

关于湖北亨迪药业股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请
文件审核问询中有关财务问题的专项说明回复
大信备字[2020]第2-00112号

大信会计师事务所（特殊普通合伙）
WUYIGE CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS LLP.

关于湖北亨迪药业股份有限公司 首次公开发行股票并在创业板上市申请文件 审核问询函中有关财务问题的专项说明回复

大信备字[2020]第 2-00112 号

深圳证券交易所：

贵所《关于湖北亨迪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审核问询函》（审核函（2020）010754号）已收悉。作为湖北亨迪药业股份有限公司（以下简称“发行人”或“公司”）的审计机构，大信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”或“我们”）会同发行人、保荐人、发行人律师，本着勤勉尽责、诚实守信的原则，对贵所审核问询函中涉及申报会计师的相关问题进行了核查，现将有关问题回复如下：

说明：

- 1、除另有说明外，本回复报告中的简称或名词的释义与《湖北亨迪药业股份有限公司创业板首次公开发行股票招股说明书》（申报稿）中的含义相同。
- 2、本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

问题 1. 关于收购格莱药业

申报材料显示，格莱药业是布洛芬原料药主要生产销售主体，也是发行人主要收入利润来源。2019 年 12 月，发行人收购印度格莱持有的格莱药业 50%股权，交易对价 1.09 亿元，格莱药业成为发行人全资子公司。此前，发行人已对格莱药业并表。2020 年 5 月，发行人吸收合并格莱药业，后者解散并注销。

请发行人：

- （1）补充披露格莱药业在报告期内的主要财务数据，计算格莱药业被重组前一个会计年度末的资产总额、营业收入、利润总额占重组前发行人对应指标的比例。
- （2）结合印度格莱的基本情况，包括但不限于成立时间、主要股东、主营业务和产品、经营规模等，补充披露发行人与印度格莱合资成立格莱药业的背景和双方分工，发行人对印度格莱是否存在资质、渠道或市场依赖，除格莱药业外双方是否存在其他合资或合作情况。
- （3）结合董事会构成、议事规则等公司治理安排，补充披露发行人对格莱药业并表的起

始时间和依据。

(4) 补充披露收购格莱药业 50%股权的背景、定价依据和价款支付情况。

(5) 补充披露报告期内格莱药业与发行人、印度格莱之间的交易情况。

(6) 补充说明收购印度格莱持有的格莱药业 50%股权的相关会计处理，是否符合《企业会计准则》的规定。

请保荐人发表明确意见，请发行人律师对问题（3）、（4）发表明确意见，请申报会计师对问题（4）、（6）发表明确意见。

回复

一、发行人的披露及说明

（四）补充披露收购格莱药业 50%股权的背景、定价依据和价款支付情况

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、报告期内股本及股东变化、重大资产重组及在其他证券市场的上市/挂牌情况”之“（三）发行人报告期内重大资产重组情况”之“2、2019年12月，亨迪有限收购格莱药业50.00%股权”补充披露如下：

“（2）收购格莱药业50%股权的背景、定价依据和价款支付情况

1) 关于收购格莱药业50%股权的背景

2019年12月，发行人收购印度格莱持有的格莱药业剩余50%股权，是为了做大做强布洛芬原料药，统筹布局未来业务发展所作出的战略决策。印度格莱自2007年投资3,300万元设立格莱药业以来，到2019年以1.09亿元退出，年化收益率约10.47%。同时，印度格莱已在欧美布洛芬制剂市场建立自己良好的口碑和品牌形象，成为布洛芬产品国际市场的主要生产商之一，并与发行人形成了稳定的供货关系。鉴于印度格莱的投资回报满足预期且双方已经形成长期稳定的合作关系，所以出售了其持有的格莱药业50%股权。

2) 关于收购格莱药业50%股权的定价依据和价款支付情况

印度格莱于2007年3月投资3,300万元与亨迪有限共同设立格莱药业，并于2019年12月以1.09亿元转让其持有的格莱药业50%股权。印度格莱向亨迪有限转让格莱药业50%股权的交易价格系参考印度格莱聘请的上海东洲资产评估有限公司出具的评估咨询报告，并经双方协商确定。

2020年1月17日，亨迪有限已向印度格莱支付14,675,736.65美元，折合约1.01亿元人民币，并代扣代缴7,859,025.94元所得税，缴纳54,500元印花税，合计1.09亿元。”

(六) 补充说明收购印度格莱持有的格莱药业 50%股权的相关会计处理，是否符合《企业会计准则》的规定。

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、报告期内股本及股东变化、重大资产重组及在其他证券市场的上市/挂牌情况”之“(三) 发行人报告期内重大资产重组情况”之“2、2019年12月，亨迪有限收购格莱药业50.00%股权”补充披露如下：

“(3) 收购印度格莱持有的格莱药业50%股权的相关会计处理，符合《企业会计准则》的规定

发行人于格莱药业设立时一直持有其50%股权，按格莱药业公司章程及会计准则的规定，发行人实际持有格莱药业半数以上的表决权，委派其所有关键管理人员，主导控制格莱药业日常经营管理活动，实际控制格莱药业，因此，格莱药业为发行人合并范围内子公司。

2019年12月，发行人与印度格莱签署《股权转让协议》，由发行人收购印度格莱持有的格莱药业50%股权。

发行人为收购印度格莱持有的格莱药业50%股权为收购少数股东股权事项，发行人实际对交易成本和购买日格莱药业自购买日或合并日开始持续计算的净资产份额之间的差额确认调整资本公积，具体会计处理如下：

母公司个体财务报表：

借：长期股权投资 10,900.00万元

贷：银行存款 10,900.00万元

合并财务报表：

借：长期股权投资 8,911.66万元

贷：资本公积 8,911.66万元

该事项为发行人收购控股子公司少数股东权益事项，发行人按“《企业会计准则第33号—合并财务报表》第四十七条”规定，在合并财务报表中，因购买少数股权新取得的长期股权投资与按照新增持股比例计算应享有子公司自购买日或合并日开始持续计算的净资产份额之间的差额，调整资本公积（资本溢价或股本溢价），具体情况如下：

序号	项目	金额（万元）	确认依据及说明
1	格莱药业 50%股权交易成本	10,900.00	商业谈判，双方协商定价
2	购买日格莱药业 50%股权自购买日或合并日开始持续计算的净资产份额	19,811.66	购买日格莱药业审定净资产对应份额
3	交易成本与净资产份额的差额	8,911.66	确认增加资本公积

综上，发行人收购印度格莱持有的格莱药业50%股权的相关会计处理，符合《企业会计准则》的规定。”

二、申报会计师核查程序与核查意见

（一）核查程序

就上述事项，申报会计师履行了以下主要核查程序：

- 1、访谈印度格莱控股股东家族成员，了解合资公司成立及股权转让等相关事宜；
- 2、查阅格莱药业工商登记资料，查阅格莱药业设立时的公司章程；
- 3、核查发行人收购格莱药业的股权转让对价银行回单、完税证明、亨迪药业财务凭证；
- 4、查阅发行人及印度格莱出具的关于双方合资及业务往来相关的书面文件；
- 5、核查《股权转让协议》的实际履行情况及会计处理，分析判断该交易的相关会计处理是否与《企业会计准则》相关规定一致。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

- 1、截至2020年1月17日，亨迪有限已全额支付收购格莱药业50%股权的对价款。发行人已补充披露收购格莱药业50%股权的背景、定价依据和价款支付情况；
- 2、发行人对交易成本和购买日格莱药业自购买日或合并日开始持续计算的净资产份额之间的差额确认调整资本公积，符合《企业会计准则》的规定。

问题2. 关于剥离百科皂素

申报材料显示，百科皂素系发行人全资子公司，报告期内处于停产状态。2018年11月19日，发行人向同一控制下的关联方天茂化工转让百科皂素100%股权，作价2,105.86万元。

请发行人：

- （1）补充披露设立或获取百科皂素股权的时间、方式及成本。
- （2）补充披露百科皂素报告期间的股权变化情况和简要财务数据，是否有违法违规行为，停产前主要业务和产品，停产原因及起始时间。
- （3）补充披露出售百科皂素的原因、转让的作价依据、价款支付情况、出售时相关股权的账面价值、出售对当期业绩的影响情况，相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

回复

一、发行人的披露及说明

(一) 补充披露设立或获取百科皂素股权的时间、方式及成本。

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“四、发行人控股子公司、参股公司及分公司情况”之“(三) 发行人转让、注销子公司、分公司的情况”之“2、百科皂素”补充披露如下：

“(5) 设立或获取百科皂素股权的时间、方式及成本

百科皂素系由原湖北省郟西县医药化工总厂和中天集团进行资产重组后于2000年3月31日设立的有限责任公司，并于2001年成为百科药业（股票代码000627，天茂集团更名前）控股95%的子公司。

发行人获取百科皂素股权前，天茂集团持有百科皂素95%股权，荆门众邦高新投资有限公司持有百科皂素5%股权。亨迪有限获取百科皂素股权的时间、方式及成本如下：

1) 2005年荆门众邦高新投资有限公司向亨迪有限转让百科皂素5%股权

亨迪有限与荆门众邦高新投资有限公司签订《股权转让协议》，约定荆门众邦高新投资有限公司将其持有的百科皂素5%股权转让给亨迪有限，转让对价为789,473.68元。根据亨迪有限、荆门众邦高新投资有限公司与湖北百科高新投资有限公司签订的《债务重组协议》的约定，亨迪有限通过相应债权抵消前述应付转让对价。

2) 2006年天茂集团向亨迪有限及百科化工转让百科皂素95%股权

①亨迪有限受让百科皂素90%股权

根据亨迪有限与天茂集团签订的《股权转让协议》，天茂集团于2006年12月31日前将其所持有的百科皂素90%股权以截至2006年6月30日的百科皂素账面净资产21,851,928.09元为依据转让给亨迪有限，转让对价为19,666,735.28元。百科皂素于2006年10月13日取得工商部门同意变更的核准意见。

②百科化工受让百科皂素5%股权

根据百科化工与天茂集团签订的《股权转让协议》的约定，天茂集团于2006年12月31日前将其所持有的百科皂素5%股权以截至2006年6月30日的百科皂素账面净资产21,851,928.09元为依据转让给百科化工，转让对价为1,092,596.40元。百科皂素于2006年10月13日取得工商部门同意变更的核准意见。

3) 2012年百科化工向亨迪有限转让百科皂素5%股权

根据亨迪有限与百科化工签订的《股权转让协议》的约定，百科化工于2012年12月31日前将其所持有的百科皂素5%股权以截至2011年12月31日经审计的百科皂素净资产20,184,588.70元为依据转让给亨迪有限，转让对价为1,009,229.44元。百科皂素于2012年6月19日取得工商部门对本次变更的核准。

经百科皂素股东会决议，亨迪有限于2006年取得百科皂素分配利润40.68万元。综上，发行人取得百科皂素100%股权的投资成本合计为2,105.86万元。2006年10月，发行人将百科皂素纳入合并报表范围”

(二) 补充披露百科皂素报告期间的股权变化情况和简要财务数据，是否有违法违规行为，停产前主要业务和产品，停产原因及起始时间。

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“四、发行人控股子公司、参股公司及分公司情况”之“(三) 发行人转让、注销子公司、分公司的情况”之“2、百科皂素”补充披露如下：

“(6) 百科皂素报告期间的股权变化情况和简要财务数据，是否有违法违规行为，停产前主要业务和产品，停产原因及起始时间

1) 百科皂素报告期间的股权变化情况

报告期内，百科皂素存在两次股权转让，具体情况如下：

①2018年12月第一次股权转让

2018年11月19日，亨迪有限与天茂化工约定，亨迪有限将其持有的百科皂素100%股权转让给天茂化工，转让对价为2,105.86万元人民币。

2018年12月3日，郟西县市场监督管理局核准本次变更。

②2020年7月第二次股权转让

2020年7月20日，天茂化工将其持有的百科皂素100%股权转让给郟西锦康工贸有限公司。

2) 百科皂素报告期间的简要财务数据

发行人于2018年11月将百科皂素100%股权转让至天茂化工，2017年度和2018年1-11月，百科皂素简要财务数据如下：

单位：万元

项目	2018年11月30日	2017年12月31日
资产总额	3,649.53	3,829.91
负债总额	6,276.16	6,152.88

项目	2018年11月30日	2017年12月31日
所有者权益	-2,626.63	-2,322.97
项目	2018年1-11月	2017年度
营业收入	-	14.62
利润总额	-303.66	-325.78
净利润	-303.66	-325.78

注：2018年11月19日，亨迪有限将其持有的百科皂素100%股权转让给天茂化工，故2018年财务数据覆盖至2018年11月剥离前。

3) 关于百科皂素报告期间的合规性

根据郧西县市场监督管理局于2020年9月21日出具的证明，经湖北市场监管综合业务管理系统查询：自2017年1月1日至2020年6月30日，百科皂素未列入异常名录，不存在因违反工商、技术质量、食品药品等方面有关法律法规的行为而受到该局给予行政处罚的信息。

根据国家税务总局郧西县税务局于2020年9月22日出具的证明，百科皂素自2017年1月1日至2020年6月30日期间按期进行了纳税（费）申报，且未因税收违法受到税务行政处罚。

同时，经查询相关环保、药监、工商质监、土地、房产、社会保障和住房公积金等部门网站，百科皂素在报告期内未收到过相关行政处罚。

4) 关于百科皂素停产前主要业务和产品

报告期内，百科皂素一直处于停产状态，其停产前的主要业务为皂素的生产、销售，主要产品为皂素。

5) 关于百科皂素停产的原因及起始时间

根据湖北省环境保护厅办公室于2012年7月2日核发的《关于暂缓审批湖北百科皂素有限公司黄姜清洁生产、资源综合利用及废水处理一体化应用项目环境影响报告书的通知》（鄂环办【2012】162号文），百科皂素“黄姜清洁生产、资源综合利用及废水处理一体化应用项目”存在以下问题：（1）该项目的建设地点位于南水北调水源保护区，环境敏感度高，而黄姜产业属污染比较严重的行业，项目的建设可能对南水北调工程的水质安全造成影响；（2）该项目的污水处理技术须进一步论证，百科皂素公司采取“三段式两相厌氧”污水处理工艺只是中试水平，污水处理存在诸多如高酸、高盐分的高浓度废水中和过程中产生的大量泥渣、系统结垢、维护运行费用高等问题，污水能否稳定达标排放还需要经过进一步的论证；（3）该项目选址存在着环境不合理性，一是该项目选址位于郧西县城镇的主导风向上风向，会对郧西县城的大气环境造成影响，二是该项目占用的地块与郧西县工业园园区规划地块的性质不符合，该项目占用的是仓储用地，且紧邻商住中心地块。鉴于上述问题，湖北省环境保护厅决定暂缓审批该工

程环境影响报告书。

百科皂素位于湖北省十堰市，该地属于国家南水北调中线工程水源地保护区，环境敏感度较高，政府对当地医药化工企业的环境保护要求较高，百科皂素新建厂区项目未能取得环评批复。因此，自2011年7月起，百科皂素的生产经营已停止。”

（三）补充披露出售百科皂素的原因、转让的作价依据、价款支付情况、出售时相关股权的账面价值、出售对当期业绩的影响情况，相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定。

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、报告期内股本及股东变化、重大资产重组及在其他证券市场的上市/挂牌情况”之“（三）发行人报告期内重大资产重组情况”之“1、2018年12月，亨迪有限出售百科皂素100.00%股权”补充披露如下：

“（1）出售百科皂素的原因

截至2006年10月，发行人已取得百科皂素95%股权，发行人将百科皂素纳入合并报表范围。截至2012年6月，发行人完成百科皂素剩余5%少数股权收购，百科皂素成为发行人全资子公司。

百科皂素公司处于湖北省十堰市，位于国家南水北调中线工程水源地保护区，该区域环境敏感度较高。随着政府对医药化工企业的环境保护要求也越来越高，为确保水源区水质安全，对很可能存在污染的行业进行更严格的控制和管理，导致公司新建厂区项目一直未能取得项目环评批复，自2011年7月起，百科皂素长期处于停产状态；同时，自2014年以来，百科皂素主要产品皂素的市场环境也发生了极大变化，皂素产品逐步被植物甾醇生产工艺所取代，皂素市场萎缩了90%以上，百科皂素发展前景不佳。

为了做大做强医药板块，优化资源配置，天茂集团决定将全资子公司亨迪有限持有的百科皂素全部股权转让给天茂集团全资子公司天茂化工。

（2）出售百科皂素股权时，转让的作价依据、价款支付情况、出售时相关股权的账面价值、出售对当期业绩的影响情况

2018年11月，百科皂素100%股权转让双方均为天茂集团的全资子公司，因此，按发行人对百科皂素的投资成本2,105.86万元作为股权转让对价。

2018年11月26日，发行人收到天茂化工支付的股权转让价款2,105.86万元。发行人出售百科皂素时相关股权投资的账面价值已减计为0元。

考虑到上述股权交易为天茂集团内部同一控制下的资产重组交易，因此发行人未确认投资收益，公司于合并报表中取得对价与百科皂素于自购买日或合并日开始持续计算的净资产份额

之间的差额确认资本公积4,732.49万元，计算过程如下：

序号	项目	金额 (万元)	确认依据及说明
1	百科皂素 100%股权交易对价	2,105.86	按对百科皂素的投资成本确定
2	百科皂素 100%股权投资成本账面价值		按股权投资投资成本
	其中：初始投资成本	2,105.86	
	长期股权投资减值准备	-2,105.86	长期停产，前期已全额计提减值准备
3	处置日百科皂素自购买日或合并日开始持续计算的净资产份额	-2,626.63	处置日百科皂素自购买日或合并日开始持续计算的净资产份额
4	交易对价与净资产份额的差额	4,732.49	确认增加资本公积

综上，发行人出售百科皂素100%股权对当期业绩未产生重大影响。

(3) 出售百科皂素股权，相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定

根据《企业会计准则第20号-企业合并》关于同一控制企业合并的会计处理原则，将该等同一控制下的资产重组事项作为权益性交易进行会计处理更符合准则的原则，处置资产时不确认投资损益，取得的净资产账面价值与支付的合并对价账面价值的差额确认为资本公积。

发行人按上述规定进行会计处理，对取得的对价2,105.86万元与转让股权的账面净资产份额-2,626.63万元的差额确认资本公积4,732.49万元，相关会计处理符合《企业会计准则》规定。”

二、申报会计师核查程序与核查意见

(一) 核查程序

就上述事项，申报会计师履行了以下主要核查程序：

- 1、查阅亨迪有限取得百科皂素股权的相关协议及支付凭证；
- 2、查阅百科皂素工商外档资料、国家企业信用信息公示系统、天眼查网站，了解百科皂素设立及历次股权转让情况，了解公司设立及生产经营情况；
- 3、查阅百科皂素 2017 年度审计报告、截至 2018 年 11 月 30 日的财务报表；
- 4、查阅郟西县市场监督管理局、国家税务总局郟西县税务局出具的百科皂素无违法违规证明，并查询相关环保、药监、工商质监、土地、房产、社会保障和住房公积金等部门网站，了解百科皂素在报告期内的行政处罚情况；
- 5、查阅天茂集团公开披露的关于购买百科皂素股权相关的公告；
- 6、检查发行人处置百科皂素 100%股权与天茂化工签订的《股权转让协议》等材料，核查《股权转让协议》的实际履行情况及会计处理，分析判断该交易的相关会计处理是否与会计准

则相关规定一致。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

- 1、发行人已补充披露设立或获取百科皂素股权的时间、方式及成本；
- 2、发行人已补充披露百科皂素报告期间的股权变化情况和简要财务数据，百科皂素停产前主要业务和产品，停产原因及起始时间，确认报告期内百科皂素不存在违法违规行为；
- 3、发行人出售百科皂素 100%股权，为同一控制下的资产重组事项，将该等同一控制下的资产重组事项作为权益性交易进行会计处理更符合准则的原则。发行人出售百科皂素股权，对取得的净资产账面价值与支付的合并对价账面价值的差额确认资本公积，相关会计处理符合《企业会计准则》规定。发行人已补充披露出售百科皂素的原因、转让的作价依据、价款支付情况、出售时相关股权的账面价值、出售对当期业绩的影响情况。

问题 3. 关于关联方与关联交易

申报材料显示：

（1）报告期各期，强生化工均系发行人第一大或第二大供应商，发行人向强生化工全资子公司百科化工采购氯丙酰氯。

（2）百科化工曾系发行人前控股股东天茂集团控股的子公司，2015 年 11 月，天茂集团将其持有的百科化工全部股权对外转让。

（3）报告期发行人的关联采购为向天茂化工采购水、电，采购金额分别为 1,989.11 万元、2,093.00 万元、2,255.90 万元和 293.11 万元。

请发行人：

（1）补充披露天茂集团转让百科化工的原因；转让前后百科化工的股东及持股比例；转让前后发行人向百科化工采购的内容、金额和定价的变化情况。

（2）补充披露强生化工、百科化工的基本情况，包括但不限于主要业务和产品、股权及控制关系、经营规模、与发行人之间除购销以外的其他关系，是否存在其他利益安排。

（3）补充披露报告期内向强生化工采购的必要性、定价依据及公允性。

（4）补充披露强生化工向发行人销售的氯丙酰氯占其氯丙酰氯全部销售额的比例，发行人向强生化工采购氯丙酰氯占其氯丙酰氯全部采购额的比例，并结合前述比例说明发行人与强生化工之间是否存在业务依赖；发行人是否向其他供应商采购氯丙酰氯，如有，请比较向

强生化工的采购价格与向其他供应商采购价格是否存在较大差异，强生化工向发行人的销售价格与向其他客户的销售价格是否存在较大差异，如是，请进一步说明原因及交易价格的公允性。

(5) 补充披露与天茂化工的水、电等费用是否能准确、清晰划分，天茂化工是否存在为发行人承担成本、费用的情形，发行人的生产经营是否独立。

(6) 补充说明是否已严格按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会的有关规定披露关联方和关联交易。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。请发行人律师对问题(1)、(2)、(6)发表明确意见。

回复

一、发行人的披露及说明

(一) 补充披露天茂集团转让百科化工的原因；转让前后百科化工的股东及持股比例；转让前后发行人向百科化工采购的内容、金额和定价的变化情况。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、公司采购情况和主要供应商”之“(三) 报告期内向前五名供应商采购情况”补充披露如下：

“1、关于强生化工和百科化工

(1) 天茂集团转让百科化工的原因

2015年11月，天茂集团转让百科化工前，百科化工因主要设备老化、工艺落后，主要生产产品的生产成本低，导致其连续三年亏损；同时，百科化工主要生产设备及人员未在发行人主厂区内，不便于发行人进行统一的生产管理。因此，天茂集团决定向强生实业转让其持有的百科化工97.75%股权。

(2) 天茂集团转让百科化工前后百科化工的股东及持股比例

2015年11月，天茂集团转让百科化工前，百科化工的股东及持股比例如下：

序号	股东	持股比例(%)
1	天茂集团(原名称为百科药业)	97.75
2	荆门市掇刀石街道办事处迎春村民委员会	2.25
	合计	100.00

2015年11月，天茂集团转让百科化工后，百科化工的股东及持股比例如下：

序号	股东	持股比例 (%)
1	强生实业 (强生化工前身)	97.75
2	荆门市掇刀区掇刀石街道办事处幸福社区居民委员会	2.25
合计		100.00

(3) 关于天茂集团转让百科化工前后发行人向百科化工采购的内容、金额和定价的变化情况

天茂集团转让百科化工前一年2015年1月至2015年11月及转让百科化工后即2015年12月至2016年12月期间，发行人向百科化工采购的主要内容、金额、数量和平均定价变化情况如下：

采购内容	-	金额 (元)	数量 (吨)	平均定价 (元/吨)
氯丙酰氯	转让前	3,170,461.53	230.4	13,760.68
	转让后	24,469,145.35	1,875.55	13,046.38

注：平均定价为不含税价格

由上表可见，股权转让前，发行人自百科化工采购氯丙酰氯的数量和金额较低，主要是由于百科化工因设备老化、工艺落后、产能有限，其生产氯丙酰氯的成本较高，导致其出现持续亏损。因此，发行人主要从其他供应商采购氯丙酰氯；股权转让后，新股东对氯丙酰氯的生产工艺进行了改进，更新了设备，增加了产能，并加强了生产管理，降低了氯丙酰氯的生产成本，同时因其与发行人的生产厂区距离较近，发行人增加了对百科化工氯丙酰氯的采购。”

(二) 补充披露强生化工、百科化工的基本情况，包括但不限于主要业务和产品、股权及控制关系、经营规模、与发行人之间除购销以外的其他关系，是否存在其他利益安排。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、公司采购情况和主要供应商”之“（三）报告期内向前五名供应商采购情况”之“1、关于强生化工和百科化工”补充披露如下：

(4) 强生化工的基本情况

1) 强生化工的基本信息

截至报告期末，强生化工的基本情况如下：

公司名称	荆门市强生化工股份有限公司
统一社会信用代码	91420800706924379C
住所	荆门市掇刀区麻城工业园兴园路 18 号
法定代表人	肖兴强
注册资本	650 万元

企业类型	股份有限公司（非上市、自然人投资或控股）
经营范围	工业用三氯化磷生产、销售，液氯、黄磷、冰醋酸、盐酸、硫酸、液碱、亚硝酸钠、氯化亚砷、甲苯、二甲苯、DMF、甲醇、乙醇（票面）批发，1，2-二氯丙烷、正丁醇、环己酮、溶剂油（石脑油）、醋酸乙酯、醋酸甲酯、苯（票面）批发，无压水暖炉、铜铋触媒、醋酸铵、有机颜料、油墨稀释剂生产、销售（不含危险品及其它专项规定经营项目），水暖配件、建材、化工产品（不含其它危险品及专项规定经营项目）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）
成立日期	1996年11月1日
经营期限	1996年11月1日至无固定期限
发起人及持股比例	截至2015年12月自有限责任公司变更为股份有限公司，肖兴强持有65%股份，袁玲持有35%股份

2) 强生化工的主要业务、产品及经营规模

截至报告期末，强生化工的主要业务为三氯化磷的经营，主要产品为三氯化磷，2019年营业收入为8,484.25万元。

3) 强生化工的股权及控制关系

截至报告期末，肖兴强持有强生化工65%的股份，为强生化工的控股股东。

4) 强生化工与发行人之间除购销以外无其他关系，且不存在其他特殊利益安排

经访谈强生化工法定代表人、控股股东肖兴强并核查发行人银行流水、相关协议及履约凭证，报告期内，强生化工与发行人之间除购销以外无其他往来或关联关系，且不存在其他特殊利益安排。

(5) 百科化工的基本情况

1) 百科化工的基本信息

截至报告期末，百科化工的基本情况如下：

公司名称	湖北百科化工有限公司
统一社会信用代码	91420800757043563M
住所	荆门市掇刀区麻城工业园兴盛路13号
法定代表人	肖兴强
注册资本	1,000万元
企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股的法人独资）
经营范围	氯丙酰氯、精细化工产品（不含其他危险品和专项规定项目）、盐酸、亚磷酸生产、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）
成立日期	2004年1月16日
经营期限	2004年1月16日至无固定期限
股权关系	强生化工持有100%股权

2) 百科化工的主要业务、产品及经营规模

截至报告期末，百科化工的主要业务为氯丙酰氯、盐酸、亚磷酸的经营，主要产品为氯丙酰氯，副产品为盐酸、亚磷酸，其中氯丙酰氯的年产量约3,000吨。

3) 百科化工的股权及控制关系

截至报告期末，强生化工持有百科化工100%的股份，为百科化工的控股股东。

4) 百科化工与发行人之间除购销以外无其他关系，且不存在其他特殊利益安排

经访谈百科化工法定代表人肖兴强并核查发行人银行流水、相关协议及履约凭证，报告期内，百科化工与发行人之间除购销以外无其他往来或关联关系，且不存在其他特殊利益安排。”

(三) 补充披露报告期内向强生化工采购的必要性、定价依据及公允性。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、公司采购情况和主要供应商”之“(三) 报告期内向前五名供应商采购情况”之“1、关于强生化工和百科化工”补充披露如下：

“(6) 报告期内向强生化工采购的必要性、定价依据及公允性

1) 向强生化工采购的基本情况

公司向强生化工的子公司百科化工采购的氯丙酰氯是公司主要产品布洛芬及右旋布洛芬的主要原材料之一。2017-2020年6月，公司采购氯丙酰氯金额分别为3,851.06万元、5,567.97万元、4,519.19万元、2,507.50万元。报告期内，公司向百科化工采购氯丙酰氯的金额、数量、单价如下：

年份	金额（万元）	数量（吨）	单价（元/吨）
2020年1-6月	2,278.91	1,487.70	15,318.34
2019年度	3,561.80	2,121.37	16,790.09
2018年度	4,780.77	2,946.90	16,223.05
2017年度	3,704.04	2,800.45	13,226.59

市场上氯丙酰氯供应商主要为山东新华、百科化工、广饶东兴、枣庄华博，除百科化工外，其余三家厂商均地处山东。百科化工位于荆门市，因其所处地理优势，发行人向百科化工采购，可以有效保障供货的及时。同时强生化工生产的三氯化磷为氯丙酰氯的主要原料，具有产业协同优势。

基于企业在生产主营产品时对氯丙酰氯的需求较大，供货及时，发行人报告期内主要向强生化工的子公司百科化工采购氯丙酰氯。

2) 报告期内向强生化工采购的定价依据及公允性

发行人与强生化工自合作以来，始终保持随行就市的定价模式，根据市场行情、交易量等

综合因素，自主协商确定采购价格。报告期内，发行人向强生化工采购氯丙酰氯占其氯丙酰氯全部采购额的比例及采购价格如下：

期间	项目	采购数量(吨)	采购金额(万元)	采购比例(%)	采购均价(万元/吨)
2020年 1-6月	向百科化工采购	1,487.70	2,278.91	90.88	1.53
	向其他供应商采购	150.00	228.58	9.12	1.52
2019年度	向百科化工采购	2,121.37	3,561.80	78.82	1.68
	向其他供应商采购	573.43	957.39	21.18	1.67
2018年度	向百科化工采购	2,946.90	4,780.77	85.86	1.62
	向其他供应商采购	408.50	787.20	14.14	1.93
2017年度	向百科化工采购	2,800.45	3,704.04	96.18	1.32
	向其他供应商采购	112.80	147.02	3.82	1.30

报告期内，氯丙酰氯的主要供应商为百科化工，发行人向其他供应商仅为临时少量采购作为补充，且主要集中在下半年，由于2018年下半年布洛芬原料药价格上涨，导致上游原料氯丙酰氯价格上涨。为了满足布洛芬的生产需求，发行人在2018年底向除百科化工之外其他供应商以较高的市场价格采购氯丙酰氯，由此导致2018年，发行人向其他供应商采购的氯丙酰氯单价整体较高。

综上，公司报告期内向百科化工采购的单价与向其他供应商采购的单价相比无较大差异，采购的定价依据具有公允性。”

（四）补充披露强生化工向发行人销售的氯丙酰氯占其氯丙酰氯全部销售额的比例，发行人向强生化工采购氯丙酰氯占其氯丙酰氯全部采购额的比例，并结合前述比例说明发行人与强生化工之间是否存在业务依赖；发行人是否向其他供应商采购氯丙酰氯，如有，请比较向强生化工的采购价格与向其他供应商采购价格是否存在较大差异，强生化工向发行人的销售价格与向其他客户的销售价格是否存在较大差异，如是，请进一步说明原因及交易价格的公允性

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、公司采购情况和主要供应商”之“（三）报告期内向前五名供应商采购情况”之“1、关于强生化工和百科化工”补充披露如下：

“（7）强生化工向发行人销售的氯丙酰氯占其氯丙酰氯全部销售额的比例，发行人向强生化工采购氯丙酰氯占其氯丙酰氯全部采购额的比例

报告期内，强生化工向发行人销售的氯丙酰氯占其氯丙酰氯全部销售额的比例情况如下：

期间	项目	销售数量(吨)	销售金额(万元)	销售比例(%)	销售均价(万元/吨)
2020年	向发行人销售	1,487.70	2,278.91	98.74	1.53

期间	项目	销售数量 (吨)	销售金额 (万元)	销售比例 (%)	销售均价 (万元/吨)
1-6 月	向其他客户销售	13.30	29.04	1.26	2.18
2019 年度	向发行人销售	2,121.37	3,561.80	98.00	1.68
	向其他客户销售	35.55	72.68	2.00	2.04
2018 年度	向发行人销售	2,946.90	4,780.77	98.05	1.62
	向其他客户销售	51.75	95.13	1.95	1.84
2017 年度	向发行人销售	2,800.45	3,704.04	97.53	1.32
	向其他客户销售	62.82	93.79	2.47	1.49

由于发行人对百科化工氯丙酰氯产品的采购量很大，发行人拥有较强的议价能力，而百科化工氯丙酰氯产品对其他客户销售的数量很少，属于零售性质，综合考虑运费成本分摊等因素，百科化工氯丙酰氯产品对其他客户的销售价格高于对发行人的销售价格。

报告期内，发行人向强生化工采购氯丙酰氯占其氯丙酰氯全部采购额的比例：

期间	项目	采购数量(吨)	采购金额 (万元)	采购比例 (%)	采购均价 (万 元/吨)
2020 年 1-6 月	向百科化工采购	1,487.70	2,278.91	90.88	1.53
	向其他供应商采购	150.00	228.58	9.12	1.52
2019 年度	向百科化工采购	2,121.37	3,561.80	78.82	1.68
	向其他供应商采购	573.43	957.39	21.18	1.67
2018 年度	向百科化工采购	2,946.90	4,780.77	85.86	1.62
	向其他供应商采购	408.50	787.20	14.14	1.93
2017 年度	向百科化工采购	2,800.45	3,704.04	96.18	1.32
	向其他供应商采购	112.80	147.02	3.82	1.30

(8) 发行人与强生化工之间是否存在业务依赖说明

强生化工成立于1996年，是一家专业生产三氯化磷和精细化学原料的民营化工高新技术企业。强生化工拥有年产量20,000吨三氯化磷及700吨精细化工原料的综合生产能力，股东分别为：肖兴强 65%，袁玲 35%。百科化工主要生产氯丙酰氯，年产能约3,000吨，而氯丙酰氯的主要原料三氯化磷（氯丙酰氯原料为三氯化磷、液氯、丙酸）由强生化工生产供应，属于产业链的延伸。因此，2015年11月，强生化工收购百科化工具有商业合理性。

百科化工销售的氯丙酰氯产品，主要用于布洛芬和农药生产，农药市场需求量较少，百科化工向发行人销售的氯丙酰氯占其氯丙酰氯全部销售额的比例较大，百科化工的氯丙酰氯产品对发行人存在依赖关系；发行人除向百科化工采购氯丙酰氯外，还向其他供应商采购氯丙酰氯，其他供应商主要有枣庄华博化工有限公司、广饶县东兴化工有限公司，发行人对强生化工及百科化工无业务依赖关系。

(9) 发行人是否向其他供应商采购氯丙酰氯，如有，请比较向强生化工的采购价格与向其他供应商采购价格是否存在较大差异，强生化工向发行人的销售价格与向其他客户的销售价格是否存在较大差异，如是，请进一步说明原因及交易价格的公允性

发行人除向百科化工采购氯丙酰氯外，还向其他供应商采购氯丙酰氯，其他供应商主要有枣庄华博化工有限公司、广饶县东兴化工有限公司。

报告期内，氯丙酰氯的主要供应商为百科化工，发行人向其他供应商仅为临时少量采购作为补充，且一般集中在下半年。2018年度下半年，因布洛芬原料药价格上涨导致主要原料氯丙酰氯市场价格上升，故公司向其他供应商的采购均价高于向强生化工的采购均价。除该事项影响外，报告期内发行人向强生化工的采购价格与向其他供应商采购价格差异较小。

百科化工位于荆门市，因其所处地理优势，发行人向百科化工采购，可以有效保障供货的及时。同时强生化工生产的三氯化磷为氯丙酰氯的主要原料，具有产业协同优势。

综上，发行人向百科化工采购氯丙酰氯的交易价格具有公允性。”

(五) 补充披露与天茂化工的水、电等费用是否能准确、清晰划分，天茂化工是否存在为发行人承担成本、费用的情形，发行人的生产经营是否独立

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十一、关联交易”之“（一）经常性关联交易”之“1、关联销售”补充披露如下：

“（1）发行人与天茂化工的水、电等费用是否能准确、清晰划分

2020年4月之前，发行人与天茂化工共用变电所供电线路、供电设备、供水管网管道等公用工程设备。2020年4月，天茂化工按账面价值将供电、供水等公用工程及设备转让给发行人。

2020年4月之前，天茂化工的水、电等费用除自用外，还向发行人及其他第三方销售水、电。天茂化工的供电、供水设备主要覆盖了格莱药业、亨迪药业、天茂化工自身生产经营使用，此外还对朗迪公司、荆门铁塔公司、昌盛公司、应山基建等公司外供水、电。上述各公司、各分厂、办公楼、外供公司均单设水表、电表计量各自耗用水电量。天茂化工每月定期统计各单位水电耗用量，根据各单位耗用量，制作水电费月度分配结算表。

报告期内，天茂化工自用及向发行人和其他方销售水、电情况如下表：

1) 用水情况：

项目		数量 (吨)	金额 (万元)	平均单价 (元/吨)
2020年1-3月	天茂化工自用水	6,847.00	2.01	2.94
	向发行人销售水	93,842.00	27.55	2.94

项目		数量 (吨)	金额 (万元)	平均单价 (元/吨)
	向其他方销售水	-		-
2019 年度	天茂化工自用水	96,793.00	27.17	2.81
	向发行人销售水	547,931.00	153.53	2.80
	向其他方销售水	803.00	0.24	2.94
2018 年度	天茂化工自用水	124,096.00	29.19	2.35
	向发行人销售水	619,337.00	147.22	2.38
	向其他方销售水	3,404.00	0.80	2.36
2017 年度	天茂化工自用水	131,535.00	27.29	2.07
	向发行人销售水	580,204.00	116.25	2.00
	向其他方销售水	3,125.00	0.73	2.33

由上表可知报告期各期，天茂化工自用水、向发行人销售与向其他方销售水的平均单位价格无显著差异，其中：2017-2018年因工业用水享受污水处理费减征的政策优惠，平均单价较2019年、2020年1-3月低。

2) 用电情况：

项目		数量 (度)	金额 (万元)	平均单价 (元/度)
2020 年 1-3 月	天茂化工自用电	280,230.00	22.14	0.79
	向发行人销售电	2,568,496.00	201.70	0.79
	向其他方销售电	216,209.00	11.81	0.55
2019 年度	天茂化工自用电	1,742,926.00	138.22	0.79
	向发行人销售电	18,564,360.00	1,461.19	0.79
	向其他方销售电	1,003,374.00	61.67	0.61
2018 年度	天茂化工自用电	2,746,040.00	216.22	0.79
	向发行人销售电	17,574,382.00	1,387.22	0.79
	向其他方销售电	1,008,014.00	64.49	0.64
2017 年度	天茂化工自用电	5,313,542.00	414.51	0.78
	向发行人销售电	16,495,298.00	1,300.25	0.79
	向其他方销售电	958,083.00	61.45	0.64

由上表可知，报告期内，天茂化工自用电与向发行人销售电的平均单位价格基本一致，而向其他方销售电的耗电量较低，且大部分耗用量处于谷段，销售平均单价较天茂化工自用与向发行人销售平均单价相对较低。

(2) 天茂化工是否存在为发行人承担成本、费用的情形，发行人的生产经营是否独立

天茂化工的水、电等费用能准确、清晰在各使用单位划分，定期按统计的水、电用量办理结算；经比较水电费分摊表，销售价格为各期总成本按水、电使用总量进行分摊计算的结果，

不同客户之间无较大差异，交易价格公允，不存在为发行人承担成本、费用的情形。”

(六) 补充说明是否已严格按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会的有关规定披露关联方和关联交易。

发行人已按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会的有关规定披露关联方和关联交易。

发行人已按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会的有关规定披露了发行人的控股股东、实际控制人、持股 5%以上的股东、董事、监事、高级管理人员所控制的企业或担任董事、高级管理人员的企业，同时根据《审计报告》、关联方调查表及关联交易文件，充分披露了报告期内关联交易情况。

二、申报会计师核查程序与核查意见

(一) 核查程序

就上述事项，申报会计师履行了以下主要核查程序：

- 1、查阅天茂集团公开披露的《关于出售湖北百科化工有限公司股权及债权的公告》(2015-062)；
- 2、查阅百科化工的工商档案资料；
- 3、查阅发行人采购台账、向百科化工采购的协议及履约凭证；
- 4、查询国家企业信用信息公示系统、天眼查网站了解强生化工、百科化工基本情况；
- 5、访谈强生化工、百科化工法定代表人肖兴强；
- 6、核查发行人报告期内的银行流水；
- 7、核查发行人股东、董事、监事、高级管理人员签署的调查表；
- 8、查阅发行人就天茂集团转让百科化工的原因及转让前后发行人向百科化工采购的内容、金额和定价的变化情况的说明；
- 9、查阅强生化工就其销售收入出具的说明；
- 10、比较分析了发行人向强生化工/百科化工的采购价格，比较了发行人向强生化工的采购价格与向其他供应商采购价格差异，强生化工向发行人的销售价格与向其他客户的销售价格差异情况；
- 11、核查了发行人与天茂化工关于水、电等关联交易协议，核查用电量和用水量及结算价格。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

- 1、发行人已补充披露天茂集团转让百科化工的原因；转让前后百科化工的股东及持股比例；转让前后发行人向百科化工采购的内容、金额和定价的变化情况；
- 2、发行人已补充披露强生化工、百科化工的基本情况。强生化工、百科化工与发行人之间除购销以外无其他往来或关联关系，且不存在其他特殊利益安排；
- 3、发行人已补充披露报告期内向强生化工采购的必要性、定价依据及公允性；
- 4、发行人已补充披露强生化工向发行人销售的氯丙酰氯占其氯丙酰氯全部销售额的比例，发行人向强生化工采购氯丙酰氯占其氯丙酰氯全部采购额的比例，发行人向其他供应商采购氯丙酰氯的价格不存在显著差异，强生化工向发行人的销售价格与向其他客户的销售价格存在一定差异，但具有合理性；
- 5、发行人与天茂化工的水、电等费用能够准确、清晰划分，天茂化工不存在为发行人承担成本、费用的情形，发行人的生产经营独立；
- 6、发行人已按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会的有关规定披露关联方和关联交易。

问题 8. 关于环保合规性

申报材料显示：

（1）原料药生产存在废水、废气、固体废物等污染性排放物。格莱药业报告期内受到 2 项行政处罚，其中因超标排放大气污染物（非甲烷总烃）被罚款 60 万元。

（2）报告期内，发行人环保投入总额分别为 1,229.75 万元、2,086.17 万元、3,275.43 万元及 1,673.52 万元，分别占当年营业收入的 3.36%、4.03%、4.96%及 5.69%。

请发行人：

- （1）补充披露上述行政处罚的具体违法违规行为 and 情节、产生原因及整改情况。
- （2）补充披露截至本问询函回复日发行人是否存在其他违反环保相关规定的情形。
- （3）结合同行业可比公司的环保投入金额、占营业收入比例，补充披露公司环保投入是否合理、充分。
- （4）补充披露单位产品的环保支出情况，发行人对污染物处理费用的会计处理方式，是否符合《企业会计准则》的规定。

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

回复

一、发行人的披露及说明

（三）结合同行业可比公司的环保投入金额、占营业收入比例，补充披露公司环保投入是否合理、充分

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、公司的主营业务、主要产品及变化情况”之“（七）生产经营中涉及的主要环节污染物、主要处理设施及处理能力”之“4、报告期内环保投入和环保费用支出情况”补充披露如下：

“（1）结合同行业可比公司的环保投入金额、占营业收入比例，发行人环保投入合理、充分

报告期内，发行人与同行业可比公司的环保投入金额、占营业收入比例情况如下表所示：

单位：万元

序号	证券代码	公司名称	报告期 T+2		报告期 T+1		报告期 T	
			金额	占比	金额	占比	金额	占比
1	830946.OC	森萱医药	4,831.63	9.53%	1,268.35	3.29%	1,253.44	3.26%
2	300363.SZ	博腾股份	484.39	0.70%	318.74	0.58%	353.28	0.78%
3	603456.SH	九洲药业	1,780.54	1.36%	2,267.96	1.98%	1,625.04	1.74%
4	603538.SH	美诺华	3,284.74	5.68%	1,739.71	2.91%	1,282.78	2.02%
5	300702.SZ	天宇股份	2,240.82	2.07%	1,573.13	1.87%	1,386.03	1.78%
6	300636.SZ	同和药业	997.27	3.99%	2,242.90	8.16%	766.61	3.61%
平均值			2,269.90	3.89%	1,568.47	3.13%	1,111.20	2.20%
发行人合计			3,275.43	4.96%	2,086.17	4.03%	1,229.75	3.36%

注1：奥翔药业、普洛药业、新华制药和海普瑞未披露环保投入数据；

注2：报告期列示为“报告期T、T+1和T+2”，为各可比公司最新招股说明书报告期三个完整会计师年度数据，发行人为2017-2019年度，森萱医药为2017-2019年度、博腾股份为2010-2012年度、九洲药业为2011-2013年度、美诺华为2014-2016年度、天宇股份为2014-2016年度、同和药业为2014-2016年度。

报告期内，发行人环保投入总额分别为1,229.75万元、2,086.17万元、3,275.43万元及1,673.52万元，占当年营业收入比例分别达到3.36%、4.03%、4.96%及5.69%。可比公司各自报

告期的环保投入平均值分别为1,111.20万元、1,568.47万元、2,269.90万元，占营业收入比例分别为2.20%、3.13%和3.89%。发行人与同行业可比公司环保投入均呈现逐年上升趋势，随着发行人不断发展及对环境保理念的重视，发行人报告期内环保支出不断增长，环保投入占营业收入的比例高于同行业可比公司，发行人环保投入符合行业特性，具有合理性，发行人环保投入金额充分。

（四）补充披露单位产品的环保支出情况，发行人对污染物处理费用的会计处理方式，是否符合《企业会计准则》的规定。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、公司的主营业务、主要产品及变化情况”之“（七）生产经营中涉及的主要环节污染物、主要处理设施及处理能力”之“4、报告期内环保投入和环保费用支出情况”补充披露如下：

“（2）发行人单位产品的环保支出情况，发行人对污染物处理费用的会计处理方式，是否符合《企业会计准则》的规定

1) 发行人的环保支出情况

公司主要生产化学原料药，生产工艺涉及化学合成工艺，存在废水、废气、固体废物等污染性排放物。公司已严格按照有关环保法规及相应标准对上述污染物排放进行了有效治理，使“三废”的排放达到了环保规定的标准。

随着国家经济增长模式的转变和可持续发展战略的全面实施，国家对环境保护的要求不断加强，发行人正逐步加大环保投入，增加环保费用的相应支出；

发行人环保投入由环保固定资产投资和环保费用构成，环保费用包括排污费、检测费、维修费等。

报告期内，发行人环保投入如下表所示：

单位：万元

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
固定资产投资	918.58	2,181.14	944.42	255.87
环保费用：	754.94	1,094.29	1,141.75	973.88
其中：排污费	599.40	929.96	922.07	813.38
维修费	52.80	149.43	191.11	143.92
检测费	102.74	14.90	28.57	16.58
合 计	1,673.52	3,275.43	2,086.17	1,229.75

报告期内，由于国家环保政策的日益收紧，加之公司生产经营规模的扩大，发行人环保投

入金额持续增长，尤其是环保硬件投入，主要为废气、废水净化和处理设备。

2) 报告期内，发行人单位产品的环保支出情况如下表所示：

单位：万元、吨、万元/吨

项目	2020年1-6月					2019年度				
	固定资产投入	环保费用	合计	产量	单位产品环保支出	固定资产投入	环保费用	合计	产量	单位产品环保支出
布洛芬	888.54	669.49	1,558.03	1,961.53	0.79	2,143.38	1,034.70	3,178.08	3,369.44	0.94
右旋布洛芬	19.99	56.85	76.84	64.55	1.19	22.02	34.74	56.76	113.42	0.50
合计	908.53	726.34	1,634.87	-	-	2,165.40	1,069.44	3,234.84	-	-
环保总投入	918.58	754.94	1,673.52	-	-	2,181.14	1,094.29	3,275.43	-	-
占比	98.91%	96.21%	97.69%	-	-	99.28%	97.73%	98.76%	-	-

项目	2018年度					2017年度				
	固定资产投入	环保费用	合计	产量	单位产品环保支出	固定资产投入	环保费用	合计	产量	单位产品环保支出
布洛芬	815.75	1,052.69	1,868.44	3,783.10	0.49	205.24	926.74	1,131.98	3,519.21	0.32
右旋布洛芬	101.62	70.35	171.97	127.41	1.35	38.77	36.1	74.87	115.70	0.65
合计	917.37	1,123.04	2,040.41	-	-	244.01	962.84	1,206.85	-	-
环保总投入	944.42	1,141.75	2,086.17	-	-	255.87	973.88	1,229.75	-	-
占比	97.14%	98.36%	97.81%	-	-	95.36%	98.87%	98.14%	-	-

报告期内，发行人环保投入逐年增加，其中：布洛芬原料药单位产品环保支出2020年1-6月、2019年度大幅增加主要为购置污水池工厂改造、VOCs燃烧装置等安全设备；右旋布洛芬2018年度单位产品环保支出较高，主要由于购置烛式过滤器等安全设备。

发行人始终重视环保投入，报告期内公司逐年增加对环保设备及工程的投入，同时环保费用支出随着公司排污量的增加而增加，环保投入能够满足公司生产经营需求，具有匹配性。

3) 发行人对污染物处理费用的会计处理方式符合《企业会计准则》的规定

发行人按成本费用内部控制管理规定，对污染物处理费用进行核算，发行人发生的环保处理的费用按生产各产品产生的固废、废气及废水量进行合理分配计入成本费用。按发行环保投入项目类别，相关支出划分的入账依据与方法如下：

项目	核算内容	入账依据
固定资产投入	直接环保设备及工程项目的支出	合同、发票等
排污费	用于生产经营中废水、废气和固体废物处置费用	排污量、排污费分摊计算表等

项目	核算内容	入账依据
维修费	用于环保设备维修消耗的材料等	领料单、费用计算表分摊表等
检测费	支付的与环保相关的检测费	合同、发票等

报告期内，发行人客观核算各类污染物处理费用，对发生的污染物处理费用按生产各产品产生的固废、废气及废水量进行合理分配计入成本费用，符合《企业会计准则》的规定。”

二、申报会计师核查程序与核查意见

（一）核查程序

就上述第（3）、（4）事项，申报会计师履行了以下主要核查程序：

- 1、查阅同行业上市公司公开披露的招股说明书和年度审计报告；
- 2、核查报告期内发行人环保设备及环保费用支出相关原始单据，核查发行人环保投入和相关支出的情况；
- 3、获取发行人应纳环保税季度纳税申报表，了解公司申报流程和缴纳税费情况，获取税务局出具的最近三年无违规证明；
- 4、核查环保支出的明细，分析判断相关会计处理是否与《企业会计准则》相关规定一致。

（二）核查意见

- 1、发行人披露的单位产品环保支出情况与实际情况相符，报告期内发行人逐年增加对环保设备及工程的投入，同时环保费用支出也不断增加，环保投入与产能匹配，能够满足公司生产经营需求；
- 2、发行人对污染物处理费用的会计处理方式，符合《企业会计准则》的规定。

问题 9. 关于可比公司及市场地位

申报材料显示，发行人是布洛芬原料药和右旋布洛芬原料药全球主要的生产厂商之一。在国内，公司布洛芬原料药生产及销售规模略低于山东新华制药股份有限公司。发行人在产品质量控制和全球产品注册申报方面具备优势。发行人选取 10 家境内可比公司进行各项财务数据比较，未披露选取原因及业务比较情况。发行人主要竞争对手 5 家，均为境外公司。

请发行人：

- （1）根据《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》（以下简称《28 号准则》）第 50 条，披露发行人与同行业可比公司在经营情况、市场地位、技术实力、衡量核心竞争力的关键业务数据、指标等方面的比较情况。

(2) 补充披露与主要竞争对手的竞争情况，包括但不限于布洛芬研发制造技术水平、专利数量、GMP 资质、市场份额等方面。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，请发行人律师对问题（2）发表明确意见。

回复

一、发行人的披露及说明

(一) 根据《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》(以下简称《28 号准则》) 第 50 条，披露发行人与同行业可比公司在经营情况、市场地位、技术实力、衡量核心竞争力的关键业务数据、指标等方面的比较情况

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、公司所处行业的基本情况”补充披露如下：

“（四）同行业可比公司情况

1、同行业可比公司选取标准

公司同行业可比公司选取了10家企业，上述企业主营业务和主要产品情况如下：

公司名称	主营业务	主要产品
森萱医药	化学原料药、医药中间体及含氧杂环类化工中间体的研发、生产及销售。	主要产品涉及抗肿瘤类、非甾体抗炎类、抗癫痫类、抗艾滋病类等。
奥翔药业	特色原料药及医药中间体的研发、生产和销售。	主要产品涉及肝病类、呼吸系统类、心血管类、高端氟产品类、前列腺素类、抗菌类、痛风类和抗肿瘤类。
博腾股份	按照国际标准为跨国制药公司和生物技术公司提供医药定制研发生产服务，主要产品是创新药医药中间体。	主要产品涉及抗艾滋病、抗丙肝、降血脂、镇痛、抗糖尿病等。
普洛药业	医药中间体、化学原料药及制剂、天然药物的生产、经营、研发的上市公司。	主要产品涉及抗感染类、抗肿瘤类、心血管类、精神类以及兽药类等。
九洲药业	化学原料药及医药中间体的研发、生产与销售。	主要产品涉及中枢神经类药物、非甾体抗炎药物、抗感染类药物和降糖类药物等。
美诺华	特色原料药、医药中间体及制剂的研发、生产与销售。	主要产品涉及心血管类和肠胃类等。
天宇股份	化学原料药及中间体的研发、生产和销售。	主要产品涉及心血管类、降血糖类、降血脂类、抗凝血类和抗哮喘类等。
同和药业	化学原料药和医药中间体的研发、生产和销售。	主要产品涉及消化系统类、神经系统类、非甾体抗炎类、激素及调节内分泌类、治疗精神障碍类、循环系统类、血液系统类、抗微生物类、泌尿系统类等。
新华制药	化学原料药、制剂、医药中间体及其它产品的研发、生产和销售。	主要产品涉及非甾体抗炎类。
海普瑞	肝素钠原料药、制剂的研发、生产和销售。	主要产品涉及心血管类。
公司	化学原料药及制剂产品的研发、生产和销售。	主要产品涉及非甾体抗炎类、心血管类、抗肿瘤类。

资料来源：年度报告、招股说明书、研究报告等

从上表可知，公司选取的同行业可比公司主营业务均为原料药或原料药及制剂的研发、生产和销售，主营业务具有可比性。此外，公司与上述同行业可比公司在产品大类方面也具有一定的可比性。其中，选取新华制药、森萱医药、九洲药业、同和药业主要基于其与发行人在非甾体抗炎类相关业务领域具有一定的可比性，其中新华制药生产和销售的主要产品布洛芬原料药与公司相同。选取博腾股份、美诺华、天宇股份和海普瑞主要是其心血管类原料药与发行人具备一定的可比性。选取森萱医药、奥翔药业、普洛药业是其主要产品抗肿瘤类原料药与发行人具有一定的可比性。

2、发行人与同行业可比公司的比较情况

发行人与同行业可比公司在经营情况、市场地位、技术实力、核心竞争力等方面的比较情况具体如下：

（1）经营情况

单位：万元

公司名称	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	营业收入	归属于母公司股东的净利润	营业收入	归属于母公司股东的净利润	营业收入	归属于母公司股东的净利润
森萱医药	50,706.22	10,558.57	38,497.76	4,685.96	38,439.40	4,598.79
奥翔药业	30,791.46	5,638.66	24,388.51	4,386.41	24,018.83	5,301.15
博腾股份	155,129.88	18,555.04	118,486.33	12,449.41	118,408.88	10,744.99
普洛药业	721,071.04	55,340.08	637,640.06	37,056.68	555,176.31	25,659.21
九洲药业	201,681.59	23,779.34	186,222.52	15,714.75	171,744.06	14,760.53
美诺华	118,020.53	15,090.49	84,896.15	9,634.92	60,532.06	4,467.74
天宇股份	211,059.57	58,572.57	146,695.64	16,366.20	118,828.28	10,018.21
同和药业	41,305.81	4,830.93	26,712.40	2,453.08	29,671.60	6,545.77
新华制药	560,602.09	29,996.63	520,786.88	25,083.34	451,571.68	20,959.19
海普瑞	462,465.36	105,935.60	481,496.51	61,619.38	267,020.59	13,133.03
亨迪药业	66,001.87	10,028.90	51,714.43	4,773.54	36,640.88	1,026.76

数据来源：年度报告、招股说明书

(2) 市场地位

公司名称	市场地位
森萱医药	公司抗肿瘤类原料药、含氧杂环类化工中间体和抗癫痫类原料药的销售在行业内处于领先地位。
奥翔药业	公司的成熟产品已有CS酸、恩替卡韦、西他沙星、泊沙康唑、非布司他、奈必洛尔、米格列醇等产品。公司凭借优质的产品品质和严格的质量控制体系，在美国、欧洲、日本等规范市场上拥有较高的企业知名度和美誉度。
博腾股份	公司是一家领先的医药合同定制研发及生产企业，是强生、辉瑞、葛兰素史克、勃林格殷格翰、诺华、罗氏、艾尔建、吉利德等全球知名制药公司的合作伙伴。
普洛药业	公司主要产品头孢克肟、金刚烷胺、（伪）麻黄碱等原料药占有重要市场地位；美托洛尔、安非他酮、阿莫西林侧链系列、氟苯尼考母核、沙坦联苯母核等具有市场领导地位；乌苯美司胶囊、头孢克肟系列产品、阿莫西林克拉维酸钾等制剂产品占较大市场份额。
九洲药业	公司主要产品酮洛芬占据着国内出口市场60%以上的份额，具有明显的竞争优势。
美诺华	公司目前以心血管类产品为主，收入主要来自海外业务。其中，公司的抗高血压类原料药在欧洲市场占有率有较大份额。2019年沙坦类产品全球市场占有率约15%，欧洲市场占有率超30%，吡唑普利全球市场占有率约40%，欧洲市场占有率近80%。
天宇股份	公司是全球沙坦类药物中间体和原料药的主要供应商之一，2019年向国外出口沙坦类原料药1,898吨，总金额达14,347万美元，稳居国内企业沙坦类原料药出口量榜首。
同和药业	公司主要从事特色化学原料药、中间体的生产，主要品种的生产能力及产品质量在中国处于领先水平。公司主要产品瑞巴派特、加巴喷丁的销售在行业内处于领先地位。
新华制药	公司是亚洲最大解热镇痛类药物生产与出口基地。国内公司在解热镇痛类原料药出口企业排名第一。
海普瑞	公司是国内肝素产业龙头企业。
亨迪药业	公司是全球非甾体抗炎类原料药行业领先企业，尤其是布洛芬原料药和右旋布洛芬原料药，是全球主要的生产厂商之一。

资料来源：年度报告、招股说明书、研究报告等

(3) 技术实力

1) 研发投入增长率

公司名称	2019年度		2018年度		2017年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额
森萱医药	2,176.22	22.25%	1,780.14	4.27%	1,707.30
奥翔药业	4,774.68	38.90%	3,437.49	15.19%	2,984.11
博腾股份	12,255.37	60.84%	7,619.57	1.15%	7,532.92
普洛药业	35,989.34	33.47%	26,965.08	4.04%	25,917.62
九洲药业	9,450.21	8.44%	8,715.08	2.24%	8,524.50
美诺华	5,296.03	35.08%	3,920.80	22.43%	3,202.43
天宇股份	11,225.47	41.27%	7,945.98	34.20%	5,920.98
同和药业	3,633.34	43.27%	2,535.93	102.54%	1,252.05
新华制药	23,540.10	25.90%	18,697.58	16.01%	16,117.36
海普瑞	14,871.45	-20.41%	18,685.26	134.65%	7,962.98
亨迪药业	2,499.47	19.76%	2,087.03	17.88%	1,770.46

资料来源：年度报告

2) 研发及技术人员数量

公司名称	截至 2019 年 12 月 31 日	
	研发及技术人员数量	研发及技术人员数量占比
森萱医药	83	14.36%
奥翔药业	144	24.53%
博腾股份	393	18.92%
普洛药业	491	8.59%
九洲药业	496	16.54%
美诺华	371	16.36%
天宇股份	497	15.20%
同和药业	230	24.42%
新华制药	683	10.67%
海普瑞	348	16.10%
亨迪药业	126	13.10%

资料来源：年度报告

3) 主要产品的技术水平

公司名称	主要产品的技术水平
森萱医药	森萱医药始终重视对主要产品氟尿嘧啶、苯巴比妥、扑米酮、保泰松、抗艾滋病类医药中间体、苯巴比妥类医药中间体、二氧五环及二氧六环等产品的提取、纯化和制备技术进行完善和优化，目前相关生产工艺技术成熟且稳定，居国内外同行业领先水平。
奥翔药业	奥翔药业经过多年的技术积累，形成了多项具有领先水平的核心技术，并已经将相关技术用于多个产品的大规模生产中。其中，手性诱导技术、不对称还原技术、绿色合成技术、催化技术和特定反应器均已处于国际先进水平。
博腾股份	博腾股份始终坚持以满足客户要求、降低生产成本、实现环境友好为研发目标，通过不断地突破各种产品工艺路线中的技术关键点，形成了自己特有的核心技术优势。其中，手性技术、高能量化学合成技术和密闭生产工程技术均处于国际先进水平。
普洛药业	普洛药业一直坚持“仿创结合”，仿制药寻求差异化，创新药寻求做临床价值，目标在抗感染、心脑血管、抗肿瘤和精神类药物领域逐步发展优势品种，建立公司有中间体原料药、制剂一体化优势的品种，甚至包括一些技术难度较大的复方制剂和缓控释制剂等。公司产品已逐步在成本、质量、技术方面形成了较强的市场竞争优势。
九洲药业	九洲药业经过三十多年的技术积累，形成了多项具有领先水平的核心技术，并将其应用于其主要产品的生产中。其中，绿色合成技术、催化技术及手性合成技术均处于国际领先水平，膜分离浓缩纯化技术、分子蒸馏技术及管道反应器均处于国内领先水平。
美诺华	美诺华在多年的原料药研发和制造实践中，坚持以“质量源于设计”为理念，采用合理的科学方法和质量风险管理手段，对产品、制造过程和控制过程进行深入理解，并结合原料药晶型和制造方法知识产权状况，进行制造工艺设计，取得了手性技术、沙坦类四氮唑制造技术、特定制造装置及微反应器等多项先进的制造工艺技术。
天宇股份	天宇股份一贯注重产品、技术研发和工艺改进，经过十多年的生产和研发的积累，形成了格氏反应、烷基化反应、催化还原反应、杂环化合物合成、不对称合成、卤化反应、交叉耦合反应、重氮化反应及正丁基锂反应等多项在国内具有领先水平的核心技术，使公司产品与同类产品相比具有技术领先、成本低、品质高等优势。
同和药业	同和药业经过多年的技术积累，形成了多项具有领先水平的核心技术。其中，手性诱导技术、不对称还原技术及催化技术均处于国际领先水平，绿色合成技术及特定反应器技术均处于国际先进水平。

新华制药	新华制药拥有近 80 年发展历史，具有规模化、产业链配套等发展优势和技术创新优势，是亚洲主要的解热镇痛类药物生产出口基地。同时，公司具备国际化发展优势，有 14 个产品通过美国 FDA 检查，10 个产品取得欧洲 COS 证书，产品出口到全球 50 多个国家和地区。
海普瑞	海普瑞拥有的核心技术为“肝素钠原料药提取和纯化技术”。公司设立后便将研发资源向肝素钠原料药领域集中，持续对肝素钠原料药提取和纯化技术进行了大量的完善和优化工作，构筑了在该领域中的独特知识体系、技术平台和研发人才队伍，使该专有技术最终得以成熟，居国际同行业领先水平，形成了肝素钠原料药研发领域的独特优势。
亨迪药业	发行人视研发创新为核心驱动力，围绕非甾体抗炎类、心血管类、抗肿瘤类等重点疾病领域开展原料药及制剂的研发和产业化。公司经过多年的技术积累，形成了多项具有领先水平的核心技术，具体包括布洛芬 1, 2-芳基重排改良工艺、布洛芬工艺创新及循环技术开发、布洛芬结晶工艺、右旋布洛芬拆分工艺及消旋后循环套用技术、奥沙普秦肠溶技术、醋酸阿比特龙合成工艺、甲溴后马托品精制工艺、巴柳氮钠合成工艺、硫酸萘苄碱拆分工艺及托拉塞米合成、精制、转晶工艺等技术。

资料来源：年度报告、招股说明书

”

（二）补充披露与主要竞争对手的竞争情况，包括但不限于布洛芬研发制造技术水平、专利数量、GMP 资质、市场份额等方面

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、公司的行业竞争地位”之“（一）行业竞争格局及主要竞争对手”之“2、主要竞争对手情况”补充披露如下：

“（1）山东新华制药股份有限公司

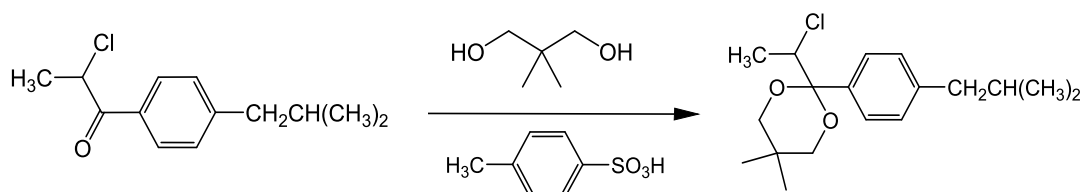
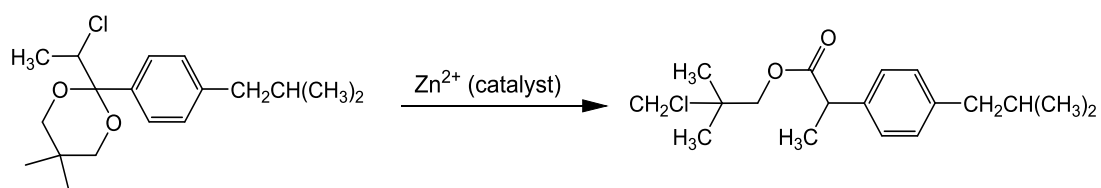
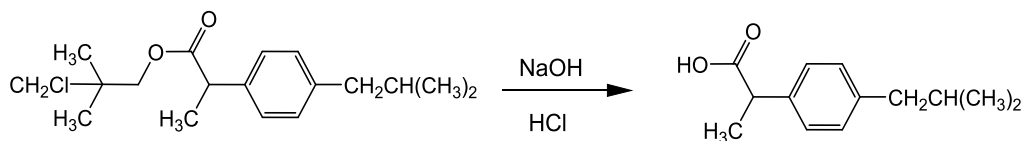
1) 基本情况

山东新华制药股份有限公司成立于 1998 年 11 月，注册资本 62,185.94 万元，是我国重点骨干大型制药企业、亚洲最大的解热镇痛类药物生产与出口基地，以及国内重要的心脑血管类、抗感染类及中枢神经类等药物生产企业，拥有化学原料药、医药制剂、医药中间体、医药商业物流四大支柱产业，六大产业园区。

截至 2020 年 6 月 30 日，山东新华制药股份有限公司总资产为 67.96 亿元。2019 年度，山东新华制药股份有限公司营业收入为 56.06 亿元，净利润为 3.23 亿元，研发投入为 2.35 亿元。

2) 布洛芬原料药研发制造技术水平

新华制药采用芳基重排工艺路线，具体工艺路线图如下：

Step-1**Step-2****Step-3****Step-4**

芳基重排工艺如下所示:

生产工艺	生产工艺简介	生产工艺优点	生产工艺缺点
芳基重排工艺	异丁基苯先发生傅克反应得到酮,在缩合反应后进行芳基重排得到酯化物,酯化物水解、酸化后得到布洛芬	反应简单,收率高且稳定,重排催化剂价格低廉且无毒,起始原料低价且易得,保护基(新戊二醇)在脱保护得到有效回收使得成本在3条路线中具有优势	废水量较醇羰基化工艺多,但少于布茨工艺

发行人系国内最先采用芳基重排工艺路线的生产厂家。目前山东新华布洛芬原料药的工艺路线与发行人相同,制造技术水平与发行人相近。

3) 有关布洛芬原料药专利数量情况

经检索中国及多国专利审查信息查询网站 (<http://cpquery.sipo.gov.cn/>),截至报告期末,新华制药持有布洛芬原料药已授权专利共4项,正在申请的专利共2项,情况如下:

①境内已授权专利

序号	专利号	专利名称	专利类型	申请日期	有效期限	取得方式
1	2003101146958	布洛芬微晶产品的制备工艺	发明专利	2003年12月31日	2003年12月31日至2023年12月30日	原始取得
2	2012101957139	布洛芬生产的精制方法	发明专利	2012年6月14日	2012年6月14日至2032年6月13日	原始取得
3	2012105527498	一种布洛芬生产装置及工艺	发明专利	2012年12月19日	2012年12月19日至2032年12月18日	原始取得
4	2014105106657	布洛芬结晶的制备方法	发明专利	2014年9月28日	2014年9月28日至2034年9月27日	原始取得

②境内正在申请的专利

序号	申请人	申请号	专利名称	专利类型	申请日
1	新华制药	2019109760648	一种多级连续反应结晶生产布洛芬的方法	发明专利	2019年10月15日
2	新华制药	2019109025948	一种控制布洛芬制备工艺中重排酯的方法	发明专利	2019年9月24日

③境外专利情况

此外经检索中国及多国专利审查信息查询网站 (<http://cpquery.sipo.gov.cn/>)、Baiten网 (<https://www.baiten.cn/>) 及世界专利网 (<https://worldwide.espacenet.com/>)，截至报告期末，未检索到新华制药有关布洛芬原料药境外专利的情况。

4) 有关布洛芬原料 GMP 资质

经检索新华制药官网 (<http://xhzy.com/>)，截至报告期末，新华制药解热镇痛抗炎类原料药布洛芬系 FDA 认证产品。

5) 有关布洛芬原料市场份额情况

经检索北京东方比特科技有限公司《中国布洛芬原料药市场分析报告》(2020年8月版)，数据显示新华制药2019年布洛芬原料药的出口量为3,308,965kg，占国内数量份额为40.10%；新华制药2018年布洛芬原料药的出口数量为3,191,140kg，占国内出口数量份额为40.27%；新华制药2017年的出口数量为2,583,930kg，占国内出口数量份额为34.47%。

经检索华金证券研究报告《布洛芬量价齐升带来业绩弹性，国际化战略有序推进估值有望提升》显示，目前新华制药布洛芬产能为8,000吨/年。

(2) 美国圣莱科特国际集团

1) 基本情况

美国圣莱科特国际集团 (SI Group) 成立于 1906 年, 总部位于美国纽约州斯克内克塔迪, 是全球领先的化学中间体、特种树脂开发商和制造商, 其在 2014 年收购雅宝公司 (Albemarle Corporation) 的抗氧化剂、布洛芬和异丙酚业务资产。目前, 美国圣莱科特国际集团在美国、巴西、中国、英国等国家设有多个工厂, 员工总数达 2,700 多人。

经公开资料查询, 未获取到关于美国圣莱科特国际集团公司近年来的资产规模、销售规模、经营状况及研发投入的数据。

2) 布洛芬原料药研发制造技术水平

经检索美国圣莱科特国际集团官网 (<https://www.siigroup.com/pharma.asp>) 及其他公示信息, 未检索到美国圣莱科特国际集团有关布洛芬原料药的研发制造技术水平。

3) 有关布洛芬原料药专利数量情况

经检索中国及多国专利审查信息查询网站 (<http://cpquery.sipo.gov.cn/>)、Baiten 网 (<https://www.baiten.cn/>) 及世界专利网 (<https://worldwide.espacenet.com/>), 截至报告期末, 未检索到美国圣莱科特国际集团有关布洛芬原料药专利的情况。

4) 有关布洛芬原料 GMP 资质

经检索美国圣莱科特国际集团官网 (<https://www.siigroup.com/pharma.asp>), 截至报告期末, 有关布洛芬原料 GMP 资质情况如下: 美国圣莱科特国际集团在美国制造的 API 严格遵守 cGMP 要求, 有优异的监管记录为证, 原料药产品有: 布洛芬、丙泊酚等。

5) 有关布洛芬原料市场份额情况

根据公开信息查询, 美国圣莱科特国际集团未披露布洛芬原料药的产能及市场份额。

(3) 德国巴斯夫

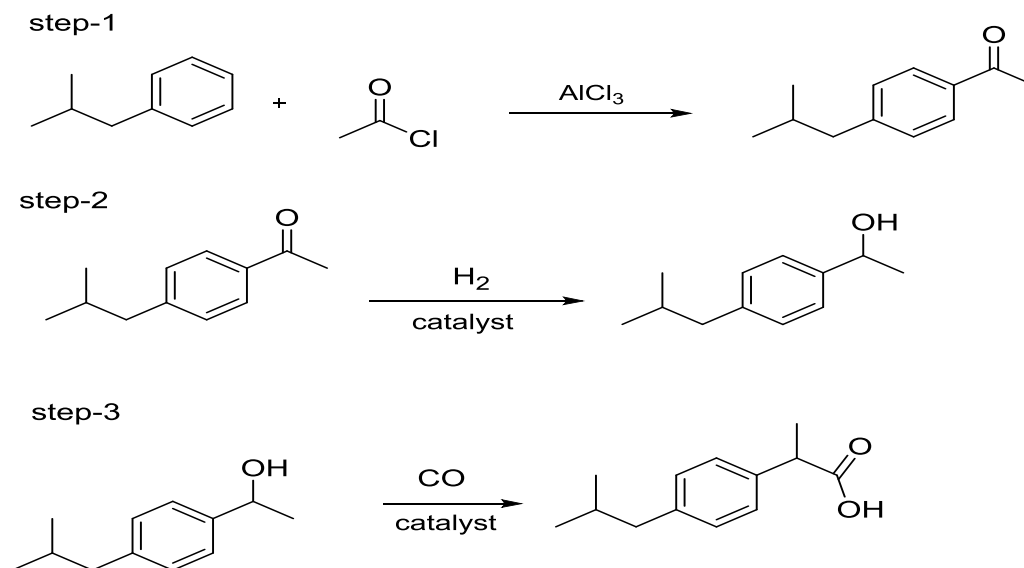
1) 基本情况

巴斯夫是世界领先的化工公司, 成立于 1865 年, 注册资本为 11.76 亿欧元, 在欧洲、亚洲、南北美洲的 41 个国家拥有超过 160 家全资子公司或合资公司, 总部位于莱茵河畔的路德维希港, 亚太区总部位于中国香港, 其主要向客户提供一系列的高性能产品, 包括化学品、塑料品、特性产品、农用产品、精细化学品以及原油和天然气。巴斯夫拥有超过 117,000 名员工。巴斯夫将投资组合分为六个部分: 化学, 材料, 工业解决方案, 表面技术, 营养与护理和农业解决方案。

截至 2019 年 12 月 31 日, 巴斯夫总资产规模为 869.50 亿欧元。2019 财年, 巴斯夫营业收入为 614.11 亿欧元, 净利润为 84.21 亿欧元, 研发投入为 21.58 亿欧元。

2) 布洛芬原料药研发制造技术水平

德国巴斯夫采用醇羰基化工艺路线（也称 BHC 法），具体工艺路线图如下：



醇羰基化工艺如下所示：

生产工艺	生产工艺简介	生产工艺优点	生产工艺缺点
醇羰基化工艺	异丁基苯先发生傅克反应得到酮，然后加氢还原得到苯基醇中间体，然后催化剂作用下与一氧化碳反应得到布洛芬	原料成本较低；自动化程度高	高压反应釜中反应，投资大，工艺较危险

3) 有关布洛芬原料药专利数量情况

经检索中国及多国专利审查信息查询网站（<http://cpquery.sipo.gov.cn/>）、Baiten 网（<https://www.baiten.cn/>）及世界专利网（<https://worldwide.espacenet.com/>），截至报告期末，德国巴斯夫有关布洛芬原料药共持 2 项境外专利，情况如下：

序号	权利人	名称	专利号	申请国家	授权日期	申请类型
1	BASF AG	METHOD FOR THE FORMATION OF IBUPROFEN CRYSTALS	MXPA04004236 (A)	墨西哥	2004 年 7 月 8 日	发明专利
2	BASF AG	IBUPROFEN CONTAINING ACTIVE AGENT PREPARATION	IL 150528 (A)	以色列	2007 年 6 月 17 日	发明专利

此外经检索中国及多国专利审查信息查询网站（<http://cpquery.sipo.gov.cn/>）、Baiten 网（<https://www.baiten.cn/>），截至报告期末，未检索到德国巴斯夫有关布洛芬原料药境内专利的情况。

4) 有关布洛芬原料 GMP 资质

经检索德国巴斯夫官网

(<https://pharmaceutical.basf.com/global/en/apis-raw-materials/products/ibuprofen.html>), 截至报告期末, 有关布洛芬原料 GMP 资质情况如下, 德国巴斯夫在经过 FDA 审计并经 cGMP 认证的德克萨斯州毕肖普市场上生产布洛芬原料药超过 20 年。

5) 有关布洛芬原料市场份额情况

经公开资料查询, 德国巴斯夫未披露其布洛芬原料药的产能情况及市场份额。

(4) 印度 SOLARA

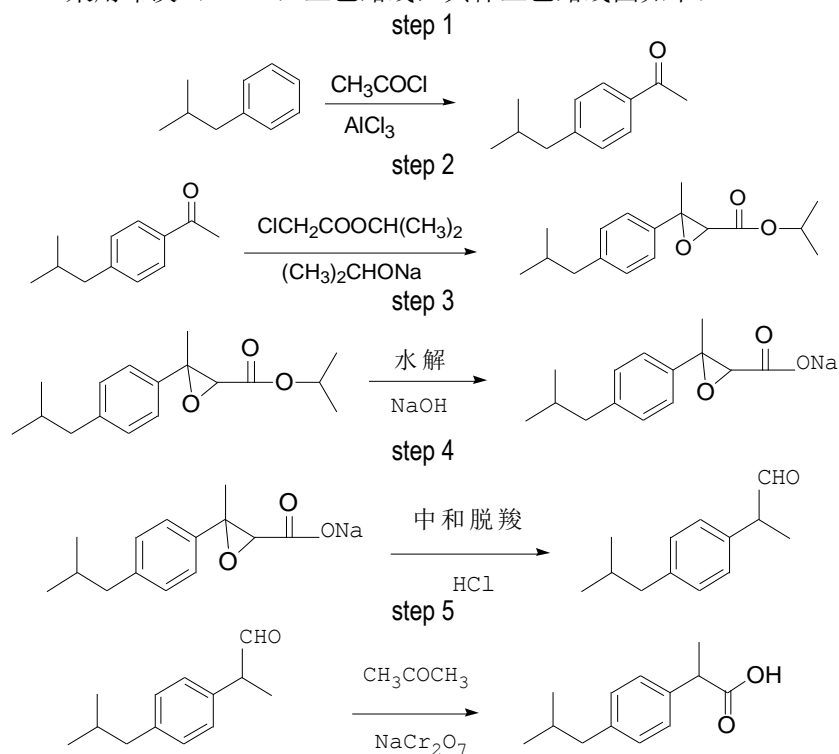
1) 基本情况

印度 SOLARA (Solara Active Pharma Sciences Ltd) 成立于 1990 年, 是一家全球制药公司, 总部位于印度班加罗尔。印度 SOLARA 是一家以研发为中心、客户为驱动力的医药原料药制造商, 同时还提供合同研究和制造原料药服务, 其销售服务区域覆盖全球 75 个国家。

截至 2019 财年末, 印度 SOLARA 的总资产为 196 亿卢比。2019 年财年, 印度 SOLARA 营业收入为 139.91 亿卢比, 净利润为 6.71 亿卢比, 研发投入为 4.48 亿卢比。

2) 布洛芬原料药研发制造技术水平

印度 SOLARA 采用布茨 (Boots) 工艺路线, 具体工艺路线图如下:



布茨 (Boots) 工艺如下所示:

生产工艺	生产工艺简介	生产工艺优点	生产工艺缺点
布茨工艺	异丁基苯先发生傅克反应得到酮，然后发生达参反应反应得到环氧中间体，水解得到醛，再氧化得到布洛芬	中间体可以通过精馏纯化，产品质量可控	工艺路线长，转换率及收率较低，成本较高

3) 有关布洛芬原料药专利数量情况

经检索中国及多国专利审查信息查询网站 (<http://cpquery.sipo.gov.cn/>)、Baiten 网 (<https://www.baiten.cn/>) 及世界专利网 (<https://worldwide.espacenet.com/>)，截至报告期末，未检索到印度 SOLARA 有关布洛芬原料药专利的情况。

4) 有关布洛芬原料 GMP 资质

经检索印度 SOLARA 官网 (<https://solara.co.in>)，截至报告期末，印度 SOLARA 就布洛芬原料药取得的监管文件有美国 DMF、CEP、日本、加拿大、中国；生产场地为 Pondicherry, Tamilnadu。在 Pondicherry 的场地符合美国食品药品监督管理局 (FDA)、欧洲药品质量管理局 (EDQM)、奥地利卫生与食品安全局 (AGES)、韩国食品药品监督管理局 (KFDA)、欧洲 GMP(丹麦)、英国药监局(MHRA)、墨西哥医疗器械由联邦健康风险保护委员会(COFEPRIS)以及日本医疗器械审评审批机构 (PMDA) 的要求。

5) 有关布洛芬原料市场份额情况

经过检索 HDFC securities 研究报告 (2019 年 6 月 24 日版)，印度 SOLARA 的布洛芬原料药产能为 5,000 吨。

(5) 印度 IOL

1) 基本情况

印度 IOL (IOL Chemicals and Pharmaceuticals Limited) 成立于 1986 年，是印度领先的非专利制药公司，其在有机化学品领域发挥着重要作用。印度 IOL 的产品广泛应用于疼痛治疗，抗糖尿病，抗高血压，抗惊厥药等各种治疗领域，其致力成为全球原料药、散装药物、中间体和特种化学品方面最受推崇和最有价值的公司。

截至 2020 财年末，印度 IOL 的总资产为 117.56 亿卢比。2020 年财年，印度 IOL 营业收入为 191.04 亿卢比，净利润为 36.13 亿卢比，研发投入为 0.74 亿卢比。

2) 布洛芬原料药研发制造技术水平

印度 IOL 采用布茨 (Boots) 工艺路线。

关于布茨 (Boots) 工艺路线的介绍参见本小节之“(4) 印度 SOLARA”的内容。

3) 有关布洛芬原料药专利数量情况

经检索中国及多国专利审查信息查询网站 (<http://cpquery.sipo.gov.cn/>)、Baiten 网 (<https://www.baiten.cn/>) 及世界专利网 (<https://worldwide.espacenet.com/>)，截至报告期末，未检索到印度 IOL 有关布洛芬原料药专利的情况。

4) 有关布洛芬原料 GMP 资质

经检索印度 IOL “Investor Presentation” (2020 年 11 月版) 文件及官网 (<https://www.iolcp.com/quality-assurance.html>)，截至报告期末，有关布洛芬原料 GMP 资质情况如下：

序号	有关布洛芬原料 GMP 资质情况
1	2015 年布洛芬场地通过美国 FDA 认证，2019 年再次通过美国 FDA 认证
2	2013 年、2017 年布洛芬场地通过欧洲 GMP 认证，2020 年再次通过欧洲 GMP 认证
3	印度 IOL 持有世界卫生组织卫生与家庭福利局核发的布洛芬 GMP 证书与药品注册证 (COPP)
4	印度 IOL 持有匈牙利国家药学与营养研究院 (OGYEI) 核发的布洛芬 GMP 证书

5) 有关布洛芬原料市场份额情况

经检索印度 IOL 年报，印度 IOL 的布洛芬原料药占全球市场的份额为 33%，印度 IOL 的布洛芬原料药产能为 10,000 吨至 12,000 吨。”

二、申报会计师核查程序与核查意见

(一) 核查程序

就上述事项，申报会计师履行了以下主要核查程序：

1、查阅《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)》第五十条的规定，确定发行人是按照主营业务、主要产品、治疗领域、经营情况等维度选取可比公司；

2、查阅了《上市公司行业分类指引 (2012 年修订版)》、各可比公司定期报告、招股说明书等文件；

3、检索发行人竞争对手官网、核查其年报、研究报告等文件；检索中国及多国专利审查信息查询网站、Baiten 网及世界专利网；核查公司就竞争对手研发制造技术水平出具的说明文件。

(二) 核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人与选取的可比公司在主营业务、主要产品、治疗领域、经营情况等方面具有可比性；

2、发行人已根据《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》第 50 条，补充披露发行人与同行业可比公司在经营情况、市场地位、技术实力、衡量核心竞争力的关键业务数据、指标等方面的比较情况；

3、发行人已补充披露与主要竞争对手的竞争情况，包括但不限于布洛芬研发制造技术水平、专利数量、GMP 资质、市场份额等信息

问题 10. 关于市场推广费的合规性

申报材料显示，报告期各期，发行人销售费用中的市场推广费分别为 1,390.81 万元、3,660.84 万元、3,989.29 万元和 388.27 万元，主要用于制剂产品的市场推广活动。自 2018 年度起，随着“两票制”全面实施，发行人主要通过委托第三方推广服务商进行制剂产品市场推广，实施形式包括信息收集、市场调研、终端拜访、学术推广会等。与同行业上市公司相比，发行人的销售费用率高于行业平均水平。

请发行人：

(1) 补充披露市场推广活动的主要类型和开展情况。

(2) 补充披露合作推广服务商的选取标准，相关协议、管理制度及执行情况；报告期合作推广服务商的服务情况，主要市场推广模式、市场推广工作内容、付费标准等。

(3) 补充披露报告期内市场推广费大幅增加的原因，是否与收入和业务规模匹配，有关支出是否存在直接汇入自然人或无商业往来第三方账户的情形。

(4) 结合报告期内主要产品为原料药、主要客户类型为药品生产企业等情况，补充披露报告期内发行人开展学术推广会议的必要性，以及相关会议支出情况，包括召开频次、召开内容、平均参与人次、费用报销情况等。

(5) 补充披露市场推广费使用是否存在不当利益安排，发行人是否建立并有效实施相关内控制度，是否能够有效防范商业贿赂风险。

(6) 结合与选取的主要可比公司原料药及制剂等产品结构存在较大差异等情形，说明发行人与普洛药业、新华制药、海普瑞三家公司销售费用率的平均值是否具有可比性，并进一步补充披露发行人的销售费用率高于行业平均水平的原因及合理性。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

回复

一、发行人的披露及说明

(一) 补充披露市场推广活动的主要类型和开展情况。

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“十一、经营成果分析”之“（四）期间费用分析”之“2、销售费用”之“（1）市场推广费”补充披露如下：

“2) 市场推广活动的主要类型和开展情况

报告期内，发行人市场推广包括第三方推广和自主推广，具体金额如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
第三方推广费	366.76	94.46%	3,711.65	93.04%	3,237.74	88.44%	1,012.96	72.83%
自主推广费	21.51	5.54%	277.64	6.96%	423.10	11.56%	377.85	27.17%
合计	388.27	100.00%	3,989.29	100.00%	3,660.84	100.00%	1,390.81	100.00%

2016年4月，国家出台了医药流通领域的“两票制”。自2017年起，公司开始探索“两票制”环境下制剂产品的市场推广模式，逐步通过委托第三方进行市场推广，这使得报告期内第三方推广费金额占比逐年增加，而自主推广费的金额占比逐年下降。其中，第三方推广费包括支付给推广服务商的推广费和支付给个人的销售服务费，具体金额如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
推广服务商推广费	366.76	100.00%	3,689.35	99.40%	3,170.35	97.92%	660.64	65.22%
销售服务费	-	0.00%	22.3	0.60%	67.39	2.08%	352.32	34.78%
合计	366.76	100.00%	3,711.65	100.00%	3,237.74	100.00%	1,012.96	100.00%

“两票制”政策于2017年开始在全国范围逐步推行，在报告期期初，因部分原代理经销商的从业人员主要从事药品招商代理业务，对公司制剂产品的特点及市场情况相对熟悉，具备客户服务和市场推广能力，发行人委托其开展制剂产品的市场推广，公司向其支付相应的销售服务费，相关个人向公司提供了个人劳务服务费发票。而随着行业内由第三方推广服务商提供市场推广服务的模式逐步成熟，自2018年起，公司主要通过委托第三方推广服务商进行制剂产品的市场推广，仅少量市场推广活动（如信息收集、市场调研等）委托个人开展，因此，支付给个人的销售服务费也大幅减少。2020年1-6月，公司未发生支付给个人销售服务费的情况。

报告期内，发行人委托第三方开展市场推广活动的主要类型如下：

主要类型	主要开展情况
信息收集	为服务区域内商业配送公司的库存、流向、竞争产品分销状况、终端医院的用药情况以及应收款回款情况的信息收集而发生的费用
客户拜访	为通过拜访目标客户及相关商业公司的人员了解对公司产品的需求而发生的费用
学术推广	为推广公司产品召开的学术推广会议所发生的费用
市场调研	为服务区域内服务产品相关的政策动态分析、竞争产品分析、公司产品的销售分析等服务而产生的费用

报告期内，发行人委托第三方开展各类市场推广活动的具体金额如下表所示：

单位：万元

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
信息收集	40.70	11.10%	1,008.85	27.18%	951.63	29.39%	303.53	29.96%
客户拜访	26.68	7.27%	1,186.50	31.97%	870.68	26.89%	362.00	35.74%
学术推广	79.69	21.73%	626.45	16.88%	734.94	22.70%	312.97	30.90%
市场调研	219.70	59.90%	889.85	23.97%	680.49	21.02%	34.46	3.40%
合计	366.76	100.00%	3,711.65	100.00%	3,237.74	100.00%	1,012.96	100.00%

（二）补充披露合作推广服务商的选取标准，相关协议、管理制度及执行情况；报告期合作推广服务商的服务情况，主要市场推广模式、市场推广工作内容、付费标准等。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（四）期间费用分析”之“2、销售费用”之“（1）市场推广费”补充披露如下：

“3)推广服务商的选取标准，相关协议、管理制度及执行情况

①推广服务商的选取标准

公司在与推广服务商合作前，应对推广服务商进行必要的筛选，确保推广服务商有资格、有能力、持续与公司合作并促进公司业务在目标区域的健康发展，并确保合作的公允性，公司在选取推广服务商的过程中会严禁选择与公司存在关联关系的主体作为合作对象。筛选的条件包括但不限于：

(i)资格条件：取得推广服务商经营执照及业务推广的相关资质、违法违规记录等，并通过现场调查和网络调查相结合的方式对推广服务商进行尽职调查；

(ii)推广服务商经营正常，无各类行政处罚、限制记录；

(iii)推广服务商有经验丰富的人员团队，有产品的推广经验；

(iv)考虑推广服务商的历史经营业绩，主要服务人员的从业经验，是否与医药行业相关，

提供相关方案是否能够达到公司对市场推广活动的要求等；

(v)在预计的合作区域和期限内，推广服务商不推广与公司产品成分相同、相似或可能对公司产品构成竞争的第三方产品；

(vi)禁止性条件：推广商不能与公司及其主要管理人员存在关联关系，不能与公司销售人员及其近亲属存在关联关系。

②推广服务商的相关协议

发行人在确定推广服务商后，与其签订推广服务合同或相关协议，协议中明确约定推广服务的内容、服务期限、支付方式及甲乙双方的权利和义务等相关内容。

③管理制度及执行情况

为确保与公司合作的推广服务商的推广活动符合国家各项法律法规、行业规范及商业道德规范，公司制定了《市场推广服务费用管理制度》，对推广服务商的选取标准、市场推广服务费的项目、市场推广活动的执行与费用的结算流程进行了明确的规定。同时，公司根据《中华人民共和国刑法》《反不正当竞争法》、《关于禁止商业贿赂行为的暂行规定》等法律、法规、规章及有关司法解释的相关规定，制定了《反商业贿赂管理办法》等管理制度、严格规范公司员工在业务活动中的具体行为并要求市场推广服务商签订无商业贿赂的声明函。报告期内，公司已执行上述管理制度、公司推广活动和费用支出正常进行。

推广服务商每年针对公司的产品制定服务计划，在开始提供推广服务时与公司签订服务合同。在提供服务过程中，推广服务商对过程进行记录。推广活动结束后，推广公司提交推广活动结算表或者执行表，并提交发票和活动开展依据的相关附件（包括活动方案、活动通知、签到表、现场照片、明细清单、流向记录、拜访记录或调研报告等），按公司内控规定履行审批程序后办理财务结算，财务付款应按资金管理规定及合同约定对推广服务商办理转账支付。

公司不定期组织销售人员学习《药品管理法》、《反不正当竞争法》、《关于禁止商业贿赂行为的暂行规定》等国家法律、法规与规章，加强公司员工药品质量方面的教育培训，不断提高员工的专业知识、岗位技能及质量意识，确保公司各项质量管理规定的有效执行。

4) 推广服务商的主要市场推广模式、市场推广工作内容、付费标准

报告期内，推广服务商的主要市场推广模式、市场推广工作内容、付费标准具体如下：

主要市场推广模式	市场推广工作内容	付费标准
信息收集	推广服务商对服务区域内商业配送公司的库存、流向、竞争产品分销状况、终端医院	根据推广服务商提供的公司产品流向、商业库存信息、医院用药信息的数量以及医院级别等

主要市场推广模式	市场推广工作内容	付费标准
	的用药情况以及应收款回款情况进行信息收集等	进行结算
客户拜访	推广服务商通过拜访目标客户及相关商业公司人员从而了解其对公司产品的需求等	根据推广服务商终端医院开发情况，拜访目标客户及相关商业公司人员的次数进行结算
学术推广	推广服务商为推广公司产品召开学术推广会议。在学术推广会议上，推广服务商负责进行整体策划和运作，负责项目咨询、制剂产品宣传等	推广服务商在向公司提供相关会议资料等证明文件，并经公司验收后根据结算单进行结算
市场调研	推广服务商为公司主要制剂产品进行相关的政策动态分析、竞争产品分析、销售分析等，提供市场调研分析报告等	推广服务商需向公司提供相应的信息收集结果、调研记录、调研报告等资料，其中市场调研费根据推广商提供的市场调研分析报告数量、内容等单独定价

5) 报告期内市场推广服务商的服务情况

报告期内各期，公司前五大市场推广服务商如下：

单位：万元

期间	序号	名称	金额
2020年1-6月	1	上海道携商务咨询事务所	97.20
	2	北京腾俊浩瀚广告传媒有限公司	95.00
	3	广州市金泽商务服务有限公司	43.28
	4	杭州亿凤商务服务有限公司	27.50
	5	天昱（北京）健康咨询有限责任公司	21.90
		合计	
2019年度	1	北京洛斯体育文化有限公司	464.12
	2	上海道携商务咨询事务所	323.73
	3	北京腾俊浩瀚广告传媒有限公司	241.60
	4	湖北浩帆广告传媒有限公司	220.62
	5	广州市金泽商务服务有限公司	211.90
		合计	
2018年度	1	北京洛斯体育文化有限公司	449.24
	2	湖北尚品商务广告有限公司	385.55
	3	北京市洪景洪源科技发展有限公司	254.96
	4	天昱（北京）健康咨询有限责任公司	225.19
	5	上海道携商务咨询事务所	205.81
		合计	
2017年度	1	北京洛斯体育文化有限公司	182.67
	2	广州市金泽商务服务有限公司	120.32
	3	厦门宇亨康商务信息咨询有限公司	106.92
	4	重庆车罗健康管理中心	38.50

期间	序号	名称	金额
	5	陕西雅爱健康信息咨询有限公司	31.10
		合计	479.51

”

（三）补充披露报告期内市场推广费大幅增加的原因，是否与收入和业务规模匹配，有关支出是否存在直接汇入自然人或无商业往来第三方账户的情形

1、补充披露报告期内市场推广费大幅增加的原因，是否与收入和业务规模匹配

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（四）期间费用分析”之“2、销售费用”之“（1）市场推广费”补充披露如下：

“1）报告期内市场推广费大幅增加的原因，是否与收入和业务规模匹配

公司的市场推广费主要用于制剂产品的市场推广活动。为提高和加深医生对相关产品的了解，提高患者的知晓率，制剂产品的营销通常均需要进行学术推广。报告期内，因制剂产品的销售占比较小，公司未自建专业的学术推广团队，主要依靠市场推广服务商进行市场推广。

报告期各期，公司市场推广费分别为1,390.81万元、3,660.84万元、3,989.29万元和388.27万元，其中2018年度和2019年度较2017年度大幅增加，2020年1-6月有所下降，主要原因如下：

“两票制”出台前，公司主要通过经销商进行制剂产品的配送及市场推广，经销商不但要承担配送功能，还需承担市场推广功能，因此，公司向经销商销售制剂产品的价格相对较低（毛利率相对较低），而公司的市场推广费也相对较少；“两票制”出台后，自2017年起，公司开始探索“两票制”环境下制剂产品的市场推广模式，公司逐步通过委托第三方推广服务商进行市场推广，而经销商仅承担产品的配送功能。随着“两票制”于2018年起在全国范围的全面推广，公司向经销商销售制剂产品的价格有所提高（2018年度和2019年度制剂产品的毛利率大幅提高），同时公司的市场推广费也显著增加；2020年1-6月，受新冠疫情影响，市场推广活动难以开展，公司及时调整了销售策略，通过下调产品价格以维持制剂产品的销售，相应也减少了市场推广投入，因此市场推广费随之减少。

报告期内，市场推广费与制剂产品销售收入及毛利率的情况具体如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
	金额	金额	金额	金额
市场推广费	388.27	3,989.29	3,660.84	1,390.81
制剂产品销售收入	2,333.50	7,656.32	7,870.68	5,516.80

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
	金额	金额	金额	金额
市场推广费/制剂产品销售收入	16.64%	52.10%	46.51%	25.21%
制剂产品的毛利率	58.27%	70.73%	65.19%	51.67%

2017-2019年度，随着“两票制”政策的推行，公司制剂产品的市场推广模式发生变化，市场推广费占制剂产品收入比例逐步提高，而制剂产品的毛利率也相应提高；2020年1-6月，受新冠疫情影响，市场推广活动难以开展，公司及时调整了销售策略，通过下调产品价格以维持制剂产品的销售，相应也减少了市场推广投入，市场推广费占制剂产品的收入比例有所下降，制剂产品的毛利率也有所下降。综上，报告期内，公司市场推广费的变动与制剂产品的市场推广模式变化关系密切，随着市场推广费占制剂产品销售收入比例提升，相关制剂产品的毛利率也相应提高，符合行业惯例，具有合理性。”

2、有关支出是否存在直接汇入自然人或无商业往来第三方账户的情形

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“十一、经营成果分析”之“（四）期间费用分析”之“2、销售费用”之“（1）市场推广费”补充披露如下：

“6）市场推广费直接汇入自然人或无商业往来第三方账户的情形

经核查，报告期内发行人市场推广费不存在直接汇入无商业往来第三方账户的情形；但存在直接汇入自然人账户的情形，2017年度、2018年度和2019年度金额分别是352.32万元、67.39万元和22.30万元，主要原因如下：“两票制”政策于2017年开始在全国范围逐步推行，在报告期期初，因部分原代理经销商的从业人员主要从事药品招商代理业务，对公司制剂产品的特点及市场情况相对熟悉，具备客户服务和市场推广能力，公司委托其开展制剂产品的市场推广，公司向其支付相应的销售服务费，相关个人向公司提供了个人劳务服务费发票。随着行业内由第三方推广服务商提供市场推广服务的模式逐步成熟，自2018年起，公司主要通过委托第三方推广服务商进行制剂产品的市场推广，仅少量市场推广活动（如信息收集、市场调研等）委托个人开展，因此，支付给个人的销售服务费也大幅减少。2020年1-6月，发行人未发生支付给个人销售服务费的情况。”

（四）结合报告期内主要产品为原料药、主要客户类型为药品生产企业等情况，补充披露报告期内发行人开展学术推广会议的必要性，以及相关会议支出情况，包括召开频次、召开内容、平均参与人次、费用报销情况等。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”

之“（四）期间费用分析”之“2、销售费用”之“（1）市场推广费”补充披露如下：

“2）市场推广活动的主要类型和开展情况

①学术推广会议情况

公司的主要产品为原料药，但公司仍然有部分制剂产品，报告期内公司制剂业务收入分别为5,516.80万元、7,870.68万元、7,656.32万元和2,333.50万元。公司主要制剂产品，如托拉塞米片等为处方药，产品作用机理、疗效、安全性、使用禁忌等需进行专业的学术推广，才能使得医生及患者能够清楚了解产品特点，提高临床认可度，增强公司产品竞争力。因此，发行人开展学术推广会议具有必要性，也是处方药生产企业进行市场推广的常见模式。

报告期内，发行人学术推广会议具体情况如下：

期间	会议次数	场均参会人数	场均会议支出（万元）	会议总支出（万元）	召开内容
2020年1-6月	4	57	19.92	79.69	请相关专家讲解临床用药指南、公司产品特点、产品作用机理、疗效、安全性、使用禁忌等
2019年度	24	50	19.94	478.51	
2018年度	37	49	16.41	607.18	
2017年度	14	47	18.61	260.51	

（五）补充披露市场推广费使用是否存在不当利益安排，发行人是否建立并有效实施相关内控制度，是否能够有效防范商业贿赂风险。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（四）期间费用分析”之“2、销售费用”之“（1）市场推广费”补充披露如下：

“7）市场推广费使用是否存在不当利益安排，发行人是否建立并有效实施相关内控制度，是否能够有效防范商业贿赂风险

①发行人的市场推广费使用不存在不当利益安排

经核查发行人报告期内银行流水、主要市场推广协议、推广费支付凭证、服务成果报告及市场推广活动的支持性文件，并访谈发行人部分市场推广服务商及部分为发行人提供推广服务的个人，发行人报告期内的市场推广费用使用均有相关真实活动支持，发行人的市场推广费使用不存在不当利益安排。

②发行人已建立并有效实施相关内控制度

经查阅发行人及其子公司相关内控制度，其已制定并执行《市场推广服务费用管理制度》《反商业贿赂管理办法》，具体参见“3）推广服务商的选取标准，相关协议、管理制度及执行

情况”。

此外，报告期内，发行人要求市场推广服务商出具《无商业贿赂和不正当竞争承诺函》，就其与发行人的合作事项作出如下承诺：

‘i) 市场推广服务商在业务开展过程中严格遵守《反不正当竞争法》等有关禁止商业贿赂或不正当竞争的行为规定，从无商业贿赂行为和不正当竞争行为；

ii) 市场推广服务商在推广过程中从未采取非正常手段获取商业机会或商业利益，保证不以任何形式给予医院或相关工作人员、其他对方单位及其员工不正当利益，扰乱正常的医疗秩序及影响医生的用药选择权。相关情形包括但不限于：①不以单位或个人（包括亲属）名义采用财物或者其他任何手段、名义贿赂对方单位或个人（包括亲属），或向其赠送、提供或变相赠送、提供不正当利益；②不以单位或个人（包括亲属）名义采用财物（礼金、有价证券或其他贵重物品等）或者其他任何手段、名义（报销应由个人支付的费用等）向医疗机构、医疗卫生专业人士、医药监管机构及个人（包括亲属）赠送、提供或变相赠送、提供不正当利益；

iii) 市场推广服务商知晓发行人明确禁止药品市场推广人员从事商业贿赂活动，因市场推广服务商及其工作人员商业贿赂行为产生的相关法律责任和后果均由市场推广服务商及其员工自行承担，无权向发行人追偿或追究发行人其他责任；

iv) 市场推广服务商不存在因商业贿赂等行为受到公安机关立案侦查、检察机关立案侦查或审查起诉以及受到法院判决处罚等情形。’

综上，发行人已建立并有效实施市场推广费使用的相关内控制度。

③发行人能够有效防范商业贿赂风险

报告期内，发行人不存在贿赂的刑事犯罪，参见招股说明书第七节之“五、报告期违法违规行为情况”。

荆门市市场监督管理局于2020年7月15日出具证明，确认发行人自2017年1月1日至2020年7月15日期间，未因违反工商行政管理、质量技术监督管理、食品药品监督管理方面的法律、法规而受到行政处罚。

经核查发行人报告期内的银行流水，报告期内发行人的大额资金支出均具有相关真实业务背景，不存在商业贿赂情形。

经查阅发行人与部分市场推广服务商签订的协议，该等协议条款中明确约定市场推广服务商不得存在下列行为：‘i) 提供实物、有价证券或货币形式的回扣、提成；ii) 提供非正常就餐招待、娱乐活动、保健活动等；iii) 提供就业照顾、旅游、购物折扣、购物非正常优惠；iv)

向业务关联人提供接口、或代业务关联人缴纳电话费、赠送话费卡等；v) 其它一切对客户方业务关联人或其家属的物质上的任何形式受益。’

综上，发行人能够有效防范商业贿赂风险。”

(六) 结合与选取的主要可比公司原料药及制剂等产品结构存在较大差异等情形，说明发行人与普洛药业、新华制药、海普瑞三家公司销售费用率的平均值是否具有可比性，并进一步补充披露发行人的销售费用率高于行业平均水平的原因及合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（四）期间费用分析”之“2、销售费用”之“（4）公司与同行业上市公司的销售费用率对比情况”补充披露如下：

报告期内，发行人与选取的主要可比公司原料药及制剂的产品结构情况具体如下：

公司	报告期内产品结构情况
森萱医药	2017年、2018年、2019年和2020年1-6月，森萱医药的收入以原料药及中间体为主，无制剂产品收入。
奥翔药业	2017年、2018年、2019年和2020年1-6月，奥翔药业的收入以原料药及中间体为主，无制剂产品收入。
博腾股份	2017年、2018年、2019年和2020年1-6月，博腾股份的收入以原料药及中间体CDMO业务为主，无制剂产品收入。
普洛药业	2017年、2018年、2019年和2020年1-6月，普洛药业原料药及中间体的收入分别是42.87亿元、52.01亿元、60.16亿元和30.20亿元，占主营业务收入比例分别是77.57%、81.72%、83.58%和75.86%；制剂的收入分别是11.21亿元、11.52亿元、11.25亿元和3.67亿元，占主营业务收入比例分别是20.28%、18.10%、15.63%和9.22%。
九洲药业	2017年、2018年、2019年和2020年1-6月，九洲药业的收入以原料药及中间体为主，无制剂产品收入。
美诺华	2017年、2018年，美诺华制剂收入占比很少，未进行单独区分。2019年，美诺华制剂的收入是0.63亿元，占比5.36%。根据年报披露信息，美诺华的制剂业务系受托定制生产。
天宇股份	2017年、2018年、2019年和2020年1-6月，天宇股份的收入以原料药及中间体为主，无制剂产品收入。
同和药业	2017年、2018年、2019年和2020年1-6月，同和药业的收入以原料药及中间体为主，无制剂产品收入。
新华制药	2017年、2018年、2019年和2020年1-6月，新华制药原料药的收入分别是19.65亿元、23.19亿元、23.88亿元和15.39亿元，占主营业务收入比例分别是44.03%、45.21%、43.11%和47.22%；制剂的收入分别是19.82亿元、22.13亿元、25.93亿元和13.45亿元，占主营业务收入比例分别是44.42%、43.14%、46.81%和41.27%。
海普瑞	2017年、2018年、2019年和2020年1-6月，海普瑞原料药及中间体的收入分别是20.36亿元、30.31亿元、22.74亿元和14.63亿元，占主营业务收入比例分别是76.27%、63.79%、49.76%和55.49%；制剂的收入分别是0.70亿元、10.30亿元、12.31亿元和6.40亿元，占营业收入比例分别是2.62%、21.68%、26.94%和24.28%；CDMO业务的收入分别是3.26亿元、5.25亿元、7.88亿元和3.87亿元，占营业收入比例分别是12.21%、11.05%、17.24%、14.68%。
公司	2017年、2018年、2019年和2020年1-6月，公司原料药的收入分别是3.10亿元、4.38亿元、5.82亿元和2.71亿元，占主营业务收入比例分别是84.90%、84.78%、88.37%和

公司	报告期内产品结构情况
	92.06%；制剂的收入分别是 0.55 亿元、0.79 亿元、0.77 亿元和 0.23 亿元，占主营业务收入比例分别是 15.10%、15.22%、11.63%和 7.94%。

由上表可知，发行人与普洛药业、新华制药、海普瑞均有一定比例的制剂产品收入，因此销售费用率相对较高。而其他同行业上市公司无制剂业务或制剂业务占比很小，因此销售费用率相对较低。

报告期内，发行人与普洛药业、新华制药、海普瑞的制剂收入占主营业务收入比例及销售费用率情况具体如下：

公司	制剂收入占主营业务收入比例				销售费用率			
	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
新华制药	41.27%	46.81%	43.14%	44.42%	9.94%	14.08%	12.58%	11.29%
海普瑞	24.28%	26.94%	21.68%	2.62%	7.71%	8.89%	6.03%	2.38%
普洛药业	9.22%	15.63%	18.10%	20.28%	7.06%	11.58%	12.69%	9.28%
平均值	24.92%	29.79%	27.64%	22.44%	8.24%	11.52%	10.43%	7.65%
公司	7.94%	11.63%	15.22%	15.10%	1.88%	7.79%	9.34%	6.52%

报告期内，普洛药业、新华制药、海普瑞的制剂收入占主营业务收入比例的平均值较发行人高，但销售费用率平均值与发行人较为接近，主要受药品种类和销售区域的影响，具体分析如下：

报告期内，普洛药业的制剂产品主要是抗癫痫处方药左乙拉西坦片，制剂推广模式与公司类似，其制剂收入占主营业务收入比例、销售费用率与发行人较为接近，最具可比性。

报告期内，新华制药制剂收入占主营业务收入比例高于发行人的幅度远大于销售费用率，主要是新华制药制剂产品多数品种属于国家低价药目录（2014版），包括制剂阿司匹林、格列美脲、尼莫地平、乙酰螺旋霉素、西替利嗪、维生素C等，经过多年的临床认证，疗效确切，无需大量的学术推广，所产生的学术推广费较低。

2017年，海普瑞制剂收入的规模很小，占比仅2.62%，因此销售费用率很低。2018年和2019年，随着制剂收入规模的增加，并且销售区域主要集中于海外市场（海外总体收入占比分别是90.37%和91.09%），根据海普瑞2019年11月21日披露的《关于对深圳证券交易所问询函回复的公告》中说明，“其同行业可比公司的国内制剂销售收入占营业收入的比重较高，而国内制剂相对应的市场推广费发生额较大”可以得出，海普瑞海外市场制剂的市场推广费较国内市场制剂低，因此尽管销售费用率逐步提高，但提高幅度远小于制剂收入占比。而发行人制剂均在国

内销售，尽管制剂收入占比小于海普瑞，但销售费用率整体水平与海普瑞较为接近。2020年1-6月，受新冠疫情影响，发行人及时调整销售策略，通过下调产品价格以维持制剂产品的销售，相应也减少了市场推广投入，使得销售费用率低于海普瑞。”

二、申报会计师核查程序与核查意见

（一）核查程序

就上述事项，申报会计师履行了以下主要核查程序：

1、访谈发行人管理层，取得发行人市场推广费明细，了解发行人市场推广活动的主要类型和开展情况，了解发行人报告期内市场推广费大幅增加的原因，了解发行人开展学术推广会议的必要性和合理性；

2、根据发行人市场推广费用明细分析具体分项目构成，项目分类的依据以及相关支持文件；

3、取得发行人关于市场推广费的相关内部控制制度，了解推广服务商的选取标准、管理制度、执行情况；

4、了解主要推广服务商的基本情况，核查主要推广服务商的主体资格文件、相关协议、结算单据、服务成果报告及活动支持性文件，核实合同关键条款，分析其市场推广模式、市场推广内容、付费标准等信息；

5、对报告期内部分推广服务商实施函证程序，以确认市场推广费的真实性、准确性、完整性；

金额：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
第三方推广费	366.76	3,711.65	3,237.74	1,012.96
推广费发函金额	334.47	3,167.59	2,382.53	421.85
发函比例	91.20%	85.34%	73.59%	41.65%
回函金额	237.27	2,766.00	2,082.55	421.85
回函比例	70.94%	87.32%	87.41%	100.00%

6、对报告期内部分推广服务商和一部分为发行人提供推广服务的个人实施访谈程序，以确认市场推广费的真实性、准确性、完整性；

金额：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
第三方推广费金额	366.76	3,711.65	3,237.74	1012.96
推广费访谈金额	344.87	3,133.81	2,619.78	953.56
访谈比例	94.03%	84.43%	80.91%	94.14%

7、对市场推广费的支付情况进行核查，检查银行流水对方单位是否与合同约定单位一致，检查银行付款回单收款单位是否为合同约定单位；

8、对市场推广费的发生额进行测试，检查报销和费用支付是否符合规定，原始单据是否齐全，是否经过适当的审批。核查发行人报告期内市场推广费相关的活动支持性文件，包括但不限于推广服务商合同、学术会议申请表、签到表、现场照片、会议资料、调研报告、结算单据等资料；

9、取得荆门市市场监督管理局出具的合规证明；

10、取得主要推广服务商和为发行人提供推广服务的个人出具的《无商业贿赂和不正当竞争承诺函》；

11、查阅发行人可比上市公司原料药及制剂等产品结构差异情况，分析发行人的销售费用率高于行业平均水平的原因及合理性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人市场推广活动分为第三方推广和自主推广，第三方推广的主要类型包括信息收集、客户拜访、学术推广和市场调研；

2、发行人对推广服务商的选取标准、相关协议、推广服务的主要内容进行了明确的制度规范。发行人与推广服务商签订服务协议，对市场推广模式、市场推广工作内容、付费标准等进行规定；

3、报告期内市场推广费逐步增加主要是受“两票制”下公司调整制剂产品市场推广模式的影响，与制剂产品的收入和业务规模并不直接相关，报告期内随着公司市场推广费的逐步增加，公司制剂产品销售价格也有所提高，相应的毛利率水平逐步提高，具有合理性。报告期内，发行人无直接汇入无商业往来第三方账户的情形。在报告期期初，因部分原代理经销商的从业人员主要从事药品招商代理业务，对公司制剂产品的特点及市场情况相对熟悉，具备客户服务和市场推广能力，公司委托其开展制剂产品的市场推广，公司向其支付相应的销售服务费，相关个人向公司提供了个人劳务服务费发票。随着行业内由第三方推广服务商提供市场推广服务

的模式逐步成熟，自 2018 年起，公司主要通过委托第三方推广服务商进行制剂产品的市场推广，仅少量市场推广活动（如信息收集、市场调研等）委托个人开展，因此，支付给个人的销售服务费也大幅减少。2020 年 1-6 月，发行人未发生支付给个人销售服务费的情况；

4、报告期内，发行人主要制剂产品为处方药，具有开展学术推广会议的必要性。相关会议支出情况，包括召开频次、召开内容、平均参与人次、费用报销情况等具有合理性；

5、市场推广费使用不存在不当利益安排，发行人建立并有效实施相关内控制度，能够有效防范商业贿赂风险；

6、报告期内，发行人与同行业可比公司的产品结构、药品品种、销售区域等存在差异，销售费用率存在差异具有合理性。与普洛药业、新华制药、海普瑞均存在制剂业务收入的可比公司相比，发行人销售费用率无显著差异。

问题 12. 关于营业收入与销售价格

申报材料显示：

（1）报告期内，发行人原料药产品收入分别为 31,018.43 万元、43,831.22 万元、58,179.03 万元和 27,052.77 万元，占主营业务收入的比例分别为 84.90%、84.78%、88.37% 和 92.06%，原料药产品收入及占比均呈现出稳中有升的趋势，与发行人披露的 2011 年至 2019 年我国化学原料药产量以及原料药制造企业主营业务收入增长趋势不一致。

（2）报告期内，发行人布洛芬原料药的销售收入占主营业务收入的比例分别为 68.67%、67.76%、72.90%和 73.48%，存在主要产品相对集中的风险。

（3）2017 年至 2019 年，发行人布洛芬原料药的销售收入整体呈现出快速增长趋势，主要原因系国际布洛芬原料药供应商巴斯夫于 2018 年度开始出现间歇性停产，导致市场有效供给减少。

（4）报告期内，发行人第一、二、四季度主营业务收入略高于第三季度，主要原因是由于夏季气温较高，发行人安排停产检修造成的影响。2020 年 1-6 月，发行人第二季度销售收入占比 76.74%。

请发行人：

（1）补充披露原料药产品收入及占比均与我国化学原料药产量以及原料药制造企业主营业务收入增长趋势不一致的原因及合理性，与国内可比公司的对比情况及合理性。

（2）补充说明经营业绩是否对单一产品存在重大依赖，该等产品结构对发行人持续经营

的具体影响，并就相关内容进行风险提示。

(3) 补充披露 2018 年以来布洛芬原料药主要供应商巴斯夫出现间歇性停产，导致市场有效供给减少，布洛芬原料药的市场价格上涨的具体情况，目前包括巴斯夫在内的竞争对手的复产情况及市场供给情况，对发行人报告期及未来经营业绩的具体影响，并就相关事项进行风险提示。

(4) 补充披露 2020 年 1-6 月发行人第二季度销售收入占比较高的原因及合理性，发行人收入季节性情况与发行人所处行业、业务模式、客户需求是否匹配，是否与同行业可比公司一致。

(5) 列表披露主要产品内销、外销的销售价格、与同行业可比公司销售价格差异情况。如有较大差异的，请分析原因及合理性。

(6) 结合行业发展趋势、政策导向、市场容量、竞争格局、行业地位、期末在手订单情况，分析并披露发行人的核心竞争力、未来收入增长的可持续性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并请保荐人说明核查依据、过程，请申报会计师说明发行人收入确认方法、依据和时点是否符合《企业会计准则》的规定，并说明收入截止性测试情况。

回复：

一、发行人的披露及说明

(一) 补充披露原料药产品收入及占比均与我国化学原料药产量以及原料药制造企业主营业务收入增长趋势不一致的原因及合理性，与国内可比公司的对比情况及合理性。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、公司销售情况和主要客户”之“（一）主要产品销售收入及收入构成情况”之“1、主要产品收入构成情况”之“（1）按主要产品划分”补充披露如下：

“1）原料药产品收入及占比均与我国化学原料药产量以及原料药制造企业主营业务收入增长趋势不一致的原因及合理性

①发行人原料药产品收入及占比、布洛芬原料药产品收入及占比情况

单位：万元

产品类别	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
布洛芬原料药	21,591.83	73.48%	47,992.09	72.90%	35,031.16	67.76%	25,089.23	68.67%
原料药小计	27,052.77	92.06%	58,179.03	88.37%	43,831.22	84.78%	31,018.43	84.90%
合计	29,386.27	100.00%	65,835.35	100.00%	51,701.89	100.00%	36,535.23	100.00%

报告期内，公司布洛芬原料药收入分别为25,089.23万元、35,031.16万元、47,992.09万元和21,591.83万元，占主营业务收入的比例分别为68.67%、67.76%、72.90%和73.48%，公司布洛芬原料药的销售收入整体呈现出快速增长趋势，布洛芬原料药的收入占比均呈现出稳中有升的趋势，是公司原料药收入的主要来源，符合布洛芬原料药细分行业发展的特点。

②原料药产品收入及占比均与我国化学原料药产量以及原料药制造企业主营业务收入增长趋势不一致的原因及合理性

报告期内，发行人原料药收入、主要产品布洛芬原料药的产量及收入、我国化学原料药产量及原料药制造企业主营业务收入如下表所示：

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
发行人布洛芬产量（吨）	1,961.53	3,369.44	3,783.10	3,519.21
我国化学原料药产量（万吨）	-	252.30	282.30	347.80
发行人布洛芬原料药收入（万元）	21,591.83	47,992.09	35,031.16	25,089.23
发行人原料药收入（万元）	27,052.77	58,179.03	43,831.22	31,018.43
我国原料药制造企业主营业务收入（亿元）	-	3,803.70	3,843.30	4,991.70

报告期内，发行人布洛芬原料药的产量分别为3,519.21吨、3,783.10吨、3,369.44吨和1,961.53吨，总体产量趋于稳定。报告期内，发行人原料药产品收入快速增长主要是由于布洛芬原料药产品的销售价格快速上涨所致。我国化学原料药整体行业产量呈现下滑趋势，主要是供给侧改革背景下，我国原料药行业环保监管日趋严格，部分规模小、工艺落后、污染大的企业被市场出清淘汰，导致我国化学原料药行业的整体产量呈下降趋势。综上，发行人是一家以生产布洛芬原料药为主的医药制造企业，布洛芬原料药是化学原料药大类下非甾体抗炎类原料药的细分品种，发行人原料药产品的收入及占比逐年上升的变动趋势符合布洛芬原料药细分行业特点。

2) 原料药产品收入及占比与国内可比公司的对比情况及合理性

发行人原料药产品收入及占比与国内可比公司的对比情况如下表所示：

单位：万元

序号	证券代码	公司名称	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
			金额	原料药占比	金额	原料药占比	金额	原料药占比	金额	原料药占比
1	830946.OC	森萱医药	-	-	30,449.34	60.76%	20,878.66	54.71%	21,489.64	57.00%
2	603229.SH	奥翔药业	20,987.33	100.00%	30,791.46	100.00%	24,388.51	100.00%	24,018.83	100.00%
3	300363.SZ	博腾股份	92,526.60	100.00%	155,129.88	100.00%	118,486.33	100.00%	118,408.88	100.00%
4	000739.SZ	普洛药业	301,961.44	75.65%	601,628.63	83.44%	520,065.12	81.56%	428,736.70	77.23%
5	603456.SH	九洲药业	92,992.06	92.26%	177,029.70	87.78%	168,079.50	90.26%	149,728.55	87.18%
6	603538.SH	美诺华	-	-	82,462.70	69.87%	58,712.92	69.16%	43,161.05	71.30%
7	300702.SZ	天宇股份	118,343.42	88.85%	204,449.88	96.87%	139,741.57	95.26%	111,093.48	93.49%
8	300636.SZ	同和药业	-	-	33,874.48	82.01%	22,623.00	84.69%	26,794.99	90.31%
9	000756.SZ	新华制药	153,895.28	46.84%	238,770.83	42.60%	231,941.67	44.53%	196,451.81	43.51%
10	002399.SZ	海普瑞	146,327.17	55.03%	227,398.96	49.17%	303,078.12	62.95%	203,622.96	76.26%
平均值			132,433.33	79.80%	178,198.59	77.25%	160,799.54	78.31%	132,350.69	79.63%
发行人布洛芬原料药			21,591.83	73.48%	47,992.09	72.90%	35,031.16	67.76%	25,089.23	68.67%
发行人原料药小计			27,052.77	92.06%	58,179.03	88.37%	43,831.22	84.78%	31,018.43	84.90%
发行人合计			29,386.27	100.00%	65,835.35	100.00%	51,701.89	100.00%	36,535.23	100.00%

注：原料药占比是原料药收入占营业收入的比例。

报告期内，同行业可比公司原料药产品的收入总体呈现增长趋势，与发行人原料药产品收入增长趋势一致。其中，海普瑞原料药产品销售收入下降，主要是由于海普瑞业务调整，主要产品肝素原料药销售下降。”

（二）补充说明经营业绩是否对单一产品存在重大依赖，该等产品结构对发行人持续经营的具体影响，并就相关内容进行风险提示。

发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“四、特别风险提示”之“（七）主要产品集中风险”和“第四节 风险因素”之“二、经营风险”之“（二）主要产品集中风险”补充披露如下：

“公司在布洛芬原料药行业历史积累较长，专注于布洛芬生产工艺的持续优化和改进，导致公司产品较为集中。报告期内，布洛芬原料药收入占比及毛利占比情况如下表所示：

单位：万元

项 目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
布洛芬原料药营业收入	21,591.83	47,992.09	35,031.16	25,089.23
主营业务收入	29,386.27	65,835.35	51,701.89	36,535.23

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
布洛芬原料药占主营业务收入比例	73.48%	72.90%	67.76%	68.67%
布洛芬原料药毛利	10,906.19	23,878.21	13,326.80	5,491.88
营业毛利	14,708.14	34,079.18	22,151.82	10,073.26
布洛芬原料药毛利占比	74.15%	70.07%	60.16%	54.52%

报告期内，布洛芬原料药营业收入为 25,089.23 万元、35,031.16 万元、47,992.09 万元和 21,591.83 万元，布洛芬原料药营业收入占公司主营业务收入的比例分别为 68.67%、67.76%、72.90%和 73.48%。报告期内，布洛芬原料药毛利分别为 5,491.88 万元、13,326.80 万元、23,878.21 万元和 10,906.19 万元。布洛芬原料药毛利占公司营业毛利的比例分别为 54.52%、60.16%、70.07%和 74.15%，布洛芬原料药为公司的主要产品，公司存在主要产品相对集中的风险。若公司主要产品布洛芬原料药因市场供给增加，导致布洛芬原料药市场价格发生较大不利变化，公司营业收入和净利润均会同步下滑，将对公司经营业绩产生不利影响。”

（三）补充披露 2018 年以来布洛芬原料药主要供应商巴斯夫出现间歇性停产，导致市场有效供给减少，布洛芬原料药的市场价格上涨的具体情况，目前包括巴斯夫在内的竞争对手的复产情况及市场供给情况，对发行人报告期及未来经营业绩的具体影响，并就相关事项进行风险提示。

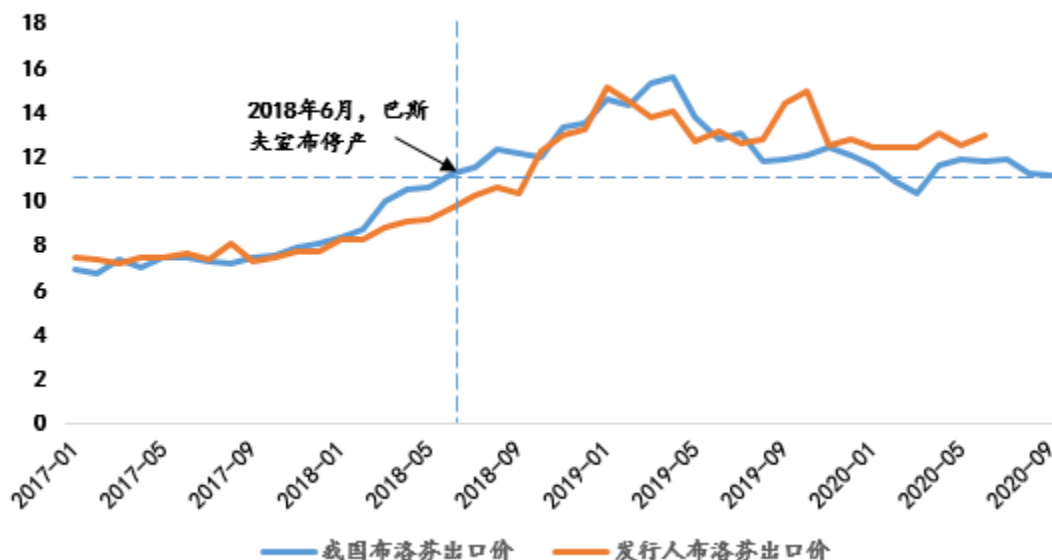
发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、公司销售情况和主要客户”之“（一）主要产品销售收入及收入构成情况”之“2、主营业务收入的产品构成情况”之“（1）原料药产品”之“1）非甾体抗炎类原料药”之“①布洛芬”补充披露如下：

“A、2018年以来布洛芬原料药主要供应商巴斯夫出现间歇性停产，导致市场有效供给减少，布洛芬原料药的市场价格上涨的具体情况

2018年6月，巴斯夫因技术故障，导致停产整改，此后巴斯夫在不断检修的过程中处于间歇性停产状态。巴斯夫停产导致市场有效供给减少，布洛芬原料药的市场价格出现上涨。

根据Wind资讯数据库，我国布洛芬原料药出口总金额和出口数量可以计算出我国出口布洛芬原料药市场价格，我国出口布洛芬原料药市场价格和发行人境外销售价格对比情况如下图所示：

我国出口布洛芬市场价格与发行人出口价（万元/吨）



数据来源：Wind 资讯，出口价格按照美元兑人民币 6.8 的汇率换算

根据上图，2017年至今，我国布洛芬原料药出口市场价格由2017年初的6.92万元/吨上涨至2019年初的高点15.57万元/吨。根据市场公开信息，巴斯夫官方对外宣布布洛芬原料药停产时间为2018年6月，在此之前布洛芬原料药市场价格已经处于上涨区间，主要是由于原料药行业环保监管不断升级，布洛芬原料药的市场价格逐步上升。受巴斯夫布洛芬原料药生产线停产的影响，布洛芬原料药价格从2018年6月的11.23万元/吨上涨至2019年4月的15.57万元/吨。根据发行人2017年以来布洛芬原料药月平均销售单价统计，其价格总体变化趋势与布洛芬原料药全市场平均价格总体保持一致。报告期内，发行人布洛芬原料药销售价格的增长系由环保监管升级和巴斯夫间歇性停产叠加影响所致。

B、巴斯夫等竞争对手的复产情况及市场供给情况，对发行人报告期及未来经营业绩的具体影响

(A) 巴斯夫停产复产的基本情况及其市场供给情况

根据行业报价情况，2019年下半年起，巴斯夫已逐步排除技术故障，并开始复产，恢复对全球客户的报价和生产供应。根据我国出口布洛芬原料药市场走势图，2019年5月开始，布洛芬原料药市场价格开始逐步回落，从15.57万元/吨下降至2020年3月的10.35万元/吨，后稳定在11-12万元/吨的价格区间。

(B) 巴斯夫的复产对发行人报告期及未来经营业绩的具体影响

a、巴斯夫的复产对发行人报告期经营业绩的影响

报告期内，发行人布洛芬原料药的营业收入、营业毛利、销量和单价情况如下：

项目	布洛芬原料药营业收入（万元）	布洛芬原料药毛利（万元）	布洛芬原料药销量（吨）	布洛芬原料药单价（万元/吨）
2020年1-6月	21,591.83	10,906.19	1,673.47	12.90
2019年7-12月	19,553.45	8,799.39	1,521.29	12.85
2019年1-6月	28,438.64	15,078.82	2,054.68	13.84
2018年度	35,031.16	13,326.80	3,373.14	10.39
2017年度	25,089.23	5,491.88	3,261.22	7.69

报告期内，发行人布洛芬原料药经营业绩处于快速增长趋势。2019年下半年起，巴斯夫已逐步排除技术故障，并开始复产，恢复对全球客户的报价和生产供应，发行人2019年下半年和2020年上半年布洛芬原料药销售价格相比2019年上半年略有下降。

b、巴斯夫的复产对发行人未来经营业绩的影响

a) 发行人与巴斯夫客户群体存在差异

从客户群体来看，巴斯夫的布洛芬生产系以美国巴斯夫主体进行生产，且其销售区域及客户主要集中在美国本土。发行人布洛芬境外销售主要在印度、欧洲等，近年来随着原料药市场需求量的增长，发行人的销售也呈现稳步增长趋势。综合考虑客户群体差异以及市场需求的增长，发行人布洛芬的销售不存在因巴斯夫复产而存在销量大幅下滑的情况。

b) 发行人客户粘性较大，订单稳定

经过多年的发展，发行人已在全球积累了众多海内外优质客户，而原料药与制剂产品的品质相关性较高，客户粘性较大。因生产工艺、溶剂选择等原因，发行人的布洛芬原料药产品有其自身独特的物理特质，部分客户会偏好发行人的布洛芬原料药，该等客户虽然同时注册了巴斯夫和发行人等全球主要布洛芬原料药公司为合格供应商，但通过常年合作，发行人成为合作客户的主供应商。。故此，部分制剂厂商一定程度上会形成对发行人的原料依赖。因此，即使巴斯夫复产后，发行人的订单依旧保持稳定，不存在因巴斯夫复产而存在订单大幅下滑的情形。

c) 发行人将不断扩展海外市场

鉴于当前全球主要有中国、美国、印度生产布洛芬原料药，而布洛芬作为解热镇痛主打基础用药，在产业内有重要战略地位。所以，各国医药企业会关注产品质量、价格的基础上也会关注产品供应链安全可靠。随着中国国力的日益增强，中国医药制造的安全性、可靠性形成较强竞争力，中国原料药生产企业已经成为国外医药制造企业供应商战略储备的主要选择之一。因此，发行人将不断进行海外优质客户的拓展，巴斯夫复产对发行人继续开拓海外市场，注册更多国际客户的阻碍较小。

综上所述，2019年下半年起，巴斯夫已逐步复产，布洛芬原料药市场价格出现一定幅度的回落，但总体维持稳定。综合考虑发行人当前的销售网络、客户结构及销售订单情况，发行人布洛芬的销量不存在因巴斯夫复产而大幅下滑的情形，巴斯夫复产对发行人经营业绩总体影响较小。”

发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“二、经营风险”之“（五）主要竞争对手复产的风险”补充披露如下：

“（五）主要竞争对手复产的风险

2018年6月，发行人布洛芬原料药产品的主要竞争对手巴斯夫因技术故障，导致停产整改，此后巴斯夫在不断检修的过程中处于间歇性停产状态。巴斯夫停产导致市场有效供给减少，布洛芬原料药的市场价格上涨，从2018年6月的11.23万元/吨上涨至2019年4月的15.57万元/吨，发行人的营业收入和净利润均出现大幅增长。2019年下半年起，随着巴斯夫的逐步复产，布洛芬原料药的销售价格出现一定程度的下滑。未来如布洛芬原料药的市场供给持续增加，可能导致布洛芬原料药产品的市场竞争加剧，销售价格可能会进一步下滑，导致对公司的经营业绩造成不利影响”。

（四）补充披露 2020 年 1-6 月发行人第二季度销售收入占比较高的原因及合理性，发行人收入季节性情况与发行人所处行业、业务模式、客户需求是否匹配，是否与同行业可比公司一致。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“5、主营业务收入的季节分布情况”补充披露如下：

“（1）2020年1-6月发行人第二季度销售收入占比较高的原因及合理性

2020年第一季度、第二季度，发行人与同行业可比公司的销售收入占比情况如下表所示：

单位：万元

序号	证券代码	公司名称	2020 年第一季度		2020 年第二季度		2020 年 1-6 月	
			金额	占比	金额	占比	金额	占比
1	603229.SH	奥翔药业	7,947.06	37.87%	13,040.27	62.13%	20,987.33	100.00%
2	300363.SZ	博腾股份	39,057.18	42.21%	53,469.42	57.79%	92,526.60	100.00%
3	000739.SZ	普洛药业	170,087.41	42.61%	229,089.40	57.39%	399,176.81	100.00%
4	603456.SH	九洲药业	39,151.14	38.84%	61,645.44	61.16%	100,796.58	100.00%
5	603538.SH	美诺华	28,535.92	43.82%	36,585.22	56.18%	65,121.14	100.00%

序号	证券代码	公司名称	2020年第一季度		2020年第二季度		2020年1-6月	
			金额	占比	金额	占比	金额	占比
6	300702.SZ	天宇股份	56,879.16	42.70%	76,320.65	57.30%	133,199.81	100.00%
7	300636.SZ	同和药业	9,668.44	40.77%	14,046.87	59.23%	23,715.31	100.00%
8	000756.SZ	新华制药	170,598.29	51.92%	157,978.98	48.08%	328,577.27	100.00%
9	002399.SZ	海普瑞	140,231.31	52.73%	125,688.64	47.27%	265,919.95	100.00%
10	-	共同药业	3,692.89	18.28%	16,513.95	81.72%	20,206.84	100.00%
平均值			66,584.88	41.18%	78,437.88	58.83%	145,022.76	100.00%
发行人			6,834.29	23.26%	22,551.98	76.74%	29,386.27	100.00%

注 1：森萱医药未披露季度数据；

注 2：本次可比公司增加湖北共同药业股份有限公司，公司主要从事甾体药物原料的研发、生产及销售，公司生产的产品为甾体药物起始物料和中间体。由于共同药业与发行人均属于湖北省企业，对于解释 2020 年一季度和二季度的收入分布有一定借鉴意义。

根据同行业可比公司2020年第一季度和第二季度的销售收入占比情况分析，受新冠疫情影响，同行业可比公司2020年第一季度销售收入占比平均低于第二季度。

由于发行人地处疫情最为严峻的湖北地区，自2020年1月下旬至3月上旬基本处于停工停产状态，企业正常经营计划被打乱。新冠肺炎疫情爆发的2020年一季度，进出湖北省的物流交通受到严格管制，发行人出口业务受到一定影响。2020年第二季度，随着全国疫情逐步缓解，企业迅速落实复工复产，第二季度销售收入显著上升。与发行人同为湖北省企业的共同药业，2020年第一季度和第二季度的销售收入占比分别为18.28%和81.72%，发行人相关比例为23.26%和76.74%，均表现出2020年1-6月第二季度销售收入占比较高的特点。

(2) 发行人收入季节性情况与发行人所处行业、业务模式、客户需求相匹配，与同行业可比公司一致

2017年度至2019年度，发行人与同行业可比公司季节性收入及占比情况如下表所示：

单位：万元

序号	简称	季度	2019年度		2018年度		2017年度	
			金额	占比	金额	占比	金额	占比
1	森萱医药	一	10,709.71	21.17%	10,399.25	27.25%	10,895.22	28.90%
		二	11,187.81	22.33%	7,874.16	20.63%	9,985.51	26.49%
		三	13,361.92	26.66%	9,054.72	23.73%	8,163.96	21.65%
		四	14,954.37	29.84%	10,835.40	28.39%	8,657.25	22.96%

序号	简称	季度	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
			金额	占比	金额	占比	金额	占比
	合计		50,706.22	100.00%	38,163.52	100.00%	37,701.94	100.00%
2	奥翔药业	一	5,836.53	18.96%	4,987.90	20.5%	3,895.13	16.22%
		二	7,088.55	23.02%	6,621.28	27.1%	5,158.22	21.48%
		三	7,417.88	24.09%	3,816.01	15.6%	4,916.23	20.47%
		四	10,448.50	33.93%	8,963.32	36.8%	10,049.24	41.84%
	合计		30,791.46	100.00%	24,388.51	100.0%	24,018.83	100.00%
3	博腾股份	一	25,248.50	16.28%	21,231.77	17.9%	35,727.04	30.17%
		二	37,203.96	23.98%	29,765.26	25.1%	23,597.90	19.93%
		三	45,697.04	29.46%	32,671.59	27.6%	23,639.44	19.96%
		四	46,980.37	30.28%	34,817.70	29.4%	35,444.50	29.93%
	合计		155,129.88	100.00%	118,486.33	100.0%	118,408.88	100.00%
4	普洛药业	一	167,531.62	23.23%	144,592.27	22.7%	132,363.13	23.84%
		二	187,405.76	25.99%	162,487.95	25.5%	141,686.26	25.52%
		三	186,584.27	25.88%	159,800.77	25.1%	123,375.68	22.22%
		四	179,549.49	24.90%	170,759.07	26.8%	157,751.24	28.41%
	合计		721,071.14	100.00%	637,640.06	100.0%	555,176.31	100.00%
5	九洲药业	一	39,790.53	19.73%	47,547.56	25.5%	39,455.03	22.97%
		二	45,996.56	22.81%	44,414.85	23.9%	40,379.75	23.51%
		三	50,039.59	24.81%	34,931.40	18.8%	43,594.59	25.38%
		四	65,854.91	32.65%	59,328.71	31.9%	48,314.68	28.13%
	合计		201,681.59	100.00%	186,222.52	100.0%	171,744.06	100.00%
6	美诺华	一	25,430.53	21.55%	15,470.32	18.2%	14,545.97	24.03%
		二	30,703.14	26.02%	19,327.42	22.8%	15,740.06	26.00%
		三	29,006.66	24.58%	21,056.85	24.8%	12,649.16	20.90%
		四	32,880.20	27.86%	29,041.56	34.2%	17,596.87	29.07%
	合计		118,020.53	100.00%	84,896.15	100.0%	60,532.06	100.00%
7	天宇股份	一	49,843.78	23.62%	29,891.72	20.4%	28,658.67	24.12%
		二	47,977.36	22.73%	34,763.35	23.7%	32,242.68	27.13%
		三	60,461.81	28.65%	35,710.40	24.3%	27,396.08	23.06%
		四	52,776.62	25.01%	46,330.17	31.6%	30,530.85	25.69%

序号	简称	季度	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
			金额	占比	金额	占比	金额	占比
	合计		211,059.57	100.00%	146,695.64	100.0%	118,828.28	100.00%
8	同和药业	一	8,177.80	19.80%	7,177.28	26.9%	6,521.04	21.98%
		二	11,325.43	27.42%	5,404.72	20.2%	8,777.48	29.58%
		三	8,622.13	20.87%	6,157.58	23.1%	6,938.88	23.39%
		四	13,180.45	31.91%	7,972.83	29.8%	7,434.21	25.05%
	合计		41,305.81	100.00%	26,712.40	100.0%	29,671.60	100.00%
9	新华制药	一	161,776.57	28.86%	141,734.85	27.2%	129,538.34	28.69%
		二	148,213.39	26.44%	127,033.17	24.4%	110,789.07	24.53%
		三	129,925.51	23.18%	127,200.95	24.4%	104,942.79	23.24%
		四	120,686.61	21.53%	124,817.92	24.0%	106,301.48	23.54%
	合计		560,602.09	100.00%	520,786.88	100.0%	451,571.68	100.00%
10	海普瑞	一	102,311.84	22.12%	79,806.22	16.6%	45,563.71	17.06%
		二	110,575.53	23.91%	120,629.19	25.1%	59,440.35	22.26%
		三	101,015.13	21.84%	132,765.53	27.6%	73,822.90	27.65%
		四	148,562.85	32.12%	148,295.58	30.8%	88,193.62	33.03%
	合计		462,465.36	100.00%	481,496.51	100.0%	267,020.59	100.00%
发行人	一	18,691.75	28.39%	12,145.53	23.49%	10,947.70	29.96%	
	二	17,614.91	26.76%	14,938.25	28.89%	9,819.50	26.88%	
	三	13,861.26	21.05%	9,855.70	19.06%	4,571.38	12.51%	
	四	15,667.43	23.80%	14,762.41	28.55%	11,196.65	30.65%	
	合计		65,835.35	100.00%	51,701.89	100.00%	36,535.23	100.00%

发行人与同行业可比公司季节性收入及占比情况分析，同行业可比公司平均各个季度销量较为稳定，占主营业务收入的比例为25%左右，波动较小。对于原料药制造企业来说，其需求是下游制药公司决定的。作为与人类健康和生命安全息息相关的医药行业，药品消费市场本身并不存在明显的季节性特征。

报告期内，公司采取“以销定产”的模式组织生产，即根据公司与下游客户签订的销售订单制定公司的生产计划，同时在订单量的基础上适当增加一定比例的库存以满足客户的临时性需求。在该种模式下，公司既可以使存货保持在合理水平，又可以最大程度满足客户计划外需求。公司大多在签订合同的当月或下月完成产品出库、开票流程。因此发行人的销售主要是根

据获取合同订单情况、产品发货及签收或者海关报关情况在各月度之间波动，但公司不存在季末集中大量销售的情况。报告期内，公司营业收入在各季度间存一定波动，但不存在明显的季节性特征。报告期内，公司第一、二、四季度主营业务收入略高于第三季度，主要原因是由于夏季气温较高，生产效率略低于其他季度，公司会安排例行检修等。”

(五) 列表披露主要产品内销、外销的销售价格、与同行业可比公司销售价格差异情况。

如有较大差异的，请分析原因及合理性

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、公司销售情况和主要客户”之“(一)主要产品销售收入及收入构成情况”之“2、主营业务收入的产品构成情况”之“(1)原料药产品”之“(1)非甾体抗炎类原料药”之“①布洛芬”补充披露如下：

“C、布洛芬原料药内销、外销的销售价格

报告期内，发行人主要产品为布洛芬原料药，其销售收入占主营业务收入的比例分别为68.67%、67.76%、72.90%和73.48%，布洛芬原料药存在内销、外销，制剂产品仅为内销，以下主要分析布洛芬原料药产品内销和外销价格情况。

报告期内，发行人布洛芬原料药境内外的销售收入、销售数量及销售单价如下表所示：

项目		2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
境内	收入(万元)	5,459.23	13,865.22	12,545.95	9,040.65
	数量(吨)	423.70	1,062.87	1,142.29	1,112.01
	单价(万元/吨)	12.88	13.05	10.98	8.13
境外	收入(万元)	16,132.60	34,126.86	22,485.21	16,048.58
	数量(吨)	1,249.77	2,513.10	2,230.85	2,149.21
	单价(万元/吨)	12.91	13.58	10.08	7.47
合计	收入(万元)	21,591.83	47,992.09	35,031.16	25,089.23
	数量(吨)	1,673.47	3,575.97	3,373.14	3,261.22
	单价(万元/吨)	12.90	13.42	10.39	7.69

报告期内，发行人布洛芬原料药内销单价分别为8.13万元/吨、10.98万元/吨、13.05万元/吨和12.88万元/吨，布洛芬原料药外销单价分别为7.47万元/吨、10.08万元/吨、13.58万元/吨和12.91万元/吨。报告期内，受环保监管升级和巴斯夫间歇性停产叠加影响，发行人布洛芬原料药价格呈上升趋势。

2017年度和2018年度，发行人布洛芬原料药内销价格略高于外销价格，主要是由于境外销售价格是经全球客户报价博弈的结果，其市场价格充分反映了产品供需关系，激烈的国际市场竞争导致发行人境外销售价格低于境内销售价格。2019年度和2020年1-6月，发行人境内销售

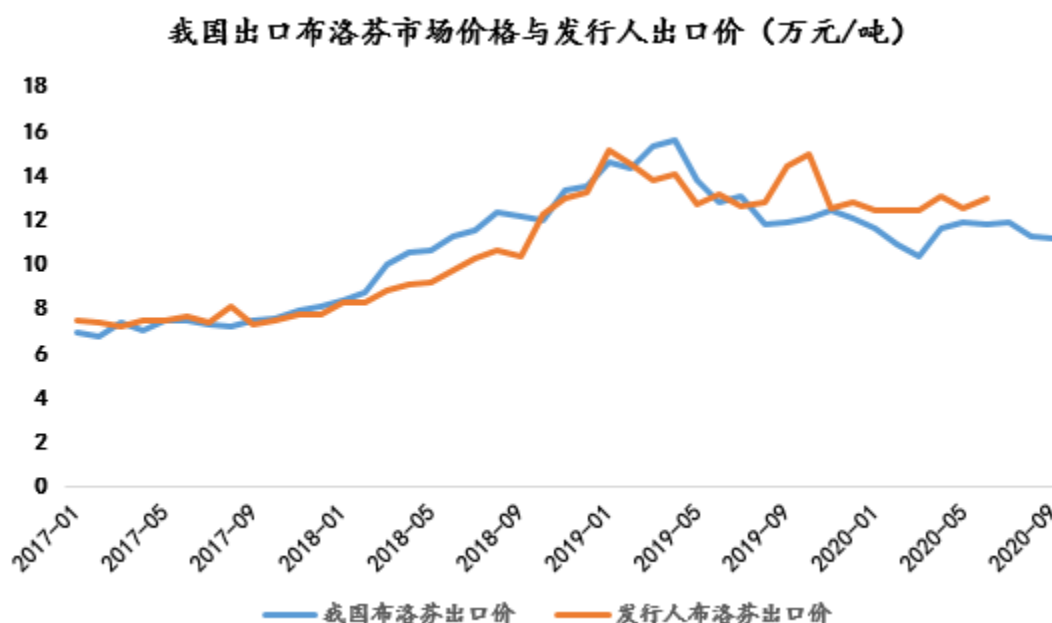
价格与境外销售价格相当，主要是由于2018年6月布洛芬原料药主要供应商巴斯夫出现间歇性停产，布洛芬原料药国际市场出现一定供给短缺，导致境外销售价格上涨较快，境内销售价格也随之上涨，但是其上涨幅度和敏感性低于国际市场价格。

D、布洛芬原料药内销、外销的销售价格与同行业可比公司比较

发行人处于医药制造业下的化学原料药行业，化学原料药行业产品品种丰富。发行人主要产品为布洛芬原料药，属于化学原料药行业的细分产品。目前全球布洛芬原料药生产企业主要有发行人、山东新华制药股份有限公司、美国圣莱科特国际集团、德国巴斯夫、印度SOLARA和印度IOL等6家企业，布洛芬原料药的销售价格属于各企业的非公开数据（山东新华未公开披露其布洛芬原料药产品的销售价格），因此发行人的主要产品布洛芬原料药暂无法通过公开渠道获得同行业可比公司的报价。因此发行人无法就布洛芬原料药的内销、外销价格与同行业可比公司销售价格进行对比。为了有效分析发行人内销、外销价格是否与同行业可比公司销售价格存在较大差异，发行人通过选取wind资讯数据库布洛芬原料药国内市场价格和出口价格趋势与发行人内销、外销价格进行对比，具体分析如下：

a、发行人布洛芬外销价格和我国出口市场价格

根据Wind资讯数据库，我国布洛芬原料药出口总金额和出口数量可以计算出我国出口布洛芬原料药市场价格，我国出口布洛芬原料药市场价格和发行人境外销售价格对比情况如下图所示：

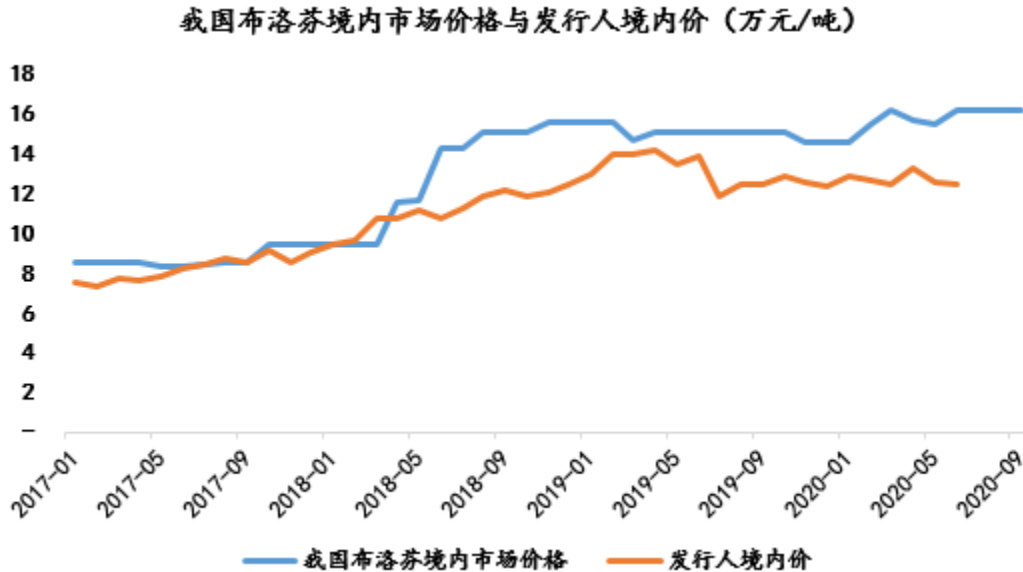


数据来源：Wind 资讯,出口价格按照美元兑人民币 6.8 的汇率换算

根据上图,发行人布洛芬原料药境外销售价格和我国出口布洛芬原料药市场价格总体趋势一致,不存在明细差异。

b、发行人布洛芬内销价格和国内市场价格

根据Wind资讯数据库,我国布洛芬原料药市场价格和发行人境外销售价格对比情况如下图所示:



数据来源: Wind 资讯

根据上图,发行人布洛芬原料药境内销售价格和我国境内布洛芬原料药市场价格总体趋势一致,不存在明显差异。发行人境内销售价格略低于我国布洛芬原料药境内市场统计价格,主要是由于发行人布洛芬原料药主要以境外市场为主,对于境内主要长期客户,并未随着国际市价格的迅速上涨而立即提高境内客户价格,而是在原来合同价格基础上小幅提高了报价。”

(六) 结合行业发展趋势、政策导向、市场容量、竞争格局、行业地位、期末在手订单情况,分析并披露发行人的核心竞争力、未来收入增长的可持续性

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、公司销售情况和主要客户”之“(一) 主要产品销售收入及收入构成情况”补充披露如下:

“3、发行人的核心竞争力及未来收入增长的可持续性

(1) 行业发展趋势

公司主要从事化学原料药及制剂产品的研发、生产和销售。经过多年的积累,公司形成了以非甾体抗炎类原料药为核心,心血管类、抗肿瘤类等特色原料药为辅助的产品体系,同时结合自身产业链优势向制剂生产销售环节进行延伸。

从全球医药行业来看，全球药品需求呈上升趋势，全球医药市场将保持良好的增长。根据IQVIA发布的《2019年全球药物使用情况和2023年展望：预测和关注领域》报告，未来五年将以3%-6%的年复合增长率增长。其中增长动力来源主要为新兴市场经济体，伴随着国民收入水平的提高和医疗可及性的提高，未来5年以中国、印度、俄罗斯为代表的新兴市场将是全球医药行业增长的关键驱动力，其中中国市场将成为新兴市场的主力。

从我国医药行业看，受益于我国经济高速发展、国家对医疗健康行业的鼓励政策等，我国医疗卫生费用总额稳步上升、医药市场规模快速增长。2008年至2018年，我国医疗卫生总费用复合增长率达到15.06%，我国人均卫生费用支出复合增长率达到14.49%。

从我国化学原料药细分行业看，中国是全球最大的原料药出口国，我国大多原料药企业也已经从生产粗放型的低端大宗原料药向精细型的中高端特色原料药转变，企业深加工的能力不断增强，药物品质也得到了相应提高。

从我国化学制剂细分行业看，我国化学药品制剂制造企业主营业务收入在2012年至2018年间逐年增加，复合增长率为9.62%。我国化学药品制剂行业已经进入快速分化、结构升级、淘汰落后产能的阶段，具有医药自主创新能力以及拥有知识产权保护的企业会在未来化学制剂竞争市场上处于优势地位。

（2）政策导向

我国药品生产、经营等领域的法律法规逐步完善，规范了医药企业的生产、经营活动，有利于规范医药行业的市场竞争行为，为发行人的生产、经营提供了良好的发展环境和制度保障。

1) 《推动原料药产业绿色发展的指导意见》（2020年）

2020年1月，工业和信息化部、生态环境部、国家卫生健康委员会、国家药品监督管理局等四部门联合发布《推动原料药产业绿色发展的指导意见》，对原料药产业未来的发展目标、实施路径、基本要求等做了明确表述，其中要求到2025年，国内原料药产业结构更加合理，采用绿色工艺生产的原料药比重进一步提高，高端特色原料药市场份额显著提升，再结合近年来国内环保要求不断升级，预计行业内的中小企业将逐步被淘汰，行业集中度将进一步提升。发行人作为国内两家主要布洛芬原料药生产商之一，将受益于行业规范政策法规的出台，进一步提高市场份额。

2) 《药品管理法》（2019年修订）

原料药的关联审评审批制度在《药品管理法》（2019年修订）中明确，其规定：国务院药品监督管理部门在审批药品时，对化学原料药一并审评审批，对相关辅料、直接接触药品的包

装材料和容器一并审评，对药品的质量标准、生产工艺、标签和说明书一并核准。

关联审评审批使得原料药和制剂企业能够事前互相遴选，从而建立起更加牢固、长期的合作关系，对于制剂企业而言，更换原料药供应商的成本和难度明显增加，与上游原料药供应商绑定更深。

总体上，国家主管部门及相关法律法规和政策对公司所处行业在环保、安全、审批制度方面的规范限制，提高了进入相关行业的门槛，营造了有利于公司发展的行业机会，可以对公司经营起到较大的促进与推动作用。

（3）行业市场容量

公司主要产品包括化学原料药和药品制剂。从功能和用途来看，公司原料药和药品制剂主要涵盖非甾体抗炎类、心血管类和抗肿瘤类等。

根据《2020年新冠肺炎疫情下全球及中国解热镇痛药行业发展现状调研及投资前景分析报告》，2019年度全球主要非甾体抗炎类原料药市场销售额为26.18亿美元，发行人2019年度非甾体抗炎类营业收入为52,815.85万元，约占全球市场份额的2.97%，发行人规模占比较低，未来有较大的发展空间。

根据PDB数据库的统计，2018年，全球心血管系统药物市场规模为939.54亿美元，发行人2019年度心血管类原料药收入2,046.53万元。发行人产品中涉及心血管类的主要是托拉塞米、米力农等原料药，以及托拉塞米片制剂等。2019年，我国样本医院托拉塞米制剂销售规模1.96亿元，发行人托拉塞米制剂营业收入为4,657.42万元，占比23.76%，该数据为发行人在样本医院的统计占比，实际占比小于该比例，发行人托拉塞米片未来仍有较大的市场空间。

根据IQVIA数据库的统计，2019年，全球肿瘤药物市场规模为1,665亿美元，发行人2019年度抗肿瘤原料药收入2,239.07万元。发行人产品中涉及抗肿瘤类的原料药主要是醋酸阿比特龙等原料药，发行人抗肿瘤类原料药和制剂未来有较大的市场空间。

（4）竞争格局

在世界原料药的竞争格局中，美国拥有药品专利优势，西欧拥有工艺优势，而以中国和印度为代表的发展中国家则拥有相对成本优势。目前，我国原料药行业市场化程度较高，尤其是大宗原料药行业，国内的生产工艺成熟、产品种类齐全、产能充足，中国已是世界最大的大宗原料药生产国和出口国。但是，国内特色原料药行业整体集中度较低，技术水平、研发实力较美国、欧洲等发达国家仍有一定差距，技术壁垒不高的低端产品竞争激烈。

发行人主要核心产品为布洛芬原料药，全球布洛芬原料药生产企业主要有发行人、山东新

华制药股份有限公司、美国圣莱科特国际集团、德国巴斯夫、印度SOLARA和印度IOL等6家企业。发行人经过多年的市场竞争，凭借其稳定的产品品质、领先的技术和生产工艺等核心竞争力，取得了较明显的全球市场规模优势，拥有了较高行业知名度。布洛芬原料药相关竞争对手的基本情况、市场地位、关键财务数据情况参见招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、公司的行业竞争地位”之“2、主要竞争对手情况”。

（5）行业地位

发行人为全球非甾体抗炎类原料药行业领先企业，尤其是布洛芬原料药，是全球6大主要的生产厂商之一，是国内2大主要的生产厂商之一，公司布洛芬原料药生产及销售规模略低于山东新华制药股份有限公司。发行人经过多年的积累，在非甾体类抗炎药为核心的基础上，不断加大研发投入、改进生产技术、提高工艺水平，积极研究并开发了抗肿瘤类、心血管类等多种特色原料药，且在产品质量控制和全球产品注册申报方面具备优势。

（6）在手订单

布洛芬原料药订单期限通常较短，公司目前在手订单较为充足。截至2020年11月30日，公司拥有未执行完毕布洛芬原料在手订单需求如下：

交货期限	境内	境外	合计
2020年	440.00吨	888.35吨	1,328.35吨
2021年	309.00吨	1,148.72吨	1,457.72吨
合计	749.00吨	2,037.07吨	2,786.07吨

（7）公司核心竞争力

公司一方面依托客户资源优势、质量管理和注册申报优势、生产制造及规模优势，通过对现有产品进行技术改造和优化升级，维持市场地位；另一方面通过先进的药物研发优势和“原料药+制剂”一体化优势，不断向特色原料药和下游制剂领域延伸，进一步丰富产品种类及产品线，提高业务的多元性，在充分享有产业链中更多的价值增值同时，也增强了企业自身抵御市场风险的能力。

（8）公司未来收入增长的可持续性

公司未来收入增长主要来源于两个方面。一是通过技术改造提高现有布洛芬原料药核心产品的产能，公司是全球六大最主要的布洛芬原料药供应商之一未来将进一步通过工艺路线改进、业务开拓提高市场占有率。二是通过科研团队和研发人员研发体系建设，公司积极向附加值更高的特色原料药和下游制剂业务延伸和布局，从而提高盈利能力和抗风险能力。因此公司

的未来收入增长具有可持续性。

综上，通过对发行人的行业发展趋势、政策导向、市场容量、竞争格局、行业地位、期末在手订单情况等多方面分析，发行人具有较强核心竞争力，未来收入增长具有可持续性。”

（七）请保荐人说明核查依据、过程，请申报会计师说明发行人收入确认方法、依据和时点是否符合《企业会计准则》的规定，并说明收入截止性测试情况

1、保荐人核查依据和过程

保荐人采取了查询同行业招股书、查询WIND咨询数据库、行业研究报告及截止性测试等核查方法，具体参见本题“二、申报会计师核查程序与核查意见”之“（一）核查程序”。

2、申报会计师关于发行人收入确认方法、依据和时点是否符合《企业会计准则》的规定
的说明

（1）关于发行人收入确认方法、依据和时点的说明

根据《企业会计准则第 14 号—收入》中关于确认的第四条规定：企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。取得相关商品控制权，是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。

根据《企业会计准则第 14 号—收入》中关于确认的第五条规定：当企业与客户之间的合同同时满足下列条件时，企业应当在客户取得相关商品控制权时确认收入：

①合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务；

②该合同明确了合同各方与所转让商品或提供劳务（以下简称“转让商品”）相关的权利和义务；

③该合同有明确的与所转让商品相关的支付条款；

④该合同具有商业实质，即履行该合同将改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额；

⑤企业因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回。

公司关于收入确认的主要会计政策如下：

本公司与客户之间的销售商品合同通常仅包含转让商品的履约义务。本公司在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品或服务的控制权时，确认收入。

对于境内商品销售合同，公司根据客户销售合同或订单将货物发运或交付指定地点，并经客户签收后确认收入。

对于境外出口销售合同，根据与客户销售订单合同，货物发运出库并办理报关出口手续，根据电子口岸报关出口日期确认收入。

公司自设立以来一直从事化学原料药和药品制剂的研发、生产及销售，在原料药销售模式上，公司采用以“直销为主、经销为辅”的销售模式；公司制剂产品仅在国内销售，以经销模式为主，公司与经销商实行买断式销售，公司向经销商销售产品后，再由经销商销售至医院、基层医疗卫生机构、连锁药店等医疗终端。除经销模式外，公司制剂产品也存在少量直接销售给终端客户的情况。

(2) 发行人具体收入确认方式与同行业对比如下：

公司	收入确认具体方式
森萱医药	国内销售：根据和客户签订的产品销售合同组织发货，产品送达客户指定地点后，由客户检验核对后出具收货单或验收单。公司在取得收货单（验收单）后或客户在合同规定的验收期限内未提出异议时确认收入； 国外销售：为公司产品发出，海关出具报关单，公司取得海关报关单，电子口岸信息显示风险已转移（已到岸或已离岸）时确认收入。
奥翔药业	内销产品收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品交付给购货方，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量。 外销产品收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品报关、装船，取得提单，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量。
博腾股份	①公司内销业务的收入确认标准：公司已根据合同约定将产品交付给物流公司提货人，提货人在交/提货通知单上签字确认，客户收到产品后验收并确认，产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量。 ②公司外销业务的收入确认标准：公司根据合同约定以货物出口日期或交付至客户指定地点的日期进行收入确认，根据经海关审验的货物出口报关信息确认销售收入。营业收入的金额以离岸价为基础，以离岸价以外价格成交的出口商品，其发生的国外运输、保险及佣金等费用支出冲减销售收入。
普洛药业	将商品所有权上的主要风险和报酬转移给买方，本公司不再对该商品实施继续管理权和实际控制权，与交易相关的经济利益能够流入公司，并且与销售该商品相关的成本能够可靠地计量时，确认销售收入的实现。
美诺华	内销收入：根据与客户签订的销售协议的规定，完成相关产品生产，经检验合格，发运出库运往客户指定地点时确认收入。 外销收入：根据与客户签订的出口销售协议的规定，完成相关产品生产，经检验合格后向海关报关出口，取得报关单，并取得提单（运单）时确认收入。
九洲药业	内销产品收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品交付给购货方并经购货方签收，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量。 外销产品收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品报关、离港，取得经海关审验后的货物出口报关单、提单，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量。
天宇股份	内销产品收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品交付给购货方，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量。 外销产品收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品报关，取得提单，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很

公司	收入确认具体方式
	可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量。
同和药业	国内销售本公司将产品按照订单或合同规定运至约定交货地点，由买方确认接收后，确认收入。出口收入的核算方法为：当商品已办妥报关手续，并装运上运输工具时确认销售收入。
新华制药	对于某一时点转让商品控制权的货物中国境内销售合同，收入于本集团将商品交于客户或承运商且本集团已获得现时的付款请求权并很可能收回对价时，即在客户取得相关商品的控制权时确认。对于某一时点转让商品控制权的货物中国境外销售合同，收入于商品发出并货物在装运港装船离港且本集团已获得现时的付款请求权并很可能收回对价时，即在客户取得相关商品的控制权时确认。
海普瑞	本集团已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方，并不再对该商品保留通常与所有权相联系的继续管理权和实施有效控制，且相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量，确认为收入的实现。销售商品收入金额，按照从购货方已收或应收的合同或协议价款确定，但已收或应收的合同或协议价款不公允的除外；合同或协议价款的收取采用递延方式，实质上具有融资性质的，按照应收的合同或协议价款的公允价值确定。
发行人	对于境内商品销售合同，公司根据客户销售合同或订单将货物发运或交付指定地点，并经客户签收后确认收入。 对于境外出口销售合同，根据与客户销售订单合同，货物发运出库并办理报关出口手续，根据电子口岸报关出口日期确认收入。

发行人收入确认方法、依据和时点，与同行业其他公司相比无明显差异，与森萱医药、同和药业基本相同，符合《企业会计准则》的规定。

2、说明收入截止性测试情况

抽取报告期内每年资产负债表日前后 30 天内的发货单据与应收账款和收入明细台账进行核对；同时从应收账款和收入明细台账选择资产负债表日前后 30 天内的记账凭证、签收回执、电子口岸报关单明细进行核对。报告期内，通过抽取合理的样本进行截止性测试，未发现收入跨期情况。

经测试，发行人无收入跨期情形。

二、申报会计师核查程序与核查意见

（一）核查程序

就上述事项，申报会计师履行了以下主要核查程序：

- 1、获取公司的收入明细表，分析复核产品及报告期内的收入占比；查阅发行人销售台账，按照原料药和制剂产品类别进行分类；
- 2、查阅 wind 资讯数据库、行业研究报告，搜索并汇总我国化学原料药产量及原料药制造企业主营业务收入情况；
- 3、查阅同行业可比上市公司年度审计报告，汇总统计同行业可比公司化学原料收入及占

比数据；

4、查阅公开市场关于巴斯夫布洛芬产线停产的相关公告，查阅布洛芬原料药市场价格统计情况；

5、获取发行人报告期各期销售明细表及成本核算表，检查发行人各季度主要产品生产、销售情况，分析生产、销售情况的季节性及其原因。查阅同行业可比上市公司招股说明书和年度审计报告，汇总可比公司收入季节性变化情况，对行业经营模式和收入季节性情况进行了分析；

6、查阅并统计发行人境内和境外销售产品价格，通过 wind 资讯数据库获取布洛芬原料药境内外公开市场价格信息；

7、查阅行业发展趋势研究报告，搜索汇总原料药相关行业政策导向，根据公开市场搜索医药行业、化学原料药行业等市场容量，取得发行人 2020 年 11 月末的期末在手订单情况；

8、执行细节测试，抽样检查销售合同、发货记录、销售发票、物流单据等收入确认的支持性文件，并检查收款记录，检查收入确认是否符合公司会计政策和企业会计准则的相关要求。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人已经补充披露原料药产品收入及占比均与我国化学原料药产量以及原料药制造企业主营业务收入增长趋势不一致的原因及合理性。与国内可比公司相比，报告期内发行人原料药产品收入及占比增加具有合理性；

2、发行人已补充说明经营业绩对布洛芬原料药产品存在一定依赖，发行人产品结构对持续经营的具体影响，并已作出相关风险提示；

3、发行人已补充披露 2018 年以来布洛芬原料药主要供应商巴斯夫出现间歇性停产的具体情况，以及巴斯夫的复产情况及市场供给情况，及对发行人报告期及未来经营业绩的具体影响，并已作出相关风险提示；

4、发行人已补充披露 2020 年 1-6 月发行人第二季度销售收入占比较高的原因及合理性，发行人收入季节性情况与发行人所处行业、业务模式、客户需求相匹配，与同行业可比公司一致。

5、发行人已列表披露主要产品内销、外销的销售价格、与行业公开销售价格数据不存在显著差异；

6、发行人已补充披露行业发展趋势、政策导向、市场容量、竞争格局、行业地位、期末

在手订单情况，发行人具有核心竞争力，发行人未来收入增长具有可持续性。

问题 13. 关于外销收入与国际贸易摩擦

申报材料显示，报告期内，发行人境外销售收入占主营业务收入比例分别为 56.80%、56.71%、63.57%和 71.38%，境外销售比例较高。报告期内发行人主要原料之一的异丁基苯的供应商来自印度，同时主要产品布洛芬原料药的第一大客户亦为印度客户，近期中印边境摩擦，可能导致双边经贸关系恶化，进而可能对公司的生产经营造成不利影响。此外，如果欧洲国家利用反倾销、反补贴、知识产权保护等手段对我国产品出口设置障碍，可能对公司经营造成不利影响。

请发行人：

(1) 补充披露境外不同销售区域销售的主要产品类型、应用领域、金额及占比。

(2) 补充披露主要境外客户的开发历史、交易背景，大额合同订单的签订依据、执行过程，境外销售模式及流程，境外销售定价原则、信用政策等。

(3) 补充披露主要出口国家和地区的与发行人产品有关的监管政策、产业政策、进口政策的情况，主要出口国家原料药市场的基本情况、主要企业和竞争格局。

(4) 结合近几年欧洲、美国、印度等主要国家和地区加大对本国原料药产业扶持力度、加大反倾销调查等政策的主要内容及其变化趋势，以及中印关系、海外疫情及在手订单情况，披露发行人出口业务是否可能面临萎缩的风险，以及对公司持续经营和本次发行的影响。

(5) 补充披露境外销售的结算方式、跨境资金流动情况、结换汇情况，是否符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定；说明报告期内汇兑损益的计算过程及会计处理。

(6) 补充说明报告期发货验收单据、物流运输记录、报关数据、出口退税单证、资金划款凭证等的相互印证情况。

(7) 补充披露是否存在通过关联方、第三方代收货款的情形，境外主要客户与发行人及其关联方是否存在关联关系及资金往来。

(8) 补充说明报告期各期出口退税金额及变化情况。

请保荐人和申报会计师发表明确意见，并说明：

(1) 发行人物流运输记录、资金划款凭证、发货验收单据、出口单证与海关报关数据、中国出口信用保险公司数据、出口退税金额、汇兑损益等与发行人境外销售收入是否匹配。

(2) 对境外客户销售收入的核查情况，包括实地走访客户名称、日期、核查人员、核查

方法、核查内容、核查销售金额及占比等。

(3) 报告期内境外销售模式下的销售真实性、最终销售情况，境外销售是否符合当地规定、产品出口是否符合海关和税务规定，并说明核查方法、过程、结论。

回复

一、发行人的披露及说明

(一) 补充披露境外不同销售区域销售的主要产品类型、应用领域、金额及占比。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“(一) 营业收入分析”之“4、主营业务收入的地区分布情况”补充披露如下：

“(1) 境外收入按地区分布

报告期内，发行人境外销售的主要产品类型均为原料药，应用领域均为下游制剂厂商生产制剂产品。公司境外收入按地区划分的构成情况如下：

单位：万元

区域	产品类型	2020年1-6月		2019年度	
		销售金额	占当期营业收入比重(%)	销售金额	占当期营业收入比重(%)
亚洲	非甾体抗炎类	12,174.28	41.41	26,332.77	39.90
	抗肿瘤类	205.85	0.70	226.32	0.34
	心血管类	38.53	0.13	69.79	0.11
	其他	72.08	0.25	135.28	0.20
	合计	12,490.74	42.48	26,764.16	40.55
欧洲	非甾体抗炎类	6,205.89	21.11	11,151.25	16.90
	抗肿瘤类	491.10	1.67	1,453.38	2.20
	心血管类	637.81	2.17	439.02	0.67
	其他	81.03	0.28	117.05	0.18
	合计	7,415.82	25.22	13,160.71	19.94
北美洲	非甾体抗炎类	442.69	1.51	96.95	0.15
	抗肿瘤类	-	-	294.07	0.45
	心血管类	7.07	0.02	38.97	0.06
	其他	268.69	0.91	575.73	0.87
	合计	718.45	2.44	1,005.71	1.52
南美洲	非甾体抗炎类	36.37	0.12	219.65	0.33
	心血管类	-	-	0.95	-
	其他	-	-	4.19	0.01
	合计	36.37	0.12	224.79	0.34
非洲	非甾体抗炎类	310.69	1.06	694.99	1.05

区域	产品类型	2020年1-6月		2019年度	
		销售金额	占当期营业收入比重(%)	销售金额	占当期营业收入比重(%)
	抗肿瘤类	3.40	0.01	3.35	0.01
	合计	314.08	1.07	698.34	1.06
合计		20,975.47	71.33	41,853.71	63.41

续

区域	产品类型	2018年度		2017年度	
		销售金额	占当期营业收入比重(%)	销售金额	占当期营业收入比重(%)
亚洲	非甾体抗炎类	17,245.62	33.35	11,404.32	31.12
	抗肿瘤类	221.60	0.43	194.55	0.53
	心血管类	48.05	0.09	17.15	0.05
	其他	484.74	0.94	47.12	0.13
	合计	18,000.01	34.81	11,663.15	31.83
欧洲	非甾体抗炎类	8,192.08	15.84	6,731.39	18.37
	抗肿瘤类	347.72	0.67	251.13	0.69
	心血管类	33.50	0.06	413.90	1.13
	其他	113.63	0.22	184.01	0.50
	合计	8,686.94	16.80	7,580.42	20.69
北美洲	非甾体抗炎类	701.55	1.36	354.85	0.97
	抗肿瘤类	96.63	0.19	-	-
	心血管类	353.56	0.68	290.67	0.79
	其他	257.15	0.50	178.14	0.49
	合计	1,408.90	2.72	823.66	2.25
南美洲	非甾体抗炎类	240.20	0.46	215.45	0.59
	抗肿瘤类	6.43	0.01	-	-
	心血管类	0.96	0.01	-	-
	其他	56.93	0.11	67.64	0.18
	合计	304.52	0.59	283.10	0.77
非洲	非甾体抗炎类	880.27	1.70	394.87	1.08
	抗肿瘤类	31.67	0.06	7.41	0.02
	心血管类	3.83	0.01	0.69	0.01
	其他	6.29	0.01	-	-
	合计	922.06	1.78	402.97	1.10
合计		29,322.42	56.70	20,753.29	56.64

报告期内，公司境外销售地区主要以亚洲、欧洲为主，合计占外销收入的比例分别为92.73%、91.01%、95.39%和94.90%。公司在境外主要地区的销售，以非甾体抗炎类原料药为主。”

(二) 补充披露主要境外客户的开发历史、交易背景，大额合同订单的签订依据、执行过程，境外销售模式及流程，境外销售定价原则、信用政策等。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“4、主营业务收入的地域分布情况”补充披露如下：

“（2）主要境外客户的情况

1) 主要境外客户的开发历史、交易背景、信用政策

报告期内，公司主要境外客户的开发历史、交易背景、销售模式、信用政策等情况如下：

客户名称	开发历史、交易背景	销售模式	信用政策
Granules India Limited (印度格莱)	2002年世界制药原料药展巴黎会(CPhI)上初次建立联系,2003年双方确立初步合作意向。通过对公司生产工艺、产品质量进行严格筛选,再通过前期试样、工艺验证、小批量供货,最后通过合格供应商认证。公司对印度格莱的销售主要为布洛芬原料药,双方合作不断深化稳定,销售收入稳步增长,始终为第一大客户。	直销	90天
Indukern SA (因杜肯)	2006年世界制药原料药展巴黎会(CPhI)上初次建立联系,2007年通过样品确认,然后文件注册,再后来下验证批次的订单并进行现场审计,亨迪药业为其合格供应商,并于2009年开始商业化采购。目前亨迪药业向Indukern SA(因杜肯)供应布洛芬原料药。	经销	90天
Teva (梯瓦制药)	2005年查询到Rationpharm(通益药业)为布洛芬用户,主动写邮件向客户推荐亨迪药业布洛芬,后来经过样品确认,现场审计,验证批次确认注册。并于2011年开始从亨迪药业商业化采购布洛芬和托拉塞米。目前亨迪药业向Teva(梯瓦制药)供应布洛芬和托拉塞米原料药。从2011年至今双方一直保持持续稳定的关系。	直销	75天
Gebro Pharma GMBH (菲伯布伦)	2009年查询到Gebro Pharma GMBH(菲伯布伦)为欧洲最大右旋布洛芬用户,主动写邮件向客户推荐亨迪药业右旋布洛芬。后来经过样品确认,现场审计,验证批次确认注册。并于2013年开始从亨迪药业商业化采购右旋布洛芬。目前亨迪药业向Gebro Pharma GMBH(菲伯布伦)供应右旋布洛芬原料药。从2013年至今双方一直保持持续稳定的关系。	直销	90天
Sanofi (赛诺菲)	亨迪药业与Sanofi(赛诺菲)于2005 CPHI 马德里展会建立联系,后来经过样品确认,现场审计和注册等流程,正式注册亨迪药业为其合格供应商,并于2007年开始商业化采购。目前亨迪药业向Sanofi(赛诺菲)供应布洛芬原料药。从2007年至今双方一直保持持续稳定的关系。	直销	60天
Orion Corporation (奥立安)	2007年世界制药原料药展米兰会(CPhI)上初次建立联系,后来经过样品确认,现场质量审计,EHS审计和注册等流程,正式注册亨迪药业为其合格供应商,直到2019年开始商业化采购,并于2020年增加亨迪药业的订单份额。	直销	60天
Tocelo Pharma BV (特希罗药业)	2007年世界制药原料药展米兰会(CPhI)上初次建立联系,后来经过样品确认,现场质量审计、DMF注册等流程,正式注册亨迪药业为其合格供应商,直到2011年开始商业化采购。	经销	30天
ATA PHARMA S.A. R.L.	2000年双方在世界制药原料展(CPhI)伦敦结识,2001年对方携伊朗卫生部官员对公司布洛芬场地进行现场考察,并完成布洛芬在伊朗的注册。公司主要对ATA Pharm出口布洛芬原料药,从2002年至今双方一直保持持续稳定的贸易关系	经销	90天
Medreich Limited (敏迪有限公司)	2006年客户主动邮件联系公司,经过样品测试合格后,当年即展开合作并持续至今。公司主要对Medreich Limited(敏迪有限公司)出口布洛芬原料药	直销	90天
Zambon Switzerland LTD	亨迪药业与Zambon Switzerland Ltd(赞邦瑞士有限公司)于2005 CPHI 马德里展会建立联系,2005年底确认我司样品,并于2006年2月现场审计,	直	60天

客户名称	开发历史、交易背景	销售模式	信用政策
(赞邦瑞士有限公司)	然后经过1年多的时间注册，2007年正式将亨迪药业列为布洛芬合格供应商，并于2008年开始从亨迪药业商业化采购。目前亨迪药业向 Zambon Switzerland Ltd (赞邦瑞士有限公司) 主要供应布洛芬原料药。从2008年至今双方一直保持持续稳定的关系。	销	

2) 境外客户大额合同订单的签订依据、执行过程

公司与境外客户签订大额订单一般依据商务谈判结果，除了邮件沟通相关合同条款外，部分客户一般每年前往公司考察生产过程，审核及正式商定相关合作条款，相关文件主要包括双方技术和商务沟通往来邮件及纪要、正式订单或合同等。

双方确认订单之后，公司根据客户要求的交货时间组织备货、预定舱位。待产品备货完毕后，根据舱位时间安排发货至港口，再由货运代理公司负责报关及装船。公司按照客户的要求如期交货，按照双方约定的条款收回货款。

3) 境外销售模式及流程

境外销售模式包括直销和经销，公司的主要外销流程如下：①业务洽谈：双方主要通过邮件往来沟通合同条款，部分客户前往公司进行实地考察并正式商定合同条款；②签订合同或订单：确认价格、数量、包装、付款方式、交货期等；③安排出货：签订合同或者订单后，公司开始安排订舱、安排货物的运输、制作相关单据、安排报关等；④收到货款：在账期结束前，根据约定的付款方式向客户提请付款；⑤退税：收集退税的单证资料，每月进行免抵退税申报，完成退税。

4) 境外销售定价原则

发行人主要是依据市场上的产品供需状态、市场行情、对其他客户的报价及供货数量及金额，经过与客户的商务谈判，双方商定最终的交易价格。”

(三) 补充披露主要出口国家和地区的与发行人产品有关的监管政策、产业政策、进口政策的情况，主要出口国家原料药市场的基本情况、主要企业和竞争格局。

1、主要出口国家和地区的与发行人产品有关的监管政策、产业政策、进口政策的情况

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、公司所处行业的基本情况”之“(二) 行业主管部门、行业监管体制及行业主要法律法规政策”之“2、行业监管体制”补充披露如下：

“(3) 主要出口国家和地区的与发行人产品有关的监管政策、产业政策、进口政策、原

原料药市场基本情况

1) 主要出口国家和地区的与发行人产品有关的监管政策

报告期内，发行人除中国大陆以外的销售客户主要位于印度、欧盟、美国等国家或地区。其与发行人产品有关的监管政策，参见招股说明书本节之“二、公司所处行业的基本情况”之“（二）行业主管部门、行业监管体制及行业主要法律法规政策”之“2、行业监管体制”之“（2）国外行业监管体制”。

2) 主要出口国家和地区的与发行人产品有关的产业政策

印度：印度政府1998年制定的《2020年科技远景发展规划》则对生物医学、药学做了具体规划，提出印度要在2020年建成生物技术大国的目标。印度政府不断完善生物医药市场监管体制和法律，鼓励高等院校培养生物技术人才，同时采取各种直接资助和税收优惠等政策促进该行业的发展。

印度政府给予外国投资以税收优惠、放宽可持股比例，积极推进本国医药企业的国际化进程。印度政府重视产业内企业的国际化，鼓励企业按照GLP操作规范建造优良实验室，强制药品生产商执行GMP规定和积极进行FDA认证。

欧盟：（1）加强创新药物专利保护的政策，颁布了《生物技术发明的法律保护指令》，给予创新药物更强的专利保护，如果欧盟各国《专利法》与该指令相左，均应修改。（2）促进创新药物研发的政策。欧盟政府对创新药物的研发十分重视，采取了减免税收、建立研发基金和风险投资基金等措施。同时欧洲投资银行和欧洲投资基金给创新药物的研发提供了强大的资金支持。（3）欧洲一体化促进政策。欧盟鼓励超国家水平上的科研交流、临床实验、药品注册，以增强欧盟医药工业的竞争力。

美国：美国政府一直以来鼓励发展生物医药产业，尤其是用大量资金对基础研究进行扶持。美国政府通过美国国立卫生研究院（NIH）投资于生物医学研究，主要任务是资助和引导生物医学研究，用新的方法进行预防、检测、诊断及治疗疾病，所资助的研究大部分是基础医学研究。从1976年至今，NIH对生命科学研究的资助额累计达4,540亿美元，年均增长率高达12%。通过NIH的资助，美国政府长期以来一直是美国，乃至世界在医药领域最重要的知识创造投资者。

3) 主要出口国家和地区的与发行人产品有关的进口政策

印度：针对发行人的主要产品，原则上允许自由进口，需要缴纳药品关税。

欧盟：针对发行人的主要产品，原则上允许自由进口，发行人产品适用于欧盟共同体海关

法典 (Community Customs Code)、共同体海关税则 (Common Customs Tariff)。

美国：美国对原料药的进口政策主要体现在进口药品准入的控制上，药品必须在进口国完成注册或认证方可进行销售。2018年起，美国对中国原料药的加征关税名单中包含多个品种，但整体规模不大。截至目前，发行人境外销售的主要产品布洛芬、右旋布洛芬均未在加征关税名单上。”

2、主要出口国家原料药市场的基本情况、主要企业和竞争格局

(1) 主要出口国家原料药市场的基本情况

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、公司所处行业的基本情况”之“（二）行业主管部门、行业监管体制及行业主要法律法规政策”之“2、行业监管体制”补充披露如下：

“（3）主要出口国家和地区的与发行人产品有关的监管政策、产业政策、进口政策、原料药市场基本情况

“4）主要出口国家和地区的原料药市场的基本情况

原料药属医药产业链中一环，经过长时间发展，全球医药产业链已呈现出高度国际分工及合作化的发展态势。20世纪90年代以前，欧洲和美国是全球最主要的原料药生产区，规模大，技术水平先进。20世纪90年代以后，全球原料药市场格局逐渐清晰，中国、印度及美国和欧盟等发达国家分工趋于明确，各国产业合作大于替代性竞争。

目前，随着环保、成本等方面的原因，欧洲和美国逐步降低原料药产能，特别是美国，多数仿制药公司都没有自己的原料药生产车间，主要依赖进口，但仍旧保持创新药研发领先地位。同时，随着欧美日等国即将有大量产品的专利保护到期，以及印度的DMFs和ANDAs证书数量大幅增加，印度原料药逐渐从大宗原料药发展到技术含量和附加值更高的特色原料药，销售重点从非规范市场转移到规范市场，印度的医药产业结构调整给中国留出较大的大宗原料药市场替代空间。中国则凭借更为成熟的配套基础工业体系、成本优势及专业人才供应，成为大宗原料药主要供应国。”

(2) 主要出口国家原料药市场的主要企业和竞争格局

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、公司的行业竞争地位”之“（一）行业竞争格局及主要竞争对手”之“2、主要竞争对手情况”补充披露如下：

“发行人生产和销售的产品以布洛芬为主。在发行人主要出口国家中，布洛芬市场的主要企业和竞争格局与全球的情况基本一致，包括山东新华制药股份有限公司、美国圣莱科特国际

集团、德国巴斯夫、印度SOLARA、印度IOL和发行人，主要企业的基本情况、市场地位、关键财务数据情况、竞争格局、布洛芬原料药研发制造技术水平、有关布洛芬原料药专利数量情况等具体情况如下：

.....”

具体参见本问询函问题 9/一、/（二）的回复。

（四）结合近几年欧洲、美国、印度等主要国家和地区加大对本国原料药产业扶持力度、加大反倾销调查等政策的主要内容及其变化趋势，以及中印关系、海外疫情及在手订单情况，披露发行人出口业务是否可能面临萎缩的风险，以及对公司持续经营和本次发行的影响。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、公司的行业竞争地位”之“（八）产品出口国贸易政策、海外疫情等对公司产品出口的影响”补充披露如下：

“1、产品出口国贸易政策对公司产品出口的影响

近年来，国际贸易保护主义势头上升，部分国家或地区采取反倾销、反补贴、加征关税等手段加大对其国内产业的保护力度。

（1）美国相关政策对公司出口业务的影响

美国政府为扭转贸易逆差，自2018年起，总计对2,500亿美元中国进口商品征收了特别关税。由于美国对中国医药产品存在一定依赖，公司出口的主要原料药产品目前均已被排除在关税名单外。另外，报告期内公司对美出口金额合计3,049.21万元，占营业收入的比重为1.66%，占比较小。由于发行人目前产品结构仍以大宗原料药为主，美国并非发行人主要出口国家，美国产业政策及贸易政策变化不会对公司持续经营产生重大不利影响。

（2）印度相关政策对公司出口业务的影响

2020年为应对新冠肺炎疫情影响，减少相关抗生素等原料药对中国的依赖，印度药品局（Department of Pharmaceuticals）发布国产关键原料药/中间体生产关联激励计划（Production Linked Incentive Scheme）。在该激励计划中，划分了53种临床必需、存在技术含量、易于国产的原料药及中间体，并将其划分为发酵类和合成类产品分别给予补贴。53种原料药及中间体未涉及公司出口的主要产品。

在此贸易保护政策以及中印边境冲突背景下，根据印度媒体报道，自6月22日开始，印度海关开始延迟进口中国原料药产品放行，但从6月30号晚间开始，印度海关已经开始对滞留的中国进口原料药恢复清关。上述事件说明，印度制药产业已与中国达成深度协同关系。即使迫于政治压力，印度政府也难以排除产业需求对我国原料药产品出口印度进行限制。印度产业政

策及贸易政策变化不会对公司持续经营产生重大不利影响。

除上述情况外，报告期内，公司产品出口国或地区的进口政策稳定，境外销售未受到出口国或地区进口政策或贸易摩擦的重大不利影响。

2、海外疫情对公司出口业务的影响

截至2020年11月30日，公司布洛芬外贸在手订单数量为2,037.07吨。公司在手订单未受到出口国或地区进口政策或贸易摩擦以及海外疫情的重大不利影响。”

(五) 补充披露境外销售的结算方式、跨境资金流动情况、结换汇情况，是否符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定；说明报告期内汇兑损益的计算过程及会计处理

1、补充披露境外销售的结算方式、跨境资金流动情况、结换汇情况，是否符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“4、主营业务收入的地域分布情况”补充披露如下：

“（3）境外销售的结算方式、跨境资金流动情况、结换汇情况，符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定

报告期内，境外销售的货款结算方式主要为电汇及信用证，以美元进行计价、结算为主。采取电汇方式结算时，客户将货款打到发行人外币账户，发行人在收到外汇后，视短期业务资金的需要进行结换汇。采用信用证结算方式时，公司根据客户开户行开来的信用证，按照合同条款约定，将出口单据送交国内银行，由其办理交单议付，确认在国外银行收取外汇后，对公司直接办理结汇。

报告期内，发行人境外采购及其他支付主要为信用证及电汇结算方式，采用信用证结算方式时，发行人向开证行缴纳一定信用证保证金后开出国际信用证，待供应商按照合同条款履行发货义务后，公司于收货后将相关收货单据提交至开证行，由开证行办理交单议付。采取电汇方式支付时，将货款直接汇到供应商账户。

发行人与境外单位收付及结换汇情况如下：

项目	币种	2020.年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
购汇金额	万欧元	-	0.15	0.15	-
	万美元	1,399.83	5.94	6.52	8.93
结汇金额	万欧元	96.00	113.00	19.00	68.00
	万美元	2,347.71	4,039.79	4,439.94	2,338.52
收款金额	万欧元	43.00	166.00	59.00	68.00

项目	币种	2020.年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
	万美元	3,021.12	5,924.17	4,633.44	3,157.79
支付金额	万美元	2,014.52	710.57	487.06	818.07

发行人2020年存在一笔大额购汇，用于支付购买子公司格莱药业的少数股权收购款。除此之外，其他购汇金额较小。

除上述业务而进行的结换汇情况外，发行人不存其他性质的跨境资金流动情况。

公司取得了荆门市商务局核发的《对外贸易经营者备案登记表》，拥有对外贸易经营权。依据《中华人民共和国外汇管理条例》、《货物贸易管理外汇指引》等规定的要求，公司在具有经营外汇资质的银行开立了收取外汇的外币账户，履行了海关报关手续，并依法办理货物出口报告及收汇手续。根据国家外汇管理局荆门市中心支局出具的《证明》，报告期内公司在外汇收支中，遵守外汇管理相关法律、法规的规定，不存在违反国家有关外汇管理法规及政策而受到行政处罚的情形。

根据国家税务总局荆门市高新区·掇刀区税务局出具的《证明》，该局于2019年8月12日对格莱药业2016年1月1日至2018年12月31日涉税情况进行检查，存在增值税、城市维护建设税、企业所得税等税种的违法事实，根据该局《税务处理决定书》（荆门税稽处[2019]69562号）处罚决定：限期追缴少纳税款363,470.31元。现格莱药业已完成相应少缴税款及滞纳金缴纳。该局认为上述处理非重大行政处罚，格莱药业不存在重大违法违规行为。除上述处罚外，格莱药业在报告期内未受到其他行政处罚情形。

综上，报告期内，公司境外销售的结算方式为国际通行方式，跨境资金流动为正常的经营往来，结换汇皆为结算货款、购买原材料而发生，上述外汇流动和结换汇系在自身依法开立的银行账户进行，符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定。”

2、说明报告期内汇兑损益的计算过程及会计处理

《企业会计准则第19号—外币折算》第十条：外币交易应当在初始确认时，采用交易发生日的即期汇率将外币金额折算为记账本位币金额；也可以采用按照系统合理的方法确定的、与交易发生日即期汇率近似的汇率折算。

第十一条：企业在资产负债表日，应当按照下列规定对外币货币性项目和外币非货币性项目进行处理：（1）外币货币性项目，采用资产负债表日即期汇率折算。因资产负债表日即期汇率与初始确认时或者前一资产负债表日即期汇率不同而产生的汇兑差额，计入当期损益；（2）以历史成本计量的外币非货币性项目，仍采用交易发生日的即期汇率折算，不改变其记账本位

币金额。

报告期内，发行人汇兑损益的计算过程和会计处理如下：(1)外币交易在初始确认发生时，发行人采用交易日即期汇率的近似汇率折算为记账本位币金额，不产生汇兑损益；(2)实际结汇时，按照结汇当日即期汇率折算，因结汇时即期汇率与初始确认时或前一资产负债表日即期汇率不同而产生的汇兑差额，计入财务费用-汇兑损益；(3)每个资产负债表日（即月末时），采用资产负债表日即期汇率来折算。因资产负债表日即期汇率与初始确认时或者前一资产负债表日即期汇率不同而产生的汇兑差额，计入财务费用-汇兑损益。

报告期内，发行人货币性项目为外币货币资金、外币应收账款、外币应付账款等。报告期内，发行人汇兑损益明细如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
货币资金产生的汇兑损益（“-”为收益）	-123.90	-177.43	-9.00	141.72
往来款项产生的汇兑损益（“-”为收益）	23.10	-119.42	-198.42	159.11
合计	-100.80	-296.85	-207.42	300.83

2017年度美元对人民币汇率总体呈下降趋势，公司外销形成一定的汇兑损失；2018年度美元对人民币汇率呈现先升后贬趋势，全年总体人民币贬值幅度较大，因此，公司外销形成汇兑收益。2019年度及2020年1-6月美元对人民币汇率总体呈现升值趋势，因此公司外销形成了一定的汇兑收益。

综上，发行人报告期内汇兑损益计算准确，会计处理符合会计准则的规定。

（六）补充说明报告期发货验收单据、物流运输记录、报关数据、出口退税单证、资金划款凭证等的相互印证情况。

1、补充说明报告期内发货验收单据、物流运输记录与账面外销数量相互印证情况

发行人外销收入确认的具体政策为：对于境外出口销售合同，根据与客户销售订单合同，货物发运出库并办理报关出口手续，根据电子口岸报关出口日期确认收入。

发行人将物流数量、报关单数量与账面外销数量进行了比对，上述单据的数量差异除物流运输发出商品的影响之外，其他数据基本保持一致。报告期内，发行人物流运输数量、报关单数量、账面外销数量情况如下：

单位：吨

期间	物流运输数量	报关单数量	账面外销数量	报关单与物流运输差异	报关单与账面外销数量差异
2020年1-6月	1,408.89	1,388.16	1,388.16	-20.73	

期间	物流运输数量	报关单数量	账面外销数量	报关单与物流运输差异	报关单与账面外销数量差异
2019 年度	2,610.71	2,791.46	2,791.46	180.75	
2018 年度	2,686.67	2,532.74	2,531.54	-153.93	1.2
2017 年度	2,575.80	2,505.08	2,505.08	-70.72	

报告期内,当期报关单数量与对应的物流运输数量有差异,主要为发出商品影响,经核查,主要为各期出口发货后期末尚未办完报关手续以及上期发货后本期办完报关手续等事项影响;发行人账面外销数量低于当期报关单数量 1.2 吨,主要为销售于 Zentiva K.S 公司的布洛芬产品,当期由于客户生产计划变更协商少量退换货。

经查阅了相关的运输合同、报关单单据、物流的运输单据等支持性文件、发出商品询证函,报告期发货验收单据、物流运输记录与账面外销数量相匹配一致,与实际情况相符。

2、补充说明报告期内报关单金额、账面外销金额与销售金额、资金划转相互印证情况

发行人将报关单金额与账面外销金额、销售金额与资金划转情况进行了比较,上述金额基本保持一致。发行人报关单金额、账面外销金额情况如下:

单位: 万元

期间	报关单金额	账面外销金额	差异情况
2020.年 1-6 月	20,975.47	20,975.47	
2019 年度	41,853.71	41,853.71	
2018 年度	29,331.16	29,322.42	8.74
2017 年度	20,753.29	20,753.29	

发行人报告期内报关单销售金额与出账面外销金额核对基本一致,其中 2018 年度报关单金额与账面外销金额差异 8.74 万元为退换货时间差异影响。

报告期内,发行人账面外销金额与资金划转情况如下:

单位: 万美元

期间	账面销售金额	当期回款金额	期后回款金额	未回款余额
2020.年 1-6 月	2,984.62	1,964.62	984.53	35.47
2019 年度	6,048.49	4,980.08	1,035.07	33.34
2018 年度	4,380.60	3,667.26	712.41	0.93
2017 年度	3,081.14	2,411.9	669.24	--

截至 2020 年 11 月 30 日,海外客户报告各期期后销售款项基本已收回。

3、发行人申报表应退税额和外销收入金额情况具体如下:

单位：万元

项目	2020年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
申报表应退税额 (a)	2,162.39	3,798.96	2,327.63	1,714.27
外销收入金额 (b)	20,975.47	41,853.71	29,322.42	20,753.29
应退税额占外销收入比例 (c=a/b)	10.31%	9.08%	7.94%	8.26%
主要退税率	10%、13%	10%	9%、10%	9%

报告期内，发行人应退税额占外销收入比例低于报告期内主要产品的退税率，主要是各期外销收入退税时间差异影响。如公司 2018 年度当期应退税额占公司外销收入比重为 7.94%，主要系 2018 年 10-12 月的外销收入退税额有部分实际于 2019 年 1-3 月完成申报退税，2018 年度申报退税额中也包含了部分 2017 年外销收入申报退税金额。于此同时，发行人 2018 年度的外销收入较 2017 年度大幅增加，使得 2018 年度外销收入实际于 2019 年 1-3 月完成申报退税的金额大于 2017 年度外销收入实际于 2018 年 1-3 月完成申报退税的金额。其他各期差异原因与之基本相同。

综上所述，发行人报告期发货验收单据、物流运输记录、报关数据、出口退税单证、资金划款凭证与公司的外销收入相互匹配。

(七) 补充披露是否存在通过关联方、第三方代收货款的情形，境外主要客户与发行人及其关联方是否存在关联关系及资金往来。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“4、主营业务收入的地域分布情况”补充披露如下：

“（4）境外销售关联情况及资金往来情况

保荐机构、申报会计师通过对发行人及其主要关联方的银行流水执行详细核查，并检查相关交易的合同、财务收款凭证及相关附件，通过函证、走访及网上查询等程序。报告期内，发行人不存在通过关联方、第三方代收货款的情形，境外主要客户与发行人及其关联方不存在其他未披露的关联关系及资金往来。”

(八) 补充说明报告期各期出口退税金额及变化情况。

报告期各期出口退税金额及变化情况参见问题 13/一、/（六）之“3、发行人申报表应退税额和外销收入金额情况具体如下：”的回复内容。

综上所述，报告期内公司出口退税金额与境外销售规模相匹配。

二、申报会计师核查程序与核查意见

（一）核查程序

就上述事项，申报会计师履行了以下主要核查程序：

1、访谈公司管理层和销售人员，取得报告期内发行人产品销售明细表，分析境外不同销售区域销售的主要产品类型、应用领域、金额及占比；

2、对主要境外客户进行访谈、函证，核实发行人对其销售情况，结合获取的销售合同，了解主要境外客户的开发历史、交易背景，大额合同订单的签订依据、执行过程，境外销售模式及流程，境外销售定价原则、信用政策、是否与发行人存在关联关系等情况；

3、公开渠道查询发行人主要出口国家和地区的与发行人产品有关的监管政策、产业政策、进口政策的情况。通过查阅行业研究报告、同行业公司公开披露信息，总结分析全球原料药市场的基本情况、主要企业和竞争格局；

4、通过询问发行人、查阅公开新闻、查阅国外企业反倾销/反补贴案件相关资料，查阅中印关系、海外疫情等信息，获取发行人在手订单情况，并评判其对发行人业务影响情况；

5、检查发行人的境外销售合同，了解发行人的境外销售结算方式；查阅发行人的银行流水，了解发行人跨境资金流动情况、结换汇情况。查阅外汇、海关、税务主管部门就发行人报告期内合法合规情况出具的证明。了解发行人关于汇兑损益的会计政策和记账方法，评价相关会计处理是否恰当，复核汇兑损益计算过程是否准确；

6、获取发行人境外销售收入明细表、电子口岸系统数据、银行流水明细、免抵退税申报表、中国出口信用保险公司保单等，获取并检查报告期发货验收单据、物流运输记录、报关数据、出口退税单证、资金划款凭证等相关记录之间的相互匹配、印证情况；

7、执行销售回款测试，核实发行人境外销售回款单位与境外客户是否一致。比对境外主要客户与发行人利益相关方名单，核实主要境外客户与发行人及其关联方是否存在关联关系。获取并查阅发行人银行存款明细账，执行大额资金流水测试，核实主要境外客户与公司是否存在其他非经营性资金往来。获取并查阅发行人主要关联方资金流水，核实主要境外客户与公司关联方是否存在其他非经营性资金往来；

8、获取发行人报告期免抵退税申报表，检查出口退税金额及变化情况。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人补充披露了境外不同销售区域销售的主要产品类型、应用领域、金额及占比；

2、发行人补充披露了主要境外客户的开发历史、交易背景，大额合同订单的签订依据、执行过程，境外销售模式及流程，境外销售定价原则、信用政策等；

3、发行人补充披露了主要出口国家和地区的与发行人产品有关的监管政策、产业政策、进口政策的情况，主要出口国家原料药市场的基本情况、主要企业和竞争格局；

4、发行人由于外国贸易保护政策、中印关系、海外疫情导致出口业务萎缩的风险较小，对公司持续经营和对本次发行不存在重大影响；

5、发行人补充披露了境外销售的结算方式、跨境资金流动情况、结换汇情况；发行人报告期内境外销售的结算、跨境资金流动、结换汇等业务开展符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定；报告期内，发行人关于汇兑损益的计算准确，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定；

6、发行人报告期发货验收单据、物流运输记录、报关数据、出口退税单证、资金划款凭证等可以相互印证，发行人境外销售真实；

7、报告期内，发行人境外销售业务不存在通过关联方、第三方代收货款的情形。境外主要客户与发行人及发行人关联方不存在关联关系及其他非经营性资金往来；

8、报告期内，发行人出口退税金额计算准确，与免抵退税申报汇总表一致。

(三) 发行人物流运输记录、资金划款凭证、发货验收单据、出口单证与海关报关数据、中国出口信用保险公司数据、出口退税金额、汇兑损益等与发行人境外销售收入匹配

保荐机构和申报会计师对相关的海外销售信息进行了核查及量化分析。经核查，发行人海外销售信息相互印证，发行人的海外销售具有真实性。具体如下：

1、物流数量、报关单数量及账面外销数量相互比较，海关报关金额与入账销售收入相互比较，账面境外销售金额与回款金额相互比较

(1) 公司用友系统销售出库单列表中记录的物流运输数量与海关报关系统

(中国电子口岸-出口退税联网稽查系统 <https://.chinaport.gov.cn/>) 数量、账面外销数量对比。经对比，物流运输单数量、报关单数量、及账面外销数量相匹配。

单位:吨

期间	物流运输数量	报关单数量	账面外销数量	报关单与物流运输差异	报关单与账面外销数量差异
2020年1-6月	1,408.89	1,388.16	1,388.16	-20.73	-
2019年度	2,610.71	2,791.46	2,791.46	180.75	-
2018年度	2,686.67	2,532.74	2,531.54	-153.93	1.2
2017年度	2,575.80	2,505.08	2,505.08	-70.72	-

报告期内，当期报关单数量与对应的物流运输数量存在差异，主要为发出商品影响，经核查，主要为各期出口发货后期末尚未办完报关手续以及上期发货后本期办完报关手续等事项影响；发行人账面外销数量低于当期报关单数量 1.2 吨，主要为销售于 Zentiva K.S 公司的布洛芬产品，当期由于对方公司生产计划变更协商少量退换货。

经查阅了相关的运输合同、报关单单据、物流的运输单据等支持性文件、发出商品询证函，报告期发货验收单据、物流运输记录与账面外销数量相匹配一致，与实际情况相符。

(2) 报告期内海关报关金额、入账外销收入对比。经对比，海关报关金额与入账销售收入基本匹配。

单位：万元

期间	报关单金额	账面外销金额	差异情况
2020.年 1-6 月	20,975.47	20,975.47	
2019 年度	41,853.71	41,853.71	
2018 年度	29,331.16	29,322.42	8.74
2017 年度	20,753.29	20,753.29	

发行人报告期内报关单销售金额与出账面外销金额核对基本一致，其中 2018 年度报关单金额与账面外销金额差异 8.74 万元为退换货时间差异影响。

(3) 报告期内账面境外销售金额与回款情况对比。经对比，报告期内账面境外销售金额与回款基本匹配。

单位：万美元

期间	账面销售金额	当期回款金额	期后回款金额	差异
2020.年 1-6 月	2,984.62	1,964.62	984.53	35.47
2019 年度	6,048.49	4,980.08	1,035.07	33.34
2018 年度	4,380.60	3,667.26	712.41	0.93
2017 年度	3,081.14	2,411.90	669.24	--

截至 2020 年 11 月 30 日，海外客户报告各期期后销售款项基本已收回。

2、中国出口信用保险公司推出的出口信用保险产品是承保出口商在经营进出口业务的过程中因进口商的商业风险或进口国的政治风险而遭受的损失的一种信用保险，发行人保险金额及年度保险费如下：

项目	2018 年 8 月-2019 年 8 月	2017 年 8 月-2018 年 8 月	2016 年 8 月-2017 年 8 月
保险金额（万美元）	2,380.00	2,100.00	2,612.00
年度保险费（万人民币）	38.45	36.52	32.87

复核了相关的电子保险单，付款凭证及相关发票，发行人在申报期未发生与出口信用相关

的索赔事项；发行人报告期内保险费支出金额稳定小幅上升，与公司销售收入情况匹配。

3、获取公司出口退税申报表，计算出口退税金额与外销收入比率情况如下：

单位：万元

项目	2020.年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
申报表应退税额 (a)	2,162.39	3,798.96	2,327.63	1,714.27
外销收入金额 (b)	20,975.47	41,853.71	29,322.42	20,753.29
应退税额占外销收入比例 (c=a/b)	10.31%	9.08%	7.94%	8.26%
主要退税率	10%、13%	10%	9%、10%	9%

报告期内，发行人应退税额占外销收入比例低于报告期内主要产品的退税率，主要是各期外销收入退税时间差异影响。如公司 2018 年度当期应退税额占公司外销收入比重为 7.94%，主要系 2018 年 10-12 月的外销收入退税额有部分实际于 2019 年 1-3 月完成申报退税，2018 年度申报退税额中也包含了部分 2017 年外销收入申报退税金额。于此同时，发行人 2018 年度的外销收入较 2017 年度大幅增加，使得 2018 年度外销收入实际于 2019 年 1-3 月完成申报退税的金额大于 2017 年度外销收入实际于 2018 年 1-3 月完成申报退税的金额。其他各期差异原因与之基本相同。

4、汇兑损益与境外销售收入匹配分析

发行人的汇兑损益主要包含两部分：（1）发行人的外币货币资金由于汇率波动造成的汇兑损益；（2）发行人的外币应收账款扣除外币应付账款后的净额由于汇率波动造成的汇兑损益。

在报告期，发行人的应收账款收回较为及时，并且发行人在收到外汇后，在保持采购所需资金的前提下，在达到一定限额时不定期地进行结换汇。因此，发行人每年的汇兑损益相对较小，占比外销收入相对较低。发行人汇兑损益与收入的关系如下：

单位：万元

项目	2020.年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
汇兑损益 (“-”为收益)	-100.80	-296.85	-207.42	300.83
外销收入	20,975.47	41,853.71	29,322.42	20,753.29
汇兑损益/外销收入	-0.48%	-0.71%	-0.71%	1.45%

2017 年度美元对人民币汇率总体呈下降趋势，公司外销形成一定的汇兑损失；2018 年度美元对人民币汇率呈现先升后贬趋势，全年总体人民币贬值幅度较大，因此，公司外销形成汇兑收益。2019 年及 2020 年 1-6 月美元对人民币汇率总体呈现升值趋势，因此公司外销形成了一定的汇兑收益。

此外，公司因境外销售所产生的汇兑损益受到境外销售收入金额、收入发生时点、结汇时

点、汇率变动、各时点外币性货币资产或负债金额等多种因素的影响，虽然汇兑损益与境外销售收入之间不存在严格的匹配关系，但汇兑损益金额与各期末公司留存的外币货币性资产、负债金额及汇率波动趋势一致，其变动是合理的。

（四）对境外客户销售收入的核查情况，包括实地走访客户名称、日期、核查人员、核查方法、核查内容、核查销售金额及占比等。报告期内境外销售模式下的销售真实性、最终销售情况，境外销售是否符合当地规定、产品出口是否符合海关和税务规定，并说明核查方法、过程、结论。

1、境外销售核查方法及过程

（1）通过访谈及互联网公开信息搜索的方式了解主要客户的基本情况、经营背景和业务规模等。

（2）抽取主要外销客户的销售协议和订单等，查看合同主要条款及约定的交货内容、交货条款、付款方式和期限等。

（3）获取发行人销售清单，抽取主要客户的货物出库单、运单、销售发票和电子口岸报关单等单据进行检查。

（4）对发行人境外主要客户进行电话访谈，通过访谈相关负责人了解发行人的销售情况、客户采购的用途、货物的最终去向以及确认是否同发行人存在关联关系。

（5）对发行人境外销售进行函证，确认销售收入及应收账款的金额。

（6）关注境外销售期后回款的方式、金额、交易对手方，确认是否由客户直接回款。

（7）通过公开信息查询、咨询律师以及询问发行人管理层的方式了解发行人境外销售的国际及区域，了解各销售国家和地区法律政策、许可或备案的准入门槛以及发行人适用情况。

（8）获取发行人进出口许可证，检查其进出口资质，获取发行人电子口岸账号及电子口岸卡，亲自登陆查看其出口销售、外汇收取情况，获取海关及税务局的无违规证明。

2、核查样本及数量

由于受到新冠疫情的影响，针对境外客户，保荐机构及申报会计师主要通过视频/电话访谈及发函的方式进行核查。保荐机构及申报会计师对报告期各期主要境外客户进行视频/电话访谈，同时对各期收入大额客户，新增大额客户进行函证，对其他客户进行随机抽样发函。具体境外客户的走访和函证情况如下：

境外客户视频/电话访谈的具体情况：

序号	电话访谈客户名称	访谈日期	核查人员
1	Granules India Limited (印度格莱)	2020年7月28日	保荐机构、申报会计师、 发行人律师
2	Merckle GMBH (麦克乐制药)	2020年8月7日	保荐机构、申报会计师、 发行人律师
3	Indukern SA (因杜肯)	2020年7月29日	保荐机构、申报会计师、 发行人律师
4	ATA PHARMA S.A..R.L	2020年7月29日	保荐机构、申报会计师、 发行人律师
5	Tianjin Chengyi International Trading CO.,LTD (添锦诚意国际贸易有限公 司)	2020年7月27日	保荐机构、申报会计师、 发行人律师
6	Tocelo Pharma BV (特希罗药业)	2020年7月31日	保荐机构、申报会计师、 发行人律师
7	Unilab LP	2020年7月30日	保荐机构、申报会计师、 发行人律师
8	Gebro Pharma GMBH (菲伯布伦)	2020年7月29日	保荐机构、申报会计师、 发行人律师
9	Indukern Chemie Ag (因杜肯)	2020年7月31日	保荐机构、申报会计师、 发行人律师
10	Dexcel Ltd.	2020年8月27日	保荐机构、申报会计师、 发行人律师
11	Hengxin Pharm.CO.,LTD (恒鑫制药有 限公司)	2020年7月28日	保荐机构、申报会计师、 发行人律师
12	Sintez Jsc	2020年7月31日	保荐机构、申报会计师、 发行人律师
13	Medreich Limited (敏迪有限公司)	2020年7月29日	保荐机构、申报会计师、 发行人律师
14	Zentiva K.S	2020年8月24日	保荐机构、申报会计师、 发行人律师
15	Abbott Laboratories (雅培)	2020年7月28日	保荐机构、申报会计师、 发行人律师
16	Farmalite Trading Co.,Ltd (恒亞貿易有 限公司)	2020年7月27日	保荐机构、申报会计师、 发行人律师
17	Xinyi (HongKong) Chemicals CO.,LTD (信谊香港)	2020年7月28日	保荐机构、申报会计师、 发行人律师
18	Hemofarm LLC	2020年7月29日	保荐机构、申报会计师、 发行人律师
19	Vivatis Pharma GMBH	2020年7月30日	保荐机构、申报会计师、 发行人律师
20	Dongjin Pharma CO.,LTD (东进药业)	2020年7月29日	保荐机构、申报会计师、 发行人律师
21	Hanmi Pharm.CO.,LTD (韩美药业)	2020年8月24日	保荐机构、申报会计师、 发行人律师
22	Wooridul Pharmaceutical LTD	2020年8月13日	保荐机构、申报会计师、 发行人律师
23	Safic Alcan (赛飞克)	2020年7月29日	保荐机构、申报会计师、 发行人律师

2017年度、2018年度、2019年度和2020年度，境外客户视频/电话访谈覆盖的收入比例

分别是 56.03%、64.52%、71.70%和 54.24%。

通过访谈了解，上述境外客户向发行人采购产品的用途和去向情况如下：

序号	电话访谈客户名称	性质	采购用途
1	Granules India Limited (印度格莱)	生产商	用于内部生产
2	Merckle GMBH (麦克乐制药)	生产商	用于内部生产
3	Indukern SA (因杜肯)	经销商	出口至欧洲，主要有 Kern Pharm、LABS.ERN 等
4	ATA PHARMA S.A. R.L.	经销商	出口至亚洲，主要有 Akbarieh、Alborz 等
5	Tianjin Chengyi International Trading CO.,LTD (添锦诚意国际贸易有限公司)	经销商	出口至欧洲，主要有 Takeda、Galencium Health(SAG)等
6	Tocelo Pharma BV (特希罗药业)	经销商	出口至欧洲，主要有 SynthonB.V.等
7	Unilab LP	生产商	用于内部生产
8	Gebro Pharma GMBH (菲伯布伦)	生产商	用于内部生产
9	Indukern Chemie Ag (因杜肯)	经销商	出口至欧洲，主要有 Takeda GmbH 等
10	Dexcel Ltd.	生产商	用于内部生产
11	Hengxin Pharm.CO.,LTD (恒鑫制药有限公司)	经销商	出口至欧洲，主要有 Pharmactive、Bilim 等
12	Sintez Jsc	生产商	用于内部生产
13	Medreich Limited (敏迪有限公司)	生产商	用于内部生产
14	Zentiva K.S	生产商	用于内部生产
15	Abbott Laboratories (雅培)	生产商	用于内部生产
16	Farmalite Trading Co.,Ltd (恒亞貿易有限公司)	经销商	出口至中国台湾，主要有优良，杏辉等
17	Xinyi (HongKong) Chemicals CO.,LTD (信谊香港)	经销商	出口至亚洲，主要有 Kukjeon Pharm Co.,Ltd 等
18	Hemofarm LLC	生产商	用于内部生产
19	Vivatis Pharma GMBH	经销商	出口至欧洲，主要有 Hasco-Lek、Apotex 等
20	Dongjin Pharma CO.,LTD (东进药业)	经销商	出口至亚洲韩国
21	Hanmi Pharm.CO.,LTD (韩美药业)	生产商	用于内部生产
22	Wooridul Pharmaceutical LTD	生产商	用于内部生产
23	Safic Alcan (赛飞克)	经销商	出口至欧洲，主要有 Norman 等

对主要境外客户报告期各期末的应收账款余额以及报告期各期的销售金额执行了函证程序，具体函证情况如下：

单位：万元

项 目	2020.年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
-----	--------------	---------	---------	---------

项 目	2020.年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
境外销售收入	20,975.47	41,853.71	29,322.42	20,753.29
境外发函金额	17,879.81	38,233.96	26,120.54	17,967.03
发函比例	85.24%	91.35%	89.08%	86.57%
境外回函确认金额	14,656.27	30,651.85	22,792.17	15,000.53
回函比例	81.97%	80.17%	87.26%	83.49%

对于境外发函后未回函客户，通过核查对应合同/订单、销售发票、出口报关单、期后回款等情况进行替代测试。

3、核查结论

经核查，保荐机构及申报会计师认为发行人报告期内境外销售真实，境外销售符合当地规定、产品出口符合海关和税务的规定。

问题 14. 关于经销模式

申报材料显示，发行人经销模式收入保持逐年增长趋势，且经销模式的毛利率较直销模式高，发行人解释主要是由于布洛芬原料药大客户采购量大、议价能力较强，以及发行人制剂产品、抗肿瘤类原料药等高毛利产品主要以经销模式进行销售导致。

请发行人：

(1) 补充披露报告期内布洛芬原料药收入经销与直销模式下的销售金额、销量、价格、毛利率对比情况。

(2) 补充披露药品类产品适用“两票制”规定的具体情况，并分产品说明发行人产品在不同经销模式（配送经销、代理经销）下的终端客户类型、销售金额、占同类药品销售比例、毛利率情况。

(3) 补充披露采用经销模式的必要性，经销模式下产品的最终流向及最终销售实现情况。

(4) 补充披露各期新增和减少的经销商数量，经销商各分层的平均销售规模，报告期内的变化情况，报告期各期新增经销商的销售数量、单位价格、销售金额，新增经销商的同类产品售价与旧经销商之间是否存在差异、新增经销商的结算政策和信用期限与老经销商是否存在差异。

(5) 补充披露主要经销商是否与发行人及其实际控制人、董监高等存在关联关系或资金往来。

(6) 按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》（以下简称《审核

问答》)问题 29 的要求就经销模式的相关情况进行充分披露。

请保荐人、申报会计师发表明确意见,并说明对经销商的库存和最终销售的核查方式、核查比例、核查结论。

回复

一、发行人的披露及说明

(一)补充披露报告期内布洛芬原料药收入经销与直销模式下的销售金额、销量、价格、毛利率对比情况。

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“十一、经营成果分析”之“(一)营业收入分析”之“3、主营业务收入的销售模式构成情况”补充披露如下:

“(1)布洛芬原料药经销与直销模式下的对比

报告期内,布洛芬原料药收入经销与直销模式下的销售金额、销量、价格、毛利率对比情况如下:

单位:万元、吨、万元/吨

项目		2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
		金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
直销模式	销售金额	14,536.27	67.32	36,927.18	76.94	24,947.37	71.21	17,031.04	67.88
	销量	1,143.53	68.33	2,774.84	77.60	2,338.66	69.33	2,195.45	67.32
	价格	12.71	-	13.31	-	10.67	-	7.76	-
	毛利率	49.77%	-	49.35%	-	39.64%	-	22.17%	-
经销模式	销售金额	7,055.55	32.68	11,064.91	23.06	10,083.79	28.79	8,058.19	32.12
	销量	529.94	31.67	801.13	22.40	1,034.48	30.67	1,065.77	32.68
	价格	13.31	-	13.81	-	9.75	-	7.56	-
	毛利率	52.04%	-	51.09%	-	34.09%	-	21.30%	-
合计	销售金额	21,591.83	100.00	47,992.09	100.00	35,031.16	100.00	25,089.23	100.00
	销量	1,673.47	100.00	3,575.97	100.00	3,373.14	100.00	3,261.22	100.00
差异	价格	-0.60	-	-0.50	-	0.92	-	0.20	-
	毛利率	-2.27%	-	-1.74%	-	5.55%	-	0.87%	-

报告期内,发行人布洛芬原料药的销售以直销为主,经销为辅,这与原料药整体的销售模式保持一致。

布洛芬原料药直销模式和经销模式下销售价格和毛利率的分析,参见招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“(三)毛利率分析”之“4、销

售模式毛利率分析”的内容。”

(二) 补充披露药品类产品适用“两票制”规定的具体情况，并分产品说明发行人产品在不同经销模式（配送经销、代理经销）下的终端客户类型、销售金额、占同类药品销售比例、毛利率情况。

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“十一、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“3、主营业务收入的经销模式构成情况”补充披露如下：

“（2）“两票制”对公司制剂产品经销模式的影响

为了进一步规范药品流通秩序，压缩流通环节，降低药品价格，国务院医改办会同国家卫计委等8部门于2016年12月26日联合下发《关于在公立医疗机构药品采购中推行“两票制”的实施意见（试行）的通知》，在公立医疗机构药品采购中逐步推行“两票制”。现阶段，通过公立医疗机构终端、经医生处方销售的制剂产品，会受到“两票制”政策的影响；而原料药产品的销售不受“两票制”政策的影响。

报告期内，发行人主要制剂产品在不同经销模式（配送经销、代理经销）下的终端客户类型、销售金额、占同类药品销售比例、毛利率情况如下：

1) 托拉塞米片

单位：万元

项目	2020年1-6月			2019年度		
	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
代理经销	595.05	42.50%	52.47%	271.74	5.83%	56.59%
配送经销	804.98	57.50%	85.39%	4,385.22	94.17%	84.14%
合计	1,400.03	100.00%	-	4,656.96	100.00%	-

注：发行人托拉塞米片等制剂产品除经销收入外，还有少量直销收入，未包含在上表中，下同。

续：

项目	2018年度			2017年度		
	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
代理经销	176.76	4.55%	57.66%	478.73	24.25%	45.13%
配送经销	3,709.80	95.45%	83.80%	1,495.67	75.75%	79.94%
合计	3,886.56	100.00%	-	1,974.40	100.00%	-

2) 布洛芬颗粒

单位：万元

项目	2020年1-6月			2019年度		
	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
代理经销	453.90	86.55%	29.98%	990.84	67.87%	23.30%
配送经销	70.53	13.45%	67.59%	469.07	32.13%	78.11%
合计	524.44	100.00%	-	1,459.92	100.00%	-

续：

项目	2018年度			2017年度		
	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
代理经销	1,454.26	74.77%	32.03%	814.55	79.46%	30.70%
配送经销	490.60	25.23%	78.33%	210.53	20.54%	62.77%
合计	1,944.85	100.00%	-	1,025.08	100.00%	-

2018年和2019年，公司制剂产品代理经销模式下的收入占比较2017年度大幅下降，主要原因是自2018年起全面实施“两票制”后，公司制剂产品的销售模式逐步由代理经销模式向配送经销模式转变；2020年1-6月，受新冠疫情影响，市场推广活动难以开展，公司及时调整了销售策略，通过下调制剂产品价格以维持制剂产品的销售，部分市场销售模式由配送模式转为代理模式实施。

配送经销模式下，公司委托专业的市场推广服务商进行市场推广，公司相关制剂产品的销售价格较高，毛利率较高；代理经销模式下，由代理经销商负责市场推广服务，公司相关制剂产品的销售价格较低，毛利率较低。

在代理经销模式下，制剂产品的终端客户以药店为主，在配送经销模式下，制剂产品的终端客户以医疗机构为主。”

(三) 补充披露采用经销模式的必要性，经销模式下产品的最终流向及最终销售实现情况

1、采用经销模式的必要性

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、公司销售情况和主要客户”之“（五）报告期内经销商情况”补充披露如下：

“1、经销商具体业务模式及采取经销商模式的必要性

经销模式为医药行业常见的销售模式。公司在进行原料药和制剂的销售过程中，部分业务采取经销模式，其中原料药以经销模式为辅，制剂以经销模式为主，经销模式的必要性如下：

原料药方面：（1）公司原料药终端客户除了大型制药企业外，也有数量较多的中小型制药企业，其采购的原料药一般数量不大且种类较多，向经销商采购多种原料药并集中托运有助于提高采购效率、降低采购成本；（2）公司部分原料药销往海外，不同国家或地区的药品注册及认证制度、药品销售渠道以及客户沟通方式等存在一定的差异，选择合适的经销商有利于建立稳定的销售渠道，从而有利于公司产品对于海外市场的开拓；（3）经销商具有的信息优势及采购整合优势，使其拥有大量稳定的客户资源，公司与此类经销商在合作中可实现优势互补。

制剂方面：公司制剂产品的终端客户主要为医院、诊所、药店等。以上客户具有数量众多、区域分布广泛、采购产品种类繁多、规模大小不一的特点，公司并不具备终端配送能力，采用经销模式有助于公司扩大制剂产品的销售范围，也符合行业特点。”

2、经销模式下产品的最终流向及最终销售实现情况

（1）经销模式下产品的最终流向

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、公司销售情况和主要客户”之“（五）报告期内经销商情况”补充披露如下：

“2、经销模式下产品的最终流向及最终销售实现情况

通过经销模式销售的原料药的最终流向主要是境内外的制药企业；通过经销模式销售的制剂的最终流向主要是境内的医院、诊所和药店。

通过获取部分经销商报告期内终端流向数据，确认经销商销售实现情况，对于已取得终端流向数据的经销商，其终端销售情况具体如下：

产品	项目	2020年 1-6月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
布洛芬（吨）	公司向已取得终端流向数据经销商的发货量	295.17	436.16	789.39	678.48
	该经销商出货量	236.23	471.62	735.60	654.03
	占比	80.03%	108.13%	93.19%	96.40%
右旋布洛芬(吨)	公司向已取得终端流向数据经销商的发货量	17.00	17.15	33.24	33.00
	该经销商出货量	20.00	15.35	32.24	33.00
	占比	117.65%	89.50%	96.99%	100.00%
托拉塞米片（万盒）	公司向已取得终端流向数据经销商的发货量	126.54	233.23	161.26	132.16
	该经销商出货量	136.74	227.90	158.39	123.57
	占比	108.06%	97.71%	98.22%	93.50%
布洛芬颗粒（万盒）	公司向已取得终端流向数据经销商的发货量	150.39	286.85	445.18	211.93

产品	项目	2020年 1-6月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
	该经销商出货量	157.94	369.82	370.72	192.93
	占比	105.02%	128.92%	83.27%	91.03%

因此，报告期内，公司主要产品经销模式下最终销售实现情况良好。”

（四）补充披露各期新增和减少的经销商数量，经销商各分层的平均销售规模，报告期内的变化情况，报告期各期新增经销商的销售数量、单位价格、销售金额，新增经销商的同类产品售价与旧经销商之间是否存在差异、新增经销商的结算政策和信用期限与老经销商是否存在差异

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、公司销售情况和主要客户”之“（五）报告期内经销商情况”补充披露如下：

“3、经销商的具体情况分析

（1）各期新增和减少的经销商情况

报告期内，发行人的经销收入主要来自于公司的布洛芬原料药、托拉塞米片、右旋布洛芬原料药、布洛芬颗粒等产品的经销商。主要经销产品占比如下：

项目	2020年 1-6月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
经销收入（a）	11,424.95	22,255.97	20,728.82	15,500.87
主要产品经销收入（b）	10,839.33	21,070.95	19,693.53	14,542.13
主要产品经销占经销收入比例（c=b/a）	94.87%	94.68%	95.01%	93.81%
主要产品规模以上经销商收入（d）	10,093.05	19,472.80	18,217.51	12,965.82
主要产品规模以上经销收入占比（d/a）	88.34%	87.49%	87.88%	83.65%

注：规模以上经销商是指报告期内各期销售金额 20 万以上的经销商。

报告期内，发行人主要产品各期新增、减少的规模以上经销商数量、销售金额、占比情况如下：

单位：家、万元

项目		2020年 1-6月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
新增的规模以上经销商	新增数量	15	20	26	19
	当期销售收入（a）	2,024.40	1,676.61	2,208.18	1,930.15
	经销总收入（b）	11,424.95	22,255.97	20,728.82	15,500.87
	经销收入占比（a/b）	17.72%	7.53%	10.65%	12.45%
减少的规模以上经销商	减少数量	23	25	24	20
	当期销售收入（c）	1,891.91	2,260.86	2,024.43	1,583.30

项目		2020年 1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
经销商	经销总收入 (b)	11,424.95	22,255.97	20,728.82	15,500.87
	经销收入占比 (c/b)	16.56%	10.16%	9.77%	10.21%

注1: 规模以上经销商是指报告期内各期销售金额20万以上的经销商。

注2: 新增指当年发生销售业务, 但前一年未发生销售业务; 退出指上期发生销售业务, 但本期未发生销售业务。

2019年度第一大客户印度格莱对布洛芬原料药的需求增长较快, 公司为满足其需求, 暂时减少或暂停对其他客户的供货。2020年1-6月, 随着产量的增长, 发行人重新恢复对上述客户的供货, 导致2020年1-6月新增的规模以上经销商收入占比较以前年度高。公司2020年1-6月减少的规模以上经销商的收入占比较以前年度高, 主要系统统计的口径仅覆盖半年。

公司新增经销商与老经销商均执行公司统一的销售政策, 同类产品售价在新增经销商与旧经销商之间不存在实质差异, 新增经销商的结算政策和信用期限与老经销商亦不存在实质差异。

报告期内公司各年主要新增和减少的经销商规模较小。

(2) 报告期内经销商各分层的平均销售规模, 报告期内的变化情况

报告期内发行人主要产品的经销商分层的平均销售规模及变化情况如下:

单位: 家、万元

项目	2020年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
主要产品规模以上经销商收入 (a)	10,093.05	19,472.80	18,217.51	12,965.82
主要产品规模以上经销商家数 (b)	63	105	103	94
主要产品规模以上经销商平均销售规模 (a/b)	160.21	185.46	176.87	137.93
1) 年销售 1000 万以上规模				
经销商收入	1,697.19	7,340.97	4,063.86	1,218.36
经销商家数	1	5	3	1
平均销售规模	1,697.19	1,468.19	1,354.62	1,218.36
2) 年销售 500-1000 万规模				
经销商收入	690.46	2,215.21	3,423.27	3,446.57
经销商家数	1	3	5	5
平均销售规模	690.46	738.40	684.65	689.31
3) 年销售 100-500 万规模				
经销商收入	6,271.97	6,731.37	7,431.97	5,325.19
经销商家数	30	33	33	26
平均销售规模	209.07	203.98	225.21	204.82
4) 年销售 20-100 万规模				

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
经销商收入	1,433.43	3,185.24	3,298.40	2,975.69
经销商家数	31	64	62	62
平均销售规模	46.24	49.77	53.20	48.00

注1：2020年1-6月的数据参照年销售规模一半的分层标准进行统计。

注2：报告期各期新增、减少经销商部分为销售制剂商品，该等产品计量单位大多为盒、克、片等，无法准确换算和合计其销售数量、单位价格指标。

报告期内，经销商各分层的平均销售规模较为稳定，年销售额超过1,000万元的经销商数量持续增加，其他分层的经销商数量也较为稳定。”

（五）补充披露主要经销商是否与发行人及其实际控制人、董监高等存在关联关系或资金往来。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、公司销售情况和主要客户”之“（五）报告期内经销商情况”补充披露如下：

“4、主要经销商是否与发行人及其实际控制人、董监高等存在关联关系或资金往来

保荐机构、申报会计师取得发行人及其实际控制人、董监高的关联关系调查表，逐一核查上述人员与主要经销商是否存在关联关系。经核查，主要经销商与发行人及其实际控制人、董监高等不存在关联关系。

保荐机构、申报会计师对发行人及其实际控制人、董监高等的个人银行流水进行了核查。经核查，主要经销商与发行人除正常购销资金往来，不存在其他资金往来，与实际控制人、董监高等不存在资金往来。”

（六）按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》（以下简称《审核问答》）问题29的要求就经销模式的相关情况进行充分披露。

1、发行人采取经销商销售模式的，中介机构应重点关注其收入实现的真实性，详细核查经销商具体业务模式及采取经销商模式的必要性，经销商模式下收入确认是否符合企业会计准则的规定，经销商选取标准、日常管理、定价机制（包括营销、运输费用承担和补贴等）、物流（是否直接发货给终端客户）、退换货机制、销售存货信息系统等方面的内控是否健全并有效执行，经销商是否与发行人存在关联关系，对经销商的信用政策是否合理等

（1）经销商具体业务模式及采取经销商模式的必要性

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、公司销售情况和主要客户”之“（五）报告期内经销商情况”补充披露。

具体参见本问询函问题 14（二）的回复。

（2）经销商模式下收入确认是否符合企业会计准则的规定

目前，公司经销模式均为买断式经销，具体的收入确认方式为：

1）对于境内商品销售合同，公司根据客户销售合同或订单将货物发运或交付指定地点，并经客户签收后确认收入。

对于境外出口销售合同，根据与客户销售订单合同，货物发运出库并办理报关出口手续，根据电子口岸报关出口日期确认收入。

经核查，发行人经销商模式下收入确认符合企业会计准则的规定。

（3）经销商选取标准、日常管理、定价机制（包括营销、运输费用承担和补贴等）、物流（是否直接发货给终端客户）、退换货机制、销售存货信息系统等方面的内控是否健全并有效执行

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、公司销售情况和主要客户”之“（五）报告期内经销商情况”补充披露如下：

“5、与经销商相关的内部控制

①对经销商的具体选取标准、日常管理

公司综合考虑经销商客户的公司规模、资信状况、所处地区、订单潜力等因素，结合第三方机构如中信保对境外经销商的调查报告，选择规模较大、资金状况良好、订单潜力较大的经销商开展合作。

在对经销商的日常管理模式上，公司制定了《销售管理制度》，对新经销客户档案建立、销售定价、销售合同与订单审批、销售合同台账及档案管理、销售出库与收入确认、应收账款管理、售后管理等进行统一管理。

②经销模式下的定价机制

公司根据经销商的合作历史、订单量、市场行情及结算条件等，向经销商提供订单报价。经销商采购公司产品后，自行向其下游客户独立提供产品报价，经销商拥有定价权。公司对经销商的销售为买断式销售。

③经销模式下的物流运输

通常由公司承担运输到经销商指定地点的费用。

④经销模式下的退换货机制

由销售人员负责处理经销商的退货处理，产品交货不符合要求的，包括存在质量瑕疵、包

装问题等，经销商有权要求换货、退货。由销售人员与经销商就退货、换货的产品的批次、数量进行核对，存在质量瑕疵的，视情况进行复检，核对无误后安排退换货流程。

⑤销售存货信息系统

公司要求经销商定期更新经销产品的库存数量、产品流向、库存大致消化周期等信息。”

(4) 经销商是否与发行人存在关联关系

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、公司销售情况和主要客户”之“（五）报告期内经销商情况”补充披露。

具体参见本问询函问题 14/一、/（五）的回复。

(5) 对经销商的信用政策是否合理

发行人会给予部分优质经销商一定信用账期，具体情况参见本问（六）之“3、出现下述情况时，发行人应充分披露相关情况：发行人通过经销商模式实现的销售毛利率和其他销售模式实现的毛利率的差异较大；给予经销商的信用政策显著宽松于其他销售方式，对经销商的应收账款显著增大；海外经销商毛利率与国内经销商毛利率差异较大”的回复。

2、发行人应就经销商模式的相关情况进行充分披露，主要包括：经销商和发行人是否存在实质和潜在关联关系；发行人同行业可比上市公司采用经销商模式的情况；发行人通过经销商模式实现的销售比例和毛利是否显著大于同行业可比上市公司；经销商是否专门销售发行人产品；经销商的终端销售及期末存货情况；报告期内经销商是否存在较多新增与退出情况；经销商是否存在大量个人等非法人实体；经销商回款是否存在大量现金和第三方回款

(1) 经销商和发行人是否存在实质和潜在关联关系

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、公司销售情况和主要客户”之“（五）报告期内经销商情况”补充披露。

具体参见本问询函问题 14/一、/（五）的回复。

(2) 发行人同行业可比上市公司采用经销商模式的情况；发行人通过经销商模式实现的销售比例和毛利是否显著大于同行业可比上市公司

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、公司销售情况和主要客户”之“（五）报告期内经销商情况”补充披露如下：

“6、同行业可比上市公司采用经销模式的情况

发行人与同行业可比上市公司采用经销模式的具体情况如下：

公司	销售模式
森萱医药	<p>直销模式：公司对于原料药和中间体的生产和销售，主要面向国内下游的原料药厂家和制剂厂家，此类销售以直销为主。</p> <p>经销模式：公司对于原料药和中间体的海外销售主要通过海外经销商和国内的进出口贸易商，以买断销售的方式完成，此类销售以经销为主。</p>
奥翔药业	<p>直销模式：公司通过网络、贸易商、展销会、拜访客户等方式收集公司产品的潜在销售对象信息，在与客户取得联系就产品质量规格、杂质控制等技术指标达成一致后，实现直接销售。</p> <p>经销模式：公司通过国外贸易商对于出口地市场的了解，以及掌握诸多客户资源的优势，出于控制成本、提高效率等方面的考虑，选择通过国外贸易商协助开拓海外业务。</p>
博腾股份	<p>直销模式：公司主要客户集中在境外，主要产品均为出口。公司通过在境外设立销售子公司，对境外市场进行推广、进口及销售公司及其境内子公司研发生产的医药中间体等产品。</p> <p>代理模式：公司通过代理商 Interchem、住商医药等向最终定制客户进行了少量销售。</p>
普洛药业	<p>直销模式：公司在开发客户的过程中，一般通过电话沟通或实地拜访了解客户需求并提供样品，以客户检测及小试结果做为依据，确定产品指标。在此基础上，业务人员再进行价格、规格、服务等商务谈判，签订协议。</p> <p>经销模式：公司与国内上千家经销商或代理商建立起了良好的合作关系与业务往来。</p>
九洲药业	<p>直销模式：公司根据与客户签订的相关《售货合同》《购货合同》等合同文件约定，公司直接向客户销售相关产品，公司在约定期限内在指定地点交付符合质量要求的货物，客户直接向公司支付货款。</p> <p>经销模式：公司出于对不同国家或地区的药品注册及认证制度、药品销售渠道以及客户沟通方式存在差异的考虑，选择合适的经销商用来拓展下游原料药或制剂厂商的业务。</p>
美诺华	<p>直销模式：公司的产品客户群体定位于欧美规范制剂生产企业，因此公司的销售业务主要采取向客户直接销售的模式。</p> <p>经销模式：公司于 2018 年制定了未来发展目标，将积极开拓欧洲、美国及日本市场等规范市场，加强非规范市场及国内市场的营销力度。针对不同的市场特点制订不同的销售方案，包括自有销售团队的建设以及与当地优秀经销商合作。</p>
天宇股份	<p>直销模式：公司直接与国外终端制药企业签订销售合同，与客户维护了良好的合作关系，保证客户的稳定供货，降低成本。</p> <p>经销模式：公司通过与国内外专业外贸公司建立良好的合作关系，利用专业外贸公司的市场开拓能力和客户渠道，积累了一些重要的国外客户资源，将部分产品通过销售给国内的专业化外贸公司进而销售给国外客户。</p>
同和药业	<p>直销模式：公司通过直接与下游客户的研发机构进行合作，参与产品的前期研发，待下游产品批量化生产后，实现向下游客户的销售。</p> <p>经销模式：公司通过国外贸易商出口的方式实现对外销售，国外贸易商一般熟悉出口地市场情况，掌握诸多客户资源，了解客户的情况和需求。公司与一些国外贸易商保持着良好的合作关系，通过其专业知识和市场能力为公司带来更多的客户资源。</p>
新华制药	<p>直销模式：公司在巩固和扩大重点客户销售的同时，选择重点地区进行市场开发，根据产品特点，做到直接销售和代理销售相结合。</p> <p>经销模式：公司按照诚实守信、互惠互利、合法合规的交易原则，与供应商和经销商保持了良好的合作关系。</p>
海普瑞	<p>直销模式：公司向国外客户尤其是欧美知名度较高的制药公司直接销售。</p> <p>经销模式：公司会通过国内贸易公司重庆医保或斯贝特间接向 Opocrin 销售产品。</p>
公司	<p>直销模式：直销模式下，公司主要通过参加国内外展会宣传、客户介绍、网络等方式寻找并开发目标客户，通过邮寄样品、确认样品、质量和 EHS 审计后，注册为客户合格供应商，最终实现商业化销售。</p> <p>经销模式：专业经销商具有的信息优势及采购整合优势，使其拥有大量稳定的客户资源，公司与此类经销商在合作中可实现优势互补。</p>

如上表所示，发行人同行业可比上市公司均存在直销和经销模式，发行人的销售模式符合

行业特征。

同行业可比公司和发行人通过经销商模式实现的销售比例情况如下：

可比公司	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	毛利率 (%)	主营收入占比 (%)	毛利率 (%)	主营收入占比 (%)	毛利率 (%)	主营收入占比 (%)
森萱医药	36.20	27.44	31.59	22.68	40.70	27.32
回盛生物	40.80	49.07	42.88	60.27	53.01	65.30
维康药业	85.32	57.18	84.53	64.66	75.65	48.69
成大生物	62.86	11.06	58.96	12.39	66.05	7.81
行业平均	56.30	36.19	54.49	40.00	58.85	37.28
公司	55.10	33.81	46.29	40.09	31.65	42.43

注：除森萱医药外，同行业可比公司上市时间较早，公开数据中未能取得经销模式的销售比例及毛利率，因此选择最近上市的医药制造企业作为经销模式的可比公司进行对比。

如上表所示，发行人经销业务收入占比和经销业务毛利率与同行业可比公司相比无显著差异。”

(3) 经销商是否专门销售发行人产品

报告期内，公司境内主要经销商为云台山医药、九州通、上药股份等大型医药商业公司以及区域具有影响力的医药流通企业，境外主要经销商为 Indukern SA（因杜肯）、Xinyi (HongKong) Chemicals CO.,LTD（信谊香港）、Dongjin Pharma CO.,LTD（东进药业）等全球大型医药贸易企业。经销商不存在专门销售发行人产品的情况。

(4) 经销商的终端销售及期末存货情况

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、公司销售情况和主要客户”之“（五）报告期内经销商情况”补充披露。

具体参见本问询函问题 14/一、/（三）的回复。

(5) 报告期内经销商是否存在较多新增与退出情况

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、公司销售情况和主要客户”之“（五）报告期内经销商情况”补充披露。

具体参见本问询函问题 14/一、/（四）的回复。

(6) 经销商是否存在大量个人等非法人实体

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、公司销售情况和主要客户”之“（五）报告期内经销商情况”补充披露如下：

“7、经销商存在非法人实体的情况

报告期内，公司境内主要经销商为云台山医药、九州通、上药股份等大型医药商业公司以及区域具有影响力的医药流通企业，境外主要经销商为Indukern SA（因杜肯）、Xinyi（HongKong）Chemicals CO.,LTD（信谊香港）、Dongjin Pharma CO.,LTD（东进药业）等全球大型医药贸易企业，不存在大量个人等非法人实体。”

“8、经销商回款是否存在大量现金和第三方回款

报告期内，经销商回款不存在大量现金和第三方回款。”

3、出现下述情况时，发行人应充分披露相关情况：发行人通过经销商模式实现的销售毛利率和其他销售模式实现的毛利率的差异较大；给予经销商的信用政策显著宽松于其他销售方式，对经销商的应收账款显著增大；海外经销商毛利率与国内经销商毛利率差异较大

（1）发行人通过经销商模式实现的销售毛利率和其他销售模式实现的毛利率的比较情况
报告期内，公司直销模式与经销模式毛利率如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	收入金额	毛利率	收入金额	毛利率	收入金额	毛利率	收入金额	毛利率
直销模式	17,961.32	48.80%	43,579.38	49.69%	30,973.07	40.52%	21,034.36	24.17%
经销模式	11,424.95	52.06%	22,255.97	55.10%	20,728.82	46.29%	15,500.87	31.65%
合计	29,386.27	50.07%	65,835.35	51.52%	51,701.89	42.83%	36,535.23	27.35%

由上表可见，报告期内，公司直销模式和经销模式实现的毛利率不存在较大差异。公司经销模式的毛利率较直销模式高的主要原因是公司制剂产品的毛利率较高，而制剂产品的销售模式以经销为主。

（2）给予经销商的信用政策未显著宽松于其他销售方式，对经销商的应收账款未显著增大

报告期内，公司对于境内主要经销商客户，信用期一般为6个月；对于境外主要经销商客户，信用期一般为2-3个月；对于直销客户，境内信用期一般为6个月，境外信用期一般为2-3个月。因此，不存在给予经销商的信用政策显著宽松于直销客户的情况。

报告期各期末，公司对经销商客户的应收账款账面余额分别为、1,004.92万元、1,445.91万元、1,774.22万元和1,589.85万元，不存在显著增大的情形。

（3）海外经销商毛利率与国内经销商毛利率的比较情况

报告期内，境内经销毛利率与境外经销毛利率如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	收入金额	毛利率	收入金额	毛利率	收入金额	毛利率	收入金额	毛利率
境内经销	4,567.52	55.47%	12,507.82	63.19%	12,735.56	56.19%	8,920.19	41.25%
境外经销	6,857.43	49.80%	9,748.15	44.72%	7,993.26	30.50%	6,580.67	18.64%
合计	11,424.95	52.06%	22,255.97	55.10%	20,728.82	46.29%	15,500.87	31.65%

报告期内，公司境内经销毛利与境外经销毛利差异较大，且境内经销毛利高于境外经销毛利，一部分原因是境内经销的产品包括原料药和制剂产品，境外经销的产品仅为原料药，而制剂产品的毛利率明显高于原料药的毛利率。剔除制剂产品的影响因素后，报告期内，公司境内经销毛利率与境外经销毛利率如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	收入金额	毛利率	收入金额	毛利率	收入金额	毛利率	收入金额	毛利率
境内原料药经销	2,235.32	52.55%	4,864.20	51.10%	4,880.26	41.67%	3,428.52	24.48%
境外原料药经销	6,857.43	49.80%	9,748.15	44.72%	7,993.26	30.50%	6,580.67	18.64%
合计	9,092.76	50.47%	14,612.35	46.91%	12,873.53	34.73%	10,009.20	20.64%

剔除制剂产品的因素影响后，报告期内，公司原料药产品的境内经销毛利率与境外经销毛利率的差异较小，境内原料药经销毛利率高于境外原料药经销毛利率，主要原因是境外原料药市场竞争的强度相对较高，导致销售价格较低。

二、申报会计师核查程序与核查意见

（一）核查程序

就上述事项，申报会计师履行了以下主要核查程序：

1、访谈公司管理层和销售人员，取得报告期内发行人产品销售明细表，分析报告期内布洛芬原料药收入经销与直销模式下的销售金额、销量、价格、毛利率情况，了解发行人采用经销模式的必要性；

2、查询药品流通领域相关法律法规，了解公司药品类产品适用“两票制”规定的具体情况。分析发行人产品在不同经销模式下的终端客户类型、销售金额、占同类药品销售比例、毛利率情况等；

3、通过实地走访、视频访谈主要经销商，了解发行人与主要经销商业务的开展情况，结合主要经销商的访谈，核查经销商是否存在压货情形。获取报告期内主要经销商向下游的销售流向数据，以核查经销模式下产品的最终流向及最终销售实现情况；

4、获取经销商清单及销售明细表，了解主要经销商新增、退出及存续情况，分析公司与经销商之间的合作是否稳定，分析统计经销商各层的平均销售规模及其变动情况。分析统计各期新增经销商的销售数量、单位价格、销售金额、结算政策、信用期限等与旧经销商之间的是否存在差异；

5、比对主要经销商与发行人利益相关方名单，核实主要经销商与发行人及其实际控制人、董监高是否存在关联关系。获取并查阅发行人及其实际控制人、董监高的资金流水，核实主要经销商与发行人及其实际控制人、董监高是否存在其他非经营性资金往来；

6、按照《审核问答》问题 29 的要求就发行人经销模式的相关情况进行核查。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人补充披露了报告期内布洛芬原料药收入经销与直销模式下的销售金额、销量、价格、毛利率对比情况；

2、发行人销售的药品中销往公立医疗机构需要全面遵循两票制规定，销往非公立医疗机构、药店等，则不需要遵循两票制规定。发行人已分产品说明发行人产品在不同经销模式（配送经销、代理经销）下的终端客户类型、销售金额、占同类药品销售比例、毛利率情况；

3、经销模式为医药行业常见的销售模式。发行人已补充披露采用经销模式的必要性。经销模式下的产品已销往终端客户，报告期内经销商不存在压货的情形；

4、发行人补充披露了各期新增和减少的经销商数量，经销商各分层的平均销售规模，报告期内的变化情况，报告期各期新增经销商的销售数量、单位价格、销售金额。新增经销商的同类产品售价与旧经销商之间不存在明显差异、新增经销商的结算政策和信用期限与老经销商不存在明显差异；

5、报告期内，主要经销商与发行人及其实际控制人、董监高等不存在关联关系。主要经销商与发行人除正常购销资金往来，不存在其他资金往来，与实际控制人、董监高等不存在资金往来；

6、发行人已按照《审核问答》问题 29 的要求就经销模式的相关情况进行充分披露。

（三）经销商的库存和最终销售的核查方式、核查比例、核查结论

1、保荐机构及申报会计师对报告期内经销商的库存和最终销售情况进行了核查，核查的具体情况如下：

（1）访谈经销商，了解主要经销商终端客户的覆盖情况、向终端客户销售发行人产品的流程、终端客户的订单获取方式等。由经销商确认采购、终端销售实现、期末库存等情况，实地走访及视频访谈经销商收入覆盖报告期经销收入比例分别为 43.35%、44.56%、45.38%及 40.56%。经销商实地走访及视频访谈经销商收入覆盖报告期经销收入比例较低，主要因为经销收入占比较低，故在选取走访样本时，经销商选取样本较少影响。

（2）对经销商收入与往来款项进行函证，报告期各期获得经销商回函确认的收入占各期经销收入的比例分别为 58.03%、60.86%、56.73%及 57.29%。报告期各期获得经销商回函确认的收入占各期经销收入的比例较低，主要因为经销收入占比较低，故在选取函证样本时，经销商选取样本较少影响。

（3）通过获取部分经销商报告期内终端流向数据，确认经销商销售实现情况，对于已取得终端流向数据的经销商，其终端销售情况具体如下：

产品	项目	2020年 1-6月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
布洛芬（吨）	公司向已取得终端流向数据经销商的发货量	295.17	436.16	789.39	678.48
	该经销商出货量	236.23	471.62	735.60	654.03
	占比	80.03%	108.13%	93.19%	96.40%
右旋布洛芬(吨)	公司向已取得终端流向数据经销商的发货量	17.00	17.15	33.24	33.00
	该经销商出货量	20.00	15.35	32.24	33.00
	占比	117.65%	89.50%	96.99%	100.00%
托拉塞米片（万盒）	公司向已取得终端流向数据经销商的发货量	126.54	233.23	161.26	132.16
	该经销商出货量	136.74	227.90	158.39	123.57
	占比	108.06%	97.71%	98.22%	93.50%
布洛芬颗粒（万盒）	公司向已取得终端流向数据经销商的发货量	150.39	286.85	445.18	211.93
	该经销商出货量	157.94	369.82	370.72	192.93
	占比	105.02%	128.92%	83.27%	91.03%

2、核查结论

经核查，保荐机构及申报会计师认为，报告期内经销商最终销售及库存情况正常。

问题 15. 关于主要客户

申报材料显示：

(1) 报告期内发行人前五大客户销售额占各期收入比例分别为 29.29%、32.30%、43.85% 和 42.69%。保荐人认为发行人报告期内不存在向前五大客户中任一单个客户的销售比例超过 50%或严重依赖于少数客户的情况，不存在来自单一大客户的销售收入或毛利占比较高的情形。

(2) 报告期各期，发行人第一大客户均为关联方 GRANULES INDIA LIMITED（印度格莱），且销售金额及比例远高于其他前五大客户。发行人主要借助于印度格莱将布洛芬原料药供应到欧美市场。

(3) 发行人 2018 年前五大客户中新增客户为人福医药集团股份有限公司、九州通医药集团股份有限公司、上药控股有限公司，2019 年前五大客户中新增的客户为 Teva(梯瓦制药)、珠海润都制药股份有限公司，2020 年 1-6 月前五大客户中新增的客户为 GEBRO PHARMA GMBH BAHNHOFBICHL。

请发行人：

(1) 按内销/外销补充披露报告期各期合并口径（并保留明细）前十名客户的基本情况、合作历史、销售内容、销售金额、数量、销售模式、占比情况，披露报告期内各期都与发行人合作的客户的金额及占比情况。

(2) 补充披露 GRANULES INDIA LIMITED（印度格莱）的股权结构、经营状况、向发行人采购金额及数量占比等，以及向发行人采购价格与其向其他供应商采购价格是否存在较大差异。

(3) 补充披露与 GRANULES INDIA LIMITED（印度格莱）合作是否稳定，对比与独立第三方的交易定价情况，分析交易必要性、合理性及公允性。

(4) 补充披露与 GRANULES INDIA LIMITED（印度格莱）在 2007 年合作设立格莱药业、2019 年收购印度格莱持有的格莱药业 50%股权前后的交易价格变化情况，发行人与印度格莱销售业务、共同投资及股权交易之间是否存在关联，相关交易定价是否独立公允，是否存在一揽子交易情形，发行人与印度格莱是否存在未披露的利益输送或其他约定。

(5) 补充披露 GRANULES INDIA LIMITED（印度格莱）对发行人利润的贡献率占比，模拟测算如不再与该客户继续合作对发行人经营业绩的影响，并进一步说明发行人是否对该客户存在重大依赖，是否影响发行人的经营独立性，是否对发行条件构成重大不利影响。

(6) 补充披露获取主要客户的方式，主要客户是否建立合格供应商认证制度，公司或其

产品是否取得该等认证，相关交易的定价原则，发行人与主要客户的合作是否具有稳定性与可持续性依据。

(7) 补充披露报告期各期主要客户销售收入变动较大的原因及合理性。

(8) 补充披露报告期各期前五大客户中成立时间较短或注册资本较小的相关主体交易的具体情况；结合经销客户注册时间、注册资本、合作历史，采购占其总销售金额的情况，说明经销客户是否专门为发行人服务，并对比与独立第三方的交易定价情况，说明交易必要性及价格公允性。

(9) 补充披露报告期内是否存在大额退换货情形，如存在，请披露退换货所涉及的具体事项、金额、占当期营业收入比例、客户名称、是否为关联方、会计处理方法，对发行人生产经营是否存在重大不利影响。

(10) 补充披露直接、间接股东及其亲属、员工或前员工是否在发行人主要客户处任职、拥有权益或能够影响客户的采购决策的情况，发行人主要客户与发行人、发行人主要股东、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员、离职员工是否存在关联关系或无商业实质的资金往来、共同投资、利益输送等情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复

一、发行人的披露及说明

(一) 按内销/外销补充披露报告期各期合并口径(并保留明细)前十名客户的基本情况、合作历史、销售内容、销售金额、数量、销售模式、占比情况，披露报告期内各期都与发行人合作的客户的金额及占比情况。

发行人已在招股说明书“第七节 业务与技术”之“四、公司销售情况和主要客户”之“(四) 报告期内前五名客户销售情况”补充披露如下：

“1、按内销/外销补充披露报告期各期合并口径(并保留明细)前十名客户的基本情况、合作历史、销售内容、销售金额、数量、销售模式、占比情况，披露报告期内各期都与发行人合作的客户的金额及占比情况

1、发行人国内前十名客户的情况如下：

(1) 报告期内，公司内销前十名客户基本情况、合作历史

客户名称	股权结构	注册时间	注册地	主营业务	合作历史
人福医药集团股份有限公司	上市公司：武汉当代科技产业集团股份有限公司，25.65%；其他股东，74.35%	1993年	湖北省武汉市	医药产业产品的生产、研发和销售等	2017年
九州通医药集团股份有限公司	上市公司：上海弘康实业投资有限公司，21.58%；狮龙国际集团（香港）有限公司，11.41%；其他股东，67.01%	1999年	湖北省武汉市	药品、医疗器械等产品的批发、零售等	2017年
珠海润都制药股份有限公司	上市公司：李希，29.81%；陈新民，29.81%；其他股东，40.38%	1999年	广东省珠海市	化学药制剂、化学原料药、医药中间体的研发、生产和销售等	2000年
涉川医药科技（北京）有限公司	马珊，55%；郑俊平，40%；余志民，5%	2006年	北京市	技术推广服务、销售化工产品辅助设备	2019年
焦作市云台山医药股份有限公司	杨文成，32.26%；张新平，19.35%；马杰，17.75%；马增祥，15.32%；贺屿，15.32%	2004年	焦作市	中成药、中药材等产品的批发与零售	2004年
湖北诺涛医药有限公司	王芳，51%；于恒伟，40%；黄云志，9%	2015年	武汉市	药品、食品批发，化妆品、医疗器械销售等	2019年
石家庄世源医药有限公司	辛超，40%；陈保平，15%；陈立德，12.5%；贾立伟，12.5%；杨永波，12.5%；兵凯，7.5%	1992年	石家庄	药品、食品、医疗器械批发，货物专用运输等	2019年
上药控股有限公司	上海医药集团股份有限公司（代码 601607），100%	2010年	上海市	药品批发；医疗器械经营；食品经营等	2017年
海南妙音春制药有限公司	海南妙音春药业股份有限公司，100%	2004年	海南省海口市	卫生用品和一次性使用医疗用品、第二类医疗器械生产；药品批发等	2004年
江苏苏中药业集团股份有限公司	唐仁茂，45.73%；上海海欣集团股份有限公司，25.00%；其他股东，29.27%	1979年	江苏省泰州市	药品生产、批发、零售；第二类、第三类医疗器械生产等	2013年
南京海辰药业股份有限公司	上市公司：曹于平，42.08%；姜晓群，9.98%；其他股东，47.94%	2003年	南京市	药品生产开发医药产品；药品及原料的进出口贸易	2009年
江苏开元医药化工有限公司	江苏汇鸿国际集团中鼎控股股份有限公司，45%；燕立波，44%；其他股，11%	2008年	江苏省南京市	危险化学品经营，非药品类易制毒化学品经营等	2016年
国药控股股份有限公司	上市公司：国药产业投资有限公司，50.36%；中国医药集团总公司，6.64%；其他，43.00%	2003年	上海市	药品及医疗器械分销业务	2017年
山东惠通仁和药业有限公司	吴进良，97.73%；吴秀英，2.27%	2006年	北京市	中成药、化学原料药、食品、保健食品销售、含茶制品和代用茶生产销售等	2015年
安徽华源医药集团股份有限公司	刘彦东，80.668%；合肥盈泽营销咨询有限公司持股比例，12%；其他股东，7.332%	1999年	安徽省阜阳市	中成药、化学药制剂等产品的批发	2000年
河北冀衡（集团）药业有限公司	河北冀衡集团有限公司，82.6667%；红塔创新投资股份有限公司，5.4667%；衡水廉贾归富企业管理咨询合伙企业（有限合伙），4%；其他股东，7.8666%	1999年	河北省衡水市	原料药的生产，自产产品等出口	2000年
哈药集团世一堂制药厂	哈药集团股份有限公司（代码：600664）之分公司	1996年	黑龙江省哈尔滨市	药品生产；食品生产经营；医疗器械制造、销售	1998年
浙江康宁医药有限公司	海南亚洲制药股份有限公司，90%；浙江亚峰药厂有限公司，10%	1998年	浙江省丽水市	药品批发；药品零售；食品经营；食品生产	2016年
中美天津史克制药有限公司	葛兰素史克消费保健品（海外）有限公司，55%；天津中新药业集团股份有限公司，25%；天津市医药集团有限公司，20%	1984年	天津市	生产、加工、包装和销售乳膏剂等相关产品	1997年

客户名称	股权结构	注册时间	注册地	主营业务	合作历史
石药集团中诚医药物流有限公司	石家庄华奥化工有限公司, 49.5%; 石药集团中诺药业(石家庄)有限公司, 49.5%; 石药控股集团有限公司, 1%	2010年	河北省石家庄市	矿产品、煤炭的批发, 中成药、医药器械的批发和零售	2010年
山西振东安特生物制药有限公司	山西振东安特生物制药有限公司, 100%	1992年	山西省晋中市	药品生产、批发、医药技术开发	2005年
湖北华旭达药业有限公司	巴于华, 51%, 吴艳玲, 49%	2006年	湖北省武汉市	中成药、化学原料药、办公用品、办公设备	2012年
上海金不换兰考制药有限公司	李永胜, 56.89%; 上海金不换药业科技有限公司持, 43.11%	1997年	河南省开封市	片剂、硬胶囊剂等产品的生产销售	2000年

(2) 报告期内, 公司内销前十名客户销售情况主要如下

①2020年1-6月

编号	客户名称(合并明细)	销售内容	销售金额(万元)	销售数量	销售模式	占当期营业收入比重
1	人福普克药业(武汉)有限公司	布洛芬	2,162.97	184.48吨	直销	7.36%
	武汉人福药业有限责任公司	布洛芬	75.08	5.05吨	直销	0.26%
	宜昌人福药业有限责任公司	布洛芬	65.31	4.60吨	直销	0.22%
	人福医药集团股份公司小计		2,303.36	194.13吨		7.83%
2	九州通医药集团股份有限公司	布洛芬	468.35	33.93吨	经销商	1.59%
		布洛芬颗粒	18.73	92,000瓶		0.06%
		布洛芬片	39.03	395,100盒		0.13%
	北京九州通医药有限公司	托拉塞米片	28.09	16,600盒	经销商	0.10%
	西安九州通医药有限责任公司	托拉塞米片、布洛芬片等	79.96	18,400瓶、170,960盒	经销商	0.27%
	九州通医药集团股份有限公司其他附属公司	布洛芬颗粒、托拉塞米片等	22.49	48,450盒	经销商	0.08%
九州通医药集团股份公司小计		656.65	--		2.23%	
3	珠海润都制药股份有限公司	布洛芬	438.78	30.05吨	直销	1.49%
4	涉川医药科技(北京)有限公司	布洛芬	296.91	23.00吨	经销商	1.01%
5	焦作市云台山医药股份有限公司	布洛芬	229.22	17.93吨	经销商	0.78%
6	湖北诺涛医药有限公司	托拉塞米片、巴柳氮钠颗粒等	216.80	369,140盒	经销商	0.74%
7	石家庄世源医药有限公司	托拉塞米片	186.25	513,000盒	经销商	0.63%
8	上药控股有限公司	托拉塞米片	132.78	96,800盒	经销商	0.45%
	北京上药爱心伟业医药有限公司	托拉塞米片	43.06	27,000盒	经销商	0.15%
	上药控股有限公司其他附属公司	托拉塞米片、布洛芬颗粒等	7.89	6,000盒	经销商	0.03%

编号	客户名称（合并明细）	销售内容	销售金额（万元）	销售数量	销售模式	占当期营业收入比重
	上药控股有限公司小计		183.73	129,800 盒		0.62%
9	海南妙音春制药有限公司	布洛芬	154.96	10.30 吨	直销	0.53%
10	江苏苏中药业集团股份有限公司	托拉塞米	150.27	120.00 千克	直销	0.51%

②2019 年度

编号	客户名称（合并明细）	销售内容	销售金额（万元）	销售数量	销售模式	占当期营业收入比重
1	人福普克药业（武汉）有限公司	布洛芬	4,213.48	352.19 吨	直销	6.38%
	武汉人福药业有限责任公司	布洛芬	272.69	18.27 吨	直销	0.41%
	宜昌人福药业有限责任公司	布洛芬	20.47	1.40 吨	直销	0.03%
	人福医药集团股份公司小计		4,506.64	371.86 吨		6.83%
2	珠海润都制药股份有限公司	布洛芬	2,383.71	163.23 吨	直销	3.61%
3	上药控股有限公司	托拉塞米片	441.12	323,400 盒	经销商	0.67%
	北京上药爱心伟业医药有限公司	托拉塞米片	693.30	436,795 盒	经销商	1.05%
	上药铃谦沪中（上海）医药有限公司	托拉塞米片	90.63	64,400 盒	经销商	0.14%
	上海上药雷允上医药有限公司	托拉塞米片	18.90	13,200 盒	经销商	0.03%
	上药控股有限公司其他附属公司	托拉塞米片、布洛伪麻片	25.90	21,591 盒	经销商	0.04%
	上药控股有限公司小计		1,269.85	859,386 盒		1.92%
4	焦作市云台山医药股份有限公司	布洛芬	1,191.05	99.80 吨	经销商	1.80%
		布洛芬颗粒 0.2g*15 袋*200 盒		800 盒		
5	九州通医药集团股份有限公司	布洛芬	189.80	13.31 吨	经销商	0.29%
		布洛芬颗粒	206.20	1,081,300 盒	经销商	0.31%
		布洛芬片	40.06	200,000 瓶	经销商	0.06%
	西安九州通医药有限责任公司	布洛芬颗粒、托拉塞米片等	125.34	218,520 盒	经销商	0.19%
	北京九州通医药有限公司	托拉塞米片	68.02	40,000 盒	经销商	0.10%
	山西九州通医药有限公司	托拉塞米片	36.17	27,000 盒	经销商	0.05%
	九州通医药集团股份有限公司其他附属公司	布洛芬颗粒、托拉塞米片等	70.88	96,540 盒	经销商	0.11%
	九州通医药集团股份有限公司小计		736.47	--		1.12%
6	南京海辰药业股份有限公司	托拉塞米	678.00	526.30 千克	直销	1.03%
7	江苏开元医药化工有限公司	布洛芬	466.73	37.00 吨	直销	0.71%
8	国药控股（天津）东方博康医药	托拉塞米片	74.60	52,800 盒	经销	0.11%

编号	客户名称（合并明细）	销售内容	销售金额（万元）	销售数量	销售模式	占当期营业收入比重
	有限公司				商	
	国药乐仁堂医药有限公司	托拉塞米片	57.29	41,000 盒	经销商	0.09%
	国药控股广州有限公司	托拉塞米片、布洛伪麻片等	54.23	33,120 盒	经销商	0.08%
	国药控股鲁南有限公司	托拉塞米片、布洛芬颗粒等	47.99	65,000 盒	经销商	0.07%
	国药控股股份有限公司	托拉塞米片	24.23	17,400 盒	经销商	0.04%
	国药控股三明有限公司	托拉塞米片	23.82	10,800 盒	经销商	0.04%
	国药控股股份有限公司其他附属公司	托拉塞米片、布洛伪麻片、布洛芬颗粒等	180.39	238,800 盒	经销商	0.27%
	国药控股股份有限公司小计		462.55	458,920 盒		0.70%
9	海南妙音春制药有限公司	布洛芬	346.91	23.72 吨	直销	0.53%
10	山东惠通仁和药业有限公司	托拉塞米片、右旋布洛芬	320.99	3,000 盒、4.00 吨	经销商	0.49%

③2018 年度

编号	客户名称（合并明细）	销售内容	销售金额（万元）	销售数量	销售模式	占当期营业收入比重
1	人福普克药业（武汉）有限公司	布洛芬	1,713.12	153.61 吨	直销	3.31%
	武汉人福药业有限责任公司	布洛芬	184.62	16.00 吨	直销	0.36%
	宜昌人福药业有限责任公司	布洛芬	6.58	0.55 吨	直销	0.01%
	人福医药集团股份公司小计		1,904.32	170.16 吨		3.68%
2	九州通医药集团股份有限公司	布洛芬	946.26	80.01 吨	经销商	1.83%
		布洛芬颗粒	153.11	786,480 盒		0.30%
		多维元素片	27.49	39,859 盒		0.05%
		加替沙星胶囊	4.62	20,000 盒		0.01%
	北京九州通医药有限公司	托拉塞米片	55.48	33,000.盒	经销商	0.11%
	西安九州通医药有限责任公司	阿司匹林双嗜达莫片、奥沙普秦肠溶胶囊等	44.38	23,820 盒	经销商	0.09%
	九州通医药集团股份有限公司其他附属公司	布洛芬颗粒、托拉塞米片等	98.18	105,180 盒	经销商	0.19%
九州通医药集团股份有限公司小计		1,329.52	--		2.57%	
3	上药控股有限公司	托拉塞米片	400.85	301,000 盒	经销商	0.78%
	北京上药爱心伟业医药有限公司	托拉塞米片	626.09	390,200 盒	经销商	1.21%
	上药控股有限公司其他附属公司	布洛芬颗粒、托拉塞米片等	115.95	88,184 盒	经销商	0.22%
	上药控股有限公司小计		1,142.89	779,384 盒		2.21%

4	珠海润都制药股份有限公司	布洛芬	1,081.54	97.18 吨	经销商	2.09%
5	焦作市云台山医药股份有限公司	布洛芬	891.34	86.88 吨	经销商	1.72%
6	上海华源安徽仁济制药有限公司	布洛芬	418.39	35.00 吨	直销	0.81%
	安徽华源医药股份有限公司	布洛芬、布洛芬片等	416.32	34.42 盒、205.13 吨、176.77 瓶	直销	0.81%
	安徽华源医药股份有限公司小计		834.71	--		1.61%
7	河北冀衡集团药业有限公司	布洛芬	652.45	60.00 吨	直销	1.26%
	湖北冀衡（集团）药业有限公司	布洛芬	116.09	9.98 吨	直销	0.22%
	河北冀衡（集团）药业有限公司小计		768.54	69.98 吨		1.49%
8	哈药集团世一堂制药厂	布洛芬	435.86	40.01 吨	直销	0.84%
9	浙江康宁医药有限公司	布洛芬颗粒	360.83	1,311,600 盒	经销商	0.70%
10	江苏开元医药化工有限公司	布洛芬	358.24	32.02 吨	直销	0.69%

④2017 年度

编号	客户名称（合并明细）	销售内容	销售金额（万元）	销售数量	销售模式	占当期营业收入比重
1	焦作市云台山医药股份有限公司	布洛芬	987.58	128.11 吨	经销商	2.70%
2	中美天津史克制药有限公司	布洛芬	639.54	88.30 吨	直销	1.75%
	中美天津史克制药有限公司其他附属公司	布洛芬	258.43	33.26 吨	直销	0.71%
	中美天津史克制药有限公司小计		897.96	121.56 吨		2.45%
3	安徽华源医药股份有限公司	布洛芬	308.97	39.80 吨	直销	0.84%
		布洛芬片	201.93	1,504,580.瓶		0.55%
		加替沙星胶囊	20.52	95,600 盒		0.06%
	上海华源安徽仁济制药有限公司	布洛芬	294.19	39.00 吨	直销	0.80%
	安徽华源医药股份有限公司	布洛芬	18.80	2.20 吨	直销	0.05%
	安徽华源医药股份有限公司小计		844.42	--		2.30%
4	珠海润都制药股份有限公司	布洛芬	540.76	62.35 吨	直销	1.48%
5	河北冀衡集团药业有限公司	布洛芬	530.60	62.64 吨	直销	1.45%
6	石药集团中诚医药物流有限公司	布洛芬	515.77	60.00 吨	直销	1.41%
7	九州通医药集团股份有限公司	奥沙普秦肠溶片	4.40	19,800 盒	经销商	0.01%
		布洛芬颗粒	120.49	574,270 盒		0.33%
		布洛芬片	80.38	578,000 瓶		0.22%
		多维元素片	81.56	119,283 盒		0.22%

编号	客户名称（合并明细）	销售内容	销售金额（万元）	销售数量	销售模式	占当期营业收入比重
		加替沙星胶囊	16.15	70,000 盒		0.04%
	西安九州通医药有限责任公司	巴柳氮钠颗粒、多维元素片等	39.99	23,620 盒	经销商	0.11%
	九州通医药集团股份有限公司其它附属公司	布洛芬颗粒、托拉塞米片等	44.63	24,000 瓶、41,760 盒	经销商	0.12%
	九州通医药集团股份有限公司小计		387.62	--		1.06%
8	山西振东安特生物制药有限公司	布洛芬、巴柳氮钠等	324.36	11.50 吨、998.00 千克	直销	0.89%
9	湖北华旭达药业有限公司	布洛芬颗粒、多维元素片等	323.09	1,063,440 盒	经销商	0.88%
10	上海金不换兰考制药有限公司	布洛芬	271.79	30.00 吨	直销	0.74%

2、发行人国外前十名客户的情况如下：

(1) 报告期内，公司外销前十名客户基本情况、合作历史

客户名称	股权结构	注册时间	注册地	主营业务	合作历史
Granules India Limited（印度格莱）	上市公司	1991 年	印度	制药企业	2003 年
Indukern SA（因杜肯）	非上市公司	1962 年	西班牙	原料药，工业化工品，食品添加剂，兽用原料药等	2008 年
Teva（梯瓦制药）	上市公司	1901 年	以色列	制药企业	2011 年
Gebro Pharma GMBH（菲伯布伦）	非上市公司	1988 年	奥地利	制药企业	2013 年
Stada Arzneimittel AG（史达德）	非上市公司	1885 年	德国	制药企业	2012 年
Orion Corporation（奥立安）	上市公司	2006 年	芬兰	制药企业	2019 年
Xinyi（HongKong）Chemicals CO.,LTD（信谊香港）	非上市公司	2004 年	中国香港	从事货物及技术的进出口业务	2008 年
Tocelo Pharma BV（特希罗药业）	非上市公司	1982 年	荷兰	原料药，工业化工品的贸易	2010 年
Dongjin Pharma CO.,LTD（东进药业）	非上市公司	2004 年	韩国	医药原料药和中间体的贸易	2005 年
ATA PHARMA S.A. R.L.	非上市公司	2000 年	卢森堡	医药原料药，营养保健品贸易	2002 年
Unilab LP	非上市公司	1992 年	波兰	制药企业	2015 年
Dexcel Ltd	非上市公司	1968 年	以色列	制药企业	2007 年
Sintez Jsc	非上市公司	1995 年	俄罗斯	医药品生产	2017 年
Medreich Limited（敏迪有限公司）	非上市公司	1975 年	印度	制药企业	2006 年
Sanofi（赛诺菲）	上市公司	1973 年	法国	制药企业	2007 年
Vivatis Pharma GMBH	非上市公司	2000 年	德国	原料药，中间体、营养药品和功能性食品分销商	2005 年

客户名称	股权结构	注册时间	注册地	主营业务	合作历史
Zambon Switzerland LTD (赞邦瑞士有限公司)	非上市公司	1906年	瑞士	制药企业	2008年
Zentiva K.S	非上市公司	1490年	捷克	制药企业	2008年
PHARMACARE LABORATORIES	上市公司	1850年	南非	制剂生产与销售	2006年
Tecoland (特科兰)	非上市公司	2011年	美国	医药产品贸易	2014年

(2) 报告期内，公司外销前十名客户销售情况主要如下

①2020年1-6月

编号	客户名称 (合并明细)	销售内容	销售金额 (万元)	销售数量	销售模式	占当期营业收入比重
1	Granules India Limited (印度格莱)	布洛芬	6,887.21	564.00 吨	直销	23.42%
2	Indukern Chemie AG Wiesenstrasse (因杜肯制药)	布洛芬	278.16	18.00 吨	经销商	0.95%
	Indukern Chemie Ag (因杜肯)	布洛芬	445.62	36.01 吨	经销商	1.52%
	Indukern SA (因杜肯)	布洛芬	973.42	79.6 吨	经销商	3.31%
	Indukern SA (因杜肯) 小计		1,697.20	133.61 吨	经销商	5.77%
3	Merckle GMBH (麦克乐制药)	布洛芬	332.33	27.28 吨	直销	1.13%
	Merckle GMBH Kreditorenbuchhaltung (麦克乐制药)	托拉塞米、布洛芬	518.16	34.16 吨	直销	1.76%
	Teva Operations Poland (梯瓦制药)	布洛芬	43.62	3.00 吨	直销	0.15%
	Teva (梯瓦制药) 小计		894.11	64.44 吨		3.04%
4	Gebro Pharma GMBH (菲伯布伦)	右旋布洛芬	768.55	18.00 吨	直销	2.61%
5	Stada Arzneimittel AG (史达德)	托拉塞米	543.25	2,000.00 千克	直销	1.85%
6	Orion Corporation (奥立安)	布洛芬	519.26	32.00 吨	直销	1.77%
7	Xinyi (HongKong) Chemicals CO.,LTD (信谊香港)	右旋布洛芬	484.94	12.00 吨	经销商	1.65%
8	Tocelo Pharma BV (特希罗药业)	醋酸阿比特龙	448.44	166.15 千克	经销商	1.53%
9	Dongjin Pharma CO.,LTD (东进药业)	右旋布洛芬	356.97	8.00 吨	经销商	1.21%
10	Tecoland (特科兰)	布洛芬、米力农	119.91	9.50 吨	经销商	0.41%
	Tecoland Corporation (特科兰公司)	布洛芬	214.40	14.80 吨	经销商	0.73%
	Tecoland (特科兰) 小计		334.31	24.30 吨		1.14%

②2019年度

客户名称	客户名称 (合并明细)	销售内容	销售金额 (万元)	销售数量	销售模式	销售占比
------	-------------	------	-----------	------	------	------

客户名称	客户名称（合并明细）	销售内容	销售金额（万元）	销售数量	销售模式	销售占比
1	Granules India Limited（印度格莱）	布洛芬	16,692.29	1,313.45 吨	直销	25.35%
2	Merckle GMBH（麦克乐制药）	布洛芬	2,675.57	174.85 吨	直销	4.05%
	Teva Operations Poland（梯瓦制药）	布洛芬	173.84	10.00 吨	直销	0.26%
	Merckle GMBH Kreditorenbuchhaltung（麦克乐制药）	托拉塞米	87.57	226.20 千克	直销	0.13%
	Teva（梯瓦制药）小计		2,936.98	--		4.45%
3	Indukern SA（因杜肯）	布洛芬	1,756.60	112.87 吨	经销商	2.66%
	Indukern Chemie Ag（因杜肯）	布洛芬	666.34	40.00 吨	经销商	1.01%
	Indukern SA（因杜肯）小计		2,422.95	152.87 吨		3.67%
4	ATA PHARMA S.A.R.L	布洛芬	1,388.54	107.60 吨	经销商	2.10%
5	Tocelo Pharma BV（特希罗药业）	醋酸阿比特龙	1,068.58	496.13 千克	经销商	1.62%
6	Unilab LP	布洛芬	821.81	51.20 吨	直销	1.25%
7	Gebro Pharma GMBH（菲伯布伦）	右旋布洛芬	771.70	18.00 吨	直销	1.17%
8	Dexcel Ltd	布洛芬	661.99	42.50 吨	直销	1.00%
9	Sintez Jsc	布洛芬	612.99	37.12 吨	直销	0.93%
10	Medreich Limited（敏迪有限公司）	布洛芬	604.43	43.21 吨	直销	0.92%
		布洛芬赖氨酸盐、托拉塞米等		393.38 千克		

③2018 年度

编号	客户名称（合并明细）	销售内容	销售金额（万元）	销售数量	销售模式	占当期营业收入比重
1	Granules India Limited（印度格莱）	布洛芬	10,720.29	1,026.84 吨	直销	20.73%
2	Indukern Chemie Ag（因杜肯）	布洛芬	1,109.37	116.96 吨	经销商	2.15%
	Indukern SA（因杜肯）	布洛芬	498.78	53.68 吨	经销商	0.96%
	Indukern SA（因杜肯）小计		1,608.15	170.64 吨		3.11%
3	Gebro Pharma GMBH（菲伯布伦）	右旋布洛芬	1,089.36	27.00 吨	直销	2.11%
4	Merckle GMBH（麦克乐制药）	布洛芬	918.70	85.00 吨	直销	1.78%
	Merckle GMBH Kreditorenbuchhaltung（麦克乐制药）	托拉塞米	70.70	180.00 千克	直销	0.14%
	Teva Operations Poland（梯瓦制药）	布洛芬	58.12	4.80 吨	直销	0.11%
	Teva（梯瓦制药）小计		1,047.52	-		2.03%
5	Chinoïn ZRT	布洛芬	321.42	34.39 吨	直销	0.62%

编号	客户名称（合并明细）	销售内容	销售金额（万元）	销售数量	销售模式	占当期营业收入比重
	Sanofi Ilac Sanayi VE Ticaret A.S.	布洛芬	177.68	14.84 吨	直销	0.34%
	Sanofi 其他附属公司	布洛芬	286.80	21.99 吨	直销	0.55%
	Sanofi（赛诺菲）小计		785.90	71.22 吨		1.52%
6	Pharmacare Laboratories	布洛芬	734.55	75.87 吨	直销	1.42%
7	Xinyi (HongKong) Chemicals CO.,LTD (信谊香港)	右旋布洛芬	685.82	18.00 吨	经销商	1.33%
8	Zentiva K.S	布洛芬	641.94	65.20 吨	直销	1.24%
9	Vivatis Pharma GMBH	布洛芬、布洛芬赖氨酸盐	527.28	62.84 吨、5.00 千克	经销商	1.02%
10	Tecoland（特科兰）	布洛芬	487.99	52.56 吨	经销商	0.94%

④2017 年度

编号	客户名称（合并明细）	销售内容	销售金额（万元）	销售数量	销售模式	占当期营业收入比重
1	Granules India Limited（印度格莱）	布洛芬	6,091.02	834.17 吨	直销	16.62%
	Granules USA（格莱美国）	布洛芬	0.76	0.05 吨	直销	0.01%
	Granules India Limited（印度格莱）小计		6,091.77	834.22 吨		16.63%
2	Chinoin ZRT	布洛芬	1,043.32	140.00 吨	直销	2.85%
	Zentiva Saglik	布洛芬	154.80	18.60 吨	直销	0.42%
	Sanofi 其他附属公司	布洛芬	339.58	43.63 吨	直销	0.93%
	Sanofi（赛诺菲）小计		1,537.70	202.23 吨		4.20%
3	Indukern Chemie Ag（因杜肯）	布洛芬	627.08	86.85 吨	经销商	1.71%
	Indukern SA（因杜肯）	布洛芬	591.28	81.14 吨	经销商	1.61%
	Indukern SA（因杜肯）小计		1,218.36	167.99 吨		3.33%
4	Vivatis Pharma GMBH	布洛芬	767.36	101.69 吨	经销商	2.09%
5	Xinyi (HongKong) Chemicals CO.,LTD (信谊香港)	右旋布洛芬	594.32	20.00 吨	经销商	1.62%
6	Zambon Switzerland LTD（赞邦瑞士有限公司）	布洛芬	579.42	75.28 吨	直销	1.58%
7	Vivatis Pharma GMBH	布洛芬	515.66	72.01 吨	经销商	1.41%
8	Gebro Pharma GMBH（菲伯布伦）	右旋布洛芬	494.63	19.36 吨	直销	1.35%
9	Zentiva K.S	布洛芬	481.81	65.66 吨	直销	1.31%
10	Dongjin Pharma CO.,LTD（东进药业）	右旋布洛芬	453.72	13.00 吨	经销商	1.24%

(二) 补充披露 GRANULES INDIA LIMITED (印度格莱) 的股权结构、经营状况、向发行人采购金额及数量占比等, 以及向发行人采购价格与其向其他供应商采购价格是否存在较大差异

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十一、关联交易”之“(一) 经常性关联交易”之“1、关联销售”补充披露如下:

“(3) 印度格莱的股权结构、经营状况

1) 印度格莱的股权结构

印度格莱为孟买证券交易所(证券代码: 532482.BO)和印度国家证券交易所(证券代码: GRANULES.NS)的上市公司, 截至2020年3月31日, 印度格莱的股权结构如下表所示:

序号	股东	持股数量	持股比例
1	Krishna Prasad Chigurupati	90,329,927	35.53%
2	Uma Devi Chigurupati	9,902,860	3.89%
3	Pragnya Chigurupati	1,973,020	0.78%
4	Priyanka Chigurupati	1,957,598	0.77%
5	其他	150,084,157	59.03%
	合计	254,247,562	100.00%

2) 印度格莱的经营状况

印度格莱在报告期内的主要财务数据如下表所示:

单位: 万元人民币

项目	2020年3月31日	2019年3月31日	2018年3月31日
资产总额	269,735.51	242,145.36	226,235.37
负债总额	114,420.52	120,125.33	116,649.98
所有者权益	155,314.99	122,020.03	109,585.39
项目	2019年4月1日 -2020年3月31日	2018年4月1日 -2019年3月31日	2017年4月1日 -2018年3月31日
营业收入	200,308.27	182,350.09	143,831.29
利润总额	33,599.89	20,722.56	17,871.56
净利润	28,755.13	20,268.31	11,367.61

注: 印度格莱为孟买证券交易所(证券代码: 532482.BO)和印度国家证券交易所(证券代码: GRANULES.NS)上市公司, 上述财务数据来自其官网(www.granulesindia.com)披露的财务报告。印度上市公司财务会计年度的资产负债表日为每年3月31日。

(4) 印度格莱向发行人采购金额及数量占比情况, 印度格莱向发行人采购价格与其向其他供应商采购价格情况

报告期内，印度格莱向发行人采购金额分别为 6,091.77 万元、10,720.29 万元、16,692.29 万元和 6,887.21 万元，印度格莱向发行人采购数量分别为 834.22 吨、1,026.84 吨、1,313.45 吨和 564.00 吨，印度格莱向发行人采购单价分别为 7.30 万元/吨、10.44 万元/吨、12.71 万元/吨和 12.21 万元/吨。由于印度格莱为上市公司，印度格莱向其他供应商采购布洛芬原料药的金额及数量属于未公开的保密数据，未向发行人提供。根据保荐机构对印度格莱控股股东家族成员的访谈，印度格莱向发行人采购的布洛芬原料药占其总采购金额及数量的比例区间为 50%-60%。印度格莱向发行人采购布洛芬原料药的价格与向其他供应商采购价格因产品品质、采购数量不同存在一定差异，总体采购单价按照市场原则定价，不存在较大差异。”

(三) 补充披露与 GRANULES INDIA LIMITED (印度格莱) 合作是否稳定，对比与独立第三方的交易定价情况，分析交易必要性、合理性及公允性。

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十一、关联交易”之“(一) 经常性关联交易”之“1、关联销售”补充披露如下：

“ (5) 发行人与印度格莱合作稳定，双方交易具有必要性、合理性和公允性

1) 发行人与印度格莱合作稳定

发行人与印度格莱于2002年世界制药原料药欧洲展会上初次建立联系，2003年双方确立初步合作意向。印度格莱通过前期对发行人生产工艺、产品质量进行严格筛选，再通过前期试样、工艺验证、小批量供货，最后通过合格供应商认证。2003年至2006年期间，印度格莱向亨迪药业采购的布洛芬原料药数量逐年上升。随着印度格莱布洛芬制剂业务需求的不断上升，印度格莱希望获得持续稳定、有质量保障的布洛芬原料药货源，双方于2007年合资成立格莱药业用于生产布洛芬原料药。亨迪药业主要借助于印度格莱在欧美医药制剂市场的优异表现，提高公司布洛芬原料药在欧美市场的品牌知名度和影响力，印度格莱主要看重亨迪药业布洛芬原料药的品质和稳定的供货渠道，印度格莱不介入合资公司的日常经营管理。

报告期内，发行人向印度格莱销售布洛芬原料药数量及占比如下表所示：

单位：吨

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售给印度格莱	564.00	1,313.45	1,026.84	834.22
布洛芬原料药总销售	1,673.47	3,575.97	3,373.14	3,261.22
印度格莱销售占比	33.70%	36.73%	30.44%	25.58%

报告期内，发行人向印度格莱销售布洛芬原料药分别为834.22吨、1,026.84吨、1,313.45吨和

564.00吨，占发行人布洛芬总销售量的比例分别为25.58%、30.44%、36.73%和33.70%。发行人向印度格莱销售数量有所上升，占比稳中有升，双方总体合作稳定，基于发行人产品质量水平以及印度格莱对稳定货源的诉求，发行人与印度格莱已形成了长期、可持续的合作关系。

2) 发行人与印度格莱的合作具有必要性、合理性和公允性

①发行人与印度格莱合作的必要性、合理性

根据药品质量管理的相关规定，通常制剂产品上市时需将其所用原料药产品及生产厂商信息一同上报并接受审查，制剂厂商对供应商的选择挑剔、严格且慎重。由于不同供应商的工艺路线和质量控制标准不同，产品的纯度、杂质均有一定差异，会使得生产出的制剂在毒理、代谢等方面出现较大差异，因此制剂企业一旦确定合格供应商便不轻易更换，两者形成长期稳定的合作关系。发行人与印度格莱自2003年合作以来，一直保持稳定的合作关系，发行人是全球布洛芬原料药主要生产厂商之一，是印度格莱布洛芬原料药的第一大供应商；同时，印度格莱是全球布洛芬制剂的主要生产厂商之一，是发行人布洛芬原料药的第一大客户。发行人与印度格莱合作具有必要性和合理性。

②发行人与印度格莱合作的公允性

发行人向印度格莱销售布洛芬原料药的单价及发行人所有布洛芬原料药的销售单价情况如下：

单位：万元、吨、万元/吨

年度	项目	印度格莱	发行人布洛芬原料药合计	我国布洛芬原料药出口
2020年1-6月	收入	6,887.21	21,591.83	-
	数量	564.00	1,673.47	-
	单价	12.21	12.90	11.50
2019年度	收入	16,692.29	47,992.09	-
	数量	1,313.45	3,575.97	-
	单价	12.71	13.42	13.49
2018年度	收入	10,720.29	35,031.16	-
	数量	1,026.84	3,373.14	-
	单价	10.44	10.39	11.17
2017年度	收入	6,091.77	25,089.23	-
	数量	834.22	3,261.22	-
	单价	7.30	7.69	7.37

报告期内，发行人向印度格莱销售的布洛芬原料药单价分别为7.30万元/吨、10.44万元/吨、12.71万元/吨和12.21万元/吨，发行人布洛芬原料药销售单价分别为7.69万元/吨、10.39

万元/吨、13.42万元/吨和12.90万元/吨，根据WIND资讯数据库统计的我国出口布洛芬原料药单价分别为7.37万元/吨、11.17万元/吨、13.49万元/吨和11.50万元/吨。发行人与印度格莱之间销售定价是基于市场价格与商务谈判结果，发行人向印度格莱销售布洛芬原料药价格略低于发行人布洛芬原料药单价是由于印度格莱销售量较大所导致。发行人向印度格莱销售布洛芬原料药单价与我国布洛芬原料药出口价格亦不存在显著差异。

综上，发行人向印度格莱销售布洛芬原料药的价格具有公允性。”

（四）补充披露与 GRANULES INDIA LIMITED（印度格莱）在 2007 年合作设立格莱药业、2019 年收购印度格莱持有的格莱药业 50%股权前后的交易价格变化情况，发行人与印度格莱销售业务、共同投资及股权交易之间是否存在关联，相关交易定价是否独立公允，是否存在一揽子交易情形，发行人与印度格莱是否存在未披露的利益输送或其他约定。

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十一、关联交易”之“（一）经常性关联交易”之“1、关联销售”补充披露如下：

“（6）发行人与Granules India Limited（印度格莱）在2007年合作设立格莱药业、2019年收购印度格莱持有的格莱药业50%股权前后的交易价格变化情况

项目	2007 年合作设立格莱药业前后		2019 年收购印度格莱持有的格莱药业 50%股权前后	
	设立前 (2006 年度)	设立后 (2007 年度)	收购前 (2019 年度)	收购后 (2020 年 1-6 月)
收入 (万元)	1,737.57	2,723.85	16,692.29	6,887.21
销量 (吨)	288.10	408.35	1,313.45	564.00
单价 (万元/吨)	6.03	6.67	12.71	12.21

2007年合作设立格莱药业、2019年收购印度格莱持有的格莱药业50%股权前后，发行人与印度格莱的交易价格未发生异常变化，双方交易按照市场价确定。

（7）发行人与印度格莱销售业务、共同投资及股权交易之间是否存在关联，相关交易定价是否独立公允，是否存在一揽子交易情形，发行人与印度格莱是否存在未披露的利益输送或其他约定

发行人与印度格莱于2002年世界制药原料药欧洲展会上初次建立联系，2003年双方确立初步合作意向，发行人与印度格莱销售业务是基于双方独立的商业判断。双方合作以来，产品定价均是在市场价格基础上协商确定，价格具有公允性。

发行人与印度格莱选择2007年共同投资设立格莱药业，亨迪药业主要借助于印度格莱在欧美医药制剂市场的优异表现，提高公司布洛芬原料药在欧美市场的品牌知名度和影响力，印度

格莱主要看重亨迪药业布洛芬原料药的品质和稳定的供货渠道，双方的合资是基于各自发展战略诉求所做出的。

2019年，亨迪药业收购印度格莱持有的格莱药业剩余50%股权，是为了做大做强布洛芬原料药，统筹布局未来业务发展所作出的战略决策。印度格莱自2007年投资3,300万元设立格莱药业以来，到2019年以1.09亿元退出，年化收益率约10.47%，同时，在本次交易中印度格莱也聘请了国内的评估机构对格莱药业50%的股权进行了评估，最终交易价格由交易双方协商确定。随着十余年来发行人的高品质稳定供货，印度格莱也在欧美布洛芬制剂市场建立自己良好的口碑和品牌形象。鉴于印度格莱的投资回报满足预期且双方已经形成长期稳定的合作关系，所以出售了其持有的格莱药业50%股权。

根据保荐机构对印度格莱控股股东家族成员的访谈，以及发行人的书面确认，发行人与印度格莱销售业务、共同投资及股权交易之间不存在关联，双方的业务及投资合作均是基于企业发展不同阶段作出的战略决策，相关交易定价独立公允，不存在一揽子交易情形，发行人与印度格莱不存在未披露的利益输送或其他约定。”

（五）补充披露 GRANULES INDIA LIMITED（印度格莱）对发行人利润的贡献率占比，模拟测算如不再与该客户继续合作对发行人经营业绩的影响，并进一步说明发行人是否对该客户存在重大依赖，是否影响发行人的经营独立性，是否对发行条件构成重大不利影响。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、公司销售情况和主要客户”之“（四）报告期内前五名客户销售情况”补充披露如下：

“2、印度格莱对发行人利润的贡献率占比，模拟测算如不再与印度格莱继续合作对发行人经营业绩的影响，发行人是否对印度格莱存在重大依赖，是否影响发行人的经营独立性，是否对发行条件构成重大不利影响

（1）印度格莱对发行人利润的贡献率占比，模拟测算如不再与印度格莱继续合作对发行人经营业绩的影响

为了合理测算印度格莱对发行人利润的贡献率占比，以下用印度格莱客户的毛利/发行人总毛利指标，模拟测算如不再与印度格莱继续合作对发行人经营业绩的影响情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
发行人毛利	14,708.14	34,079.18	22,151.82	10,073.26
印度格莱对发行人毛利的贡献	3,283.09	7,710.76	4,125.18	1,103.52

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
印度格莱对发行人毛利的贡献率	22.32%	22.63%	18.62%	10.95%
发行人归母净利润	9,205.53	10,028.90	4,773.54	1,026.76
剔除印度格莱影响后的归母净利润	7,150.71	7,759.76	3,884.60	914.28

注：剔除印度格莱影响后的归母净利润=发行人归母净利润*（1-印度格莱对发行人毛利的贡献率）

根据上表测算，报告期内，印度格莱对发行人利润的贡献率占比分别为10.95%、18.62%、22.63%和22.32%。如不再与印度格莱继续合作，模拟测算发行人的归母净利润分别为914.28万元、3,884.60万元、7,759.76万元和7,150.71万元。

（2）发行人是否对印度格莱存在重大依赖，是否影响发行人的经营独立性，是否对发行条件构成重大不利影响

报告期内，印度格莱占营业收入的比重如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
对印度格莱营业收入	6,887.21	16,692.29	10,720.29	6,091.77
对印度格莱营业收入占比	23.42%	25.29%	20.73%	16.63%

报告期内，印度格莱作为第一大客户，占营业收入比例分别为16.63%、20.73%、25.29%和23.42%。同时，根据上述印度格莱对发行人利润的贡献率占比情况测算，发行人对印度格莱不存在重大依赖。印度格莱与发行人的交易定价是基于市场化原则，不影响发行人的经营独立性。模拟测算发行人如不再与印度格莱继续合作，亦不会影响发行人的发行条件。”

（六）补充披露获取主要客户的方式，主要客户是否建立合格供应商认证制度，公司或其产品是否取得该等认证，相关交易的定价原则，发行人与主要客户的合作是否具有稳定性与可持续性及其依据。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、公司销售情况和主要客户”之“（四）报告期内前五名客户销售情况”补充披露如下：

“3、发行人获取主要客户的方式，主要客户是否建立合格供应商认证制度，公司或其产品是否取得该等认证，相关交易的定价原则，发行人与主要客户的合作是否具有稳定性与可持续性及其依据

（1）发行人获取主要客户的方式

1) 1) Granules India Limited（印度格莱）

发行人与印度格莱于2002年世界制药原料药展会（CPHI）上初次建立联系，2003年双方确

立初步合作意向。印度格莱通过前期对发行人生产工艺、产品质量进行严格筛选，再通过前期试样、工艺验证、小批量供货，最后通过合格供应商认证。发行人对印度格莱的销售主要为布洛芬原料药，双方合作不断深化稳定。报告期内，发行人对印度格莱的销售收入稳步增长，始终为第一大客户。

2) Indukern SA (因杜肯)

发行人与Indukern SA (因杜肯)于2008年世界制药原料药展会上(CPhI)初次建立联系，基于对发行人质量控制、生产交货能力的认可，并经过严格审核，发行人进入Indukern SA (因杜肯)合格供应商。发行人对Indukern SA (因杜肯)的销售主要为布洛芬原料药，双方合作一直保持稳定。报告期内，Indukern SA (因杜肯)均为发行人前五大客户。

3) Teva (梯瓦制药)

发行人与Teva (梯瓦制药)的合作开始于2011年，Teva (梯瓦制药)通过行业内资源与发行人接洽并建立合作关系。发行人对Teva (梯瓦制药)的销售主要为布洛芬和托拉塞米原料药，双方合作一直保持稳定。2019年度和2020年1-6月，Teva (梯瓦制药)均为发行人前四大客户。

4) Gebro Pharma GMBH (菲伯布伦)

发行人与Gebro Pharma GMBH (菲伯布伦)的合作开始于2013年，Gebro Pharma GMBH (菲伯布伦)通过行业内资源与发行人接洽并建立合作关系。发行人对Gebro Pharma GMBH (菲伯布伦)的销售主要为右旋布洛芬原料药。

5) Sanofi (赛诺菲)

发行人与Sanofi (赛诺菲)于2005年世界制药原料药展会(CPhI)上初次建立联系，基于对发行人质量控制、生产交货能力的认可，并经过严格审核，发行人于2007年进入Sanofi (赛诺菲)合格供应商。发行人对Sanofi (赛诺菲)的销售主要为布洛芬原料药。

6) 人福医药集团股份有限公司

发行人与人福医药集团股份有限公司于2017年医药原料药展会(API)上初次建立联系，发行人与人福医药集团股份有限公司下属子公司人福普克药业(武汉)有限公司、武汉人福药业有限责任公司和宜昌人福药业有限责任公司开展合作，发行人对人福医药集团股份有限公司的销售主要为布洛芬原料药，双方合作一直保持稳定。2018年度、2019年度和2020年1-6月，人福医药集团股份有限公司均为发行人第二大客户。

7) 珠海润都制药股份有限公司

发行人与珠海润都制药股份有限公司的合作开始于2000年，系双方通过行业内资源了解并

接洽后建立合作关系。发行人对珠海润都制药股份有限公司的销售主要为布洛芬原料药，双方合作一直保持稳定。

8) 九州通医药集团股份有限公司

发行人与九州通医药集团股份有限公司的合作开始于2017年，系双方通过行业内资源了解并接洽后建立合作关系。九州通医药集团股份有限公司是医药流通企业，具有全国性网络，发行人与九州通医药集团股份有限公司下的安徽、北京、广东、海南、河南等区域开展合作。发行人对九州通医药集团股份有限公司的销售主要为布洛芬颗粒和托拉塞米片等医药制剂，双方合作一直保持稳定。

9) 上药控股有限公司

发行人与上药控股有限公司的合作开始于2017年，系双方通过行业内资源了解并接洽后建立合作关系。上药控股有限公司是一家以药品分销为核心的全国性现代医药供应链服务企业。发行人对上药控股有限公司的销售主要为布洛芬颗粒和托拉塞米片等医药制剂，双方合作一直保持稳定。

10) 焦作市云台山医药股份有限公司

发行人与焦作市云台山医药股份有限公司的合作开始于2004年，系双方通过行业内资源了解并接洽后建立合作关系。焦作市云台山医药股份有限公司是发行人布洛芬原料药境内主要经销商之一，双方合作一直保持稳定。

11) 中美天津史克制药有限公司

发行人与中美天津史克制药有限公司的合作开始于1994年，系双方通过行业内资源了解并接洽后建立合作关系。中美天津史克制药有限公司是发行人2017年度第五大客户，发行人主要向其销售布洛芬原料药。

(2) 报告期内发行人主要客户建立合格供应商认证制度的情况，发行人或其产品取得该等认证的情况，相关交易的定价原则

进入国内外知名制药企业的合格供应商，首先需要符合不同国家或地区的药品注册及认证制度，在符合医药行业相关药品销售资格后，需要通过客户的小样测试，问卷调查，有的客户还会进行现场检查等一系列审核程序，客户对包括厂房、设备、供应商管理、生产流程及过程控制、品质管理流程、研发及检验、追溯性、环境、安全、人力资源等进行详细严格的审核。在通过供应商资质审核后，公司需进行产品开发及工艺、成品试产后还需进行稳定性、兼容性等测试。测试结果符合标准后，客户才会向公司下达正式订单。随着客户产品的顺利交货并经

与客户一段时间的合作磨合后，客户综合评估公司的生产能力、质量控制能力等，和公司合作的产品订单量才会不断增加。同时，客户会持续每两年对发行人进行定期、不定期审核。

报告期各期末，前五大客户的所在的药品认证制度，及对合格供应商认证制度，相关交易的定价原则情况如下表：

期间	序号	客户名称	药品注册及认证制度	主要客户是否建立合格供应商认证制度	公司或其产品是否取得该等认证
2020年 1-6月	1	Granules India Limited (印度格莱)	美国FDA、欧盟CEP	初次验厂审核，每1-2年定期、不定期审核	是
	2	人福医药集团股份有限公司	中国GMP、美国FDA	初次验厂审核，每1-2年定期、不定期审核	是
	3	Indukern SA (因杜肯)	欧盟CEP	初次验厂审核，每2-3年定期、不定期审核	是
	4	Teva (梯瓦制药)	欧盟CEP	初次验厂审核，每2-3年定期、不定期审核	是
	5	Gebro Pharma GMBH(菲伯布伦)	欧盟CEP	初次验厂审核，每2-3年定期、不定期审核	是
2019 年度	1	Granules India Limited (印度格莱)	美国FDA、欧盟CEP	初次验厂审核，每1-2年定期、不定期审核	是
	2	人福医药集团股份有限公司	中国GMP、美国FDA	初次验厂审核，每1-2年定期、不定期审核	是
	3	Teva (梯瓦制药)	欧盟CEP	初次验厂审核，每2-3年定期、不定期审核	是
	4	Indukern SA (因杜肯)	欧盟CEP	初次验厂审核，每2-3年定期、不定期审核	是
	5	珠海润都制药股份有限公司	中国GMP	初次验厂审核，每1-2年定期、不定期审核	是
2018 年度	1	Granules India Limited (印度格莱)	美国FDA、欧盟CEP	初次验厂审核，每1-2年定期、不定期审核	是
	2	人福医药集团股份有限公司	中国GMP、美国FDA	初次验厂审核，每1-2年定期、不定期审核	是
	3	Indukern SA (因杜肯)	欧盟CEP	初次验厂审核，每2-3年定期、不定期审核	是
	4	九州通医药集团股份有限公司	中国GMP	初次验厂审核，每1-2年定期、不定期审核	是
	5	上药控股	GSP	初次验厂审核，每1-2年定期、不定期审核	是
2017 年度	1	Granules India Limited (印度格莱)	美国FDA、欧盟CEP	初次验厂审核，每1-2年定期、不定期审核	是
	2	Sanofi (赛诺菲)	美国FDA、欧盟CEP	初次验厂审核，每2-3年定期、不定期审核	是
	3	Indukern SA (因杜肯)	欧盟CEP	初次验厂审核，每2-3年定期、不定期审核	是

期间	序号	客户名称	药品注册及认证制度	主要客户是否建立合格供应商认证制度	公司或其产品是否取得该等认证
	4	焦作市云台山医药股份有限公司	中国 GMP	初次验厂审核，每 1-2 年定期、不定期审核	是
	5	中美天津史克制药有限公司	中国 GMP	初次验厂审核，每 1-2 年定期、不定期审核	是

发行人与各主要客户交易的定价原则如下：采用市场化定价原则，综合考虑产品类别、预订订单量、客户合作历史、对公司业务拓展的影响等，与客户协商确定价格。

(3) 发行人与主要客户的合作是否具有稳定性与可持续性及其依据

根据药品质量管理的相关规定，通常制剂产品上市时需将其所用原料药产品及生产厂商信息一同上报并接受审查，制剂厂商对供应商的选择挑剔、严格且慎重。由于不同供应商的工艺路线和质量控制标准不同，产品的纯度、杂质均有一定差异，会使得生产出的制剂在毒理、代谢等方面出现较大差异，因此制剂企业一旦确定合格供应商便不轻易更换，两者形成长期稳定的合作关系。发行人与主要客户合作历史较长，一直保持稳定的合作关系，发行人高品质的产品也取得了客户的信赖，同时基于上述供应商认证制度等特点，发行人与主要客户的合作具有稳定性与可持续性。”

(七) 补充披露报告期各期主要客户销售收入变动较大的原因及合理性。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、公司销售情况和主要客户”之“(四) 报告期内前五名客户销售情况”补充披露如下：

“4、报告期各期主要客户销售收入变动较大的原因及合理性

报告期内，公司对前五名客户的销售情况如下表所示：

单位：万元

期间	序号	客户名称	金额	主要产品收入	主要产品数量	主要产品占比	主要产品
2020 年 1-6 月	1	Granules India Limited (印度格莱)	6,887.21	6,887.21	564.00 吨	100%	布洛芬原料药
	2	人福医药集团股份公司	2,303.36	2,303.36	194.13 吨	100%	布洛芬原料药
	3	Indukern SA (因杜肯)	1,697.19	1,697.19	133.61 吨	100%	布洛芬原料药
	4	Teva (梯瓦制药)	894.11	823.50	64.28 吨	92.10%	布洛芬原料药
	5	Gebro Pharma GMBH (菲伯布伦)	768.55	768.55	18.00 吨	100%	右旋布洛芬
			合计	12,550.43	-	-	-
2019 年度	1	Granules India Limited (印度格莱)	16,692.29	16,692.29	1,313.45 吨	100%	布洛芬原料药
	2	人福医药集团股份公司	4,506.64	4,506.64	371.86 吨	100%	布洛芬原料药

期间	序号	客户名称	金额	主要产品收入	主要产品数量	主要产品占比	主要产品
	3	Teva (梯瓦制药)	2,936.98	2,849.41	184.85 吨	97.02%	布洛芬原料药
	4	Indukern SA (因杜肯)	2,422.95	2,422.95	152.87 吨	100%	布洛芬原料药
	5	珠海润都制药股份有限公司	2,383.71	2,383.71	163.23	100%	布洛芬原料药
	合计		28,942.56	-	-	-	-
2018年度	1	Granules India Limited (印度格莱)	10,720.29	10,720.29	1,026.84 吨	100%	布洛芬原料药
	2	人福医药集团股份有限公司	1,904.32	1,904.32	170.16 吨	100%	布洛芬原料药
	3	Indukern SA (因杜肯)	1,608.15	1,608.15	170.64 吨	100%	布洛芬原料药
	4	九州通医药集团股份有限公司	1,329.52	946.26	80.01 吨	71.17%	布洛芬原料药
	5	上药控股	1,142.89	1,124.60	760,984.00 盒	98.40%	托拉塞米片
	合计		16,705.17				
2017年度	1	Granules India Limited (印度格莱)	6,091.77	6,091.77	834.22 吨	100%	布洛芬原料药
	2	Sanofi (赛诺菲)	1,537.70	1,537.70	202.23	100%	布洛芬原料药
	3	Indukern SA (因杜肯)	1,218.36	1,218.36	167.99 吨	100%	布洛芬原料药
	4	焦作市云台山医药股份有限公司	987.58	987.58	128.11 吨	100%	布洛芬原料药
	5	中美天津史克制药有限公司	897.96	897.96	121.56 吨	100%	布洛芬原料药
	合计		10,733.38	-	-	-	-

根据上表主要客户的主要产品收入及占比统计,报告期各期前五大客户的主要产品为布洛芬原料药。报告期各期主要客户销售收入变动较大的原因及合理性如下:

1) Granules India Limited (印度格莱)

印度格莱为报告期各期第一大客户,发行人向印度格莱销售的布洛芬原料药分别为834.22吨、1,026.84吨、1,313.45吨和564.00吨,销售数量有所上升,销售收入大幅上升主要是由于2018年起,布洛芬原料药单价大幅上涨所导致。

2) Indukern SA (因杜肯)

Indukern SA (因杜肯)为报告期各期前五大客户,发行人向Indukern SA (因杜肯)销售的布洛芬原料药分别为167.99吨、170.64吨、152.87吨和133.61吨,销售数量保持稳定,销售收入大幅上升主要是由于2018年起,布洛芬原料药单价大幅上涨所导致。

3) Teva (梯瓦制药)

Teva (梯瓦制药)自2019年度开始进入发行人前五大客户,主要是由于随着双方前几年友

好合作的信任基础，Teva（梯瓦制药）从2019年开始加大布洛芬原料药采购，销售收入增长较大。

4) Gebro Pharma GMBH（菲伯布伦）

发行人对Gebro Pharma GMBH（菲伯布伦）的销售主要为右旋布洛芬原料药，报告期内，发行人向Gebro Pharma GMBH（菲伯布伦）销售右旋布洛芬的数量分别为19.36吨、27.00吨、18.00吨和18.00吨，销售金额分别为494.63万元、1,089.36万元、771.70万元和768.55万元，总体销售数量和收入变动幅度不大。

5) Sanofi（赛诺菲）

Sanofi（赛诺菲）为发行人2017年度第二大客户，由于2018年起随着布洛芬原料药的大幅上涨，Sanofi（赛诺菲）的采购量下降，所以发行人对Sanofi（赛诺菲）的销售收入下降。

6) 人福医药集团股份公司

人福医药集团股份公司自2018年度开始进入发行人前五大客户，主要是由于随着双方前几年友好合作的信任基础，人福医药集团股份公司从2018年开始加大布洛芬原料药采购。报告期内，发行人向人福医药集团股份公司销售布洛芬原料药的数量分别为14.16吨、170.16吨、371.86吨和194.13吨，销售数量和单价同时上升，所以销售收入增长较大。

7) 珠海润都制药股份有限公司

珠海润都制药股份有限公司2019年度进入发行人前五大客户，主要是由于随着双方前几年友好合作的信任基础，珠海润都制药股份有限公司2019年加大布洛芬原料药采购。报告期前三年，发行人向珠海润都制药股份有限公司销售布洛芬原料药的数量分别为62.35吨、97.18吨和163.23吨，销售数量和单价同时上升，所以销售收入增长较大。

8) 九州通医药集团股份有限公司

报告期内，发行人向九州通医药集团股份有限公司的销售主要为布洛芬颗粒和托拉塞米片等医药制剂，其次为布洛芬原料药。2018年度九州通医药集团股份有限公司加大对布洛芬原料药采购，所以2018年度销售收入增长较大。

9) 上药控股有限公司

报告期内，发行人向上药控股有限公司的销售主要为布洛芬颗粒和托拉塞米片等医药制剂。报告期内，发行人医药制剂单价变动较小，随着其他客户采购布洛芬原料药单价上涨，销售收入上升，所以上药控股2019年后不再为发行人前五大客户。

10) 焦作市云台山医药股份有限公司

焦作市云台山医药股份有限公司为发行人2017年度第四大客户,由于2018年起随着布洛芬原料药的大幅上涨,焦作市云台山医药股份有限公司的采购量下降,所以发行人对焦作市云台山医药股份有限公司的销售收入下降。报告期前三年,发行人向焦作市云台山医药股份有限公司销售数量为128.11吨、86.88吨和99.80吨。

11) 中美天津史克制药有限公司

中美天津史克制药有限公司为发行人2017年度第五大客户,由于2018年起主要布洛芬原料药规格停产,所以发行人对中美天津史克制药有限公司的销售收入下降。

(八) 补充披露报告期各期前五大客户中成立时间较短或注册资本较小的相关主体交易的具体情况;结合经销客户注册时间、注册资本、合作历史,采购占其总销售金额的情况,说明经销客户是否专门为发行人服务,并对比与独立第三方的交易定价情况,说明交易必要性及价格公允性。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、公司销售情况和主要客户”之“(四) 报告期内前五名客户销售情况”补充披露如下:

“5、报告期各期前五大客户中不存在成立时间较短或注册资本较小的相关主体

报告期各期前五大客户中成立时间及注册资本情况如下:

期间	序号	客户名称	成立时间	注册资本
2020年 1-6月	1	Granules India Limited (印度格莱)	1991	254,247,562 印度卢布
	2	人福医药集团股份公司	1991	1,544,024,713 元
	3	Indukern SA (因杜肯)	1962	220 万欧元
	4	Teva (梯瓦制药)	1901	1,092,189,007 美元
	5	Gebro Pharma GMBH (菲伯布伦)	1988	150 万欧元
2019 年度	1	Granules India Limited (印度格莱)	1991	254,247,562 印度卢布
	2	人福医药集团股份公司	1993	1,544,024,713 元
	3	Teva (梯瓦制药)	1901	1,092,189,007 美元
	4	Indukern SA (因杜肯)	1962	220 万欧元
	5	珠海润都制药股份有限公司	1999	185,911,500 元
2018 年度	1	Granules India Limited (印度格莱)	1991	254,247,562 印度卢布
	2	人福医药集团股份公司	1993	1,544,024,713 元
	3	Indukern SA (因杜肯)	1962	220 万欧元
	4	九州通医药集团股份公司	1999	1,873,810,87 元
	5	上药控股	2010	500,000 万元
2017	1	Granules India Limited (印度格莱)	1991	254,247,562 印度卢布

期间	序号	客户名称	成立时间	注册资本
年度	2	Sanofi (赛诺菲)	1973	1,249,900,000 欧元
	3	Indukern SA (因杜肯)	1962	220 万欧元
	4	焦作市云台山医药股份有限公司	2004	5,000 万元
	5	中美天津史克制药有限公司	1984	2,994 万美元

报告期内，公司前五大客户主要为国内外知名的制药或医药流通企业，具体情况如下：

分类	序号	客户名称	简介
境外客户	1	Granules India Limited (印度格莱)	Granules India Limited (印度格莱) 为孟买证券交易所 (证券代码: 532482.BO) 和印度国家证券交易所 (证券代码: GRANULES.NS) 的上市公司，是一家贯穿医药原料药、医药制剂中间体及医药制剂等一体化、全链条的医药生产企业，公司 2019 年度总资产 26.97 亿元人民币，营业收入 20.03 亿元人民币，净利润 2.88 亿元人民币。
	2	Indukern SA (因杜肯)	Indukern SA (因杜肯) 成立于 1962 年，是一家提供用于农业、食品、药品、香水化妆品、工业化妆品、兽医和饲料的化工品批发企业，公司 2019 年度销售额达 1.89 亿美元。
	3	Teva (梯瓦制药)	Teva (梯瓦制药)，以色列梯瓦制药工业有限公司为纽约证券交易所上市公司 (NYSE:TEVA)，成立于 1901 年，总部位于以色列佩塔提科瓦，是一家专精于仿制药、专利药和医药原料的生产与销售的跨国制药企业。
	4	Gebro Pharma GMBH (菲伯布伦)	Gebro Pharma GMBH (菲伯布伦) 成立于 1947 年，是一家医药制造企业，公司总部位于奥地利菲伯布伦，并在瑞士、西班牙和匈牙利设有子公司。公司业务遍布全球 25 个国家和地区，其 2019 年度销售额为 1.03 亿美元。
	5	Sanofi (赛诺菲)	Sanofi 赛诺菲为纽约证券交易所上市公司 (NYSE:SNY)，成立于 1973 年，总部位于法国巴黎，是欧洲排名第一、全球第四大的药厂，是全球领先的多元化医药健康企业，产品多元化，包括药品、疫苗及创新治疗方案。赛诺菲集团在心血管疾病、血栓形成、肿瘤学、糖尿病、中枢神经系统、内科学和疫苗领域居领先地位。公司 2019 年全球全年销售额为 361.3 亿欧元 (约 395.5 亿美元)。
境内客户	1	人福医药集团股份有限公司	人福医药集团股份有限公司成立于 1993 年，于 1997 年在上海证券交易所上市 (600079.SH)。湖北省医药工业龙头企业、中国医药工业百强、全国科技创新示范企业。公司坚持“做医药细分市场领导者”战略，在国内的麻醉药、生育调节药、维吾尔药等多个细分领域建立了领导地位；同时，积极发展医药商业，稳步推进国际化进程，实现了在美国、非洲等全球范围内的研发、市场及产业布局。作为“国家认定企业技术中心”、“国家重大新药创制专项承担单位”，公司坚持以研发为先导，在国内医药企业研发投入、新药研发进展中均位于前列，与中国军事医学科学院合作成立了“军科光谷创新药物研发中心”，牵头成立了“湖北省生物医药产业技术研究院”，致力于打造国内一流的新药研发产业化平台。
	2	珠海润都制药股份有限公司	珠海润都制药股份有限公司是深圳证券交易所上市 (002923.SZ) 珠海润都制药股份有限公司是一家集药物研发、生产、销售为一体的民营高科技企业，为国家高新技术企业。公司主营业务包括化学药制剂、化学原料药、医药中间体的研发、生产和销售，产品应用范围涵盖消化性溃疡、高血压、手术麻醉、解热镇痛、抗感染类、糖尿病等多个领域。
	3	九州通医药集团股份有限公司	九州通医药集团股份有限公司是上海证券交易所上市公司

分类	序号	客户名称	简介
			(600998.SH), 是一家以药品、医疗器械、生物制品、保健品等产品批发、零售连锁、药品生产与研发及有关增值服务为核心业务的大型企业集团, 是中国医药商业领域具有全国性网络的两家企业之一。
	4	上药控股有限公司	上药控股有限公司由原上海医药分销控股有限公司更名而来。公司直属上海医药集团股份有限公司, 是一家以药品分销为核心的全国性现代医药供应链服务企业, 公司是中国规模最大、网络最广、实力最强的医药经营企业之一。
	5	焦作市云台山医药股份有限公司	焦作市云台山医药股份有限公司成立于 2004, 是一家综合性医药批发、物流商业公司, 成为豫西北、晋东南, 较具影响的综合性医药批发、物流商业公司, 同时也是焦作地区目前业务涵盖面广、营销网络全, 规模大的医药批发、物流商业公司。
	6	中美天津史克制药有限公司	中美天津史克制药有限公司是全球知名药厂葛兰素史克与国内大型药厂天津中新药业股份有限公司和天津市医药集团有限公司, 共同投资设立的消费保健用品公司。

综上, 报告期各期, 发行人前五大客户不存在成立时间较短或注册资本较小的相关主体交易的情况。

6、结合经销客户注册时间、注册资本、合作历史, 采购占其总销售金额的情况, 说明经销客户是否专门为发行人服务, 并对比与独立第三方的交易定价情况, 说明交易必要性及价格公允性

发行人主要产品以化学原料药为主、制剂为辅, 发行人制剂销售的经销模式均为境内销售, 原料药销售的经销模式分为境内和境外经销。

制剂经销方面, 制剂业务是公司的辅助业务, 销售规模及占比较小。公司未自建制剂业务的销售团队, 主要以经销模式进行产品销售。报告期内, 公司通过对经销商的资质、经营能力、终端渠道资源、市场推广能力、市场影响力等方面进行考察及评价, 筛选合适的经销商负责特定区域的产品销售及配送。报告期内, 公司主要制剂经销商为上药控股有限公司、九州通医药集团股份有限公司和国药控股股份有限公司, 均为国内大型现代医药供应链服务企业。

原料药经销方面, 境内原料药经销商主要为焦作市云台山医药股份有限公司和九州通医药集团股份有限公司。境外选择原料药经销商, 主要是由于不同国家或地区的药品注册及认证制度、药品销售渠道以及客户沟通方式等存在一定的差异, 选择合适的经销商有利于公司产品市场开拓、提升销量、服务客户, 并为公司后续其他产品建立稳定的销售渠道。境外原料药经销商主要为Indukern SA (因杜肯)、ATA PHARMA S.A. R.L. 和Vivatis Pharma GMBH等。

发行人制剂经销商较为集中, 主要为上药控股、国药控股和九州通医药集团股份有限公司。发行人原料药境内经销商较为集中, 主要为九州通医药集团股份有限公司和焦作市云台山医药

股份有限公司。发行人原料药境外经销商除了Indukern SA（因杜肯）销售金额较大，其余较为分散。发行人境内外具有代表性经销商具体情况如下表所示：

序号	境内/境外	名称	主要产品	注册时间	注册资本	合作年份
1	境内	上药控股有限公司	布洛芬颗粒和托拉塞米片等制剂	2010	50 亿元	2017
2	境内	国药控股股份有限公司	布洛芬颗粒和托拉塞米片等制剂	2003	31.21 亿元	2017
3	境内	九州通医药集团股份有限公司	布洛芬原料药 布洛芬颗粒、布洛芬片、托拉塞米片等制剂	1999	187,381.09 万元	2017
4	境内	焦作市云台山医药股份有限公司	布洛芬原料药	2004	5,000 万元	2016
5	境外	Indukern SA (因杜肯)	布洛芬原料药	1962	220 万欧元	2008
6	境外	ATA PHARMA S.A. R.L.	布洛芬原料药	2000	200,000 欧元	2002
7	境外	Vivatis Pharma GMBH	布洛芬原料药	2000	25,000 欧元	2005

发行人上述主要经销商采购占其总销售金额的情况：

单位：万元

序号	主要经销商	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
		经销商向公司采购金额	经销商向发行人采购占其总销售的比例	经销商向公司采购金额	经销商向发行人采购占其总销售的比例	经销商向公司采购金额	经销商向发行人采购占其总销售的比例	经销商向公司采购金额	经销商向发行人采购占其总销售的比例
1	上药控股有限公司	183.73	<1%	1,269.85	<1%	1,142.89	<1%	157.01	<1%
2	国药控股股份有限公司	73.80	<1%	392.83	<1%	353.74	<1%	145.75	<1%
3	九州通医药集团股份有限公司	691.04	<1%	736.47	<1%	1,329.52	<1%	387.62	<1%
4	焦作市云台山医药股份有限公司	229.22	0.07%	1,191.05	1.55%	891.34	1.15%	987.58	1.79%
5	Indukern SA (因杜肯)	1,697.19	<1%	2,422.95	<1%	1,608.15	<1%	1,218.36	<1%
6	ATA PHARMA S.A. R.L.	333.90	<1%	1,388.54	<1%	394.77	<1%	515.66	<1%
7	Vivatis Pharma GMBH	119.36	<1%	347.04	<1%	527.28	<1%	767.36	<1%

发行人主要制剂经销商为上药控股有限公司、国药控股股份有限公司和九州通医药集团股

份有限公司，均为全国大型现代医药供应链服务企业，不是专门为发行人服务。发行人向上述经销商销售价格按照市场价确定，借助于其终端渠道资源、市场推广能力，有助于公司制剂产品的销售。

发行人主要原料药境内经销商为九州通医药集团股份有限公司和焦作市云台山医药股份有限公司，主要销售布洛芬原料药，借助于其终端渠道资源、市场推广能力，有助于公司原料药产品下沉至终端市场。

发行人主要原料药境外经销商为Indukern SA（因杜肯）、ATA PHARMA S. A. R. L. 和Vivatis Pharma GMBH，主要销售布洛芬原料药。Indukern SA（因杜肯）、ATA PHARMA S. A. R. L. 和Vivatis Pharma GMBH分别为西班牙、卢森堡和德国等欧盟国家知名经销商，由于不同国家或地区的药品注册及认证制度、药品销售渠道以及客户沟通方式等存在一定的差异，选择合适的经销商有利于公司产品市场开拓、提升销量、服务客户，并为公司后续其他产品建立稳定的销售渠道。

上述经销客户均不是专门为发行人服务，根据与独立第三方的交易定价对比，经销商客户定价具有公允性，上述交易有利于公司产品下沉至终端销售市场，具有必要性。”

（九）补充披露报告期内是否存在大额退换货情形，如存在，请披露退换货所涉及的具体事项、金额、占当期营业收入比例、客户名称、是否为关联方、会计处理方法，对发行人生产经营是否存在重大不利影响。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、公司销售情况和主要客户”之“（四）报告期内前五名客户销售情况”补充披露如下：

“7、报告期内是否存在大额退换货情形，如存在，请披露退换货所涉及的具体事项、金额、占当期营业收入比例、客户名称、是否为关联方、会计处理方法，对发行人生产经营是否存在重大不利影响

（1）补充披露报告期内是否存在大额退换货情形，如存在，请披露退换货所涉及的具体事项、金额、占当期营业收入比例、客户名称、是否为关联方

退换货是指在交付货物客户验收货物，发行人确收后，因为货物出现未达到客户质量标准的情况，客户要求退换货。发行人退换货政策如下：

1）内销：客户退换货，公司承担因产品本身质量问题导致的退换货，质量问题外的一般退换货不予处理；货物达到后，购货方应当验收并出具书面签收单；

2）外销：经销商收到货物时，应详细验收产品数量、产品外包以及产品质量是否符合规定标准，如发现产品数量/质量问题、或者外包装严重挤压、变形、破损、短缺或溢出等问题，

应及时向公司提出，办理退换货。

报告期内发行人实际退换货情况统计如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度
退货金额	141.92	8.56
换货金额	484.89	
合计	626.81	8.56
当期营业收入	66,001.87	51,714.43
占比	0.95%	0.02%

报告期内，2017 年和 2020 年 1-6 月发行人未发生退换货情况；2019 年度和 2018 年度退换货金额分别占营业收入比重为 0.95%、0.02%，占比较小，对公司经营影响很小。

报告期内发行人大额退换货情况如下：

1) 发行人于 2019 年 12 月 03 日出口到 Tocelo Pharma BV（特希罗药业）的醋酸阿比特龙，数量：53.67kg，由于国外收货人收到货后，经检测产品外包装未符合客户要求，故客户要求退货，经双方协商，发行人同意将货物退回，并重新处理加工更换了外包装，双方未因该事项产生纠纷，目前与 Tocelo Pharma BV（特希罗药业）仍然保持良好的业务合作关系。

2) 2019 年换货的是出售给 Tianjin Chengyi International Trading CO.,LTD（添锦诚意国际贸易有限公司）的布洛芬 9.2 吨，出售给 Stada Russia 的布洛芬 5 吨，出售给 Merckle GMBH（麦克乐制药）的布洛芬 17.25 吨，退换货的原因均系外包装污损。发行人与上述客户进行了协商，双方未因该事项产生纠纷，目前与上述客户仍然保持良好的业务合作关系。

3) 2018 年退货的是出售给 Zentiva K.S 的布洛芬 1.2 吨，退货原因系该公司生产计划变更，要求取消订单，经双方友好协商，发行人同意退货，双方未因该事项产生纠纷，目前与该客户仍然保持良好的业务合作关系。

4) 经核查，发行人与上述退换货客户不存在关联关系。

(2) 会计处理方法，对发行人生产经营是否存在重大不利影响。

对于退货，退货如已在以前年度确认收入且不属于资产负债表日后事项，发行人在收到退货当期冲减当期销售收入，同时冲减当期销售成本，同时冲减已确认的应交增值税销项税额；换货一般为运输过程中发生包装破损或是质量标准出现偏差时客户要求直接换货的，发行人按照客户要求将原发货货物收回入库后，重新发出相同数量货物进行换货。换货重新发货时，重新确认营业收入和应收账款，并相应结转成本和库存商品，符合相关会计处理规定。

综上所述，报告期内，发行人已对退换货事项进行了合理的会计处理；公司退换货金额占比较小，与客户也未因相关事项产生业务纠纷，对发行人生产经营不存在重大不利影响。”

（十）补充披露直接、间接股东及其亲属、员工或前员工是否在发行人主要客户处任职、拥有权益或能够影响客户的采购决策的情况，发行人主要客户与发行人、发行人主要股东、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员、离职员工是否存在关联关系或无商业实质的资金往来、共同投资、利益输送等情形。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、公司销售情况和主要客户”之“（四）报告期内前五名客户销售情况”补充披露如下：

“8、主要客户与发行人、主要股东、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员、离职员工等不存在关联关系

发行人直接、间接股东及其亲属、员工或前员工未在发行人主要客户处任职、拥有权益或能够影响客户的采购决策的情况，发行人主要客户与发行人、发行人主要股东、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员、离职员工不存在关联关系或无商业实质的资金往来、共同投资、利益输送等情形。”

二、申报会计师核查程序与核查意见

（一）核查程序

就上述事项，申报会计师履行了以下主要核查程序：

1、查阅公司销售收入明细表，公司按内销/外销补充披露报告期各期合并口径（并保留明细）前十名客户的基本情况、合作历史、销售内容、销售金额、数量、销售模式、占比情况的说明。

2、查阅印度格莱官网（www.granulesindia.com）公开披露的年度报告及企业基本情况介绍；

3、查阅发行人与印度格莱的合同、订单及发票，汇总统计双方交易价格，查阅 wind 数据库等获取布洛芬原料药等公开市场统计价格信息，分析交易定价的公允性、合理性；

4、查阅发行人与印度格莱合资成立格莱药业的合同协议及章程，获取格莱药业的工商底档信息，访谈发行人管理层了解双方合资、业务往来及股权交易背景；

5、取得了发行人与印度格莱销售业务、共同投资及股权交易之间不存在关联，相关交易定价独立公允，不存在一揽子交易情形，发行人与印度格莱不存在未披露的利益输送或其他约

定的说明；

6、模拟测算发行人如不再与印度格莱继续合作对发行人经营业绩的影响，对比发行条件要求，分析是否影响发行人首次公开发行发行上市的发行条件；

7、执行细节测试，抽样检查销售合同、发货记录、销售发票、物流单据等收入确认的支持性文件，并检查收款记录，检查收入确认是否符合公司会计政策和企业会计准则的相关要求；

8、对主要客户进行视频，访谈内容包括但不限于：被访谈人姓名、客户经营范围、成立时间、经营规模、客户所处的行业地位、与发行人合作时间、合作内容、双方交易的具体内容、发行人向主要客户的销售额占客户同类产品的采购额占比、是否建立合格供应商认证制度、关联方关系，了解单价变动的的原因，评价单价变动的合理性等，并取得受访对象签字确认的访谈提纲；

9、利用可获得的公开资料(各地工商行政管理局企业信用信息公示系统及公司网页、客户年度报告、招股说明书等)对报告期内发行人主要客户进行背景调查，核查主要客户的注册地、主要经营范围、成立时间和主要股东信息等；

10、取得并查阅了发行人报告期各期主要客户的工商登记资料或公开披露信息，通过国家企业信用信息公示系统中查询其基本情况、搜索主要供应商的官方网站信息，视频访谈了主要供应商并访谈了其相关人员；

11、取得了直接不在发行人主要客户处任职、拥有权益或能够影响客户的采购决策的情况的说明，取得了发行人、发行人主要股东、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员与主要客户不存在关联关系或无商业实质的资金往来、共同投资、利益输送等情形的说明；

12、获取发行人报告期内退换货明细，并核查发行人报告期内退换货具体情况、金额、后续处理方式及会计处理方式等事项，分析对发行人生产经营的影响

(二) 核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人已按内销/外销补充披露报告期各期合并口径（并保留明细）前十名客户的基本情况、合作历史、销售内容、销售金额、数量、销售模式、占比情况，并补充披露报告期内各期都与发行人合作的客户的金额及占比情况；

2、发行人已补充披露 Granules India Limited（印度格莱）的股权结构、经营状况、向发行人采购金额及数量占比等，印度格莱向发行人采购价格与其向其他供应商采购价格不存在较大差异；

3、发行人已补充披露与 Granules India Limited（印度格莱）合作具有稳定性，双方交易定价公允，交易具有必要性、合理性；

4、发行人已补充披露与 Granules India Limited（印度格莱）在 2007 年合作设立格莱药业、2019 年收购印度格莱持有的格莱药业 50%股权前后的交易价格变化情况，发行人与印度格莱销售业务、共同投资及股权交易之间不存在关联，相关交易定价独立公允，不存在一揽子交易情形，发行人与印度格莱不存在未披露的利益输送或其他约定；

5、发行人已补充披露 Granules India Limited（印度格莱）对发行人利润的贡献率占比，模拟测算如不再与该客户继续合作对发行人经营业绩的影响，发行人对印度格莱不存在重大依赖，不影响发行人的经营独立性，不会对发行条件构成重大不利影响；

6、发行人已补充披露获取主要客户的方式，主要客户已建立合格供应商认证制度，公司或其产品是否取得该等认证，相关交易的定价原则，发行人与主要客户的合作具有稳定性与可持续性；

7、发行人已补充披露报告期各期主要客户销售收入变动较大主要是由于布洛芬原料药单价上涨，具有合理性；

8、发行人已补充披露报告期各期前五大客户中不存在成立时间较短或注册资本较小的相关主体交易；经销客户没有专门为发行人服务，相关交易具有必要性及价格具有公允性。

9、发行人已补充披露报告期内不存在大额退换货情形；

10、发行人已补充披露直接、间接股东及其亲属、员工或前员工未在发行人主要客户处任职、拥有权益或能够影响客户的采购决策的情况，发行人主要客户与发行人、发行人主要股东、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员、离职员工不存在关联关系或无商业实质的资金往来、共同投资、利益输送等情形。

问题 16. 关于毛利率

申报材料显示，报告期内，发行人主营业务毛利率分别为 27.35%、42.83%、51.52%和 50.07%，整体呈现增长趋势，主要由于国际布洛芬原料药主要供应商巴斯夫自 2018 年度起出现间歇性停产，导致主要产品布洛芬原料药的毛利率提高。发行人披露了报告期内与同行业上市公司毛利率比较情况，发行人 2018 年以后毛利率水平高于同行业平均水平，且报告期内的毛利率远高于布洛芬原料药竞争对手新华制药。

请发行人：

(1) 补充披露不同销售模式下主要客户之间毛利率是否存在较大差异, 如存在较大差异, 请进一步分析差异原因及合理性。

(2) 补充披露内销、外销分类别产品毛利率情况, 是否存在较大差异, 如存在, 请分析原因及合理性。

(3) 补充披露报告期内与主要竞争对手布洛芬原料药的毛利率对比情况, 并结合经营区域、产品结构、产能利用率、生产工艺、销售模式、市场地位等情况, 分析发行人 2018 年以后毛利率水平高于同行业平均水平, 且报告期内的毛利率远高于新华制药的原因及合理性。

(4) 量化分析报告期内影响毛利率的主要因素, 说明各因素对发行人综合毛利率、各产品毛利率的影响情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见, 并说明对发行人报告期内主营业务毛利率合理性的核查方法、核查结论。

回复

一、发行人的披露及说明

(一) 补充披露不同销售模式下主要客户之间毛利率是否存在较大差异, 如存在较大差异, 请进一步分析差异原因及合理性。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“(三) 毛利率分析”之“4、销售模式毛利率分析”补充披露如下:

“(1) 不同销售模式下主要客户的毛利率分析

报告期内, 公司的主要产品为布洛芬原料药, 主要客户均集中在布洛芬原料药上, 其毛利率对公司综合毛利率的影响最大, 且布洛芬原料药产品存在不同的销售区域及销售模式, 因此, 以下对布洛芬原料药产品在不同销售模式及不同销售区域的主要客户毛利率进行分析。

布洛芬原料药产品在不同销售模式及不同销售区域的毛利率如下表所示:

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
境外直销毛利率	49.84%	49.46%	38.48%	20.25%
境外经销毛利率	52.10%	51.56%	29.30%	20.71%
境内直销毛利率	49.54%	49.04%	42.03%	25.78%
境内经销毛利率	51.88%	50.34%	40.25%	22.22%
综合毛利率	50.51%	49.75%	38.04%	21.89%

报告期内, 布洛芬原料药直销毛利率和经销毛利率基本一致, 不存在较大差异。2018年,

布洛芬原料药境外直销毛利率较经销毛利率高9.18%，主要原因是由于2018年6月布洛芬原料药主要供应商巴斯夫出现间歇性停产，布洛芬原料药在国际市场出现一定的供给短缺，导致2018年下半年布洛芬原料药境外销售价格出现较大幅度。由于经销商采购产品主要用于分销，一般会根据市场价格走势调整采购计划，在产品价格快速上涨时会控制采购数量，避免承担价格波动风险；而直销客户采购主要用于自用，通常根据其生产计划备货，因此其采购需求相对平稳。2018年度公司对境外经销客户上半年的销售量显著高于下半年，而对境外直销客户的销售量全年较为平均，使得对直销客户全年总体的平均销售单价更高，导致毛利率更高。

报告期内，布洛芬在直销模式和经销模式下的前五大客户毛利率情况具体如下：

单位：万元/吨

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	毛利率	平均价格	毛利率	平均价格	毛利率	平均价格	毛利率	平均价格
直销：								
Granules India Limited（印度格莱）	47.67%	12.21	46.19%	12.71	38.48%	10.44	18.11%	7.30
人福医药集团股份公司	46.26%	11.87	44.55%	12.12	42.37%	11.19	32.48%	9.08
Teva（梯瓦制药）	50.34%	12.81	55.61%	15.41	43.69%	11.29	21.09%	7.63
珠海润都制药股份有限公司	56.76%	14.60	55.40%	14.60	42.12%	11.13	27.72%	8.67
Sanofi（赛诺菲）	56.07%	14.37	59.70%	16.37	42.74%	11.03	22.97%	7.60
经销：								
Indukern SA（因杜肯）	49.48%	12.70	56.98%	15.85	31.50%	9.42	19.14%	7.25
焦作市云台山医药股份有限公司	50.46%	12.79	47.28%	11.92	37.62%	10.26	21.22%	7.71
ATA PHARMA S.A..R.L	48.64%	12.37	39.50%	12.90	28.31%	8.77	18.99%	7.16
Tianjin Chengyi International Trading CO.,LTD（添锦诚意国际贸易有限公司）	-		57.89%	14.00	34.68%	9.68	16.38%	7.02
Vivatis Pharma GMBH	52.40%	13.26	57.25%	15.51	22.34%	8.38	21.51%	7.55

报告期内，布洛芬原料药的市场价格波动较大，公司在不同销售模式下主要客户由于商业谈判及议价能力、业务合作时间、销售时点等的不同，销售价格存在一定的差异，导致发行人向各个客户销售的毛利率存在一定的差异。

2017年度，人福医药集团股份公司布洛芬的毛利率和平均销售价格较高，主要是其制剂生产对布洛芬原料药的质量要求较高；珠海润都制药股份有限公司布洛芬的毛利率和平均销售价格较高，主要是其采购了特殊规格的布洛芬原料药；Tianjin Chengyi International Trading CO., LTD（添锦诚意国际贸易有限公司）的毛利率和平均销售价格较低，主要原因是其当时代

理的西班牙客户Galencium Health(SAG)同时向多家合格供应商采购，其议价能力相对较强。

2018年度，直销模式下主要客户的毛利率整体高于经销模式。经销模式中，ATA PHARMA S. A. R. L. 和Vivatis Pharma GMBH布洛芬的毛利率和平均销售价格较低，主要原因是其采购时点集中于上半年，受布洛芬市场价格上涨的影响较小。

2019年度，Sanofi（赛诺菲）布洛芬的毛利率和平均销售价格较高，主要原因是该时点发行人因供货紧张，向Sanofi（赛诺菲）销售数量相对较少，销售价格也相对较高。焦作市云台山医药股份有限公司布洛芬的毛利率和平均销售价格较低，主要原因是2019年度布洛芬市场价格存在一定波动，其采购时市场价格处于较低水平。

2020年1-6月，珠海润都制药股份有限公司布洛芬的毛利率和平均销售价格较高，主要是其采购了特殊规格的布洛芬原料药；Sanofi（赛诺菲）布洛芬的毛利率和平均销售价格较高，主要原因是该时点发行人因供货紧张，向Sanofi（赛诺菲）销售数量相对较小，而销售价格也相对较高；人福医药集团股份公司布洛芬的毛利率和平均销售价格较低，主要原因是对方向发行人采购布洛芬原料药数量的快速增长所致。”

（二）补充披露内销、外销分类别产品毛利率情况，是否存在较大差异，如存在，请分析原因及合理性。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（三）毛利率分析”之“5、境内外毛利率分析”补充披露如下：

“5、境内外毛利率分析

报告期内，公司主要产品中，托拉塞米片和布洛芬颗粒的销售均在境内。因此对主要产品布洛芬和右旋布洛芬的境内外毛利率进行分析。

报告期内，发行人布洛芬和右旋布洛芬的境外毛利率和境内毛利率情况具体如下：

项目	2020年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
一、布洛芬				
境外毛利率	50.55%	49.88%	36.17%	20.39%
境内毛利率	50.41%	49.44%	41.41%	24.55%
综合毛利率	50.51%	49.75%	38.04%	21.89%
二、右旋布洛芬				
境外毛利率	43.34%	33.09%	32.90%	9.37%
境内毛利率	50.39%	57.18%	59.31%	71.09%
综合毛利率	43.74%	35.36%	36.64%	13.06%

2017年度和2018年度，布洛芬境内毛利率高于境外毛利率，主要是境内布洛芬供应商数量仅公司和新华制药两家，公司议价能力更强，销售单价高于境外销售单价。2018年起布洛芬原料药主要供应商巴斯夫开始出现间歇性停产，国际市场有效供给减少，使得布洛芬销售单价呈现快速增长趋势，且境外布洛芬销售单价增长幅度大于境内。2019年度和2020年1-6月，布洛芬境内毛利率与境外毛利率基本持平。

报告期内，右旋布洛芬以境外销售为主，境外销售占比分别是94.03%、85.82%、90.57%和94.35%。右旋布洛芬的境外毛利率低于境内毛利率，主要原因是境内右旋布洛芬的供应商数量较少，公司议价能力较强，境外右旋布洛芬的供应商数量较多，公司议价能力较弱。2017年度，右旋布洛芬境内毛利率为71.09%，主要是2017年度境内右旋布洛芬的销量很少，属于零星销售，销售价格高所致，具体对比如下表所示：

项目	2017 年度销量（吨）	2017 年度平均单价（万元/吨）
境外-右旋布洛芬	100.79	31.06
境内-右旋布洛芬	2.25	88.40

（三）补充披露报告期内与主要竞争对手布洛芬原料药的毛利率对比情况，并结合经营区域、产品结构、产能利用率、生产工艺、销售模式、市场地位等情况，分析发行人 2018 年以后毛利率水平高于同行业平均水平，且报告期内的毛利率远高于新华制药的原因及合理性。

1、补充披露报告期内与主要竞争对手布洛芬原料药的毛利率对比情况

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“十一、经营成果分析”之“（三）毛利率分析”之“6、毛利率对比分析”补充披露如下：

“（2）与主要竞争对手布洛芬原料药毛利率的对比分析

报告期内，公司主要竞争对手均未披露布洛芬原料药的毛利率，因此无法进行直接对比。印度IOL披露了医药板块相关财务数据且其布洛芬原料药销售收入占医药板块营业收入很高（根据印度IOL 2020年11月的投资者报告，比例为86.72%），一定程度上可以进行比较。但由于其财务报告披露格式与我国企业会计准则存在差异，因此只能选取部分口径相同的财务数据进行比较。

报告期内，发行人子公司格莱药业的息税前利润率（格莱药业是生产和销售布洛芬原料药的主体）与印度IOL医药板块业务的息税前利润率对比情况如下：

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
印度 IOL 医药板块业务息税前利润率	44.06%	42.69%	31.93%	14.33%
格莱药业息税前利润率	-	39.36%	27.58%	12.32%
发行人布洛芬原料药毛利率	50.51%	49.75%	38.04%	21.89%

注 1：印度 IOL 的公开资料中未披露医药板块的营业成本或直接材料成本，息税前利润率=息税前利润/营业收入，该指标能反映在考虑营业成本和期间费用时的产品毛利率情况。

注 2：上表中印度 IOL 数据对应的报告期间分别为：2020 年 4 月 1 日至 2020 年 6 月 30 日；2019 年 4 月 1 日至 2020 年 3 月 30 日；2018 年 4 月 1 日至 2019 年 3 月 30 日；2017 年 4 月 1 日至 2018 年 3 月 30 日。

注 3：发行人于 2020 年将子公司格莱药业吸收合并，因此上表中未列示其 2020 年 1-6 月的息税前利润率。

由上表可知，报告期内，印度 IOL 医药板块业务息税前利润率、格莱药业息税前利润率以及发行人布洛芬原料药毛利率的变动趋势基本保持一致。此外，2017 年度、2018 年度和 2019 年，格莱药业息税前利润率与印度 IOL 医药板块业务的息税前利润率不存在明显差异。

美国圣莱科特国际集团尚未上市，因此无法获取其公开披露的财务数据。德国巴斯夫、印度 SOLARA 及新华制药的销售收入中，布洛芬原料药的销售收入占比不高，其已披露的毛利率相关数据与公司布洛芬原料药的毛利率不具有可比性。

2、结合经营区域、产品结构、产能利用率、生产工艺、销售模式、市场地位等情况，分析发行人 2018 年以后毛利率水平高于同行业平均水平

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（三）毛利率分析”之“5、毛利率对比分析”补充披露如下：

“（1）与同行业可比公司毛利率的对比分析

报告期内，公司综合毛利率与可比公司对比如下：

股票代码	公司名称	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
830946.OC	森萱医药	49.14%	44.47%	38.34%	37.96%
603229.SH	奥翔药业	56.06%	51.78%	44.65%	60.40%
300363.SZ	博腾股份	38.60%	37.84%	33.46%	36.74%
000739.SZ	普洛药业	28.19%	32.37%	31.93%	30.84%
603456.SH	九洲药业	42.22%	34.84%	33.32%	31.16%
603538.SH	美诺华	38.39%	38.35%	32.56%	34.07%
300702.SZ	天宇股份	52.95%	56.11%	40.27%	37.80%
300636.SZ	同和药业	33.70%	29.74%	29.27%	36.60%
000756.SZ	新华制药	28.06%	33.44%	29.92%	28.08%
002399.SZ	海普瑞	42.12%	37.31%	40.09%	23.97%
算数平均值		40.94%	39.62%	35.38%	35.76%

股票代码	公司名称	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
	发行人	50.02%	51.63%	42.83%	27.49%

发行人 2018 年以后毛利率水平高于同行业平均水平，具体原因如下：

1) 公司主要产品布洛芬的毛利率较高

报告期内，公司主要产品布洛芬原料药收入相对集中，其自身的毛利率变动对公司综合毛利率的影响较大。2017 年度，布洛芬的毛利率是 21.89%，低于同行业可比公司综合毛利率平均值。2018 年度起，由于国际布洛芬原料药主要供应商巴斯夫出现间歇性停产，导致市场有效供给减少，同时国内原料药行业受环保监管要求持续升级、制剂产品需求增长等因素的影响，布洛芬原料药的市场价格持续上涨，并维持较高水平。这使得公司布洛芬原料药的毛利率大幅提高的同时，收入占比也有所增长。2018 年度、2019 年度和 2020 年 1-6 月，布洛芬原料药的毛利率分别是 38.04%、49.75%和 50.51%，均高于同期可比公司综合毛利率平均值，从而使得 2018 年起公司综合毛利率高于同行业平均水平。

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
布洛芬	50.51%	73.48%	49.75%	72.90%	38.04%	67.76%	21.89%	68.67%

2) 公司向下游延伸生产的制剂产品毛利率较高

公司依托自身原料药产品的产业链优势，向下游延伸生产部分制剂产品，而制剂产品的毛利率相对于原料药一般较高。

普洛药业、新华制药、海普瑞和发行人均有一定比例的制剂产品收入，而其他同行业上市公司不存在制剂业务或制剂业务占比很小，其制剂收入占比和制剂毛利率具体如下：

公司	制剂收入占主营业务收入比例				制剂毛利率			
	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
新华制药	41.27%	46.81%	43.14%	44.42%	26.08%	33.53%	31.89%	30.29%
海普瑞	24.28%	26.94%	21.68%	2.62%	43.99%	47.11%	55.81%	46.13%
普洛药业	9.22%	15.63%	18.10%	20.28%	53.95%	74.52%	72.06%	52.30%
平均值	24.92%	29.79%	27.64%	22.44%	41.34%	51.72%	53.25%	42.91%
公司	7.94%	11.63%	15.22%	15.10%	58.27%	70.73%	65.19%	51.67%

由上表可知，普洛药业、新华制药、海普瑞和发行人制剂产品的毛利率较其综合毛利率高，这说明制剂产品对公司整体的毛利率有一定提升作用。由于新华制药的制剂产品以低价药为主，而海普瑞的制剂产品以外销为主，其毛利率相对较低。公司制剂产品以托拉塞米这一处方药为

主，毛利率较高，对公司整体毛利率的提升更大。

由于公司与可比公司的产品种类不相同，因此经营区域、产能利用率、生产工艺、销售模式、市场地位等因素对综合毛利率的影响不具有可比性。

3、报告期内的毛利率远高于新华制药的原因及合理性

报告期内，发行人与新华制药的毛利率具体如下表所示：

公司名称	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
新华制药	28.06%	33.44%	29.92%	28.08%
发行人	50.02%	51.63%	42.83%	27.49%

报告期内，发行人与新华制药按产品类型的毛利率具体如下表所示：

公司名称	产品类型	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
		毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
新华制药	原料药	34.34%	46.84%	38.09%	42.60%	31.98%	44.53%	28.91%	43.51%
	制剂	26.08%	40.93%	33.53%	46.25%	31.89%	42.49%	30.29%	43.89%
	医药中间体及其他	10.63%	12.23%	15.31%	11.15%	16.40%	12.96%	17.54%	12.60%
	合计	28.06%	100.00%	33.44%	100.00%	29.92%	100.00%	28.08%	100.00%
发行人	原料药	49.36%	92.06%	48.99%	88.37%	38.81%	84.78%	23.02%	84.90%
	制剂	58.27%	7.94%	70.73%	11.63%	65.19%	15.22%	51.67%	15.10%
	合计	50.02%	100.00%	51.63%	100.00%	42.83%	100.00%	27.49%	100.00%

(1) 原料药

2017年，发行人原料药的毛利率低于新华制药，而2018年开始，发行人原料药的毛利率高于新华制药，主要原因如下：

1) 发行人原料药以布洛芬为主，而新华制药布洛芬的收入占比相对不高

发行人原料药以布洛芬为主，报告期内占原料药收入的比例在80%左右。

新华制药主要原料药产品包括布洛芬、安乃近、阿司匹林、咖啡因、左旋多巴以及氨基比林等6个品种，这6个品种占原料药总收入的比例在80%左右，布洛芬占原料药总收入的比例在20%左右。

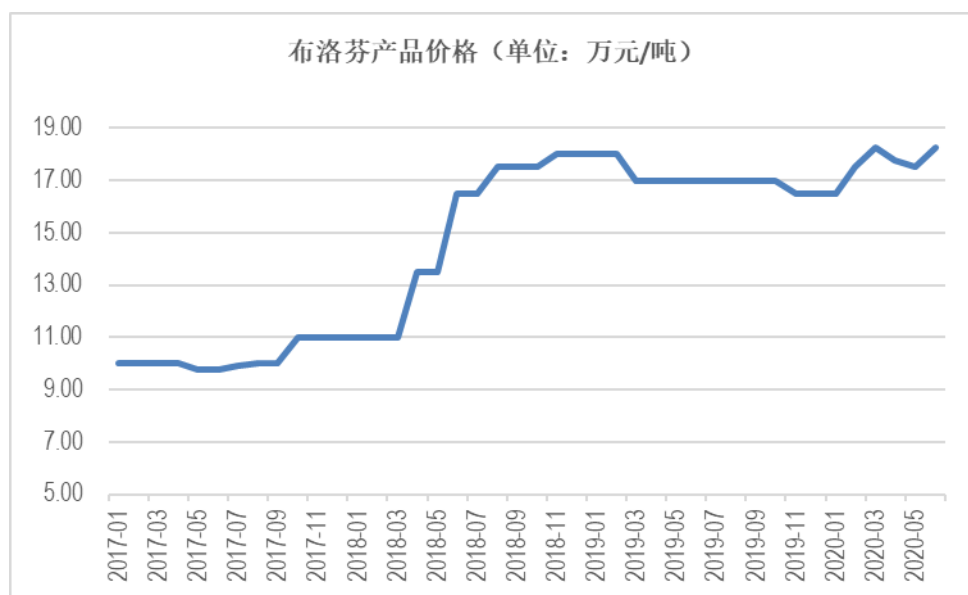
公司名称	产品类型	2016 年度		2015 年度	
		收入	占原料药比例	收入	占原料药比例
新华制药	布洛芬	37,385.98	21.12%	32,927.78	22.28%
	安乃近	29,828.03	16.85%	21,339.31	14.44%
	阿司匹林	32,600.82	18.42%	25,452.10	17.22%
	咖啡因	18,567.08	10.49%	16,741.04	11.33%
	左旋多巴	15,133.16	8.55%	12,918.99	8.74%
	氨基比林	9,106.68	5.14%	8,402.82	5.69%

注：新华制药具体产品的销售数据只披露到 2016 年

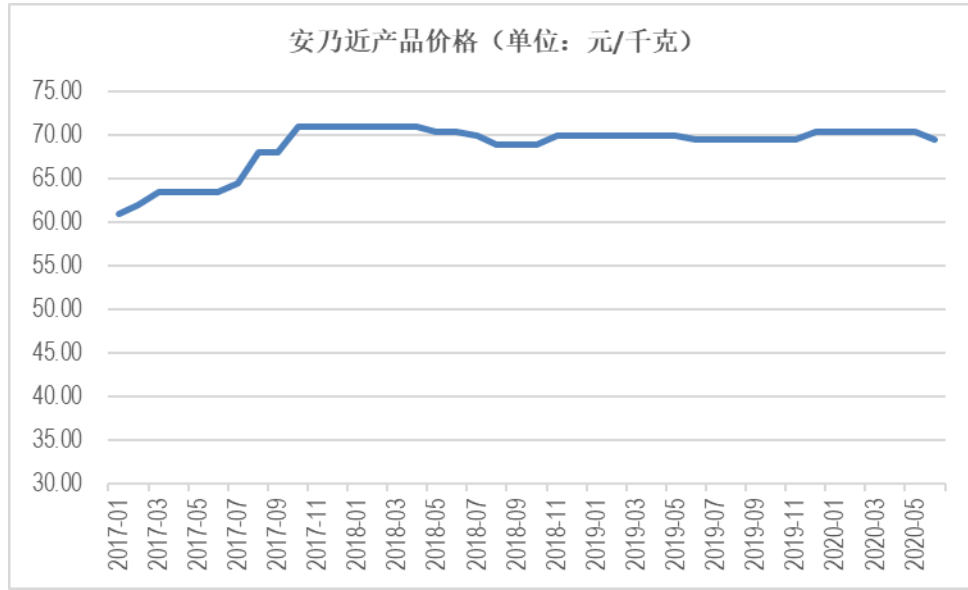
2) 报告期内布洛芬价格大幅增加，新华制药其他主要原料药价格增幅不大

报告期内，布洛芬产品的价格由 2017 年初的 10 万元/吨持续上涨，至 2020 年 6 月末的 18.25 万元/吨。安乃近产品的价格在 2017 年前 3 季度小幅增长后保持平稳。阿司匹林产品的价格总体呈下降趋势。咖啡因产品的价格于 2017-2018 年期间小幅上涨后，从 2019 年开始有所下降。

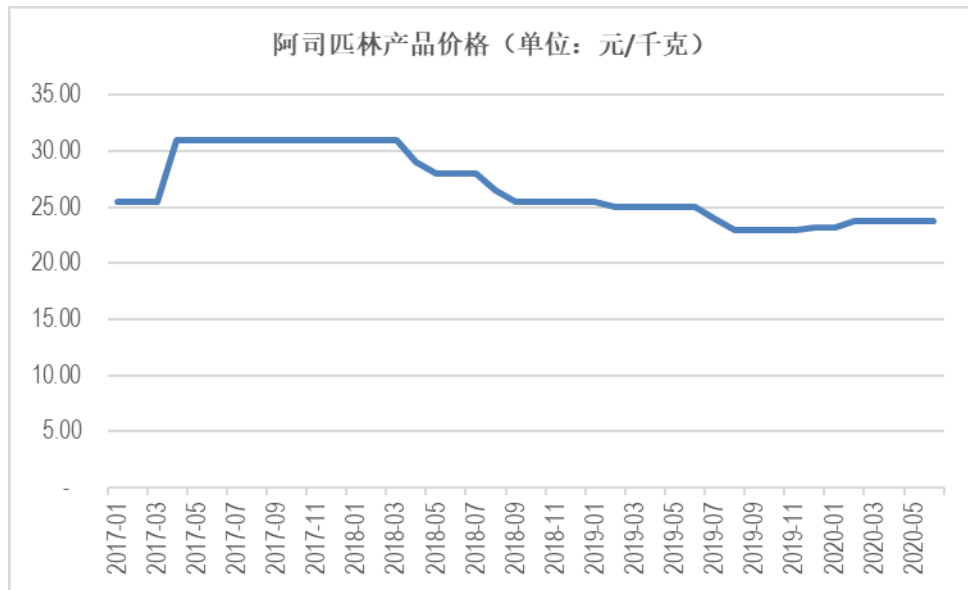
①布洛芬



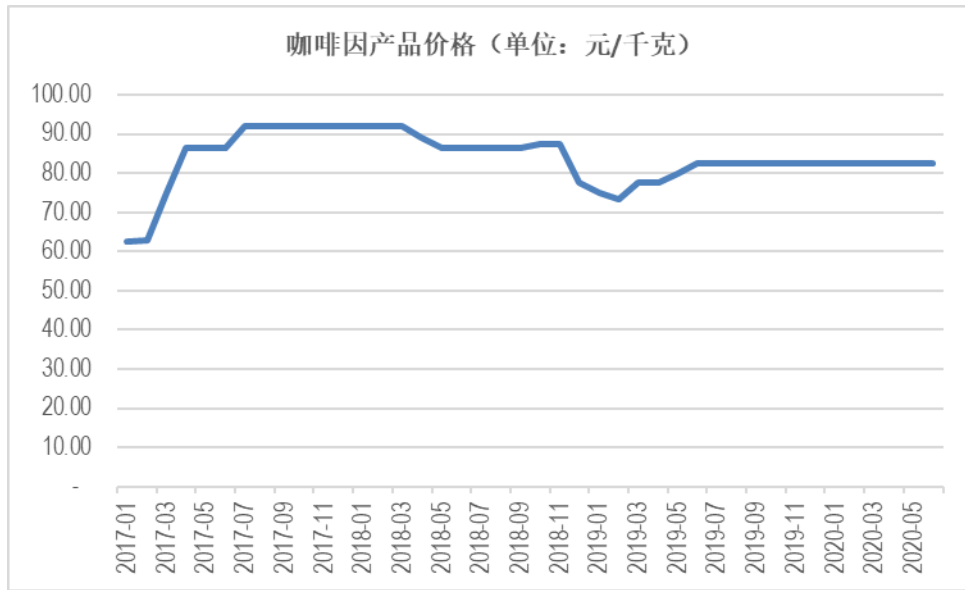
②安乃近



③阿司匹林



④咖啡因



综上，2017年发行人原料药的毛利率低于新华制药。2018年起，随着布洛芬产品市场价格的大幅上涨，同时安乃近、阿司匹林、咖啡因等原料药的市场价格增幅不大或甚至有所下降，原料药以布洛芬为主（占比约80%）的发行人其毛利率逐步上升，并超过新华制药原料药的毛利率（布洛芬占比约20%）。

（2）制剂

报告期内，发行人制剂的毛利率高于新华制药，主要原因如下：

新华制药制剂品种较多，治疗领域为解热镇痛抗炎抗风湿药、抗感染药和消化系统用药以及心血管、神经系统用药等。从主要品种来看，多数品种属于国家低价药目录（2014版），包括制剂阿司匹林、格列美脲、尼莫地平、乙酰螺旋霉素、西替利嗪、维生素C等。

发行人制剂产品中，既包含归属于国家低价药目录（2014版）的品种，如布洛芬片（报告期平均毛利率为15.66%），也包含高附加值品种，如托拉塞米片（报告期平均毛利率为79.40%），使得公司制剂的整体毛利率高于新华制药。

（3）医药中间体及其他

除原料药和制剂外，新华制药还生产和销售医药中间体。医药中间体属于原料药的上游产品。通常情况下，相较于原料药，医药中间体的价格波动较大且具有相对较低的毛利率。这也进一步降低了新华制药综合毛利率。而发行人无医药中间体这一块业务。

（四）量化分析报告期内影响毛利率的主要因素，说明各因素对发行人综合毛利率、各产品毛利率的影响情况

报告期内，公司综合毛利率的影响因素主要包括各自产品的销售单价及平均单位成本。

报告期内，布洛芬、右旋布洛芬、托拉塞米片和布洛芬颗粒是发行人毛利的主要来源，其单价和平均单位成本是影响发行人综合毛利率的主要因素。布洛芬、右旋布洛芬、托拉塞米片和布洛芬颗粒与发行人整体毛利的情况如下：

单位：万元

项目	2020年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
布洛芬	10,906.19	23,878.21	13,326.80	5,491.88
右旋布洛芬	1,408.07	1,705.71	2,039.97	434.73
托拉塞米片	999.56	3,843.73	3,212.02	1,414.23
布洛芬颗粒	183.74	597.30	850.07	382.38
小计	13,497.56	30,024.95	19,428.87	7,723.23
营业毛利	14,708.14	34,079.18	22,151.82	10,073.26
占比	91.77%	88.10%	87.71%	76.67%

1、布洛芬

单位：元/吨

项目	2020年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
平均单价	129,024.21	-3.86%	134,207.18	29.23%	103,853.28	34.99%	76,932.05
平均单位成本	63,853.14	-5.31%	67,433.12	4.80%	64,344.67	7.08%	60,092.07
毛利率	50.51%	0.76%	49.75%	11.71%	38.04%	16.15%	21.89%
平均单价变动引起的毛利率变动	-2.02%		14.01%		20.25%		/
平均单位成本变动引起的毛利率变动	2.77%		-2.30%		-4.09%		/

注：平均单价变动引起的毛利率变动=（1-上期成本÷当期单价）-（1-上期成本÷上期单价）；平均单位成本变动引起的毛利率变动=（1-当期成本÷当期单价）-（1-上期成本÷当期单价），下同

2017-2019 年度，布洛芬毛利率持续上升，主要原因是：

产品价格方面，2018 年度起，由于国际布洛芬原料药主要供应商巴斯夫出现间歇性停产，导致市场有效供给减少，同时国内原料药行业受环保监管要求持续升级、制剂产品需求增长等因素的影响，布洛芬原料药的市场价格持续上涨，并维持较高水平。

产品成本方面，受原材料市场行情影响，公司主要原材料异丁基苯和氯丙酰氯的价格上涨，同时生产工人平均薪酬有所上升，使得平均单位成本有所增加，但增加幅度远小于布洛芬市场价格增长的幅度。

2020 年 1-6 月，布洛芬的平均单价略有下降，而平均单位成本受出口退税率调高等因素

的影响有所下降，使得整体的毛利率较上一年基本保持稳定。

2、右旋布洛芬

单位：元/吨

项目	2020年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
平均单价	442,385.79	-1.13%	447,433.77	4.09%	429,838.48	33.03%	323,114.13
平均单位成本	248,885.13	-13.95%	289,218.66	6.20%	272,328.91	-3.06%	280,923.72
毛利率	43.74%	8.38%	35.36%	-1.28%	36.64%	23.58%	13.06%
平均单价变动引起的毛利率变动	-0.74%		2.49%		21.59%		/
平均单位成本变动引起的毛利率变动	9.12%		-3.77%		2.00%		/

报告期内，右布洛芬的毛利率呈上升趋势，主要原因是：

产品价格方面，右旋布洛芬的主要原材料系布洛芬，其销售价格与布洛芬的变动具有一致性，即 2018 年度和 2019 年度大幅上升，2020 年 1-6 月有所下降。

产品成本方面，2020 年 1-6 月，右旋布洛芬平均单位成本下降较大，主要原因是公司购置了一套回收装置，对右旋布洛芬生产过程中形成的存量废料进行回收利用，使得当期右旋布洛芬的原材料耗用量下降。此外，2020 年 1-6 月，原材料的价格也有所下降。

3、托拉塞米片

单位：元/盒

项目	2020年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
平均单价	7.35	-33.00%	10.97	-5.84%	11.65	55.96%	7.47
平均单位成本	2.10	9.38%	1.92	-5.42%	2.03	-4.69%	2.13
毛利率	71.40%	-11.13%	82.53%	-0.07%	82.60%	11.16%	71.44%
平均单价变动引起的毛利率变动	-8.62%		-1.08%		10.23%		/
平均单位成本变动引起的毛利率变动	-2.45%		1.00%		0.86%		/

2018 年度和 2019 年度，托拉塞米片的毛利率较 2017 年度均大幅提升，2020 年 1-6 月，毛利率又有所回落，主要原因是：

产品价格方面：自 2018 年度起“两票制”全面实施，公司根据行业政策的变化调整了市场推广策略，提高了产品的销售价格。2020 年 1-6 月，受疫情影响，市场推广活动受到一定影响，公司及时调整销售策略，通过降低产品销售价格稳定市场销售。

产品成本方面，2019 年度和 2018 年度平均单位成本较 2017 年度降低，主要系托拉塞米片产量有一定幅度的上升，产品分摊的单位变动成本随产量的上升而减少；2020 年 1-6 月平

均单位成本较 2019 年增加，主要系 2020 年 1-6 月托拉塞米片的产量有所下降，产品分摊的单位变动成本随产量的下降而增加。

4、布洛芬颗粒

单位：元/盒

项目	2020年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
平均单价	2.31	-10.81%	2.59	4.44%	2.48	9.73%	2.26
平均单位成本	1.50	-1.96%	1.53	9.29%	1.40	-1.41%	1.42
毛利率	35.04%	-5.87%	40.91%	-2.80%	43.71%	6.41%	37.30%
平均单价变动引起的毛利率变动	-7.16%		2.40%		5.57%		/
平均单位成本变动引起的毛利率变动	1.30%		-5.02%		0.81%		/

2018 年度和 2019 年度，布洛芬颗粒的毛利率较 2017 年度有所提升，2020 年 1-6 月，毛利率又有所回落，主要原因是：

产品价格方面：2018 年度和 2019 年度，随着布洛芬原料药价格上涨，公司也提高了布洛芬颗粒的销售价格。2020 年 1-6 月，受疫情影响，市场推广活动受到一定影响，公司调整了销售策略，通过降低产品销售价格稳定市场销售。

产品成本方面，2019 年度成本较 2018 年度上升，主要系布洛芬颗粒产量有一定幅度的下降，产品分摊的单位变动成本随产量的减少而上升；其他年份单位变动成本变动较小。

二、申报会计师核查程序与核查意见

（一）核查程序

就上述事项，申报会计师履行了以下主要核查程序：

- 1、获取了发行人的销售成本明细表，分析发行人不同销售模式下主要客户的毛利率差异原因及合理性；
- 2、分析发行人内销、外销分类别产品的毛利率情况，其差异原因及合理性；
- 3、比较分析发行人与主要竞争对手的毛利率情况。分析发行人 2018 年以后毛利率水平高于同行业平均水平，且报告期内的毛利率远高于新华制药的原因及合理性；
- 4、量化分析报告期内影响毛利率的主要因素，按发行人不同的产品，分别分析销售单价及平均单位成本变动对毛利率的影响。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、公司披露的不同销售模式下主要客户之间毛利率差异情况及原因与核查结果一致，具备合理性；

2、公司披露的境内外毛利率差异情况及原因与核查结果一致，具备合理性；

3、公司披露的竞争对手毛利率差异情况及原因与核查结果一致，具备合理性；

4、公司已量化分析并说明报告期内影响毛利率的主要因素，影响发行人综合毛利率最主要的因素为产品的销售单价等，与核查结果一致。

问题 17. 关于期间费用

申报材料显示：

(1) 报告期各期，发行人期间费用分别为 6,992.68 万元、10,866.58 万元、12,259.04 万元和 4,241.00 万元，期间费用率分别为 19.08%、21.01%、18.57%和 14.42%。

(2) 发行人管理费用率、研发费用率等均低于同行业平均水平。

(3) 报告期各期，发行人管理费用中的停工检修费分别是 210.75 万元、1,035.01 万元、2,135.73 万元和 1,089.28 万元。

(4) 报告期各期，发行人研发费用主要由职工薪酬、研发领用原材料和委外服务费组成。2017 年和 2019 年度研发费用中人员薪金金额相对较高，主要是公司部分技术改造和工艺改进的研发项目需要在车间实施，因此，需生产人员配合进行相应的研发项目，由此产生的人员薪酬计入研发费用。

请发行人：

(1) 补充披露期间费用率与同行业可比公司对比情况，是否存在重大差异及合理性。

(2) 补充披露公司管理费用率、研发费用率低于同行业上市公司平均水平的原因及合理性。

(3) 结合报告期内销售、管理、研发人员的数量、人均薪酬、人员结构等，分析各项期间费用中职工薪酬的变动原因，说明其金额及占比与同行业可比公司相比是否存在显著差异，各级别、各类岗位员工人均薪酬是否与当地市场薪酬水平相匹配；说明报告期内职工薪酬、员工数量、支付给职工以及为职工支付的现金、期末应付职工薪酬等相关项目在报告期内变化的匹配性。

(4) 补充披露报告期内每年大修停工的具体时间，对发行人主要报表科目及产能、产量的影响。

(5) 补充披露依据部分技术改造和工艺改进的研发项目需要在车间实施并需生产人员配合，将相应人员薪酬计入研发费用的依据及合理性，是否符合《企业会计准则》的规定。补充披露发行人如何准确地划分和核算各项研发支出，是否存在应计入其他成本、费用项目的支出计入研发费用的情形，并说明报告期内的主要研发项目在各期取得的阶段性成果及具体运用情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复

一、发行人的披露及说明

(一) 补充披露期间费用率与同行业可比公司对比情况，是否存在重大差异及合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（四）期间费用分析”之“1、各项主要费用占营业收入比分析”补充披露如下：

“公司与同行业上市公司的期间费用率对比情况如下表所示：

序号	证券代码	公司名称	2020年1-6月 (%)	2019年度(%)	2018年度(%)	2017年度 (%)
1	830946.OC	森萱医药	15.28	17.48	20.87	22.50
2	603229.SH	奥翔药业	29.23	32.07	27.94	34.17
3	300363.SZ	博腾股份	21.44	24.03	24.55	26.41
4	000739.SZ	普洛药业	15.84	23.10	24.19	24.23
5	603456.SH	九洲药业	25.36	19.85	18.57	19.40
6	603538.SH	美诺华	17.61	21.77	21.03	22.68
7	300702.SZ	天宇股份	19.46	22.57	24.66	25.69
8	300636.SZ	同和药业	14.53	16.15	23.90	13.32
9	000756.SZ	新华制药	20.36	24.90	21.82	21.58
10	002399.SZ	海普瑞	20.70	24.08	19.65	21.15
平均值			19.98	22.60	22.72	23.11
公司			14.42	18.57	21.01	19.08

报告期内，公司的期间费用率与同行业可比公司相比，处于正常的区间范围内。”

(二) 补充披露公司管理费用率、研发费用率低于同行业上市公司平均水平的原因及合理性。

1、管理费用率

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之

“（四）期间费用分析”之“3、管理费用”补充披露如下：

“报告期内，公司管理费用率具体构成与同行业上市公司对比情况如下：

单位：%

项目	森萱医药	奥翔药业	博腾股份	普洛药业	九洲药业	美诺华	天宇股份	同和药业	新华制药	海普瑞	平均值	亨迪药业
2020年1-6月												
职工薪酬	3.13	7.13	6.20	2.45	5.03	5.18	5.55	2.14	2.20	2.28	4.13	2.17
股份支付	0.00	0.00	1.15	0.00	0.36	0.00	0.23	0.00	0.13	0.00	0.19	3.73
折旧摊销费	1.45	0.71	0.70	0.67	5.81	1.78	1.23	0.62	0.87	1.69	1.55	0.52
办公费	0.35	0.78	0.56	0.07	0.47	0.57	0.47	0.19	0.04	0.13	0.36	0.43
差旅费	0.00	0.16	0.08	0.02	-	0.08	0.00	0.00	0.02	0.00	0.04	0.01
停工检修费	0.00	0.00	0.07	0.32	0.27	0.41	1.14	0.00	0.08	0.00	0.23	3.70
业务招待费	0.42	0.53	0.13	0.11	0.50	0.26	0.39	0.15	0.06	0.00	0.25	0.12
环保费、排污费	0.00	0.32	0.00	0.00	0.03	0.93	1.78	0.00	0.00	0.00	0.31	0.00
中介及咨询服务费	0.00	3.92	0.78	0.13	0.62	0.47	1.13	0.00	0.07	2.13	0.92	0.00
其他	1.64	0.50	0.99	0.51	4.34	1.87	0.42	0.14	1.25	1.30	1.30	0.22
合计	6.99	14.03	10.66	4.26	17.43	11.56	12.33	3.24	4.72	7.52	9.27	10.91
2019年度												
职工薪酬	4.20	7.05	7.52	3.12	4.24	6.39	6.45	1.34	2.85	2.98	4.61	1.63
股份支付	0.00	0.00	0.69	0.00	-0.16	1.72	0.42	0.00	0.15	0.00	0.28	0.00
折旧摊销费	1.93	0.93	0.70	0.77	4.42	1.79	1.30	0.72	0.91	1.88	1.54	0.77
办公费	2.11	0.89	0.36	0.14	0.66	0.63	0.75	0.43	0.06	0.35	0.64	0.56
差旅费	0.00	0.30	0.16	0.08	-	0.23	0.00	0.00	0.07	0.00	0.09	0.06
停工检修费	0.21	0.01	0.27	0.92	0.50	0.53	1.69	0.00	0.12	0.00	0.42	3.24
业务招待费	0.36	0.92	0.13	0.15	0.44	0.38	0.48	0.38	0.11	0.00	0.33	0.19
环保费、排污费	0.00	0.74	0.00	0.23	0.05	0.00	1.73	0.00	0.00	0.00	0.27	0.00
中介及咨询服务费	0.00	4.11	1.05	0.15	0.94	0.26	1.29	0.25	0.09	1.16	0.93	0.00
其他	0.10	0.92	1.88	0.79	1.60	1.88	0.87	0.24	1.39	1.26	1.09	0.42
合计	8.92	15.87	12.76	6.35	12.69	13.81	14.97	3.36	5.75	7.63	10.21	6.85
2018年度												

项目	森萱医药	奥翔药业	博腾股份	普洛药业	九洲药业	美诺华	天宇股份	同和药业	新华制药	海普瑞	平均值	亨迪药业
职工薪酬	5.08	8.07	6.90	3.33	3.94	6.54	7.73	3.64	2.62	3.46	5.13	2.07
股份支付	0.00	0.00	0.23	0.00	0.79	0.90	0.40	0.00	0.00	0.00	0.23	0.00
折旧摊销费	2.69	1.07	1.24	0.88	3.63	1.71	1.33	1.56	0.64	1.83	1.66	1.11
办公费	2.89	1.06	0.37	0.15	0.66	0.59	0.98	0.44	0.07	0.94	0.82	0.70
差旅费	0.00	0.26	0.29	0.09	-	0.25	0.00	0.00	0.07	0.00	0.11	0.08
停工检修费	0.08	0.28	0.11	1.09	0.29	0.66	0.74	3.32	0.09	0.00	0.66	2.00
业务招待费	0.43	0.84	0.14	0.20	0.51	0.33	0.57	0.60	0.12	0.00	0.37	0.18
环保费、排污费	0.00	0.39	0.00	0.40	1.50	0.50	2.45	0.00	0.00	0.00	0.52	0.00
中介及咨询服务费	0.00	3.76	1.27	0.20	0.34	0.46	1.31	0.17	0.11	1.02	0.86	0.00
其他	0.21	0.75	2.11	0.88	1.25	0.96	0.75	0.51	1.28	0.65	0.93	0.60
合计	11.36	16.47	12.66	7.23	12.89	12.89	16.25	10.24	4.99	7.91	11.29	6.74
2017年度												
职工薪酬	5.29	6.69	7.30	3.93	3.79	6.18	7.46	2.50	2.37	5.37	5.09	2.72
股份支付	0.00	0.00	0.12	0.00	0.64	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.08	0.00
折旧摊销费	2.25	1.04	1.41	1.16	3.61	1.65	1.51	1.06	0.77	2.42	1.69	0.96
办公费	2.31	0.92	0.35	0.15	0.68	0.97	1.01	0.36	0.10	1.69	0.85	0.75
差旅费	0.00	0.64	0.33	0.13	-	0.34	0.00	0.00	0.09	0.00	0.17	0.08
停工检修费	2.55	0.18	0.14	1.12	0.19	0.81	0.60	0.00	0.09	0.00	0.57	0.58
业务招待费	0.50	0.92	0.14	0.32	0.35	0.78	0.85	0.67	0.12	0.00	0.47	0.24
环保费、排污费	0.00	0.54	0.00	0.38	0.12	0.00	2.15	0.00	0.00	0.00	0.32	0.00
中介及咨询服务费	0.00	3.13	1.18	0.18	0.42	0.60	1.04	0.16	0.08	1.81	0.86	0.00
其他	0.27	0.65	1.71	1.20	1.45	1.63	1.01	0.26	1.33	0.97	1.05	0.72
合计	13.17	14.70	12.69	8.57	11.24	12.96	15.63	5.00	4.95	12.26	11.12	6.04

注：同行业数据取自半年度报告、年度报告、招股说明书，其中2017年数据为剔除研发费用比例。

2017年度、2018年度和2019年度，公司管理费用率较同行业可比公司低，主要原因是：1) 公司经营场所地处湖北荆门，职工薪酬支出低于同行业；2) 公司管理用资产规模较低，折旧摊销费低于同行业。2020年1-6月，公司实施了员工持股计划并计提了对应的股份支付费用，

管理费用率也相应提高，与同行业可比公司水平基本持平。”

2、研发费用率

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（四）期间费用分析”之“4、研发费用”补充披露如下：

“报告期内，公司研发费用率具体构成与同行业上市公司对比情况如下：

单位：%

项目	森萱医药	奥翔药业	博腾股份	普洛药业	九洲药业	美诺华	天宇股份	同和药业	海普瑞	平均值	亨迪药业
2020年1-6月											
职工薪酬	1.56	6.76	4.70	1.47	2.36	1.98	1.98	2.68	0.78	2.69	0.84
研发领用原材料	2.44	2.81	0.62	1.38	0.50	0.59	1.68	2.39	0.10	1.39	0.35
折旧摊销费	0.24	1.03	0.75	0.61	0.68	0.32	0.72	0.76	0.12	0.58	0.13
委外服务费	-	0.48	-	0.73	-	0.31	0.53	0.20	-	0.25	0.58
其他费用	0.26	5.21	0.98	0.48	0.90	0.18	0.02	0.37	0.32	0.97	0.13
合计	4.5	16.29	7.05	4.66	4.44	3.38	4.93	6.39	1.31	5.88	2.03
2019年度											
职工薪酬	1.72	5.79	4.74	1.51	2.40	2.53	2.43	2.64	0.96	2.75	1.47
研发领用原材料	2.03	2.84	0.97	1.79	0.90	1.06	1.92	2.04	1.45	1.67	1.56
折旧摊销费	0.26	1.21	0.91	0.67	0.32	0.44	0.73	0.74	0.13	0.60	0.11
委外服务费	-	1.09	-	0.38	-	0.24	0.18	2.73	0.41	0.56	0.40
其他费用	0.29	4.57	1.28	0.64	1.07	0.23	0.06	0.65	0.26	1.01	0.25
合计	4.29	15.51	7.9	4.99	4.69	4.49	5.32	8.8	3.22	6.58	3.79
2018年度											
职工薪酬	1.62	6.27	4.19	1.20	2.56	2.26	2.46	3.67	0.94	2.80	1.07
研发领用原材料	1.88	3.17	0.90	1.59	0.71	1.15	1.84	3.34	0.65	1.69	2.74
折旧摊销费	0.32	1.44	0.77	0.58	0.41	0.58	0.73	0.94	0.12	0.66	0.12
委外服务费	-	1.23	-	0.38	-	0.36	0.32	0.30	1.33	0.44	0.00
其他费用	0.80	1.99	0.57	0.48	1.00	0.26	0.06	1.24	0.84	0.81	0.10
合计	4.62	14.09	6.43	4.23	4.68	4.62	5.42	9.49	3.88	6.39	4.04
2017年度											
职工薪酬	1.30	5.74	4.13	1.19	2.57	2.30	2.04	2.24	1.36	2.54	1.65
研发领用原材料	2.50	3.03	0.58	1.72	0.56	1.20	1.79	0.93	0.53	1.43	2.50
折旧摊销费	0.37	1.35	0.97	0.75	0.48	0.80	0.74	0.68	0.16	0.70	0.42

项目	森萱医药	奥翔药业	博腾股份	普洛药业	九洲药业	美诺华	天宇股份	同和药业	海普瑞	平均值	亨迪药业
委外服务费	-	0.54	-	0.55	-	0.52	0.33	-	0.38	0.26	0.02
其他费用	0.26	1.77	0.68	0.45	1.36	0.47	0.08	0.37	0.55	0.67	0.24
合计	4.44	12.42	6.36	4.67	4.96	5.29	4.98	4.22	2.98	5.59	4.83

注 1：同行业数据取自半年度报告、年度报告、招股说明书。

注 2：新华制药的研发费用仅按照“新产品”和“新技术及新工艺”分类，因此未列示在上表。

2017年度、2018年度和2019年度，公司研发费用率较同行业可比公司低，主要原因是：1）公司经营场地处湖北荆门，职工薪酬支出低于同行业；2）公司研发用资产规模较低，折旧摊销费低于同行业。

单位：万元

项目		2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度
		金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率	金额
亨迪药业	研发费用	597.70	-	2,499.47	19.76%	2,087.03	17.88%	1,770.46
	营业收入	29,402.42	-	66,001.87	27.63%	51,714.43	41.14%	36,640.88
可比公司平均值	研发费用	6,377.18	-	12,321.22	22.84%	10,030.29	23.64%	8,112.23
	营业收入	145,778.95	-	255,283.37	12.67%	226,578.08	23.45%	183,541.17

2017年度、2018年度和2019年度，公司持续专注技术优化和产品研发，研发费用逐年增长。2017年度，公司研发费用率为4.83%，与同行业可比公司平均值5.39%较为接近。2018年度和2019年度，公司研发费用的增长率分别是17.88%和19.76%，与同行业可比公司平均值23.64%和22.84%差异也不大。而同期公司营业收入的增长率分别是41.14%和27.63%，远远超过同行业可比公司平均值23.45%和12.67%，这使得2018年度和2019年度公司的研发费用率逐年下降，且较同行业可比公司的差异有所增加。”

（三）结合报告期内销售、管理、研发人员的数量、人均薪酬、人员结构等，分析各项期间费用中职工薪酬的变动原因，说明其金额及占比与同行业可比公司相比是否存在显著差异，各级别、各类岗位员工人均薪酬是否与当地市场薪酬水平相匹配；说明报告期内职工薪酬、员工数量、支付给职工以及为职工支付的现金、期末应付职工薪酬等相关项目在报告期内变化的匹配性

1、结合报告期内销售、管理、研发人员的数量、人均薪酬、人员结构等，分析各项期间费用中职工薪酬的变动原因

（1）销售人员薪酬变动情况分析

单位：人、万元、万元/月

人员类别	2020年1-6月			2019年		
	平均人次	薪酬总额	人均薪酬	平均人次	薪酬总额	人均薪酬
销售人员	29	100.22	0.58	29	246.99	0.71

续

人员类别	2018年			2017年		
	平均人次	薪酬总额	人均薪酬	平均人次	薪酬总额	人均薪酬
销售人员	29	315.54	0.91	29	279.14	0.80

注：平均人次=当期该类别总人数/对应期间月份数；人均薪酬=薪酬总额/（平均人次*对应期间月份数）

报告期内，发行人销售人员的数量较为稳定，销售费用中职工薪酬的变动主要受销售人员人均薪酬的影响。

2018年度，销售费用中的职工薪酬总额及人均薪酬增长较快主要是当年受市场影响，销售收入总额大幅上升，销售人员考核奖金上升影响；2019年度，销售费用中的职工薪酬总额及人均薪酬较2018年度有所下降，主要原因是2019年度尽管销售收入大幅增长，但主要是受益于布洛芬市场价格的上涨，而布洛芬的销量并无明显增长，公司根据市场情况及管理要求，对销售人员的考核制度进行修订，使得当期考核奖金同比减少所致；2020年1-6月，受新冠疫情的影响，公司销售活动暂停两月，销售人员业绩薪酬下降，同时员工社保部分享受减免政策，使得2020年1-6月销售人员人均薪酬较2019年度进一步降低。

（2）管理人员薪酬变动情况分析

单位：人、万元、万元/月

人员类别	2020年1-6月			2019年		
	平均人次	薪酬总额	人均薪酬	平均人次	薪酬总额	人均薪酬
管理人员	138	638.87	0.77	113	1,077.91	0.79

续

人员类别	2018年			2017年		
	平均人次	薪酬总额	人均薪酬	平均人次	薪酬总额	人均薪酬
管理人员	118	1,068.43	0.75	116	997.37	0.72

注：平均人次=当期该类别总人数/对应期间月份数；人均薪酬=薪酬总额/（平均人次*对应期间月份数）

2017年至2019年发行人管理人员数量较为稳定，2020年1-6月，发行人部门整合，导致行政管理职能的用工需求增加，管理人员规模随之增加。

报告期内，受公司薪酬调整影响，管理人员平均薪酬逐年小幅增加。2020年1-6月，员工社保部分享受减免政策，使得2020年1-6月管理人员人均薪酬较2019年度有所降低。

(3) 研发及技术人员薪酬变动情况分析

报告期各期研发费用薪酬总额、人均薪酬波动较大，主要为2017年度和2019年度停工检修期间开展研发活动，部分技术改造和工艺改进的研发项目需要在车间实施，需生产人员配合进行相应的研发，由此产生的人员薪酬计入了研发费用，剔除此事项影响后的研发及技术人员薪酬变动情况分析如下：

单位：人、万元、万元/月

人员类别	2020年1-6月			2019年		
	平均人次	薪酬总额	人均薪酬	平均人次	薪酬总额	人均薪酬
研发及技术人员	109	245.58	0.38	106	605.87	0.48

续

人员类别	2018年			2017年		
	平均人次	薪酬总额	人均薪酬	平均人次	薪酬总额	人均薪酬
研发及技术人员	102	552.79	0.45	102	471.80	0.39

发行人研发及技术人员人均薪酬整体低于其他部门人员，主要系公司研发团队中，除负责产品研发方向的研发负责人外，基础性研发及技术人员较多。此外，公司的研发工作更关注于工艺改进，而非产品或技术创新，对研发及技术人员的能力要求一般。

报告期内，研发费用中的职工薪酬逐年上升，主要是研发及技术人员数量增加及其平均薪酬增加引起。一方面，发行人随着研发项目逐年增多，研发及技术人员数量也逐年增加。另一方面，发行人为提高研发团队的稳定性，逐年提高研发及技术人员的人均薪酬。2020年1-6月，受新冠疫情的影响，公司研发活动暂停两月，研发及技术人员业绩薪酬下降，同时员工社保部分享受减免政策，使得2020年1-6月研发及技术人员人均薪酬较2019年度有所降低。

2、说明其金额及占比与同行业可比公司相比是否存在显著差异，各级别、各类岗位员工人均薪酬是否与当地市场薪酬水平相匹配

(1) 报告期内，发行人人均月薪与同行业可比公司的人均月薪比较如下：

单位：万元/人月

序号	证券代码	公司名称	注册地	2019 年度	2018 年度	2017 年度
1	830946.OC	森萱医药	江苏泰州	1.03	0.88	1.05
2	603229.SH	奥翔药业	浙江台州	0.93	0.85	0.76
3	300363.SZ	博腾股份	重庆市	1.64	1.50	1.26
4	000739.SZ	普洛药业	浙江东阳	0.90	0.81	0.72
5	603456.SH	九洲药业	浙江台州	0.94	0.83	0.76
6	603538.SH	美诺华	浙江宁波	0.83	0.72	0.63
7	300702.SZ	天宇股份	浙江台州	0.87	0.80	0.74
8	300636.SZ	同和药业	江西宜春	0.69	0.79	0.68
9	000756.SZ	新华制药	山东淄博	0.99	0.92	0.79
10	002399.SZ	海普瑞	深圳市	3.04	2.54	2.67
平均值				1.19	1.06	1.01
公司			湖北荆门	0.63	0.59	0.51

注 1：同行业数据取自年度报告、招股说明书；

注 2：人均月薪平均值=应付职工薪酬本期增加数/年度职工人数/12。

发行人人均薪酬低于同行业可比公司平均水平，主要原因如下：

一方面，可比公司均为上市公司，规模较大，通常情况下整体薪酬水平略高于非上市公司；另一方面，地域因素的差异导致各公司人均薪酬有所差异，发行人主要经营地位于湖北荆门，同行业可比公司中薪酬水平较高的博腾股份、海普瑞主要经营地区位于重庆、深圳等全国经济发达地区且在海外设立子公司，其所在地区的整体薪酬水平高于公司所在地区。

(2) 各级别、各类岗位员工人均薪酬与当地市场薪酬水平对比

发行人位于湖北省荆门市，报告期各期人员平均工资与当地平均水平的对比情况如下：

单位：万元/人年

地区	项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
湖北 荆门	发行人①	7.60	7.09	6.09
	地区平均②	5.67	5.20	4.81
	比率③（③=①/②）	134.04%	136.35%	126.61%

注 1：2017-2018 年数据来源：荆门市统计局(<http://tjj.jingmen.gov.cn/>)网站，荆门统计年鉴(2019)；

注 2：2019 年数据来源：荆门市统计局(<http://tjj.jingmen.gov.cn/>)网站，荆门市 2019 年国民经济和社会发展统计公报中披露全市居民人均可支配收入比上年增长 9.15%，2019 年度地区平均薪酬按 2018 年年鉴数据 5.20 万* (1+9.15%) =5.67 万；

发行人生产经营活动地区在湖北省荆门市，其平均工资高于当地平均薪酬水平。主要原因是发行人为当地优质企业，生产经营效益好，员工薪酬与发行人经营业绩相关，因此发行人薪

酬水平高于当地平均薪酬水平。综上，发行人员工薪酬水平具备合理性。。

3、说明报告期内职工薪酬、员工数量、支付给职工以及为职工支付的现金、期末应付职工薪酬等相关项目在报告期内变化的匹配性

单位：万元、个

项目	2019年	2018年	2019年较2018年变动(%)
当期主营业务收入	65,835.35	51,701.89	27.34
平均人数	913	885	3.17
本期薪酬总额	6,935.53	6,272.31	10.57
期末应付职工薪酬	714.11	576.42	23.89
支付给职工以及为职工支付的现金	6,663.56	6,143.47	8.47

续

项目	2018年	2017年	2018年较2017年变动(%)
当期主营业务收入	51,701.89	36,535.23	41.51
平均人数	885	857.50	3.15
本期薪酬总额	6,272.31	5,221.82	20.12
期末应付职工薪酬	576.42	546.68	5.44
支付给职工以及为职工支付的现金	6,143.47	5,146.66	19.37

注：2020年1-6月此期间受新冠疫情影响，且不是一个完整年度，不具可比性，因此未纳入比较期间。

2017-2019年度，随着发行人的员工数量逐年增长，当期薪酬总额和支付给职工以及为职工支付的现金、期末应付职工薪酬也相应增长，具有匹配性。发行人2019年末应付职工薪酬金额增幅较大，主要原因是受期末计提但尚未发放的年终奖影响（于次年初发放完毕）。应付职工薪酬期初期末增减变动额、本期薪酬总额与支付给职工以及为职工支付的现金之间存在较小的差异，主要为各期存在支付个人所得税、职工教育经费等项目影响。

（四）补充披露报告期内每年大修停工的具体时间，对发行人主要报表科目及产能、产量的影响

1、报告期内每年大修停工的具体时间，对发行人主要报表科目的影响

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（四）期间费用分析”之“3、管理费用”之“（3）停工检修费”补充披露如下：

“报告期各期，公司管理费用中的停工检修费分别是210.75万元、1,035.01万元、2,135.73万元和1,089.28万元。为保障生产安全、产品质量并满足环保要求，发行人每年夏季高温高湿时段均安排停工并对生产设备及设施进行检修维护、对厂房和车间进行改造和维修。

公司主要产品的生产线停工时间具体如下：

工厂名称	产品名称	大修停工时间
合成药厂	布洛芬	2020年2月； 2019年8月、9月、10月； 2018年8月、9月； 2017年8月
原料药厂	右旋布洛芬、托拉塞米	2020年2月、3月； 2019年8月、9月； 2018年8月、9月； 2017年8月

公司制定了大修停工相关的制度，将停工检修期间车间发生的各项支出确认为停工检修费，通过“管理费用-停工检修费”科目核算，核算的内容包括固定资产修理费、停工车间的人员薪酬、固定资产折旧等。

报告期各期，停工检修费金额与大修停工的时间未成严格的正比例关系，主要是停工检修费一方面与停工时间相关，另一方面也与停工期间的修理项目数量和规模相关。2019年度，公司车间停工时间较长，修理项目数量较多，因此产生的停工检修费金额较高。

2、对发行人产能、产量的影响

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、公司销售情况和主要客户”之“（二）报告期内主要产品的产能利用率情况”之“1、原料药”补充披露如下：

“报告期内，布洛芬的产能是3,500吨/年，右旋布洛芬的产能是200吨/年，上述产能的计算已考虑因假期和检修等引起的停工。

报告期内，布洛芬的产量分别是3,519.21吨、3,783.10吨、3,369.44吨和1,961.53吨，右旋布洛芬的产量分别是115.70吨、127.41吨、113.42吨和64.55吨。公司产品的生产模式为以销定产，由于产品的产能已考虑因假期和检修等引起的停工，因此产品的产量主要受当期销售订单和期末库存管理的影响，受停工检修时间的影响较小。”

（五）补充披露依据部分技术改造和工艺改进的研发项目需要在车间实施并需生产人员配合，将相应人员薪酬计入研发费用的依据及合理性，是否符合《企业会计准则》的规定。补充披露发行人如何准确地划分和核算各项研发支出，是否存在应计入其他成本、费用项目的支出计入研发费用的情形，并说明报告期内的主要研发项目在各期取得的阶段性成果及具体运用情况

1、补充披露依据部分技术改造和工艺改进的研发项目需要在车间实施并需生产人员配合，将相应人员薪酬计入研发费用的依据及合理性，是否符合《企业会计准则》的规定

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（四）期间费用分析”之“4、研发费用”之“（1）职工薪酬”补充披露如下：

“1) 参与研发活动的生产人员薪酬计入研发费用的依据及合理性

根据《企业会计准则第6号》第八条，企业内部研究开发项目研究阶段的支出，应当于发生时计入当期损益。

发行人研发费用的划分和核算具体情况，参见本小节之“（5）研发费用的划分和核算”的内容。

发行人对报告期内需要在车间实施的技术改造和工艺改进的研发项目，调度安排部分生产人员配合进行项目的研发和试验。因为该部分生产人员的薪酬属于公司项目研发阶段的支出，公司根据考核表、人员工资单等将相关人员的薪酬分配归集计入研发费用，符合企业会计准则的规定。”

2、补充披露发行人如何准确地划分和核算各项研发支出，是否存在应计入其他成本、费用项目的支出计入研发费用的情形

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“十一、经营成果分析”之“（四）期间费用分析”之“4、研发费用”补充披露如下：

“（5）研发费用的划分和核算

发行人制定了《技术创新管理制度》、《新产品开发管理制度》、《研发项目立项管理制度》《研发费用核算管理办法》等相关内部控制制度，明确了研发流程及审批、职责分工、研发计划及立项、研发及技术人员管理、研发费用列支和审批等内容。发行人根据《企业会计准则》和《研发费用核算管理办法》的有关规定，明确了研发支出范围和标准。具体核算内容和核算依据如下：

项目	核算内容	核算依据
职工薪酬	直接从事研发活动的研发及技术人员、其他辅助人员的工资、奖金、社会保险费、住房公积金等。	考核表、人员工资单等
折旧费	用于研究开发活动的仪器、设备和在用建筑物等的折旧费	分摊计算表等
委外费用	委托外部第三方进行研发活动产生的服务费用，如委托第三方开展药品一致性评价等	委托服务合同、发票等
材料费用	研发活动直接消耗的原料	材料出库单
其他费用	其他与研发活动直接相关的费用、如差旅差、办公费等	费用报销单、发票等

发行人财务部定期审核研发费用在各项目中分配及核算的准确性。

综上，报告期内，发行人在项目管理、财务核算等方面均建立内部控制，准确划分和核算各项研发支出，不存在应计入其他成本、费用项目的支出计入研发费用的情形。”

3、说明报告期内的主要研发项目在各期取得的阶段性成果及具体运用情况

报告期内，主要研发项目在各期取得的阶段性成果及具体运用情况如下所示：

序号	项目/ 品种名称	适应症	研发所 处阶段	研发方 式	起始时间	各阶段周期及进入各阶段的依据	预计完成时间	拟达到的研发 效果
原料药								
1	布洛芬赖氨酸盐研 制与产业化	非甾体 抗炎类	完成	自研	2017.01	小试阶段：2017.01-2017.04 研发方案审查与确定， 2017.05-2017.12 开始生产工艺设计、实施；2018.01 数据采集、分析；2018.02-2018.06 样品生产，质量检 测；2018.06-2018.12 工艺路线制定；2019.1-2020.6 工 艺验证	已完成	完成该产品的 DMF 文件
2	布洛芬回收装置改 进	非甾体 抗炎类	完成	自研	2016.02	对布洛芬回收装置的多个位置进行了优化，如新戊 二醇回收利用，三氯化铝回收生产净水剂等等。	已完成	回收装置改进 达到预期效果
3	布洛芬缩酮反应系 统改造	非甾体 抗炎类	完成	自研	2016.01	将缩酮反应设备的冷凝回流能力进行改造	已完成	装置改进达到 预期效果
4	布洛芬钠	非甾体 抗炎类	工艺验 证	自研	2018.01	小试阶段：2018 年度，打通合成的工艺路线； 中试阶段：2019 年度，优化工艺线路，丰富杂质分 析手段，提升工艺稳定性； 工艺验证：2020.01-至今，进行分析方法验证和生产 工艺验证。	2021.03	完成该产品境 外 DMF 文件并 申报
5	布洛芬 350 等级产 品	非甾体 抗炎类	工艺验 证	自研	2018.01	小试阶段：2018 年度，对布洛芬在不同条件下的晶 型进行研究，得到大量的实验数据； 中试阶段：2019 年度，进行中试放大，确定稳定的 工艺参数； 工艺验证：2020.01-至今，进行分析方法验证和生产 工艺验证。	2021.12	研发一种新的 大粒径的产品
6	醋酸阿比特龙工艺 优化	抗肿瘤 类	工艺优 化	自研	2016.09	工艺优化：2016.09-至今，在原有的合成工艺基础上 持续改进，使得生产成本有所降低。	2021.06	对现有工艺优 化使得成本优 于竞争 对手
7	磷酸氟达拉滨工艺 优化	抗肿瘤 类	工艺优 化	自研	2016.09	小试阶段：2016.09-2018.04，打通合成的工艺路线； 中试阶段：2018.04-2018.08，完成工艺中试放大、分 析方法及杂质研究； 工艺验证：2018.09-2019.04，验证批次放大成功，收 率及质量均符合预期	2021.12	完成新工艺路 线且进行工业 放大，申报相关 专利

序号	项目/ 品种名称	适应症	研发所 处阶段	研发方 式	起始时间	各阶段周期及进入各阶段的依据	预计完成时间	拟达到的研发 效果
						工艺优化：2020.08-至今，对工艺、结晶进行研究，并申报中国专利。		
8	米力农工艺优化	心血管类	工艺优化	自研	2016.03	2016.03-至今，在外国标准生产工艺基础上进行优化，从而符合国内标准，目前正与南京健友生化制药股份有限公司的米力农注射液进行联合注册申报	2020.12	工艺优化使得工艺同时满足国内外标准
9	非诺贝特	心血管类	中试阶段	自研	2016.11	小试阶段：2016.11-2017.04，打通合成的工艺路线；中试阶段：2020.05-至今，完成工艺中试放大、分析方法及杂质研究。	2021.06	中试放大效果要等同或优于小试工艺且满足药典标准
10	沙库比曲	心血管类	小试阶段	自研	2017.11	小试阶段：2017.11-至今，打通合成的工艺路线。	2021.03	小试工艺打通，得到符合客户标准的产品
11	苯磺顺阿曲库铵	肌松剂	小试阶段	自研	2019.10	小试阶段：2019.10-至今，打通合成的工艺路线。	2021.08	小试工艺打通，得到符合客户标准的产品
制剂								
12	布洛芬颗粒（规格：0.2g）一致性评价	非甾体抗炎类	BE进行中	委托研发	2019.08	药学研究：2019年8月-2020年8月，主要开展小试、中试等药学研究，2020年8月，发行人完成BE备案；BE试验：2020年8月-至今，主要开展生物等效性（BE）试验	2022.06	通过一致性评价
13	布洛芬片（规格：0.2g和0.1g）一致性评价	非甾体抗炎类	药学研究	委托研发	2020.07	药学研究：2020年7月-至今，主要开展小试、中试等药学研究	2023.03	通过一致性评价
14	托拉塞米片（规格：20mg、5mg）一致性评价	心血管类	药学研究	委托研发	2020.09	药学研究：2020年9月-至今，主要开展小试、中试等药学研究	2023.04	通过一致性评价
15	托拉塞米片（规格：10mg）申报药品注册批件	心血管类	项目启动	委托研发	2020.10	项目启动：2020年10月-至今	2023.04	取得药品注册批件

二、申报会计师核查程序与核查意见

（一）核查程序

1、查阅发行人同行业可比公司的期间费用率情况，与发行人进行对比分析；

2、查阅发行人同行业可比公司的管理费用率和研发费用率，分析发行人管理费用率、研发费用率低于同行业上市公司平均水平的原因及合理性；

3、了解发行人报告期各期计入销售费用、管理费用和研发费用的部门构成及人员数量、薪酬变动情况；获取发行人员工花名册，与计入销售费用、管理费用和研发费用的人员进行核对。获取报告期内发行人的工资汇总表，核实薪酬变动原因，并分别统计计入销售费用、管理费用和研发费用的人员工资，计算人均工资薪酬，分析薪酬变动的原因。访谈发行人管理层和财务人员，了解销售费用、管理费用及研发费用中各期职工薪酬金额变动原因。将报告期内发行人的员工薪酬与同行业可比公司以及荆门当地市场薪酬水平对比，检查是否存在异常。检查报告期内职工薪酬、员工数量、支付给职工以及为职工支付的现金、期末应付职工薪酬等相关项目在报告期内变化的匹配性；

4、了解发行人报告期内每年大修停工的具体时间，分析其对发行人主要报表科目及产能、产量的影响；

5、了解在车间实施并需生产人员配合的部分技术改造和工艺改进项目的具体情况，复核将相应生产人员薪酬计入研发费用的依据及合理性。获取发行人研发费用相关的内部控制制度，了解研发费用的划分和核算情况。获取发行人报告期内主要研发项目在各期取得的阶段性成果及具体运用情况。

（二）核查意见

1、发行人已补充披露期间费用率与同行业可比公司对比情况，不存在重大差异；

2、发行人已补充披露管理费用率、研发费用率低于同行业上市公司平均水平的原因及合理性。其中，公司管理费用率较同行业可比公司低，主要原因是公司经营场所地处湖北荆门，职工薪酬支出低于同行业。公司研发费用率较同行业可比公司低，主要原因是同期营业收入的增长幅度大，报告期内发行人研发费用的增长率与同行业可比公司平均值无明显差异；

3、报告期内，发行人各类人员职工薪酬的变动主要受人员数量、工资水平的变动影响，变动合理。发行人职工薪酬水平与同行业可比公司相比较低，主要是发行人主要经营地位于湖北荆门，同行业可比公司中薪酬水平较高的博腾股份、海普瑞主要经营地区位于重庆、深圳等全国经济发达地区，其所在地区的整体薪酬水平高于公司所在地区。发行人职工薪酬水平与荆

门当地的上市公司相比不存在明显差异。公司员工人均薪酬高于荆门当地市场薪酬水平。报告期内职工薪酬、员工数量、支付给职工以及为职工支付的现金、期末应付职工薪酬等相关项目在报告期内变化具有匹配性；

4、报告期内，为保障生产安全、产品质量并满足环保要求，发行人每年夏季高温高湿时段均安排停工并对生产设备及设施进行检修维护、对厂房和车间进行改造和维修，停工时间与停工检修费未成严格的正比例关系。发行人披露的产能数据已考虑因假期和检修等引起的停工。报告期内，公司主要产品的产量受市场需求、客户订单、和停工检修时间等因素的综合影响；

5、发行人对报告期内需要在车间实施的技术改造和工艺改进的研发项目，调度安排部分生产人员配合进行项目的研发和试验。因为该部分生产人员的薪酬属于公司项目研发阶段的支出，公司根据考核表、人员工资单等将相关人员的薪酬分配归集计入研发费用，符合企业会计准则的规定；

6、报告期内，发行人在项目管理、财务核算等方面均建立内部控制，准确划分和核算各项研发支出，不存在应计入其他成本、费用项目的支出计入研发费用的情形；

7、发行人已对报告期内的主要研发项目在各期取得的阶段性成果及具体运用情况作出说明。

问题 18. 关于股份支付

申报材料显示，2020年5月22日，上海勇达圣和宁康企管、倍康企管签订《股权转让协议》，约定上海勇达圣将其持有的亨迪有限7.50%股权和2.50%股权转让给宁康企管和倍康企管，形成股份支付费用1,098.00万元。此外，上海勇达圣将其持有的亨迪有限5.00%股权转让给雷小艳女士。雷小艳女士为中国人寿总裁付永进的配偶，中国人寿为实际控制人控制的企业。

请发行人：

(1) 补充披露股份支付权益工具的公允价值及确认方法，股份支付的具体构成及计算过程、主要参数及制定依据等，股份支付的会计处理情况，是否合《企业会计准则》的规定。

(2) 补充披露上海勇达圣将其持有的亨迪有限5.00%股权转让给雷小艳女士的具体原因与背景，付永进在发行人及发行人实际控制人控制的企业任职及持股情况，雷小艳本次受让股份的资金来源，是否存在股权代持及应确认股份支付情形。

(3) 结合历次股权变动情况补充披露是否存在其他股份支付情形，确定权益工具公允价

值的确认方法及相关计算过程，股份支付会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，请发行人律师对问题（2）发表明确意见。

回复

一、发行人的披露及说明

（一）补充披露股份支付权益工具的公允价值及确认方法，股份支付的具体构成及计算过程、主要参数及制定依据等，股份支付的会计处理情况，是否合《企业会计准则》的规定

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、发行人股本情况”之“（六）最近一年发行人新增股东情况”补充披露如下：

“3、股份支付权益工具的公允价值及确认方法，股份支付的具体构成及计算过程、主要参数及制定依据等，股份支付的会计处理情况，是否符合《企业会计准则》的规定

（1）补充披露股份支付权益工具的公允价值及确认方法

发行人历史上只有一次股权转让涉及股份支付。2020年5月22日，发行人母公司上海勇达圣商务咨询有限公司与职工持股平台荆门市宁康企业管理中心（有限合伙）、荆门市倍康企业管理中心（有限合伙）签订股权转让协议，分别转让其所持有的本公司7.50%、2.50%的股权，转让对价分别为4,531.50万元、1,510.50万元，共6,042.00万元，对应股权1,800万份。因本次股权支付涉及发行人母公司和职工持股平台，实际为发行人为换取职工服务，且股权转让价格与公允价值之间存在差额，应确认为股份支付事项。

因实施股权激励的近期没有可选取的外部投资机构入股价格，为确定股份支付权益工具的公允价值，发行人选取专业资产评估机构出具的股权价值评估报告为基础确定股份支付权益工具的公允价值。按照中京民信（北京）资产评估有限公司出具的“京信评估字（2020）第215号”股权价值评估报告，2019年12月31日公司股权评估价值为71,400.00万元，对应股份支付权益工具的公允价值为涉及股份支付的股权份额对应的股权评估价值，计算过程如下：

股份支付权益工具的公允价值=1,800万份*（71,400.00万元/18,000万份）= 7,140.00万元

（2）股份支付的具体构成及计算过程、主要参数及制定依据等

发行人2020年5月股份支付事项中，股份支付的金额为涉及股份支付的股权份额对应的股权评估价值与股权实际转让对价之间的差额。因本次股权转让协议及股权激励方案中未约定职工服务期限，该股份支付视同授予后立即可行权。故按照企业会计准则规定，企业应当按照以

股份支付所授予的权益工具数量为基础,在授予日的公允价值将当期取得的服务计入当期费用或相关资产,同时计入资本公积。具体计算过程如下:

$$\begin{aligned} \text{股份支付确认金额} &= \text{可行权权益工具数量} * (\text{权益工具授予日的公允价值} - \text{实际行权价格}) \\ &= 1,800 \text{万份} * (71,400.00 \text{万元} / 18,000 \text{万份} - 6,042.00 \text{万元} / 1,800 \text{万份}) = \\ &1,098.00 \text{万元} \end{aligned}$$

本次股份支付主要参数及制定依据如下:

序号	项目	数量或金额	确认依据及说明
1	权益工具授予日的公允价值	71,400.00 万元	专业机构出具的股权价值评估报告
2	可行权权益工具数量	1,800 万份	股权转让协议、《合伙协议》(持股平台)
3	可行权权益工具实际对价	6,042.00 万元	股权转让协议、《合伙协议》(持股平台)

(3) 本次股份支付的会计处理情况符合《企业会计准则》的规定

按照企业会计准则规定,“企业应当按照以股份支付所授予的权益工具数量为基础,在授予日的公允价值将当期取得的服务计入当期费用或相关资产,同时计入资本公积”。发行人会计处理如下:

借:管理费用—股份支付 1,098.00万元

贷:资本公积 1,098.00万元

经核查发行人相关协议及会计处理凭证,发行人会计处理情况符合《企业会计准则企业会计准则第11号-股份支付》的规定。”

(二)补充披露上海勇达圣将其持有的亨迪有限 5.00%股权转让给雷小艳女士的具体原因与背景,付永进在发行人及发行人实际控制人控制的企业的任职及持股情况,雷小艳本次受让股份的资金来源,是否存在股权代持及应确认股份支付情形

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、发行人股本情况”之“(六)最近一年发行人新增股东情况”补充披露如下:

“4、上海勇达圣将其持有的亨迪有限5.00%股权转让给雷小艳女士的具体原因与背景,付永进在发行人及发行人实际控制人控制的企业的任职及持股情况,雷小艳本次受让股份的资金来源,是否存在股权代持及应确认股份支付情形

(1)关于上海勇达圣将其持有的亨迪有限5.00%股权转让给雷小艳女士的具体原因与背景

雷小艳自上海勇达圣受让亨迪有限5%股权系由于其配偶付永进长期任职于新理益集团有限公司下属企业国华人寿并担任总裁兼董事,新理益集团对付永进进行激励。

(2) 关于付永进在发行人及发行人实际控制人控制的企业的任职及持股情况

付永进2007年12月至招股说明书签署之日担任国华人寿总裁兼董事，自2019年9月至招股说明书签署之日担任华瑞保险销售有限公司董事长。

截至招股说明书签署之日，付永进未持有发行人及发行人实际控制人控制的企业的股权或股份。

(3) 关于雷小艳本次受让股份的资金来源

雷小艳本次受让股份的资金来源为其家庭共有财产。

(4) 雷小艳本次受让股份不存在股权代持情形

由雷小艳持有亨迪药业股份为其夫妻双方一致同意之事项，不存在雷小艳代其他人持有相关股权的情形。

(5) 雷小艳本次受让股份不存在应确认股份支付情形

根据《企业会计准则第11号——股份支付》的规定，“股份支付，是指企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易。股份支付分为以权益结算的股份支付和以现金结算的股份支付。以权益结算的股份支付，是指企业为获取服务以股份或其他权益工具作为对价进行结算的交易。”

根据《首发业务若干问题解答》的规定，“对于报告期内发行人向职工（含持股平台）、客户、供应商等新增股份，以及主要股东及其关联方向职工（含持股平台）、客户、供应商等转让股份，均应考虑是否适用《企业会计准则第11号——股份支付》。对于报告期前的股份支付事项，如对期初未分配利润造成重大影响，也应考虑是否适用《企业会计准则第11号——股份支付》。有充分证据支持属于同一次股权激励方案、决策程序、相关协议而实施的股份支付事项的，原则上一并考虑适用。”

报告期内，付永进、雷小艳未在发行人或其子公司任职，或为发行人及其子公司提供服务，不属于《企业会计准则第11号——股份支付》《首发业务若干问题解答》所规定的应确认股份支付的情形。”

(三) 结合历次股权变动情况补充披露是否存在其他股份支付情形，确定权益工具公允价值的确认方法及相关计算过程，股份支付会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、发行人股本情况”之“(六)最近一年发行人新增股东情况”补充披露如下：

“5、结合历次股权变动情况补充披露是否存在其他股份支付情形，确定权益工具公允价

值的确认方法及相关计算过程，股份支付会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定

发行人历次股权变动的情形如下：

序号	股权变动时间	股权变动	业务背景	是否符合股份支付
1	1996年8月	第一次股权转让	中天股份转让 7.77%股权于中天实业，为集团内部股东间股权转让	否
2	1998年8月	第二次股权转让	中天集团转让 25.84%股权于中天股份，为集团内部股东间股权转让，对价依据股权评估价值	否
3	2000年5月	第三次股权转让	金狮集团转让 30%股权于中天集团，中天集团同时转让于中天股份，股东间转让对价依据股权评估价值	否
4	2006年6月	第四次股权拍卖转让	金狮生物拍卖转让 25%股权于荆门实业，股东间转让，对价依据股权拍卖价	否
5	2006年9月	第五次股权转让	荆门实业转让 25%股权于天茂集团及百科化工，股东间转让，对价依据股权评估价值	否
6	2012年11月	第六次股权转让	百科化工将 2%股权转让于天茂集团，为集团内部股东间股权转让	否
7	2019年7月	第七次股权转让	天茂集团将 100%股权转让于勇达圣，股东间转让，对价依据股权评估价值	否
8	2020年5月	第八次股权转让	勇达圣分别转让 6%、6%、16%和 6%股权转让给刘妍超、刘雯超、刘天超、刘思超，实际控制人控制的公司与直系亲属间股权转让	否
9	2020年5月	第八次股权转让	勇达圣转让 7.5%股权和 2.5%股权于荆门市宁康企业管理中心和荆门市倍康企业管理中心（持股平台），对价为协议价	是

综上，除第八次股权转让符合股份支付定义，涉及股份支付外，发行人其他股权变动不存在股份支付情形。

二、申报会计师核查程序与核查意见

（一）核查程序

- 1、查阅公司相关的三会文件、增资协议、验资报告、公司章程及工商变更资料等文件；
- 2、了解发行人股份支付实施背景和实施范围；复核共同创新的合伙协议，检查各协议的关键条款，以确定其是否满足股份支付的定义；
- 3、获取并检查股份支付的明细变动表、会计处理凭证，核对授予实际控制人、其他员工股数等信息；
- 4、核查雷小艳向上海勇达圣支付股权转让对价的资金流水；
- 5、查阅发行人出具的关于付永进、雷小艳未在发行人或其子公司任职的书面说明；
- 6、查阅付永进、雷小艳就雷小艳受让亨迪药业 5%股权的情况的确认函；
- 7、查询国家企业信用信息公示系统、启信宝网站，并查阅新理益地产投资股份有限公司、国华人寿股东名册，了解付永进在发行人及发行人实际控制人控制的企业的持股情况；

8、核查发行人员工名册、相关社保缴纳明细，了解付永进、雷小艳在发行人或其子公司任职，或为发行人及其子公司提供服务的情况；

9、根据公允价值，重新计算实际控制人、其他员工股份支付金额；

10、复核股份支付的相关会计处理是否符合《企业会计准则第 11 号-股份支付》及其他相关规定。

(二) 核查意见

1、发行人股份支付相关权益工具公允价值依据专业资产评估机构出具的股权价值评估报告为基础，以股份支付对应权益工具的股权评估价值确定为公允价值，公允价值确定的依据合理，股份支付的计量方法及结果合理；

2、发行人股份支付相关会计处理符合《企业会计准则》相关规定；

3、除 2020 年 5 月第八次股权转让中存在股份支付外，发行人历次股权变动不存在其他符合股份支付情形；

4、发行人已补充披露上海勇达圣将其持有的亨迪有限 5.00%股权转让给雷小艳女士的具体原因与背景，付永进在发行人及发行人实际控制人控制的企业任职及持股情况，雷小艳本次受让股份的资金来源；

5、雷小艳本次受让股份不存在股权代持及应确认股份支付情形。

问题 19. 关于应收账款

申报材料显示：

(1)报告期各期末，发行人应收账款净额分别为 5,377.08 万元、5,980.47 万元、8,241.77 万元和 8,078.80 万元，占当期营业收入比重分别为 14.68%、11.56%、12.49%和 13.74%（年化）。

(2)报告期各期末，发行人账龄 5 年以上的应收账款余额分别是 1,681.31 万元、796.95 万元、706.40 万元和 588.16 万元。

(3)报告期内，发行人应收账款坏账准备计提比例与同行业可比上市公司相比存在差异。

(4)报告期各期末，发行人应收账款余额前五名客户与报告期各期前五名客户存在较大差异。

请发行人：

(1)结合收入确认时点以及各期应收账款期初余额、本期新增金额、本期收回金额、期末余额，补充披露报告期各期末发行人应收账款余额波动原因，是否符合发行人实际经营情

况。

(2) 补充披露账龄 5 年以上的应收账款余额未收回的具体原因，是否存在纠纷。

(3) 补充披露应收账款坏账准备计提比例与同行业可比上市公司相比存在差异的原因及合理性，相关会计政策是否符合企业实际情况，是否符合《企业会计准则》规定。依据同行业可比上市公司坏账准备计提比例，模拟测算需计提的坏账准备情况，并与实际的应收账款坏账准备计提结果进行比较，说明对发行人报告期内经营业绩的影响。

(4) 补充披露报告期各期末应收账款余额前五名客户与报告期各期前五名客户存在较大差异的原因及合理性；发行人对各销售模式下前五大客户的信用政策、不同客户之间是否存在差异，如存在，请说明原因及合理性。

(5) 补充披露报告期各期发行人信用政策是否发生变化、是否存在放宽信用政策提前确认收入的情形。

(6) 补充披露各期末超出合同约定付款时点的应收账款金额及期后回款情况，各期逾期客户情况、逾期原因、是否存在回款风险、坏账准备计提是否充分。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，请发行人律师对问题（2）发表明确意见。

回复

一、发行人的披露及说明

(一) 结合收入确认时点以及各期应收账款期初余额、本期新增金额、本期收回金额、期末余额，补充披露报告期各期末发行人应收账款余额波动原因，是否符合发行人实际经营情况

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“十二、财务状况分析”之“（一）资产结构及变动分析”之“2、流动资产构成及变动分析”之“（4）应收账款”之“1）应收账款总体情况及其变动情况”补充披露如下：

“①收入确认与各期应收账款期初余额、本期新增金额、本期收回金额、期末余额关联情况

单位：万元

年份	应收账款 期初余额	收入确认 金额	销项税	实际收款 金额	应收账款 期末余额
2020 年 1-6 月	9,236.60	29,402.42	1,159.84	30,868.23	8,930.63
2019 年度	6,978.04	66,001.87	3,506.95	67,250.26	9,236.60

年份	应收账款 期初余额	收入确认 金额	销项税	实际收款 金额	应收账款 期末余额
2018 年度	7,229.31	51,714.43	4,003.59	55,969.29	6,978.04
2017 年度	5,162.06	36,640.88	3,048.20	37,621.83	7,229.31

注：实际收款金额包含收到的银行承兑汇票。

②应收账款余额波动分析

报告期各期末，应收账款余额呈上升趋势，主要由于发行人业务规模不断扩大、营业收入稳步增长，公司应收账款余额也相应增加；2017-2019年各期末，公司应收账款余额占当期营业收入比重分别为19.73%、13.49%和13.99%，其中2017年末占比较其他两年略高，是因为2018年度以前营业收入规模较小，自2018年度以来，营业收入增长比例高于应收账款增加比例所致。”

（二）补充披露账龄 5 年以上的应收账款余额未收回的具体原因，是否存在纠纷。

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“十二、财务状况分析”之“（一）资产结构及变动分析”之“2、流动资产构成及变动分析”之“（4）应收账款”之“3）应收账款账龄情况”补充披露如下：

“6）账龄5年以上的应收账款余额未收回的原因

截至报告期各期末，发行人账龄5年以上的主要应收账款未收回的原因如下：

单位：万元

序号	客户名称	截至 2020 年 6 月 30 日余额	销售产品类型	未收回具体原因
1	河北省唐山医药采购供应站	116.54	制剂	对方单位重组改制，原主体已分拆为子公司及分公司，导致该笔债务记载缺失。
2	湖北天晟药业有限公司	25.84	制剂	对方单位停业，导致该笔债务记载缺失。
3	长沙双鹤医药有限责任公司	18.52	制剂	对方企业重组改制，该笔债务记载缺失，无法确认债务主体，因此清收困难。
4	湖北威尔医药有限公司	11.67	制剂	对方单位经营不善，无力偿还债务。
5	四川省宏济药业有限责任公司	8.80	制剂	对方单位被列入经营异常名单，清收困难。
合计		181.37		

公司账龄5年以上应收账款中其他客户款项未收回的原因基本类似。公司结合了解到的客户单位经营情况、偿债能力及对信用风险的判断，充分计提了坏账准备（无法取得规定的核销证据）。发行人与上述客户不存在纠纷。”

(三) 补充披露应收账款坏账准备计提比例与同行业可比上市公司相比存在差异的原因及合理性，相关会计政策是否符合企业实际情况，是否符合《企业会计准则》规定。依据同行业可比上市公司坏账准备计提比例，模拟测算需计提的坏账准备情况，并与实际的应收账款坏账准备计提结果进行比较，说明对发行人报告期内经营业绩的影响。

1、补充披露应收账款坏账准备计提比例与同行业可比上市公司相比存在差异的原因及合理性，相关会计政策是否符合企业实际情况，是否符合《企业会计准则》规定

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“十二、财务状况分析”之“(一) 资产结构及变动分析”之“2、流动资产构成及变动分析”之“(4) 应收账款”之“(4) 应收账款坏账准备计提比例与同行业可比上市公司比较”补充披露如下：

单位：%

账龄	1年以内	1-2年	2-3年	3年-4年	4年-5年	5年以上
森萱医药	5.00	10.00	30.00	50.00	50.00	100.00
奥翔药业	5.00	30.00	80.00	100.00	100.00	100.00
博腾股份	5.00	10.00	30.00	80.00	80.00	100.00
普洛药业	5.00	10.00	30.00	50.00	50.00	100.00
九洲药业	5.00	20.00	50.00	100.00	100.00	100.00
美诺华	5.00	20.00	50.00	100.00	100.00	100.00
天宇股份	5.00	30.00	80.00	100.00	100.00	100.00
同和药业	5.00	20.00	50.00	100.00	100.00	100.00
新华制药	0.50	20.00	60.00	100.00	100.00	100.00
海普瑞	0.00	10.00	20.00	50.00	50.00	50.00
公司	3.00	10.00	20.00	30.00	50.00	100.00

①应收账款坏账准备计提比例与同行业可比上市公司相比存在差异的原因及合理性

报告期内，发行人一年以内、2-3年、5年以上应收款项计提比例与同行业上市公司均值无较大差异，3-4年、4-5年低于同行业上市公司均值。结合发行人实际情况，发行人应收账款实际综合计提比例与行业相比无较大差异，与同行业上市公司平均水平无明显差异。主要原因如下：

按发行人实际销售及回款情况，公司销售款项大部分能于半年内或更短期限回款，报告期内增加的一年以上的应收款项很小；发行人账龄一年以上的客户主要为五年以上实际无法收回的应收款项（无法取得规定的核销证据），扣除历史形成的五年以上无法收回的应收账款外，一

年以内应收账款占比均在97%以上。所以，发行人按一年以内应收账款计提比例是决定公司应收账款计提水平的主要因素，发行人一年以内计提比例为3%，与同行业上市公司平均水平无明显差异，发行人报告期内按账龄组合一年以内应收账款占比情况为：

单位：万元

项目	2020年 6月30日	2019年 12月31日	2018年 12月31日	2017年 12月31日
1年以内应收账款	8,273.66	8,295.70	6,028.29	5,509.18
占比%（剔除5年以上）	99.18	97.25	97.53	99.30
1年以内计提坏账准备	248.21	248.87	180.85	165.28
占比%（剔除5年以上坏账准备）	94.13	86.28	90.15	96.70

综上，发行人应收账款坏账准备计提比例与同行业可比上市公司相比不存在较大差异，应收账款计提比例与公司应收账款实际风险相匹配，具有合理性。

②应收账款坏账准备相关会计政策是否符合企业实际情况，符合《企业会计准则》规定

通过对发行人目前执行的账龄分析法比例与测算的预期信用损失率比较分析，采用迁徙率模型计算的坏账准备金额要低于按账龄分析法下计算的坏账准备金额，发行人选择账龄分析法下计提的比例作为预期信用损失率较为谨慎。账龄分析法比例与测算的预期信用损失率比较分析如下：

单位：万元

账龄	账龄分析法 比例	测算预期信用损失 率	2020/6/30 坏账准备计提	
			账龄分析法	测算预期信用
1年以内	3.00	1.29	248.21	106.73
1至2年	10.00	70.94	2.73	19.38
2至3年	20.00	100.00	2.47	12.36
3至4年	30.00	100.00	6.46	21.53
4至5年	50.00	100.00	3.81	7.62
5年以上	100.00	100.00	588.16	588.16
合计	--	--	851.83	755.77

分析上述情况，发行人自2019年1月1日开始执行新金融工具准则，公司预期信用损失率基于历史经验计算，并根据历史数据、当前的经济状况与预计存续期内的经济状况变化三者之间的差异进行调整；公司根据迁徙率模型计算截至2020年6月30日应收账款余额需计提的坏账准备，并与按账龄分析法下计算应收账款需计提的坏账准备进行比较，采用迁徙率模型计算的坏账准备金额要低于按账龄分析法下计算的坏账准备金额。因此，发行人选择账龄分析法下计提的比例作为预期信用损失率，会计估计更加谨慎。

发行人报告期内按稳健原则，选择账龄分析法下计提的比例作为预期信用损失率，符合公司实际情况。

2、依据同行业可比上市公司坏账准备计提比例，模拟测算需计提的坏账准备情况，并与实际的应收账款坏账准备计提结果进行比较，说明对发行人报告期内经营业绩的影响

依据同行业可比上市公司坏账准备计提比例，模拟测算需计提的坏账准备与实际的应收账款坏账准备计提结果进行比较情况如下：

2020年1-6月

单位：万元

项目	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上	合计
期末账面余额（A）	8,273.66	27.31	12.36	21.53	7.62	588.16	8,930.63
期初账面余额（B）	8,295.70	125.22	73.45	27.81	8.03	706.40	9,236.60
应收账款余额较期初增加额（C=A-B）	-22.04	-97.91	-61.09	-6.28	-0.41	-118.24	-305.97
行业平均值坏账计提政策与发行人差异率（%）（D0）	1.05	8.00	28.00	53.00	33.00	-5.00	—
行业最谨慎坏账计提政策与发行人差异率（%）（D1）	2.00	20.00	60.00	70.00	50.00	-	—
与行业平均值坏账计提政策相比的差异金额（E0=C*D0）	-0.23	-7.83	-17.11	-3.33	-0.14	5.91	-22.72
与行业最谨慎坏账计提政策相比的差异金额（E1=C*D1）	-0.44	-19.58	-36.65	-4.40	-0.21	-	-61.28

2019年度

单位：万元

项目	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上	合计
期末账面余额（A）	8,295.70	125.22	73.45	27.81	8.03	706.40	9,236.61
期初账面余额（B）	6,028.29	116.71	27.81	8.03	0.25	796.95	6,978.04
应收账款余额较期初增加额（C=A-B）	2,267.41	8.51	45.64	19.78	7.78	-90.55	2,258.57
行业平均值坏账计提政策与发行人差异率（%）（D0）	1.05	8.00	28.00	53.00	33.00	-5.00	—
行业最谨慎坏账计提政策与发行人差异率（%）（D1）	2.00	20.00	60.00	70.00	50.00	-	—
与行业平均值坏账计提政策相比的差异金额（E0=C*D0）	23.81	0.68	12.78	10.48	2.57	4.53	54.85
与行业最谨慎坏账计提政策相比的差异金额（E1=C*D1）	45.35	1.70	27.38	13.85	3.89	-	92.17

2018年度

单位：万元

项目	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上	合计
期末账面余额 (A)	6,028.29	116.71	27.81	8.03	0.25	796.95	6,978.04
期初账面余额 (B)	5,509.18	28.26	8.03	0.25	2.27	1,681.31	7,229.31
应收账款余额较期初增加额 (C=A-B)	519.11	88.45	19.78	7.78	-2.02	-884.36	-251.26
行业平均值坏账计提政策与发行人差异率 (%) (D0)	1.05	8.00	28.00	53.00	33.00	-5.00	—
行业最谨慎坏账计提政策与发行人差异率 (%) (D1)	2.00	20.00	60.00	70.00	50.00	—	—
与行业平均值坏账计提政策相比的差异金额 (E0=C*D0)	5.45	7.08	5.54	4.12	-0.67	44.22	65.74
与行业最谨慎坏账计提政策相比的差异金额 (E1=C*D1)	10.38	17.69	11.87	5.45	-1.01	—	44.38

2017年度

单位：万元

项目	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上	合计
期末账面余额 (A)	5,509.18	28.26	8.03	0.25	2.27	1,681.31	7,229.30
期初账面余额 (B)	3,244.36	75.45	2.03	9.78	91.60	1,738.85	5,162.06
应收账款余额较期初增加额 (C=A-B)	2,264.82	-47.19	6.00	-9.53	-89.33	-57.54	2,067.24
行业平均值坏账计提政策与发行人差异率 (%) (D0)	1.05	8.00	28.00	53.00	33.00	-5.00	—
行业最谨慎坏账计提政策与发行人差异率 (%) (D1)	2.00	20.00	60.00	70.00	50.00	—	—
与行业平均值坏账计提政策相比的差异金额 (E0=C*D0)	23.78	-3.77	1.68	-5.05	-29.48	2.88	-9.96
与行业最谨慎坏账计提政策相比的差异金额 (E1=C*D1)	45.30	-9.44	3.60	-6.67	-44.66	—	-11.87

由上表可见，不同坏账计提政策对发行人报告期财务报表的影响情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
与行业平均值坏账计提政策相比，差异金额	-22.72	54.85	65.74	-9.96
与行业最谨慎坏账计提政策相比，差异金额	-61.28	92.17	44.38	-11.87
扣除非经常性损益后归属于母公司的净利润	9,808.13	9,695.45	4,719.14	693.94
行业平均值坏账计提政策下差异金额占扣非后净利润的比例 (%)	-0.23	0.57	1.39	-1.44
行业最谨慎坏账计提政策下差异金额占扣非后净利润的比例 (%)	-0.62	0.95	0.94	-1.71

由上表，发行人按同行业可比公司平均坏账准备计提比例模拟测算应收账款坏账准备，报

告期各期的差异金额分别为-9.96万元、65.74万元、54.85万元和-22.72万元，对扣除非经常性损益后归属于母公司的净利润影响分别为-1.44%、1.39%、0.57%和-0.23%；发行人按同行业最谨慎坏账准备计提比例模拟测算应收账款坏账准备，报告期各期的差异金额分别为-11.87万元、44.38万元、92.17万元、-61.28万元，对扣除非经常性损益后归属于母公司的净利润影响分别为-1.71%、0.94%、0.95%和-0.62%。总体而言，发行人测算的坏账差异金额对发行人经营成果影响较小。

（四）补充披露报告期各期末应收账款余额前五名客户与报告期各期前五名客户存在较大差异的原因及合理性；发行人对各销售模式下前五大客户的信用政策、不同客户之间是否存在差异，如存在，请说明原因及合理性。

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“十二、财务状况分析”之“（一）资产结构及变动分析”之“2、流动资产构成及变动分析”之“（4）应收账款”之“5）应收账款前五名分析”补充披露如下：

“①报告期各期末应收账款余额前五名客户与报告期各期前五名客户存在较大差异的原因及合理性

报告期内，公司应收账款前五名客户与营业收入前五大客户的对比情况如下：

单位：万元

期间	排名	应收账款客户	应收账款余额	营业收入客户	营业收入
2020/6/30	1	Granules India Limited (印度格莱)	3,858.53	Granules India Limited(印度格莱)	6,887.21
	2	Teva (梯瓦制药)	637.81	人福医药集团股份有限公司	2,303.36
	3	Orion Corporation (奥立安)	521.05	Indukern SA (因杜肯)	1,697.20
	4	Tocelo Pharma BV (特希罗药业)	451.27	Teva (梯瓦制药)	894.11
	5	Indukern SA (因杜肯)	322.48	Gebro Pharma GMBH (菲伯布伦)	768.55
2019/12/31	1	Granules India Limited (印度格莱)	4,849.97	Granules India Limited(印度格莱)	16,692.29
	2	Teva (梯瓦制药)	491.79	人福医药集团股份有限公司	4,506.64
	3	ATA PHARMA S.A. R.L.	357.92	Teva (梯瓦制药)	2,936.98
	4	Flamingo Pharma Limited	323.72	Indukern SA (因杜肯)	2,422.95
	5	Medreich Limited (敏迪有限公司)	208.29	珠海润都制药股份有限公司	2,383.71
2018/12/31	1	Granules India Limited (印度格莱)	2,293.00	Granules India Limited(印度格莱)	10,720.29
	2	Teva (梯瓦制药)	492.75	人福医药集团股份	1,904.32

期间	排名	应收账款客户	应收账款余额	营业收入客户	营业收入
				公司	
	3	Sanofi (赛诺菲)	419.77	Indukern SA (因杜肯)	1,608.15
	4	Gebro Pharma GMBH(菲伯布伦)	389.12	九州通医药集团股份有限公司	1,329.52
	5	安徽华源医药股份有限公司	245.89	上药控股有限公司	1,142.89
2017/12/31	1	Granules India Limited (印度格莱)	2,024.44	Granules India Limited(印度格莱)	6,091.77
	2	Sanofi (赛诺菲)	779.03	Sanofi (赛诺菲)	1,537.70
	3	莱芜市莱城区牛泉镇利华皂素厂	522.00	Indukern SA (因杜肯)	1,218.36
	4	Zambon Switzerland LTD (赞邦瑞士有限公司)	310.11	焦作市云台山医药股份有限公司	987.58
	5	天津市津西津药化工有限公司	292.50	中美天津史克制药有限公司	897.96

报告期内,公司应收账款前五大客户与营业收入前五大客户存在差异主要系部分客户集中在各年第四季度进行采购,导致了应收账款前五大客户与营业收入前五大客户存在一定差异。

2020年6月30日,发行人应收账款第三第四位的Orion Corporation(奥立安)与Tocelo Pharma BV(特希罗药业)分别是主营业务收入的第八、第九大客户,Orion Corporation(奥立安)的采购均发生在5-6月,Tocelo Pharma BV(特希罗药业)的采购均发生在4-6月,因此期末应收账款余额排名进入前五。

2019年12月31日,发行人应收账款第三、第四、第五位的ATA PHARMA S. A. R. L.、Flamingo Pharma Limited、Medreich Limited(敏迪有限公司)分别是主营业务收入的第六、第二十八、第十八大客户。其中ATA PHARMA S. A. R. L.在10-12月份的采购金额达到了该客户全年采购金额的62.30%,而Medreich Limited(敏迪有限公司)在10-12月的采购金额达到了该客户全年采购金额的25.71%,采购集中在年底进行,因此期末应收账款余额排名进入前五。

2018年12月31日,发行人应收账款第二、第三、第四、第五位的Teva(梯瓦制药)、Sanofi(赛诺菲)、Gebro Pharma GMBH(菲伯布伦)和安徽华源医药股份有限公司分别是主营业务收入的第八、第十一、第六、第十大客户。其中Teva(梯瓦制药)在11月、12月采购的金额占到了该客户当年采购总额46.72%,Sanofi(赛诺菲)在11月、12月采购的金额占到了当年采购总额26.70%,Gebro Pharma GMBH(菲伯布伦)在12月的采购金额占到了该客户全年采购金额的47.13%,安徽华源医药股份有限公司在7-12月的采购金额达到了该客户全年采购金额的47.13%,这些客户当年采购均集中在年底进行,因此会出现当期采购金额未进入前五,但期末

应收账款较高的情况。

2017年12月31日，发行人应收账款第四位的Zambon Switzerland LTD（赞邦瑞士有限公司）是主营业务收入的第十位，其在11-12月的采购金额占到了该客户当年采购总额39.63%，因此期末应收账款余额排名进入前五。应收账款第三、第五名的莱芜市莱城区牛泉镇利华皂素厂与天津市津西津药化工有限公司，已停止合作，但相关款项在17年还未完全结清，因此应收账款余额较大。

综上，报告期内发行人应收账款前五名与营业收入前五大客户存在不一致的情况，主要系部分客户在各年四季度进行集中采购所致，不存在异常情况。

②发行人对各销售模式下前五大客户的信用政策、不同客户之间是否存在差异，如存在，请说明原因及合理性

各销售模式下前五大客户的信用政策如下：

直销客户		经销商客户	
客户名称	信用期	客户名称	信用期
Granules India Limited（印度格莱）	90 天	Indukem SA（因杜肯）	90 天
人福医药集团股份有限公司	180 天	焦作市云台山医药股份有限公司	180 天
Teva（梯瓦制药）	75 天	Vivatis Pharma GMBH	90 天
珠海润都制药股份有限公司	180 天	Xinyi (HongKong) Chemicals CO.,LTD（信谊香港）	90 天
Unilab LP	90 天	Tianjin Chengyi International Trading CO.,LTD（添锦诚意国际贸易有限公司）	90 天
Gebro Pharma GMBH（菲伯布伦）	90 天	ATA PHARMA S.A. R.L.	90 天
Zambon Switzerland LTD（赞邦瑞士有限公司）	60 天	Dongjin Pharma CO.,LTD（东进药业）	90 天
Sanofi（赛诺菲）	60 天	九州通医药集团股份有限公司	180 天
Stada Arzneimittel AG（史达德）	90 天	上药控股	180 天
安徽华源医药股份有限公司	180 天	Tocelo Pharma BV（特希罗药业）	30 天
中美天津史克制药有限公司	180 天		

发行人按公司信用政策确定不同客户的信用期，其中信用期主要与境内与境外客户可能存在的风险及结算方式相关。公司按照信用政策，结合客户的整体规模、业务规模、付款情况、合作情况等因素，对客户的信用期进行细化评估以确定各客户的信用期。各客户因自身综合情况的不同在信用期上略有不同，不存在异常差异。”

(五) 补充披露报告期各期发行人信用政策是否发生变化、是否存在放宽信用政策提前确认收入的情形。

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“十二、财务状况分析”之“(一) 资产结构及变动分析”之“2、流动资产构成及变动分析”之“(4) 应收账款”之“5) 应收账款前五名分析”补充披露如下：

“③报告期各期发行人信用政策是否发生变化、是否存在放宽信用政策提前确认收入的情形

报告期内，发行人按照公司统一信用政策，结合客户的整体规模、业务规模、付款情况、合作情况等因素，对客户的信用期进行细化评估以确定各客户的信用期。报告期各期发行人信用政策整体保持稳定，不存在通过放宽信用政策提前确认收入的情形。”

(六) 补充披露各期末超出合同约定付款时点的应收账款金额及期后回款情况，各期逾期客户情况、逾期原因、是否存在回款风险、坏账准备计提是否充分。

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“十二、财务状况分析”之“(一) 资产结构及变动分析”之“2、流动资产构成及变动分析”之“(4) 应收账款”补充披露如下：

“6) 各期末超出合同约定付款时点的应收账款金额及期后回款情况

发行人各期末超过合同约定付款时点的应收账款金额及期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2020年 6月30日	2019年 12月31日	2018年 12月31日	2017年 12月31日
超过合同约定付款时点的应收账款余额(a)	1,038.91	1,415.03	1,479.61	2,390.49
其中：五年以上应收款项(b)	588.16	706.40	796.95	1,681.31
扣除五年以上超合同约定付款时点的应收账款余额(c)=a-b	450.75	708.63	682.66	709.18
截至2020年11月30日收回的应收账款余额(d)	169.27	429.48	650.60	640.98
未回收金额(e)=a-d	869.64	985.55	829.01	1,749.51
其中：非五年以上应收款项未回收金额 f	281.48	279.15	32.06	68.20
五年以上未回收款项	588.16	706.40	796.95	1,681.31

按发行人实际销售及回款情况，公司销售款项大部分能于半年内或更短期限内回款，报告期内增加的一年以上的应收款项很小；发行人账龄一年以上的客户主要为五年以上实际无法收回的应收款项（无法取得规定的核销证据），扣除历史形成的5年以上无法收回的应收账款外，

报告期内，超过信用期未收回款项的金额较小，发行人报告期内应收款项不存在异常回款风险。”

二、申报会计师核查程序与核查意见

（一）核查程序

就上述事项，申报会计师履行了以下主要核查程序：

1、对发行人主要客户应收账款科目执行了函证程序，对主要客户进行了访谈程度，网络查询主要客户的经营情况；

2、取得发行人应收账款明细表，对报告期内应收账款变动情况进行分析；

3、对发行人应收账款 5 年以上的主要客户进行电话访谈，查询客户对 5 年以上应收账款无法收回的说明；

4、查询同行业可比上市公司应收账款坏账准备计提政策。结合企业会计准则、公司会计政策、账龄情况、期后回款情况对发行人应收账款坏账准备计提的充分性进行分析；

5、查阅主要客户信用政策及购销合同，对发行人各销售模式下主要客户信用政策情况进行分析；

6、统计及分析报告期各期末超过合同约定付款时点的应收账款余额及期后回款情况。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人的应收账款各期的波动符合公司实际的生产经营情况，具备合理性；

2、发行人已补充披露其账龄 5 年以上的应收账款余额未收回的具体原因。报告期内，发行人与应收账款账龄 5 年以上的主要客户不存在纠纷，存在应收账款未收回的主要原因系因为制剂销售客户自身经营管理不善、改制重组、停业等原因所致；

3、报告期内，发行人严格按照企业会计准则、会计政策及企业实际情况对应收账款计提坏账准备，相关会计政策符合企业实际情况。发行人按同行业可比公司平均坏账准备计提比例和按同行业最谨慎坏账准备计提比例模拟测算应收账款坏账准备，差异金额占扣除非经常性损益后归属于母公司的净利润比例较小，对发行人经营成果影响较小；

4、报告期各期末应收账款余额前五名客户与报告期各期前五名客户存在较大差异具有合理性。发行人对各销售模式下前五大客户的信用政策、不同客户之间不存在明显差异；

5、报告期各期发行人信用政策整体保持稳定，不存在通过放宽信用政策提前确认收入的

情形；

6、报告期末，发行人超过信用期未收回款项的占比较低，不存在异常回款风险，坏账准备计提充分。

问题 20. 关于存货

申报材料显示：

(1)报告期各期末，发行人存货账面价值分别为 8,899.63 万元、9,613.86 万元、7,410.51 万元和 8,589.00 万元，占资产总额的比例分别为 16.64%、15.02%、9.94%和 10.58%。

(2)招股说明书显示，发行人在 2017 年、2018 年对存货计提跌价准备 278.32 万元、21.78 万元。保荐工作报告显示，发行人报告期内未对存货计提跌价准备。

请发行人：

(1) 补充披露报告期各期末原材料、在产品、库存商品的主要构成情况，包括名称、金额、数量、库龄等，说明是否存在库龄较长、滞销等情形。

(2) 补充披露发行人产品是否存在保质期限，并结合发行人产品、主要原材料在报告期内市场价格波动情况，完善发行人存货跌价准备的计提方法。

(3) 补充披露报告期各期末存货减值测试和跌价准备计算过程，说明发行人存货跌价准备计提是否充分，是否符合《企业会计准则》的规定。补充说明招股说明书与保荐工作报告对于发行人报告期内是否对存货计提跌价准备的描述存在差异的原因。

(4) 结合生产模式和销售方式，说明报告期内存货各项目的发生、计价、核算和结转情况，成本费用的归集和结转是否与实际生产流转一致。补充披露期末存货中各类产成品单位成本与报告期结转的各类产品单位成本是否存在较大差异，如存在，请进一步说明合理性。

(5) 说明所有类型库房的面积、实际使用面积、日常存货存放地、管理情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对报告期存货实施的监盘程序、监盘比例及监盘结果。

回复

一、发行人的披露及说明

(一) 补充披露报告期各期末原材料、在产品、库存商品的主要构成情况，包括名称、金额、数量、库龄等，说明是否存在库龄较长、滞销等情形

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“十二、财务状况分析”之“(一) 资产结构及变动分析”之“2、流动资产构成及变动分析”之“(7) 存货”补充披露如下：

“1) 存货构成情况

报告期各期末，公司存货构成情况如下：

单位：万元

项目	2020年6月30日		2019年12月31日		2018年12月31日		2017年12月31日	
	账面价值	占比	账面价值	占比	账面价值	占比	账面价值	占比
原材料	4,283.50	49.87%	3,719.34	50.19%	4,364.43	45.29%	5,160.87	56.23%
在产品	156.85	1.83%	178.70	2.41%	210.59	2.19%	150.79	1.64%
库存商品	3,701.32	43.09%	3,171.17	42.79%	3,743.15	38.85%	3,365.72	36.67%
发出商品	447.33	5.21%	341.31	4.61%	1,317.47	13.67%	500.56	5.45%
账面余额	8,589.00	100.00%	7,410.51	100.00%	9,635.63	100.00%	9,177.95	100.00%
减：存货跌价准备	-	0.00%	-	-	21.78	0.23%	278.32	3.03%
账面价值	8,589.00	100.00%	7,410.51	100.00%	9,613.86	100.00%	8,899.63	100.00%

报告期内，公司存货主要由原材料、在产品、库存商品和发出商品构成。

公司原材料主要包括异丁基苯、三氯化铝、氯丙酰氯、新戊二醇、石油醚等，公司与主要原材料供应商建立了长期稳定的合作关系，原材料供应稳定、充足。公司根据生产计划、原材料库存量、采购批量等方面制定采购计划并采购，公司在保证生产的前提下，使公司的原材料库存量保持合理水平。在产品是指投入生产但尚未完工入库的产品，主要是原料药生产过程中产出的各种中间步骤产品。公司库存商品主要是生产入库的原料药及制剂产品。发出商品主要是出口的原料药发货至海关尚未完成报关的在途商品。

报告期各期末，公司主要原材料、在产品、库存商品的具体构成情况如下：

① 发行人2020年6月30日主要原材料、在产品和产成品的具体情况

单位：万元

存货类型	存货名称	单位	数量	金额	1年以内金额	1-2年金额	2-3年金额	3年以上金额
原材料	异丁基苯	吨	1,399.13	2,104.91	2,104.91			
	新戊二醇	吨	567.45	466.93	466.93			
	氯丙酰氯	吨	90.90	141.08	141.08			
	磺酰胺	千克	1,220.00	133.24	133.24			
	葡辛胺	吨	14.95	109.70	109.70			
	布洛芬颗粒复合膜	千克	18,723.87	79.73	79.73			
	阿托品	千克	101.43	74.16	74.16			
	石油醚	吨	123.65	66.98	66.98			
	其他汇总			1,106.77	1,106.77			
	原材料合计			4,283.50	4,283.50			
在产品	布洛芬			154.27	154.27			
	其他汇总			2.58	2.58			
	在产品合计			156.85	156.85			
库存商品	布洛芬	吨	351.00	2,006.79	2,006.79			
	醋酸阿比特龙	千克	311.65	462.93	462.93			
	托拉塞米	千克	1,281.58	253.68	200.22	53.46		
	右旋布洛芬	吨	12.97	233.29	195.19	38.10		
	巴柳氮钠	千克	817.48	76.86	76.86			
	硫酸萘苄碱	千克	10.29	64.55	64.55			
	其他汇总			603.22	603.22			
	库存商品合计			3,701.32	3,609.76	91.56		

②发行人2019年12月31日主要原材料、在产品和产成品的具体情况

单位：万元

存货类型	存货名称	单位	数量	金额	1年以内金额	1-2年金额	2-3年金额	3年以上金额
原材料	异丁基苯	吨	1,126.17	1,721.43	1,721.43			
	新戊二醇	吨	331.67	256.88	256.88			
	氯丙酰氯	吨	85.74	135.11	135.11			
	磺酰胺	千克	1,220.00	133.24	133.24			
	葡辛胺	吨	14.95	109.70	109.70			
	布洛芬颗粒复合膜	千克	18,723.87	79.73	79.73			
	阿托品	千克	115.06	100.79	50.04	50.75		
	吡啶硼酸	千克	174.40	64.72	64.72			
	石油醚	吨	146.13	88.91	88.91			

存货类型	存货名称	单位	数量	金额	1年以内金额	1-2年金额	2-3年金额	3年以上金额
	其他汇总			1,028.83	1,028.83			
	原材料合计			3,719.34	3,668.59	50.75		
在产品	布洛芬			175.36	175.36			
	其他汇总			3.34	3.34			
	在产品合计			178.70	178.70			
库存商品	布洛芬	吨	150.38	891.78	891.78			
	醋酸阿比特龙	千克	199.81	313.87	210.41	103.46		
	托拉塞米	千克	2,130.46	425.18	318.98	106.20		
	右旋布洛芬	吨	21.19	707.39	600.99	106.40		
	阿托品	千克	63.52	70.43	49.87	20.56		
	硫酸萘苄碱	千克	8.09	63.77	32.88	30.89		
	其他汇总			698.75	698.75			
	库存商品合计			3,171.17	2,803.66	367.51		

③发行人2018年12月31日主要原材料、在产品和产成品的具体情况

单位：万元

存货类型	存货名称	单位	数量	金额	1年以内金额	1-2年金额	2-3年金额	3年以上金额
原材料	异丁基苯	吨	1,157.45	1,717.44	1,717.44			
	新戊二醇	吨	339.60	308.68	308.68			
	氯丙酰氯	吨	203.97	393.04	393.04			
	磺酰胺	千克	940.00	89.14	89.14			
	葡辛胺	吨	16.63	117.80	117.80			
	布洛芬颗粒复合膜	千克	17,983.26	73.97	73.97			
	阿托品	千克	47.61	63.72	63.72			
	3-吡啶硼酸	千克	85.00	27.11	27.11			
	石油醚	吨	202.69	125.05	125.05			
	4-羟基吡啶	千克	1.25	81.56	81.56			
	N-杂双环壬烷	千克	44.14	78.27	78.27			
	加替沙星	千克	1,098.80	66.30	66.30			
	双三苯基膦二氯化钨	千克	16.26	58.89	58.89			
	其他汇总			1,163.46	1,141.68			21.78
	原材料合计			4,364.43	4,342.65			21.78
在产品	在产品			206.55	206.55			
	其他汇总			4.04	4.04			
	在产品合计			210.59	210.59			

存货类型	存货名称	单位	数量	金额	1年以内金额	1-2年金额	2-3年金额	3年以上金额
库存商品	布洛芬	吨	355.48	1,965.32	1,965.32			
	右旋布洛芬	吨	15.59	573.05	573.05			
	乙酸阿比特龙	千克	157.15	98.74	98.74			
	其他汇总			1,106.04	1,106.04			
	库存商品合计			3,743.15	3,743.15			

④发行人2017年12月31日主要原材料、在产品 and 产成品的具体情况

单位：万元

存货类型	存货名称	单位	数量	金额	1年以内金额	1-2年金额	2-3年金额	3年以上金额
原材料	异丁基苯	吨	1,773.26	2,374.94	2,374.94			
	新戊二醇	吨	644.00	789.18	789.18			
	氯丙酰氯	吨	16.50	24.66	24.66			
	葡辛胺	吨	24.41	148.45	148.45			
	布洛芬颗粒复合膜	千克	8,351.30	33.98	33.98			
	盐酸巴尼地平	千克	3.83	48.07	48.07			
	3-吡啶硼酸	千克	175.00	56.84	56.84			
	其他汇总			1,684.75	1,406.43			278.32
	原材料合计			5,160.87	4,882.55			278.32
在产品	布洛芬			147.69	147.69			
	其他汇总			3.10	3.10			
	在产品合计			150.79	150.79			
库存商品	布洛芬	吨	239.64	1,421.81	1,421.81			
	托拉塞米	千克	591.16	108.61	108.61			
	右旋布洛芬	吨	17.72	461.22	340.81	120.41		
	巴柳氮钠	千克	1,231.90	53.73	53.73			
	甲磺酸伊马替尼	千克	605.06	292.79	292.79			
	乙酸阿比特龙	千克	211.19	278.80	278.80			
	其他汇总			748.76	748.76			
	库存商品合计			3,365.72	3,245.31	120.41		

报告期内，发行人以高品质的产品质量及稳定的供货能力受到客户的较高程度认可，主要产品布洛芬和右旋布洛芬持续畅销，发行人的收入、成本呈现出较快的上升趋势。公司采取“以销定产”的模式组织生产，即根据公司与下游客户签订的销售订单制定公司的生产计划，同时在订单量的基础上适当增加一定比例的库存以满足客户的临时性需求。在该种模式下，公司既可以使存货保持在合理水平，又可以最大限度满足客户计划外需求。因此，发行人存货具有期

末余额相对较低、库龄短、周转快等特点，发行人的库龄准确，基本在一年以内，较少超过一年以上库龄的存货，该情况与其生产经营情况相匹配。

综上，发行人的存货不存在库龄较长、滞销等情形。”

（二）补充披露发行人产品是否存在保质期限，并结合发行人产品、主要原材料在报告期内市场价格波动情况，完善发行人存货跌价准备的计提方法

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“十二、财务状况分析”之“（一）资产结构及变动分析”之“2、流动资产构成及变动分析”之“（7）存货”补充披露如下：

“2）产品保质期限情况

发行人仓储环境良好，存货管控严格，严格按照国家药监局批准的产品有效期执行相关产品保质期限，一般为2-5年，主要产品的保质期限如下：

原料药的有效期一般为3-5年，其中布洛芬有效期为五年，右旋布洛芬、托拉塞米有效期为三年；

制剂药的有效期一般为2-3年，其中布洛芬颗粒有效期为三年，托拉塞米片有效期为二年。

3）发行人存货跌价准备的计提方法

按发行人的存货会计政策，存货可变现净值按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确定。

期末，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，计入当期损益；以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额应当予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提存货跌价准备。

根据《企业会计准则第1号——存货》及公司内部存货管理制度要求，存货跌价准备计提的可变现净值依据具体为：

（1）发出商品的可变现净值=合同销售价格-为实现该销售预计的费用及税金；

（2）库存商品的可变现净值=预计售价（依据合同价格或各期末最近销售价格参考计算）-为实现该销售预计的费用及税金；

（3）在产品的可变现净值=预计产品售价（依据合同价格或各期末最近销售价格参考计算）-至完工时将要发生的成本-为实现该销售预计的费用及税金；

(4) 为生产而持有的材料等的可变现净值=产成品估计售价（参考产成品的预计售价）-至完工时将要发生的成本-为实现该销售预计的费用及税金。

公司严格按照国家药监局批准的产品有效期执行。由于发行人销售的药品种类较多，原材料种类相应较多，发行人仓储环境良好，存货管理严格，对少数超过有效期的，发行人于当期报损处理；同时，公司产品生产周期较短，存货周转率较快，报告期各期末，发行人不存在产成品超过有效期的情况。

(三) 补充披露报告期各期末存货减值测试和跌价准备计算过程，说明发行人存货跌价准备计提是否充分，是否符合《企业会计准则》的规定。补充说明招股说明书与保荐工作报告对于发行人报告期内是否对存货计提跌价准备的描述存在差异的原因

1、补充披露报告期各期末存货减值测试和跌价准备计算过程，说明发行人存货跌价准备计提是否充分，是否符合《企业会计准则》的规定

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“十二、财务状况分析”之“（一）资产结构及变动分析”之“2、流动资产构成及变动分析”之“（7）存货”补充披露如下：

“4) 存货跌价准备分析

① 存货跌价准备计提情况

报告期各期末，公司存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目	2020年6月30日		2019年12月31日		2018年12月31日		2017年12月31日	
	账面余额	跌价准备	账面余额	跌价准备	账面余额	跌价准备	账面余额	跌价准备
原材料	4,283.50		3,719.34		4,364.43		5,160.87	
在产品	156.85		178.70		210.59		150.79	
库存商品	3,701.32		3,171.17		3,743.15	21.78	3,365.72	278.32
发出商品	447.33		341.31		1,317.47		500.56	
合计	8,589.00		7,410.51		9,635.63	21.78	9,177.95	278.32

报告期各期末，公司存货跌价准备余额分别为278.32万元、21.78万元、0.00万元和0.00万元。2017年存货跌价准备账面余额为278.23万元，为以前年度对部分陈旧过时的使用价值较低的配品配件计提了减值准备，该等存货于报告期内已逐年处置并转销。

② 存货减值测试和跌价准备计算过程

报告期各期末，发行人对存货进行了减值测试，除部分陈旧过时的使用价值较低的配品配件计提了减值准备，未发现报告期内新增的存在减值迹象的存货，相关减值测试情况如下：

原材料：严格执行先进先出，日常执行过程良好；原材料周转速度相对较快；由于近几年大宗原材料价格处于历史低位，且原材料生产形成的产成品价格处于持续上涨阶段，原材料不存在减值迹象。呆滞原材料处理有专项处理制度，按月清理、专人跟踪考核，使其得到快速处理。

在产品：在产品严格执行先进先出，日常执行过程良好；在产品周转速度相对较快；另外，呆滞在产品处理有专项处理制度，按月清理、专人跟踪考核，能得到快速的处理。

库存商品：公司有着非常严格的管理制度，每月进行抽盘，每半年进行全部盘点，核对确认其准确性和真实性，并对保管状态进行复核，确保存货处于良好状态。由于产品的毛利率较高，不存在低于成本价出售的情况。

发出商品：发出商品没有计提存货跌价准备，主要系公司商品的价格和毛利率较高，售价不会低于成本价。

报告期各期末公司主要库存商品跌价准备计算过程如下表：

单位:元

产品名称	项目	2020年 1-6月	2019年	2018年	2017年
布洛芬	单位估计售价	129,024.21	134,207.18	103,853.28	76,932.05
	减：销售费用及相关税费	6,103.85	6,729.83	8,445.71	6,862.41
	单位可变现净值	122,920.36	127,477.35	95,407.57	70,069.64
	单位账面净值	57,173.50	59,301.77	55,286.37	59,331.08
	可变现净值-账面价值	65,746.86	68,175.58	40,121.20	10,738.56
右旋布洛芬	单位估计售价	442,385.79	447,433.77	429,838.48	323,114.13
	减：销售费用及相关税费	23,213.32	15,546.48	21,834.70	19,687.41
	单位可变现净值	419,172.47	431,887.29	408,003.78	303,426.72
	单位账面净值	179,868.93	333,832.00	367,575.37	260,282.17
	可变现净值-账面价值	239,303.54	98,055.29	40,428.41	43,144.55
托拉塞米片	单位估计售价	7.35	10.97	11.65	7.47
	减：销售费用及相关税费	0.47	0.42	0.51	0.81
	单位可变现净值	6.88	10.55	11.14	6.66
	单位账面净值	1.63	1.50	1.52	1.32
	可变现净值-账面价值	5.25	9.05	9.62	5.34
布洛芬颗粒	单位估计售价	2.31	2.59	2.48	2.26
	减：销售费用及相关税费	0.42	0.41	0.47	0.47

产品名称	项目	2020年 1-6月	2019年	2018年	2017年
	单位可变现净值	1.89	2.18	2.01	1.79
	单位账面净值	1.38	1.48	1.34	1.33
	可变现净值-账面价值	0.51	0.70	0.67	0.46

报告期内，公司库存商品和发出商品的可变现净值远大于账面价值，未计提存货跌价准备具有合理性。此外报告期内，发行人库存商品超过有效期的很少，对于极少数接近或超出效期的原料或产成品，公司直接报废处理，未计提存货跌价准备具有合理性。

公司原材料主要为生产用原材料，原材料和在产品是否计提存货跌价准备取决于其所对应的库存商品跌价准备计提情况，报告期内库存商品市场价格总体呈现上涨趋势且在保存状况良好的情况下未计提跌价准备，故原材料和在产品未计提跌价准备具有合理性。

综上，报告期各期末，发行人存货跌价准备计提充分，符合《企业会计准则》的规定。”

2、补充说明招股说明书与保荐工作报告对于发行人报告期内是否对存货计提跌价准备的描述存在差异的原因。

招股说明书显示，发行人在2017年、2018年对存货计提跌价准备278.32万元、21.78万元，该存货跌价准备期初已存在，在报告期外计提。而报告期内，发行人未对存货计提新的跌价准备。因此，两者并不矛盾。

（四）结合生产模式和销售方式，说明报告期内存货各项目的发生、计价、核算和结转情况，成本费用的归集和结转是否与实际生产流转一致。补充披露期末存货中各类产成品单位成本与报告期结转的各类产品单位成本是否存在较大差异，如存在，请进一步说明合理性

1、结合生产模式和销售方式，说明报告期内存货各项目的发生、计价、核算和结转情况，成本费用的归集和结转是否与实际生产流转一致

（1）生产模式及销售模式

发行人按照以销定产、综合考量、适度库存相结合的原则进行生产，以保证生产计划与销售情况相适应，并根据实际市场需求情况，动态调整生产计划，并按照生产计划安排生产作业。

发行人产品主要为布洛芬、右旋布洛芬、托拉塞米片、布洛芬颗粒等原料药及制剂，并广泛被应用于抗炎类、抗心血管类、抗肿瘤类医药制造等领域，发行人的销售方式为直销与直销。

（2）报告期内存货各项目的发生、计价、核算和结转情况

1）原材料的核算内容主要包括化工原料、辅料、备品备件等生产用原材料。原材料在采购入库时，按实际的采购成本和其他成本等进行初始计量。领用原材料时，单位原材料出库成

本按照月末一次加权平均法计算当期领用金额。其中直接用于生产的领用计入生产成本、车间领用计入制造费用、而研发部门等领用原材料时则按照领料部门计入研发费用等相关会计科目。

2) 在产品的核算内容主要为布洛芬等尚未最终完工的半成品，包含已投入生产线但还未完成所用工序的原材料投入。

3) 库存商品的核算内容主要包括已经全部完成加工过程并处于可以发出状态的产成品。库存商品完工入库时，按照完工产成品的实际成本计入，销售出库时，按照月末一次加权平均方法计算单位出库成本并按照销售出库数量计入发出商品。其他情况需领用库存商品时，按照领料用途计入研发费用等会计科目。

4) 发出商品的核算内容主要包括已实际出库发出、但未满足收入确认条件的库存商品。库存商品销售出库时，按照月末一次加权平均方法计算单位出库成本并按照销售出库数量计入发出商品；满足收入确认条件时，相应的发出商品成本结转至产品销售成本。

发行人报告期内存货各项目的发生、计价、核算和结转真实准确。

(3) 成本费用的归集和结转是否与实际生产流转一致

发行人成本费用的归集和结转与实际生产流转一致。具体情况参见问题 21 (四) 的回复。

2、补充披露期末存货中各类产成品单位成本与报告期结转的各类产品单位成本是否存在较大差异，如存在，请进一步说明合理性

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“十二、财务状况分析”之“（一）资产结构及变动分析”之“2、流动资产构成及变动分析”之“（7）存货”补充披露如下：

“5) 存货中各类产成品单位成本与报告期结转的各类产品单位成本的对比

各类产成品单位成本与报告期结转的各类产品单位成本差异情况：

项目		2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
布洛芬（万元）	期末结存单位成本	5.72	5.93	5.53	5.93
	当期结转单位成本	6.39	6.74	6.43	6.01
右旋布洛芬（万元）	期末结存单位成本	17.99	33.38	36.76	26.03
	当期结转单位成本	24.89	28.92	27.23	28.09
托拉塞米片（元）	期末结存单位成本	1.63	1.50	1.52	1.32
	当期结转单位成本	2.10	1.92	2.03	2.13
布洛芬颗粒（元）	期末结存单位成本	1.38	1.48	1.34	1.33
	当期结转单位成本	1.50	1.53	1.40	1.42

公司各类产品期末单位成本与当期结转单位成本存在一定的差异，主要系：一方面，期末

结存单位成本一般会接近最近月份完工入库产品成本,而当期结转的单位成本根据月末一次加权平均计算,因此受本期原材料价格波动趋势以及单位制造费用、单位人工分摊的影响;一方面公司根据以销定产的生产模式,由于每笔订单的差异性,当期结转单位成本较之也有差异,差异的主要原因系制造费用里固定成本不受业务量增减变动影响而能保持不变;另一方面,各类产品期末单位成本与当期结转单位成本均会受存货中不同细分品种单价差异的影响。

综上所述,报告期内公司各类产品期末单位成本与结转单位成本不存在重大差异。”

(五) 说明所有类型库房的面积、实际使用面积、日常存货存放地、管理情况

1、所有类型库房的面积、实际使用面积、日常存货存放地

发行人库房均在发行人厂区内,具体面积及使用情况:

项目	存货地点	存货名称	面积
3 号楼	一楼	存放布洛芬原料药	建筑面积: 1,460.22 m ² 使用面积: 1,342.15 m ²
	二楼	存放布洛芬, 右旋布洛芬, 奥沙普秦, 巴柳氮钠, 托拉塞米等原料药	建筑面积: 1,460.22 m ² 使用面积: 1,333.12 m ²
4 号楼	原辅材料库 (1)	存放内膜袋, 包装桶, 外包装袋, 尼龙扎带等包装材料	建筑面积: 347.83 m ² 使用面积: 315.06 m ²
	原辅材料库 (2)	存放氢氧化钾, 葡辛胺等原辅料	建筑面积: 347.83 m ² 使用面积: 315.06 m ²
	原辅材料库 (3)	存放新戊二醇, 碳酸氢钠, 氧化锌原辅料	建筑面积: 347.83 m ² 使用面积: 315.06 m ²
	原辅材料库 (4)	存放制剂包材	建筑面积: 55.29 m ² 使用面积: 50.31 m ²
7 号楼	原辅材料库 (5)	存放对甲苯磺酸	建筑面积: 74.42 m ² 使用面积: 67.28 m ²
	原辅材料库 (6)	存放无水三氯化铝	建筑面积: 147.01 m ² 使用面积: 136.30 m ²
	原辅材料库 (7)	存放活性炭	建筑面积: 74.42 m ² 使用面积: 67.28 m ²
	危险库	存放丙酮	建筑面积: 74.42 m ² 使用面积: 67.28 m ²
14 号楼	化学原辅料库	存放 3-吡啶硼酸, 甲烷磺酸, 醋酸去氢表雄酮, 二乙基-(3-吡啶基) 硼烷等原辅料	建筑面积: 121.80 m ² 使用面积: 110.37 m ²
	药物成品库	存放醋酸阿比特龙, 甲溴后马托品, 硫酸阿托品等原料药	建筑面积: 139.03 m ² 使用面积: 124.39 m ²
18 号楼	化学原辅料阴凉库	存放氢氧化钠(片碱), 丁二酸酐, 五氯化磷, 氢氧化钠(分析纯)等原辅料	建筑面积: 125.67 m ² 使用面积: 113.15 m ²
	化学原辅料库	存放咪唑, 硼氢化钾, 四氯化钛, L-酒石酸等原辅料	建筑面积: 150.30 m ² 使用面积: 136.79 m ²
	制剂阴凉库	存放布洛芬颗粒成品, 邻苯二甲酸二乙酯, 蓖麻油, 树脂 II, 树脂 III 等原辅料	建筑面积: 335.35 m ² 使用面积: 308.58 m ²
合成药厂办公室旁	合成药厂材料库	存放氯丙酰氯	建筑面积: 232.80 m ² 使用面积: 214.50 m ²
合成药厂	原料药厂液体棚	存放间甲苯胺, 三氧化磷, 1, 4-二氧六环, 氨水, 二氯甲烷等	建筑面积: 227.04 m ² 使用面积: 197.64 m ²
药物合成厂	药物液体棚	存放乙酸乙酯, 甲酸乙酯, 乙腈等	建筑面积: 227.04 m ² 使用面积: 197.64 m ²

项目	存货地点	存货名称	面积
制剂厂原辅料库	高架仓库	存放玉米淀粉，糊精，蔗糖，聚维酮 K30，羟丙纤维素 E5，硬脂酸镁等原辅料	建筑面积：918.76 m ² 使用面积：877.80 m ²

2、发行人库房的管理流程

发行人建立了完备的存货管理制度，覆盖了物资的采购入库、生产领用，产品销售等环节。报告期内，发行人存货管理制度得到有效执行。

(1) 材料入库

生产单位对采购回的材料必须及时组织相关人员进行质检，出具检验报告单，保管核算员根据采购员提供的发票、质检责任人提供的检验报告单，核实发票与实物相符后，填制材料入库单，经生产单位责任人指定的生产责任人、采购责任人、保管核算员三方签字确认后入库。采购员凭发票、入库单到财务部办理结算手续。

(2) 生产领用及盘存

为准确核算产品成本，便于考核兑现，生产单位必须将材料真实出库。生产单位领用材料时，必须由保管核算员填制材料出库单，材料出库成本按加权平均法计算。每月底，由保管核算员将材料出库单报送财务部办理核算手续，出库单必须经生产单位责任人、生产责任人、保管核算员等签字确认。

每月底，由生产单位先盘存核清库存物资后，保管核算员编制原辅材料盘存明细汇总表，与财务部对账，要求账实、账账、账表相符。盘存汇总表必须有生产单位责任人、生产责任人、采购责任人和保管核算员签字确认。月末财务部组织相关人员对生产单位的存货进行认真核查，若发现仓库存货短缺，公司将根据金额大小、情节轻重，追究其责任。

(3) 产品销售

①产成品入库

当整个生产环节完毕后，由生产单位保管核算员根据产品化验合格报告单，办理产成品入库手续，填制完整的产成品入库单，经生产单位责任人、生产责任人、保管核算员签字确认后，每月底交与公司财务部进行完工产品成本核算。保管核算员应实时正确核算产成品收、发、结存数量，并根据产成品库存定额加以检查，编制产成品日报表报送公司财务部，以便掌握成品资金占用情况。

②产成品出库

外部销售。生产单位保管核算员根据公司销售单位开出的调运单（必须经销售单位有效责任人签字），经财务部核实帐龄与客户往来后盖章，生产单位责任人才能签字同意发货，同时

需填制完整的出库凭证，上面必须写明发往客户单位名称、产品名称、规格、数量、单价、金额。

内部领用。若公司内部领用，由领用部门提出申请，主管部门领导签字和生产单位责任人签字后，保管核算员方可发货办理财务结算手续。

（六）说明对报告期存货实施的监盘程序、监盘比例及监盘结果

1、监盘程序

（1）监盘前

- 1) 了解公司的盘存制度和相关内部控制，并进行控制测试，评价其盘点的有效性；
- 2) 获取了发行人盘点计划，分析了评估盘点计划是否合理、是否可操作；
- 3) 评价管理层用以记录和控制存货盘点结果的指令和程序，包括实施盘点和复盘程序、截止日前后期间出入库的控制等；
- 4) 在监盘前期向发行人下发存货盘点计划调查问卷，了解存货的内容、性质及存放地点等情况；
- 5) 编制存货监盘计划，评估参与监盘的项目组成员胜任能力，并将计划传达给项目组成员；
- 6) 合理安排监盘人员，对主要盘点小组的盘点过程进行监盘；
- 7) 观察盘点现场，在发行人盘点存货前，确定应纳入盘点范围的存货是否已经适当整理和排列，存货是否附有盘点标识，对未纳入盘点范围的存货，查明未纳入的原因。

（2）监盘中

- 1) 实施存货监盘程序：确定发行人盘点人员是否遵守盘点计划；盘点过程是否有独立于存货实物保管责任的人员参与；关注实际盘点的存货是否包括在盘点范围内；关注所有应盘点的存货是否均已盘点等；
- 2) 执行抽盘程序：从存货盘点记录中选取项目追查至存货实物，以测试盘点记录的准确性；从存货实物中选取项目追查至存货盘点记录，以测试存货盘点记录的完整性；
- 3) 对盘点中存在的差异，进行适当处理：首先查明差异原因，并根据原因情况分别进行处理；如果差异较大，应当扩大检查范围或提请发行人重新盘点；
- 4) 特别关注存货的移动情况，防止遗漏或重复盘点。同时也需要关注存货的状况，观察发行人是否已经恰当区分所有毁损、陈旧、过时及残次的存货。

（3）监盘后

1) 在发行人存货盘点结束前，再次观察存货盘点现场，以确定所有应纳入盘点范围的存货是否均已盘点；

2) 在发行人存货盘点结束前，取得并检查已填用的盘点表，查明已发放的表单是否均已收回，并与存货盘点汇总记录表进行核对；

3) 取得并复核盘点结果汇总记录，评估其是否正确反映了存货盘点结果，完成存货监盘报告。

单位：万元

时点	存货类别	账面金额	监盘金额	监盘比例（%）
2020年6月30日	原材料	4,283.50	3,791.75	88.52
	在产品	156.85	135.37	86.31
	库存商品	3,701.32	3,301.58	89.20
	发出商品	447.33	-	-
	合计	8,589.00	7,228.71	84.16
2019年末	原材料	3,719.34	3,254.42	87.50
	在产品	178.70	154.25	86.32
	库存商品	3,171.17	2,844.54	89.70
	发出商品	341.31	-	-
	合计	7,410.51	6,253.21	84.38
2018年末	原材料	4,364.43	4,078.56	93.45
	在产品	210.59	187.84	89.20
	库存商品	3,743.15	3,472.89	92.78
	发出商品	1,317.47	-	-
	合计	9,635.63	7,739.30	80.32
2017年末	原材料	5,160.87	4,457.96	86.38
	在产品	150.79	129.33	85.77
	库存商品	3,365.72	3,006.93	89.34
	发出商品	500.56	-	-
	合计	9,177.95	7,594.23	82.74

注1：报告期各期末，申报会计师未对发出商品执行监盘程序，对其执行了检查出库单、报关单、函证等替代测试。

注2：申报会计师对公司2017年末、2018年末、2019年末、2020年6月末的存货实施了监盘程序。

2、监盘结果

经保荐机构及申报会计师监盘，发行人按照盘点计划执行各项盘点工作，盘点结果账实相

符。

二、申报会计师核查程序与核查意见

（一）核查程序

就上述事项，申报会计师履行了以下主要核查程序：

1、获取发行人的存货明细，检查发行人报告期各期末原材料、在产品、库存商品的主要构成情况，包括名称、金额、数量、库龄等，通过监盘和抽盘核查是否存在库龄较长、滞销等情形；

2、访谈发行人生产部门人员，了解主要产品保质期限，并通过网络查询同类产品保质期限验证公司存货保质期的合理性；

3、获取公司存货跌价准备计提明细表进行复核，评估管理层在存货跌价测试中使用相关参数的合理性，尤其是单位估计售价、销售费用及相关税费等，并对存货跌价准备的金额进行重新计算。查看比较了招股说明书与保荐工作报告对于发行人报告期内是否对存货计提跌价准备的描述；

4、对公司主要负责生产、销售及财务的人员进行访谈，了解公司生产模式和销售方式及存货各项目的发生、计价、核算和结转情况，成本费用的归集和结转是否与实际生产流转一致。比较期末存货中各类产成品单位成本与报告期结转的各类产品单位成本，分析相关差异的合理性；

5、获取发行人库房明细，包括各库房的主要用途、库房面积。现场实地勘查各库房存货的存放情况，分析发行人生产经营开展是否正常，并结合生产工艺分析存货摆放与工艺流程是否匹配。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人已补充披露报告期各期末原材料、在产品、库存商品的主要构成情况，包括名称、金额、数量、库龄等。发行人的存货不存在库龄较长、滞销等情形；

2、发行人已补充披露发行人产品的保质期限，并结合发行人产品、主要原材料在报告期内市场价格波动情况，完善发行人存货跌价准备的计提方法。发行人仓储环境良好，存货管控较为严格，对少数超过有效期的，发行人于当期报损处理；同时，公司产品生产周期较短，存货周转率较快，报告期各期末，发行人不存在产成品超过有效期的情况；

3、发行人已补充披露报告期各期末存货减值测试和跌价准备计算过程。经核查，发行人的存货不存在减值风险，报告期内未计提存货跌价准备具有充分的判断依据及合理性，符合《企业会计准则》的规定。招股说明书与保荐工作报告对于发行人报告期内是否对存货计提跌价准备的描述不存在矛盾；

4、发行人已补充披露期末存货中各类产成品单位成本与报告期结转的各类产品单位成本的差异情况；报告期内，公司存货各项目核算过程处理恰当，符合《企业会计准则》的规定，成本费用的归集和结转与实际生产流程一致，各期末部分存货单位成本与报告期结转的单位成本存在较大差异具有合理性；

5、发行人已披露所有类型库房的面积、实际使用面积、日常存货存放地、管理流程。发行人的存货分类摆放，管理流程完善。

21. 关于营业成本

申报材料显示，报告期内，发行人主营业务成本分别为 26,544.38 万元、29,558.05 万元、31,919.57 万元和 14,673.34 万元。发行人主营业务成本主要由直接材料构成，较为稳定，其变动趋势与大宗原材料价格变动趋势保持一致。

请发行人：

（1）根据《28 号准则》的规定，补充披露报告期内按成本结构细分的各产品主营业务成本的构成及金额占比情况，主要项目成本结构变动的原因及合理性，与项目营业收入、业务量变动的匹配情况，并说明各业务成本的归集与分类核算方法。

（2）补充披露报告期各期发行人主要原材料的期初结存、本期生产、本期消耗、期末结存的数量金额，及主要产品报告期内原材料投入产出的匹配关系。

（3）补充披露报告期各期主营业务成本结构中料、工、费占比的变动原因及合理性，请结合原材料价格及采购量、生产人员数量及平均薪资、产品工艺流程变化等进行分析。

（4）结合生产模式及业务流程，补充披露产品成本的主要核算方法和核算过程、成本的归集对象，产品成本确认、计量、结转的完整性与合规性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复

一、发行人的披露及说明

(一) 根据《28号准则》的规定，补充披露报告期内按成本结构细分的各产品主营业务成本的构成及金额占比情况，主要项目成本结构变动的原因及合理性，与项目营业收入、业务量变动的匹配情况，并说明各业务成本的归集与分类核算方法。

1、根据《28号准则》的规定，补充披露报告期内按成本结构细分的各产品主营业务成本的构成及金额占比情况，主要项目成本结构变动的原因及合理性，与项目营业收入、业务量变动的匹配情况

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“十一、经营成果分析”之“(二) 营业成本分析”补充披露如下：

4、主营业务成本按成本结构分析

(2) 主营业务成本按产品构成及其变动分析

报告期内，公司主营业务成本中，布洛芬和右旋布洛芬的主营业务成本合计是22,492.02万元、25,231.40万元、27,231.93万元和12,496.73万元，占比84.74%、85.36%、85.32%和85.16%，比例较高。报告期内，布洛芬和右旋布洛芬主营业务成本的构成及金额占比情况如下：

1) 布洛芬

报告期内，布洛芬主营业务成本构成及金额占比情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	7,330.54	68.60%	16,305.88	67.62%	14,518.67	66.89%	12,858.27	65.61%
直接人工	977.08	9.14%	2,010.68	8.34%	1,856.69	8.55%	1,500.29	7.66%
燃料及动力	1,087.14	10.17%	2,348.98	9.74%	2,135.99	9.84%	2,212.19	11.29%
制造费用	851.01	7.96%	2,252.34	9.34%	1,715.34	7.90%	1,619.63	8.26%
不予抵扣的税金	208.24	1.95%	1,196.00	4.96%	1,477.66	6.81%	1,406.98	7.18%
运输费	231.62	2.17%						
合计	10,685.64	100.00%	24,113.88	100.00%	21,704.36	100.00%	19,597.35	100.00%

注：2020年1-6月的主营业务成本中包含因执行新收入准则而计入的运输费。

①直接材料

报告期内，公司布洛芬产品主营业务成本中，直接材料占比分别为65.61%、66.89%、67.62%

和68.60%，较为稳定。

直接材料占比变化主要与原材料采购单价的变动有关。2018年度布洛芬主要原材料异丁基苯采购单价较2017年度上升10.76%，氯丙酰氯上升25.53%，2019年度布洛芬主要原材料异丁基苯采购单价较2018年度上升5.82%，氯丙酰氯上升1.06%，影响报告期内直接材料占比逐年上升。

②直接人工

报告期内，公司布洛芬产品主营业务成本中，直接人工占比分别为7.66%、8.55%、8.34%和9.14%，较为稳定。

报告期内，随着公司生产人员平均薪酬的提高，直接人工占比呈上升趋势。2019年度，直接人工占比有所下降，主要受当期制造费用金额增长较快的间接影响。

③燃料及动力

报告期内，公司布洛芬产品主营业务成本中，燃料及动力占比分别为11.29%、9.84%、9.74%和10.17%，较为稳定。

2018年度布洛芬产量为3,783.10吨，较2017年上升7.50%，受益于规模效益，产品能源单耗有所下降，因此燃料及动力占比有所下降。2019年度尽管布洛芬产量较2018年度有所下降，但考虑到停工月份增加1个月，月均产量变化不大，使得产品能源单耗和燃料及动力占比变动不大。此外，2019年度制造费用金额增长较快，也使得燃料及动力占比有所下降。

④制造费用

报告期内，公司布洛芬产品主营业务成本中，制造费用占比分别为8.26%、7.90%、9.34%和7.96%，较为稳定。

2019年度制造费用金额及占比较大，主要原因是2019年度布洛芬车间的消防管网改造、消防系统更换等安全维护费用增加。

⑤不予抵扣的税金

报告期内，公司布洛芬产品主营业务成本中，不予抵扣的税金占比分别为7.18%、6.81%、4.96%和1.95%，波动较大。

报告期内，不予抵扣的税金占比逐年下降，主要原因是随着我国增值税改革及出口退税政策调整，发行人征退税率之差逐年降低。其中2017年1月至2018年4月增值税征税率为17%，出口退税率为9%，征退税率之差为8%；2018年5月至2018年10月增值税征税率为16%，出口退税率为9%，征退税率之差为7%；2018年11月至2019年3月增值税征税率为16%，出口退税率为10%，征退税率之差为6%；2019年4月至2020年3月增值税征税率为13%，出口退税率为10%，征退税率

之差为3%；2020年4月至2020年6月增值税征税率为13%，出口退税率为13%，征退税率之差为0%。

⑥与项目营业收入、业务量变动的匹配情况

报告期内，布洛芬成本各项目与销售收入、销量变动的匹配情况如下：

单位：万元、吨、%

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度
	金额	增幅	金额	增幅	金额	增幅	金额
直接材料	7,330.54	-10.09	16,305.88	12.31	14,518.67	12.91	12,858.27
直接人工	977.08	-2.81	2,010.68	8.29	1,856.69	23.76	1,500.29
燃料及动力	1,087.14	-7.44	2,348.98	9.97	2,135.99	-3.44	2,212.19
制造费用	851.01	-24.43	2,252.34	31.31	1,715.34	5.91	1,619.63
不予抵扣的税金	208.24	-65.18	1,196.00	-19.06	1,477.66	5.02	1,406.98
合计	10,454.01	-13.29	24,113.88	11.10	21,704.36	10.75	19,597.35
销售收入	21,591.83	-10.02	47,992.09	37.00	35,031.16	39.63	25,089.23
销量	1,673.47	-6.40	3,575.97	6.01	3,373.14	3.43	3,261.22

注1：为提高报告各期数据的可比性，2020年1-6月的主营业务成本结构中未包含因执行新收入准则而计入的运输费。

注2：2020年1-6月增幅=（当期金额*2-2019年金额）/2019年金额。

2018年度和2019年度，布洛芬原材料采购价格、生产工人职工薪酬有所增长，使得布洛芬的直接材料、直接人工、制造费用增幅大于销量增幅；与此同时，布洛芬销售单价大幅增长，远超过原材料采购价格、生产工人职工薪酬等的增长幅度，使得布洛芬的直接材料、直接人工、制造费用增幅小于销售收入增幅。

2) 右旋布洛芬

单位：万元

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	717.81	39.63%	1,171.86	37.58%	1,262.12	35.78%	993.44	34.32%
直接人工	380.68	21.02%	700.44	22.46%	768.62	21.79%	609.23	21.05%
燃料及动力	224.58	12.40%	384.98	12.35%	389.90	11.05%	300.73	10.39%
制造费用	386.68	21.35%	707.56	22.69%	774.66	21.96%	712.06	24.60%
不予抵扣的税金	16.13	0.89%	153.22	4.91%	331.74	9.41%	279.22	9.65%
运输费	85.21	4.70%						
合计	1,811.09	100.00%	3,118.05	100.00%	3,527.04	100.00%	2,894.67	100.00%

注：2020年1-6月的主营业务成本中包含因执行新收入准则而计入的运输费。

①直接材料

报告期内，公司右旋布洛芬产品主营业务成本中，直接材料占比分别为34.32%、35.78%、37.58%和39.63%，较为稳定。

直接材料占比变化主要与原材料采购单价的变动有关。主要材料布洛芬单位生产成本呈上升趋势，直接材料占比随之波动。

②直接人工

报告期内，公司右旋布洛芬产品主营业务成本中，直接人工占比分别为21.05%、21.79%、22.46%和21.02%，较为稳定。

③燃料及动力

报告期内，公司右旋布洛芬产品主营业务成本中，燃料及动力占比分别为10.39%、11.05%、12.35%和12.40%，较为稳定。

④制造费用

报告期内，公司右旋布洛芬产品主营业务成本中，制造费用占比分别为24.60%、21.96%、22.69%和21.35%，较为稳定。

⑤不予抵扣的税金

报告期内，公司右旋布洛芬产品主营业务成本中，不予抵扣的税金占比分别为9.65%、9.41%、4.91%和0.89%，波动较大。

右旋布洛芬产品主营业务成本中不予抵扣的税金金额及占比波动分析与布洛芬产品相同，主要与增值税改革及出口退税政策调整产生的征退税率之差的变动有关。金额及占比波动与报告期内征退税率之差相匹配，金额及占比的变动具有合理性。

⑥与项目营业收入、业务量变动的匹配情况

报告期内，右旋布洛芬成本各项目与销售收入、销量变动的匹配情况如下：

单位：万元、吨、%

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度
	金额	增幅	金额	增幅	金额	增幅	金额
直接材料	717.81	22.51	1,171.86	-7.15	1,262.12	27.05	993.44
直接人工	380.68	8.70	700.44	-8.87	768.62	26.16	609.23
燃料及动力	224.58	16.67	384.98	-1.26	389.90	29.65	300.73
制造费用	386.68	9.30	707.56	-8.66	774.66	8.79	712.06

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度
	金额	增幅	金额	增幅	金额	增幅	金额
不予抵扣的税金	16.13	-78.95	153.22	-53.81	331.74	18.81	279.22
合计	1,725.88	10.70	3,118.05	-11.60	3,527.04	21.85	2,894.67
销售收入	3,219.15	33.47	4,823.76	-13.35	5,567.01	67.21	3,329.40
销量	72.77	35.00	107.81	-16.76	129.51	25.69	103.04

注1：为提高报告各期数据的可比性，2020年1-6月的主营业务成本结构中未包含因执行新收入准则而计入主营业务成本的运输费。

注2：2020年1-6月增幅=（当期金额*2-2019年金额）/2019年金额。

2018年，直接材料、直接人工、燃料及动力、制造费用增幅与销售收入、销量增幅方向一致。直接材料增幅小于销售收入增幅主要原因是原材料采购单价涨幅小于2018年右旋布洛芬销售单价涨幅。

2019年，直接材料、直接人工、燃料及动力、制造费用增幅与销售收入、销量降幅方向一致。

2020年1-6月，直接材料、直接人工、燃料及动力、制造费用增幅与销售收入、销量增幅方向一致。

2、说明各业务成本的归集与分类核算方法。

各业务成本的归集与分类核算方法，具体参见本问询函问题21（四）的回复。

（二）补充披露报告期各期发行人主要原材料的期初结存、本期生产、本期消耗、期末结存的数量金额，及主要产品报告期内原材料投入产出的匹配关系

1、补充披露报告期各期发行人主要原材料的期初结存、本期生产、本期消耗、期末结存的数量金额

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、公司采购情况和主要供应商”之“（一）主要原材料及其采购情况”补充披露如下：

“1、主要原材料的期初结存、本期生产、本期消耗、期末结存的数量金额

报告期各期发行人主要原材料的期初结存、本期生产、本期消耗及期末结存的数量和金额如下：

(1) 2020年1-6月

单位：吨、万元

名称	期初结存		本期采购		本期消耗		本期其他领用		期末结存	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
异丁基苯	1,126.17	1,721.43	1,976.51	2,994.44	1,703.55	2,610.96			1,399.13	2,104.91
氯丙酰氯	85.74	135.11	1,637.70	2,507.50	1,632.54	2,501.53			90.90	141.08
新戊二醇	331.67	256.88	1,392.30	1,129.85	1,156.52	919.80			567.45	466.93
三氯化铝	25.75	13.63	1,831.73	973.54	1,829.20	972.21			28.28	14.96
石油醚	146.13	88.91	899.26	495.95	921.74	517.88			123.65	66.98
液碱	171.33	27.81	3,470.66	453.13	3,021.15	403.79	482.76	59.09	138.08	18.06

(2) 2019年

单位：吨、万元

主要原材料名称	期初结存		本期采购		本期消耗		本期其他领用		期末结存	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
异丁基苯	1,157.45	1,717.44	2,905.06	4,454.43	2,936.34	4,450.44			1,126.17	1,721.43
氯丙酰氯	203.97	393.04	2,694.80	4,519.19	2,813.03	4,777.12			85.74	135.11
新戊二醇	339.60	308.68	1,915.75	1,682.52	1,923.69	1,734.32			331.67	256.88
三氯化铝	21.79	11.83	3,156.24	1,697.88	3,152.28	1,696.08			25.75	13.63
石油醚	202.69	125.05	1,829.73	1,101.50	1,886.28	1,137.64			146.13	88.91
液碱	52.02	8.83	5,892.04	923.24	4,967.81	784.80	804.92	119.46	171.33	27.81

(3) 2018年

单位：吨、万元

主要原材料名称	期初结存		本期采购		本期消耗		本期其他领用		期末结存	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
异丁基苯	1,773.26	2,374.94	2,764.29	4,005.65	3,380.10	4,663.15			1,157.45	1,717.44
氯丙酰氯	16.50	24.66	3,355.40	5,567.97	3,007.93	4,919.97	160.00	279.62	203.97	393.04
新戊二醇	644.00	789.18	1,749.00	1,851.74	1,903.40	2,181.25	150.00	150.99	339.60	308.68
三氯化铝	18.48	9.17	3,547.25	1,824.51	3,393.95	1,740.43	150.00	81.42	21.79	11.83
石油醚	49.56	30.07	2,226.49	1,355.18	1,923.36	1,166.87	150.00	93.33	202.69	125.05
液碱	45.09	7.25	6,612.75	1,146.74	5,860.51	1,019.03	745.30	126.13	52.02	8.83

(4) 2017年

单位：吨、万元

名称	期初结存		本期采购		本期消耗		本期其他领用		期末结存	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
异丁基苯	312.39	387.97	4,565.51	5,973.15	3,104.64	3,986.18			1,773.26	2,374.94
氯丙酰氯	71.40	92.83	2,913.25	3,851.06	2,848.15	3,753.24	120.00	165.99	16.50	24.66
新戊二醇	322.98	259.01	2,159.15	2,582.83	1,758.12	1,953.90	80.00	98.76	644.00	789.18
三氯化铝	68.64	32.41	3,274.42	1,576.08	3,204.58	1,539.44	120.00	59.88	18.48	9.17
石油醚	196.62	116.75	1,917.70	1,154.74	1,924.76	1,152.93	140.00	88.49	49.56	30.07
液碱	471.44	71.36	5,269.99	875.09	5,080.76	834.29	615.58	104.91	45.09	7.25

2、主要产品报告期内原材料投入产出的匹配关系

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、公司采购情况和主要供应商”之“（一）主要原材料及其采购情况”补充披露。

具体参见本问询函问题 22/一、/（一）的回复。

（三）补充披露报告期各期主营业务成本结构中料、工、费占比的变动原因及合理性，请结合原材料价格及采购量、生产人员数量及平均薪资、产品工艺流程变化等进行分析

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（二）营业成本分析”补充披露如下：

“4、主营业务成本按成本结构分析

（1）总体情况

报告期各期主营业务成本结构中料、工、费占比变动情况如下：

单位：万元、%

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	9,199.35	62.69	19,431.04	60.88	17,991.90	60.87	15,801.14	59.53
直接人工	1,923.96	13.11	4,284.05	13.42	3,812.05	12.90	3,089.24	11.64
燃料及动力	1,443.87	9.84	2,925.02	9.16	2,617.21	8.85	2,600.42	9.80
制造费用	1,498.17	10.21	3,878.87	12.15	3,240.66	10.96	3,226.63	12.16
不予抵扣的税金	233.11	1.59	1,400.58	4.39	1,896.22	6.42	1,826.95	6.88
运输费	374.87	2.55	-	-	-	-	-	-
合计	14,673.34	100	31,919.57	100	29,558.05	100	26,544.38	100

注：2020年1-6月的主营业务成本中包含因执行新收入准则而计入的运输费。

报告期内，公司主营业务成本中，直接材料、直接人工、燃料及动力以及制造费用占比较为稳定。不予抵扣的税金占比逐年下降，主要原因是随着我国增值税改革及出口退税政策调整，发行人征退税率之差逐年降低。

1) 原材料的采购价格及采购量的影响

报告期内，公司主要原材料的采购金额、采购数量和采购价格具体如下：

项目	原材料名称	采购金额（万元）	采购均价（元）	采购数量（吨）	
2020年1-6月	1	异丁基苯	2,994.44	15,150.14	1,976.51
	2	氯丙酰氯	2,507.50	15,311.08	1,637.70
	3	新戊二醇	1,129.85	8,114.99	1,392.30
	4	三氯化铝	973.54	5,314.85	1,831.73
	5	石油醚	495.95	5,515.13	899.26
	6	液碱	453.13	1,305.61	3,470.66
2019年度	1	异丁基苯	4,454.43	15,333.36	2,905.06
	2	氯丙酰氯	4,519.19	16,770.04	2,694.80
	3	新戊二醇	1,682.52	8,782.58	1,915.75
	4	三氯化铝	1,697.88	5,379.45	3,156.24
	5	石油醚	1,101.50	6,020.01	1,829.73
	6	液碱	923.24	1,566.93	5,892.04
2018年度	1	异丁基苯	4,005.65	14,490.71	2,764.29
	2	氯丙酰氯	5,567.97	16,594.05	3,355.40
	3	新戊二醇	1,851.74	10,587.42	1,749.00
	4	三氯化铝	1,824.51	5,143.46	3,547.25
	5	石油醚	1,355.18	6,086.62	2,226.49
	6	液碱	1,146.74	1,734.13	6,612.75
2017年度	1	异丁基苯	5,973.15	13,083.21	4,565.51
	2	氯丙酰氯	3,851.06	13,219.13	2,913.25
	3	新戊二醇	2,582.83	11,962.23	2,159.15
	4	三氯化铝	1,576.08	4,813.30	3,274.42
	5	石油醚	1,154.74	6,021.48	1,917.70
	6	液碱	875.09	1,660.52	5,269.99

报告期内，上述原材料的采购占比及采购价格变动情况如下：

单位：%

	2020年1-6月		2019年		2018年		2017年
	采购占比	采购价格变动	采购占比	采购价格变动	采购占比	采购价格变动	采购占比
异丁基苯	28.18	-1.19	22.95	5.82	19.41	10.76	29.10
氯丙酰氯	23.60	-8.70	23.28	1.06	26.98	25.53	18.76
新戊二醇	10.63	-7.60	8.67	-17.05	8.97	-11.49	12.58
三氯化铝	9.16	-1.20	8.75	4.59	8.84	6.86	7.68
石油醚	4.67	-8.39	5.68	-1.09	6.57	1.08	5.63
液碱	4.26	-16.68	4.76	-9.64	5.56	4.43	4.26

2018年度和2019年度，公司主要原材料中，占比排名前两名的异丁基苯和氯丙酰氯的市场价格因市场行情及原材料供需关系等影响有所波动，使得主营业务成本中直接材料占比逐年上升。

2) 生产人员数量及平均薪资的影响

报告期内，公司生产人员数量及平均工资情况如下：

单位：万元、人、万元/年

期间	工资总额	生产人员数量	平均工资
2020年1-6月	2,380.03	705	6.75
2019年	4,642.07	665	6.99
2018年	4,335.55	636	6.82
2017年	3,341.08	611	5.47

注：生产人员数为期间月度平均值取整。

报告期内，随着公司业务规模的持续增长，生产人员数量逐年增加。受益于公司业绩的增长，2017年度至2019年度生产人员平均工资逐步提升。2020年1-6月，受新冠疫情的影响，公司生产活动暂停1-2月，生产人员业绩薪酬下降，同时员工社保部分享受减免政策，使得2020年1-6月生产人员人均薪酬较2019年度有所降低。

报告期内，公司主营业务成本中的直接人工金额和占比与生产人员数量及平均工资相匹配。

3) 产品工艺流程变化

报告期内，公司主要产品工艺流程未发生明显变化，因此公司工艺流程情况对公司报告期各期主营业务成本结构变动无明显影响。

综上，报告期各期，公司主营业务成本结构中料、工、费占比变动具有合理性，符合公司实际情况。”

（四）结合生产模式及业务流程，补充披露产品成本的主要核算方法和核算过程、成本的归集对象，产品成本确认、计量、结转的完整性与合规性。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（二）营业成本分析”补充披露如下：

“5、产品成本的主要核算方法和核算过程

（1）核算的原则

发行人存货购入的计价方法为实际成本法，存货发出的计价方法为月末一次加权平均法，并采用永续盘存制作为存货盘存制度、按照品种法核算产品成本。发行人以生产车间作为成本核算中心，归集直接材料、人工成本、燃料及动力和制造费用，再按照既定的分配原则对同一车间内的不同产品分配人工费用、燃料及动力和制造费用。

（2）核算过程

1）成本归集

①直接材料

生产领用的材料分别计入对应品种产品的材料成本中，材料成本按照领用的数量乘以对应材料月末一次加权平均单价计算得出。

②人工成本、制造费用和燃料及动力

人工成本核算范围为发行人在生产过程中耗用的生产工人的工资；制造费用核算范围为发行人在车间管理人员工资、机器设备折旧、车间修理费、安全维护支出等；燃料及动力核算范围为发行人在车间生产过程中耗用的水、电、蒸汽等。

2）成本分配

发行人一般在单一车间生产同一种产品，因此发行人以生产车间为成本核算中心归集原料、人工成本、燃料及动力、制造费用。若生产多种产品或同一种产品不同规格型号的产品，发行人将原材料直接归集在各个产品或同一种产品各个规格型号上，并按照各个产品或同一产品各个规格型号的产量或产值对人工成本、燃料及动力、制造费用进行分配。分配完成后，发行人再将成本费用在完工产品和在产品之间进行分配。

生产成本在完工产品和在产品之间的分配方式如下：由于在产品的生产周期较短且数量较少，因此期末只向在产品分配原材料成本，不向其分配人工成本及制造费用。发行人通过期末盘点的方式确定在产品的数量，然后根据生产工艺还原不同批次的在产品占用材料数量，根据车间材料耗用量直接分配完工产品直接材料成本。

3) 成本结转

产品完工时，根据计算得出的产品成本结转至库存商品。满足收入确认条件时确认收入并结转营业成本，发行人期末针对不同批次的产品成本，按照月末一次加权平均法对销售发出的产成品进行计价，按已销产品数量乘以当月产成品发出的加权平均成本计算得到当月应结转已销产品成本。

综上，发行人成本的确认和计量均以权责发生制为基础，按照车间进行费用归集，按照不同产品或者同一产品不同规格进行分配，产品对外实现销售时，在确认销售收入的当期将对应的产成品成本结转入主营业务成本计入当期损益，收入与成本相配比。发行人成本核算方法和过程与其生产模式、业务流程及实际生产流转相匹配，符合《企业会计准则》的相关要求，完整准确地对产品的成本进行确认、计量和结转。”

二、申报会计师核查程序与核查意见

(一) 核查程序

就上述事项，申报会计师履行了以下主要核查程序：

1、分析发行人报告期内主要产品主营业务成本结构，了解主要项目成本结构变动原因及其合理性，结合原材料采购价格及采购量、生产工人数量及平均薪酬、燃料及动力、制造费用、不予抵扣的税金等的变动情况，分析成本结构的主要影响因素，分析与项目营业收入、业务量变动的匹配情况；

2、实地观察发行人各类产品的生产场地及生产流程，结合对发行人财务负责人的访谈，了解发行人各业务成本的归集与分配核算方法；

3、获取发行人报告期原材料投入和产出的相关数据，访谈发行人生产负责人，了解主要产品生产工艺和技术工艺，核查主要原材料投入与主要产品产量是否匹配；

4、对发行人报告期各期直接材料、直接人工、制造费用等成本项目的归集、分摊过程进行复核，并获取发行人部分月度成本计算分配表等，选取样本重新计算，检查成本计算的准确性。检查成本核算的执行是否与成本核算方法一致，报告期各期的成本核算方法是否一致执行，产品成本的确认、计量、结转是否完整及合规。

(二) 核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人主要产品成本结构变动主要受原材料采购价格、工人平均薪酬、征退税率之差等因素变动的的影响，具有合理性，与各产品营业收入、业务量的变动相匹配；

2、发行人已补充披露报告期各期主要原材料的期初结存、本期生产、本期消耗、期末结存的数量金额。报告期各期，发行人主要原材料的投入与产出相匹配；

3、报告期各期，发行人主营业务成本结构中料、工、费占比变动具有合理性，符合公司实际情况；

4、发行人制定了科学合理的成本归集与分类方法、成本核算准确、结转完整合规，符合发行人的生产模式和业务流程。

问题 22. 关于原材料采购

申报材料显示，发行人对外采购的原材料主要包括异丁基苯、氯丙酰氯、新戊二醇、三氯化铝、石油醚和液碱。

请发行人：

(1) 补充披露报告期内各期主要原材料采购金额、占比和采购结构变动情况与主要产品生产、销售规模变化的匹配性。

(2) 补充披露主要原材料采购价格定价是否公允，与市场公开报价、同行业公司采购价格等第三方可比价格是否存在明显差异。

(3) 补充说明各项成本和费用在不同生产环节和不同产品线之间的分配原则和过程，成本结转是否准确。

(4) 补充说明各类产品对主要原材料的消耗数量，结合各类业务的备料周期和生产周期，单位产品的原材料消耗情况，说明原材料的采购数量与生产、销售是否匹配。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复

一、发行人的披露及说明

(一) 补充披露报告期内各期主要原材料采购金额、占比和采购结构变动情况与主要产品生产、销售规模变化的匹配性

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、公司采购情况和主要供应商”之“（一）主要原材料及其采购情况”补充披露如下：

“（2）采购金额和采购结构变动情况与主要产品生产、销售规模变化的匹配

报告期内，发行人的主要原材料单价存在一定的波动，采购金额的结构变化较大，因此，

发行人将从采购数量和采购数量的结构变动两方面分析与主要产品生产、销售规模变化的匹配性。

发行人主要原材料的采购量与生产耗用量保持一致，主要原材料的单耗保持稳定，且期末库存原材料数量符合各类业务的备料周期和生产周期。此外，发行人主要产品的产销率较高，产品的生产数量与销售规模相匹配。因此，发行人的主要原材料的采购情况与主要产品生产、销售规模的变化相匹配

1) 主要原材料的采购数量和生产耗用量相匹配

报告期各期主要原材料的采购数量和生产耗用量具体如下所示：

单位：吨

项目	2020年1-6月		2019年		2018年		2017年	
	采购量	生产耗用	采购量	生产耗用	采购量	生产耗用	采购量	生产耗用
异丁基苯	1,976.51	1,703.55	2,905.06	2,936.34	2,764.29	3,380.10	4,565.51	3,104.64
氯丙酰氯	1,637.70	1,632.54	2,694.80	2,813.03	3,355.40	3,007.93	2,913.25	2,848.15
新戊二醇	1,392.30	1,156.52	1,915.75	1,923.69	1,749.00	1,903.40	2,159.15	1,758.12
三氯化铝	1,831.73	1,829.20	3,156.24	3,152.28	3,547.25	3,393.95	3,274.42	3,204.58
石油醚	899.26	921.74	1,829.73	1,886.28	2,226.49	1,923.36	1,917.70	1,924.76
液碱	3,470.66	3,021.15	5,892.04	4,967.81	6,612.75	5,860.51	5,269.99	5,080.76

2017年度，考虑到异丁基苯市场价格处于低位，公司对其进行了采购储备，因此当期异丁基苯生产耗用量大幅低于采购量。除此之外，发行人报告期内各主要原材料的采购数量及生产耗用量基本一致。。

2) 主要产品对主要原材料的单位消耗量、产量及销量

报告期内，单位产品的原材料消耗情况稳定在合理的区间范围，发行人主要产品的产量和销量保持一致。报告期各期各产品的产量、销量和主要原材料的生产耗用量关系如下所示：

单位：吨

产品	项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
布洛芬	异丁基苯单耗	0.87	0.87	0.89	0.87
	氯丙酰氯单耗	0.83	0.84	0.79	0.80
	新戊二醇单耗	0.59	0.57	0.50	0.49
	三氯化铝单耗	0.93	0.94	0.89	0.90
	石油醚单耗	0.47	0.56	0.51	0.55
	液碱单耗	1.54	1.47	1.55	1.44
	产量	1,961.53	3,369.44	3,783.10	3,519.21
	销量	1,673.47	3,575.97	3,373.14	3,261.22

2017年度和2018年度，公司将回收的新戊二醇直接投入重复使用，而2019年度开始，由于GMP法规要求的变动，公司将回收的新戊二醇经过重新精制后投入重新使用，而精制具有一定损耗，因此新戊二醇单耗有所增加。

2020年1-6月，由于环保要求，公司安装并运行了VOCs装备，对于挥发性气体的管控加强，增加了石油醚挥发的冷凝和喷淋，减少了石油醚的挥发量，从而降低了石油醚的单耗。

3) 期末库存原材料数量符合各类业务的备料周期和生产周期

发行人根据年度生产计划，结合安全库存量，然后根据产量的需求对各月的采购数量进行预估及备货。发行人的期末库存量根据其生产周期、备料周期及安全库存的需求进行设置。报告期内，除异丁基苯外，其余的原材料期末库存量为发行人 10-45 天的生产消耗量。异丁基苯的期末库存量约为发行人半年的消耗量，主要原因是异丁基苯从印度进口，采购流程较长，同时异丁基苯日均耗用量较大，为保证公司产品正常生产及降低采购成本从而设置较高的期末库存。

综上所述，报告期内各期主要原材料采购金额和采购结构变动情况与主要产品生产、销售规模变化相匹配。”

(二) 补充披露主要原材料采购价格定价是否公允，与市场公开报价、同行业公司采购价格等第三方可比价格是否存在明显差异

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、公司采购情况和主要供应商”之“（一）主要原材料及其采购情况”补充披露如下：

“3、主要原材料采购价格定价的公允性

异丁基苯、氯丙酰氯、新戊二醇、三氯化铝、石油醚和液碱主要是公司主要产品布洛芬的原材料。报告期各期上述原材料的采购金额占原材料采购总金额的比例分别为78.01%、76.32%、74.08%和80.51%，占比较高。

(1) 异丁基苯

报告期内，异丁基苯的采购单价如下：

单位：元/吨

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
异丁基苯（含境内运输费、报关费等）	15,150.14	15,333.36	14,490.71	13,083.21
异丁基苯（不含境内运输费、报关费等）	13,864.23	14,184.33	13,245.33	11,976.98

由于对异丁基苯暂无法获取市场公开报价及同行业公司采购价格等第三方可比价格，公司

对异丁基苯主要供应商的采购价格对比如下：

单位：元/吨

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
IOL Chemicals and Pharmaceuticals Limited	13,830.69	13,968.24	12,958.86	11,655.02
Vinati Organics Limited	13,869.59	14,218.84	13,282.79	12,067.48

注：异丁基苯的采购价格不含境内运输费、报关费等。

公司对异丁基苯主要供应商的采购均价基本保持一致，发行人的采购价格具有公允性。

（2）氯丙酰氯

报告期内，氯丙酰氯的采购单价如下：

单位：元/吨

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
氯丙酰氯	15,311.08	16,770.04	16,594.05	13,219.13

由于对氯丙酰氯暂无法获取市场公开报价及同行业公司采购价格等第三方可比价格，公司对氯丙酰氯主要供应商的采购价格与整体采购均价对比如下：

单位：元/吨

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
广饶县东兴化工有限公司	15,331.86	16,106.20	19,066.50	-
湖北百科化工有限公司	15,318.34	16,790.09	16,223.05	13,226.59
新华制药（寿光）有限公司	-	-	19,827.59	-
枣庄华博化工有限公司	14,867.26	16,538.12	18,965.52	13,034.19
整体采购均价	15,311.08	16,770.04	16,594.05	13,219.13

2017年、2019年和2020年1-6月，公司对氯丙酰氯主要供应商的采购均价及发行人整体的采购均价基本保持一致。2018年度，公司向湖北百科化工有限公司采购氯丙酰氯的价格低于其他供应商，具体原因参见招股说明书本节之“五、公司采购情况和主要供应商”之“（三）报告期内向前五名供应商采购情况”之“1、关于强生化工和百科化工”的内容，具有合理性。因此，发行人的采购价格具有公允性。

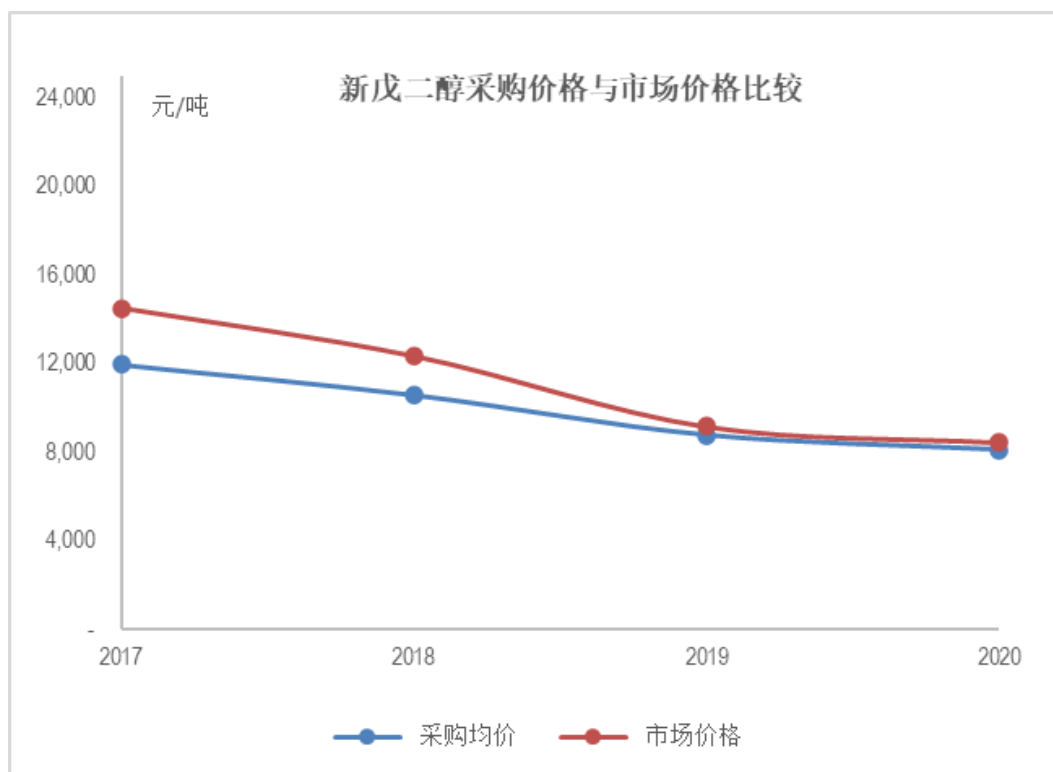
（3）新戊二醇

报告期内，新戊二醇的采购单价如下：

单位：元/吨

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
新戊二醇	8,114.99	8,782.58	10,587.42	11,962.23

报告期内，新戊二醇的采购均价与市场价格对比如下：



数据来源：Wind

如上图所示，报告期内，新戊二醇采购均价的变动趋势与市场价格基本保持一致。由于公司的采购均价为不含税价格，故总体低于市场价格。

(4) 三氯化铝

报告期内，三氯化铝的采购单价如下：

单位：元/吨

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
三氯化铝	5,314.85	5,379.45	5,143.46	4,813.30

由于对三氯化铝暂无法获取市场公开报价，公司将其采购价格与同将三氯化铝作为主要原材料的（拟）上市公司的采购价格进行比较，具体如下：

单位：元/吨

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
双乐颜料	-	5,634.65	4,863.20	4,644.48
亨迪药业	5,314.85	5,379.45	5,143.46	4,813.30

数据来源：招股说明书

如上表所示，报告期内，三氯化铝采购均价的变动趋势与其他（拟）上市公司的基本保持一致。采购均价不存在明显差异。

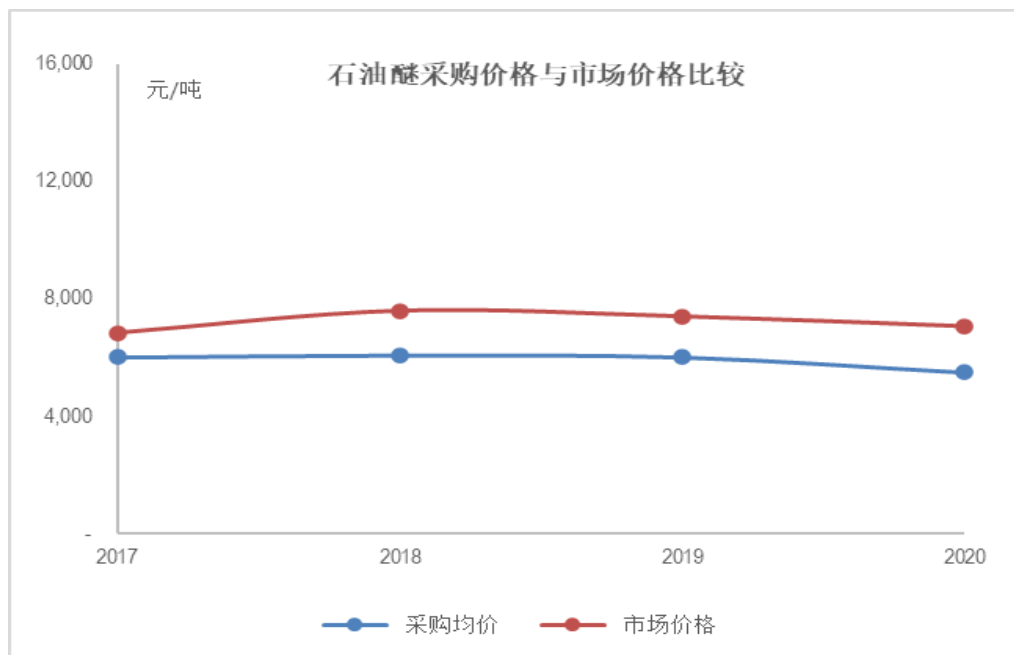
(5) 石油醚

报告期内，石油醚的采购单价如下：

单位：元/吨

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
石油醚	6,021.48	6,086.62	6,020.01	5,515.13

报告期内，石油醚的采购均价与市场价格对比如下：



数据来源：Wind

如上图所示，报告期内，石油醚采购均价的变动趋势与市场价格基本保持一致。由于公司的采购均价为不含税价格，故总体低于市场价格。

(6) 液碱

报告期内，液碱的采购单价如下：

单位：元/吨

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
液碱	1,305.61	1,566.93	1,734.13	1,660.52
液碱(48%离子膜):江苏	1,080.00	1,349.35	1,766.61	1,759.26

注：公开信息未查询到湖北液碱的市场报价，因此以江苏液碱的市场报价作比较。

报告期内，公司采购液碱的单价与市场报价的变动趋势基本保持一致。液碱属于大宗材料，价格透明，但体积大、质量重、运输成本高，具有一定的采购半径，基本成本时间的考虑，公司一般选择在湖北本地采购。2017年度和2018年度，公司在湖北当地采购的液碱价格与江苏的

较为相近，2019年度和2020年1-6月，受当地供求关系的影响，公司在湖北当地采购的液碱价格较江苏的更高，具有一定的地域差异性。

（三）补充说明各项成本和费用在不同生产环节和不同产品线之间的分配原则和过程，成本结转是否准确。

关于各项成本和费用在不同生产环节和不同产品线之间的分配原则和过程，具体参见本问询函问题 21/一、/（四）的回复。

（四）补充说明各类产品对主要原材料的消耗数量，结合各类业务的备料周期和生产周期，单位产品的原材料消耗情况，说明原材料的采购数量与生产、销售是否匹配。

各类产品对主要原材料的消耗数量，各类业务的备料周期和生产周期，单位产品的原材料消耗情况及原材料的采购数量与生产和销售的匹配情况。具体参见本问询函问题 22/一、/（一）的回复。

二、申报会计师核查程序与核查意见

（一）核查程序

就上述事项，申报会计师履行了以下主要核查程序：

1、获取发行人主要原材料采购明细，分析主要原材料采购金额、占比和采购结构变动情况与主要产品生产、销售规模变化的匹配性。根据采购明细表，抽取部分采购合同（订单）、发票、入库单、付款单等执行细节测试；

2、通过 Wind、上市公司招股说明书等公开信息检索主要原材料市场价格情况，对原材料价格公允性进行分析，无法获取公开市场价格的，计算同一原材料不同供应商之间的采购单价以验证发行人采购价格的公允性；

3、核查报告期各期的成本计算表，抽查相关成本归集、分配和结转的支持性数据，评估发行人对主要产品的成本归集、分配和结转是否准确；

4、计算主要产品对主要原材料的消耗数量和单耗情况，结合其备料周期和生产周期，分析原材料的采购数量与生产、销售是否匹配。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人已披露报告期内各期主要原材料采购金额、占比和采购结构变动情况与主要产品生产、销售规模变化的匹配性。报告期内，发行人各期主要原材料采购金额和采购结构变动情况与主要产品生产、销售规模变化相匹配；

2、报告期内，发行人主要原材料的采购价格公允，与市场公开报价、同行业公司采购价格等第三方可比价格不存在明显差异；

3、发行人各项成本和费用在不同生产环节和不同产品线之间的分配原则和过程符合其实际经营情况，符合《企业会计准则》的要求，成本结转准确；

4、发行人的主要产品单耗较为稳定，原材料的采购数量与生产、销售相匹配。

问题 23. 关于供应商

申报材料显示：

(1) 报告期各期前五大供应商占比分别为 60.90%、58.79%、58.88%、65.70%。发行人报告期内存在供应商集中度较高的情形。

(2) 2018 年新增的前五大供应商为中石化江汉盐化工湖北有限公司；2019 年新增的前五大供应商为淄博晶天经贸有限公司。

请发行人：

(1) 补充披露报告期内供应商集中度较高的原因及合理性，是否符合行业特征。

(2) 补充披露报告期各期主要原材料的前五大供应商情况，包括但不限于供应商名称、股权结构、成立时间、注册资本、采购内容、采购数量、采购金额及占比、付款方式、定价依据及其公允性。

(3) 补充披露向主要供应商采购金额变动的原因及合理性，各期新增供应商的原因及合理性。

(4) 补充披露与主要供应商的业务由来、合作情况及合作的稳定性，主要供应商与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员以及本次发行中介机构及签字人员，是否存在关联关系、其他利益关系或资金往来。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复

一、发行人的披露及说明

(一) 补充披露报告期内供应商集中度较高的原因及合理性，是否符合行业特征。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、公司采购情况和主要供应商”之

“（三）报告期内向前五名供应商采购情况”补充披露如下：

“2、发行人报告期内供应商集中度较高的原因及合理性

报告期各期，发行人前五大供应商占比分别为60.90%、58.79%、58.88%和65.70%，占比较高，具体分析如下：

（1）发行人产品的生产销售以布洛芬、右旋布洛芬、布洛芬颗粒为主，所需的原材料较为集中

报告期内，发行人主要产品包括布洛芬、右旋布洛芬、布洛芬颗粒等，合计销售收入分别是29,443.89万元、42,543.02万元、54,275.77万元和25,335.42万元，占营业收入的比例分别是80.36%、82.27%、82.23%和86.17%。上述产品所需的主要原材料均为异丁基苯、氯丙酰氯、新戊二醇、三氯化铝、石油醚和液碱，这使得发行人的原材料采购主要集中于这六种原材料，报告期各期六种原材料的采购占比分别是78.01%、76.32%、74.08%和80.51%，占比较高。

（2）发行人采购主要原材料时，以一家供应商为主，同时遴选其他供应商作有效补充

发行人在采购主要原材料时，考虑到增加采购量有利于提高议价能力，降低采购成本，某种原材料采购一般以单家供应商为主。同时，为降低对单一供应商的依赖，发行人也遴选了其他供应商作为有效补充。报告期内，发行人主要原材料各自的主要供应商和补充供应商具体如下：

原材料名称	主要供应商	补充供应商
异丁基苯	Vinati Organics Limited	IOL Chemicals and Pharmaceuticals Limited
氯丙酰氯	荆门市强生化工股份有限公司	广饶县东兴化工有限公司、新华制药（寿光）有限公司、枣庄华博化工有限公司
新戊二醇	青州市志强化工有限公司	滨州市新科奥德科技有限公司
三氯化铝	湖北中天荆门鸿宇化工有限公司	荆门市金翔化工有限公司
石油醚	淄博晶天经贸有限公司	河北飞天石化集团有限公司
液碱	中石化江汉盐化工湖北有限公司	液碱属于大宗材料，市场上供应商较多

上表中的主要供应商均属于报告期内发行人的前五大供应商。

综上所述，一方面，报告期内发行人产品的生产销售以布洛芬、右旋布洛芬、布洛芬颗粒为主，所需的主要原材料均为异丁基苯、氯丙酰氯、新戊二醇、三氯化铝、石油醚和液碱。另一方面，发行人采购上述主要原材料时，以一家供应商为主，同时遴选其他供应商作有效补充。这使得报告期内发行人前五大供应商的占比较高。

（3）上述情况与可比公司近似，符合行业惯例

考虑到发行人主要产品的收入占比较高，发行人选择主要产品同样较高的北陆药业和新宇

药业进行对比分析，具体如下：

1) 北陆药业主营业务收入主要来源于对比剂产品的销售。2017年度至2019年度，对比剂收入占主营业务收入的比例分别为88.39%、84.21%、80.98%。相应的北陆药业向前五大供应商采购的产品主要为碘海醇、碘帕醇等碘类对比剂原料药。2017年度至2019年度，北陆药业向前五大供应商采购额占采购总额的比例分别是77.49%、83.12%和75.81%。

2) 新宇药业主营业务收入主要来源于盐酸林可霉的销售。2017年度至2019年度，盐酸林可霉素销售收入占主营业务收入的比例分别为82.99%、79.33%、75.75%。盐酸林可霉素的直接材料主要包括淀粉、豆饼粉和玉米浆等。报告期内，公司向前五大原材料供应商采购总额占同期原辅料采购总金额的比重分别为75.75%、77.22%和77.56%。

因此，发行人供应商集中度较高具有合理性，符合行业特征。”

(二) 补充披露报告期各期主要原材料的前五大供应商情况，包括但不限于供应商名称、股权结构、成立时间、注册资本、采购内容、采购数量、采购金额及占比、付款方式、定价依据及其公允性。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、公司采购情况和主要供应商”之“（三）报告期内向前五名供应商采购的情况”补充披露如下：

“

期间	序号	供应商名称	股权结构	成立时间	注册资本	采购内容	采购数量(吨)	采购金额(万元)	采购占比(%)	付款方式	定价依据及其公允性
2020年1-6月	1	Vinati Organics Limited	印度上市公司, 大股东为: Suchir Chemicals Private Limited (速驰化学) 持股 46.25%	1989年	1,500,000,000 万卢比	异丁基苯	1,696.5	2,502.54	23.55	信用证、电汇	按市场公允价格定价
	2	荆门市强生化工股份有限公司	肖兴强持股 65%, 袁玲持股 35%	1996年	650 万元人民币	氯丙酰氯	1,487.70	2,278.91	21.45	电汇、银行承兑汇票	按市场公允价格定价
	3	湖北中天荆门鸿宇化工有限公司	杨金红持股 55%, 郑义兵持股 30%, 何祖荣持股 15%	1999年	500 万元人民币	三氯化铝	1,785.65	950.11	8.94	电汇、银行承兑汇票	按市场公允价格定价
	4	青州市志强化工有限公司	李志强-持股 57%, 王建芬-持股 43%	2012年	500 万元人民币	新戊二醇	997.00	809.73	7.62	电汇、银行承兑汇票	按市场公允价格定价
	5	淄博晶天经贸有限公司	牛涛-持股 53.75%, 陈杰-持股 46.25%	2005年	160 万元人民币	石油醚	899.26	439.72	4.14	电汇	按市场公允价格定价
	合计		-	-	-	-	-	6,866.11	6,981.02	65.70	-
2019年度	1	Vinati Organics Limited	印度上市公司, 大股东为: Suchir Chemicals Private Limited (速驰化学) 持股 46.25%	1989年	1,500,000,000 万卢比	异丁基苯	2,504.99	4,293.26	22.12	信用证、电汇	按市场公允价格定价
	2	荆门市强生化工股份有限公司	肖兴强持股 65%, 袁玲持股 35%	1996年	650 万元人民币	氯丙酰氯	2,121.37	3,561.80	18.35	电汇、银行承兑汇票	按市场公允价格定价
	3	湖北中天荆门鸿宇化工有限公司	杨金红持股 55%, 郑义兵持股 30%, 何祖荣持股 15%	1999年	500 万元人民币	三氯化铝	3,064.08	1,618.15	8.34	电汇、银行承兑汇票	按市场公允价格定价
	4	青州市志强化工有限公司	李志强-持股 57%, 王建芬-持股 43%	2012年	500 万元人民币	新戊二醇	1,156.75	1,028.39	5.30	电汇、银行承兑汇票	按市场公允价格定价
	5	淄博晶天经贸有限公司	牛涛-持股 53.75%, 陈杰-持股 46.25%	2005年	160 万元人民币	石油醚	1,738.91	926.59	4.77	电汇	按市场公允价格定价
	合计		-	-	-	-	-	10,586.10	11,428.19	58.88	-
2018年度	1	荆门市强生化工股份有限公司	肖兴强持股 65%, 袁玲持股 35%	1996年	650 万元人民币	氯丙酰氯	2,946.90	4,780.77	23.16	电汇、银行承兑汇票	按市场公允价格定价

期间	序号	供应商名称	股权结构	成立时间	注册资本	采购内容	采购数量(吨)	采购金额(万元)	采购占比(%)	付款方式	定价依据及其公允性
	2	Vinati Organics Limited	印度上市公司, 大股东为: Suchir Chemicals Private Limited (速驰化学) 持股 46.25%	1989 年	1,500,000,000 万卢比	异丁基苯	2,444.63	3,247.15	15.73	信用证、电汇	按市场公允价格定价
	3	湖北中天荆门鸿宇化工有限公司	杨金红持股 55%, 郑义兵持股 30%, 何祖荣持股 15%	1999 年	500 万元人民币	三氯化铝	3,409.01	1,753.60	8.50	电汇、银行承兑汇票	按市场公允价格定价
	4	青州市志强化工有限公司	李志强-持股 57%, 王建芬-持股 43%	2012 年	500 万元人民币	新戊二醇	1,154.00	1,267.03	6.14	电汇、银行承兑汇票	按市场公允价格定价
	5	中石化江汉盐化工湖北有限公司	中国石油化工股份有限公司-持股 100%	2018/11/8	83,200 万元人民币	液碱	6,584.36	1,085.09	5.26	电汇、银行承兑汇票	按市场公允价格定价
	合计		-	-	-	-	-	16,538.90	12,133.64	58.79	-
2017 年度	1	Vinati Organics Limited	印度上市公司, 大股东为: Suchir Chemicals Private Limited (速驰化学) 持股 46.25%	1989 年	1,500,000,000 万卢比	异丁基苯	3,584.00	4,302.53	20.96	信用证、电汇	按市场公允价格定价
	2	荆门市强生化工股份有限公司	肖兴强持股 65%, 袁玲持股 35%	1996 年	650 万元人民币	氯丙酰氯	2,800.45	3,704.04	18.05	电汇、银行承兑汇票	按市场公允价格定价
	3	青州市志强化工有限公司	李志强-持股 57%, 王建芬-持股 43%	2012 年	500 万元人民币	新戊二醇	1,529.00	1,815.39	8.84	电汇、银行承兑汇票	按市场公允价格定价
	4	湖北中天荆门鸿宇化工有限公司	杨金红持股 55%, 郑义兵持股 30%, 何祖荣持股 15%	1999 年	500 万元人民币	三氯化铝	3,136.18	1,511.37	7.36	电汇、银行承兑汇票	按市场公允价格定价
	5	IOL Chemicals and Pharmaceuticals Limited	公司已在孟买证券交易所和印度国家证券交易所上市, 公司大股东为: Maya Devi Polycot Limited 持股 17.04%	1986/9/29	58,710 万卢比	异丁基苯	981.51	1,167.58	5.69	信用证、电汇	按市场公允价格定价
	合计		-	-	-	-	-	12,031.14	12,500.91	60.90	-

数据来源: 年度报告、企查查等。”

(三) 补充披露向主要供应商采购金额变动的原因及合理性，各期新增供应商的原因及合理性。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、公司采购情况和主要供应商”之“(三) 报告期内向前五名供应商采购的情况”补充披露如下：

“3、主要供应商采购金额变动情况及新增或退出情况

单位：万元

序号	供应商名称	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
1	Vinati Organics Limited	2,502.54	4,293.26	3,247.15	4,302.53
2	荆门市强生化工股份有限公司	2,278.91	3,561.80	4,780.77	3,704.04
3	湖北中天荆门鸿宇化工有限公司	950.11	1,618.15	1,753.60	1,511.37
4	青州市志强化工有限公司	809.73	1,028.39	1,267.03	1,815.39
5	淄博晶天经贸有限公司	439.72	926.59	878.13	194.33
6	中石化江汉盐化工湖北有限公司	411.31	903.19	1,085.09	869.32
7	IOL Chemicals and Pharmaceuticals Limited	374.83	558.83	414.24	1,167.58

(续上表)

序号	供应商名称	2020年1-6月排名	2019年度排名	2018年度排名	2017年度排名	变动情况及原因
1	Vinati Organics Limited	1	1	2	1	合作关系稳定
2	荆门市强生化工股份有限公司	2	2	1	2	合作关系稳定
3	湖北中天荆门鸿宇化工有限公司	3	3	3	4	合作关系稳定
4	青州市志强化工有限公司	4	4	4	3	合作关系稳定
5	淄博晶天经贸有限公司	5	5	6	11	合作关系稳定，2018年起，公司增加向其石油醚的采购量
6	中石化江汉盐化工湖北有限公司	6	6	5	6	合作关系稳定
7	IOL Chemicals and Pharmaceuticals Limited	7	8	8	5	合作关系稳定，考虑到IOL也为竞争对手，公司2018年起逐步控制对其异丁基苯的采购量

报告期内，公司与主要供应商均已合作多年，总体较为稳定。报告期各期，主要供应商的采购金额的变动主要受公司需求变动、供应商供货周期、采购价格等因素综合影响。报告期内，公司不存在主要供应商退出情况。”

(四) 补充披露与主要供应商的业务由来、合作情况及合作的稳定性，主要供应商与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员以及本次发行中介机构及签字人员，是否存在关联关系、其他利益关系或资金往来。

1、补充披露与主要供应商的业务由来、合作情况及合作的稳定性

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、公司采购情况和主要供应商”之“（三）报告期内向前五名供应商采购的情况”补充披露如下：

“4、与主要供应商的业务由来、合作情况及合作稳定性

发行人报告期内与前五大供应商的业务由来、合作情况及合作稳定性情况如下：

序号	供应商名称	合作时间	业务由来	合作情况及稳定性
1	Vinati Organics Limited	已合作 18 年	Vinati Organics Limited 通过世界制药原料中国展 CPHI 了解到公司并主动建立合作。	公司主要向其采购异丁基苯，目前合作情况良好。
2	荆门市强生化工股份有限公司	公司与强生化工合作 5 年，与其子公司百科化工合作 16 年	百科化工原为公司的下属子公司，主要向公司提供氯丙酰氯。2015 年公司将其转让给强生化工，相关业务继续保持。	公司主要向其采购氯丙酰氯，目前合作情况良好。
3	湖北中天荆门鸿宇化工有限公司	已合作 21 年	由公司主动开发调研并建立合作关系。	公司主要向其采购三氯化铝，目前合作情况良好。
4	青州市志强化工有限公司	已合作 8 年	由公司主动开发调研并建立合作关系。	公司主要向其采购新戊二醇，目前合作情况良好。
5	淄博晶天经贸有限公司	已合作 5 年	由公司主动开发调研并建立合作关系。	公司主要向其采购石油醚，目前合作情况良好。
6	中石化江汉盐化工湖北有限公司	2007 年开始合作，原单位名：中国石化江汉油田分公司盐化工总厂，2018 年更名为中石化江汉盐化工湖北有限公司并与公司继续保持合作关系。	由公司主动开发调研并建立合作关系。	公司主要向其采购液碱，目前合作情况良好。
7	IOL Chemicals and Pharmaceuticals Limited	已合作 10 年	IOL Chemicals and Pharmaceuticals Limited 通过世界制药原料中国展 CPHI 了解到公司并主动建立合作。	公司主要向其采购异丁基苯，目前合作情况良好。

由上表可知，发行人与报告期内前五大供应商均建立了长期稳定的合作关系。”

2、与公司关联关系情况

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、公司采购情况和主要供应商”之“（三）报告期内向前五名供应商采购的情况”补充披露如下：

“5、主要供应商与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员以及本次发行中介机构及签字人员，是否存在关联关系、其他利益关系或资金往来
保荐机构取得发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、其他核心人员的关联关系调查表及个人银行流水进行了核查。经核查，发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员与报告期内前五大供应商均不存在关联关系、其他利益关系或资金

往来。本次发行中介机构及签字人员，与报告期内前五大供应商均不存在关联关系、其他利益关系或资金往来。”

二、申报会计师核查程序与核查意见

（一）核查程序

就上述事项，申报会计师履行了以下主要核查程序：

1、对发行人报告期内的主要供应商进行访谈，对供应商的基本信息、股东情况、与公司的合作历史、合作背景、交易内容、结算方式、是否存在关联关系等信息进行了确认，取得了供应商签署的《访谈纪要》及《无关联关系声明函》；

2、选取北陆药业、新宇药业作为可比公司，查阅上述公司招股说明书获取销售采购情况；

3、通过企查查、年度报告、国家企业信用信息公示系统、Wind 咨询数据库等网络工具，获取主要供应商的基本信息、股权结构等情况；

4、访谈发行人采购部经理，了解发行人与主要供应商的合作历史、合作情况等；

5、核查了发行人各年度采购明细表，抽查了对主要供应商的采购合同、入库单、付款单，对主要供应商的变化及其采购金额的变化情况进行了分析；

6、控股股东、实际控制人、董监高、其他核心人员的关联关系调查表及个人银行流水，结合企查查等网络工具，对上述主体与发行人及主要供应商是否存在关联关系进行核查。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，供应商集中度较高符合行业特征，向主要供应商采购金额占比较高具备合理性；

2、发行人与主要供应商的采购情况真实、有效，定价公允；

3、报告期内，公司与主要供应商均已合作多年，总体较为稳定。报告期各期，主要供应商的采购金额的变动主要受公司需求变动、供应商供货周期、采购价格等因素综合影响。报告期内，公司不存在主要供应商退出情况；

4、发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员以及本次发行中介机构及签字人员与报告期内前五大供应商均不存在关联关系、其他利益关系或资金往来。

问题 24. 关于固定资产

申报材料显示，截至 2020 年 6 月 30 日，发行人主要固定资产为房屋及建筑物、机器设备、运输设备及其他设备。

请发行人：

(1) 结合截至 2020 年 6 月 30 日主要机器设备情况，按账面原值从高到低顺序，并参考对发行人生产经营重要性，补充列示发行人账面价值前 50%的机器设备情况。

(2) 对比同行业可比公司分析并披露发行人固定资产折旧方法、年限是否谨慎合理。

(3) 结合主要生产性固定资产的变动情况，披露与各期主要产品产能的匹配关系。

(4) 补充披露报告期各期末固定资产是否存在减值迹象，发行人对固定资产减值测试情况，可变现净值及减值金额的确定方法，未计提减值准备计提是否符合《企业会计准则》的规定。

(5) 补充披露主要生产性固定资产的变动情况与各期产能的匹配关系。

(6) 补充披露固定资产盘点情况，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复

一、发行人的披露及说明

(一) 结合截至 2020 年 6 月 30 日主要机器设备情况，按账面原值从高到低顺序，并参考对发行人生产经营重要性，补充列示发行人账面价值前 50%的机器设备情况

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“六、主要固定资产和无形资产情况”之“(一) 主要固定资产”之“1、固定资产价值及成新率情况”补充披露如下：

“截至2020年6月30日，公司主要的固定资产为房屋及建筑物、机器设备、运输设备及其他设备。截至报告期末，公司固定资产情况如下表：

单位：万元

项目	账面原值	累计折旧	账面价值	账面成新率
房屋及建筑物	9,601.08	3,424.10	6,173.32	64.30%
机器设备	16,511.64	8,954.53	7,417.07	44.92%
运输设备	132.86	67.99	64.87	48.83%
其他设备	908.86	489.65	419.21	46.12%
合计	27,154.43	12,936.27	14,074.47	51.83%

截至2020年6月30日，公司主要机器设备情况如下表所示：

单位：万元

序号	机器设备名称	数量	账面原值	账面价值	成新率
1	VOCs 设备	1.00	2,054.91	1,947.56	94.78%
2	反应釜	304.00	1,047.31	575.19	54.92%
3	色谱仪	48.00	1,084.72	633.33	58.39%
4	离心机	130.00	901.28	327.96	36.39%
5	干燥机	40.00	476.79	204.98	42.99%
6	泵(含真空泵、输送泵等)	535.00	406.72	125.50	30.86%
7	冷凝器	128.00	243.18	77.21	31.75%
8	储罐	83.00	201.26	92.41	45.92%
合计			6,416.17	3,984.14	62.10%

”

(二) 对比同行业可比公司分析并披露发行人固定资产折旧方法、年限是否谨慎合理

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“七、重要会计政策和会计估计”之“(十三) 固定资产”之“3、公司各类固定资产折旧年限与同行业可比公司对比情况如下：”补充披露如下：

“发行人各类固定资产折旧年限与同行业可比公司对比情况如下：

单位：年

公司名称	房屋及建筑物	机器设备	运输工具	其他设备（包括电子设备、办公设备等）
森萱医药	20-30	10	5	5
奥翔药业	5 或 20	5-10	4	3 或 5
博腾股份	30	12	10-12	5-10
普洛药业	5-40	5-10	5-8	5-8
九洲药业	8-30	3-12	6-10	5-7
美诺华	20	10	4-5	3-5
天宇股份	6-20	3-10	4-6	3-10
同和药业	10-20	5-10	4	3-10
新华制药	20	10	5	5
海普瑞	20-40	5-10	5-10	5-10
公司	18-50	5-14	6-8	5-10

分析上述情况，发行人各类别固定资产折旧年限范围比同行业上市公司略大，但绝大部分固定资产折旧年限范围与现行业上市公司无明显差异。截至2020年6月30日，公司超过同行业折旧年限的房屋建筑物及机器设备明细及占比如下：

固定资产	名称	入账时间	预计使用年限	账面原值(万元)	账面价值(万元)
房屋建筑物	二车间精烘包房屋	2015/12/31	50年	164.55	150.33
	氟机房	2018/7/31	50年	24.53	23.63
	回收池	2018/7/31	50年	36.89	35.54
机器设备	卧式空调器	1994/11/1	13年	63.78	4.75
	冷却塔	1995/11/1	14年	9.40	0.64
	低压配电柜	2007/8/31	160个月	7.15	0.54
	低压配电屏	2007/8/31	160个月	15.01	1.13
	电力变压器	2007/8/31	160个月	25.93	1.96
合计				347.24	218.52
截止2020年6月30日账面价值				27,154.43	14,074.47
超同行业折旧年限固定资产账面价值占比				1.28%	1.55%

综上，发行人小部分固定资产折旧年限上限高于其他同行业公司，该部分的固定资产的账面原值价值为347.24万元，账面价值为218.52万元，分别占公司固定资产账面原值、账面价值的1.28%、1.55%，比例很低，其他的固定资产折旧年限与同行业其他上市公司无明显差异。”

(三) 结合主要生产性固定资产的变动情况，披露与各期主要产品产能的匹配关系

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“十二、财务状况分析”之“(一)资产结构及变动分析”之“3、非流动资产的构成及变动分析”之“(1)固定资产”补充披露如下：

“1) 生产性固定资产的变动情况

报告期内，公司主要生产性固定资产的原值分别为19,134.02万元(剔除百科皂素的影响)、18,584.05万元、21,116.7万元和20,265.75万元，整体呈一定波动的趋势，其变动原因具体如下：

①2018年，主要生产性固定资产的原值有所下降，主要是大输液车间不再进行生产，公司将相关厂房和机器设备进行处置。

②2019年，主要生产性固定资产的原值有所增加，主要是公司为适应监管要求不断升级的形式，加大环保投入，购置了VOCs废气处理设备。

③2020年1-6月，主要生产性固定资产的原值有所下降，主要是对制剂厂不再使用设备进行报废处理。

因此，报告期内，公司主要生产性固定资产的原值有所波动，主要是进行了环保设施的建

设和改造,对主要产品的产能影响不大。公司以布洛芬原料药为主的主要产品产能保持稳定。”

(四) 补充披露报告期各期末固定资产是否存在减值迹象, 发行人对固定资产减值测试情况, 可变现净值及减值金额的确定方法, 未计提减值准备计提是否符合《企业会计准则》的规定

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“十二、财务状况分析”之“(一)资产结构及变动分析”之“3、非流动资产的构成及变动分析”之“(1)固定资产”补充披露如下:

“2) 固定资产减值情况分析

①报告期各期末固定资产减值准备计提情况

单位: 万元

项目	2020年 6月30日	2019年 12月31日	2018年 12月31日	2017年 12月31日
固定资产减值准备期初余额	383.00	392.04	2,014.47	2,014.47
其中: 房屋及建筑物	3.66	-	-	-
机器设备	379.34	392.04	2,014.47	2,014.47
固定资产减值准备本期计提	-	143.70	-	-
其中: 房屋及建筑物	-	3.66	-	-
机器设备	-	140.04	-	-
固定资产减值准备本期转销	239.30	152.74	1,622.43	-
其中: 房屋及建筑物	-	-	-	-
机器设备	239.30	152.74	1,622.43	-
固定资产减值准备期末余额	143.70	383.00	392.04	2,014.47
其中: 房屋及建筑物	3.66	3.66	-	-
机器设备	140.04	379.34	392.04	2,014.47

报告期期初, 固定资产减值准备期初余额为2,014.47万元, 主要是子公司百科皂素因停产而对闲置固定资产计提的减值准备。2018年度, 发行人处置百科皂素100%股权, 并将1,622.43万元的减值准备相应转销。2019年度, 子公司百科药物计提固定资产减值准备143.70万元, 主要是对部分闲置机器设备计提减值准备。2019年度和2020年1-6月, 公司对部分闲置设备进行处置, 并转销了固定资产减值准备。

②报告期各期末固定资产减值迹象的判断

根据《企业会计准则第8号——资产减值》的相关规定, 公司于报告期各期末对固定资产是否存在减值迹象进行判断, 具体如下:

序号	企业会计准则规定	具体分析
1	资产的市价当期大幅度下跌,其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌	主要机器设备目前市场价格未发生大幅下降情形
2	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化,从而对企业产生不利影响	最近三年我国经济发展态势良好, GDP 保持稳定增长, 技术和法律环境日趋完善。原料药特别是布洛芬市场以及制剂市场不断扩大, 未见对企业产生不利影响
3	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高,从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率,导致资产可收回金额大幅度降低	报告期内, 市场利率或者其他市场投资报酬率未发生明显波动
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	经公司自行盘点及保荐机构、申报会计师监盘, 报告期内, 除已计提减值准备的百科药物小部分固定资产, 公司固定资产未发生陈旧过时或者实体损坏的情况
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	通过访谈车间设备管理人员, 结合监盘检查情况, 除已计提减值准备的百科药物小部分固定资产, 公司不存在闲置机器, 设备均正常使用
6	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期, 如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润(或者亏损)远远低于(或者高于)预计金额等	公司主要产品市场价格稳定, 毛利率较高, 营业利润稳步增长, 不存在前述情形

综上, 除报告期期初已计提减值准备的固定资产, 以及报告期内已计提减值准备的百科药物小部分固定资产, 报告期各期末公司固定资产不存在减值迹象。

③公司对固定资产减值测试情况, 可变现净值及减值金额的确定方法

公司在进行日常盘点和期末全面盘点时, 判断固定资产是否存在可能发生减值的迹象。存在减值迹象的, 估计其可收回金额。可收回金额根据资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定, 即可变现净值。当可变现净值低于其账面价值时, 将账面价值减记至可变现净值, 减记的金额确认为固定资产减值损失, 计入当期损益, 即固定资产减值金额。固定资产的减值损失一经确认, 在以后会计期间不再转回。

报告期各期末, 公司对固定资产的减值迹象进行了充分的分析, 如存在减值迹象的, 将由设备、技术部门进行鉴定、测算, 并根据公司内部审批流程审批后, 由财务部门相关人员计提固定资产减值准备。

④报告期内固定资产减值准备的计提符合《企业会计准则》的规定

根据《企业会计准则第8号——资产减值》和公司会计政策的有关规定, 公司于资产负债表日结合固定资产盘点情况, 对各类固定资产是否存在减值迹象进行谨慎评估判断。公司所处

的经济、技术或者法律等经营环境以及所处的行业未发生不利变化，对公司未产生不利影响；资产均正常使用，不存在证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏；不存在已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置的情况；不存在其他表明资产可能已经发生减值的迹象。除已计提减值准备的百科药物小部分固定资产外，公司在报告期内不存在其他固定资产闲置、损毁或产能下降等减值迹象，未计提固定资产减值准备符合《企业会计准则》的规定。”

（五）补充披露主要生产性固定资产的变动情况与各期产能的匹配关系

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“十二、财务状况分析”之“（一）资产结构及变动分析”之“3、非流动资产的构成及变动分析”之“（1）固定资产”补充披露。

具体参见本问询函问题 24（三）的回复。

（六）补充披露固定资产盘点情况，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施。

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“十二、财务状况分析”之“（一）资产结构及变动分析”之“3、非流动资产的构成及变动分析”之“（1）固定资产”补充披露如下：

“3）固定资产盘点情况

序号	年度	企业盘点人员	盘点范围	盘点比例	盘点结果
1	2020 年 1-6 月	设备科、财务部、生产车间	全盘	100%	账面数量与实物数量相符，未发现差异；不存在无法正常使用的设备。
2	2019 年度	设备科、财务部、生产车间	全盘	100%	账面数量与实物数量相符，未发现差异；除已计提减值准备的百科药物小部分固定资产外，不存在无法正常使用的设备。
3	2018 年度	设备科、财务部、生产车间	全盘	100%	账面数量与实物数量相符，未发现差异；不存在无法正常使用的设备。
4	2017 年度	设备科、财务部、生产车间	全盘	100%	账面数量与实物数量相符，未发现差异；不存在无法正常使用的设备。

保荐机构及会计师于2020年二季度末对发行人的主要固定资产进行了现场盘点，监盘比例为74.44%。经盘点，公司主要固定资产账面数量与实物数量相符，不存在差异，公司主要固定资产运行情况良好，不存在资产毁损、陈旧过时，或不可使用的情形。”

二、申报会计师核查程序与核查意见

（一）核查程序

就上述事项，申报会计师履行了以下主要核查程序：

- 1、取得发行人的固定资产清单，分析发行人主要机器设备的构成、账面原值、折旧计提、账面价值等情况；
- 2、检索同行业可比上市公司固定资产折旧政策及减值政策，与公司相关政策进行比对分析；
- 3、检查固定资产卡片，实地查看发行人车间生产情况，结合发行人生产性固定资产变动情况等，核查发行人报告期生产性固定资产变动和产能的变动是否匹配；
- 4、将发行人报告期各期末固定资产台账与总账进行核对，抽取金额较大的固定资产进行实地盘点，关注设备是否存在闲置、损毁、产能下降等减值迹象。了解发行人对固定资产减值测试情况，可变现净值及减值金额的确定方法。对固定资产减值计算表进行重新测算；
- 5、取得发行人报告期内固定资产自盘表、盘点计划和盘点总结，并与账面固定资产进行核对。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

- 1、发行人已按账面原值从高到低顺序，并参考对发行人生产经营重要性，补充列示发行人账面价值前 50%的机器设备情况；
- 2、经与同行业可比公司对比，发行人固定资产折旧方法、年限与同行业可比公司相同不存在重大差异。发行人部分固定资产折旧年限较长，相关资产原值 347.24 万元，占比 1.28%，比例很小，其折旧费用对发行人报告期内的经营业绩影响不大；
- 3、报告期内，发行人主要生产性固定资产的变动情况与各期产能相匹配；
- 4、发行人已补充披露了报告期各期末固定资产是否存在减值迹象，发行人对固定资产减值测试情况，可变现净值及减值金额的确定方法。报告期内，子公司百科药物计提固定资产减值准备 143.70 万元，主要是其部分房屋及设备老旧，无法满足日常生产、研发所需。除该等固定资产以及报告期期初计提减值准备的固定资产外，发行人报告期各期末固定资产不存在减值迹象，未计提减值准备符合《企业会计准则》的规定；
- 5、发行人已补充披露了发行人固定资产盘点情况。发行人于每年年末对固定资产进行盘点，盘点比例均为 100%，经盘点，不存在盘点差异，无需进行差异处理。2020 年二季度末，

保荐机构及申报会计师对发行人固定资产进行了监盘，监盘比例为 74.44%，不存在监盘差异。

问题 25. 关于募集资金投资项目

申报材料显示，本次募投项目达产后，公司将新增 5,000 吨布洛芬原料药产能，新增产能规模较大。根据发行人提供的 QYResearch 统计数据，预测全球布洛芬原料药市场未来增长较小。此外，发行人本次拟将本次募集资金中的 15,000.00 万元用于补充流动资金，各募投资项目投资概算中也包括了大额铺底流动资金。

请发行人：

(1) 结合行业预计市场需求、目前产能利用率和在手订单、客户拓展等情况，补充披露发行人本次募投项目达产后的产能消化措施。

(2) 结合在报告期内盈利情况、现金流状况、公司成长性等进一步披露募集资金中的 15,000.00 万元用于补充营运资金的原因及合理性，各募投项目中铺底流动资金的具体用途及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复

一、发行人的披露及说明

(一) 结合行业预计市场需求、目前产能利用率和在手订单、客户拓展等情况，补充披露发行人本次募投项目达产后的产能消化措施

发行人已在招股说明书“第九节 募集资金运用与未来发展规划”之“四 本次募投项目达产后的产能消化措施”补充披露如下：

“1、募投项目新增产能的基本情况

本次募投项目中年产 5,000 吨布洛芬原料药项目在达产后将形成年产 5,000 吨布洛芬原料药的生产能力；年产 1,200 吨原料药项目在达产后将形成年产多库酯钠原料药 500 吨、年产萘普生 500 吨、年产布洛芬赖氨酸盐 200 吨的生产能力；年产 12 吨抗肿瘤原料药项目在达产后将形成年产醋酸阿比特龙 10 吨、甲磺酸伊马替尼 2 吨的生产能力。

2、结合行业预计市场需求、目前产能利用率和在手订单、客户拓展等情况，补充披露发行人本次募投项目达产后的产能消化措施

(1) 年产 5,000 吨布洛芬原料药项目

布洛芬原料药产品一直是公司的主导产品之一，公司“布洛芬 1, 2-芳基重排改良新工艺”获得湖北省科技进步二等奖，“布洛芬创新工艺开发及循环技术开发”获得湖北省科技厅成果鉴定，并获得湖北省科技进步二等奖。公司开发了制备布洛芬大晶型的工艺，于 2011 年申请了国家发明专利“一种制备布洛芬大晶型的方法”，于 2013 年获得国家发明专利证书。公司已掌握了布洛芬原料药先进的生产工艺和熟练的生产技术。

公司的布洛芬原料药产品综合竞争优势明显，在现有客户中已形成良好的口碑，已经在全球 80 多个国家和地区进行了注册和销售。报告期内，公司布洛芬原料药主要销售给 Sanofi(赛诺菲)、Abbott Laboratories (雅培)、GSK(葛兰素史克)、Teva(梯瓦制药)、Granules India Limited(印度格莱)、人福医药集团股份公司、珠海润都制药股份有限公司等大型医药制造企业，充分说明公司布洛芬原料药受到了市场的普遍认可。

2019 年度、2020 年 1-6 月，公司布洛芬产能利用率为 96.27%、112.09%，目前由于公司产能不足，导致部分成熟客户的需求量不能全部满足。除了目前成熟客户，公司还在不断拓展新的意向客户。

布洛芬原料药订单期限通常较短，公司目前在手订单较为充足。截至 2020 年 11 月 30 日，公司拥有未执行完毕布洛芬原料在手订单需求如下：

交货期限	境内	境外	合计
2020年	440.00吨	888.35吨	1,328.35吨
2021年	309.00吨	1,148.72吨	1,457.72吨
合计	749.00吨	2,037.07吨	2,786.07吨

公司目前布洛芬原料药产能利用率较高、产能不足，已无法满足现有客户的需求；公司先进的生产工艺与熟练的生产技术保障了公司布洛芬原料药质量的稳定性，为公司吸引了稳定且丰富的客户资源，为布洛芬原料药新增产能的消化提供了保障；公司目前在手订单较为充足，此外公司通过积极拓展国内外意向客户，截至本招股说明书签署之日，处于前期试样、资料报批、验证阶段的新增客户超过60家，培养具备长期价值的客户渠道，将有利于保障消化布洛芬原料药新增产能。

(2) 年产1200吨原料药项目

公司在重点布局布洛芬系列产品的同时，也积极开发其他特色原料药产品，本项目达产后将形成年产多库酯钠原料药500吨、年产萘普生500吨、年产布洛芬赖氨酸盐200吨的生产能力。

①多库酯钠

随着我国经济的高速发展，人们生活水平的不断提高，使许多“现代病”的发病率呈不断

上升的趋势。便秘已逐渐成为都市居民常见疾病之一，发病患者越来越多。中青年便秘发生率为1%-5%，老年人为5%-30%，患病率较高，中国人口众多，便秘患者基数大，市场容量大。便秘是炎症、衰老、肿瘤、肥胖等多种疾病的重要诱导因素，越来越受到医生及患者的重视，因便秘而就诊治疗的患者数量近年来迅速提升，市场需求不断扩大。

传统便秘药大多是泻药，主要是渗透性泻药和刺激性泻药，尽管此类药物对于短期改善症状具有明显效果，但长期使用渗透性泻药和刺激性泻药，可能对肠道黏膜神经造成损坏，降低肠道肌肉张力，进而导致更严重便秘。而多库酯钠作为更安全可靠的新型抗便秘药物，市场前景良好。

多库酯钠为发行人拟投产的新原料药产品，多库酯钠的工艺路线已有公开的、成熟的工艺技术。公司在此工艺技术基础上进行进一步研发优化，得出了比较成熟可靠、符合相关行业及法规要求、生产成本收益更合理的生产技术，在节省资源、能源和降低成本方面采取措施，提高了资源利用率和企业的综合经济效益，公司存在300-500吨的潜在客户需求。公司将通过现有销售渠道与客户优势，进行多库酯钠的销售，同时公司还将积极开发国内外新增客户，消化多库酯钠产能。

② 萘普生

萘普生 (Naproxen) 为非甾体类解热镇痛药，它紧随布洛芬占据了非甾体抗炎药较大的市场份额。萘普生抗炎、解热、镇痛作用效果良好，不良反应较小。公司的布洛芬已通过美国FDA认证检查和欧洲COS认证，产品销售到全球85个国家和地区，市场仍在拓展过程中。公司具备稳定的布洛芬销售渠道，且拥有众多布洛芬客户。萘普生为发行人拟投产的新原料药产品，而萘普生的销售渠道和布洛芬相同，公司将依赖现有布洛芬销售渠道进行萘普生的销售，同时公司还将进一步拓展新增销售渠道与客户群体，消化萘普生产能。

③ 布洛芬赖氨酸盐

布洛芬赖氨酸盐为布洛芬的下游产品，布洛芬碱性氨基酸赖氨酸成盐后，水溶性极好，且近于中性，使得生物利用度显著提高，增加了布洛芬的给药途径，提高了疗效，减少了毒副作用。国外正在不断开发布洛芬赖氨酸盐的各种制剂产品，预计在未来布洛芬赖氨酸盐的市场规模将逐步扩大。

目前在欧洲，布洛芬赖氨酸盐胶囊已广泛用于手术后的消炎镇痛，改变了以往临床上只能使用吗啡等成瘾性药物镇痛的历史，该药物还被收录于著名的《马丁药物大全》。尽管中国大陆市场上目前还没有该类药物的上市，北美、欧洲、亚洲的韩国、日本、中国台湾地区等已有

此类药物上市，国内外对其原料药的年需求量将会逐年增加。

布洛芬赖氨酸盐为公司拟投产的新产品，报告期内仅进行了少量试生产。公司将优先向国内外购买公司布洛芬原料药的客户进行销售。公司目前部分客户正在国内开发布洛芬赖氨酸盐制剂产品，公司拟与其洽谈布洛芬赖氨酸盐的销售。另外，公司还将拓展更多的欧美客户进行布洛芬赖氨酸盐的销售，消化布洛芬赖氨酸盐产能。

(3) 年产12吨抗肿瘤原料药项目

本项目在达产后将形成年产醋酸阿比特龙10吨、甲磺酸伊马替尼2吨的生产能力。

①醋酸阿比特龙

醋酸阿比特龙是一种CYP17抑制剂，临床上主要适用于与泼尼松联用为治疗既往接受含多烯紫杉醇化疗转移去势难治性前列腺癌患者。醋酸阿比特龙是一种口服CYP17抑制剂，通过抑制雄性激素合成中的关键酶CYP17中C17、C20-裂解酶和17 α -羟化酶的活性来有效降低前列腺癌患者体内前列腺特异性抗原（PSA）水平。

根据全球商业智能研究公司（GBIResearch）报告，到2021年抗前列腺癌药物市场将以8.7%的复合年度增长率增长，从2014年的76亿美元增长到2021年的136亿美元。

公司醋酸阿比特龙产能利用率较高，2019年以及2020年1-6月产能利用率分别为107.32%、112.40%，均超过100%。醋酸阿比特龙的生产工艺由公司独立开发，并获得中国和美国关专利授权，名称为“一种醋酸阿比特龙的制备方法”专利号：ZL201410160153.2和US9663550B2。药品主文件（DMF）已在全球主要国家和地区登记成功，包括美国、巴西、加拿大、欧盟等，共十几个国家和地区。公司将依托于现有产品优势和销售渠道优势，同时进一步发展新客户，实现对醋酸阿比特龙新增产能的消化。

②甲磺酸伊马替尼

甲磺酸伊马替尼用于治疗慢性粒细胞白血病（CML）急变期、加速期或 α -干扰素治疗失败后的慢性期患者、不能手术切除或发生转移的恶性胃肠道间质肿瘤（GIST）患者。伊马替尼治疗CML的疗效确切，初诊CML慢性期（CML-CP）患者使用伊马替尼治疗，10年无疾病进展生存率为96%。

药物综合数据库PDB显示，2017年全球伊马替尼销售额为31.96亿美元。在我国，2012-2017年伊马替尼的复合年均增长率为17.16%。

甲磺酸伊马替尼的生产工艺由公司与客户合作开发，同时获得其他客户的认可，并成功进入美国市场，还获得了出口欧盟的资质。本项目的投产将加强公司在抗肿瘤原料药领域的布局，

进一步提升公司的竞争能力。公司将依托于现有销售渠道，与现有客户对甲磺酸伊马替尼进行销售，同时进一步开发新客户，消化甲磺酸伊马替尼产能。”

(二) 结合在报告期内盈利情况、现金流状况、公司成长性等进一步披露募集资金中的15,000.00万元用于补充营运资金的原因及合理性，各募投项目中铺底流动资金的具体用途及合理性。

1、补充营运资金的原因及合理性

发行人已在招股说明书“第九节 募集资金运用与未来发展规划”之“二、募集资金对公司现有业务发展、未来经营战略及业务创新创造创意性的支持作用”之“(四)补充流动资金项目”之“4、补充流动资金的原因及合理性”补充披露如下：

“结合行业发展状况和公司的战略发展规划，预计公司销售规模将进一步增长，日常运营资金需求也将随之提高，公司将面临一定的运营资金压力。因此，公司拟将本次募集资金中的15,000.00万元用于补充流动资金，以满足公司生产经营的资金需求。

公司按照销售百分比法测算对公司未来经营性流动资产和经营性流动负债进行估算，进而测算公司未来的流动资金缺口，其中：

经营性流动资产=应收票据+应收票据及应收款项融资+预付款项+存货

经营性流动负债=应付账款+预收款项+应付票据

流动资金占用额=经营性流动资产-经营性流动负债

主要测算数据情况如下：

单位：万元

项目	2019年	占营业收入比例	2020年 (预测)	2021年 (预测)	2022年 (预测)
营业收入	66,001.87	100.00%	85,802.43	111,543.16	145,006.11
应收账款	8,241.77	12.49%	10,714.30	13,928.58	18,107.16
存货	7,410.51	11.23%	9,633.67	12,523.77	16,280.90
应收票据及应收款项融资	4,320.80	6.55%	5,617.04	7,302.15	9,492.80
预付账款	337.97	0.51%	439.37	571.17	742.53
经营性流动资产小计	20,311.05	30.77%	26,404.37	34,325.68	44,623.38
应付账款	4,033.00	6.11%	5,242.91	6,815.78	8,860.51
应付票据	-	0.00%	-	-	-
预收账款	2,207.49	3.34%	2,869.74	3,730.66	4,849.86
经营性流动负债小计	6,240.50	9.46%	8,112.65	10,546.44	13,710.37
流动资金占用额	14,070.56		18,291.72	23,779.24	30,913.01

注：公司 2017 年-2019 年营业收入复合增长率为 34.21%，营业收入平均增长率为 34.38%，测算营业收入增长率选取 30%；以上对未来数据的测算仅用于预计未来流动资金需求，不构成对公司未来的盈利预测。

经测算，公司未来三年流动资金缺口为 16,842.46 万元。结合公司其他负债类项目的支付需要、客户与供应商的结算周期等因素综合考量，公司本次拟使用 15,000.00 万元募集资金用于补充流动资金缺口具备合理性。”

2、各募投项目中铺底流动资金的具体用途及合理性

发行人已在招股说明书“第九节 募集资金运用与未来发展规划”之“二、募集资金对公司现有业务发展、未来经营战略及业务创新创造创意性的支持作用”之“（五）各募投项目中铺底流动资金的具体用途及合理性”补充披露如下：

“（1）各募投项目中铺底流动资金的具体用途

各募投项目中的铺底流动资金是募投项目投产初期所需，为保证项目建成后进行试运转所必需的流动资金，用于购买原材料、燃料、支付工资福利和其他经费等，是项目总投资的组成部分，按照项目建成后所需全部项目流动资金的 30%计算。

①年产 5,000 吨布洛芬原料药项目

本项目预计总投资 57,332.66 万元，建筑工程费 5,871.80 万元、安装工程费 6,400.92 万元、设备购置费 31,933.70 万元、工程建设其他费用 4,136.00 万元、基本预备费 5,801.00 万元、铺底流动资金 3,189.24 万元，具体构成如下：

工程或费用名称	投资估算（万元）	投资占比
建筑工程费	5,871.80	10.24%
安装工程费	6,400.92	11.16%
设备购置费	31,933.70	55.70%
工程建设其他费用	4,136.00	7.21%
基本预备费	5,801.00	10.12%
铺底流动资金	3,189.24	5.56%
合计	57,332.66	100.00%

该项目铺底流动资金按照项目所需流动资金乘以30.00%进行估算，项目所需流动资金根据公司募投项目达产后的运营情况进行估算，项目流动资金包括流动资产（为货币资金、应收账款、存货等）、流动负债（为应付账款）。经估算，项目所需的流动资金为10,630.80万元，其中货币资金718.59万元、应收账款5,617.58万元、存货5,617.58万元，应付账款3,385.95万元，铺底流动资金按照流动资金的30.00%估算为3,189.24万元，占项目总投资的5.56%。

②年产1,200吨原料药项目

本项目预计总投资29,225.11万元，建筑工程费7,710.10万元、安装工程费3,645.14万元、设备购置费10,919.90万元、工程建设其他费用2,269.50万元、基本预备费2,945.00万元、铺底流动资金1,735.47万元，具体构成如下：

工程或费用名称	投资估算（万元）	投资占比
建筑工程费	7,710.10	26.38%
安装工程费	3,645.14	12.47%
设备购置费	10,919.90	37.36%
工程建设其他费用	2,269.50	7.77%
基本预备费	2,945.00	10.08%
铺底流动资金	1,735.47	5.94%
合 计	29,225.11	100.00%

该项目铺底流动资金按照项目所需流动资金乘以30.00%进行估算，项目所需流动资金根据公司募投项目达产后的运营情况进行估算，项目流动资金包括流动资产（为货币资金、应收账款、存货等）、流动负债（为应付账款）。经估算，项目所需的流动资金为5,784.91万元，其中货币资金603.82万元、应收账款2,562.55万元、存货4,300.11万元，应付账款1,681.57万元，铺底流动资金按照流动资金的30.00%估算为1,735.47万元，占项目总投资的5.94%。

③年产12吨抗肿瘤原料药项目

本项目预计总投资17,472.91万元，建筑工程费2,327.10万元、安装工程费1,543.14万元、设备购置费9,264.40万元、工程建设其他费用1,326.50万元、基本预备费1,735.00万元、铺底流动资金1,276.77万元，具体构成如下：

工程或费用名称	投资估算（万元）	投资占比
建筑工程费	2,327.10	13.32%
安装工程费	1,543.14	8.83%
设备购置费	9,264.40	53.02%
工程建设其他费用	1,326.50	7.59%
基本预备费	1,735.00	9.93%
铺底流动资金	1,276.77	7.31%
合 计	17,472.91	100.00%

该项目铺底流动资金按照项目所需流动资金乘以 30.00%进行估算，项目所需流动资金根据公司募投项目达产后的运营情况进行估算，项目流动资金包括流动资产（为货币资金、应收账款、存货等）、流动负债（为应付账款）。经估算，项目所需的流动资金为 4,255.90 元，其中货币资金 308.53 万元、应收账款 2,110.79 万元、存货 3069.06 万元，应付账款 1,232.48

万元，铺底流动资金按照流动资金的 30.00%估算为 1,276.77 万元，占项目总投资的 7.31%。

(2) 各募投项目中铺底流动资金合理性

近期医药制造业 IPO 发行的 5 家公司募投项目中铺底流动资金占比情况如下：

发行主体	募投项目	项目总投资 (万元)	铺底流动资金 (万元)	铺底流动资金 占比
浙江东亚药业股份有限公司 (605177)	年产头孢类药物关键中间体 7-ACCA200 吨、7-ANCA60 吨技术改造项目	13,690.00	2,442.00	17.84%
	年产 586 吨头孢类原料药产业升级项目二期工程	47,676.00	5,210.00	10.93%
武汉科前生物股份有限公司 (688526)	动物生物制品产业化建设项目	90,338.39	5,302.13	5.87%
	动物生物制品车间技改项目	28,713.72	1,956.23	6.81%
奥锐特药业股份有限公司 (605116)	原料药生产线技改项目	8,842.27	1,890.11	21.38%
	特色原料药及配套设施建设项目	23,470.93	1,142.57	4.87%
浙江维康药业股份有限公司 (300878)	中药饮片及中药提取项目	24,061.00	1,095.00	4.55%
成都苑东生物制药股份有限公司 (688513)	重大疾病领域创新药物系列产品产业化基地建设项目	62,000.00	3,173.00	5.12%
平均				9.67%

结合近期医药制造业 IPO 发行的 5 家公司，该 5 家公司募投建设项目的铺底流动资金占比区间为 4.55%-21.38%，平均值为 9.67%，发行人募投项目铺底流动资金占比与该 5 家公司建设项目铺底流动资金水平基本一致，具有合理性。”

二、申报会计师核查程序与核查意见

(一) 核查程序

就上述事项，申报会计师履行了以下主要核查程序：

- 1、取得了募投项目可行性研究报告、数据测算底稿，了解公司本次发行募投项目新增产能情况，以及铺底流动资金的用途以及测算方法；
- 2、与发行人相关人员访谈了解了本次募投项目拟采取的产能消化等情况；
- 3、获取募投项目产品市场研究报告、取得市场空间预测数据并对募投产品的产能利用率进行分析，取得现有合作协议并了解销售拓展计划；
- 4、取得公司报告期内财务报告表，了解公司报告期内盈利情况、现金流情况，并分析公司的成长性；通过访谈，了解公司补充流动资金的原因，并复核公司流动资金缺口的测算数据与测算方法；
- 5、分析同行业公司 IPO 募集资金投资项目中铺底流动资金的规模、比例，分析发行人募集资金投资项目铺底流动资金的合理性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人本次募投产品中公司原有产品（布洛芬原料药、醋酸阿比特龙）产能利用率较高，发行人拥有较大的现有客户群体，销售渠道稳定且明确，同时发行人未来将进一步拓展新增客户，具有有效的新增产能消化措施；对于新投产产品（多库酯钠、萘普生、布洛芬赖氨酸盐、甲磺酸伊马替尼），发行人将依托公司现有销售渠道进行销售，同时还将进一步拓展销售渠道，发行人具有有效的新增产能消化措施。发行人已就新增产能的消化措施在招股说明书中进行了补充披露；

2、报告期内公司盈利情况良好、成长性较强，公司用于计算流动资金缺口的模型与数据准确，募集 15,000.00 万元用于补充营运资金有利于降低公司营运资金压力，具备合理性；

3、募集资金投资项目中铺底流动资金主要是募投项目投产初期所需，为保证项目建成后进行试运转所必需的流动资金，用于购买原材料、燃料、支付工资福利和其他经费等，按照项目所需流动资金乘以 30.00%进行估算。发行人募投项目投资中铺底流动资金占比与近期医药制造业 IPO 发行的公司募投项目铺底流动资金占比接近，具备合理性。

问题 26. 关于累计未弥补亏损

申报材料显示，截至 2020 年 6 月 30 日，发行人母公司报表未分配利润为 3,726.04 万元，合并报表未分配利润为-1,940.35 万元，合并报表层面存在未弥补亏损。该未弥补亏损产生的原因是发行人以 2020 年 5 月 31 日为基准日整体变更为股份有限公司，亨迪药业母公司报表未分配利润转入资本公积；子公司百科商贸和百科药物存在未弥补亏损。

请发行人：

（1）结合母公司与子公司百科商贸和百科药物间的业务安排、转移定价等情况，说明报告期内子公司持续亏损的原因，并列表提供子公司报告期内利润表主要科目情况。

（2）按照《审核问答》问题 32 的要求，补充披露子公司报告期内亏损的原因，相关因素报告期内的变化情况、发展趋势以及目前是否已经消除，相关因素与报告期内盈利水平变动的匹配关系。

（3）补充披露未弥补亏损及其成因对发行人持续经营能力的影响，发行人对投资者的保护措施及承诺。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人的披露及说明

(一) 结合母公司与子公司百科商贸和百科药物间的业务安排、转移定价等情况，说明报告期内子公司持续亏损的原因，并列表提供子公司报告期内利润表主要科目情况。

1、结合母公司与子公司百科商贸和百科药物间的业务安排、转移定价等情况，说明报告期内子公司持续亏损的原因

发行人子公司百科商贸主要负责医药固体剂的销售，医药固体剂的生产主体为母公司亨迪药业。亨迪药业向百科商贸销售医药固体剂属于内部交易，内部交易的销售定价主要考虑百科商贸最终对外销售价格能够覆盖其采购成本与期间费用，制剂销售的最终利润保留在母公司亨迪药业，百科商贸在报告期内保持盈亏平衡状态，净利润分别为 15.43 万元、-46.31 万元、-164.96 万元和 115.89 万元。由于百科商贸成立时间较长，历史年度曾存在累计未弥补亏损，报告期各期末，百科商贸的未分配利润分别为-1,598.16 万元、-1,644.47 万元、-1,809.43 万元和-1,693.54 万元。

发行人子公司百科药物主要负责药物研发和实验室级特色原料药的研发、生产、销售，报告期内其与母公司亨迪药业除少数特色原料药购销业务往来之外，不存在其他业务往来，百科药物研发、生产和销售业务相对独立。报告期内，百科药物净利润分别为-175.09 万元、95.81 万元、232.71 万元和 162.75 万元。由于磷酸氟达拉滨、米力农等特色原料药药物开发时间长，前期投入较大，历史年度存在累计未弥补亏损，报告期各期末，百科药物的未分配利润分别为-1,255.02 万元、-1,167.67 万元、-934.95 万元和-772.20 万元。

2、子公司百科商贸、百科药物报告期内利润表主要科目情况

(1) 百科商贸报告期内利润表主要科目情况

根据大信出具的《审计报告》(大信审字[2020]第 2-01471 号)，百科商贸最近三年及一期利润表主要科目情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
一、营业收入	1,561.25	6,016.18	5,538.53	3,381.06
减：营业成本	876.85	1,981.85	1,803.05	1,823.88
税金及附加	18.78	68.12	67.47	30.67
销售费用	385.89	3,825.18	3,429.16	1,243.06
管理费用	134.59	291.55	274.87	255.05
财务费用	-0.37	-1.45	-1.36	-0.21

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
信用减值损失（损失以“-”号填列）	-29.62	-5.32	-	-
资产减值损失（损失以“-”号填列）	-	-	-7.15	-13.18
二、营业利润	115.89	-154.40	-41.82	15.43
三、利润总额	115.89	-154.40	-41.82	15.43
减：所得税费用		10.56	4.49	
四、净利润	115.89	-164.96	-46.31	15.43

(2) 百科药物报告期内利润表主要科目情况

根据大信出具的《审计报告》（大信审字[2020]第2-01472号），百科药物最近三年及一期利润表主要科目情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
一、营业收入	622.95	1,913.55	1,754.78	1,735.02
减：营业成本	190.78	722.73	836.87	1,072.15
税金及附加	2.50	16.77	-	14.11
销售费用	15.77	162.08	145.44	144.55
管理费用	160.50	427.14	378.98	373.59
研发费用	82.49	234.49	292.71	348.22
财务费用	-19.08	-1.03	0.58	-0.64
加：其他收益	3.61	98.57	66.84	42.51
信用减值损失（损失以“-”号填列）	-4.96	11.58	-	-
资产减值损失（损失以“-”号填列）	-	-143.70	-15.10	1.62
二、营业利润	188.64	317.81	151.94	-172.82
三、利润总额	193.30	313.26	151.76	-175.09
减：所得税费用	30.55	80.55	55.95	-
四、净利润	162.75	232.71	95.81	-175.09

(二) 按照《审核问答》问题32的要求，补充披露子公司报告期内亏损的原因，相关因素报告期内的变化情况、发展趋势以及目前是否已经消除，相关因素与报告期内盈利水平变动的匹配关系。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（七）公司累计未弥补亏损产生的原因及影响”补充披露如下：

“(1) 子公司报告期内存在未弥补亏损

发行人子公司百科商贸主要负责医药固体剂的销售，医药固体剂的生产主体为母公司

亨迪药业。亨迪药业向百科商贸销售医药固体制剂属于内部交易，内部交易的销售定价主要考虑百科商贸最终对外销售价格能够覆盖其采购成本与期间费用，制剂销售的最终利润保留在母公司亨迪药业，百科商贸在报告期内保持盈亏平衡状态，净利润分别为15.43万元、-46.31万元、-164.96万元和115.89万元。由于百科商贸成立时间较长，历史年度曾存在累计未弥补亏损，报告期各期末，百科商贸的未分配利润分别为-1,598.16万元、-1,644.47万元、-1,809.43万元和-1,693.54万元。

发行人子公司百科药物主要负责药物研发和实验室级特色原料药的研发、生产、销售，报告期内其与母公司亨迪药业除少数特色原料药购销业务往来之外，不存在其他业务往来，百科药物研发、生产和销售业务相对独立。报告期内，百科药物净利润分别为-175.09万元、95.81万元、232.71万元和162.75万元。由于磷酸氟达拉滨、米力农等特色原料药药物开发时间长，前期投入较大，历史年度存在累计未弥补亏损，报告期各期末，百科药物的未分配利润分别为-1,255.02万元、-1,167.67万元、-934.95万元和-772.20万元。

(2) 相关因素报告期内的变化情况、发展趋势以及目前是否已经消除，相关因素与报告期内盈利水平变动的匹配关系

子公司百科商贸和百科药物在报告期内不存在持续亏损，其账面的未弥补亏损主要是由于子公司设立初期等历史原因形成。母公司亨迪药业盈利能力较强，随着股改后累计的未分配利润增加，截至2020年9月30日，合并报表层面的累计亏损已经得以弥补，造成合并报表层面未弥补亏损的因素已经得以消除。

公司累计未分配利润与其报告期内盈利水平变动相匹配，具体如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
营业收入（合并）	29,402.42	66,001.87	51,714.43	36,640.88
净利润（合并）	9,205.53	18,462.40	9,147.69	2,377.17
未分配利润（合并）	-1,940.35	8,134.46	-1,894.44	-6,667.98
营业收入（母公司）	15,767.37	12,183.50	11,673.80	8,977.95
净利润（母公司）	2,979.27	1,397.68	2,818.45	74.32
未分配利润（母公司）	3,726.04	-2,407.99	-3,805.67	-6,624.12

报告期内，公司经营业绩不断上升，盈利能力不断增强。公司主要盈利来源为格莱药业，2020年5月亨迪药业吸收合并格莱药业后，母公司亨迪药业为公司主要利润来源。发行人子公司存在未弥补亏损情形，公司合并层面的未弥补亏损主要由于整体变更这一偶然性因素导致，报告期末未分配利润为负的情形不会对公司未来盈利能力产生重大不利影响。”

（三）补充披露未弥补亏损及其成因对发行人持续经营能力的影响，发行人对投资者的保护措施及承诺。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（七）公司累计未弥补亏损产生的原因及影响”补充披露如下：

“（3）未弥补亏损及其成因对发行人持续经营能力的影响”

公司报告期末存在的未弥补亏损主要是由于（1）公司以2020年5月31日为基准日整体变更为股份有限公司，亨迪药业母公司报表未分配利润转入资本公积；（2）子公司百科商贸和百科药物存在未弥补亏损。

报告期内，公司盈利状况良好，2017年度、2018年度、2019年度和2020年1-6月实现的归母净利润分别是1,026.76万元、4,773.54万元、10,028.90万元和9,205.53万元。同时，报告期内子公司不存在持续亏损情形，且子公司收入规模占公司整体规模较小，随着母公司股改后累积的未分配利润增多，合并报表层面的累计亏损将得以弥补。公司合并报表层面的未弥补亏损主要是由于整体变更这一偶然因素导致，不会对发行人持续经营能力造成不利影响。

（4）发行人对投资者的保护措施及承诺

①发行人对投资者的保护措施

发行人依法落实保护投资者合法权益规定的各项措施，主要包括：①投资者关系的主要安排，根据《公司法》、《证券法》、《上市公司信息披露管理办法》、《创业板上市规则》和中国证监会、深交所的其他有关规定，结合公司的实际情况，经公司第一届董事会第二次会议及2020年第二次临时股东大会审议通过，公司制定了《湖北亨迪药业股份有限公司信息披露管理制度》，建立了畅通的投资者沟通渠道；②发行人股利分配制度，发行人于2020年8月10日召开2020年度第二次临时股东大会决议，审议通过《关于制定公司首次公开发行股票并上市后适用的〈湖北亨迪药业股份有限公司章程〉（草案）的议案》和公司董事会制定的《关于公司上市后三年股东回报规划的议案》相关文件，完善了利润分配政策；③发行完成前滚存利润的分配安排，发行人2020年8月10日召开的2020年度第二次临时股东大会通过，公司本次发行前滚存未分配利润由本次发行后的新老股东按照本次发行后的股份比例共同享有；④建立股东投票机制，建立累积投票制、中小投资者单独计票机制、网络投票方式召开股东大会事项、征集投票权安排等事项，完善股东投票机制。

公司根据《公司章程（草案）》、《信息披露管理制度》、《股东大会议事规则（草案）》等制度，就信息披露、股东权利、股利分配、投票机制等中小投资者的保护措施做出安排。具体参

见招股说明书“第十节 投资者保护”。

②发行人对投资者的承诺

公司制定了《稳定股价的措施及承诺》、《关于首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书/招股意向书存在重大信息披露违法行为的回购和赔偿承诺》、《对欺诈发行上市的股份购回承诺》、《填补被摊薄即期回报的措施及承诺》、《利润分配政策的承诺》、《依法承担赔偿责任或赔偿责任的承诺》等维护投资者利益的措施。发行人对投资者的承诺具体参见招股说明书“第十三节 附件”之“二、相关机构及人员作出的重要承诺及履行情况”。

二、申报会计师核查程序与核查意见

（一）核查程序

就上述事项，申报会计师履行了以下主要核查程序：

- 1、查阅发行人整体变更时的审计报告及申报审计报告；
- 2、查阅发行人主要子公司报告期内的财务报表和审计报告；
- 3、了解公司经营能力、战略目标及经营风险，询问公司管理层对未来市场的判断和预估，评估公司未来的经营情况，结合公司报告期的财务指标，分析盈利能力，财务风险等指标；
- 4、对发行人财务总监进行访谈，了解报告期末未分配利润形成的原因及是否对未来可持续经营能力有所影响；
- 5、查阅发行人关于投资者保护的措施及承诺。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

- 1、截至 2020 年 6 月 30 日，发行人母公司报表未分配利润为 3,726.04 万元，合并报表未分配利润为-1,940.35 万元，合并报表层面存在未弥补亏损；
- 2、公司合并层面的未弥补亏损主要由于整体变更这一偶然性因素导致。公司盈利情况良好，2017 年度、2018 年度、2019 年度和 2020 年 1-6 月实现的归母净利润分别是 1,026.76 万元、4,773.54 万元、10,028.90 万元和 9,205.53 万元。因此，公司最近一期末存在未弥补亏损预计不会对发行人持续经营能力产生重大不利影响；
- 3、发行人已在招股说明书披露最近一期末存在未弥补亏损的原因、发行人对投资者的保护措施及承诺。

问题 27. 关于信息披露准确性

申报材料显示，发行人在招股说明书中披露的部分资产所有者或权利人为亨迪有限，部分国外客户和供应商的中英文及全称、简称等表述等前后不一致。

请发行人完善申报材料中相关表述，保证相关信息的内容真实、准确、完整。

请对上述问题逐项落实并及时提交对问询函的回复，回复内容将在本所网站及时公开。除本所同意豁免的信息外，本问询函要求披露的事项应在更新后的招股说明书中予以补充，并以楷体加粗标明。保荐人应当在本次问询回复时一并提交更新后的招股说明书。除本问询函要求披露的内容以外，对招股说明书所做的任何修改，均应先报告本所。

发行人、保荐人及证券服务机构对本所审核问询的回复是发行上市申请文件的组成部分，发行人、保荐人及证券服务机构应当保证回复的真实、准确、完整。

回复

一、发行人的披露及说明

(一) 发行人在招股说明书中披露的部分资产所有者或权利人为亨迪有限，请发行人完善申报材料中相关表述，保证相关信息的内容真实、准确、完整。

经核查，原招股说明书中有以下部分存在公司对其资产所有者或权利人依然为“亨迪有限”的情况。目前公司各部门负责人已着手处理变更的相关事宜，并对以下资产所有者或权利人为亨迪有限的部分进行了更正：

1、章节位置：招股说明书“第六节 业务与技术”之“六、主要固定资产和无形资产情况”之“(一) 主要固定资产”之“3、房屋及土地租赁情况”

序号	承租方	出租方	房屋/土地坐落	租赁用途	面积(m ²)	租赁期限	是否租赁备案	备注
2	百科商贸	亨迪有限	武汉市江汉区郭家墩159号冠通花园金贸中心C座第7层	办公	962.68	2018年1月1日-2022年12月31日	否	公司已于2020年10月16日与百科商贸关于武汉市江汉区郭家墩159号冠通花园金贸中心C座第7层的租赁事宜签订了补充协议，协议中出租方已正式更名为“湖北亨迪药业股份有限公司”。

2、章节位置：“第六节 业务与技术”之“六、主要固定资产和无形资产情况”之“(二) 主要无形资产”之“1、商标权”之“(1) 境内商标”

序号	权利人	注册证号	注册商标	注册类别	有效期限	取得方式	备注
1	亨迪有限	1664499	科迈	第5类	2011.11.14-2021.11.13	原始取得	2020年11月25日已在中国商标网网上服务系统申请变更为“湖北亨迪药业股份有限公司”。
2	亨迪有限	3885103	帕瑞达	第5类	2016.6.14-2026.6.13	原始取得	2020年11月25日已在中国商标网网上服务系统申请变更为“湖北亨迪药业股份有限公司”。
3	亨迪有限	4145852	自爽沙	第5类	2017.5.7-2027.5.6	原始取得	2020年11月25日已在中国商标网网上服务系统申请变更为“湖北亨迪药业股份有限公司”。
4	亨迪有限	4452753	百科同泰	第5类	2018.3.21-2028.3.20	原始取得	2020年11月25日已在中国商标网网上服务系统申请变更为“湖北亨迪药业股份有限公司”。
5	亨迪有限	3917133	蒙特洛	第5类	2016.8.21-2026.8.20	原始取得	2020年11月25日已在中国商标网网上服务系统申请变更为“湖北亨迪药业股份有限公司”。
6	亨迪有限	4863663	百科信益	第5类	2019.1.14-2029.1.13	原始取得	2020年11月25日已在中国商标网网上服务系统申请变更为“湖北亨迪药业股份有限公司”。
7	亨迪有限	4863664	百科欣源	第5类	2019.1.14-2029.1.13	原始取得	2020年11月25日已在中国商标网网上服务系统申请变更为“湖北亨迪药业股份有限公司”。
8	亨迪有限	4452751	乐风清	第5类	2018.3.21-2028.3.20	原始取得	2020年11月25日已在中国商标网网上服务系统申请变更为“湖北亨迪药业股份有限公司”。
9	亨迪有限	4452754	百科芬	第5类	2018.3.21-2028.3.20	原始取得	2020年11月25日已在中国商标网网上服务系统申请变更为“湖北亨迪药业股份有限公司”。
10	亨迪有限	3214708	布伦达	第5类	2013.9.7-2023.9.6	受让取得	2020年11月25日已在中国商标网网上服务系统申请变更为“湖北亨迪药业股份有限公司”。
11	亨迪有限	3229884	诺合	第5类	2013.12.28-2023.12.27	原始取得	2020年11月25日已在中国商标网网上服务系统申请变更为“湖北亨迪药业股份有限公司”。

序号	权利人	注册证号	注册商标	注册类别	有效期限	取得方式	备注
							股份有限公司”。
12	亨迪有限	3992130	伊迈格	第5类	2016.11.14-2026.11.13	原始取得	2020年11月25日已在中国商标网网上服务系统申请变更为“湖北亨迪药业股份有限公司”。
13	亨迪有限	3223722	百科沙	第5类	2013.9.21-2023.9.20	原始取得	2020年11月25日已在中国商标网网上服务系统申请变更为“湖北亨迪药业股份有限公司”。
14	亨迪有限	3223721	塞莱得	第5类	2013.9.21-2023.9.20	原始取得	2020年11月25日已在中国商标网网上服务系统申请变更为“湖北亨迪药业股份有限公司”。
15	亨迪有限	3686628	诺欧亭	第5类	2015.12.28-2025.12.27	原始取得	2020年11月25日已在中国商标网网上服务系统申请变更为“湖北亨迪药业股份有限公司”。
16	亨迪有限	1664500		第5类	2011.11.14-2021.11.13	原始取得	2020年11月25日已在中国商标网网上服务系统申请变更为“湖北亨迪药业股份有限公司”。
17	亨迪有限	1208346	诺松	第5类	2018.9.21-2028.9.20	原始取得	2020年11月25日已在中国商标网网上服务系统申请变更为“湖北亨迪药业股份有限公司”。
18	亨迪有限	4732153	百科维滋	第5类	2018.12.7-2028.12.6	原始取得	2020年11月25日已在中国商标网网上服务系统申请变更为“湖北亨迪药业股份有限公司”。
19	亨迪有限	1704439		第5类	2012.1.28-2022.1.27	原始取得	2020年11月25日已在中国商标网网上服务系统申请变更为“湖北亨迪药业股份有限公司”。
20	亨迪有限	4732155	邦仕通	第5类	2018.12.7-2028.12.6	原始取得	2020年11月25日已在中国商标网网上服务系统申请变更为“湖北亨迪药业股份有限公司”。
21	亨迪有限	3917134	博信	第5类	2016.8.21-2026.8.20	原始取得	2020年11月25日已在中国商标网网上服务系统申请变更为“湖北亨迪药业股份有限公司”。
22	亨迪有限	1664498	科仁	第5类	2011.11.14-2021.11.13	原始取得	2020年11月25日已在中国商标网网上服务系统申请变更

序号	权利人	注册证号	注册商标	注册类别	有效期限	取得方式	备注
							为“湖北亨迪药业股份有限公司”。
23	亨迪有限	3370994	百科欣诺	第5类	2014.6.21-2024.6.20	原始取得	2020年11月25日已在中国商标网网上服务系统申请变更为“湖北亨迪药业股份有限公司”。
24	亨迪有限	3540127	诺怡松	第5类	2015.4.7-2025.4.6	原始取得	2020年11月25日已在中国商标网网上服务系统申请变更为“湖北亨迪药业股份有限公司”。
25	亨迪有限	3540128	诺碧松	第5类	2015.4.7-2025.4.6	原始取得	2020年11月25日已在中国商标网网上服务系统申请变更为“湖北亨迪药业股份有限公司”。
26	亨迪有限	3540126	诺松青	第5类	2015.4.7-2025.4.6	原始取得	2020年11月25日已在中国商标网网上服务系统申请变更为“湖北亨迪药业股份有限公司”。
27	亨迪有限	3518825	特力嘉	第5类	2015.2.7-2025.2.6	受让取得	2020年11月25日已在中国商标网网上服务系统申请变更为“湖北亨迪药业股份有限公司”。
28	亨迪有限	3744944	一正	第5类	2016.2.7-2026.2.6	受让取得	2020年11月25日已在中国商标网网上服务系统申请变更为“湖北亨迪药业股份有限公司”。
29	亨迪有限	3681969	佳乐林	第5类	2016.1.7-2026.1.6	受让取得	2020年11月25日已在中国商标网网上服务系统申请变更为“湖北亨迪药业股份有限公司”。
30	亨迪有限	3518826	鲁欣	第5类	2015.2.7-2025.2.6	受让取得	2020年11月25日已在中国商标网网上服务系统申请变更为“湖北亨迪药业股份有限公司”。
31	亨迪有限	3458413	诺尼松	第5类	2014.11.14-2024.11.13	原始取得	2020年11月25日已在中国商标网网上服务系统申请变更为“湖北亨迪药业股份有限公司”。

3、章节位置：“第六节 业务与技术”之“六、主要固定资产和无形资产情况”之“（二）主要无形资产”之“1、商标权”之“2）授权使用的商标”

序号	被授权人	权利人	注册证号	注册商标	注册类别	商标有效期限	授权使用期限	备注
1	亨迪有限	天茂集团	5187494		第5类	2019.6.21-2029.6.20	长期	已于2020年7月15日,补签了授权书协议,被授权人变更为“湖北亨迪药业股份有限公司”。
2	亨迪有限	兰海龙	4832912		第5类	2019.1.21-2029.1.20	2020.1.1-2022.12.31	已于2020年9月1日,补签了授权书协议,被授权人变更为“湖北亨迪药业股份有限公司”。
3	亨迪有限	沈阳天行健医药有限公司	7067226		第5类	2010.9.21-2030.9.20	2020.1.1-2023.12.31	已于2020年6月1日,补签了授权书协议,被授权人变更为“湖北亨迪药业股份有限公司”。
4	亨迪有限	海南亚洲制药股份有限公司	3965691		第5类	2016.10.28-2026.10.27	2016.7.1-2021.6.30	已于2020年9月1日,补签了授权书协议,被授权人变更为“湖北亨迪药业股份有限公司”。
5	亨迪有限	海南亚洲制药股份有限公司	6103437		第5类	2020.2.14-2030.2.13	2020.2.14-2021.6.30	已于2020年9月1日,补签了授权书协议,被授权人变更为“湖北亨迪药业股份有限公司”。
6	亨迪有限	九州通医药集团股份有限公司	6437177		第5类	2020.3.28-2030.3.27	2020.3.28-2021.3.27	已于2020年9月1日,补签了授权书协议,被授权人变更为“湖北亨迪药业股份有限公司”。
7	亨迪有限	九州通医药集团股份有限公司	4548203		第5类	2018.10.28-2028.10.27	2020.3.28-2021.3.27	已于2020年9月1日,补签了授权书协议,被授权人变更为“湖

序号	被授权人	权利人	注册证号	注册商标	注册类别	商标有效期限	授权使用期限	备注
		有限公司						北亨迪药业股份有限公司”。
8	亨迪药业	仁和药业股份有限公司	12785710		第5类	2015.2.14-2025.2.13	2020.9.1-2023.8.31	已于2020年9月1日,补签了授权书协议,被授权人变更为“湖北亨迪药业股份有限公司”。
9	亨迪有限	仁和(集团)发展有限公司	4968999		第5类	2019.6.28-2029.6.27	2019.7.1-2022.6.30	已于2020年9月1日,补签了授权书协议,被授权人变更为“湖北亨迪药业股份有限公司”。
10	亨迪有限	湖北旭达药业有限公司	4863602		第5类	2019.4.14-2029.4.13	2020.1.1-2020.12.31	已于2020年1月1日,补签了授权书协议,被授权人变更为“湖北亨迪药业股份有限公司”。
11	亨迪有限	四川依科制药有限公司	3825041		第5类	2016.4.21-2026.4.20	2019.5.1-2020.12.31	已于2020年8月28日,补签了授权书协议,被授权人变更为“湖北亨迪药业股份有限公司”。
12	亨迪有限	天津市健生制药有限公司	18920988		第5类	2017.2.21-2027.2.20	2019.12.1-2022.12.31	已于2020年11月1日,补签了授权书协议,被授权人变更为“湖北亨迪药业股份有限公司”。
13	亨迪有限	天津市健生制药有限公司	13253480		第5类	2015.1.21-2025.1.20	2019.12.1-2022.12.31	已于2020年9月8日,补签了授权书协议,被授权人变更为“湖北亨迪药业股份有限公司”。

序号	被授权人	权利人	注册证号	注册商标	注册类别	商标有效期限	授权使用期限	备注
14	亨迪有限	黑龙江省翔宇天宏医药连锁有限公司	36048100	鑫瑞克	第5类	2019.12.28-2029.12.27	2020.3.25-2023.3.24	已于2020年6月28日,补签了授权书协议,被授权人变更为“湖北亨迪药业股份有限公司”。
15	亨迪有限	中诺凯琳药业(广东)有限公司	5874777	安捷康	第5类	2019.12.28-2029.12.27	2020.6.28-2023.6.28	已于2020年6月28日,补签了授权书协议,被授权人变更为“湖北亨迪药业股份有限公司”。

4、章节位置：“第六节 业务与技术”之“六、主要固定资产和无形资产情况”之“(二) 主要无形资产”之“2、专利权”之“1) 境内专利”

序号	权利人	名称	专利号	有效期限	申请类型	取得方式	备注
3	亨迪有限	托拉塞米的纯化方法	ZL200910272388.X	2009年10月9日至2029年10月8日	发明专利	受让取得	公司已于2020年7月13日,在国家知识产权局对此受让取得的专利进行了权利人的变更,更名为“湖北亨迪药业股份有限公司”。

5、章节位置：“第六节 业务与技术”之“六、主要固定资产和无形资产情况”之“(二) 主要无形资产”之“3、域名”

序号	所有人	域名	注册时间	到期时间	备注
1	亨迪有限	biocause.com	2000.7.20	2021.7.20	公司已经于2020年9月27日,在阿里云万网对此域名进行了权利人的变更,更名为“湖北亨迪药业股份有限公司”。
2	亨迪有限	biocause.net	2011.5.6	2021.7.20	公司已经于2020年9月27日,在阿里云万网对此域名进行了权利人的变更,更名为“湖北亨迪药业股份有限公司”。
3	亨迪有限	heilen.cn	2020.5.7	2021.5.7	公司已经于2020年9月27日,在阿里云万网对此域名进行了权利人的变更,更名为“湖北亨迪药业股份有限公司”。
4	亨迪有限	heilenpharm.com	2020.5.27	2021.5.27	公司已经于2020年9月27日,在阿里云万网对此域名进行了权利人的变更,更名为“湖北亨迪药业股份有限公司”。

6、章节位置：“第六节 业务与技术”之“七、发行人取得的资质认证与许可情况”之“(一) 亨迪药业取得的资质证书”之“1、亨迪药业取得的境内资质证书”发行人对亨迪药业取得的境内资质证书补充说明如下：

亨迪药业境内资质证书	原招股书披露资产所有人	现招股书披露资产所有人	备注
GMP 证书	亨迪有限	亨迪有限	根据国家药品监督管理局出具的《药品生产质量管理规范认证管理办法》第一章第三十一条“企业名称、生产地址名称变更但未发生实质性变化的，可以药品生产许可证明文件为凭证，企业无需申请《药品 GMP 证书》的变更。”此外，《中华人民共和国药品管理法》（2019 年修订）、《国家药监局关于贯彻实施<中华人民共和国药品管理法>有关事项的公告》（2019 年第 103 号）的相关规定，自 2019 年 12 月 1 日起，取消药品 GMP 认证，不再受理 GMP 认证申请，不再发放药品 GMP 证书，故企业对于现持有的《中华人民共和国药品 GMP 证书》将不做权利人的变更。
危险化学品经营许可证	亨迪有限	亨迪药业	公司已于 2020 年 7 月 23 日，补签了“危险化学品经营许可证变更申请”协议，在荆门市行政审批局进行了变更，并续签至 2021 年 12 月 3 日。
排污许可证	亨迪有限	亨迪药业	公司已于 2020 年 8 月 7 日，补签了“排污许可证变更和延续申请”的协议，目前荆门生态环境局正在审批中。
特种设备使用登记证	亨迪有限	亨迪药业	公司已于 2020 年 11 月 13 日，对于公司特种设备电梯、压力容器补签了使用单位变更计划，并在荆门市市场监督管理局办证机关进行了变更。

（二）部分国外客户和供应商的中英文及全称、简称等表述等前后不一致

保荐机构已对招股说明书中部分国外客户和供应商的中英文及全称、简称等表述前后不一致的地方进行了修订。

发行人及保荐机构已对申报材料进行了全文核对，确认不存在其他明显表述不准确的情况。

二、申报会计师核查程序与核查意见

（一）核查程序

就上述事项，申报会计师履行了以下主要核查程序：

1、保荐机构及申报会计师已经对招股说明书中披露的部分资产所有者或权利人为亨迪有限的部分进行了更正；

2、保荐机构及申报会计师对招股说明书进行了全文检查，对部分国外客户和供应商的中英文及全称、简称等表述前后不一致的地方进行了修订。


（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

申报材料中不存在其他明显的表述不准确的情况。

(本页无正文，为《大信会计师事务所(特殊普通合伙)关于湖北亨迪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审核问询函中有关财务问题的回复》之签章页)



中国注册会计师: 

中国注册会计师: 

中国注册会计师: 

2020年12月24日