



信永中和会计师事务所

ShineWing
certified public accountants

北京市东城区朝阳门北大街
8号富华大厦A座9层

9/F, Block A, Fu Hua Mansion,
No.8, Chaoyangmen Beidajie,
Dongcheng District, Beijing,
100027, P.R.China

联系电话: +86(010)6554 2288
telephone: +86(010)6554 2288

传真: +86(010)6554 7190
facsimile: +86(010)6554 7190

关于北京六合宁远医药科技股份有限公司

首次公开发行股票并在创业板上市

申请文件的审核问询函的回复

XYZH/2023BJAB2F0227

深圳证券交易所:

贵所于 2022 年 7 月 20 日发出的《关于北京六合宁远医药科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函》（审核函〔2022〕010686 号）（以下简称“审核问询函”或“问询函”）已收悉，信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）作为申报会计师，本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就审核问询函所提问题逐条进行了认真讨论、核查和落实，现回复如下，请予审核。

目 录

问题4、关于股权激励.....	3
问题8、关于内控规范性.....	24
问题9、关于订单获取方式.....	45
问题11、关于产能及募投项目.....	51
问题13、关于境外业务.....	54
问题15、关于营业收入.....	72
问题16、关于各类业务业绩情况.....	103
问题17、关于主要客户.....	151
问题18、关于营业成本.....	189
问题19、关于采购和供应商.....	204
问题20、关于期间费用.....	235
问题21、关于其他应收款.....	244
问题22、关于存货.....	247
问题23、关于政府补助.....	264
问题24、关于资金流水核查.....	269

问题 4、关于股权激励

申报材料显示：

(1) 发行人实施三次股权激励：①2016年9月，发行人通过持股平台天择名流、广元天启实施股权激励计划；②2017年9月、12月，发行人向核心技术人员马强之配偶段小丽、韩波、赵祥麟增发股份；③2018年1月，发行人通过持股平台格知天润、广元天启实施股权激励计划。持股平台中，天择名流和广元天启存在外部合伙人，其中天择名流共12名合伙人非发行人员工，广元天启共2名合伙人非发行人员工。

(2) 根据招股说明书，发行人将上述股权激励授予日至2022年12月（或锁定期满，即2025年12月）确定为相应股权激励的等待期，分期分摊股份支付费用。保荐工作报告中，等待期为发行人将授予日至完成首次公开募股及锁定期满（预计2025年12月）。

(3) 2016年8月，苏德泳从刘波、徐春艳、邢立新、任建华、刘建勋、江勇军等6名创始股东处受让60万元出资额，转让价格为1.03元/出资额，与天择名流、广元天启同一时间入股价格相同，但未被认定为股权激励。

(4) 持股平台中，共有13名股东存在从非直系亲属、朋友或发行人董监高处拆借资金用于出资的情形。

请发行人：

(1) 结合《首发业务若干问题解答》问题26的要求，从股权激励涉及的具体人员、公允价值确定的标准与依据、股份支付费用具体计算过程等方面，说明发行人股份支付费用金额计算的合理性与合规性、各期确认金额的依据与严谨性。

(2) 结合激励对象离职后相关股权处理方式等，说明摊销期限的依据及合理性；招股说明书和保荐工作报告关于股权激励等待期的时间节点是否存在差异，招股说明书的相关披露是否准确。

(3) 说明发行人对马强、赵祥麟、韩波单独实施股权激励的背景，对马强

之配偶段小丽而非对马强本人增发股份的原因及合理性；马强、赵祥麟、韩波相近或同一次增资价格存在差异的原因及合理性、价格确定依据。

(4) 说明创始股东向苏德泳转让股权价格的确定依据，是否构成股权激励。

(5) 结合员工持股平台中外部合伙人的身份、任职情况、与发行人的关系、选定依据等方面，说明出资人中存在外部股东的原因，入股定价公允性与资金来源，是否与发行人技术或产品的形成过程有关，是否存在委托持股等利益安排。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

(一) 结合《首发业务若干问题解答》问题26的要求，从股权激励涉及的具体人员、公允价值确定的标准与依据、股份支付费用具体计算过程等方面，说明发行人股份支付费用金额计算的合理性与合规性、各期确认金额的依据与严谨性

1、股权激励涉及的具体人员

报告期内，公司股权激励涉及的具体人员如下：

序号	持股平台	姓名	任职情况	股权激励时间
1	广元天启	林智杰	工艺研发总监	2016年9月实施第一次股权激励计划、2018年1月实施第三次股权激励计划
2		贾永亮	工艺部副总监	
3		林莉	质量部分析检测组总监	
4		薛玉	工艺部高级组长	
5		裴星先	监事、药物化学部助理总监	
6		冯春妹	客户服务部经理	
7		樊瑞贞	总经办总监	
8		张翔	工艺部组长	
9		王海涛	监事会主席、工艺部副总监	
10		肖长亮	客户服务部经理	
11		张义勇	工艺部副总监	2016年9月实施第一次股权激励计划
12		张虎	药物化学部副总监	
13		黄婷	客户服务部总监	

序号	持股平台	姓名	任职情况	股权激励时间		
14		李金源	烟台宁远工艺部助理总监			
15		谢宗欢	2018年12月已离职			
16		芦军旗	工艺部组长			
17		齐帅	采购部经理			
18		屈玉健	物流部主管			
19		刘常茹	采购部主管			
20		常乐	采购部主管			
21		宋鑫	烟台宁远工艺部助理总监			
22		邢立超	上海罕道运营二组经理			
23		王学锋	外部人员			
24		李永勤	外部人员			
1		天择名流	陈兆飞		外部人员	
2			李虹		公司副总经理、上海罕道执行董事韩波的配偶	
3			李敬		外部人员	
4	裴守昌		外部人员			
5	倪红艳		外部人员			
6	方璐璐		公司工艺研发总监、上海罕道副总经理赵祥麟的配偶			
7	房庆斌		外部人员			
8	阿拉腾花		外部人员			
9	何晓东		外部人员			
10	王晓春		外部人员			
11	马春霞		外部人员			
12	祁菲		外部人员			
13	陈奇颀		Bellen US 董事陈晓颀的姐姐			
14	方岩		Bellen Catalog 原董事许世科配偶的兄长			
1	格知天润	王涛	烟台宁远运营总监	2018年1月实施第三次股权激励计划		
2		温志明	烟台宁远工程部经理			
3		汪家全	烟台宁远生产部助理总监			
4		王秋勇	烟台宁远生产部生产总监			
5		林晓晖	上海罕道工艺研发部助理总监			
6		胡源源	上海罕道工艺研发部总监			
7		魏明旺	上海罕道工艺研发部副总监			

序号	持股平台	姓名	任职情况	股权激励时间
8		黄海峰	上海罕道工艺研发部高级组长	
9		王文科	上海罕道工艺研发部组长	
10		肖文华	上海罕道工艺研发部助理组长	
11		吴朝阳	上海罕道工艺研发部组长	
12		周海波	药物化学部助理总监	
13		聂海涛	药物化学部高级组长	
14		李新存	药物化学部组长	
15		蔡艳	药物化学研发总监	
16		王通	安全部 EHS 主管	
17		田风义	副总经理	
18		宋世云	副总经理、董事会秘书	
19		黄蔓	财务总监	
20		梁立强	2020年8月已离职	
21		马立波	2021年3月已离职	
22		缙东辉	2019年8月已离职	
23		马兆星	2019年6月已离职	
24		杨婷	2019年11月已离职	
25		睦涛	2020年8月已离职	
26		朱林东	2019年11月已离职	
27		段书冬	2019年11月已离职	
28		尹军	2021年3月已离职	
29		陈志刚	2019年8月已离职	
30		曹军	2021年5月已离职	
31		李波	2021年4月已离职	
32		戚遐龄	2020年8月已离职	
33		唐艳涛	2019年11月已离职	
1	核心技术人 员	韩波	副总经理、上海罕道执行董事	2017年9月、12月实施第二次股权激励计划
2		赵祥麟	工艺研发总监、上海罕道副总经理	
3		马强	董事兼副总经理、烟台宁远董事兼总经理	

2、股权激励公允价值确定的标准与依据

根据《企业会计准则第11号—股份支付》，以权益结算的股份支付换取职工

提供服务的，应当以授予职工权益工具的公允价值计量。根据《企业会计准则第22号—金融工具确认和计量》相关规定，金融工具不存在活跃市场的，企业应当采用估值技术确定其公允价值。采用估值技术得出的结果，应当反映估值日在公平交易中可能采用的交易价格。

根据《首发业务若干问题解答》问题26及《监管规则适用指引——发行类第5号》的相关规定，发行人可以依据熟悉情况并按公平原则自愿交易的各方最近达成的入股价格或股权价格，如近期合理的外部投资者入股价。发行人选择权益工具的公允价值均采用历次股权激励授予时点最近一次外部投资者入股价格确定。

发行人历次股权激励所涉及的股份公允价值具体确认依据如下：

项目	2018年股权激励	2017年股权激励	2016年股权激励
股权激励事项	发行人2018年1月通过格知天润、广元天启实施第三次股权激励	发行人2017年9月、12月对核心技术人员马强（配偶段小丽）、韩波、赵祥麟实施第二次股权激励	发行人于2016年9月通过天择名流、广元天启实施了第一次股权激励
公允价值确定依据	根据2017年11月发行人B轮融资估值16.5亿元，每股价格64.80元确认权益工具的公允价值		根据2017年1月发行人A轮融资估值5亿元，每股价格22.5元确认权益工具的公允价值

综上，发行人历次股权激励公允价值的确认依据符合企业会计准则和《首发业务若干问题解答》问题26及《监管规则适用指引——发行类第5号》的相关规定。

3、股份支付费用具体计算过程

单位：万元

项目		第一次股权激励		第二次股权激励			第三次股权激励	
持股平台（或核心技术人员）		广元天启	天择名流	马强	韩波	赵祥麟	格知天润	广元天启
授予日		2016年9月[注1]		2017年9月	2017年12月[注2]		2018年1月[注3]	
授予日权益工具公允价值的确定方法		参照历次股权激励实施时点最近一次外部投资者入股价格确定权益工具公允价值						
权益工具的数量（万股）A		33.11	31.40	15.43	19.67	3.48	93.63[注5]	5.32
每股公允价格（元/股）B		22.50	22.50	64.80	64.80	64.80	64.80	64.80
每股平均成本价格（元/股）C		10.97[注4]	9.66[注4]	11.25	10.17	14.39	3.92	3.92
权益工具公允价值 D=A*B		744.98	706.50	1,000.00	1,274.77	225.23	6,066.92	344.53
获得权益工具所支付的成本 E=A*C		363.30	303.33	173.61	200.00	50.00	367.01	20.84
股份支付费用总额 F=D-E		381.67	403.17	826.39	1,074.77	175.23	5,699.90	323.69
重新估计前服务期（月）		112	112	64	61	61	96	96
重新估计后服务期（月）[注6]		124	124	76	73	73	108	108
实际控制人受 让离职 人员股 份支付	2019年确认股份支付金额	-	-	-	-	-	578.37	-
	2020年确认股份支付金额	-	-	-	-	-	385.70	-
	2021年确认股份支付金额	-	-	-	-	-	530.27	-
	2022年确认股份支付金额	-	-	-	-	-	-	-
	2023年1-6月确认股份支付金额	-	-	-	-	-	-	-
	小计 G	-	-	-	-	-	1,494.35	-
未满足 可行权 条件离	截至2018年末累计转回股份支付金额	0.94	-	-	-	-	-	-
	2019年转回股份支付金额	-	-	-	-	-	94.49	-

项目		第一次股权激励		第二次股权激励			第三次股权激励	
		广元天启	天择名流	马强	韩波	赵祥麟	格知天润	广元天启
持股平台（或核心技术人员）								
职人员 已确认 股份支 付冲回	2020年转回股份支付金额	-	38.15	-	-	-	56.82	-
	2021年转回股份支付金额	-	-	-	-	-	80.03	-
	2022年转回股份支付金额	-	-	-	-	-	-	-
	2023年1-6月转回股份支付金额	-	-	-	-	-	-	-
	小计 H	0.94	38.15	-	-	-	231.34	-
离职人员尚未确认的股份支付金额 I		2.82	44.02	-	-	-	547.92	-
当期确 认的股 份支付 金额	截至 2018 年末累计确认股份支付金额	94.48	100.79	206.60	229.05	37.34	712.49	40.46
	2019 年确认股份支付金额	40.49	43.20	154.95	211.43	34.47	1,187.37	40.46
	2020 年确认股份支付金额	40.49	5.05	154.95	211.43	34.47	982.52	40.46
	2021 年确认股份支付金额	40.49	34.39	154.95	211.43	34.47	1,072.30	40.46
	2022 年确认股份支付金额	15.67	13.31	24.47	34.76	5.67	273.37	17.98
	2023 年 1-6 月确认股份支付金额	18.29	15.53	65.24	88.34	14.40	273.37	17.98
	合计 J	249.91	212.27	761.15	986.43	160.82	4,501.40	197.81
剩余未摊销股份支付费用 K=F+G-H-I-J		128.00	108.73	65.24	88.34	14.41	1,913.59	125.88

注1：2016年9月30日，六合宁远有限召开股东会，同意《北京六合宁远科技有限公司股权激励计划》《2016年股权激励方案》及《2016年股权激励名单》；

注2：2017年9月15日，六合宁远有限召开股东会，同意增加新股东段小丽；2017年12月8日，六合宁远有限召开股东会，同意增加新股东韩波、赵祥麟；

注3：2018年1月29日，六合宁远有限召开董事会，审议通过《2018年股权激励方案》及《2018年股权激励名单》；

注4：2016年9月发行人通过广元天启和天择名流进行第一次股权激励时，合伙份额转让价格系按照激励对象当时的工作岗位及职级、服务年限等因素在12.50元/每合伙份额的基础上乘以一定的折扣系数确定，因此不同激励对象价格有所不同，本处平均价格系加权平均结果；

注5：根据《监管规则适用指引——发行类第5号》相关内容“为发行人提供服务的实际控制人/老股东以低于股份公允价值价格增资入股,且

超过其原持股比例而获得的新增股份,应属于股份支付。如果增资协议约定,所有股东均有权按各自原持股比例获得新增股份,但股东之间转让新增股份受让权且构成集团内股份支付,导致实际控制人/老股东超过其原持股此例获得的新增股份,也属于股份支付”,格知天润中实际控制人刘波、任建华穿透后未超过原持股比例部分不属于股份支付;

注6: 发行人依据最新审核状态,管理层重新预计公司公开募股成功时间为2023年12月,将按照重新确定的等待期在2022年度调整,无需对2022年之前已累计确认的股份支付金额进行调整。

综上,公司股份支付费用金额计算具有合理性,符合的《股份支付准则应用案例——以首次公开募股成功为可行权条件》和企业会计准则等相关规定,各期确认股份支付的金额具有合理依据且谨慎。

(二) 结合激励对象离职后相关股权处理方式等, 说明摊销期限的依据及合理性; 招股说明书和保荐工作报告关于股权激励等待期的时间节点是否存在差异, 招股说明书的相关披露是否准确

1、根据激励对象离职后相关股权的处理方式, 发行人股权激励摊销期限具有合理性

(1) 股份支付相关规定

根据证监会《监管规则适用指引——发行类第5号》5-1增资或转让股份形成的股份支付, “设定等待期的股份支付, 股份支付费用应采用恰当方法在等待期内分摊, 并计入经常性损益。” 根据财政部会计司于2021年5月18日发布的《以首次公开募股成功为可行权条件》的股份支付准则应用案例, “公司员工须服务至公司成功完成首次公开募股, 否则其持有的股份将以原认购价回售给实际控制人。该约定表明, 公司员工须完成规定的服务期限方可从股权激励计划中获益, 属于可行权条件中的服务期限条件, 而公司成功完成首次公开募股属于可行权条件中业绩条件的非市场条件。公司应当合理估计未来成功完成首次公开募股的可能性及完成时点, 并确认相关等待期, 并在等待期内确认相应的股权激励费用”。

(2) 根据激励对象离职后相关股权的处理方式, 发行人股权激励摊销期限具有合理性

发行人各持股平台和相关自然人股东股份支付摊销年限和依据如下:

项目	授予日	等待期截止时间	摊销期间(月)	激励对象离职后的股份处理方式
广元天启	2016年9月	预计上市后锁定期满(2025年12月)	112	根据六合宁远有限董事会和股东会通过的《股权激励方案》及其修订案之约定, 员工离职后的股份处理方式为: ①公司上市前及上市后锁定期届满前, 若因可以退出或应当退出事由, 激励对象转让所持激励平台份额退出的, 应将其所持份额转让给持股平台的执行事务合伙人或其指定第三方, 转让价格为购买原价; ②公司上市后锁定期届满后, 若因可以退出或应当退出事由, 激励对象拟退出激励平台的, 可以通过对激励平台减资退出[注1], 或通过向执行事务合伙人或其指定第三方转让退出; ③若发生应当除名情形时, 激励对象须无条件以购买价的 60%的价格转让给股权平
	2018年1月		96	
天择名流	2016年9月		112	
格知天润	2018年1月		96	

项目	授予日	等待期截止时间	摊销期间(月)	激励对象离职后的股份处理方式
				台的执行事务合伙人或其指定第三方。
马强	2017年9月	预计股票上市之日 (2022年12月)	64	《股东协议》之4.3条约定“如果创始股东和核心技术人员(指前述三人)在公司IPO之前(含IPO之日)主动离职,则包括投资方在内其他股东有权按其各自持股比例的相对比例以当年公司净资产价格取得离职人员所持公司股权。投资方跟实际控制人协商取得该等股权的分配方案,并保留追究离职人员其他赔偿责任的权利。”
韩波	2017年12月		61	
赵祥麟	2017年12月		61	

注1: 减资退出价格为股票二级市场价格。

由上表可见,根据发行人制定《股权激励方案》及其修订案相关规定,持股平台广元天启、天择名流和格知天润中的激励对象若在上市前及上市后锁定期届满前离职退出,需将所持有的份额转让给执行事务合伙人或其指定第三方,转让价格为购买原价;根据马强、韩波、赵祥麟签署的《股东协议》,在公司IPO之前(含IPO之日)主动离职,则包括投资方在内其他股东有权按其各自持股比例的相对比例以当年公司净资产价格取得离职人员所持公司股权。

公司股票上市前或上市后锁定期满前,激励对象无法完全获得增值收益,必须在完成规定的服务期限(从授予日到预计股票上市之日或上市后锁定期满之日)方可从股权激励计划中获得股票增值收益。因此,上述股权激励均属于《股份支付准则应用案例——以首次公开募股成功为可行权条件》中的情形,发行人应当合理估计未来成功完成首次公开募股的可能性及完成时点,将授予日至管理层预计的完成首次公开募股时间2022年12月(或锁定期满,即2025年12月)的期间作为等待期,并在等待期内每个资产负债表日对预计可行权数量作出估计,确认相应的股权激励费用。

综上,发行人将股权激励授予日至2022年12月(或锁定期满,即2025年12月)确定为相应股权激励的等待期具有合理性。

2、招股说明书和保荐工作报告关于股权激励等待期的时间节点不存在差异,招股说明书的相关披露准确

招股说明书及保荐工作报告中披露的内容及差异情况如下:

项目	披露内容	针对的激励对象	差异原因
招股说明书	发行人将上述股权激励授予日至2022年12月(或锁定期	广元天启、天择名流、格知天润三个	广元天启、天择名流、格知天润三个持股平

项目	披露内容	针对的激励对象	差异原因
	满，即2025年12月)确定为相应股权激励的等待期，分期分摊股份支付费用	持股平台及韩波、马强、赵祥麟三位自然人股东	台的等待期为上市后锁定期满，即2025年12月；而韩波、马强、赵祥麟三位自然人等待期则为预计完成首次公开发行，即2022年12月
保荐工作报告	发行人应当合理估计未来成功完成首次公开募股的可能性及完成时点，将授予日至完成首次公开募股及锁定期满（公司管理层预计2022年12月完成首次公开募股，锁定期满的时点为2025年12月)的期间作为等待期	广元天启、天择名流、格知天润三个持股平台	

综上，招股说明书和保荐工作报告中关于股权激励等待期的时间节点一致，招股说明书披露准确。

3、等待期的重新估计

根据财政部发布的《股份支付准则应用案例——以首次公开募股成功为可行权条件》，等待期内公司估计其成功完成首次公开募股的时点发生变化的，应当根据重估时点确定等待期，截至当期累计应确认的股权激励费用扣减前期累计已确认金额，作为当期应确认的股权激励费用。

2022年12月31日，公司于资产负债表日根据最新审核情况对预计上市时间进行了重新估计，管理层重新预计公司公开募股成功时间为2023年12月，则上述持股平台及马强、韩波和赵祥麟三人的等待期变更为如下：

项目	授予日	等待期截止时间
广元天启	2016年9月	预计上市后锁定期满（2026年12月）
	2018年1月	
天择名流	2016年9月	
格知天润	2018年1月	
马强	2017年9月	预计股票上市之日（2023年12月）
韩波	2017年12月	
赵祥麟	2017年12月	

发行人将按照重新确定的等待期在2022年度调整，但无需对2022年之前已累计确认的股份支付金额进行调整。

发行人修改等待期对2022年度利润总额的影响如下：

单位：万元

项目	等待期修改前	等待期修改后
2022年度股份支付应确认金额	1,131.27	385.23
对利润总额的影响金额		746.04
2022年度利润总额		9,564.21
对利润总额的影响占比		7.80%

（三）说明发行人对马强、赵祥麟、韩波单独实施股权激励的背景，对马强之配偶段小丽而非对马强本人增发股份的原因及合理性；马强、赵祥麟、韩波相近或同一次增资价格存在差异的原因及合理性、价格确定依据

1、发行人对马强、赵祥麟、韩波单独实施股权激励的背景，对马强之配偶段小丽而非对马强本人增发股份的原因及合理性

韩波于2017年1月入职发行人子公司上海罕道，担任执行董事、总经理，目前任公司副总经理、上海罕道执行董事；赵祥麟于2017年2月入职发行人子公司上海罕道，担任副总经理，目前任公司工艺研发总监、上海罕道副总经理；马强于2017年6月入职发行人子公司烟台宁远，担任董事兼总经理，目前任公司董事兼副总经理、烟台宁远董事兼总经理。马强、韩波、赵祥麟均为公司核心技术人员。

2017年马强、韩波、赵祥麟单独入股发行人主要系考虑其为公司核心技术人员及管理团队核心成员，在公司技术和管理体系中扮演重要角色，且拟授予的股份数量较多，为最大程度发挥股权激励作用，采取由其单独直接持股的方式进行激励。

进行上述激励时，对马强之配偶段小丽而非对马强本人增发股份，主要系马强、段小丽夫妇家庭内部财产安排，经两人协商由段小丽持有发行人股权，不存在马强不适合担任股东而由段小丽持股等情形。2018年10月，马强、段小丽夫妇家庭内部调整持股方式，段小丽将持有的发行人全部股权转让给马强。

2、马强、赵祥麟、韩波相近或同一次增资价格存在差异的原因及合理性、价格确定依据

公司先后于2017年9月和2017年12月召开股东会，决议增加核心技术人员马强之配偶段小丽、韩波、赵祥麟为公司新股东，根据马强、韩波、赵祥麟岗位职

能、工作经验和履历等，各授予其价值1,000.00万元、1,275.00万元和225.00万元的股权，对应公司股份数分别为15.43万股、19.67万股和3.48万股（增资价格分别为11.25元/每股、10.17元/每股和14.39元/每股）。

具体计算过程如下：

(1) 马强/段小丽

序号	姓名	授予其股权的价值 (①)	持股比例 (②)	持股数量 (③)	入股价格 (④)	出资额 (⑤)
1	马强/段小丽	1,000.00万元	①/(B轮融资投前估值14.40亿元+①)=0.69%	[入股前公司股份数量2222.2222万股/(1-②)]*②=15.43万股	A轮融资价格22.50元/股*1/2=11.25元/股	③ * ④=173.61万元

注：A轮融资指2017年1月，有限公司第二次增资，即银杏博清、银杏自清、启迪腾瑞和启迪腾业增资；B轮融资指2017年11月，有限公司第三次增资、第二次股权转让，即中金启辰、君联益康、歌斐玥韧、竞技世界、达晨创联、庆喆创投、宁波启点、段小丽增资，陈宇彤与竞技世界、达晨创联进行股权转让。

(2) 韩波、赵祥麟

序号	姓名	授予其股权的价值 (①)	持股比例 (②)	持股数量 (③)	出资额 (④)	最终入股价格 (⑤)
1	韩波	1,275.00万元	①/B+轮融资投后估值16.99亿元=0.75%	[入股前公司股份数量2,546.2963万股/(1-B+轮融资新增股份比例2.88%)]*②=19.67万股	19.67万股*最近一次股权激励价格12.50元/股=245.91万元,综合考虑韩波岗位职能、入职时间等协商确定为200万元	④/③=10.17元/股
2	赵祥麟	225.00万元	①/B+轮融资投后估值16.99亿元=0.13%	[入股前公司股份数量2,546.2963万股/(1-B+轮融资新增股份比例2.88%)]*②=3.48万股	3.48万股*最近一次股权激励价格12.50元/股=43.45万元,综合考虑赵祥麟岗位职能、入职时间等协商确定为50万元	④/③=14.39元/股

注：B+轮融资指2018年1月，有限公司第四次增资，即三联化工、韩波、赵祥麟入股。

综上，马强/段小丽、韩波、赵祥麟前述入股价格系参考最近一次股权激励价格，即2017年6月广元天启合伙份额转让价格（12.50元/每合伙份额），综合考虑股权激励价值、公司估值、各自的岗位职能（参见上文“1、发行人对马强、赵祥麟、韩波单独实施股权激励的背景，对马强之配偶段小丽而非对马强本人增

发股份的原因及合理性”) 等协商确定, 存在差异具有合理性。其中韩波入股价格低于马强、赵祥麟, 且授予股权激励的价值较高, 主要系韩波在医药研发领域从业时间较长, 技术和管理经验丰富, 且入职后担任公司核心技术人员及上海罕道的执行董事、总经理, 在公司技术和管理体系中承担着重要角色。

根据马强/段小丽、韩波、赵祥麟签署的《关于增资不同价格的声明》, 各股东确认对2017年增资六合宁远有限的价格没有异议, 为当时各方的真实意思表示。

(四) 说明创始股东向苏德泳转让股权价格的确定依据, 是否构成股权激励

2016年6月1日, 六合宁远有限召开股东会, 审议通过徐春艳、刘波、邢立新、任建华、刘建勋、江勇军等6人将各自部分股权合计共60.00万元股权(占六合宁远有限股权比例的3%)转让给受让方苏德泳。2016年6月30日, 上述股权转让各方就上述股权转让事项签署了《股权转让协议》, 股权转让价格参考2015年12月末每股净资产确定, 为1.03元/每出资额。

1、苏德泳取得股权的原因和背景

六合宁远有限于2010年1月设立, 苏德泳于2010年3月即进入六合宁远有限工作, 与发行人实际控制人之一的刘波、邢立新系清华大学化学系校友, 一直负责公司研发相关工作, 是公司初创团队和管理团队的核心成员, 对公司发展做出了重要贡献。在实际经营过程中, 徐春艳、刘波、邢立新、任建华、刘建勋、江勇军等创始股东也均认可苏德泳为六合宁远有限初创团队和管理团队的核心成员。但因苏德泳在公司设立后入职, 其早期并未持有公司股权。

2016年六合宁远有限拟进行A轮融资, 并计划未来走资本化上市道路。为了从股权上确认苏德泳上述初创团队核心成员身份, 使初创团队的核心成员均可以分享公司未来发展的红利, 六合宁远有限在A轮融资前决定吸收苏德泳为新股东。徐春艳、刘波、邢立新、任建华、刘建勋、江勇军等6人分别按照转让前各自的持股比例向苏德泳转让合计共60.00万元股权。苏德泳由此成为发行人的直接自然人股东, 该次股权转让行为不构成股权激励。

2、2016年6月，苏德泳取得发行人股权定价公允

根据中国证监会《监管规则适用指引——发行类第5号》5-1增资或转让股份形成的股份支付，“确定公允价值应综合考虑以下因素：（1）入股时期，业绩基础与变动预期，市场环境变化；（2）行业特点，同行业并购重组市盈率、市净率水平；（3）股份支付实施或发生当年市盈率、市净率等指标；（4）熟悉情况并按公平原则自愿交易的各方最近达成的入股价格或股权转让价格,如近期合理的外部投资者入股价,但要避免采用难以证明公允性的外部投资者入股价；（5）采用恰当的估值技术确定公允价值，但要避免采取有争议的、结果显失公平的估值技术或公允价值确定方法，如明显增长预期下按照成本法评估的净资产或账面净资产，判断价格是否公允应考虑与某次交易价格是否一致，是否处于股权公允价值的合理区间范围内。”。

徐春艳、刘波、邢立新、任建华、刘建勋、江勇军等6人向苏德泳的此次股权转让价格公允，理由如下：（1）此次股权转让是创始团队内部股权调整，按照2015年末每股净资产价格定价公平合理；（2）公司自2010年1月28日成立至本次股权转让期间没有发生对该权益工具价值产生重大影响的事件，公司仍处于盈亏平衡状态，未进行过外部融资；（3）徐春艳、刘波、邢立新、任建华、刘建勋、江勇军等6人将各自部分股权合计共60.00万元股权转让至苏德泳时，包含了6人1,400.00万元知识产权出资份额中的42.00万元部分，该部分出资份额最终在2017年12月货币置换时由苏德泳以货币形式向公司出资补足，考虑此因素后，苏德泳受让价格实际为1.73元/每出资额。

3、根据《企业会计准则第11号——股份支付》，未认定为股权激励及未确认股份支付依据充分

根据《企业会计准则第11号——股份支付》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。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，是否涉及股份支付，关键在于新增股份或转让股权定价的公允性，如前述新增股份或转让股权定价公允，职工（含持股平台）、客户、供应商已支付相应公允对价，则不涉及股份支付及股份支付确认问题。如上文所述，苏德泳取得发行人股权定价公允，

苏德泳已支付相应公允对价，因此不涉及股份支付及股份支付确认问题。

假设以苏德泳取得发行人股权时最近一次外部机构股东入股价格22.50元/每出资额为公允价格，苏德泳入股发行人应计提股份支付费用为（22.50元/每出资额-1.03元/每出资额）*60万元股权=1,288.20万元，不会对公司报告期期初的净资产产生影响，亦不会对公司报告期内的财务数据产生影响。

综上所述，2016年6月苏德泳取得股权系创始团队内部股权调整，转让价格系参考公司2015年12月末每股净资产确定，定价公允，不构成股权激励，无需确认股份支付，符合企业会计准则的规定。

（五）结合员工持股平台中外部合伙人的身份、任职情况、与发行人的关系、选定依据等方面，说明出资人中存在外部股东的原因，入股定价公允性与资金来源，是否与发行人技术或产品的形成过程有关，是否存在委托持股等利益安排

1、持股平台中存在外部合伙人的原因

发行人持股平台天择名流、广元天启合伙人中（曾）存在外部自然人合伙人，相关合伙人背景如下：

序号	姓名	持股平台	任职情况	身份及与发行人的关系	获知入股机会来源
1	陈兆飞	天择名流	中国太平洋财产保险股份有限公司招远支公司/经理	发行人实际控制人之一刘波的中学同学，发行人股东三联化工法定代表人、董事长及烟台宁远法定代表人、董事长陈松海的儿子	刘波
2	陈奇颀	天择名流	中国建筑上海设计研究院有限公司/设计审核人	发行人子公司Bellen US董事陈晓颀的姐姐	代陈晓颀持股，已退出
3	李虹	天择名流	再鼎医药（上海）有限公司/实验室主管	发行人副总经理、子公司上海罕道执行董事韩波的配偶	韩波
4	方岩	天择名流	北京磐崑仪表技术发展中心/总经理、执行董事	发行人子公司Bellen Catalog（已注销）原董事许世科配偶的兄长	代许世科持股，已退出
5	李敬	天择名流	江苏华晖建设科技有限公司/销售经理	发行人实际控制人之一刘波、邢立新的朋友	刘波、邢立新
6	裴守昌	天择名流	河南鼎承科技有限公司/执行董事兼总经理	发行人实际控制人之一刘波的朋友	刘波
7	倪红艳	天择名流	江苏省常熟市碧溪医院/乡镇执业助理医	发行人实际控制人之一刘波的朋友	刘波

序号	姓名	持股平台	任职情况	身份及与发行人的关系	获知入股机会来源
			师		
8	方璐璐	天择名流	美国康丽根水处理有限公司/高级采购经理	发行人工艺研发总监、子公司上海罕道副总经理赵祥麟的配偶	赵祥麟
9	房庆斌	天择名流	已退休（退休前任北京茂华物业服务服务有限公司茂华大厦物业管理处总经理）	发行人原注册园区经营管理方员工	参加六合宁远有限年会，通过刘波获知
10	阿拉腾花	天择名流	北京唯源立康生物科技股份有限公司/人事行政经理	发行人实际控制人之一刘波的朋友	刘波
11	何晓东	天择名流	美国Electrum公司/顾问	发行人实际控制人之一陈宇彤的前同事、朋友	陈宇彤
12	王晓春	天择名流	中国北方车辆有限公司/副总经理	发行人实际控制人之一陈宇彤的前同事、朋友	陈宇彤
13	马春霞	天择名流	已退休（退休前任江苏宝达纺织有限公司会计）	发行人实际控制人之一刘波的朋友	刘波
14	祁菲	天择名流	北京联讯智信管理顾问有限公司/高级顾问	发行人原注册园区经营管理方员工张硕的配偶	配偶张硕（参加六合宁远有限年会，通过刘波获知）
15	李永勤	广元天启	已退休（退休前为招远市毕郭镇杨格庄联中教师）	发行人实际控制人之一刘波父母的朋友	刘波
16	王学锋	广元天启	联通招远市分公司/技术主管	发行人实际控制人之一刘波招远老家的邻居、朋友	刘波

2016年，公司发展需要融资且有A股IPO计划，而发行人部分员工及发行人实际控制人或子公司董监高的亲属、朋友等，看好发行人所处CRO/CDMO行业及发行人本身发展前景，希望投资入股发行人。因此，发行人设立了天择名流和广元天启两个持股平台，并由发行人创始股东刘波、徐春艳向持股平台转让了其持有的部分发行人股份，相关自然人通过持有天择名流和广元天启合伙份额的形式间接持有发行人股份。

前述持股平台设立事宜在A轮投资者（银杏博清、银杏自清、启迪腾业、启迪腾瑞）进入时已经在增资协议中予以明确，且履行了董事会和股东大会的决策程序。根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》，“新《证券法》施行之前（即2020年3月1日之前）设立的员工持股计划，参与者包括少量

外部人员的，可不作清理”，发行人持股平台天择名流、广元天启设立于2016年，相关外部合伙人于2017年成为持股平台合伙人，入股时间较早。

2、持股平台中外外部合伙人入股定价公允性与资金来源

(1) 入股定价公允性

发行人持股平台中外外部合伙人取得的合伙份额数量及价格如下：

单位：元，元/每出资份额

序号	转让时间	转让方	受让方	持股平台	转让合伙份额①	合伙份额转让金额②	合伙份额转让单价③=②/①
1	2017年 1月	陈宇彤	陈兆飞	天择名流	120,000.00	1,000,000.00	8.33
2			陈奇颀	天择名流	40,000.00	333,333.00	8.33
3			李虹	天择名流	24,000.00	200,000.00	8.33
4			阿拉腾花	天择名流	20,000.00	200,000.00	10.00
5			方岩	天择名流	18,000.00	150,000.00	8.33
6			何晓东	天择名流	16,000.00	200,000.00	12.50
7			王晓春	天择名流	16,000.00	200,000.00	12.50
8			李敬	天择名流	12,000.00	150,000.00	12.50
9			倪红艳	天择名流	12,000.00	150,000.00	12.50
10			方璐璐	天择名流	8,000.00	100,000.00	12.50
11			裴守昌	天择名流	8,000.00	100,000.00	12.50
12			房庆斌	天择名流	4,000.00	50,000.00	12.50
13		刘波	祁菲	天择名流	8,000.00	100,000.00	12.50
14			马春霞	天择名流	8,000.00	100,000.00	12.50
15	2017年 6月	任建华	王学锋	广元天启	16,000.00	200,000.00	12.50
16		刘波	李永勤	广元天启	8,000.00	100,000.00	12.50

发行人持股平台合伙份额的转让价格系参考发行人A轮融资22.50元/股的价格，同时考虑到持股平台股份来自于创始股东老股转让、持股平台股份流动性相对较弱且上市后锁定期限较长、A轮投资者具有对赌条款等因素后，经协商按照12.50元/每合伙份额作为持股平台合伙份额转让的公允价格，定价具有合理性。

持股平台外部合伙人中，陈兆飞、陈奇颀、李虹、阿拉腾花、方岩的入股价格低于12.50元/每合伙份额，主要系：①陈兆飞系发行人实际控制人之一刘波的中学同学，也是子公司烟台宁远法定代表人、董事长陈松海的儿子；②李虹为发

行人副总经理、子公司上海罕道执行董事韩波的配偶；③陈奇颇为代子公司Bellen US董事陈晓颀持股（已解除代持）；④方岩为代子公司Bellen Catalog原董事许世科持股（已解除代持）；⑤阿拉腾花具有医药行业从业经验及日本学习经历、对发行人早期开拓日本市场提供过帮助。考虑到前述人员或其亲属对于公司发展作出的贡献，因此经双方协商，在12.50元/每合伙份额的基础上进行了一定程度的折价，定价公允。

（2）资金来源

发行人持股平台中各外部合伙人取得合伙份额的资金来源情况如下：

序号	姓名	持股平台	出资金额 (万元)	资金来源
1	陈兆飞	天择名流	100.00	个人及家庭收入积累、亲属拆借周转等
2	陈奇颀	天择名流	33.33	个人及家庭收入积累
3	李虹	天择名流	20.00	个人及家庭收入积累
4	阿拉腾花	天择名流	20.00	个人及家庭收入积累
5	方岩	天择名流	15.00	退出前尚未支付合伙份额转让款
6	何晓东	天择名流	20.00	个人及家庭收入积累
7	王晓春	天择名流	20.00	个人及家庭收入积累
8	李敬	天择名流	15.00	个人及家庭收入积累
9	倪红艳	天择名流	15.00	个人及家庭收入积累
10	方璐璐	天择名流	10.00	个人及家庭收入积累
11	裴守昌	天择名流	10.00	个人及家庭收入积累
12	房庆斌	天择名流	5.00	个人及家庭收入积累
13	祁菲	天择名流	10.00	个人及家庭收入积累
14	马春霞	天择名流	10.00	亲属拆借周转
15	王学锋	广元天启	20.00	亲属还款（系前期购房借款的还款）
16	李永勤	广元天启	10.00	亲属拆借周转

上述外部合伙人入股天择名流、广元天启的资金均来源于本人及家庭成员合法经营积累所得或亲属拆借周转，投入的资金来源合法合规。

3、持股平台中存在外部合伙人与发行人技术或产品的形成过程无关，不存在委托持股等利益安排

根据上述外部合伙人出具的《间接自然人股东基本情况调查表》、《确认函》、

《访谈记录》及发行人出具的书面说明，上述外部合伙人持有发行人持股平台合伙份额同发行人技术或产品的形成过程无关。除陈奇颀、方岩为代发行人子公司负责人持股（已解除）外，上述外部合伙人持有发行人持股平台合伙份额不存在委托持股等利益安排。陈奇颀、方岩代持情况请参见招股说明书“第四节/二/（四）股权代持及代持解除情况”。

综上所述，外部合伙人持有发行人持股平台合伙份额主要系看好发行人所处CRO/CDMO行业及发行人本身发展前景，同发行人技术或产品的形成过程无关；入股价格系综合协商定价，具有公允性；入股资金来自于相关外部合伙人本人及其家庭的收入积累、亲属拆借周转等，资金来源合法；除陈奇颀、方岩为代发行人子公司负责人持股（已解除）外，上述外部合伙人持有发行人持股平台合伙份额不存在委托持股等利益安排。

二、会计师核查情况

（一）核查程序

申报会计师履行了如下核查程序：

1、查阅了公司股份支付的确认条件、授予日及其确认依据、股份支付费用的公允价值及确认方法、服务期约定和与所有权或收益权等相关限制性条件等；

2、查阅了公司章程、持股平台合伙协议等，确定是否存在与股权所有权或收益权相关限制性条件，分析相关限制性条件的目的；

3、获取并复核公司股份支付费用计算表，检查公司股份支付确认金额是否正确；

4、获取发行人历次股权激励相关的股东会、董事会决议，了解历次股权激励涉及的具体人员、公允价值确定的标准与依据；

5、访谈发行人实际控制人、管理层，了解设立持股平台及对马强、韩波、赵祥麟单独实施股权激励的背景，取得发行人出具的书面说明；

6、访谈马强/段小丽、韩波、赵祥麟，了解其入股的背景及定价依据，取得其签署的调查问卷及《关于增资不同价格的声明》；

7、取得苏德泳受让股权相关的股东会决议、《股权转让协议》、股权转让

款支付凭证；取得发行人2015年12月末的财务报表，访谈相关当事人，了解苏德泳受让股权的定价依据；

8、查阅《首发业务若干问题解答》《企业会计准则第11号——股份支付》《股份支付准则应用案例——以首次公开募股成功为可行权条件》《监管规则适用指引——发行类第5号》等关于股权激励和股份支付的相关规定；

9、访谈发行人持股平台各合伙人，取得其签署的《间接自然人股东基本情况调查表》、《确认函》、《访谈记录》及身份证明、出资流水。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人已根据《企业会计准则第11号—股份支付》《股份支付准则应用案例——以首次公开募股成功为可行权条件》等的规定计算并摊销股份支付费用；发行人股份支付等待期内各期确认金额的依据具有合理性；

2、发行人股权激励摊销期限的划分依据具有合理性，符合《首发业务若干问题解答》问题26以及《监管规则适用指引——发行类第5号》的相关要求；招股说明书和保荐工作报告关于股权激励等待期的时间节点不存在差异，招股说明书的相关披露准确；

3、2017年马强、韩波、赵祥麟单独入股发行人主要系考虑其为公司核心技术人员及管理团队核心成员，在公司技术和管理体系中扮演重要角色，且拟授予的股份数量较多，为最大程度发挥股权激励作用，采取由其单独直接持股的方式进行激励；进行上述激励时，对马强之配偶段小丽而非对马强本人增发股份，主要系马强、段小丽夫妇家庭内部财产安排，经两人协商由段小丽持有发行人股权，不存在马强不适合担任股东而由段小丽持股等情形；

4、马强、韩波、赵祥麟入股发行人价格系参考最近一次股权激励价格，即2017年6月广元天启合伙份额转让价格（12.50元/每合伙份额），综合考虑公司估值、各自的岗位职能等协商确定，存在差异具有合理性；

5、2016年6月苏德泳取得股权系创始团队内部股权调整，转让价格系参考公司2015年12月末每股净资产确定，定价公允，不构成股权激励，无需确认股份支

付，符合企业会计准则的规定；

6、外部合伙人持有发行人持股平台合伙份额主要系看好发行人所处 CRO/CDMO 行业及发行人本身发展前景，同发行人技术或产品的形成过程无关；入股价格系综合协商定价，具有公允性；入股资金来自于相关外部合伙人本人及其家庭的收入积累、亲属拆借周转等，资金来源合法；除陈奇颀、方岩为代发行人子公司负责人持股（已解除）外，上述外部合伙人持有发行人持股平台合伙份额不存在委托持股等利益安排。

问题 8、关于内控规范性

申报材料显示：

（1）报告期内，发行人分别向关联企业烟台蓓景、风正景祥拆入资金 100 万元和 52.39 万元，向君悦泰科拆出资金 108.99 万元并支付资金利息 8.73 万元。

（2）报告期各期，君悦泰科、烟台蓓景、风正景祥代公司垫付无票业务招待费及无票员工团建福利费等费用，分别为 139.88 万元、83.88 万元和 41.61 万元，该垫付款项已豁免。2019 年度，陈宇彤、刘建勋曾在君悦泰科报销境外旅游时产生费用 21.49 万元和 41.26 万元（其中 12.75 万元与发行人相关），该垫付款项已豁免。

（3）2018 年度，风华方启为发行人代付社保公积金，共涉及金额 20.91 万元。

（4）2020 年 1-9 月，发行人为实际控制人之一刘波的好友在北京代为缴纳社会保险费、住房公积金合计 20.65 万元。

（5）截至报告期末，发行人实际控制人的 13 名亲属在发行人处任职，部分担任副总经理、董事会秘书、人事行政部总监等重要职务。

（6）公司董事兼总经理刘波与副总经理冯军芳为夫妻关系，2019 年至 2021 年，冯军芳与发行人多名自然人股东、高管存在资金往来。

请发行人：

（1）进一步说明报告期内资金拆借及垫付的内容、用途、资金拆出及归还路径，计息情况及依据，是否已按公司章程等规定履行必要审批程序；发行人是

否存在其他资金占用等财务内控不规范的情形，相关财务内控制度和资金管理制度是否建立健全并有效执行。

(2) 说明君悦泰科及其关联方为发行人垫付业务招待费等无票费用的具体内容和用途，业务招待费用和团建费用是否真实、合理；君悦泰科等垫付相关费用并豁免发行人归还的原因及合理性，发行人相关的会计处理。

(3) 说明发行人实际控制人及董监高亲属控制及曾控制企业的情况，上述企业是否为发行人客户或供应商，是否与发行人存在较多的重合客户、供应商，如是，说明发行人与上述重合客户、供应商交易价格的公允性。

(4) 说明实际控制人、董监高及其亲属入职发行人以来主要职务、职责变化情况，是否存在上下级隶属关系或职务不相容情形，是否对发行人内部控制有效性造成不利影响。

(5) 说明冯军芳向陈海刚和多名自然人股东、高管出借资金的来源，出借的原因及合理性。

(6) 说明报告期内是否存在票据融资、银行借款受托支付、非经营性资金往来、关联方代收货款、无真实交易背景商业票据贴现融资、出借公司账户为他人收付款等情形，如是，说明相关交易形成时间、原因、资金流向和使用用途、利息，违反有关法律法规具体情况及后果，后续可能影响的承担机制、整改措施，相关内控建立及运行情况。

请保荐人、发行人律师和申报会计师对上述事项发表意见，并按照《审核问答》问题 25 相关要求发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

(一) 进一步说明报告期内资金拆借及垫付的内容、用途、资金拆出及归还路径，计息情况及依据，是否已按公司章程等规定履行必要审批程序；发行人是否存在其他资金占用等财务内控不规范的情形，相关财务内控制度和资金管理制度是否建立健全并有效执行

1、进一步说明报告期内资金拆借及垫付的内容、用途、资金拆出及归还路

径，计息情况及依据，是否已按公司章程等规定履行必要审批程序

(1) 报告期内资金拆借及垫付的内容、用途、资金拆出及归还路径，计息情况及依据

1) 资金拆借

报告期内，公司与关联方的资金拆借具体情况如下：

单位：万元

关联方名称	拆借资金金额	出借时间	偿还时间	计息依据及金额	拆借原因及用途	拆出路径	归还路径
资金拆出							
君悦泰科	108.99	2019年11月-12月	2021年12月	年利率4.15%，累计计息8.73万元	满足借款方临时资金周转需求	六合宁远向君悦泰科借出[注]	君悦泰科向六合宁远归还
资金拆入							
烟台蓓景	100.00	2019年10月-12月	2021年12月	未计息	满足借款方临时资金周转需求	烟台蓓景向六合宁远借出	六合宁远向烟台蓓景归还
风正景祥	52.39	2019年12月	2021年12月	未计息	满足借款方临时资金周转需求	风正景祥向六合宁远借出	六合宁远向风正景祥归还

注：君悦泰科未开立境内银行账户，所用账户为其董事单兆祥个人账户。

根据发行人及资金拆借相关方出具的说明，并核查资金拆入方君悦泰科的资金流水与其采购明细，经核查，君悦泰科拆入的资金主要用于其日常经营用途，不存在将资金转出后在体外代公司垫付成本费用的情形。

上述发行人向关联方拆入资金金额较小，未计提利息。若按年化利息4.15%测算，发行人应向烟台蓓景和风正景祥支付上述拆借资金利息合计12.86万元，金额较小，对发行人影响较小。

2) 垫付资金

参见本题“一/（二）/1、说明君悦泰科及其关联方为发行人垫付业务招待费等无票费用的具体内容和用途，业务招待费用和团建费用是否真实、合理”相关回复内容。

(2) 发行人已按公司章程等规定履行必要审批程序

发行人第一届董事会第八次会议及 2021 年度股东大会等会议已就报告期内发生的关联交易事项进行了审议批准或确认，相关关联董事和关联股东均履行了回避表决程序。独立董事亦对发行人上述关联交易发表了同意的意见，认为上述关联交易不存在损害公司及中小股东利益的情形。综上，发行人已按公司章程等规定履行必要审批程序。

发行人设立以来，按照企业会计准则的要求，建立了独立的财务核算体系，能够独立作出财务决策，具有规范的财务会计核算和财务管理制度，并建立了相应的内部控制制度。发行人已开立单独的银行账户，未与实际控制人及其控制的其他企业共用银行账户。发行人作为独立的纳税人，依法独立纳税。截至 2021 年末，关联方资金拆借均已归还完毕，利息已结清，此后，发行人未发生新增的资金拆借，上述关联方资金拆借未对发行人内控有效性造成重大不利影响。

2、发行人不存在其他资金占用等财务内控不规范的情形，相关财务内控制度和资金管理制度已建立健全并有效执行

除已披露的资金拆借、关联方代垫费用、为关联方代缴社保和公积金外，报告期内发行人不存在其他资金占用等财务不规范的情形。

发行人制定了上市后适用的《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《关联交易管理办法》等制度，进一步完善了公司的内部治理。上述制度对关联交易的定价原则、相关决策程序作出了具体规定，主要内容如下：

序号	事项	相关规定	对应制度
1	股东大会审议事项	公司与关联人发生的交易（公司获赠现金资产和提供担保除外）金额在3,000万元以上、且占公司最近一期经审计净资产绝对值5%以上的关联交易，应提交股东大会审议。 公司为关联人提供担保的，不论数额大小，均应当在董事会审议通过后提交股东大会审议。	《公司章程》第五十条；《关联交易管理办法》第十四条、第二十三条
2	董事会审议事项	公司与关联自然人发生的交易金额在30万元以上的关联交易，公司与关联法人发生的交易金额在300万元以上且占公司最近一期经审计净资产绝对值0.5%以上的关联交易，应由董事会审议批准。	《公司章程》第一百一十九条；《关联交易管理办法》第十五条
3	股东回避表决规定	股东大会审议有关关联交易事项时，关联股东不应当参与投票表决，其所代表的有表决权的股份数不计入有效表决总数。股东大会决议的公告应当充分披露非关联方股东的表决情况。	《公司章程》第八十九条；《股东大会议事规则》第三十九条；《关联交易管理办法》第二十条

序号	事项	相关规定	对应制度
4	董事回避表决规定	公司董事会审议关联交易事项时，关联董事应当回避表决，也不得代理其他董事行使表决权。该董事会会议由过半数的非关联董事出席即可举行，董事会会议所做决议须经非关联董事过半数通过。出席董事会的非关联董事人数不足三人的，公司应当将该交易提交股东大会审议。	《公司章程》第一百二十条；《董事会议事规则》第三十四条；《关联交易管理办法》第十九条
5	定价原则和定价方法	公司的关联交易应当遵循下列定价原则和定价方法： （一）关联交易的定价顺序适用国家定价、市场价格和协商定价的原则；如果没有国家定价和市场价格，按照成本加合理利润的方法确定；如无法以上述价格确定，则由双方协商确定价格； （二）交易双方根据关联事项的具体情况确定定价方法，并在相关的关联交易协议中予以明确； （三）市场价：以市场价为准确定资产、商品或劳务的价格及费率； （四）成本加成价：在交易的资产、商品或劳务的成本基础上加合理的利润确定交易价格及费率； （五）协议价：根据公平公正的原则协商确定价格及费率。	《关联交易管理办法》第十二条

截至 2021 年末，关联方资金拆借均已归还完毕，利息已结清，且此后，发行人未发生新增的资金拆借。对于新增的其他关联交易，发行人已根据关联交易相关制度的规定，召开董事会、股东大会对关联交易进行审议或补充确认，且关联董事、关联股东已回避表决、董事会和股东大会文件齐备。发行人与关联交易相关的制度均能得到有效执行，与关联交易相关的内部控制有效。

发行人会计师信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）对公司内部控制进行了审核并出具《内部控制鉴证报告》，认为公司按照《企业内部控制基本规范》和相关规定在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。

（二）说明君悦泰科及其关联方为发行人垫付业务招待费等无票费用的具体内容和用途，业务招待费用和团建费用是否真实、合理；君悦泰科等垫付相关费用并豁免发行人归还的原因及合理性，发行人相关的会计处理

1、说明君悦泰科及其关联方为发行人垫付业务招待费等无票费用的具体内容和用途，业务招待费用和团建费用是否真实、合理

（1）君悦泰科及其关联方为发行人垫付业务招待费等无票费用的具体内容

和用途

1) 君悦泰科及其关联方为发行人垫付业务招待费等无票费用的具体内容和用途

2020年度和2021年度，君悦泰科及其关联方为发行人垫付费用的具体内容如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
业务招待费	-	-	-	-	19.52	46.93%	55.62	66.31%
职工薪酬及福利费	-	-	-	-	17.03	40.94%	14.32	17.07%
其中：薪酬	-	-	-	-	10.03	24.11%	9.97	11.89%
福利费	-	-	-	-	7.00	16.82%	4.34	5.18%
运杂费	-	-	-	-	0.30	0.71%	0.85	1.01%
差旅费	-	-	-	-	4.18	10.05%	5.47	6.52%
其他	-	-	-	-	0.57	1.37%	7.62	9.08%
合计	-	-	-	-	41.61	100.00%	83.88	100.00%

2020年度和2021年度，君悦泰科及其关联方为发行人垫付的费用主要为：

①无票的业务招待费及无票的员工团建福利费；②马征（2019年1月至2020年5月）和刘晓薇（2020年6月至2021年10月）二人的职工薪酬。

上述无票业务招待费、员工团建福利费主要为公司业务开展过程中产生的未开具发票的餐费、烟酒费用等。上述费用未取得正规发票主要原因为：①餐馆或烟酒商行等无法开具发票；②出于节约成本考虑，未向对方索取发票。上述君悦泰科及其关联方为发行人代垫职工薪酬，主要系马征、刘晓薇二人为君悦泰科及其关联方代办工商登记、社保缴费等事项所致。2021年10月开始，上述关联方代垫成本费用未再发生。

2) 整改情况

报告期内，公司通过君悦泰科及其关联方代垫费用的不合规行为，主要系当时公司内控制度存在不完善或执行不到位的情形。但通过完善内部控制制度、停止体外代垫费用等不规范事项、将代垫费用在申报报表中完整反映，相关不合规

行为已进行了规范。针对君悦泰科及其关联方为发行人垫付费用事项，公司整改情况如下：

①公司于2021年10月开始已停止体外代垫费用等财务不规范事项，未再新增体外代垫费用的情形；

②公司以序时记账方式记录关联方代垫费用，并已按照企业会计核算的要求将上述代垫费用纳入公司合并报表；

③在费用报销内控方面，公司梳理并完善了《资金管理办法》《费用报销管理制度》《内部控制手册》等内部制度，规范了发行人备用金、费用报销等资金业务的内部控制措施，对费用支出的管理责任、审批权限和程序、费用报销标准等方面作出了详细的规定。员工报销时必需提供相关凭据资料并填写《费用报销单》，财务部门对报销凭证严格按照相关制度审核，对于未按照规定取得发票的费用原则上不予报销，从制度上杜绝无票费用的发生。审核完成后，全部报销款由公司账户支付至经办人账户；

④2021年10月起，上述君悦泰科及其关联方为发行人个别员工代发工资情形已停止，相关费用已在公司申报报表中体现，且发行人具有独立的劳动、人事、薪酬管理体系，且发行人依法聘请了研发、生产和经营管理人员，按照有关规定与员工签订了《劳动合同》，独立为员工发放工资，与发行人的控股股东、实际控制人及其控制的其他企业不存在人员混同的情形。

通过上述整改及规范，公司自2021年10月起未再发生关联方代垫费用的情形，相关内控制度运行有效。

(2) 业务招待费用和团建费用是否真实、合理

申报会计师对发行人报告期内通过君悦泰科及其关联方为发行人垫付的相关费用进行了逐笔确认并核查了对应事项的相关凭证，具体情况如下：

项目	核查确认的相关凭证
业务招待费、团建福利费、运杂费、差旅费等	①结合君悦泰科及其关联方的银行流水记录，逐笔核查代付相关费用的合同、收据、审批流程单； ②针对大额费用，确认交易对手方的身份与费用性质相匹配，对交易对手方身份背景进行核实，确认费用真实性。
职工薪酬	①获取发行人职工薪酬明细及相应的审批流程单据，并与君悦泰科及其关联方薪酬支付明细、社保名单进行比对；

项目	核查确认的相关凭证
	②获取发行人员工花名册，确认发放工资对手方系发行人员工，根据员工职级分析复核其收取的薪酬金额是否符合其岗位职级； ③核查发行人部分工资薪酬接收方的个人银行流水，确认相关薪酬流向； ④访谈收取上述薪酬的部分员工，确认款项真实性。

综上，报告期内发行人通过君悦泰科及其关联方代垫的相关款项已逐笔确认对应事项相关凭证，相关代收代付款项真实、完整，不存在体外循环或其他利益安排。

2、君悦泰科等垫付相关费用并豁免发行人归还的原因及合理性，发行人相关的会计处理

(1) 君悦泰科等垫付相关费用并豁免发行人归还的原因及合理性

考虑到由君悦泰科及其关联方代为发行人代垫费用金额相对较小，同时为了保障发行人和发行人股东的利益，经君悦泰科及其关联方实际控制人内部决议豁免发行人归还上述代垫费用。

(2) 发行人相关的会计处理

为了确保发行人费用核算的完整性，上述关联方代垫费用已全额计入发行人对应期间损益，根据费用性质计入管理费用；同时实际控制人控制的企业放弃向发行人追索上述款项，根据《企业会计准则》的规定，视为权益性交易，2020年度和2021年度分别增加公司资本公积83.88万元和41.61万元。

(三) 说明发行人实际控制人及董监高亲属控制及曾控制企业的情况，上述企业是否为发行人客户或供应商，是否与发行人存在较多的重合客户、供应商，如是，说明发行人与上述重合客户、供应商交易价格的公允性

1、说明发行人实际控制人及董监高亲属控制及曾控制企业的情况

(1) 发行人实际控制人及董监高亲属控制及曾控制企业

发行人实际控制人及董监高亲属控制及曾控制的企业情况如下：

序号	关联方	关联关系	主营业务	是否为发行人客户或供应商
1	格知天润	实际控制人控制的企业	持股平台	否
2	广元天启	实际控制人控制的企业	持股平台	否

序号	关联方	关联关系	主营业务	是否为发行人客户或供应商
3	天择名流	实际控制人控制的企业	持股平台	否
4	君悦泰科	实际控制人控制的企业	油田化学品贸易	是
5	风正景祥	实际控制人曾控制的企业	油田化学品贸易	是
6	烟台蓓景	实际控制人曾控制的企业	油田化学品贸易	是
7	风华方启	实际控制人曾控制的企业	已注销，报告期内未实际经营	
8	百善君义	陈宇彤配偶徐春艳曾持股 68% 并担任执行董事兼总经理，冯军芳持股 20%，江勇军、刘建勋、任建华曾分别持股 3% 的企业	已注销，报告期内未实际经营	
9	香港百善	冯军芳曾持股 100% 并担任董事的企业	已注销，报告期内未实际经营	
10	张家港和葵投资合伙企业（有限合伙）	朱正炜持有 0.0008% 出资份额并担任执行事务合伙人的企业	股权投资	否
11	深圳招科汇智投资合伙企业（有限合伙）	朱正炜持有 0.0009% 出资份额并担任执行事务合伙人的企业	股权投资	否
12	上海页临商务咨询服务中心	陈海刚曾控制的企业	企业管理咨询	否
13	九号院健康管理（北京）有限公司	陈海刚控制的企业	健康管理	否
14	常熟凯驰股权投资基金管理有限公司	徐怡持股 99.00%，并担任执行董事、总经理的企业	投资管理	否
15	北京天风宜兰信息咨询有限公司	田风义控制并担任执行董事、经理的企业	个人持股平台	否
16	廊坊万鹏绿化工程有限公司	王俊峰兄弟王俊鹏持股 100% 并担任执行董事、经理的企业	绿化管理	否
17	河北未来城景房地产开发有限公司	王俊峰兄弟王俊鹏间接持股 65% 并担任执行董事、经理的企业	房地产开发经营	否
18	北京华瑞网讯信息技术有限公司	王俊峰兄弟王俊松持股 100% 并担任执行董事、经理的企业	信息技术服务	否
19	北京凯昌舜发商贸有限公司	田风义配偶李春燕控制并担任执行董事、经理的企业	批发零售	否

（2）上述关联企业存在是发行人客户、供应商的情形

报告期内，上述关联企业中君悦泰科、烟台蓓景和风正景祥与发行人存在关联交易，具体情况如下：

单位：万元

关联方	交易类型	关联交易内容	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
经常性关联交易						
烟台蓓景	采购商品、接受劳务	有机试剂	-	-	4.41	2.43
君悦泰科及其关联方	销售商品、提供劳务	药物分子砌块	-	-	528.58	202.73
偶发性关联交易						
君悦泰科及其关联方	销售商品、提供劳务	检测服务	-	-	-	9.48

上述关联交易均已在招股说明书中进行披露，不存在应披露未披露的其他关联交易。

2、上述关联企业 with 发行人存在重合客户、供应商的情况及交易价格的公允性

上述关联企业中君悦泰科、烟台蓓景和风正景祥与发行人存在重合客户或供应商的情况，具体参见“问题 7/一/(一)/3、君悦泰科及其关联方与发行人客户、供应商间存在业务、资金往来情况”相关回复内容。

发行人与君悦泰科及其关联方虽存在重合客户、供应商的情况，但双方均独立定价，交易价格公允。

(四) 说明实际控制人、董监高及其亲属入职发行人以来主要职务、职责变化情况，是否存在上下级隶属关系或职务不相容情形，是否对发行人内部控制有效性造成不利影响

1、实际控制人、董监高及其亲属入职发行人以来主要职务、职责变化情况，部分存在上下级隶属关系，但不属于职务不相容情形

根据《企业内部控制基本规范》(财会[2008]7号)，不相容职务分离控制要求企业全面系统地分析、梳理业务流程中所涉及的不相容职务，实施相应的分离措施，形成各司其职、各负其责、相互制约的工作机制。

发行人部分实际控制人、董事、监事、高级管理人员存在关系密切家庭成员在发行人处任职的情形，该等实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其亲属入职发行人以来主要职务、职责变化情况及其是否属于不相容职务情况如下：

(1) 刘波与冯军芳存在上下级关系，但不存在直接汇报关系，不存在职务不相容情形

序号	姓名	现任职务	任职期间	任职情况	主要职责	关联关系
1	刘波	董事兼总经理、烟台宁远董事、Bellen US 董事	2010.1 至今	公司执行董事兼经理、董事兼总经理	主持全面工作，负责公司日常的经营管理	夫妻关系
			2017.6 至今	Bellen US CO.董事	-	
			2017.11 至今	烟台宁远董事	-	
			2014.8-2017.11	烟台宁远总经理	主持全面工作，负责公司日常的经营管理	
2	冯军芳	副总经理	2018.11 至今	公司副总经理	分管公司风险管理	夫妻关系
			2016.12-2019.1 及 2019.8-2020.10	公司董事	-	
			2013.9-2018.11	公司财务总监	制定财务战略规划和实施	
			2017.1 至今	上海罕道监事	-	

刘波自公司设立至今一直担任经理/总经理职务，主要职责为主持公司全面工作，负责日常的经营管理；冯军芳曾先后担任财务总监（2013年9月至2018年11月）、副总经理（2018年11月至今，分管风险管理部）职务。

根据《总经理工作细则》，财务总监、副总经理均对总经理负责，刘波与冯军芳存在上下级关系。在公司实际运营中，2017年11月，公司任命邢立新为常务副总经理，协助总经理刘波全面负责所有运营管理事宜。因此，自2017年11月起，根据公司组织架构安排、财务总监/风险管理部分管副总岗位职责，冯军芳直接汇报对象为常务副总经理邢立新，相关单据流程亦在冯军芳起草或审批后由邢立新进行审批，冯军芳与刘波岗位之间已实施了相应的分离措施。

此外，公司建立了针对风险管理的监督制约机制。根据公司现行有效的《内部控制手册》的规定，董事会是公司全面风险管理工作的领导机构，对全面风险管理的有效性负责，同时授权审计委员会对公司经营管理过程中的风险防范和风险管理信息系统的建设提出指导意见，对公司风险状况和风险管理能力及水平进行评价，提出完善公司风险管理和内部控制的建议。对于需要跨部门协作应对的重大事项，总经理有权对对应方案进行审批并组织实施，但应提交董事会备案。

因此，刘波与冯军芳虽存在上下级关系，但不存在直接汇报关系，且公司相关内部控制流程清晰规范，权责划分清晰，监督制约机制健全，二人依照相关制度各自履职，不存在职务不相容情形。

(2) 邢立新与崔来凤、邢立超、杜娟不存在直接上下级关系，不存在职务不相容情形

序号	姓名	现任职务	任职期间	任职情况	主要职责	关联关系
1	邢立新	董事兼副总经理、上海罕道总经理	2016.12-至今	公司董事	-	邢立新与崔来凤为夫妻关系；邢立新与邢立超为兄弟关系；杜娟系邢立超配偶
			2016.12-至今	公司副总经理	协助总经理协调全面工作，负责公司的日常工作	
			2010.1-2016.12	公司监事	-	
			2010.1-2016.12	公司研发部负责人	全面负责公司技术研发工作	
			2014.8-2017.11	烟台宁远监事	-	
2	崔来凤	人事部总监	2010.1 至今	公司人事部总监	负责公司人事工作	
			2014.8-2017.11	烟台宁远董事	-	
3	邢立超	上海罕道运营二组经理	2022.7 至今	上海罕道运营二组经理	负责上海罕道知识产权、IT、客服日常工作	
			2012.4-2022.7	公司客户服务部门经理	负责公司部分客户的服务管理工作	
4	杜娟	上海罕道运营一组经理	2021.12 至今	上海罕道运营一组经理	负责上海罕道财务、风险管理日常工作	
			2014.3-2021.12	公司财务部经理	负责成本核算工作	

注 1：2022 年 2 月，发行人优化组织架构，原人事行政部调整为人事部与行政部。

注 2：邢立新与崔来凤均系在发行人创立时即加入发行人，两人在入职发行人后发展为夫妻关系。

1) 邢立新与崔来凤

2014 年 8 月至 2017 年 11 月，崔来凤担任烟台宁远董事期间，邢立新曾担任烟台宁远监事。为更好的发挥监事作用，进一步完善法人治理结构和提高公司治理水平，2017 年 11 月经烟台宁远股东会决议，邢立新不再担任烟台宁远监事、

崔来凤不再担任烟台宁远董事。自此，上述情形已得到规范，未对发行人报告期内的内部控制有效性造成不利影响。

邢立新自 2016 年 12 月至今担任公司副总经理，并自 2017 年 11 月起作为常务副总经理，协助总经理协调全面工作，负责公司的日常工作；崔来凤自 2010 年 1 月至今担任公司人事部总监，负责公司人事工作。根据公司组织架构安排、人事部总监岗位职责，报告期内崔来凤直接汇报对象为常务副总经理邢立新。2022 年 9 月起，为进一步做好人才团队建设工作，提升核心竞争力，公司研究决定，崔来凤直接向总经理刘波汇报工作，公司人事工作由总经理刘波直接管理。

公司《内部控制手册》已对人事部负责的预算、招聘、晋升、离职、培训等事项流程作了详细的规定，对于聘任高级管理人员事项，由公司董事会审议；对于预算外招聘、招聘部门经理以上职位、竞聘中层管理人员、内部跨公司调动、中层管理人员离职、部门经理考核等重要事项均由总经理负责；对其他事项按照重要程度分别由人事部分管副总、人事总监、人事经理等分别负责。

因此，邢立新与崔来凤虽曾存在直接上下级关系，但公司相关内部控制流程清晰规范，权责划分清晰，监督制约机制健全，二人依照相关制度各自履职，不存在职务不相容的情形。2022 年 9 月起，邢立新与崔来凤已不存在直接上下级关系。

2) 邢立新与邢立超、杜娟

根据公司组织架构安排和相关岗位职责，邢立超担任公司客户服务部部门经理时，其直属分管领导为客户服务部总监；杜娟担任公司财务部经理时，其直属分管领导为财务总监。

根据上海罕道组织架构安排和相关岗位职责，上海罕道运营部受北京总部垂直管理，各组负责人根据分管业务向总部各部门负责人及上海罕道副总经理赵祥麟汇报工作。截至本回复出具日，杜娟担任上海罕道运营一组经理，负责上海罕道财务、风险管理日常工作；邢立超担任上海罕道运营二组经理，负责上海罕道知识产权、IT、客服日常工作。杜娟和邢立超根据分管业务向总部各部门负责人及上海罕道副总经理赵祥麟汇报工作。

因此，邢立新与邢立超、杜娟不存在直接上下级关系，不属于职务不相容情形。

(3) 其他实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其亲属在发行人处任职不存在直接上下级关系，不存在职务不相容情形

序号	姓名	现任职务	任职期间	任职情况	主要职责	关联关系
1	任建华	副总经理	2019.1 至今	公司副总经理	分管知识产权、IT 与自主研发	夫妻关系
			2019.8-2020.10	公司董事	-	
			2016.12-2019.1	公司监事	-	
			2010.1-2019.1	公司目录研发部总监	负责公司分子砌块产品研发工作	
2	马征	总经办经理	2020.4 至今	公司总经办经理	总经办日常工作	夫妻关系
			2021.3-2022.6	公司采购部主管	采购部日常管理	
			2019.7-2022.6	公司仓储物流部主管	仓储物流日常管理	
			2018.3-2019.7	公司人事行政部主管	协助人事总监日常管理	
3	江勇军	副总经理、烟台宁远监事	2019.1 至今	公司副总经理	分管烟台宁远工艺研发及放大工作	夫妻关系
			2017.11-2019.1	公司监事	-	
			2010.1-2019.1	公司工艺总监	工艺开发	
			2017.11 至今	烟台宁远监事	-	
4	吉年花	总经办主管	2022.8 至今	公司总经办主管	总经办印鉴与合同管理	夫妻关系
			2022.2-2022.8	公司行政部主管	行政部日常工作	
			2021.8-2022.6	公司采购部主管	工程项目采购	
			2020.6-2021.7	烟台宁远采购经理	工程项目采购	
			2018.8-2020.5	烟台宁远财务主管	财务核算	
			2010.1-2018.7	公司财务主管	财务核算	
5	宋世云	副总经理兼董事会秘书	2020.10 至今	公司副总经理兼董事会秘书	上市筹备工作	父子关系
			2019.4-2020.9	公司运营副总监	上市筹备工作	
			2017.1-2019.3	公司财务经理	公司财务核算	
6	宋吉月	烟台宁远后	2017.5 至今	烟台宁远后勤部员	后勤工作	

序号	姓名	现任职务	任职期间	任职情况	主要职责	关联关系
		勤部员工		工		
7	王海涛	监事会主席、工艺部副总监	2019.1 至今	公司监事会主席	-	夫妻关系
			2011.4 至今	公司工艺部副总监	负责项目工艺研发	
8	付新	人事部经理	2014.7 至今	历任公司人事部专员、主管、经理	负责招聘工作	
			2010.11-2012.1	公司实验员	项目实验	

注：江勇军与吉年花均系在发行人创立时即加入发行人，两人在入职发行人后发展为夫妻关系；王海涛与付新均系在发行人创立初期即加入发行人，两人在入职发行人后发展为夫妻关系。

上述发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其亲属在发行人处共同任职情况中，不存在直接上下属关系，亦不存在职务不相容情形。

2、相关亲属关系对公司内部控制有效性不构成重大不利影响

(1) 截至本回复出具日，公司董事、监事、高级管理人员中，不存在夫妻双方或亲属之间担任不相容职务的情形；部分亲属之间存在上下级关系，但其具体工作在《总经理工作细则》《内部控制手册》等制度框架下开展，并受到董事会、监事会及公司各项治理制度及内控流程的监督和约束；

(2) 公司董事、监事、高级管理人员的提名、选举及聘任均符合法律法规及公司章程的规定，履行了必要的决策程序；

(3) 公司已根据《公司法》等法律法规和公司章程的规定设立了以股东大会、董事会和监事会为核心的公司治理机制，并设立了战略委员会、审计委员会、提名委员会、薪酬与考核委员会等董事会专门委员会，独立董事能够有效履职，具备较为健全的组织架构和完善的法人治理结构；

(4) 公司已制定了较为完善的内部控制制度，包括但不限于《总经理工作细则》《董事会秘书工作细则》《风险管理制度》等，并充分考虑不相容职务分离、利益冲突回避等基本原则，相关制度和流程得到了有效的执行；

(5) 发行人会计师信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）对公司内部控制进行了审核并出具《内部控制鉴证报告》，认为公司按照《企业内部控制基本规范》和相关规定在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。

综上，发行人部分实际控制人、董监高及其亲属在发行人处的任职存在上下级隶属关系，但不属于职务不相容情形，未对发行人内部控制有效性造成不利影响。

（五）说明冯军芳向陈海刚和多名自然人股东、高管出借资金的来源，出借的原因及合理性

冯军芳向陈海刚和多名自然人股东、高管出借的资金主要来源于：①其与配偶刘波的工资薪酬等经营积累和理财投资收益等，系其合法自有资金；②由冯军芳代为保管的陈宇彤股权转让款。

冯军芳向上述人员出借的原因及合理性参见本回复报告“问题 24/二/（三）核查范围内自然人资金流水核查/2/（1）发行人实际控制人及在公司任职的实际控制人配偶流水核查”相关回复内容。

（六）说明报告期内是否存在票据融资、银行借款受托支付、非经营性资金往来、关联方代收货款、无真实交易背景商业票据贴现融资、出借公司账户为他人收付款等情形,如是,说明相关交易形成时间、原因、资金流向和使用用途、利息，违反有关法律法规具体情况及后果，后续可能影响的承担机制、整改措施，相关内控建立及运行情况

1、票据融资及无真实交易背景商业票据贴现融资情况

报告期内，发行人收到的票据均为下游客户开具的银行承兑汇票，存在真实的交易背景，发行人将收到的银行承兑汇票用于到期兑付、贴现、背书转让给供应商以支付采购款项的具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
期初持有的银行承兑汇票金额	-	-	-	176.00
当期收到的银行承兑汇票	505.00	54.00	526.30	-
到期兑付金额	-	54.00	-	-
背书转让金额	-	-	-	176.00
票据贴现金额	-	-	526.30	-
期末持有的银行承兑汇票金额	505.00	-	-	-

报告期内，发行人贴现融资取得的资金均用于日常经营结算，不存在违反法律法规进行操作的情形。

报告期内，公司对外开具的票据均为银行承兑汇票，具体情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
银行承兑汇票	-	-	-	1,104.91

发行人所开具的银行承兑汇票均用于支付烟台宁远二期项目供应商工程采购款项，均具有真实的交易背景。

报告期内，发行人不存在向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据，并通过票据贴现后获取银行融资的情况。

2、银行借款受托支付

报告期内，发行人不存在从银行及其他金融机构取得借款情形。

3、非经营性资金往来

(1) 基本情况

1) 资金拆借及清理情况

单位：万元

关联方名称	性质	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
资金拆入					
烟台禧景	期初余额	-	-	100.00	100.00
	资金拆入	-	-	-	-
	资金偿还	-	-	100.00	-
	期末余额	-	-	-	100.00
风正景祥	期初余额	-	-	52.39	52.39
	资金拆入	-	-	-	-
	资金偿还	-	-	52.39	-
	期末余额	-	-	-	52.39
资金拆出					
君悦泰科	期初余额	-	-	113.57	109.31
	资金拆出	-	-	-	-
	资金利息	-	-	4.14	4.27

关联方名称	性质	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
	资金偿还	-	-	117.71	-
	期末余额	-	-	-	113.57

报告期内，公司与关联方之间的资金拆借主要系双方临时资金需求形成，资金拆借金额较小。截至 2021 年末，公司与关联方之间的资金拆借已全部清理完毕，不存在损害公司利益的情形。

上述资金拆借的资金流向和使用用途、计息情况参见本题“一/（一）/1/（1）报告期内资金拆借及垫付的内容、用途、资金拆出及归还路径，计息情况及依据”相关回复内容。

2) 资金豁免

单位：万元

关联方名称	关联交易内容	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
君悦泰科及其关联方	资金豁免	-	-	41.61	83.88

上述资金豁免系公司实际控制人控制的企业君悦泰科及其关联方代公司垫付的部分费用支出，上述关联方代垫费用已全额计入发行人对应期间损益，根据费用性质计入管理费用。同时，实际控制人就已垫付款项进行豁免，计入资本公积。

上述关联方代垫费用具体情况参见本题“一/（二）说明君悦泰科及其关联方为发行人垫付业务招待费等无票费用的具体内容和用途，业务招待费用和团建费用是否真实、合理；君悦泰科等垫付相关费用并豁免发行人归还的原因及合理性，发行人相关的会计处理”相关回复内容。

3) 代缴社保、公积金及清理情况

2020 年 1 月至 9 月，公司为实际控制人之一刘波之朋友张鹏飞在北京代为缴纳社会保险费、住房公积金合计 20.65 万元。

截至 2021 年末，上述代缴行为已终止且上述代垫款项已归还至发行人并支付了资金占用利息。

（2）整改措施、相关内控建立及运行情况

鉴于上述关联方资金拆借系双方临时资金需求形成，用于公司日常经营活

动，具有偶发性，且涉及拆借金额较小；上述关联方为发行人代垫费用已全额计入发行人对应期间损益；上述代缴行为已终止且上述代垫款项已归还至发行人并支付了资金占用利息。同时发行人已根据公司章程等规定履行相关内部决策程序，且此后，上述非经营性资金往来未再发生，因此上述不规范行为未对发行人及股东利益构成损害。

发行人已建立健全关联交易相关内控制度且有效执行，并对实际控制人、董事、监事、高级管理人员进一步加强关于关联方资金往来规范要求的培训，同时相关人员主体已分别出具了《关于规范和减少关联交易的承诺函》。

综上所述，针对上述非经营性资金往来，发行人积极整改，及时收回或归还拆借资金的本金和利息，履行相应决策程序，严格规范发行人与关联方或其他第三方的非经营性资金往来行为，公司治理及财务内控制度进一步完善并得到有效运行。

4、关联方代收货款

报告期内，发行人不存在通过关联方资金账户收取客户货款的情形。

5、利用个人账户对外收付款项

报告期内，发行人不存在利用个人账户对外收付款项的情形。

6、出借公司账户为他人收付款项

报告期内，发行人能够独立、自主控制所有资金账户，全部资金账户均用于自身生产经营需要，发行人不存在出借公司账户为他人收付款的情形。

二、会计师核查情况

（一）核查程序

申报会计师履行了如下核查程序：

1、检查发行人与关联方资金拆借相关的借款协议、银行回单、记账凭证等文件，复核拆借资金与现金流量表的匹配情况，并访谈发行人管理层，了解关联方资金拆借的原因、资金用途、资金拆出和归还路径、计息情况及依据、列报的准确性等，以及关联方是否存在占用发行人资金的情形；

2、获取发行人职工薪酬明细及相应的审批流程单据，并与君悦泰科及其关联方薪酬支付明细、社保名单进行比对；获取发行人员工花名册，确认发放工资对手方系发行人员工，根据员工职级分析复核其收取的薪酬金额是否符合其岗位职级；核查部分发行人工资薪酬接收方的个人银行流水，确认相关薪酬流向；访谈收取上述薪酬的部分员工，确认款项真实性；结合君悦泰科及其关联方的银行流水记录，逐笔核查代付相关费用的合同、收据、审批流程单；

3、取得君悦泰科、烟台蓓景、风正景祥等实际控制人控制的其他企业的银行流水，查看是否与发行人、发行人的客户或供应商之间存在资金往来；获取上述关联企业报告期内的采购、销售清单，与发行人供应商、客户进行比对；对于存在重合的客户、供应商，了解向同一供应商采购或向同一客户销售的原因及合理性；对于重合的客户、供应商，重点分析其与发行人和君悦泰科及其关联方交易价格的公允性；

4、获取公司董事、监事、高级管理人员填写的调查表，确认其亲属关系；查阅公司对上述人员中存在家庭成员关系的相关人员的任命决策文件；查阅公司内部制度文件，了解上述相关人员的岗位职责及履职情况；查阅发行人公司治理及内部控制相关制度、历次三会文件、日常经营活动内部审批文件、内部控制鉴证报告等，并执行穿行测试，核实公司治理及内部控制相关制度是否得以有效执行；

5、取得冯军芳及其他自然人股东、董事的银行流水，了解资金拆借的具体过程和原因；访谈上述人员，了解资金拆借的背景，并取得其出具的确认声明文件；

6、根据《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 25，报告期内发行人关于财务内控不规范情形如下：

序号	财务内控不规范情形	发行人是否存在相关情形	发行人是否已整改
1	为满足贷款银行受托支付要求，在无真实业务支持情况下，通过供应商等取得银行贷款或为客户提供银行贷款资金走账通道	否	不适用
2	向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据，通过票据贴现后获取银行融资	否	不适用
3	与关联方或第三方直接进行资金拆借	是	是

4	通过关联方或第三方代收货款	否	不适用
5	利用个人账户对外收付款项	否	不适用
6	出借公司账户为他人收付款项	否	不适用
7	违反内部资金管理规定对外支付大额款项、大额现金借支和还款、挪用资金等重大不规范情形	否	不适用

针对上述情形，申报会计师具体核查情况如下：

(1) 银行贷款的合规性

取得发行人银行开户清单和征信报告，并向银行函证，确认报告期内发行人不存在银行贷款。

(2) 商业票据的真实交易背景

通过查阅发行人账簿及向银行函证等核查方式，确认报告期内发行人不存在通过商业票据结算的情况；查阅发行人票据台账，核查应收票据背书前手是否为公司客户，背书后手是否为公司供应商，查阅交易合同、发票等交易记录，交易金额与票据金额是否匹配，判断是否存在使用没有真实交易背景的票据进行融资的情形。

(3) 关联方或第三方直接进行资金拆借

与发行人实际控制人、财务负责人关于资金拆借事项进行了访谈，查阅了发行人的财务报表、其他应收款、其他应付款明细账、银行流水、与第三方进行资金拆借的借款合同、记账凭证、原始凭证等资料。

(4) 通过关联方或第三方代收代付货款的情况

①获取了发行人及主要关联方的银行流水，与发行人客户及供应商清单进行了比对；

②对发行人报告期内采购、销售进行了细节测试、穿行测试，对采购及销售中涉及的收付款凭证、出入库单、发票等相关财务资料进行核对；对交易总额与银行收付款等数据进行匹配；

③对主要客户、供应商进行访谈，询问客户、供应商是否存在向发行人合并范围外的关联方支付/收取货款的情况。

(5) 利用个人账户对外收付款项

取得发行人实际控制人、董事、监事和高级管理人员的银行流水，逐笔核查大额银行流水的资金流向和用途，确认其是否存在使用个人账户收付发行人相关款项的情形。

（6）出借公司账户为他人收付款的情况

①获取了发行人及其合并范围内子公司报告期内全部银行账户资金流水及现金日记账，与银行日记账进行双向核对，分析是否存在异常情况；

②针对发行人用于采购、销售交易的主要银行账户进行全面检查，与客户、供应商及关联方清单进行比对，核查发行人收取货款的汇款方与客户的一致性，核查发行人支付款项的收款方与供应商的一致性，核查发行人是否存在出借公司账户为他人收付款项的情形。

（7）其他不规范使用资金的情况

①对发行人财务负责人进行访谈，获取了发行人资金管理相关内部控制制度、了解其设计运行情况，执行穿行测试，识别重要的资金管理控制点并进行了控制测试；

②获取并查阅了发行人及发行人股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其配偶、关键岗位员工报告期内的银行账户流水，逐笔核查大额资金流水，包括交易对手、交易时间、摘要等信息，并将相关流水数据归类整理，核查发行人、发行人股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员与关联方、实际控制人及发行人客户、供应商之间是否存在异常大额资金往来。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人报告期内的资金拆借系用于借款方的临时资金周转需求，不存在将资金转出后在体外代公司垫付成本费用的情形；关联方资金拆借均已归还完毕，利息已结清，发行人不存在其他资金占用情形，发行人相关财务内控制度和资金管理制度已建立健全并有效执行；

2、君悦泰科及其关联方为发行人代垫的业务招待费主要为发行人业务开展过程中发生的无票餐费、烟酒费用等；业务招待费用和团建费用真实、合理；君

悦泰科等垫付相关费用并豁免发行人归还的原因具有合理性，发行人相关的会计处理符合会计准则的相关规定；

3、发行人实际控制人及董监高亲属控制及曾控制的企业中君悦泰科、烟台蓓景和风正景祥在报告期内与发行人发生过交易，交易价格公允；上述关联企业与发行人存在重合客户、供应商的情况，重合原因具有合理性，相关交易价格公允；

4、实际控制人、董监高及其亲属在发行人的任职部分存在上下级隶属关系，但不属于职务不相容情形，未对发行人内部控制有效性造成不利影响；

5、冯军芳向陈海刚和多名自然人股东、高管出借的资金均来源于其与配偶刘波的经营积累，均系其合法自有资金；出借原因具有合理性；

6、报告期内发行人与关联方之间存在非经营性资金往来情形，涉及金额较小，截至 2021 年末上述不规范情形均已整改完毕，且此后未再发生；发行人完善了财务管理制度、资金管理制度等内部控制制度，相关内部控制制度健全有效；

7、报告期内，发行人非经营性资金往来已清理完毕，财务内控自整改后能够持续符合规范性要求，不存在影响发行条件的情形；除上述情形外，发行人不存在其他《审核问答》中列明的财务内控不规范情形。

问题 9、关于订单获取方式

申报材料显示：

(1) 发行人主要采取直销模式进行销售，通过自建销售团队，采用互联网推广和线下宣传相结合的方式市场推广。

(2) 报告期内，发行人主要客户为新药研发机构和贸易商等，发行人向贸易商销售收入分别为 3,737.42 万元、2,808.10 万元和 3,576.55 万元，占比分别为 22.35%、10.28%和 8.49%。

(3) 2019 年至 2021 年涉及佣金的境外销售收入占当年境外主营业务收入的比例分别为 1.31%、24.23%、30.54%。

请发行人：

(1) 分类说明报告期内不同订单获取方式的销售收入金额及占比情况。

(2) 说明发行人的销售及推广模式是否符合行业监管政策，是否存在虚假宣传、商业贿赂、体外支付等情形。

(3) 结合贸易商模式具体运营方式、发行人与贸易商的责任条款、发行人是否建立并执行贸易商管理制度等，分析论证发行人向贸易商销售是否实质构成经销模式。

(4) 说明 2020 年涉及佣金的境外销售收入占比迅速提高的原因，2020 年开始较多通过海外服务商拓展市场的原因。

请保荐人发表明确意见；请申报会计师对问题（1）（4）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、发行人说明

（一）分类说明报告期内不同订单获取方式的销售收入金额及占比情况

公司报告期内均采用直销模式进行销售，按照客户类型分为新药研发机构等直接客户及贸易商，按照订单获取方式分为发行人自主开发和海外服务商协助开发。

1、报告期内按照客户类型区分销售收入金额及占比

报告期内，公司主营业务收入根据客户类型区分情况如下：

单位：万元

客户类型	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
新药研发机构等直接客户	29,725.69	94.58%	47,410.17	96.14%	38,560.46	91.51%	24,509.59	89.72%
贸易商	1,701.82	5.42%	1,902.44	3.86%	3,576.55	8.49%	2,808.10	10.28%
合计	31,427.51	100.00%	49,312.61	100.00%	42,137.01	100.00%	27,317.69	100.00%

公司向贸易商销售的主要为药物分子砌块产品，报告期内随着药物分子砌块产品收入占比的下降，公司向贸易商销售的占比亦随之下降。

2、报告期内按照发行人订单获取方式区分销售收入金额及占比

报告期内，公司主营业务收入根据订单获取方式区分情况如下：

单位：万元

订单获取方式	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
自主开发客户	23,642.20	75.23%	38,518.79	78.11%	34,297.07	81.39%	23,436.96	85.79%
海外服务商协助开发客户	7,785.31	24.77%	10,793.81	21.89%	7,839.94	18.61%	3,880.73	14.21%
合计	31,427.51	100.00%	49,312.61	100.00%	42,137.01	100.00%	27,317.69	100.00%

报告期内，公司部分海外业务拓展借助海外服务商进行开展。报告期内，随着公司海外业务收入金额及占比的增加，海外服务商协助开发的客户产生的收入占比亦随之增加。

海外服务商的服务内容参见本题“一/（四）/2/（1）发行人2020年开始较多通过海外服务商拓展市场的原因”相关回复内容。

（四）说明2020年涉及佣金的境外销售收入占比迅速提高的原因，2020年开始较多通过海外服务商拓展市场的原因

1、2020年涉及佣金的境外销售收入占比迅速提高的原因

报告期内，发行人涉及佣金的境外销售收入情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
涉及佣金的销售收入	7,785.31	10,793.81	7,839.94	3,880.73
其中：来自境外	7,785.31	10,793.81	6,729.69	3,321.78
主营业务收入	31,427.51	49,312.61	42,137.01	27,317.69
涉及佣金的销售收入占当年主营业务收入的比 例	24.77%	21.89%	18.61%	14.21%
境外主营业务收入	14,009.23	32,476.12	22,035.10	13,707.14
涉及佣金的境外销售收入占当年境外主营业务 收入的比例	55.57%	33.24%	30.54%	24.23%

2020年涉及佣金的境外销售收入占比迅速提高主要系：①2020年度由海外服务商协助开发的 Davos Chemical Corp 和 DiCE Alpha, Inc. 等客户产生的收入金额较高，向其支付的佣金金额亦较多；②2020年起受全球疫情影响，海外出行受到较大限制，导致发行人海外业务的拓展增加了难度，故发行人在通过海外员工开拓市场的基础上，借助海外服务商的客户资源进行补充，进一步加强海外市

场开发力度。2023年1-6月，公司涉及佣金的境外销售收入占当年境外主营业务收入的比例为55.57%，占比较高，主要系境外客户吉利德随着新药研发项目的推进，采购量增加后由直接向发行人采购改为指定为其提供下一步合成服务的CDMO厂商药明康德向发行人采购所致，前述事项涉及收入金额7,351.72万元，若将其还原为境外收入后，则当期涉及佣金的境外销售收入占当年境外主营业务收入的比例下降为36.45%，与2021年度和2022年度基本持平。

2、2020年开始较多通过海外服务商拓展市场的原因

(1) 发行人2020年开始较多通过海外服务商拓展市场的原因

发行人2020年度开始较多通过海外服务商拓展市场主要基于以下原因：①考虑到部分海外市场文化、语言、商务模式等因素的特殊性以及海外服务商拥有相应的海外信息或市场渠道，可提高公司与目标客户的沟通效率，因此公司在部分海外市场开展业务时采取海外服务商协助推广的方式；②2020年起受全球疫情影响，海外出行受到较大限制，导致发行人海外业务的拓展增加了难度，故发行人在通过海外员工开拓市场的基础上，借助海外服务商的客户资源进行补充，进一步加强海外市场开发力度。

公司向海外服务商主要采购的内容包括：①结合当地的要求或标准，并根据公司研发能力和服务能力，在当地市场寻求合适的客户；②协助客户了解公司研发实力和技术实力；③根据客户需求收集当地市场信息，如需求信息、市场分析等；④协助与客户进行商务谈判、合同签订等服务。

综上，发行人主要是借助海外服务商的客户渠道和资源进一步拓展海外市场，同时加强客户对公司研发实力和品牌的认识，发行人2020年开始较多通过海外服务商拓展市场的原因具有合理性。

(2) 通过海外服务商拓展海外市场符合行业惯例及可比公司通行做法

同行业可比公司中泓博医药、诺泰生物及其他与发行人涉及同类业务的公司亦存在通过海外服务商拓展海外市场的情况：

公司名称	主营业务	核算科目	具体内容
同行业可比公司			
泓博医药	药物发现、制药工艺的研究开发以及原	海外销售代理佣金	海外销售代理佣金支出为支付给海外代理商的费用，代理商利用自身渠道资源为公

公司名称	主营业务	核算科目	具体内容
	原料药中间体的商业化生产		司拓展海外客户、争取业务机会。考虑到代理商发挥的作用、终端客户资质、回款历史、能否建立长期合作关系等因素，不同代理商的佣金存在差异。公司会在与代理商的合同中明确约定佣金率或金额。
诺泰生物	聚焦多肽药物及小分子化药领域，包括高级医药中间体或原料药的定制研发生产服务，以及自主研发的原料药制剂产品	佣金	公司佣金均为为了开拓市场而支付的佣金费用。报告期内，公司一方面在积极组建销售团队，完善销售模式；另一方面在目前公司资金和资源有限的情况下，通过向部分有客户资源优势的贸易商支付佣金的方式进行市场开拓，可以有效降低市场开拓风险，提高客户开拓效率。公司将佣金计入销售费用

其他与发行人涉及同类业务的公司

诚达药业	关键医药中间体 CDMO 服务	销售佣金	2019 年度至 2021 年，诚达药业存在通过 WINFLY (HK) TECHNOLOGY CO.,LIMITED、苏州东亚饮料有限公司、DIMITRIS BESSIOS E.E 等中间方介绍客户进行销售，并支付佣金的情形；诚达药业还存在通过与 ALFA、上海长森等商业伙伴的合作与终端定制客户建立业务关系进行海外市场开拓的情形。
博瑞医药	从事高技术壁垒的医药中间体、原料药和制剂的研发生产销售	佣金	在佣金模式下，公司需要与终端客户签订销售协议，向其销售产品和结算货款，同时需要与代理商结算销售佣金。公司实现对终端客户的销售确认销售收入并结转销售成本的同时，根据公司与代理商约定的佣金比例确认应对代理商支付的佣金金额，计入销售费用

综上，发行人通过海外服务商拓展海外业务的情形符合行业惯例。

二、会计师核查情况

(一) 核查程序

申报会计师履行了如下核查程序：

1、获取发行人报告期内的销售明细，并分析客户类型构成情况和客户取得方式；

2、取得发行人与海外服务商的合作协议、付款及记账凭证等资料，以及发行人主要海外服务商出具的书面说明，以核查发行人通过海外服务商推广费用支付、主要海外服务商与发行人客户是否存在关联关系等情况；

3、对发行人销售相关人员进行访谈和沟通，了解发行人及同行业可比公司销售模式和客户构成；

4、查看直接客户和贸易商客户的业务合同，了解不同客户类型的定价方法和原则、结算模式、交付方式、风险转移时点、权利义务的承担情况；

5、对发行人主要贸易商客户进行访谈，了解其与发行人之间的业务合作模式、定价原则、是否存在返利、是否存在经销商协议等，并了解其向发行人采购的最终用途。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，公司均采用直销模式进行销售，按照客户类型分为新药研发机构等直接客户及贸易商，按照订单获取方式分为自主开发取得和海外服务商协助开发取得；

2、2020 年涉及佣金的境外销售收入占比迅速提高主要系通过海外服务商协助开发的 Davos Chemical Corp 和 DiCE Alpha, Inc. 等客户收入金额快速增长，原因具有合理性；发行人主要是借助海外服务商的客户渠道和资源进一步拓展海外市场，同时加强客户对公司研发实力和品牌的认识，发行人 2020 年开始较多通过海外服务商拓展市场的原因具有合理性。

问题 11、关于产能及募投项目

申报材料显示：

（1）2020 年 2 月起，烟台宁远二期项目 B11 等车间陆续投入使用，反应釜体积由 2019 年末的 18,700 升增长至 2021 年末的 171,000 升，报告期内反应釜设备产能利用率分别为 71.82%、70.90%和 74.12%。

（2）本次发行人拟募资 103,703.15 万元，拟用于烟台宁远药业有限公司小分子创新药研发生产服务（CDMO）基地项目。项目占地面积 130,252m²，目前发行人仅完成 30,230 m² 用地招拍挂程序。

（3）发行人化学合成 CRO 业务产能瓶颈，主要在于具备医药行业研发知识

并拥有药物研发经验的高新技术人才数量以及与之相匹配的实验场所面积和高精仪器数量。

请发行人：

(1) 结合发行人 CDMO 业务的行业竞争情况、发行人在手订单及客户获取能力、技术储备等，说明发行人 CDMO 现有产能利用率是否已充分利用；结合同行业可比公司反应釜产能利用率的对比情况，说明发行人的产能利用情况是否合理。

(2) 结合烟台宁远二期项目与募投项目的异同，说明“化学合成 CDMO 产能已接近饱和，产能不足问题凸显”表述与实际情况是否相符，募投项目大幅度进行扩产的依据、合理性与必要性；募投项目拟投产能的测算依据、过程、合理性，以及对未来新增产能消化的解决措施。

(3) 说明取得募投项目用地的最新进展情况，取得相关土地权属是否存在重大障碍，是否存在重大不确定性。

(4) 说明报告期各期发行人研发技术人员和生产人员数量、项目承接能力及生产能力，与同行业可比公司在研发技术人员配比、学历构成、实验场所面积和高精仪器配置等方面的对比情况。

(5) 说明报告期内收入规模变动、产能变动与机器设备原值增长的匹配性。

请保荐人发表明确意见；请发行人律师对问题（3）发表明确意见；请申报会计师对问题（5）发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

(五) 说明报告期内收入规模变动、产能变动与机器设备原值增长的匹配性

1、化学合成 CDMO 业务

公司化学合成 CDMO 业务以反应釜作为合成反应的主要场所，且反应釜的体积是固定的，反应釜体积可作为公司化学合成 CDMO 业务产能的测算依据。

报告期内，公司化学合成 CDMO 业务收入、产能及烟台宁远专用设备原值的变动情况具体如下：

单位：万元、升

项目	2023年6月末 /2023年1-6月	增速	2022年末 /2022年度	增速	2021年末 /2021年度	增速	2020年末 /2020年度
化学合成 CDMO 业务收入	26,662.18	-	36,578.97	26.42%	28,933.50	90.17%	15,214.30
反应釜体积	174,860	1.25%	172,700	0.99%	171,000	80.00%	95,000
烟台宁远专用设备原值	11,821.86	3.76%	11,393.44	22.40%	9,308.33	93.09%	4,820.71

根据上表情况，2021 年度和 2022 年度，化学合成 CDMO 业务收入和烟台宁远专用设备原值增速基本一致。2022 年末，发行人反应釜体积与 2021 年末相比基本持平，但 2022 年度化学合成 CDMO 业务收入较 2021 年度增加 26.42%，主要系烟台宁远二期项目 B13 车间于 2021 年 7 月投产，存在一定的磨合期，2021 年度新增的反应釜的产能利用率和生产效率均低于原有反应釜。

综上，报告期内，公司化学合成 CDMO 业务收入、产能及烟台宁远专用设备原值变动较为匹配，与公司实际经营情况相符。

2、化学合成 CRO 业务

公司化学合成 CRO 业务为技术密集型和资本密集型业务，产能瓶颈主要在于具备医药行业研发知识并拥有药物研发经验的高新技术人才数量以及与之相匹配的实验场所面积和高精仪器数量，研发服务本身不存在明显产能、产量及产能利用率的限制。

报告期内，公司化学合成 CRO 业务收入规模变动与六合宁远专用设备原值的变动情况具体如下：

单位：万元

项目	2023年6月末 /2023年1-6月	增速	2022年末 /2022年度	增速	2021年末 /2021年度	增速	2020年末 /2020年度
化学合成 CRO 业务收入	2,888.69	-	8,608.99	3.17%	8,344.21	15.88%	7,200.61
六合宁远专用设备原值	3,473.17	16.04%	2,993.01	-16.64%	3,590.45	2.67%	3,497.01

注：2022 年末，六合宁远专用设备原值较 2021 年末有所下降，主要系：（1）六合宁远的研发、办公场所于 2022 年第一季度搬迁至北京市顺义区林河大街 10 号院，对部分使用年限较长的固定资产进行了集中处置；（2）2022 年度，六合宁远向烟台宁远、上海罕道出售了部分专用设备，用于子公司的经营活动。

根据上表情况，2020 年至 2023 年 1-6 月，公司化学合成 CRO 业务收入增速快于六合宁远专用设备原值的增幅，主要系随着公司技术水平和科研能力的提升，六合宁远专用设备的生产效率有所增加，另外，公司的技术水平和科研能力逐渐取得客户认可，与客户的议价能力亦逐步增强所致。

综上，公司化学合成 CRO 业务收入规模变动与六合宁远专用设备原值增长相匹配。

二、会计师核查情况

（一）核查程序

申报会计师履行了以下核查程序：

1、取得了发行人化学合成 CDMO 业务产能测算明细表，核查了报告期各期烟台宁远反应釜设备的实际使用体积和使用时间；

2、取得并核查了发行人报告期内的营业收入明细表、报告期各期末的固定资产明细表等，分析了报告期内发行人化学合成 CRO 业务、化学合成 CDMO 业务收入规模变动、产能变动与六合宁远、烟台宁远专用设备原值增长的匹配性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人化学合成 CRO 业务收入规模变动与六合宁远专用设备原值增长相匹配；发行人化学合成 CDMO 业务收入、产能及烟台宁远专用设备原值变动较为匹配，与发行人实际经营情况相符。

问题 13、关于境外业务

申报材料显示：

（1）报告期内发行人境外收入占比分别为 52.02%、50.18%和 52.29%，主要销往美国、欧洲、日本和印度等医药研发产业较为发达的国家和地区。

（2）发行人在美国、法国拥有 2 家境外子公司，主要负责当地市场的商务拓展。

（3）2019 年至 2021 年，发行人境外收入与海关出口金额的差异金额分别

为 1,573.97 万元、3,392.74 万元、9,273.87 万元。

请发行人：

(1) 按国家和地区分类说明境外销售具体情况，包括主要产品、销售金额及其占比、主要客户、进口国同类产品的竞争格局等；分析新冠疫情、境外主要销售市场贸易政策及经济政治环境变化对发行人经营和财务状况产生的影响，发行人应对相关风险的措施。

(2) 说明发行人是否取得实现销售的境内外国家和地区开展生产经营所需的资质和许可，是否存在反倾销、反补贴调查风险。

(3) 说明境外子公司的设立过程，是否履行了必要的审批、登记或备案手续，是否符合我国境外投资、外汇管理等相关规定。

(4) 说明报告期各期期初和期末境外客户数量及交易金额分层统计情况，境外客户拓展渠道及获客情况，分析境外收入增长较快的原因。

(5) 说明报告期内发行人境外收入与海关出口金额存在差异的原因及相应金额，要求发货至境内目的地或发行人代管的主要境外客户名称及占发行人与该客户交易额的比例，发行人与相关客户的交易金额是否具有可持续性。

(6) 说明报告期内发行人境外子公司直接对外实现销售的金额，境外子公司直接对外销售产品的来源，若经由国内发货，是否履行报关程序，若直接系境外采购，结合业务模式说明原因及合理性。

请保荐人发表明确意见，说明对境外销售所采取的具体核查措施、比例和结果，核查比例是否足以支持核查结论。

请发行人律师发表明确意见，说明相关业务模式下的结算方式、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。

请申报会计师对问题（1）（4）（5）（6）发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

(一) 按国家和地区分类说明境外销售具体情况，包括主要产品、销售金额及其占比、主要客户、进口国同类产品的竞争格局等；分析新冠疫情、境外主要销售市场贸易政策及经济政治环境变化对发行人经营和财务状况产生的影响，发行人应对相关风险的措施

1、按国家和地区分类说明境外销售具体情况，包括主要产品、销售金额及其占比、主要客户、进口国同类产品的竞争格局等

(1) 按国家和地区分类说明境外销售具体情况，包括主要产品、销售金额及其占比、主要客户

1) 公司境外销售收入主要分布情况

报告期内，公司境外销售收入的按国家和地区分布情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
北美洲	10,970.59	78.31%	24,524.45	75.52%	13,575.28	61.61%	7,555.86	55.12%
其中：美国	10,516.30	75.07%	22,579.11	69.53%	13,351.85	60.59%	7,555.86	55.12%
其他	454.29	3.24%	1,945.34	5.99%	223.43	1.01%	-	-
欧洲	2,817.38	20.11%	5,275.30	16.24%	6,137.77	27.85%	5,919.96	43.19%
其中：英国	1,361.11	9.72%	2,137.88	6.58%	3,789.28	17.20%	2,943.07	21.47%
意大利	496.10	3.54%	1,492.30	4.60%	1,590.18	7.22%	358.61	2.62%
瑞士	216.59	1.55%	580.87	1.79%	476.19	2.16%	1,074.68	7.84%
法国	20.95	0.15%	35.60	0.11%	109.78	0.50%	1,270.05	9.27%
德国	467.99	3.34%	988.61	3.04%	31.12	0.14%	16.35	0.12%
其他	254.63	1.82%	40.05	0.12%	141.22	0.64%	257.21	1.88%
亚洲	221.27	1.58%	2,676.37	8.24%	2,322.05	10.54%	231.33	1.69%
其中：中国香港	181.74	1.30%	1,328.05	4.09%	1,090.07	4.95%	72.20	0.53%
日本	39.52	0.28%	1,163.79	3.58%	246.69	1.12%	29.19	0.21%
韩国	-	-	184.53	0.57%	926.14	4.20%	-	-
印度	-	-	-	-	59.14	0.27%	126.47	0.92%
其他	-	-	-	-	-	-	3.46	0.03%
境外收入合计	14,009.23	100.00%	32,476.12	100.00%	22,035.10	100.00%	13,707.14	100.00%

发行人境外收入主要来自美国和欧洲地区，主要系发行人所处行业为小分子新药研发化学合成 CRO/CDMO 行业，下游客户主要为新药研发机构，而全球新

药研发机构主要集中在境外尤其是美国和欧洲等地。根据 Pharmaprojects 发布的《the Pharma R&D Annual Review 2021（2021 医药研发年度报告）》，美国市场占据全球制药研发公司的半壁江山，占比为 46%，欧洲占比为 25%，发行人境外收入区域分布与下游新药研发的市场格局相匹配。

2) 境外销售的主要产品和业务情况

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
化学合成 CDMO	10,906.69	77.85%	23,923.97	73.67%	13,793.08	62.60%	5,359.74	39.10%
化学合成 CRO	1,751.58	12.50%	6,017.52	18.53%	4,509.37	20.46%	4,584.85	33.45%
药物分子砌块	1,350.96	9.64%	2,534.63	7.80%	3,732.65	16.94%	3,762.55	27.45%
合计	14,009.23	100.00%	32,476.12	100.00%	22,035.10	100.00%	13,707.14	100.00%

发行人境外销售收入中各类业务的占比情况与主营业务构成基本一致。

3) 主要境外客户情况

报告期内，发行人向上述国家和地区销售的主要客户情况如下：

区域	国家/地区	主要客户	客户基本情况
北美洲	美国	Enanta	总部位于美国，为纳斯达克上市公司（股票代码：ENTA.O），是一家小分子创新药研发企业。
		DiCE	总部位于美国，为纳斯达克上市公司（股票代码：DICE.O），是一家主要研发用于治疗免疫学和其他治疗领域的慢性病的生物制药公司，已于 2023 年 8 月被礼来收购，礼来系 2023 年全球制药企业排行榜第 13 位
		吉利德集团	总部位于美国，全球大型医药集团，纳斯达克上市公司（股票代码：GILD.O），2023 年全球制药企业排行榜第 12 位
		Davos Chemical Corp	总部位于美国，Davos Chemical Corp 是一家提供医药中间体和 API 定制生产服务的供应商。
		Vertex 集团	总部位于美国，纳斯达克上市公司（股票代码：VERX.O），主要研发、生产和出售用于治疗严重疾病的小分子药物，2023 年全球制药企业排行榜第 23 位
		Ventyx	总部位于美国，纳斯达克上市公司（VTYX.O）是一家临床阶段的生物制药公司，正在开发

区域	国家/地区	主要客户	客户基本情况
			一系列小分子候选产品，以解决一系列严重未满足医疗需求的炎症性疾病
		Revolution Medicines, Inc	总部位于美国，纳斯达克上市公司 (RVMD.O) 是一家临床阶段的精确肿瘤学公司，专注于开发新的靶向疗法
		Relay Therapeutics, Inc	总部位于美国，纳斯达克上市公司 (RLAY.O) 是一家临床阶段的精准药物公司，专注于增强靶向肿瘤学中的小分子治疗发现
欧洲	英国	Fast Track Sourcing, Ltd	总部位于英国，一家医药中间体等化学产品贸易商
		Apollo Scientific, Ltd	总部位于英国公司，主要为新药研发、科研机构提供化学产品。
	意大利	Aptuit 集团	美国纳斯达克股票交易所、法兰克福证券交易所两地上市公司 EVOTEC 下属企业，药物研发领域知名的 CRO/CDMO 公司，主要在英国和意大利开展业务
亚洲	中国香港	君悦泰科	实际控制人控制的企业，一家注册在香港的化学品贸易企业
		InSilico Medicine HongKong Limited	注册在香港，主要经营地位于上海，一家由人工智能驱动的创新药物研发公司
	日本	Carna Biosciences, Inc	总部位于日本，日本上市公司（股票代码：4572.T），一家主要针对激酶的小分子研发企业
	韩国	QURIENT CO., LTD	总部位于韩国，韩国上市公司（股票代码：115180.KS），创新药研发企业
	印度	Syngene International Limited	总部位于印度，印度上市公司（股票代码：SYNGENE.NS），药物研发领域知名的 CRO/CDMO 公司

(2) 主要进口国同类产品的竞争格局

1) CRO 行业竞争格局

目前全球 CRO 市场逐渐向成熟化方向发展，主要份额集中于欧美巨头，新兴市场医药行业起步较晚。由于政策对创新药的倾斜、产业链转移、工程师红利等因素，大大推动了 CRO 市场的迅速扩张，CRO 产业逐渐向亚太地区转移。

目前国内大多数 CRO 企业的业务集中于药物研发的某一阶段或者某些阶段，有各自的核心竞争力。其中药明康德的业务范围涵盖新药研发的整个生命周期，覆盖小分子药物及大分子药物两大领域，外包的深度和广度远超国内其他 CRO 企业，在国内占据主导地位。除药明康德外，其他国内 CRO 企业专注于各自的细分领域，并发展出了一定的竞争优势。

2) CDMO 行业竞争格局

受制药企业为保护专利、保证供应稳定性、降低供应价格会选择多个供应商等因素影响，全球 CDMO 市场格局较为分散。根据《PharmSourceTrend Report 2020》统计数据，全球约有 90% 的 CDMO 企业年收入规模低于 1 亿美金，而收入规模超过 5 亿美金的 CDMO 企业占比不到 2%。根据 Frost&Sullivan 的数据测算，2020 年，全球 CDMO 企业的前十五名占比约为 37.80%，其中排名第一的 Lonza 的市场份额约为 8.67%。

从全球区域范围来看，医药 CDMO 企业的服务对象主要为欧美和日本等发达国家和地区的制药企业和生物技术企业，目前全球 CDMO 市场仍主要集中在欧美及日本等发达国家市场，但 CDMO 市场已逐渐开始从西方成熟市场向亚洲等新兴市场转移。由于欧美拥有高度发达的医药市场和数量众多的大型制药企业，欧美的 CDMO 企业发展时间长、技术先进、成熟度高。但由于上述市场的劳动力成本及环保成本日趋昂贵，CDMO 行业增长相对较为缓慢。而以中国和印度为代表的新兴市场国家凭借成本效益优势以及持续提升的科研和制造能力，正逐步成为全球最具活力的 CDMO 市场之一。此外，随着以中国为代表的亚洲药品市场需求爆发，以及国内药品专利保护制度和新药评审制度的建设逐步完善，在未来 CDMO 产业向亚洲地区转移的趋势中，中国企业有望取得更大的市场份额。

2、分析新冠疫情、境外主要销售市场贸易政策及经济政治环境变化对发行人经营和财务状况产生的影响，发行人应对相关风险的措施

(1) 新冠疫情、境外主要销售市场贸易政策及经济政治环境变化对发行人经营和财务状况产生的影响

1) 新冠疫情的影响

① 新冠疫情对发行人所在地的影响

公司工艺研发中心自 2022 年 3 月末起因员工大多居家办公，2022 年 4 月上海实验室基本处于停工状态；从 5 月上旬开始，公司逐渐启动复工复产进程，符合条件的员工陆续回到实验室开展研发工作，2022 年 6 月起上海实验室已全面复工复产。

公司化学合成 CRO 业务主要经营地位于北京，2022 年 5 月由于火灾意外事件等因素影响，研发及办公人员主要居家办公；2022 年 5 月末开始全面恢复。

上述事项造成 2022 年度停工损失 426.72 万元，同时导致北京实验室开工率不足而使 2022 年度化学合成 CRO 业务毛利率有所下降。

②新冠疫情对发行人主要销售市场的影响

报告期内，发行人境外销售目的地主要为美国和欧洲地区，因疫情防控策略和效果的差异，公司部分境外销售目的地一直面临较大的疫情压力。随着国内疫情的有效控制，出口至海外的需求有所增加，但另一方面疫情导致国际运力有所下降，综合导致公司产品出口面临排期紧张等运输问题。此外，新冠疫情防控导致的海外出行限制给发行人海外市场的拓展带来一定的不利影响。同时，因新冠疫情防控及治疗需求，新药研发企业对新冠相关药物的研发投入亦给公司带来了业务机会。

2) 境外主要销售市场贸易政策及经济政治环境的影响

报告期内，发行人境外销售收入主要来自于美国、欧洲、日本和印度等国家和地区，除美国外，公司境外销售的其他主要国家或地区没有发布相关的贸易限制措施。

受中美贸易摩擦影响，自 2018 年以来，美国相继公布了一系列对进口自中国的各类商品加征关税的贸易保护措施。但鉴于发行人所提供的化学合成 CDMO 服务和化学合成 CRO 服务下游客户主要为新药研发企业，在整个生物医药产业链中处于较为前端的领域，单个产品销售量较小，行业集中度较低，不属于中国出口规模较大的产品；截至本回复报告出具日，我国医疗相关领域涉及美国反倾销、反补贴及“337 调查”的以特色原料药及医疗器械为主，发行人主营业务未涉及反倾销、反补贴及“337 调查”等贸易救济审查；根据美国贸易代表办公室（USTR）公布的历轮加税清单，美国对中国的贸易限制性清单中不涉及医药研发外包服务。同时，公司也未进口受美国出口管制、需要美国商务部审批的相关仪器设备和耗材，被美国列入“实体名单”的风险较小。

报告期内，公司对美国客户的销售情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度		2021年度		2020年度
	金额	金额	同比增幅	金额	同比增幅	金额
美国客户收入	10,516.30	22,579.11	69.11%	13,351.85	76.71%	7,555.86
占主营业务收入比例	33.46%		45.79%		31.69%	27.66%
毛利率	61.51%		62.98%		54.78%	53.91%

由上表可见，报告期内公司对美国客户的销售收入分别为 7,555.86 万元、13,351.85 万元、22,579.11 万元和 **10,516.30 万元**，毛利率分别为 53.91%、54.78%、62.98% 和 **61.51%**。公司对美国的出口销售收入金额持续增加，毛利率**维持在较高水平**，中美贸易摩擦未对公司的经营造成重大不利影响。

（2）发行人应对相关风险的措施

针对新冠疫情和国际贸易政策等方面可能带来的不利影响，发行人采取的应对措施如下：

1) 提升服务水平，增加客户粘性

公司创始团队深知作为服务行业企业，客户满意度是衡量企业服务能力的标准，在公司成立初期，即提出了“以客户为中心（Customer-Focused）”的服务理念和“切合客户需求（Fit-For-Purpose）”的项目执行理念，以具备与客户内部相当的创新能力的目标，以解决客户技术难题为己任，深入了解客户的需求和痛点，做到对客户研发过程中不同阶段需求都能够理解到位，对客户存在的个性化问题均能够高效解决。发行人将持续提升自身的研发实力和服务质量，维护好与境外客户的关系，进一步增加客户粘性，从而减少国外政策和市场环境变化给发行人境外业务所带来的不利影响。

2) 与境外重点客户密切沟通，并积极拓展获客渠道

公司销售部门与境外重点客户保持密切沟通，及时关注客户新药研发项目进展和阶段性需求变化及海关出口进度，做好研发、生产的安排和调整，切实提高客户新药研发项目在化学合成阶段的研发效率；同时，公司积极与具有客户资源和渠道优势的海外服务商进行合作，进一步加强海外市场开拓的力度。

3) 开拓国内市场，拓展客户群体

近年来，国内创新药企业数量和规模不断扩大，国内企业对小分子药物化学合成服务的需求在不断增加。发行人也将积极参与到国内医药产业分工，努力发掘国内客户，进一步开拓国内市场，从而提高境内收入规模，降低国际贸易政策变化对公司经营带来的风险。除 2022 年由于宏观经济和不可抗力等因素影响，收入占比有所下降外，整体呈上升趋势，2020 年度至 2022 年度，发行人境内主营业务收入规模从 13,610.55 万元增长至 16,836.49 万元，年复合增长率为 11.22%；报告期内，公司成功开发了百济神州、加科思、腾盛博药、云顶新耀等国内较为知名的新药研发企业。

综上所述，发行人境外业务开展与发行人战略定位及全球新药研发市场格局相匹配，境外收入占比较高具有合理性。发行人为国外新药研发企业提供化学合成 CRO/CDMO 服务符合国外相关政策导向和行业发展趋势，并且发行人所处行业客户粘性较高，发行人受到国外政策不利影响的可能性较小。目前，发行人产品或服务未被列入美国加征关税清单，未受到中美贸易摩擦的不利影响。未来发行人将积极提升服务水平，维护好与境外客户的关系，进一步增加客户粘性，也将积极开拓国内市场，拓展客户群体，从而进一步降低境外政策和市场环境变动对自身经营的不利影响。

(四) 说明报告期各期期初和期末境外客户数量及交易金额分层统计情况，境外客户拓展渠道及获客情况，分析境外收入增长较快的原因

报告期内，公司境外收入分别为 13,707.14 万元、22,035.10 万元、32,476.12 万元和 **14,009.23 万元**，境外收入增长较快，主要增长原因为：

1、行业方面

(1) 新药研发领域，欧美仍占据主导地位

根据 Pharmaprojects 发布的《the Pharma R&D Annual Review 2021（2021 医药研发年度报告）》，美国市场占据全球制药研发公司的半壁江山，占比为 46%，欧洲占比为 25%，发行人境外收入区域分布与下游新药研发的市场格局相匹配。

(2) 全球 CRO 和 CDMO 市场持续增长，并向亚洲转移

全球医药 CDMO 市场仍将保持持续增长，并逐渐向亚洲转移。根据 Frost & Sullivan 的统计数据，2017 年到 2021 年，全球医药 CDMO 市场规模从 394 亿美元增加至 632 亿美元，年均复合增长率为 12.5%；根据 Frost & Sullivan 的预测，2021 年至 2026 年，全球医药 CDMO 市场将保持年均 18.5% 的增长率，市场规模将于 2026 年达到 1,431 亿美元。由于欧美市场劳动力及环保成本日趋昂贵，叠加以中国为代表的亚洲药品市场需求爆发，以及在药品专利保护制度建设上逐步完善，全球 CDMO 市场已陆续开始从西方成熟市场向亚洲等新兴市场转移。

2、积极拓展境外客户，客户结构持续优化，核心客户数量提升

报告期内，公司境外客户数量及交易金额分层统计情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月			2022 年度		
	金额	占比	客户数量	金额	占比	客户数量
1,000 万（含）以上	9,121.28	65.11%	5	23,678.05	72.91%	11
500 万（含）-1,000 万	574.64	4.10%	1	4,599.07	14.16%	6
200 万（含）-500 万	3,046.97	21.75%	8	2,265.98	6.98%	7
100 万（含）-200 万	505.63	3.61%	4	1,272.54	3.92%	9
100 万以下	760.71	5.43%	29	660.49	2.03%	37
合计	14,009.23	100.00%	47	32,476.12	100.00%	70
项目	2021 年度			2020 年度		
	金额	占比	客户数量	金额	占比	客户数量
1,000 万（含）以上	13,760.77	62.45%	7	5,759.92	42.02%	4
500 万（含）-1,000 万	2,012.47	9.13%	3	3,883.13	28.33%	5
200 万（含）-500 万	3,694.38	16.77%	11	1,565.36	11.42%	5
100 万（含）-200 万	1,289.32	5.85%	8	1,496.29	10.92%	10
100 万以下	1,278.16	5.80%	54	1,002.44	7.31%	61
合计	22,035.10	100.00%	83	13,707.14	100.00%	85

注：由于存在客户既有境内主体又有境外主体与发行人发生交易的情况，因此客户数量以单体进行计算，不以合并口径计算。

由上表可见，报告期内发行人境外收入持续增长主要得益于客户结构的持续优化和核心客户数量的持续提升。报告期内，公司销售规模 1,000 万元（含）以上的境外客户数量分别为 4 家、7 家、11 家和 5 家，对应的收入金额分别为 5,759.92

万元、13,760.77 万元、23,678.05 万元和 **9,121.28 万元**，占公司当年境外主营业务收入的比例分别为 42.02%、62.45%、72.91%和 **65.11%**。

报告期内，发行人境外收入中销售规模 1,000 万元（含）以上的核心客户数量和金额均能够持续增长，主要系：①报告期内随着公司产能的增加和研发能力的提升，与客户合作的深度持续加深；②随着客户自身新药研发项目的持续推进，其对中间体的需求量亦随之增加。

3、客户新药研发项目的持续推进

报告期内，公司境外收入累计前五名情况及其新药研发项目进展匹配情况如下：

单位：万元

客户名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度	主要新药研发项目进展情况
Enanta	423.94	6,884.54	4,425.52	222.40	参见本回复报告之“问题 17/一/（一）/2、销售金额发生较大变动的，说明变动原因及合理性，与客户医药研发投入的变动趋势是否一致”相关回复内容。
DiCE	2,897.62	3,735.26	2,109.41	716.24	
Ventyx	2,398.35	3,782.71	1,236.11	491.99	
Fast Track Sourcing, Ltd	1,231.37	1,296.98	2,277.84	1,795.14	
Davos Chemical Corp	-	1,478.83	1,065.56	1,645.26	

由上表可见，随着客户新药研发项目的持续推进，公司对上述客户的销售收入亦快速增长，公司对上述主要客户收入的增长与其新药研发项目进展相匹配。

4、自主开发的同时借助海外服务商进行补充

报告期内，公司境外销售收入根据获客渠道分类情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	客户数量	金额	客户数量	金额	客户数量	金额	客户数量
自主开发客户	6,223.92	39	21,682.31	59	15,305.41	69	10,385.36	76
海外服务商协助开发客户	7,785.31	8	10,793.81	11	6,729.69	14	3,321.78	9
合计	14,009.23	47	32,476.12	70	22,035.10	83	13,707.14	85

2020 年 1 月以来，国内外先后爆发了新冠疫情，公司主要境外销售市场美国和欧洲地区疫情形势较为严峻，给公司境外业务的拓展增加了难度。在此形势

下，公司在自建销售团队进行客户开发的基础上，通过聘请海外服务商的方式协助开发境外客户进行了有效补充，进一步加强了境外市场开发的力度。

5、公司境外收入增长趋势与同行业可比公司一致

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	金额	同比增幅	金额	同比增幅	金额	同比增幅
凯莱英	385,558.76	869,129.22	117.41%	399,756.03	43.85%	277,890.22	24.02%
诺泰生物	15,691.13	36,417.66	0.74%	36,150.11	-10.58%	40,429.24	112.12%
泓博医药	未披露	33,851.83	7.88%	31,378.70	43.47%	21,872.00	10.97%
药石科技	53,104.55	110,612.10	31.40%	84,177.25	18.50%	71,035.34	47.31%
皓元医药	32,264.52	45,957.48	27.79%	35,962.58	25.23%	28,717.94	71.92%
六合宁远	14,009.23	32,476.12	47.38%	22,035.10	60.76%	13,707.14	57.59%

除2021年度诺泰生物因海外疫情原因，有所下降外；报告期内，公司境外收入增速与同行业可比公司相比较快，主要系公司收入基数较小所致。

同行业上市公司均经历了收入增幅放缓的过程，同行业可比公司与发行人收入规模相似时期的境外收入增速对比情况如下：

单位：万元

项目	T0+2		T0+1		T0	备注
	金额	同比增幅	金额	同比增幅	金额	
凯莱英	50,002.72	23.99%	40,328.41	3.45%	38,983.54	T0为2011年度
诺泰生物	40,429.24	112.12%	19,059.23	80.32%	10,569.52	T0为2018年度
泓博医药	21,872.00	10.97%	19,709.86	99.64%	9,872.52	T0为2018年度
药石科技	36,486.56	87.36%	19,473.91	38.79%	14,031.63	T0为2016年度
皓元医药	28,717.94	71.92%	16,704.03	35.01%	12,372.65	T0为2018年度
六合宁远	32,476.12	47.38%	22,035.10	60.76%	13,707.14	T0为2020年度

由上表可见，除凯莱英由于时间较早，市场环境与近年来差异较大，增速与其他可比公司差异较大外；发行人与同行业可比公司在收入规模类似时期的境外收入增长趋势较为接近。

(五) 说明报告期内发行人境外收入与海关出口金额存在差异的原因及相应金额，要求发货至境内目的地或发行人代管的主要境外客户名称及占发行人与该客户交易额的比例，发行人与相关客户的交易金额是否具有可持续性

1、报告期内发行人境外收入与海关出口金额存在差异的原因及相应金额

报告期内，发行人境外收入与海关出口金额差异具体如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年	2020年
发行人境外销售收入 A	14,009.23	32,476.12	22,035.10	13,707.14
减：境外子公司销售金额	1,791.87	2,094.88	3,757.14	1,373.02
加：母公司销售给境外子公司的金额	418.49	1,483.05	2,480.47	1,112.91
减：发货至境内目的地或发行人代管	6,047.37	15,430.47	8,048.13	2,607.72
减：无需报关的 FTE 结算的技术服务收入	1,078.38	2,792.73	1,949.07	817.19
加：以前年度代管，本期按照客户指令发货	2,079.81	1,487.75	956.35	-
加：境内客户要求发货至自贸区或境外地址	346.66	360.24	470.77	152.10
加：收入确认时点与报关日期的时间性差异	10.34	-164.60	182.66	0.29
加：已报关产品出现退运，二次报关	-	-	414.98	82.30
调整后境外销售收入金额 B	7,946.91	15,324.48	12,785.99	10,256.81
海关报关金额 C	7,913.98	15,354.48	12,761.23	10,314.40
差异金额 (D=B-C)	32.93	-30.00	24.77	-57.59
差异率 (D/B)	0.42%	-0.20%	0.19%	-0.56%

注：海关出口金额数据来源于国家外汇管理局数字外管平台统计的海关出口数据。

由上表可见，报告期内，发行人境外收入与海关出口金额存在一定的差异，主要原因如下：

(1) 发货至境内目的地或发行人代管：主要系部分境外客户由于需要由发行人或者境内其他 CDMO 企业进行下一步合成，无需报关发货至境外，导致账面外销收入和海关报关出口数据不一致；

(2) 无需报关的 FTE 结算的技术服务收入：主要系 FTE 结算的技术服务收入通常只需向客户交付实验记录等研发成果，无需进行报关，导致账面外销收入和海关报关出口数据不一致；

(3) 境内客户要求发货至自贸区或境外地址：主要系少量境内客户需发货自贸区内或境外 CDMO 企业进行下一步合成，导致账面外销收入和海关报关出口数据不一致；

(4) 收入确认时点与报关日期的时间性差异：主要系发行人收入确认时点与报关出口时点差异，导致账面境外收入和海关报关出口数据不一致；

(5) 已报关产品出现退运，二次报关：主要系个别产品因包装破损或客户原因导致退回后二次发货；2021 年度金额较高，主要系客户指定发货至自贸区后又更改地址发货至境外目的地，进行了二次报关。

考虑上述影响后，报告期内发行人境外收入与海关出口金额差异率分别为 -0.56%、0.19%、-0.20% 和 **0.42%**，总体差异较小。

2、发货至境内目的地或发行人代管的主要境外客户名称及占发行人与该客户交易额的比例

报告期内，发行人发货至境内目的地或发行人代管的收入总额为 2,607.72 万元、8,048.13 万元、15,430.47 万元和 **6,047.37 万元**，报告期各期发货至境内目的地或发行人代管的主要境外客户的统计情况如下：

单位：万元

境外客户名称	发货至境内或代管确认的收入金额	发行人与该客户境外交易额	占发行人与该客户境外交易额的比例
2023 年 1-6 月			
DiCE	2,445.47	2,897.62	84.40%
Revolution Medicines, Inc.	1,319.75	1,395.81	94.55%
Ventyx	1,114.34	2,398.35	46.46%
Enanta	252.45	423.94	59.55%
Relay Therapeutics, Inc.	226.42	1,208.62	18.73%
小计	5,358.44	8,324.34	64.37%
2022 年度			
Enanta	3,052.90	6,884.54	44.34%
Ventyx	2,532.75	3,782.71	66.96%
DiCE	2,233.20	3,735.26	59.79%
Davos Chemical Corp	1,478.83	1,478.83	100.00%
Carna Biosciences, Inc.	1,130.50	1,130.50	100.00%
小计	10,428.17	17,011.83	61.30%
2021 年度			
Enanta	2,873.09	4,425.52	64.92%
DiCE	1,724.47	2,109.41	81.75%
Ventyx	1,144.42	1,236.11	92.58%
Relay Therapeutics, Inc.	372.88	413.65	90.14%

境外客户名称	发货至境内或代管确认的收入金额	发行人与该客户境外交易额	占发行人与该客户境外交易额的比例
ORIC Pharmaceuticals, Inc.	362.93	387.52	93.65%
小计	6,477.79	8,572.21	75.57%
2020 年度			
Davos Chemical Corp	944.86	1,645.26	57.43%
Ventyx	332.44	491.99	67.57%
罗氏集团	266.81	729.09	36.59%
Enanta	128.44	222.40	57.75%
强生集团	191.44	191.44	100.00%
小计	1,863.98	3,280.18	56.83%

3、发行人与相关客户的交易金额是否具有可持续性

截至 2023 年 6 月末，发行人对上述客户在手订单情况如下：

单位：万元

客户名称	金额	占 2023 年 6 月末在手订单金额比
DiCE	2,893.32	13.71%
ORIC	2,066.56	9.79%
Relay Therapeutics, Inc	1,275.76	6.04%
Carna Biosciences, Inc.	695.36	3.29%
Enanta	167.11	0.79%
其他	229.18	1.09%
合计	7,327.28	34.71%

由上表可见，发行人后续与相关境外客户保持密切合作，持续提供定制化研发服务，相关订单量较为充足，相关交易金额具有可持续性。

（六）说明报告期内发行人境外子公司直接对外实现销售的金额，境外子公司直接对外销售产品的来源，若经由国内发货，是否履行报关程序，若直接系境外采购，结合业务模式说明原因及合理性

1、报告期内，发行人境外子公司直接对外实现销售的金额具体如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比

法国	1,791.87	12.79%	2,094.88	6.45%	3,709.15	16.83%	1,214.12	8.86%
加拿大	-	-	-	-	47.99	0.22%	158.90	1.16%
合计	1,791.87	12.79%	2,094.88	6.45%	3,757.14	17.05%	1,373.02	10.02%

报告期内主要以法国子公司对外销售为主，报告期各期法国子公司直接对外销售额占境外主营业务收入的的比例分别为 8.86%、16.83%、6.45%和 12.79%。

2、报告期内境外子公司直接对外销售产品的来源

单位：万元

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
境外采购	-	-	17.38	0.96%	39.65	1.23%	-	-
境内采购	1,459.34	100.00%	1,785.45	99.04%	3,182.27	98.77%	1,112.91	100.00%
其中：母公司采购	418.49	28.68%	1,483.05	82.24%	2,480.47	76.99%	1,112.91	100.00%
外部采购	1,040.84	71.32%	302.40	16.80%	701.81	21.78%	-	-
合计	1,459.34	100.00%	1,802.83	100.00%	3,221.92	100.00%	1,112.91	100.00%

2020年度至2022年度境外子公司直接对外销售产品以向境内母公司采购为主，2023年1-6月境内外部采购占比上升，主要因客户 Fast Track Sourcing Ltd 订单量增加，向该客户交付的产品均来源于外部采购，导致境内外部采购占比上升。2021年度、2022年境外采购占比为 1.23%、0.96%，占境外子公司总采购额比例较小。

3、境外子公司直接对外实现销售，由国内发货及履行报关程序情况

报告期内，境外子公司直接对外销售，由国内发货根据是否需要履行报关程序划分情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
报关	1,459.34	100.00%	1,613.68	90.38%	3,150.62	99.01%	1,089.58	97.90%
无需报关	-	-	171.77	9.63%	31.66	0.99%	23.33	2.10%
合计	1,459.34	100.00%	1,785.45	100.00%	3,182.27	100.00%	1,112.91	100.00%

报告期内，发行人存在少量项目根据客户要求发送至客户指定境内目的地，无需履行报关程序。除上述情况外，发行人境外子公司对外直接销售，由国内发货的产品均履行了报关程序。

4、发行人直接境外采购业务模式的原因及合理性

2021 年度和 2022 年发行人直接境外采购金额分别为 39.65 万元和 17.38 万元，采购金额和占境外子公司总采购额比例较小。发行人境外子公司存在零星直接境外采购，主要系①部分客户对交付时间要求较高，通过境外供应商直接采购能够缩短供货周期，满足客户要求；②部分药物分子砌块产品由于化学性质不稳定、具有腐蚀性等原因，需要特殊包装和特殊运输方式，直接从境外采购可以降低运输成本。

二、会计师核查情况

（一）核查程序

申报会计师履行的核查程序如下：

1、获取发行人境外销售明细，并根据客户注册区域进行分类统计；对发行人境外客户进行分层统计，并结合行业发展趋势、客户研发项目进展分析发行人境外收入增长的合理性；

2、查阅发行人所处行业相关研究报告，并查询同行业可比公司公开披露的信息，了解主要进口国同类产品的竞争格局；

3、访谈发行人相关负责人，了解新冠疫情和国际贸易政策及经济政治环境变化对发行人经营和财务状况产生的影响，及采取的相关应对措施；

4、检查发行人境外子公司直接通过国外供应商进行采购的合同，采购货物是否与公司业务模式相匹配；

5、对于境外收入的核查过程、方法和比例情况如下：

（1）获取发行人销售相关的内部控制制度，了解、评价和测试了发行人收入确认流程的内部控制的设计及运行的有效性；

（2）对销售收入执行了细节测试，获取发行人销售台账等基础数据，抽查了报告期内销售收入原始单据，包括记账凭证、销售合同/订单、出库单、报关单、物流记录、完工证明、发票、银行回单等，检查核对相关原始单据、入账日

期、收入金额等与发票、报关单及销售订单是否一致，银行回单金额与收入金额、银行回单主体与客户主体是否一致，验证公司收入的真实性、准确性和完整性；

(3) 对报告期内发行人与主要境外客户的交易金额以及各期末往来科目余额进行函证，针对未回函客户，实施替代测试程序，包括：检查与收入确认相关的销售合同、销售发票、出库单、出口报关单、物流单等支持性文件；检查本期收款及期后回款情况；报告期各期发函金额占境外主营业务收入的比例分别为 88.63%、83.09%、97.23% 和 **96.70%**，境外客户回函金额占发函收入的比例分别为 75.83%、88.16%、85.74% 和 **92.35%**；

(4) 通过实地走访与视频走访，确认业务开展的真实性、是否存在关联关系、业务开展方式以及是否存在纠纷及诉讼等问题；关注受访者人员身份、主营业务、经营规模，向客户询问其与发行人主要交易条款，包括但不限于交付条件、合作期限、销售价格及市场竞争情况等，核查上述信息与发行人陈述的交易情况、财务记录等方面是否相符；询问上述客户与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员是否存在关联关系；报告期各期，累计访谈境外客户的销售收入占境外主营业务收入的比例分别为 66.73%、74.40%、87.74% 和 **71.99%**；

(5) 获取公司增值税纳税申报表和国家外汇管理局数字外管平台中的出口数据，与境外销售收入进行比较，以验证收入确认是否真实、准确；

(6) 对收入执行截止性测试，核查收入确认是否记录在正确的会计期间；

(7) 获取银行流水，对销售回款进行核查，获取了报告期内发行人应收账款明细账、银行账户流水等，对销售回款进行测试，包括核查是否存在通过第三方账户回款的情况；对大额外销收入及其对应的银行流水进行了双向测试，核实银行流水记录与外销收入交易方是否一致、与公司记录应收账款信息是否一致；

(8) 查询了主要境外客户的官方网站、上市公司公告、新闻信息等公开资料，了解了主要境外客户的工商信息、主营业务等情况，检查其是否经营异常、与发行人及其关联方是否存在关联关系等；

(9) 对要求发货至境内目的地或发行人代管的主要境外客户进行访谈，了解交易发生的业务实质和背景。

(二) 核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人境外收入主要来自美国和欧洲地区，发行人境外收入区域分布与下游新药研发的市场格局相匹配；2022 年度，新冠疫情给发行人造成了一定损失，但整体影响较小；中美贸易摩擦未对公司的经营造成重大不利影响；针对新冠疫情和国际贸易政策等方面可能带来的不利影响，发行人已采取相关应对措施；

2、发行人境外收入增长较快与行业发展、客户结构优化、核心客户数量提升、客户自身项目进展相匹配，具有合理性；

3、发行人境外收入与海关出口金额存在差异主要系 FTE 结算的技术服务、境外客户要求公司发货至境内指定目的地或完工后由发行人代管等原因导致，具有合理性；发货至境内目的地或发行人代管的主要境外客户为 Enanta Pharmaceuticals, Inc.、Davos Chemical Corp、DiCE Alpha, Inc.、Ventyx Biosciences, Inc.等，均为根据客户指令发生，具有合理性；发行人与上述相关客户的交易金额具有可持续性；

4、报告期内，发行人境外子公司直接对外实现销售的金额分别为 1,373.02 万元、3,757.14 万元、2,094.88 万元和 **1,791.87 万元**，整体金额较小；境外子公司直接对外销售产品以向境内母公司采购为主，均按规定履行了报关程序；上述业务模式具有合理性；

5、申报会计师已对发行人境外销售采取了必要的核查措施，核查比例足以支持核查结论。

问题 15、关于营业收入

申报材料显示：

(1) 招股说明书披露对于以 FFS 模式结算的化学合成 CDMO 境内销售业务，以研发成果交付或取得客户出具的确认文件时确认收入，采用 FFS 模式结算的化学合成 CDMO 境外销售业务和化学合成 CRO 业务，以研发成果交付时确认收入；保荐工作报告显示以 FFS 模式结算的化学合成 CRO 和化学合成 CDMO 业务中，对于客户同意暂存发行人用于后续合成业务的，以获取客户的确认文件确认收入。

(2) FTE 模式下根据与客户约定的研发人员数量、工时和合同约定费率进行结算，按月确认收入。

(3) 发行人的 CDMO 业务包括两大类型，一是接受客户委托中试放大生产，最终向客户交付一定量的目标化合物产品，二是为客户提供研发服务。

(4) 2021 年 12 月，发行人单笔 200 万以上的收入共计 8 笔，其中 5 笔以完工证明确认收入，部分完工证明出具时点早于发货时点，部分实际收货方与客户不为同一主体或同一控制主体。

(5) 2019 年至 2021 年，发行人第二季度收入占比分别为 18.42%、32.51%、31.97%，第三季度收入占比分别为 27.95%、26.72%、18.67%。

请发行人：

(1) 说明报告期内 FFS 销售中以取得客户出具的确认文件确认收入的金额、比例、涉及的主要客户名称及合作情况，以取得客户确认文件作为收入确认时点的原因，结合发行人与该等客户合作情况说明相关业务安排是否符合商业惯例。

(2) 说明不同业务从获取订单到确认收入的时间分布情况及结算安排。

(3) 说明除以 FFS 模式结算的化学合成 CDMO 境内销售业务以外，发行人其他业务是否存在不以货物交付/报关时点确认收入的情形。

(4) 说明在招股说明书披露以 FFS 结算的化学合成 CRO 业务在研发成果交付时确认收入，而保荐工作报告显示该业务中部分以客户确认文件确认收入，两者存在差异的原因。

(5) 说明除客户同意暂存发行人用于后续合成业务的情形外，是否存在其他情形导致发行人以取得客户确认文件而非产品交付作为收入确认时点，如是，请说明相关情形及收入确认方法的合理性。

(6) 说明收入确认方法与收入确认文件的对应关系，是否存在以产品交付确认收入但收入确认文件为完工证明的情形，如是，请说明原因及合理性。

(7) 说明影响完工证明出具时点的因素，早于发货时间或晚于签收时间的原因，对收入确认时点的影响。

(8) 说明 CDMO 业务中为客户提供研发服务的收入确认时点及具体收入确认

文件，服务交付、客户验收等与收入确认相关的条款安排；CRO 业务是否存在单独提供服务并构成单项履约义务的情形，如是，请说明收入确认方法及依据。

(9) 说明不同结算模式属于在某一时段内履行的履约义务还是在某一时点履行的履约义务，相关判断依据，如为在某一时段内履行的履约义务，确定履约进度的方法、依据及是否符合《企业会计准则》的规定。

(10) 说明 FTE 结算模式下客户对 FTE 费用进行书面或邮件确认的时间分布情况，与收入确认时点是否存在差异，是否存在客户配合发行人调节收入确认时点的情形。

(11) 说明报告期内不同结算模式下的收入确认文件是否均经过客户签字确认，如存在未经客户签字确认的情形，请说明原因及合理性。

(12) 说明 2021 年第二季度和第四季度收入占比较高、第三季度收入占比较低，该年度季节性波动高于其他年度的原因。

请保荐人和申报会计师发表明确意见，并说明针对收入真实性、准确性和完整性采取的核查程序，关于收入截止性测试的核查程序是否充分。

回复：

一、发行人说明

(一) 说明报告期内 FFS 销售中以取得客户出具的确认文件确认收入的金额、比例、涉及的主要客户名称及合作情况，以取得客户确认文件作为收入确认时点的原因，结合发行人与该等客户合作情况说明相关业务安排是否符合商业惯例

1、报告期内 FFS 销售中以取得客户出具的确认文件确认收入的金额、比例、涉及的主要客户名称及合作情况

(1) 报告期内 FFS 销售中以取得客户出具的确认文件确认收入的金额、比例

报告期内，发行人 FFS 结算模式下以取得客户出具的确认文件确认收入的金额和比例如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
化学合成 CDMO				
化学合成 CDMO 业务（FFS）（A）	25,924.28	34,299.05	27,498.92	14,240.90
以客户出具的确认文件确认收入（B）	6,436.05	13,980.87	10,615.95	1,698.09
占比（B/A）	24.83%	40.76%	38.60%	11.92%
化学合成 CRO				
化学合成 CRO 业务（FFS）（C）	2,062.02	5,954.91	4,802.00	5,744.70
以客户出具的确认文件确认收入（D）	242.38	1,014.38	531.50	140.20
占比（D/C）	11.75%	17.03%	11.07%	2.44%

注：上表中统计完工证明的收入金额以合同/项目口径进行统计，包含该项目中已发货部分。

（2）涉及的主要客户名称及合作情况

发行人 FFS 结算模式下以取得客户出具的确认文件确认收入涉及的业务主要是化学合成 CDMO 业务。报告期内，发行人化学合成 CDMO 业务 FFS 结算模式下，以取得客户出具的完工证明为收入确认文件涉及的主要客户（累计金额前五名）及产品情况如下：

单位：万元

客户名称	中间体	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度		中间体之间的关系 [注1]
		收入总金额	以完工证明形式确认的收入	收入总金额	以完工证明形式确认的收入	收入总金额	以完工证明形式确认的收入	收入总金额	以完工证明形式确认的收入	
Enanta	Bellen00060619	-	-	1,982.02	1,982.02	592.25	364.26	132.50	-	① Bellen00060619用于合成Bellen00066402； ② Bellen00063630用于合成Bellen00063995； ③ Bellen00063425主要发送至合全药业等CDMO企业进行下一步合成
	Bellen00063630	-	-	-	-	1,290.06	1,290.06	-	-	
	Bellen00063425	-	-	2,893.44	642.67	1,067.96	-	-	-	
	Bellen00063995	-	-	-	-	210.52	156.58	-	-	
	Bellen00066402	8.82	-	398.09	-	-	-	-	-	
	Bellen00068049	254.96	254.96	-	-	-	-	-	-	
DiCE	Bellen00061090	451.06	-	1,571.62	1,556.63	522.95	502.04	505.96	-	① Bellen00061090用于合成Bellen00063175，再与Bellen00061091一起合成Bellen00063174； ② 同时Bellen00061090也可用于合成Bellen00064466
	Bellen00061091	1,201.91	1,201.91	1.38	-	815.56	801.43	172.64	-	
	Bellen00063175	-	-	207.21	-	133.57	133.57	-	-	
	Bellen00063174	609.09	608.05	254.56	30.64	108.75	100.08	-	-	
	Bellen00061073	-	-	427.75	362.98	52.40	-	-	-	
	Bellen00064466	478.10	-	816.12	271.04	-	-	-	-	
Ventyx	Bellen00061469	1,450.55	1,433.52	-	-	-	-	-	-	Bellen00061673和 Bellen00061469
	Bellen00061664	-	-	517.72	517.72	-	-	-	-	

客户名称	中间体	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度		中间体之间的关系 [注1]
		收入总金额	以完工证明形式确认的收入	收入总金额	以完工证明形式确认的收入	收入总金额	以完工证明形式确认的收入	收入总金额	以完工证明形式确认的收入	
	Bellen00061673	918.83	901.80	839.55	146.18	-	-	-	-	用于合成 Bellen00061896
	Bellen00061896	-	-	1,267.35	681.35	-	-	-	-	
信诺维	Bellen00035872	2,783.98	-	1,377.42	693.58	1,422.03	845.12	1,350.54	186.47	① Bellen00035872 用于合成 Bellen00024964[注2]; ② Bellen00035715 下一步合成由其 他 CDMO 企业完 成; ③ Bellen00060947 用于合成 Bellen00064406
	Bellen00035715	-	-	-	-	1,102.92	1,072.35	230.04	-	
	Bellen00060947	-	-	-	-	452.34	452.34	-	-	
	Bellen00061937	102.56	-	245.53	-	428.59	247.79	67.87	-	
	Bellen00062207	-	-	-	-	132.07	132.07	28.02	-	
	Bellen00064406	-	-	41.49	41.49	-	-	-	-	
Davos Chemical Corp	Bellen00036390	-	-	1,199.62	1,199.62	781.69	231.24	781.24	645.02	主要发送至 Syngene、凯莱英 等 CDMO 企业进 行下一步合成
	Bellen00060279	-	-	-	-	-	-	814.76	814.76	
	Bellen00061432	-	-	279.21	279.21	260.71	56.06	-	-	

注1：部分中间体的下一步合成并非全由发行人完成，存在部分由发行人完成，部分发送至其他 CDMO 企业完成的情况；

注2：该中间体前期由发行人合成，现由其他 CDMO 企业合成。

由上表可见，发行人 CDMO 业务 FFS 结算模式下，以取得客户出具的完工证明为收入确认文件的主要客户涉及金额较大的中间体主要为相对较为前端的中间体，合成工作完成并经客户确认出具证明文件后，部分中间体产品暂存于发行人处用于下一步的合成任务，相互之间具有紧密的衔接关系。

因此，客户将上述用于下一步合成的较为前端的中间体经技术验收后暂存于发行人处具有合理性。

(3) 化学合成 CDMO 业务中 FFS 结算模式下以完工证明形式确认收入金额和比例增长的原因

报告期内，发行人化学合成 CDMO 业务中 FFS 结算模式下以完工证明形式确认收入金额分别为 1,698.09 万元、10,615.95 万元、13,980.87 万元和 **6,436.05 万元**，占各期 FFS 结算模式的化学合成 CDMO 业务收入的比例分别为 11.92%、38.60%、40.76% 和 **24.83%**。报告期内，发行人化学合成 CDMO 业务中 FFS 结算模式下以完工证明形式确认收入金额和比例增长较快，主要系：①随着发行人研发能力的提升并取得客户的认可，与客户合作的深度不断加深，参与客户药物分子合成的中间体片段不断增长，同时随着客户新药研发项目的推进对上述中间体的需求量亦随之增加，需要暂存于发行人处用于下一步合成的产品逐渐增加；②报告期内，公司新开发的 Enanta、DiCE、Davos Chemical Corp 等境外客户收入快速增长，上述客户相关新药研发项目的 CDMO 服务供应商以国内为主，受下一步合成 CDMO 供应商排产、客户新药研发项目进展等多方面因素的影响，需要在发行人处进行暂存以供后续进展需求；③报告期内发行人化学合成 CDMO 业务快速增长，但 GMP 相关的生产能力相对不足，导致部分客户合成完中间体后，需要将其送至凯莱英、博腾股份等其他 CDMO 企业完成下一步合成工作。

2、以取得客户确认文件作为收入确认时点的原因

(1) 发行人以完工证明确认收入的原因和背景

公司根据合同约定完成客户委托的 CDMO 服务后，公司会根据客户要求将化合物暂存于公司仓库专门库位中，主要基于以下原因：①根据客户新药研发项目进展对药物中间体的需求具有一定的阶段性，并非一次需要全部的化合物的量或在该时间点暂不需要该化合物进行研究试验，而部分化合物的保存和运输需要

在特殊条件下进行，过多的运输往来会造成不必要的损耗及增加运输成本；②新药研发企业出于对知识产权的保护等方面考虑，将药物分子拆分成不同的中间体片段分别在不同的 CDMO 企业进行合成；③部分客户自身没有专业的仓库及存储中间体的能力，而客户根据整体研发计划安排会提前进行中间体或者 API 的生产；④公司主营业务收入中境外客户占比较高，而该类客户大部分仍会委托发行人或境内的其他 CDMO 企业进行下一步的研发和合成工作，来回运输会增加时间成本和运输成本；⑤报告期内，随着发行人 CDMO 业务收入的快速增长，需要暂存的项目亦快速增长，发行人为减少保管带来的相关风险，与客户协商一致，签署相关代管说明，明确合同约定的相关履约义务已经完成，并对代管的风险进行约束。

(2) 发行人以完工证明确认收入与招股书披露的收入确认原则一致

客户在出具完工证明之前，发行人会向客户发送合成报告等技术文件和 COA、MSDS 等分析测试文件，客户可根据前述文件对化合物产品的技术指标、质量标准等进行验收。相关化合物产品存放于发行人，系因客户需求产生，发行人将相关商品单独存放、标识清楚，发行人可随时向客户转移相关化合物。同时，该化合物具有高度定制化特征，发行人亦无法将上述化合物自行使用或提供给其他客户。因此，可以判断出具完工证明后，客户已取得相关商品的控制权。

综上，发行人以完工证明确认收入与招股书披露的收入确认原则一致。

(3) 发行人以完工证明确认收入符合销售合同约定的交付方式

通常情况下，客户向发行人出具的完工证明内容包括：“贵司已完成 XXX 项目，根据我司要求提供产品，并已提交符合我司要求的资料和有关质量证明。该项目已完工，经验收，贵司提供产品符合质量标准。贵司发送的此项目的 COA、MSDS、TSE 我司已收到，我司将按照约定支付报酬。”

通常情况下，发行人与客户签署的合同或订单未明确约定具体交付地点（仅约定为“客户指定交付地点”），在合同履行过程中，基于双方在履约过程中的会议记录或往来邮件，客户明确向发行人指定了具体交付地点，而发行人亦按照客户指令履行合同义务，发行人研发、生产出符合合同规定的产品后，客户依据合同约定的技术指标、质量要求、测试标准等进行验收，验收完成后，发行人将

相关化合物按照客户的意志存放在指定的地点。客户根据其自身新药研发项目进展，使用这些化合物产品进行试验或下一步合成。同时，在完工证明等类似文件中对合同履行过程中具体交付地点进行进一步明确。

综上，客户出具完工证明时表明发行人已完成了合同约定的全部履约义务，发行人据此确认收入符合销售合同约定的交付方式。

(4) 以完工证明确认收入有完善的内控作为保证

与出具完工证明确认收入业务相关的主要内部控制节点及内控措施如下：

内部控制节点	实际执行情况
签订合同	公司与客户确定合作意向后，签订销售合同，约定履约内容、结算方式、信用期、质量要求等，合同经内部审批，双方签字盖章后执行
下发生产任务书	客服部收到客户订单后，根据订单内容，生成生产任务书，通知研发、生产部门组织研发和生产
检测放行	质检部对完工产品进行质量检测，合格后放行
产品检测合格后入公司产成品库	质检部对合格产品进行放行，成品库核对产品名称、形态及数量无误后办理入库
向客户发送相关检测报告及技术文件	项目组/客服部将产品质量检测报告及研发部门整理、撰写的工艺报告等技术文件发送给客户
产品进入库房代管区域存放	客户出具的相关说明确认发行人已根据合同约定完成所有研发、生产任务，剩余产品暂存于发行人处；售后代管产品转入库房代管区域，单独进行标识并单独存放
记录销售	财务部根据客服部提供的客户出具的相关说明确认收入
向客户开具销售发票	客服部根据合同约定，取得客户出具的相关说明，确认已完成合同约定的履约义务后会同财务部开具销售发票
收款	财务部根据银行回单记录收款
产品发运	客服部接到客户邮件发送的发货指令后，向成品库下达发货通知，仓储物流部根据发货通知将代管货物发送至指定地点，成品库记录历次发货或领取情况
定期核对	仓储物流部建立代管货物台账，并定期盘点。

综上，公司以客户出具的完工证明确认收入的内部控制制度完善，实际按照规定的内部控制制度有效执行。

(5) 客户以完工证明确认收入符合企业会计准则的要求

1) 会计准则相关规定

公司以客户出具的完工证明确认收入，实际构成了《应用指南（2018）》中所描述的“售后代管”情形。

根据《应用指南（2018）》中针对“售后代管”情形下“控制权”转移的具体规定：“②售后代管商品安排。售后代管商品是指根据企业与客户签订的合同，已经就销售的商品向客户收款或取得了收款权利，但是直到在未来某一时点将该商品交付给客户之前，仍然继续持有该商品实物的安排。实务中，客户可能会因为缺乏足够的仓储空间或生产进度延迟而要求与销售方订立此类合同。在这种情况下，尽管企业仍然持有商品的实物，但是，当客户已经取得了对该商品的控制权时，即使客户决定暂不行使实物占有的权利，其依然有能力主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。因此，企业不再控制该商品，而只是向客户提供了代管服务。

在售后代管商品安排下，除了应当考虑客户是否取得商品控制权的迹象之外，还应当同时满足下列四项条件，才表明客户取得了该商品的控制权：一是该安排必须具有商业实质，例如，该安排是应客户的要求而订立的；二是属于客户的商品必须能够单独识别，例如，将属于客户的商品单独存放在指定地点；三是该商品可以随时交付给客户；四是企业不能自行使用该商品或将该商品提供给其他客户。实务中，越是通用的、可以和其他商品互相替换的商品，越有可能难以满足上述条件。”

2) 发行人以完工证明确认收入具有商业合理性，符合收入确认条件

结合公司产成品入库后的暂存情况，对照上述“售后代管”控制权转移的具体条件分析如下：

序号	《应用指南(2018)》规定	发行人是否符合	发行人具体情况
1	该安排必须具有商业实质	是	公司根据合同约定完成客户委托的 CDMO 服务后，公司会根据客户要求将化合物暂存于公司仓库专门库位中，主要基于自身项目进展、成本、便利性等原因，具体参见本题“（一）/2/（1）发行人以完工证明确认收入的原因和背景”相关内容。 综上，该行为具有商业实质。

序号	《应用指南(2018)》规定	发行人是否符合	发行人具体情况
2	客户的商品必须能够单独识别	是	公司将相关商品单独存放,标识清楚,公司可随时向客户转移相关化合物
3	该商品可以随时交付给客户	是	客户在出具完工证明之前,公司会向客户发送合成报告等技术文件和COA等分析测试文件,客户对化合物的技术指标、质量标准等进行验收,接到客户发货指令后可以随时交付给客户
4	企业不能自行使用该商品或将该商品提供给其他客户	是	该化合物具有高度定制化特征,产品具有不可替代性,公司亦无法将上述化合物自行使用或提供给其他客户

综上,对于客户出具完工证明要求发行人暂存的产品,在产品入成品库专门区域并取得客户出具的完工证明或相关说明后,客户已经取得了对该商品的控制权时,即使客户决定暂不行使实物占有的权利,其依然有能力主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益,满足收入确认要求,公司据此确认相关产品的收入符合企业会计准则的要求。

(6) 客户出具完工证明后即负有付款义务

报告期各期,前五名项目完工证明出具时点及完成回款的时点如下:

单位:万元

序号	客户名称	合同号/订单号	收入金额	完工证明出具时间	回款时间	信用期(天)
2023年1-6月						
1	DiCE	XSDD2210000135	1,201.91	2023-3-29	2023-5-5	30
2	Ventyx	XSDD2301000007	901.80	2023-6-13	2023-9-15	30
3	Ventyx	XSDD2301000008	811.29	2023-5-24	2023-6-5	30
4	Ventyx	XSDD2303000126	622.23	2023-6-27	2023-7-18	30
5	Relay Therapeutics, Inc	XSDD2212000081	589.80	2023-3-23	2023-4-19	30
2022年度						
1	Davos Chemical Corp	XSDD2111000139	933.16	2022-3-23	2022-5-27	30
2	DiCE	XSDD2201000016	811.10	2022-7-26	2022-8-31	30
3	DiCE	XSDD2106000023	745.54	2022-3-7	2022-3-19	30
4	信诺维	XSDD2201000128	693.58	2022-4-24	2022-5-18	30
5	Ventyx	XSDD2109000087	681.35	2022-4-1	2022-7-25	30

序号	客户名称	合同号/订单号	收入金额	完工证明出具时间	回款时间	信用期(天)
2021 年度						
1	信诺维	XSDD2011000156	1,072.35	2021-12-23	2022-3-17	30
2	信诺维	XSDD2008000096	845.12	2021-5-6	2021-6-17	30
3	腾盛博药	XSDD2106000063	646.24	2021-12-23	2022-1-26	30
4	Enanta	XSDD2105000080	567.11	2021-11-29	2021-12-27	30
5	DiCE	XSDD2106000062	538.86	2021-11-24	2021-12-29	30
2020 年度						
1	Davos Chemical Corp	XSDD1912000069	802.53	2020-12-3	2020-8-21	30
2	Davos Chemical Corp	XSDD1912000068	610.16	2020-12-3	2020-8-21	30
3	信诺维	XSDD2008000096	186.47	2020-12-29	2021-1-28	30
4	Ventyx	XSDD2004000125	95.90	2020-8-19	2020-7-23	30
5	Ventyx	XSDD2004000025	49.48	2020-8-19	2020-7-23	30

由上表可见，通常情况下公司在收到客户出具的完工证明后向客户开具发票，客户付款时间与开具完工证明的时间间隔与信用期时间基本一致，即客户在出具完工证明时已取得相关商品的控制权并就该商品负有现时付款义务，表明在该时点发行人已完成合同约定的履约义务。

3、发行人与该等客户相关业务安排符合商业惯例

(1) 发行人与该等客户的合作模式符合商业惯例

1) 发行人与客户合作过程中能够掌握项目进度及相关技术资料

对于化学合成 CDMO 业务，通常在发行人与客户正式建立合作关系之前，客户已经通过现场检查或对公司提供的样品、产品质量进行相应的测试。

在项目执行过程中，发行人与客户通常会每周或每两周以电子邮件、电话会议、视频会议等方式，密切沟通项目研发进度、实验方案设计和合成工艺路线等。在项目执行过程中，客户对发行人项目研发的进度、工艺路线设计等能及时掌握。

公司产品入库前，发行人也会根据客户要求的质量检测并提供内部分析检测结果报告（Certificate of Analysis，简称“COA”）。COA 报告系公司的质量部门运用符合客户要求或行业惯例的仪器设备及检测方法对产品进行检测后出

具的，被客户认可的，能够证明产品成分、纯度等符合客户要求的分析报告。客户能够根据 COA 报告中载明的技术指标判断最终合成的中间体产品是否符合合同约定。

2) 除向发行人出具完工证明外，客户亦向其他同类供应商出具类似确认文件

经访谈发行人部分主要客户确认，发行人客户除向发行人出具完工证明外，亦在同类采购业务中向同行业其他 CRO/CDMO 供应商出具完工证明或类似文件。故发行人在完成客户委托的 CDMO 项目后，以客户出具的完工证明确认收入的形式符合商业惯例。

(2) 客户以完工证明确认收入与同行业惯例一致

同行业公司中，康龙化成亦在其招股说明书中披露，其以 FFS 结算的 CMC 业务“内销收入确认：一次性发货时，交付或取得对方项目完成确认函时确认收入；分批发货时按照发出化合物数量占合同要求的化合物总数量的比例，在上述时点确认收入。”

(二) 说明不同业务从获取订单到确认收入的时间分布情况及结算安排

1、不同业务从获取订单到确认收入的时间分布情况及结算安排

发行人不同业务从获取订单到确认收入的时间分布及结算安排如下：

业务类型	结算模式	时间分布	结算安排
化学合成 CDMO	FFS	受产品合成难度、产能排期、交付量等影响，交付周期通常在 1-6 个月不等，其中以 3-4 个月居多	境内客户：根据项目进度分期付款 境外客户：一般在项目交付后付款
	FTE	按月（或约定期限）结算	按月（或约定期限）结算
化学合成 CRO	FFS	根据研发内容不同，2 周-3 个月不等	项目完成后付款
	FTE	按月（或约定期限）结算	按月（或约定期限）结算
药物分子砌块		根据是否有库存、自产或者外购，交付周期时间跨度较大，交付周期在 1 周至 2 个月不等	货到后付款，销售量较大的预付部分货款

2、不同业务执行周期与同行业可比公司基本一致

(1) 化学合成 CDMO

项目	凯莱英	诺泰生物	泓博医药	皓元医药	发行人	比较情况
交付周期及交付能力	公司产品均按客户定制化需求进行生产。公司临床阶段定制研发生产的产品种类繁多，因为反应步骤不同从而造成了生产周期的不同。生产周期跨度从1个月到5个月，平均为2-3个月；商业化阶段项目生产周期相对临床项目较长，例如培南类药物cGMP关键中间体项目从投料到产出需要40-45天(不包括之后的连续产出)，采取连续产出、分批交货方式进行，整体生产周期在半年以上。	公司主要定制类产品从投料到生产完成入库的生产周期约为30天。销售周期主要取决于终端客户的研发进度及需求时间，通常从生产入库到完成销售交货的销售周期约为2-3个月。	公司工艺研究与开发业务中，FTE结算模式下服务内容主要为：为国内外创新药公司开发、优化、验证新路线及工艺；合成并提供相关中间体及API的标准品以及杂质研究、稳定性研究等，实施周期通常在3个月-1年。FFS结算模式下除部分CMC项目周期达到或超过1年外，大部分项目为根据客户要求定制合成中间体及API，实施周期通常在1个月-6个月。	自产项目生产步骤比较长，一般达25-60步之多，技术开发难度高，以满足客户研发验证阶段的需求为主，生产周期会比较长；而委托加工项目基本上已经实现产业化生产，技术更成熟，生产周期更短。	公司产品均按客户需求进行工艺开发和放大生产。化学合成CDMO业务从接收订单到交货的周期通常在1-6个月。	发行人均为自有工厂生产，无委托生产项目。与同行业可比公司由于具体产品内容和生产工艺有所不同，因而交付周期存在一定差异，但整体交付周期较快，交付能力较好。

(2) 化学合成 CRO

项目	泓博医药	发行人	对比情况
交付周期及交付能力	公司药物发现业务中，FTE结算模式下实施周期与客户研究内容相关，存在一定差异，2020年至2021年实施周期在8个月-5年。FFS结算模式下除个别项目周期超	公司FTE模式下的服务周期主要6个月以上，主要客户合作较为稳定，项目周期较长，可达2-3年。FFS模式下的交付周期通常在2周-3个月。	FTE模式为按客户要求，在一定的服务期间内，配置不同级别的研发人员提供服务，更强调服务的稳定性和持续性。FFS模式为根据客户的要求拟定具体方案开展实验，或者按照客户的要求和客户初拟的实验方案开展实验，并将实验结

项目	泓博医药	发行人	对比情况
	过 6 个月外，大部分项目为工具化合物或者阳性药对照品的合成，实施周期较短，2020 年至 2021 年通常在 1 周-4 个月。		果在约定的研发周期内递交给客户，更强调交付周期。由于发行人化学合成 CRO 业务与泓博医药药物发现业务存在一定的差异，交付周期略有差异，但整体较为接近。

(三) 说明除以FFS模式结算的化学合成CDMO境内销售业务以外，发行人其他业务是否存在不以货物交付/报关时点确认收入的情形

除以 FFS 模式结算的化学合成 CDMO 境内销售业务以外，发行人其他业务亦存在以完工证明为收入确认依据的情形。发行人境外销售亦存在部分以完工证明形式确认收入的情形。具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
化学合成 CDMO（境外）				
以客户出具的确认文件确认收入金额	5,216.46	10,871.90	4,900.94	1,459.78
占该类业务的比例	47.83%	45.44%	35.53%	27.24%
化学合成 CRO				
以客户出具的确认文件确认收入金额	242.38	1,014.38	531.50	140.20
占该类业务的比例	8.39%	11.78%	6.37%	1.95%
药物分子砌块				
以客户出具的确认文件确认收入金额	79.45	331.86	411.86	49.48
占该类业务的比例	4.23%	8.05%	8.48%	1.01%

注：上表中统计完工证明的收入金额以合同/项目口径进行统计，包含该项目中已发货部分。

上述以完工证明确认的收入主要为根据客户指令暂存于发行人处，实际已完成交付，控制权已转移，与招股说明书中披露的“运送至客户指定地点”无实质差异。

为进一步明确收入确认时点相关确认文件，发行人已在招股说明书“第六节 财务会计信息与管理层分析”之“五、主要会计政策和会计估计”之“（十八）收入”之“2、收入确认的具体方法”中补充披露如下：“

业务类型	结算模式	收入确认的具体方法
------	------	-----------

		2020年1月1日之前	2020年1月1日之后
化学合成 CRO	FFS	境内销售：完成合同约定的研发服务，将研发成果（少量化合物样品、合成报告）交付给客户、送至指定地点 或取得客户出具的确认文件 ，相关风险报酬转移时确认收入； 境外销售：（1）在 FOB、CIF、CIP 和 CPT 等方式下，完成报关并将合成报告（如涉及）发送客户时确认收入；（2）在 DDP、DDU 或者未约定等方式下，公司以将货物运输到客户指定地点且合成报告（如涉及）交付给客户 或取得客户出具的确认文件 时确认收入。	境内销售：完成合同约定的研发服务，将研发成果（少量化合物样品、合成报告）交付给客户、送至指定地点 或取得客户出具的确认文件 ，相关控制权转移时确认收入； 境外销售：（1）在 FOB、CIF、CIP 和 CPT 等方式下，完成报关并将合成报告（如涉及）发送客户时确认收入；（2）在 DDP、DDU 或者未约定等方式下，公司以将货物运输到客户指定地点且合成报告（如涉及）交付给客户 或取得客户出具的确认文件 时确认收入。
	FTE	全时当量服务，根据与客户约定的研发人员数量、工时和合同约定费率进行结算，按月 （或约定期限） 确认收入。	
化学合成 CDMO	FFS	境内销售：完成合同约定的研发服务，将研发成果（化合物产品、工艺报告）交付给客户、送至指定地点 或取得客户出具的确认文件 ，相关风险报酬转移时确认收入； 境外销售：（1）在 FOB、CIF、CIP 和 CPT 等方式下，完成报关并将工艺报告（如涉及）发送客户时确认收入；（2）在 DDP、DDU 或者未约定等方式下，公司以将货物运输到客户指定地点且工艺报告（如涉及）交付给客户 或取得客户出具的确认文件 时确认收入。	境内销售：完成合同约定的研发服务，将研发成果（化合物产品、工艺报告）交付给客户、送至指定地点 或取得客户出具的确认文件 ，相关控制权转移时确认收入； 境外销售：（1）在 FOB、CIF、CIP 和 CPT 等方式下，完成报关并将工艺报告（如涉及）发送客户时确认收入；（2）在 DDP、DDU 或者未约定等方式下，公司以将货物运输到客户指定地点且工艺报告（如涉及）交付给客户 或取得客户出具的确认文件 时确认收入。
	FTE	全时当量服务，根据与客户约定的研发人员数量、工时和合同约定费率进行结算，按月 （或约定期限） 确认收入。	
药物分子砌块		境内销售：根据合同约定将产品交付给客户、送至指定地点时 或取得客户出具的确认文件 ，相关风险报酬转移时确认收入； 境外销售：（1）在 FOB、CIF、CIP 和 CPT 方式下，完成报关时确认收入；（2）在 DDP、DDU 或者未约定等方式下，公司将货物运输到客户或其指定地点 或取得客户出具的确认文件 时确认收入。	境内销售：根据合同约定将产品交付给客户、送至指定地点时 或取得客户出具的确认文件 ，相关控制权转移时确认收入； 境外销售：（1）在 FOB、CIF、CIP 和 CPT 方式下，完成报关时确认收入；（2）在 DDP、DDU 或者未约定等方式下，公司将货物运输到客户或其指定地点 或取得客户出具的确认文件 时确认收入。

”

(四)说明在招股说明书披露以FFS结算的化学合成CRO业务在研发成果交付时确认收入，而保荐工作报告显示该业务中部分以客户确认文件确认收入，两者存在差异的原因

发行人化学合成 CRO 业务存在个别项目以客户确认文件确认收入的情形。发行人在完成合同约定的研发任务并向客户交付研发成果后，客户要求将全部或部分产品暂存于发行人，并出具相关确认文件，具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
化学合成 CRO 业务	2,888.69	8,608.99	8,344.21	7,200.61
以客户出具的确认文件确认收入	242.38	1,014.38	531.50	140.20
占比	8.39%	11.78%	6.37%	1.95%

注：上表中统计完工证明的收入金额以合同/项目口径进行统计，包含该项目中已发货部分。

保荐工作报告中在收入确认文件中描述的“客户出具的确认文件”亦为化学合成 CRO 业务成果交付的一种方式，系根据客户指令将化合物产品进行暂存，客户在出具相关确认文件前，已收到发行人交付的 COA 等分析测试文件和合成报告等技术文件，对研发成果进行了验收，客户实际已取得该化合物产品相关研发成果的控制权，与招股说明书中描述的收入确认具体方法“完成合同约定的研发服务，将研发成果（少量化合物样品、合成报告）交付给客户或送至指定地点，相关控制权转移时确认收入”不存在实质差异。

(五)说明除客户同意暂存发行人用于后续合成业务的情形外，是否存在其他情形导致发行人以取得客户确认文件而非产品交付作为收入确认时点，如是，请说明相关情形及收入确认方法的合理性

报告期内，FFS 模式结算的化学合成 CRO 和化学合成 CDMO 业务中，客户根据自身新药研发进展情况或运输、保存条件等客观原因在项目完成后将全部或部分中间体产品暂存于发行人处，原因具体情况参见本题“(一)/2/(1) 发行人以完工证明确认收入的原因和背景”相关内容。对于客户因上述原因同意暂存的产品，其后续情形有：

序号	后续情形	交付方式	收入确认方法
1	根据客户指令，由发行人进	客户出具完工证明前，先交	项目完成后，取得客

序号	后续情形	交付方式	收入确认方法
	行下一步合成	付 COA 等分析测试文件和合成报告等技术文件	户的确认文件（完工证明），确认收入
2	根据客户指令，发送至其他 CRO/CDMO 企业（如凯莱英、合全药业、博腾股份等）进行下一步合成	客户出具完工证明前，先交付 COA 等分析测试文件和合成报告等技术文件	项目完成后，取得客户的确认文件（完工证明），确认收入
3	发行人根据客户新药研发项目进展，依据客户指令陆续发货	客户出具完工证明前，先交付 COA 等分析测试文件和合成报告等技术文件	项目完成后，取得客户的确认文件（完工证明），确认收入

客户向发行人出具完工证明或类似文件将产品暂存于发行人处符合收入确认条件，具体分析参见本题“（一）/2、以取得客户确认文件作为收入确认时点的原因”相关内容。

（六）说明收入确认方法与收入确认文件的对应关系，是否存在以产品交付确认收入但收入确认文件为完工证明的情形，如是，请说明原因及合理性

1、收入确认方法与收入确认文件的对应关系

业务类型	结算模式	收入确认的具体方法	收入确认文件
化学合成 CRO	FFS	<p>境内销售： 完成合同约定的研发服务，将研发成果（少量化合物样品、合成报告）交付给客户、送至指定地点或取得客户出具的确认文件，相关控制权转移时确认收入；</p> <p>境外销售： （1）在 FOB、CIF、CIP 和 CPT 等方式下，完成报关并将合成报告（如涉及）发送客户时确认收入；（2）在 DDP、DDU 或者未约定等方式下，公司以将货物运输到客户指定地点且合成报告（如涉及）交付给客户时确认收入。</p>	<p>境内销售： 取得客户签收记录或物流信息记录显示客户指定地点已经收到货物，并将合成报告发送至客户（如涉及提供合成报告）；对于个别客户要求暂存发行人用于后续合成业务的，获取客户的确认文件确认收入</p> <p>境外销售： （1）在 FOB、CIF、CIP 和 CPT 等方式下，出口报关单记录的出口日期，并将合成报告发送至客户（如涉及）； （2）在 DDP、DDU 或者未约定等方式下，取得客户签收记录或物流信息记录显示客户指定地点已经收到货物，并将合成报告发送至客户（如涉及）； 对于个别客户要求暂存发行人用于后续合成业务或根据其项目进度和指令发货的，获取客户出具的确认文件</p>
	FTE	根据与客户约定的研发人员数量、工时和合同约定费率进行结算，按月（或约定期限）确认收入。	按月（或约定期限）根据合同约定的 FTE 数量和单价计算，取得客户认可并出具确认文件

业务类型	结算模式	收入确认的具体方法	收入确认文件
化学合成 CDMO	FFS	<p>境内销售： 完成合同约定的研发服务，将研发成果（化合物产品、工艺报告）交付给客户、送至指定地点或取得客户出具的确认文件，相关控制权转移时确认收入；</p> <p>境外销售： （1）在 FOB、CIF、CIP 和 CPT 等方式下，完成报关并将工艺报告（如涉及）发送客户时确认收入； （2）在 DDP、DDU 或者未约定等方式下，公司以将货物运输到客户指定地点且工艺报告（如涉及）交付给客户或取得客户出具的确认文件时确认收入</p>	<p>境内销售： 取得客户签收记录或物流信息记录显示客户指定地点已经收到货物，并将合成报告发送至客户的邮件截图（如涉及）；对于客户要求暂存发行人用于后续合成业务的，获取客户出具的确认文件</p> <p>境外销售： （1）在 FOB、CIF、CIP 和 CPT 等方式下，出口报关单记录的出口日期，并将合成报告发送至客户的邮件截图（如涉及）； （2）在 DDP、DDU 或者未约定等方式下，取得客户签收记录或物流信息记录显示客户指定地点已经收到货物，并将合成报告发送至客户的邮件截图（如涉及）； 对于部分客户要求暂存发行人用于后续合成业务或根据其项目进度和指令发货的，获取客户出具的确认文件</p>
	FTE	根据与客户约定的研发人员数量、工时和合同约定费率进行结算，按月（或约定期限）确认收入。	按月（或约定期限）根据合同约定的 FTE 数量和单价计算，取得客户认可并出具确认文件
药物分子砌块		<p>境内销售： 根据合同约定将产品交付给客户、送至指定地点或取得客户出具的确认文件时，相关控制权转移时确认收入；</p> <p>境外销售： （1）在 FOB、CIF、CIP 和 CPT 方式下，完成报关时确认收入； （2）在 DDP、DDU 或者未约定等方式下，公司将货物运输到客户或其指定地点或取得客户出具的确认文件时确认收入。</p>	<p>境内销售： 取得客户签收记录或物流信息记录显示客户指定地点已经收到货物； 对于个别客户要求暂存发行人用于后续合成业务或根据其项目进度和指令发货的，获取客户出具的确认文件</p> <p>境外销售： （1）在 FOB、CIF、CIP 和 CPT 方式下，出口报关单记录的出口日期； （2）在 DDP、DDU 或者未约定等方式下，取得客户签收记录或物流信息记录显示客户指定地点已经收到货物； 对于个别客户要求暂存发行人用于后续合成业务或根据其项目进度和指令发货的，获取客户出具的确认文件</p>

2、存在以产品交付确认收入但收入确认文件为完工证明的情形，收入确认文件与收入确认具体方法一致

产品是发行人化学合成CDMO业务和化学合成CRO业务服务成果的最终表现形式，部分项目中客户根据自身新药研发进展情况或运输、保存条件等客观原因将全部或部分产品暂存于发行人处，但实际发行人已完成合同约定的全部履约义务，并根据客户要求完成了研发成果的交付，实现了控制权的转移，发行人以完工证明作为收入确认文件符合会计准则的相关规定。由上表可见，发行人收入确认文件与收入确认具体方法相对应，上述以完工证明形式确认收入的情形均已在招股说明书“第六节 财务会计信息与管理层分析”之“五、主要会计政策和会计估计”之“（十八）收入”之“2、收入确认的具体方法”中披露。综上，发行人收入确认文件与收入确认具体方法一致。

发行人以完工证明确认收入的原因及合理性具体分析参见本题“（一）/2、以取得客户确认文件作为收入确认时点的原因”相关内容。

（七）说明影响完工证明出具时点的因素，早于发货时间或晚于签收时间的原因，对收入确认时点的影响

1、影响完工证明出具时点的因素

公司出具完工证明时需满足以下要件：①公司已完成合同约定的全部履约义务；②客户已收到公司交付的研发成果（技术文件已交付，产品虽暂存于发行人，但已通过检测报告对产品的质量、技术指标进行验收）；③客户认可公司交付的研发成果，相关研发成果符合合同要求。

公司在确认该部分收入时，已取得客户正式确认的交付成果符合合同要求的完工证明或类似文件，该证明不仅确认公司已交付工作成果，还明确工作成果满足客户需求，符合合同要求。由于客户已取得成果的控制权且确认交付成果符合合同要求，因此公司收入确认符合企业会计准则和相关规定。

2、完工证明出具时点早于发货时间或晚于签收时间的原因

（1）原因分析

项目	具体情形
完工证明出具时点晚于发货时间	根据客户对中间体的需求量，如果需求量较大，存在多批次投料的情形，该情形下存在应客户要求在前一批次完成的情况下先向客户或指定第三方 CRO/CDMO 企业部分发货，待完成合同约定的全部产量后，根据客户要求将剩余未发货部分暂存于发行人处
完工证明出具时点早于发货时间	项目全部完成前，客户未要求发货，待项目全部完成后应客户要求全部暂存于发行人处，后续再根据客户指令进行发货或在发行人处进行下一步合成

(2) 对发行人收入确认时点不产生影响

发行人以完工证明确认收入具有商业合理性，符合收入确认条件，具体分析参见本题“(一)/2、以取得客户确认文件作为收入确认时点的原因”相关内容。上述完工证明早于发货时间或晚于签收时间的原因具有合理性，对发行人收入确认时点不产生影响。

(八) 说明CDMO业务中为客户提供研发服务的收入确认时点及具体收入确认文件，服务交付、客户验收等与收入确认相关的条款安排；CRO业务是否存在单独提供服务并构成单项履约义务的情形，如是，请说明收入确认方法及依据

1、说明 CDMO 业务中为客户提供研发服务的收入确认时点及具体收入确认文件，服务交付、客户验收等与收入确认相关的条款安排

FTE 结算模式下，合同一般约定研究周期，FTE 个数和 FTE 价格，公司与客户根据合同约定的 FTE 个数和价格，按月（或约定期限）进行结算，并确认收入。履约进度确认方法为按月（或约定期限）确认。实际收入确认与合同条款一致。

FFS 结算模式下，合同约定单个项目或任务的价格，公司与客户根据合同约定的交付进度进行付款结算，并在满足收入确认条件时确认收入。通常情况下，公司一次性完成约定的任务或者项目，并提交成果。

对于少部分涉及多个履约义务（通常为涉及稳定性研究的项目）的合同，公司将该部分合同中约定的目标化合物稳定性研究识别为独立的履约义务，可单独形成销售收入，存在独立的验收条件，且该项服务应收账款的回款与验收节点相关，公司在各单项履约义务完成并交付成果时分别确认收入。实际收入确认与合同条款约定一致。

2、CRO 业务是否存在单独提供服务并构成单项履约义务的情形，如是，请说明收入确认方法及依据

公司化学合成 CRO 业务服务于新药研发的药物发现阶段和临床前研究阶段初期，为新药研发客户提供该阶段所需的目标分子的化学合成服务。新药研发初期，公司根据客户提供的目标分子结构，合成出先导化合物、临床前候选化合物或其关键中间体，并设计出相应化合物实验室量级的合成路线，以满足客户对于新药研发项目药物发现和临床前研究阶段初期的需求。

鉴于新药研发初期客户需要合成的目标分子与最终确定的临床前候选化合物存在较大差异，且该目标分子能否进入到临床前研究甚至临床研究阶段存在较大的不确定性，因此客户通常不会针对同一个中间体产品同时与发行人签订化学合成 CRO 和化学合成 CDMO 业务合同。

综上所述，公司向客户提供化学合成 CRO 业务和化学合成 CDMO 业务通常单独与客户签订销售合同，同一个合同不存在同时包含 CDMO 业务与 CRO 业务的情形，相关合同均为单项服务且构成单项履约义务。

（九）说明不同结算模式属于在某一时段内履行的履约义务还是在某一时点履行的履约义务，相关判断依据，如为在某一时段内履行的履约义务，确定履约进度的方法、依据及是否符合《企业会计准则》的规定

1、不同结算模式属于在某一时段内履行的履约义务还是在某一时点履行的履约义务的判断依据

（1）会计准则规定

根据《企业会计准则——收入》（2017 年修订）第十一条规定满足下列条件之一的，属于在某一段时间内履行的履约义务：

①客户在公司履约的同时即取得并消耗公司履约所带来的经济利益；

②客户能够控制公司履约过程中在建的商品；

③公司履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。

如不满足，属于在某一时点履行的履约义务，在控制权转移的时点确认收入。

(2) FTE 结算模式属于在某一时段内履行的履约义务

FTE 结算模式下，公司与客户签订的服务合同约定了提供服务方的履约义务，服务结算单价及结算方式。公司按合同的约定定期向客户汇报工作、提交实验记录，并与客户定期结算，满足企业会计准则对某一时段内履行履约义务“客户能够控制公司履约过程中在建的商品”要求。因此，公司签订的合同整体构成单项履约义务，满足并属于在某一时段内履行履约义务，按月（或约定期限）确认收入。

(3) FFS 模式结算属于在某一时点履行的履约义务

FFS 结算模式下，合同约定单个项目或任务的价格，公司与客户根据合同约定的交付进度进行付款结算，通常在研发成果交付或取得客户出具的确认文件时控制权发生转移，满足收入确认条件时确认收入。FFS 结算模式下的业务均未满足属于在某一时间段内履行履约义务三条标准具体情况如下：

①如果公司在服务过程中被更换，其他供应商无法利用公司已完成工作，需要重新制定新的研究方案，使得客户并未在公司履约的同时取得并消耗其履约所带来的经济利益；②公司在履约的过程中，项目具体实验方案的设计与开展均由公司独立进行，客户并未控制公司正在履行的服务项目；③签订的合同条款中，并未约定公司有权就累计至今完成的履约部分所发生的成本和合理利润能够得到补偿。

故 FFS 结算模式下的化学合成 CRO 和化学合成 CDMO 业务属于在某一时点履行的履约义务。

综上所述，FTE 结算模式属于某一段时间内履行的履约义务；FFS 结算模式属于在某一时点履行的履约义务。

2、确定履约进度的方法、依据及是否符合《企业会计准则》的规定

《企业会计准则第 14 号-收入》第十二条规定：“对于在某一时段内履行的履约义务，企业应当在该段时间内按照履约进度确认收入，但是，履约进度不能合理确定的除外。企业应当考虑商品的性质，采用产出法或投入法确定恰当的履约进度。其中，产出法是根据已转移给客户的商品对于客户的价值确定履约进度；

投入法是根据企业为履行履约义务的投入确定履约进度。对于类似情况下的类似履约义务，企业应当采用相同的方法确定履约进度。

当履约进度不能合理确定时，企业已经发生的成本预计能够得到补偿的，应当按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止。”

FTE 结算模式下，公司与客户签署的合同一般约定研究周期、FTE 数量和 FTE 单价。公司按照产出法确认履约进度，具体方法为：按月（或约定期限）根据提供服务所耗用的 FTE 数量和合同中约定的 FTE 单价计算出应收费用金额，得到客户认可后确认收入。实际收入确认与合同条款一致。

综上所述，FTE 模式下确认履约进度的方法、依据符合《企业会计准则第 14 号-收入》第十二条的相关规定。

（十）说明FTE结算模式下客户对FTE费用进行书面或邮件确认的时间分布情况，与收入确认时点是否存在差异，是否存在客户配合发行人调节收入确认时点的情形

报告期内，公司 FTE 结算模式下，累计金额前五名的项目收入金额的时间分布情况如下：

单位：万元

时间	项目 1			项目 2			项目 3			项目 4			项目 5		
	金额	FTE 数量 1	FTE 数量 2	金额	FTE 数量 1	FTE 数量 2	金额	FTE 数量 1	FTE 数量 2	金额	FTE 数量 1	FTE 数量 2	金额	FTE 数量 1	FTE 数量 2
2020 年第 1 季度	-	-	-	-	-	-	53.57	12.62	12.62	-	-	-	-	-	-
2020 年第 2 季度	-	-	-	-	-	-	137.39	32.36	32.36	-	-	-	-	-	-
2020 年第 3 季度	-	-	-	-	-	-	89.69	22.00	22.00	-	-	-	-	-	-
2020 年第 4 季度	22.92	6.00	6.00	-	-	-	63.68	15.00	15.00	-	-	-	36.18	10.00	10.00
2021 年第 1 季度	101.25	26.50	26.50	-	-	-	50.94	12.00	12.00	-	-	-	107.07	30.00	30.00
2021 年第 2 季度	160.47	42.00	42.00	-	-	-	50.94	12.00	12.00	-	-	-	160.11	45.00	45.00
2021 年第 3 季度	160.47	42.00	42.00	-	-	-	50.94	12.00	12.00	-	-	-	159.95	45.00	45.00
2021 年第 4 季度	137.55	36.00	36.00	156.37	35.00	35.00	50.94	12.00	12.00	42.53	10.00	10.00	70.82	20.00	20.00
2022 年第 1 季度	91.70	24.00	24.00	135.58	32.00	32.00	50.94	12.00	12.00	135.58	32.00	32.00	37.74	10.00	10.00
2022 年第 2 季度	73.87	19.33	19.33	140.17	32.18	32.18	44.15	10.40	10.40	140.17	32.18	32.18	-	-	-
2022 年第 3 季度	91.70	24.00	24.00	162.77	36.00	36.00	16.98	4.00	4.00	162.77	36.00	36.00	-	-	-
2022 年第 4 季度	61.13	16.00	16.00	243.14	51.00	51.00	16.98	4.00	4.00	100.12	21.00	21.00	-	-	-
2023 年第 1 季度	-	-	-	220.55	48.00	48.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2023 年第 2 季度	-	-	-	199.09	43.00	43.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-
合计	901.06	235.83	235.83	1,257.66	277.18	277.18	677.14	160.38	160.38	581.16	131.18	131.18	571.87	160.00	160.00

注 1：为了增加可比性，上表中统计金额仅为 FTE 工时费用，未包含服务过程中使用的由客户承担的金额较高的材料费用；

注 2：FTE 数量 1 指发行人记录的 FTE 数量；FTE 数量 2 指经客户确认的 FTE 数量；

注 3：上述部分 FTE 数量为非整数，主要系当期增加或减少 FTE 数量，根据实际工作时间换算所致。

报告期内，发行人 FTE 结算模式下按月（或约定期限）与客户进行结算，结算内容包括材料费用与 FTE 工时费用，其中材料费用属于变动费用，FTE 工时费用属于合同约定的固定费用。

FTE 结算模式下，公司与客户签署的合同一般约定研究周期、FTE 数量和 FTE 单价。公司按照产出法确认履约进度，具体方法为：按月（或约定期限）根据提供服务所耗用的 FTE 数量和合同中约定的 FTE 单价计算出应收费金额，得到客户书面或邮件认可后确认收入。

发行人 FTE 结算模式下的业务主要为化学合成 CRO，主要工作内容为药物发现各阶段候选化合物的合成。从高通量筛选阶段多种类、微量化的化合物供应，到苗头化合物及先导化合物确认阶段化合物种类逐渐减少而需求量逐渐增大，直至临床前候选化合物的确定。在项目执行过程中，客户会根据自身项目所处阶段及研发进度增加或减少 FTE 数量，如果该项目时间紧迫，客户需要尽快得到研发结果，或者项目进入到关键阶段，FTE 数量通常会较多。因此，上表中项目 1、项目 4 的前期和项目 5 分季度收入波动较大；项目 2 和项目 3 的后期执行过程中 FTE 数量无明显变动，分季度收入基本一致。

综上，发行人 FTE 结算模式下根据合同约定按月（或约定期限）与客户进行结算并确认收入，报告期内收入确认时点具有一贯性，不存在客户配合发行人调节收入确认时点的情形。

（十一）说明报告期内不同结算模式下的收入确认文件是否均经过客户签字确认，如存在未经客户签字确认的情形，请说明原因及合理性

1、不同结算模式下的收入确认文件需经过客户签字或确认的情形

结算模式	收入确认的具体方法	收入确认文件	是否经客户签字或确认
FFS	境内销售： 完成合同约定的研发服务，将研发成果（化合物产品、工艺报告）交付给客户、送至指定地点或取得客户出具的确认文件，相关控制权转移时确认收入	境内销售： 取得客户签收记录或物流信息记录显示客户指定地点已经收到货物，并将合成报告发送至客户的邮件截图（如涉及提供工艺报告）；对于客户要求暂存发行人用于后续合成业务的，获取客户出具的确认文件	①对于根据客户指令发货至第三方 CDMO 服务商的，未取得直接客户的签字确认，但在第三方 CDMO 服务商签收后，发行人客服人员将签收记录或物流信息记录发送给客户； ②对于部分贸易商客户，发行人根据客户指令发货至最终客户，未取得贸易商客户的签字确认，而由最终客户签收，发行人客服

结算模式	收入确认的具体方法	收入确认文件	是否经客户签字或确认
			人员将签收记录或物流信息记录发送给贸易商客户。 除上述情形外，相关收入确认文件均取得客户签字或确认。
	境外销售： (1) 在 FOB、CIF、CIP 和 CPT 等方式下，完成报关并将工艺报告（如涉及）发送客户时确认收入； (2) 在 DDP、DDU 或者未约定等方式下，公司以将货物运输到客户指定地点且工艺报告（如涉及）交付给客户或取得客户出具的确认文件时确认收入	境外销售： 对于 FOB、CIF、CIP 和 CPT 等方式，出口报关单记录的出口日期，并将合成报告发送至客户的邮件截图（如涉及提供工艺报告）； 对于 DDP、DDU 或者未约定等方式下，取得客户签收记录或物流信息记录显示客户指定地点已经收到货物，并将合成报告发送至客户的邮件截图（如涉及提供工艺报告） 对于部分客户要求暂存发行人用于后续合成业务或根据其项目进度和指令发货的，获取客户出具的确认文件	①对于 FOB、CIF、CIP 和 CPT 等方式出口，且客户无需工艺报告等技术文件的情况下，发行人以出口报关单记录的出口日期确认收入，无需客户签字或确认； ②对于根据客户指令发货至第三方 CDMO 服务商的，未取得直接客户的签字确认，但在第三方 CDMO 服务商签收后，发行人客服人员将签收记录或物流信息记录发送给客户； ③发行人根据客户指令发货至最终客户，未取得贸易商客户的签字确认，而由最终客户签收，发行人客服人员将签收记录或物流信息记录发送给贸易商客户。 除上述情形外，相关收入确认文件均取得客户签字或确认。
FTE	根据与客户约定的研发人员数量、工时和合同约定费率进行结算，按月（或约定期限）确认收入。	按月（或约定期限）根据合同约定的 FTE 数量和单价计算，取得客户认可并出具确认文件	是

2、存在未经客户签字确认的情形及原因

公司按照与客户签订的合同、订单，在生产完毕后发货给客户。针对境内客户，在客户收到产品并签收或至指定地点或出具确认文件后，公司履行了合同中约定的履约义务，取得收款权利时确认商品销售收入；针对境外客户，公司在产品出库并完成报关或送至指定地点或取得客户出具的确认文件后，商品所有权上的主要风险和报酬（旧收入准则）/商品控制权（新收入准则）已转移给买方时，公司确认收入。

对于在相关中间体产品研发、生产完成后，根据客户指令发货至客户指定地点（第三方 CRO/CDMO 服务商或最终客户）的，公司将产品送至指定地点并经客户指定的第三方（第三方 CRO/CDMO 服务商或最终客户）签收后，主要风险

与报酬（旧收入准则）/商品控制权（新收入准则）已转移，公司确认收入符合企业会计准则的相关规定。

公司与境外客户通常采取 FOB、CIF、CIP 和 CPT 等模式进行交易。根据《2020 国际贸易术语解释通则》，FOB 模式下，卖方的责任限于将货物交付至运输工具；CIF 模式下，指在装运港当货物越过船舷时卖方即完成交货；CIP 和 CPT 模式下，公司委托国际货运代理将货物运送到客户指定目的港。据此判断，在上述贸易模式下，货物的控制权于货物完成报关转移给买方，因此均不需要取得客户签字文件作为控制权转移的标志。发行人依据国际贸易惯例和会计准则的规定，按照与外销客户约定的结算模式，在货物完成报关时确认收入。

（十二）说明2021年第二季度和第四季度收入占比较高、第三季度收入占比较低，该年度季节性波动高于其他年度的原因

2021 年度上半年，发行人新增订单按月分布情况如下：

单位：万元

业务类型	1月	2月	3月	4月	5月	6月
化学合成 CDMO	1,873.92	938.21	4,810.03	1,655.22	1,701.82	6,269.83
化学合成 CRO	789.75	444.82	1,781.39	512.98	478.88	246.08
药物分子砌块	263.26	84.57	150.53	209.53	368.06	582.10
合计	2,926.93	1,467.60	6,741.95	2,377.74	2,548.76	7,098.01

公司主营业务收入主要由定制类业务构成，业务发生和收入确认受下游客户的业务需求以及公司的研发、生产、交付进度的影响，存在一定的波动性。

由上表可见，2021 年 3 月和 6 月新增订单金额较大，一般的 CDMO 业务交付周期为 1-6 个月（以 3-4 个月居多），2021 年 3 月取得的订单在二季度交付较多，而 6 月份取得的订单由于烟台宁远 2021 年 8 月至 9 月受限电限产影响，未满足负荷运转，导致交付有所延后，因此第三季度完成交付并实现收入的金额相对较少而第四季度实现的收入较高。

二、会计师核查情况

（一）核查程序

申报会计师履行了如下核查程序：

1、执行了解内部控制、穿行测试及控制测试等审计和核查程序，并执行细节测试、销售回款测试、销售截止性测试等实质性细节测试程序，验证销售收入的真实性；

2、访谈销售人员及部分客户，了解出具完工证明的背景和原因，并向上述客户了解其是否还向其他 CDMO 企业出具类似文件，是否符合行业惯例；

3、取得客户出具的完工证明并对客户暂存在发行人的产品明细，并进行监盘；

4、检查发行人收入确认原则、收入确认的具体方法及具体时点，判断是否符合企业会计准则的规定；

5、检查发行人与客户签订的合同并核实其关键条款，包括但不限于：权利与义务、付款及结算、转移商品所有权等；

6、实施分析性程序，对比分析报告期内销售收入客户及收入有无异常；

7、检查并核对发行人与收入确认相关的原始凭据：包括但不限于客户合同、订单、发货单据、运输单据、物流签收单、邮件截图、合成报告等，复核其收入确认的会计处理是否正确；

8、根据合同条款对 FTE 收入计算过程进行复核，并与发行人账面 FTE 收入进行对比；

9、对主要客户报告期内各期销售收入及往来余额进行函证，并对未回函部分实施了替代程序，检查与销售相关的原始单证及期后回款等；

10、针对发行人收入真实性、准确性和完整性情况，申报会计师采取的主要核查程序如下：

(1) 了解销售模式、行业情况和收入确认政策

访谈发行人财务总监，了解发行人主要产品及服务的销售模式、收入确认政策等，并查询了同行业可比公司公开披露的信息，对发行人与同行业可比公司的收入确认政策进行了比较。

(2) 了解并测试内部控制

获取发行人销售与收款相关的制度，对销售及回款循环执行穿行测试和控制测试，评价销售收入流程内部控制设计和执行的有效性。

（3）执行细节测试

获取发行人报告期各期销售明细，了解发行人客户及业务结构、销售区域情况；获取报告期内主要客户的合同、订单，了解相关合同条款，其中：①针对内销收入核查销售合同及订单、出库单、结算单/签收单/物流记录/完工证明、发票、银行回单等原始凭证，对交易真实性进行确认；②针对外销收入，查阅外销销售合同及订单，并逐笔核查相应的出库单、报关单、物流记录、发票、银行回单等原始凭证；将外销收入与出口退税清单以及海关出具的出口数据证明文件进行匹配，对交易真实性进行确认。

（4）执行收入分析性复核

获取发行人销售收入明细，结合行业上下游情况、市场供需行情以及政策情况，复核分析各业务类型的销售收入、销售毛利率的变动及合理性；结合发行人在手订单、行业发展趋势以及发行人和主要客户的合作情况，分析发行人未来收入变动情况。

（5）客户走访程序

访谈了报告期内发行人的主要客户，访谈内容包括合作主体、合作背景、合作模式、经营及交易情况、定价方式、价格公允性、结算方式、是否存在关联关系等。报告期各期，发行人对累计访谈客户的销售收入占主营业务收入的比例分别为 76.23%、77.08%、**75.79%**和 **59.33%**。

（6）函证程序

对报告期内主要客户进行了函证，报告期各期发函金额占主营业务收入的比例分别为 90.32%、83.14%、95.40%和 **99.30%**。报告期内，客户回函金额占发函收入比例分别为 84.30%、91.28%、89.21%和 **96.22%**。申报会计师将独立回函金额与发函金额进行核对，对回函差异进行核查；针对未回函客户，实施替代测试程序，包括：检查与收入确认相关的销售合同、销售发票、出库单、出口报关单、物流单等支持性文件，检查本期收款及期后回款情况。通过执行函证程序及替代测试程序以验证当期营业收入的真实性。

（7）截止性测试

执行销售收入的截止性测试：根据销售明细账抽取报告期各期的期初、期末收入确认样本，检查对应的销售合同、销售订单、发票、出库单、签收单、物流记录、报关单、结算单等支持文件，核查相关单据的金额、数量是否与公司账面记载一致，确认收入是否记录在正确的期间。

综上所述，发行人收入具有真实性，收入变动情况合理，符合下游客户产品需求及行业波动趋势，与同行业可比公司相比不存在重大差异。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内 FFS 销售中，发行人以取得客户出具的确认文件确认收入符合商业惯例，且与同行业惯例一致；

2、发行人化学合成 CDMO 业务交付周期在 1-6 个月不等；化学合成 CRO 业务根据研发内容不同，交付周期在 2 周-3 个月不等；药物分子砌块业务根据是否有库存、自产或者外购，交付周期时间跨度较大，交付周期在 1 周至 2 个月不等；上述交付周期与同行业可比公司不存在显著差异；

3、发行人不同业务执行周期与同行业可比公司不存在显著差异；

4、除以 FFS 模式结算的化学合成 CDMO 境内销售业务以外，发行人化学合成 CDMO 境外销售业务、化学合成 CRO 业务、药物分子砌块业务亦存在以完工证明为收入确认依据的情形。上述以完工证明确认的收入主要为根据客户指令暂存于发行人处，实际已完成交付，控制权已转移，与招股说明书中披露的“运送至客户指定地点”无实质差异；

5、报告期内，FFS 模式结算的化学合成 CRO 和化学合成 CDMO 业务中，对于客户同意暂存货物的后续情形有：（1）根据客户指令，由发行人进行下一步合成；（2）根据客户指令，发送至其他 CRO/CDMO 企业进行下一步合成；（3）发行人根据客户新药研发项目供货安排，依据客户指令陆续发送产品等。发行人以客户因上述情形出具的确认文件进行收入确认符合会计准则的相关规定；

6、产品是发行人化学合成 CDMO 业务和化学合成 CRO 业务服务成果的最终表现形式，部分项目中客户虽将产品暂存于发行人处，但实际发行人已完成合同约定的全部履约义务，并根据客户要求完成了交付，实现了控制权的转移，发行人以完工证明作为收入确认文件符合会计准则的相关规定；

7、公司向客户提供化学合成 CRO 业务和化学合成 CDMO 业务通常单独与客户签订销售合同，同一个合同不存在同时包含 CDMO 业务与 CRO 业务的情形，相关合同均为单项服务且构成单项履约义务；

8、FTE 模式下确认履约进度的方法、依据符合企业会计准则的相关规定；

9、发行人 FTE 结算模式下根据合同约定按月（或约定期限）与客户进行结算并确认收入，报告期内收入确认时点具有一贯性，不存在客户配合发行人调节收入确认时点的情形；

10、公司与外销客户通常采取 FOB、CIF、CIP 和 CPT 等模式进行交易，在上述模式下，货物的控制权于货物完成报关转移给买方，因此均不需要取得客户签字文件作为控制权转移的标志。发行人依据企业会计准则的相关规定，按照与外销客户约定的结算模式，在货物完成报关时确认收入，无需经客户签字确认；

11、2021 年第二季度和第四季度收入占比较高、第三季度收入占比较低，该年度季节性波动高于其他年度，主要系 2021 年 3 月取得的订单在二季度交付较多，而 6 月份取得的订单由于烟台宁远 2021 年 8 月至 9 月受限电限产影响，未满足负荷运转，导致交付有所延后，具有合理性。

问题 16、关于各类业务业绩情况

申报材料显示：

(1) 2019 年至 2021 年化学合成 CDMO 业务收入超过 85%来自原有客户，其中原有客户老项目产生的收入增速最快。

(2) 2019 年至 2021 年化学合成 CDMO 业务来自新增客户的收入分别为 842.59 万元、2,278.50 万元、2,278.50 万元。

(3) 2019 年及 2020 年，发行人的药物分子砌块业务通过贸易模式获得的收入高于自产模式。

(4) 2019 年贸易模式下药物分子砌块毛利率高于自产模式；报告期内，贸易模式下药物分子砌块毛利率持续下降但自产模式毛利率上升。

请发行人：

(1) 说明报告期内化学合成 CDMO 业务来自原有客户老项目的收入增长较快的原因及合理性，与客户项目进度是否匹配。

(2) 说明报告期各期化学合成 CDMO 业务来自新增客户的收入增长与新增客户开拓情况是否相符，2020 年增速较快的原因。

(3) 说明按收费结算模式划分报告期内化学合成 CDMO 业务的收入构成及变动原因，如变动趋势与化学合成 CRO 不一致，请说明原因。

(4) 说明报告期内化学合成 CDMO 业务研发与技术人员平均数量、人均产值、人均成本情况，CDMO 业务、CRO 业务人均产值、人均成本与同行业可比公司的对比情况及差异原因。

(5) 说明报告期各期化学合成 CDMO 业务和 CRO 业务的期初期末订单金额、订单消化情况及新增订单情况，分析订单增长潜力、收入增速是否存在下滑风险、消化速度与产能及人员配置是否匹配。

(6) 结合各业务板块涉及的医药研发阶段说明毛利率水平是否与行业水平相匹配。

(7) 说明发行人业务起源于药物分子砌块研发，但报告期内通过贸易模式获得的药物分子砌块收入高于自产模式的原因及合理性。

(8) 说明发行人贸易和自产模式下药物分子砌块业务毛利率情况、与同行业可比公司可比业务的对比情况，分析毛利率水平及变动情况的合理性。

(9) 说明发行人自产模式下药物分子砌块业务公斤级以上和公斤级以下产品的毛利率情况、与同行业可比公司可比业务的对比情况，分析毛利率水平及变动情况的合理性。

(10) 说明报告期各期与同一客户发生的同类业务毛利率情况及波动合理性；是否存在同类业务不同客户之间毛利率差异较大情况，如是，请说明相关情况及其原因。

(11) 说明影响 FFS 模式下化学合成 CDMO 业务、化学合成 CRO 业务盈利能力的驱动因素，分析 FFS 模式下毛利率变动的合理性。

(12) 说明报告期内化学合成 CDMO 业务和 CRO 业务采用 FTE 模式结算的定价原则、定价标准，对不同客户及不同期间是否存在较大差异，主要项目 FTE 价格与同行业平均水平是否存在较大差异，如是，请分析原因及合理性

(13) 说明报告期内化学合成 CDMO 业务、化学合成 CRO 业务、药物分子砌块业务主要项目开展情况，包括项目内容、主要合同条款、实施进度及收入确认情况、毛利率水平等。

(14) 结合报告期内产能利用率、平均采购价格等变动情况，说明规模效应的具体体现及对毛利率的影响。

(15) 说明报告期各期剔除运费后的主营业务毛利率。

请保荐人和申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

(一) 说明报告期内化学合成 CDMO 业务来自原有客户老项目的收入增长较快的原因及合理性，与客户项目进度是否匹配

1、报告期内化学合成 CDMO 业务来自原有客户老项目的收入增长较快的原因及合理性

按客户合作时间及项目取得时间划分，报告期内，公司化学合成 CDMO 业务的收入情况具体如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
原有客户	26,191.67	98.24%	33,476.55	91.52%	25,515.59	88.19%	12,935.81	85.02%
其中：老项目	24,011.43	90.06%	28,437.04	77.74%	20,780.40	71.82%	7,480.38	49.17%
新项目	2,180.24	8.18%	5,039.51	13.78%	4,735.20	16.37%	5,455.43	35.86%
新增客户	470.51	1.76%	3,102.43	8.48%	3,417.90	11.81%	2,278.50	14.98%
合计	26,662.18	100.00%	36,578.97	100.00%	28,933.50	100.00%	15,214.30	100.00%

注：针对同一中间体，第二次及以后下单视为老项目。

报告期内，发行人化学合成 CDMO 业务来自原有客户老项目的收入增长较快，主要系以下原因导致：①发行人化学合成 CDMO 业务起步相对较晚，2017 年烟台宁远一期项目开始投入使用，公司开始具备化学合成 CDMO 服务能力，2020 年度尚处于业务开拓阶段，因此来自老项目的收入相对较少；②2020 年起，随着烟台宁远二期项目的陆续投入使用，发行人产能得到迅速提升，为承接原有客户随着新药研发进展新增的化学合成 CDMO 需求提供了可能；③随着客户新药研发项目的不断推进，公司充分发挥“小分子新药研发化学合成一站式服务平台”的优势，紧密跟随客户药物分子的发展，不断优化和完善药物分子化学合成路线和工艺，在客户新药研发的不同阶段为其提供具有针对性的、符合阶段化需求的化学合成服务，报告期内由 CRO 业务引流而来的 CDMO 业务**持续增加**，占比分别为 24.93%、29.28%、51.19%和 **64.96%**；④报告期内新增核心客户，如 Enanta、Davos Chemical Corp、DiCE、**吉利德**等新增客户随着新药研发项目的不断推进，化学合成 CDMO 业务需求日益增加。

新药研发企业在选择 CDMO 供应商时通常较为谨慎，在批量采购前大多需要对供应商进行严格的现场审计，以考察供应商的硬件设备、研发能力、EHS 管理水平和项目管理能力等。2022 年度，发行人新客户收入金额略有下降，主要系受外部客观环境影响，部分客户现场审计无法进行所致。

2、与客户项目进度相匹配

报告期内，原有客户老项目收入累计前五名情况如下：

单位：万元

客户名称	对应的主要新药项目[注 1]	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
信诺维	XNW4107 、 XNW1011 、 XNW11008	2,886.53	1,622.94	3,537.95	1,849.86
DiCE	DC806	2,873.58	3,240.41	1,589.52	651.04
Enanta	EDP-235 、 EDP323	8.82	5,249.73	2,947.83	-
吉利德(药明康德)[注 2]	抗 HIV 感染	7,485.89	349.27	-	-
Ventyx	VTX958 、 VTX2735	2,335.32	2,613.88	862.04	-
合计	-	15,590.15	13,076.24	8,937.33	2,500.91

注 1：根据公开信息整理；

注 2:2022 年及以前，吉利德 Bellen00036037 项目直接向发行人采购，随着该项目的持续推进，2023 年开始吉利德指定为其提供下一步合成的 CDMO 厂商药明康德间接向发行人采购；

注 3：上表仅统计原有客户老项目的收入金额，未包含项目首次合作时的收入金额。

报告期内，发行人化学合成 CDMO 业务来自原有客户老项目的收入增长较快，主要得益于客户新药研发项目的推进，具体情况如下：

(1) 信诺维

2021 年度，发行人化学合成 CDMO 业务中来自信诺维老项目收入金额较 2020 年度增加较多，主要系：①XNW1011 项目于 2021 年启动 II 临床相关准备工作，相关的中间体需求量有所增加；②XNW11008 项目于 2021 年完成阶段性研究工作，进入 IND 申报准备阶段，相关的工艺研发需求较多。

2022 年度，公司对信诺维销售收入较低，主要系：①信诺维主要药物管线的研发进度安排使得当期对发行人的采购需求较小；②由于公司向信诺维提供的中间体产品 Bellen00035872 合成路线变更，导致交付有所延后，2022 年末因该项目产生的合同履行成本达 1,170.56 万元，该项目于 2023 年上半年实现收入，故当期收入金额较大。

(2) DiCE

报告期内，发行人向 DiCE 销售的产品主要用于其 DC806 管线的研发。根据 DiCE 官网披露，该项目于 2021 年下半年启动 I 期临床试验，于 2022 年在银屑病患者中开展临床 Ic 期试验，并于 2023 年上半年启动 II 期临床试验，报告期内 DiCE 化学合成 CDMO 采购量持续增加。

(3) Enanta

2019 年，发行人与 Enanta 合作初期即开始向其提供 EDP-323 项目相关中间体的 CDMO 服务，根据公开资料显示，该项目已于 2021 年度完成临床前候选化合物筛选工作，为准备临床阶段相关研究工作，该项目的采购量持续增加；随着 Enanta 对发行人研发能力的认可，双方合作项目进一步增加，发行人于 2021 年起向其针对 COVID-19 的管线 EDP-235 提供相关中间体的 CDMO 服务，EDP-235 于 2022 年 2 月启动了 I 期临床试验，并于 2022 年 10 月启动 II 期临床，当期该

项目采购量增加较多。2022年10月,EDP-323项目启动I期临床试验,导致2022年度Enanta对化学合成CDMO服务的需求量进一步增加。

(4) 吉利德 (药明康德)

公司自2019年开始即向吉利德提供Belien00036037相关中间体产品的化学合成CRO服务,该中间体主要用于其抗HIV感染相关药物管线的研发,随着该新药研发项目的不断推进,采购量不断增加。2023年度,出于分散供应链风险、发挥不同CDMO厂商的特色化优势以提高生产效率等因素考虑,吉利德指定为其提供下一步合成服务的CDMO厂商药明康德向发行人采购。

(5) Ventyx

Ventyx为公司于2020年新开发客户,因此2020年度公司对其销售金额均为新项目。报告期内,发行人向Ventyx销售的产品主要用于其VTX958和VTX2735等管线的研发。根据Ventyx官网披露,VTX958管线研制的是一种口服小分子抑制剂,对于治疗银屑病等免疫疾病具有良好的疗效。随着VTX958管线进入临床I期研究阶段,2021年以来,Ventyx向发行人的采购需求逐渐增长。2022年度VTX958管线进入临床II期,同时新增VTX2735研发管线的合作,导致2022年度交易额进一步增加。Ventyx向发行人采购量的变化与其相应研发管线的进展趋势一致,具有合理性。

综上,发行人化学合成CDMO业务来自原有客户老项目的收入增长主要得益于客户新药研发项目的持续推进,与客户新药研发项目进展相匹配,具有合理性。

(二) 说明报告期各期化学合成CDMO业务来自新增客户的收入增长与新增客户开拓情况是否相符,2020年增速较快的原因

1、报告期各期化学合成CDMO业务来自新增客户的收入增长与新增客户开拓情况是否相符

单位:万元,个

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
	金额/数量	金额/数量	金额/数量	金额/数量
新增客户产生的收入	470.51	3,102.43	3,417.90	2,278.50

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
	金额/数量	金额/数量	金额/数量	金额/数量
新增客户数量	3	12	15	15
平均新增客户金额	156.84	258.54	227.86	151.90

报告期内，发行人新增客户数量分别为15个、15个、12个和3个，平均每个客户当年产生的收入分别为151.90万元、227.86万元、258.54万元和156.84万元。随着公司研发能力的提升和产能规模的增加，公司新开发客户的质量亦随之提高。报告期内，发行人化学合成CDMO业务来自新增客户的收入增长与新增客户开拓情况相匹配。2022年度，新增客户产生的收入有所下降，主要系受外部客观环境影响，客户现场审计无法进行，对发行人新客户的开发造成了一定不利影响。2023年1-6月，公司化学合成CDMO业务新增客户数量和收入均较少，主要系部分新增客户尚未产生收入所致。

2、发行人2020年化学合成CDMO业务收入增速较快的原因

2020年度，发行人CDMO业务收入构成与2019年度相比，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020年度		2019年度	收入增长贡献率
	金额	同比增长	金额	
原有客户	12,935.81	121.49%	5,840.29	83.17%
其中：老项目	7,480.38	204.55%	2,456.20	58.89%
新项目	5,455.43	61.21%	3,384.09	24.28%
新增客户	2,278.50	170.42%	842.59	16.83%
合计	15,214.30	127.66%	6,682.88	100.00%

注：收入增长贡献率=收入前后两期变动金额/前后两期收入变动总金额

由上表可见，发行人原有客户老项目收入对2020年度化学合成CDMO业务收入增长的贡献率为58.89%，原有客户新项目对2020年度化学合成CDMO业务收入增长的贡献率为24.28%，二者合计为83.17%，是发行人2020年度化学合成CDMO业务快速增长的主要驱动因素。具体分析情况如下：

(1) 产能持续增加

2019年度和2020年度，发行人化学合成CDMO业务收入和反应釜体积的情况如下：

单位：万元、L

项目	2020 年度		2019 年度
	金额/数量	同比	金额/数量
化学合成 CDMO 业务收入	15,214.30	127.66%	6,682.88
反应釜体积（期末）	95,000	408.02%	18,700

2020 年度，发行人烟台宁远二期项目陆续投入使用，反应釜体积从 2019 年末的 18,700 升增加至 2020 年末的 95,000 升，产能的快速提升为 2020 年度化学合成 CDMO 业务收入的快速增长提供了基础。

（2）原有客户老项目的推进

2020 年度与 2019 年度相比，原有客户老项目收入变动情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度
	金额	同比	金额
原有客户老项目收入	7,480.38	204.55%	2,456.20

2020 年度，原有客户老项目的收入增加较多，主要由于随着客户新药研发项目的推进，其在研究过程中对中间体的需求量亦随之增加。

2020 年度，原有客户老项目收入增长前五名情况如下：

单位：万元

序号	中间体	客户名称	2020 年度	2019 年度	增长金额	增长原因
1	Bellen00035872	信诺维	1,214.02	113.31	1,100.71	2020 年 XNW4107 项目的 IND 获得美国 FDA 批准
2	Bellen00035631	诺华集团	891.00	509.86	381.14	新药研发项目持续推进
3	Bellen00060279	Davos Chemical Corp	814.76 [注]	-	814.76	2020 年第三季度，MRTX849 启动了两项与其他药物联用的临床 II 期研究
4	Bellen00036390		781.24	12.98	768.26	
5	Bellen00062235	信诺维	439.15 [注]	-	439.15	XNW14010 完成临床前候选化合物筛选
合计			4,140.16	636.15	3,504.02	

注：Davos Chemical Corp 的 Bellen00060279 中间体和信诺维的 Bellen00062235 中间体均为当期重复下单；针对同一中间体，第二次及以后下单视为老项目。

发行人化学合成 CDMO 业务原有客户老项目的增长主要取决于公司为其提供服务和质量与效果以及客户自身项目研发内容和进度的需求。上述客户对应新药研发项目的进展情况参见本题“一/（一）/2、与客户项目进度相匹配”相关内容。

（3）原有客户的新项目的承接

2020 年度与 2019 年度相比，原有客户新项目收入变动情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度
	金额	同比增长	金额
原有客户新项目收入	5,455.43	61.21%	3,384.09

2020 年度，发行人化学合成 CDMO 业务来自原有客户新项目的收入较 2019 年度增长了 61.21%。主要是由于发行人研发能力和技术水平的提高，原有客户与发行人合作的项目逐渐增加。

（4）新增客户数量较多

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度
	金额/数量	同比增长	金额/数量
新增客户产生的收入	2,278.50	170.42%	842.59
新增客户数量	15	114.29%	7
平均新增客户金额	151.90	-	120.37

2020 年度，发行人新增客户前五名情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	金额
1	DiCE	678.59
2	杏联药业	447.53
3	上海诚益生物科技有限公司	389.22
4	辉诺生物医药科技（杭州）有限公司	283.11
5	Galderma S.A.	138.26
	合计	1,936.72

2020 年度，公司新增客户收入主要来源于 DiCE Alpha, Inc.和杏联药业。报告期内，发行人向 DiCE 销售的产品主要用于其 DC806 管线的研发，2020 年度该

新药研发项目正处于 IND 申报阶段；杏联药业系信诺维关联方，2020 年因信诺维与其就 BTK 抑制剂在免疫疾病相关适应症方面进行合作，因此向公司采购相关化学合成 CDMO 服务。公司凭借在 CDMO 领域长期与国内外客户合作的经验以及客户的认可获得新客户的项目，从而使得本期新增客户收入较 2019 年增加较多。

(三) 说明按收费结算模式划分报告期内化学合成 CDMO 业务的收入构成及变动原因，如变动趋势与化学合成 CRO 不一致，请说明原因

1、发行人报告期内化学合成 CDMO 业务收入构成

单位：万元

结算模式	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
FFS	25,924.28	97.23%	34,299.05	93.77%	27,498.92	95.04%	14,240.90	93.60%
FTE	737.90	2.77%	2,279.93	6.23%	1,434.58	4.96%	973.40	6.40%
合计	26,662.18	100.00%	36,578.97	100.00%	28,933.50	100.00%	15,214.30	100.00%

报告期内，公司化学合成 CDMO 业务的结算模式以 FFS 为主，占比分别为 93.60%、95.04%、93.77% 和 97.23%，占比较为稳定。

2、变动趋势与化学合成 CRO 不一致的原因

报告期内，发行人化学合成 CRO 业务按结算模式的分布情况如下：

单位：万元

结算模式	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
FFS	2,062.02	71.38%	5,954.91	69.17%	4,802.00	57.55%	5,744.70	79.78%
FTE	826.67	28.62%	2,654.08	30.83%	3,542.22	42.45%	1,455.91	20.22%
合计	2,888.69	100.00%	8,608.99	100.00%	8,344.21	100.00%	7,200.61	100.00%

报告期内，公司化学合成 CRO 业务中以 FTE 为结算模式的收入占比整体呈上升趋势。主要原因为：①在 FTE 模式下，客户通常随着项目进度，特别是在取得一定进展后，为了尽快获得研发成果而增加 FTE 数量，从而使得单个项目结算的技术服务费有所上升；②FTE 模式建立在客户对供应商研发能力充分信任的基础上，通常会有较长期的合作。因此，随着公司与化学合成 CRO 业务客户

合作关系的深入，报告期内，部分存量客户的收费模式由 FFS 模式转变为 FTE 模式，导致报告期内以 FTE 模式结算的化学合成 CRO 业务收入有所增长。

FTE 结算模式通常适用于进度和结果均存在不确定性的探索性研究。CRO/CDMO 公司根据客户的要求，在合同约定的服务期限内，配置不同级别的研发人员提供服务，并按期提供实验记录和实验结果。

FFS 结算模式通常适用于客户有明确的服务需求的项目，如明确约定所需要的实验结果或者样品，并约定技术标准。CRO/CDMO 公司接受客户委托提供研发服务，并提交相应的研发成果。

公司化学合成 CRO 业务对应新药研发的早期阶段，通常情况下，该阶段药物分子或其中间体的结构和合成路线尚不成熟，客户在委托研发的过程中会根据自身项目进展和实验结果对分子结构或合成路线进行变更，客户在该阶段更倾向于以 FTE 结算模式来进行合作。因此，发行人化学合成 CRO 业务中以 FTE 模式结算的收入占比较化学合成 CDMO 业务更高。

但针对同一类业务，FTE 和 FFS 结算模式的收入占比主要根据客户研发需求的变化而变化，并不具备固定的规律，各年度客户构成、客户项目所处阶段和项目需求不同导致了 FTE 模式及 FFS 模式收入占比存在变动，FTE、FFS 结算模式的收入占比存在波动具有合理性。

（四）说明报告期内化学合成CDMO业务研发与技术人员平均数量、人均产值、人均成本情况，CDMO业务、CRO业务人均产值、人均成本与同行业可比公司的对比情况及差异原因

1、报告期内化学合成 CDMO 业务研发与技术人员平均数量、人均产值、人均成本情况

（1）化学合成 CDMO 业务

由于化学合成 CDMO 业务除研发外，还需要在工厂配合进行规模化生产，因此将研发及生产人员合并进行分析，具体情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
平均研发与技术人员数量	246	233	165	97

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
平均生产人员数量	244	243	185	114
平均生产+研发与技术人员数量	489	476	349	211
化学合成 CDMO 业务收入	26,662.18	36,578.97	28,933.50	15,214.30
化学合成 CDMO 业务成本	12,252.85	16,721.89	14,088.55	8,182.13
人均产值	54.52	76.93	82.90	72.11
人均成本	25.06	35.17	40.37	38.78

注：平均人员数量=(期初人员数量+期末人员数量)/2

2021年度，公司化学合成 CDMO 业务人均产值较 2020 年度有所提升，主要系：①2020 年起，随着烟台宁远二期陆续投入使用，产能快速提升，从而使收入规模得以快速提升；②生产人员熟练程度提高，生产效率得到一定的提升；③烟台宁远二期项目的自动化程度更高，同样产能所需的人员数量相对较少。

2022 年度，公司化学合成 CDMO 业务人均产值较 2021 年度有小幅下降，主要系 2022 年度部分车间大修及不可抗力因素影响，烟台宁远低负荷运行时间较往年有所增加。2023 年 1-6 月，公司化学合成 CDMO 业务人均产值和人均成本均较高，主要系 500 万元以上大项目占比有所增加所致。

(2) 化学合成 CRO 业务

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
平均研发与技术人员数量	247	239	196	174
化学合成 CRO 业务收入	2,888.69	8,608.99	8,344.21	7,200.61
化学合成 CRO 业务成本	3,564.25	6,587.24	5,286.35	4,027.92
人均产值	11.72	36.10	42.57	41.38
人均成本	14.46	27.62	26.97	23.15

2020 年度至 2021 年度，发行人化学合成 CRO 业务人均产值分别为 41.38 万元和 42.57 万元，随着公司研发能力的提升和业务规模的增长，有所增长。2022 年度人均产值有所下降，主要系：①2022 年初搬迁至新实验室后，发行人对化学合成 CRO 团队进行了扩充，而新增人员产生经济效益需要一定的时间周期，当期未得以体现；②2022 年 5 月，公司化学合成 CRO 业务主要经营地北京由于火灾意外事件等因素影响，员工以居家办公为主，导致二季度有效工作时间较少。

2023年1-6月，公司化学合成CRO业务人均产值较低，主要系：①自2022年起下游部分生物科技公司(Biotech)企业投融资形势承压，同时积极应对市场竞争的加剧，公司为了给后续获取大金额的化学合成CDMO订单引流，在前端的化学合成CRO业务中报价有所下降；②2023年1-6月，公司100万以上的化学合成CRO业务订单较少。

化学合成CRO业务是药物早期开发阶段的重要研究内容，也是发行人小分子新药研发化学合成一站式服务平台的重要组成部分，通过前端化学合成CRO业务引流并提供CRO+CDMO一站式服务，有助于发行人的化学合成一站式布局和业务拓展。短期来看，对发行人化学合成CRO业务的盈利造成了一定的不利影响；但从长期来看，公司获取了更多的早期项目机会，2023年1-6月完成的化学合成CRO项目数量较去年同期增加超过30%，为后续取得大金额的化学合成CDMO订单提供了可能。

2、同行业比较情况

(1) 化学合成CDMO业务

单位：万元

公司名称	项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
凯莱英	研发+生产人员平均数量(人)	未披露	6,889	5,081	3,700
	主营业务收入	461,722.53	1,024,905.24	463,584.70	314,785.87
	主营业务成本	216,489.89	539,140.40	257,934.88	168,202.91
	人均产值	-	148.77	91.24	85.08
	人均成本	-	78.26	50.76	45.46
诺泰生物	研发+生产人员平均数量(人)	未披露	792	777	662
	主营业务收入	40,032.13	64,803.23	64,170.57	56,498.64
	主营业务成本	16,982.17	27,435.50	28,360.63	23,622.34
	人均产值	-	81.82	82.59	85.41
	人均成本	-	34.64	36.50	35.71
泓博医药	工艺研究与开发业务人员平均数量(人)	未披露	未披露	90	未披露
	工艺研究与开发业务收入	4,105.71	8,030.75	9,282.71	3,224.27

公司名称	项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
	工艺研究与开发业务成本	2,345.84	4,480.78	5,204.13	1,762.94
	人均产值	-	-	103.14	-
	人均成本	-	-	57.82	-
六合宁远	人均产值	54.52	76.93	82.90	72.11
	人均成本	25.06	35.17	40.37	38.78

注 1：上述研发或生产人员为各年年初与年末人数的平均数；

注 2：凯莱英临床阶段 CDMO 解决方案和商业化阶段 CDMO 解决方案收入占主营业务收入 90% 以上，且未披露上述两类业务对应的研发及生产人员数量，故分析口径为主营业务；

注 3：诺泰生物定制类产品及技术服务和自主选择产品成本构成较为接近，且未披露上述两类业务对应的研发及生产人员数量，故分析口径为主营业务；

注 4：泓博医药 2021 年度数据根据其招股说明书披露数据计算而得，其他年度因未披露人员构成相关情况无法计算。

注 5：皓元医药原料药和中间体的规模化生产主要通过委外加工和外协采购的方式实现，生产模式差异较大，故未进行比较。

1) 人均产值

2020 年度，发行人化学合成 CDMO 业务人均产值与同行业可比公司相比较低，主要系：①发行人化学合成 CDMO 业务起步相对较晚，2017 年烟台宁远一期项目开始投入使用，公司开始具备化学合成 CDMO 服务能力，2020 年度尚处于业务开拓阶段，收入规模与同行业可比公司凯莱英和诺泰医药相比较小；②公司反应釜体积从 2020 年初的 18,700 升增加至 2020 年末的 95,000 升，增幅 408.02%，当期新增反应釜等生产设备需要一定的磨合期。

随着公司业务规模的增长，人均产值提高较快，2021 年度与诺泰生物较为接近，但仍低于凯莱英，主要系凯莱英主营业务收入中商业化阶段 CDMO 解决方案占比较高。一般而言，药物开发前期的产品由于定制化程度更高、采购批量小，生产过程中合成任务切换更加频繁，导致人均产出相对较低。2022 年度，凯莱英人均产值和人均成本均较高，主要系其商业化阶段 CDMO 解决方案受益于特定抗病毒项目大订单大幅增长所致。

2) 人均成本

报告期内，发行人化学合成 CDMO 业务人均成本与诺泰生物和泓博医药较为接近；与凯莱英相比较低，主要系凯莱英临床后期与商业化阶段的 CDMO 业

务占比较高，该阶段通常需要在 GMP 环境下进行生产，相关产线的固定资产投资较大。

(2) 化学合成 CRO 业务

单位：万元

公司名称	项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度 [注 1]
泓博医药	药物发现业务 人员平均数量 (人)	未披露	未披露	339	未披露	未披露
	药物发现业务 收入	13,789.55	27,472.64	23,489.17	13,239.39	9,218.52
	药物发现业务 成本	8,891.78	17,001.41	13,828.57	7,434.12	5,068.13
	人均产值	-	-	69.29	-	58.48
	人均成本	-	-	40.79	-	32.15
六合宁远	人均产值	11.72	36.10	42.57	41.38	33.17
	人均成本	14.46	27.62	26.97	23.15	25.65

注 1：泓博医药 2019 年度数据为其披露数据；2021 年度数据根据其招股说明书披露数据计算而得，其他年度因未披露人员构成相关情况无法计算。

2019 年度和 2021 年度，公司化学合成 CRO 业务人均产值与泓博医药相比较低，主要系：①泓博医药海外客户占比更高，2019 年度和 2021 年度其药物发现业务中来自境外的收入占比分别为 99.17%和 83.81%，境外客户服务定价一般较高；②泓博医药药物发现业务与发行人化学合成 CRO 业务相比，服务内容更丰富，还包括药物代谢动力学研究等内容。

(五) 说明报告期各期化学合成 CDMO 业务和 CRO 业务的期初期末订单金额、订单消化情况及新增订单情况，分析订单增长潜力、收入增速是否存在下滑风险、消化速度与产能及人员配置是否匹配

1、报告期各期化学合成 CDMO 业务和 CRO 业务的期初期末订单金额、订单消化情况及新增订单情况

报告期各期，公司化学合成 CDMO 业务和化学合成 CRO 业务新增订单及消化情况如下：

单位：万元

时间	业务类型	期初	当期新增	当期消化	期末
----	------	----	------	------	----

时间	业务类型	期初	当期新增	当期消化	期末
2023年 1-6月	化学合成 CDMO	22,303.75	19,976.45	26,662.18	15,618.03
	化学合成 CRO	2,067.31	3,449.13	2,888.69	2,627.75
2022年度	化学合成 CDMO	16,454.56	42,428.17	36,578.97	22,303.75
	化学合成 CRO	4,766.19	5,910.11	8,608.99	2,067.31
2021年度	化学合成 CDMO	8,735.69	36,652.36	28,933.50	16,454.56
	化学合成 CRO	2,621.33	10,489.07	8,344.21	4,766.19
2020年度	化学合成 CDMO	4,698.70	19,251.30	15,214.30	8,735.69
	化学合成 CRO	988.84	8,833.09	7,200.61	2,621.33

由上表可见，随着公司研发能力的提升和规模的增长，各期新增订单金额增长、订单消化情况与各期收入增长情况基本匹配。

2、分析订单增长潜力、收入增速是否存在下滑风险、消化速度与产能及人员配置是否匹配

(1) 发行人期末在手订单情况良好，收入下滑风险较小，但增速存在放缓的风险

截至 2023 年 6 月末，发行人在手订单金额如下：

单位：万元

项目	金额	占比
化学合成 CDMO	15,618.03	73.99%
化学合成 CRO	2,627.75	12.45%
药物分子砌块	2,862.62	13.56%
合计	21,108.40	100.00%

2023 年 6 月末，发行人在手订单较为充裕，收入下滑的风险较小；但鉴于随着前期的快速增长，公司销售收入已达到一定规模，加之 2022 年度外部客观环境因素对发行人新客户拓展造成了一定不利影响，未来增速可能存在放缓的风险。

(2) 报告期内发行人订单消化与产能及人员配置相匹配

报告期内，发行人订单消化与产能及人员的匹配关系如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度

	金额/数量	同比	金额/数量	同比	金额/数量	同比	金额/数量
订单消化金额 (即主营业务收入)	31,427.51	-	49,312.61	17.03%	42,137.01	54.25%	27,317.69
产能 (L)	174,860	1.25%	172,700	0.99%	171,000	80.00%	95,000
研发及技术人员数量 (人)	492	4.46%	471	30.65%	361	33.03%	271
生产人员数量 (人)	244	0.21%	243	31.71%	185	61.84%	114
研发及技术人员和生 产人员数量 (人)	736	3.01%	714	31.01%	545	41.56%	385

注：上表中人员数量均为平均人员数量，计算方式为：平均人员数量=(期初人员数量+期末人员数量)/2

由上表可见，报告期内发行人订单消化速度与研发及技术人员、生产人员的
增长趋势基本一致。2022 年末，发行人反应釜体积与 2021 年末相比基本持平，
但 2022 年度化学合成 CDMO 业务收入较 2021 年度增加 26.42%，主要系烟台宁
远二期项目 B13 车间于 2021 年 7 月投产，存在一定的磨合期，2021 年度新增的
反应釜的产能利用率和生产效率均低于原有反应釜。2023 年 1-6 月，随着反应
釜的产能利用率和生产效率的持续提高，公司化学合成 CDMO 业务收入进一步增
加。

综上，报告期内发行人订单消化与产能及人员配置相匹配。

(六) 结合各业务板块涉及的医药研发阶段说明毛利率水平是否与行业水
平相匹配

1、化学合成 CDMO 业务

(1) 基本情况

发行人化学合成 CDMO 业务对应的可比公司包括凯莱英、诺泰生物、皓元
医药和泓博医药，发行人与可比公司/可比业务毛利率对比情况如下：

公司名称	主营业务类别	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
凯莱英	临床阶段 CDMO 解决方案	42.53%	41.28%	40.75%	45.54%
诺泰生物	CDMO 业务	57.53%	59.77%	56.46%	64.07%
皓元医药	原料药和中间体	34.60%	35.60%	35.98%	40.60%
泓博医药	工艺研究与开发	42.86%	44.20%	43.94%	45.32%
可比公司平均值		44.38%	45.21%	44.28%	48.88%

公司名称	主营业务类别	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
六合宁远	化学合成 CDMO	54.04%	54.29%	51.31%	46.22%

注 1：数据来源于同行业公司公开披露的招股说明书或定期报告；

注 2：诺泰生物 2021 年至 2023 年 1-6 月数据来源于《不特定对象发行可转换公司债券募集说明书（注册稿）（2023 年半年度财务数据更新版）》。

（2）服务内容及对应的医药研发阶段

公司名称	主营业务类别	主要服务内容	对应新药研发阶段
凯莱英	临床阶段 CDMO 解决方案	在小分子 CDMO 领域的临床阶段主要提供工艺开发、工艺优化及分析，放大生产及临床用药生产，新药申请验证和审批等服务	临床阶段
诺泰生物	CDMO 业务	聚焦多肽药物及小分子化药，提供合成路线设计开发、工艺优化与中试放大、杂质分析、质量和稳定性等方面的研究，并利用公司生产能力，及时向创新药企提供其所需的中间体产品	临床阶段和商业化阶段
皓元医药	原料药和中间体	仿制药细分领域主要为特色原料药和中间体，尤其是高难度和专利突破原料药；新药细分领域主要为新药原料药和中间体的 CDMO 业务	主要服务于创新药的临床前和临床研究、商业化生产阶段以及仿制药的申报及商业化生产阶段
泓博医药	工艺研究与开发	工艺研究与开发服务覆盖药物工艺研究和开发全流程，包括工艺路线的筛选和验证、结构的鉴定和确证、盐型研究、晶型研究、质量研究、稳定性研究等	临床前研究和临床研究阶段
六合宁远	化学合成 CDMO	为新药研发企业客户提供各阶段所需的小分子药物化合物及关键中间体的定制研发和生产服务，包括工艺开发及优化、工艺安全评估、中试放大、杂质分析、稳定性研究等	当前服务的项目主要为临床前研究和临床阶段

（3）与行业水平相匹配

报告期内，上述可比公司的毛利率平均水平分别为 48.88%、44.28%、45.21% 和 44.38%。2020 年度，公司化学合成毛利率略低于可比公司平均值；2021 年起，随着公司产能和收入规模的增加，以及化学合成 CRO 引流作用带来的老项目占比的持续增加，发行人化学合成 CDMO 业务毛利率逐步提高，高于同行业可比公司平均值，但仍在可比公司毛利率范围内。

发行人与同行业可比公司由于在具体服务内容、产品类型和对应新药研发阶段、客户构成等方面均存在一定的差异，导致毛利率存在不同：

①产品类型和对应新药研发阶段：一般而言，创新药技术难度大于仿制药，定价和毛利率相对较高；就产品对应新药研发阶段而言，药物研发早期阶段的产品由于定制化程度更高、采购批量较小、工艺路线不成熟导致合成难度较大，定价相对较高；药物研发后期的产品由于生产流程更加标准化、采购批量较大，客户对价格更为敏感，同类产品价格相对较低。

②客户构成方面：海外大制药公司由于规模较大，在供应链中话语权较大，定价相对较低；而创新药企业由于新药研发项目数量相对较少，更加关注 CDMO 供应商的研发能力和快速交付能力。

与发行人相比，凯莱英收入规模较大，其客户构成以海外大制药公司为主，且临床 III 期项目占比较多，通常情况下该类项目金额较大，但毛利率相对较低，而发行人临床前和临床 I 期、II 期项目较多，故发行人毛利率略高于凯莱英；皓元医药原料药和中间体业务中仿制药中间体销售占比较高，而仿制药的合成路线较为成熟，故毛利率相对较低；诺泰生物 CDMO 业务除涉及小分子化药外，还涉及部分多肽产品，该产品工艺难度更为复杂，故毛利率相对较高；与泓博医药相比，发行人 2020 年度毛利率与其较为接近，2021 年度至 2023 年 1-6 月，发行人来自原有客户老项目收入占比持续提高，导致毛利率上升至高于泓博医药。

综上，发行人化学合成 CDMO 业务毛利率整体处于同行业可比公司区间内，因服务内容、客户结构等因素产生差异具有合理性。

2、化学合成 CRO 业务

(1) 基本情况

从可比公司来看，发行人化学合成 CRO 业务对应的可比公司为泓博医药，发行人与可比公司/可比业务毛利率对比情况如下：

公司名称	主营业务类别	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
泓博医药	药物发现	35.52%	38.12%	41.13%	43.85%
六合宁远	化学合成 CRO	-23.39%	23.48%	36.65%	44.06%

(2) 服务内容及对应的医药研发阶段

公司名称	主营业务类别	主要服务内容	对应新药研发阶段
------	--------	--------	----------

公司名称	主营业务类别	主要服务内容	对应新药研发阶段
泓博医药	药物发现	创新药、仿制药兼顾，着重于临床前的 CRO 服务，具体服务内容包括药物化学研究、合成化学研究和药物代谢动力学研究	药物发现阶段和临床前阶段
六合宁远	化学合成 CRO	创新药为主，服务于新药研发的 药物发现阶段和临床前研究阶段初期，为新药研发客户提供该阶段所需的 目标分子的化学合成服务；发行人化学合成 CRO 业务不涉及药物代谢动力学研究	药物发现阶段和临床前研究阶段初期

(3) 与行业水平相匹配

报告期内，泓博医药同类业务毛利率分别为 43.85%、41.13%、**38.12%**和 **35.52%**。整体来看，**公司与泓博医药毛利率变动趋势一致**，泓博医药毛利率相对较高，主要系：①泓博医药药物发现业务中来自境外的收入占比较高，各期均在 80% 以上，境外客户服务定价一般较高；②泓博医药该类业务提供的服务更多，除发行人所涉及的化学合成相关的服务外，还包括药物代谢动力学研究等，其人均产值高于发行人。

具体来看，2020 年度公司化学合成 CRO 业务的人均产值较前期有较大幅度的提升，毛利率与泓博医药差异较小；2021 年度，公司化学合成 CRO 业务毛利率低于泓博医药，主要系公司根据未来业务规划对化学合成 CRO 业务相关研发人员结构进行了优化，提升了硕士及以上人员数量，人均薪酬亦有所上涨，导致当期人工成本增加较多。**2022 年度和 2023 年 1-6 月**，由于公司搬迁至北京新实验室后，固定成本增加较多。同时**2023 年 1-6 月**，随着公司化学合成 CRO 业务小项目的增加和销售策略的变化，当期人均产值下降较多。

3、药物分子砌块

发行人药物分子砌块业务对应的可比公司包括药石科技、皓元医药，发行人与可比公司/可比业务毛利率对比情况如下：

公司名称	主营业务类别	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
药石科技	药物分子砌块	63.25%	60.16%	48.12%	45.78%
皓元医药	分子砌块	36.80%	40.39%	41.98%	42.04%
可比公司平均值		50.03%	50.28%	45.05%	43.91%
六合宁远	药物分子砌块	16.59%	35.99%	41.37%	40.95%

报告期内，发行人药物分子砌块业务毛利率低于行业平均水平，主要系药石科技、皓元医药该类业务收入规模较大，规模效应明显。2023年1-6月，发行人药物分子砌块业务毛利率下降较多，主要系当期该类业务以毛利率较低的贸易类为主，占比为71.22%。

(七) 说明发行人业务起源于药物分子砌块研发，但报告期内通过贸易模式获得的药物分子砌块收入高于自产模式的原因及合理性

1、报告期内通过贸易模式获得的药物分子砌块收入高于自产模式与自身业务模式相匹配

(1) 公司贸易模式获得的药物分子砌块收入并非简单的外购后直接对外销售

公司以药物分子砌块研发起家，目前构筑起了具有一定规模的药物分子砌块库，能够为新药研发企业在药物研发各个阶段提供用于化合物修饰等用途的药物分子砌块产品。下游新药研发企业客户主要基于科研和新药研发用途使用药物分子砌块产品，需求具有高技术、多品类、微小剂量及多频次等特征。药物分子砌块供应商需要通过前瞻性储备满足客户现货需求，现货品种的种类和数量是药物分子砌块供应商的核心竞争力之一，能够在一定程度上反映出企业的产品开发能力和技术实力。对于结构新颖、合成难度较高、附加值较高的分子砌块，公司凭借自身的技术开发实力自行开发生产出目标化合物；对于市场供应较为充分的药物分子砌块，公司综合考虑采购成本和产能排期等因素，最终决定自产或外购。对于直接外购的药物分子砌块，公司也会根据自身的质量控制标准进行质量检测，检测合格后才能放行出库。

(2) 公司贸易模式获得的药物分子砌块收入占比较高与当前业务定位相匹配

药物分子砌块的销售具有少量多批次的特点，销售规模的扩大需要建立较为庞大的销售网络，发行人的优势在于解决复杂合成的能力，聚焦在分子结构优化、合成路线设计、质量研究等核心环节；另一方面，在当前产能相对有限的情况下，发行人倾向于开展附加值更高的业务以提高经营质量。

化学合成 CRO 和化学合成 CDMO 业务受托研发的模式，与客户合作更加深入，客户粘性更强，公司在现阶段规模相对较小客户数量相对有限的情况下，更多采取受托研发的业务模式更有利于公司业务的可持续发展。

(3) 随着公司产能的逐步增加，自产模式占比逐渐上升

报告期内，发行人药物分子砌块业务根据产品来源划分情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
自产模式	540.06	28.78%	3,141.56	76.17%	2,960.07	60.92%	1,876.97	38.28%
其中：公斤级以上	276.41	14.73%	2,334.56	56.60%	2,504.00	51.53%	1,451.39	29.60%
公斤级以下	263.65	14.05%	806.99	19.57%	456.07	9.39%	425.57	8.68%
贸易模式	1,336.58	71.22%	983.09	23.83%	1,899.23	39.08%	3,025.81	61.72%
合计	1,876.64	100.00%	4,124.65	100.00%	4,859.30	100.00%	4,902.78	100.00%

由上表可见，报告期内发行人药物分子砌块业务中自产模式占比分别为 38.28%、60.92%、76.17% 和 **28.78%**，主要系：①对于结构新颖、合成难度较高、附加值较高的分子砌块，公司凭借自身的技术开发实力自行开发生产出目标化合物，而公司外购的药物分子砌块通常为市场供应较为充分的药物分子砌块，该类产品毛利率相对较低，随着公司核心竞争力和盈利能力的逐渐增强、客户规模的增长，公司逐渐减少了该类业务；②自产模式下，公斤级以上项目占比较高，该类项目通常情况下需要在烟台宁远进行放大生产，报告期内随着烟台宁远二期项目的逐渐投产，发行人产能迅速提升，具备了自产的产能基础；③发行人化学合成 CDMO 业务在放大生产过程中通常需要不同反应釜进行切换和配合使用，药物分子砌块产品结构相对简单且公司具备成熟的合成路线，能够在化学合成 CDMO 业务生产过程中充分利用闲置产能，从而提高公司整体产能利用率，进一步增强盈利能力。

2023 年 1-6 月，发行人药物分子砌块业务中自产模式占比较低，主要系当期 CDMO 订单量充足，产能主要用于毛利率更高的化学合成 CDMO 业务所致。

2、公司贸易模式获得的药物分子砌块收入亦为同行业可比公司所采用

同行业可比公司中皓元医药披露，其分子砌块业务中外购占比亦高于自产，基本情况如下：

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
自产	未披露	未披露	未披露	29.59%
外购	未披露	未披露	未披露	70.41%

注：2021年度、2022年度和2023年1-6月，皓元医药未披露相关数据。

发行人药物分子砌块业务收入中贸易模式占比高于自产模式的情形与同行业可比公司皓元医药一致。

（八）说明发行人贸易和自产模式下药物分子砌块业务毛利率情况、与同行业可比公司可比业务的对比情况，分析毛利率水平及变动情况的合理性

1、发行人贸易和自产模式下药物分子砌块业务毛利率情况

单位：万元

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
自产	540.06	27.94%	3,141.56	37.55%	2,960.07	52.60%	1,876.97	52.14%
贸易	1,336.58	12.01%	983.09	31.00%	1,899.23	23.86%	3,025.81	34.01%
合计	1,876.64	16.59%	4,124.65	35.99%	4,859.30	41.37%	4,902.78	40.95%

发行人通过贸易业务开展的药物分子砌块业务毛利率与自产相比较低，主要系供应商亦需要保留一定合理的利润率。

2、同行业对比情况

报告期内，按自产和贸易模式下药物分子砌块毛利率与同行业对比情况如下：

公司名称	项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
皓元医药	自产	未披露	未披露	未披露	50.44%
	外购	未披露	未披露	未披露	38.51%
六合宁远	自产	27.94%	37.55%	52.60%	52.14%
	贸易	12.01%	31.00%	23.86%	34.01%

注：2021年度至2023年1-6月，皓元医药未披露自产和外购模式下的毛利率情况。

2020年度，发行人不同模式下药物分子砌块毛利率与皓元医药差异较小。

(九) 说明发行人自产模式下药物分子砌块业务公斤级以上和公斤级以下产品的毛利率情况、与同行业可比公司可比业务的对比情况，分析毛利率水平及变动情况的合理性

1、发行人自产模式下药物分子砌块业务毛利率情况

报告期内，发行人自产模式下药物分子砌块业务公斤级以上和公斤级以下产品的毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
公斤级以上	276.41	21.07%	2,334.56	40.27%	2,504.00	49.78%	1,451.39	55.61%
公斤级以下	263.65	35.14%	806.99	29.67%	456.07	68.08%	425.57	40.33%
合计	540.06	27.94%	3,141.56	37.55%	2,960.07	52.60%	1,876.97	52.14%

药物分子砌块单笔采购金额较小，采购量级越低时，表明客户的采购需求越分散，对产品价格的敏感度相对较低，因此公斤级以下毛利率相对较高。

2022年度和2023年1-6月，公司公斤级以下产品毛利率较前两年降幅较大，主要系公司公斤级以下药物分子砌块主要在北京实验室进行研发、生产，2022年初公司搬迁至新实验室后新增折旧摊销、水电费等固定成本增加较多所致。2023年1-6月，公司公斤级以上产品毛利率有所下降，主要系当期境内客户占比较高所致，达到83.24%。

2、同行业对比情况

报告期内，发行人自产模式下公斤级以上和公斤级以下毛利率与同行业可比公司对比如下：

公司名称	项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
药石科技	公斤级以上	未披露	未披露	39.37%	38.13%
	公斤级以下	未披露	未披露	72.02%	74.40%
皓元医药	公斤级以上	未披露	未披露	未披露	35.23%
	公斤级以下	未披露	未披露	未披露	57.52%
六合宁远	公斤级以上	21.07%	40.27%	49.78%	55.61%
	公斤级以下	35.14%	29.67%	68.08%	40.33%

注1：药石科技未披露自产与外购的规模；2022年其业务分类有所变化，未再披露公斤

级以上及公斤级以下相关毛利率数据；

注 2：皓元医药 2021 年度、2022 年度及 2023 年 1-6 月数据未披露。

总体来看，药石科技和皓元医药公斤级以下产品的毛利率高于其公斤级以上产品的毛利率，与发行人一致。

2020 年度和 2021 年度，发行人自产模式下公斤级以上产品毛利率较高，主要系发行人药物分子砌块销售规模相对较小，且公斤级以上产品的生产大部分需要在烟台宁远车间进行，在产能较为有限的情况下，发行人通常会选择销售附加值和毛利率较高的产品；与药石科技和皓元医药相比，发行人自产模式下公斤级以下产品毛利率相对较低，主要系发行人公斤级以下产品销售收入规模及占比较低所致。

(十) 说明报告期各期与同一客户发生的同类业务毛利率情况及波动合理性；是否存在同类业务不同客户之间毛利率差异较大情况，如是，请说明相关情况及其原因

1、化学合成 CDMO 业务

报告期内，公司化学合成 CDMO 业务收入累计前五名毛利率情况如下：

单位：万元

客户名称	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
信诺维	2,886.53	6.99%	1,664.43	40.82%	3,553.80	36.86%	2,193.61	36.74%
Enanta	263.78	52.00%	5,660.46	73.34%	3,894.39	60.84%	132.50	70.98%
药明康德集团	7,351.72	70.56%	-	-	1,138.14	33.30%	665.68	33.85%
DiCE	2,873.58	72.35%	3,451.88	72.17%	1,678.79	72.19%	678.59	61.56%
诺华集团	738.30	19.80%	1,079.13	21.96%	1,835.42	39.70%	3,567.01	39.85%

化学合成 CDMO 业务毛利率主要影响因素：①化学合成 CDMO 业务起步较晚，早期为了培育战略客户，定价相对较低；②初次合作的项目一般需要进行工艺开发且以小批量为主，毛利率较低，后期提供服务时，工艺相对稳定，毛利率较高；③根据工艺的复杂程度，通常情况下工艺复杂的项目毛利率较高；④考虑到汇率风险、运输成本、不同客户对价格的敏感程度不同等因素，通常情况下境外客户定价略高于境内客户；⑤个别项目研发或生产过程中出现偏差，导致毛利率波动。

(1) 报告期各期与同一客户发生的同类业务毛利率情况及波动合理性

总体来看，2020 年烟台宁远二期项目陆续投入使用后，毛利率整体呈上升趋势。

1) 信诺维

报告期内，公司对信诺维提供的化学合成 CDMO 业务毛利率分别为 36.74%、36.86%、40.82% 和 **6.99%**。2022 年度毛利率较高，主要系当期公司向信诺维提供的化学合成 CDMO 服务老项目占比较高所致。**2023 年 1-6 月毛利率较低，主要系当期公司向信诺维交付的中间体产品 Bellen00035872 由于合成路线变更，致使物料成本和生产周期均超出预期较多。**

2) Enanta

报告期内，公司对 Enanta 提供的化学合成 CDMO 业务毛利率分别为 70.98%、60.84%、73.34% 和 **52.00%**，整体较高。其中 2021 年度毛利率相对较低，主要系当期向 Enanta 提供的中间体产品 Bellen00060619 由于实验室工艺在工厂放大生产过程中出现偏差，多次投料导致毛利率较低，剔除该项目影响后，2021 年度毛利率为 65.20%，与其他年度差异较小；**2023 年 1-6 月毛利率相对较低，主要系当期交付的 Bellen00068049 为首次合成，工艺路线探索相关的成本较高。**

3) 药明康德集团

2020 年度、2021 年度和 2023 年 1-6 月，公司对药明康德集团提供的化学合成 CDMO 业务毛利率分别为 33.85%、33.30% 和 **70.56%**。2023 年 1-6 月毛利率较高，主要系当期药明康德向发行人采购的化学合成 CDMO 服务主要系当期向药明康德交付的主要产品 Bellen00036037 为其最终客户吉利德指定采购，交易价格参照发行人与吉利德之间的定价。

4) DiCE

报告期内，公司对 DiCE 提供的化学合成 CDMO 业务毛利率分别为 61.56%、72.19%、72.17% 和 **72.35%**。2020 年度毛利率相对较低，主要系发行人与 DiCE 初次建立合作关系，新项目的工艺开发成本较高所致。

5) 诺华集团

报告期内，公司对诺华集团提供的化学合成 CDMO 业务毛利率分别为 39.85%、39.70%、21.96% 和 **19.80%**。2022 年度毛利率较低，主要系：① 0620210096Bellen00064628-N 项目放大生产过程中产生了新的杂质，项目时间较预期延长较多；②0620210137Bellen00063259-N 项目放大生产过程中因 ee 值不达标增加了拆分步骤，最终导致项目交付时间延长。**2023 年 1-6 月毛利率较低，主要系当期 0620220070Bellen00063330-N 项目由于合成过程中收率较低，补料导致成本较高所致。**

(2) 同类业务不同客户之间毛利率差异较大的原因

考虑到汇率风险、运输成本、不同客户对价格的敏感程度不同等因素，通常情况下境外客户定价高于境内客户，境外客户毛利率也高于境内客户，总体情况如下：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
境外客户	68.18%	67.02%	62.39%	57.70%
境内客户	44.26%	30.21%	41.21%	39.98%

上述累计金额前五名客户中基本符合上述原则，境外客户 Enanta、DiCE 和吉利德（2023 年 1-6 月指定药明康德向发行人下单）毛利率整体高于境内客户信诺维和诺华集团¹。

2、化学合成 CRO 业务

报告期内，公司化学合成 CRO 业务收入累计前五名毛利率情况如下：

单位：万元

客户名称	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
诺华集团	427.27	-23.31%	845.40	2.80%	1,075.95	35.10%	1,289.50	37.23%
Enanta	160.16	26.57%	1,217.44	47.36%	520.77	39.19%	89.90	30.90%
Ensem Therapeutics, Inc.	448.14	13.20%	1,294.89	29.61%	208.43	40.10%	-	-
吉利德集团	124.49	-2.57%	436.90	22.11%	338.76	46.45%	603.74	51.39%
Vertex 集团	67.91	-44.68%	113.66	-10.20%	369.62	-8.29%	941.01	42.25%

¹ 发行人主要与诺华集团境内主体苏州诺华医药科技研发有限公司合作，故作此处作为境内客户进行分析，下同。

与化学合成 CDMO 业务相比，化学合成 CRO 业务毛利率波动较大，主要系化学合成 CRO 业务通常对应新药研发早期阶段，该阶段分子结构和工艺路线具有较大的不确定性，发行人前期报价时对项目成本投入预估的准确性低于化学合成 CDMO 业务。

化学合成 CRO 业务毛利率主要影响因素：①新承接项目开始投入较大，项目毛利率较低；②为同一客户提供不同服务或不同业务，综合客户项目利润，考虑一定程度的折扣；③对于 FTE，长期合作客户费率较为稳定，新增客户费率相对较高；④收入规模增加，人均产出提高，毛利率随之提高；⑤不同项目因合成难度、复杂性不同毛利率存在波动。

(1) 报告期各期与同一客户发生的同类业务毛利率情况及波动合理性

整体来看，2020 年度和 2021 年度，上述客户中公司化学合成 CRO 毛利率较为接近。2022 年和 2023 年 1-6 月毛利率下降较多，主要系：①由于火灾意外事件等因素影响，开工率不足导致人均产值下降；②2022 年初发行人搬迁至北京新实验室，折旧摊销、水电费等增加较多；③2023 年 1-6 月小项目增加导致人均产值相对较低。

具体来看，除 2022 年度开工率不足等原因导致毛利率较低外，上述客户中诺华集团、吉利德集团和 Enanta2020 年度和 2021 年的毛利率波动较小。

Vertex 集团 2021 年度、2022 年度和 2023 年 1-6 月毛利率为负数，主要系公司前期报价时对项目执行难度的预期与实际存在偏差，实际研发过程难度较大，公司投入较多人力及材料，成本较高所致。

Enanta2022 年度毛利率为 47.36%，较前两年增加较多，且与其他客户变动趋势不一致，主要系当期公司向 Enanta 提供的化学合成 CRO 服务主要以 FFS 模式结算，且老项目占比达到 66.29%。2023 年 1-6 月毛利率较 2022 年度下降较多，主要系当期公司向 Enanta 提供的化学合成 CRO 服务主要以 FTE 模式结算为主。

(2) 同类业务不同客户之间毛利率差异较大的原因

与化学合成 CDMO 业务类似，考虑到汇率风险、运输成本、不同客户对价格的敏感程度不同等因素，通常情况下境外客户定价高于境内客户，上述累计金

额前五名客户中基本符合上述原则，境外客户罗氏集团、Vertex 集团、吉利德集团毛利率整体高于境内客户诺华集团和加科思。

3、药物分子砌块

报告期内，公司药物分子砌块收入累计前五名毛利率情况如下：

单位：万元

客户名称	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
Fast Track Sourcing., Ltd	1,222.98	11.07%	834.31	27.92%	2,277.84	33.93%	1,741.12	42.80%
Minakem Beuvry Production S.A.S	-	-	-	-	-	-	1,157.93	35.59%
君悦泰科及其关联方	-	-	-	-	528.58	30.57%	202.73	33.14%
劲方医药科技（上海）有限公司	-	-	632.17	41.43%	-	-	-	-
DiCE	-	-	216.04	26.64%	354.43	40.60%	-	-

药物分子砌块毛利率主要影响因素：①产品量级越小，客户对价格越不敏感，毛利率越高；②药物分子砌块产品的来源，公司根据市场供需和自身产能情况综合判断采用外购或是自产的方式，自产模式下毛利率较高。

2023 年 1-6 月，公司向 Fast Track Sourcing., Ltd 销售的药物分子砌块毛利率较低，主要系当期销售以贸易方式外购为主。

(十一) 说明影响FFS模式下化学合成CDMO业务、化学合成CRO业务盈利能力的驱动因素，分析FFS模式下毛利率变动的合理性

1、报告期内收入快速增长的驱动因素

(1) 全球及中国新药研发支出不断增长

根据 Evaluate Pharma 统计，2012 年至 2019 年，全球医药行业的研发支出的复合年增长率约为 4.6%，保持稳健增长。另外，得益于工程师红利及产能成本优势，CRO 和 CDMO 产业逐渐由欧美向以中国为代表的新兴市场转移。根据 Frost&Sullivan 统计，2020 年中国医药研发投入约为 253 亿美元。2015 年至 2020 年，中国医药研发投入的复合年增长率为 19.23%，中国创新药转型开启研发高

速投入阶段。

全球及中国新药研发支出的不断增长为公司业绩的快速增长提供了市场基础。

(2) 报告期内新增产能较多，为业绩增长提供物质保障

烟台宁远二期项目于 2018 年开始建设施工，2020 年 2 月起，该项目的 B12 车间、B11 车间和 B13 车间陆续投入使用，为发行人带来新增产能，发行人反应釜体积由 2020 年末的升 95,000 增长至 **2023 年 6 月末的 174,860 升**。

报告期内，发行人产能的快速提升为业绩增长提供了物质保障。

(3) 一站式服务平台优势逐渐凸显

公司主要产品和服务能够覆盖小分子药物研发的整个周期。公司通过向客户销售药物分子砌块产品或提供化学合成 CRO 服务，在小分子药物开发初期即与客户开始建立合作关系。随着客户新药研发项目的不断推进，公司充分发挥“小分子新药研发化学合成一站式服务平台”的优势，紧密跟随客户药物分子的发展，不断优化和完善药物分子化学合成路线和工艺，在客户新药研发的不同阶段为其提供具有针对性的、符合阶段化需求的化学合成服务。在公司持续提供化学合成服务的助力下，创新药企业前端 CRO 业务需求逐步拓展至 CDMO 业务需求，公司主营业务收入实现快速上升。

2、FFS 模式下化学合成 CDMO 业务、化学合成 CRO 业务毛利率变动的合理性

(1) 化学合成 CDMO 业务

报告期内，公司 FFS 结算模式下的化学合成 CDMO 业务毛利率分别为 48.12%、52.87%、55.01% 和 **54.54%**，呈上升趋势。

1) 人均产值提升

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
平均研发与技术人员数量	246	233	165	97
平均生产人员数量	244	243	185	114
平均生产+研发与技术人员数量	489	476	349	211

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
化学合成CDMO业务收入	26,662.18	36,578.97	28,933.50	15,214.30
化学合成CDMO业务成本	12,252.85	16,721.89	14,088.55	8,182.13
人均产值	54.52	76.93	82.90	72.11
人均成本	25.06	35.17	40.37	38.78

注：平均人员数量=(期初人员数量+期末人员数量)/2

报告期内，随着公司产能的提升、员工技术和经验的逐步积累，化学合成CDMO业务人均产值整体呈上升趋势。2022年度，公司化学合成CDMO业务人均产值较2021年度有小幅下降，主要系2022年度部分车间大修及不可抗力因素影响，烟台宁远低负荷运行时间较往年有所增加。

2) 老项目的占比提升

报告期内，FFS模式下化学合成CDMO业务收入构成及毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月			2022年度		
	金额	占比	毛利率	金额	占比	毛利率
原有客户	25,453.77	98.19%	54.76%	31,332.12	91.35%	56.52%
其中：老项目	23,378.19	90.18%	56.27%	27,969.89	81.55%	58.63%
新项目	2,075.58	8.01%	37.82%	3,362.23	9.80%	38.96%
新增客户	470.51	1.81%	42.29%	2,966.93	8.65%	39.11%
合计	25,924.28	100.00%	54.54%	34,299.05	100.00%	55.01%
项目	2021年度			2020年度		
	金额	占比	毛利率	金额	占比	毛利率
原有客户	24,384.64	88.67%	53.28%	12,075.83	84.80%	48.34%
其中：老项目	20,356.73	74.03%	53.66%	7,480.38	52.53%	47.77%
新项目	4,027.91	14.65%	51.40%	4,595.45	32.27%	49.26%
新增客户	3,114.28	11.33%	49.66%	2,165.07	15.20%	46.89%
合计	27,498.92	100.00%	52.87%	14,240.90	100.00%	48.12%

通常情况下，初次合作的客户或项目一般需要进行工艺开发且以小批量为主，毛利率较低，后期提供服务，工艺相对稳定，毛利率较高。报告期内，随着原有客户老项目的占比提升，公司化学合成CDMO业务毛利率亦随之提升。

3) 规模化效应

参见本题“一/（十四）结合报告期内产能利用率、平均采购价格等变动情况，说明规模效应的具体体现及对毛利率的影响”相关回复内容。

综上，报告期内公司化学合成 CDMO 业务毛利率整体呈增长趋势，主要系：①随着员工技术及经验逐步积累，人均产值持续增加；②随着原有客户老项目的占比提升，公司化学合成 CDMO 业务毛利率亦随之提升；③化学合成 CDMO 业务收入规模持续增长规模效应增加，原材料采购成本优势有所增强。

（2）化学合成CRO业务

报告期内，公司 FFS 结算模式下的化学合成 CRO 业务毛利率分别为 42.31%、34.65%、20.79%和-38.00%，整体呈下降趋势。

1) 人员的结构优化促进人均产值的提升

报告期内，公司化学合成 CRO 业务收入及人均产值情况具体如下：

单位：万元、人

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	金额/人数	金额/人数	增长率	金额/人数	增长率	金额/人数
化学合成 CRO 业务收入	2,888.69	8,608.99	3.17%	8,344.21	15.88%	7,200.61
化学合成 CRO 业务研发与技术人员平均数量[注]	247	239	21.68%	196	12.64%	174
人均产值	11.72	36.10	-15.21%	42.57	2.87%	41.38
人均成本	14.46	27.62	2.40%	26.97	16.51%	23.15

注 1：化学合成 CRO 业务研发与技术人员平均数量=（期初人员数量+期末人员数量）/2；

注 2：FFS 模式和 FTE 模式仅是客户结算模式的差异，参与项目执行的研发和技术人员并未明确区分，故人均产值以化学合成 CRO 业务整体进行分析。

报告期各期末，公司化学合成 CRO 业务相关的人员构成情况如下：

项目	2023 年 6 月末		2022 年末		2021 年末		2020 年末	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比	人数	占比
学历构成情况								
博士	14	6.28%	14	5.19%	12	5.80%	8	4.32%
硕士	16	7.17%	17	6.30%	14	6.76%	12	6.49%
本科	172	77.13%	216	80.00%	165	79.71%	134	72.43%
本科以下	21	9.42%	23	8.52%	16	7.73%	31	16.76%

项目	2023年6月末		2022年末		2021年末		2020年末	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比	人数	占比
合计	223	100.00%	270	100.00%	207	100.00%	185	100.00%
职级构成情况								
副研究员及以上	89	39.91%	95	35.19%	72	34.78%	63	34.05%
副研究员以下	134	60.09%	175	64.81%	135	65.22%	122	65.95%
合计	223	100.00%	270	100.00%	207	100.0%	185	100.00%

2020年度至2021年度，随着发行人化学合成CRO业务人员结构的持续优化和人员技术经验的逐渐积累，人均产值持续增加；2022年度人均产值有所下降，主要系：①2022年初搬迁至新实验室后，发行人对化学合成CRO团队进行了扩充，而新增人员产生经济效益需要一定的时间周期，当期未得以体现；②2022年5月，公司化学合成CRO业务主要经营地北京由于火灾意外事件等因素影响，员工以居家办公为主，导致二季度有效工作时间较少。

2023年1-6月，公司化学合成CRO业务人均产值较低，主要系：①自2022年起下游部分生物科技公司(Biotech)企业投融资形势承压，同时积极应对市场竞争的加剧，公司为了给后续获取大金额的化学合成CDMO订单引流，在前端的化学合成CRO业务中报价有所下降；②2023年1-6月，公司100万以上的化学合成CRO业务订单较少。

化学合成CRO业务是药物早期开发阶段的重要研究内容，也是发行人小分子新药研发化学合成一站式服务平台的重要组成部分，通过前端化学合成CRO业务引流并提供CRO+CDMO一站式服务，有助于发行人的化学合成一站式布局和业务拓展。短期来看，对发行人化学合成CRO业务的盈利造成了一定的不利影响；但从长期来看，公司获取了更多的早期项目机会，2023年1-6月完成的化学合成CRO项目数量较去年同期增加超过30%，为后续取得大金额的化学合成CDMO订单提供了可能。

2) 固定成本占比变动情况

报告期内，发行人以FFS模式结算的化学合成CRO业务固定成本及占比情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	成本占比	金额	成本占比	金额	成本占比	金额	成本占比
折旧摊销	418.08	14.69%	650.79	13.80%	267.01	8.51%	335.29	10.12%
租金及物业	4.54	0.16%	21.15	0.45%	60.95	1.94%	86.45	2.61%
固定成本合计	422.62	14.85%	671.94	14.25%	327.96	10.45%	421.74	12.73%

2020年度至2021年度，随着公司化学合成CRO业务收入的不断增加，规模效应逐步增强，成本中固定成本占比不断降低。2022年度，由于发行人搬迁至北京新实验室，房租费上涨及装修费等投入导致固定成本金额和占比均有所上涨。2023年1-6月，公司因业务发展需要新购置气相色谱仪等实验设备导致折旧摊销等固定成本进一步增加。

综上，2021年度，化学合成CRO业务人均产值较2020年度略有增加，但公司根据未来业务规划对化学合成CRO业务相关研发人员结构进行了优化，提升了硕士及以上人员数量，人均薪酬有所上涨，当期人均成本的增幅超过了人均产值的增幅，导致毛利率有所下滑；2022年度，公司化学合成CRO业务毛利率较2021年度下降较多，主要原因为：①2022年初搬迁至新实验室后，发行人对化学合成CRO团队进行了扩充，而新增人员产生经济效益需要一定的时间周期，同时由于火灾意外事件等因素影响，2022年二季度开工率不足，综合导致人均产值较2021年度下降15.21%；②2022年初，发行人搬迁至北京新实验室，折旧摊销、水电费等固定成本均有较大幅度的增加，导致人均成本较2021年度增长2.40%。2023年1-6月，化学合成CRO业务因小项目增加等原因导致人均产值下降较多，同时折旧摊销等固定成本因搬迁至新实验室进一步增加，综合导致当期毛利率为负。

(十二) 说明报告期内化学合成CDMO业务和CRO业务采用FTE模式结算的定价原则、定价标准，对不同客户及不同期间是否存在较大差异，主要项目FTE价格与同行业平均水平是否存在较大差异，如是，请分析原因及合理性

1、化学合成CDMO业务和CRO业务采用FTE模式结算的定价原则、定价标准

FTE 结算模式下，发行人化学合成 CDMO 业务和 CRO 业务提供的 FTE 单价系根据研发人员的人力成本、场地租金成本、一般检测费、基本试剂和溶剂费用等情况以及合理利润空间的基础上，由公司与客户共同协商确定。通常情况下还会约定，在项目执行过程中用到的超过一定金额的昂贵材料或试剂由客户另行承担。

2、对不同客户及不同期间不存在较大差异

报告期各期，发行人前五名化学合成 CRO 和化学合成 CDMO 项目的 FTE 单价区间如下：

期间	化学合成 CRO	化学合成 CDMO
2023 年 1-6 月	68,874-80,000 美元/FTE/年	89,536-127,400 美元/FTE/年
2022 年度	74,703-83,525 美元/FTE/年	88,536-120,000 美元/FTE/年
2021 年度	66,000-85,616 美元/FTE/年	89,338-120,000 美元/FTE/年
2020 年度	77,000-80,000 美元/FTE/年	83,550-120,694 美元/FTE/年

注：为了增强各期之间可比性及与同行业可比公司的可比性，上述价格已根据当期平均汇率折算。

由上表可见，整体来看化学合成 CDMO 业务的 FTE 单价高于化学合成 CRO，主要系二者服务内容有所区别，具体如下：

项目	服务内容
化学合成 CRO	根据客户要求，进行化合物库的合成，从苗头到先导化合物的路线设计辅助及合成
化学合成 CDMO	化合物合成工艺开发、工艺放大研究及相应的中控方法、分析放行、工艺安全监测、质量体系的建立

相较于化学合成 CRO (FTE) 以快速合成并交付目标化合物为目标，化学合成 CDMO (FTE) 在合成目标化合物基础上，更注重工艺放大路线的探索与研究，涉及合成路线设计、工艺参数优化、工艺验证和工艺安全评估等，对执行项目的研发人员的化学合成理论知识及放大生产经验均有较高要求，因此单价相对较高。

根据客户服务具体内容、项目难度、FTE 数量、合作期限等不同，不同客户之间的价格有所差异。而对于同一客户，不同期间的 FTE 单价基本保持不变。

3、主要项目 FTE 价格与同行业平均水平不存在显著差异

同行业可比公司中仅泓博医药披露了 CRO 相关业务的 FTE 单价，与发行人对比情况如下：

期间	发行人（化学合成 CRO）	泓博医药
2023 年 1-6 月	68,874-80,000 美元/FTE/年	未披露
2022 年度	74,703-83,525 美元/FTE/年	未披露
2021 年度	66,000-85,616 美元/FTE/年	80,000-85,000 美元/FTE/年
2020 年度	77,000-80,000 美元/FTE/年	80,000-85,000 美元/FTE/年

由上表可见，泓博医药 FTE 单价略高于发行人，主要系：①其收入结构中境外客户占比更高，不同的客户类型在报价接受度上存在差异；②泓博医药药物发现业务结算模式以 FTE 为主，收入规模相对较大，且提供的服务内容涵盖药物化学、合成化学和药物代谢动力学，而发行人专注于化学合成领域，暂不涉及药物代谢动力学相关研究。

（十三）说明报告期内化学合成CDMO业务、化学合成CRO业务、药物分子砌块业务主要项目开展情况，包括项目内容、主要合同条款、实施进度及收入确认情况、毛利率水平等

1、化学合成 CDMO 业务

报告期内，发行人化学合成 CDMO 业务各期前五名项目情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	项目内容	主要合同条款	实施进度（截至 2023. 6. 30）	收入金额	毛利率
2023 年 1-6 月						
1	药明康德集团	中间体 Bellen00036037 的工艺开发和生产	开票后 15 天内支付全款	实施完毕	4,360.96	72.79%
2	药明康德集团	中间体 Bellen00036037 的工艺开发和生产	开票后 15 天内支付全款	实施完毕	2,990.76	67.31%
3	信诺维	中间体 Bellen00035872 的工艺开发和生产	合同生效后支付 40%，交付后支付 60%	实施完毕	2,783.98	7.47%
4	Revolution Medicines, Inc	中间体 Bellen00039374 的工艺开发和生产	开票后 30 天内支付全款	实施完毕	1,319.75	46.18%
5	DiCE	中间体 Bellen00061091 的工艺开发和生产	开票后 30 天内支付全款	实施完毕	1,201.91	72.10%
2022 年度						
1	Enanta	中间体 Bellen00063425 的工艺开发和生产	开票后 30 天内支付全款	实施完毕	1,485.55	78.14%
2	Siegfried., Ltd	中间体 Bellen00060623 的工艺开发和生产	开票后 30 天内支付全款	实施完毕	1,149.12	58.08%
3	Siegfried., Ltd	中间体 Bellen00060623 的工艺开发和生产	开票后 30 天内支付全款	实施完毕	978.34	46.29%
4	Davos Chemical Corp	中间体 Bellen00036390 的工艺开发和生产	开票后 30 天内支付全款	实施完毕	933.16	50.33%
5	Ventyx	中间体 Bellen00061673 的工艺开发和生产	开票后 30 天内支付全款	实施完毕	839.55	57.34%
2021 年度						
1	信诺维	中间体 Bellen00035715-A1 和 Bellen00035715-A2 的定制生产	合同生效后支付 30%，交付后支付 70%	实施完毕	1,204.42	42.15%
2	药明康德集团	中间体 Bellen00061966 的定制生产	开票后 15 天内付全款	实施完毕	889.78	40.34%

序号	客户名称	项目内容	主要合同条款	实施进度（截至2023.6.30）	收入金额	毛利率
3	信诺维	中间体 Bellen00035872-A8 和 Bellen00035872-A9-1 的工艺研发和生产	合同生效后支付 30%，交付后支付 70%	实施完毕	845.12	36.77%
4	腾盛博药医药技术（北京）有限公司	中间体 Bellen00060752 的工艺技术开发和生产	开票后 30 天内支付全款	实施完毕	646.24	33.25%
5	Aptuit 集团	中间体 Bellen00024693 的工艺开发和生产	开票后 30 天内支付全款	实施完毕	625.00	69.03%

2020 年度

1	信诺维	中间体 Bellen00035872 的工艺研发和生产	合同生效后支付 40%，交付后支付 60%	实施完毕	1,027.55	51.04%
2	诺华集团	中间体 Bellen00035631 的工艺研发和生产	开票后 90 天内支付全款	实施完毕	891.00	39.52%
3	Davos Chemical Corp	中间体 Bellen00060279 的工艺研发和生产	开票后 30 天内支付全款	实施完毕	802.53	64.02%
4	上海济煜医药科技有限公司	中间体 Bellen00062463 的工艺研发和生产	合同生效后支付 30%，后期跟进交付进度支付	实施完毕	656.03	53.07%
5	Davos Chemical Corp	中间体 Bellen00036390 的工艺研发和生产	开票后 30 天内支付全款	实施完毕	610.16	49.17%

2、化学合成 CRO 业务

报告期内，发行人化学合成 CRO 业务各期前五名项目情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	项目内容	主要合同条款	实施进度（截至 2023.6.30）	收入金额	毛利率
2023 年 1-6 月						
1	Ensem Therapeutics, Inc.	药物化学 FTE	根据 FTE 数量和单价按月结算	执行中	448.14	13.20%

序号	客户名称	项目内容	主要合同条款	实施进度 (截至 2023. 6. 30)	收入金额	毛利率
2	Enanta Pharmaceuticals, Inc	药物化学 FTE	根据 FTE 数量和单价按月结算	执行中	136.53	21.87%
3	Interline Therapeutics, Inc.	中间体 Bellen00067151 的实验室合成	开票后 30 天内支付全款	实施完毕	89.32	-29.03%
4	百济神州集团	中间体 Bellen00066327 的实验室合成	合同签订后支付 30%, 全部交付后支付 70%	实施完毕	82.74	12.25%
5	北京鞍石生物科技有限责任公司	药物化学 FTE	根据 FTE 数量和单价按月结算	执行中	80.36	20.11%

2022 年度

1	Ensem Therapeutics, Inc.	药物化学 FTE	根据 FTE 数量和单价按月结算	执行中	703.35	28.92%
2	Ensem Therapeutics, Inc.	药物化学 FTE	根据 FTE 数量和单价按月结算	实施完毕	564.90	41.21%
3	Ventyx	中间体 Bellen00061664 的实验室合成	开票后 30 天内支付全款	实施完毕	465.79	72.95%
4	加科思	药物化学 FTE	根据 FTE 数量和单价按月结算	实施完毕	327.16	18.93%
5	云顶新耀医药科技有限公司	中间体 Bellen00065210 等的实验室合成	合同签订后支付 30%, 全部交付后支付 70%	实施完毕	319.25	40.83%

2021 年度

1	加科思	药物化学 FTE	根据 FTE 数量和单价按月结算	实施完毕	615.58	34.51%
2	InventisBio, LLC	药物化学 FTE	根据 FTE 数量和单价按月结算	实施完毕	550.33	41.95%
3	上海瑛派药业有限公司	药物化学 FTE	根据 FTE 数量和单价按月结算	实施完毕	379.72	43.33%
4	星药科技 (北京) 有限公司	药物化学 FTE	根据 FTE 数量和单价按月结算	实施完毕	358.49	42.38%
5	Ventyx	目标化合物 Bellen00061896 的合成	开票后 30 天内支付全款	实施完毕	275.30	69.67%

2020 年度

序号	客户名称	项目内容	主要合同条款	实施进度（截至 2023. 6. 30）	收入金额	毛利率
1	南京红云生物科技有限公司	药物化学 FTE	根据 FTE 数量和单价按月结算	实施完毕	348.01	57.76%
2	Boragen, Inc.	药物化学 FTE	根据 FTE 数量和单价按月结算	实施完毕	271.20	46.59%
3	深圳艾欣达伟医药科技有限公司	药物化学 FTE	根据 FTE 数量和单价按月结算	实施完毕	196.41	58.45%
4	Ventyx	目标化合物 Bellen00061469 的合成	开票后 30 天内支付全款	实施完毕	160.55	80.60%
5	Ventyx	目标化合物 Bellen00061896 的合成	开票后 30 天内支付全款	实施完毕	159.56	85.22%

3、药物分子砌块业务

报告期内，发行人药物分子砌块业务各期前五名项目情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	项目内容	主要合同条款	实施进度（截至 2023. 6. 30）	收入金额	毛利率
2023 年 1-6 月						
1	Fast Track Sourcing., Ltd	根据合同约定的质量标准交付约定数量的 Bellen00063189	开票后 60 天内支付全款	实施完毕	1,175.19	9.59%
2	住商医药集团	根据合同约定的质量标准交付约定数量的 Bellen00006627	开票后 30 天内支付全款	实施完毕	113.38	48.67%
3	罗氏集团	根据合同约定的质量标准交付约定数量的 Bellen00025730	开票后 60 天内支付全款	实施完毕	79.45	9.77%
4	住商医药集团	根据合同约定的质量标准交付约定数量的 Bellen00026521	开票后 30 天内支付全款	实施完毕	21.29	-58.38%
5	Apollo Scientific., Ltd	根据合同约定的质量标准交付约定数量的 Bellen00008473	开票后 14 天内支付全款	实施完毕	21.05	82.13%

序号	客户名称	项目内容	主要合同条款	实施进度 (截至 2023. 6. 30)	收入金额	毛利率
2022 年度						
1	劲方医药科技(上海)有限公司	根据合同约定的质量标准交付约定数量的 Bellen00061054 和 Bellen00002235	合同生效后支付 30%，交付后支付 70%	实施完毕	631.86	41.54%
2	Fast Track Sourcing., Ltd	根据合同约定的质量标准交付约定数量的 Bellen00063189	开票后 60 天内支付全款	实施完毕	355.83	18.89%
3	DiCE	根据合同约定的质量标准交付约定数量的 Bellen00003540	开票后 30 天内支付全款	实施完毕	216.04	27.25%
4	Apollo Scientific., Ltd	根据合同约定的质量标准交付约定数量的 Bellen00008473	开票后 14 天内支付全款	实施完毕	170.40	54.71%
5	Repare Therapeutics, Inc.	根据合同约定的质量标准交付约定数量的 Bellen00063814	开票后 30 天内支付全款	实施完毕	140.58	11.08%
2021 年度						
1	Fast Track Sourcing., Ltd	根据合同约定的质量标准交付约定数量的 Bellen00061096	开票后 60 天内支付全款	实施完毕	1,047.69	46.68%
2	Fast Track Sourcing., Ltd	根据合同约定的质量标准交付约定数量的 Bellen00062452	开票后 60 天内支付全款	实施完毕	781.92	12.09%
3	君悦泰科及其关联方	根据合同约定的质量标准交付约定数量的 Bellen00017796	开票后 30 天内支付全款	实施完毕	298.03	32.71%
4	DiCE	根据合同约定的质量标准交付约定数量的 Bellen00003540	开票后 30 天内支付全款	实施完毕	215.12	45.74%
5	Fast Track Sourcing., Ltd	根据合同约定的质量标准交付约定数量的 Bellen00057406	开票后 60 天内支付全款	实施完毕	158.73	55.15%
2020 年度						
1	Minakem Beuvry Production S.A.S	根据合同约定的质量标准交付约	开票后 30 天内支付全款	实施完毕	1,157.93	35.59%

序号	客户名称	项目内容	主要合同条款	实施进度（截至 2023. 6. 30）	收入金额	毛利率
		定数量的 Bellen00006636				
2	Fast Track Sourcing., Ltd	根据合同约定的质量标准交付约定数量的 Bellen00015208	开票后 60 天内支付全款	实施完毕	648.76	30.41%
3	Fast Track Sourcing., Ltd	根据合同约定的质量标准交付约定数量的 Bellen00061096	开票后 60 天内支付全款	实施完毕	412.18	64.96%
4	浙江瑞博制药有限公司	根据合同约定的质量标准交付约定数量的 Bellen00017772	合同生效后支付 30%，交付后支付 70%	实施完毕	320.44	54.12%
5	Fast Track Sourcing., Ltd	根据合同约定的质量标准交付约定数量的 Bellen00015208	开票后 60 天内支付全款	实施完毕	260.22	31.35%

(十四) 结合报告期内产能利用率、平均采购价格等变动情况, 说明规模效应的具体体现及对毛利率的影响

1、化学合成 CDMO 业务

(1) 产能利用率变动情况

报告期内, 发行人产能利用率和毛利率变动情况如下:

项目	产线	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
产能利用率	烟台宁远一期	55.44%	70.70%	85.22%	80.49%
	烟台宁远二期	71.25%	74.43%	72.18%	67.90%
	总体	69.38%	74.09%	74.12%	70.90%
化学合成 CDMO 业务毛利率		54.04%	54.29%	51.31%	46.22%
化学合成 CDMO 业务 (FFS) 毛利率		54.54%	55.01%	52.87%	48.12%

注: 烟台宁远二期于 2020 年开始陆续投入使用。

报告期内, 随着烟台宁远一期和二期产能利用率的提升, 公司化学合成 CDMO 业务毛利率亦随之提升。2022 年度, 烟台宁远一期产能利用率较前两年有所下降, 主要系 2022 年 6 月至 7 月车间停产检修所致, 另一方面由于烟台宁远一期反应釜体积占总反应釜体积仅为 9.09%, 对整体影响较小。

2022 年度, 产能利用率有所下降, 但来自原有客户老项目的收入占比进一步提升和境外收入占比的提高推动了毛利率的提升。

2023 年 1-6 月, 由于春节假期等因素影响, 产能利用率较低, 但与去年同期相比仍处于较高水平。

(2) 平均采购价格变动

以采购量较大, 通用性较强的溶剂产品采购价格为例, 报告期内, 随着采购量的增加, 平均采购价格有所下降, 具体情况如下:

单位: 万元、元/kg

产品名称	期间	采购金额	平均采购单价 (A)	国内公开市场价格 (B)	平均采购单价与市场价格差异率 ((A-B)/B)
二氯甲烷	2023 年 1-6 月	154.12	3.04	2.72	11.87%
	2022 年度	422.59	4.57	3.74	22.32%

产品名称	期间	采购金额	平均采购单价 (A)	国内公开市场价格 (B)	平均采购单价与市场价格差异率 ((A-B)/B)
	2021 年度	388.39	5.01	4.49	11.58%
	2020 年度	182.10	3.33	2.92	14.04%
正庚烷	2023 年 1-6 月	240.63	9.08	9.32	-2.61%
	2022 年度	361.84	10.55	11.04	-4.45%
	2021 年度	378.86	8.42	9.00	-6.44%
	2020 年度	201.25	6.88	-	-
四氢呋喃	2023 年 1-6 月	178.40	12.21	14.71	-17.02%
	2022 年度	511.48	26.38	35.57	-25.83%
	2021 年度	602.32	29.22	32.82	-10.97%
	2020 年度	164.07	11.75	11.62	1.12%
乙酸乙酯	2023 年 1-6 月	104.32	6.56	6.84	-4.04%
	2022 年度	174.54	8.01	7.72	3.75%
	2021 年度	307.02	9.46	8.96	5.58%
	2020 年度	140.62	6.59	5.74	14.81%

注 1：市场公开价格的数据来源为 Wind、ChemicalBook。

注 2：2020 年度正庚烷未查询到公开市场价格；

注 3：2022 年度二氯甲烷市场价格波动较大，第二季度开始价格降幅较大，发行人采购主要集中在前三季度，根据 Wind 统计前三季度二氯甲烷均价为 4.05 元/kg，平均采购单价与市场价格差异率为 12.96%。

报告期内，公司大宗基础化工原料的采购价格受到上游石油化工类产品市价波动影响，发行人采购价格的趋势与市场价格变化趋势基本一致。上述原料的市场价格透明度较高，市场价格的变动通常情况下能够及时传导至下游。

正庚烷、二氯甲烷、乙酸乙酯、四氢呋喃等化工产品的单价与采购规模关联度较高，在同等产品规格下，采购规模越大，采购单价一般越低。发行人上述原材料采购价格整体较市场价格略高，主要系发行人采购量与大型化工企业相比要少很多，只能通过分销商进行采购，经分销商进行二次分装、包装送至指定仓库，定价较高。

随着 2020 年烟台宁远二期项目的陆续投产，发行人二氯甲烷、正庚烷、四氢呋喃和乙酸乙酯等试剂的采购量显著增加，发行人上述原料的采购价格与市场

价格的差异率逐渐减小，规模效应带来一定的原材料成本优势，从而推动毛利率的提升。

2、化学合成 CRO 业务

规模效应对化学合成 CRO 业务的影响主要体现在收入规模增加后折旧摊销等固定成本占比的下降。报告期内，发行人化学合成 CRO 业务固定成本及占比情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	成本占比	金额	成本占比	金额	成本占比	金额	成本占比
折旧摊销	499.61	14.02%	1,044.38	15.85%	515.48	9.75%	448.01	11.12%
租金及物业	7.70	0.22%	28.69	0.44%	131.85	2.49%	119.88	2.98%
固定成本合计	507.31	14.23%	1,073.06	16.29%	647.34	12.25%	567.89	14.10%

注：2022 年度租金及物业费下降，主要系新租赁准则影响。

2020 年度至 2021 年度，随着公司化学合成 CRO 业务收入的不断增加，规模效应逐步增强，成本中固定成本占比不断降低。2022 年度，由于发行人搬迁至北京新实验室，房租费上涨及装修费等投入导致固定成本金额和占比均有所上涨。2023 年 1-6 月，化学合成 CRO 业务平均研发人员数量较上年度平均人数有所增加，直接人工占比较高从而导致固定成本的占比略有下降。

（十五）说明报告期各期剔除运费后的主营业务毛利率

报告期内，各期剔除运费后的主营业务毛利率如下：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
主营业务毛利率	44.69%	47.38%	47.26%	44.71%
剔除运费后主营业务毛利率	44.88%	47.71%	47.61%	45.12%

发行人运输的产品重量相对较轻，运费占成本比重较低。剔除运费后的毛利率与主营业务毛利率基本一致。

二、会计师核查情况

（一）核查程序

申报会计师履行了如下核查程序：

1、查阅了发行人的销售台账、销售合同及相关原始凭证，访谈了发行人的销售人员，了解了发行人与主要客户的合作时间、持续交易情况、合作项目数量和概况、新增客户开拓情况等，公开查询了客户主要药物研发管线的研发进度，并分析了发行人化学合成 CDMO 业务原有客户老项目收入变动、新增客户收入变动与实际业务执行情况的匹配性；

2、查阅公开资料并访谈了主要客户，访谈内容包括合作背景、合作模式、经营及交易情况、定价方式、价格公允性、结算方式、是否存在关联关系等；

3、访谈了发行人的销售人员，了解了发行人化学合成 CDMO、化学合成 CRO 业务实际执行过程中对 FTE、FFS 两种结算模式的选择原因及选择倾向性，以及化学合成 CDMO、化学合成 CRO 两种结算模式收入构成差异的具体原因；

4、取得并核查了发行人报告期内的员工花名册以及营业成本明细表，查询了同行业可比公司公开的信息，分析了发行人化学合成 CDMO 业务、化学合成 CRO 业务人均产值、人均成本与同行业可比公司的差异原因；

5、取得并核查了发行人报告期内销售订单明细表，分析了化学合成 CDMO 业务和 CRO 业务的期初期末订单金额、订单消化情况及新增订单情况的变动原因，以及消化速度与产能及人员配置的匹配性。同时，结合 2023 年 6 月末在手订单金额，对收入下滑风险进行了分析；

6、访谈了发行人总经理及财务总监，了解了发行人各业务板块对应的医药研发阶段，药物分子砌块业务自产和贸易模式的具体执行情况；自产和贸易模式下、自产模式下公斤级以上和公斤级以下的药物分子砌块业务的毛利率差异原因；发行人与同一客户发生的同类业务毛利率波动的原因；报告期内 FFS 模式下化学合成 CDMO 业务、化学合成 CRO 业务盈利能力的驱动因素；化学合成 CDMO 业务和 CRO 业务采用 FTE 模式结算的定价原则、定价标准等；查询了同行业可比公司公开的信息，分析了发行人各业务板块对应的医药研发阶段、药物分子砌块不同业务模式、产品类型的毛利率情况与同行业可比公司的差异原因；

7、取得并核查了发行人化学合成 CDMO 业务、化学合成 CRO 业务、药物分子砌块业务主要项目的销售合同、发行人的生产实验记录、发行人对直接材料、人工成本和制造费用的归集并按项目分配的原始单据、收入确认及成本结转原始

凭证等，检查了项目实际执行情况、结算情况与销售合同约定的一致性，成本核算和归集的准确性，毛利率的真实性等；

8、取得并核查了发行人的产能利用率测算明细表，统计了发行人报告期内采购量较大，通用性较强的溶剂产品采购价格的变动情况，分析了规模效应对发行人毛利率的影响；

9、了解了为公司提供运输服务供应商的类型，结算方式、结算周期；获取了运输台账明细表，并与运输单位提供的外部结算清单进行核对分析，检查了入账的准确性以及完整性；抽取主要客户检查其收入发生金额是否与运输费匹配、合理。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人化学合成 CDMO 业务来自原有客户老项目的收入增长较快，主要得益于客户新药研发项目的持续推进，与客户项目进度相匹配，具有合理性；

2、报告期各期化学合成 CDMO 业务来自新增客户的收入增长与新增客户开拓情况相符，发行人 2020 年化学合成 CDMO 业务收入增速较快，主要得益于发行人产能的快速增加、原有客户老项目的快速推进、原有客户的新项目的承接和新增客户数量的增加；

3、报告期内，发行人化学合成 CDMO 业务收入以 FFS 结算模式为主，化学合成 CRO 业务中 FTE 结算模式的收入占比增长较快，主要系 FTE 结算模式通常适用于进度和结果不确定的探索性研究与化学合成 CRO 业务对应的新药研发早期阶段业务特点相适应；

4、除 2022 年受宏观经济和外部客观环境影响外，报告期内发行人化学合成 CDMO 业务和化学合成 CRO 业务人均产值均呈增长趋势；化学合成 CDMO 业务人均产值与同行业可比公司差异较小；化学合成 CRO 业务人均产值与同行业可比公司泓博医药相比较低，主要系泓博医药客户主要为海外客户，海外客户服务定价一般较高；

5、报告期各期化学合成 CDMO 业务和 CRO 业务新增订单和订单消化情况基本匹配；根据 2023 年 6 月末在手订单情况分析，发行人未来收入下滑的风险较小，但未来收入增速可能存在放缓的风险；

6、发行人各业务板块毛利率与同行业可比公司存在一定差异，主要系 CRO 和 CDMO 涉及的服务内容较多，发行人与可比公司的在具体服务内容上存在一定差异，发行人各业务毛利率整体处于同行业可比公司区间内，因服务内容、客户结构等因素产生差异具有合理性；

7、发行人通过贸易模式获得的药物分子砌块收入高于自产模式与发行人当前的产能情况和自身业务定位相匹配，且符合行业惯例；

8、发行人通过贸易业务开展的药物分子砌块业务毛利率与自产相比较低，主要系供应商亦需要保留一定合理的利润率。发行人不同模式下药物分子砌块毛利率与同行业可比公司差异较小；

9、发行人药物分子砌块公斤级以下毛利率相对较高，主要系单笔采购金额较小，采购量级越低时，客户的采购需求越分散，对产品价格的敏感度相对较低，与同行业可比公司保持一致；

10、报告期各期发行人与同一客户发生的同类业务毛利率波动主要均系不同业务执行过程中的特性导致，具有合理性；

11、影响 FFS 模式下化学合成 CDMO 业务盈利能力的驱动因素主要包括老项目的占比提升、规模化效应等；影响化学合成 CRO 业务盈利能力的驱动因素主要包括人员的结构性差异、经验和技术的积累等，报告期内 FFS 模式下毛利率变动具有合理性；

12、报告期内化学合成 CDMO 业务和 CRO 业务采用 FTE 模式结算的定价原则、定价标准对不同客户及不同期间不存在较大差异，主要项目 FTE 价格与同行业平均水平不存在较大差异；

13、规模效应带来的产能利用率的提升和采购成本的下降对发行人报告期内毛利率的提升具有一定积极影响；

14、报告期内，发行人化学合成 CDMO 业务、化学合成 CRO 业务、药物分子砌块业务主要项目开展不存在异常情况；

15、发行人运输的产品重量相对较轻，运费占成本比重较低。剔除运费后的毛利率与主营业务毛利率基本一致。

问题 17、关于主要客户

申报材料显示：

(1) 报告期各期发行人前五大客户销售收入占当期营业收入的比例分别为 48.91%、43.29%及 37.64%。

(2) 报告期内，发行人化学合成 CDMO 业务的前五大客户，其中的化学合成 CDMO 业务的销售收入占发行人该类业务收入的比重分别为 68.81%、59.98%和 46.18%。

(3) 发行人具备国际知名度和影响力的制药企业客户包括诺华、罗氏、吉利德、强生、武田制药、默克、拜耳等；国外创新药公司客户包括 Enanta、ORIC、DiCE、福泰制药、Incyte、Ventyx、Quriient 等；国内创新药公司客户包括信诺维、加科思、迪哲医药、腾盛博药、济煜医药、和誉生物、百济神州、贝达药业等。

请发行人：

(1) 说明报告期各期前五大客户基本情况、市场地位、合作情况、持续交易情况、合作项目数量和概况，销售金额发生较大变动的，说明变动原因及合理性，与客户医药研发投入的变动趋势是否一致。

(2) 说明报告期各期化学合成 CDMO 业务前五大客户持续交易情况，CDMO 业务客户集中度较高的原因，对单一客户是否存在依赖。

(3) 说明化学合成 CDMO 业务、化学合成 CRO 业务和药物分子砌块业务在客户集中度、单一客户采购规模、合作持续性、客户重合度等方面的特点，是否符合行业特征。

(4) 说明发行人与招股说明书所列举的制药企业、创新药企业的合作起始时间及报告期内发生的交易情况，发行人是否进入相关客户的优先供应商体系。

(5) 说明按销售额分层统计报告期各期客户数量及变动情况。

(6) 说明报告期各期前十大客户集中度和变动情况，如前十大客户存在公开财务数据，发行人对其销售金额与客户采购金额、医药研发投入金额变动趋势是否一致。

(7) 说明通过贸易商开展业务的具体模式，包括是否为买断式销售，发行人与贸易商、最终客户的责任义务约定和验收结算安排等。

请保荐人和申报会计师发表明确意见，并说明针对境外客户、贸易商客户的核查范围、核查比例及相关核查程序是否充分。

回复：

一、发行人说明

(一) 说明报告期各期前五大客户基本情况、市场地位、合作情况、持续交易情况、合作项目数量和概况，销售金额发生较大变动的，说明变动原因及合理性，与客户医药研发投入的变动趋势是否一致

1、说明报告期各期前五大客户基本情况、市场地位、合作情况、持续交易情况、合作项目数量和概况

报告期各期，发行人前五大客户的基本情况、市场地位、合作情况、持续交易情况、合作项目数量和概况的具体情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	上市地及证券代码	基本情况及市场地位	合作开始时间	报告期内化学合成CDMO项目数量(个)	报告期内合作化学合成CDMO项目概况	持续交易情况（报告期内发行人向前五大客户的销售收入）			
							2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
1	Enanta	美国纳斯达克股票交易所（ENTA.O）	美国创新药研发企业，美国纳斯达克上市公司，在研管线包括用于治疗 COVID-19 的 EDP-235、治疗呼吸道合胞病毒的 EDP-323 等	2019 年	16	发行人向 Enanta 销售的化学合成 CDMO 业务产品和服务主要用于其 EDP-323、EDP-235、EDP-721 等管线的研发	423.94	6,884.54	4,425.52	222.40
2	诺华集团	美国纽约证券交易所（NVS.N）、瑞士证券交易所（NOVN.SIX）	全球大型医药集团，美国纽交所、瑞士交易所两地上市公司，总部位于瑞士，为全球十大制药企业之一	2011 年	42	诺华集团药物研发管线较多，经查询公开信息与发行人与诺华集团签订的销售合同，难以确定诺华集团采购发行人产品及服务对应的研发管线	1,165.57	1,946.92	2,962.50	4,864.86
3	信诺维	拟上市，已辅导	信诺维是一家聚焦重大未满足临床需求并拥有全球知识产权的创新药公司，目前已有多个产品进入国内外临床阶段，覆盖肿瘤、抗感染、代谢、自身免疫等重大领域，具体情况参见本问询函问题 7 回复之（五）的相关内容	2018 年	16	发行人向信诺维销售的化学合成 CDMO 业务产品和服务主要用于其 XNW4107、XNW1011 和 XNW11008 等管线的研发	2,886.53	1,664.43	3,554.59	2,368.46
4	DiCE	美国纳斯达克股票交易所（DICE.O）	美国创新药研发企业，美国纳斯达克上市公司，在研管线包括用于治疗银屑病的 DC806 等，已于 2023 年被	2020 年	21	发行人向 DiCE 销售的化学合成 CDMO 业务产品和服务主要用于其 DC806 等管线的研发	2,897.62	3,735.26	2,109.41	716.24

序号	客户名称	上市地及证券代码	基本情况及市场地位	合作开始时间	报告期内化学合成CDMO项目数量(个)	报告期内合作化学合成CDMO项目概况	持续交易情况(报告期内发行人向前五大客户的销售收入)			
							2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
			礼来收购							
5	药明康德集团	中国(603259.SH)	国内CXO龙头企业	2010年	4	发行人客户吉利德指定为其提供下一步合成服务的CDMO厂商药明康德向发行人采购	7,362.71	15.11	1,239.34	798.35
6	Ventyx	美国纳斯达克股票交易所(VTYX.O)	美国创新药研发企业,美国纳斯达克上市公司,在研管线包括治疗银屑病的VTX958、治疗溃疡性结肠炎的VTX002等	2020年	9	发行人向Ventyx销售的化学合成CDMO业务产品和服务主要用于其VTX958等管线的研发	2,398.35	3,782.71	1,236.11	491.99
7	Fast Track Sourcing, Ltd	未上市	注册于英国的贸易商,为拜耳等全球大型医药集团提供医药中间体,年销售额约480万英镑	2018年	4	发行人向Fast Track Sourcing, Ltd销售的化学合成CDMO业务产品和服务主要用于拜耳等医药企业的创新药研发	1,231.37	1,296.98	2,277.84	1,795.14
8	Aptuit 集团	母公司EVOTEC SE于美国纳斯达克股票交易所(EVT.O)、德国法兰克福证券交易所(EVT.FWB)两地上市	欧洲大型CRO/CDMO企业,德国法兰克福交易所、美国纽交所两地上市公司EVOTEC SE的子公司,主要为医药企业提供临床前CRO服务	2016年	33	发行人向Aptuit集团销售的化学合成CDMO业务产品和服务主要用于Aptuit集团开发下游创新药客户需要的原材料	595.73	1,642.88	2,646.33	1,030.97
9	Davos Chemical Co	未上市	美国CDMO企业,成立于1972年,为美国创新药企	2019年	7	发行人向Davos Chemical Corp	-	1,478.83	1,065.56	1,645.26

序号	客户名称	上市地及证券代码	基本情况及市场地位	合作开始时间	报告期内化学合成CDMO项目数量(个)	报告期内合作化学合成CDMO项目概况	持续交易情况(报告期内发行人向前五大客户的销售收入)			
							2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
	rp		业提供临床前、临床试验和商业化药物的CDMO服务			销售的化学合成CDMO业务产品和服务主要用于美国纳斯达克股票交易所上市公司 Mirati Therapeutics, Inc. (MRTX.O)MRTX849等管线的研发				
10	迪哲医药	科创板(688192.SH)	国内创新药上市企业	2018年	21	发行人向 Vertex 集团销售的化学合成CDMO业务产品和服务主要用于其舒沃替尼、DZD4205等管线的研发	1,579.62	322.99	1,420.42	467.20
11	Siegfried, Ltd	瑞士证券交易所(SIX:SFZN)	欧洲大型CDMO企业,瑞士证券交易所上市公司,主要为医药企业提供CDMO服务	2019年	6	发行人向 Siegfried, Ltd 销售的化学合成CDMO业务产品和服务主要用于 Siegfried, Ltd 开发下游创新药客户需要的原材料	553.85	2,127.46	351.86	159.14
12	Vertex 集团	美国纳斯达克股票交易所(VERX.O)	全球大型医药集团,美国纳斯达克上市公司,2023年全球制药企业排行榜第23位	2019年	4	发行人向 Vertex 集团销售的化学合成CDMO业务产品和服务主要用于其 VX-147等管线备用分子的研发	67.91	1,111.17	481.51	1,175.29

注 1: 上表中客户收入均为报告期内发行人向其销售产品或服务实现的主营业务收入;

注 2：由于公司化学合成 CDMO 业务服务于小分子药物从临床前研究阶段后期、临床 I、II、III 期到药品成功获批上市后的各个阶段，较有代表性，因此此处列示公司与上表中客户合作的化学合成 CDMO 项目数量和概况。

2、销售金额发生较大变动的，说明变动原因及合理性，与客户医药研发投入的变动趋势是否一致

(1) 销售金额发生较大变动的原因及合理性

1) Enanta

根据 Enanta 公开披露的信息，报告期内，其主要研发管线如下：

管线名称	适应症	进展
Glecaprevir	丙型肝炎病毒（HCV）	商业化
EDP-514	乙型肝炎病毒（HBV）	临床一期
EDP-938	呼吸道合胞病毒（RSV）	临床二期
EDP-323	呼吸道合胞病毒（RSV）	临床前后期
EDP-235	新型冠状病毒肺炎（COVID-19）	临床二期
EDP-721	乙型病毒性肝炎	临床一期

发行人与 Enanta 合作的研发管线主要系 EDP-323、EDP-235 和 EDP-721，其具体进展情况如下：

①2019 年，发行人与 Enanta 合作初期即开始向其提供 EDP-323 项目相关中间体的 CDMO 服务，根据 Enanta 披露的公开资料，该项目已于 2021 年度完成临床前候选化合物筛选工作，并于 2022 年 10 月启动了 I 期临床研究，**相关临床研究结果较为积极，预计于 2023 年第四季度启动 II 期临床。**

②随着 Enanta 对发行人研发能力的认可，双方合作项目进一步增加，发行人于 2021 年起向其针对 COVID-19 的管线 EDP-235 提供相关中间体的 CDMO 服务。EDP-235 于 2022 年 2 月启动了 I 期临床试验。2022 年 7 月，Enanta 公布了 EDP-235 临床 I 期的研究成果，数据显示 EDP-235 在临床 I 期阶段首次人体试验中药效较为显著，表现良好；2022 年 10 月，Enanta 宣布启动一项针对轻度或中度 COVID-19 非住院、有症状的成人的 II 期临床研究，**相关临床研究数据已于 2023 年上半年报告，根据其 2023 年半年报披露，未来将与合作伙伴一起将 EDP-235 推进到 III 期试验。**

③根据 Enanta 披露的公开资料，其针对乙型病毒性肝炎的管线 EDP-721 于 2021 年开展临床 I 期研究，因此存在对发行人提供产品及服务的采购需求。2021 年 11 月，EDP-721 因为增加剂量时的安全性问题终止了临床试验。

根据上述情况，随着 Enanta 的研发管线中，EDP-323、EDP-235 研发进展良好，Enanta 自 2021 年起对发行人整体采购量出现较大幅度增长，与其相应研发管线的进展趋势一致，具有合理性。

2) 诺华集团

报告期内，发行人来自诺华集团老项目的 CDMO 业务收入具有一定的波动性。主要系：①诺华集团为大型制药企业，其在研管线众多，向发行人采购的 CDMO 业务主要用于其相对早期的新药研发项目；②同一新药研发项目研发进展具有阶段性特征，其对某一中间体产品的需求并非具有持续性；③诺华集团内部研发项目的变动。报告期内，公司向诺华集团的销售收入中，来自当年新订单的化学合成 CDMO 和化学合成 CRO 合计收入分别为 2,980.79 万元、2,032.12 万元、1,332.27 万元和 **489.07 万元**，占当年向诺华集团销售收入总额的比例分别为 61.27%、68.59%、68.43%和 **41.96%**，且发行人与诺华集团的合作已达十年以上，形成了较为深度的合作关系，因此发行人对诺华集团的业务具有可持续性。

3) 信诺维

报告期内，公司来自于信诺维的销售收入分别为 2,368.46 万元、3,554.59 万元、1,664.43 万元和 **2,886.53 万元**，占当期主营业务收入的比例分别为 8.67%、8.44%、3.38%和 **9.18%**，2020 年度和 2021 年度公司对信诺维及其关联方的销售收入金额较高，2022 年度有所下降，主要原因如下：

①公司深度参与信诺维多个研发管线，合作数量增加

公司自 2018 年与信诺维开展合作。随着双方合作的持续加深，公司出色的研发能力和快速交货速度取得了信诺维的认可，由公司参与并提供化学合成 CRO 或 CDMO 服务的主要新药研发项目由从 1 个增加至 3 个。

②随着合作的深入，业务从 CRO 延伸至 CDMO

随着公司参与的信诺维新药研发项目临床研究阶段的推进，其对目标化合物的需求量也随之增加，公司与其合作范围从 CRO 业务延伸至 CDMO 业务。

③2022 年度，公司对信诺维销售收入较低，主要系受信诺维研发进度安排所致

2022 年度，公司对信诺维销售收入较低，主要系：①信诺维主要药物管线的研发进度安排使得对发行人的采购需求较小；②由于公司向信诺维提供的中间体产品 Bellen00035872 合成路线变更，导致交付有所延后，2022 年末因该项目产生的合同履行成本达 1,170.56 万元。前述项目于 2023 年上半年实现收入，导致 2023 年上半年发行人对信诺维的收入金额较高。

综上，2020-2021 年度公司对信诺维的销售收入逐年增加主要系信诺维自身项目的进展以及双方合作项目的增加所致；2022 年度公司对信诺维销售收入较低，主要系受信诺维研发进度安排所致，具有合理性。

4) DiCE

报告期内，发行人向 DiCE 销售的产品主要用于其 DC806 管线的研发。根据 DiCE 官网披露，DC806 管线是一种口服可用的 IL-17 小分子拮抗剂，用于银屑病的治疗。2021 年下半年，DC806 管线在健康志愿者中启动临床 I 期试验，于 2022 年在银屑病患者中开展临床 Ic 期试验，并于 2023 年上半年启动 II 期临床试验。截至本回复出具日，DC806 管线研发进展良好。

报告期各期，随着 DC806 管线研发进度的推进，DiCE 向发行人的采购需求逐渐增长，采购量的变化与其相应研发管线的进展趋势一致，具有合理性。

5) 药明康德集团

报告期内，公司与药明康德集团的交易额分别为 798.35 万元、1,239.34 万元、15.11 万元和 7,362.71 万元。2023 年 1-6 月，公司与药明康德集团的交易额较大，成为当期第一大客户，主要系 2023 年起，出于分散供应链风险、发挥不同 CDMO 厂商的特色化优势以提高生产效率等因素考虑，公司客户吉利德指定为其提供下一步合成服务的 CDMO 厂商药明康德向发行人采购所致。

6) Ventyx

Ventyx 为公司于 2020 年新开发客户，因此 2020 年度公司对其销售金额较小。

报告期内，发行人向 Ventyx 销售的产品主要用于其 VTX958 和 VTX2735 等管线的研发。根据 Ventyx 官网披露，VTX958 管线研制的是一种口服小分子抑制剂，对于治疗银屑病等免疫疾病具有良好的疗效。随着 VTX958 管线进入临床 I 期研究阶段，2021 年以来，Ventyx 向发行人的采购需求逐渐增长。2022 年度 VTX958 管线进入临床 II 期，同时新增 VTX2735 研发管线的合作，导致 2022 年度交易额进一步增加；**VTX2735 已于 2023 年上半年启动临床 II 期研究，2023 年 1-6 月交易额进一步增加。**Ventyx 向发行人采购量的变化与其相应研发管线的进展趋势一致，具有合理性。

7) Fast Track Sourcing., Ltd

Fast Track Sourcing., Ltd 成立于 2010 年，是一家主要经营高级医药中间体、API 定制合成等业务的跨国贸易企业，主要经营管理层在化工和医药行业拥有 25 年以上的工作经验，具有丰富的客户资源及整合能力。公司于 2018 年自主开发该客户。公司出色的研发能力和快速的交付能力逐渐取得了客户的认可和信任，报告期内公司向 Fast Track Sourcing., Ltd 的销售金额分别为 1,795.14 万元、2,277.84 万元、1,296.98 万元和 **1,231.37 万元**。2022 年度，公司向 Fast Track Sourcing., Ltd 的销售金额有所下降，主要系 Fast Track Sourcing., Ltd 终端客户的新药研发进展具有阶段性。

8) Aptuit 集团

Aptuit 集团是一家跨国 CRO/CDMO 企业，能够提供一体化的药物发现与开发服务。2021 年度，随着 Aptuit 集团对公司研发能力和产品质量的认可，以及其研发项目的推进，相关产品的采购量亦随之增加。2022 年度和 **2023 年 1-6 月**，发行人对 Aptuit 集团销售收入较低，主要系 Aptuit 集团根据下游客户的新药研发进展安排项目研发进度，采购需求具有一定阶段性。

9) Davos Chemical Corp

报告期内，Davos Chemical Corp 向公司采购的 CDMO 服务主要系用于纳斯达克上市公司 Mirati Therapeutics, Inc. 肿瘤药物管线 MRTX849 的研发，收入波动

与其研发管线的进展相关。2020 年第三季度，该新药项目启动了两项与其他药物联用的临床 II 期研究，因此 2020 年向发行人采购较多；2022 年，发行人向 Davos Chemical Corp 销售金额同比有所增长，主要系 MRTX849 研发进展良好，其中部分适应症已获批上市，对相关中间体的需求有所增加所致。

10) Siegfried., Ltd

Siegfried., Ltd 是一家跨国 CRO/CDMO 企业，能够为全球客户提供 CDMO 服务。报告期内，随着 Siegfried., Ltd 对公司研发能力和产品质量的认可，以及其研发项目的推进，相关产品的采购量亦随之增加。

11) Vertex 集团（福泰制药）

Vertex 集团为公司于 2019 年新开发客户。2020 年度、2021 年度和 2023 年 1-6 月，Vertex 集团向公司采购的服务以化学合成 CRO 为主。2021 年度，公司向 Vertex 集团销售金额较 2020 年度下降较多，主要系 Vertex 集团研发管线进度安排所致。2022 年度，公司向 Vertex 集团销售金额较大，主要系 Vertex 集团以蛋白尿为适应症的 VX-147 管线研发已陆续进入临床 II/III 期，Vertex 集团对该管线备用分子 CDMO 的采购需求亦有所增长，因此 Vertex 集团向发行人采购化学合成 CDMO 服务及产品的金额增加较快。

(2) 与客户医药研发投入的变动趋势是否一致

报告期各期，根据客户公开披露的数据，发行人对客户的销售收入占其医药研发投入的比例均较小，具体情况详见本题回复之“（六）说明报告期各期前十大客户集中度和变动情况，如前十大客户存在公开财务数据，发行人对其销售金额与客户采购金额、医药研发投入金额变动趋势是否一致”的相关内容。

(二) 说明报告期各期化学合成 CDMO 业务前五大客户持续交易情况，CDMO 业务客户集中度较高的原因，对单一客户是否存在依赖

1、说明报告期各期化学合成 CDMO 业务前五大客户持续交易情况

报告期各期，公司化学合成 CDMO 业务前五大客户持续交易情况具体如下：

单位：万元

序号	客户名称	2023年1-6月			2022年度			2021年度			2020年度		
		化学合成CDMO业务收入	占化学合成CDMO业务收入的比例	占营业收入的比例	化学合成CDMO业务收入	占化学合成CDMO业务收入的比例	占营业收入的比例	化学合成CDMO业务收入	占化学合成CDMO业务收入的比例	占营业收入的比例	化学合成CDMO业务收入	占化学合成CDMO业务收入的比例	占营业收入的比例
1	信诺维	2,886.53	10.83%	9.18%	1,664.43	4.55%	3.37%	3,553.80	12.28%	8.43%	2,193.61	14.42%	8.01%
2	Enanta	263.78	0.99%	0.84%	5,660.46	15.47%	11.47%	3,894.39	13.46%	9.24%	132.50	0.87%	0.48%
3	药明康德集团	7,351.72	27.57%	23.39%	-	-	-	1,138.14	3.93%	2.70%	665.68	4.38%	2.43%
4	DiCE	2,873.58	10.78%	9.14%	3,451.88	9.44%	7.00%	1,678.79	5.80%	3.98%	678.59	4.46%	2.48%
5	诺华集团	738.30	2.77%	2.35%	1,079.13	2.95%	2.19%	1,835.42	6.34%	4.35%	3,567.01	23.45%	13.03%
6	Ventyx	2,369.38	8.89%	7.54%	3,131.60	8.56%	6.35%	862.04	2.98%	2.05%	-	-	-
7	Aptuit 集团	592.15	2.22%	1.88%	1,432.85	3.92%	2.90%	2,399.83	8.29%	5.69%	977.30	6.42%	3.57%
8	Davos Chemical Corp	-	-	-	1,478.83	4.04%	3.00%	1,042.40	3.60%	2.47%	1,645.26	10.81%	6.01%
9	济煜医药	492.28	1.85%	1.57%	1,398.82	3.82%	2.84%	1,014.06	3.50%	2.41%	742.59	4.88%	2.71%
10	迪哲医药	1,408.86	5.28%	4.48%	315.29	0.86%	0.64%	1,400.44	4.84%	3.32%	467.20	3.07%	1.71%
11	Siegfried., Ltd	553.85	2.08%	1.76%	2,127.46	5.82%	4.31%	351.86	1.22%	0.83%	146.93	0.97%	0.54%
合计		19,530.43	73.25%	62.14%	21,740.74	59.44%	44.07%	19,171.17	66.26%	45.48%	11,216.68	73.72%	40.98%

凭借强大的技术研发能力、快速的交付能力和严格的质量管理能力，以及化学合成 CDMO 业务的产能快速提升，报告期各期，发行人与化学合成 CDMO 业务前五大客户的交易持续情况较好。对于 Enanta、Davos Chemical Corp、Ventyx、DiCE 等报告期内新开发的化学合成 CDMO 业务客户，发行人均紧跟其新药研发进度，与其保持较为稳定的持续合作关系。

2、化学合成 CDMO 业务客户集中度较高的原因

报告期各期，发行人化学合成 CDMO 业务前五大客户共 11 家，发行人对上述客户的销售收入分别为 11,216.68 万元、19,171.17 万元、21,740.74 万元和 19,530.43 万元，占当期化学合成 CDMO 业务收入的比例分别为 73.72%、66.26%、59.44%和 73.25%。

报告期内，公司化学合成 CDMO 业务客户集中度较高，主要原因系：（1）由于化学合成 CDMO 业务涉及工艺放大生产，具有单笔订单采购金额较大特点，与化学合成 CRO 业务相比，客户集中度一般较高；（2）报告期内，发行人紧跟已有化学合成 CDMO 业务客户的新药研发进度，与其保持较为稳定的持续合作关系，且产能已经充分利用，导致化学合成 CDMO 业务客户集中度较高；（3）报告期初，公司化学合成 CDMO 业务客户数量较少。报告期内，公司化学合成 CDMO 业务处于起步后的快速成长阶段，化学合成 CDMO 业务的客户体系与品牌口碑正在逐步建立与巩固。2020-2022 年度，随着发行人业务规模的快速增长以及销售渠道的逐步拓宽，化学合成 CDMO 业务的客户集中度呈下降趋势。2023 年 1-6 月，由于吉利德抗 HIV 感染相关药物管线的持续推进，受益于其大订单，当期化学合成 CDMO 业务前五名客户占比较高。

3、发行人化学合成 CDMO 业务对单一客户不存在重大依赖

（1）除 2023 年 1-6 月外，发行人对化学合成 CDMO 业务的 11 家主要客户合计销售收入占营业收入的比例均未超过 50%，且单一客户销售占比未超过 15%

报告期各期，发行人化学合成 CDMO 业务前五大客户共 11 家，发行人对上述客户的销售收入占营业收入的比例分别为 40.98%、45.48%、44.07%和 62.14%，除 2023 年 1-6 月外均未超过 50%。报告期各期，发行人对化学合成 CDMO 业务

第一大客户的销售收入占营业收入的比例分别为 13.03%、9.24%、11.47% 和 23.39%，除 2023 年 1-6 月外均未超过 15%。2023 年 1-6 月，发行人化学合成 CDMO 业务第一大客户药明康德集团的金额较大，占当期营业收入的比例达到 23.39%，主要系 2023 年起，出于分散供应链风险、发挥不同 CDMO 厂商的特色化优势以提高生产效率等因素考虑，公司客户吉利德指定为其提供下一步合成服务的 CDMO 厂商药明康德向发行人采购所致。因此，单一客户的需求变动对发行人化学合成 CDMO 业务的影响较小。

(2) 发行人不断开拓新的化学合成 CDMO 业务客户渠道，对单一客户形成重大依赖的风险较低

报告期内，发行人不断开拓化学合成 CDMO 业务客户渠道，已与 Zomagen Biosciences Ltd.、南京迈诺威医药科技有限公司、Flamma S.p.A、苏州赞荣医药科技有限公司、Via Nova Therapeutics 等新客户初步建立了合作关系。未来，发行人将进一步搭建专业销售团队，不断提高销售人员的业务素质，加强专业化服务能力，以过硬的技术优势和产品质量优势为依托，挖掘新的客户群体。因此，发行人化学合成 CDMO 业务对单一客户存在重大依赖的风险较低。

综上，发行人化学合成 CDMO 业务对单一客户不存在重大依赖。

(三) 说明化学合成 CDMO 业务、化学合成 CRO 业务和药物分子砌块业务在客户集中度、单一客户采购规模、合作持续性、客户重合度等方面的特点，是否符合行业特征

1、化学合成 CDMO 业务、化学合成 CRO 业务和药物分子砌块业务在客户集中度方面的特点以及是否符合行业特征的分析

(1) 化学合成 CDMO 业务、化学合成 CRO 业务和药物分子砌块业务在客户集中度方面的特点

报告期各期，发行人向化学合成 CDMO 业务、化学合成 CRO 业务和药物分子砌块业务前五大客户销售的具体情况如下：

单位：万元

业务类型	项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
化学合成	化学合成 CDMO 销售收入	26,662.18	36,578.97	28,933.50	15,214.30

业务类型	项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
CDMO	向该业务前五大客户销售收入	16,890.07	16,035.83	13,362.24	9,125.77
	前五大客户销售占比	63.35%	43.84%	46.18%	59.98%
化学合成 CRO	化学合成 CRO 销售收入	2,888.69	8,608.99	8,344.21	7,200.61
	向该业务前五大客户销售收入	1,578.97	4,445.74	3,357.23	3,997.21
	前五大客户销售占比	54.66%	51.64%	40.23%	55.51%
药物分子砌块	药物分子砌块销售收入	1,876.64	4,124.65	4,859.30	4,902.78
	向该业务前五大客户销售收入	1,607.47	2,196.90	3,510.26	3,703.80
	前五大客户销售占比	85.66%	53.26%	72.24%	75.54%

根据上表情况，报告期内，发行人药物分子砌块业务客户集中度最高，除 2022 年度外均在 70% 以上，主要系报告期内公司药物分子砌块业务规模及客户结构稳定性较高，发行人向 Fast Track Sourcing., Ltd 等主要药物分子砌块客户销售金额占比较高，而向其他药物分子砌块客户销售的规模小而分散。发行人化学合成 CDMO 业务客户集中度略低于药物分子砌块，具体分析详见本题回复之“一/（二）/2、化学合成 CDMO 业务客户集中度较高的原因”。发行人化学合成 CRO 业务的客户集中度低于化学合成 CDMO 业务，主要系与化学合成 CDMO 业务相比，化学合成 CRO 业务的单笔订单金额较小且分布平均所致。

（2）化学合成 CDMO 业务、化学合成 CRO 业务和药物分子砌块业务在客户集中度方面的特点是否符合行业特征

1) 化学合成 CDMO 业务

发行人同行业可比公司凯莱英、诺泰生物以从事 CDMO 业务为主，报告期内，凯莱英、诺泰生物的客户集中度情况具体如下：

单位：万元

公司名称	项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
凯莱英	销售收入	462,151.04	1,025,532.54	463,883.42	314,968.97
	向前五大客户销售收入	未披露	735,901.88	273,324.27	182,657.50
	销售占比	-	71.76%	58.92%	57.99%
诺泰生物	销售收入	40,078.15	65,129.17	64,386.95	56,687.25
	向前五大客户销售收入	未披露	32,290.87	28,470.97	34,638.88
	销售占比	-	49.58%	44.22%	61.11%
销售占比平均值		-	60.67%	51.57%	59.55%

公司名称	项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
发行人化学合成 CDMO	向该业务前五大客户销售占比	63.35%	43.84%	46.18%	59.98%

根据上表情况，凯莱英、诺泰生物客户集中度的平均值与发行人 CDMO 业务的客户集中度基本一致。发行人化学合成 CDMO 业务客户集中度较高符合行业特征。

2) 化学合成 CRO 业务

发行人同行业可比公司泓博医药以从事 CRO 业务为主，报告期内，泓博医药的客户集中度情况具体如下：

单位：万元

公司名称	项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
泓博医药	销售收入	23,765.51	47,888.38	44,821.38	28,298.96
	向前五大客户销售收入	未披露	14,204.21	13,197.76	11,579.23
	销售占比	-	29.66%	29.45%	40.92%
发行人化学合成 CRO	向该业务前五大客户销售占比	54.66%	51.64%	40.23%	55.51%

根据上表情况，2020 年度至 2022 年度，泓博医药的客户集中度相对较低，主要系与发行人相比，泓博医药 CRO 业务规模较大，新客户开发较多所致。因此，发行人化学合成 CRO 业务的客户集中度与同行业可比公司不存在显著差异，符合行业特征。

3) 药物分子砌块业务

发行人同行业可比公司药石科技、皓元医药以从事药物分子砌块业务为主，报告期内，药石科技、皓元医药的客户集中度情况具体如下：

单位：万元

公司名称	项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
药石科技	销售收入	84,405.83	159,470.00	120,162.91	102,222.92
	向前五大客户销售收入	未披露	44,237.87	40,313.48	45,477.93
	销售占比	-	27.74%	33.55%	44.49%
皓元医药	销售收入	88,091.81	135,805.40	96,922.56	63,510.07
	向前五大客户销售收入	13,883.10	23,275.85	15,891.46	14,450.34
	销售占比	15.76%	17.14%	16.40%	22.75%
销售占比平均值		15.76%	22.44%	24.97%	33.62%

公司名称	项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
发行人	药物分子砌块销售收入	1,876.64	4,124.65	4,859.30	4,902.78
	向该业务前五大客户销售收入	1,607.47	2,196.90	3,510.26	3,703.80
	销售占比	85.66%	53.26%	72.24%	75.54%

根据上表情况，药石科技、皓元医药客户集中度的平均值低于发行人，主要系药石科技、皓元医药以药物分子砌块的销售业务为主，收入规模较大，客户群体广泛。

综上所述，发行人化学合成 CDMO 业务、化学合成 CRO 业务和药物分子砌块业务在客户集中度方面的特点基本符合行业特征。

2、化学合成 CDMO 业务、化学合成 CRO 业务和药物分子砌块业务在单一客户采购规模方面的特点以及是否符合行业特征的分析

(1) 化学合成 CDMO 业务、化学合成 CRO 业务和药物分子砌块业务在单一客户采购规模方面的特点

报告期各期，单一客户向发行人采购化学合成 CDMO 业务、化学合成 CRO 业务和药物分子砌块业务规模的具体情况如下：

单位：万元、家

业务类型	项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
化学合成 CDMO	化学合成 CDMO 销售收入	26,662.18	36,578.97	28,933.50	15,214.30
	客户数量	40	62	55	41
	单一客户采购规模	666.55	589.98	526.06	371.08
化学合成 CRO	化学合成 CRO 销售收入	2,888.69	8,608.99	8,344.21	7,200.61
	客户数量	50	70	73	78
	单一客户采购规模	57.77	122.99	114.30	92.32
药物分子砌块	药物分子砌块销售收入	1,876.64	4,124.65	4,859.30	4,902.78
	客户数量	58	98	96	93
	单一客户采购规模	32.36	42.09	50.62	52.72

注：对于同一实际控制人控制的客户，按照 1 家合并计算。

根据上表情况，报告期内，发行人化学合成 CDMO 业务单一客户采购规模最大，化学合成 CRO 业务次之，药物分子砌块最低，主要系：（1）CDMO 业务涉及工艺放大生产，单笔订单金额较大，因此单一客户采购规模较高；（2）

以化学合成为主要服务的 CRO 业务着眼于新药研发的药物发现阶段和临床前研究阶段初期，单笔订单金额较小且分布较为平均，因此单一客户采购规模低于 CDMO 业务；（3）发行人药物分子砌块销售业务具有向主要药物分子砌块客户销售金额占比较高，而向其他药物分子砌块客户销售的规模小而分散的特点，因此单一客户采购规模较小。

（2）化学合成 CDMO 业务、化学合成 CRO 业务和药物分子砌块业务在单一客户采购规模方面的特点符合行业特征

1) 化学合成 CDMO 业务

发行人同行业可比公司凯莱英、诺泰生物以从事 CDMO 业务为主。凯莱英、诺泰生物未披露报告期内的客户数量，考虑到报告期内的客户至少有一个合作项目，因此列示其单一项目的收入规模，具体情况如下：

单位：万元、个、家

公司名称	项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
凯莱英	小分子 CDMO 业务收入	408,667.10	925,313.27	423,831.19	291,042.32
	小分子 CDMO 项目数量	310	399	328	221
	单一项目的平均收入规模	1,318.28	2,319.08	1,292.17	1,316.93
诺泰生物	CDMO 业务收入	10,322.70	28,821.33	30,765.42	35,020.64
	CDMO 项目数量	未披露	未披露	未披露	45
	单一项目的平均收入规模	-	-	-	778.24
单一项目平均收入规模平均值		1,318.28	2,319.08	1,292.17	1,047.59
发行人	化学合成 CDMO 销售收入	26,662.18	36,578.97	28,933.50	15,214.30
	客户数量	40	62	55	41
	单一客户采购规模	666.55	589.98	526.06	371.08

注：诺泰生物的项目数量系其披露的 100 万元以上的项目数量。

根据上表情况，凯莱英、诺泰生物 CDMO 业务单一项目的平均收入规模均较大，且超过发行人化学合成 CDMO 业务单一客户采购规模，主要系：（1）与发行人相比，凯莱英、诺泰生物 CDMO 业务规模较大，且与海外大型制药公司业务合作占比更高。2020 年至 2022 年度，凯莱英向海外大制药公司的销售收入占比均超过 60%。2020 年度，诺泰生物向吉利德集团、Incyte 等海外大型制药公司的销售收入占比之和达到 35.87%；（2）与发行人相比，凯莱英、诺泰生物为商业化阶段药物提供 CDMO 服务的占比更高，商业化阶段订单规模更大。2020

年至 2022 年度，凯莱英为商业化项目提供 CDMO 服务的收入占比均超过 50%。2020 年度，诺泰生物为 APC137、APC037、APC039 等商业化阶段药物提供 CDMO 服务的收入占其 CDMO 业务收入的比例达到 57.86%。

综上，发行人化学合成 CDMO 业务单一客户采购规模与同行业可比公司的差异具有合理性。

2) 化学合成 CRO 业务

发行人同行业可比公司泓博医药以从事 CRO 业务为主，报告期内，泓博医药的单一客户采购规模的情况具体如下：

单位：万元、家

公司名称	项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
泓博医药	销售收入	13,789.55	27,472.64	23,489.17	13,239.39
	客户数量	未披露	未披露	138	129
	单一客户采购规模	-	-	170.21	102.63
发行人	化学合成 CRO 销售收入	2,888.69	8,608.99	8,344.21	7,200.61
	客户数量	50	70	73	78
	单一客户采购规模	57.77	122.99	114.30	92.32

根据上表情况，2020 年度和 2021 年度，泓博医药单一客户采购规模高于发行人化学合成 CRO 业务单一客户采购规模，主要系泓博医药 CRO 业务收入规模较大，且客户集中度较高所致。因此，发行人化学合成 CRO 业务单一客户采购规模符合行业特征。

3) 药物分子砌块业务

发行人同行业可比公司药石科技、皓元医药以从事药物分子砌块业务为主。其中药石科技未披露报告期内的客户数量或服务项目数量。皓元医药单一客户采购规模的具体情况如下：

单位：万元、家

公司名称	项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
皓元医药	销售收入	88,091.81	135,805.40	96,922.56	63,510.07
	客户数量	未披露	未披露	未披露	未披露
	单一客户采购规模	-	-	-	-
	公斤级以下药物分子砌块	未披露	未披露	未披露	84.34%

公司名称	项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
	销售占比				
发行人	药物分子砌块销售收入	1,876.64	4,124.65	4,859.30	4,902.78
	客户数量	58	98	96	93
	单一客户采购规模	32.36	42.09	50.62	52.72
	公斤级以下药物分子砌块销售占比	16.52%	34.59%	15.41%	22.67%

根据上表情况，皓元医药单一客户采购规模低于发行人，主要系皓元医药以药物分子砌块业务为主，客户数量众多且较为分散，且以销售公斤级以下药物分子砌块为主。报告期内，发行人为了集中资源发展化学合成 CDMO 业务，倾向于与主要的药物分子砌块业务客户开展规模较大的合作，且以销售公斤级以上药物分子砌块为主。因此，发行人药物分子砌块业务单一客户采购规模与同行业可比公司的差异具有合理性。

综上所述，发行人化学合成 CDMO 业务、化学合成 CRO 业务和药物分子砌块业务在单一客户采购规模方面的特点基本符合行业特征。

3、化学合成 CDMO 业务、化学合成 CRO 业务和药物分子砌块业务在合作持续性方面的特点以及是否符合行业特征的分析

(1) 化学合成 CDMO 业务、化学合成 CRO 业务和药物分子砌块业务在合作持续性方面的特点

报告期各期，发行人向化学合成 CDMO 业务、化学合成 CRO 业务和药物分子砌块业务向老客户销售的具体情况如下：

单位：万元

业务类型	项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
化学合成 CDMO	化学合成 CDMO 销售收入	26,662.18	36,578.97	28,933.50	15,214.30
	向老客户销售金额	26,191.67	33,476.55	25,515.59	12,935.81
	销售占比	98.24%	91.52%	88.19%	85.02%
化学合成 CRO	化学合成 CRO 销售收入	2,888.69	8,608.99	8,344.21	7,200.61
	向老客户销售金额	2,704.41	7,413.27	6,828.62	5,903.12
	销售占比	93.62%	86.11%	81.84%	81.98%
药物分子砌块	药物分子砌块销售收入	1,876.64	4,124.65	4,859.30	4,902.78
	向老客户销售金额	1,818.16	3,949.21	4,673.17	3,060.97

业务类型	项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
	销售占比	96.88%	95.75%	96.17%	62.43%

根据上表情况，报告期各期，发行人化学合成 CDMO 业务、化学合成 CRO 业务、药物分子砌块业务向老客户销售金额的占比均较高，合作持续性较好，主要系发行人凭借强大的技术研发能力、快速的交付能力和严格的质量管理能力，行业地位和市场口碑逐渐巩固，在报告期内与老客户的合作关系不断加深所致。

(2) 化学合成 CDMO 业务、化学合成 CRO 业务和药物分子砌块业务在合作持续性方面的特点符合行业特征

报告期内，同行业可比公司中，仅泓博医药披露了其与客户合作持续性的相关情况，具体如下：

单位：万元

业务类型	项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
泓博医药-药物发现业务	销售收入	13,789.55	27,472.64	23,489.17	13,239.39
	向老客户销售金额	未披露	未披露	18,944.72	11,186.13
	销售占比	-	-	80.65%	84.49%
泓博医药-工艺研究与开发业务	销售收入	4,105.71	8,030.75	9,282.71	3,224.27
	向老客户销售金额	未披露	未披露	6,552.61	3,120.48
	销售占比	-	-	70.59%	96.78%
发行人向老客户销售占比	化学合成 CDMO	98.24%	91.52%	88.19%	85.02%
	化学合成 CRO	93.62%	86.11%	81.84%	81.98%
	药物分子砌块	96.88%	95.75%	96.17%	62.43%

根据上表情况，泓博医药药物发现业务（对标发行人的化学合成 CRO 业务）、工艺研究与开发业务（对标发行人的化学合成 CDMO 业务）向老客户销售占比均较高，与发行人各项业务向老客户销售占比基本一致。同行业其他可比公司虽未披露向老客户销售的具体占比，但凯莱英、诺泰生物、药石科技、皓元医药等公开披露的文件中亦有关于业务持续性的相关表述，具体如下：

上市公司名称	业务定位
凯莱英	按 2020 年销售额排名的全球前 20 大制药公司中，凯莱英已与 15 家建立了合作，并连续服务其中的 8 家公司超过 10 年。与辉瑞、默沙东、艾伯维、礼来、百时美施贵宝、阿斯利康等全球制药巨头形成了较强的合作粘性。
诺泰生物	诺泰生物客户质量较好，粘性强。诺泰生物已与美国因赛特（Incyte）、美国吉利德（Gilead）、德国勃林格殷格翰（Boehringer Ingelheim）、美

上市公司名称	业务定位
	国福泰制药（Vertex）、前沿生物、硕腾（Zoetis）等国内外知名创新药企建立了稳固的合作关系。
药石科技	药石科技持续提升与大客户的服务深度，提高合作粘性。2021年，药石科技公斤级以上终端客户（仅包含国内外制药公司及中小型创新药公司）数144家，同比增长15.5%；销售额500万以上客户数58家，同比增长28%。基于彼此信任及双赢的合作模式，药石科技与众多优质客户建立了持续深入的合作关系，合作项目逐渐从分子砌块向CDMO延伸，从项目早期到商业化开发延伸。
皓元医药	皓元医药产品和服务贯穿药物活性成分的研发阶段和生产阶段，形成了“分子砌块和工具化合物+特色原料药和中间体”一体化，产品销售和技术服务互相促进，凭借客户需求导向和自主开发相结合的独具特色的业务模式和持续创新机制，增加了客户粘性和满意度。

综上所述，发行人化学合成CDMO业务、化学合成CRO业务和药物分子砌块业务在合作持续性方面的特点基本符合行业特征。

4、化学合成CDMO业务、化学合成CRO业务和药物分子砌块业务在客户重合度方面的特点以及是否符合行业特征的分析

（1）化学合成CDMO业务、化学合成CRO业务和药物分子砌块业务在客户重合度方面的特点

报告期各期，发行人化学合成CDMO业务、化学合成CRO业务和药物分子砌块业务客户重合度的具体情况如下：

单位：万元

业务类型	项目	2023年 1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
化学合成 CDMO	化学合成CDMO销售收入	26,662.18	36,578.97	28,933.50	15,214.30
	其中：仅有该业务合作的客户	8,615.87	11,744.16	4,419.01	4,234.70
	占比	32.31%	32.11%	15.27%	27.83%
	同时还有其他业务合作的客户	18,046.30	24,834.82	24,514.49	10,979.60
	占比	67.69%	67.89%	84.73%	72.17%
化学合成 CRO	化学合成CRO销售收入	2,888.69	8,608.99	8,344.21	7,200.61
	其中：仅有该业务合作的客户	605.69	1,277.00	2,459.17	1,980.28
	占比	20.97%	14.83%	29.47%	27.50%
	同时还有其他业务合作的客户	2,283.00	7,331.99	5,885.05	5,220.33
	占比	79.03%	85.17%	70.53%	72.50%
药物分子	药物分子砌块销售收入	1,876.64	4,124.65	4,859.30	4,902.78

业务类型	项目	2023年 1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
砌块	其中：仅有该业务合作的客户	342.55	1,237.08	3,519.98	2,709.66
	占比	18.25%	29.99%	72.44%	55.27%
	同时还有其他业务合作的客户	1,534.09	2,887.57	1,339.31	2,193.12
	占比	81.75%	70.01%	27.56%	44.73%

根据上表情况，报告期内发行人客户重合度较高。其中，仅向发行人采购化学合成 CRO 服务与产品的客户占比最低，主要系报告期内发行人致力于打造“小分子新药研发化学合成一站式服务平台”，力求满足客户对于不同化合物种类、不同研发阶段、不同规模的小分子药物或关键中间体的定制化需求，向发行人采购化学合成 CRO 服务与产品的客户对发行人服务与产品的质量较为认可，随着新药研发阶段的进展，较多客户继续向发行人采购化学合成 CDMO 服务与产品。

(2) 化学合成 CDMO 业务、化学合成 CRO 业务和药物分子砌块业务在客户重合度方面的特点符合行业特征

发行人同行业可比公司均未披露客户重合度的数据，但凯莱英、泓博医药、药石科技和皓元医药在公开披露的文件中，均涉及打造“一站式平台”的业务定位，具体如下：

上市公司名称	业务定位
凯莱英	凯莱英是一家全球领先、技术驱动型的 CDMO 一站式综合服务商。通过为国内外制药公司、Biotech 公司提供药品全生命周期的一站式 CMC 服务、高效和高质量的研发与生产服务，加快创新药的临床研究与商业化应用。
泓博医药	在新药研发服务业务的基础上，泓博医药通过产业链延伸，利用自有的原料药生产基地及其在制药工艺上的技术优势，为国内外客户提供创新药关键中间体定制化生产服务（CMO）以及自主研发和生产化学结构复杂、合成难度高的特色原料药中间体，从而具备了为客户提供药物研发临床前技术服务至商业化生产的一站式综合服务的能力。
药石科技	基于分子砌块领域积累的产品和化学技术能力，药石科技在继续提供实验室级别分子砌块的同时，逐步建设和加强了药物分子砌块、下游关键中间体、原料药、制剂的工艺研究和开发能力，并通过子公司山东药石、浙江晖石逐步开展药物分子砌块、关键中间体、原料药和制剂的中试和商业化规模生产。
皓元医药	皓元医药通过构建高端药物开发技术平台，服务于国内外创新药及高难度原料药客户，产品合成难度较大，树立了较高的市场竞争壁垒，可对多手性复杂原料药及中间体的开发提供一站式解决方案，满足包括基础物料、小试工艺路线开发、中试放大到工业化生产，注册申报等不同阶段的需求。

根据上表情况，在打造“一站式平台”的业务定位下，同行业可比公司 CDMO、CRO 和分子砌块业务的客户群体应当具有较高的重合度。

综上所述，发行人化学合成 CDMO 业务、化学合成 CRO 业务和药物分子砌块业务在客户重合度方面的特点基本符合行业特征。

（四）说明发行人与招股说明书所列举的制药企业、创新药企业的合作起始时间及报告期内发生的交易情况，发行人是否进入相关客户的优先供应商体系

1、说明发行人与招股说明书所列举的制药企业、创新药企业的合作起始时间及报告期内发生的交易情况

报告期内，发行人与招股说明书列举的制药企业、创新药企业的合作起始时间、报告期内发生的交易情况具体如下：

单位：万元

序号	客户名称	客户类型	开始合作时间	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
				收入	占营业收入的比例	收入	占营业收入的比例	收入	占营业收入的比例	收入	占营业收入的比例
1	诺华集团	全球知名药企	2011年	1,165.57	3.71%	1,946.92	3.95%	2,962.50	7.03%	4,864.86	17.77%
2	吉利德集团	全球知名药企	2012年	303.98	0.97%	1,405.06	2.85%	567.45	1.35%	854.75	3.12%
3	默克集团	全球知名药企	2012年	461.81	1.47%	978.99	1.98%	16.93	0.04%	2.13	0.01%
4	拜耳集团	全球知名药企	2018年	1,266.05	4.03%	944.12	1.91%	1,860.06	4.41%	549.51	2.01%
5	罗氏集团	全球知名药企	2011年	198.08	0.63%	255.13	0.52%	448.25	1.06%	777.03	2.84%
6	武田制药集团	全球知名药企	2011年	-	-	13.28	0.03%	16.33	0.04%	126.44	0.46%
7	强生集团	全球知名药企	2014年	207.72	0.66%	-	-	105.87	0.25%	191.44	0.70%
8	Enanta	国外创新药企业	2019年	423.94	1.35%	6,884.54	13.96%	4,425.52	10.50%	222.40	0.81%
9	DiCE	国外创新药企业	2020年	2,897.62	9.22%	3,735.26	7.57%	2,109.41	5.00%	716.24	2.62%
10	Ventyx	国外创新药企业	2020年	2,398.35	7.63%	3,782.71	7.67%	1,236.11	2.93%	491.99	1.80%
11	Vertex 集团(福泰制药)	国外创新药企业	2019年	67.91	0.22%	1,111.17	2.25%	481.51	1.14%	1,175.29	4.29%
12	ORIC	国外创新药企业	2016年	483.16	1.54%	273.14	0.55%	387.52	0.92%	162.37	0.59%
13	Incyte	国外创新药企业	2019年	-	-	180.82	0.37%	315.03	0.75%	288.78	1.05%
14	Qurient	国外创新药企业	2020年	-	-	184.53	0.37%	926.14	2.20%	-	-
15	信诺维	国内创新药企业	2018年	2,886.53	9.18%	1,664.43	3.37%	3,554.59	8.43%	2,368.46	8.65%
16	加科思	国内创新药企业	2017年	730.22	2.32%	861.86	1.75%	1,234.24	2.93%	352.82	1.29%
17	和誉生物	国内创新药企业	2019年	4.72	0.02%	753.07	1.53%	52.21	0.12%	441.55	1.61%
18	贝达药业	国内创新药企业	2016年	172.18	0.55%	295.45	0.60%	380.21	0.90%	79.64	0.29%

序号	客户名称	客户类型	开始合作时间	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
				收入	占营业收入的比例	收入	占营业收入的比例	收入	占营业收入的比例	收入	占营业收入的比例
19	百济神州	国内创新药企业	2011年	546.27	1.74%	647.16	1.31%	69.37	0.16%	77.87	0.28%
20	腾盛博药	国内创新药企业	2019年	14.66	0.05%	197.72	0.40%	1,072.14	2.54%	178.26	0.65%
21	济煜医药	国内创新药企业	2018年	492.28	1.57%	1,414.75	2.87%	1,243.88	2.95%	826.46	3.02%
22	迪哲医药	国内创新药企业	2018年	1,579.62	5.03%	322.99	0.65%	1,420.42	3.37%	467.20	1.71%
合计				16,300.68	51.86%	27,853.10	56.46%	24,885.71	59.04%	15,215.51	55.59%

注：发行人对拜耳集团的销售额按照发行人对 Fast Track Sourcing., Ltd 销售收入中，最终由 Fast Track Sourcing., Ltd 销售给拜耳集团的部分统计。

根据上表情况，发行人与招股说明书列举的制药企业、创新药企业合作开始时间大部分在 2020 年以前，合作持续时间达到 4 年以上，合作稳定性较强。报告期各期，发行人对上述客户实现的销售收入分别为 15,215.51 万元、24,885.71 万元、27,853.10 万元和 **16,300.68 万元**，占当期营业收入的比例分别为 55.59%、59.04%、56.46%和 **51.86%**，占比均超过 50%且报告期内较为稳定。

2、发行人是否进入相关客户的优先供应商体系

报告期内，发行人尚未得到进入上述客户优先供应商体系的明确说明，但已协助多家客户开发了多个临床候选药，具体详见本问询函问题 2 回复之“一/（三）说明发行人与同行业可比公司 CDMO 业务、CRO 业务的对比分析情况，包括业务重点、该等业务的市场竞争格局和行业集中度、所处产业链环节及对上下游的议价能力、产能规模和生产能力、核心技术及研发创新能力、交付周期及交付能力、成本控制能力、进入优先供应商名录的项目数量和大客户质量等，分析发行人与同行业可比公司相比的竞争优势”等相关内容。

（五）说明按销售额分层统计报告期各期客户数量及变动情况

报告期各期，公司客户按销售额分层的数量及变动情况具体如下：

单位：家

项目	客户数量					
	2023 年 1-6 月	2022 年度	增速	2021 年度	增速	2020 年度
1,000 万元以上	9	15	15.38%	13	85.71%	7
500-1,000 万元(含)	5	8	14.29%	7	40.00%	5
100-500 万元（含）	20	36	-2.70%	37	19.35%	31
0-100 万元（含）	80	117	0.86%	116	-3.33%	120
合计	114	176	1.73%	173	6.13%	163

注：对于同一实际控制人控制的客户，按照 1 家合并计算。

根据上表情况，2020-2022 年度，公司客户数量逐年增长。随着公司化学合成 CDMO 业务的快速发展，公司年销售收入超过 1,000 万元的客户数量亦在逐年增长，报告期内分别为 7 家、13 家、15 家和 **9 家**，2021 年和 2022 年增幅分别达到 85.71%和 15.38%。

综上所述，公司客户按销售额分层的数量及变动情况与公司业务发展情况较为匹配。

(六) 说明报告期各期前十大客户集中度和变动情况，如前十大客户存在公开财务数据，发行人对其销售金额与客户采购金额、医药研发投入金额变动趋势是否一致

1、说明报告期各期前十大客户集中度和变动情况

报告期各期，发行人向前十大客户销售的具体情况如下：

单位：万元

年度	序号	客户名称	销售金额	占营业收入的比例
2023年 1-6月	1	药明康德集团	7,362.71	23.42%
	2	DiCE	2,897.62	9.22%
	3	信诺维	2,886.53	9.18%
	4	Ventyx	2,398.35	7.63%
	5	迪哲医药	1,579.62	5.03%
	6	Revolution Medicines, Inc	1,395.81	4.44%
	7	Fast Track Sourcing., Ltd	1,231.37	3.92%
	8	Relay Therapeutics, Inc	1,208.62	3.85%
	9	诺华集团	1,165.57	3.71%
	10	加科思	730.22	2.32%
			合计	22,856.41
2022年 度	1	Enanta	6,884.54	13.96%
	2	Ventyx	3,782.71	7.67%
	3	DiCE	3,735.26	7.57%
	4	Siegfried., Ltd	2,127.46	4.31%
	5	诺华集团	1,946.92	3.95%
	6	Ensem Therapeutics, Inc.	1,804.75	3.66%
	7	信诺维	1,664.43	3.37%
	8	Aptuit 集团	1,642.88	3.33%
	9	Davos Chemical Corp	1,478.83	3.00%
	10	济煜医药	1,414.75	2.87%
			合计	26,482.53
2021年	1	Enanta	4,425.52	10.50%

年度	序号	客户名称	销售金额	占营业收入的比例
年度	2	信诺维	3,554.59	8.43%
	3	诺华集团	2,962.50	7.03%
	4	Aptuit 集团	2,646.33	6.28%
	5	Fast Track Sourcing., Ltd	2,277.84	5.40%
	6	DiCE	2,109.41	5.00%
	7	迪哲医药	1,420.42	3.37%
	8	济煜医药	1,243.88	2.95%
	9	药明康德集团	1,239.34	2.94%
	10	Ventyx	1,236.11	2.93%
			合计	23,115.94
2020 年度	1	诺华集团	4,864.86	17.77%
	2	信诺维	2,368.46	8.65%
	3	Fast Track Sourcing., Ltd	1,795.14	6.56%
	4	Davos Chemical Corp	1,645.26	6.01%
	5	Vertex 集团	1,175.29	4.29%
	6	Minakem Beuvry Production S.A.S	1,157.93	4.23%
	7	Aptuit 集团	1,030.97	3.77%
	8	吉利德集团	854.75	3.12%
	9	济煜医药	826.46	3.02%
	10	药明康德集团	798.35	2.92%
		合计	16,517.47	60.34%

注 1: 诺华集团包括 Novartis Pharma AG、Novartis Institutes for BioMedical Research, Inc.、苏州诺华医药科技研发有限公司；

注 2: Vertex 集团包括 Vertex Pharmaceuticals (Europe), Ltd、Vertex Pharmaceuticals, Inc.；

注 3: Siegfried., Ltd 包括 Siegfried., Ltd、斯福瑞（南通）制药有限公司；

注 4: Aptuit 集团包括 Aptuit (Oxford), Ltd、Aptuit (Verona) Srl、Evotec France；

注 5: 药明康德集团包括上海合全药业股份有限公司、常州合全药业有限公司、上海药明康德新药开发有限公司、天津药明康德新药开发有限公司、武汉药明康德新药开发有限公司、上海合全药物研发有限公司、药明览博（武汉）化学科技有限公司、成都药明康德新药开发有限公司；

注 6: 吉利德集团包括 Gilead Sciences, Inc.、Gilead Alberta ULC、Gilead Sciences Ireland UC。

根据上表情况，报告期各期，发行人对前十大客户销售收入占营业收入的比例分别为 60.34%、54.84%、53.68% 和 **72.72%**，2020-2022 年度呈下降趋势，主要系报告期内发行人业务规模快速增长、销售渠道逐步拓宽所致。**2023 年 1-6**

月，发行人对前十名客户销售收入占比有所增加，主要系受益于吉利德（指定为其提供下一步合成服务的 CDMO 厂商药明康德下单）大订单所致。

报告期各期，发行人前十大客户构成整体较为稳定。2022 年度，前十大客户中新增 Siegfried., Ltd 和 Ensem Therapeutics, Inc.。其中 Siegfried., Ltd、Ensem Therapeutics, Inc.分别于 2019 年、2021 年与发行人开展合作，2022 年度销售收入有所增加，主要系上述客户对发行人的研发实力与交付能力较为认可，有意愿加深与发行人的合作。

2、如前十大客户存在公开财务数据，发行人对其销售金额与客户采购金额、医药研发投入金额变动趋势是否一致

报告期各期前十大客户中，存在公开财务数据的客户包括 Enanta、DiCE、Ventyx、诺华集团、Vertex 集团、Siegfried., Ltd、迪哲医药、药明康德集团、吉利德集团、Revolution Medicines, Inc、Relay Therapeutics, Inc 和加科思。发行人对其销售金额与客户采购金额、医药研发投入金额的匹配情况具体如下：

单位：万元

序号	客户名称	项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
1	Enanta	公司对其销售收入	432.94	6,884.54	4,425.52	222.40
		客户采购金额	未披露	未披露	未披露	未披露
		销售收入占比	-	-	-	-
		医药研发投入	88,758.91	111,172.45	112,256.33	94,280.95
		销售收入占比	0.48%	6.19%	3.94%	0.24%
2	DiCE	公司对其销售收入	2,897.62	3,735.26	2,109.41	716.24
		客户采购金额	未披露	未披露	未披露	未披露
		销售收入占比	-	-	-	-
		医药研发投入	36,144.18	42,272.99	23,536.88	13,498.65
		销售收入占比	8.02%	8.84%	8.96%	5.31%
3	Ventyx	公司对其销售收入	2,398.35	3,782.71	1,236.11	491.99
		客户采购金额	未披露	未披露	未披露	未披露
		销售收入占比	-	-	-	-
		医药研发投入	58,540.03	59,287.20	37,705.04	4,388.78
		销售收入占比	4.10%	6.38%	3.28%	11.21%

序号	客户名称	项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
4	诺华集团	公司对其销售收入	1,165.57	1,946.92	2,962.50	4,864.86
		客户采购金额	未披露	未披露	未披露	未披露
		销售收入占比	-	-	-	-
		医药研发投入	3,707,667.60	6,197,795.56	6,150,819.60	6,190,901.80
		销售收入占比	0.03%	0.03%	0.05%	0.08%
5	Vertex 集团	公司对其销售收入	67.91	1,111.17	481.51	1,175.29
		客户采购金额	未披露	未披露	未披露	未披露
		销售收入占比	-	-	-	-
		医药研发投入	58,540.03	59,287.20	28,380.17	37,462.54
		销售收入占比	0.12%	1.87%	1.70%	3.14%
6	Siegfried., Ltd	公司对其销售收入	553.85	2,127.46	351.86	159.14
		客户采购金额	未披露	未披露	未披露	未披露
		销售收入占比	-	-	-	-
		医药研发投入	未披露	29,621.07	28,700.11	22,952.90
		销售收入占比	-	7.18%	1.23%	0.69%
7	迪哲医药	公司对其销售收入	1,579.62	322.99	1,420.42	467.20
		客户采购金额	未披露	未披露	36,581.40	19,298.65
		销售收入占比	-	-	3.88%	2.42%
		医药研发投入	34,343.79	66,452.18	58,759.68	43,949.48
		销售收入占比	4.60%	0.49%	2.42%	1.06%
8	药明康德集团	公司对其销售收入	7,362.71	15.11	1,239.34	798.35
		客户采购金额	未披露	未披露	720,447.79	411,693.97
		销售收入占比	-	-	0.17%	0.19%
		医药研发投入	66,704.50	161,395.34	94,224.19	69,325.96
		销售收入占比	11.04%	0.01%	1.32%	1.15%
9	吉利德集团	公司对其销售收入	303.98	1,405.06	567.45	854.75
		客户采购金额	未披露	未披露	未披露	未披露
		销售收入占比	-	-	-	-
		医药研发投入	1,989,038.22	3,414,570.39	3,457,740.62	3,473,936.99
		销售收入占比	0.02%	0.04%	0.02%	0.02%
10	Revolution Medicines, Inc	公司对其销售收入	1,395.81	629.43	266.61	57.63
		客户采购金额	未披露	未披露	未披露	未披露
		销售收入占比	-	-	-	-

序号	客户名称	项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
		医药研发投入	116,337.13	179,656.52	131,929.20	97,293.83
		销售收入占比	1.20%	0.35%	0.20%	0.06%
11	Relay Therapeutics, Inc	公司对其销售收入	1,208.62	1,078.34	413.65	187.24
		客户采购金额	未披露	未披露	未披露	未披露
		销售收入占比	-	-	-	-
		医药研发投入	119,194.54	166,469.46	121,839.11	73,465.48
		销售收入占比	1.01%	0.65%	0.34%	0.25%
12	加科思	公司对其销售收入	730.22	861.86	1,234.24	352.82
		客户采购金额	未披露	未披露	未披露	未披露
		销售收入占比	-	-	-	-
		医药研发投入	19,875.20	44,564.70	28,083.80	18,595.20
		销售收入占比	3.67%	1.93%	4.39%	1.90%

注1：对于境外上市公司的财务数据，按照当年平均汇率折算为人民币列示。

注2：境外上市公司一般不披露当年的采购金额。

注3：Enanta 财年截止日为9月30日，因此其2022年度、2021年度、2020年度的财务数据分别为其2021年10月1日至2022年9月30日、2020年10月1日至2021年9月30日、2019年10月1日至2020年9月30日。

根据上表情况，报告期内，发行人向前十大客户销售金额占客户当期采购金额、医药研发投入金额的比例均较小。2021年度和2022年度，发行人向 Enanta、DiCE 销售金额占其研发投入的比例有所上升，主要系 Enanta、DiCE 与发行人合作的相关研发管线 2021 年以来研发进展良好，采购需求逐年增长所致。

（七）说明通过贸易商开展业务的具体模式，包括是否为买断式销售，发行人与贸易商、最终客户的责任义务约定和验收结算安排等

1、公司与贸易商客户的合作主要系客户对其供应链进行统筹考虑的结果

公司与贸易商客户的合作是由行业特性所导致的。一方面，对于部分终端客户，在进行供应链的管理安排时，更偏好通过贸易商对不同供应商的多种产品实施统一集中的采购安排，有助于提高其采购效率，降低采购成本；另一方面，贸易商凭借自身的信息优势及采购整合优势，拥有较为稳定、优质的客户资源，因此公司与贸易商的合作也有利于自身的业务拓展与经营。

2、公司与贸易商开展的销售方式

根据发行人与客户签订的合同条款，在满足招股说明书“第六节/五/（十八）收入”披露的收入确认时点后，客户即拥有现实权利可以主导商品的使用，并从中获得全部的经济利益，即客户取得了相关商品的控制权。因此，发行人对客户销售方式均为买断式销售。

3、发行人与主要贸易商的责任义务约定和验收结算安排

报告期内，发行人与主要贸易商的责任义务约定和验收结算安排如下：

单位：万元

序号	客户	收入								销售模式	主要责任义务约定条款
		2023年 1-6月	占总贸易收入 比例	2022年 度	占总贸易收入 比例	2021年 度	占总贸易收入 比例	2020年 度	占总贸易收入 比例		
1	Fast Track Sourcing., Ltd	1,231.37	72.36%	1,296.98	68.17%	2,277.84	63.69%	1,795.14	63.93%	买断式销售	合同未具体说明相关验收条款等，根据订单中约定的 FOB、CIF、CIP、DDP、DAP、DDU 等不同的贸易方式以报关单、合同报告、物流签收等判断收入确认时点。
2	住商医药（上海）有限公司	346.66	20.37%	255.81	13.45%	511.56	14.30%	168.33	5.99%	买断式销售	买方应确保或安排运输工具，货物装载的所有费用，包括但不限于滞期费和其他应由承租人负担的损害费用，均应由卖方承担；卖方须在合同规定的时间内交付货物，同时卖方承担货物灭失的所有风险，直到货物交付至合同规定目的地。
3	君悦泰科及其关联方	-	-	-	-	528.58	14.78%	202.73	7.22%	买断式销售	合同未具体说明相关验收条款等，根据订单中约定的 FOB、CIF、CIP、DDP、DAP、DDU 等不同的贸易方式以报关单、合同报告、物流签收等判断收入确认时点。
4	Apollo Scientific., Ltd	30.11	1.77%	224.93	11.82%	34.95	0.98%	272.14	9.69%	买断式销售	合同未具体说明相关验收条款等，根据订单中约定的 FOB、CIF、CIP、DDP、DAP、DDU 等不同的贸易方式以报关单、合同报告、物流签收等判断收入确认时点。

序号	客户	收入								销售模式	主要责任义务约定条款
		2023年 1-6月	占总贸易 收入 比例	2022年 度	占总贸易 收入 比例	2021年 度	占总贸易 收入 比例	2020年 度	占总贸易 收入 比例		
5	上海道仕化学 有限公司	-	-	-	-	109.96	3.07%	212.17	7.56%	买断式 销售	发货前需提供供货物的 COA、图谱等文件,验收方法及损耗责任:根据供方提供的分析单验收,货到国外六个月内用户对质量有异议,由供方负责承担责任并解决。运输方式:供方承担运输至指定地点的费用。
	其他	93.68	5.50%	124.73	6.56%	113.65	3.18%	157.59	5.61%	-	-
	合计	1,701.82	100.00%	1,902.44	100.00%	3,576.55	100.00%	2,808.10	100.00%	-	-

发行人与贸易商合作的过程中，相关合同均为公司与贸易商签订，合同条款通常约定了交付货物的名称、数量、价格、规格以及运输过程中运费和保险的承担方等。公司不会对贸易商的销售活动进行干涉，即贸易商销售公司产品的方式与价格完全由贸易商决定，公司不进行管理或指导。根据合同条款，款项结算不存在背靠背条款，不存在最终客户验收退回等权利，属于买断式销售。

综上所述，发行人与最终客户之间不存在责任义务约定和验收结算安排。

二、会计师核查情况

（一）核查程序

申报会计师履行了以下核查程序：

1、查阅了发行人的销售台账、销售合同及相关原始凭证，访谈了发行人的销售人员，了解了发行人与主要客户的合作时间、持续交易情况、合作项目数量和概况、是否进入客户的优先供应商体系等，分析报告期内不同业务类型的客户数量、销售内容、销售金额及占比、客户集中度、单一客户采购规模、合作持续性、客户重合度的基本情况及变动原因；

2、查阅公开资料并访谈了主要客户，访谈内容包括合作背景、合作模式、经营及交易情况、定价方式、价格公允性、结算方式、是否存在关联关系等，对于存在公开财务数据的主要客户，申报会计师查询了其公开披露的采购金额、研发投入等相关信息，并与发行人对其销售金额进行了比较；

3、对于境外客户的销售情况，申报会计师已履行了较为充分的核查程序，具体如下：

（1）获取发行人销售相关的内部控制制度，了解、评价和测试了发行人收入确认流程的内部控制的设计及运行的有效性；

（2）对销售收入执行了细节测试，获取发行人销售台账等基础数据，抽查了报告期内销售收入原始单据，包括记账凭证、销售合同/订单、出库单、报关单、物流记录、完工证明、发票、银行回单等，检查核对相关原始单据、入账日期、收入金额等与发票、报关单及销售订单是否一致，银行回单金额与收入金额、银行回单主体与客户主体是否一致，验证公司收入的真实性、准确性和完整性；

(3) 对报告期内发行人与主要境外客户的交易金额以及各期末往来科目余额进行函证, 针对未回函客户, 实施替代测试程序, 包括: 检查与收入确认相关的销售合同、销售发票、出库单、出口报关单、物流单等支持性文件; 检查本期收款及期后回款情况; 报告期各期发函金额占境外主营业务收入的的比例分别为 88.63%、83.09%、97.23% 和 **96.70%**, 境外客户回函金额占发函收入的比例分别为 75.83%、88.16%、85.74% 和 **92.35%**

(4) 通过实地走访与视频走访, 确认业务开展的真实性、是否存在关联关系、业务开展方式以及是否存在纠纷及诉讼等问题; 关注受访者人员身份、主营业务、经营规模, 向客户询问其与发行人主要交易条款, 包括但不限于交付条件、合作期限、销售价格及市场竞争情况等, 核查上述信息与发行人陈述的交易情况、财务记录等方面是否相符; 询问上述客户与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员是否存在关联关系; 报告期各期, 累计访谈境外客户的销售收入占境外主营业务收入的的比例分别为 66.73%、74.40%、87.74% 和 **71.99%**;

(5) 获取公司增值税纳税申报表和国家外汇管理局数字外管平台中的出口数据, 与境外销售收入进行比较, 以验证收入确认是否真实、准确;

(6) 对收入执行截止性测试, 核查收入确认是否记录在正确的会计期间;

(7) 获取银行流水, 对销售回款进行核查, 获取了报告期内发行人应收账款明细账、银行账户流水等, 对销售回款进行测试, 包括核查是否存在通过第三方账户回款的情况; 对大额外销收入及其对应的银行流水进行了双向测试, 核实银行流水记录与外销收入交易方是否一致、与公司记录应收账款信息是否一致;

(8) 查询了主要境外客户的官方网站、上市公司公告、新闻信息等公开资料, 了解了主要境外客户的工商信息、主营业务等情况, 检查其是否经营异常、与发行人及其关联方是否存在关联关系等;

(9) 对要求发货至境内目的地或发行人代管的主要境外客户进行访谈, 了解交易发生的业务实质和背景。

4、对于贸易商的销售情况, 申报会计师已履行了较为充分的核查程序, 具体如下:

(1) 通过公开工商资料、官方网站等查询贸易商及终端客户的基本情况，如经营范围、成立时间、股东及关键人员信息等，核查了发行人与贸易商、发行人与客户的关联关系情况；

(2) 对贸易商进行了访谈，了解了终端客户信息、其与公司的合作背景、交易情况、关联关系等。报告期内，发行人对累计访谈贸易商的销售收入占发行人向贸易商销售收入总额的比例分别为 84.55%、93.75%、93.44% 和 **94.51%**；

(3) 对贸易商客户进行了函证，回函确认收入占发行人向贸易商销售收入总额的比例分别为 90.70%、79.36%、93.44% 和 **89.42%**，针对未回函客户，实施替代测试程序，包括：检查与收入确认相关的销售合同、销售发票、出库单、出口报关单、物流单等支持性文件，检查本期收款及期后回款情况。通过执行函证程序及替代测试程序以验证当期营业收入的真实性；

(4) 对贸易商客户收入进行了细节测试，获取报告期内发行人与主要贸易商客户的相关原始单据，检查订购单合同、往来邮件、工艺报告（如有）、物流记录、收入确认文件、发票、银行回单等，核查贸易商收入的真实性及准确性；

(5) 取得发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关键人员银行流水，核查发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关键人员与最终客户是否存在资金往来、是否存在利益输送情况；

(6) 检查发行人与贸易商签订的合同并核实其关键条款，包括但不限于：权利与义务、付款及结算、转移商品所有权等。

(二) 核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人主要客户销售金额的变动具有合理性，占客户当期采购金额、医药研发投入金额的比例均较小；

2、报告期各期，发行人与化学合成 CDMO 业务前五大客户的交易持续情况较好。报告期内发行人化学合成 CDMO 业务客户集中度较高，主要系化学合成 CDMO 业务特征以及发行人化学合成 CDMO 业务发展阶段所致。报告期内，发行人化学合成 CDMO 业务对单一客户不存在重大依赖；

3、化学合成 CDMO 业务、化学合成 CRO 业务和药物分子砌块业务在客户集中度、单一客户采购规模、合作持续性、客户重合度等方面基本符合行业特征；

4、报告期内，发行人对境外客户、贸易商客户实现的销售收入真实、准确、完整，发行人确认收入的时点符合合同条款安排。

问题 18、关于营业成本

申报材料显示：

(1) 报告期各期制造费用分别为 2,477.10 万元、3,653.27 万元、5,494.73 万元。

(2) 发行人化学合成 CDMO 业务成本结构以直接材料为主，直接人工占比最小，化学合成 CRO 业务主要为直接材料和直接人工，且直接人工成本的占比正逐步提升。

(3) 发行人营业成本中人工成本占比较低，主要原因是泓博医药 CRO 业务中采用 FTE 结算模式的占比较高。

(4) 2019 年度，发行人主营业务毛利率低于同行业可比公司平均值，主要原因为发行人处于业务开拓期，收入规模较小，尚未形成规模效应。

请发行人：

(1) 说明报告期各期制造费用的构成情况，能源消耗与反应釜产能利用情况的匹配性。

(2) 说明报告期各期研发技术人员及生产人员人均单产、人均订单情况，核心岗位人均单产和人均订单情况，分析发行人的人工成本控制能力。

(3) 说明采用不同结算模式的化学合成 CDMO 业务和 CRO 业务在成本归集、结转和计量等方面的异同，并论述结算模式对成本结构的影响。

(4) 说明生产人员、研发与技术人员的划分标准，人工成本的核算方法和核算过程，与同行业可比公司是否存在较大差异。

(5) 结合业务发展情况、用工需求和劳动力市场供需情况等，说明是否面临人力成本上涨的风险，如是，请充分揭示该等风险。

(6) 说明报告期各期原材料采购金额、直接材料结转金额和存货的勾稽关系。

请保荐人和申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

(一) 说明报告期各期制造费用的构成情况，能源消耗与反应釜产能利用情况的匹配性

1、说明报告期各期制造费用的构成情况

发行人报告期各期制造费用的构成情况具体如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
折旧	1,269.88	33.69%	3,015.61	40.14%	1,930.05	35.13%	1,112.18	30.44%
间接人工	776.26	20.59%	1,285.96	17.12%	641.41	11.67%	473.40	12.96%
水电费	441.23	11.71%	980.07	13.05%	722.20	13.14%	427.80	11.71%
蒸汽费	199.63	5.30%	445.37	5.93%	465.75	8.48%	352.70	9.65%
维修费	230.09	6.10%	446.09	5.94%	540.55	9.84%	403.92	11.06%
装修费	275.93	7.32%	385.17	5.13%	153.64	2.80%	121.10	3.31%
周转材料	171.73	4.56%	329.59	4.39%	419.92	7.64%	249.82	6.84%
运杂费	58.99	1.56%	164.46	2.19%	148.57	2.70%	112.12	3.07%
房租费	0.03	0.00%	34.51	0.46%	168.10	3.06%	186.80	5.11%
其他	345.70	9.17%	425.85	5.65%	304.55	5.54%	213.42	5.84%
合计	3,769.46	100.00%	7,512.68	100.00%	5,494.73	100.00%	3,653.27	100.00%

发行人报告期内制造费用主要包括折旧、间接人工、水电费、蒸汽费、维修费、装修费，占报告期各期制造费用总额的比例分别为 79.14%、81.05%、87.31% 和 84.71%。发行人的制造费用结构整体保持稳定。

报告期内，制造费用中的折旧金额及占比整体呈上升趋势，主要系：（1）烟台宁远二期项目 B12、B11、B13 车间于报告期内陆续投产，折旧金额逐年增长；（2）发行人北京实验室于 2022 年初搬迁至北京市顺义区林河大街 10 号院，将

相关研发、办公场所租赁确认为使用权资产，2022 年使用权资产折旧金额有所增加。

2021 年度以来，制造费用中的间接人工金额增长较快，主要系公司化学合成 CDMO 业务发展较快，为配合业务需求，质量部员工数量快速增长所致。

报告期内，制造费用中的蒸汽费占比逐年下降，主要系：（1）2021 年度，烟台宁远未生产部分单位附加值较低、重量较大的产品，而产品单位附加值较 2020 年度有较大幅度提升；（2）2021 年度，烟台宁远进行了热乙二醇温度控制、取暖系统加热方式改造、引入自制烘干系统等节约蒸汽措施，在一定程度上节约了蒸汽的用量。

2022 年度和 2023 年 1-6 月装修费占比增加，主要系发行人北京实验室于 2022 年初搬迁至北京市顺义区林河大街 10 号院，房屋装修费用摊销有所增加所致。

综上所述，报告期内，发行人制造费用的结构整体稳定，制造费用各项目的情况具有合理性。

2、能源消耗与反应釜产能利用情况的匹配性

由于发行人化学合成 CDMO 业务的生产环节需要使用蒸汽为生产车间中的反应釜及烘干设备提供热源，尤其在烘干阶段使用较多，因此在反应环节数量相似的情况下，蒸汽耗用量与产成品的产量存在一定的相关性，具体请参见本问询回复之问题 19 回复“一/（六）/3/（1）蒸汽的消耗量变动分析”的相关内容；而水、电的耗用量与反应釜数量及体积、反应类型、反应时长等关联性更高，以下重点分析水、电消耗与反应釜产能的匹配性。

报告期内，发行人水、电消耗与反应釜产能利用情况按季度的匹配性分析具体如下：

项目	2023 年 1-6 月				
	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合计
烟台宁远对外采购水量（吨）	10,314.00	11,951.00	-	-	22,265.00
烟台宁远对外采购电量（万度）	246.40	295.80	-	-	542.20
反应釜体积（升）	168,360	174,860	-	-	-

单位反应釜体积采购水量 (吨/升)	0.06	0.07	-	-	-
单位反应釜体积采购电量 (度/升)	14.64	16.92	-	-	-
项目	2022 年度				
	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合计
烟台宁远对外采购水量 (吨)	10,833.00	10,992.00	21,541.00	12,437.00	55,803.00
烟台宁远对外采购电量 (万度)	251.54	277.50	348.28	271.09	1,148.40
反应釜体积 (升)	167,200	169,700	172,700	172,700	-
单位反应釜体积采购水量 (吨/升)	0.06	0.06	0.12	0.07	-
单位反应釜体积采购电量 (度/升)	15.04	16.35	20.17	15.70	-
项目	2021 年度				
	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合计
烟台宁远对外采购水量 (吨)	5,120.00	4,579.00	8,596.00	8,776.00	27,071.00
烟台宁远对外采购电量 (万度)	178.13	249.44	326.65	261.16	1,015.38
反应釜体积 (升)	92,000	92,000	171,000	171,000	-
单位反应釜体积采购水量 (吨/升)	0.06	0.05	0.05	0.05	-
单位反应釜体积采购电量 (度/升)	19.36	27.11	19.10	15.27	-
项目	2020 年度				
	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合计
烟台宁远对外采购水量 (吨)	3,545.00	5,765.00	5,997.00	5,864.00	21,171.00
烟台宁远对外采购电量 (万度)	184.58	183.72	198.83	195.51	762.64
反应釜体积 (升)	83,800	83,800	95,000	95,000	-
单位反应釜体积采购水量 (吨/升)	0.04	0.07	0.06	0.06	-
单位反应釜体积采购电量 (度/升)	22.03	21.92	20.93	20.58	-

注：根据招远市金岭镇人民政府出具的《说明》，为了促进医药产业和地方经济发展，扶持引进企业，2017年至2020年3月属于过渡期，烟台宁远以使用政府供应的免费生产生活用水为主。

根据上表情况，报告期内各季度，烟台宁远单位反应釜体积的水、电耗用量基本保持稳定，其中单位反应釜体积的水耗用量基本稳定在0.04-0.07吨/升左右，单位反应釜体积的电耗用量基本稳定在15-22度/升左右。

B12车间于2020年2月从在建工程转入固定资产，2020年第一季度反应釜体积由18,700升增加至83,800升，单位反应釜体积的电耗用量为22.03度/升，恢复到正常水平。

2021 年第二季度，烟台宁远单位反应釜体积的电耗用量较高，主要系烟台宁远二期项目 B13 车间进入调试状态，导致用电量有所增加，但因 2021 年第二季度反应釜原有体积基数较大，单位反应釜体积的电耗用量增幅低于 2019 年第三季度、第四季度。B13 车间于 2021 年 7 月从在建工程转入固定资产，2021 年第三季度反应釜体积由 92,000 升增加至 171,000 升，单位反应釜体积的电耗用量为 19.10 度/升，恢复到正常水平。

2022 年第三季度单位反应釜体积用电量较高，主要系夏季空调等制冷设备用电量增加所致；2022 年三季度单位反应釜体积用水量较高，主要系 2022 年 8 月自来水管泄露所致。

综上，报告期内，烟台宁远水、电消耗与反应釜体积的变动基本匹配。

(二) 说明报告期各期研发技术人员及生产人员人均单产、人均订单情况，核心岗位人均单产和人均订单情况，分析发行人的人工成本控制能力

1、报告期各期研发技术人员及生产人员人均单产、人均订单情况，核心岗位人均单产和人均订单情况

报告期各期，发行人研发技术人员、生产人员、核心岗位人员人均单产及人均订单情况具体如下：

单位：万元、人

人员类别	2023 年 1-6 月			2022 年度		
	人数	人均单产	人均订单	人数	人均单产	人均订单
研发技术人员	492	63.88	50.31	471	104.70	54.65
生产人员	244	129.07	101.64	243	202.93	105.93
核心岗位人员	106	296.49	233.50	89	554.07	289.21
人员类别	2021 年度			2020 年度		
	人数	人均单产	人均订单	人数	人均单产	人均订单
研发技术人员	361	116.72	51.81	271	100.80	40.50
生产人员	185	227.77	101.10	114	239.63	96.28
核心岗位人员	74	569.42	252.75	66	413.90	166.30

注 1：人均单产=收入金额/人数；人均订单=平均在手订单金额/人数；人数=(期初人员数量+期末人员数量)/2；

注 2：核心岗位人员包括公司核心技术人员、研发组长及以上、生产班组长及以上、检测部门主管及以上级别人员。

2、报告期内发行人的人工成本控制能力

报告期内，发行人的人工成本控制能力较强，具体分析如下：

(1) 发行人持续引进研发人才的同时加大研发投入，研发技术人员数量由2020年的271人增加至**2023年1-6月**的**492**人；报告期内，研发人员人均单产分别为100.80万元、116.72万元、104.70万元和**63.88万元**，2022年人均单产较低主要系公司为加大研发投入致研发技术人员数量增加较快，新增人员产生经济效益需要一定的时间周期，当期未得以体现，整体拉低人均单产；

(2) 发行人烟台宁远二期项目生产车间陆续投产，产能规模进一步扩大，生产人员由2020年114人增加至**2023年1-6月**的**244**人；报告期内，生产人员人均单产分别为239.63万元、227.77万元、202.93万元和**129.07万元**，**2021年和2022年**略有下降，主要系报告期内烟台宁远B12、B11和B13车间陆续转固，产能增幅较快，而生产所用的反应釜等设备均有一定期限的磨合期，使用初期生产效率相对较低所致；

(3) 核心岗位人员人均单产由2020年的413.90万元增长至2022年的554.07万元，呈现上升趋势；

(4) 报告期内，发行人研发技术人员及生产人员的人均利润率（人均单产与人均薪酬之差占人均单产的比例）整体稳定在75%-82%之间，保持在较高水平，具体情况如下：

单位：万元/人

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
研发技术及生产人员人均单产 A	42.73	69.07	77.32	70.96
研发技术及生产人员人均薪酬 B	8.97	16.71	16.95	13.37
研发技术及生产人员人均利润率 C=(A-B)/A	79.00%	75.81%	78.07%	81.16%

注：研发技术及生产人员人均薪酬=（职工薪酬总额-销售费用中人工成本-管理费用中人工成本）/研发技术及生产人员总人数，研发技术及生产人员总人数取期初期末平均值，计算方法及结果与本问询回复之问题20回复“一/（三）说明报告期各期研发人员、销售人员、管理人员人数、人均薪酬及与同行业可比公司的对比情况”保持一致。

(5) 报告期内，发行人销售费用、管理费用和研发费用中职工薪酬之和占各期主营业务收入的比例分别为15.33%、14.45%、16.24%和**13.94%**，销售费用

和管理费用中职工薪酬之和占各期主营业务收入的比例分别为 11.06%、8.72%、9.08% 和 7.84%，整体呈下降趋势，发行人对销售费用、管理费用中人工成本的控制能力亦较强。2022 年度，公司研发费用中的人工成本较前两年增加较多，主要系随着公司 CDMO 业务的持续发展，公司新增了较多的相关研发人员。

综上所述，报告期内随着发行人人员数量持续增加、研发投入加大、生产规模扩大以及陆续获取大额订单，人均订单金额逐年增加，人均单产、人均利润率整体稳定且保持在较高水平，发行人销售费用和管理费用中职工薪酬之和占当期主营业务收入的比例呈下降趋势，人工成本控制能力较强。

（三）说明采用不同结算模式的化学合成 CDMO 业务和 CRO 业务在成本归集、结转和计量等方面的异同，并论述结算模式对成本结构的影响

1、采用不同结算模式的化学合成 CDMO 业务和 CRO 业务在成本归集、结转和计量等方面的异同

公司针对不同结算模式的化学合成 CDMO 业务和 CRO 业务，建立了按照项目进行成本归集、结转和计量的统一的核算体系，各环节核算流程如下：

（1）成本归集

各项成本于实际发生时归集料工费，并按照项目进行分配，FTE 和 FFS 结算模式下的化学合成 CDMO 业务和 CRO 业务的成本归集具体如下：

1) 直接材料

直接材料包括有机试剂、无机试剂、通用溶剂及物料、实验耗材等。

在 FTE 结算模式下，根据研发成本中心提交的“FTE 项目领料出库”类别下的材料出库单，归集 FTE 项目的专用材料成本，共用材料根据各成本中心 FTE 单个项目工时占 FTE 项目总工时的比例分摊至各 FTE 项目下进行直接材料的归集。

在 FFS 结算模式下，根据研发成本中心提交的“领料出库”类别下的材料出库单，归集 FFS 项目下的专用材料成本，共用材料根据各成本中心 FFS 单个项目工时占 FFS 项目总工时的比例分摊至各 FFS 项目下进行直接材料的归集。

2) 人工成本

发行人报告期内的人工成本包括人员的工资、社保、公积金、福利费等。财务人员先根据人事提供的薪酬汇总表来确定每个成本中心的人工总成本。对于研发与技术人员（不含质量部人员），财务人员根据人事部和项目负责人（或研发小组组长）确认的工时表中各项目工时的具体情况，计算分配各项目的人工成本。对于生产人员（不含工程部人员），财务人员根据当月生产部各项目使用机器工时的具体情况，计算分配各项目的人工成本。对于质量部、工程部相关人员的人工成本在制造费用归集，财务人员根据各项目工时占比，计算分配至各项目。

3) 制造费用

制造费用主要包括折旧、间接人工、水电费、蒸汽费、维修费、装修费等。各项费用发生时在各成本中心进行归集，再根据各成本中心单个项目工时占总工时的比例进行分摊。

4) 月末对在产品的核算

FFS 结算模式下的化学合成 CDMO 业务和 CRO 业务按照完工产品数量和在产品数量占生产数量的百分比分别计入完工产品和在产品，在产品和产成品核算方法一致。

FTE 结算模式下的化学合成 CDMO 业务和 CRO 业务的在产品仅作为成本归集科目，于确认主营业务收入的当期，按照已经发生的成本结转计入主营业务成本。

(2) 成本结转

公司的 FTE 和 FFS 结算模式下化学合成 CDMO 业务和 CRO 业务均按照各个项目归集和分配的成本，同时在确认主营业务收入的当期，按照已经发生的成本结转计入主营业务成本。

(3) 成本计量

根据《企业会计准则第 14 号-收入》相关规定，与合同成本有关的资产，应当采用与该资产相关的商品收入确认相同的基础进行摊销，计入当期损益。

按照成本结转方法与收入配比原则，FTE 和 FFS 结算模式下的化学合成 CDMO 业务和 CRO 业务结转时点不同，具体如下：

FTE 模式	FFS 模式
FTE 结算模式下根据与客户约定的研发人员数量、工时和合同约定费率等进行结算，通常按月或按合同约定期限确认收入，对应各项目归集和分配的成本也按月或按合同约定期限进行结转。	FFS 结算模式下根据合同约定的研发服务，将研发成果（少量化合物样品、化合物产品、合成报告等）交付给客户、完成报关、送至指定地点或取得客户出具的确认文件等，相关控制权转移时确认收入。 在确认项目收入时，同时结转相应成本，在资产负债表日，对于尚未完工交付的项目订单，公司将已发生的成本在存货项目列示，不予结转项目成本。

2、FTE 和 FFS 结算模式对成本结构的影响

(1) FTE 结算模式下的成本结构

FTE 结算模式下的具体成本构成明细如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
化学合成 CDMO								
直接材料	66.32	14.22%	189.64	14.68%	69.90	6.19%	62.88	7.93%
直接人工	298.60	64.00%	661.57	51.20%	687.44	60.87%	418.80	52.79%
制造费用	101.63	21.78%	441.01	34.12%	372.03	32.94%	311.71	39.29%
合计	466.56	100.00%	1,292.21	100.00%	1,129.37	100.00%	793.39	100.00%
化学合成 CRO								
直接材料	142.87	19.88%	215.33	11.51%	341.19	15.88%	116.48	16.31%
直接人工	393.02	54.70%	1,057.14	56.52%	1,332.91	62.05%	380.35	53.27%
制造费用	182.68	25.42%	597.97	31.97%	474.16	22.07%	217.14	30.41%
合计	718.57	100.00%	1,870.44	100.00%	2,148.27	100.00%	713.96	100.00%

FTE 结算模式下，根据客户要求，在一定的服务期间内，配置不同级别的研发人员提供服务，并根据与客户约定的研发人员数量、服务时间和合同约定费率收取服务费用。其中，采取 FTE 模式结算的化学合成 CDMO 业务主要以小分子药物化合物或其关键中间体工艺路线的开发为核心内容，而采取 FTE 模式结算的化学合成 CRO 业务与 FFS 模式相比，提供的化学合成服务处于新药研发的更早期阶段，更适用于进度和结果均存在不确定性的探索性研究。因此，从成本结构角度，由于 FTE 结算模式主要提供研发服务，不以产品交付为核心履约义务，故直接人工、制造费用占比较高，原材料消耗较少。报告期各期，FTE 结算模式

下直接材料、直接人工、制造费用占比波动较小，成本结构合理。

(2) FFS 结算模式下的成本结构

FFS 结算模式下的具体成本构成明细如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
化学合成 CDMO								
直接材料	7,988.53	67.78%	8,721.14	56.52%	7,837.26	60.48%	4,599.05	62.24%
直接人工	1,283.50	10.89%	2,166.86	14.04%	1,612.28	12.44%	782.20	10.59%
制造费用	2,514.27	21.33%	4,541.68	29.43%	3,509.64	27.08%	2,007.49	27.17%
合计	11,786.29	100.00%	15,429.67	100.00%	12,959.19	100.00%	7,388.74	100.00%
化学合成 CRO								
直接材料	655.44	23.03%	1,498.43	31.77%	1,138.75	36.29%	1,272.94	38.41%
直接人工	1,301.88	45.75%	1,824.58	38.68%	1,244.20	39.65%	1,230.57	37.13%
制造费用	888.37	31.22%	1,393.77	29.55%	755.14	24.06%	810.45	24.46%
合计	2,845.69	100.00%	4,716.79	100.00%	3,138.08	100.00%	3,313.96	100.00%

FFS 结算模式下，根据客户的要求开展试验，并将研发成果在约定的研发周期内交付给客户，按照服务成果向客户收取服务费用，服务成果通常为合成的化合物样品或产品、分析数据及技术文件等，FFS 结算模式下涉及化合物的研发和生产，消耗的原材料占比较高。其中，化学合成 CDMO 业务涉及小分子药物化合物或其关键中间体的规模化生产，与化学合成 CRO 业务相比产量较大，且生产自动化程度较高，因此直接材料耗用占比高于化学合成 CRO 业务，而直接人工耗用占比低于化学合成 CRO 业务。报告期内，FFS 结算模式下的直接材料、制造费用占比变动较小，成本结构合理。

综上所述，发行人报告期内不同结算模式下成本结构存在一定差异，与公司业务模式相匹配，具有合理性。

(四) 说明生产人员、研发与技术人员的划分标准，人工成本的核算方法和核算过程，与同行业可比公司是否存在较大差异

1、生产人员、研发与技术人员的划分标准

发行人按照母公司及子公司的业务类型、部门设置、人员实际工作性质等，将烟台宁远生产部、工程部的相关人员划分为生产人员，主要从事化学合成 CDMO 业务、药物分子砌块的生产活动；将六合宁远、烟台宁远、上海罕道从事研发、质检活动部门的相关人员划分为研发与技术人员，主要提供化学合成 CRO 服务，并从事化学合成 CDMO 业务、药物分子砌块业务的研发、质检活动，具体情况如下：

人员类型	所属主体	相关部门	从事的主要活动
生产人员	烟台宁远	生产部、工程部	化学合成 CDMO 业务、药物分子砌块的生产活动
研发与技术人员	六合宁远	Med 部、工艺部、目录部、质量部	提供化学合成 CRO 服务；化学合成 CDMO 业务、药物分子砌块业务的研发、质检活动
	烟台宁远	工艺部、质量部	化学合成 CDMO 业务、药物分子砌块业务的研发、质检活动
	上海罕道	工艺部、分析组、酶催化组、安全评估组	化学合成 CDMO 业务的研发活动

2、人工成本的核算方法和核算过程

发行人报告期内的人工成本包括人员的工资、社保、公积金、福利费等。财务人员先根据人事提供的薪酬汇总表来确定每个成本中心的人工总成本。对于研发与技术人员（不含质量部人员），财务人员根据人事部和项目负责人（或研发小组组长）确认的工时表中各项目工时的具体情况，计算分配各项目的人工成本。对于生产人员（不含工程部人员），财务人员根据当月生产部各项目使用机器工时的具体情况，计算分配各项目的人工成本。对于质量部、工程部相关人员的人工成本在制造费用归集，财务人员根据各项目工时占比，计算分配至各项目。

3、与同行业可比公司的比较情况

发行人的人员划分情况、人工成本的核算方法与同行业可比公司的比较情况具体如下：

项目	人员划分情况	人工成本的核算方法
凯莱英	2022 年末，凯莱英划分生产人员 3,314 人，研发及分析人员 4,656 人，占 2022 年末员工总人数的比例分别为 34.10%、47.91%	凯莱英的直接人工按工时定额工资及项目实际工时换算的直接人工比例进行分配。
诺泰生物	2022 年末，诺泰生物划分生产人员 560 人，技术人员 169 人，	诺泰生物的直接人工包括直接生产人员的工资、奖金等薪酬费用。财务人员月末按照工资表统计生产

项目	人员划分情况	人工成本的核算方法
	占 2022 年末员工总人数的比例分别为 50.27%、15.17%	人员薪酬总额，并在生产成本中归集。月末按照所生产产品的统计工时分配各产品。
泓博医药	2022 年末，泓博医药划分生产人员及辅助人员 188 人，研发与技术人员 669 人，占 2022 年末员工总人数的比例分别为 19.13%、68.06%	泓博医药在核算人工成本时，会按项目记录相关人员的工时情况，各月由项目组向人事部门、财务部门提交各月人员所在项目及工时记录，财务人员根据该表格列报相应人员的工资并核算项目人工成本，一般相同人员在同一时间仅从事单一项目工作，个别负责人同时负责多个项目，按照其申报的各项工时在多个项目分摊。
药石科技	2022 年末，药石科技划分生产人员 561 人，技术人员 1,508 人，占 2022 年末员工总人数的比例分别为 22.56%、60.64%	药石科技专门从事生产的人员的工资薪酬直接计入生产成本。每月按当月生产人员实际工资薪酬进行归集分配。人工成本的分配：各产品本期分配的人工成本金额=本期人工成本总额*(各产品对应的生产任务单的实际工时/当月所有生产任务单总耗用工时)。
皓元医药	2022 年末，皓元医药划分生产技术人员 1,662 人，研发技术人员 492 人，占 2022 年末员工总人数的比例分别为 49.35%、14.61%	皓元医药按照各生产项目生产人员归集当月发生的直接人工，并按各生产项目统计工时，按照实际耗用工时占所有项目总工时的比例分配直接人工。
六合宁远	2022 年末，发行人划分生产人员 249 人，研发与技术人员 521 人，占 2022 年末员工总人数的比例分别为 25.43%、53.22%	对于研发与技术人员（不含质量部人员），财务人员根据人事部和项目负责人（或研发小组组长）确认的工时表中各项目工时的具体情况，计算分配各项目的人工成本。对于生产人员（不含工程部人员），财务人员根据当月生产部各项目使用机器工时的具体情况，计算分配各项目的人工成本。对于质量部、工程部相关人员的人工成本在制造费用归集，财务人员根据各项目工时占比，计算分配至各项目。

注 1：数据来源于同行业公司公开披露的招股说明书或其他公开信息；

注 2：上表对比 2022 年末数据。

根据上表情况，同行业可比公司均存在生产人员、研发与技术人员划分。发行人生产人员、研发与技术人员占员工总人数的比例与凯莱英、泓博医药较为接近。人工成本核算方法方面，同行业可比公司均在实际发生薪酬总额的基础上，按照项目或产品统计的工时计算分配各项目或产品的人工成本。

综上所述，发行人的人员划分情况、人工成本的核算方法与同行业可比公司保持一致。

（五）结合业务发展情况、用工需求和劳动力市场供需情况等，说明是否面临人力成本上涨的风险，如是，请充分揭示该等风险

发行人已在招股说明书“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”之“（二）经营风险”部分补充披露“人力成本上涨的风险”相关内容：

“公司作为小分子药物化学合成领域的专业 CRO/CDMO 服务提供商，属于人才密集型行业，人才是公司提供专业服务的关键生产要素。随着公司化学合成 CDMO 业务的产能逐步增长，未来公司生产经营规模将不断扩大，用工需求持续增长，公司的员工规模和人力成本亦将不断提高。

随着我国人民生活水平提高及医药产业的发展，医药研发行业对于高端研发人员的需求逐渐增长，该等高端研发人员的平均薪酬水平将随行业发展而显著增加；另一方面，北京、山东及上海等地区劳动力成本亦呈现逐年上涨的趋势。如果未来公司不能合理科学有效地控制人力成本以匹配公司的业务增长需要，则人力成本未来大幅增长将可能对公司的盈利水平和经营成果产生一定不利影响。”

(六) 说明报告期各期原材料采购金额、直接材料结转金额和存货的勾稽关系

报告期内各期原材料采购金额、直接材料结转金额和存货的勾稽关系如下：

单位：万元

项目	序列	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
原材料期初金额	a	2,978.48	2,489.82	1,833.04	1,367.62
加：原材料采购	b	10,145.96	14,525.07	14,203.91	11,190.10
减：原材料期末余额	c	2,404.03	2,978.48	2,489.82	1,833.04
减：非生产领料	d	464.51	979.21	925.06	1,045.42
减：原材料销售	e	-	-	-	23.08
等于：生产成本-直接材料	f=a+b-c-d-e	10,255.79	13,057.20	12,622.07	9,656.18
加：期初存货（不含原材料）-直接材料	g	4,032.65	3,254.44	2,248.47	1,065.05
减：期末存货（不含原材料）-直接材料	h	4,063.35	4,032.65	3,254.44	2,248.47
等于：主营业务成本-直接材料	i=f+g-h	10,225.21	12,278.99	11,616.10	8,472.77

注 1：上述“原材料采购”金额包含有机试剂、无机试剂、通用溶剂及物料、实验耗材和药物分子砌块物料的采购金额；

注 2：非生产领料主要包括研发领料、质检领料、管理领料等。

根据进销存的核算逻辑，以原材料期初余额为基础，加上本期原材料的采购，减去原材料期末余额，并扣除本期非生产用途领料及原材料销售，即为生产成本

-直接材料的当期发生额，同时再考虑期初期末存货中的直接材料结存情况，即为主营业务成本-直接材料的当期发生额。

报告期内各期原材料采购金额、直接材料结转金额和存货的勾稽关系合理，不存在异常情形。

二、会计师核查情况

（一）核查程序

申报会计师履行了如下核查程序：

1、检查发行人制造费用的构成情况，分析各项明细费用的性质及其变动原因，与相关科目进行勾稽，核实计入职工薪酬、折旧费、水电费、蒸汽费等主要明细项目的准确性及完整性，并对发行人制造费用各项目的变动与生产经营规模的变动进行匹配分析；

2、对发行人的生产与仓储循环的关键控制点执行控制测试，获取发行人成本计算表，抽取样本对生产成本的归集、分摊、结转进行重新计算，复核发行人成本分配的准确性；

3、获取水、电、蒸汽等能源的结算单据，结合发行人实际生产情况，分析相关能耗发生的合理性；

4、取得并核查了发行人的固定资产明细表，并核查了报告期内发行人反应釜体积的变动情况；

5、取得并核查了报告期内发行人能源采购明细表，核查了发行人采购能源的记账凭证、发票、付款记录等；

6、访谈了发行人财务总监，了解发行人对生产人员、研发与技术人员的具体划分标准及相关的成本核算过程，了解和评价发行人与成本归集、分配、结转以及职工薪酬相关的内控制度设计是否合理，并选取关键控制点进行抽样测试，测试执行是否有效；

7、查阅了同行业可比公司的公开信息，将发行人的人员划分情况、人工成本的核算方法与同行业可比公司进行了对比；

8、检查发行人收入成本表、员工花名册及销售订单列表，检查研发技术人员、生产人员及核心岗位人员的分类情况，检查销售订单数量等内容；

9、获取并检查发行人编制的成本明细表，了解各成本明细科目构成与发行人主营业务是否相一致、分析报告期各期明细成本结构变动原因及其合理性，查询同行业可比公司的主营业务成本构成情况并与发行人进行对比，分析成本构成差异的原因及合理性；

10、获取发行人报告期各期采购入库单汇总表、领料单汇总表、生产成本汇总表、收发存明细表等，复核发行人存货倒轧表的合理性及准确性。

(二) 核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人与成本归集、核算和分摊相关的内部控制制度设计合理、执行有效，发行人营业成本核算准确；

2、报告期内发行人的制造费用结构整体保持稳定，发行人制造费用构成情况与公司的经营情况匹配，具有合理性；

3、报告期内，烟台宁远水、电消耗与反应釜体积的变动基本匹配；

4、发行人对原辅材料采购入库执行了较为严格且完善的控制措施，能够较好保证原辅材料采购的质量稳定性；

5、报告期内随着发行人人员数量持续增加、研发投入加大、生产规模扩大以及陆续获取大额订单，人均单产逐年增加，人工成本控制能力逐渐增强；

6、报告期内，发行人不同业务类型的成本构成占比存在一定差异，具有合理性；

7、发行人按照母公司及子公司的业务类型、部门设置、人员实际工作性质等，对生产人员、研发与技术人员进行划分，在实际发生薪酬总额的基础上，按照项目统计的工时计算分配各项目的人工成本，与同行业可比公司的人员划分、人工成本核算方法保持一致；

8、发行人面临一定的人力成本上涨的风险，发行人已在招股说明书“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”之“（二）经营风险”部分充分揭示该风险；

9、报告期各期发行人原材料采购金额、直接材料结转金额和存货的勾稽关系合理，不存在异常情形。

问题 19、关于采购和供应商

申报材料显示：

（1）报告期各期发行人向前五大供应商采购金额占采购总额的比例分别为 18.37%、26.84%、25.99%。

（2）2019 年至 2021 年，发行人前五大供应商之一的烟台佳德经贸有限公司曾向发行人股东三联化工销售少量化工产品。

请发行人：

（1）说明报告期各期前五大原材料供应商基本情况及与发行人的合作情况，供应商为贸易商、服务商的，说明发行人与贸易商、服务商而非厂商直接合作的原因，对原材料进行质量控制的措施。

（2）结合报告期各期前五大原材料供应商生产经营规模说明发行人对其采购金额增长速度与供应商生产经营能力是否匹配。

（3）说明发行人对不同原材料供应商采购品类是否存在偏好，报告期内发行人采购金额增加但对陕西瑞科新材料股份有限公司等经营规模较大的供应商采购金额未明显增长、而对部分生产经营规模较小的供应商采购金额增长的原因。

（4）说明烟台佳德经贸有限公司与发行人股东三联化工曾建立合作关系的原因，对发行人与烟台佳德经贸有限公司交易公允性的影响，是否存在股东代发行人承担成本费用的情形。

（5）说明报告期内发行人是否存在委托加工、外协等情形。

（6）说明报告期内各类能源消耗量、采购单价变动的合理性。

(7) 说明报告期各期前五大能源供应商，对同一能源产品存在多家供应商的原因，发行人就同一能源产品对不同供应商的采购价格是否存在较大差异。

(8) 说明发行人采购种类较多、金额较小且未集中向少数规模较大的化工生产商采购的原因及合理性。

请保荐人和申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

(一) 说明报告期各期前五大原材料供应商基本情况及与发行人的合作情况，供应商为贸易商、服务商的，说明发行人与贸易商、服务商而非厂商直接合作的原因，对原材料进行质量控制的措施

1、说明报告期各期前五大原材料供应商基本情况及与发行人的合作情况

报告期各期，公司向前五大原辅材料供应商采购情况如下：

单位：万元

年度	序号	供应商名称	主要采购品种	采购金额	占采购总额比例
2023年1-6月	1	上海康鹏科技股份有限公司	药物分子砌块物料	1,037.89	9.38%
	2	吉尔生化(上海)有限公司	有机试剂	670.86	6.06%
	3	杭州科巢生物科技有限公司	有机试剂	584.07	5.28%
	4	烟台佳德经贸有限公司	有机试剂、无机试剂、通用溶剂及物料、实验耗材	530.97	4.80%
	5	西安凯立新材料股份有限公司	有机试剂、无机试剂、通用溶剂及物料、实验耗材	508.20	4.59%
	合计			3,331.99	30.11%
2022年度	1	烟台佳德经贸有限公司	有机试剂、无机试剂、通用溶剂及物料、实验耗材	1,433.36	8.69%
	2	淄博穆松化工贸易有限公司	有机试剂、无机试剂、通用溶剂及物料	998.17	6.05%
	3	杭州科巢生物科技有限公司	有机试剂、药物分子砌块	524.78	3.18%
	4	西安凯立新材料股份有限公司	有机试剂、无机试剂、通用溶剂及物料	476.70	2.89%
	5	绍兴上虞华伦化工有限公司	有机试剂、无机试剂	370.36	2.25%
	合计			3,803.05	23.06%

年度	序号	供应商名称	主要采购品种	采购金额	占采购总额比例
2021 年度	1	烟台佳德经贸有限公司	有机试剂、无机试剂、通用溶剂及物料、实验耗材	1,687.42	10.78%
	2	上海康鹏科技股份有限公司	药物分子砌块物料	741.32	4.74%
	3	陕西瑞科新材料股份有限公司	有机试剂、无机试剂、通用溶剂及物料	531.23	3.39%
	4	江苏欣诺科催化剂股份有限公司	有机试剂、通用溶剂及物料	402.08	2.57%
	5	淄博穆松化工贸易有限公司	有机试剂、无机试剂、通用溶剂及物料	353.56	2.26%
	合计			3,715.61	23.74%
2020 年度	1	烟台佳德经贸有限公司	有机试剂、无机试剂、通用溶剂及物料、实验耗材	772.22	6.21%
	2	阜新峰成化工科技发展有限公司	药物分子砌块物料、有机试剂	766.16	6.16%
	3	阜新金鸿泰化工有限公司	药物分子砌块物料、有机试剂	703.87	5.66%
	4	陕西瑞科新材料股份有限公司	有机试剂、无机试剂、通用溶剂及物料	589.95	4.74%
	5	苏州昊帆生物股份有限公司	有机试剂、通用溶剂及物料	355.15	2.86%
	合计			3,187.35	25.63%

注：受同一实际控制人控制的供应商，公司已合并计算对其采购额，具体情况如下：
上海康鹏科技股份有限公司包括：上海康鹏科技股份有限公司、上海启越化工有限公司。

上述供应商的基本情况以及与发行人的合作情况具体如下：

（1）烟台佳德经贸有限公司

1) 基本情况

烟台佳德经贸有限公司（以下简称“烟台佳德”）成立于 2005 年，系贸易商性质供应商，主营业务为基础化工产品的销售，其销售的产品主要来源于山东金岭化工股份有限公司、山东华鲁恒升集团有限公司、江苏金茂源生物化工有限责任公司等，均系规模较大的基础化工产品生产商。根据烟台佳德向发行人出具的关于主要经营数据（未经审计）的说明，报告期内，烟台佳德销售收入分别为 2,348.18 万元、4,081.19 万元、4,592.78 万元和 **1,960.45 万元**。烟台佳德与发行人不存在关联关系。

2) 与发行人合作情况

随着 2017 年烟台宁远一期项目陆续投产，烟台宁远相关化学原材料的采购需求逐渐增加，发行人通过同行业公司介绍了解到烟台佳德从事相关化工产品贸易业务，综合考虑采购便捷性、运输成本及供应商的服务质量等因素，于 2017 年与烟台佳德开始合作并持续至今。

(2) 淄博穆松化工贸易有限公司

1) 基本情况

淄博穆松化工贸易有限公司（以下简称“淄博穆松”）成立于 2014 年，系贸易商性质供应商，主营业务为基础化工产品的销售，其销售的产品主要来源于山东东岳氟硅材料有限公司、山东京博石油化工有限公司、中国石油化工股份有限公司齐鲁分公司等，均系规模较大的基础化工产品生产商。根据淄博穆松向发行人出具的关于主要经营数据（未经审计）的说明，报告期内，淄博穆松销售收入分别为 5,061.56 万元、15,013.72 万元、39,582.93 万元和 **12,967.00 万元**。淄博穆松与发行人不存在关联关系。

2) 与发行人合作情况

2021 年以来，烟台宁远二期项目 B12、B11、B13 项目陆续投产，相关化学原材料的采购需求进一步增加，淄博穆松通过其他客户了解到烟台宁远存在化学原材料的采购需求，遂与发行人沟通接洽。发行人综合考虑地域运输上的优势及供应商的服务质量，于 2021 年与淄博穆松开始合作并持续至今。

(3) 上海康鹏科技股份有限公司

1) 基本情况

上海康鹏科技股份有限公司（以下简称“康鹏科技”）成立于 1996 年，系生产商性质的供应商，主营业务为精细化学品的研发、生产和销售，产品主要为新材料及医药和农药化学品。根据康鹏科技公开披露的信息，**报告期内**，康鹏科技的营业收入分别为 62,919.62 万元、100,462.92 万元、**123,819.81 万元和 52,543.01 万元**。康鹏科技与发行人不存在关联关系。

2) 与发行人合作情况

发行人经同行业公司介绍，了解到康鹏科技从事药物分子砌块物料的生产业务，综合考虑产品质量等因素，于 2010 年与康鹏科技开始合作并持续至今。

(4) 西安凯立新材料股份有限公司

1) 基本情况

西安凯立新材料股份有限公司（以下简称“凯立新材”）成立于 2002 年，系生产商性质的供应商，主营业务为贵金属催化剂的研发与生产、催化应用技术的研发、废旧贵金属催化剂的回收及再加工等业务。凯立新材系上交所科创板上市公司，证券代码为 688269.SH。根据凯立新材公开披露的信息，报告期内，凯立新材的营业收入分别为 105,218.20 万元、158,933.00 万元、188,220.32 万元和 **96,961.49 万元**。凯立新材与发行人不存在关联关系。

2) 与发行人合作情况

发行人在合成小分子化合物过程中，部分化学反应需要使用贵金属催化剂，因而对贵金属催化剂存在一定的采购需求。2014 年，发行人通过公开信息查询等方式，了解到凯立新材从事贵金属催化剂的生产与销售业务，遂与凯立新材进行沟通接洽。综合考虑产品质量等因素，发行人于 2014 年与凯立新材开始合作并持续至今。

(5) 杭州科巢生物科技有限公司

1) 基本情况

杭州科巢生物科技有限公司成立于 2013 年，系生产商性质的供应商，主营业务为医药中间体、原料药和精细化工品的研制、开发和销售。根据杭州科巢生物科技有限公司向发行人出具的关于主要经营数据（未经审计）的说明，报告期内，杭州科巢生物科技有限公司的营业收入分别约为 13,500.00 万元、18,000.00 万元、19,600.00 万元和 **24,578.00 万元**。杭州科巢生物科技有限公司与发行人不存在关联关系。

2) 与发行人合作情况

发行人通过公开信息检索，了解到杭州科巢从事医药中间体、原料药和精细化工品的研制、开发和销售，综合考虑产品质量等因素，于 2020 年与杭州科巢开始合作并持续至今。

(6) 陕西瑞科新材料股份有限公司

1) 基本情况

陕西瑞科新材料股份有限公司（以下简称“陕西瑞科”）成立于 2003 年，系生产商性质的供应商，主营业务为贵金属催化剂的研发、生产、销售与循环加工。陕西瑞科系新三板挂牌公司，证券代码为 430428.NQ。根据陕西瑞科公开披露的信息，**报告期内**，陕西瑞科的营业收入分别为 93,883.16 万元、118,552.71 万元、**118,475.04 万元和 62,006.19 万元**。陕西瑞科与发行人不存在关联关系。

2) 与发行人合作情况

发行人在合成小分子化合物过程中，部分化学反应需要使用贵金属催化剂，因而对贵金属催化剂存在一定的采购需求。2010 年，发行人经同行业公司介绍，了解到陕西瑞科从事贵金属催化剂的生产与销售业务，遂与陕西瑞科进行沟通接洽。综合考虑产品质量等因素，发行人于 2010 年与陕西瑞科开始合作并持续至今。

(7) 江苏欣诺科催化剂股份有限公司

1) 基本情况

江苏欣诺科催化剂股份有限公司（以下简称“江苏欣诺科”）成立于 2008 年，注册资本 9,000 万元，系生产商性质的供应商，主营业务为贵金属催化剂的研发、生产与销售。江苏欣诺科的研发中心设立在张家港，占地面积为 4,700 平方米，拥有完善的实验和检测条件，生产工厂位于安徽池州，占地面积 50 亩，具备持续稳定提供规模化产品的能力。根据江苏欣诺科向发行人出具的关于主要经营数据（未经审计）的说明，**2020 年至 2022 年**，江苏欣诺科的营业收入分别为 18,545.22 万元、27,607.82 万元和 29,230.47 万元。江苏欣诺科与发行人不存在关联关系。

2) 与发行人合作情况

发行人在合成小分子化合物过程中，部分化学反应需要使用贵金属催化剂，因而对贵金属催化剂存在一定的采购需求。2018 年，发行人通过公开信息查询等方式，了解到江苏欣诺科从事贵金属催化剂的生产与销售业务，遂与江苏欣诺科进行沟通接洽。综合考虑产品质量等因素，发行人于 2018 年与江苏欣诺科开始合作并持续至今。

(8) 阜新峰成化工科技发展有限公司

1) 基本情况

阜新峰成化工科技发展有限公司（以下简称“阜新峰成”）成立于 2010 年，注册资本 1,509 万元，系生产商性质的供应商，主营业务为精细化学品的研发、生产与销售，主要产品为原料药中间体、有机中间体及含氟苯、吡啶衍生物等系列产品。根据阜新峰成向发行人出具的关于主要经营数据（未经审计）的说明，报告期内，阜新峰成营业收入分别约为 8,300.00 万元、12,000.00 万元、10,000.00 万元和 **6,054.00 万元**。阜新峰成与发行人不存在关联关系。

2) 与发行人合作情况

发行人经同行业公司介绍及公开信息检索，了解到阜新峰成从事药物分子砌块物料、有机试剂的生产业务，综合考虑产品质量等因素，于 2014 年与阜新峰成开始合作并持续至今。

(9) 阜新金鸿泰化工有限公司

1) 基本情况

阜新金鸿泰化工有限公司（以下简称“阜新金鸿泰”）成立于 2003 年，注册资本 500 万元，系生产商性质的供应商，主营业务为精细化学品的研发、生产与销售，主要产品为含氟中间体。根据阜新金鸿泰向发行人出具的关于主要经营数据（未经审计）的说明，报告期内，阜新金鸿泰营业收入分别约为 4,511.00 万元、5,301.00 万元、8,092.92 万元和 **4,749.88 万元**。阜新金鸿泰与发行人不存在关联关系。

2) 与发行人合作情况

发行人经同行业公司介绍，了解到阜新金鸿泰从事药物分子砌块物料、有机试剂的生产业务，综合考虑产品质量等因素，于 2010 年与阜新金鸿泰开始合作并持续至今。

(10) 苏州昊帆生物股份有限公司

1) 基本情况

苏州昊帆生物股份有限公司（以下简称“昊帆生物”）成立于 2003 年，系生产商性质的供应商，主营业务为多肽合成试剂的研发、生产与销售，产品覆盖下游小分子化学药物、多肽药物研发与生产过程中合成酰胺键时所使用的全系列的合成试剂。根据昊帆生物公开披露的信息，**报告期内**，昊帆生物的营业收入分别为 28,234.92 万元、36,944.16 万元、**44,745.78 万元**和 **21,010.26 万元**。昊帆生物与发行人不存在关联关系。

2) 与发行人合作情况

发行人经同行业公司介绍，了解到昊帆生物从事有机试剂、通用溶剂及物料的生产业务，综合考虑产品质量等因素，于 2010 年与昊帆生物开始合作并持续至今。

(11) 绍兴上虞华伦化工有限公司

1) 基本情况

绍兴上虞华伦化工有限公司（以下简称“上虞华伦”）成立于 2001 年，注册资本 3,050 万元，系生产商性质的供应商，主营业务为精细化学品的研发、生产与销售，主要产品包括烷基金属和格氏试剂产品等。根据上虞华伦向发行人出具的关于主要经营数据（未经审计）的说明，报告期内，上虞华伦营业收入分别为 12,646.54 万元、27,798.75 万元、65,800.00 万元和 **48,933.67 万元**。上虞华伦与发行人不存在关联关系。

2) 与发行人合作情况

发行人经公开信息检索，了解到上虞华伦从事有机试剂、无机试剂的生产业务，综合考虑产品质量等因素，于 2010 年与上虞华伦开始合作并持续至今。

(12) 吉尔生化（上海）有限公司

1) 基本情况

吉尔生化（上海）有限公司（以下简称“吉尔生化”）成立于1998年，注册资本1,000万美元，系生产商性质的供应商，主营业务为研发、生产氨基酸和多肽系列产品、脱氧核糖核酸片段，销售自产产品，并提供相关技术咨询服务等。根据吉尔生化向发行人出具的关于主要经营数据（未经审计）的说明，报告期内，吉尔生化营业收入分别为33,000.00万元、40,000.00万元、45,000.00万元和25,000.00万元。吉尔生化与发行人不存在关联关系。

2) 与发行人合作情况

发行人经公开信息检索，了解到吉尔生化从事氨基酸类有机试剂的生产业务，综合考虑产品质量等因素，于2016年与吉尔生化开始合作并持续至今。

2、供应商为贸易商、服务商的，说明发行人与贸易商、服务商而非厂商直接合作的原因

报告期各期发行人前五大原辅材料供应商中，烟台佳德、淄博穆松系贸易商。发行人与贸易商而非厂商直接合作的原因主要为：（1）为满足客户的定制化需求，发行人采购原辅材料的种类较为广泛，但单一品种的采购量较小。上述贸易商拥有较为丰富的供应商渠道，采购灵活性较强，能够较好匹配发行人采购品种多样化而单一品种采购量较小的采购需求特点；（2）发行人化学合成CDMO业务的生产环节主要由子公司烟台宁远完成，随着公司化学合成CDMO业务收入占比逐年提升，烟台宁远对原辅材料的采购需求逐渐增加。烟台佳德、淄博穆松地理位置与烟台宁远接近，能够及时、稳定地响应烟台宁远对于原辅材料的采购需求，从而保证烟台宁远的稳定生产；（3）为了更好地控制成本，发行人的采购系在合格供应商体系中，综合对产品质量和价格的考虑，优选供应商开展合作，烟台佳德与淄博穆松商业信誉良好、产品质量稳定、价格合理，因而发行人选择与其保持稳定的合作关系。

3、发行人对原材料进行质量控制的措施

（1）发行人制定了较为健全的采购管理内部制度

公司采购部门制订了《采购管理制度》，内容包括采购计划与预算管理、供应商管理、请购管理、供应商的选择、采购合同管理、采购跟踪管理、采购验收

管理、采购退货管理、采购付款管理、采购业务会计控制、采购业务后评估等，其中对原辅材料采购的质量控制程序进行了较为明确的规定，包括建立和管理合格供应商体系、采购验收管理等，从内部制度上为原辅材料采购的质量稳定性提供了保障。

(2) 发行人建立了较为完善的合格供应商体系

发行人建立了较为完善的合格供应商体系，对拟纳入合格供应商名录的供应商的资质文件、技术文件、产品检验报告、技术标准、营业执照、生产经营许可证等进行评审。公司采购部还会定期联合质量中心、研发中心和生产中心从产品的质量、价格、交付时间、配合度、退换货政策等角度进行跟踪评价，更新合格供应商名录，从源头上把控原辅材料采购的质量。

(3) 发行人对采购的原辅材料在入库环节执行较为严格的验收程序

对于拟入库的原辅材料，公司仓储物流部执行较为严格的验收程序。原料仓储管理员按照送货清单/采购订单进行点收，清点内容包括：名称、数量、规格、单价、厂家信息等，同时检查原辅材料是否存在破损、变质等情形，必要时由公司质量中心进行质量验收。验收合格后，公司仓储物流部生成到货单、入库单，录入采购产品名称、实收数量、金额、入库日期等相关信息。

综上所述，公司对原辅材料采购入库执行了较为严格且完善的控制措施，能够较好保证原辅材料采购的质量稳定性。

(二) 结合报告期各期前五大原材料供应商生产经营规模说明发行人对其采购金额增长速度与供应商生产经营能力是否匹配

报告期各期，公司向前五大原辅材料供应商采购规模及供应商生产经营规模的匹配情况具体如下

单位：万元

供应商名称	项目	2023年1-6月	2022年度	增速	2021年度	增速	2020年度
烟台佳德经贸有限公司	发行人采购额	530.97	1,433.36	-15.06%	1,687.42	118.51%	772.22
	供应商营业收入	1,960.45	4,592.78	12.54%	4,081.19	73.80%	2,348.18
	占比	27.08%	31.21%	-	41.35%	-	32.89%
淄博穆松化工贸易有限公司	发行人采购额	306.22	998.17	182.32%	353.56	-	-
	供应商营业收入	12,967.00	39,582.93	163.65%	15,013.72	196.62%	5,061.56
	占比	2.36%	2.52%	-	2.35%	-	-
上海康鹏科技股份有限公司	发行人采购额	1,037.89	299.01	-59.67%	741.32	19,381.21%	3.81
	供应商营业收入	52,543.01	123,819.81	23.25%	100,462.92	59.67%	62,919.62
	占比	1.98%	0.24%	-	0.74%	-	0.01%
西安凯立新材料股份有限公司	发行人采购额	508.20	476.70	55.21%	307.14	23.75%	248.19
	供应商营业收入	96,961.49	188,220.32	18.43%	158,933.00	51.05%	105,218.20
	占比	0.52%	0.25%	-	0.19%	-	0.24%
杭州科巢生物科技有限公司	发行人采购额	584.07	524.78	537.91%	82.27	-65.56%	238.85
	供应商营业收入	24,578.00	19,600.00	8.89%	18,000.00	33.33%	13,500.00
	占比	2.38%	2.68%	-	0.46%	-	1.77%
陕西瑞科新材料股份有限公司	发行人采购额	123.63	222.89	-58.04%	531.23	-9.95%	589.95
	供应商营业收入	62,006.19	118,475.04	-0.07%	118,552.71	26.28%	93,883.16
	占比	0.20%	0.19%	-	0.45%	-	0.63%
江苏欣诺科催化剂股份有限公司	发行人采购额	361.07	234.66	-41.64%	402.08	71.03%	235.09
	供应商营业收入	未提供	29,230.47	5.88%	27,607.82	48.87%	18,545.22

供应商名称	项目	2023年1-6月	2022年度	增速	2021年度	增速	2020年度
公司	占比	未提供	0.80%	-	1.46%	-	1.27%
阜新峰成化工科技发展有限公司	发行人采购额	170.09	28.32	-72.40%	102.62	-86.61%	766.16
	供应商营业收入	6,054.00	10,000.00	-16.67%	12,000.00	44.58%	8,300.00
	占比	2.81%	0.28%	-	0.86%	-	9.23%
阜新金鸿泰化工有限公司	发行人采购额	0.31	37.23	-8.14%	40.53	-94.24%	703.87
	供应商营业收入	4,749.88	8,092.92	52.67%	5,301.00	17.51%	4,511.00
	占比	0.01%	0.46%	-	0.76%	-	15.60%
苏州昊帆生物股份有限公司	发行人采购额	25.34	139.61	34.80%	103.57	-70.84%	355.15
	供应商营业收入	21,010.26	44,745.78	21.12%	36,944.16	30.85%	28,234.92
	占比	0.12%	0.31%	-	0.28%	-	1.26%
绍兴上虞华伦化工有限公司	发行人采购额	281.33	370.36	146.27%	150.39	35.82%	110.73
	供应商营业收入	48,933.67	65,800.00	136.70%	27,798.75	119.81%	12,646.54
	占比	0.57%	0.56%	-	0.54%	-	0.88%

注：数据来源于供应商公开披露的信息或向发行人出具的关于主要经营数据（未经审计）的说明。

根据上述情况，报告期各期发行人主要原辅材料供应商中，发行人向烟台佳德采购金额占其营业收入的比例分别为 32.89%、41.35%、31.21%和 27.08%，均未超过 50%。根据烟台佳德向发行人提供的关于主要客户的说明，报告期内，除向发行人销售原辅材料外，烟台佳德还向山东绿叶制药有限公司、烟台正海生物科技股份有限公司（深交所创业板上市公司，证券代码 300653.SZ）、烟台荣昌制药股份有限公司、烟台泰和新材料股份有限公司（深交所主板上市公司，证券代码 002254.SZ）等烟台市当地的大型医药企业销售原辅材料。

除此之外，发行人向其他主要原辅材料供应商采购金额占其营业收入的比例均较小，采购金额的增长速度与供应商的生产经营规模相匹配，不存在采购需求超过某一供应商生产经营能力的情形。

（三）说明发行人对不同原材料供应商采购品类是否存在偏好，报告期内发行人采购金额增加但对陕西瑞科新材料股份有限公司等经营规模较大的供应商采购金额未明显增长、而对部分生产经营规模较小的供应商采购金额增长的原因

1、说明发行人对不同原材料供应商采购品类是否存在偏好

报告期内，发行人主要采用“以产定采”的采购模式，根据生产过程中产生的原辅材料需求，综合考虑原辅材料供应商的主营业务及提供产品的种类、产品质量、采购价格等因素，选取某一品类的原辅材料供应商。公司制定了较为完备的供应商管理体系，确保对于不同类型的采购需求，公司能够选取最为合适的供应商开展合作。例如，报告期各期原辅材料前五大供应商中，凯立新材、陕西瑞科和江苏欣诺科的主营业务均为贵金属催化剂的研发、生产与销售，属于提供贵金属催化剂的专业供应商。发行人在合成小分子化合物过程中，部分化学反应需要使用贵金属催化剂。当发行人产生贵金属催化剂的采购需求时，通过向凯立新材、陕西瑞科和江苏欣诺科等贵金属催化剂供应商询价、比较产品质量、特性等方式，确定与之合作的供应商。对于品类较多的通用溶剂及物料、有机试剂等，发行人则倾向于与烟台佳德、淄博穆松等贸易商开展合作，以确保采购的灵活性、便利性及采购价格的合理性。

2、报告期内发行人采购金额增加但对陕西瑞科新材料股份有限公司等经营

规模较大的供应商采购金额未明显增长、而对部分生产经营规模较小的供应商采购金额增长的原因

(1) 除陕西瑞科外，发行人还与凯立新材、江苏欣诺科、康纳新型材料等贵金属催化剂供应商保持合作关系，报告期内，发行人向上述供应商采购贵金属催化剂的总规模逐年增长

陕西瑞科的主营业务为贵金属催化剂的研发、生产与销售。报告期内，除陕西瑞科外，发行人还与凯立新材、江苏欣诺科等贵金属催化剂供应商保持合作关系，具体采购情况如下：

单位：万元

供应商名称	采购金额			
	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
陕西瑞科	123.63	222.89	531.23	589.95
凯立新材	508.20	476.70	307.14	248.19
江苏欣诺科	361.07	234.66	402.08	235.09
康纳新型材料	-	36.85	-	-
合计	992.90	971.10	1,240.45	1,073.23
占采购总额的比例	8.97%	5.89%	7.92%	8.63%

根据上表情况，报告期内，发行人向陕西瑞科、凯立新材、江苏欣诺科、康纳新型材料采购的金额分别为1,073.23万元、1,240.45万元、971.10万元和992.90万元，均以贵金属催化剂为主。2020年、2021年和2023年上半年采购金额占采购总额的比例保持稳定，与报告期各年发行人采购规模的变化趋势相匹配。2022年采购金额占采购总额的比例略有下降，主要系2022年贵金属催化剂市场价格有所下降。

(2) 发行人向烟台佳德等经营规模较小的供应商采购金额增加，主要系化学合成CDMO业务规模扩大，原辅材料采购需求增长所致

报告期内，发行人向烟台佳德的采购情况具体如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
发行人向烟台佳德采购金额	530.97	1,433.36	1,687.42	772.22
占采购总额的比例	4.80%	8.69%	10.78%	6.21%

项目	2023年 1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
占化学合成 CDMO 业务成本比例	4.33%	8.57%	11.98%	9.44%
其中：向烟台佳德采购有机试剂金额	303.95	851.96	1,061.26	517.90
占有机试剂采购总额的比例	4.44%	9.14%	13.24%	9.31%
向烟台佳德采购通用溶剂及物料金额	196.50	475.46	528.29	221.75
占通用溶剂及物料采购总额的比例	16.09%	18.77%	16.67%	11.25%
向烟台佳德采购无机试剂金额	28.87	87.52	88.73	30.51
占无机试剂采购总额的比例	7.20%	11.83%	15.52%	7.72%
向烟台佳德采购实验耗材金额	1.65	18.41	9.14	2.06
占实验耗材采购总额的比例	0.33%	1.49%	0.73%	0.15%

报告期内，随着烟台宁远二期项目 B12、B11、B13 车间的陆续投产，发行人化学合成 CDMO 业务规模的逐步扩大，烟台宁远原辅材料的采购需求持续增长。考虑到烟台佳德能够提供种类较为齐全的化工产品，能够较好匹配发行人采购品种多样化而单一品种采购量较小的采购需求特点，且地理位置与烟台宁远接近，能够及时、稳定地响应烟台宁远对于原辅材料的采购需求，发行人 2020-2021 年度向烟台佳德采购金额及占采购总额的比例有所增加，2022 年占比趋于稳定。随着发行人向 2022 年新开发通用溶剂供应商山东瑞双化工有限公司采购量增加，发行人对烟台佳德的通用溶剂等产品采购量开始下降，2023 年上半年，发行人向烟台佳德采购金额及占采购总额比例有所下降。

报告期内，发行人向烟台佳德采购金额占采购总额的比例均未超过 15%。采购种类方面，发行人以向烟台佳德采购有机试剂、通用溶剂及物料为主，占报告期各期同类原辅材料采购金额的比例均未超过 20%。整体而言，发行人对烟台佳德不存在重大依赖。

报告期内，发行人向烟台佳德采购金额占当期化学合成 CDMO 业务成本的比例分别为 9.44%、11.98%、8.57% 和 **4.33%**，2020 年至 2022 年比例总体保持稳定趋势，2023 年上半年，发行人对烟台佳德的采购量减少，比例有所下降。因此，发行人向烟台佳德采购金额逐年增加主要系化学合成 CDMO 业务规模扩大，原辅材料采购需求增长所致。

（四）说明烟台佳德经贸有限公司与发行人股东三联化工曾建立合作关系的原因，对发行人与烟台佳德经贸有限公司交易公允性的影响，是否存在股东代发行人承担成本费用的情形

1、烟台佳德经贸有限公司与发行人股东三联化工曾建立合作关系的原因

2015年、2016年，三联化工曾因生产农药产品的需要，考虑到烟台佳德能够以较为合理的价格提供小批量产品，且地理位置与三联化工较为接近，能够及时、稳定地响应三联化工的采购需求，遂与烟台佳德开展合作。三联化工向烟台佳德采购的产品均用于三联化工自产，不存在用作其他用途的情形。2017年以来，三联化工因不再生产上述种类农药产品，遂不再与烟台佳德开展业务合作。

2022年1月，保荐人、申报会计师和发行人律师对烟台佳德的实际控制人吕秀兰进行访谈时，吕秀兰因对烟台佳德与三联化工的合作时间回忆不准确，告知保荐人、申报会计师和发行人律师2020-2021年度烟台佳德曾向三联化工销售少量产品。2022年8月，保荐人、申报会计师和发行人律师对烟台佳德、三联化工进行了专项访谈，烟台佳德、三联化工均查询了其2020-2021年的账务记录，确认2020-2021年双方未发生交易往来。

2、发行人向烟台佳德采购原辅材料的价格公允，不存在股东代发行人承担成本费用的情形

发行人向烟台佳德采购的原辅材料中，报告期各期均有采购的、采购金额较大的、具有代表性的品种主要为正庚烷、二氯甲烷等有机试剂，以及乙酸乙酯、四氢呋喃等通用溶剂及物料。报告期各期，发行人向烟台佳德采购上述产品的合计金额分别为277.31万元、686.96万元、603.92万元和**238.29万元**，占报告期各期发行人向烟台佳德采购总额的比例分别为35.91%、40.71%、42.13%和**44.88%**。除上述品种外，发行人向烟台佳德采购的其余品种金额较小且种类较多。

报告期各期，公司向烟台佳德采购主要原辅材料品种的价格与向其他供应商采购价格、国内市场公开价格的对比情况具体如下：

产品名称	期间	向烟台佳德不含税采购金额 (万元)	向其他供应商不含税采购金额 (万元)	其他供应商家数(家)	向其他供应商的平均采购金额 (万元/家)	向烟台佳德不含税采购均价 (元/千克)	向其他供应商不含税采购均价 (元/千克)	国内市场公开价格(元/千克)
正庚烷	2023年1-6月	74.57	166.05	2	83.03	9.30	8.98	9.32
	2022年度	211.78	150.07	5	30.01	10.47	10.67	11.04
	2021年度	263.32	115.55	7	16.51	8.47	8.30	9.00
	2020年度	131.65	69.61	3	23.20	6.96	6.72	-
二氯甲烷	2023年1-6月	52.44	101.68	4	25.42	3.13	3.00	2.72
	2022年度	198.90	223.69	5	44.74	4.69	4.48	3.74
	2021年度	195.55	192.84	11	17.53	4.56	5.57	4.49
	2020年度	75.03	107.07	7	15.30	3.18	3.44	2.92
乙酸乙酯	2023年1-6月	36.76	67.56	4	16.89	6.72	6.48	6.84
	2022年度	95.69	78.85	8	9.86	7.97	8.06	7.72
	2021年度	115.39	191.63	16	11.98	9.17	9.64	8.96
	2020年度	62.13	78.49	9	8.72	6.21	6.92	5.74
四氢呋喃	2023年1-6月	74.52	103.88	4	25.97	12.74	11.85	14.71
	2022年度	97.56	413.92	10	41.39	16.78[注3]	30.50	35.57
	2021年度	112.71	489.60	9	54.40	25.66	30.19	32.82
	2020年度	8.50	155.57	8	19.45	10.98	11.79	11.62

注1：市场公开价格的数据来源为 Wind、ChemicalBook，选取时间区间内的市场价格均价作为计算依据。

注2：2020年度正庚烷未查询到公开市场价格。

注3：当期向烟台佳德采购的四氢呋喃价格较低，主要系2022年下半年开始四氢呋喃价格下降较多，而公司下半年向烟台佳德采购的四氢呋喃较多所致。

(1) 发行人向烟台佳德采购价格与向其他供应商采购价格相比，不存在明显异常的情形

正庚烷、二氯甲烷、乙酸乙酯、四氢呋喃等化工产品的单价与采购规模关联度较高，在同等产品规格下，采购规模越大，采购单价一般越低。

报告期内，发行人向烟台佳德采购二氯甲烷、乙酸乙酯的单价均略低于其他供应商，主要系发行人向烟台佳德采购量较大，而向其他供应商采购量小且分散，其目的一是为了对同一种主要原料建立较为丰富的备选供应商体系，二是采购目的不同，单批采购量较小的原料主要用于研发或小批量生产；三是采购主体不同，出于地理位置方便需要，六合宁远主要向北京戴氏泽德科技开发有限公司等供应商采购原材料，主要用于化学合成 CRO 业务，因此采购量较小。

2021-2022 年度，发行人向烟台佳德采购四氢呋喃的价格低于向其他供应商采购价格，主要系发行人 2021 年上半年及 2022 年下半年采购的四氢呋喃中，向烟台佳德的采购数量占比较高。2021 年下半年至 2022 年上半年，四氢呋喃的市场价格提升，在综合考虑产品质量和询价结果的基础上，发行人主要向淄博穆松、辽宁盛必诚化工科技有限公司采购四氢呋喃，导致向其他供应商采购四氢呋喃的价格高于烟台佳德。

根据上述分析，报告期内，发行人向烟台佳德采购价格与向其他供应商采购价格相比，不存在明显异常的情形。

(2) 发行人向烟台佳德采购价格与国内市场价格相比，不存在明显异常的情形

根据上表情况，报告期内，**除四氢呋喃 2021-2022 年采购单价**，发行人向烟台佳德采购主要品种的价格与国内市场价格整体保持一致。2021-2022 年度，发行人向烟台佳德采购四氢呋喃的价格低于市场平均价格，主要原因系：2021 年度，发行人均于前三季度向烟台佳德采购四氢呋喃。2021 年第四季度，四氢呋喃的市场均价为 41.79 元/千克，较 2021 年前三季度的均价上升 40.25%，拉高了 2021 年度国内市场公开价格；2022 年下半年四氢呋喃市场均价为 16.18 元/千克，较 2022 年上半年的均价下降 58.77%，2022 年发行人主要在下半年向佳德经贸

采购四氢呋喃，因此发行人向佳德经贸采购四氢呋喃单价低于全年市场平均价格，而与下半年市场均价较为接近。

根据上述分析，报告期内，发行人向烟台佳德采购价格与国内市场公开价格相比，处于市场价格的合理区间内，不存在明显异常的情形。

综上所述，报告期内，发行人向烟台佳德采购原辅材料的价格公允，不存在股东代发行人承担成本费用的情形。

（五）说明报告期内发行人是否存在委托加工、外协等情形

报告期内，公司采购与生产流程均系公司独立开展完成，不存在委托加工或外协采购情形。

（六）说明报告期内各类能源消耗量、采购单价变动的合理性

报告期内，公司及子公司能源消耗量及采购单价具体如下：

能源品种	项目	2023年 1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
水	采购数量（万吨）	3.09	6.99	4.49	4.11
	其中：六合宁远采购数量	0.69	1.25	1.56	1.80
	烟台宁远采购数量	2.23	5.58	2.71	2.12
	上海罕道采购数量	0.16	0.16	0.22	0.19
	采购金额（万元）	18.05	39.35	28.33	23.55
	其中：六合宁远采购金额	6.07	10.91	13.64	11.92
	烟台宁远采购金额	10.92	27.38	13.28	10.39
	上海罕道采购金额	1.06	1.06	1.40	1.24
	采购单价（元/吨）	5.85	5.63	6.31	5.73
	其中：六合宁远采购单价	8.74	8.74	8.74	6.62
	烟台宁远采购单价	4.91	4.91	4.91	4.91
	上海罕道采购单价	6.42	6.42	6.42	6.42
电	采购数量（万度）	768.56	1,673.91	1,306.65	1,005.23
	其中：六合宁远采购数量	170.02	370.52	124.23	126.26
	烟台宁远采购数量	542.20	1,148.40	1,015.38	762.64
	上海罕道采购数量	56.34	154.99	167.04	116.33
	采购金额（万元）	604.18	1,350.12	960.00	718.21
	其中：六合宁远采购金额	159.43	346.52	92.92	94.53

能源品种	项目	2023年 1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
	烟台宁远采购金额	368.52	800.60	647.62	452.96
	上海罕道采购金额	76.23	203.00	219.45	170.72
	采购单价（元/度）	0.79	0.81	0.73	0.71
	其中：六合宁远采购单价	0.94	0.94	0.75	0.75
	烟台宁远采购单价	0.68	0.70	0.64	0.59
	上海罕道采购单价	1.35	1.31	1.31	1.47
蒸汽	采购数量（吨）	7,531.75	14,614.48	11,490.85	13,006.62
	其中：烟台宁远采购数量	7,531.75	14,614.48	11,490.85	13,006.62
	采购金额（万元）	297.12	576.53	461.23	506.36
	其中：烟台宁远采购金额	297.12	576.53	461.23	506.36
	采购单价（元/吨）	394.50	394.50	401.39	389.31
	其中：烟台宁远采购单价	394.50	394.50	401.39	389.31

注 1：根据招远市金岭镇人民政府出具的《说明》，为了促进医药产业和地方经济发展，扶持引进企业，2017 年至 2020 年 3 月属于过渡期，烟台宁远以使用政府供应的免费生产生活用水为主。

注 2：2020 年度，六合宁远的能源供应商北京广华轩投资有限责任公司根据《北京市水务局关于新型冠状病毒感染的肺炎疫情期间停征部分中小微企业污水处理费的通知》（京水务再〔2020〕4 号）的要求，给予六合宁远一定的用水价格优惠，导致 2020 年度六合宁远采购水的单价下降。

1、水的消耗量及采购单价变动分析

（1）水的消耗量变动分析

报告期内，发行人对外采购水量逐年增长，主要系：（1）2020 年度、2021 年度，烟台宁远二期项目 B12、B11、B13 车间陆续投入使用后，化学合成 CDMO 业务产能及产量增长迅速，子公司烟台宁远用水需求量逐年上升；（2）2020 年 3 月，招远市金岭镇人民政府给予的免费用水过渡期结束，导致烟台宁远 2020 年度、2021 年度对外采购水量增长幅度较大；（3）2023 年上半年，上海罕道自行清洗了实验室排风换气设备及污水处理系统，2023 年上半年上海罕道用水量有所增加。

（2）水的采购单价变动分析

报告期内，发行人对外采购水的单价呈波动态势。2020 年度，发行人对外采购水的单价较低，主要系：（1）2020 年度，六合宁远的能源供应商北京广华轩投资有限责任公司根据《北京市水务局关于新型冠状病毒感染的肺炎疫情期间

停征部分中小微企业污水处理费的通知》（京水务再〔2020〕4号）的要求，给予六合宁远一定的用水价格优惠，导致2020年度六合宁远采购水的单价下降；

（2）因产量增长及招远市金岭镇人民政府给予的免费用水过渡期结束，2020年度，烟台宁远对外采购水量增长幅度较大，而烟台宁远所处的招远市当地的用水单价较低，导致2020年度发行人采购水的单价整体较低。

2021年度，发行人对外采购水的单价有所上升，主要系六合宁远享受的用水价格优惠已于2020年结束，2021年度对外采购水的单价恢复至优惠前的水平所致。

2022年，发行人对外采购水的单价有所下降，主要系烟台宁远二期项目B13车间于2021年7月投产，用水需求增长幅度较大。烟台宁远2022年对外采购水量增速较快，且烟台宁远所处的招远市当地的用水单价较低，导致2022年发行人采购水的单价整体下降。

2、电的消耗量及采购单价变动分析

（1）电的消耗量变动分析

报告期内，发行人对外采购电量逐年增长，且2022年对外采购电量较大，主要系：（1）2020年度、2021年度，烟台宁远二期项目B12、B11、B13车间陆续投入使用后，化学合成CDMO业务产能及产量增长迅速，子公司烟台宁远用电需求量逐年上升；（2）2022年初，六合宁远搬迁至北京市顺义区林河大街10号院，研发、办公场所面积增加，经营规模有所扩大，导致2022年六合宁远用电需求量有所上升。

（2）电的采购单价变动分析

报告期内，发行人对外采购电的单价呈波动态势。2020年度、2021年度，发行人对外采购电的单价较2019年度有所下降，主要系2020年度，烟台宁远二期项目B12、B11、B13车间陆续投入使用后，产能和产量增长带动了对外采购电量增幅较大，而烟台宁远所处招远市当地的用电单价较低，导致2020年度发行人采购电的单价整体下降。

2022年，发行人对外采购电的单价较2021年度有所上升，主要系2022年初，六合宁远搬迁至北京市顺义区林河大街10号院，能源供应商为北京联东物

业管理股份有限公司第三分公司，用电为大工业用电，按照京发改〔2020〕1708号的规定向六合宁远按用电容量收取一定基本电费，导致六合宁远 2022 年对外采购电的单价有所增加所致。

3、蒸汽的消耗量及采购单价变动分析

(1) 蒸汽的消耗量变动分析

1) 发行人子公司烟台宁远使用蒸汽的原因及与能源供应商的合作背景

报告期内，发行人子公司烟台宁远向烟台双塔食品股份有限公司（以下简称“双塔食品”）采购蒸汽，主要系烟台宁远在化学合成 CDMO 业务的生产环节需要使用蒸汽为生产车间中的反应釜及烘干设备提供热源，以确保反应阶段和烘干阶段顺利进行。

双塔食品系烟台招远当地规模较大的上市公司，股票代码为 002481.SZ，其实际控制人为招远市金岭镇人民政府，主要从事豌豆全产业链的生产与销售，主营业务产品主要包括豌豆蛋白、粉丝、膳食纤维、豌豆淀粉等。双塔食品在生产过程中，需要使用蒸汽对加工后的食品进行烘干，上述蒸汽系双塔食品通过燃烧煤炭自产取得。由于扩大蒸汽的生产规模能够增强双塔食品采购原煤时的议价能力，增强规模效应，双塔食品有意愿在生产需求之外，再生产一定富余的蒸汽对外销售。由于双塔食品距离烟台宁远所在的招远市经济技术开发区生物医药产业园（以下简称“生物医药产业园”）较近，考虑到双塔食品有销售蒸汽的意愿，当地政府部门遂与双塔食品洽谈，由双塔食品向生物医药产业园的企业提供蒸汽。

作为生物医药产业园的企业之一，在当地政府的协调下，烟台宁远与双塔食品自 2017 年起建立了合作关系。双塔食品负责修建封闭式蒸汽管道，将自产的蒸汽输送给烟台宁远。报告期内，上述合作关系保持稳定。

2) 报告期内蒸汽消耗量的变动分析

发行人化学合成 CDMO 业务具有高度定制化的特点，不同类型的反应对温度的要求亦不相同。整体而言，由于发行人子公司烟台宁远的生产环节需要使用蒸汽为生产车间中的反应釜及烘干设备提供热源，尤其在烘干阶段使用较多，因此在反应条件、反应环节数量相似的情况下，与产成品的产量存在一定的相关性。

2020 年度，发行人对外采购蒸汽量大幅增长，主要系 2020 年度烟台宁远二期项目 B12、B11 车间陆续投入使用，当年烟台宁远产量增速较快。2021 年度，发行人对外采购蒸汽量有所下降，主要系：（1）2021 年度，烟台宁远未生产部分单位附加值较低、重量较大的产品，而产品单位附加值较 2020 年度有较大幅度提升；（2）2021 年度，烟台宁远进行了热乙二醇温度控制、取暖系统加热方式改造、引入自制烘干系统等节约蒸汽措施，在一定程度上节约了蒸汽的用量。

（2）蒸汽的采购单价变动分析

报告期内，蒸汽的采购单价整体保持稳定。蒸汽的能源供应商双塔食品每年根据生产情况及单位成本情况，对蒸汽价格进行动态调整，导致发行人对外采购蒸汽价格呈现小幅波动的态势。

综上所述，报告期内，发行人各类能源消耗量、采购单价的变动具有合理性。

（七）说明报告期各期前五大能源供应商，对同一能源产品存在多家供应商的原因，发行人就同一能源产品对不同供应商的采购价格是否存在较大差异

1、说明报告期各期前五大能源供应商，对同一能源产品存在多家供应商的原因

报告期各期，发行人前五大能源供应商的具体情况如下：

单位：万元、元/度、元/吨

年度	序号	供应商名称	采购主体	主要采购品种	采购金额	采购单价	占采购总额的比例
2023 年 1-6 月	1	国网山东省电力公司招远市供电公司	烟台宁远	电	368.52	0.68	3.33%
	2	烟台双塔食品股份有限公司	烟台宁远	蒸汽	297.12	394.50	2.69%
	3	北京联东物业管理股份有限公司第三分公司	六合宁远	水、电	165.49	-	1.50%
	3.1			水	6.07	8.74	0.05%
	3.2			电	159.43	0.94	1.44%
	4	上海奇亚特能源股份有限公司	上海罕道	水、电	77.29	-	0.70%
	4.1			水	1.06	6.42	0.01%
	4.2			电	76.23	1.35	0.69%
	5	招远市自来	烟台宁远	水	10.92	4.91	0.10%

年度	序号	供应商名称	采购主体	主要采购品种	采购金额	采购单价	占采购总额的比例
		水公司					
	合计				919.35	-	8.31%
2022年度	1	国网山东省电力公司招远市供电公司	烟台宁远	电	800.60	0.70	4.85%
	2	烟台双塔食品股份有限公司	烟台宁远	蒸汽	576.53	394.50	3.50%
	3	北京联东物业管理股份有限公司第三分公司	六合宁远	水、电	334.42	-	2.03%
	3.1			水	8.63	8.74	0.05%
	3.2			电	325.79	0.95	1.98%
	4	上海奇亚特能源股份有限公司	上海罕道	水、电	204.06		1.24%
	4.1			水	1.06	6.42	0.01%
	4.2			电	203.00	1.31	1.23%
	5	招远市自来水公司	烟台宁远	水	27.38	4.91	0.17%
	合计				1,942.99	-	11.78%
2021年度	1	国网山东省电力公司招远市供电公司	烟台宁远	电	647.62	0.64	4.14%
	2	烟台双塔食品股份有限公司	烟台宁远	蒸汽	461.23	401.39	2.95%
	3	上海奇亚特能源股份有限公司	上海罕道	水、电	220.85	-	1.41%
	3.1			水	1.40	6.42	0.01%
	3.2			电	219.45	1.31	1.40%
	4	北京广华轩投资有限责任公司	六合宁远	水、电	106.56	-	0.68%
	4.1			水	13.64	8.74	0.09%
	4.2			电	92.92	0.75	0.59%
	5	招远市自来水公司	烟台宁远	水	13.28	4.91	0.08%
合计				1,449.55	-	9.26%	
2020年度	1	烟台双塔食品股份有限公司	烟台宁远	蒸汽	506.36	389.31	4.07%
	2	国网山东省电力公司招远市供电公司	烟台宁远	电	452.96	0.59	3.64%

年度	序号	供应商名称	采购主体	主要采购品种	采购金额	采购单价	占采购总额的比例
		司					
	3	上海奇亚特能源股份有限公司	上海罕道	水、电	171.96	-	1.38%
	3.1			水	1.24	6.42	0.01%
	3.2			电	170.72	1.47	1.37%
	4	北京广华轩投资有限责任公司	六合宁远	水、电	106.45	-	0.86%
	4.1			水	11.92	6.62	0.10%
	4.2			电	94.53	0.75	0.76%
	5	招远市自来水公司	烟台宁远	水	10.39	4.91	0.08%
		合计			1,248.12	-	10.03%

报告期内，发行人前五大能源供应商较为稳定。发行人向不同能源供应商采购的主要原因系六合宁远、烟台宁远和上海罕道经营地分别位于北京、烟台和上海，需向不同的能源供应商采购能源所致。2022 年度，六合宁远以向北京联东物业管理股份有限公司第三分公司采购能源为主，同时仍向北京广华轩投资有限责任公司采购少量能源，主要原因系：2022 年初，六合宁远搬迁至北京市顺义区林河大街 10 号院，主要能源供应商更换为北京联东物业管理股份有限公司第三分公司，而 2022 年 1-3 月，六合宁远对位于顺义区南彩镇彩达三街 1 号茂华工场的原研发、办公场所进行清理，发生少量能源采购。

2、发行人就同一能源产品对不同供应商的采购价格是否存在较大差异

(1) 发行人向不同供应商采购水的价格比较

报告期各期，公司向不同供应商采购水的价格比较情况具体如下：

单位：元/吨

供应商名称	采购主体	定价依据	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
北京联东物业管理股份有限公司第三分公司	六合宁远	《关于调整北京市非居民用水价格的通知》（京发改〔2016〕612号）	8.74	8.74	-	-
北京广华轩投资有限责任公司	六合宁远	《关于调整北京市非居民用水价格的通知》（京发改〔2016〕612号）、《北京市水务局关于新型冠状病毒感染的肺炎疫情期期间停征部分中小微企业污水处理费的通知》（京水务再〔2020〕4号）	-	8.74	8.74	6.62
招远市自来水公司	烟台宁远	《关于居民用水实行阶梯价格制度及调整城市供水销售价格的通知》（招价〔2017〕3号）、《关于调整居民用水污水处理收费标准及居民用水销售价格的通知》（招价〔2017〕27号）	4.91	4.91	4.91	4.91
上海奇亚特能源股份有限公司	上海罕道	《关于调整本市非居民用户水价的复函》（沪发改价管〔2013〕014号）、《关于调整市属供排水企业服务区域非居民用户水价的复函》（沪发改价管〔2021〕36号）	6.42	6.42	6.42	6.42

注：上海罕道向上海奇亚特能源股份有限公司采购水的价格略高于《关于调整本市非居民用户水价的复函》（沪发改价管〔2013〕014号）、《关于调整市属供排水企业服务区域非居民用户水价的复函》（沪发改价管〔2021〕36号）等依据文件规定的单价，主要系上海奇亚特能源股份有限公司赚取一定差价所致。

根据上表情况,报告期内,发行人向不同供应商采购水的价格存在一定差异,主要系不同供应商分别位于北京、烟台和上海,对于非居民用水执行不同的定价依据所致。

(2) 发行人向不同供应商采购电的价格比较

报告期各期,公司向不同供应商采购电的价格比较情况具体如下:

单位：元/度

供应商名称	采购主体	定价依据	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
北京联东物业管理股份有限公司第三分公司	六合宁远	《关于调整本市销售电价有关事项的通知》（京发改〔2020〕1708号）	0.94	0.95	-	-
北京广华轩投资有限责任公司	六合宁远	《关于调整本市一般工商业销售电价有关问题的通知》（京发改〔2019〕758号）、《关于调整本市销售电价有关事项的通知》（京发改〔2020〕1708号）	-	0.78	0.75	0.75
国网山东省电力公司招远市供电公司	烟台宁远	《关于降低一般工商业电价的通知》（鲁发改价格〔2019〕349号）、《省发展改革委、省能源局、山东能源监管办关于全面放开燃煤发电上网电价有序推进销售电价市场化改革的通知》（鲁发改价格〔2021〕893号）	0.68	0.70	0.64	0.59
上海奇亚特能源股份有限公司	上海罕道	《关于降低本市一般工商业电价有关事项的通知》（沪发改价管〔2019〕15号）、《关于降低本市大工业用电价格的通知》（沪发改价管〔2020〕35号）	1.35	1.31	1.31	1.47

注1：六合宁远向北京联东物业管理股份有限公司第三分公司采购电的价格略高于《关于调整本市销售电价有关事项的通知》（京发改〔2020〕1708号）等依据文件规定的单价，主要系北京联东物业管理股份有限公司系大工业用电，按照京发改〔2020〕1708号的规定向六合宁远按用电容量收取一定基本电费所致。

注2：上海罕道向上海奇亚特能源股份有限公司采购电的价格略高于《关于降低本市一般工商业电价有关事项的通知》（沪发改价管〔2019〕15号）、《关于降低本市大工业用电价格的通知》（沪发改价管〔2020〕35号）等依据文件规定的单价，主要系上海奇亚特能源股份有限公司赚取一定差价所致。

根据上表情况,报告期内,发行人向不同供应商采购电的价格存在一定差异,主要系不同供应商分别位于北京、烟台和上海,对于非居民用电执行不同的定价依据所致。

综上所述,报告期内,发行人向不同供应商采购能源的单价不存在明显异常的差异。

(八) 说明发行人采购种类较多、金额较小且未集中向少数规模较大的化工生产商采购的原因及合理性

1、发行人采购品种较多、金额较小的原因及合理性

发行人业务以定制化的化学合成 CRO 和化学合成 CDMO 服务为主,并非提供标准化产品。报告期各期,发行人化学合成 CRO、化学合成 CDMO 项目数量较多,项目执行过程中对原辅材料品类的需求亦存在多样性,因此采购的原辅材料具有品种众多、单个品种原辅材料金额相对较小的特点。

综上,发行人采购品种较多、金额较小具有合理性。

2、发行人未集中向少数规模较大的化工生产商采购的原因及合理性

报告期内,发行人未集中向少数规模较大的化工生产商采购的原因主要为:
(1) 为满足客户的定制化需求,发行人采购原辅材料的种类较为广泛,但单一品种的采购量较小。单一规模较大的化工生产商提供的产品种类难以完全覆盖发行人的采购品类需求;(2) 对于某一化学品种类,规模较大的化工生产商一般大批量提供产品的意愿较强,采购灵活性较弱,与发行人采购品种多样化而单一品种采购量较小的采购需求特点匹配程度较低;(3) 为了更好地控制成本,发行人的采购系在合格供应商体系中,综合对产品质量和价格的考虑,优选供应商开展合作,因而未集中向少量规模较大的化工生产商采购。

综上,发行人未集中向少数规模较大的化工生产商采购具有合理性。

二、会计师核查情况

(一) 核查程序

申报会计师履行了如下核查程序:

1、申报会计师取得并核查了发行人报告期内的采购明细表，通过上市公司、拟上市公司或挂牌公司的公开信息、供应商官网、全国企业信用信息公示系统等渠道查询报告期内各业务供应商的基本信息，了解其所在地、成立时间、主营业务、股权结构等；并结合查阅董监高调查表，交叉比对公司关联方名单等，判断是否存在关联关系；

2、申报会计师对报告期内发行人的主要供应商执行了实地走访或视频访谈，了解主要供应商的经营规模、与发行人的合作背景、向发行人销售的主要产品及用途等；

3、申报会计师访谈了发行人的采购部门负责人，了解了报告期各期前五大原材料供应商基本情况及与发行人的合作情况，以及发行人与贸易商类型的供应商合作的原因及合理性；

4、申报会计师查阅了发行人的《采购管理制度》、合格供应商名录等文件，对报告期内发行人的原辅材料采购业务执行了穿行测试，核查了发行人对原材料质量控制措施是否得到有效执行；

5、申报会计师取得并核查了报告期内主要原材料供应商向发行人出具的关于主要经营数据（未经审计）的说明，其中，对于贸易商性质的供应商，进一步取得并核查了其在报告期内的主要客户名单、主要供应商名单、经营资质等；

6、对烟台佳德、三联化工的相关负责人进行了专项访谈，了解了烟台佳德、三联化工的合作背景、合作时间，并要求烟台佳德、三联化工分别查询了其2020-2021年的账务记录，确认2020-2021年度双方并未发生交易；

7、申报会计师核查了发行人报告期内向烟台佳德采购原辅材料的明细资料，并查询了发行人向烟台佳德采购主要原辅材料的国内市场公开价格。对于同种原辅材料，申报会计师对比了发行人向烟台佳德采购单价、向其他供应商采购单价以及国内市场公开价格的差异，访谈了发行人采购部门负责人，结合采购明细，核查了差异的原因及合理性；

8、申报会计师访谈了发行人采购部门负责人，并对报告期内发行人的原辅材料采购业务执行了穿行测试，核查了发行人是否存在委托加工、外协等情形；

9、申报会计师取得并核查了报告期内发行人能源采购明细表，核查了发行人采购能源的记账凭证、发票、付款记录等；

10、申报会计师公开检索了发行人及子公司烟台宁远、上海罕道所处的北京、烟台和上海的能源价格政策，并与发行人报告期内的能源采购单价进行比对；

11、申报会计师对发行人的主要能源供应商进行了实地走访或视频访谈，核查了发行人能源采购的真实性，采购价格的合理性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期各期发行人前五大原辅材料供应商中，烟台佳德、淄博穆松系贸易商。发行人与贸易商而非厂商直接合作的原因主要为采购具有灵活性以及供应便利性，发行人向贸易商采购原辅材料具有合理性；

2、发行人对原辅材料采购入库执行了较为严格且完善的控制措施，能够较好保证原辅材料采购的质量稳定性；

3、报告期各期发行人主要原辅材料供应商中，发行人向烟台佳德采购金额占其营业收入的比例较为稳定，均未超过 40%。除此之外，发行人向其他主要原辅材料供应商采购金额占其营业收入的比例均较小，采购金额的增长速度与供应商的生产经营规模相匹配，不存在采购需求超过某一供应商生产经营能力的情形；

4、2015 年、2016 年，三联化工曾因生产需要，考虑到烟台佳德能够以较为合理的价格提供小批量产品，且地理位置与三联化工较为接近，能够及时、稳定地响应三联化工的采购需求，遂与烟台佳德开展合作。三联化工向烟台佳德采购的产品均用于三联化工自产，不存在用作其他用途的情形。报告期内，三联化工未与烟台佳德开展合作；

5、报告期内，发行人向烟台佳德采购原辅材料的价格公允，不存在股东代发行人承担成本费用的情形；

6、报告期内，发行人采购与生产流程均系公司独立开展完成，不存在委托加工或外协采购情形；

- 7、报告期内，发行人各类能源消耗量、采购单价的变动具有合理性；
- 8、报告期内，发行人向不同供应商采购能源的单价不存在明显异常的差异；
- 9、报告期内，发行人采购品种较多、金额较小且未集中向少数规模较大的化工生产商采购主要系业务模式及采购需求特点所致，具有合理性。

问题 20、关于期间费用

申报材料显示：

- (1) 2019 年度运杂费在销售费用中所占比重仅次于职工薪酬。
- (2) 报告期内发生汇兑净损失分别为 26.73 万元、357.91 万元、269.62 万元。

请发行人：

- (1) 说明报告期内发生的运费金额、占相关业务收入的比例及变动的合理性，运输费用重分类后对相关会计科目计量金额的影响。
- (2) 说明报告期各期外币结算币种，汇率变动对汇兑损益和发行人经营业绩的影响。
- (3) 说明报告期各期研发人员、销售人员、管理人员人数、人均薪酬及与同行业可比公司的对比情况。

请保荐人和申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

(一) 说明报告期内发生的运费金额、占相关业务收入的比例及变动的合理性，运输费用重分类后对相关会计科目计量金额的影响

1、报告期内发生的运费金额、占相关业务收入的比例及变动的合理性

报告期内，发行人运费金额及占收入比例情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
运费 a	58.98	164.46	148.57	112.12

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
主营业务收入 b	31,427.51	49,312.61	42,137.01	27,317.69
运费占比 c=a/b	0.19%	0.33%	0.35%	0.41%
发货批次 d	1,944	3,728	3,257	2,523
其中：境外批次	493	1,078	1,555	1,462
境内批次	1,451	2,650	1,702	1,061
每批次运费单价（元/批） e=a/d	303.41	441.16	456.15	444.39

报告期内，公司运费占主营业务收入的比例较小，运费占比呈现下降趋势，主要系：（1）随着公司收入及业务规模的增长，单笔大额订单增加，运费附加值逐年提高，运费占货值比下降；（2）报告期内公司以完工证明确认收入的占比增加，详见本回复“问题 15/一/（一）/1/（1）报告期内 FFS 销售中以取得客户出具的确认文件确认收入的金额、比例”的相关内容；（3）运费金额与当年发货批次存在一定的相关性。

2023年1-6月每批次运费单价较低，主要系：（1）根据国际航空运输协会报告显示，2023年上半年国际货运运力增加，航空货运需求减弱，导致国际货运运价下降，导致公司境外运费占比下降；（2）2023年上半年境内收入占比增加，境内发货量上升，境内运费单价较低。

报告期内，发行人运费占比与同行业可比公司对比情况如下：

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
凯莱英	未披露	0.22%	0.15%	0.18%
诺泰生物	0.36%	0.37%	0.45%	0.55%
泓博医药	未披露	未披露	0.33%	0.43%
药石科技	未披露	未披露	未披露	0.86%
皓元医药	未披露	未披露	未披露	1.31%
可比公司平均值	0.36%	0.29%	0.31%	0.67%
六合宁远	0.19%	0.33%	0.35%	0.41%

发行人报告期各期运费占收入比例与同行业可比公司平均值差异较小，运费变动具有合理性。

2、运输费用重分类后对相关会计科目计量金额的影响。

报告期内，运输费用重分类后对主营业务成本计量金额的影响如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
重分类前主营业务成本 a	17,323.34	25,784.97	22,075.41	14,992.98
运输费用 b	58.98	164.46	148.57	112.12
重分类后主营业务成本 c=a+b	17,382.32	25,949.43	22,223.97	15,105.10
重分类后占比 d=b/c	0.34%	0.63%	0.67%	0.74%

发行人 2020 年开始执行新收入准则，将原计入销售费用-运杂费科目重分类至主营业务成本，报告期内，主营业务成本分别增加 112.12 万元、148.57 万元、164.46 万元和 58.98 万元，占重分类后主营业务成本的比例为 0.74%、0.67%、0.63%和 0.34%，运输费用重分类后对主营业务成本影响较小。

(二) 说明报告期各期外币结算币种，汇率变动对汇兑损益和发行人经营业绩的影响

1、报告期各期外币结算币种

报告期内，公司主营业务中外币结算币种主要为美元和欧元。报告期内公司外币结算营业收入占总收入的比重分别为 50.63%、53.26%、66.35%和 45.42%，其中美元营业收入占总收入的比例分别 46.21%、46.35%、63.48%和 39.72%。外币营业收入及占比详见下表：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
美元营业收入	12,483.57	31,315.36	19,534.32	12,648.75
欧元营业收入	1,791.87	1,416.57	2,916.21	1,210.50
外币营业收入总额	14,275.44	32,731.93	22,450.53	13,859.24
营业收入	31,431.63	49,331.23	42,148.81	27,372.98
外币营业收入占营业收入的比例	45.42%	66.35%	53.26%	50.63%
其中：美元营业收入占营业收入的比例	39.72%	63.48%	46.35%	46.21%
欧元营业收入占营业收入的比例	5.70%	2.87%	6.92%	4.42%

2、汇率变动对汇兑损益和发行人经营业绩的影响

(1) 汇率变动对汇兑损益的影响

报告期内，汇率变动对汇兑损益的影响情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
财务费用-汇兑收益 （“-”代表损失）	137.21	1,073.67	-269.62	-357.91
利润总额	6,380.61	9,564.21	9,044.02	3,905.89
汇兑收益占利润总额的比例	2.15%	11.23%	-2.98%	-9.16%

报告期各期，发行人与境外客户的交易主要通过美元等外币进行结算，汇率变动产生的汇兑净损益金额分别为-357.91万元、-269.62万元、1,073.67万元和**137.21万元**，占各期利润总额的比例分别为-9.16%、-2.98%、11.23%和**2.15%**。

公司2022年度汇兑损益变动较大，主要系人民币兑美元汇率波动较大导致。

（2）汇率变动对发行人经营业绩的影响

发行人报告期各期外币结算主要以美元、欧元结算为主，汇率变动会对公司的经营业绩产生一定影响，假设美元和欧元的汇率在±3%的范围内变动，对公司营业收入、利润总额的影响如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
汇率变动幅度	3%	-3%	3%	-3%	3%	-3%	3%	-3%
营业收入变动	428.26	-428.26	981.96	-981.96	673.52	-673.52	415.78	-415.78
财务费用-汇兑损益变动	-4.12	4.12	-32.21	32.21	8.09	-8.09	10.66	-10.66
利润总额变动小计	432.38	-432.38	1,014.17	-1,014.17	665.43	-665.43	405.12	-405.12
利润总额	6,380.61		9,564.21		9,044.02		3,905.89	
汇率变动影响占比	6.78%	-6.78%	10.60%	-10.60%	7.36%	-7.36%	10.37%	-10.37%

注：“财务费用-汇兑损益变动”负数代表收益，正数代表损失。

报告期内，发行人境外收入占比较高，且主要以美元结算，受美元兑人民币汇率变动影响较大，但汇率波动对公司经营业绩不构成重大影响。

关于汇率波动对公司业绩的影响，发行人已在招股说明书“第二节/一/（一）需要特别关注的风险因素”及“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”之“（四）财务风险”中就汇率波动风险进行了风险提示。

（三）说明报告期各期研发人员、销售人员、管理人员人数、人均薪酬及与同行业可比公司的对比情况

1、研发人员人数、人均薪酬与同行业可比公司的对比情况

报告期各期，发行人研发人员人数、人均薪酬与同行业可比公司的对比情况具体如下：

单位：人、万元/人

项目	公司名称	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
人数	凯莱英	未披露	7,419	5,541	4,056
	诺泰生物	未披露	792	777	662
	泓博医药	未披露	790	449	299
	药石科技	未披露	1,747	1,011	549
	皓元医药	未披露	1,885	839	520
	可比公司平均值	/	2,527	1,723	1,217
	六合宁远	736	714	545	385
人均薪酬	凯莱英	未披露	21.86	17.79	14.59
	诺泰生物	未披露	11.98	11.22	10.92
	泓博医药	未披露	21.62	27.27	19.71
	药石科技	未披露	21.43	22.89	20.81
	皓元医药	未披露	20.58	21.43	17.25
	可比公司平均值	/	19.49	20.12	16.66
	六合宁远	8.97	16.71	16.95	13.37

注1：数据来源于同行业公司公开披露的招股说明书、年度报告或其他公开信息。

注2：由于发行人及同行业可比公司研发及生产相关人员的薪酬较多计入主营业务成本，故将研发及生产相关人员合并统计。其中：（1）发行人的研发人员包括研发与技术人员、生产人员；（2）凯莱英的研发人员包括生产人员、研发及分析人员、基建、设备人员；（3）诺泰生物的研发人员包括生产人员、技术人员；（4）泓博医药2020年度和2021年度数据为其深交所第一轮问询函回复中所列示的数据，泓博医药2020年和2021年仅统计了其研发人员的数量及人均薪酬，未包含生产人员；2022年度数据为根据下述公式计算所得；（5）药石科技的研发人员包括生产人员、技术人员；（6）皓元医药的研发人员包括研发技术人员、生产技术人员、业务辅助人员。

注3：研发人员人均薪酬=（职工薪酬总额-销售费用中人工成本-管理费用中人工成本）/研发人员人数，研发人员人数取期初期末平均值。

（1）研发人员人数与同行业比较情况

报告期内，公司研发人员的数量总体随着业务规模的扩大呈快速增长趋势，但人员数量仍低于同行业可比公司平均值，主要系与同行业可比公司相比，公司业务规模较小，仍处于快速发展阶段。

（2）研发人员人均薪酬与同行业比较情况

发行人及同行业可比公司的研发人员包括研发及技术人员、生产人员等，研发人员人均薪酬系根据当期职工薪酬总额剔除销售费用、管理费用中的人工成本计算而得。报告期内，公司研发人员人均薪酬介于同行业可比公司之间，与凯莱英较为一致，低于泓博医药、药石科技和皓元医药。泓博医药研发人员人均薪酬较高的原因主要系其未包含生产人员的薪酬，该类人员人均薪酬较低。药石科技和皓元医药人均薪酬较高的原因主要系：（1）药石科技毛利率较高、盈利能力较强；（2）皓元医药的研发人员以实验室研发及技术人员为主，人均薪酬较高。

2、销售人员人数、人均薪酬与同行业可比公司的对比情况

报告期各期，发行人销售人员人数、人均薪酬与同行业可比公司的对比情况具体如下：

单位：人、万元/人

项目	公司名称	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
人数	凯莱英	未披露	77	60	51
	诺泰生物	未披露	19	13	10
	泓博医药	未披露	13	9	8
	药石科技	未披露	46	34	32
	皓元医药	未披露	201	146	134
	可比公司平均值	/	71	52	47
	可比公司平均值 (剔除皓元医药)	/	38	29	25
	六合宁远	26	29	28	27
人均薪酬	凯莱英	未披露	124.19	121.00	110.36
	诺泰生物	未披露	38.07	33.91	28.46
	泓博医药	未披露	35.10	35.10	23.84
	药石科技	未披露	77.82	62.65	59.74
	皓元医药	未披露	34.23	29.68	24.16
	可比公司平均值	/	61.88	56.47	49.31
	可比公司平均值 (剔除凯莱英)	/	46.31	40.33	34.05
	六合宁远	18.44	33.64	40.36	35.76

注1：数据来源于同行业公司公开披露的招股说明书、年度报告或其他公开信息。

注2：销售人员人均薪酬=销售费用中的人工成本/销售人员人数，销售人员人数取期初期末平均值。

(1) 销售人员人数与同行业比较情况

报告期内，公司销售人员数量逐年增长，但低于同行业可比公司平均值，主要系皓元医药分子砌块和工具化合物业务面向客户群体众多，订单处理量大，销售人员较多所致。根据皓元医药公开信息披露，2019 年度，皓元医药客户数量达到 6,226 家，而同一年度，凯莱英、诺泰生物的 CDMO 项目数量分别为 215 个、60 个（凯莱英、诺泰生物未披露客户数量，以项目数量统计列示，详见问题 17 回复之“一/（三）/2/（2）/1）化学合成 CDMO 业务”的相关内容），泓博医药及发行人的客户数量分别为 95 家、144 家，均远低于皓元医药。剔除皓元医药后，2020 年度、2021 年度和 **2022 年度**，同行业可比公司销售人员人数平均值分别为 25 人、29 人和 **38 人**，与发行人基本保持一致。

（2）销售人员人均薪酬与同行业比较情况

报告期内，公司销售人员人均薪酬介于同行业可比公司之间，但低于同行业可比公司平均值，主要系凯莱英的主要客户中全球制药巨头占比较高，且业务规模较大，客户开发与维护难度较高，因此销售人员平均薪酬高于发行人及其他同行业可比公司。剔除凯莱英后，2020 年度至 2021 年度，同行业可比公司销售人员人均薪酬的平均值分别为 34.05 万元和 40.33 万元，与发行人差异较小。

2022 年度，发行人销售人员平均薪酬较 2022 年度有所下降，主要系薪酬较高的境外销售人员数量减少所致。**2022 年度，发行人销售人员平均薪酬低于同行业可比公司平均值，与诺泰生物、泓博医药和皓元医药较为接近。**

3、管理人员人数、人均薪酬与同行业可比公司的对比情况

报告期各期，发行人管理人员人数、人均薪酬与同行业可比公司的对比情况具体如下：

单位：人、万元/人

项目	公司名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
人数	凯莱英	未披露	927	701	552
	诺泰生物	未披露	292	210	181
	泓博医药	未披露	99	88	77
	药石科技	未披露	319	204	127
	皓元医药	未披露	342	197	122
	可比公司平均值	/	396	280	212

项目	公司名称	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
	六合宁远	183	157	112	76
人均薪酬	凯莱英	未披露	48.96	35.07	30.67
	诺泰生物	未披露	23.00	25.78	23.65
	泓博医药	未披露	28.69	28.69	25.45
	药石科技	未披露	32.60	30.95	31.67
	皓元医药	未披露	27.49	32.06	28.10
	可比公司平均值	/	32.15	30.51	27.91
	六合宁远	10.85	22.31	22.70	27.24

注1：数据来源于同行业公司公开披露的招股说明书、年度报告或其他公开信息。

注2：管理人员人均薪酬=管理费用中的人工成本/管理人员人数，管理人员人数取期初期末平均值。

(1) 管理人员人数与同行业比较情况

报告期内，公司管理人员的数量总体随着业务规模的扩大呈快速增长趋势，与泓博医药较为接近，但人员数量仍低于同行业可比公司平均值，主要系与除泓博医药外的其他同行业可比公司相比，公司业务规模较小，仍处于快速发展阶段。

(2) 管理人员人均薪酬与同行业比较情况

2021年度公司管理人员平均薪酬较2020年度有所下降，主要原因系：2021年度，随着烟台宁远生产规模快速增长，仓储物流部、后勤部、安环部、保卫处人员均逐年增长，上述人员平均工资低于中层及高层管理人员，导致平均工资有所下降，具体情况如下：

单位：人、万元/人

项目	管理人员类别	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
管理人员人数	烟台宁远仓储物流部、后勤部、安环部、保卫处管理人员	80	68	46	23
	占管理人员总数的比例	43.72%	43.31%	41.07%	30.46%
	中层及高层管理人员	18	15	13	13
	占管理人员总数的比例	9.56%	9.55%	11.61%	16.56%
管理人员人均薪酬	烟台宁远仓储物流部、后勤部、安环部、保卫处管理人员	3.41	8.83	8.77	6.74
	中层及高层管理人员	46.54	95.03	85.81	84.70

报告期内，公司管理人员人均薪酬与诺泰生物、泓博医药较为接近。2021年度和2022年度公司管理人员人均薪酬低于同行业可比公司平均值，主要系

2021年起子公司烟台宁远生产规模快速增长，仓储物流部、后勤部、安环部、保卫处人员增加较多，导致平均工资有所下降。

2022年度，公司管理人员人均薪酬与2021年度基本持平。

综上所述，报告期各期，发行人研发人员、销售人员、管理人员人数、人均薪酬均与同行业可比公司不存在明显异常的差异。

二、会计师核查情况

（一）核查程序

申报会计师履行了如下核查程序：

1、申报会计师获取了发行人报告期内的营业成本及运输费用明细表，取得并核查了报告期内的运输单据，分析了运输费用占营业收入比例的变动原因、运输费用重分类对主营业务成本的影响；

2、申报会计师获取发行人报告期各期的境内外银行对账单，核查发行人报告期内外币结算币种；

3、申报会计师获取发行人报告期内的财务费用明细，结合汇率变动对财务费用中的汇兑损益进行分析检查；

4、申报会计师获取发行人报告期内境内外资产、负债及收入明细，核查发行人报告期内营业收入及利润总额受汇率波动的影响，据此判断对发行人报告期各期经营业绩的影响；

5、申报会计师查阅了同行业可比公司的公开信息，将发行人研发人员、销售人员、管理人员人数、人均薪酬与同行业可比公司进行了对比。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内运输费用占营业收入比例的变动具有合理性，运输费用重分类后对主营业务成本影响较小；

2、报告期内，公司外币结算币种主要为美元和欧元，汇兑损益主要由公司出口业务收汇以及外币存款业务因汇率波动而导致，公司因汇率变动产生的汇兑损益金额对发行人报告期经营业绩不存在重大影响。

3、报告期各期，发行人研发人员、销售人员、管理人员人数、人均薪酬均与同行业可比公司不存在明显异常的差异。

问题 21、关于其他应收款

申报材料显示：

(1) 2019 年末、2020 年末，其他应收款中往来款余额分别为 109.31 万元、134.67 万元，2021 年发行人从君悦泰科处收回往来款 140.19 万元。

(2) 报告期内发行人向关联方君悦泰科出借资金。

请发行人：

(1) 说明报告期各期往来款形成原因，除君悦泰科以外，发行人与其他关联方是否存在资金拆出的情形。

(2) 说明向君悦泰科拆出资金的原因，是否存在资金循环虚增收入的情形。

请保荐人和申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

(一) 说明报告期各期往来款形成原因，除君悦泰科以外，发行人与其他关联方是否存在资金拆出的情形

1、报告期各期往来款形成原因

发行人报告期各期往来款项全部系向关联公司君悦泰科拆出资金。其中具体包括：

(1) 向关联公司君悦泰科拆出资金；

(2) 2020 年 1 月至 9 月，公司为实际控制人之一刘波之朋友张鹏飞在北京代为缴纳社会保险费、住房公积金，张鹏飞于代缴期间内将款项转至君悦泰科。

报告期各期，发行人与君悦泰科往来款的具体明细如下：

单位：万元

往来款形成原因	性质	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
君悦泰科借款	期初余额	-	-	113.57	109.31
	资金拆出	-	-	-	-
	资金利息	-	-	4.14	4.27
	期末余额	-	-	-	113.57
代张鹏飞缴纳社会保险费、住房公积金	期初余额	-	-	21.10	-
	资金拆出	-	-	-	20.65
	资金利息	-	-	0.78	0.45
	期末余额	-	-	-	21.10
与君悦泰科往来款合计	期初余额	-	-	134.67	109.31
	资金拆出	-	-	-	20.65
	资金利息	-	-	4.92	4.71
	期末余额	-	-	-	134.67

2、除君悦泰科以外，发行人与其他关联方不存在资金拆出的情形

报告期各期，除君悦泰科以外，发行人与其他关联方不存在资金拆出的情形。

(二) 说明向君悦泰科拆出资金的原因，是否存在资金循环虚增收入的情形

1、公司向君悦泰科拆出资金的原因

公司报告期内向君悦泰科拆出资金主要用于君悦泰科的资金运营周转，具体形成过程为：（1）公司与君悦泰科于2019年11月27日签订借款协议，借款金额为108.99万元，按拆入方资金需求汇款至拆入方账户，协议约定借款期限两年，2021年12月31日前按同期市场利率一次性归还本金并支付利息，2021年12月21日君悦泰科已归还全部本金及利息；（2）2020年1-9月，公司为实际控制人之一刘波之朋友张鹏飞在北京代为缴纳社会保险费、住房公积金合计20.65万元，张鹏飞于代缴期间内将款项转至君悦泰科账户，君悦泰科已于2021年12月21日归还全部本金及利息。

2、公司向君悦泰科销售的产品，君悦泰科均已实现最终销售，公司与君悦泰科不存在资金循环虚增收入的情形

君悦泰科作为油田化学品贸易商，主要业务为从境内采购油田化学品，并销售给境外客户，以赚取销售差价。公司向君悦泰科销售的货物均已报关出口，且直接发货至终端客户处，实现了最终销售，具体情况如下：

单位：万元

最终客户名称	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
Halliburton	-	-	-	-	298.03	95.65%	-	-
Core Lab	-	-	-	-	-	-	2.07	38.52%
其他客户	-	-	-	-	13.57	4.35%	3.31	61.48%
合计	-	-	-	-	311.60	100.00%	5.39	100.00%

综上所述，公司报告期内与君悦泰科拆出资金情形，主要用于君悦泰科的资金运营周转，公司向君悦泰科销售的产品，君悦泰科均已实现最终销售，不存在资金循环虚增收入的情形。

二、会计师核查情况

（一）核查程序

申报会计师履行了如下核查程序：

1、获取报告期各期其他应收款明细表，对报告期内发行人与外部公司或人员的往来明细进行检查，访谈公司财务人员，了解往来款发生原因及业务实质，复核往来款发生的合理性；

2、检查了报告期内所有与君悦泰科相关的往来流水、银行回单、会计凭证、借款协议等单据，复核利率选取的合理性及利息计算的准确性，对发行人关于与君悦泰科往来款的相关会计处理进行复核；

3、对报告期内发行人与君悦泰科之间的交易进行穿行检查，包括且不限于销售订单、签回单及报关单等；

4、获取君悦泰科的销售清单、合同、银行流水等文件，了解其最终销售情况，并通过银行流水核实相关交易是否真实；

5、对君悦泰科主要最终销售客户进行了访谈，访谈内容包括合作主体、合作背景、合作模式、经营及交易情况、定价方式、价格公允性、结算方式、是否存在关联关系等，核查了君悦泰科最终销售的真实性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人除与君悦泰科外，不存在与其他关联方资金拆出的情形；

2、发行人与君悦泰科之间的交易真实存在，不存在资金循环虚增收入的情形。

问题 22、关于存货

申报材料显示：

（1）报告期内，公司合同履行成本主要为 2020 年 1 月 1 日执行新收入准则后，期末在产品、库存商品及发出商品中对应正在履行销售订单的金额。

（2）发行人存货构成与同行业可比公司之间的差异主要系执行新收入准则、期末时点产品生产进度及客户订单履行进度区别所致。

请发行人：

（1）说明合同履行成本项目下在产品、库存商品、发出商品与存货科目下原材料、在产品、库存商品、发出商品的核算方法、核算过程是否存在差异，如是，说明具体差异内容。

（2）说明 FFS 和 FTE 模式下化学合成 CDMO 业务和化学合成 CRO 业务存货核算方法及构成情况。

（3）说明若还原新收入准则的影响，发行人存货构成与同行业可比公司的对比情况，解释期末时点产品生产进度及客户订单履行进度区别导致存货结构差异的具体内涵。

（4）说明报告期各期各类存货库龄分布情况。

（5）结合存货库龄、定制化程度等因素分析存货跌价准备计提的充分性。

(6) 说明报告期各期末存货期后结转情况、存货金额与在手订单的匹配性。

请保荐人和申报会计师发表明确意见，并说明对存货真实性、完整性、准确性采取的核查程序；请申报会计师说明对存货盘点采取的审计程序。

回复：

一、发行人说明

(一) 说明合同履行成本项目下在产品、库存商品、发出商品与存货科目下原材料、在产品、库存商品、发出商品的核算方法、核算过程是否存在差异，如是，说明具体差异内容

1、合同履行成本系根据新收入准则在资产负债表日增设的存货项目，归集至合同履行成本项目下的在产品、库存商品、发出商品的核算方法执行公司统一的存货核算方法

公司账面设置的存货科目主要包括原材料、库存商品、发出商品、周转材料、在产品等，并未单独设置“合同履行成本”进行成本归集，“合同履行成本”系公司根据新收入准则在资产负债表日增设的存货项目。在日常核算中，归集至合同履行成本项目下的在产品、库存商品、发出商品执行公司统一的存货核算方法。

2、合同履行成本系公司出于更好反映产品及服务定制化特点的目的而增设的存货项目，并非单独设立的报表项目，符合企业会计准则的列报要求，具有行业普遍性

(1) 合同履行成本系公司出于更好反映产品及服务定制化特点的目的而增设的存货项目

发行人的产品及服务具有定制化程度较高的特点，为了使得存货项目的列报更好地反映公司的业务特性，发行人在存货项目下增设“合同履行成本”，将满足新收入准则中以下条件的在产品、库存商品、发出商品等存货项目归集在合同履行成本中：(1) 该成本与一份当前或预期取得的合同直接相关，包括直接人工、直接材料、制造费用（或类似费用）、明确由客户承担的成本以及仅因该合同而发生的其他成本；(2) 该成本增加了企业未来用于履行履约义务的资源；(3) 该成本预期能够收回。

(2) 公司确认的合同履约成本并非单独设置的报表项目，而系存货的增设项目，符合企业会计准则的列报要求

新收入准则规定第二十六条规定：“企业为履行合同发生的成本，不属于其他企业会计准则规范范围且同时满足下列条件的，应当作为合同履约成本确认为一项资产”，其含义是若企业为履行合同发生的成本不属于存货、固定资产或无形资产等会计准则规范范围，应当在资产负债表中单独确认为一项资产，但新收入准则及《企业会计准则第1号——存货》（以下简称“存货准则”）并未禁止在存货项目下增设“合同履约成本”项目，核算属于存货准则规范范围，且满足前述新收入准则中三项规定的合同成本。因此，公司确认的合同履约成本并非单独设置的报表项目，而系存货的增设项目，符合企业会计准则的列报要求。

(3) 公司在存货项目下增设“合同履约成本”的会计处理具有行业普遍性

同行业可比公司中，凯莱英（2020年末）、泓博医药均在存货项目中增设“合同履约成本”项目，核算满足前述新收入准则中三项规定的合同成本。其他研究和试验发展或医药生物行业上市公司中，康龙化成（300759.SZ）、近岸蛋白（688137.SH）、贝瑞基因（000710.SZ）、诺禾致源（688315.SH）、博济医药（300404.SZ）等均在存货项目下增设“合同履约成本”项目。因此，公司在存货项目下增设“合同履约成本”的会计处理具有行业普遍性。

综上，合同履约成本项目下在产品、库存商品、发出商品与存货科目下在产品、库存商品、发出商品的核算方法、核算过程不存在差异。合同履约成本系公司出于更好反映产品及服务定制化特点的目的而增设的存货项目，并非单独设立的报表项目，符合企业会计准则的列报要求，具有行业普遍性。

(二) 说明FFS和FTE模式下化学合成CDMO业务和化学合成CRO业务存货核算方法及构成情况

1、FFS 和 FTE 模式下化学合成 CDMO 业务和化学合成 CRO 业务存货核算方法

公司在 FFS 和 FTE 模式下化学合成 CDMO 业务和化学合成 CRO 业务执行

统一的存货核算方法，建立了按照项目进行成本归集、结转和计量的统一的核算体系，公司存货核算包括存货采购入库、领用出库、产成品入库、销售出库。

(1) 原材料

1) 采购入库

公司获取订单后由客户服务部制作销售订单并下达生产任务，项目组（成本中心）根据项目情况填写项目原辅材料用料请购单，成本中心负责人对请购单进行审批，采购部根据审批后的请购单进行线下询比价确认采购供应商、采购单价、数量，签订采购合同并生成采购订单，公司仓储物流部生成到货单、入库单。

2) 领料出库

在 FFS 和 FTE 结算模式下，原料采购后均入库至原料库，并统一对入库原材料采用移动加权平均法进行核算。

(2) 在产品核算

FFS 结算模式下，按照完工产品数量和在产品数量占生产数量的百分比分别计入完工产品和在产品，在产品和产成品核算方法一致。

FTE 结算模式下，在产品仅作为成本归集科目，于确认主营业务收入的当期，按照已经发生的成本结转计入主营业务成本。

(3) 库存商品核算

在 FFS 模式下，产成品归集料工费成本后，根据产成品业务模式，定制化产品进入成品库-定制产品库核算，期末根据产品编码及批次采用移动加权平均法进行成本核算。

在 FTE 模式下，产成品归集料工费成本后，产品入库至仓库-中间体库，中间体库仅核算该模式下的产品数量，在总账系统中归集项目结算周期内发生的料工费成本，同时结转至主营业务成本。

2、FFS 和 FTE 模式下化学合成 CDMO 业务和化学合成 CRO 业务存货的构成情况

由于原材料在投入生产前无法区分具体业务类型，以下列示报告期内扣除原

材料后的存货构成情况。

(1) FFS 结算模式下化学合成 CDMO 业务和化学合成 CRO 业务存货构成情况

报告期内，公司 FFS 结算模式下化学合成 CDMO 业务和化学合成 CRO 业务存货构成情况具体如下：

单位：万元

项目	2023 年 6 月末				2022 年末			
	化学合成 CDMO		化学合成 CRO		化学合成 CDMO		化学合成 CRO	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
库存商品	665.18	12.19%	90.94	10.30%	487.22	9.58%	47.13	6.02%
在产品	3,379.81	61.94%	665.11	75.37%	4,416.31	86.79%	547.44	69.90%
发出商品	1,411.53	25.87%	126.46	14.33%	184.79	3.63%	188.61	24.08%
合计	5,456.52	100.00%	882.51	100.00%	5,088.32	100.00%	783.18	100.00%
项目	2021 年末				2020 年末			
	化学合成 CDMO		化学合成 CRO		化学合成 CDMO		化学合成 CRO	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
库存商品	349.20	10.23%	109.69	11.50%	223.22	11.16%	78.95	18.92%
在产品	2,806.61	82.23%	735.10	77.10%	1,765.96	88.29%	307.53	73.69%
发出商品	257.50	7.54%	108.74	11.40%	11.01	0.55%	30.82	7.39%
合计	3,413.31	100.00%	953.53	100.00%	2,000.19	100.00%	417.30	100.00%

注：上述 FFS 结算模式下化学合成 CDMO 业务和化学合成 CRO 业务存货均在“合同履行成本”存货项目中核算，此处将其还原至库存商品、在产品和发出商品列示。

(2) FTE 模式下化学合成 CDMO 业务和化学合成 CRO 业务存货构成情况

报告期内，公司 FTE 模式下化学合成 CDMO 业务和化学合成 CRO 业务存货构成情况具体如下：

单位：万元

项目	2023 年 6 月末		2022 年末	
	化学合成 CDMO 金额	化学合成 CRO 金额	化学合成 CDMO 金额	化学合成 CRO 金额
在产品	16.48	7.99	-	63.55
合计	16.48	7.99	-	63.55
项目	2021 年末		2020 年末	

	化学合成 CDMO 金额	化学合成 CRO 金额	化学合成 CDMO 金额	化学合成 CRO 金额
在产品	14.44	31.46	16.30	-
合计	14.44	31.46	16.30	-

注：上述 FTE 结算模式下化学合成 CDMO 业务和化学合成 CRO 业务存货均在“合同履约成本”存货项目中核算，此处将其还原至在产品列示。

公司 FTE 结算模式下按月或按合同约定期限确认收入，同时结转成本，期末存货金额较小，主要系未达到结算周期形成的累计投入的项目成本。

(三) 说明若还原新收入准则的影响，发行人存货构成与同行业可比公司的对比情况，解释期末时点产品生产进度及客户订单履行进度区别导致存货结构差异的具体内涵

1、说明若还原新收入准则的影响，发行人存货构成与同行业可比公司的对比情况

若还原新收入准则的影响，将合同履约成本还原至在产品、库存商品和发出商品，报告期各期末，发行人与同行业可比公司存货构成的对比情况具体如下：

公司名称	原材料	库存商品	发出商品	在产品	其他
2023 年 6 月末					
泓博医药	15.22%	32.41%	-	24.89%	27.48%
凯莱英	43.08%	-	-	45.96%	10.96%
诺泰生物	15.17%	62.06%	-	22.26%	0.51%
药石科技	6.71%	64.95%	-	28.19%	0.14%
皓元医药	30.87%	47.04%	2.50%	11.86%	7.74%
同行业公司 平均值	22.21%	41.29%	0.50%	26.63%	9.37%
发行人	22.93%	19.29%	15.33%	42.45%	-
2022 年末					
泓博医药	23.80%	14.96%	0.11%	38.57%	22.56%
凯莱英	25.91%	-	-	73.16%	0.93%
诺泰生物	13.76%	67.36%	-	18.55%	0.33%
药石科技	7.60%	64.47%	-	27.74%	0.19%
皓元医药	31.08%	43.09%	3.18%	11.39%	11.26%
同行业公司 平均值	22.80%	38.31%	0.72%	31.92%	6.25%
发行人	29.85%	14.48%	4.00%	51.67%	-

公司名称	原材料	库存商品	发出商品	在产品	其他
2021 年末					
泓博医药	26.26%	27.15%	-	29.04%	17.55%
凯莱英	29.51%	-	-	70.47%	0.02%
诺泰生物	16.94%	57.01%	-	19.79%	6.26%
药石科技	16.68%	53.83%	-	28.07%	1.42%
皓元医药	24.59%	53.56%	3.59%	12.24%	6.01%
同行业公司平均值	22.80%	38.31%	0.72%	31.92%	6.25%
发行人	30.45%	17.95%	5.27%	46.33%	-
2020 年末					
泓博医药	14.02%	44.33%	6.16%	11.09%	24.40%
凯莱英	28.02%	-	-	71.95%	0.02%
诺泰生物	22.40%	54.60%	-	18.80%	4.20%
药石科技	4.19%	76.94%	-	18.37%	0.50%
皓元医药	15.78%	50.12%	12.16%	13.39%	8.56%
同行业公司平均值	16.88%	45.20%	3.66%	26.72%	7.54%
发行人	33.23%	22.31%	1.06%	43.40%	-

注 1：泓博医药的“其他”存货类别主要为半成品、低值易耗品及在途物资；诺泰生物的“其他”存货类别主要为劳务成本；皓元医药的“其他”存货类别主要为委托加工物资；凯莱英、药石科技的“其他”存货类别占比总体较低，主要为周转材料等。

注 2：根据泓博医药、凯莱英公开披露的信息，若还原新收入准则的影响，将泓博医药、凯莱英原归类至合同履行成本的存货金额在“在产品”项目中归集。

（1）原材料占比的同行业比较分析

报告期各期末，发行人存货中的原材料占比与凯莱英较为一致，主要系公司化学合成 CDMO 业务占比逐年提升，与凯莱英的业务结构相似程度较高。报告期各期末，发行人存货中的原材料占比均高于同行业平均水平，主要系药石科技以药物分子砌块业务为主，且存在一定比例对外采购药物分子砌块并销售的贸易模式，因此原材料占存货的比例较低，拉低了同行业平均水平。

（2）库存商品占比的同行业比较分析

2020 年末和 2021 年末，公司存货中的库存商品占比低于同行业平均水平，主要原因系：（1）2020 年以来，公司化学合成 CDMO 业务快速增长。化学合成 CDMO 业务具有定制化的特点，产品完工至交付时间周期较短，通常不存在备

货的情形；(2) 诺泰生物、药石科技、皓元医药原料药、药物分子砌块等业务占比较高，上述业务存在一定备货的需求，导致诺泰生物、药石科技、皓元医药库存商品占比较高。

(3) 发出商品占比的同行业比较分析

报告期各期末，发行人存货中的发出商品主要系已发货未达到收入确认条件的产品，同行业可比公司中泓博医药、皓元医药亦存在发出商品的存货类别，且2020年末发行人发出商品占比与皓元医药较为接近。2021年末，发行人发出商品占比高于皓元医药，主要系皓元医药2021年起加大备货以应对未来大额订单需求，导致2021年末原材料、库存商品比例之和较2020年末有所增加，发出商品比例有所下降。

(4) 在产品占比的同行业比较分析

报告期各期末，发行人存货中的在产品占比介于同行业可比公司之间。报告期各期末，发行人在产品比例逐年增长，主要系报告期内公司化学合成CDMO业务快速增长所致。

2、解释期末时点产品生产进度及客户订单履行进度区别导致存货结构差异的具体内涵

由于产品完工后将由在产品转入库存商品，因此发行人期末时点产品生产进度将影响期末存货中在产品 and 库存商品的比例。另外，由于产品发货后、确认收入前将由库存商品转入发出商品，因此发行人期末时点订单履行进度将影响期末存货中库存商品和发出商品的比例。由此可见，除业务模式的差异外，期末时点产品生产进度及客户订单履行进度区别亦会导致发行人与同行业可比公司的存货结构存在一定差异。例如，2021年末发行人发出商品占比高于皓元医药，主要系皓元医药2021年起加大备货以应对未来大额订单需求，导致2021年末原材料、库存商品比例之和较2020年末有所增加，发出商品比例有所下降，而发行人部分产品尚在运输途中，尚未交付给客户或运输到客户指定地点，因而导致发出商品的占比存在差异。

(四) 说明报告期各期各类存货库龄分布情况

报告期各期，发行人各类存货库龄分布情况具体如下：

单位：万元

项目	2023年6月末			
	1年以内	1-2年	2年以上	小计金额
原材料	1,693.50	317.19	393.34	2,404.03
库存商品	1,062.49	54.52	141.18	1,258.18
在产品	261.59	-	-	261.59
发出商品	-	-	-	-
合同履约成本	6,557.04	1.27	0.01	6,558.32
合计金额	9,574.63	372.97	534.53	10,482.13
占比	91.34%	3.56%	5.10%	100.00%
项目	2022年末			
	1年以内	1-2年	2年以上	小计金额
原材料	2,353.27	334.06	291.15	2,978.00
库存商品	183.21	48.70	216.73	448.64
在产品	109.99	-	-	109.99
发出商品	-	-	-	-
合同履约成本	6,242.23	155.61	43.11	6,440.95
合计金额	8,888.71	538.37	550.98	9,978.07
占比	89.08%	5.40%	5.52%	100.00%
项目	2021年末			
	1年以内	1-2年	2年以上	小计金额
原材料	1,910.12	401.22	178.48	2,489.82
库存商品	93.17	180.69	96.48	370.34
在产品	174.27	-	-	174.27
发出商品	-	-	-	-
合同履约成本	4,788.82	234.65	117.98	5,141.45
合计金额	6,966.37	816.56	392.94	8,175.88
占比	85.21%	9.99%	4.80%	100.00%
项目	2020年末			
	1年以内	1-2年	2年以上	小计金额
原材料	1,610.41	75.03	147.60	1,833.04
库存商品	248.92	59.67	55.10	363.68
在产品	168.74	-	-	168.74
发出商品	-	-	-	-

合同履约成本	3,022.79	93.20	34.48	3,150.46
合计金额	5,050.86	227.89	237.17	5,515.92
占比	91.57%	4.13%	4.30%	100.00%

(五) 结合存货库龄、定制化程度等因素分析存货跌价准备计提的充分性

1、按存货库龄分类

报告期各期末，存货库龄及跌价准备计提情况如下：

单位：万元

2023年6月末				
项目	账面余额	占比	跌价准备	跌价计提比例
1年以内	9,574.63	91.34%	481.14	5.03%
1-2年	372.97	3.56%	148.01	39.68%
2年以上	534.53	5.10%	526.15	98.43%
合计	10,482.13	100.00%	1,155.30	11.02%
2022年末				
项目	账面余额	占比	跌价准备	跌价计提比例
1年以内	8,888.72	89.08%	303.22	3.41%
1-2年	538.37	5.40%	159.14	29.56%
2年以上	550.98	5.52%	522.69	94.87%
合计	9,978.07	100.00%	985.05	9.87%
2021年末				
项目	账面余额	占比	跌价准备	跌价计提比例
1年以内	6,966.37	85.21%	29.65	0.43%
1-2年	816.56	9.99%	196.50	24.06%
2年以上	392.95	4.81%	363.96	92.62%
合计	8,175.88	100.00%	590.11	7.22%
2020年末				
项目	账面余额	占比	跌价准备	跌价计提比例
1年以内	5,050.86	91.57%	27.17	0.54%
1-2年	227.89	4.13%	28.56	12.53%
2年以上	237.17	4.30%	209.90	88.50%
合计	5,515.92	100.00%	265.63	4.82%

报告期各期末，公司存货库龄在1年以内的金额占各期末余额的比例均超过

85%，存货流动性情况良好；存货库龄在 2 年以上的存货，各期末累计计提的存货跌价准备占期末余额的 90%左右，存货跌价准备计提较为充分。

2、按定制化程度分类

报告期各期末，对除原材料外的其他存货按定制类和非定制类进行划分，其中定制类为化学合成 CDMO 业务、化学合成 CRO 业务期末在产品、库存商品及发出商品；非定制类为药物分子砌块类的期末在产品、库存商品及发出商品。公司按定制化程度存货各类别余额及跌价准备计提情况如下：

单位：万元

2023 年 6 月末				
业务类型	账面余额	占比	跌价准备	跌价计提比例
定制类	6,363.50	78.77%	481.14	7.56%
其中：1 年以内	6,363.50	78.77%	481.14	7.56%
1-2 年	-	-	-	-
2 年以上	-	-	-	-
非定制类	1,714.60	21.23%	141.19	8.23%
其中：1 年以内	1,517.62	18.79%	-	-
1-2 年	55.78	0.69%	-	-
2 年以上	141.19	1.75%	141.19	100.00%
合计	8,078.10	100.00%	622.33	7.70%
2022 年末				
业务类型	账面余额	占比	跌价准备	跌价计提比例
定制类	5,935.06	84.79%	281.91	4.75%
其中：1 年以内	5,836.79	83.39%	281.91	4.83%
1-2 年	98.27	1.40%	-	-
2 年以上	-	-	-	-
非定制类	1,064.53	15.21%	259.83	24.41%
其中：1 年以内	698.66	9.98%	10.46	1.50%
1-2 年	106.04	1.51%	2.06	1.94%
2 年以上	259.83	3.71%	247.31	95.18%
合计	6,999.58	100.00%	541.74	7.74%
2021 年末				
业务类型	账面余额	占比	跌价准备	跌价计提比例

定制类	4,412.74	77.61%	20.76	0.47%
其中：1年以内	4,343.66	98.44%	10.55	0.24%
1-2年	58.77	1.33%	0.24	0.40%
2年以上	10.31	0.23%	9.98	96.80%
非定制类	1,273.31	22.39%	204.15	16.03%
其中：1年以内	712.59	55.97%	3.04	0.43%
1-2年	356.57	28.00%	8.15	2.29%
2年以上	204.15	16.03%	192.96	94.52%
合计	5,686.06	100.00%	224.92	3.96%

2020年末

业务类型	账面余额	占比	跌价准备	跌价计提比例
定制类	2,433.79	66.08%	0.84	0.03%
其中：1年以内	2,423.74	99.59%	0.00	0.00%
1-2年	9.21	0.38%	0.15	1.63%
2年以上	0.84	0.03%	0.69	82.22%
非定制类	1,249.09	33.92%	88.73	7.10%
其中：1年以内	1,016.70	81.40%	7.23	0.71%
1-2年	143.66	11.50%	1.71	1.19%
2年以上	88.73	7.10%	79.79	89.92%
合计	3,682.88	100.00%	89.58	2.43%

报告期各期末，公司非定制类产品存货跌价准备计提比例高于定制类产品，主要系公司部分非定制类产品库龄较长，可变现净值较低所致。

3、与同行业存货跌价准备计提情况对比

(1) 报告期内，公司与同行业可比公司存货跌价准备的计提政策对比情况

报告期内，公司与同行业可比公司存货跌价准备的计提政策对比情况具体如下：

公司名称	存货跌价准备计提政策
发行人	在资产负债表日，公司存货按照成本与可变现净值孰低计量，对成本高于可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。库存商品、在产品 and 用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，其可变现净值按该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定；用于生产而持有的材料存货，其可变现净值按所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定。

公司名称	存货跌价准备计提政策
	可变现净值，是指在日常活动中，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。计提存货跌价准备时，按存货类别计提。
诺泰生物	<p>在产品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。</p> <p>期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。除有明确证据表明资产负债表日市场价格异常外，存货项目的可变现净值以资产负债表日市场价格为基础确定。</p> <p>本期期末存货项目的可变现净值以资产负债表日市场价格为基础确定。</p>
药石科技	<p>资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量，并按单个存货项目计提存货跌价准备，但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备。存货可变现净值的确定依据：①产成品可变现净值为估计售价减去估计的销售费用和相关税费后金额；②为生产而持有的材料等，当用其生产的产成品的可变现净值高于成本时按照成本计量；当材料价格下降表明产成品的可变现净值低于成本时，可变现净值为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。③持有待售的材料等，可变现净值为市场售价。</p>
皓元医药	<p>资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。在确定存货的可变现净值时，以取得的可靠证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。产成品、商品和用于出售的材料等直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，以合同价格作为其可变现净值的计量基础；如果持有存货的数量多于销售合同订购数量，超出部分的存货可变现净值以一般销售价格为计量基础。用于出售的材料等，以市场价格作为其可变现净值的计量基础。皓元医药全资子公司皓元生物主营业务为工具化合物产品的研发、生产和销售，针对工具化合物产成品毛利率高周转率低的风险特征，在上述原则下于资产负债表日未发生减值迹象的前提下，再根据库龄不同比例计提存货跌价准备。</p>

由上表可知，公司的存货跌价准备计提政策与同行业可比公司相比不存在较大差异。

(2) 报告期各期末，公司存货跌价准备计提与同行业可比公司对比情况

报告期各期末，公司存货跌价准备计提与同行业可比公司对比情况具体如下：

单位：万元

公司名称	2023年6月末		2022年末		2021年末		2020年末	
	计提余额	计提比例	计提余额	计提比例	计提余额	计提比例	计提余额	计提比例
凯莱英	-	-	-	-	-	-	-	-
诺泰生物	4,561.66	12.02%	4,032.06	11.08%	2,217.99	8.12%	1,430.94	7.18%
泓博医药	655.14	6.33%	711.37	12.22%	505.75	9.76%	425.30	6.52%
药石科技	3,033.46	3.89%	2,282.43	3.26%	1,460.92	3.16%	772.69	2.43%
皓元医药	14,445.13	10.83%	11,837.29	11.50%	8,308.66	19.09%	6,292.64	21.58%
可比公司平均值	4,539.08	6.62%	3,772.63	7.61%	2,498.66	8.03%	1,784.31	7.54%
可比公司平均值 (剔除皓元医药)	2,062.57	5.56%	1,756.47	6.64%	1,046.16	5.26%	657.23	4.03%
六合宁远	1,155.30	11.02%	985.05	9.87%	590.11	7.22%	265.63	4.82%

注1：数据来源于同行业公司公开披露的招股说明书或定期报告。

注2：存货跌价准备计提比例=存货跌价准备余额/存货账面余额。

2020年末和2021年末，公司存货跌价准备计提比例小于同行业可比公司平均值，主要系同行业可比公司皓元医药存货跌价准备计提比例较高所致。根据皓元医药招股说明书披露，报告期内，皓元医药对毛利率高、周转率低的工具化合物计提了金额较大的存货跌价准备，导致其存货跌价准备计提比例远高于同行业可比公司平均水平。剔除皓元医药后，2020年末和2021年末，同行业可比公司存货跌价准备计提比例的平均值分别为4.03%和5.26%，均低于公司存货跌价准备计提比例。2022年和2023年1-6月，公司存货跌价准备计提比例高于同行业可比公司平均值，与诺泰生物较为接近。

综上，从存货库龄、定制化程度等因素分析，公司存货跌价准备计提充分。

（六）说明报告期各期末存货期后结转情况、存货金额与在手订单的匹配性

1、报告期各期末存货期后结转情况

报告期各期末，公司各项存货的期后结转情况如下：

单位：万元

存货类别	存货余额	2021年度 结转金额	2022年度结 转金额	2023年1-6 月结转金额	截至2023年6 月30日结转率
2022年末					
原材料	2,978.48	-	-	2,574.02	86.42%
库存商品	1,444.75	-	-	1,325.39	91.74%
在产品	5,155.78	-	-	4,874.34	94.54%
发出商品	399.06	-	-	390.91	97.96%
合计	9,978.07	-	-	9,164.66	91.85%
2021年末					
原材料	2,489.82	-	2,254.69	126.65	95.64%
库存商品	1,467.81	-	1,335.90	120.40	99.22%
在产品	3,787.04	-	3,787.04	-	100.00%
发出商品	431.20	-	431.20	-	100.00%
合计	8,175.88	-	7,808.83	247.05	98.53%
2020年末					
原材料	1,833.04	1,328.61	400.24	20.42	95.44%
库存商品	1,230.85	650.21	478.03	34.67	94.57%
在产品	2,393.60	2,393.60	-	-	100.00%
发出商品	58.43	58.43	-	-	100.00%
合计	5,515.92	4,430.85	878.27	55.09	97.27%

注：2020年末、2021年末，将“合同履约成本”还原至库存商品、在产品和发出商品列示。

截至2023年6月末，发行人2020年末、2021年末和2022年末存货期后结转比例分别为**97.27%**、**98.53%**和**91.85%**。公司库存商品期末主要为定制化产品，已签订销售订单，平均结转率高于90%，未结转部分主要为药物分子砌块类产品；原材料主要系公司为执行客户订单采购的原辅材料，期后结转比例均在**85%**以上。

综上所述，公司存货期后结转情况良好，与公司业务模式相匹配。

2、存货金额与在手订单的匹配性

报告期内，公司存货与在手订单情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年末	2021年末	2020年末
----	-----------	--------	--------	--------

存货余额	10,482.13	9,978.07	8,175.88	5,515.92
在手订单金额	21,108.40	28,392.69	23,129.43	14,277.09
期末存货占在手订单比例	49.66%	35.14%	35.35%	38.63%

报告期各期末，公司存货金额分别为 5,515.92 万元、8,175.88 万元、9,978.07 万元和 **10,482.13 万元**，保持逐年增长趋势。报告期内随着烟台二期项目 B12、B11、B13 车间陆续投入生产，公司化学合成 CDMO 业务发展较快，订单规模逐年增加，带动了公司期末各类产品余额的增长。报告期各期末，期末存货占在手订单比例整体保持稳定，存货金额整体与在手订单相匹配。

二、会计师核查情况

（一）核查程序

申报会计师履行了如下核查程序：

1、获取发行人存货采购相关的内部控制制度，了解并评价发行人关于存货采购、领用、管理、盘点等关键控制点内部控制设计合理性和执行的有效性；

2、了解发行人材料采购、在产品生产和产品发货等周期，分析报告期各期末存货余额构成及变动原因是否合理，同时分析存货库龄的合理性；

3、核查销售订单，并获取相关财务数据，测算报告期各期末在产品、库存商品的订单覆盖比例，判断订单覆盖比例与生产模式的匹配程度；

4、结合应付账款审计程序对发行人主要供应商报告期内的采购额执行函证程序；

5、获取合同履行成本明细表，对发行人相关业务负责人进行访谈，了解合同履行成本项目下在产品、库存商品、发出商品的核算方法；

6、了解 FFS 和 FTE 模式下化学合成 CDMO 业务和化学合成 CRO 业务的生产工艺流程和成本核算方法，重点关注成本归集和分配的方法、成本归集、分配和结转的具体情况，分析其是否符合发行人实际经营情况及会计准则相关规定，报告期内相关会计政策是否一贯执行；

7、获取发行人报告期各期存货分模式明细清单，分析各模式下存货金额与生产模式的匹配性；

8、获取发行人库龄划分明细表进行库龄分析，核实了发行人存货分类、库龄的准确性；

9、取得了发行人的存货跌价准备计提方法，并分析其计提方法是否符合企业会计准则；将存货跌价准备计提情况与同行业数据进行分析比较，验证其计提是否充分，数据是否准确、完整。

10、申报会计师说明对存货盘点采取的审计程序：

(1) 根据发行人的盘点计划制定存货监盘计划，在发行人盘点时进行监盘，与发行人同步清点存货数量；

(2) 获取并复核盘点清单的完整性和准确性，观察存货状态，重点关注是否存在毁损、陈旧、过时、残次的存货；

(3) 实施抽盘，选取存货明细表中部分存货追查至实物，以验证存货的存在，选取现场实物与存货明细表进行核对，以验证存货的完整性；

(4) 对盘点日不是资产负债表日的，对盘点日至资产负债表日之间的存货采购和存货销售分别抽样实施双向检查。对存货采购从入库单查至其相应的盘存记录及从盘存记录查至其相应的入库单等支持性文件；

(5) 报告期各期末，申报会计师均对发行人的存货盘点执行了监盘程序，各期盘点结果如下：

项目	2023-6-30	2022-12-31	2021-12-31	2020-12-31
盘点地点	发行人各生产车间、仓库			
盘点人员	财务部、仓储部、生产部相关人员			
监盘人员	申报会计师			
盘点范围	原材料、库存商品、在产品			
盘点比例	80.98%	85.80%	79.94%	76.01%
剔除发出商品后盘点比例	94.32%	90.84%	94.17%	87.59%
差异金额（万元）	0.07	0.00	0.28	0.83

注：各期盘点差异主要为分装损耗等，发行人在盘点后均对差异进行了账面调整。

对于未执行盘点程序的发出商品采取替代程序，检查大额发出商品的销售合同、销售出库单、发货运输单据以及期后的签收单和回款凭证，验证其真实性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

- 1、合同履行成本项目下在产品、库存商品、发出商品与存货科目下原材料、在产品、库存商品、发出商品的核算方法、核算过程不存在差异；
- 2、报告期各期末，发行人存货构成与同行业可比公司存在的差异具有合理性；
- 3、公司的存货跌价准备计提政策与同行业可比公司相比不存在较大差异，结合存货库龄、定制化程度等因素，公司存货跌价准备计提充分；
- 4、公司存货期后结转情况良好，存货金额与在手订单金额相匹配；
- 5、发行人的存货管理规范，不存在重大盘盈盘亏情况，存货真实存在。

问题 23、关于政府补助

申报材料显示：

2019 年至 2021 年发行人将新药研发外包服务平台建设项目等收到的政府补助划分为与资产、收益相关的政府补助。

请发行人：

（1）说明报告期内金额较大的政府补助项目在政府文件中是否明确补助对象，相关政府补助分类是否符合《企业会计准则》的规定。

（2）说明报告期内政府补助采取总额法计量的原因。

请保荐人和申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）说明报告期内金额较大的政府补助项目在政府文件中是否明确补助对象，相关政府补助分类是否符合《企业会计准则》的规定

1、报告期内金额较大的政府补助项目在政府文件有明确的补助对象

发行人报告期内收到的政府补助项目及金额如下：

单位：万元

政府补助报表项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
递延收益	-	111.20	108.15	4,018.08
其他收益	175.06	291.57	151.05	258.78
营业外收入	405.00	-	300.00	80.00
合计	580.06	402.77	559.20	4,356.86
总计				5,898.89

报告期内，公司收到的政府补助总金额为 **5,898.89 万元**，其中单项金额 200 万元以上的政府补助项目合计金额 **4,553.95 万元**，占报告期内政府补助总金额的 **77.20%**，金额较大的政府补助项目情况如下表所示：

单位：万元

序号	补助项目	2023年 1-6月	2022年 度	2021年 度	2020年 度	是否明确 补助对象	补助对象	与资产/ 收益相关
1	污水处理厂补贴款	-	-	-	2,254.00	是	根据招远市金岭镇人民政府出具的证明，公司于2020年9月收到招远市金岭镇财政所支付给烟台宁远的生物医药产业园配套公共污水处理厂建设运营费补助供给2,254.00万元，根据证明中的补助项目判断该补助与资产相关。	与资产相关
2	二期固定资产投资补贴款	-	-	-	1,599.95	是	根据《招远市财政局文件》（招财建指〔2020〕371号），明确补助资金1,300.95万元，2020年12月招远市财政局支付资金银行回单备注信息“招远市金岭镇人民政府，宁远药业二期固定资产投资补助”；《招远市人民政府文件》（招政发〔2018〕27号文件），2020年8月支付补助金额299万元，银行回单备注“项目补助资金”，故判断此补助与资产相关。	与资产相关
3	北京市顺义区金融服务办公室上市支持资金	-	-	300.00	-	是	根据《北京市顺义区人民政府关于印发〈顺义区支持企业上市挂牌发展办法〉的通知》（顺政发〔2019〕19号）文件第十条：“加大对上市挂牌企业资金支持力度，按照上市过程中的重要节点，分阶段给予上市培育企业总额最高1,000万元的资金支持。上市培育企业拟在境内A股上市的，完成股份制改造后，给予300万元资金支持；完成上市辅导后，给予300万元资金支持；上市成功后，给予400万元资金支持。”	与收益相关
4	北京市顺义区金融服务办公室上市支持资金	400.00	-	-	-	是	根据《北京市顺义区人民政府关于印发〈顺义区支持企业上市挂牌发展办法〉的通知》（顺政发〔2022〕46号）文件第十条：“上市培育企业拟在上海证券交易所、深圳证券交易所上市的，按照上市过程中的重要节点，分阶段给予上市培育企业总额最高1,000万元资金支持：向北京证监局报送辅导申请并经受理后，给予300万元资金支持；按照上市流程，向交易所报送上市材料并经受理后或向证监会报送上市材料并经受理后，给予400万元资金支持；上市成功后，给予300万元资金支持；新入区的上市企业适用本条资金支持标准。”	与收益相关

序号	补助项目	2023年 1-6月	2022年 度	2021年 度	2020年 度	是否明确 补助对象	补助对象	与资产/ 收益相关
	小计	400.00	-	300.00	3,853.95			
	合计				4,553.95			
	报告期内政府补助合计				5,898.89		-	
	大额政府补助占报告期内政府补助总额比例				77.20%			

2、相关政府补助分类符合《企业会计准则》的规定

根据《企业会计准则第 16 号——政府补助》第四条：“政府补助分为与资产相关的政府补助和与收益相关的政府补助。与资产相关的政府补助，是指企业取得的、用于构建或以其他方式形成长期资产的政府补助。与收益相关的政府补助，是指除与资产相关的政府补助之外的政府补助。”

报告期内，金额较大的政府补助项目分类情况如下：

(1) 污水处理厂补贴款、二期固定资产投资补贴款两项政府补助均为用于发行人子公司烟台宁远二期项目建设相关的长期资产投资，全部分类为与资产相关的政府补助。

(2) 北京市顺义区金融服务办公室上市支持资金项目为发行人上市过程中收到的明确支付给发行人完成股份制改制**和向交易所报送上市材料并经受理阶段**的上市资金补贴，分类为与收益相关的政府补助。

综上所述，公司相关政府补助分类符合《企业会计准则》的相关规定。

(二) 说明报告期内政府补助采取总额法计量的原因

根据《企业会计准则——基本准则》的要求，同一企业不同时期发生的相同或者相似的交易或者事项，应当采用一致的会计政策，不得随意变更；确需变更的，应当在附注中说明。

根据财政部于 2018 年 2 月 22 日发布的《关于政府补助准则有关问题的解读》“企业应当根据经济业务的实质，判断某一类政府补助业务应当采用总额法还是净额法。通常情况下，对同类或类似政府补助业务只能选用一种方法，同时，企业对该业务应当一贯地运用该方法，不得随意变更。企业对某些补助只能采用一种方法，例如，对一般纳税人增值税即征即退只能采用总额法进行会计处理。”

报告期内，发行人政府补助按照总额法进行会计处理，计入递延收益及其他收益科目，主要依据为：

1、报告期内，与收益相关的政府补助主要是北京市经济和信息化局国家专精特新“小巨人”企业高质量发展资金、科技局研发补助款等，若采用净额法核算，会使得公司成本费用金额无法反映公司真实的经营情况。公司采取总额法核算与收益相关的政府补助，能够完整列报和披露公司成本费用及非经营性损益；

2、报告期内，与资产相关的政府补助主要是补贴公司污水处理厂建设、烟台宁远二期项目等固定资产筹建，若采用净额法核算，会使得公司固定资产金额无法反映公司真实的经营情况。公司采取总额法核算与资产相关的政府补助，能够完整列报和披露公司资产及非经营性损益。

二、会计师核查情况

（一）核查程序

申报会计师履行了如下核查程序：

1、检查了报告期内所有政府补助项目相关公开公告信息、政府文件、银行回单等单据，对发行人政府补助相关会计处理进行了复核；

2、检查了报告期内金额较大的政府补助文件、专项审计报告等对政府补助对象的具体规定，检查发行人与资产相关和收益相关的政府补助分类是否符合企业会计准则的要求；

3、检查报告期内政府补助按照总额法进行会计处理是否符合企业会计准则的相关规定。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人报告期内金额较大的政府补助项目在政府文件中均明确了补助对象，相关政府补助分类均符合《企业会计准则》的规定；

2、发行人政府补助按总额法进行会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

问题 24、关于资金流水核查

请保荐人、申报会计师结合中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的要求说明：

（1）对发行人及其控股股东、实际控制人及其配偶、发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等开立或控制的银行账户流水的具体核查情况，包括但不限于资金流水核查的范围、核查账户数量、取得资金流水的方法、核查完整性、核查金额重要性水平、核查程序、异常标准及确定程序、受限情况及替代措施等。

(2) 核查中发现的异常情形，包括但不限于是否存在大额取现、大额收付等情形，是否存在相关个人账户与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人的大额频繁资金往来；若存在，请说明对手方情况，相关个人账户的实际归属、资金实际来源、资金往来的性质及合理性，是否存在客观证据予以核实。

(3) 结合上述情况，进一步说明针对发行人是否存在资金闭环回流、是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用、是否存在股份代持、实际控制人是否存在大额未偿债务等情形所采取的具体核查程序、各项核查措施的覆盖比例和确认比例、获取的核查证据和核查结论，并就发行人内部控制是否健全有效、发行人财务报表是否存在重大错报风险发表明确意见。

回复：

一、对发行人及其控股股东、实际控制人及其配偶、发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等开立或控制的银行账户流水的具体核查情况，包括但不限于资金流水核查的范围、核查账户数量、取得资金流水的方法、核查完整性、核查金额重要性水平、核查程序、异常标准及确定程序、受限情况及替代措施等

(一) 资金流水核查范围及核查账户数量

申报会计师充分评估发行人所处经营环境、行业类型、业务流程、规范运作水平、主要财务数据水平及变动趋势等因素后，结合《首发业务若干问题问答（2020年6月修订）》问题54及《监管规则适用指引——发行类第5号》关于资金流水核查的要求，对发行人、实际控制人及其配偶、发行人主要关联企业、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员及其他关联自然人报告期内的全部共计**484**个账户的资金流水进行了核查。具体资金流水账户提供及核查情况如下：

1、核查发行人、发行人子公司及主要关联企业资金账户范围及数量

序号	账户主体	与发行人关系	账户总数量 (个)
1	六合宁远	发行人	22
2	烟台宁远	发行人子公司	8
3	上海罕道	发行人子公司	3

序号	账户主体	与发行人关系	账户总数量 (个)
4	Bellen Europe	发行人子公司	2
5	Bellen Catalog (已注销)	发行人子公司	2
6	Bellen US	发行人子公司	2
7	格知天润	持股平台、实际控制人控制的其他企业	1
8	广元天启	持股平台、实际控制人控制的其他企业	1
9	天择名流	持股平台、实际控制人控制的其他企业	1
10	风正景祥 (已注销)	实际控制人曾控制的其他企业	2
11	君悦泰科	实际控制人控制的其他企业	2[注]
12	烟台蓓景 (已注销)	实际控制人曾控制的其他企业	2
13	香港百善 (已注销)	实际控制人曾控制的企业	1
合计			49

注：君悦泰科系注册在香港的境外企业，存续期内未开立境内银行账户，其董事单兆祥个人浦发银行账户（尾号 7606）作为君悦泰科公司境内经营收支使用；君悦泰科已于 2022 年 3 月申请注销。

2、核查发行人实际控制人及其配偶、发行人董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员及其他关联自然人范围及数量

序号	账户主体	是否在公司 任职	与发行人关系	核查账户 数量
1	陈宇彤	是	实际控制人之一、董事长	26
2	刘波	是	实际控制人之一、公司董事兼总经理、烟台宁远董事、Bellen US 董事	8
3	邢立新	是	实际控制人之一、董事兼副总经理、上海罕道总经理	10
4	马强	是	董事兼副总经理、烟台宁远董事兼总经理	13
5	任建华	是	实际控制人之一、副总经理	11
6	刘建勋	是	实际控制人之一、副总经理	14
7	江勇军	是	实际控制人之一、公司副总经理、烟台宁远监事	10
8	苏德泳	是	实际控制人之一、副总经理	5
9	冯军芳	是	公司副总经理、上海罕道监事、刘波配偶	20
10	韩波	是	公司副总经理、上海罕道执行董事	6
11	田风义	是	副总经理	5
12	宋世云	是	副总经理、董事会秘书	13

序号	账户主体	是否在公司任职	与发行人关系	核查账户数量
13	王海涛	是	监事会主席、工艺部副总监	10
14	裴星先	是	监事、药物化学部助理总监	3
15	黄蔓	是	财务总监	13
16	崔来凤	是	人事部总监、邢立新配偶	10
17	马征	是	总经办经理、任建华配偶	10
18	吉年花	是	总经办主管、江勇军配偶	17
19	邢立超	是	上海罕道运营二组经理、邢立新弟弟	14
20	杜娟	是	上海罕道运营一组经理、邢立超配偶	12
21	付新	是	人事部主管、王海涛配偶	9
22	李严[注 1]	否	六合宁远出纳	10
23	郭芷彤	是	六合宁远出纳	3
24	于海平	是	烟台宁远财务主管、宋鑫配偶	10
25	宋鑫	是	烟台宁远工艺部助理总监、刘波表弟	9
26	单兆祥	是	公司总经理助理、行政总监、工程总监、刘波表弟	9[注 2]
27	徐艳森[注 3]	是	上海罕道出纳	11
28	徐春艳	否	陈宇彤配偶	35
29	汪雁	否	刘建勋配偶	13
30	吴思	否	苏德泳配偶	8
31	段小丽	否	前任监事、马强配偶	11
32	林智杰	是	核心技术人员、工艺研发总监	8
33	赵祥麟	是	核心技术人员、工艺研发总监、上海罕道副总经理	12
34	胡源源	是	核心技术人员、上海罕道工艺总监	10
35	蔡艳	是	核心技术人员、药物化学研发总监	13
36	陈善淑	否	陈宇彤母亲	3
37	刘永江	否	刘波父亲	2
38	宋菊英	否	刘波母亲	1
39	董金本	否	冯军芳母亲	1
40	冯敏	否	冯军芳父亲	3
41	项小春	否	邢立新母亲	2
42	任永和	否	任建华父亲	3
43	郭苏梅	否	任建华母亲	1
44	刘年林	否	刘建勋父亲	11

序号	账户主体	是否在公司任职	与发行人关系	核查账户数量
45	陈丽彩	否	苏德泳母亲	1
46	苏型光	否	苏德泳父亲	2
47	陈海刚	否	董事	4
48	朱正炜	否	董事	因不参与六合宁远具体经营和涉及个人隐私,未提供银行流水,其已出具声明[注4]
49	罗英	否	监事	
50	徐怡	否	监事	
51	王俊峰	否	监事	
52	王亚培	否	独立董事	
53	杨磊	否	独立董事	
54	张玉凯	否	独立董事	
55	陈建和	否	报告期内曾任发行人董事	
56	陈垒	否	报告期内曾任发行人董事、监事	
57	尹军平	否	报告期内曾任发行人董事	
58	张国玺	否	报告期内曾任发行人董事	
59	李江峰	否	报告期内曾任发行人监事	
合计				435

注 1:已于 2022 年 12 月离职,郭芷彤接任六合宁远出纳;

注 2:单兆祥浦发银行账户(尾号 7606)作为君悦泰科公司境内经营收支使用,故在君悦泰科账户统计中已包含,此处未做统计;

注 3:已于 2023 年 6 月底离职。

注 4:未提供银行流水的核查范围内自然人出具银行流水声明,承诺不存在为发行人代收货款或代付成本、费用的情形;承诺与发行人的供应商、客户及其实际控制人不存在任何资金往来;承诺与发行人的实际控制人及控制的其他企业、董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员不存在资金往来;承诺不存在占用发行人资金的情形。

(二) 取得资金流水的方法、核查资金账户完整性及金额重要性水平

针对上述各类核查对象,申报会计师取得资金流水的方法、核查完整性及核查金额重要性水平具体如下:

核查对象	核查对象类型	取得资金流水的方法	核查完整性	核查金额重要性水平
发行人、发行人子公司及主要关联企业	法人主体	申报会计师获取发行人及其子公司银行账户清单,根据获取的银行账户清单,陪同发行人经办人员前往发行人开户网点,全程陪同经办人员现场人工柜台或机器打印纸质版银行流水;对于境外子公司,无法现	申报会计师根据获取的公司银行账户清单核查已取得银行流水账户的完整性;核对所获取的银行流水对账单余额与公司银行日记账余额是否一致;根据历次银行函证中的账户信息回函情况复核	单笔流水金额达 20 万元人民币或等值外币以上

核查对象	核查对象类型	取得资金流水的方法	核查完整性	核查金额重要性水平
		场打印流水，在申报会计师见证下由企业经办人员获取电子版银行流水。同时，申报会计师核对银行流水关键信息，并根据在发行人及境内子公司银行流水交叉复核境外子公司电子版流水真实性	公司银行账户的完整；交叉核查发行人、主要关联企业、核查范围内自然人银行账户之间发生的交易核查账户完整性	
发行人实际控制人及其配偶、发行人董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员	自然人主体	申报会计师陪同实际控制人、董监高（在公司任职）和其他关键岗位人员前往各开户网点银行现场打印报告期内存续及注销银行卡的流水；部分不在公司任职的核查范围内自然人发送电子版流水或邮寄纸质版银行流水。同时，申报会计师核对银行流水关键信息，并根据在公司任职的核查范围内自然人的银行流水交叉复核电子版流水真实性	申报会计师获取核查范围内提供流水的自然人关于银行账户完整性声明材料；根据相关人员在“云闪付APP”导出银行账户清单及银行网点查询的银行账户清单与相关人员所打印的银行账户进行交叉核对，进一步复核银行账户完整性	单笔流水金额达5万元人民币或等值外币以上
发行人其他关联自然人	自然人主体	外部董事朱正炜、独立董事王亚培、张玉凯、杨磊，外部监事徐怡、罗英、王俊峰以及前任董事、监事陈垒、前任监事李江峰、前任董事尹军平等因人不参与六合宁远具体经营和银行流水涉及个人隐私，未提供银行流水，其已出具声明		

（三）资金流水核查程序

申报会计师将获得的银行流水分为三类，具体包括发行人及其子公司银行流水、发行人关联企业银行流水及核查范围内自然人银行流水等，针对上述三类主体银行流水核查程序具体如下：

核查对象	核查对象类型	核查程序
发行人、发行人子公司	法人主体	<p>A、申报会计师核查发行人及其子公司资金管理制度是否健全完善并有效运行</p> <p>a、申报会计师获取发行人制定的《资金管理办法》等发行人资金管理相关的内部控制相关文件，查阅核查发行人资金管理制度健全性；</p> <p>b、访谈财务负责人，了解发行人资金管理制度运行情况，核查资金管理制度运行有效性；</p> <p>B、申报会计师获取发行人及其子公司名下账户流水等相关资料</p> <p>a、取得发行人及其子公司银行账户清单，根据发行人及其子公司银行账户清单陪同发行人经办人前往各开户银行网点打印发</p>

核查对象	核查对象类型	核查程序
		<p>行人报告期内存续、新增及注销的银行账户流水；</p> <p>b、核对取得的发行人及其子公司银行账户流水交易时间、交易对手、交易金额等关键交易信息是否完整、银行流水上关于公司的信息是否完整准确，核查获取的银行流水的完整性和真实性</p> <p>C、申报会计师根据银行账户清单向发行人及其子公司开户银行发函，针对报告期各期末发行人所有银行账户的数量、类型、存款余额、银行借款等账户信息注销情况等账户信息函证，根据银行函证回函情况核查发行人银行账户数量和余额等信息的真实性与完整性</p> <p>D、申报会计师抽取发行人单笔交易金额达 20 万元人民币或等值外币以上的流水，进行货币资金穿行测试。将银行日记账和银行流水双向核对，核查银行流水的交易金额、交易对手信息与摘要等信息与银行日记账对应信息是否一致，核查两者记录存在差异的原因及合理性</p>
<p>发行人主要关联企业</p>	<p>法人主体</p>	<p>A、申报会计师获取发行人主要关联企业的银行账户清单并获取其报告期内银行流水；</p> <p>B、根据银行账户清单核查主要关联方银行账户的完整性，交叉核查发行人、主要关联方、核查范围人员银行账户之间发生的交易信息进一步核查账户完整性；</p> <p>C、对发行人主要关联企业银行账户中流水金额大于等于 20 万元人民币或等值外币的流水交易逐笔核查，核查交易对手方是否为发行人主要客户及其实际控制人、主要供应商及其实际控制人、发行人股东、发行人员工、发行人董事、监事、高级管理人员、发行人其他关联方，核查是否存在异常情形；</p> <p>D、申报会计师就上述核查过程中发现的疑似异常情况访谈相关人员，核实原因或资金用途并取得支持性证据，进一步核查上述人员是否存在与发行人主要客户、供应商或关联方异常资金往来的情况。</p>
<p>发行人实际控制人及其配偶、发行人董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员及其他关联自然人</p>	<p>自然人主体</p>	<p>A、申报会计师陪同发行人实际控制人及其配偶、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等人到银行现场打印银行流水，部分不在公司任职的核查范围内自然人发送电子版银行流水或者邮寄纸质版银行流水；根据相关人员在“云闪付 APP”导出的银行账户清单和银行网点打印的账户清单与相关人员打印的银行账户进行交叉核对，复核银行账户完整性；取得上述人员关于账户完整性的承诺函；</p> <p>B、逐笔核查相关个人银行流水中金额达到 5 万元人民币或等值外币的银行流水交易，核查交易对手方是否为发行人主要客户及其实际控制人、主要供应商及其实际控制人、发行人股东、发行人员工、董事、监事、高级管理人员、发行人其他关联方，核查是否存在异常情形；</p> <p>C、申报会计师就上述核查过程中发现的疑似异常情况访谈相关人员，核实原因或资金用途并取得支持性证据，进一步核查上述</p>

核查对象	核查对象类型	核查程序
		人员是否存在与发行人主要客户、供应商或关联方异常资金往来的情况。

（四）异常标准及确定程序

申报会计师依照《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题54及《监管规则适用指引——发行类第5号》关于资金流水核查的要求，结合核查主体自身特点和实际情况，将核查主体分为法人主体和自然人主体，具体分类情况和对应的异常标准及确定程序如下：

1、发行人、发行人子公司

（1）发行人及其子公司是否存在银行账户不受发行人及其子公司控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，是否存在个人卡的情形，是否存在发行人及其子公司银行开户数量等与业务需要不符的情况；

（2）发行人及其子公司大额资金往来是否存在与公司经营活动、资产购置、对外投资等不匹配的异常情形；

（3）发行人及其子公司与发行人董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等是否存在除薪酬发放、费用报销等合理原因之外的异常大额资金往来；

（4）发行人及其子公司是否存在无合理解释的大额或频繁取现的情形，同一账户或不同账户之间是否存在金额、日期相近且无合理解释的异常大额资金进出的情形；

（5）发行人及其子公司是否存在大额购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形。

2、主要关联企业

（1）主要关联企业银行账户是否存在大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形；

（2）主要关联企业是否与发行人关联方、客户、供应商存在异常大额资金往来；

（3）主要关联企业是否与发行人实际控制人及其配偶、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员及其他关联自然人存在大额频繁资金往来，且无法合理解释；

（4）主要关联企业是否代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形。

3、发行人实际控制人及其配偶、发行人董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员及其他关联自然人

(1) 核查范围内自然人是否存在大额资金往来较多且无法合理解释，或者存在大额存现、取现情形；

(2) 核查范围内自然人是否存在与发行人主要客户、供应商及主要客户和供应商的实际控制人的资金往来；

(3) 核查范围内自然人是否存在与发行人关联方、发行人其他员工的异常大额资金往来；

(4) 核查范围内自然人是否从发行人处获得大额现金分红款、薪酬或资产转让，或转让发行人股权获得大额股权转让款，主要资金流向或用途是否存在重大异常。

若存在上述情形，申报会计师逐笔核查相关银行流水的交易发生背景、原因及合理性，核查相关账户的实际归属、资金来源、资金流向或用途。

(五) 受限情况及替代措施

申报会计师进行资金流水核查时存在受限情况，针对资金流水核查所遇到的不同受限情况，有针对性的采取了不同的替代措施，具体受限情况及对应的替代措施如下：

受限对象	受限情况	替代措施
发行人外部董事和监事	发行人不在公司任职的外部董事（包括独立董事）和外部监事等，因不参与实际经营以及流水涉及个人隐私，未提供银行流水	<p>(1) 结合发行人及其子公司报告期内银行流水、现金日记账、银行日记账等，核查外部董事和监事及其控制的或担任董监高的关联企业在报告期内是否存在与发行人及其子公司有资金往来的情形；</p> <p>(2) 结合发行人实际控制人及董监高在报告期内的个人银行流水，核查外部董事和监事及其控制的或担任董监高的关联企业在报告期内是否存在与发行人实际控制人及董监高有资金往来的情形；</p> <p>(3) 取得外部董事和监事的征信报告，核查外部董事和监事的信用情况，是否存在大额已逾期未归还的银行贷款等负债；</p> <p>(4) 取得外部董事和监事签署的声明材料，材料中承诺报告期内不存在占用发行人资金、代发行人客户或供应商收付款项，也不存在代发行人支付成本、费用等情形</p>
发行人境外子公司	当前境外疫情形势仍较为严重，申报会计师无法前往发行人境外子公司银行开户网点所在地现场打印银	<p>(1) 在申报会计师监督下由企业经办人员获取电子版银行流水；</p> <p>(2) 核查获取的流水是否连续、完整，是否覆盖报告期，流水上的银行信息是否完整真实；</p>

受限对象	受限情况	替代措施
	行流水	(3) 结合发行人报告期内银行流水、银行日记账以及境外子公司银行日记账, 进一步交叉核对所获取的流水是否完整真实准确
陈宇彤 母亲陈善淑、刘波母亲宋菊英	发行人董事长母亲陈善淑与发行人总经理刘波母亲宋菊英因身体原因, 无法前往银行网点现场打印, 名下账户也未开通手机银行, 因而提供的银行流水时间不完整, 陈善淑已提供流水时间区间为 2019 年 1 月至 2021 年 9 月, 宋菊英已提供流水时间区间为 2020 年 1 月至 2022 年 6 月	(1) 结合发行人实际控制人及董监高在报告期内的个人银行流水, 核查陈善淑在 2021 年 9 月至 2023 年 6 月末以及宋菊英在 2022 年 7 月至 2023 年 6 月末是否存在与发行人实际控人及董监高有资金往来; (2) 取得陈善淑签署出具的声明材料, 承诺报告期内不存在占用发行人资金、代发行人客户或供应商收付款项, 也不存在代发行人支付成本、费用等情形

二、核查中发现的异常情形, 包括但不限于是否存在大额取现、大额收付等情形, 是否存在相关个人账户与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人的大额频繁资金往来; 若存在, 请说明对手方情况, 相关个人账户的实际归属、资金实际来源、资金往来的性质及合理性, 是否存在客观证据予以核实

(一) 发行人及其子公司资金流水核查

申报会计师对发行人及其子公司报告期内资金流水中交易额达重要性水平以上的资金流水进行逐笔核查, 具体核查情况如下:

1、发行人及其子公司银行账户资金流动情况

报告期内发行人及其子公司银行账户资金流水情况如下:

单位: 万元

主体	2023 年 1-6 月		2022 年	
	流入总额	流出总额	流入总额	流出总额
六合宁远	109,065.36	128,865.88	666,922.11	665,724.74
烟台宁远	26,625.51	26,133.28	49,342.89	48,687.16
上海罕道	2,831.35	4,222.45	11,465.00	10,355.37
Bellen Europe	1,539.92	1,783.17	1,996.05	2,017.01
Bellen US	81.28	81.61	161.93	215.98
Bellen Catalog (已注销)	-	-	-	-
合计	140,143.41	161,086.39	729,887.97	727,000.27

主体	2021 年		2020 年	
	流入总额	流出总额	流入总额	流入总额
六合宁远	765,792.38	736,829.79	394,791.04	393,094.34
烟台宁远	38,652.03	38,550.35	24,394.59	24,211.79
上海罕道	7,099.12	6,822.55	4,116.35	4,451.02
Bellen Europe	3,603.55	3,204.12	1,730.77	2,016.54
Bellen US	233.30	249.31	123.00	147.40
Bellen Catalog (已注销)	81.64	119.80	331.66	428.89
合计	815,462.02	785,775.92	425,487.41	424,349.98

注：流入（出）总额是指该主体账户在当期银行存款借（贷）方发生总额，下同；发行人及其子公司外币账户金额根据当期汇率折算成人民币金额进行汇总统计。

2、发行人及其子公司银行资金流水抽查情况

根据前述对发行人及其子公司银行账户流水核查标准和程序，申报会计师对发行人银行账户资金进行抽查，抽查金额及比例具体情况如下：

单位：万元

年份	流入抽查金额	流入抽查金额占流入总额比例	流出抽查金额	流出抽查金额占流出总额比例
2023 年 1-6 月	107,585.99	76.77%	127,219.16	79.98%
2022 年	706,045.47	96.73%	690,398.12	94.97%
2021 年	660,871.88	81.04%	603,264.75	76.77%
2020 年	420,117.10	98.74%	411,355.22	96.94%
总计	1,787,034.45	91.00%	1,705,143.46	88.35%

注：2021 年公司与 2023 年上半年银行账户流水抽查比例相比往年较低，系 2021 年及 2023 年上半年发行人银行账户大额短期银行理财交易频率较低，大额资金往来占总资金往来比重降低，即达到核查标准的银行流水交易比重降低。

3、发行人及其境内子公司银行资金流水核查结果

申报会计师查阅了发行人及其子公司的银行账户对账单和货币资金明细账，对单笔超过 20 万人民币或等值外币的资金往来进行分析，了解资金往来的交易原因并查阅有关合同、订单、内部审批流程等证据；检查发行人的大额资金往来是否具有真实的商业背景，判断是否与发行人的经营活动、资产购置、对外投资等相匹配。

经核查，报告期内，发行人及其子公司不存在异常大额收付和大额取现情形，大额资金往来与发行人经营活动、资产购置、项目建设、对外投资等相匹配。发行人及其子公司大额经营活动资金流入主要系收到的销售回款，大额经营活动资

金流出主要系支付供应商采购货款、职工薪酬、税费等，发行人及其子公司经营活动大额资金往来与其经营活动相匹配。发行人大额投资活动资金流出主要为理财产品购买、烟台宁远二期项目建设等支出，大额投资活动资金流入主要为理财产品赎回，与发行人生产经营实际需求和现金管理需求相匹配。发行人大额筹资活动现金流入为收到投资者增资款。

（二）发行人主要关联企业流水核查

1、发行人主要关联企业与发行人客户和供应商存在大额资金往来

报告期内，发行人主要关联企业与其客户和供应商还存在货款往来，系发行人主要关联企业与发行人客户和供应商存在部分重合的情况，具体情况参见本回复报告“问题 7/一/（一）/3、君悦泰科及其关联方与发行人客户、供应商间存在业务、资金往来情况”相关回复内容。

经核查，发行人主要关联企业与发行人重合客户和供应商的大额资金往来系发行人主要关联企业基于公司经营的正常收支，属于正常购销经营活动，均有采购订单（或入库单）、销售订单对应以及借款凭证等支持性材料验证，不存在发行人主要关联企业代发行人收取客户款项或支付供应商款项的异常情形。

2、发行人与其主要关联企业之间存在资金拆借行为

（1）资金拆借

报告期内，发行人与资金流水核查范围内的发行人主要关联方君悦泰科、烟台蓓景及风正景祥之间存在资金拆借行为，资金拆借金额及背景参见“问题 8/（一）/1/（1）报告期内资金拆借及垫付的内容、用途、资金拆出及归还路径，计息情况及依据”内容。

（2）代垫费用

报告期内发行人存在代垫费用情形，参见“问题 8/一/（二）说明君悦泰科及其关联方为发行人垫付业务招待费等无票费用的具体内容和用途，业务招待费用和团建费用是否真实、合理；君悦泰科等垫付相关费用并豁免发行人归还的原因及合理性，发行人相关的会计处理”相关回复内容。

上述资金拆借、代垫费用等不规范情形均已在 2021 年末前整改完毕，并履行了相关决策程序，同时发行人也进一步完善了公司内部治理程序及规范，上述不规范情形未对发行人内部控制有效性造成重大不利影响。

3、发行人主要关联企业与核查范围内自然人存在大额资金往来

申报会计师获得了发行人主要关联企业在报告期内银行账户的银行流水，根据核查金额重要性水平进行了核查，其中相关账户大额（累计流入或流出 ≥ 50 万元）取现及收付核查情况如下：

(1) 发行人主要关联企业境内银行账户

单位：万元

主要关联企业	交易对手	2023年1-6月		2022年		2021年		2020年		原因
		流入	流出	流入	流出	流入	流出	流入	流出	
君悦泰科	冯军芳	-	-	-	298.00	-	12.00	-	-	主要系君悦泰科已提交注销申请，公司注销清算余额汇入至冯军芳账户
	蔡艳	-	-	-	-	200.00	-	-	200.00	购房拆借，款项已结清
烟台蓓景	冯军芳	-	-	-	130.00	-	-	-	-	烟台蓓景银行账户于2022年注销，公司注销清算余额汇入至冯军芳账户

报告期内，君悦泰科和烟台蓓景与发行人员工蔡艳存在大额资金拆借，主要系蔡艳因购房需求向君悦泰科拆借200万元，上述款项已归还。

(2) 发行人主要关联企业境外银行账户

单位：万美元

主要关联企业	交易对方	2023年1-6月		2022年		2021年		2020年		原因
		流入	流出	流入	流出	流入	流出	流入	流出	
君悦泰科	冯军芳	-	-	-	62.19	-	-	-	-	2022年初因君悦泰科提交注销，将公司结余资金62.19万美元转入冯军芳账户
	徐春艳	-	-	-	-	-	-	-	9.50	2020年徐春艳因美国生活期间美元资金需求向君悦泰科拆借9.50万美元

报告期内，发行人主要关联企业君悦泰科境外银行账户与实际控制人配偶之间的资金往来主要用于实际控制人配偶个人生活开支。经核查，上述资金往来原因真实，相关资金往来原因具有合理性。

经核查，发行人主要关联企业报告期内不存在大额或频繁取现的情形，大额资金往来不存在异常情况，不存在与发行人主要关联企业经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配的情形，亦不存在发行人主要关联企业代发行人收取客户款项或支付供应商款项的异常情形。

（三）核查范围内自然人资金流水核查

申报会计师对核查范围内自然人资金流水中达重要性水平以上的大额银行流水交易进行逐笔核查，核查情况如下：

1、大额取现

报告期内，核查范围内自然人存在大额取现行为，具体情况如下：

单位：万元

取现人	2023年 1-6月	2022年	2021年	2020年	取现用途
陈宇彤	-	-	6.00	-	取现用于个人生活消费支出
刘建勋	-	-	13.00	-	取现用于个人生活消费支出
苏德泳	-	-	10.00	-	取现用于个人生活消费支出
宋世云	-	-	-	8.00	取现用于个人生活消费支出
宋鑫	-	-	-	36.00	取现用于支付装修款

针对上述自然人存在大额取现情形，申报会计师访谈上述相关自然人，详细了解取现用途及相关原因，结合上述自然人银行流水交叉核查上述取现行为，并取得部分针对取现原因及去向的支持性材料。

经核查，上述核查范围内自然人银行取现均属个人合理现金支出，取现行为均不存在与发行人主要客户及实际控制人、主要供应商及实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人的大额频繁资金往来情形。

2、大额收付

（1）发行人实际控制人及在公司任职的实际控制人配偶流水核查

申报会计师对发行人实际控制人和在公司任职的实际控制人配偶名下银行账户中金额达重要性水平的交易流水逐笔核查。发行人实际控制人及其配偶（在公司任职）银行账户交易（单笔流入或流出 ≥ 5 万元）的核查统计情况如下：

姓名	身份	交易方向	2023年 1-6月	2022年	2021年	2020年
陈宇彤	实际控制人之一、董事长	流入（笔）	16	18	24	2
		流出（笔）	9	9	20	2
刘波	实际控制人之一、总经理	流入（笔）	7	19	17	4
		流出（笔）	3	9	13	10
冯军芳	副总经理、刘波配偶	流入（笔）	57	158	194	176
		流出（笔）	65	143	211	199
邢立新	实际控制人之一	流入（笔）	8	14	16	9

	一、董事兼副总经理、上海罕道总经理	流出（笔）	7	10	10	8
崔来凤	人事部总监、邢立新配偶	流入（笔）	9	15	41	53
		流出（笔）	23	28	51	57
任建华	实际控制人之一、副总经理	流入（笔）	8	9	8	9
		流出（笔）	6	5	5	8
马征	总经办经理、任建华配偶	流入（笔）	54	18	25	27
		流出（笔）	34	18	26	31
刘建勋	实际控制人之一、副总经理	流入（笔）	19	22	30	30
		流出（笔）	10	17	35	31
江勇军	实际控制人之一、副总经理、烟台宁远监事	流入（笔）	5	21	6	5
		流出（笔）	4	15	15	5
吉年花	总经办主管、江勇军配偶	流入（笔）	5	13	10	2
		流出（笔）	7	20	9	1
苏德泳	实际控制人之一、副总经理	流入（笔）	6	4	2	1
		流出（笔）	1	3	2	1

上述人员报告期内银行账户大额交易（累计流入或流出 ≥ 50 万元）核查情况具体情况参见《关于北京六合宁远医药科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函资金流水核查专项报告》（以下简称“《资金流水核查专项报告》”）。

2020年度，陈宇彤两次转让本人所持有的部分发行人股份，获得股权转让款共计28,600.00万元。陈宇彤指示受让机构股东将股权转让款转予冯军芳替本人进行理财。陈宇彤股权转让款转入冯军芳账户并由冯军芳代其保管并理财的原因如下：

1) 原因和背景

2020年8月，股权转让期间，陈宇彤因疫情滞留美国，由于美国当地“居家令”的缘故无法外出办理国内银行要求的相关手续和业务，同时因其个人银行账户网银长期未使用导致过期无法继续使用。因此，陈宇彤向股权受让方出具了《缴款通知书》，指定冯军芳账户为《股权转让协议》项下约定的收款账户。同时签署了《授权委托书》，委托冯军芳代为收取股权转让相关款项及代其缴纳因

股权转让而产生的个人所得税，并在合适的时间将税后股权转让款汇至其指定银行账户。

由于冯军芳具有会计专业背景、近 20 年的财务工作经验以及多年的私募基金投资经验，善于投资、理财，陈宇彤委托其代收股权转让款后，将缴纳个人所得税后的金额用于投资、理财，能够保证上述资金的保值、增值。

综上，陈宇彤股权转让款转入冯军芳账户并由冯军芳代其保管并用于投资、理财具有合理性。

2) 股权转让款的去向及用途

2020 年 8 月，陈宇彤两次股权转让共取得转让款 28,600.00 万元。截至 2023 年 8 月末，除已按照陈宇彤要求用于缴纳股权转让、股改和资本公积转增相关的个人所得税以及陈宇彤及其配偶的日常资金支出外，剩余委托冯军芳保管的款项为 17,749.85 万元，对应的投资、理财情况具体如下：

单位：万元

理财类型	投资金额
银行理财、保险等 (A)	14,562.49
股权私募基金 (B)	4,331.00
理财安排总额 (C=A+B)	18,893.49
委托保管总额 (D)	17,749.85
投资理财安排占比 (E=C/D)	106.44%

注：理财安排总额与委托保管总额之间差额为当前理财收益

截至 2023 年 8 月底，冯军芳对陈宇彤的委托保管款项大多做了相应的投资理财安排，主要投资理财品种均存在一定的封闭期限，剩余少量未用于投资理财部分主要备用于陈宇彤及其配偶的日常资金支出等。委托保管款项使用用途符合陈宇彤的委托要求，真实合理。

3) 不存在股权代持或其他利益安排

陈宇彤 2016 年 8 月从其配偶徐春艳处受让六合宁远有限的股权，经核查其受让相关的资金流水，陈宇彤出资资金来源于自有资金，且陈宇彤出具了《关于历史沿革事项の確認及承诺函》，其与冯军芳不存在股权代持或其他利益安排，陈宇彤委托冯军芳代为保管和打理相关资金具有真实性和合理性。

经核查，发行人实际控制人及在公司任职的发行人配偶相关个人账户归属真实，核查范围内自然人的个人大额资金流水均正常、合理，不存在异常资金收付

的情形，资金往来不存在与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人、发行人董监高、发行人其他员工或其他关联自然人进行利益输送的情形。

(2) 其他核查范围内自然人流水核查

申报会计师对除发行人实际控制人及其在公司任职的实际控制人配偶以外的自然人银行流水中金额达核查标准（5万元人民币或等值外币）的交易流水逐笔核查，截至2023年6月末，相关自然人流水核查情况如下：

姓名	项目	流入	流出	核查情况
马强	核查数量（笔）	66	62	资金往来主要为工资薪酬、亲属间往来及投资理财等，无异常情形
	核查金额（万元）	594.71	566.07	
王海涛	核查数量（笔）	4	5	资金往来主要为工资薪酬、亲属间往来及投资理财等，无异常情形
	核查金额（万元）	47.89	40.00	
裴星先	核查数量（笔）	2	8	资金往来主要为工资薪酬、亲属间往来等，无异常情形
	核查金额（万元）	11.26	58.90	
韩波	核查数量（笔）	41	24	资金往来主要为工资薪酬、亲属间往来、个人账户互转及个人生活消费支出等，无异常情形
	核查金额（万元）	306.90	204.07	
田风义	人民币账户核查数量（笔）	28	54	资金往来主要为工资薪酬、亲属间往来、个人生活消费支出及个人资金拆借等，无异常情形
	人民币核账户查金额（万元）	212.29	304.83	
	新元账户核查数量（笔）	3	3	
	新元账户核查金额（万新元）	12.74	11.76	
	美元账户核查数量（笔）	1	1	
	美元账户核查金额（万美元）	1.46	1.50	
宋世云	核查数量（笔）	13	13	资金往来主要为缴纳个人所得税[注 1]、工资薪酬、亲属间往来、个人生活消费支出等，无异常情形
	核查金额（万元）	9,295.63	9,212.50	
黄蔓	核查数量（笔）	55	70	资金往来主要为投资理财、个人账户互转及个人生活消费支出等，无异常情形
	核查金额（万元）	1,080.16	1,181.23	
赵祥麟	核查数量（笔）	26	26	资金往来主要为工资薪酬及亲属间往来、无异常情形
	核查金额（万元）	223.61	203.63	
林智杰	核查数量（笔）	9	6	资金往来主要为工资薪

姓名	项目	流入	流出	核查情况
	核查金额（万元）	126.80	100.00	酬、亲属间往来及个人资金拆借等、无异常情形
胡源源	核查数量（笔）	22	18	资金往来主要为工资薪酬、投资理财及个人资金拆借等，无异常情形
	核查金额（万元）	261.36	201.05	
蔡艳	核查数量（笔）	17	16	资金往来主要为工资薪酬、个人资金拆借、亲属间往来和购房支出等，无异常情形
	核查金额（万元）	516.90	533.89	
单兆祥[注2]	核查数量（笔）	37	27	资金往来主要为亲属间往来、投资理财、个人资金拆借及个人生活消费支出等，无异常情形
	核查金额（万元）	626.34	651.40	
邢立超	核查数量（笔）	30	36	资金往来主要为亲属间往来、投资理财、个人资金拆借及个人生活消费支出等，无异常情形
	核查金额（万元）	301.56	327.26	
杜娟	核查数量（笔）	32	23	资金往来主要为投资理财及个人资金拆借，无异常情形
	核查金额（万元）	265.89	208.72	
付新	核查数量（笔）	22	26	资金往来主要为亲属间往来及投资理财等，无异常情形
	核查金额（万元）	130.95	151.86	
宋鑫	核查数量（笔）	10	9	资金往来主要为亲属间往来及个人资金拆借等，无异常情形
	核查金额（万元）	75.92	59.99	
于海平	核查数量（笔）	11	12	资金往来主要为亲属间互转与投资理财，无异常情形
	核查金额（万元）	91.65	107.80	
陈海刚	核查数量（笔）	169	156	资金往来主要为投资理财、工资薪酬与个人资金拆借等，无异常情形
	核查金额（万元）	5,544.80	5,534.64	
徐春艳	人民币账户核查数量（笔）	25	18	资金往来主要为理财往来、个人账户互转、个人生活消费支出等，无异常情形
	人民币账户核查金额（万元）	565.60	439.79	
	美元账户核查数量（笔）	71	99	
	美元账户核查金额（万美元）	225.44	204.31	
汪雁	核查数量（笔）	125	132	资金往来主要为投资理财、亲属间往来及个人生活消费支出等，无异常情形
	核查金额（万元）	2,903.03	2,948.83	
吴思	核查数量（笔）	36	42	资金往来主要为个人账户互转、亲属间往来、投资理财个人生活消费支出等，无异常情形
	核查金额（万元）	392.55	487.30	

姓名	项目	流入	流出	核查情况
段小丽	核查数量（笔）	165	148	资金往来主要为亲属间往来、拆借款归还及投资理财等，无异常情形
	核查金额（万元）	2,929.55	2,314.75	
刘年林	核查数量（笔）	12	7	资金往来主要为存折账户转存交易，无异常情形
	核查金额（万元）	75.14	42.97	
任永和	核查数量（笔）	6	9	资金往来主要为亲属间往来、定期账户的存入及转存等，无异常情形
	核查金额（万元）	51.05	88.00	
刘永江	核查数量（笔）	6	5	资金往来主要为投资理财，亲属间往来等，无异常情形
	核查金额（万元）	129.75	120.22	
项小春	核查数量（笔）	1	0	资金往来为亲属间往来，无异常情形
	核查金额（万元）	5.00	-	
陈善淑	核查数量（笔）	11	4	资金往来主要为投资理财，无异常情形
	核查金额（万元）	776.31	771.23	

注 1：冯军芳委托宋世云代陈宇彤缴纳股权转让产生的个人所得税；

注 2：单兆祥浦发银行账户（尾号 7606）作为君悦泰科公司境内经营收支使用，故在君悦泰科账户统计中已包含，此处未做统计。

经核查，上述核查范围内自然人的相关个人账户归属真实，核查范围内自然人的个人资金流水均正常、合理，不存在异常资金收付的情形，资金往来不存在与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人、发行人董监高、发行人其他员工或其他关联自然人进行利益输送的情形。

三、结合上述情况，进一步说明针对发行人是否存在资金闭环回流、是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用、是否存在股份代持、实际控制人是否存在大额未偿债务等情形所采取的具体核查程序、各项核查措施的覆盖比例和确认比例、获取的核查证据和核查结论，并就发行人内部控制是否健全有效、发行人财务报表是否存在重大错报风险发表明确意见

（一）发行人不存在资金闭环回流、不存在体外资金循环形成销售回款情形，报告期内曾存在少量代垫费用情形已整改完毕

1、申报会计师对发行人资金管理情况进行了穿行测试，穿行测试结果表明发行人现行资金管理相关内部控制制度健全有效，发行人资金管理严格按照管理制度执行，不存在重大缺陷；

2、获取发行人及其子公司的《银行开户清单》与公司账面银行账户核对，两者账户数量、名称及账号等关键信息核对一致，发行人不存在不受发行人及其子公司控制或未在发行人财务核算中全面反映的银行账户，不存在个人卡的情形，也不存在发行人银行开户数量等与业务需要不符的情况；

3、按照前述核查程序和异常确定标准对发行人及其重要子公司报告期内的的大额资金往来进行核查。经核查，发行人大额资金往来不存在与公司经营活动、资产购置、对外投资等不匹配的异常情形；

4、取得发行人职工薪酬明细及相应的审批流程单据，并与君悦泰科及其关联方薪酬支付明细、社保名单进行比对；获取发行人员工花名册，确认发放工资对手方系发行人员工，根据员工职级分析复核其收取的薪酬金额是否符合其岗位职级；核查部分发行人工资薪酬接收方的个人银行流水，确认相关薪酬流向；访谈收取上述薪酬的部分员工，确认款项真实性；结合君悦泰科及其关联方的银行流水记录，逐笔核查代付相关费用的合同、收据、审批流程单；报告期内，君悦泰科及其关联方存在为发行人代垫少量费用的情形，截至 2021 年末，上述不规范情形已整改完毕，未对发行人内控有效性造成重大不利影响；

5、根据银行发行人及其子公司银行流水中显示的交易对方的名称与公司报告期内的主要客户、供应商及其实际控制人进行了交叉核对；

6、对发行人报告期内主要客户和供应商进行访谈，确认主要客户及其实际控制人、主要供应商及其实际控制人与发行人实际控制人、董事（不含独立董事、外部董事）、监事、高级管理人员等不存在异常资金往来、其他利益安排等情形。

经上述程序核查，申报会计师认为，发行人不存在资金闭环回流的情况、不存在体外资金循环形成销售回款的情况；报告期内，君悦泰科及其关联方存在为发行人代垫少量费用的情形，截至 2021 年末，上述不规范情形已整改完毕，未对发行人内控有效性造成重大不利影响。

（二）发行人历史股份代持已解除，且解除后不存在其他股份代持情形

1、申报会计师核查了发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等关联自然人的银行流水，核查相关自然人银行流水是否存在大额异常情况；

2、获取发行人股东历年的增资入股资料，包括增资协议、股权转让协议、银行回单、公司章程、验资报告等，核查发行人报告期内是否存在股份代持情况；向主要股东进行访谈，核查是否存在股份代持情况；

3、对发行人客户和供应商进行走访、访谈，核查主要客户、供应商是否存在直接或间接持有发行人及利益相关企业股权的情况，主要客户、供应商及其董事、监事、高级管理人员、负责采购或销售的关键人员与发行人及发行人利益相关方是否存在具有影响的其他利益安排或关系；

4、对发行人持股平台中的外部自然人股东进行访谈，并核查其出资资金来源，取得其出具的关于不存在代持情形的声明；

5、对涉及代持的当事方进行访谈，并取得其出资凭证，了解代持发生的原因，及解除过程，获取相关协议，核查解除过程是否存在纠纷或潜在纠纷；

6、核查了发行人根据《监管规则适用指引—关于申请首发上市企业股东信息披露》出具的股东信息披露专项承诺。

经核查，申报会计师认为，发行人历史沿革中存在股份代持的情形，该等情形已在提交上市申请前依法解除，不存在纠纷及潜在纠纷，并已在招股说明书中披露了代持形成原因、演变情况、解除过程不存在纠纷或潜在纠纷。

（三）发行人内部控制健全有效、发行人财务报表不存在重大错报

发行人根据《中华人民共和国证券法》《中华人民共和国公司法》和《上市公司内部控制指引》制定《资金管理办法》《费用报销管理制度》《固定资产管理制度》《固定资产管理办法实施细则》《采购管理制度》《销售管理制度》、《生产管理制度》《实验记录本使用及记录管理规范》《工程项目管理制度》、《研究与开发管理制度》《人力资源规划管理制度》《员工绩效考核管理制度》、《员工培训管理制度》及《职位晋升管理办法》等内部控制制度。信永中和会计师事务所已经出具《内部控制鉴证报告》（XYZH/2023BJAB2B0561），认为发行人按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于**2023年6月30日**在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制。

经核查，申报会计师认为，发行人内部控制健全有效，发行人财务报表不存在重大错报风险。

（此页无正文，为信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）《关于北京六合宁远医药科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函的回复》之签字盖章页）

信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）



中国注册会计师：



中国注册会计师：



中国 北京

二〇二三年九月十八日