江苏诺泰澳赛诺生物制药股份有限公司

首次公开发行股票并在科创板上市

申请文件的审核问询函的回复

中天运[2020]审字第 90687 号附 1 号

中天运会计师事务所（特殊普通合伙）

JONTEN CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS LLP

江苏诺泰澳赛诺生物制药股份有限公司
首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的
审核问询函的回复

上海证券交易所：

贵所于 2020 年 7 月 16 日出具的《关于江苏诺泰澳赛诺生物制药股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的审核问询函》（上证科审（审核）[2020]463 号）（以下简称“审核问询函”）已收悉。中天运会计师事务所（特殊普通合伙）作为申报会计师，与江苏诺泰澳赛诺生物制药股份有限公司（以下简称“诺泰生物”、“发行人”、“公司”）与南京证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）、国浩律师（杭州）事务所（以下简称“发行人律师”）对审核问询函所列问题进行了逐项核查，现回复如下，请予审核。

说明：

1、如无特殊说明，《江苏诺泰澳赛诺生物制药股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的审核问询函的回复》（以下简称“本回复”）中使用的简称或名词释义与《江苏诺泰澳赛诺生物制药股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市招股说明书（申报稿）》（以下简称“招股说明书”）一致。

2、本回复中的字体代表以下含义：

审核问询函所列问题	**黑体（加粗）**
审核问询函所列问题的回复	宋体（不加粗）
对招股说明书的修改、补充	**楷体（加粗）**
中介机构核查意见	宋体（不加粗）

3、本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

目　录

目　录.....2

1、关于资产重组 3

2、关于股权转让及股份支付 47

14、关于采购和销售 78

17、关于关联交易 152

18、关于关联方资金往来 159

19. 关于收入 162

20. 关于成本、费用、毛利率 189

21、关于研发支出 214

22、关于应收账款和应收票据 256

23、关于存货 277

24、关于长期资产 288

25、关于财务内控 309

26、关于新冠肺炎疫情的影响 317

1、关于资产重组

1.1 招股说明书披露，2016 年 9 月 21 日，诺泰生物与澳赛诺的直接股东或间接股东五星生物、伏隆贸易、鹏亭贸易、宇信管理、芳杰化工、诚意管理、柏科化学、睿信管理、上将管理及潘婕签署了《发行股份购买资产的附条件生效协议》，交易双方以澳赛诺 2016 年 5 月 31 日全部股东权益经评估市场价值 25,134.95 万元为基础，经双方协商最终确定本次交易的价格为 24,431.68 万元。支付方式为发行股份，经双方协商，发行价格为 4.16 元/股，发行股份的数量为 5,873 万股。本次交易前，标的公司进行了股权结构调整。其中，交易对方鹏亭贸易、伏隆贸易股份系由他人为公司实控人代持，2018 年通过实控人增资以及转让股份的方式进行了还原。

收购完成后，澳赛诺 CDMO/CMO 业务成为公司营收和利润主要来源，澳赛诺创始股东金富强担任发行人总经理、核心技术人员，但不持有发行人股份，2019 年薪酬为 50.06 万元。澳赛诺另一创始股东五星生物与澳赛诺相邻，报告期内双方在原材料采购、用水、蒸汽及后勤保障等多个方面存在关联交易。

请发行人披露：澳赛诺市场价值的评估方式，股东全部权益价值 26,594.95 万元的具体构成，净资产及可辨认净资产、交易溢价具体构成之间的关系，出现差异的主要原因，交易价格是否体现公允价值。

请发行人说明：（1）澳赛诺被重组前一个会计年度末的资产总额或前一个会计年度的营业收入或利润总额达到或超过重组前发行人相应项目的具体占比；在此基础上结合被收购方与发行人业务相关性，说明主营业务是否发生重大不利变化，报告期经营业绩增长是否主要来自被并购方；如是，请作风险提示和重大事项提示，充分披露相关风险，如核心业务和业绩增长主要来自并购、并购整合风险、失控风险等；（2）结合发行人与交易对手的谈判过程、协议主要条款等，逐项说明交易双方达成的交易价格的具体构成或主要考虑因素，谈判过程是否及如何考虑被收购企业的非专利技术、客户关系、品牌、商誉等因素；（3）澳赛诺被重组前的控制权情况及实际控制人、控股股东情况，上述重大资产重组是否属于同一控制下的企业合并；发行人及被重组企业的会计处理情况，并说明是否符合《企业会计准则》的规定；（4）上述重大资产重组后企

业的运行情况，包括但不限于重组后的经营管理团队是否发生变化，发行人是否确实对澳赛诺实施了控制；是否存在业绩承诺及业绩承诺的完成情况；（5）原股东、高管和主要技术人员目前的任职情况、任职期限或者离职去向；金富强在澳赛诺技术创新、生产经营等方面发挥的作用，发行人及澳赛诺是否对其存在重大依赖，公司对澳赛诺高管和主要技术人员的具体稳定措施；请披露金富强等核心技术人员离职的影响，并做风险提示；（6）说明原主要股东、董事、高管及其关联方是否持股，是否从事与发行人相同相似业务或存在业务往来；（7）发行人对公司的资源整合和业务支持、扶持情况，发行人的研发、采购、销售渠道与相关公司目前销售渠道的关系；（8）重组前调整股权结构的原因和合理性，转让对价支付情况及资金来源，是否存在利益输送情形；代持还原过程中代持股东继续持股的原因和合理性，转让股份的定价依据，代持行为是否真实还原。

请保荐机构、发行人律师和申报会计师核查，说明核查方法、发表核查意见。请保荐机构和会计师核查重组定价的公允性和会计处理的合规性，发表核查意见，另就运行时间相关问题发表核查意见。

回复：

一、发行人披露：澳赛诺市场价值的评估方式，股东全部权益价值 26,594.95 万元的具体构成，净资产及可辨认净资产、交易溢价具体构成之间的关系，出现差异的主要原因，交易价格是否体现公允价值。

发行人已在招股说明书“第五节发行人基本情况”之“三、发行人报告期内重大资产重组情况”之“（一）2017 年 1 月，发行股份购买澳赛诺 100%的股权”部分补充披露。补充披露如下：

“2016年9月21日，诺泰生物与澳赛诺的直接股东或间接股东五星生物、伏隆贸易、鹏亭贸易、宇信管理、芳杰化工、诚意管理、柏科化学、睿信管理、上将管理及潘婕签署了《发行股份购买资产的附条件生效协议》，交易双方以澳赛诺2016年5月31日全部股东权益经评估的价值25,134.95万元为基础（扣除了期后分配的股利1,460.00万元），经双方协商确定本次最终交易价格为24,431.68万元。

本次评估由江苏华信资产评估有限公司采用收益法进行评估，全部股东权益价值26,594.95万元的具体构成如下：

序号	项目名称	金额（万元）
1	自由现金流现值	27,356.22
2	加：非经营资产及溢余资产评估值	2,313.73
3	减：非经营负债及冗余负债评估值	3,075.00
4	减：付息负债价值	-
5	评估基准日股东全部权益价值（取整）	26,594.95
6	减：期后分配的股利	1,460.00
7	考虑期后股利分配后的股东全部权益价值	25,134.95

交易双方确定的交易价格、资产评估结果、被收购企业在购买日的净资产及可辨认净资产公允价值、交易溢价具体构成之间的关系如下：

项目名称	金额（万元）
净资产账面价值（A）	4,795.41
资产评估结果（B）	26,594.95
扣除分配股利1,460万元后的资产评估结果	25,134.95
可辨认净资产公允价值（C）	8,798.06
交易价格（D）	24,431.68
交易价格较可辨认净资产公允价值的溢价（D-C）	15,633.62
商誉	15,633.62

净资产与可辨认净资产公允价值存在差异的主要系被收购企业在购买日的存货、固定资产、无形资产等存在增值，产生递延所得税负债等原因所致。交易价格系按照评估的股东权益价值确定，其与可辨认净资产公允价值的差异计入发行人合并财务报表的商誉科目。本次交易溢价与对应商誉不存在差异。

本次交易价格的确定参考了评估机构收益法估值的结果。在评估结果的基础上，经交易双方协商确定交易价格，交易价格体现了澳赛诺的公允价值。”

二、发行人说明

（一）澳赛诺被重组前一个会计年度末的资产总额或前一个会计年度的营业收入或利润总额达到或超过重组前发行人相应项目的具体占比；在此基础上结合被收购方与发行人业务相关性，说明主营业务是否发生重大不利变化，报

告期经营业绩增长是否主要来自被并购方；如是，请作风险提示和重大事项提示，充分披露相关风险，如核心业务和业绩增长主要来自并购、并购整合风险、失控风险等

1、澳赛诺被重组前一个会计年度末的资产总额或前一个会计年度的营业收入或利润总额达到或超过重组前发行人相应项目的具体占比

2017 年 1 月 25 日，澳赛诺完成股权转让的工商变更手续，成为发行人的全资子公司。澳赛诺经审计的 2016 年 12 月 31 日资产总额、2016 年度营业收入及利润总额与重组前发行人经审计的相应项目的具体占比情况如下：

单位：万元

项目（2016.12.31/2016 年度）	澳赛诺（A）	诺泰生物（B）	比值=A/B*100%
资产总额	14,604.92	16,011.15	91.22%
营业收入	14,745.10	850.92	1,732.84%
利润总额	6,277.45	-7,479.75	-

由上表可见，重组前一个会计年度即 2016 年末澳赛诺资产总额占诺泰生物资产总额的 91.22%，2016 年度营业收入占比为 1,732.84%，澳赛诺的利润总额为 6,277.45 万元、诺泰生物利润总额为-7,479.75 万元。

2、在此基础上结合被收购方与发行人业务相关性，说明主营业务是否发生重大不利变化

本次重大资产重组前，发行人重点开发依替巴肽、胸腺法新、奥曲肽、兰瑞肽等多个多肽药物及小分子化药产品，处于申报前研发阶段或注册申报阶段，实现的销售收入相对较少，随着研发的不断投入，公司对资金的需求也越来越大。同时发行人多肽固液相合成技术急需小分子液相合成技术及上游中间体产品的支持。

澳赛诺主要从事创新药高级医药中间体 CDMO 业务，在小分子化药合成领域拥有较强的技术积累和研发实力，盈利能力较强。

收购澳赛诺后，公司将业务布局向上游的医药中间体延伸，公司和澳赛诺在技术上也具有一定的协同性，澳赛诺在小分子化药合成领域的技术能够应用于多肽药物困难片段的合成，使公司掌握了多类短肽片段的规模化生产技术，彻底解

决了公司外购短肽片段存在的成本高、交期长、对供应商依赖程度高、技术秘密易泄露及难以购买等问题，为公司基于固液融合的多肽规模化生产技术平台的建立和技术优势的发挥奠定了基础。同时公司整合了澳赛诺及其他主要子公司的研发团队，组建研发中心，增强了研发力量，提升了公司整体研发实力，加快了公司的研发进程。另外，澳赛诺较强的盈利能力能够为公司研发投入提供资金支持，缓解资金紧张状况。本次重大资产重组完成后，公司主营业务扩展为原料药和制剂的研发生产和医药中间体的定制研发生产。本次重组不会导致主营业务发生重大不利变化。

3、报告期经营业绩增长是否主要来自被并购方，如是，请作风险提示和重大事项提示，充分披露相关风险，如核心业务和业绩增长主要来自并购、并购整合风险、失控风险等

公司 2017 年 1 月完成收购澳赛诺。2017 年至 2020 年 1-6 月，澳赛诺实现营业收入分别为 20,930.21 万元、22,359.30 万元、24,503.89 万元和 14,964.11 万元，实现净利润分别为 8,874.77 万元、8,191.16 万元、8,109.54 万元和 5,501.36 万元。2017 年至 2020 年 1-6 月，发行人合并报表营业收入分别为 22,886.75 万元、25,552.74 万元，37,153.06 万元和 21,628.32 万元，净利润分别为 4,192.93 万元、4,468.12 万元、4,480.59 万元和 4,512.90 万元。

报告期内，发行人业绩增长中并购标的贡献占比较大。针对报告期经营业绩增长是否主要来自被并购方，发行人在招股说明书之“重大事项提示”中补充披露如下：

“三、公司报告期的业绩贡献主要来自并购的子公司澳赛诺

发行人母公司主要从事自主选择产品业务，以多肽药物为主、以小分子化药为辅，自主选择具有较高技术壁垒和良好市场前景的仿制药原料药及制剂，积极组织研发、生产、注册申报和销售。2017年1月，公司收购了澳赛诺，将业务拓展至高级医药中间体CDMO领域。2018年11月，公司收购了新博思，以进一步完善公司的制剂研发体系。

在母公司主要从事的自主选择产品业务方面，原料药和制剂从研发、注册、生产到上市销售的各个环节均受到国家法律法规的严格管制，且研发和审批周

期十分漫长,导致公司重点布局的制剂在2020年1-6月才进入商业化阶段,2017年至2019年自主选择产品仅有部分原料药和中间体实现销售，自主选择产品整体销售规模较小，澳赛诺从事的CDMO业务成为公司的主要收入来源。2017年至2020年1-6月,公司CDMO业务收入占比分别为92.48%、86.35%、61.44%、65.23%。上述情况也导致报告期发行人的业绩贡献主要来自并购的子公司澳赛诺。2017年至2020年1-6月，发行人合并报表净利润为4,192.93万元、4,468.12万元4,480.59 万元和 4,512.90 万元，澳赛诺实现净利润分别为 8,874.77 万元、8,191.16万元、8,109.54万元和5,501.36万元。

报告期，母公司积极与澳赛诺、新博思进行整合，但从上下游的产品供应来看，澳赛诺的CDMO产品主要为高级医药中间体，母公司的产品主要为自主选择的原料药、制剂及中间体，报告期内澳赛诺生产的利拉鲁肽短肽片段、奥司他韦中间体已经批量向母公司供应，以支持母公司的利拉鲁肽原料药、奥司他韦原料药生产，但相对于公司整体业务规模而言，上述产品占比较小，母公司与澳赛诺在具体产品供应上的相关性总体较少。”

对于可能存在的并购整合的风险,发行人将相关风险因素内容在招股说明书之“第四节风险因素”之“二、经营风险”中补充披露如下：

“（十）并购整合风险

公司于2017年1月收购澳赛诺、2018年11月收购新博思。收购完成后，发行人结合自身的战略发展规划，积极推动与澳赛诺、新博思的整合，但如果发行人与澳赛诺、新博思业务整合的效果不能达到理想预期，可能存在整合失败，进而影响发行人的经营与发展的风险。”

（二）结合发行人与交易对手的谈判过程、协议主要条款等，逐项说明交易双方达成的交易价格的具体构成或主要考虑因素，谈判过程是否及如何考虑被收购企业的非专利技术、客户关系、品牌、商誉等因素

1、发行人与交易对手的谈判过程、协议主要条款

（1）发行人与交易对手的谈判过程

2016 年 4 月，公司开始与澳赛诺原股东就双方合作事项进行沟通会谈，双方交流了对整个医药行业的看法，深度了解各自的产品构成、研发实力、管理团

队、业务发展规划等，一致认为医药制剂是双方共同的发展目标。诺泰生物经过多年发展，已具有药企发展的基础条件，公司的厂房设施健全、经营资质完备，具有现代化的符合 cGMP 和 FDA 的要求的生产车间，公司定位于多肽细分领域，行业发展前景良好，澳赛诺在有机化学合成领域具有丰富的经验和较强的技术研发能力，公司依托一体化的绿色化学合成工艺研发能力与定制生产能力，已经成为全球多家创新药企的定制研发生产服务提供商。双方认为可以开展合作，共同推进制剂研发、注册、生产并销售，考虑以换股的方式进行合并，从而可以达到合作共赢的目的。

2016 年 5 月，双方就合并方案进行了沟通，鉴于公司的产品尚处于研发、注册申报阶段，研发投入大，实现收入较小，公司尚未实现盈利，因此公司提出以发行股份的方式购买澳赛诺 100%股权。双方确定以 2016 年 5 月 31 日作为基准日，聘请具有证券期货相关业务资质的会计师事务所、评估机构对澳赛诺进行审计和评估，以最终的评估结果作为交易价格的参考依据。

（2）协议主要条款

2016 年 9 月 21 日，发行人与交易对手签署了《发行股份购买资产的附条件生效协议》，协议主要条款如下：

①交易价格：澳赛诺 100%股权的转让价格为 24,431.68 万元。

②支付方式：发行人将向交易对手定向发行股份，以此为对价向交易对手购买其直接或间接持有的澳赛诺股权。发行价格经双方协商为 4.16 元/股，发行人向交易对手发行股份的数量为 5873 万股。交易对手按其直接或间接对澳赛诺的持股比例计算各自应获得发行人股份数量。

③相关税费：双方一致同意，因本次股权转让发生的各种税费由双方按照中国有关法律、法规及政策的规定各自承担。

④资产交付或过户的时间安排：经发行人股东大会审议通过后，交易对手将其持有的标的公司股权过户至发行人名下，交易对手应协助发行人办理工商变更登记手续。在上述股权过户至发行人名下后 30 日内，发行人完成办理向交易对手发行股份的登记事宜（非发行人原因造成的股份登记延后除外）。

⑤合同的生效条件和生效时间：协议在以下条件全部满足的情况下即时生

效：

i、甲方为全国中小企业股份转让系统挂牌的股份有限公司，需经董事会决议同意/股东大会批准；

ii、本次收购信息披露文件的完备性经全国股份转让系统的审查通过。

2、交易价格的具体构成或主要考虑因素，谈判过程是否及如何考虑被收购企业的非专利技术、客户关系、品牌、商誉等因素

在交易双方的谈判过程中，对于交易价格的主要考虑因素如下：

（1）澳赛诺的账面未记录的专利权、非专利技术等

收购时，澳赛诺拥有较强的研发能力，形成了一些专利，非专利技术等无形资产，除了账面记录的，还有部分在澳赛诺评估基准日时在账面未记录的专利和非专利技术。

另外，澳赛诺具有较强的市场开拓能力，澳赛诺拥有国际大型药企的业务资源，目前澳赛诺产品主要的市场在美国、欧洲等发达国家，通过参与到客户的新项目研发过程中，与客户建立长期合作关系，在稳定现有项目的同时发展新的合作项目。澳赛诺营销队伍的素质及能力均较强，对新药市场有较为精准的把握，能够与客户在技术等方面进行良好的交流与沟通。

在收购前，澳赛诺的财务报表中不包括商誉。

（2）公司收购澳赛诺具有战略意义

澳赛诺是一家主要从事创新药高级医药中间体 CDMO 业务的企业，为全球创新药企提供高级医药中间体和原料药定制研发生产服务，解决其创新药品研发过程中的技术瓶颈、生产工艺路径优化及放大生产等难题，具有较强的盈利能力。发行人是一家以多肽药物为主、兼顾小分子化药的研究、发展方向的企业，澳赛诺在小分子化药合成领域的技术能够应用于多肽药物困难片段的合成，实现公司与澳赛诺技术上的融合，为公司基于固液融合的多肽规模化生产技术平台的建立和技术优势的发挥奠定了基础，公司与澳赛诺具有一定的协同效应。收购澳赛诺后，公司也整合了澳赛诺及其他主要子公司的研发团队，组建研发中心，增强了研发力量，提升了公司整体研发实力，加快了公司的研发进程。另外，澳赛诺较

强的盈利能力客观上能够为公司研发投入提供资金支持。

（三）澳赛诺被重组前的控制权情况及实际控制人、控股股东情况，上述重大资产重组是否属于同一控制下的企业合并；发行人及被重组企业的会计处理情况，并说明是否符合《企业会计准则》的规定；

1、澳赛诺被重组前的控制权情况及实际控制人、控股股东情况

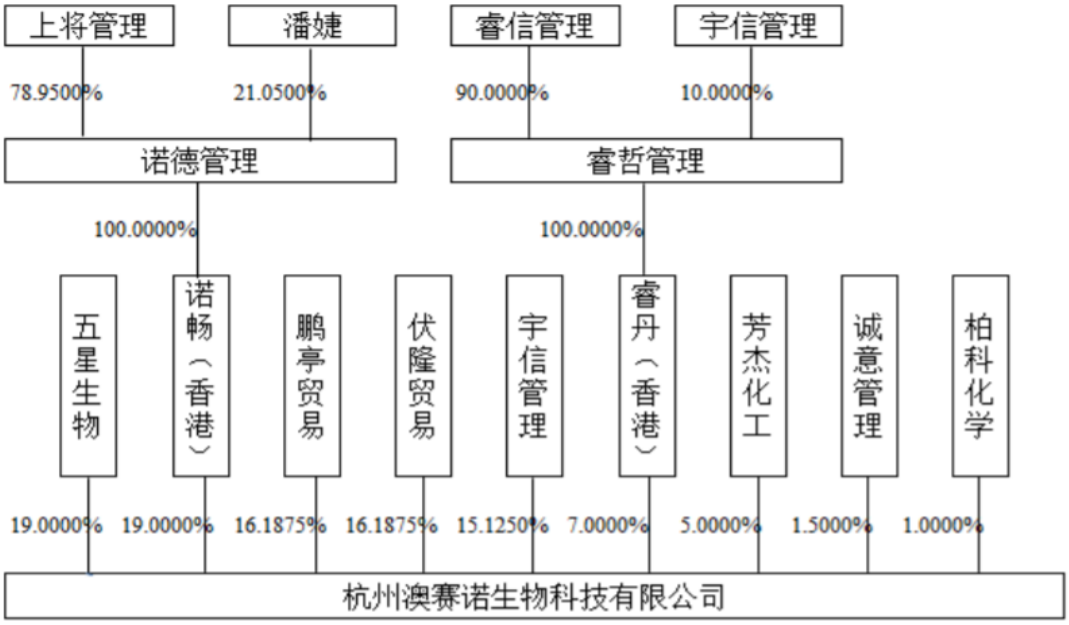
1）澳赛诺被重组前股权结构

澳赛诺被重组前股权结构表如下：

单位：万元

序号	股东名称	认缴金额	实缴金额	出资比例（%）
1	五星生物	380.00	380.00	19.0000
2	诺畅（香港）	380.00	380.00	19.0000
3	伏隆贸易	323.75	323.75	16.1875
4	鹏亭贸易	323.75	323.75	16.1875
5	宇信管理	302.50	302.50	15.1250
6	睿丹（香港）	140.00	140.00	7.0000
7	芳杰化工	100.00	100.00	5.0000
8	诚意管理	30.00	30.00	1.5000
9	柏科化学	20.00	20.00	1.0000
合计		**2000.00**	**2000.00**	**100.00**

澳赛诺被重组前的股权结构图如下：



澳赛诺被重组前的股东情况列示如下：

①五星生物的股权结构：

单位：万元

序号	股东名称	认缴金额	实缴金额	出资比例（%）
1	潘余明	400.00	400.00	43.00
2	潘余有	400.00	400.00	43.00
3	王文松	111.60	111.60	12.00
4	吕正兴	18.60	18.60	2.00
合计		**930.20**	**930.20**	**100.00**

潘余明、潘余有两人系兄弟关系。

②诺畅（香港）的股权结构：

诺畅（香港）为诺德管理的全资子公司，上将管理持有诺德管理 78.95%的股权，潘婕持有诺德管理 21.05%的股权。

上将管理的股权结构：

单位：万元

序号	股东名称	认缴金额	实缴金额	出资比例（%）
1	潘婕	125.00	125.00	25.00
2	潘豪	125.00	125.00	25.00
3	潘枝	125.00	125.00	25.00

4	潘叶	125.00	125.00	25.00
合计		**500.00**	**500.00**	**100**

潘枝、潘叶系潘余明的子女，潘婕、潘豪系潘余有的子女。

潘余明、潘余有家族通过五星生物、诺畅（香港）合计控制澳赛诺 38%股权。

③伏隆贸易的股权结构：

单位：万元

序号	股东名称	认缴金额	实缴金额	出资比例（%）
1	吴科平	450.00	450.00	90.00
2	朱国阳	50.00	50.00	10.00
合计		**500.00**	**500.00**	**100.00**

伏隆贸易系由赵德毅、赵德中委托吴科平、朱国阳成立的，公司的注册资本也通过赵德毅、赵德中控制的企业转至吴科平、朱国阳的账户并完成出资，因此，伏隆贸易的实际控制人为赵德毅、赵德中。

④鹏亭贸易的股权结构：

单位：万元

序号	股东名称	认缴金额	实缴金额	出资比例（%）
1	朱国阳	450.00	450.00	90.00
2	吴科平	50.00	50.00	10.00
合计		**500.00**	**500.00**	**100.00**

鹏亭贸易系由赵德毅、赵德中委托吴科平、朱国阳成立的，公司的注册资本也通过赵德毅、赵德中控制的企业转至吴科平、朱国阳的账户并完成出资，因此，鹏亭贸易的实际控制人为赵德毅、赵德中。

综上，赵德毅、赵德中通过伏隆贸易、鹏亭贸易控制澳赛诺 32.375%的股权。

⑤宇信管理的股权结构：

单位：万元

序号	股东名称	认缴金额	实缴金额	出资比例（%）
1	陈走丹	500.00	500.00	100
合计		**500.00**	**500.00**	**100**

宇信管理的实际控制人为陈走丹，系澳赛诺创始股东及核心技术人员金富强

的配偶。

⑥睿丹（香港）的股权结构：

睿丹（香港）为睿哲管理的全资子公司，睿信管理持有睿哲管理 90.00%的股权，宇信管理持有睿哲管理 10.00%的股权。

睿信管理的股权结构：

单位：万元

序号	股东名称	认缴金额	实缴金额	出资比例（%）
1	陈走丹	450.00	450.00	90.00
2	陈信章	50.00	50.00	10.00
合计		**500.00**	**500.00**	**100**

宇信管理的股权结构：

单位：万元

序号	股东名称	认缴金额	实缴金额	出资比例（%）
1	陈走丹	500.00	500.00	100.00
合计		**500.00**	**500.00**	**100.00**

因此，睿丹（香港）的实际控制人为陈走丹，陈走丹通过宇信管理、睿丹（香港）控制澳赛诺 22.125%的股权。

⑦芳杰化工的股权结构：

单位：万元

序号	股东名称	认缴金额	实缴金额	出资比例（%）
1	沈芳妮	250.00	250.00	50.00
2	陈巍杰	250.00	250.00	50.00
合计		**500.00**	**500.00**	**100**

沈芳妮、陈巍杰二人系夫妻关系，通过芳杰化工持有澳赛诺 5.00%的股权。

⑧诚意管理的股权结构：

单位：万元

序号	股东名称	认缴金额	实缴金额	出资比例（%）
1	方卫国	500.00	500.00	100
合计		**500.00**	**500.00**	**100**

方卫国系当时澳赛诺副总经理，现任澳赛诺总经理，通过诚意管理持有澳赛诺 1.50%的股权。

⑨柏科化学的股权结构：

单位：万元

序号	股东名称	认缴金额	实缴金额	出资比例（%）
1	顾晓红	400.00	400.00	80.00
2	张建兴	100.00	100.00	20.00
合计		**500.00**	**500.00**	**100**

张建兴、顾晓红二人系夫妻关系，张建兴系澳赛诺质量中心副总经理，张建兴、顾晓红通过柏科化学持有澳赛诺 1.00%的股权。

2）澳赛诺被重组前的实际控制人、控股股东情况

2016 年 8 月，澳赛诺原股东金富强与五星生物在本次重组前分别将其持有的澳赛诺 50%和 31%的股权转让给伏隆贸易、鹏亭贸易、诺畅香港、睿丹香港、宇信管理、芳杰化工、诚意管理、柏科化学。该次转让前，金富强与五星生物分别持有澳赛诺 50%的股份，均不能对澳赛诺形成绝对控制。该次转让后，澳赛诺的各股东持股比例比较分散，亦无股东能够对澳赛诺进行控制。

另外，2016 年 8 月前，澳赛诺的董事会成员共 5 名，其中潘余明、潘余有由股东五星生物委派，股东金富强自己担任董事，并委派马国樟担任董事；另外一名董事吕正兴由五星生物和金富强共同委派；2016 年 8 月后，澳赛诺的董事会成员共 3 名，为金富强、潘余明和吕正兴；转让前后的董事会中均不存在由哪一方控制董事会的情形。

因此，结合澳赛诺的股权结构，董事会成员构成等情况，澳赛诺被重组前无实际控制人和控股股东。

2、上述重大资产重组是否属于同一控制下的企业合并

被收购方澳赛诺在合并前各股东持股比例较为分散，无控股股东和实际控制人，收购方诺泰生物在合并前后的实际控制人为赵德毅、赵德中，收购方诺泰生物与被收购方澳赛诺合并前后不受同一方或相同的多方最终控制，不属于同一控制下的企业合并，因此本次收购认定为非同一控制下的企业合并。

3、发行人及被重组企业的会计处理情况

发行人通过发行股份购买澳赛诺的 100%股权，单体报表的会计处理：于购买日根据并购协议约定的购买价款确认长期股权投资，为企业合并发生的审计、法律服务、评估咨询等中介费用以及其他直接相关费用，于发生时计入当期损益，为企业合并而发行股份的交易费用，冲减权益。

发行人的单体报表的会计处理分录如下：

借：长期股权投资-澳赛诺 180,794,432.00

长期股权投资-诺德管理 46,420,192.00

长期股权投资-睿哲管理 17,102,176.00

贷：实收资本-柏科化学 587,300.00

实收资本-上将管理 8,809,794.00

实收资本-潘婕 2,348,906.00

实收资本-睿信管理 3,699,990.00

实收资本-五星生物 11,158,700.00

实收资本-伏隆贸易 9,506,919.00

实收资本-鹏亭贸易 9,506,919.00

实收资本-宇信管理 9,294,022.00

实收资本-芳杰化工 2,936,500.00

实收资本-诚意管理 880,950.00

资本公积-资本溢价 185,586,800.00

重组企业的会计处理分录如下：

借：实收资本-五星生物 3,800,000.00

实收资本-伏隆贸易 3,237,500.00

实收资本-鹏亭贸易 3,237,500.00

实收资本-柏科化学 200,000.00

实收资本-宇信管理 3,025,000.00

实收资本-芳杰化工 1,000,000.00

实收资本-诚意管理 300,000.00

贷：实收资本-诺泰生物 14,800,000.00

合并报表的会计处理：于购买日，发行人将纳入合并范围的澳赛诺的会计政策、会计期间进行必要的调整，与发行人保持一致，以购买日澳赛诺可辨认净资产公允价值为基础对其财务报表进行调整。发行人对合并成本大于合并中取得的澳赛诺可辨认净资产公允价值份额的差额，确认为商誉。

发行人的合并报表的会计处理分录如下：

借：澳赛诺各项资产调整后合并日公允价值 190,059,604.64

商誉 156,336,178.69

贷：澳赛诺各项负债调整后合并日公允价值 102,078,983.33

实收资本-新增股东 58,730,000.00

资本公积-资本溢价 185,586,800.00

综上所述发行人上述财务处理符合《企业会计准则》的规定，准确合理反映了合并过程。

（四）上述重大资产重组后企业的运行情况，包括但不限于重组后的经营管理团队是否发生变化，发行人是否确实对澳赛诺实施了控制；是否存在业绩承诺及业绩承诺的完成情况；

重大资产重组后企业的运行情况：

本次重组后，发行人直接或间接持有澳赛诺 100%股权，在股东会层面处于完全控股地位。

本次重组前，澳赛诺的董事会成员 3 名，为金富强、潘余明和吕正兴。

本次重组后，澳赛诺成为发行人全资子公司，澳赛诺的董事会成员 5 名，为

赵德毅、赵德中、陈建飞、金富强、潘余明。其中赵德毅、赵德中、陈建飞系由发行人委派，陈建飞、赵德中先后担任董事长兼法定代表人。同时，发行人还向澳赛诺委派了财务总监。

另外，经发行人股东大会选举，澳赛诺原董事金富强、潘余明当选为发行人董事，同时发行人董事会聘任金富强任发行人总经理，负责发行人及子公司的日常经营管理工作。

发行人对所有子公司实行统一管理，在研发合作、财务管理等方面，由发行人统一进行协调安排。在研发合作方面，公司成立研究院，下设化学工艺研发中心、多肽研发中心、制药研发中心、质量管理中心、注册申报部、IP 管理部、EHS 管理部等部门，由发行人、澳赛诺、新博思及医药技术公司的相关研发人员组成。在财务管理方面，发行人在总部设立财务部，建立健全财务内控体系，加强对子公司的财务管理。

综上所述，本次重组后，发行人通过委派董事、高级管理人员并建立有效的管理体系对澳赛诺实施了控制，同时，澳赛诺部分原董事、高级管理人员也参与到发行人的经营管理中。

本次重组不存在业绩承诺的情况。

（五）原股东、高管和主要技术人员目前的任职情况、任职期限或者离职去向；金富强在澳赛诺技术创新、生产经营等方面发挥的作用，发行人及澳赛诺是否对其存在重大依赖，公司对澳赛诺高管和主要技术人员的具体稳定措施；请披露金富强等核心技术人员离职的影响，并做风险提示；

1、原股东、高管和主要技术人员目前的任职情况、任职期限或者离职去向

原股东、高管和主要技术人员情况介绍：

姓名	原任职情况	现任职情况	任职期限
吕正兴	总经理	澳赛诺副总经理	至 2022.1.1
金富强	首席技术官	发行人董事、总经理、澳赛诺董事	至 2022.5.19
施国强	研发副总经理	发行人董事、副总经理	至 2022.5.19

方卫国	副总经理	澳赛诺总经理	至 2020.12.31
张建兴	质量中心副总经理	澳赛诺质量中心副总经理	至 2024.3.20

澳赛诺原股东皆为法人股东，不存在任职情况；收购后，这些股东或其上层股东目前均为发行人股东。除上表所列外，澳赛诺原间接股东潘余明原任澳赛诺董事，现任发行人及澳赛诺董事。原高管和主要技术人员不存在离职情况。

2、金富强在澳赛诺技术创新、生产经营等方面发挥的作用，发行人及澳赛诺是否对其存在重大依赖，公司对澳赛诺高管和主要技术人员的具体稳定措施

（1）金富强在澳赛诺技术创新、生产经营等方面发挥的作用，发行人及澳赛诺是否对其存在重大依赖

在技术创新方面，自澳赛诺创立至 2016 年 9 月，金富强组建了研发团队并担任澳赛诺首席技术官，带领团队解决了如下技术难点：

①优化工艺流程，同时也使得工艺过程控制参数范围加宽，降低环境如温度、湿度参数对产品质量的影响；

②降低生产成本，解决了传统工艺过量强酸转化、转化率低、成本高的难题；

③减少污染物的产生，减少了过量强酸转化产生的废酸和大量的有机废物，使得整个工艺产生的污染物减少，更为环保。

2017 年 4 月起，金富强被任命为发行人总经理，后续兼任研究院院长，2019 年 5 月，被公司认定为核心技术人员，承担了公司管理及研发的职能。在研发方面，其主要负责公司总体研发方向把握，重难点技术攻关决策等工作。

在澳赛诺，金富强主要负责与客户沟通，了解客户的技术需求及质量要求，并将需求交付给澳赛诺的技术研发团队去实施落实，从技术上把关，确保产品质量及技术要求符合客户的需求。

在生产经营方面，金富强在澳赛诺主要负责 CDMO 海外市场开拓、澳赛诺的年度经营目标设定与预算审核、经营团队的绩效考核方面等管理工作。

目前，发行人及澳赛诺拥有实力较强的经营管理团队和研发技术团队，已建立健全研发体系和管理体系，发行人及澳赛诺的研发和经营管理不依赖于任何个

人，不存在对金富强有重大依赖。

（2）公司对澳赛诺高管和主要技术人员的具体稳定措施

公司对澳赛诺高级管理人员和主要技术人员实施了以下稳定措施：

①提供良好的晋升通道：公司结合员工的岗位特点、职业规划、专业技能等，帮助员工做好职业生涯规划，为员工提供公开透明、公平公正的职业晋升通道，让员工能够充分发挥工作积极性。

②提供具有市场竞争力的薪酬和福利待遇：澳赛诺拥有较为完善的薪酬体系，为澳赛诺高管和主要技术人员提供具有市场竞争力的薪酬待遇，严格按照国家相关规定为员工缴纳社保和公积金，切实保障员工的各种福利待遇。

③实施股权激励计划：报告期内，发行人已在 2018 年、2019 年对澳赛诺的主要高管、主要技术人员和部分员工实施了股权激励计划。发行人通过实施股权激励计划，保障澳赛诺高管和主要技术人员的长期稳定性。

3、请披露金富强等核心技术人员离职的影响，并做风险提示

报告期内，发行人的核心技术人员团队稳定，包括金富强在内的核心技术人员未发生离职的情形。

发行人已建立健全了完整的业务体系，生产、销售、采购、研发等各业务部门各司其职，分工协作，形成了一套完整的、系统化的生产经营体系；人才梯队建设科学，实施了稳定人才的相关措施，保障人才队伍的稳定性。若未来金富强等核心技术人员出现离职的情形，不会对发行人的生产经营产生重大的不利影响。但是由于金富强等核心技术人员在公司任职多年，对公司整个生产经营十分熟悉，不排除因为他们的离职短期内会对公司造成一定的不利影响的风险。

以上相关风险因素内容已于招股说明书之“第四节风险因素”之“一、技术风险”之“（四）核心技术人员流失风险”中补充披露如下：

“（四）核心技术人员流失风险

核心技术人员是公司产品研发和技术创新的重要基础，核心技术人员的稳定对公司非常重要。随着医药行业的不断发展，行业内的人才竞争将日趋激烈，如果公司未来在发展前景、薪酬福利、工作环境等方面无法保持持续的竞争力，

可能存在公司核心技术人员流失，进而对公司长期发展造成不利的风险。”

（六）说明原主要股东、董事、高管及其关联方是否持股，是否从事与发行人相同相似业务或存在业务往来；

澳赛诺原主要股东、董事、高管及其关联方的是否持股、是否从事与发行人相同相似业务或存在业务往来

澳赛诺原主要股东、董事、高管及其关联方在发行人的持股情况，与发行人从事业务相同相似情况，及存在业务往来情况如下：

序号	名称或姓名	持有发行人股份数量（万股）	持股比例（%）	在澳赛诺的职务或关联关系	主营业务	是否从事与发行人相同相似业务或存在业务往来
1	五星生物	1,031.47	6.4512	原股东、董事潘余明控制的企业	生产和销售二异丁酯（增塑剂）	不存在从事与发行人相同相似业务；报告期内与发行人存在业务往来，具体内容详见招股说明书之“第七节公司治理与独立性”之“七、关联方及关联交易”之“（二）关联交易”
2	诺畅香港	-	-	原股东、董事潘余明子女潘枝、潘叶及侄儿潘婕、潘豪控制的企业	未开展实际业务	已成为发行人全资子公司，目前已注销
3	伏隆贸易	950.6919	5.9460	原股东，赵德毅、赵德中控制的企业	批发、零售：日用百货，服装，鞋帽；服务：企业管理咨询	不存在从事与发行人相同相似业务；报告期内与发行人存在业务往来，具体内容详见招股说明书之“第七节公司治理与独立性”之“七、关联方及关联交易”之“（二）关联交易”
4	鹏亭贸易	950.6919	5.9460	原股东，赵德毅、赵德中控制的企业	批发、零售：日用百货，服装，鞋帽；服务：企业管理咨询	不存在从事与发行人相同相似业务；报告期内与发行人存在业务往来，具体内容详见招股说明书之“第七节公司治理与独立性”之“七、关联方及关联交易”之“（二）关联交易”
5	宇信管理	890.3022	5.5683	原股东、董事金富强配偶控制的企业	企业管理、企业管理咨询；	不存在从事与发行人相同相似业务；报告期内与发行人存在业务往来，具体内容详见招股说明书之“第七节公司治理与独立性”之“七、关联方及

序号	名称或姓名	持有发行人股份数量（万股）	持股比例（%）	在澳赛诺的职务或关联关系	主营业务	是否从事与发行人相同相似业务或存在业务往来
						关联交易”之“（二）关联交易”
6	睿丹香港	-	-	原股东、董事金富强配偶控制的企业	未开展实际业务	已成为发行人全资子公司，正在注销中
7	芳杰化工	293.65	1.8366	原股东	第一类医疗器械批发；医护人员防护用品批发；日用口罩（非医用）销售；劳动保护用品销售；卫生用品和一次性使用医疗用品销售；化工产品批发（不含危险化学品）；医用口罩批发；不带储存经营其他危险化学品	不存在从事与发行人相同相似业务；报告期内与发行人存在业务往来，具体内容详见招股说明书之“第七节公司治理与独立性”之“七、关联方及关联交易”之“（二）关联交易”
8	诚意管理	88.095	0.5510	原股东、总经理方卫国控制的企业	企业管理、企业企业咨询	不存在从事与发行人相同相似业务；报告期内与发行人存在业务往来，具体内容详见招股说明书之“第七节公司治理与独立性”之“七、关联方及关联交易”之“（二）关联交易”
9	柏科化学	58.73	0.3673	原股东	化工原料及产品、化学试剂、化妆品、清洁剂、纺织品、印染助剂、油墨、实验室设备、分析仪器设备批发、零售	否
10	睿信管理	359.999	2.2516	董事金富强配偶控制的企业	企业管理、企业管理咨询	不存在从事与发行人相同相似业务；报告期内与发行人存在业务往来，具体内容详见招股说明书之“第七节公司治理与独立性”之“七、关联方及关联交易”之“（二）关联交易”
11	上将管理	880.9794	5.51	上将管理的股东潘枝、潘叶系潘余明的子女，上将管理的股东潘婕、潘豪系潘余有的子女	企业管理、企业管理咨询	不存在从事与发行人相同相似业务；报告期内与发行人存在业务往来，具体内容详见招股说明书之“第七节公司治理与独立性”之“七、关联方及关联交易”之“（二）关联交易”

序号	名称或姓名	持有发行人股份数量（万股）	持股比例（%）	在澳赛诺的职务或关联关系	主营业务	是否从事与发行人相同相似业务或存在业务往来
12	金富强	-	-	董事	-	否
13	潘余明	-	-	董事	-	否
14	方卫国	20.00	0.1251	总经理	-	否
15	陈建飞	-	-	董事	-	否
16	潘婕	234.8906	1.4691	五星生物股东潘余有的子女	-	否
17	胡朝红	126.00	0.7881	董事潘余明配偶之弟的配偶	-	否
18	建德市五星车业有限公司			发行人董事潘余明及其近亲属实际控制、潘余明担任执行董事兼总经理	运动器材、自行车、电动自行车及配件、汽车摩托车配件（凭证生产）、五金工具、模具、仪器仪表及元器件、电工器材、阻燃塑料件的制造、加工、销售，经营进出口业务	否
19	五星（江苏）电动自行车配件有限公司			建德市五星车业有限公司持股 100%；发行人董事潘余明配偶之胞弟季菊麟担任执行董事兼总经理	摩托车零部件及配件、电动自行车零件、助动自行车零件、休闲专用车零件及附件、自行车运动专项器材及配件、汽车零部件及配件制造与销售；塑料制品、模具制造、加工、销售；日用百货、仪器仪表、电子元器件、五金工具销售；货物或技术进出口	否
20	浙江星联电动自行车零件有限公司			发行人董事潘余明及其近亲属实际控制、潘余明担任执行董事兼总经理	电动自行车零配件的制造与销售	否
21	浙江图谱智能			发行人董事潘余明	技术开发、技术服务、技术咨询、	否

序号	名称或姓名	持有发行人股份数量（万股）	持股比例（%）	在澳赛诺的职务或关联关系	主营业务	是否从事与发行人相同相似业务或存在业务往来
	科技有限公司			及其近亲属实际控制	成果转让：智能技术、物联网技术、物联网软件、通信技术、计算机网络技术、电子产品、自行车配件、电动车配件、仪器仪表；销售：物联网软件、电子产品、自行车配件、电动车配件、仪器仪表；生产：电子产品、自行车配件、电动车配件、仪器仪表；货物进出口	
22	五星（天津）电动自行车零件有限公司			发行人董事潘余明及其近亲属实际控制	电动自行车零配件、自行车配件、汽车配件、摩托车配件、塑料制品、模具制造、加工、销售；日用百货、仪器仪表、电子元器材、五金工具销售；从事国家法律法规允许经营的进出口业务	否
23	建德市众悦控股有限公司			发行人董事潘余明及其近亲属实际控制、潘余明担任执行董事兼总经理	实业投资与资产管理，其他企业管理服务，建材、农产品销售。	否
24	青岛啤酒（杭州）有限公司			发行人董事潘余明担任董事	啤酒（熟啤酒、鲜啤酒、特种啤酒）生产、销售。	否
25	建德市五星投资有限公司			发行人董事潘余明及其近亲属实际控制、潘余明担任执行董事兼总经理	实业投资、投资管理	否
26	浙江建德湖商村镇银行股份有限公司			发行人董事潘余明担任董事	经营中国银行业监督管理委员会依照有关法律、行政法规和其他规定批准的业务，经营范围以批准文件所列的为准	否
27	浙江省建德市			发行人董事潘余明	许可项目：药品生产；食品添加剂	否

序号	名称或姓名	持有发行人股份数量（万股）	持股比例（%）	在澳赛诺的职务或关联关系	主营业务	是否从事与发行人相同相似业务或存在业务往来
	正发药业有限公司			担任执行董事	生产；一般项目：食品添加剂销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	
28	建德市星创股权投资合伙企业（有限合伙）			发行人监事潘枝担任执行事务合伙人	股权投资、投资管理	否
29	建德市星融企业管理合伙企业（有限合伙）			发行人监事潘枝担任执行事务合伙人	策划：企业品牌、企业营销、企业项目、市场营销、广告；咨询：企业管理；企业管理服务	否
30	建德市五星家纺有限公司			发行人董事潘余明配偶之胞妹季菊娥持股 100%，担任执行董事兼总经理	经营进出口业务，制造、销售：家用纺织品、服装、皮制服装、箱包、皮包及针织纺织系列玩具	否
31	建德市五星闸线有限公司			发行人董事潘余明胞妹潘璋梅及其配偶蒋永光合计持股 95.38%，蒋永光担任执行董事兼总经理	闸线、纸箱的生产；闸线、纸箱的销售；包装装潢、其他印刷品印刷	否

（七）发行人对公司的资源整合和业务支持、扶持情况，发行人的研发、采购、销售渠道与相关公司目前销售渠道的关系；

1、发行人对澳赛诺、新博思的资源整合、业务支持和扶持情况

发行人在收购澳赛诺和新博思后，在管理团队、技术与研发资源、资金资源、管理制度等领域进行了有效整合，具体而言：

（1）发行人整合相关公司的人才队伍，形成了具有较强综合竞争力的核心团队

公司收购澳赛诺、新博思后，不断加强人员整合，从公司治理层面的董事会、监事会，到公司经营管理层，公司与澳赛诺、新博思充分融合，建立了具有较强综合竞争力的核心团队。

在公司董事会层面，目前公司董事会由 11 名董事组成，其中金富强、施国强、潘余明来自于澳赛诺，在收购完成后，经公司股东大会选举成为公司董事，与来自母公司的董事和外部董事、独立董事一并组成公司的董事会，行使董事会的各项职权。在公司监事会层面，目前公司监事会由 3 名监事组成，其中吕品由澳赛诺原股东推荐、经公司监事会提名，由公司股东大会选举为公司监事，与来自母公司的监事一并组成公司的监事会，行使监事会的各项职权。

在公司经营管理团队方面，目前公司的高级管理人员有金富强、童梓权、施国强、姜建军、谷海涛、罗金文、徐东海、郭婷，其中金富强、施国强为澳赛诺原管理团队成员，目前分别担任公司总经理和副总经理，与公司其他高级管理人员一并负责公司的日常生产经营。

在核心技术人员方面，澳赛诺的研发人员金富强、施国强、杨杰、张建兴，新博思的研发人员王万青、朱伟英、丁建圣，以及母公司的研发人员姜建军、童梓权、谷海涛、刘标、赵呈青共同组成了公司的核心技术人员团队，覆盖了多肽药物及小分子化药的中间体、原料药、制剂研发的各个环节和各个专业。

（2）发行人整合相关公司的技术与研发资源，组建了杭州研究院，实现了产业链各环节、各主体的技术融合

①在研发机构设置与管理方面，公司组建了研究院，统一协调公司的研发

活动

诺泰生物、澳赛诺和新博思的研发中心均为省级高新技术企业研究开发中心或省级企业技术中心，通过整合公司及各子公司的研发资源，公司组建了杭州研究院。在杭州研究院，公司根据各业务的专业类别以及质量研究、注册申报、IP管理、EHS 管理等相关共性需求，建立了完善的研发机构设置。

具体而言，在杭州研究院，公司设立了化学工艺研发中心、多肽研发中心和制药研发中心，其中化学工艺研发中心以澳赛诺研发团队为主，负责开展小分子化学工艺研发等相关工作，主要服务于公司的小分子化药 CDMO 业务；多肽研发中心以母公司的多肽研发团队为主，负责开展多肽原料药的研发，主要服务于公司多肽原料药业务，并为公司的多肽制剂业务提供原料药技术支持；制药研发中心以新博思的研发团队为基础，整合了母公司的制剂研发团队，负责开展小分子化药相关的合成、多肽及小分子化药制剂等相关的研发工作，主要服务于公司的多肽及小分子化药制剂业务、技术服务与转让业务等。

除上述专业研发中心外，公司还在杭州研究院设立了独立的质量管理中心，负责开展产品质量研究及研发质量保证等相关工作，为公司上述各个领域的研发活动提供质量研究支持，保证各研发中心的研发活动符合法规标准，并提高研发质量和效率。此外，公司还在杭州研究院设立了注册申报部、综合管理部、IP管理部、EHS 管理部等相关部门，为公司各业务领域的研发活动提供保障。

通过整合母公司与澳赛诺、新博思的研发资源，公司建立了分工明确的研发机构设置，以及更加健全的药品研发体系，使公司的研发能力得到系统性提升，能够高效、高质量的推进产品研发工作。

②在研发资源方面，共同服务于公司整体产品研发计划

为更好地实现研发资源的有机融合，公司在杭州研究院组建了战略发展与技术委员会，统筹公司产品研发规划及协调解决研发过程中的技术难题。同时，公司建立了研究院院务联席会议制度，由研究院院长和分管化学工艺研发中心、多肽研发中心、制药研发中心、质量管理中心的副院长参加，每两周召开一次会议，协调处理研究院跨中心层面的事项。通过上述措施，公司实现了研发资源的有机整合，各专业团队发挥技术专长，共同高效服务于公司整体的产品研发计划，攻

克研发过程中的技术难题。

③在具体项目研发过程中，来自母公司、澳赛诺及新博思的专业人员统筹参与，共同推进项目研发

在公司制剂产品的研发过程中，母公司、新博思及澳赛诺的专业人员在药品研发的相关环节，发挥其技术专长，共同推进项目研发。在原料药方面，小分子化药原料药的研发由制药研发中心的合成研究室负责，多肽原料药由多肽研发中心负责，制剂研发中心的制剂研究室统一负责小分子化药和多肽药物制剂的研发，质量管理中心、注册申报部、综合管理部统一为各类药物的研发提供质量管理、注册申报及其他配套支持。同时，公司的化学工艺研发中心为原料药及相关中间体的合成工艺提供技术支持。

（3）发行人整合相关公司的资金资源和融资渠道，更加低成本的满足公司整体发展所需的资金需求

澳赛诺的融资渠道相对单一，仅能依靠银行借款融资。收购澳赛诺后，公司通过新三板定向发行进行股权融资，为澳赛诺新生产基地的建设提供了较为充足的资金。2018 年度、2019 年度，澳赛诺分别使用募集资金 3,060.78 万元、8,279.90 万元用于新生产基地的建设，2020 年初，澳赛诺新生产基地已投入使用，使澳赛诺的产能大幅提升，为其持续快速发展提供了坚实的产能保障。

在日常经营中，报告期，母公司的主要产品还处于研发、推广或注册申报阶段，经营规模还相对较小，再加上持续大额的研发投入，导致母公司的经营活动现金流相对较少，而澳赛诺的盈利能力较强，经营活动现金流较好。报告期，澳赛诺为公司整体提供了宝贵的现金流，有力支持了母公司的业务发展和自主选择产品研发。

（4）发行人建立了统一的人事、财务管理等内部控制与管理制度，确保母公司及各子公司的经营活动有序进行

2、发行人对澳赛诺、新博思的资源整合取得了较为显著的技术成果

（1）在技术方面，公司建立了具备市场竞争力的核心技术平台和研发体系

公司与澳赛诺在各自专长的多肽固相合成技术、小分子液相合成技术的基础

上，通过技术融合，创造性的开发了多肽药物的最优合成策略，并利用小分子液相合成技术合成特殊短肽片段后，再应用于多肽固相合成，建立了基于固液融合的多肽规模化生产技术平台，使公司具备了侧链化学修饰多肽、长链修饰多肽数公斤级的大生产能力，在多肽原料药规模化大生产领域建立了较强的竞争优势。公司利拉鲁肽、索玛鲁肽等重磅仿制药产品的研发、生产即得益于公司基于固液融合的多肽规模化生产技术平台。利用该技术平台，公司 2019 年利拉鲁肽验证批生产的单位成本大幅下降，2019 年度、2020 年 1-6 月公司利拉鲁肽系列产品的平均销售成本分别为 63.02 万元/kg、68.76 万元/kg，较 2018 年度的 450.35 万元/kg 大幅下降。同行业某拟上市公司披露的招股说明书（申报稿）披露其 2017 年至 2019 年利拉鲁肽的产量分别为 0.98kg、2.95kg、0kg，销量合计 0.45kg，2019 年度平均单位销售成本为 168.94 万元/kg，而公司 2019 年验证批连续三个批次的产量均稳定超过 5 公斤，单批次产量远超过上述拟上市公司，且单位销售成本仅为其 40%左右，体现了公司的技术先进性。

新博思长期从事小分子化药研发，具有丰富的研发经验，但缺少药品生产基地，限制了其自主产品的研发推进。公司与新博思的融合，进一步提升了公司制剂方面研发实力，逐步形成了公司基于精准高效的制剂给药技术平台，结合公司连云港生产基地规范的药品生产场所，使公司的制剂研发体系更为完整、规范、高效，有力推动了公司及新博思相关制剂产品的研发和注册申报进度。

同时，公司与澳赛诺、新博思的融合，还大大提升了公司小分子化药的研发实力，澳赛诺在长期 CDMO 项目实施过程中逐步积累的手性药物合成技术、绿色工艺技术能够用于多种复杂高难度小分子化药的合成，可为母公司及新博思相关小分子化药原料药的合成工艺研究、质量研究提供技术支持。比如在磷酸奥司他韦的研发过程中，磷酸奥司他韦分子结构复杂，其质量研究需开发一个六元环里多达 3 个手性中心的 8 个手性异构体杂质对照品，合成难度极高，是行业公认的技术难题。澳赛诺小分子化学工艺研发团队成功开发了磷酸奥司他韦原料药及全部杂质对照品，有效保障了公司奥司他韦后续原料药及制剂的研发进程。

（2）通过技术融合，公司部分重要产品实现突破，成为公司的重要收入增长点

2019 年、2020 年 1-6 月，公司利拉鲁肽、索玛鲁肽的研发及规模化大生产

即公司利用基于固液融合的多肽规模化生产技术平台开展，是公司与澳赛诺技术融合的直接成果。2019 年以来，磷酸奥司他韦、氟维司群经公司与新博思、澳赛诺技术融合，突破了相关合成技术难题，销售收入快速增长。2018 年度，公司利拉鲁肽、索玛鲁肽、磷酸奥司他韦、氟维司群系列产品合计销售收入仅为 1,886.90 万元，占当期营业收入的比重仅为 1.76%，2019 年度、2020 年 1-6 月其营业收入已分别增长至 4,873.70 万元、3,288.62 万元，占公司当期营业收入的比重分别达 13.12%、15.21%，占当期自主选择产品销售收入的比重分别达 63.00%、52.73%，成为公司营业收入的重要增长点。

（3）在部分产品上，公司已打通了从中间体到原料药、制剂的全产业链

从制药产业链来看，澳赛诺的定制类产品主要为高级医药中间体，母公司的产品主要为自主选择的原料药、制剂及其中间体。报告期内，公司在利拉鲁肽、磷酸奥司他韦等产品上已经打通了从中间体到原料药、制剂的全产业链，澳赛诺生产的利拉鲁肽短肽片段、奥司他韦中间体已经批量向母公司供应，以支持母公司的利拉鲁肽原料药、奥司他韦原料药生产，2019 年至 2020 年 1-6 月澳赛诺向母公司销售利拉鲁肽短肽片段合计 158.28 万元，销售奥司他韦中间体合计 712.89 万元。

（4）利用公司更为完善的制剂研发体系，公司的产品管线不断丰富，制剂产品的研发顺利推进

2019 年以来，公司的产品管线不断丰富，产品研发和注册申报取得显著进展，并已完成了 17 种仿制药原料药及制剂的研发布局，注射用胸腺法新取得药品注册批件，苯甲酸阿格列汀片、依替巴肽注射液的审评审批以及其他品种的研发也在正常推进过程中。

总体而言，公司与澳赛诺、新博思的整合情况良好，并已取得了较为显著的技术成果，但从制药产业链来看，澳赛诺的定制类产品主要为高级医药中间体，母公司的产品主要为自主选择的原料药、制剂及中间体。从上下游的产品供应来看，除上述利拉鲁肽、磷酸奥司他韦等产品已经打通了从中间体到原料药、制剂的全产业链外，澳赛诺与母公司在产品供应上还相对较少，且上述打通全产业链的产品相对于公司整体业务规模而言占比较小。

3、发行人的研发、采购、销售渠道与相关公司目前销售渠道的关系

关于发行人的研发与澳赛诺、新博思的研发机构的关系，请见本问题“1、发行人对澳赛诺、新博思的资源整合、业务支持和扶持情况”之“（2）发行人整合相关公司的技术与研发资源，组建了杭州研究院，实现了产业链各环节、各主体的技术融合”。

对于采购而言，发行人与澳赛诺、新博思建立了协同采购机制，对相同或同类产品进行统一采购，以提高公司的议价能力，降低公司的采购成本。

对于销售而言，发行人的业务以自主选择产品为主，其中，中间体和原料药业务的客户群体主要是国内制药公司，制剂业务的客户主要是药品经销商，而澳赛诺的业务以小分子创新药高级医药中间体 CDMO 业务为主，客户主要为全球知名的创新药企，除存在部分客户交叉引荐外，两者的目标客户重叠不多，销售渠道较为独立。

（八）重组前调整股权结构的原因和合理性，转让对价支付情况及资金来源，是否存在利益输送情形；代持还原过程中代持股东继续持股的原因和合理性，转让股份的定价依据，代持行为是否真实还原。

1、重组前调整股权结构的原因和合理性，转让对价支付情况及资金来源，是否存在利益输送情形

澳赛诺原股东金富强与五星生物在本次重组前曾于 2016 年 8 月分别将其持有的澳赛诺股权转让给伏隆贸易、鹏亭贸易、诺畅香港、睿丹香港、宇信管理、芳杰化工、诚意管理、柏科化学，具体转让情况如下：

转让方	受让方	转让出资额（万元）	股权比例（%）	转让对价（万元）
金富强	宇信管理	230.00	11.5000	885.5000
	睿丹香港	140.00	7.000	539.0000
	芳杰化工	75.00	3.7500	288.7500
	鹏亭贸易	231.25	11.5625	890.3125
	伏隆贸易	323.75	16.1875	1246.4375

转让方	受让方	转让出资额（万元）	股权比例（%）	转让对价（万元）
合计		1,000.00	50.00	3,850.00
五星生物	宇信管理	72.50	3.6250	279.1250
	诺畅香港	380.00	19.0000	1463.0000
	芳杰化工	25.00	1.2500	96.2500
	柏科化学	20.00	1.0000	77.0000
	诚意管理	30.00	1.5000	115.5000
	鹏亭贸易	92.50	4.6250	356.1250
合计		620	31.00	2,387.00

上述受让方中，伏隆贸易、鹏亭贸易系赵德毅与赵德中实际控制的企业；宇信管理、睿丹香港系澳赛诺原股东金富强配偶陈走丹实际控制的企业；诺畅香港系五星生物实际控制人潘余明、潘余有及其家庭成员实际控制的企业；芳杰化工系澳赛诺核心员工施国强亲属实际控制的企业；诚意管理系澳赛诺董事方卫国实际控制的企业；柏科化学系澳赛诺核心员工张建兴及其配偶实际控制的企业。

金富强与五星生物本次股权转让的具体原因如下：

（1）将其持有的部分澳赛诺股权分别转让给宇信管理、睿丹香港及诺畅香港系出于家庭内部财产分配调整的目的；

（2）将其持有的部分澳赛诺股权分别转让给芳杰化工、诚意管理、柏科化学系因施国强、方卫国及张建兴均为澳赛诺核心员工及公司骨干，出于回报三人长期对澳赛诺的付出并稳定核心员工的考虑，原股东金富强与五星生物决定与施国强、方卫国及张建兴共享澳赛诺的投资机会，通过让与澳赛诺部分股权的方式，将澳赛诺主要核心员工利益与澳赛诺公司利益进行绑定，其中方卫国通过设立诚意管理受让澳赛诺股权，张建兴通过与其配偶顾晓红共同设立柏科化学受让澳赛诺股权，施国强出于其个人投资意愿的考虑，将受让澳赛诺股权的机会让与其亲属，由其亲属经芳杰化工受让澳赛诺股权；

（3）将其持有的部分澳赛诺股权分别转让给伏隆贸易、鹏亭贸易，系因金富强与五星生物具有缴纳股权架构调整相关税费等资金需求，但鉴于收购涉及的审计、评估工作尚未完成，本次收购尚具有不确定性，并且发行人货币资金不足

预计无法实施现金收购，为协助澳赛诺尽快完成收购前的内部股权调整工作，赵德毅与赵德中通过其实际控制的伏隆贸易、鹏亭贸易先行受让澳赛诺部分股权，并向金富强与五星生物支付了现金对价。

本次股权转让受让方均已足额支付转让对价，其中伏隆贸易、鹏亭贸易出资款来源于实际控制人赵德毅与赵德中的投资款及借款；睿丹香港、宇信管理出资款来源于陈走丹家庭资金积累；诺畅香港出资款来源于潘余明、潘余有家庭资金积累；芳杰化工出资款来源于股东投入及经营积累；诚意管理出资款来源于方卫国自有资金积累；柏科化学出资款来源于张建兴及其配偶家庭资金积累。

综上所述，澳赛诺重组前股权结构调整系出于原股东家庭内部财产分配调整、筹集资金及与核心员工共享投资机会的目的，股权转让具有合理性，受让方均已足额支付股权转让款项，股权转让款项均来源于自有资金或自筹资金，不存在利益输送的情形。

2、代持还原过程中代持股东继续持股的原因和合理性，转让股份的定价依据，代持行为是否真实还原

伏隆贸易与鹏亭贸易系由赵德毅与赵德中实际出资并委托吴科平与朱国阳作为名义股东于 2016 年 5 月设立的企业。在澳赛诺被收购前的股权架构调整中，赵德毅、赵德中为加快收购进度、解决澳赛诺原股东的资金需求，遂委托其朋友吴科平、朱国阳设立伏隆贸易、鹏亭贸易并代持股权，当时出于朋友关系及吴科平与朱国阳协助操办收购事宜的考虑，承诺未来若二人有投资诺泰生物的意愿，可以按照收购时诺泰生物发行股份价格给予二人投资机会。

2018 年 7 月，在伏隆贸易、鹏亭贸易股权代持还原过程中，吴科平、朱国阳提出投资意愿，赵德毅与赵德中出于前述背景，遂将其实际持有的伏隆贸易与鹏亭贸易各 29.42%股权转让给吴科平与朱国阳，转让价格按照其原来承诺过的收购澳赛诺时诺泰生物发行股份价格 4.16 元/股为依据，根据伏隆贸易与鹏亭贸易所持发行人股份数量，换算为吴科平、朱国阳取得伏隆贸易、鹏亭贸易股权的价格为 2.3264 元/股。

2018 年 7 月，赵德毅与赵德中通过对伏隆贸易、鹏亭贸易增资的方式将伏隆贸易、鹏亭贸易的真实股权结构在工商登记中进行还原，本次股权结构调整系

对伏隆贸易与鹏亭贸易真实股权结构的还原。

综上所述，赵德毅与赵德中出于朋友关系及吴科平与朱国阳协助操办收购事宜的考虑，承诺未来若二人有投资诺泰生物的意愿，可以按照收购时诺泰生物发行股份价格给予二人投资机会。因此，赵德毅与赵德中将伏隆贸易、鹏亭贸易各29.42%股权转让给吴科平与朱国阳具有合理性；本次股权转让以发行人当时购买澳赛诺股权时向伏隆贸易、鹏亭贸易发行股份的价格为作价依据，系赵德毅与赵德中出于前述背景的考虑，符合转让双方意愿；赵德毅与赵德中已通过增资形式将代持行为真实还原。

三、请保荐机构、发行人律师和申报会计师核查，说明核查方法、发表核查意见。请保荐机构和会计师核查重组定价的公允性和会计处理的合规性，发表核查意见，另就运行时间相关问题发表核查意见。

（一）核查过程

（1）查阅了诺泰生物和澳赛诺 2016 年的审计报告；

（2）查阅了江苏华信资产评估有限公司出具苏华评报字[2016]第[257]号《江苏诺泰生物制药股份有限公司拟收购杭州澳赛诺生物科技有限公司股权评估项目资产评估报告》；

（3）查阅了《非上市公众公司重大资产重组管理办法》的相关条款；

（4）访谈了发行人的实际控制人赵德毅，澳赛诺的董事金富强；

（5）查阅了《发行股份购买资产的附条件生效协议》；

（6）查阅了澳赛诺的工商登记资料；

（7）查阅了澳赛诺的相关规章制度，发行人的历次股权激励资料；

（8）查阅了澳赛诺原股东、董事和高管的工商资料、关联方调查表等资料；

（9）查阅了发行人的股东名册；

（10）就澳赛诺重组前股权结构调整的原因及股权转让对价支付情况访谈澳赛诺原股东金富强；

（11）查阅澳赛诺重组前内部股权调整相关股权转让协议、付款凭证；

（12）就伏隆贸易、鹏亭贸易股权代持及还原相关情况访谈吴科平与朱国阳；

（13）查阅赵德毅、赵德中与吴科平、朱国阳签署的股权转让协议，及吴科平、朱国阳支付股权转让款项的付款凭证；

（14）就伏隆贸易、鹏亭贸易代持及代持还原情况访谈赵德毅。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、收购澳赛诺后，发行人成为一家多肽药物及小分子化药进行自主研发与定制研发生产相结合的生物医药企业，发行人的主营业务未发生重大不利变化。报告期内，经营业绩的增长主要来自被并购方，已在招股说明书中披露了相关风险。

2、本次重组的谈判过程综合考虑了被收购企业的专利、非专利技术、商誉等因素。

3、本次重大资产重组不属于同一控制下的企业合并，发行人及被重组企业的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

4、本次重组后的经营管理团队未发生重大不利变化，发行人确实对澳赛诺实施了控制；不存在业绩承诺情况。

5、发行人及澳赛诺不存在对金富强的重大依赖，公司对澳赛诺高管和主要技术人员实施了稳定措施，在招股说明书中披露了金富强等核心技术人员离职的影响，并做了风险提示。

6、因为本次重组是发行人以发行股份购买资产，所以澳赛诺原主要股东都持有发行人的股份，澳赛诺董事潘余明通过原股东五星生物持有发行人的股份，澳赛诺总经理方卫国持有发行人 20.00 万股股份，关联自然人潘婕持有发行人 234.8906 万股股份，关联自然人胡朝红持有发行人 126.00 万股股份，其他董事、高管及其关联方不持有发行人股份。

五星生物、伏隆贸易、鹏亭贸易、宇信管理、芳杰化工、诚意管理、睿信管理、上将管理与发行人存在业务往来，除此之外，澳赛诺原主要股东、董事、高管及其关联方不存在从事与发行人相同相似业务或存在业务往来的情况。

7、发行人在收购澳赛诺后，在管理团队、技术与研发资源、资金资源、管理制度等领域进行了有效整合，实现了各环节、各主体的技术融合，建立了协同采购机制，销售渠道在相互支持的基础上相对独立。

8、澳赛诺重组前股权结构调整系出于原股东家庭内部财产分配调整、筹集资金及与核心员工共享投资机会的目的，股权转让背景具有合理性，转让价格公允，受让方均已足额支付股权转让款项，股权转让款项均来源于自有资金，不存在利益输送的情形。发行人收购澳赛诺后，赵德毅与赵德中出于对吴科平与朱国阳的回报以及二人真实投资意愿的考量，将吴科平与朱国阳代持的伏隆贸易与鹏亭贸易 29.42%股权让与给吴科平与朱国阳具有合理性，本次股权转让以发行人向伏隆贸易、鹏亭贸易发行股份购买其持有的澳赛诺股权的发行价格为作价依据，代持行为已真实还原。

9、经核查，保荐机构和申报会计师认为：本次重大资产重组的定价公允，会计处理合规。

10、经核查，保荐机构和申报会计师认为：2017 年 1 月 25 日，澳赛诺完成股权转让的工商变更手续，成为发行人的全资子公司。至 2020 年 1 月 24 日，发行人收购澳赛诺后已运行满 36 个月，符合相关法律法规的规定。

1.2 招股说明书披露，2018 年 11 月，公司以现金购买新博思 60%的股权。收购完成后，杜焕达继续间接持有新博思 40%股权，并担任执行董事兼总经理。此外，公司与杜焕达夫妻控制的其他企业在报告期内存在多项关联交易。

请发行人补充披露：（1）被重组方重组前一个会计年度末的资产总额或前一个会计年度的营业收入或利润总额达到或超过重组前发行人相应项目的具体占比；（2）新博思股东全部权益价值 4,060.00 万元的评估方式、具体构成，净资产及可辨认净资产、交易溢价具体构成之间的关系，出现差异的主要原因，交易价格是否体现公允价值。

请发行人说明：（1）上述资产重组是否涉及业绩承诺，及业绩承诺的完成情况；（2）与资产重组相关的工商变更登记的完成时间；（3）新博思被重组前的实际控制人情况，结合股权结构和日常经营决策情况说明被重组后是否实际仍由

原实际控制人控制，发行人及被重组企业的会计处理情况及依据；（4）被重组企业重组后的主要人员变动情况、主营业务情况及变动情况、经营业绩及财务情况；（5）未收购新博思 100%股权的原因和商业合理性，是否存在未来继续收购的计划。

请保荐机构、发行人律师和申报会计师补充核查上述问题，并核查重组定价的公允性和历次会计处理的合规性，发表核查意见，另就运行时间相关问题发表核查意见。请保荐机构说明招股说明书中引用的评估报告所涉评估机构是否有资质或经备案。

回复：

一、发行人披露：

（一）被重组方重组前一个会计年度末的资产总额或前一个会计年度的营业收入或利润总额达到或超过重组前发行人相应项目的具体占比；

发行人已于招股说明书之“第五节发行人基本情况”之“三、发行人报告期内重大资产重组情况”之“（二）2018 年 11 月，以现金购买新博思 60%的股权”中补充披露如下：

“根据诺泰生物经审计的及新博思经审计的2017年12月31日资产总额、营业收入、利润总额情况如下：

单位：万元

项目（2017.12.31/2017 年度）	新博思（A）	诺泰生物（B）	比值=A/B*100%
资产总额	2,823.22	61,112.10	4.62%
营业收入	1,055.63	22,886.75	4.61%
利润总额	195.20	5,701.38	3.42%

由上表可见，重组前一个会计年度即2017年末新博思与诺泰生物相比资产总额比例为4.62%，2017年度营业收入比例为4.61%，利润总额比例为3.42%。各项目比较数据均较小，说明新博思被收购时规模较小，对发行人不构成重大影响。”

（二）新博思股东全部权益价值 **4,060.00** 万元的评估方式、具体构成，净资产及可辨认净资产、交易溢价具体构成之间的关系，出现差异的主要原因，

交易价格是否体现公允价值。

发行人已于招股说明书之“第五节发行人基本情况”之“三、发行人报告期内重大资产重组情况”之“（二）2018 年 11 月，以现金购买新博思 60%的股权”中补充披露如下：

“本次评估采用资产基础法和收益法进行评估，在综合分析两种评估方法得出评估结果的合理性、可靠性的基础上，确定以收益法的评估结果作为评估对象的评估结论。

交易双方确定的交易价格、资产评估结果、被收购企业在购买日净资产及可辨认净资产公允价值、交易溢价具体构成之间的关系如下：

项目名称	金额（万元）
60%股权的交易价格（A）	1,500.00
股东全部权益的资产评估结果（B）	4,060.00
扣除分配股利 1,487 万元后的资产评估结果	2,573.00
交易双方协商后确定的股东全部权益价值	2,500.00
净资产账面价值	107.71
60%股权对应的净资产账面价值（C）	64.63
60%股权对应的可辨认净资产公允价值（D）	913.71
交易溢价（A-D）	586.29
商誉	586.29

本次交易价格，参照银信资产评估有限公司出具的资产评估报告，以收益法评估的结果为4,060.00万元，扣除评估基准日之后新博思分配的股利1,487万元，最终新博思的资产评估结果为2,573.00万元，以此为本次交易作价的基础，经交易双方协商后，确定本次交易股东全部权益为2,500.00万元，60%股权对应的交易价格为1,500.00万元。

根据上表可知，发行人收购标的的交易价格与被收购企业净资产之间存在差异的主要原因系资产评估增值，资产评估增值的原因主要是不仅考虑了新博思的可辨认资产，还考虑了新博思拥有雄厚的技术队伍、团结的管理团队和稳定的客户资源等对获利能力产生重大影响的因素。

本次交易价格的确定参考了评估机构收益法估值的结果。评估机构在估值

中，综合考虑了新博思未来的盈利能力，技术队伍、管理团队、客户资源等因素，从而得出估值结果。在估值结果的基础上，经过双方友好协商，最终确定了本次收购的交易价格。

综上，估值结果及以此确定的交易价格具备公允性和合理性。”

二、发行人说明：

（一）上述资产重组是否涉及业绩承诺，及业绩承诺的完成情况；

本次资产重组不涉及业绩承诺。

（二）与资产重组相关的工商变更登记的完成时间

通过查阅新博思的相关工商变更登记资料，2018 年 11 月 14 日，新博思完成了与本次资产重组相关的工商变更登记。

（三）新博思被重组前的实际控制人情况，结合股权结构和日常经营决策情况说明被重组后是否实际仍由原实际控制人控制，发行人及被重组企业的会计处理情况及依据；

1、新博思被重组前的实际控制人情况

新博思被重组前的股权结构如下：

单位：万元

序号	股东名称	认缴金额	实缴金额	出资比例（%）
1	浙江元弘投资管理有限公司	90.00	90.00	45.00
2	可克达拉市鼎弘股权投资管理合伙企业（有限合伙）	80.00	80.00	40.00
3	杭州祺弘投资管理有限公司	30.00	30.00	15.00
合计		**200.00**	**200.00**	**200.00**

浙江元弘投资管理有限公司、可克达拉市鼎弘股权投资管理合伙企业（有限合伙）、杭州祺弘投资管理有限公司的实际控制人均为杜焕达、张海云夫妇。

故新博思被重组前的实际控制人杜焕达、张海云夫妇。

2、结合股权结构和日常经营决策情况说明被重组后是否实际仍由原实际控制人控制

（1）新博思被重组后的股权结构如下：

单位：万元

序号	股东名称	认缴金额	实缴金额	出资比例（%）
1	诺泰生物	120.00	120.00	60.00
2	可克达拉市鼎弘股权投资管理合伙企业（有限合伙）	80.00	80.00	40.00
合计		**200.00**	**200.00**	**200.00**

新博思被重组后，发行人持有新博思 60%的股权，在新博思股东会持有超过半数以上的表决权，根据《企业会计准则》规定发行人能够控制新博思并将其纳入合并范围；杜焕达、张海云夫妇通过可克达拉市鼎弘股权投资管理合伙企业（有限合伙）持有新博思剩余 40%的股权。

（2）发行人通过以下方式控制新博思的日常经营：

①任命新博思关键管理人员：新博思的《公司章程》第十二条规定公司股东会有权选举和更换非由职工代表担任的董事、监事，决定有关董事、监事的报酬事项。

②资金预算：新博思的《公司章程》第十二条规定公司股东会有权审议批准公司的年度财务预算方案、决算方案。

③经营方针和投资计划：新博思的《公司章程》第十二条规定公司股东会有权审议批准公司的经营方针和投资计划。

新博思的《公司章程》第十四条第 3 项明确规定，股东会会议由股东按出资比例行使表决权，除修改公司章程、增加或者减少注册资本的决议，以及公司合并、分立、解散或者变更公司形式的决议，必须经代表三分之二以上表决权的股东通过外，公司股东会的其他决议须经代表二分之一以上表决权的股东通过。

发行人持有新博思 60%的股权，在公司股东大会持有超过半数以上的表决权，对新博思的日常经营具有绝对控制权；

新博思董事会成员共 3 名，由赵德中、罗金文和杜焕达组成，赵德中任董事长，其中赵德中是发行人的实际控制人，罗金文是发行人的副总经理。根据新博思《公司章程》第十九条的规定，董事会每项决议均需经二分之一以上的董事通过。因此，发行人对新博思董事会具有绝对控制权。

杜焕达作为新博思总经理，主要负责执行董事会作出的决议，由董事会聘任，

对董事会负责。

此外，新博思的总经理杜焕达参与发行人每月定期召开的经营管理会议并向发行人管理层报告新博思经营情况。

综上所述，基于新博思被重组后的股权结构和日常经营决策情况，新博思被重组后由发行人实际控制，不存在仍由原实际控制人控制的情况。

3）发行人及被重组企业的会计处理情况

发行人通过现金购买新博思的 60.00%的股权，根据《企业会计准则》规定，单体报表的会计处理：于购买日根据并购协议约定的购买价款确认长期股权投资，为企业合并发生的审计、法律服务、评估咨询等中介费用以及其他直接相关费用，于发生时计入当期损益。

发行人的单体报表的会计处理分录如下：

借：长期股权投资-新博思 15,000,000.00

贷：银行存款 15,000,000.00

重组企业的会计处理分录如下：

借：实收资本-浙江元弘 900,000.00

实收资本-杭州祺弘 300,000.00

贷：实收资本-诺泰生物 1,200,000.00

合并报表的会计处理：于购买日，发行人将纳入合并范围的新博思的会计政策、会计期间进行必要的调整，与发行人保持一致，以购买日新博思可辨认净资产公允价值为基础对其财务报表进行调整。发行人对合并成本大于合并中取得的新博思可辨认净资产公允价值份额的差额，确认为商誉。

发行人的合并报表的会计处理分录如下：

借：新博思各项资产调整后合并日公允价值 49,615,825.87

商誉 5,862,866.33

贷：新博思各项负债调整后合并日公允价值 34,387,269.75

少数股东权益 6,091,422.45

银行存款 15,000,000.00

发行人上述财务处理符合《企业会计准则》的规定，准确合理地反映了合并过程。

（四）被重组企业重组后的主要人员变动情况、主营业务情况及变动情况、经营业绩及财务情况；

1、被重组企业重组后的主要人员变动情况

重组后，公司向新博思派驻财务人员，负责管理新博思的财务工作。为保持新博思经营团队的稳定和研发业务的连续性，公司决定仍由新博思原经营管理团队继续管理新博思的日常生产经营。新博思被重组后主要人员未发生重大变动。

新博思主要人员重组前后的任职情况如下：

姓名	重组前职位	重组后职位
杜焕达	新博思董事长兼总经理	新博思总经理
王万青	新博思副总经理	研究院副院长
李勇	新博思副总工程师	新博思副总工程师
朱伟英	质量总监	质量总监
丁建圣	研发副总监	研发副总监
蔡盛	制剂室主任研究员	制剂室主任研究员
李成刚	制剂室高级研究员	制剂室高级研究员
汪振华	制剂研发中心高级研究员	制剂研发中心高级研究员
刘艳华	新博思注册室主任	注册申报部副经理
周卫枫	质量管理中心主任研究员	质量管理中心主任研究员

2、主营业务情况及变动情况

被重组前，新博思主要从事新药和仿制药研发、申报、国内注册、仿制药一致性评价、技术转让、技术委托、杂质研究、定制合成等相关业务。

被重组后，新博思的主营业务未发生变化，服务对象有所变化。根据发行人的业务布局，新博思优先向发行人及子公司提供技术委托和技术转让服务，在满

足内部业务需求的前提下可以对外提供委托研发服务。因此，收购新博思有利于进一步增强公司的研发能力和国内注册申报能力，有利于加快公司制剂产品的研发和商业化进程，符合公司长期发展战略规划。

3、经营业绩及财务情况

本次重组后，新博思的经营业绩及财务情况如下：

单位：万元

项目	2020.6.30/2020 年 1-6 月	2019.12.31/2019 年度	2018.12.31/2018 年度
资产总额	2,241.73	2,643.09	3,341.09
负债总额	1,569.08	1,406.90	2,561.98
所有者权益	672.65	1,236.19	779.11
营业收入	462.40	2,139.61	2,115.32
净利润	-739.80	79.83	450.07

（五）未收购新博思 100%股权的原因和商业合理性，是否存在未来继续收购的计划。

1、未收购新博思 100%股权的原因及商业合理性

未收购新博思 100%股权的原因为：新博思是杭州市高新技术企业和杭州市企业高新技术研究开发中心，被收购前已完成三十多个药物的初步至深度开发，正在开发的项目研发价值较高，发行人收购新博思能有效促进二者在医药研发领域的合作，同时能获得新博思业绩增长给发行人带来的持续收益。发行人认为收购新博思 60%的股权已达到取得新博思控制权的目的，原股东继续持有新博思 40%股权可以形成收购方、转让方利益一致的约束机制，有利于充分发挥发行人和新博思之间协同效应，整体降低了收购风险，也可保证新博思原有管理团队的稳定性和经营计划的持续性，有利于新博思及诺泰生物的业绩增长及未来长远发展。此外，杜焕达夫妇也希望保留部分新博思股权以期未来通过业绩增长获得更多的投资回报。

综上所述，发行人收购新博思 60%的股权具有商业合理性。

2、是否存在未来继续收购的计划

发行人目前暂无未来继续收购新博思剩余股权的计划。

（六）重组定价的公允性及运行时间相关问题

1、重组定价的公允性

发行人收购新博思60%的股权的价格系根据银信资产评估有限公司出具的银信评报字（2018）沪第 1393 号《评估报告》确定的。截至评估基准日 2018 年 4 月 30 日，新博思经审计的所有者权益账面值为 1,827.40 万元，基于未来预期新博思所有者权益价值以收益法评估结果为 4,060 万元，评估增值 2232.60 万元，增值率 122.17%，评估增值主要反映了综合新博思在评估基准日拥有的雄厚的技术队伍、团结的管理团队和稳定的客户资源，对其未来收益形成的良好预期。2018 年 6 月 15 日新博思召开股东会并作出决议，对截至 2018 年 4 月 30 日的未分配利润进行分配，分配股利人民币 1,487 万元，《评估报告》已作说明未考虑该股利分配事项对评估结果的影响。最终经交易双方协商确定新博思 60%的股权定价为 1,500 万元。上述交易的收购定价公允，不存在利益交换或转移资产情形。

2、运行时间相关问题

本次收购构成非同一控制下企业合并，收购前后公司的主营业务未发生改变，仍然从事多肽药物及小分子化药自主研发与定制研发生产。在重组前一会计年度，新博思资产总额、资产净额、营业收入或利润总额未达到或超过重组前发行人相应项目的 50%，根据《首发业务若干问题解答》的规定，不视为发行人主营业务变化，无运行时间的要求。

三、保荐机构、发行人律师和申报会计师补充核查上述问题，并核查重组定价的公允性和历次会计处理的合规性，发表核查意见，另就运行时间相关问题发表核查意见。保荐机构说明招股说明书中引用的评估报告所涉评估机构是否有资质或经备案。

（一）核查过程

1、查阅了发行人于 2018 年 10 月召开的 2018 年第六次临时股东大会关于收购新博思股权的决议；

2、查阅了发行人分别与浙江元弘投资管理有限公司、杭州祺弘投资管理有限公司签订的《股权转让协议》；

3、查阅了银信资产评估有限公司出具的银信评报字（2018）沪第 1393 号《评

估报告》；

4、查阅了立信会计师事务所（特殊普通合伙）出具的信会师报字[2018]第ZF50047 号《审计报告》；

5、取得了发行人 2017 年财务报表、新博思 2017 年财务报表，核查重组前一会计年度相应项目的占比情况；

6、访谈了发行人实际控制人赵德毅；

7、查阅了新博思的工商登记资料，《公司章程》，员工花名册等。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、本次资产重组不涉及业绩承诺。

2、与资产重组相关的工商变更登记的完成时间为 2018 年 11 月 14 日。

3、新博思被重组后由发行人控制，不存在仍由原实际控制人控制的情况。

4、被重组企业重组后的主要人员、主营业务情况等未发生重大变动，经营业绩及财务情况良好。

5、未收购新博思 100%股权的原因是发行人认为收购新博思 60%的股权已达到取得新博思控制权的目的，新博思原实际控制人杜焕达将通过宁波鼎弘企业管理合伙企业（有限合伙）继续持有新博思股份，形成了收购方、转让方利益一致约束机制，整体降低了收购风险。发行人目前暂无未来继续收购新博思剩余股权的计划。

6、本次重组定价以评估值为基础，由双方协商确定，重组定价公允。

7、历次会计处理具有合规性。

8、本次收购构成非同一控制下企业合并，收购前后公司的主营业务未发生改变，仍然从事多肽药物及小分子化药自主研发与定制研发生产。在重组前一会计年度，新博思资产总额、资产净额、营业收入或利润总额未达到或超过重组前发行人相应项目的 50%，根据《首发业务若干问题解答》的规定，不视为发行人主营业务变化，无运行时间的要求。

9、招股说明书中引用的评估报告所涉评估机构主要有江苏华信资产评估有限公司、银信资产评估有限公司。经查询，江苏华信资产评估有限公司具有《资产评估资格证书》（证书编号：32020009），批准文号为：苏国资评函【2000】127号；2018 年 3 月 12 日，江苏华信资产评估有限公司在江苏省财政厅完成了备案。江苏华信资产评估有限公司具有《证券期货相关业务评估资格证书》（证书编号：0250067005），批准文号为：财企【2009】101 号。银信资产评估有限公司已在上海市财政局进行了备案（备案公告：沪财企备案【2017】7 号），具有《证券期货相关业务评估资格证书》（证书编号：0210002001），批准文号为：财企【2008】360 号。综上，招股说明书中引用的评估报告所涉评估机构具有资质或经备案。

2、关于股权转让及股份支付

2.1 招股说明书披露，报告期内 2018 年 5 月，定向发行 1,568 万股；2018 年 9 月，定向发行 2,376.7850 万股。2019 年 6 月，恒德控股通过大宗交易的方式，将其持有的公司 0.8306%的全部股权，共计 132.8 万股股票，以 10.8 元/股的价格，分别同比例转让给赵德毅、赵德中。在发行人 2018 年 9 月定向发行时，发行人主要股东与 9 名投资者协议约定了股份回购等特殊权利条款，1 份已经协议终止。

请发行人说明：（1）2018 年两次定向发行的背景，相关人员及机构的身份、与发行人及其相关人员的关系、入股的原因；（2）2018 年 5 月发行价格 9 元和 2018 年 9 月发行价格 10.8 元的定价依据、评估依据、价格存在差异的原因及合理性；（3）上述恒德控股“同比例转让”的具体含义，转让价格是否公允、是否涉及股份支付；（4）结合股份支付涉及其公允价格的情况、历次股权转让时静态和动态市盈率的情况，详细分析并说明报告期内历次股权转让价格的公允性，是否涉及股份支付；（5）按照《科创板股票发行上市审核问答（二）》的规定在招股书披露对赌协议的具体内容、对发行人可能存在的影响等，并进行风险提示，说明是否满足审核问答相关规定，并提供协议备查。

回复：

一、发行人说明：

（一）2018 年两次定向发行的背景，相关人员及机构身份、与发行人及其相关人员关系、入股的原因

1、公司 2018 年 5 月定向发行股票的背景、相关人员及机构身份、与发行人及其相关人员关系、入股的原因

（1）公司于 2018 年 5 月定向发行股票的背景

公司当时因连云港生产基地购买设备以及建德工厂搬迁等事项，需要投入较多资金，同时为了优化财务结构及提高盈利能力，公司拟通过股转系统定向发行股票募集资金以补充流动资金。2017 年底，公司先后与十几名自然人和机构投资者进行了接触沟通，其中赵坚等 10 名自然人投资者因看好公司及行业的发展前景，与公司就本次定向增发的时间进度、价格等具体方案达成了一致意见，并于 2018 年 2 月与公司签署了股份认购协议，于 2018 年 5 月完成了新增股份登记。

（2）本次发行的认购对象身份，与发行人及相关人员的关系

上述 10 名认购对象中，徐毅进、熊琴、宣雯等 3 人系公司原在册股东；赵坚、金晓铮、李露、朱幸峰、张爱民、任华文、朱壬生等 7 人系外部投资者，具备相关股权投资经验。

上述人员与公司及持股 5%以上股东、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员不存在关联关系；上述人员与公司客户和供应商不存在关联关系；上述人员与公司本次发行上市的中介机构签字人员不存在关联关系；除认购公司股份外，上述人员与公司不存在业务往来或资金往来。

（3）上述认购对象入股的原因

上述认购对象中，熊琴、宣雯、徐毅进系本次发行前公司在册股东，对公司经营情况及公司所属医药行业有所了解，看好公司未来发展，因此增加对公司的投资额；

赵坚、金晓铮、李露、朱幸峰、张爱民、任华文、朱壬生等 7 名自然人具有投资相关知识和经验，并有一定积蓄和投资需求，了解到公司有融资需求，出于对公司所处行业、公司在研项目、公司未来产品和市场的看好，以及对公司研发

团队的认可，遂决定认购公司股份。

2、公司 2018 年 9 月定向发行股票的背景、相关人员及机构身份、与发行人及其相关人员关系、入股的原因

（1）公司于 2018 年 9 月定向发行股票的背景

当时因连云港生产基地的 101、105、106、108、109 车间及污水站建设、澳赛诺建德新厂区建设等项目导致固定资产投入金额较高，公司面临短期运营资金紧张的问题，拟定向发行募集资金用于补充公司及子公司澳赛诺流动资金、偿还银行贷款、支付技改项目尾款及医药中间体项目建设。公司于 2018 年上半年先后与十几名自然人和机构投资者进行了接触沟通，最终张爱民等 5 名自然人和吉林敖东创新产业基金管理中心（有限合伙）等 8 名机构投资者与公司就本次定增方案达成了一致意见，并于 2018 年 7 月签署了股份认购协议，于 2018 年 9 月完成了新增股份登记。

（2）本次发行的认购对象身份，与发行人及相关人员的关系

在本次认购对象中，张爱民系公司原在册股东；胡朝红系公司董事潘余明配偶的弟媳；顾晓红系公司核心技术人员张建兴的配偶；郭小鹏、唐明系外部投资者；吉林敖东创新产业基金管理中心（有限合伙）、江苏沿海产业投资基金（有限合伙）、南京东南巨石价值成长股权投资基金（有限合伙）、江苏省体育产业投资基金（有限合伙）、江苏聿泉金茂新材料创业投资合伙企业（有限合伙）等 5 名投资者系私募投资基金；广发乾和投资有限公司系证券公司另类投资子公司；连云港市工投集团产业投资有限公司系从事投资业务的国有独资公司；珠海康远投资企业（有限合伙）系吉林敖东创新产业基金管理中心（有限合伙）管理人的员工跟投平台。

上述认购对象与公司及相关人员关系如下：胡朝红系公司董事潘余明配偶的弟媳；顾晓红系公司核心技术人员张建兴的配偶；南京东南巨石价值成长股权投资基金（有限合伙）的执行事务合伙人南京巨石创业投资有限公司为公司本次发行上市保荐机构南京证券股份有限公司之子公司；江苏沿海产业投资基金（有限合伙）和江苏省体育产业投资基金（有限合伙）的执行事务合伙人江苏沿海创新资本管理有限公司在本次投资完成后向发行人委派了一名董事凌明圣。

除上述情况外，上述认购对象与公司及持股 5%以上股东、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员不存在关联关系；上述人员与公司客户和供应商不存在关联关系；上述人员与公司本次发行上市的中介机构签字人员不存在关联关系；除认购公司股份外，上述人员与公司不存在业务往来或资金往来。

（3）上述认购对象入股的原因

上述认购对象中，张爱民系公司原在册股东，对公司经营情况及公司所属医药行业有所了解，看好公司未来发展，因此增加对公司的投资额；

胡朝红、顾晓红系公司董事、核心技术人员的亲属，基于对公司管理团队和研发团队的认可，自愿进行投资；

郭小鹏、唐明具有投资相关知识和经验，通过熟人介绍了解到公司有融资需求，出于对公司所处行业、公司在研项目、公司未来产品和市场的看好，以及对公司研发团队的认可，遂决定认购公司股份。

吉林敖东创新产业基金管理中心（有限合伙）、江苏沿海产业投资基金（有限合伙）、广发乾和投资有限公司、南京东南巨石价值成长股权投资基金（有限合伙）、江苏省体育产业投资基金（有限合伙）、连云港市工投集团产业投资有限公司、江苏聿泉金茂新材料创业投资合伙企业（有限合伙）等 7 名机构投资者作为专业投资机构，经调研考察后，基于对公司及行业发展前景的看好而进行投资。

珠海康远投资企业（有限合伙）系吉林敖东创新产业基金管理中心（有限合伙）管理人广发信德投资管理有限公司的员工跟投平台，根据《广发信德投资管理有限公司项目跟投管理办法》进行跟投。

（二）2018 年 5 月发行价格 9 元和 2018 年 9 月发行价格 10.8 元的定价依据、评估依据、价格存在差异的原因及合理性

1、公司于 2018 年 5 月定向增发的定价依据、评估依据

本次定向增发中，公司于 2017 年底开始与潜在认购对象接触、洽谈，根据公司于 2017 年 1-9 月业绩增长情况、在手订单情况，预估公司 2017 年度净利润为 4500 万元左右，考虑到 2017 年 10 月做市商退出时的股份转让价格、二级市场股份交易价格等因素后，在 23 倍市盈率基础上适当调高估值，确定本次定向

发行价格为 9 元/股，各方于 2018 年 2 月正式签署了股份认购协议。

本次定向增发价格为交易双方根据公司业绩增长情况、行业市盈率水平、二级市场股价等因素，协商确定，未进行资产评估。

2、公司于 2018 年 9 月定向增发的定价依据、评估依据

本次定向增发中，公司于 2018 年上半年开始与潜在认购对象接触、洽谈，专业投资机构对公司开展了尽职调查，根据公司 2017 年度及 2018 年上半年业绩增长情况、在手订单情况，考虑到当时二级市场价格因素后，确定本次定向发行价格为 10.8 元/股，各方于 2018 年 7 月正式签署了股份认购协议。

本次定向增发价格为交易双方根据公司业绩增长情况、行业市盈率水平、二级市场股价等因素，协商确定，未进行资产评估。

3、公司 2018 年两次定向增发价格存在差异的原因及合理性

公司 2018 年两次定向增发价格存在差异的原因原因如下：

（1）上述两次定向增发启动时间点不同，公司的业绩增长情况不同，第一次定增于 2017 年底启动，主要参考 2017 年度预估净利润及发行人在新三板二级市场股价；第二次定增于 2018 年上半年启动，主要参考 2017 年度和 2018 年上半年经营情况，在手订单情况及发行人在新三板二级市场股价。

（2）在对行业市盈率的参考上，第一次定增投资者主要考虑当时我国证券市场首次公开发行的市盈率倍数，结合当时新三板的活跃程度和公司股价，在 23 倍市盈率基础上适当调高估值；第二次定增投资者中机构投资者较多，估值偏于保守，在 2018 年 5 月定增价格的基础上，做了适当的调整。

综上所述，上述两次定增估值的价格差异主要原因为，不同投资时点参考的公司业绩预期不同，以及不同投资者给予的行业参考市盈率亦不相同。上述定增价格均为投资者基于其专业判断并参考二级市场价格与公司协商确定，价格差异具有合理性。

（三）恒德控股“同比例转让”的具体含义，转让价格是否公允、是否涉及股份支付

1、“同比例转让”的具体含义

《招股说明书》披露：“2019 年 6 月，恒德控股通过大宗交易的方式，将其持有的公司 0.8306%的全部股权，共计 132.8 万股股票，以 10.8 元/股的价格，分别同比例转让给赵德毅、赵德中”。

上述“同比例转让”，指恒德控股将其持有的公司 0.4153%的股份计 66.4 万股股票以 10.8 元/股的价格转让给赵德毅，将其持有的公司 0.4153%的股份计 66.4 万股股票以 10.8 元/股的价格转让给赵德中。

2、转让价格是否公允、是否涉及股份支付

2019 年 6 月，恒德控股将其持有的发行人股份转让给赵德毅、赵德中（即股份由实际控制人控制的企业转让给实际控制人）。在此之前，公司于 2019 年 2 月定向发行股票，发行价格为 5.40 元/股，但本次定向发行是对公司核心员工进行激励，发行价格低于公司市场价值，不具有参考性。因此，交易双方参考了公司最近一次向外部投资者定向发行也即 2018 年 9 月定向发行的发行价格，即 10.8 元/股，以该次定向发行的价格为依据，确定了股份转让价格为 10.8 元/股，转让价格公允，不涉及股份支付。

（四）结合股份支付涉及其公允价格的情况、历次股权转让时静态和动态市盈率的情况，详细分析并说明报告期内历次股权转让价格的公允性，是否涉及股份支付

1、公司报告期内历次股权转让股权转让情况

发行人报告期内处于在新三板挂牌交易状态，先后经历了做市商交易、协议转让及集合竞价交易阶段，二级市场交易较为活跃。报告期内，公司主要股东、董事、监事、高级管理人员及其关联方参与的股权转让情况如下：

时间	转让方	受让方	转让股份数量（万股）	转让价格（元/股）	转让方式	是否涉及股份支付
2017-05-22	未知	恒德控股	0.40	11.18	股转系统内以做市方式转让	否
2017-10-31	未知	恒德控股	0.10	11.86	股转系统内以做市方式转让	否
2017-11-01	南京证券股份有限公司	恒德控股	19.50	11.00	股转系统内以盘后交易方式转让	否

2017-11-06	未知	恒德控股	1.30	11.65	股转系统内以协议方式转让	否
2017-11-07	未知	恒德控股	0.50	11.50	股转系统内以协议方式转让	否
2018-09-11	恒德控股	吴锡良	20.00	10.80	股转系统内以盘后交易方式转让	否
2018-09-12	恒德控股	王卫	18.50	10.80	股转系统内以盘后交易方式转让	否
2018-09-13	恒德控股	姚乐	26.60	10.80	股转系统内以盘后交易方式转让	否
2018-11-15	恒德控股	浙江元弘投资管理有限公司	100.00	10.80	股转系统内以盘后交易方式转让	否
2018-11-16	宇信管理	浙江元弘投资管理有限公司	39.10	10.80	股转系统内以盘后交易方式转让	否
2018-11-16	睿信管理	浙江元弘投资管理有限公司	10.00	10.80	股转系统内以盘后交易方式转让	否
2018-11-19	恒德控股	浙江元弘投资管理有限公司	77.00	10.80	股转系统内以盘后交易方式转让	否
2018-11-21	五星生物	浙江元弘投资管理有限公司	84.40	10.80	股转系统内以盘后交易方式转让	否
2019-5-30	恒德控股	未知	0.10	10.80	股转系统内以集合竞价交易方式转让	否
2019-05-31	恒德控股	诺澳管理	96.80	5.40	股转系统内以竞价交易方式转让	是
2019-6-19	恒德控股	赵德毅	66.40	10.80	股转系统内以盘后交易方式转让	否
2019-6-20	恒德控股	赵德中	66.40	10.80	股转系统内以盘后交易方式转让	否

2、公司相关静态市盈率和动态市盈率情况

报告期内历次公司股权转让对应的静态市盈率与动态市盈率情况如下：

历次股权转让	转让时的每股公允价值	对应诺泰生物100%股权公允价值①	转让前一年的归属于公司普通股股东的净利润②	对应静态市盈率（倍）③=①/②	转让当年归属于公司普通股股东的净利润④	对应动态市盈率（倍）⑤=①/④	转让价格
2017年5月恒德控股受让他人持有的股	10.63元/股	169,960.78万元	-7,479.75万元	-22.72	4,192.93万元	40.54	11.18元/股

历次股权转让	转让时的每股公允价值	对应诺泰生物100%股权公允价值①	转让前一年的归属于公司普通股股东的净利润②	对应静态市盈率（倍）③=①/②	转让当年归属于公司普通股股东的净利润④	对应动态市盈率（倍）⑤=①/④	转让价格
份							
2017年10月恒德控股受让他人持有的股份	10.63元/股	169,960.78万元	-7,479.75万元	-22.72	4,192.93万元	40.54	11.86元/股
2017年11月恒德控股受让南京证券持有的股份	10.63元/股	169,960.78万元	-7,479.75万元	-22.72	4,192.93万元	40.54	11元/股
2017年11月恒德控股受让他人持有的股份	10.63元/股	169,960.78万元	-7,479.75万元	-22.72	4,192.93万元	40.54	11.65、11.50元/股
2018年9月恒德控股转让给吴锡良	10.8元/股	172,678.88万元	4,192.93万元	41.18	4,390.84万元	39.33	10.8元/股
2018年9月恒德控股转让给王卫	10.8元/股	172,678.88万元	4,192.93万元	41.18	4,390.84万元	39.33	10.8元/股
2018年9月恒德控股转让给姚乐	10.8元/股	172,678.88万元	4,192.93万元	41.18	4,390.84万元	39.33	10.8元/股
2018年11月恒德控股、宇信管理、睿信管理、五星生物转让给浙江元弘投资管理有限公司	10.8元/股	172,678.88万元	4,192.93万元	41.18	4,390.84万元	39.33	10.8元/股
2019年5月恒德控股转让给他人	10.8元/股	172,678.88万元	4,390.84万元	39.33	4,861.05万元	35.52	10.8元/股

历次股权转让	转让时的每股公允价值	对应诺泰生物100%股权公允价值①	转让前一年的归属于公司普通股股东的净利润②	对应静态市盈率（倍）③=①/②	转让当年归属于公司普通股股东的净利润④	对应动态市盈率（倍）⑤=①/④	转让价格
2019年5月恒德控股转让给诺澳管理	10.8元/股	172,678.88万元	4,390.84万元	39.33	4,861.05万元	35.52	5.4元/股
2019年6月恒德控股转让给赵德毅、赵德中	10.8元/股	172,678.88万元	4,390.84万元	39.33	4,861.05万元	35.52	10.8元/股

3、历次股权转让价格的公允性、是否涉及股份支付

（1）2017年5-11月，恒德控股受让做市商南京证券股份有限公司以及其他二级市场公众股东持有的发行人股份时，均以公司挂牌同期二级市场交易价格作为股份转让价格，转让价格具有公允性，不涉及股份支付的会计处理。

（2）2018年9月，恒德控股将股份转让给吴锡良、王卫、姚乐时，当时最近一次外部投资者入股为2018年9月吉林敖东创新产业基金管理中心（有限合伙）等投资者以10.8元/股价格认购公司定向发行的股票，该等投资者均为比较专业的外部投资人，拥有较为丰富的股权投资经验，其认购价格能够较为客观的反映当时公司股份的公允价值，恒德控股以该入股价作为其转让股份给吴锡良、王卫、姚乐的价格，具有公允性，不涉及股份支付会计处理。

（3）2018年11月，恒德控股、宇信管理、睿信管理、五星生物将股份转让给浙江元弘投资管理有限公司时，当时最近一次外部投资者入股为2018年9月吉林敖东创新产业基金管理中心（有限合伙）等投资者以10.8元/股价格认购公司定向发行的股票，恒德控股、宇信管理、睿信管理、五星生物以该入股价作为其转让股份给浙江元弘投资管理有限公司的价格，具有公允性，不涉及股份支付会计处理。

（4）2019年5月，恒德控股将股份通过集中竞价交易转让给二级市场公众股东时，以公司挂牌同期二级市场交易价格作为股份转让价格，转让价格具有公允性，不涉及股份支付的会计处理。

（5）2019 年 5 月，诺澳管理作为员工持股平台受让恒德控股持有的发行人 96.8 万股股份用以发行人实施股权激励计划，当时最近一次外部投资者入股为 2018 年 9 月吉林敖东创新产业基金管理中心（有限合伙）等投资者以 10.8 元/股价格认购公司定向发行的股票，因此公司以此作为恒德控股转让股份给诺澳管理的公允价值计价标准，符合公司当时所处阶段及市场的估值水平，能够较为客观、公允地反应公司的股权价值。诺澳管理受让恒德控股股份的转让价格为 5.40 元/股，转让价格低于公允价值，公司已对诺澳管理平台中员工所持股份进行股份支付处理，计提股份支付费用如下：（10.8-5.4）*96.8=522.72 万元。以上股份支付费用按年分摊，并按激励对象职能在直接人工、制造、销售、管理、研发费用中进行摊销。

（6）2019 年 6 月，恒德控股将股份转让给赵德毅、赵德中时，以公司 2018 年 9 月外部投资者入股价格即 10.8 元/股作为公允价值，确定转让价格为 10.8 元/股，转让价格具有公允性，不涉及股份支付的会计处理。恒德控股系赵德毅、赵德中控制的企业，本次转让系赵德毅、赵德中由间接持股变更为直接持股。

（五）按照《科创板股票发行上市审核问答（二）》的规定在招股书披露对赌协议的具体内容、对发行人可能存在的影响等，并进行风险提示，说明是否满足审核问答相关规定，并提供协议备查

1、发行人历史上在引入投资者时与郭小鹏、吉林敖东创新产业基金管理中心（有限合伙）、江苏沿海产业投资基金（有限合伙）、广发乾和投资有限公司、南京东南巨石价值成长股权投资基金（有限合伙）、江苏省体育产业投资基金（有限合伙）、连云港市工投集团产业投资有限公司、江苏聿泉金茂新材料创业投资合伙企业（有限合伙）、珠海康远投资企业（有限合伙）等共计 9 名投资者签署了包含上市对赌、股东特殊条款的协议，发行人已在招股说明书“第五节发行人基本情况”之“八发行人股本情况”之“（七）本次发行前涉及的对赌协议及其清理情况”补充披露了对赌协议的相关情况，具体如下：

“（七）本次发行前涉及的对赌协议及其清理情况

1、对赌协议的签署情况

（1）2018年7月20日，郭小鹏（甲方）与发行人主要股东（乙方）签署《<

关于江苏诺泰澳赛诺生物制药股份有限公司之股票发行认购协议>之补充协议》，其中涉及的对赌及股东特殊权利条款如下：

“1.2.1若公司未能于2020年12月31日前向中国证监会递交正式关于公司首次公开发行股票并上市的申报材料并获证监会受理，甲方有权要求，乙方同意并承诺以现金回购甲方本次认购的部分或全部公司股份。甲方持有的每一股公司股份的回购价格为该等公司股份的认购价格加上9%年息（单利），减去已支付给甲方的所有分红，股份回购价款不低于回购股份对应的公司净资产总额（指经投资方与公司共同认可的具有证券从业资格的审计机构按照中国现行有效的会计准则审计的公司净资产）。”

“1.2.2若公司未能于2022年12月31日前完成合格上市，甲方有权要求，乙方同意并承诺以现金回购甲方本次认购的部分或全部公司股份。甲方持有的每一股公司股份的回购价格为该等公司股份的认购价格加上9%年息（单利），减去已支付给甲方的所有分红，股份回购价款不低于甲方本次认购股份对应的公司净资产总额（净资产定义同上1.2.1）。”

“5.1若公司未能于2020年12月31日前向中国证监会递交正式关于公司首次公开发行股票并上市的申报材料并受理，或公司未能在2022年12月31日前实现合格上市，甲方在不违反中国法律法规的前提下，有权要求乙方回购其通过本次定增所认购的公司的全部或部分股份，回购方式包括：（1）乙方受让股份（2）由乙方指定的第三方收购，乙方应予以配合执行。”

“5.2股份回购价款的计算公式如下：回购价款=甲方对公司的所有出资*（1+9%*投资期间）-已支付给甲方的所有分红。在上述公式中：（1）所有出资：对于甲方而言，应包括其持有公司股份对应的全部增资价款（无论其计入注册资本、资本公积金或其他财务科目）；（2）投资期间=完成本次增资及股份认购工商变更登记日与回购价款实际支付日之间的期间日／365天。”

“5.3乙方应在收到甲方要求股份回购的书面通知当日起90日内回购甲方提出的回购股份并付清全部回购价款，或者找到其他第三方以不低于本补充协议约定的回购价格收购甲方提供回购的股份。”

“5.4股份回购价款不低于甲方所持公司股份对应的净资产总额。”

“9.3 本补充协议在公司提交合格IPO申请时（以上市申请文件签署日为准）终止效力；如果因为任何原因公司的该等上市申请未获通过或撤回上市申请材料，则该等规定重新恢复效力且追溯至协议签署日，直至公司再次提出上市申请。公司完成合格IPO之后，本协议自动失效。”

（2）2018年7月20日，连云港市工投集团产业投资有限公司（甲方）与发行人主要股东（乙方）签署《<关于江苏诺泰澳赛诺生物制药股份有限公司之股票发行认购协议>之补充协议》，其中涉及的对赌及股东特殊权利条款如下：

“1.2.1若公司未能于2020年12月31日前向中国证监会递交正式关于公司首次公开发行股票并上市的申报材料并获证监会受理，甲方有权要求，乙方同意并承诺以现金回购甲方本次认购的全部公司股份。甲方持有的每一股公司股份的回购价格为该等公司股份的认购价格加上8%年息（单利），减去已支付给甲方的所有分红，股份回购价款不低于回购股份对应的公司净资产总额（指经投资方与公司共同认可的具有证券从业资格的审计机构按照中国现行有效的会计准则审计的公司净资产）。”

“1.2.2若公司未能于2022年12月31日前完成合格上市，甲方有权要求，乙方同意并承诺以现金回购甲方本次认购的全部公司股份。甲方持有的每一股公司股份的回购价格为该等公司股份的认购价格加上8%年息（单利），减去已支付给甲方的所有分红，股份回购价款不低于甲方本次认购股份对应的公司净资产总额（净资产定义同上1.2.1）。”

“5.1若公司因非政策原因未能于2020年12月31日前向中国证监会递交正式关于公司首次公开发行股票并上市的申报材料，或公司因非政策原因未能在2022年12月31日前实现合格上市，甲方在不违反中国法律法规的前提下，有权要求乙方回购其通过本次定增所认购的公司的全部或部分股份，回购方式包括：（1）乙方受让股份；（2）由乙方指定的第三方收购，乙方应予以配合执行。”

“5.2股份回购价款的计算公式如下：回购价款=甲方对公司的所有出资*（1+8%*投资期间）-已支付给甲方的所有分红。在上述公式中：（1）所有出资：对于甲方而言，应包括其持有公司股份对应的全部增资价款（无论其计入注册资本、资本公积金或其他财务科目）；（2）投资期间=完成本次增资及股份认购

工商变更登记日与回购发生日之间的期间日／365天。”

“5.3乙方应在收到甲方要求股份回购的书面通知当日起【6】个月内回购甲方提出的回购股份并付清全部回购价款，或者找到其他第三方以不低于本补充协议约定的回购价格收购甲方提供回购的股份。”

“5.4股份回购价款不低于甲方所持公司股份对应的净资产总额。”

“9.3为避免对诺泰生物的合格上市造成影响，本补充协议各方同意，本补充协议效力在诺泰生物向中国证监会申报首次公开发行A 股股票并上市（以下简称“A股上市”）材料前中止。”

（3）2018年7月20日，发行人主要股东与吉林敖东创新产业基金管理中心（有限合伙）、珠海康远投资企业（有限合伙）、广发乾和投资有限公司签署《关于江苏诺泰澳赛诺生物制药股份有限公司之股东协议》，其中涉及的对赌及股东特殊权利条款如下：

“2.9控股股东、创始人充分意识到，投资方是在充分尽职调查，并在上述陈述准确、真实、不存在任何虚假、隐瞒、遗漏及重大误导的情况下签署本协议的，因而该陈述是不可撤销的。控股股东、创始人向投资方确认，若控股股东、创始人集体或个别存在违反其在本协议项下的各项陈述与保证，即构成严重违约，投资方方有权要求创始人按照本协议第3.5条约定赎回投资方所持有的公司股权。”

“3.5股份赎回

3.5.1本次投资完成后，公司发生下列情形之一，则投资方有权要求各创始人和/或各控股股东购买其全部或部分股份，并按下述受让价格和支付时间执行：（1）公司直至2020年12月31日未能申报IPO并且获得证监会受理；（2）公司直至2021年12月31日未能实现IPO公开发行或被第三方并购；（3）控股股东遭受刑事立案侦查或行政处罚，对公司实现合格IPO造成实质性障碍；（4）任一年度经投资方和公司共同认可的审计机构对公司未出具标准无保留意见审计报告。

3.5.2受让价格按投资方的投资款项加上按每年9%（单利）所计算的利息之和确定，具体公式如下：P＝M ×（1＋9%* T）-H。上述：P为投资方出让其所持公司股权对应的价格；M为投资方本次认购股权所对应的投资本金；T为自投

资方实际投资金额到帐日至控股股东/创始人向投资方实际支付股权回购款之日的自然天数除以365；H为投资方所持有的公司股权所对应的公司历年累计已向该投资方实际支付的股息以及红利。各创始人和/或各控股股东应在收到投资方要求其回购股权的书面通知之日起90日内，以现金方式支付全部股权赎回款。

3.5.3各创始人和/或各控股股东在收到投资方要求其回购股权的书面通知之日起90日内，以现金方式支付全部股份回购款。各创始人和/或各控股股东对此承担连带责任。若到期未能完成并支付相应款项的，则每逾期一天，应向投资方支付应付而未付款项的0.1%作为逾期付款违约金（计算至上述款项被实际收回日）。违约超过90天的，投资者都有权利选择执行清算权中的相应条款，创始人、控股股东应当无条件配合。”

“7.5本协议第3条所约定的投资方权利，在公司提交合格IPO申请时（以上市申请文件签署日为准）终止效力；如果因为任何原因公司的该等上市申请未获通过或撤回上市申请材料，则该等规定重新恢复效力且追溯至协议签署日，直至公司再次提出上市申请。公司合格IPO之后，本协议自动失效，投资方的权利和义务将以经公司股东大会批准的公司章程为准。如果因为IPO审核政策的要求，保荐机构在申报IPO前要求投资方出具相关声明、承诺或对本协议进行变更的，投资方应积极配合完成，促使公司按照我国资本市场规则要求顺利上市。”

（4）2018年7月20日，发行人主要股东与江苏沿海产业投资基金（有限合伙）、江苏省体育产业投资基金（有限合伙）签署《关于江苏诺泰澳赛诺生物制药股份有限公司之股东协议》，其中涉及的对赌及股东特殊权利条款如下：

“3.5股份赎回

3.5.1本次投资完成后，公司发生下列情形之一，则投资方有权要求各创始人和/或各控股股东购买其全部或部分股份，并按下述受让价格和支付时间执行：（1）公司直至2020年12月31日未能申报IPO并且获得证监会受理；（2）公司直至2022年12月31日未能实现IPO公开发行或被第三方并购；（3）创始人违反其陈述保证事项并构成严重违约或出现欺诈等诚信问题（如向投资方提供的财务资料等相关信息存在虚假或重大遗漏情形，或公司出现帐外销售等）；（4）控股股东遭受刑事立案侦查或行政处罚，并且导致对公司实现合格IPO造成实质性障

碍；（5）任一年度经投资方和公司共同认可的审计机构对公司未出具标准无保留意见审计报告。

3.5.2受让价格按投资方的投资款项加上按每年9%（单利）所计算的利息之和确定，具体公式如下：P＝M ×（1＋9%* T）-H。若公司2018年审计后净利润低于7000万元（不考虑因股份支付对公司净利润产生的影响），且触发本协议第3.5.1（1）或3.5.1（2）之事项，则受让价格按投资方的投资款项加上按每年11%（单利）所计算的利息之和确定，具体公式如下：P＝M ×（1＋11%* T）-H。上述：P为投资方出让其本次认购所持公司股权对应的价格；M为投资方本次认购股权所对应的投资本金；T为自投资方实际投资金额到帐日至控股股东/创始人向投资方实际支付股权回购款之日的自然天数除以365；H为投资方所持有的公司股权所对应的公司历年累计已向该投资方实际支付的股息以及红利。

3.5.3各创始人和/或各控股股东在收到投资方要求其回购股权的书面通知之日起90日内，以现金方式支付全部股份回购款。各创始人和/或各控股股东对此承担连带责任。若到期未能完成并支付相应款项的，则每逾期一天，应向投资方支付应付而未付款项的0.1%作为逾期付款违约金（计算至上述款项被实际收回日）。违约超过90天的，投资者都有权利选择执行清算权中的相应条款，创始人、控股股东应当无条件配合。”

“7.5本协议第3条所约定的投资方权利，在公司提交合格IPO申请时（以上市申请文件签署日为准）终止效力；如果因为任何原因公司的该等上市申请未获通过或撤回上市申请材料，则该等规定重新恢复效力且追溯至协议签署日，直至公司再次提出上市申请。公司完成合格IPO之后，本协议自动失效，投资方的权利和义务将以经公司股东大会批准的公司章程为准。”

（5）2018年7月20日，发行人主要股东与南京东南巨石价值成长股权投资基金（有限合伙）签署《关于江苏诺泰澳赛诺生物制药股份有限公司之股东协议》，其中涉及的对赌及股东特殊权利条款如下：

“3.5股份赎回

3.5.1本次投资完成后，公司发生下列情形之一，则投资方有权要求各创始人和/或各控股股东购买其全部或部分股份，并按下述受让价格和支付时间执

行：（1）公司直至2020年12月31日未能申报IPO并且获得证监会受理；（2）公司直至2022年12月31日未能实现IPO公开发行或被第三方并购；

3.5.2受让价格按投资方的投资款项加上按每年9%（单利）所计算的利息之和确定，具体公式如下：P＝M ×（1＋9%* T）-H。上述：P为投资方出让其本次认购所持公司股权对应的价格；M为投资方本次认购股权所对应的投资本金；T为自投资方实际投资金额到帐日至控股股东/创始人向投资方实际支付股权回购款之日的自然天数除以365；H为投资方所持有的公司股权所对应的公司历年累计已向该投资方实际支付的股息以及红利。”

“3.6各创始人和/或各控股股东在收到投资方要求其回购股权的书面通知之日起90日内，以现金方式支付全部股份回购款。各创始人和/或各控股股东对此承担连带责任。”

“7.5本协议第3条所约定的投资方权利，在公司提交合格IPO申请时（以上市申请文件签署日为准）终止效力；如果因为任何原因公司的该等上市申请未获通过或撤回上市申请材料，则该等规定重新恢复效力且追溯至协议签署日，直至公司再次提出上市申请。公司完成合格IPO之后，本协议自动失效，投资方的权利和义务将以经公司股东大会批准的公司章程为准。如果因为IPO审核政策的要求，保荐机构在申报IPO前要求投资方出具相关声明、承诺或对本协议进行变更的，投资方应积极配合完成，促使公司按照我国资本市场规则要求顺利上市。”

（6）2018年7月20日，发行人主要股东与江苏凌泉金茂新材料创业投资合伙企业（有限合伙）签署《关于江苏诺泰澳赛诺生物制药股份有限公司之股东协议》，其中涉及的对赌及股东特殊权利条款如下：

“3.5股份赎回

3.5.1本次投资完成后，公司发生下列情形之一，则投资方有权要求各创始人和/或各控股股东购买其全部或部分股份，并按下述受让价格和支付时间执行：（1）公司直至2020年12月31日未能申报IPO并且获得证监会受理；（2）公司直至2022年12月31日未能实现IPO公开发行或被第三方并购；

3.5.2受让价格按投资方的投资款项加上按每年9%（单利）所计算的利息之

和确定，具体公式如下：P＝M ×（1＋9%* T）-H。上述：P为投资方出让其本次认购所持公司股权对应的价格；M为投资方本次认购股权所对应的投资本金；T为自投资方实际投资金额到帐日至控股股东/创始人向投资方实际支付股权回购款之日的自然天数除以365；H为投资方所持有的公司股权所对应的公司历年累计已向该投资方实际支付的股息以及红利。”

“3.6各创始人和/或各控股股东在收到投资方要求其回购股权的书面通知之日起90日内，以现金方式支付全部股份回购款。各创始人和/或各控股股东对此承担连带责任。”

“7.5本协议第3条所约定的投资方权利，在公司提交合格IPO申请时（以上市申请文件签署日为准）终止效力；如果因为任何原因公司的该等上市申请未获通过或撤回上市申请材料，则该等规定重新恢复效力且追溯至协议签署日，直至公司再次提出上市申请。公司完成合格IPO之后，本协议自动失效，投资方的权利和义务将以经公司股东大会批准的公司章程为准。如果因为IPO审核政策的要求，保荐机构在申报IPO前要求投资方出具相关声明、承诺或对本协议进行变更的，投资方应积极配合完成，促使公司按照我国资本市场规则要求顺利上市。”

2、对赌协议的清理情况

发行人主要股东与连云港市工投集团产业投资有限公司于2019年11月16日签署了《<关于江苏诺泰澳赛诺生物制药股份有限公司之股票发行认购协议之补充协议>之终止协议》，约定：“自本协议签署之日起，终止《补充协议》，各方就《补充协议》产生的权利、义务归于消灭，任何一方都无权就该等条款提出任何诉求和主张。各方一致确认并承诺，本协议为最终协议，各方承诺不会另行设置任何对赌安排或违背同股同权原则的股东特殊权利安排。”

发行人主要股东与郭小鹏于2020年7月31日签署了《<关于江苏诺泰澳赛诺生物制药股份有限公司股票发行认购协议之补充协议>之补充协议》，约定：“自本协议签署之日起，终止《补充协议》，各方就《补充协议》产生的权利、义务归于消灭，任何一方都无权就该等条款提出任何诉求和主张。各方一致确认并承诺，本协议为最终协议，各方承诺不会另行设置任何对赌安排或违背同股同

权原则的股东特殊权利安排。”

发行人主要股东（乙方）与吉林敖东创新产业基金管理中心（有限合伙）、珠海康远投资企业（有限合伙）、广发乾和投资有限公司等3名投资者（甲方）于2020年7月31日签署了《关于终止执行<股东协议>相关条款的协议》，约定：“1、自本协议签署之日起终止《股东协议》中第2.9条、第3条、第7.5条的约定，对对赌条款、股份回购条款、优先认购权、反稀释权等股东特殊权利终止执行。甲方放弃对对赌条款、股份回售条款、优先认购权、反稀释权等产生的任何优先于其他股东的权利，并承诺不会另行设置任何对赌安排或违背同股同权原则的股东特殊权利安排。2、自本协议签署之日起，终止第2.2条对创始股东股份质押权利进行限制的约定。3、自《股东协议》签署条款终止之日起，各方就该等条款产生的权利、义务归于消灭，任何一方都无权就该等条款提出任何诉求和主张。4、将《股东协议》中第7.3条修改为‘如果本协议与公司章程产生冲突，则以《公司法》、公司章程约定为准。’5、各方一致同意不存在触发《股东协议》的情形，对于《股东协议》等文件的履行、终止及修改不存在任何纠纷或潜在纠纷。”

发行人主要股东与江苏沿海产业投资基金（有限合伙）、南京东南巨石价值成长股权投资基金（有限合伙）、江苏省体育产业投资基金（有限合伙）、江苏聿泉金茂新材料创业投资合伙企业（有限合伙）等4名投资者于2020年7月31日分别签署了《关于江苏诺泰澳赛诺生物制药股份有限公司之股东协议之补充协议》，约定：“一、自本补充协议签署之日起，终止《股东协议》中 ‘3.投资方权利’项下各条款的相关约定，同时终止第7.5条的相关约定。二、自本补充协议签署之日起，终止《股东协议》中第2.2条第2款‘对于因公司主营业务发展之需要，需控股股东将其所持公司股权质押为公司贷款提供担保的，需经公司2/3以上股东同意，且在任何情况下，控股股东所持公司股权质押后的未质押股份不应低于其所持公司股份总额的50%。除前述情形外，如控股股东将其股份进行出质，须经投资方书面同意。’的约定，控股股东质押公司股份将参照相关法律法规、公司章程及其他相关公司治理制度执行。三、自《股东协议》中前述条款终止之日起，各方就该等条款产生的权利、义务归于消灭，任何一方都无权就该等条款提出任何诉求和主张。四、将《股东协议》中第7.3条修改为‘如

果本协议与公司章程产生冲突，则以《公司法》、公司章程约定为准。’五、各方一致同意不存在触发《股东协议》的情形，对于《股东协议》等文件的履行、终止及修改不存在任何纠纷或者潜在纠纷。本补充协议系对《股东协议》内容及适用的修改和补充，对于《股东协议》与本补充协议均有约定的事项以本补充协议的约定为准，本补充协议未约定的事项以《股东协议》的约定为准。六、各方一致确认并承诺，本补充协议为最终协议，各方承诺不会另行设置任何对赌安排或违背同股同权原则的股东特殊权利安排。”

对《股东协议》或《关于江苏诺泰澳赛诺生物制药股份有限公司之股票发行认购协议之补充协议》中关于对赌、优先权等股东特殊权利相关条款进行了全面终止，且各方承诺不会另行设置任何对赌安排或违背同股同权原则的股东特殊权利安排。

3、上述协议条款对发行人可能存在的影响

根据上述协议约定，上述协议仅对公司股东进行约束，发行人就上述协议项下特殊权利条款均不承担赔付义务，不存在严重影响发行人持续经营能力或其他严重影响投资者权益的情形，且相关主体均已签署终止协议或补充协议彻底终止对赌相关条款，不会导致发行人控制权的变化，不违反法律、行政法规的强制性规定。

因此，截至本招股说明书签署日，发行人与外部机构投资者之间已不存在任何对赌协议或类似安排，符合《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》的相关规定。虽然发行人历史上与部分投资者签署过包含对赌及股东特殊权利条款的协议，但该等条款均已经彻底终止，发行人与投资者之间不存在关于该等条款的纠纷和争议。”

二、请申报会计师和发行人律师发表核查意见

（一）核查过程

1、查阅了 2018 年 5 月、9 月两次定向发行股票的工商登记资料；

2、查阅了两次定向发行股票涉及的董事会、股东大会会议资料；

3、查阅了两次定向发行股票的《股票发行方案》；

4、查阅了发行人与两次定向发行的发行对象签订的《股份认购协议》；

5、查阅了两次定向发行的发行对象出具的股份认购款支付凭证；

6、查阅了立信会计师事务所（特殊普通合伙）出具的信会师报字[2018]第 ZF10076 号、信会师报字[2018]第 ZF10602 号《验资报告》

7、取得了发行人关于两次定向发行的背景、与发行人及其相关人员的关系、入股原因的说明；

8、查阅了两次定向发行后中国证券登记结算有限公司北京分公司提供的《证券持有人名册》；

9、查阅了股转公司出具的“股转系统函[2018]1134 号”、“股转系统函[2018]3218 号”《关于江苏诺泰澳赛诺生物制药股份有限公司股票发行股份登记的函》；

10、查阅了中国证券登记结算有限公司北京分公司出具的关于 2018 年两次定向发行的股份登记确认书；

11、查阅了 2018 年两次定向发行募投项目的相关资料，包括但不限于采购合同、支付凭证、《建设用地使用权出让合同》、土地使用权出让金支付凭证等；

12、查阅了 2018 年两次定向发行的发行对象出具的《股东确认函》；

13、查阅了恒德控股与赵德毅、赵德中股权转让的交易记录及转让价款的支付凭证。

14、查阅了发行人主要股东与郭小鹏、吉林敖东创新产业基金管理中心（有限合伙）、江苏沿海产业投资基金（有限合伙）、广发乾和投资有限公司、南京东南巨石价值成长股权投资基金（有限合伙）、江苏省体育产业投资基金（有限合伙）、连云港市工投集团产业投资有限公司、江苏聿泉金茂新材料创业投资合伙企业（有限合伙）、珠海康远投资企业（有限合伙）等 9 名投资者签署的《关于江苏诺泰澳赛诺生物制药股份有限公司之股票发行认购协议之补充协议》或《股东协议》；

15、查阅了发行人主要股东与郭小鹏、吉林敖东创新产业基金管理中心（有限合伙）、江苏沿海产业投资基金（有限合伙）、广发乾和投资有限公司、南京东

南巨石价值成长股权投资基金（有限合伙）、江苏省体育产业投资基金（有限合伙）、连云港市工投集团产业投资有限公司、江苏聿泉金茂新材料创业投资合伙企业（有限合伙）、珠海康远投资企业（有限合伙）等 9 名投资者签署的关于约定终止对赌协议的《终止协议》或《补充协议》；

16、查阅了发行人股东出具的《确认函》；

17、对公司实际控制人赵德毅就对赌协议相关问题进行访谈。

18、查阅了公司历次股权变更相关的工商档案、股权转让协议、价款支付凭证、纳税凭证；

19、核查股权转让方、受让方的身份、背景信息，核查其是否存在股份代持情况；

20、结合历次股权转让时静态和动态市盈率的情况，复核历次股权转让价格的公允性；

（二）核查意见

申报会计师的核查意见：（1）2018 年两次定向发行的背景为因公司经营发展需要以及定向发行的股东对于公司发展前景及公司所处行业未来的发展的看好；2018 年两次定向发行相关人员及机构的身份为发行前公司在册股东、外部财务投资者等；2018 年两次定向发行的认购对象中，胡朝红系公司董事潘余明配偶的弟媳；顾晓红系公司核心技术人员张建兴的配偶；南京东南巨石价值成长股权投资基金（有限合伙）的执行事务合伙人南京巨石创业投资有限公司为公司本次发行上市保荐机构南京证券股份有限公司之子公司；江苏沿海产业投资基金（有限合伙）和江苏省体育产业投资基金（有限合伙）的执行事务合伙人江苏沿海创新资本管理有限公司在本次投资完成后向发行人委派了一名董事凌明圣，除上述情况外，其他相关人员及机构与公司及其持股 5%以上股东、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、客户、供应商及本次发行中介机构及签字人员之间不存在关联关系；入股原因为出于对诺泰生物所属生物医药行业、诺泰生物在研项目及未来产品和市场的看好，以及对诺泰生物研发团队的认可。（2）2018 年 5 月发行价格 9 元和 2018 年 9 月发行价格 10.8 元的定价依据是公司综合考虑公司业绩增长情况、在手订单情况，预估净利润情况，以及考虑二级市场价格、

市盈率等多种因素，与外部投资者沟通后最终协商确定的；公司 2018 年 5 月和 9 月两次定向发行均未进行评估作价；公司 2018 年 5 月和 9 月两次定向发行的价格存在差异的原因为不同投资时点参考的公司业绩预期不同，以及不同投资者给予的行业参考市盈率亦不相同，价格差异具有合理性。（3）恒德控股“同比例转让”的转让价格公允，不涉及股份支付。

2.2 招股说明书披露的已经制定或实施的股权激励包括： 2015 年 9 月 10 日，诺泰有限召开股东会并作出决议，同意恒德控股将其持有的诺泰有限 40%股权以 5,660.00 万元的价格转让给诺泰投资；2019 年 2 月，定向发行 298 万股；2019 年 5 月 20 日，公司召开 2018 年年度股东大会，审议通过了《关于公司<2019 年股权激励计划>的议案》，恒德控股向持股平台转让 96.80 万股。

请发行人说明：（1）2015 年 9 月转让价格的定价依据，价格是否公允，是否涉及股份支付及具体的账务处理；（2）2018 年及 2019 年股权激励计划参照的股权公允价值情况、定价依据、股份支付费用的计算方式、在不同科目及不同年度列报的数据情况及原因；并说明股份支付费用是否未作为非经常性损益及原因。

回复：

一、发行人说明：

（一）2015 年 9 月转让价格的定价依据，价格是否公允，是否涉及股份支付及具体的账务处理。

（1）2015 年 9 月转让价格的定价依据，价格是否公允，是否涉及股份支付及具体的账务处理

1）2015 年 9 月份本次股权转让时诺泰投资股权结构情况

诺泰投资成立于 2015 年 8 月 27 日，成立时执行事务合伙人为赵德中，有限合伙人为赵德毅，注册资本 50 万元，其中赵德中、赵德毅各占 50%，成立时诺泰投资合伙人及其出资情况如下：

单位：万元

序号	姓名	出资方式	份额	持股比例
1	赵德毅	货币	25.00	50.00%
2	赵德中	货币	25.00	50.00%
合计:			**50.00**	**100.00%**

2）2015 年 9 月份本次股权转让时恒德控股的股权结构情况

单位：万元

序号	姓名	出资额	持股比例
1	赵德毅	2,590.00	51.80%
2	赵德中	2,410.00	48.20%
合计		**5,000.00**	**100.00%**

3）本次股权转让前后赵德毅和赵德中持有诺泰有限股权变动情况

2015 年 9 月 10 日，诺泰有限召开股东会并作出决议，同意恒德控股将其持有的诺泰有限 40%股权以 5,660.00 万元的价格转让给诺泰投资。

本次股权转让前后诺泰有限股权变动情况如下：

单位：万元

序号	姓名	变动前持股份额	持股比例%	本次增加	本次减少	变动后持股份额	持股比例%
1	诺泰投资	-	-	2,000.00	-	2,000.00	40.00
2	赵德毅	1,275.00	25.50	-	-	1,275.00	25.50
3	赵德中	1,275.00	25.50	-	-	1,275.00	25.50
4	恒德控股	2,450.00	49.00	-	2,000.00	450.00	9.00
合计		**5,000.00**	**100.00**	**2,000.00**	**2,000.00**	**5,000.00**	**100.00**

2015 年 9 月转让价格的定价依据主要来源于公司股改时股东的实际出资成本。其中股东出资 50,000,000.00 元，赵德毅、赵德中向诺泰有限捐赠了 91,700,000.00 元。故公司股改时股东的实际出资成本为（50,000,000.00+91,700,000.00）/50,000,000.00=2.83 元/股。

本次转让价格参考了公司股改时股东的实际出资成本即 2.83 元/股，同时综合考虑公司所处行业、经营管理团队建设、公司成长性、市盈率及对员工的激励等多种因素，并经恒德控股、诺泰投资友好协商后最终确定的，转让价格为 2.83 元/股。

根据中国证监会《首发业务若干问题解答（二）》问题 1 之股份支付的解答：“存在股份支付事项的，发行人及申报会计师应按照企业会计准则规定的原则确定权益工具的公允价值。在确定公允价值时，可合理考虑入股时间阶段、业绩基础与变动预期、市场环境变化、行业特点、同行业并购重组市盈率水平、股份支付实施或发生当年市盈率与市净率指标等因素的影响；也可优先参考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相似股权价格确定公允价值，如近期合理的 PE 入股价；也可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每股净资产价值或账面净资产。”

公司于 2015 年 12 月 2 日召开第一届董事会第三次会议，审议了通过《关于江苏诺泰生物制药股份有限公司定向发行股票的议案》；公司于 2015 年 12 月 17 日召开 2015 年第二次临时股东大会审议了通过《关于江苏诺泰生物制药股份有限公司定向发行股票的议案》；江苏苏亚金诚会计师事务所（特殊普通合伙）出具了苏亚验【2015】48 号《验资报告》确认截至 2015 年 12 月 23 日，公司已收到余谨、马金美等 31 名自然人以货币资金形式缴纳的认购资金人民币 33,650,000.00 元，以 5.00 元/股的发行价，认购公司增发股份 6,730,000 股。

故股份支付的股权公允价值参照该发行价格，定为 5.00 元/股。

诺泰投资持股明细如下：

单位：万元

序号	姓名	出资	份额	持股比例	持有江苏诺泰股权数量
1	赵德毅	货币	2,174.09	38.41%	768.23
2	赵德中	货币	2,174.09	38.41%	768.23
3	谷海涛等 44 名员工	货币	1,028.82	18.18%	363.54
4	沈勇泉	货币	84.90	1.50%	30.00
5	唐佳华	货币	99.05	1.75%	35.00
6	孙传金	货币	99.05	1.75%	35.00
合计:			**5,660.00**	**100.00%**	**2,000.00**

对谷海涛等 44 名员工所持份额进行股份支付处理，计算过程如下：（5.00-2.83）*363.54= 788.88 万元。以上股份支付费用一次性计入管理费用。

（二）2018 年及 2019 年股权激励计划参照的股权公允价值情况、定价依据、股份支付费用的计算方式、在不同科目及不同年度列报的数据情况及原因；并说明股份支付费用是否未作为非经常性损益及原因。

1、2018 年及 2019 年股权激励计划参照的股权公允价值情况、定价依据

根据中国证监会《首发业务若干问题解答（二）》问题 1 之股份支付的解答：“存在股份支付事项的，发行人及申报会计师应按照企业会计准则规定的原则确定权益工具的公允价值。在确定公允价值时，可合理考虑入股时间阶段、业绩基础与变动预期、市场环境变化、行业特点、同行业并购重组市盈率水平、股份支付实施或发生当年市盈率与市净率指标等因素的影响；也可优先参考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相似股权价格确定公允价值，如近期合理的 PE 入股价；也可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每股净资产价值或账面净资产。”

2018 年 8 月 8 日，公司 2018 年第四次临时股东大会审议通过了《关于<江苏诺泰澳赛诺生物制药股份有限公司股票发行方案>的议案》，公司以 10.8 元/股的价格向 13 名投资者定向发行 23,767,850.00 股公司股份，其中 1 名发行对象为在册股东，其余 12 名发行对象为非在册股东。本次股票发行新增股份于 2018 年 10 月 12 日起在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让。

本次定向增发后至 2018 年 12 月公司对郭婷等 22 位员工进行股权激励并向其定向增发新股以及 2019 年 5 月对子公司杭州澳赛诺的 59 名员工进行股权激励期间，公司未新引进投资者，公司股票在全国中小企业股份转让系统中也未发生经常性大额交易，零星股票交易的交易价格不具备参考性，故 2018 年及 2019 年股权激励确认股份支付以 10.8 元/股作为股票公允价值的参考标准。

2、2018 年及 2019 年股权激励计划股份支付费用的计算方式、在不同科目及不同年度列报的数据情况及原因

2018 年及 2019 年两次股权激励的具体情况：

（1）2018 年股权激励事项

2018 年 12 月，根据公司 2018 年第七次临时股东大会会议决议和第一届董

事会第三十次会议、第三十一次会议决议规定，公司对郭婷等 22 位员工进行股权激励，向其定向增发 298 万股新股，由 22 名激励对象以 5.40 元/股的价格认购，公允价值为 10.8 元/股。

根据股权激励计划和股份认购协议的规定，激励对象自授予日起自愿服务期为 3 年，故公司根据员工的实际入股价格与股票的公允价格之间的差额结合授予份额总数确认 2018 年股权激励计划的股份支付费用总金额为 1,609.20 万元，并在剩余服务期限内进行摊销。

2018 年股份支付费用的计算过程如下：

项目	序号	金额/股数
确认股份支付总股数（万股）	A	298
每股认购价格（元）	B	5.4
每股公允价值（元）	C	10.8
每股差额（元）	D=C-B	5.4
服务期（年）	E	3
2018年确认股份支付金额（万元）	F	44.7

2018 年应确认股份支付费用：298*（10.8-5.4）/3/12*1=44.70 万元；

2019 年，新博思财务部主办会计侯一旦离职，根据《江苏诺泰澳赛诺生物制药股份有限公司 2018 年股权激励计划》第十章一、（一）2：“激励对象在自愿服务期内离职但未出现负面离职情形的，限售期满后，其转让股票所得中，激励对象仅有权获得该等股票的原始出资价款及按同期银行贷款利率计算的利息部分，其余部分归公司所有。”对侯一旦所持份额 5 万股视同加速行权，在 2019 年度一次性确认费用。2019 年股份支付费用计算过程如下：2019 年度应确认股份支付费用为：（298-5）*（10.8-5.4）/3+5*（10.8-5.4）-5*（10.8-5.4）/3/12=553.65 万元。

2020 年度 5 月，新博思合成室副主任王振宇离职，对王振宇所持份额 0.3 万股视同加速行权，在 2020 年度一次性确认费用。2020 年 1-6 月股份支付费用计算过程如下：（298-5-0.3）*（10.8-5.4）/3/2+0.3*(10.8-5.4)-0.3*（10.8-5.4）*(1+12)/3/12=264.465 万元。

上述股份支付费用根据激励对象的岗位性质，分别计入管理费用和研发费

用，2018 年、2019 年、2020 年 1-6 月股份支付费用在各成本费用科目归集情况如下：

岗位性质	股数（万股）	股份支付费用（万元）		
		2018年	2019年	2020年1-6月
管理人员	235.77	44.70	442.22	207.69
研发人员	62.23	-	111.43	56.77
合计	**298.00**	**44.70**	**553.65**	**264.47**

（2）2019 年股权激励事项

2019 年 5 月，根据公司 2018 年股东大会决议，公司通过建德市诺澳企业管理合伙企业（有限合伙）对子公司杭州澳赛诺的 59 名员工进行股权激励。公司股东恒德控股集团有限公司将其持有的 96.80 万股公司股份以 5.40 元/股的价格转让给建德市诺澳企业管理合伙企业（有限合伙），建德市诺澳企业管理合伙企业（有限合伙）份额由股权激励对象认购。

根据股权激励计划，激励对象自授予日起自愿服务期为 3 年，3 年后所授股票解锁，故公司根据员工的实际入股价格与股票的公允价格之间的差额结合授予份额总数确认 2019 年股权激励计划的股份支付费用总金额为 522.72 万元，并在剩余服务期限内进行摊销，公允价值为 10.8 元/股。

2019 年股份支付费用的计算过程如下：

项目	序号	金额（万元）/股数（万股）
确认股份支付总股数（万股）	A	96.8
每股认购价格（元）	B	5.4
每股公允价值（元）	C	10.8
每股差额（元）	D=C-B	5.4
服务期（年）	E	3
2019年确认股份支付金额（万元）	F	116.16
2020年1-6月确认股份支付金额（万元）	G	87.12

2019 年应确认股份支付费用：96.8*（10.8-5.4）/3/12*8=116.16 万元；

2020 年 1-6 月应确认股份支付费用：96.8*（10.8-5.4）/3/12*6=87.12 万元。

上述股份支付费用根据激励对象的岗位性质，分别计入管理费用、销售费用、

研发费用及营业成本，2019 年、2020 年 1-6 月股份支付费用在各成本费用科目归集情况如下：

岗位性质	股数（万股）	股份支付费用（万元）	
		2019年	2020年1-6月
管理人员	40.9	49.08	18.72
销售人员	3.8	4.56	3.42
研发人员	31.3	37.56	36.81
生产人员	20.8	24.96	28.17
合计	**96.8**	**116.16**	**87.12**

3、说明股份支付费用是否未作为非经常性损益及原因

公司 2018 年及 2019 年股权激励计划约定：股权激励计划的激励对象自被授予日起服务期为 3 年。根据《首发业务若干问题解答》问题 26 股份支付（3）计量方式：“对设定服务期的股份支付，股份支付费用应采用恰当的方法在服务期内进行分摊，并计入经常性损益，发行人及中介机构应结合股权激励方案及相关决议、入股协议、服务合同等有关服务期的条款约定，充分论证服务期认定的依据及合理性。”故将 2018 年及 2019 年股权激励计划的股份支付费用在服务期内进行分摊，并计入经常性损益，符合相关要求。

（一）申报会计师核查过程

1、查阅了 2015 年 9 月诺泰有限召开的股东会会议材料；

2、查阅了恒德控股转让给诺泰投资的股权转让协议，支付凭证；

3、查阅了 2018 年、2019 年两次股权激励的相关董事会、股东大会会议资料；

4、查阅了 2018 年、2019 年两次股权激励涉及的相关认购协议，合伙协议等；

5、复核发行人涉及股份支付的股权变动实际价款支付情况、同时期外部投资者入股的估值情况，核查计入股份支付的金额准确、完整；

6、复核股份支付的相关会计处理是否符合《企业会计准则第 11 号—股份支付》及其他相关规定。

（二）核查意见

申报会计师认为：经核查，（1）2015 年 9 月转让价格的定价依据为考虑了公司股改时股东的实际出资成本，同时综合考虑公司所处行业、经营管理团队建设、公司成长性、市盈率及对员工的激励等多种因素，并经恒德控股、诺泰投资友好协商后最终确定；转让价格不公允，涉及股份支付并已做具体的账务处理。（2）2018 年及 2019 年股权激励计划参照的股权公允价值为 2018 年度两次定向发行的价格，定价依据为参考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相似股权价格；涉及股份支付已做具体的账务处理；未作为非经常性损益，原因为对设定服务期的股份支付，股份支付费用应采用恰当的方法在服务期内进行分摊并计入经常性损益。

2.3 招股说明书披露，2018 年 7 月，赵德毅、赵德中与吴科平、朱国阳签署协议，对代持股份进行还原，具体情况如下：赵德毅、赵德中共同对伏隆贸易、鹏亭贸易分别增资 1,200 万元，同时，赵德毅、赵德中向吴科平、朱国阳转让伏隆贸易、鹏亭贸易各 29.42%的股权，转让价格为每一元注册资本作价 2.3264 元。

请发行人说明：（1）赵德毅、赵德中向吴科平、朱国阳转让伏隆贸易、鹏亭贸易各 29.42%的股权的原因，招股说明书中披露的股权结构表格是代持还原前的还是代持还原后的；（2）赵德毅、赵德中向吴科平、朱国阳转让的价格是否公允，是否需要考虑股份支付。

请申报会计师核查上述问题 2.1-2.3，发表核查意见。请发行人律师就问题 2.1（5）发表核查意见

回复：

一、发行人说明

（一）赵德毅、赵德中向吴科平、朱国阳转让伏隆贸易、鹏亭贸易各 29.42%的股权的原因，招股说明书中披露的股权结构表格是代持还原前的还是代持还原后的

伏隆贸易与鹏亭贸易系由赵德毅与赵德中实际出资并委托吴科平与朱国阳

作为名义股东于 2016 年 5 月设立的企业。在澳赛诺被收购前的股权架构调整中，赵德毅、赵德中为加快收购进度、解决澳赛诺原股东的资金需求，遂委托其朋友吴科平、朱国阳设立伏隆贸易、鹏亭贸易并代持股权，出于朋友关系及吴科平与朱国阳协助操办收购事宜的考虑，承诺未来若二人有投资诺泰生物的意愿，可以按照收购时诺泰生物发行股份价格给予二人投资机会。

2018 年 7 月，在伏隆贸易、鹏亭贸易股权代持还原过程中，吴科平、朱国阳提出投资意愿，赵德毅与赵德中出于前述背景，遂将其实际持有的伏隆贸易与鹏亭贸易各 29.42%股权转让给吴科平与朱国阳。

招股说明书于“第五节发行人基本情况之七、持有发行人 5%以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况”章节披露的伏隆贸易与鹏亭贸易的股权结构表格系代持还原后的真实股权结构，具体如下：

1、伏隆贸易的股权结构

单位：万元

序号	股东名称	认缴金额	实缴金额	认缴出资比例（%）	出资方式
1	赵德毅	600.00	600.00	35.29	货币
2	赵德中	600.00	600.00	35.29	货币
3	吴科平	450.00	450.00	26.48	货币
4	朱国阳	50.00	50.00	2.94	货币
合计		**1,700.00**	**1,700.00**	**100.00**	-

2、鹏亭贸易的股权结构

单位：万元

序号	股东名称	认缴金额	实缴金额	认缴出资比例（%）	出资方式
1	赵德毅	600.00	600.00	35.29	货币
2	赵德中	600.00	600.00	35.29	货币
3	朱国阳	450.00	450.00	26.48	货币
4	吴科平	50.00	50.00	2.94	货币
合计		**1,700.00**	**1,700.00**	**100.00**	-

（二）赵德毅、赵德中向吴科平、朱国阳转让的价格是否公允，是否需要考虑股份支付

根据前述原因背景，2018 年 7 月，赵德毅、赵德中向吴科平、朱国阳转让

伏隆贸易、鹏亭贸易股权的价格以其原来承诺过的收购澳赛诺时发行人发行股份价格 4.16 元/股为依据，根据伏隆贸易与鹏亭贸易所持发行人股份数量，换算为吴科平、朱国阳取得伏隆贸易、鹏亭贸易股权的价格为 2.3264 元/股，所以转让价格是公允的。

吴科平与朱国阳并非发行人职工、客户及供应商。据此，赵德毅与赵德中以优惠价格将伏隆贸易与鹏亭贸易股权转让给吴科平与朱国阳不适用股份支付。

（一）申报会计师核查过程

1、就伏隆贸易、鹏亭贸易股权代持及还原相关情况访谈吴科平与朱国阳；

2、查阅赵德毅、赵德中与吴科平、朱国阳签署的股权转让协议，及吴科平、朱国阳支付股权转让款项的付款凭证；

3、就伏隆贸易、鹏亭贸易代持及代持还原情况访谈赵德毅。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、赵德毅、赵德中向吴科平、朱国阳转让伏隆贸易、鹏亭贸易各 29.42%的股权的原因为出于朋友关系及二人协助操办收购事宜的考虑，承诺未来若二人有投资诺泰生物的意愿，可以按照收购时诺泰生物发行股份价格给予二人投资机会以及对吴科平与朱国阳二人真实投资意愿的考量。招股说明书中披露的股权结构表格是代持还原后的。

2、赵德毅、赵德中向吴科平、朱国阳转让的价格公允，无需考虑股份支付。

14、关于采购和销售

14.1 公司的定制类产品及技术服务业务主要包括高级医药中间体及原料药的定制研发生产服务（CDMO/CMO），以及仿制药的技术服务与转让业务；公司自主选择的产品销售收入主要来自于原料药及中间体的销售，自主研发的多肽及小分子化药制剂还未实现销售。2019 年度美国吉利德（Gilead）直接向公司采购相关产品，而未通过埃斯特维华义制药有限公司进行采购，导致公司当期未对埃斯特维华义制药有限公司实现销售。

请发行人披露：（1）CDMO/CMO 业务涉及的产品与自主选择产品产品是否存在重合或存在关系，若存在，请披露相关情况及对应的销售情况；（2）前五名客户中是否存在新增的客户，发行人与主要客户之间是否存在除购销外的其他关系；（3）各类不同产品类别（自主选择产品收入、定制类产品及技术服务收入）分别的前五大客户情况，并披露对应销售的产品、销售模式、属于境内外销售情况；（4）2019 年对吉利德的销售显著低于 2018 年对埃斯特维华义的销售额的原因，发行人的 CDMO/CMO 产品或其对应的最终产品是否存在价格下降或销售不佳的风险，其他产品是否存在类似情况，若存在请做好信息披露、风险提示和重大事项提示。

请发行人说明：(1)发行人自主选择产品和定制研发生产产品若重合或相关，是否可能存在核心技术泄露或核心技术掌握在委托方的情况、是否存在相关技术纠纷；（2）主要客户的简要情况，包括但不限于成立时间和持续经营情况、主营业务、经营规模、报告期内的合作历史等，并说明不同产品类别下前五名客户变化的原因及单个客户销售占比变化的原因，报告期内同一客户的销售价格变动情况、不同客户相同产品价格变动情况；（3）结合客户稳定性及销售价格变动情况分析并说明公司产品是否具有核心竞争力。

请申报会计师核查并发表意见。

回复

一、发行人披露事项

（一）**CDMO/CMO** 业务涉及的产品与自主选择产品产品是否存在重合或存在关系，若存在，请披露相关情况及对应的销售情况；

发行人在招股说明书“第六节业务和技术”之“三、公司的销售情况和主要客户”之“（一）主要产品的生产和销售情况”之“2、主要产品销售收入及收入构成情况”之“（1）定制类产品及技术服务”补充披露如下：

“④发行人CDMO业务涉及的产品与自主选择产品的重合情况

报告期，除碘海醇中间体APC046、APC050外，公司CDMO业务涉及的产品与自主选择产品不存在重合的情况，公司的自主选择产品均为公司基于市场情况和自身研发实力而自主选择的品种，不存在以CDMO相关产品为基础进一步进行研发的情况。

APC046、APC050是X射线造影剂碘海醇的中间体。碘海醇由奈科明阿莫仙（NycomedAmersham pic）公司开发，属于第二代非离子型单体造影剂，目前临床使用广泛，被认为是医学界评估各种 X射线造影剂的“金标准”。碘海醇于1982年首次在挪威和瑞典上市，根据Newport Premium 数据库的数据，2018 年碘海醇全球市场规模达12.37 亿美元。澳赛诺于报告期前期即开始接受境外客户委托，向其提供APC046、APC050的定制研发生产服务。除该客户外，报告期，公司还接受了其他客户对该产品的定制研发生产订单，并主动进行市场拓展，向其他客户进行销售。2017年度，公司未向除上述境外客户及其指定的客户外的其他客户销售APC046、APC050产品，2018年度至2020年1-6月，除向前述境外客户销售上述产品外，公司还向其他客户销售并分别实现销售收入178.14万元、1,386.62万元、937.21万元。

（二）前五名客户中是否存在新增的客户，发行人与主要客户之间是否存在除购销外的其他关系；

发行人在招股说明书“第六节业务和技术”之“三、公司的销售情况和主要客户”之“（二）报告期内公司主要客户的销售情况”补充披露如下：

“（二）报告期内公司主要客户的销售情况

1、报告期的主要客户情况

报告期各期，公司前五大客户（按同一实际控制人口径）的销售情况如下：

年度	序号	客户名称	金额（万元）	占比	是否当年新增进入前五大

年度	序号	客户名称	金额（万元）	占比	是否当年新增进入前五大
2020 年 1-6 月	1	Incyte Corporation	4,500.01	20.81%	否
	2	Ampac Fine Chemicals LLC	2,874.48	13.29%	否
	3	Gilead Sciences Ireland UC	2,309.89	10.68%	否
	4	上海睿瓦科技有限公司	2,175.36	10.06%	否
	5	Vertex Pharmaceuticals Inc.	1,686.07	7.80%	否
	合计		13,545.82	62.63%	-
2019 年度	1	Incyte Corporation	6,113.11	16.45%	否
	2	上海睿瓦科技有限公司	4,643.34	12.50%	是
	3	Ampac Fine Chemicals LLC	3,295.78	8.87%	否
	4	Gilead Sciences Ireland UC	2,782.60	7.49%	否
		Gilead Sciences Inc.	9.73	0.03%	否
		小计	2,792.33	7.52%	-
	5	浙江长典医药有限公司	2,385.00	6.42%	是
	合计		19,229.55	51.76%	-
2018 年度	1	埃斯特维华义制药有限公司	11,038.82	43.20%	否
	2	Incyte Corporation	2,675.82	10.47%	否
		Incyte Biosciences International Sarl	1,680.24	6.58%	否
		小计	4,356.06	17.05%	-
	3	Ampac Fine Chemicals LLC	1,679.08	6.57%	否
	4	Vertex Pharmaceuticals Inc.	1,172.96	4.59%	是
	5	Global Pharma Sourcing LLC	1,052.55	4.12%	否
	合计		19,299.47	75.53%	-
2017 年度	1	埃斯特维华义制药有限公司	10,103.42	44.15%	-
	2	Incyte Corporation	3,192.00	13.95%	-
	3	Global Pharma Sourcing LLC	2,583.28	11.29%	-
	4	Gilead Sciences Inc.	1,687.97	7.38%	-
	5	Ampac Fine Chemicals LLC	1,104.51	4.83%	-
	合计		18,671.18	81.58%	-

报告期，公司不存在对单个客户销售收入占营业收入的比重超过 50%，或严重依赖于少数客户的情况。

2、报告期前五名客户中的新增客户情况

以 2017 年度前五大客户为基准，2018 年度至 2020 年 1-6 月，公司各期前五名客户中的新增客户包括 Vertex Pharmaceuticals Inc.、上海睿瓦科技有限公司、浙江长典医药有限公司。

2018 年度，Vertex Pharmaceuticals Inc.（即美国福泰制药）新进入公司前五大客户范围，澳赛诺与该公司的合作时间较长，**2017 年度对其销售收入为 855.47 万元，**2018 年随着公司对其销售收入的增加而进入公司当期前五大客户范围。

2019 年度，浙江长典和上海睿瓦科技有限公司新进入公司前五大客户范围。对于上海睿瓦科技有限公司，公司于 2018 年与其建立合作关系，**当年对其销售收入为 324.34 万元，**2019 年度因其终端客户相关创新药的研发进展不断推进，对相关高级医药中间体的需求大幅增长，导致公司对其的销售收入大幅增长，成为公司当期第二大客户。对于浙江长典，2018 年下半年起，公司将阿托伐他汀钙片项目、氨氯地平阿托伐他汀钙片项目以受托研发的形式与浙江长典进行合作，根据项目进展，2019 年公司合计确认收入 2,385.00 万元，浙江长典成为公司当期第五大客户。

3、发行人与主要客户之间是否存在除购销外的其他关系

报告期各期，除2018年度、2020年1-6月公司曾向上海睿瓦科技有限公司采购相关原材料，涉及金额分别为11.67万元、27.86万元外，公司不存在向各期前五大客户进行采购的情况，报告期亦不存在除上述购销关系外的其他关系。关于公司对上海睿瓦既有销售又有少量采购的情况，请见本节“四、公司的采购情况和主要供应商”之“（三）公司向同一家公司既有采购又有销售产品的情况”。

（三）各类不同产品类别（自主选择产品收入、定制类产品及技术服务收入）的前五大客户情况，并披露对应销售的产品、销售模式、属于境内外销售情况；

发行人在招股说明书“第六节业务和技术”之“三、公司的销售情况和主要客户”之“（二）报告期内公司主要客户的销售情况”补充披露如下：

“5、不同业务类别的主要客户情况

（1）定制类产品及技术服务收入业务的前五大客户，以及对应销售的产品、

销售模式、销售区域

年度	序号	客户名称	金额（万元）	占比	销售的产品	销售模式	所属区域
2020年1-6月	1	Incyte Corporation	4,472.21	29.23%	APC214、APC220、APC207、APC227	直销	境外
	2	Ampac Fine Chemicals LLC	2,874.48	18.78%	APC037、APC039	直销	境外
	3	Gilead Sciences Ireland UC	2,309.89	15.09%	APC137 系列	直销	境外
	4	上海睿瓦科技有限公司	2,175.36	14.22%	APC202、APC200、APC201、APC236	经销	境内
	5	Vertex Pharmaceuticals Inc.	1,686.07	11.02%	APC186、APC234、APC187	直销	境外
	合计		13,518.02	88.34%	-	-	-
2019年度	1	Incyte Corporation	6,113.11	20.83%	APC172、APC220、APC214、APC088、APC064、APC087	直销	境外
	2	上海睿瓦科技有限公司	4,643.34	15.83%	APC202、APC201、APC200、APC236	经销	境内
	3	Ampac Fine Chemicals LLC	3,295.78	11.23%	APC037、APC039、APC154	直销	境外
	4	Gilead Sciences Ireland UC	2,782.60	9.48%	APC137 系列	直销	境外
		Gilead Sciences Inc.	9.73	0.03%	APC091 等	直销	境外
		小计	2,792.33	9.51%	-	-	-
	5	浙江长典医药有限公司	2,385.00	8.13%	技术转让	直销	境内
	合计		19,229.55	65.54%	-	-	-
2018年度	1	埃斯特维华义制药有限公司	11,038.82	46.83%	APC137 系列	直销	境外
	2	Incyte Corporation	2,675.82	11.35%	APC158、APC087、APC207、APC037、技术服务费、APC039	直销	境外
		Incyte Biosciences International Sarl	1,680.24	7.13%	APC132、APC082、APC178	直销	境外
		小计	4,356.06	18.48%	-	-	-
	3	Ampac Fine Chemicals LLC	1,679.08	7.12%	APC037、APC039	直销	境外
	4	Vertex Pharmaceuticals Inc.	1,172.96	4.98%	APC187、APC136、APC186、APC199、APC192	直销	境外
	5	Global Pharma	1,052.55	4.47%	APC046、APC175、	经销	境外

年度	序号	客户名称	金额（万元）	占比	销售的产品	销售模式	所属区域
		Sourcing LLC			APC197		
	合计		19,299.47	81.87%	-	-	-
2017年度	1	埃斯特维华义制药有限公司	10,103.42	47.63%	APC137系列	直销	境外
	2	Incyte Corporation	3,192.00	15.05%	APC158、APC132、APC088、APC082	直销	境外
	3	Global Pharma Sourcing LLC	2,583.28	12.18%	APC050、APC046、APC019	经销	境外
	4	Gilead Sciences Inc.	1,687.97	7.96%	APC137系列、APC117	直销	境外
	5	Ampac Fine Chemicals LLC	1,104.51	5.21%	APC037、APC039	直销	境外
	合计		18,671.18	88.03%			

（2）自主选择产品业务的前五大客户，以及对应销售的产品、销售模式、销售区域

年度	序号	客户名称	金额（万元）	占比	主要销售的产品	销售模式	销售区域
2020年1-6月	1	北京洲际新泽医药科技有限公司	870.89	13.96%	醋酸兰瑞肽系列、依替巴肽系列、醋酸奥曲肽、利拉鲁肽、醋酸西曲瑞克	经销	境内
	3	浙江长典医药有限公司	704.98	11.30%	注射用胸腺法新	经销	境内
	2	苏州信本丰新材料有限公司	644.09	10.33%	奥司他韦中间体212-10	经销	境内
	4	Orbicular Pharmaceutical Technologies Pvt Ltd.	631.46	10.12%	利拉鲁肽、醋酸奥曲肽、醋酸兰瑞肽	直销	境外
	5	江西司太立制药有限公司	502.65	8.06%	APC050	直销	境内
		合计	3,354.08	53.78%	-	-	-
2019年度	1	Kkyemistry(India)PvtLtd	1,906.68	24.65%	利拉鲁肽、索马鲁肽	经销	境外
	2	杭州海盛医药化工有限公司	1,044.01	13.49%	氟维司群系列、阿那曲唑、伊班膦酸钠、盐酸帕洛诺司琼等	经销	境内

年度	序号	客户名称	金额（万元）	占比	主要销售的产品	销售模式	销售区域
		杭州海达医药化工有限公司	11.97	0.15%	缩宫素等	经销	境内
		小计	1,055.98	13.65%	-	-	-
	3	北京洲际新泽医药科技有限公司	1,027.62	13.28%	醋酸兰瑞肽系列、依替巴肽系列、醋酸奥曲肽系列、醋酸西曲瑞克、利拉鲁肽	经销	境内
	4	苏州信本丰新材料有限公司	995.19	12.86%	奥司他韦中间体 212-10	经销	境内
	5	连云港润众制药有限公司	457.17	5.91%	氟维司群系列	直销	境内
		合计	5,442.64	70.35%	-	-	-
2018 年度	1	北京洲际新泽医药科技有限公司	803.22	42.57%	醋酸兰瑞肽系列、依替巴肽、醋酸奥曲肽	经销	境内
	2	杭州海盛医药化工有限公司	316.76	16.79%	氟维司群系列、阿那曲唑、伊班膦酸钠、异构体、盐酸帕洛诺司琼	经销	境内
	3	杭州新博思生物医药有限公司	162.21	8.60%	氟维司群系列、阿那曲唑	经销	境内
	4	上海物竞化工科技有限公司	120.69	6.40%	2-硫代巴比妥酸	直销	境内
	5	沈阳双鼎制药有限公司	72.62	3.85%	依替巴肽系列	直销	境内
		合计	1,475.50	78.20%	-	-	-
2017 年度	1	海南普利制药股份有限公司	601.68	38.13%	比伐芦定、依替巴肽系列	直销	境内
	2	北京洲际新泽医药科技有限公司	588.38	37.29%	醋酸兰瑞肽、依替巴肽、利拉鲁肽	经销	境内
	3	浙江仙居君业药业有限公司	189.74	12.03%	氟维司群系列	直销	境内
	4	曹慧慧	51.08	3.24%	缩宫素	经销	境内
	5	Elko Organisation (Pvt) Ltd.	32.49	2.06%	缩宫素	直销	境外
		合计	1,463.37	92.75%	-	-	-

（四）2019 年对吉利德的销售显著低于 2018 年对埃斯特维华义的销售额的

原因，发行人的 CDMO/CMO 产品或其对应的最终产品是否存在价格下降或销售不佳的风险，其他产品是否存在类似情况，若存在请做好信息披露、风险提示和重大事项提示。

1、2019 年度对美国吉利德的销售显著低于 2018 年度对埃斯特维华义制药有限公司销售额的情况

发行人在招股说明书“第六节业务和技术”之“三、公司的销售情况和主要客户”之“（二）报告期内公司主要客户的销售情况”补充披露如下：

“4、公司报告期对埃斯特维华义制药有限公司的销售情况

埃斯特维华义制药有限公司是美国吉利德（Gilead）的供应商，公司根据美国吉利德（Gilead）的要求将 APC137 系列中间体销售给埃斯特维华义制药有限公司，由其进行进一步加工后，再销往美国吉利德（Gilead）用于其抗艾滋病新药 Biktarvy 的生产，导致埃斯特维华义制药有限公司成为公司 2017 年度、2018 年度的第一大客户，2019 年度以后美国吉利德（Gilead）直接向公司采购相关产品，而未通过埃斯特维华义制药有限公司进行采购，导致公司 2019 年度、2020 年 1-6 月未对埃斯特维华义制药有限公司实现销售。

美国吉利德（Gilead）抗艾滋病新药Biktarvy于2017年6月向美国FDA提交上市申请，于2018年2月获得美国FDA批准，其后陆续在欧盟、我国香港地区等全球多地获批，2018年上市当年全球销售额达11.8亿美元，2019年销售额大幅增长至47.38亿美元。Biktarvy是美国吉利德寄予厚望的一款创新药，在2017-2018年度，即Biktarvy在美国获批前后，美国吉利德生产了大量的产品进行储备，相应的对公司APC137系列中间体的采购数量和金额相对较大。2019年度，公司APC137系列产品对美国吉利德的销售额显著低于2018年度对埃斯特维华义制药有限公司的销售额，主要原因是美国吉利德前期已经储备了大量的制剂可供销售，导致其对相关中间体的需求有所减少所致；此外，由于在商业化阶段，APC137系列产品价格下降较多，在建德原有生产基地产能已饱和的情况下，公司为维持较高的毛利率和盈利能力，选择了其他毛利率较高的产品进行研发生产销售，承接的APC137系列产品订单相应减少，这也是导致APC137系列产品销售收入下降的原因之一。2020年以来，随着澳赛诺生产基地整体搬迁，

产能更大、工艺更为先进、EHS保障水平更高的新生产基地逐步投产，澳赛诺的产能大幅增长，公司已继续向美国吉利德（Gilead）大规模供应APC137系列中间体，2020年1-6月实现销售收入2,309.89万元。

2、关于发行人的 CDMO/CMO 产品或其对应的最终产品是否存在价格下降或销售不佳的风险，其他产品是否存在类似情况，若存在请做好信息披露、风险提示和重大事项提示

发行人的 CDMO 产品或其对应的最终产品存在价格下降或销售不佳的风险，自主选择产品也存在类似情况，因此，发行人在招股说明书“第四节风险因素”之“二、经营风险”补充披露如下：

“（八）CDMO/CMO 产品存在价格下降或销售不佳的风险

报告期,公司的营业收入主要来自于小分子化药高级医药中间体 CDMO 业务。在销售价格方面，公司主要在临床 I-II 期介入创新药的研发，在这一阶段的销售价格通常较高。随着客户创新药研发不断推进，其对中间体的需求不断增长，对采购成本的敏感度也逐步提高，公司的销售价格相应也会逐步下降。在创新药进入商业化阶段后，创新药企通常会要求 CDMO 厂商大幅降低销售价格，导致公司面临相关产品销售价格下降的风险。

在销售量方面，公司单个 CDMO 品种的销售收入取决于下游创新药的研发进度、研发结果以及获批上市后的销售规模、其他供应商的竞争情况等多种因素影响。如果下游创新药的研发进度、研发结果不如预期或者未能获批上市，获批上市后销售状况不佳，创新药企开发了其他供应商等，都将影响公司相关品种的销售量。创新药的研发和获批上市后的销售的不确定性，带来公司具体中间体品种的销售量的不确定性。

（九）自主原料药产品存在价格下降及销售波动的风险

对于公司自主开发的原料药而言，自下游客户启动制剂研发至其完成制剂验证批生产，其对公司原料药产品的采购量一般不断增长；在完成验证批生产至制剂获批上市前，其对公司的采购量较少，而在制剂获批上市后，其对公司的采购量取决于其制剂的销售情况，具有较大不确定性。另外，随着客户采购量的不断扩大，公司原料药产品的销售价格一般也会逐步下降。故受到下游制

剂的研发、注册申报进程以及获批上市后的商业化销售情况等因素影响，公司自主原料药产品存在价格下降及销售波动的风险。”

发行人在招股说明书“重大事项提示”之“四、公司 CDMO 产品、自主选择的原料药及中间体产品价格下降或其销量与最终产品的研发或销售状况直接相关的情况”补充披露如下：

“四、公司CDMO产品、自主选择的原料药及中间体产品价格下降或其销量与最终产品的研发或销售状况直接相关

报告期，公司的营业收入主要来自于小分子化药高级医药中间体CDMO业务。对于CDMO业务，在销售量方面，公司单个CDMO品种的销售收入取决于下游创新药的研发进度、研发结果以及获批上市后的销售规模、其他供应商的竞争情况等多种因素影响。如果下游创新药的研发进度、研发结果不如预期或者未能获批上市，获批上市后销售状况不佳，创新药企开发了其他供应商等，都将影响公司相关品种的销售量。创新药的研发和获批上市后的销售的不确定性，带来公司具体中间体品种的销售量的不确定性。在销售价格方面，公司主要在临床I-II期介入创新药的研发，这个阶段创新药企对中间体的需求量相对不大，未来需求量能否大幅增长也存在较大不确定性，但对公司的研发实力和快速响应能力要求极高，因此公司报价一般较高。同时，由于量小且对技术攻关和生产适应能力要求高，因此创新药企对价格敏感度也相对不高，故这一阶段的销售价格通常较高。随着创新药研发的不断推进，其对中间体的需求不断增长，对采购成本的敏感度也逐步提高，公司的销售价格相应也会逐步下降。在创新药进入商业化阶段后，创新药企通常会要求CDMO厂商大幅降低销售价格，同时其为保证供应的稳定也会开发其他供应商，故销售价格会出现下降。

对于自主选择的原料药及中间体，公司的销售量受到下游制剂的研发及注册申报进程，以及获批上市后的商业化销售情况等因素影响。公司自主开发的原料药及中间体主要面向仿制药，在下游仿制药获批上市前，公司的销售量与其研发及注册申报进程直接相关；在制剂获批上市后，其对公司的采购量取决于其制剂的销售情况，由于仿制药一般面临原研药及其他仿制药的竞争，市场竞争更为激烈，导致其销售情况存在较大不确定性，相应导致公司相关产品的销量也不存在较大不确定性。在销售价格方面，随着客户采购量的不断扩大，

公司自主选择产品的销售价格一般会逐步下降。

总体而言，公司CDMO产品、自主选择的原料药及中间体产品随着客户采购量的不断增长，销售价格通常会呈下降趋势。同时，公司产品的销售收入取决于下游制剂的研发进度、研发结果以及获批上市后的销售规模等多种因素，存在一定不确定性。”

二、发行人说明事项

（一）发行人自主选择产品和定制研发生产产品若重合或相关，是否可能存在核心技术泄露或核心技术掌握在委托方的情况、是否存在相关技术纠纷；

报告期，除碘海醇中间体 APC046、APC050 外，公司定制类产品与自主选择产品不存在重合的情况。APC046、APC050 中间体对应的下游制剂为碘海醇注射液，碘海醇于 1982 年上市，目前全球已有众多的仿制药上市销售。澳赛诺于报告期前期即开始接受境外客户委托，向其提供 APC046、APC050 的定制研发生产服务。除此之外，报告期，公司还接受了其他客户对该产品的定制研发生产订单，并主动进行市场拓展，向其他客户进行销售。报告期内，澳赛诺向其他客户销售相关产品未违反与相关境外客户签订的合同，不存在侵犯相关客户知识产权或违反协议约定的情形。

在分子结构方面，公司自主选择的仿制药中间体、原料药及制剂产品均为公司基于市场情况和自身研发实力而自主选择的市场上已经上市销售的产品，相关产品的分子结构均已公开；公司自主选择的多肽创新药研发项目，是公司基于多年的多肽仿制药研发积累，由公司研发团队自主设计开发的具有原创性的多肽化合物，与公司 CDMO 相关产品在化学分子结构上存在本质差异。除 APC046、APC050 存在重合外，公司不存在以 CDMO 相关产品或其分子结构为基础进行进一步自主研发的情况，公司目前在研的自主选择产品与公司的 CDMO 相关产品不存在任何相关性。

发行人 CDMO 项目对应的具体高级中间体产品均具有不同的分子结构，公司需根据客户提出的目标化合物的结构和技术指标要求，自主研发生产工艺，客户不提供生产工艺或仅提供实验室阶段的生产工艺，公司需在综合考虑工艺路线的可行性、能否放大生产、产品质量是否符合要求的基础上，设计稳定可靠的生

产工艺，并尽量降低生产成本，提高生产效率，提高生产过程的绿色环保和安全性。对于少量 CMO 项目，发行人需根据客户提供的生产工艺进行放大生产，技术含量相对较低。因此，在定制类产品方面，公司不存在核心技术掌握在委托方的情况。公司在将具体产品的生产工艺交付给客户的同时，在项目相关生产工艺的自主研发过程中，公司突破的相关技术难题，逐步积累形成的技术平台、掌握的核心技术属于公司自身的核心技术，可以广泛应用于公司其他多种复杂高难度化合物的合成生产。

因此，公司 CDMO 业务的核心技术均由公司自主研发取得，不存在核心技术泄露或核心技术掌握在委托方的情况，亦不存在相关技术纠纷。

（二）主要客户的简要情况，包括但不限于成立时间和持续经营情况、主营业务、经营规模、报告期内的合作历史等，并说明不同产品类别下前五名客户变化的原因及单个客户销售占比变化的原因，报告期内同一客户的销售价格变动情况、不同客户相同产品价格变动情况；

1、主要客户的简要情况，包括但不限于成立时间和持续经营情况、主营业务、经营规模、报告期内的合作历史

公司报告期各期前五大客户的简要情况如下：

序号	客户名称	成立时间	注册资本	主营业务	持续经营情况	经营规模	报告期内的合作历史
1	Incyte Corporation	1991 年	400,000 美元	全球领先的生物科技公司，专业从事艾滋病（抗 HIV 病毒）、癌症与炎症等疾病治疗药物的研发、生产。	纳斯达克上市公司，拥有 1456 名员工，并在美国、欧洲、日本设有分支机构，获得 FDA 批准的药物包括芦可替尼（Ruxolitinib）、巴瑞克替尼（Baricitinib），和 Pemigatinib 等，持续经营情况正常。。	公司 2019 年的营业收入为 21.59 亿美元，净利润为 4.47 亿美元	自 2017 年以来持续合作
2	Ampac Fine Chemicals LLC	-	-	专业从事活性药物成分（API）和制药中间体客户的注册中	2018 年被韩国 SK 集团（SK Group)收购，持续经营情况正常。	未披露	自 2017 年以来持续合作

序号	客户名称	成立时间	注册资本	主营业务	持续经营情况	经营规模	报告期内的合作历史
				间体的定制生产。			
3	Vertex Pharmaceuticals Inc.	1989年	5,000,000美元	全球性生物科技公司，主要研发、生产和销售用于治疗严重疾病的小分子药物。	纳斯达克上市公司，拥有3000名员工，两个主要产品是INCIVEK(telaprevir)和KALYDECO(ivacaftor)，分别用于治疗基因1型丙型肝炎病毒(HCV)感染和囊性纤维化病症，持续经营情况正常。。	公司2019年的营业收入为41.63亿美元，净利润为11.77亿美元	自2017年以来持续合作
4	Gilead Sciences Inc.	1987年	5,600,000美元	全球领先的生物制药公司，所开发和销售的药物广泛应用在治疗病毒感染，包括病毒感染、真菌感染和细菌感染，以及癌症、艾滋病、丙肝等的治疗。	纳斯达克上市公司，2020年福布斯全球企业排名第186位，拥有11,800名员工，主要产品包括抗艾新药捷扶康、丙肝药物索华迪、乙肝药物韦立得等，持续经营情况正常。。	公司2019年的营业收入为224.49亿美元，净利润为53.86亿美元	自2017年以来持续合作
5	Global Pharma Sourcing LLC	2001年	-	从事高质量的关键中间体和活性药物成分的贸易	该公司相关核心人员拥有35年的从业经验，客户关系平均达12年，已审计公司达200家，持续经营情况正常。	未披露	2017年以来持续合作
6	上海睿瓦科技有限公司	2017-04-12	2,000,000元人民币	自主创新性的医药研发技术公司，同时为国内外专利药企提供绿色工艺技术改进、新药委托开发服务，主要致力于小分子药物、生物化学和材料等	拥有一支资深海归研究人员组成的领导团队和高素质的科研人员，致力于技术壁垒高、难度大、附加值高的原料药和医药中间体研发，持续经营情况正常。	未披露	2018年建立合作关系，此后一直合作

序号	客户名称	成立时间	注册资本	主营业务	持续经营情况	经营规模	报告期内的合作历史
				领域产品的研发与产业化。			
7	浙江长典医药有限公司	2014-09-25	101,000,000 人民币	公司集药品研发、上市许可持证、销售推广、仓储配送、药品供应链服务平台及应用软件的开发、医疗美容、医疗服务等多领域共同发展；是第一批入驻浙江省药品上市许可持有人(MAH)转化平台的会员单位。	销售网点遍布全国 31 个省、直辖市和自治区，在杭州余杭、金华、台州和宁波（筹建），拥有仓储面积约 20000 平方米左右，持续经营情况正常。	根据其网站披露的资料，该公司 2017 年实现利税 3238 万元；2018 年实现利税 5400 万元；2019 年一季度，实现利税 2652 万元。	2018 年建立合作关系，此后一直合作
8	埃斯特维华义制药有限公司	2006-03-06	55,500,000 美元	专业从事化学原料药（API）的研发、生产与销售	2017 年被认定为浙江省省级企业研究院，连续多年通过 FDA、欧盟 EMA 检查，2015-2019 年一直是国家税务总局纳税信用级别 A 级单位，持续经营情况正常。	未披露	2017 年、2018 年存在交易，2019 年、2020 年 1-6 月未交易

2、不同产品类别下前五名客户变化的原因及单个客户销售占比变化的原因

（1）定制类产品及技术服务业务

在定制类产品及技术服务业务方面，公司报告期各期前五大客户（按同一实际控制人口径）及其销售收入情况如下：

单位：万元

客户名称	2020 年 1-6 月			2019 年度			2018 年度			2017 年度		
	排名	金额	占比	排名	金额	占比	排名	金额	占比	排名	金额	占比
Incyte Biosciences International、Incyte Corporation	1	4,472.21	29.23%	1	6,113.11	20.83%	2	4,356.06	18.48%	2	3,192.00	15.05%

AMPAC Fine Chemicals LLC Rancho	2	2,874.48	18.78%	3	3,295.78	11.23%	3	1,679.08	7.12%	5	1,104.51	5.21%
Gilead Alberta ULC, Gilead Sciences Inc、Gilead Sciences Ireland UC	3	2,309.89	15.09%	4	2,792.33	9.52%		205.55	0.87%	4	1,687.97	7.96%
上海睿瓦科技有限公司	4	2,175.36	14.22%	2	4,643.34	15.83%		324.34	1.38%		-	-
Vertex Pharmaceuticals Inc	5	1,686.07	11.02%		1,501.66	5.12%	4	1,172.96	4.98%		855.47	4.03%
Global Pharma Sourcing LLC		62.65	0.41%		245.25	0.84%	5	1,052.55	4.47%	3	2,583.28	12.18%
埃斯特维华义制药有限公司		-	-		-	-	1	11,038.82	46.83%	1	10,103.42	47.63%
浙江长典医药有限公司		-	-	5	2,385.00	8.13%		480.00	2.04%		-	-
合计		**13,580.66**	**88.75%**		**20,976.47**	**71.49%**		**20,309.36**	**86.16%**		**19,526.65**	**92.06%**

注：上表按同一实际控制人口径披露，Incyte Biosciences International 与 Incyte Corporation，Gilead Alberta ULC、 Gilead Sciences Inc 与 Gilead Sciences Ireland UC 为同一实际控制人。

从上表可见，报告期，公司的定制类产品及技术服务业务的前五大客户总体较为稳定，其中主要变化情况及原因如下：

客户名称	前五名客户变化的原因、单个客户销售额及占比变化的原因
Incyte Biosciences International、Incyte Corporation	报告期，公司与该客户的合作关系稳定，并持续向其提供所需的各种高级医药中间体的 CDMO 服务，销售收入逐年增长。受其相关创新药研发项目的推进进度影响，2017 年度、2018 年度，公司 APC158、APC132 等产品销售收入较大；2019 年度至 2020 年 1-6 月，公司 APC214、APC220 产品的销售收入较大。
Ampac Fine Chemicals LLC	报告期，公司主要向其销售 APC037、APC039 用于美国因赛特（Incyte）的创新药鲁索替尼的生产。报告期，随着鲁索替尼的销售额不断扩大，对公司相关中间体产品的采购额也不断增长。2020 年 1-6 月，美国因赛特（Incyte）与诺华（Novartis）合作启动了关于鲁索替尼用于治疗与新型冠状病毒肺炎（COVID-19）相关的细胞因子风暴的临床研究，鲁索替尼的需求大幅增长，导致公司相关高级中间体产品的销售收入大幅增长。
Gilead Sciences Inc.	2018 年度，公司对该客户的销售收入较少，主要原因是其要求公司将 APC137 系列中间体销售给埃斯特维华义制药有限公司，由其进行进一步加工后，再销往美国吉利德（Gilead），导致当期对埃斯特维华义制药有限公司的销售额较大，而对该客户的销售额较小。自 2019 年起，公司直接向该客户销售 APC137 系列中间体，导致对其的销售收入较前期大幅增长。
Global Pharma Sourcing LLC	2017 年度、2018 年度，公司主要向其销售碘海醇中间体 APC046、APC050，销售金额较大。由于市场原因，该客户相关终端客户的采购需求逐年下降，导致公司对该客户的销售收入逐年下降。
Vertex Pharmaceuticals Inc.	2017 年度至 2019 年度，公司对该客户的销售金额稳定增长，2020 年 1-6 月随其创新药的研发不断推进，公司前期已对其实现销售的 APC186 销售收入大幅增长，再加上新的 CDMO 项目 APC234 销售收入较大，导致当期对其销售收入较大，已超过 2019 年全年。
埃斯特维华义制药有限公司	2017 年度、2018 年度为公司第一大客户，此后未产生收入，具体原因请见本回复“一、发行人披露事项之（四）之 1、2019 年度对美国吉利德的销售显著低于 2018 年度对埃斯特维华义制药有限公司销售额的情况”。

上海睿瓦科技有限公司	公司于 2018 年与其建立合作关系，当年对其销售收入为 324.34 万元，2019 年度因其终端客户相关创新药的研发进展不断推进，对相关高级医药中间体的需求大幅增长，导致公司对其的销售收入大幅增长，成为公司当期第二大客户。
浙江长典医药有限公司	2018 年度，公司将子公司新博思前期自主研发取得的阿普思特原料药及制剂技术对该客户进行转让，实现收入 480.00 万元。同时，2018 年下半年，公司将阿托伐他汀钙片项目、氨氯地平阿托伐他汀钙片项目以受托研发的形式与浙江长典进行合作，由公司负责项目的研发和产品上市后的生产，浙江长典按研发成果交付情况向公司支付款项，取得产品的注册批件和全国独家销售权并分享 70%的产品收益权。2019 年度，根据项目的研发成果交付情况，公司合计确认收入 2,385.00 万元。2020 年 1-6 月，因项目研发情况尚未达到下一收入确认节点而未确认收入，导致当期对该客户未产生定制类产品及技术服务收入。

（2）自主选择产品业务

在自主选择产品业务方面，公司报告期各期前五大客户（按同一实际控制人口径）及其销售收入情况如下

单位：万元

客户名称	2020 年 1-6 月			2019 年度			2018 年度			2017 年度		
	排名	金额	占比	排名	金额	占比	排名	金额	占比	排名	金额	占比
北京洲际新泽医药科技有限公司	1	870.89	13.96%	3	1,027.62	13.28%	1	803.22	42.57%	2	588.38	37.29%
浙江长典医药有限公司	2	704.98	11.30%		-	-		-	-		-	-
苏州信本丰新材料有限公司	3	644.09	10.33%	4	995.19	12.86%		-	-		-	-
ORBICULAR PHARMACEUTICAL TECHNOLOGIES PVT LTD	4	631.46	10.12%		36.26	0.47%		-	-		-	-
江西司太立制药有限公司	5	502.65	8.06%		17.95	0.23%		-	-		-	-
杭州海盛医药化工有限公司与杭州海达医药化工有限公司		373.97	6.00%	2	1,055.98	13.65%	2	316.76	16.79%		-	-
连云港润众制药有限公司		278.76	4.47%	5	457.17	5.91%		-	-		-	-
沈阳双鼎制药有限公司		70.88	1.14%		141.91	1.83%	5	72.62	3.85%		-	-
ELKO ORGANISATION(PVT) LTD		37.25	0.60%		60.18	0.78%		67.86	3.60%	5	32.49	2.06%
杭州新博思生物医药有限公司		-	-		-	-	3	162.21	8.60%		-	-
上海物竞化工科技有限公司		-	-		-	-	4	120.69	6.40%		-	-

曹慧慧与杭州洛澳进出口有限公司		-	-		24.38	0.32%		28.60	1.52%	4	51.08	3.24%
海南普利制药股份有限公司与浙江普利药业有限公司		-	-		7.99	0.10%		4.28	0.23%	1	601.68	38.13%
KKyemistry(India)Pvt Ltd		-	-	1	1,906.68	24.65%		-	-		-	-
浙江仙居君业药业有限公司		-	-		-	0.00%		-	-	3	189.74	12.03%
合计		**4,114.93**	**65.98%**		**5,731.31**	**74.08%**		**1,576.24**	**83.54%**		**1,463.37**	**92.75%**

注：上表按同一实际控制人口径披露，杭州海盛医药化工有限公司与杭州海达医药化工有限公司在 2019 年度，海南普利制药股份有限公司与浙江普利药业有限公司为同一实际控制人，杭州洛澳进出口有限公司系曹慧慧控制的企业。

上述前五名客户及单个客户销售占比变化的原因如下：

客户名称	前五名客户变化的原因、单个客户销售额及占比变化的原因
北京洲际新泽医药科技有限公司	该客户是一家熟悉海外市场且具有一定客户资源的经销商，公司主要通过其销售兰瑞肽、依替巴肽等多肽原料药。报告期，随着其终端客户数量的不断增加，以及终端客户兰瑞肽和依替巴肽研发进程的不断推进，公司对其的销售额大幅增长。2017 年度、2018 年度，公司的自主选择产品销售额相对较小，对该客户的销售额占比相对较高，2019 年度、2020 年 1-6 月随着公司自主选择产品销售收入的大幅增长，对其销售收入占比大幅下降。
浙江长典医药有限公司	浙江长典是浙江省内规模较大的医药经销商和配送商之一，拥有众多的医院、诊所、药店等下游医疗终端客户资源。公司的注射用胸腺法新于 2020 年进入商业化阶段，经协商一致，该公司成为公司的注射用胸腺法新的经销商。2020 年 1-6 月，公司的注射用胸腺法新向其实现销售收入 704.98 万元，成为公司当期自主选择产品的第二大客户，占当期自主选择产品销售收入的比重达 12.09%。
苏州信本丰新材料有限公司	该客户与公司在 2019 年开始合作，主要向公司采购奥司他韦中间体 212-10，2019 年度、2020 年 1-6 月分别实现销售收入 995.19 万元和 644.09 万元，主要系其下游终端客户关于奥司他韦的研发需求较大所致。
ORBICULAR PHARMACEUTICAL TECHNOLOGIES PVT LTD	该客户是一家印度制药公司，是公司 2019 年开拓的客户，经过前期大量的技术交流、小批量采购（0.022kg）以及对公司的现场审计，公司的利拉鲁肽原料药于 2020 年初向其实现销售 1.15kg，支持其利拉鲁肽制剂的验证生产，受益于此，2020 年 1-6 月公司对其的销售收入合计达 631.46 万元，占公司当期自主选择产品销售收入的比重达 10.83%，成为公司当期自主选择产品第四大客户。
江西司太立制药有限公司	公司主要向该客户销售碘海醇中间体 APC050，支持其碘海醇制剂的研发生产。根据上市公司司太立（股票代码 603520）披露的信息，其子公司上海司太立于 2020 年 6 月取得了碘海醇注射液的药品注册批件，因此 2020 年 1-6 月其同一控制下的公司江西司太立制药有限公司向公司的采购量大幅增长。
杭州海盛医药化工有限公司、杭州海达医药化工有限公司	该客户为经销商，根据其下游客户的需求及其备货计划向公司进行采购，2019 年度采购金额较 2018 年度大幅增长。
连云港润众制药有限公司	该客户是氟维司群原料药已在 CDE 原辅包登记平台登记的仅有的 2 家国内生产企业之一。2019 年度，公司向该客户销售氟维司群中

客户名称	前五名客户变化的原因、单个客户销售额及占比变化的原因
	间体，实现销售收入 457.17 万元，占公司当期自主选择产品销售收入的比重为 5.91%，是公司当期自主选择产品的第五大客户。2020 年 1-6 月，公司对其的销售收入为 278.76 万元，由于其他客户的销售收入大幅增长，该客户不再是公司自主选择产品的前五大客户。
沈阳双鼎制药有限公司	2018 年起，该公司采购公司的依替巴肽原料药、依替巴肽对照品及杂质进行制剂研发，2018 年度公司向其的销售额为 72.62 万元，占当年自主选择产品销售收入的比重为 3.85%。2019 年度、2020 年 1-6 月，随其研发进程的不断推进，对公司依替巴肽系列产品的采购需求有所增长，公司对其的销售收入较 2017 年大幅增长，但由于 2019 年度、2020 年 1-6 月公司自主选择产品销售收入大幅增长，对其他客户的销售金额较大，导致该公司不再是公司的前五大客户，对其销售收入占比也大幅下降。
ELKO ORGANISATION(PVT) LTD	该客户主要向公司采购缩宫素中间体，2017 年度，因公司自主选择产品销售额相对较小，该公司成为公司的前五大客户，2018 年度、2019 年度，公司对该客户的销售收入较 2017 年有所增长，但因公司对其他客户的销售额增长较快，导致该客户不再是公司的前五大客户，收入占比也大幅下降。
杭州新博思生物医药有限公司	2018 年度，公司向该客户销售了氟维司群系列产品、阿那曲唑等，销售收入较高。2018 年 11 月该公司成为公司的控股子公司，其原先从事的业务由公司直接向相关客户进行销售。
上海物竞化工科技有限公司	2018 年度，公司曾向该客户提供了 2-硫代巴比妥酸的 CMO 服务，除此之外，未发生其他业务合作。
曹慧慧与杭州洛澳进出口有限公司	2017 年度、2018 年度，该客户曾向公司采购缩宫素中间体用于对外销售，2017 年度，因公司自主选择产品销售额相对较小，该客户成为公司的前五大客户，2018 年度、2019 年度公司对其的销售额较 2017 年度有所下降，其不再是公司的前五大客户，占公司自主选择产品销售收入的比重也大幅下降。
海南普利制药股份有限公司与浙江普利药业有限公司	2017 年度，该客户向公司采购比伐芦定原料药用于注射用比伐芦定的验证生产，采购量较大，导致公司当年对其的销售收入及占比较大，成为公司当期自主选择产品业务第一大客户。在完成验证批生产后，在药品注册申请获得批准前，制剂客户对原料药的采购量通常较少。在 2017 年度向公司采购后，该客户的制剂直至 2020 年二季度才陆续在荷兰、德国取得上市许可，因此 2018 年度至 2020 年 1-6 月，该客户对公司的采购额较小，不再是公司的前五大客户。
KKyemistry(India)Pvt Ltd	公司与该经销商认识时间较长，双方于 2019 年度开始交易，2019 年基于其终端客户印度卡迪拉（Cadila）的利拉鲁肽制剂研发需求，该客户向公司采购了大量的利拉鲁肽原料药，成为公司 2019 年度自主选择产品的第一大客户，对其销售收入占比达 24.65%。2020 年 1-6 月，终端客户的制剂尚处于研发阶段，未向公司新增利拉鲁肽采购需求，导致公司未对该客户实现销售。
浙江仙居君业药业有限公司	2017 年度，公司曾向该客户销售少量氟维司群系列产品，因公司当期自主选择产品销售额相对较小，该客户成为公司的前五大客户，此后其未向公司进行采购。
齐鲁制药有限公司	公司于 2019 年与该客户建立合作关系，向其销售奥曲肽、奥司他韦等产品，支持其制剂的研发，2020 年 1-6 月公司在继续向其提供奥曲肽、奥司他韦的同时，还向其销售了大量的氟维司群以及少量的西曲瑞克等产品，支持其相关制剂的研发，导致公司当期对其

客户名称	前五名客户变化的原因、单个客户销售额及占比变化的原因
	的销售收入大幅增长至 462.57 万元，占当期自主选择产品销售收入的比重达 7.93%，并成为公司当期自主选择产品第五大客户。

3、报告期内同一客户的销售价格变动情况

报告期，CDMO 业务是公司的主要收入来源。对于 CDMO 业务而言，在创新药研发的早期阶段，创新药企对中间体的需求量相对不大，未来需求量能否大幅增长也存在较大不确定性，但对公司的研发实力和快速响应能力要求极高，因此公司的报价一般较高。同时，由于需求量相对不大且更为关注技术攻关能力和生产适应能力，创新药企的价格敏感度也相对不高，导致公司在创新药研发的早期阶段介入并销售的 CDMO 产品价格通常较高。随着创新药的研发不断推进，其对中间体的需求不断增长，对采购成本的敏感度也逐步提高，公司的销售价格相应也会逐步下降。在创新药进入商业化阶段后，创新药企通常会要求 CDMO 厂商降低销售价格，为保证供应的稳定，也会开发其他供应商，导致相关产品的销售价格出现较大下降。以 APC137-1 为例（从 Gilead Sciences Inc.与埃斯特维华义制药有限公司整体来看），2017 年度，公司的销售均价较高，随着采购量的不断增加，2018 年度其销售均价同比下降了 12.72%，2019 年度公司的 APC137-1 未实现销售，2020 年 1-6 月其销售均价较 2018 年度下降 31.65%。综上，对于下游创新药尚处于研发阶段或实现商业化时间相对较短的 CDMO 产品，公司对同一客户的销售价格通常随客户采购量的不断增加而逐步下降。对于下游药品上市时间较长的 CDMO 产品，公司报告期各期对同一客户的销售价格较为稳定。上述情况符合 CDMO 行业特点，相关产品的价格变动具有合理性。

在自主选择产品方面，对于报告期持续向公司进行采购的客户，当其向公司的采购量大幅增长时，公司对其的销售价格通常会有所下降，在采购规模未有明显增长的情况下，公司对其的销售价格相对稳定，相关产品的价格变动具有合理性。

4、报告期内不同客户相同产品价格变动情况

在 CDMO 业务方面，除创新药企及其委托生产商（如美国吉利德及其委托生产商埃斯特维华义制药有限公司、美国因赛特和法国诺华赛普及其委托生产商美国艾姆派克）存在向公司采购相同产品的情况外，不同客户通常不会向公司采

购同种产品。对于创新药企及其委托生产商向公司采购相同产品的情况，在同一期间内，公司对不同客户的销售价格因汇率、运费、保险费等因素而存在少量差异，差异金额总体较小，具有合理性。

在自主选择产品方面，报告期，公司积极进行市场开拓并取得显著成效，客户数量不断丰富，同种产品一般存在多个客户。公司一般根据不同客户的订单量确定对其的销售价格。一般而言，在订单量相近的情况下，公司对不同客户的销售价格不存在重大差异，而当客户的订单量有明显增加时，公司对其的销售价格一般会有所下降，因此在不同客户订单量差异较大时，公司的销售价格也会有所差异，相关价格变动具有合理性。

综上，报告期内，发行人对不同客户相同产品的销售价格变动情况具有合理性，不存在重大异常。

（三）结合客户稳定性及销售价格变动情况分析并说明公司产品是否具有核心竞争力。

1、客户稳定性

关于公司对各业务类别的主要客户的销售情况，请参见“（二）主要客户的简要情况，包括但不限于成立时间和持续经营情况、主营业务、经营规模、报告期内的合作历史等，并说明不同产品类别下前五名客户变化的原因及单个客户销售占比变化的原因，报告期内同一客户的销售价格变动情况、不同客户相同产品价格变动情况”之“2、不同产品类别下前五名客户变化的原因及单个客户销售占比变化的原因”。

在定制类产品及技术服务方面，公司与报告期主要客户美国因赛特（Incyte）、美国吉利德（Gilead）、美国福泰制药（Vertex）、美国艾姆派克（AMPAC）、上海睿瓦的合作关系稳定，报告期未出现重大客户流失的情况，且公司向上述主要客户提供 CDMO 服务的项目数量总体不断增加，体现了公司较强的市场竞争力。

在自主选择产品方面，报告期，公司的前五大客户存在一定波动，这与原料药行业特点及公司自主选择产品业务的发展阶段相关。对于自主开发的制剂，公司于 2020 年开始进行商业化销售，主要客户浙江长典成为公司自主选择产品的前五大客户。对于自主开发的原料药，下游制剂厂商对原料药的采购需求分为研

发阶段和商业化销售阶段，其中研发阶段通常需要经过样品评估和质量确认、小试、中试、验证批等阶段，相应对原料药产生阶段性的、量级不断放大的采购需求；在制剂产品完成验证批生产并获得上市许可前，制剂厂商对原料药的采购需求较少；在制剂产品获得上市许可并进入商业化销售阶段后，其对原料药的采购需求随其制剂产品的销售而逐步释放，并进入连续稳定阶段。报告期，公司部分原料药关联的下游制剂已经获得上市许可，但获批时间还相对较短，部分原料药关联的下游制剂尚处于研发或注册申报阶段，导致公司原料药的销售规模还相对较小，且客户存在一定变动，公司对同一客户的销售额也存在一定波动。比如公司 2017 年度第一大客户普利制药在 2017 年度向公司采购比伐卢定用于制剂的验证批生产后，陆续在欧洲、美国等多地提交了注册申报，并于 2020 年二季度在荷兰、德国取得上市许可，2018 年度至 2020 年 1-6 月未向公司进行采购，导致公司对其的销售额存在较大波动，这符合原料药行业的特点。从大客户的数量情况来看，2017 年度、2018 年度，公司自主选择产品销售收入在 200 万元以上的客户分别仅有 2 家，到 2019 年度已增长至 8 家，2020 年 1-6 月销售收入在 100 万元以上的已达 15 家，大客户数量逐年增加，体现了客户对公司的认可以及公司产品的市场竞争力。

2、销售价格变动情况

（1）定制类产品

报告期内，公司 CDMO 和 CMO 业务主要产品的销售单价及其变动情况如下：

单位：万元/千克

项目类别	产品名称	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
		单价	变动	单价	变动	单价	变动	均价
CDMO	APC137 系列	0.26	-50.94%	0.53	29.27%	0.41	-48.75%	0.80
	APC037 系列	0.38	-2.56%	0.39	0.00%	0.39	-2.50%	0.40
	APC039 系列	0.74	-	0.74	-1.33%	0.75	0.00%	0.75
	APC158 系列		-			3.45	-39.47%	5.70
	APC202 系列	3.00	0.43%	2.98				

项目类别	产品名称	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
		单价	变动	单价	变动	单价	变动	均价
	APC220 系列	6.35	-50.20%	12.75				
	APC214 系列	4.24	-37.19%	6.75				
	APC046 系列			0.004	2.56%	0.0039	-2.50%	0.004
	APC050 系列			0.005				0.005
	APC172 系列			9.60				
CMO	艾博韦泰	-	-	102.91	0.75%	102.14	-	-

对于 CDMO 业务而言，公司主要在临床 I-II 期介入创新药的研发，由于这个阶段创新药企对中间体的需求量相对不大，未来需求量能否大幅增长也存在较大不确定性，而对公司的研发实力和快速响应能力要求极高，因此公司的报价一般较高。同时，由于需求量相对不大且更为关注研发生产需求的快速响应，因此创新药企的价格敏感度也相对不高，导致公司在这一阶段的销售价格通常较高。随着创新药的研发不断推进，其对中间体的需求不断增长，对采购成本的敏感度也逐步提高，公司的销售价格相应也会逐步下降。在创新药进入商业化阶段后，创新药企通常会要求 CDMO 厂商大幅降低销售价格，为保证供应的稳定，也会开发其他供应商，导致相关产品的销售价格大幅下降。因此，对于下游创新药尚处于研发阶段或实现商业化时间相对较短的 CDMO 产品，公司的销售价格通常随客户采购量的不断增加而逐步下降。对于下游药品上市时间较长的 CDMO 产品，公司报告期各期的销售价格较为稳定。

上表中 APC037、APC039、APC046、APC050 支持的下游药品上市时间已相对较长，报告期公司的销售价格较为稳定。在其他产品中，公司 APC137 系列产品销售价格波动较大，其波动原因分析如下：

报告期内，公司 APC137 系列产品主要分为 APC137-1、APC137-2 及 APC137-3 三类，这三类产品在报告期内的销售价格情况如下：

单位：万元/千克

产品名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度

	单价	变动	单价	变动	单价	变动	均价
APC137-1	0.25	-31.65%	-	-	0.36	-12.72%	0.41
APC137-2	-	-	0.53	-98.04%	-	-	27.08
APC137-3	0.51	-52.58%	-	-	1.07	-15.98%	1.27

注：上表中 APC137-1、APC137-3 在 2020 年 1-6 月的单价变动为相对 2018 年度的价格变动，APC137-2 在 2019 年度的价格变动为相对 2017 年度的价格变动。

随着下游创新药研发及商业化的不断推进，公司 APC137 系列产品的销售量大幅增长，相应价格也在不断下降。2019 年度，公司 APC137-2 的价格较 2017 年下降较多主要原因系：2017 年客户采购数量仅为 0.17 公斤，产品价格较高，2019 年客户采购量大幅增长至 5,244.86 公斤，相应的产品价格大幅下降。

上述价格变动情况符合 CDMO 行业特点，相关产品的价格变动具有合理性。

（2）自主选择产品

报告期，公司实现销售的自主选择产品主要为原料药及中间体，在同一产品系列中还包括部分标准对照品及其他，标准对照品在药品研发注册及生产检验中作为定标的对照品使用，制备难度大，通常数量较少但单价很高，对同一系列产品在不同年度之间的销售价格影响较大。在剔除标准对照品及杂质等后，公司主要自主选择产品的销售价格情况如下：

单位：万元/千克，元/支

产品名称	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	单价	变动	单价	变动	单价	变动	均价
利拉鲁肽	566.15	3.19%	548.63	-41.73%	941.50	3.62%	908.57
醋酸兰瑞肽	150.10	2.98%	145.76	-18.16%	178.12	27.74%	139.43
氟维司群系列（SPC041 产品）	11.65	-5.67%	12.35	50.44%	8.21	-19.98%	10.26
氟维司群系列（FV5 水解物）	9.29	0.00%	9.29		-		-
依替巴肽	86.40	-2.64%	88.74	9.72%	80.88	-2.41%	82.88
磷酸奥司他韦（212-10）	0.33	-2.94%	0.34		-		-
比伐卢定			65.83		-		68.38
碘海醇中间体	0.005	0.00%	0.01		-		-
缩宫素中间体	12.46	0.40%	12.41	9.74%	11.31	-2.60%	11.61

产品名称	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	单价	变动	单价	变动	单价	变动	均价
注射用胸腺法新	30.05						

注：除注射用胸腺法新的价格单位为元/支外，其他均为万元/千克。

由上表可见，报告期内，公司主要自主选择产品价格相对较为稳定。对于自主选择产品，公司一般根据不同客户的订单量确定对其的销售价格，一般而言，在订单量相近的情况下，公司对不同客户的销售价格不存在重大差异，而当客户的订单量有明显增加时，公司对其的销售价格一般会有所下降。2019 年度，公司利拉鲁肽的销售均价大幅下降，主要原因系：2018 年度公司的销量仅为 0.01 公斤，而 2019 年度大幅增长至 3.94 公斤，销量的大幅增长导致销售均价相应大幅下降。

综上所述，报告期，公司的定制类产品及技术服务业务客户较为稳定，对于下游创新药尚处于研发阶段或实现商业化时间相对较短的 CDMO 产品，公司的销售价格通常随客户采购量的不断增加而逐步下降；对于下游药品上市时间较长的 CDMO 产品，公司报告期各期的销售价格较为稳定。报告期，公司的自主选择产品客户存在一定波动，与原料药行业特点及公司自主选择产品业务的发展阶段相关，公司的大客户数量不断增加，除个别产品因客户采购量大幅增长而销售价格有所下降外，公司自主选择产品的价格水平总体较为稳定。因此，结合公司的客户稳定性及销售价格变动情况，公司产品具备竞争力。

三、请申报会计师核查并发表意见。

（一）核查程序

1、查阅了公司的销售明细表、在研产品明细表，并对公司相关人员进行了访谈；

2、通过公开资料，查询了公司报告期各期主要客户的基本情况，对同一客户各期的销售价格变动情况、不同客户相同产品价格变动情况进行了统计分析，并就主要客户销售金额的变动原因及价格变动情况对公司相关人员进行了访谈，对主要客户进行了访谈或函证；

3、对公司报告期的主要客户及其销售情况、价格变动情况进行了分析，并

对公司相关人员进行了访谈。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

（1）报告期，除碘海醇中间体 APC046、APC050 外，公司定制类产品与自主选择产品不存在重合的情况，亦不存在其他任何相关性。公司 CDMO 业务的核心技术均由公司自主研发取得，不存在核心技术泄露或核心技术掌握在委托方的情况，亦不存在相关技术纠纷。

（2）公司不同产品类别下前五名客户变化及单个客户销售占比变化具有合理性。报告期内，公司同一客户的销售价格变动情况受客户创新药所处阶段、订单量等因素影响，符合行业特点，相关价格变动具有合理性。报告期内，公司对不同客户相同产品的销售价格变动情况具有合理性，不存在重大异常。

（3）报告期，公司的定制类产品及技术服务业务客户较为稳定，对于下游创新药尚处于研发阶段或实现商业化时间相对较短的 CDMO 产品，公司的销售价格通常随客户采购量的不断增加而逐步下降；对于下游药品上市时间较长的 CDMO 产品，公司报告期各期的销售价格较为稳定。报告期，公司的自主选择产品客户存在一定波动，与原料药行业特点及公司自主选择产品业务的发展阶段相关，公司的大客户数量不断增加，除个别产品因客户采购量大幅增长而销售价格有所下降外，公司自主选择产品的价格水平总体较为稳定。因此，结合公司的客户稳定性及销售价格变动情况，公司产品具备竞争力。

14.2 报告期内，公司采购的主要原材料包括各类基础原物料、溶剂、化学中间体等，该等原材料大都为普通化工产品，国内均有相关生产厂商。

请发行人披露：（1）招股说明书中“占比较高的原材料”分别的占比情况；（2）报告期内原材料采购价格变动较大的原因，并结合公开市场价格分析采购价格的公允性。

请发行人说明：（1）主要供应商的简要情况，主要供应商与发行人是否存在除购销外的任何关系，主要供应商之间是否存在关系；前五名供应商中是否存在新增的供应商，若存在，请披露新增的原因；（2）发行人向主要供应商采购的

内容，并分析前五名供应商变化的原因、发行人向主要供应商采购内容的变化原因、及单个供应商采购占比变化的原因；（3）是否存在向同一家公司既有采购又有销售的情况，若存在请披露具体情况、原因及商业合理性，分析是否属于委托加工业务而非购销业务；（4）是否采购定制化产品或存在外协加工的情况，采购定制化产品及外协加工是否涉及发行人的核心技术或核心生产环节。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查并发表意见。另请保荐机构及申报会计师结合订单、购销协议、发票、收付款、实际执行价格情况、同一产品在不同客户之间的销售价格差异情况、同一原材料与市场公开价格差异情况或在不同供应商之间的采购价格差异情况、主要原材料和产品单价同市场价格的差异情况详细核查发行人购销价格的公允性，说明核查方法，发表核查意见。

回复：

一、发行人披露

招股说明书中“占比较高的原材料”分别的占比情况；报告期内原材料采购价格变动较大的原因，并结合公开市场价格分析采购价格的公允性。

发行人在招股说明书“第六节业务与技术”之“四、公司的采购情况和主要供应商”之“（一）主要原材料和能源的采购情况”之“1、主要产品的原材料采购情况”部分修改和补充披露如下：

（1）主要原材料的采购及其占比情况

报告期内，公司采购的主要原材料包括各类基础原物料、溶剂、化学中间体等，该等原材料大都为普通化工产品，国内均有相关生产厂商。报告期，公司的营业收入主要来自于定制类产品和技术服务业务，生产和销售的具体品种受承接的新项目及原有项目对应的新药研发进展情况影响较大，存在一定波动，相应导致公司对外采购的原材料品种也存在一定波动。对于公司多肽药物生产所需的氨基酸、色谱填料等材料，随着公司生产经营规模的不断扩大，采购金额持续增长。

由于公司产品种类较多、品种较为丰富，报告期各期采购的原材料种类也较多，各类原材料的采购金额及其占总采购额比重相对不大。根据重要性原则，

报告期各期公司采购占比较高的原材料情况如下：

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比
1,3,5-三氟苯	1,162.83	13.14%	22.41	0.17%	425.86	4.59%	1,209.23	16.17%
氨基酸	97.01	1.10%	747.79	5.75%	380.99	4.11%	150.18	2.01%
2-甲基四氢呋喃	272.95	3.08%	348.32	2.68%	398.45	4.30%	470.43	6.29%
乙腈	163.17	1.84%	745.64	5.74%	199.65	2.15%	246.01	3.29%
环氧氯丙烷	270.48	3.06%	-	-	44.92	0.48%	836.30	11.18%
色谱填料	84.02	0.95%	464.51	3.57%	133.76	1.44%	46.43	0.62%
	-	-	37.22	0.29%	58.75	0.63%	11.59	0.15%
间苯二甲酸	-	-	28.79	0.22%	379.75	4.10%	339.71	4.54%
四氢呋喃	270.39	3.06%	401.84	3.09%	219.14	2.36%	103.90	1.39%
甲醇	57.82	0.65%	149.98	1.15%	273.83	2.95%	130.37	1.74%
二氯甲烷	90.71	1.03%	272.86	2.10%	203.03	2.19%	78.05	1.04%
N,N-二甲基甲酰胺	66.52	0.75%	272.01	2.09%	134.70	1.45%	50.12	0.67%
4-氟-2-甲氧基苯胺	-	-	213.37	1.64%	213.71	2.30%	-	-
莽草酸	149.56	1.69%	351.11	2.70%	43.10	0.46%	-	-
5-氟-2-甲基-3-硝基苯甲酸甲酯	-	-	-	-	325.60	3.51%	-	-
乙酸乙酯	36.16	0.41%	74.62	0.57%	130.95	1.41%	114.28	1.53%
2,5-二溴-3-甲基吡啶	313.06	3.54%	132.27	1.02%	-	-	-	-
邻氨基苯甲醇	300.53	3.40%	316.48	2.44%	-	-	-	-
5-硝基-2-(丙硫基代)嘧啶-4,6-二醇	217.06	2.45%	226.59	1.74%	36.71	0.40%	-	-
合计	3,552.28	40.15%	4,805.83	36.98%	3,602.89	38.86%	3,786.60	50.63%

（2）主要原材料的采购单价及其变动原因和公允性

报告期，受国家环保及安全生产等相关政策，以及新冠疫情、市场供求关系等情况影响，公司部分原材料的采购价格存在较大波动。对于存在公开市场报价的通用原材料，公司参考市场价格，通过向供应商询价比价进行采购；对于不存在公开市场报价的原材料，公司按照内控要求，通过供应商询价比价进行采购。报告期，公司主要原材料的采购价格公允，价格变动合理。具体情况如下：

单位：元/单位

项目	单位	价格类型	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度	价格变动的原因
1,3,5-三氟苯	KG	采购价格	1,490.81	1,120.69	1,120.69	711.31	2017 年至 2018 年，受国家环保及安全生产等相关政策影响，上游原材料价格上涨，导致下游氟化工产品价格普遍大幅上涨，公司的采购均价大幅上涨；2020 年 1-6 月，由于公司长期合作的供应商无法满足公司的交货需求，公司临时转向其他厂家采购，导致采购均价有所提高。
		供应商报价	1,150.44-1,592.92	1,120.69-1,422.41		700.85-769.23	
氨基酸	G	采购价格	2.59	2.97	1.94	2.06	该类产品的采购均价波动主要系采购产品的具体种类变动所致。公司根据供应商的报价进行采购，采购价格公允。
		其中：Fmoc-Arg(pbf)-OH	3.45	4.03	2.51	2.39	
		供应商报价	3.19-3.53	4.03-4.78	2.31-3.62	2.22-3.16	
2-甲基四氢呋喃	KG	采购价格	42.74	45.35	41.08	33.04	2018 年以来，受国家环保及安全生产等相关政策影响，行业主要供应商出现停产，导致市场供应紧张，价格大幅上涨。
		供应商报价	41.59-44.69	45.58-46.90	41.03-41.45	29.06-34.62	
乙腈	KG	采购价格	30.36	22.81	19.80	14.74	乙腈为生产丙烯腈的副产品，2018 年至 2020 年，受上游石油价格等因素影响，乙腈出厂价持续上涨。2020 年以来丙烯腈因疫情原因产量较少，导致乙腈市场供应偏紧，价格有所上涨。
		市场价格	17.78-30.53	15.80-20.35	19.31-19.83	12.31-14.27	
环氧氯丙烷	KG	采购价格	9.03	-	15.04	8.85	2017 年下半年至 2018 年一季度，受国家环保及安全生产等相关政策影响，该产品的市场价格大幅上涨，最高价格较 2017 年上半年增幅超过一倍。2020 年 1-6 月，受前期新增产能陆续投产、下游需求相对低迷，生产厂家库存高企等因素影响，市场价格整体下降，公司的采购均价有所下降。
		市场价格	8.10-14.30	-	8.80-17.50	7.52-15.21	
色谱填料	KG	采购价格	11,775.89	15,180.21	8,887.40	13,735.90	报告期，对相同型号的产品，公司的采购均价较为稳定，受各期采购的具体产品型号差异影响，公司的整体采购均价有所波动。以公司采购金额较高的 SP-120-10-ODS-RPS 为例，公司的采购均价较为稳定，价格变动相对较小。
		其中：SP-120-10-ODS-RPS	10,619.47	10,627.70	11,494.69	11,743.59	
		供应商报价	10,619.47-11,327.43		11,282.05-11,538.46	11,538.46-11,794.87	
	L	采购价格	-	14,888.62	14,874.26	15,249.66	
间苯二甲酸	KG	采购价格	-	7.20	12.41	14.71	报告期，受市场供给增加影响，该产品的市场价格总体下降，公司的采购均价亦相应下降。
		市场价格	-	7.18-8.50	8.00-16.10	15.60-19.00	
四氢呋喃	KG	采购价格	11.30	12.59	14.22	13.64	报告期，受市场供给增加影响，该产品的市场价格总体呈震荡下降趋势，公司根据
		市场价格	11.5-	12.21-	14.22-	12.39-	

项目	单位	价格类型	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度	价格变动的原因
			11.95	12.57	14.48	13.68	市场价格进行采购，采购价格公允。
甲醇	KG	采购价格	2.18	2.50	2.89	2.72	2017 年至 2018 年三季度，受到国内外宏观经济企稳回升、国际油价和国内煤炭等能源品价格企稳反弹影响，甲醇成本抬升，再加上国内采暖季限产、气荒等因素影响，甲醇价格不断攀升。2018 年四季度以来，受宏观经济预期不佳、原油价格大幅下跌等因素影响，甲醇价格不断下降。受市场影响，公司的甲醇采购价格也呈现2018 年较 2017 年略增，2019 年至2020 年1-6 月不断下降的趋势。
		市场价格	1.48-2.18	1.91-2.45	2.22-3.31	2.18-3.38	
二氯甲烷	KG	采购价格	2.47	4.02	4.54	3.83	2018年受市场整体需求增长、环保政策导致供给不稳定等因素影响，该产品的市场价格增长较快。2019 年以来，市场供给充足，价格整体呈下降趋势，公司的采购价格也逐年下降。
		市场价格	1.90-2.57	2.35-3.50	2.34-4.54	1.91-3.51	
N,N-二甲基甲酰胺	KG	采购价格	5.40	5.45	6.59	6.83	报告期，该产品的市场价格整体有所波动，2019 年至 2020 年 1-6 月的市场价格整体较以前年度有所下降，公司根据市场价格进行询价采购。
		市场价格	4.50-5.45-	4.40-5.75	4.50-6.65	4.45-6.73	
4-氟-2-甲氧基苯胺	KG	采购价格	-	796.46	1,013.79	-	报告期，公司采购价格波动较大，主要系公司对供应商进行询价采购，供应商不同期间报价差异所致。
		供应商报价		796.46-1,415.93	1,013.79-1,465.52		
莽草酸	KG	采购价格	643.26	685.10	689.66	-	报告期，公司的采购价格波动较小，公司对供应商进行询价采购，采购价格公允。
		供应商报价	628.32-707.96	681.42-725.66	689.66-732.76		
5-氟-2-甲基-3-硝基苯甲酸甲酯	KG	采购价格	-	-	3,256.03	-	报告期，公司对供应商进行询价采购，因报价较低的供应商产品交期无法满足公司的生产要求，导致公司的采购价格相对较高
		供应商报价	-	-	1,939.66-3,256.03	-	
乙酸乙酯	KG	采购价格	5.62	5.41	6.31	5.56	报告期，该产品的市场价格整体有所波动，2019 年至 2020 年 1-6 月的市场价格整体较以前年度有所下降，公司根据市场价格进行询价采购。
		市场价格	4.72-6.05	4.90-6.30	6.35-7.50	4.70-7.40	
2,5-二溴-3-甲基吡啶	KG	采购价格	948.67	1,211.80	-	-	公司根据对供应商的询价情况，结合不同供应商的供应能力对不同供应商分别进行采购，采购价格公允。
		供应商报价	619.47-1,327.43	689.66-1,318.97	-	-	
邻氨基苯甲醇	KG	采购价格	424.78	543.32	-	-	公司根据对供应商的询价情况进行采购，采购价格公允。2020 年 1-6 月，公司主要供应商的报价相较 2019 年
		供应商报价	424.78-530.97	517.24-560.34	-	-	

项目	单位	价格类型	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度	价格变动的原因
							度的主要供应商较低，导致公司的采购价格有所下降。
5-硝基-2-(丙硫基代)嘧啶-4.6-二醇	KG	采购价格	398.23	397.25	387.93	-	报告期，公司的采购价格波动较小，公司对供应商进行询价采购，采购价格公允。
		供应商报价	387.93-1,367.52				

注：上述市场价格区间数据来自于 Wind 资讯。供应商报价数据来自于公司对供应商的询价记录，为不含税价。

二、发行人说明

（一）主要供应商的简要情况，主要供应商与发行人是否存在除购销外的任何关系，主要供应商之间是否存在关系；前五名供应商中是否存在新增的供应商，若存在，请披露新增的原因；

1、报告期各期前五名供应商的简要情况，主要供应商与发行人是否存在除购销外的任何关系，主要供应商之间是否存在关系

根据国家企业信用信息公示系统网站查询的资料，公司报告期各期前五大供应商的简要情况如下：

序号	公司名称	成立日期	注册资本（万元）	注册地址	经营范围	股东	主要采购内容	合作开始时间
1	宁波三威贸易有限公司	2010-01-21	300	宁波市鄞州区鄞县大道中段 1357 号 906 室	危险化学品经营按 2019 年 7 月 30 日签发的证号甬 G 安经（2019）0054 号危险化学品经营许可证核定的经营范围经营（在许可证有效期内经营）；化工原料及产品、金属材料、日用品、五金交电的批发、零售；自营或代理货物和技术的进出口，但国家限制经营或禁止进出口的货物和技术除外；以及其他按法律、法规、国务院决定等规定未禁止或无需经营许可的项目和未列入地方产业发展负面清单的项目。	丁昌再、龚力	四氢呋喃、乙腈、正庚烷、2-甲基四氢呋喃	2011 年
2	建德市红莲贸易有限公司	2004-04-20	100	建德市下涯镇乌驹市村	带储存经营：其他危险化学品；不带储存经营：易制爆品危化品（具体内容详见《危险化学品经营许可证》），普通货运、经营性危险货物运输（具体内容详见道路运输经营许可证）批发、零售：化工原料（除易制毒化学品及危险化学品）、建筑材料、汽车配件。	周永松、鄢其锋、许庆国、林樟根	甲基叔丁基醚、液氨、液碱、乙酸乙酯、无水乙醇、石油醚	2008 年
3	成都郑源生化科技有限公司	2009-10-12	1000	成都市蒲江县寿安镇青蒲路 170 号 1	研发、生产、销售：氨基酸及其衍生物、多肽中间体、精细化学品、化工产品（不含危险化学品）、医药中间体；提供以上产品的技术服务、技术咨询、技术转让；货物进出口。（以上项目不含危险	郑思贵、郑征、吴民明、深圳瑞德林创业投资合伙企业（有	氨基酸	2012 年

序号	公司名称	成立日期	注册资本（万元）	注册地址	经营范围	股东	主要采购内容	合作开始时间
				栋	化学品的生产、销售；需要行政许可或审批的，取得相关许可或审批后经营，国家禁止或限制的不得经营）。	限合伙）、刘建、成都肽源和企业管理合伙企业（有限合伙）		
4	上海星可高纯溶剂有限公司	2011-03-09	12908	上海市奉贤区南奉公路 7777 号南方国际中心大厦 13 层 1513 室	从事乙腈、甲醇、异丙醇、四氢呋喃、二氯甲烷、丙酮等高纯溶剂的生产（限北银河路 68 号）、研发、销售，以及技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务，从事机械设备、五金交电及电子产品的批发，从事以上货物及技术的进出口业务。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】	屠勇军、上海星可生化有限公司、陶丹丹、上海辉硕企业管理咨询有限公司、上海禾喆投资管理有限公司、卢丽蓉	乙腈	2015 年
5	浙江科聚生物医药有限公司	2013-05-06	1000	浙江省杭州钱塘新区纬五路 3688 号临江科创园 3 号楼 4 层东侧厂房	技术开发、技术服务、技术咨询、成果转让：生物医药技术、化工产品（除化学危险品及易制毒化学品）、生物技术；批发、零售：化工原料及产品、化学试剂、医药中间体（以上除化学危险品及易制毒化学品）；货物及技术进出口（法律、行政法规禁止经营的项目除外、法律行政法规限制经营的项目取得许可证后方可经营）；其他无需报经审批的一切合法项目。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	王栋、沈超、杨铭、杨勇	三氟甲基亚磺酸钠、4-氟-2-甲氧基苯胺、二甲氨基氯乙烷盐酸	2014 年
6	广州格林泰克化学技术有限公司	2004-03-12	300	广州高新技术产业开发区科学城揽月路 80 号科技创新基地 D 区第 6 层 602-604 单元	自然科学研究和试验发展；化学工程研究服务；药品研发；医学研究和试验发展；工程和技术基础科学研究服务；生物技术开发服务；工程和技术研究和试验发展；生物技术转让服务；货物进出口（专营专控商品除外）；技术进出口；商品批发贸易（许可审批类商品除外）；商品零售贸易（许可审批类商品除外）；生物技术咨询、交流服务；医疗用品及器材零售（不含药品及医疗器械）；消毒用品销售（涉及许可经营的项目除外）；劳动防护用品批发；化妆品及卫生用品批发；化妆品及卫生用品零售；纺织品、针织品及原料批发；劳动防护用品零售；纺织品及针织品零售；非许可类医疗器械经营	余小兵、王琪	5-氟-2-甲基-3-硝基苯甲酸甲酯	2018 年
7	浙江永太科技股份有限公司	1999-10-11	87899.6469	浙江省化学原料药基地临海园区东海第五大道 1 号	农药（不含危险化学品）的销售（凭许可证经营）。有机中间体（不含危险化学品和易制毒化学品）、机械设备制造和销售，生物技术、农药技术、化学品技术开发、技术咨询、技术服务，仪器仪表、化工产品（不含危险化学品和易制毒化学品）、矿产品（除专控）、石油制品（不含成品油及危险化学品）、电子产品原料及产品的销售，从事进出口业务。	为上市公司，主要股东为王莺妹、何人宝等	1,3,5-三氟苯	2011 年
8	吴江市华德精细化工	1999-12-28	110	平望镇梅堰庙头村	危险化学品经营[按证书编号：苏（苏）安经字（吴江）000127 危险化学品经营许可证所列范围及方式经营]；片碱、	庙小毛	2-甲基四氢呋喃	2018 年

序号	公司名称	成立日期	注册资本（万元）	注册地址	经营范围	股东	主要采购内容	合作开始时间
	有限公司				分装试剂、润滑油脂、防水涂料销售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）			
9	上海资唯实业有限公司	2013-10-22	200	上海市普陀区中江路106号1004室	销售：化工产品（危险化学品按许可证经营）（除监控化学品、烟花爆竹、民用爆炸物品、易制毒化学品）、五金交电、建筑材料、计算机、软件及辅助设备，商务信息咨询，企业形象策划，广告设计、制作、代理、发布，会展会务服务，国内货物运输代理，货物或技术进出口（国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外，食品销售。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】	杨海峰、殷火明	环氧氯丙烷	2014年
10	江苏清泉化学股份有限公司	2005-05-28	7200	滨海县滨淮镇头罾村（盐城市沿海化工园区）	危险化学品生产（按许可文件所列项目经营），化工产品生产（呋喃铵盐），化工产品研发，化工产品批发（除农药及其它危险化学品），自营和代理各类商品和技术的进出口业务（国家限定企业经营或者禁止进出口的商品和技术除外）。	浙江清泉医药化工股份有限公司、台州清源投资管理合伙企业（有限合伙）	2-甲基四氢呋喃	2011年
11	宁波泊舟化工有限公司	2011-09-26	100	浙江省宁波市镇海区大运路1号	危险化学品票据贸易（凭有效许可证经营）。化工产品、石油制品、塑料原料及制品、橡胶原料及制品、金属材料、建筑材料、机械设备、电子产品、五金、交电的批发、零售；自营和代理各类货物和技术的进出口,但国家限定经营或禁止进出口的货物和技术除外。	彭娥、陈利民、赵喜红	二氯甲烷、乙腈	2011年
12	杭州奥硕化工有限公司	2015-12-03	100	杭州市西湖区三墩镇古墩路673号东楼520室	批发、零售:化工原料、化工产品（除化学危险品及第一类易制毒化学品）；服务:货物进出口、技术进出口（国家法律、行政法规禁止的项目除外,法律、行政法规限制的项目取得许可证后方可经营）；其他无需报经审批的一切合法项目。	张佳琳	1,3,5-三氟苯	2020年
13	上海亚毓生物医药有限公司	2015-08-26	500	上海市金山区金山卫镇秋实路688号1号楼4单元109室E座	许可项目：危险化学品（详见许可证）经营（不带储存设施）；第二类非药品类易制毒化学品经营；第三类非药品类易制毒化学品经营。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广，信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务），企业管理，专用化学产品销售（不含危险化学品），针纺织品及原料销售，金属材料销售，建筑材料销售，五金产品零售，包装材料及制品销售，仪器仪表销售，金属制品销售，电子产品销售，服装服饰批发，货物进出口，技术进出口。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	黄建雅	邻氨基苯甲醇	2019年
14	杭州福斯特药	2001-09-05	750	浙江省杭州市	开发、研究、生产、销售：医药中间体产品，原料药（详见药品生产许可证）。	人福医药集团股份公	212-5	2008年

序号	公司名称	成立日期	注册资本（万元）	注册地址	经营范围	股东	主要采购内容	合作开始时间
	业有限公司			建德市梅城镇新胜路17号	经营进出口业务。	司、徐竹清、舒美月、其他		

报告期，发行人与主要供应商正常开展购销业务，不存在除此之外的任何其他关系。根据国家企业信用信息公示系统网站查询的资料，公司报告期各期前五大供应商不存在关联关系。

2、前五名供应商中是否存在新增的供应商，若存在，请披露新增的原因

发行人在招股说明书“第六节业务与技术”之“四、公司的采购情况和主要供应商”之“（二）公司向前五名供应商的采购情况”部分修改和补充披露如下：

年度	序号	供应商名称	采购金额（万元）	占比	采购内容	是否当年新增进入前五大
2020年1-6月	1	杭州奥硕化工有限公司	1,162.83	13.14%	1,3,5-三氟苯	是
	2	宁波三威贸易有限公司	533.28	6.03%	四氢呋喃、乙腈等	否
	3	建德市红莲贸易有限公司	452.23	5.11%	甲基叔丁基醚、无水乙醇、乙酸乙酯、石油醚、甲基环己烷等	否
	4	上海亚毓生物医药有限公司	300.53	3.40%	邻氨基苯甲醇	是
	5	杭州福斯特药业有限公司	287.79	3.25%	奥司他韦中间体212-5	是
	合计		2,736.65	30.93%	-	-
2019年度	1	宁波三威贸易有限公司	634.23	4.88%	四氢呋喃、乙腈等	是
	2	建德市红莲贸易有限公司	561.21	4.32%	甲基叔丁基醚、无水乙醇、乙酸乙酯、石油醚、甲基环己烷等	否
	3	成都郑源生化科技有限公司	530.64	4.08%	氨基酸	是
	4	上海星可高纯溶剂有限公司	457.87	3.52%	乙腈	是
	5	浙江科聚生物医药有限公司	375.11	2.89%	4-氟-2-甲氧基苯胺	否
	合计		2,559.06	19.69%	-	-
2018年度	1	广州格林泰克化学技术有限公司	596.84	6.44%	N,N-二甲基甲酰胺二甲基缩醛、5-氟-2-甲基苯甲酸、5-氟-2-甲基-3-硝基苯甲酸甲酯等	是
	2	浙江永太科技股份有限公司	428.73	4.62%	2,4-二氟苯胺、1,3,5-三氟苯	否

年度	序号	供应商名称	采购金额（万元）	占比	采购内容	是否当年新增进入前五大
	3	浙江科聚生物医药有限公司	396.87	4.28%	4-氟-2-甲氧基苯胺	是
	4	吴江市华德精细化工有限公司	352.51	3.80%	2-甲基四氢呋喃	是
	5	建德市红莲贸易有限公司	302.23	3.26%	石油醚、甲基叔丁基醚、无水乙醇、乙酸乙酯、液碱等	否
	合计		**2,077.18**	**22.40%**	-	-
2017年度	1	浙江永太科技股份有限公司	1,226.24	16.40%	1,3,5-三氟苯	-
	2	上海资唯实业有限公司	836.30	11.18%	环氧氯丙烷	-
	3	建德市红莲贸易有限公司	552.38	7.39%	液氨、液碱、乙酸乙酯、甲基叔丁基醚、硫酸等	-
	4	江苏清泉化学股份有限公司	470.43	6.29%	2-甲基四氢呋喃	-
	5	宁波泊舟化工有限公司	222.39	2.97%	二氯甲烷、乙腈	-
	合计		**3,307.73**	**44.22%**	-	-

报告期内，公司的采购较为分散，不存在向单个供应商的采购比例超过采购总额的 50%的情形。

以2017年度前五大供应商为基准，2018年至2020年1-6月，公司前五大供应商中存在新进入前五大范围的供应商，这些供应商中仅有广州格林泰克化学技术有限公司、吴江市华德精细化工有限公司、杭州奥硕化工有限公司为公司当年与其新建立合作关系，其他大部分为前期已有交易，随着采购金额的扩大而新进入公司当期前五大供应商范围，具体情况如下：

年度	新增供应商	新增进入当年前五大供应商范围的原因
2018 年度	广州格林泰克化学技术有限公司	2018 年，公司为生产 SPC058，需要采购 5-氟-2-甲基-3-硝基苯甲酸甲酯、5-氟-2-甲基苯甲酸等原材料，上述原材料单价较高、质量要求较高，经公司采购部门的市场询价比价和资质审查，确定向该供应商采购，因采购量较大，该供应商成为公司当年第一大供应商。
	浙江科聚生物医药有限公司	公司与该供应商的合作时间较长，2018 年，公司因生产 104、A5、TM3，需要采购二甲氨基氯乙烷盐酸盐、3-（2-氯-4-嘧啶基）-1-甲基-1H-吲哚、4-氟-2-甲氧基苯胺等原材料，经公司采购部门的市场询价比价和资质审查，确定向该供应商采购，成为当年前五大供应商。
	吴江市华德精细化工有	2018 年，因公司的 APC137 系列产品订单大幅增加，其原料 2-甲基四氢呋喃原先的主要供应商江苏清泉化学股份有限公司的产能

年度	新增供应商	新增进入当年前五大供应商范围的原因
	限公司	无法满足公司的采购需求，公司经市场询价、工艺验证确定产品满足要求后，转向供货能力更加稳定的吴江市华德精细化工有限公司采购该原料，成为公司当年前五大供应商。
2019 年度	宁波三威贸易有限公司	公司与该供应商的合作时间较长，主要向其采购四氢呋喃、乙腈等溶剂类产品，一方面随着公司经营规模的扩大，对四氢呋喃的采购需求增加，另一方面，公司通过询价比价，确定该公司供应的乙腈价格优于其他供应商，相应对其增加了乙腈的采购，导致该供应商成为公司 2019 年前五大供应商。
	成都郑源生化科技有限公司	公司与该等供应商的合作时间较长，主要向成都郑源生化科技有限公司采购氨基酸，向上海星可高纯溶剂有限公司采购乙腈，用于多肽原料药的生产。2019 年度，公司艾博韦肽、利拉鲁肽等多肽产品的生产大幅增长，导致向上述公司采购的氨基酸和乙腈大幅增长，分别成为公司当年前五大供应商。
	上海星可高纯溶剂有限公司	
2020 年 1-6 月	杭州奥硕化工有限公司	公司主要向该供应商采购 1,3,5-三氟苯，用于 APC137 系列产品的生产。2020 年 1-6 月，公司 APC137 系列产品的订单较大，原供应商无法满足公司的交货需求，经市场询价和产品检测，确定福建润华化工的产品满足要求后，公司通过其代理商杭州奥硕化工有限公司进行采购，由于采购量较大，该供应商成为公司当期第一大供应商。
	上海亚毓生物医药有限公司	2020 年 1-6 月，该供应商的邻氨基苯甲醇报价较公司 2019 年度主要供应商低，且其交期能够满足公司需要，故公司转向该供应商进行采购，由于需求较大，导致其成为公司当期前五大供应商。
	杭州福斯特药业有限公司	公司与该供应商的合作时间较长，主要向其采购奥司他韦中间体 212-5，用于奥司他韦原料药的生产。2020 年 1-6 月，公司奥司他韦原料药及其高级中间体的产销量大幅增长，对相关中间体的需求也大幅增长，公司的自有产能出现阶段性无法满足生产需要的情况，故向该供应商外购了部分 212-5 中间体，导致其成为公司当期前五大供应商。

（二）发行人向主要供应商采购的内容，并分析前五名供应商变化的原因、发行人向主要供应商采购内容的变化原因、及单个供应商采购占比变化的原因；

1、向主要供应商采购的内容

关于发行人向主要供应商的采购内容，请参见“2、前五名供应商中是否存在新增的供应商，若存在，请披露新增的原因”。

2、前五名供应商变化的原因、发行人向主要供应商采购内容的变化原因、及单个供应商采购占比变化的原因

以 2017 年度前五大供应商为基准，2018 年至 2020 年 1-6 月，公司各期前五大供应商的变化情况如下：

年度	增加的前五大供应商	减少的前五大供应商

2018 年度	广州格林泰克化学技术有限公司	上海资唯实业有限公司
	浙江科聚生物医药有限公司	江苏清泉化学股份有限公司
	吴江市华德精细化工有限公司	宁波泊舟化工有限公司
2019 年度	宁波三威贸易有限公司	广州格林泰克化学技术有限公司
	成都郑源生化科技有限公司	浙江永太科技股份有限公司
	上海星可高纯溶剂有限公司	吴江市华德精细化工有限公司
2020 年 1-6 月	杭州奥硕化工有限公司	成都郑源生化科技有限公司
	上海亚毓生物医药有限公司	上海星可高纯溶剂有限公司
	杭州福斯特药业有限公司	浙江科聚生物医药有限公司

报告期各期，公司对各期前五大供应商的采购金额及其占比情况如下：

单位：万元

序号	供应商名称	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1	宁波三威贸易有限公司	533.28	6.03%	634.23	4.88%	208.70	2.25%	203.36	2.72%
2	建德市红莲贸易有限公司	452.23	5.11%	561.21	4.32%	302.23	3.26%	552.38	7.39%
3	成都郑源生化科技有限公司	45.30	0.51%	530.64	4.08%	201.51	2.17%	73.12	0.98%
4	上海星可高纯溶剂有限公司	61.02	0.69%	457.87	3.52%	118.68	1.28%	21.88	0.29%
5	浙江科聚生物医药有限公司	-	-	375.11	2.89%	396.87	4.28%	45.39	0.61%-
6	广州格林泰克化学技术有限公司	-	-	0.71	0.01%	596.84	6.44%	-	-
7	浙江永太科技股份有限公司	0.53	0.01%	24.56	0.19%	428.73	4.62%	1,226.24	16.40%
8	吴江市华德精细化工有限公司	-	-	348.32	2.68%	352.51	3.80%	-	-
9	上海资唯实业有限公司	270.48	3.06%	-	-	44.92	0.48%	836.30	11.18%
10	江苏清泉化学股份有限公司	-	-	-	-	45.95	0.50%	470.43	6.29%
11	宁波泊舟化工有限公司	86.15	0.97%	196.60	1.51%	163.02	1.76%	222.39	2.97%
12	杭州奥硕化工有限公司	1,162.83	13.14%	-	-	-	-	-	-
13	上海亚毓生物医药有限公司	300.53	3.40%	93.47	0.72%	-	-	-	-
14	杭州福斯特药业有限公司	287.79	3.25%	214.35	1.65%	42.67	0.46%	-	-

（1）报告期各期前五大供应商中新增供应商的原因

关于报告期各期前五大供应商中新增供应商的原因，请参见“2、前五名供应商中是否存在新增的供应商，若存在，请披露新增的原因”。

（2）报告期各期前五大供应商中减少供应商的原因

年度	退出的供应商	前五大供应商中退出的原因
2018年度	上海资唯实业有限公司	公司主要向该供应商采购环氧氯丙烷，环氧氯丙烷是 APC050 的主要原材料之一，2017 年公司 APC050 的产量较大，对环氧氯丙烷的采购量较大，2018 年以后，公司的 APC050 产量大幅下降，相应对环氧氯丙烷的采购金额大幅下降，该供应商不再是公司前五大供应商。
	江苏清泉化学股份有限公司	公司主要向该供应商采购 2-甲基四氢呋喃，2-甲基四氢呋喃是公司 APC137 系列产品、APC039 的主要原材料，受国家环保政策等因素影响，该公司出现停产，公司转向吴江市华德精细化工有限公司进行采购，相应该供应商不再是公司前五大供应商。
	宁波泊舟化工有限公司	公司主要向该供应商采购二氯甲烷、乙腈、正庚烷等溶剂，2017 年公司产品生产对于上述溶剂的使用量较大，而 2018 年用量总体较小，且 2018 年相关产品对上海星可高纯溶剂有限公司的采购量较大，导致该供应商不再是公司前五大供应商。
2019年度	广州格林泰克化学技术有限公司	公司主要向该供应商采购 5-氟-2-甲基苯甲酸、N,N-二甲基甲酰胺二甲基缩醛和 5-氟-2-甲基-3-硝基苯甲酸甲酯，用于生产 SPC058 产品，由于 2019 年度、2020 年 1-6 月该产品的订单减少，导致公司对该供应商的采购量大幅减少。
	浙江永太科技股份有限公司	公司主要向其采购 1,3,5-三氟苯，用于生产 APC137 系列产品，2019 年度该产品的订单较少，导致公司 1,3,5-三氟苯采购量大幅减少，相应该公司不再是公司前五大供应商；2020 年 1-6 月，由于该公司无法满足公司的交货需求，导致公司未能继续向其采购。
	吴江市华德精细化工有限公司	公司主要向该供应商采购 2-甲基四氢呋喃，2018 年、2019 年公司对该供应商的采购金额较为稳定，由于对其他供应商的采购金额较大，导致该供应商不再是公司前五大供应商。
2020年 1-6月	成都郑源生化科技有限公司	公司主要向成都郑源生化科技有限公司采购氨基酸、主要向上海星可高纯溶剂有限公司采购乙腈等溶剂，用于艾博韦肽、利拉鲁肽等多肽原料药的生产，2020 年 1-6 月公司多肽原料药的排产减少，导致对相关原材料的采购需求减少，相应不再是公司前五大供应商。
	上海星可高纯溶剂有限公司	
	浙江科聚生物医药有限公司	公司主要向该供应商采购甲氨基氯乙烷盐酸盐、3-（2-氯-4-嘧啶基）-1-甲基-1H-吲哚、4-氟-2-甲氧基苯胺等原材料，用于生产 104、A5、TM3 等产品，该等产品均为公司的定制类产品，因未接到客户新的订单，导致相关原材料的采购需求减少，相应不再是公司当期前五大供应商。

（3）发行人向主要供应商采购内容的变化原因、单个供应商采购占比变化的原因

报告期，公司向主要供应商采购内容的变化与公司业务发展情况密切相关。报告期，公司的主营业务包括定制类产品及技术服务业务、自主选择产品业务。对于定制类产品及技术服务业务，公司生产和销售的具体品种受承接的新项目及原有项目对应的新药研发进展情况影响较大，存在一定波动，相应导致公司对外

采购的原材料品种也存在一定波动，比如 2017 年度、2018 年度、2020 年 1-6 月公司 APC137 系列产品的生产规模较大，导致对 1,3,5-三氟苯、2-甲基四氢呋喃相关供应商的采购金额及占比较大，而 2019 年度受 APC137 系列产品生产较少影响，相关原材料的采购金额也较少。对于自主选择产品业务，报告期公司的生产经营规模总体呈逐年增长态势，相关原材料的采购规模也不断增长。比如，2017 年度至 2019 年度，公司多肽原料药的生产规模逐年增长，导致公司对氨基酸、乙腈等多肽原料药生产所需的原材料的采购规模不断增长。具体而言：

①建德市红莲贸易有限公司、宁波泊舟化工有限公司

公司主要向上述供应商采购产品生产所需的通用溶剂，如二氯甲烷、乙腈、正庚烷、液氨、液碱、乙酸乙酯等，在其能够保质、保量、保价的供应相关产品的前提下，随着公司生产规模的持续增长，公司对其的采购规模一般呈增长趋势。2017 年度，虽然公司的整体销售收入低于报告期其他年度，但当年公司 APC046、APC050 等单价相对较低的 CDMO 产品产量较大，导致公司当年总体的产量较大，相应对相关通用溶剂的采购金额较高，对建德市红莲贸易有限公司、宁波泊舟化工有限公司的采购金额占比分别达 7.39%、2.97%。2018 年度，随着 APC046、APC050 产品的产量大幅下降，公司的整体产量有所下降，相应对建德市红莲贸易有限公司、宁波泊舟化工有限公司的采购金额及占比较 2017 年度有所下降。2019 年度至 2020 年 1-6 月，随着公司整体生产经营规模的逐年增长，公司对该等供应商的采购金额逐年增长，采购占比也逐年增长。

②成都郑源生化科技有限公司、上海星可高纯溶剂有限公司

公司主要向上述供应商采购氨基酸、乙腈，用于多肽原料药的生产。2017 年度至 2019 年度，随着公司自主选择的多肽产品的研发、注册申报和市场拓展取得显著进展，公司多肽原料药的生产经营规模逐年增长，对上述供应商的采购金额及占比逐年增长，尤其是 2019 年度公司艾博韦肽、利拉鲁肽、比伐卢定等多肽原料药的产量大幅增长，相应的对氨基酸、乙腈等产品的采购金额大幅增长，对成都郑源生化科技有限公司、上海星可高纯溶剂有限公司的采购金额占比分别达 4.08%、3.52%。2020 年 1-6 月，公司多肽原料药的排产减少，导致对相关原材料的采购需求减少，对上述供应商的采购金额及占比也大幅下降。

③浙江科聚生物医药有限公司、广州格林泰克化学技术有限公司、上海资唯实业有限公司、上海亚毓生物医药有限公司

报告期内，公司对上述供应商的采购金额及占比存在较大波动，主要原因是公司从事的高级医药中间体定制类项目数量较多，公司生产和销售的具体品种受承接的新项目及原有项目对应的新药研发进展情况影响较大，存在一定波动，导致公司的产品生产存在不连续性，相应导致公司对外采购的原材料品种及其金额也存在一定波动。

④浙江永太科技股份有限公司、杭州奥硕化工有限公司

公司主要向上述供应商采购 1,3,5-三氟苯，用于生产 APC137 系列产品，其中浙江永太科技股份有限公司为公司第一供应商，杭州奥硕化工有限公司为公司第二供应商。报告期初，公司主要向浙江永太科技股份有限公司采购 1,3,5-三氟苯产品，2017 年度，公司的 APC137 系列产品产量较大，对 1,3,5-三氟苯的采购金额较大，导致对浙江永太科技股份有限公司的采购金额占比高达 16.40%。2018 年度、2019 年度，公司 APC137 系列产品的订单量逐年下降，对 1,3,5-三氟苯的采购量相应大幅下降，对浙江永太科技股份有限公司的采购占比也大幅下降至 4.62%、0.19%。2020 年 1-6 月，澳赛诺整体搬迁入新生产基地后，产能大幅提高，承接的 APC137 系列产品的订单大幅增长，导致对 1,3,5-三氟苯的采购需求较大，但浙江永太科技股份有限公司因自身原因无法满足公司的交货需求，经市场询价和产品检测，确定福建润华化工的产品满足要求后，公司通过其代理商杭州奥硕化工有限公司进行采购，导致杭州奥硕化工有限公司成为公司 2020 年 1-6 月的第一大供应商，采购占比达 13.14%。

⑤吴江市华德精细化工有限公司、江苏清泉化学股份有限公司、宁波三威贸易有限公司

报告期，公司主要向上述供应商采购 2-甲基四氢呋喃，用于生产 APC137 系列产品、APC039 等产品。2017 年度，公司主要向江苏清泉化学股份有限公司采购，由于相关产品的生产规模较大，导致公司对其采购占比较高，达 6.29%。2018 年度，由于国家环保政策等原因，江苏清泉化学股份有限公司出现停产，其供应无法满足公司需要，公司自 2018 年 3 月开始向吴江市华德精细化工有限

公司采购，对其采购金额随公司 APC137 系列产品、APC039 的生产规模而波动，2018 年度、2019 年度的采购占比分别为 3.80%、2.68%。2020 年上半年，因生产需要，公司需改用槽罐装 2-甲基四氢呋喃，经过市场比价，供应商宁波三威贸易有限公司在槽罐装物料上具有优势，且具备紧急调货能力，能够保证对公司的稳定供应，故公司转向宁波三威贸易有限公司进行采购，未继续向吴江市华德精细化工有限公司进行采购。

对于宁波三威贸易有限公司，报告期公司的采购金额较大，且占比逐年上升，主要原因系：2017 年至 2019 年，公司向宁波三威贸易有限公司采购的四氢呋喃、乙腈、正庚烷等产品随着公司生产经营规模的扩大，采购规模上升。2020 年上半年，除前期一直采购的产品外，公司对其槽罐装 2-甲基四氢呋喃的采购量较大，导致公司对其的采购金额及占比进一步增加，成为公司当期第一大供应商。

⑥杭州福斯特药业有限公司

公司主要向其采购奥司他韦中间体 212-5，用于奥司他韦原料药的生产，报告期公司奥司他韦的研发及原料药、中间体的市场拓展取得显著进展，销售规模逐年增长，向该供应商采购相关产品的规模也逐年增长。2020 年 1-6 月，公司奥司他韦原料药及中间体的市场需求激增，导致公司的产能出现阶段性无法满足生产需要的情况，故对该供应商外购了部分 212-5 中间体，对其采购金额及占比有所增长。

（三）是否存在向同一家公司既有采购又有销售的情况，若存在请披露具体情况、原因及商业合理性，分析是否属于委托加工业务而非购销业务；

发行人在招股说明书“第六节业务与技术”之“四、公司的采购情况和主要供应商”之“（三）公司向同一家公司既有采购又有销售产品的情况”部分修改和补充披露如下：

（三）公司向同一家公司既有采购又有销售产品的情况

报告期内，公司存在向同一家公司既有采购又有销售产品的情况，具体情况如下：

单位：万元

序	采购/销售	主要采购	采购金额	主要销售	销售金额

号		内容	2017年	2018年	2019年	2020年1-6月	内容	2017年	2018年	2019年	2020年1-6月
1	成都诚诺新技术有限公司	氨基酸	41.55	34.44	119.53	37.20	氨基酸	6.26	-	-	-
2	杭州福斯特药业有限公司	212-5	-	42.67	214.35	287.79	检测服务费用、APC212-10	-	32.08	1.52	111.50
3	杭州海达医药化工有限公司	莽草酸等	-	-	85.15	-	缩宫素中间体、氟维司群中间体	-	-	12.05	372.13
4	建德市红莲贸易有限公司	甲基叔丁基醚、液氨、乙酸乙酯、无水乙醇等	552.38	302.23	561.21	452.23	氨水、硝酸	82.24	16.58	-	25.63
5	连云港海恒生化科技有限公司	2-丁基-3-(4-羟基苯甲酰基)-5-硝基苯并呋喃	21.73	-	-	-	2-丁基-3-(4-羟基苯甲酰基)-5-硝基苯并呋喃、醋酸奥曲肽等	21.06	15.32	-	-
6	上海睿瓦科技有限公司	1.1-环丙基二羧酸、4氟苯胺、Z8045A	-	11.67	-	27.86	APC202、APC201、APC200等	-	324.34	4,643.34	2,175.36
7	四川凯科医药科技有限公司	S-苯基-2-吡咯烷-1-羧酸酯、4-(吡啶-2-基)甲酰胺苯基硼酸等	-	-	15.88	-	4、6二氨-5-氨基-2-丙硫基嘧啶等	-	366.52	577.63	-
8	浙江海洲制药有限公司及其关联方	5-氨基-2,4,6-三碘异酞酰氯	-	-	12.72	-	APC046、APC050等	-	178.14	555.88	103.41
9	浙江仙居君业药业有限公司	脱氢诺龙醋酸酯	55.47	113.63	113.71	75.75	氟维司群系列产品	189.74	-	-	-
10	东台市瑞来祥锌制品厂	N,N-二-5-2,4,6-三碘-1,3-苯二甲酰胺	-	-	0.10	-	APC046	-	-	198.50	-
11	广州格林泰克化学技术有限公司	5-氟-2-甲基苯甲酸、	-	596.84	0.71	-	APC046	-	-	2.71	-
12	前沿生物药业（南京）股份有限公司	氨基酸	-	-	-	6.42	艾博韦肽等	-	116.44	1,556.94	-
13	浙江科聚生物医药	3-(2-氯-4-嘧啶	45.39	396.87	375.11	-	4-氟-2-甲氧基苯胺	-	-	-	22.22

序号	采购/销售	主要采购内容	采购金额				主要销售内容	销售金额			
			2017年	2018年	2019年	2020年1-6月		2017年	2018年	2019年	2020年1-6月
	有限公司（杭州科聚化工有限公司）	基)-1-甲基-1H-吲哚、4-氟-2-甲氧基苯胺、二甲氨基氯乙烷盐酸									
14	建德市五星生物科技有限公司	正丁醇原材料、水及蒸汽	434.39	198.98	170.41	1.23	工作服及液碱	-	0.70	-	-
15	江苏倍达医药科技有限公司	试剂			0.24		E1		58.62	-	-
16	上海麦克林生化科技有限公司	二异丁基氢化铝、过硫酸钾、4-氯丁酸	0.25	-	2.64	0.01	APC050	-	-	-	0.19
17	上海派元新材料科技有限公司	间苯二甲酸	-	70.05	28.79	-	间苯二甲酸	-	-	-	6.96
18	绍兴上虞华伦化工有限公司	异丙基氯化镁、正丁基锂正己烷	42.55	23.28	225.76	163.78	2-氯丙烷	-	-	-	6.09

上述情况的具体原因及商业合理性分析如下：

序号	公司	原因及合理性
1	成都诚诺新技术有限公司	该公司是发行人长期的氨基酸供应商，报告期发行人持续向其采购氨基酸产品。2017年，公司将前期向其采购而未能使用的少量氨基酸，又销售给了该公司，导致公司对其既有采购又有少量销售，相关业务不属于委托加工业务，且涉及金额较小。
2	杭州福斯特药业有限公司	该公司主要从事医药原料药及中间体、功能性食品添加剂的研发、生产和销售，其中奥司他韦中间体212-5、212-10是其产品之一。2019年、2020年1-6月，公司根据自身产能和客户订单情况，向该公司采购了部分212-5，用于奥司他韦原料药的生产。同时，根据该公司的需求向其销售了部分212-10。公司向该客户销售的212-10在生产过程中均未采用其向公司供应的212-5产品，公司对其的销售与采购均基于各种独立的产品需求，不存在相关性，相关业务不属于委托加工业务。
3	杭州海达医药化工有限公司	2019年公司向其采购莽草酸，主要用于奥司他韦中间体212-5的生产，同时公司向其销售缩宫素中间体、氟维司群中间体主要是因其具有一定的市场销售能力，向公司采购相关产品后进行销售，具有合理性，且并非委托加工业务。
4	建德市红莲贸易有限公司	报告期内，公司向其采购甲基叔丁基醚、液氨、乙酸乙酯、无水乙醇等通用溶剂，又向其销售氨水、硝酸等，主要原因系该公司主要从事化工产品的贸易，与公司建德原有生产基地所处位置较近，公司部分使用频次高、价值低的原材料主要从该供应商采购。由于其具有一定的销售能

序号	公司	原因及合理性
		力，对于公司生产过程中产生的氨水、硝酸等副产品具有一定的客户资源，因此公司会将上述产品向其销售，相关业务并非委托加工业务。
5	连云港海恒生化科技有限公司	2017 年，公司向该公司采购了少量 2-丁基-3-(4-羟基苯甲酰基)-5-硝基苯并呋喃，因相关产品后续未实际使用，2018 年，经协商公司又将相关产品出售给了该公司，此外 2017 年公司还向其销售了少量醋酸奥曲肽，导致公司对其既有采购又有销售，相关业务不属于委托加工业务，且涉及金额较小。
6	上海睿瓦科技有限公司	2018 年，公司与上海睿瓦就 Z8033 项目进行合作时，上海睿瓦已经采购了相关原材料 1.1-环丙基二羧酸、4 氟苯胺，为节约成本，上海睿瓦以市场价格将上述原材料销售给了公司，公司利用上述原材料以及公司外购的其他原材料，自主设计生产工艺，向上海睿瓦提供了相关产品的 CDMO 服务，上述业务不属于委托加工业务。2020 年 1-6 月，公司向上海睿瓦采购了少量 Z8045A，相关产品直接销往了公司其他客户，未用于公司产品的生产，与向上海睿瓦的销售不属于委托加工业务。
7	四川凯科医药科技有限公司	报告期内，公司向四川凯科医药科技有限公司采购少量 S-苯基-2-吡咯烷-1-羧酸酯、4-（吡啶-2-基）甲酰胺苯基硼酸等原材料用于直接销售，未用于公司向其销售的相关产品的生产，不属于委托加工业务。
8	浙江海洲制药有限公司	2019 年，公司向该公司采购了少量 5-氨基-2,4,6-三碘异酞酰氯用于研发，同时，由于其拥有一定的销售能力，故向公司采购了部分 APC046、APC050 产品对外销售，公司向其采购的产品并非用于向其销售的相关产品的生产，相关业务不属于委托加工。
9	浙江仙居君业药业有限公司	报告期，公司主要向其采购脱氢诺龙醋酸酯，用于公司氟维司群产品的生产。同时，该公司自身也具有氟维司群的生产能力和销售渠道，主要客户为印度的制剂厂商。2017 年，由于其产能不足，故临时向公司采购了少量氟维司群系列产品，与公司向其采购原材料不属于委托加工业务，且 2018 年以来公司持续向其采购但未向其销售。
10	东台市瑞来祥锌制品厂	报告期，公司向其采购了少量的 N,N-二-5-2,4,6-三碘-1,3-苯二甲酰胺，涉及金额合计 0.10 万元，用于研发，与向其销售的产品不存在委托加工关系。
11	广州格林泰克化学技术有限公司	报告期内，公司主要向其采购 5-氟-2-甲基苯甲酸、5-氟-2-甲基-3-硝基苯甲酸甲酯、DMF-DMA 等，用于 SPC058 的生产，此外也向其销售了金额仅为 2.71 万元的 APC046 产品，相关产品不存在委托加工关系。
12	前沿生物	Fmoc-Asp-Phe-OtBu 为特立帕肽生产所需的原材料。2020 年上半年，前沿生物委托公司开展特立帕肽原料药的定制生产，故公司计划向相关供应商进行采购，但由于供应商暂时无库存，且生产周期约 6~8 周，无法满足公司的需求。为按计划推进项目，前沿生物将少量库存 Fmoc-Asp-Phe-OtBu 出售给公司，导致报告期内公司对其既有采购又有销售。报告期，公司向其销售的均为艾博韦泰原料药，与采购的产品并非委托加工关系。
13	浙江科聚生物医药有限公司	报告期，公司向该公司采购 3-(2-氯-4-嘧啶基)-1-甲基-1H-吲哚、4-氟-2-甲氧基苯胺、二甲氨基氯乙烷盐酸，用于 A5、TM3、104 等产品的生产。生产结束后，公司剩余了部分 4-氟-2-甲氧基苯胺原材料，由于该公司具有上述产品的销售渠道，经协商，公司于 2020 年 1-6 月将上述剩余的原材料销售给了该公司，涉及金额仅为 22.22 万元，上述业务非委托加工业务。
14	建德市五星生物科	报告期，公司向其采购了少量通用原料正丁醇以及水、蒸汽，2018 年向其销售了少量外购的工作服及液碱，相关产品不存在委托加工关系。

序号	公司	原因及合理性
	技有限公司	
15	江苏倍达医药科技有限公司	该公司是集医药中间体、化学药物衍生物及相关精细化学品以及其他稀有化学产品、药品的研制、销售为一体的医药科技单位，2018 年公司为其提供了 E1 产品的定制生产服务，2019 年公司子公司医药技术公司向其采购了少量试剂用于研发，相关产品不存在委托加工关系。
16	上海麦克林生化科技有限公司	该公司是一家生产、销售各种高端研发用试剂产品的高科技互联网电子商务企业，报告期公司零星的向其采购相关试剂用于研发，2020 年 1-6 月也向其销售了金额仅为 0.19 万元的 APC050 产品，相关产品不存在委托加工关系。
17	上海派元新材料科技有限公司	2018 年、2019 年公司主要向其采购间苯二甲酸用于产品生产。项目结束后，公司剩余了部分间苯二甲酸，由于该公司具有上述产品的销售渠道，经协商，公司于 2020 年 1-6 月将上述剩余的原材料销售给了该公司，涉及金额仅为 6.96 万元，上述业务非委托加工业务。
18	绍兴上虞华伦化工有限公司	该公司是以生产和销售医药化工中间体为主的厂家，报告期公司持续向其采购相关产品。2020 年 1-6 月，由于该供应商在产品生产过程中存在 2-氯丙烷的采购需求，故公司将少量库存的上述产品对其进行了销售，相关产品不存在委托加工关系。

（四）是否采购定制化产品或存在外协加工的情况，采购定制化产品及外协加工是否涉及发行人的核心技术或核心生产环节。

报告期内，公司采购的主要原材料包括各类基础原物料、溶剂、化学中间体等。公司采购的化学原料均为市场上公开已知的化学物质，通过其 CAS 编号均可检索到其分子结构（美国化学会下设组织化学文摘社，即 CAS，为每一种出现在文献中的物质分配一个 CAS 编号，在生物化学上便成为该物质的唯一识别码，几乎所有的化学数据库都允许用 CAS 号检索）。报告期，公司采购的大部分产品的市场供应均较为充足。对于少量中间体，由于其并非为市场上需求和应用范围较广的产品，导致供应商的库存相对较少或不存在库存，需根据公司的订单组织生产，生产过程主要依靠供应商自身的技术或工艺。公司会对供应商提供的产品进行检测，以确保满足公司的相关技术指标要求。因此，报告期，公司不存在采购定制化产品或外协加工的情况。

三、中介机构核查情况

（一）申报会计师对上述事项的核查意见

1、核查程序

（1）获取并查阅了发行人与采购相关的制度，了解发行人采购活动的业务

流程；

（2）获取并查阅了主要供应商的采购合同/采购订单、采购发票、付款凭证等原始单据，了解发行人与主要供应商报告期内的业务合作内容；

（3）访谈了发行人相关采购人员，了解发行人与主要供应商的合作情况，包括合作年限、采购内容、合作变动情况、采购金额变动的原因等；

（4）通过国家企业信用信息公示系统，查询了主要供应商的基本情况；

（5）对主要供应商进行了访谈或函证，了解其与发行人的合作情况，包括建立合作关系的方式、交易内容、交易金额、交易价格、关联关系等；

（6）获取并查阅了发行人的销售明细表、采购明细表，对同一公司既有采购又有销售的情况对发行人相关人员进行了访谈。

2、核查意见

经核查，申报会计师认为：

（1）发行人报告期各期前五大供应商与发行人不存在除购销外的任何关系，报告期各期前五大供应商不存在关联关系；报告期各期，发行人前五大供应商中存在新增供应商，相关情况已在招股说明书中披露。

（2）受发行人 CDMO 业务生产和销售的具体品种因承接的新项目及原有项目对应的新药研发进展情况影响较大、公司自主选择产品业务快速发展等因素影响，发行人采购的主要原材料品种存在一定波动，再加上主要供应商的生产、报价等原因影响，发行人前五名供应商、向主要供应商采购内容、单个供应商采购金额及占比存在一定变动，相关变动具有合理性。

（3）报告期各期，发行人存在向同一家公司既有采购又有销售的情况，具体情况已经披露，相关业务具有商业合理性，不属于委托加工业务。

（4）报告期内，公司采购的化学原料均为市场上公开已知的化学物质，由于部分产品并非为市场上需求和应用范围较广的产品，导致供应商需要根据公司的需求进行定制生产，相关生产过程不涉及公司的核心技术或核心生产环节。公司不存在采购定制化产品或外协加工的情况。

（二）另请保荐机构及申报会计师结合订单、购销协议、发票、收付款、

实际执行价格情况、同一产品在不同客户之间的销售价格差异情况、同一原材料与市场公开价格差异情况或在不同供应商之间的采购价格差异情况、主要原材料和产品单价同市场价格的差异情况详细核查发行人购销价格的公允性，说明核查方法，发表核查意见。

1、同一产品在不同客户之间的销售价格差异情况

关于同一产品在不同客户之间的销售价格差异情况，请参见本回复第 14.1 题之“二、发行人说明事项”之“（二）、4、报告期内不同客户相同产品价格变动情况”。

2、同一原材料与市场公开价格差异情况或在不同供应商之间的采购价格差异情况

关于同一原材料与市场公开价格差异情况，请参见本回复之“一、发行人披露”之“（2）主要原材料的采购单价及其变动原因和公允性”。

报告期，发行人部分主要原材料存在向多家供应商采购的情况，其采购价格差异情况如下：

（1）对于间苯二甲酸、甲醇、乙酸乙酯、邻氨基苯甲醇、5-硝基-2-（丙硫基代）嘧啶-4,6-二醇等原材料，公司从不同供应商的采购均价差异较小；对于氨基酸、乙腈、色谱填料、莽草酸，公司从不同供应商的采购均价存在一定差异，主要系公司向不同供应商采购的具体产品规格存在差异所致，对于相同规格的产品，其采购均价差异较小。

（2）对于 2-甲基四氢呋喃，公司向产品生产商直接采购的价格较低，相关产品生产商因自身原因无法进行生产后，公司转向其他产品生产商的贸易商进行采购，导致采购价格有所提高，与原先向产品生产商的采购价格存在一定差异。

（3）对于 1,3,5-三氟苯，公司 2020 年 1-6 月的采购价格高于以前年度向其他供应商的采购价格，主要原因系 2020 年 1-6 月公司的 APC137 系列产品的订单较多，导致公司对 1,3,5-三氟苯的需求较大，而原供应商因其自身原因无法保证向公司稳定供应相关产品，为保证产品生产，公司临时转向其他供应商进行采购，导致相关采购价格有所提高，采购价格存在一定差异。

（4）对于 2,5-二溴-3-甲基吡啶，由于不同供应商的库存、交货日期及报价差异较大，公司在满足生产要求的前提下，根据各供应商的报价，结合其库存、交货日期等分批向不同供应商进行采购，导致公司向各供应商的采购单价存在差异。

综上，报告期，发行人原材料的采购价格与市场公开价格或供应商报价相比具有合理性，同一原材料的采购价格在不同供应商之间的采购价格总体差异不大，部分品种存在一定差异主要系采购数量差异，以及不同供应商的库存、交货日期、成本等有所不同导致其报价差异所致，具有合理性。

3、主要原材料和产品单价同市场价格的差异情况

（1）关于主要原材料与市场价格差异情况

关于同一原材料与市场公开价格差异情况，请见本回复之“一、发行人披露”之“（2）主要原材料的采购单价及其变动原因和公允性”。

（2）关于主要产品同市场价格的差异情况

对于定制类产品及技术服务业务，公司主要提供创新药高级医药中间体的 CDMO 服务，需根据客户提供的目标化合物结构及相关技术指标要求，自主设计生产工艺，并经过工艺优化、中试放大，以及杂质、质量或稳定性等相关研究后，提供相关产品，相关产品属于客户定制研发生产的产品，无市场公开价格。

对于自主选择产品，公司的产品亦无公开披露的市场价格，根据上海证券交易所拟上市公司圣诺生物披露的招股说明书（申报稿），发行人与其相同产品的销售价格对比情况如下：

单位：元/克

公司	年度	醋酸奥曲肽	比伐芦定	胸腺法新	依替巴肽	利拉鲁肽
圣诺生物	2019 年度	2,024.82	624.58	6,057.19	647.37	8,785.18
	2018 年度	2,316.83	546.95	6,177.85	688.5	9,447.01
	2017 年度	2,009.85	555.15	5,766.41	10,761.87	8,982.73
诺泰生物	2020 年 1-6 月	1,742.93	-	4,611.98	864.04	5,661.54
	2019 年度	2,036.14	658.31	3,601.30	887.41	5,486.30
	2018 年度	1,973.12	-	3,879.31	808.79	9,414.99

	2017 年度	714.66	683.76	85,470.00	828.75	9,085.72

注：圣诺生物 2020 年 1-6 月的相关数据尚未披露。公司上述自主选择的多肽产品均为原料药，不含相关杂质及对照品。

从上表可见，2019 年度、2020 年 1-6 月公司利拉鲁肽销售均价大幅下降并低于圣诺生物 2019 年度的销售均价，主要原因系：2018 年度公司的销量仅为 0.01 公斤，而 2019 年度大幅增长至 3.94 公斤，销量的大幅增长导致销售均价相应大幅下降。同时，2019 年度圣诺生物的利拉鲁肽销售量仅为 153.04 克，远低于公司的销量，导致公司的销售均价大幅低于圣诺生物。

总体而言，受客户结构、销量、市场竞争等多种因素影响，公司的多肽原料药与圣诺生物的同种产品销售价格存在一定差异，相关差异具备合理性。

4、保荐机构、申报会计师的核查程序及核查意见

针对上述问题，申报会计师执行以下核查程序：

（1）获取并查阅了发行人与采购相关的制度，了解发行人采购活动的业务流程；

（2）访谈了发行人相关采购人员，了解发行人与主要供应商的合作情况，包括合作年限、采购内容、合作变动情况、采购金额变动的原因等；

（3）查阅了报告期发行人原材料采购明细，分析主要原材料供应商采购具体内容、采购价格及其变动趋势；核查了主要供应商的采购合同/采购订单、采购发票、付款凭证等原始单据，核查了发行人采购的主要内容及主要产品的采购价格；

（4）查阅了 Wind 资讯、生意宝等公开信息中关于发行人产品的价格信息，查阅了发行人向不同供应商的采购询价汇总记录，核查了公司采购产品的市场价格情况，并对发行人采购价格与市场价格的差异进行分析，对公司相关人员进了访谈；

（5）查阅了报告期内发行人销售明细账，核查了主要客户销售具体内容、销售价格及其差异情况；核查了主要客户的销售合同、销售发票、收款凭证等原始单据，核查了销售的内容及主要产品的销售价格。

（6）通过互联网查询发行人主要产品的市场价格，将发行人的相关产品价

格与同行业公司圣诺生物招股说明书（申报稿）披露的数据进行对比分析。

（7）对主要客户、主要供应商进行了访谈或函证，了解其与发行人的合作情况，包括建立合作关系的方式、交易内容、交易金额、交易价格、关联关系等。

结合发行人的订单、购销协议、发票、收付款、实际执行价格等情况，以及同一产品在不同客户之间的销售价格差异情况、同一原材料与市场公开价格差异情况或在不同供应商之间的采购价格差异情况、主要原材料和产品单价同市场价格的差异情况，申报会计师认为：

（1）发行人同一产品在不同客户之间的销售价格差异具有合理性，不存在异常，发行人的产品定价合理。

（2）发行人主要原材料的采购价格与市场公开价格或供应商报价相比具有合理性，同一原材料的采购价格在不同供应商之间的采购价格总体差异不大，部分品种存在一定差异主要系采购数量差异，以及不同供应商的库存、交货日期、成本等有所不同导致其报价差异所致，具有合理性。

（3）发行人主要原材料的采购价格与市场公开价格或供应商报价相比具有合理性。发行人定制类产品及技术服务业务无市场公开价格，部分自主选择产品受客户结构、销量、市场竞争等多种因素影响，与其他厂家的销售价格存在一定差异，相关差异具备合理性。

（4）发行人采购的主要原材料、销售的主要产品价格公允。

14.3 根据发行人提供的采购合同中发行人与杭州奥硕化工的合同，产品的包装要求中提及须“注明生产厂家名称：福建润华化工有限公司”。

请发行人说明福建润华化工的情况，向奥硕化工采购的产品注明生产厂家为福建润华化工的原因，请说明该项业务的实质、是否存在其他类似情况。

请保荐机构核查上述情况及发行人业务实质，发表意见，并说明对发行人的业务是否进行全面核查、招股说明书中披露的业务信息是否存在遗漏或差错。

回复：

一、发行人说明

（一）福建润华化工的基本情况

根据国家企业信用信息公示系统，福建润华化工有限公司的基本情况如下：

公司名称	福建润华化工有限公司
法定代表人	李晓慧
注册资本	1020 万元
成立日期	2007-07-19
企业地址	邵武市金塘工业园区
所属行业	化学原料和化学制品制造业
经营范围	含氟新材料、含氟精细化学品、有机医药中间体（不含危险化学品及易制毒化学品）的制造和销售；化学品技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让；机械设备及配件、仪器仪表的销售；货物进出口（国家法律法规禁止的除外）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
股权结构	杨郭明，74%；李小慧，26%；
主要人员	李小慧，执行董事兼总经理；章海军，监事；
开始合作时间	2020 年

杭州奥硕化工有限公司的基本情况如下：

公司名称	杭州奥硕化工有限公司
法定代表人	张佳琳
注册资本	100 万人民币
成立日期	2015-12-03
企业地址	邵武市金塘工业园区
企业地址	杭州市西湖区三墩镇古墩路 673 号东楼 520 室
所属行业	批发业
经营范围	批发、零售：化工原料、化工产品（除化学危险品及第一类易制毒化学品）；服务：货物进出口、技术进出口（国家法律、行政法规禁止的项目除外，法律、行政法规限制的项目取得许可证后方可经营）；其他无需报经审批的一切合法项目。
股权结构	张佳琳 100%；
主要人员	张佳琳，执行董事兼总经理；范成平，监事；
开始合作时间	2020 年

（二）向杭州奥硕化工采购的产品注明生产厂家为福建润华化工的原因，该项业务的实质、是否存在其他类似情况

1、向杭州奥硕化工采购的产品注明生产厂家为福建润华化工的原因，该项业务的实质

杭州奥硕化工是一家经营化工原料、化工产品的贸易商。根据福建润华化工、杭州奥硕化工签署的《客户保护协议》，福建润华化工指定杭州奥硕化工为其向澳赛诺销售 1,3,5-三氟苯产品的唯一、独家代理商。为了确保杭州奥硕化工向公司实际交付的产品是经过公司质控部门检验合格的福建润华化工生产的产品，公司与杭州奥硕化工签订的采购合同中，明确约定相关产品的包装须注明生产厂家名称：福建润华化工有限公司，上述合同约定是公司保护自身合法权益、确保采购产品质量的有益手段。

2、公司日常采购中存在其他类似情况

根据公司相关采购制度和业务合同，公司日常采购中存在与贸易商的采购合同中明确注明产品生产厂家的情形。对于甲醇、液碱、液氨、四氢呋喃等用量较大的通用溶剂，公司通常通过贸易商进行采购；对于部分关键原材料，相关产品生产厂家存在指定公司通过其授权代理商进行采购的情况。公司在与贸易商/代理商签订采购合同时，为了确保其向公司实际交付的产品是经过公司质控部门检验合格的合格供应商生产的产品，公司会要求在采购合同中明确注明产品生产厂家，以保护公司的合法权益并确保采购产品的质量。

报告期，公司前五大供应商中，存在上述情况具体如下：

年度	供应商名称	采购金额（万元）	占比	是否经销商	合同中是否有类似约定
2020 年 1-6 月	杭州奥硕化工有限公司	1,162.83	13.14%	是	是，约定 1,3,5-三氟苯的生产厂家为福建润华化工；
	宁波三威贸易有限公司	533.28	6.03%	是	是，如约定四氢呋喃的生产厂家为长春化工；2-甲基四氢呋喃的生产机为山东一诺生物；
	建德市红莲贸易有限公司	452.23	5.11%	是	是，如约定盐酸的生产厂家为兰溪旭日化工；液碱的生产厂家为浙江巨化；液氨的生产厂家为浙江晋巨；
2019 年度	宁波三威贸易有限公司	634.23	4.88%	是	是，如约定四氢呋喃的生产厂家为长春化工；正庚烷的生产厂家为韩国 SK；乙腈的生产厂家为上海赛科；
	建德市红莲贸易有限公司	561.21	4.32%	是	是，如约定甲基叔丁基醚生产厂家为中石化齐鲁；无水乙醇生产

					厂家为吴江永祥；
2018年度	吴江市华德精细化工有限公司	352.51	3.80%	是	是，如约定 2-甲基四氢呋喃生产厂家为山东一诺生物；
	建德市红莲贸易有限公司	302.23	3.26%	是	是，如约定甲基叔丁基醚生产厂家为中石化齐鲁；无水乙醇生产厂家为吴江永祥；石油醚生产厂家为中国石化上海高桥；乙酸乙酯生产厂家为金沂蒙集团；
2017年度	上海资唯实业有限公司	836.30	11.18%	是	是，如约定环氧氯丙烷的生产厂家为山东海力、江苏海兴；
	建德市红莲贸易有限公司	552.38	7.39%	是	是，如约定乙酸乙酯的生产厂家为金沂蒙集团；甲基叔丁基醚生产厂家为中石化齐鲁；
	宁波泊舟化工有限公司	222.39	2.97%	是	是，如约定乙腈的生产厂家为上海赛科；二氯甲烷的生产厂家为浙江衢化氟化学；

二、保荐机构核查情况

请保荐机构核查上述情况及发行人业务实质，发表意见，并说明对发行人的业务是否进行全面核查、招股说明书中披露的业务信息是否存在遗漏或差错。

（一）保荐机构核查情况

1、保荐机构通过国家企业信用信息公示系统，查询了杭州奥硕化工、福建润华化工的基本情况；

2、保荐机构访谈了发行人采购经办人员，了解了与杭州奥硕化工报告期内的业务合作情况，包括新增该供应商的背景、与福建润润华化工的关系等，了解了报告期内是否存在其他类似情况及其原因等相关信息；

3、保荐机构查阅了公司与杭州奥硕化工签订的合同，查阅了公司与杭州奥硕化工的比价单，了解杭州奥硕化工的询价情况、支付方式等情况；查阅了公司将生产商福建润华化工及其贸易商杭州奥硕化工增加为供应商的认可申请审批流程文件、福建润华化工签署的原料供应商评价问卷、杭州奥硕化工填写的贸易商评价问卷、福建润华化工与杭州奥硕化工签订的《客户保护协议》；

4、保荐机构查阅了公司与浙江永太科技股份有限公司签订的业务协议及解除协议，了解相关业务背景；

5、保荐机构查阅了公司报告期各期前五大供应商的主要合同，了解报告期内是否存在类似的情况。

14.4 报告期内，公司的产品销售以直销为主，以经销为辅。

请发行人披露：（1）经销模式对应的产品情况；发行人同行业可比上市公司采用经销商模式的情况；是否为买断式经销；（2）定制研发生产业务通过经销商销售的合理性及合规性，发行人与产品需求方的沟通过经销商实现合理性，是否存在技术泄密或纠纷风险；（3）经销商是否专门售发行人产品。

请发行人说明：（1）经销商的终端售及期末存货情况；报告期内经销商的增减变动情况、相应经销收入的增减变动情况；经销商按售规模的分布情况；（2）经销商是否存在个人等非法人实体、经销商回款是否存在现金和第三方回款；（3）是否存在发行人通过经销商模式实现的销售毛利率和其他销售模式实现的毛利率差异较大；给予经销商信用政策显著宽松于其他售方式，对经销商的应收账款显著增大；海外毛利率与国内经销商毛利率差异较大等情形，若存在请分析原因。

请保荐机构、发行人律师和申报会计师详细核查经销商具体业务模式及采取经销商模式的必要性，经销商模式下收入确认是否符合企业会计准则的规定，经销商选取标准、日常管理、定价机制（包括营销、运输费用承担和补贴等）、物流（是否直接发货给终端客户）、退换货机制、销售存货信息系统等方面的内控是否健全并有效执行，经销商是否与发人存在关联系，对经销商的信用政策是否合理，经模式下产品最终售情况等；并说明发行人经销商售模式、占比等情况与同业上市公司是否存在显著差异及原因，对经销商业务的核查方式、核查标准、核查比例、核查证据等。请保荐机构发行人律师和申报会计师对经销商模式下收入的真实性发表明确核查意见。

回复：

一、发行人披露事项

公司已在“第六节业务和技术”之“三、公司的销售情况和主要客户”之“（一）主要产品的生产和销售情况”之“4、营业收入按销售模式的构成情况”中补充披露：

“（1）经销模式对应的产品、同行业可比上市公司采用经销商模式的情况，

以及买断式经销情况

报告期内，公司通过经销模式实现的产品销售情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
定制类产品	2,414.58	42.83%	7,421.34	57.60%	2,077.62	59.39%	3,565.38	82.16%
其中：APC202系列	1,726.44	30.62%	2,868.39	22.26%	-	-	-	-
APC050系列	-	-	-	-	-	-	2,038.17	46.97%
APC046系列	-	-	201.21	1.56%	1,000.92	28.61%	796.96	18.37%
APC200系列	220.93	3.92%	1,298.66	10.08%	146.35	4.18%	-	-
APC206系列	-	-	920.67	7.15%	-	-	-	-
其他	467.21	8.29%	2,132.40	16.55%	930.35	26.59%	730.25	16.83%
自主选择产品	3,197.08	56.71%	5,442.48	42.24%	1,385.91	39.62%	691.90	15.94%
其中：醋酸兰瑞肽系列	722.34	12.81%	723.00	5.61%	588.82	16.83%	502.25	11.57%
利拉鲁肽系列	34.16	0.61%	1,908.83	14.81%	-	-	8.18	0.19%
磷酸奥司他韦系列	676.17	11.99%	995.47	7.73%	-	-	-	-
氟维司群系列	343.14	6.09%	840.17	6.52%	421.16	12.04%	-	-
依替巴肽系列	203.25	3.61%	290.66	2.26%	205.60	5.88%	85.36	1.97%
其他	1,218.02	21.61%	684.36	5.31%	170.33	4.87%	96.12	2.21%
其他业务收入	25.81	0.46%	20.93	0.16%	34.78	0.99%	82.24	1.90%
经销收入合计	5,637.46	100.00%	12,884.74	100.00%	3,498.31	100.00%	4,339.52	100.00%

在定制类产品方面，公司同行业可比上市公司博腾股份、九洲药业也存在通过经销模式进行产品销售的情况，凯莱英未披露相关信息。根据公开资料，其经销情况如下：

公司名称	经销模式
博腾股份	除通过博腾欧洲、博腾美国等境外子公司直接向定制客户进行销售以外，博腾股份还通过代理商Interchem、住商医药等向最终定制客户进行销售。
九洲药业	九洲药业的销售主要分直接销售和通过经销商销售，对于通过经销商销售的情况，根据经销商与公司签订的相关《购货合同》、《订单确认书》、《售货确认书》等合同文件约定，公司在约定的期限内在指定的地点交付符合质量要求的货物，经销商以电汇或信用证等形式支付货款。经销商根据其客户的需求向发行人下订单，发行人安排生产完成订单后交货。

在自主选择产品方面，报告期公司实现销售的主要是原料药及中间体，同

行业公司翰宇药业、成都圣诺也存在通过经销商或代理商进行销售的情况。根据公开资料，其经销情况如下：

公司名称	经销模式
翰宇药业	在国际市场上，翰宇药业多肽原料（中间体）已出口到美国、印度、巴西、韩国等12个国家，并在美国、加拿大、意大利、印度、德国、俄罗斯等国发展了国际市场代理商。
成都圣诺	对于国外销售，成都圣诺主要采用代理模式，与凯华（Chemwerth）、Tecoland等专业原料药代理商合作，由原料药代理商开发国外市场并代表终端客户提出产品需求，由代理商与成都圣诺签订买断式销售合同，成都圣诺按照合同订单完成生产并直接报关发货到终端客户所在地。2017年至2019年，海外代理商实现的销售占其销售收入的比重分别为23.15%、25.38%、7.52%。

在经销模式下，公司向经销商的销售均为买断式销售，即公司向经销商销售产品后，商品的所有权及风险即转移至经销商。

（2）定制研发生产业务通过经销商销售的合理性及合规性，发行人与产品需求方的沟通过经销商实现合理性，以及相关技术泄密或纠纷风险情况

对于定制类产品而言，公司与专业经销商进行业务合作，借助其丰富的客户资源和销售渠道，在国内外市场推广销售公司的产品，具有合理性、合规性。公司在取得经销商提供的定制研发生产需求信息后，凭借公司的技术积累和研发活动，向经销商报价并与经销商达成一致后，与经销商签订购销协议以明确产品的交货期、货物数量、交付标准和付款时点等主要条款，并与终端客户就产品的生产工艺和具体参数要求进行直接或间接沟通。在项目实施过程中，终端客户知晓发行人为相关CDMO服务的最终提供方，在相关产品的供应量达到一定规模后，终端客户还会对公司的生产基地进行现场审计，其对公司研发和生产能力的认可，是相关合作关系持续进行的必要条件。在部分项目实施过程中，公司存在通过经销商与终端客户进行沟通的情况，相关经销商均具备一定的医药化工行业背景，具备与公司及下游终端客户就具体技术问题进行沟通的能力，因此，通过经销商进行沟通具有合理性。

公司与经销商签订的购销协议中一般会约定技术保密条款，再加上终端客户对公司的认可是相关合作关系持续进行的必要条件，因此终端客户与经销商、公司的合作关系通常较为稳定，经销商获取相关技术资料并泄露给其他生产厂家的可能性较低，相关合作不存在技术泄密或纠纷风险。

（3）经销商专门销售发行人产品情况

报告期内，公司经销商不存在单独为销售公司产品而设立的情形，除销售公司产品外，经销商可自主选择销售其他产品。”

二、发行人说明事项

（一）经销商的终端销售及期末存货情况；报告期内经销商的增减变动情况、相应经销收入的增减变动情况；经销商按销售规模的分布情况；

1、经销商的终端销售及期末存货情况

报告期内，公司经销总收入合计超过 1,000 万元的经销商客户及其销售情况如下：

单位：万元

序号	项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度		合计	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1	上海睿瓦科技有限公司	2,175.36	38.59%	4,643.34	36.04%	324.34	9.27%			7,143.04	27.10%
2	GLOBAL PHARMA SOURCING LLC	62.65	1.11%	245.25	1.90%	1,052.55	30.09%	2,583.21	59.53%	3,943.66	14.96%
3	北京洲际新泽医药科技有限公司	1,021.61	18.12%	1,027.62	7.98%	803.22	22.96%	588.38	13.56%	3,440.83	13.05%
4	KKyemistry(India)Pvt Ltd			1,906.68	14.80%					1,906.68	7.23%
5	杭州海盛医药化工有限公司与杭州海达医药化工有限公司（注 1）	373.97	6.63%	1,066.60	8.28%	334.96	9.57%			1,775.53	6.74%
6	苏州信本丰新材料有限公司	644.09	11.43%	995.19	7.72%					1,639.28	6.22%
7	杭州卢普生物科技有限公司	154.52	2.74%	810.36	6.29%	256.41	7.33%	126.01	2.90%	1,347.29	5.11%
8	其他客户	1,205.26	21.38%	2,189.70	17.00%	726.83	20.78%	1,041.92	24.01%	5,163.72	19.59%
总计		**5,637.46**	**100.00%**	**12,884.74**	**100.00%**	**3,498.31**	**100.00%**	**4,339.52**	**100.00%**	**26,360.03**	**100.00%**

注 1：杭州海盛医药化工有限公司与杭州海达医药化工有限公司系同一实际控制人控制的企业，公司对杭州海盛医药化工有限公司与杭州海达医药化工有限公司销售合并计算。

（1）上海睿瓦科技有限公司

报告期，公司向该客户的销售情况及其向下游客户的销售情况如下：

单位：万元、千克

年度	主要产品	本期向公司采购金额	本期向公司采购数量	前期向公司采购结存数量	经销商对外销售数量	主要终端客户	经销商结存数量

年度	主要产品	本期向公司采购金额	本期向公司采购数量	前期向公司采购结存数量	经销商对外销售数量	主要终端客户	经销商结存数量
2020年1-6月	APC200、APC201、APC202系列产品	2,133.04	943.88	866.53	1,794.91	MiratiTherapeutics,Inc.	15.50
	其他产品	2.54	0.50	14.10	8.26	MiratiTherapeutics,Inc. Turning、 Point Therapeutics,Inc.	6.34
	加工服务	39.78	-	-	-	-	-
	合计	**2,175.26**	**944.38**	**880.63**	**1,803.17**		**21.84**
2019年度	APC200、APC201、APC202系列产品	4,641.22	2,331.05		1,464.52	MiratiTherapeutics,Inc.	866.53
	其他产品	2.12	0.50	69.10	55.50		14.10
	合计	**4,643.34**	**2,331.55**	**69.10**	**1,520.02**		**880.63**
2018年度	APC200、APC201、APC202系列产品	198.53	116.00	-	116.00	MiratiTherapeutics,Inc.	
	其他产品	93.88	135.60	-	66.50		69.10
	技术服务费	31.93	-	-	-		-
	合计	**324.34**	**251.6**	**-**	**182.5**		**69.10**

（2）GLOBALPHARMASOURCINGLLC

报告期，公司向该客户的销售情况及其向下游客户的销售情况如下：

单位：万元、千克

年度	主要产品	本期向公司采购金额	本期向公司采购数量	前期向公司采购结存数量	经销商对外销售数量	主要终端客户	经销商结存数量
2020年1-6月	APC046、APC050系列产品	-	-	-	-	-	-
	其他产品	62.65	120.00	-	120.00	Takasago International Corporation	-
	合计	**62.65**	**120.00**	**-**	**120.00**		-
2019年度	APC046、APC050系列产品	-	-	-	-	-	-
	其他产品	245.25	1,137.00	-	1,137.00	Takasago International Corporation 、Scinopharm Taiwan	-

年度	主要产品	本期向公司采购金额	本期向公司采购数量	前期向公司采购结存数量	经销商对外销售数量	主要终端客户	经销商结存数量
	合计	**245.25**	**1,137.00**	-	**1,137.00**		-
2018年度	APC046、APC050系列产品	1,000.92	252,000.00	-	252,000.00	Albany Molecular Research, Inc.	-
	其他产品	51.63	401.10	-	401.10	Takasago International Corporation	-
	合计	**1,052.55**	**252,401.10**	-	**252,401.10**		-
2017年度	APC046、APC050系列产品	2,521.31	571,376.00	-	571,376.00	Albany Molecular Research, Inc.	-
	其他产品	61.90	24,500.00	-	24,500.00	Rohner AG	-
	合计	**2,583.21**	**595,876.00**	-	**595,876.00**		-

（3）北京洲际新泽医药科技有限公司

报告期，公司向该客户的销售情况及其向下游客户的销售情况如下：

单位：万元、千克

年度	主要产品	本期向公司采购金额	本期向公司采购数量	前期向公司采购结存数量	经销商对外销售数量	主要终端客户	经销商结存数量
2020年1-6月	兰瑞肽系列产品	571.62	3.42	-	2.82	注2	0.60
	依替巴肽系列产品	202.54	2.40	-	2.40	注3	-
	其他产品	96.73	0.43	-	0.05	Caplin、Mapi	0.38
	技术服务	150.72	-	-	-	-	-
	合计	**1,021.61**	**6.25**	-	**5.27**	-	0.98
2019年度	兰瑞肽系列产品	723.00	4.38	-	4.38	注2	-
	依替巴肽系列产品	280.61	3.06	-	3.06	注3	-
	其他产品	24.01	0.06	-	0.06	Caplin、Mapi	-
	合计	**1,027.62**	**7.50**	-	**7.50**	-	-
2018年度	兰瑞肽系列产品	588.82	3.24	-	3.24	注2	-
	依替巴肽系列产品	198.23	2.26	-	2.26	注3	-
	其他产品	16.17	0.10	-	0.10	Caplin、Mapi	-
	合计	**803.22**	**5.60**	-	**5.60**	-	-
2017年度	兰瑞肽系列产品	502.25	3.59	-	3.59	注2	-

年度	主要产品	本期向公司采购金额	本期向公司采购数量	前期向公司采购结存数量	经销商对外销售数量	主要终端客户	经销商结存数量
	依替巴肽系列产品	85.36	0.98	-	0.98	注 3	-
	其他产品	0.77	0.00	-	0.00	Caplin、Mapi	-
	合计	**588.38**	**4.57**	-	**4.57**	-	-

注 1、北京洲际新泽医药科技有限公司报告期内兰瑞肽系列产品客户较多，包括 Mallinckrodt、FresinusKabi、Pharmathen、Sun Pharm、Slay back、Amneal、Teva、Mylan、Alembic、Daewoog、Dr Reddy、Nankuang、BL、Austar、Pfizer、Apotex、Cipla、Aurobindo、Helm、Nexus、Alkem、Gland、Dexcel、Sunnypahtmtech 等；

注 2：北京洲际新泽医药科技有限公司报告期内依替巴肽系列产品客户较多，包括海南普利制药股份有限公司、Hainan Poly、Biological Evans、Aurobindo、Baxter、Intas、Amneal、Mylan、Wockhardt、Jodas、Macleods、Puniska、American Reagent、Hikma 等。

（4）KKyemistry(India)PvtLtd

报告期，公司向该客户的销售情况及其向下游客户的销售情况如下：

单位：万元、千克

年度	主要产品	本期向公司采购金额	本期向公司采购数量	前期向公司采购结存数量	经销商对外销售数量	主要终端客户	经销商结存数量
2020 年 1-6 月	利拉鲁肽系列产品	-	-	3.6	3.354	Gufic Biosciences Limited、Cadila Healthcare Limited、USV Limited	0.246
	其他产品	-	-	0.01	-	-	0.01
	合计	-	-	**3.61**	-	-	**0.256**
2019 年度	利拉鲁肽系列产品	1,897.90	3.601	-	0.001	-	3.60
	其他产品	8.78	0.01	-	-	-	0.01
	合计	**1,906.68**	**3.611**	-	**0.001**	-	**3.61**

（5）杭州海盛医药化工有限公司与杭州海达医药化工有限公司

报告期，公司向该客户的销售情况及其向下游客户的销售情况如下：

单位：万元、千克

年度	主要产品	本期向公司采购金额	本期向公司采购数量	前期向公司采购结存数量	经销商对外销售数量	主要终端客户	经销商结存数量
2020 年 1-6 月	氟维司群系列产品	343.14	41.29	11.29	48.57	FarmabiosS.P.A、山东绿叶制药有限公司、杭州耀泰生物技术有限公司、天津市科莱博瑞科	4.01

年度	主要产品	本期向公司采购金额	本期向公司采购数量	前期向公司采购结存数量	经销商对外销售数量	主要终端客户	经销商结存数量
						技有限公司	
	阿那曲唑系列产品		-	18.38	10.00		8.38
	其他系列产品	30.83	12.98		12.98	正大天晴药业集团股份有限公司	-
	合计	**373.97**	**54.27**	**29.67**	**71.55**		**12.39**
2019年度	氟维司群系列产品	840.17	60.73	-	49.44	FarmabiosS.P.A、杭州耀泰生物技术有限公司	11.29
	阿那曲唑系列产品	197.28	42.38	-	24.00	-	18.38
	其他系列产品	29.15	1.30	-	1.30	威海厚普生物科技有限公司、杭州耀泰生物技术有限公司、PLATINKI MYAMUMESSILLIKV EDISTIC.LTD	-
	合计	**1,066.60**	**104.41**	**-**	**74.74**	**-**	**29.67**
2018年度	氟维司群系列产品	273.44	36.41	-	36.41	FarmabiosS.P.A	-
	阿那曲唑系列产品	37.44	7.70	-	7.70	-	-
	其他系列产品	5.88	21.1	-	21.1	-	-
	检测服务	18.20	-	-	-	-	-
	合计	**334.96**	**65.21**	**-**	**65.21**	**-**	**-**

（6）苏州信本丰新材料有限公司

报告期，公司向该客户的销售情况及其向下游客户的销售情况如下：

单位：万元、千克

年度	主要产品	本期向公司采购金额	本期向公司采购数量	前期向公司采购结存数量	经销商对外销售数量	主要终端客户	经销商结存数量
2020年1-6月	磷酸奥司他韦系列产品	644.09	2,024.00	-	2,024.00	苏州益倍康生物科技有限公司	-
	合计	**644.09**	**2,024.00**	**-**	**2,024.00**		-
2019年度	磷酸奥司他韦系列产品	995.19	3,130.00	-	3,130.00	苏州益倍康生物科技有限公司	-
	合计	**995.19**	**3,130.00**	-	**3,130.00**		-

（7）杭州卢普生物科技有限公司

报告期，公司向该客户的销售情况及其向下游客户的销售情况如下：

单位：万元、千克

年度	主要产品	本期向公司采购金额	本期向公司采购数量	前期向公司采购结存数量	经销商对外销售数量	主要终端客户	经销商结存数量
2020年1-6月	A5	119.85	546.10	1,309.00	792.50	常州汉泰化工有限公司、常州安迪沃克医药科技有限公司、南京圣和药业股份有限公司	1,062.60
	E1	34.49	323.20	-	320.00	江苏倍达医药科技有限公司	3.20
	X1	-	-	174.40	83.00		91.40
	N,N,N'-三甲基乙二胺（104）			1,540.65	935.00	天津法莫西医药科技有限公司、南京圣和药业股份有限公司、济南盛弘医药科技有限公司	605.65
	对甲苯磺酸	0.01	7.62	-	-	-	7.62
	二氧六环	0.17	102.00	-	-	-	102.00
	合计	**154.53**	**978.92**	**3,024.05**	**2,130.50**	**-**	**1,872.47**
2019年度	A5	345.66	1,575.00	934.00	1,200.00	常州汉泰化工有限公司、天津法莫西医药科技有限公司、南京圣和药业股份有限公司、浙江瑞博制药有限公司、济南盛弘医药科技有限公司	1,309.00
	E1	16.50	180.00	-	180.00	江苏倍达医药科技有限公司	-
	X1	-	-	195.40	21.00	上海尚一化工有限公司	174.40
	N,N,N'-三甲基乙二胺（104）	313.71	2,426.00	-	885.35	浙江瑞博制药有限公司、厦门海乐景生化有限公司、天津法莫西医药科技有限公司、南京圣和药业股份有限公司、济南盛弘医药科技有限公司、成都知普莱生物医药科技有限公司、南京海润医药有限公司	1,540.65
	TM3	134.48	240.00	232.87	194.57		278.30
	合计	**810.36**	**4,421.00**	**1,362.27**	**2,480.92**	**-**	**3,302.35**
2018年度	X1	-	-	267.40	72.00	杭州法玛化学品有限公司、苏州科伦药物研究有限公司	195.40
	A5	256.42	1,214.00	-	280.00	厦门海乐景生化有限公司	934.00
	TM3	-	-	321.87	89.00	湖南华腾制药有限公司	232.87
	合计	**256.42**	**1,214.00**	**589.27**	**441**.00	**-**	**1,362.27**
2017年度	TM3	39.02	356.70	-	34.83	成都知普莱生物医药科技有限公司	321.87
	X1	86.99	302.40	-	35.00	-	267.40
	合计	**126.01**	**659.10**	-	**69.83**	**-**	**589.27**

从上述表格可见，报告期，公司主要经销商向公司采购的产品已基本实现对外销售。

2、报告期内经销商的增减变动情况、相应经销收入的增减变动情况；经销商按售规模的分布情况

报告期，公司经销商的数量情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
经销收入（万元）	5,637.46	12,884.74	3,498.31	4,339.52
经销商总家数	15	24	17	14
其中：销售额 1000 万以上的经销商家数	2	4	1	1
销售额 500 万至 1000 万的经销商家数	2	4	1	2
销售额 100 万至 500 万的经销商家数	4	3	5	1
销售额 100 万以下经销商家数	7	13	10	10

报告期，公司的经销商均基于其市场拓展情况和终端客户需求，向公司进行采购，经销商的数量及其采购规模变动情况具备合理性。

报告期内，主要经销商经销收入增减变动情况：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额	金额	增减变动	金额	增减变动	金额
上海睿瓦科技有限公司	2,175.36	4,643.34	1331.63%	324.34		
GLOBAL PHARMA SOURCING LLC	62.65	245.25	-76.70%	1,052.55	-59.25%	2,583.21
北京洲际新泽医药科技有限公司	1,021.61	1,027.62	27.94%	803.22	36.51%	588.38
KKyemistry(India)Pvt Ltd		1,906.68				
杭州海盛医药化工有限公司与杭州海达医药化工有限公司（注 1）	373.97	1,066.60	218.43%	334.96		
苏州信本丰新材料有限公司	644.09	995.19				
杭州卢普生物科技有限公司	154.52	810.36	216.04%	256.41	103.48%	126.01
其他客户	1,205.25	2,189.70	201.27%	726.83	-30.24%	1,041.92
总计	**5,637.46**	**12,884.74**	**100.00%**	**3,498.31**	**100.00%**	**4,339.52**

注 1：杭州海盛医药化工有限公司与杭州海达医药化工有限公司系同一实际控制人控制的企

业，公司对杭州海盛医药化工有限公司与杭州海达医药化工有限公司销售合并计算。

（1）上海睿瓦科技有限公司。公司于 2018 年与该客户建立合作关系，其在获取终端客户的订单需求后，委托公司进行研发生产，2018 年公司对其销售收入为 324.34 万元，2019 年度因其终端客户相关创新药的研发进展不断推进，对相关高级医药中间体的需求大幅增长，导致公司对其的销售收入大幅增长。

（2）GLOBAL PHARMA SOURCING LLC。公司与该客户的合作时间较长，其主要经销公司 APC046、APC050 系列产品。报告期受市场因素影响，该客户的终端客户对相关产品的需求量大幅减少，相应公司对该客户的经销收入大幅减少。

（3）北京洲际新泽医药科技有限公司。该客户是一家熟悉海外市场且具有一定客户资源的经销商，公司主要通过其销售兰瑞肽、依替巴肽等多肽原料药。报告期，随着其终端客户数量的不断增加，以及终端客户兰瑞肽和依替巴肽研发进程的不断推进，公司对其的销售额大幅增长。

（4）KKyemistry(India)Pvt Ltd。公司于 2019 年度与该客户建立合作关系，2019 年，基于其终端客户印度卡迪拉（Cadila）的利拉鲁肽制剂研发需求，该客户向公司采购了大量的利拉鲁肽原料药，导致当年对其销售收入较大。2020 年 1-6 月，终端客户的制剂尚处于研发阶段，未新增利拉鲁肽采购需求，导致公司未对该经销商实现销售。

（5）杭州海盛医药化工有限公司与杭州海达医药化工有限公司。该公司于 2018 年下半年成为公司经销商，主要经销公司氟维司群系列产品等，2019 年，公司对该经销商的销售收入较大，主要原因系：由于氟维司群的相关专利将于 2021 年到期，通常在制剂专利到期前两至三年是仿制药企业研发、申报的高峰期，相应对相关原料药及中间体的需求较大，因此，2019 年度终端制剂厂商对氟维司群原料药及中间体的采购需求增长较快，导致公司对该经销商的销售收入较大。

（6）苏州信本丰新材料有限公司。该客户与公司在 2019 年开始合作，主要向公司采购奥司他韦中间体 212-10，2019 年度、2020 年 1-6 月分别实现销售收入 995.19 万元和 644.09 万元，主要系其下游终端客户关于奥司他韦的研发需求较大所致。

（7）杭州卢普生物科技有限公司。该公司根据其下游客户的需要，委托公司生产其指定产品，报告期公司对其的经销业务收入受其订单情况影响。

3、经销商是否存在个人等非法人实体、经销商回款是否存在现金和第三方回款；

报告期，公司非法人经销商的数量及现金和三方回款情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
经销收入	5,637.46	12,884.74	3,498.31	4,339.52
经销商家数	15	24	17	14
其中：非法人实体经销商家数	0	2	4	2
非法人实体经销商销售收入	0	4.80	38.40	75.18
现金或第三方回款金额	0.00	0.00	0.00	0.00

2017 年至 2019 年度，公司存在少量非法人经销商的情况，销售收入分别为 75.18 万元、38.40 万元、4.80 万元，其中主要是对个人经销商曹慧慧的销售收入。关于曹慧慧相关销售收入的具体情况，请参见本回复之 14.1 题。

（三）是否存在发行人通过经销商模式实现的销售毛利率和其他销售模式实现的毛利率差异较大；给予经销商信用政策显著宽松于其他售方式，对经销商的应收账款显著增大；海外毛利率与国内经销商毛利率差异较大等情形，若存在请分析原因。

1、报告期内同时采用经销与直销模式销售的主要产品营业收入、毛利及毛利率情况

单位：万元

项目	直销			经销			合计			
	营业收入	毛利	毛利率	营业收入	毛利	毛利率	营业收入	毛利	毛利占比	毛利率
利拉鲁肽系列	1,534.55	1,308.17	85.25%	1,951.16	1,544.05	79.13%	3,485.72	2,852.22	25.15%	18.17%
醋酸兰瑞肽系列	166.05	131.01	78.90%	2,536.40	1,801.97	71.04%	2,702.46	1,932.98	17.04%	28.47%
氟维司群系列	1,197.34	711.67	59.44%	1,604.48	957.91	59.70%	2,801.82	1,669.58	14.72%	40.41%
APC046 系列	1,250.34	124.65	9.97%	2,343.51	706.96	30.17%	3,593.85	831.61	7.33%	76.86%

项目	直销			经销			合计			
	营业收入	毛利	毛利率	营业收入	毛利	毛利率	营业收入	毛利	毛利占比	毛利率
APC050系列	450.73	72.14	16.01%	2,293.44	600.85	26.20%	2,744.17	672.99	5.93%	75.48%
其他产品小计	4,404.45	1,961.07	44.52%	4,623.78	2,709.03	58.59%	9,028.23	3,381.35	29.82%	62.55%
总计	**9,003.47**	**4,308.72**	**47.86%**	**15,352.78**	**8,320.76**	**54.20%**	**24,356.24**	**11,340.73**	**100.00%**	**53.44%**

其中，利拉鲁肽系列产品、醋酸兰瑞肽系列产品、APC046 系列产品、APC050 系列产品毛利率波动相对较大。

（1）利拉鲁肽系列产品

单位：万元

期间	直销		经销		合计	
	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率
2020 年 1-6 月	954.90	87.72%	34.16	91.59%	989.06	87.86%
2019 年度	566.14	82.24%	1,908.83	79.14%	2,474.97	79.85%
2018 年度	13.51	36.37%	-	-	13.51	36.37%
2017 年度	-	-	8.18	26.87%	8.18	26.87%
合计	**1,534.55**	**85.25%**	**1,951.16**	**79.13%**	**3,485.72**	**81.83%**

公司 2017 年利拉鲁肽系列产品采用传统固相合成方法进行生产，单批次产量较小，单位成本高达 664.42 万元/千克。2019 年，公司利用基于固液融合的多肽规模化生产技术平台，采用先进的固液相结合的方式实现了利拉鲁肽的公斤级生产，单批次产量超过 5 公斤，单位成本大幅下降，当年平均销售成本大幅下降至 63.02 万元/千克，使公司利拉鲁肽系列产品毛利率较 2017 年度、2018 年度大幅提升。

报告期，公司通过直销、经销方式实现销售的利拉鲁肽系列产品的毛利率总体差异不大。2020 年 1-6 月，公司通过经销方式销售的利拉鲁肽毛利率略高于直销方式，主要系当期对经销商的销售收入较小，单价较高所致。

（2）醋酸兰瑞肽系列产品

单位：万元

期间	直销		经销		合计	
	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率

期间	直销		经销		合计	
	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率
2020年1-6月	67.47	78.69%	571.62	67.89%	639.09	69.03%
2019年度	49.52	84.91%	723.00	68.16%	772.52	69.23%
2018年度	45.23	72.97%	588.82	70.18%	634.05	70.38%
2017年度	3.83	74.78%	502.25	71.15%	506.08	71.18%
合计	**166.05**	**78.90%**	**2,385.69**	**69.22%**	**2,551.74**	**69.85%**

报告期，公司对经销商销售的醋酸兰瑞肽系列产品销量较大，导致其销售价格相对较低，毛利率也相对低于直销客户

（3）APC046 系列

单位：万元

期间	直销		经销		合计	
	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率
2020 年 1-6 月	-	-	294.33	28.23%	294.33	28.23%
2019 年度	272.59	19.46%	201.24	27.57%	473.83	22.90%
2018 年度	178.14	10.72%	1,000.92	32.53%	1,179.05	29.23%
2017 年度	-	-	796.96	17.15%	796.96	17.15%
合计	**450.73**	**16.01%**	**2,293.44**	**26.20%**	**2,744.17**	**24.52%**

公司 APC046 产品原由 GLOBAL PHARMA SOURCINGLLC 采用经销模式销往海外，2018 年度、2019 年度公司主动开拓 APC046 系列产品国内、国外直销市场，新客户售价较原售价有所下降，具体情况如下：

单位：元/千克

年度	经销		直销	
	境内	境外	境内	境外
2020 年 1-6 月		44.47		
2019 年度	39.84		38.05	31.90
2018 年度		39.72		
2017 年度		39.92		

同时由于公司 APC046 系列产品主要原材料间苯二甲酸采购价格由 2017 年度的 14.71 元/千克下降至 2019 年度的 7.20 元/千克，导致 APC046 系列产品的单

位成本由 33.08 元/千克下降至 2019 年度的 29.83 元/千克；2020 年 1-6 月原材料成本小幅回升，APC046 系列产品生产成本回升至 31.92 元千克，但成本回升幅度小于售价回升幅度，故 2020 年公司 APC046 系列产品毛利率较 2019 年度有所上升。

（4）APC050 系列

单位：万元

期间	直销		经销	
	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率
2020年1-6月	642.88	1.92%		
2019 年度	607.46	18.48%	305.34	18.74%
2018 年度				
2017 年度			2,038.17	31.88%
合计	**1,250.34**	**9.97%**	**2,343.51**	**30.17%**

2017 年度，公司 APC050 仅向经销商进行销售，毛利率为 31.88%。2019 年度，公司开发了经销商及直销客户，相关毛利率不存在重大差异，但前期生产的相关产品因原材料采购成本上升影响，单位成本大幅上升，导致 2019 年度的毛利率较 2017 年大幅下降。2020 年 1-6 月，公司对前期生产的产品进行了进一步精制，导致其成本有所增加，毛利率大幅下降。

综上，公司通过经销商模式实现的毛利率和其他销售模式实现的毛利率差异总体不大，具备合理性。

2、主要经销商应收账款信用政策与公司信用政策对比分析

公司给予客户的信用政策一般为到客户收到货或收到增值税发票后 7 至 120 天内付款。报告期内，公司对主要经销商的信用政策如下：

经销商	信用政策
上海睿瓦科技有限公司	收到增值税专用发票 45 天内付款
GLOBALPHARMASOURCINGLLC	货到港口后 45 天内付款
北京洲际新泽医药科技有限公司	到货到 40 天内付款
KKyemistry(India)PvtLtd	到货后 100 天内付款
杭州海盛医药化工有限公司与杭州海达医药化工有限公司	货到后三个月内付款
苏州信本丰新材料有限公司	货到且收到发票后 30 天内付款

经销商	信用政策
杭州卢普生物科技有限公司	收到发票后一个月内付款

报告期，公司对经销商的信用政策与公司的整体信用政策不存在重大差异。

3、对经销商的应收账款情况

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月/2020 年 6 月 30 目	2019 年度/2019 年 12 月 31 日	2018 年度/2018 年 12 月 31 日	2017 年度/2018 年 12 月 31 日
经销收入应收账款余额	2,342.31	5,956.09	1,650.76	1,006.95
经销收入	5,637.46	12,884.74	3,498.31	4,339.52
经销收入应收账款余额占经销收入比	41.55%	46.23%	47.19%	23.20%

报告期内，公司对经销商的信用政策相对稳定，2018 年度至 2020 年 1-6 月对经销商的应收账款余额增加主要系经销收入增加所致。2018 年末，公司经销收入应收账款余额占比有所增加，主要系新开拓了经销商客户，且在 11 月至 12 月的销售收入较大所致。

4、公司海外经销毛利率与国内经销商毛利率对比分析

公司报告期内采用经销模式在国内与国外均有销售的产品营业收入及毛利率情况如下：

单位：万元

经销产品	境外经销		境内经销	
	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率
APC046 系列	2,092.20	26.07%	201.24	27.57%
APC050 系列	2,038.17	31.88%	305.34	18.74%
醋酸阿托西班系列	33.12	79.57%	10.62	81.84%
利拉鲁肽系列	1,907.85	88.24%	43.31	79.42%
缩宫素	16.04	48.62%	266.15	33.62%

从上表可见，报告期，公司 APC046 系列产品、APC050 系列产品和利拉鲁肽系列产品同时通过境内经销商和境外经销商进行销售的金额较大，其各期毛利率具体对比分析如下：

（1）APC046 系列产品

单位：万元

期间	境外经销		境内经销	
	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率
2020 年 1-6 月	294.33	28.23%	-	-
2019 年度	-	-	201.24	27.57%
2018 年度	1,000.92	32.53%	-	-
2017 年度	796.96	17.15%	-	-
合计	**2,092.20**	**26.07%**	**201.24**	**27.57%**

从上表可见，公司 APC046 系列产品对境内经销商和境外经销商的销售毛利率不存在重大差异。2019 年度，公司对境内经销商的销售毛利率与 2020 年 1-6 月对境外经销商的销售毛利率不存在重大差异，较 2018 年度对境外经销商的销售毛利率有所下降，主要系销售成本增加所致，具备合理性。

（2）APC050 系列毛利率分析

单位：万元

期间	境外经销		境内经销	
	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率
2020 年 1-6 月	-	-	-	-
2019 年度	-	-	305.34	18.74%
2018 年度	-	-	-	-
2017 年度	2,038.17	31.88%	-	-
合计	**2,038.17**	**31.88%**	**305.34**	**18.74%**

从上表可见，报告期，公司不存在同一期间内对境内经销商和境外经销商同时销售的情况，公司 2019 年度对境内经销商的销售毛利率低于 2017 年度对境外经销商的销售毛利率，主要系前期生产的相关产品因原材料采购成本上升影响，单位成本大幅上升，导致 2019 年度的销售成本较 2017 年大幅上升所致。

（3）利拉鲁肽系列产品毛利率分析

单位：万元

期间	境外经销		境内经销	
	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率
2020 年 1-6 月	-	-	34.16	91.59%
2019 年度	1,907.85	88.24%	0.97	93.82%

2018 年度	-	-	-	
2017 年度	-	-	8.18	26.87%
合计	**1,907.85**	**88.24%**	**43.31**	**79.42%**

公司 2017 年利拉鲁肽系列产品采用传统固相合成方法进行生产，单批次产量较小，单位成本高达 664.42 万元/千克。2019 年，公司利用基于固液融合的多肽规模化生产技术平台，采用先进的固液相结合的方式实现了利拉鲁肽的公斤级生产，单批次产量超过 5 公斤，单位成本大幅下降，当年平均销售成本大幅下降至 63.02 万元/千克，使公司当年对境内经销商和境外经销商的销售毛利率均较 2017 年度大幅提升。2019 年度，公司对境内经销商和境外经销商之间的销售毛利率差异，主要原因系：2019 年公司对境外经销商 KKyemistry(India)PvtLtd 的销量达到公斤级，其销售价格较克级客户大幅降低，导致公司对境外经销商的销售毛利率低于境内经销商。

综上，报告期，公司对海外经销商的销售毛利率与境内经销商的毛利率差异总体不大，毛利率波动具备合理性。

三、保荐机构、发行人律师和申报会计师核查情况

请保荐机构、发行人律师和申报会计师详细核查经销商具体业务模式及采取经销商模式的必要性，经销商模式下收入确认是否符合企业会计准则的规定，经销商选取标准、日常管理、定价机制（包括营销、运输费用承担和补贴等）、物流（是否直接发货给终端客户）、退换货机制、销售存货信息系统等方面的内控是否健全并有效执行，经销商是否与发人存在关联系，对经销商的信用政策是否合理，经模式下产品最终售情况等；并说明发行人经销商售模式、占比等情况与同业上市公司是否存在显著差异及原因，对经销商业务的核查方式、核查标准、核查比例、核查证据等。请保荐机构发行人律师和申报会计师对经销商模式下收入的真实性发表明确核查意见。

1、核查程序

申报会计师履行了以下核查程序：

（1）访谈了发行人管理层及相关业务部门负责人，详细了解了发行人业务模式，采用经销商销售模式的原因和必要性，各销售模式下的销售流程，风险报

酬转移的时点，以评价发行人各销售模式下收入确认方法是否准确，是否符合《企业会计准则第 14 号—收入》的相关规定；

（2）核查了发行人对经销商管理的相关制度文件，就发行人经销商选择标准、日常管理、定价机制、物流、退换货机制、销售存货信息管理的具体措施与发行人相关人员及供应商相关人员进行访谈；

（3）对主要经销商进行了访谈，通过访谈了解主要客户的基本情况、经营状况、产品价格、是否专门销售发行人产品、终端销售及期末库存情况等信息，并核查了主要客户出具的无关联关系声明；

（4）对主要经销商进行基本情况调查，从全国企业信用信息公示系统、天眼查等独立第三方获取经销商的工商登记资料，并分析其是否存在关联方关系；查阅了发行人工商资料和董事、监事、高级管理人员调查表，与前五大经销商客户信息进行比对，判断是否存在关联方关系；

（5）查阅同行业可比上市公司的年报、半年报和招股说明书等公开资料，分析同行业的销售模式、经销商模式的销售占比及毛利情况，并与公司进行比较分析。

2、核查情况

（1）经销商具体业务模式及采取经销商模式的必要性，经销商模式下收入确认是否符合企业会计准则的规定

保荐机构、发行人律师及申报会计师查阅了发行人提供的其与主要经销商签署的经销协议，以及发行人向经销商销售产品对应的出库单、报关单、签收单、发票、回款情况说明，对发行人管理层进行了访谈情况，并查阅部分同行业可比上市公司的公开披露资料，经核查：

发行人采取经销商模式具有必要性，经销商模式下收入确认符合企业会计准则的规定。

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

保荐机构、发行人律师及申报会计师查阅了发行人提供的《经销商管理规程》及发行人与经销商签署的经销协议、发行人向经销商销售产品对应的发货单、物流及退换货记录，并就经销模式下的销售价格管理、物流管理、退换货机制、销售存货信息系统管理等关键控制点的设计及执行情况对发行人相关人员进行了访谈，经核查：

发行人经销商选取标准、日常管理、定价机制、物流、退换货机制、销售存货信息系统等方面的内控健全并已有效执行。

（3）经销商是否与发人存在关联系，对经销商的信用政策是否合理，经模式下产品最终售情况等

保荐机构、发行人律师及申报会计师查阅了发行人主要股东及董事、监事、高级管理人员签署的《基本情况调查表》、发行人关于经销商管理的相关制度文件，并就发行人经销商渠道管控、信息管理、授权管理、信用政策的具体措施对发行人相关人员进行了访谈，对发行人主要经销商进行了访谈或函证，通过公开渠道查询了发行人主要经销商的股权结构等工商登记信息，经核查：

报告期内，除杭州海盛医药化工有限公司与杭州海达医药化工有限公司曾与公司存在关联关系外，发行人与其他经销商之间不存在关联关系，发行人对经销商的信用政策合理，符合行业惯例及商业逻辑，报告期内经销模式下销售收入真实，主要经销商向公司采购的产品已基本实现对外销售，产品最终销售情况合理。

（4）发行人经销商售模式、占比等情况与同业上市公司是否存在显著差异及原因

保荐机构、发行人律师及申报会计师对发行人管理层进行了访谈，并查阅了部分同行业可比上市公司的公开披露资料，经核查：

发行人经销销售模式具有合理性及必要性，经销模式、经销收入占比等情况与同行业可比上市公司不存在显著差异。

（5）对经销商业务的核查方式、核查标准、核查比例、核查证据等。

①核查方式、核查程序

保荐机构、发行人律师及申报会计师查阅了发行人与其主要经销商签订的经

销协议、产品出库单、运单、报关单、产品销售发票、签收单等资料；对发行人报告期内主要经销商进行了访谈或函证，向其了解并确认报告期内具体的经销模式、销售情况、付款情况、关联关系等情况；向发行人主要经销商函证其产品终端销售情况、库存情况；访谈公司管理层，向其了解经销产品的经销模式、定价模式及其了解的终端客户情况。

②核查标准及核查比例

申报会计师的核查标准为报告期内公司经销总收入合计超过1,000万元的经销商，其经销收入占总经销收入情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度		合计	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
上海睿瓦科技有限公司	2,175.36	38.59%	4,643.34	36.04%	324.34	9.27%			7,143.04	27.10%
GLOBAL PHARMA SOURCING LLC	62.65	1.11%	245.25	1.90%	1,052.55	30.00%	2,583.21	59.53%	3,943.66	14.96%
北京洲际新泽医药科技有限公司	1,021.61	18.12%	1,027.62	7.98%	803.22	22.96%	588.38	13.56%	3,440.83	13.05%
KKyemistry(India)Pvt Ltd			1,906.68	14.80%					1,906.68	7.23%
杭州海盛医药化工有限公司与杭州海达医药化工有限公司	373.97	6.63%	1,066.60	8.28%	334.96	9.57%			1,775.53	6.74%
苏州信本丰新材料有限公司	644.09	11.43%	995.19	7.72%					1,639.28	6.22%
杭州卢普生物科技有限公司	154.52	2.74%	810.36	6.29%	256.41	7.33%	126.01	2.90%	1,347.29	5.11%
主要经销商小计	**4,432.21**	**78.62%**	**10,695.04**	**83.00%**	**2,771.48**	**79.13%**	**3,297.60**	**75.99%**	**21,196.31**	**80.41%**
其他客户	1,205.25	21.38%	2,189.70	17.00%	726.83	20.87%	1,041.92	24.01%	5,163.72	19.59%
总计	**5,637.46**	**100.00%**	**12,884.74**	**100.00%**	**3,498.31**	**100.00%**	**4,339.52**	**100.00%**	**26,360.03**	**100.00%**

申报会计师对主要经销商进行了访谈或函证，涉及销售收入的比重情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018 年度	2017 年度
经销收入	5,637.46	12,884.74	3,498.31	4,339.52
访谈确认经销收入	-	10,755.15	2,800.07	3,348.75
函证确认经销收入	4,509.36	245.25	162.21	
访谈或函证确认经销收入占经销收入比	79.99%	85.38%	84.68%	77.17%

上述访谈或函证涉及的应收账款余额情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 6 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
经销收入应收账款余额	2,342.31	5,956.09	1,650.76	1,006.95
访谈确认经销收入应收账款余额	-	5,852.60	1,449.40	999.28
函证确认经销收入应收账款余额	2,331.08	-	-	-
访谈或函证确认经销收入应收账余额占经销收入应收账款余额比	99.52%	98.26%	87.80%	99.24%

除上述情况外，由于部分经销商向公司采购的产品，由公司直接发货给终端客户，相关销售收入情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
经销收入	5,637.46	12,884.74	3,498.31	4,339.52
直接发货给终端经销收入	62.65	550.56	1,052.55	3,439.37
直接发货给终端经销收入占经销收入比	1.11%	4.27%	30.09%	79.26%

除上述情况外，申报会计师还通过查询电子口岸网站信息以及经销商提供的相关资料对经销收入进行了核查，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
经销收入	5,637.46	12,884.74	3,498.31	4,339.52
其中：海外经销收入	356.98	2,158.21	1,091.65	3,452.93
通过查询电子口岸网站确认海外经销报关出口收入	356.98	2,158.21	1,091.65	3,452.93
境内经销收入	5,280.48	10,726.53	2,406.66	886.59
其中：上海睿瓦科技有限公司经销收入	2,175.36	4,643.34	324.34	
北京洲际新泽医药科技有限公司	1,021.61	1,027.62	803.22	588.38

申报会计师访谈了上海睿瓦科技有限公司，并核查了上海睿瓦科技有限公司与下游终端客户签定的订单、报关记录、仓储记录，对公司向上海睿瓦科技有限公司的销售情况进行了核查；查询了北京洲际新泽医药科技有限公司的公开资料，并对其相关负责人进行了访谈，了解其终端客户情况，并查询了终端客户的

相关公开信息。

③核查证据

获取的核查证据包括：发行人提供的其与经销商签署的经销协议，发行人向经销商销售产品对应的出库单、报关单、签收单、发票、进账单、银行对账单、经销商访谈记录或函证，部分经销商提供的其与下游终端客户签定的订单、报关记录、仓储记录等。

3、核查结论

经核查，申报会计师确认：

（1）发行人采取经销商模式具有必要性，经销商模式下收入确认符合企业会计准则的规定。

（2）发行人经销商选取标准、日常管理、定价机制、物流、退换货机制、销售存货信息系统等方面的内控健全并已有效执行。

（3）除杭州海盛医药化工有限公司与杭州海达医药化工有限公司曾与公司存在关联关系外，发行人与其他经销商之间不存在关联关系，发行人对经销商的信用政策合理，符合行业惯例及商业逻辑，报告期内经销模式下销售收入真实，主要经销商向公司采购的产品已基本实现对外销售，产品最终销售情况合理。

（4）发行人经销销售模式具有合理性及必要性，经销模式、经销收入占比等情况与同行业可比上市公司不存在显著差异。

（5）发行人经销模式下的收入确认真实、准确，公司主要经销商向公司采购的产品已基本实现对外销售。

17、关于关联交易

2017 年度公司向五星生物采购原材料 37.98 万元；2019 年，公司向杭州海达医药化工有限公司采购原材料 85.18 万元。2019 年度公司向杭州海达医药化工有限公司销售缩宫素中间体等产品合计收入为 12.05 万元。

2018 年度公司向杭州海盛医药化工有限公司销售阿那曲唑及氟维司群中间体等产品合计 316.76 万元，提供检测服务收入金额为 18.20 万元；2019 年度，公司向杭州海盛医药化工有限公司销售氟维司群及阿那曲唑等合计 1,054.55 万

元，杭州海盛医药化工有限公司为公司提供市场咨询服务金额为 1.89 万元，

请发行人说明：（1）上述关联采购和关联销售的发生原因，后续业务的处理，与上述公司是否存在其他未披露的交易、相关情形属于不再进行关联交易还是上述企业不再是发行人关联方；（2）向杭州海达既有采购又有销售的原因，并说明相关交易的业务实质；（3）杭州海盛提供的咨询服务的内容，向杭州海盛销售商品是否为新博思自产产品，2019 年的向杭州海盛销售额大幅上涨的原因，关联交易的必要性和合理性，商品销售是否真实发生以及定价是否公允。

请申报会计师发表意见。

回复：

一、发行人说明

（一）上述关联采购和关联销售的发生原因，后续业务的处理，与上述公司是否存在其他未披露的交易、相关情形属于不再进行关联交易还是上述企业不再是发行人关联方

1、上述关联采购和关联销售的发生原因，后续业务的处理

公司上述关联采购和关联销售的发生原因及后续业务处理情况如下：

（1）2017 年度公司向五星生物采购原材料 37.98 万元

该笔采购内容主要为公司生产所用的原材料正丁醇及五金材料等。澳赛诺的老生产基地与五星生物原基地相邻，公司在考虑原材料运输时间等因素后，向五星生物采购部分原材料，该部分后续用于生产的产品均已实现对外销售。上述采购金额较小，占公司营业成本的比例较低。

后续业务：澳赛诺已整体搬迁至新生产基地，上述关联交易已不再发生。

2）2019 年度公司向杭州海达医药化工有限公司采购原材料 85.18 万元

该笔采购内容为公司生产所用的原材料莽草酸。莽草酸为生产磷酸奥司他韦的起始物料，由于杭州海达在医药化工领域具有较为丰富的市场资源与渠道，基于质量及市场价格因素，公司向杭州海达采购莽草酸。该采购业务系公司正常生产经营所需，金额较小，对公司生产金额未产生重大影响。

后续业务：2020 年 1-6 月，公司未向杭州海达发生采购业务。

3）2019 年度发行人向杭州海达销售缩宫素中间体等产品合计收入为 12.05 万元

杭州海达作为一家医药化工产品销售企业，在医药化工领域具有多年的市场客户积累，上述交易系基于双方业务需求的正常业务往来。

后续业务：2020 年 1-6 月，公司向杭州海达销售缩宫素中间体及氟维司群等共 372.13 万元。

4）2018 年及 2019 年，公司与杭州海盛之间交易

2018 年度发行人向杭州海盛销售阿那曲唑及氟维司群中间体等产品合计 316.76 万元，提供检测服务收入金额为 18.20 万元；2019 年度，公司向杭州海盛销售氟维司群及阿那曲唑等合计 1,054.55 万元，杭州海盛医药化工有限公司为公司提供市场咨询服务金额为 1.89 万元。

杭州海盛作为一家医药化工生产及贸易企业，具备多年阿那曲唑和氟维司群等产品的销售经验，熟知产品特性及市场分布，并拥有广泛的客户基础，报告期内，公司向杭州海盛销售阿那曲唑及氟维司群中间体产品系基于双方业务需求的正常业务往来。

2018 年度公司向杭州海盛提供检测服务 18.20 万元，系杭州海盛委托公司就杭州海盛提供的产品样品进行分析测试等工作。发行人按照协议约定对杭州海盛提供的产品（富马酸泰诺福韦脂、坎格列嗪半水合物、西他列汀的中间体）的样品进行分析测试，并出具了检测报告。

2019 年杭州海盛为公司提供市场咨询服务金额为 1.89 万元。系由于杭州海盛在医药化工领域具有多年的市场经验及市场渠道，公司向其购买的关于盐酸帕洛诺司琼注射液、匹可硫酸钠原料药及颗粒剂的相关市场咨询报告。

后续业务：2020 年 1-6 月，公司向杭州海盛销售氟维司群及盐酸帕洛诺司琼等共 1.84 万元。

2、与上述公司是否存在其他未披露的交易、相关情形属于不再进行关联交易还是上述企业不再是发行人关联方

公司存在与上述企业不再是发行人关联方后的交易。公司已在招股说明书“第七节公司治理与独立性”之“七、关联方及关联交易”之“（二）关联交易”之“3、比照关联交易的要求持续披露与上述原关联方的后续交易情况”中进行披露。

杭州海盛和杭州海达曾系杜焕达及其配偶实际控制的企业，公司基于实质重于形式的原则将其列为关联方进行披露，具体情况如下：

序号	关联方名称	注册资本	曾经与发行人存在的关联关系	备注
1	杭州海盛医药化工有限公司	200 万元	关联方杜焕达及其配偶曾合计持有该公司100%股权	杜焕达及其配偶已于 2017 年 12 月将该公司 100%股权转让给无关联第三方，因此作为关联方的期间为 2017 年 12 月-2018 年 12 月
2	杭州海达医药化工有限公司	200 万元	关联方杜焕达配偶及岳父合计持有该公司100%股权	杜焕达配偶及岳父已于 2019 年 1 月将该公司 100%股权转让给无关联第三方，因此作为关联方的期间为2018 年 11 月-2020 年 1 月

在关联期间后，公司与杭州海盛和杭州海达之间的交易，公司已比照关联交易的要求在招股说明书中进行披露。

（二）向杭州海达既有采购又有销售的原因，并说明相关交易的业务实质

报告期内，公司对杭州海达存在既有采购又有销售的情形，具体情况如下所示：

单位：万元

交易方	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	采购额	销售额	采购额	销售额	采购额	销售额	采购额	销售额
杭州海达	-	372.13	85.18	12.05	-	-	-	-

报告期内，公司主要向杭州海达销售氟维司群、缩宫素中间体等产品。同时，公司向其采购莽草酸，用于生产公司自主研发的奥司他韦系列中间体产品，相关销售内容和采购内容不存在相关性，公司向杭州海达销售及采购属于独立的购销业务。杭州海达作为一家医药化工产品销售企业，在医药化工领域具有多年的市场客户积累及采购渠道，上述交易系基于双方业务需求的正常业务往来，具有商业合理性，且相关业务金额较小，未对公司经营成果产生重大影响。

（三）杭州海盛提供的咨询服务的内容，向杭州海盛销售商品是否为新博思自产产品，2019 年的向杭州海盛销售额大幅上涨的原因，关联交易的必要性和合理性，商品销售是否真实发生以及定价是否公允。

1、杭州海盛提供的咨询服务内容

2019 年杭州海盛为公司提供市场咨询服务金额为 1.89 万元。系由于杭州海盛在医药化工领域具有多年的市场经验及市场渠道，公司向其购买的关于盐酸帕洛诺司琼注射液、匹可硫酸钠原料药及颗粒剂的相关市场咨询报告。

2、向杭州海盛销售商品是否为新博思自产产品

报告期内，公司向杭州海盛销售的产品主要为发行人母公司所生产的氟维司群及阿那曲唑等产品，具体情况如下：

单位：万元

销售方	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
母公司	1.35	1,037.73	297.26	-
新博思	0.50	12.03	37.70	-
澳赛诺		4.79		
合计	**1.84**	**1,054.55**	**334.96**	

3、2019 年向杭州海盛销售额大幅上涨的原因，关联交易的必要性和合理性，商品销售是否真实发生以及定价是否公允

（1）销售额大幅上升原因

2019 年，公司向杭州海盛销售额上升主要系氟维司群销售额上升所致。由于氟维司群的相关专利将于 2021 年到期，通常在相关制剂专利到期前两至三年是仿制药生产企业研发、申报的高峰期，因此，2019 年度终端制剂厂商对氟维司群中间体及原料药的采购需求增长较快。

（2）关联交易必要性和合理性

杭州海盛作为一家医药化工生产及贸易企业，具备多年阿那曲唑和氟维司群等产品的销售经验，熟知产品特性及市场分布，并拥有广泛的客户基础，报告期内，公司向杭州海盛销售阿那曲唑及氟维司群中间体产品系基于双方业务需求的正常业务往来。

2019 年度，公司给杭州海盛销售的产品主要为氟维司群及阿那曲唑的原料药及中间体产品，其中氟维司群原料药及中间体涉及的产品种类众多，报告期内，公司向杭州海盛销售的产品中金额较大的产品价格情况如下：

单位：万元、万元/kg

产品名称	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	收入	单价	收入	单价	收入	单价	收入	单价
SPC041-FV（原料药）	-	-	526.04	25.37	-	-	-	-
SPC041-5	-	-	283.19	7.59	262.50	7.50	-	-
阿那曲唑	-	-	197.28	4.66	34.76	4.83	-	-
合计	-	-	**1,006.51**	-	**297.26**	-	-	-

报告期内，公司销售给杭州海盛的 SPC041-FV（原料药）及 SPC041-5 产品单价与销售给其他无关联第三方的价格对比如下：

单位：万元/kg

客户名称	销售产品名称	销售年度	销售单价
杭州海盛	SPC041-FV（原料药）	2019 年	25.37
齐鲁制药有限公司	SPC041-FV（原料药）	2020 年	27.26

由上表可见，公司销售给杭州海盛的 SPC041-FV（原料药）产品单价与销售给齐鲁制药有限公司的产品单价并无显著差异，价格公允。

单位：万元/kg

客户名称	销售产品名称	销售年度	销售单价
杭州海盛	SPC041-5	2019 年	7.59
BDR LIFESCIENCES PRIVATE LIMITED	SPC041-5	2020 年	8.70

由上表可见，公司销售给杭州海盛的 SPC041-5 产品单价与销售给 BDR LIFESCIENCES PRIVATE LIMITED 的产品单价略低，主要系销售量不同所致。2019 年，公司销售给杭州海盛的 SPC041-5 产品数量为 37.30 千克，销售给 BDR LIFESCIENCES PRIVATE LIMITED 的 SPC041-5 产品数量为 3.00 千克，数量较少，因此销售单价相对较高，具有合理性。公司销售给杭州海盛的 SPC041-FV 产品的价格公允，不存在异常。

报告期内，公司的阿那曲唑未销售给其他无关联第三方，且无公开市场报价。报告期内，公司销售给杭州海盛的阿那曲唑产品金额较小，对公司的经营成果未构成重大影响。

公司获取了杭州海盛对于上述三种产品的销售单价及毛利率，具体情况如下：

单位：万元/kg

企业名称	采购及销售年度	产品名称	向发行人采购单价	对外销售单价	产品毛利率
杭州海盛	2019 年	SPC041-FV	25.37	28.32	11.63%
		SPC041-5	7.59	8.85	16.60%
		阿那曲唑	4.66	5.58	19.74%

根据 wind 咨询中 SW 行业分类数据，2019 年医药商业行业毛利率平均值为 18.27%，中位数为 14.72%，与杭州海盛经销公司产品的毛利率并无显著差异。

综上所述，报告期内，杭州海盛向公司采购产品符合其业务需求和市场情况，且所采购的产品大部分已实现对外销售，因此公司与杭州海盛的产品销售业务是真实的，且定价是公允的。

二、中介机构核查意见

（一）核查过程

1、对发行人销售人员进行了访谈，取得了相关关联交易的合同与凭证；

2、对杭州海盛、杭州海达进行了现场走访，了解杭州海盛、杭州海达的业务情况，取得了杭州海盛、杭州海达向其下游销售的客户、价格、数量等相关资料；

3、对杭州海盛、杭州海达向其下游销售的资料进行了分析，分析发行人对于杭州海盛、杭州海达的销售的真实性及公允性；

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人关联采购和关联销售的发生均基于实质性业务，具有商业合理性。除已在招股说明书中披露的交易外，与前述企业不存在其他未披露的交易。

2、发行人向杭州海达销售及采购属于独立的购销业务，具有商业合理性。

3、杭州海盛向公司提供的咨询服务内容为市场咨询；向杭州海盛销售的产品主要为母公司所生产产品；2019 年向杭州海盛销售额上涨的原因具有合理性，关联交易均系基于双方业务需求的正常经营往来，具有必要性和合理性，向杭州海盛的销售均真实发生且定价公允。

18、关于关联方资金往来

招股书披露，报告期内，发行人存在较多关联方资金往来。

请发行人披露：（1）发行人是否建立了完善的财务内部控制制度，资金往来是否对内控制度有效性构成重大不利影响；（2）发行人及子公司是否对关联方资金支持存在重大依赖，如未来不再进行资金拆借，是否会影响发行人及子公司现金流和持续经营能力；（3）关联方提供资金的来源，各项资金往来是否履行了相关法律程序。

请发行人律师、会计师对上述行为的合规性以及目前公司内控制度的完善性及有效性发表意见。

回复

一、发行人披露

（一）发行人是否建立了完善的财务内部控制制度，资金往来是否对内控制度有效性构成重大不利影响

公司已在招股说明书“第七节公司治理与独立性”之“七、关联方及关联交易”之“（二）关联交易”之“2、偶发性关联交易”之“（3）关联方资金拆入”中披露如下：

公司已根据《公司法》、《证券法》、《会计法》、《企业会计准则》、《企业内部控制基本规范》等有关法律、法规、规范性文件的规定，制定了《募集资金管理制度》、《内审控制程序》、《财务管理制度》、《应收账款管理制度》、《对外投资管理制度》等内部财务管理制度。公司内控制度健全有效，不存在重大缺陷，能够保证公司运行的效率、合法合规性和财务报告的可靠性。因此，公司

建立了完善的财务内部控制制度。

公司向关联方的借款已根据《公司章程》等规定履行必要董事会、股东大会的审议程序，独立董事发表了一致的事前认可意见和独立意见，审议程序合法、合规。公司在《公司章程》等法定制度框架内向关联方进行借款，相关活动的运作程序规范、有序。

公司与关联方发生的资金往来不构成对内控制度有效性的重大不利影响。

（二）发行人及子公司是否对关联方资金支持存在重大依赖，如未来不再进行资金拆借，是否会影响发行人及子公司现金流和持续经营能力

公司已在招股说明书“第七节公司治理与独立性”之“七、关联方及关联交易”之“（二）关联交易”之“2、偶发性关联交易”之“（3）关联方资金拆入”中披露如下：

发行人及子公司目前对关联方资金支持不存在重大依赖。

报告期内，公司在2017年度和2018年度，向关联方拆入资金分别为15,406.23万元和4,270.00万元。公司向关联方拆入资金主要为公司生产规模日益扩大，为了生产厂区建设、生产设备采购等需求，向关联方临时拆借资金。

2018年公司通过发行股票融资41,296.33万元，缓解了公司发展中的资金需求，2019年及2020年1-6月，公司未再向关联方进行拆入资金。澳赛诺新厂区投产后，除本次募投项目外，公司近期无其他重大资金支出需求，随着公司盈利能力的不断提升，公司通过经营回款、债务融资（截至2020年6月30日，公司银行授信总额为41,690.00万元）可以满足公司日常经营发展的资金需求，未来不再进行资金拆借，不会影响发行人及子公司现金流和持续经营能力。

（三）关联方提供资金的来源，各项资金往来是否履行了相关法律程序

公司已在招股说明书“第七节公司治理与独立性”之“七、关联方及关联交易”之“（二）关联交易”之“2、偶发性关联交易”之“（3）关联方资金拆入”中披露如下：

1、关联方拆入资金来源

五星生物、伏隆贸易、鹏亭贸易、宇信管理、芳杰化工、潘婕、诚意管理、

上将管理、睿信管理为杭州澳赛诺合并之前的股东，以上关联方向发行人提供资金的来源为杭州澳赛诺对于2017年1月之前经营利润分红所得。恒德控股、诺泰投资、毅清资产、中毅集团向发行人提供资金的来源为自身经营利润所得。

2、各项资金往来所履行的相关法律程序

公司向关联方的借款已根据《公司章程》等规定履行必要董事会、股东大会的审议程序，独立董事发表了一致的事前认可意见和独立意见，审议程序合法、合规。公司在《公司章程》等法定制度框架内向关联方进行借款，相关活动的运作程序规范、有序。

根据《贷款通则》第 61 条规定，“企业之间不得违反国家规定办理借贷或者变相借贷融资业务”，以及《最高人民法院关于审理民间借贷案件适用法律若干问题的规定》（法释[2015]18 号）第十一条规定，“法人之间、其他组织之间以及它们相互之间为生产、经营需要订立的民间借贷合同，除存在合同法第五十二条、本规定第十四条规定的情形外，当事人主张民间借贷合同有效的，人民法院应予支持”。报告期内发行人与关联方资金往来系企业间的借贷行为，是其为生产经营需要所进行的临时性资金拆借行为，且提供资金的一方并非以资金融通为主营业务，不属于违反国家金融管制的强制性规定的情形。关联方提供资金的来源合法，不存在以较高利率从第三方借入但以较低利率借出的情况，不存在违反法律法规强制性规定以致合同无效的情形。因此报告期内，公司向关联方借入资金的行为符合相关法律法规的规定。

二、中介机构核查意见

（一）核查过程

1、取得了发行人财务内部控制制度相关文件；查阅了发行人对资金往来事项所履行的审议程序和公告文件；对资金往来事项对发行人内部控制的影响进行了评估。

2、对发行人财务人员进行了访谈，查阅了发行人报告期内的现金流量情况及经营情况，对发行人现金流和持续经营能力进行了分析。

3、查阅了发行人对关联方的分红决议及相关凭证，取得了发行人的关联方恒德控股、诺泰投资、毅清资产、中毅集团财务报表，印证恒德控股、诺泰投资、

毅清资产、中毅集团的经营及财务状况。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

（1）发行人建立了完善的财务内部控制制度，资金往来未对公司内控制度有效性构成重大不利影响。

（2）发行人及子公司不构成对关联方资金支持存在重大依赖，如未来不再进行资金拆借，不会影响发行人及子公司现金流和持续经营能力。

（3）关联方提供资金的来源为子公司分红以及自身经营所得，各项资金往来均履行了相关法律程序。

19. 关于收入

19 .1 报告期内，公司的产品销售以直销为主，以经销为辅。

对于定制类产品，公司主要采取直销的销售模式。对于自主选择的原料药及中间体，公司在自主进行客户拓展的同时，也借助个别熟悉海外市场且具有一定客户资源的经销商进行市场拓展。

请发行人：（1）按照产品类别分别披露不同销售模式下的销售收入情况，并对应披露在境内外的销售收入构成情况；请将 CMO 与 CDMO 业务分别披露，并披露依靠核心技术产生的收入与收入分类的对应关系；（2）披露各类型产品单价变化的趋势和变动较大的具体原因，并结合价格变化、供需关系变化、销售数量变化的情况，补充分析各类型产品收入变化的原因和合理性；（3）披露制剂产品 2017 年收入-0.03 万元的具体内容。

请发行人按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 41 号——科创板公司招股说明书》第六十九条的要求，注意招股说明书第八节的分析应将财务会计信息与业务经营信息互为对比印证，并注意上述分析应侧重财务数据分析，请删减对行业状况和技术发展的描述。

请申报会计师发表意见。

回复：

一、发行人披露

（一）按照产品类别分别披露不同销售模式下的销售收入情况，并对应披露在境内外的销售收入构成情况；请将 CMO 与 CDMO 业务分别披露，并披露依靠核心技术产生的收入与收入分类的对应关系；

公司已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“2、主营业务收入按业务类别分析”部分披露如下：

报告期内，公司不同产品类别下销售模式及其对应的境内外销售收入构成情况如下：

单位：万元

产品类别	销售模式	销售区域	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
			金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
定制类产品及技术服务	经销	境内	2,502.64	97.56%	7,176.09	96.70%	1,025.07	49.34%	126.01	3.53%
		境外	62.65	2.44%	245.25	3.30%	1,052.55	50.66%	3,439.37	96.47%
		小计	2,565.30	100.00%	7,421.34	100.00%	2,077.62	100.00%	3,565.38	100.00%
	直销	境内	732.17	5.75%	6,048.58	27.59%	12,242.00	56.95%	10,378.33	58.82%
		境外	12,005.12	94.25%	15,871.29	72.41%	9,252.57	43.05%	7,266.97	41.18%
		小计	12,737.29	100.00%	21,919.86	100.00%	21,494.56	100.00%	17,645.30	100.00%
	合计		15,302.59	-	29,341.20	-	23,572.18	-	21,210.68	-
自主选择产品	经销	境内	2,752.03	90.34%	3,529.52	64.85%	1,346.81	97.18%	678.34	98.04%
		境外	294.33	9.66%	1,912.96	35.15%	39.10	2.82%	13.56	1.96%
		小计	3,046.36	100.00%	5,442.48	100.00%	1,385.91	100.00%	691.90	100.00%
	直销	境内	2,171.88	68.08%	1,264.29	55.11%	275.68	55.03%	831.63	93.87%
		境外	1,018.48	31.92%	1,029.73	44.89%	225.31	44.97%	54.29	6.13%
		小计	3,190.36	100.00%	2,294.02	100.00%	500.99	100.00%	885.92	100.00%
	合计		6,236.72	-	7,736.50	-	1,886.90	-	1,577.82	-

公司已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“2、主营业务收入按业务类别分析”之“（1）定制类产品及技术服务收入分析”部分披露如下：

报告期内，公司定制类产品及技术服务收入的具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
CDMO 业务	14,051.16	91.82%	22,780.60	77.64%	21,983.89	93.26%	21,074.40	99.36%
CMO 业务	1,100.71	7.19%	4,175.60	14.23%	1,038.97	4.41%	126.88	0.60%
技术服务与转让业务	150.72	0.98%	2,385.00	8.13%	549.32	2.33%	9.40	0.04%
合计	15,302.59	100.00%	29,341.20	100.00%	23,572.18	100.00%	21,210.68	100.00%

公司已在招股说明书“第六节业务和技术”之“七、发行人核心技术和研发创新情况”之“（一）主要产品或服务的核心技术及技术来源，技术先进性及具体表征，核心技术在主营业务及产品或服务中的应用和贡献情况”部分披露如下：

报告期，发行人核心技术收入及其占比情况如下：

单位：万元

项目		2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
定制类产品及技术服务	CDMO 业务	11,752.10	17,044.49	17,512.97	18,049.08
	CMO 业务	-	1,554.46	116.44	-
	技术服务与转让	150.72	2,385.00	549.32	-
	小计	11,902.82	20,983.95	18,178.74	18,049.08
自主选择产品	原料药	2,979.66	4,283.30	879.17	1,193.57
	中间体	2,408.94	3,018.37	653.93	248.91
	制剂	711.48	-	-	-
	小计	6,100.07	7,301.67	1,533.10	1,442.48
核心技术收入合计		18,002.89	28,285.62	19,711.84	19,491.56
公司营业收入		21,628.32	37,153.06	25,552.74	22,886.75
核心技术收入占比		83.24%	76.13%	77.14%	85.17%

（二）披露各类型产品单价变化的趋势和变动较大的具体原因，并结合价格变化、供需关系变化、销售数量变化的情况，补充分析各类型产品收入变化的原因和合理性；

1、披露各类型产品单价变化的趋势和变动较大的具体原因

公司已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“2、主营业务收入按业务类别分析”部

分披露如下：

（3）产品价格变动分析

由于公司不同产品的技术门槛、合成难度、订单规模等存在较大差异，导致其销售价格也存在较大差异。报告期内，公司各业务类别中主要产品的价格情况如下：

1）CDMO和CMO业务

报告期内，公司主要CDMO和CMO业务产品单价情况如下：

单位：万元/千克

项目类别	产品名称	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
		单价	变动	单价	变动	单价	变动	均价
CDMO	APC137 系列	0.26	-50.94%	0.53	29.27%	0.41	-48.75%	0.80
	APC037 系列	0.38	-2.56%	0.39	0.00%	0.39	-2.50%	0.40
	APC039 系列	0.74	-	0.74	-1.33%	0.75	0.00%	0.75
	APC158 系列		-			3.45	-39.47%	5.70
	APC202 系列	3.00	0.43%	2.98				
	APC220 系列	6.35	-50.20%	12.75				
	APC214 系列	4.24	-37.19%	6.75				
	APC046 系列			0.004	2.56%	0.0039	-2.50%	0.004
	APC050 系列			0.005				0.005
	APC172 系列			9.60				
CMO	艾博韦泰	-	-	102.91	0.75%	102.14	-	-

对于CDMO业务而言，在销售价格方面，公司主要在临床I-II期介入创新药的研发，由于这个阶段创新药企对中间体的需求量相对不大，未来需求量能否大幅增长也存在较大不确定性，而对公司的研发实力和快速响应能力要求极高，因此公司的报价一般较高。同时，由于需求量相对不大且更为关注研发生产需求的快速响应，因此创新药企的价格敏感度也相对不高，导致公司在这一阶段的销售价格通常较高。随着创新药的研发不断推进，其对中间体的需求不断增长，对采购成本的敏感度也逐步提高，公司的销售价格相应也会逐步下降。在创新药进入商业化阶段后，创新药企通常会要求CDMO厂商大幅降低销售价格，为保证供应的稳定，也会开发其他供应商，导致相关产品的销售价格大幅下降。

报告期内，公司重要产品APC137系列产品销售价格波动较大，其波动原因分析如下：

报告期内，公司APC137系列产品主要分为APC137-1、APC137-2及APC137-3三类，这三类产品在报告期内的销售价格情况如下：

单位：万元/千克

产品名称	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	单价	变动	单价	变动	单价	变动	均价
APC137-1	0.25	-	-	-	0.36	-12.72%	0.41
APC137-2	-	-	0.53	-	-	-	27.08
APC137-3	0.51	-	-	-	1.07	-15.98%	1.27

公司APC137系列产品是美国吉利德（Gilead）创新药Biktarvy的高级医药中间体，Biktarvy于2018年2月获批上市，随着Biktarvy研发及商业化的不断推进，报告期公司APC137系列产品的价格也在不断下降，其中2019年APC137-2产品价格较2017年下降较多主要系2017年客户采购数量较少仅为0.17公斤，产品价格较高，2019年客户采购量上升至5,244.86公斤，相应的产品价格大幅下降所致。

2）自主选择产品

报告期内，公司主要自主选择产品单价情况如下：

单位：万元/千克，元/支

产品名称	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	单价	变动	单价	变动	单价	变动	均价
利拉鲁肽系列	566.15	-0.96%	571.66	-24.06%	752.79	-17.15%	908.57
醋酸兰瑞肽系列	173.99	1.20%	171.92	-8.71%	188.32	35.06%	139.43
氟维司群系列	10.43	-10.24%	11.62	50.13%	7.74	-24.56%	10.26
依替巴肽系列	94.59	-18.58%	116.18	9.15%	106.44	-20.46%	133.82
磷酸奥司他韦	0.49	44.12%	0.34	-		-	
比伐卢定系列	51,653.30	52043.45%	99.06	-99.07%	10,668.11	15501.21%	68.38
碘海醇中间体	0.005	0.00%	0.005	-		-	
缩宫素中间体	12.46	0.40%	12.41	2.48%	12.11	4.31%	11.61

产品名称	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	单价	变动	单价	变动	单价	变动	均价
注射用胸腺法新	30.05 元/支	-	-	-	-	-	-

公司自主选择产品主要为原料药及中间体产品，在同一产品系列中还包括部分标准对照品及杂质等，标准对照品在药品研发注册及生产检验中作为定标的对照品使用，制备难度大，通常数量较少但单价很高，对同一系列产品在不同年度之间的销售价格影响较大。在剔除标准对照品及杂质等后，公司主要产品的销售价格情况如下：

单位：万元/千克，元/支

产品名称	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	单价	变动	单价	变动	单价	变动	均价
利拉鲁肽	566.15	3.19%	548.63	-41.73%	941.50	3.62%	908.57
醋酸兰瑞肽	150.10	2.98%	145.76	-18.16%	178.12	27.74%	139.43
氟维司群系列（原料药）	26.50	4.45%	25.37	-			
氟维司群系列（FV5）	6.90	-9.08%	7.59	1.20%	7.50	26.88%	10.26
依替巴肽	86.40	-2.64%	88.74	9.72%	80.88	-2.41%	82.88
磷酸奥司他韦（212-10）	0.33	-2.94%	0.34		-		-
比伐卢定			65.83		-		68.38
碘海醇中间体	0.005	0.00%	0.005		-		-
缩宫素中间体（1-丁酸-2-（1-甲基-L-酪氨酸）产品）	12.46	0.40%	12.41	9.74%	11.31	-2.60%	11.61
注射用胸腺法新	30.05 元/支						

由上表可见，在剔除标准对照品及杂质等后，报告期内，公司主要自主选择产品价格相对较为稳定。其中，利拉鲁肽产品2019年下降较多主要系，2019年度，利拉鲁肽产品客户采购数量增加所致。氟维司群系列（FV5）产品2017年销售价格较高主要系2017年该产品客户采购数量较少所致。

2、收入变化原因及合理性

公司已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“2、主营业务收入按业务类别分析”部

分披露如下：

报告期内，公司 CDMO 和 CMO 业务呈现稳步增长的态势，其主要增长原因分析如下：

1）CDMO 业务

报告期内，公司定制类产品及技术服务业务收入主要是CDMO业务，2017年至2020年1-6月公司CDMO业务收入占定制类产品及技术服务收入比例分别为99.36%、93.26%、77.64%、91.82%。

报告期内，公司的 CDMO 业务收入主要为创新药的高级医药中间体定制研发生产服务。**报告期内，公司 CDMO 业务呈现稳步增长的态势，主要系随着全球制药行业专业分工不断深化，医药定制服务行业发展迅速，公司凭借强大的技术优势和研发实力，与众多优质客户建立了稳固的合作关系，为公司带来持续的业务机会。**

报告期内，公司收入金额在100.00万元、200.00万元及400.00万元以上的CDMO业务数量如下：

单位：个

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
100.00万元以上	14	23	21	14
200.00万元以上	11	22	13	13
400.00万元以上	10	15	10	9

报告期内，公司CDMO业务收入总体随着项目数量的增加而增长，其中2019年度，虽然公司APC137系列产品销售额较2018年有所下降，但随着项目数量的不断增加，特别是200.00万元以上及400.00万元以上的项目数量快速增加，公司2019年度的销售收入较2018年度有所增长。

结合公司主要CDMO产品的单价、销售数量、供需关系等进行分析情况如下：

报告期内，公司主要CDMO产品收入变动情况如下：

单位：万元

产品名称	2020年1-6月	2019年度		2018年度		2017年度
	收入	收入	变动	收入	变动	收入

产品名称	2020 年 1-6 月	2019 年度		2018 年度		2017 年度
	收入	收入	变动	收入	变动	收入
APC137 系列	2,309.89	2,782.60	-74.80%	11,040.56	-4.64%	11,577.48
APC037 系列	1,526.19	2,196.90	102.58%	1,084.45	88.02%	576.76
APC039 系列	1,348.29	1,994.82	96.91%	1,013.04	91.96%	527.75
APC158 系列	-	-		2,134.04	38.60%	1,539.66
APC202 系列	1,726.44	2,868.39		-		-
APC220 系列	1,509.32	1,265.65		-		-
APC214 系列	1,730.82	1,010.45		-		-
APC046 系列	-	467.58	-60.34%	1,179.05	47.94%	796.96
APC050 系列	-	307.46		-		2,038.17
APC172 系列	-	1,904.76		-		-
合计	10,150.95	14,798.61	-	16,451.14	-	17,056.78

报告期内，公司主要CDMO产品的单价及数量情况如下：

单位：万元/千克、千克

产品名称	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	单价	数量	单价	数量	单价	数量	单价	数量
APC137 系列	0.26	8,873.80	0.53	5,244.86	0.41	26,616.51	0.80	14,500.72
APC037 系列	0.38	4,064.80	0.39	5,614.00	0.39	2,800.00	0.40	1,450.00
APC039 系列	0.74	1,811.00	0.74	2,695.21	0.75	1,350.00	0.75	700.00
APC158 系列					3.45	618.20	5.70	270.00
APC202 系列	3.00	576.08	2.98	961.25				
APC220 系列	6.35	237.80	12.75	99.30				
APC214 系列	4.24	407.90	6.75	149.80				
APC046 系列			0.004	120,510.00	0.0039	302,400.00	0.004	199,632.00
APC050 系列			0.005	59,820.00			0.005	440,000.00
APC172 系列			9.60	198.50				

从供需关系来看，报告期内，公司主要CDMO产品收入的变动主要取决于下游客户研发进度以及商业化需求。报告期内，公司CDMO产品主要为创新药提供高级医药中间体产品，随着创新药的研发不断推进，虽然其销售价格会有所降低，但是创新药对中间体的需求会不断增加，采购量亦随之不断增加。因此报告期内，虽然公司部分CDMO产品的销售价格有所下降但收入总体呈增长态势。

2）CMO业务

报告期内，公司CMO业务收入分别为126.88万元、1,038.97万元、4,175.60万元及1,100.71万元，收入金额及占收入的比重较低。2018年度、2019年度公司向前沿生物提供了艾博韦泰原料药的CMO服务，再加上2018年以来，公司连云港工厂承接了部分小分子化药仿制药的CMO订单，导致公司CMO业务收入及占比较2017年度大幅增长。

公司已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“2、主营业务收入按业务类别分析”部分披露如下：

报告期内，公司自主选择产品收入呈现快速增长的态势，其主要增长原因分析如下：

报告期内，公司主要自主选择产品收入变动情况如下：

单位：万元

产品名称	2020年1-6月	2019年度		2018年度		2017年度
	收入	收入	变动	收入	变动	收入
利拉鲁肽系列	989.06	2,474.97	18219.54%	13.51	65.16%	8.18
醋酸兰瑞肽系列	639.09	772.52	21.84%	634.05	25.29%	506.08
氟维司群系列	893.57	1,297.34	208.04%	421.16	121.97%	189.74
依替巴肽系列	314.61	645.71	91.94%	336.42	116.88%	155.12
磷酸奥司他韦	1,299.80	1,072.81	-	-	-	-
比伐卢定系列	1.55	86.93	1258.28%	6.40	-98.82%	543.59
碘海醇中间体	937.21	611.58	-	-	-	-
缩宫素中间体	105.39	197.33	23.13%	160.26	21.90%	131.47
注射用胸腺法新	711.48					
合计	5,891.76	7,159.19	-	1,571.80	-	1,534.18

注：上表中产品含标准对照品及杂质等。

报告期内，公司主要自主选择产品的单价及数量情况如下：

单位：万元/千克、千克；元/支、支

产品名称	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	单价	数量	单价	数量	单价	数量	单价	数量

产品名称	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	单价	数量	单价	数量	单价	数量	单价	数量
利拉鲁肽系列	566.15	1.75	571.66	4.33	752.79	0.02	908.57	0.009
醋酸兰瑞肽系列	173.99	3.67	171.92	4.49	188.32	3.37	139.43	3.63
氟维司群系列	10.43	85.69	11.62	111.63	7.74	54.41	10.26	18.50
依替巴肽系列	94.59	3.33	116.18	5.56	106.44	3.16	133.82	1.16
磷酸奥司他韦	0.49	2,670.50	0.34	3,179.20				
比伐卢定系列	51,653.30	0.00003	99.06	0.88	10,668.11	0.001	68.38	7.95
碘海醇中间体	0.005	177,722.00	0.005	120,003.00				
缩宫素中间体	12.46	8.46	12.41	15.90	12.11	13.23	11.61	11.32
注射用胸腺法新	30.05元/支	237,400.00支						

注：上表中产品含标准对照品及杂质等因此价格波动较为异常，价格波动具体原因可参见本招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“2、主营业务收入按业务类别分析”之“（3）产品价格变动分析”。

报告期内，公司自主选择产品主要为原料药及中间体产品，从供需关系来看，下游制剂厂商对原料药和中间体的采购需求分为研发阶段和商业化销售阶段，其中研发阶段通常需要经过样品评估和质量确认、小试、中试、验证批等阶段，相应对原料药和中间体产生阶段性的、量级不断放大的采购需求；在制剂产品完成验证批生产并提交注册申报后，制剂厂商对原料药和中间体的采购需求较少；在制剂产品获得上市许可并进入商业化销售阶段后，其对原料药和中间体的采购需求随其制剂产品的销售而逐步释放，并进入连续稳定阶段。

报告期内，公司自主选择产品中，利拉鲁肽系列产品、氟维司群系列产品增长较快。利拉鲁肽是公司报告期重点布局和着力推进的多肽药物。由于利拉鲁肽在美国的化合物专利将于2022年8月到期，目前正值仿制药研发和注册申报的黄金期，较多国际大型制药公司都在积极推进利拉鲁肽仿制药的研发。2017年至2018年，公司向下游制剂厂商销售了克级及十克级的利拉鲁肽原料药产品，2019年度，随着下游制剂厂商研发进程的不断推进以及其通过现场审计对公司利拉鲁肽原料药样品的认可，公司利拉鲁肽原料药实现了公斤级的销售，销售收入较前期有了较大规模的增长。氟维司群系列产品增长系由于氟维司群的相关专利将于2021年到期，通常在相关制剂专利到期前两至三年是仿制药生产企

业研发、申报的高峰期，因此，2019年度终端制剂厂商对氟维司群中间体及原料药的采购需求增长较快。

（三）披露制剂产品 2017 年收入-0.03 万元的具体内容。

公司已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“2、主营业务收入按业务类别分析”部分披露如下：

2017年，公司制剂产品收入为-0.03万元主要系由于公司在2017年度发生诺氟沙星胶囊产品因市场原因退货所致。由于公司决定不再继续生产和销售诺氟沙星胶囊产品，因此部分客户为了保证进货渠道的连续性，与公司协商将前期采购的部分诺氟沙星胶囊产品退回给公司。

（四）请发行人按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 41 号——科创板公司招股说明书》第六十九条的要求，注意招股说明书第八节的分析应将财务会计信息与业务经营信息互为对比印证，并注意上述分析应侧重财务数据分析，请删减对行业状况和技术发展的描述。

公司已对照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 41 号——科创板公司招股说明书》第六十九条的要求的相关要求，对以下方面进行了梳理：

1、招股说明书第八节财务会计信息分析部分删减了对行业状况和技术发展的描述，增加财务数据分析内容；

2、由于 CDMO 业务是公司的主要收入来源，因此公司在 CDMO 领域增加了九洲药业作为可比上市公司进行比较分析。

二、中介机构核查意见

（一）核查过程

1、取得了发行人收入明细表，并与核心技术进行对应；

2、取得了发行人主要产品的单价及销售数量情况，对发行人主要产品单价波动进行分析，对发行人收入变动情况进行分析；

3、查阅了发行人 2017 年制剂收入的凭证，对销售人员进行了访谈。

（二）申报会计师核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人不同销售模式下的销售收入情况、境内外的销售收入构成情况、CMO 与 CDMO 业务构成情况、依靠核心技术产生的收入与收入分类的对应关系披露准确。

2、发行人各类型业务主要产品单价变化及收入变化情况符合发行人所处行业特点及实际情况，具有合理性；

3、发行人制剂产品 2017 年收入-0.03 万元系诺氟沙星胶囊产品退货所致。

4、发行人已将招股说明书第八节的财务会计信息与业务经营信息进行相互对比印证，增加财务数据分析内容，删减了对行业状况和技术发展的描述。

19.2 根据发行人提供的销售合同，部分销售合同的支付条款提及客户支付的“该项费用包括研发费用、原材料成本、直接加工成本和废物处理成本”。部分技术开发合同、委托生产合同中规定了分阶段按照一定比例支付的条款。

请发行人说明：（1）客户支付的研发费用、原材料成本、直接加工成本和废物处理成本等合同中列示的费用在发行人账务上的会计处理情况，废物处理、研发费用等支出是否计入发行人成本，请说明相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；（2）不同合同存在的各种不同支付方式，如分期支付等，并结合支付方式说明发行人的收入确认方式及是否符合合同的约定，客户的支付条款是否影响收入确认时点；收入确认的时点、依据和方法与合同条款是否一致；（3）与浙江长典的技术开发合同的业务实质，合同条款中的“技术秘密归双方共同所有”、“实现的利润由双方按比例分配”等是否表明该业务属于共同开发，该合同下确认收入是否符合业务实质及《企业会计准则》的规定；（4）提供的销售合同中的“采购订单”的含义，是否存在订单之上的框架协议，订单的交付、支付等条款是否有更详尽的规定，若不存在其他规定，发行人的收入确认依据是否充分；外销收入确认时点与内销不一致的原因及合理性；（5）收入确认时点、依据和方法，说明收入确认方法及时点是否恰当、依据是否充分，并披露是否符合《企业会计准则》相关规定；（6）说明收入回款的来源是否来自于客户、是

否存在第三方回款、款项是否回到发行人账户之中；是否存在现金收款。

请申报会计师发表意见。

回复：

一、发行人说明

（一）客户支付的研发费用、原材料成本、直接加工成本和废物处理成本等合同中列示的费用在发行人账务上的会计处理情况，废物处理、研发费用等支出是否计入发行人成本，请说明相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；

公司个别客户合同中列示“客户支付的费用包括研发费用、原材料、直接加工成本和废物处理成本”实际为公司客户 Incyte Corporation 提供的合同格式条款，Incyte Corporation 并未专门向公司支付上述费用的款项，公司向 Incyte Corporation 实际收取的为销售商品的货款。

上述合同条款中提及的费用支出会计处理情况为：

在小试之前所发生的研发费用计入“研发费用”核算，小试完成后规模化生产的相关支出计入“生产成本”核算。由于在实际的业务过程中 Incyte Corporation 并未专门向公司支付研发费用，若公司研发失败或小试样品的相关参数指标未能得到其认可，Incyte Corporation 亦不会补偿公司所发生的研发支出，因此，公司将该业务所发生的的研发支出计入“研发费用”核算，符合《企业会计准则》的规定。

对于原材料成本、直接加工成本和废物处理成本，由于上述成本均与公司产品生产相关，上述成本支出计入产品的生产成本进行核算，符合《企业会计准则》的规定。

（二）不同合同存在的各种不同支付方式，如分期支付等，并结合支付方式说明发行人的收入确认方式及是否符合合同的约定，客户的支付条款是否影响收入确认时点；收入确认的时点、依据和方法与合同条款是否一致；

不同合同存在的各种不同支付方式、收入确认方式列示如下：

收入类型	收入确认方法	时间	依据	支付方式

收入类型	收入确认方法	时间	依据	支付方式
信用客户	内销：根据与客户签订的销售协议的规定，完成相关产品生产，检验合格，向客户交付并经客户验收签收后确认收入； 外销：根据与客户签订的出口销售协议的规定，完成相关产品生产，经检验合格后向海关报关出口，取得报关单和提单（运单）时确认收入。	内销：客户验收签收后，相关风险报酬转移至客户时确认收入 外销：货物在装运港越过船舷后确认收入	内销：客户的签收单 外销：报关单或货运提单	按照信用期付款
非信用客户				先款后货
技术服务与转让	根据与客户签署协议的约定，公司将相关的技术成果交付给客户并经客户验收时，确认收入。	将相关的技术成果交付给客户并经客户验收后	技术成果交接签收单	分阶段支付

通过上述对合同条款与收入确认情况的分析及公司业务的实质情况，客户的支付条款不影响收入确认时点，收入确认的时点、依据和方法与合同条款一致。

（三）与浙江长典的技术开发合同的业务实质，合同条款中的“技术秘密归双方共同所有”、“实现的利润由双方按比例分配”等是否表明该业务属于共同开发，该合同下确认收入是否符合业务实质及《企业会计准则》的规定；

1、发行人与浙江长典医药有限公司属于受托开发项目。

受托开发是受托方根据委托方的要求及标准，为委托方提供研发服务，对应的研发成果全部归属于委托方所有，委托方根据研发工作量等向受托方支付委托研发费。

共同研发是多方共同实施某项目的研发工作，对各自的研发范围进行约定，各方在其研发范围内实施研发工作，产生的研发费用各自独立承担，研发成果由各方共同享有。

根据补充协议约定，研发成果（药品批件）的所有权归浙江长典医药有限公司，发行人与浙江长典医药有限公司共享研发过程中包括但不限于可用于其他药品研发的工艺、技术；与浙江长典医药有限公司技术开发合同实质是浙江长典医

药有限公司委托发行人进行的药品研发合同。

对于医疗行业中委托研发并且最终研发成果归委托人所有，双方按比率享有项目研发成果带来的收益，符合行业规律，行业内复旦张江、东方基因都存在类似的委托研发项目。

2、该合同下确认收入是否符合业务实质及《企业会计准则》的规定

根据委托开发协议，在受托开发期间，发行人按阶段交付研发成果给浙江长典医药有限公司，发行人根据合同约定金额确认收入。

该委托研发合同下确认收入符合业务实质和企业会计准则的规定，具体如下：在委托开发期间，向浙江长典医药有限公司提供研发服务，并按照合同约定的阶段进行结算，研发收入能够可靠的计量；浙江长典医药有限公司根据合同约定付款，经济利益可以流入企业，补充协议约定浙江长典医药有限公司按研发的阶段取得阶段性的产品权，阶段性的研发成果由浙江长典医药有限公司持有，在阶段性交付研发成果后，风险报酬已经转移至浙江长典医药有限公司，发行人不再持有阶段产品权；企业账面研发成本按项目进行归集，对应的产品成本能够可靠的计量。

（四）提供的销售合同中的“采购订单”的含义，是否存在订单之上的框架协议，订单的交付、支付等条款是否有更详尽的规定，若不存在其他规定，发行人的收入确认依据是否充分；外销收入确认时点与内销不一致的原因及合理性；

公司提供的“采购订单”客户为 GILEAD SCIENCES IRELAND UC、INCYTE CORPORATION、AMPAC FINE CHEMICALS LLC 及 KKYEMISTRY(India) Pvt. Ltd.为发行人与客户签订的销售产品的具体品名、数量、金额的销售协议，存在订单之上的框架协议，订单的交付、支付等条款有更详尽的规定。

具体交货方式情况如下：

客户名称	交货方式
AMPAC FINE CHEMICALS LLC	FOB（船上交货价）、CIF（成本费加保险费加运费）
KKYEMISTRY(India) Pvt. Ltd.	FOB（船上交货价）、CIF（成本费加保险费加运费）
INCYTE CORPORATION	FCA（货交承运人）

GILEAD SCIENCES IRELAND UC	FOB（船上交货价）、CIF（成本费加保险费加运费）

报告期内，公司与上述客户均采取 FOB（船上交货价）、CIF（成本费加保险费加运费）和 FCA（货交承运人）的交货方式。上述客户均为外销，公司产品经检验合格后向海关报关出口，取得报关单和提单（运单），货物装运港越过船舷时，商品控制权、主要风险和报酬发生转移，公司可以确认收入。

公司内销产品根据客户验收签收后确认收入，与外销产品收入确认时间点不一致，原因是内外销交货方式与流程不同，其实质都是在商品控制权、风险报酬转发生移之时确认收入。

（五）收入确认时点、依据和方法，说明收入确认方法及时点是否恰当、依据是否充分，并披露是否符合《企业会计准则》相关规定；

1、收入确认时点、依据和方法

收入类型	收入确认方法	时间	依据
商品销售-内销	根据与客户签订的销售协议的规定，完成相关产品生产，检验合格，向客户交付并经客户验收签收后确认收入	客户验收签收后，相关风险报酬转移至客户时确认收入	客户的签收单
商品销售-外销	根据与客户签订的出口销售协议的规定，完成相关产品生产，经检验合格后向海关报关出口，取得报关单和提单（运单）时确认收入。	货物在装运港越过船舷后确认收入	报关单或货运提单
技术服务与转让	根据与客户签署协议的约定，公司将相关的技术成果交付给客户并经客户验收时，确认收入。	将相关的技术成果交付给客户并经客户验收后	技术成果交接签收单

2、说明收入确认方法及时点是否恰当、依据是否充分

《企业会计准则第 14 号——收入（2006）》第四条的规定：“销售商品收入同时满足下列条件的，才能予以确认：（一）企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；（二）企业既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；（三）收入的金额能够可靠地计量；（四）相关的经济利益很可能流入企业；（五）相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。”

《企业会计准则第 14 号——收入（2017 年修订）》第四条的规定：“企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。取

得相关商品控制权，是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。”第五条规定：“当企业与客户之间的合同同时满足下列条件时，企业应当在客户取得相关商品，控制权时确认收入：（一）合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务；（二）该合同明确了合同各方与所转让商品或提供劳务（以下简称“转让商品”）相关的权利和义务；（三）该合同有明确的与所转让商品相关的支付条款；（四）该合同具有商业实质，即履行该合同将改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额；（五）企业因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回。”

公司严格按照企业会计准则的规定，制定公司销售收入确认的具体办法。

（1）商品销售确认方法具体如下：

①在公司完成产品交付并经客户签收确认，或办理完成相关出口报关取得报关单或提单，商品控制权、所有权上的主要风险和报酬随之转移；

②公司既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制，满足收入确认的条件；

③公司与客户签订的销售合同/订单中通常明确约定交易条款，确定销售商品的数量及单价，因此收入的金额能够可靠计量；

④公司根据合同约定向客户收取货款，销售产品产生的经济利益很可能流入；

⑤公司成本核算采取实际成本法，各类产品单位成本采用加权平均法，各月计算各类产品的生产成本并计入存货，每月根据收入确认数量相应结转营业成本，故相关的已发生或将发生的成本能够可靠计量。

（2）技术服务与转让收入确认方法具体如下：

①根据研发合同约定，客户按研发的阶段取得阶段性的产品权，阶段性的研发成果由客户持有，在阶段性交付研发成果后，控制权、风险报酬已经转移至客户，

②在委托开发期间，向客户提供研发服务，并按照合同约定的阶段进行结算，研发收入能够可靠的计量，

③客户根据合同约定付款，经济利益可以流入企业，

④企业账面研发成本按项目进行归集，对应的产品成本能够可靠的计量。

综上所述，公司收入确认方法及时点恰当、依据充分，符合《企业会计准则》相关规定。

3、披露是否符合《企业会计准则》相关规定

公司已在“第八节财务会计信息与管理层分析”之“七、主要会计政策和会计估计”之“（三）收入”中披露如下：

公司严格按照企业会计准则的规定，制定公司销售收入确认的具体办法，公司各类收入确认方法符合《企业会计准则》情况如下：

（1）商品销售

①在公司完成产品交付并经客户签收确认，或办理完成相关出口报关取得报关单或提单，商品控制权、所有权上的主要风险和报酬随之转移；

②公司既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制，满足收入确认的条件；

③公司与客户签订的销售合同/订单中通常明确约定交易条款，确定销售商品的数量及单价，因此收入的金额能够可靠计量；

④公司根据合同约定向客户收取货款，销售产品产生的经济利益很可能流入；

⑤公司成本核算采取实际成本法，各类产品单位成本采用加权平均法，各月计算各类产品的生产成本并计入存货，每月根据收入确认数量相应结转营业成本，故相关的已发生或将发生的成本能够可靠计量。

（2）技术服务与转让收入

①根据研发合同约定，客户按研发的阶段取得阶段性的产品权，阶段性的研发成果由客户持有，在阶段性交付研发成果后，控制权、风险报酬已经转移至客户；

②在委托开发期间，向客户提供研发服务，并按照合同约定的阶段进行结

算，研发收入能够可靠的计量；

③客户根据合同约定付款，经济利益可以流入企业；

④企业账面研发成本按项目进行归集，对应的产品成本能够可靠的计量。

综上所述，公司收入确认方法及时点恰当、依据充分，符合《企业会计准则》相关规定。

（六）说明收入回款的来源是否来自于客户、是否存在第三方回款、款项是否回到发行人账户之中；是否存在现金收款。

报告期内，公司收入回款均来源于合同签订的客户，不存在第三方回款的情况。报告期内，公司除通过财务人员个人卡收取货款外，其余款项均直接回到发行人账户之中，财务人员个人所收的销售款项也均转入发行人账户中。

报告期内，公司只存在一笔现金收款情形，系 2018 年度公司销售盐酸苯乙双胍 0.14kg 给零星客户所收取的现金尾款 30 元；除该单次小额现金收款外，公司报告期内不存在其他现金收款的情况。

二、中介机构核查意见

（一）核查过程

1、取得了发行人报告期内的销售合同，对发行人财务人员进行了访谈；

2、查阅了发行人合同中的支付条款，与发行人收入确认原则及时点进行对比；

3、查阅了发行人与浙江长典的相关协议及补充协议，对相关业务负责人进行了访谈；

4、查阅了发行人的采购订单及框架合同，对发行人内销和外销的收入确认方法进行对比分析；

5、对发行人财务人员进行了访谈，查阅了企业会计准则，并于发行人的收入确认时点、依据和方法进行对比；

6、将发行人合同台账与收款明细进行对比，核查发行人是否有第三方回款及现金收款情况。

（二）核查意见

经核查，发行人会计师认为：

（1）销售合同的支付条款提及“客户支付的费用包括研发费用、原材料成本、直接加工成本和废物处理成本”实际为客户提供的合同格式条款，不影响公司收入确认和成本结转。相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

（2）客户的支付条款不影响公司收入确认时点，公司收入确认的时点、依据和方法与合同条款一致。

（3）与浙江长典的技术开发合同属于委托开发合同，不属于共同开发合同。该合同下确认收入符合业务实质及《企业会计准则》的规定。

（4）提供的销售合同中的“采购订单”为基于框架协议下的具体销售订单，存在订单之上的框架协议，订单的交付、支付等条款有更详尽的规定，发行人的收入确认依据充分；发行人内销收入的确认时点为客户验收签收，外销收入的确认时点为取得报关单和提单（运单），内外销产品收入确认时点不一致，原因是内外销交货方式及流程不同，其实质都是在商品控制权、风险报酬转发生转移之时确认收入。

（5）收入确认方法及时点恰当、依据充分，符合《企业会计准则》相关规定。

（6）报告期内，公司收入回款均来源于合同签订的客户，不存在第三方回款的情况。报告期内，公司除通过财务人员个人卡收取货款外，其余款项均直接回到发行人账户之中，财务人员个人所收的销售款项也均转入发行人账户中。公司存在现金收款，现金收款金额极小且为零星客户的偶发销售。

19.3 公司境外销售占主营业务收入的比例分别为 47.28%、41.52%及51.40%。报告期内，公司高级医药中间体 CDMO/CMO 业务的客户主要为境外知名创新药企，导致公司直接销往境外的收入占比较高，除此之外，公司部分产品还通过贸易商销往境外，或经生产商进一步加工后最终销往境外，导致公司最终来源于境外的收入占比较高。

请发行人披露：（1）“经生产商进一步加工后最终销往境外”的产品是否作为境外销售，请分析具体原因；（2）海外客户的开拓情况，海外销售的主要区域及其对应海外销售总额的比例；(3)境外销售对应的前五大客户及销售内容情况。

请发行人说明：（1）境外销售的方式，是否存在通过境外分支机构进行销售的情况、是否存在境外经营的情况，若存在请说明具体定价情况，相关货物流和资金流的流向情况；（2）境外客户的开发历史、交易背景，大额合同订单的签订依据、执行过程，及发行人出口退税情况是否与发行人境外销售规模相匹配。

请保荐机构、申报会计师对上述情况进行核查。另请保荐机构核查物流运输记录、资金划款凭证、发货验收单据、出口单证与海关数据、中国出口信用保险公司数据、外管局外汇进出数据、最终销售或使用情况，说明境外客户销售收入的核查方法、过程和结论，发表核查意见。

回复：

一、发行人补充披露事项

“经生产商进一步加工后最终销往境外”的产品是否作为境外销售，请分析具体原因；海外客户的开拓情况，海外销售的主要区域及其对应海外销售总额的比例；境外销售对应的前五大客户及销售内容情况。

公司已在“第六节业务和技术”之“三、公司的销售情况和主要客户”之“（一）主要产品的生产和销售情况”之“3、主营业务收入按地区的构成情况”中补充披露：

“报告期内，公司主营业务收入按地域划分的具体构成如下：

单位：万元

销售区域	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例

境外	13,380.58	62.12%	19,059.23	51.40%	10,569.52	41.52%	10,774.19	47.28%
境内	8,158.73	37.88%	18,018.47	48.60%	14,889.56	58.48%	12,014.31	52.72%
合计	21,539.31	100.00%	37,077.70	100.00%	25,459.08	100.00%	22,788.50	100.00%

报告期内公司境外、境内营业收入区分，根据是否履行海关报产出口手续，并结合业务合同实质按境内、境外区域列示营业收入；公司境内销售产品通过贸易商销往境外，或经生产商进一步加工后最终销往境外，均列示为境内收入。

（1）海外客户开拓情况

经过多年积累，公司与美国因赛特（Incyte）、美国吉利德（Gilead）、德国勃林格殷格翰（Boehringer Ingelheim）、美国福泰制药（Vertex）、美国艾姆派克（AMPAC）、韩国大熊制药（Daewoong）、印度卡迪拉（Cadila）、印度Orbicular制药、克罗地亚普利瓦（PLIVA）、硕腾（Zoetis）等国外知名制药公司建立了良好、稳定的合作关系。公司研发与生产的快速响应能力、产品质量、规模化生产能力受到全球众多客户的认可，具有较强的口碑效应，公司积极维护和巩固现有客户关系，并积极拓展优质客户；同时，公司积极与国内外专业经销商开展业务合作，借助其丰富的客户资源和销售渠道，在国外市场推广销售公司的产品和服务。

（2）海外销售的主要区域

公司报告期内主营业务境外销售情况如下：

单位：万元

海外区域	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
北美洲	9,322.37	69.67%	11,831.83	62.08%	7,691.31	72.77%	10,437.78	96.88%
其中：美国	9,245.20	69.09%	11,831.83	62.08%	7,661.27	72.48%	10,437.78	96.88%
欧洲	2,782.44	20.79%	4,201.95	22.05%	2,263.27	21.41%	282.12	2.62%

亚洲	1,275.77	9.53%	3,025.45	15.87%	614.94	5.82%	54.29	0.50%
合计	13,380.58	100.00%	19,059.23	100.00%	10,569.52	100.00%	10,774.19	100.00%

（3）境外销售前五大客户

公司报告期内主营业务境外销售前五大客户销售情况如下：

单位：万元

客户名称		2020 年 1-6 月	
	金额	比例	主要产品
INCYTE BIOSCIENCES INTERNATIONAL 与 INCYTE CORPORATION	4,472.21	33.56%	APC207、APC214、APC220、APC227 系列产品
AMPAC FINE CHEMICALS LLC RANCHO	2,874.48	21.44%	APC037、APC039 系列产品
GILEAD ALBERTA ULC 与 GILEAD SCIENCES INC 及 GILEAD SCIENCES IRELAND UC	2,309.89	17.23%	APC137 系列产品
VERTEX PHARMACEUTICALS INC	1,686.07	12.57%	APC186、APC187、APC234 系列产品
ORBICULAR PHARMACEUTICAL TECHNOLOGIES PVT LTD	631.46	4.71%	利拉鲁肽、醋酸兰瑞肽、醋酸奥曲肽系列产品
小计	11,974.11	89.51%	

单位：万元

客户名称		2019 年度	
	金额	比例	主要产品
INCYTE BIOSCIENCES INTERNATIONAL 与 INCYTE CORPORATION	6,113.11	32.07%	APC064、APC087、APC088、APC172、APC214、APC220、系列产品
AMPAC FINE CHEMICALS LLC RANCHO	3,295.78	17.29%	APC037、APC039、APC154 系列产品
GILEAD ALBERTA ULC 与 GILEAD SCIENCES INC 及 GILEAD SCIENCES IRELAND UC	2,783.60	14.61%	APC091、APC137 系列
KKyemistry(India)Pvt Ltd	1,906.68	10.00%	利拉鲁肽系列产品
VERTEX PHARMACEUTICALS INC	1,501.66	7.88%	APC136、APC186、APC199、APC231、APC232 系列产品
小计	15,600.83	81.85%	

单位：万元

客户名称		2018 年度	
	金额	比例	主要产品
INCYTE BIOSCIENCES INTERNATIONAL 与 INCYTE CORPORATION	4,356.06	41.21%	APC037、APC039、APC082、APC087、APC132、APC158、APC178、APC207 系列产品

AMPAC FINE CHEMICALS LLC RANCHO	1,679.08	15.89%	APC037、APC039 系列产品
VERTEX PHARMACEUTICALS INC	1,172.96	11.10%	APC136、APC186、APC187、APC192、APC199 系列产品
GLOBAL PHARMA SOURCINGLLC	1,052.55	9.96%	APC046、APC175、APC197 系列产品
BOEHRINGER INGELHEIM	719.04	6.80%	APC149、APC154、APC174、APC179、APC209、APC211 系列产品
小计	8,979.69	84.96%	

单位：万元

客户名称		2017 年度	
	金额	比例	主要产品
INCYTE BIOSCIENCES INTERNATIONAL 与 INCYTE CORPORATION	3,192.00	29.63%	APC082、APC088、APC132、APC158 系列产品
GLOBAL PHARMA SOURCINGLLC	2,583.28	23.98%	APC019、APC046、APC050 系列产品
GILEAD ALBERTA ULC 与 GILEAD SCIENCES INC 及 GILEAD SCIENCES IRELAND UC	1,687.97	15.67%	APC117、APC137 系列产品
AMPAC FINE CHEMICALS LLC RANCHO	1,104.51	10.25%	APC037、APC039 系列产品
Advenage Company Ltd	856.09	7.95%	APC046、APC050、APC145 系列产品
小计	9,423.85	87.47%	

”

二、发行人说明事项

（一）境外销售的方式，是否存在通过境外分支机构进行销售的情况、是否存在境外经营的情况，若存在请说明具体定价情况，相关货物流和资金流的流向情况；

报告期内，公司境外销售的方式主要以直销和经销方式进行，不存在通过境外分支机构进行销售的情况，不存在境外经营的情况。

对于定制类产品的境外销售，公司报告期内除通过 GLOBAL PHARMA SOURCINGLLC 与 Advenage Company Ltd 以经销方式销售外，均采用直销方式进行售。公司研发与生产的快速响应能力、产品质量、规模化生产能力受到全球众多客户的认可，与国内外多家知名创新药企建立了长期稳固的合作关系，有助于公司持续取得客户的定制研发生产订单。

印度、美国、欧洲等海外市场的制剂厂商系公司自主选择的原料药及中间体产品重要目标客户，公司在自主进行客户拓展并直接销售的同时，也借助如KKyemistry(India)Pvt Ltd 等熟悉海外市场且具有一定客户资源的经销商进行市场拓展。

（二）境外客户的开发历史、交易背景，大额合同订单的签订依据、执行过程，及发行人出口退税情况是否与发行人境外销售规模相匹配

1、境外主要客户的开发历史、交易背景

（1）Incyte Corporation

Incyte Corporation（NASDAQ:INCY.O），全球第 15 大生物技术公司（按 2019 年 10 月 30 日市值排名，来自于生物技术网站 GEN 发布的 2019 年全球 25 大生物技术公司排行），公司全资子公司澳赛诺从 2015 年开始为其提供医药中间体定制研发与生产服务；

（2）Ampac Fine Chemicals LLC

Ampac Fine Chemicals Llc 美国知名医药公司，公司全资子公司澳赛诺从 2012 年开始为其提供医药中间体定制研发与生产服务；

（3）Gilead Sciences

Gilead Sciences 包括 Gilead Alberta Ulc、Gilead Sciences Inc 和 Gilead Sciences Ireland Uc，全球第 4 大生物技术公司，2019 年全球制药企业排行榜第 10 位，公司全资子公司澳赛诺从 2013 年开始为其提供医药中间体定制研发与生产服务；

（4）Vertex Pharmaceuticals Inc.

Vertex Pharmaceuticals Inc.全球第 9 大生物技术公司，2019 年全球制药企业排行榜第 43 位，公司全资子公司澳赛诺从 2015 年开始为其提供医药中间体定制研发与生产服务；

（5）Global Pharma Sourcing LLC

Global Pharma Sourcing LLC 系美国一家贸易商，在全球知名制药公司中拥有丰富的客户资源和销售渠道，公司全资子公司澳赛诺从 2007 年开始为其提供医药中间体定制研发与生产服务；

（6）KKyemistry（India） Pvt Ltd

KKyemistry（India） Pvt Ltd 系印度一家贸易商，2018 年开始与公司进行接洽，2019 年在获知公司多肽研发与大生产能力后，从小批量克级开始与公司采购，在确认公司产品质量及产能后，组织终端客户对公司进行现场审计达标后，与公司签定公斤级多肽产品定单，将公司多肽产品销往印度市场；

（7） Boehringer Ingelheim Pharma GmbH & Co.KG

Boehringer Ingelheim Pharma GmbH & Co.KG.2019 年全球制药企业排行榜第 19 位，公司全资子公司澳赛诺从 2016 年开始为其提供医药中间体定制研发与生产服务；

（8）FINORGA

FINORGA 系一家法国制药公司，公司全资子公司澳赛诺从 2016 年开始为其提供医药中间体定制研发与生产服务。

2、公司境外大额合同订单签订依据及执行过程

（1）CDMO 业务

公司通过市场调研、客户的沟通，及时了解市场需求信息，主动进行研发积累。公司目前大额海外定单，基本来源于长期合作的客户。公司通过与客户多年合作，主客户对公司研发与生产能力有了充分的了解信任，在客户与明确需求时会及时与公司进行沟通，公司结合自身的研发积累，快速响应客户需求，并结合产品研发与生产难度系数，向客户报价并进行商务谈判；客户通过电子邮件方式将签署或确定后的订单合同发给公司确认，订单中约定产品具体技术要求，销售价格、数量、支付条款、交货时间、送货方式等，公司在收到邮件订单后在约定时间内经电子邮件回复确认。

（2）自主产品业务

根据客户采购需求，公司结合产能及已有生产计划、库存情况与客户进行商务谈判，客户在充分考量公司产品质量、供货能力及价格等因素后向公司发送采购需求并签订销售合同，合同中约定产品具体技术要求，销售价格、数量、支付条款、交货时间、送货方式等。

3、公司报告期内境外销售及出口退税情况

（1）报告期各期，发行人出口退税情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
境外收入	13,408.38	19,061.45	10,572.44	10,774.19
其中：应客户要求发往境内未报关出口收入			247.31	
技术服务收入			37.40	
单证不齐，免抵退期间与收入确认存在跨期调整金	6,960.02	-3,518.15	-1,188.53	666.22
免抵退出口货物销售额	6,448.36	22,579.60	11,476.26	10,107.97
免抵退税额	835.55	2,767.87	1,303.80	1,232.23
报告期内退税率	10%、13%	9%、10%、13%	9%、13%	9%、13%
测试退税率	12.95%	12.26%	11.36%	12.19%

公司报告期内退税申报的外销收入金额与账面外销收入金额基本一致；由于单证齐全方能申报出口退税，使得免抵退申报对应的收入期间与账面外销收入确认期间存在一定的时间差异。经调节后，公司出口免抵退税的金额与境外销售规模匹配。

三、保荐机构、申报会计师核查事项

1、核查程序

（1）对销售部门进行访谈并获取相关制度，了解销售业务流程、国内外产品销售情况；

（2）查阅同行业公司相关资料，了解同行业公司收入确认原则；

（3）核查公司主要客户的销售合同或订单，并结合合同约定的交货期、货物数量、交付验收及付款方式等主要条款核查发行人的送货单、报关单、对账单、验收单等收入确认单据，结合公司收入确认原则，确认公司收入确认依据是否充分，收入确认期间及金额是否准确；

（4）获取发行人的进销存数据和各种出入库单据，与采购、生产、销售、领用数据匹配进行合理分析；

（5）获取发行人大额银行账户流水，核查回款情况；

（6）取得海关出具的公司报告期内进出口总额与公司财务数据进行对比分析；查询外汇管理局网站，确认公司报告期内收汇情况，与公司收款情况进对比分析；

（7）对公司主要客户进行访谈、函证，了解双方合作背景、业务模式、交易定价、结算方式、经销商的下游客户等；

（8）访谈公司管理层，确认报告期内公司未对境外销售进行投保，无中国出口信用保险公司数据。

2、核查意见

经核查，申报会计师认为：

报告期内，发行人境外销售与相应的物流运输记录、资金划款凭证、发货验收单据等凭证一致，境外销售数据与出口销售相关的出口单证与海关数据、外管局外汇进出数据相匹配，境外销售的终端销售及使用情况良好，不存在明显积压情形。发行境外销售业务属实，销售收入真实、核算准确。

20. 关于成本、费用、毛利率

20.1 报告期内，公司营业成本分别为 8,782.47 万元、10,199.19 万元及 17,325.19 万元。报告期内，公司定制类产品及技术服务成本中直接材料占比均在 65%以上，自主选择产品成本中直接材料占比均在 50%以上。

请发行人披露：（1）成本中是否存在定制化原材料、委托加工或外协加工等情况，若存在请披露其在成本结构中的构成情况；（2）成本的归集对象，并分析成本的归集和结转与收入的确认是否配比；（3）定制类产品及技术服务成本中直接材料占比显著高于自主选择产品成本中对应数据的原因，定制类产品及技术服务相关的研发过程是否作为生产过程的一部分、相关支出是否计入成本，会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

请发行人：（1）说明成本及费用中的职工薪酬变动的原因，并结合平均薪酬与当地平均工资的差异情况、报告期内发行人职工数量变动情况，分析职工薪酬变动的合理性；（2）结合生产模式及业务流程，说明产品成本的主要核算方法

和核算过程，成本能否按照不同产品清晰归类，产品成本确认、计量、结转的完整性与合规性；（3）说明不同业务的成本结构与同行业可比公司的比较情况，并分析差异原因。

回复：

一、发行人披露

（一）成本中是否存在定制化原材料、委托加工或外协加工等情况，若存在请披露其在成本结构中的构成情况；

公司已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（二）营业成本分析”之“1、营业成本的整体情况”部分披露如下：

报告期内，公司成本中不存在定制化原材料、委托加工或外协加工等情况。公司采购的化学原料均为市场上公开已知的化学物质，大部分产品均为市场供应较为充足的各类基础物料、溶剂、化学中间体等。对于少量市场上需求和应用范围较小的物料，供应商的库存相对较少或不存在库存，需根据公司的订单组织生产，但非公司定制产品。因此，报告期，公司不存在采购定制化产品或外协加工的情况。

（二）成本的归集对象，并分析成本的归集和结转与收入的确认是否配比；

公司已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（二）营业成本分析”之“3、主营业务成本分料工费构成分析”部分披露如下：

（1）发行人主营业务包括定制类产品及技术服务、自主选择产品。各类产品和服务的成本归集对象、归集内容如下：

成本对象		对应会计科目	归集内容
一级分类	二级分类		
自主选择类产品（分产品归集）	原料药、中间体及制剂	生产成本-直接材料	用于生产耗用的主要原材料、辅助材料、低值易耗品，包括各类基础原物料、溶剂、化学中间体、氨基酸等。此类成本按产品或项目归集；
定制类产品与技术	CDMO 业务 CMO 业务	生产成本-直接人工	生产部直接人员工资、社会保险费、奖金福利等支出。此类成本按产品或项目归集；

成本对象		对应会计科目	归集内容
一级分类	二级分类		
服务（分产品或项目归集）	技术服务与转让业务	制造费用	生产部门及生产辅助部门不能归入上述两项成本项目的其他成本支出，如生产部门管理人员及生产辅助部门人员的薪酬，房屋及设备的折旧费、修理费，非产品直接消耗的物料，水电费、办公差旅费等。此类成本先归集，后按产品或项目分摊；
		劳务成本	项目研究直接消耗的材料、水电费用；项目人员的工资、社会保险费、奖金福利等支出；专门用于研发服务项目试验研究仪器、设备的折旧费及相关固定资产的维修费用；与项目直接相关的其他费用，如技术图书资料费、会议费、差旅费、办公费、培训费等费用。此类成本按项目归集；

（2）发行人不同类型产品业务成本的归集与收入的确认配比情况如下：

1）CDMO业务、CMO业务及自主选择产品业务成本归集与收入确认配比

发行人在生产过程中，直接材料根据生产车间登记的投料记录直接归集至对应产品，人工费用和制造费用在每月末按照所生产产品的工时比例分配到各产品中；若月末产品未完工或未通过质量检验，则分配至该产品的直接材料、直接人工、制造费用不结转，计入在产品；若月末产品完工且质检无误，归集与分配至该产品的直接材料、直接人工、制造费用从生产成本结转至产成品。

产成品入库金额根据上述归集分配的成本确定，产成品发出采取全月一次加权平均法。月末结转成本时根据符合收入确认条件产品的具体规格型号和销售数量，按照产成品中当月对应的发出价格，确定销售发出的销售成本，以保证销售成本结转与销售收入确认配比。

2）技术服务与转让业务成本归集与收入确认配比

发行人对每项技术服务业务单独核算，分别设立核算项目，归集与分配各项目实际发生的成本支出，在存货-劳务成本中归集；技术服务类产品按照合同约定的阶段成果达成时分批确认收入，确认收入时，相应结转该技术服务项目截止到该阶段成果达成时点的相关成本支出至营业成本。确保收入确认时点与营业成本结转在同一期间。

综上所述，公司的成本归集对象、结转等，能够与公司的收入确认相匹配。

（三）定制类产品及技术服务成本中直接材料占比显著高于自主选择产品

成本中对应数据的原因，定制类产品及技术服务相关的研发过程是否作为生产过程的一部分、相关支出是否计入成本，会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

（1）定制类产品及技术服务成本中直接材料占比显著高于自主选择产品成本中对应数据的原因

公司已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（二）营业成本分析”之“3、主营业务成本分料工费构成分析”部分披露如下：

报告期内，公司定制类产品及技术服务成本中直接材料占比显著高于自主选择产品成本中对应数据，主要系定制类产品与自主选择产品的生产特点差异所致。公司自主选择产品主要为多肽和小分子原料药及中间体产品，其相对于定制类产品生产的中间体产品生产步骤更多，周期更长。特别是多肽类产品，其合成与纯化技术非常复杂，合成过程通常需要数十步甚至上百步化学反应，纯化过程的步骤也较多且繁杂，因此其单批次产品所耗用的制造费用及人工成本更高，直接材料的占比相对较低。同时，报告期内，公司定制类产品的主要生产场所建德生产基地产能利用率较自主选择产品的主要生产场所连云港生产基地显著较高，因此定制类产品成本中的直接材料占比较高，而直接人工和制造费用的占比相对较低。

（2）定制类产品及技术服务相关的研发费用与成本划分

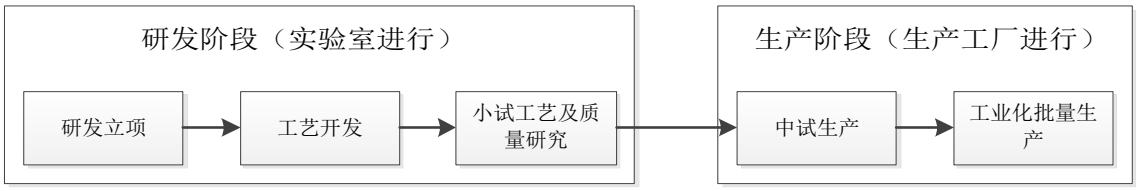
公司已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（四）期间费用”之“3、研发费用”部分披露如下：

（3）定制类产品及技术服务相关的研发费用与成本划分

报告期内，公司定制类产品及技术服务业务中涉及研发的为CDMO业务。公司CDMO业务以完成小试作为节点，小试完成之前发生的研发活动，如工艺开发、基本质量研究等，所产生的支出计入研发费用。公司CDMO业务相关的研发过程由在杭州市办公的研究院化学工艺研发中心完成。

完成小试之后，公司CDMO业务会从实验室转移至位于建德市的生产基地进行产品生产，该阶段所产生的支出计入相应的生产成本。

公司CDMO业务研发与生产过程在人员和地理位置上相互隔离，CDMO业务研发相关支出进入研发费用，不计入成本。



（5）研发费用与成本的划分符合《企业会计准则》的规定

报告期内，公司CDMO业务研发项目根据研发驱动因素可以分为主动研发和定制研发两类：

1）主动研发

A、获取客户的需求意向或潜在需求信息后，为了取得客户的订单而主动研发

CDMO业务由于研发难度较大，具有较高的不确定性，客户在产生需求时通常会对不同供应商进行询盘。此外，公司在与客户的日常沟通中，也会获取客户潜在的需求信息。公司在通过多种途径了解客户的需求意向或潜在需求信息后，通常会进行一定的主动研发，以判断项目是否可行性并估算相关成本，部分甚至可能会向客户提供小试样品或相关质量参数，以争取业务机会。公司在对客户的询盘进行反馈或主动进行客户拓展后，客户对公司及其他供应商进行综合评估，并在确定最终供应商后下达采购订单或合同。公司将该阶段小试完成前的研发支出计入“研发费用”核算。报告期内，公司该类研发费用金额占CDMO总研发费用金额的比例为51.35%、77.11%、71.94%及73.22%。

该阶段所进行的研发内容虽然是根据客户需求产生，但该研发活动的动机是公司为争取客户的业务机会所进行的主动研发行为。公司在客户进行样品或质量确认前，无法确定是否能取得相关合同，即不管合同是否取得该部分研发费用均会发生，且公司无法确认该支出是否能够收回，因此该阶段所发生的研发支出不符合“合同成本”或“资产”的确认条件的，应当在发生时确认为费用，计入当期损益。

B、公司在合同完成后继续进行的自主研发

报告期内，公司存在合同完成后继续进行的自主研发活动。主要系公司基于对市场的判断及对客户需求的了解，对前期已履约完成的项目，自主进行工艺改进和技术创新。由于创新药研发具有较高的难度和不确定性，创新药企对于上游供应商的技术能力、响应时间及合成效率等方面的要求会随着研发、生产的进程而不断提高，对成本也越来越关注。为了能够使公司在竞争激烈的市场环境中不断保持客户黏性和业务稳定性，公司会对前期已履约完成的项目进行自主工艺改进和技术创新，以不断满足下游客户未来可能提出的更高的技术要求或降价要求，也能尽可能的降低生产成本、提高生产过程的绿色环保和安全性，有助于公司未来争取客户后续的订单或在客户下达订单时提高公司的利润率。由于该部分研发费用系公司基于市场的判断及对客户需求的了解进行的自主研发，因此，该部分研发支出计入“研发费用”核算，符合会计准则的规定。报告期内，公司该类研发费用金额占CDMO总研发费用金额的比例为30.25%、7.86%、3.65%及11.62%。

2）定制型项目研发

报告期内，公司有部分基于客户需求所进行的研发项目，该类研发项目系根据客户需求在公司研发平台上进行的研发。一方面，公司最终交付的成果主要为所生产的高级医药中间体产品，且在定制研发过程中所形成的部分研发成果（如复杂高难度化合物生产工艺路线上的某些具体合成方法、纯化方法，质量标准、检测方法等）具有较为广泛的适用性，并不局限于某种特定产品，相关研发成果的掌握在公司后续CDMO项目的生产工艺研究中有很强的适用性，能显著提升后续相关项目的研发效率、节约研发投入；另一方面公司在接到客户需求后，需要开展工艺探索、优化、筛选等一系列研发活动，并在小试研发完成后，将小试样品直接交付给客户或将小试样品的指标交付给客户进行质量确认后，才能初步确定工艺路线，进而到生产基地进行后续的放大生产、货物交付、收入确认等工作。由于公司CDMO项目所服务的主要为创新药，研发项目具有较高的不确定性，因此在小试成功或相关成果得到客户确认前，公司无法确认“与该资源有关的经济利益是否很可能流入企业”或“该成本预期是否能够收回”，因此公司基于谨慎性原则，将该阶段所发生的研发支出计入“研发费用”进行核算，符合企业会计准则的要求。

除上述项目外，公司还存在部分基于客户需求进行研发，但相关研发成果未能达到预期，未能形成收入的项目，公司将该类项目的研发支出计入“研发费用”核算符合企业会计准则的要求。

报告期内，公司该类研发费用金额占CDMO总研发费用金额的比例为18.39%、15.03%、24.41%及15.16%。

综上所述，公司CDMO业务研发活动相关的支出计入“研发费用”核算符合企业会计准则和公司实际情况。

请发行人：（1）说明成本及费用中的职工薪酬变动的原因，并结合平均薪酬与当地平均工资的差异情况、报告期内发行人职工数量变动情况，分析职工薪酬变动的合理性；（2）结合生产模式及业务流程，说明产品成本的主要核算方法和核算过程，成本能否按照不同产品清晰归类，产品成本确认、计量、结转的完整性与合规性；(3)说明不同业务的成本结构与同行业可比公司的比较情况，并分析差异原因。

二、发行人说明

（一）说明成本及费用中的职工薪酬变动的原因，并结合平均薪酬与当地平均工资的差异情况、报告期内发行人职工数量变动情况，分析职工薪酬变动的合理性；

报告期内，公司成本及费用中的职工薪酬、平均职工薪酬及当地平均工资的变动情况如下：

项目	2020年1-6月	2019年度		2018年度		2017年度
	数额	数额	变动率	数额	变动率	数额
成本及费用中的职工薪酬总额（万元）	5,133.09	9,611.46	41.38%	6,798.52	47.81%	4,599.38
平均职工人数（人）	445	788	22.55%	643	39.48%	461
人均薪酬（万元/人/年）	11.54	12.20	15.36%	10.57	5.98%	9.98
连云港市人均工资（万元/人/年）	未公布	8.1	6.86%	7.58	8.75%	6.97
杭州市人均工资（万元/人/年）	未公布	8.2	11.26%	7.37	10.00%	6.7

注1：平均人数=∑（各类员工当月工资发放人数）/12，平均人数已四舍五入取整。
注2：公司生产与研发基地位于连云港市、建德市与杭州市，建德市隶属于杭州市，因此以

连云港市和杭州市人均职工薪酬作为比较口径。
注 3：连云港市人均工资数据来源于连云港市人民政府网站公布的全市在岗职工年平均工资；杭州市人均工资数据来源于杭州市人民政府网站公布的杭州市全社会单位在岗职工年平均工资。

报告期内，公司成本及费用中的职工薪酬总额随着公司经营规模的增加以及职工人数的增加而不断增长。基于公司所处行业高技术门槛的特点，公司对员工的要求相对较高，因而，报告期内公司的人均薪酬金额高于连云港市以及杭州市人均工资。

（二）结合生产模式及业务流程，说明产品成本的主要核算方法和核算过程，成本能否按照不同产品清晰归类，产品成本确认、计量、结转的完整性与合规性；

1、定制类产品及自主选择产品

发行人的主要产品成本核算项目包括直接材料、直接人工和制造费用，依据《企业会计准则》《成本核算管理制度》等规章，明确生产过程各项支出的核算范围，对其发生的所有成本进行具体的归集、分配。

发行人生产成本核算流程具体情况如下：

（1）直接材料的归集和分配

生产车间根据生产部下发的生产指令进行领料，并根据实际生产用料情况，登记受控生产批记录，财务人员按照月末一次加权平均法计算原材料单价，乘以受控生产批记录统计的投料数量，在生产成本-直接材料中进行归集，分配时根据生产的成本对象直接计入各产品成本。

（2）直接人工的归集和分配

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，分配公式如下：

各产品工时比重=当月该产品耗用工时/当月该生产部门总工时

该批次产品直接人工=当月该部门总人工成本*该产品工时比重

（3）制造费用的归集和分配

制造费用是公司为组织和管理生产而发生的各项间接费用，包括：生产管理及辅助生产部门人员工资等薪酬费用、质量检测费、长期资产折旧摊销费、修理费、水电费、蒸汽费、危险废弃物处置费、零星物料耗用等。一般费用发生时根据付款凭证或领料单等在发生时直接归集至该产品的制造费用；折旧摊销、水电蒸汽费等按照所生产产品的统计工时分配各产品中，分配公式如下：

各产品生产比重=当月该产品耗用工时/当月该生产车间总工时

该批次产品制造费用=当月该车间总分摊制造费用*该产品生产比重

（4）产品入库结转成本

公司月末对完工产品分品种，按数量、金额方式登记产成品明细账，产成品销售出库时，按月末一次加权平均法结转产品营业成本。

2、技术服务

技术服务业务按照项目核算成本，不同技术服务业务分别设立核算项目，各项目实际发生成本严格分项目管理并进行归集与分配，核算的成本范围主要包括：

（1）项目直接消耗的材料；

（2）专门用于技术服务项目的试验和试制用的模具、工艺装备开发及制造费；

（3）专门用于技术服务项目试验研究仪器、设备的折旧费及相关固定资产的维修费用；

（4）专门用于技术服务项目的软件、专利权、非专利技术等无形资产的摊销费用；

（5）项目人员的工资、福利费、社会保险、住房公积金等人工成本；

（6）与项目直接相关的其他费用，如技术图书资料费、会议费、差旅费、办公费、培训费等费用。

技术服务成本核算方法：材料成本由项目人员提交的领料单直接归集至项目；人工成本根据人力资源部门提供的工时统计在各项目之间进行分配；水电费、

折旧费等共用费用按照材料实耗量进行分配，差旅费、无形资产摊销等能直接归集至项目的按照项目归集，办公费等不能直接归集至项目的按照工时在各项目之间进行分配。上述项目成本均按项目归集，计入劳务成本。

综上所述，发行人采用的成本核算流程和方法符合业务流程特征，成本核算过程中直接材料、直接人工、制造费用的归集和分配方法符合《企业会计准则》的相关规定。发行人各产品成本能够按照不同产品清晰归类，产品成本确认、计量、结转完整、合规。

（三）说明不同业务的成本结构与同行业可比公司的比较情况，并分析差异原因。

1、定制类产品及技术服务

报告期内，公司定制类产品及技术服务的成本结构与同行业可比公司的对比情况如下：

可比公司	项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
博腾股份	直接材料	-	69.69%	71.68%	57.57%
	直接人工	-	6.00%	4.17%	6.33%
	制造费用	-	16.51%	13.43%	21.71%
	能源及动力	-	2.68%	3.28%	3.20%
	增值税进项税额转出	-	1.39%	3.33%	4.38%
凯莱英	直接材料	-	50.09%	41.36%	39.13%
	直接人工	-	11.57%	12.23%	12.67%
	制造费用	-	35.99%	39.30%	40.09%
	出口运保费	-	0.37%	0.32%	0.54%
	转出进项税	-	1.98%	6.79%	7.56%
九洲药业	原材料		56.51%	59.04%	60.82%
	人工		9.33%	8.11%	7.73%
	燃料动力		8.60%	10.18%	9.94%
	制造费用		25.56%	22.65%	21.51%
发行人	直接材料	64.91%	70.33%	68.89%	67.86%
	直接人工	9.05%	8.92%	12.44%	10.43%
	制造费用	26.04%	20.75%	18.68%	21.72%

注：博腾股份、凯莱英及九洲药业未披露 2020 年 1-6 月的成本构成明细

报告期内，公司定制类产品及技术服务的成本结构与博腾股份相比，在 2018 年和 2019 年较为接近，直接材料占比均在 70%左右。与凯莱英、九洲药业相比，公司定制类产品及技术服务成本中直接材料占比高于凯莱英、九洲药业，制造费用占比低于凯莱英、九洲药业，主要系公司与凯莱英、九洲药业所生产的产品差异所致。凯莱英、九洲药业主要为客户提供符合 GMP 标准的定制类产品，公司和博腾股份为客户提供的主要为非 GMP 标准的定制类产品，由于建造 GMP 标准的生产车间成本比非 GMP 标准的生产车间相对较高，因此其成本中制造费用的占比相对较高。

2、自主选择产品

报告期内，公司自主选择产品的成本结构与同行业可比公司的对比情况如下：

可比公司	项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
翰宇药业	原材料	-	33.22%	37.47%	23.92%
	人工工资	-	16.26%	12.08%	11.07%
	费用（含折旧）	-	50.52%	50.45%	65.01%
双成药业	直接材料	-	31.16%	31.61%	43.24%
	直接人工	-	16.62%	16.28%	12.05%
	制造费用	-	52.23%	52.11%	44.71%
发行人	直接材料	55.84%	50.84%	59.25%	52.02%
	直接人工	12.21%	14.68%	20.36%	19.07%
	制造费用	31.95%	34.48%	20.39%	28.91%

报告期内，公司自主选择产品的成本结构中直接材料占比均高于翰宇药业和双成药业，主要系公司与翰宇药业、双成药业的产品结构不同导致。报告期内，公司自主选择产品主要为多肽类和小分子类原料药及中间体产品，翰宇药业、双成药业的产品主要为多肽类原料药及制剂产品。由于多肽类产品合成与纯化技术复杂，合成步骤通常较多，纯化过程的步骤也较多且繁杂，因此其生产周期较长，其单批次产品所耗用的制造费用及人工成本更高，直接材料的占比相对较低。如多肽类较为复杂的利拉鲁肽产品其单批次生产周期约为 50 天左右，而公司小分子产品中合成难度较大的磷酸奥司他韦产品其生产周期约为 35 天左右，两者生

产周期相差较大，单批次产品所耗用的料工费占比有所差别。因此，报告期内，受公司小分子类产品的影响，公司自主选择类产品的成本结构与翰宇药业、双成药业有所差别。

20.2 公司销售费用主要包括工资薪酬、运输费、广告宣传费及销售佣金等。报告期内，公司销售费用分别为 152.96 万元、308.84 万元及 885.99 万元，金额较低。

请发行人披露：（1）销售费用变化与销售的匹配情况，并披露销售费用占收入比重逐年上升的原因；（2）运输费的发生情况及变动原因，分析是否与报告期内销售情况相匹配；（3）佣金的主要内容，费用发生的原因，2018 年度才产生该类费用且 2019 年度该项费用大幅上升的原因；（4）结合销售及推广模式，披露销售费用率较低、销售人员极少的合理性。

回复：

一、发行人披露

（一）销售费用变化与销售的匹配情况，并披露销售费用占收入比重逐年上升的原因；

公司已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（四）期间费用”之“1、销售费用”部分披露如下：

报告期内，公司销售费用的具体构成如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
工资薪酬	109.17	27.82%	185.24	20.91%	58.59	18.97%	44.42	29.04%
运输费	116.79	29.77%	124.88	14.10%	49.54	16.04%	50.52	33.03%
广告宣传费	64.91	16.55%	69.54	7.85%	47.83	15.49%	34.00	22.23%
业务招待费	1.75	0.45%	32.69	3.69%	8.07	2.61%	1.15	0.75%
样品费	5.30	1.35%	12.16	1.37%	78.61	25.45%	3.34	2.18%
股份支付	3.42	0.87%	4.56	0.51%			-	
佣金	56.61	14.43%	379.18	42.80%	2.83	0.92%	-	
其他	34.38	8.76%	77.75	8.78%	63.36	20.52%	19.53	12.77%

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
合计	392.33	100.00%	885.99	100.00%	308.84	100.00%	152.96	100.00%

公司销售费用主要包括工资薪酬、运输费、广告宣传费及销售佣金等。报告期内，公司销售费用分别为 152.96 万元、308.84 万元、885.99 万元**和 392.33 万元**，金额较低，占营业收入的比重分别为 0.67%、1.21%、2.38%**和 1.81%**。

报告期内，公司销售费用**占收入比重逐年上升**主要系公司市场的不断拓展和销售体系的逐步完善所致，具体变动原因如下：2018 年，公司销售费用**占收入比重**较 2017 年增长主要系海南普利制药股份有限公司引用公司依替巴肽原料药，进行依替巴肽注射液的国内联合申报，赠送样品产生费用 76.81 万元所致。2019 年，公司销售费用**占收入比重**较 2018 年增长主要系公司 2019 年为了开拓市场而支付给客户的销售佣金增长所致。

（二）运输费的发生情况及变动原因，分析是否与报告期内销售情况相匹配；

公司已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（四）期间费用”之“1、销售费用”部分披露如下：

报告期内，公司运费发生与收入变动情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
运费	116.79	124.88	49.54	50.52
营业收入	21,628.32	37,153.06	25,552.74	22,886.75
运费占营业收入比例	0.54%	0.34%	0.19%	0.22%

2017年度及2018年度，公司运费较为稳定。2019年度公司运费上升较快主要系一方面2019年度，公司收入较2018年增长较多；另一方面2019年度，公司多肽类原料药产品销售增长较多，多肽原料药主要为空运冷链运输，相对CDMO产品而言其单位运输成本更高，使得公司2019年运费占营业收入的比例有所增加。2020年1-6月，受新冠肺炎疫情影响，公司境外销售运输成本有所增加，因此2020年1-6月公司运费占营业收入的比例相对较高。

（三）佣金的主要内容，费用发生的原因，2018 年度才产生该类费用且 2019 年度该项费用大幅上升的原因

公司已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（四）期间费用”之“1、销售费用”部分披露如下：

报告期内，公司佣金的具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
KKyemistry	0.31	182.61	-	-
上海睿瓦		153.52	-	-
上海芙跃化工有限公司	16.08	14.27	2.83	-
SUSHIL ASHOK JAIN	17.99	10.79	-	-
PHARMA-AID INTERNATIONAL	8.14	9.61	-	-
Sam Oh FarmachemCo.,ltd		8.37	-	-
VIKRAM PARPUDI	14.09			
合计	56.61	379.18	2.83	-

报告期内，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，因此公司在2018年开始采用支付佣金的方式拓展市场，并在2019年及2020年1-6月随着销售收入的提升而有所增加。

（四）结合销售及推广模式，披露销售费用率较低、销售人员极少的合理性。

报告期内，公司销售收入主要以定制类产品中的CDMO业务为主。对于该类业务，公司经过与多个全球知名药企的多年合作，研发、生产能力已获其充分认可，并建立了长期稳定的研发、生产合作关系，因此平时的业务沟通主要以专家技术及信息交流为主，加之报告期内公司CDMO业务的产能有限，生产利用率已达到饱和，因此无需大量销售费用及大规模销售人员进行市场开拓。

对于自主选择产品，报告期内，公司自主选择产品主要为原料药及中间体

产品，下游客户主要为制药企业，相对较为集中，市场开拓主要通过国际学术研讨及行业展会进行，且公司制剂产品尚未形成销售，无需像制剂销售企业一样进行大规模市场拓展，且自主选择产品由于研发周期较长，报告期内虽然增长较快，但并未形成大规模销售，因此虽然报告期内公司销售费用及销售人员有所增加，但亦无需招聘大量销售人员，花费大量销售费用进行市场开拓。

除了上述销售模式外，公司还会通过佣金商辅助公司进行市场开拓，该模式并非公司主要销售模式，但是可以在目前公司资金和资源有限的情况下，提高客户开拓效率。通过佣金商的方式进行市场开拓，需要的销售人员数量也相应的减少。

综上，公司销售费用率较低，销售人员极少具有合理性。

（五）请发行人说明支付给客户佣金的性质及款项支付的标准、内控等情况，是否存在商业贿赂，会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

报告期内，公司佣金均为为了开拓市场而支付的佣金费用，其具体支付标准情况如下：

企业名称	支付标准
KKyemistry	按照销售收入的 8%作为佣金
上海睿瓦	按照销售收入的 8%作为佣金
上海芙跃化工有限公司	单产品收入金额小于等于 1000 万元时，按 3%提取佣金；大于 1000 万元时，按 2%提取佣金
SUSHIL ASHOK JAIN	根据不同业务及单独确定
PHARMA-AID INTERNATIONAL	根据不同业务及单独确定
Sam Oh FarmachemCo.,ltd	根据不同业务及单独确定
VIKRAM PARPUDI	按照销售收入的 8%作为佣金

公司对佣金支付均已建立了严格的内控制度，报告期内，公司在开拓客户的过程中发生的销售佣金，均系根据公司业务需求发生的真实业务往来，公司严格遵守相关法律法规，不存在商业贿赂的行为。公司佣金均为为了开拓市场而支付，因此公司将发生的佣金费用计入销售费用核算。公司佣金的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

20.3 报告期内，公司主营业务的综合毛利率分别为 61.54%、60.06%和53.39%。2019 年度，受公司定制类产品与技术服务毛利率下降影响，公司主营业务的综合毛利率较 2018 年有所下降。

请发行人：（1）结合原材料价格变化、单位产品成本变化、单位产品价格变化、上下游产业的波动情况等情况，以数据分析的方式而非定性讨论的方式，披露各类产品毛利率变化的原因；（2）按照产品类别分别披露不同销售模式下的产品毛利率情况，并对应披露境内外销售产品毛利率情况，分析毛利率变动的原因。

请发行人说明毛利率计算的依据和合规性，收入与相关成本费用归集是否配比，成本和费用各构成项目划分是否合理。

请保荐机构、申报会计师对上述问题 20.1-20.3 进行补充核查，说明核查方法、范围、证据、结论，并发表核查意见。

回复

一、发行人披露

（一）结合原材料价格变化、单位产品成本变化、单位产品价格变化、上下游产业的波动情况等情况，以数据分析的方式而非定性讨论的方式，披露各类产品毛利率变化的原因；

公司已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（三）毛利和毛利率分析”之“2、主营业务毛利率分析”部分披露如下：

（2）定制类产品与技术服务的毛利率分析

报告期内，公司定制类产品与技术服务的毛利率情况如下：

项目	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年度		2017 年度
	毛利率	变动百分点	毛利率	变动百分点	毛利率	变动百分点	
CDMO 业务	65.38%	5.60	59.78%	-3.40	63.18%	0.50	62.68%
CMO 业务	27.18%	2.03	25.15%	-3.62	28.77%	-2.60	31.37%
技术服务与转让业务	99.91%	65.02	34.89%	33.90	0.99%	429.95	-428.96%

定制类产品与技术服务综合毛利率	62.97%	10.14	52.83%	-7.38	60.21%	-2.07	62.28%

1）毛利率变动情况分析

①CDMO和CMO业务

报告期内，公司主要CDMO和CMO业务产品毛利率情况如下：

	项目类别	产品名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
毛利率	CDMO	APC137 系列	49.71%	58.73%	72.61%	70.38%
		APC037 系列	60.22%	63.28%	63.81%	62.86%
		APC039 系列	56.88%	12.90%	10.03%	72.65%
		APC158 系列			76.26%	76.63%
		APC202 系列	70.04%	69.42%		
		APC220 系列	86.13%	84.36%		
		APC214 系列	72.76%	72.27%		
		APC046 系列		24.26%	29.23%	17.15%
		APC050 系列		19.64%		31.88%
		APC172 系列		85.95%		
	CMO	艾博韦泰		45.80%	23.04%	

报告期内，公司CDMO业务和CMO业务主要产品中毛利率波动较大的产品分别为APC137系列产品、APC039系列产品、APC046系列产品、APC050系列产品及艾博韦泰产品，上述产品的毛利率具体变动原因分析如下：

A、APC137系列产品

报告期内，公司APC137系列产品主要分为APC137-1、APC137-2及APC137-3三类，这三类产品在报告期内的毛利率、单价及单位成本情况如下：

	产品名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
毛利率	APC137-1	51.47%		73.24%	72.40%
	APC137-2		58.73%		92.00%
	APC137-3	33.54%		69.97%	69.56%
单价（万元/kg）	APC137-1	0.25		0.36	0.41
	APC137-2	-	0.53	-	27.08

	APC137-3	0.51		1.07	1.27
单位成本（万元/kg）	APC137-1	0.12	-	0.10	0.11
	APC137-2	-	0.22	-	2.17
	APC137-3	0.34	-	0.32	0.39

报告期内，公司APC137系列产品毛利率波动主要系产品单价变化所致。随着下游创新药研发及商业化的不断推进，公司APC137系列产品的价格也在不断下降，其中2017年公司APC137-2产品毛利率较高主要系2017年，公司APC137-2的销售量仅为0.17公斤，产品价格较高所致。

B、APC039系列产品

报告期内，公司APC039系列产品的毛利率、单价及单位成情况如下：

产品名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
毛利率	56.88%	12.90%	10.03%	72.65%
单价（万元/kg）	0.74	0.74	0.75	0.75
单位成本（万元/kg）	0.32	0.64	0.68	0.21

报告期内，公司APC039系列产品的单价较为稳定，其毛利率波动主要系单位成本变化所致。2018年度，公司根据客户需求，对APC039系列产品进行工艺调整，合成生产要求变高，原材料构成有所变动，材料成本变高导致其2018年度及2019年度单位成本上升，毛利率下降。2020年，公司对该项目进行了工艺改进，使得生产效率变高，单位成本较前期有所下降，毛利率有所提高。

C、APC046系列

报告期内，公司APC046系列产品的毛利率、单价及单位成情况如下：

产品名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
毛利率	-	24.26%	29.23%	17.15%
单价（万元/kg）	-	0.004	0.0039	0.004
单位成本（万元/kg）	-	0.0029	0.0028	0.0033

报告期内，公司APC046系列产品的单价较为稳定，其毛利率波动主要系单位成本变化所致。2018年，公司APC046系列产品单位成本较2017年有所下降主要系其主要原材料采购成本下降所致。2017年及2018年，公司APC046系列产品主要原材料间苯二甲酸的采购价格分别为14.71元/kg和12.41元/kg，下降2.30

元/kg。

D、APC050系列

报告期内，公司APC050系列产品的毛利率、单价及单位成情况如下：

产品名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
毛利率	-	19.64%		31.88%
单价（万元/kg）	-	0.005		0.005
单位成本（万元/kg）	-	0.0041		0.0032

报告期内，公司APC050系列产品的单价较为稳定，其毛利率波动主要系单位成本变化所致。2019年度，公司APC050系列产品单位成本较高，主要系其主要原材料采购成本上升所致。2017年，APC050系列产品的主要原材料环氧氯丙烷的采购价格为8.85元/kg；2018年（2019年未采购），环氧氯丙烷的采购价格为15.04元/kg，采购价格较前一年上升6.19元/kg，2017年至2019年，公司APC050产品的单位成本上升金额为9.75元/kg，与原材料采购成本的增长金额大致相同。

E、艾博韦泰

报告期内，公司艾博韦泰产品的毛利率、单价及单位成情况如下：

产品名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
毛利率	-	45.80%	23.04%	-
单价（万元/kg）	-	102.91	102.14	-
单位成本（万元/kg）	-	55.78	78.61	-

报告期内，公司艾博韦泰产品的单价较为稳定，其毛利率波动主要系单位成本变化所致。自2018年下半年起，前沿生物开始委托公司向其提供艾博韦泰原料药（工艺试生产批和验证批）的定制生产服务，2018年、2019年公司的销售价格较为稳定，由于2018年下半年公司才开始从事艾博韦泰的生产，初期公司单批次的投产量相对较小，单位成本相对较高，毛利率相对较低。后期随着公司对艾博韦泰放大生产的技术工艺不断优化，以及后续单批次的投产量提高，公司的单位成本大幅降低，相应的毛利率大幅提高。

②技术服务与转让业务

公司的技术服务与转让业务涉及的项目数量相对较少，单个项目的毛利率对各期的整体毛利率影响较大，且由于不同项目的研发内容和难度相差较大，项目间的毛利率也有较大差异，导致报告期各期公司技术服务与转让业务的整体毛利率存在一定波动。

2017 年度，公司技术服务与转让业务毛利为负主要系公司恩替卡韦技术开发项目投入较高所致。2018 年度，公司技术服务与转让业务收入主要来自于子公司新博思将其前期自主研发取得的阿普思特原料药及制剂技术的对外转让，该项技术是新博思在成为公司控股子公司前自主研发取得，新博思在 2018 年 11 月非同一控制下企业合并纳入公司合并报表时，该项技术按照公允价值确认，因此后续对外转让时其毛利率较低，导致公司当期技术服务与转让业务的综合毛利率较低。2019 年度，公司技术服务与转让业务收入均来自于公司与浙江长典合作的阿托伐他汀钙片项目和氨氯地平阿托伐他汀钙片项目，项目毛利率分别为-15.02%和 79.45%。其中，阿托伐他汀钙片项目毛利率为负主要系该项目前期研发成本较高所致。

公司已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（三）毛利和毛利率分析”之“2、主营业务毛利率分析”部分披露如下：

（3）自主选择产品的毛利率分析

1）毛利率变动情况分析

报告期内，公司自主选择的毛利率分别为 51.67%、58.08%、55.52%和 45.02%。

报告期内，公司主要自主选择产品毛利率情况如下：

具体品种	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
利拉鲁肽	87.86%	88.51%	52.17%	26.87%
醋酸兰瑞肽	65.90%	64.52%	70.66%	71.18%
氟维司群系列（原料药）	67.64%	53.82%		
氟维司群系列（FV5）	56.01%	64.67%	67.64%	60.35%
依替巴肽	19.96%	32.61%	21.32%	27.92%
磷酸奥司他韦（212-10）	3.56%	9.47%		

比伐卢定		61.61%		27.92%
碘海醇中间体	10.19%	17.04%		
缩宫素中间体（1-丁酸-2-（1-甲基-L-酪氨酸）产品）	27.84%	37.60%	30.54%	28.03%
注射用胸腺法新	48.93%			

注：为了保证产品的可比性，上表中产品已剔除标准对照品及杂质等。

报告期内，公司自主选择产品主要为原料药及中间体产品，毛利贡献相对较低，对公司整体毛利率的影响较小。报告期内，处于不同研发周期的下游客户对原料药及中间体的采购量、规格等的要求存在较大差异，不同期间、不同批次的产品因其单批次的产量、规格、技术工艺等存在一定变化，导致其价格及成本存在较大差异，因此其毛利率存在较大波动。

具体来看，报告期内，公司自主选择产品中毛利率波动较大的产品为利拉鲁肽及比伐卢定，上述两种产品毛利率波动的原因情况分析如下：

A、利拉鲁肽

报告期内，公司利拉鲁肽产品（不含标准对照品及杂质等）的毛利率、单价及单位成情况如下：

产品名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
毛利率	87.86%	88.51%	52.17%	26.87%
单价（万元/kg）	566.15	548.63	941.50	908.57
单位成本（万元/kg）	68.76	63.02	450.35	664.42

报告期内，公司利拉鲁肽毛利率增加主要系单位成本下降所致。2017-2018年度，公司利拉鲁肽产品系在实验室进行生产，单批次产量低，年产销量在10-20g之间，单位成本较高；2019年公司利用固液相合成技术，对利拉鲁肽产品进行验证批规模化生产，单批次产品达到数公斤级，单位成本迅速降低，因此其毛利率亦随之提高。

B、比伐卢定

报告期内，公司比伐卢定产品（不含标准对照品及杂质等）的毛利率、单价及单位成情况如下：

产品名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
毛利率	-	61.61%	-	27.92%
单价（万元/kg）	-	65.83	-	68.38
单位成本（万元/kg）	-	25.27	-	44.78

报告期内，公司比伐卢定产品的毛利率波动主要系由于单位成本的变化所致。多肽产品合成步骤多，难度大，因此其成本主要取决于产品合成效率。2019年，公司比伐卢定产品的合成生产效率大幅提高，因此单位成本下降较多，毛利率有所增长。

（二）按照产品类别分别披露不同销售模式下的产品毛利率情况并对应披露境内外销售产品毛利率情况，分析毛利率变动的原因。

公司已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（三）毛利和毛利率分析”之“2、主营业务毛利率分析”部分披露如下：

（4）不同销售模式及地区毛利率情况

报告期内，公司不同销售模式及对应的境内外销售毛利率情况如下：

销售模式	销售区域	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
经销	境内	53.37%	45.49%	50.16%	56.95%
	境外	25.60%	76.29%	31.23%	33.83%
	小计	51.60%	50.65%	44.19%	38.20%
直销	境内	33.85%	36.14%	66.35%	67.88%
	境外	65.77%	62.93%	57.54%	65.41%
	小计	59.95%	54.84%	62.55%	66.90%

1）经销毛利率分析

报告期内，经销模式下，公司境内销售毛利率较为稳定，其中2019年度，公司经销境内销售毛利率有所下降主要系2019年磷酸奥司他韦中间体产品毛利率较低所致，剔除磷酸奥司他韦中间体产品后，公司2019年经销模式下境内销售毛利率为49.67%，与报告期内其他年度无较大差异。磷酸奥司他韦中间体产品由于其生产难度较大，加之公司于2019年刚开始生产该产品，导致该产品生产成本相对较高，毛利率相对较低。

报告期内，公司经销模式下境外销售收入金额较小，单笔产品毛利率对其整体毛利率的影响较大。其中2019年度，公司经销模式下境外销售毛利率较高主要系，2019年度，公司利拉鲁肽原料药产品收入、毛利贡献及毛利率均较高所致。

2）直销毛利率分析

2019年及2020年1-6月，公司直销模式下境内销售毛利率较前期有所降低主要系受APC137系列产品销售额下降影响。2017年及2018年度，公司销往境内客户埃斯特维华义的APC137系列产品的毛利率分别为70.38%和72.61%，销售额占直销模式下境内主营业务收入的比例分别为90.13%和88.19%，对直销模式下境内销售整体毛利率的影响较大；2019年及2020年1-6月公司APC137系列产品销售额下降较多，使得当期直销模式下境内销售的毛利率有所下降。

报告期内，公司直销模式下境外销售毛利率较为稳定，其中2018年度，毛利率较2017年度有所降低主要系当期境外直销第三大产品APC039系列产品受客户要求进行工艺改进致使生产成本大幅上升，毛利率大幅下降所致。剔除该产品后，2018年度，公司直销模式下境外销售毛利率为63.23%，与报告期内其他年度毛利率大致相同。

（三）请发行人说明毛利率计算的依据和合规性，收入与相关成本费用归集是否配比，成本和费用各构成项目划分是否合理。

1、毛利率计算的依据和合规性

公司毛利率的计算是依据各期确认的毛利额与营业收入的百分比，其中毛利额是各期确认的营业收入与收入相对应的营业成本之间的差额。具体计算公式为：毛利率=（营业收入-营业成本）÷营业收入×100%。公司在确认营业收入的同时结转营业成本，营业成本来自产品的生产成本，包括直接材料、直接人工、制造费用，除了生产成本外的其他成本费用均计入期间费用，收入和成本的核算和归集依据充分，符合《企业会计准则》的相关规定。因此毛利率计算的依据充分、合规。

2、各报告期收入确认与相关成本费用归集符合配比原则

公司对各类销售业务均按照每笔销售项目建立起了收入台账，同时，公司根

据《企业会计准则》的要求建立了完善的成本核算制度和方法，成本能够准确核算且按照公司收入配比归集，在确认营业收入的同时结转相应的营业成本，保证营业成本确认、归集和结转的合理性、准确性和完整性。

3、成本和费用各构成项目划分合理

根据《企业会计准则》的规定，成本与费用的界定标准为所发生的各项支出是否能直接或间接归入产品成本。能够直接或间接归入产品成本的支出，应计入成本。不能直接或间接归入产品成本的支出，应计入费用。

公司与产品生产相关的成本包括：直接材料、直接人工、制造费用，其中制造费用包括：间接人工费、折旧摊销费、燃料动力费、机物料消耗等；期间费用分为销售费用、管理费用、研发费用和财务费用，公司按照各部门发生的费用进行归集与分配，如销售、研发、管理人员的职工薪酬、办公费、差率费等，均计入相应的期间费用。

公司建立了完整的费用支出审批流程及报销管理制度，有效确保公司相关成本费用准确划分和归集。财务部根据申请人所属部门和不同事由，判断划分成本和期间费用。职工薪酬、固定资产折旧、无形资产摊销、长期待摊费用分摊等费用按照部门归属划分至具体的营业成本或期间费用的对应科目。费用在发生当期根据权责发生制原则计入期间损益，成本和费用确认期间准确。

综上，公司能够准确划分成本和期间费用并合理归集到对应的明细科目，成本和费用各构成项目的划分合理。

二、请保荐机构、申报会计师对上述问题 20.1-20.3 进行补充核查，说明核查方法、范围、证据、结论，并发表核查意见。

（一）核查程序

1、获取公司的工资计提分配发放表、当地平均工资表、公司薪酬管理内部控制制度，对内部控制执行情况进行控制测试，分析各部门、各工种的职工人数、薪酬变化原因，与当地平均工资进行比较，分析其差异合理性；

2、获取公司的业务流程图、生产仓储相关内控、成本归集分配表，对内部控制执行情况进行控制测试，复核公司的成本归集分配过程是否完整、合规，并

与同行业可比公司进行成本结构对比分析；

3、获取公司的销售费用明细表、费用支出审批流程及报销管理制度，将销售费用占收入比率进行分析性程序；结合业务模式分析销售费用率较低、销售人员极少的合理性；

4、获取公司的运费明细表、结算单、付款单据，分析运费与报告期内销售情况匹配情况；

5、获取公司的佣金合同、明细表、结算单、付款单据，分析佣金的主要内容、发生的原因、大幅变动的原因；

6、获取公司的收入成本表，审阅公司按产品类别分类的收入、成本、毛利额及毛利率的计算；

7、结合产品单价、原材料价格、产品数量等分析公司毛利率变动的合理性；获取同行业可比上市公司毛利率情况，与公司毛利率进行对比分析；

8、了解公司成本、期间费用各构成项目及核算范围，检查相关原始凭证，核查成本和费用各构成项目划分是否合理；

9、获取公司制造费用、销售费用、管理费用明细表，并进行抽查，核实公司确认成本费用的划分是否清晰合理。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，公司成本中不存在定制化原材料、委托加工或外协加工等情况；

2、成本及费用中的职工薪酬变动合理，平均薪酬与当地平均工资差异合理；

3、公司销售费用变化与销售变化情况匹配，公司运费和佣金真实、核算准确，符合公司实际经营状况，具有合理性，销售费用率较低、销售人员极少具有合理性；

4、公司毛利率计算的依据合理具有合规性，收入与相关成本具有匹配性，成本和费用各构成项目划分合理。

21、关于研发支出

21.1 公司研发费用主要由职工薪酬、研发领料及折旧与无形资产摊销费用等构成。报告期内，公司研发费用金额分别为 1,765.99 万元、3,584.18 万元及 4,773.98 万元，占营业收入的比例分别为 7.72%、14.03%及 12.85%。

请发行人：（1）在招股说明书第六节披露不同业务类别的研发模式情况，不同业务类别下研发活动的具体内容及研发费用核算的内容，并披露研发相关内控制度及其执行情况；（2）研发费用与生产成本、其他费用在不同业务模式下的区分方式，相关费用是否确实与研发活动相关；（3）按照不同的业务类别，分类披露对应研发费用的项目及金额情况；（4）按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 41 号——科创板公司招股说明书》第七十六条的要求，以表格形式披露研发项目的整体预算、费用支出金额、实施进度等情况；请注意招股说明书前后信息披露的对应情况并删除重复披露的信息；（5）披露研发费用中技术服务费、其他费用的内容，并分析发行人作为提供技术服务的企业同时使用其他方的技术服务的原因及商业合理性；（6）结合可比公司的业务情况，分类分析不同业务的研发费用率与同行业可比公司的差异情况；发行人各类业务的研发费用的确认依据及核算方法与同行业是否一致。

请发行人说明：（1）研发人员的界定标准，及相关标准是否合理；在不同业务的售前、售中和售后过程中，研发人员和生产人员、销售人员、其他人员各自的角色及任务，相关支出是否能在销售费用和研发费用之间明确区分，是否可能出现区分不明确的情况；（2）是否存在同时从事研发和其他工作的人员，若存在，请按照员工级别分别说明相关的薪酬和费用如何在研发费用和其他费用之间分摊，是否存在区分不明确的情况；（3）研发项目的驱动因素，是否为客户定制化需求驱动，相关支出在研发费用而非成本或其他费用中核算是否有充分的依据；（4）报告期内研发费用加计扣除情况、与发行人研发费用的差异情况、未申报加计扣除的研发费用对应的项目情况、发行人的研发费用中是否存在其他用途而非研发用途的费用，是否存在列报不准确的情况，研发费用加计扣除是否获得相关主管部门的认可。

请保荐机构、申报会计师对上述情况进行核查，说明核查范围、方法、依

据，发表明确核查意见。另请保荐机构按照《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答》问答 7 的相关要求进行核查，并发表明确意见。

回复

一、发行人披露

（一）在招股说明书第六节披露不同业务类别的研发模式情况，不同业务类别下研发活动的具体内容及研发费用核算的内容，并披露研发相关内控制度及其执行情况；

1、不同业务类别的研发模式情况

公司已在招股说明书“第六节业务和技术”之“七、发行人核心技术和研发创新情况”之“（五）公司创新机制，技术储备及技术创新安排”之“1、持续创新机制”之“（3）研发模式”部分披露如下：

（3）研发模式

报告期内，公司业务主要包括定制类产品及技术服务业务、自主选择产品业务两类，其具体研发模式情况如下：

1）定制类产品及技术服务业务

报告期内，在定制类产品及技术服务业务方面，公司的研发活动主要包括CDMO项目的研发，以及CRO项目的研发。对于CRO项目，公司根据客户的委托合同进行研发，相关研发投入作为项目成本核算，主要由制药研发中心、质量管理中心等部门负责实施。对于CDMO项目，公司主要进行各类复杂高难度化合物的生产工艺的自主研发或优化，主要由化学工艺研发中心负责实施。报告期内，公司CDMO业务的研发模式根据研发驱动因素可以分为以下两类：

研发动因	研发模式	具体模式
主动研发	获取客户的需求意向或潜在需求信息后，为了取得客户的订单而主动研发	CDMO 业务由于研发难度较大，具有较高的不确定性，客户在产生需求时通常会对不同供应商进行询盘。此外，公司在与客户的日常沟通中，也会获取客户潜在的需求信息。公司在通过多种途径了解客户的需求意向或潜在需求信息后，通常会进行一定的主动研发，以判断项目是否可行性并估算相关成本，部分甚至可能会向客户提供小试样品或相关质量参数，以争取业务机会。公司在对客户的询盘进行反馈或主动进行客户拓展后，客户对公司及其他供应商进行综合评估，并在确定最终供应商后下达采购订

		单。在收到客户的订单后，公司再根据实际要求按照“定制研发”模式进行研发。
	在客户下达的订单交付完毕后，继续进行自主研发	公司主要在临床 I-II 期介入创新药的研发，在这个阶段，创新药企对中间体的需求量相对不大，价格敏感度也相对不高，其更为关注公司的研发实力和快速响应能力。公司快速完成工艺研发并向其交付相关产品，以保证其创新药的研发进度。由于这个阶段对研发和交货速度要求较高，相关生产工艺可能还存在一定的改进空间。基于对市场的判断及对客户需求的预估，公司对前期已履约完成的部分项目会进行自主工艺改进和技术创新，从而尽可能的提高产品质量、降低生产成本、提高生产过程的绿色环保和安全性，以满足下游客户未来可能提出的更高的技术要求或降价要求，有助于公司未来争取客户后续的订单或在客户下达订单时提高公司的利润率。
定制研发	在取得客户的订单后，基于客户的要求进行定制研发	报告期内，在取得客户下达的正式订单后，公司会基于客户提出的目标化合物的结构特征和质量参数，自主进行工艺研发或优化，在实验室完成小试研究后，将小试样品或其质量参数交付给客户进行确认，待客户确认满足要求后，公司的研发活动正式完成，并由实验室将小试工艺转移至生产基地进行放大生产。

2）自主选择产品业务

①项目立项

公司自主选择产品的筛选与公司的CDMO业务不存在任何相关性，公司不存在以CDMO相关产品或其分子结构为基础进行进一步自主研发的情况。公司主要基于自身研发实力，以及相关品种的市场情况，自主选择具有较高技术壁垒和良好市场前景的仿制药原料药及制剂进行自主研发。公司建立了项目立项相关的管理规程，由研究院下属各研发管线业务部门、注册申报部、战略与技术委员会等部门经项目调研、可行性分析及审评后共同拟定研发项目，经总经理审批后，开展项目的研究。在项目立项阶段，公司就能充分考虑项目相关专利、市场、技术、投入产出等各方面的因素，从而有效降低后续研发风险。

②项目研发

仿制药制剂项目在完成立项后，相关业务部门根据需要组建研发项目组，负责具体项目的研发，其主要流程包括小试处方研究、质量研究、中试生产、验证生产、稳定性研究，中期检查，其中中期检查由注册申报部、质量管理中心和相关研发部门对药学部分工艺资料、质量资料进行撰写和审核，完成上述工作后，如需进行BE试验，则由公司委托外部单位进行实施，在完成BE备案后进行BE试验；待完成BE试验后，由质量管理中心进行自查，再由注册申报部向

CDE提交药品上市申请，由CDE进行审评审批。在审评期间，CDE将根据公司的资料情况，下发补充研究通知，公司将根据补充研究通知进行补充研究，并接受国家药监局的临床现场核查、注册研制和生产现场检查（含动态批生产），以及省药检院检测等。CDE在完成审评审批及现场核查后，向公司下发药品注册批件。

在项目实施过程中，公司多肽研发中心、制药研发中心、质量管理中心、注册申报部等部门统筹协作，与公司连云港生产基地密切配合，共同完成项目的研发。

③以自主研发为主、部分研发内容委托专业机构进行研发

在自主选择产品的研发过程中，公司以自主研发为主、部分研发内容委托专业机构进行研发。从监管要求来看，药品部分研发环节需要由具备相应资质的机构完成，如临床前药效、药代研究涉及动物实验环节，需要在具备《实验动物使用许可证》的研究机构进行；临床前安全性评价需要在国家认证的具有GLP 资质的研究机构进行；临床研究各参与方需在研究过程中遵守《药物试验质量管理规范》，并需要在符合 GCP 认证的医疗机构开展。基于上述监管要求，公司将新药研发过程中的临床前药效学、药代动力学和毒理学研究，以及各类药品的临床研究委托给第三方机构实施，在具体实施过程中，公司的研发团队全程参与相关方案设计与过程管理，以保证研发进度及研究过程的合规可靠。除上述研发活动外，在部分产品的研发过程中，对于结构确证、包材相容性测试等需要使用专业检测设备的研发活动，由于相关专业检测设备价格昂贵、运行维护费用高（如核磁波谱仪等），公司对这些设备的使用频率不高，为节约成本，公司也会委托给第三方检测机构实施。

对于上述研发活动，由于大多数医药企业不具备试验条件，无法开展相关研究工作，因此将其委托给具备相关资质或设施的单位进行研究在医药研发领域较为普遍，且市场上专业提供相关研发服务的企业也相对较多，公司不会对其构成依赖。上述模式也有助于利用我国医药行业完善的产业分工和强大的CRO产业资源，提高公司的研发效率，降低研发成本。

2、不同业务类别下研发活动的具体内容及研发费用核算的内容

公司已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营

成果分析”之“（四）期间费用”之“3、研发费用”部分披露如下：

（3）研发活动的具体内容

1）CDMO项目研发

研发活动内容：涉及工艺开发，基本质量研究及小试等研发活动。

2）自主选择产品

①原料药项目研发

研发活动内容：涉及到原料药工艺开发、质量研究（含杂质研究）、小试工艺验证、中试研究、生产工艺技术转移、检验方法转移直至承接该原料药生产的工厂具备验证批生产条件前的全部研发过程。

②制剂类项目研发

研发活动内容：涉及到的制剂处方工艺开发、质量研究、制剂小试工艺验证、中试研究、生产工艺技术转移、检验方法转移、制剂验证批生产、BE（口服固体制剂）或药物安全性试验等必要的一致性评价试验 、必要的临床试验、药物的注册资料整理、注册现场核查（含其关联的原料药）及其需要的动态批次生产、申报资料发补等直至获得药品注册批文前的全部过程。

（4）研发费用核算内容

上述研发费用核算的内容包括：

1）职工薪酬，包括研发人员的工资、奖金、津贴、补贴、社会保险、住房公积金等。

2）研发领料，包括在研项目研究直接消耗的材料、燃料和动力费用等

3）折旧与无形资产摊销费用，包括专门用于研发项目试验研究仪器、设备、房屋的折旧费及专门用于研发项目的软件、专利权、非专利技术等无形资产的摊销费用。

4）技术服务费，包括为研发项目立项时的前期调研咨询费用，委外检测费等服务费，专利费用等。

5）股份支付，为公司给予研发人员的股权激励而产生的股份支付费用。

6）与研发活动相关的其他费用，包括研发设备及研发场所的租赁费，研发场所耗用的水电蒸汽费，研发结果检测费用，研发相关固定资产的维修、改造及运行维护费用，研发人员的差旅费用，药品注册登记费用，文献费用，试验器具及研发相关低值易耗品费用等

3、研发相关内控制度及其执行情况

公司已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（四）期间费用”之“3、研发费用”部分披露如下：

（5）研发相关的内控及执行情况

公司建立了《研发管理制度》、《项目立项流程管理规程》、《研发支出核算管理办法》、《研发支出核算细则》等研发相关的内控制度，规范公司研发管理的内部控制。

公司在上述制度中明确制定了岗位责任制，并在研发项目立项与审批、研发项目实施、研发项目结题、知识产权管理、研发支出核算管理等环节明确了各自的权责及相互制约要求与措施。

公司主要研发项目的相关内部控制具体执行流程包括：

1）研发项目立项申请与审批

项目选题由注册申报部、战略与技术委员会、销售或研发部门等根据公司市场经营需要锁定产品领域，选择与公司发展方向相一致的项目立项选报。战略与技术委员会发起的立项选报直接下发调研通知。由注册申报部、销售或研发部门自荐发起的立项选报，应经相关研发管线负责人审核同意后下发调研通知。根据选报项目，各相关部门负责人指派专人根据《项目调研报告模板》要求进行原料药、制剂、质量、信息、临床等涉及各个模块的项目调研，完成项目调研报告中所需要的内容，形成各自相应的调研报告，并由信息管理室统一进行调研信息汇总，形成该项目的《项目调研报告》。

相关研发管线负责人组织各部门负责人及相关科研人员就产品《项目调研报告》进行初步论证，确认选报项目的可行性。若确认通过，委任项目负责人并初步确定项目组成员，明确项目权责，并由信息管理室起草《项目立项申请

表》。《项目立项申请表》涵盖了项目基本情况（原研药信息、化合物信息）、国内外上市情况、国内外注册情况、专利情况及其影响评估、市场分析、技术可行性（难点）分析、项目综合评估（投入成本、项目收益估算、风险评估、项目获益风险评估）、项目实施方案计划及人员安排、项目预期提交成果等。《项目立项申请表》起草完毕后，由战略与技术委员会进行审评，由公司总经理审批后，开展项目的研究。

2）研发项目实施

项目开题后，信息管理室根据相关管理规程，填写《项目代号申请表》，向研发QA 申请项目代号，项目代号生成后，研发QA 通知工厂QA，并统一发放项目代号，进行项目代号登记。

项目立项确定后，由公司研发项目技术管理委员会根据项目研发类别、研发的工作量、进度要求等召开会议（形成会议纪要，有主要领导签字），在注册部内部选定小组人员（必要时可增加车间人员），成立研发项目小组。

项目下达后，研发项目小组的负责人必须和研发总监签订《项目研究任务书》，内容应包括小试、中试、质量、稳定性研究、临床研究和规模化生产工艺优化等各阶段具体工作完成进度的时间节点、计划人数和计划投入等。

研发项目按照小试研究、中试研究的不同阶段进行实施管控。

3） 研发项目结题

研究阶段终止或完成，项目负责人应出具项目结题报告。研究项目需要中止的，项目负责人应出具项目中止说明并经董事会审批通过。

4） 知识产权管理

每项专利在授权维持期间，由政策事务部与专利代理机构或国家知识产权局进行联系，办理一切专利相关的手续，并保存与专利代理事务所的联系材料及凭证。由行政部专职人员负责日常专利信息的保存。

5） 研发支出核算管理

研发中心立项研发的项目获公司批准立项后，应向公司财务部提交《项目投入预算使用申请报告》，报告须详细列明项目支出用途的明细和计划开支时

间，以便财务按时拨款，保证研发工作的顺利进行，报告由研发中心提请分管领导初审，财务部复审，并报总经理批准，必要时可由财务部组织项目专项资金研讨会确定投资预算计划。批准资金投入后，财务部门应单独列帐户，进行核算监督。

财务部门负责以下工作：做好研发费用预算汇总；核算各项目研发支出及按照要求做好研发项目税务备案资料；按照研发加计扣除以及高企的相关要求做好费用归集工作；跟踪研发支出进度统计及做好研发支出会计核算等。

报告期内，公司研发内控制度完善，运行良好有效。公司严格按照上述内部控制节点实施研发项目相关的费用审批及入账，确保业务流程符合内部控制相关规定及财务核算要求，财务核算符合《企业会计准则》要求。

（二）研发费用与生产成本、其他费用在不同业务模式下的区分方式，相关费用是否确实与研发活动相关；

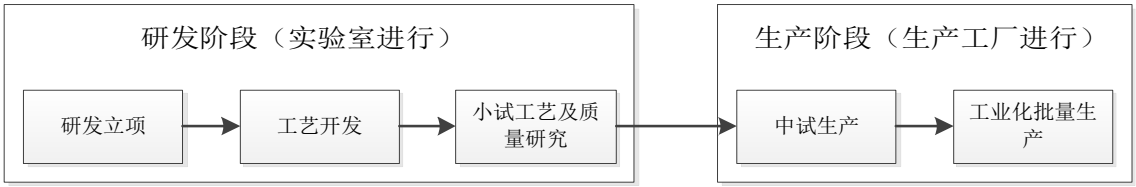
公司已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（四）期间费用”之“3、研发费用”部分披露如下：

（6）不同业务模式下，公司研发费用与生产成本、其他费用的区分

1）公司研发费用与生产成本在业务流程上有着清晰的划分标准

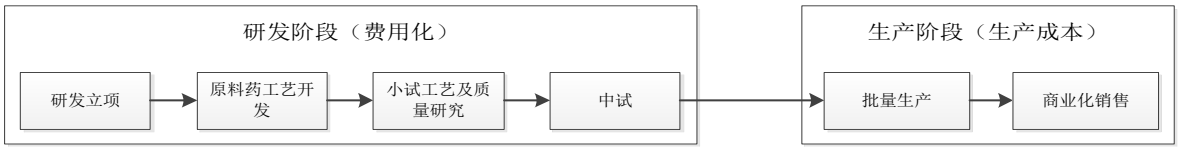
报告期内，不同业务模式下，公司研发费用与生产成本根据不同业务的特点和流程拥有清晰的划分标准，具体如下：

①CDMO业务



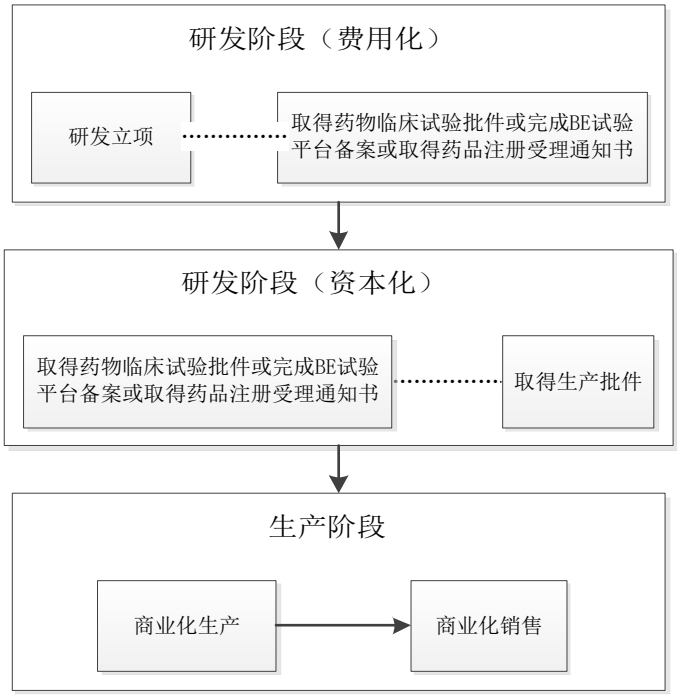
公司CDMO业务以完成小试作为节点，小试完成之前发生的研发活动，如工艺开发、基本质量研究等，所产生的支出计入研发费用。公司CDMO业务相关的研发过程由在杭州市办公的研究院化学工艺研发中心完成。完成小试之后，公司CDMO业务会从实验室转移至位于建德市的生产基地进行产品生产，该阶段所产生的支出计入相应的生产成本。

②自主选择产品业务-原料药



公司自主选择的原料药产品以完成中试作为节点，完成中试之前所发生的如原料药工艺开发、小试工艺及质量研究、中试等所产生的支出计入研发费用；中试完成后的批量化生产阶段所发生的支出计入相应的产品成本，并在实现商业化销售后进行结转。

③自主选择产品业务-制剂



公司自主选择的制剂产品，对于需要进行临床试验或生物等效性试验的项目，将开始至取得药物临床试验批件或完成生物等效性试验与临床试验平台备案期间确认为研究阶段计入研发费用，将取得药物临床试验批件或完成生物等效性试验与临床试验平台备案后至取得生产批件期间确认为开发阶段计入开发支出；对于无需进行临床试验或生物等效性试验的项目，将开始至取得药品注册受理通知书期间确认为研究阶段计入研发费用，将取得药品注册受理通知书后至取得生产批件期间确认为开发阶段计入开发支出。公司将取得生产批件后进行商业化生产阶段的支出计入产品成本。

2）公司研发费用与生产成本、其他费用在具体核算过程中可以明确划分

报告期内，公司研发费用主要由材料费用、人工费用及其他费用构成，具体归集分配方法如下：

①材料费用

对于与特定研发项目具有直接对应关系的材料费用，由研发人员发起领料申请，经过研发负责人审批后，由物资仓储部负责材料的出库审批，发行人以研发项目归集材料费用，所依据的主要原始凭证包括材料领料单、审批单等，财务人员依据上述原始凭证计算材料费用入账金额，上述原始凭证能够反映材料费用与发行人研发项目的直接对应关系，可以将研发费用与其他费用或生产成本进行明确区分。

②研发人员的人工费用

研发人员工资薪酬等人工费用在“研发费用-职工薪酬”科目进行归集核算，财务人员根据人力资源部门编制的薪资汇总表计算研发费用入账金额。发行人按照研发项目的实际工时比例将研发人员的相关费用进行分摊，按研发项目进行归集。同时从事研发和其他工作的人员，员工从事研发和其他领域等兼职行为，凭提供当月负责研发的项目工时，由研发负责人审核确认后，报由相关职能部门根据工时占比进行研发支出和其他科目进行核算，可以将研发费用与其他费用或生产成本进行明确区分。

③其他费用

发行人单独区分用于研发活动的仪器、设备、租赁房屋、软件等资产，将上述资产的折旧摊销和租赁费用在“研发费用-折旧及摊销”、“研发费用-房屋租赁费”等科目进行核算，财务人员根据固定资产的原值、折旧期限、残值等数据计算折旧摊销金额，根据房屋租赁合同或发票等凭证计算租赁费用。研发人员发生的差旅费用在“研发费用-差旅费”科目进行归集核算，财务人员根据研发人员的差旅费用单据计算研发费用入账金额。发行人按照研发项目的工时比例将其他费用进行分摊，按研发项目进行归集。

综上所述，发行人严格按照《企业会计准则》的规定对研发费用进行归集和核算，相关数据来源及计算合规，研发费用与其他费用或生产成本能够明确

区分，相关费用与研发活动相关，发行人不存在将应计入其他成本、费用项目的支出计入研发投入的情形。

（三）按照不同的业务类别，分类披露对应研发费用的项目及金额情况；

本问回复参见本题接下来第（四）问。

（四）按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 41 号——科创板公司招股说明书》第七十六条的要求，以表格形式披露研发项目的整体预算、费用支出金额、实施进度等情况；请注意招股说明书前后信息披露的对应情况并删除重复披露的信息；

1、以表格形式披露研发项目的整体预算、费用支出金额、实施进度等情况

公司已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（四）期间费用”之“3、研发费用”部分披露如下：

（2）研发项目具体情况

报告期内，公司在研项目按照具体业务类别披露如下：

1）自主选择产品业务

报告期内，公司自主选择产品业务所研发的主要为公司自主选择的原料药及制剂产品，具体研发项目情况如下：

单位：万元

序号	在研品种	整体预算	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度	实施进度
1	利拉鲁肽	1,802.00	49.52	527.95	726.47	158.38	原料药备案阶段
2	利拉鲁肽注射液	1,802.00	34.50	145.07			工艺开发阶段
3	索玛鲁肽	1,046.00	358.62	523.27	97.64		质量研究阶段
4	苯甲酸阿格列汀	300.00	0.58	5.30	11.26	6.80	原料药备案阶段
5	苯甲酸阿格列汀片	300.00				5.49	已完成现场检查
6	依替巴肽	1,500.00	43.19	90.64	18.82	34.83	DMF 已备案；国内原料药备案阶段
7	依替巴肽注射液	1,500.00			162	27.79	申报发补阶段

序号	在研品种	整体预算	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度	实施进度
8	比伐芦定	2,000.00	47.41	100.05	53.86	22.35	原料药备案阶段
9	注射用比伐芦定	2,000.00	158.11	64.60	79.48		验证生产阶段
10	醋酸兰瑞肽	400.00		19.26	60.97	70.7	DMF 工艺更新；EDMF 已提交发补材料
11	醋酸奥曲肽	800.00		0.06	11.52	9.17	DMF、国内原料药备案均已完成
12	氟维司群原料药	650.00	96.12	331.25	54.19		原料药备案阶段
13	磷酸奥司他韦干混悬剂	1,008.30	68.09	7.83			稳定性研究阶段
14	胸腺法新	2,000.00	0.87	78.24	252.18	69.74	取得 GMP 证书
15	创新药研发项目	60,783.00	331.11	33.17			临床前研究阶段
16	磷酸奥司他韦	1,350.00	121.97	541.17	550.17		原料药备案阶段
17	磷酸奥司他韦胶囊	1,350.00	44.36	45.06	6.19		BE 试验阶段
18	匹克硫酸钠	400.00	132.55	235.05			药学研究阶段
19	复方匹克硫酸钠颗粒	175.00	40.83	164.64			已完成小试
20	盐酸帕洛诺司琼	260.00		100.45	8.42		已完成小试
21	盐酸帕洛诺司琼注射液	260.00		0.7			工艺开发阶段
22	阿托伐他汀钙	1,080.00		117.63	170.99	6.99	原料药备案阶段
23	阿戈美拉汀	200.00			210.01	48.09	暂停
24	阿戈美拉汀片	200.00		7.07			暂停
25	匹多莫德	250.00			48.99	149.55	小试研究阶段
26	决奈达隆	260.00			0.03	5.92	暂停
27	盐酸决奈达隆片	260.00		85.21			暂停
28	西曲瑞克	87.00	72.82	170.09			药学研究阶段

序号	在研品种	整体预算	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度	实施进度
29	阿托西班	288.45	48.65	58.98			质量研究阶段
30	奥美沙坦酯氨氯地平片	738.40	101.73	6.18			中试生产阶段
31	AXN—157（抗抑郁新药）	4,000.00	50.36				处方开发阶段
32	二硝托胺	830.00		57.28	44.99		完成工艺验证并已提交 VMF 发补材料
33	其他	6,788.99	141.31	57.36	54.72	160.75	-
合计		96,669.14	1,942.70	3,573.56	2,622.90	776.55	-

2）定制产品业务

报告期内，公司定制产品研发所涉及项目主要为 CDMO 业务项目，为了更清晰的展现公司 CDMO 业务研发项目与相关业务及驱动因素等的对应关系，公司对应各具体业务项目类别细化披露如下：

单位：万元

序号	在研品种	整体预算	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度	实施进度
1	APC202	250.00	38.86	114.15	90.13	-	已完成
2	APC172	250.00	-	31.15	77.76	117.21	已完成
3	APC158	140.00	11.58	94.70	17.97	-	已完成
4	APC210	130.00	-	-	8.55	114.92	已完成
5	APC186	130.00	32.98	65.14	22.92	-	已完成
6	APC214	125.00	7.72	69.04	42.06	-	已完成
7	APC226	120.00	51.32	57.83	4.99	-	已完成
8	APC230	120.00	46.01	66.26	-	-	已完成
9	APC198	108.00	-	22.96	84.80	-	已完成
10	APC156	85.00	-	-	2.49	79.37	已完成
11	APC182	82.00	-	13.51	17.46	49.48	已完成
12	APC194	76.00	-	-	46.41	28.29	已完成
13	APC189	75.00	21.59	42.56	9.94	-	已完成
14	APC217	80.00	-	-	4.97	68.88	已完成
15	APC181	73.00	15.82	57.76	-	-	已完成

序号	在研品种	整体预算	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度	实施进度
16	APC227	75.00	34.01	29.61	8.73	-	已完成
17	APC223	70.00	49.26	20.05	-	-	已完成
18	APC197	66.00	-	34.95	30.32	-	已完成
19	APC145	62.00	-	-	-	62.80	已完成
20	APC199	60.00	-	35.22	22.60	-	已完成
21	APC200	60.00	44.18	10.82	-	-	已完成
22	APC187	56.00	20.18	-	34.72	-	已完成
23	APC174	60.00	14.48	10.82	8.61	20.87	已完成
24	APC220	54.00	-	11.02	43.36	-	已完成
25	APC240	55.00	34.05	17.50	-	-	已完成
26	APC184	50.00	-	21.61	27.99	-	已完成
27	APC137	50.00	-	49.57	-	-	已完成
28	APC221	50.00	-	-	45.76	-	已完成
29	APC191	46.00	-	-	6.01	37.99	已完成
30	APC082	45.00	12.00	30.87	-	-	已完成
31	APC149	45.00	-	-	29.82	13.01	已完成
32	APC246	50.00	-	-	6.01	35.37	已完成
33	APC183	41.00	41.23	-	-	-	已完成
34	APC180	42.00	-	-	15.41	24.74	已完成
35	APC234	39.00	-	5.02	7.77	26.94	已完成
36	APC201	38.00	-	23.71	14.24	-	已完成
37	APC219	38.00	-	36.36	-	-	研发中
38	APC109	36.00	-	-	8.55	27.78	已完成
39	APC113	35.00	-	-	2.54	31.84	已完成
40	APC179	35.00	-	-	-	34.20	已完成
41	APC176	35.00	-	16.45	17.46	-	已完成
42	APC178	34.00	-	32.54	-	-	已完成
43	APC218	34.00	-	-	-	29.70	研发中
44	APC196	35.00	-	-	-	29.54	已完成
45	APC170	30.00	27.97	-	-	-	已完成
46	APC039	30.00	-	-	2.49	24.74	已完成
47	APC235	26.00	-	9.53	15.67	-	工艺完善中

序号	在研品种	整体预算	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度	实施进度
48	APC190	26.00	-	-	-	25.19	已完成
49	APC168	26.00	-	25.08	-	-	已完成
50	APC236	26.00	3.86	21.04	-	-	研发中
51	其他	578.00	130.01	123.57	182.78	106.56	
合计		3,856.00	637.09	1,200.41	961.29	989.46	

根据不同研发驱动因素及各项目情况，报告期内公司 CDMO 业务研发项目类别情况如下：

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
获取客户的需求意向或潜在需求信息后，为了取得客户的订单而主动研发	466.49	73.22%	863.60	71.94%	741.24	77.11%	508.13	51.35%
在客户下达的订单交付完毕后，继续进行自主研发	74.05	11.62%	43.82	3.65%	75.53	7.86%	299.36	30.25%
在取得客户的订单后，基于客户的要求进行定制研发	96.56	15.16%	293.01	24.41%	144.53	15.03%	181.97	18.39%
合计	637.09	100.00%	1200.43	100.00%	961.29	100.00%	989.46	100.00%

2、招股说明书前后信息披露的对应情况并删除重复披露的信息

公司已对招股说明书前后信息披露情况进行复核，并对重复披露的信息进行了删减。

（五）披露研发费用中技术服务费、其他费用的内容，并分析发行人作为提供技术服务的企业同时使用其他方的技术服务的原因及商业合理性；

公司已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营

成果分析”之“（四）期间费用”之“3、研发费用”部分披露如下：

（1）技术服务费、其他费用的内容

报告期内，公司研发费用中技术服务费明细如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
咨询费	270.00	159.16	101.23	-
服务费	79.15	182.93	68.40	318.58
专利费	-	0.57	-	-
合计	349.15	342.66	169.63	318.58

报告期内，公司技术服务费主要有咨询费和服务费构成，其中咨询费主要为研发项目立项时的项目调研咨询费用；服务费主要为委外检测费等。

报告期内，公司研发费用中其他费用明细如下

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
租赁费	115.92	103.26	261.95	21.50
水电及蒸汽费	33.68	73.96	112.44	37.58
检测费	152.01	78.71	90.03	23.42
维修费	-	12.65	34.40	15.00
差旅费	11.10	50.23	18.26	4.74
注册费用	1.16	40.02	36.76	0.20
运行维护费	16.70	46.75	48.37	43.12
试验器具及低值易耗品	12.98	27.74	13.47	1.50
文献费	-	3.58	8.39	-
其他费用	18.91	73.61	75.71	7.15
合计	362.46	510.51	699.78	154.21

报告期内，公司研发费用中其他费用主要由租赁费、水电蒸汽费及检测费等构成。

（2）使用其他方的技术服务的原因分析

公司作为提供技术服务的企业同时使用其他方的技术服务的原因及商业合理性分析如下：

药品的研发属于专业分工协作程度比较高的行业，公司建立了以药学研究为主，兼顾非临床和临床研究管理、注册申报一站式服务的研发体系，在研发过程中，对于结构确证、包材相容性测试等需要使用专业的监测设备，由于相关专业检测设备价格昂贵、运行维护费用高（如核磁波谱仪等），公司对这些设备的使用频率不高，为节约成本，这部分的工作公司会委托第三方检测机构提供服务，一方面可以节约成本，另一方面也有助于提高效率。

同行业可比公司亦存在使用其他方技术服务的情形，具体情况如下：

公司名称	使用其他方技术服务的内容
翰宇药业	临床试验费、研发验证费等
双成药业	委托外部研究开发费、咨询费等
博腾股份	咨询费等

注：上述可比公司使用其他方技术服务的内容均来源于可比公司 2019 年年度报告。

因此，公司作为提供技术服务的企业同时使用其他方的技术服务符合公司实际情况和行业惯例，具有商业合理性。

（六）结合可比公司的业务情况，分类分析不同业务的研发费用率与同行业可比公司的差异情况；发行人各类业务的研发费用的确认依据及核算方法与同行业是否一致。

公司已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（四）期间费用”之“3、研发费用”部分披露如下：

（7）不同业务的研发费用率与同行业可比公司的差异情况

报告期内，公司业务可以分为定制类产品业务和自主选择产品业务两类，根据报告期内公司研发项目的类别，公司两类业务的研发费用金额及占各自收入的比例情况如下：

业务类别	项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
定制类产品业务	研发费用（万元）	637.09	1,200.41	961.29	989.46
	占该类业务收入的比例	4.16%	4.09%	4.08%	4.66%
自主选择产品	研发费用（万元）	1,942.70	3,573.56	2,622.90	776.55

业务	占该类业务收入的比例	31.15%	46.19%	139.01%	49.22%

公司不同业务的研发费用率与同行业可比公司对比情况如下：

1）定制类产品业务

证券代码	证券简称	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
300363	博腾股份	7.05%	7.90%	6.43%	6.36%
002821	凯莱英	8.59%	7.83%	8.46%	6.83%
603456	九洲药业	4.44%	4.69%	4.68%	4.96%
发行人定制类业务研发费用率		4.16%	4.09%	4.08%	4.66%

博腾股份、凯莱英和九洲药业均主要从事 CDMO/CMO 业务与公司定制类业务相似。报告期内，公司定制类业务研发费用率低于可比公司。

2）自主选择产品业务

证券代码	证券简称	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
300199	翰宇药业	6.82%	29.36%	7.50%	6.12%
002693	双成药业	5.03%	3.79%	4.31%	5.91%
发行人自主选择产品业务研发费用率		31.15%	46.19%	139.01%	49.22%

翰宇药业和双成药业主要从事多肽类原料药及制剂产品的研发、生产与销售，与公司自主选择产品业务相似。报告期内，公司自主选择产品业务研发费用率显著高于可比公司，主要系报告期内公司自主选择产品销售规模较小，特别是制剂产品到 2020 年上半年才开始形成销售所致。

（8）各类业务的研发费用的确认依据及核算方法与同行业对比情况

与同行业可比上市公司内部研究开发支出会计政策以及研发支出科目归集核算内容具体对比情况如下：

公司名称	内部研究开发支出会计政策	研发费用归集核算的内容	是否存在资本化
翰宇药业	需要进行临床试验（或 BE 试验，即人体生物等效性试验）的项目，将开始至取得临床试验批件（或 BE 备案号）期间确认为研究阶段，将取得临床试验批件（或 BE 备案号）后至取得生产批件期间确认为开发阶段；无需进行临床试验（或 BE 试验）的项目，将开始至取得药品注册申请受理通知书期间确认为研究阶段，将取得药品注册申请受理通知书后至取得生产批件期间确认为开发阶段。 内部研究开发项目开发阶段的支出，同时满足会计准则规定的 5 个条件确认为无形资产，不满足上述条件的开发阶段的支出，于发生时计入当期损益。以前期间已计入损益的开发支出不在以后期间重新确认为资产。已资本化的开发阶段的支出在资产负债表上列示为开发支出，自该项目达到预定用途之日起转为无形资产。	临床试验费、职工薪酬、研发验证费、物料消耗、固定资产折旧、租赁费、股份支付、专利费、办公费、其他	存在资本化
双成药业	内部研究开发项目的研究阶段和开发阶段具体标准，以及开发阶段支出符合资本化条件的具体标准。内部研究开发项目研究阶段的支出，于发生时计入当期损益；开发阶段的支出，满足确认为无形资产条件的转入无形资产核算。划分内部研究开发项目的研究阶段和开发阶段的具体标准：研究阶段：为获取并理解新的科学或技术知识等而进行的独创性的有计划调查、研究活动的阶段。 本公司内部研究开发项目研究阶段系指公司药品技术获取国家药品监督管理局核发临床批件前的阶段；对无需获得临床批件的药品研究开发项目，将项目开始至完成工艺交接的期间确认为研究阶段。开发阶段：在进行商业性生产或使用前，将研究成果或其他知识应用于某项计划或设计，以生产出新的或具有实质性改进的材料、装置、产品等活动的阶段。 本公司内部研究开发项目开发阶段系指公司药品技术获取国家药品监督管理局核发临床批件后开始进行临床实验、获取生产批件前的阶段；对无需获得临床批件的药品研究开发项目，将项目完成工艺交接后至取得生产批件的期间确认为开发阶段。	试验费用、直接投入费用、咨询费、工资及工资性费用、折旧费用、委托外部研究开发费用、其他费用	存在资本化

公司名称	内部研究开发支出会计政策	研发费用归集核算的内容	是否存在资本化
	内部研究开发项目开发阶段的支出，同时满足会计准则规定的 5 个条件确认为无形资产 ;内部研究开发项目开发阶段的支出，若不满足上列条件的，于发生时计入当期损益。研究阶段的支出，在发生时计入当期损益。		
凯莱英	将为进一步开发活动进行的资料及相关方面的准备活动作为研究阶段，无形资产研究阶段的支出在发生时计入当期损益。开发阶段的支出，同时满足会计准则规定的 5 个条件确认为无形资产。	职工薪酬、物料消耗、检测费、折旧摊销费、能源费、股份支付、办公费、其他	费用化
博腾股份	内部研究开发项目研究阶段的支出，于发生时计入当期损益。内部研究开发项目开发阶段的支出，同时满足会计准则规定的 5 个条件确认为无形资产。	职工薪酬、原材料、低耗品及化学试剂、折旧费、咨询费、租赁费、维修费、其他费用	费用化
九洲药业	内部研究开发项目研究阶段的支出，于发生时计入当期损益。内部研究开发项目开发阶段的支出，同时满足会计准则规定的 5 个条件确认为无形资产。	材料领用、人工费、折旧及摊销费用、其他	费用化

注：上述可比公司内部研究开发支出会计政策以及研发费用科目归集等均来源于可比公司 2019 年年度报告。

公司自主选择产品业务的研发费用的确认依据及核算方法与可比公司相似，均存在资本化情况。对于需要进行临床试验或生物等效性试验的项目，将开始至取得药物临床试验批件或完成生物等效性试验与临床试验平台备案期间确认为研究阶段，将取得药物临床试验批件或完成生物等效性试验与临床试验平台备案后至取得生产批件期间确认为开发阶段；对于无需进行临床试验或生物等效性试验的项目，将开始至取得药品注册受理通知书期间确认为研究阶段，将取得药品注册受理通知书后至取得生产批件期间确认为开发阶段。研发费用归集核算的内容主要包括人员工资、直接物料、折旧、技术服务（包括临床试验费、咨询费、委托外部研究开发费等）及租赁费用等。

公司定制类业务与可比上市公司相比，均采取费用化处理。研发费用所归集的内容主要包括人员工资、直接物料、折旧、技术服务（包括检测费、咨询费等）以及租赁费用等，与公司定制类业务研发费用的归集内容相似，不存在重大差异。

二、发行人说明

（一）研发人员的界定标准，及相关标准是否合理；在不同业务的售前、售中和售后过程中，研发人员和生产人员、销售人员、其他人员各自的角色及任务，相关支出是否能在销售费用和研发费用之间明确区分，是否可能出现区分不明确的情况；

1、研发人员的界定标准及相关标准是否合理

公司对研发人员的界定，主要是依据员工所属部门及承担职责来进行认定，将从事研发活动的人员认定为研发人员，从事研发活动人员包括研究人员、技术人员、辅助人员。研究人员是指主要从事研究开发项目的专业人员；技术人员是指具有工程技术、自然科学和生命科学中一个或一个以上领域的技术知识和经验，在研究人员指导下参与研发工作的人员；辅助人员是指参与研究开发活动的技工。间接从事研发活动人员包括其他部门人员参与研发事项的员工。公司研发部门及人员职责清晰，与其他部门划分明确，研发人员的界定标准合理。

2、在售前、售中和售后过程中，研发人员和销售人员、其他人员各自的角色及任务，相关支出是否能在销售费用和研发费用之间明确区分，是否可能出现区分不明确的情况。

在售前、售中和售后过程中，研发人员和销售人员、其他人员各自的角色及任务列示如下：

阶段	人员分类	角色及任务	费用列支
售前	销售人员	结合公司实际情况关注行业变化、获取行业最新动态、引导产品规划、新产品开发计划等；产品上市前的产品策划、发布，品牌建设、市场推广维护等；通过需求分析制定路标规划，协助研发中心按市场需求开发新产品。	销售费用
	研发人员	科技信息收集与科技项目申报，新产品研发，药品注册申报，跟踪相关法规，提供法规信息支持，完成药品注册申报，负责公司未来业务发展的预研，如产品预研和技术预研，提前储备技术资源；根据	研发费用

阶段	人员分类	角色及任务	费用列支
		公司总体战略规划及年度经营目标，制定研发方案，设计开发新产品并进行测试评估。	
售中	销售人员	负责国内外市场业务的拓展和维护，合同的签订及审核，接待来访客户，提供相应的服务，负责销售产品应收账款的按时回收，跟踪产品进度并及时与客户沟通相关信息，达成产品交付。	销售费用
	技术人员	对其终端客户及经销商提供技术支持；对经销商、销售人员提供后台支撑。	销售费用
售后	销售人员	负责接待来访客户，受理各地区的售后服务，并协调解决方案；跟进问题处理进度，及时反馈客户；对于工艺或技术改进要求及时反馈总经理及研发部门，定期汇总质量投诉、收货问题以及处理结果，进行分析总结。	销售费用
	研发人员	根据销售部提供的反馈意见，改进现有工艺或技术，提高产品竞争力。	研发费用

因此，相关支出可以在销售费用和研发费用之间明确区分，不存在出现区分不明确的情况。

（二）是否存在同时从事研发和其他工作的人员，若存在，请按照员工级别分别说明相关的薪酬和费用如何在研发费用和其他费用之间分摊，是否存在区分不明确的情况；

公司存在同时从事研发和其他工作的人员。报告期内，公司董事、高管中总经理金富强、副总经理姜建军、副总经理童梓权、副总经理谷海涛同时兼具研发和其他工作职能。

金富强作为公司总经理、核心技术人员、研究院院长，承担了公司管理及研发的职能。在研发方面，其主要负责公司总体研发方向把握，重难点技术攻关决策等工作，公司将金富强基本薪酬的 50%计入研发费用，50%计入管理费用。

姜建军、童梓权、谷海涛均为公司副总经理，且均为公司核心技术人员，承担了公司研发及管理职能。姜建军为公司研究院副院长，负责公司多肽研发与生产管理工作，其基本薪酬的 60%计入研发费用，40%计入管理费用；童梓权具有丰富的医药全产业链的工作和管理经验，在公司负责质量体系建立及管理、原料药及制剂的中试放大和工艺验证等工作，其基本薪酬的 60%计入研发费用，40%计入管理费用；谷海涛作为公司核心技术人员，参与取得公司多项发明专利，是中国生化制药工业协会多肽分会第一届理事会副理事长，其在研发方面主要负责

公司多肽药物研究及前期立项调研等工作，其基本薪酬的 50%计入研发费用，50%计入管理费用。除上述基本薪酬外，公司对于管理人员依据经营管理目标发放奖金，该部分奖金均计入管理费用核算。

对于从事具体研发工作并同时承担其他领域职能的员工，公司依据当月负责研发的项目工时，由研发负责人审核确认后，报由相关职能部门根据工时占比进行研发支出和其他科目进行核算，不存在区分不明确的情况。

（三）研发项目的驱动因素，是否为客户定制化需求驱动，相关支出在研发费用而非成本或其他费用中核算是否有充分的依据；

报告期内，公司与 CDMO 业务相关的研发费用驱动因素如下：

研发动因	研发模式	具体模式
主动研发	获取客户的需求意向或潜在需求信息后，为了取得客户的订单而主动研发	CDMO 业务由于研发难度较大，具有较高的不确定性，客户在产生需求时通常会对不同供应商进行询盘。此外，公司在与客户的日常沟通中，也会获取客户潜在的需求信息。公司在通过多种途径了解客户的需求意向或潜在需求信息后，通常会进行一定的主动研发，以判断项目是否可行性并估算相关成本，部分甚至可能会向客户提供小试样品或相关质量参数，以争取业务机会。公司在对客户的询盘进行反馈或主动进行客户拓展后，客户对公司及其他供应商进行综合评估，并在确定最终供应商后下达采购订单。在收到客户的订单后，公司再根据实际要求按照“定制研发”模式进行研发。
	在客户下达的订单交付完毕后，继续进行自主研发	公司主要在临床 I-II 期介入创新药的研发，在这个阶段，创新药企对中间体的需求量相对不大，价格敏感度也相对不高，其更为关注公司的研发实力和快速响应能力。公司快速完成工艺研发并向其交付相关产品，以保证其创新药的研发进度。由于这个阶段对研发和交货速度要求较高，相关生产工艺可能还存在一定的改进空间。基于对市场的判断及对客户需求的预估，公司对前期已履约完成的部分项目会进行自主工艺改进和技术创新，从而尽可能的提高产品质量、降低生产成本、提高生产过程的绿色环保和安全性，以满足下游客户未来可能提出的更高的技术要求或降价要求，有助于公司未来争取客户后续的订单或在客户下达订单时提高公司的利润率。
定制研发	在取得客户的订单后，基于客户的要求进行定制研发	报告期内，在取得客户下达的正式订单后，公司会基于客户提出的目标化合物的结构特征和质量参数，自主进行工艺研发或优化，在实验室完成小试研究后，将小试样品或其质量参数交付给客户进行确认，待客户确认满足要求后，公司的研发活动正式完成，并由实验室将小试工艺转移至生产基地进行放大生产。

对于与 CDMO 业务相关的研发项目，公司以完成小试作为节点，小试完成之前发生的研发活动，如工艺开发、基本质量研究等，所产生的支出计入研发费

用。公司 CDMO 业务相关的研发过程由在杭州市办公的研究院化学工艺研发中心完成。完成小试之后，公司 CDMO 业务会从实验室转移至位于建德市的生产基地进行产品生产，该阶段所产生的支出计入相应的生产成本。相关支出在研发费用而非成本或其他费用中核算的依据参见本问询回复“20.关于成本、费用、毛利率”之“20.1”之“一、发行人披露”之“（三）定制类产品及技术服务成本中直接材料占比显著高于自主选择产品成本中对应数据的原因，定制类产品及技术服务相关的研发过程是否作为生产过程的一部分、相关支出是否计入成本，会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。”

公司自主选择产品业务的研发项目均为市场驱动，公司严格按照《企业会计准则》的规定对相关研发费用进行归集和核算，研发费用与其他费用或生产成本能够明确区分，不存在将应计入其他成本、费用项目的支出计入研发投入的情形，公司相关研发支出在研发费用而非成本或其他费用中核算依据充分且符合《企业会计准则》的规定

（四）报告期内研发费用加计扣除情况、与发行人研发费用的差异情况、未申报加计扣除的研发费用对应的项目情况、发行人的研发费用中是否存在其他用途而非研发用途的费用，是否存在列报不准确的情况，研发费用加计扣除是否获得相关主管部门的认可。

1、报告期内研发费用加计扣除情况、与发行人研发费用的差异情况、未申报加计扣除的研发费用情况

报告期内，公司各主体研发费用加计扣除情况如下：

（1）母公司

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
会计报表的研发费用金额	638.42	1,356.73	737.90
申请加计扣除优惠政策的研发费用金额	547.33	1,236.28	710.06
差异（1+2）	**91.09**	**120.44**	**27.83**
差异原因：1、不可加计扣除（A+B+C+D）	**69.03**	**54.81**	**19.16**
A、差旅费、会议费、办公费、培训费等	14.93	**0.41**	**19.16**

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
B、作为不征税收入处理的政府补助专项用于研发活动所形成的费用		**54.40**	
C、不符合资本化条件从开发支出转入研发费用的项目	86.88		
D、未计入研发费用的无形资产摊销	-32.78		
2、超过加计扣除限额（A+B）	**22.06**	**65.63**	**8.67**
A、超过限额的委托研发费用		**37.80**	**8.67**
B、超过限额的其他费用	**22.06**	**27.83**	

（2）杭州澳赛诺

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
会计报表的研发费用金额	1,342.73	1,364.08	1,043.16
申请加计扣除优惠政策的研发费用金额	1,209.30	1,197.21	943.23
差异（1+2）	**133.43**	**166.87**	**99.93**
差异原因：1、不可加计扣除（A+B+C）	**133.43**	**106.87**	**56.48**
A、研发部门分摊的房租	90.06	89.25	50.86
B、水电费、电话费、专利变更费、折旧费等	5.81	17.61	5.62
C、未解除锁定期的股权激励费	37.56		
2、超过加计扣除限额	**-**	**60.00**	**43.45**
超过限额的委托研发费用	-	60.00	43.45

（3）医药技术

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
会计报表的研发费用金额	1,424.43	807.04	38.64
申请加计扣除优惠政策的研发费用金额	1,160.71	601.77	未申报加计扣除
差异（1+2）	**263.71**	**205.26**	**38.64**
差异原因：1、不可加计扣除（A+B）	**101.25**	**125.76**	
A、研发部门分摊的房租及物业费	83.04	82.22	
B、水电费、办公费、摊销费等	18.21	43.55	

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
2、超过加计扣除限额	**162.46**	**79.50**	
超过限额的会务费、差旅费及咨询费	162.46	79.50	

注：由于医药技术 2017 年度研发费用金额较低，故公司未申报加计扣除。

（4）新博思

单位：万元

项目	2019 年度
会计报表的研发费用金额	734.96
申请加计扣除优惠政策的研发费用金额	549.83
差异（1+2）	**185.13**
差异原因：1、不可加计扣除（A+B+C）	**185.13**
A、研发部门分摊的房租及物业费	37.88
B、未解除锁定期的股权激励费	111.08
C、摊销费、水电费、办公费、交通费等	36.17
2、超过加计扣除限额	-

注：新博思于 2018 年 11 月纳入公司合并报表范围，故未列示其 2017 年及 2018 年加计扣除情况。

报告期内，公司未加计扣除的项目主要为研发部门分摊的房租及物业费、未解除锁定期的股权激励费、作为不征税收入处理的政府补助专项用于研发活动所形成的费用、不符合资本化条件从开发支出转入研发费用的项目、超过加计扣除限额的费用及其他费用等。

（1）研发部门分摊的房租及物业费

根据《国家税务总局关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》（国家税务总局公告 2017 年第 40 号）规定，可以加计扣除的直接投入费用包括经营租赁方式租入的用于研发活动的仪器、设备租赁费。未包括研发部门分摊的房租、物业费等，因此相关费用未加计扣除。

（2）未解除锁定期的股权激励费

根据《国家税务总局关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》（国家税务总局公告 2017 年第 40 号）规定可以加计扣除的工资薪金包括按规定可以在税前扣除的对研发人员股权激励的支出。由于未解除锁定期的研发人员股

份支付费用尚不能在税前扣除，因此不满足加计扣除的条件。

（3）作为不征税收入处理的政府补助专项用于研发活动所形成的费用

根据《国家税务总局关于企业研究开发费用税前加计扣除政策有关问题的公告》（国家税务总局公告 2015 年第 97 号）规定：“企业取得作为不征税收入处理的财政性资金用于研发活动所形成的费用或无形资产，不得计算加计扣除或摊销。因此公司将该类研发费用未进行加计扣除。

（4）不符合资本化条件从开发支出转入研发费用的项目

2019 年度，公司将阿戈美拉汀片和决奈达隆片的前期资本化金额转入当期研发费用，该研发费用并非今年研发投入所产生，因此公司未进行加计扣除。

（5）超过加计扣除限额的费用及其他费用

报告期内，公司超过加计扣除限额的费用及其他费用为：根据《财政部、国家税务总局、科学技术部关于完善研究开发费用税前加计扣除政策的通知》（财税【2015】119 号）规定将委托外部进行研发活动费用超过限额（80%）部分未进行加计扣除；根据《关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》（国家税务总局公告 2017 年第 40 号）的规定，将超出可加计扣除研发费用总额 10%限额的会务费、差旅费及咨询费等及不可加计扣除的水电费、办公费、交通费等未进行加计扣除。

2、发行人的研发费用中是否存在其他用途而非研发用途的费用，是否存在列报不准确的情况

报告期内，公司各项目的研发费用归集对象清晰，无其他用途的费用项目，列报金额准确。

3、研发费用加计扣除是否获得相关主管部门的认可

报告期内，公司向税务机关申请研发费用加计扣除优惠政策的研发费用金额小于公司发生的研发费用金额，主要系根据《财政部、税务总局、科技部关于提高研究开发费用税前加计扣除比例的通知》（财税【2018】99 号）、《财政部、国家税务总局、科技部关于完善研究开发费用税前加计扣除政策的通知》（财税〔2015〕119 号）、《国家税务总局关于企业研究开发费用税前加计扣除政策有关

问题的公告》（税务总局公告 2015 年第 97 号）及《国家税务总局关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》（国家税务总局公告 2017 年第 40 号）等文件的规定剔除了不符合加计扣除的项目，2017 年、2018 年及 2019 年的纳税申报表均已取得当地税务部门的认可。

三、保荐机构、申报会计师对上述情况进行核查，说明核查范围、方法、依据，发表明确核查意见。另请保荐机构按照《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答》问答 7 的相关要求进行核查，并发表明确意见。

（一）对上述事项的核查过程及核查意见

1、核查过程

申报会计师执行了以下核查程序：

（1）了解与研发费用相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

（2）获取并查阅公司研发项目的立项报告，了解报告期内各研发项目投入情况、研发进展、成果等；

（3）结合公司研发部门组织结构及研发项目人员分工情况分析相关标准是否合理；获取研发人员工资表、工时记录表，对研发人员薪酬进行复算，并查看期后是否均已支付；

（4）针对临床试验费等支出，查阅明细账及访谈相关人员，了解临床试验费的归集内容、费用的主要用途、合作单位、合作模式、结算政策及行业惯例情况；抽查与研发支出相关的大额合同、发票、付款单据、成果资料等支持性文件进行分析复核，并重新测算账面入账费用金额是否与合同执行情况一致，检查研究费用入账依据是否充分、金额是否准确；

（5）针对其他费用（折旧及摊销、材料费等），查阅明细账及访谈相关人员，了解各项费用的归集内容及核报流程，抽取样本实施细节测试，检查费用支出的真实性及列报的准确性；对于折旧及摊销支出，与固定资产、无形资产科目进行勾稽；

（6）核实公司研发费用与生产成本、销售费用等其他成本费用是否存在混

同的可能性，并评价公司采取的相关控制措施的有效性；

（7）对研发费用进行截止性测试以检查费用是否存在跨期；

（8）对报告期内重要研发供应商进行走访，并向其函证相关交易额及往来余额；

（9）访谈公司研发中心及财务部门相关人员，了解公司对研发立项、研发过程、研发评价等的管理；

（10）了解研发支出具体审批程序、范围和标准，并抽样检查审批程序执行情况；

（11）获取研发费用分项目明细表，与账面进行核对，抽样检查研发支出核算依据。

2、核查意见

经核查，申报会计师认为：

（1）发行人研发费用与生产成本、其他费用能够明确区分，研发费用与研发活动相关；

（2）发行人研发人员的界定标准合理；在不同业务的售前、售中和售后过程中，研发人员和生产人员、销售人员、其他人员各自的角色及任务，相关支出能够在销售费用和研发费用之间明确区分；

（3）发行人存在同时从事研发和其他工作的人员，相关费用能够在研发费用和其他费用之间明确合理区分，不存在区分不明确的情况。

21.2 公司在取得国家药监局《临床试验批件》（或完成生物等效性试验与临床试验平台备案）之前所从事的工作为研究阶段，之后至获得新药证书（或生产批件）之前所从事的工作为开发阶段。公司将开发阶段借款费用符合资本化条件的予以资本化，计入内部研发项目资本化成本。2019 年度公司的阿戈美拉汀片、盐酸决奈达隆片两个项目的临床试验批件到期，未来如公司继续推进相关项目的研发，需重新进行临床试验备案，因此公司在 2019 年将阿戈美拉汀片和决奈达隆片的前期资本化金额转入当期研发费用。

请发行人：（1）列表披露最近 3 年分别及累计研发投入占对应营业收入的比例，并在表格中列示研发投入的构成，分析相关数据与财务报表数据的对应关系；（2）充分披露发行人各项研发支出资本化的具体时点、各项开发支出结转为无形资产的具体时点及相关金额、借款费用资本化的情况，发行人的研发支出资本化是否符合行业惯例和实际情况，是否存在研发支出资本化时点与转为无形资产时间间隔过长的情形，并结合《企业会计准则》的要求，逐项披露相关时点、会计处理方式等是否符合规定；（3）披露研发中止的含义，是否属于研发失败；请结合报告期内涉及资本化的五个项目有两个中止、以《临床试验批件》（或完成生物等效性试验与临床试验平台备案）作为资本化时点的三个项目有两个中止的情况，并结合同行业可比公司资本化时点的情况，分析和说明发行人资本化时点是否符合实际情况及是否谨慎、减值计提是否充分。

请发行人说明：（1）以《临床试验批件》（或完成生物等效性试验与临床试验平台备案）作为资本化时点的依据，发行人各类产品的资本化政策是否一致及原因，若不一致请完善相关信息披露；（2）部分产品以药品注册受理通知书作为资本化依据，是否符合发行人的会计政策，发行人的会计政策是否得到执行；（3）研发中止的项目将前期资本化金额转入当期研发费用的处理是否符合《企业会计准则》的规定，相关研发支出在计算研发投入占营业收入的比例时是否纳入考虑；（4）按照支付对象，说明研发支出资本化后具体构成、性质、金额及支付频率等，资本化后归集是否真实合理，是否存在将不应资本化支出资本化的情形。

请保荐机构、申报会计师对上述情况进行核查，说明核查范围、方法、依据，发表明确核查意见。另请保荐机构、申报会计师按照审核问答 14 的相关规

定对研发相关事项发表核查意见。

请保荐机构、申报会计师对上述情况进行核查，说明核查范围、方法、依据，发表明确核查意见。另请保荐机构、申报会计师按照审核问答 14 的相关规定对研发相关事项发表核查意见。

回复：

一、发行人披露

（一）列表披露最近 3 年分别及累计研发投入占对应营业收入的比例，并在表格中列示研发投入的构成，分析相关数据与财务报表数据的对应关系；

发行人在招股说明书“第六节业务和技术”之“七、发行人核心技术和研发创新情况”之“（三）公司研发投入及在研项目”之“1、研发投入”披露如下：

作为一家以研发创新为驱动的生物医药企业，公司始终将科技创新作为公司不断发展的重要动力，高度重视研发投入。报告期内，公司研发投入情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度	报告期累计
营业收入①	21,628.32	37,153.06	25,552.74	22,886.75	107,220.87
研发费用②	2,579.82	4,773.98	3,584.18	1,765.99	12,703.97
内部开发支出-本期增加金额③	106.04	529.22	641.75	212.66	1,489.67
内部开发支出-计入当期损益金额④	-	86.88	-	-	86.88
研发投入合计⑤=②+③-④	2,685.86	5,216.32	4,225.93	1,978.65	14,106.76
研发投入占营业收入的比重⑥=⑤/①	12.42%	14.04%	16.54%	8.65%	13.16%

报告期内，公司的研发投入金额不断增加，报告期累计研发投入占累计营业收入的比例达13.16%，为公司的科技创新提供了充足的保障。

报告期，公司的研发投入包括计入当期管理费用以及计入开发支出的研发投入，2019年度，公司将前期计入开发支出的合计86.88万元转入当期损益，故在计算2019年度研发投入时将该部分金额扣除，以避免重复计算。公司研发投入的计算与财务报表相关数据勾稽关系准确。

在前次申请文件中，在计算 2019 年度研发投入时，发行人未将上述前期计

入开发支出而在 2019 年度转入当期损益的 86.88 万元进行扣除，本次申请文件中，发行人已将其扣除，并进行了修改披露。

（二）充分披露发行人各项研发支出资本化的具体时点、各项开发支出结转为无形资产的具体时点及相关金额、借款费用资本化的情况，发行人的研发支出资本化是否符合行业惯例和实际情况，是否存在研发支出资本化时点与转为无形资产时间间隔过长的情形，并结合《企业会计准则》的要求，逐项披露相关时点、会计处理方式等是否符合规定；

公司已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、资产质量分析”之“（二）非流动资产构成及其变化分析”之“4、开发支出”部分披露如下：

1、研发支出资本化时点

公司上述涉及资本化研发项目的具体情况如下

项目	资本化开始时点	资本化依据	研发进度
胸腺法新注射液	2015 年 10 月	药品注册受理通知书	已完成
依替巴肽注射液	2019 年 1 月	药品注册受理通知书	CDE 审评
阿戈美拉汀片	2016 年 5 月	取得药物临床试验批件	中止
阿格列汀片	2017 年 8 月	完成生物等效性试验与临床试验平台备案	CDE 审评
决奈达隆片	2016 年 1 月	取得药物临床试验批件	中止

2019 年度公司的阿戈美拉汀片、盐酸决奈达隆片两个项目的临床试验批件到期，未来如公司继续推进相关项目的研发，需重新进行临床试验备案，因此公司在 2019 年将阿戈美拉汀片和决奈达隆片的前期资本化金额转入当期研发费用。

2、开发支出结转为无形资产的情况

公司开发支出转为无形资产的项目为胸腺法新注射液项目。2019年11月，公司取得胸腺法新注射液的药品注册批件，当月由开发支出转为无形资产，具体情况如下：

项目	资本化开始时点	结转为无形资产的时点	金额（万元）

项目	资本化开始时点	结转为无形资产的时点	金额（万元）
胸腺法新注射液	2015 年 10 月	2019 年 11 月	1,029.93

报告期内，公司各项开发支出中不存在借款费用资本化的情况。

3、研发支出资本化符合行业惯例和实际情况

公司内部研究开发项目的支出分为研究阶段支出和开发阶段支出。报告期内，公司研发支出资本化均为制剂研发项目。对于需要进行临床试验或生物等效性试验的项目，将开始至取得药物临床试验批件或完成生物等效性试验与临床试验平台备案期间确认为研究阶段，将取得药物临床试验批件或完成生物等效性试验与临床试验平台备案后至取得生产批件期间确认为开发阶段；对于无需进行临床试验或生物等效性试验的项目，将开始至取得药品注册受理通知书期间确认为研究阶段，将取得药品注册受理通知书后至取得生产批件期间确认为开发阶段。

公司研发支出资本化时点与同行业上市公司对比情况如下：

公司名称	资本化开始时点
翰宇药业	需要进行临床试验（或 BE 试验，即人体生物等效性试验）的项目，将开始至取得临床试验批件（或 BE 备案号）期间确认为研究阶段，将取得临床试验批件（或 BE 备案号）后至取得生产批件期间确认为开发阶段；无需进行临床试验（或 BE 试验）的项目，将开始至取得药品注册申请受理通知书期间确认为研究阶段，将取得药品注册申请受理通知书后至取得生产批件期间确认为开发阶段。
双成药业	研究阶段：公司内部研究开发项目研究阶段系指公司药品技术获取国家药品监督管局核发临床批件前的阶段；对无需获得临床批件的药品研究开发项目，将项目开始至完成工艺交接的期间确认为研究阶段。 开发阶段：公司内部研究开发项目开发阶段系指公司药品技术获取国家药品监督管理局核发临床批件后开始进行临床实验、获取生产批件前的阶段；对无需获得临床批件的药品研究开发项目，将项目完成工艺交接后至取得生产批件的期间确认为开发阶段。

注：由于公司研发支出资本化项目均为自主选择的制剂项目，因此可比公司为翰宇药业和双成药业。

公司对于制剂项目研发支出资本化的做法及资本化时点与同行业上市公司翰宇药业、双成药业相似，符合行业惯例和公司实际情况。

4、研发支出资本化时点与转为无形资产时间间隔

公司开发支出转为无形资产的项目为胸腺法新注射液项目。该项目于2015年10月取得药品注册受理通知书并开始资本化；于2019年11月取得药品注册批

件，当月由开发支出转为无形资产，从开始研发支出资本化到转为无形资产时间间隔4年1个月，该时间间隔主要受药品审批进度影响。

公司胸腺法新注射液项目从开始资本化到转为无形资产间隔期间与同行业上市公司对比情况如下：

公司名称	项目名称	资本化开始时点	转为无形资产时点	时间间隔
翰宇药业	胸腺法新	2010 年 6 月	2019 年 2 月	8 年 8 个月
发行人	胸腺法新注射液项目	2015 年 10 月	2019 年 11 月	4 年 1 个月

与翰宇药业相比，公司胸腺法新注射液项目从开始研发支出资本化到转为无形资产时间间隔显著较短，并不存在间隔过长的情形。

5、结合《企业会计准则》的要求，分析相关时点、会计处理方式等是否符合规定

根据《企业会计准则第 6 号—无形资产》的规定，企业内部研究开发项目的支出，应当区分研究阶段支出与开发阶段支出。对于企业内部研究开发项目，开发阶段的支出同时满足了下列条件的才能资本化：

准则条件	分析	是否符合规定
完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性	公司所研发的仿制药产品取得临床批件或 BE 备案，表明该项目的药学研究及临床前工作获得了 CDE 认可，具备了开展临床研究或 BE 试验的必要条件；获得药品注册受理通知表明该项目已完成所有的研究工作，申报资料通过了 CDE 的完整性审核，获得了受理。因此，药品研发达到上述节点，表明在技术上具备了较高可行性，公司完成该项目以使其能够使用或出售在技术上具有可行性。	是
具有完成该无形资产并使用或出售的意图	公司是一家聚焦多肽药物及小分子化药进行自主研发与定制研发生产相结合的生物医药企业。公司的进行资本化的制剂研发项目均面向市场，以实现市场拓展、实现经济效益为目标。因此公司具有完成该无形资产并使用或出售的意图。	是
无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，能证明其有用性	公司所研发的仿制药产品均具有一定的市场空间，利用该研发成果所生产的药品能够在市场上销售，为公司获取经济利益。	是
有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成	自成立以来，公司高度重视研发创新，经过多年积累，公司建立了完善的研发体系和五大核心技术平	是

准则条件	分析	是否符合规定
该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产	台，掌握了一系列技术难度大、进入门槛高的核心技术，拥有经验丰富、具有国际视野、能够紧跟行业科技前沿的核心技术人员及研发团队，有足够的技术能力完成无形资产研发项目的开发；同时，近年来，公司通过股权融资和银行贷款等方式筹集资金，能够为公司的研发项目提供足够的财务支持。	
归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量	公司按照《企业会计准则》等相关规定进行核算，能够可靠计量该项目的各项费用支出，合理准确地核算该项目的实际投入情况，满足研发支出资本化的相关计量要求。	是

综上，公司的研发支出资本化的时点及会计处理方式符合《企业会计准则》的规定。

（三）披露研发中止的含义，是否属于研发失败；请结合报告期内涉及资本化的五个项目有两个中止、以《临床试验批件》（或完成生物等效性试验与临床试验平台备案）作为资本化时点的三个项目有两个中止的情况，并结合同行业可比公司资本化时点的情况，分析和说明发行人资本化时点是否符合实际情况及是否谨慎、减值计提是否充分。

公司已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、资产质量分析”之“（二）非流动资产构成及其变化分析”之“4、开发支出”部分披露如下：

1、研发支出资本化时点

公司上述涉及资本化研发项目的具体情况如下

项目	资本化开始时点	资本化依据	研发进度
胸腺法新注射液	2015 年 10 月	药品注册受理通知书	已完成
依替巴肽注射液	2019 年 1 月	药品注册受理通知书	CDE 审评
阿戈美拉汀片	2016 年 5 月	取得药物临床试验批件	中止
阿格列汀片	2017 年 8 月	完成生物等效性试验与临床试验平台备案	CDE 审评
决奈达隆片	2016 年 1 月	取得药物临床试验批件	中止

2019 年度公司的阿戈美拉汀片、盐酸决奈达隆片两个项目的临床试验批件到期，未来如公司继续推进相关项目的研发，需重新进行临床试验备案，因此公

司在 2019 年将阿戈美拉汀片和决奈达隆片的前期资本化金额转入当期研发费用。

盐酸决奈达隆片及阿戈美拉汀片是公司早期按照当时的药品监管规定完成立项和研发的品种，均于2014年提交了临床试验申请。其中，盐酸决奈达隆片于2014年6月按原注册管理办法化药6类申报临床，并于2016年1月取得临床试验批件；阿戈美拉汀片于2014年12月按原注册管理办法化药6类申报临床，并于2016年5月取得临床试验批件。上述临床试验批件的取得证明公司相关产品的药学研究工作已得到了国家药监局审评部门的认可。

在公司提交临床试验申请后，国家对药品临床试验相关的审评审批政策作出了较大调整。2015年11月，原国家食品药品监督管理总局发布了《国家食品药品监督管理总局关于药品注册审评审批若干政策的公告》（2015年第230号），实行了新的药品注册审评审批政策，其中第三条“三、优化临床试验申请的审评审批”规定：自2015年12月1日起，仿制药生物等效性试验（临床试验）由审批制改为备案制。2017年10月中共中央办公厅、国务院办公厅印发了《关于深化审评审批制度改革鼓励药品医疗器械创新的意见》，2018年7月国家药品监督管理局发布了《国家药品监督管理局关于调整药物临床试验审评审批程序的公告（2018年第50号）》，规定：在我国申报药物临床试验的，自申请受理并缴费之日起60日内，申请人未收到国家食品药品监督管理总局药品审评中心否定或质疑意见的，可按照提交的方案开展药物临床试验。相对于前期的审批制度而言，上述政策意味着开展药物临床试验所需的前置审批条件大幅降低、效率大幅提高，制药企业可以更加灵活的进行临床试验相关的安排。

同时，2016年3月，原国家食品药品监督管理局发布了《化学药品注册分类改革》，根据最新注册分类，盐酸决奈达隆片由原来的化药6类变为化药新3类，阿戈美拉汀片由原来的化药6类变为化药新4类，相应地药学研究和临床试验的技术要求相比原来有了很大提高，为最终取得注册批件，公司需投入的研发资源和成本等较前期预计将有较大增长。2016年以来，公司的苯甲酸阿格列汀片、依替巴肽注射液、磷酸奥司他韦胶囊等制剂品种的研发进展顺利，其药学研究、临床研究等需公司投入大量的研发人员和资金，而公司的研发资源相对有限，全面推进盐酸决奈达隆片、阿戈美拉汀片及其他相关品种的研究存在一定资源

限制。

综合上述情况，在盐酸决奈达隆片及阿戈美拉汀片获批临床后，基于公司的整体资源和品种管线布局，以及国家有关政策法规，公司未立即启动相关产品的临床试验，符合公司的整体业务发展规划。因此盐酸决奈达隆片及阿戈美拉汀片项目中止并非研发失败，而是公司基于整体发展战略考虑所做的选择。

2、分析和说明发行人资本化时点是否符合实际情况及是否谨慎、减值计提是否充分

公司资本化时点与同行业上市公司以及《企业会计准则》对比情况参见本题“21.2”之“一、..”之“（二）”相关回复。

报告期内涉及资本化的两个中止项目并非研发失败，而是基于整体发展战略考虑所做的调整。公司资本化时点与同行业上市公司相似，符合会计准则的要求，符合公司的实际情况，是谨慎的。同时截至报告期末，公司资本化项目所涉及的产品外部环境未发生重大变化，相关注册审批也在正常进行中，不能取得生产批件的风险较小，因此无需计提减值。

二、发行人说明

（一）以《临床试验批件》（或完成生物等效性试验与临床试验平台备案）作为资本化时点的依据，发行人各类产品的资本化政策是否一致及原因，若不一致请完善相关信息披露；

以《临床试验批件》（或完成生物等效性试验与临床试验平台备案）作为资本化时点的依据详见本题“21.2”之“一、..”之“（二）”相关回复。

报告期内公司各类产品的资本化政策一致。

（二）部分产品以药品注册受理通知书作为资本化依据，是否符合发行人的会计政策，发行人的会计政策是否得到执行；

公司在取得国家药监局《临床试验批件》（或完成生物等效性试验与临床试验平台备案）之前所从事的工作为研究阶段；取得国家药监局《临床试验批件》（或完成生物等效性试验与临床试验平台备案）之后至获得新药证书（或生产批件）之前所从事的工作为开发阶段。

开发支出中资本化节点详见下表

项目名称	资本化具体依据	备注
仿制药注射剂	药品注册受理通知书，开始进行药品注册登记	无需开展临床试验的仿制药
仿制药制剂	取得药物临床试验批件，开始进行临床试验	在备案制之前提交临床申请的仿制药
仿制药制剂	完成生物等效性试验与临床试验平台备案，开始进行临床试验	在备案制下提交临床申请的仿制药

通过上表可知，公司以收到药品注册受理通知书作为资本化依据的项目为无需开展临床试验的仿制药。根据相关法律法规的规定，该类产品无需开展临床试验，因此，公司在已经完成前期研发活动，向国家药监局提交完整的药品注册申请，并取得国家药监局《药品注册受理通知书》并开始药品注册登记时开始资本化。

公司的胸腺法新注射液和依替巴肽注射液无需开展临床试验（或 BE 试验），以药品注册受理通知书作为资本化开始的时点，符合公司的会计政策，公司的会计政策得到了执行。其中公司的胸腺法新注射液项目已取得药品注册批件并转入无形资产。

公司该类产品的资本化时点符合发行人的会计政策，符合公司研发活动的特性，也满足企业会计准则的规定。

（三）研发中止的项目将前期资本化金额转入当期研发费用的处理是否符合《企业会计准则》的规定，相关研发支出在计算研发投入占营业收入的比例时是否纳入考虑；

1、研发中止项目将前期资本化金额转入当期研发费用的处理符合《企业会计准则》的规定

公司研发中止项目为临床试验批件到期，若继续启动研发则需重新进行临床试验备案，根据公司的资本化政策，上述研发中止项目已不再符合公司的资本化条件，故将该研发中止项目前期资本化金额转入当期研发费用。公司该项处理符合《企业会计准则》的相关规定。

2、相关研发支出在计算研发投入占营业收入的比例时是否纳入考虑

报告期内，公司研发投入具体情况参见本问询回复“21.2”之“一、列表披

露最近 3 年分别及累计研发投入占对应营业收入的比例，并在表格中列示研发投入的构成，分析相关数据与财务报表数据的对应关系”

报告期，公司的研发投入包括计入当期管理费用以及计入开发支出的研发投入，2019 年度，公司将前期计入开发支出的合计 86.88 万元转入当期损益，故在计算 2019 年度研发投入时将该部分金额扣除，以避免重复计算。

在前次申请文件中，在计算 2019 年度研发投入时，发行人未将上述前期计入开发支出而在 2019 年度转入当期损益的 86.88 万元进行扣除，本次申请文件中，发行人已将其扣除，并进行了修改披露。

（四）按照支付对象，说明研发支出资本化后具体构成、性质、金额及支付频率等，资本化后归集是否真实合理，是否存在将不应资本化支出资本化的情形。

报告期内，公司研发支出资本化后的投入情况：

2017 年度

单位：万元

性质	项目名称		
	阿格列汀片	决奈达隆片	胸腺法新注射液
材料投入	-	2,103.98	26,848.48
人员投入	-	17,516.45	19,015.10
技术服务费	1,867,924.57	-	-
研发设备折旧	-	4,746.62	38,440.86
其他投入	-	18,141.31	131,855.42
合计	1,867,924.57	42,508.36	216,159.86
支付频率	费用发生时	费用发生时	费用发生时

2018 年度

单位：万元

性质	项目名称		
	阿格列汀片	阿戈美拉汀片	胸腺法新注射液
材料投入	824.66	-	684,973.93

人员投入	80,429.12	8,221.91	1,691,544.78
技术服务费	1,315,562.22	-	-
研发设备折旧	16,822.10	907.03	888,325.41
其他投入	23,924.14	4,093.12	1,701,900.61
合计	1,437,562.24	13,222.06	4,966,744.73
支付频率	费用发生时	费用发生时	费用发生时

2019 年度

单位：万元

性质	项目名称		
	阿格列汀片	依替巴肽注射液	胸腺法新注射液
材料投入	25,337.09	21,551.03	904,228.59
人员投入	117,566.21	46,741.76	1,600,479.22
技术服务费	-	183,600.00	11,320.75
研发设备折旧	40,311.56	45,888.87	872,324.59
其他投入	2,963.23	262,256.34	1,157,673.38
合计	186,178.09	560,038.00	4,546,026.53
支付频率	费用发生时	费用发生时	费用发生时

2020 年 1-6 月

单位：万元

性质	项目名称	
	阿格列汀片	依替巴肽注射液
材料投入	389,898.89	14,264.24
人员投入	219,481.37	211,622.14
技术服务费	-	-
研发设备折旧	89,207.72	26,688.36
其他投入	29,151.51	80,036.69
合计	727,739.49	332,611.43
支付频率	费用发生时	费用发生时

研发支出资本化后金额均发生于相关项目开发阶段，归集真实准确、相关数据来源及计算合规、会计核算准确，不存在将不应资本化的支出资本化的情形。

三、请保荐机构、申报会计师对上述情况进行核查，说明核查范围、方法、依据，发表明确核查意见。另请保荐机构、申报会计师按照审核问答 14 的相关规定对研发相关事项发表核查意见。

1、请保荐机构、申报会计师对上述情况进行核查，说明核查范围、方法、依据，发表明确核查意见。

（1）核查过程

1）取得了发行人研发投入明细表，对大额研发投入进行抽查，将研发投入构成与财务报表数据进行核对；

2）对发行人财务人员及研发人员进行了访谈，了解发行人各项研发支出资本化的具体时点及金额；查阅了发行人研发支出资本化转为无形资产的时间，并于同行业公司进行对比；查阅了同行业公司研发支出资本化的具体时点，并结合发行人实际情况进行分析；查阅了《企业会计准则》，将《企业会计准则》关于研发支出资本化的相关条件与发行人实际情况进行对比分析；

3）对发行人研发人员进行了访谈，了解发行人研发中止项目的具体原因；查阅了相关行业法律法规，对发行人研发项目中止情况的合理性进行分析；对发行人资本化时点进行分析，查看是否需要计提减值；

4）查阅发行人各类产品的资本化政策及一致性；

5）对发行人研发人员进行了访谈，了解将药品注册受理通知书作为资本化依据的合理性，查阅了同行业上市公司的案例；

6）对发行人研发投入相关金额进行重新计算与复核；

7）根据发行人研发投入明细，对发行人研发支出资本化的具体构成、性质、金额及支付频率进行复核。

（2）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1）发行人披露的研发投入金额准确，与财务报表数据可相互对应；

2）发行人各项研发支出资本化的具体时点符合行业惯例和发行人实际情况；

发行人不存在研发支出资本化时点与转为无形资产时间间隔过长的情形，发行人资本化时点和会计处理方式符合《企业会计准则》的规定；

3）发行人涉及资本化的两个中止项目并非研发失败，而是基于整体发展战略考虑所做的调整。公司资本化时点与同行业上市公司相似，符合会计准则的要求，符合公司的实际情况，是谨慎的。同时截至报告期末，公司资本化项目所涉及的产品外部环境未发生重大变化，相关注册审批也在正常进行中，不能取得生产批件的风险较小，因此无需计提减值；

4）发行人以《临床试验批件》（或完成生物等效性试验与临床试验平台备案）作为资本化时点是合理的，报告期内公司各类产品的资本化政策一致；

5）部分产品以药品注册受理通知书作为资本化依据，符合发行人的会计政策，发行人的会计政策得到了执行；

6）研发中止的项目将前期资本化金额转入当期研发费用的处理符合《企业会计准则》的规定，相关研发支出在计算研发投入占营业收入的比例时，考虑了研发中止的项目将前期资本化金额转入当期研发费用；

7）发行人研发支出资本化后金额均发生于相关项目开发阶段，归集真实准确、相关数据来源及计算合规、会计核算准确，不存在将不应资本化的支出资本化的情形。

2、请保荐机构、申报会计师按照审核问答 14 的相关规定对研发相关事项发表核查意见。

（1）核查过程

1）对发行人研发人员进行了访谈，了解了发行人的研发流程，行业惯例；查阅了同行业上市公司关于研究阶段和开发阶段的划分；

2）查阅《企业会计准则》关于研发支出资本化的规定，结合发行人实际情况进行逐项分析；

3）取得了发行人研发投入明细表，对大额研发投入进行抽查，将研发投入构成与财务报表数据进行核对；取得了发行人申请高新技术企业认定及企业所得税费用加计扣除的相关资料；

4）查阅了同行业上市公司关于研发支出资本化的会计处理，并于发行人进行对比。

（2）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1）发行人研究阶段和开发阶段的划分合理，与研发活动的流程相联系，遵循了正常研发活动的周期及行业惯例，并一贯运用，研究阶段与开发阶段划分的依据披露完整、准确；

2）发行人研发支出资本化的条件均已满足，具有内外部证据支持；

3）发行人研发支出的成本费用归集范围恰当，研发支出的发生真实准确，与相关研发活动切实相关，不存在为申请高新技术企业认定及企业所得税费用加计扣除目的虚增研发支出的情形；

4）发行人研发支出资本化的会计处理与可比公司不存在重大差异。

22、关于应收账款和应收票据

22.1 报告期各期末，公司应收账款账面余额分别为 6,859.09 万元、4,058.15 万元和 7,964.68 万元。2018 年，公司应收账款账面价值占营业收入的比例较低，未随着营业收入的增长而增加主要系，截至 2018 年末，公司应收当期第一大客户埃斯特维华义制药有限公司的款项金额较低所致。

请发行人披露：（1）“2018 年末应收埃斯特维华义制药的款项金额较低”的具体含义、发生的原因；（2）报告期内应收账款期后回款的总体情况、应收账款逾期的情况；（3）结合可比公司坏账计提政策，及发行人应收账款期后回款和逾期情况，分析坏账准备计提的充分性。

请发行人说明：（1）2019 年发行人计算预期信用损失所基于的信息的合理性及依据，2019 年使用的预期信用损失率与以前年度坏账计提比例一致的原因及合理性；（2）公司对主要客户具体的信用政策情况，包括但不限于信用额度或授信时间、信用政策执行情况、相关决策程序等。

请申报会计师发表意见。

回复：

一、发行人披露

（一）“2018 年末应收埃斯特维华义制药的款项金额较低”的具体含义、发生的原因；

公司已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、资产质量分析”之“（一）流动资产构成及其变化分析”之“2、应收账款”之“（2）应收账款变动分析”部分披露如下：

2018 年，公司应收账款账面价值占营业收入的比例较低，未随着营业收入的增长而增加主要系截至 2018 年末，公司应收当期第一大客户埃斯特维华义制药有限公司的款项金额较低所致。截至 2018 年末，公司应收埃斯特维华义制药有限公司的款项金额为 478.40 万元，仅占 2018 年度对其销售收入的 4.33%。**2017 年及 2018 年末，公司对埃斯特维华义制药有限公司的收入及期末应收账款具体情况如下：**

单位：万元

项目	2018 年度 /2018.12.31	2017 年度 /2017.12.31
对埃斯特维华义的收入金额	11,038.82	10,103.42
期末对埃斯特维华义的应收账款余额	478.40	4,656.10
期末对埃斯特维华义的应收账款余额占当期对其收入金额的比例	4.33%	46.08%

出现上述情况的原因主要为：2017年11月及12月，公司向埃斯特维华义实现收入3,979.57万元（含增值税金额为4,656.10万元），尚未到合同约定的付款期限（公司与埃斯特维华义在合同中约定的付款期限为60天），因此至2017年末尚有4,656.10万元应收账款未收回。2018年度，公司对埃斯特维华义的销售收入主要集中在1-10月。2018年1-10月，公司向埃斯特维华义实现的销售收入金额占全年收入金额的比例为92.09%，而公司与埃斯特维华义在合同中约定的付款期限为60天，因此至2018年末，公司应收埃斯特维华义的款项金额较少。

（二）报告期内应收账款期后回款的总体情况、应收账款逾期的情况

公司已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、资产质量分析”之“（一）流动资产构成及其变化分析”之“2、应收账款”部分披露

如下：

（6）应收账款期后回款情况及逾期情况

报告期内，公司应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
应收账款账面余额	13,482.21	7,964.68	4,058.15	6,859.09
期后回款情况	9,395.26	7,926.54	4,041.47	6,857.83
期后回款比例	69.69%	99.52%	99.59%	99.98%

注：2017 年 12 月 31 日及 2018 年 12 月 31 日的应收账款期后回款期间均为下一年度，即 2018 年及 2019 年；2019 年 12 月 31 日的应收账款期后回款期间为 2020 年 1-6 月；2020 年 6 月 30 日的应收账款期后回款期间截止至 2020 年 8 月 10 日。

报告期内，公司应收账款期后回款情况较好，2017年至2019年，公司应收账款期后回款比例均在99.50%以上。

截至报告期各期末，公司应收账款逾期情况如下：

单位：万元

项目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
信用期内金额	11,171.78	6,894.65	2,730.10	6,234.91
逾期金额	2,310.43	1,070.03	1,328.06	624.17
应收账款期末总额	13,482.21	7,964.68	4,058.15	6,859.09
逾期金额占应收账款期末总额比例	17.14%	13.43%	32.73%	9.10%

截至报告期各期末，公司应收账款信用情况较好，逾期比例较低。

（三）结合可比公司坏账计提政策，及发行人应收账款期后回款和逾期情况，分析坏账准备计提的充分性。

公司已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、资产质量分析”之“（一）流动资产构成及其变化分析”之“2、应收账款”之“（5）公司与同行业上市公司应收账款坏账计提比例的对比情况”部分披露如下：

公司与可比公司按照账龄分析法计提坏账准备的计提比例如下：

公司名称	博腾股份	凯莱英	九洲药业	发行人
1 年以内	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%

1-2 年	10.00%	20.00%	20.00%	10.00%
2-3 年	30.00%	50.00%	50.00%	50.00%
3-4 年	50.00%	100.00%	100.00%	100.00%
4-5 年	80.00%	100.00%	100.00%	100.00%
5 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

公司应收账款坏账计提比例比与凯莱英、九洲药业相仿，比博腾股份更谨慎。公司应收账款坏账计提比例与同行业上市公司相比**不存在重大差异**。**同时报告期内，公司应收账款期后回款情况较好，应收账款信用情况较好，逾期比例较低，因此公司坏账准备计提较为充分。**

二、发行人说明

（一）2019 年发行人计算预期信用损失所基于的信息的合理性及依据，2019 年使用的预期信用损失率与以前年度坏账计提比例一致的原因及合理性；

2019 年 1 月 1 日起，公司执行新金融工具准则，对应收款项采用简化模型计提坏账准备，按照整个存续期预期信用损失的金额计量应收账款损失准备。在以前年度账款实际损失率、对未来回收风险的判断及信用风险特征分析的基础上，计算预期信用损失。公司以账龄为依据划分应收账款组合，相同账龄的客户具有类似预期损失率，具体按照以下过程确认预期信用损失率：

1、应收账款账龄

单位：万元

账龄	2020 年 6 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
1 年以内	13,466.54	7,948.00	4,042.03	6,857.83
1～2 年（含 2 年）	-	0.94	3.15	0.62
2～3 年（含 3 年）	3.96	3.15	0.62	0.25
3 年以上	11.71	12.59	12.35	0.38
合计	**13,482.21**	**7,964.68**	**4,058.15**	**6,859.09**

注：2017 年及 2018 年账龄不衔接系非同一控制下企业合并导致。

2、预计迁徙率、损失率

账龄	2016-2017 年迁徙率	2017-2018 年迁徙率	2018-2019 年迁徙率	迁徙率（平均值）	标注	损失率	历史损失率计算过程

1年以内	0.30%	0.00%	0.02%	0.11%	a	0.05%	a*b*c*d
1-2年	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	b	46.37%	b*c*d
2-3年	0.00%	100.00%	39.10%	46.37%	c	46.37%	c*d
3年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	d	100.00%	d

注：当年迁徙率为上年末该账龄余额至下年末仍未收回的金额占上年末该账龄余额的比重。

3、结合前瞻性等因素，调整 2019 年 12 月末应收账款的预期损失率

公司结合历史款项回收率、历史坏账准备计提率和前瞻性信息，确定 1 年以内、1-2 年、2-3 年、3 年以上的应收款的预期信用损失率分别为 5%、10%、50%和 100%，已充分预计相关风险。按照预期信用损失率和历史损失率测算发行人坏账准备计提金额如下：

单位：万元

账龄	2019 年 12 月 31 日余额	按预期信用损失率计算		按历史损失率计算	
		预期信用损失率	坏账金额	历史损失率	坏账金额
1 年以内	7,948.00	5%	397.40	0.05%	3.98
1-2 年	0.94	10%	0.09	46.37%	0.44
2-3 年	3.15	50%	1.58	46.37%	1.46
3 年以上	12.59	100%	12.59	100.00%	12.59
合计	**7,964.68**		**411.66**		**18.47**

从上表可见，公司应收账款账龄大部分为 1 年以内，除 1-2 年以外，预期信用损失率均覆盖历史损失率，1-2 年历史损失率高于预期信用损失率，但应收账款余额较小，按预期信用损失率计算出的坏账准备金额高于按照历史损失率计算出的坏账准备金额，坏账准备计提充分。

公司预期信用损失率与账龄分析法下坏账准备计提比例一致，主要是因为：1）报告期内，公司应收账款主要为对少数境内外客户给与少量信用期形成的款项，账龄多为 1 年以内，基于历史经验及前瞻性，无法收回的风险较低；2）自 2019 年 1 月 1 日起执行新金融工具准则时，发行人的应收款结构及信用状况较前期未发生重大变化。

综上，2019 年公司按照预期信用损失率计提坏账准备符合公司的实际情况，基于可控性和一贯性的原则，报告期内新的预期信用损失率保持与 2019 年之前按账龄分析法计提坏账的比例一致，符合谨慎性原则。2019 年存续期预期信用

损失率与 2019 年之前按账龄分析法计提坏账的比例一致具有合理性。

（二）公司对主要客户具体的信用政策情况

报告期内，公司对各期销售收入前五名客户的具体信用政策情况如下：

年度	序号	客户名称	信用政策	信用政策执行情况
2020 年 1-6 月	1	Incyte Corporation	货到 45 天支付 100%	正常执行
	2	AMPAC FINE CHEMICALS LLC RANCHO	货到 30 天支付 100%	正常执行
	3	GILEAD ALBERTA ULC 与 GILEAD SCIENCES INC 及 GILEAD SCIENCES IRELAND UC	货到 30 天支付 100%	正常执行
	4	上海睿瓦科技有限公司	货到付款，客户收到发票后 45 天内 100%付款	正常执行
	5	VERTEX PHARMACEUTICALS INC	货到 45 天支付 100%	正常执行
2019	1	Incyte Corporation	货到 45 天支付 100%	正常执行
	2	上海睿瓦科技有限公司	货到付款，客户收到发票后 45 天内 100%付款	正常执行
	3	Ampac Fine Chemicals LLC	货到 30 天支付 100%	正常执行
	4	Gilead Sciences Ireland UC/Gilead Sciences Inc	货到 30 天支付 100%	正常执行
	5	浙江长典医药有限公司	按研发进度分期支付的方法获取阶段性的产品权： ①小试完成，支付研发费用总额的 45%； ②验证批次完成，支付研发费用总额的 15%； ③完成申报、获得国家局药品注册受理号后，支付研发费用总额的 30%； ④取得国家药品注册批号后，支付研发费用总额的 10%。	正常执行
2018	1	埃斯特维华义制药有限公司	货到 60 天支付 100%	正常执行
	2	Incyte Corporation/Incyte Biosciences International Sarl	货到 30 个工作日支付 100%	正常执行
	3	Ampac Fine Chemicals LLC	货到 30 天支付 100%	正常执行
	4	Vertex Pharmaceuticals Inc.	货到 45 天支付 100%	正常执行
	5	Global Pharma Sourcing LLC	货到 60 天支付 100%	正常执行
2017	1	埃斯特维华义制药有限	货到 60 天支付 100%	正常执行

年度	序号	客户名称	信用政策	信用政策执行情况
		公司		
	2	Incyte Corporation	货到 30 个工作日支付 100%	正常执行
	3	Global Pharma Sourcing LLC	货到 60 天支付 100%	正常执行
	4	Gilead Sciences Inc.	货到 30 天支付 100%	正常执行
	5	Ampac Fine Chemicals LLC	货到 30 天支付 100%	正常执行

报告期内，公司要求对方按照合同约定支付相应款项，一般给予少量的信用期，不存在主要客户由于自身资金安排原因存在逾期支付货款的情形。

三、中介机构核查意见

（一）核查过程

1、取得了发行人应收账款明细表和销售收入明细表，对发行人销售人员进行了访谈；

2、查阅了发行人应收账款期后回款的情况及预期情况；

3、查阅了同行业上市公司的坏账准备计提政策，并与发行人进行对比；

4、对发行人 2019 年计算预期信用损失的合理性及依据进行复核，并与以前年度的坏账计提比例进行对比；

5、对发行人主要客户的具体信用政策进行核查。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人 2018 年末应收埃斯特维华义制药的款项金额较低具有合理性，符合发行人实际情况。

2、发行人应收账款期后回款情况较好，应收账款信用情况较好，逾期比例较低，发行人应收账款坏账计提比例与同行业上市公司相比偏谨慎，发行人坏账准备计提较为充分。

3、2019 年发行人计算预期信用损失所基于的应收账款账龄、预计迁徙率、预计损失率相关信息合理；2019 年使用的预期信用损失率与以前年度坏账计提

比例一致是基于谨慎性的原因，且是合理的。

4、公司对主要客户具体的信用政策合理，且得到一致执行。

22.2 招股说明书披露，2019 年末，公司应收款项融资金额为 511.71 万元，均为银行承兑汇票。

请发行人披露报告期内与承兑汇票相关的会计政策。

请发行人说明：（1）是否收取商业承兑汇票，及相关内控情况；（2）报告期内票据结算的情况，包括但不限于票据种类、相关内控制度、票据结算的比例、是否存在兑付风险等；（3）报告期内票据的背书和贴现情况，包括但不限于到期时间、对手方、出票银行、发行人的终止确认情况及相关终止确认是否符合《企业会计准则》的规定。

请保荐机构、会计师对上述事项进行补充核查、发表意见；另核查银行承兑汇票和商业承兑汇票的取得、转让或背书等是否存在真实的贸易背景、会计处理是否符合规范，背书或贴现的票据是否符合终止确认的条件，并发表明确意见。

回复：

一、披露报告期内与承兑汇票相关的会计政策

公司已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“七、主要会计政策和会计估计”之“（七）承兑汇票”部分披露如下：

（七）承兑汇票

1、2017至2018年度，公司执行旧金融工具准则，承兑汇票分类为金融工具中的贷款和应收款项，按照摊余成本计量。相关会计政策如下：

（1）金融工具的分类、确认和计量

金融资产于初始确认时分类为：以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产（包括交易性金融资产和指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产）、持有至到期投资、贷款和应收款项、可供出售金融资产。除应收款项以外的金融资产的分类取决于本公司及其子公司对金融资产的持有意图

和持有能力等。

本公司金融资产或金融负债初始确认按公允价值计量。后续计量则分类进行处理：以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产、可供出售金融资产及以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债按公允价值计量；持有到期投资、贷款和应收款项以及其他金融负债按摊余成本计量。

（2）金融资产转移的确认依据和计量方法

本公司金融资产转移的确认依据：金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移时，或既没有转移也没有保留金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬，但放弃了对该金融资产控制的，应当终止确认该项金融资产。

（3）金融资产减值

本公司在资产负债日对除以公允价值计量且变动计入当期损益的金融资产以外的金融资产的账面价值进行减值检查，当客观证据表明金融资产发生减值，则应当对该金融资产进行减值测试，以根据测试结果计提减值准备。

2、本公司于2019年1月1日起执行财政部修订后的新金融准则，承兑汇票分类为金融工具中的以摊余成本计量的金融资产，按照摊余成本计量。相关会计政策如下：

（1）金融资产的确认和初始计量

除不具有重大融资成分的应收账款外，在初始确认时，金融资产及金融负债均以公允价值计量。

（2）金融资产的分类和后续计量

本公司在初始确认时，根据管理金融资产的业务模式和金融资产的合同现金流量特征，将金融资产分为三类：以摊余成本计量的金融资产、以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产及以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。

本公司将同时符合下列条件金融资产，分类为以摊余成本计量的金融资产：

1）本公司管理该金融资产的业务模式是以收取合同现金流量为目标；

2）该金融资产的合同条款规定，在特定日期产生的现金流量，仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付。

以摊余成本计量的金融资产的后续计量：初始确认后，对于该类金融资产采用实际利率法以摊余成本计量。以摊余成本计量且不属于任何套期关系的一部分的金融资产所产生的利得或损失，在终止确认、按照实际利率法摊销或确认减值时，计入当期损益。

（3）金融工具的终止确认

满足下列条件之一时，本公司终止确认该金融资产：

1）收取该金融资产现金流量的合同权利终止；

2）该金融资产已转移，且本公司将金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给转入方；

3）该金融资产已转移，本公司既没有转移也没有保留金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬，且未保留对该金融资产的控制。

（4）金融工具的减值

本公司以预期信用损失为基础，对以摊余成本计量的金融资产进行减值会计处理并确认损失准备。

预期信用损失，是指以发生违约的风险为权重的金融工具信用损失的加权平均值。信用损失，是指本公司按照原实际利率折现的、根据合同应收的所有合同现金流量与预期收取的所有现金流量之间的差额，即全部现金短缺的现值。

（5）金融资产的核销

本公司不再合理预期金融资产合同现金流量能够全部或部分收回，则直接减记该金融资产的账面余额。这种减记构成相关金融资产的终止确认。金融资产的核销通常发生在本公司确定债务人没有资产或收入来源可产生足够的现金流量以偿还将被减记的金额。已减记的金融资产以后又收回的，作为减值损失的转回计入收回当期的损益。

二、发行人说明

（一）是否收取商业承兑汇票，及相关内控情况

报告期内，公司不存在收取商业承兑汇票的情形。

报告期内，公司为控制收款风险，制定了《应收票据管理制度》，在制度中说明了公司只接受金融机构出具的银行承兑票据，包括但不限于纸质承兑票据、电子承兑票据等，不接受商业承兑汇票。

（二）报告期内票据结算的情况，包括但不限于票据种类、相关内控制度、票据结算的比例、是否存在兑付风险等

报告期内票据结算的情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
票据结算金额	1,981.58	3,297.34	-	180.79
当期销售商品收到的现金总额	15,015.90	31,851.38	32,671.29	19,761.06
票据结算金额占当期销售商品收到的现金总额比例	13.20%	10.35%	-	0.91%

报告期内发行人均通过银行承兑汇票结算，报告期内票据结算金额占当期销售商品收到的现金总额比例分别为 0.91%、0.00%、10.35%、13.20%，且承兑银行全部为信用等级较高的银行，公开信息未发现发行人承兑银行曾出现票据违约到期无法兑付的负面新闻，因此报告期内票据变现能力强，兑付风险低。

公司制定了与票据相关的内部控制制度，对票据接收、管理和贴现作出了明确规定，主要包括：

（1）公司应收票据的取得和贴现必须由保管票据以外的主管人员书面批准；

（2）接收合同约定以外客户的票据需经批准；

（3）公司出纳保管应收票据，对于即将到期的应收票据，应及时向付款人提示付款；销售会计应逐笔登记应收票据备查簿，对已贴现票据应在备查簿中登记，以便日后追踪管理；

（4）对逾期未能承兑的应收票据，经财务经理批准，转为应收账款，并通

知相关责任人员及时催收。

（三）报告期内票据的背书和贴现情况，包括但不限于到期时间、对手方、出票银行、发行人的终止确认情况及相关终止确认是否符合《企业会计准则》的规定

1、2020 年 1-6 月票据的背书和贴现情况如下：

金额：元

票据号	出票日	到期日	票面金额	出票银行	背书/贴现	对手方	背书或贴现是否到期
130930209841520191108511433285	2019-11-8	2020-5-8	300,000.00	兴业银行无锡分行	贴现	南京银行股份有限公司连云港分行	是
130930209841520191108511433365	2019-11-8	2020-5-8	300,000.00	兴业银行无锡分行	贴现	南京银行股份有限公司连云港分行	是
130930209841520191108511433445	2019-11-8	2020-5-8	300,000.00	兴业银行无锡分行	贴现	南京银行股份有限公司连云港分行	是
131634500002720191231553088957	2019-12-31	2020-6-30	800,000.00	温州民商银行	贴现	南京银行股份有限公司连云港分行	是
130833301305820191213537065395	2019-12-13	2020-6-13	500,000.00	招商银行股份有限公司温州国鼎支行	背书	成都郑源生化科技有限公司	是
130833301305820191213537066360	2019-12-13	2020-6-13	500,000.00	招商银行股份有限公司温州国鼎支行	背书	海门贝斯特精细化工有限公司	是
110433255274920191129527689922	2019-11-29	2020-5-29	784,149.25	中国银行慈溪分行营业部	背书	上海星可高纯溶剂有限公司	是
132333300001320191230551472659	2019-12-30	2020-6-30	100,000.00	温州民商银行股份有限公司	背书	连云港索孚生物科技有限公司	是
131349300001720191023499109133	2019-10-23	2020-4-23	500,000.00	平顶山银行股份有限公司洛阳分行	背书	陕西嘉禾生物科技股份有限公司	是
131333108001820200113563226925	2020-1-13	2020-7-13	100,000.00	浙江泰隆商业银行股份有限公司杭州拱墅支行	背书	滁州市润达溶剂有限公司	否
131333108001820200113563226933	2020-1-13	2020-7-13	100,000.00	浙江泰隆商业银行股份有限公司杭州拱墅支行	背书	天津市康科德科技有限公司	否
131333108001820200113563226894	2020-1-13	2020-7-13	100,000.00	浙江泰隆商业银行股份有限公司杭州拱墅支行	背书	连云港索孚生物科技有限公司	否
131333108001820200113563226976	2020-1-13	2020-7-13	42,000.00	浙江泰隆商业银行股份有限公司杭州拱墅支行	背书	西安蓝晓科技新材料股份有限公司	否
131333108006720200107557780310	2020-1-7	2020-7-7	150,000.00	浙江泰隆商业银行股份有限公司杭州拱墅支行	背书	上海星可高纯溶剂有限公司	否
131333108006720200305592	2020-3-5	2020-9-5	80,000.00	浙江泰隆商业银行股份有限公司杭州	背书	成都市科隆化学品有限	否

票据号	出票日	到期日	票面金额	出票银行	背书/贴现	对手方	背书或贴现是否到期
794635				拱墅支行		公司	
131333108006720200305592794643	2020-3-5	2020-9-5	80,000.00	浙江泰隆商业银行股份有限公司杭州拱墅支行	背书	无锡亚肽生物科技有限公司	否
131333108006720200305592794651	2020-3-5	2020-9-5	80,000.00	浙江泰隆商业银行股份有限公司杭州拱墅支行	背书	成都郑源生化科技有限公司	否
131333108006720200305592794660	2020-3-5	2020-9-5	80,000.00	浙江泰隆商业银行股份有限公司杭州拱墅支行	背书	西安蓝晓科技新材料股份有限公司	否
131333108006720200305592794678	2020-3-5	2020-9-5	80,000.00	浙江泰隆商业银行股份有限公司杭州拱墅支行	背书	成都郑源生化科技有限公司	否
130730200351220200304592098229	2020-3-4	2020-9-4	300,000.00	平安银行无锡分行	背书	江苏汉邦科技有限公司	否
130730200351220200304592098253	2020-3-4	2020-9-4	200,000.00	平安银行无锡分行	背书	江苏汉邦科技有限公司	否
131333108001820200113563226909	2020-1-13	2020-7-13	100,000.00	浙江泰隆商业银行股份有限公司杭州拱墅支行	背书	成都郑源生化科技有限公司	否
130930200849220200227588449996	2020-2-27	2020-8-27	72,000.00	兴业银行股份有限公司无锡分行清算中心	背书	成都郑源生化科技有限公司	否
130730200351220200304592098237	2020-3-4	2020-9-4	300,000.00	平安银行无锡分行	背书	上海菱晓贸易有限公司	否
130730200351220200304592098245	2020-3-4	2020-9-4	300,000.00	平安银行无锡分行	背书	陕西嘉禾生物科技股份有限公司	否
130930200849220200227588450005	2020-2-27	2020-8-27	300,000.00	平安银行无锡分行	背书	上海星可高纯溶剂有限公司	否
131634500002720200218583977308	2020-2-18	2020-8-18	1,290,000.00	浙商银行台州临海支行	背书	海南建邦制药科技有限公司	否
110430608490220200102554068935	2020-1-2	2020-6-27	1,000,000.00	中国银行股份有限公司南通港闸支行	背书	浙江科聚生物医药有限公司	是
130136100003020200114564511749	2020-1-14	2020-7-14	91,305.00	交通银行合肥三孝口支行	背书	上海星可高纯溶剂有限公司	否
131430510115420200421621057103	2020-4-21	2020-10-21	400,000.00	太仓农村商业银行	背书	上海亚毓生物医药有限公司	否
130445104271620200414616088796	2020-4-14	2020-10-10	100,000.00	华夏银行股份有限公司济南市高新支行	背书	上海亚毓生物医药有限公司	否
130636100001620200413615489706	2020-4-13	2020-10-13	101,450.00	广发银行股份有限公司合肥分行	背书	上海亚毓生物医药有限公司	否
140361401044720200324603339570	2020-3-24	2020-9-24	160,147.00	中国邮政储蓄银行股份有限公司柳州市分行	背书	西安蓝晓科技新材料股份有限公司	否
131049100018120200306593	2020-3-6	2020-9-6	166,289.00	浦发郑州分行运营	背书	上海菱晓贸	否

票据号	出票日	到期日	票面金额	出票银行	背书/贴现	对手方	背书或贴现是否到期
484149				作业中心		易有限公司	
131330201677120200428627556180	2020-4-28	2020-10-28	300,000.00	宁波银行股份有限公司无锡新区支行	背书	上海星可高纯溶剂有限公司	否
131630200001520200428628402975	2020-4-28	2020-10-30	300,000.00	浙商银行无锡分行	背书	陕西嘉禾生物科技股份有限公司	否
130222102222020200331609359729	2020-3-31	2020-9-27	23,920.00	中信银行沈阳分行运营管理部账务中心	背书	徐州美晋建筑科技有限公司	否
130922101508420200414616149217	2020-4-14	2020-10-14	18,780.00	兴业银行沈阳分行作业中心	背书	徐州美晋建筑科技有限公司	否
131630200001520200428628402983	2020-4-28	2020-10-30	300,000.00	浙商银行无锡分行	背书	上海亚毓生物医药有限公司	否
110549100120120200326606328406	2020-3-26	2020-9-26	213,636.15	中国建设银行股份有限公司郑州柳林支行	背书	天津南开和成科技有限公司	否
131330201677120200428627556286	2020-4-28	2020-10-28	300,000.00	宁波银行股份有限公司无锡新区支行	背书	江苏赛德力制药机械制造有限公司	否
131330201677120200428627556251	2020-4-28	2020-10-28	300,000.00	宁波银行股份有限公司无锡新区支行	背书	上海亚毓生物医药有限公司	否
131630200001520200428628403017	2020-4-28	2020-10-30	300,000.00	浙商银行无锡分行	背书	连云港盛泰机电安装有限公司	否
130855102417620200109559251688	2020-1-9	2020-7-9	20,000.00	招商银行股份有限公司长沙韶山路支行	贴现	江苏银行连云港分行	否
131634500002720191227550646150	2019-12-27	2020-6-27	300,000.00	浙商银行台州临海支行	背书	绍兴佳诚防腐保温工程有限公司	是
131645100001620191205531752951	2019-12-5	2020-6-5	733,000.00	浙商银行台州济南分行	背书	绍兴上虞华伦化工有限公司	是
132034579003420191016494028057	2019-10-16	2020-4-16	106,713.00	浙江三门银座村镇银行股份有限公司高枧支行	背书	山东威智医药工业有限公司	是
131347500001320200113562586812	2020-1-13	2020-7-13	200,000.00	莱商银行菏泽分行营业部	背书	建德市红莲贸易有限公司	否
131634500002720200116570081180	2020-1-16	2020-7-16	400,000.00	浙商银行台州临海支行	背书	杭州奥硕化工有限公司	否
131634500002720200116570081202	2020-1-16	2020-7-16	400,000.00	浙商银行台州临海支行	背书	杭州奥硕化工有限公司	否
131333208295520191227551105887	2019-12-27	2020-6-27	23,189.60	宁波银行股份有限公司明州支行	背书	杭州奥硕化工有限公司	是
131333208295520191227551105862	2019-12-27	2020-6-27	100,000.00	宁波银行股份有限公司明州支行	背书	杭州奥硕化工有限公司	是
131634500002720200218583	2020-2-18	2020-8-18	377,500.00	浙商银行台州临海支行	背书	上海资唯实业有限公司	否

票据号	出票日	到期日	票面金额	出票银行	背书/贴现	对手方	背书或贴现是否到期
977316							
131634500002720200218582977365	2020-2-18	2020-8-18	377,500.00	浙商银行台州临海支行	背书	安徽德信佳生物医药有限公司	否
131634500002720200218583977357	2020-2-18	2020-8-18	377,500.00	浙商银行台州临海支行	背书	杭州奥硕化工有限公司	否
131634500002720200218583977373	2020-2-18	2020-8-18	377,500.00	浙商银行台州临海支行	背书	杭州奥硕化工有限公司	否
131629000004320200108558798626	2020-1-8	2020-7-9	200,000.00	浙商银行上海分行	背书	杭州奥硕化工有限公司	否
131430400027020200115566719910	2020-1-15	2020-7-15	350,000.00	江苏江南农村商业银行股份有限公司常州市武进支行	背书	丹阳市恒安化工有限公司	否
131312950000420200213583229688	2020-2-13	2020-8-13	500,000.00	邯郸银行武安支行	背书	建德市红莲贸易有限公司	否
140233501017320200303590972661	2020-3-3	2020-9-3	100,000.00	浙江禾城农村商业银行股份有限公司科技支行	背书	杭州奥硕化工有限公司	否
130733200261120200316598184134	2020-3-16	2020-9-16	200,000.00	平安银行宁波分行营业部	背书	杭州奥硕化工有限公司	否
131634500002720200310594563610	2020-3-10	2020-9-10	454,382.45	浙商银行台州临海支行	背书	宁波三威贸易有限公司	否
131330609321620200409614279325	2020-4-9	2020-10-9	60,000.00	江苏银行股份有限公司南通港闸支行	背书	建德市红莲贸易有限公司	否
130930209841520191108511433285	2019-11-8	2020-5-8	300,000.00	兴业银行无锡分行	贴现	南京银行股份有限公司连云港分行	是
130930209841520191108511433365	2019-11-8	2020-5-8	300,000.00	兴业银行无锡分行	贴现	南京银行股份有限公司连云港分行	是
130930209841520191108511433445	2019-11-8	2020-5-8	300,000.00	兴业银行无锡分行	贴现	南京银行股份有限公司连云港分行	是
131634500002720191231553088957	2019-12-31	2020-6-30	800,000.00	温州民商银行	贴现	南京银行股份有限公司连云港分行	是

2、2019 年度票据的背书和贴现情况如下：

金额：元

票据号	出票日	到期日	票面金额	出票银行	背书/贴现	对手方	背书或贴现是否到期
131333108001820190102319325905	2019-1-2	2019-7-2	100,000.00	浙江泰隆商业银行股份有限公司杭州拱墅支行	背书	浙江科聚生物医药有限公司	是
131333108001820190102319325948	2019-1-2	2019-7-2	100,000.00	浙江泰隆商业银行股份有限公司杭州拱墅支行	背书	浙江科聚生物医药有限公司	是

票据号	出票日	到期日	票面金额	出票银行	背书/贴现	对手方	背书或贴现是否到期
131333108001820190102319325930	2019-1-2	2019-7-2	100,000.00	浙江泰隆商业银行股份有限公司杭州拱墅支行	背书	浙江科聚生物医药有限公司	是
131333108001820190102319325921	2019-1-2	2019-7-2	100,000.00	浙江泰隆商业银行股份有限公司杭州拱墅支行	背书	浙江科聚生物医药有限公司	是
131333108001820190102319325913	2019-1-2	2019-7-2	100,000.00	浙江泰隆商业银行股份有限公司杭州拱墅支行	背书	浙江科聚生物医药有限公司	是
131333108001820190102319325964	2019-1-2	2019-7-2	85,375.00	浙江泰隆商业银行股份有限公司杭州拱墅支行	背书	浙江科聚生物医药有限公司	是
131430610060420180829246727171	2018-8-29	2019-3-1	100,000.00	江苏海安农村商业银行	背书	成都郑源生化科技有限公司	是
130534507501020190320364103318	2019-3-20	2019-9-20	600,000.00	中国民生银行股份有限公司台州分行	背书	上海星可高纯溶剂有限公司	是
130524100004120181218307731633	2018-12-18	2019-6-18	150,000.00	中国民生银行股份有限公司长春分行	背书	浙江科聚生物医药有限公司	是
130545101616220181102282048576	2018-11-2	2019-5-2	200,000.00	中国民生银行股份有限公司济南张庄路支行	背书	浙江科聚生物医药有限公司	是
131322109007120181105283082933	2018-11-5	2019-5-5	225,000.00	营口银行股份有限公司沈阳皇姑支行	背书	浙江科聚生物医药有限公司	是
131430400016520181128296816076	2018-11-28	2019-5-28	200,000.00	江苏江南农村商业银行股份有限公司常州武进高新区支行	背书	浙江科聚生物医药有限公司	是
110333523401320190314361024041	2019-3-14	2019-9-14	100,000.00	中国农业银行股份有限公司平湖市支行	背书	上海菱晓贸易有限公司	是
130324100013420180903249304338	2018-9-3	2019-9-3	2,000,000.00	中国光大银行长春分行	背书	杭州澳赛诺生物科技有限公司	是
110250100290520190311359137121	2019-3-11	2019-9-15	200,000.00	中国工商银行股份有限公司焦作环城东路支行	背书	上海菱晓贸易有限公司	是
131330561669920190326368536761	2019-3-26	2019-9-26	500,000.00	宁波银行股份有限公司张家港支行	背书	上海菱晓贸易有限公司	是
131330209999220190304356192000	2019-3-4	2019-9-4	60,000.00	江苏银行股份有限公司无锡分行	背书	上海星可高纯溶剂有限公司	是
131322509001120190426385935688	2019-4-26	2019-10-26	30,000.00	营口银行股份有限公司本溪分行	背书	西安蓝晓科技新材料股份有限公司	是
131330209999220190304356192456	2019-3-4	2019-9-4	300,000.00	江苏银行股份有限公司无锡分行	背书	上海星可高纯溶剂有限公司	是
131330209999220190304356192122	2019-3-4	2019-9-4	300,000.00	江苏银行股份有限公司无锡分行	背书	成都市科隆化学品有限公司	是
131330209999220190308358483428	2019-3-8	2019-9-8	120,000.00	江苏银行股份有限公司无锡分行	背书	西安蓝晓科技新材料股份有限公司	是

票据号	出票日	到期日	票面金额	出票银行	背书/贴现	对手方	背书或贴现是否到期
131430540016220190426386059814	2019-4-26	2019-10-26	50,000.00	苏州农村商业银行	背书	成都郑源生化科技有限公司	是
140245502001820181022273565511	2018-10-22	2019-10-22	500,000.00	东营农村商银行海盛路支行	背书	江苏顺通建设集团有限公司	是
130930200849220190614414403745	2019-6-14	2019-12-14	70,000.00	兴业银行股份有限公司无锡分行	背书	江苏顺通建设集团有限公司	是
130930200849220190614414403737	2019-6-14	2019-12-14	100,000.00	兴业银行股份有限公司无锡分行	背书	上海星可高纯溶剂有限公司	是
131333108006720190624420141637	2019-6-24	2019-12-24	100,000.00	浙江泰隆商业银行股份有限公司杭州拱墅支行	背书	苏州纳微科技股份有限公司	是
131333108006720190624420141645	2019-6-24	2019-12-24	100,000.00	浙江泰隆商业银行股份有限公司杭州拱墅支行	背书	苏州纳微科技股份有限公司	是
131333108006720190624420141612	2019-6-24	2019-12-24	100,000.00	浙江泰隆商业银行股份有限公司杭州拱墅支行	背书	成都郑源生化科技有限公司	是
131333108006720190624420141629	2019-6-24	2019-12-24	100,000.00	浙江泰隆商业银行股份有限公司杭州拱墅支行	背书	连云港嘉一化工有限公司	是
131330209999220190524401718037	2019-5-24	2019-11-24	300,000.00	江苏银行股份有限公司无锡分行	背书	成都郑源生化科技有限公司	是
131330209999220190524401718053	2019-5-24	2019-11-24	300,000.00	江苏银行股份有限公司无锡分行	背书	上海星可高纯溶剂有限公司	是
131330209999220190524401718045	2019-5-24	2019-11-24	300,000.00	江苏银行股份有限公司无锡分行	背书	成都郑源生化科技有限公司	是
131333508100520190729443453417	2019-7-29	2020-1-29	200,000.00	嘉兴银行股份有限公司	背书	陕西嘉禾生物科技股份有限公司	是
131334500217620190807450280709	2019-8-7	2020-2-7	100,000.00	浙江民泰商业银行股份有限公司台州椒江支行	背书	陕西嘉禾生物科技股份有限公司	是
131334500217620190807450281011	2019-8-7	2020-2-7	100,000.00	浙江民泰商业银行股份有限公司台州椒江支行	背书	陕西嘉禾生物科技股份有限公司	是
131629000008620190807450374025	2019-8-7	2020-2-1	100,000.00	浙商银行上海分行	背书	陕西嘉禾生物科技股份有限公司	是
131334540001020190806449005152	2019-8-6	2020-2-6	100,000.00	浙江民泰商业银行股份有限公司	背书	上海星可高纯溶剂有限公司	是
131334500217620190807450280694	2019-8-7	2020-2-7	100,000.00	浙江民泰商业银行股份有限公司台州椒江支行	背书	上海星可高纯溶剂有限公司	是
131334540001020190806449008854	2019-8-6	2020-2-6	100,000.00	浙江民泰商业银行股份有限公司	背书	上海星可高纯溶剂有限公司	是
131323400020520190513394448808	2019-5-13	2019-11-13	100,000.00	朝阳银行龙城支行	背书	成都郑源生化科技有限公司	是
131333305001920190828464	2019-8-28	2020-2-28	27,373.00	浙江泰隆商业银行股份有限公司温州分行	背书	成都郑源生化科技有限公司	是

票据号	出票日	到期日	票面金额	出票银行	背书/贴现	对手方	背书或贴现是否到期
492166							
140233252301420190813452577927	2019-8-13	2020-2-13	200,000.00	宁波慈溪农村商业银行股份有限公司庵东支行	背书	成都郑源生化科技有限公司	是
131333108006720190624420141653	2019-6-24	2019-12-24	80,000.00	浙江泰隆商业银行股份有限公司杭州拱墅支行	背书	无锡亚肽生物科技有限公司	是
130333107743120190920478115435	2019-9-20	2020-3-20	6,500,000.00	中国光大银行杭州余杭支行	贴现	江苏银行连云港中华支行	是
130333107743120190920478117141	2019-9-20	2020-3-20	2,100,000.00	中国光大银行杭州余杭支行	贴现	江苏银行连云港中华支行	是
130930700261820190821458242089	2019-8-21	2020-2-21	871,717.00	兴业银行股份有限公司连云港分行	背书	成都郑源生化科技有限公司	是
130230403250320190918476318593	2019-9-18	2020-3-18	100,000.00	中信银行股份有限公司常州分行	背书	成都诚诺新技术有限公司	是
130630400424820190812452173206	2019-8-12	2020-2-12	100,000.00	广发银行常州分行营业部	背书	西安蓝晓科技新材料股份有限公司	是
131330209999220191018495892926	2019-10-18	2020-4-18	300,000.00	江苏银行股份有限公司无锡分行	背书	天津市康科德科技有限公司	是
130230403250320190918476318325	2019-9-18	2020-3-18	100,000.00	中信银行股份有限公司常州分行	背书	成都诚诺新技术有限公司	是
130230403250320190918476318421	2019-9-18	2020-3-18	100,000.00	中信银行股份有限公司常州分行	背书	无锡亚肽生物科技有限公司	是
131330209999220191018495892934	2019-10-18	2020-4-18	300,000.00	江苏银行股份有限公司无锡分行	背书	成都郑源生化科技有限公司	是
131330209999220191018495892942	2019-10-18	2020-4-18	136,000.00	江苏银行股份有限公司无锡分行	背书	连云港嘉一化工有限公司	是
130130700007120190924480509097	2019-9-24	2020-3-24	583,200.00	交通银行连云港科技支行	背书	上海星可高纯溶剂有限公司	是
130930700261820190716434946438	2019-7-16	2020-1-16	649,557.30	兴业银行股份有限公司连云港分行	背书	上海星可高纯溶剂有限公司	是
130526100101920191024499449348	2019-10-24	2020-4-24	83,784.30	中国民生银行股份有限公司哈尔滨分行营业部	背书	连云港索孚生物科技有限公司	是
130822100912520191016493887515	2019-10-24	2020-4-24	77,407.20	招商银行股份有限公司沈阳中山支行	背书	西安蓝晓科技新材料股份有限公司	是
131365108404120191205532028981	2019-12-5	2020-6-5	500,000.00	大连银行股份有限公司成都九眼桥支行	背书	上海星可高纯溶剂有限公司	是
131365108404120191205532034164	2019-12-5	2020-6-5	500,000.00	大连银行股份有限公司成都九眼桥支行	背书	陕西嘉禾生物科技股份有限公司	是
131365108404120191205532034172	2019-12-5	2020-6-5	500,000.00	大连银行股份有限公司成都九眼桥支行	背书	成都郑源生化科技有限公司	是

票据号	出票日	到期日	票面金额	出票银行	背书/贴现	对手方	背书或贴现是否到期
130324100013420180903249304338	2018-9-3	2019-9-3	2,000,000.00	中国光大银行长春分行	背书	浙江筑扬建设有限公司	是
131031200001120190726443133109	2019-7-26	2020-1-25	100,000.00	浦发银行扬州分行	背书	浙江筑扬建设有限公司	是
110230540223620190724439672385	2019-7-24	2020-1-31	100,000.00	工商银行吴江分行	背书	浙江筑扬建设有限公司	是
131333709100420190805448920509	2019-8-5	2020-2-5	20,000.00	温州银行绍兴分行	背书	宁波三威贸易有限公司	是
131030660001120191028503284855	2019-10-28	2019-4-28	50,000.00	浦发银行启动支行	背书	宁波三威贸易有限公司	是
130943130503720191030505155568	2019-10-30	2020-4-30	20,000.00	兴业银行南昌分行	背书	宁波三威贸易有限公司	是
131645100001620191115515707940	2019-11-15	2020-5-14	8,000.00	浙商银行济南分行	背书	宁波三威贸易有限公司	是
130865301804220191015493048143	2019-10-14	2020-4-14	800,000.00	招商银行重庆江北支行	背书	常州吉恩药业有限公司	是
130355100017820190925481343664	2019-9-25	2020-3-24	800,000.00	中国光大银行长沙分行	背书	江苏瑞鼎环境工程有限公司	是
130936100902220190828463342407	2019-8-28	2020-2-29	808,810.40	兴业银行合肥分行	背书	上海博士高环保设备工程有限公司	是
131365300043120190813452916419	2019-8-13	2020-2-13	250,000.00	重庆银行南坪支行	背书	上海博士高环保设备工程有限公司	是
110450202901320190813453165867	2019-8-31	2020-2-9	500,000.00	中国银行濮阳中原油田支行	背书	建德市红莲贸易有限公司	是

（3）2018 年度票据的背书和贴现情况：无。

（4）2017 年度票据的背书和贴现情况如下：

单位：元

票据号	出票日	到期日	票面金额	出票银行	背书/贴现	对手方	背书或贴现是否到期
44216017	2017-3-10	2017-9-10	118,125.00	北京银行南京分行	背书	上海星可高淳溶剂有限公司	是
26024175	2016-11-7	2017-5-7	30,700.00	浦发银行台州黄岩支行	背书	连云港金骏机械贸易有限公司	是
25166720	2016-12-13	2017-6-13	20,000.00	中国工商银行常州武进支行	背书	背书连云港超鹏贸易有限公	是

票据号	出票日	到期日	票面金额	出票银行	背书/贴现	对手方	背书或贴现是否到期
						司	
29635785	2017-4-27	2017-10-26	95,215.40	河北银行股份有限公司石家庄营业管理部	背书	江苏顺通建设集团有限公司	是
97839394	2017-4-26	2017-10-26	679,904.60	招商银行台州温岭支行	背书	江苏顺通建设集团有限公司	是
30151552	2017-8-24	2018-2-24	200,000.00	杭州联合银行营业部	背书	江苏顺通建设集团有限公司	是
41342557	2017-10-20	2018-4-20	150,000.00	北京银行杭州富阳支行	背书	江苏顺通建设集团有限公司	是
25525631	2017-9-26	2017-12-26	494,000.00	中信银行泉州分行营业部	背书	江苏顺通建设集团有限公司	是

根据票据法规定：“汇票到期被拒绝付款的，持票人可以对背书人、出票人以及汇票的其他债务人行使追索权”。因此，无论是银行承兑汇票或是商业承兑汇票，票据贴现或背书后，其所有权相关的风险是否转移取决于汇票到期被拒绝付款的可能性。根据《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》（2017 年修订）相关规定，金融资产终止确认为“已将金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给转入方的，或既没有转移也没有保留金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬的，但放弃了对该金融资产控制的，终止确认该金融资产。

报告期内，发行人报告期内用于背书和贴现的银行承兑汇票由信用等级较高的银行承兑，该等银行承兑汇票到期被承兑银行拒绝付款，公司由此被追索的可能性极低，并且银行承兑汇票的利率风险已转移给银行，由此判断银行承兑汇票所有权上的主要风险和报酬已经转移。因此，银行承兑汇票的背书和贴现符合终止确认的条件。

三、请保荐机构、会计师对上述事项进行补充核查、发表意见；另核查银行承兑汇票和商业承兑汇票的取得、转让或背书等是否存在真实的贸易背景、会计处理是否符合规范，背书或贴现的票据是否符合终止确认的条件，并发表明确意见。

（一）对上述事项进行补充核查、发表意见

1、核查过程

（1）对发行人财务人员进行访谈，了解发行人与承兑汇票相关的会计政策；

（2）了解发行人应收票据保管及使用情况，评估发行人与票据相关的内部控制设计及执行的有效性；

（3）查阅应收票据备查簿，核查大额票据、票据种类、出票日期、票据号、票面金额、出票人等信息；

（4）核查应收票据的期后回款情况，检查相关收款凭证等资料，确认应收票据真实性；

（5）核查报告期内应收票据贴现情况，以及贴现账务处理是否符合《企业会计准则》相关规定。

2、核查意见

经核查，会计师计师认为：

（1）发行人报告期内与承兑汇票相关的会计政策符合《企业会计准则》的规定。

（2）报告期内，发行人不存在收取商业承兑汇票的情形。发行人建立了完善的应收票据内部控制制度并有效执行。

（3）报告期内，发行人票据结算比例较小，收取的银行承兑汇票信用等级较高，不存在兑付风险。

（4）发行人票据相关终止确认符合《企业会计准则》及应用指南的相关规定。

（二）核查银行承兑汇票和商业承兑汇票的取得、转让或背书等是否存在真实的贸易背景、会计处理是否符合规范，背书或贴现的票据是否符合终止确认的条件，并发表明确意见

1、核查过程

（1）查阅应收票据备查簿，核查大额票据、票据种类、出票日期、票据号、票面金额、出票人等信息；

（2）核查应收票据的期后回款情况，检查相关收款凭证等资料及相关业务合同，确认应收票据真实性；

（3）查阅发行人与承兑汇票相关的会计政策，对发行人财务人员进行访谈；

（4）核查报告期内应收票据贴现情况，以及贴现账务处理是否符合《企业会计准则》相关规定。

2、核查意见

经核查，保荐机构、会计师计师认为：

发行人承兑汇票的取得均为基于向客户销售商品的结算方式，均存在真实的业务背景，会计处理符合规范，背书或贴现的票据均符合终止确认的条件。

23、关于存货

报告期各期末，公司存货账面价值分别为 7,242.46 万元、9,934.89 万元和 11,530.35 万元。公司的存货主要由产成品、在产品和原材料等构成。报告期内，公司出于谨慎的角度考虑，将部分出现跌价迹象的存货计提了存货跌价准备。

请发行人披露：（1）劳务成本的核算内容，劳务成本的减值测试方法、是否需要与对应的材料等合并考虑，劳务成本未计提减值准备的合理性；（2）存货跌价准备逐年大幅上涨的原因，减值迹象的判断因素；（3）各类型存货的库龄，并结合同行业可比公司的情况和行业特性定量分析发行人计提存货跌价准备政策的合理性、存货跌价准备金额的充分性。

请发行人说明：（1）原材料备货的标准、主要产品的生产周期及销售周期，并结合前述情况分析披露目前存货各个构成项目库存水平的合理性、与公司销

售的配比性；（2）存货盘点制度、报告期内盘点情况，包括但不限于存货的盘点范围、盘点结果等。

请申报会计师核查并发表意见。

回复

一、发行人披露

（一）劳务成本的核算内容，劳务成本的减值测试方法、是否需要与对应的材料等合并考虑，劳务成本未计提减值准备的合理性；

公司已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、资产质量分析”之“（一）流动资产构成及其变化分析”之“6、存货”部分披露如下：

1）劳务成本的核算内容

公司将在委托开发的技术服务项目中已发生但尚未达到结转时点的成本在存货中劳务成本列示，劳务成本核算明细如下：

单位：万元

委托开发项目	核算内容	2020 年 6 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
阿托伐他汀钙片	原材料	-	-	34.35
	人工成本	-	-	120.31
	制造费用	-	-	510.56
	小计	-	-	665.22
氨氯地平阿托伐他汀钙片	原材料	64.45	26.83	16.66
	人工成本	155.03	136.29	62.34
	制造费用	244.04	154.97	36.90
	小计	463.51	318.09	115.91
诺氟沙星片	原材料	2.13	1.22	-
	人工成本	32.72	14.88	-
	制造费用	12.30	6.53	-
	小计	47.15	22.63	-
诺氟沙星原料药	原材料	1.09	-	-
	人工成本	11.38	3.57	-
	制造费用	3.26	0.36	-

委托开发项目	核算内容	2020年6月30日	2019年12月31日	2018年12月31日
	小计	15.73	3.93	-
合计		526.39	344.65	781.13

2）劳务成本减值测试方法

当委托开发项目预计发生的总成本高于公司因委托开发项目能够取得的预期经济利益时，公司对超出部分计提减值准备，并确认为资产减值损失。

截至报告期末，公司各项目合同收入与预计总成本情况如下：

单位：万元

项目名称	合同收入	已发生成本	预计还需发生成本	预计总成本
氨氯地平阿托伐他汀钙片	2800.00	463.51	1,107.55	1571.06
诺氟沙星片	288.00	47.15	49.38	96.53
诺氟沙星原料药	160.00	15.73	38.84	54.57

注：已发生成本截至2020年6月30日。

氨氯地平阿托伐他汀钙项目目前完成小试，已提交小试报告，并验收通过，目前计入劳务成本的463.51万已发生的成本符合公司的预计总成本的计划。考虑到预计总成本远小于预计能够收回的合同价格，同时考虑相关费用及税金后，氨氯地平阿托伐他汀钙项目劳务成本可变现净值大于发生的劳务成本，故氨氯地平阿托伐他汀钙项目无需计提减值准备。

诺氟沙星片项目目前尚处于放大生产工艺验证阶段，诺氟沙星原料药项目目前处于起始原料和产品质量研究阶段，这两个目前发生的成本符合公司的预计总成本的计划，考虑到预计总成本远小于预计能够收回的合同价格，同时考虑相关费用及税金后，诺氟沙星片项目、诺氟沙星原料药项目劳务成本可变现净值大于发生的劳务成本，故无需计提减值准备。

（二）存货跌价准备逐年大幅上涨的原因，减值迹象的判断因素；

公司已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、资产质量分析”之“（一）流动资产构成及其变化分析”之“6、存货”部分披露如下：

1）存货跌价准备逐年大幅上涨的原因：

报告期各期末，公司存货跌价准备金额分别为198.30万元、584.78万元和

1,057.08万元和1,001.94万元。

2018年存货跌价准备较2017年增长较多，主要系杭州澳赛诺部分存货存在积压，导致可变现价值变小。计提减值准备的主要商品系APC064、APC140，截至2020年6月30日，该部分存货也已大部分实现销售。

2019年存货跌价准备金额较高，主要系为澳赛诺的定制类产品APC091存在积压，导致可变现价值变小。APC091的单位成本高于可变现净值，故计提存货跌价。

2）期末存货减值迹象的判断因素：

期末存货减值迹象的判断因素主要有：①存货的市场价格持续下跌，并且在可预见的未来无回升的希望；②公司使用该项原材料生产的产品的成本大于产品的销售价格；③公司因产品更新换代，原有库存原材料已不适应新产品的需要，而该原材料的市场价格又低于其账面成本；④因公司所提供的商品或劳务过时或消费者偏好改变而使市场的需求发生变化，导致市场价格逐渐下跌；⑤其他足以证明该项存货实质上已经发生减值的情形。

报告期各期末，公司按照企业会计准则的要求，对期末存货进行跌价测试。

公司根据资产负债表日市场价格为基础，减去估计的销售费用和相关税费后的金额作为可变现净值与存货账面价值进行比较，将存货可变现净值是否大于存货账面价值作为判断产成品是否存在减值迹象的标准，如果存货可变现净值小于存货账面价值，按照其差额计提存货跌价准备。

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，产成品的可变现净值以资产负债表日市场价格为基础确定，半成品、原材料的可变现净值以最终形成的产成品的市场价格减去后续的生产加工预计发生的料工费的成本为基础确定。

（三）各类型存货的库龄，并结合同行业可比公司的情况和行业特性定量分析发行人计提存货跌价准备政策的合理性、存货跌价准备金额的充分性。

公司已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、资产质量分析”之“（一）流动资产构成及其变化分析”之“6、存货”部分披露如下：

（3）各类型存货的库龄

报告期各期末，公司各类存货库龄情况如下：

单位：万元

类别	会计期间	账面余额	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
原材料	2020-06-30	3,680.55	3,283.16	170.61	164.33	62.45
	2019-12-31	2,842.94	2,496.52	119.24	169.85	57.33
	2018-12-31	2,438.95	2,096.17	182.18	107.51	53.09
	2017-12-31	1,464.58	1,270.08	70.33	100.10	24.08
劳务成本	2020-06-30	526.39	526.39			
	2019-12-31	344.64	344.64	-	-	-
	2018-12-31	781.13	781.13	-	-	-
	2017-12-31	-	-	-	-	-
产成品	2020-06-30	9,064.23	6,087.39	1,536.51	340.69	379.64
	2019-12-31	6,941.98	5,135.37	1,176.26	283.88	346.47
	2018-12-31	6,141.84	4,374.44	1,046.10	488.58	232.72
	2017-12-31	4,920.00	3,972.01	715.27	229.63	3.09
在产品	2020-06-30	3,001.80	2,989.52	12.28		
	2019-12-31	2,457.87	2,401.42	56.46	-	-
	2018-12-31	1,157.77	1,157.77	-	-	-
	2017-12-31	1,056.18	1,056.18	-	-	-

报告期各期末，公司存货库龄集中在一年以内，库龄在1年以内的存货占比分别为83.61%、82.45%、79.94%、84.65%，各期末存货主要为库存商品。

（4）同行业可比公司存货跌价准备政策

报告期内，公司及同行业可比公司存货跌价准备政策如下：

公司名称	存货跌价准备计提政策
博腾股份	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本

公司名称	存货跌价准备计提政策
	高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。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；需要经过加工的存货，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；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。
凯莱英	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。 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。如果用其生产的产成品的可变现净值高于成本，则该材料按成本计量；如果材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本，则该材料按可变现净值计量，按其差额计提存货跌价准备。 存货跌价准备一般按单个存货项目计提；对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提。 资产负债表日如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，则减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备的金额内转回，转回的金额计入当期损益。
九洲药业	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。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；需要经过加工的存货，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；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。
本公司	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。 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。

公司名称	存货跌价准备计提政策
	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。

从上表可见，公司计提存货跌价准备政策与同行业上市公司一致，具有合理性。

报告期各期末，公司存货跌价准备计提情况与同行业可比上市对比情况如下：

单位：万元

公司名称	项目	2020 年 6 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
博腾股份	存货账面金额	43,373.77	37,736.64	28,723.39	28,769.86
	存货跌价准备	4,101.87	3,449.21	1,759.08	1,780.00
	占比	9.46%	9.14%	6.12%	6.19%
凯莱英	存货账面金额	56,787.25	44,878.29	42,411.72	26,022.69
	存货跌价准备		-	-	-
	占比		-	-	-
九洲药业	存货账面金额	103,458.29	83,323.89	103,458.29	83,323.89
	存货跌价准备	497.42	535.26	497.42	535.26
	占比	0.48%	0.64%	0.48%	0.64%
本公司	存货账面金额	16,272.97	12,587.43	10,519.68	7,440.76
	存货跌价准备	1,001.94	1,057.08	584.78	198.30
	占比	6.16%	8.40%	5.56%	2.67%

由上表可见，凯莱英未计提存货跌价准备，公司存货跌价准备计提比例较和九州药业显著偏高，略低于博腾股份。公司存货跌价准备计提比例与同行业上市公司总体相比更为充分。

综上所述，公司充分考虑了存货产品的市场销售情况及行业特性，制定了目前存货跌价准备计提政策，能合理地反映公司存货的价值情况。公司存货跌价准备政策合理，存货跌价准备计提充分。

二、发行人说明

（一）原材料备货的标准、主要产品的生产周期及销售周期，并结合前述情况分析披露目前存货各个构成项目库存水平的合理性、与公司销售的配比性；

1、原材料备货的标准、主要产品的生产周期及销售周期

（1）原材料备货标准

报告期内，公司产品主要分为定制类产品及自主选择产品。

公司定制类产品生产场地主要为建德工厂，其按照客户订单要求交货时间安排生产计划，产品专用原料根据生产计划提前 1 周到货；通用原料和辅助材料的安全库存量通常为1-2 个月，并根据化工原料目前市场的供应情况进行备货调整。

公司自主选择产品生产场地主要为连云港工厂，其依据销售计划及生产需求计划形成采购及备货计划，通用原材料设定 1-2 个月的安全库存，并结合采购周期、检验放行周期、市场动态等因素做出合理调整。

（2）主要产品的生产周期及销售周期

公司定制类产品主要生产小分子中间体，其生产周期主要取决于不同产品的工艺复杂程度。目前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。

公司自主选择产品主要生产多肽类及小分子原料药和中间体产品。对于多肽类产品，其生产周期主要取决于多肽序列长短，如公司报告期内销售较多的利拉鲁肽产品单批次生产周期约为 50 天左右；对于小分子类产品，其生产周期取决于产品生产步骤及反应时间的长短，如公司报告期内销售较多的磷酸奥司他韦产品，其生产周期约为 35 天左右。公司自主选择产品中的原料药及中间体产品主要依据公司自身产品的研发申报进度或下游客户订单等进行生产，销售周期取决于下游客户的研发进度及需求情况。

2、存货各个构成项目库存水平的合理性、与公司销售的配比性

报告期各期末，公司存货账面价值构成如下：

单位：万元

项目	2020.6.30		2019.12.31		2018.12.31		2017.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
原材料	3,500.58	22.92%	2,680.13	23.24%	2,339.35	23.55%	1,416.34	19.56%
劳务成本	526.39	3.45%	344.64	2.99%	781.12	7.86%	-	-

项目	2020.6.30		2019.12.31		2018.12.31		2017.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
产成品	8,243.49	53.98%	6,053.36	52.50%	5,656.66	56.94%	4,769.94	65.86%
在产品	3,000.58	19.65%	2,452.23	21.27%	1,157.77	11.65%	1,056.18	14.58%
总计	**15,271.04**	**100.00%**	**11,530.35**	**100.00%**	**9,934.89**	**100.00%**	**7,242.46**	**100.00%**

报告期各期末，公司存货主要为产成品，占比均超过 50%。

报告期各期末公司产成品占比较高，主要系：报告期内，公司产成品主要由 CDMO 业务产品及自主选择产品构成。公司 CDMO 业务产品销售周期主要取决于终端客户创新药的研发进度及需求时间，由于创新药研发进程具有不确定性，客户为确保研发进度不受影响，一般会要求供应商提前备货，使得公司 CDMO 业务产成品库存金额较高。

对于自主选择产品，由于公司自主选择产品主要为原料药及中间体产品，部分产品主要依据公司自身产品的研发申报进度（主要为验证生产）等进行生产，从而形成产成品库存。报告期公司在研项目品种有 17 个之多，导致报告期内公司存货中自主选择产品业务的产成品金额相对较高。

报告期内，公司产成品的销售周转情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
产成品销售周转天数	66.61 天	63.39 天	77.92 天	39.91 天

报告期内，除 2017 年受收购澳赛诺导致产成品销售周转天数较低外，公司产成品销售周转天数均在 2-3 个月左右，与公司销售周期大致相同。随着公司生产经营规模不断扩大，主要产品销量提升，报告期各期末公司原材料和在产品的金额也在不断增加。

综上，公司存货金额与公司销售相配比，具有合理性。

（二）存货盘点制度、报告期内盘点情况，包括但不限于存货的盘点范围、盘点结果等。

1.存货盘点制度

根据公司的《财务管理制度》和《生产与仓储制度》，对于盘点目的、盘点

范围、盘点前的准备、盘点方法、盘点结果处理等的规定如下：

（1）盘点目的旨在掌握存货的流动情况，通过将企业存货的实存数与账面数相核对，确保帐卡物三相符。

（2）存货的盘点范围包括原材料、半成品、产成品等。

（3）在盘点前，需要确认所有单据已登记入账；需对贮存区域以及货位进行确认，同一批号物料、成品需集中放置，以便于计数与盘点；确保所需计量器具如电子台秤、天平等均在合格校验期内。

（4）存货采用实地盘存法。财务人员每月制定盘点计划，根据当月工作任务确定盘点日期，保证盘点质量和不严重影响企业正常工作任务。

（5）盘点结束后由盘点人填写“周期盘点明细表”并签字确认，由核查人进行复核并签字确认，并将“周期盘点报表”上报仓储主管。若盘点数与账面数不符时，需启动偏差程序或 CAPA（纠正和预防措施）系统进行调查，同时进行相应调整确保账卡物三相符。

2.报告期内的盘点情况

报告期内，公司制定盘点计划，对公司及子公司存货进行盘点，各期末盘点情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
盘点计划	财务部确定盘点计划，公司及下属子公司业务部门编制盘点表	财务部确定盘点计划，公司及下属子公司业务部门编制盘点表	财务部确定盘点计划，公司及下属子公司业务部门编制盘点表	财务部确定盘点计划，公司及下属子公司业务部门编制盘点表
盘点范围	原材料、半成品、产成品	原材料、半成品、产成品	原材料、半成品、产成品	原材料、半成品、产成品
盘点地点	江苏省连云港市诺泰厂区，连云港安生物流有限公司-大浦开发区开泰路 18 号，杭州澳赛诺厂区内、厂区附近临时仓，杭州师范大学科技园 A 座仓库	江苏省连云港市诺泰厂区，连云港安生物流有限公司-大浦开发区开泰路 18 号，杭州澳赛诺厂区内、厂区附近临时仓，杭州师范大学科技园 A 座仓库	江苏省连云港市诺泰厂区，杭州澳赛诺厂区内、厂区附近临时仓，杭州师范大学科技园 A 座仓库	江苏省连云港市诺泰厂区，杭州澳赛诺厂区内、厂区附近临时仓
盘点时间	2020 年 6 月末	2019 年末	2018 年末	2017 年末
盘点部门	生产部、仓储部、财务部	生产部、仓储部、财务部	生产部、仓储部、财务部	生产部、仓储部、财务部
抽 / 监盘人员	财务人员、保荐机构、申报会计师	财务人员、保荐机构、申报会计师	财务人员、保荐机构	财务人员、保荐机构
盘点结果	实盘结果与账面无差异	实盘结果与账面无差异	实盘结果与账面无差异	实盘结果与账面无差异

抽盘比例	74.7%	80.25%	65.63%	73.51%

三、中介机构核查意见

（一）核查过程

1、获取了发行人劳务成本明细，对发行人财务人员进行了访谈，对发行人劳务成本进行了减值测试；

2、获取了发行人存货明细表及存货跌价准备计提明细，对发行人财务人员进行了访谈，对发行人存货跌价准备的变动原因进行分析；

3、获取了发行人存货库龄明细，查阅了同行业上市公司的存货跌价准备政策及计提情况，并与发行人进行核对；

4、获取了发行人关于原材料备货标准、生产周期及销售周期的说明，对发行人存货各项目的库存水平合理性进行分析；

5、查阅了发行人存货盘点制度，及报告期内存货盘点记录。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人劳务成本核算内容合理，符合《企业会计准则》的规定；发行人报告期内发行人无专门用于合作开发项目的材料，故无需合并考虑；发行人未计提劳务成本减值准备具有合理性；

2、发行人存货跌价准备逐年大幅上涨具有合理性，减值迹象的判断合理，符合企业实际情况；

3、发行人计提存货跌价准备政策具有合理性，存货跌价准备金额计提充分；

4、发行人目前存货各个构成项目库存水平具有合理性，与发行人销售相配比；

5、发行人制定了完善的存货盘点制度，并得到了严格的执行。

24、关于长期资产

24.1 报告期各期末，公司在建工程的账面价值分别为 1,223.43 万元、5,452.88 万元及 27,696.29 万元。2019 年底，公司在建工程较 2018 年底增长较多主要系 2019 年澳赛诺新厂区建设投入较多所致。

请发行人：（1）以表格形式补充披露报告期内公司在建工程新增、转固情况，各期在建工程资本化、费用化利息费用金额；（2）披露澳赛诺新厂区建设规划以及目前进度情况，预计投产时间和业务规划。

回复：

一、发行人披露

（一）以表格形式补充披露报告期内公司在建工程新增、转固情况，各期在建工程资本化、费用化利息费用金额；

公司已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、资产质量分析”之“（二）非流动资产构成及其变化分析”之“2、在建工程”部分披露如下：

报告期内，公司在建工程具体情况如下：

（1）2020年1-6月

单位：万元

项目名称	2019 年 12 月 31 日	本期增加金额	本期转入固定资产金额	本期其他减少金额	2020 年 6 月 30 日	工程进度	利息资本化累计金额	其中：本期利息资本化金额	本期利息资本化率（%）
杭州澳赛诺新厂区建设工程	27,421.95	1,257.20	27,649.61	-	1,029.54	未完工	252.88	124.68	5.12
仁谦仪器	274.34	-	274.34	-	-		-	-	
零星工程	-	15.99	-	-	15.99		-	-	
合计	27,696.29	1,273.19	27,923.95	-	1,045.53		252.88	124.68	

（2）2019年度

单位：万元

项目名称	2018 年 12 月 31 日	本期增加金额	本期转入固定资产金额	本期其他减少金额	2019 年 12 月 31 日	工程进度	利息资本化累计金额	其中：本期利息资本化金额	本期利息资本化率（%）

项目名称	2018 年 12 月 31 日	本期增加金额	本期转入固定资产金额	本期其他减少金额	2019 年 12 月 31 日	工程进度	利息资本化累计金额	其中：本期利息资本化金额	本期利息资本化率（%）
杭州澳赛诺新厂区建设工程	5,452.88	25,907.71	3,938.65	-	27,421.95	未完工	128.20	128.20	5.46
仁谦仪器	-	274.34	-	-	274.34	-	-	-	-
合计	5,452.88	26,182.05	3,938.65	-	27,696.29		128.20	128.20	

（3）2018年度

单位：万元

项目名称	2017 年 12 月 31 日	本期增加金额	本期转入固定资产金额	本期其他减少金额	2018 年 12 月 31 日	工程进度	利息资本化累计金额	其中：本期利息资本化金额	本期利息资本化率（%）
杭州澳赛诺新厂区建设工程	23.79	5,429.09	-	-	5,452.88	未完工	-	-	-
诺泰二期建设工程	1,199.64	9,905.67	11,105.30	-	-	已完工	-	-	-
合计	1,223.43	15,334.76	11,105.30	-	5,452.88				

（4）2017年度

单位：万元

项目名称	2017 年 1 月 1 日	本期增加金额	本期转入固定资产金额	本期其他减少金额	2017 年 12 月 31 日	工程进度	利息资本化累计金额	其中：本期利息资本化金额	本期利息资本化率（%）
杭州澳赛诺新厂区建设工程	-	23.79	-	-	23.79	未完工	-	-	-
诺泰二期建设工程	467.29	4,349.11	3,616.26	0.50	1,199.64	未完工	-	-	-
合计	467.29	4,372.90	3,616.26	0.50	1,223.43				

（二）披露澳赛诺新厂区建设规划以及目前进度情况，预计投产时间和业务规划。

公司已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、资产质量分析”之“（二）非流动资产构成及其变化分析”之“2、在建工程”部分披露如下：

澳赛诺新厂区建设规划以及目前进度情况，投产时间和业务规划情况如下：

（1）规划

澳赛诺新厂区位于杭州市建德下涯镇丰和路18号，2017年10月澳赛诺通过竞拍取得该地块使用权，土地面价97350平方米。新厂区项目总体规划共分二期建设，一期项目包括8个生产车间、4个仓库、储存罐、控制、动力、环保、行政综合等设施，建筑面积为44005.04平方米。项目一期建设原计划于2018年初启动，于2019年6月底完成主体工程建设，2019年12月底完成试生产工作。

（2）目前进度及投产时间

目前澳赛诺新厂区一期项目工程基本按计划落实。项目于2019年9月底完成施工主体建设、设备安装调试工作，2019年10月完成防雷装置竣工验收，2019年11月完成建设工程消防验收及房屋竣工验收，2019年12月下旬取得建德市应急管理局关于同意医药中间体建设项目（一期）试生产告知书，2020年1季度新厂区开始逐步投产使用。

（3）业务规划

新厂区投产后，公司的仍以医药中间体定制研发和生产（CDMO）业务为主，以现有业务和核心技术为基础，在产能、生产工艺、EHS保障水平等方面得到综合性提升。新厂区一期的反应釜容量达107.4万升，设计产能达825吨/年，提升至老厂区产能的2.6倍左右，有利于缓解公司产能不足的问题，进一步增强公司的市场竞争力，为公司高级医药中间体CDMO业务的持续快速发展提供坚实的保障。

截至本招股说明书签署日，杭州澳赛诺新厂区一期建设工程已完工转入固定资产。澳赛诺新厂区二期项目包括制剂车间、4个生产车间、中间仓库、导热油炉等建构筑物，将由公司根据发展规划择机启动建设。

24.2 报告期各期末，公司无形资产账面价值分别为 7,026.37 万元、7,826.77 万元和 8,506.81 万元。公司无形资产主要包括土地使用权、非专利技术及专利技术。

请发行人披露非专利技术和专利技术的具体构成、来源、计价方式、入账依据、价值变动情况及原因。

请发行人说明对无形资产的减值测试的情况，充分论证减值测试的合理性及是否需要计提减值准备。

回复：

一、发行人披露非专利技术和专利技术的具体构成、来源、计价方式、入账依据、价值变动情况及原因。

公司已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、资产质量分析”之“（二）非流动资产构成及其变化分析”之“3、无形资产”部分披露如下：

（1）非专利技术和专利技术具体情况

截至2020年6月30日，公司非专利技术和专利技术具体情况如下：

单位：万元

项目名称	入账价值（原值）	账面价值	来源	计价依据
环戊甲酰丁胨生产新技术	816.12	-	澳赛诺股东作为出资投入	评估值
盐酸阿考替胺片（100mg）	295.00	231.08	收购新博思	评估值
伊曲茶碱片（20mg）	251.00	196.62	收购新博思	评估值
一种阿那曲唑的新的制备方法	360.00	282.00	收购新博思	评估值
蒸馏釜等专利	1,860.00	1209.00	收购澳赛诺	评估值
胸腺法新	1,029.93	892.60	内部研发	历史成本
氨化反应的生产技术	130.90	79.63	收购新博思	评估值
原料药及医药中间体分离纯化技术	200.00	113.33	收购新博思	评估值
合计	4,942.95	3,004.27		

截至2020年6月30日，公司非专利技术和专利技术主要有收购形成、内部研发形成及澳赛诺股东作为出资投入形成三种来源。

收购形成的非专利技术和专利技术为公司在收购澳赛诺和新博思时，根据评估报告对相应的专利技术与非专利技术按照评估值入账形成。

胸腺法新为公司内部研发所形成，2019年11月，公司取得胸腺法新注射液的药品注册批件，当月由开发支出转为无形资产。

环戊甲酰丁脒生产新技术系2007年，杭州澳赛诺设立时，金富强以环戊甲酰丁脒生产新技术对澳赛诺出资，按评估值入账。截至报告期末，环戊甲酰丁脒生产新技术已全部摊销。

（2）非专利技术和专利技术变动原因

报告期各期末，公司非专利技术和专利技术合计账面原值分别为2,676.12万元、3,913.02万元、4,942.95万元和4,942.95万元，合计账面价值分别为1,674.00万元、2,576.20万元、3,261.58万元和3,004.27万元。

其具体变动原因如下：

2018年末，公司非专利技术和专利技术合计账面原值较2017年末有所增加主要系2018年公司收购新博思所致。

2019年末，公司非专利技术和专利技术合计账面原值较2018年末有所增加，主要系2019年公司取得胸腺法新注射液的药品注册批件，根据公司无形资产资本化政策，由开发支出转为无形资产所致。

二、请发行人说明对无形资产的减值测试的情况，充分论证减值测试的合理性及是否需要计提减值准备。

报告期各期末，发行人无形资产的账面价值如下：

单位：万元

项目	2020 年 6 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
土地使用权	4,989.27	5,050.66	5,173.42	5,313.76
软件	176.27	194.57	77.14	38.61
非专利技术	709.70	657.61	781.30	-
专利技术	2,294.57	2,603.97	1,794.90	1,674.00
合计	**8,169.82**	**8,506.81**	**7,826.77**	**7,026.37**

1、企业会计准则关于无形资产减值的规定

根据《企业会计准则》，企业应该在资产负债表日判断资产是否存在可能发生减值的迹象。资产存在减值迹象的，应当估计其可收回金额。可收回金额根据资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。公司以单项资产为基础估计其可收回金额；难以对单项资产的可

收回金额进行估计的，以该资产所属的资产组为基础确定资产组的可收回金额。资产组的认定，以资产组产生的主要现金流入是否独立于其他资产或者资产组的现金流入为依据。

当资产或资产组的可收回金额低于其账面价值时，公司将其账面价值减记至可收回金额，减记的金额计入当期损益，同时计提相应的资产减值准备。

2、土地使用权、计算机软件的减值测试情况

（1）发行人的土地使用权位于连云港市开发区临浦路 28 号、梅城镇南峰路 189 号、建德高新技术产业园马木区块。具体情况如下：

序号	权利人	权证编号	土地坐落	土地用途	取得方式	面积（㎡）	终止日期
1	诺泰生物	苏（2017）连云港市不动产权第 0040420 号	开发区临浦路 28 号	工业用地	出让	106,667.00	2060.1.14
2	澳赛诺	浙（2018）建德市不动产权第 0003743 号	梅城镇南峰路 189 号	工业用地	出让	39,263.00	2054.4.11
3	澳赛诺	浙（2019）建德市不动产权第 0003619 号	建德高新技术产业园马目区块	工业用地	出让	97,350.00	2067.11.22

其中连云港市开发区临浦路 28 号、建德高新技术产业园马木区块系公司两块正常生产经营用地，公司持续经营情况良好，不存在减值迹象；梅城镇南峰路 189 号系澳赛诺原生产用地，因厂房搬迁而闲置，根据银信财报字（2019）沪第 0374 号，该片土地的公允价值远大于账面价值不存在减值迹象。

（2）公司的计算机软件是企业用于日常经营业务开展、财务核算的计算机软件，无闲置、终止使用、提前处置、陈旧过时或损坏的情况，不存在减值迹象。

3、专利技术、非专利技术的减值测试情况

（1）减值测试方法及关键假设

“无形资产---专利技术、非专利技术”的减值测试采用收益法，即将预计未来现金流选择恰当的折现率折现后的金额作为可回收金额。采用的关键假设包括：产品预计售价、销量、毛利、其他相关费用、折现率和增长率等。管理层根据历史经验及对市场发展的预测确定上述关键假设：

①产品预计售价、销量：确定基础是在预算年度前一年及历史上实现的收入

增长率基础上，根据预计的市场需求及自身的业务发展及营销战略而保持相应的增长率。

②预算毛利：确定基础是在预算年度前一年实现的平均毛利率基础上，管理层根据历史经验及对市场发展的预测确定预算毛利率。

③其他相关费用：管理层根据历史经验及对市场发展的预测确定。

④折现率：采用的折现率是反映相关资产组特定风险的税前折现率。

使用剩余期限较长的中国 10 年期国债到期收益率作为无风险收益率，使用行业上市公司资产负债率平均及公司近期资产负债率水平作为标的公司的目标资本结构参考，根据美国 1928-2017 年股票与国债的算术平均收益差作为成熟股票市场的基本补偿额和我国国家风险作为当前中国市场的权益风险溢价，综合分析确认公司的特定风险系数取 2.5%，使用的长期贷款利率取 5.0025%，综合计算后公司采用的折现率为 12.71%。

⑤增长率：公司未来现金流量基于管理层批准的 2019 年至 2026 年的财务预算确定。超过该八年期的现金流量采用 2.0%的估计增长率作出推算，管理层所采用的加权平均增长率不超过公司所在行业产品的长期平均增长率。

公司管理层采用上述假设预计未来现金流现值的方法计算资产组的可收回金额。

（2）具体减值情况说明

无形资产---专利技术、非专利技术分别归属于三家公司，具体情况如下：

单位：万元

公司名称	项目名称	2020 年 6 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
诺泰生物	专利技术	892.60	995.07	-	-
新博思	非专利技术	282.00	300.00	845.60	-
	专利技术	192.96	209.51	242.60	-
澳赛诺	非专利技术	427.70	455.00	-	-
	专利技术	1,209.00	1,302.00	1,488.00	1,674.00

澳赛诺的专利技术和非专利技术不能够以单项资产为基础估计其可收回金额，所以将澳赛诺的资产划分为个资产组预计其可收回金额，根据划分的资产组

的预计可收回金额的现值大于资产的账面价值，所以资产组中的专利技术和非专利技术无需计提减值。

新博思的专利技术不能够以单项资产为基础估计其可收回金额，所以将新博思的资产划分为个资产组预计其可收回金额，根据划分的资产组的预计可收回金额的现值大于资产的账面价值，所以资产组中的专利技术和非专利技术无需计提减值。

诺泰生物的专利技术为注射用胸腺法新 GMP 批件。公司自主研发生产的全合成、高纯度注射用胸腺法新已于 2019 年 11 月取得国家药品监督管理局下发的药品注册批件，剂型为注射剂，规格 1.6mg，药品批准文号：国药准字 H20193335，并于 2019 年 12 月通过了江苏省药监局的 GMP 认证检查，该产品已有多批次批量生产样品上市。胸腺法新临床上常应用于治疗慢性病毒感染、肿瘤及免疫缺陷病人的辅助治疗，以及作为疫苗增强剂，在乙肝、丙肝、癌症、免疫缺陷等多种疾病方面都有广泛的应用价值，具有广阔市场。报告期内，胸腺法新销售情况如下：

单位：万元

原料药及中间体	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
胸腺法新	723.47	-	-	-

报告期内无减值迹象，故诺泰生物的专利技术无需计提减值。

24.3 报告期各期末，公司商誉账面价值分别为 15,633.62 万元、16,219.90 万元和 16,219.90 万元。公司商誉是由 2017 年 1 月收购澳赛诺及 2018 年 11 月收购新博思形成。

请发行人说明：（1）商誉减值测试的方法、过程、结果，可收回额的确定方法；（2）商誉未计提减值准备的依据，及对报告期和未来期间经营业绩的影响；（3）对于商誉减值事项的会计处理、信息披露及审计评估情况是否符合《会计监管风险提示第 8 号——商誉减值》的要求。

回复：

一、商誉减值测试的方法、过程、结果，可收回额的确定方法

公司对于企业合并所形成的商誉，无论是否存在减值迹象，每年都进行减值测试。

公司对于商誉减值测试的方法为将包含全部商誉在内的资产组或者资产组组合账面价值与可收回金额进行比较，以确定资产组（包括商誉）是否发生了减值。

可收回金额是运用收益法测算的预计未来现金流量的现值。

公司管理层在评估资产组可收回金额时涉及的关键假设包括收入增长率、毛利率及折现率。收入增长率和毛利率的选取综合考虑了资产组的历史运营情况及对未来市场发展趋势的预测。

对澳赛诺及新博思未来的现金流量作了如下预测：

1、澳赛诺减值测试

1）资产组可变现净值的确认

单位：万元

项目/年度	预测数据					
	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	永续期
一、营业收入	25,997.55	27,819.63	29,574.93	31,229.38	32,749.67	32,749.67
其中：主营业务收入	25,833.34	27,647.21	29,393.89	31,039.28	32,550.07	32,550.07
其中：其他业务收入	164.21	172.42	181.04	190.10	199.60	199.60
减：营业成本	12,156.99	13,800.72	14,694.91	15,586.13	16,462.55	16,462.55
其中：主营业务成本	12,012.75	13,649.28	14,535.90	15,419.16	16,287.23	16,287.23
其中：其他业务成本	144.24	151.44	159.01	166.97	175.32	175.32
税金及附加	354.68	448.96	466.00	483.23	499.78	499.78
减：销售费用	318.28	339.21	359.68	379.36	397.94	397.94
减：管理费用	4,113.61	4,645.20	4,777.59	4,820.89	4,816.26	4,816.26
减：财务费用	29.98	32.08	34.11	36.02	37.77	37.77
减：资产减值损失	-	-	-	-	-	-
加：公允价值变动损益	-	-	-	-	-	-
加：投资收益	-	-	-	-	-	-
二、营业利润	9,024.01	8,553.46	9,242.64	9,923.75	10,535.37	10,535.37

项目/年度	预测数据					
	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	永续期
加：营业外收入	1,087.11	-	-	-	-	-
减：营业外支出	-	-	-	-	-	-
三、利润总额（息税前利润总额）	10,111.12	8,553.46	9,242.64	9,923.75	10,535.37	10,535.37
加：折旧与摊销	2,082.22	3,174.16	3,171.10	3,072.16	2,918.18	2,918.18
减：资本性支出	8,913.03	3,174.16	3,171.10	3,072.16	2,918.18	2,918.18
减：营运资金增加	534.71	790.95	584.81	571.05	547.62	-
四、企业自由现金流量（税前）	2,745.60	7,762.51	8,657.83	9,352.70	9,987.75	10,535.37
折现率（税前）	13.66%	13.66%	13.66%	13.66%	13.66%	13.66%
折现系数	0.9380	0.8253	0.7261	0.6388	0.5620	4.1145
折现额	2,575.37	6,406.40	6,286.45	5,974.50	5,613.12	43,347.78
五、资产组可回收价值	70,200.00（取整到百万元位）					

2）折现率的确定

折现率是将未来有期限的预期收益折算成现值的比率，是一种特定条件下的收益率，说明资产取得该项收益的收益率水平。本次减值测试选取的收益额口径为企业自由现金流量，相对应的折现率口径应为加权平均投资回报率，在实际确定折现率时，审计人员采用了通常所用的 WACC 模型确定折现率数值：

税前折现率 R=税后折现率 r/（1-所得税率）

对税后折现率 r 采用 WACC 模型公式：

r=ke×[E/(D+E)]+kd×(1-t)×[D/(D+E)]

其中：Ke：权益资本成本

E/(D+E)：根据市场价值估计的被估企业的目标权益资本比率

Kd：债务资本成本

D/(D+E)：根据市场价值估计的被估企业的目标债务资本比率

T：所得税率

计算权益资本成本时，我们采用资本资产定价模型(CAPM)。CAPM 模型公式：

$$K_e = R_f + \beta \times ERP + R_s = R_f + \beta \times (R_m - R_f) + R_s$$

其中：K_e——权益资本成本

R_f——无风险报酬率

R_m——市场收益率

β——系统风险系数

ERP——市场风险溢价

Rs——公司特有风险超额收益率

3)商誉减值计算

单位：万元

项目		商誉	可辨认净资产	合计
2019 年 12 月 31 日	账面价值	15,633.62	44,198.07	59,831.69
	未确认归属于少数股东权益的商誉价值	-	-	-
	调整后账面价值	15,633.62	44,198.07	59,831.69
	可收回金额	-	-	70,200.00
	减值损失	-	-	-
2018 年 12 月 31 日	账面价值	15,633.62	29,022.13	44,655.65
	未确认归属于少数股东权益的商誉价值	-	-	-
	调整后账面价值	15,633.62	29,022.13	44,655.65
	可收回金额	-	-	70,000.00
	减值损失	-	-	-
2017 年 12 月 31 日	账面价值	15,633.62	19,678.69	35,312.31
	未确认归属于少数股东权益的商誉价值	-	-	-
	调整后账面价值	15,633.62	19,678.69	35,312.31
	可收回金额	-	-	91,105.14
	减值损失	-	-	-

经过测算，截至 2019 年 12 月 31 日无需计提商誉减值。

B、新博思商誉减值测试

1）资产组可变现净值的确认

单位：万元

项目/年度	预测数据					
	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	永续期
一、营业收入	2,015.15	2,219.79	2,328.80	2,405.00	2,460.00	2,460.00
其中：主营业务收入	2,015.15	2,219.79	2,328.80	2,405.00	2,460.00	2,460.00
其中：其他业务收入	-	-	-	-	-	-
减：营业成本	559.61	659.28	693.98	719.10	738.00	738.00
其中：主营业务成本	559.61	659.28	693.98	719.10	738.00	738.00
其中：其他业务成本	-	-	-	-	-	-
营业税金及附加	4.43	4.88	5.12	5.29	5.41	5.41
减：销售费用	2.90	3.04	3.20	3.20	3.20	3.20
减：管理费用	922.63	998.48	1,038.37	1,076.55	1,110.52	1,110.52
减：财务费用	-0.21	-0.22	-0.23	-0.24	-0.24	-0.24
减：资产减值损失	-	-	-	-	-	-
加：公允价值变动损益	-	-	-	-	-	-
加：投资收益	-	-	-	-	-	-
二、营业利润	525.79	554.33	588.36	601.10	603.11	603.11
加：营业外收入	-	-	-	-	-	-
减：营业外支出	-	-	-	-	-	-
三、利润总额	525.79	554.33	588.36	601.10	603.11	603.11
加：折旧与摊销	246.43	216.14	190.57	190.57	190.57	190.57
减：资本性支出	232.50	-	-	-	-	-
减：营运资金增加	-3.15	244.72	95.37	67.54	50.64	50.64
加：往来款等的收回和支付	-	-	-	-	-	-
加：长期投资现金流	-	-	-	-	-	-
四、税前企业自由现金流量	542.87	525.75	683.56	724.13	743.04	743.04
税前折现率	14.92%	14.92%	14.92%	14.92%	14.92%	14.92%
折现系数	0.9328	0.8117	0.7063	0.6146	0.5348	3.5845
现金流量折现额	506.39	426.75	482.80	445.05	397.38	2,663.43
五、资产组可回收价值				4,900.00 （取整到百万元位）		

2）折现率的确定

按照收益额与折现率口径一致的原则，收益额口径为企业税前自由现金流，

则折现率 R 采用（所得）税前加权平均资本成本确定，计算公式如下：

税前折现率 R=税后折现率 r/（1-所得税率）

对税后折现率 r 采用 WACC 模型公式：

r=ke×[E/(D+E)]+kd×(1-t)×[D/(D+E)]

其中：ke：权益资本成本

E/(D+E)：根据市场价值估计的被估企业的目标权益资本比率

kd：债务资本成本

D/(D+E)：根据市场价值估计的被估企业的目标债务资本比率

T：所得税率

计算权益资本成本时，我们采用资本资产定价模型(CAPM)。CAPM 模型公式：

$$K_e = R_f + \beta \times ERP + R_s = R_f + \beta \times (R_m - R_f) + R_s$$

其中：K_e——权益资本成本

R_f——无风险报酬率

R_m——市场收益率

β——系统风险系数

ERP——市场风险溢价

Rs——公司特有风险超额收益率

3）商誉减值计算

单位：万元

项目		商誉	可辨认净资产	合计
2019 年 12 月 31 日	账面价值	586.29	2,748.93	3,335.22
	未确认归属于少数股东权益的商誉价值	390.86	-	390.86
	调整后账面价值	977.15	2,748.93	3,726.08
	可收回金额	-	-	4,900.00
	减值损失	-	-	-

项目		商誉	可辨认净资产	合计
2018 年 12 月 31 日	账面价值	586.29	2,546.81	3,133.10
	未确认归属于少数股东权益的商誉价值	390.86	-	390.86
	调整后账面价值	977.15	2,546.81	3,523.96
	可收回金额	-	-	4,700.00
	减值损失	-	-	-

经测算，截止 2019 年 12 月 31 日，澳赛诺及新博思商誉均不存在减值。

二、商誉未计提减值准备的依据，及对报告期和未来期间经营业绩的影响

报告期内，公司于每年年度终了时对商誉进行减值测试，将包含全部商誉在内的资产组或者资产组组合账面价值与可收回金额进行比较，以确定资产组（包括商誉）是否发生了减值。2017 年 12 月 31 日、2018 年 12 月 31 日及 2019 年 12 月 31 日，包含商誉的资产组可回收金额均高于其账面价值，因此报告期各期末，商誉不存在减值，对公司报告期内的经营业绩不存在影响。根据目前资产组内外部经营情况及成长性，预计未来现金流量将保持一定增长率，因此商誉不存在减值迹象，不会对未来期间经营业绩产生影响。

三、对于商誉减值事项的会计处理、信息披露及审计评估情况是否符合《会计监管风险提示第 8 号商誉减值》的要求。

1、公司对于商誉减值事项的会计处理

在对包含商誉的相关资产组或者资产组组合进行减值测试时，如与商誉相关的资产组或者资产组组合存在减值迹象的，先对不包含商誉的资产组或者资产组组合进行减值测试，计算可收回金额，并与相关账面价值相比较，确认相应的减值损失。再对包含商誉的资产组或者资产组组合进行减值测试，比较这些相关资产组或者资产组组合的账面价值（包括所分摊的商誉的账面价值部分）与其可收回金额，如相关资产组或者资产组组合的可收回金额低于其账面价值的，确认商誉的减值损失。上述资产减值损失一经确认，在以后会计期间不予转回。

2、信息披露

公司商誉由 2017 年 1 月收购澳赛诺及 2018 年 11 月收购新博思形成，自 2017

年起，公司在各期财务报告中披露了与商誉减值相关的重要、关键信息，例如预计未来现金流量现值时的预测期增长率、稳定期增长率、折现率、预测期等，公司根据商誉减值测试的具体过程准确、如实披露了相关信息。

3、审计情况

公司的会计师将公司的商誉减值事项认定为认定层次的重大错报风险，并制定、执行了充分必要的审计程序，会计师将商誉减值事项作为审计报告的关键审计事项，并记录关键审计程序的实施过程，关注并复核了公司对商誉减值迹象的判断是否合理、公司对商誉所在资产组或资产组组合的划分是否合理、是否将商誉账面价值在资产组或资产组组合之间恰当分摊、复核公司确定的减值测试方法与模型是否恰当、复核公司进行商誉减值测试所依据的基础数据是否准确、所选取的关键参数是否恰当，评价所采用的关键假设、所作出的重大估计和判断、所选取的价值类型是否合理等。

4、评估情况

公司各个报告期均聘请了具有胜任能力的资产评估机构出具相关评估报告，公司、会计师与评估机构就商誉减值测试的评估基准日、评估对象、评估范围、价值类型等重要要素进行了充分的沟通。

评估机构对商誉所在资产组或资产组组合进行现场调查，并对收集的资料进行必要的核查验证，包括但不限于利用观察、询问、访谈、核对、函证、监盘、勘查、书面审查、实地调查等手段。

评估机构根据所获取的外部环境信息、内部经营信息，考虑已出现的商誉减值迹象，合理选取评估模型与参数分析不同评估方法的适用性，恰当选择与商誉减值测试相适应的评估方法，并在评估报告中充分披露与商誉减值测试相关的评估要素、关键参数及其他对评估结论有重要影响的信息。

24.4 报告期各期末，公司递延所得税资产分别为 73.56 万元、2,803.67 万元和 3,116.51 万元。2018 年，公司非经常性损益金额较高主要系将 2018 年母公司使用前期未确认递延所得税资产的可抵扣亏损带来当年所得税费用减少的金额 1,686.44 万元确认为非经常性损益所致。

请发行人说明：（1）递延所得税资产各项的形成情况和形成原因、计算方式、会计处理方式，并说明税务机构的认可情况；（2）可抵扣亏损确认或不确认递延所得税资产的标准，确认递延所得税资产的可抵扣亏损未来是否可以得到抵扣及依据，2018 年大幅确认递延所得税资产的合理性，并结合上述情况分析递延所得税资产的确认是否谨慎。

请申报会计师核查上述问题 24.1-24.4，并发表意见。

回复：

一、发行人说明：

（一）递延所得税资产各项的形成情况和形成原因、计算方式、会计处理方式，并说明税务机构的认可情况

1、报告期内，各项递延所得税资产计算方式如下：

单位：万元

项目	2020.6.30		2019.12.31		2018.12.31		2017.12.31	
	可抵扣暂时性差异	递延所得税资产	可抵扣暂时性差异	递延所得税资产	可抵扣暂时性差异	递延所得税资产	可抵扣暂时性差异	递延所得税资产
资产减值准备	1,664.57	249.69	1,329.57	199.44	813.08	121.96	490.42	73.56
内部交易未实现利润	2,530.81	379.62	2,763.04	414.46	530.54	79.58	-	-
可抵扣亏损	15,597.88	2,339.68	16,333.07	2,449.96	17,347.51	2,602.13	-	-
预提费用	305.57	45.84	351.09	52.66				
合计	**20,098.83**	**3,014.82**	**20,776.76**	**3,116.51**	**18,691.14**	**2,803.67**	**490.42**	**73.56**

2、形成情况、形成原因及会计处理方式

报告期内，公司确认的递延所得税资产的可抵扣暂时性差异包括资产减值准备、内部交易未实现利润、可抵扣亏损及预提费用，其中：

（1）资产减值准备：公司持有资产的期间内，对资产按《企业会计准则》

计提了减值准备，根据税法规定，按照会计准则规定计提的资产减值准备在资产发生实质性损失前不允许税前扣除，从而造成资产账面价值与计税基础的可抵扣暂时性差异。

（2）内部交易未实现利润：主要系公司在编制合并财务报表时，因抵销未实现内部销售损益导致合并资产负债表中存货账面价值与其在纳入合并范围的企业按照适用税法规定确定的计税基础之间产生暂时性差异的，在合并资产负债表中应当确认递延所得税资产，同时调整合并利润表中的所得税费用。内部交易未实现利润系母公司子公司互相销售产品，因部分存货期末未实现对外销售，造成存货账面价值与计税基础的可抵扣暂时性差异；

（3）可抵扣亏损：根据《企业会计准则第 18 号——所得税》第十三条规定，企业应当以很可能取得用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额为限，确认由可抵扣暂时性差异产生的递延所得税资产；第十五条规定，企业对于能够结转以后年度的可抵扣亏损和税款抵减，应当以很可能获得用来抵扣可抵扣亏损和税款抵减的未来应纳税所得额为限，确认相应的递延所得税资产。

（4）预提费用：公司预提的销售佣金和危废处理费导致的可抵扣暂时性差异，公司按《企业会计准则》预提相关费用，税法规定在实际支付时计入损益，上述时间性差异产生负债的账面价值与计税基础的可抵扣暂时性差异。

3、税务机关的认可情况

发行人及子公司在各期末相关的所得税汇算清缴资料或纳税申报表中已经明确列示未弥补亏损金额，同时列示纳税调整事项包括资产减值准备、内部交易未实现利润、预提费用，该等纳税申报均已经申报完毕，表明主管税务机关对该等事项的无异议。

公司及主要子公司取得了主管税务机关所开具的最近三年一期的证明，证明其在 2017 年度、2018 年度、2019 年度及 2020 年 1-6 月能够执行国家及地方有关税务法律、法规，依法及时纳税，无重大涉税违法行为，执行的各项税收政策符合国家有关规定。

（二）可抵扣亏损确认或不确认递延所得税资产的标准，确认递延所得税资产的可抵扣亏损未来是否可以得到抵扣及依据， 2018 年大幅确认递延所得税

资产的合理性，并结合上述情况分析递延所得税资产的确认是否谨慎。

1、可抵扣亏损确认或不确认递延所得税资产的标准，确认递延所得税资产的可抵扣亏损未来是否可以得到抵扣及依据

根据《企业会计准则第 18 号所得税》规定，按照税法规定可以结转以后年度的未弥补亏损，也视同可抵扣暂时性差异处理。企业对于能够结转以后年度的可抵扣亏损和税款抵减，应当以很可能获得用来抵扣可抵扣亏损和税款抵减的未来应纳税所得额为限，确认相应的递延所得税资产。

根据《中华人民共和国企业所得税法》第十八条规定：“企业纳税年度发生的亏损，准予向以后年度结转，用以后年度的所得弥补，但结转年限最长不得超过五年。”同时，根据财政部、税务总局发布的《关于延长高新技术企业和科技型中小企业亏损结转年限的通知》（财税〔2018〕76 号）规定：“自 2018 年 1 月 1 日起，当年具备高新技术企业或科技型中小企业资格的企业，其具备资格年度之前 5 个年度发生的尚未弥补完的亏损，准予结转以后年度弥补，最长结转年限由 5 年延长至 10 年。”

根据以上相关规定可知，可抵扣亏损确认递延所得税资产的标准包括两方面：

（1）有可抵扣亏损。高新技术企业纳税年度发生的亏损向以后年度结转，可用以后最长不得超过十年的所得弥补；

（2）未来的企业盈利很可能实现，可弥补亏损金额可准确计量。递延所得税资产的确认应以未来期间很可能取得用来抵扣可抵扣亏损的应纳税所得额为限。

报告期内，公司为高新技术企业，其形成的可抵扣亏损最早形成的时间为 2018 年，最长结转年限为 10 年，且自 2018 年开始经营状况逐渐转好，预计未来很可能获得足够的应纳税所得额以弥补报告期末的可抵扣亏损。因此，报告期内公司按照可抵扣亏损的金额确认递延所得税资产，并计入各期所得税费用中，会计处理符合《企业会计准则》相关规定。

2、2018 年大幅确认递延所得税资产的合理性，并结合上述情况分析递延所得税资产的确认是否谨慎。

2018 年，公司大幅确认递延所得税资产主要系 2018 年将可抵扣亏损的金额确认递延所得税资产所致，该可抵扣亏损系母公司形成，截至 2018 年 12 月 31 日，母公司可抵扣亏损金额累计 168,664,299.05 元，公司于 2018 年末将可抵扣亏损按 15%所得税税率一次性确认递延所得税资产，调增当期利润 25,299,644.86 元，计入当期非经常性损益。

公司于 2018 年将可抵扣亏损确认为递延所得税资产主要依据母公司的经营情况及税法政策调整。

（1）经营情况

1）产品研发情况

母公司江苏诺泰主要从事自主选择产品业务的研发、生产及销售，2018 年及以前年度，母公司江苏诺泰亏损主要系主要产品均处于在研状态，尚未实现大规模销售所致。截至 2018 年末，公司自主选择的原料药及制剂产品均已取得较好的进展，部分重点布局的原料药产品已完成稳定性研究，预计很快能实现大规模销售；部分制剂产品已经达到审评阶段，短期内上市的可能性较高，将显著增加公司的盈利能力。

2）经营情况

2016 年至 2018 年度，母公司收入及利润情况如下：

单位：万元

项目	2018 年	2017 年	2016 年
营业收入	4,915.48	4,852.81	850.92
营业成本	2,781.51	2,858.95	435.96
净利润（注）	-1,775.41	-3,241.56	-7,395.99

注：已剔除子公司分红形成的投资收益

从上表可以看出，2016 年至 2018 年度，母公司营业收入增长迅速，净利润大幅减亏。同时，公司管理层基于公司主线产品的研发进度以及对未来多肽产品市场前景的估计，以 2018 年 12 月 31 日为基准，预计未来十年内能够实现盈利且有足够的应纳税所得额可以抵扣以前年度亏损。

3）后续年度实际业绩完成情况

2019 年，母公司实际完成净利润 1,014.38 万元（已扣除子公司分红的影响），2020 年 1-6 月，母公司实际完成净利润 745.17 万元（已扣除子公司分红的影响），从 2019 年度及 2020 年 1-6 月的实际业绩完成情况来看，母公司 2019 度已经实现扭亏为盈，业绩情况基本符合 2018 年末的盈利预测情况。

基于最新的产品研发进度及未来市场情况，公司原预测未来 10 年内能够实现盈利且有足够的应纳税所得额可以抵扣以前年度亏损的判断基本合理。

（2）税法政策调整

财政部、国家税务总局于 2018 年 7 月 11 日发布《关于延长高新技术企业和科技型中小企业亏损结转年限的通知》（财税[2018]76 号），该文件规定：“自 2018 年 1 月 1 日起，当年具备高新技术企业或科技型中小企业资格的企业，其具备资格年度之前 5 个年度发生的尚未弥补完的亏损，准予结转以后年度弥补，最长结转年限由 5 年延长至 10 年。”

国家税务总局 2018 年 8 月 23 日发布公告《国家税务总局关于延长高新技术企业和科技型中小企业亏损结转弥补年限有关企业所得税处理问题的公告》（2018 年第 45 号），该公告规定：“2018 年具备资格的企业，无论 2013 年至 2017 年是否具备资格，其 2013 年至 2017 年发生的尚未弥补完的亏损，均准予结转以后年度弥补，最长结转年限为 10 年。”

由于 2018 年度，财政部、国家税务总局相关规定的修订，公司的可抵扣亏损的未来弥补年限由 5 年大幅增加到 10 年。同时，公司管理层结合公司产品的研发进展情况及对未来的预期，公司预测未来 10 年内很可能获得足够的收益能够弥补原可抵扣亏损金额。因此公司于 2018 年将可抵扣亏损确认为递延所得税资产。

综上所述，公司于 2018 年将未弥补亏损确认递延所得税资产具备合理性。由于该事项是偶发的，虽与公司正常经营业务有所关联，但由于其性质特殊和偶发性，可能会影响报表使用人对公司经营业绩和盈利能力做出正常判断的各项交易和事项产生的损益，故基于谨慎性原则，公司将该未弥补亏损确认递延所得税资产对公司所得税费用的影响，作为非经常性损益，公司有关处理是谨慎的。

二、中介机构核查意见

（一）核查过程

1、获取了发行人在建工程明细，对发行人在建工程实际情况进行了查看；对公司管理人员进行了访谈，了解澳赛诺新厂区目前进度及业务规划；

2、获取了发行人非专利技术和专利技术构成明细，查阅了相关评估报告；

3、获取了发行人无形资产明细，对发行人各类无形资产是否需要计提减值进行分析核查；

4、获取了发行人股权收购（转让）协议、有关收购的董事会决议及其他相关文件；

5、查看了转让对价明细与银行对账单、银行汇款单及其他相关支付单据；

6、查阅了涉及的评估报告，复核商誉减值测试结果的合理性

7、检查了公司编制的商誉计算表及对应的商誉入账会计分录。

8、了解发行人将商誉分摊至相关资产组的合理性；查看了相关资产组的历年和当期的实际结果、预测数据、现金流量预测结果以及公司的商业计划；查看了商誉所对应的相关资产的评估报告以及审计报告；评价了现金流量净现值所需的增长率、毛利率、折现率等相关参数；核对了现金流量净现值的计算过程。

9、查阅了发行人递延所得税资产的形成情况、形成原因及会计处理方式，对发行人递延所得税资产的形成进行重新复核计算；查阅了公司及主要子公司取得的主管税务机关所开具的证明文件；

10、查阅了《企业会计准则》，结合发行人实际情况，对发行递延所得税资产的确认及变动合理性进行了分析复核。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人在建工程披露准确、完整；澳赛诺新厂区目前已完工投产；

2、发行人专利技术和非专利技术主要有收购形成、内部研发形成及澳赛诺股东作为出资投入形成三种来源，其在报告期内的变动具有合理性；

3、发行人商誉减值测试的方法、过程、结果，可收回额的确定方法符合《企业会计准则》的规定；商誉未计提减值准备的依据充分合理；按照每年计提 5%的商誉减值准备，对报告期和未来期间的经营业绩不构成重大影响；

4、对于商誉减值事项的会计处理、信息披露及审计评估情况符合《会计监管风险提示第 8 号商誉减值》的要求；

5、发行人递延所得税资产各项的形成情况和形成原因、计算方式、会计处理方式符合发行人实际情况和《企业会计准则》的规定，公司及主要子公司已取得主管税务机关所开具的相关证明文件，得到了税务机关的认可；

6、报告期内公司按照可抵扣亏损的金额确认递延所得税资产，并计入各期所得税费用中，会计处理符合《企业会计准则》相关规定。

7、发行人于 2018 年将未弥补亏损确认递延所得税资产具备合理性。由于该事项是偶发的，虽与公司正常经营业务有所关联，但由于其性质特殊和偶发性，可能会影响报表使用人对公司经营业绩和盈利能力做出正常判断的各项交易和事项产生的损益，故基于谨慎性原则，发行人将该未弥补亏损确认递延所得税资产对公司所得税费用的影响，作为非经常性损益，发行人有关处理是谨慎的。

25、关于财务内控

公司向关联方拆入资金中与中毅集团有限公司的拆入款系公司实际控制人通过其控制的中毅集团有限公司向公司部分员工支付的年终奖金。2017 年度，公司通过转贷获得银行贷款共 8,107.51 万元，2018 年度和 2019 年度未发生转贷行为。报告期内，公司通过个人卡收取的货款均为公司向个人经销商曹慧慧销售缩宫素中间体所形成的款项，曹慧慧主要从事医药中间体的进出口业务。

请发行人说明：（1）实际控制人通过中毅集团支付年终奖金的原因、支付对象、对应的税收缴纳情况及税收退回情况；是否存在其他相关方替发行人承担成本费用的情形；（2）通过个人卡收取货款的原因及发生历史，个人卡的所有人情况、是否对个人卡收款采取内控措施；（3）关联担保的原因、合规性、相关决策程序是否完善，截至招股说明书签署日仍有未履行完毕的合同或未解除的担保责任的原因及相关风险。

请中介机构根据《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》问答 14、问答 15 的相关规定，对发行人存在的第三方代收货款、转贷、资金拆借、利用个人账户对外收付款项支付费用等等财务内控不规范的情形及第三方回款的情形进行说明和核查，并发表意见。

回复：

一、请发行人说明：

（一）实际控制人通过中毅集团支付年终奖金的原因、支付对象、对应的税收缴纳情况及税收退回情况；是否存在其他相关方替发行人承担成本费用的情形；

基于为员工节约个人所得税及支持公司发展等方面考虑，报告期发行人曾通过中毅集团代付部分中高层核心骨干人员 2017 年终奖共计 50.52 万元。支付对象主要为公司的高管及部分老员工，具体如下；

单位：万元

人员姓名	职位	金额
赵德毅	董事长	0.20
赵德中	副董事长	0.20
马文亭	前监事会主席	3.75
徐东海	财务总监	17.42
郭婷	董事会秘书	14.73
吴登林	子公司澳赛诺财务负责人	0.46
郑钢标	前办公室主任	6.91
顾金雅	子公司出纳	4.36
许亮	人事部副经理	1.37
潘锋	法务部经理	0.93
沈舒	人事专员	0.20
合计		**50.52**

发行人已经于 2019 年 11 月 29 日，向主管税务机关国家税务总局连云港市税务局，根据实际发放奖金情况补缴个人所得税 10.10 万元。

报告期内，除已披露事项外，公司不存在其他相关方替发行人承担成本费用的情形。

（二）通过个人卡收取货款的原因及发生历史，个人卡的所有人情况、是否对个人卡收款采取内控措施

1、通过个人卡收取货款的原因及发生历史

报告期内，公司通过财务人员个人卡收取货款的具体情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
通过个人卡收取的货款金额	-	33.25	56.77
占当年销售商品、提供劳务收到的现金的比例	-	0.10%	0.29%

报告期内，公司通过个人卡收取的货款均为公司向个人经销商曹慧慧销售缩宫素中间体所形成的款项，曹慧慧主要从事医药中间体的进出口业务。

公司为保证回款质量和及时性，对规模较小的客户一般在收取货款后才进行发货。在现有的银行结算体系下，通过公司账户转账交易存在对公业务受营业时间、网点和到款及时性的限制。因此，曹慧慧基于个人的交易习惯以及为满足发行人实时确认货款信息需要，通过个人卡完成货款支付。

报告期内，公司通过个人卡收取的货款金额较小，占 2017 年度及 2018 年度销售商品、提供劳务收到的现金的比例分别仅为 0.29%和 0.10%。

针对公司上述通过个人卡支付工资及收取货款的情况，公司已及时整改，自 2019 年起，公司已禁止通过个人卡进行收付款的情况；同时，公司已制定了严格的资金使用管理制度，加强对收款及付款的内部控制。

2、个人卡的所有人情况、是否对个人卡收款采取内控措施；

报告期内，公司个人卡所有者为发行人出纳人员徐淑嘉，收取的货款均为公司向个人经销商曹慧慧销售缩宫素中间体所形成的款项。上述款项均已由个人卡全部转入公司账户，该账户未用于其他与公司相关的其他交易；未出现资金挪用等损害公司利益的情况。公司与个人卡所有人之间未因上述账户发生纠纷或存有潜在争议。

针对公司上述通过个人卡收取货款的情况，公司已及时整改，制定了严格的资金使用管理制度，加强对收款及付款的内部控制，并由公司内审部门对公司的各资金往来情况进行监督与核查。

（三）关联担保的原因、合规性、相关决策程序是否完善，截至招股说明书签署日仍有未履行完毕的合同或未解除的担保责任的原因及相关风险。

1、关联担保的原因、合规性、相关决策程序完善

报告期内，发行人关联方为发行人银行借款及融资租赁提供的担保，系关联方为发行人对外融资行为提供支持。报告期内，关联方为公司提供担保系由于提供贷款的金融机构需要由公司控股股东、实际控制人或其他相关人员为借款提供增信措施，包括但不限于提供连带责任保证等。

该等担保主要为支持发行人业务发展，不存在损害发行人利益的情形。相关事项均已经公司董事会及股东大会审议通过，相关决策程序完善。上述事项不存在违反法规规定的情形。

2、截至本回复签署日仍有未履行完毕的合同或未解除的担保责任的原因及相关风险

截至本回复签署之日，关联担保中尚未履行完毕的合同情况如下：

单位：万元

债权人	债务金额	主债务期间	担保方	担保方式	担保金额	担保期间
杭州联合农村商业银行股份有限公司科技支行	20.00	2020/6/28-2021/6/23	赵德毅，赵德中	连带责任担保	1,000.00	2020/6/15-2021/6/23
杭州联合农村商业银行股份有限公司科技分行	50.00	2020/6/28-2021/6/23	赵德毅，赵德中	连带责任担保	500.00	2020/6/15-2021/6/23
建德农村商业银行股份有限公司梅城支行	500.00	2020/5/15-2021/5/14	赵德毅，戚月霞	连带责任担保	500.00	2020/5/9-2023/5/8

债权人	债务金额	主债务期间	担保方	担保方式	担保金额	担保期间
中国银行建德支行	1,000.00	2020/6/16-2021/6/15	赵德毅	连带责任担保	1,000.00	2019/3/21-2022/3/21
交通银行建德支行	700.00	2020/2/20-2020/7/23	赵德毅	连带责任担保	14,000.00	2019/1/22-2022/1/22
交通银行建德支行	2,000.00	2020/6/10-2021/6/8				
交通银行建德支行	1,000.00	2020/4/24-2021/4/21				
交通银行建德支行	2,000.00	2020/4/8-2021/4/7				
南京银行股份有限公司连云港分行	915.00	2019/12/31-2020/12/25	赵德毅，赵德中，戚月霞，赵学平	连带责任担保	1,000.00	2019/12/24-2022/12/20
江苏银行中华支行	1,000.00	2020/3/6-2021/1/13	连云港香溢诺泰置业有限公司，赵德毅，赵德中，戚月霞，赵学平	连带责任担保	1,000.00	2020/3/6-2021/1/13
中国邮政储蓄银行连云港分行	1,000.00	2020/5/8-2021/5/7	赵德毅，赵德中	连带责任担	1,000.00	2020/5/8-2021/5/7

债权人	债务金额	主债务期间	担保方	担保方式	担保金额	担保期间
				保		
中国银行连云港新浦支行	2,000.00	2020/5/15-2021/4/14	赵德毅，赵德中	连带责任担保	3,000.00	2020/5/15-2021/3/5
兴业银行股份有限公司连云港分行	1,000.00	2020/5/28-2021/5/27	赵德毅，赵德中	连带责任担保	1,000.00	2020/5/28-2021/5/27
中国农业发展银行连云港市分行	3,000.00	2020/4/17-2021/4/16	赵德毅，赵德中，戚月霞，赵学平	连带责任担保	3,000.00	2020/4/17-2021/4/16
国药控股（中国）融资租赁有限公司	2,900.00	2020/1/10-2020/7/10	赵德毅，赵德中，戚月霞，赵学平	连带责任担保	2,900.00	2020/1/10-2022/7/10

上述正在履行的担保合同及其借款主合同均系发行人日常经营过程中申请的银行等金融机构借款，目前尚未到还款期，因此担保合同也正在履行过程中。上述担保事项系关联方为公司进行的担保行为，且关联方提供担保时未附加任何条件亦未收取任何费用或其他对价，不会对发行人产生重大不利影响。

同时发行人截至 2020 年 6 月 30 日资产负债率为 33.65%，资产负债率较低，整体偿债能力较好，不会产生由于无法偿还银行借款导致关联方履行担保责任，进而导致发行人股权结构受到不利影响的情况。

二、请中介机构根据《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》问答 14、问答 15 的相关规定，对发行人存在的第三方代收货款、转贷、资金拆借、利用个人账户对外收付款项支付费用等等财务内控不规范的情形及第三方回款的情形进行说明和核查，并发表意见。

（一）事项说明

报告期内，公司存在的第三方代收款及利用个人账户对外收款的情形仅为公司向个人经销商曹慧慧销售缩宫素中间体所形成的款项，该类交易款项较小，占 2017 年度及 2018 年度销售商品、提供劳务收到的现金的比例分别仅为 0.29%和 0.10%，且再 2019 年后未再发生个人卡收款的情况。

报告期内，发行人存在的“转贷”行为系 2017 年，公司通过其他方进行转贷融资获得银行贷款共 8,107.51 万元，2018 年度和 2019 年度未发生转贷行为，具体情况如下：

单位：万元

贷款发生时间	受托支付对象	贷款金额
2017 年度	杭州海盛医药化工有限公司	4,000.00
	杭州海娜医药科技有限公司	4,107.51
	合计	**8,107.51**

发行人上述转贷行为主要系满足贷款银行受托支付的要求而发生，所涉及的贷款均已按期偿付。上述资金均用于公司主营业务，未用于资金拆借、证券投资、股权投资、房地产投入或国家禁止生产、经营的领域和用途。公司的股东、董事、高级管理人员或经办人员均未从中获得任何方式的收益，亦未因此而使得公司利益遭受任何形式的损害。

报告期内，公司不存在将资金拆出借给关联方使用的情况；公司存在的资金拆入情况系关联方向公司提供资金支持所发生的款项，公司已履行了必要的决策程序，且未损坏公司的利益。

报告期内，公司存在的利用个人账户对外支付费用的情况系公司通过财务人员个人卡发放员工薪酬及通过关联方支付员工奖金的情形，具体情况如下：

为降低员工个人税负，报告期内，公司存在通过财务人员的个人银行账户发

放员工薪酬，具体情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
计提工资金额	-	-	**313.81**
占当期利润总额比例	-	-	**5.50%**

报告期内，公司实际控制人通过其控制的中毅集团有限公司向公司部分员工支付了年终奖金，具体情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
计提工资金额	-	-	50.52
占当期利润总额比例	-	-	0.89%

针对上述情况，公司及时进行了整改，将个人卡支付的工资及关联方支付的年终奖金纳入公司报表体系，计入公司相应的成本和费用；相关接受个人卡支付工资和关联方支付年终奖金的员工已全部缴纳了个人所得税。上述情况对公司的经营成果未构成重大影响。除上述事项外，发行人不存在其他关联方或个人卡支付薪酬的情形。

报告期内，公司不存在第三方回款的情形。

（二）核查程序

1、查阅了发行人相关内控制度文件、关于票据和贷款及外汇相关法律法规，与发行人管理层就报告期内是否存在转贷及与关联方或第三方直接进行资金拆借的情况进行了确认；

2、抽查报告期内公司大额流水、银行日记账及往来款明细账及相应凭证，网络查询工商档案，判断是否与发行人存在关联关系，核查是否存在与关联方或第三方直接进行资金拆借或出借公司账户为他人收付款项的情况；

3、获取了发行人银行账户流水和发行人实际控制人、控股股东、董事、监事和高级管理人员的银行流水，了解其收入支出情况，确认是否存在第三方收取公司货款、个人卡收付的情形；

4、获取客户的合同、销售订单、销售收入凭证、销售回款凭证，重点关注

客户名称与销售回款凭证的付款方、回款金额等信息。

（三）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人前述行为已在招股说明书中进行了充分披露，相关事项均已得到有效整改，发行人已建立了完善的内控机制并运行良好。

2、发行人前述行为合法合规，不存在违反法律法规规章制度的情形，不属于主观故意或恶意行为，不构成重大违法违规，不存在被处罚情形或风险，发行人满足相关发行条件的要求。

3、发行人前述行为财务核算真实、准确，不存在通过体外资金循环粉饰业绩的情形。

4、发行人前述行为不存在后续影响，已排除或不存在重大风险隐患。

5、发行人的财务内控在提交申报材料审计截止后能够持续符合规范性要求，不存在影响发行条件的情形。

26、关于新冠肺炎疫情的影响

关于新冠肺炎疫情的影响，请发行人补充披露新冠肺炎疫情对发行人生产经营和财务状况的具体影响情况，包括影响面和影响因素及具体表现、持续时间的预期、未来业务和财务数据可能变化程度、是否影响发行人的持续经营等。

请发行人说明“公司在疫情中的责任担当”中提及的“公司的重要产品注射用胸腺法新”是否为发行人自主选择类的产品，若属于定制类产品，请结合产品研发实质及产品受益方的情况进一步论证是否属于发行人的责任担当。

请保荐机构、申报会计师核查疫情对发行人造成不利影响的具体情况，对发行人的信息披露及风险揭示是否全面、业绩预计是否合理发表意见。请保荐机构、申报会计师结合上述问题，进一步核查发行人的经营与财务状况是否正常，报表项目有无异常变化，是否存在影响发行人持续经营或其他发行条件的重大不利因素，出具明确的结论性意见。

回复：

一、发行人补充披露

新冠肺炎疫情对发行人生产经营和财务状况的具体影响情况，包括影响面和影响因素及具体表现、持续时间的预期、未来业务和财务数据可能变化程度、是否影响发行人的持续经营等。

公司已在招股说明书中“重大事项提示”之“二、新冠肺炎疫情对发行人**生产经营**的影响”中进行披露，现将具体影响情况补充披露如下：

“

2020年1月以来，国内外相继发生新冠肺炎疫情，本次疫情对公司2020年一季度的生产经营造成一定的影响，但随着公司及下游客户生产经营的逐步恢复，2020年第二季度公司的生产经营及财务状况有所好转，具体情况如下：

（一）生产方面

春季后因受疫情影响，员工分批复工，公司部分生产计划有所推迟。根据地方政府疫情防控工作要求并结合公司实际情况，公司连云港生产基地和建德生产基地于2020年2月10日起开始逐步复工，至2020年3月底前基本实现全员复工。至3月底，公司已实现全面复产复工，复工至今，公司采取了严格的防疫防控措施，确保员工人身安全和有序生产。截止目前，公司生产业务正常运行。

（二）采购方面

在国内采购方面，一季度受物流管控影响，部分原材料采购存在一定的滞后；二季度开始，随着各地企业的逐步复工及道路运输状况的恢复，公司原材料等采购逐步恢复正常。截止目前，公司供应商已全部复工，公司采购业务正常运行。

（三）销售方面

2020年一季度，公司受延迟复工影响，产品销售受到了一定的影响。随着二季度公司全面复工复产，公司销售逐步恢复正常。同时随着公司澳赛诺新厂区投产带来的产能提升，公司二季度销售出现了显著增长，使得公司2020年上半年的整体销售收入较去年同期有所增长。2020年一季度和二季度公司主营业

务收入与去年同期相比的具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	变动幅度
一季度主营业务收入	4,634.26	6,581.34	-29.58%
二季度主营业务收入	16,905.05	10,029.83	68.55%
合计	21,539.31	16,304.21	32.11%

综上所述，本次疫情对公司2020年一季度生产经营影响较明显。2020年二季度随着公司生产经营恢复正常，以及澳赛诺新厂区投产后带来的产能大幅提升，公司在2020年上半年的经营情况较2019年上半年未出现显著不利变化。截至本招股说明书签署日，本次疫情未对公司的持续经营能力产生重大不利影响。

未来，若疫情有所反复或进一步加剧，将可能对公司未来生产经营和盈利水平产生一定的不利影响。

二、发行人说明“公司在疫情中的责任担当”中提及的“公司的重要产品注射用胸腺法新”是否为发行人自主选择类的产品，若属于定制类产品，请结合产品研发实质及产品受益方的情况进一步论证是否属于发行人的责任担当。

公司自主选择类产品注射用胸腺法新于 2019 年 11 月取得了药品注册批件，并于 2019 年 12 月通过了 GMP 检查，自此即可开始商业化生产和销售。

新冠肺炎疫情爆发以后，注射用胸腺法新作为免疫调节剂被各地直接用于本次疫情防控。公司积极响应贯彻各级政府关于做好疫情防控工作的指示精神，组织落实具体疫情防控工作，积极履行社会责任。在疫情发生后的第一时间，公司即直接或通过合作方向连云港市红十字会、浙江省相关医疗机构（包括浙江省人民医院、余杭区第一人民医院、宁波市第一医院等浙江省新冠肺炎诊治定点医院）无偿捐赠自主生产的注射用胸腺法新产品，用于患者救治及医护人员提高免疫力，捐赠数量合计近 1 万支，市场价值超过 150 万元。以上无偿捐赠注射用胸腺法新产品系发行人自主选择类的产品，不属于定制类产品。公司无偿捐赠注射用胸腺法新产品行为是自愿捐赠行为。

三、请保荐机构、申报会计师核查疫情对发行人造成不利影响的具体情况，对发行人的信息披露及风险揭示是否全面、业绩预计是否合理发表意见。请保荐机构、申报会计师结合上述问题，进一步核查发行人的经营与财务状况是否正常，报表项目有无异常变化，是否存在影响发行人持续经营或其他发行条件的重大不利因素，出具明确的结论性意见。

（一）申报会计师核查程序和内容：

1、对发行人高管进行访谈，了解疫情对发行人造成影响的具体情况，包括开工延迟、发货影响等；

2、查阅发行人 2020 年 1-6 月销售明细表；

3、查阅发行人 2020 年 1-6 月采购明细表；

4、查阅发行人疫情后的开工和生产记录；

5、查阅了发行人 2020 年 1-6 月财务状况、经营情况。

（二）申报会计师核查意见：

本次疫情对发行人 2020 年一季度生产经营影响带来了一定不利影响，2020 年二季度发行人经营状况已出现显著好转，公司财务报表项目并无异常变化或重大不利变化，本次疫情未对发行人的持续经营能力产生重大不利影响，不存在影响发行条件的重大不利因素，发行人已充分对本次疫情带来的影响进行了披露。

（此页无正文，专用于《中天运会计师事务所（特殊普通合伙）关于江苏诺泰澳赛诺生物制药股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的审核问询函的回复》之签字盖章页）

中天运会计师事务所（特殊普通合伙）

中国·北京

2020年9月14日

中国注册会计师：

中国注册会计师：

中国注册会计师：

中国注册会计师 贾丽娜 320000100013

中国注册会计师 陈晓龙 320000100060

中国注册会计师 程晓曼 110101505086