

立信会计师事务所（特殊普通合伙）
《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书》
的回复

信会师函字[2017]第 ZD013 号

中国证券监督管理委员会：

我们接受重庆医药（集团）股份有限公司（以下简称“重庆医药”）委托，开展了重庆建峰化工股份有限公司（以下简称“建峰化工”）重大资产重组的审计工作。我们对重庆医药 2014 年度、2015 年度及 2016 年 1-9 月的财务报表进行了审计，依照相关的法律、法规规定，形成我们的相关判断。重庆医药的责任是提供真实、合法、完整的会计资料。

根据贵会 2017 年 1 月 22 日下发的 163736 号《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书》（以下简称“反馈意见”）的要求，我们对贵会要求会计师核查的问题进行了审慎核查，现回复如下：

问题 15、申请材料显示，化医集团承诺确保科瑞制药与和平制药在重组报告书草案披露前归还上述借款及相关利息，如无法归还的，将由化医集团于上述日期前代为归还。截至报告期末，重庆医药长期应收款主要为对重庆市双桥经济技术开发区人民医院的房产租赁款 6,025.08 万元，对重庆市巴南区人民医院的长期借款 11,100.00 万元以及对科瑞制药的借款 8,000.00 万元。请你公司补充披露重庆医药是否存在非经营性资金占用，本次交易是否符合《上市公司重大资产重组管理办法》第三条有关拟购买资产存在资金占用问题的适用意见——证券期货法律适用意见第 10 号》的相关规定。请独立财务顾问、律师和会计师核查并发表明确意见。

回复：

截止 2016 年 9 月 30 日，重庆医药长期应收款明细如下（金额：万元）：

	账面余额	备注
重庆市双桥经济技术开发区人民医院	6,025.08	
重庆市巴南区人民医院	11,100.00	
重庆科瑞制药(集团)有限公司	8,000.00	
四川省康盛医药有限公司	135.00	另有 1,357,803.89 元已重分类至一年内到期的非流动资产

	账面余额	备注
合 计	25,260.08	

一、各项长期应收款情况说明如下：

（一）对重庆市双桥经济技术开发区人民医院的长期应收款

根据 2014 年 9 月重庆医药与重庆市大足区人民政府签订《战略合作协议》，重庆医药与重庆市双桥经济技术开发区人民医院等医疗机构开展合作，提供融资支持以减少医院负债，并积极参与其后续发展；重庆市大足区人民政府鼓励和支持重庆医药依法在大足区积极拓展药品供应等业务、协调推荐重庆医药成为大足区基药联合体配送单位、鼓励和支持重庆医药依法提高其在各医疗机构市场份额、鼓励支持重庆医药积极完善大足区基层药品配送网络等。

根据 2015 年 2 月重庆医药与重庆市大足区国有资产管理中心签订的《房屋租赁协议》，重庆医药向重庆市大足区国有资产管理中心承租重庆市双桥经济技术开发区人民医院业务楼（建筑面积 24352.55 平方米），租赁期限 20 年，租金 6,000.00 万元，租金于本合同生效后次月底前分 2 次支付。根据 2015 年 2 月重庆医药与重庆市双桥经济技术开发区人民医院、重庆市大足区卫生和计划生育委员会签订的《房屋租赁与药品配送协议》，重庆医药向重庆市双桥经济技术开发区人民医院出租重庆市双桥经济技术开发区人民医院业务楼（建筑面积 24352.55 平方米），租赁期限 20 年，租金 10,878.00 万元，20 年内分期支付；合同执行期间，重庆医药作为重庆市双桥经济技术开发区人民医院药品的供应商。

重庆市双桥经济技术开发区人民医院、重庆市大足区国有资产管理中心与本公司控股股东重庆化医控股(集团)公司（以下简称“化医集团”）及本公司不存在关联方关系。

重庆医药上述业务形式上是房产租赁业务，实质上是为取得大足区药品市场份额而开展一揽子合作，与公司开展该区医院的业务息息相关，因此该项业务形成的长期应收款-重庆市双桥经济技术开发区人民医院的房产租赁款 6,025.08 万元不构成非经营性资金占用。

（二）对重庆市巴南区人民医院的长期应收款

2016 年 1 月，重庆医药多家分、子公司受邀参与重庆市巴南区人民医院药品配送企业遴选。《重庆市巴南区人民医院药品配送企业遴选文件》要求，参选企业须向其提供 5 年期无息借款。根据重庆市巴南区卫生和计划生育委员会《关于重庆医药集团参与区人民医院药品配送有关问题的会议纪要》：重庆市巴南区人民医院药品配送企业遴选总数为 9 家，其中重庆医药占 5 家；借款总额按相应药品份额提供借款；重庆市巴南区人民医院确保重庆医药 5 家公司药品配送的初始份额不低于 1 亿元；原则同意重庆市巴南区人民医院的毒、麻药品由重庆医药配送。

2016 年 5 月，重庆医药下属分公司药品销售中心及下属子公司重庆医药新特药品有限公司、重庆医药集团医贸药品有限公司、重庆医药集团药特有限责任公司、重庆医药集团药销医药有限公司与重庆市巴南区人民医院分别签订《借款协议》，借款金额分别为 5,300.00 万元、450.00 万元、3,000.00 万元、2,000.00 万元、350.00 万元，合计 11,100.00 万元；借款为无息借款。

重庆市巴南区人民医院与化医集团及本公司不存在关联方关系。

重庆医药上述借款形式上是借款，实质上是为取得并巩固重庆市巴南区人民医院药品市场份额而开展一揽子业务，与公司开展该医院的业务息息相关，因此该项业务形成的长期应收款-重庆市巴南区人民医院的长期借款 11,100.00 万元不构成非经营性资金占用。

（3）对重庆科瑞制药（集团）有限公司的长期应收款

2016 年 3 月，重庆医药与国家开发基金有限公司、国家开发银行股份有限公司签订《国家开发基金股东借款合同》，约定重庆医药自国家开发银行股份有限公司借款 8,000.00 万元用于重庆科瑞制药（集团）有限公司（以下简称“科瑞制药”）更新升级项目。其后，重庆医药与重庆科瑞制药（集团）有限公司签订《借款协议》，约定重庆医药向科瑞制药借款 8,000 万元用于其更新升级项目。

2016 年 10 月 27 日，重庆医药与国家开发基金有限公司、国家开发银行股份有限公司以及化医集团签订《国家开发基金股东借款合同变更协议》，约定重庆医药在《国家开发基金股东借款合同》项下的 8,000.00 万元债务由化医集团负责偿还；同时，重庆医药、化医集团以及科瑞制药签订《借款协议变更协议》，约定重庆医药将其与科瑞制药签订的原《借款协议》项下债权转移至化医集团。至此，重庆医药对科瑞制药的 8,000.00 万债权债务已解除。

（4）对四川省康盛医药有限公司的长期应收款

四川省康盛医药有限公司（以下简称“康盛公司”）原为重庆医药子公司四川省南充药业(集团)有限公司（以下简称“南充药业”）的全资子公司，受市场环境和经营管理等因素影响，近年持续亏损。为控制经营风险，南充药业于 2016 年 2 月转让其 60%股权给自然人杜平。根据处置股权时的清理结果，各方确认南充药业享有康盛公司债权（不包括尚未结清的货款）2,707,803.89 元。该债权为股权转让前南充药业向康盛公司提供的内部借款，由于股权转让时康盛公司及新股东暂无力全部偿还，各方签订了《债权确认、还款及担保书》，约定 2017 年 2 月 28 日前偿还 1,357,803.89 元，余款 1,350,000.00 元于 2018 年 2 月 28 日前偿还，债权利息按南充药业同期实际筹资贷款利率计息，南充东方医院、杜平自愿为康盛公司履行债务及还款本息承担连带担保责任。

除目前重庆医药仍持有康盛公司 40%的股权外，康盛公司与化医集团不存在其他关联方关系。

截至本反馈意见回复出具之日，四川省康盛医药有限公司已偿还 1,357,803.89 元，尚余 1,350,000.00 元，根据《债权确认、还款及担保书》将于 2018 年 2 月 28 日偿还。

南充药业对康盛公司提供借款 2,707,803.89 元时，康盛公司为其全资子公司，将其 60% 股权转让给杜平后，形成了资金占用。该笔资金金额较小，不会对重庆医药经营产生重大影响。

会计师核查程序：

1、询问公司关于重庆市双桥经济开发区人民医院的房产租赁款 60,250,826.66 元、重庆市巴南区人民医院的长期借款 11,100.00 万元、科瑞制药借款 8,000.00 万元、康盛公司借款 2,707,803.89 元等款项的产生原因。

2、查阅重庆市双桥经济开发区人民医院的房产租赁款 60,250,826.66 元涉及的《战略合作协议》、《房屋租赁协议》、《房屋租赁与药品配送协议》等相关协议，检查其产生原因。

3、查阅重庆市巴南区人民医院的长期借款 11,100.00 万元涉及的《重庆市巴南区人民医院药品配送企业遴选文件》、《借款协议》等相关文件，检查其产生原因。

4、查阅科瑞制药借款 8,000.00 万元涉及的《国家开发基金股东借款合同》、《借款协议》、《国家开发基金股东借款合同变更协议》、《借款协议变更协议》等相关合同协议，检查其借款目前的归还状况。

5、查阅康盛公司借款 2,707,803.89 元涉及的《股权转让协议》、《债权确认、还款及担保书》等相关资料，检查其借款的产生原因。

6、查阅重庆市双桥经济技术开发区人民医院、重庆市巴南区人民医院等医院的事业单位法人证书，康盛公司的工商信息，判断其与公司的关联方关系。

7、检查相关收、付款凭证。

会计师核查结论：

康盛公司为南充公司的参股公司，截至本反馈意见回复出具之日，对其 1,350,000.00 元借款尚未收回。该笔资金借款发生时，康盛公司为重庆医药子公司南充公司的子公司，属于南充公司对子公司的资金支持，因 2016 年 2 月股权转让导致康盛公司成为参股公司，从而形成资金占用。对于该笔款项，由于康盛公司资金问题尚无法立即偿还，但债务人及其相关方与重庆医药已达成了明确的还款计划。该笔资金金额较小，且其发生有特定商业背景，不会对重庆医药生产经营产生重大影响。除该笔资金外，本次交易标的资产的股东及

其关联方不存在对重庆医药非经营性资金占用的情况，本次交易符合《〈上市公司重大资产重组管理办法〉第三条有关拟购买资产存在资金占用问题的适用意见——证券期货法律适用意见第10号》的相关规定。

问题 22、申请材料显示，交易对方承诺，如果本次重大资产重组于 2016 年度实施完毕，标的资产利润补偿期间为 2016 年度、2017 年度、2018 年度，如果未能在 2016 年度完成，则上述盈利补偿期间将随之相应往后延期至下一年度，利润承诺金额将由交易各方另行协商约定。请你公司补充披露：1)重庆医药 2019 年盈利承诺金额及相应的补偿措施，是否符合我会相关规定。2)重庆医药 2016-2018 年承诺利润数与本次交易收益法评估预测数的差异情况、差异原因及合理性，业绩承诺金额是否不低于收益法评估预测金额，是否符合我会相关规定。3)重庆医药承诺利润数远高于报告期净利润的原因及可实现性，以及实现业绩承诺的保障措施。请独立财务顾问、会计师和评估师核查并发表明确意见。

回复：

一、重庆医药 2019 年盈利承诺金额及相应的补偿措施，是否符合相关规定

（一）延迟补偿金额的协商依据

根据建峰化工与化医集团等相关方签订的《发行股份购买资产协议》及《发行股份购买资产协议补充协议二》，各方一致确认，基于本次发行股份购买资产预计在 2017 年实施完毕，本次盈利补偿期间递延为 2017 年度、2018 年度及 2019 年度，即净利润分别不得低于 55,267.51 万元、62,294.64 万元与 69,955.84 万元。

（二）延迟补偿期限对公司估值及交易作价的影响

根据建峰化工与化医集团等相关方于 2016 年 9 月 9 日签订的《发行股份购买资产协议》，各方同意在标的资产正式《资产评估报告》出具后签署补充协议，按照不低于《资产评估报告》确定的各年度净利润预测值，对盈利补偿期间各年度承诺净利润数予以最终确定。

由于盈利补偿金额不低于《资产评估报告》确定的各年度净利润预测值，因此延迟补偿期限将不会对公司估值及交易作价造成不利影响。

补偿期限内各年的预测净利润数符合《上市公司重组管理办法》第三十五条和《上市公司监管法律法规常见问题与解答修订汇编》第八问的相关要求。

二、重庆医药 2016-2018 年承诺利润数与本次交易收益法评估预测数的差异情况、差异原因及合理性，业绩承诺金额是否不低于收益法评估预测金额，是否符合我会相关规定

2016-2018 年，标的资产收益法评估下扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润

金额分别为 44,905.15 万元、55,267.51 万元和 62,294.64 万元，与本次交易对方业绩承诺金额差额列示如下（单位：万元）：

项目	2016 年度	2017 年度	2018 年度
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	44,905.15	55,267.51	62,294.64
业绩承诺金额	44,905.15	55,267.51	62,294.64
差额	0	0	0

由上表可见，2016-2018 年，扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润与相应期间业绩承诺金额不存在差异。

重庆医药 2016-2018 年承诺利润数与本次交易收益法评估预测数不存在差异，符合《上市公司重组管理办法》第三十五条和《上市公司监管法律法规常见问题与解答修订汇编》第八问的相关要求。

三、重庆医药承诺利润数远高于报告期净利润的原因及可实现性分析

（一）报告期 2014-2016 年经营业绩情况如下（单位：万元）：

项目	2014 年	2015 年	2016 年（未审数）
主营业务收入	1,634,096.24	1,659,841.76	1,860,681.05
扣非后归母净利润	29,806.83	34,672.25	45,684.86

从上表可以看出：2015 年与 2014 年相比，主营业务收入增长 2.57 亿元，增幅 1.58%，扣非后归属于母公司净利润增长 0.49 亿元，增幅 16.32%，2016 年未经审计收入较 2015 年同期增长约 20.08 亿元，增幅 12.10%，扣非后归属于母公司净利润较 2015 年同期增长约 1.10 亿元，增幅约 31.76%。收入增幅小于净利润增幅的主要原因为：

1、2015 年受行业医改政策影响，医药流通行业收入增速普遍下滑，重庆医药主要受药品收入占医院总收入比例下降的影响，导致 2015 年收入较 2014 年收入增长放缓。2016 年根据公司战略发展方向，加强对重庆区域外的销售，以及对原市场占有率不足的区县终端市场的开发，同时强化内部资源整合、省外市场的并购扩张等措施，使 2016 年收入得到了恢复性增长。

2、2015 年和 2014 年比较，销售毛利率增长 0.60 个百分点，费用率增长 0.36 个百分点。在消化费用增长因素后，为公司营业利润带来增长 4,457.97 万元。2016 年和 2015 年比较，销售毛利率下降 0.12 个百分点，费用率下降 0.41 个百分点。费用率的下降主要是由于收入规模扩大及财务费用下降导致的，两因素相抵后，公司经营性营业利润增长约 5,285.91 万元。

3、由于重庆药友制药有限责任公司等联营公司的经营效益提升，2015 年度公司确认的投资收益较上年增长 2,404.60 万元，2016 年度公司确认的投资收益较上年同期增长 2,313.45 万元。

综上，重庆医药 2015 年和 2016 年（未经审计）扣非后归属于母公司净利润分别较上一年度增长 16.32%和 31.76%；2016 年（未经审计）扣非后归属于母公司净利润超出业绩承诺金额（44,905.15 万元）1.74 个百分点。

（二）2017-2019 年经营业绩预测情况如下（单位：万元、%）：

项目	2017 年	2018 年	2019 年
扣非后归母净利润	55,267.51	62,294.64	69,955.84
净利润年增长率	20.98	12.71	12.30

根据 2016 年未经审计财务报表的扣非后归母净利润，2017 年-2019 年归属于母公司净利润同比分别增长 20.98%、12.71%、12.30%，净利润增幅逐年有所降低，且均低于 2015 年增长 31.76%增长幅度。

1、我国医药流通市场容量及行业增长速度

目前，欧洲、日本以及北美地区为全球最主要的医药市场，占全球市场 60%以上的份额，近年来新兴市场国家医药市场发展强劲，全球医药销售将保持 4%-7%的增长率，新兴市场国家医药销售将保持 7%-10%的增长率。根据 IMS Health 的预测数据显示，从 2016 年至 2020 年五年间，中国医药市场规模将扩大 540 亿美元左右，相比 2015 年，2020 年整个市场规模将扩大 45%-48%。预计到 2020 年整个中国医药市场规模在 1500-1800 亿美元之间，中国有望成为全球第二大医药市场，发展前景广阔。

据商务部统计系统数据显示，从 2006 年至 2015 年，药品流通市场销售规模持续增长，增速均在 10%以上，其中 2009-2011 连续三年增长率超过 20%。2011 年后增长幅度有所降低，主要是在医药卫生体制综合改革的推动下，各地医保控费政策和招标政策陆续出台、基层用药政策调整、“限抗令”的实施以及医药电商对传统行业的影响，加之国内外宏观经济环境均面临增长放缓的压力，致使药品流通市场销售总额增速有所放缓，但仍保持在 10%的增长率以上。2015 年全年药品流通行业销售总额 16613 亿元，扣除不可比因素同比增长 10.2%。

2、行业政策、未来市场需求及增长速度

目前，我国药品流通行业已经由高速发展阶段进入中速发展阶段。预计 2016 年行业销售规模仍将保持稳定增长，与此同时面临着新模式、新业态、新技术的挑战，行业整体发展进入增速趋缓、结构趋优、动力转换的新常态。

《全国医疗卫生服务体系规划纲要（2015-2020 年）》对药品供应服务保障体系提出了新的要求，行业增长的主要原因转向人口结构、疾病谱和生活方式的变化所带来新的医疗健康需求。当前我国人口老龄化和城镇化趋势明显，社会刚性需求的加大，将促使药品流通市场规模持续扩大。此外，在我国生态环境压力增大、计生政策调整、户籍制度改革、社会办医政策的完善以及居民收入稳步增长的新形势下，人民群众对医疗卫生服务和自我保健的需求将大幅增长，为医药保健市场的进一步发展扩展了空间。

3、与同行业可比上市公司指标比较

可比上市公司近 3 年收入增长率

证券简称	营业收入(2013 同比增 长率)%	营业收入(2014 同比增 长率)%	营业收入(2015 同比增 长率)%
国药一致	17.70	13.00	8.51
英特集团	16.80	13.78	9.90
华东医药	14.67	13.34	14.67
嘉事堂	38.77	57.22	47.16
瑞康医药	28.20	31.39	25.23
中国医药	15.19	20.42	9.44
国药股份	17.34	14.45	4.68
南京医药	3.96	14.76	12.40
九州通	13.32	22.82	20.75
上海医药	14.90	18.12	14.20
均值	19.35	22.32	17.26
三期平均	18.90		

数据来源：Wind 资讯

可比上市公司近 3 年扣非后归母净利润增长率

证券简称	净利润(2013 同比增长 率)%	净利润(2014 同比增长 率)%	净利润(2015 同比增长 率)%
国药一致	12.90	20.84	17.01
英特集团	-8.06	5.35	10.59
华东医药	19.66	33.24	44.24
嘉事堂	33.39	43.24	40.99
瑞康医药	27.61	20.80	29.65
中国医药	11.00	21.45	27.82
国药股份	20.81	18.22	3.97

南京医药	94.24	439.84	154.43
九州通	20.35	22.90	28.33
上海医药	15.16	4.55	17.08
均值	27.92	62.26	36.92
三期平均	41.72		

数据来源：Wind 资讯

综上所述，与同行业可比上市公司对比来看，重庆医药未来预测收入增长率及净利润增长率均低于同行业可比上市公司，说明重庆医药未来收入和净利润增长率的预测相对比较谨慎，具备可实现性。

（三）重庆医药实现业绩承诺的保障措施：

1、战略规划的保障措施

首先，重庆医药在业绩承诺期间内将进一步优化公司内部组织结构，分业态整合分子公司，细分专业团队，提升服务能力；加强融资保障，优化融资结构，提高融资能力，增加银行授信额度，盘活存量资产。

其次，重庆医药将以重庆为核心，夯实西部大本营，同时在目前布局情况较好的西南、青海、宁夏、甘肃和新疆等地扩张，选择与当地有实力企业合作，逐步构筑西北、西南地区省级营销体系，扩大公司在西部地区的市场占有率和影响力，再择机向中部地区扩张，扩大国内销售区域覆盖率。同时，在物流建设上，重庆医药将整合内外物流资源，加快建立省级、周边区域中心及县级配送中心的三级物流配送节点体系，以此辐射到乡镇社区等终端网点，做好西部省区物流体系建设规划，加快推进贵州、四川物流中心建设项目。

最后，重庆医药将在业绩承诺期内利用资本运作平台优势，为医药流通板块增强融资能力，同时重庆医药将利用其在医药流通领域的经验与优势，通过产融结合提升医药流通板块的运营效率，发挥协同效应，提升盈利能力。

2、股份补偿措施

本次交易的业绩补偿主体为发行股份购买资产交易对方，补偿方式为股份补偿。本次交易盈利预测补偿期限为本次重大资产重组实施完毕后的三年，补偿期限内各年的预测净利润数均应当以拟购买资产扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润确定。根据《发行股份购买资产协议补充协议二》，本次发行股份购买资产预计在 2017 年实施完毕，本次盈利补偿期间递延为 2017 年度、2018 年度及 2019 年度，《发行股份购买资产协议》所提及的盈利补偿期间皆以此为准。

如果在盈利补偿期间标的公司截至当期期末累积实现净利润数低于截至当期期末累积

承诺净利润数，上市公司将以人民币一元的总价回购盈利补偿主体所补偿的股份并予以注销。如出现交易各方所持股份不足以补偿的，应由交易各方向二级市场购买上市公司股份予以补足，盈利补偿期间内交易各方累计股份补偿数额不超过本次交易其各自实际获得的交易对价总额。

3、减值测试及补偿事宜

在盈利补偿期间届满时，上市公司将对标的资产进行减值测试，如果减值额大于盈利补偿期间已补偿金额（即累积已补偿股份总数×本次发行价格）的，则交易各方将另行向上市公司补偿股份；另需补偿的股份数额=期末减值额/每股发行价格-盈利补偿期间内已补偿股份总数（减值额为标的资产在本次交易的交易对价减去期末标的资产的评估值并排除盈利补偿期间的股东增资、接受赠与以及利润分配对资产评估值的影响数）。除非法律有强制性规定，否则减值测试采取的估值方法应与《资产评估报告》保持一致。

如交易各方所持股份不足以补偿利润差额或减值测试需补偿的股份数额的，应由交易各方向二级市场购买上市公司股份进行补充补偿。

会计师核查程序：

1、查阅资产评估报告，比较分析重庆医药 2016-2018 年承诺利润数与本次交易收益法评估预测数的差异情况。

2、分析报告期重庆医药经营业绩增长情况。

3、分析 2017-2019 年重庆医药预测经营业绩情况。

4、与同行业可比上市公司对比分析近 3 年收入增长率和近 3 年扣非后归母净利润增长率。

会计师核查结论：重庆医药 2019 年盈利承诺金额及相应的补偿措施，及实现业绩承诺的保障措施符合《上市公司重大资产重组管理办法》第三十五条和《上市公司监管法律法规常见问题与解答修订汇编》第八问的相关要求。重庆医药 2016-2018 年承诺利润数与本次交易收益法评估预测数不存在差异，符合《上市公司重组管理办法》第三十五条和《上市公司监管法律法规常见问题与解答修订汇编》第八问的相关要求；重庆医药未来预测收入和净利润增长率低于行业平均增长速度，低于同行业可比上市公司增长速度，未来年度承诺利润数具备可实现性。

问题 23、申请材料显示，截至重组报告书签署日，重庆医药及其子公司共有 138 家加盟店。请你公司补充披露：1)重庆医药与加盟商合作的主要合同条款，包括但不限于合作

期限、激励机制、违约条款、风险控制办法、问责制度。2)加盟费及其他相关费用的计提方式、会计处理政策。请独立财务顾问、会计师和律师核查并发表明确意见。

回复：

一、重庆医药与加盟商合作的主要合同条款

重庆医药下属开展加盟业务的子公司重庆和平药房连锁有限责任公司（以下简称“和平药房”）、南充和平药房连锁有限责任公司（以下简称“南充和平药房”）、重庆医药垫江医药有限责任公司（以下简称“垫江医药”）、重庆医药长寿医药有限责任公司（以下简称“长寿医药”）、和平药房资阳连锁有限责任公司（以下简称“资阳药房”）、重庆和平药房南川区有限责任公司（以下简称“南川和平”）、贵州省医药（集团）和平药房连锁有限公司（以下简称“贵州和平药房”）、重庆医药彭水医药有限责任公司（以下简称“彭水医药”）等与加盟店的所有者签订了《加盟协议》，就加盟期限、加盟费用、加盟后企业合规经营、药品供应、门店装修、标识使用等进行了详细约定。

（一）和平药房

和平药房已与 1 家加盟商签订《零售连锁特许经营合同》，其主要内容如下：

序号	条款要点	主要内容
1	合作模式（许可方式）	和平药房授权加盟商使用和平药房品牌、商标，并冠以“和平药房”字样。和平药房将对加盟商提供指导系统操作、指导基本管理、GSP 培训、人员培训、新职员门店实习培训等各种协助。加盟商应服从和平药房经营管理与监督，统一采购、统一标识、统一储存、统一配送、统一管理。加盟商负责具体经营运作，加盟店自负盈亏，自行承担全部运作成本、债权债务。
2	费用缴纳	加盟商应向和平药房缴纳：加盟费、质量安全保证金、品牌使用管理费、管理费、医保管理费、信息系统使用费。
3	合同期限	一年，自本合同生效之日起开始计算。期限届满，如双方均未书面通知他方终止合同，则合同自动延长一年，延续期内，任何一方均可书面通知合同相对方终止合同。
4	激励机制	无
5	违约条款	发生违约的，根据违约条款细则，守约方有权追究违约方违约责任，违约条款细则就违反清理整顿义务、协议不能继续履行、越权及侵权、缴费违约、经营违约、违反保密及同业禁止义务、第三方责任、其他违约行为具体违约行为及相关责任进行了约定。
6	风险控制办法	（1）非代理关系 双方各自独立承担民事责任，加盟商不得以和平药房代理人、受雇人名义从

序号	条款要点	主要内容
		事任何法律行为。除合同规定之外，加盟商一切行为均为独立行为。 (2) 风险分担原则 加盟店经营期间，双方按照产权归属原则各担风险，但因火灾、失窃、违法违规违纪处罚而导致的损失，由加盟商承担全部责任和损失，由此给和平药房造成的损失，加盟商应予以赔偿。 (3) 不得转让经营权 未经和平药房书面同意，加盟商不得将加盟店的经营权转让给其他方，不得将其在加盟合同项下全部或部分权利、义务转让给其他方。在发生加盟店经营权转移或负责人变换之情形时，原则上，双方应在加盟商离任前对加盟店进行清算，结清加盟商所欠和平药房的所有费用及加盟店所有债权债务。 (4) 经营风险控制 加盟店经营活动应遵守各项法律法规政策，遵守和平药房经营制度。有关加盟店经营的一切规划、营销方案、促销活动应报请和平药房核准。加盟店经销药品由和平药房统一配送，由和平药房统一核定价格。加盟商所经营药品必须只由和平药房或和平药房指定单位购进，如从其他渠道进货，和平药房有权立即终止合同。和平药房对加盟店装修方案有决定权，非经和平药房同意加盟商不得变更经营地址。和平药房不定期派督导人员到加盟店例行检查。 (5) 财务风险控制 加盟商不得以连锁店名义借款或对外提供担保。加盟商在和平药房进货采取现款现货的结算方式；如加盟商提出信用赊销的书面申请，必须有半年现款销售记录，同时提供资产抵押或者第三方担保的依据。 (6) 质量与安全管理风险控制 加盟店的质量与安全管理应符合和平药房规定的指标。
7	问责制度	乙方为加盟店负责人，对加盟合同以及加盟店的经营后果依法承担法律责任。经营过程中因加盟商责任造成的一切损失由加盟商承担全部责任和损失，由此给和平药房造成损失的应予以赔偿。如加盟商严重违约，和平药房有权单方面解除合同。 加盟商对于加盟店、加盟店聘用员工违反加盟合同及其附件的行为，承担责任。

(二) 南充和平药房

南充和平药房已与 7 家加盟商签订《加盟合同》，该等合同的主要内容如下：

序号	条款要点	主要内容
1	合作模式	加盟商使用南充和平药房的商号、招牌样式，遵守南充和平药房企业文化。

序号	条款要点	主要内容
		南充和平药房按《门店质量管理制度汇编》，对加盟商在经营活动中的质量管理给予指导，并组织必要的培训，提供经营所需统一工作服、工号牌、经营管理所需的记录本、管理手册。
2	费用缴纳	加盟商在签约日应向南充和平药房缴纳履约保证金；并每年按时向南充和平药房缴纳加盟费。
3	合作期限	与加盟店《药品经营许可证》有效期一致；合同到期后如加盟费续约，须在合同到期前 90 天向南充和平药房提出书面申请，且接受重庆医药特许经营条件，并获得 GSP 认证合格再续签合同。
4	激励机制	无
5	违约条款	如加盟商发生超范围经营、非法、违规采购，未经同意转让经营权等违约行为的，南充和平药房不予退还履约保证金，并有权向相关部门反映，保证金不足以弥补损失的由加盟商继续赔偿；严重违约的南充和平药房有权单方面解除合同。 加盟商中途终止合同，已缴纳的加盟费以及履约保证金南充和平药房不予退还，加盟商无故停业营业 30 天，视为加盟商自动解约。
6	风险控制办法	(1) 非代理关系 加盟商为个体工商户，非南充和平药房代理人、经营代表，也不是南充和平药房的雇员或合伙人，独立从事经营活动，自行承担经营及申请证照的各项费用，并对自己的经营活动承担全部法律责任。加盟商雇用员工与加盟商形成劳动关系，与南充和平药房无关，发生任何纠纷由加盟商自行负责。 (2) 不得转让经营权 未经南充和平药房同意及报请药监局批准，加盟商不得向第三方转让加盟经营权，严禁非法转让买卖证照。 (3) 经营风险控制 加盟商应遵守南充和平药房加盟相关规章制度，接受南充和平药房的检查指导。加盟商应自行提前办理营业执照并及时变更，并应将药品经营许可证及 GSP 证书悬挂店堂，按南充和平药房要求装修店铺。加盟商应对南充和平药房管理制度、软件资料、商品价格信息严格保密。加盟商须按照国家各项药事法律法规及当地主管部门的规定和公司管理制度依法从事经营活动，如有违法违规行为，责任自负，南充和平药房因此遭受损失的，由加盟商承担全部赔偿责任。加盟商严禁超范围经营，涉及器械食品、保健品或许可事项均需依法向主管部门申报。加盟商所经营要求须从南充和平药房或其他合法经营单位采购，在南充和平药房以外单位购进的须做好建档、采购记录，并取得增值税发票，南充和平药房将不定期进行检查。
7	问责制度	加盟商对自己的经营活动承担全部法律责任；如发生加盟商违约行为的，南

序号	条款要点	主要内容
		充和平药房有权按合同条款追究其责任。

（三）垫江医药

垫江医药已与 29 家加盟商签订《加盟协议》，该等协议的主要内容如下：

序号	条款要点	主要内容
1	合作模式	加盟商作为垫江医药的加盟连锁店，以“和平药房”品牌经营药房。加盟商认同垫江医药的统一品牌，遵守和执行垫江医药各项管理制度，接受垫江医药统一安排配送商品。 垫江医药将向加盟店提供经营所需统一工作服、工号牌、经营管理所需的记录本，《和平药房连锁店质量管理制度》等管理手册，并对加盟店的经营提供监督指导。
2	费用缴纳	加盟店应向垫江医药缴纳履约保证金(包括但不限于质量和安全(环保)条款)，并按年缴纳管理费，在签订合同时一次性收取。后续管理费在每年 1 月由垫江医药向加盟商收取。
3	合作期限	一般为合同生效后三年；合同到期，如加盟方要继续加盟、在合同到期前的 30 天内向垫江医药提出书面申请，经重医垫江考核同意后再续签合同。
4	激励机制	无
5	违约条款	加盟商如违反加盟协议的任一条款，垫江医药有权通知加盟商停止加盟店的继续经营，停止加盟店对“和平药房”商标、标志等相关经营技术资产的继续使用，并有权要求加盟商在通知之日起 30 天内完成加盟店各项证照的变更或注销。否则由加盟商向垫江医药按天支付违约金，若违约金不足以弥补垫江医药的损失则由加盟商继续承担赔偿责任。同时垫江医药有权单方解除本协议且不承担任何责任。
6	风险控制办法	（1）非代理关系 双方各自独立承担民事责任，加盟商聘用员工不得以垫江医药代理人、代表、受任人、受雇人的名义及或身份对外签署合同或从事其他法律行为。 （2）风险分担原则 加盟商应遵守国家药事法律法规以及当地药监、卫生、税务、工商、物价、城管、安监、环保等部门的规定，如有违法违规行为，一切责任自行负责。 加盟商所聘用员工与加盟店形成劳动关系，与垫江医药没有任何关系，所雇员工享有的权利由加盟商负责，若发生纠纷由加盟商依法自行负责。 加盟店应严格遵守国家相关法律法规，决不允许超许可范围经营，决不允许非法开展打针输液等诊疗活动，否则造成责任事故由加盟商承担全部责任，与垫江医药无关。

		(3) 不得转让经营权 加盟商应特殊情况需要更换负责人姓名，应向垫江医药提交书面申请，经同意并报经药监部门批准后方可更名，未经垫江医药书面同意和药监部门批准，加盟商不得以其他任何方式向第三方转让或分包。 (4) 经营风险控制 加盟店经营期间，应接受垫江医药的经营管理和企业文化，店容店貌应按垫江医药要求装修。 经营活动中，加盟商应自行支付经营所需的一切费用。所雇用员工与加盟店形成劳动关系，与垫江医药没有任何关系，所雇员工享有的权利由加盟商负责，若发生纠纷由加盟商依法自行负责。 加盟店所经营的药品必须从垫江医药购进，每年的购进任务及具体金额由垫江医药统一下达另行签订，否则，垫江医药有权终止加盟合同。 加盟商中途解约的，垫江医药有权终止合同，保证金和当年的管理费不予退还，加盟商停止营业 30 天，视为中途解约。 垫江医药所提供有关商品价格、管理资料等未经其同意，加盟商不得对外泄露。 (5) 财务风险控制 加盟商不得以垫江医药的名义对外雇佣员工、承诺债务或提供担保。 (6) 质量与安全管理风险控制 加盟商应遵守垫江医药的一切规章制度，并接受垫江医药管理部门的检查，完成与垫江医药签订的质量、安全（环保）和任务指标。有任何异常情况或发生事故等应第一时间告知垫江医药。 垫江医药将按 GSP 和《安全管理制度》对加盟店在质量和安全（环保）工作上进行监督指导。垫江医药与加盟商签订《质量目标责任书》、《安全环保目标责任书》，明确双方质量、安全（环保）责任。
7	问责制度	加盟商聘用员工对外的一切法律行为，都属加盟商的独立行为，加盟商应自行承担其法律后果，由此给垫江医药造成损失的，加盟商应负责赔偿。 加盟商从其他渠道购货造成不良后果的，一切责任均由加盟商承担。垫江医药一旦发现从其他渠道进货有权利终止加盟合同，且扣除履约保证金。垫江医药承担责任所造成的一切损失将由加盟商承担。 如因加盟商原因造成垫江医药先行承担责任的，垫江医药有权利扣除保证金并向加盟商追偿损失，同时并立即终止加盟合同。

(四) 长寿医药

长寿医药已与 25 家加盟商签订《加盟和平药房连锁经营协议书》，该等协议的主要内容如下：

序号	条款要点	主要内容
1	合作模式	加盟商使用长寿医药的商号、标识，按和平药房统一店名、店容店貌、统一装修样式，接受和平药房经营理念和企业文化，严格按照和平药房连锁店“九统一”标准执行。 长寿医药提供经营所需统一灯箱、管理制度、记录登记表、台账、工卡、工作号、工作服、员工手册。长寿医药应帮助和指导加盟商开展工作，派出专员与加盟商联系，协助处理经营问题，指导加盟商进行药品分类管理，及GSP论证工作，及时组织药品配送和传递信息。
2	费用缴纳	加盟商须向长寿医药缴纳加盟费及保证金。
3	合作期限	首次加盟期5年，期满后经协商可以续约（以具体合同约定为准）。
4	激励机制	无
5	违约条款	加盟商应自觉接受长寿医药管理和指导，对不符合规定的应当整改，否则视为违约。
6	风险控制办法	（1）经营风险控制 加盟商经营药品80%以上必须由长寿医药配送，长寿医药少量缺货药品可自主进货，药品价格按长寿医药规定的标准买断供应，边远地区药品价格可在经长寿医药同意后酌情定价。长寿医药定期检查督促乙方经营情况。加盟商应自觉接受长寿医药管理和指导，并按要求进行整改。加盟期满（包括因违规违约或客观原因造成的加盟终止）后，加盟商应无条件主动配合长寿医药结清账务，退还药品经营许可证和GSP证书。 （2）质量风险控制 加盟商应严格执行国家药品法律法规，严禁购进、销售假冒伪劣药品、保健品，药品应严格执行有效期清理后方可入库，严格执行和平药房制度，维护长寿医药声誉。 （3）安全风险控制 加盟商应切实做好安保工作，加强工作责任心，坚持安全制度，落实安全措施，及时检查和整改事故隐患，发生一切事故由加盟商自行承担责任。 （4）人员风险控制 安全加盟店必须配备一名药学专业技术人员，门店从业人员必须接受专业技能培训，考试合格后持证上岗，每年必须体检，有传染患者不得从事药品工作。
7	问责制度	加盟商应执行做好安保工作，加强工作责任心，坚持安全制度，落实安全措施，及时检查和整改事故隐患，发生事故一切责任自负，经费自理。

（五）资阳药房

资阳药房已与11家加盟商签订《加盟合同》，该等合同的主要内容如下：

序号	条款要点	主要内容
1	合作模式	资阳药房授权加盟商使用资阳药房商号、统一标识、门楣形象权、统一工作服，加盟商向资阳药房购货。加盟商作为独立经营者在店铺经营中独立承担一切经济 and 法律责任。加盟商无权以资阳药房名义对外进行法律行为。资阳药房保留加盟店药品经营许可证的所有权。 资阳药房定期开展加盟店培训工作，协助加盟商通过 GSP 跟踪检查、下一轮 GSP 认真和药品经营许可证变更等事项。
2	费用缴纳	加盟商应缴纳管理费、技术服务费、保证金。
3	合作期限	五年，起止时间以具体合同约定为准。
4	激励机制	无
5	违约条款	加盟商违反合同的，资阳药房可以单方面以书面形式终止合同，终止合同自加盟商收到书面通知时生效，同时资阳药房保留进一步索赔的权利。
6	风险控制办法	(1) 非代理关系 加盟商以自身名义、自付费用，为独立经营者，在经济活动中独立承担一切法律和经济责任。加盟商无权以资阳药房的名义对外签订合约或使得资阳药房在任何方面对第三人承担责任/义务、负担费用。 (2) 禁止转让合同权利义务 加盟商负责人更换负责人姓名须向资阳药房书面申请，报药监局批准后方可更名。未经资阳药房允许加盟商不得以任何其他方式向任何第三方转让或分包合同规定的部分或全部权利义务，否则一经查实资阳药房有权终止合同。 (3) 经营风险控制 加盟商应遵守资阳药房经营理念和企业文化，严格执行总部“九统一”规范，统一店名、统一标识、统一店容店貌、统一进货、统一配送、统一管理、统一地域价格、统一考核、统一服务标准，资阳药房将不定期进行检查。加盟商应按照 GSP 要求真实完整地填写各项管理记录本，并妥善保存至药品有效期满一年以后，不得少于三年。 (4) 质量安全管理风险控制 由合同约定的配送中心对加盟店商品及其他商品进行配送，对产品质量负责。非资阳药房配送中心配送的药品，加盟商负全部责任。 (5) 风险分担原则 加盟店经营期间，双方按照产权归属原则各担风险，但因火灾、失窃、违法违规违纪处罚而导致的损失，由加盟商承担全部责任和损失，由此给和平药房造成的损失，加盟商应予以赔偿。 非资阳药房配送中心配送的药品，加盟商负全部责任。加盟店向资阳药房的进货金额应达到一定金额，并占加盟店经营药品总额的 70%，否则为违约。 因政府行为或不可抗力导致履行不能的，可以解除合同，双方均可免责。

7	问责制度	非资阳药房配送中心配送的药品，加盟商负全部责任。 因加盟商原因造成资阳药房《药品经营许可证》被吊销，加盟商应赔偿资阳药房 20,000 元损失。
---	------	---

（六）南川和平

南川和平已与 5 家加盟商签订《“和平药房”加盟连锁经营协议》，该等合同的主要内容如下：

序号	条款要点	主要内容
1	合作模式	加盟商按“和平药房”加盟连锁经营条件要求提供经营场地，店堂装饰标准严格按照和平药房标准执行。 南川和平同意加盟商以和平药房商号开设零售连锁门店，加盟商自负盈亏、自主经营，自行承担债权债务和各项经营成本。南川和平提供药品。
2	合作费用	加盟商应按月向南川和平缴纳管理费。
3	合作期限	五年，起止时间以具体合同约定为准，合同期满经协商可续约。
4	激励机制	无
5	违约条款	加盟商若违约，南川和平有权终止协议
6	风险控制	（1）经营风险控制 加盟商应办理经营所需全部证照。加盟商须积极配合南川和平管理。南川和平会对加盟店经营进行统一管理和监督指导，定期或不定期对药品进行检查或抽查，加盟商须积极配合南川和平管理。 加盟商应严格按照和平药房装饰标准进行装修，并严格遵守南川和平规章制度和操作规程，执行和平药房员工职业道德行为规范和服务公约，对拒不执行制度的加盟店南川和平有权批评教育、责令指正，拒不执行者南川和平有权解除加盟协议，造成一切损失由加盟商负责。 南川和平统一按市场价略有上浮供应给加盟商，加盟商不得拖欠货款、私自进货。加盟商应按照南川和平“区域作价销售原则”，一货一签，明码实价，禁止坐堂行医，禁止买假劣药。 （2）质量安全管理风险控制 南川和平应保证所供药品质量，因药品质量产生的一切后果由南川和平负责。南川和平加强药品进货渠道管理，统一配送，加盟商不得私自进货，杜绝假药劣药，造成假冒伪劣药等一切损失由加盟商自负，南川和平有权终止协议、拆除门楣、收回证照。上级管理部门组织的学习培训加盟商必须自觉参加，产生的一切费用由加盟商承担。 （3）风险分担原则 经营活动产生的一切费用由加盟商负责，供应药品质量由南川和平负责。因国家政策不能经营时，合同终止。

7	问责制度	加盟商须严格遵守药品相关法律法规，依法经营，因违规造成的一切后果自负。
---	------	-------------------------------------

（七）贵州和平药房

贵州和平药房已与 55 家加盟商签订《特许加盟合同》，该等合同的主要内容如下：

序号	条款要点	主要内容
1	合作模式	贵州和平药房授予加盟商特许经营权，同意加盟商以贵州和平药房字号开设和平药房零售连锁门店，加盟商自负盈亏、自主经营，自行承担债权债务和各项经营成本。加盟商应接受贵州和平药房经营理念和企业文化，执行企业统一管理规范，并有义务配合贵州和平药房代理配合上柜陈列销售。 贵州和平药房为加盟商办理《药品经营许可证》，负责人冠以加盟商名字。贵州和平药房按成本价提供给加盟商品牌形象用品、店堂用具、员工服饰、台账、制度手册等用品，并无偿提供门店管理技术和服督导。贵州和平药房指派专人协调解决加盟商经营中遇到的问题，检查指导促使加盟店通过新版 GSP 认证。贵州和平药房无偿、不定期提供培训和业务讲座，提升加盟商人员业务水平。
2	合作费用	贵州和平药房不收取加盟费用，收取医保刷卡金额的一定比例费用，作为管理品牌费、管理费、培训费、网络维护费。
3	合作期限	三年，合同期满前一个月内，经加盟商申请，协商一致可续约。
4	激励机制	贵州和平药房应利用自身优势入驻加盟商现场开展促销活动，帮助乙方销售。
5	违约条款	加盟商违约，贵州和平药房有权收回加盟资格。
6	风险控制办法	（1）风险分担原则 加盟商属个人投资，独立核算、单独纳税，如存在水费、劳动经济纠纷等一切法律纠纷均由加盟商自行承担责任，与贵州和平药房无关。贵州和平药房只对品牌真实性、商品质量承担相应责任。 （2）不得转让经营权 未经贵州和平药房书面同意，加盟商无权以贵州和平药房名义签署转让协议、不得转让加盟店经营权。加盟商若要转让经营权须事先告知贵州和平药房，并经双方协商同意。贵州和平药房对品牌知识产权具有专属性，加盟商私自转让者贵州和平药房可收回商标使用权。 （3）经营风险控制 加盟店经营期间，一切经营费用及税费均由加盟商承担，自行办理营业执照等基本证照，在店铺装修、人员着装和流程方面应与贵州和平药房直营店保持一致，并严格管控从业人员质量。贵州和平药房可以不作为唯一进货渠道，但因采购造成的违规行为加盟商应自行承担相应责任与损失，贵州和平药房有权取消加盟商加盟资格。加盟商商品标价须与贵州和平药房指导价一致，

		在政府公示最高限价范围内销售的应经贵州和平药房备案许可。重医和平定期派人协调解决工作问题，协调处理相关事宜，履行监督检查职责。加盟商对贵州和平药房披露的信息承担保密义务。 (4) 从业人员风险管理 加盟商人员结构必须合理，按要求配备必要的专业人员，在岗员工列入重医和平员工名册，人员资料应交由贵州和平药房存档。所有员工必须经过药监部门岗前培训，符合医药零售企业人员上岗标准，在岗人员必须每年定期体检，未经体检及体检不合格不准上岗。
7	问责制度	加盟商发生劳动人事纠纷、经济纠纷等一切法律纠纷均由加盟商自行承担，与贵州和平药房无关。加盟商因采购进货而产生的违规行为应自行承担相应的法律责任和经济损失，贵州和平药房可因此取消加盟商加盟资格。

(八) 彭水医药

彭水医药已与 5 家加盟商签订《加盟合同》，该等合同的主要内容如下：

序号	条款要点	主要内容
1	合作模式	加盟商以自身名义自付费用，经营加盟店，可以使用和平药房的商号权、统一标识和门楣形象权、统一着装权、企业文化和经营管理知识产权。 彭水医药自费为加盟商提供药品经营许可证等相关手续，为加盟方开展上岗、计算机及业务知识和技能培训，提供统一着装、工号牌、管理记录本，及时传递经营管理文件，协助加盟店通过 GSP 认证。
2	合作费用	加盟商应向彭水医药支付加盟费和保证金，另外按照加盟商每次进货金额的一定比例收取品牌广告基金和运费。
3	合作期限	五年，期限起止时间以具体合同为准，合同期满，加盟商在合同期间内没有重大违约行为的，经公司同意可以继续加盟，无论退出加盟或继续加盟，双方均以书面通知为准。
4	激励机制	无
5	违约条款	加盟商违反合同规定，彭水医药可以通过书面形式终止合同，并且不妨碍进一步索赔的权利。
6	风险控制办法	(1) 非代理关系 双方各自独立承担民事责任，加盟商不是彭水医药的代理人、买卖代表，也不是公司的雇员或者合伙人，加盟方无权以公司名义签订合同，或者在任何方面对第三人承担责任，或由公司负担费用，承担任务义务。 (2) 风险分担原则 加盟商对自身经济活动独立承担一切法律和经济责任，除和平彭水供货质量问题外，发生任何事故或纠纷由加盟商自行承担责任。 (3) 经营风险控制

		加盟店的店容店貌要按彭水医药的统一设计进行装修，必须自备必要的运营硬件设施，按照 GSP 统一要求，要真实、完整地填写管理记录本，并妥善保管至有效期后一年。 加盟店经营活动应遵守各项法律法规政策，并遵守彭水医药《关于对外加盟连锁的管理规范》中的《进货管理》、《退（换）货管理》、《监督管理》的有关规定。 加盟店零售价必须与彭水医药保持一致，不得擅自提价、降价。加盟商要大力支持彭水医药开展的各种形式的促销活动，积极完成进货任务。 彭水医药安排工作人员与加盟商保持联系，及时办理解决工作中遇到的问题。如果加盟商提前退出加盟，保证金不予退还。 （4）质量与安全管理风险控制 彭水医药供应给加盟商药品和其他商品，并对商品质量负责。加盟商药品和其他商品只能从彭水医药购进，不允许擅自从其他任何单位、部门进货。加盟商应按照《药品管理法要求》，认真执行“三把关”、“十四不卖”的原则，服从并接受彭水医药对质量工作的领导和管理。
7	问责制度	加盟商以自身名义，自负费用，作为单位的经营者进行经营活动，并对自身经济活动独立承担一切法律和经济责任。 如加盟商因在店内擅自行医、开处方造成事故，由加盟商自行承担一切责任。 加盟商擅自从其他渠道进货，一经发现罚款 1000 元，并取消加盟资格。如果加盟商擅自进货造成假药事件，除没收全部保证金和终止合同外，还要罚款 5 千元，并承担由此产生的一切不良后果和经济损失。彭水医药通知终止合同后，不接受退货，立即派人撤出门楣、收回药品经营许可证、营业执照、发票、印章。

二、加盟费及其他相关费用的计提方式、会计处理政策

加盟费及其他相关费用计提方式为：按照权责发生制原则根据与加盟方签订的加盟合同或协议，在加盟期间分期确认，计入其他业务收入。2014 年度、2015 年度和 2016 年 1-9 月，重庆医药确认加盟费及其他相关费用金额分别为 95.17 万元、78.85 万元和 55.06 万元。

会计处理政策：加盟费及其他相关费用按照有关合同约定的收费时间和方法计算确定。一次性收取加盟费，在合同或协议约定的有效期内分期确认收入；分期收取加盟费的，按合同或协议规定的收款时间和金额或规定的收费方法分期确认收入。

会计师核查程序：

- 1、获取重庆医药与加盟商签订的加盟合同或协议，查阅主要合同条款。

2、检查重庆医药加盟费及其他相关费用的计提确认方式是否准确。

3、检查重庆医药加盟费及其他相关费用的会计处理政策是否合理。

会计师核查结论：重庆医药已按照企业会计准则对加盟费及其他相关费用进行会计核算。

问题 24、申请材料显示，报告期内，重庆医药与科瑞制药及其下属企业以及和平制药之间存在关联采购和销售。请你公司补充披露：1)上述关联采购和销售定价的公允性。2)是否存在科瑞制药及其下属企业以及和平制药承担重庆医药相关费用的情形。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、重庆医药与科瑞制药及其下属企业以及和平制药之间的关联采购和销售定价的公允性

（一）重庆医药与科瑞制药及其下属企业以及和平制药之间的关联采购和销售情况

1、重庆医药与科瑞制药及其下属企业以及和平制药之间的关联销售情况如下表：

关联方	关联交易内容	2016 年 1-9 月	2015 年度	2014 年度
贵州科渝奇鼎医药有限公司	销售商品	1,949,087.05	788,545.30	1,187,777.61
湖南科瑞鸿泰医药有限公司	销售商品	9,115,031.33		
重庆和平制药有限公司	销售商品	157,897.10	752,117.52	1,250,126.00
重庆科瑞弘发医药有限责任公司	销售商品	1,033,534.56	346,371.54	419,210.35
重庆科瑞鸿宇医药有限公司	销售商品	38,731.26	313,550.83	164,509.88
重庆医药集团科渝药品有限公司	销售商品	132,038,102.42	168,220,703.61	154,317,978.11
重庆医药集团永川医药有限公司	销售商品	12,914,963.26	9,238,527.89	6,321,117.03
重庆科瑞制药(集团)有限公司	销售商品	599,878.67		
合计		157,847,225.65	179,659,816.69	163,660,718.98

2、重庆医药与科瑞制药及其下属企业以及和平制药之间的关联采购情况如下表：

关联方	关联交易内容	2016 年 1-9 月	2015 年度	2014 年度
贵州科渝奇鼎医药有限公司	采购商品	615,908.92	1,221,475.74	1,053,095.38
重庆汉华制药有限公司	采购商品		11,684.49	7,509.23
重庆和平制药有限公司	采购商品	4,900,792.81	14,987,304.64	17,337,010.85
重庆科瑞东和制药有限责任公司	采购商品	88,673.00	811,375.53	998,717.61
重庆科瑞鸿宇医药有限公司	采购商品			1,094.02

关联方	关联交易内容	2016 年 1-9 月	2015 年度	2014 年度
重庆科瑞制药(集团)有限公司	采购商品	16,067,178.79	19,120,159.55	23,451,919.27
重庆医药集团科渝药品有限公司	采购商品	18,994,393.42	25,347,893.11	37,164,565.46
重庆医药集团永川医药有限公司	采购商品	705,969.94	518,103.11	
重庆西南制药二厂有限责任公司	采购商品			10,428.32
重庆科瑞南海制药有限责任公司	采购商品	770,597.97		
湖南科瑞鸿泰医药有限公司	采购商品	138,457.08		
合计		42,281,971.93	62,017,996.17	80,024,340.14

(二) 重庆医药与科瑞制药及其下属企业以及和平制药之间的关联采购和销售定价公允性说明

1、关联销售的定价公允性

报告期内，重庆医药对科瑞制药及其下属企业以及和平制药销售的药品种类/规格各期均超过 500 余种。重庆医药对科瑞制药及其下属企业以及和平制药的关联销售涉及金额较大的主要产品的关联销售定价与重庆医药对无关联第三方销售定价情况对比如下：

(1) 2016 年 1-9 月

品名	规格	科瑞制药及其子公司、和平制药			非关联方			单价对比 变动比率
		无税金额	销售数量	平均 单价	无税金额	销售数量	平均单 价	
药品 1	30mg*7's	9,619,777.62	382,048.00	25.18	73,356,150.83	2,853,415.77	25.71	-2.06%
药品 2	100mg*30's	6,960,823.34	584,233.00	11.91	49,391,769.30	4,048,970.00	12.20	-2.38%
药品 3	50mg*30's	6,481,645.22	124,198.00	52.19	99,677,722.72	1,869,166.00	53.33	-2.14%
药品 4	10g*9 袋	6,113,724.14	726,199.00	8.42	10,274,559.18	1,220,855.00	8.42	0.00%
药品 5	27mg*180's(薄膜衣)	5,743,498.53	268,796.00	21.37	78,005,795.11	3,697,903.00	21.09	1.33%
药品 6	10mg*30's	5,217,958.22	460,755.00	11.32	92,121,208.07	8,213,864.00	11.22	0.89%
药品 7	1.6g*2 贴	3,318,310.64	357,838.00	9.27	12,209,655.59	1,335,018.00	9.15	1.31%
药品 8	20mg/g 20g	2,978,679.50	294,595.00	10.11	35,842,086.55	3,584,075.00	10.00	1.10%
药品 9	3.5g*18's*2 板	2,848,152.48	240,671.00	11.83	2,844,246.53	240,667.00	11.82	0.08%
药品 10	5mg*20's	2,400,418.80	125,100.00	19.19	39,108,342.82	2,041,722.00	19.15	0.21%
药品 11	0.3g*20's	1,848,865.70	161,000.00	11.48	56,054,499.39	4,847,420.00	11.56	-0.69%
药品 12	6g*10 袋	1,833,320.39	282,236.00	6.50	1,884,021.98	290,717.00	6.48	0.31%
药品 13	10ml*5 支	1,785,518.35	327,433.00	5.45	6,812,864.20	1,220,892.00	5.58	-2.33%
药品 14	4g*15 袋	1,741,556.95	62,696.00	27.78	23,873,342.23	900,167.00	26.52	4.75%
药品 15	3g*10 袋(草莓味)	1,667,843.89	94,207.00	17.70	2,511,857.34	146,380.00	17.16	3.15%

药品 16	35mg*30's	1,368,834.88	36,800.00	37.20	24,255,288.32	663,104.00	36.58	1.69%
药品 17	20mg*30's	1,349,426.86	36,717.00	36.75	21,537,984.18	563,124.00	38.25	-3.92%
药品 18	600mg*60's	1,324,635.29	31,320.00	42.29	68,442,973.98	1,642,326.00	41.67	1.49%
合计		64,602,990.80	4,596,842.00		698,204,368.32	39,379,785.77		

(2) 2015 年度

品名	规格	科瑞制药及其子公司、和平制药			非关联方			单价对比 变动比率
		无税金额	销售数量	平均 单价	无税金额	销售数量	平均 单价	
药品 1	27mg*180's(薄膜衣)	17,820,495.00	834,000.00	21.37	129,745,754.37	6,126,605.00	21.18	0.90%
药品 2	14g*9 袋	9,643,262.60	1,305,500.00	7.39	7,604,428.75	1,019,504.00	7.46	-0.94%
药品 3	10g*9 袋	8,297,686.32	1,003,400.00	8.27	18,574,491.83	2,246,731.00	8.27	0.00%
药品 4	30mg*7's	7,253,962.16	288,090.00	25.18	81,418,061.08	3,157,960.00	25.78	-2.33%
药品 5	50mg*30's	4,706,313.84	90,180.00	52.19	114,551,777.14	2,143,406.00	53.44	-2.34%
药品 6	10mg*30's	4,249,631.20	375,250.00	11.32	119,918,347.25	10,692,362.00	11.22	0.89%
药品 7	100mg*30's	4,141,679.28	383,670.00	10.79	54,704,708.45	4,925,396.00	11.11	-2.88%
药品 8	4g*15 袋	3,474,919.45	125,097.00	27.78	36,125,360.71	1,350,560.00	26.75	3.85%
药品 9	50g+60g	3,039,667.02	125,700.00	24.18	32,225,272.87	1,353,940.00	23.80	1.60%
药品 10	0.3g* 20's	2,642,356.60	240,950.00	10.97	68,343,955.99	6,275,480.00	10.89	0.73%
药品 11	600mg*60's	2,604,773.02	64,800.00	40.20	89,633,858.19	2,255,703.00	39.74	1.16%
药品 12	20g	2,306,198.10	357,900.00	6.44	4,039,612.98	626,821.00	6.44	0.00%
药品 13	0.1g*14's(薄膜衣)	2,250,183.90	15,250.00	147.55	43,818,205.03	295,181.00	148.45	-0.61%
药品 14	0.25g*40's	2,039,659.22	31,400.00	64.96	15,691,651.04	230,544.00	68.06	-4.55%
药品 15	40mg*60's*2 瓶	2,012,277.18	99,800.00	20.16	4,554,628.76	213,315.00	21.35	-5.57%
合计		76,483,064.88	5,340,987.00		820,950,114.44	42,913,508.00		

(3) 2014 年度

品名	规格	科瑞制药及其子公司、和平制药			非关联方			单价对比变动 比率
		无税金额	销售数量	平均 单价	无税金额	销售数量	平均 单价	
药品 1	10g*9 袋	11,383,544.30	1,444,900.00	7.88	21,764,531.82	2,748,554.00	7.92	-0.51%
药品 2	30mg*7's	10,550,991.06	419,031.00	25.18	65,837,858.44	2,544,138.00	25.88	-2.70%
药品 3	27mg*180's(薄膜衣)	8,923,068.00	417,600.00	21.37	112,671,722.04	5,336,191.00	21.11	1.23%
药品 4	100mg*30's	8,152,146.56	755,185.00	10.79	56,957,920.89	5,137,202.00	11.09	-2.71%
药品 5	14g*9 袋	6,085,060.34	824,741.00	7.38	2,168,837.81	290,942.00	7.45	-0.94%

药品 6	50g+60g	3,622,231.02	149,700.00	24.20	38,411,007.44	1,612,457.00	23.82	1.60%
药品 7	3g*10 袋(草莓味)	3,474,682.46	217,400.00	15.98	9,931,647.41	631,602.00	15.72	1.65%
药品 8	10mg*30's	3,177,083.53	280,610.00	11.32	128,477,536.13	11,355,262.70	11.31	0.09%
药品 9	75mg*7's(薄膜衣)	2,859,119.64	28,080.00	101.82	115,662,570.61	1,140,699.00	101.40	0.41%
药品 10	50mg*30's	2,733,085.56	52,370.00	52.19	87,380,170.27	1,626,105.00	53.74	-2.88%
药品 11	0.3g* 20's	2,630,859.49	239,354.00	10.99	67,383,545.52	6,166,493.00	10.93	0.55%
药品 12	600mg*60's	2,497,974.89	42,766.00	58.41	41,905,159.82	718,332.00	58.34	0.12%
药品 13	4g*15 袋	2,200,001.76	79,200.00	27.78	35,179,461.63	1,305,964.00	26.94	3.12%
药品 14	50ug*100's	2,172,175.98	94,830.00	22.91	7,419,526.16	315,719.22	23.50	-2.51%
药品 15	600mg*60's	1,983,264.43	50,280.00	39.44	78,008,606.16	2,000,460.00	39.00	1.13%
药品 16	6g*10 袋	1,946,638.18	301,260.00	6.46	4,533,396.84	699,583.00	6.48	-0.31%
药品 17	20mg/g 20g	1,874,294.61	185,370.00	10.11	50,097,437.34	4,984,902.00	10.05	0.60%
药品 18	20g	1,688,473.02	263,400.00	6.41	3,929,963.80	613,007.00	6.41	0.00%
药品 19	6.5*10cm*5 片	1,447,877.14	83,040.00	17.44	23,036,098.67	1,342,288.00	17.16	1.63%
合计		79,402,571.96	5,929,117.00		950,756,998.81	50,569,900.92		

2016 年 1-9 月、2015 年度、2014 年度上述主要品种销售金额占重庆医药与科瑞制药及其下属企业以及和平制药之间销售金额的比例分别为 40.93%、42.57%、48.52%。通过上述对比分析可见，重庆医药与科瑞制药及其下属企业以及和平制药之间销售定价与其非关联方的销售定价基本相当。平均单价有小幅度的差异，主要是由于销售批次数量规模不一致所致。因此，报告期内重庆医药与科瑞制药及其下属企业以及和平制药之间的关联销售定价公允。

2、关联采购的定价公允性

2014 年度、2015 年度科瑞制药及其下属企业以及和平制药向重庆医药销售产品的品类/规格各期均超过 3,000 种，2016 年 1-9 月销售产品的品类/规格超过 1,800 种。科瑞制药及其下属企业以及和平制药向重庆医药销售产品中金额较大的主要药品定价与其向重庆医药以外的无关联第三方销售定价情况对比如下：

(1) 2016 年 1-9 月

品名	规格	重庆医药			非关联方			单价对比变动比率
		无税金额	销售数量	平均单价	无税金额	销售数量	平均单价	
药品 1	0.25g*10 粒*5 板 *10 小盒*40 中包装	5,671,589.74	1,543,200.00	3.68	24,487,194.02	6,650,470.00	3.68	0.00%
药品 2	0.1g*12 片*1 板	1,066,666.67	1,300,000.00	0.82	7,450,715.90	9,127,180.00	0.82	0.00%

	*20 袋*50 中盒							
药品 3	0.3g*100 片*10 瓶 *20 中包装	905,863.25	272,400.00	3.33	10,477,781.20	3,143,570.00	3.33	0.00%
药品 4	0.25g*12 粒*2 板 *20 小盒*25 中装	875,000.00	315,000.00	2.78	9,785,620.51	3,530,920.00	2.77	0.36%
药品 5	75mg*7 片/盒	812,459.83	8,305.00	97.83	33,104,361.20	339,020.00	97.65	0.18%
药品 6	100s/盒	768,722.22	70,600.00	10.89	283,328.67	25,667.00	11.04	-1.36%
药品 7	0.2g*24s	739,267.09	33,590.00	22.01	1,530,312.82	68,490.00	22.34	-1.48%
药品 8	100mg*30 片	637,786.32	53,525.00	11.92	8,801,871.34	733,441.00	12.00	-0.67%
药品 9	0.125g*10 粒 *50 板*40 中盒	634,564.10	538,000.00	1.18	2,344,592.31	1,987,850.00	1.18	0.00%
药品 10	30mg*7s/10	603,796.15	24,030.00	25.13	12,308,019.72	489,022.00	25.17	-0.16%
药品 11	0.5g*50 粒/盒	567,829.06	19,540.00	29.06	5,131,877.99	176,297.00	29.11	-0.17%
药品 12	30g/10	552,068.38	40,400.00	13.67	3,052,462.39	229,805.00	13.28	2.94%
药品 13	0.75mg*100 片*10 瓶*24 中包装	521,107.69	105,120.00	4.96	6,467,822.56	1,330,770.00	4.86	2.06%
药品 14	0.4g*20 粒*6 小盒/ 盒	511,795.90	2,364.00	216.50	9,253,233.33	42,741.00	216.50	0.00%
药品 15	50mg*30s/10	464,975.21	8,930.00	52.07	13,139,661.08	252,111.00	52.12	-0.10%
药品 16	5g*24 袋/1	443,016.21	20,968.00	21.13	597,193.40	28,278.00	21.12	0.05%
药品 17	18s*2 板/10	435,147.01	36,630.00	11.88	2,374,107.60	201,531.00	11.78	0.85%
药品 18	0.4g*36s/盒	434,219.68	17,109.00	25.38	298,040.02	11,700.00	25.47	-0.35%
药品 19	14g*15 袋/盒	405,103.59	35,200.00	11.51	3,131,283.28	272,642.00	11.48	0.26%
药品 20	12 片/盒	397,887.18	28,560.00	13.93	253,278.63	18,000.00	14.07	-1.00%
药品 21	1.6g*2 贴/10	368,452.99	40,100.00	9.19	5,534,573.22	620,273.00	8.92	3.03%
药品 22	250mg*40s/1	288,841.88	4,625.00	62.45	8,327,421.12	132,589.00	62.81	-0.57%
药品 23	0.33g*63s/5	244,350.43	8,250.00	29.62	2,162,506.41	72,041.00	30.02	-1.33%
合计		18,350,510.58	4,526,446.00		170,297,258.72	29,484,408.00		

(2) 2015 年度

品名	规格	重庆医药			非关联方			单价对比变动比率
		无税金额	销售数量	平均单价	无税金额	销售数量	平均单价	
药品 1	0.25g*10 粒*5 板*10 小盒 *40 中包装	4,173,196.58	1,076,800.00	3.88	15,244,048.72	4,028,040.00	3.78	2.65%
药品 2	0.1g*12 片*1 板*20 袋*50	3,410,570.60	4,386,840.00	0.78	10,502,434.36	13,491,040.00	0.78	0.00%

	中盒							
药品 3	100s/盒	1,676,390.21	155,390.00	10.79	1,483,713.30	135,509.00	10.95	-1.46%
药品 4	0.2g*24s	1,155,248.08	52,527.00	21.99	2,458,390.77	110,262.00	22.30	-1.39%
药品 5	75mg*7 片/盒	833,032.48	8,437.00	98.74	38,493,590.84	394,080.00	97.68	1.09%
药品 6	0.75g*10 瓶*60 中盒	800,923.08	432,000.00	1.85	4,651,729.91	2,506,060.00	1.86	-0.54%
药品 7	0.25g*12 粒*2 板*20 小盒 *25 中装	797,290.60	274,000.00	2.91	12,116,119.66	4,248,720.00	2.85	2.11%
药品 8	12 片/盒	762,338.46	54,720.00	13.93	267,487.18	19,200.00	13.93	0.00%
药品 9	0.5g*50 粒/盒	747,883.76	25,736.00	29.06	4,731,109.10	161,319.00	29.33	-0.92%
药品 10	0.75mg*100 片*10 瓶*24 中包装	710,564.10	168,000.00	4.23	8,732,402.39	2,100,380.00	4.16	1.68%
药品 11	138g/6	687,096.41	73,086.00	9.40	1,363,707.50	151,338.00	9.01	4.33%
药品 12	40mg*60s*2 瓶/10	567,451.62	26,607.00	21.33	8,482,322.23	397,407.00	21.34	-0.05%
药品 13	10g*20 袋*60 包[东和]	530,000.00	90,000.00	5.89	41,255,039.18	6,931,400.00	5.95	-1.01%
药品 14	50g+60g/1	520,613.68	22,092.00	23.57	3,643,217.21	153,545.00	23.73	-0.67%
药品 15	0.125g*10 粒*50 板*40 中 盒	507,179.49	430,000.00	1.18	3,475,994.02	2,975,850.00	1.17	0.85%
药品 16	10ml*6 支/6	462,151.28	24,578.00	18.80	2,551,082.85	136,178.00	18.73	0.37%
药品 17	5 贴/10	404,858.99	23,910.00	16.93	1,653,077.21	96,893.00	17.06	-0.76%
药品 18	0.3g*20s/10	349,373.25	31,714.00	11.02	3,867,933.10	351,995.00	10.99	0.27%
药品 19	0.33g*63s/5	347,479.02	11,914.00	29.17	6,491,564.75	222,159.00	29.22	-0.17%
药品 20	0.5g*40 粒/盒	347,375.79	12,361.00	28.10	1,394,925.61	49,636.00	28.10	0.00%
药品 21	5g*24 袋/1	347,219.33	16,552.00	20.98	734,427.28	35,127.00	20.91	0.33%
药品 22	10s/10	337,130.34	37,703.00	8.94	9,021,402.05	1,009,235.00	8.94	0.00%
药品 23	100s/10	299,288.33	95,758.00	3.13	1,410,306.19	439,222.00	3.21	-2.49%
合计		20,774,655.48	7,530,725.00		184,026,025.41	40,144,595.00		

(3) 2014 年度

品名	规格	重庆医药			非关联方			单价对
		无税金额	销售数量	平均 单价	无税金额	销售数量	平均 单价	比变动 比率
药品 1	0.25g*10 粒*5 板*10 小盒 *40 中包装	4,977,777.78	1,280,000.00	3.89	20,446,206.84	5,273,597.00	3.88	0.26%
药品 2	75mg*7 片/盒	2,164,768.38	21,746.00	99.55	81,806,986.67	821,413.00	99.59	-0.04%
药品 3	10g*20 袋*60 包[中药车 间]	1,943,333.33	330,000.00	5.89	11,717,656.56	1,987,786.00	5.89	0.00%

药品 4	0.1g*12 片*1 板*20 袋*50 中盒	1,837,355.56	2,415,400.00	0.76	8,662,058.12	11,387,200.00	0.76	0.00%
药品 5	0.3g*100 片*10 瓶*20 中 包装	1,591,128.21	539,600.00	2.95	9,900,926.92	3,357,750.00	2.95	0.00%
药品 6	0.2g*24s	1,293,742.39	58,898.00	21.97	3,165,918.62	142,487.00	22.22	-1.13%
药品 7	0.25g*12 粒*2 板*20 小盒 *25 中装	1,148,769.23	393,000.00	2.92	14,977,008.55	5,124,250.00	2.92	0.00%
药品 8	0.5g*50 粒/盒	1,063,589.74	36,600.00	29.06	5,396,648.07	183,378.00	29.43	-1.26%
药品 9	0.4g*36s/10	898,350.85	40,850.00	21.99	5,764,550.71	265,119.00	21.74	1.15%
药品 10	138g/6	881,454.36	93,744.00	9.40	982,560.56	106,567.00	9.22	1.95%
药品 11	10g*20 袋*60 包[东和]	848,000.00	144,000.00	5.89	45,795,026.32	7,752,940.00	5.91	-0.34%
药品 12	5g*9 袋	734,445.35	33,538.00	21.90	10,315,856.63	460,235.00	22.41	-2.28%
药品 13	0.3g*12 粒*18 板/盒	690,563.93	2,031.00	340.01	5,909,335.43	17,391.00	339.7 9	0.06%
药品 14	0.37g*72 片/瓶	608,417.86	51,250.00	11.87	3,286,880.83	279,683.00	11.75	1.02%
药品 15	80mg*7 粒/盒	533,426.50	16,208.00	32.91	10,018,811.33	303,734.00	32.99	-0.24%
药品 16	0.1g*75mg*10 粒*2 板*20 小盒*25 中盒	502,564.10	335,000.00	1.50	9,987,106.84	6,633,400.00	1.51	-0.66%
药品 17	5g*24 袋/1	489,394.87	23,858.00	20.51	914,276.45	44,596.00	20.50	0.05%
药品 18	0.75mg*100 片*10 瓶*24 中包装	481,312.82	174,480.00	2.76	4,575,372.14	1,701,540.00	2.69	2.60%
药品 19	10ml*5 支/盒	471,305.98	68,840.00	6.85	5,680,088.50	829,468.00	6.85	0.00%
药品 20	2ml:15mg*5/1	466,688.03	18,080.00	25.81	2,050,439.65	79,191.00	25.89	-0.31%
药品 21	100mg*30 粒/盒	451,191.49	14,648.00	30.80	1,246,296.45	40,290.00	30.93	-0.42%
药品 22	20ml*12 支/盒	412,574.36	14,940.00	27.62	2,386,983.21	85,973.00	27.76	-0.50%
药品 23	5g*40 袋/1	391,772.82	20,271.00	19.33	2,897,435.33	149,636.00	19.36	-0.15%
药品 24	60s/6	381,046.15	64,680.00	5.89	3,724,941.58	620,360.00	6.00	-1.83%
药品 25	100s/盒	341,256.08	31,502.00	10.83	1,247,139.85	119,198.00	10.46	3.54%
药品 26	50g+60g/1	333,414.77	14,160.00	23.55	3,460,742.09	154,308.00	22.43	4.99%
药品 27	0.4g*24s/1	317,182.91	42,030.00	7.55	3,556,331.97	474,655.00	7.49	0.80%
合计		26,254,827.85	6,279,354.00		279,873,586.22	48,396,145.00		

2016 年 1-9 月、2015 年度、2014 年度上述主要品种采购金额占重庆医药与科瑞制药及其下属企业以及和平制药之间采购金额的比例分别为 43.40%、33.50%、32.81%。通过上述对比分析可见，科瑞制药及其下属企业以及和平制药与重庆医药之间销售定价与其非关联方的销售定价基本相当。平均单价有小幅度的差异，主要是由于销售批次数量规模不一致

所致。因此，报告期内重庆医药与科瑞制药及其下属企业以及和平制药之间的关联采购定价公允。

二、是否存在科瑞制药及其下属企业以及和平制药承担重庆医药相关费用的情形。

重庆医药、科瑞制药及其下属公司、和平制药均具有独立的采购、生产及销售体系，重庆医药与科瑞制药及其下属公司以及和平制药的关联采购、销售定价与向市场上非关联第三方主体的定价标准相当，作价公允；重庆医药与科瑞制药及其下属公司以及和平制药不存在相互垫付人员工资、销售费用、管理费用等其他费用的情形。科瑞制药及其下属企业以及和平制药不存在承担重庆医药相关费用的情形。

会计师核查程序：

1、检查报告期内重庆医药与科瑞制药及其下属企业以及和平制药的主要品种的关联销售和采购及其定价情况。

2、检查报告期内重庆医药与非关联方客户对应主要品种的销售定价情况。

3、检查报告期内科瑞制药及其下属企业以及和平制药与非关联方客户对应主要品种的销售定价情况。

4、比较分析上述 1、2 和 1、3 之间差异及原因的合理性，分析重庆医药与科瑞制药及其下属企业以及和平制药销售交易价格的公允性。

5、检查报告期内重庆医药与科瑞制药及其下属企业以及和平制药之间的其他关联交易事项。

会计师核查结论：报告期内，重庆医药与科瑞制药及其下属企业以及和平制药之间的关联采购和销售定价公允。不存在科瑞制药及其下属企业以及和平制药承担重庆医药相关费用的情形。

问题 25、申请材料显示，2014 年 5 月 26 日至 9 月 30 日，财政部驻重庆市财政监察专员办事处对重庆医药（包含子公司）2013 年度的会计信息质量进行了检查，并于 2015 年 5 月 12 日出具财驻渝监理决 2015 第 3 号《行政处理决定书》，对重庆医药在会计核算、报表合并及内部控制方面存在的问题出具结论性意见，并责令限期整改。请你公司补充披露：1)重庆医药在会计核算、报表合并及内部控制方面存在的问题及后续整改情况。2)目前相关影响是否已消除，上述情形对标的资产财务报表数据、规范运作及本次交易的影响。3)重庆医药内控制度执行的有效性，以及保障财务规范运作的应对措施。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、重庆医药在会计核算、报表合并及内部控制方面存在的问题及后续整改情况

（一）重庆医药会计核算方面存在的具体问题、涉及的金额、整改的具体过程

1、银行帐户余额 20 万元未纳入公司财务统一核算。

整改情况：该事项涉及的重庆医药集团科渝药品有限公司（以下简称“重庆科渝”）、重庆医药和平医药批发有限公司未纳入统一核算的银行帐户余额已分别由其上级单位全部收缴入帐。

2、2013 年度重庆医药下属分公司药品销售中心（原药品科）未执行集团统一的坏账准备计提政策，多计提坏账准备 1,747 万元。

整改情况：药品销售中心已按照企业会计准则和重庆医药集团统一的坏账准备计提政策，重新计算确认坏账准备并进行了调整。

3、2013 年度重庆科渝多计主营业务收入和主营业务成本 15,600 万元。

整改情况：重庆科渝已调减了多计的主营业务收入和主营业务成本。

4、2013 年度重庆医药集团部分子（分）公司未执行集团统一的收入确认政策，少计主营业务收入 10,460 万元。

整改情况：公司该部分子（分）公司原按照已开票金额确认收入，目前已按照公司统一的收入确认政策确认收入，并对少计的收入及相关成本进行了调整。公司销售商品统一的收入确认政策如下：

1) 一般原则：

已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；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；收入的金额能够可靠地计量；相关的经济利益很可能流入本公司；相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

2) 药品销售的具体原则：

对医药销售公司的分销业务、对医院的纯销业务、药品生产业务是根据购买方提出的采购需求，在和购买方签订药品购销合同后，将药品发送给购买方，并收到经购买方签收的发货单时，即确认药品所有权上的主要风险和报酬转移，确认销售收入。

药品零售业务是主要通过公司所属的各零售药店进行现款或医保刷卡销售。将药品销售给零售客户，并收取价款或实现医保刷卡时确认销售收入。

以上销售如存在销售折扣的情况，收入按扣除销售折扣后的净额列示。

5、2012 年度和 2013 年度科瑞制药分别多计主营业务收入 1,075 万元和 374 万元，分别多计支出 1,075 万元和 639 万元。

整改情况：科瑞制药已进行规范并进行了所得税纳税调整。

6、2013 年度重庆医药安通医药有限公司（以下简称“重庆安通”）多计主营业务成本 4,250 万元。

整改情况：重庆安通已进行规范并补缴所得税 637.44 万元。

（二）重庆医药报表合并方面存在的具体问题、涉及的金额、整改的具体过程

1、2013 年度科瑞制药编制合并报表时，未按公允价值调整非同一控制下收购子公司的财务报表，导致科瑞制药合并报表少计资产总额 5,437 万元，少计成本和费用 482 万元，多计利润 482 万元。

整改情况：科瑞制药对上述事项依照企业会计准则要求进行了全面整改调整，已在合并财务报表中按公允价值调整了非同一控制下收购子公司的财务报表。

2、2013 年度科瑞制药编制合并报表时商誉计算不正确，分别多计商誉和资本公积 3,327 万元。

整改情况：科瑞制药对上述事项依照企业会计准则要求进行了全面整改调整，对财务报表重新进行合并并正确确认商誉及资本公积。

（三）重庆医药内部控制方面存在的具体问题、整改的具体过程

1、科瑞制药费用报销制度和公章管理制度落实不到位。

整改情况：科瑞制药已进行了纠正，并修定和完善了费用报销管理办法、印章管理办法，进一步明确职责，细化要求，强化授权审批管理和流程执行。同时，公司加强了内部控制相关制度执行情况的监督检查，避免类似行为的再次发生。

2、重庆科渝部门职责设计缺乏相互制约。

整改情况：重庆科渝已按照企业内控规范，对缺乏相互制约的部门职责进行了分离设置，梳理和规范了系统操作权限。同时，公司加强内部控制相关制度执行情况的监督检查，避免类似行为的再次发生。

3、部分子（分）公司会计档案管理不规范。

整改情况：公司组织了《会计档案管理办法》，《会计基础工作规范》的学习，加强了

档案管理和基础工作的检查，提升公司会计档案整体规范性。

4、重庆科渝未按照规定建立药品发运台账。

整改情况：重庆科渝已修改和完善了药品发运纸质档案的管理和存档，规范发运台帐的建立。

财政部驻重庆市财政监察专员办事处《行政处理决定书》所述的重庆医药报表合并方面存在的问题均为科瑞制药报表合并所产生，内部控制方面存在的问题除会计档案管理不规范外其他问题均为科瑞制药及其子公司所产生，会计核算方面存在的问题也主要是由科瑞制药及其子公司和重庆安通所产生的。因此除上述整改情况外，重庆医药于 2016 年 5 月将所持有重庆安通 51%的股权以 1,535.63 万元交易价格转让给自然人陆明霞；公司于 2016 年 9 月将所持有科瑞制药（含其子公司重庆科渝）93.22%的股权以 41,801.61 万元交易价格转让给控股股东重庆化医控股(集团)公司。完成以上股权转让后，公司不再持有科瑞制药（含重庆科渝）和重庆安通的股权，科瑞制药（含重庆科渝）和重庆安通不再纳入本次重组范围。

二、目前相关影响是否已消除，上述情形对标的资产财务报表数据、规范运作及本次交易的影响

通过重庆医药对上述问题的整改，其相关的影响已经消除，目前重庆医药财务数据符合《企业会计准则》的要求，不影响标的资产财务报表数据、规范运作及本次交易。

三、重庆医药内控制度执行的有效性，以及保障财务规范运作的应对措施。

针对财政部驻重庆市财政监察专员办事处本次会计监督检查揭示的问题，重庆医药对相关责任人进行了处理。同时，重庆医药以此为鉴，健全长效治理机制，确保企业持续健康发展：一是加强监督和辅导，组织法律法规学习，增强企业人员法制观念；二是完善公司内部控制管理，防范风险；三是加强财务基础工作规范，提高财务人员专业素质，提升会计核算和财务管理水平，确保会计信息质量。

通过重庆医药对上述问题的整改，目前重庆医药内部控制能够得到有效地执行。

会计师核查程序：

1、审阅《财政部驻重庆市财政监察专员办事处行政处理决定书》（以下简称“处理决定书”）和《重庆医药（集团）股份有限公司关于财政部驻重庆市财政监察专员办事处行政处理决定书的执行及整改报告》（以下简称“整改报告”）。

2、对处理决定书中的所述问题，逐条落实具体整改情况，包括询问相关人员、检查相关账簿、会计凭证及原始凭证、财务报表等。

3、对财政部驻重庆市财政监察专员办事处进行了访谈，了解其对重庆医药 2013 年度会计信息质量检查涉及的问题及其整改情况。

4、银行帐户余额 20 万元未纳入公司财务统一核算。我们核查了银行账户余额上交的相关收款凭证。经核查，公司未纳入统一核算的银行帐户余额已分别由其上级单位全部收缴入帐。

5、2013 年度药品销售中心未执行集团统一的坏账准备计提政策，多计提坏账准备 1,747 万元。我们评估了公司坏账准备计提政策的适当性，并根据公司统一的坏账准备计提政策对各期末坏账准备进行了重新测算，并与公司调整后的财务报表进行了核对。经核查，公司调整后的财务报表反映的坏账准备已按公司统一的坏账准备计提政策计提。

6、2013 年度重庆科渝多计主营业务收入和主营业务成本 15,600 万元。我们核查了公司购销交易明细表、药品发运单、客户签收单等销售资料，经核查，公司已对多计的主营业务收入和主营业务成本进行了调整。

7、2013 年度重庆医药集团部分子（分）公司未执行集团统一的收入确认政策，少计主营业务收入 10,460 万元。我们评估了公司的收入确认政策是否符合企业会计准则的相关规定，并核查了公司业务流程、销售合同、出入库凭证、客户签收单、开具的发票、收款凭证、会计凭证、账簿、财务报表等资料。经核查，公司少计主营业务收入主要是由于部分子（分）公司按向客户开具发票作为收入确认时点，与集团统一的收入确认政策规定的收入确认时点不一致导致的，公司已按照统一的收入确认政策对少计的主营业务收入及主营业务成本进行了调整，调整后的财务报表反映的主营业务收入及主营业务成本符合《企业会计准则》以及集团统一的收入确认政策。

8、2012 年度和 2013 年度科瑞制药分别多计主营业务收入 1,075 万元和 374 万元，分别多计支出 1,075 万元和 639 万元；2013 年度重庆安通多计主营业务成本 4,250 万元。我们核查了公司的所得税纳税申报资料、缴款凭据以及补充完善的内部控制制度。经核查，公司已进行了所得税纳税调整或补缴相应的所得税款，并完善了相关的内部控制制度。

9、科瑞制药报表合并方面存在的具体问题。我们核查了公司报表合并过程中对涉及问题的合并情况，并重新复核了公司报告期内财务报表的合并过程。经核查，公司已根据企业会计准则的要求，重新对报告期内财务报表进行了合并，重新合并后的财务报表符合《企业会计准则》的要求。

10、重庆医药内部控制方面存在的问题。我们核查了相关内部控制制度的建立及其执行情况，核查了药品发运台账的建立情况。经核查，公司建立及完善了费用报销制度、公章管理制度等相关内部控制制度；对不相容职务进行了分离设置，梳理和规范了系统操作权限；加强了档案管理和基础工作的检查工作；已按照规定建立药品发运台账。

会计师核查结论：重庆医药已按照上述整改情况对处理决定书中所述问题进行了相应的整改；通过重庆医药对上述问题的整改，其相关的影响已经消除，目前重庆医药财务数据符合《企业会计准则》的要求，不影响标的资产财务报表数据、规范运作及本次交易。目前重庆医药内部控制能够得到有效地执行，重庆医药保障财务规范运作的应对措施合理。

问题 26、申请材料显示，报告期各期末重庆医药应收账款余额变动较大，且高于行业平均水平。请你公司补充披露：1)重庆医药报告期各期末应收账款余额变动较大的原因及合理性，与同行业相比应收账款水平的合理性。2)重庆医药坏账准备计提的充分性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

一、重庆医药报告期各期末应收账款余额变动较大的原因及合理性，与同行业相比应收账款水平的合理性

(一) 应收账款变动分析

截至报告期各期末，重庆医药应收账款规模如下（金额：万元）：

项目	2016 年 9 月 30 日	2015 年 12 月 31 日	2014 年 12 月 31 日
应收账款账面余额	653,001.33	510,774.86	474,794.75
坏账准备	22,419.85	19,321.20	13,992.93
应收账款账面净值	630,581.48	491,453.66	460,801.83

应收账款余额较大，主要是重庆医药的业务模式、销售信用政策所致：重庆医药医药流通业务包括批发和零售业务，以批发业务为主（报告期内各期，药品批发业务占营业收入的比例分别为 93.11%、92.93%和 93.68%），其中：（1）零售业务主要客户为消费者个人，实时结算；对于社保支付结算部分，一般存在一定时间的账期；（2）批发业务的主要客户主要包括医院和医药商业公司，其中，医院的平均账期一般控制在 3-6 个月，医药商业公司的平均账期一般控制在 1 个月左右；且重庆医药建立了应收账款跟踪、催收制度，对客户授信进行动态管理，业务经营中能基本有效执行以上销售信用政策，平均回款周期约为 3-4 个月。

报告期内，应收账款占营业收入的比例如下：

项目	2016 年 9 月 30 日	2015 年 12 月 31 日	2014 年 12 月 31 日
应收账款/营业收入（%）	45.38	29.61	28.20

1、2015 年末较 2014 年末应收账款占营业收入的比例增加 1.41%，主要变动原因：2015 年 11 月收购青海省医药有限责任公司，增加应收账款 16,146.12 万元，该事项影响应收账款

占营业收入的比例约在 0.97%。可见 2014 年末、2015 年末的应收账款占当期营业收入的比例均较稳定。

2、2016 年 9 月 30 日较 2015 年末应收账款占营业收入的比例增加 15.77%，比例有所提升，主要是公司的医药批发业务一般在年末集中回款的行业特点所致（可见下述与与同行业应收账款对比分析）。

（二）与同行业可比上市公司对比分析

重庆医药所属的医药流通行业，普遍存在应收账款较大的情况。重庆医药应收账款占营业收入的比例与同行业可比上市公司对比情况如下：

证券代码	证券简称	2016 年 9 月 30 日	2015 年 12 月 31 日	2014 年 12 月 31 日
000028	国药一致	35.53%	23.67%	29.30%
000411	英特集团	29.88%	17.50%	16.97%
600998	九州通	26.52%	15.73%	12.42%
600713	南京医药	37.63%	24.33%	22.82%
002462	嘉事堂	50.77%	38.36%	41.71%
000963	华东医药	29.57%	16.74%	16.38%
600511	国药股份	27.82%	18.43%	19.90%
601607	上海医药	33.24%	22.95%	21.58%
603368	柳州医药	55.90%	35.93%	31.84%
002589	瑞康医药	70.12%	45.58%	41.65%
平均值		39.70%	25.92%	25.46%
重庆医药		45.38%	29.61%	28.20%

由上表可见，医药流通行业内各企业应收账款占营业收入的比例差异也较大，主要是由各公司业务结构差异所致：（1）在医药流通业务中，各企业批发与零售的比例不同；（2）部分企业不仅开展医药流通业务，同时也涉及医药制造。医药零售与医药制造销售相对医药批发账期较短，因此各企业间应收账款占比显示出差异性。重庆医药的应收账款占当期营业收入的比例基本稳定，变动趋势与行业平均水平基本一致。报告期内重庆医药批发收入占比与柳州医药、南京医药、嘉事堂大致相当，批发收入占比均较高。报告期内各期末，柳州医药、南京医药、嘉事堂三家企业应收账款占比平均值分别为 32.12%、32.87%以及 48.10%，重庆医药应收账款占营业收入比例大体接近。重庆医药应收账款占营业收入的比例与同行业可比上市公司相比，不存在异常的情况。

二、重庆医药坏账准备计提的充分性

1、坏账政策与同行业可比上市公司对比分析

重庆医药的应收款项的坏账计提政策如下：应收款项减值准备提取采用单项测试与组合测试相结合的方法。对单项金额重大（人民币 100 万元以上）的应收款项，单独进行减值测试。单独测试未发生减值的，包括在有类似信用风险特征的资产组合中进行减值测试。

重庆医药与同行业可比上市公司的应收账款组合中账龄分析法坏账计提政策比较如下：

序号	公司名称	1 年内	1—2 年	2—3 年	3—4 年	4—5 年	5 年以上
1.	国药一致	-	5%	10%	三年以上：20%		
2.	英特集团	0.5%	10%	20%	50%	70%	100%
3.	九州通	0.5%	5%	20%	三年以上：100%		
4.	南京医药	0.5%	10%	30%	三年以上：100%		
5.	嘉事堂	1%	5%	30%	50%	70%	100%
6.	华东医药	5%	10%	20%	50%	80%	100%
7.	国药股份	5%	10%	30%	50%	80%	100%
8.	上海医药	0.5%	50%	二年以上：100%			
9.	柳州医药	半年内：0.25%	10%	20%	40%	70%	100%
		半年-1 年：5%					
10.	瑞康医药	半年内：1%	50%	100%	100%	100%	100%
		半年-1 年：5%					
平均值		1.86%	17%	38%	66%	79%	92%
重庆医药		3 个月以内：-	30%	50%	80%	80%	100%
		3 个月至 1 年：5%					

由上表可见，重庆医药的应收账款的坏账计提政策相比于同行业可比上市公司更加谨慎。

2、坏账准备占应收账款余额的比例与同行业可比上市公司对比分析

重庆医药与同行业可比上市公司报告期实际计提的坏账准备占应收账款余额的比例比较如下：

证券代码	证券简称	2016 年 9 月 30 日	2015 年 12 月 31 日	2014 年 12 月 31 日
------	------	-----------------	------------------	------------------

证券代码	证券简称	2016 年 9 月 30 日	2015 年 12 月 31 日	2014 年 12 月 31 日
000028	国药一致	未取得可比数据	0.65%	0.35%
000411	英特集团		1.04%	1.08%
600998	九州通		1.07%	1.18%
600713	南京医药		1.57%	1.67%
002462	嘉事堂		1.30%	1.20%
000963	华东医药		5.07%	5.46%
600511	国药股份		5.00%	5.00%
601607	上海医药		3.34%	4.40%
603368	柳州医药		0.97%	0.75%
002589	瑞康医药		2.39%	1.95%
平均值			2.24%	2.30%
重庆医药		3.43%	3.78%	2.95%

由上表可见，重庆医药报告期实际计提的应收账款坏账准备相比于同行业可比上市公司更加谨慎。

3、坏账准备的计提分析

报告期内，重庆医药绝大部分的应收账款均属于按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款。报告期各期末，按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款的占比分别为 99.71%、99.85%和 99.89%。重庆医药严格按照规定计提坏账准备，报告期各期末重庆医药的应收账款按账龄组合计提的坏账准备情况如下（金额：万元；比例：%）：

账龄	2016 年 9 月 30 日			2015 年 12 月 31 日			2014 年 12 月 31 日		
	金额	比例	坏账准备	金额	比例	坏账准备	金额	比例	坏账准备
1 年以内									
其中：3 个月以内	380,907.64	58.77	-	276,714.36	54.33	-	284,662.60	60.19	-
3 个月至 1 年	245,345.46	37.85	12,267.27	215,550.02	42.32	10,777.50	180,634.63	38.19	9,031.73
1 年以内小计	626,253.10	96.63	12,267.27	492,264.37	96.65	10,777.50	465,297.23	98.38	9,031.73
1 至 2 年	15,429.79	2.38	4,628.94	11,229.54	2.20	3,368.86	4,767.83	1.01	1,430.35
2 至 3 年	2,764.76	0.43	1,382.38	2,325.09	0.46	1,162.55	1,122.95	0.24	561.47
3 至 4 年	1,329.40	0.21	1,063.52	745.11	0.15	596.09	204.13	0.04	163.30
4 至 5 年	59.53	0.01	47.62	572.60	0.11	458.08	138.04	0.03	110.43
5 年以上	2,286.47	0.35	2,286.47	2,214.47	0.43	2,214.47	1,409.56	0.30	1,409.56
合计	648,123.04	100.00	21,676.19	509,351.18	100.00	18,577.54	472,939.74	100.00	12,706.85

根据上表，报告期各期末，重庆医药按组合计提坏账准备的应收账款账龄在 1 年以内的占比分别为 98.38%、96.65%和 96.63%，大部分应收账款处于正常的账龄期内，其坏账准备计提政策合理，应收账款已按账龄计提了相应的坏账准备，计提充分及时。报告期末，一年期以上的应收账款占比有小幅提升，主要原因为：公司业务主要以纯销为主，纯销客户主要为医院。一方面，近期来多数医院进入资本投入周期，且负债受到控制，因此出现账期延长的情形；另一方面，重庆医药积极开拓区县市场，区县级医院回款效率不及重庆医药原有医院客户，也造成部分账期延长的情形。

报告期各期末，重庆医药的应收账款对应的主要客户大多为重庆地区重点医院，这类客户资金实力和付款能力普遍较强，且重庆医药与这些客户保持着长期良好的合作关系，账龄普遍在 1 年以内，因此，虽然应收账款余额较大，但发生坏账的风险较小。

会计师核查程序：

- 1、分析重庆医药应收账款余额较大的原因。
- 2、计算重庆医药报告期应收账款占营业收入的比例，分析其变动原因。
- 3、获取同行业可比上市公司应收账款占营业收入的比例，比较分析重庆医药与同行业可比上市公司应收账款占营业收入比例的差异原因。
- 4、检查重庆医药的坏账准备计提政策及计提的合理性。
- 5、获取同行业可比上市公司坏账准备计提政策，比较分析重庆医药与同行业可比上市公司坏账准备计提政策。
- 6、获取同行业可比上市公司坏账准备占应收账款余额的比例，比较分析重庆医药与同行业可比上市公司坏账准备占应收账款余额的比例。

会计师核查结论：重庆医药报告期各期末应收账款余额变动较大，主要是重庆医药的业务模式、销售信用政策所致，具备商业合理性。重庆医药报告期各期末应收账款余额变动合理，与同行业可比上市公司相比重庆医药应收账款水平合理。重庆医药坏账准备计提政策谨慎，报告期内坏账准备计提充分。

问题 27、申请材料显示，报告期各期末，重庆医药存货账面价值变动较大。请你公司补充披露：1)重庆医药存货余额变动的原因及合理性。2)重庆医药报告期是否足额计提存货跌价准备。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、重庆医药存货余额变动的原因及合理性

1、存货情况

截至报告期各期末，重庆医药存货规模如下（金额：万元）：

项 目	2016 年 9 月 30 日			2015 年 12 月 31 日			2014 年 12 月 31 日		
	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料	56.04		56.04	26.92		26.92			
周转材料	59.26		59.26	42.49		42.49	212.02		212.02
库存商品	168,688.03	930.57	167,757.47	143,812.94	944.75	142,868.19	127,340.96	824.79	126,516.17
其他							19.21		19.21
合 计	168,803.34	930.57	167,872.77	143,882.35	944.75	142,937.60	127,572.19	824.79	126,747.40

重庆医药主要经营药品批发零售，属于医药流通企业。医药流通企业基本功能表现在将自上游供应商采购的药品销售到下游的需求方，因医疗市场的特殊性，要求医药流通企业的药品仓储及配送必须满足终端需求的及时性、不确定性及突发传染性疾病的急迫性，同时，医药流通企业还需应对医药工业生产的周期性和在途运输的不确定性。因此，医药流通企业必须对药品保持一定的库存量。报告期各期末，公司存货金额较大，且 99%以上为库存商品，与医药流通行业的行业特点相匹配。

2、存货变动分析

报告期内，存货占营业收入的比例如下：

项目	2016 年 9 月 30 日	2015 年 12 月 31 日	2014 年 12 月 31 日
存货/营业收入（%）	9.06	8.61	7.76

注：2016 年 9 月 30 日比例=存货/营业收入（%）*3/4

由上表可见，各期存货占营业收入比例稳定，不存在大幅度变化情况。

报告期内，存货变动情况如下（金额：万元，幅度：%）：

项目	2016 年 9 月 30 日与 2015 年 12 月 31 日比较		2015 年 12 月 31 日与 2014 年 12 月 31 日比较	
	变动金额	变动幅度	变动金额	变动幅度
原材料	29.12	108.16	26.92	-
周转材料	16.77	39.48	-169.53	-79.96
库存商品	24,889.28	17.42	16,352.02	12.92
其他			-19.21	-100.00

项目	2016年9月30日与2015年12月31日比较		2015年12月31日与2014年12月31日比较	
	变动金额	变动幅度	变动金额	变动幅度
合计	24,935.17	17.44	16,190.20	12.77

2015年12月31日，重庆医药存货金额为142,937.60万元，较上年末增长16,190.20万元，增幅12.77%，主要原因是：（1）2015年重庆医药营业收入增长导致备货相应增长；（2）重庆医药下属企业和平药房将零售门店进行统一整合扩大了门店陈列面积，增加了门店库存；（3）重庆医药下属企业和平批发获得了部分一级总代理业务导致备货量增加；（4）重庆医药2015年收购青海医药相应导致库存增加。

2016年9月30日重庆医药的存货相比2015年末增长24,935.17万元，增幅17.44%，主要是因为：（1）重庆医药营业收入增长导致备货相应增长；（2）重庆医药下属企业和平药房将零售门店进行统一整合扩大了门店陈列面积，增加了门店库存；（3）重庆医药为应对新疆、西北地区客户冬储备的需要提前备货导致三季度存货上涨较快；（4）重庆医药拓展区县医院客户。

3、与同行业可比上市公司对比分析

重庆医药存货占营业收入的比例与同行业可比上市公司对比情况如下：

证券代码	证券简称	2016年9月30日	2015年12月31日	2014年12月31日
000028	国药一致	7.79%	9.75%	9.69%
000411	英特集团	10.78%	10.37%	9.58%
600998	九州通	13.03%	16.36%	15.37%
600713	南京医药	9.69%	8.40%	7.78%
002462	嘉事堂	10.92%	11.47%	12.04%
000963	华东医药	11.47%	11.15%	9.58%
600511	国药股份	9.27%	9.59%	9.04%
601607	上海医药	12.42%	14.30%	14.16%
603368	柳州医药	10.21%	10.18%	10.64%
002589	瑞康医药	9.96%	10.52%	9.13%
平均值		10.55%	11.21%	10.70%
重庆医药		9.06%	8.61%	7.76%

注：2016年9月30日比例=存货/营业收入（%）*3/4

由上表可见，重庆医药存货占营业收入的比例与同行业可比上市公司相比，不存在异常的情况。

二、重庆医药报告期是否足额计提存货跌价准备

1、存货跌价准备计提分析

在资产负债表日，重庆医药存货按照成本与可变现净值孰低计量，并按单个存货项目计提存货跌价准备。报告期内，存货跌价准备计提情况如下（金额：万元）：

项目	2016 年 9 月 30 日	2015 年 12 月 31 日	2014 年 12 月 31 日
存货账面余额	168,803.34	143,882.35	127,572.19
存货跌价准备	930.57	944.75	824.79
存货账面净值	167,872.77	142,937.60	126,747.40

报告期各期末，重庆医药存货跌价准备占存货账面余额的比例总体较低，均在 1% 以下。2016 年 9 月 30 日、2015 年 12 月 31 日、2014 年 12 月 31 日重庆医药计提存货跌价准备分别为 930.57 万元、944.75 万元、824.79 万元，主要计提原因：公司期末存在很小部分破损及失效药品，预计无法实现对外销售，相应计提存货跌价准备。

2016 年 1-9 月、2015 年度和 2014 年度，重庆医药因存货过期、破损进行集中销毁而承担损失的金额分别为 183.71 万元、342.96 万元、377.08 万元。实际发生的存货损失小于存货跌价准备计提金额，主要是因为：重庆医药与供应商签订采购合同时明确退换货事项和条款，包括当场退换货条款及近效期药品退换货条款；对于近效期药品，加强销售并及时通知供应商作退换货；在实际操作中，对于近效期药品，经促销后，仍不能完全消化的部分，经公司与供应商沟通，供应商基本可作退换货处理。由此可见，重庆医药存货跌价计提准备充分。

2、与同行业可比上市公司对比分析

重庆医药存货跌价准备占存货余额的比例与同行业可比上市公司对比情况如下：

证券代码	证券简称	2016 年 9 月 30 日	2015 年 12 月 31 日	2014 年 12 月 31 日
000028	国药一致	未取得可比数据	1.29%	1.05%
000411	英特集团		0.00%	0.02%
600998	九州通		0.00%	0.00%
600713	南京医药		0.07%	0.04%
002462	嘉事堂		0.00%	0.00%

证券代码	证券简称	2016 年 9 月 30 日	2015 年 12 月 31 日	2014 年 12 月 31 日
000963	华东医药		0.00%	0.81%
600511	国药股份		0.97%	0.63%
601607	上海医药		2.60%	2.09%
603368	柳州医药		0.00%	0.00%
002589	瑞康医药		0.00%	0.00%
平均值			0.49%	0.47%
重庆医药		0.55%	0.66%	0.65%

由上表可见，医药流通行业内各企业存货跌价准备占存货的比例差异也较大，主要是由业务结构差异（部分企业不仅开展医药流通业务，同时也涉及医药制造）所致。重庆医药存货跌价准备占存货的比例与同行业可比上市公司相比，不存在异常的情况。

会计师核查程序：

- 1、分析重庆医药存货余额较大的原因。
- 2、计算重庆医药报告期存货占营业收入的比例，分析其变动原因。
- 3、分析存货余额变动原因。
- 4、获取同行业可比上市公司存货占营业收入的比例，比较分析重庆医药与同行业可比上市公司存货占营业收入比例的差异原因。
- 5、检查分析重庆医药存货跌价准备计提的合理性。
- 6、获取同行业可比上市公司存货跌价准备占存货余额的比例，比较分析重庆医药与同行业可比上市公司存货跌价准备占存货余额的比例。

会计师核查结论：重庆医药报告期内各期存货占营业收入比例稳定，不存在大幅度变化情况；2015 年 12 月 31 日，重庆医药存货金额为 142,937.60 万元，较 2014 年末增长 16,190.20 万元，增幅 12.77%；2016 年 9 月 30 日重庆医药的存货相比 2015 年末增长 24,935.17 万元，增幅 17.44%；重庆医药的存货变动具备商业合理性。重庆医药报告期已足额计提存货跌价准备。

问题 28、申请材料显示，美国、日本等国家的药品流通企业毛利率分布在 2%-4%之间，我国医药流通企业毛利率平均为 6.9%。重庆医药报告期医药批发业务毛利率保持在 6.76%-7.3%，医药零售毛利率保持在 26.53%-28.6%，总体毛利率保持在 8%-9%。请你公司：

1)补充披露重庆医药各类业务毛利率远高于行业平均水平的原因及合理性。2)结合同行业可比公司毛利率的比较分析，补充披露重庆医药毛利率水平的合理性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

一、重庆医药收入构成情况

报告期重庆医药营业收入、营业成本构成如下（金额：万元）：

项 目	2016 年 1-9 月		2015 年度		2014 年度	
	收入	成本	收入	成本	收入	成本
主营业务	1,385,121.56	1,267,185.48	1,653,513.39	1,508,472.51	1,628,998.90	1,495,054.11
其中：纯销	1,020,378.09	935,918.71	1,204,740.97	1,105,655.78	1,180,484.45	1,090,844.01
分销	277,150.88	266,910.39	331,826.56	319,321.02	336,277.94	323,375.64
零售	87,592.59	64,356.38	116,945.86	83,495.71	112,236.51	80,834.46
其他业务	4,394.33	573.07	6,328.36	650.40	5,097.34	490.14
合 计	1,389,515.89	1,267,758.55	1,659,841.75	1,509,122.91	1,634,096.24	1,495,544.25

2014 年度、2015 年度、2016 年 1-9 月医药批发业务毛利贡献占比分别为 74.01%、74.04% 和 77.78%，医药批发业务为重庆医药的主要利润来源。

二、毛利率分析

1、重庆医药毛利率情况

报告期内，重庆医药的毛利率情况如下：

项目	2016 年 1-9 月	2015 年度	2014 年度
综合毛利率	8.76%	9.08%	8.48%
主营业务毛利率	8.51%	8.77%	8.22%
其中：			
1、医药批发	7.30%	7.26%	6.76%
其中：			
药品纯销	8.28%	8.22%	7.59%
药品分销	3.69%	3.77%	3.84%
2、医药零售	26.53%	28.60%	27.98%

报告期内，重庆医药主营业务毛利率基本稳定，保持在 8%-9%的水平。

分业务类型的毛利率分析如下：1)医药批发业务：报告期内各期毛利率为 6.76%、7.26% 及 7.30%；2)医药零售业务：报告期内各期毛利率分别为 27.98%、28.60%及 26.53%。重庆

医药批发、零售毛利率基本稳定。

2、与同行业可比上市公司对比分析

根据《2015 药品流通行业运行统计分析报告》，我国医药流通企业毛利率平均为 6.9%，该数据为行业毛利率平均数据。医药流通行业企业经营情况、规模差异较大，总体而言，规模较小、毛利率较低的中小流通企业数量较多。通常医药流通企业规模越大，渠道和配送能力越强，议价能力越强，相应毛利率也越高。从已经上市的医药流通企业来看，毛利率普遍均高于上述行业平均水平。重庆医药为医药流通领域内规模、销售额排名前列的领先企业，其综合毛利率在 8%以上，高于行业平均水平是合理的。

报告期内，重庆医药与同行业可比上市公司综合毛利率及主营业务毛利率比较如下：

证券代码	证券简称	综合毛利率			主营业务毛利率		
		2016 年 1-9 月	2015 年度	2014 年度	2016 年 1-9 月	2015 年度	2014 年度
000028	国药一致	7.17%	7.78%	8.15%	未取得可比数据	7.56%	7.92%
000411	英特集团	5.38%	5.56%	5.79%		5.49%	5.69%
600998	九州通	7.28%	7.57%	7.10%		7.50%	7.01%
600713	南京医药	5.83%	5.92%	6.06%		5.67%	5.88%
002462	嘉事堂	10.90%	12.84%	12.88%		12.51%	12.46%
000963	华东医药	25.23%	23.98%	21.98%		23.90%	21.97%
600511	国药股份	7.64%	7.95%	7.91%		7.97%	7.92%
601607	上海医药	11.90%	12.13%	12.34%		11.94%	12.19%
603368	柳州医药	9.03%	8.68%	8.85%		8.59%	8.80%
002589	瑞康医药	14.78%	10.97%	9.06%		10.94%	9.05%
平均值		8.88%	8.82%	8.68%		8.69%	8.55%
重庆医药		8.76%	9.08%	8.48%	8.51%	8.77%	8.22%

注：由于华东医药中制药业务的收入占比较高，导致毛利率大大高于其他公司，计算可比公司毛利率平均值时剔除了华东医药的影响。

报告期内，重庆医药与同行业可比上市公司医药批发及医药零售毛利率比较如下：

证券代码	证券简称	医药批发毛利率			医药零售毛利率		
		2016 年 1-9 月	2015 年度	2014 年度	2016 年 1-9 月	2015 年度	2014 年度
000028	国药一致	未取得可			未取得可		

证券代码	证券简称	医药批发毛利率			医药零售毛利率		
		2016 年 1-9 月	2015 年度	2014 年度	2016 年 1-9 月	2015 年度	2014 年度
000411	英特集团	比数据			比数据		
600998	九州通		7.11%	6.58%		17.87%	18.48%
600713	南京医药		4.86%	5.05%		22.52%	22.68%
002462	嘉事堂		12.06%	11.83%		44.81%	44.41%
000963	华东医药						
600511	国药股份						
601607	上海医药						
603368	柳州医药		7.09%	7.26%		27.89%	30.14%
002589	瑞康医药						
平均值			7.78%	7.68%		28.27%	28.93%
重庆医药		7.30%	7.26%	6.76%	26.53%	28.60%	27.98%

注：根据公开信息，我们未能取得国药一致、英特集团、华东医药、国药股份、上海医药、瑞康医药等单位医药批发和医药零售的可比数据。

由上述与同行业可比上市公司毛利率对比可见，重庆医药的毛利率基本与行业平均水平相当。同行业可比上市公司之间的毛利率差异较大，主要是影响毛利率的因素较多：

（1）业务结构差异：1）部分医药流通企业还存在相当比例的制药业务，比如华东医药、上海医药，制药业务的毛利率普遍较高；2）医药批发业务中纯销和分销业务的占比不同导致毛利率差异较大，纯销业务毛利率远大于分销业务毛利率，在重庆医药医药批发销售总额保持不变的情况下，如果纯销业务销售总额上涨（或下降）10%对本公司毛利率的影响如下：

纯销和分销销售比例变化	2016 年 1-9 月	2015 年度	2014 年度
目前水平	7.30%	7.26%	6.76%
上升 10%	7.66%	7.61%	7.05%
下降 10%	6.94%	6.91%	6.47%

（2）地域差异：地区性的医药流通企业受其主营业务所在地的地域差异影响较大，比如英特集团，其业务主要集中在医药流通行业竞争较激烈的长三角地区，毛利率偏低。

会计师核查程序：

1、计算重庆医药报告期毛利率，分析其变动情况。

2、获取同行业可比上市公司毛利率，结合重庆医药的业务特点，比较分析重庆医药与同行业可比上市公司毛利率的差异原因。

会计师核查结论：根据《2015 药品流通行业运行统计分析报告》，我国医药流通企业毛利率平均为 6.9%，该等数据为行业毛利率平均数据。医药流通行业企业经营情况、规模差异较大，总体而言，规模较小、毛利率较低的中小流通企业数量较多。通常医药流通企业规模越大，渠道和配送能力越强，议价能力越强，相应毛利率也越高。从已经上市的医药流通企业来看，毛利率普遍均高于上述行业平均水平。重庆医药为医药流通领域内规模、销售额排名前列的领先企业，其综合毛利率在 8%以上，高于行业整体平均水平是合理的。报告期内重庆医药与同行业可比上市公司相比，毛利率不存在异常情况，毛利率水平合理。

问题 29、申请材料显示，重庆医药的销售费用率与同行业公司相比差异较大。请你公司结合销售费用使用和计提情况，补充披露重庆医药销售费用率与同行业公司相比差异较大的原因及合理性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、销售费用使用和计提情况

1、报告期内，销售费用主要使用情况如下（金额：万元，比例：%）：

项 目	2016 年 1-9 月		2015 年度		2014 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
职工薪酬	24,443.75	55.72	32,351.74	56.72	29,801.93	55.21
包装费	145.45	0.33	187.92	0.33	166.88	0.31
运输费	2,330.54	5.31	3,100.08	5.44	3,516.62	6.51
装卸费	372.39	0.85	428.04	0.75	497.90	0.92
仓储保管费	130.86	0.30	128.66	0.23	121.34	0.22
保险费	104.42	0.24	133.45	0.23	136.35	0.25
折旧费	885.30	2.02	1,099.62	1.93	1,346.32	2.49
摊销费用	1,666.80	3.80	1,580.74	2.77	1,237.86	2.29
修理费	545.56	1.24	787.86	1.38	1,095.10	2.03
劳务手续费	201.82	0.46	498.01	0.87	342.94	0.64

广告宣传费	256.10	0.58	312.42	0.55	239.46	0.44
业务招待费	1,442.40	3.29	1,516.57	2.66	1,429.21	2.65
差旅费	1,235.51	2.82	1,572.08	2.76	1,431.79	2.65
办公费	685.69	1.56	906.41	1.59	1,107.65	2.05
会议费	526.74	1.20	657.35	1.15	630.68	1.17
租赁费	6,326.94	14.42	8,660.51	15.18	7,573.42	14.03
物业费用	983.84	2.24	796.50	1.40	605.28	1.12
销售服务费	231.71	0.53	397.73	0.70	375.33	0.70
其他费用	1,349.15	3.08	1,921.72	3.37	2,327.46	4.31
合 计	43,864.99	100.00	57,037.40	100.00	53,983.52	100.00

由上可见，重庆医药销售费用主要为职工薪酬、租赁费、运输费和摊销费用，报告期内各期该四项费用占销售费用的比例分别为 79.26%、80.11%、78.04%，处于比较稳定的水平。职工薪酬主要内容为支付给销售人员的职工薪酬；租赁费主要内容为零售药房租赁门面产生的费用；运输费主要内容为销售药品所产生的运费；摊销费用主要为零售药房装修费及货柜货架费产生的摊销费。

报告期内，销售费用占营业收入的比例分别为 3.30%、3.44%和 3.16%，处于比较稳定的水平，2015 年销售费用相比上年增长 3,053.88 万元，增幅 5.66%，主要是因为员工薪酬水平提高导致 2015 年销售人员薪酬提高所致。

二、与同行业可比上市公司对比分析

报告期内，重庆医药可比公司的销售费用率比较如下（比率：%）：

股票代码	股票名称	2016 年 1-9 月	2015 年	2014 年
000028.SZ	国药一致	1.76	2.05	2.18
000411.SZ	英特集团	1.42	1.61	1.76
600998.SH	九州通	2.59	2.47	2.59
600713.SH	南京医药	2.02	2.08	2.15
002462.SZ	嘉事堂	3.57	5.23	5.60
000963.SZ	华东医药	13.65	12.75	11.23
600511.SH	国药股份	1.49	1.89	1.92
601607.SH	上海医药	5.05	5.07	5.22

603368.SH	柳州医药	1.97	2.04	2.06
002589.SZ	瑞康医药	5.70	4.19	3.01
平均值		2.84	2.96	2.94
重庆医药		3.16	3.44	3.30

注：由于华东医药中制药业务的收入占比较高，导致销售费用率大大高于其他公司，计算销售费用率平均值时剔除了华东医药的影响。

由上表可见，医药流通行业内各企业销售费用率差异也较大，主要是由各公司业务结构差异所致：（1）在医药流通业务中，各企业批发与零售的比例不同，相应的门店等固定费用差异较大；（2）部分企业不仅开展医药流通业务，同时也涉及医药制造，医药制药业务的销售费用率普遍较高。重庆医药的销售费用率的比例基本稳定，变动趋势与行业平均水平基本一致。重庆医药的销售费率相对偏高的另外一个原因为由于西南地区地理环境特点使得零售单店销售覆盖半径较小、物流要求相对更高，因而重庆医药在零售业务、物流配送中需要配置较多员工，职工薪酬总体金额占比高于其他可比公司。重庆医药职工薪酬占营业收入的比例与同行业可比上市公司对比情况如下（比率：%）：

股票代码	股票名称	2016 年 1-9 月	2015 年	2014 年
000028.SZ	国药一致	未取得可比数据	0.95	0.95
000411.SZ	英特集团		0.66	0.90
600998.SH	九州通		1.49	1.46
600713.SH	南京医药		1.12	1.06
002462.SZ	嘉事堂		1.01	1.08
000963.SZ	华东医药		2.16	2.08
600511.SH	国药股份		0.80	0.73
601607.SH	上海医药		1.66	1.74
603368.SH	柳州医药		1.26	1.20
002589.SZ	瑞康医药		0.41	0.44
平均值			1.04	1.06
重庆医药		1.76	1.95	1.82

注：由于华东医药中制药业务的收入占比较高，计算职工薪酬占营业收入比例的平均值时剔除了华东医药的影响。

综上所述，重庆医药销售费用率与同行业可比上市公司相比，不存在异常的情况，重

庆医药的销售费用率与同行业可比上市公司基本相当。

会计师核查程序：

1、分析重庆医药销售费用的构成。

2、检查分析重庆医药销售费用的计提和使用是否合理。

3、获取同行业可比上市公司销售费用率，比较分析重庆医药与同行业可比上市公司销售费用率的差异原因。

会计师核查结论：重庆医药的销售费用使用和计提合理，与同行业可比上市公司相比，不存在异常情况，销售费用率合理。

问题 40、请你公司按产品类别补充披露重庆医药报告期营业收入构成。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复：

重庆医药报告期内主营业务收入按产品类别分类：

1、2016 年 1-9 月

产品类别	批发	零售	合计
西药	9,861,709,674.22	356,599,494.68	10,218,309,168.90
中成药	2,271,541,403.78	203,188,079.14	2,474,729,482.92
医疗器械	535,835,628.91	41,827,147.87	577,662,776.78
其他	306,203,022.47	274,311,203.28	580,514,225.75
合计	12,975,289,729.38	875,925,924.97	13,851,215,654.35

2、2015 年度

产品类别	批发	零售	合计
西药	11,577,284,051.14	388,914,728.56	11,966,198,779.70
中成药	2,820,417,239.14	241,213,417.17	3,061,630,656.31
医疗器械	600,553,852.81	64,395,037.48	664,948,890.29
其他	367,420,223.10	474,935,390.99	842,355,614.09
合计	15,365,675,366.19	1,169,458,574.20	16,535,133,940.39

3、2014 年度

产品类别	批发	零售	合计
西药	11,237,447,571.59	342,024,033.01	11,579,471,604.60

中成药	2,956,049,939.27	230,067,564.88	3,186,117,504.15
医疗器械	590,872,222.69	64,923,264.49	655,795,487.18
其他	383,254,107.37	485,350,256.16	868,604,363.53
合计	15,167,623,840.92	1,122,365,118.54	16,289,988,959.46

注：批发包括纯销与直销。

报告期内，重庆医药收入主要来源于西药和中成药，其中，各期西药收入占主营业务收入比例分别为：73.77%、72.37%以及 71.08%；各期中成药收入占主营业务收入比例分别为 17.87%、18.52%以及 19.56%。报告期内重庆医药产品类别结构较稳定。

报告期内，重庆医药的其他业务收入主要为租金收入、管理咨询服务收入，其他业务收入占营业收入的比重低于 1%。

会计师核查程序：

1、检查重庆医药报告期按产品类别披露的营业收入是否正确。

会计师核查结论：重庆医药已按要求披露报告期内营业收入按产品分类情况。

问题 42、申请材料显示，报告期重庆医药存在与集团财务公司的资金往来。请你公司补充披露重庆医药与集团财务公司资金管理相关协议内容、资金管理权限、内控和风险防范制度以及内控实施情况。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、重庆医药与集团财务公司资金管理相关协议内容

报告期重庆医药未与重庆化医控股集团财务有限公司（以下简称“集团财务公司”）签署金融服务协议。2017 年 2 月重庆医药与集团财务公司签署了《金融服务协议》，协议主要内容如下：

（一）合作原则

1、在集团财务公司依法核准的业务范围内，重庆医药愿意选择由集团财务公司依法提供相应的金融服务。

2、甲、乙双方之间的合作为非独家的合作，重庆医药有权结合自身利益自行决定是否需要及接受集团财务公司提供的服务，也有权自主选择其他金融机构提供的服务。

3、甲、乙双方应遵循平等自愿、优势互补、互利互惠、共同发展及共赢的原则进行合作并履行本协议。

（二）交易类型

集团财务公司根据重庆医药需求，向重庆医药提供存款服务、贷款服务、票据承兑贴现业务服务、结算服务、中间业务、设计相关金融服务产品和经中国银行业监督管理委员会批准的可从事的其他业务。

（三）协议期限

协议有效期为一年，自签署生效之日起算。在有效期满前 30 天，如任何一方未向对方提出终止协议的要求，本协议自动展期一年，前述展期不受次数限制。

（四）交易限额

重庆医药出于财务控制和交易合理性方面的考虑，对于与集团财务公司的存款服务交易作出如下限制，集团财务公司应协助重庆医药监控实施下列限制：

在本协议有效期内，重庆医药在集团财务公司的日存款余额（包括应计利息）最高不超过人民币 60000 万元。

（五）交易定价

1、集团财务公司向重庆医药提供存款服务的存款利率不低于中国人民银行统一颁布的同期同类存款的存款利率，不低于同期国内主要商业银行同类存款的存款利率，不低于重庆化医控股（集团）公司其他成员单位同期在集团财务公司同类存款的存款利率。

2、集团财务公司向重庆医药提供的贷款利率，不高于在同等条件下重庆医药在一般商业银行取得的贷款利率。

3、集团财务公司向重庆医药提供的票据贴现利率，不高于重庆医药在其他国内金融机构取得的同期同档次贴现利率。

4、集团财务公司向重庆医药提供中间业务及其他金融服务所收取的费用，不高于重庆医药在国内其他金融机构就同类业务所收取的费用。

（六）风险控制措施

1、在发生存款业务期间，重庆医药应定期取得由集团财务公司负责提供的财务报告，重庆医药指派专门机构和人员对存放于集团财务公司的资金风险状况进行评估和监督。

2、重庆医药不得将募集资金存放在集团财务公司。

3、集团财务公司应确保资金结算网络安全运行，保障资金安全，控制资金风险，满足重庆医药存放资金的安全支付需求。

4、在发生可能对重庆医药存款资金带来重大安全隐患事项时，集团财务公司应于二个工作日内书面通知重庆医药，并采取措施避免损失发生或者扩大。

5、集团财务公司应针对各项金融服务和产品制定相关风险管理措施和内控制度，以确保重庆医药的资金和利益安全。

6、集团财务公司应尊重重庆医药财务的独立性，不得干预重庆医药的财务、会计活动。

7、出现合同约定的情形，集团财务公司应立即通知重庆医药，并立即启动应急处置预案，并采取或配合重庆医药采取相应的措施。

二、集团财务公司向重庆医药提供金融服务的资金管理权限

根据重庆医药与集团财务公司签署的《金融服务协议》约定，重庆医药有权结合自身利益自行决定是否需要及接受集团财务公司提供的服务，也有权自主选择其他金融机构提供的服务。

三、内控和风险防范制度

集团财务公司制定了一系列的内部控制制度及各项业务的管理办法和操作规程。建立风控及合规部，对发生的业务活动进行监督和稽核。集团财务公司根据各项业务的不同特点制定各自不同的风险控制制度、操作流程、和风险防范措施等，各部门责任分离、相互监督，对各种风险进行预测、评估和控制。

重庆医药为应对集团财务公司提供金融服务可能产生的风险，在与集团财务公司签署的《金融服务协议》中特别约定了相应的风险控制措施（详见本问题回复“一、（六）风险控制措施”），且同时制订了《重庆医药（集团）股份有限公司与重庆化医控股集团财务有限公司发生存款业务风险应急处置预案》。

四、内控实施情况

根据信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）2016年2月20日出具的XYZH/2016CQA20195号《关于重庆化医控股集团财务有限公司风险评估报告》及其所附送的风险评估说明、2017年2月20日出具的XYZH/2017CQA10008号《关于重庆化医控股集团财务有限公司风险评估报告》及其所附送的风险评估说明：截至2016年12月31日，集团财务公司具有合法有效的《金融许可证》、《企业法人营业执照》；未发现集团财务公司存在违反中国银行业监督管理委员会颁布的《企业集团财务公司管理办法》规定的情况；集团财务公司的资产负债比例符合该办法第三十四条的规定要求；未发现集团财务公司与经营资质、业务和财务报表编制相关的风险管理体系设计与运行存在重大缺陷；集团财务公司的内部控制制度是完善的；在资金管理方面公司较好的控制了资金流转风险；信贷业务和

投资业务方面公司建立了相应的信贷业务和投资业务的风险控制程序，使整体风险控制在合理的水平。

会计师核查程序：

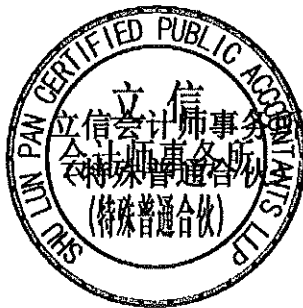
1、获取重庆医药与集团财务公司签署的《金融服务协议》及《重庆医药（集团）股份有限公司与重庆化医控股集团财务有限公司发生存款业务风险应急处置预案》，查阅其主要协议内容及资金管理权限。

2、核查集团财务公司的相关制度文件。

3、获取会计师出具的关于重庆化医控股集团财务有限公司的风险评估报告，检查集团财务公司风险评估情况。

会计师核查结论：据重庆医药与集团财务公司签署的金融服务协议，集团财务公司向重庆医药提供的贷款及存款、贴现利率等于或优于国内商业银行所提供的利率，且重庆医药有权结合自身利益自行决定是否需要及接受集团财务公司提供的服务，也有权自主选择其他金融机构提供的服务。因此，上述重庆医药与集团财务公司资金往来的资金价格定价公允，并不影响重庆医药的独立性。重组完成后，重庆医药日常与集团财务公司的资金往来将遵照上述有关规定及内控制度严格执行。

(本页无正文)



中国·上海

中国注册会计师：



中国注册会计师：



二〇一七年三月十七日