



关于浙江本立科技股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的
审核中心意见落实函的回复

保荐机构（主承销商）



（深圳市福田区福田街道金田路 2026 号能源大厦南塔楼 10-19 层）

二零二零年十二月

关于浙江本立科技股份有限公司首次公开发行股票 并在创业板上市申请文件的审核中心意见落实函的回复

深圳证券交易所：

根据贵所 2020 年 12 月 10 日出具的《关于浙江本立科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核中心意见落实函》（审核函[2020]010924 号，以下简称“落实函”）的要求，长城证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”、“长城证券”）作为浙江本立科技股份有限公司（以下简称“本立科技”、“公司”或“发行人”）首次公开发行股票并在创业板上市的保荐机构（主承销商），会同发行人、发行人会计师立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）等相关各方，本着勤勉尽责、诚实守信的原则，对落实函相关问题逐项进行了落实，现对落实函回复如下，请审核。

如无特别说明，本回复所用简称与《浙江本立科技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）》（以下简称“招股说明书”）中的释义相同。本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

本回复所用的字体：

落实函所列问题	黑体
对落实函所列问题的回复	宋体
对招股说明书的修改、补充	楷体、加粗

目 录

问题 1：关于产品定价机制	4
问题 2：关于主要客户	9
问题 3：关于发行人竞争优势及与飞宇化工的比较情况	12
问题 4：关于主营产品市场空间	18
问题 5：关于销售费用	26

问题 1：关于产品定价机制

申报文件及问询回复显示，报告期内发行人存在因主要原材料价格大幅波动导致主营产品售价显著变动的情形。

请发行人说明上游原材料价格与下游产品之间的传导机制，并结合发行人核心竞争力以及在客户、供应商之间的议价能力、定价机制等，进一步说明发行人采购、销售定价方式及主要定价考虑因素。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

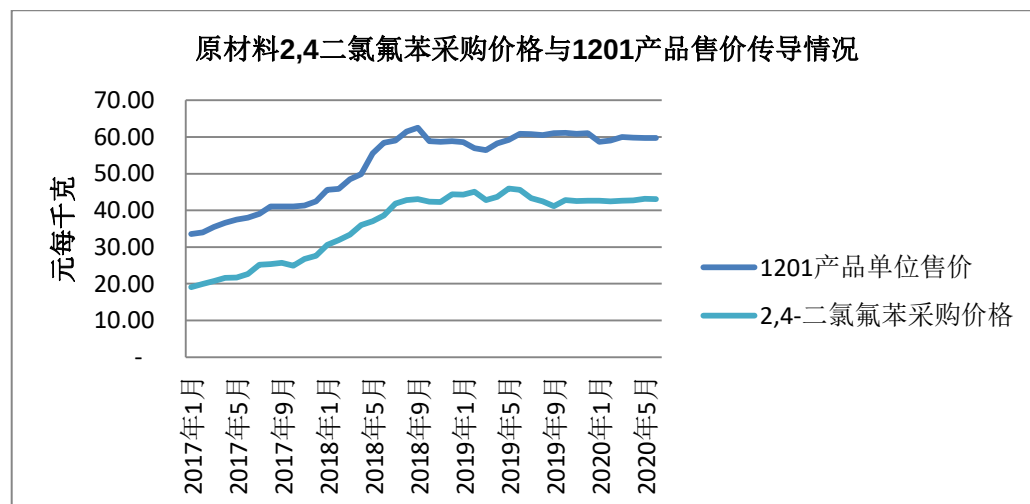
回复：

一、发行人说明

1、上游原材料价格与下游产品价格之间的传导机制

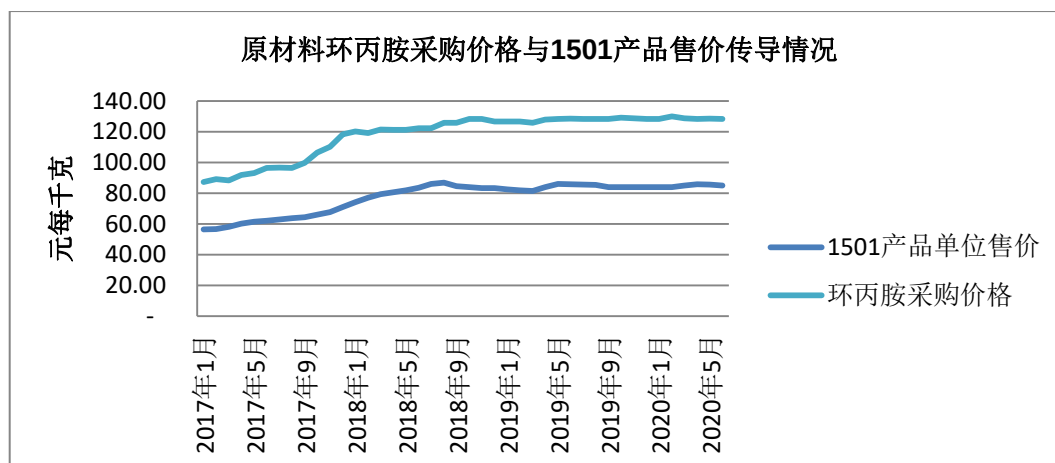
发行人原材料投入到产成品完工，产品生产周期较短，且产品成本构成中直接材料占比较高，报告期内发行人直接材料占主营业务成本的平均比例为 77.30%，主要原材料价格波动会较快传导至发行人产品价格。

报告期内，主要原材料 2,4-二氯氟苯和环丙胺采购价格波动较大。2,4-二氯氟苯采购价格与 1201 产品售价的传导情况，如下图：



报告期内，2,4-二氯氟苯因部分厂家停产和生产不稳定等因素，期间出现供应短缺，价格呈较大幅度上涨，2019 年开始价格较稳定。发行人使用 2,4-二氯氟苯生产的 1201 产品价格走势与 2,4-二氯氟苯价格走势基本一致。

原材料环丙胺采购价格与 1501 产品售价的传导情况，如下图：



环丙胺 2017 年和 2018 年因产能不足出现供应紧张并导致价格上涨。2019 年山东国邦产能增加至年产 2,000 吨后供应较稳定，价格较稳定。发行人使用环丙胺生产的 1501 产品价格走势和环丙胺价格走势基本一致。

此外，发行人产品是下游原料药的主要原料，其供给情况和价格变动，可以较快传导至下游原料药产品的价格。

2、发行人核心竞争力

发行人专注于医药中间体、农药中间体、新材料中间体的研发、生产和销售。发行人核心竞争力主要体现在基于创新工艺下的产品成本、供应稳定性和产品差异性等方面：

（1）产品成本

发行人创新工艺路线制备喹诺酮的成本较传统工艺路线低，生产过程更为安全和环保。

首先，发行人开发具有自主知识产权的绿色合成工艺，选用价廉易得原料，生产过程中物料充分回用、副产物纯化利用，原子利用率和收率均较高，具有明显的成本优势。根据主要客户提供的说明，创新工艺下环丙羧酸原料成本较传统工艺下降 13% 左右，成本更为经济。

其次，发行人贯彻“清洁生产为主、末端治理为辅”的理念，一直从研发入手，提高合成原子利用率，合成工艺绿色环保，主要体现在：一是下游产品合成工艺环保，大幅度降低污染物排放量；二是发行人产品合成工艺环保，在研发阶段以合成工艺产生污染物少、溶剂及副产物回用为目标，投入生产后进一步完善和优化工艺，既减少了污染物排放，又降低了生产成本；三是发行人除自身生产过程中的溶剂及副产物回用外，还回收客户生产过程中副产物盐酸二甲胺水溶液，

回用到 801 产品的生产。

第三，发行人创新工艺选用毒性较低物料，不再使用危险性极大的氢化钠和毒性很大的硫酸二甲酯等原料，生产安全性高。

（2）供应稳定性

发行人产品工艺绿色环保和安全性高，可以持续生产并确保市场供应。目前发行人单体产品产能规模较大，801 产品、1201 产品、1501 产品分别拥有年产能 5,000 吨、5,203 吨、6,100 吨，供应能力强，能及时响应客户的订单需求，产品能够稳定向客户供应。

（3）产品差异性

报告期内，801 产品和 1201 产品生产和销售规模不断扩大，发行人研发、生产和销售 1701 产品，不仅实现了产品差异化，增强了产品议价能力，提升了毛利率，同时也降低 801 产品和 1201 产品的单位生产成本，单位生产成本的降低可以拓宽 801 产品和 1201 产品的应用领域，进一步提升 801 产品和 1201 产品的销量。同时，发行人将在 2021 年 3 月投产 2,4-二氯氟苯（即发行人 1801 产品），增强供应弹性，降低原材料价格波动对 1201 产品的影响。

3、与客户、供应商的议价能力

（1）与客户的议价能力

发行人作为喹诺酮原料药绿色合成及关键中间体新工艺的首研企业，以具有自主知识产权的创新工艺替代传统工艺，产品具有成本经济、绿色环保、安全等优势，客户创新工艺的替代率较高，且客户改造完成后逆转为传统工艺路线的转换成本较高，会带来环保和安全问题，发行人以技术服务为纽带，为客户提供增值服务，与客户形成“互相依存、合作共赢”的生态，与客户具有较高的粘性。发行人客户较为集中，合作时间较长，形成了较为稳定供应关系。

目前行业内同类产品生产企业仅为发行人和飞宇化工，发行人具有产能规模优势，在细分市场中拥有较高行业地位，这决定了发行人具有较强的市场议价能力。

（2）与供应商的议价能力

公司产品所需原材料主要包括乙酸乙酯、金属钠、二甲胺、乙醇、二甲苯、2,4-二氯氟苯、三氯化铝、四氯化碳、环丙胺等。

2,4-二氯氟苯、环丙胺为专用化学品，主要用于喹诺酮原料药中间体的合成，

市场用量较稳定，市场价格受市场供应量影响较大。发行人 2,4-二氯氟苯、环丙胺用量占比较高，发行人议价能力与市场供应量相关，市场供应充足时，议价能力较强；反之市场供应短缺时，议价能力一般。

发行人其他主要原材料乙酸乙酯、金属钠、二甲胺、乙醇、二甲苯、三氯化铝、四氯化碳等为基础化工原料，市场竞争充分且供应充足，价格形成机制市场化。报告期内，发行人和供应商在其报价基础上主要协商付款方式及账期，发行人议价能力总体不强。

4、发行人采购定价方式及主要定价考虑因素

公司采购部根据原材料市场供需情况，对主要原材料一般至少确定两家合格供应商，选取两家以上的供应商进行询价，结合上游原辅料行情、供应商报价、付款方式、账期，通过比价、议价确定原材料的供应商、采购成交价及数量，然后提交《价格审批表》或提交合同初稿审批，由总经理审核通过后，签订合同，实施采购。

发行人采购定价，主要根据原材料市场供需情况、上游原辅料行情、供应商报价、付款方式、账期等因素与供应商协商定价。

5、发行人销售定价方式及主要定价考虑因素

发行人总经理会同营销部、财务部根据产品成本、市场调研情况、生产情况等确定产品基准价格。发行人营销部业务员在基准价格基础上略有浮动，综合考虑客户采购规模、双方合作稳定情况、产品市场供求情况、竞争对手报价情况、运输距离、付款方式等因素与客户协商定价，由营销部提出申请并报总经理批准。

发行人产品投放市场时间较长，生产和销售规模较大，部分产品市场上无同类产品，在细分市场中拥有较高行业地位和客户粘度，决定了发行人具有较强的市场议价能力。发行人产品在定价时综合考虑的主要因素如下：

（1）成本和利润因素

发行人产品的成本及预期利润空间是影响发行人销售定价的最主要因素。采购规模较大且持续稳定的客户一般会较其他普通客户享受一定的价格优惠。

（2）经营策略因素

发行人在市场推广过程中，为获得客户采用创新工艺路线替代传统工艺路线和迅速占领市场和扩大销售规模，采取以相对低价策略让利给客户，共同分享工艺创新成果。

（3）市场供求和竞争因素

在产能不足、竞争不充分且需求旺盛时会在定价上进行适度上调，反之亦然。

二、核查情况

（一）主要核查过程

保荐机构、申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、访谈发行人销售部门负责人并获取相关销售制度及销售合同，了解产品定价机制、与客户的议价能力情况以及定价时综合考虑的因素；

2、访谈发行人采购部门负责人并获取相关采购制度及采购合同，了解采购定价方式、与供应商的议价能力情况以及定价时综合考虑的因素；

3、获取发行人采购台账和销售台账，分析主要原材料价格波动与产品售价的传导情况；

4、获取发行人所处行业资料，了解发行人主要原材料供应情况和主要产品竞争对手生产及销售情况；

5、走访发行人主要客户和供应商，了解双方具体定价机制情况。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人产品生产周期较短，且直接材料占产品成本比重较高，主要原材料价格波动会较快传导至发行人产品的价格，主要原材料价格波动和发行人产品价格、下游原料药价格之间存在传导机制。

2、发行人核心竞争力主要体现在基于创新工艺下的产品成本、供应稳定性和产品差异性等方面，发行人采购、销售定价方式及主要定价考虑因素的描述与实际经营情况基本一致。

问题 2：关于主要客户

申报文件及问询回复显示，2020 年 1-6 月，发行人对主要客户万邦德销售毛利率为-1.09%，主要原因为万邦德主要采购 1701 产品，而 1701 产品为发行人 2019 年 11 月开始试生产的新产品，2020 年 1-2 月处于生产起步阶段，产量及收率均较低，单位材料耗用、固定资产折旧等制造费用较高，导致 1-2 月毛利率出现大额负数，3 月-6 月毛利率转为正数。

请发行人按月列示 2019 年 11 月至 2020 年 10 月间全部 1701 产品、对万邦德销售 1701 产品、对其他客户销售 1701 产品的销售毛利率情况，说明差异原因及合理性，并说明与市场同类产品价格的差异情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）按月列示 2019 年 11 月至 2020 年 10 月间全部 1701 产品、对万邦德销售 1701 产品、对其他客户销售 1701 产品的销售毛利率情况，说明差异原因及合理性

2019 年 11 至 12 月，公司 1701 产品尚处于试生产阶段，未有产品产出。2020 年 1 月开始产出 1701 产品并对外销售。2019 年 6 月对外销售的 2 吨 1701 产品系研发得到的。

2020 年 1 月至 10 月全部 1701 产品、对万邦德销售 1701 产品、对其他客户销售 1701 产品的销售毛利率情况如下：

月份	1701 产品 毛利率	对万邦德销售 1701 产品 毛利率	对其他客户销售 1701 产品 毛利率
1	-327.78%	-327.78%	-
2	-231.08%	-231.08%	-
3	9.99%	6.28%	15.44%
4	14.41%	13.26%	19.48%
5	22.69%	21.27%	28.46%
6	31.40%	30.17%	34.40%

7	33.64%	-	33.64%
8	32.40%	-	32.40%
9	31.58%	-	31.58%
10	29.67%	29.38%	29.83%
合计	12.63%	1.26%	29.12%

2020 年 1-10 月，1701 产品毛利率呈现出先大幅上升再相对平稳的趋势，主要系不同生产阶段产品的单位成本存在差异。2020 年 1-2 月发行人 1701 产品处于生产起步阶段，生产不稳定，产量及收率均较低，1 月、2 月产量仅为 4.874 吨和 3.9 吨，单位材料耗用、固定资产折旧等制造费用较高，以致毛利率为负，1-2 月万邦德为发行人 1701 产品第一个客户且是唯一客户；2020 年 3-6 月 1701 产品产量持续大幅增加，分别为 33.425 吨、45.275 吨、65.545 吨、87.667 吨，单位成本大幅降低，毛利率显著提高，3-6 月对万邦德销售 1701 产品的毛利率低于其他客户，主要系万邦德采购 1701 产品的数量较多，采购价格较为优惠；随着其他客户采购数量的增加，2020 年 10 月对万邦德销售 1701 产品的毛利率与其他客户较为接近。

2020 年 7-9 月未向万邦德销售 1701 产品，主要系万邦德工厂临时检修，暂无采购需求，2020 年 10 月已恢复采购。

（二）说明与市场同类产品价格的差异情况

1701 产品系发行人采用创新工艺路线的诺氟沙星高级中间体，目前尚无同类生产厂家，市场中无可比价格。

二、核查情况

（一）主要核查过程

保荐机构、申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、访谈发行人生产及销售负责人，了解 1701 产品的生产情况及后续销售计划；

2、获取发行人销售台账，复核 2019 年 11 月至 2020 年 10 月间全部 1701 产品、对万邦德销售 1701 产品、对其他客户销售 1701 产品的销售毛利率情况；

3、结合发行人 1701 产品生产情况，分析对万邦德销售 1701 产品、对其他

客户销售 1701 产品的销售毛利率差异原因，判断其合理性；

4、查阅 1701 产品资料，了解行业相关情况；

5、结合对万邦德的实地走访，了解发行人对其销售 1701 产品的情况及市场中同类产品情况。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、2020 年 1 至 10 月，发行人 1701 产品毛利率呈现出先大幅上升再相对平稳的趋势，主要系不同生产阶段产品的单位成本存在差异。从同一月份来看，2020 年 3 至 6 月对万邦德销售 1701 产品的毛利率低于其他客户，主要系万邦德采购 1701 产品的数量较多，采购价格较为优惠；2020 年 10 月对万邦德销售 1701 产品的毛利率与其他客户较为接近。

2、1701 产品目前尚无同类生产厂家，市场中无可比价格。

问题 3：关于发行人竞争优势及与飞宇化工的比较情况

申报文件及问询回复显示，发行人为喹诺酮原料药绿色合成及关键中间体新工艺的首研企业；飞宇化工为发行人现有同类产品供应商，其工艺和技术与发行人相似，但各有特点，细节有差异。

请发行人：

（1）进一步披露核心技术工艺领先性的具体体现，发行人核心技术优势及其可持续性、是否容易被竞争对手模仿，以及发行人对核心技术和专利保护的具体措施及其有效性。

（2）补充说明发行人与飞宇化工在工艺与产品方面的异同，双方在工艺与产品方面是否可相互替代，依照发行人创新工艺升级改造后的下游客户是否必须配套采购发行人的产品方可顺利生产，已采用新工艺的下游客户切换供应商是否需要额外成本。

请保荐人发表明确意见。

一、发行人说明和补充披露

（一）进一步披露核心技术工艺领先性的具体体现，发行人核心技术优势及其可持续性、是否容易被竞争对手模仿，以及发行人对核心技术和专利保护的具体措施及其有效性

1、发行人核心技术工艺领先性的具体体现

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“七、发行人核心技术和研发水平情况”之“（一）发行人核心技术及技术来源情况”之“1、核心技术情况”作以下补充披露：

“

发行人核心技术工艺领先性的具体体现如下：

首先，发行人通过技术攻关，以一氧化碳为原料进行羰基化合成 801 产品，解决了传统工艺收率低、原子利用率低和产品质量差的问题，原料成本不到传统工艺的三分之一，产品含量大于 99%。同时建立一氧化碳羰基化反应技术平台，并将该技术应用于 DDTA、EETA 等产品的化学合成，与传统工艺相比成本

下降 50%以上。

其次，发行人以四氯化碳为原料进行傅克反应合成 1201 产品，解决了传统工艺选择性差的问题，通过助催化剂提高三氯化铝的催化活性，把选择性从 80% 提高到 90%以上，同时开发了副产品的回用技术，把综合收率提高到 93%以上，1201 产品生产过程中污染物排放大幅削减，与传统工艺相比，生产成本大幅下降。同时建立四氯化碳傅克反应技术平台，并将该技术应用于 TBBC 及 TMBC 等产品的化学合成。

第三，通过 801 产品与 1201 产品进行无溶剂缩合，解决了缩合过程转化率低的问题，转化率由 85%左右提高到 95%以上。同时利用二甲胺与三正丁胺的碱性差异，巧妙解决副产品二甲胺的回用问题，原子利用率提高到 95%以上。同时创立了喹诺酮原料药绿色合成技术平台，把氧氟沙星、左氧氟沙星、诺氟沙星等十多个喹诺酮原料药都统一到该合成技术平台上，较好解决了喹诺酮原料药合成过程污染大的问题。”

2、发行人核心技术优势及其可持续性、是否容易被竞争对手模仿

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“七、发行人核心技术和研发水平情况”之“（一）发行人核心技术及技术来源情况”之“3、发行人核心技术优势及可持续性”作以下补充披露：

“发行人 801 产品的核心技术优势主要是二甲胺和乙醇等物料的循环套用工艺；发行人 1201 产品的核心技术优势主要是应用固体酸催化高效合成技术，使用催化剂大幅减少了反应过程中二聚物的产生；发行人 1501 产品和 1701 产品的核心技术优势主要是副产品盐酸二甲胺的回收利用技术，可以将副产品盐酸二甲胺套用至 801 产品的生产中。

发行人技术团队专注于化工中间体领域十余年，积累了较多专利与非专利技术，并构建了成熟高效的研发和成果转化体系，形成了较强的持续研发创新能力，通过建立专家委员会和研发激励制度，积极发挥公司核心技术人员、外部专家等专业人才的作用，发行人核心技术优势具有可持续性。

此外，发行人在杭州设立杭州新本立作为研发基地，利用杭州人才集中的优势，可以吸引更多优秀的研发人才加盟，充实公司研发团队，不断构建和完善

三大技术平台，可以应用于喹诺酮全产业链的产业升级及新材料领域、农药领域的研发，核心技术优势得到不断强化。”

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“七、发行人核心技术和研发水平情况”之“（一）发行人核心技术及技术来源情况”之“4、核心技术的技术门槛情况”作以下补充披露：

“4、核心技术的技术门槛情况

发行人核心技术具有技术门槛，不易被模仿、被替代，具体分析如下：

（1）精细化工中间体行业对工艺技术要求较高，医药、农药中间体生产企业的核心竞争力直接体现在产品的合成方法、核心催化剂的选择及工艺流程的控制上，**具有较高的技术壁垒。**

公司运用一氧化碳羰基化反应技术、四氯化碳傅克反应技术等核心技术运用到现有 801 产品、1201 产品、1501 产品和 1701 产品的生产，上述产品和技术被评为浙江省级工业新产品（技术），技术水平达到国内领先水平，在催化剂高选择性、循环利用方面已形成技术优势，在行业中具有技术壁垒。

（2）**发行人核心技术均具有自主知识产权**，采取了有效的核心技术保护措施，详见本节“七、发行人核心技术和研发水平情况”之“（一）发行人核心技术及技术来源情况”之“5、核心技术的保护措施”。**发行人通过建立技术保密制度、专利申请制度、重要催化剂专人保管制度和签署保密协议等保护核心技术，有效控制研发泄密或技术被模仿的风险。**

（3）公司所处行业技术替代周期较长，被替代的可能性较小。首先，从发行人自身开发喹诺酮原料药及关键中间体创新工艺技术替代传统工艺技术历程看，开发周期较长。其次，客户改用新工艺路线和采用新的中间体也是一个渐进的过程，从工艺论证、经济合理性分析，到样品小试、生产线局部改造，再到批量投产，至少需一到二年的时间，**而且一旦完成改造，其逆转的成本较高，不易被替代。**再次，喹诺酮原料药行业经过多年竞争和发展，行业集中度大幅度提高，盈利能力趋于正常，环保和成本是客户重要考量指标。发行人提供的喹诺酮原料药及关键中间体技术和工艺合理，物料回用及副产物综合利用，符合清洁生产要求；选取的原材料容易取得且价格较低廉；发行人制定销售策略时确定的毛利率

相对较低，与客户相互依存，最大限度地降低新竞争者加入的可能。

目前发行人和飞宇化工采用的工艺技术和产品替代喹诺酮传统工艺的比例大体在 60%-70%之间。截至 2020 年 6 月 30 日，浙江国邦采用新工艺 64%，京新药业、司太立喹诺酮原料药已采用新工艺 100%，朗华制药采用新工艺 95%，Aarti Drugs Ltd.采用新工艺 90%，Godavari Drugs Ltd.采用新工艺 95%。”

3、发行人对核心技术和专利保护的具体措施及其有效性

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“七、发行人核心技术和研发水平情况”之“（一）发行人核心技术及技术来源情况”之“5、核心技术的保护措施及有效性”作以下补充披露：

“5、核心技术的保护措施及有效性

.....

（6）股权激励

发行人 2014 年 3 月设立员工持股平台少思投资，对中高级管理人员、核心技术人员及业务骨干进行股权激励，报告期内中高级管理人员基本稳定。

（7）技术研发与生产的物理隔离

杭州新本立系发行人在杭州的研发基地和技术合作交流的窗口。杭州新本立的设立，促进了发行人研发工作的开展，同时新技术研发与生产基地的分离，可以有效促进研发和核心技术的保密工作。

发行人通过上述对核心技术及专利的保护措施，报告期内未发生专利纠纷，不存在核心技术泄密的情况，没有出现新的同类产品竞争对手。”

（二）补充说明发行人与飞宇化工在工艺与产品方面的异同，双方在工艺与产品方面是否可相互替代，依照发行人创新工艺升级改造后的下游客户是否必须配套采购发行人的产品方可顺利生产，已采用新工艺的下游客户切换供应商是否需要额外成本

1、发行人与飞宇化工在工艺与产品方面的异同，是否可相互替代

经查阅飞宇化工《年产 3,000 吨 2,4-二氯 5-氟苯甲酰氯等项目环境影响报告

书》、《年产 2,000 吨环丙乙酯胺化物项目环境影响报告书》、《年产 2,000 吨环丙乙酯胺化物项目固体废物、噪声污染防治设施验收监测报告》等公开资料，飞宇化工公示了其生产的 801 产品、1201 产品、1501 产品化学反应原理及相关反应方程式，经对比发行人情况，反应原理和反应方程式基本相同，具体生产工艺流程未予列示。

根据发行人和飞宇化工两者产品企业标准的比对，以及主要客户的反馈，发行人与飞宇化工供应的同类产品品质相近，均符合下游客户的要求，可以相互替代。

2、依照发行人创新工艺升级改造后的下游客户是否必须配套采购发行人的产品方可顺利生产，已采用新工艺的下游客户切换供应商是否需要额外成本

根据主要客户的反馈，依照发行人创新工艺升级改造后，下游客户必须配套采购发行人 801 产品、1201 产品、1501 产品及 1701 产品等合成喹诺酮原料药。

截至本回复出具日，飞宇化工可以向创新工艺升级改造后的下游客户供应发行人 801 产品、1201 产品、1501 产品的同类产品，已采用创新工艺的下游客户切换供应商一般不需要额外成本。1701 产品系发行人采用创新工艺路线的诺氟沙星高级中间体，为发行人独家生产和销售，目前市场上无同类产品。

二、核查情况

（一）主要核查过程

保荐机构主要履行了以下核查程序：

1、访谈发行人研发技术负责人、生产部门负责人和销售部门负责人，了解发行人产品工艺技术情况、知识产权保护措施和有效性及产品生产和销售情况；

2、获取发行人所处行业资料，比较发行人和飞宇化工产品标准，了解发行人和飞宇化工产能、生产及销售情况；

3、走访发行人主要客户，了解发行人和飞宇化工同类产品工艺技术的差异及客户的采购情况。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为：

1、发行人核心技术具备优势且具有可持续性，不容易被竞争对手模仿，发行人采取了有效措施对其核心技术和专利进行保护。

2、发行人 801 产品、1201 产品和 1501 产品与飞宇化工同类产品可相互替代，依照发行人创新工艺升级改造后的下游客户切换供应商一般不需要额外成本。

问题 4：关于主营产品市场空间

申报文件及问询回复显示，浙江国邦、京新药业、朗华制药、印度 Aarti Drugs Ltd. 等企业氧氟沙星、左氧氟沙星、环丙沙星和恩诺沙星合计的市场占有率约为 80%，客户集中度较高。其中，京新药业已 100%采用新工艺替代传统工艺，其他企业也不同程度采用新工艺生产喹诺酮原料药。

请发行人结合喹诺酮原料药市场主要生产商的采购或销售情况、市场占有率情况及生产工艺被替代比例情况，测算喹诺酮原料药市场主要生产商均 100%采用新工艺后发行人所面临的市场空间，并结合发行人与主要竞争对手的产能情况说明发行人未来的成长性。

请保荐人发表明确意见。

一、发行人说明

（一）结合喹诺酮原料药市场主要生产商的采购或销售情况、市场占有率情况及生产工艺被替代比例情况，测算喹诺酮原料药市场主要生产商均 100%采用新工艺后发行人所面临的市场空间

1、喹诺酮原料药主要生产商的采购或销售情况

（1）喹诺酮原料药主要生产商 2019 年度及 2020 年 1-6 月采购 801 产品、1201 产品、1501 产品和 1701 产品情况

单位：吨

单位名称	2020 年 1-6 月			
	801 产品	1201 产品	1501 产品	1701 产品
浙江国邦	-	-	1,482	-
京新药业	550	720	84	-
朗华制药	49	20.10	316.05	-
印度 Aarti Drugs Ltd.	480	144	1,137	-
司太立制药	35	-	-	-
万邦德	-	-	-	125.775
单位名称	2019 年度			
	801 产品	1201 产品	1501 产品	1701 产品

浙江国邦	-	-	2,566	-
京新药业	1,210	1,382	184	-
朗华制药	92.2	93	567	-
印度 Aarti Drugs Ltd.	560	360	1,840.5	-
司太立制药	80	-	-	-

注：1、浙江国邦对外采购数据来自于国邦集团招股说明书（申报稿）；2、京新药业、朗华制药、司太立对外采购数据分别来自于其出具的说明；3、印度 Aarti Drugs Ltd.向国内采购数据来自于环球慧思外贸资讯系统等的查询信息。

注：1501 产品由 801 产品和 1201 产品合成，京新药业和朗华制药存在既直接采购 1501 产品，同时也采购 801 产品和 1201 产品自行加工成 1501 产品的情形。

（2）喹诺酮原料药主要生产商销售原料药情况

1）浙江国邦

喹诺酮原料药名称	项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
盐酸环丙沙星	销售金额（万元）	15,834.20	27,756.78	18,200.75	18,186.19
	销量（吨）	881	1,703	1,060	1,330
	产量（吨）	941	1,709	1,529	1,668
恩诺沙星	销售金额（万元）	12,918.65	21,954.34	19,487.25	16,670.06
	销量（吨）	702	1,272	1,152	1,247
	产量（吨）	745	1,278	1,245	1,267
盐酸恩诺沙星	销售金额（万元）	5,433.04	10,539.39	8,805.60	5,879.99
	销量（吨）	301	613	530	452
	产量（吨）	333	622	575	461
原料药小计	销售金额（万元）	34,185.89	60,250.51	46,493.60	40,736.24
	销量（吨）	1,884	3,588	2,742	3,029
	产量（吨）	2,019	3,609	3,349	3,396

注：浙江国邦销售数据来自于国邦集团招股说明书（申报稿）。

2）京新药业

京新药业 2017 年-2019 年原料药销售收入情况具体如下：

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
原料药收入（万元）	93,814.12	84,813.01	64,695.56
原料药收入增长率	10.61%	31.10%	-

注：根据其 2019 年年报，京新药业未披露具体原料药明细情况。

根据京新药业披露的 2020 年半年度报告，其 2020 年 1-6 月喹诺酮原料药实现销售收入 3.42 亿元，同比增长 13%。

3) 朗华制药

根据 2020 年 10 月 16 日港股上市公司维亚生物科技控股集团（HK01873）收购朗华制药 80% 股权的公告披露，2017 年-2019 年，经审计后的朗华制药收入分别为 8.85 亿元、11.22 亿元和 12.38 亿元；净利润分别为 0.13 亿元、0.52 亿元和 0.73 亿元，经营业绩持续增长；2020 年 1-6 月朗华制药实现收入 8.09 亿元（未经审计），实现净利润 0.97 亿元；未披露喹诺酮原料药具体销售数据。

4) 印度 Aarti Drugs Ltd.

根据 Aarti Drugs Ltd. 公开披露的年报信息，近三年（2016.4.1-2017.3.31、2017.4.1-2018.3.31、2018.4.1-2019.3.31）的营业收入分别为 119.52 亿印度卢比、124.36 亿印度卢比、156.09 亿印度卢比，未披露喹诺酮原料药具体销售明细数据。

2、喹诺酮原料药主要生产商的市场占有率情况

2019 年度，喹诺酮原料药主要生产商的市场占有率情况如下：

单位名称	2019 年度喹诺酮原料药国内市场占有率 (以当期出口量占当期国内出口总量的比例计算)		
	(盐酸、乳酸) 环丙沙星	(盐酸) 恩诺沙星	左氧氟沙星
浙江国邦	42.88%	59.80%	-
京新药业	29.50%	27.20%	44.10%
朗华制药	22.16%	-	-
司太立制药	-	-	10.12%

注：1、浙江国邦国内市场占有率数据来自于国邦集团招股说明书（申报稿）；2、京新药业、朗华制药、司太立制药国内市场占有率数据分别来自于其出具的说明。

3、喹诺酮原料药主要生产商的生产工艺被替代比例情况

截至 2020 年 6 月 30 日, 喹诺酮原料药主要生产商生产工艺替代情况如下:

序号	喹诺酮原料药生产企业	工艺替代比例
1	浙江国邦	替代环丙沙星、恩诺沙星约 64%的传统工艺
2	京新药业	100%替代左氧氟沙星、环丙沙星、恩诺沙星传统工艺
3	朗华制药	替代环丙沙星约 95%的传统工艺
4	印度 Aarti Drugs Ltd.	替代环丙沙星、恩诺沙星约 90%的传统工艺
5	司太立制药	100%替代左氧氟沙星传统工艺

4、测算喹诺酮原料药市场主要生产商均 100%采用新工艺后发行人 1501 产品、801 产品和 1201 产品所面临的市场空间

发行人开发出 801 产品和 1201 产品等关键中间体为原料的环丙沙星、恩诺沙星创新工艺, 替代了以 2,4-二氯-5-氟苯乙酮为原料的传统工艺路线。2,4-二氯-5-氟苯乙酮主要用于生产环丙沙星、恩诺沙星等喹诺酮原料药, 目前传统工艺路线生产商尚有浙江国邦和印度 Aarti Drugs Ltd.等厂家。

根据国邦集团招股说明书(申报稿)披露的浙江国邦 2019 年采购 2,4-二氯-5-氟苯乙酮 1,306 吨及环球慧思外贸资讯系统查询的印度进口 2,4-二氯-5-氟苯乙酮 429 吨, 2019 年度主要客户合计采购 2,4-二氯-5-氟苯乙酮约为 1,789 吨, 2,4-二氯-5-氟苯乙酮和 1501 产品的转换比例为 1: 1.4, 如将 2,4-二氯-5-氟苯乙酮全部替代, 100%采用新工艺, 则新增 1501 产品市场需求约 2,500 吨。1501 产品由 801 产品和 1201 产品合成, 如客户直接采购 801 产品和 1201 产品自行生产 1501 产品, 则将新增 801 产品市场需求约 1,125 吨和 1201 产品市场需求约 1,800 吨。

5、喹诺酮原料药市场中 1701 产品的市场空间

发行人 1701 产品为诺氟沙星高级中间体, 2020 年 1 月开始替代诺氟沙星传统工艺的生产。诺氟沙星对胃肠疾病菌感染的治疗有特效, 诺氟沙星的市场年需求量约 2,300 吨, 传统工艺生产污染排放大, 成本较高。创新工艺成本较传统工艺低, 且更为环保和安全。如创新工艺 100%替代传统工艺后, 将新增 1701 产品市场需求约 2,800 吨。

(二) 发行人 801 产品在农药等领域的市场空间

801 产品除了合成喹诺酮原料药外，还可应用于农药领域合成杀菌剂中间体 DFPA。发行人 801 产品用于合成 DFPA 的销量，已从最初的每年约 100 吨增加到近年约 500 吨。目前 DFPA 市场需求量约为 5,000 吨，随着其终端产品相关专利陆续到期，市场需求量将大幅增加，预期 2025 年将达到 10,000 吨的规模。根据客户信息及合成工艺数据测算，使用 801 产品合成 DFPA 成本优势较明显，使用这一工艺路线需要耗用 801 产品约 10,000 吨。

（三）发行人本次募集资金投资项目新增产品的市场空间

1、DDTA 和 EETA

本次募集资金投资项目建成后，DDTA 和 EETA 各形成年产 1,000 吨产能。在农药领域，DDTA 和 EETA 目前用量约 400-800 吨，主要用于氟啶虫酰胺和苯唑草酮的合成。氟啶虫酰胺和苯唑草酮专利已到期，国内不少农药企业开始布局生产，其市场用量将迅速扩大，DDTA 和 EETA 用量也随之迅速增大，DDTA 和 EETA 总用量估计可达 4,000-6,000 吨。另外，随着 DDTA 和 EETA 价格大幅下降，规模扩大，使用 DDTA 和 EETA 合成吡唑醚菌酯和尿嘧啶等其他大品种的新工艺得以实现，DDTA 和 EETA 会有更大的市场。

在医药领域，DDTA 和 EETA 目前用量约 100 吨，主要用于头孢布烯的合成。

2、TBBC 和 TMBC

本次募集资金投资项目建成后，TBBC 形成年产 800 吨产能和 TMBC 形成年产 1,600 吨产能。TBBC 主要用于阿伏苯宗、杀螨剂，预期市场容量 3,000 吨；TMBC 主要应用于有机磷系光引发剂 TPO 系列产品，预期市场用量 7,400 吨。

（四）公司主要在研项目产品的市场空间

经过多年发展，发行人已经形成一氧化碳羰基化反应、四氯化碳傅克反应和喹诺酮原料药绿色合成等三大技术平台。发行人以技术为纽带，围绕三大技术平台研发 TMC、DMPP、醛下游产品、喹诺酮原料药的开发（德拉沙星、西他沙星、培氟沙星等）、DFPA、氟啶虫酰胺、苯唑草酮、吡唑醚菌酯等，进一步拓宽了市场空间。

（五）发行人未来的成长性分析

1、结合发行人现有产品与主要竞争对手的产能情况说明发行人未来的成长性

截至 2020 年 6 月 30 日，发行人现有产品和主要竞争对手飞宇化工的产能情况如下表所示：

单位：吨

序号	主要生产商名称	产能情况			
		801 产品	1201 产品	1501 产品	1701 产品
1	发行人	5,000	5,203	6,100	1,700
2	飞宇化工	3,000	3,000	2,000	-
合计		8,000	8,203	8,100	1,700
发行人占比		62.50%	63.43%	75.31%	100%

目前发行人和飞宇化工在 801 产品、1201 产品和 1501 产品存在竞争，1701 产品不存在竞争。

(1) 1701 产品合成诺氟沙星市场

目前发行人 1701 产品为独家生产和销售产品，1701 产品市场需求约 2,800 吨，需要耗用 801 产品约 1,128 吨和 1201 产品约 1,760 吨。

(2) 801 产品、1201 产品和 1501 产品应用于继续替代传统工艺合成环丙沙星和恩诺沙星市场

目前发行人和飞宇化工在 801 产品、1201 产品和 1501 产品的市场占有率分别约为 70%和 30%，按这一比例测算产品新增市场空间的数量。

传统工艺合成环丙沙星和恩诺沙星市场中，如 2,4-二氯-5-氟苯乙酮全部被替代，100%采用新工艺，则新增 1501 产品市场需求约 2,500 吨，发行人可以新增 1501 产品市场需求 1,750 吨；如下游客户采购 801 产品和 1201 产品合成 1501 产品，则发行人可以新增 801 产品市场需求约 790 吨和 1201 产品市场需求 1,260 吨。

(3) 801 产品应用于农药市场

801 产品应用于农药领域可合成杀菌剂中间体 DFPA。目前 DFPA 的用量约为 5,000 吨，预期到 2025 年将达到 10,000 吨的规模。根据客户信息及合成工

艺数据测算，需要耗用 801 产品约 10,000 吨，扣除发行人已有用于 DFPA 合成的 801 产品 500 吨，则发行人可以新增 801 产品市场需求约 6,500 吨。

综上，发行人新增 1501 产品市场需求约 1,750 吨，1701 产品市场需求约 2,800 吨；如下游客户采购 801 产品和 1201 产品合成 1501 产品，发行人新增 801 产品市场需求约 790 吨和 1201 产品市场需求约 1,260 吨，加上发行人 1701 产品需要耗用 810 产品约 1,128 吨和 1201 产品约 1,760 吨，801 产品农药领域市场需求约 6,500 吨，则新增 801 产品市场需求约 8,418 吨和 1201 产品市场需求约 3,020 吨，均高于与发行人产品新增产能，具有一定的新增市场空间。

2、结合发行人其他领域产品情况说明发行人未来的成长性

（1）DDTA 和 EETA

本次募集资金投资项目建成后，DDTA 和 EETA 各形成年产 1,000 吨产能。在农药领域，DDTA 和 EETA 目前用量约 400-800 吨，主要用于氟啶虫酰胺和苯唑草酮的合成。随着国外公司专利陆续到期，国内不少农药企业开始布局生产，其市场用量将迅速扩大，DDTA 和 EETA 用量也随之迅速增大，DDTA 和 EETA 总用量估计可达 4,000-6,000 吨。在医药领域，DDTA 和 EETA 目前用量约 100 吨，主要用于头孢布烯的合成。

（2）TBBC 和 TMBC

本次募集资金投资项目建成后，TBBC 形成年产 800 吨产能和 TMBC 形成年产 1,600 吨产能。TBBC 主要用于阿伏苯宗、杀螨剂，预期市场容量 3,000 吨；TMBC 主要应用于有机磷系光引发剂 TPO 系列产品，预期市场用量 7,400 吨。

（3）在研项目产品

发行人利用一氧化碳羰基化反应、四氯化碳傅克反应和喹诺酮原料药绿色合成等三大技术平台，研制基于一氧化碳羰基化反应技术平台的 TMC 和 DMPP 等产品；结合羰基化反应及傅克反应技术制醛，同时针对醛下游产品进行开发；发行人现有产品系列的纵向延伸，开发德拉沙星、西他沙星、培氟沙星等喹诺酮原料药。

综上所述，发行人现有 801 产品、1201 产品、1501 产品和 1701 产品将陆续完成替代喹诺酮原料药传统工艺，具有一定的新增市场空间。在此基础上，发

行人将拓宽 801 产品的应用领域，同时积极实施差异化发展战略，围绕三大技术平台，通过本次募集资金投资 DDTA、EETA、TBBC 和 TMBC 等产品，以及后续投资的在研项目产品提升发展空间，进一步提高市场占有率，增强盈利能力和降低经营风险。因此，发行人未来具有较好的成长性。

二、核查情况

（一）主要核查过程

保荐机构主要履行了以下核查程序：

1、获取主要客户招股说明书、定期报告和出具的说明，以及竞争对手环评资料，了解发行人主要产品客户和竞争对手生产及销售情况；

2、访谈发行人销售部门负责人并获取相关销售制度及销售合同，了解主要产品销售情况；

3、走访发行人主要客户，获取主要客户出具的说明，了解发行人主要产品的销售情况、客户工艺替代比例及客户后续工艺替代安排情况。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为：

发行人现有 801 产品、1201 产品、1501 产品和 1701 产品将陆续完成替代喹诺酮原料药传统工艺，具有一定的新增市场空间。在此基础上，发行人将拓宽 801 产品的应用领域，同时积极实施差异化发展战略，围绕三大技术平台，通过本次募集资金投资 DDTA、EETA、TBBC 和 TMBC 等产品，以及后续投资的在研项目产品提升发展空间，进一步提高市场占有率，增强盈利能力和降低经营风险。因此，发行人未来具有较好的成长性。

问题 5：关于销售费用

请发行人补充披露：

（1）2019 年发行人销售费用中运杂费增长原因、运杂费与收入是否匹配。

（2）2020 年 1-6 月末将运杂费从销售费用重分类至营业成本的相关会计处理是否符合新收入准则的相关规定。

（3）进一步结合发行人业务模式、同行业公司模式情况等，披露发行人销售费用率远低于同行业公司的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明及补充披露

（一）2019 年发行人销售费用中运杂费增长原因、运杂费与收入是否匹配

1、2019 年发行人销售费用中运杂费增长原因

公司销售费用-运杂费主要分为主营业务收入对应的运杂费（产品运费）和其他业务收入对应的运杂费（三氯化铝水溶液运费等），具体情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度
销售费用-运杂费	363.79	105.54
其中：产品运费	116.96	100.18
三氯化铝水溶液运费等	246.83	5.36

2019 年发行人销售费用中运杂费增长主要系三氯化铝水溶液运费大幅增长，三氯化铝水溶液运费的增长主要源于其运费承担方式的变化。

2、运杂费与收入是否匹配

（1）产品运费与收入的匹配性

2019 年度发行人产品运费与主营业务收入及销量的匹配情况如下：

项目	2019 年度	2018 年度	变动比例
产品运费（万元）	116.96	100.18	16.75%

主营业务收入	55,300.86	43,535.85	27.02%
销量（吨）	8,663.52	7,541.20	14.88%
运输数量（吨）	8,493.83	7,419.25	14.48%
单位运费（元/吨）	137.71	135.02	1.99%

注：销量和运输数量的差异主要系客户自提导致。

受到销售的产品结构及价格变动的影响，2019 年度与 2018 年度相比，公司主营业务收入上升幅度高于产品运费，产品运费变动幅度与产品销售数量较为接近。

综上，结合销售的产品结构及价格变动的影响，产品运费与主营业务收入相匹配。

（2）三氯化铝水溶液运费与收入的匹配性

2019 年度公司三氯化铝水溶液运费与收入及销量的匹配情况如下：

项目	2019 年度	2018 年度	变动比例
三氯化铝水溶液运费（万元）	246.83	-	-
三氯化铝水溶液收入（万元）	663.66	182.37	263.91%
销量（吨）	27,831.36	21,629.32	28.67%
运输数量（吨）	26,796.29	-	-
单位运费（元/吨）	92.11	-	-

注：销量和运输数量的差异主要系客户自提导致。

2019 年发行人三氯化铝水溶液运费大幅增长，主要系由于其运费承担方式的变化。三氯化铝水溶液可作为净水剂的主要原材料，2018 年公司三氯化铝水溶液主要销售给中间商，运输由对方负责，三氯化铝水溶液售价不含销售运费；随着三氯化铝水溶液市场需求的变化，2019 年公司主要与净水剂的生产厂家直接交易，三氯化铝水溶液售价基本包含销售运费，运费由公司承担。发行人 2019 年度三氯化铝水溶液销量、运输数量、单位运费与发行人实际经营情况相符。

综上，结合运费承担方式及三氯化铝水溶液销售价格变动的影响，三氯化铝水溶液运费与其收入相匹配，符合发行人实际经营情况。

3、补充披露

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（五）期间费用分析”之“1、销售费用”作以下补充披露：

“.....

1) 报告期客户自提产品或由客户承担运费占发行人销售数量、金额的比例情况

报告期内，公司运杂费主要分为主营业务收入对应的运杂费（产品运费）和其他业务收入对应的运杂费（三氯化铝水溶液运费等），具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售费用-运杂费	147.75	363.79	105.54	92.12
其中：产品运费	53.43	116.96	100.18	92.12
三氯化铝水溶液运费等	94.32	246.83	5.36	-

2019 年发行人销售费用中运杂费增长主要系三氯化铝水溶液运费大幅增长，三氯化铝水溶液运费的增长主要源于其运费承担方式的变化。

①针对产品运费，报告期内客户自提产品或由客户承担运费占发行人销售数量、金额比例具体如下：

单位：吨、万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
客户自提产品或由客户承担运费的销量	25.84	139.69	121.95	134.47
客户自提产品或由客户承担运费的销量占比	0.58%	1.61%	1.62%	1.89%
客户自提产品或由客户承担运费的销售金额	145.61	1,000.46	918.19	421.21
客户自提产品或由客户承担运费金额占比	0.49%	1.81%	2.11%	1.25%

报告期内，客户自提产品或由客户承担运费占发行人销售数量的比例分别为 1.89%、1.62%、1.61%和 0.58%，占发行人销售金额的比例分别为 1.25%、2.11%、1.81%和 0.49%，整体占比较低，主要系部分近距离客户自提或部分贸易商客户到厂自提，发行人不承担运输费用。

②针对其他业务收入对应的运杂费，主要为三氯化铝水溶液销售对应的运费。三氯化铝水溶液可作为净水剂的主要原材料，报告期内，2017 和 2018 年，公司的三氯化铝水溶液主要销售给中间商，运输由对方负责，三氯化铝水溶液售价

不含销售运费；2019 年和 2020 年 1-6 月公司与净水剂的生产厂家直接交易，三氯化铝水溶液售价基本包含销售运费，运费由公司承担。发行人 2019 年度三氯化铝水溶液运费较高，与其销量、运输数量、单位运费匹配，与发行人实际经营情况相符。

2) 结合单位运费波动情况说明发行人产品销量与运费的匹配关系

报告期内，公司产品运费与销量的匹配情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度		2018 年度	2017 年度
	数额	数额	变动比率	数额	数额
产品运费（万元）	53.43	116.96	16.75%	100.18	92.12
主营业务收入(万元)	29,794.81	55,300.86	27.02%	43,535.85	33,611.98
销量（吨）	4,421.22	8,663.52	14.88%	7,541.20	7,111.08
运输数量（吨）	4,395.38	8,493.83	14.48%	7,419.25	6,942.41
单位运费（元/吨）	121.57	137.71	1.99%	135.02	132.69

报告期内，公司产品运费分别为 92.12 万元、100.18 万元、116.96 万元和 53.43 万元，2017 年至 2019 年运费持续增长，主要系产品总销量持续增加所致。报告期内，公司单位运费分别为 132.69 元/吨、135.02 元/吨、137.71 元/吨和 121.57 元/吨。2017 年至 2019 年单位运费变动较小，整体保持平稳；2020 年 1-6 月单位运费有一定降幅，主要系公司产品使用汽车运输，受新冠疫情影响高速公路通行费减免，以及国内油价保持低位，运输成本有所下降，单位运费相应下调。

受到销售的产品结构及价格变动的影响，2019 年度与 2018 年度相比、公司主营业务收入上升幅度高于产品运费，产品运费变动幅度与产品销售数量较为接近。

综上，结合销售的产品结构及价格变动的影响，发行人产品运费与主营业务收入相匹配。”

（二）2020 年 1-6 月未将运杂费从销售费用重分类至营业成本的相关会计处理是否符合新收入准则的相关规定

1、发行人说明

根据《企业会计准则应用指南——会计科目和主要账务处理》的规定“销售费用核算企业销售商品和材料、提供劳务的过程中发生的各种费用,包括保险费、包装费、展览费和广告费、商品维修费、预计产品质量保证损失、运输费、装卸费以及为销售本企业商品而专设的销售机构(含销售网点、售后服务网点等)的职工薪酬、业务费、折旧费等经营费用”。发行人销售过程中发生的运杂费属于前述规定中描述的范围,在 2017 年至 2019 年,公司均将其计入销售费用。

公司于 2020 年 1 月 1 日起执行 2017 年最新修订的《企业会计准则第 14 号——收入》,根据《企业会计准则第 14 号——收入》应用指南 2018 中的规定:“在企业向客户销售商品的同时,约定企业需要将商品运送至客户指定的地点的情况下,企业需要根据相关商品的控制权转移时点判断该运输活动是否构成单项履约义务。通常情况下,控制权转移给客户之前发生的运输活动不构成单项履约义务,而只是企业为了履行合同而从事的活动,相关成本应当作为合同履约成本;相反,控制权转移给客户之后发生的运输活动则可能表明企业向客户提供了一项运输服务,企业应当考虑该项服务是否构成单项履约义务。”

在执行新收入准则的情况下,公司的运杂费系为了履行销售合同而从事的活动,属于合同履约成本。由于将运输费用计入销售费用符合《企业会计准则应用指南——会计科目和主要账务处理》的基本精神,同时考虑到 2020 年 1-6 月会计科目与 2017 年至 2019 年的可比性,公司在 2020 年 1-6 月仍将运杂费计入销售费用。

同行业可比公司中欣氟材、合佳医药、永太科技在执行 2017 年最新修订的《企业会计准则第 14 号——收入》前后均将运输费用计入销售费用。

2、补充披露

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“(五)期间费用分析”之“1、销售费用”作以下补充披露:

“ (3) 2020 年 1-6 月未将运杂费从销售费用重分类至营业成本的相关会计处理说明

根据《企业会计准则应用指南——会计科目和主要账务处理》的规定“销售费用核算企业销售商品和材料、提供劳务的过程中发生的各种费用,包括保

险费、包装费、展览费和广告费、商品维修费、预计产品质量保证损失、运输费、装卸费以及为销售本企业商品而专设的销售机构（含销售网点、售后服务网点等）的职工薪酬、业务费、折旧费等经营费用”。发行人销售过程中发生的运杂费属于前述规定中描述的范围，在 2017 年至 2019 年，公司均将其计入销售费用。

公司于 2020 年 1 月 1 日起执行 2017 年最新修订的《企业会计准则第 14 号——收入》，根据《企业会计准则第 14 号——收入》应用指南 2018 中的规定：

“在企业向客户销售商品的同时，约定企业需要将商品运送至客户指定的地点的情况下，企业需要根据相关商品的控制权转移时点判断该运输活动是否构成单项履约义务。通常情况下，控制权转移给客户之前发生的运输活动不构成单项履约义务，而只是企业为了履行合同而从事的活动，相关成本应当作为合同履约成本；相反，控制权转移给客户之后发生的运输活动则可能表明企业向客户提供了一项运输服务，企业应当考虑该项服务是否构成单项履约义务。”

在执行新收入准则的情况下，公司的运杂费系为了履行销售合同而从事的活动，属于合同履约成本。由于将运输费用计入销售费用符合《企业会计准则应用指南——会计科目和主要账务处理》的基本精神，同时考虑到 2020 年 1-6 月会计科目与 2017 年至 2019 年的可比性，公司在 2020 年 1-6 月仍将运杂费计入销售费用。”

（三）进一步结合发行人业务模式、同行业公司模式情况等，披露发行人销售费用率远低于同行业公司的原因及合理性

报告期内，发行人销售费用率与同行业可比公司平均水平比较情况如下：

财务指标	公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售费用率 (%)	中欣氟材	2.48	2.83	2.04	1.25
	吉泰股份	0.50	1.23	1.29	2.43
	联盛化学	-	2.42	2.00	2.46
	合佳医药	3.81	2.48	2.35	2.80
	永太科技	3.03	3.84	4.71	3.80
	新化股份	0.54	4.14	3.47	3.71
	利安隆	3.01	5.21	6.00	7.00

财务指标	公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
	平均值	2.23	3.16	3.12	3.35
	本立科技	0.58	0.78	0.35	0.36

数据来源：同花顺 iFinD 数据、年度报告、半年度报告和招股说明书

2017 年、2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月，公司销售费用率与行业平均数相比较低，主要系与业务模式相关，公司以创新工艺替代传统工艺，与客户分享创新工艺收益，客户粘性较高，发行人与客户相互依存，和行业主要客户均有交易且合作时间较长，客户集中度较高，产品品种及应用领域较同行业可比公司少，营销推广费等费用低；国内市场业务，客户大多在浙江、江西等地，离公司较近，运距较短，公司承担的运费较少；国外市场业务，公司一般承担送到指定宁波港、上海港等港口的运费，距离较近，导致运费较低。同时，受到业务及产品特征的影响，销售人员较少，职工薪酬及相应的办公差旅等费用较低。

发行人与同行业可比公司有关业务模式情况的比较分析如下：

可比公司名称	业务模式情况
中欣氟材	中欣氟材自 2000 年成立以来，一直专注含氟的医药、农药、电子材料中间体的生产与研发。2019 年完成重大资产重组，主营业务新增氟化氢、氢氟酸、硫酸及萤石矿的开采、选矿及销售等相关领域业务。销售区域分国内和国外两部分，外销业务涉及销售佣金、报关代理费、展览费等销售费用。
吉泰股份	吉泰股份主要从事氟精细化学品的研发、生产和销售，主要涉及液晶化学品、医药化学品、农药化学品等细分行业市场，采用直销模式，客户主要分为中间贸易商和终端用户两大类。销售费用主要为运输费和职工薪酬。
联盛化学	联盛化学立足于化学制品、农药、医药中间体的研发、制造，以国际市场为主导，注重客户和市场导向，制定了一套符合自己发展特色的、高效的经营模式；销售区域以外销为主，国外业务占 70%左右，以欧洲和亚洲市场为主，涉及报关费、出口保险费、销售佣金等销售费用。
合佳医药	合佳医药主营业务为头孢类原料药和医药中间体的研发、生产和销售，客户主要是国内外下游原料药生产厂商及医药制剂生产厂商，客户比较多样；销售区域：国内销售约 70%、国外销售约 30%，涉及中介服务费、进出口费用等销售费用。
永太科技	永太科技主要经营医药、农药、电子化学品业务，主要为国际巨头相关企业提供定制生产、研发和技术服务。永太科技主要采取直销方式，由销售

可比公司名称	业务模式情况
	部负责国内外销售业务，在长期的经营过程中已经建立起较为广泛的客户群，销售费用涉及佣金、市场开发费等。
新化股份	新化股份主要从事脂肪胺、有机溶剂、香料香精、双氧水及其他精细化工产品的生产经营，设有市场营销部和国际贸易部，下游客户主要包括生产商和贸易商两类，客户分布较为分散，运输费用较高，同时涉及咨询服务费、销售佣金等销售费用。
利安隆	利安隆主营业务为高分子材料抗老化助剂的研发、生产和销售，通过设立于香港、美国、德国、日本的子孙公司，和设立在广州的华南办事处、苏州的华东办事处，和全球多个地区的分销商一起构成覆盖全球的营销网络，在全球统一采用“直销+经销”的销售模式，物流费用和职工薪酬较高，同时涉及市场开发费、认证费等销售费用。
发行人	公司主营业务为医药中间体、农药中间体、新材料中间体的研发、生产和销售。报告期内，公司聚焦喹诺酮原料药及关键中间体，以创新工艺替代传统工艺，产品具有安全、环保和成本等优势，以技术服务为纽带，与客户形成“互相依存、合作共赢”的生态，市场推广费用较低。销售费用主要为运杂费和职工薪酬。

公司与同行业可比公司业务模式有所区别，导致销售费用构成存在差异，同行业可比公司涉及出口相关费用支出较多。同时，同行业可比公司客户群体较多且分布相对广泛，导致运输费用、职工薪酬等相对较高。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（五）期间费用分析”之“1、销售费用”作以下补充披露：

“（2）销售费用率与同行业可比公司对比情况

财务指标	公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售费用率 (%)	中欣氟材	2.48	2.83	2.04	1.25
	吉泰股份	0.50	1.23	1.29	2.43
	联盛化学	-	2.42	2.00	2.46
	合佳医药	3.81	2.48	2.35	2.80
	永太科技	3.03	3.84	4.71	3.80
	新化股份	0.54	4.14	3.47	3.71
	利安隆	3.01	5.21	6.00	7.00
	平均值	2.23	3.16	3.12	3.35

财务指标	公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
	本立科技	0.58	0.78	0.35	0.36

数据来源：同花顺 ifind 数据、年度报告、半年度报告和招股说明书

2017 年、2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月，公司销售费用率与行业平均数相比较低，主要系与业务模式相关，公司以创新工艺替代传统工艺，与客户分享创新工艺收益，客户粘性较高，发行人与客户相互依存，和行业主要客户均有交易且合作时间较长，客户集中度较高，产品品种及应用领域较同行业可比公司少，营销推广费等费用低；国内市场业务，客户大多在浙江、江西等地，离公司较近，运距较短，公司承担的运费较少；国外市场业务，公司一般承担送到指定宁波港、上海港等港口的运费，距离较近，导致运费较低。同时，受到业务及产品特征的影响，销售人员较少，职工薪酬及相应的办公差旅等费用较低。

1) 业务模式分析

可比公司名称	业务模式情况
中欣氟材	中欣氟材自 2000 年成立以来，一直专注含氟的医药、农药、电子材料中间体的生产与研发。2019 年完成重大资产重组，主营业务新增氟化氢、氢氟酸、硫酸及萤石矿的开采、选矿及销售等相关领域业务。销售区域分国内和国外两部分，外销业务涉及销售佣金、报关代理费、展览费等销售费用。
吉泰股份	吉泰股份主要从事氟精细化学品的研发、生产和销售，主要涉及液晶化学品、医药化学品、农药化学品等细分行业市场。采用直接销售模式，销售费用主要为运输费和职工薪酬。
联盛化学	联盛化学立足于化学制品、农药、医药中间体的研发、制造，以国际市场为主导，注重客户和市场导向，制定了一套符合自己发展特色的、高效的经营模式；销售区域以外销为主，国外业务占 70%左右，以欧洲和亚洲市场为主，涉及报关费、出口保险费、销售佣金等销售费用。
合佳医药	合佳医药主营业务为头孢类原料药和医药中间体的研发、生产和销售，客户主要是国内外下游原料药生产厂商及医药制剂生产厂商，客户比较多样；销售区域：国内销售约 70%、国外销售约 30%，涉及中介服务费、进出口费用等销售费用。
永太科技	永太科技主要经营医药、农药、电子化学品业务，主要为国际巨头相关企业提供定制生产、研发和技术服务。永太科技主要采取直销方式，由销售部负责国内外销售业务，在长期的经营过程中已经建立起较为广泛的客户

可比公司名称	业务模式情况
	群，销售费用涉及佣金、市场开发费等。
新化股份	新化股份主要从事脂肪胺、有机溶剂、香料香精、双氧水及其他精细化工产品的生产经营，设有市场营销部和国际贸易部，客户分布较为分散，运输费用较高，同时涉及咨询服务费、销售佣金等销售费用。
利安隆	利安隆主营业务为高分子材料抗老化助剂的研发、生产和销售，通过设立于香港、美国、德国、日本的子孙公司，和设立在广州的华南办事处、苏州的华东办事处，和全球多个地区的分销商一起构成覆盖全球的营销网络，在全球统一采用“直销+经销”的销售模式，物流费用和职工薪酬较高，同时涉及市场开发费、认证费等销售费用。

公司与同行业可比公司业务模式有所区别，导致销售费用构成存在差异，同行业可比公司涉及出口相关费用支出较多。”

二、核查情况

（一）主要核查过程

保荐机构、申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、获取发行人运输台账，检查运杂费的主要构成，分析 2019 年发行人运杂费增长的原因；

2、核查发行人三氯化铝水溶液主要客户的经营范围及合同条款，判断运费承担方式变化及销售价格的真实性和合理性；

3、获取发行人 2019 年度三氯化铝水溶液主要运输合同及结算单据，核查三氯化铝水溶液的运输数量、单位运费与发行人实际经营情况是否相符；

4、对发行人产品运费波动进行分析，结合销售的产品结构及价格的变动情况，分析产品运费与主营业务收入的匹配性；

5、向发行人主要运输单位发函确认运输数量、运输金额，以验证账面记录的准确性；

6、对发行人的财务负责人进行访谈，了解报告期内运杂费的具体核算情况及计入销售费用的原因及合理性；

7、查阅企业会计准则关于运输费用的相关处理规定，评价发行人运杂费计

入销售费用是否符合企业会计准则的规定；

8、查询同行业可比公司的公开披露信息，了解其运输费用的核算情况，与发行人进行比较；

9、获取报告期内同行业可比公司财务报告等资料，了解同行业可比公司业务模式，结合与发行人业务模式的差异性，分析发行人销售费用率低于同行业可比公司的原因及合理性；

10、结合关联方资金流水核查，判断发行人是否存在关联方代垫成本费用的情形。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、结合销售的产品结构及价格变动的影响，产品运费与主营业务收入相匹配；结合运费承担方式及三氯化铝水溶液销售价格变动的影响，发行人三氯化铝水溶液运费与其收入相匹配，2019 年度三氯化铝水溶液运输数量、单位运费与发行人实际经营情况相符。

2、2017 年度至 2020 年 1-6 月，发行人将运杂费计入销售费用符合《企业会计准则应用指南——会计科目和主要账务处理》的规定，考虑到 2020 年 1-6 月会计科目与 2017 年至 2019 年的可比性及同行业的情况，发行人将运杂费计入销售费用具有合理性。

3、发行人销售费用低于同行业可比公司的水平，符合发行人实际的经营情况。

（此页无正文，为《关于浙江本立科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核中心意见落实函的回复》之签章页）

法定代表人（签字）：

吴政杰

吴政杰

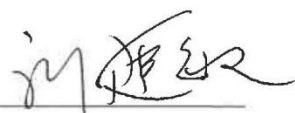
浙江本立科技股份有限公司（盖章）

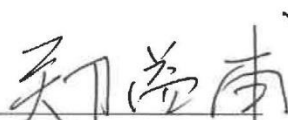


2020年12月16日

（此页无正文，为长城证券股份有限公司《关于浙江本立科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核中心意见落实函的回复》之签章页）

保荐代表人：


刘逢敏

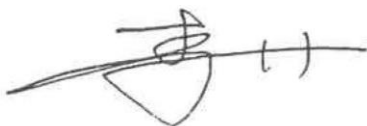

郑益甫



保荐机构总裁声明

本人已认真阅读浙江本立科技股份有限公司本次审核中心意见落实函回复报告的全部内容，了解回复报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。

保荐机构总裁：



李翔

