

## 关于《湖北省宏源药业科技股份有限公司 申请首次公开发行股票并在创业板上市的 发行注册环节反馈意见落实函》的回复

众环专字(2022)0112280号

深圳证券交易所:

作为湖北省宏源药业科技股份有限公司(以下简称“发行人”或“公司”)申请首次公开发行股票并在创业板上市的申报会计师,根据贵所2022年11月22日出具的“审核函[2022]011082号”《发行注册环节反馈意见落实函》(以下简称“落实函”)有关要求,我们对落实函中要求申报会计师核查并发表明确意见的事项进行了专项核查,现将核查情况说明如下:

### 落实函问题一、关于新能源产品六氟磷酸锂

请发行人:(1)说明2021年以及2022年1-6月六氟磷酸锂销售单价远高于天际股份的原因,结合产品在性能、用途、工艺等方面以及销售合同在产品价格、信用期、付款条款及期限等方面与可比公司是否存在差异进一步说明主要客户选择生产规模小且产品价格较高的发行人作为供应商的合理性,发行人销售单价是否存在下滑风险,相关风险是否已充分披露,发行人与主要客户是否存在其他利益安排。(2)说明六氟磷酸锂在两种特殊代理销售模式下的具体收入确认时点,与同行业可比公司是否存在显著差异,是否符合企业会计准则的规定。(3)发行人持有中蓝宏源41%股权,中蓝宏源六氟磷酸锂产能承继于发行人,同时,由于发行人与中化蓝天未能就通过中蓝宏源投资建设新六氟磷酸锂项目的方案达成一致,发行人通过自筹资金自建六氟磷酸锂生产装置。发行人与中蓝宏源存在主要客户重叠情形。请说明发行人与中蓝宏源重叠客户是否知悉购买产品的实际生产方,对发行人与中蓝宏源的协议安排是否存在异议;向重叠客户销售额占双方各自同类业务销售总额的比例;双方在销售单价及主要合同条款方面是否存在差异;发行人与中化蓝天的合作背景、后续合作未能达成一致的原因,对发行人新能源业务及客户的稳定性是否造成不利影响,发行人与中蓝宏源各自生产销售六氟磷酸锂是否存在利益冲突,结合发行人自产六

氟磷酸锂业务收益及因持有中蓝宏源 41%股权进行权益法核算而确认的投资收益占总收益比重情况说明未与中化蓝天继续合作及后续各自生产销售六氟磷酸锂是否对发行人持续盈利能力构成重大不利影响，相关风险是否已充分披露。

请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、说明 2021 年以及 2022 年 1-6 月六氟磷酸锂销售单价远高于天际股份的原因，结合产品在性能、用途、工艺等方面以及销售合同在产品价格、信用期、付款条款及期限等方面与可比公司是否存在差异进一步说明主要客户选择生产规模小且产品价格较高的发行人作为供应商的合理性，发行人销售单价是否存在下滑风险，相关风险是否已充分披露，发行人与主要客户是否存在其他利益安排

(一) 说明 2021 年以及 2022 年 1-6 月六氟磷酸锂销售单价远高于天际股份的原因

报告期内，公司六氟磷酸锂销售单价与天际股份对比如下：

单位：万元/吨

期 间	天际股份（002759）	宏源药业
2022年1-6月	27.85	33.06
2021年	19.48	27.89
2020年	6.91	6.70
2019年	8.20	7.74

注 1：天际股份数据来源于其披露的定期报告；

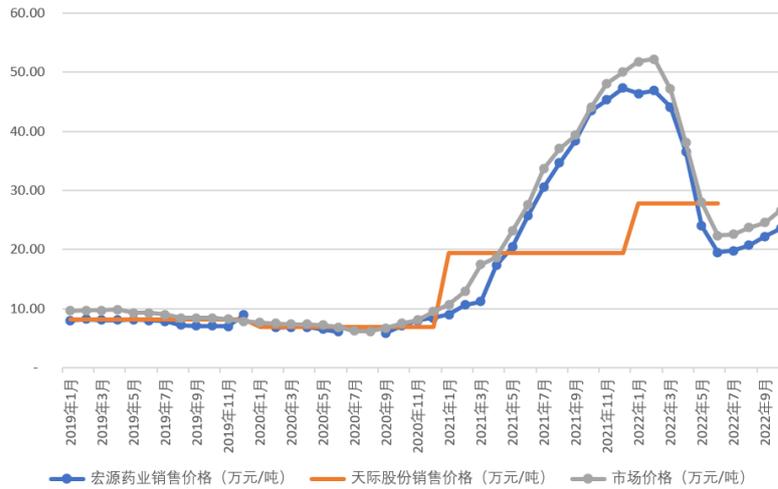
注 2：公司 2019 年、2020 年六氟磷酸锂销售单价为剔除代中蓝宏源销售的六氟磷酸锂产品后的数据。

2021 年、2022 年 1-6 月，天际股份与部分主要客户通过签订长期合作协议提前锁定了部分产品销售价格(天际股份公开信息未披露其 2019 年、2020 年签订过此类长期合作协议)，而自 2020 年 10 月开始六氟磷酸锂市场价格开始出现快速上涨，因此导致其产品平均销售价格明显低于市场价格。根据天际股份 2021 年 7 月 30 日的投资者关系活动记录表，其未锁价产品基本上参照市场价进行销售，一般按月定价，由上月确定下月售价，少量客户季度报价，与市场价格应不存在较大差异。但由于天际股份锁价销售的产品占比较高(天际股份未披露其锁价部分的具体比例，但根据其披露的相关数据，2021 年、2022 年 1-6 月，天际股份对有锁定价格的第一大客户江苏国泰国际集团股份有限公司的销售收入占其六氟磷酸锂收入的比例分别为 54.45%、53.35%。由此可见，其锁价销售的产品占比较高)，导致其 2021 年

以及 2022 年 1-6 月六氟磷酸锂的平均销售价格远低于市场价格。

基于对未来市场供需和价格走势的判断以及长期形成的产品定价模式，公司报告期内未通过与客户签订长期合作协议的方式锁定供货价格，因此能以市场价格为基础进行定价对外销售六氟磷酸锂产品。

报告期内，公司、天际股份六氟磷酸锂平均销售价格与公开市场价格对比如下：



**注1:** 市场价格数据来源于Wind资讯，为每日价格的月算数平均值。由于市场价格为含税价格，为便于对比，已将市场均价折算为不含税价格，其中2019年1月-2019年3月的市场价格按16%的增值税税率进行折算，2019年4月-2022年10月按13%的增值税税率进行折算；

**注2:** 公司的销售价格为月加权平均价格（销售收入/销量）；由于天际股份未披露其月度销售价格，上图中其月度销售价格按照其年度（半年度）销售均价列示。

由上图可见，2021 年、2022 年 1-6 月，天际股份六氟磷酸锂的平均销售价格远低于市场价格，而同期公司六氟磷酸锂（按月）平均销售价格与市场价格较为接近，变动趋势一致。

综上所述，2021 年、2022 年 1-6 月公司六氟磷酸锂销售价格远高于天际股份的主要原因是：天际股份与部分主要客户通过签订长期合作协议提前锁定了部分产品销售价格，而自 2020 年 10 月开始六氟磷酸锂市场价格开始出现快速上涨，因此导致其产品平均销售价格明显低于市场价格。公司报告期内未通过与客户签订长期合作协议的方式锁定供货价格，因此能以市场价格对外销售六氟磷酸锂产品，进而导致公司 2021 年以及 2022 年 1-6 月六氟磷酸锂销售单价远高于天际股份。

（二）结合产品在性能、用途、工艺等方面以及销售合同在产品价格、信用期、付款条款及期限等方面与可比公司是否存在差异进一步说明主要客户选择生产规模小且产品价格较高的发行人作为供应商的合理性

1、发行人产品在性能、用途、工艺等方面以及销售合同在产品价格、信用期、付款条款及期限等方面与天际股份的对比情况

(1) 产品性能、用途、主要原材料、工艺

公司和天际股份六氟磷酸锂产品在性能、用途、主要原材料、工艺方面对比情况如下：

名称	用途	性能	主要原材料	工艺
天际股份	公司与天际股份六氟磷酸锂产品均主要用于下游企业锂电池电解液，用途不存在差异	六氟磷酸锂是锂电池电解液的重要原材料。动力电池对电解液品质要求较高，公司与天际股份生产的六氟磷酸锂均能满足动力电池电解液的需要，且均为比亚迪等下游大型动力电池电解液厂家六氟磷酸锂的合格供应商，性能方面不存在差异	氟化锂、五氯化磷、无水氟化氢	天际股份以氟化锂、五氯化磷、无水氟化氢为主要原材料，将氟化锂溶于无水氟化氢中，于一定条件下通入五氯化磷，反应后挥发除去氟化氢，获得六氟磷酸锂晶体。 截至2021年12月底，天际股份子公司新泰材料拥有六氟磷酸锂制备相关发明专利4项，其它实用新型专利28项
宏源药业			氟化锂、五氯化磷、无水氟化氢	公司以氟化锂、无水氟化氢、五氯化磷为主要原材料，将无水氟化氢和五氯化磷在一定温度下生成二氯六氟磷酸固体超强酸，与氟化锂、氟化氢制备的溶液调制成流变体进行化学合成反应，得到六氟磷酸锂晶体。 公司申请了“用流变相反应法制备六氟磷酸锂”、“一种合成六氟磷酸锂的方法”、“固体超强酸二氯六氟磷酸及其制备方法和用途”等7项与六氟磷酸锂有关的专利，其中“用流变相反应法制备六氟磷酸锂”专利荣获第九届湖北省专利优秀奖。此外，“高品质六氟磷酸锂生产新工艺及产业化”项目荣获2021年度湖北省科技进步三等奖

注：天际股份信息来源于其披露的定期报告、临时报告。

由上表可见，公司和天际股份六氟磷酸锂的产品用途、性能、主要原材料不存在差异。

从工艺来看，公司与天际股份均以氟化锂、五氯化磷、无水氟化氢为主要原材料并采用氟化氢溶剂法制备六氟磷酸锂。该方法是目前使用最广泛的方法，采用此方法的代表企业有多氟多新材料股份有限公司（股票代码：002407.SZ）、江苏九九久科技有限公司（延安必康制药股份有限公司（股票代码：002411.SZ）子公司）、宏源药业、江苏新泰材料科技有限公司（天际股份子公司）等（资料来源：中银证券《六氟磷酸锂行业深度报告》）。因此，公司与天际股份在六氟磷酸锂生产工艺路线方面不存在差异。公司在多年的不断摸索、创新过程中，逐渐在一些工艺细节方面形成了自己的技术优势。公司申请了“用流变相反应法制备六氟磷酸锂”、“一种合成六氟磷酸锂的方法”、“固体超强酸二氯六氟磷酸及其制备方法和用途”等7项与六氟磷酸锂有关的专利，其中“用流变相反应法制备六氟磷酸锂”专利荣获第九届湖北省专利优秀奖，且该专利技术被湖北省科学技术厅技术鉴定为“达到国际先进水平”。

平”，并通过湖北省科学技术厅重大科技专项项目验收。此外，“高品质六氟磷酸锂生产新工艺及产业化”项目荣获 2021 年度湖北省科技进步三等奖。截至 2021 年 12 月底，天际股份亦取得了六氟磷酸锂制备相关发明专利 4 项，其它实用新型专利 28 项，具有其自身的技术优势（天际股份未披露其六氟磷酸锂的工艺细节，无法与其进行工艺细节的对比）。总体来说，公司与天际股份在六氟磷酸锂生产工艺方面不存在较大差异。

## （2）产品价格、信用期、付款条款及期限

### ①产品价格

公司与天际股份六氟磷酸锂产品定价方式如下表所示：

公司名称	签订锁价长期协议	未签订锁价长期协议
天际股份	签订锁价长期协议的，按照长期协议约定的价格执行	未签订锁价长期协议的，基本上参照市场价进行销售，一般按月定价，由上月确定下月售价，少量客户季度报价
宏源药业	未与客户签订长期协议，价格以订单下达时的市场价格为依据经双方协商谈判确定	

**注 1：**根据天际股份公开披露的信息，其与部分主要客户（如比亚迪、张家港市国泰华荣化工新材料有限公司、宁德国泰华荣新材料有限公司、深圳新宙邦科技股份有限公司）签订了长期供货协议（长期协议分为锁价与不锁价两种，并非所有长期协议均会锁定供货价格，对销售价格产生影响的主要为锁价的长期协议）。根据天际股份于 2021 年 7 月 26 日公告的与张家港市国泰华荣化工新材料有限公司、宁德国泰华荣新材料有限公司（甲方）签订的年度采购协议，“2021 年 7 月至 2023 年 6 月，天际股份（乙方）向甲方供应六氟磷酸锂不少于 12,000 吨；2022 年 7 月至 2023 年 6 月，根据乙方产能及实际生产情况，在原锁定供应量的基础上，乙方计划再向甲方供应不少于 2,400 吨六氟磷酸锂产品。基于甲乙双方长期合作关系，乙方销售给甲方的产品给予一定幅度的优惠，产品价格最终以甲乙双方书面确定的报价单为准。为了确保协议的有效执行，针对甲方 2021 年 7 月至 2023 年 6 月供货锁量部分，甲方向乙方支付一定数额的预付款作为定金”。

**注 2：**根据天际股份 2021 年 7 月 30 日的投资者关系活动记录表，“江苏国泰国际集团股份有限公司的长期协议为‘锁量、锁价、打预付款’，天际股份一直严守合同约定，无合同违约的情况。2021 年上半年因为长期订单的价格较低，且执行了很多 2020 年的老订单，造成利润总额较低。2021 年下半年略超一半的产能锁量锁价，其余产能基本上参照市场价进行销售，没有锁价的订单一般按月定价，由上月确定下月售价，少量客户季度报价”。

**注 3：**2021 年、2022 年 1-6 月，天际股份对有锁定价格的第一大客户江苏国泰国际集团股份有限公司的销售收入占其六氟磷酸锂收入的比例分别为 54.45%、53.35%，占比较高。

由于天际股份未披露其按市场价格为基础和按锁价协议价格销售六氟磷酸锂的价格和销量情况（仅披露了其六氟磷酸锂的平均销售价格），因此无法将其锁价和以市价为基础销售的价格与公司六氟磷酸锂销售价格进行对比说明。根据天际股份 2021 年 7 月 30 日的投资者关系活动记录表，“2021 年下半年略超一半的产能锁量锁价，其余产能基本上参照市场价

进行销售，没有锁价的订单一般按月定价，由上月确定下月售价，少量客户季度报价”，其未锁价产品的定价方式与公司六氟磷酸锂以订单下达时的市场价格为依据经双方协商谈判确定的定价方式不存在重大差异。

## ②信用期、付款条款及期限

根据天际股份 2021 年 7 月 30 日的投资者关系活动记录表，“江苏国泰国际集团股份有限公司和深圳市比亚迪供应链管理有限公司的长期协议均为预付”。江苏国泰国际集团股份有限公司和深圳市比亚迪供应链管理有限公司为天际股份 2021 年和 2022 年 1-6 月的前二大客户，占其六氟磷酸锂收入的比例分别为 68.63%、74.16%。

公司和深圳市比亚迪供应链管理有限公司的订单信用期为月结，对其他客户主要为款到发货或预付。报告期内，公司主要客户及合作模式稳定，和客户约定的信用期、付款条款及期限未发生重大变化。对深圳市比亚迪供应链管理有限公司的订单信用期为月结（即本月结清上月货款，信用期亦较短），主要系深圳市比亚迪供应链管理有限公司为公司六氟磷酸锂最重要的客户，因采购量较大，公司相应给予其一定账期。2021 年、2022 年 1-6 月深圳市比亚迪供应链管理有限公司的销售收入占公司六氟磷酸锂收入的比例分别为 24.95%（2021 年 1-8 月，公司六氟磷酸锂产品由中蓝宏源代销，导致 2021 年全年比例较低；2021 年 9-12 月，公司六氟磷酸锂产品自行销售后，深圳市比亚迪供应链管理有限公司的销售收入占公司六氟磷酸锂收入的比例为 46.92%）、59.89%。

综上所述，除签订锁价长期协议外，公司与天际股份未签订锁价长期协议的产品价格均以市场价格为基础进行确定，不存在重大差异；公司与天际股份对主要客户的信用期、付款条款及期限不存在重大差异。

## 2、主要客户选择生产规模小且产品价格较高的发行人作为供应商的合理性

报告期内，公司六氟磷酸锂销售单价与天际股份、市场价格对比情况详见本落实函回复之“落实函问题一、一、（一）”部分内容。

2019 年和 2020 年，公司六氟磷酸锂产品价格略低于天际股份；公司六氟磷酸锂产品价格高于天际股份系在 2021 年和 2022 年 1-6 月，具体原因详见本落实函回复之“落实函问题一、一、（一）”部分内容。主要客户选择生产规模小且产品价格较高的发行人作为供应商主要原因如下：

### **(1) 公司产品质量较好，主要客户及合作模式稳定**

自 2011 年开始投建六氟磷酸锂生产线以来，经过多年发展，公司已形成完善的六氟磷酸锂研发、采购、生产、销售体系。公司六氟磷酸锂产品化学指标优良、一致性较高，满足动力电池制造对电解质的需求，产品质量得到行业领先企业的认可，并成为比亚迪等知名企业的六氟磷酸锂合格供应商。凭借良好的产品品质、稳定的供货能力，与比亚迪等主要客户保持稳定的合作关系。公司所生产的六氟磷酸锂与天际股份在产品用途、性能方面不存在差异。

报告期内，公司六氟磷酸锂产品价格以订单下达时的市场价格为依据并经与客户协商谈判的方式确定系合作双方长期以来相对稳定的合作模式，未因六氟磷酸锂产品价格波动而有所改变，六氟磷酸锂市场价格低迷的 2019 年、2020 年亦是如此。

### **(2) 公司与天际股份未签订锁价长期协议的产品定价方式不存在较大差异**

如前所述，公司六氟磷酸锂以订单下达时的市场价格为依据经双方协商谈判确定的定价方式与天际股份未锁价产品的定价方式不存在重大差异。2021 年、2022 年 1-6 月公司六氟磷酸锂的平均销售价格明显高于天际股份，主要是由于天际股份与部分客户通过签订长期合作协议的方式锁定了部分产品的销售价格且锁价销售的产品占比较高，在市场价格快速上涨的情况下导致其六氟磷酸锂平均销售价格明显低于市场价格。

公司以市场价格为基础销售六氟磷酸锂产品，报告期内六氟磷酸锂平均销售价格与市场价格不存在较大差异。公司与天际股份的六氟磷酸锂在产品用途、性能方面不存在差异，对主要客户的信用期、付款条款及期限不存在重大差异。由于六氟磷酸锂市场价格公开透明，如对同一客户均以市价为基础销售，在产品性能、品质、信用期、付款条款等其他因素不存在较大差异的情况下，公司与天际股份的六氟磷酸锂销售价格一般不会存在较大差异。

存在锁价约定的长期合作协议对于买卖双方均为双刃剑。如产品价格上涨，对买方有利而对卖方不利，但如产品价格出现下跌，则对买方不利而对卖方有利。因此，无论买方还是卖方，一般不会与所有客户或所有供应商签订长期合作协议锁定供货量和供货价格，也不是所有买方和卖方均会通过签订长期合作协议锁定供货量和供货价格，企业也不会一直而是会根据对市场供需、产品价格走势的判断决定是否签订锁价的长期合作协议。因此，在锁价销售情形外，市场上还存在大量以市场价格为基础销售产品的情形。在此情形下，由于不存在长期协议约束，且价格较为透明，供需各方一般均会以市场价格为基础进行交易，在其他交

易条件不存在较大差异的情况下，市场竞争的结果导致同一时点对同一客户的销售价格一般不会存在较大差异。

### **(3) 产能不是客户选择供应商的关键因素**

下游客户选择供应商，首先在于供应商的产品质量是否能够满足其需要，其次供应商的产品报价是否合适，再次还会考虑供应商的交货周期、结算条件以及商业信誉等等因素。由于在正常商业活动中，为了避免对单一供应商的依赖、保障供应链的稳定，客户一般不会仅选择一家供应商而是多家供应商，因此供应商的产能并不会构成客户选择供应商的关键因素。

公司从事六氟磷酸锂业务相对较早，早于 2014 年成为比亚迪六氟磷酸锂的合格供应商。早期公司六氟磷酸锂产能规模在行业内亦属于较大规模，能够稳定保障下游客户的订单需求，只是后来因同行业企业大幅扩产，而公司将年产 4,000 吨六氟磷酸锂生产装置剥离给了中蓝宏源，导致公司现有年产 1,000 吨六氟磷酸锂产能规模在行业内属于较小规模，但与主要客户一直保持稳定的合作关系，因此在公司于 2021 年 9 月开始自行销售六氟磷酸锂后，该等客户愿意选择继续与公司合作。

综上所述，公司产品质量较好，与天际股份的六氟磷酸锂在产品用途、性能方面不存在差异，未锁价产品的定价方式及对主要客户的信用期、付款条款及期限不存在重大差异。因此，如对同一客户均以市价为基础销售，在其他交易条件不存在较大差异的情况下，公司与天际股份的产品销售价格一般不会存在较大差异；此外，产能不是客户选择供应商的关键因素。在各方面条件不存在较大差异的情况下，公司凭借良好的产品品质、合适的产品定价以及稳定的供货能力，与主要客户保持稳定的合作关系，主要客户选择发行人作为供应商具有合理性。

### **(三) 发行人销售单价是否存在下滑风险，相关风险是否已充分披露**

#### **1、2019年1月以来公司六氟磷酸锂销售价格变动情况**

2019年1月以来，公司六氟磷酸锂销售单价及市场价格变动情况详见本落实函回复之“落实函问题一、一、（一）”部分内容。公司2019年1月以来六氟磷酸锂产品的平均销售单价与市场价格均波动较大，变动趋势一致。

报告期内，公司六氟磷酸锂产品平均销售单价波动较大，主要是受市场供需关系影响。由于前期国内六氟磷酸锂产能大幅扩张导致行业产能过剩，2019年、2020年六氟磷酸锂行业

仍在去库存阶段，产品销售价格持续下行；2020年下半年新能源市场增长超预期，对产业链上游原材料需求带动明显，而前期六氟磷酸锂市场逐步完成去库存，因此导致2020年9月下旬以来市场开始出现供需趋紧的局面，自2020年10月开始六氟磷酸锂价格出现快速上涨；自2021年底、2022年初涨至高点后，2022年上半年由于疫情对市场需求增长产生一定的压制作用（特别是上海爆发严重疫情对下游新能源汽车产业链产生较大的影响）以及产品价格的自然波动，六氟磷酸锂销售价格处于高位回落过程。2022年7月以来六氟磷酸锂销售价格开始有所回升，但距2021年底、2022年初的高点仍有较大的差距。

## 2、六氟磷酸锂的市场需求未来仍将快速增长

锂电池由正极、负极、隔膜和电解液组成。六氟磷酸锂作为锂电池电解液的主要材料之一，主要用于新能源汽车动力电池、3C电池以及储能电池等领域。

在全球碳达峰、碳中和目标的约束下，能源转型正在成为世界主要国家的共识，新能源也正在成为越来越多国家的国家战略。在我国新能源战略、双碳政策的大力推动下，近年来我国新能源行业持续蓬勃发展。锂电池作为新能源的重要分支，与太阳能、风能一起正在成为新能源的主要发展方向之一。可以预见，在可预见的未来，锂电池行业仍将保持较快增长速度。据高工锂电（GGII）2022年3月统计数据显示，2021年中国锂电池出货量为327GWh，同比增长130%。预计2022年中国锂电池出货量有望超600GWh，同比增速有望超80%。预计2025年中国锂电池市场出货量将超1450GWh，未来四年复合增长率超过43%。六氟磷酸锂作为锂电池电解液的核心材料之一，锂电池行业的快速发展将带动六氟磷酸锂需求的大幅增长。

新能源汽车动力电池是锂电池的主要应用领域（公司六氟磷酸锂亦主要应用于下游动力电池电解液行业，比亚迪系公司六氟磷酸锂最大的客户）。根据百川盈孚数据，2020年动力电池领域电解液消费量占电解液总消费量的比例约59%。随着新能源汽车行业的快速发展，下游电解液生产企业纷纷扩产，仅宁德时代、比亚迪、天津力神、松下、三星、LG化学六家锂电池企业至2025年的产能合计将超2,000GWh（以上数据为其全球产能，高工锂电仅为国内数据），按照动力电池电解液耗用量大约1,200吨/GWh，2025年仅前述六家头部锂电池企业，其电解液需求量就已达240万吨（由于缺少权威行业研究资料，以上资料均根据《天际股份2021年度非公开发行A股股票一次反馈意见的回复报告》整理而来）。按照生产8吨电解液需要消耗1吨六氟磷酸锂计算，对六氟磷酸锂的需求量将达到30万吨。

随着下游市场需求的快速增长，在可预见的未来六氟磷酸锂行业仍将保持较高的景气度，六氟磷酸锂市场价格不存在持续下滑的基础。

### 3、六氟磷酸锂市场竞争及公司行业地位情况

公司从事六氟磷酸锂业务相对较早，自 2011 年开始投建六氟磷酸锂生产线以来，经过多年发展，已形成完善的六氟磷酸锂研发、采购、生产、销售体系。在多年的不断摸索、创新过程中，公司逐渐形成了自己的技术优势。公司申请的“用流变相反应法制备六氟磷酸锂”专利荣获第九届湖北省专利优秀奖，且该专利技术被湖北省科学技术厅技术鉴定为“达到国际先进水平”，并通过湖北省科学技术厅重大科技专项项目验收。此外，“高品质六氟磷酸锂生产新工艺及产业化”项目荣获 2021 年度湖北省科技进步三等奖。

目前，全球六氟磷酸锂的产能主要在中国，国内生产企业主要有广州天赐高新材料股份有限公司、多氟多新材料股份有限公司、江苏新泰材料科技有限公司、江苏九九久科技有限公司等，国外生产企业主要有森田化学工业株式会社、关东电化工业株式会社和厚成株式会社。上述国外生产企业亦在中国建有六氟磷酸锂产能。

截至 2020 年底各主要生产企业六氟磷酸锂产能如下：

序号	生产企业	产能（吨）
1	广州天赐高新材料股份有限公司	12,000
2	多氟多新材料股份有限公司	8,000
3	江苏新泰材料科技有限公司	8,160
4	关东电化工业株式会社	5,400
5	森田化学工业株式会社	5,000
6	江苏九九久科技有限公司	5,000
7	湖北中蓝宏源新能源材料有限公司	4,000
8	浙江永太科技股份有限公司	3,000
9	厚成株式会社	2,000
10	胜华新材料集团股份有限公司	2,000
11	宁波杉杉股份有限公司	2,000
12	滨化集团股份有限公司	1,000
13	天津金牛电源材料有限责任公司	1,000
14	宏源药业	1,000

**数据来源：**各公司公告，各公司官网，高工锂电，中银证券。

根据伊维经济研究院数据，2021年，全国六氟磷酸锂行业前五名占比约78.74%，其中天际股份拥有六氟磷酸锂产能8,160吨，市场占有率超过15%（数据来源：《天际股份2021年度非公开发行A股股票一次反馈意见的回复报告》）。据此推算公司1,000吨六氟磷酸锂产能市场占有率约2%左右。

截至本落实函回复报告出具日，公司拥有年产1,000吨的六氟磷酸锂生产能力，产能在行业内属于较小规模，市场占有率相对较低。为顺应市场需求的快速增长，公司实施了年产1,000吨六氟磷酸锂生产装置技术改造项目和年产6,000吨六氟磷酸锂生产装置项目的建设。

上述项目完成后，公司六氟磷酸锂产能将大幅提高，行业地位也将大幅提升。但由于下游需求快速增长，且公司与主要客户保持稳定的合作关系，因此预计公司上述新增产能消化不存在障碍。

#### **4、公司六氟磷酸锂销售价格不会因自有产能提升而下滑**

六氟磷酸锂市场价格公开透明，各企业定价策略不存在实质性差异，只是部分企业有时基于对市场供需和产品价格走势的判断，以及维护与客户的长期合作关系、保证产品销路的考虑，会选择与部分客户签订长期合作协议（部分长期协议会锁定销售价格，锁价情况下可能导致其产品实际销售价格低于市场价格，也可能导致其产品实际销售价格高于市场价格，这取决于锁价协议签订后的市场价格走势）。公司报告期内一直以市场价格为基础进行销售。随着产能的提升，公司六氟磷酸锂的定价策略不会发生变化。是否与客户签订锁价长期合作协议，关键取决于公司对未来市场供需和产品价格走势的判断，而不是基于产能消化的压力（报告期内亦有客户希望与公司签订锁价的长期协议，公司基于对未来市场供需趋紧和价格趋于上涨的考虑未签订此类协议）。由于下游市场需求快速增长，且公司与主要客户保持稳定的合作关系，公司预计新增产能消化不存在障碍。因此，公司六氟磷酸锂销售价格不会因自有产能提升而下滑。

#### **5、公司六氟磷酸锂销售单价存在下滑的风险**

如前所述，产能提升后，公司六氟磷酸锂的定价策略不会因此发生变化，销售价格将与市场价格变动趋势总体保持一致（除非公司基于对市场供需和产品价格走势的判断而与部分客户签订了锁价的长期协议，而后续形势发展与前期判断不符导致产品实际销售价格与市场价格存在差异），不会因自有产能提升而导致公司六氟磷酸锂销售价格下跌。

尽管下游新能源市场需求快速增长，在可预见的未来六氟磷酸锂行业仍将保持较高的景气度，但本行业产能的扩张仍可能导致六氟磷酸锂市场价格下降，不时爆发的新冠疫情亦可能会对下游市场需求产生短期扰动，因此公司六氟磷酸锂销售单价存在下滑的风险。

公司已在招股说明书“第四节 风险因素”之“一、经营风险”部分补充完善了相关风险提示，同时对“重大事项提示”之“一、发行人特别提醒投资者关注的风险因素”部分进行了补充完善：

##### **“（二）产品价格下滑风险**

甲硝唑、乙二醛、乙醛酸、2-甲基-5-硝基咪唑、鸟嘌呤和六氟磷酸锂等产品是公司的主要产品。报告期内，公司甲硝唑原料药产品的平均销售单价分别为85,074.44元/吨、88,382.41元/吨、88,674.60元/吨和85,057.99元/吨；乙二醛产品的平均销售单价分别为4,876.96元/吨、

4,594.63元/吨、4,869.14元/吨和4,744.47元/吨；乙醛酸产品的平均销售单价分别为11,188.53元/吨、9,921.93元/吨、8,327.10元/吨和7,450.49元/吨；2-甲基-5-硝基咪唑的平均销售单价为29,691.30元/吨、31,486.20元/吨、33,483.24元/吨和35,176.22元/吨；鸟嘌呤的平均销售单价为149,861.77元/吨、150,894.33元/吨、145,300.56元/吨和146,786.96元/吨；六氟磷酸锂的平均销售单价为76,677.77元/吨、67,077.06元/吨、278,926.80元/吨和330,599.54元/吨，产品平均售价波动较大。公司产品价格主要受宏观经济、客户下游行业需求、本行业产能变化以及新冠疫情等因素的影响。若宏观经济发生不利变化、公司下游客户所在行业出现停滞甚至下调、公司产品所在行业产能扩张、不时爆发的新冠疫情对下游市场需求产生短期扰动等，则公司产品的价格将受到影响而出现下滑风险，进而对公司业绩产生不利影响。此外，如公司未来与客户签订锁价的长期协议，而市场价格超预期上涨，可能导致公司产品实际售价远低于市场价格，对公司盈利能力产生不利影响。”

#### （四）发行人与主要客户是否存在其他利益安排

为核查发行人与主要六氟磷酸锂客户是否存在其他利益安排，申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、通过视频访谈、实地走访等方式对发行人主要六氟磷酸锂客户进行访谈

报告期各期，六氟磷酸锂产品的客户访谈覆盖报告期各期六氟磷酸锂收入情况如下：

单位：万元

项 目	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
访谈收入金额	18,388.24	32,540.11	4,819.08	13,003.28
其中：实地走访金额	17,836.03	30,240.20	4,819.08	11,088.32
视频访谈金额	552.21	2,299.91	-	1,914.97
六氟磷酸锂销售收入	21,115.72	35,828.43	4,819.08	14,141.83
访谈覆盖收入比例	87.08%	90.82%	100.00%	91.95%
其中：实地走访覆盖收入比例	84.47%	84.40%	100.00%	78.41%
视频访谈覆盖收入比例	2.62%	6.42%	-	13.54%

申报会计师在对六氟磷酸锂主要客户访谈过程中，对客户基本情况及业务开展情况、与发行人主要合作情况、交易情况、价格及结算方式等合同主要条款的执行情况等进行了详细的调查了解，确认除中蓝宏源外，公司其他主要六氟磷酸锂客户及其股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员与发行人及其主要股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系，主要六氟磷酸锂客户与发行人及其关联方不存在除商品、服务购销之外的其他特殊利益安排；发行人与中蓝宏源的关联关系、发行人董事及高管在中蓝宏源任职情况、发行人与中蓝宏源除商品、服务购销之外的其他关联交易均已充分披露。

2、将发行人主要六氟磷酸锂客户与发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、

关联方进行比对，对实际控制人、董事、监事和高级管理人员发出并收回调查表，由实际控制人、董事、监事和高级管理人员出具声明，确认除中蓝宏源外，发行人主要六氟磷酸锂客户的股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员与发行人及其主要股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员不存在重叠，不存在关联关系或其他利益安排；发行人与中蓝宏源的关联关系、发行人董事及高管在中蓝宏源任职情况已充分披露。

3、核查发行人报告期内的银行账户流水，对发行人与主要六氟磷酸锂客户资金往来与交易规模的匹配情况进行核查。

申报会计师在对发行人上述情况进行核查时，发现发行人2019年存在因年产4,000吨六氟磷酸锂生产装置试生产期间发生产品销售导致的销售收入与销售回款存在差异，其原因主要在于发行人2019年年产4,000吨六氟磷酸锂生产装置试生产产品发生的销售未按照《企业会计准则解释第15号》（2022年1月1日实施）的相关规定进行追溯调整。经发行人于2023年1月6日召开的第三届董事会第二十一次会议审议通过，发行人已根据《企业会计准则解释第15号》的相关规定进行了会计差错更正，对年产4,000吨六氟磷酸锂生产装置2019年试生产产品发生的销售进行了追溯调整。

经上述追溯调整后，报告期内，发行人主要六氟磷酸锂客户销售收入与当期销售收款金额匹配情况如下：

单位：万元

项 目		深圳市比亚迪供应链管理有 限公司	珠海市赛纬电子材 料股份有 限公司	河源市联 懋新材 料有限 公司	东莞市天 丰电源材 料有限公 司	常州春宝 进出口有 限公司	湖北中蓝 宏源新能 源材料有 限公司	九江天赐 高新材料 有限公司	天津金牛 电源材料 有限责任 公司	河南华 瑞高新 材料有 限公司	台塑三 井精密 化学有 限公司
2022年6月30日应收账款余 额		2,825.84	-660.00	-	-291.00	-700.60	38.58	-	-	-	-
2022 年 1-6 月	销售收入	12,646.98	1,894.51	1,785.50	1,509.03	1,469.73	64.55	2.21	552.21	-	-
	当期销售收款金额	14,209.80	2,800.80	2,015.59	1,996.20	1,699.00	42.95	2.50	624.00	-	-
	差异	-1,562.82	-906.29	-230.09	-487.17	-229.27	21.60	-0.29	-71.79	-	-
	其中1：增值税影响金 额	-1,644.11	-246.29	-232.12	-196.17	-191.07	-5.81	-0.29	-71.79	-	-
	其中2：跨期回款影响 金额	81.29	-660.00	2.03	-291.00	-38.20	27.41	-	-	-	-
2021 年	销售收入	8,939.31	838.67	2,990.24	694.38	541.59	16,925.72	1,345.57	961.55	-	-
	当期销售收款金额	7,359.43	947.70	3,381.00	784.65	1,274.40	20,769.64	1,519.17	1,086.55	-	-
	差异	1,579.88	-109.03	-390.76	-90.27	-732.81	-3,843.92	-173.60	-125.00	-	-
	其中1：增值税影响金 额	-1,164.66	-109.03	-388.73	-90.27	-70.41	-2,193.75	-174.92	-125.00	-	-
	其中2：跨期回款影响 金额	2,744.54	-	-2.03	-	-662.40	-1,650.17	1.32	-	-	-
2020 年	销售收入	1,627.95	-	120.00	-	-	3,075.68	4.96	-	-	-
	当期销售收款金额	2,316.56	-	311.07	106.53	-	1,937.75	6.93	-	-	-
	差异	-688.61	-	-191.07	-106.53	-	1,137.93	-1.97	-	-	-
	其中1：增值税影响金 额	-211.63	-	-15.60	-	-	-413.21	-0.65	-	-	-
	其中2：跨期回款影响 金额	-476.97	-	-175.47	-106.53	-	1,551.14	-1.32	-	-	-

项 目		深圳市比亚迪供应链管理有限公司	珠海市赛纬电子材料股份有限公司	河源市联懋新材料有限公司	东莞市天丰电源材料有限公司	常州春宝进出口有限公司	湖北中蓝宏源新能源材料有限公司	九江天赐高新材料有限公司	天津金牛电源材料有限责任公司	河南华瑞高新材料有限公司	台塑三井精密化学有限公司
2019年	销售收入	8,672.12	147.90	491.30	982.67	-	2,276.28	2.49	1,394.05	545.89	520.92
	当期销售收款金额	9,971.89	168.60	379.70	1,341.65	-	2,442.41	2.85	1,587.86	623.80	604.27
	差异	-1,299.77	-20.70	111.60	-358.98	-	-166.14	-0.36	-193.81	-77.91	-83.35
	其中 1: 增值税影响金额	-1,191.83	-20.70	-63.87	-134.01	-	-276.33	-0.36	-193.81	-78.81	-83.35
	其中 2: 跨期回款影响金额	-107.94	-	175.47	-224.98	-	110.20	-	-	0.91	-
2019年1月1日应收账款余额		584.91	-	-	331.51	-	-	-	-	-0.91	-
计算: 2022年6月30日应收账款余额-各期跨期回款影响金额		584.91	-	-	331.51	-	-	-	-	-0.91	-
核对结果		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

由上表可见，经追溯调整后，报告期各期，发行人主要六氟磷酸锂客户销售收款金额与销售收入金额存在差异，主要是增值税差异以及因账期原因客户回款存在跨期。剔除增值税差异以及因账期原因客户回款存在跨期因素影响后，发行人主要六氟磷酸锂客户销售规模与销售收款相匹配，不存在大额异常资金往来。

发行人2019年存在的因年产4,000吨六氟磷酸锂生产装置试生产期间的销售而产生的会计差错更正事项，主要是由于：发行人丧失对中蓝宏源的控制权前（发行人于2019年3月将年产4,000吨六氟磷酸锂生产装置剥离给中蓝宏源，2019年6月丧失对中蓝宏源的控制权），年产4,000吨六氟磷酸锂生产装置试生产产品发生了销售。按照当时适用的《企业会计准则》相关规定，试生产产品销售收入未记入“营业收入”项目，而是将试运行销售收入抵销相关成本后的净额记入了“在建工程”项目。根据《企业会计准则解释第15号》的相关规定，发行人应将年产4,000吨六氟磷酸锂生产装置2019年试生产产品发生的销售收入和相关成本进行追溯调整，分别记入“营业收入”和“营业成本”项目。经发行人于2023年1月6日召开的第三届董事会第二十一次会议审议通过，发行人已根据《企业会计准则解释第15号》的相关规定进行了会计差错更正，对年产4,000吨六氟磷酸锂生产装置2019年试生产产品发生的销售进行了追溯调整。该差错更正事项对发行人2020年、2021年、2022年1-6月合并利润表无影响，对发行人2019年合并资产负债表、合并利润表以及2020年、2021年、2022年1-6月合并资产负债表的影响具体如下：

单位：万元

项 目		合并财务报表 (更正前)	更正数	合并财务报表 (更正后)	更正数占合并 财务报表(更 正前) 比例
对 2019 年合并 利润表的影响	营业收入	157,441.14	2,731.39	160,172.53	1.73%
	营业成本	98,501.31	2,481.83	100,983.15	2.52%
	投资收益	9,268.26	-249.55	9,018.70	-2.69%
	净利润	31,383.25	-	31,383.25	-
对 2019 年 12 月 31 日合并资产 负债表的影响	应交税费	4,669.28	37.43	4,706.71	0.80%
	递延所得税负债	2,151.29	-37.43	2,113.86	-1.74%
对 2020 年 12 月 31 日合并资产 负债表的影响	应交税费	4,176.87	37.43	4,214.30	0.90%
	递延所得税负债	2,089.93	-37.43	2,052.49	-1.79%
对 2021 年 12 月 31 日合并资产 负债表的影响	应交税费	5,279.80	37.43	5,317.23	0.71%
	递延所得税负债	2,067.57	-37.43	2,030.14	-1.81%
对 2022 年 6 月 30 日合并资产 负债表的影响	应交税费	2,864.67	37.43	2,902.10	1.31%
	递延所得税负债	2,057.33	-37.43	2,019.89	-1.82%

申报会计师通过查阅《企业会计准则解释第15号》以及与发行人财务负责人沟通等方式，对发行人上述会计差错更正事项进行了核查，确认发行人报告期内已制定符合其实际情况的

会计监督制度和内部会计管理制度，会计基础工作规范，内部控制制度健全且有效执行；报告期内财务报表的编制符合《企业会计准则》的相关规定，不存在应调整而未予调整的会计差错更正事项，能够在所有重大方面公允反映发行人财务状况、经营成果和现金流量。

4、核查发行人控股股东、实际控制人及直系亲属、董事、监事、高级管理人员在报告期内的银行流水，获得其提供账户完整性的承诺，对于单笔金额5万元以上的交易逐笔核对，以确认与销售客户不存在资金往来，发行人不存在资金体外循环。

综上，经核查，申报会计师认为，除中蓝宏源外，发行人与主要六氟磷酸锂客户不存在除商品、服务购销之外的其他任何经济利益安排；发行人与中蓝宏源的关联关系、发行人董事及高管在中蓝宏源任职情况、发行人与中蓝宏源除商品、服务购销之外的其他关联交易均已充分披露；发行人报告期内已制定符合其实际情况的会计监督制度和内部会计管理制度，会计基础工作规范，内部控制制度健全且有效执行；报告期内财务报表的编制符合《企业会计准则》的相关规定，不存在应调整而未予调整的会计差错更正事项，能够在所有重大方面公允反映发行人财务状况、经营成果和现金流量。

#### **（五）核查程序及核查意见**

针对上述事项，申报会计师履行了以下核查程序：

1、结合对发行人收入、成本的核查，了解发行人报告期内六氟磷酸锂销售价格及其变动情况；

2、查阅发行人相关销售管理制度、与主要六氟磷酸锂客户签订的销售合同，访谈发行人主管销售的副总经理，了解发行人的销售模式、与主要客户是否签订长期合作协议及其原因，六氟磷酸锂产品主要客户选择与发行人进行合作的原因；

3、实地查看发行人六氟磷酸锂的生产车间，访谈发行人生产部门负责人、技术部门负责人，查阅相关行业研究报告、发行人相关专利说明书、科研项目报告书、“用流变相反应法”科技成果鉴定书、了解六氟磷酸锂的用途、性能、生产模式、生产工艺；

4、查阅天际股份的公开披露信息、报告期内六氟磷酸锂的市场价格及其变动情况；

5、获取并核查发行人与主要六氟磷酸锂客户之间的销售合同以及发行人与主要六氟磷酸锂客户之间的出库凭证、发票以及资金结算凭证；

6、通过视频访谈、实地走访等方式访谈发行人主要六氟磷酸锂客户，以确认除中蓝宏源外，发行人与主要六氟磷酸锂客户不存在其他利益安排；发行人与中蓝宏源的关联关系、发行人董事及高管在中蓝宏源任职情况、发行人与中蓝宏源除商品、服务购销之外的其他关联交易均已充分披露；

7、将发行人主要六氟磷酸锂客户与发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关联方进行比对，对实际控制人、董事、监事和高级管理人员发出并收回调查表，由实际控制人、董事、监事和高级管理人员出具声明，确认除中蓝宏源外，发行人主要六氟磷酸锂客户的股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员与发行人及其主要股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员不存在重叠，不存在关联关系或其他利益安排；发行人与中蓝宏源的关联关系、发行人董事及高管在中蓝宏源任职情况均已充分披露；

8、获取发行人已开立银行结算账户清单与账面银行账户进行核对，验证发行人提供账户的完整性；核查发行人报告期内的银行账户流水，对发行人与主要客户资金往来与交易规模的匹配情况进行核查，以确认不存在大额异常资金往来，与董事、监事、高管、关键岗位人员等不存在异常大额资金往来；检查发行人的账务记录，不存在异常交易和记录，相关资金流水真实且被完整记录；

9、核查发行人控股股东、实际控制人及直系亲属、董事、监事、高级管理人员在报告期内的银行流水，获得其提供账户完整性的承诺，对于单笔金额5万元以上的交易逐笔核对，以确认与销售客户不存在资金往来，发行人不存在资金体外循环；

10、查阅发行人招股说明书，了解发行人是否充分披露六氟磷酸锂产品销售价格下滑的风险。

11、查阅《企业会计准则解释第15号》相关规定及发行人招股说明书，并访谈发行人财务负责人，对发行人会计差错更正的影响数进行复核计算，核查发行人2019年年产4,000吨六氟磷酸锂生产装置试生产期间产品销售的会计差错情况以及本次按照《企业会计准则解释第15号》的相关规定进行追溯调整的情况，发行人是否在招股说明书中充分披露本次会计差错的更正情况；访谈发行人董事会秘书，查阅发行人三会文件、新三板公开披露信息，核查发行人本次会计差错更正的程序履行和信息披露情况；通过对发行人的全面财务核查，与发行人管理层沟通，核查发行人报告期内会计监督制度和内部会计管理制度建立情况、会计基础工作规范情况、内部控制制度健全及执行情况。

经核查，申报会计师认为，2021年、2022年1-6月公司六氟磷酸锂销售单价远高于天际股份、主要客户选择生产规模小且产品价格较高的发行人作为供应商具有合理性；发行人已充分披露六氟磷酸锂销售单价下滑的风险；发行人主要六氟磷酸锂客户销售规模与销售收款相匹配，不存在大额异常资金往来；除中蓝宏源外，发行人主要六氟磷酸锂客户及其股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员与发行人及其主要股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员不存在重叠，不存在关联关系或其他利益安排；发行人与中蓝宏源的关联关系、

发行人董事及高管在中蓝宏源任职情况、发行人与中蓝宏源除商品、服务购销之外的其他关联交易均已充分披露；发行人报告期内已制定符合其实际情况的会计监督制度和内部会计管理制度，会计基础工作规范，内部控制制度健全且有效执行；报告期内财务报表的编制符合《企业会计准则》的相关规定，不存在应调整而未予调整的会计差错更正事项，能够在所有重大方面公允反映发行人财务状况、经营成果和现金流量。

**二、说明六氟磷酸锂在两种特殊代理销售模式下的具体收入确认时点，与同行业可比公司是否存在显著差异，是否符合企业会计准则的规定**

**（一）说明六氟磷酸锂在两种特殊代理销售模式下的具体收入确认时点，与同行业可比公司是否存在显著差异，是否符合企业会计准则的规定**

**1、发行人代中蓝宏源销售六氟磷酸锂产品（非自产产品特殊的代理销售）具体收入确认时点**

根据《企业会计准则》第14号-收入的相关规定：企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入。企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形包括企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户。

公司代中蓝宏源销售六氟磷酸锂产品时，由公司从中蓝宏源采购六氟磷酸锂产品并取得商品控制权后再转移给下游客户。根据公司与下游客户签订的合同，公司承担了向客户转让商品的主要责任，转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险，且公司有权自主决定交易商品的价格，并承担客户的信用风险，因此公司按照已收或应收对价总额确认收入，收入确认方法符合《企业会计准则》的规定。

公司代中蓝宏源销售六氟磷酸锂产品的具体收入确认时点与销售自产六氟磷酸锂产品一致，具体为在商品已经发出并收到客户的签收单时确认收入。公司六氟磷酸锂产品仅包括转让商品的履约义务，属于在某一时点履行履约义务，在商品已经发出并收到客户的签收单后，公司已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，商品的法定所有权已转移。因此，上述收入确认时点符合《企业会计准则》的相关规定。

**2、中蓝宏源代发行人销售六氟磷酸锂产品（自产产品特殊的代理销售）具体收入确认时点**

中蓝宏源代公司销售六氟磷酸锂产品时，公司当月销售六氟磷酸锂数量系基于公司与中

蓝宏源双方期初成品库存及本期各自新增产量、中蓝宏源当月总销量等因素综合计算，具体为：宏源药业当月销售数量=（宏源药业期初成品库存+宏源药业当月新增产量）/（宏源药业期初成品库存+宏源药业当月新增产量+中蓝宏源期初成品库存+中蓝宏源当月新增产量）\*中蓝宏源当月总销量。

结算单价为：中蓝宏源当月六氟磷酸锂平均销售单价\*（1-0.0003）-中蓝宏源当月销售费用/中蓝宏源当月总销量。中蓝宏源当月六氟磷酸锂平均销售单价=中蓝宏源当月销售收入总额/中蓝宏源当月总销量，0.0003为印花税。

因此，中蓝宏源代公司销售六氟磷酸锂期间，公司六氟磷酸锂产品的具体收入确认时点为：在中蓝宏源商品已经发出并收到中蓝宏源下游客户的签收单及中蓝宏源与公司的内部结算单时确认收入。六氟磷酸锂产品仅包括转让商品的履约义务，属于在某一时点履行履约义务，在商品已经发出并收到中蓝宏源客户的签收单以及中蓝宏源与公司的内部结算单后，公司已经取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，商品的法定所有权已转移时确认收入的实现。因此，上述收入确认时点符合《企业会计准则》的相关规定。

### **3、与同行业可比公司是否存在显著差异，是否符合企业会计准则的规定**

公司六氟磷酸锂产品特殊的代理销售模式是基于公司与中化蓝天签订的合作协议进行的，并非行业普遍情况，同行业可比公司东亚药业、富祥药业、奥翔药业和新天地均不存在该种特殊的代理模式，因此，公司六氟磷酸锂产品采用的两种特殊代理销售模式不具有行业普遍性。

其他存在代理模式的上市公司代理模式收入确认政策与公司对比情况如下：

期间	公司采用的代理模式	存在代理模式的上市公司			与公司代理模式收入确认政策对比情况	
		名称	所属行业	具体代理模式情况		代理模式收入确认政策
2019年6月-2020年5月	代中蓝宏源销售六氟磷酸锂产品（特殊的代理销售B，收入分类为非自产产品特殊的代理销售）	东星医疗（301290）	专用设备制造业(C35)	东星医疗代理销售的医疗器械产品主要包括医疗设备、低值医疗耗材和配件等。代理模式下，公司的采购和销售业务相互独立，公司从供应商采购代理产品后，相关存货风险即由供应商转移至公司；公司掌握相关代理产品的定价权，具体销售价格由公司与客户协商或招标确定；公司承担相关应收账款的信用风险	代理销售模式下，公司承担向客户转让商品的主要责任，采用总额法确认代理业务收入 内销收入的核算方法为：对于不需要安装的产品，产品签收时即达到收入确认时点，确认收入；对于需要安装的产品，在取得客户提供的安装验收报告时达到收入确认时点，确认收入 外销收入的核算方法为：当商品办妥出口报关并取得报关单、提单后确认收入	代理模式下采用总额法确认收入与公司一致；收入确认时点与公司不存在重大差异
2020年6月-2021年8月	由中蓝宏源代公司销售六氟磷酸锂产品（特殊的代理销售A，收入分类为自产产品特殊的代理销售）	南大光电（300346）	计算机、通信和其他电子设备制造业(C39)	南大光电 2019 年完成了对飞源气体的收购。收购完成后，由于品牌过渡需要及下游客户供应商认证时间较长等原因，飞源气体当时暂未取得全部终端客户的供应商认证，因此对部分终端客户的产品销售，系通过关联方飞源科技代理销售。即将产品由飞源气体以市场价格销售给飞源科技，飞源科技再以同等的价格销售给终端客户	南大光电未单独披露其代理模式收入确认政策。根据其2022年披露的《向不特定对象发行可转换公司债券募集说明书》，其2019年、2020年和2021年主要业务收入仅分类为直销收入和经销收入两类，由此可见，其将代理模式下收入划分到了经销类别。对于国内客户，其主要采取直销模式进行销售，即将产品直接销售给终端客户。转移商品所有权的凭证（货运签收单）经客户签字返回后，结合发货单，作为收入确认的依据。其中存在部分以寄售方式进行的销售，根据发货单和客户定期发出的领用清单，作为收入确认的依据，时点为获得客户定期发出的领用清单时；经销模式下，在货物已经发出，获得发货单、报关单、提单，经客户确认后作为收入确认的依据，时点为上述单证齐备时	收入确认时点与公司不存在重大差异

注：根据东星医疗（301290）披露的《发行人及保荐机构关于发行注册环节反馈意见落实函的回复》，“公司医疗器械代理业务的同行业可比公司泰恩康（301263.SZ）代理销售的医疗器械包括缝线、吻合器、血管夹等，根据其公开披露信息，医疗器械代理业务按照交易对价的总额确认收入”。

由上表可见，其他上市公司亦存在与发行人相近的代理销售模式，公司与其销售收入确认不存在重大差异。

综上,公司六氟磷酸锂产品在两种特殊代理销售模式下收入确认均符合《企业会计准则》的规定,但鉴于六氟磷酸锂产品特殊的代理销售模式是基于公司与中化蓝天签订的合作协议进行的,并非行业普遍情况,因此无法将该模式下收入确认政策与同行业公司进行对比;除同行业公司外,其他上市公司存在相近的代理销售模式,且与公司销售收入确认政策不存在重大差异,因而该等模式下收入确认政策具有合理性。

## (二) 核查程序及核查意见

针对上述事项,申报会计师履行了以下核查程序:

1、查阅发行人新三板公开披露信息,了解发行人业务模式、销售政策及报告期内的收入确认政策;

2、访谈发行人财务负责人,了解发行人六氟磷酸锂在两种特殊代理销售模式下收入确认时点和依据;

3、查阅发行人与六氟磷酸锂客户签订的销售合同,了解发行人六氟磷酸锂产品的交货时点、交货条件、与所有权相关的风险和报酬转移时点、与客户关于退换货的约定;

4、对发行人主要六氟磷酸锂客户进行访谈,了解其验收产品的程序、货物交接时点、与所有权相关的风险和报酬转移情况、是否存在质量缺陷赔偿责任和退货政策、报告期内是否发生过退货;

5、查阅同行业可比公司、其他上市公司公开资料,并将发行人销售商品收入确认政策、收入确认具体时点与同行业可比公司、其他上市公司进行对比。

经核查,申报会计师认为,发行人六氟磷酸锂产品在两种特殊代理销售模式下收入确认均符合《企业会计准则》的规定,但鉴于六氟磷酸锂产品特殊的代理销售模式是基于发行人与中化蓝天签订的合作协议进行的,并非行业普遍情况,因此无法将该模式下收入确认政策与同行业公司进行对比;除同行业公司外,其他上市公司代理模式下存在相近的代理销售模式,且与公司销售收入确认政策不存在重大差异,因而该等模式下收入确认具有合理性。

三、**发行人持有中蓝宏源 41%股权,中蓝宏源六氟磷酸锂产能承继于发行人,同时,由于发行人与中化蓝天未能就通过中蓝宏源投资建设新六氟磷酸锂项目的方案达成一致,发行人通过自筹资金自建六氟磷酸锂生产装置。发行人与中蓝宏源存在主要客户重叠情形。请说明发行人与中蓝宏源重叠客户是否知悉购买产品的实际生产方,对发行人与中蓝宏源的协议安排是否存在异议;向重叠客户销售额占双方各自同类业务销售总额的比例;双方在销售单价及主要合同条款方面是否存在差异;发行人与中化蓝天的合作背景、后续合作未能达成一致的原因,对发行人新能源业务及客户的稳定性是否造成不利影响,发行人与**

中蓝宏源各自生产销售六氟磷酸锂是否存在利益冲突，结合发行人自产六氟磷酸锂业务收益及因持有中蓝宏源 41%股权进行权益法核算而确认的投资收益占总收益比重情况说明未与中化蓝天继续合作及后续各自生产销售六氟磷酸锂是否对发行人持续盈利能力构成重大不利影响，相关风险是否已充分披露

(一) 发行人与中蓝宏源重叠客户是否知悉购买产品的实际生产方，对发行人与中蓝宏源的协议安排是否存在异议

报告期内，公司六氟磷酸锂产品客户与中蓝宏源客户重叠情况具体如下：

期 间	公司采用的销售模式	是否存 在重叠 客户	存在重叠客户情况说明	是否存在合 同销售方与 实际生产方 不完全一致 的情况
2019年1月 -2019年5月	直销模式	否	-	否
2019年6月 -2020年5月	自产六氟磷酸锂产品采用直销模式，同时代中蓝宏源销售六氟磷酸锂产品（特殊的代理销售B，收入分类为非自产产品特殊的代理销售）	是	此期间为中蓝宏源取得客户认证期间，按照约定中蓝宏源取得客户认证前，公司向该客户销售六氟磷酸锂产品，中蓝宏源取得客户认证后，公司不再向该客户销售六氟磷酸锂产品。因此，在此期间存在部分客户重叠分属于中蓝宏源取得客户认证的前后期间，不存在公司与中蓝宏源在同一时间点向同一客户销售的情况	是
2020年6月 -2021年8月	由中蓝宏源代公司销售六氟磷酸锂产品（特殊的代理销售A，收入分类为自产产品特殊的代理销售）	否	-	是
2021年9月 -2022年6月	直销模式	是	2021年8月与中化蓝天签订《补充协议》后，公司和中蓝宏源自行销售六氟磷酸锂产品，存在客户重叠情况	否

由上表可见，2019年1月-2019年5月，因中蓝宏源尚未实际经营，不存在客户重叠情况；2019年6月-2020年5月为中蓝宏源取得客户认证的过渡期间。按照约定，中蓝宏源取得客户（如比亚迪）认证前由公司向该客户销售六氟磷酸锂，中蓝宏源取得客户（如比亚迪）认证后，公司不再向该客户销售六氟磷酸锂产品，因此，在此过渡期间内，公司与中蓝宏源存在向同一客户（如比亚迪）销售的情况，但公司向该客户销售是在中蓝宏源取得该客户认证前，中蓝宏源向该客户销售是在中蓝宏源取得该客户认证后，不存在时间上的重叠，即不存在公司与中蓝宏源在同一时间点向同一客户销售的情况；2020年6月-2021年8月，公司产品均通

过中蓝宏源进行销售，不存在客户重叠情况；2021年9月-2022年6月，公司与中蓝宏源各自自行销售六氟磷酸锂后，与中蓝宏源存在客户重叠情况，但销售的产品均为自产产品。

2019年6月-2020年5月，公司因代中蓝宏源向其尚未取得认证的客户销售中蓝宏源生产的六氟磷酸锂，因而存在合同销售方与实际生产方不完全一致的情况；2020年6月-2021年8月，公司生产的六氟磷酸锂产品由中蓝宏源代为销售，因而亦存在合同销售方与实际生产方不完全一致的情况。

根据前述特殊代理销售期间内公司及中蓝宏源与客户签署的产品销售合同，双方均需向客户交付符合合同约定质量标准的产品，对所交付产品的质量负责，相关销售合同或订单未对产品的实际生产方及来源渠道进行明确。下游客户对合格供应商的认证，一是对产品质量的认可，二是对供应商供货能力的认可。公司及年产1,000吨六氟磷酸锂生产装置所生产的产品早已通过比亚迪等下游厂商的认证，中蓝宏源的年产4,000吨六氟磷酸锂生产装置与公司的年产1,000吨六氟磷酸锂生产装置在生产工艺方面一脉相承，下游厂商亦知晓公司向其供应的产品中存在4,000吨六氟磷酸锂生产装置所生产的产品、中蓝宏源所供产品包括公司年产1,000吨六氟磷酸锂生产装置所生产的产品，公司及中蓝宏源未因此与下游客户发生过纠纷。

经中介机构对公司2019年6月-2020年5月代中蓝宏源销售六氟磷酸锂的主要客户、中蓝宏源2020年6月-2021年8月主要的六氟磷酸锂客户进行访谈，该等客户均表示已知悉购买产品的实际生产方，对发行人与中蓝宏源的协议安排不存在异议。中介机构上述核查的具体比例如下：

单位：万元

项 目		2019年6-12月	2020年1-5月
2019年6月-2020年5月	访谈客户收入合计	1,221.02	681.39
	发行人代中蓝宏源销售六氟磷酸锂产品的客户销售收入合计	1,221.02	681.39
	访谈比例	100.00%	100.00%
项 目		2020年6-12月	2021年1-8月
2020年6月-2021年8月	访谈客户收入合计	7,125.26	47,824.18
	中蓝宏源代发行人销售六氟磷酸锂产品的客户销售收入合计	11,018.07	70,603.42
	占比	64.67%	67.74%

## （二）向重叠客户销售额占双方各自同类业务销售总额的比例

如前所述，公司与中蓝宏源同时期存在客户重叠情况发生在2021年8月与中化蓝天签订《补充协议》之后，主要的重叠客户有深圳市比亚迪供应链管理有限公司、珠海市赛纬电子

材料股份有限公司、天津金牛电源材料有限责任公司、河源市联懋新材料有限公司等。2021年9-12月、2022年1-6月，公司与中蓝宏源向重叠客户销售额及占同类业务销售总额的比例情况具体如下：

单位：万元

项 目		2022年1-6月	2021年9-12月
宏源药业	向重叠客户销售收入	20,546.64	16,836.02
	期间同类业务销售收入	21,115.72	19,050.84
	占比	97.30%	88.37%
中蓝宏源	向重叠客户销售收入	39,085.66	43,214.06
	期间同类业务销售收入	80,186.55	47,745.86
	占比	48.74%	90.51%

由上表可见，2021年9-12月，公司和中蓝宏源向重叠客户销售收入的占比基本一致，主要原因为公司在与中化蓝天合作前就已与主要重叠客户开展了合作，鉴于前期良好的合作关系，在2021年9月公司自行销售六氟磷酸锂后，此部分客户选择继续与公司进行合作；2022年1-6月，中蓝宏源向重叠客户销售收入占比远低于公司，主要是因为中化蓝天（中蓝宏源为中化蓝天控股孙公司）自身亦在打造锂电池产业链，中蓝宏源所生产的六氟磷酸锂产品部分用于满足中化蓝天体系内的需求。

综上，中蓝宏源与公司主要客户存在重叠是各自独立开展业务的结果，不存在通过共同客户对公司或中蓝宏源进行利益输送的情形。

### （三）双方在销售单价及主要合同条款方面是否存在差异

#### 1、销售单价

2021年9月以来，公司与中蓝宏源均未与客户签订长期合作协议锁定产品价格，均以市场价格为基础进行销售，定价方式不存在实质差异。

2021年9-12月、2022年1-6月，公司与中蓝宏源六氟磷酸锂产品前五名客户中重叠客户的销售单价差异分月对比如下：

期 间	重叠客户及差异率			
	深圳市比亚迪供应链管理有限公司	珠海市赛纬电子材料股份有限公司	天津金牛电源材料有限责任公司	河源市联懋新材料有限公司
2021年9月	-1.36%	-	-4.35%	-
2021年10月	-	1.79%	1.79%	1.79%
2021年11月	-0.67%	-2.65%	2.65%	-
2021年12月	0.23%	-0.88%	2.65%	-
2022年1月	0.23%	-0.88%	-0.53%	-
2022年2月	0.23%	-	-	-
2022年3月	-	-	-	-31.25%
2022年4月	-	-	-	-

期 间	重叠客户及差异率			
	深圳市比亚迪供应链管理有限公	珠海市赛纬电子材	天津金牛电源材	河源市联懋新
	链管理有限公司	料股份有限公司	料有限责任公司	材料有限公司
2022年5月	-0.75%	-	-	-
2022年6月	-4.04%	-	-	-

注：差异率=（宏源药业销售订单单价-中蓝宏源销售订单单价）/宏源药业销售订单单价。

由上表可见，除2021年9月公司及中蓝宏源对天津金牛电源材料有限责任公司、2022年3月对河源市联懋新材料有限公司、2022年6月对深圳市比亚迪供应链管理有限公司销售的单价差异率较大外，公司及中蓝宏源2021年9-12月、2022年1-6月六氟磷酸锂产品销售前五名客户中的重叠客户相同月份订单价格不存在重大差异。

2021年9月公司及中蓝宏源对天津金牛电源材料有限责任公司销售的单价差异率较大，公司对天津金牛电源材料有限责任公司的销售单价较低，主要系当月公司对其销售的六氟磷酸锂产品为品质相对较低的粉末状产品，而中蓝宏源对其销售的六氟磷酸锂产品为品质相对较高的颗粒状产品。

2022年3月公司及中蓝宏源对河源市联懋新材料有限公司销售的单价差异率较大，公司对河源市联懋新材料有限公司的销售单价较低，主要原因为自2022年3月起六氟磷酸锂市场价格处于快速下降阶段（根据同花顺ifind数据：2022年3月初六氟磷酸锂市场含税平均价格为59.00万元/吨，2022年3月末六氟磷酸锂市场含税平均价格已下降至47.00万元/吨，且下降趋势仍在继续，至2022年4月末六氟磷酸锂市场平均价格进一步下降至38.50万元/吨），中蓝宏源与河源市联懋新材料有限公司订单签订时间在价格相对较高的月初，而发行人与河源市联懋新材料有限公司订单签订时间在价格较低且仍在进一步下降的月底。

2022年6月公司及中蓝宏源对深圳市比亚迪供应链管理有限公司销售的单价差异率较大，公司对深圳市比亚迪供应链管理有限公司的销售单价较低，主要原因为公司当月与深圳市比亚迪供应链管理有限公司订单数量较大（142.80吨），公司给予其相应的价格优惠，而中蓝宏源与深圳市比亚迪供应链管理有限公司订单数量较小（61.20吨），价格相对较高。

综上，2021年9-12月、2022年1-6月，公司与中蓝宏源六氟磷酸锂产品前五名客户中重叠客户相同月份销售单价不存在重大差异，与个别客户部分月份销售单价差异率较大主要系六氟磷酸锂市场价格波动较大而双方的合同签订时间不一致以及产品品质、订单数量等存在差异所致。

## 2、销售合同主要条款

2021年9-12月、2022年1-6月，公司与中蓝宏源六氟磷酸锂产品前五名客户中重叠客户

除销售单价外其他主要合同条款对比情况如下：

重叠客户	发行人			中蓝宏源		
	信用政策	结算方式	物流运输	信用政策	结算方式	物流运输
深圳市比亚迪供应链管理有限公司	月结	银行承兑汇票	将货物运输至指定地点，由发行人承担运费	到票0天	迪链 <sup>注</sup>	将货物运输至指定地点，由中蓝宏源承担运费
珠海市赛纬电子材料股份有限公司	款到发货	电汇或银行承兑汇票	将货物运输至指定地点，由发行人承担运费	款到发货	电汇或银行承兑汇票	将货物运输至指定地点，由中蓝宏源承担运费
河源市联懋新材料有限公司	款到发货	电汇或银行承兑汇票	将货物运输至指定地点，由发行人承担运费	款到发货	电汇或银行承兑汇票	将货物运输至指定地点，由中蓝宏源承担运费
天津金牛电源材料有限责任公司	款到发货	电汇或银行承兑汇票	将货物运输至指定地点，由发行人承担运费	款到发货	电汇或银行承兑汇票	将货物运输至指定地点，由中蓝宏源承担运费

注：迪链是比亚迪开发的用于集团内企业与供应商进行结算的一种方式，形式上表现为票据结算。

由上表可见，2021年9-12月、2022年1-6月，公司与中蓝宏源六氟磷酸锂产品前五名客户中重叠客户除销售单价外其他主要合同条款不存在重大差异。

综上，2021年9-12月、2022年1-6月，公司与中蓝宏源六氟磷酸锂产品前五名客户中重叠客户在销售单价及主要合同条款方面不存在重大差异。

**（四）发行人与中化蓝天的合作背景、后续合作未能达成一致的原因，对发行人新能源业务及客户的稳定性是否造成不利影响，发行人与中蓝宏源各自生产销售六氟磷酸锂是否存在利益冲突**

#### 1、发行人与中化蓝天的合作背景

六氟磷酸锂是新能源汽车动力电池的重要原材料，是《战略性新兴产业重点产品和服务指导目录（2016版）》中列明的国家重点支持和鼓励发展的产品。公司从事六氟磷酸锂业务相对较早，具有独立开展该项业务的能力。通过多年发展，公司与中化蓝天合作前已成为国内六氟磷酸锂的主要供应商之一（早期公司六氟磷酸锂产能规模在行业内亦属于较大规模，后因同行业企业大幅扩产，而公司将年产4,000吨六氟磷酸锂生产装置剥离给了中蓝宏源，导致公司现有年产1,000吨六氟磷酸锂产能规模在行业内属于较小规模），并于2014年成为比亚迪六氟磷酸锂的合格供应商，与主要客户保持稳定的合作关系。

受益于新能源汽车行业的快速发展，六氟磷酸锂的需求量及销售价格在2015年底迎来了爆发式增长，国内产能因此快速扩张。公司顺应市场需求对六氟磷酸锂生产线进行扩建，至2016年11月公司六氟磷酸锂产能达到1,000吨/年。2017年3月，公司年产4,000吨六氟磷酸锂

项目开工建设。

2017年至2018年，在经历产能急剧扩张后，叠加新能源车发展不达预期，国内六氟磷酸锂产能出现严重过剩，市场价格开始快速回落。鉴于公司当时的资产负债率较高、融资渠道有限，而年产4,000吨六氟磷酸锂项目后续仍需大量的资金投入，且由于六氟磷酸锂市场价格持续走低导致该项目未来面临较大的亏损亦会进一步加剧公司的资金紧张局面，因此公司决定就六氟磷酸锂项目寻求外部投资者进行合作。

中化蓝天作为央企子公司，资金实力雄厚，业务领域广泛，是国内领先的氟化学公司，在新能源领域亦积极布局。因此，中化蓝天当时亦在通过自主研发和寻求外部合作等方式，试图利用其在氟化工领域的优势开展六氟磷酸锂业务。

考虑到中化蓝天资金实力雄厚且具有氟化工的产业链优势，而公司拥有现成的六氟磷酸锂生产线、生产技术团队和成熟的工艺技术、生产经验、客户资源、销售渠道，并进入了比亚迪等国内知名企业的供应链体系。因此在共同的契合点下，2019年公司与中化蓝天经过谈判确定了合作关系和合作方式。

2019年2月，公司与中化蓝天就六氟磷酸锂业务合作事项签订合作协议，约定由公司设立目标公司（中蓝宏源）并承接公司年产4,000吨六氟磷酸锂生产装置及相应研发、生产、购销业务，再由中化蓝天对目标公司（中蓝宏源）进行增资。增资后，中化蓝天持有目标公司（中蓝宏源）59%的股权，公司持有目标公司（中蓝宏源）41%的股权。公司年产1,000吨六氟磷酸锂生产装置因与其他产品车间毗邻，难以分割，由公司保留并继续正常生产。合作协议同时约定，公司不得单独进行六氟磷酸锂产品销售，公司年产1,000吨六氟磷酸锂生产装置所生产六氟磷酸锂产品需通过目标公司（中蓝宏源）统一对外销售。

## **2、发行人与中化蓝天后续合作未能达成一致的原因**

近年来，受益于动力电池领域、3C电池领域、储能电池领域需求的增长，六氟磷酸锂下游锂电池电解液市场需求旺盛，锂电池电解液市场需求的快速增长直接推动了六氟磷酸锂市场需求的增长。2020年下半年以来，新能源汽车市场增长超预期，对产业链上游原材料需求带动明显。自发展新能源汽车被纳入国家战略后，新能源汽车从补贴退坡影响中逐步恢复，行业内生增长动力凸显，碳排放政策与新车型多管齐下，加上国外市场加速电动化进程，目前全球市场发展势头良好。多重利好因素叠加，助力锂电新能源产业链景气度持续提升。

在此背景下，中化蓝天及公司均有对六氟磷酸锂扩产的规划。根据2019年签订的《合作协议》的相关规定，中化蓝天或宏源药业拟投资六氟磷酸锂的生产装置，原则上应通过目标公司（中蓝宏源）出资投资。中化蓝天提出由中蓝宏源在湖南郴州新建年产2,000吨六氟磷

酸锂生产装置，中蓝宏源自有资金不能满足投资需要的，所需资金由中化蓝天和宏源药业通过按股权比例委贷或增资方式解决。宏源药业认为湖南郴州距离较远，不利于对其的日常管理，且年产2,000吨规模较小，不具有规模优势，亦不能满足市场快速增长的需求。同时，由于中蓝宏源自有资金有限，该项目建设和运营所需资金需要宏源药业通过委贷或增资方式解决。鉴于宏源药业对上述项目的选址和规模有不同意见，当时资金实力亦有限，因此公司并无通过该等方式为中蓝宏源上述项目建设和运营提供资金支持的计划。据此，公司与中化蓝天未能就通过中蓝宏源投资建设新的六氟磷酸锂项目方案中的项目地址、规模、资金来源等达成一致。

囿于上述《合作协议》约定的限制，并基于双方均有对六氟磷酸锂扩产的规划，经友好协商，双方于2021年8月就《合作协议》签订了《补充协议》，双方同意“中化蓝天及其投资的子公司、宏源药业及其投资的子公司可自行建设、生产、销售六氟磷酸锂，原协议所作出的任何关于竞业限制（包括但不限于产能、销售权、对外投资等）的约定均终止”。《补充协议》同时约定，“宏源药业转让给目标公司的与产品有关的知识产权，目标公司应无偿许可给中化蓝天及其投资的子公司、宏源药业及其投资的子公司使用。”

按照前述协议约定，同时亦为减少关联交易，公司六氟磷酸锂产品自2021年9月起已开始自主销售，并与中蓝宏源终止特殊的代理销售合作。

### **3、发行人与中化蓝天后续合作未能达成一致是否对发行人新能源业务及客户的稳定性造成不利影响**

《补充协议》的签订对公司新能源业务及客户稳定性的影响说明如下：

#### **（1）补充协议签订后，公司拥有更强的自主权，可随时根据市场形势灵活机动地调整新能源业务的规划和计划，对公司新能源业务的未来发展更有利**

如前所述，发行人与中化蓝天后续合作未能达成一致是双方各自对于六氟磷酸锂业务未来规划的安排，符合双方利益。《补充协议》签订后，公司可自行建设、生产、销售六氟磷酸锂，不受竞业禁止的限制。相较于在参股公司中蓝宏源层面继续合作建设、生产、销售六氟磷酸锂，公司拥有更强的自主权，可随时根据市场形势灵活机动地调整新能源业务的规划和计划，对公司新能源业务的未来发展更有利。

#### **（2）公司与主要客户合作关系稳定，《补充协议》的签订对公司主要客户未造成不利影响**

经过多年发展，公司已形成完善的六氟磷酸锂销售体系。公司与主要客户合作关系稳定，并积累了包括深圳市比亚迪供应链管理有限公司、河源市联懋新材料有限公司、珠海市赛纬

电子材料股份有限公司、天津金牛电源材料有限责任公司等在内的稳定的客户群体（公司报告期内对六氟磷酸锂主要客户销售情况详见本落实函回复之“落实函问题一、一、（四）”部分内容）。在公司2021年9月自行销售六氟磷酸锂后，鉴于前期良好的合作关系，公司六氟磷酸锂业务的前期主要客户选择继续与公司进行合作，公司六氟磷酸锂的主要客户未发生变化。

**（3）《补充协议》签订后，公司六氟磷酸锂产能将大幅提升，客户粘性将增加，新能源业务盈利能力也将进一步增强**

经过多年发展，公司已形成完善的六氟磷酸锂生产体系。《补充协议》签订前，公司六氟磷酸锂产能为1,000吨/年。《补充协议》签订后，为顺应市场需求的快速增长，公司实施了年产1,000吨六氟磷酸锂生产装置技术改造项目和年产6,000吨六氟磷酸锂生产装置建设项目，上述项目投产后将大幅提升公司六氟磷酸锂产能（产能规模将到达8,000吨/年），持续提高公司产品供应的能力，增加客户粘性，新能源业务盈利能力也将进一步增强。

**（4）公司现有及新增六氟磷酸锂产能不存在消化障碍**

如本落实函回复之“落实函问题一、一、（三）2”部分所述，六氟磷酸锂的市场需求未来仍将快速增长。仅以公司六氟磷酸锂的主要客户比亚迪为例。比亚迪在全国规划近20个动力电池基地，2025年前规划总产能超过600GW。按照动力电池电解液耗用量大约1,200吨/GWh，电解液需求量将达到72万吨，相应的六氟磷酸锂需求量将达到9万吨（由于缺少权威行业研究资料，以上数据根据《天际股份2021年度非公开发行A股股票一次反馈意见的回复报告》整理而来）。公司年产1,000吨六氟磷酸锂生产装置技术改造项目和年产6,000吨六氟磷酸锂生产装置建设项目全部投产后的产能仅约占比亚迪上述预测需求量的8.89%。

**（5）中蓝宏源产能未来将更多地满足中化蓝天集团内需求，与公司在市场上产生竞争的可能性进一步降低**

按照比亚迪2025年对六氟磷酸锂需求将达到9万吨计算，中蓝宏源现有4,000吨产能仅约占比亚迪上述预测需求量的4.44%。即使中蓝宏源的六氟磷酸锂全部向比亚迪供应，其对公司向比亚迪的六氟磷酸锂销售影响亦较小，不会对比亚迪作为公司主要客户产生影响。实际上，2021年9月至2022年6月，中蓝宏源来源于中化蓝天集团内部的销售收入占比达49.39%。而且中化蓝天一直在努力打造锂电池产业链，其自身电解液产能还在进一步扩张，而中蓝宏源产能未来将维持现有规模，因此预计未来中蓝宏源生产的六氟磷酸锂更多地将满足中化蓝天内部配套所需，其向外部供应的六氟磷酸锂将相应地下降，与公司在市场上产生竞争的可能性进一步降低。

综上，公司与中化蓝天后续合作未能达成一致对公司新能源业务及客户的稳定性不会造成不利影响。

#### **4、发行人与中蓝宏源各自生产销售六氟磷酸锂是否存在重大利益冲突**

公司与中蓝宏源现有六氟磷酸锂产能在行业内均属于较小规模，即使公司实施的年产1,000吨六氟磷酸锂生产装置技术改造项目和年产6,000吨六氟磷酸锂生产装置建设项目投产后（产能规模将到达8,000吨/年），亦不会对市场供给和市场价格波动造成重大影响，特别是随着锂电池行业的发展，下游主要客户的需求还在快速增长的情况下，公司与中蓝宏源各自生产、销售六氟磷酸锂不会产生直接的利益冲突。

此外，中蓝宏源作为中化蓝天体系内公司，目前生产的六氟磷酸锂已有部分销售给中化蓝天体系内的其他企业（2021年9月至2022年6月，中蓝宏源来源于中化蓝天集团内部的销售收入占比49.39%），随着中化蓝天锂电池电解液生产线持续的扩充产能，其生产的六氟磷酸锂将更多地满足中化蓝天内部配套所需，后续与公司在市场上产生竞争的可能性进一步降低。依据中化蓝天官网信息，中化蓝天现有电解液产能2万吨/年。2022年8月底，中化蓝天15万吨/年锂电池电解液“绿色零排放”智能工厂在浙江长兴县开工建设。2025年中化蓝天规划实现电解液总产能30万吨（按照生产8吨电解液需要消耗1吨六氟磷酸锂计算，中化蓝天30万吨电解液产能共需3.75万吨六氟磷酸锂，其对六氟磷酸锂的需求量将远超过中蓝宏源现有的年产4,000吨六氟磷酸锂产能）。

综上，尽管公司与中蓝宏源因生产销售的六氟磷酸锂产品在用途、性能、下游需求群体等方面不存在差异而存在一定的竞争关系，但鉴于公司与中蓝宏源产能在行业内均属于较小规模，在下游需求还在快速增长的情况下，公司与中蓝宏源各自生产、销售六氟磷酸锂不会产生直接的利益冲突，加之中蓝宏源作为中化蓝天体系内公司，随着中化蓝天锂电池电解液生产线持续的扩充产能，其生产的六氟磷酸锂将更多地满足中化蓝天内部配套所需，后续与公司在市场上产生竞争的可能性进一步降低。因此，公司与中蓝宏源各自生产销售六氟磷酸锂不存在重大利益冲突。

**（五）结合发行人自产六氟磷酸锂业务收益及因持有中蓝宏源 41%股权进行权益法核算而确认的投资收益占总收益比重情况说明未与中化蓝天继续合作及后续各自生产销售六氟磷酸锂是否对发行人持续盈利能力构成重大不利影响，相关风险是否已充分披露**

**1、发行人自产六氟磷酸锂业务收益及因持有中蓝宏源 41%股权进行权益法核算而确认的投资收益占总收益比重情况**

报告期内，公司年产 1,000 吨六氟磷酸锂业务净利润、因持有中蓝宏源 41%股权进行权

益法核算而确认的投资收益及占当期净利润的比例情况具体如下：

单位：万元

项 目	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
公司年产1,000吨六氟磷酸锂业务净利润	8,386.97	17,765.33	-875.13	-6,550.32
公司年产1,000吨六氟磷酸锂业务净利润占当期净利润的比例	27.72%	35.97%	-3.40%	-20.87%
因持有中蓝宏源41%股权进行权益法核算而确认的投资收益	14,448.92	19,178.84	-1,569.37	-1,761.57
因持有中蓝宏源41%股权进行权益法核算而确认的投资收益占当期净利润的比例	47.76%	38.84%	-6.10%	-5.61%
净利润	30,253.70	49,385.00	25,718.50	31,383.25

**注1：**上表中2019年因持有中蓝宏源41%股权进行权益法核算而确认的投资收益不包含当年公司因丧失对中蓝宏源控制权并按照公允价值重新计量剩余股权产生的投资收益10,750.26万元。

**注2：**公司年产1,000吨六氟磷酸锂业务净利润系根据该业务相关营业收入、营业成本以及按照一定比例分摊的期间费用、税费等模拟计算。

新能源业务对公司净利润的影响，一是通过公司自有新能源业务产生的净利润实现，报告期内体现为年产1,000吨六氟磷酸锂业务产生的净利润；二是通过持有中蓝宏源41%股权进行权益法核算而确认的投资收益实现。

2019年、2020年，由于六氟磷酸锂市场价格较为低迷，导致公司及中蓝宏源的六氟磷酸锂业务处于亏损状态，公司年产1,000吨六氟磷酸锂业务净利润及因持有中蓝宏源41%股权进行权益法核算而确认的投资收益占当期净利润的比例均较低。

2021年、2022年1-6月，公司新能源业务净利润（年产1,000吨六氟磷酸锂业务净利润与因持有中蓝宏源41%股权进行权益法核算而确认的投资收益合计）占当期净利润的比例分别为74.81%、75.48%，占比相对稳定。因六氟磷酸锂销售价格快速上涨，2021年、2022年1-6月，公司新能源业务净利润占当期净利润的比例较2019年、2020年大幅提高，对公司经营业绩产生重要影响。

2021年、2022年1-6月，公司因持有中蓝宏源41%股权进行权益法核算而确认的投资收益占当期新能源业务净利润的比例分别为51.91%、63.27%，占当期净利润的比例分别为38.84%、47.76%。因六氟磷酸锂销售价格快速上涨，2021年、2022年1-6月，公司因持有中蓝宏源41%股权进行权益法核算而确认的投资收益占公司当期净利润的比例较2019年、2020年大幅提高，对公司经营业绩产生重要影响。此外，2021年、2022年1-6月，公司因持有中蓝宏源41%股权进行权益法核算而确认的投资收益占公司当期净利润的比例均高于年产1,000吨六氟磷酸锂业务产生的净利润占公司当期净利润的比例，对公司净利润的影响

程度更高。

## 2、发行人未与中化蓝天继续合作及后续各自生产销售六氟磷酸锂对发行人持续盈利能力是否构成不利影响，相关风险是否已充分披露

根据公司与中化蓝天于 2021 年 8 月签订的《补充协议》，公司与中化蓝天终止合作的内容主要为原通过合资公司中蓝宏源进行六氟磷酸锂的生产、销售、投资调整为公司与中化蓝天各自独立进行六氟磷酸锂的生产、销售和投资。

由于公司与中蓝宏源生产销售的六氟磷酸锂产品在用途、性能、下游需求群体等方面不存在差异，上述安排确实导致了公司与参股公司中蓝宏源之间存在一定的竞争关系，且 2021 年以来，随着六氟磷酸锂市场价格的快速上涨，公司自产 1,000 吨六氟磷酸锂业务净利润及按 41%权益计算的对中蓝宏源的投资收益占当期净利润的比例大幅提高，对公司经营业绩的增长具有重要影响，其中因中蓝宏源的六氟磷酸锂产能规模相对较大，公司按 41%权益计算的对中蓝宏源的投资收益对公司经营业绩的增长具有更大影响；此外，为顺应市场需求的快速增长，公司实施了年产 1,000 吨六氟磷酸锂生产装置技术改造项目和年产 6,000 吨六氟磷酸锂生产装置项目的建设，上述项目投产后，公司自有新能源业务产能规模将大幅提高。若未来六氟磷酸锂市场供需关系发生重大不利变化，六氟磷酸锂产品价格大幅下滑，公司自有六氟磷酸锂新生产线投产后长期未达到满产运行，无法实现预期效益，或公司与中蓝宏源之间发生不利竞争，中蓝宏源经营管理不善，则公司自有新能源业务经营业绩及对中蓝宏源的投资收益将出现下滑风险，进而对公司持续盈利能力构成不利影响。

公司已在招股说明书“第四节 风险因素”之“二、财务风险”部分补充完善了相关风险提示，并在“重大事项提示”之“一、发行人特别提醒投资者关注的风险因素”部分进行了补充：

### “（六）自有新能源业务经营业绩及投资收益下滑的风险

公司自有新能源业务主要为六氟磷酸锂。报告期内，公司自有新能源业务毛利分别为 -962.49 万元、378.00 万元、23,243.34 万元和 10,570.60 万元，占主营业务毛利的比例分别为 -1.64%、0.76%、44.00%和 43.96%。2021 年、2022 年 1-6 月，随着六氟磷酸锂价格的快速上涨，公司来源于自有新能源业务的经营业绩大幅上升，对公司经营业绩的增长具有较大影响。同时，为顺应市场需求的快速增长，公司实施了年产 1,000 吨六氟磷酸锂生产装置技术改造项目和年产 6,000 吨六氟磷酸锂生产装置项目的建设，上述项目实施后，公司自有新能源业务产能规模将大幅提高。若未来六氟磷酸锂市场供需关系发生重大不利变化，六氟磷

酸锂产品价格大幅下滑，公司自有六氟磷酸锂新生产线投产后长期未达到满产运行，无法实现预期效益，或公司与中蓝宏源之间发生不利竞争，则公司自有新能源业务经营业绩将出现下滑的风险，进而对公司持续盈利能力构成不利影响。

公司参股公司中蓝宏源主要业务亦为六氟磷酸锂。报告期内，公司对中蓝宏源的投资收益分别为-1,761.57万元、-1,569.37万元、19,178.84万元和14,448.92万元，占当期净利润的比例分别为-5.61%、-6.10%、38.84%和47.76%。2021年、2022年1-6月，公司新能源业务经营业绩（公司自有新能源业务经营业绩与对中蓝宏源投资收益合计）来源于对中蓝宏源投资收益的比例分别为51.91%、63.27%，公司对中蓝宏源的投资收益对新能源业务经营业绩的影响较大。若中蓝宏源经营管理不善，公司与中蓝宏源之间发生不利竞争，或六氟磷酸锂市场供需关系发生重大不利变化，六氟磷酸锂产品价格大幅下滑，则公司对中蓝宏源的投资收益将出现下滑的风险，进而对公司持续盈利能力构成不利影响。”

#### （六）核查程序及核查意见

针对上述事项，申报会计师履行了以下核查程序：

1、查阅发行人与中化蓝天签订的相关协议及相关公开资料，访谈发行人董事会秘书、董事长、中化蓝天相关人员，了解发行人开展六氟磷酸锂业务的背景、来源及规模、研发、生产、销售等情况，发行人与中化蓝天的合作背景、合作方式及其变化过程，发行人与中化蓝天后续合作未能达成一致的原因及其对发行人新能源业务及客户的稳定性、持续盈利能力可能构成的影响，发行人与中蓝宏源各自生产销售六氟磷酸锂是否存在利益冲突、中化蓝天后续电解液业务开展规划；

2、获取发行人、中蓝宏源销售明细表、销售合同，统计发行人与中蓝宏源向重叠客户销售额占双方各自同类业务销售总额的比例，并对比分析发行人、中蓝宏源六氟磷酸锂主要客户重叠情况以及重叠客户在销售单价和主要合同条款方面是否存在差异；

3、模拟计算发行人报告期内年产1,000吨六氟磷酸锂业务的业绩情况，并计算对所持中蓝宏源41%股权按权益法核算的投资收益占总收益的比重情况；

4、对发行人代中蓝宏源销售六氟磷酸锂期间的主要客户、中蓝宏源代发行人销售六氟磷酸锂期间的主要客户进行访谈，访谈发行人董事会秘书、主管销售的副总经理，了解发行人与中蓝宏源重叠客户对发行人与中蓝宏源之间的协议安排是否存在异议；

5、查阅发行人招股说明书，了解发行人对影响持续盈利能力的相关风险因素披露是否充分。

经核查，申报会计师认为，发行人采用特殊的代理销售模式期间，存在合同销售方与实际生产方不完全一致的情况，发行人与中蓝宏源主要重叠客户知悉产品的实际生产方，对发行人与中蓝宏源的协议安排不存在异议，发行人与中蓝宏源未因此与下游客户发生过纠纷；发行人与中蓝宏源主要重叠客户在销售单价及主要合同条款方面不存在重大差异；发行人与中化蓝天的合作具有商业合理性，后续合作未能达成一致具有合理原因，未能达成一致对发行人新能源业务及客户的稳定性不会造成不利影响，发行人与中蓝宏源各自生产销售六氟磷酸锂不存在重大利益冲突，不会对发行人持续盈利能力产生重大不利影响；发行人已充分披露影响持续盈利能力的相关风险因素。

（本页无正文，为中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）关于《湖北省宏源药业科技股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的发行注册环节反馈意见落实函》的回复之签章页）



中国注册会计师：  

（项目合伙人）：

范桂铭

中国注册会计师：  

杨云

中国·武汉

2023年1月9日