关于河南新天地药业股份有限公司
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）

华泰联合证券有限责任公司
HUATAI UNITED SECURITIES CO.,LTD.

（深圳市前海深港合作区南山街道桂湾五路128号前海深港基金小镇B7栋401）

深圳证券交易所：

河南新天地药业股份有限公司（以下简称“公司”、“发行人”或“新天地药业”）收到贵所于 2022 年 4 月 3 日下发的《关于河南新天地药业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〔2022〕010340 号）（以下简称“《问询函》”），公司已会同华泰联合证券有限责任公司（以下简称“华泰联合证券”、“保荐机构”）、北京市竞天公诚律师事务所（以下简称“发行人律师”）、毕马威华振会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）进行了认真研究和落实，并按照《问询函》的要求对所涉及的问题进行了回复，现提交贵所，请予审核。

除非文义另有所指，本问询函回复中的简称与《河南新天地药业股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（申报稿）》（以下简称“招股说明书”）中的释义具有相同涵义。

本问询函回复中**楷体加粗**内容为涉及在招股说明书补充披露或修改的内容，已在招股说明书中以**楷体加粗**方式列示。本问询函回复部分表格中单项数据加总数与表格合计数可能存在微小差异，均因计算过程中的四舍五入所形成。

目录

目录.....3
1. 关于营业收入.....4
2. 关于主要客户.....20
3. 关于营业成本与采购.....34
4. 关于期间费用.....34
5. 关于募集资金使用.....62

1. 关于营业收入

申请文件及审核问询回复显示：

（1）发行人生产不同含量规格的对甲苯磺酸产品，主要应用于强力霉素、各类化学添加剂以及电子化学品等领域。

（2）随着行业内环保治理的完成，D 酸系列产品市场供给得到了恢复并趋于稳定；经访谈确认，未来行业内无新增 D 酸产能的计划。

（3）2021 年第四季度发行人向联邦制药、常盛制药的销售收入大幅增加。

（4）2021 年发行人直接出口金额下降。

请发行人：

（1）结合公司战略、下游主要应用领域、可比公司产品结构等，说明发行人以销售 93%及以下含量的对甲苯磺酸为主、高含量对甲苯磺酸销量较少的原因，产品生产能力与下游市场需求的匹配情况，在高含量对甲苯磺酸产品领域是否具备竞争力。

（2）说明发行人及行业内主要竞争对手未进一步扩大产品产能的主要原因，是否存在市场供给趋于饱和风险。

（3）结合客户需求及采购频率等，分析 2021 年第四季度对部分客户的销售收入大幅增加的原因，与客户备货政策、采购频率是否一致，相关客户在四季度大量采购的原因、发行人是否存在提前确认收入情形。

（4）结合市场供给、客户向其他供应商采购情况等，进一步说明报告期巴基斯坦和印度客户销售收入波动的具体原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对发行人第四季度收入的核查过程、收入截止性测试情况及核查结论。

回复：

一、结合公司战略、下游主要应用领域、可比公司产品结构等，说明发行人以销售 93%及以下含量的对甲苯磺酸为主、高含量对甲苯磺酸销量较少的原因，产品生产能力与下游市场需求的匹配情况，在高含量对甲苯磺酸产品领域是否具备竞争力。

（一）结合公司战略、下游主要应用领域、可比公司产品结构等，说明发行人以销售 93%及以下含量的对甲苯磺酸为主、高含量对甲苯磺酸销量较少的原因

报告期内，公司不同规格对甲苯磺酸产品的销量及占比情况如下：

单位：吨

含量规格	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	销量	占比	销量	占比	销量	占比
93%及以下	6,916.41	76.39%	5,484.30	71.75%	6,114.80	72.13%
95%、97%	1,862.96	20.57%	1,785.78	23.36%	2,101.62	24.79%
98%、99%	275.30	3.04%	373.21	4.88%	261.58	3.09%
合计	**9,054.67**	**100.00%**	**7,643.29**	**100.00%**	**8,478.00**	**100.00%**

结合下游主要应用领域、公司战略和可比公司产品结构分析对甲苯磺酸产品销售结构情况如下：

1、对甲苯磺酸产品下游应用领域的需求主要集中在 93%及以下含量产品

公司不同含量规格对甲苯磺酸产品对应的下游应用领域情况如下：

含量规格	下游应用领域
93%及以下	用于强力霉素、生物柴油、对甲酚、酯化反应催化剂、糖精、对甲苯硫酰氯、对甲苯磺酸钠
95%、97%	用于丙烯酸甲酯、酚醛、环氧、氨基塑料、家具清漆、燃料、粘合剂及电镀槽的防应力添加剂等
98%、99%	用于合成糖尿病类药物、电子化学品等

由于对甲苯磺酸是有机合成常用的酸催化剂，公司对甲苯磺酸产品可作为强力霉素和涂料、染料、酚醛等众多产品的催化剂，亦可以替代硫酸用于电子化学品等高端制造领域。

93%及以下含量的对甲苯磺酸产品主要应用于强力霉素以及生物柴油、对甲酚、酯化反应催化剂、糖精、对甲苯硫酰氯、对甲苯磺酸钠等众多应用领域。其中，强力霉素作为对甲苯磺酸的第一大应用领域，行业较为成熟，且随着强力霉

素在兽用市场中的使用量逐步增长，对于对甲苯磺酸产品的需求亦逐年增加。93%及以下含量对甲苯磺酸产品占据了对甲苯磺酸产品较大的市场份额。

95%及 97%含量的对甲苯磺酸产品主要应用于以丙烯酸甲酯、酚醛、氨基塑料、家具清漆、燃料、粘合剂及电镀槽的防应力添加剂等制造领域，上述细分应用领域众多，但单一应用领域对于对甲苯磺酸产品的市场需求相对较少。

98%、99%含量的对甲苯磺酸产品主要应用于糖尿病类药物和电子化学品等领域，现阶段市场需求规模较小，但随着国内半导体行业的快速发展，未来有一定的市场增长空间。

因此，现阶段对甲苯磺酸产品下游应用领域的市场需求仍以 93%及以下含量的产品为主。

2、公司立足于 93%及以下含量产品，不断扩大高含量对甲苯磺酸产品的产销规模

由于公司含量越高的对甲苯磺酸产品，其生产工艺要求更高，下游应用领域更为高端，因此产品附加值也更高。公司从自身产品盈利水平角度出发，在满足 93%及以下含量对甲苯磺酸产品大客户的产品需求基础上，致力于优化对甲苯磺酸的产品结构，扩大高含量对甲苯磺酸产品的产销规模，提升对甲苯磺酸产品的整体盈利水平。

3、可比公司产品结构以 93%和 95%含量规格的对甲苯磺酸产品为主

报告期内，公司对甲苯磺酸产品的主要竞争对手包括苏州鸿程科技有限公司（以下简称“鸿程科技”）、潍坊舜福源化工有限公司（以下简称“舜福源”）、江苏盛鑫恒化工有限公司（以下简称“盛鑫恒”）及苏州市兴业化工有限公司（以下简称“兴业化工”），上述公司的对甲苯磺酸产品以 93%和 95%含量规格为主。2021 年，国内主要对甲苯磺酸生产企业的产量及下游应用领域情况如下：

公司名称	对甲苯磺酸规格	主要应用领域
公司	包括 99%、98%、97%、95%、93%及以下等含量规格	主要应用于强力霉素、各类化学添加剂以及电子化学品等领域
舜福源	93%为主	主要用于对甲苯磺酸钠、强力霉素
鸿程科技	93%、95%为主	主要用于丙烯酸甲酯

公司名称	对甲苯磺酸规格	主要应用领域
盛鑫恒	93%、95%为主	主要用于丙烯酸甲酯
兴业化工	93%、95%为主	主要用于固化剂等

注：以上主要生产企业信息均来源于上述公司官网及访谈记录

综上所述，基于公司产品战略，进一步提高高含量对甲苯磺酸产品的销售占比有助于提高公司对甲苯磺酸产品的盈利能力，报告期内公司以销售 93%及以下含量的对甲苯磺酸为主的主要原因是对甲苯磺酸产品下游应用领域的市场需求仍以 93%及以下含量的产品为主，95%及以上含量对甲苯磺酸产品的市场需求量相对较小；可比公司对甲苯磺酸产品主要以 93%和 95%含量为主，与公司对甲苯磺酸产品的销售情况较为一致。

（二）产品生产能力与下游市场需求的匹配情况，在高含量对甲苯磺酸产品领域是否具备竞争力

1、产品生产能力与下游市场需求的匹配情况

报告期内，公司对甲苯磺酸产品产量与销量的匹配情况如下：

单位：吨

含量规格	2021 年度			2020 年度			2019 年度		
	销量	产量	产销率	销量	产量	产销率	销量	产量	产销率
93%及以下	6,916.41	7,110.06	97.28%	5,484.30	5,661.88	96.86%	6,114.80	5,571.38	109.75%
95%、97%	1,862.96	1,940.39	96.01%	1,785.78	1,914.93	93.26%	2,101.62	2,423.19	86.73%
98%、99%	275.30	285.82	96.32%	373.21	384.43	97.08%	261.58	291.16	89.84%
合计	**9,054.67**	**9,336.28**	**96.98%**	**7,643.29**	**7,961.23**	**96.01%**	**8,478.00**	**8,285.72**	**102.27%**

由于对甲苯磺酸产品下游细分领域的市场需求相对分散，难以通过公开渠道获取不同含量规格对甲苯磺酸产品的市场需求情况。报告期内，公司对甲苯磺酸产品总体采取“以销定产”的模式，根据市场情况和订货合同情况，结合库存组织生产，因此公司不同含量规格的对甲苯磺酸产品产量与其销量总体较为匹配，与公司现阶段所能获取的下游市场需求相匹配。

2、发行人在高含量对甲苯磺酸产品领域具备较强竞争力

公司基于自身生产工艺优势，在高含量对甲苯磺酸产品领域具有较强的竞争

力，具体对比如下：

公司	国内同行业可比公司	公司优势
公司具备不同规格对甲苯磺酸产品的生产工艺，针对不同客户需求定制生产不同含量规格的对甲苯磺酸产品，包括 99%、98%、97%、95%、93%及以下等含量规格。具体工艺特点为：1、通过磺化工艺技术创新，有效控制产品的质量和收率；2、通过母液套用提高了产品转化率；3、优化结晶条件，产品晶型好，收率高。	同行业生产企业所生产的产品主要为 93%、95%含量规格的产品。技术特点为：1、生产工艺单一，产品应用范围小，未开发高含量产品的生产工艺，无法满足特定客户要求；2、未有效利用母液，部分企业未进行母液套用；3、结晶方式不佳，产品晶型较小，不利于分离。	公司开发了高含量产品生产新工艺，能够提供 97%及以上高含量规格的产品，同时对母液进行套用处理，提高重量收率，实现绿色生产；特殊结晶工艺使得产品晶型更大，提高了产品质量，同级别产品质量优于同行业。

注：上述公司及国内同行业可比公司的情况来源于对公司研发负责人及部分同行业可比公司和下游客户的访谈。

公司开发了高含量对甲苯磺酸产品生产新工艺，具备 97%及以上高含量规格产品的量产能力，在高含量对甲苯磺酸产品领域具备较强竞争力，产品应用于下游众多高端应用领域，包括高端精细化学品、医药产品、电子化学品等领域，满足了不同客户需求。

二、说明发行人及行业内主要竞争对手未进一步扩大产品产能的主要原因，是否存在市场供给趋于饱和风险。

（一）发行人及行业内主要竞争对手未进一步扩大产品产能的主要原因

1、公司及行业内主要竞争对手的扩产计划

报告期内，公司 D 酸产品的产能情况如下：

单位：吨

项目	2021 年	2020 年	2019 年
D 酸	6,522.75	6,076.69	5,063.91

报告期内，公司通过在 2019 年 3 月及 2021 年初的工艺优化，提高了 D 酸产品产能，公司目前暂无继续新建生产线以提高产能计划，未来拟通过持续工艺改进方式提高产能。

同时，根据中介机构对行业内竞争对手访谈，报告期内，相关竞争对手产能未发生较大变化，目前暂无对原有生产线的大规模改造或新建生产线等扩产计划。

2、行业内主要生产企业未进一步扩大产品产能的主要原因

（1）扩产成本较高

目前国内主要 D 酸产品生产企业中，普洛药业及云涛生物相关生产设备及厂房投产时间较早，对现有产品的扩产涉及对原有生产线的改造、新设备购置等开支，若在新厂区重新建设生产线，还涉及项目用地的申请和报批、项目用地购置等，同时，随着国家对于企业在绿色生产方面的要求逐步提高，企业在新增产能过程中，若涉及对原有生产线的大规模改造或新建生产线，其还面临环评报批、环保配套设施构建等。整体而言，对原有生产线的大规模改造或新建生产线所需资金投入较大。

同时，除企业资金投入较大外，对原有产线的大规模改造也会影响现有产线的正常生产，导致企业无法保证对下游战略客户的正常供应，不利于企业对于下游客户的维护。

故在市场整体需求较为稳定的情况下，行业内企业普遍不会选择对原有生产线的大规模改造或新建生产线以大幅提高产能，一般会选择通过工艺改进等方式小幅提高产能。

（2）布局下游原料药及制剂品种，提高企业综合竞争力

包括公司及普洛药业在内的企业，在发展过程中，会考虑向下游原料药及制剂市场延伸，以进一步提高自身的盈利能力和抗风险能力；同时，由于公司及普洛药业下游客户均为国内大型医药企业，其对于医药中间体、原料药的需求较大，若企业能与下游客户形成多品种产品的合作，则将加深企业与客户之间的业务合作关系，为企业的持续成长提供帮助。故包括公司及普洛药业在内的 D 酸生产企业在相关产品的生产工艺和产能进入较为稳定的阶段后，会结合自身的资金实力、技术研发能力等因素，选择向下游延伸。

（二）是否存在市场供给趋于饱和风险

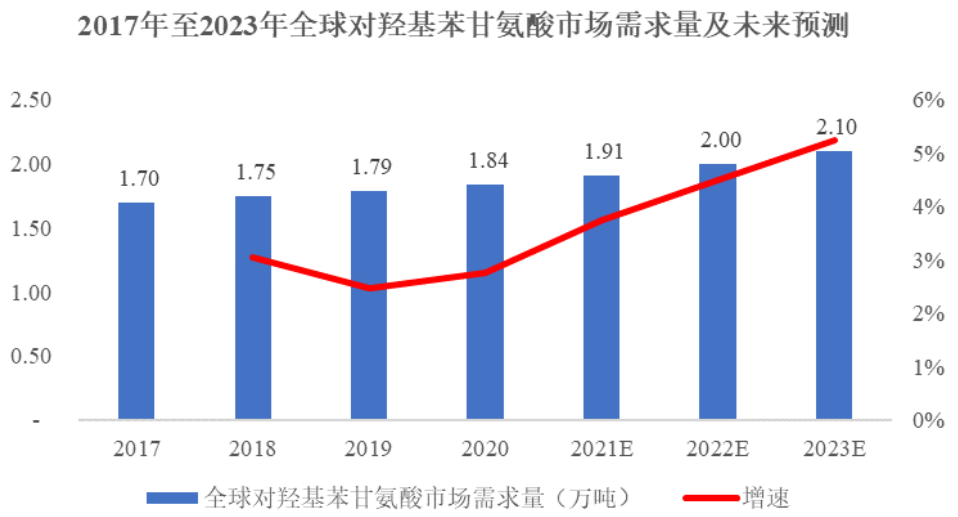
1、市场整体供给保持稳定，短期内不存在产能大规模扩张的情况

目前 D 酸产品的市场竞争格局较为稳定，国内主要的生产企业短期内均无对原有生产线的大规模改造或新建生产线的扩产计划；同时，考虑到 D 酸产线整体投入较大、环保及安全生产配套要求较高、产品生产的技术壁垒等因素，目前市场中暂无行业新入者进入投资建厂而提高行业供给的情况。整体而言，D 酸

产品的市场供给较为稳定。

2、市场需求持续增长，行业主要生产企业提高自身产能利用率以满足新增市场需求

根据中国医药工业信息中心的测算，2020 年全球 D 酸需求量已超过 1.8 万吨，2017-2020 年年均复合增长率为 2.75%，同时预计 2023 年全球需求量将达到 2.1 万吨左右，增速保持在 4%-5%左右，D 酸产品的市场需求在稳步增长。



数据来源：中国医药工业信息中心

同时，根据中国医药工业信息中心出具的《阿莫西林产业上下游分析报告》，公司下游客户中，内蒙联邦和国药威奇达具备 D 酸生产线，其设计产能分别为 4,000 吨及 6,000 吨，在综合考虑自身生产成本及外采成本后，均在 2020 年底停产 D 酸生产线。受此影响，市场中主要 D 酸生产企业采取工艺改进小幅提高产能或提高现有产能利用率的方式，以满足该部分新增需求，普洛药业 D 酸产品产量由 2020 年的 6,400 吨提升至 2021 年的 7,300 吨，公司的 D 酸产品产量由 2020 年的 5,535.86 吨提升至 2021 年的 6,096.08 吨。

综上，目前 D 酸产品行业竞争格局较为稳定，主要生产企业短期内不存在对原有生产线的大规模改造或新建生产线的扩产计划，同时，下游需求的持续增长亦在不断扩大 D 酸产品的市场空间。未来，若发生行业新入者投资建厂、原有生产企业扩产、下游客户向上游产业链布局或市场需求减少等情形，则公司将面临市场供给大于需求导致市场竞争加剧的风险。公司已对招股说明书“第四节

风险因素”之“二、（六）市场竞争及丧失现有市场份额和市场地位的风险”进行修改，具体如下：

“（六）市场竞争及丧失现有市场份额和市场地位的风险

近年来国内环保和安全生产监管政策趋严，行业集中度不断提高，促进了医药中间体及原料药行业头部企业的发展。同时，随着 2020 年行业内主要生产企业逐步完成环保及安全生产的治理，市场供给逐步恢复，未来若竞争对手采取低价策略作为竞争手段，或研发出新的生产工艺大幅降低其生产成本从而降低产品定价以提高其市场份额，可能导致公司下游客户更多转向竞争对手采购，因此发行人存在丧失现有市场份额和市场地位的风险。**同时，未来，若发生行业新入者投资建厂、原有生产企业扩产、下游客户向上游产业链布局或市场需求减少等情形，则公司将面临市场供给大于需求导致市场竞争加剧的风险。**”

三、结合客户需求及采购频率等，分析 2021 年第四季度对部分客户的销售收入大幅增加的原因，与客户备货政策、采购频率是否一致，相关客户在四季度大量采购的原因、发行人是否存在提前确认收入情形。

（一）客户需求、备货政策及采购频率

1、生产厂商

公司生产厂商客户对于上游原材料的需求主要根据其自身生产计划所确定，在向公司采购 D 酸系列产品时，一般会保证自身备货可供其 1 个月生产所需，在年底时，考虑到春节的影响，会适当增加备货，以保证自身备货可供其 2 个月生产所需。其中内蒙联邦、常盛制药等内蒙古区域的客户，亦会结合冬季气候情况，适当冬储，增加备货数量，以防止由于冬季大雪导致物流运输不及时而影响其正常生产。公司的下游生产厂商客户主要为国内大型阿莫西林生产企业，其采购频率主要根据自身的备货情况进行调整，一般全年各月份均有持续采购，生产厂商客户在选取 D 酸系列产品的供应商时，会结合供应商给予的价格和账期，并考虑供应商发货的时效性进行采购。

2、贸易商客户

公司贸易商客户对于公司产品的需求和采购频率主要根据其取得下游订单情况确认，一般不会为提前备货而向公司采购相关产品。

（二）公司四季度主营业务收入变动情况

2021 年四季度，公司主营业务收入为 18,522.91 万元，较 2020 年四季度提高 5,978.72 万元，主要系 D 酸产品、甲酯产品及拆分剂产品的销售收入及数量较上年度有所增长所致，其具体情况如下：

单位：万元、吨

项目	2021 年四季度		2020 年四季度	
	金额	数量	金额	数量
D 酸	11,348.86	1,539.63	6,403.88	943.95
甲酯	3,798.19	455.00	3,023.41	365.18
羟邓盐	606.33	96.00	1,004.22	169.98
拆分剂	690.27	60.00	-	-
对甲苯磺酸	2,079.26	2,731.12	2,112.68	3,080.21
主营业务收入	**18,522.91**	**-**	**12,544.19**	**-**

2021 年四季度，公司整体销售收入及数量较 2020 年四季度有较大幅度的提高，主要系如下原因所致：

1、“7.20 特大暴雨灾害”及河南省新冠疫情公共卫生事件

2021 年三季度，受“7.20 特大暴雨灾害”及河南省新冠疫情公共卫生事件的影响，公司在该期间对外销售产品的发货速度受到一定影响，导致下游客户在三季度减少了向公司的采购规模。2021 年四季度，随着相关公共事件对公司的影响逐步缓解，下游客户于四季度加大了向公司的采购规模，导致当期公司四季度收入金额及占比提高。

2、2022 年冬奥会影响

受 2022 年冬奥会影响，行业内预期包括华北、淮北、山东等地区部分企业会受到环保管控或错峰生产等政策的影响，下游客户预期普洛药业位于山东潍坊的子公司山东普洛汉兴医药有限公司可能会受到停产或限产的影响，导致市场短期内供给减少，故在四季度进行了提前的备货；同时，部分下游客户自身亦考虑冬奥会对其正常生产的影响，故在四季度增加原材料采购量，适当增加备货。

3、产品销售单价上升

2021 年四季度，考虑到部分上游原材料价格的上涨，公司上调了 D 酸系列

产品的销售价格，其中 D 酸产品及羟邓盐产品 2021 年四季度的销售价格较 2020 四季度分别上涨了 8.65%及 6.90%，销售单价的上升带动了销售额的提高。

（三）2021 年第四季度对部分客户的销售收入大幅增加的原因，与客户备货政策、采购频率是否一致，相关客户在四季度大量采购的原因

2021 年四季度，公司主营业务收入为 18,522.91 万元，较 2020 年四季度提高 5,978.72 万元，公司 2021 年四季度收入提高主要系当期四季度向联邦制药、常盛制药及鲁抗医药销售金额提高所致，2021 年四季度，公司向联邦制药、常盛制药及鲁抗医药销售金额较 2020 年四季度提高 5,533.65 万元，占当期四季度增加收入的比例为 92.56%。

2020 年及 2021 年，公司向联邦制药、常盛制药及鲁抗医药四季度销售金额及占全年比例的情况如下：

单位：万元

公司	2021 年度			2020 年度	
	四季度销售金额	占各全年销售总额的比例	较上年四季度提高金额	四季度销售金额	占各全年销售总额的比例
联邦制药	6,992.89	42.61%	3,169.86	3,823.03	32.22%
常盛制药	3,020.63	91.67%	1,390.45	1,630.18	44.44%
鲁抗医药	1,807.52	57.10%	973.34	834.18	46.76%
合计	**11,821.04**	**-**	**5,533.65**	**6,287.39**	**-**

1、联邦制药

2021 年四季度公司向联邦制药的销售金额及占比高于 2020 年，主要原因见本小问“（二）公司四季度主营业务收入变动情况”处分析。同时，针对联邦制药，由于其自身业务发展原因，亦导致其提高了 2021 年四季度向公司采购的规模，联邦制药子公司内蒙联邦在 2020 年底停产了其 D 酸生产线，故导致 2021 年度其向公司采购 D 酸的规模较 2020 年度大幅提高，联邦制药 2021 年向公司采购金额由 2020 年的 11,866.27 万元提高至 16,412.73 万元。整体而言，联邦制药向公司采购金额的变动符合其自身生产经营策略及公司的经营状况，与其报告期内备货政策、采购频率不存在较大差异。

2、常盛制药

2020 年及 2021 年，常盛制药向公司采购 D 酸产品的金额分别为 3,668.08 万

元及 3,295.11 万元，总体保持稳定。2019 年以来，常盛制药主要向包括公司、普洛药业及云涛生物采购 D 酸产品，根据其采购策略，其向公司的采购主要集中于下半年，2020 年及 2021 年，其下半年向公司采购 D 酸产品的金额占其全年采购金额的比例分别为 94.44%及 98.41%。2021 年四季度其向公司的采购金额占全年采购金额的比例较高，主要系其当期三季度向公司采购 D 酸产品规模较小，导致其当年向公司采购的金额主要集中于四季度，主要原因见本小问“（二）公司四季度主营业务收入变动情况”处分析。整体而言，常盛制药向公司采购金额的变动符合其自身生产经营策略及公司的经营状况，与其报告期内备货政策、采购频率不存在较大差异。

3、鲁抗医药

2021 年四季度公司向鲁抗医药的销售金额及占比高于 2020 年，主要原因见本小问“（二）公司四季度主营业务收入变动情况”处分析。同时，针对鲁抗医药，由于其自身业务发展原因，亦导致其提高了 2021 年四季度向公司采购的规模，鲁抗医药于 2022 年 1 月 8 日通过注射用阿莫西林钠克拉维酸钾仿制药一致性评价，成为国内第四家完成该制剂产品一致性评价企业，其结合相关产品的审批进度及自身扩产计划，提前进行了备货。整体而言，鲁抗医药向公司采购金额的变动符合其自身生产经营策略及公司的经营状况，与其报告期内备货政策、采购频率不存在较大差异。

（四）发行人是否存在提前确认收入情形

对于境内客户，公司在将产品运至购货方指定交货地点或由购货方于公司仓库自提时，经客户签收后确认收入，对于境外客户，公司根据销售合同或订单，在对出口产品按规定办理出口报关手续，即货物在装运港越过船舷，并取得提单后确认收入，报告期内，公司收入确认政策未发生变化。

保荐机构、申报会计师对公司 2021 年四季度销售收入进行了核查并执行截止性测试，具体情况见本小问“六、说明对发行人第四季度收入的核查过程、收入截止性测试情况及核查结论”处披露，公司不存在提前确认收入的情形。

综上，公司 2021 年四季度销售收入增加，主要系“7.20 特大暴雨灾害”及河南省新冠疫情公共卫生事件、2022 年冬奥会、销售单价上升以及部分客户当

期需求增加所致，符合下游客户自身生产经营策略及公司的经营状况，具有其合理性，与客户报告期内备货政策、采购频率不存在较大差异，公司不存在提前确认收入的情形。

四、结合市场供给、客户向其他供应商采购情况等，进一步说明报告期巴基斯坦和印度客户销售收入波动的具体原因。

报告期内，公司面向印度和巴基斯坦地区的直接出口情况如下：

单位：万元

销售地区	2021 年度	2020 年度	2019 年度
印度	**775.92**	**263.68**	**1,202.51**
其中：Akums Group	-	-	1,083.01
DALAS BIOTECH LIMITED	518.37	263.68	-
其他客户	257.55	-	119.50
巴基斯坦	**596.67**	**2,188.36**	**591.94**
其中：津珐药业	427.20	1,923.99	217.16
其他客户	169.47	264.37	374.78

报告期内，公司面向印度地区的直接出口收入波动较大，主要由于公司基于回款因素考虑,与印度地区原料药生产厂商 Akums Group 的业务往来于 2020 年和 2021 年均通过贸易商锦联化工和浩恪生物进行间接销售，2020 年和 2021 年公司对 Akums Group 实现的间接销售收入分别为 1,774.43 万元和 3,038.05 万元；此外，2021 年公司面向印度地区的直接出口收入较之 2020 年有所回升，主要由于印度原料药生产厂商 DALAS BIOTECH LIMITED 向公司采购 D 酸产品增加所致。

报告期内，公司面向巴基斯坦地区的直接出口收入波动较大，主要受公司对巴基斯坦原料药生产厂商津珐药业实现的销售收入波动的影响。2020 年，受中印贸易摩擦及伊朗外汇结算政策收紧的影响，公司加大了对巴基斯坦地区的客户开拓力度，对津珐药业的销售收入实现较大幅度增加；2021 年随着 D 酸系列产品行业供给逐步增加，行业内竞争加剧，津珐药业的产品报价整体较低；同时，随着 2021 年来中印贸易关系缓和以及伊朗外汇结算状况的改善，印度及伊朗市场有所恢复，因此公司未接受津珐药业低价订单，公司面向巴基斯坦地区的直接出口收入大幅减少。

因此，总体而言，报告期内公司面向印度地区的直接出口收入存在一定波动，

主要系公司基于回款因素考虑，将部分印度客户由直接销售转为间接通过贸易商实现销售所致。报告期内，公司面向巴基斯坦地区的直接出口收入存在一定波动，主要受境外市场环境变化及公司自身销售策略变化的影响。

五、请保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1、通过对发行人管理层、对甲苯磺酸主要客户及部分对甲苯磺酸生产企业的访谈以及查阅行业研究报告，了解发行人的对甲苯磺酸产品战略、主要竞争者产品结构、下游主要应用领域以及发行人在高含量对甲苯磺酸产品领域的竞争力；同时，通过查阅发行人对甲苯磺酸产品的生产月报表和销售台账分析其产品生产能力与下游市场需求的匹配性；

2、对发行人管理层、普洛药业及云涛生物进行访谈，了解行业内主要生产企业的扩产计划及未进一步扩产的原因；查阅中国医药工业信息中心出具的《阿莫西林产业上下游分析报告》；

3、对发行人主要客户进行访谈，了解其备货政策及采购情况；对发行人销售人员进行访谈，了解发行人主要客户的采购频率及其在 2021 年四季度向发行人采购金额增长的原因；核查发行人 2021 年及 2020 年四季度主营业务收入具体情况，分析 2021 年四季度收入增长的原因；

4、访谈发行人管理层了解外销收入变化的原因，查阅外销收入明细，并分析外销客户变动情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内“发行人以销售 93%及以下含量的对甲苯磺酸为主、高含量对甲苯磺酸销量较少”的主要原因是对甲苯磺酸产品下游应用领域的市场需求仍以 93%及以下含量规格的产品为主，95%以上含量对甲苯磺酸产品的市场需求量相对较小。报告期内，发行人不同含量规格的对甲苯磺酸产品产量与其销量总体较为匹配，与发行人现阶段所能获取的下游市场需求相匹配，发行人在高含量对甲

苯磺酸产品领域具备竞争力；

2、目前 D 酸产品行业竞争格局较为稳定，主要生产企业短期内不存在对原有生产线的大规模改造或新建生产线的扩产计划，同时，下游需求的持续增长亦在不断扩大 D 酸产品的市场空间。未来，若发生行业新入者投资建厂、原有生产企业扩产、下游客户向上游产业链布局或市场需求减少等情形，则发行人将面临市场供给大于需求导致市场竞争加剧的风险，发行人已在招股说明书中对相关风险提示内容进行修改；

3、发行人 2021 年四季度销售收入增加，主要系“7.20 特大暴雨灾害”及河南省新冠疫情公共卫生事件、2022 年冬奥会、销售单价上升以及部分客户当期需求增加所致，符合下游客户自身生产经营策略及公司的经营状况，与客户报告期内备货政策、采购频率不存在较大差异，发行人不存在提前确认收入的情形；

4、报告期内发行人面向印度地区的直接出口收入存在一定波动，主要系发行人基于回款因素考虑，将部分印度客户由直接销售转为间接通过贸易商实现销售所致。报告期内，发行人面向巴基斯坦地区的直接出口收入存在一定波动，主要受境外市场环境变化及发行人自身销售策略变化的影响。

六、说明对发行人第四季度收入的核查过程、收入截止性测试情况及核查结论

（一）核查程序

针对发行人四季度收入，保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1、访谈发行人管理层和业务人员，了解发行人客户的备货情况，以及报告期内收入变动原因，分析发行人报告期内主要产品四季度收入增长的合理性；

2、了解和评价与收入确认相关的关键财务报告内部控制的设计及运行有效性；

3、检查 2021 年第四季度主要客户的销售合同，检查合同的主要条款，包括合同约定的交货条款、付款条款、运输条款等，以识别与商品所有权上的主要风险和报酬/控制权转移相关的条款和条件，评价相关收入确认的会计政策是否符合企业会计准则的相关要求；

4、对于 2021 年第四季度的前五大客户，通过查询公开信息，获取客户的股东、董事、监事等信息，和发行人提供的关联方清单进行比对，检查是否与发行人存在关联关系；

5、对 2021 年第四季度产生收入的主要客户执行函证程序，确认报告期内与客户发生的收入交易额和往来应收余额。函证客户的具体情况如下表所示：

项目	比例
发函已覆盖 2021 年四季度收入金额占 2021 年四季度收入比例	95.58%
回函已覆盖 2021 年四季度收入金额占 2021 年四季度收入比例	88.84%
回函已覆盖 2021 年四季度收入金额及执行替代程序确认收入占 2021 年四季度收入比例	95.58%

针对回函存在差异的情形，项目组与客户进行联系，核对了解回函差异的具体原因，并检查相关支持性文件；针对未收到回函的情形，实施替代程序；逐笔检查报告期内收入确认及回款的相关支持性依据，包括客户签收单、发票、收款依据等单据，确认收入金额和应收账款余额的真实性；

6、对相关贸易商进行了访谈，取得其出口产品的部分报关单/提单，取得部分贸易商关于终端销售情况的确认函；

7、选取 2021 年第四季度确认收入交易并检查销售合同、订单、发货单、签收单、运输单据、发票、收款凭证等关键支持性单据，并检查收入确认金额、时点等关键要素是否与关键支持性单据一致。针对 2021 年四季度收入的抽凭核查情况如下：

单位：万元

项目	金额/比例
2021 年四季度营业收入	18,678.64
核查金额	16,786.81
核查比例	89.97%

8、执行收入截止性测试，选取临近资产负债表日前后记录的交易样本，核对至相关支持性文件，以评价相关收入是否已记录于恰当的会计期间；

9、检查资产负债表日后是否存在重大销售退回；

10、检查 2021 年末应收账款的期后回款情况并核对至相关支持性文件。

（二）收入截止性测试

保荐机构、申报会计师对发行人第四季度收入执行了收入截止性测试，具体情况如下：

为了核查发行人是否存在将期后收入提前至当期确认的情形，执行截止性测试包括：1、检查 2021 年 12 月账面记录的全部收入，获得相关的销售合同或订单、出库单、提单、客户签收单，检查各项单据的时间是否存在异常，以及客户签收时间是否与收入确认时间一致，确认是否存在收入截止性差异；2、检查 2022 年 1 月所有的出库单、提单及客户签收单，并检查至账面确认收入的时间，确认是否存在提前在 2021 年确认收入的情况。

为了核查发行人是否存在将当期收入推迟至第二年确认的情形，执行截止性测试包括：1、获取了 2021 年 12 月的出库单、提单，并检查至客户签收单和收入确认凭证，检查收入确认时点是否正确；2、对于 2022 年 1 月的收入确认记录，检查至出库单、提单和客户签收单，核对收入确认时点是否正确。

（三）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

发行人于 2021 年第四季度的销售收入确认符合相关会计政策，销售收入真实发生并准确计入相应会计期间，不存在提前确认收入或推迟确认收入的截止性差异。

2. 关于主要客户

申请文件及审核问询回复显示：

（1）公司给予客户的返利的结算方式分为货物返利和折扣返利两种。针对货物返利，返利金额按返利结算时点的产品销售价格折算为货物数量。

（2）绿园药业自 2021 年下半年以来经营出现困难，公司与该客户停止了业务合作；国药威奇达退出发行人前五大客户，主要系其阿莫西林销售规模下降所致。

（3）发行人拆分剂的主要客户为行业内主要竞争对手普洛药业、云涛生物。

请发行人：

（1）说明对不同客户计算返利货物数量的产品价格与各期同类产品销售价格的差异情况及原因；交易价格在当期销售商品与返利货物之间的分配方式及会计处理方式，是否符合《企业会计准则》有关规定；各期计提与期末应付返利金额与其他应付款中“应付返利”的匹配关系；影响发行人选择货物返利和折扣返利的主要因素，对部分客户同时存在货物返利和折扣返利的原因；报告期对客户国药威奇达的返利政策波动较大的商业合理性。

（2）说明主要客户绿园药业经营出现困难、国药威奇达产品销量减少的原因，相关因素对公司其他客户的经营状况及公司 D 酸系列业务成长性的不利影响。

（3）补充绿园药业三方债权债务转移协议的具体内容，由第三方偿付该客户债务的商业合理性，是否存在经济纠纷或其他法律风险。

（4）说明报告期内公司客户与竞争对手重叠的具体情形，包括交易背景、交易金额及占比、交易价格公允性等。

请保荐人、申报会计师对问题（1）、（2）、（4）发表明确意见，请保荐人、发行人律师对问题（3）发表明确意见。

回复：

一、说明对不同客户计算返利货物数量的产品价格与各期同类产品销售价格的差异情况及原因；交易价格在当期销售商品与返利货物之间的分配方式及会计处理方式，是否符合《企业会计准则》有关规定；各期计提与期末应付返利金额与其他应付款中“应付返利”的匹配关系；影响发行人选择货物返利和折扣返利的主要因素，对部分客户同时存在货物返利和折扣返利的原因；报告期对客户国药威奇达的返利政策波动较大的商业合理性。

（一）说明对不同客户计算返利货物数量的产品价格与各期同类产品销售价格的差异情况及原因

报告期内，公司对不同客户计算返利货物数量的产品价格与各期同类产品销售价格的差异较小，系货物返利执行时点下产品售价与同类产品全年平均售价有所不同所致。

（二）交易价格在当期销售商品与返利货物之间的分配方式及会计处理方式，是否符合《企业会计准则》有关规定

货物返利情况下，交易价格在当期销售商品与返利货物之间的分配方式、会计处理方式、以及是否符合《企业会计准则》有关规定的情况说明如下：

1、交易价格在当期销售商品与返利货物之间的分配方式

（1）2019 年原收入准则下的分配方式

2019 年公司适用原收入准则。在原收入准则下，返利的会计处理参考奖励积分交易进行会计处理。按照原收入准则规定，“在销售产品或提供劳务的同时，应当将销售取得的货款或应收货款在本次商品销售或劳务提供产生的收入与奖励积分的公允价值之间进行分配，将取得的货款或应收货款扣除奖励积分公允价值的部分确认为收入，奖励积分的公允价值确认为递延收益。”

对于附有货物返利条款的销售交易，由于公司与客户约定了货物返利的金额，因此将约定的货物返利金额作为返利货物的公允价值，并将交易价格扣除返利货物的公允价值后的金额确认为当期销售收入，在返利实施时，将返利货物交易价格确认销售收入。

（2）2020 年和 2021 年新收入准则下的分配方式

2020 年和 2021 年发行人适用新收入准则。根据新收入准则的相关规定，对于客户享有的作为重大权利的额外购买权，“该选择权向客户提供了重大权利的，应当作为单项履约义务。在这种情况下，客户在该合同下支付的价款实际上购买了两项单独的商品：一是客户在该合同下原本购买的商品；二是客户可以免费或者以折扣价格购买额外商品的权利。”“企业提供的额外购买选择权构成单项履约义务的，企业应当按照交易价格分摊的相关原则，将交易价格分摊至该履约义务。客户额外购买选择权的单独售价无法直接观察的，企业应当综合考虑客户行使和不行使该选择权所能获得的折扣的差异以及客户行使该选择权的可能性等全部相关信息后，予以合理估计。”

对于附有货物返利条款的销售交易，由于该销售交易含有两项履约义务，一是当期销售商品，二是客户可以免费购买额外产品的权利，即额外购买选择权（返利货物），因此公司按照当期销售商品的单独售价及估计的返利货物的单独售价的相对比例，将交易价格分摊至上述两项履约义务。

2、会计处理方式

（1）2019 年原收入准则下的会计处理方式

根据原收入准则，按照交易价格扣除返利货物的公允价值后的金额确认为当期销售收入，并在实际执行货物返利时，按照返利货物的公允价值确认收入。

（2）2020 年和 2021 年新收入准则下的会计处理方式

根据新收入准则的相关规定，对于客户享有的作为重大权利的额外购买权，企业将交易价格按照上述准则规定在当期销售商品和未来预计返利货物之间进行分配后，“分摊至后者的交易价格与未来的商品相关，因此，企业应当在客户未来行使该选择权取得相关商品的控制权时，或者在该选择权失效时确认为收入。”

因此公司对于当期销售商品，按照上述原则和方法确认的分配价格在当期确认收入，公司对于额外购买选择权（返利货物），按照上述原则和方法确认的分配价格，将交易价格扣除返利货物交易价格后的金额确认为当期销售收入，在客户未来行使该选择权取得返利货物的控制权时确认收入。

3、创业板（拟）上市公司对货物返利的会计处理

序号	公司	返利情形	会计处理方式
1	保立佳（301037.SZ）	报告期内，公司按照与客户约定的返利政策，根据返利标准确定返利金额，将返利金额折算为实物向客户返还（即实物返利）；或按返利金额直接冲减对客户的应收账款，或按返利金额向客户转账支付（即现金返利）。	计提返利时：公司的会计处理过程为按照返利金额冲减营业收入并相应计提其他应付款； 实际返还时：公司按照计提返利的金额确认收入，冲减其他应付款，并结转相应产品的成本。
2	万事利（301066.SZ）	公司丝绸文化创意品销售与经销商、加盟商签订协议约定各经营年度的净提货额指标及返利政策。如果经销商、加盟商完成了年度净提货额指标，则按净提货总额的一定比例或者销售指标超额部分的一定比例以返货的形式给予其奖励。	报告期末根据返利条款及净提货总额或者销售指标超额部分的一定比例预估计算应支付予该客户的返利金额，并确认为合同负债，同时冲减营业收入。实际交付货物返利时，冲减合同负债，同时确认营业收入，实物返利部分存货结转至营业成本。
3	乾元浩（创业板问询阶段）	发行人的实物返利政策依据相关制度执行，并在销售合同中进行明确约定。发行人根据行业的发展状况，同时结合客户的业务规模、回款情况、销售能力和上一年度的销售业绩情况，按照不同产品类型制定的分档次实物返利标准，根据客户年度销售考核指标的不同，分档次给予不同的实物返利。	发行人根据经销商当年度采购及回款金额计算当年度应计提的实物返利金额，冲减当年度营业收入。公司相关实物返利在后续以实物方式进行兑现，计入营业收入并结转相应成本。

注：上述信息摘自上述公司公开披露的招股说明书或问询回复。

公司对货物返利的计提和发放方式与上述创业板（拟）上市公司基本一致，均采用相同的返利会计处理方式，符合会计准则的相关规定。

综上所述，对于给予客户货物返利的交易，公司将交易价格在当期销售商品与返利货物之间进行分配的方式及会计处理方式，均符合《企业会计准则》的有关规定。

（三）各期计提与期末应付返利金额与其他应付款中“应付返利”的匹配关系

报告期各期末，其他应付款中的销售返利由公司对国药威奇达、华北制药、常盛制药、鲁抗医药及珠海联邦 5 家客户的应付返利所构成。报告期内，公司对上述客户的期初应付返利余额、当年计提返利金额、当年实施返利金额及期末应付返利余额相匹配，与其他应付款中的销售返利明细亦相互勾稽。

（四）影响发行人选择货物返利和折扣返利的主要因素，对部分客户同时存在货物返利和折扣返利的原因

报告期内，公司存在货物返利和折扣返利两种返利形式，具体返利形式及返利比例由公司与客户的商务谈判确定，取决于客户的市场地位、采购规模、客户资信等各项因素。

报告期内，公司对国药威奇达和常盛制药存在实施货物返利和折扣返利的情况，具体如下：

客户名称	2021 年	2020 年	2019 年
国药威奇达	-	2020 年 3 月执行货物返利，后续月份均执行折扣返利	货物返利
常盛制药	-	2020 年 6 月以前执行货物返利，后续月份执行折扣返利	-

报告期内，公司存在同一年度针对同一客户实施货物返利和折扣返利的情形，系不同时间签订的返利条款，不存在针对同一笔合同订单同时实施货物返利和折扣返利的情形。

（五）报告期对客户国药威奇达的返利政策波动较大的商业合理性

报告期内，公司对国药威奇达的返利政策主要基于 D 酸产品市场环境及国药威奇达的采购规模综合确定；同时，国药威奇达作为公司的战略客户，其具备 D 酸自产能力，因此公司与其协商定价时，亦需要充分考虑其外购 D 酸产品的经济性以实现对其自产 D 酸产品的替代。

2019 年，受环保、安全生产监管政策趋严的影响，市场竞争格局改善，公司 D 酸产品的市场需求旺盛，因此给予国药威奇达的返利金额相对较小。2020 年，随着 D 酸产品的市场供给有所恢复，D 酸产品的市场价格相应回落，公司为进一步扩大对国药威奇达的销售规模，实现对其自产 D 酸产品的替代，给予国药威奇达的返利金额也相应有所提高。2021 年，由于国药威奇达在 2020 年的采购量较 2019 年下降，故双方在当年未签订返利协议。

综上所述，报告期内公司对客户国药威奇达的返利政策波动较大具有商业合理性。

二、说明主要客户绿园药业经营出现困难、国药威奇达产品销量减少的原因，相关因素对公司其他客户的经营状况及公司 D 酸系列业务成长性的不利影响。

（一）主要客户绿园药业经营出现困难、国药威奇达产品销量减少的原因

1、绿园药业

2021 年下半年以来，绿园药业的生产经营出现困难，主要由于阿莫西林原料药的关键原材料 6-氨基青霉烷酸（简称：6-APA）的市场供应出现波动，导致 6-APA 销售价格上涨所致。根据中国医药工业信息中心出具的《阿莫西林产业上下游分析报告》，2021 年以来，受到疫情持续影响，6-APA 的销售价格持续提高，同时根据联邦制药披露的年度报告，其对外销售的 6-APA 销售价格持续提高。

绿园药业拥有 6-APA 的生产线，但一直处于停产状态，其在关注到市场中 6-APA 采购价格持续上升后，即投入了一定资金对该产线进行环保改造和升级，希望通过实现 6-APA 自产以减少原材料价格上涨的影响，同时，受主要原材料采购价格上升的影响，其阿莫西林的生产成本提高，营运成本提高较大，导致其整体盈利能力下降。受上述因素的影响，导致其资金周转在短期内出现问题，经营出现困难。

2、国药威奇达

报告期内，国药威奇达阿莫西林产品的销量及期末库存量情况如下：

单位：吨

年度	对外销售	库存量
2019 年度	4,073.82	581.55
2020 年度	3,416.13	1,205.09
2021 年度	3,676.16	96.86

数据来源：国药现代（600420.SH）公开披露披露年报。

2020 年，国药威奇达阿莫西林产品的销量有所下降，根据其年报披露，主要系“受疫情影响，大部分抗感染类重点产品本期销量均有不同程度下降”，2021 年，其阿莫西林产品销量已实现回升。

（二）相关因素对公司其他客户的经营状况及公司 D 酸系列业务成长性的

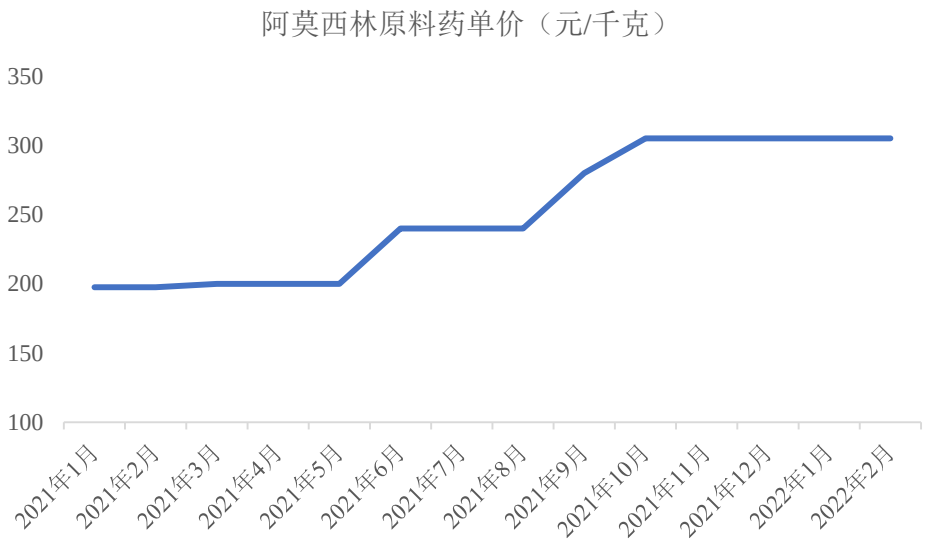
不利影响

如上分析，影响绿园药业生产经营的主要原因系 6-APA 价格的上升，影响国药威奇达阿莫西林原料药销量下降的主要原因系疫情。

1、对公司其他客户的经营状况的影响

（1）6-APA 采购价格上升

6-APA 采购价格的上升，对公司其他客户的生产成本会造成一定影响，但另一方面，随着原材料价格的上涨，阿莫西林原料药价格亦在同步提高，下游客户已通过提高产品销售价格的方式降低原材料价格上涨的影响。2021 年以来，阿莫西林原料药销售价格情况如下：



数据来源：Wind

同时，公司下游客户中，联邦制药、常盛制药及国药威奇达具备 6-APA 的自产能力，6-APA 采购价格的上升，对其总体影响较小。

6-APA 采购价格的上升，导致公司其他客户阿莫西林原料药产品的生产成本上升，但公司下游客户已通过提高阿莫西林原料药销售价格的手段逐步转移该部分成本上升的影响，同时，部分下游客户具备 6-APA 的自产能力，整体而言，相关因素对公司其他客户的经营状况的影响较小。

（2）疫情

自 2020 年初“新型冠状病毒疫情”出现以来，全球各行各业均受到不同程

度的影响，对于阿莫西林产业链而言，“新型冠状病毒疫情”对于行业内最大的影响主要集中于产业链上下游产品的生产、运输及销售等。随着我国新冠疫情防控常态化的落实，“新型冠状病毒疫情”公共卫生事件对国内阿莫西林生产企业的影响已小于 2020 年初期，包括国药威奇达在内的阿莫西林生产企业的销量已在 2021 年逐步恢复。整体而言，“新型冠状病毒疫情”对于公司其他客户经营状况的影响在逐步减小。

2、对公司 D 酸系列产品业务成长性的影响

（1）6-APA 采购价格上升

报告期内，公司向绿园药业的销售金额占营业收入的比例分别为 6.45%、10.81%及 3.63%，2021 年，公司结合绿园药业的经营状况，在下半年停止了向其的销售，将相关产品供应予其他客户。2021 年，公司 D 酸系列产品的销售规模较 2020 年提高 5,785.07 万元，未因绿园药业出现的经营困难而导致产品销售规模下降。同时，随着绿园药业 6-APA 生产线的恢复生产，其有望在 2022 年恢复阿莫西林原料药的生产，若绿园药业在 2022 年资金周转问题得到缓解并恢复阿莫西林原料药的生产，其将继续向公司采购 D 酸产品。

同时，根据中国医药工业信息中心出具的《阿莫西林产业上下游分析报告》，阿莫西林原料药全球市场需求量自 2017 年以来保持连年增长，2020 年已达 3.31 万吨，预计未来几年阿莫西林原料药全球市场需求量还将继续扩大。2019 年阿莫西林中国原料药市场产量合计为 3.07 万吨，2020 年受疫情影响，一季度生产恢复相对较慢，全年产量较 2019 年有所下降，2021 年继续恢复稳步增长，增速维持在 3%-5%。单一客户销售规模的波动对公司所处下游市场的整体需求情况影响较小，对公司相关产品业务的成长性不存在不利影响。

（2）疫情

公司生产经营所在地许昌市在 2020 年初期、2021 年 8 月及 2022 年 1 月出现新冠疫情，对公司生产经营造成一定影响，但由于相关公共卫生事件的出现具有偶发性，其对公司相关产品成长性的不利影响较小。

综上，绿园药业经营出现困难，主要系阿莫西林原料药的主要原材料 6-APA 的销售价格上涨，导致其在资金周转在短期内出现问题；2020 年国药威奇达对

外销售规模有所下降，主要系新冠疫情所致，2021 年，国药威奇达对外销售阿莫西林原料药产品的规模已有所恢复。相关因素对公司其他客户的经营状况及公司相关产品成长性的影响较小。

三、补充绿园药业三方债权债务转移协议的具体内容，由第三方偿付该客户债务的商业合理性，是否存在经济纠纷或其他法律风险。

（一）补充绿园药业三方债权债务转移协议的具体内容

公司已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、（一）4、第三方回款情况”处补充披露如下：

“2021 年下半年以来，公司跟踪了解到绿园药业的经营出现困难，因此自 2021 年 9 月起，公司与绿园药业协商通过与绿园药业债务方签订三方债权债务转移协议方式回收绿园药业欠款，**相关三方债权债务转移协议的具体内容如下：**

单位：万元

合同签订时间	甲方	乙方	丙方	债权转让金额	具体内容
2021 年 9 月	公司	绿园药业	华北制药	311.81	1、甲方以债权转让协议书约定金额核减对乙方的应收货款，同时以等额增加对丙方的应收货款； 2、乙方以债权转让协议书约定金额核减对丙方的应收货款，同时以等额核减对甲方的应付货款； 3、丙方以债权转让协议书约定金额增加对甲方的应付货款，同时以等额核减对乙方的应付货款。
2021 年 11 月				129.99	
2021 年 9 月			河北太行医药科技有限公司	195.00	
2021 年 11 月			浩恪生物	251.00	

第三方回款的具体情况如下：

单位：万元

第三方	是否为关联方	债权转移协议金额	第三方回款金额	第三方回款余额
华北制药	否	441.80	404.74	37.06
河北太行医药科技有限公司	否	195.00	132.00	63.00
浩恪生物	否	251.00	251.00	-
合计		887.80	787.74	100.06

截至招股说明书签署日，公司与绿园药业通过签订以上协议共转移应收账款 887.80 万元，剩余款项 836.89 万元。

除上述情形外，报告期内发行人未发生其他第三方回款的情形。”

（二）由第三方偿付该客户债务的商业合理性，是否存在经济纠纷或其他法律风险

1、商业合理性

2021 年下半年以来，随着绿园药业的经营出现困难，公司为保障应收账款的回收，加大了向绿园药业催收货款的力度。公司经与绿园药业多次协商后，鉴于绿园药业经营状况及现金流较为紧张的客观情况，公司为尽快收回相关款项，双方同意通过绿园药业向公司转让债权的方式偿还部分欠款。

公司鉴于债务人经营状况及现金流情况，同意由债务人以对第三人到期债权清偿债务符合商业逻辑，具有合理性。

2、是否存在经济纠纷或其他法律风险

上述各方签署的《债权转让协议书》目前均正常履行，各方均未发生诉讼仲裁等经济纠纷。截至本问询回复出具日，公司通过与绿园药业签署相关债权转让协议方式，已收回对绿园药业应收账款 787.74 万元。

绿园药业、华北制药、浩恪生物及河北太行医药科技有限公司已就债权债务转移事项出具《关于债权债务转移的确认函》，确认各方“针对上述债权债务转移事项，已经各/三方确认并已签署《债权转让协议书》，不存在任何经济纠纷或法律风险”。

综上所述，由于上述债权债务转移而导致公司存在经济纠纷或其他法律风险的可能性较小。

四、说明报告期内公司客户与竞争对手重叠的具体情形，包括交易背景、交易金额及占比、交易价格公允性等。

2019 年及 2020 年，公司未向竞争对手销售产品；2021 年公司向云涛生物和普洛药业子公司普洛家园销售拆分剂，并向普洛药业子公司普洛汉兴销售 D 酸，具体销售情况如下：

（一）向竞争对手销售拆分剂

客户名称	销售数量（吨）	销售金额（万元）	占拆分剂销售金额比例	占营业收入比例	销售单价（元/吨）
普洛家园	99.50	1,034.96	62.39%	2.01%	104,015.65

云涛生物	60.00	623.89	37.61%	1.21%	103,982.30
合计	**159.50**	**1,658.85**	**100.00%**	**3.23%**	**104,003.11**

1、交易背景

目前市场上仍生产拆分剂的企业仅有公司与普洛药业，云涛生物不具备自产拆分剂的能力，由于其原拆分剂供应商停产，因此转向公司采购拆分剂。普洛药业具备自产拆分剂的能力，但其生产工艺与公司存在差异。与之相比，公司生产拆分剂使用工艺的工艺路线短，原料价格低，具有一定成本和环保优势，因此普洛药业考虑到成本和环保因素，部分拆分剂亦通过向公司采购取得。

另一方面，公司考虑到自身拆分剂的生产工艺日益成熟，现在产能在满足自身生产需求外仍有较多富余，因此以成本加成合理利润，向普洛家园及云涛生物销售拆分剂。

综上，报告期内公司向竞争对手销售的交易行为均基于竞争对手真实的业务需求，具有合理性。

2、交易价格的公允性

2021 年，公司向普洛家园和云涛生物销售拆分剂产品的价格不存在显著差异。由于拆分剂产品无公开市场价格，因此公司综合考虑产品成本、付款方式、运费情况并参考以往其他拆分剂生产厂商的拆分剂销售价格，经与客户协商后确定拆分剂的销售价格，定价合理、公允。

（二）向竞争对手销售 D 酸

客户名称	销售数量（吨）	销售金额（万元）	占 D 酸销售金额比例	占营业收入比例	销售单价（元/吨）
普洛汉兴	210.00	1,361.95	5.18%	2.65%	64,854.61

1、交易背景

2021 年 9-10 月，普洛汉兴对其 D 酸生产线进行环保改造和升级，短期内产品产能受限，结合其在手订单情况，为及时向下游客户交付 D 酸及甲酯产品，其在 9-10 月向公司采购部分 D 酸产品用于直接对外销售或进一步加工生产甲酯或羟邓盐产品对外销售。

考虑到普洛汉兴具有良好的商业信誉、雄厚的资金实力，公司与其开展业务

合作能够保证产品销售及应收账款的及时回收，同时，普洛汉兴拟向客户交付的产品均已与客户签订合同订单，公司通过市场拓展取得该部分订单的可能性较小，故公司同意向其销售 D 酸产品。

2、交易价格的公允性

公司仅在 2021 年 9-10 月向普洛汉兴销售 D 酸产品，公司销售至普洛汉兴的 D 酸单价与公司销售至其他客户的单价对比如下：

单位：元/吨

时间	普洛汉兴单价	其他单价	差异率
2021 年 9 月	62,389.38	62,196.19	-0.31%
2021 年 10 月	65,265.49	66,574.26	2.01%

注：差异率=（普洛汉兴单价-其他单价）/其他单价

公司向普洛汉兴销售 D 酸的单价与公司向其他客户销售 D 酸的单价不存在显著差异，定价合理、公允。

综上，2021 年公司向竞争对手销售产品的价格公允，具有商业合理性。

五、请保荐人、申报会计师对问题（1）、（2）、（4）发表明确意见，请保荐人、发行人律师对问题（3）发表明确意见。

（一）核查程序

针对问题（1）、（2）、（4），保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1、查阅了报告期各期发行人与部分客户的返利协议，并根据相关协议复核返利核算台账及返利计提、支付和应付余额情况，与其他应付账款中的“销售返利”余额进行勾稽核对，并分析比对返利货物数量的产品价格与各期同类产品销售价格的差异情况；访谈发行人销售负责人了解影响发行人选择货物返利和折扣返利的主要因素，了解对部分客户同时存在货物返利和折扣返利的原因以及部分客户返利政策的变动情况；结合发行人货物返利情况评价发行人相关会计处理是否符合企业会计准则的规定；

2、对绿园药业进行访谈，了解其出现经营困难的原因；查阅中国医药工业信息中心出具的《阿莫西林产业上下游分析报告》及联邦制药年度报告等公开资料，了解 6-APA 销售价格变动情况；查阅国药现代（600420.SH）披露的年度报

告，了解其阿莫西林原料药的生产及销售情况，分析对国药威奇达产品销量变动的原因；

3、核查向竞争对手销售的情况，访谈发行人销售部门负责人以及竞争对手企业相关人员，了解发行人向竞争对手销售的背景及定价的公允性。

针对问题（3），保荐机构、发行人律师履行了如下核查程序：

1、查阅了发行人及绿园药业与华北制药、浩恪生物、河北太行医药科技有限公司签订的《债权转让协议书》；取得绿园药业、华北制药、浩恪生物及河北太行医药科技有限公司出具的《关于债权债务转移的确认函》；

（二）核查意见

针对问题（1）、（2）、（4），保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人对不同客户计算返利货物数量的产品价格与各期同类产品销售价格的差异较小，价格差异主要系货物返利执行时点下产品售价与同类产品全年平均售价有所不同所致；发行人交易价格在当期销售商品与返利货物之间的分配方式及会计处理方式，符合《企业会计准则》有关规定；各期计提返利金额、期末应付返利金额与其他应付款中“应付返利”金额相匹配；发行人选择货物返利和折扣返利的主要因素由发行人与客户的商务谈判确定，取决于客户的市场地位、采购规模、客户资信等各项因素；报告期内，公司存在同一年度针对同一客户实施货物返利和折扣返利的情形，系不同时间签订的返利条款，不存在针对同一笔合同订单同时实施货物返利和折扣返利的情形；报告期内，发行人对国药威奇达的返利政策系基于 D 酸产品市场环境及国药威奇达的采购规模综合确定，返利政策的波动具有商业合理性；

2、绿园药业经营出现困难，主要系阿莫西林原料药的主要原材料 6-APA 的销售价格上涨，导致其在资金周转在短期内出现问题；2020 年国药威奇达对外销售规模有所下降，主要系新冠疫情所致，2021 年，国药威奇达对外销售阿莫西林原料药产品的规模已有所恢复。相关因素对发行人其他客户的经营状况及发行人相关产品成长性的影响较小；

3、2021 年公司向竞争对手销售产品的价格公允，相关交易行为具有商业合理性。

针对问题（3），保荐机构、发行人律师认为：

发行人已补充披露绿园药业三方债权债务转移协议的具体内容；发行人鉴于绿园药业经营状况及现金流情况，同意由绿园药业以对第三人到期债权清偿债务符合商业逻辑，具有合理性，相关债权债务转让均出自当事人真实意愿，因该等债权债务转让导致发行人出现经济纠纷或其他法律风险的可能性较小。

3.关于营业成本与采购

申请文件及审核问询回复显示：

（1）发行人主要原材料乙二醛、乙醛酸、甲苯向第一大供应商的采购比例占同类产品采购金额的比例超过 50%。

（2）2021 年，主要原材料乙二醛、乙醛酸的采购价格下降；2021 年前三季度产品价格调整滞后于原材料价格的上涨，发行人主要产品毛利率有所下滑。

（3）发行人主要原材料中的苯酚、甲苯、氯化亚砜、甲醇等可能涉及《环境保护综合名录（2021 年版）》中的高污染、高环境风险产品（以下简称“双高”产品）。

请发行人：

（1）结合报告期内公司向主要原材料供应商的采购金额占原材料采购总额的比例，说明原材料供应商集中对公司生产经营的影响，是否符合行业特征，相关风险提示是否充分。

（2）说明 2021 年乙二醛、乙醛酸采购价格下降的原因，与市场公开价格变动趋势是否一致；结合近期国际政治经济局势、原油价格波动、发行人的议价能力等，分析产品价格调整滞后于原材料价格波动的原因，相关因素是否已消除。

（3）说明针对涉及“双高”产品的原材料在环保、安全生产方面的内控措施及执行情况，报告期内是否存在因使用上述原材料而导致环境污染或安全事故的情形，如是，请进一步说明相关整改情况及是否构成重大违法违规。

请保荐人、申报会计师对问题（1）、（2）发表明确意见，请保荐人、发行人律师对问题（3）发表明确意见。

回复：

一、结合报告期内公司向主要原材料供应商的采购金额占原材料采购总额的比例，说明原材料供应商集中对公司生产经营的影响，是否符合行业特征，相关风险提示是否充分。

（一）报告期内公司向主要原材料供应商的采购金额占原材料采购总额的比例

报告期内，公司向主要原材料供应商的采购金额及占原材料采购总额情况如下：

单位：万元

2021 年度				
序号	**供应商名称**	**主要采购内容**	**采购金额**	**占采购总额的比例**
1	宏源药业	乙二醛、乙醛酸	5,096.37	20.95%
2	张家港保税区凯美斯国际贸易有限公司	苯酚	1,869.32	7.69%
3	郑州八通实业有限公司	甲苯、苯乙烯、苯酚	1,749.79	7.19%
4	开封盛明商贸有限公司	氨水	1,180.52	4.85%
5	张家港保税区斯木化工贸易有限公司	甲苯	1,059.85	4.36%
合计			**10,955.85**	**45.04%**
2020 年度				
序号	**供应商名称**	**主要采购内容**	**采购金额**	**占采购总额的比例**
1	宏源药业	乙二醛、乙醛酸	4,973.99	28.45%
2	郑州八通实业有限公司	甲苯、苯酚、苯乙烯	1,713.47	9.80%
3	山东明大化学科技股份有限公司	氨基磺酸	853.08	4.88%
4	恒森化工	苯酚	714.92	4.09%
5	北京日辉煜达化工有限公司	苯酚	640.93	3.67%
合计			**8,896.39**	**50.89%**
2019 年度				
序号	**供应商名称**	**主要采购内容**	**采购金额**	**占采购总额的比例**
1	宏源药业	乙二醛、乙醛酸	3,487.88	18.67%
2	郑州八通实业有限公司	甲苯、甲醇、苯乙烯、苯酚	1,735.02	9.29%
3	华北制药	乙二醛	1,247.99	6.68%
4	中国石化化工销售有限公司	甲苯、苯酚	1,207.80	6.47%

5	山东明大化学科技股份有限公司	氨基磺酸	912.25	4.88%
合计			**8,590.94**	**45.98%**

注：郑州八通实业有限公司合并口径下包括郑州八通实业有限公司、郑州亿顺化工物流有限公司。

报告期各期，公司向前五大原材料供应商采购金额合计占采购总额的比例分别为 45.98%、50.89%和 45.04%。

（二）原材料供应商集中对公司生产经营的影响

公司主要原材料中乙二醛、乙醛酸和甲苯原材料的供应商较为集中，主要由乙醛酸及乙二醛市场集中度高以及公司对甲苯质量要求较高等因素所致。

目前，上述主要原材料市场供应充足，公司针对部分原材料的集中采购，有助于提高公司在向上游供应商采购时的议价能力，降低生产成本；但另一方面，部分原材料供应商的集中会对公司产品的供应链稳定性造成一定不利影响，若由于主要供应商无法持续及时提供符合公司要求的原材料，或公司与其合作发生变更甚至终止，则将对公司短期内的产品生产造成一定不利影响。

公司在报告期内不断提高乙醛酸的自产比例，并积极拓展新的原材料供应商。此外，公司还积极管控原材料供应的可能风险，并制定了《供应商风险管控制度》，对主要供应商停产、限产、价格调整、重大政策变动、经营异常、主要人员变动等情况均制定了相应的应急方案。

（三）是否符合行业特征

经查询同行业可比公司公开信息，公司及同行业可比公司前五名供应商占材料采购总额的比例如下：

公司名称	2021 年	2020 年	2019 年
普洛药业	18.57%	15.46%	11.35%
云涛生物	尚未披露	55.42%	55.67%
宏源药业	38.65%	38.08%	44.62%
同和药业	尚未披露	32.22%	41.68%
富祥药业	尚未披露	48.41%	43.20%
天宇股份	尚未披露	22.56%	25.34%

同行业可比公司平均值	**28.61%**	**35.36%**	**36.98%**
公司	**45.04%**	**50.89%**	**45.98%**

注：宏源药业尚未披露 2021 年全年的前五名供应商占材料采购总额的比例，此处数字为其 2021 年 1-6 月的前五名供应商占材料采购总额的比例。

报告期内公司前五名供应商占材料采购总额的比例与云涛生物、富祥药业较为接近，高于同行业可比公司平均值，主要原因为公司与云涛生物、富祥药业的产品类型较少，所需的原材料种类较为集中。发行人与同行业可比公司的产品类型情况如下：

公司名称	产品类型
普洛药业	产品线丰富，涉及人用药和兽用药，其中人用药包括抗感染类、抗肿瘤类、心脑血管类以及精神类等多个领域，其中头孢克肟、盐酸金刚烷胺、（伪）麻黄碱等原料药占有重要市场地位，盐酸安非他酮、阿莫西林侧链系列、沙坦联苯母核、氟苯尼考母核、AE 活性酯、吉他霉素等具有市场主导地位
云涛生物	两类：苯甘氨酸系列产品、对羟基苯甘氨酸系列产品
宏源药业	产品主要包括乙二醛、乙醛酸、2-甲基-5-硝基咪唑、甲硝唑、鸟嘌呤和六氟磷酸锂等，其中乙醛酸、2-甲基-5-硝基咪唑、甲硝唑均以乙二醛为主要原材料制成
同和药业	主要产品有加巴喷丁、瑞巴派特、醋氯芬酸、塞来昔布、坎地沙坦酯、替米沙坦、盐酸文拉法辛、达比加群酯、替格瑞洛原料药，及沙坦类中间体和阿扎那韦硫酸盐，其中 2019 年同和药业瑞巴派特、加巴喷丁和坎地沙坦系列三类产品的销售收入占主营业务收入比超过 75%。
富祥药业	四类：舒巴坦系列、他唑巴坦系列、培南系列和洛韦系列，其中舒巴坦系列及他唑巴坦系列产品均以 6-APA 为主要原材料
天宇股份	主要产品包括缬沙坦原料药及中间体、厄贝沙坦原料药及中间体、氯沙坦钾原料药及中间体、坎地沙坦酯原料药及中间体、奥美沙坦酯原料药及中间体、沙坦联苯系列（MB、MB-Br）、孟鲁司特钠原料药及中间体、ACTC 等
公司	**左旋对羟基苯甘氨酸系列产品、对甲苯磺酸**

因此，公司前五名供应商占材料采购总额的比例较高，与其业务特点相匹配，符合行业特征。

（四）相关风险提示是否充分

公司已在招股说明书“第四节风险因素”中补充披露“二、**（八）部分主要原材料供应商较为集中的风险**”如下：

“报告期内，公司向前五大供应商的采购金额占同期采购总额的比例分别为 45.98%、50.89%和 45.04%，主要原材料中乙二醛、乙醛酸和甲苯原材料的供

应商较为集中，主要由乙醛酸及乙二醛市场集中度高以及公司对甲苯质量要求较高等因素所致。其中乙二醛的采购中，报告期各期宏源药业的占比分别为54.47%、88.56%和 86.95%；乙醛酸的采购中，报告期各期宏源药业的占比分别为 83.76%、86.37%和 100.00%；甲苯的采购中，报告期各期八通实业的占比分别为40.21%、83.80%和55.39%。若公司的主要供应商无法持续及时提供符合公司要求的原材料，或公司与其合作发生变更甚至终止，则可能会在短期内对公司部分产品的供应链稳定性带来一定的影响。”

二、说明2021年乙二醛、乙醛酸采购价格下降的原因，与市场公开价格变动趋势是否一致；结合近期国际政治经济局势、原油价格波动、发行人的议价能力等，分析产品价格调整滞后于原材料价格波动的原因，相关因素是否已消除。

（一）说明2021年乙二醛、乙醛酸采购价格下降的原因，与市场公开价格变动趋势是否一致

1、2021年乙二醛、乙醛酸采购价格下降的原因

2021年较2020年，公司乙二醛、乙醛酸采购价格变动具体情况如下：

单位：元/吨

原材料	2021年度平均采购价	2020年度平均采购价	变动幅度
乙二醛	4,814.45	5,048.53	-4.64%
乙醛酸	6,772.14	8,644.49	-21.66%

（1）乙二醛

公司2021年乙二醛的平均采购价较2020年下降4.64%，主要系行业内供应商数量增加所致，内蒙古天宇达生物科技有限公司、宁夏倬昱新材料科技有限公司于2021年陆续开始生产乙二醛，而公司作为对乙二醛需求量较大的客户，原供应商在2021年下半年下调了对公司的供货价格。

（2）乙醛酸

公司2021年乙醛酸平均采购价较2020年下降21.66%，主要系包括公司在内的下游客户增加了以自产方式获得乙醛酸的数量，导致乙醛酸的市场需求下降所致。

2、与市场公开价格变动趋势比较

由于乙二醛、乙醛酸产品无市场公开价格，且宏源药业暂未披露其 2021 年全年数据，因此以下将公司 2021 年 1-6 月的采购平均价与宏源药业整体销售平均价格进行对比：

产品	项目	2021 年 1-6 月	2020 年	变动幅度
乙二醛	公司乙二醛采购单价	5,095.34	5,048.53	0.93%
	宏源药业直销单价	5,209.60	4,842.36	7.58%
40%浓度乙醛酸	公司乙醛酸采购单价	7,466.17	8,644.49	-13.63%
	宏源药业销售单价	7,581.76	8,164.42	-7.14%

（1）乙二醛

2021 年 1-6 月较 2020 年，公司乙二醛采购单价变动较小，而宏源药业的直销单价上涨 7.58%，两者变动趋势不一致，主要系行业内供应商数量增加，公司作为对乙二醛需求量较大的客户，公司原供应商在 2021 年 1-6 月未上调对公司的供货价格。

（2）乙醛酸

2021 年 1-6 月较 2020 年，公司 40%浓度乙醛酸的平均采购价与宏源药业的销售单价均较大幅度下降，主要系包括公司在内的下游客户增加了以自产方式获得乙醛酸的数量，导致乙醛酸的市场需求下降所致。

受公司对乙醛酸当中的乙二醛杂质及氯离子杂质含量均有较高要求的影响，公司 2020 年 40%浓度乙醛酸的采购价格高于宏源药业的整体销售单价。而 2021 年 1-6 月由于公司增加了以自产方式获得乙醛酸的数量，因此公司议价能力进一步提高且仅在乙醛酸销售单价较低时采购，因此 2021 年 1-6 月公司 40%浓度乙醛酸的平均采购价下降幅度大于宏源药业的销售单价下降幅度。

（二）结合近期国际政治经济局势、原油价格波动、发行人的议价能力等，分析产品价格调整滞后于原材料价格波动的原因，相关因素是否已消除

1、原材料价格上涨的原因分析

2021 年，受多方面因素影响，国内石油和化工产品价格上涨明显，一些主要大宗化学品价格创历史新高，公司苯酚、甲苯和氨基磺酸等原材料的采购价格

亦快速上涨。各影响因素的具体分析如下：

（1）疫情下全球石油和大宗商品的需求复苏快于供给复苏

受疫情控制能力、疫苗接种速度以及政策空间等因素影响，我国、印度、美国以及欧洲等经济体加速恢复，拉动了世界经济的增长，亦同步带来对石油及大宗商品的需求快速增长。而供给端方面，“OPEC+”主动控制增产节奏，原油产能释放速度滞后于需求复苏速度，其中部分国家亦受疫情反复等因素影响，长期未达到目标产量。

因此，需求复苏快于供给复苏导致 2021 年石油价格大幅上涨，并大幅推升石油化工产品和各大宗商品的价格。

（2）主要经济体实施宽松的货币政策

2021 年，以美国为代表的全球主要经济体为应对新冠疫情导致的经济疲软，纷纷实施大规模的宽松政策，进一步推动了主要大宗商品价格的上涨。

（3）其他偶然性事件影响

2021 年，受沙特石油设施遭受袭击、苏伊士运河航道阻塞、美国科洛尼尔管道运输公司输油管道被黑客袭击并关闭等一系列事件影响，导致油价短期内快速上涨。

（4）国内环保政策进一步趋严

2021 年国内环保政策进一步趋严，并提出了“双碳”和“能耗双控”的政策。国家发改委在 2021 年 8 月和 9 月陆续发布《2021 年上半年各地区能耗双控目标完成情况晴雨表》和《完善能源消费强度和总量双控制度方案》，指导各地区针对部分高能耗、高排放行业实施错峰用电、限电等措施，导致部分大宗商品供给更加紧张，推升了大宗商品的价格。

2、公司产品价格调整滞后于原材料价格波动的原因

2021 年，在以上各因素的影响下，公司苯酚、甲苯和氨基磺酸等原材料的采购价格亦快速上涨，而公司产品价格调整滞后于原材料价格的上涨，主要原因如下：

（1）D 酸系列产品

公司 D 酸系列产品行业较为成熟，所属行业及下游主要应用领域的市场参与者较少，下游阿莫西林行业的集中度高且以大型制药企业为主，因公司自身生产成本上升而调整产品销售价格，需要一定的协商时间。

2021 年 11 月，公司开始上调 D 酸及羟邓盐产品售价，公司 D 酸及羟邓盐产品四季度的平均售价较前三季度的平均售价分别提高 11.15%和 6.91%，达到 73,711.87 元/吨及 63,159.59 元/吨。

（2）对甲苯磺酸产品

2021 年公司对甲苯磺酸平均销售价格较 2020 年有所下降，与甲苯原材料采购价格上升的变动方向相反，主要系市场供给恢复所致。鉴于 2021 年甲苯采购价格快速上升，公司在 2021 年四季度提高了对甲苯磺酸的销售价格，不同含量规格对甲苯磺酸产品较前三季度销售价格的变动情况如下：

单位：元/吨

含量规格	2021 年四季度销售价格	2021 年前三季度销售价格	四季度较前三季度销售价格变动幅度
93%及以下	7,022.89	5,886.10	19.31%
95%、97%	8,552.42	7,363.87	16.14%
98%、99%	14,905.69	14,742.36	1.11%

3、期后相关因素的情况

截至本回复意见出具日，公司主要原材料中苯酚、甲苯及氨基磺酸等采购价格仍维持较高单价，且受疫情反复及俄乌战争影响，国际原油价格及大宗商品价格仍存在较大不确定性。截至本回复意见出具日，公司尚未进一步调整产品价格。

综上，公司报告期 D 酸系列产品价格调整滞后于原材料价格的上涨，主要系公司所处行业下游客户集中度较高且以大型制药企业为主，主要产品价格调整速度慢于上游大宗原材料价格价格变动速度所致，对甲苯磺酸产品价格调整滞后于原材料价格的上涨主要系市场供给增加导致，具有合理性。

三、说明针对涉及“双高”产品的原材料在环保、安全生产方面的内控措施及执行情况，报告期内是否存在因使用上述原材料而导致环境污染或安全事故的情形，如是，请进一步说明相关整改情况及是否构成重大违法违规。

（一）说明针对涉及“双高”产品的原材料在环保、安全生产方面的内控

措施及执行情况

1、公司主要原材料中涉及“双高”产品的情况

根据《环境保护综合名录（2021 年版）》，公司的主要原材料中可能涉及“高污染、高环境风险”的产品有：苯酚、甲苯（石油法工艺除外）、氯化亚砜和甲醇（天然气制甲醇工艺、焦炉煤气制甲醇工艺、联醇法工艺除外）。

报告期内，公司对上述原材料的采购情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占采购总额比例	金额	占采购总额比例	金额	占采购总额比例
苯酚	4,738.97	19.48%	3,154.43	18.04%	3,333.41	17.84%
甲苯	2,784.54	11.45%	1,667.66	9.54%	2,339.16	12.52%
氯化亚砜	506.57	2.08%	204.41	1.17%	229.97	1.23%
甲醇	398.44	1.64%	235.15	1.35%	353.60	1.89%
合计	**8,428.52**	**34.65%**	**5,261.65**	**30.10%**	**6,256.15**	**33.49%**

根据对公司相应原材料供应商的访谈，公司甲苯原材料均为石油法工艺制成；甲醇原材料大部分由焦炉煤气工艺制成，另有少部分由天然气工艺制成。因此公司采购的甲苯、甲醇原材料符合《环境保护综合名录（2021 年版）》规定的除外情形，不属于“高污染、高环境风险”产品。

综上，公司主要原材料中涉及“双高”产品为苯酚、氯化亚砜。

2、针对“双高”原材料，公司在环保方面的内控措施及执行情况

报告期内，公司针对上述原材料在环保方面建立了完善的内控措施，并得到有效执行，具体情况如下：

（1）苯酚

①车间使用苯酚时，通过罐区苯酚输送泵由储罐输送至车间中转罐、计量槽内，由计量槽自流至反应釜内进行反应、生产，全过程采用密闭方式，反应产生的废气和储罐废气利用采用吸收塔初步处理后进入 RTO 处理系统，进一步进行环保处理；

②反应最终产生的母液通过除酚装置除酚，之后利用 MVR 进行蒸发结晶。

（2）氯化亚砜

①来料以密封桶装储存在专用库中，专用库还设有吸收装置，降低氯化亚砜泄漏风险；

②车间需使用氯化亚砜时，现场设置密闭投料间，密闭投料间中采用四级碱吸收塔吸收逸散的气体；

③投料完毕的空桶统一回收并存放至危废暂存间由厂家回收、重复利用，危废暂存间中同样设置有吸收装置对可能逸散的废气进行吸收。

公司在报告期内始终遵守以上环保的各项措施，且得到有效落实。报告期内，公司各项主要污染物达标排放，固体废物均得到合理有效处置，未发生过环保事故，且未受到环保主管机关给予的行政处罚或被采取监管措施。

许昌市生态环境局长葛分局先后出具《证明》，确认公司在报告期内不存在任何违反国家及地方有关环境保护的法律法规的情形，未曾因违反环境保护的法律法规受到过行政处罚。

3、针对“双高原材料”，公司在安全生产方面的内控措施及执行情况

报告期内，公司针对苯酚和氯化亚砜在安全生产方面建立了完善的内控措施，并得到有效执行，具体情况如下：

（1）苯酚

①由罐车运输至专用储罐储存，储罐内设置有液位远程监测及高低位报警系统。储罐现场还设置有视频监控系统、可燃气体报警系统，并实行人工巡查，每2小时巡视检查一次，确保苯酚储存安全；

②车间需使用苯酚时，通过罐区苯酚输送泵由储罐输送至车间中转罐、计量槽内，由计量槽自流至反应釜内进行反应、生产，全过程采用密闭方式。

（2）氯化亚砜

①来料以密封桶装进行储存，降低氯化亚砜泄漏风险；

②车间需使用氯化亚砜时，现场设置密闭投料间，投料员工佩戴好防护手套、防护面具，在负压条件下投料，防止气体逸散。

公司在报告期内始终遵守上述安全生产的各项措施，且得到有效落实，未发生过安全生产事故，未受到安全生产主管机关给予的行政处罚或被采取监管措施，亦不存在劳动者因安全事故纠纷向公司提起的诉讼或仲裁。

长葛市应急管理局先后出具《证明》，确认公司在报告期内一直遵守有关安全生产监管方面的法律、法规，不存在重大安全生产事故；不存在因违反安全生产监管方面的法律、法规而受到行政处罚的情形，不存在安全生产方面的争议和纠纷。

（二）报告期内是否存在因使用上述原材料而导致环境污染或安全事故的情形，如是，请进一步说明相关整改情况及是否构成重大违法违规

报告期内，公司不存在因使用上述原材料而导致环境污染或安全事故的情形。

综上所述，报告期内，公司针对苯酚和氯化亚砜两类高环境风险产品，在环保、安全生产方面建立了完善的内控措施，并得到有效执行，不存在因使用上述原材料而导致环境污染或安全事故的情形。

四、请保荐人、申报会计师对问题（1）、（2）发表明确意见，请保荐人、发行人律师对问题（3）发表明确意见。

（一）核查程序

针对问题（1）-（2），保荐人、申报会计师履行了如下核查程序：

1、查询同行业可比公司公开信息，了解同行业可比公司前五名供应商占材料采购总额的比例，并分析发行人前五名供应商占材料采购总额的比例高于同行业可比公司平均值的原因；

2、查阅宏源药业招股说明书及反馈回复文件，访谈宏源药业销售人员，了解其 2021 年乙二醛、乙醛酸销售价格较 2020 年的变动情况，对比发行人采购价格的变动情况，并通过访谈发行人管理层，了解发行人的乙二醛、乙醛酸平均采购单价变动的原因；

3、查阅时事新闻，访谈发行人管理层，了解发行人的调价政策、主要原材料的价格传导机制、发行人的议价能力。

针对问题（3），保荐人、发行人律师履行了如下核查程序：

1、查阅《环境保护综合名录（2021 年版）》，比照发行人主要原材料的名单，了解发行人主要原材料中涉及高污染、高环境风险产品的情况，计算该类原材料占公司采购总额的比例；

2、访谈向发行人销售高污染、高环境风险产品的供应商，具体了解甲苯、甲醇供应商的货源是否满足除外情形；

3、查阅相关环保及安全生产法律法规及发行人的环保制度和安全生产管理制度，并对发行人安环办负责人进行访谈，了解公司环保及安全生产方面的具体措施；

4、查阅环保及安全生产主管部门向发行人出具的证明文件，登录国家企业信用信息公示系统、信用中国、环保及安全生产主管部门官网等网站，查询了解发行人针对上述原材料在环保、安全生产方面的内控措施及执行情况。

（二）核查意见

针对问题（1）-（2），保荐人、申报会计师认为：

1、发行人由于现目前产品类型较少，前五名供应商占采购总额的比例较高，因此面临供应商较为集中的风险，相关风险因素已在招股说明书中补充披露；

2、发行人 2021 年乙二醛采购价格下降，变动趋势与宏源药业的平均销售价格变动趋势相反，主要系行业内供应商数量增加，原供应商主动下调了对发行人的供货价格所致；发行人 2021 年乙醛酸采购价格下降，变动趋势与宏源药业的平均销售价格变动趋势相同，主要系包括发行人在内的下游客户增加了以自产方式获得乙醛酸的数量，导致乙醛酸的市场需求下降所致；发行人报告期 D 酸系列产品价格调整滞后于原材料价格的上涨，主要系公司所处行业下游客户集中度较高且以大型制药企业为主，主要产品价格调整速度慢于上游大宗原材料价格价格变动速度所致，对甲苯磺酸产品价格调整滞后于原材料价格的上涨主要系市场供给增加导致，具有合理性。2021 年末，发行人已上调 D 酸系列产品及对甲苯磺酸产品的销售价格。

针对问题（3），保荐人、发行人律师认为：

报告期内，发行人针对所采购的“双高”原材料在环保、安全生产方面建立

了完善的内控措施，并得到有效执行，不存在因使用上述原材料而导致环境污染或安全事故的情形。

4.关于期间费用

申请文件及审核问询回复显示：

（1）报告期内发行人各年度配备的销售人员数量较少，分别为 4 人、4 人、4 人、6 人；发行人研发人员级别分布情况为高层 1 人，中层 12 人，基层 88 人。

（2）报告期内发行人票据贴现融资利率分别为 1.03%、0.97%、0.95%；发行人向长葛农商行短期借款利率高于报告期发行人短期借款平均借款利率。

（3）报告期内发行人存在与关联方双洎实业、葛天置业、中远商贸的资金拆出拆入情形，双洎实业、中远商贸拆入资金主要用于投资新天地大健康，葛天置业拆入资金用于支付房地产开发所需的土地出让金及相关费用。

请发行人：

（1）结合销售人员数量、专业、分工、具体负责客户数量、各年新增客户数量等，说明销售人员数量与销售规模和客户数量的匹配性，公司销售人员数量较少是否符合行业特征，能否满足未来公司在原料药、制剂业务拓展需求。

（2）说明公司研发人员的认定标准及分级依据，报告期内各级别研发人员在 D 酸系列产品研发项目、原料药与制剂研发项目的分布及变动的合理性，是否存在将非研发人员认定为研发人员、研发费用归集不准确情形。

（3）逐笔说明报告期公司票据贴现业务的交易对象、金额、贴现利率及确定依据，相关交易的公允性及真实性；结合报告期内公司向长葛农商行的借款金额、利率、利息计提及支付情况，说明借款利率与公司短期借款平均利率的差异及原因。

（4）结合关联方的实际经营业务，说明报告期内各关联方还款情况及资金来源，是否存在资金体外循环或利益输送行为；公司对关联方资金占用的内控制度设计及执行情况，报告期关联方资金拆借是否对发行人内控有效性造成影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对研发人员分类、研发费用归集准确性的核查过程及结论。

回复：

一、结合销售人员数量、专业、分工、具体负责客户数量、各年新增客户数量等，说明销售人员数量与销售规模和客户数量的匹配性，公司销售人员数量较少是否符合行业特征，能否满足未来公司在原料药、制剂业务拓展需求。

（一）结合销售人员数量、专业、分工、具体负责客户数量、各年新增客户数量等，说明销售人员数量与销售规模和客户数量的匹配性

截至本回复出具之日，公司共有销售人员 8 名，销售人员具体情况如下：

销售人员	学历及专业	工作年限	主要职能
陈金磊	大专/计算机应用技术	6 年	负责 D 酸系列产品的石药集团、华北制药、国药集团等战略客户及华东地区客户的开发和维护
姜新建	初中	17 年	负责 D 酸系列产品的联邦制药、鲁抗医药等战略客户及非华东地区客户的开发和维护
王东霞	本科/英语	7 年	D 酸系列产品海外市场销售业务
谢俊红	高中	17 年	负责对甲苯磺酸产品的销售业务
刘钰箫	本科/英语	2 年	负责外贸跟单，协助原料药海外市场的开拓
肖瑶	本科/国际经济与贸易	2 年	负责外贸跟单，协助原料药市场的开拓
陈鑫泮	本科/档案学	2 年	负责原料药市场开发，协助对甲苯磺酸产品的客户维护
贺家兴	本科/英语	1 年	负责整体外贸市场的管理，协助原料药市场的开发

报告期内，公司销售人员职能分工明确，2021 年开始公司增加了原料药市场开发的销售人员配置，符合公司产品营销的岗位需求。上述销售人员中，陈金磊、姜新建、王东霞、谢俊红具体负责 D 酸系列产品或对甲苯磺酸产品的市场营销工作；陈鑫泮主要负责原料药市场开发，同时协助对甲苯磺酸产品的客户维护；刘钰箫、肖瑶和贺家兴主要负责现有主营产品的中后台管理工作，不直接负责 D 酸系列产品和对甲苯磺酸产品的市场营销，同时协助陈鑫泮进行原料药市场的客户开发。

报告期内，上述具体负责 D 酸系列产品和对甲苯磺酸产品的销售人员所服务的客户数量及各年新增客户数量情况如下：

销售人员	报告期内覆盖的客户数量	2021 年新增客户数量	2020 年新增客户数量
陈金磊	20 家	3 家	1 家

销售人员	报告期内覆盖的客户数量	2021 年新增客户数量	2020 年新增客户数量
姜新建	11 家	1 家	0 家
王东霞	9 家	2 家	1 家
谢俊红、陈鑫泮	94 家	28 家	22 家

报告期内，公司 D 酸系列产品客户相对集中且较为稳定，安排陈金磊、姜新建及王东霞分工负责 D 酸系列产品的客户开发及维护有利于进一步巩固并提升公司在国内外市场的地位，具有合理性。

报告期内，谢俊红负责对甲苯磺酸产品的客户开发及维护，随着客户数量的增加，陈鑫泮于 2021 年开始协助维护已建立合作的对甲苯磺酸产品客户。报告期内，公司对甲苯磺酸产品的客户数量相对较多,但实现的销售收入主要集中在头部客户，2019 年至 2021 年公司对前 10 名对甲苯磺酸客户实现的收入占比分别为91.31%、89.38%和82.87%，且头部客户主要为公司多年来积累的客户资源，合作关系稳定。同时，对甲苯磺酸客户主要通过电话沟通、上门咨询等方式与公司建立起合作关系，客户开拓及沟通的工作量小。因此，公司根据对甲苯磺酸的整体销售情况安排谢俊红、陈鑫泮负责该销售业务具有合理性。

（二）公司销售人员数量较少是否符合行业特征，能否满足未来公司在原料药、制剂业务拓展需求。

1、公司销售人员数量较少符合行业特征，亦符合自身业务发展需要

报告期内，公司销售人员数量及人均创收与同行业可比公司的对比情况如下：

单位：人、万元/人

公司名称	2021 年		2020 年		2019 年	
	销售人员数量	人均创收	销售人员数量	人均创收	销售人员数量	人均创收
普洛药业	306	2,922.42	333	2,366.27	257	2,805.72
云涛生物	未披露	未披露	5	4,356.96	3	7,334.64
同和药业	未披露	未披露	15	2,902.80	15	2,753.72
宏源药业	未披露	未披露	57	2,285.87	63	2,499.07
富祥药业	未披露	未披露	23	6,491.10	14	9,671.76
天宇股份	未披露	未披露	49	5,280.40	42	5,025.23
发行人	**8**	**6,422.96**	**4**	**10,828.08**	**4**	**10,163.07**

注 1：销售人员数量为各年末人数，同行业可比公司销售人员数量来源于公开披露的年

度报告；

注 2：同行业可比公司人均创收=当年营业收入/年末销售人员数量。

根据上表可知，总体而言，报告期内同行业可比公司的人均创收均维持在较高水平，除普洛药业和宏源药业的销售人员数量较多外，其余同行业可比公司的销售人员均相对较少。因此，总体而言，公司销售人员相对精简的情况与同行业可比公司较为相近。

报告期内，公司销售人员数量较之同行业可比公司更少且人均创收水平相对更高，主要由于公司较之上述同行业可比公司而言，产品种类相对较少，客户集中度相对较高且客户较为稳定。

报告期内，公司前五大客户收入占比与同行业可比公司的对比情况如下：

公司名称	2021 年	2020 年	2019 年
普洛药业	13.61%	11.08%	10.99%
云涛生物	未披露	71.17%	57.80%
同和药业	未披露	34.28%	52.11%
宏源药业	未披露	18.20%	20.95%
富祥药业	未披露	43.26%	45.11%
天宇股份	未披露	32.78%	29.42%
发行人	**62.09%**	**68.34%**	**53.52%**

注：同行业可比公司数据来源于公开披露的年度报告。

较之同行业可比公司，发行人客户集中度相对较高且产品种类较少，发行人基于自身产品销售及客户集中度状况配置销售人员，符合公司现阶段的业务发展需要。

2、当前销售人员数量是否能够满足未来公司在原料药、制剂业务拓展需求

根据现阶段公司销售人员的安排，陈鑫泮、刘钰箫、肖瑶负责或参与原料药、制剂业务的拓展。由于现阶段公司在售原料药业务种类相对较少，仅有盐酸利多卡因原料药、盐酸萘甲唑啉原料药通过国家药品监督管理局药品审评中心审评、完成备案登记，且由于尚处在业务早期开拓阶段需要研发部门协同配合满足客户需求，因此现阶段的销售人员数量能够满足现阶段公司在原料药、制剂业务的拓

展需要；随着未来公司获批的原料药、制剂种类的增加以及公司客户开发数量的增加，公司将相应增加销售人员以满足业务拓展的需要。

二、说明公司研发人员的认定标准及分级依据，报告期内各级别研发人员在 D 酸系列产品研发项目、原料药与制剂研发项目的分布及变动的合理性，是否存在将非研发人员认定为研发人员、研发费用归集不准确情形。

（一）研发人员的认定标准及分级依据

1、认定标准

公司依据科技部、财政部、税务总局制定的《高新技术企业认定管理工作指引》:“企业科技人员是指直接从事研发和相关技术创新活动，以及专门从事上述活动的管理和提供直接技术服务的，累计实际工作时间在 183 天以上的人员，包括在职、兼职和临时聘用人员”，结合公司相关人员实际从事的工作内容，将直接参与原料药及中间体工艺研究、质量研究、中试及试生产研究过程的人员归入研发人员。

2、分级依据

企业结合研发人员的研发能力、研发成果以及研发职责等因素，并综合考虑研发人员在研发项目组织管理、项目实施过程中的职责和分工，在每年度对不同研发人员进行评定及定级，公司不同级别研发人员的员工级别及工作需求如下：

研发人员级别	员工级别	岗位类型	工作需求
高级	不纳入员工级别考核	副总经理及首席科学家	负责组织项目确立并开展公司研发活动，领导公司研发团队，协调内外部资源已确保研发项目顺利达到预期成果，在公司研发管理中起领导作用。
中级	6	研发部门经理	负责研究项目的具体实施，组织研究团队开展具体的研发活动，并负责对研发人员、研发成果等进行管理，在公司研发过程中发挥重要管理职能。
	5	研发部门副经理	
	3-4	研发项目组长	
基层	1-2	其他研发活动的执行人员	负责研发活动的具体实施，执行研究方案，收集研究数据，是公司研发活动的重要参与者和执行者。

（二）报告期内各级别研发人员在 D 酸系列产品研发项目、原料药与制剂研发项目的分布及变动的合理性，是否存在将非研发人员认定为研发人员、研

发费用归集不准确情形

报告期内，各级别研发人员在 D 酸系列产品研发项目、原料药与制剂研发项目的分布情况如下：

研发人员级别	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	原料药、制剂	D 酸及其他医药中间体	原料药、制剂	D 酸及其他医药中间体	原料药、制剂	D 酸及其他医药中间体
高层	2	-	-	-	-	-
中层	9	3	11	1	11	1
基层	77	20	62	22	43	22
合计	87	23	73	23	54	23

注：上述月均人数系四舍五入后归整得出。

报告期内，公司 D 酸系列产品、其他医药中间体产品和原料药与制剂产品的研发项目数量变动情况如下：

项目类型	2021 年度	2020 年度	2019 年度
D 酸及其他医药中间体产品研发项目	4	2	3
原料药与制剂研发项目	8	6	7
合计	**12**	**8**	**10**

报告期内，公司原料药与制剂研发项目呈上升趋势，相关研发项目对于研发人员的综合素质及人员配置有较高要求，故导致公司研发人员中负责原料药与制剂研发项目的人数由 2019 年的 54 人上升至 2021 年的 87 人，并于 2021 年配置了一名高级管理人员专门负责原料药与制剂研发项目的研发及注册工作，聘请一名首席科学家为原料药与制剂研发项目提供技术咨询；同时，公司针对 D 酸及其他医药中间体研发的项目数量较为稳定，且研发内容主要集中于工艺升级及技术改进，故相关研发人员的配置较为稳定。

综上，公司各级别研发人员在 D 酸系列产品研发项目、原料药与制剂研发项目的分布及变动与公司报告期内研发项目的变动情况相匹配，公司研发人员认定标准统一，研发人员专业、工作履历及实际工作均与公司研发项目有关联性，公司严格按照部门及人员实际从事工作内容，根据研发部门按照研发项目统计的人员考勤表结转相关费用，公司相关研发人员的分类准确，不存在将非研发人员认定为研发人员而导致研发费用归集不准确情形。

三、逐笔说明报告期公司票据贴现业务的交易对象、金额、贴现利率及确定依据，相关交易的公允性及真实性；结合报告期内公司向长葛农商行的借款金额、利率、利息计提及支付情况，说明借款利率与公司短期借款平均利率的差异及原因。

（一）逐笔说明报告期公司票据贴现业务的交易对象、金额、贴现利率及确定依据，相关交易的公允性及真实性

报告期内，公司存在直接或通过关联方双洎实业间接向商业银行进行银行承兑汇票贴现的情形；其中，2019 年至 2021 年，公司分别直接向商业银行贴现银行承兑汇票笔数分别为 52 笔、93 笔和 127 笔，通过关联方双洎实业向商业银行进行银行承兑汇票的贴现仅发生在 2019 年，共计 8 笔。

由于报告期内公司银行承兑汇票贴现笔数较多，因此将同一天向同一银行进行贴现的银行承兑汇票合并列示，具体公司票据贴现业务的交易对象、金额、贴现利率情况如下：

单位：张、万元

2021 年						
交易时间	**交易对象**	**票据数量**	**票面金额**	**贴现利息**	**贴现利率**	**年化贴现利率**
2021.3.15	中国工商银行	10.00	671.26	5.72	0.85%	3.65%、3.75%
2021.4.12	招商银行	2.00	1,000.00	9.19	0.92%	3.16%
2021.4.29	招商银行	14.00	1,477.85	15.34	1.04%	2.69%~2.74%
2021.5.10	招商银行	13.00	990.07	9.95	1.01%	2.84%~2.89%
2021.7.12	招商银行	9.00	1,000.00	11.58	1.16%	2.53%、2.57%
2021.7.20	招商银行	19.00	2,019.96	19.45	0.96%	2.53%、2.56%
2021.7.26	上海浦东发展银行	2.00	314.57	2.52	0.80%	2.59%~2.64%
2021.7.22	招商银行	15.00	816.00	8.21	1.01%	2.64%、2.66%
2021.9.14	招商银行	11.00	1,100.00	9.35	0.85%	2.40%、2.42%
2021.10.11	招商银行	14.00	1,550.80	14.63	0.94%	2.33%、2.36%
2021.11.8	中信银行	14.00	1,511.05	12.65	0.84%	2.38%、2.43%
2021.12.15	招商银行	4.00	723.02	7.02	0.97%	2.28%、2.30%
票据融资合计		**127.00**	**13,174.57**	**125.60**	**0.95%**	**2.28%~3.75%**
2020 年						
交易时间	**交易对象**	**票据数量**	**票面金额**	**贴现利息**	**贴现利率**	**年化贴现利率**

2020.1.17	招商银行	11.00	1,402.00	18.43	1.31%	2.94%~3.00%
2020.3.9	招商银行	38.00	3,156.25	24.33	0.77%	2.53%~2.66%
2020.5.20	招商银行	14.00	2,346.00	20.88	0.89%	2.28%~2.31%
2020.8.10	招商银行	13.00	1,560.00	14.51	0.93%	2.89%~2.95%
2020.10.28	招商银行	15.00	3,124.38	29.94	0.96%	3.03%~3.08%
2020.10.29	招商银行	2.00	872.00	13.37	1.53%	3.09%
票据融资合计		**93.00**	**12,460.64**	**121.47**	**0.97%**	**2.28%~3.09%**
2019 年						
交易时间	**交易对象**	**票据数量**	**票面金额**	**贴现利息**	**贴现利率**	**年化贴现利率**
2019.2.1	中国银行	17.00	2,110.20	31.76	1.51%	3.60%~4.59%
2019.9.23	招商银行	8.00	1,135.99	7.44	0.65%	2.94%~3.01%
2019.12.24	招商银行	27.00	3,528.97	27.11	0.77%	3.09%~3.56%
向银行票据贴现小计		**52.00**	**6,775.16**	**66.31**	**0.98%**	**2.94%~4.59%**
交易时间	**交易对象**	**票据数量**	**票面金额**	**贴现利息**	**贴现利率**	**年化贴现利率**
2019.2.2	双洎实业	8.00	1,063.62	14.52	1.37%	4.09%
向第三方票据融资小计		**8.00**	**1,063.62**	**14.52**	**1.37%**	**4.09%**
票据融资合计		**60.00**	**7,838.77**	**80.84**	**1.03%**	**2.94%~4.59%**

注 1：2019 年向第三方票据融资为通过双洎实业向中原银行贴现。

注 2：如公司在同一银行同一天有多张票据贴现，则贴现年利率以贴现最高利率和最低之间的范围进行列示。

报告期内，公司的票据贴现业务均为直接或间接向大型商业银行进行的贴现交易，票据贴现利率由贴现银行决定，主要受票据面值、贴现天数及承兑银行等因素的综合影响。

上述票据贴现业务的贴现银行均为大型商业银行，票据贴现利率均低于或接近同期银行一年期基准贷款利率，因此相关交易具有公允性及真实性。

（二）结合报告期内公司向长葛农商行的借款金额、利率、利息计提及支付情况，说明借款利率与公司短期借款平均利率的差异及原因

报告期内，公司向长葛农商行的借款金额、利率、利息计提及支付情况如下：

单位：万元

借款日期	还款日期	借款金额	利率	2019 年利息费用	2020 年利息费用	利息支付情况

2018 年 11 月	2019 年 9 月	950	7.56%	56.25	-	已按月支付
2019 年 11 月	2020 年 5 月	950	7.56%	4.19	30.52	已按月支付

2019 年及 2020 年，公司短期借款平均利率分别为 5.22%和 4.56%，贷款银行除长葛农商行外，还包括中国银行、招商银行和中原银行。长葛农商行的借款利率高于公司短期借款平均利率，主要原因系地方农商行的资本成本较高，其贷款利率普遍高于大型商业银行。

此外，大型商业银行的贷款审批更为严格，且公司在向中国银行借款 6,000 万元时，已将公司的土地使用权及房屋进行抵押，并由公司实控人谢建中先生提供连带责任保证，在无抵押物的情况下无法获取大型商业银行的贷款额度。因此，公司向长葛农商行借款时仅采用保证担保的方式。

综上，公司 2018 年及 2019 年向长葛农商行借款符合当时公司经营状况需要，借款利率水平高于公司短期借款平均利率具有合理性。

四、结合关联方的实际经营业务，说明报告期内各关联方还款情况及资金来源，是否存在资金体外循环或利益输送行为；公司对关联方资金占用的内控制度设计及执行情况，报告期关联方资金拆借是否对发行人内控有效性造成影响。

（一）结合关联方的实际经营业务，说明报告期内各关联方还款情况及资金来源，是否存在资金体外循环或利益输送行为

报告期内，公司关联方中远商贸、葛天置业及双洎实业在 2019 年存在对公司资金占用的情形，其具体情况如下：

1、关联方的实际经营业务

序号	关联方名称	实际经营业务
1	双洎实业	持股平台，未开展实际业务经营
2	葛天置业	房地产开发
3	中远商贸	持股平台，未开展实际业务经营

2、报告期内各关联方还款情况及资金来源，是否存在资金体外循环或利益输送行为

报告期内，公司关联方中远商贸、葛天置业及双洎实业针对其对公司的资金

占用及清偿情况如下：

单位：万元

年份	债权人	债务人	期初余额	当期新增借款	本期计提利息	本期偿还	期末余额
2019 年	公司	葛天置业	14,232.69	97.50	598.52	14,928.71	-
	公司	双洎实业	4,240.57	3,254.62	245.08	7,740.26	-
	公司	中远商贸	619.84	-	25.84	645.68	-
	小计		**19,093.10**	**3,352.12**	**869.44**	**23,314.65**	**-**

截至 2019 年 12 月 31 日，公司关联方资金占用已清理完毕，各关联方还款情况及资金来源情况如下：

（1）葛天置业

2019 年，葛天置业对于其资金占用的清偿如下：

单位：万元

项目	金额
期初余额（A）	14,232.69
当期新增借款（B）	97.50
本期计提利息（C）	598.52
分红款抵偿（D）	14,862.23
代付公司员工薪酬（E）	66.48
期末余额（F=A+B+C-D-E）	-

①分红款抵偿

2019 年底公司现金分红，葛天置业的股东中远商贸及双洎实业以其应收股利抵偿葛天置业对公司的资金占用。

②代垫公司员工薪酬

葛天置业当期代公司发放员工薪酬 66.48 万元，相关资金来自于公司当期转入。

（2）双洎实业

2019 年，双洎实业对于其资金占用的清偿如下：

单位：万元

项目	金额

期初余额（A）	4,240.57
当期新增借款（B）	3,254.62
本期计提利息（C）	245.08
代收草酸副产品销售款、废品物资处置款（D）	138.45
代付公司员工薪酬、票据融资费用（E）	335.07
现金偿还（F）	899.00
分红款抵偿（G）	6,644.64
期末余额（H=A+B+C+D-E-F-G）	-

注：公司、谢建中及双洎实业（以下简称“三方”）签订的《三方债务承接协议》，赵华阳、程晓丽代收草酸副产品销售和废品物资处置的款项，除用于代付发行人员工薪酬及票据转让融资费用外，相关结余资金还用于谢建中及其配偶的个人开支，谢建中作为双洎实业100%控股股东，经三方协商同意，相关资金占用款由双洎实业统一结算，相关款项视同双洎实业对发行人的资金占用

①代收草酸副产品销售款、废品物资处置款

2019 年，公司前员工赵华阳、程晓丽通过其个人卡代收副产品销售款、废品物资处置款合计 138.45 万元。

②代付公司员工薪酬、票据融资费用

2019 年，双洎实业、公司前员工赵华阳、程晓丽代公司支付公司员工薪酬、票据融资费用，具体情况如下：

单位：万元

性质	代付方	金额
员工薪酬	双洎实业	196.44
	赵华阳、程晓丽个人卡	124.11
	小计	**320.55**
票据转让融资费用	双洎实业	14.52
	小计	**14.52**
合计		**335.07**

相关资金来自于公司当期转入以及赵华阳、程晓丽代收草酸副产品销售款、废品物资处置款。

③现金偿还

2019 年 2 月，双洎实业收到公司背书转让票据，票据的票面金额 1,063.62 万元，贴现取得 1,049.09 万元，双洎实业将其中 899 万元转予公司。

④分红款抵偿

2019 年底公司现金分红，双洎实业作为公司股东以其应收股利抵偿其资金占用款。

（3）中远商贸

2019 年，中远商贸对于其资金占用的清偿如下：

单位：万元

项目	金额
期初余额（A）	619.84
当期新增借款（B）	-
本期计提利息（C）	25.84
分红款抵偿（D）	645.68
期末余额（E=A+B+C-D）	-

2019 年底公司现金分红，中远商贸作为公司股东以其应收股利抵偿其资金占用款。

综上，公司关联方中远商贸、葛天置业及双洎实业偿还资金占用款的资金来源，来自于公司分红、公司现金转入、公司背书转让票据的贴现款、相关主体代收草酸副产品销售款、废品物资处置款，不存在资金体外循环或利益输送行为。

（二）公司对关联方资金占用的内控制度设计及执行情况，报告期关联方资金拆借是否对发行人内控有效性造成影响

对于上述关联方资金占用的情况，公司已根据相关主体占用资金的金额和时间，按照一年期贷款利率计提利息并计入营业外收入（非经常性损益），相关资金占用的情况已于 2019 年底清理完毕。公司已针对上述情况进行了规范，建立并严格执行资金管理相关内控管理制度。

公司已建立健全法人治理结构，制定了《关联交易管理制度》、《规范与关联方资金往来的管理制度》、《重大投资和交易决策制度》等内控制度文件，针对上述情况公司明确了资金管理及关联交易方面的决策权限和程序，明确禁止上述内

控不规范的情况，并在日常经营中有效执行。会计师对公司的内部控制制度进行了专项审核并出具了《内部控制审核报告》，报告的结论性意见为：新天地药业于 2020 年 12 月 31 日、2021 年 6 月 30 日、2021 年 12 月 31 日在所有重大方面保持了按照《企业内部控制基本规范》标准建立的与财务报表相关的有效的内部控制，报告期内关联方资金拆借对发行人内控有效性造成的不利影响已消除。

五、请保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1、查阅发行人报告期内的员工花名册、员工人数变动情况，了解销售人员的专业及分工情况；访谈发行人管理层，了解销售人员主要职能以及具体的客户服务情况，了解公司对 D 酸系列产品、对甲苯磺酸产品以及原料药、制剂业务的营销战略；查询并计算同行业可比公司的销售人员数量及人均创收情况，分析发行人销售人员较少的原因及合理性；

2、查阅发行人员工花名册，分析发行人报告期内各级别研发人员变动情况，并结合研发人员具体负责工作内容，核查研发人员认定的合理性；查阅发行人研发立项材料及研发部门按照研发项目归集的考勤表，并与发行人研发费用中对应的研发项目进行比对，分析报告期内发行人研发项目的具体情况；

3、获取发行人应收票据备查簿，了解应收票据贴现情况，并查看相关银行流水检查相关贴现金额是否准确；获取发行人银行贷款合同及长葛农商行贷款利率执行表；

4、查阅中远商贸、葛天置业及双洎实业工商资料及营业执照，了解其实际经营业务；核查发行人、中远商贸、葛天置业及双洎实业报告期内银行流水，梳理其与发行人之间资金往来的具体情况，核查相关资金拆借的还款情况及资金来源和最终用途；核查发行人前员工赵华阳、程晓丽个人卡，梳理其代收代付的具体情况；查阅发行人、谢建中及双洎实业签订的《三方债务承接协议》；查阅发行人制定的《关联交易管理制度》、《规范与关联方资金往来的管理制度》、《重大投资和交易决策制度》，并核查其实施情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人销售人员数量与销售规模和客户数量相匹配，发行人销售人员数量较少总体符合行业特征，现阶段发行人的销售人员数量能够满足其原料药、制剂业务的拓展需要；随着未来发行人获批的原料药、制剂种类的增加以及发行人客户开发数量的增加，发行人预计将会相应增加销售人员以满足业务拓展的需要；

2、发行人各级别研发人员在 D 酸系列产品研发项目、原料药与制剂研发项目的分布及变动与发行人报告期内研发项目的变动情况相匹配，相关研发人员的分类准确，不存在将非研发人员认定为研发人员而导致研发费用归集不准确情形；

3、报告期内，发行人的票据贴现业务均为直接或间接向大型商业银行进行的贴现交易，票据贴现利率由贴现银行决定，主要受票据面值、贴现天数、及承兑银行等因素的综合影响，相关交易真实、公允；长葛农商行的借款利率高于发行人短期借款平均利率，主要系地方农商行的资本成本较高，其贷款利率普遍高于大型商业银行，具有其合理性；

4、公司关联方中远商贸、葛天置业及双洎实业偿还资金占用款的资金来源，来自于公司分红、公司现金转入、公司背书转让票据的贴现款、相关主体代收草酸副产品销售款、废品物资处置款，不存在资金体外循环或利益输送行为；公司已对关联方资金占用情况进行了规范，建立并严格执行资金管理、关联交易及与关联方资金往来相关内控管理制度，报告期内关联方资金拆借对发行人内控有效性造成的不利影响已消除。

六、说明对研发人员分类、研发费用归集准确性的核查过程及结论。

（一）核查程序

对于发行人研发人员分类、研发费用归集准确性，保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1、访谈发行人的人事部门负责人，了解各级别研发人员的分级依据和相应的职责及能力背景；

2、取得发行人员工花名册，研发部门按照研发项目归集的考勤表，检查研发人员的部门归属与财务核算是否一致，是否存在研发部门与其他部门共用人员

的情形。

3、获取并检查发行人《人事管理制度》、《薪酬管理规程》、《绩效考核管理规程》等相关制度，访谈人事部门负责人，了解和评价与职工薪酬相关的关键财务报告内部控制的设计及运行有效性；

4、获取并检查发行人与研发活动相关的内部控制制度，访谈研发部门负责人，了解和评价与研发活动（包括研发费用的归集与核算）相关的关键财务报告内部控制的设计及运行有效性；

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

发行人研发人员分类认定标准清晰，发行人研发活动相关的内部控制有效，研发费用的归集和核算准确。

5.关于募集资金使用

申请文件及审核问询回复显示，发行人此次募集资金拟用于“研发中心建设项目”等项目建设。

请发行人结合项目建设内容说明实施的必要性、合理性，说明募投项目是否符合土地规划用途，是否存在变相用于房地产开发等情形。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、请发行人结合项目建设内容说明实施的必要性、合理性，说明募投项目是否符合土地规划用途，是否存在变相用于房地产开发等情形。

（一）结合项目建设内容说明实施的必要性、合理性

公司本次募集资金投资项目包括“年产 120 吨原料药建设项目”、“研发中心建设项目”、“补充流动资金”，其中“年产 120 吨原料药建设项目”、“研发中心建设项目”涉及施工建设，具体建设内容及实施目标如下：

序号	项目名称	建设内容	实施目标
1	年产 120 吨原料药建设项目	本项目包含公司年产 120 吨原料药的生产车间、配套危险品库及其它相关配套设施的建设。	此项目建设完成后，将用于生产盐酸莫西沙星原料药、奥美拉唑原料药等具有发展前景的多种特色化学原料药合计 120 吨。项目建设完成后，将大幅提高公司原料药产能，有力推动公司发展壮大，有助于公司发展成为具有特色的原料药生产基地
2	研发中心建设项目	本项目包括各功能实验室的建设，水电、仪表、设备购置及安装，内部装修工程及其相配套的环保、消防等辅助设施及公用工程。	拟建设适合公司未来技术研发的平台中心，购置先进的研发检测设备和软件，加强研发梯队建设。该项目将大幅增强公司的综合研发实力和自主创新能力，为公司在原料药与医药中间体领域的技术创新提供有利保障。

1、年产 120 吨原料药建设项目实施的必要性、合理性

（1）丰富公司产品品类，提升公司抗风险能力

公司多年来专注于左旋对羟基苯甘氨酸系列产品与对甲苯磺酸产品的研发和生产，报告期内，公司左旋对羟基苯甘氨酸系列产品销售收入占主营业务收入超过 80%。公司业绩受左旋对羟基苯甘氨酸系列产品的销售数量和销售价格的影

响较大。若未来左旋对羟基苯甘氨酸系列产品的需求量大幅下降或其市场价格出现大幅下滑，可能公司未来的盈利能力产生不利影响。

公司目前积极拓展下游原料药市场，本次募集资金投资项目之一为原料药建设项目。若公司原料药项目按预期完成研发及产业化，则将有效丰富公司产品种类，大幅提升公司的抗风险能力。

（2）扩大公司原料药产能，进一步提高公司原料药产品的市场竞争力

目前，公司已建有原料药试验车间及原料药多功能生产车间。其中，原料药试验车间主要用于原料药产品的中试，单批次产品产量在 10-20kg 左右，原料药多功能生产车间主要用于生产市场总体需求较小，单价较高的原料药品种，生产线根据市场需求及订单切换生产不同类型的原料药。截至本问询回复出具日，公司的盐酸利多卡因原料药、盐酸萘甲唑啉原料药已通过国家药品监督管理局药品审评中心审评并完成备案登记。募投项目定位特定原料药生产车间，车间内的单一生产线专门用于生产指定原料药，用于生产对于产能要求较高的原料药品种。随着募投项目的投产，有助于公司实现原料药产品的规模化生产，提高公司在原料药领域的市场竞争力。

（3）提高下游客户黏性

公司下游客户均为国内大型医药企业，其对于医药中间体、原料药的需求较大，若企业能与下游客户形成多品种产品的合作，则将加深企业与客户之间的业务合作关系，为企业的持续成长提供帮助。

2、研发中心建设项目实施的必要性、合理性

（1）巩固公司的研发技术优势

公司自设立以来，高度重视对于研发技术的投入。为了在激烈的市场竞争中维系自身的行业地位，同时快速发展原料药业务，公司需要进一步加大新产品与新工艺的研发力度，增强公司的市场竞争力。通过建设研发中心，公司的研发工作环境将得到显著改善，研发设备将实现大幅升级，有利于提升公司研发实力，满足公司高性能、高技术产品的开发需求，巩固公司的研发技术优势。

（2）吸引市场优秀人才，提高公司整体研发能力

医药制造行业是一个对人才素质要求较高的行业，产品的开发、工艺技术的改进、质量标准的制定与实施以及生产现场管理等方面都需要具有一定专业技术和知识的人才。通过研发中心的建设，公司将完成国内先进研发实验室及研发中心的搭建，有利于公司吸引外部优秀人才。

综上，公司本次募集资金投资项目的实施具有必要性与合理性。

（二）说明募投项目是否符合土地规划用途，是否存在变相用于房地产开发等情形

公司本次募投项目建设地点均位于发行人现有长葛市魏武路南段东侧厂区内，具体用地情况如下：

序号	项目名称	项目地址	规划用途	项目备案情况
1	年产 120 吨原料药建设项目	长葛市魏武路南段东侧	工业用地	发改委：《河南省企业投资项目备案证明》（项目备案文号：2020-411082-27-03-097797） 环保：《关于河南新天地药业股份有限公司年产 120 吨原料药项目环境影响报告书的批复》（长环建审[2021]01 号）
2	研发中心建设项目	长葛市魏武路南段东侧	工业用地	发改委：《河南省企业投资项目备案证明》（项目备案文号：2020-411082-73-03-097812） 环保：《关于河南新天地药业股份有限公司研发中心建设项目环境影响报告表的批复》（长环建审[2020]103 号）

公司上述募投项目均选择在公司现有厂区内进行建设，不涉及新增土地使用权，相关募投项目所用土地性质均为工业用地，不涉及商业或住宅用地。公司募投项目已先后取得当地发改委、环境保护部门审批、备案，各募投项目备案证明文件及环评批复文件对项目建设内容已有明确规定和规划用途，不涉及房地产开发业务，不存在违反《中华人民共和国土地管理法》（2019 修正）等有关法律法规的情形。

同时，根据《中华人民共和国城市房地产管理法》第三十条，“房地产开发企业是以营利为目的，从事房地产开发和经营的企业”及《房地产开发企业资质管理规定》第三条，“房地产开发企业应当按照本规定申请核定企业资质等级。未取得房地产开发资质等级证书的企业，不得从事房地产开发经营业务”等相关

规定。公司及其子公司均不具备房地产开发资质，不存在涉及房地产开发业务的情形。

长葛市自然资源和规划局于 2022 年 1 月 25 日出具《证明》，确认公司“自 2021 年 7 月 1 日至本证明出具之日，一直遵守有关国家土地管理方面的法律、法规，不存在因违反土地管理方面的法律、法规而受到行政处罚的情形，不存在土地管理方面的争议和纠纷。”

长葛市住房和城乡建设局于 2022 年 1 月 24 日出具《证明》，确认公司“自 2021 年 7 月 1 日至本证明出具之日，一直遵守有关建设管理、消防安全方面的法律、法规，不存在因违反建设管理、消防安全方面的法律、法规而受到行政处罚的情形，不存在建设管理、消防安全方面的争议和纠纷。”

公司于 2022 年 4 月 6 日出具承诺：

“1、截至本承诺签署日，公司及子公司均不具备房地产开发相关资质，报告期内，公司及子公司均未从事房地产开发相关业务，一直聚焦主业发展；

2、公司拟申请首次公开发行股票并在深圳证券交易所创业板上市（以下简称“本次发行上市”），在经过深圳证券交易所审核通过公司就本次发行提出的申请并取得中国证监会同意注册的文件后，公司将严格按照《河南新天地药业股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》披露的事项，全面把控募集资金的使用，不会将募集资金用于或变相用于房地产开发、经营、销售等业务，亦不会通过其他方式将募集资金直接或间接流入房地产开发领域。”

综上所述，公司募投项目均符合土地规划用途，不存在变相用于房地产开发等情形。

二、请保荐人、发行人律师发表明确意见。

（一）核查程序

保荐机构、发行人律师履行了如下核查程序：

1、查阅了发行人“年产 120 吨原料药建设项目”、“研发中心建设项目”有关的可行性研究报告及当地发改委、环境主管部门分别下发的发改委备案、环评批复文件；

2、向发行人实际控制人、管理层访谈了解发行人本次募投项目的选择原因，及项目实施的必要性、合理性；

3、查阅了发行人募投项目涉及土地的不动产权证书，核查发行人募投项目用地的土地性质及发行人募投项目是否符合相关土地规划用途；

4、查阅了长葛市自然资源和规划局于 2022 年 1 月 25 日出具的《证明》、长葛市住房和城乡建设局于 2022 年 1 月 24 日出具的《证明》；

5、取得了发行人及发行人子公司的工商资料及相关经营资质，核查其经营范围是否涉及房地产开发，是否具备房地产开发资质；

6、取得发行人出具的《河南新天地药业股份有限公司关于不会以募集资金投资房地产业务的承诺》。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

发行人“年产 120 吨原料药建设项目”有利于提升公司抗风险能力、提高公司原料药产品的市场竞争力及提高下游客户黏性；“研发中心建设项目”有利于巩固公司的研发技术优势，吸引市场优秀人才，提高公司整体研发能力，相关募投项目的实施具有必要性和合理性。发行人募投项目建设符合项目用地土地规划用途，不存在变相用于房地产开发的情形。

（本页无正文，为《关于河南新天地药业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》之签章页）

河南新天地药业股份有限公司

2022年4 月 8 日

（本页无正文，为华泰联合证券有限责任公司《关于河南新天地药业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》之签章页）

保荐代表人：

卢旭东　　刘　栋

华泰联合证券有限责任公司

2022 年 4 月 8 日

保荐机构总经理声明

本人已认真阅读河南新天地药业股份有限公司本次问询函回复的全部内容，了解问询函回复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，问询函回复中不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，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。

保荐机构总经理：

马 骁

华泰联合证券有限责任公司

2022年 4 月 8 日