



关于九江善水科技股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的
第三轮审核问询函的回复

保荐机构（主承销商）



中原证券股份有限公司
CENTRAL CHINA SECURITIES HOLDINGS CO.,LTD.

（郑州市郑东新区商务外环路 10 号）

深圳证券交易所：

贵所于 2020 年 10 月 23 日出具的《关于九江善水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第三轮审核问询函》（审核函（2020）010623 号）（以下简称“问询函”）已收悉。九江善水科技股份有限公司（以下简称“善水科技”、“公司”、“发行人”）与保荐机构中原证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）、发行人律师江西华邦律师事务所（以下简称“发行人律师”）和申报会计师中天运会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”、“会计师”、“中天运所”）等相关各方对问询函所列问题进行了逐项核查落实，并根据要求对《九江善水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》（以下简称“招股说明书”）进行了修改和补充披露，现对相关问题回复如下（以下简称“本问询函回复”），请予审核。

除另有说明外，本回复中的简称或名词的释义与《九江善水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”）中的含义相同。

审核问询函所列问题	黑体
对审核问询函所列问题的回复	宋体（不加粗）
对招股说明书的修改、补充	楷体（加粗）

目 录

问题 1：关于股份支付.....	3
问题 2：关于染料行业基本情况.....	8
问题 3：关于收购众力化工与长兴化工事项.....	22
问题 4：关于毛利率.....	29
问题 5：关于票据往来.....	40
问题 6：关于募投项目.....	40
问题 7：关于主要供应商.....	52
问题 8：关于回复质量.....	68

问题 1：关于股份支付

第二轮问询回复显示：

（1）阮环宇于报告期内担任公司副董事长，积极参与公司治理和履行董事职责。

（2）选举阮环宇为善水科技副董事长，不具有向其发行股份换取向发行人提供服务的意图。

请发行人：

（1）补充说明上述表述是否存在冲突。

（2）结合上述表述补充说明，阮环宇相关增资未确认股份支付是否符合《企业会计准则第 11 号—股份支付》的规定。

（3）测算如将该增资认定为股份支付，对发行人期初未分配利润及报告期主要财务数据的影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】：

一、补充说明上述表述是否存在冲突。

经审慎考虑并参考同类可比案例，发行人认为上述表述存在冲突，从审慎性角度出发，对阮环宇相关增资行为已补充确认股份支付。

二、结合上述表述补充说明，阮环宇相关增资未确认股份支付是否符合《企业会计准则第 11 号—股份支付》的规定。

发行人已参照同类可比案例对阮环宇相关增资行为补充确认股份支付，并在“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“四、报告期主要会计政策和会计估计”之“（二十七）重要会计政策和会计估计变更及会计差错更正”之“3、会计差错更正及具体情况”中补充披露如下：

1、“（1）会计差错调整的原因和金额

上海派能能源科技股份有限公司（以下简称“派能科技”）首次公开发行股票申请文件显示：深圳市新维投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“新维投资”）

系发行人派能科技股东，新维投资的部分合伙人根据控股股东委派担任公司董事、监事，未与公司签署劳动合同、未从公司领薪，派能科技对上述担任董事、监事的新维投资的部分合伙人持有的公司股份确认股份支付。

阮环宇虽未与发行人签署劳动合同、未从发行人处领薪，但担任发行人副董事长期间参与公司治理和履行董事职责。相关情况与上述可比案例相似，因此对阮环宇持有的发行人股份补充确认股份支付。阮环宇该次认购股份数量为471.00万股，认购价格为1.00元/股，授予日公允价值参照同次增资时员工持股平台计算股份支付时确定的公允价值1.16元/股，补充确认股份支付金额=471.00万股×(1.16元/股-1元/股)=75.36万元。

(2) 本次调整所履行的相关程序

本次调整所涉及的前期会计差错更正事项已经履行了必要的发行人内部审议程序，获得了相应批准，具体如下：

召开时间	会议名称	审议议案	审议结果
2020年12月14日	审计委员会2020年第四次会议	《关于公司前期会计差错更正及追溯调整的议案》	表决通过
2020年12月18日	第二届董事会第七次会议	《关于公司前期会计差错更正及追溯调整的议案》	表决通过
2020年12月18日	第二届监事会第五次会议	《关于公司前期会计差错更正及追溯调整的议案》	表决通过

(3) 本次调整确认股份支付对报告期业绩影响情况

本次股份支付金额的调整确认对发行人报告期内的财务报表影响如下：

资产负债表方面，上述股份支付金额的确认对公司报告期各期末的资产总额、负债总额、净资产均不产生影响，仅权益类科目内部有所调整。

利润表方面，上述股份支付金额的确认不影响公司报告期各期数据，但导致2017年度的净利润有所下降，具体如下：

单位：万元

项目	2017年度			
	调整前	调整后	变动金额	变动比例
管理费用	2,317.78	2,393.14	75.36	3.25%
营业利润	7,696.63	7,621.27	-75.36	-0.98%
利润总额	8,140.54	8,065.18	-75.36	-0.93%

项目	2017 年度			
	调整前	调整后	变动金额	变动比例
净利润	6,799.25	6,723.89	-75.36	-1.11%
归属于母公司股东的净利润	6,910.63	6,835.27	-75.36	-1.09%

发行人 2017 年度净利润减少 75.36 万元，占调整前净利润的比例为 1.11%，对发行人 2017 年度的业绩影响较小。

上述股份支付金额计入 2017 年度的非经常性损益，对发行人 2017 年度的扣除非经常性损益后的净利润不产生影响。

（4）本次调整不会产生其他影响发行上市条件或审核标准的问题

上述股份支付金额确认后，不会对发行人报告期内当年（期）净利润产生影响，发行人仍符合首次公开发行股票并在创业板上市的发行条件。

上述股份支付金额确认事项属于特殊会计判断事项，发行人不存在故意遗漏或虚构交易、事项或者其他重要信息，滥用会计政策或者会计估计，操作、伪造或篡改编制财务报表所依据的会计师记录等情形，符合《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和会计差错更正》的规定；发行人不存在会计基础薄弱和内控缺失等问题，相关调整事项已恰当披露，上述更正事项不会对发行人内部控制的有效性构成重大不利影响，符合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》第 28 问的相关要求。”

阮环宇相关增资补充确认股份支付后，已符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》的规定。

三、测算如将该增资认定为股份支付，对发行人期初未分配利润及报告期主要财务数据的影响。

2017 年 4 月股份支付原计算过程：公司高管、中层管理人员、核心技术人员和普通员工通过员工持股平台以每股 1.00 元价格购买发行人新增股份 710.76 万股，所授予的股份全部行权，认购价格为 1.00 元/股，授予日公允价值参照 2016 年度增资后股份数量计算的 8.5 倍市盈率确定为 1.16 元/股，股份支付金额=行权股份数量×（每股公允价格—每股行权价格）=710.76 万股×（1.16 元/股—1 元/股）=113.72 万元。

如将阮环宇增资认定为股份支付，则：阮环宇增资股份支付金额=阮环宇增

资股数×(每股公允价格－每股行权价格)=471.00 万股×(1.16 元/股－1 元/股)
=75.36 万元。

如将阮环宇增资认定为股份支付对主要财务数据的影响：(1) 资产负债表影响：2017 年、2018 年、2019 年、2020 年及 **2021 年 1-6 月** 各期末资本公积增加 75.36 万元、留存收益减少 75.36 万元，各期归属于母公司股东权益合计金额不变。(2) 利润表影响：2017 年度管理费用增加 75.36 万元、净利润减少 75.36 万元、归属于母公司股东的净利润减少 75.36 万元，净利润变动占当期归属于母公司股东的净利润比例为 1.09%。2018 年度、2019 年度、2020 年度及 **2021 年 1-6 月** 利润表不变。综上，如将阮环宇增资认定为股份支付，对发行人主要财务数据影响较小。

四、保荐人、申报会计师核查并发表明确意见

(一) 核查过程及核查方式

针对上述事项，保荐机构和申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、与发行人的发起人股东、阮环宇进行访谈。

2、查阅《企业会计准则第 11 号——股份支付》、《企业会计准则讲解(2010)》和《首发业务若干问题解答(2020 年 6 月修订)》等相关规定，搜寻并研究了《关于上海派能能源科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市的发行注册环节反馈意见落实函的回复》及《关于上海派能能源科技股份有限公司发行注册环节反馈意见落实函中有关财务事项的说明》，对照此次增资情况判断阮环宇相关增资未确认股份支付是否符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》及相关规定。

3、测算了如将阮环宇增资认定为股份支付，对发行人期初未分配利润及报告期主要财务数据的影响。

4、查阅了发行人审计委员会 2020 年第四次会议、第二届董事会第七次会议、第二届监事会第五次会议的相关文件。

(二) 核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、阮环宇虽未与发行人签署劳动合同、未从发行人处领薪，但担任发行人副董事长期间参与公司治理和履行董事职责。相关情况与可比案例相似，因此对阮环宇持有的发行人股份补充确认股份支付。

2、该股份支付调整确认事项已履行了必要的发行人内部审议程序，获得了相应批准；对发行人 2017 年度经营业绩影响较小，对发行人报告期内业绩不产生影响，该调整符合企业会计准则及创业板上市审核问答等相关规定的要求，不会产生其他影响发行上市条件或审核标准的问题。阮环宇相关增资补充确认股份支付后，符合《企业会计准则第 11 号—股份支付》及相关规定。

3、如将阮环宇增资认定为股份支付，对发行人主要财务数据影响较小。

问题 2：关于染料行业基本情况

第二轮问询回复显示，发行人主要产品 6-硝体、氧体、5-硝体主要用于生产酸性黑、酸性蓝等酸性染料，酸性染料属于染料行业的细分领域，主要用于羊毛、蚕丝和锦纶织物的染色。同时，发行人产品 2-氯吡啶可以用于农药、医药和日化领域。

请发行人补充披露：

（1）染料行业的基本情况，包括行业主要细分领域的基本情况、主要行业数据及占比、各细分染料行业在产品功能与效用方面是否存在可替代性、酸性染料在染料行业的整体地位、行业未来发展趋势等。

（2）5-硝体的行业基本情况与主要行业数据，如有可比公司，请补充披露。

（3）酸性黑、酸性紫、酸性蓝、中性桃红等产品对 6-硝体、氧体、5-硝体的耗用量，在下游产品中单位成本的占比情况，下游客户及市场前景。

（4）氯代吡啶系列产品的行业基本情况、产销数据，2-氯吡啶产品国内供需数据（农药、医药和日化领域）、市场容量、竞争格局与前景，发行人现阶段氯代吡啶系列产品的竞争力水平。

（5）发行人主要数据的来源及权威性，是否付费，如付费，请进一步披露付费金额。

请保荐人发表明确意见。

【回复】：

一、染料行业的基本情况，包括行业主要细分领域的基本情况、主要行业数据及占比、各细分染料行业在产品功能与效用方面是否存在可替代性、酸性染料在染料行业的整体地位、行业未来发展趋势等。

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“二、发行人所处行业基本情况”之“（三）行业的特点和发展趋势”之“2、公司主要产品细分市场发展概况——染料中间体行业”补充披露如下：

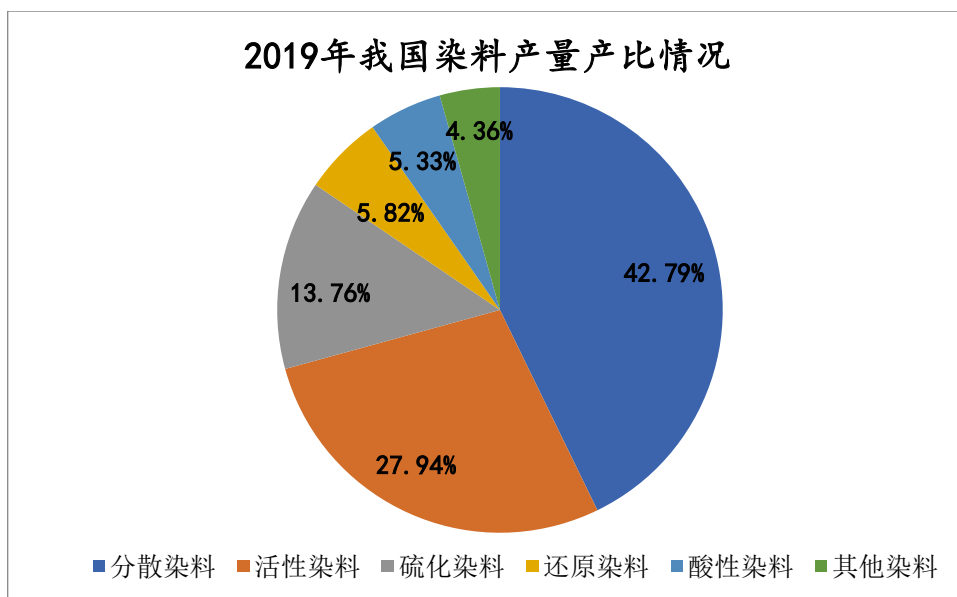
“（1）我国染料行业发展概况

染料是指能使纤维织物或其他物质染成鲜艳而坚固的颜色的物质。按照性质及应用方法，可将染料分为分散染料、活性染料、酸性染料、直接染料、还原染料、硫化染料等若干类别。

序号	染料分类	用途
1	分散染料	主要用于合成纤维（涤纶、锦纶、醋酯纤维等）的染色
2	活性染料	主要用于棉纤维及其纺织品的染色
3	酸性染料	主要用于毛、蚕丝、锦纶的染色
4	直接染料	主要用于针织、丝绸、棉纺、皮革、毛麻的染色
5	还原染料	主要用于棉、涤棉混纺织物染色
6	硫化染料	主要用于棉纤维染色

分散染料是目前唯一能在涤纶上染色和印花的染料，而全球涤纶产量占合成纤维总量的 60%以上，因此分散染料在全球范围内用量位居第一。活性染料凭借在染色中与纤维基质反应结合的特性，适合纤维素纤维染色，因此活性染料主要用于棉纤维染色，其需求量也较大。酸性染料含有磺酸基、羟基等基团，能与羊毛、蚕丝等蛋白质纤维和聚酰胺纤维（锦纶）上的氨基或酰胺基相结合，相比其他染料，酸性染料在羊毛、蚕丝、锦纶等材料染色和印花中，色泽更加鲜艳，染色更加牢固。

分散染料染色工艺中温度一般为 125~130℃，属于高温染色，因此不适合毛、丝的染色，用于锦纶染色的也较少，因为高温会影响锦纶的弹性；活性染料与毛、丝、锦纶的结合度不好，染色过程中废水较多，只有少量高档活性染料用于羊毛染色，成本较高。此外，酸性染料价格上也更具优势，目前市场上分散黑 **3.30** 万元/吨，活性黑 2.50 万元/吨，酸性黑只有 **2.15** 万元/吨。因此，酸性染料在羊毛、蚕丝、锦纶等材料染色和印花较其他类型染料拥有不可替代的优势。



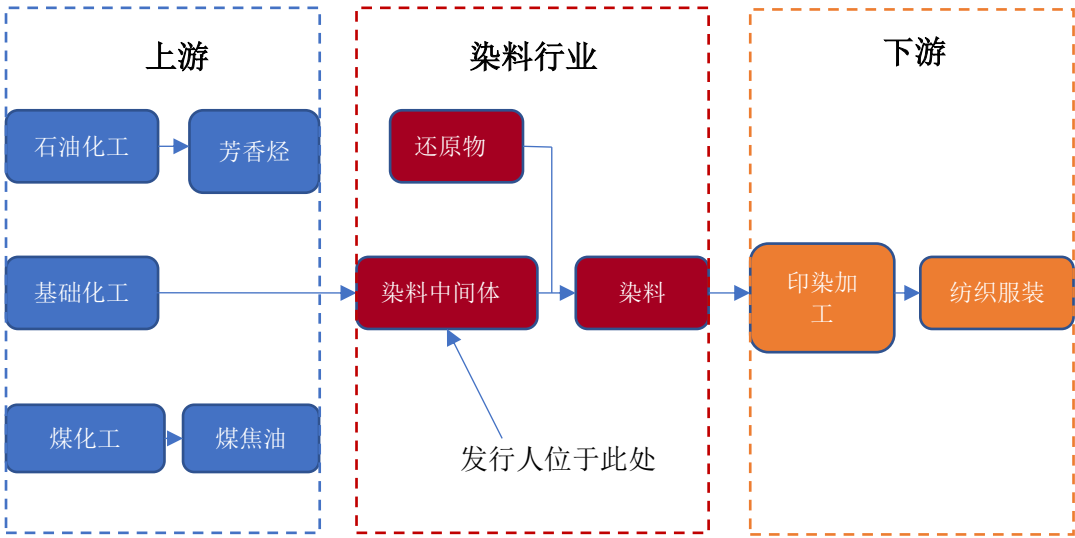
数据来源：智研咨询

公司 6-硝体等染料中间体产品主要应用于制取酸性染料。酸性染料的使用将受益于锦纶需求的进一步提高。近年来，随着居民可支配收入的稳步提高，年度人均衣着消费支出持续提升，逐渐加强的消费升级趋势将会助力高档服饰消费扩张。棉、毛、丝等高档面料受制于产量的提高，锦纶作为合成纤维产量提升空间大，而且性能优异优势明显，被广泛应用于高档服饰材料当中，锦纶纺织品需求将受到消费升级进一步推动。锦纶在化纤中占比不断提升，2008 年至 2017 年，我国锦纶纤维在化学纤维总量中的占比从 4.23%增至 6.90%，而涤纶、腈纶、丙纶、维纶的占比均在下降（数据来源：智研咨询）。过去涤纶因价格低廉赢得生产厂家青睐，但随着人们生活水平的提高，人们对于衣物性能的要求提高，锦纶得以抢占部分涤纶市场。

除纺织领域外，酸性染料还可应用于皮革、墨水、造纸、木材、日化及食用色素等领域。2018 年我国酸性染料行业市场规模 29.98 亿元，据预测，2025 年我国酸性染料行业市场规模将达到 49.32 亿元（数据来源：智研咨询）。

染料制造业的上游行业为石油化工、煤化工以及基础化工等行业，其中石油化工提供苯、芳烃衍生物等原料，煤化工提供了重要原料煤焦油，基础化工提供了纯碱、硝酸等无机原料。石油化工、煤化工以及基础化工是国民经济重要的支柱产业和基础产业，在国民经济中占有十分重要的地位，目前我国已成为上述行业生产和消费大国。染料行业的下游行业主要为纺织行业中的印染子行业。我国

的纺织行业是国民经济的传统支柱产业和重要的民生产业，也是国际竞争优势明显的产业。染料行业产业链如下图所示：



”

二、5-硝体的行业基本情况与主要行业数据，如有可比公司，请补充披露。

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“二、发行人所处行业基本情况”之“（三）行业的特点和发展趋势”之“2、公司主要产品细分市场发展概况——染料中间体行业”之“（8）发行人主要产品 5-硝体的市场竞争格局和市场化程度分析”中补充披露如下：

“5-硝体主要用于合成染料，还可应用于医药、农药等领域，用途较广，是一种很有发展前途的中间体。发行人客户采购公司 5-硝体主要用于合成染料，根据发行人的经验及调研，国内 5-硝体市场需求约 1,199.8 吨。5-硝体传统工艺落后、流程长、收率低、三废量大，难以治理，安全和污染问题严重，因而许多生产厂家纷纷停产。公司采用邻氨基苯酚两步合成方法，和传统合成工艺相比具有效率高、成本低、清洁环保的优势，具体如下：

合成工艺	工艺名称	具体内容	优劣分析
传统合成工艺	邻羟基乙酰苯胺法	邻羟基乙酰苯胺缩合脱水，然后进行硝化，碱性条件下进行水解	综合收率低仅为 28%，邻羟基乙酰苯胺原料成本高
	对硝基苯胺与亚硫酸氢钠法	对硝基苯胺重氮后合成对硝基三氮苯，然后进行酸性水解	综合收率 30%左右，成本高，废水量大，而且对硝基三氮苯为剧毒、易燃、易爆物质
	邻硝基苯酚法	邻硝基苯酚加氢还原为邻氨基苯酚，用光气	光气危险性高，光气保护收率低于 80%，氨水水解安全及环保风险大，并增加废

合成工艺	工艺名称	具体内容	优劣分析
		保护氨基后, 再进行硝化, 然后在氨水中高温高压进行水解所得	水中氨氮, 收率为 65%, 综合收率仅为 40%, 废水量大, 成本高
公司合成工艺	邻氨基苯酚两步合成方法	邻氨基苯酚与尿素进行环合保护氨基, 然后在溶剂条件下进行均相硝化, 催化剂条件下水相高温高压水解	尿素环合安全操作性高, 收率高, 降低污水中氨氮指标; 溶剂中进行硝化提高反应率, 综合收率 90%以上, 同比操作性强, 成本低, 废水量少, COD 低

”

5-硝体市场规模较小, 无可比公司。

三、酸性黑、酸性紫、酸性蓝、中性桃红等产品对 6-硝体、氧体、5-硝体的耗用量, 在下游产品中单位成本的占比情况, 下游客户及市场前景。

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“二、发行人所处行业基本情况”之“（三）行业的特点和发展趋势”之“2、公司主要产品细分市场发展概况——染料中间体行业”之“（4）发行人主要产品的市场供求分析”中补充披露如下：

“未来纺织服装的需求空间将会持续支撑染料行业需求面。公司核心产品染料中间体 6-硝体、氧体、5-硝体主要用于生产酸性黑、酸性蓝等酸性染料。酸性染料是指在染料分子中含有酸性基团, 又称阴离子染料, 能与蛋白质纤维分子中的氨基以离子键相结合, 在酸性、弱酸或中性条件下适用, 酸性染料多适用于蛋白质纤维与尼龙纤维及真丝等高端织物的染色。我国酸性染料市场需求呈稳步增长趋势, 2018 年我国酸性染料市场需求 4.75 万吨, 2025 年将增长至 6.38 万吨（数据来源：智研咨询）。根据发行人及公司客户提供的数据, 我国酸性黑市场规模占酸性染料的 75%, 预测我国酸性黑染料 2018 年和 2025 年市场需求分别为 3.56 万吨、4.79 万吨; 以每吨酸性黑染料需要 6-硝体 350 公斤计算, 我国 6-硝体 2018 年和 2025 年市场需求分别为 1.25 万吨、1.68 万吨。酸性黑全球市场年需求约 10 万吨, 需要耗用 6-硝体 3.5 万吨（数据来源：《中国石油和化工》2019 年 5 月）, 2019 年公司 6-硝体产量 10,607.05 吨, 市占率 30.31%。假设海外 6-硝体市场需求不变, 估算 2025 年全球 6-硝体市场需求将增长至 3.93 万吨。

.....

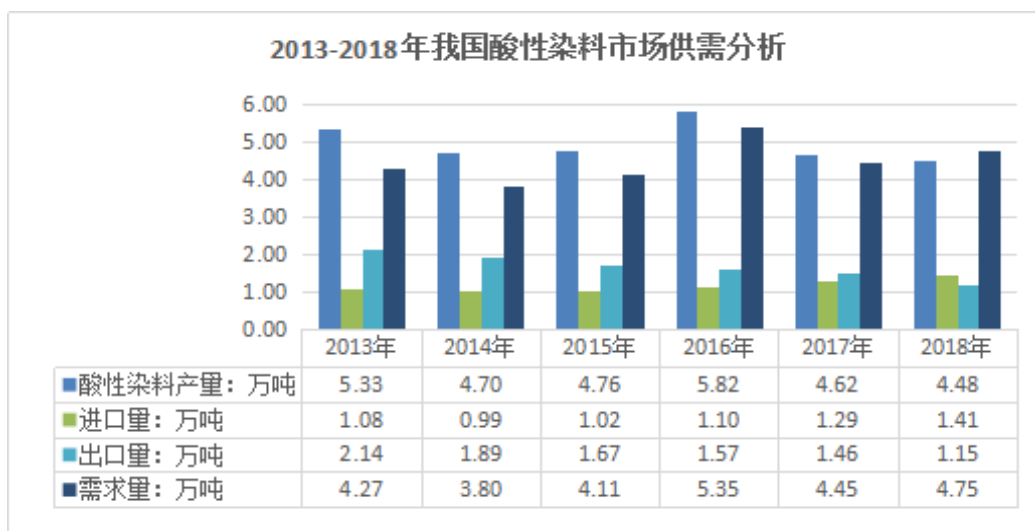
发行人高级管理人员及核心技术人员多人曾在下游染料公司任职, 根据其相

关生产经验及对下游客户的调研，公司 6-硝体主要用于生产酸性黑，氧体主要用于生产酸性染料蓝 193、酸性染料紫 90，5-硝体主要用于生产酸性染料蓝 317、酸性染料蓝 284、中性桃红。公司产品在下游产品单位成本占比在 33%至 63%之间，6-硝体需求量约 35,000 吨，氧体国内需求量约 3,300 吨，5-硝体需求量约 1,199.8 吨，具体情况如下：

公司产品名称	下游产品	下游产品市场需求（吨）	公司产品耗用量（KG/吨）	公司产品在下游产品单位成本占比	公司产品市场需求（吨）	公司产品 2020 年产量（吨）	公司产品 2020 年销量（吨）
6-硝体	酸性黑	100,000	350	45%	35,000	10,122.37	10,135.89
氧体	酸性染料蓝 193	12,000	250	62%	3,000	-	-
	酸性染料紫 90	1,000	300	46%	300	-	-
	小计	13,000	-	-	3,300	881.01	920.55
5-硝体	酸性染料蓝 317	2,000	311	63%	622	-	-
	酸性染料蓝 284	1,800	185	45%	333	-	-
	中性桃红	1,800	136	33%	244.8	-	-
	小计	5,600	-	-	1,199.8	550.23	407.22

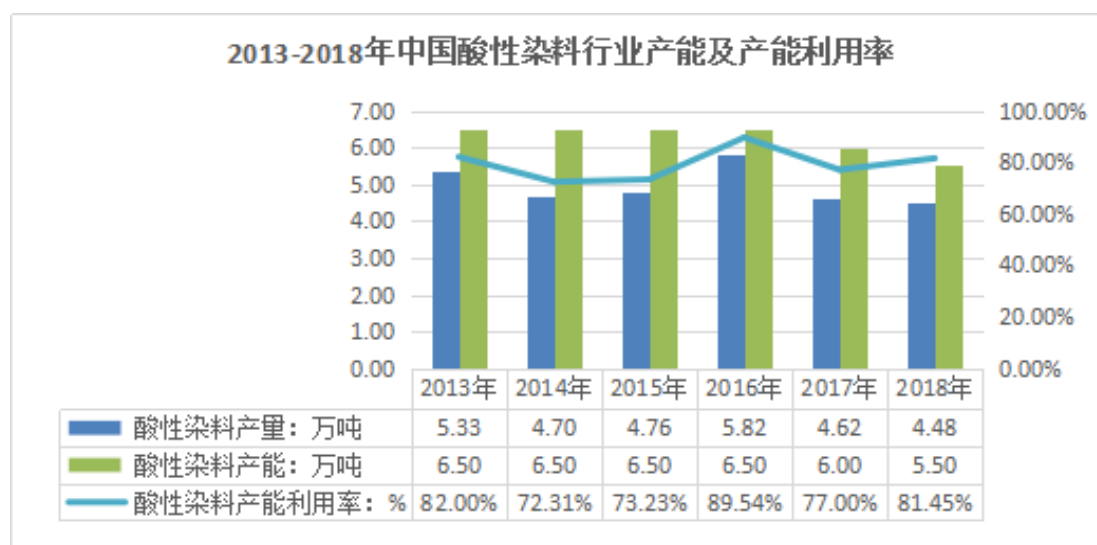
上表中，“公司产品在下游产品单位成本占比”、氧体和 5-硝体市场容量等数据一方面来源于发行人高级管理人员及核心技术人员，该等人员曾在下游染料公司任职，对染料的生产工艺、原料配比具有丰富的生产实践经验；同时恒升化工有限公司等主要生产型客户亦提供了相关数据资料，该等客户系国内主要酸性染料生产厂家，出具的数据具有权威性。公司提供数据与外部证据能够相互印证支持，因此上表列示数据真实可靠。

我国是酸性染料产销大国，2018 年我国酸性染料产量 4.48 万吨，进口 1.41 万吨，出口 1.15 万吨，消费量 4.75 万吨。



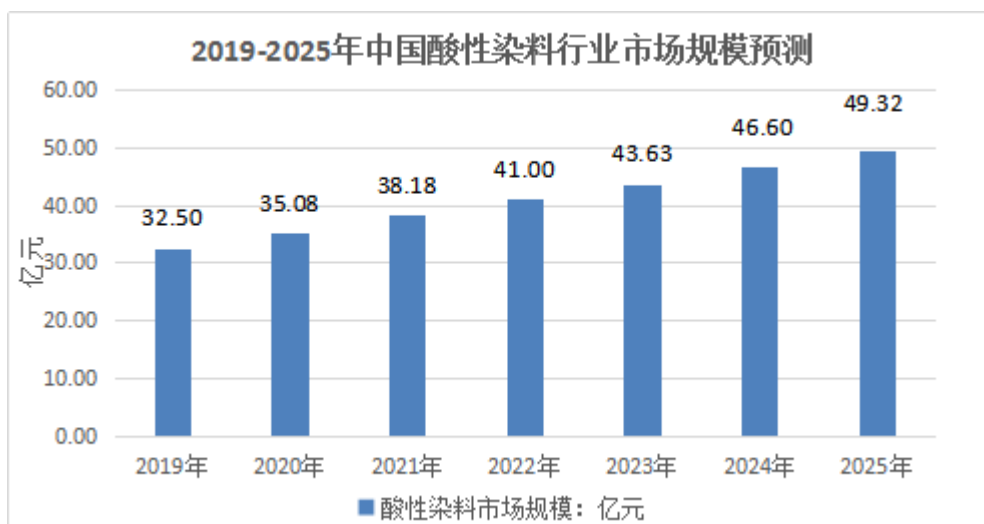
数据来源：智研咨询

2018 年我国酸性染料行业产能约 5.5 万吨，行业产量 4.48 万吨，国内酸性染料行业产能利用率约 81.45%，如下图所示：



数据来源：智研咨询

2018 年我国酸性染料行业市场规模 29.98 亿元，同比 2017 年的 24.85 亿元增长了 20.64%，国内酸性染料平均价格整体呈现上涨态势，从 2013 年的 4.55 万元/吨增长到 2018 年的 6.32 万元/吨。据预测，2025 年我国酸性染料行业市场规模将达到 49.32 亿元。



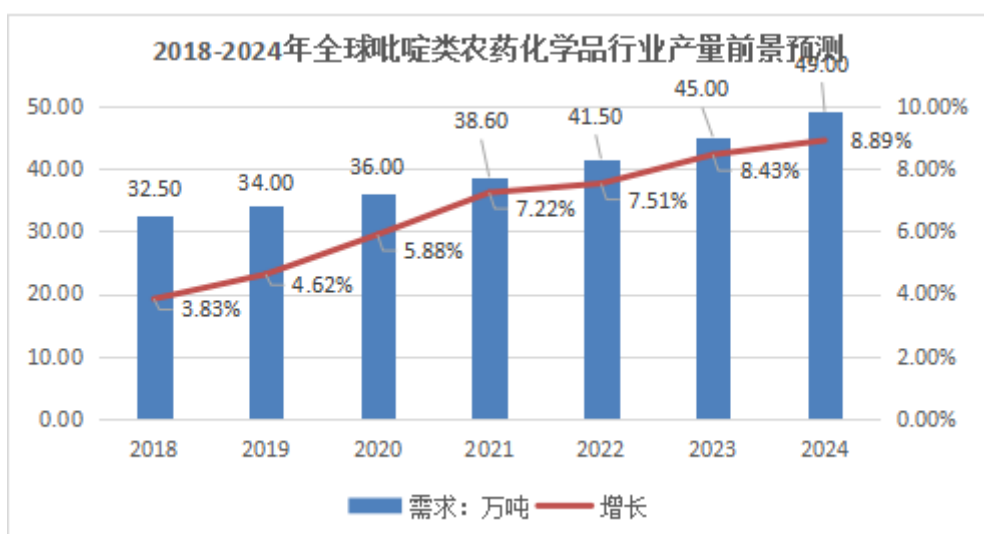
数据来源：智研咨询

”

四、氯代吡啶系列产品的行业基本情况、产销数据，2-氯吡啶产品国内供需数据（农药、医药和日化领域）、市场容量、竞争格局与前景，发行人现阶段氯代吡啶系列产品的竞争力水平。

1、氯代吡啶系列产品基本情况

吡啶类农药作为全球第四代新型农药，不仅高效、低毒、持效期长，而且对人及生物有良好的环境相容性，符合农药的发展要求和趋势。含吡啶环的化合物已成为农药创制的主要方向之一，在国内市场上据初步统计，含吡啶基的农药品种有 50 多种。中金企信国际咨询数据显示，2017 年全球吡啶类农药化学品市场需求规模约为 31.3 万吨，较上年增长 2.29%。预计 2024 年该市场需求规模达到 49 万吨。



数据来源：中金企信国际咨询

吡啶类特种精细化学品种类繁多，其中氯代吡啶类为发展潜力很大的高附加值产品，氯代吡啶类产品主要应用在农药、医药、及日化等领域。

氯代吡啶系列	应用产品	市场需求
2-氯吡啶	农药领域敌草快（除草剂）、氯吡脲（膨大剂）； 医药领域非尼拉敏（镇静类抗组胺药）等； 日化领域吡啶硫酮锌（去屑、杀菌等）等	2019 年全球需求 31.5 万吨
2,3-二氯吡啶	氯虫苯甲酰胺（杀虫剂）等	2018 年全球氯虫苯甲酰胺市场价值 15.90 亿美元，2021 年氯虫苯甲酰胺中国专利到期，届时将会释放大量的市场空间
2,3,5-三氯吡啶	炔草酯（除草剂）	炔草酯是全球第四大除草剂；据发行人调研，炔草酯国内年需求 8,000 吨左右
2,3,5,6-四氯吡啶	高效低毒农药毒死蜱（杀虫剂）、四氯草定（氮肥稳定剂）和乙氯草定（除草剂）	毒死蜱是全球第四大农药品种，年需求量高达 8 万吨
五氯吡啶	氟草烟（除草剂）	据发行人调研，氟草烟国内年需求 7,000 吨左右
2-氯-5-氯甲基吡啶	吡虫啉和烯啶虫胺（杀虫剂）	吡虫啉是全球第三大杀虫剂产品，2016 年全球销售额 9.56 亿美金

目前国内氯代吡啶系列产品具有较大规模的生产厂商主要有两家：山东绿霸化工股份有限公司吡啶产能约 18,000 吨/年，并有 43,000 吨/年氯代吡啶项目在建；南京红太阳股份有限公司有 2-氯吡啶产能约 6,000 吨/年，并有 20,000 吨/年四氯吡啶、4,000 吨/年 2-氯吡啶、5,000 吨/年 2,3-二氯吡啶在建产能。2019 年氯代吡啶产品中仅 2-氯吡啶全球需求就高达 31.5 万吨。目前国内主要生产厂家氯代吡啶产品现有及在建产能 78,000 吨。发行人氯代吡啶系列产品市场需求广阔。

2、2-氯吡啶基本情况

2-氯吡啶可应用于农药、医药及日化领域。农药领域 2-氯吡啶主要用于生产农药敌草快、氯吡脲等，敌草快是全球仅次于草甘膦和百草枯的第三大灭生性除草剂，随着高毒农药百草枯水剂被禁用，草甘膦屡陷致癌风波，敌草快的市场用量将进一步扩大。在医药工业中，2-氯吡啶中可用于生产非尼拉敏（用于治疗各种过敏性疾病和普通感冒）、双异丙吡胺（抗心律失常药）、林他林（中枢神经

兴奋药)等。在日化工业中,2-氯吡啶用于生产吡啶硫酮锌,具有止痒、去头皮屑、减少脱发和保护头发色泽等功效。

近年来 2-氯吡啶新的用途层出不穷,而且由其合成的药品医药疗效好,副作用低,合成的农药具有高效、低毒、低残留和高选择性的特点,符合世界农药发展趋势,成为农药和医药的研究热点,需求增加非常迅速。

2015-2019 年全球 2-氯吡啶行业需求量

时间	需求量(万吨)
2019 年	31.5
2018 年	27.5
2017 年	24.0
2016 年	22.0
2015 年	20.8

数据来源:博研咨询

随着 2-氯吡啶的应用领域不断扩大,需求增长很快,已引起广泛关注。由于我国生产 2-氯吡啶企业较少,其数量和质量尚不能满足国内医药、农药、日化等行业的发展和出口的需要。

2015-2019 年我国 2-氯吡啶行业产量

时间	产量(万吨)
2019 年	6.02
2018 年	5.57
2017 年	5.01
2016 年	4.29
2015 年	3.72

数据来源:国家统计局 博研咨询整理

3、发行人现阶段氯代吡啶产品的竞争力水平

(1)连续化生产工艺。氯代吡啶系列产品现有生产工艺基本为间歇性生产,未实行连续化生产,生产成本高,环境污染问题较严重;公司采用氯代吡啶连续化生产工艺,使用上一环节的副产品作为下一环节的原料,如此循环嵌套,可以极大提高原材料使用效率,大幅降低产品成本。同时,原料的利用效率提高也就意味着三废排放减少,可以实现绿色环保生产。

(2) 自动化管道反应。《危险化学品生产企业安全生产许可证实施办法》要求危险化工工艺、重点监管危险化学品的装置装设自动化控制系统。公司氯代吡啶项目实现了自动化管道反应，大幅减少装置区等高风险区域的操作人员数量，提高了生产装置的安全水平和人均产出，自动化反应还可以提高产出效率增加产量，减少固定资产投资规模。

(3) 自主开发定制氯化反应器。氯化反应器是生产氯代吡啶工艺流程中的核心反应装置，公司以实现大工业生产为出发点，自主开发设计氯化反应器，氯化反应效率大幅提升 36 倍。

公司通过技术研发、工艺创新，提高产品的生产效率、提升了生产的环保安全水平。随着生产工艺的不断改进完善及产能规模的提升，公司 2-氯吡啶等氯代吡啶系列产品的竞争力将不断提高。

五、发行人主要数据的来源及权威性，是否付费，如付费，请进一步披露付费金额。

发行人行业数据不存在付费的情况，主要数据来源及权威性情况如下：

序号	主要数据	来源	权威性情况
1	2017 年我国染料产量占比情况	智研咨询	北京智研科信咨询有限公司成立于 2008 年，是一家专业从事产业研究和 2 市场调研的咨询机构，经过十余年的发展，智研咨询已经成长为中国领先的信息情报服务商和权威的产业研究机构，已形成了完整的数据采集、研究、加工、编辑、咨询服务体系，涉及行业涵盖机械、汽车、纺织、化工、轻工、冶金、建筑、建材、电力、医药等几十个行业。其数据来源主要为行业深度访谈、权威机构第三方数据渠道获取、公开资料监测整理、政府数据与信息、企业年报季报等。其数据具有权威性。
2	2008 年至 2017 年，我国锦纶纤维在化学纤维总量中的占比从 4.23%增至 6.90%，而涤纶、腈纶、丙纶、维纶的占比均在下降	智研咨询	同上文介绍。
3	2018 年我国酸性染料行业市场规模 29.98 亿元，据预测，2025 年我国酸性染料行业市场规模将达到 49.32 亿元	智研咨询	同上文介绍。

序号	主要数据	来源	权威性情况
4	酸性黑全球市场年需求约 10 万吨，需要耗用 6-硝体 3.5 万吨	《中国石油和化工》	《中国石油和化工》杂志创刊于 1994 年，由国家石油与化学工业管理局主管、中国石油和化学工业协会主办的国家级化工类科技期刊。本刊主要是登载石油、石化和化工行业及相关行业的改革、政策、管理、发展、市场信息及热点问题、环球行业动态等重要文章为宗旨，突出权威性、前瞻性、指导性和综合性。其数据具有权威性。
5	2017 年全球吡啶类农药化学品市场需求规模约为 31.3 万吨，较上年增长 2.29%。预计 2024 年该市场需求规模达到 49 万吨。	中金企信国际咨询	中金企信（北京）国际信息咨询有限公司是国家统计局涉外调查许可单位。中金企信国际咨询已成为中国国内领先的多元化信息服务提供商之一，建立起了政府部门、行业协会、调查公司三位一体的数据支持平台，保持了与各领域专家顾问和业内资深人士的良好关系，积累了大量行业研究、市场调研、项目工程咨询等工作的专业经验，形成了中金企信国际咨询独特的专业研究模型和科学分析方法。其数据具有权威性。
6	2-氯吡啶 2019 年全球需求 31.5 万吨	博研咨询	北京博研智尚信息咨询有限公司成立于 2005 年，是一家专门从事行业信息咨询、企业竞争情报服务的专业性公司。中国市场调研在线是公司旗下独立运营多年的一家专业性大型行业研究网站，是专门从事产业研究与市场调研的专业网站，也是提供国内外行业报告的最大供应商之一。中国市场调研在线数据主要来源于国家统计局、国资委、国家信息中心、国务院发展研究中心、国民经济景气监测中心、中国石化协会、中国食品协会、中国服装协会、中国电子元件协会等专业机构，其数据具有权威性。
7	2018 年全球氯虫苯甲酰胺市场价值 15.90 亿美元	农药资讯网	农药资讯网，是由江苏省农药协会精心创办的两个新媒体传播形式，旨在快速、专业、精准传递和解析国内国际农药信息，着眼数据，研判趋势。江苏省农药协会于 1985 年 6 月正式成立，是在江苏省科委、江苏省农林厅、江苏省供销社、江苏省石化厅倡导下经过充分酝酿和协商，由江苏省农药生产、加工、科研、应用和流通以及与农药生产配套的原料、中间体、包装机械等相关企事业单位，依照国家有关法律和市场化原则，自愿组成的跨系统、行业性社会组织。其数据具有权威性。

序号	主要数据	来源	权威性情况
8	毒死蜱是全球第四大农药品种，年需求量高达8万吨	中国化工报	中国化工报1985年1月创刊，是面向中国石油和化学工业、以产经类新闻和信息为主要内容的行业日报。原来是化工部主管，后划归《经济日报》社主管，由中国石油和化学工业联合会主管，主要面向政府的有关人士，化工及石油领域的高校和科研院所，企业的决策层、管理人员，科研人员、市场营销人员等。2018年03月，获得第三届全国“百强报纸”。2019年12月7日，荣获中国产经媒体“新媒体影响力指数”进步奖。其数据具有权威性。
9	吡虫啉是全球第三大杀虫剂产品，2016年全球销售额9.56亿美金	中国农药工业协会	中国农药工业协会成立于1982年4月，是中国化工行业最早成立的行业协会之一，是跨地区、跨部门、跨行业的具有独立法人资格的全国非营利性社团组织。其数据具有权威性。

六、保荐人核查并发表明确意见

（一）核查过程及核查方式

针对上述事项，保荐机构主要履行了以下核查程序：

1、通过公开网络，查询染料行业基本情况、酸性染料行业基本情况及市场规模、染料下游行业基本情况及其变化趋势、吡啶类农药化学品市场规模及发行人募投项目产品各自的下游市场情况。

2、通过对发行人高管及发行人资深技术人员进行访谈，同时通过公开网络查询，了解5-硝体大致市场规模及需求，了解5-硝体传统合成工艺与发行人5-硝体合成工艺，分析对比其优势劣势。

3、通过对发行人资深技术人员访谈，了解发行人产品6-硝体、氧体及5-硝体进行下一步生产酸性染料时的耗用比率，了解发行人产品下游细分酸性染料的市场规模。

4、查询了相关政府部门及相关第三方研究机构的官方网站并网络检索了第三方研究机构的基本信息。

5、获取并查阅了报告期内发行人支出的费用明细表，核查是否存在定制或为报告付费等情形。

6、取得了发行人出具的不曾为数据付费、提供帮助、定制或付费的确认文件。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、细分酸性染料行业在产品功能和效用方面不存在可替代性。酸性染料占全国染料产量的 5%左右，预计未来酸性染料规模将进一步扩张。

2、5-硝体市场规模较小，无可比公司。

3、吡啶类农药作为全球第四代新型农药，不仅高效、低毒、持效期长，市场前景广阔，发行人现阶段氯代吡啶系列产品具有市场竞争力。

4、发行人数据具有权威性，不存在数据付费的情形。

问题 3：关于收购众力化工与长兴化工事项

第二轮问询回复显示，发行人收购众力化工与长兴化工的原因包括二者在农药和医药中间体领域有一定的资质、技术和生产经验，与发行人产品规划有一定的匹配度，便于统筹管理，总体收购成本较低等。

请发行人：

（1）补充披露众力化工与长兴化工收购事项的交易作价、支付方式、款项是否已结清，在两家公司处于亏损状态且未进行资产评估的情形下，交易的定价依据与合理性。

（2）补充披露收购时众力化工与长兴化工在农药和医药中间体领域所拥有资质、技术和生产经验的具体情况。

（3）结合两家企业收购后财务状况持续恶化的情形，披露两次收购对发行人持续经营能力与盈利能力的影响，相关资产收购对发行人拓展农药和医药中间体业务的贡献。

（4）披露发行人在收购两家企业时所采取的尽职调查方法、手段与措施，所履行的内部审议程序，发行人相关董监高是否勤勉尽职。

请保荐人、发行人律师对问题（1）、（2）、（4）发表明确意见，请保荐人、申报会计师对问题（3）发表明确意见，并请中介机构说明在核查交易对手方与发行人、控股股东、实际控制人等关联方的关系时所采取的核查方式。

【回复】：

一、补充披露众力化工与长兴化工收购事项的交易作价、支付方式、款项是否已结清，在两家公司处于亏损状态且未进行资产评估的情形下，交易的定价依据与合理性。

（一）收购众力化工

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二、发行人设立、重大资产重组及在其他证券市场的上市/挂牌情况”之“（四）重大资产重组情况”之“1、收购众力化工”中补充披露如下：

“公司分上述三步对众力化工进行收购，收购价格均为 1.00 元/注册资本，

即合计收购总价为 300.00 万元。上述股权转让款均以银行转账方式支付，截至 2017 年 3 月底，款项已全部结清。

.....

收购前，众力化工处于亏损状态，公司收购众力化工时未进行资产评估，公司收购价格 1.00 元/注册资本，是在综合考虑众力化工原股东的原始出资额及众力化工拥有的各项资源等因素基础上确定的，其交易的定价依据与合理性具体如下：

公司在 2014 年 6 月及 2014 年 11 月通过收购众力化工 55.00%股权取得对众力化工的控制权。截至 2014 年 12 月 31 日，众力化工账面净资产为-134.08 万元，但交易对方要求交易价格不低于其原始出资即 1 元/注册资本。考虑到众力化工拥有的土地、厂房、设备、生产资质、技术和人员等资源，收购众力化工可以缩短新产品的审批和建设投产周期；同时，众力化工土地厂房毗邻善水科技，便于发行人统筹管理，降低管理成本；虽以 1 元/注册资本收购有一定溢价，但总体收购成本较低。因此公司当时虽未对众力化工进行资产评估，但以众力化工原股东的原始出资额作为参考，以 1.00 元/注册资本即交易价格 165.00 万元收购众力化工 55.00%股权具有合理性。

公司在 2016 年 12 月收购众力化工少数股东持有的 45.00%股权，使众力化工成为公司的全资子公司。本次交易发生时，众力化工继续处于亏损状态，但交易对方仍坚持要求交易价格不低于其原始出资额。因公司已控股众力化工，对众力化工的资产负债等各方面情况均十分了解，同时考虑到众力化工于 2016 年 10 月申请 800 吨 2-氯吡啶子项目的试生产，即将形成产能，公司本次交易未进行资产评估，继续按照 2014 年取得众力化工控制权的相同价格，即以 1.00 元/注册资本、交易价格 135.00 万元收购少数股东股权，具有合理性。”

（二）收购长兴化工

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二、发行人设立、重大资产重组及在其他证券市场的上市/挂牌情况”之“（四）重大资产重组情况”之“2、收购长兴化工”中补充披露如下：

“本次交易总价为 1,100.00 万元，上述股权转让款均以银行转账方式支付，

截至 2017 年 6 月底，款项已全部结清。

.....

收购前，长兴化工处于亏损状态，公司收购长兴化工时未进行资产评估，公司收购价格 1.00 元/注册资本，是在综合考虑长兴化工原股东的原始出资额及长兴化工拥有的各项资源等因素基础上确定的，其交易的定价依据与合理性具体如下：

截至 2016 年 12 月 31 日，长兴化工的账面净资产为 715.88 万元，2016 年当年净利润为-426.87 万元，处于亏损状态，但交易对方要求交易价格不低于其原始出资即 1 元/注册资本。考虑到长兴化工拥有的土地、厂房、设备、生产资质、技术和人员等资源，通过收购长兴化工可使邻氨基苯磺酸项目更快落地；此外，长兴化工土地厂房毗邻善水科技，便于发行人统筹管理，降低管理成本；虽以 1 元/注册资本收购有一定溢价，但总体收购成本较低。因此公司当时虽未对长兴化工进行资产评估，但以长兴化工原股东的原始出资额作为参考，以 1.00 元/注册资本即交易价格 1,100.00 万元收购长兴化工 100.00%股权。本次收购对丰富公司产品线，提高公司市场竞争力及抗风险能力具有重要意义，本次交易价格具有合理性。”

二、补充披露收购时众力化工与长兴化工在农药和医药中间体领域所拥有资质、技术和生产经验的具体情况。

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二、发行人设立、重大资产重组及在其他证券市场的上市/挂牌情况”之“（四）重大资产重组情况”中补充披露如下：

“3、收购时众力化工与长兴化工在农药和医药中间体领域所拥有资质、技术和生产经验的具体情况

收购标的	资质	技术和生产经验
众力化工	获得“年产 4400 吨溶剂紫 59#、涂料、染料及医药中间体建设项目”的相关环评批复	“年产 4400 吨溶剂紫 59#、涂料、染料及医药中间体建设项目”包括子项目：800 吨/年 2-氯吡啶、800 吨/年 2,3,5,6-四氯吡啶、200 吨/年 2,3-二氯吡啶，为众力化工后期建设生产氯代吡啶系列产品积累了相关技术和生产经验，且储备了相关生产、技术和管理人员，掌握了 2-氯吡啶、2,3,5,6-四氯吡啶和 2,3-二氯吡啶的反应方式、生产合成工艺流程和相互之间的转换关系，为收购后研发“氯代吡啶连续化生产工

收购 标的	资质	技术和生产经验
		艺”奠定了技术基础。预计全部产品达产后，2-氯吡啶、2,3,5,6-四氯吡啶和2,3-二氯吡啶毛利率分别为23.42%-32.51%、27.64%-36.92%、55.49%-61.51%。
长兴 化工	获得“年产500吨邻氨基苯磺酸与2800吨对硝基酚钠建设项目”的相关环评批复持有编号为（赣）WH安许证字[2015]0847号《安全生产许可证》	“年产500吨邻氨基苯磺酸与2800吨对硝基酚钠建设项目”于2014年5月通过竣工环境保护验收后，长兴化工开始生产邻氨基苯磺酸，具有相关技术和生产经验，且拥有相关生产、技术和管理人员，掌握了邻氨基苯磺酸的整套生产工艺流程和质量控制体系，为收购后生产工艺由“铁粉还原”变更至“加氢还原”的技术改造和进步奠定了基础。经技术升级改造，预计达产后邻氨基苯磺酸毛利率为22.92%-35.39%。

”

三、结合两家企业收购后财务状况持续恶化的情形，披露两次收购对发行人持续经营能力与盈利能力的影响，相关资产收购对发行人拓展农药和医药中间体业务的贡献。

公司已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二、发行人设立、重大资产重组及在其他证券市场的上市/挂牌情况”之“（四）重大资产重组情况”中补充披露如下：

“6、收购众力化工、长兴化工对发行人持续经营能力与盈利能力的影响

发行人收购众力化工、长兴化工分别支付对价300.00万元、1,100.00万元，截至2021年6月30日，两公司的净资产分别为-5,266.47万元、-1,822.58万元。从购买日（2014年11月30日）至2021年6月30日，众力化工累计发生亏损5,178.35万元；从购买日（2016年12月31日）至2021年6月30日，长兴化工累计发生亏损2,538.46万元。短期而言，两家公司对报告期内发行人的盈利能力有一定负面影响，但相关亏损未影响发行人的正常持续经营；从长期而言，收购两家公司丰富了发行人的产品线，改变了发行人主力产品相对单一的情形，对发行人的长期持续经营具有战略性重要意义，将给发行人持续经营能力与盈利能力带来积极的正面作用。

7、收购众力化工、长兴化工对发行人拓展相关业务的贡献

长兴化工被收购后，主力产品为染料中间体邻氨基苯磺酸，预计会增加发行人染料中间体业务规模和利润，有利于发行人进一步稳固其在染料中间体市场的优势地位。

众力化工被收购后，发行人根据已经掌握的生产工艺对氯代吡啶产品进行试生产，并在试生产过程中总结经验，经过两次技改，发展出较成熟先进的氯代吡啶生产技术，并形成较先进完备的生产线。众力化工在可预期的将来将持续为发行人农药和医药中间体业务板块贡献收入和利润，同时为发行人本次募投项目的实施进行了技术、人才、生产运营管理等方面的前期储备积累。发行人为开拓农药和医药中间体业务板块的前期投入支出已较为充分，有利于发行人包括募投项目在内的农药和医药中间体业务迅速扩展和实施。”

四、披露发行人在收购两家企业时所采取的尽职调查方法、手段与措施，所履行的内部审议程序，发行人相关董监高是否勤勉尽职。

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二、发行人设立、重大资产重组及在其他证券市场的上市/挂牌情况”之“（四）重大资产重组情况”中补充披露如下：

“8、收购众力化工、长兴化工时所采取的尽职调查方法、手段与措施，所履行的内部审议程序，发行人相关董监高是否勤勉尽职

收购标的	采取的尽职调查方法、手段与措施	履行的内部审议程序
众力化工	（1）由发行人高管、生产人员及财务人员等组成工作组，主要采用实地走访、查阅有关资料等方式进行调查，调查重点在两家企业的资产、负债等财务状况，及企业的业务资质、生产经营设施设备情况； （2）对两家企业的主要资产进行了核查，包括对两家企业的货币资金进行了核实，核查了大额应收款项的真实性，对存货、固定资产进行现场盘点；	（1）2014年6月，善水有限召开了股东会，同意收购众力化工50.00%股权。 （2）2014年11月，善水有限召开了股东会，同意收购众力化工5.00%股权。 （3）2016年12月12日，善水科技召开第一届董事会第二次会议，并于2016年12月27日召开2016年第二次临时股东大会，同意收购众力化工剩余45.00%股权。
长兴化工	（3）对两家企业拥有的生产经营的相关政府部门批复、资质进行核实，并由生产人员对两家企业的生产经营设施设备进行详细了解，评估其未来利用价值。	2016年12月12日，善水科技召开第一届董事会第二次会议，并于2016年12月27日召开2016年第二次临时股东大会，同意收购长兴化工100.00%股权。

发行人收购众力化工及长兴化工，已履行必要的内部审议程序；发行人相关董监高人员已将收购事项提请发行人股东会或股东大会审议通过后实施。相关关联董事按照要求主动回避表决，发行人相关董监高人员勤勉尽职。”

五、保荐人、发行人律师、申报会计师核查并发表明确意见。

（一）核查过程及核查方式

针对上述事项，保荐机构、发行人律师和申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、中介机构对公司管理层进行访谈，了解两次收购的交易作价，了解众力化工与长兴化工在农药和医药中间体领域所拥有资质、技术和生产经验的具体情况，及收购采取的尽职调查方法、手段与措施。

2、查阅了股权转让协议、工商登记资料、股权价款支付凭证和记账凭证及发行人对收购事项的内部决策文件。

3、获取众力化工、长兴化工各期财务报表，分析其资产负债和经营状况，访谈公司管理层，了解两公司最新的生产状况和市场预期。

4、取得收购前众力化工及善水科技有关建设项目涉及的政府部门批复文件及资质证照。

5、在核查交易对手与发行人、控股股东、实际控制人等关联方的关系时，查询了发行人及众力化工、长兴化工的工商登记资料，取得了发行人关联方名单及控股股东、实际控制人及董事、监事及高级管理人员的关联方调查表，对涉及的主要交易对手方进行了访谈。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师和申报会计师认为：

1、发行人已补充披露众力化工与长兴化工收购事项的交易作价、支付方式，相关款项已经结清。在两家公司处于亏损状态且未进行资产评估的情形下，交易价格是在综合考虑两家公司原股东的原始出资额及两家公司拥有的各项资源等因素基础上确定，具有合理性。

2、发行人已补充披露收购时众力化工与长兴化工在农药和医药中间体领域所拥有资质、技术和生产经验的相关情况。

3、发行人已结合两家企业收购后财务状况持续恶化的情形，补充披露两次收购对发行人持续经营能力与盈利能力的影响，相关资产收购对发行人拓展农药

和医药中间体业务的贡献。

4、发行人已补充披露发行人在收购两家企业时所采取的尽职调查方法、手段与措施，所履行的内部审议程序。发行人相关董监高勤勉尽职。

问题 4：关于毛利率

首轮及第二轮问询回复显示：

（1）报告期内贸易型客户毛利率高于生产型客户主要原因是贸易型客户以出口为主，与一般生产型客户相比，其享受出口退税优惠，利润空间大于内销或生产型客户，公司出于正常企业获取更多利益的考虑，销售给贸易型客户的价格高于国内生产型客户，导致销售给贸易型客户的毛利率偏高。

（2）报告期各期贸易型客户采购发行人产品用于外销的比例分别为 71.82%、59.40%、68.16%、48.02%。

（3）部分客户采购发行人产品的最终销售地主要是国内，因此其毛利率较低。

（4）发行人始终未直接回复“贸易型客户毛利率高于生产型客户毛利率的特点是否与同行业可比公司一致”的问题。

请发行人：

（1）说明结合贸易型客户最终销售对象确定向贸易型客户销售价格的情形是否符合商业逻辑及行业惯例，发行人向贸易型客户的销售是否独立于贸易型客户向下游客户的销售，发行人或其关联方是否能够实质上控制贸易型客户或对其施加重大影响，并请从实质重于形式的原则，判断发行人对贸易型客户的收入确认是否符合《企业会计准则》的相关规定。

（2）说明因贸易型客户“享受出口退税优惠”从而对其定价更高的情形是否符合商业逻辑，是否与同行业可比公司一致。

（3）说明对采购 6-硝体、氧体、5-硝体等产品且不用于外销的贸易型客户销售毛利率是否高于生产型客户，并请说明贸易型客户毛利率高于生产型客户毛利率的特点是否与同行业可比公司一致。

（4）在列示主要产品价格、成本变动数量的基础上，使用更加有条理、便于投资者理解的方式对报告期内影响主要产品毛利率波动的价格及成本变动原因等进行分析。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】：

一、说明结合贸易型客户最终销售对象确定向贸易型客户销售价格的情形是否符合商业逻辑及行业惯例，发行人向贸易型客户的销售是否独立于贸易型客户向下游客户的销售，发行人或其关联方是否能够实质上控制贸易型客户或对其施加重大影响，并请从实质重于形式的原则，判断发行人对贸易型客户的收入确认是否符合《企业会计准则》的相关规定。

1、发行人将贸易型客户的最终销售对象作为定价依据之一，其实质是以销售区域作为定价依据之一。

报告期内，发行人的主要贸易型客户经营国内或国外市场相对较为固定，客户在下订单时通常会告知发行人销售区域。经过多年合作，以及基于对行业内企业的了解，发行人基本掌握贸易型客户的最终销售情况。发行人将贸易型客户的最终销售对象作为定价依据之一，主要是区别国内市场和国外市场的定价，实质是以销售区域作为定价依据之一。一般最终销售到国外市场的定价较高，主要为平衡下游染料市场及实现企业利润最大化，具体原因请参见本回复“问题4”之“(2)”，符合商业逻辑。

行业中类似于发行人在细分行业中市场地位的情形较少，但以销售区域作为定价依据之一符合行业惯例。

2、发行人对贸易型客户的收入确认符合《企业会计准则》的相关规定。

(1) 发行人向贸易型客户的销售独立于贸易型客户向下游客户的销售

发行人对贸易型客户的销售均属于买断式销售。贸易型客户向下游客户的销售具备完整的自主经营能力，发行人对贸易型客户的经营活动并无任何直接或者间接的影响。因此，发行人向贸易型客户的销售与贸易型客户向下游客户的销售相互独立。

(2) 发行人或其关联方不能够在实质上控制贸易型客户或对其施加重大影响

发行人及其关联方并未直接或者间接持有贸易型客户的股份，也未通过协议或者其他安排对贸易型客户的财务以及日常经营决策产生影响。因此，发行人及

其关联方未对贸易型客户施加重大影响或构成实质上的控制。中介机构已核查主要股东及董事、监事、高管、关键财务人员报告期内的银行流水，不存在与贸易型客户的资金往来，主要贸易型客户也在中介机构走访过程中明确表示与发行人及其关联方不存在关联关系。

发行人与贸易型客户签订买断式销售合同，贸易型客户采购发行人商品后能否对外销售、其最终实际销售价格的高低对发行人的销售不存在任何影响，除非存在质量问题，否则不予退款。发行人按照合同约定将产品运送至交货地点，在客户验收后确认收入。客户验收后，产品控制权移交给客户，产品所有权上的主要风险和报酬随之转移，发行人已收到货款或者享有收款权利。同时，中介机构通过核查发行人销售出库单、送货单，货运公司货物运输单、主要客户的回款单据，走访主要贸易型客户，获取主要贸易型客户的出口报关单等文件，确定主要贸易型客户在报告期内从发行人处所购商品已实现终端销售。

综上所述，发行人对贸易型客户的收入确认符合《企业会计准则》的相关规定。

二、说明因贸易型客户“享受出口退税优惠”从而对其定价更高的情形是否符合商业逻辑，是否与同行业可比公司一致。

1、发行人定价方式

发行人对 6-硝体、氧体等酸性染料中间体产品的定价机制：先了解下游酸性染料产品的公开市场价格，发行人对下游染料产品的生产技术、工艺流程及生产成本非常熟悉，可以根据染料产品的市场价格推算出下游酸性染料制造商能够承担的中间体产品价格范围，再结合发行人生产成本，确定染料中间体产品的生产型客户基准定价；在生产型客户基准定价的基础上进行一定程度的上调确定外销贸易型客户（即：终端销售地为国外的贸易型客户）基准定价；最后依据客户的类型及采购规模，在两类基准定价的基础上进行一定程度的浮动确定具体客户的销售价格。

2、贸易型客户定价较高的原因

（1）发行人具有较强的定价能力

首先，发行人的产品品质良好。具体来讲，发行人生产的 6-硝体、氧体产

品纯度高，酸度低，具有不结块、分散性能好的特点，储放 1 年时间仍不会结块，特别是出口过程中优势明显；能够提高下游制造商的收率，提高染料力份，降低客户成本和节省劳动力。

其次，发行人与下游从事酸性染料生产的重要客户保持长期稳定的战略合作关系。报告期内发行人对最大的三家 6-硝体生产型客户销售收入占同期营业收入的比例分别为 43.35%、48.64%、50.35%和 **38.02%**，占比较高。发行人通常给予上述重要的生产型客户基准定价，锁定其订单。通过占领大客户市场，发行人可以稳固其在 6-硝体行业中的优势地位。

最后，发行人在 6-硝体、氧体细分市场的竞争对手较少、竞争对手的产能规模与发行人差距较大而且生产不稳定，发行人在相关细分市场中占据明显的竞争优势地位。

产品品质、竞争策略以及市场竞争格局三方面的优势，保证了发行人具备较强的定价能力，为其提高对外销贸易型客户定价奠定了良好的基础。

（2）国内外染料行业税负差异的影响

公司贸易型客户出口占比较高，贸易型客户定价较高的另一方面原因是由于国内染料生产客户与国外染料生产商出口环节的税负不同。我国自 2007 年 7 月 1 日起取消对染料产品的出口退税，而贸易型客户的主要出口地印度则始终保留染料出口退税政策，其染料制造商采购原材料支付的“Goods and Services Tax”（类似于我国的增值税）进项可以全部返还。因此印度染料制造商相较于国内企业有税收优势，享有更大的利润空间，进而能接受更高的原材料成本。

同时，我国染料中间体企业享受出口退税政策，若公司以国内染料制造商同样的价格销售给贸易型客户，因其享受出口退税政策，贸易型客户也可以以较低的价格销售给印度染料生产商，造成国际竞争市场上印度制造商较国内企业有价格优势，不利于国内染料企业，最终也不利于公司业务的发展。

因此，发行人出于平衡下游染料市场的考虑，同时实现企业利润最大化，以较高的价格出售给贸易型客户，将较高的价格传导至印度染料制造商，印度染料制造商因享受出口退税，也能接受较高的原材料成本。

综上，发行人向贸易型客户销售产品定价较高，是由公司定价能力和国内外

客户税负差异等两方面因素共同决定的。该情形符合企业经营的商业逻辑，具有合理性。

通过查询同行业上市公司的公开信息，同行业上市公司未公开披露贸易型客户及生产型客户的定价差异，故无法比较发行人“因贸易型客户‘享受出口退税优惠’从而对其定价更高的情形”是否与同行业可比公司一致。

三、说明对采购 6-硝体、氧体、5-硝体等产品且不用于外销的贸易型客户销售毛利率是否高于生产型客户，并请说明贸易型客户毛利率高于生产型客户毛利率的特点是否与同行业可比公司一致。

报告期内，发行人 6-硝体、氧体、5-硝体等产品对不同类型客户的销售毛利率如下表所示：

单位：万元

品名	客户类别	2021 年 1-6 月				2020 年度				2019 年度				2018 年度			
		销售收入	数量 (家)	平均销售 收入	毛利率	销售收入	数量 (家)	平均销 售收入	毛利率	销售收入	数量 (家)	平均销售 收入	毛利率	销售收入	数量 (家)	平均销 售收入	毛利率
6-硝 体	贸易型客户 (外销)	2,825.64	8	353.21	45.07%	3,532.97	13	271.77	51.08%	9,612.37	13	739.41	59.46%	10,776.54	16	673.53	53.42%
	贸易型客户 (内销)	797.96	2	398.98	43.23%	828.50	3	276.17	47.06%	2,533.27	7	361.90	54.55%	4,909.72	13	377.67	53.60%
	生产型客户	11,152.56	11	1,013.87	43.47%	22,638.15	14	1,617.01	47.27%	24,734.29	11	2,248.57	52.84%	22,455.47	10	2,245.55	46.99%
	小计	14,776.17	20	738.81	43.76%	26,999.62	30	899.99	47.76%	36,879.93	31	1,189.68	54.68%	38,141.73	39	977.99	49.66%
氧 体	贸易型客户 (外销)	218.60	4	54.65	48.18%	532.17	7	76.02	53.20%	844.17	5	168.83	64.32%	854.46	8	106.81	57.65%
	贸易型客户 (内销)	135.94	2	67.97	46.34%	258.23	2	129.12	53.25%	396.24	5	79.25	56.52%	941.90	5	188.38	60.70%
	生产型客户	1,239.26	6	206.54	47.78%	1,707.34	9	189.70	51.47%	2,580.46	6	430.08	57.14%	2,293.56	6	382.26	50.95%
	小计	1,593.80	11	144.89	47.72%	2,497.75	18	138.76	52.03%	3,820.86	16	238.80	58.66%	4,089.92	19	215.26	54.60%
5-硝 体	贸易型客户 (外销)	299.50	3	99.83	51.74%	735.96	7	105.14	56.86%	545.75	5	109.15	40.93%	986.95	6	164.49	47.42%
	贸易型客户 (内销)	13.98	1	13.98	48.99%	21.77	2	10.88	68.79%	30.63	2	15.32	53.40%	125.30	1	125.30	43.71%
	生产型客户	2,437.98	8	304.75	48.01%	2,141.92	7	305.99	54.28%	1,726.27	6	287.71	44.40%	2,245.96	7	320.85	45.16%
	小计	2,751.46	12	229.29	48.43%	2,899.65	16	193.31	55.04%	2,302.65	13	177.13	43.70%	3,358.21	14	239.87	45.77%

注 1：对于同一控制下客户，统计客户数量时合并为一家；对于同一客户既有内销又有外销的，在内外销家数中分别计数，但该产品客户家数合计时剔除重复数，故有时明细数相加不等于小计家数。

注 2：发行人生产型客户全部为国内客户。

1、报告期存在贸易型客户（内销）毛利率高于生产型客户毛利率情况

根据发行人的产品定价机制，由于贸易型客户（内销）及生产型客户的最终客户均为国内客户，因此两者基准定价相同，公司对其销售毛利率的差异主要受客户采购规模和采购时点公司产品价格波动的影响。

对于 6-硝体、氧体而言：（1）报告期内对贸易型客户（内销）的销售毛利率有时高于生产型客户的销售毛利率，毛利率的差异主要受到采购规模的影响，报告期内生产型客户采购规模较大，因此其定价较低，毛利率较低；而贸易型客户（内销）采购规模偏小，因此对其销售价格偏高，毛利率较高；（2）2018 年氧体贸易型客户（内销）毛利率高于生产型客户 9.75 个百分点，主要系 2018 年氧体价格全年处于上涨态势且涨幅较大，贸易型客户（内销）在 2018 年下半年采购量比较集中所致。

对于 5-硝体而言，2019 年度及 2020 年度贸易型客户（内销）较生产型客户的毛利率分别高出 9.00、14.51 个百分点。报告期内 5-硝体的产品销售价格和主要原材料采购价格变动较大，导致不同时点 5-硝体毛利率波动较大。2019 年度及 2020 年度对贸易型客户（内销）的销售金额均较小，分别为 30.63 万元、21.77 万元，占同期 5-硝体销售总额的比例分别为 1.33%、0.75%，且其销售均发生在销售毛利率较高的月份，导致 2019 年及 2020 年度贸易型客户（内销）的毛利率较高。

2、与同行业公司比较情况

（1）贸易型客户与生产型客户毛利率比较情况

通过查询同行业上市公司的公开信息，存在类似情况如下：

公司名称	主营业务	毛利率比较情况	原因及说明
皓元医药	小分子药物发现领域的分子砌块和工具化合物的研发，以及小分子药物原料药、中间体的工艺开发和生产技术改进	工具化合物产品销售： 2018 年度，经销毛利率 85.96%，直销毛利率 72.54%； 2019 年度，经销毛利率 87.99%，直销毛利率 81.53%； 2020 年 1-6 月，经销毛利率 80.56%，直销毛利	2018 年度至 2020 年 1-6 月，该公司工具化合物产品经销模式的订单平均规模较小，导致经销模式毛利率高于直销模式。

公司名称	主营业务	毛利率比较情况	原因及说明
		率 80.21%。	
共同药业	甾体药物原料的研发、生产及销售	雄烯二酮：2020 年 1-6 月 贸易 商 毛 利 率 29.14%，生产 商 毛 利 率 17.49%。 双降醇：2020 年 1-6 月 贸易 商 毛 利 率 45.90%，生产 商 毛 利 率 14.23%。 9-羟基-雄烯二酮：2017 年自产产品的贸易 商 毛 利 率 40.83%，生产 商 毛 利 率 23.75%。	贸易商为零星小客户，销售量较少，价格较高，导致毛利率高。
杭华股份	符合国家环保战略方向的节能环保型油墨产品及数码材料、功能材料的研发、生产和销售，为客户提供完整的油墨相关产品和印刷解决方案	UV 油墨：2019 年经销毛利率 31.26%，直销毛利率 28.78%。 液体油墨：2019 年经销毛利率 24.03%，直销毛利率 23.83%。	该公司 UV 油墨直销大客户多为大型印刷企业，议价能力强，公司对直销大客户销售的产品毛利率相对一般客户略低。 2019 年，该公司液体油墨直销大客户采购量较大，价格也有所优惠，从而导致 2019 年度直销的毛利率略低于经销商模式。

注：皓元医药（上海皓元医药股份有限公司）为科创板上市公司，股票代码：688131；共同药业（湖北共同药业股份有限公司）为创业板上市公司，股票代码：300966；杭华股份（杭华油墨股份有限公司）为科创板上市公司，股票代码：688571。内容来源于上述公司披露的 IPO 申请文件及审核问询函回复。

皓元医药、共同药业和杭华股份分别从事医药和油墨产品的生产、销售和研发，与发行人同属于化工行业。上述三家公司均存在“贸易商（经销）毛利率高于生产商（直销）毛利率”的情形，原因均为贸易商（经销）相较生产商（直销）的销售规模偏小，与发行人的不同类型客户毛利率差异原因相同。

综上，总体来看，发行人对采购 6-硝体、氧体、5-硝体等产品且不用于外销的贸易型客户的销售毛利率高于生产型客户。同行业上市公司亦存在贸易型客户销售毛利率高于生产型客户的情况，且其原因与发行人一致。

（2）贸易型客户（外销）与贸易型客户（内销）比较情况

报告期内，对于发行人 6-硝体和氧体，虽然贸易型客户（外销）的销售规模普遍大于贸易型客户（内销），但前者毛利率往往大于后者，其实质是销售区域不同所致。同行业可比上市公司也存在类似情形，具体如下：

公司名称	区域	2021年1-6月毛利率	2020年毛利率	2019年毛利率	2018年毛利率
浙江龙盛	国外市场	未披露相关数据	36.83%	44.10%	42.69%
	国内市场	未披露相关数据	42.96%	42.05%	47.89%
亚邦股份	国外市场	未披露相关数据	27.79%	40.17%	53.97%
	国内市场	未披露相关数据	10.43%	42.96%	49.21%
醋化股份	国外市场	未披露相关数据	26.32%	22.97%	19.49%
	国内市场	未披露相关数据	17.80%	20.66%	18.68%
建新股份	国外市场	未披露相关数据	20.34%	55.62%	65.73%
	国内市场	未披露相关数据	20.55%	46.64%	64.29%
行业平均	国外市场	/	27.82%	40.72%	45.47%
	国内市场	/	22.94%	38.08%	45.02%

由上表可见，除浙江龙盛外，同行业上市公司中亚邦股份、醋化股份、建新股份国外市场毛利率一般高于国内市场毛利率。浙江龙盛由于国内市场业务范围较广，其房地产业务毛利率较高，导致国内市场毛利率高于国外市场，与发行人不具有可比性。总体而言，发行人贸易型客户（外销）毛利率高于贸易型客户（内销）毛利率的特点与同行业上市公司保持一致。

四、在列示主要产品价格、成本变动数量的基础上，使用更加有条理、便于投资者理解的方式对报告期内影响主要产品毛利率波动的价格及成本变动原因等进行分析。

公司已重新对报告期内影响主要产品毛利率波动的价格及成本变动原因等进行梳理，详见招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“（四）毛利及毛利率分析”相关内容。

五、保荐人、申报会计师核查并发表明确意见

（一）核查过程及核查方式

针对上述事项，保荐机构和申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、访谈发行人的销售人员，走访发行人的主要贸易型客户，了解发行人根据贸易型客户最终销售对象确定向贸易型客户销售价格的情形是否符合商业逻辑，以及发行人对贸易型客户的销售是否独立于贸易型客户对下游客户的销售。通过网络检索、走访发行人的主要贸易型客户、访谈发行人及其关联方，了解发

行人或其关联方是否对贸易型客户实施控制或施加重大影响。检查发行人与主要贸易型客户之间的销售合同、走访主要贸易型客户，判断发行人与贸易型客户之间的销售业务是否符合《企业会计准则》中关于收入确认的相关规定。

2、核查发行人销售出库单、送货单，货运公司货物运输单、主要客户的回款单据，走访主要贸易型客户，获取主要贸易型客户的出口报关单等文件，确定主要贸易型客户在报告期内从发行人处所购商品已实现终端销售。

3、访谈发行人的管理层，了解发行人的定价方式及竞争策略，走访发行人的主要客户，了解发行人的产品质量、市场格局等信息，通过公开信息查询我国及印度等国的出口退税情况。

4、获取发行人的销售明细表、成本明细表，分析不同类型客户的收入、毛利率、销售规模等信息，通过网络查询同行业上市公司及拟上市公司的公开信息。

5、检查发行人的招股说明书，核查是否已按照更加有条理、便于投资者理解的方式对报告期内影响主要产品毛利率波动的价格及成本变动原因等进行重新梳理。

（二）核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、因发行人可基本掌握贸易型客户的终端销售情况且具备较强的定价能力，因此可根据贸易型客户最终销售对象确定向贸易型客户销售的价格，其实质是以销售区域作为定价依据之一，故符合商业逻辑和行业惯例。发行人对贸易型客户的销售独立于贸易型客户对下游客户的销售。发行人或其关联方并未对贸易型客户实施控制或施加重大影响。发行人对贸易型客户的收入确认符合《企业会计准则》的相关规定。

2、发行人的定价能力较强并且国外染料生产企业及外销贸易型客户存在出口退税，因此发行人向贸易型客户销售产品定价较高，该情形符合商业逻辑。因同行业上市公司未公开披露贸易型客户及生产型客户的销售毛利率，故无法比较发行人“因贸易型客户‘享受出口退税优惠’从而对其定价更高的情形”是否与同行业可比公司一致。

3、因内销贸易型客户的规模相对生产型客户偏小，因此采购 6-硝体、氧体、5-硝体等产品且不用于外销的贸易型客户销售毛利率高于生产型客户。同行业上市公司未公开披露不用于外销的贸易型客户及生产型客户的销售毛利率，通过扩大查询范围至拟上市公司，同行业拟公司存在同一产品的贸易型客户毛利率高于生产型客户毛利率的情形，且其原因与发行人一致。

4、对于 6-硝体和氧体，发行人贸易型客户（外销）的毛利率普遍大于贸易型客户（内销），其实质是销售区域不同所致。同行业可比上市公司也存在类似情形，总体而言，发行人贸易型客户（外销）毛利率高于贸易型客户（内销）毛利率的特点与同行业上市公司保持一致。

5、发行人已采用更加有条理、便于投资者理解的方式对报告期内影响主要产品毛利率波动的价格及成本变动原因等进行分析。

问题 5：关于票据往来

第二轮问询回复显示，报告期内，发行人以应收票据作为收款方式占累计收款总额的比例分别为 88.97%、98.59%、96.03%、95.22%。中介机构对银行承兑汇票收款、结存以及前后手进行了检查。

请发行人：

（1）分别披露报告期各期由客户直接开具的银行承兑汇票及客户背书转让的银行承兑汇票金额及占比情况。

（2）结合对自身产品品质、市场竞争力、客户议价能力以及客户粘性等方面的描述，说明发行人主要通过票据收款的模式与上述描述的匹配性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】：

一、分别披露报告期各期由客户直接开具的银行承兑汇票及客户背书转让的银行承兑汇票金额及占比情况。

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、资产质量分析”之“（一）资产状况分析”之“1、流动资产构成及变化分析”之“（3）应收票据与应收款项融资”中补充披露如下：

“7）客户提供的银行承兑汇票来源情况

A、报告期各期由客户直接开具的银行承兑汇票及客户背书转让的银行承兑汇票金额及占比情况如下：

单位：万元

期 间	票据种类	票据收款金额		其中：客户直接开具的银行承兑汇票		其中：客户背书转让的银行承兑汇票	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例
2021年1-6月	电子银行承兑汇票	25,428.81	99.27%	3,624.97	14.26%	21,803.84	85.74%
	纸质银行承兑汇票	187.00	0.73%	-	-	187.00	100.00%
2021年1-6月合计		25,615.81	100.00%	3,624.97	14.15%	21,990.84	85.85%

期 间	票据种类	票据收款金额		其中：客户直接开具的银行承兑汇票		其中：客户背书转让的银行承兑汇票	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例
2020年度	电子银行承兑汇票	40,234.43	98.84%	5,615.92	13.80%	34,618.51	86.04%
	纸质银行承兑汇票	472.00	1.16%	—	—	472.00	100.00%
2020年度合计		40,706.43	100.00%	5,615.92	13.80%	35,090.51	86.20%
2019年度	电子银行承兑汇票	46,738.88	95.95%	7,173.80	15.35%	39,565.08	84.65%
	纸质银行承兑汇票	1,972.71	4.05%	—	—	1,972.71	100.00%
2019年度合计		48,711.60	100.00%	7,173.80	14.73%	41,537.79	85.27%
2018年度	电子银行承兑汇票	41,338.69	72.62%	5,182.51	12.54%	36,156.18	87.46%
	纸质银行承兑汇票	15,589.73	27.38%	85.45	0.55%	15,504.28	99.45%
2018年度合计		56,928.42	100.00%	5,267.96	9.25%	51,660.46	90.75%

报告期内，客户直接开具的银行承兑汇票占票据收款金额的比例分别为9.25%、14.73%、13.80%和**14.15%**，占比低于客户背书转让的银行承兑汇票。经向客户访谈了解并取得部分客户的确认函，客户向发行人票据付款背书转让方式高于直接开具方式的原因：客户在销售过程中票据方式收款较多，因此客户在向发行人付款时优先使用在手银行承兑汇票背书转让支付，以提高票据使用效率，与另行向银行申请开具银行承兑汇票相比可以节约手续费、减少承兑保证金支付，与电汇方式付款相比可以减轻资金压力。

报告期内发行人收取的电子银行承兑汇票所占比例逐步提高，分别为72.62%、95.95%、98.84%和**99.27%**，电子银行承兑汇票具有安全性高、背书规范、使用便捷等特点，发行人目前**主要**使用中国工商银行的网银管理系统办理电子银行承兑汇票的收款、背书、到期托收、贴现等业务，**2021 年的部分到期托收业务使用招商银行的网银管理系统办理，所使用的网银管理系统均具有完善的管理和查询功能。**

B、发行人中介机构向前五名客户发出了确认函，请求客户回复一般情况下

向银行申请开具银行承兑汇票需缴纳的保证金比例，回复该内容的客户列示如下
(三年一期合计数)：

单位：万元

序号	客户名称	向发行人票据付款总金额	其中：直接开具的银行承兑汇票	一般情况下承兑保证金比例
1	恒升化工有限公司	25,355.30	100.00	0-100.00%
2	天津三环化工有限公司	288.88	20.00	40.00%
	天津三环化学有限公司	4,943.75	-	40.00%
	内蒙古津盟化工有限公司	18,014.87	139.00	40.00%
3	常山县海诚化工有限责任公司	14,616.16	7,949.70	60.00%
4	衢州润齐化工有限公司	11,508.18	773.00	50.00%
5	杭州科佰特科技有限公司	6,064.84	1,799.04	30.00%-50.00%
6	苏州益诚染料化工贸易有限公司	2,369.19	未曾开具银行承兑汇票	-
7	江西东旭生物科技有限公司	3,959.11	未曾开具银行承兑汇票	-
8	宁波贝茂国际贸易有限公司	4,505.57	614.73	50.00%-100.00%
9	安沫（上海）化工有限公司	1,061.48	未曾开具银行承兑汇票	-

上表中回复确认函的客户，直接开具银行承兑汇票所占比例较低，主要原因是客户销售收取的银行承兑汇票较多，因此客户在向发行人付款时优先使用在手银行承兑汇票背书转让支付。部分客户开具银行承兑汇票需缴纳较高比例的保证金，主要是由于银行对该部分客户的融资条件要求相对较高或属于综合授信的安排。”

二、结合对自身产品品质、市场竞争力、客户议价能力以及客户粘性等方面的描述，说明发行人主要通过票据收款的模式与上述描述的匹配性。

1、公司产品地位与公司收款模式的匹配性

公司具有较高的市场地位。首先，发行人的主要产品 6-硝体相较同行业产品具有质量优势，主要体现为产品有效成分含量高、酸度低、不结块、稳定性好等方面。其次，公司产品客户粘性强，下游客户为了保证终端产品质量稳定性，通常会选择少量产品质量较高且稳定性较强的上游企业建立长久合作关系，下游客户一旦选定了供应商，很少轻易更换。因此，客户对发行人具有一定依赖性，发行人在产品定价、结算方式选择中处于相对优势地位，发行人对下游客户多采

用款到发货的结算方式，仅对部分合作关系稳定的客户给予有限的信用额度和信用期。

2、发行人主要通过票据收款与公司收款模式的匹配性

公司产品地位决定了发行人收款模式，发行人的收款模式影响客户的付款方式。发行人对下游客户多采用款到发货的结算方式，公司客户为减轻资金压力选择票据付款的相对较多，行业上下游多采用票据付款方式，客户票据余额充足时，通常以背书方式支付货款；票据余额不足时，根据情况向银行申请开具银行承兑汇票或以电汇方式向发行人付款。

此外，发行人与客户协商议价时，若客户要求以电汇方式结算，客户一般同时要求发行人给予售价 2% 的优惠，若发行人以收取的现金投资银行理财产品，考虑到收款时间与银行发行理财产品的时间可能不一致，存在资金闲置窗口，其实际的半年期收益率往往低于 2%，因此发行人给予电汇付款客户的优惠幅度一般在 1.5% 左右，在此情况下客户通常认为电汇付款方式优惠幅度低于其预期、票据付款更合算，因此大部分客户选择票据付款。

同时，发行人可以用收取的银行承兑汇票背书转让支付采购款，因此，发行人接受客户以银行承兑汇票方式支付货款。

三、上市公司及拟上市公司中票据收款占销售收入或总回款额较高的情形

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、资产质量分析”之“（一）资产状况分析”之“1、流动资产构成及变化分析”之“（3）应收票据与应收款项融资”之“6）公司票据收款的合理性”补充披露如下：

“②上市公司中票据收款占营业收入或总回款额较高的情形

同行业可比上市公司未披露票据收款占销售收入或总回款额的比例，故将比较范围扩大到其他上市公司：

期 间	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
A、票据收款占营业收入（不含税）的比例：				
双乐颜料	-	82.93%	79.93%	80.71%
善水科技	109.03%	106.07%	108.89%	118.35%
B、票据收款占营业收入（含税）的比例：				

期 间	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
星球石墨（2020 年为 1-6 月份数据）	-	81.75%	85.68%	85.33%
长远锂科（2020 年为 1-6 月份数据）	-	108.25%	91.91%	72.83%
安宁股份（占主营业务收入含税比例）	-	-	93.77%	75.71%
善水科技	96.48%	93.87%	95.80%	101.56%
C、票据收款占当期总收款额的比例：				
海优新材（2020 年为 1-6 月份数据）	-	73.84%	71.39%	84.91%
科汇股份（2020 年为 1-6 月份数据。仅披露开关磁阻电机驱动系统业务以票据结算的比例）	-	79.95%	78.73%	85.46%
孚能科技（2019 年为 1-3 季度数据）	-	-	51.00%	85.39%
善水科技	97.89%	94.45%	96.03%	98.59%

注：双乐颜料（双乐颜料股份有限公司）为创业板上市公司，股票代码：301036；安宁股份（四川安宁铁钛股份有限公司）为中小板上市公司，股票代码：002978；长远锂科（湖南长远锂科股份有限公司）为科创板上市公司，股票代码：688779；科汇股份（山东科汇电力自动化股份有限公司）为科创板上市公司，股票代码：688681；孚能科技（孚能科技（赣州）股份有限公司）为科创板上市公司，股票代码：688567；星球石墨（南通星球石墨股份有限公司）为科创板上市公司，股票代码：688633；海优新材（上海海优威新材料股份有限公司）为科创板上市公司，股票代码：688680。数据来源于上述公司披露的审核问询函回复或招股说明书。

由上表可见，上述上市公司中存在票据收款占营业收入和总收款额比例较高的情形。其中科创板上市公司长远锂科 2020 年 1-6 月票据收款占营业收入（含税）的比例超过善水科技，中小板上市公司安宁股份 2019 年度票据收款占营业收入（含税）的比例与善水科技较为接近。”

票据收款占销售收入或总回款额比例较高情形，主要是由所处行业和上下游使用习惯所致，以上各家公司对此有所解释，例如：

①双乐颜料：“银行承兑汇票系行业内较为普遍的结算方式。一方面，该结算模式信用较高，能够较好地保证公司按期收回货款，降低货款拖欠的风险；另一方面，公司可在存在资金需求时，将银行承兑汇票进行贴现或作为支付手段背书给供应商、工程商等，提高了资金使用的灵活性。公司客户主要采用票据进行结算，报告期各期，公司收到票据金额占各期营业收入的比例分别为 79.12%、80.71%、79.93%、78.32%，与公司业务规模变化呈匹配关系。”

②星球石墨：“公司作为石墨设备制造商，主要采用直销方式向下游的大型国企、上市公司等大规模成熟化工企业提供非标准化的石墨设备。为了降低资金支付压力，加速自身的流动资金周转速度，公司下游客户通常会根据自身的财务状况，合理选择采用票据的方式支付货款，符合客户的生产经营实际及行业惯例。”

③长远锂科：“报告期内，由于新能源汽车动力电池行业逐步呈现集中趋势，公司的客户集中度也逐年增加，前五大客户销售占收入比例分别为 63.68%、72.41%、86.61%、81.85%。其中宁德时代、亿纬锂能、欣旺达多采用票据结算方式，故公司以票据结算的销售金额及占比逐年增加；公司供应商的集中度也逐年增加且公司收到票据后通常将票据用于背书支付采购款项而非持有至到期承兑，故公司以票据结算的采购金额及占比也逐年随之增加。

在新能源汽车产业链，上、下游企业之间采用票据结算的方式较为普遍。同行业可比上市公司中，未披露各个年度以汇票作为结算方式的具体金额及占比情况，仅披露各年末应收票据余额等情况。同时，各家公司结合自身的资金需求，在收到客户支付的票据后，由于所采取的托收、背书、贴现等处理方式及比例的不同，导致期末应收票据余额占当期营业收入的比例存在一定差异。”

④科汇股份：“报告期内，开关磁阻电机下游客户通过银行承兑汇票及商业承兑汇票支付货款的比例较高，票据收款约占收款总额的 80%左右。因公司下游客户多为锻压、纺织、石油等行业，客户与公司进行结算时通常以银行承兑及商业承兑等方式进行，这些客户基本为合作时间较长的机械设备相关企业，销售客户对包括公司在内的其所有客户，均采用统一的付款标准，虽然被动接受，但公司一直重视相关风险控制措施，对大部分客户只接收银行承兑汇票，且要求出票人和背书人信用状况良好；对于商业承兑汇票，严格控制商业承兑汇票余额比重不得超过票据总额的 10%，未发生过商业承兑结算风险。”

四、保荐人、申报会计师核查并发表明确意见

（一）核查过程及核查方式

针对上述事项，保荐人、申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、将收到的应收票据与账面的应收账款减少记录核对，检查与应收票据形成相关的大额销售记录，并追查至销售合同、发运记录、客户签收资料、销售发票，检查应收票据收款是否均基于发行人真实的销售业务。

2、获取发行人应收票据备查簿，计算由客户直接开具的银行承兑汇票及客户背书转让的银行承兑汇票金额及占比情况，分析客户直接开具的银行承兑汇票占比低于客户背书转让的银行承兑汇票是否具有合理性。

3、向报告期内主要客户发出确认函，请求客户回复一般情况下向银行申请开具银行承兑汇票需缴纳的保证金比例，根据回复情况分析部分客户以较高比例保证金开具银行承兑汇票向发行人付款是否具有商业合理性。

4、结合产品品质、市场竞争力、客户议价能力以及客户粘性等，对发行人主要通过票据收款的模式与上述情况的匹配性进行了分析。

5、查阅上市公司审核问询函之回复等文件，对发行人票据收款占营业收入或总回款额比例与上市公司进行了对比分析。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、经核查应收票据收款情况，报告期内发行人收取的银行承兑汇票与发行人向相应客户的销售情况一致，票据收款均基于真实的销售业务。

2、客户直接开具银行承兑汇票向发行人付款占比低于背书转让银行承兑汇票付款，主要原因是客户在销售过程中票据方式收款较多，因此客户在向发行人付款时优先使用在手银行承兑汇票背书转让支付。

3、部分客户开具银行承兑汇票需缴纳较高比例的保证金，主要是因为银行对该部分客户的融资条件要求相对较高或属于综合授信的安排，具有商业合理性。

4、发行人产品品质较好、市场竞争力较强、客户的议价能力相对较弱、客户粘性较强，发行人在产品定价、结算方式选择中处于相对优势的地位。发行人参照其票据贴现利率计算的给予电汇付款客户的优惠幅度相对较低，客户认为使用电汇方式向发行人付款不合算，选择使用票据付款的客户相对较多。

5、将发行人票据收款占营业收入或总回款额比例与上市公司进行对比分析，上市公司中存在票据收款占营业收入和总收款额比例较高的情形。结算方式主要受行业结算惯例、不同结算方式下产品报价差异以及客户的资金情况、支付习惯、在手票据情况、可使用银行授信额度等因素影响，发行人票据收款占比较高具有商业合理性。

问题 6：关于募投项目

申报文件显示，报告期各期 2-氯吡啶的毛利率分别为-5.03%、11.91%、10.18%、20.67%，显著低于 6-硝体、氧体、5-硝体的毛利率。

请发行人结合 6-硝体等产品毛利率、市场空间、行业政策、市场竞争情况、研发技术储备等方面的情形，说明不选择 6-硝体等高毛利产品作为募投项目而选择毛利率较低的氯代吡啶系列产品作为募投项目的原因及合理性。如存在 6-硝体等主要产品市场空间有限、行业政策限制、市场竞争加剧等不利情形的，请进行充分的风险提示。

请保荐人发表明确意见。

【回复】：

一、请发行人结合 6-硝体等产品毛利率、市场空间、行业政策、市场竞争情况、研发技术储备等方面的情形，说明不选择 6-硝体等高毛利产品作为募投项目而选择毛利率较低的氯代吡啶系列产品作为募投项目的原因及合理性。

1、发行人可通过自有资金等方式扩大 6-硝体产能

6-硝体是公司核心产品，是公司目前主要利润来源。根据《中国石油和化工》数据，6-硝体全球市场年需求约 3.5 万吨。2019 年末公司刚刚完成对 6-硝体产能的扩产，目前公司 6-硝体产能已由 1 万吨增加至 2 万吨，截至 2020 年底，发行人母公司固定资产 2,984.92 万元，在建工程 546.68 万元，无形资产 1,798.52 万元，公司 6-硝体产能扩张所需投资金额有限。同期发行人货币资金 1,188.87 万元，交易性金融资产 15,885.42 万元（主要系理财资金），银行承兑汇票 20,184.87 万元，后续继续扩大 6-硝体产能所需资金可以通过自有资金、银行信贷等方式解决。

2、目前 2-氯吡啶产品毛利率较低，后续产品投产将提高盈利能力

公司已投产的氯代吡啶产品主要是 2-氯吡啶，报告期内毛利率较低，主要系 2-氯吡啶产品为公司氯代吡啶系列产品的连续化生产工艺的第一步工艺成果，该工艺后续产品包括 2,3-二氯吡啶、2,3,5,6-四氯吡啶等高附加值产品，毛利和 2-氯吡啶相比更为丰厚。预计全部产品达产后，2,3-二氯吡啶、2,3,5,6-四

氯吡啶毛利率分别为 55.49%-61.51%、27.64%-36.92%。其中 2,3-二氯吡啶产品，作为生产杜邦公司明星杀虫剂康宽的主要原材料，需求旺盛价格极高，目前含税价格达到 18 万元/吨。

同时，公司氯代吡啶系列产品具有规模效应，其核心工艺是氯代吡啶的连续化生产工艺，该工艺是将上一环节的副产品及部分产品用作生产下一步产品的原料，原本应该作为三废处理的反应釜中剩余反应液，通过进一步加工精馏，成为下一道工序中的原材料，从而节省了原材料，同时减少了三废排放，提高产品收率，降低产品成本。实现这一目的主要前提是公司需要实现规模化生产，达到规模经济。公司目前产能有限，难以实现最优规模经济，所以整体毛利率较低，本次募投项目正是公司为今后长远发展考虑，实施的应对产能不足这一发展瓶颈的主要策略。

3、氯代吡啶系列产品作为募投项目符合公司发展战略

公司募投项目选择氯代吡啶系列产品主要出于公司发展战略的考虑：由染料中间体领域进入农药及医药中间体领域；氯代吡啶系列下游市场空间大；公司具备技术储备，部分产品已实现批量生产。

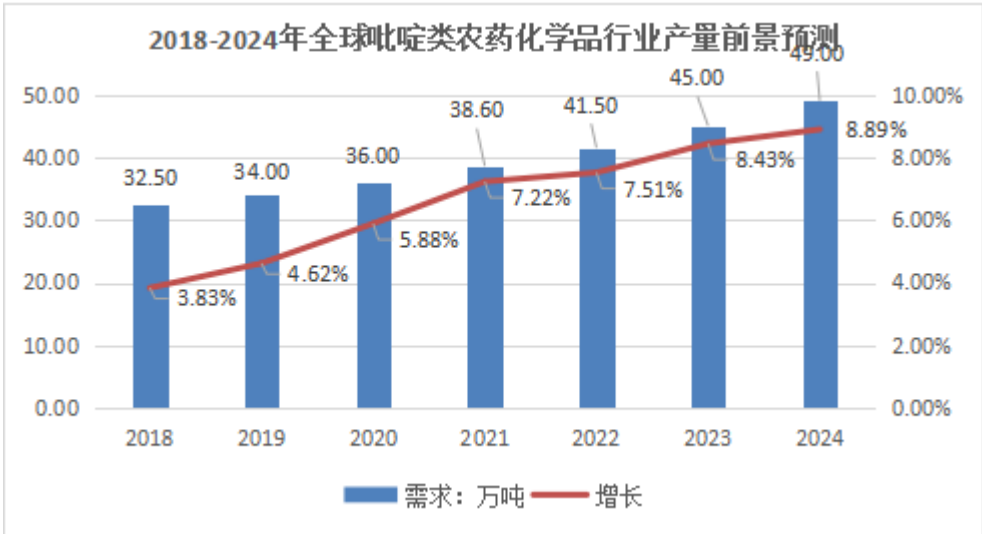
（1）扩展下游应用领域

公司在 2017 年之前主要产品仅有 6-硝体和氧体，产品比较单一，报告期内公司染料中间体销售占比分别为 94.95%、96.19%、85.79%和 **83.55%**，染料中间体主要用于染料的生产，主要应用于下游染料行业。公司募投项目氯代吡啶系列不仅可以用于农药领域，还可用于氮肥、日用和医药领域。公司拟通过募投项目建设，进一步将公司下游应用领域由染料扩展至农药、医药及日化领域，为公司进一步做大做强奠定基础。

（2）氯代吡啶系列下游市场空间大

吡啶类农药作为全球第四代新型农药，不仅高效、低毒、持效期长，而且对人及生物有良好的环境相容性，符合农药的发展要求和趋势。含吡啶环的化合物已成为农药创制的主要方向之一。在国内市场上据初步统计，含吡啶基的农药品种有 50 多种，涉及杀虫剂、杀菌剂、除草剂、植物生长调节剂、杀鼠剂、百草枯等农药品种，主要替代性环保农药产品有敌草快、毒死蜱、吡虫啉等。中金企

信国际咨询数据显示，2017 年全球吡啶类农药化学品市场需求规模约为 31.3 万吨，预计 2024 年该市场需求规模达到 49 万吨。



数据来源：中金企信国际咨询

(3) 公司具备技术储备，部分产品已实现批量生产

氯代吡啶系列产品现有生产工艺基本为单独生产，未实行连续化生产，生产成本高，环境污染问题较严重。公司以节能环保思路为指导，设计出一整套通过利用上一环节副产品作为下一环节原料的连续化生产工艺，充分利用原料及副产品，三废排放少污染少，成本低。目前公司已经取得两项相关发明专利，一种 2,3-二氯吡啶的合成方法和一种 2-氯-5-氯甲基吡啶的合成方法。截至本回复出具日，众力化工 3,450t/年 2-氯吡啶项目已稳定量产，2,3-二氯吡啶已开始生产，公司已经具备实施募投项目的能力，募投项目投产也将解决公司目前的产能限制瓶颈，为公司未来发展奠定基础。

二、如存在 6-硝体等主要产品市场空间有限、行业政策限制、市场竞争加剧等不利情形的，请进行充分的风险提示。

6-硝体是公司核心产品。市场空间方面，根据《中国石油和化工》数据，6-硝体全球市场年需求约 3.5 万吨，2019 年公司 6-硝体产量 10,607.05 吨，市占率 30.31%；2019 年末公司 6-硝体产能已由 1 万吨增加至 2 万吨，新冠疫情结束后发行人的核心产品 6-硝体仍有增长空间。

行业政策方面，国家及各地政府部门针对精细化工行业出台严格的安全环保的整治政策并加大整治力度，环保、安全不达标的中小生产企业陆续退出市场。

现有硝化工艺反应速度快、放热量大，具有燃爆危险性，公司已实现硝化反应的管道化连续反应，2019 年响水爆炸事故后，我国各地应急管理部门加快推进硝化反应自动控制系统的改造工作，应急管理部门要求硝化反应必须实现自动化控制将使业内小公司面临更加严厉的限制。报告期内，公司不存在因环保、安全不达标影响企业生产经营的情况。

市场竞争方面，根据公开信息查询及客户的访谈，报告期内 6-硝体市场竞争格局基本稳定，公司 6-硝体主要竞争对手为山东东澳化学科技有限公司、绍兴市三丰化工有限公司，不存在竞争加剧的情形。

三、保荐人核查并发表明确意见。

（一）核查过程及核查方式

针对上述事项，保荐机构主要履行了以下核查程序：

1、通过网络查询公开资料，获取 6-硝体全球市场规模数据，分析发行人的 6-硝体产品全球市场地位。

2、通过对发行人客户访谈，了解发行人行业地位及发行人主要市场竞争对手。

3、检查发行人九环评字[2018]75 号环评批复，确认其环评批复上批准的 6-硝体产量为 20,000 吨。检查发行人 20,000 吨 6-硝体试生产方案专家评审意见。

4、核查发行人固定资产明细表、在建工程明细表及无形资产明细表，以此对比现有 6-硝体产能分析计算 6-硝体扩产所需资金规模，同时核查发行人货币资金明细表、交易性金融资产明细表及银行承兑汇票明细表，了解发行人可以动用的资金情况，以此对比分析 6-硝体扩产所需资金规模。

5、通过网络查询公开资料、电话询价等方式，获取 2,3-二氯吡啶市场公开价格。

6、通过网络查询公开资料，了解吡啶类农药特性及未来发展前景。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：公司现有 6-硝体等高毛利产品扩产所需投资额有限，后续产能扩张所需资金可通过自有资金、银行贷款等方式解决；目前 2-氯

吡啶产品毛利率较低，主要系 2-氯吡啶是氯代吡啶系列产品第一步产品，后续 2,3-二氯吡啶等产品毛利更丰厚，同时产能扩张也将进一步降低生产成本；氯代吡啶系列产品市场需求大，有助于扩大公司产品下游应用领域，公司也具备相应的技术储备，将其作为募投项目符合公司战略，具备合理性。

6-硝体等主要产品在市场空间、行业政策、市场竞争等方面，不存在不利情形。

问题 7：关于主要供应商

申报文件显示，报告期各期发行人向前五名供应商采购金额占比分别为 49.82%、57.49%、69.69%、56.77%。发行人的供应商分为生产型供应商及贸易型供应商。

请发行人补充披露前五名生产型供应商及贸易型供应商在报告期内变动的原因，是否存在成立当年或次年即成为发行人前五名供应商的情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】：

一、发行人补充披露前五名生产型供应商及贸易型供应商在报告期内变动的原因，是否存在成立当年或次年即成为发行人前五名供应商的情形。

1、公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、发行人采购情况和主要供应商”之“（二）主要供应商情况”之“1、前五大供应商采购情况”中补充披露如下：

“公司将供应商分为生产型供应商和贸易型供应商，报告期各期，生产型供应商和贸易型供应商的销售情况如下：

（1）生产型供应商

报告期各期发行人向前五名生产型供应商的采购情况如下：

单位：万元

期间	序号	生产型供应商名称	采购内容	采购金额	采购金额占发行人采购总额比例
2021 年 1-6 月	1	济宁阳光化学有限公司	2-萘酚	4,443.48	33.55%
	2	宁夏德昊科技产业有限公司	邻氨基苯酚	854.20	6.45%
	3	唐山宝翔化工产品有限公司	2-萘酚	822.08	6.21%
	4	江西全鑫科技化工有限公司	蒸汽	677.43	5.12%
	5	国网彭泽县供电有限责任公司	电力	490.15	3.70%
2020 年度	1	济宁阳光化学有限公司	2-萘酚	5,961.24	28.73%
		山东世纪阳光科技有限公司	2-萘酚	136.99	0.66%
	2	山东明化新材料有限公司	吡啶	1,274.91	6.15%
	3	江西全鑫科技化工有限公司	蒸汽、硫	1,208.02	5.82%

期间	序号	生产型供应商名称	采购内容	采购金额	采购金额占发行人采购总额比例
			酸		
	4	唐山宝翔化工产品有限公司	2-萘酚	1,188.01	5.73%
	5	潍坊新绿化工有限公司	吡啶	1,121.11	5.40%
2019 年度	1	济宁阳光化学有限公司	2-萘酚	5,115.99	26.56%
		山东世纪阳光科技有限公司	2-萘酚	2,955.76	15.35%
	2	唐山宝翔化工产品有限公司	2-萘酚	1,479.72	7.68%
	3	江西全鑫科技化工有限公司	蒸汽、硫酸	843.36	4.38%
	4	南京红太阳股份有限公司	2-氯吡啶	803.70	4.17%
	5	国网江西彭泽县供电有限责任公司	电力	788.57	4.09%
2018 年度	1	山东世纪阳光科技有限公司	2-萘酚	5,314.13	21.53%
		济宁阳光化学有限公司	2-萘酚	1,241.38	5.03%
	2	唐山宝翔化工产品有限公司	2-萘酚	2,551.79	10.34%
		唐山市丰南区佳跃化工产品有限公司	2-萘酚	568.94	2.31%
	3	乌海市良峰精细化工有限公司	2-萘酚	1,790.02	7.25%
	4	江西全鑫科技化工有限公司	蒸汽、硫酸	1,349.37	5.47%
	5	安义县安兴实业有限公司	焦亚硫酸钠	857.60	3.47%

”

2、公司将在原招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、发行人采购情况和主要供应商”之“（二）主要供应商情况”之“2、报告期主要供应商的基本情况”中披露的“（2）报告期各期前五名贸易型供应商的基本情况”调整至招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、发行人采购情况和主要供应商”之“（二）主要供应商情况”之“1、前五大供应商采购情况”中披露：

“（2）贸易型供应商

报告期各期发行人向前五名贸易型供应商的采购情况如下：

单位：万元

期间	序号	贸易型供应商名称	采购内容	采购金额	采购金额占发行人采购总额比例
2021 年 1-6	1	南京古田化工有限公司	吡啶、表面活性剂	933.64	7.05%

期间	序号	贸易型供应商名称	采购内容	采购金额	采购金额占发行人采购总额比例
月	2	杭州顺迅化工有限公司	亚硝酸钠	581.20	4.39%
	3	杭州四智堂科技有限公司	2-萘酚	304.46	2.30%
		杭州敏宇化工有限公司	2-萘酚	157.96	1.19%
	4	淄博启帆经贸有限公司	亚硝酸钠	358.77	2.71%
	5	襄阳智强化工有限公司	亚硝酸钠	343.99	2.60%
2020年度	1	南京古田化工有限公司	吡啶、表面活性剂	1,317.31	6.35%
	2	杭州顺迅化工有限公司	亚硝酸钠	368.23	1.77%
		杭州星球化工有限公司	亚硝酸钠	364.97	1.76%
	3	襄阳智强化工有限公司	亚硝酸钠、磷酸一铵、磷酸二氢钾	448.78	2.16%
	4	安庆市安祥化工贸易有限责任公司	液碱、硫酸、盐酸、硫磺	404.61	1.95%
	5	温州通利化工有限公司	硝酸	360.61	1.74%
2019年度	1	杭州星球化工有限公司	亚硝酸钠	1,062.17	5.51%
	2	襄阳智强化工有限公司	亚硝酸钠、磷酸一铵	512.77	2.66%
	3	温州通利化工有限公司	硝酸	400.22	2.08%
	4	安庆市安祥化工贸易有限责任公司	液碱、硫酸	305.64	1.59%
	5	杭州敏宇化工有限公司	2-萘酚	241.08	1.25%
2018年度	1	南京古田化工有限公司	吡啶、三辛胺	1,374.23	5.57%
	2	杭州星球化工有限公司	亚硝酸钠	803.14	3.25%
	3	安庆市安祥化工贸易有限责任公司	液碱、硫酸	569.56	2.31%
	4	襄阳智强化工有限公司	亚硝酸钠、焦亚硫酸钠	550.39	2.23%
	5	温州通利化工有限公司	硝酸	538.96	2.18%

注：前五名贸易型供应商中存在受同一实际控制人控制的情况，在此处合并披露。具体为：杭州顺迅化工有限公司、杭州星球化工有限公司为受同一实际控制人控制的公司；杭州四智堂科技有限公司、杭州敏宇化工有限公司为受同一实际控制人控制的公司。”

3、公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、发行人采购情况和主要供应商”之“（二）主要供应商情况”之“2、报告期主要供应商的基本情况”中补充披露如下：

“（1）生产型供应商

报告期各期前五名生产型供应商的基本情况如下：

序号	生产型供应商名称	股权结构	注册地址	注册资本	主营业务	注册时间	合作历史	采购原因
1	济宁阳光化学有限公司	山东阳光颜料有限公司持股 64.09%；于宪松等 39 名自然人合计持股 35.91%。	金乡县胡集镇济宁化学工业经济开发区	12,900.00 万人民币	一般项目：化工产品生产（不含许可类化工产品）；化工产品销售（不含许可类化工产品）；机械设备销售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；危险化学品生产（仅限分公司经营）；（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：危险化学品经营；危险废物经营；货物进出口；技术进出口（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）	2010.07.15	2016 年 3 月	货源稳定
2	山东世纪阳光科技有限公司	山东阳光颜料有限公司持股 39.22%；济宁阳光煤化有限公司持股 17.65%；于宪松等 10 名自然人合计持股 43.13%。	嘉祥县纸坊镇青山村新民路北首路西	10,200.00 万人民币	一般项目：颜料制造；颜料销售；化工产品生产（不含许可类化工产品）；化工产品销售（不含许可类化工产品）；染料制造；染料销售；专用化学产品制造（不含危险化学品）；专用化学产品销售（不含危险化学品）；仪器仪表销售；电工仪器仪表销售；五金产品批发；五金产品零售；金属材料销售；劳动保护用品销售；办公用品销售；油墨制造（不含危险化学品）；油墨销售（不含危险化学品）；基础化学原料制造（不含危险化学品等许可类化学品的制造）（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：危险化学品生产，危险化学品经营（凭许可证有效期限为准）；货物进出口；技术进出口（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）	2014.03.24	2016 年 10 月	货源稳定

序号	生产型供应商名称	股权结构	注册地址	注册资本	主营业务	注册时间	合作历史	采购原因
3	唐山宝翔化工产品有限公司	唐山华熠实业股份有限公司持股 100.00%。	河北丰南临港经济开发区	5,000.00 万人民币	二萘酚、二三酸、精萘生产（安全生产证有效期至 2022 年 10 月 15 日）；货物进出口（法律行政法规禁止的项目除外，法律行政法规限制的项目取得许可后方可经营）；塑料颗粒生产（不得使用国家淘汰落后的工艺）（不得生产国家淘汰落后的产品）（不得从事本省产业政策禁止或限制项目的经营活动）。（排污证有效期至 2023 年 8 月 14 日）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）*	2007.12.12	2013 年 8 月	货源稳定
4	唐山市丰南区佳跃化工产品有限公司	唐山华熠实业股份有限公司持股 100.00%。	河北丰南临港经济开发区	2,500.00 万人民币	2-羟基-3-萘甲酸、2-萘酚、1-萘酚、混合萘酚、木质素生产。（不得从事本省产业政策禁止或限制项目的经营活动）（排污许可证有效期至 2023 年 8 月 15 日）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）*	2010.05.04	2015 年 6 月	货源稳定
5	江西全鑫科技化工有限公司	王素华持股 70.00%；王新标持股 30.00%。	江西省九江市彭泽县矾山工业园	5,000.00 万人民币	含硫铁矿及其伴生矿加工、销售；铁球团加工、销售；钢材及建筑材料销售；经营本企业所需原材料、仪表、仪器、机械设备及配件和技术进出口业务（国家限定公司经营和国家禁止进口商品及技术除外）；余热发电（企业自用）；废渣、金、银等多金属回收综合利用；硫酸生产、储存、销售。	2012.05.10	2015 年 12 月	同在一个园区内，利于控制采购成本
6	国网江西彭泽县供电有限责任公司	江西省电力公司持股 100.00%	江西省九江市彭泽县龙城镇渊明路 93 号	3,988.756734 万元人民币	电力供应、电力维修、安装	1999.09.20	2012 年 5 月	电力供应属于行政性垄断行业，只能定向采购
7	乌海市良峰精细化工有限公司	湖北宜化集团矿业有限责任公司持股 60.00%；张满良持股	内蒙古自治区乌海市乌达工业园区	15,800.00 万人民币	许可经营项目：生产销售：萘（安全生产许可证有效期至 2019 年 6 月 6 日、商砼外加剂（减水剂）。一般经营项目：销售：化工产品（不含危险品及一类易制毒品化学品）。	2008.07.17	2013 年 8 月	选取多家供应商，利于控制采购成本

序号	生产型供应商名称	股权结构	注册地址	注册资本	主营业务	注册时间	合作历史	采购原因
		30.00%； 傅琼持股 5.00%； 曾庆云持股 5.00%。						
8	安义县安 兴实业有 限公司	赵春丽持股 80.00%； 戴赞英持股 20.00%。	江西省南 昌市安义 县工业园 区	338.00 万元 人民币	型材、铝型材、铝锭、铝棒、铝制品、金属材料、金属制品、建筑材料、门窗、不锈钢、塑钢、玻璃、喷涂粉末、包装材料制品的生产、加工、销售；国内贸易；自营和代理各类商品和技术的进出口业务。（危险化学品除外）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	2009. 06.16	2013 年 7 月	货源较为 稳定
9	南京红太 阳股份有 限公司	南京第一农药 集团有限公司 持股 31.50% ； 红太阳集团有 限公司持股 5.97% ； 其余为上市公 司公众股小股 东持股。	南京市高 淳区桤溪 镇东风路 8 号	58,077.287 3 万人民币	农药生产（按《农药生产许可证》和《安全生产许可证》所列项目经营）、农药产品包装物的生产、销售（按《危险化学品包装物、容器生产企业定点证书》核定的定点生产范围经营）；三药中间体及精细化工产品的生产、销售、技术咨询和服务；化肥经营；投资管理及咨询；自营和代理各类商品及技术的进出口业务（国家限定企业经营或禁止进出口的商品和技术除外）。消毒剂销售（不含危险化学品）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	1991. 06.13	2019 年 2 月	因众力化 工停产，转 而采购 2- 氯吡啶产 成品
10	山东明化 新材料有 限公司	明泉集团股份 有限公司持股 100.00%。	山东省济 南市章丘 区刁镇化 工工业园 水寨中氟 路北	15,000.00 万人民币	过氧化氢溶液、甲醛溶液、吡啶、3-甲基吡啶的生产与销售（详见危化品许可证）；甲醇的销售（不含剧毒品，成品油，第一类易制毒和第二类监控化学品）（不带有储存设施的经营）（以上项目在审批机关批准的经营期限内经营）；N-氧化吡啶、吡硫锌的生产与销售；三类汽车维修（电气系统维修、喷油泵和喷油嘴维修）（以上项目仅限分支机构经营）；电子产品的制造及销售；车用燃料（醇烃复合燃料）、汽车配件的销售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	2010. 12.07	2018 年 1 月	原通过贸 易商间接 采购，后改 为直接采 购

序号	生产型供应商名称	股权结构	注册地址	注册资本	主营业务	注册时间	合作历史	采购原因
11	潍坊新绿化工有限公司	山东绿霸化工股份有限公司持股 70.00%； 潍坊绿霸化工有限公司持股 30.00%	山东潍坊滨海经济技术开发区海化工业园临港路以东辽河西二街以南	70,000.00 万人民币	生产、销售：吡啶 14400 吨/年、2-甲基吡啶 400 吨/年、3-甲基吡啶 7200 吨/年、3,5-二甲基吡啶 600 吨/年、2,3-二甲基吡啶 400 吨/年（有效期限以安全生产许可证为准）； 销售：化工产品（不含许可产品）；国家允许的货物及技术进出口业务。	2014.09.25	2020 年 5 月	原材料供应紧张时向其补充采购
12	宁夏德昊科技产业有限公司	德昊科技产业有限公司 (DEHAO SCIENCE AND TECHNOLOGY INDUSTRY CO., LIMITED) 持股 100.00%	宁夏石嘴山经济技术开发区华谊大道南、民国路东、中央大道西侧	750 万美元	许可项目：危险化学品生产；危险化学品经营（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）一般项目：化工产品生产（不含许可类化工产品）；化工产品销售（不含许可类化工产品）；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）	2016-10-21	2017 年 12 月	货源稳定

(2) 贸易型供应商

报告期各期前五名贸易型供应商的基本情况如下：

序号	贸易型供应商名称	股权结构	注册地址	注册资本	主营业务	注册时间	合作历史	采购原因	最终供应商
1	南京古田化工	彭继东持股 80.00%； 朱林持股	南京市建邺区嘉陵江东街 18 号 06 幢 17 层	550.00 万人民币	危险化学品批发、销售（按危险化学品经营许可证所列项目经营）；化工产品、贵金属、电子产品、机械产品、建筑材料、	2003.03.18	2018 年 7 月	货源较稳定，价格相对优惠	凡特鲁斯特特种化学品（南通）有限公司、索尔维（张家港）精

序号	贸易 类型供 应商名 称	股权结构	注册地址	注册资本	主营业务	注册 时间	合作 历史	采购原因	最终供应商
	有限公司	20.00%			润滑油、食品添加剂销售、铝制品销售；自营和代理各类商品及技术的进出口业务（国家限定企业经营或禁止进出口的商品和技术除外）；化工产品研发；产品检验、检测、鉴定及技术咨询。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）				细化工有限公司
2	杭州 星球 化工 有限 公司	徐长征持 股 51.00%； 孔卫萍持 股 49.00%	拱墅区沈半路 10 号（浙江化 工市场内 3021 号）	88.00 万 人民币	不带储存经营其他危险化学品（具体范围详见《危险化学品经营许可证》，上述经营范围在许可证有效期内经营）。化工原料及产品（除《危险化学品经营许可证》以外的其他危险化学品及易制毒化学品）、化工设备、化工用金属材料、造纸原材料、塑料原材料及产品、橡胶及制品、人造革、轻纺原料及制品、电线电缆、五金机电、建筑材料的销售；化工技术咨询；货物进出口（法律、行政法规禁止经营的项目除外，法律、行政法规限制经营的项目取得许可证后方可经营）（上述经营范围应在《市场名称登记证》有效的营业期限内经营）。	2005. 11.29	2013 年 6 月	货源较稳定，价格相对优惠	襄阳泽东化工集团有限公司、重庆富源化工有限公司
	杭州 顺迅 化工 有限 公司	孔卫萍持 股 90.00%； 孔金石股 10.00%	浙江省杭州市 拱墅区沈半路 10 号（浙江化 工市场 3021-1 号）	100.00 万 人民币	不带储存经营（批发无仓储经营）易制爆危险化学品（具体内容详见《危险化学品经营许可证》）；化工技术的技术咨询；化工产品及其原料（除化学危险品及第一类易制毒化学品）、金属材料、纸制品、塑	2017. 03.31	2020 年 8 月		襄阳泽东化工集团有限公司、华强化工集团有限公司

序号	贸易 型供 应商 名称	股权结构	注册地址	注册资本	主营业务	注册 时间	合作 历史	采购原因	最终供应商
					料制品、橡胶制品、皮革制品、针纺织品、电线电缆、五金交电、机电设备（除小轿车）、建筑材料的批发、零售；货物进出口（国家法律、行政法规禁止的项目除外，法律、行政法规限制的项目取得许可证后方可经营）（上述经营范围应在《市场名称登记证》有效的营业期限内经营）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）				
3	襄 阳 智 强 化 工 有 限 公 司	李智勇持 股 60.00%； 郭珍持有 40.00%	襄 阳 市 高 新 区 长 虹 北 路 中 润 大 厦 （ 中 润 云 邦 ） 1-8-004	100.00 万 元 人 民 币	氢氧化钠、液氨、甲醇、亚硝酸钠、乙醇、硼酸、硝酸钠、甲醛、苯胺（危化品仅限票面经营许可证所列许可经营范围，有效期以审批机关批准的经营期限为准）；化工产品 & 化工原料、普通机械设备、五金交电、建筑材料、仪表、钢材、化肥及化肥原料批发零售；货物进出口、技术进出口、代理进出口（不含国家禁止或限制进出口的货物或技术）；国家法律、法规允许经营并未设定相关许可的，企业可自主选择经营项目从事经营活动（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	2016. 09.07	2017 年 3 月	货 源 较 稳 定，价格相 对优惠	襄阳泽东化工集团有限公司、山东旺元新型材料有限公司、应城市新都化工有限责任公司、华强化工集团股份有限公司、湖北七八九化工有限公司、荆州市博宇科技有限公司、重庆富源化工有限公司
4	安 庆 市 安 祥 化 工 有 限 公 司	胡海持股 60.00%； 王红萍持 股 40.00%	安 徽 省 安 庆 市 大 观 区 月 亮 城 小 区 10 号 楼 2 号 门 面	100.00 万 元 人 民 币	硫酸、盐酸、液氨、液碱、甲醇、次氯酸钠、甲基叔丁基醚、丙烷、异辛烷、正丁烷、氨水、氟硅酸、硫氢化钠批发（无仓储）；煤炭（无仓储）、硫酸铵、化肥（不	2013. 03.13	2013 年 3 月	货 源 较 稳 定，价格相 对优惠	江西理文化工有限公司、江西世龙实业股份有限公司、中盐安徽红四方股份有限公

序号	贸易 型供 应商 名称	股权结构	注册地址	注册资本	主营业务	注册 时间	合作 历史	采购原因	最终供应商
	易有 限责 任公 司				含危险化学品)、氯化钙、粘胶短纤维、针纺织品及辅料销售。(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动)				司、安徽友进冠华新材料科技股份有限公司、安徽铜冠有色金属(池州)有限责任公司
5	温州 通利 化工 有限 公司	赵少云持 股100.00%	浙江省温州市永嘉县桥下镇浦石村(永嘉县新力石油化工有限公司一楼)	100.00 万元人 民币	许可项目:危险化学品经营(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动,具体经营项目以审批结果为准)。	2017. 10.19	2017 年 10 月	前身为永嘉县通利化工有限公司,因其货源较稳定,公司自成立初期即持续向其采购	安徽华尔泰化工股份有限公司
6	杭州 敏宇 化工 有限 公司	杨水明持 股80.00%; 杨菊香持 股20.00%	浙江省杭州大江东产业集聚区河庄街道蜀南村	108.00万 人民币	不带储存经营(批发无仓储经营)其他危险化学品(详见危险化学品经营许可证);经销:化工产品(除化学危险品及易制毒化学品),化工助剂,建筑材料,针棉织品;其他无须报经审批的一切合法项目(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动)	2007. 03.15	2016 年 3 月	选取多家 供应商,利 于控制采 购成本	宁夏紫光川庆化工有限公司、萧县沃德化工科技有限公司
	杭州 四智 堂科 技有 限公 司	杨晨宇持 股90.00%; 杨菊香持 股10.00%	浙江省杭州大江东产业集聚区河庄街道蜀南村	200.00 万人民 币	计算机网络技术开发、技术咨询、成果转让;经销:化工助剂,建筑材料,化工产品(除化学危险品及易制毒化学品),针棉织品;其他无须报经审批的一切合法项目** (依法须经批准的项目,	2017. 06.16	2020 年 11 月		

序号	贸易型 供应商 名称	股权结构	注册地址	注册资本	主营业务	注册 时间	合作 历史	采购原因	最终供应商
	司				经相关部门批准后方可开展经营活动)				
7	淄博启帆经贸有限公司	吴强持股80.00%； 杨瑰持股20.00%	山东省淄博市高新区鲁泰大道9号银泰时代广场A座1202室	330.00 万人民币	在危险化学品经营许可证核准的范围内经营(有效期限以许可证为准)。化工原料(不含危险、监控及易制毒化学品)、化工设备、纸及纸制品、矿石、建筑材料、橡塑制品、五金电器、纺织品、机械产品及配件、汽车配件、焊接材料、玻璃、玻璃器皿、工艺美术品(象牙及其制品除外)、电脑配件及耗材、装饰材料、有色金属、金属制品、仪器仪表、农副产品、家具的销售；化肥零售；货物及技术进出口。(依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动)**	2010.03.22	2020年10月	选取多家供应商，利于控制采购成本	襄阳泽东化工集团有限公司、应城市新都化工有限责任公司、华强化工集团股份有限公司、江苏戴梦特化工科技股份有限公司、重庆富源化工有限公司

报告期各期前五名生产型及贸易型供应商与发行人及其关联方不存在关联关系，除与发行人正常发生的交易和资金支付外，不存在其他资金往来。”

4、公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、发行人采购情况和主要供应商”之“(二) 主要供应商情况”之“3、报告期内新增前五大供应商的成立时间，采购和结算方式，合作历史，与该供应商新增交易的原因，与该供应商订单的连续性和持续性”中补充披露如下：

“(1) 生产型供应商

序号	生产型 供应商 名称	成立 时间	采购和结算 方式	合作 历史	新增交易原因	订单的连续性 与持续性
1	江西全鑫科技化工有限公司	2012.05.10	到货并到票后月结,结算方式为以银行承兑汇票为主,以电汇为辅	2015年12月	报告期内,该供应商一直是发行人的蒸汽及硫酸的主要供应商之一,因为采购金额的变动导致其部分年份未出现在前五大供应商之列	自2015年12月至招股书签署日,发行人持续向该供应商采购
2	安义县安兴实业有限公司	2009.06.16	到货并到票后月结,结算方式为以银行承兑汇票为主,以电汇为辅	2013年7月	报告期内,该供应商一直是发行人的焦亚硫酸钠的主要供应商之一,长期在发行人第6名-第10名生产型供应商之列,2018年成为第5名生产型供应商	自2013年7月持续合作到2019年12月
3	乌海市良峰精细化工有限公司	2008.07.17	到货并到票后月结,结算方式为以银行承兑汇票为主,以电汇为辅	2013年8月	报告期内,该供应商一直是发行人的2-萘酚主要供应商之一,因为采购金额的变动导致其部分年份未出现在前五大供应商之列	自2013年8月持续至2019年3月,后因环保监管等原因生产不稳定导致无法持续稳定供货
4	南京红太阳股份有限公司	1991.06.13	款到后发行人提货,结算方式为以银行承兑汇票为主,以电汇为辅	2019年2月	发行人的子公司众力化工因2019年大部分时间处于停产改造阶段,无法生产氯代吡啶系列产品。为稳定下游客户,在2019年上半年通过向该供应商采购2-氯吡啶以满足下游客户的产品需求	发行人仅在2019年上半年向该供应商采购2-氯吡啶,后续未再向其继续采购
5	山东明化新材料有限公司	2010.12.07	到货并到票后月结,结算方式为以银行承兑汇票为主,以电汇为辅	2018年8月	原通过贸易商间接采购,后改为直接采购	自2018年8月至招股书签署日,发行人持续向该供应商采购
6	潍坊新绿化工有限公司	2014.09.25	到货并到票后月结,结算方式为以银行承兑汇票为主,以电汇为辅	2020年5月	原材料供应紧张时向其补充采购	自2020年5月至招股书签署日,发行人持续向该供应商采购

序号	生产型 供应商 名称	成立 时间	采购和结算 方式	合作 历史	新增交易原因	订单的连续性 与持续性
7	宁夏德昊科技有限公司	2016-10-21	到货并到票后月结, 结算方式为以银行承兑汇票为主, 以电汇为辅	2017年12月	报告期内, 该供应商一直是发行人邻氨基苯酚的主要供应商之一, 因为采购金额的变动导致其部分期间未出现在前五大供应商之列	自2017年12月至招股书签署日, 发行人持续向该供应商采购

(2) 贸易型供应商

序号	贸易型 供应商 名称	成立 时间	采购和结算方 式	合作 历史	新增交易原因	订单的连续 性与持续性
1	杭州星球化工有限公司	2005. 11. 29	到货并到票后月结, 结算方式为以银行承兑汇票为主, 以电汇为辅	2013年6月	报告期内, 该供应商一直是发行人的亚硝酸钠主要供应商之一, 因为采购金额的变动导致其部分年份未出现在前五大供应商之列	自2013年6月至招股书签署日, 发行人持续向该供应商采购
	杭州顺迅化工有限公司	2017-03-31		2020年8月		
2	南京古田化工有限公司	2003. 03. 18	到货并到票后月结, 结算方式为以银行承兑汇票为主, 以电汇为辅	2018年7月	该供应商由发行人子公司众力化工自行开发。自双方合作以来, 该供应商就作为众力化工的主要原材料吡啶的重要供应商之一	自2018年7月至招股书签署日, 发行人持续向该供应商采购
3	温州通利化工有限公司	2017. 10. 19	到货并到票后月结, 结算方式为以银行承兑汇票为主, 以电汇为辅	2017年10月	前身为永嘉县通利化工有限公司, 因其货源较稳定, 公司自成立初期即持续向其采购	自2017年10月至招股书签署日, 发行人持续向该供应商采购
4	杭州四智堂科技有限公司	2017. 06. 16	到货并到票后月结, 结算方式为以银行承兑汇票为主, 以电汇为辅	2020年11月	与杭州敏宇化工有限公司受同一实际控制人控制, 是同一供应商的不同商业平台	自2020年11月至招股书签署日, 发行人持续向该供应商采购
5	淄博启帆经贸有限公司	2010. 03. 22	到货并到票后月结, 结算方式为以银行承兑汇票为主, 以电汇为辅	2020年10月	选取多家供应商, 利于控制采购成本	自2020年10月至招股书签署日, 发行人持续向该供应商采购

以下生产型/贸易型供应商在发行人报告期内存在成立当年或次年即成为发行人前五名生产型/贸易型供应商的情形, 具体如下:

序号	供应商 名称	成立时间	成为发行人 前五大供应 商时间	原因及说明
----	-----------	------	-----------------------	-------

序号	供应商名称	成立时间	成为发行人 前五大供应 商时间	原因及说明
1	襄阳智强 化工有限公司	2016 年 9 月 7 日	2017 年 3 月	股东郭珍原系供应商业务员，后自主创业设立襄阳智强化工有限公司，基于之前的合作信任关系，成立后即开始相关交易
2	温州通利 化工有限公司	2017 年 10 月 19 日	2017 年 10 月	前身为永嘉县通利化工有限公司，因其货源较稳定，公司自成立初期即持续向其采购

”

5、公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、发行人采购情况和主要供应商”之“（二）主要供应商情况”中补充披露如下：

“4、报告期内前五大供应商退出前五名的情况和原因

（1）生产型供应商

序号	供应商名称	变动情况	原因及说明
1	国网江西彭泽县供电有限责任公司	2018 年为第 6 名生产型供应商；2019 年回升至第 5 名生产型供应商；2020 年下降至第 7 名生产型供应商。	年度采购金额保持基本稳定，因其他生产型供应商采购金额变动而导致部分年份退出前 5 名生产型供应商。
2	乌海市良峰精细化工有限公司	2019 年退出前 5 名生产型供应商；2020 年未与发行人发生交易。	因环保监管等原因生产不稳定导致无法持续稳定供货。
3	安义县安兴实业有限公司	2018 年为第 5 名生产型供应商；2019 年下降至第 7 名生产型供应商；2020 年未与发行人发生交易。	后期供货质量下降，发行人主动减少采购。
4	南京红太阳股份有限公司	2019 年新增为第 4 名生产型供应商，2020 年未与发行人发生交易。	因 2019 年众力化工停产，因此采购 2-氯吡啶成品进行相关贸易，以维持客户关系；2019 年 12 月众力化工开始试生产后，可以自行生产 2-氯吡啶，不再向其采购成品。
5	山东明化新材料有限公司	2021 年上半年下降至第 7 名生产型供应商。	年度采购金额保持基本稳定，因其他生产型供应商采购金额变动而导致 2021 年上半年退出前 5 名。
6	潍坊新绿化工有限公司	2021 年上半年下降至第 6 名生产型供应商。	年度采购金额保持基本稳定，因其他生产型供应商采购金额变动而导致 2021 年上半年退出前 5 名。

（2）贸易型供应商

序号	供应商名称	变动情况	原因及说明
1	杭州敏宇化工	2018 年为第 7 名贸易型供应商；2019 年上升为前 5 名贸易	2020 年因供货质量有问题，发行人主动减少采购；2021 年已恢复采购。

序号	供应商名称	变动情况	原因及说明
	有限公司	型供应商，2020 年未采购，2021 年恢复为前五大贸易型供应商。	
2	南京古田化工有限公司	2019 年退出前 5 贸易型供应商，2020 年回升至第 1 名贸易型供应商。	2019 年众力化工停产，原材料吡啶采购量大幅下降；2019 年 12 月众力化工开始试生产，因此恢复采购原材料吡啶，2020 年采购量由此迅速增加。
3	温州通利化工有限公司	2020 年下降为第 6 名贸易型供应商。	新增同类原材料供应商，相应减少对原供应商的采购量
4	安庆市安祥化工贸易有限责任公司	2021 年 1-6 月下降为第 6 名贸易型供应商。	年度采购金额保持基本稳定，因其他贸易型供应商采购金额变动而导致 2021 年上半年退出前 5 名生产型供应商。

”

二、保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

（一）核查过程及核查方式

针对上述事项，保荐机构和申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、访谈发行人采购负责人，了解前五名生产型供应商及贸易型供应商在报告期内变动的原因，部分供应商成立当年或次年即成为发行人前五名供应商的情形。

2、获取采购明细表，整理报告期各期生产型供应商及贸易型供应商的名单。

3、通过企查查等网站检索报告期各期前五名生产型供应商及贸易型供应商的股权结构、注册时间等信息，通过检查财务账簿，结合访谈记录了解合作历史、发行人采购内容、采购金额及占比、是否与发行人及其关联方存在关联关系和资金往来等信息。

（二）核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、发行人已在招股说明书补充披露前五名生产型供应商及贸易型供应商的采购内容、基本情况、在报告期内变动的原因。

2、发行人已在招股说明书补充披露存在成立当年或次年即成为发行人前五名供应商的情形及相关原因。

问题 8：关于回复质量

首轮及第二轮问询回复中，多处表述存在解释不充分或不便于投资者理解的情形，包括但不限于：

（1）在报告期销售收入变动与行业可比公司的对比分析中，未充分说明发行人与行业整体变动趋势的差异。

（2）在分析收入季节性特征时，未对部分年度第二季度、第四季度收入较高的情形进行分析即得出“不存在明显季节性特征”的结论。

（3）发行人认为“贸易型客户”不同于“传统经销商”，但对应的销售模式却仍然为经销模式。

（4）在分析经销收入变动时，认为 2018 年度经销收入占比较高的原因主要是当年相关产品“产量较高”。

（5）在分析主要客户毛利率差异时，以“相关价格是双方商务谈判的结果”为由来解释毛利率差异。

（6）在分析苏州碧水新材料科技有限公司等新成立公司成为主要客户的原因时，相关描述未对原因进行说明。

（7）在分析与润齐化工的交易模式从受托加工变为直接销售时，称受托加工是因为发行人在生产 2-氯吡啶初期不熟悉原材料采购渠道，所以发行人主要向润齐化工采购，与受托加工业务实质相矛盾。

（8）不同章节中采用的价格单位存在“万元/吨”“万美元/吨”“元/公斤”等不同形式，不便于直接对比分析。

请发行人按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书（2020 年修订）》第十条相关要求，全面核查招股说明书、历次问询回复材料等，修改相关表述中内容不清晰、解释不充分或不便于投资者理解的部分。

请保荐人发表明确意见。

【回复】：

一、在报告期销售收入变动与行业可比公司的对比分析中，未充分说明发行人与行业整体变动趋势的差异。

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“九、经营成果分析”之“（二）营业收入及其变化分析”之“2、主营业务收入按产品分析”中修改披露如下：

“（1）染料中间体产品营业收入变动原因及合理性

.....

2）发行人染料中间体主要产品与同行业可比公司在报告期的销售收入、销售数量、销售单价对比如下：

①与同行业公司整体对比分析

A、销售收入

单位：万元、%

公司名称	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	收入	变动比率	收入	变动比率	收入	变动比率	收入
浙江龙盛	666,544.92	/	1,160,836.42	-21.98	1,487,858.35	0.90	1,474,517.29
亚邦股份	/	/	9,075.75	-89.10	83,281.26	-48.95	163,143.91
醋化股份	/	/	35,565.31	10.13	32,294.48	-3.31	33,400.44
建新股份	29,305.52	/	56,370.66	-38.59	91,789.44	-35.14	141,521.97
行业平均	347,925.22	/	315,462.04	-25.56	423,805.88	-6.47	453,145.90
善水科技	19,121.43	/	32,397.02	-24.66	43,003.44	-5.67	45,589.86

注：a. 同行业可比公司数据来源于各可比公司定期报告；b. 浙江龙盛 2018 年-2020 年取染料、染料中间体合计数，2021 年 1-6 月取染料、染料中间体、德司达合计数减去其内部交易抵销数；亚邦股份取染料、染料中间体合计数，醋化股份取颜（染）料中间体数，建新股份取精细化工行业数；c. 亚邦股份、醋化股份 2021 年半年报未披露分产品销售收入，因此未予列示。下同。

报告期内，发行人收入与同行业平均水平变动方向相同，2018 年度较高，2019 年略有下滑，2020 年度进一步下滑。但由于具体产品不同，公司及可比公司间波动幅度差异较大。

B、销售数量

单位：吨、%

公司名称	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	销售数量	变动比率	销售数量	变动比率	销售数量	变动比率	销售数量

浙江龙盛	169,628.00	/	298,330.00	-7.91	323,940.00	-7.24	349,221.00
亚邦股份	/	/	828.00	-85.34	5,649.00	-65.05	16,162.00
醋化股份	/	/	16,866.60	14.88	14,681.85	8.14	13,576.81
建新股份	/	/	8,824.89	10.96	7,952.99	-0.41	7,985.35
行业平均	169,628.00	/	81,212.37	-7.77	88,055.96	-8.97	96,736.29
善水科技	5,938.45	/	11,463.65	-2.79	11,792.21	-12.32	13,449.64

注：亚邦股份、醋化股份、建新股份 2021 年半年报未披露销售数量，因此未予列示。

报告期内，2019 年发行人销售数量与行业平均水平均呈下降趋势。发行人销售数量波动幅度大于行业平均水平，主要是发行人产品相对单一所致。

C、销售单价

单位：万元/吨

公司名称	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	销售单价	变动比率	销售单价	变动比率	销售单价	变动比率	销售单价
浙江龙盛	3.93	0.99%	3.89	-15.28%	4.59	8.78%	4.22
亚邦股份	/	/	10.96	-25.65%	14.74	46.05%	10.09
醋化股份	/	/	2.11	-4.14%	2.20	-10.59%	2.46
建新股份	/	/	6.39	-44.65%	11.54	-34.88%	17.72
行业平均	3.93	0.99%	3.88	-19.29%	4.81	2.74%	4.68
善水科技	3.22	13.94%	2.83	-22.50%	3.65	7.58%	3.39

注：亚邦股份、醋化股份、建新股份 2021 年半年报未披露销售数量，因此无法计算销售单价。

报告期内，发行人销售单价与同行业平均数波动幅度不同，发行人由于产品相对单一，因此波动幅度较大。但变动趋势总体具有相似性，2018 年较高，2019 年小幅上升，2020 年受疫情影响下滑。

②与各个同行业可比公司对比分析

同行业可比公司中，浙江龙盛与发行人市场地位和竞争格局相对稳定，因此销售收入变动趋势较相似：2018 年销售单价和销量较高；2019 年销售单价维持高位，但销售数量有所下滑；2020 年销售单价下滑幅度较大，致销售收入下滑。

亚邦股份与发行人销售收入变动存在差异，2018 年至 2020 年，该公司销售收入连续大幅下滑，主要原因是亚邦股份重要子公司位于苏北化工园区，报告期因停产整顿，导致销量持续下降、销售收入大幅下降。销售单价方面，因亚邦股

份蒽醌类染料及中间体产品市场占有率较高，2019 年其供应下降导致产品销售单价上升，但 2020 年受疫情影响销售单价有所下滑。

醋化股份 2019 年销售下滑，但波动幅度小于发行人，主要是醋化股份颜(染)料产品所在市场厂家较多产能充足、市场供求相对稳定，因此销售单价和销售数量波动幅度较小。2020 年度，该公司以量补价，销售收入实现一定增长。

建新股份三大核心产品为 ODB2、间氨基苯酚、间羟基，因其 ODB-2 等核心产品市场在 2017 年以前已经连续低迷近 10 年之久，行业自发出清较多，又恰逢环保趋严，导致建新股份 2018 年产品价格大幅上涨；此外，2018 年度建新股份调整了产品结构，减少了二五酸等非核心产品的销售，而核心产品 ODB2、间氨基苯酚销量明显增加。受价格大幅上涨的影响，以及前期受环保影响的同业公司恢复生产，市场供应增加，导致 2019 年建新股份主要产品销售价格下降较大，造成销售收入较大幅度下降。2020 年 ODB-2 等核心产品价格进一步下滑，销售收入继续下降。

如上所述，发行人与同行业可比公司由于具体产品的不同，市场供求和市场竞争格局不同，导致其收入变动有一定差异，报告期内，公司的主要产品为酸性染料中间体，而浙江龙盛以分散染料、活性染料及其中间体为主，亚邦股份以蒽醌结构分散染料和还原染料及其中间体为主，醋化股份的颜(染)料中间体主要用于生产颜料，建新股份主要生产染料中间体和热敏纸成色剂，其染料中间体主要应用于分散染料和活性染料。

但发行人收入变动符合行业整体趋势：受益于国家环保政策趋严淘汰落后产能，精细化工产品价格自 2017 年开始呈上升趋势，2018 年行业内优势企业收入大幅提升；随着价格的不断升高，2019 年出现价格下降或销量下降的情况，导致 2019 年收入较 2018 年增长放缓或下降；2020 年由于疫情影响，行业收入整体下滑。公司收入变动有其客观原因，具有合理性。公司凭借其可靠的产品质量、良好的口碑在行业内具有较强的竞争优势，特别是 6-硝体产品占据了 30%左右的市场份额，因此不存在国内同质化竞争严重、产能过剩的情况。”

二、在分析收入季节性特征时，未对部分年度第二季度、第四季度收入较高的情形进行分析即得出“不存在明显季节性特征”的结论。

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、发行人销售情况和主要客户”之“（四）主要产品生产及销售的季节性”中补充披露如下：

“1、报告期内，公司 6-硝体、氧体、5-硝体及 2-氯吡啶等四种主要产品根据季度分类的生产情况如下：

单位：吨、%

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	产量	比例	产量	比例	产量	比例	产量	比例
第一季度	2,079.34	29.13	2,453.61	17.46	1,798.88	14.85	2,922.42	19.89
第二季度	5,059.00	70.87	2,881.04	20.51	4,018.28	33.18	3,766.32	25.63
第三季度	/	/	3,877.01	27.59	2,438.23	20.13	4,306.35	29.30
第四季度	/	/	4,838.65	34.44	3,855.96	31.84	3,701.49	25.19
合计	7,138.34	100.00	14,050.31	100.00	12,111.35	100.00	14,696.58	100.00

2、报告期内，公司 6-硝体、氧体、5-硝体及 2-氯吡啶等四种主要产品分季度的销售情况如下：

单位：万元、%

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
第一季度	7,824.30	35.09	7,378.32	19.68	7,716.19	17.31	8,277.46	17.24
第二季度	14,470.50	64.91	7,339.96	19.58	16,239.38	36.43	12,597.00	26.24
第三季度	/	/	8,469.89	22.59	9,046.17	20.29	14,403.10	30.00
第四季度	/	/	14,300.13	38.15	11,577.34	25.97	12,737.38	26.53
合计	22,294.80	100.00	37,488.29	100.00	44,579.08	100.00	48,014.94	100.00

同行业上市公司营业收入分季度分布情况如下：

年度	季度	浙江龙盛	亚邦股份	醋化股份	建新股份
2021 年 1-6 月	一季度	49.61%	32.54%	45.37%	54.26%
	二季度	50.39%	67.46%	54.63%	45.74%
2020 年	一季度	26.91%	22.02%	20.35%	28.00%

年度	季度	浙江龙盛	亚邦股份	醋化股份	建新股份
	二季度	21.75%	30.99%	26.98%	26.72%
	三季度	23.71%	25.21%	25.33%	20.63%
	四季度	27.62%	21.78%	27.34%	24.65%
2019 年	一季度	22.33%	35.60%	23.90%	31.76%
	二季度	22.83%	21.38%	23.66%	25.94%
	三季度	32.64%	24.80%	24.41%	22.76%
	四季度	22.19%	18.22%	28.04%	19.54%
2018 年	一季度	22.18%	31.21%	25.33%	19.29%
	二季度	25.88%	27.21%	25.40%	26.02%
	三季度	28.30%	20.77%	23.17%	29.12%
	四季度	23.64%	20.81%	26.09%	25.57%

注：同行业上市公司数据根据其定期报告计算。

由上述发行人生产和销售情况可以看出，报告期内发行人各季度的生产和销售情况基本保持一致。2018-2020 年度公司第一季度的产量占全年总产量的比例分别为 19.89%、14.85%及 17.46%，销售收入占全年收入的比例分别为 17.24%、17.31%及 19.68%，2018 年及 2019 年第一季度上述两项指标占全年的比重均较低主要是发行人春节期间减少生产所致，2020 年第一季度上述两项指标占比较低主要是因为新冠疫情导致 2020 年一季度停工时间较长；2019 年度第三季度产量较少，主要是公司 8 月份停产检修所致。上述两个因素导致部分年度第一季度、第三季度产量相对较低，第二季度及第四季度的产销量相对较高。2018 年度，发行人的主要产品市场需求旺盛，销售价格较高，因此发行人第三季度未停产检修并加大产量，导致 2018 年第三季度产销占比较高。2020 年第四季度销售占比较高，主要是公司下游行业特别是印染企业自 9 月份以来单月产量连续 4 个月实现正增长，2020 年底产能利用率基本恢复至 2019 年同期水平，下游行业生产呈现加快修复态势，带动公司第四季度的销售增长。**2021 年 1-6 月，公司产品销售受疫情影响逐步减弱，公司二季度销售逐步恢复至 2018 年度、2019 年度水平。**

报告期内，发行人同行业上市公司营业收入各季度间分布无明显规律，同行业上市公司之间也无明显规律；发行人经营规模较小、产品结构及下游客户相对集中，受市场需求、节假日、停产检修等因素影响，发行人个别月份产销规模波动较大，导致报告期内各季度间产销比例波动。综上，发行人与同行业上市公司

季节性特征不明显。”

三、发行人认为“贸易型客户”不同于“传统经销商”，但对应的销售模式却仍然为经销模式。

发行人的贸易型客户与传统的经销模式存在一定差异，为避免出现歧义，不再区分经销及直销，经销模式统一修改为直销模式下的贸易型客户，发行人及各中介机构已对招股说明书及其他申报文件中相关内容进行修改。

四、在分析经销收入变动时，认为 2018 年度经销收入占比较高的原因主要是当年相关产品“产量较高”。

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、发行人销售情况和主要客户”之“（三）不同客户类型的销售规模及占当期销售总额的比重”中修改披露如下：

“2018 年贸易型客户销售收入占比较高，主要原因是 2018 年市场需求旺盛，价格持续上涨，市场上一些小型贸易公司看到商机进入此领域，同时公司也谋求通过贸易商渠道扩大销售所致。”

五、在分析主要客户毛利率差异时，以“相关价格是双方商务谈判的结果”为由来解释毛利率差异。

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“九、经营成果分析”之“（四）毛利及毛利率分析”之“5、前五名生产型客户和贸易型客户的销售毛利率情况”中修改披露如下：

“.....②青岛海湾精细化工有限公司（含其平度分公司）是青岛市直属国有大型化工企业集团青岛海湾集团有限公司的控股子公司，该客户之前主要通过贸易商间接向发行人采购，自 2019 年 3 月份开始直接向发行人采购，其 6-硝体采购稳定性尚未达到浙江大井化工有限公司、恒升化工有限公司、天津三环化学有限公司（含内蒙古津盟化工有限公司等同一控制下公司）的水平，同时采购高毛利率的 5-硝体较多，因此其毛利率总体较高；.....”

六、在分析苏州碧水新材料科技有限公司等新成立公司成为主要客户的原因时，相关描述未对原因进行说明。

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、发行人销售情况和主

要客户”之“（六）主要客户情况”之“3、报告期内公司新增前五大客户的成立时间，业务的获取方式，合作历史，与该客户新增交易的原因，与该客户订单的连续性和持续性情况”中修改披露如下：

“杭州科佰特科技有限公司、楷宙新材料科技（上海）有限公司与苏州碧水新材料科技有限公司为受同一实际控制人控制的不同商业平台。苏州碧水新材料科技有限公司成立于 2013 年 12 月，自成立以来该公司即从事化工产品经营，于 2017 年 11 月与发行人建立了合作关系。该客户的实际控制人出于合理利用平台所在地商务政策、银行出口保理额度、税务筹划等考虑，通过其控制下的不同商业平台与发行人进行业务往来。

杭州鼎皓化工有限公司与杭州鼎盛化工有限公司为受同一实际控制人控制的不同商业平台。杭州鼎盛化工有限公司成立于 2003 年 11 月，在报告期以前发行人就通过积极的客户拓展与其建立了合作关系。该客户的实际控制人出于银行出口保理额度、税务筹划等考虑，通过其控制下的不同商业平台与发行人进行业务往来。

报告期内，发行人与上述公司始终保持稳定的业务往来，其成为发行人主要客户具有合理性。”

七、在分析与润齐化工的交易模式从受托加工变为直接销售时，称受托加工是因为发行人在生产 2-氯吡啶初期不熟悉原材料采购渠道，所以发行人主要向润齐化工采购，与受托加工业务实质相矛盾。

衢州润齐化工有限公司对发行人的委托加工业务主要发生在 2017 年度，2018 年度双方的受托加工业务仅是 2017 年尚未完成合同的延续。氯代吡啶系列产品是报告期内公司新开发出的一类产品，而衢州润齐化工有限公司从事氯代吡啶系列产品经营多年，对于上游原材料的采购渠道较为熟悉，在发行人从事 2-氯吡啶生产的初期，为了保证原材料稳定供应，发行人向该公司采购主要原材料吡啶。双方签订的吡啶采购合同中明确约定发行人从衢州润齐化工有限公司处采购吡啶生产出的 2-氯吡啶需销售给衢州润齐化工有限公司，并且双方在实际业务中以原材料的采购金额和产成品的销售金额的差额进行结算，发行人因此将上述采购合同所对应的交易视同为受托加工业务，按净额法进行会计处理。

随着公司氯代吡啶系列产品生产经营活动的陆续展开以及对相关上游企业的了解增加，公司自 2018 年度开始转换吡啶的供应商，主要选择国内专业从事吡啶生产经营的厂商作为主要供应商，后续不再向衢州润齐化工有限公司采购吡啶而仅对其进行销售，双方签订普通的销售合同，因此对衢州润齐化工有限公司的业务模式由委托加工转变为直接销售。

八、不同章节中采用的价格单位存在“万元/吨”“万美元/吨”“元/公斤”等不同形式，不便于直接对比分析。

发行人及各中介机构已对招股说明书及其他申报文件进行修改，将价格单位统一为“万元/吨”。

九、保荐人发表意见

（一）核查过程及核查方式

针对上述事项，保荐机构主要履行了以下核查程序：

1、查看行业可比公司定期报告，及相关研究报告，分析可比公司的产品特点及其市场特征，分析可比公司与发行人在收入变动趋势上的差异。

2、获取发行人报告期各期销售明细表，检查发行人不同季度的销售情况，分析发行人部分年度第二季度、第四季度收入较高的原因。

3、查找相关上市公司招股说明书等公开资料，分析发行人的销售模式分类是否符合一般的表述习惯。检查发行人及各中介机构是否已对招股说明书及其他申报文件中涉及到经销模式的内容进行修改。

4、获取发行人各年度销售明细表，查看客户数量、收入、价格等信息，分析经销收入变动原因。

5、访谈发行人销售负责人，进一步了解影响与客户商务谈判结果的因素，并作进一步说明。

6、访谈苏州碧水新材料科技有限公司实际控制人，进一步了解其成立不同商业平台涉及的商业利益的具体内容，并作进一步说明。

7、检查发行人与衢州润齐化工有限公司之间签订的业务合同，走访衢州润齐化工有限公司，了解双方业务的实质以判断是否构成受托加工业务。

8、检查发行人及各中介机构的招股说明书及其他申报文件是否已将价格单位统一为“万元/吨”。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、发行人与行业可比公司的收入变动，因产品差异存在一定的差异，但发行人收入变动符合行业整体趋势：受益于国家环保政策趋严淘汰落后产能，精细化工产品价格自 2017 年开始呈上升趋势，2018 年行业内优势企业收入大幅提升；随着价格的不断升高，2019 年出现价格下降或销量下降的情况，导致 2019 年收入较 2018 年增长放缓或下降；2020 年度由于疫情影响，行业收入整体下滑。

2、发行人已对部分年度第二季度、第四季度收入较高的情形进行分析，并据此得出“不存在明显季节性特征”的结论。

3、发行人及各中介机构已将招股说明书及其他申报文件中经销模式统一修改为直销模式下的贸易型客户。

4、2018 年贸易型客户销售收入占比较高，主要原因是当年一些小型贸易公司看到商机进入此领域，同时公司也谋求通过贸易商渠道扩大销售所致，发行人已如实披露。

5、青岛海湾精细化工有限公司（含其平度分公司）之前从贸易型客户间接购买发行人产品，转为直接采购时，其采购稳定性尚未达到其他几家主要生产型客户水平，因此其价格较高。发行人已如实披露。

6、杭州科佰特科技有限公司等新成立公司成为发行人主要客户，原因是其实际控制人出于合理利用平台所在地商务政策、银行出口保理额度、税务筹划等考虑而采用不同商业平台，其成为发行人主要客户具有合理性，发行人已如实披露。

7、报告期初期，为了保证原材料稳定供应，发行人向衢州润齐化工有限公司采购主要原材料吡啶。双方签订的吡啶采购合同中明确约定发行人从衢州润齐化工有限公司处采购吡啶生产出的 2-氯吡啶需销售给该公司，并且双方在实际业务中以原材料的采购金额和产成品的销售金额的差额进行结算。因此，发行人

与衢州润齐化工有限公司之间的交易符合受托加工业务实质。

8、发行人及各中介机构已将招股说明书及其他申报文件中的价格单位统一为“万元/吨”。

（本页以下无正文）

（此页无正文，为九江善水科技股份有限公司《关于九江善水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第三轮审核问询函的回复》之签字盖章页）

九江善水科技股份有限公司



发行人董事长、总经理声明

本人已认真阅读九江善水科技股份有限公司本次审核问询函回复报告的全部内容，确认审核问询函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、及时性承担相应法律责任。

发行人董事长、总经理： 黄国荣
黄国荣



（此页无正文，为中原证券股份有限公司《关于九江善水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第三轮审核问询函的回复》之签字盖章页）

保荐代表人： 汪先福 赵沂蒙
汪先福 赵沂蒙



保荐机构（主承销商）董事长、总裁声明

本人已认真阅读九江善水科技股份有限公司本次审核问询函报告回复的全部内容，了解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，审核问询函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、及时性承担相应法律责任。

总裁：



朱建民

董事长：



菅明军

