛华仁生物技术有限公司采购的原材料与发行人存在较大差异，青岛华仁新特药有限公司和青岛华仁海洋生物研究有限公司不存在原材料采购。因此，从原材料采购角度分析，该等公司的采购活动与发行人之间不存在潜在的同业竞争与利益冲突。

（4）产品销售的独立性

①发行人生产的非PVC软袋输液主要通过直供医院和医药公司经销两种销售渠道完成销售。对于直供医院模式，由发行人独自参与当地的药品招标，中标后与医院签

订销售合同，并负责产品的配送或委托配送公司完成配送；医药公司经销模式，由发行人或者发行人与医药公司一起完成当地的药品投标，中标后发行人与医药公司签订销售合同，并由医药公司负责对相关医院进行配送。

发行人设立营销部开展营销工作，在各省区设立销售中心或者办事处，配备相应的营销员。营销部主要负责进行宣传推广和市场开发，对与发行人建立合作关系的医药公司进行管理，并协助发行人完成发货、收票回执、货款回笼和催收工作。

②青岛华仁太医药业有限公司与发行人拥有完全独立的销售团队、销售渠道，在销售方式上主要通过先参加全国各地的药品招投标，中标后再与医药公司签订合同进行销售，不存在与发行人相互代理销售产品的事项。因此，从销售的独立性角度分析，华仁太医与发行人之间不存在潜在的同业竞争和利益冲突。

③青岛华仁生物技术有限公司主要经营海富康之侣口服液保健食品，从销售模式方面，不需要经过药品招标、销售等程序，可以直接向市场销售；从销售团队方面，华仁生物设有独立的销售部门，所有销售渠道、销售人员均独立于发行人。因此，从销售的独立性角度分析，青岛华仁生物技术有限公司与发行人之间不存在潜在的同业竞争和利益冲突。

④青岛华仁新特药有限公司主要从事药品批发业务，主要批发的产品主要有：头孢地尼分散片、头孢丙烯分散片、丹参注射液、左旋氨氯地平片，主要为新药、特药，在通过当地招标后需要开展大量临床工作方能取得订单；同时，华仁新特药销售的药品与发行人生产经营的大输液产品存在较大差异，导致的两者的销售渠道、销售模式存在明显差异。因此，从销售的独立性角度分析，华仁新特药与发行人之间不存在潜在的同业竞争和利益冲突。

⑤青岛华仁海洋生物研究有限公司目前已经不从事生产经营，与发行人不存在同业竞争。

综上，发行人的产品销售独立于上述 4 家公司，该等公司与发行人之间不存在潜在的同业竞争与利益冲突。

（5）人员、财务、机构的独立性

发行人在人员、财务、机构等公司内部治理方面与青岛华仁太医药业有限公司、青岛华仁新特药有限公司、青岛华仁生物技术有限公司、青岛华仁海洋生物研究有限

公司之间呈现完全的独立性，从人员方面具体比较如下：

机构	华仁药业	华仁太医	华仁新特药	华仁生物	华仁海洋
董事会（执行董事）	梁富友（董事长）、孙晓（副董事长）、张春强（董事）、梁福东（董事）、李永生（董事）、初晓君（董事）、陈重阳（董事）、于明德（独立董事）、顾旭芬（独立董事）、李武臣（独立董事）、张先平（独立董事）	李永生（董事长）、梁福东（董事）、辛建杰（董事）	赵国庆（董事长）、薛冰（董事）、管恩亨（董事）、李永生（董事）、蔺洁华（董事）	李永生（董事长）、梁福东（董事）、梁富友（董事）	李增华（执行董事）
监事会（监事）	孙念波（监事会主席）、周向阳（监事会副主席）、王波	王宇天	刘玉英	-	-
高级管理人员	张春强（总经理）、初晓君（常务副总经理）、肖维文（副总经理）、孙怡（副总经理）、刘彬（董秘、财务总监）、沈宏策（副总经理）	李永生（总经理）、张强林（常务副总经理）、白中正（副总经理）、辛建杰（副总经理）、谭政（副总经理）	薛冰（总经理）、蔺洁华（副总经理、财务总监）	张伟（总经理）、赵男（副总经理）	-

从财务方面，发行人与上述 4 家关联方在财务部门、财务人员、银行账号、税务登记完全相互独立，不存在共用共享财务部门、财务人员、银行账号等事项。

从机构方面，青岛华仁海洋生物研究有限公司目前无生产经营，也无员工，相关机构已撤销，发行人与其余的 3 家公司不存在合署办公、共用机构的事项，完全独立。

综上，发行人在人员、财务、机构等内部治理方面与青岛华仁太医药业有限公司、青岛华仁新特药有限公司、青岛华仁生物技术有限公司、青岛华仁海洋生物研究有限公司等 4 家公司完全独立性，不存在潜在的同业竞争与利益冲突。

（6）从业务发展规划方面

①从业务发展规划方面，发行人将继续从事非PVC软袋输液及其配套产品的研发、生产和销售，在保持基础性输液产品基础上，逐步增加治疗性、营养性输液产品的比重。不会涉及其他医药产品的生产、销售。

②青岛华仁太医药业有限公司在未来 3 年将做好蒲元和胃胶囊的市场培育工作，争取实现市场的突破。不会涉及发行人主营的输液产品生产、销售。

③青岛华仁新特药有限公司未来的业务定位：力争发展成为青岛地区具有影响力医药批发企业。不会涉及医药产品的生产，不会涉及发行人的业务领域。

④青岛华仁生物技术有限公司的业务定位，则是成为青岛、山东、全国保健品市场的新军。不会涉及发行人的业务领域。

⑤青岛华仁海洋生物研究有限公司今后不准备从事业务，将尽快完成注销手续。

综上，上述 4 家公司在未来业务定位方面，与发行人之间完全不同，上述 4 家公司没有计划涉及发行人主营业务领域，与发行人不存在潜在的同业竞争与利益冲突。

2、保荐机构与发行人律师核查情况及核查意见

保荐机构及发行人律师对青岛华仁太医药业有限公司、青岛华仁新特药有限公司、青岛华仁生物技术有限公司和青岛华仁海洋生物研究有限公司进行了实地走访，并查看了该企业的主要生产经营场所，对该等企业的主要管理人员进行了访谈，并取得了该等企业的员工名册、银行账号清单、国税登记证、地税登记证、近三年所有原材料采购明细、近三年所有产品销售明细、组织机构及管理人员任命文件、业务发展目标文件等资料。

经核查，保荐机构认为：青岛华仁太医药业有限公司、青岛华仁新特药有限公司、青岛华仁生物技术有限公司的主营业务、主营产品与发行人明显不同，生产经营地理位置与发行人相互隔离，原材料采购、产品销售等业务及技术方面与发行人完全分离，人员、财务、机构与发行人相互独立，业务规划各自迥异。青岛华仁海洋生物研究有限公司目前已经不从事生产经营活动。因此该 4 家公司与发行人之间不存在潜在的同业竞争和利益冲突，对发行人本次发行不构成实质性障碍。

发行人律师认为：发行人与该等公司在生产经营地点、主营业务、主要产品及未来业务定位方面的不同，表明发行人目前与该等公司不存在同业竞争。发行人的销售模式能够确保其药品销售价格按市场化原则定价，价格透明，避免了发行人与该等公司间存在潜在利益冲突的可能性。华仁太医、华仁新特药、华仁生物、华仁海洋等公司与发行人之间不存在潜在的同业竞争及利益冲突，对发行人本次发行不构成实质性障碍。

3、关于该 3 家公司的目前处置状况

为全力支持发行人的业务发展，华仁世纪集团及实际控制人梁福东对华仁新特药、

华仁太医及华仁生物于 2010 年 5 月采取了如下措施:

(1) 青岛华仁新特药有限公司

2010 年 5 月 8 日, 华仁世纪集团将持有的华仁新特药 300 万元股权(占华仁新特药注册资本的 60%) 按协议价格转让给非关联自然人股东赵国庆, 并已于 2010 年 5 月 10 日完成工商登记变更。

发行人控股股东华仁世纪集团、实际控制人梁福东承诺不再直接或间接持有华仁新特药的股权。股权受让方赵国庆、原股东薛冰分别出具《声明与承诺》, 承诺与华仁药业及其控股股东华仁世纪集团不存在任何关联关系。

股权转让前, 赵国庆、薛冰为华仁新特药自然人股东, 分别持有华仁新特药 20.00% 的股权, 且赵国庆为华仁新特药董事长、薛冰为总经理, 华仁新特药的具体经营管理实际由该两名自然人股东负责。

①合同价格及定价依据

根据华仁世纪集团与赵国庆于 2010 年 5 月 8 日签署的《股权转让协议》, 华仁世纪集团将其持有的华仁新特药 600 万元股权按照原始出资额, 即 600 万元的价格转让给自然人赵国庆。

根据山东汇德出具的(2010) 汇所审字第 3-018 号《审计报告》, 华仁新特药截至 2009 年 12 月 31 日的净资产为 5,967,283.76 元。

②付款情况

根据《青岛银行进账单》, 赵国庆于 2010 年 5 月 11 日通过青岛银行延安三路支行向华仁世纪集团支付了 600 万元股权转让款。

③受让方的主要股东、受让方的董事、监事、高级管理人员与发行人、发行人的主要股东、发行人的董事、监事、高级管理人员是否存在关联关系和股份代持情况

根据受让方赵国庆出具的承诺函, 以及发行人、发行人的全体董事/监事/高级管理人员、发行人的主要股东华仁世纪集团、红塔创新、广发信德出具的承诺函, 以及发行人律师和保荐机构的核查: 赵国庆与发行人、发行人的全体董事/监事/高级管理人员、发行人的主要股东华仁世纪集团、红塔创新、广发信德不存在关联关系和股份代持情况。

(2) 青岛华仁太医药业有限公司

2010年5月15日，华仁世纪集团召开股东会作出决议，将其持有的华仁太医的全部股权转让给青岛才高集团有限公司；2010年5月17日，华仁世纪集团与青岛才高集团有限公司签订《股权转让协议》，约定华仁世纪集团将持有的华仁太医4,300万元股权（占华仁太医注册资本的100.00%）按协议价格4218万元人民币转让给非关联方青岛才高集团有限公司；2010年5月21日，华仁太医办理了本次股权转让的工商登记变更。

发行人控股股东华仁世纪集团、实际控制人梁福东分别出具《声明与承诺》，承诺股权受让方青岛才高集团有限公司与华仁世纪集团及梁福东不存在关联关系，并承诺不再直接或间接持有华仁太医的股权。

青岛才高集团及其实际控制人李骏分别出具《声明与承诺》，承诺与华仁药业及其控股股东华仁世纪集团、实际控制人梁福东不存在任何关联关系。

青岛才高集团有限公司成立于2006年2月27日，是一家综合性多元化企业，主要涉足房地产开发经营、高科技产业投资、信息咨询服务、汽车销售四大行业领域。青岛才高集团关注医药产业发展并有涉足医药产业投资的规划，一直积极寻求收购医药企业。青岛市政府获悉华仁世纪集团旗下医药类企业有出让意愿信息后便积极促成了华仁世纪集团与青岛才高集团有限公司关于华仁太医的股权转让。

青岛才高集团有限公司自2006年2月27日设立至2010年5月20日，其股权结构未发生任何变化，为青岛才高投资发展有限公司持有其70%股权，青岛智扬科技有限公司持有其30%股权。青岛才高集团有限公司住所为青岛市崂山区李山东路17号，法定代表人为李骏。青岛才高投资发展有限公司设立于2000年4月28日，住所为青岛市市南区延安三路206号，法定代表人为李骏，其股权结构为李骏持有其98%股权、刘翔持有其2%股权。由此，青岛才高集团有限公司与华仁世纪集团不存在任何关联关系。

① 合同价格及定价依据

根据华仁世纪集团与青岛才高集团有限公司于2010年5月17日签署的《股权转让协议》，华仁世纪集团以4,218万元的价格将其持有的华仁太医全部股权转让给青岛才高集团有限公司，转让价格依据华仁太医截至2009年12月31日经审计的净资产

值确定，折合每出资单位（相当于每股）0.98 元。

根据山东汇德出具的（2010）汇所审字第 3-008 号《审计报告》，华仁太医截至 2009 年 12 月 31 日的净资产值为 42,183,044.20 元。

②付款情况

根据发行人提供的《中国人民银行支付系统专用凭证》（凭证号分别为 000150864170、000150866325），青岛才高集团有限公司于 2010 年 5 月 20 日和 2010 年 5 月 21 日通过青岛银行向华仁世纪集团共支付了 4,218 万元股权转让款。

③受让方的主要股东、受让方的董事、监事、高级管理人员与发行人、发行人的主要股东、发行人的董事、监事、高级管理人员是否存在关联关系和股份代持情况

根据受让方青岛才高集团有限公司的实际控制人兼董事长李骏、董事谢敬东和刘兴善、监事盛世棣、总经理闫明、青岛才高集团有限公司及其股东青岛才高投资发展有限公司和青岛智扬科技有限公司出具的承诺函，以及发行人律师和保荐机构的核查：该等人员和公司与发行人的全体董事/监事/高级管理人员、发行人及其主要股东华仁世纪集团、红塔创新、广发信德不存在关联关系和股份代持情况。

根据发行人的全体董事/监事/高级管理人员、发行人及其主要股东华仁世纪集团、红塔创新、广发信德出具的承诺函，以及发行人律师和保荐机构的核查：该等人员和公司与受让方青岛才高集团有限公司的实际控制人兼董事长李骏、董事谢敬东和刘兴善、监事盛世棣、总经理闫明、青岛才高集团有限公司及其股东青岛才高投资发展有限公司和青岛智扬科技有限公司亦不存在关联关系和股份代持情况。

（3）青岛华仁生物技术有限公司

2010 年 5 月 13 日，华仁世纪集团与李永生签署《股份转让协议》，李永生将其持有的华仁生物 10.8%股权转让给华仁世纪集团；2010 年 5 月 19 日，华仁生物办理了前述股权转让的工商变更登记手续，华仁生物成为华仁世纪集团的全资子公司。

2010 年 5 月 15 日，华仁世纪集团召开股东会作出决议，将其持有的华仁生物的全部股权转让给张伟和赵德保；2010 年 5 月 20 日，华仁世纪集团分别于非关联自然人张伟、赵德保签署《股权转让协议》，将持有的华仁生物 1,000 万元股权（占华仁生物注册资本的 100%）分别按象征性协议价格 1 元人民币转让给张伟 500 万元股权（占华仁生物注册资本的 50%）、按象征性协议价格 1 元人民币转让给赵德保 500 万元股

权（占华仁生物注册资本的 50%）；2010 年 5 月 21 日，华仁生物完成上述股权转让的工商登记变更。

发行人控股股东华仁世纪集团、实际控制人梁福东分别出具《声明与承诺》，承诺股权受让方张伟、赵德保与华仁世纪集团及梁福东不存在关联关系，并承诺不再直接或间接持有华仁生物的股权。

股权受让方张伟、赵德保分别出具《声明与承诺》，承诺与华仁药业及其控股股东华仁世纪集团、实际控制人梁福东不存在任何关联关系。

2010 年 5 月 20 日，李永生辞去华仁生物董事长职务，梁富友辞去华仁生物董事职务。股权转让前，张伟为华仁生物的总经理，赵德保为华仁生物的副总经理。本次股权转让后，华仁生物的股东变更为张伟和赵德保。

①合同价格及定价依据

根据华仁世纪集团于 2010 年 5 月 8 日分别与赵德保和张伟签署的《股权转让协议》，华仁世纪集团以 1 元的象征性价格将其持有的华仁生物全部股权转让给赵德保和张伟，鉴于华仁生物截至 2009 年 12 月 31 日经审计的净资产值为-692 万元，双方协商确定转让价格为 1 元。

根据山东汇德出具的（2010）汇所审字第 3-010 号《审计报告》，华仁生物截至 2009 年 12 月 31 日的净资产值为-6,924,666.24 元。

②付款情况

根据发行人提供的华仁世纪集团的收据，2010 年 5 月 20 日赵德保和张伟分别向华仁世纪集团支付了股权转让款 1 元。

③受让方的主要股东、受让方的董事、监事、高级管理人员与发行人、发行人的主要股东、发行人的董事、监事、高级管理人员是否存在关联关系和股份代持情况

根据华仁生物股东赵德保和张伟出具的承诺函，发行人的全体董事/监事/高级管理人员、发行人及其主要股东华仁世纪集团、红塔创新、广发信德出具的承诺函，以及发行人律师和保荐机构的核查：赵德保和张伟与发行人的全体董事/监事/高级管理人员、发行人及其主要股东华仁世纪集团、红塔创新、广发信德不存在关联关系和股份代持情况。

综上，保荐机构和发行人律师经核查后，认为：发行人控股股东华仁世纪集团已将其持有的华仁太医、华仁新特药及华仁生物的全部股权转让给非关联方，该等股权转让已办理了工商变更登记手续，真实、合法、有效。华仁太医、华仁新特药及华仁生物目前与发行人已不存在任何关联关系。华仁海洋目前处于办理注销手续过程中，不从事具体经营活动。

综上所述，公司控股股东和实际控制人控制的其他企业目前没有从事与公司相同或相似的业务，与公司之间不存在同业竞争。

（二）避免同业竞争的承诺

实际控制人梁福东先生和控股股东华仁世纪集团分别签署了《避免同业竞争承诺函》，具体内容见本招股说明书“第五节、发行人基本情况”之“十、主要股东及作为股东的董事、监事、高级管理人员做出的重要承诺及其履行情况”。

前述除青岛华仁海洋生物研究有限公司和哈尔滨锅炉厂工业锅炉公司销售有限公司以外的 12 家企业均出具了《承诺函》，承诺：

“自本承诺函签署之日起，本公司将不从事、直接或间接参与任何与华仁药业经营业务相竞争的业务或项目，不进行任何损害或可能损害华仁药业利益的其他竞争行为；

自本承诺函签署之日起，如华仁药业进一步拓展其产品和业务范围，本公司将不与华仁药业拓展后的产品或业务相竞争；可能与华仁药业拓展后的产品或业务发生竞争的，本公司将按照如下方式退出与华仁药业的竞争：

- （1）停止生产构成竞争或可能构成竞争的产品；
- （2）停止经营构成竞争或可能构成竞争的业务；
- （3）将相竞争的业务纳入到华仁药业来经营；
- （4）将相竞争的业务转让给无关联的第三方。

如出现因本公司违反上述承诺与保证而导致华仁药业或其他股东权益受到损害的情况，本公司将依法承担相应的赔偿责任。”

二、关联方与关联交易

(一) 关联方与关联关系

1、按照《公司法》和《企业会计准则》的相关规定，公司目前存在的关联方及其与公司之间的关联关系情况如下：

序号	关联方	关联关系
1	华仁世纪集团有限公司	本公司控股股东
2	红塔创新投资股份有限公司	持有本公司 5%以上股份的股东
3	广发信德投资管理有限公司	持有本公司 5%以上股份的股东
4	青岛华仁房地产开发有限公司	本公司控股股东控制的公司
5	青岛华仁物业管理有限公司	本公司控股股东控制的公司
6	青岛华仁信息传播有限公司	本公司控股股东控制的公司
7	青岛华仁投资管理有限公司	本公司控股股东控制的公司
8	青岛泰克玛科技有限公司	本公司控股股东控制的公司
9	青岛热能设备有限责任公司	本公司控股股东控制的公司
10	青岛金城物业管理有限公司	本公司控股股东控制的公司
11	青岛八水茶品有限公司	本公司控股股东控制的公司
12	青岛华仁海洋生物研究有限公司	本公司控股股东控制的公司
13	山东华仁房地产开发有限公司	本公司控股股东控制的公司
14	临沂华仁鹰谷置业有限公司	本公司控股股东之合营公司
15	青岛华仁塑胶医药用品有限公司	本公司之全资子公司
16	梁富友	本公司董事长
17	孙晓	本公司副董事长
18	张春强	本公司董事、总经理
19	梁福东	本公司董事、实际控制人
20	李永生	本公司董事
21	初晓君	本公司董事、常务副总经理
22	李武臣	本公司独立董事
23	顾旭芬	本公司独立董事
24	于明德	本公司独立董事
25	孙念波	本公司监事会主席

26	周向阳	本公司监事会副主席
27	王波	本公司监事
28	孙怡	本公司副总经理
29	肖维文	本公司副总经理
30	沈宏策	本公司副总经理
31	刘彬	本公司财务总监、董事会秘书
32	陈重阳	本公司董事
33	张先平	本公司独立董事

2、报告期内原关联方及关联关系

关联方	原关联关系	现状
青岛华仁太医药业有限公司	原为本公司控股股东华仁世纪集团控制的公司	华仁世纪集团已于 2010 年 5 月 17 日将所持华仁太医 100%的股权全部转让给非关联方青岛才高集团有限公司，目前与公司无关联关系
青岛华仁新特药有限公司	原为本公司控股股东华仁世纪集团控制的公司	华仁世纪集团已于 2010 年 5 月 8 日将所持华仁新特药 60%的股权全部转让给非关联自然人赵国庆，目前与公司无关联关系
青岛华仁生物技术有限公司	原为本公司控股股东华仁世纪集团控制的公司	华仁世纪集团已于 2010 年 5 月 20 日将所持华仁生物 100%的股权全部转让给非关联自然人张伟、赵德保，目前与公司无关联关系

(二) 经常性关联交易

1、向华仁新特药销售商品

单位：元

关联方名称	2008 年度		
	金额	占同类交易的比例	定价政策
华仁新特药	2,242,320.91	1.09%	参照市价
关联方名称	2007 年度		
	金额	占同类交易的比例	定价政策
华仁新特药	13,671,928.21	8.81%	参照市价

(1) 关联方华仁新特药基本情况

2008 年 6 月 30 日之前，华仁新特药除销售青岛华仁药业股份有限公司的大输液产品外，还代理青岛华仁太医药业有限公司的开塞露、鸡眼膏两种产品。同时，华仁

新特药与上海医药总公司抗病毒产品部签署协议，成为上海医药总公司抗病毒产品的青岛独家代理商。其他情况请参见本招股说明书第五节之“六…（四）控股股东和实际控制人控制的其他企业”。

华仁新特药与公司的关联交易为代理销售本公司生产的非PVC输液产品，自2007年至2008年期间与本公司产生关联交易。

（2）与关联方华仁新特药之间关联交易的情况说明

公司分别于2007年和2008年与华仁新特药签署《非PVC软袋大输液产品代理销售协议》。协议约定：公司委托华仁新特药作为其在山东、甘肃、陕西、山西、河南、江苏等省、地区的医院销售非PVC软袋大输液产品的销售代理¹，供货价格严格按照国家物价管理部门和山东省物价管理部门所核定的价格执行。

（3）交易价格的确定

本公司根据各地市场背景、竞争局面、价格体系制定相应的销售代理合作条件。其中，当地的招标情况、竞争环境、价格体系、付款方式是决定代理经销商价格的主要因素。本公司与华仁新特药之间的关联交易定价同样遵循上述原则。

公司生产的大输液产品，主要通过自主开发医院客户以及通过医药公司两种模式销售。公司自主开发医院客户，产品销售价格相对较高；通过医药公司代理，销售价格相对较低。保荐机构和会计师抽取了公司销售金额较大的非关联代理商，并将其销售金额、销售量和销售单价与华仁新特药进行了比较，情况如下：

2007 年度				
客户名称	主要销售地区	销售金额 (元)	销售量 (袋)	销售均价 (元/袋)
北京医药股份有限公司	北京	5,277,413.12	957,310.00	5.51
湖北大地医药有限公司	湖北	5,875,563.44	1,454,720.00	4.04
青海五洲医药有限公司	浙江	8,436,466.81	2,425,650.00	3.48
山东瑞康药品配送有限公司	山东	9,574,643.88	1,979,959.00	4.84
山东天行健医药	山东	992,286.31	192,020.00	5.17

¹ 本招股说明书此处乃引用协议原文所载内容，华仁新特药实际销售地区主要为山东地区，在其他地区的销售极少。

有限公司				
大连医大医药生物有限公司	大连	2,923,716.61	541,880.00	5.40
非关联方合计		33,080,090.17	7,551,539.00	4.38
华仁新特药	山东	13,671,928.21	3,332,294.00	4.10

2008 年度

客户名称	主要销售地区	销售金额 (元)	销售量 (袋)	销售均价 (元/袋)
北京医药股份有限公司	北京	7,138,164.02	1,328,806.00	5.37
湖北大地医药有限公司	湖北	5,600,703.89	1,417,620.00	3.95
青海五洲医药有限公司	浙江	1,455,850.36	424,520.00	3.43
山东瑞康药品配送有限公司	山东	-	-	-
山东天行健医药有限公司	山东	4,209,458.21	930,769.00	4.52
大连医大医药生物有限公司	大连	2,436,568.78	484,211.00	5.03
非关联方合计		20,840,745.26	4,585,926.00	4.54
华仁新特药	山东	2,242,320.91	466,294.00	4.81

2007 年-2008 年合计

客户名称	销售金额 (元)	销售量 (袋)	销售均价 (元/袋)
非关联方	53,920,835.43	12,137,465.00	4.44
华仁新特药	15,914,249.12	3,798,588.00	4.19

注 1、公司生产的非 PVC 软袋输液，不同品种和规格的产品价格有所差别，上表未计算由于品种和规格差异导致的价格差异。

注 2、上述数据经会计师审阅。

(4) 关联交易对公司财务状况和经营成果的影响

由上表可知，2007 年度和 2008 年度，本公司与华仁新特药、非关联方之间销售均价基本相同，本公司与华仁新特药之间的关联交易定价公允，不存在利用关联交易转移利润或者虚增利润的情形。

同时，本公司与华仁新特药之间的关联交易金额较小，占同类交易的比例较低，2007 年、2008 年分别仅为 8.81%、1.09%，因此对公司财务状况、经营成果无重大影响。

(5) 与华仁新特药之间关联交易的解决措施

2008 年 4 月 8 日，经过平等、自愿协商，华仁新特药与其所有大输液销售相关的工作人员解除了劳动合同，同时，该等人员与本公司签订了劳动合同。2008 年 6 月，本公司与华仁新特药解除了双方于 2008 年 1 月 1 日签订的《非 PVC 软袋大输液产品代理销售协议》；2008 年 7 月以后，华仁新特药已经不再从事与大输液销售相关的业务。

至此，公司与华仁新特药之间的关联交易已经彻底解决。

2、与华仁太医之间的商标使用许可

2006 年 1 月 10 日，公司与华仁太医签订《商标使用许可合同》，许可华仁太医将“仁”字商标使用在 05 类针剂、片剂、酏剂、水剂、膏剂、医药制剂、医药用洗液、药物胶囊、医用药膏、护肤药剂等产品上。商标许可使用费按当年使用该商标产品的销售收入的 0.5% 收取，许可使用的期限自 2006 年 1 月 10 日至 2011 年 3 月 27 日。

2007 年度和 2008 年度，公司因许可华仁太医使用“仁”字商标获得的收入分别为 3,173.47 元和 3,415.35 元。

因华仁太医于 2009 年启用自行设计的新商标，2008 年 12 月 31 日，华仁太医与公司解除了《商标使用许可合同》，约定自 2008 年 12 月 31 日开始，华仁太医不再使用华仁药业的“仁”字商标。

至此，公司与华仁太医之间的关联交易已经彻底解决。

3、与控股子公司华仁塑胶之间的关联交易

报告期内华仁药业与控股子公司华仁塑胶之间的关联交易如下：

交易内容	2009 年度	
	金额（单位：元）	占华仁塑胶同期营业收入的比例
华仁塑胶向公司销售产品	27,467,884.87	88.38%
交易内容	2008 年度	

	金额(单位:元)	占华仁塑胶同期营业收入的比例
华仁塑胶向公司销售产品	11,990,105.20	85.50%
交易内容	2007 年度	
	金额(单位:元)	占华仁塑胶同期营业收入的比例
华仁塑胶向公司销售产品	3,146,738.10	34.59%
公司向华仁塑胶销售原材料	1,375,103.57	0.85%

(三) 偶发性关联交易

1、担保和抵押

截至 2009 年 12 月 31 日止,控股股东华仁世纪集团、关联方青岛华仁房地产和实际控制人分别通过抵押、保证等形式为本公司在银行的贷款提供了担保,具体情况如下:

序号	贷款行	合同编号	贷款期限	金额(万元)	担保人	担保方式	担保合同编号
1	交通银行青岛分行市南第一支行	青交银 2009 年 510 贷字 027 号	2009.08.26-2010.08.26	4,480	本公司	抵押	青交银 2008 年 510 最抵字 018 号
					本公司	抵押	青交银 2009 年 510 最抵字 012 号
					华仁世纪集团	保证	青交银 2009 年 510 最保字 002 号
2	交通银行青岛分行市南第一支行	青交银 2009 年 510 贷字 028 号	2009.08.28-2010.08.28	3,520	本公司	抵押	青交银 2008 年 510 最抵字 018 号
					本公司	抵押	青交银 2009 年 510 最抵字 012 号
					华仁世纪集团	保证	青交银 2009 年 510 最保字 002 号
3	农业银行青岛市高科技工业园支行	84101200900000321	2009.03.18-2010.03.17	1,000	青岛华仁房地产	抵押	84902200900000659
4	农业银行青岛市高科技工业园支行	84101200900000536	2009.04.27-2010.04.15	4,000	本公司	抵押	84902200900001200
					青岛华仁房地产	保证	84902200900000245
5	中国银行股份有限公司青岛四方支行	2009 年中四借字 027 号	2009.06.10-2010.06.09	2,000	华仁世纪集团	保证	2008 年中四授协保字 027 号
6	青岛银行延安三路支行	802522009借字第 023 号	2009.06.30-2010.06.20	4,000	华仁世纪集团/青岛华仁房地产/梁	保证	802522009 高保字第 003、004、005 号

序号	贷款行	合同编号	贷款期限	金额 (万元)	担保人	担保方式	担保合同编号
					福东		
7	农业银行青岛市高科技工业园支行	84101200800001166	2008.06.27-2011.06.27	2,000	青岛华仁房地产、华仁世纪集团	保证	84901200800000655
			2008.07.28-2011.06.26	2,500			
			2008.10.29-2010.06.26	2,000			
			2008.12.17-2011.06.26	1,500			

2、股权转让与收购

2008年2月18日,公司与华仁世纪集团签署《股权转让协议》,协议约定华仁世纪集团将其持有的华仁塑胶100%的股权以1007.35万元的价格转让给公司。

关于华仁塑胶的两次股权转让,详见本招股说明书“第五节发行人基本情况”之“三、... (二) 发行人设立以来的重大资产重组情况”相关部分。

3、与关联方的资金往来

单位: 元

发生时间	还款	借款
2007年度华仁药业与控股股东华仁世纪集团资金往来		
2007.06	8,652.52	-
2007.06	1,215.20	-
2007.02	1,917.66	-
2007.07	171,705.30	
2007.08	234,672.62	
2007.02		607.60
2007.03		607.60
2007.05		1,922,445.23
2007.07		120,000.00
2007.09		1,000,000.00
2007年合计	418,163.30	3,043,660.43
2008年度华仁药业与控股股东华仁世纪集团资金往来		
2008.01		6,050,000.00
2008.02		2,389.00
2008.03		3,007,510.72
2008.06	49,629.00	
2008.06	2,994,031.43	
2008年小计	3,043,660.43	9,059,899.72
2008年度华仁药业与股东红塔创新资金往来		
2008.03		10,000,000.00
2008.07	10,000,000.00	

2008年度华仁塑胶与华仁房地产资金往来		
2008.06	1,045.50	
2008.06	483,439.42	
2008年小计	484,484.92	
2008年合计	13,528,145.35	19,059,899.72

(1) 与控股股东华仁世纪集团之间的资金往来

报告期内，公司与控股股东华仁世纪集团之间存在一定数额的资金往来，主要原因是解决双方短期资金周转问题，上述借款互不计息。公司启动上市计划后，经各中介机构规范、整改，公司与控股股东华仁世纪集团之间的资金往来逐渐减少，并于2008年6月30日之前彻底解决。

(2) 与关联方青岛华仁房地产之间的资金往来

报告期内，公司与关联方青岛华仁房地产之间存在一定数额的资金往来，主要原因是解决双方短期资金周转问题，上述借款互不计息。公司启动上市计划后，经各中介机构规范、整改，公司与关联方青岛华仁房地产之间的资金往来逐渐减少，并于2008年6月30日之前彻底解决。

(3) 与持有5%以上股东红塔创新之间的资金往来

2008年，公司计划自筹资金建设二期项目工程，其中固定资产投资17,052.30万元，公司计划向银行申请项目贷款8,000万元用于该项目的建设；2008年4月9日，该项目正式开工，但银行贷款尚未审批结束。

2008年3月31日，公司与红塔创新签署了《借款协议》，约定公司向红塔创新借款10,000,000.00元，借款利率按照《借款协议》签署时的一年期贷款基准利率7.47%计算，借款期限自2008年3月31日至2008年12月22日。

2008年6月27日，公司与中国农业银行青岛高科技工业园支行签署了《借款协议》，向中国农业银行青岛高科技工业园支行贷款8,000万元，首期贷款2,000万元于同日发放；2008年7月14日，公司即归还了红塔创新的1,000万元借款。因该笔借款时间较短，实际利息金额较小，发行人未向红塔创新支付利息。

(4) 与关联方资金往来对公司的影响

本公司与控股股东华仁世纪集团、关联方青岛华仁房地产及股东红塔创新发生的上述偶发性关联交易未对公司财务状况和经营成果造成重大影响。

(5) 解决关联方资金往来的措施

报告期内，公司与关联企业之间发生的上述资金往来，主要原因是公司及控股股东法律意识不强，对公司治理理念理解不够深入。经过保荐机构、发行人律师和会计师等中介机构的辅导，公司所有董事、监事、高级管理人员及持股 5%以上的股东均对公司治理和相关法律法规进行了深入学习，公司对财务制度进行了整改与规范。

2008 年 6 月 30 日之前，公司已经将其与控股股东华仁世纪集团、关联方青岛华仁房地产之间的资金往来清理完毕，至今未再发生新的资金往来；2008 年 7 月 14 日，公司归还了红塔创新的 1,000 万元借款。至此，公司与关联方之间的资金往来全部清理完毕。

(四) 发行人就上述关联交易履行的决策程序

1、公司于 2007 年 11 月 14 日召开第二届董事会第六次会议，审议确认了既往发生的重要关联交易，同意公司与华仁塑胶签署《原材料采购协议》，与华仁新特药签订《非 PVC 软袋大输液产品代理销售协议》。

出席该次董事会的关联董事回避了表决，非关联董事——3 名独立董事一致表决通过了相关关联交易议案。

独立董事于明德、顾旭芬和付明仲就董事会审议关联交易事宜发表了独立意见：“关联交易的审议、决策程序符合《公司法》、《证券法》、《深圳证券交易所股票上市规则》等法律法规和规章及《公司章程》的有关规定，公司董事会在审议关联交易时，关联董事实行回避原则，其表决程序符合有关法律法规的规定。关联交易的决策程序符合法律法规和《公司章程》的规定。关联交易经管理层充分论证和谨慎决策。关联交易按照等价有偿、公允的原则定价，没有违反公开、公平、公正的原则，不存在损害公司和中小股东的利益的行为。”

2、公司于 2007 年 12 月 1 日召开 2007 年第一次临时股东大会，审议通过了《关于公司与关联企业进行关联交易的议案》，就公司既往发生的重要关联交易进行了确认，同意公司与华仁塑胶签订《原材料采购协议》、与华仁新特药签订《非 PVC 软袋大输液产品代理销售协议》，关联股东回避了表决。

3、公司于 2008 年 1 月 25 日召开了第二届董事会第八次会议，审议通过了《关于公司关联交易的议案》，同意公司收购华仁塑胶 100% 股权，关联董事回避了表决。

独立董事对该项关联交易发表了独立意见，公司独立董事认为：“通过本次收购，可以有效避免公司与关联方之间的关联交易。同时有利于公司进一步整合资源，更好地保障公司所必需的原材料接口盖、口管的供应。收购价格依据华仁塑胶账面净资产评估值确定，可以体现公允原则。收购华仁塑胶不会损害公司和非关联方及中小股东的利益，不影响企业的持续经营能力。同意公司收购华仁塑胶，由公司按内部决策程序进行审议。”

公司收购华仁塑胶的金额为 1,007.35 万元，根据公司《公司章程》的规定，该关联交易由董事会审议通过后即生效。

4、公司于 2008 年 3 月 30 日召开第二届董事会第九次会议，审议了资金往来的关联交易议案。出席该次会议的三名独立董事一致通过该议案，其他董事全部回避表决。

（五）目前仍有效的关联交易协议

截至 2009 年 12 月 31 日止，仍有效的关联交易协议主要为公司实际控制人梁福东先生、控股股东华仁世纪集团和关联方青岛华仁房地产为公司的银行贷款提供保证担保，具体情况详见本招股书第十三节之“二、...（三）银行贷款合同”。

三、规范关联交易的制度安排及执行情况

本公司《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《总经理工作细则》、《关联交易规则》、《独立董事工作制度》对关联交易的决策权力、决策程序、关联股东及关联董事的回避制度作出了相应规定，具体内容如下：

（一）关联交易的决策权力

根据公司《关联交易规则》的相关规定：

1、下列关联交易由公司董事长审批后实施：

（1）公司与关联自然人发生的交易金额不足 30 万元的关联交易；

（2）公司与关联法人发生的除同时满足“交易金额在人民币 100 万元以上，且占公司最近一期经审计净资产绝对值 0.5%以上”条件以外的关联交易；

2、下列关联交易由公司董事会审议批准后实施：

(1) 公司与关联自然人发生的交易（公司获赠现金资产或提供担保除外）金额在 30 万元以上，但不能同时满足“交易金额在 1000 万元以上，且占公司最近一期经审计净资产绝对值 5%以上”条件的关联交易；

(2) 公司与关联法人发生的交易（公司获赠现金资产或提供担保除外）金额在 100 万元以上且占公司最近一期经审计净资产的 0.5%以上，但不能同时满足“交易金额在 1000 万元以上，且占公司最近一期经审计净资产绝对值 5%以上”条件的关联交易。

(3) 应由公司董事长审批的关联交易，但董事长为关联董事的。

3、下列关联交易由公司股东大会审议批准后实施：

(1) 公司与关联自然人发生的交易金额在 1,000 万元以上，且占公司最近一期经审计净资产绝对值 5%以上的关联交易；

(2) 公司与关联法人发生的交易金额在 1,000 万元以上，且占公司最近一期经审计净资产绝对值 5%以上的关联交易；

(3) 公司在连续十二个月内购买、出售重大资产超过公司最近一期经审计总资产 30%的关联交易事项（该等交易事项应当以资产总额和成交金额中的较高者作为计算标准，并按交易事项的类型在连续十二个月内累计计算）；

(4) 为公司股东、实际控制人及其关联人提供担保（不论数额大小，均应在董事会审议通过后提交股东大会审议）。

(5) 应由董事会审议的关联交易，但出席董事会的非关联董事人数不足三人的。

（二）关联股东的回避制度及表决程序

根据公司的《关联交易规则》

1、股东大会审议关联交易事项时，下列股东应当回避表决：

- (1) 交易对方；
- (2) 拥有交易对方直接或间接控制权的；
- (3) 被交易对方直接或间接控制的；

(4) 与交易对方受同一法人或自然人直接或间接控制的;

(5) 因与交易对方或者其关联人存在尚未履行完毕的股权转让协议或者其他协议而使其表决权受到限制或影响的;

(6) 中国证监会或深交所认定的可能造成公司对其利益倾斜的法人或自然人。

2、股东大会审议有关关联交易事项时,关联股东不应当参与投票表决,其所代表的有表决权的股份数不计入有效表决权总数,股东大会决议的披露文件应当充分披露非关联股东的表决情况。

(1) 在股东大会召开时,关联股东应主动提出回避申请,其他股东也有权向召集人提请关联股东回避。应予回避的关联股东可以参加讨论涉及自己的关联交易,并可就该关联交易产生的原因、交易基本情况、交易是否公允合法等事宜向股东大会作出解释和说明,但无权就该事项参与表决。

(2) 公司有权撤销关联股东参加表决并获批准的关联交易事项,但对方是善意第三人的情况除外。

(3) 如关联董事及关联股东应予回避而未回避,致使公司董事会及股东大会通过有关关联交易决议,并因此给公司、其他股东或善意第三人造成损失的,则该关联董事及关联股东应承担相应民事责任。

(三) 关联董事的回避制度及表决程序

根据公司《董事会议事规则》,董事会审议有关关联交易事项时,关联董事应当回避,不得参加表决。出席董事会的无关联董事人数不足 3 人的,应将该事项提交股东大会审议。

(四) 规范关联交易的制度的执行情况

根据公司《关联交易规则》,公司发生的关联交易均按照决策权力执行了严格的决策程序,在审议表决时关联董事、关联股东进行了回避,独立董事对重大关联交易发表了独立意见。

四、最近三年关联交易制度的执行情况及独立董事意见

（一）关联交易履行程序情况

变更设立股份公司后，公司逐步实现了规范运作，法人治理结构也日渐完善，针对可能存在的关联交易情况，公司制定了相应的决策依据，据实履行相关程序。

（二）独立董事对关联交易的意见

公司于 2007 年 11 月 14 日召开第二届董事会第六次会议，公司独立董事付明仲、顾旭芬、于明德就董事会审议关联交易事宜发表了独立意见：关联交易的审议、决策程序符合《公司法》、《证券法》、《深圳证券交易所股票上市规则》等法律法规和规章及《公司章程》的有关规定，公司董事会在审议关联交易时，关联董事实行回避原则，其表决程序符合有关法律法规的规定。关联交易的决策程序符合法律法规和公司章程的规定。关联交易经管理层充分论证和谨慎决策。关联交易按照等价有偿、公允的原则定价，没有违反公开、公平、公正的原则，不存在损害公司和中小股东的利益的行为。

公司于 2008 年 1 月 25 日召开了第二届董事会第八次会议，审议通过了《关于公司关联交易的议案》，同意公司收购华仁塑胶 100% 股权，关联董事回避了表决。独立董事对该项关联交易发表了独立意见，公司独立董事认为：“通过本次收购，可以有效避免公司与关联方之间的关联交易。同时有利于公司进一步整合资源，更好地保障公司所必需的原材料接口盖、口管的供应。收购价格依据华仁塑胶账面净资产评估值确定，可以体现公允原则。收购华仁塑胶不会损害公司和非关联方及中小股东的利益，不影响企业的持续经营能力。同意公司收购华仁塑胶，由公司按内部决策程序进行审议。”

（三）发行人律师对关联交易意见

发行人律师核查了公司前述所有关联交易，认为：

- 1、公司与持有公司 5% 以上股份的关联企业的关联关系清晰、明确、合法。
- 2、公司与关联企业之间发生的重大关联交易公允，不存在损害公司及其他股东利益的情况。

3、公司已在《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》及《关联交易规则》等文件中规定了关联交易公允决策的程序，该等规定合法有效。公司已采取必要的措施对中小股东的利益进行保护。

（四）保荐机构对关联交易的意见

保荐机构核查了公司前述关联交易，认为：

发行人近三年的关联交易定价参考了市场价格，符合公平、公正、公允的原则，符合有关法律法规的规定，未损害发行人的利益。

五、减少和规范关联交易的措施

（一）为避免和减少关联交易，公司于 2008 年 2 月收购了华仁塑胶 100%的股权；2008 年 7 月以后，华仁新特药已不再从事大输液销售业务；公司于 2008 年 6 月将与控股股东华仁世纪集团和关联企业青岛华仁房地产之间的资金往来清理完毕；公司于 2008 年 7 月将与红塔创新之间的资金往来清理完毕。今后，公司将不再发生上述关联交易，保证了今后公司的规范运作。

公司为避免和减少关联交易的具体情况，请参见招股说明书本节之“二、关联方与关联交易”相关部分内容。

（二）本公司已建立了独立的生产、供应、销售系统，与关联企业在业务、资产、机构、人员、财务等方面相互独立。对于公司与关联企业的关联交易，制定了严格、细致的关联交易协议条款，严格按照市场原则确定交易价格。

（三）为规范和减少关联交易，保证关联交易的公开、公平、公正，本公司按照《公司法》、《上市公司章程指引》等有关法律法规及相关规定，制定了《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《关联交易规则》、《独立董事工作制度》等规章制度，对关联交易的决策权限、决策程序及关联董事、关联股东的回避表决制度进行了详细的规定，以保证公司关联交易价格的公允性。

（四）本公司全体董事承诺：本公司发行股票并上市后涉及关联交易事项时，全体董事将严格按照《公司章程》等对关联交易的规定进行操作。

第八节 董事、监事、高级管理人员与其他核心人员

一、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员简介

本公司的董事、监事、高级管理人员和其他核心人员均为中国国籍，无境外永久居留权。

(一) 公司董事

梁富友先生，1951年1月生，中共党员，硕士，历任解放军某部排长、连长、营长、后勤处处长，山东省平邑县外贸公司经理，山东省平邑县钻石饰品厂厂长，山东省平邑县外经委副主任，山东省平邑县粮食局党委书记兼局长，2008年被评为“青岛市优秀企业家”，2009年被评为“青岛市崂山区劳动模范”。现任华仁药业董事长。

孙晓先生，1962年7月生，中共党员，研究生学历，历任山东新华医疗器械厂副处长、副厂长，山东省淄博市医药局副局长，国家化工部生产协调司、办公厅处长、秘书，国家轻工业局办公厅副主任，红塔创新投资股份有限公司副总裁、总裁，现任华仁药业副董事长、红塔创新投资股份有限公司总裁。

梁福东先生，1959年11月生，中共党员，研究生学历，1978年到1985年在沈阳军区某部服役，退役后历任青岛金城工贸公司经理，青岛金城商场总经理，青岛金城实业（集团）有限公司董事长兼总裁，青岛华仁集团有限公司董事长兼总裁。1994年被评为青岛市十大杰出青年，1995年被评为青岛市优秀企业家，1995年被人民日报等权威机构评为中国500位企业改革者之一，1996年被评为“青岛优秀企业家”，1996年被推选为青岛市南区第九届党代会代表、第九届人大代表，2002年获“青岛市劳动模范”荣誉称号，2006年获“中国经济十大新闻人物”荣誉称号，是青岛市第十二届、十三届人大代表。现任华仁药业董事、华仁世纪集团有限公司董事长兼总裁。

李永生先生，1969年10月生，本科学历，历任兰州食品工业公司技术员，北京三鸣生物工程有限公司分公司经理，青岛华仁生物技术有限公司总经理、董事长。现

任华仁药业董事、华仁世纪集团有限公司副总裁。

张春强先生，1973年8月生，本科学历，历任青岛华仁生物技术有限公司企划部经理、副总经理、总经理，现任华仁药业董事、总经理。

初晓君女士，1966年11月生，毕业于沈阳药科大学，本科学历，执业药师，高级工程师，历任青岛华仁药业股份有限公司品管部部长，青岛华仁药业股份有限公司总经理助理、副总经理。现任华仁药业董事、常务副总经理。

陈重阳先生，1967年10月出生，广东省兴宁市人，本科学历，法学学士，执业律师资格。历任广东省人民检察院检察官、广发证券合规部经理；现任华仁药业董事、广发信德风控总监。

于明德先生，1946年6月生，中共党员，本科学历，历任辽宁阜新中药厂厂长，辽宁阜新市医药管理局局长，辽宁省医药管理局局长，国家医药管理局司长，国家经贸委医药司司长，国家经贸委经济运行局副局长，中国华源生命产业公司执行董事长，现任华仁药业独立董事、中国医药企业管理协会会长。

顾旭芬女士，1946年11月生，中共党员，研究生学历，历任青岛市税务局四方分局副局长，青岛市税务局市北分局局长，青岛市市北国家税务局书记、局长，青岛市市南国家税务局书记，现任华仁药业独立董事、青岛振青会计师事务所有限公司主任会计师。

李武臣先生，1948年10月生，中共党员，研究生学历，历任哈尔滨市化学（医药）工业局团委专职常委、办公室秘书，哈尔滨制药总厂副厂长，哈尔滨医药管理局办公室主任，哈尔滨市经济委员会办公室主任、副主任，哈尔滨市计划委员会办公室主任、委员，国家食品药品监督管理局药品认证管理中心主任、书记，现任华仁药业独立董事、中国医药质量管理协会副会长。

张先平先生，1944年3月出生，中共党员，大专学历，历任中共青岛市四方区委副书记、台东区委书记、青岛市政府副市长、青岛市人大常委会副主任、财经委员会主任，现任华仁药业独立董事。

本公司董事会选聘情况如下：

姓名	在公司的任职	提名人	最近选举或聘任情况	本届董事任期
梁富友	董事长	华仁世纪集团	于08年第一次临时股东大会被选举为董事	2008.6-2011.6
孙晓	副董事长	红塔创新	于08年第一次临时股东大会被选举为董事	2008.6-2011.6
张春强	董事、总经理	华仁世纪集团	于08年第一次临时股东大会被选举为董事	2008.6-2011.6
梁福东	董事	华仁世纪集团	于08年第一次临时股东大会被选举为董事	2008.6-2011.6
李永生	董事	华仁世纪集团	于08年第一次临时股东大会被选举为董事	2008.6-2011.6
初晓君	董事、常务副总经理	华仁世纪集团	于08年第一次临时股东大会被选举为董事	2008.6-2011.6
于明德	独立董事	董事会	于08年第一次临时股东大会被选举为董事	2008.6-2011.6
顾旭芬	独立董事	董事会	于08年第一次临时股东大会被选举为董事	2008.6-2011.6
李武臣	独立董事	董事会	于08年度股东大会被选举为董事	2008.6-2011.6
陈重阳	董事	广发信德	于09年第二次临时股东大会被选举为董事	2008.6-2011.6
张先平	独立董事	董事会	于09年第二次临时股东大会被选举为董事	2008.6-2011.6

(二) 公司监事

孙念波先生，1954年7月生，中共党员，历任福建省第八地质大队计划财务科科长，青岛金城实业（集团）有限公司财务部经理，现任华仁药业监事会主席、华仁世纪集团有限公司总裁助理。

周向阳先生，1975年8月生，中共党员，硕士学历，历任国元证券有限责任公司稽核部主管，明天（控股）集团计财二部风险经理，华安保险天津分公司稽核部副经理，现任华仁药业监事会副主席、红塔创新投资股份有限公司投资部高级经理。

王波女士，1968年3月生，本科学历，执业药师，高级工程师，曾任青岛制药股份有限公司工程师。现任华仁药业监事、研发部部长。

本公司监事会选聘情况如下：

姓名	本公司任职	提名人	选举情况	本届监事任期
孙念波	监事会主席	华仁世纪集团	于04年年度股东大会被选为监事	2008.6-2011.6
周向阳	监事会副主席	红塔创新	于07年临时股东大会当选为监事	2008.6-2011.6
王波	监事	职代会	于06年11月职工代表大会被选为监事	2008.6-2011.6

(三) 本公司高级管理人员

张春强先生，其简历参见本公司董事简历。

初晓君女士，其简历参见本公司董事简历。

肖维文先生，1970年12月生，本科学历，历任青岛制药股份有限公司车间主任，历任华仁药业生产部长、总经理助理兼生产部部长，现任华仁药业副总经理、华仁塑胶总经理。

孙怡女士，1961年2月生，本科学历，高级工程师，历任山东新华制药股份有限公司研究员、副总工程师、研究院院长、高级工程师，青岛华仁药业股份有限公司总经理，山东威高药业有限公司总经理，现任华仁药业副总经理。

刘彬先生，1975年3月生，大专学历，注册会计师，历任青岛北钢铸造有限公司会计、财务经理、正大集团中国区信息系统管理部内审经理、济南正大有限公司财务总监、青岛正大农业有限公司财务总监，现任华仁药业财务总监、董事会秘书。

沈宏策先生，1974年9月生，本科学历，历任青岛海尔药业有限公司商务经理，华仁药业营销中心商务经理、营销部副部长兼商务经理、营销部部长、营销总监，现任华仁药业副总经理。

公司高级管理人员的选聘情况如下：

姓名	在本公司的任职	选聘情况
张春强	总经理	于二届三次董事会会议获聘为总经理
初晓君	常务副总经理	于二届一次董事会会议获聘为常务副总经理
肖维文	副总经理	于二届二次董事会会议获聘为副总经理
孙怡	副总经理	于二届七次董事会会议获聘为副总经理
刘彬	财务总监、董事会秘书	于二届七次董事会会议获聘为财务总监、于三届二次董事会会议获聘为董事会秘书
沈宏策	副总经理	于三届三次董事会会议获聘为副总经理

(四) 本公司其他核心人员

初晓君女士，公司董事、常务副总经理，其简历参见本公司董事简历。

初晓君女士为公司 GMP 认证总负责人，主要负责质量检验、管理、物流、研发等

工作。曾组织或参与了华北白前根中抗癌生物碱的分离纯化、氨基酸注射液（获山东省医药管理局科技进步成果三等奖和青岛市优秀新产品）的研究开发工作、盐酸奥昔布宁（国家级四类新药）合成工艺路线改进、氟罗沙星葡萄糖注射液（国家级四类新药），获得国家科技成果四等奖，在国家核心期刊发表科技论文多篇。

肖维文先生，公司副总经理，其简历参见本公司高级管理人员简历。

肖维文先生负责热焊型非 PVC 软袋连接管口盖项目研制，参加输液用聚异戊二烯胶塞研发，负责单口管四件套项目和聚碳酸酯易折塞研制，获得山东省药学会一等奖（非 PVC 输液软袋加药连接管口盖关键技术和磷甲酸钠等输液产品的研制和研发）。

孙怡女士，公司副总经理，其简历参见本公司高级管理人员简历。

孙怡女士曾参与研制新药葡萄糖酸锌、非甾体抗炎爱舒昔康、一类新药奎诺酮抗菌新药环丙依诺沙星及其片剂；主持研发了四类新药 **1,6 二磷酸果糖注射液**（山东省医药科学进步成果二等奖），头孢类抗感染药新达罗，二类抗高血压药尼索地平及其片剂，三类抗感冒药爱菲乐，一类皮肤病药艾迪特、一类抗寄生虫病新药三苯双脒及其片剂、羟乙基淀粉 **200/0.5** 及其注射液（获总后勤部的军特需生产批文）等。**1997**、**1998** 年获山东省医药行业科技进步先进工作者，**1998** 年获山东省医药行业科技领域首批专业技术带头人。

王波女士，公司监事，研发部部长，其简历参见本公司监事简历。

王波女士先后参与国家二类新药法莫替丁、国家四类新药吉非罗齐原料药，替硝唑注射液、甲硝唑注射液、磷甲酸钠注射液等一系列软袋大输液品种的研制工作，并投入中试或正式生产，其中一个品种被列为国家重点新产品，**2** 个项目被列为青岛市经贸委重点技术创新项目。在国家核心期刊发表学术论文多篇。

李晓丽女士，**1977** 年 **6** 月生，本科学历，历任青岛华仁药业股份有限公司生产主管、生产部长助理、生产副部长，现任生产部部长。其所带的 **QC** 灌装小组连续两年被青岛市质量协会评为优秀 **QC** 小组，为公司 **GMP** 小组审核成员。参加过磷甲酸钠项目的生产工艺技术研究、脂肪乳注射液项目的生产工艺技术研究和血液滤过置换液项目的生产工艺技术研究。

二、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其亲属持有本公司股份的情况

(一) 直接持股情况

本公司股东梁付成先生、实际控制人梁福东先生和本公司董事长梁富友先生是兄弟关系。截止本招股说明书签署之日，股东梁付成先生持有公司 204.4 万股，占公司发行前股份的 1.28%。

除此之外，公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员及其近亲属不存在直接持有本公司的股份的情况。

(二) 间接持股情况

截至本招股说明书签署之日，公司董事、监事、高级管理人员与其他核心人员及其近亲属中，梁富友、梁福东、李永生、张春强、初晓君、孙念波、梁富学直接持有本公司控股股东华仁世纪集团的股份，其中梁富学与董事长梁富友、实际控制人梁福东为兄弟关系。目前，华仁世纪集团持有本公司 70.80% 的股份，上述 7 人间接持有本公司股份情况如下：

名称	职务	持有本公司股东的股权			间接持有本公司股权
		股东名称及持有本公司股权比例	直接持股比例	持股数量(万股)	间接持股比例
梁富友	董事长	华仁世纪集团 (70.80%)	0.55%	27.41	0.39%
梁福东	董事		80.54%	4,027.06	57.02%
李永生	董事		0.27%	13.59	0.19%
张春强	董事、总经理		0.27%	13.59	0.19%
初晓君	董事、副总经理		0.16%	8.00	0.11%
孙念波	监事		0.40%	20.02	0.28%
梁富学	---		5.49%	274.60	3.89%

除上述情况外，公司董事、监事、高级管理人员与其他核心人员及其近亲属不存在间接持有公司股份的情况。

(三) 最近三年所持股份增减变动情况

最近三年，直接持股的股东梁付成持股数量未变动。

最近三年，间接持股的董事、监事、高级管理人员与其他核心人员及其近亲属的持股变动受华仁世纪集团的股权结构、公司股权结构变动双重因素的影响。

梁福东先生持有的华仁世纪集团的股权比例变动情况如下：

序号	姓名	2009.12.31	2008.12.31	2007.12.31
1	梁福东	80.54%	80.54%	80.54%

报告期内，华仁世纪集团持有的公司股权变化情况如下：

名称	2009.12.31	2008.12.31	2007.12.31
华仁世纪集团持有公司的股权	70.80%	75.52%	74.02%

报告期内，梁福东先生等 7 人间接持有公司股份的变动情况如下：

序号	姓名	2009.12.31	2008.12.31	2007.12.31
1	梁富友	0.39%	0.42%	0.41%
2	梁福东	57.02%	60.82%	59.62%
3	李永生	0.19%	0.20%	0.20%
4	张春强	0.19%	0.20%	0.20%
5	初晓君	0.11%	0.12%	0.12%
6	孙念波	0.28%	0.30%	0.30%
7	梁富学	3.89%	4.15%	4.06%

三、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的其他对外投资情况

姓名	公司名称	持股数量（万股）	持股比例
梁富友	华仁世纪集团有限公司	27.41	0.55%
梁福东	华仁世纪集团有限公司	4,027.06	80.54%
	青岛金弘测控技术发展有限公司	200.00	20.00%
李永生	华仁世纪集团有限公司	13.59	0.27%
	青岛华仁生物技术有限公司	108.00	10.80%

张春强	华仁世纪集团有限公司	13.59	0.27%
初晓君	华仁世纪集团有限公司	8.00	0.16%
孙念波	华仁世纪集团有限公司	20.02	0.40%
顾旭芬	青岛振青会计师事务所有限公司	30.00	15.00%

本公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员上述对外投资与本公司不存在利益冲突。除上述对外投资外，本公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员无其他对外投资。

四、本公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的薪酬情况

2009 年度董事、监事、高管人员及其他核心人员的领取津贴或薪酬情况

金额：元

姓名	在公司职位	领取津贴或薪酬情况	金额
梁富友	董事长	在本公司领取薪酬	220,000
张春强	董事、总经理	在本公司领取薪酬	200,000
梁福东	董事	未在本公司领取津贴	-
李永生	董事	未在本公司领取津贴	-
初晓君	董事、常务副总经理	在本公司领取薪酬	190,000
孙晓	董事	未在本公司领取津贴	-
于明德	独立董事	在本公司领取津贴	30,000
李武臣	独立董事	在本公司领取津贴	30,000
顾旭芬	独立董事	在本公司领取津贴	30,000
张先平	独立董事	在本公司领取津贴	30,000
孙念波	监事会主席	未在本公司领取津贴	-
周向阳	监事	未在本公司领取津贴	-
王波	监事	在本公司领取薪酬	48,720
孙怡	副总经理	在本公司领取薪酬	180,000
肖维文	副总经理	在本公司领取薪酬	180,000
刘彬	财务总监、董事会秘书	在本公司领取薪酬	120,000
沈宏策	副总经理	在本公司领取薪酬	180,000
李晓丽	生产部部长	在本公司领取薪酬	96,000

本公司对董事、监事、高级管理人员实行年薪加年终奖金相结合的薪酬制度。每年初确定本年年薪，60%年薪按 12 个月每月发放，次年一月份发放年薪剩余 40% 和年终奖金，年薪及年终奖金金额根据所任职务及考核情况确定。

未在公司担任管理职务的董事、监事还在其担任职务的单位领取薪酬。

报告期内在公司担任管理职务的董事、监事、高级管理人员及其他核心人员不存

在从公司之外的其他关联企业领取薪酬的情况。

五、本公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的兼职情况

姓名	在本公司任职	兼职情况	兼职单位与本公司关联关系
梁富友	董事长	华仁塑胶董事长	全资子公司
		华仁世纪集团董事	控股股东
		华仁信息董事	控股股东控制的其他企业
孙晓	副董事长	红塔创新总裁	第二大股东
		中山大学达安基因股份有限公司董事	无
		烟台冰轮股份有限公司董事	无
张春强	董事、总经理	华仁世纪集团董事	控股股东
梁福东	董事	华仁世纪集团董事长、总裁	控股股东
		青岛华仁房地产董事长	控股股东控制的其他企业
		华仁鹰谷董事长	控股股东控制的其他企业
		华仁信息董事长	控股股东控制的其他企业
		泰克玛科技董事	控股股东控制的其他企业
		青岛金弘测控技术发展有限公司董事	控股股东参股的其他企业
李永生	董事	华仁世纪集团副总裁、董事	控股股东
初晓君	董事、常务副总经理	华仁世纪集团董事	控股股东
		华仁塑胶董事	全资子公司
陈重阳	董事	广发信德风控总监	第三大股东
于明德	独立董事	中国医药企业管理协会会长	无
		北京医药集团有限公司名誉董事长	无
		华北制药股份有限公司独立董事	无
		山东沃华制药股份有限公司独立董事	无
		沈阳三生制药有限责任公司（境外发行美国存托凭证（ADR））独立董事	无
		中国诺康生物医药股份有限公司（境外发行美国存托凭证（ADR））独立董事	无
顾旭芬	独立董事	青岛振青会计师事务所董事长	无

		青岛振青产权交易经纪有限公司董事长	无
		青岛振青工程造价咨询有限公司董事长	无
		青岛振青税务师事务所有限责任公司董事长	无
		青岛振青管理咨询有限公司董事长	无
		青岛振青资产评估有限责任公司董事长	无
李武臣	独立董事	中国医药质量管理协会副会长	无
张先平	独立董事	无	无
孙念波	监事会主席	华仁世纪集团总裁助理	控股股东
		华仁鹰谷总经理、董事	控股股东控制的其他企业
		华仁塑胶监事	全资子公司
周向阳	监事会副主席	红塔创新高级经理	第二大股东
王波	监事	无	无
孙怡	副总经理	无	无
肖维文	副总经理	华仁塑胶董事、总经理	全资子公司
刘彬	财务总监、董事会秘书	无	无
沈宏策	副总经理	无	无
李晓丽	生产部部长	无	无

六、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员之间存在的亲属关系

本公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员中，梁富友先生与梁福东先生是兄弟关系，其他人员之间不存在亲属关系。

七、本公司董事、监事及高级管理人员近两年变动情况

（一）最近两年公司董事变动情况

1、2008年10月，独立董事付明仲因个人原因提交辞呈辞去独立董事职务，2009年3月20日，公司召开2008年度股东大会，选举李武臣担任独立董事。

2、2009年11月4日，公司召开2009年第二次临时股东大会，选举陈重阳担任

公司董事、张先平担任公司独立董事。

2008年1月		2009年3月		2009年11月	
董事长	梁富友	董事长	梁富友	董事长	梁富友
董 事	梁福东	董 事	梁福东	董 事	梁福东
独立董事	顾旭芬	独立董事	顾旭芬	独立董事	顾旭芬
独立董事	于明德	独立董事	于明德	独立董事	于明德
独立董事	付明仲	独立董事	李武臣	独立董事	李武臣
副董事长	孙晓	副董事长	孙晓	副董事长	孙晓
董 事	李永生	董 事	李永生	董 事	李永生
董 事	张春强	董 事	张春强	董 事	张春强
董 事	初晓君	董 事	初晓君	董 事	初晓君
				董事	陈重阳
				独立董事	张先平

(二) 最近两年公司监事的变动情况

最近两年内，公司监事未发生变动。

(三) 最近两年公司高管的变动情况

1、2009年2月，褚旭因工作变动辞去董事会秘书职务，2009年2月27日，公司召开第三届董事会第二次会议，聘任财务总监刘彬兼任董事会秘书职务。

2、2009年8月5日，公司召开第三届董事会第三次会议，聘任公司原营销总监沈宏策担任公司副总经理。

2008年1月		2009年2月		2009年8月	
总经理	张春强	总经理	张春强	总经理	张春强
常务副总经理	初晓君	常务副总经理	初晓君	常务副总经理	初晓君
副总经理	肖维文	副总经理	肖维文	副总经理	肖维文
财务总监	刘彬	财务总监	刘彬	财务总监	刘彬
董事会秘书	褚旭	董事会秘书	刘彬	董事会秘书	刘彬
副总经理	孙怡	副总经理	孙怡	副总经理	孙怡
				副总经理	沈宏策

(四) 公司董事、高级管理人员变化之原因及对公司经营的影响分析

1、公司董事的历次变更主要是因完善公司法人治理结构、增加独立董事以及股东变化造成的，核心董事并未发生变化，公司通过对董事的渐进式调整，既保证了公司决策良好的连贯性和稳定性，又实现了新老董事会的平稳过渡。公司董事的更换均履行了内部决策程序。

2、高级管理人员的变更主要是由于不同时期公司业务发展和经营管理的需求不同、新增高级管理人员及职业经理人市场化选择等原因。新聘任的董事会秘书刘彬先生，近两年均在公司担任财务总监，有丰富的财务管理经验和极强的工作能力，其兼任公司董事会秘书有利于贯彻体现董事会的各项决策；沈宏策均在公司工作过多年，工作能力强且为公司做出过重大贡献，因此聘任沈宏策担任公司副总经理。本公司高级管理人员的任免均履行了法定程序。

3、公司董事和高级管理人员的变更是渐进的过程，核心管理层保持稳定，公司保持了决策的连贯性和稳定性。公司董事和高管人员的变更未影响公司经营业绩的持续增长，亦未对公司的持续经营造成不利影响，根据山东汇德出具的《审计报告》，2007年至2009年，公司营业收入及净利润保持快速、稳定增长，营业收入年复合增长率为33.81%，净利润年复合增长率为33.41%。

八、其他情况说明

1、本公司董事、监事及高级管理人员符合法律法规规定的任职资格。

2、目前，本公司未与上述人员签订任何有关借款、担保方面的协议及其他重大的商务协议。

3、公司的实际控制人及法人股东出具的《避免同业竞争承诺函》，参见本招股说明书“第七节同业竞争与关联交易”之“一、同业竞争”中的有关内容。

第九节 公司治理

一、本公司法人治理结构的建立健全及运作情况

本公司建立了由公司股东大会、董事会、监事会和高级管理层组成的公司治理结构，为公司高效发展提供了制度保障。公司已经按照《公司法》、《证券法》、《上市公司章程指引》等法律、法规的要求，对《公司章程》进行了修订，同时根据有关法律、法规及本公司章程，制定了《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》和《监事会议事规则》，逐步建立起符合股份公司上市要求的法人治理结构。

公司治理结构相关制度制定以来，公司股东大会、董事会、监事会、独立董事和董事会秘书依法规范运作，履行职责，公司治理结构的功能不断得到完善。

二、股东大会制度的建立健全及运行情况

（一）公司股东的权利

根据《公司章程》，公司股东享有如下权利：（1）依照其所持有的股份份额获得股利和其他形式的利益分配；（2）依法请求、召集、主持、参加或者委派股东代理人参加股东大会并行使相应的表决权；（3）对公司的经营行为进行监督，提出建议或者质询；（4）依照法律、行政法规及本章程的规定转让、赠与或质押其所持有的股份；（5）查阅公司章程、股东名册、公司债券存根、股东大会会议记录、董事会会议决议、监事会会议决议、财务会计报告；（6）公司终止或者清算时，按其所持有的股份份额参加公司剩余财产的分配；（7）对股东大会作出的公司合并、分立决议持异议的股东，要求公司收购其股份；（8）法律、行政法规、部门规章或本章程规定的其他权利。

（二）股东大会运行情况

公司股东大会对《公司章程》的制定和修订、董事、监事聘任、财务预算和决算报告、利润分配、投资计划、增资、关联交易、对外担保、发展规划、发行方案及授

权、募集资金投向、公司重要规章制度的建立健全等事项作出相关决议。股东大会的召开严格遵守《公司法》、《公司章程》、《股东大会议事规则》的有关规定，规范运行。公司股东严格按照《公司章程》、《股东大会议事规则》等行使自己的权利。公司历次股东大会的召开情况如下：

序号	会议名称	召开时间
1	华仁药业股份公司创立大会暨首届股东大会	2001年8月8日
2	华仁药业 2001 年度股东大会	2002 年 8 月 31 日
3	华仁药业 2002 年度股东大会	2003 年 12 月 20 日
4	华仁药业 2003 年度股东大会	2004 年 3 月 10 日—11 日
5	华仁药业 2004 年度股东大会	2005 年 5 月 10 日—11 日
6	华仁药业 2005 年度股东大会	2006 年 4 月 21 日
7	华仁药业 2006 年度股东大会	2007 年 6 月 30 日
8	华仁药业 2007 年度第一次临时股东大会	2007 年 12 月 1 日
9	华仁药业 2007 年度股东大会	2008 年 2 月 20 日
10	华仁药业 2008 年度第一次临时股东大会	2008 年 6 月 21 日
11	华仁药业 2008 年度股东大会	2009 年 3 月 20 日
12	华仁药业 2009 年度第一次临时股东大会	2009 年 8 月 25 日
13	华仁药业 2009 年度第二次临时股东大会	2009 年 11 月 4 日

三、董事会制度的建立健全及运行情况

（一）董事会的构成

根据《公司章程》，公司董事会由 11 名董事组成，其中独立董事 4 名，设董事长 1 名，副董事长 1 名。董事由股东大会选举或者更换，任期不超过三年。董事任期届满，可连选连任。董事在任期届满以前，股东大会不得无故解除其职务。

（二）董事会的职权

公司设董事会，对股东大会负责。董事会行使下列职权：（1）召集股东大会，并向股东大会报告工作；（2）执行股东大会的决议；（3）决定公司的经营计划和投资方案；（4）制订公司的年度财务预算方案、决算方案；（5）制订公司的利润分配方案和

弥补亏损方案；(6) 制订公司增加或者减少注册资本、发行债券或其他证券及上市方案；(7) 拟订公司重大收购、收购本公司股票或者合并、分立、解散及变更公司形式的方案；(8) 在股东大会授权范围内，决定公司对外投资、收购出售资产、资产抵押、对外担保事项、委托理财、关联交易等事项；(9) 决定公司内部管理机构的设置；(10) 聘任或者解聘公司总经理、董事会秘书；根据总经理的提名，聘任或者解聘公司副总经理、财务负责人等高级管理人员，并决定其报酬事项和奖惩事项；(11) 制订公司的基本管理制度；(12) 制订本章程及股东大会议事规则和股东大会议事规则；(13) 向股东大会提请聘请或更换为公司审计的会计师事务所；(14) 听取公司总经理的工作汇报并检查总经理的工作；(15) 法律、行政法规、部门规章或本章程授予的其他职权。

(三) 董事会运行情况

自本公司设立以来，董事会会议共召开了 20 次（其中第一届 6 次，第二届 9 次，第三届 5 次）均按照《公司法》、《公司章程》和《董事会议事规则》中的有关规定召开。自公司设立以来，公司董事会规范运行，各董事严格按照《公司法》、《公司章程》的规定行使自己的职权。公司董事会在高管人员聘任、增资方案制定、发展规划拟定、基本管理制度的制定等方面发挥了切实作用。

四、董事会专门委员会设置情况

董事会各专门委员会组成情况：

名称	成员
审计委员会	梁富友、顾旭芬（主任委员，召集人）、于明德
战略委员会	梁富友、孙晓、梁福东、张春强、初晓君、李永生、于明德（主任委员，召集人）、李武臣、顾旭芬
提名委员会	梁福东、于明德、顾旭芬（主任委员、召集人）
薪酬与考核委员会	孙晓、梁福东、于明德、李武臣、顾旭芬（主任委员、召集人）

(一) 审计委员会

1、审计委员会人员构成及主要职责

董事会下设审计委员会，审计委员会委员由梁富友、顾旭芬（主任委员，召集人）、于明德组成。审计委员会的主要职责是：提议聘请或更换外部审计机构；监督公司的内部审计制度及其实施；负责内部审计与外部审计之间的沟通；审核公司的财务信息

及其披露；审查公司内控制度；公司董事会授予的其他事宜。

2、审计委员会议事规则

审计委员会的议事规则：（1）审计委员会会议分为定期会议和临时会议。在每一个会计年度内，审计委员会应至少召开一次定期会议。公司董事、审计委员会主任或二名以上委员联名可要求召开审计委员会临时会议。（2）审计委员会定期会议应于会议召开前 5 日（不包括开会当日）发出会议通知，临时会议应于会议召开前 3 日（不包括开会当日）发出会议通知。会议由审计委员会主任委员召集和主持，当审计委员会主任不能或无法履行职责时，由其指定一名其他委员代行其职责；审计委员会主任既不履行职责，也不指定其他委员代行其职责时，其余两名委员可协商推选其中一名委员代为履行审计委员会主任职责。（3）审计委员会定期会议采用书面通知的方式，临时会议可采用电话、电子邮件或其他快捷方式进行通知。采用电话、电子邮件等快捷通知方式时，若自发出通知之日起 2 日内未接到书面异议，则视为被通知人已收到会议通知。（4）审计委员会会议应由三分之二以上的委员出席方可举行；每一名委员有一票的表决权；会议做出的决议，必须经全体委员的过半数通过。（5）审计委员会定期会议应采用现场会议的形式，会议表决方式为举手表决或投票表决；临时会议既可采用现场会议形式，也可采用非现场会议的通讯表决方式。除《公司章程》或本工作制度另有规定外，审计委员会临时会议在保障委员充分表达意见的前提下，可以用传真方式作出决议，并由参会委员签字。如采用通讯表决方式，则审计委员会委员在会议决议上签字者即视为出席了相关会议并同意会议决议内容。（6）审计委员会会议必要时可邀请公司董事、监事及其他高级管理人员列席会议，但非委员董事对会议议案没有表决权。（7）审计委员会委员可以亲自出席会议，也可以委托其他委员代为出席会议并行使表决权。审计委员会委员每次只能委托一名其他委员代为行使表决权。审计委员会委员委托其他委员代为出席会议并行使表决权的，应向会议主持人提交授权委托书。授权委托书应迟于会议表决前提交给会议主持人。（8）授权委托书应至少包括以下内容：代理人的姓名；是否具有表决权；分别对列入会议议程的每一审议事项投赞成、反对或弃权票的指示以及未做具体指示时，被委托人是否可按自己意思表决的说明；委托书签署日期和有效期限；委托人签名（或盖章）。（9）审计委员会委员既不亲自出席会议，亦未委托其他委员代为出席会议的，视为未出席相关会议。审计委员会委员连续两次不出席会议的，视为不能适当履行其职权，公司董事会可以撤

销其委员职务。(10) 审计委员会会议的召开程序、表决方式和会议通过的议案必须遵循有关法律、法规、《公司章程》及本工作制度的规定。(11) 审计委员会会议应当有记录,出席会议的委员应当在会议记录上签名;会议记录由公司董事会秘书保存。(12) 审计委员会会议通过的议案及表决结果,应以书面形式报公司董事会。出席会议的委员均对会议所议事项有保密义务,不得擅自披露有关信息。

3、审计委员会运行情况

审计委员会自成立以来共召开 2 次会议,认真履行了对公司内、外部审计的沟通、监督和核查工作,强化了董事会的决策功能,确保了董事会对经理层的有效监督。

(二) 战略委员会

战略委员会的主要职责是对公司长期发展战略和重大投资决策进行研究并提出建议。

(三) 提名委员会

提名委员会的主要职责是对公司董事及经理人员的人选、选择标准和程序进行选择并提出建议。

(四) 薪酬与考核委员会

薪酬与考核委员会的主要职责是负责制定公司董事及经理人员的考核标准并进行考核;负责制定、审查公司及经理人员的薪酬政策与方案,对董事会负责。

五、监事会制度的建立健全及运行情况

(一) 监事会的构成

公司监事会由 3 名监事组成,其中股东代表 2 人,公司职工代表 1 人,由公司职工通过职工代表大会民主选举产生。监事会设主席一人,由全体监事过半数选举产生。

(二) 监事会的职权

监事会行使下列职权:(1) 应当对董事会编制的公司定期报告进行审核并提出书面审核意见;(2) 检查公司财务;(3) 对董事、高级管理人员执行公司职务的行为进

行监督，对违反法律、行政法规、《公司章程》或者股东大会决议的董事、高级管理人员提出罢免的建议；（4）当董事、高级管理人员的行为损害公司的利益时，要求董事、高级管理人员予以纠正；（5）提议召开临时股东大会，在董事会不履行《公司法》规定的召集和主持股东大会职责时召集和主持股东大会；（6）向股东大会提出提案；（7）依照《公司法》第一百五十二条的规定，对董事、高级管理人员提起诉讼；（8）拟定监事会议事规则及其修改方案；（9）发现公司经营情况异常，可以进行调查；必要时，可以聘请会计师事务所、律师事务所等专业机构协助其工作，费用由公司承担。

（三）监事会运行情况

自公司设立以来，公司监事会会议共召开了 17 次（其中第一届 6 次，第二届 7 次，第三届 4 次），均按照《公司法》、《公司章程》和《监事会议事规则》中的有关规定召开。公司监事会在对检查公司财务决算、利润分配、监督董事和高级管理人员等方面发挥重要作用。

六、独立董事制度的建立健全及运行情况

（一）独立董事的设立情况

2007 年 6 月 30 日，公司 2006 年度股东大会审议通过了《独立董事制度》，并选举于明德、付明仲及顾旭芬（会计专业人士）为独立董事，2008 年 10 月，独立董事付明仲因个人原因提交辞呈辞去独立董事职务，2009 年 3 月 20 日，公司召开 2008 年度股东大会，选举李武臣为独立董事，2009 年 11 月 4 日，公司召开 2009 年第 2 次临时股东大会，选举张先平为独立董事。目前公司独立董事为 4 名，独立董事人数、任职资格和选聘程序均符合有关法律、法规的规定。

（二）独立董事发挥作用的制度安排

根据公司章程和《独立董事工作制度》，独立董事除应具有《公司法》、公司章程和其他相关法律、法规赋予董事的职权外，还具有下列特别职权：（1）重大关联交易（指公司拟与关联人达成的总额高于 300 万元或高于公司最近一期经审计净资产的 5%的关联交易）应由独立董事认可后，提交董事会讨论；独立董事做出判断前，可以聘请中介机构出具独立财务顾问报告，作为其判断的依据；（2）向董事会提议聘用或

解聘会计师事务所；(3) 向董事会提请召开临时股东大会；(4) 提议召开董事会会议；(5) 独立聘请外部审计机构和咨询机构；(6) 可以在股东大会召开前公开向股东征集投票权。独立董事行使特别职权应当取得全体独立董事的二分之一以上同意。

公司董事会设立战略、审计、提名、薪酬与考核等专门委员会。专门委员会全部由董事组成，其中审计、提名、薪酬与考核等专门委员会中独立董事占多数并担任召集人，审计委员会中至少有一名独立董事是会计专业人士。

独立董事除履行上述职责外，还应当对以下事项向董事会或股东大会发表独立意见：(1) 提名、任免董事；(2) 聘任或解聘高级管理人员；(3) 公司董事、高级管理人员的薪酬；(4) 公司的股东、实际控制人及其关联企业对本公司现有或新发生的总额高于 300 万元或高于公司最近经审计净资产值的 0.5% 的借款或其他资金往来，以及公司是否采取有效措施回收欠款；(5) 公司对外担保事项；(6) 独立董事认为可能损害中小股东利益的事项；(7) 公司章程规定的其他事项。独立董事应当就上述事项发表以下几类意见之一：同意；保留意见及其理由；反对意见及其理由；无法发表意见及其障碍。

为了保证独立董事有效行使职权，公司应当为独立董事提供必要的条件。公司应当保证独立董事享有与其他董事同等的知情权。

(三) 独立董事实际发挥作用的情况

本公司设立独立董事制度以来，公司董事会、管理层积极配合独立董事工作，为独立董事行使各项职能提供便利。

2007 年 11 月 14 日，二届六次董事会公司独立董事对公司 2007 年第一次临时股东大会审议的《关于公司与关联企业进行关联交易的议案》所涉关联交易进行了充分的事前核实和董事会现场审议，发表了独立意见。出席该次董事会的关联董事回避表决，非关联董事——3 名独立董事一致表决通过了相关关联交易议案。

2008 年 1 月 25 日，二届八次董事会公司独立董事就本公司收购同一控制下企业华仁塑胶发表了独立意见，并审议通过了《关于公司关联交易的议案》，同意公司收购华仁塑胶 100% 股权，关联董事回避了表决。

2008 年 3 月 30 日，二届九次董事会公司独立董事审议确认了资金往来的关联交易议案。出席该次会议的三名独立董事一致通过该议案，其他董事全部回避表决。

2009年2月27日，三届二次董事会公司独立董事对续聘会计师事务所发表了独立意见。

公司聘请的独立董事能够依据《公司章程》和《独立董事制度》等要求，通过参加股东大会和董事会会议，参与董事会各项表决，对重大关联交易、提供担保、聘请会计师事务所等重大事项发表独立意见等方式行使职能，对完善公司治理、规范运作、维护股东利益等方面发挥了重要作用，公司治理结构有了较大改善。

七、董事会秘书制度的安排及履职情况

本公司于第二届第八次董事会审议通过了《董事会秘书工作制度》，第三届董事会第二次会议聘请刘彬兼任董事会秘书职务。董事会秘书严格按照《公司章程》、《董事会秘书工作制度》等规定行使权利、履行义务。

公司董事会秘书刘彬先生按照《公司章程》、《董事会秘书工作细则》的有关规定，认真筹备股东大会和董事会会议，确保了公司股东大会和董事会会议依法召开、依法行使职权；出席董事会会议并作记录，保证记录的准确性，并在会议记录上签字，负责保管会议文件和记录；协调和组织信息披露事宜，保证信息披露的及时性、合法性、真实性和完整性，及时向公司股东、董事通报公司的有关信息，建立了与股东的良好关系，为公司治理结构的完善和董事会、股东大会正常行使职权发挥了重要的作用。

八、发行人律师关于公司三会运作的意见

发行人律师认为：“公司最近三年历次股东大会、董事会、监事会的召开、表决和决议内容符合《公司法》和《公司章程》的规定，公司最近三年股东大会对董事会的历次授权及重大决策行为合法、有效。”

九、近三年的违法违规情况

公司已依法建立健全股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书制度。自成立至今，本公司及本公司的董事、监事和高级管理人员严格按照《公司章程》及相关法律法规的规定开展经营，公司近三年不存在因违反工商、税务、劳动和社保、

土地管理、药监、环保等方面受到行政处罚的情况。2009年10月9日，青岛市工商行政管理局出具了相应《证明》；2010年1月22日，青岛市崂山区国家税务局、青岛市地方税务局崂山分局分别出具了相应《证明》；2009年10月19日，崂山区劳动和社会保障局出具了相应《证明》；2009年10月23日，青岛市国土资源和房屋管理局出具了相应《证明》；2009年10月26日，青岛市食品药品监督管理局出具了相应《证明》；2009年11月26日，山东省环境保护厅出具了《关于青岛华仁药业股份有限公司上市环保核查的补充意见》。

十、资金占用和对外担保情况

除本招股说明书“第七节同业竞争与关联交易”之“三、关联交易”之“（三）偶发性关联交易”之“2、担保和抵押”所披露的情况外，公司近三年不存在为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业以及其他企业进行担保的情形。

除本招股说明书“第七节同业竞争与关联交易”之“三、关联交易”之“（三）偶发性关联交易情况”之“4、关联方资金往来”所披露的情况外，公司近三年不存在资金被控股股东和其它关联方以借款、代偿债务、代垫款项或其他方式占用的情形。

十一、本公司内部控制制度

（一）公司管理层对内部控制制度的自我评价

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

（二）注册会计师对公司内部控制的鉴证意见

山东汇德会计师事务所对公司内部控制制度进行了审核，并出具了《内部控制鉴证报告》【（2010）汇所综字第3-005号】，摘要如下：“我们认为，贵公司按照《企业内部控制基本规范》及相关规范于2009年12月31日在所有重大方面保持了有效的

内部控制。”

十二、对外投资、担保事项的政策及制度安排

（一）主要政策及制度安排

为规范投资决策程序，建立系统完善的投资决策机制，确保投资决策程序科学规范，有效防范投资风险，保障公司和股东的利益，公司根据有关法律、法规及《青岛华仁药业股份有限公司章程》的规定，制定了《华仁药业对外投资管理制度》，并经 2009 年第二次临时股东大会审议通过。

为了规范对外担保管理，有效控制公司对外担保风险，保护公司股东的利益，公司依据《中华人民共和国公司法》、《中华人民共和国证券法》等有关法律、法规、规章、其他规范性文件的规定，并结合公司实际情况，制定了《华仁药业对外担保管理制度》，并经 2009 年第二次临时股东大会审议通过。

（二）决策权限及程序

1、对外投资的决策权限及程序

《华仁药业对外投资投资管理制度》规定：公司股东大会是公司对外投资的最高决策机构，董事会在股东大会授权范围内对公司对外投资事项进行审批。

公司发生的对外投资达到下列标准之一的，经董事会审议通过后，须提交股东大会审议：（1）交易涉及的资产总额占公司最近一期经审计总资产的 50%以上，投资所设计的资产总额同时存在账面值和评估值的，以较高者作为计算数据；（2）交易标的(如股权)在最近一个会计年度相关的营业收入占公司最近一个会计年度经审计营业收入的 50%以上,且绝对金额超过 3000 万元；（3）交易标的(如股权)在最近一个会计年度相关的净利润占公司最近一个会计年度经审计净利润的 50%以上,且绝对金额超过 300 万元；（4）交易的成交金额(含承担债务和费用)占公司最近一期经审计净资产的 50%以上,且绝对金额超过 3000 万元；（5）交易产生的利润占公司最近一个会计年度经审计净利润的 50%以上,且绝对金额超过 300 万元。上述指标计算中涉及的数据如为负值,取其绝对值计算。

公司发生的对外投资达到下列标准之一的，提交董事会审议：（1）对外投资涉及

的资产总额占公司最近一期经审计总资产的 10%以上,不足 50%的,该交易涉及的资产总额同时存在帐面值和评估值的,以较高者作为计算数据;(2)对外投资的标的在最近一个会计年度相关的营业收入占公司最近一个会计年度经审计营业收入的 10%以上,且绝对金额超过 500 万元人民币,但不能同时满足“交易标的在最近一个会计年度相关的营业收入占公司最近一个会计年度经审计营业收入的 50%以上,且绝对金额超过 3000 万元人民币”条件的;(3)对外投资的标的在最近一个会计年度相关的净利润占公司最近一个会计年度经审计净利润的 10%以上,且绝对金额超过 100 万元人民币,但不能同时满足“交易标的在最近一个会计年度相关的净利润占公司最近一个会计年度经审计净利润的 50%以上,且绝对金额超过 300 万元人民币”条件的;(4)对外投资的成交金额(含承担债务和费用)占公司最近一期经审计净资产的 10%以上,且绝对金额超过 500 万元人民币,但不能同时满足“交易的成交金额(含承担债务和费用)占公司最近一期经审计净资产的 50%以上,且绝对金额超过 3000 万元人民币”条件的;(5)对外投资产生的利润占公司最近一个会计年度经审计净利润的 10%以上,且绝对金额超过 100 万元人民币,但不能同时满足“交易产生的利润占公司最近一个会计年度经审计净利润的 50%以上,且绝对金额超过 300 万元人民币”条件的。

公司对外投资所涉相关额度不足董事会审议权限下限的,授权董事长审核、批准。

2、对外担保的决策权限及程序

《华仁药业对外担保管理制度》规定:公司对外担保事项必须经董事会或股东大会审议通过。董事会审批对外担保事项时,必须经全体董事过半数通过。

公司首次公开发行股票并上市前,董事会对对外担保事项作出决议,还必须经出席董事会的董事一致通过,并经全体独立董事 2/3 以上同意。公司首次公开发行股票并上市后,董事会审议担保事项时,还必须经出席董事会的 2/3 以上的董事通过,并经全体独立董事 2/3 以上通过。

公司下列对外担保行为,须经股东大会审议通过。(一)单笔担保额超过最近一期经审计净资产 10%的担保;(二)公司及公司控股子公司的对外担保总额,超过公司最近一期经审计净资产的 50%以后提供的任何担保;(三)为资产负债率超过 70%的担保对象提供的担保;(四)连续十二个月内担保金额超过公司最近一期经审计总资产的 30%;(五)连续十二个月内担保金额超过公司最近一期经审计净资产的 50%且绝对金额超过 3000 万元人民币;(六)对股东、实际控制人及关联人提供的担保;(七)深圳

证券交易所或《公司章程》规定的其他担保情形。

须由股东大会审议批准的对外担保事项，必须经董事会审议通过后方可提交股东大会进行审议。

股东大会在审议对外担保事项时，须经出席股东大会的股东所持表决权的半数以上表决通过，在审议本制度第八条第（四）项对外担保时需取得出席股东大会全体股东所持表决权 $\frac{2}{3}$ 以上表决通过。

股东大会在审议为股东、实际控制人及其关联企业提供的担保议案时，该股东或收该实际控制人支配的股东，不得参与该项表决，该项表决须经出席股东大会的其他股东所持表决权的半数以上通过。

（三）最近三年的执行情况

目前公司对外投资制度、对外担保制度等得到了有效执行，报告期内对外投资、对外担保、资金占用等事项均经过了相应董事会、股东大会的审议或确认。

十三、信息披露和投资者权益保护情况

为促进本公司诚信自律、规范运作，保持本公司诚信、公正、透明的对外形象，加强与投资者之间的信息沟通，促进投资者对本公司的了解和认同，更好地服务于投资者，根据《公司法》、《证券法》、中国证监会颁布的上市公司信息披露相关的规定、《上市公司与投资者关系工作指引》、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》、《深圳证券交易所上市公司信息披露格式指引》及其他适用法律、法规、规范性文件以及公司章程的规定，结合本公司实际情况，本公司制定了《青岛华仁药业股份有限公司信息披露制度》和《青岛华仁药业股份有限公司投资者关系管理制度》。

依据信息披露和投资者关系管理制度，本公司将通过定期报告与临时公告、年度报告说明会、股东大会、公司网站、电子信箱、邮寄资料、电话咨询、现场参观、业绩说明会和路演等多种方式与投资者及时、深入和广泛地沟通。并且以充分披露信息、合法性、投资者机会均等、诚实守信、高效低耗和互动沟通等原则，保障投资者依法享有获取公司信息、享有资产收益、参与重大决策和选择管理者等权利。

第十节 财务会计信息与管理层分析

一、注册会计师的审计意见及会计报表

(一) 注册会计师意见

山东汇德会计师事务所有限公司审计了公司 2007 年 12 月 31 日、2008 年 12 月 31 日、2009 年 12 月 31 日的资产负债表， 2007 年度、2008 年度、2009 年度的利润表，所有者权益变动表和现金流量表以及财务报表附注，并出具了标准无保留意见的（2010）汇所审字第 3-004 号《审计报告》。以下引用的财务数据，非经特别说明，均引自经汇德会计师事务所审计的财务报表或据此计算而得。

(二) 会计报表

1、合并报表

(1) 合并资产负债表

单位：元

资产	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日	2007 年 12 月 31 日
流动资产：			
货币资金	27,783,723.00	48,550,186.99	13,439,788.51
交易性金融资产			-
应收票据	11,394,502.52	4,829,234.57	8,790,413.29
应收账款	132,236,743.18	103,436,868.06	85,661,513.57
预付款项	44,102,064.60	13,936,579.26	8,543,103.89
应收利息			-
应收股利			-
其他应收款	7,592,497.08	1,781,204.51	21,351,725.28
存货	48,344,581.06	27,056,274.28	24,495,510.87
一年内到期的非流动资产			-
其他流动资产	165,805.02		217,635.00
流动资产合计	271,619,916.46	199,590,347.67	162,499,690.41
非流动资产：			
可供出售金融资产			
持有至到期投资			
长期应收款			
长期股权投资	-	-	-
投资性房地产			
固定资产	339,879,476.61	162,677,232.20	162,722,272.96
在建工程	5,954,596.40	127,081,750.92	18,130,738.89
工程物资			
固定资产清理			
生产性生物资产			
油气资产			
无形资产	17,097,066.14	17,018,639.01	17,741,101.03
开发支出			
商誉			
长期待摊费用			
递延所得税资产	1,232,078.04	966,671.53	1,086,101.90
其他非流动资产			-
非流动资产合计	364,163,217.19	307,744,293.66	199,680,214.78
资产总计	635,783,133.65	507,334,641.33	362,179,905.19

(续)

负债及所有者权益	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日	2007 年 12 月 31 日
流动负债:			
短期借款	190,000,000.00	169,000,000.00	134,700,000.00
交易性金融负债			-
应付票据	-	4,000,000.00	12,800,000.00
应付账款	19,284,740.64	21,519,388.66	13,170,910.36
预收款项	1,011,222.50	2,969,463.28	985,286.52
应付职工薪酬	2,128,257.27	2,458,729.40	1,366,178.61
应交税费	9,847,566.89	3,801,194.90	6,523,639.33
应付利息			-
其他应付款	19,712,519.21	2,193,390.78	6,958,577.60
一年内到期的非流动负债	20,000,000.00		-
其他流动负债			-
流动负债合计	261,984,306.51	205,942,167.02	176,504,592.42
非流动负债:			
长期借款	60,000,000.00	80,000,000.00	-
应付债券			
长期应付款			
专项应付款			
预计负债			
递延所得税负债			
其他非流动负债	-	360,000.00	1,000,000.00
非流动负债合计	60,000,000.00	80,360,000.00	1,000,000.00
负债合计	321,984,306.51	286,302,167.02	177,504,592.42
股东权益:			
股本	160,000,000.00	150,000,000.00	150,000,000.00
资本公积	22,000,000.00		10,000,000.00
减: 库存股			
盈余公积	12,509,191.21	7,149,565.47	2,739,843.95
未分配利润	119,289,635.93	63,882,908.84	21,935,468.82
外币报表折算差额	-		
归属于母公司股东权益合计	313,798,827.14	221,032,474.31	184,675,312.77
少数股东权益			
股东权益合计	313,798,827.14	221,032,474.31	184,675,312.77
负债及股东权益总计	635,783,133.65	507,334,641.33	362,179,905.19

(2) 合并利润表

单位：元

项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
一、营业收入	288,546,637.86	207,572,968.51	161,141,445.81
减：营业成本	123,922,270.60	97,549,307.41	87,653,323.36
营业税金及附加	2,228,778.04	2,326,467.70	1,627,154.65
销售费用	54,804,977.14	28,579,248.39	10,238,766.85
管理费用	17,467,530.69	16,182,448.82	12,336,445.93
财务费用	12,413,187.80	8,792,390.70	9,091,450.70
资产减值损失	2,922,480.12	-150,052.55	3,429,841.12
加：公允价值变动收益			
投资收益	-		-
其中：对联营企业和合营企业的投资收益			
二、营业利润	74,787,413.47	54,293,158.04	36,764,463.20
加：营业外收入	2,519,768.41	2,121,454.28	4,342,420.57
减：营业外支出	874,711.05	633,929.08	70,837.12
其中：非流动资产处置损失			
三、利润总额	76,432,470.83	55,780,683.24	41,036,046.65
减：所得税费用	15,666,118.00	9,350,021.70	6,895,400.00
四、净利润	60,766,352.83	46,430,661.54	34,140,646.65
归属于母公司所有者的净利润	60,766,352.83	46,430,661.54	34,140,646.65
少数股东损益			
其中：被合并方在合并前实现的净利润		199,026.89	-884,053.70
五、每股收益			
（一）基本每股收益	0.40	0.31	0.23
（二）稀释每股收益	0.40	0.31	0.23
六、其他综合收益	-	-1,310,411.73	-
七、综合收益总额	60,766,352.83	45,120,249.81	34,140,646.65
归属于母公司所有者的综合收益总额	60,766,352.83	45,120,249.81	34,140,646.65
归属于少数股东的综合收益总额			

(3) 合并现金流量表

单位：元

项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
一、经营活动产生的现金流量：			
销售商品、提供劳务收到的现金	303,609,483.99	231,985,924.34	140,461,057.97
收到的税费返还	-	-	149,266.30
收到的其他与经营活动有关的现金	10,688,835.75	4,188,751.33	2,905,020.57
经营活动现金流入小计	314,298,319.74	236,174,675.67	143,515,344.84
购买商品、接受劳务支付的现金	130,444,184.00	93,785,873.69	85,981,774.34
支付给职工以及为职工支付的现金	34,721,718.99	17,742,451.96	14,276,578.52
支付的各项税费	35,864,798.97	37,973,519.08	21,099,284.69
支付的其他与经营活动有关的现金	74,640,020.73	29,428,532.19	14,497,807.53
经营活动现金流出小计	275,670,722.69	178,930,376.92	135,855,445.08
经营活动产生的现金流量净额	38,627,597.05	57,244,298.75	7,659,899.76
二、投资活动产生的现金流量：			
收回投资所收到的现金	-	-	-
投资收益收到的现金	-	-	-
处置固定资产无形资产和其他长期资产所收回的现金净额	7,500.00	-	-
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额	-	-	-
收到的其他与投资活动有关的现金	687,884.41	170,724.87	82,531.90
投资活动现金流入小计	695,384.41	170,724.87	82,531.90
购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金	97,246,387.05	130,824,206.48	8,856,786.93
投资所支付的现金	-	-	-
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	-	10,073,500.00	-
支付其他与投资活动有关的现金	-	-	-
投资活动现金流出小计	97,246,387.05	140,897,706.48	8,856,786.93
投资活动产生的现金流量净额	-96,551,002.64	-140,726,981.61	-8,774,255.03
三、筹资活动产生的现金流量：			
吸收投资所收到的现金	32,000,000.00	-	-
取得借款所收到的现金	225,200,000.00	322,800,000.00	153,700,000.00
收到的其他与筹资活动有关的现金	-	29,059,899.72	33,043,660.43
筹资活动现金流入小计	257,200,000.00	351,859,899.72	186,743,660.43
偿还债务所支付的现金	204,200,000.00	208,500,000.00	134,460,000.00
分配股利、利润或偿付利息所支付的现金	15,836,071.03	11,238,673.03	8,985,609.59
支付的其他与筹资活动有关的现金	-	13,528,145.35	40,418,163.30
筹资活动现金流出小计	220,036,071.03	233,266,818.38	183,863,772.89
筹资活动产生的现金流量净额	37,163,928.97	118,593,081.34	2,879,887.54
四、汇率变动对现金的影响额	-6,987.37	-	-21,910.01

五、现金及现金等价物净增加额	-20,766,463.99	35,110,398.48	1,743,622.26
加：期初现金及现金等价物余额	48,550,186.99	13,439,788.51	11,696,166.25
六、期末现金及现金等价物余额	27,783,723.00	48,550,186.99	13,439,788.51

合并现金流量表补充资料

单位：元

补充资料	2009 年度	2008 年度	2007 年度
1.将净利润调节为经营活动现金流量：			
净利润	60,766,352.83	46,430,661.54	34,140,646.65
加：资产减值准备	2,922,480.12	-150,052.55	3,429,841.12
固定资产折旧	18,546,829.01	12,489,067.43	11,811,410.59
无形资产摊销	761,572.87	338,252.87	338,252.87
长期待摊费用摊销	-	-	-
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失	-5,582.98		
固定资产报废损失		-	-
公允价值变动损失			
财务费用	11,473,397.54	8,950,397.85	8,903,077.69
投资损失	-		-
递延所得税资产减少	-265,406.51	119,430.37	-693,129.17
递延所得税负债增加	-		-
存货的减少	-21,288,306.78	-2,560,763.41	-1,542,165.03
经营性应收项目的减少	-26,732,608.81	-20,233,514.22	-56,692,131.18
经营性应付项目的增加	-7,551,130.24	11,860,818.86	7,964,096.22
其他	-	-	-
经营活动产生的现金流量净额	38,627,597.05	57,244,298.75	7,659,899.76
2.不涉及现金收支的重大投资和筹资活动：			
债务转为资本			
一年内到期的可转换公司债券			
融资租入固定资产			
3.现金及现金等价物净变动情况：			
现金的期末余额	27,783,723.00	48,550,186.99	13,439,788.51
减：现金的期初余额	48,550,186.99	13,439,788.51	11,696,166.25
加：现金等价物的期末余额			
减：现金等价物的期初余额			
现金及现金等价物净增加额	-20,766,463.99	35,110,398.48	1,743,622.26

2、母公司报表

(1) 母公司资产负债表

单位：元

资产	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日	2007 年 12 月 31 日
流动资产：			
货币资金	24,061,891.59	43,299,922.57	12,456,450.28
交易性金融资产			
应收票据	10,794,502.52	4,479,234.57	8,240,413.29
应收账款	129,921,072.43	101,422,588.38	81,160,174.08
预付款项	33,985,600.60	27,895,439.65	6,043,024.90
应收利息			
应收股利			
其他应收款	24,492,282.09	1,756,723.66	22,844,283.95
存货	43,028,098.24	22,619,529.21	22,902,516.37
一年内到期的非流动资产			
其他流动资产			192,100.00
流动资产合计	266,283,447.47	201,473,438.04	153,838,962.87
非流动资产：			
可供出售金融资产			
持有至到期投资			
长期应收款			
长期股权投资	8,763,088.27	8,763,088.27	
投资性房地产			
固定资产	322,978,128.64	148,746,853.09	154,172,127.77
在建工程	5,755,094.76	127,081,750.92	15,206,343.20
工程物资			
固定资产清理			
生产性生物资产			
油气资产			
无形资产	17,097,066.14	17,018,639.01	17,741,101.03
开发支出			
商誉			
长期待摊费用			
递延所得税资产	1,193,570.16	923,853.84	1,014,469.39
其他非流动资产			
非流动资产合计	355,786,947.97	302,534,185.13	188,134,041.39
资产总计	622,070,395.44	504,007,623.17	341,973,004.26

(续)

负债及所有者权益	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日	2007 年 12 月 31 日
流动负债:			
短期借款	190,000,000.00	169,000,000.00	130,000,000.00
交易性金融负债			
应付票据	-	4,000,000.00	12,800,000.00
应付账款	16,557,399.16	19,699,292.41	10,897,747.31
预收款项	989,412.50	2,931,203.28	903,236.52
应付职工薪酬	2,128,257.27	2,440,757.24	1,440,868.30
应交税费	6,958,238.70	3,250,981.53	6,012,867.65
应付利息			
应付股利			
其他应付款	19,655,587.42	2,140,145.72	1,521,974.40
一年内到期的非流动负债	20,000,000.00		
其他流动负债	-		
流动负债合计	256,288,895.05	203,462,380.18	163,576,694.18
非流动负债:			
长期借款	60,000,000.00	80,000,000.00	
应付债券			
长期应付款	-		
专项应付款			
预计负债			
递延所得税负债			
其他非流动负债	-	360,000.00	1,000,000.00
非流动负债合计	60,000,000.00	80,360,000.00	1,000,000.00
负债合计	316,288,895.05	283,822,380.18	164,576,694.18
股东权益:			
股本	160,000,000.00	150,000,000.00	150,000,000.00
资本公积	22,000,000.00		
减: 库存股			
盈余公积	12,509,191.21	7,149,565.47	2,739,631.01
未分配利润	111,272,309.18	63,035,677.52	24,656,679.07
股东权益合计	305,781,500.39	220,185,242.99	177,396,310.08
负债及股东权益总计	622,070,395.44	504,007,623.17	341,973,004.26

(2) 母公司利润表

单位：元

项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
一、营业收入	285,086,290.34	205,688,848.85	156,565,839.84
减：营业成本	135,034,263.71	100,778,043.40	83,023,915.82
营业税金及附加	1,937,854.10	2,144,099.65	1,595,965.25
销售费用	54,613,637.51	28,445,133.83	10,165,710.00
管理费用	14,437,965.64	14,348,537.42	11,020,867.41
财务费用	12,292,620.14	8,508,268.11	8,650,573.93
资产减值损失	2,809,941.65	-34,793.26	3,143,311.08
加：公允价值变动收益			
投资收益	-		-
其中：对联营企业和合营企业的投资收益			
二、营业利润	63,960,007.59	51,499,559.70	38,965,496.35
加：营业外收入	2,487,231.29	2,092,151.42	4,338,266.12
减：营业外支出	313,500.93	632,255.63	29,201.81
其中：非流动资产处置损失			
三、利润总额	66,133,737.95	52,959,455.49	43,274,560.66
减：所得税费用	12,537,480.55	8,860,110.85	6,964,801.62
四、净利润	53,596,257.40	44,099,344.64	36,309,759.04
五、每股收益	-	-	-
(一) 基本每股收益	0.35	0.29	0.24
(二) 稀释每股收益	0.35	0.29	0.24
六、其他综合收益	--	-1,310,411.73	--
七、综合收益总额	53,596,257.40	42,788,932.91	36,309,759.04

(3) 母公司现金流量表

单位：元

项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
一、经营活动产生的现金流量：			
销售商品、提供劳务收到的现金	296,412,119.88	224,784,366.63	136,573,690.34
收到的税费返还	-		
收到的其他与经营活动有关的现金	10,317,027.32	4,159,448.47	2,900,866.12
经营活动现金流入小计	306,729,147.20	228,943,815.10	139,474,556.46
购买商品、接受劳务支付的现金	139,526,776.44	103,671,139.60	84,426,011.03
支付给职工以及为职工支付的现金	29,488,771.58	15,005,522.22	12,789,577.95
支付的各项税费	31,893,702.14	36,134,637.57	21,086,240.35
支付的其他与经营活动有关的现金	79,050,042.02	32,064,837.98	12,938,173.91
经营活动现金流出小计	279,959,292.18	186,876,137.37	131,240,003.24
经营活动产生的现金流量净额	26,769,855.02	42,067,677.73	8,234,553.22
二、投资活动产生的现金流量：			
收回投资所收到的现金	-		
投资收益收到的现金	-		
处置固定资产无形资产和其他长期资产所收回的现金净额	-		
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额	-		
收到的其他与投资活动有关的现金	668,971.03	164,550.37	76,833.77
投资活动现金流入小计	668,971.03	164,550.37	76,833.77
购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金	83,833,798.63	128,368,368.25	7,185,793.49
投资所支付的现金	-		
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	-	10,073,500.00	
支付其他与投资活动有关的现金	-		
投资活动现金流出小计	83,833,798.63	138,441,868.25	7,185,793.49
投资活动产生的现金流量净额	-83,164,827.60	-138,277,317.88	-7,108,959.72
三、筹资活动产生的现金流量：			
吸收投资所收到的现金	32,000,000.00		
取得借款所收到的现金	225,200,000.00	322,800,000.00	149,000,000.00
收到的其他与筹资活动有关的现金	-	29,059,899.72	30,000,000.00
筹资活动现金流入小计	257,200,000.00	351,859,899.72	179,000,000.00
偿还债务所支付的现金	204,200,000.00	203,800,000.00	129,760,000.00
分配股利、利润或偿付利息所支付的现金	15,836,071.03	11,006,787.28	8,607,765.20
支付的其他与筹资活动有关的现金	-	10,000,000.00	40,418,163.30
筹资活动现金流出小计	220,036,071.03	224,806,787.28	178,785,928.50
筹资活动产生的现金流量净额	37,163,928.97	127,053,112.44	214,071.50
四、汇率变动对现金的影响额	-6,987.37	-	-

五、现金及现金等价物净增加额	-19,238,030.98	30,843,472.29	1,339,665.00
加：期初现金及现金等价物余额	43,299,922.57	12,456,450.28	11,116,785.28
六、期末现金及现金等价物余额	24,061,891.59	43,299,922.57	12,456,450.28

母公司现金流量表补充资料

单位：元

补充资料	2009 年度	2008 年度	2007 年度
1.将净利润调节为经营活动现金流量：			
净利润	53,596,257.40	44,099,344.64	36,309,759.04
加：资产减值准备	2,809,941.65	-34,793.26	3,143,311.08
固定资产折旧	16,818,364.20	11,953,313.91	10,974,941.99
无形资产摊销	761,572.87	338,252.87	338,252.87
长期待摊费用摊销	-	-	-
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失			
固定资产报废损失		-	-
公允价值变动损失			
财务费用	11,492,310.92	8,724,686.60	8,530,931.43
投资损失	-		-
递延所得税资产减少	-269,716.32	90,615.55	-621,496.66
递延所得税负债增加	-		-
存货的减少	-20,408,569.03	282,987.16	-1,231,899.32
经营性应收项目的减少	-43,784,580.48	-23,646,224.43	-52,922,632.56
经营性应付项目的增加	5,754,273.81	259,494.69	3,713,385.35
其他	-	-	-
经营活动产生的现金流量净额	26,769,855.02	42,067,677.73	8,234,553.22
2.不涉及现金收支的重大投资和筹资活动：			
债务转为资本			
一年内到期的可转换公司债券			
融资租入固定资产			
3.现金及现金等价物净变动情况：			
现金的期末余额	24,061,891.59	43,299,922.57	12,456,450.28
减：现金的期初余额	43,299,922.57	12,456,450.28	11,116,785.28
加：现金等价物的期末余额			
减：现金等价物的期初余额			
现金及现金等价物净增加额	-19,238,030.98	30,843,472.29	1,339,665.00

二、财务报表的编制基础、合并报表范围及变化情况

(一) 财务报表的编制基础

本公司以持续经营为基础，按照实际发生的交易或事项编制申报财务报表。

本公司原按照财政部 2006 年以前颁布的企业会计准则和《企业会计制度》及其补充规定(以下简称“原会计准则”)编制财务报表。自 2007 年 1 月 1 日起，本公司开始执行财政部于 2006 年 2 月颁布的《企业会计准则》及其补充规定(以下简称“企业会计准则”)。

本申报财务报表附注的披露同时也遵照了中国证监会公告〔2010〕1 号文件《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 15 号--财务报告的一般规定》(2010 年修订)的规定。

本申报财务报表的报告期为 2007 年度、2008 年度及 2009 年度。

(二) 合并报表范围及变化情况

1、合并报表范围

本公司合并报表为通过同一控制下企业合并取得的子公司华仁塑胶：

子公司名称	注册地	主营业务	注册资本	股权比例	是否合并
华仁塑胶	青岛	药品包装材料和容器、药用丁基胶塞等	1000万元	100%	是

2、合并报表范围变化情况

经公司董事会决议，公司于 2008 年 2 月 18 日与控股股东华仁世纪集团签署股份转让协议，公司以人民币 1,007.35 万元的价格受让其持有的华仁塑胶 100% 的股份。作价依据为华仁塑胶以 2007 年 12 月 31 日为评估基准日的净资产评估值。公司作为股东已于 2008 年 2 月 18 日向华仁塑胶委派了全部三名董事组成华仁塑胶新一届董事会。华仁塑胶股东变更已于 2008 年 2 月 22 日办理完成。鉴于上述情况，公司确认会计上的股权合并日为 2008 年 2 月 29 日。

华仁塑胶重组前一个会计年度末(2007 年 12 月 31 日)的资产总额、前一个会计年度(2007 年度)的营业收入、利润总额分别为 2,379.75 万元、909.74 万元、-95.17

万元，占本公司相应项目的 6.57%、5.65%和-2.32%，均低于本公司相应项目的百分之二十。公司收购华仁塑胶 100%的股权为同一控制下的企业合并，编制申报报表时，公司自 2007 年 1 月 1 日起将华仁塑胶纳入合并会计报表范围。

三、报告期内采用的主要会计政策和会计估计

(一) 收入确认与计量

(1) 销售商品收入的确认：①企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方。②企业既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制。③收入的金额能够可靠地计量。④相关的经济利益很可能流入企业。⑤相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

对于产品销售收入确认，公司具体执行的确认条件为：公司依据客户订单发出产品经客户签收后，确认销售收入。

公司对于销售客户的分类标准：公司生产的非 PVC 软袋输液主要通过直供医院和医药公司经销两种销售渠道完成销售，客户相应分为医院客户和经销商客户，经销商客户又可细分为配送商客户和经销商客户。对于由企业自主开发的医院客户而医院直接指定的配送商，为便于更为细化的分类管理，同时区别于一般的经销商客户，企业将该类经销商称为配送商。配送商一般仅收取 4%至 6%的配送费用，企业对于配送商的产品售价高于一般经销商。医院客户和配送商客户通过医院销售渠道完成销售，经销商客户通过医药公司经销渠道完成销售。

各类客户具有代表性的销售合同（协议）主要条款比较：

序号	项 目	医 院	经销商	配送商
1	合同订立	客户每次提货均需书面订货通知（签章有效）	客户每月于商定日期前将提货明细交企业确认	同经销商
2	货物发运	企业送货至指定地址，客户组织卸车、搬运	同医院	同医院
3	货物接收	客户指定货物接收人书面签收或盖货物收讫章	同医院	同医院
4	回款要求	客户收到产品后于赊销期内电汇或约定期限内办理银行承兑汇票结算	同医院	同医院
5	退货、换货	非产品质量问题，企业不接受退货、换货	同医院	同医院

从上表可以看出，公司将客户划分为医院和经销商，以及进一步将经销商客户细分为配送商客户和经销商客户，实际是为加强公司对销售客户的精细化管理出发，从客户的回款期、赊销信用等方面对销售客户所做的分类。从各类客户具有代表性的销售合同（协议）条款分析，除具体执行细节方面因不同客户有所差异外，主要条款基本一致。

从公司实际销售业务的核查情况看，公司依据客户订单（提货明细）发出产品并经客户签收后，对于上述各类客户，公司均已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方，公司既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也不再对已售出的商品实施控制。

综上，不同的客户除了回款期、赊销信用方面有所区别外，公司对各类客户在收入确认具体原则和时点采用同一标准。即：公司依据客户订单（提货明细）发出产品，于取得客户指定货物接收人书面签收或盖货物收讫章的销售凭据时确认销售收入。

（2）提供劳务收入的确认：①企业在资产负债表日提供劳务交易的结果能够可靠估计的，采用完工百分比法确认提供劳务收入。②企业在资产负债表日提供劳务交易结果不能够可靠估计的，分别下列情况处理：已经发生的劳务成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的劳务成本金额确认提供劳务收入，并按相同金额结转劳务成本。已经发生的劳务成本预计不能够得到补偿的，将已经发生的劳务成本计入当期损益，不确认提供劳务收入。

（3）让渡资产使用权收入的确认：让渡资产使用权收入包括利息收入、使用费收入。同时满足下列条件时，予以确认：相关的经济利益很可能流入企业；收入的金额能够可靠计量。

（二）应收款项坏帐准备计提

对于单项金额重大的应收账款、其他应收款（单个客户金额占应收款项期末余额10%以上的应收款项），单独进行减值测试。有客观证据表明发生减值的，根据未来现金流量现值低于其账面价值的差额，计提坏账准备。以后如有客观证据表明价值已恢复，且客观上与确认该损失后发生的事项有关，原确认的坏账准备予以转回，计入当期损益。

短期应收款项的预计未来现金流量与其现值相差很小的，在确定相关减值损失时，

不对其预计未来现金流量进行折现。

对于单项金额非重大或经单独测试后未减值的应收账款、其他应收款，按账龄特征评估其信用风险，划分为六个组合，再按这些应收款项组合在资产负债表日余额的一定比例计算确定减值损失，计提坏账准备。坏账准备计提比例为：

账龄	计提比例
1 年以内	5%
1-2 年	10%
2-3 年	20%
3-4 年	30%
4-5 年	50%
5 年以上	100%

坏账损失的确认标准：a、因债务人破产，依法律清偿后依然无法收回的债权。b、债务人死亡，既无遗产可以清偿，又无义务承担人，确实无法收回的债权。c、债务人三年内未能履行偿还义务，并有足够的证据表明无法收回或收回的可能性极小，经董事会批准列为坏账的债权。

(三) 存货

存货是指企业在日常活动中持有的以备出售的产成品或商品、处在生产过程中的在产品、在生产过程或提供劳务过程中耗用的材料和物料等。

存货的计量方法：存货取得时按实际成本进行初始计量。资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。存货的成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。

确定发出存货成本所采用的方法：企业采用加权平均法确定发出存货的实际成本。

可变现净值的确定方法：可变现净值是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。

存货的盘存制度为永续盘存制。

(四) 固定资产

(1) 固定资产的标准为使用年限在一年以上的房屋、建筑物、机械、运输工具及

其它与经营有关的设备器具、工具等以及不属于生产经营主要设备,但单位价值在 2000 元以上,并且使用期限超过两年的物品。

符合固定资产标准的资产在同时满足下列条件时,才确认为固定资产:①与该资产有关的经济利益很可能流入企业;②该资产的成本能够可靠计量。

(2) 固定资产计价

固定资产按照实际成本进行初始计量。

(3) 本公司折旧采用年限平均法计算,预计净残值率 2005 年以前为原值的 3%, 2005 年起新增固定资产的残值率调整为 5%,并按固定资产类别确定其使用年限,其分类及折旧率如下:

类别	使用年限	年折旧率
房屋及建筑物	25-40 年	3.88%-2.38%
生产设备	10-15 年	9.70%-6.33%
运输设备	5-10 年	19.40%-9.50%
办公设备	5 年-10 年	19.40%-9.50%

(4) 固定资产的后续支出

固定资产的后续支出是固定资产在使用过程中发生的更新改造支出、修理费用等。对具有延长固定资产的使用寿命、使产品的质量实质性提高、使产品成本实质性降低三者之一的情况,并使可能流入公司的经济利益超过了原先的估计发生的后续支出,计入固定资产账面价值,增计金额不超过该固定资产的可收回金额。否则在发生时确认为损益。

(五) 无形资产

(1) 无形资产是指本公司拥有或实际控制的没有实物形态的可辨认非货币性资产,只有与无形资产有关的经济利益很可能流入企业,同时该无形资产的成本能够可靠计量时,无形资产才予以确认。

根据其使用寿命分为使用寿命有限的无形资产和使用寿命不确定的无形资产。

(2) 无形资产按取得时的实际成本进行初始计量。

(3) 企业于取得无形资产时，估计该使用寿命的年限或者构成使用寿命的产量等类似计量单位数量，以确定无形资产的使用寿命。

来源于合同性权利或其他法定权利的无形资产，其使用寿命不超过合同性权利或其他法定权利的期限；合同或法律没有规定使用寿命的，企业综合各方面的因素判断，确定无形资产为企业带来经济利益的期限。

按照上述方法仍无法合理确定无形资产为企业带来经济利益的期限的，该无形资产视为使用寿命不确定的无形资产。

(4) 企业在每个会计期间对使用寿命不确定的无形资产的使用寿命进行复核，如果有证据表明无形资产的使用寿命是有限的，估计其使用寿命，按照使用寿命有限的无形资产处理。

(5) 无形资产的摊销

使用寿命有限的无形资产，企业根据其有关的经济利益的预期实现方式，确定无形资产摊销方法；无法可靠确定其预期经济利益实现方式的，采用直线法摊销。在其使用寿命内系统合理摊销；使用寿命不确定的无形资产不进行摊销。

(6) 企业无形项目支出资本化条件

企业内部研究开发项目开发阶段的支出，同时满足下列条件的，才能确认为无形资产：

①完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；

②具有完成该无形资产并使用或出售的意图；

③无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，应当证明其有用性；

④有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；

⑤归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。

除满足上述条件的开发阶段的支出外，其他研究、开发支出均于发生时计入当期损益。

(六) 资产减值

资产减值是指资产的可收回金额低于其账面价值。

在财务报表中单独列示的商誉和使用寿命不确定的无形资产，无论是否存在减值迹象，至少每年进行减值测试。固定资产、无形资产及长期投资等，企业在资产负债表日判断资产是否存在可能发生减值的迹象，资产存在减值迹象的，以单项资产为基础估计其可收回金额；难以对单项资产的可收回金额进行估计的，以该资产所属的资产组为基础确定资产组的可收回金额。按照可收回金额低于账面价值的差额，计提减值准备。

资产组是企业可以认定的最小资产组合，其产生的现金流入基本上独立于其他资产或资产组。能够独立于其他部门或单位等形成收入、产生现金流入，或者其形成的收入和现金流入绝大部分独立于其他部门或单位、且属于可认定的最小资产组合的企业的生产线、营业网点、业务部门通常被认定为一个资产组；几项资产组合生产产品存在活跃市场的，这些资产的组合也被认定为资产组。

可收回金额根据资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。

上述资产减值损失一经确认，如果以后期间价值得以恢复，也不予转回。

(七) 借款费用

借款费用是指企业因借款而发生的利息及其他相关成本，包括借款利息、折价或溢价的摊销、辅助费用以及因外币借款而发生的汇兑差额等。

借款费用资本化的确认原则：①资产支出已经发生；②借款费用已经发生；③为使资产达到预定可使用或者可销售状态所必要的构建或者生产活动已经开始。

资本化期间是指从借款费用开始资本化时点到停止资本化时点的期间，借款费用暂停资本化的期间不包括在内。符合资本化条件的资产在构建或生产过程中发生非正常中断、且中断期间连续超过 3 个月的，暂停借款费用资本化。

借款费用资本化金额的计算：

①为构建或生产符合资本化条件的资产而借入的专门借款，以专门借款当期实际

发生的利息费用，减去将尚未动用的借款资金存入银行取得的利息收入或进行暂时性投资取得的投资收益后的金额确定。

②为构建或生产符合资本化条件的资产而占用了一般借款，根据累计资产支出超过专门借款部分的资产支出加权平均数乘以所占用一般借款的资本化率，计算确定一般借款应予资本化的金额。资本化率根据一般借款的加权平均利率计算确定。

(八) 政府补助

本公司将能够满足政府补助所附条件并且能够收到时确认为政府补助。政府补助为货币性资产的，按照收到或应收的金额计量；政府补助为非货币性资产的，按照公允价值计量，公允价值不能可靠取得的，按照名义金额计量。

与资产相关的政府补助，确认为递延收益，自相关资产达到预定可使用状态时起，在该资产使用寿命内平均分配，分次计入以后各期的损益。以名义金额计量的政府补助，直接计入当期损益。与收益有关的政府补助，分别以下情况处理：

(1) 用于补偿公司以后期间的相关费用或损失的，确认为递延收益，并在确认相关费用的期间，计入当期损益。

(2) 用于补偿公司已发生的相关费用或损失的，取得时直接计入当期损益。

(九) 所得税

公司所得税的会计处理采用资产负债表债务法核算。资产、负债的账面价值与其计税基础存在可抵扣暂时性差异的，以很可能取得用来可抵扣暂时性差异的应纳税所得额为限，确认由可抵扣暂时性差异产生的递延所得税资产。当期所得税及递延所得税作为所得税费用或收益计入当期损益，但不包括下列情况产生的所得税：(1) 企业合并；(2) 直接计入所有者权益的交易或事项。

四、税项及其减免情况

(一) 主要税项及法定税率

1、增值税

按应税销售额的 17% 计算的销项税额减去可抵扣进项税后计缴，公司及子公司华

仁塑胶内销货物按 17%计提销项税额，子公司华仁塑胶外销货物出口退税执行“免、抵、退”政策。

2、企业所得税

本公司注册地青岛市高科技工业园，是符合《财政部、国家税务总局关于企业所得税若干优惠政策的通知》(财税字[1994]001号)规定的高新技术产业开发区，2005年11月7日，公司获得青岛市科学技术局核发的编号为0537112A0298的高新技术企业证书，有效期两年；2007年12月13日，公司获得青岛市科学技术局核发的编号为0737112A0298的高新技术企业认定证书，有效期两年。根据科技部、财政部、国家税务总局《关于印发<高新技术企业认定管理办法>的通知》(国科发火〔2008〕172号)和《高新技术企业认定管理工作指引》(国科发火[2008]362号)的有关规定，经青科高字[2008]27号文件确认，公司于2008年12月23日获得青岛市科学技术委员会、青岛市财政局、青岛市国家税务局和青岛市地方税务局联合核发的编号为GR200837100068的高新技术企业证书，有效期三年。公司2007年度、2008年度以及2009年度减按15%的税率计缴企业所得税。

子公司华仁塑胶2007年度按应纳税所得额的33%的税率计缴企业所得税，2008年度、2009年度按应纳税所得额的25%的税率计缴企业所得税。

五、最近一年内收购兼并情况

最近一年内公司无收购兼并其他企业资产及股权情况。

六、非经常性损益

依据经注册会计师核验的非经常性损益明细表，公司最近三年非经常性损益的具体内容如下：

单位：万元

项目	2009年	2008年	2007年
非流动性资产处置损益	0.56	-	-
政府补助	248.57	195.40	429.20
同一控制下企业合并产生的子公司期初至合并日的当期净损益		19.90	-88.41
除上述各项之外的其他营业外收支净额	-84.62	-46.65	-2.04
其他（调整当期管理费用的职工福利费余额）			59.79

非经常性损益合计	164.51	168.66	398.54
减:所得税	19.57	22.31	74.04
扣除所得税后非经常性损益合计	144.93	146.34	324.50
其中: 归属于母公司股东	144.93	146.34	324.50
扣除非经常性损益后的净利润	5,931.71	4,496.72	3,089.56
非经常性损益净额占净利润的比重	2.39%	3.15%	9.50%

七、主要财务指标

(一) 主要财务指标

项目	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日	2007 年 12 月 31 日
流动比率	1.04	0.97	0.92
速动比率	0.85	0.84	0.78
资产负债率(母公司)	50.84%	56.31%	48.13%
应收账款周转率(次)	2.45	2.20	2.56
存货周转率(次)	3.29	3.64	3.60
息税折旧摊销前利润(万元)	10,570.51	7,757.33	6,300.61
归属于股东的净利润 (万元)	6,076.64	4,643.07	3,414.07
归属于股东扣除非经常性损益后的 净利润(万元)	5,931.71	4,496.72	3,089.56
利息保障倍数	7.28	7.34	5.52
每股经营活动产生的现金流量(元/ 股)	0.24	0.38	0.05
每股净现金流量(元/股)	-0.13	0.23	0.01
归属于股东的每股净资产(元/股)	1.96	1.47	1.23
无形资产(扣除土地使用权、水面养 殖权和采矿权等后)占净资产的比 例	5.45%	1.24%	1.68%

上述指标的计算公式如下:

- 1、流动比率=流动资产/流动负债
- 2、速动比率=速动资产/流动负债
- 3、资产负债率=总负债/总资产
- 4、应收账款周转率=营业收入/应收账款平均余额
- 5、存货周转率=营业成本/存货平均余额
- 6、息税折旧摊销前利润=税前利润+利息支出-利息收入+折旧支出+长期待摊费用摊销+无形资产摊销

- 7、利息保障倍数 = (税前利润 + 利息支出) / 利息支出
- 8、每股净资产 = 期末净资产 / 普通股股数
- 9、每股经营活动现金流量净额 = 经营活动产生的现金流量净额 / 期末股本总额
- 10、每股净现金流量 = 现金流量净额 / 期末股本总额
- 11、归属于股东的每股净资产 = 股东权益 / 期末股本总额
- 12、无形资产占净资产比例 = 无形资产 (土地使用权除外) / 期末净资产

(二) 净资产收益率和每股收益

按照《公开发行证券公司信息披露编报规则第 9 号——净资产收益率和每股收益的计算及披露》(2010 年修订)计算的公司净资产收益率和每股收益如下表所示:

期间	项目	加权平均净资产收益率	每股收益	
			基本每股收益	稀释每股收益
2009 年	归属于公司普通股股东的净利润	23.42%	0.40	0.40
	扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	22.87%	0.39	0.39
2008 年	归属于公司普通股股东的净利润	22.33%	0.31	0.31
	扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	21.76%	0.30	0.30
2007 年	归属于公司普通股股东的净利润	20.37%	0.23	0.23
	扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	19.53%	0.21	0.21

八、历次验资情况

(一) 1998 年 5 月公司前身华仁有限设立时的验资情况

1998年5月12日, 青岛海晖审计师事务所出具青晖审所验字[1998]第47号《验资报告》, 确认截至1998年5月12日止, 华仁有限已收到其投资人投入的资本人民币500万元。

本次出资投入的资产500万元均为货币资金, 具体情况详见“发行人关于公司设立以来股本演变情况的说明”相关部分。

（二）1999 年 6 月公司前身华仁有限增资时的验资情况

1999年7月12日，山东汇德出具（99）汇所验字第3-013号《验资报告》，确认截至1999年6月30日止，华仁有限已收到青岛金城实业缴纳的新增注册资本人民币3,500万元，变更后的累计注册资本实收金额为人民币4,000万元。

本次增资投入的资产3500万元均为货币资金，具体情况详见“发行人关于公司设立以来股本演变情况的说明”相关部分。

（三）2000 年 6 月公司前身华仁有限增资时的验资情况

2001年5月31日，山东汇德出具（2001）汇所验字第3-013号《验资报告》，确认截至2001年5月31日止，华仁有限已收到其股东缴纳的新增出资额合计人民币1,010万元，变更后的注册资本实收金额为人民币5,010万元。

本次增资投入的资产1,010万元，其中400万元由金城实业以债权投入，其余资产均以货币资金投入，具体情况详见“发行人关于公司设立以来股本演变情况的说明”相关部分。

（四）2001 年 8 月华仁药业整体变更设立时的验资情况

2001年8月8日，山东汇德出具了（2001）汇所验字第3-016号《验资报告》，确认截至2001年6月30日止，青岛华仁药业股份有限公司（筹）已收到其发起股东投入的资本人民币5,010万元，其中股本5,010万元。

本次整体变更系按照华仁有限基准日为2001年6月30日经审计的净资产投入，具体情况详见“发行人关于公司设立以来股本演变情况的说明”相关部分。

（五）2003 年 12 月华仁药业增资时的验资情况

2003年12月29日，山东汇德出具（2003）汇所验字第3-016号《验资报告》，确认截至2003年12月29日止，华仁药业已收到华仁集团新增注册资本人民币3,800万元；并已将资本公积1,190万元转为股本，合计4,990万元。变更后的累计注册资本实收金额为人民币10,000万元。

本次增资投入的资产4,990万元，其中华仁集团投入货币资金3,800万元，公司以

资本公积转增股本1,190万元，具体情况详见“发行人关于公司设立以来股本演变情况的说明”相关部分。

（六）2005年8月华仁药业增资时的验资情况

2005年8月31日，山东汇德出具（2005）汇所验字第3-010号《验资报告》，确认截至2005年8月31日止，华仁药业已收到股东华仁世纪集团缴纳的新增注册资本合计人民币5,000万元。变更后的累计注册资本实收金额为人民币15,000万元。

本次增资投入的资产5,000万元，其中3,000万元系实物出资，2,000万元系货币资金出资，具体情况详见“发行人关于公司设立以来股本演变情况的说明”相关部分。

（七）2009年8月华仁药业增资时的验资情况

2009年9月16日，山东汇德出具（2009）汇所验字第3-007号《验资报告》，确认截至2009年9月16日止，华仁药业已收到广发信德缴纳的新增注册资本1,000万元。本次增资后，华仁药业的注册资本实收金额为人民币16,000万元。

九、备考利润表

公司自2007年起已全面执行新会计准则，由于本公司没有需要调整的其他新旧准则差异事项，备考利润表与申报财务报表无差异。

十、财务状况分析

（一）资产构成情况及变动分析

报告期内公司各类资产金额及占总资产的比例如下：

单位：万元

项目	2009年12月31日		2008年12月31日		2007年12月31日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
流动资产合计	27,161.99	42.72%	19,959.04	39.34%	16,249.97	44.87%
货币资金	2,778.37	4.37%	4,855.02	9.57%	1,343.98	3.71%
应收票据	1,139.45	1.79%	482.92	0.95%	879.04	2.43%
应收账款	13,223.67	20.80%	10,343.69	20.39%	8,566.15	23.65%
预付款项	4,410.21	6.94%	1,393.66	2.75%	854.31	2.36%

其他应收款	759.25	1.19%	178.12	0.35%	2,135.17	5.90%
存货	4,834.46	7.60%	2,705.63	5.33%	2,449.55	6.76%
其他流动资产	16.58	0.03%	-	-	21.76	0.06%
非流动资产合计	36,416.32	57.28%	30,774.43	60.66%	19,968.02	55.13%
固定资产	33,987.95	53.46%	16,267.72	32.07%	16,272.23	44.93%
在建工程	595.46	0.94%	12,708.18	25.05%	1,813.07	5.01%
无形资产	1,709.71	2.69%	1,701.86	3.35%	1,774.11	4.90%
递延所得税资产	123.21	0.19%	96.67	0.19%	108.61	0.30%
资产总计	63,578.31	100.00%	50,733.46	100.00%	36,217.99	100.00%

报告期内公司资产总额保持稳步增长趋势，2007 年末至 2009 年末余额分别为 36,217.99 万元、50,733.46 万元、63,578.31 万元，2008 年末及 2009 年末分别比上期末增长了 40.08%和 25.32%。报告期内公司流动资产与非流动资产占总资产的比例相对稳定，2007 年末至 2009 年末，公司流动资产占总资产的比例分别为 44.87%、39.34%和 42.72%，非流动资产占总资产的比例分别为 55.13%、60.66%、57.28%。报告期内各期末，流动资产和非流动资产均保持稳定增长，其中，流动资产快速增长主要是随着公司主营业务的持续增长，货币资金、应收账款及存货等流动资产均持续增加；非流动资产的增加主要是随着公司规模的扩大，公司为了满足生产需求，自筹资金新建了非 PVC 软袋输液二期工程项目，致使固定资产增加较多。

1、资产总体情况分析

(1)货币资金

本公司截止 2007 年末、2008 年末和 2009 年末的货币资金余额分别为 1,343.98 万元、4,855.02 万元和 2,778.37 万元，占总资产的比例分别为 3.71%、9.57%和 4.37%。2008 年末货币资金较 2007 年末大幅增加，增长了 261.24%，主要原因是公司盈利能力较强，主要产品毛利率较高，经营活动产生的现金流量净额较多；其次为公司于 2008 年获得银行长期借款 8,000.00 万元及短期借款，筹资活动产生的现金净流入较大。2009 年末货币资金较 2008 年减少了 2076.65 万元，主要系公司于 2009 年 12 月 14 日与青岛市国土资源和房屋管理局签订了《国有建设用地使用权出让合同》，受让工业用地 4.08676 公顷，合计价款为人民币 2,899 万元，公司已预付土地出让价款 1,499 万元；同时因公司受让的土地上有地上附着物，公司与青岛博新生物制药有限公司签订《附着物转让协议》，受让的地上附着物建筑总面积为 5,057.22 平方米，总价款为 1,287.13 万元，款项已付清。

(2)应收票据

2007 年末至 2009 年末，公司应收票据余额分别为 879.04 万元、482.92 万元和 1,139.45 万元。2008 年末较 2007 年末减少了 45.06%，主要是期末票据到期承兑或背书所致；2009 年末较 2008 年末增加了 656.53 万元，增幅为 135.95%，主要原因为公司销售规模迅速扩大，导致客户用票据方式支付的货款相应增加。

截止 2009 年 12 月 31 日，已背书未到期的票据金额 18,523,331.18 元，无转为应收帐款的票据。公司前五名应收票据如下：

单位：万元

名称	出票日期	到期日	金额
广东大翔药业有限公司	2009 年 9 月 11 日	2010 年 3 月 11 日	158.00
山东瑞康药品配送有限公司	2009 年 8 月 27 日	2010 年 2 月 6 日	120.00
广东大翔药业有限公司	2009 年 8 月 14 日	2010 年 2 月 14 日	116.00
北京医药股份有限公司	2009 年 9 月 27 日	2010 年 3 月 27 日	100.00
宁波药材股份有限公司	2009 年 9 月 28 日	2010 年 3 月 28 日	94.00
合计	--	--	588.00

根据公司制定的《应收票据管理制度》，应收票据的管理主要包括以下几点：

应收票据的审核：在接受应收票据时，财务人员要按照《票据法》和《支付结算办法》等规定，仔细审核票据的真实性、合法性，防止以假乱真，避免或减少应收票据风险。

应收票据的批准：应收票据的取得必须经由保管票据以外的主管人员批准。应收票据的贴现须经主管人员审核和批准，以防伪造。

应收票据的账务处理：应收会计要仔细登记应收票据备查簿，具体内容包括：应收票据的种类、号数和出票日期、票面金额、付款人、承兑人、背书人的姓名或单位名称、到期日、背书转让日、贴现日期、贴现率和贴现净额，以及收款日期和收回金额、退票情况等资料，应收票据到期结清票款或退票后，应当在备查簿内逐笔注销。应收票据的账务处理：公司收到票据、票据贴现、期满兑现、票据背书时，相关会计人员要按照《企业会计准则》的规定及时进行账务处理。财务中心接到银行通知客户退票时，应即转告销售部门，销售部门对于退票，无法换回现金或新票时，应即提交法务部寄发存证信函，通知发票人及背书人，并迅速拟定善策处理。

应收票据的保管：应收票据统一由出纳保管，出纳不得经手任何与应收票据相关会计记录；对于即将到期的应收票据，应及时向付款人提出付款。对已贴现的票据应在备查簿

中登记,以便日后追踪管理;应收会计应仔细登记应收票据备查簿,每月月底核对应收票据明细账、应收票据备查簿;做到账、簿相符;财务中心每月月底安排应收票据盘点,月中不定期抽盘一次。盘点的要求参照现金执行。

报告期内各年度应收票据的种类及使用情况

单位:万元

类 别		2007 年度	2008 年度	2009 年度
一、期初余额		232.09	879.04	482.90
二、收到情况	银行承兑汇票	3,044.06	4,411.31	7,554.92
	商业承兑汇票	436.44	366.29	
	小 计	3,480.50	4,777.60	7,554.92
三、使用情况	背书转让	2,206.87	3,244.63	4,851.04
	到期托收	256.68	1,245.08	628.80
	贴现	370.00	684.03	1,418.53
	小 计	2,833.55	5,173.74	6,898.37
四、期末余额	银行承兑汇票	786.64	482.90	1,139.45
	商业承兑汇票	92.40		
	小 计	879.04	482.90	1,139.45

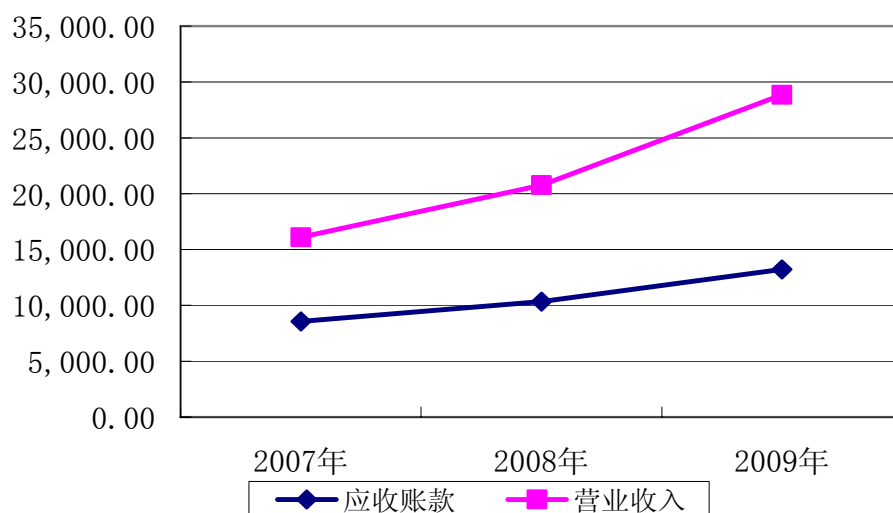
(3)应收账款

A、应收账款变动分析

报告期内 2007 年末至 2009 年末,公司应收账款净额分别为 8,566.15 万元、10,343.69 万元、13,223.67 万元,占资产总额的比例分别为 23.65%、20.39%、20.80%,占资产总额的比例整体保持相对稳定,占当期营业收入的比例分别为 53.16%、49.83%、45.83%。2007 年末、2008 年末及 2009 年末,应收账款净额较前一期分别增加了 1,777.54 万元及 2,879.99 万元,增幅分别为 20.75%、27.84%。造成上述应收账款净额增长的主要原因为销售规模的快速增长。

①销售的快速增长

营业收入与应收账款增长趋势图（万元）



如上图所示，公司报告期内应收账款净额随销售的增长而增加，2007 年度至 2009 年度，随着销售规模的扩大，报告期内公司分别实现营业收入 16,114.15 万元、20,757.30 万元和 28,854.66 万元，2008 年度、2009 年度公司营业收入的增长幅度分别为 28.81% 和 39.01%，高于相应年度应收账款的增长幅度 20.75% 和 27.84%。应收账款大幅增长的主要原因为同期营业收入大幅增长所致。营业收入的增长来自于公司市场销售的快速拓展，2007 年以来公司在保有原有医院客户和经销商渠道的基础上，进一步加大拓宽经销商销售渠道，以此带动公司产品在全国市场的辐射范围。因此营业收入的增加导致公司应收账款的余额相应增加。

②对医院销售货款回收期适当延长

此外，公司对医院的应收账款回款期平均为 5 个月，但 2007 年开始部分大中型医院客户回款期延长，如青岛大学附属医院（配送商为青岛百洋医药科技有限公司）、襄樊中心医院（配送商为湖北大地医药有限公司）等医院因进行基础建设延长付款期，导致公司应收账款回收期的延长，由原来的 5 个月延长至 8 个月，大中型医院客户资金实力较强，货款回收风险较低，但由于医院在药品买卖中的强势地位，其付款时间较长，直接造成公司年末应收账款余额增加较快，在一定程度上也提高了公司应收账款占营业收入的比例。截止 2009 年 12 月 31 日，公司应收医院客户账款余额比例为 37.11%，高于公司对医院客户销售收入的比例 29.87%。

B、应收账款质量分析

①应收账款账龄

2008 年末及 2009 年末，公司应收账款账龄结构如下：

单位：万元

账龄	2009 年 12 月 31 日			2008 年 12 月 31 日		
	金额	比例	坏账准备	金额	比例	坏账准备
1 年以内	12,831.48	91.74%	641.57	10,575.48	96.86%	528.77
1-2 年	1,114.72	7.97%	111.47	248.51	2.28%	24.85
2-3 年	19.61	0.14%	3.92	76.57	0.70%	15.31
3-4 年	20.68	0.15%	6.21	17.23	0.16%	5.17
4-5 年	0.68	0.00%	0.34	-	-	-
合计	13,987.19	100%	763.52	10,917.80	100%	574.11

截止 2009 年 12 月 31 日，1 年以内的应收账款所占比例为 91.74%，账龄在 1-2 年内的应收账款所占比例为 7.97%，两者合计达到 99.71%；2008 年末，1 年以内的应收账款所占比例为 96.86%，账龄在 1-2 年内的应收账款所占比例为 2.28%，两者合计达到 99.14%。总体上，公司应收账款账龄结构合理，不存在长期未收回的大额应收款项。

截止 2009 年 12 月 31 日，公司账龄 1-2 年的应收账款余额为 1,114.72 万元，占应收账款余额的比例为 7.97%，涉及 50 余家客户。从下表可以看出，账龄 1-2 年的应收账款前十名余额合计为 903.50 万元，占账龄 1-2 年应收账款余额的比例为 81.05%。

账龄 1-2 年的应收账款账龄较长主要原因为：①账龄 1-2 年的应收账款客户中，大部分为医院客户，医院客户回款期较长但应收账款风险相对较小。如下表中的保定市第三医院、二五二医院、旅顺区民医院、大连 406 医院、沈阳一五七医院回款期一直较长，虽然每月持续回款，但大部分医院客户的回款金额小于其每月发货金额，导致各医院累计应收额较大且应收账款账龄较长；②有少部分医院客户如旅顺口区第二人民医院、胶南市中医院，虽已确认应收账款询证函，但应收款时间较长且一直未回款，公司已对其停货。各销售中心销售人员对此部分医院客户已加大催收力度。③账龄 1-2 年的应收账款客户中，有部分经销商客户因回款较差已停止合作，公司已采取相应措施清收应收账款。如黑龙江三宝泰医药有限公司为公司的经销商客户，因其销售给医院时医院未对其回款，因此黑龙江三宝泰医药有限公司对公司的销售账款回款时间长，公司对其采取催收、停货等措施后，截止 2009 年 3 月 17 日其已回款 70 万元。④其余部分经销商客户如山东天行健医药有限公司、山东太乙制药有限公司等经销商客户为公司常年业务客户，销售额较大且回款风险较小，虽然应收账款回款期较

长但目前均回款正常。

公司账龄 1-2 年的应收账款前十名客户，明细如下：

名称	余额 (单位：元)	截止 2010 年 3 月 17 日回款额 (单位：元)
黑龙江三宝泰医药有限公司	2,678,740.38	700,000.00
保定市第三医院	2,496,474.80	205,366.00
二五二医院	923,645.32	1,038,822.56
山东天行健医药有限公司	812,029.87	302,600.00
旅顺区人民医院	503,837.10	1,408,728.63
山东太乙制药有限公司	488,500.00	374,000.00
旅顺口区第二人民医院	400,952.00	0.00
胶南市中医院	337,916.00	0.00
大连 406 医院	259,241.16	248,497.66
沈阳一五七医院	133,638	196,273.00
合计	9,034,974.63	4,474,287.85

②应收账款客户

公司的客户分为医院客户和经销商客户，经销商客户又可细分为配送商客户和经销商客户，配送商客户指医院用户为公司自主开发的客户、但医院有其自身配送要求，公司需与经销商签订销售合同、产品由经销商配送至医院，经销商仅扣 4%-6% 的差价作为配送费用，为便于区分，此类经销商此处称为配送商。医院客户的账期较长，但医院客户一般实力雄厚，信用良好，因此坏账风险较小。截止 2009 年 12 月 31 日，公司直接销售给医院的应收账款为 5,092 万元，此外，公司销售给配送商的应收账款为 4,343 万元，因此，截止 2009 年末应收医院客户的应收账款合计为 9,534 万元，占应收账款的比例合计为 68.16%，即公司 2/3 应收账款的最终客户为坏账风险较小的医院。

报告期内，公司对医院客户、配送商和经销商的销售收入如下：

单位：万元

项目	2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
经销商	11,578	40.12%	5,693	27.43%	3,652	22.66%
配送商	8,275	28.68%	6,571	31.66%	5,293	32.85%
医院	8,620	29.87%	8,262	39.80%	6,574	40.80%
其他	382	1.32%	231	1.11%	595	3.69%
合计	28,855	100.00%	20,757	100.00%	16,114	100.00%

报告期内，公司对医院客户、配送商和经销商的应收账款情况如下：

单位：万元

项目	2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
经销商	4,552	32.54%	4,047	37.07%	2,976	33.00%
配送商	4,343	31.05%	3,046	27.90%	2,931	32.51%
医院	5,092	36.41%	3,825	35.03%	3,111	34.50%
合计	13,987	100.00%	10,918	100.00%	9,018	100.00%

报告期内，应收账款前五名客户及金额如下：

2009 年 12 月 31 日		
单位名称	期末余额 (元)	占比 (%)
北京医药股份有限公司	7,236,640.22	5.17%
青岛百洋医药科技有限公司	6,032,105.65	4.31%
武汉阳光医药有限公司	5,772,400.46	4.13%
保定市第三医院	5,304,777.82	3.79%
湖北大地医药有限公司	4,738,286.82	3.39%
合计	29,084,210.96	20.79%
2008 年 12 月 31 日		
单位名称	期末余额 (元)	占比 (%)
黑龙江三宝泰医药有限公司	6,298,740.38	5.77%
青岛百洋医药科技有限公司	5,414,079.68	4.96%
湖北大地医药有限公司	4,807,541.91	4.40%
保定市第三医院	4,389,142.30	4.02%
北京医药股份有限公司	3,871,559.61	3.55%
合计	24,781,063.88	22.70%
2007 年 12 月 31 日		
单位名称	期末余额 (元)	占比 (%)
青岛华仁新特药有限公司	11,015,848.61	12.22%
湖北大地医药有限公司	6,593,852.00	7.31%
青岛百洋医药科技有限公司	5,449,472.66	6.04%
辽宁万隆医药有限公司	3,675,452.42	4.08%
武汉阳光医药有限公司	3,307,813.80	3.67%
合计	30,042,439.49	33.31%

2009 年末公司的配送商客户对应的具体医院情况如下表所示：

客户名称	配送医院	应收余额(元)
北京医药股份有限公司	解放军总医院(301医院)	7,236,640.22
	北京军区总医院	
	北京丽泽医院	
	北京玛丽妇婴医院	
	北京市昌平区妇幼保健院	
	北京市大兴区妇幼保健院	
	北京市大兴区红星医院	
	北京市房山区第一医院	
	北京市丰台区长辛店医院	
	北京市海淀医院	
	北京市怀柔区第一医院	
	北京市普仁医院	
	北京市石景山医院	
	北京市西城区二龙路医院	
	北京市宣武区广外医院	
	北京中医药大学东方医院	
	大兴妇幼保健院(亦庄分院)	
	中国人民解放军海军总医院	
	航空工业中心医院第二门诊部	
	空军总医院	
	中国人民解放军第306医院	
青岛百洋医药科技有限公司	青岛市四〇一医院	6,032,105.65
	胜利医院	
	青医附院	
	青岛玛丽妇产医院	
湖北大地医药有限公司	襄樊市中心医院	4,738,286.82
	老河口市第一医院	
武汉阳光医药有限公司	华中科技大学同济医学院附属同济医院	5,772,400.46
	华中科技大学同济医学院附属协和医院	
	武汉协和医院附属肿瘤中心	
	武汉市第三医院	
	武汉市儿童医院	
	武汉市普爱医院	
	宜昌市中心人民医院	
上海雷允上(北区)绿谷药业有限公司	上海市奉贤区南桥镇社区卫生服务中心光明分中心	308,501.50
	上海市虹口区江湾医院	
山东天行健医药有限公司	济南千佛山医院	2,896,229.17
	山东大学齐鲁医院	
山东瑞康药品配送有限公司	安丘市人民医院	3,047,285.27
	莱州市第三人民医院	
	莱州市人民医院	
	临沂罗庄中心医院	
	蓬莱市潮水中心卫生院	
	蓬莱市康力医药商城	
	蓬莱市人民医院	
	蓬莱市西山医院	
	蓬莱市中医院	
	青岛市骨伤科医院	
	荣成市第二人民医院	
	荣成市妇幼保健院	
	荣成市人民医院	
	乳山市人民医院	
	武城县人民医院	
	招远市人民医院	
	中国人民解放军第四〇四医院	

	诸城中医医院 济南市第五人民医院 烟台光华医院 烟台海港医院 烟台莱山区第一人民医院 烟台市烟台山医院 烟台市中医医院 烟台通华医院 烟台新安总医院 烟台毓璜顶医院 烟台中医世家医药有限公司药品超市 德州市立医院 威海卫人民医院 烟台莱阳中心医院	
辽宁万隆医药有限公司	辽宁省肿瘤医院 沈阳铁西区精神卫生中心 辽宁省金秋医院 中共辽宁省委机关门诊部 中国医科大学第一附属医院 中国医科大学第二附属医院滑翔分院 沈阳二四二医院 中国医科大学附属第四医院（三家分院）	3,244,938.22
辽宁省医药实业有限公司 (大连)	辽宁中医药大学附属第二医院	419,144.00
辽宁恒松医药有限公司	沈阳市红十字会医院 沈阳急救中心 沈阳市第九人民医院 沈阳市第四人民医院 沈阳市儿童医院 沈阳市骨科医院 沈阳医学院奉天医院 沈阳医学院沈洲医院	2,259,447.26
黑龙江省竞泽医药有限公司	哈尔滨第四军医大学附属医院	2,234,377.40
国药集团药业股份有限公司	第二军医大学附属东方肝胆外科医院 上海市宝山区顾村镇菊泉新城社区卫生服务中心 北京大学第三医院 北京华信医院 北京大学第六医院 北京丰台医院(桥南部) 北京航天总医院 民航总医院 北京好好眼科门诊部 北京桓兴肿瘤医院 北京京煤集团总医院 北京京煤集团总医院门矿医院 北京平谷区岳协医院 北京市垂杨柳医院 北京市第二医院 北京市海淀区医学救援中心 北京市回民医院 北京市隆福医院 北京市通州区老年病医院 北京市宣武区广外医院 北京市中关村医院 北京中医药大学东方医院 北京中医药大学东直门医院	2,840,750.62

	解放军总医院第二附属医院 (309)	
	首都医科大学中医药学院附属鼓楼中医医院	
	卫生部北京医院	
	武警北京市总队第三医院	
	武警总医院	
	中国人民解放军空军航空医学研究所附属医院 (466)	
	中国人民解放军空军司令部门诊部	
大连医大医药生物有限公司	大连临海药房	580,258.51
	大连市甘井子区人民医院 (1)	
	大连市金州区第一人民医院	
	大连医科大学附属第二医院	
大连市医药物资有限公司	大连 210 医院	1,816,383.00
合计		43,426,748.10

综上所述，从公司应收账款的客户来看，公司应收账款风险可控、质量较好。

③应收账款回收天数

截止 2009 年 12 月 31 日，公司各销售中心应收货款余额、近 5 个月发货金额如下表所示：

销售中心	应收货款余额（元）	近 5 月发货额（元）	货款占用天数（注）
北京中心	26,773,134.59	26,662,277.60	144.88
大连中心	25,027,981.50	16,837,310.35	213.67
广州中心	7,056,166.50	16,103,586.96	65.73
杭州中心	16,883,866.77	30,675,696.04	82.56
青岛中心	15,101,767.96	14,966,373.59	148.52
山东中心	21,285,386.89	21,947,870.22	136.24
上海中心	2,790,439.47	4,457,657.59	92.28
武汉中心	12,768,426.07	11,922,989.82	160.55
其他	12,184,744.70	10,770,953.58	169.69
合计	139,871,914.45	154,055,552.25	136.19

注：货款占用天数=（应收货款余额 / 近 5 个月发货金额）*150

从上表可以看出北方区域的销售中心货款占用天数较长，因北方区域大部分为公司长期合作的医院客户（含由配送商配送的医院客户），应收账款回收期较长，因此北方销售中心货款占用天数较长；南方区域的销售中心大部分为直接销售至经销商，回款较快，因此南方销售中心货款占用天数较短。

C、应收账款回收制度

公司为保证应收账款质量，在客户开户、结算方式及货款回笼方面采取了如下措施，该等措施或方式有效地保证了公司货款及时足额的回笼，提高了应收账款质量。

信用管理：公司采用 ERP 系统对应收账款进行信用管理：公司在开发新客户时，

要对该新客户资质资料（经销商主要包括营业执照、药品经营许可证、税务登记证，医院主要包括医疗机构执业业务许可证）进行审核，同时对客户的资产情况、信用情况、销售实力及财务实力进行调查，在确认该客户符合公司的新客户规定要求后，才在本公司 ERP 信息系统内中给该公司开户，建立该新客户的档案信息，设定赊销账龄及赊销额度后开始发货；对于公司长期合作的老客户，公司以各客户 2008 年 12 月 31 日实际回款周期设定为最长赊销账龄，如客户应收账款超过赊销账龄时，系统自动停止发货。特殊客户需延长账龄时，需经客户申请，由商务部门和财务部门审核后确定是否增加赊销账龄，信用管理专员依据赊销审批表在 ERP 系统内调整赊销账龄。

商务经理跟踪所有经销商的医院回款账期，所有经销商的回款账期均控制在医院给予经销商的账期内（禁止经销商挪用资金），如发现经销商回款账期超过医院给予经销商的回款账期，公司立即停货并进入公司催收的法律程序（目前公司未发生过经销商挪用资金现象）。

结算方式：公司在与长期合作的、资信良好的经销商签订供货合同时规定了 2 个月的应收账款回收期，公司与信用良好、实力雄厚的各大医院客户签订供货合同时一般规定 5---8 个月的应收账款回收期。目前新开发的经销商等客户要求采取现款发货方式，并停止给回款周期长、信誉差的不良客户发货。

货款回笼：公司采取了科学的应收账款管理措施，财务部设专人核算应收账款，负责对客户的信用状况、应收账款账龄、货款回笼情况进行分析，并定期与客户对账，并就分析结果与商务经理及相应销售业务员及时沟通，以制定有针对性的销售收款政策。公司设专门的清欠组负责对账期较长的应收账款进行回收。

同时，为加大应收账款的回款力度，公司制定了应收账款回款措施。每月月初公司高管、财务部、商务部召开应收账款分析会，讨论各销售中心应收账款回收情况、分析账龄、账款余额等变化情况，按应收账款回收情况对各销售中心考核，每月月末财务部门应收账款专员向公司商务部提供当月应收账款账龄明细表，商务部将各应收款项下发至各地销售中心，由销售人员及时核对、跟踪回款情况，如超过信用期限，采用电话催收、上门催收、计扣奖金、诉讼等办法加快应收账款周转速度。

D、坏帐准备计提情况

从应收账款账龄分布与前五名欠款客户构成的上述分析中可以看出，公司应收账

款质量较好，坏帐风险小。为进一步降低风险，公司制定了稳健的坏帐准备计提政策，对占期末应收账款余额 10%以上的款项单独进行减值测试，对于单项金额非重大或经单独测试后未发生减值的应收账款：1 年以内的按 5%计提坏帐，1-2 年的按 10%计提坏帐，2-3 年的按 20%计提坏帐，3-4 年的按 30%计提坏帐，4-5 年的按 50%计提坏帐，5 年以上的按 100%计提坏帐。

鉴于公司应收账款的帐龄结构、应收账款主要欠款客户的实力与信用等因素，公司管理层认为公司制定的应收账款坏帐准备计提比例合理，符合公司实际情况及谨慎性原则，已足额计提坏帐准备。

（3）预付货款

2007 年末至 2009 年末，公司预付款项净额分别为 854.31 万元、1,393.66 万元和 4,410.21 万元，占总资产的比例分别为 2.36%、2.75%和 6.94%。其中 2008 年末预付款项余额比 2007 年末增加 539.35 万元，增幅为 63.13%，增加的主要原因是预付公司非 PVC 软袋输液二期工程的设备款、材料款所致，其中预付德国 PLUEMAT 公司设备款 469.43 万元，预付二期工程款江苏南通二建集团有限公司 120.00 万元；2009 年末较 2008 年末增加 3,016.55 万元，增幅为 216.45%，主要为公司预付青岛市财政局购买土地出让金 1,490.83 万元及预付青岛博新生物制药有限公司土地附着物转让价款 1,425.71 万元所致，2010 年 3 月 9 日，公司取得了青岛市人民政府颁发的房地产权证（青房地权市字第 201017844 号）。截至 2009 年 12 月 31 日，预付款项中无持本公司 5%（含 5%）以上表决权股份的股东单位欠款。

（4）其他应收款

截至 2007 年末、2008 年末和 2009 年末，公司其他应收款分别为 2,135.17 万元、178.12 万元和 759.25 万元，占总资产的比例分别为 5.90%、0.35%和 1.19%，报告期内变动幅度较大。

2007 年末其他应收款较大，主要为应收关联方款项及应收非关联方暂借款。2007 年末其他应收款余额中应收关联方金额为 907.28 万元，其中应收华仁世纪集团 905.99 万元，应收其他关联方 1.29 万元，占其他应收款的比例为 42.49%；应收非关联方青岛鹰谷置业有限公司暂借款 1,000.00 万元。

2008 年末其他应收款为 178.12 万元，比 2007 年末减少 1,957.05 万元，减少幅度为 91.66%。主要是因为公司开始筹划上市，在中介机构的帮助下完善了公司治理，

于 2008 年 6 月清理完毕关联方资金往来，收回了华仁世纪集团 905.99 万元，同时也收回了非关联方青岛鹰谷置业有限公司 1,000.00 万元暂借款。

自 2008 年 7 月以来，公司未与关联方发生过资金往来。2007 年及 2008 年 1-6 月份公司与关联方资金往来具体情况详见本招股说明书“第七节 同业竞争与关联交易 二、关联方与关联交易”。

2009 年末其他应收款较 2008 年增加了 581.13 万元，增幅为 326.26%，主要系公司为取得募投项目用地进行土地竞拍时上交至青岛市崂山区财政局 578 万元土地竞价保证金所致。截止 2009 年 12 月 31 日其他应收款无持有公司 5%以上表决权股份的股东欠款。

2008 年末及 2009 年末，公司其他应收款账龄结构如下：

单位：万元

账龄	2009 年 12 月 31 日			2008 年 12 月 31 日		
	金额	比例	坏账准备	金额	比例	坏账准备
1 年以内	744.58	92.28%	37.23	151.39	78.05%	7.57
1-2 年	50.53	6.26%	5.05	11.91	6.14%	1.19
2-3 年	1.13	0.14%	0.23	21.13	10.89%	4.23
3-4 年	1.08	0.13%	0.32	9.54	4.92%	2.86
4-5 年	9.54	1.18%	4.77	-		-
合计	806.86	100%	47.60	193.97	100%	15.85

2009 年 12 月 31 日其他应收款前五名金额合计 656.87 万元，占其他应收款总额的 81.41%，前五名具体明细如下：

单位：万元

名称	金额（万元）	款项性质
青岛市崂山区财政局	578.00	土地竞价保证金
青岛东亿港华燃气有限公司	28.75	燃气费
青岛市崂山区城市规划建设局	27.66	劳务工资保证金
山东石油青岛第 36 发卡网点	12.46	油款
厦门市医疗机构药品集中招标采购联合委员会	10.00	保证金
合计	656.87	---

（5）存货

2007 年末至 2009 年末，本公司存货余额分别为 2,449.55 万元、2,705.63 万元和 4,834.46 万元，占总资产的比例分别为 6.76%、5.33%和 7.60%。报告期内公司存货的具体情况如下：

单位：万元

项目	2009 年 12 月 31 日		2008 年 12 月 31 日		2007 年 12 月 31 日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
原材料	1,752.29	36.25%	883.78	32.66%	826.61	33.83%
周转材料	241.70	5.00%	169.22	6.25%	148.34	6.06%
库存商品	2,523.35	52.20%	1,312.48	48.51%	1,323.43	54.03%
在产品	317.12	6.56%	340.15	12.57%	149.18	6.09%
合计	4,834.46	100.00%	2,705.63	100%	2,449.55	100%

2007 年及 2008 年，存货余额基本保持稳定，随着公司业务规模及产能快速扩张、资产规模稳定增长，存货占总资产的比例总体呈下降趋势。

2009 年末存货较 2008 年末增加 2,728.83 万元，增幅为 78.68%，主要原因是报告期内随着公司产品销量的快速增长，公司二期非 PVC 软袋输液工程项目建成投产产量增大，库存商品及原料储备量相应增加。

截至 2009 年 12 月 31 日，公司存货不存在可变现净值低于成本的情况且库存账龄较短，故未计提跌价准备。

(6) 固定资产

类别	2009 年 12 月 31 日				2008 年 12 月 31 日			
	原值	净值	成新率	比例	原值	净值	成新率	比例
房屋建筑物	14,858.49	13,816.17	92.99%	40.65%	6,184.60	5,377.41	86.95%	33.06%
机器设备	27,141.86	19,819.37	73.02%	58.31%	16,396.54	10,617.83	64.76%	65.27%
电子设备	492.21	199.17	40.46%	0.59%	435.43	188.81	43.36%	1.16%
运输设备	269.55	152.54	56.59%	0.45%	170.63	83.68	49.04%	0.51%
合计	42,762.10	33,987.95	79.48%	100%	23,187.19	16,267.72	70.16%	100%

本公司截至 2007 年末、2008 年末和 2009 年末，固定资产净额分别为 16,272.23 万元、16,267.72 万元和 33,987.95 万元。公司固定资产主要为办公及开展生产经营活动所使用的房屋建筑物、机器设备，产品研发、生产、检测使用的仪器等生产设备和运输设备等。2009 年末固定资产净值较 2008 年增加 17,720.23 万元，增幅为 108.93%，主要原因为公司二期非 PVC 软袋输液工程于 2009 年 8 月建成投产转入固定资产。期末公司固定资产不存在可收回金额低于账面价值的情况，故未计提固定资产减值准备

公司固定资产抵押情况如下

① 2009 年 8 月，公司以制袋灌装生产线及部分设备为公司在交通银行青岛市市

南第一支行的 3,520 万元短期贷款办理了贷款抵押;

② 2009 年 8 月,公司以 1 号工程楼、2 号动物房、3 号主厂房、4 号综合楼为公司交通银行青岛市市南第一支行的 4,480 万元短期贷款办理了贷款抵押;

③ 2009 年 4 月,公司以设备抵押及青岛华仁房地产做出保证向中国农业银行青岛高科园支行贷款 4,000 万元。

(7) 在建工程

截至 2007 年末、2008 年末和 2009 年末,公司在建工程分别为 1,813.07 万元、12,708.18 万元和 595.46 万元。其中,2008 年末在建工程较 2007 年末增加 10,895.11 万元,增幅为 600.92%,主要为公司应对产品销量的不断扩大、满足生产经营需要自筹资金建设二期非 PVC 软袋输液工程项目。该工程于 2009 年 8 月达到预定使用状态并投入使用,转入固定资产科目核算。

2008 年末、2009 年末在建工程的具体情况如下:

单位: 万元

工程名称	2008 年 12 月 31 日	本期增加	本期转出	2009 年 12 月 31 日
二期非 PVC 软袋输液项目	12,403.01	5,622.26	17,938.36	86.91
其中: 资本化利息	211.76	367.48	579.23	--
其他	305.16	805.04	601.65	508.55
合计	12,708.17	6,427.30	18,540.01	595.46

(8) 无形资产

公司无形资产为土地使用权、技术转让费及财务软件。截至 2007 年末、2008 年末和 2009 年末,公司无形资产净值分别为 1,774.11 万元、1,701.86 万元和 1,709.71 万元,具体情况如下所示:

单位: 万元

名称	取得方式	原值	摊销年限	剩余摊销年限	累计摊销额	期末余额
土地使用权	出让	1,649.32	47 年	37 年	256.70	1,392.62
技术转让费	购买	447.16	10 年	6 年	134.60	312.56
财务软件	购买	6.16	10 年	7 年	1.63	4.53
合计	--	2,102.64	--	--	392.93	1,709.71

期末公司无形资产不存在可收回金额低于账面价值的情况,故未计提减值准备。

(9) 递延所得税资产

2007 年末至 2009 年末，递延所得税资产期末余额分别为 108.61 万元、96.67 万元、123.21 万元。报告期内公司递延所得税资产金额变动原因及确认依据如下：

单位：万元

	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日	2007 年 12 月 31 日
一、报表数			
递延所得税资产	123.21	96.67	108.61
二、计提依据：			
1、华仁药业			
应收账款（坏帐准备）	748.36	557.18	451.74
其他应收款（坏帐准备）	47.36	15.65	124.58
政府补助		36.00	100.00
职工教育经费		7.07	
小计	795.71	615.90	676.31
税率	15%	15%	15%
递延所得税资产	119.36	92.39	101.45
2、华仁塑胶			
应收账款（坏帐准备）	15.16	16.93	24.37
其他应收款（坏帐准备）	0.24	0.20	4.28
政府补助			
职工教育经费			
小计	15.40	17.13	28.65
税率	25%	25%	25%
递延所得税资产	3.85	4.28	7.16
合计	123.21	96.67	108.61

2、资产减值准备计提情况

截至 2009 年 12 月 31 日，本公司根据自身实际情况，对应收账款和其他应收款合计计提了 811.12 万元的坏账准备，因公司存货、固定资产、无形资产等资产不存在减值情形，故未对其计提减值准备。

报告期内，公司的主要资产减值准备的计提情况如下：

单位：万元

资产减值准备	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日	2007 年 12 月 31 日
坏账准备			
其中：应收账款	763.52	574.11	451.74
其他应收款	47.60	15.85	124.58
合计	811.12	589.96	576.31

公司制定了切实可行的资产减值准备计提政策，并严格按照资产减值准备政策的规定以及各项资产的实际情况，足额的计提了各项资产减值准备，相关的各项减值准备计提比例充分、合理，公司将来不会因为资产突发减值而导致重大财务风险。公司资产减值准备计提政策稳健，能够保障公司的资产保全和持续经营能力。

(二) 负债构成及变动分析

1、负债总体情况分析

最近三年公司负债总体情况及结构如下：

单位：万元

项目	2009 年 12 月 31 日		2008 年 12 月 31 日		2007 年 12 月 31 日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
流动负债合计	26,198.43	81.37%	20,594.22	71.93%	17,650.46	99.44%
短期借款	19,000.00	59.01%	16,900.00	59.03%	13,470.00	75.89%
应付票据	--	--	400.00	1.40%	1,280.00	7.21%
应付账款	1,928.47	5.99%	2,151.94	7.52%	1,317.09	7.42%
预收款项	101.12	0.31%	296.95	1.04%	98.53	0.56%
应付职工薪酬	212.83	0.66%	245.87	0.86%	136.62	0.77%
应交税费	984.76	3.06%	380.12	1.33%	652.36	3.68%
其他应付款	1,971.25	6.12%	219.34	0.77%	695.86	3.92%
一年内到期的非流动负债	2,000.00	6.21%	--	--	--	--
非流动负债合计	6,000.00	18.63%	8,036.00	28.07%	100.00	0.56%
长期借款	6,000.00	18.63%	8,000.00	27.94%	--	--
其他非流动负债	--	--	36.00	0.13%	100.00	0.56%
负债总计	32,198.43	100.00%	28,630.22	100.00%	17,750.46	100.00%

报告期内 2007 年末至 2009 年末公司负债总额分别为 17,750.46 万元、28,630.22 万元、32,198.43 万元，2007 年末、2008 年末、2009 年末负债余额分别比上期末增长了 29.31%、61.29%、12.46%。

报告期内公司流动负债占负债总额的比例较高，主要系随着公司业务规模的扩大，公司银行短期借款、应付账款等流动负债相应增加。报告期内公司流动负债持续增长的主要原因为：（1）随着公司业务规模的快速扩大，日常经营对流动资金需求也快速增长，而自身资金积累已经不能满足生产经营的需求，公司向银行借款来解决公司对资金的需求；（2）报告期内公司进行了大量固定资产投资，包括一期非 PVC 软袋输液扩建工程、二期非 PVC 软袋输液项目工程等，需要大量资金投入。

2、主要债项分析

(1) 短期借款

2007 年末至 2009 年末，公司的短期借款余额分别为 13,470 万元、16,900 万元和 19,000 万元。公司短期借款主要为银行借款，报告期内占流动负债的比例分别为 76.32%、82.06%和 78.52%。最近一年及一期短期借款的具体明细情况如下：

单位：万元

项目	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日
保证借款	6,000.00	8,900.00
抵押借款	13,000.00	8,000.00
合计	19,000.00	16,900.00

以上借款均是公司随着业务规模快速扩大增加的流动资金借款。上述借款均在正常的借款期限内，无逾期的情况。

(2) 应付账款

2007 年末至 2009 年末，公司的应付账款余额分别为 1,317.09 万元、2,151.94 万元和 1,928.47 万元，占负债总额的比例分别为 7.42%、7.52%和 5.99%，占比呈不断下降趋势。公司应付账款主要由应付原材料货款、工程款构成。截止 2009 年 12 月 31 日，应付账款余额中不存在应付持有本公司 5%以上（含 5%）表决权股东的应付账款。

(3) 预收款项

截止 2007 年末、2008 年末和 2009 年末，公司预收款项余额分别为 98.53 万元、296.95 万元和 101.12 万元，占负债总额的比例分别为 0.56%、1.04%和 0.31%。公司预收款项大部分为预收的暂未发货的货款。截至 2009 年 12 月 31 日，预收款项余额中不存在欠持有本公司 5%以上（含 5%）表决权股东的款项。

(4) 应交税费

报告期内公司应交税费的明细项目及金额如下：

单位：万元

应交税费明细	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日	2007 年 12 月 31 日
增值税	108.42	327.54	252.10
营业税	0.75	0.75	-
企业所得税	798.81	8.38	365.60
城建税	11.05	23.20	17.01

教育费附加	4.74	9.94	7.29
地方教育费附加	1.58	3.31	2.43
个人所得税	10.25	3.14	2.43
河道费	2.34	3.41	5.52
印花税	3.96	0.42	-
房产税	31.09	-	-
土地使用税	11.76	-	-
合计	984.76	380.12	652.36

报告期内 2007 年至 2009 年，公司应交税费分别为 652.36 万元、380.12 万元和 984.76 万元。其中 2008 年较 2007 年减少 272.24 万元，主要为应交企业所得税减少了 357.22 万元，2008 年末应交所得税减少的主要原因为 2008 年开始实施新企业所得税法，公司前三季度按 25% 的所得税法预缴所得税，2008 年 12 月公司取得高新技术企业资格，当年实际执行 15% 的企业所得税税率，因此 2008 年度前三季度预缴所得税额大于应交所得税额，使得年末应交所得税额降低；2009 年末应交税费较 2008 年增加 604.64 万元，主要为应交企业所得税增加 790.48 万元，应交企业所得税增加的主要原因为 2009 年四季度的预缴所得税额（四季度所得税的预缴工作均在次年 1 月份缴纳）和 2009 年度的汇算清缴所得税额截止 2009 年末尚未缴纳，，除此之外 2009 年公司收入增幅较大也导致所得税相应增加。

（5）其他应付款

2007 年末至 2009 年，公司其他应付款分别为 695.86 万元、219.34 万元和 1,971.25 万元，占负债总额的比例分别为 3.92%、0.77% 和 6.12%。2009 年末其他应付款余额较 2008 年末增加了 1,751.91 万元，主要是二期非 PVC 软袋输液项目工程尾款以及建设工程、设备的质量保证金。

（6）长期借款

2007 年公司负债结构不尽合理，短期负债占总负债的比例过高，2008 年 6 月 27 日，公司与农业银行青岛高科技支行签订了长期借款合同，借款金额为 8,000 万元，期限为 3 年，保证人为华仁世纪集团及青岛华仁房地产。通过上述安排，使公司短期借款占总负债的比例从 2007 年末的 75.89% 下降到 2008 年末的 59.03%，优化了公司的债务结构。

(7) 其他非流动负债

截止 2007 年末和 2008 年末,公司其他非流动负债余额分别为 100.00 万元、36.00 万元,均为各项政府补助所形成的递延收益。其中 2007 年为 100.00 万元,系根据青岛市崂山区科学技术局与公司签订的《青岛市崂山区科技计划项目合同》(LS-06-KJ1-08 号),青岛市崂山区科学技术局为公司的“抗恶性肿瘤药物膦甲酸钠新剂型中试研究”项目提供了 100 万元的区科技发展资金;2008 年为 36.00 万元,系根据青岛市崂山区发展和改革局与公司签订的《青岛市崂山区高技术产业发展项目合同》(LSGJS-200608 号),为公司的“膦甲酸钠注射液、非 PVC 软袋大输液产业化”项目提供的 36 万元补助资金,截止 2009 年末项目验收完毕。

(三) 所有者权益构成及变动分析

报告期内公司所有者权益总额及构成如下:

单位: 万元

项目	2009 年 12 月 31 日		2008 年 12 月 31 日		2007 年 12 月 31 日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
股本	16,000.00	50.99%	15,000.00	67.86%	15,000.00	81.22%
资本公积	2,200.00	7.01%		-	1,000.00	5.41%
盈余公积	1,250.92	3.99%	714.96	3.23%	273.98	1.48%
未分配利润	11,928.96	38.02%	6,388.29	28.90%	2,193.55	11.88%
归属于母公司 股东权益合计	31,379.88	100.00%	22,103.25	100.00%	18,467.53	100.00%
股东权益合计	31,379.88	100.00%	22,103.25	100.00%	18,467.53	100.00%

1、股本

2009年8月25日,公司召开股东大会,同意公司总股本由15,000万股增加至16,000万股,新增资本由广发信德以货币资金投入。2009年9月16日,山东汇德会计师事务所出具(2009)汇所验字第3-007号《验资报告》,对本次增资进行了确认。2009年9月22日,华仁药业在青岛市工商行政管理局办理了本次增资的变更登记手续。

2、资本公积

2007 年末资本公积 1,000.00 万元为华仁塑胶实收资本金额,公司收购华仁塑胶构成同一控制下的企业合并,编制申报报表时,公司自 2007 年 1 月 1 日将华仁塑胶纳入合并报表范围,华仁塑胶的实收资本反映在合并报表 2007 年的资本公积科目。

2009 年末资本公积较 2008 年末增加 2,200.00 万元，为广发信德增资共投入资金 3,200.00 万元，其中 1,000.00 万元计入股本，剩余 2,200.00 计入资本公积。

3、盈余公积

资产负债表日，公司分别按照当年实现净利润的 10%计提法定盈余公积。

报告期内，盈余公积如下表所示：

单位：万元

项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
法定公积金	1,250.92	714.96	273.98
合计	1,250.92	714.96	273.98

2007 年末中的盈余公积包含华仁塑胶的盈余公积金额。2007 年度盈余公积增加系按照公司 2007 年度净利润在弥补以前年度亏损后，按剩余金额的 10%计提法定公积金 273.96 万元；2008 年度、2009 年度盈余公积增加系公司按 2008 年度、2009 年度净利润按 10%计提法定公积金。

4、未分配利润

单位：万元

项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
期初未分配利润	6,388.29	2,193.55	-946.55
加：本期归属于普通股股东的净利润	6,076.64	4,643.07	3,414.07
加：其他	-	-7.35	-
减：提取法定盈余公积	535.96	440.97	273.96
期末未分配利润	11,928.96	6,388.29	2,193.55

2008 年度发生额其他中-1,310,411.73 元，系 2008 年 2 月公司通过同一控制下企业合并形成的对华仁塑胶长期股权投资的初始投资成本（合并日被合并方华仁塑胶所有者权益账面价值）与所承担债务账面价值（合并对价）之间的差额调整留存收益（未分配利润）。被合并方华仁塑胶在合并前实现的留存收益金额：盈余公积 212.94 元、未分配利润-1,237,124.67 元；其中归属于本公司的金额：盈余公积 212.94 元、未分配利润-1,237,124.67 元。由于本公司 2008 年度资本公积（股本溢价）余额为 0 元，因此，在合并资产负债表中上述归属于本公司的留存收益金额均未转入留存收益。

2008 年度发生额中其他中 1,236,911.73 元，如上所述 2008 年 2 月公司实际合并华仁塑胶后，在合并报表时将 2008 年之前追溯合并报表中华仁塑胶截止 2008 年 2 月累积未分配利润金额 1,236,911.73 元予以抵消所致。

报告期内公司未对股东进行利润分配。

(四) 偿债能力分析

1、主要财务指标

报告期内，公司偿债能力相关的主要财务指标如下：

单位：万元

项目	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日	2007 年 12 月 31 日
流动比率	1.04	0.97	0.92
速动比率	0.85	0.84	0.78
资产负债率（母公司）	50.84%	56.31%	48.13%
	2009 年	2008 年	2007 年
息税折旧摊销前利润(万元)	10,570.51	7,757.33	6,300.61
利息保障倍数	7.28	7.34	5.52

报告期内，公司短期偿债指标处于合理水平。本公司（母公司）的资产负债率在 2008 年、2009 年上升较快，主要因为报告期内随着公司业务规模的快速增长，流动资金需求较大，并且公司报告期内投产非 PVC 软袋输液一期扩建工程和二期工程，由于无其他融资渠道，公司仅通过银行贷款融资导致资产负债率上升。

本公司息税折旧前利润上升幅度较大，由 2007 年度的 6,300.61 万元上升至 2009 年度的 10,570.51 万元，年复合增长率 29.53%。利息保障倍数逐年增加，由 2007 年度的 5.52 倍上升至 2009 年度的 7.28 倍。表明由于公司利润水平在报告期内不断提高，较强的盈利能力能够很好的支撑公司筹措资金，无较大偿债风险。

2、与同行业上市公司的比较

财务指标	时间	双鹤 药业	西南 药业	通化 东宝	太龙 药业	湖南 金健	四川 科伦	行业 平均值	本公 司
流动比率	2006 年度	1.48	0.65	1.56	1.32	0.98	--	1.20	0.74
	2007 年度	1.84	0.92	1.45	1.23	0.91	1.05	1.23	0.92
	2008 年度	2.49	1.05	1.58	1.09	0.82	1.25	1.38	0.97
	2009 年度	2.54	1.25	2.24	1.06	0.87	1.38	1.56	1.04
速动比率	2006 年度	1.10	0.51	1.19	0.88	0.37	--	0.81	0.56
	2007 年度	1.42	0.71	1.10	0.84	0.28	0.60	0.82	0.78
	2008 年度	1.93	0.89	1.24	0.65	0.29	0.85	0.97	0.84
	2009 年度	2.01	0.99	1.71	0.72	0.30	1.02	1.12	0.85
资产负债率 （%）	2006 年度	38.94	64.39	33.26	39.58	50.28	--	45.29	47.76
	2007 年度	35.63	61.57	32.39	38.27	52.45	57.41	46.29	48.13
	2008 年度	26.20	64.66	33.97	40.73	60.86	53.62	47.30	56.31

	2009 年度	25.06	66.37	27.75	46.34	63.85	53.88	47.21	50.84

注1: 以上数据均来源于各上市公司的各年年报。

注2: 目前尚无主营业务全部为非PVC软袋输液的上市公司, 以上可比公司仅部分业务为玻瓶、塑瓶或非PVC软袋大输液产品。

本公司与同行业其他公司相比, 流动比率、速动比率较低, 资产负债率较高。主要原因是目前公司依靠银行借款融资, 而且大部分是短期借款。如果上市募集资金后, 流动比率和速动比率均将大幅提高, 降低资产负债率, 预计可达到行业平均水平。

3、偿债能力分析

(1) 报告期内, 与同行业上市公司相比, 尽管公司流动比率、速动比率偏低, 资产负债率稍高, 但随着公司经营业绩大幅增长, 流动比率和速动比率逐年提高。流动资产中货币资金占比不断提高, 公司短期偿债能力处于合理水平。

(2) 公司与贷款银行保持着良好的合作关系, 银行资信状况良好, 未有任何不良记录, 在贷款银行中信誉度较高。且公司没有或有负债、表外融资等影响偿债能力的事项。

目前公司融资方式较单一, 主要通过银行借款融资, 未能通过股权融资或者发行债券等方式筹集长期资金, 不利于公司的长期发展。公司本次发行上市后, 将大幅提高公司的融资能力, 特别是可以通过资本市场筹集长期资金, 将有助于公司改善资本结构, 大幅提高公司的偿债能力, 进一步降低财务风险, 增强公司持续发展能力。

综上所述, 公司在报告期采取稳健经营策略的同时, 保持资产负债率(母公司)、流动比率和速动比率与现有的经营规模相适应, 息税前利润和利息保障倍数处于较高的水平, 从而保证偿债能力处于较合理的水平。

(五) 资产周转能力分析

1、主要财务指标

最近三年公司主要资产周转率指标如下:

项目	2009 年	2008 年	2007 年
应收账款周转率	2.45	2.20	2.56
存货周转率	3.29	3.64	3.60
总资产周转率	0.50	0.48	0.50

2007 年至 2009 年，由于公司历年应收账款余额较大，因此应收账款周转速度不高，平均回收期分别为 141 天、164 天和 147 天；随着公司销售规模的扩张，存货周转率总体呈上升趋势，周转天数分别为 100 天、99 天和 109 天，表明 2008 年较 2007 年公司存货管理能力不断增强，但 2009 年略有波动；公司最近三年的总资产周转率分别为 0.50 次、0.48 次及 0.50 次，整体资产周转能力还有待提高。

2、与同行业上市公司比较

财务指标	时间	双鹤药业	西南药业	通化东宝	太龙药业	湖南金健	四川科伦	行业平均值	本公司
应收账款周转率 (%)	2006 年度	7.51	4.43	1.36	3.77	13.08	--	6.03	3.43
	2007 年度	9.05	4.78	1.51	3.30	18.08	6.10	7.14	2.56
	2008 年度	9.57	5.60	1.75	5.85	22.09	6.13	8.50	2.20
	2009 年度	9.09	6.19	1.78	7.53	23.15	6.00	8.96	2.45
存货周转率 (%)	2006 年度	6.07	3.99	1.62	2.17	1.60	--	3.09	2.81
	2007 年度	6.38	3.73	1.70	2.16	1.74	3.4	3.19	3.60
	2008 年度	6.03	4.39	1.80	3.52	2.10	3.2	3.51	3.64
	2009 年度	5.52	3.84	1.55	4.22	2.10	3.1	3.39	3.29
资产周转率 (%)	2006 年度	1.17	0.55	0.21	0.47	0.48	--	0.58	0.42
	2007 年度	1.31	0.59	0.22	0.45	0.63	1.13	0.72	0.50
	2008 年度	1.25	0.64	0.25	0.69	0.77	1.17	0.80	0.48
	2009 年度	1.12	0.63	0.26	0.80	0.80	1.08	0.78	0.50

注1：以上数据均来源于各上市公司的各年年报。

注2：目前尚无主营业务全部为非PVC软袋输液的上市公司，以上可比公司仅部分业务为玻瓶、塑瓶或非PVC软袋大输液产品。

报告期内，与同行业上市公司平均值相比，随着公司存货管理的不断加强，2007 年、2008 年公司的存货周转率高于同行业上市公司平均值；报告期内公司的总资产周转率略低于行业平均水平。

(1) 公司应收账款周转率明显低于同行业上市公司的主要原因为：公司与各上市公司的产品结构不同，因此数据无明显可比性。

公司主营产品为非 PVC 软袋大输液产品，目前我国尚无主营业务收入全部来源于非 PVC 软袋输液的上市公司。非 PVC 软袋输液产品系大输液行业中的高端产品，价格、毛利率等较普通的玻瓶、塑瓶大输液产品高，产品定位优质优价，赊销期限相对较长。在可比上市公司中，双鹤药业、西南药业、通化东宝、太龙药业和湖南金健等五家公司仅部分业务领域涵盖大输液产品，且其大输液产品包括玻瓶输液产品、塑瓶输液产品及非 PVC 输液产品，通过查阅各公司 2008 年、2009 年年报，上述各上市公

司大输液业务占营业收入的比重均较低。四川科伦虽然主营业务收入主要来自于大输液产品，但主要产品为价格较低的玻瓶、塑瓶，非PVC软袋输液产品占比较小，四川科伦2009年非PVC软袋输液产品收入占主营业务收入的比例仅为5.18%。

除此之外，可比各上市公司之间由于产品结构差异较大，应收账款周转率等指标的差距也很大，因此公司与同行业上市公司各项指标不具有可比性。

同行业上市公司应收账款周转率及大输液业务占主营业务比例如下表所示：

财务指标	时间	双鹤药业	西南药业	通化东宝	太龙药业	湖南金健	四川科伦	行业平均值	本公司
应收账款周转率(%)	2006年	7.51	4.43	1.36	3.77	13.08	--	6.03	3.43
	2007年	9.05	4.78	1.51	3.30	18.08	6.10	7.14	2.56
	2008年	9.57	5.60	1.75	5.85	22.09	6.13	8.50	2.20
	2009年	9.09	6.19	1.78	7.53	23.15	6.00	8.96	2.45
2008年度大输液业务占主营业务比重		23.64%	24.73%	4.89%	9.93%	14.58%	91.32%	--	100%

根据各上市公司披露的年报及研究报告等公开资料，各上市公司的具体业务产品如下：

双鹤药业2008年、2009年大输液产品的业务收入分别约为11.71亿元、13.00亿元，占营业收入的比例为23.64%和25.80%，大输液产品包装形式中玻瓶、塑瓶、非PVC软袋业务占比分别约为51%、41%、8%。

西南药业2008年、2009年大输液产品业务收入约1.5亿元、1.67亿元，占营业收入的比例为24.73%和23.61%，产品结构主要包括玻璃瓶包装输液和非PVC软袋包装输液两大类，两者的销售收入比重约为2：1。

通化东宝目前拥有两条非PVC软袋包装输液生产线，2008年、2009年大输液产品收入约为0.27亿元、0.20亿元，占营业收入的比例为4.89%和3.56%，主要产品为非PVC软袋输液产品。

太龙药业2008年大输液产品收入约为0.6亿元，占营业收入的比例为9.93%，主要生产玻璃瓶包装输液产品。

湖南金健2008年、2009年大输液产品的业务收入约为1.75亿元和2.58亿元，占主营业务收入的比例为14.58%和21.53%，产品包装形式主要以塑瓶为主。

四川科伦大输液产品占营业收入比例较高，2008年、2009年分别为91.32%和91.98%，但主要产品为价格低的玻瓶、塑瓶，高端产品非PVC软袋输液产品占营业收入

入的比例2008年和2009年仅为5.49%和5.18%。

(2) 公司产品的市场定位及由此形成的营销策略、赊销政策也是导致公司应收账款周转率较低的重要原因

公司产品定位于高端市场，采取优质优价的定价策略以及差异化的营销策略，从不低价倾销，恶性竞争，与同行中的部分低端产品低价现款的代理销售存在明显区别，此种营销策略导致公司应收账款周转率偏低。公司坚持差异化的营销策略，通过自主开发、商业代理等多种销售模式并行，并大力通过学术推广等手段为公司新品种上市营造良好的市场环境。公司强调对销售价格的管理与控制。本着对患者负责、对医疗机构负责、对行业负责、对员工负责、对社会负责的“五个负责”的态度，一直坚持质量、品牌优先，从不低价倾销、恶性竞争。公司营销部门对全国范围内的销售渠道不断进行优化整合，与国内各地经营良好、信誉良好、市场控制力强、经营理念相通的商业公司建立了良好而稳定的战略合作关系。公司一直以“发现、满足、引导”市场需求为营销导向，在售前、售中、售后对客户进行全程服务，在为医药商业公司和各级医疗机构提供优质的非PVC软袋大输液的同时，也为他们提供全程、全员化的商务、学术服务，赢得了良好的市场口碑。

从赊销政策方面，由于公司主要客户为大型医院及经销商，此部分客户的销售结算方式主要以赊销为主，在控制风险的前提下，给予客户一定的赊销期限。公司的赊销政策规定，对采取赊销的客户，需提交赊销申请，在对客户的资产情况、资信情况、销售实力及财务实力进行调查的基础上，审批赊销额度及赊销期限。在销售结算过程中，公司针对经销商客户、配送商客户、医院客户在细节上采取不同的赊销管理模式。对经销商客户严格控制赊销期限，对配送商客户及医院客户则相对宽松。主要表现在：公司对经销商客户严格控制赊销期；对配送商客户主要通过跟踪医院对其回款的周期控制其赊销期限，配送商客户提出延长赊销期限时，在其赊销期限低于医院对其的回款周期前提下，公司会适当放宽赊销政策；医院客户一般坏账风险较小，提出的延长账期要求，公司采取宽松的赊销政策。公司2009年度，经销商客户应收账款周转率2.85，配送商客户应收账款周转率2.24，医院客户应收账款周转率1.93，综合应收账款周转率2.32，与公司赊销政策相符。

公司的主要赊销政策：

报告期内，公司建立赊销管理制度，明确赊销审批流程、赊销评定标准以及异常

客户和问题客户的应收账款追踪流程和措施。公司主要根据客户发货规模、销售渠道、注册资本规模、资产状况、产品价格以及历史交易的资信状况等信息评定赊销账期和赊销额度。

公司的赊销审批流程为：业务人员与客户洽谈，达成初步合作意向后，由客户或业务人员提出“赊销申请书”，赊销申请中主要列明客户基本信息、客户的业务情况及拟申请的赊销期限和赊销额度，销售中心经理评估客户的销售能力和信誉度提交公司营销副总审批，信用管理专员根据赊销申请材料及公司客户赊销评定标准审评客户资信确定赊销账期及赊销额度，最终提报财务总监及总经理批准实施。客户合作过程中遇特殊情况需延长赊销账期的提报延长账期，申请后再次实施赊销审批程序，信用管理专员现场核查客户延长账期的具体原因。

(3) 客户结构的不同也是影响公司应收账款周转率的重要因素之一

公司生产的非PVC软袋输液产品主要通过直供医院和医药公司经销两种销售渠道完成销售，客户相应分为医院客户和经销商客户，经销商客户又可细分为配送商客户和经销商客户，配送商客户指医院用户为公司自主开发的客户、但医院有其自身配送要求，公司需与经销商签订销售合同、产品由经销商配送至医院。公司对医院客户、配送商客户的销售毛利率较经销商客户高，但回款时间较经销商客户长、应收账款周转率较经销商客户低。医院客户的增加以及医院付款期限的延长，造成公司年末应收账款余额增加较快，导致公司应收账款周转率降低。

报告期经销商、配送商、医院应收账款周转率：

单位：万元

项目	2009 年度			2008 年度			2007 年度		
	销售收入	应收金额	应收周转率	销售收入	应收金额	应收周转率	销售收入	应收金额	应收周转率
经销商	11,578	4,305	2.85	5,693	3,828	1.79	3,652	2,526	1.45
配送商	8,275	4,343	2.24	6,571	3,046	2.20	5,293	2,931	1.81
医院	8,620	5,092	1.93	8,262	3,825	2.38	6,574	3,111	2.11
其他	382	247	1.64	231	219	2.11	595	450	1.32
合计	28,855	13,987	2.32	20,757	10,918	3.80	16,114	9,018	1.79

2009年度，公司经销商客户应收账款周转率2.85，配送商客户应收账款周转率2.24，医院客户应收账款周转率1.93，综合应收账款周转率2.32，配送商客户和医院客户应收账款周转率明显较低，导致综合应收账款周转率偏低。

2008年度，经销商应收账款周转率较低的主要原因为：回款较快、经销商客户占比较高的广州地区于2008年8月底中标（未中标前仅有少量治疗性品种发货），上海2008年10月底中标，南京办事处于2008年9月份成立并开展业务，以上三个区域发货量2008年集中在四季度，导致当年经销商客户应收账款周转率较低；2007年度，经销商应收账款周转率较低的主要原因为：当年主要为医院客户，通过经销商客户销售额较小，且南方区域销售额低，导致当年经销商应收账款周转率低。

报告期各中心应收账款周转率：

单位：万元

公司各中心报告期应收账款周转率明细

项目	2009 年度			2008 年度			2007 年度		
	销售收入	应收金额	应收周转率	销售收入	应收金额	应收周转率	销售收入	应收金额	应收周转率
南京办事处	146	20	8.59	40	14	5.58	-	-	
广州中心	2,916	706	4.12	1,001	708	2.36	358	140	2.56
上海中心	693	279	3.98	51	69	1.28	20	10	2.00
杭州中心	5,242	1,688	3.35	2,882	1,439	2.89	1,756	558	3.15
北京中心	4,977	2,677	2.24	3,894	1,759	2.67	2,377	1,158	2.05
山东中心	4,453	2,129	2.24	4,051	1,851	1.33	7,287	4,236	1.72
青岛中心	3,301	1,510	2.11	3,447	1,615	4.27	-	-	
郑州办事处	206	197	2.09	1	-		-	-	
厦门办事处	735	487	2.01	287	243	2.01	-	43	
武汉中心	2,270	1,277	1.97	1,568	1,031	1.47	1,468	1,108	1.32
大连中心	3,534	2,770	1.49	3,304	1,970	2.01	2,253	1,315	1.71
其他	382	247	1.64	231	219	0.69	595	450	1.32
合计	28,855	13,987	2.32	20,757	10,918	2.13	16,114	9,018	1.79

注 1：上表中大连中心 2009 年应收账款为 2770 万元与本招股说明书中 2503 万元（应收账款回款天数列表中）披露不一致，差异原因为：黑龙江三宝泰医药有限公司应收账款 267 万元，因已停止合作，招股说明书中原列示“其他”栏，本次按区域调整至大连中心。

注 2：上表中应收账款周转率与招股说明书中披露的应收账款周转率（招股说明书中分别为 2.56、2.20、2.45）略有差异，原因为招股说明书中按应收账款净额计算，本表中按应收账款余额（未计提减值准备）计算。

从上表可以看出，客户结构的不同在一定程度上影响了公司的应收账款周转率。总体而言，南方各中心应收账款周转率明显好于北方各中心。南方各中心（广州、杭州、上海、南京）主要以经销商为主且商业环境良好，但销售价格较低；北方各中心主要以自主开发为主，所以应收账款周转率明显偏低，销售价格较高。

综上所述，同行业上市公司产品结构与公司差异较大，且同行业上市公司之间各项指标差异较大，因此同行业上市公司应收账款周转能力等指标与公司可比性不大。本公司赊销为主的销售结算方式、医院客户占比较高的客户结构以及营销策略的差异，导致报告期内各期末公司应收账款余额较大、应收账款周转率较低。

3、资产周转能力分析

报告期内，随着公司的资产规模的不断扩大，公司应收账款周转率呈下降趋势，低于同行业平均水平，但公司应收账款质量较好，最近一期账龄在 1 年内的应收账款所占比例为 91.74%，且应收账款客户为长期合作的经销商客户和实力雄厚、信用良好的医院，销售货款回收风险很小；报告期内存货周转率总体上升且高于同行业平均水平，表明公司存货管理水平不断提高，总资产周转率保持在相对稳定的水平。总体来说公司的资产运营状况良好。

十一、盈利能力分析

（一）近三年盈利能力总体情况

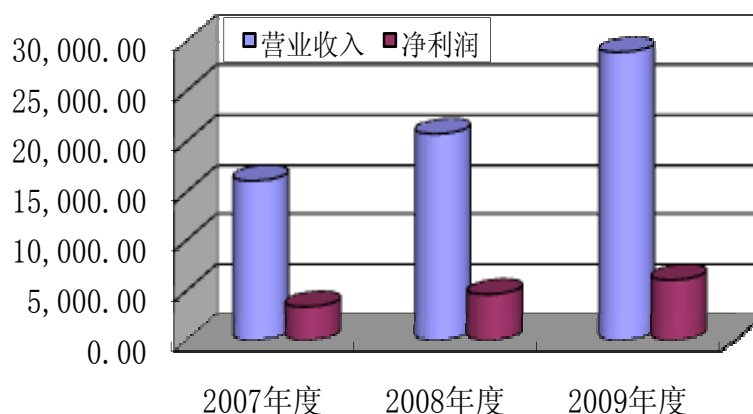
公司主营业务收入全部来自非 PVC 软袋输液销售收入，近三年营业收入和净利润情况如下表所示：

单位：万元

项目	2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率
营业收入	28,854.66	39.01%	20,757.30	28.81%	16,114.15	36.57%
净利润	6,076.64	30.88%	4,643.07	36.00%	3,414.07	148.99%

公司主营业务突出，报告期内经营业绩稳步增长，营业收入 2007 年度较 2006 年度增长 36.57%，2008 年度较 2007 年度增长 28.81%，2009 年度较 2008 年度增长 39.01%；净利润 2007 年度比 2006 年度增长 148.99%，2008 年度较 2007 年度增长 36.00%，2009 年度较 2008 年度增长 30.88%。公司近三年的经营成果如下图所示：

营业收入与净利润增长趋势图（万元）



（二）营业收入构成及变动分析

公司收入主要来源于非 PVC 软袋输液产品的销售，主营业务收入是营业收入的主要来源，2007 年至 2009 年主营业务收入占营业收入的比例均在 99.00%以上，其他业务收入来自于子公司华仁塑胶的部分外销收入及废品销售。最近三年公司实现营业收入情况如下：

单位：万元

项目	2009 年		2008 年		2007 年	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
主营业务收入	28,812.82	99.86%	20,714.39	99.79%	15,976.60	99.15%
其他业务收入	41.84	0.14%	42.91	0.21%	137.55	0.85%
营业收入	28,854.66	100.00%	20,757.30	100.00%	16,114.15	100.00%

1、主营业务收入持续增长的原因分析

（1）医药行业和医药市场保持快速增长

近年来，我国医药行业的生产、销售持续保持快速增长，这不仅来自于我国人民对药品的刚性需求，也由于我国正处于医疗保障体系的完善阶段，国家财政以及经济快速发展给医药市场扩容提供了强有力的支撑。

（2）产品认知度不断提高，市场需求快速增长

非 PVC 软袋输液产品克服了玻璃瓶输液的诸多质量隐患，而且重量只是玻璃瓶的三分之一，便于运输。而且在使用时利用软袋具有的自伸缩性，无需引入空气即可完成药液的输注，避免了药液与空气接触而造成污染，增强了用药安全性。因此，国家

鼓励非 PVC 软袋输液的发展，我国医药行业在“十五”规划期间把生产非 PVC 软袋大输液作为重点发展项目之一。近年来，随着患者治疗观念和用药习惯的改变，医院对非 PVC 软袋输液的接受能力也在增强，非 PVC 软袋输液市场需求快速增长。

(3) 品牌效应凸显，公司产能扩张

由于公司产品质量稳定，服务优良，“华仁”品牌输液产品迅速占领市场，市场需求逐年大幅上升，为缓解供求缺口，公司陆续建设了非 PVC 软袋输液一期扩建工程和二期工程，有效解决了产能瓶颈问题。公司在人力资源、原材料供应、工艺改良、生产环境改善等方面也作出相应调整，生产能力逐年提高，为公司销售收入持续增长提供了保证。

2、营业收入构成分析

(1) 产品构成分析：

单位：万元

项目	2009 年		2008 年		2007 年	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
普通输液	26,422.01	91.57%	18,284.62	88.09%	14,311.04	88.81%
治疗性输液	2,050.50	7.11%	2,241.36	10.80%	1,070.48	6.64%
其他	382.16	1.32%	231.32	1.11%	732.62	4.55%
合计	28,854.66	100.00%	20,757.30	100.00%	16,114.15	100.00%

从产品构成来看，报告期内公司收入主要来源于非 PVC 软袋普通输液产品的销售，2007 年、2008 年、2009 年，非 PVC 软袋普通输液产品销售收入分别为 14,311.04 万元、18,284.62 万元、26,422.01 万元，占营业收入的比例分别为 88.81%、88.09%、91.57%。

报告期内，公司为提升竞争优势，于 2007 年成立了治疗性品种的专业推广团队，加大非 PVC 治疗性输液产品的销售力度，并取得了显著成果，2007 年至 2008 年，治疗性输液产品销售收入逐年大幅增长，分别为 1,070.48 万元、2,241.36 万元，占营业收入的比例逐年上升，分别为 6.64%、10.80%。2009 年非 PVC 治疗性输液产品收入略有波动，销售收入为 2,050.50 万元，占营业收入的比例为 7.11%，较 2008 年占比略有下降。

(2) 地区构成分析

单位：万元

项目	2009 年		2008 年		2007 年	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
青岛中心	3,300.78	11.44%	3,446.56	16.60%	--	--
山东中心	4,452.56	15.43%	4,050.99	19.52%	7,287.78	45.23%
北京中心	4,977.31	17.25%	3,893.61	18.76%	2,376.72	14.75%
大连中心	3,533.95	12.25%	3,304.39	15.92%	2,253.60	13.99%
杭州中心	5,241.85	18.17%	2,881.85	13.88%	1,755.76	10.90%
武汉中心	2,269.77	7.87%	1,568.51	7.56%	1,467.68	9.11%
广州中心	2,915.87	10.11%	1,001.44	4.82%	357.57	2.22%
上海中心	693.31	2.40%	50.52	0.24%	19.93	0.12%
厦门办事处	735.17	2.55%	287.22	1.38%	--	--
郑州办事处	205.89	0.71%	1.11	0.01%	--	--
南京办事处	146.05	0.51%	39.78	0.19%	--	--
其他区域	382.15	1.32%	231.32	1.11%	595.11	3.69%
合计	28,854.66	100.00%	20,757.30	100.00%	16,114.14	100.00%

从上表可以看出，山东、青岛、北京、大连等北方地区是公司产品的主要销售区域（2008 年初成立青岛中心），2007 年度至 2009 年度上述地区实现的收入占当期主营业务收入的比例分别为 73.79%、70.80%和 56.37%。随着公司产品的知名度不断提高、开拓市场的力度加大，公司在杭州、武汉、广州、上海等南方地区销售量大幅增加，报告期内占主营业务收入的比例分别为 22.35%、28.08%和 42.32%，呈逐年大幅上升趋势。

（三）毛利率分析

1、综合毛利率情况

报告期内，公司综合毛利率分别为 45.61%、53.01%和 57.05%，呈不断增长趋势。报告期内，公司主营业务利润和综合毛利率如下表所示：

单位：万元

项目	2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	金额	增幅	金额	增幅	金额	增幅
主营业务收入	28,812.82	39.10%	20,714.39	29.65%	15,976.60	35.65%
主营业务成本	12,389.60	27.11%	9,747.05	12.56%	8,659.05	23.76%
主营业务利润	16,423.22	49.75%	10,967.34	49.88%	7,317.55	53.05%
综合毛利率	57.05%	7.62%	53.01%	16.22%	45.61%	12.48%

公司近三年毛利率与同行业上市公司对比如下表所示：

财务指标	时间	双鹤药业	西南药业	通化东宝	太龙药业	湖南金健	四川科伦	行业平均值	本公司

销售毛利率 (%)	2006 年度	34.52	15.43	26.06	10.34	38.42	--	24.95	40.55
	2007 年度	38.00	18.72	32.01	10.97	38.46	36.06	29.04	45.61
	2008 年度	36.96	18.53	5.24	8.73	39.37	36.18	24.17	53.01
	2009 年度	38.75	19.57	-14.05	13.77	41.89	38.66	23.10	57.05

注1: 以上数据均来源于各上市公司的各年年报。

注2: 目前尚无主营业务全部为非PVC软袋输液的上市公司, 以上可比公司仅部分业务为玻瓶、塑瓶或非PVC软袋大输液产品。

注3: 除太龙药业2009年数据为公司综合毛利率外, 同行业上市公司销售毛利率是各上市公司大输液产品的毛利率。

公司近三年销售毛利率分别 45.61%、53.01%、57.05%, 显著高于行业平均水平。这主要得益以下原因:

首先, 随着公司生产规模扩大和生产工艺改进, 尤其采用子公司华仁塑胶自主研发生产的新型连接口管盖后, 单袋产品成本降低了 26%, 使得产品单位成本得到了有效控制。目前大输液市场上仅本公司生产、使用此类新型连接口管盖, 大幅提高了公司毛利率, 并拉大了与其他公司的毛利率差距。报告期内公司产品平均单袋价格及单袋成本波动如下表所示:

	2009 年	2008 年	2007 年
平均单袋产品成本波动	-14.60%	-6.76%	-16.26%
平均单袋价格波动	-6.53%	-1.25%	-4.56%

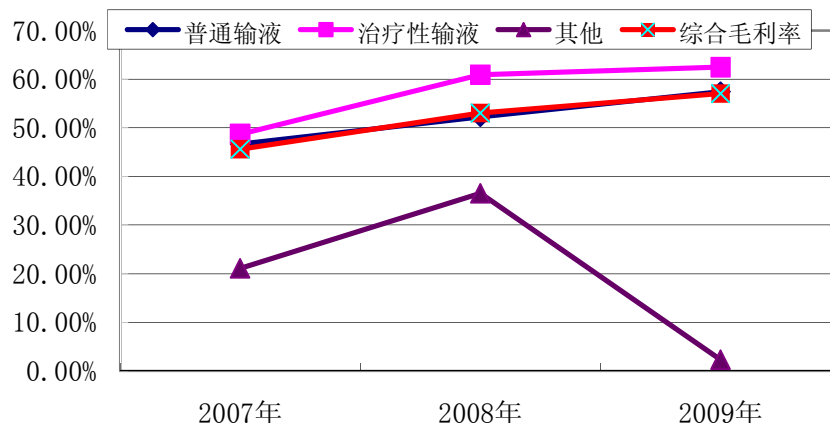
从上表可以看出, 公司平均单袋价格 2007 年较 2006 年、2008 年较 2007 年及 2009 年较 2008 年分别下降了 4.56%、1.25%和 6.53%, 而报告期内平均单袋产品成本下降幅度分别为 16.26%、6.76%和 14.60%, 因此虽然报告期内公司产品价格略有下降, 但公司单袋成本较产品价格下降幅度大, 从而使得公司综合毛利率处于持续上升趋势。

其次, 同行业上市公司的毛利率虽然为其大输液产品的毛利率, 但上述上市公司中并非全部为非 PVC 软袋输液产品, 与本公司的毛利率无可比性, 如双鹤药业大输液产品有玻瓶、塑瓶和非 PVC 软袋包装。最后, 公司专注于高端非 PVC 软袋大输液产品市场, 具有领先的技术优势、产品质量与性能优势、品牌优势及市场先发优势, 且产品主要销往中高端市场, 相对于其他输液生产企业, 产品价格高;

2、毛利率变动分析

报告期内公司主要产品的毛利率及综合毛利率如下表所示:

项目	2009 年		2008 年		2007 年	
	毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率	变动
普通输液	57.43%	9.94%	52.24%	5.61%	46.63%	3.95%
治疗性输液	62.46%	2.53%	60.92%	12.21%	48.71%	5.48%
其他	2.28%	-93.76%	36.51%	15.44%	21.07%	9.71%
综合毛利率	57.05%	7.62%	53.01%	7.40%	45.61%	5.06%



(1) 普通输液的毛利率变动分析

报告期内, 公司非 PVC 普通输液产品的毛利率逐年上升, 从 2007 年的 45.61% 上升到 2009 年的 57.05%, 增长了 25.08%。主要原因为成本的降低, 具体如下:

①公司非 PVC 一期扩建工程于 2007 年 8 月开始正式投产, 全部采用子公司华仁塑胶生产的新型连接口管, 新型连接口管可使单袋成本下降 26% 左右, 2007 年、2008 年、2009 年, 采用新型连接口管的产品销量分别为 131.10 万袋、2,250.82 万袋和 4,170.98 万袋, 同期非 PVC 软袋输液总销量分别为 3,225 万袋、4,320 万袋、6,407 万袋, 采用新型连接口管的产品销量占同期产品总销量的比例分别为 4.07%、52.11%、65.10%, 大幅降低了公司产品生产成本。

②随着非 PVC 一期扩建工程 (产能 3,000 万袋, 2007 年 8 月正式投产) 和二期工程的建成投产 (产能 5,000 万袋, 2009 年 9 月正式投产), 报告期内公司产能不断扩大, 产能由 2007 年的 3,500 万袋/年增长为 6,667 万袋/年, 2007 年、2008 年和 2009 年实际产量分别为 3,224 万袋、4,380 万袋和 7,148 万袋, 一期扩建工程的配套设施在一期工程投资时完成, 一期扩建工程仅为主要设备等, 所以投资额较低 (一期工程固

定资产投资为 20,409.46 万元，一期扩建工程固定资产投资 3,761.30 万元)，一期扩建工程投产后单袋产品摊销折旧、能耗、人工等随着产量逐年增加均有大幅降低。

③公司非 PVC 普通输液产品质量稳定、产品附加值高，报告期内虽然产品价格略有下降但一直保持在较高的水平上，报告期内公司主要普通输液产品价格（所有规格加权平均、含税价）如下表所示：

单位：元

主要产品	2009 年	2008 年	2007 年
氯化钠注射液	4.96	5.34	5.45
葡萄糖注射液	4.99	5.38	5.49
葡萄糖氯化钠注射液	5.12	5.44	5.61

④随着公司生产工艺改进，公司产品质量逐步稳定，原料及物料的单耗、能耗降低，废品率下降，大幅降低了生产成本，提高了产品毛利率。

（2）治疗性输液的毛利率变动分析

报告期内，公司非 PVC 治疗性输液产品毛利率保持了整体上升趋势，2007 年至 2009 年毛利率分别为 48.71%、60.92%和 62.46%。因为治疗性输液产品和普通输液产品在相同生产线上生产，因此非 PVC 治疗性输液产品毛利率上升的主要原因同上述普通输液产品①②④的原因一致，主要为生产成本的降低，虽然报告期内治疗性输液主要产品的价格略有下降，但成本下降幅度大于价格下降幅度。报告期内公司治疗性输液产品的价格（所有规格加权平均、含税价）如下表所示：

单位：元、万袋

项目	2009 年		2008 年		2007 年	
	价格	销量	价格	销量	价格	销量
替硝唑注射液	6.09	103.63	6.60	92.32	6.20	58.47
甲硝唑注射液	4.90	28.13	5.10	33.91	5.50	38.53
单硝酸异山梨注射液	6.84	31.53	8.00	21.67	9.00	12.81
甘露醇注射液	16.71	11.60	17.10	8.72	21.52	5.96
氟罗沙星注射液	15.97	7.59	8.50	7.02	8.50	5.85

（四）报告期内利润的主要来源、可能影响发行人盈利能力连续性和稳定性的主要因素

1、利润构成分析

单位：万元

项目	2009 年		2008 年		2007 年	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
营业利润	7,478.74	97.85%	5,429.32	97.33%	3,676.45	89.59%
营业外收支	164.51	2.15%	148.75	2.67%	427.16	10.41%
利润总额	7,643.25	100.00%	5,578.07	100.00%	4,103.61	100.00%
净利润	6,076.64	79.50%	4,643.07	83.24%	3,414.07	83.20%

报告期内，本公司利润总额和净利润保持持续稳定增长。从利润构成来看，近三年营业利润占利润总额的比例分别为 89.59%、97.33%和 97.85%，比例逐年上升并占利润总额的比例较大。公司无公允价值变动损益，投资收益和营业外收支净额较小，对公司利润的影响较小。

2、影响盈利能力连续性和稳定性的主要因素

（1）产能扩张

目前，公司产品销量不断增加，但公司的生产能力已饱和，这将成为公司未来发展的瓶颈。如果公司不能及时扩张产能，公司销售收入和盈利水平增长率将受到一定影响。

（2）医疗卫生体制改革的推进

国家相关部门正在积极推进深化医药卫生体制的改革，本次深化医药卫生体制改革是一场深层次的改革，其对医药和医疗产业链条各个环节以及医药产业发展模式将产生深远影响，随着国家医疗卫生体制改革的不断推进，将会加大药品降价措施的力度，本公司生产的产品也存在降价风险，进而对企业盈利状况产生影响。

（3）募集资金项目

公司此次募集资金项目总投资 3.36 亿元，其中固定资产投资 2.39 亿元。募集资金投资项目实施以后，公司的固定资产增加导致固定资产折旧大幅增加，同时营业费用和管理费用也将快速增长，若募集资金项目未能达到预期收益，将对公司盈利能力的稳定性和持续性产生一定程度上的影响。

（五）经营成果变动分析

报告期内本公司净利润持续增长，2007 年-2009 年净利润年复合增长率为 33.41%，利润表重要项目逐项分析如下：

1、营业收入

近年来，公司不断进行技术创新，自主研发出新型连接口管盖、双管双阀生产工艺、无菌包装工艺等多项核心技术，加大在优化产品体系、降低生产成本、新产品开发等方面的技术研发力度，取得了良好的市场效应，巩固了公司在大输液行业高端市场的全面竞争优势。

同时公司坚持差异化的营销策略，在营销过程中强调在品牌、价格、渠道、服务等方面的差异化，并将差异化的竞争策略通过客户服务和临床推广进行有效延伸。公司坚持自主开发、商业代理等多种销售模式并行的业务模式，市场开发工作从重点开发、渠道拓展、老客户挖潜三方面加大开发力度，目前已赢得了 330 余家医院客户（其中三级医院 70 余家）和 400 多家医药公司的认可。

得益于公司不断的技术创新以及在营销方面的积极开拓与规范管理，公司非 PVC 软袋输液销量逐年稳步上升，营业收入、毛利总额均保持稳定增长态势。2007 年度至 2009 年度，公司普通输液产品的营业收入分别为 14,311.04 万元、18,284.62 万元和 26,422.01 万元，占营业收入的比例分别为 88.81%、88.09%和 91.57%；治疗性输液产品的营业收入分别为 1,070.48、2,241.36 万元和 2,050.50 万元，占营业收入的比例分别为 6.64%、10.80%和 7.11%；因公司营养性输液产品品种少、市场销售价格较低等原因未实现销售。自成立以来，公司一直定位于国内高端输液市场，公司产品以质量可靠、品种丰富、附加值高而赢得了较高的品牌知名度和美誉度，且公司持续进行产品创新、不断降低生产成本、开发新产品，因此报告期内公司一直保持了较高综合毛利率，分别为 45.61%、53.01%、57.05%，其中公司普通输液产品的毛利率分别为 46.63%、52.24%和 57.43%，治疗性输液产品的毛利率分别为 48.71%、60.92%和 62.46%。

报告期内公司普通输液、治疗性输液及营养性输液产品的收入及毛利额的变化明细如下表所示：

单位：万元

营业收入	2009 年		2008 年		2007 年	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
普通输液	26,422.01	91.57%	18,284.62	88.09%	14,311.04	88.81%
治疗性输液	2,050.50	7.11%	2,241.36	10.80%	1,070.48	6.64%
营养性输液	--	--	--	--	--	--

其他	382.16	1.32%	231.32	1.11%	732.62	4.55%
合计	28,854.66	100.00%	20,757.30	100.00%	16,114.15	100.00%
毛利额	2009 年		2008 年		2007 年	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
普通输液	15,172.93	92.17%	9,552.43	86.82%	6,672.98	90.80%
治疗性输液	1,280.78	7.78%	1,365.48	12.41%	521.44	7.10%
营养性输液	--	--	--	--	--	--
其他	8.73	0.05%	84.45	0.77%	154.39	2.10%
合计	16,462.44	100.00%	11,002.37	100.00%	7,348.81	100.00%

2、营业成本

报告期内营业成本的构成和变动情况如下表所示：

项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
营业收入（万元）	28,854.66	20,757.30	16,114.15
营业收入增长率	39.01%	28.81%	36.57%
营业成本（万元）	12,392.23	9,754.93	8,765.33
营业成本增长率	27.04%	11.29%	24.95%

报告期内，公司营业成本分别为 8,765.33 万元、9,754.93 万元和 12,392.23 万元，历年营业成本的增长速度均低于营业收入增长速度。其主要原因是公司生产工艺不断改进，生产规模的扩大使产品的单位成本不断下降；部分原料采购成本下降等。

报告期内，公司主要原材料采购价格变动情况如下表所示：

项目	2009 年	2008 年	2007 年
原料药	-2.86%	1.45%	5.50%
软袋内膜	-1.86%	-18.73%	-11.73%
输液管	-25.37%	20.97%	5.39%
输液塞	-3.45%	-3.33%	0.00%
PP 料	-19.52%	-6.18%	-
胶	-4.72%	47.57%	-

公司主营业务成本主要由原料药、软袋内膜、输液管、输液塞、PP 料、胶等原材料成本、折旧费、直接人工成本等构成，报告期内公司主营业务成本构成情况如下表所示：

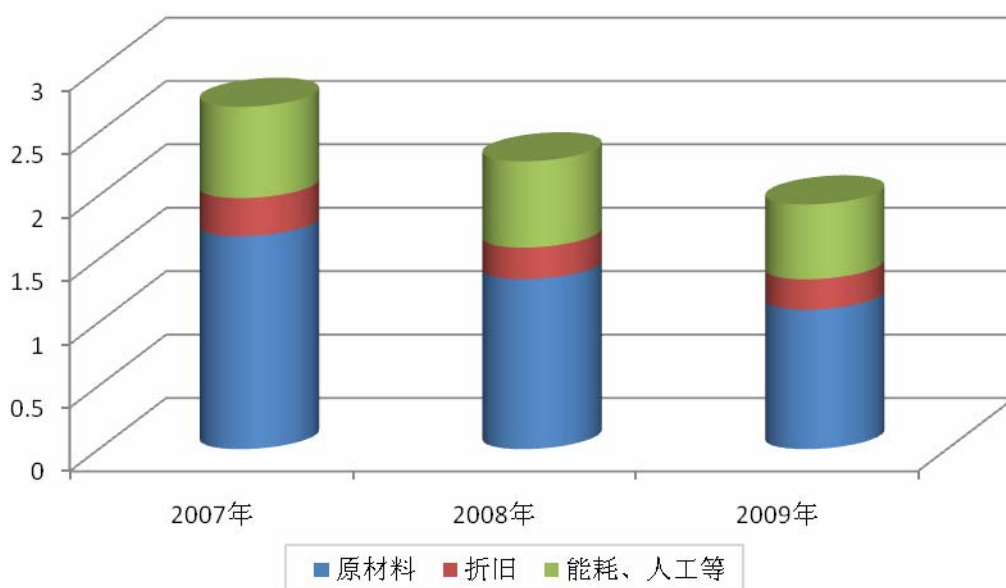
单位：万元

主营业务成本构成	2009 年		2008 年		2007 年	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
原材料	7,054.64	56.94%	5,761.48	59.11%	5,398.92	62.35%
折旧费	1,541.27	12.44%	1,072.18	11.00%	957.69	11.06%
能耗、人工等	3,793.70	30.62%	2,913.39	29.89%	2,302.44	26.59%
合计	12,389.60	100.00%	9,747.05	100.00%	8,659.05	100.00%

2007 年、2008 年和 2009 年公司非 PVC 软袋输液总销量分别为 3,225 万袋、4,320 万袋、6,407 万袋。结合销售数量，报告期内公司单袋营业成本构成如下：

单位：元

单袋成本构成	2009 年	2008 年	2007 年
原材料	1.10	1.34	1.68
折旧	0.24	0.25	0.30
能耗、人工等	0.59	0.68	0.72
合计	1.93	2.26	2.69



通过以上数据可看出报告期内公司单位产品成本逐年下降，2008 年较 2007 年、2009 年较 2008 年降幅分别为 15.99%和 14.60%，影响公司单位产品成本的因素按影响程度大小依次是：

(1) 单位原材料成本逐年下降

报告期内公司通过不断技术创新、自主研发了新型连接口管盖，新型连接口管盖的采用使得产品成本大幅下降；同时随着公司产销量的提高，公司与供应商的议价能力提高，软袋内膜等原材料采购成本也有所降低。这是报告期内公司单位成本逐年降低的主要因素。

新型连接口管可使单袋成本下降 26%左右，2007 年、2008 年、2009 年，采用新型连接口管的产品销量分别为 131.10 万袋、2,250.82 万袋和 4,170.98 万袋，同期非 PVC 软袋输液总销量分别为 3,225 万袋、4,320 万袋、6,407 万袋，采用新型连接口管的产品销量占同期产品总销量的比例分别为 4.07%、52.11%、65.10%，从而大幅降低

了公司单位产品生产成本。

除此之外，报告期内软袋内膜采购成本也逐年降低，2008 年较 2007 年、2009 年较 2008 年降幅分别为 18.73%和 1.86%。

受上述因素影响，报告期公司单位原材料成本逐步降低，分别为 1.68 元、1.34 元和 1.10 元。

（2）单位能耗、人工等逐年降低

由于公司采用自动化生产线进行生产，且通过生产工艺改进不断提高生产效率、降低能耗，产量大幅提高，但能耗、人工成本增加不多，单位产品分摊的能耗、人工成本逐步降低。因此在销售数量由 2007 年的 3,225 万袋大幅度提高到 2009 年的 6,407 万袋、复合增长率高达 40.95%的情况下，能耗、人工等费用由 2007 年 2,302.44 万元增长到 2009 年的 3,793.70 万元，复合增长率仅为 28.36%，使得单位产品分摊的能耗、人工等费用由 2007 年的 0.72 元降低到 2009 年的 0.59 元。

（3）单位分摊的折旧逐年降低

报告期内公司通过不断进行新建、扩建、技术改造等，以较少投资取得产能的较大提高，产销量迅速提高，规模效应显现，单位产品分摊的折旧等固定成本降低。

如上表所示，2007 年至 2009 年，公司产品单位成本分摊的折旧分别为 0.30 元、0.25 元和 0.24 元，其中 2008 年单位成本分摊的折旧较 2007 年降低 16.67%，主要原因为：非 PVC 一期扩建工程（产能 3,000 万袋，2007 年 8 月正式投产）的配套设施在一期工程（一车间）投资时完成，一期扩建工程（二车间）主要为设备投资，所以投资额较低，一期工程固定资产投资为 20,409.46 万元，一期扩建工程固定资产投资 3,761.30 万元，同时 2008 年产量为 4,380 万袋，较 2007 年增长 1,156 万袋，一期扩建工程投产后单袋产品摊销折旧随着产量逐年增加均有大幅降低。

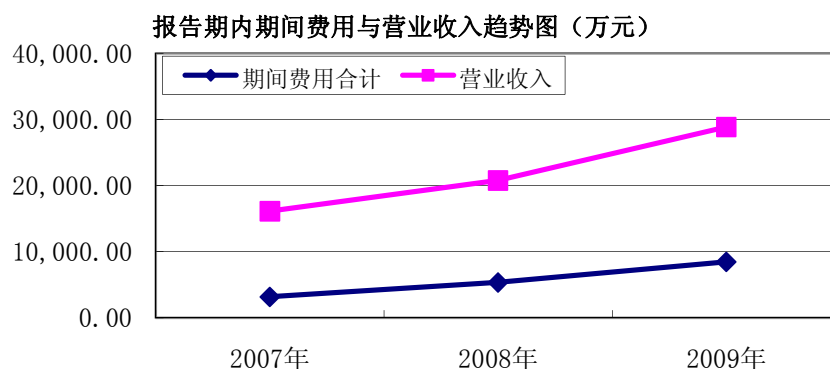
3、期间费用

报告期内公司各项期间费用及占比情况如下表所示：

单位：万元

项目	2009 年		2008 年		2007 年	
	金额	占收入比例	金额	占收入比例	金额	占收入比例
销售费用	5,480.50	18.99%	2,857.93	13.77%	1,023.88	6.35%

管理费用	1,746.75	6.05%	1,618.25	7.80%	1,233.65	7.66%
财务费用	1,241.32	4.30%	879.24	4.24%	909.15	5.64%
费用合计	8,468.57	29.35%	5,355.42	25.80%	3,166.68	19.65%
营业收入	28,854.66	--	20,757.30	--	16,114.15	---



报告期内，公司各期分别发生期间费用 3,166.68 万元、5,355.42 万元、8,468.57 万元，占同期营业收入的比例分别为 19.65%、25.80%、29.35%，期间费用随着营业收入的增长逐年上升，占营业收入的比例呈上升趋势。总体上，费用得到较好地控制。

2009 年公司期间费用合计为 8,468.57 万元，较 2008 年增加了 3,113.15 万元，主要原因为销售费用增加了 2,622.57 万元。公司的销售费用主要包括职工薪酬、宣传费、业务接待费、差旅费、会务费、运输费等费用，其中职工薪酬为公司销售人员的工资支出，宣传费、业务接待费、差旅费、会务费、通讯费等均系公司各销售中心销售人员的市场开发费用，运输费系公司承担的除青岛以外地区销售产品的发运费用（即从公司生产基地青岛到公司客户指定仓库的运输费用），其他为产品销售所需要的物料耗损、招标等费用。

公司财务管理制度中建立了相应的费用管理制度，包括营销费用管理规定、差旅费报销管理规定等制度。公司对各项费用的管理实行全面预算管理，各项费用开支均应编制计划，费用总额与营业收入挂钩，奖金总额与利润挂钩，在计划内，各部门可在相应的权限内开支，超过预算的，应履行规定的审批程序。

2008 年、2009 年的销售费用明细中，业务招待费用、业务宣传费用增幅较大，针对此问题公司采取了定额费用、计提费用、实报实销费用的相应管理措施：计提费用中的招待维护费用实行与销售回款挂钩，根据计提比例，每月计提一定的额度，业务人员在定额内据实报销，从而能有效的控制招待费用的开支；每个销售人员给定定额费用额度（包括通讯费、交通费、办公费等），从而也能减少日常经营费用的开支；

实报实销费用设定审批流程，费用使用需先申请、后使用或根据费用合同报销费用。

2010 年的各项费用管理，公司将围绕全面预算管理，层层落实各项费用指标，每月做出与预算费用的分析，及时调整费用标准，做到按计划执行各项费用，计划外使用实行层层审批制。同时将销售费用控制管理纳入公司各销售中心绩效考核中，将会对控制各项费用开支起到重要作用。随着公司业务呈逐步稳定上升态势，公司的产品市场逐步进入成熟期，销售费用等各项费用占收入比例也将逐年趋于稳定。

(1) 销售费用

单位：万元

项目	2009 年	2008 年	2007 年
职工薪酬	535.79	483.99	227.38
宣传费	1,285.67	204.28	33.69
业务招待费	1,091.89	569.51	241.04
运输费	589.57	419.95	224.03
差旅费	581.51	147.10	91.69
办公费	357.56	114.02	32.99
会务费	599.43	369.99	48.76
交通费	15.43	15.57	13.63
招标费	13.49	27.65	20.31
通讯费	5.97	10.81	5.91
车辆费	26.76	36.91	13.50
房租	24.97	25.17	6.92
折旧费	13.27	8.92	5.71
物料消耗	32.95	45.60	17.05
其他	306.24	378.44	41.26
合计	5,480.50	2,857.92	1,023.88

报告期内，公司各期销售费用分别为 1,023.88 万元、2,857.92 万元、5,480.50 万元，分别占营业收入的 6.35%、13.77%、18.99%，2007 年、2008 年、2009 年销售费用分别比上期增长 30.83%、179.13%和 91.77%。

2007 年公司销售费用较 2006 年增加了 241.29 万元，增幅为 30.83%，而同期营业收入增幅为 36.57%，销售费用的增幅低于同期营业收入增幅，销售费用的增加主要系随着销量增加，销售人员、业务接待费、运输费相应增加所致。

2008 年销售费用较 2007 年增加了 1,834.04 万元，增幅为 179.13%，主要原因为：
①2007 年本公司与关联方华仁新特药签署协议由华仁新特药代理公司山东等地区的产品销售，其中 2007 年及 2008 年 1-6 月份本公司向华仁新特药销售产品金额分别为

1,367.19 万元和 224.23 万元。2008 年 6 月份本公司与华仁新特药彻底解决了关联交易后，华仁新特药与其所有大输液销售相关的工作人员解除了劳动合同，同时，该等人员与本公司签订了劳动合同，相应增加了职工薪酬、业务接待费、宣传费等销售费用；②同期营业收入增幅为 28.81%，随着营业收入增加及销量的大幅增加，销售费用随之增长。

2009 年销售费用较 2008 年增加了 2,622.57 万元，增幅为 91.77%，主要原因为①为开拓市场，公司设置的销售区域不断增加，2007 年公司设有 6 个销售中心、2 个办事处，2009 年公司设置增加至 9 个销售中心、1 个治疗性品种专业推广团队（销售二部）、3 个独立办事处及 15 个二级办事处，因此职工薪酬、业务接待费、差旅费等大幅增加，导致销售费用大幅增长；②公司为推广新产品血液滤过置换液，成立了销售二部，2009 年销售二部处于业务开发初期，为提高血液滤过置换液的产品认知度，开展了大量学术推广会议，导致前期宣传费增加较多，宣传费较 2008 年增加了 1,080.99 万元；③报告期内随着公司开拓市场的力度不断加大，公司产品销量大幅增加，由 2007 年的 3,225 万袋增长到 6,407 万袋，销量的复合增长率高达 40.95%，相应的销售费用随之增长。

（2）管理费用

单位：万元

项目	2009 年	2008 年	2007 年
职工薪酬	926.53	1,093.71	761.79
日常费用	245.68	19.80	56.37
物料消耗	20.36	24.41	52.91
业务招待费	63.21	72.85	52.62
税费	192.56	167.31	128.67
折旧摊销	298.40	240.16	181.29
合计	1,746.75	1,618.24	1,233.64

报告期内，公司各期管理费用分别为 1,233.64 万元、1,618.24 万元、1,746.75 万元，分别占营业收入的 7.66%、7.80%、6.05%，占同期营业收入的比例逐年降低。报告期内公司通过加强内部管理，严格控制开支、提高管理效率，有效地控制了因公司业务增长而带来的管理成本的急剧上升。

（3）财务费用

报告期内，公司财务费用占期间费用比例较低，各期财务费用分别 909.15 万元、879.24 万元、1,242.32 万元，占同期营业收入的比例分别为 5.64%、4.24%和 4.30%。财务费用支出中利息支出占比较大，报告期内分别为 898.56 万元、912.11 万元和 1,216.12 万元。

4、营业外收支

报告期内 2007 年-2009 年，公司营业外收入为 434.24 万元、212.15 万元和 251.98 万元，营业外支出为 7.08 万元、63.39 万元和 87.47 万元，营业外收入及营业外支出明细如下表所示：

单位：万元

营业外收入	2009 年	2008 年	2007 年
罚款收入	1.31	--	0.51
违约金	--	--	--
债务重组利得	--		1.91
政府补助	248.57	195.40	429.20
其他	2.10	16.75	2.62
合计	251.98	212.15	434.24
营业外支出	2009 年	2008 年	2007 年
滞纳金	--	--	--
捐赠支出	27.71	52.72	--
固定资产盘亏	--	--	3.67
罚款支出	--	0.56	0.32
其他	59.76	10.12	3.09
合计	87.47	63.39	7.08
营业外收支净额	164.51	148.75	427.16

从上表可以看出，营业外收支历年金额较小，对公司盈利能力不构成重大影响。

营业外收入中主要是科技三项经费资金、项目专项资金等政府补助，具体为：

2007 年计入营业外收入的政府补助为 429.20 万元，包括：①青岛市崂山区财政局依据《青岛市崂山区人民政府关于安排 2006 年度挖潜改造项目资金的通知》（崂政发[2006]231 号）拨付了挖潜改造资金 258 万元；②《关于对 2005 年度区民营工业企业兑现奖励的请示》（崂企发字[2006]23 号）拨付的挖潜改造资金 51.2 万元；③ 2007 年 12 月，崂山区财政局依据崂政发[2007]107 号文件拨付了项目挖潜改造资金 40 万元；④ 2007 年 12 月崂山区财政局依据青财企一指[2007]18 号文件拨付的新创工业知名品牌企业奖励资金 30 万元；⑤青岛市财政局依据青财企一[2007]65 号文件拨付的企

业扶持资金 50 万元。

2008 年计入营业外收入的政府补助为 195.40 万元，包括：①根据青岛市崂山区科学技术局与公司签订的《青岛市崂山区科技计划项目合同》(LS-06-KJ1-08 号)，青岛市崂山区科学技术局为公司的“抗恶性病毒药物膦甲酸钠新剂型中试研究”项目提供了 100 万元的区科技发展资金；②青岛市崂山区财政局依据《青岛市崂山区人民政府关于安排 2008 年度产业项目资金的通知》(崂政发[2008]85 号)拨付的挖潜改造资金 91.2 万元。③崂山区财政局依据崂政发[2008]86 号文件拨付的精英团队奖励资金 4.2 万元。

2009 年计入营业外收入的政府补助为 248.57 万元，包括：①根据青岛市崂山区发展和改革局与公司签订的《青岛市崂山区高技术产业发展项目合同》(LSGJS-200608 号)，为公司的“膦甲酸钠注射液、非 PVC 软袋大输液产业化”项目提供了 36 万元补助资金；②青岛市财政局根据《关于下达 2008 年第二批产业技术成果转化项目补助资金补助资金指标的通知》(青财企一指〔2008〕32 号)，拨付的产业技术成果转化项目产业技术研究与开发资金 180 万元；④青岛市崂山区人民政府根据《青岛市崂山区人民政府关于安排 2009 年度产业扶持资金的通知》(崂政发〔2009〕85 号)拨付的产业扶持资金 30 万元；⑤青岛市崂山区就业服务中心依据青崂劳社[2009]41 号文件拨付的稳岗补贴 2.57 万元。

(六) 主要产品销售价格及主要原材料价格分析

报告期内，本公司的主要产品为氯化钠注射液、葡萄糖注射液、葡萄糖氯化钠注射液、冲洗液（包括生理氯化钠溶液和甘露醇注射液）、替硝唑注射液，近三年主要产品销售收入占当年主营业务收入比例情况如下表：

主要产品	2009 年	2008 年	2007 年
氯化钠注射液	55.35%	51.90%	47.45%
葡萄糖注射液	28.92%	31.17%	30.06%
葡萄糖氯化钠注射液	4.58%	5.41%	7.53%
冲洗液（包括生理氯化钠溶液和甘露醇注射液）	3.54%	3.27%	3.07%
替硝唑注射液	2.09%	2.50%	1.85%
合计	94.48%	94.25%	89.96%

1、产品售价波动对公司利润的影响

假定其他条件不变，报告期内测算公司主要产品（所有规格加权平均）售价波动

对公司利润影响情况如下：

单位：万元

项目	2009 年	2008 年	2007 年
氯化钠注射液	-754.23	-221.93	70.15
葡萄糖注射液	-339.98	-132.29	-132.36
葡萄糖氯化钠注射液	-53.62	-35.09	23.79
冲洗液（包括生理氯化钠溶液和甘露醇注射液）	23.37	24.07	-100.77
替硝唑注射液	-36.04	83.39	17.91
影响合计数	-1160.5	-281.85	-121.27

注：单价变动影响毛利=（当年平均销售单价-上年平均销售单价）×当年销量

（1）公司主要产品的销售定价机制

根据国家相关规定，我国药品价格实行政府定价和市场调节价。因此公司大输液产品主要有两种销售定价机制：一是按照国家规定对纳入《医保目录》的药品实行政府定价或政府指导价。依法实行政府定价、政府指导价的药品，政府价格主管部门应当依照《中华人民共和国价格法》规定的定价原则制定和调整价格，药品的生产企业、经营企业和医疗机构必须执行政府定价、政府指导价，不得以任何形式擅自提高价格。公司生产的 25 个品种、57 个规格的大输液产品中，有 10 个品种、37 个规格已经被纳入国家基本药物目录。二是《医保目录》外的产品实行市场调节价，即公司根据市场情况自主定价方式确定药品的价格。公司生产的大输液产品中，有 15 个品种、20 个规格属于此类产品。

根据国家卫生部等九部门于 2009 年 8 月 18 日发布的《关于建立国家基本药物制度的实施意见》，政府举办的医疗卫生机构使用的基本药物实行省级集中、网上公开招标采购、并统一配送。根据《进一步规范医疗机构药品集中采购工作的意见》，对纳入集中采购目录的药品，实行公开招标、网上竞价、集中议价和直接挂网（包括直接执行政府定价）采购。我国医疗机构药品集中采购工作，以省（区、市）为单位组织开展，县及县以上人民政府、国有企业（含国有控股企业）等所属的非营利性医疗机构，必须全部参加药品集中采购，鼓励其他医疗机构参加药品集中采购活动。药品集中采购主要考虑各级各类医疗机构临床用药需求特点，原则上一年一次。

因此，公司产品均需通过参加全国各省药品集中招标采购活动且取得中标资格后方可进入各省药品市场。公司非 PVC 软袋输液产品优质的包装型材、自主创新的新型

连接口管盖、双管双阀设计及无菌包装工艺得到了药品行业的普遍认可，使得公司产品在部分省市的药品招标过程中能够被单独分列标的，避免了与同类通用名大输液药品的激烈竞争，也使得公司产品的中标价格较其他厂家产品具备一定的价格优势。报告期内，公司在黑龙江、吉林、辽宁、北京、河北、河南、山东、湖北、浙江、江苏、上海、广东、广西、云南、江西、厦门等 16 个省、区、市保持了连续三年中标的良好记录。

公司产品中标后在各级医疗机构以及药品经销商渠道进行流通，流通价格低于中标价格。各级医疗机构销量稳定，但回款周期比较长，公司产品对其供货价格相对较高；药品经销商相对回款周期短，但销售能力较强，公司产品的供货价格相对较低。根据销售渠道的不同采取不同的销售定价模式，保证了公司产品在销量稳定增长的同时获取较大的利润。

（2）产品价格下降的原因

报告期内公司产品价格下降主要有以下原因：

首先，报告期内公司产品价格下降的主要原因是公司销售客户结构的变化。报告期内公司的主要客户分为医院、配送商和经销商。整体而言，公司销售给经销商的产品价格较医院及配送商低，报告期内 2007 年至 2009 年，公司销售给经销商的平均价格分别为 3.59 元、3.70 元及 3.87 元，销售给配送商的平均价格分别为 4.73 元、4.72 元和 4.41 元，销售给医院的平均价格分别为 6.05 元、5.96 和 5.59 元。近年来，随着公司开拓市场力度的加大，销售收入中杭州、武汉、广州、上海等南方地区销售量大幅增加，较山东、北京等北方区域以医院客户为主的销售结构而言，南方地区主要通过经销商渠道销售且中标价相对较低，2007 年度至 2009 年度公司通过经销商销售的销售收入大幅增加，分别为 3,652 万元、5,693 万元和 11,578 万元，占公司营业收入比例分别为 22.66%、27.43%和 40.12%。因此公司经销商客户平均价格较低及公司销售给经销商收入占比逐年大幅增加，导致报告期内公司产品平均价格下降。

其次，近年来，国家持续进行医疗体制改革，自 1997 年以来，国家发改委已累计发布二十多次药品降价令。2006 年 5 月国家发改委、财政部、卫生部等八部委下发了《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。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。2009 年国家基本药物目录公布后，国家发改委于

2009 年 10 月 2 日公布了国家基本药物的零售指导价格，共涉及 2,349 个具体剂型规格品。与现行规定价格比，有 45% 的药品降价，平均降幅 12% 左右；有 49% 的药品价格未做调整；有 6% 的短缺药品价格有所提高。但国家发展改革委在 2009 年 9 月 28 日发布的《国家发展改革委关于公布国家基本药物零售指导价格的通知》（发改价格[2009]2498 号）文件中规定，软袋双阀输液产品（公司产品均为此类）暂按原定价格执行，未降低售价。

再次，我国的大输液行业处于较为充分的竞争环境当中，大输液生产企业数量众多，市场集中度较低。我国已注册的大输液生产厂家有 390 家左右，但绝大部分厂家产能不超过 3,000 万瓶/袋，且这些厂家基本生产玻璃瓶包装的大输液产品。拥有非 PVC 软袋输液生产能力的厂商有 100 多家，其中销量超过 1,000 万袋/年的仅有 18 家企业。随着输液市场总体产能的持续增长，市场竞争程度日趋激烈以及各主要生产厂家的工艺技术的不断提高而导致的单位产品成本下降，输液产品的出厂价格近年来呈下降趋势。

综上所述，在公司客户结构变化、医疗体制改革及大输液行业充分竞争的影响下，公司产品销售价格报告期内呈下降趋势，而得益于自主创新优势、产品质量优势、品牌优势，公司具备了较为突出的成本控制和市场营销能力，在报告期内保持了较高的毛利率水平，有效消化了产品售价降低所带来的不利影响。

（3）未来价格波动的趋势

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，根据中国数字医药网预计，到 2012 年国内非 PVC 软袋输液销量将超过 21 亿袋。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塑瓶、非 PVC 软袋产品过渡的发展趋势，均主要针对塑瓶、非 PVC 软袋等包装输液产品进行产能扩充。根据行业内非 PVC 软袋包装输液产能的快速增长态势，预计非 PVC 软袋包装输液在也将面临激烈的市场竞争，产品价格存在下滑的风险。此外，2009 年 11 月 23 日，国家发改委、卫生部与人力资源社会保障部联合颁布《改革药品和医疗服务价格形成机制的意见》，提出 2009~2011 年的主要任务包括完善医药价格管理政策及合理调整药品价格。完善医药价格管理政策指调整政府管理药品及医疗服务价格范围，改进价格管理方法，进一步完善价格决策程序，提高

价格监管的科学性和透明度。合理调整药品价格指在全面核定政府管理的药品价格基础上,进一步降低偏高的药品价格,适当提高临床必需的廉价药品价格,科学制定国家基本药物价格。

因此,公司非PVC软袋输液产品价格未来存在下降的风险,但由于存在生产成本的刚性约束、药品产品的特殊质量要求等,输液企业在市场竞争中要想维持生存且保持产品的稳定质量,不可能长期持续地低价参与市场竞争,即非PVC软袋包装输液产品在一定时期后将会保持在一个较为稳定的价格范围内。

2、主要原材料波动对公司利润的影响

假定其他条件不变,测算报告期内主要原料平均采购价对销售毛利影响情况如下:

单位:万元

项目	2009年	2008年	2007年
原料药	2.58	-1.67	-5.02
软袋内膜	32.78	372.62	198.10
输液管	189.15	-152.68	-55.68
输液塞	36.29	41.38	--
PP料	102.34	13.45	-12.96
胶	21.28	-38.69	-4.77
影响合计数	384.42	234.41	119.67

注:采购单价变动影响毛利=(上年平均采购单价-当年平均采购单价)×当年销量×单位消耗量

(七)非经常性损益影响分析

报告期内,公司分别实现非经常性损益324.50万元、146.34万元、144.93万元,主要为公司收到的各项政府补助,具体见上述营业外收支分析。其他营业外收支包括违约金以及支付的交通罚款与捐赠支出等。报告期内非经常性损益净额占净利润的比例分别为9.50%、3.15%、2.39%,对公司业绩的影响很小。

(八)各项税费

报告期内,本公司发生的各项税收费用如下:

单位:万元

项目	2009年	2008年	2007年
当期所得税费用	1,539.64	923.06	712.47
递延所得税费用	26.97	11.94	-22.93

营业税	0.77	1.55	-
城建税	137.33	148.05	113.89
教育费附加	58.85	63.45	48.81
地方教育费附加	2.05	21.15	0.01
合计	1,765.61	1,169.20	852.25

其中，所得税费用与会计利润总额的关系列示如下：

单位：万元

项目	2009 年	2008 年	2007 年
会计利润总额	7,850.17	5,578.07	4,103.61
加：应纳税所得额调整数	2,146.54	501.44	456.05
应纳税所得额	9,996.70	6,079.51	4,559.66
当期所得税费用	1,593.15	923.06	712.47
递延所得税费用	-26.54	11.94	-22.93
其中：递延所得税资产增减变动额 （不含直接计入所有者权益的变动额）	26.54	-11.94	22.93
递延所得税负债增减变动额（不含 直接计入所有者权益的变动额）			
所得税费用合计	1,566.61	935.00	689.54

十二、现金流量分析

报告期内公司现金流量基本情况如下：

单位：万元

项目	2009 年	2008 年	2007 年
经营活动产生的现金流量净额	3,862.76	5,724.43	765.99
投资活动产生的现金流量净额	-9,655.10	-14,072.70	-877.43
筹资活动产生的现金流量净额	3,716.39	11,859.31	287.99
现金及现金等价物净增加额	-2,076.65	3,511.04	174.36

报告期内公司经营活动产生的现金净流量及筹资活动产生的现金净流量均为正，投资活动产生的现金净流量历年均为负，表明本公司正处于持续发展期，经营活动中货币资金回笼，同时为了扩大市场份额，仍需进行大量的投资活动，而仅靠经营活动现金流量净额无法满足所需投资，需进行必要的筹资作为补充。

（一）经营活动现金流量分析

单位：万元

项目	2009 年	2008 年	2007 年
经营活动现金净流量	3,862.76	5,724.43	765.99
净利润	6,076.65	4,643.07	3,414.07
经营活动现金净流量/净利润	63.57%	123.29%	22.44%

报告期内 2007 年至 2009 年，公司经营活动现金净流量分别为 765.99 万元、5,724.43 万元、3,862.76 万元，同期净利润分别为 3,414.07 万元、4,643.07 万元、6,076.65 万元，公司各期经营活动现金净流量占同期净利润的比例波动较大，分别为 22.44%、123.29%及 63.57%。

2007 年度公司经营活动现金净流量仅占同期净利润的 22.44%，主要原因是同期经营性应收项目的增加远高于经营性应付项目的增加，2007 年末应收账款余额较 2006 年末增加了 4,556.89 万元，其他应收款较 2006 年增加了 994.19 万元，导致 2007 年度经营性应收项目较 2006 年增加了 5,518.14 万元，同时经营性应付项目仅增加了 1,177.35 万元，使得 2007 年经营性应收项目增长幅度高于经营性应付项目的增长幅度，从而导致 2007 年经营活动产生的现金流量净额大幅降低，远低于同期净利润。

2008 年公司清理了关联方占款，其他应收款较 2007 年减少了 1,957.05 万元，经营性应收项目较 2007 年大幅减少，同时报告期内公司充分利用供应商提供的商业信用，通过赊购方式支付供应商货款，使得经营性应付项目较 2007 年增加了 497.40 万元，从而 2008 年经营活动现金净流量与同期净利润的比增加到 125.98%。

2009 年公司经营活动产生的现金净流量占同期净利润的比例为 63.57%，低于同期净利润，主要原因为 2009 年的存货、应收账款、应收票据较 2008 年大幅增加，其中 2009 年末的存货比 2008 年末增加了 2,128.83 万元，应收账款增加了 2,879.99 万元，应收票据增加了 656.53 万元，使得 2009 年末存货及经营性应收项目的大幅增加；而同时经营性应付项目较 2008 年末有所降低，从而导致 2009 年经营活动产生的现金流量净额大幅低于同期净利润。

考虑到主要欠款客户多为长期合作的经销商、信用良好的大型医院等，这些客户的信誉较好，应收账款的收回有保障。公司在快速扩张时期出现过的经营活动现金净流量远低于同期净利润，是与公司所处发展阶段密切相关的。

报告期内，公司经营活动现金流量中支付的各项税费及支付的其他与经营活动有关的现金金额较大，具体明细如下所示：

经营活动现金流量中支付的各项税费明细表

单位：元

年度 税种	2009 年	2008 年	2007 年
增值税	24,218,972.04	21,864,109.55	14,391,681.11
营业税	7,670.77	8,025.52	276.18
企业所得税	8,399,139.21	12,802,704.86	4,797,777.21
城建税	1,365,761.21	1,531,049.46	1,007,437.01
教育费附加	585,326.24	656,164.05	431,758.72
地方教育费附加	195,108.74	218,721.35	143,919.57
印花税	115,159.31	74,933.43	-
房产税	497,269.49	337,418.90	150,037.89
土地使用税	480,391.96	480,391.96	176,397.00
小计	35,864,798.97	37,973,519.08	21,099,284.69

报告期内支付的企业所得税变化较大的主要原因为预缴企业所得税税率变化和当年预缴上年四季度企业所得税及汇算清缴上年度企业所得税，具体如下：

(1) 2008 年应缴所得税 9,230,591.33 元，实缴所得税 12,802,704.86 元。发行人 2008 年度缴纳 2007 年度未交所得税共计 3,655,963.30 元，系 2007 年四季度的预缴所得税额（四季度所得税的预缴工作均在次年 1 月份缴纳）和 2007 年度的汇算清缴所得税额（上年度企业所得税一般在次年五月底前汇算清缴）；2008 年度实施新企业所得税法，发行人按照 25% 的税率预缴前三季度企业所得税共计 9,146,741.56 元，2008 年 12 月发行人取得高新技术企业资格，当年实际执行 15% 的企业所得税税率，因此 2008 年度前三季度预缴所得税额大于应交所得税额，2008 年四季度的预缴所得税额及 2008 年度的汇算清缴额较少，仅为 83,849.77 元；

(2) 2009 年应缴所得税 16,303,373.09 元，实缴所得税 8,399,139.21 元。2009 年度发行人按照 15% 的税率预缴前三季度企业所得税共计 8,399,139.21 元，截至 2009 年 12 月 31 日形成未交所得税 7,988,083.65 元，为 2009 年四季度的预缴所得税额和 2009 年度的汇算清缴所得税额，该部分未缴数将在 2010 年度 5 月底汇算清缴；

经营活动现金流量中支付的其他与经营活动有关的现金明细表

单位：元

明细项	2009 年	2008 年	2007 年
销售费用	51,979,332.51	18,453,691.75	7,726,351.69

管理费用	9,504,668.47	9,456,628.33	6,556,860.95
制造费用	749,360.26	792,503.219	191,998.88
土地竞买保证金	5,780,000.00	--	--
支付蒸气	4,709,637.23	--	---
车辆加油卡储值	124,600.00	--	--
备用金	871,422.26	39,136.88	22,596.01
燃气保证金	--	300,000.00	--
设备投标保证金	921,000.00	110,000.00	--
二期工程建设付劳务工资保证金	--	276,572.02	--
小计	74,640,020.73	29,428,532.19	14,497,807.53

(1) 销售费用在 2009 年有较大幅度地增加，主要原因为公司销售人员职工薪酬、宣传费、业务接待费、差旅费等有较大幅度的增长，具体见招股书第十节财务会计信息与管理层分析之“十一、盈利能力分析”之“（五）经营成果变动分析 3、期间费用”。

(2) 2009 年土地竞买保证金 5,780,000 元系公司为取得募投项目用地进行土地竞拍时上交至青岛市崂山区财政局土地竞价保证金；

(3) 2009 年支付蒸气 4,709,637.23 元，系公司于 2009 年 6 月份进行了市政供热改造，由之前自产蒸汽改为直接购入蒸汽。

(4) 车辆加油卡储值：2009 年公司加强内部管理，公司办公用车统一用加油卡加油，按中石化规定，待充值款消费过半后方可开具增值税发票，故存在一定金额的预付款。

(5) 燃气费保证金：2008 年随公司产量加大，天然气用量也随之加大；燃气公司天然气用量实行计划管理，为保证公司生产的正常运行和港华燃气协商后，预交 30 万元天然气费。

(6) 二期工程建设支付劳务工资保证金：按《山东省建筑劳务工资保证金管理办法》的规定，公司非 PVC 软袋输液二期工程施工建设时缴纳的劳务工资保证金共计 276,572.02 元。

(二) 投资活动现金流量分析

报告期内，公司投资活动现金净流量分别为-877.43 万元、-14,072.70 万元、-9,655.10 万元，投资活动产生的现金流量净额均为负，主要是因为为满足生产经营需要的大幅增加，公司需要通过不断增加固定资产投资来确保产能的快速增长，公司购建固定资产、无形资产及其他长期资产支付的现金较大，2007 年至 2009 年分别为 885.68 万元、13,082.42 万元和 9,502.69 万元，导致投资活动产生的现金流量净额流出较大。报告期内的资本性支出详见本节之“十三、重大资本性支出”。

(三) 筹资活动现金流量分析

报告期内公司筹资活动现金净流量分别为 287.99 万元、11,859.31 万元、3,716.39 万元，2008 年筹资活动现金净流量较 2007 年大幅增加，主要是因为公司借入了 8,000 万元的长期借款，期限为 3 年，保证人为华仁世纪集团及青岛华仁房地产。

十三、资本性支出分析

(一) 最近三年重大资本性支出

单位：万元

项目	2009 年	2008 年	2007 年
固定资产、在建工程投资等资本性支出	9,502.69	13,082.42	885.68

报告期内，公司资本性支出均是围绕主业进行的，不存在跨行业投资的情况，未来也不计划进行跨行业投资。固定资产投资主要系购买生产设备及建设投资生产厂区，包括非 PVC 软袋输液一期扩建工程、非 PVC 软袋输液二期工程等。

(二) 未来可预见的重大资本性支出计划及资金需求量

公司未来可预见的重大资本性支出主要为本次发行股票募集资金拟投资的非 PVC 软袋输液三期项目等三个项目，项目总投资金额为 3.36 亿元。在募集资金到位后，公司将按拟定的计划进行投资，具体情况请见本招股说明书“第十一节募集资金运用”。

十四、财务状况和盈利能力的未来趋势分析

(一) 财务状况及趋势分析

报告期内，公司资产规模迅速扩张，净资产大幅增加，财务状况良好。资产中货币资金、应收账款、固定资产增幅较大。从各项财务指标来看，报告期内公司资产负债率小幅上升，流动比率和速动比率不断提高，息税前利润及利息保障倍数较高，偿债能力较强；由于报告期内应收账款增长幅度较大，导致应收账款周转率维持在较低水平，有待进一步加强应收账款管理，报告期内存货周转率略有波动，高于同行业上市公司，处于合理水平。预计募集资金到位后，随着募集资金投资项目实施，公司总

资产规模尤其是固定资产规模将出现大幅度的增长；同时，公司经营规模的快速增长，将会使公司流动资产包括货币资金和存货增加；从所有者权益来看，公司股本和资本公积将会大幅增长。另外，随着企业的持续盈利，股东权益将会进一步增加；就资产结构而言，公司资产负债率将会显著降低，资本结构将会更加稳健。

（二）基础性、治疗性及营养性非 PVC 输液产品对公司未来经营成果的影响

目前我国的医药行业和医药市场保持持续快速发展，受居民生活水平的提高、人口老龄化加剧、新农合、新医改医疗政策的实施将推动全民医保等多方面因素影响下，医药市场需求将持续扩张，作为最基本药品的大输液行业将会受益于整体医药市场容量的扩大，而公司目前主要产品非 PVC 软袋包装输液产品是目前质量稳定、技术领先的一种输液包装形式，逐步替代玻璃瓶、塑料瓶包装已成为主流趋势。

公司非 PVC 软袋输液产品均为双管双阀型，国家在行业标准、市场定价等方面对软袋双阀输液产品提供了较大幅度的政策性支持，根据《国家发展改革委关于公布国家基本药物零售指导价格的通知》（发改价格[2009]2498 号）文件中规定，软袋双阀输液产品（本公司产品均为此类）暂按原定价格执行，未降低售价，因此具有明显价格优势。

近年来，公司在普通输液领域取得了较大的领先优势，在治疗性输液和营养性输液领域也开发出了部分市场前景比较广阔的品种，且市场开拓初见成效。今后公司将以液体制剂为中心点，继续提高普通输液市场份额，同时推进治疗性输液产品的研发与市场开拓，目前主要有脂肪乳注射液、腹膜透析液、器官保护液等产品处于申报药品批准文件或者研发阶段，相对于普通输液产品而言，该等产品附加值高，且对工艺要求较高，具备较高的市场门槛。2009 年至 2011 年，公司着力推进肾科液体制剂的研发与推广，公司的肾科液体制剂包括目前已经上市销售的 3,000 毫升生理盐水、血液滤过置换液和已经进入申报阶段的腹膜透析液、进入研发阶段的器官移植保护液等，其中腹膜透析液共计 10 个品规预计于 2010 年 6 月份获得药品批准证书、于 2010 年下半年上市销售，争取到 2011 年底在肾科液体制剂领域形成一定的产品、市场优势并将其打造成公司新的利润增长点；近年来随着肠外营养概念在医院临床推广的逐渐深入，营养类输液产品的市场容量逐年扩大。目前该类产品的包装形式亦主要是玻瓶，

本公司是继外资企业上海百特、江苏华瑞之后极少获得此类产品软袋生产批文的国内企业。公司将继续推进营养型输液研发与推广，争取在营养型输液领域取得一定的市场占有率。

根据市场现状，在既有的品牌优势和销售渠道优势的基础上，公司将利用本次募集资金新增 5,000 万袋普通输液和 500 万袋血液滤过置换液产能，根据山东省医药工业设计院提供的可研报告，募集资金项目实施完毕后，本公司新增的基础性输液产能将为公司带来营业收入年均为 20,069 万元；新增的血液滤过置换液产能将为公司带来营业收入年均为 10,043 万元。

在公司的发展规划中，计划 2012 年公司非 PVC 输液产品销量达到 16,000 万袋，销售收入达到 75,000 万元，其中普通输液销售收入达到 58,000 万元，治疗性输液品种和营养性输液品种收入达到 17,000 万元，占营业收入比例达到 20%，争取五年内治疗性输液品种销售收入公司营业收入的比例达到 30%。

综上，公司在利用现有的销售网络的基础上，在保证基础性输液优势的前提下，通过不断自主创新、加大研发力度开发新品种，提高治疗性输液品种和营养性输液品种占销售收入的比例，通过优化公司的产品品种结构，提升公司的市场竞争力，并使之成为发行人未来业绩成长的重要来源；利用丰富的产品层次和优良的产品质量口碑，通过自主创新和专业化经营，进一步增强对用户的吸引力，不断拓宽市场渠道，同时加大新增产品市场的开拓力度，进一步巩固公司的市场占有率、为公司未来的收入与利润增长打下坚实的基础，提高公司的持续盈利能力。

（三）盈利能力及趋势分析

医药行业属于非周期性行业，其市场需求具有刚性的特征，所受目前金融危机影响有限。未来三年内，我国将为医疗改革投入人民币 8,500 亿元，包括扩大基本医疗保障覆盖范围及公共医疗体系改革，医药市场将大幅扩容。随着中国经济的发展、人口总量的增长、社会老龄化程度的提高，以及人们保健意识的不断增强，中国医药市场尤其是基础用药包括大输液产品将持续快速扩大。而公司生产的非 PVC 软袋输液代表了行业发展趋势，将以高于传统输液产品的发展速度获得更快发展，加之国家产业政策和政府各部门的鼓励与扶持，公司业务必将继续保持良好的发展势头。

报告期内，在主导产品市场需求快速增长的情况下，公司主营业务突出，并保持

持续稳定增长，具有较强的持续盈利能力，近三年营业收入复合增长率达到 33.82%、净利润复合增长率达到 33.41%。报告期内，虽然公司主导产品价格略有下降，但历年产品成本下降幅度大于价格下降幅度，因此公司综合毛利率分别为 45.61%、53.01% 和 57.05%，呈持续上升态势。

公司管理层审慎评估了公司发展面临的各项因素后认为：凭借行业良好发展前景和广阔的市场空间，公司未来仍将保持快速、稳定的业绩增长。如果本次股票发行成功，一方面能改善公司的资产负债结构；另一方面，随着募集资金的投入，公司产能将大幅提升，产品结构得到优化，产品附加值提高，公司的盈利能力和市场竞争力将进一步增强，实现公司的持续、稳定发展。

（四）财务优势与困难

1、公司的财务优势

（1）主营业务突出

2007 年度至 2009 年度，主营业务收入中主要产品非 PVC 软袋普通输液和治疗性输液产品的销售收入占营业收入的比例分别为 95.45%、98.89%和 98.68%，主营业务突出。

（2）盈利能力强

2007 年至 2009 年，公司加权平均净资产收益率（归属于公司普通股股东，扣除非经常性损益）分别为 19.53%、21.76%和 22.87%，整体呈现上升趋势，保持较高的盈利能力。

（3）资产质量良好，偿债能力较强

公司的资产流动性较强，流动比率、速动比率较为合理，资产的整体变现能力强。息税前利润及利息保障倍数较高，偿债能力较强。

2、主要困难

公司目前正处于业务迅速发展阶段，需要大量的资本投入，公司报告期末的资产负债率（母公司）已达到 50.84%，依靠经营积累和银行贷款进一步获取的资金有限。为此，公司通过本次公开发行股票募集资金，一方面可以使公司发展的资本投入需求得到满足，另一方面也可以提高公司的盈利能力，增强公司的核心竞争力。

十五、股利分配政策及实际股利分配情况

(一) 最近三年股利分配政策

2007 年、2008 年、2009 年公司执行《公司章程》关于利润分配的相关规定，具体内容如下：

1、公司分配当年税后利润时，应当提取利润的 10%列入公司法定公积金。公司法定公积金累计额为公司注册资本的 50%以上的，可以不再提取。

公司的法定公积金不足以弥补以前年度亏损的，在依照前款规定提取法定公积金之前，应当先用当年利润弥补亏损。

公司从税后利润中提取法定公积金后，经股东大会决议，还可以从税后利润中提取任意公积金。

公司弥补亏损和提取公积金后所余税后利润，按照股东持有的股份比例分配，但章程规定不按持股比例分配的除外。

股东大会违反前款规定，在公司弥补亏损和提取法定公积金之前向股东分配利润的，股东必须将违反规定分配的利润退还公司。

公司持有的本公司股份不参与分配利润。

2、公司的公积金用于弥补公司的亏损、扩大公司生产经营或者转为增加公司资本。但是，资本公积金将不用于弥补公司的亏损。

法定公积金转为资本时，所留存的该项公积金将不少于转增前公司注册资本的 25%。

3、公司股东大会对利润分配方案作出决议后，公司董事会须在股东大会召开后 2 个月内完成股利（或股份）的派发事项。

公司可以采取现金或者股票方式分配股利。

(二) 最近三年实际股利分配情况

报告期内，公司未进行过股利分配。

(三) 发行后的股利分配政策

根据本次公开发行股票并上市后将生效的《公司章程》，公司股利分配政策为：

公司分配当年税后利润时，应当提取利润的 **10%** 列入公司法定公积金。公司法定公积金累计额为公司注册资本的 **50%** 以上的，可以不再提取。公司的法定公积金不足以弥补以前年度亏损的，在依照前款规定提取法定公积金之前，应当先用当年利润弥补亏损。公司从税后利润中提取法定公积金后，经股东大会决议，还可以从税后利润中提取任意公积金。公司弥补亏损和提取公积金后所余税后利润，按照股东持有的股份比例分配，但本章程规定不按持股比例分配的除外。股东大会违反前款规定，在公司弥补亏损和提取法定公积金之前向股东分配利润的，股东必须将违反规定分配的利润退还公司。公司持有的本公司股份不参与分配利润。

公司重视对投资者的合理投资回报，公司的利润分配政策应保持连续性和稳定性，不得影响公司的持续经营。公司可以采取现金或者股票方式分配股利。

公司利润分配政策为：公司最近三年以现金方式累计分配的利润不少于最近三年实现的年均可分配利润的 **30%**；公司可以进行中期现金分红；年度公司盈利但董事会未做出现金利润分配预案的，公司应当在定期报告中根据中国证监会和证券交易所的有关规定作出相关说明；独立董事应当对此发表独立意见。

十六、滚存利润的分配安排

经公司 2009 年第二次临时股东大会审议通过，本次公开发行前的滚存利润由发行后的新老股东按持股比例共享。

第十一节 募集资金运用

一、募集资金使用计划及项目概况

(一) 本次发行募集资金规模

公司本次拟向社会公众公开发行人民币普通股不超过 5,360 万股，占发行后总股本的 25.09%，募集资金总额将根据询价结果最终确定。

本次募集资金将投资于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	建设期	拟投资额	使用募集资金数额
1	非 PVC 软包装大输液三期项目	18 个月	22,153	22,153
2	SPC 组合盖项目	12 个月	6,203	6,203
3	非 PVC 输液包装膜材项目	18 个月	5,255	5,255
4	其他与主营业务相关的营运资金	--	--	--

为了把握项目实施的有利时机，公司将通过银行贷款等方式筹措资金适时先期投入上述项目，待募集资金到位后予以置换。如募集资金不足，公司将用贷款或自有资金解决。

公司募集资金存放于董事会决定的专户集中管理，做到专款专用。开户银行为【】，账号为【】。

(二) 募集资金投资项目的决策程序与备案情况

本次发行募集资金项目业经公司 2009 年第二次临时股东大会通过。公司全体董事一致认为：本次募集资金均用于公司主营业务，募集资金数额、投资项目与公司经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应，符合国家产业、环保政策及其他法律、法规和规章的规定，投资估算及效益分析表明各项财务指标良好，募集资金投资项目实施后不会产生同业竞争，亦不会对公司的独立性产生不利影响，募集资金项目具有较好的盈利能力和市场前景。

本次募集资金项目均已获得青岛市崂山区发展和改革委员会关于项目核准的批

复，并已取得青岛市环境保护局关于该三个募集资金投资项目环境影响报告表的批复。

序号	项目名称	核准项目编号	环保批文
1	非 PVC 软包装大输液三期项目	青崂发改项（2009）102 号	青环评字[2009]204 号
2	SPC 组合盖项目	青崂发改项（2009）104 号	青环评字[2009]203 号
3	非 PVC 输液包装膜材项目	青崂发改项（2009）103 号	青环评字[2009]204 号
4	其他与主营业务相关的营运资金	——	——

（三）募集资金专户存储的安排

公司第二届八次董事会审议并通过了《青岛华仁药业股份有限公司募集资金管理办法》，并于 2009 年第二次临时股东大会进行了修订，该制度的主要内容包括：

1、公司应将募集资金在董事会决定的依法具有资质、存取方便的商业银行开立专项银行账户（以下简称“专户”）集中管理；

2、公司将在募集资金到账后一个月以内与保荐人、存放募集资金的商业银行签订三方监管协议；

3、公司应积极督促存储募集资金的商业银行履行募集资金使用监管协议。该商业银行连续三次未及时向保荐人出具对账单或通知专用账户大额支取情况，以及存在未配合保荐人查询与调查专用账户资料情况的，公司可以终止协议并注销该募集资金专用账户。

二、本次募集资金投资项目与公司现有业务的关系

鉴于市场容量的迅速增长和外部竞争环境的变化，公司本次募集资金投资的项目主要用于扩大公司主要产品非 PVC 软袋输液产能、丰富公司非 PVC 软袋输液产品品种线以及向上游延伸从事主要原材料生产，随着募集资金项目的实施，将显著增加公司的行业地位、综合市场竞争力并有效降低生产成本，有效提高公司的市场份额、盈利能力和利润水平。

本次募集资金拟投资项目与公司现有业务的关系如下：

序号	项目名称	与现有业务的关系
1	非 PVC 软包装大输液三期项目	在现有的业务和技术基础上，根据市场需求和销售渠道的拓展，拟增加非 PVC 软袋输液 5,500 万袋（基础性输液

		5,000 万袋、血液滤过置换液 500 万袋) 的生产能力。
2	SPC 组合盖项目	在现有的业务和技术基础上, 根据市场需求和销售渠道的拓展, 拟增加输液软袋配套用连接口管盖 2.2 亿套。达产后, 可满足 1.1 亿袋非 PVC 软袋输液生产所需, 完全配套公司自产非 PVC 软袋输液产能。
3	非 PVC 输液包装膜材项目	在现有的业务基础上, 通过引进技术, 根据市场需求和销售渠道的拓展, 拟增加非 PVC 输液软袋用膜材 1,000 吨。达产后, 可满足 1.55 亿袋非 PVC 软袋输液生产所需, 完全配套公司自产非 PVC 软袋输液产能。
4	其他与主营业务相关的营运资金	将有利于改善公司现有的资产负债结构, 提高资产的流动性, 有利于公司进一步抓住市场机会, 扩大生产规模, 提高市场占有率。

三、募集资金项目简介

(一) 非 PVC 软袋大输液三期项目

1、项目背景与必要性

受益于近年来我国新农合、新医改政策和国家基本药物目录制度等政策的先后实施; 受益于人口老龄化和城镇化的加速; 受益于公司生产的多数大输液品种被纳入国家医保目录和国家基本药物目录; 随着居民治疗观念、用药习惯的改变和对用药安全的重视, 对静脉给药的治疗方式逐渐接受; 受益于非 PVC 软袋输液对玻瓶、塑瓶、PVC 软袋输液产品的替代作用的逐步显现; 公司所在的大输液行业尤其是非 PVC 软袋输液领域市场容量迅速增长, 近几年将是非 PVC 软袋输液行业发展的最佳黄金期。

公司是目前国内规模最大的非 PVC 软袋输液生产企业之一, 主要定位于国内高端输液市场。得益于在非 PVC 软袋领域的长期耕耘, 公司在品牌、质量、研发、客户服务、销售等领域均取得了一定的领先优势。在未来几年内, 公司必将抓住非 PVC 软袋输液市场快速增长带来的机遇, 分享市场容量增长的成果。

目前, 公司的产能利用已经处于饱和状态, 考虑到非 PVC 软袋输液生产车间的筹建需要较长时间, 建设完毕后还需要进行相关的 GMP 认证工作, 一般情况下从开工建设到取得 GMP 认证证书需要 1.5 至 2 年时间方能完成。经过审慎论证和决策, 公司决定利用募集资金建设本项目。

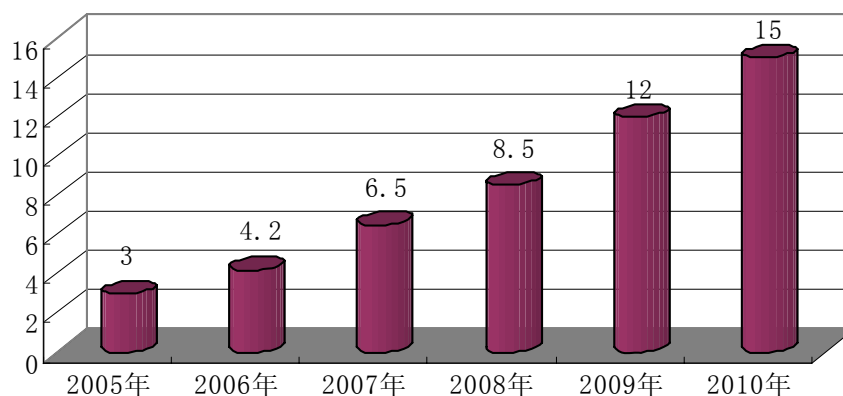
2、产品市场前景分析

(1) 普通输液

随着人们生活水平的提高，我国新农合、新医改政策和国家基本药物目录制度等政策的先后实施，以及人口老龄化和城镇化的加速，我国大输液用量逐年增加。2005年以来我国大输液产品销售量年均复合增长率为 6.36%、销售额年均复合增长率则为 16.69%。

同时，由于非 PVC 软袋输液具备的独特优势，代表了行业发展方向和趋势，非 PVC 软袋输液的增长尤其明显，远超过大输液产品的平均增长速度。2007 年以来非 PVC 软袋输液产品销售量年均复合增长率为 37.48%、销售额年均复合增长率则为 31.19%，市场前景良好。

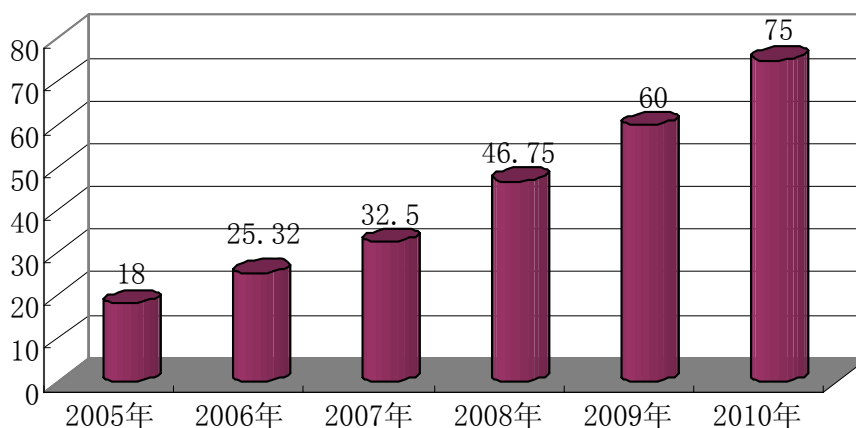
国内非PVC软袋输液销量（亿袋）



注：2005年-2008年为国内实际销售数据，2009年、2010年为预测值，数据来源于数字医药

网

国内非PVC软袋输液销售金额（亿元）



注：2005年-2008年为国内实际销售数据，2009年、2010年为预测值，数据来源于数字医药

网

（2）血液滤过置换液

1) 血液滤过置换液介绍

血液滤过置换液是复方制剂，为氯化钠、氯化钙、氯化镁、氯化钾、乳酸钠与葡萄糖的灭菌水溶液，是血液滤过疗法的专用置换药。主要用于血液滤过疗法时置换体内的水分和电解质，替代肾脏部分功能，从而起到保护液体平衡，维持电解质，酸碱平衡稳定的重要作用。主要用于治疗急、慢性肾功能衰竭和由中大分子潴留引起的神经系统、心包及骨骼病变等疾病。

血液滤过是 20 世纪 70 年代诞生的新型血液净化技术，其原理是模仿肾单位的滤过功能设计的，但没有肾小管的重吸收功能。治疗过程中需要补充大量的与细胞外液成分相似的液体，来替代肾小管的功能。

血液滤过与血液透析的主要区别在于，血液滤过主要靠对流原理清除水分及大、中、小分子溶质，对血流动力学影响较小，不同于血液透析（溶质清除主要靠弥散原理），因而对中、大分子的清除效果优于血液透析，患者耐受性较好。

2) 血液滤过置换液市场前景

目前，我国约有 10 万尿毒症患者，且每年以 10% 的速度递增。按照治疗的基本要求，每位患者每周需要治疗一次，每次最低用量为 20 升，全年用量将超过 1 亿升，以大容量血液滤过置换液每袋 2 升计，市场需求将超过 5,000 万袋。

我国目前有三甲医院 3,000 余家，其中 ICU 重症监护室和肾内科是血液滤过置换液的主要需求科室。截至 2009 年 10 月底，仅有包括本公司在内的 3 家药品生产企业取得了血液滤过置换液的药品注册批件，目前各医院使用的血液滤过置换液，主要依靠医院自配产品，容易产生质量问题。因此市场对血液滤过置换液的需求非常迫切。

3) 公司在血液滤过置换液领域的业务基础

公司从 2008 年开始生产和销售血液滤过置换液，当年实现销售 15,256 袋，2009 年实现销售 72,070 袋。

本项目达产后，将形成年产 500 万袋血液滤过置换液产能，不到国内市场需求量的 10%。公司将充分利用现有的医院和商业公司渠道，积极开拓血液滤过置换液市场，满足市场需求。

3、主要竞争对手

(1) 普通输液市场的竞争对手

公司普液产品的主要竞争对手介绍，参见本招股说明书第六节之“三、...（二）公司的行业地位和主要竞争对手”部分相关内容。

(2) 血液滤过置换液市场的竞争对手

据公司在国家食品药品监督管理局数据库查询得到的资料，截止到 2009 年 10 月底，国内只有上海长征富民金山制药有限公司、成都青山利康药业有限公司和本公司三家药品生产企业取得了血液滤过置换液的药品注册批件，多数医院使用的主要依靠医院配液室自行配制的产品。

1) 上海长征富民金山制药有限公司²

上海长征富民金山制药有限公司始于 1937 年的上海怡和制药厂，是中国第一家民族大输液专业化制药企业。2007 年 11 月由华润全资控股的华润医药集团（注册资本 150 亿元）持有该公司 96.3% 股权。

上海长征富民金山制药有限公司现拥有玻瓶、塑瓶、塑袋等多条生产线，年产量达 9,400 万瓶/袋，持有各类大输液产品注册文号 118 个。除了目前已有的心脑血管类、抗生素类、抗病毒类、氨基酸类、电解质类、普通输液类、肾科等 12 大类 60 余品种 100 多种规格的中西药大输液以外，已在申报国家 SFDA 审批的产品有 15 个，已获批准并即将上市的产品有 8 个。

该公司在上海地区市场覆盖率较高，2007 年上海已有 540 家医院使用该公司的输液产品。

2) 成都青山利康药业有限公司³

成都青山利康药业有限公司是由成都利康实业有限公司、成都航利科技有限责任公司共同投资新建的集药品、医疗器械生产于一体的高新技术企业，是四川省生物协会首批理事单位、四川省科技厅生物科技干细胞及组织工程产业化示范基地，并被四川省经委、省统计局授予四川省工业企业最佳效益 500 强、四川医药制造业工业企业最佳效益 30 强称号。

² 资料来源于上海长征富民金山制药有限公司官方网站。

³ 资料来源于成都青山利康药业有限公司官方网站。

该公司现有软袋大容量注射剂、软胶囊剂、滴眼剂、原料药、III类医疗器械等多条生产线，现有各种剂型、品种、规格的产品五十多个，特色品种包括血液滤过置换基础液、心达康软胶囊、右旋糖酐 70 甘油滴眼液、甘油果糖注射液、腹膜透析液、2000ml、3000ml 氯化钠冲洗液、注射液及具有自主知识产权和专利的四川医药产业重点项目三类医疗器械“生物膜”等。

4、公司投资该项目的优势分析

（1）品牌优势

公司自设立伊始即定位于国内高端输液市场，通过积极创新、严格质量管理和生产管理、完善客户服务等措施，目前积累了 330 余家医院（其中 70 余家三级医院）和近 400 家医药公司等优质客户，在非 PVC 软袋输液市场树立的较好的品牌优势，为公司非 PVC 软袋输液在全国各地的招投标工作以及中标后的后续营销工作带来的很大的促进。

（2）专业化优势

由于生产不同品种和规格的输液均需要取得国家食品药品监督管理局颁发的《药品批准文号》，并且使用不同包装技术生产相同品种和规格的输液产品，也必须重新申请《药品批准文号》，需要花费较长时间和较大精力。

作为国内首批专业生产非 PVC 软袋输液厂家，公司自创建之初一直将经营方向专注于非 PVC 软袋输液市场，是目前国内唯一具备产品覆盖 50 毫升到 3,000 毫升全部规格非 PVC 软袋输液、双室袋和无菌包装输液品种的输液生产企业，能够满足临床多层次的需要，在市场竞争中始终保持专业化优势。

相对于其他主要生产玻瓶、塑瓶或 PVC 软袋输液的输液生产厂家而言，公司为适应市场容量的增长，选择新增非 PVC 软袋输液产能，具备更强的竞争优势。

（3）营销优势

公司坚持差异化的营销策略，通过自主开发、商业代理等多种销售模式并行，并大力通过学术推广等手段为公司新品种上市营造良好的市场环境。公司市场开发工作从重点开发、渠道拓展、老客户挖潜三方面加大开发力度，目前已赢得了包括中国人民解放军总医院、北京大学附属第一、三医院、中国医科大学附属第一、二、四医院、武汉同济医院、武汉协和医院、齐鲁医院、毓璜顶医院、青岛大学医学院附属医院等

70 余家三级医院客户的认可。

公司在全国范围内与实力雄厚、信誉良好的医药商业公司开展战略合作，通过差异化的合作模式，在保证公司能控制销售渠道风险的前提下与商业公司实现共赢，取得了有效的成果。

公司充分利用各方面的学术资源，自行或者邀请行业内专家到各大医院推广公司新产品的应用，取得了良好的市场影响。

5、项目新增产能的消化方案

本项目建成后，将形成 5,500 万袋非 PVC 软袋输液产能，其中普通输液 5,000 万袋、血液滤过置换液 500 万袋；本项目达产后，公司的总产能将达到 15,500 万袋，对公司的营销工作提出了更高的要求。公司管理层经过审慎研究、充分论证，拟采取以下措施消化新增产能：

（1）发挥公司传统营销模式优势，探索新型营销模式

未来几年内，公司将继续以差异化策略为核心，在保证传统营销模式——自主开发和商业代理模式继续增长的前提下，围绕“最佳输液产品制造者”和“医院经营发展最佳合作者”理念，积极探索创新营销模式，形成市场竞争力。

公司将积极通过加强联系力度、改进服务等方式，与医院、商业公司充分对接，占有优质市场客户资源，增加医院客户中三级、二级医院数量和比重，争取到 2012 年公司三级医院客户达到 150 家，二级医院客户达到 1500 家；公司 2010 年将着重拓展社区门诊和新农合市场。在具备了一定的客户基础之后，公司将逐步健全客户评级体系，逐步排减用量小、物流成本高、回款周期长、信誉差的客户，提高公司业务质量。

（2）清晰的产品策略

近年来，公司在普通输液领域取得了一定的竞争优势，在治疗性输液和营养性输液领域也开发出了部分市场前景比较广阔的品种，且市场开拓初见成效。今后公司将以液体制剂为中心点，继续提高普通输液市场份额，同时推进专科液体制剂的研发与市场开拓。2009 年至 2011 年，公司将着力推进肾科液体制剂的研发与推广（包括目前已经上市销售的 3,000 毫升生理盐水、血液滤过置换液，已经进入申报阶段的腹膜透析液，进入研发阶段的器官移植保护液等），争取到 2011 年底在肾科液体制剂领域形成一定的产品、市场优势；公司将继续推进营养型输液研发与推广，争取在 2011 年

底在营养型输液领域取得一定的市场占有率；公司在利用现有的销售网络的基础上，利用丰富的产品层次，进一步增强对用户的吸引力，拓宽市场渠道。

（3）合理的区域规划

鉴于公司定位于高端输液市场，目前的市场主要集中在沿海、发达地区。随着公司规模的扩大，公司将以现有销售区域为基础，逐步扩展中西部地区市场。其中，公司继续将山东、辽宁、北京、河北、湖北、浙江、广东、福建、上海等优势地区作为重点拓展市场；将继续加大在河南、江苏、安徽、陕西、黑龙江、山西等省区的市场开拓力度；对其他省、区、市市场密切跟踪，相机进入。

（4）加强营销体系建设

在组织结构方面，公司将根据市场需求适时、灵活调整营销组织结构，推进普液销售、新药销售、招投标和客户服务等职能建设，实施垂直职能化管理，加强公司营销队伍的快速反应能力。

在人员方面，公司将增加在人力资源方面投入，采取自己培养和引进人才等方式，继续充实普液销售、新药销售、客户服务、招投标队伍；加强培训，完善绩效考核体系，逐步改善营销人员待遇等方式，逐步实现营销队伍的管理职能化、人员专业化。

（5）公司营销规划

公司经过审慎研究、充分讨论，在营销方面作出以下初步规划（不作为对投资者作出的盈利预测或者销售承诺，仅作为公司董事会给管理层下达的考核任务指标）：

年份	销量 (万袋)	销售收入 (万元)	其中：非 PVC 软袋输液销售 收入(万元)	队伍建设	品种结构
2010	9,000	40,000	38,000	10 个销售中心， 16 个办事处	8,800 万袋普通输液，200 万袋 治疗性品种、血液净化品种
2011	12,000	60,000	56,000	12 个销售中心， 20 个办事处	11,000 万袋普通输液，1,000 万 袋治疗性品种、血液净化品种
2012	16,000	80,000	75,000	15 个销售中心， 30 个办事处	14,000 万袋普通输液，2,000 万 袋治疗性品种、血液净化品种

公司将继续秉承“健康从点滴做起”的理念，坚持差异化营销策略，不断创新营销模式，积极把握政策导向和行业发展的市场机遇，合理规划区域发展，完善营销队伍建设，提高营销队伍的营销能力。

6、项目建设方案

(1) 项目建设目标

公司拟通过建设该项目, 进一步增加公司的基础性输液生产能力, 满足国内非 PVC 软袋输液市场快速增长的需求; 同时拟增加在技术、工艺和市场方面均比较成熟的血液滤过置换液品种, 丰富公司的产品线, 提高盈利水平, 达到公司成熟的研发成果规模化量产的目标。

(2) 项目概算

本项目总投资估算为 22,153 万元, 具体投资概算如下表:

序号	项目	金额(万元)	所占比例
1	固定资产	14,755.00	66.60%
1.1	建筑工程费	3,625.00	16.36%
1.2	设备购置费	9,223.00	41.63%
1.3	安装工程费	1,907.00	8.61%
1.4	其他费用	-	-
2	无形资产	554.00	2.50%
2.1	技术	554.00	2.50%
2.2	土地使用权	-	-
3	其他资产	1,010.00	4.56%
3.1	筹建费	1,010.00	4.56%
3.2	其他	-	-
4	预备费	979.00	4.42%
4.1	基本预备费	979.00	4.42%
4.2	涨价预备费	-	-
5	建设投资合计	17,298.00	78.08%
6	流动资金	4,855.00	21.92%
7	总投资	22,153.00	100.00%

(3) 项目建成后的认证工作

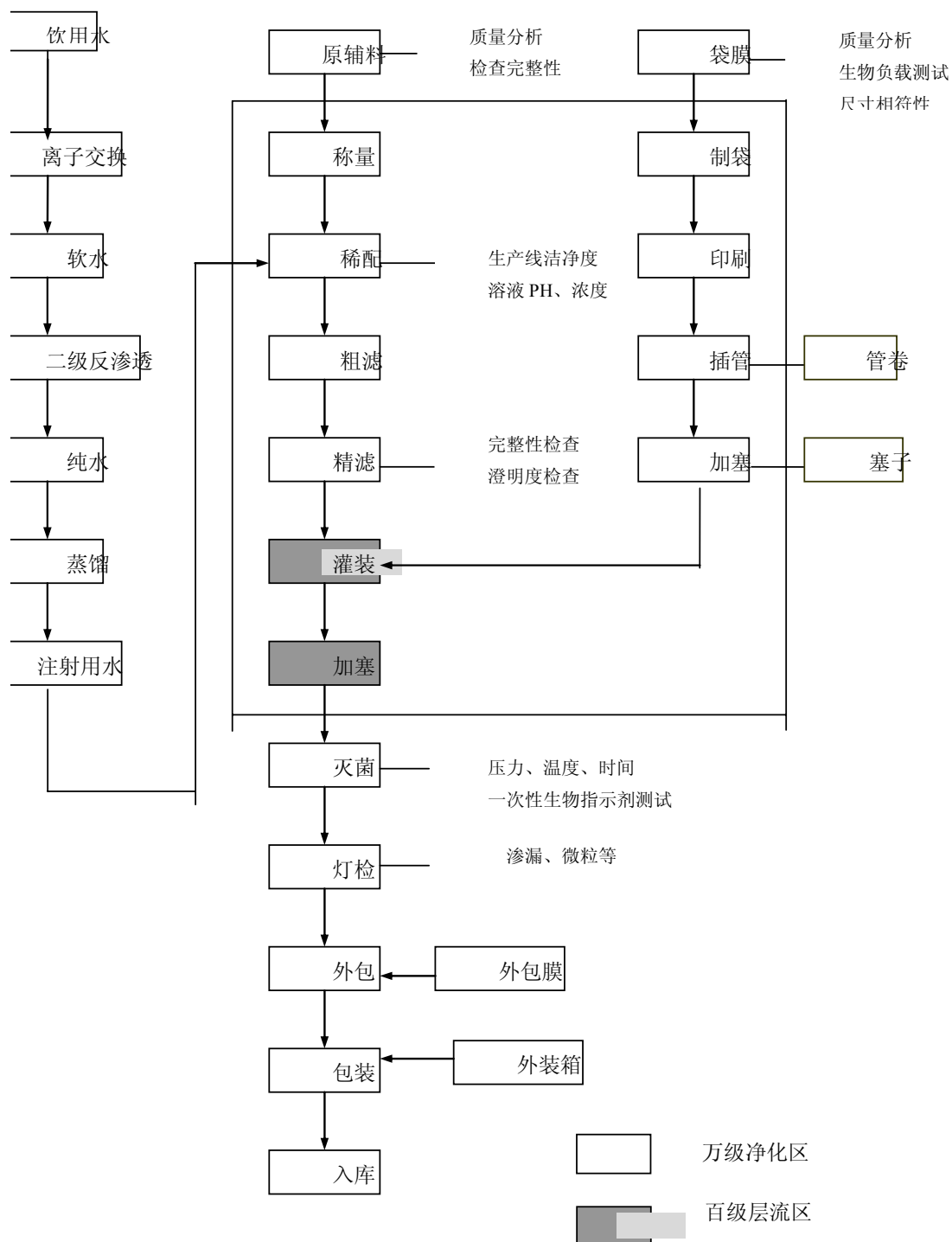
该项目建成后, 需要通过药品生产质量管理规范认证 (GMP 认证), 取得药品监督管理部门的颁发的《GMP 认证证书》后方可对外销售。

7、技术与人才储备

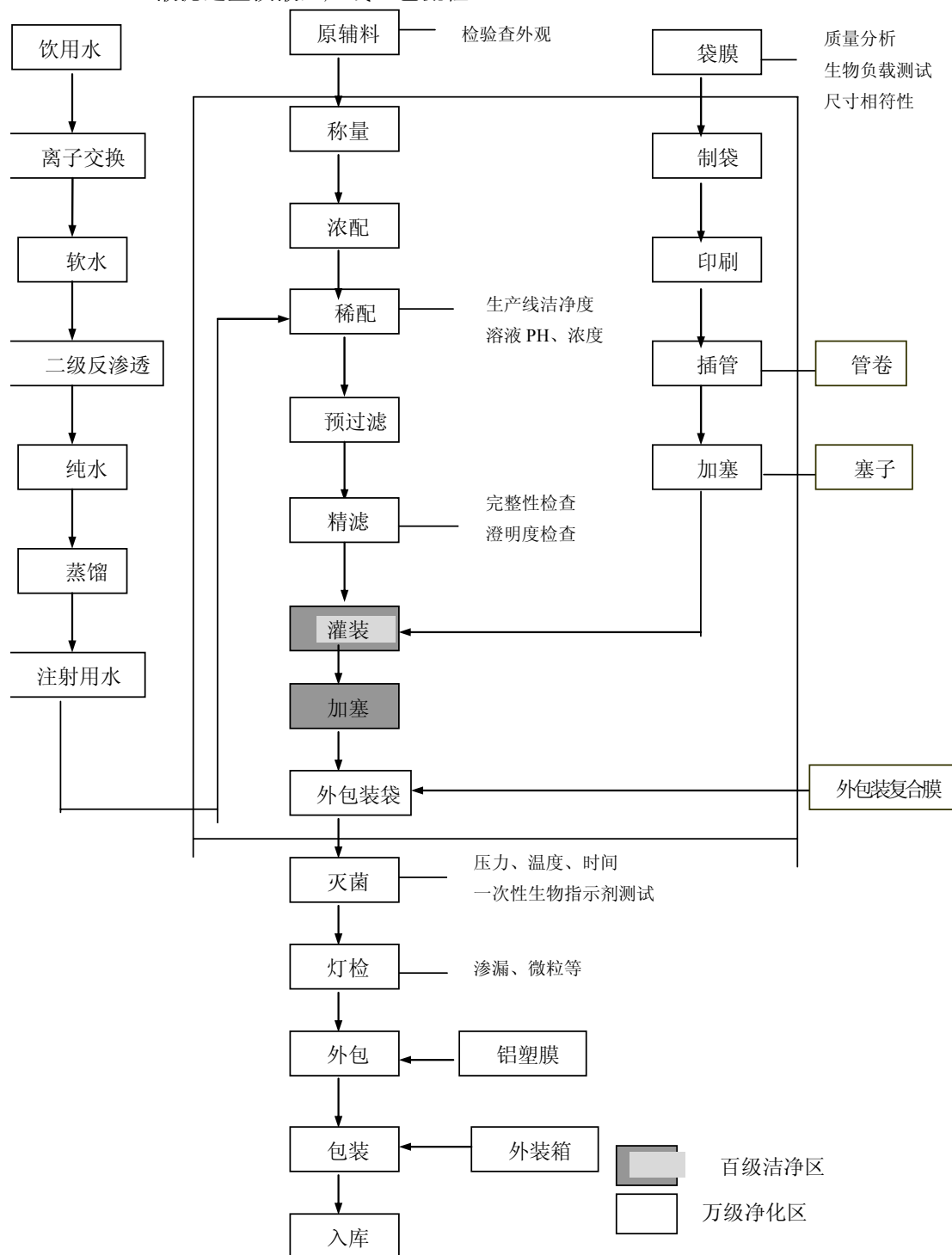
本项目拟生产的产品均为公司既有的产品，均取得了相关《药品注册批件》，公司实施该项目不存在技术和人才的障碍。

8、工艺流程

(1) 普通输液生产线



(2) 血液滤过置换液生产线工艺流程



(3) 工艺过程简述

配制：原辅料经浓配→粗滤→稀配→预滤→精滤，完成配制工艺。配制时按各品种工艺要求先从浓配开始或者直接稀配。配制时按工艺要求控制药液的浓度、加炭量、

PH 值、煮沸时间、药液温度，以保证所配药液符合质量要求。

灌装：设定设备运行参数。开机制袋，查看制袋质量和印刷内容，试灌。待装量和可见异物符合要求且稳定时，进行灌装、上塞。在上塞过程中，随时检查塞子质量和上塞情况。生产中连续监控制袋质量、印刷内容与软袋外观，进行压力试验检漏、装量检查、可见异物检查，若有一项不符合要求，及时停机检查，找出原因并排除后开机。

灭菌：灌封完毕的输液袋经轨道送出后，操作人员每袋检查外观质量及渗漏情况，发现不合格及时剔除与反馈，按规定的数量和排列次序把输液袋摆放至灭菌盘内，移至灭菌车上，每车摆满后通过传送轨道送至灭菌柜入口待装入灭菌柜。不同的产品按各自经验证的工艺规程所定的工艺条件设定灭菌压力、温度与时间等参数，按灭菌柜标准操作规程进行灭菌操作。

灯检：按药典规定的可见异物检查标准和方法逐袋目检，挤压检查漏液。

包装：核对半成品品名、规格、批号、数量等。用外包机对灯检合格的半成品包外包膜。把已外包的产品装入包装箱内，要求数量准确，排列层次正确。将规定数量的说明书、补液单、合格证装入箱中。在包装箱上喷码打印，要求喷码清晰，位置适中，无不清，遗漏，号码不均一，倾斜等现象。封箱结实、整齐、严密，严防漏装。包装结束后，统计核对总额无误后将包装品交待验库。

9、主要设备选型

序号	设备名称	规格型号	数量（台）	备注
1	均质机	--	2	--
2	高速搅拌机	--	2	--
3	电子秤	--	2	--
4	稀配罐	8 立方	3	--
5	配液罐	5 立方	2	--
6	卫生泵	ST-32-22	4	--
7	过滤器	SDA 钛棒过滤	2	进口
8	过滤器	SDA 钛棒过滤	2	进口
9	制袋灌装封口机	FG4500	3	进口
10	水浴灭菌器	PSMD-BC-7	3	--

11	灯检机	--	3	--
12	外包装机	--	3	--
13	封箱机	--	2	--
14	打码机	--	2	--
15	捆扎机	SK-1A	3	--
16	粒度检测仪	--	2	进口
17	纯水系统	--	1	进口
18	注射水系统	--	1	--

10、主要原材料及辅助材料和能源供应

序号	名称	技术规格	单位	年用量	来源
一	原材料				
1	葡萄糖	符合中国药典标准	吨	120	国内制药厂
2	氯化钠	符合中国药典标准	吨	120	国内制药厂
3	其他	符合中国药典标准	吨	15	国内制药厂
二	包装材料				
1	非 PVC 膜	符合药用包材标准	公斤	1,010	--
2	药用接管	符合药用包材标准	万套	5,020	药包材厂
3	药用塞	符合药用包材标准	万套	5,020	药包材厂
4	纸箱	符合企业标准	万个	170	本市包装厂

本项目主要原辅材料、包装材料大部分由当地或周边省市采购解决，供应有保障，原辅材料、包装材料国内均有专业药用生产厂家供应；非 PVC 膜配套自主生产，可以保证供应。所以，公司实施本项目不存在主要原材料及辅助材料和能源采购的障碍。

11、项目环保和备案情况

本项目于 2009 年 11 月 19 日取得青岛市环境保护局《关于青岛华仁药业股份有限公司非 PVC 软包装大输液三期项目、非 PVC 输液包装膜材项目环境影响报告表的批复》（青环评字[2009]204 号）。

本项目于 2009 年 12 月 11 日取得青岛市崂山区发改局出具的《关于青岛华仁药业股份有限公司非 PVC 软包装大输液三期项目的通知》（青崂发改项（2009）102 号）。

12、项目选址

本项目选址于本公司相邻的崂山区株洲路 179 号（崂山区株洲路北、科苑经二路西），项目占地面积约 40,867.6 平方米。由公司通过出让方式取得，已经于 2010 年 3 月 9 日取得土地使用权证（编号：青房地权市字第 201017844 号）。该地块具有良好的综合条件，完全能满足项目建设要求。

13、投资项目时间安排

本项目建设期为 18 个月。具体实施计划如下：

建设进度计划表

序号	工程阶段	工作内容	进度																	
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
1	准备	落实条件前期准备	—																	
2	设计工作	可研编制审批		—																
		方案设计确认			—															
		施工图设计				—	—	—	—											
3	施工准备	考察招标						—	—	—	—	—								
		设备订货							—	—	—	—	—	—						
4	施工	土建施工							—	—	—	—	—	—	—	—				
		安装调试													—	—	—	—	—	—
		试生产及验收																	—	—

14、项目投资及经济效益测算

公司本着稳健原则，全面测算了本项目的各项经济指标。

本项目达产后，公司将新增非 PVC 软袋普通输液 5,000 万袋、血液滤过置换液 500 万袋的产能。本项目投产后，预计年均新增销售收入 30,113 万元（不含税），年均新增营业税金及附加 367 万元，年均新增增值税额 3,340 万元，年均新增利润总额 7,231 万元。项目总投资收益率为 32.64%，项目投资内部收益率 30.242%（税后），投资静态回收期 4.81 年（税后）。项目综合效益状况良好。

（二）新型连接口管盖（SPC 组合盖）项目

1、项目背景与必要性

公司一期工程（一车间）生产的非 PVC 软袋输液产品使用的是国外进口软管和外购塞子，成本较高。2007 年公司子公司华仁塑胶取得了“药品包装用材料和容器注册证（I 类）”并开始生产该新型接口管盖，用于公司一期扩建工程（二车间）生产的非 PVC 软袋输液产品，使公司生产成本降低 26% 左右。

目前，华仁塑胶具备年产 8,000 万套新型接口管盖的生产能力，可配套本公司 4,000 万袋非 PVC 软袋输液生产需求。受益于政策鼓励和市场容量的迅速扩张，近年来公司非 PVC 软袋输液产品销量增长较快，随着公司二期工程（三车间）顺利投产（设计产能为 5,000 万袋），2009 年底，本公司非 PVC 软袋输液的产能达到 6,667 万袋（一、二车间 5,000 万袋产能，加三车间 3 个月的产能）、2010 年的产能将达到 10,000 万袋。因此尽管公司采取了积极的内部挖潜等措施，但目前华仁塑胶的 SPC 生产能力无法满足公司非 PVC 软袋输液生产要求。

此外，公司募集资金项目非 PVC 软袋大输液三期项目投产后，将新增 5,500 万袋/年非 PVC 软袋输液的产能，该项目实施完成后，公司生产能力将进一步增加到 15,500 万袋/年，届时华仁塑胶的 SPC 生产能力将更加不足。

为了配套公司非 PVC 软袋输液生产需求，公司拟通过对华仁塑胶增资的方式，由华仁塑胶新建 SPC 生产线，提升生产线自动化水平和工艺水平，并新增 2.2 亿套 SPC 生产能力（配套 1.1 亿袋非 PVC 软袋输液生产需求），本项目实施完成后华仁塑胶的新型接口管盖生产能力将达到 3 亿套（1.5 亿袋），全部配套本公司非 PVC 软袋输液产品所需。

2、公司投资该项目的优势分析

（1）技术优势

公司目前就该项目生产的产品拥有 3 项专利权，分别为“非 PVC 软袋输液连接管口盖”实用新型专利、“非 PVC 软袋输液加药连接管口盖”外观设计专利和“非 PVC 软袋输液加药连接管口盖”实用新型专利。该三项技术均为公司自主创新、研发设计出的技术，通过申请专利保护可以在若干年内保证该产品生产的独占地位，具备较强的技术优势。

（2）成本优势

国内多数非 PVC 软袋输液生产企业（包括本公司一车间）使用的连接口管盖，通过向国外药品包装材料生产企业进口软管和塞子，在输液灌装车间完成组装，成本较高。

公司采用了华仁塑胶生产的 SPC 后，主要原材料均可以在国内采购，并且可以自产 SPC 用塞子，使得生产成本大大降低。所以，由华仁塑胶实施本项目，具备较高的成本优势。

（3）销售优势

华仁塑胶是公司的全资子公司，其生产的 SPC 产品均拟配套本公司生产的非 PVC 软袋输液使用，因此本项目具有天然的销售优势。

3、项目新增产能的消化方案

目前，华仁塑胶的 SPC 年产能约为 8,000 万套（配套 4,000 万袋非 PVC 软袋输液需求）。本项目达产后，华仁塑胶将形成年产 3 亿套（配套 1.5 亿袋非 PVC 软袋输液需求）SPC 产品的产能，本项目新增的 2.2 亿套 SPC 产品，将完全用于配套本公司自产的非 PVC 软袋输液生产需求。

4、主要竞争对手

为了保持公司竞争优势，公司的非 PVC 软袋输液生产设备均为向国外生产厂商个性化定制，并且就关键设备与设备供应商签订了独家采购合同，目前国内没有其他输液生产商拥有该关键设备。

公司拥有专利权的 SPC 产品只有华仁塑胶可以生产，在国内无其他竞争对手。

5、项目建设方案

（1）项目建设目标

公司拟通过增资华仁塑胶实施本项目，解决华仁塑胶目前存在的 SPC 产能紧张的局面，实现与公司非 PVC 软袋输液生产的完全配套，保持公司非 PVC 软袋输液生产成本优势和公司产业链的完整。

（2）项目概算

本项目总投资估算为 6,203 万元，具体投资概算如下表：

序号	项目	金额(万元)	所占比例
1	固定资产	4,910.00	79.16%
1.1	建筑工程费	355.00	5.72%
1.2	设备购置费	4,262.00	68.71%
1.3	安装工程费	293.00	4.72%
1.4	其他费用	-	-
2	无形资产	161.00	2.60%
2.1	技术	161.00	2.60%
2.2	土地使用权	-	-
3	其他资产	214.00	3.45%
3.1	筹建费	214.00	3.45%
3.2	其他	-	-
4	预备费	317.00	5.11%
4.1	基本预备费	317.00	5.11%
4.2	涨价预备费	-	-
5	建设投资合计	5,602.00	90.31%
6	流动资金	601.00	9.69%
7	总投资	6,203.00	100.00%

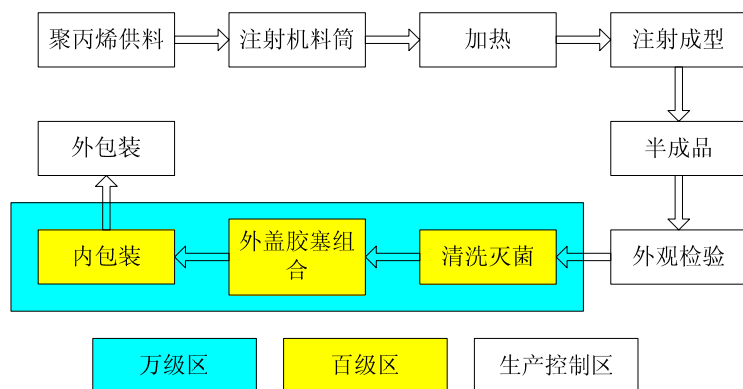
6、技术与人才储备

本项目拟生产的 SPC 产品均为公司既有产品，公司就该产品取得了“非 PVC 软袋输液连接管口盖”实用新型专利、“非 PVC 软袋输液加药连接管口盖”外观设计专利、“非 PVC 软袋输液加药连接管口盖”实用新型专利等 3 项专利权和《药品包装材料注册证》；华仁塑胶于 2007 年开始生产 SPC 产品，实施本项目不存在技术和人才的障碍。

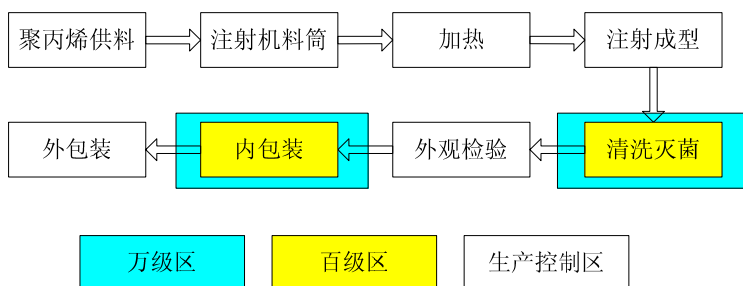
7、工艺流程

(1) 工艺流程图

1) 聚丙烯外盖生产工艺流程图



2) 聚丙烯口管生产工艺流程图



(2) 工艺流程简述

聚丙烯口管及外盖均采用聚丙烯原料，均采用注塑成型工艺，两者生产工艺相同。

1) 注射成型

将配方量的聚丙烯颗粒装入料斗，料粒进入料筒后，经过加热熔化，通过料道进入模具型腔，成型后冷却脱模。

2) 外观检验

对已成型的聚丙烯外盖、口管进行检查，将外观有缺陷及由于模具所造成的明显模痕的产品挑除。

3) 清洗灭菌

将外观检验合格的产品用去离子水在局部百级洁净区内进行清洗、烘干、灭菌。

4) 包装

将清洗烘干的产品件送入实验室检验合格后方可进行包装。先将产品件在百级环境下用双层低密度聚乙烯固体药用袋密封，夹层中放入合格证，然后装入专用的硬纸箱内，聚丙烯口管入库，口盖进入下一工序。

8、主要设备选型

序号	设备名称	规格	数量/台	来源	备注
1	接口注塑机	260 型闭环机	12 套	新购	--
2	内外盖注塑机	180 型闭环机	24 套	新购	--
3	内外盖模具	一处 32 腔热流道模具	72 套	新购	--
4	接口模具	32 腔热流道模具	24 套	新购	--
5	八匹冷水机	--	36 台	新购	--
6	组盖机	--	6 台	新购	--
7	检选机	--	9 台	新购	--
8	接口风洗机	--	3 台	新购	--
9	中央送料系统	--	3 套	新购	--

9、主要原材料及辅助材料供应

本项目实施需要的主要原辅材料包括改性聚丙烯材料和异戊二烯塞芯等，均是普通原材料，可以在国内市场购买，均为买方市场，不存在采购障碍。

10、项目环保和备案情况

本项目于 2009 年 11 月 19 日取得青岛市环境保护局《关于青岛华仁塑胶医药用品有限公司 SPC 组合盖项目环境影响报告表的批复》（青环评字[2009]203 号）。

本项目于 2009 年 12 月 11 日取得青岛市崂山区发改局出具的《关于青岛华仁塑胶医药用品有限公司 SPC 组合盖项目备案的通知》（青崂发改项[2009]104 号）。

11、项目选址

本项目选址于本公司相邻的崂山区株洲路 179 号（崂山区株洲路北、科苑经二路西），项目占地面积约 40,867.6 平方米。由公司通过出让方式取得，已经于 2010 年 3 月 9 日取得土地使用权证（编号：青房地权市字第 201017844 号）。该地块具有良好的综合条件，完全能满足项目建设要求。

12、投资项目时间安排

本项目建设期为 12 个月。项目实施计划详见下列《建设进度计划表》。

序	工程	工作	进度

号	阶段	内容	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	前期工作	可行性研究报告编制及审批	■											
2	设计	进一步落实设计条件		■										
		施工图设计		■	■	■								
4	施工准备	招标					■							
		场地平整					■							
		设备订货						■	■	■	■			
5	施工	土建施工							■	■	■	■		
		设备安装调试								■	■	■	■	■
		试生产验收												■

13、项目投资及经济效益测算

公司本着稳健原则，全面测算了本项目的各项经济指标。

本项目达产后，公司将新增 SPC 产品 2.2 亿套的产能。本项目投产后，预计年均新增销售收入 5,377 万元（不含税），年均新增营业税金及附加 53 万元，年均新增增值税额 479 万元，年均新增利润总额 2,026 万元。项目总投资收益率为 32.67%，项目投资内部收益率 33.97%（税后），投资静态回收期 3.9 年（税后）。项目综合效益状况良好。

（三）非 PVC 输液包装膜材项目

1、项目背景与必要性

非 PVC 软袋输液包装膜材是非 PVC 软袋输液生产的主要原材料之一，约占公司生产成本的 20% 左右。目前国内主要输液生产企业使用的非 PVC 软袋输液包装膜材均从国外进口，价格较高，且价格波动风险很难控制。实现非 PVC 软袋输液包装膜材的国产化，是国内多数主要非 PVC 软袋输液生产企业的主要愿景之一。

非 PVC 软袋输液包装膜材的生产门槛主要在于膜材的工艺、配方以及流程能否配套输液产品质量控制指标要求，所以最适合生产非 PVC 软袋输液包装膜材的企业，主要为老牌膜材生产企业和部分输液生产企业，该等企业在对输液生产的质量标准和关键技术指标的掌握方面具备了丰富的经验。

目前国内已经有部分膜材生产企业通过向国外设备提供方引进技术的方式解决了工艺和配方问题,生产出非 PVC 软袋输液包装膜材,并取得了《药品包装用材料和容器注册证》,但是由于在质量标准和关键技术指标上与输液生产企业质量控制指标要求仍相差较大,所以国内非 PVC 软袋输液包装膜材市场仍然主要被德国普尼希利公司和韩国 E.SAENG 公司等国际老牌膜材生产企业占据。本公司目前使用的非 PVC 软袋输液包装膜材即主要通过向德国普尼希利公司和韩国 E.SAENG 公司进口,价格较高。

本公司自设立之初就一直专注于非 PVC 软袋输液产品,具有 10 余年的生产经验,因此对膜材产品的质量要求、关键指标极为熟悉,这为华仁塑胶生产非 PVC 软袋包装膜材提供了天然便利。另一方面,通过本项目的实施,将明显降低公司的生产成本、避免膜材价格波动风险并更好的实现原材料质量控制。公司拟实施本项目,将逐步完善本公司产业链,提高经营效益。

2、技术与人才储备

(1) 引进技术的措施

2009 年 12 月 14 日,公司与加拿大 AlphaMarathon Technologies Inc.签订了《采购协议书》(No.AM-CN-QDHR-102610)。确认“卖方同意出售下述商品、相关技术资料及相关服务。……技术资料包括但不限于设备安装、正常操作、生产和维修及免费提供的 3(4/8)层共挤医用输液膜挤出工艺及配方等的技术和资料;技术服务包括但不限于设备安装、调试、验收、理论指导及现场培训,售后服务等;……卖方将承诺帮助买方能生产出符合中国 SFDA CODE YBB00112005 对应的非 PVC 软袋用医学输液膜。”

(2) 技术引进方基本情况

AlphaMarathon Technologies Inc.(阿尔法薄膜技术公司)是加拿大专业吹塑薄膜设备供应商,专业生产吹塑薄膜设备,在非 PVC 医学薄膜、5-11 层共挤阻隔薄膜、重载工业膜、实验室吹塑设备行业具备较强的领先优势;该公司拥有 40 多项专利技术,其中模头入口流道混流功能专利、双面双螺旋叠加模头、360 度水平旋转引膜机构等技术是吹塑薄膜设备领域的突破性重大技术成就,是实力雄厚的非 PVC 医学薄膜国际设备、技术供应商。该公司已经在国内与多家非 PVC 医学薄膜设备生产企业成功合作,有十多条吹塑设备已经应用于中国塑料薄膜生产企业,具体情况如下:

序号	生产厂家	技术支持	产品注册情况	产品检测情况
1	安徽双津薄膜有限公司	AlphaMarathonTechnologiesInc.	已注册(国药包字 20050336)	符合国家药品包装容器(材料)标准(试行)YBB00112005
2	浙江华丰包装材料有限公司	AlphaMarathonTechnologiesInc.	已注册(国药包字 20050287)	符合国家药品包装容器(材料)标准(试行)YBB00112005
3	珠海银布朗药用包装材料有限公司	AlphaMarathonTechnologiesInc.	已注册(国药包字 20070467)	符合国家药品包装容器(材料)标准(试行)YBB00112005
4	江苏泰州博生医用新材料有限公司	AlphaMarathonTechnologiesInc.	注册证申请中	符合国家药品包装容器(材料)标准(试行)YBB00112005

注 1: 上述四家公司与 AlphaMarathon Technologies Inc. 合作方式, 均为由 AlphaMarathon Technologies Inc. 提供设备, 推荐膜结构和配方, 且帮助推荐有合格资质的原材料供应商, 并负责现场指导设备的安装、调试、试车, 以及主要操作人员的培训和长期的售后服务的一揽子合作模式。

(3) 降低技术风险的措施

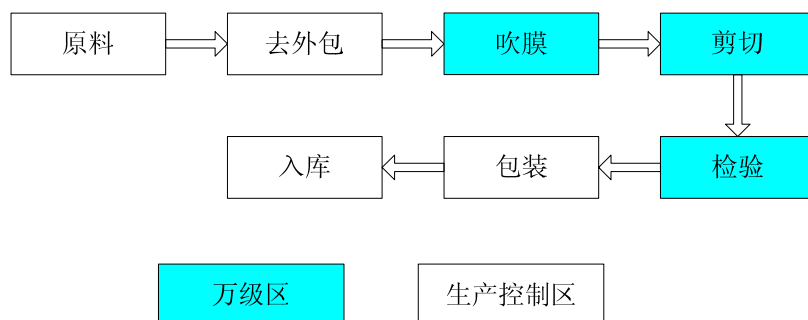
为了降低本项目实施的技术风险, 公司拟采取由 AlphaMarathon Technologies Inc. “一揽子合作” 方式建设本项目。为了谨慎起见, 公司调取了安徽双津薄膜有限公司和珠海银布朗药用包装材料有限公司生产的非 PVC 软袋输液包装膜材进行了试车, 并于 2009 年 10 月 28 日、2009 年 11 月 2 日分别出具了《安徽省宁国双津内包膜试车报告》、《银布朗五层共挤非 PVC 输液包装薄膜试车报告》。

试车结果如下:

序号	生产厂家	批号/规格	试车结果描述	试车结论
1	安徽双津薄膜有限公司	M09081801/ 220mm*420m	1、试车过程使用厂家给的制袋参数和 POLYCINE 膜参数进行焊接参数调整, 灌装作压力试验合格后取最佳参数一组进行小规模试车, 制备试车样品 200 袋。 2、灭菌后软袋透明度无明显变化, 印刷字体清晰, 未见掉色现象。 3、灭菌后冷却后取 10 袋进行常规压力试验, 灭菌后压力试验最大外压 2bar 内压 1.0bar, 时间 2min, 未见渗漏及开焊现象。	1、安徽膜外观质量检查合格。 2、上机后在 1503 线和 2057 线, 经过焊接参数调整, 制袋灌装后样品, 撕裂试验及压力试验均合格, 灭菌后产品压力试验未见渗漏及开焊现象, 灭菌后印刷字体清晰, 未见有掉色现象, 此种膜能适应生产需要。
2	珠海银布朗药用包装材料有限公司	200mm*420m	1、试车过程使用厂家给的制袋参数和 POLYCINE 膜参数进行焊接参数调整, 灌装作压力试验合格后取最佳参数一组进行小规模试车, 制备试车样品 100 袋。	1、银布朗膜外观质量检查合格。 2、上机后在 1504 线经过焊接参数调整, 制袋灌装后样

		2、灭菌后软袋透明度无明显变化，印刷字体清晰，未见掉色现象。 3、灭菌后冷却后取 10 袋进行常规压力试验，灭菌后压力试验最大外压 2bar 内压 1.25bar，时间 2min，未见渗漏及开焊现象。 4、灭菌后跌落试验合格，未见有开焊及渗漏现象。	品，撕裂试验及压力试验均合格，灭菌后产品压力试验未见渗漏及开焊现象，灭菌后印刷字体清晰，未见有掉色现象，灭菌后产品跌落试验合格，此种膜能适应生产需要。

3、工艺流程



4、主要设备选型

为保证产品质量、降低能耗和原材料消耗，设备选型遵循以下原则：设备的选型选材应满足生产需要和 GMP 规范；应符合节能、高效、安全、对环境污染小的基本要求。尽量选用高质量的国产定型设备；引进关键设备，实现高性能机械化、自动化。

生产设备的选型，必须考虑和符合以下一些技术要求：设备应该符合 GMP 的要求，即设备应该易于清洗、消毒和灭菌，便于操作、维护和保养；设备生产能力和设计要求相符合；灭菌设备具有自动监测和记录装置，对于无菌产品，无菌工艺参数的验证是非常关键的，因此设备还要满足验证的要求；设备和物料直接接触的部位和材质应该光滑、易于清洁，性质稳定，不和物料或者料液发生反应，不吸附料液，不易于腐蚀等。

鉴于以上特点，公司拟选用以下设备作为主要生产工艺设备：

序号	设备名称	规格	数量（台）	来源
1	共挤出机	900-1000mm	2	加拿大阿尔法马拉松
2	膜生产线	与共挤出机配套	2	同上
3	自动供料系统	与共挤出机配套	2	同上
4	水环系统	与共挤出机配套	2	同上
5	牵引旋转系统	与共挤出机配套	2	同上

6	在线自动测厚系统	与共挤出机配套	2	同上
7	自动收卷系统	与共挤出机配套	2	同上
8	电晕系统	与共挤出机配套	2	同上

5、主要原材料及辅助材料供应

本项目实施的主要原辅材料为 PE、PP、PET、黏合剂和其他包装材料，可从国内市场采购，均为买方市场，不存在采购障碍。

6、公司投资该项目的优势分析

(1) 产业链优势

公司是国内主要的非 PVC 软袋输液生产企业，非 PVC 软袋输液包装膜材是本公司主要原材料之一。长期以来，公司采购的非 PVC 软袋输液包装膜材均从国外进口，成本较高，并受到国际市场风险如汇率风险等的影响，具备较大的不确定性。

鉴于我国药品招标管理体制的要求，即使药品生产企业成本上升，要实现产品价格上涨也存在一定的难度，只有通过开发新产品或者向产业链上游发展的方式，降低经营压力。

公司顺利实施本项目后，将使本公司产业链向上游发展，降低生产成本，更为重要的是，可以避免膜材价格波动和汇率波动给公司带来的市场风险。

(2) 关键技术指标控制优势

本公司从事非 PVC 软袋输液的研发和生产工作已经有 10 余年，积累了一批经验丰富的非 PVC 软袋输液研发、生产、质量控制方面的人才，并且形成了一套完整的膜材关键技术指标的体系。公司在原材料采购工作中，均按照该等体系作为确定合格供应商的重要标准。

由本公司自行生产非 PVC 软袋输液包装膜材，将更有利于解决膜材生产企业与输液生产企业之间关键技术指标不配套的矛盾。因此，相对于其他膜材生产企业，本公司具备较好的关键技术指标控制优势。

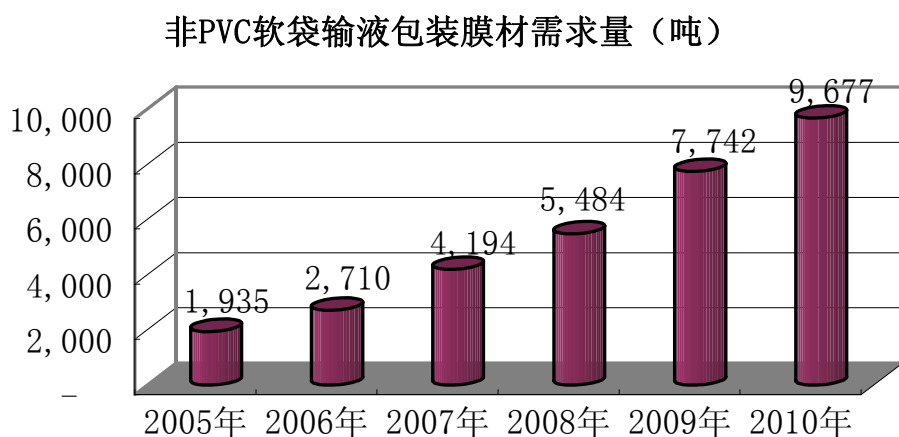
(3) 质量控制优势

公司自成立以来，一直致力于国内高端输液的生产，立志打造精品输液基地。公司的产品质量管理体系涵盖了采购、生产、检验等各环节，尤其在采购环节要求较高。

公司在原辅材料采购环节制订了一系列管理措施，详见本招股说明书第六节之“十一、...（一）...2、公司原辅料、包材质量控制”相关部分内容。即便如此，如果公司能够实现膜材等主要原材料的自产，将进一步完善公司的质量管理体系，降低产品质量风险。

7、产品市场分析

由于国内生产非 PVC 软袋输液膜材的企业不多，国内各主要输液生产企业使用的膜材均从国外进口，如果本公司能够成功实施本项目，生产出的膜材产品将具备较强的价格优势，市场前景将十分可观。



注、上述数据系本公司根据软袋输液单位使用膜材数量结合数字医药网关于非 PVC 软袋输液销量推总而来。本公司每吨膜材大约可以生产 155,000 万袋输液。计算公式为：膜材需求量=非 PVC 软袋输液销量/（15.5*10000）。

2008 年，我国非 PVC 软袋输液销量为 8.5 亿袋，需要消耗非 PVC 软袋输液包装膜材 5,484 吨左右，主要依靠进口。据数字医药网预测，2010 年，我国非 PVC 软袋输液销量将达到 15 亿袋，届时将消耗非 PVC 软袋输液包装膜材 9,677 吨左右，市场需求巨大。

8、项目新增产能的消化方案

本项目达产后，将形成年产 1,000 吨非 PVC 软袋输液包装膜材的生产能力，可满足 1.55 亿袋非 PVC 软袋输液生产需求。本项目投产后，生产的非 PVC 软袋输液包装膜材拟全部自用。

9、项目建设方案

(1) 项目建设目标

公司拟通过该项目的建设，完善公司产业链，解决非 PVC 软袋输液包装膜材的供应问题，降低生产成本、避免国际膜材市场价格波动给公司生产经营带来的风险，提高公司产品的市场竞争力和盈利水平。

(2) 项目概算

本项目总投资估算为 5,255 万元，具体投资概算如下表：

序号	项目	金额(万元)	所占比例
1	固定资产	4,217.00	80.25%
1.1	建筑工程费	320.00	6.09%
1.2	设备购置费	3,682.00	70.07%
1.3	安装工程费	215.00	4.09%
1.4	其他费用	-	-
2	无形资产	140.00	2.66%
2.1	技术	140.00	2.66%
2.2	土地使用权	-	-
3	其他资产	211.00	4.02%
3.1	筹建费	211.00	4.02%
3.2	其他	-	-
4	预备费	274.00	5.21%
4.1	基本预备费	274.00	5.21%
4.2	涨价预备费	-	-
5	建设投资合计	4,842.00	92.14%
6	流动资金	413.00	7.86%
7	总投资	5,255.00	100.00%

(3) 项目建成后的资质取得

生产非 PVC 输液膜材，需要根据《直接接触药品的包装材料和容器管理办法》（国家食品药品监督管理局令第 13 号），在完成非 PVC 膜材试制工作后，向所在地省、自治区、直辖市（食品）药品监督管理局申请取得《药品包装用材料和容器注册证》后，方能生产。

根据《直接接触药品的包装材料和容器管理办法》（国家食品药品监督管理局令第

13号)规定,药包材生产申请与注册程序为:

“申请人提出药包材生产申请的,应当在完成药包材试制工作后,填写《药包材注册申请表》,向所在地省、自治区、直辖市(食品)药品监督管理部门报送有关资料和样品。省、自治区、直辖市(食品)药品监督管理部门受理申请后,应当在30日内对生产企业按照《药包材生产现场考核通则》的要求组织现场检查,符合要求的,抽取供检验用的连续3批样品,通知设置或者确定的药包材检验机构进行注册检验;不符合要求的,予以退审。药包材检验机构在接到注册检验通知和样品后,应当在30日内完成检验,出具检验报告书并提出意见,报送省、自治区、直辖市(食品)药品监督管理部门并通知申请人。新型药包材的注册检验应当在60日内完成。省、自治区、直辖市(食品)药品监督管理部门应当在收到药包材检验机构的检验报告书和有关意见后10日内将形式审查意见、现场检查意见连同检验报告书、其他有关意见及申请人报送的资料和样品一并报送国家食品药品监督管理局。国家食品药品监督管理局对省、自治区、直辖市(食品)药品监督管理部门报送的资料,应当在80日内组织完成技术审评。国家食品药品监督管理局应当在完成技术审评后20日内完成审批。20日内不能作出决定的,经主管局领导批准,可以延长10日。符合规定的,核发《药包材注册证》;不符合规定的,发给《审批意见通知件》。”

10、项目环保和备案情况

本项目于2009年11月19日取得青岛市环境保护局《关于青岛华仁药业股份有限公司非PVC软包装大输液三期项目、非PVC输液包装膜材项目环境影响报告表的批复》(青环评字[2009]204号)。

本项目于2009年12月11日取得青岛市崂山区发改局出具的《关于青岛华仁药业股份有限公司非PVC输液包装膜材项目的通知》(青崂发改项(2009)103号)。

11、项目选址

本项目选址于本公司相邻的崂山区株洲路179号(崂山区株洲路北、科苑经二路西),项目占地面积约40,867.6平方米。由公司通过出让方式取得,已经于2010年3月9日取得土地使用权证(编号:青房地权市字第201017844号)。该地块具有良好的综合条件,完全能满足项目建设要求。

12、投资项目时间安排

本项目建设期为 18 个月。项目实施计划详见下列《建设进度计划表》。

建设进度计划表

序号	工程阶段	工作内容	进度																	
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
1	准备	落实条件前期准备	—																	
2	设计工作	可研编制审批		—																
		方案设计确认			—															
		施工图设计				—	—	—												
3	施工准备	考察招标						—	—	—	—									
		设备订货							—	—	—	—	—	—						
4	施工	土建施工							—	—	—	—	—	—	—	—				
		安装调试													—	—	—	—	—	
		试生产及验收																	—	—

13、项目投资及经济效益测算

本项目达产后，公司将非 PVC 软袋输液包装膜材 1,000 吨的产能，预计年均新增销售收入 7,520 万元（不含税），年均新增营业税金及附加 54 万元，年均新增增值税额 493.20 万元,年均新增利润总额 1,867 万元。项目总投资收益率为 35.53%，项目投资内部收益率 32.81%（税后），投资静态回收期 4.31 年（含建设期 1.5 年）。项目综合效益状况良好。

（四）其他与主营业务相关的营运资金

公司主要从事非 PVC 软袋输液的研发、生产和销售，近年来市场容量的增长较快。为了满足日益增长的市场需求，公司于 2009 年建成了二期工程（三车间），并拟通过本次公开发行募集资金投入非 PVC 软包装大输液三期项目、SPC 组合盖项目和非 PVC 输液包装膜材项目等固定资产投资，该等项目产能完全释放后，对公司的营运资金提出了更高的要求。

从财务指标分析，公司近三年流动比率分别为 0.92、0.97 和 1.04，速动比率分别

为 0.78、0.84 和 0.85，与同行业上市公司相比偏低；公司近三年资产负债率（母公司）分别为 48.13%、56.31%和 50.84%，略高于与同行业上市公司。

因此，公司本次拟通过首次公开发行股票募集的资金，在优先安排非 PVC 软包装大输液三期项目、SPC 组合盖项目和非 PVC 输液包装膜材项目建设后仍有剩余的，将用于适当补充公司营运资金。

公司营运资金得到补充后，将有利于改善公司资产负债结构，提高资产的流动性，有利于公司抓住市场机会，扩大生产规模，提高市场占有率。

四、募集资金项目对公司未来经营成果的影响

本次募集资金投资项目建成后，公司将新增年产 5,500 万袋非 PVC 软袋输液（其中 5,000 万袋基础性输液和 500 万袋血液滤过置换液）、1,000 吨非 PVC 膜材（可供 1.55 亿袋非 PVC 软袋输液生产使用）和 2.2 亿套连接口管盖（可供 1.1 亿袋非 PVC 软袋输液生产使用）生产能力，其中新增的 2.2 亿套连接口管盖和 1,000 吨非 PVC 膜材均为配套供公司自产非 PVC 软袋输液产能，使公司能够满足快速增长的市场需求，进一步完善公司的产业链，销售收入、利润水平及整体盈利能力进一步提高。

1、对每股净资产的影响

2009 年 12 月 31 日，归属于母公司股东净资产为 31,379.88 万元，每股净资产为 1.96 元。本次发行募集资金到位后，公司净资产将大幅度增加，每股净资产也相应提高。假定其他条件不变，按发行股数 5,360 万股、募集资金 33,611 万元计算，公司的每股净资产将增加至 3.04 元左右。

2、对资产结构的影响

本次募集资金到位后，公司流动比率和速动比率将大大提高，短期内资产负债率将大幅下降，这将增强公司的偿债能力，有效降低财务风险，并进一步增强公司的后续持续融资能力。

假定其他条件不变，按募集资金 33,611 万元计算，公司的资产负债率（母公司）将由 2009 年 12 月 31 日的 50.84%下降至 33.01%。

3、新增固定资产折旧的影响

本次募集资金到位后，随着固定资产投资的逐步完成，公司合并报表的固定资产

规模将有较大幅度的扩大，固定资产折旧也将相应增加。

预计项目建成后每年新增折旧 1,904 万元，按照公司目前的毛利率水平测算，项目投产后公司新增的营业收入完全可消化因固定资产增加而导致的折旧费用增加，确保公司营业利润持续上升。因此本次募集资金投资项目新增的固定资产折旧不会对公司未来经营成果造成不利影响。

4、对公司净资产收益率和盈利能力的影响

募集资金到位后，公司的净资产将大幅增加。由于募集资金投资项目需要一定的建设期，在短期内净资产收益率会有一定程度的降低。但是从中长期看，随着募集资金投资项目的顺利实施，公司的营业收入与利润水平将大幅增长，公司的盈利能力和净资产收益率将会得到大幅提高。

5、对资本结构的影响

募集资金到位后，公司将引进较大比例的社会公众股股东，有利于优化公司的股权结构，实现投资主体多元化，进一步完善公司法人治理结构。

第十二节 未来发展与规划

一、公司发展规划与业务发展目标

本公司为充分利用本次首次公开发行股票并在创业板上市的良好机遇，提高募集资金的运营效率，保障投资者利益，制定了切实可行的发展战略与规划。

（一）公司发展战略

1、公司发展定位

- （1）专业生产经营非 PVC 软袋大容量制剂；
- （2）生产制造与非 PVC 软袋相配套的 SPC 专利产品及其他产品；

2、公司发展愿景：

以客户需求为导向，以先进的非 PVC 软袋输液制造技术为基础，坚持科技领先，品牌领先，自主创新。到 2012 年，成为中国软袋大容量制剂生产制造、营销的第一，在血液净化（血液滤过置换液、腹膜透析液）、器官保存、肠外营养方面的液体制剂领域成为领先者；到 2015 年成为中国制药百强企业。华仁药业的目标是成为软袋大容量制剂领域的世界名牌。

3、公司发展的机遇

（1）我国的医药行业和医药市场持续保持快速发展，受居民生活水平的提高和人口老龄化加剧等方面因素影响，医药市场需求将持续扩张。

（2）新农合、新医改医疗政策的实施将推动全民医保，大大扩容药品市场需求。作为最基本药品的大输液将会受益于整体市场容量的扩大。

（3）非 PVC 软袋是目前质量最为稳定、技术最为领先的一种输液包装形式，逐步替代玻璃瓶、塑料瓶包装已成为主流趋势。

(4) “双管双阀双层无菌包装”软袋大输液，其质量、技术的领先性得到国家有关机构充分确认，具有明显价格优势。

(5) 国家在行业标准、市场定价等方面提供了较大幅度的政策性支持。

4、公司的核心竞争力

目前公司的核心竞争能力主要包括：

(1) 非 PVC 双阀软袋大容量制剂制造专业化、规模化；

(2) 在产能规划、质量控制、客户服务、物流配送、市场占有率等方面位居行业前列；

(3) 拥有 SPC 双管双阀专利产品，血液滤过置换液，腹膜透析液等制剂，多品种、大产量的优势；

(4) 全员、全过程、全方位的质量管理，全面的 ERP 系统运行，全员绩效管理的实施，管理团队的凝聚力。

5、公司面临的不利因素

(1) 公司生产规模还没有达到合理的经济规模；治疗型、营养型产品营销还要亟待加强；

(2) 自主创新研发能力还显弱点，缺乏专家型技术人才；

(3) 玻璃瓶、塑料瓶厂家升级，新资本进入造成软袋产能扩张，竞争加剧；

(4) 非 PVC 包装材料及关键设备依赖国外进口。

(二) 业务发展目标

1、经营目标：2010 年生产 1.00 亿袋，销售 0.9 亿袋，销售收入 4 亿元；2011 年生产 1.25 亿袋，销售 1.2 亿袋，销售收入 6 亿元；2012 年生产 1.65 亿袋，销售 1.6 亿袋，销售收入 8 亿元。

2、管理目标：坚持管理创新，规范公司业务流程，夯实基础管理。建立科学的绩效管理系统，完善绩效管理流程，完善后备人才培养储备机制，加强人才梯队建设，促进公司的资源优化。

3、市场目标：利用营销模式的改进，占有优质市场客户资源，增加医院客户中三级、二级医院数量和比重，到 2012 年，三级医院达到 150 家，二级医院达到 1500 家。新品种的销售额占比提高到 29%。

4、研发目标：2010 年取得腹膜透析液等 10 个规格的新产品批准文号；5 个药品和器械产品进入研究和申报阶段；从 2011 年起，重点开发国内市场空白的新电解质输液、氨基酸输液及双室袋新产品和连续血液净化产品系列。以上新产品项目包括创新专利产品 1 项、3 类新药 3 项、仿制药品 12 项；三类医疗器械产品 3 项；药包材项目 3 项。

5、人才管理目标：公司将以完善管理机制为目的，以绩效管理为中心，以人才结构优化为主线，以培养中、高层管理人员和专业技术人才为重点，不断健全人才引进、培养和升迁体制，建立起稳定的高素质、高学历、高能力的管理团队和专业化技术团队，为公司发展造就人才、储备人才。

(三) 增强成长性、增进自主创新能力、提升核心竞争优势的主要措施

1、积极运作上市融资，增加生产规模、完善产业链

本次募集资金投资项目将新建普通输液、血液滤过置换液生产线和 SPC 连接口管盖生产线，扩大现有产品产能项目；新建非 PVC 软袋输液包装膜材生产线，为现有产品提供膜材，使产品链向上游拓展。

2、积极开展自主创新，研发新产品、新工艺和新技术

研发和技术创新能力是企业核心竞争力的集中体现，加大科研投入是实现企业可持续发展的重要因素。未来三年公司将利用现有的技术中心加大新产品的开发投入，增强技术研发的实力；加速培养、引进专业研发人才，加强研发人才的梯队建设；与国内外各级科研机构开展深层次研发合作，并以产学研合作等多种方式，增强创新成果转化能力，全面增强研发实力；通过吸收消化、再创造、到自主创新，不断提高各研发项目的技术领先优势和研发成果转化能力；积极发明创造，申报专利，并对知识产权进行保护。

(1) 将继续以普液产品为基础，发挥出非 PVC 软袋不同于玻璃瓶、PP 瓶及 PVC

软袋等其它包装形式的优势，完善输液产品的规格和品种，公司还将研究开发一些如葡萄糖氯化钠钾注射液、葡萄糖氯化钠注射液（4：1）、木糖醇注射液等国内没有的普液新产品。

（2）在继续发展普液产品的同时提高输液产品的技术含量和附加值，开发一批有特色的输液新产品，以中长链脂肪乳品种为研发平台，开发系列乳剂新产品；以血液滤过置换液为先导，发挥非 PVC 软袋可以做成大容量 1000ml 及以上的优势，进入血液净化产品的市场领域；开发腹膜透析液、新型号的血液滤过置换液等；集合药品和包装的优势，开发非 PVC 软袋包装的代血浆产品；发挥非 PVC 软包装优势，开发双室袋产品，填补国内双袋产品的空白。

（3）及时跟进研究国外的补充治疗性营养性输液品种开发动态，争取在复方甘露醇注射液、奥硝唑氯化钠注射液、精谷氨酸葡萄糖注射液等品种领域实现突破发展。

3、发挥营销优势，加强营销工作

未来三年内，公司将继续扩大营销队伍，公司将聘用专业医学、药学人才及专业的营销培训机构，在目标市场规划、微观市场分析、销售策略等方面，进行专门的指导与培训，进一步提高营销计划的执行效率以及销售队伍的整体素质。

公司以差异化营销模式为核心，强化产品、规模、价格、渠道等方面的核心竞争优势。突出在药品研发、招投标、市场推进等环节上的优势。以快速提高普液、治疗性营养性品种等各个领域的市场份额。

以全面的服务营销作为营销外延。以“用高品质药品服务于大众健康”为宗旨，一切营销工作围绕“发现、满足、引导大众健康需求”而展开。在销售区域规划上“扎根青岛，立足山东，辐射全国，走向世界”。

二、募集资金运用对未来发展的影响

本次募集资金的运用将对公司未来发展产生重要影响，可以解决公司持续高速成长的资源瓶颈，使公司的专业化经营优势、自主创新优势和营销优势获得释放；有利于继续扩大公司的市场规模，提高市场占有率；有利于降低公司生产成本，增强公司抗风险能力；有利于吸引和凝聚社会的人才资源，加强公司管理团队和技术团队建设；有利于改善公司的资产结构，控制财务风险。

(一) 新增产品生产线，扩大生产规模

目前，公司拥有国内规模最大的非 PVC 软袋输液单体工厂。本次募集资金项目建成后，将新增 5,500 万袋非 PVC 软袋输液产能，届时公司将具备年产 15,500 万袋非 PVC 软袋输液的生产能力，成为国内规模最大的非 PVC 软袋输液生产企业。

(二) 调整产品结构，提高产品附加值

目前，公司生产的非 PVC 软袋输液以普通输液为主，约占总销量的 95%左右，占销售收入的 90%左右。本次募集资金项目将新增 500 万袋血液滤过置换液生产能力，项目建成后，将改善公司盈利过度依赖普通输液产品的现状，进一步提高公司综合毛利率和盈利水平。

(三) 向产业链上游延伸，降低生产成本，提高抗风险能力

目前，公司主要生产非 PVC 软袋输液产品及配套的连接口管盖产品。公司新型连接口管盖产品于 2007 年开始生产，实现了连接口管盖的国产化，投产后即降低公司非 PVC 软袋输液单袋生产成本 26%左右。目前，公司使用的膜材主要向国外进口，膜材的采购成本占公司生产成本的 30%左右。本次募集资金项目拟新建膜材生产线，实现膜材的国产化，降低生产成本，提高公司抗风险能力。

(四) 对改善财务结构的影响

募集资金的运用会改善公司的财务结构，大幅增加公司的净资产，进一步降低资产负债率，增强公司的整体抗风险能力。

三、具体业务发展规划和目标

(一) 具体业务发展规划

1、业务经营指标规划

2010 年生产 1.00 亿袋，销售 0.9 亿袋，销售收入 4 亿元；2011 年生产 1.25 亿袋，销售 1.2 亿袋，销售收入 6 亿元；2012 年生产 1.65 亿袋，销售 1.6 亿袋，销售收入 8 亿元。

2、项目投资规划

公司计划募集资金到位后，按照既定时间表将募集资金投资项目建成。

3、自主创新规划

未来三年内，公司将通过自主研发与合作开发等方式，研制开发新品种，提升公司自主创新能力，为公司经营的持续、稳定增长提供源动力。

(1) 加大研发投入，夯实规模扩张的技术基础。加大技术研发投入，未来三年的研发投入占销售收入的比例分别达到 4%、5%、6%。公司将建设国内技术领先、设备先进、研发条件一流的非 PVC 软袋输液技术研发中心，吸引高学历、高素质的研发人员。2010 年申报省级技术中心；2012 年申报国家技术中心。

(2) 加深与科研、院校联络和合作，提高公司的研发水平。积极与国内知名院校建立合作研发机制，进一步加强产学研联合，取得专业院校、医学临床单位的支持和帮助，加快公司新产品的开发步伐；在与中国药科大学、上海医药工业研究院、华中科技大学武汉同济医院等建立的项目合作关系基础上，继续开拓新的合作项目，促进公司在自主创新能力方面的提升，也为公司发展做好技术储备。

(3) 未来三年内，公司将积极调研新型药品包装材料的发展动向，尤其是与大输液相关或配套的药品包装材料，争取在药品包装材料领域取得一定的成果。近期，公司将在获得的“多室挤压即配塑料输液软袋”实用新型专利的基础上，继续开展对双室袋的研究开发工作，争取尽快取得注册证；公司将通过引进消化吸收等方式，加强对医用耗材尤其是膜材的研究开发工作，争取尽快取得注册证书。

(4) 加强企业知识产权建设，增强自主创新的能力。公司保护和鼓励产品技术革新、专利发明、工艺技术改造和创新；对公司已获得的发明专利要充分利用，并采取保密和安全措施，维护公司利益。

未来三年内，公司将配合药典的改版，加强对现有品种的生产工艺、技术和质量的改进研究；根据市场需求，对现有品种进行二次开发，提高其市场竞争力。

公司在新产品研发方面的具体计划如下：

2010 年研究开发计划

1、药品

1) 取得腹膜透析液、甘氨酸冲洗液、4: 1 糖盐注射液、脂肪乳注射液的生产批文。

2) 申报注册羟乙基淀粉注射液、转化糖注射液、小儿电解质补给注射液、奥硝唑氯化钠注射液。

3) 对三类新药血液滤过置换液、三类电解质注射液进行调研立项 2-3 项，并启动研究。

4) 开展甘露醇注射液、双室袋氨基酸注射液的预研究，对工艺难点进行技术攻关，适时开题立项。

2、医疗器械

申报审核器官保存液、氯化钠冲洗液（手术/透析用）、眼内灌注平衡液，并开始临床研究。

3、包装材料

1) 药包材双室袋的工艺制备、质量标准研究，申报注册。

2) 冲洗液管塞的研究开发，申报注册。

3) 单口管三件套的研发和申报。

2011 年研究开发计划

1.、药品

1) 取得羟乙基淀粉注射液、转化糖注射液、小儿电解质补给注射液、奥硝唑氯化钠注射液的生产批文。

2) 申报三类新药、血液滤过置换液、三类电解质注射液临床研究。

3) 调研仿制品种 3-5 项，进行开题研究。

2、医疗器械

完成器官保存液、氯化钠冲洗液（手术/透析用）、眼内灌注液平衡液的临床研究，申报生产。

3、包装材料

取得双室袋、冲洗液管塞的批准文号。

2012 年研究开发计划

1、药品

- 1) 完成三类新药血液滤过置换液、三类电解质注射液的临床研究及申报生产工作。
- 2) 2010 年研发的仿制品种要至少 3 项取得生产批文。
- 3) 调研三类新药注射液和仿制品种开题研究。

2、医疗器械

- 1) 器官保存液、氯化钠冲洗液（手术/透析用）、眼内灌注平衡液取得生产批文。
- 2) 调研新品种 2-3 项并立项研究。

4、营销规划

（1）发挥传统营销模式的优势，积极探索新型营销模式

未来几年内，公司将继续以差异化策略为核心，在保证传统营销模式——自主开发和商业代理模式继续增长的前提下，围绕“最佳输液产品制造者”和“医院经营发展最佳合作者”理念，积极探索创新营销模式，形成市场竞争力。

公司将积极通过加强联系力度、改进服务等方式，与医院、商业公司充分对接，占有优质市场客户资源，增加医院客户中三级、二级医院数量和比重，争取到 2012 年公司三级医院客户达到 150 家，二级医院客户达到 1500 家；公司 2010 年将着重拓展社区门诊和新农合市场。

（2）清晰的产品策略

近年来，公司在普通输液领域取得了一定的竞争优势，在治疗性输液和营养性输液领域也开发出了部分市场前景比较广阔的品种，且市场开拓初见成效。今后公司将以液体制剂为中心点，继续提高普通输液市场份额，同时推进专科液体制剂的研发与市场开拓。2009 年至 2011 年，公司将着力推进肾科液体制剂的研发与推广（包括目前已经上市销售的 3000 毫升生理盐水、血液滤过置换液，已经进入申报阶段的腹膜透析液，进入研发阶段的器官移植保护液等），争取到 2011 年底在肾科液体制剂领域形成一定的产品、市场优势；公司将继续推进营养型输液研发与推广，争取在 2011 年底

在营养型输液领域取得一定的市场占有率；2009 年介入眼科液体制剂领域，研发眼内灌注液等器械类产品。

（3）合理的区域规划

鉴于公司定位于高端输液市场，目前的市场主要集中在沿海、发达地区。随着公司规模的扩大，公司将以现有销售区域为基础，逐步扩展中西部地区市场。其中，公司继续将山东、辽宁、北京、河北、湖北、浙江、广东、福建、上海等优势地区作为重点拓展市场；将继续加大在河南、江苏、安徽、陕西、黑龙江、山西等省区的市场开拓力度；对其他省、区、市市场密切跟踪，相机进入。

（4）加强营销体系建设

在组织结构方面，公司将根据市场需求适时、灵活调整营销组织结构，推进普液销售、新药销售、招投标和客户服务等职能建设，实施垂直职能化管理，加强公司营销队伍的快速反应能力。

在人员方面，公司将增加在人力资源方面的投入，采取自己培养和引进人才等方式，继续充实普液销售、新药销售、客户服务、招投标队伍；加强培训，完善绩效考核体系，逐步改善营销人员待遇等方式，逐步实现营销队伍的管理职能化、人员专业化。

（5）公司营销规划

公司经过审慎研究、充分讨论，在营销方面作出以下初步规划（不作为对投资者作出的盈利预测或者销售承诺，仅作为公司董事会给管理层下达的考核任务指标）：

年份	销量 (万袋)	销售收入 (万元)	其中：非 PVC 软袋输液销售 收入(万元)	队伍建设	品种结构
2010	9,000	40,000	38,000	10 个销售中心， 16 个办事处	8,800 万袋普通输液，200 万袋 治疗性品种、血液净化品种
2011	12,000	60,000	56,000	12 个销售中心， 20 个办事处	11,000 万袋普通输液，1,000 万 袋治疗性品种、血液净化品种
2012	16,000	80,000	75,000	15 个销售中心， 30 个办事处	14,000 万袋普通输液，2,000 万 袋治疗性品种、血液净化品种

公司将继续秉承“健康从点滴做起”的理念，坚持差异化营销策略，不断创新营销模式，积极把握政策导向和行业发展的市场机遇，合理规划区域发展，完善营销队伍建设，提高营销队伍的营销能力。

5、公司上市融资规划

公司计划于近两年内完成股票首次公开发行并在创业板挂牌上市，实现公司上市融资的预期目标。

6、内部管理规划

公司要加强规范管理工作，重点建立健全管理制度，如：财务与内控制度、生产质量管理体系、技术研发管理制度、人力资源及绩效考核制度等，以适应公司进一步发展的需要。

7、人力资源开发规划

未来三年，公司将以绩效管理为核心，以建立目标管理机制为导向的绩效管理系统为基础，优化人才结构，建立适应公司发展战略的人才培养和晋升体系，优化薪酬和激励机制，形成具有竞争力的一流的公司人才梯队，构建适应企业战略发展的人力资源管理平台。

公司将建立行政职务和技术职务双渠道的晋升机制，使大量业务能力强，专业水平高的专业技术人才脱颖而出，在更广阔的平台施展自己的才华，做到人尽其才、才尽其用，盘活现有人才资源。

公司将加大人才引进的力度，有针对性的加强营销、研发、技术、管理队伍的建设，通过人才引进、内部培养等方式逐步实现人才队伍的培养和储备。

(二) 规划和目标所依据的假设条件

上述经营规划、技术创新、新产品开发及内部管理等目标是依据公司目前所处的法律环境、国家经济发展状况以及公司现有内部资源条件，并预计公司在近两年内成功上市融资而制定的。公司目前所面临的部分生产要素投入不足的困难，主要依赖上市融资解决。

(三) 规划实施和目标实现的持续公告

公司在上市后，将通过定期报告持续公告规划实施和目标实现的情况。

四、业务发展规划和目标与现有业务的关系

上述业务发展计划 and 目标，是在充分发挥公司现有优势的基础上，对公司现有业

务的规模扩张和延伸发展。因此，现有业务是公司未来几年发展规划的基础，发展规划与现有业务密切相关并具有很强的连贯性。

第十三节 其它重要事项

一、本公司有关信息披露和投资者关系的部门和负责人

根据《公司法》、《证券法》、本公司《公司章程》(草案)及公司股票上市地的证券交易所上市规则的要求,公司的信息披露和投资者关系管理的日常工作由公司董事会秘书负责。

联系人:	刘彬先生,公司董事会秘书
电话:	(0532) 88701000
传真:	(0532) 88702625
电子邮箱:	huaren@qdhuaaren.com
办公地址:	青岛市高科技工业园株洲路 187 号
邮编:	266101

二、重大合同

本公司现行有效、正在执行的重要商务合同如下:

(一) 重大采购合同

1、2009 年 5 月 4 日,本公司与朗活医药耗材(北京)有限公司签订《销售合同》,合同约定,自 2009 年 5 月 1 日至 2010 年 4 月 30 日,本公司采购朗活医药耗材(北京)有限公司生产的非 PVC 输液软袋用膜总金额不少于 1,080 万元。

朗活医药耗材(北京)有限公司已就前述产品取得国家食品药品监督管理局颁发的《药品包装用材料和容器注册证(I类)》。

2、2009 年 10 月 28 日,本公司与 Alpha Marathong Technologies Inc. 签署了《采购协议书》,合同约定,本公司向 Alpha Marathong Technologies Inc.采购阿尔法 3(4/8)层共挤医用输液膜吹膜系统一套,同时由 Alpha Marathong Technologies Inc.提供相

关的技术资料及相关服务，合同总金额为 CAD2,680,000。

（二）重大销售合同

1、2009 年 10 月 1 日，本公司与辽宁恒松医药有限公司签订了《非 PVC 软袋大输液商业购销协议书》，约定自 2009 年 10 月 1 日至 2010 年 9 月 30 日，由辽宁恒松医药有限公司作为本公司在辽宁地区部分医院经销软袋大输液产品的经销单位，经销本公司生产的非 PVC 软袋输液，供货价按照本公司参照在北京地区的中标价制定的指导价格执行。

2、2009 年 10 月 1 日，本公司与广东大翔药业有限公司签订了《非 PVC 软袋大输液商业购销协议书》，约定自 2009 年 10 月 1 日至 2009 年度标期结束，由广东大翔药业有限公司作为本公司在当地市场（或者双方指定市场）地区部分医院经销软袋大输液产品的经销单位，经销本公司生产的非 PVC 软袋输液，供货价按照本公司参照在当地市场（或者双方指定市场）所在地区的中标价制定的指导价格执行。

3、2008 年 3 月 11 日，本公司与青岛市城阳人民医院签订了《软袋大输液购销协议书》，约定自 2008 年 3 月 11 日至 2011 年 3 月 10 日，由本公司向青岛市城阳人民医院供应非 PVC 软袋输液，供货价格按照本公司参照在河北地区的中标价制定的指导价格执行。

4、2009 年 6 月 10 日，本公司与宁波镇海医药药材有限公司签订了《非 PVC 软袋大输液商业购销协议书》，约定自 2009 年 6 月 10 日至 2010 年 6 月 9 日，由宁波镇海医药药材有限公司作为本公司在宁波市区部分医院经销软袋大输液产品的经销单位，经销本公司生产的非 PVC 软袋输液，供货价按照本公司参照在宁波地区的中标价制定的指导价格执行。

5、2009 年 9 月 1 日，本公司与辽宁万隆医药有限公司签订了《非 PVC 软袋大输液商业购销协议书》，约定自 2009 年 9 月 1 日至 2010 年 8 月 31 日，由辽宁万隆医药有限公司作为本公司在辽宁省经销软袋大输液产品的经销单位，经销本公司生产的非 PVC 软袋输液。

6、2009 年 12 月 24 日，本公司与武汉阳光医药有限公司签订了《非 PVC 软袋大输液商业购销协议书》，约定自 2009 年 2 月 1 日至下一个招标周期开始时止，由武汉阳光医药有限公司作为本公司在武汉地区双方商定的市场经销本公司软袋大输液产品

的经销单位，经销本公司生产的非 PVC 软袋输液。

7、2009 年 12 月 10 日，本公司与广州市永漆贸易有限公司永健药业分公司签订了《非 PVC 软袋大输液商业购销协议书》，约定自 2010 年 1 月 1 日至 2009 年度标期结束，由广州市永漆贸易有限公司永健药业分公司作为本公司在当地市场或双方商定市场经销本公司软袋大输液产品的经销单位，经销本公司生产的非 PVC 软袋输液。

8、2009 年 12 月 10 日，本公司与辽宁省医药实业有限公司签订了《非 PVC 软袋大输液商业购销协议书》，约定自 2009 年 12 月 1 日至 2010 年 11 月 30 日，由辽宁省医药实业有限公司作为本公司在辽宁医学院附属第一医院经销本公司软袋大输液产品的经销单位，经销本公司生产的非 PVC 软袋输液。

9、2009 年 12 月 25 日，本公司与湖北大地医药有限公司签订了《非 PVC 软袋大输液商业购销协议书》，约定自 2009 年 1 月 1 日至下一轮招标，由湖北大地医药有限公司作为本公司在当地市场或双方商定市场经销本公司软袋大输液产品的经销单位，经销本公司生产的非 PVC 软袋输液。

(三) 银行贷款合同

序号	贷款行	合同编号	贷款期限	金额 (万元)	担保人	担保方式	担保合同编号
1	交通银行青岛分行市南第一支行	青交银 2009 年 510 贷字 027 号	2009.08.26-2010.08.26	4,480	本公司	抵押	青交银 2008 年 510 最抵字 018 号
					本公司	抵押	青交银 2009 年 510 最抵字 012 号
					华仁世纪集团	保证	青交银 2009 年 510 最保字 002 号
2	交通银行青岛分行市南第一支行	青交银 2009 年 510 贷字 028 号	2009.08.28-2010.08.28	3,520	本公司	抵押	青交银 2008 年 510 最抵字 018 号
					本公司	抵押	青交银 2009 年 510 最抵字 012 号
					华仁世纪集团	保证	青交银 2009 年 510 最保字 002 号
3	农业银行青岛市高科技工业园支行	84101200900000321	2009.03.18-2010.03.17	1,000	青岛华仁房地产	抵押	84902200900000659
4	农业银行青岛市高科技工业园支行	84101200900000536	2009.04.27-2010.04.15	4,000	本公司	抵押	84902200900001200
					青岛华仁房地产	保证	84902200900000245
5	中国银行股份有限公司	2009 年中四借字 027	2009.06.10-2010.06.09	2,000	华仁世纪集团	保证	2008 年中四授协保字 027 号

序号	贷款行	合同编号	贷款期限	金额 (万元)	担保人	担保 方式	担保合同编号
	青岛四方支行	号					
6	青岛银行延安三路支行	802522009 借字第 023 号	2009.06.30- 2010.06.20	4,000	华仁世纪 集团/青 岛华仁房 地产/梁 福东	保证	802522009 高保字 第 003004005 号
7	农业银行青 岛市高科技 工业园支行	841012008 00001166	2008.06.27- 2011.06.27	2,000	青岛华仁 房地产、 华仁世纪 集团	保证	849012008000006 55
			2008.07.28- 2011.06.26	2,500			
			2008.10.29- 2010.06.26	2,000			
			2008.12.17- 2011.06.26	1,500			

(四) 抵押担保合同

1、2008 年 12 月 8 日，本公司与交通银行青岛分行市南第一支行签订编号为青交银 2008 年 510 最抵字 018 号的《最高额抵押合同》，以公司房产及土地作为抵押物，为本公司与该行于 2008 年 4 月 28 日至 2011 年 4 月 28 日期间双方签订的《借款合同》所实际形成的债务最高额 8,800 万元提供抵押担保。

2、2009 年 8 月 11 日，本公司与交通银行青岛分行市南第一支行签订编号为青交银 2009 年 510 最抵字 012 号的《最高额抵押合同》，以公司部分设备，为本公司在 2009 年 1 月 7 日至 2012 年 4 月 30 日期间双方签订的《借款合同》所实际形成的债务最高额 8,800 万元提供抵押担保。

3、2009 年 4 月 16 日，本公司与农业银行青岛市高科技工业园支行签订编号为 84902200900001200 的《抵押合同》，以公司部分设备，为本公司在该行 4,000 万元借款（借款合同号为 84101200900000536）提供抵押担保。

(五) 其它重大合同

1、2009 年 12 月 1 日，本公司与广发证券签订了《关于青岛华仁药业股份有限公司首次公开本公司民币普通股的承销暨保荐协议》，协议约定，委任广发证券为公司本次股票发行上市的保荐机构和主承销商，负责推荐公司股票发行上市，负责公司股票发行的主承销工作，并持续督导本公司履行相关义务。

2、2009年12月14日，本公司与青岛市国土资源和房屋管理局签订了《国有建设用地使用权出让合同》，约定出让40867.60平方米国有土地使用权，土地用途为工业用地，出让价款为28,990,000元。

3、2009年12月10日，本公司与青岛博新生物制药有限公司签订了《附着物转让协议》，约定将青岛博新生物制药有限公司所有的附着物转让给本公司，转让价款为12,871,283.00元。

三、对外担保情况

截至本招股说明书签署日，本公司无对外担保事项。

四、本公司重大诉讼或仲裁事项

本公司无对财务状况、经营成果、声誉、业务活动、未来前景可能产生较大影响的重大诉讼或仲裁事项。

五、本公司控股股东重大诉讼或仲裁事项

本公司控股股东华仁世纪集团目前不存在尚未了结的或可预见的诉讼或仲裁案件。

六、本公司实际控制人重大诉讼或仲裁事项

本公司实际控制人梁福东先生无重大诉讼或仲裁事项。

七、本公司控股子公司重大诉讼或仲裁事项

本公司控股子公司华仁塑胶无重大诉讼或仲裁事项。

八、本公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员作为一方当事人的重大诉讼或仲裁事项

本公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员无重大诉讼或仲裁事项。

九、本公司控股股东、实际控制人最近三年内是否存在重大违法行为

本公司控股股东华仁世纪集团和实际控制人梁福东先生最近三年内无重大违法行为。

十、本公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员的刑事诉讼情况

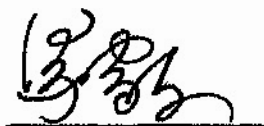
本公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员无刑事诉讼事项。

第十四节 有关声明

发行人全体董事声明

本公司全体董事承诺本招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

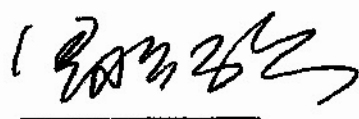
全体董事签名：



梁富友



孙晓



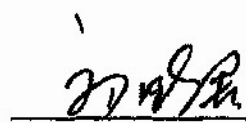
梁福东



李永生



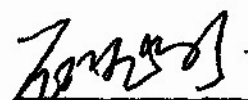
张春强



初晓君



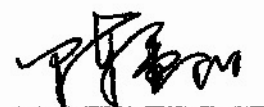
于明德



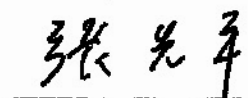
顾旭芬



李武臣



陈重阳



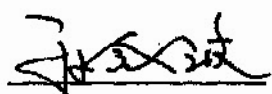
张先平


青岛华仁药业股份有限公司
2010年6月2日

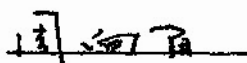
发行人全体监事声明

本公司全体监事承诺本招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

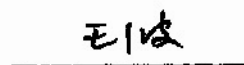
全体监事签名：



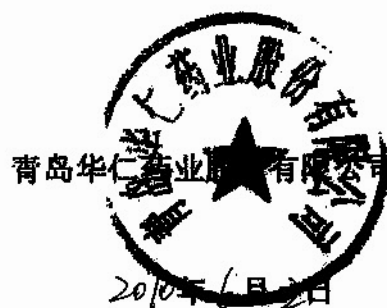
孙念波



周向阳



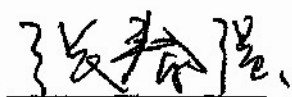
王波



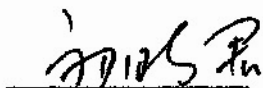
发行人全体高级管理人员声明

本公司全体高级管理人员承诺本招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

全体高级管理人员签名：



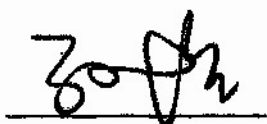
张春强



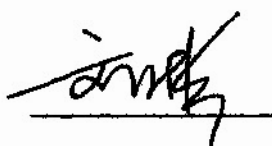
初晓君



肖维文



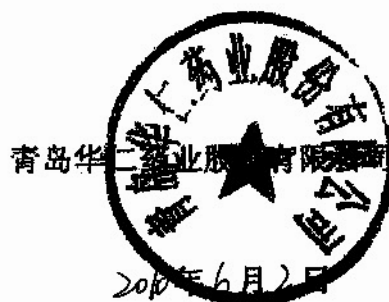
孙怡



刘彬



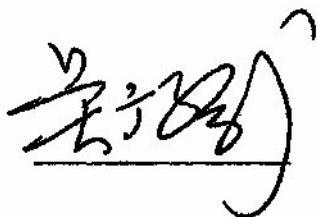
沈宏策



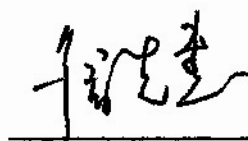
保荐人(主承销商)声明

本公司已对本招股说明书进行了核查,确认不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏,并对其真实性、准确性、完整性承担相应的法律责任。

保荐代表人签名:

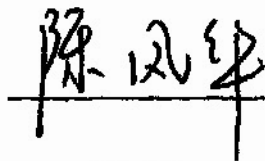


吴广斌



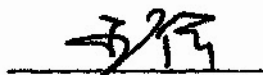
詹先惠

项目协办人签名:



陈风华

法定代表人签名:



王志伟



本所及经办律师已阅读招股说明书, 确认招股说明书与本所出具的法律意见书和律师工作报告无矛盾之处。本所及经办律师对发行人在招股说明书中引用的法律意见书和律师工作报告的内容无异议, 确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏, 并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

王蕊

王蕊

袁春輝

袁春輝

王莉

王莉

Ints

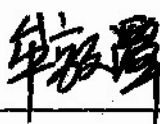
李明均

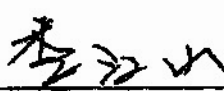
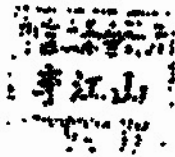


承担审计业务的会计师事务所声明

本所及签字注册会计师已阅读招股说明书,确认招股说明书与本所出具的审计报告、盈利预测审核报告(如有)、内部控制鉴证报告及经本所核验的非经常性损益明细表无矛盾之处。本所及签字注册会计师对发行人在招股说明书中引用的审计报告、盈利预测审核报告(如有)、内部控制鉴证报告及经本所核验的非经常性损益明细表的内容无异议,确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏,并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

经办注册会计师签名:



牟敦潭 李江山

会计师事务所负责人签名:




王晖

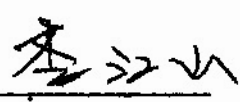
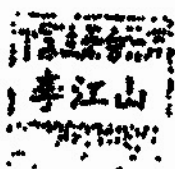


承担验资业务的会计师事务所声明

本机构及签字注册会计师已阅读招股说明书, 确认招股说明书与本机构出具的验资报告无矛盾之处。本机构及签字注册会计师对发行人在招股说明书中引用的验资报告的内容无异议, 确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏, 并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

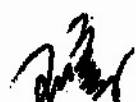
经办注册会计师签名:



牟敦潭 李江山

会计师事务所负责人签名:




王晖



第十五节 附件

本招股说明书附件包括：

- (一) 发行保荐书(附：发行人成长性专项意见)及发行保荐工作报告；
- (二) 发行人关于公司设立以来股本演变情况的说明及其董事、监事、高级管理人员的确认意见；
- (三) 发行人控股股东、实际控制人对招股说明书的确认意见；
- (四) 财务报表及审计报告；
- (五) 内部控制鉴证报告；
- (六) 经注册会计师核验的非经常性损益明细表；
- (七) 法律意见书及律师工作报告；
- (八) 公司章程(草案)；
- (九) 中国证监会核准本次发行的文件；
- (十) 其他与本次发行有关的重要文件。