



信永中和会计师事务所

ShineWing

certified public accountants

北京市东城区朝阳门北大街

8号富华大厦A座9层

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

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

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

信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）

关于山东科源制药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

中国证券监督管理委员会、深圳证券交易所：

信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我所”或“申报会计师”）通过保荐机构中信建投证券股份有限公司收悉深圳证券交易所于2022年8月23日下发的《发行注册环节反馈意见落实函》（审核函〔2022〕010836号）（以下简称“落实函”）后，我们会同山东科源制药股份有限公司（以下简称发行人、科源股份或公司）对落实函中提出的问题进行了认真核查和落实，现将核查情况和结果回复如下，请予审核。

本回复中部分合计数与各明细数直接相加之和在尾数上如存在差异，这些差异是由于四舍五入所致。

问题三、关于与关联方存在客户及供应商重叠

申报材料显示：发行人与力诺特玻、宏济堂、武汉有机等关联方存在客户、供应商重叠情形，其中与重叠客户的交易金额较大。发行人表示独立与重叠客户、供应商进行定价以及结算，定价具有公允性，但未量化分析说明。

请发行人：对比分析公司与主要重叠客户/供应商的交易价格与同类产品的平均销售/采购价格是否存在重大差异；进一步说明发行人与重叠客户、供应商的交易定价公允性，是否存在关联方代垫成本费用或利益输送情形。

请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、对比分析公司与主要重叠客户/供应商的交易价格与同类产品的平均销售/采购价格是否存在重大差异

（一）重叠客户供应商情况

报告期内，公司主要与力诺特玻、宏济堂以及武汉有机存在一定的重叠客户供应商。

相关重叠客户主要为化学药品制剂厂商、药品流通企业以及化工贸易商等，形成重叠客户的主要原因包括：1、力诺特玻的主营业务为特种玻璃的研发、生产及销售，主要产品有药用玻璃、耐热玻璃和电光源玻璃等系列。力诺特玻药用玻璃的客户主要为下游制药企业，因此与公司的客户存在部分重叠。2、宏济堂主要从事中成药、阿胶制品及健康食品等产品的研发、生产和销售，并兼营少量化学制剂蒙脱石散及其原料药的生产，由于（1）医药流通行业集中度较高，部分大型医药流通企业占据了较多市场份额，制药企业普遍存在共用配送商的情形，导致公司与宏济堂存在部分重叠的配送商客户；（2）部分医药企业制剂品类较多，使得其同时向公司和宏济堂采购不同品类原料药；（3）部分医药企业同时从事制剂生产及医药流通业务，因此向公司采购化学原料药并向宏济堂采购中成药。3、武汉有机从事苯甲酸、苯甲酸钠、氯化苄、苯甲醇等精细化工产品生产，可用于食品防腐、保鲜、抗氧化等，部分客户为化工产品贸易商或有药用杀菌防腐需求的药企，进而与公司形成客户重叠。

相关重叠供应商主要为区域性能源供应企业、药用包材辅料供应商以及化工原料供应商等，形成重叠供应商的主要原因包括：1、力诺特玻与公司均位于济南市商河县，电力等区域性服务产品的供应商存在一定重叠。2、宏济堂中成药等产品亦需要采购药用包材、辅料等，由于均位于济南市，导致存在部分包材及辅料的重叠供应商。3、双氰胺属于化工原料，武汉有机采购双氰胺用于生产苯代三聚氰胺，而公司采购双氰胺用于生产盐酸二甲双胍，导致存在供应商重叠。

报告期内，公司与力诺特玻、宏济堂以及武汉有机重叠客户供应商的具体情况如下：

1、重叠客户

(1) 力诺特玻

报告期内，公司与力诺特玻的主要重叠客户情况如下：

单位：万元

序号	重叠客户名称	销售主体	主要销售内容	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
1	山东鲁抗医药集团赛特有限责任公司	科源制药	格列齐特、单硝酸异山梨酯	349.49	1,956.28	1,313.94	713.75
		力诺特玻	药用玻璃	25.43	20.24	9.96	11.46
2	华北制药股份有限公司	科源制药	盐酸二甲双胍	641.59	1,719.37	323.61	3.88
		力诺特玻	药用玻璃	4.25	3.28	1.64	4.79
3	宜昌人福药业有限责任公司	科源制药	盐酸罗哌卡因	-	992.85	1,900.88	1,868.26
		力诺特玻	药用玻璃	221.85	653.35	170.82	282.57
4	石家庄四药有限公司	科源制药	格列齐特	146.90	706.81	1,193.63	811.86
		力诺特玻	药用玻璃	60.57	134.47	20.98	22.78
5	齐鲁制药有限公司	科源制药	单硝酸异山梨酯、盐酸二甲双胍	661.06	747.61	199.03	321.62
		力诺特玻	药用玻璃	584.34	954.23	356.01	431.95
6	其他 52 家	科源制药	化学原料药等	2,091.22	3,305.03	3,672.63	2,110.05
		力诺特玻	药用玻璃	4,396.30	10,253.44	4,220.69	4,413.33
重叠客户合计		科源制药	-	3,890.26	9,427.95	8,603.73	5,829.41
		力诺特玻	-	5,292.74	12,019.02	4,780.09	5,166.88

注 1：为重点分析公司与重叠客户的交易情况，上表按照报告期内公司对重叠客户的销售总额，列示前五大重叠客户；

注 2：上表重叠客户销售额合计数以及重叠客户的列示范围与《关于山东科源制药股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函之回复》（更新 2021 年年度财务数据）（以下简称“一轮问询函回复”）“问题一”之“二”之“（二）”中重叠客户相关数据存在差异，一方面系一轮问询函回复因延续更新财务数据，导致所使用的报告期间为 2018-2021 年，而本次注册环节反馈意见回复的报告期为 2019-2022 年 1-6 月，导致部分 2018 年的重叠客户，在 2019-2022 年 1-6 月并非重叠客户，因而本次被剔除计算范畴，同时 2022 年 1-6 月会新增部分重叠客户，相应客户在 2019 年至 2021 年可能存在交易额，本次计算予以加回；另一方面系本次为重点分析发行人对重叠客户的交易情况，按照发行人对重叠客户的销售额进行排序列示，而一轮问询函回复系同时考虑关联方对重叠客户的销售额以及发行人对重叠客户的销售额进行排序列示，综合导致二者的数据存在差异。

由上可见，公司向相关重叠客户的销售内容主要为格列齐特等化学原料药，公司向上述前五家重叠客户销售额占公司向与力诺特玻重叠客户销售总额的比重分别为 63.80%、57.31%、64.94%以及 46.24%。

(2) 宏济堂

报告期内，公司与宏济堂的主要重叠客户情况如下：

单位：万元

序号	重叠客户名称	销售主体	主要销售内容	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
1	山东鲁抗医药集团赛特有限责任公司	科源制药	格列齐特、单硝酸异山梨酯	349.49	1,956.28	1,313.94	713.75
		宏济堂	蒙脱石	-	4.38	-	195.65
2	青岛国风金百合医药销售有限责任公司	科源制药	盐酸罗哌卡因、盐酸二甲双胍	322.12	1,097.35	-	-
		宏济堂	中成药	318.58	1.28	2.05	-
3	九州通医药集团股份有限公司	科源制药	格列齐特、盐酸二甲双胍	181.42	641.59	444.32	737.50
		宏济堂	中成药、阿胶	39.63	26.65	36.60	17.73
4	湖南千金湘江药业股份有限公司	科源制药	格列齐特	225.66	581.42	451.33	896.82
		宏济堂	蒙脱石	17.79	6.64	-	-
5	山东惠通仁和药业有限公司	科源制药	硝酸异山梨酯	265.12	236.46	-	275.86
		宏济堂	中成药	-	-	1.06	-
6	其余 308 家	科源制药	化学原料药等	773.80	1,690.17	2,284.61	1,868.26
		宏济堂	中成药、阿胶制品及健康食品	13,524.92	21,251.32	8,364.30	5,244.47
重叠客户合计		科源制药	-	2,117.61	6,203.26	4,494.19	4,492.19
		宏济堂	-	13,900.92	21,290.27	8,404.02	5,457.85

注 1：为重点分析公司与重叠客户的交易情况，上表按照报告期内公司对重叠客户的销售总额，列示前五大重叠客户；

注 2：上表重叠客户销售额合计数以及重叠客户的列示范围与一轮问询函回复“问题一”之“二”之“(二)”中重叠客户相关数据存在差异，一方面系一轮问询函回复因延续更新财务数据，导致所使用的报告期间为 2018-2021 年，而本次注册环节反馈意见回复的报告期为 2019-2022 年 1-6 月，导致部分 2018 年的重叠客户，在 2019-2022 年 1-6 月并非重叠客户，因而本次被剔除计算范畴，同时 2022 年 1-6 月会新增部分重叠客户，相应客户在 2019 年至 2021 年可能存在交易额，本次计算予以加回；另一方面系本次为重点分析发行人对重叠客户的交易情况，按照发行人对重叠客户的销售额进行排序列示，而一轮问询函回复系同时考虑关联方对重叠客户的销售额以及发行人对重叠客户的销售额进行排序列示，综合导致二者的数据存在差异。

由上可见，公司向相关重叠客户的销售内容主要为格列齐特、盐酸罗哌卡因等化学原料药，公司向上述前五家重叠客户销售额占公司向与宏济堂重叠客户销售总额的比重分别为 58.41%、49.17%、72.75%以及 63.46%。

(3) 武汉有机

报告期内，公司与武汉有机的主要重叠客户情况如下：

单位：万元

序号	重叠客户名称	销售主体	主要销售内容	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
1	浙江横店普洛进出口有限公司	科源制药	格列齐特	548.88	794.60	528.96	248.73
		武汉有机	食品级粉状苯甲酸钠、商品级苯甲腈	196.42	228.87	7.43	-
2	上海耀世通医药有限公司	科源制药	格列齐特	361.75	711.97	467.88	177.37
		武汉有机	药用级苯甲酸	0.71	3.10	0.64	0.92
3	江苏恒瑞医药股份有限公司	科源制药	盐酸罗哌卡因	1.99	-	496.02	836.95
		武汉有机	球状苯甲酸钠	-	-	0.27	-
4	山西仟源医药集团股份有限公司	科源制药	盐酸氟西汀、格列齐特	-	211.49	119.47	67.39
		武汉有机	球状苯甲酸钠	0.71	1.77	0.71	2.17
5	浙江途韩进出口有限公司	科源制药	格列齐特	63.27	-	307.52	57.43
		武汉有机	苯甲酸工业级	-	3.81	7.15	-
6	其余 23 家	科源制药	化学原料药等	149.91	395.07	415.05	405.16
		武汉有机	苯甲酸、苯甲酸钠等	1,536.18	1,991.27	1,442.70	392.63
重叠客户合计		科源制药	-	1,125.81	2,113.13	2,334.90	1,793.03
		武汉有机	-	1,734.02	2,228.81	1,458.89	395.71

注 1：为重点分析公司与重叠客户的交易情况，上表按照报告期内公司对重叠客户的销售总额，列示前五大重叠客户；

注 2：上表重叠客户销售额合计数以及重叠客户的列示范围与一轮问询函回复“问题一”之“二”之“(二)”中重叠客户相关数据存在差异，一方面系一轮问询函回复因延续更新财务数据，导致所使用的报告期间为 2018-2021 年，而本次注册环节反馈意见回复的报告期为 2019-2022 年 1-6 月，导致部分 2018 年的重叠客户，在 2019-2022 年 1-6 月并非重叠客户，因而本次被剔除计算范畴，同时 2022 年 1-6 月会新增部分重叠客户，相应客户在 2019 年至 2021 年可能存在交易额，本次计算予以加回；另一方面系本次为重点分析发行人对重叠客户的交易情况，按照发行人对重叠客户的销售额进行排序列示，而一轮问询函回复系同时考虑关联方对重叠客户的销售额以及发行人对重叠客户的销售额进行排序列示，综合导致二者的数据存在差异。

由上可见，公司向相关重叠客户的销售内容主要为格列齐特、盐酸罗哌卡因、盐酸氟西汀等化学原料药，公司向上述前五家重叠客户销售额占公司向与武汉有机重叠客户销售总额的比重分别为 77.40%、82.22%、81.30%以及 86.68%。

2、重叠供应商

(1) 力诺特玻

报告期内，公司与力诺特玻的主要重叠供应商情况如下：

单位：万元

序号	重叠供应商名称	采购主体	主要采购内容	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
1	国网山东省	科源制药	电力	573.47	814.93	776.24	781.58

序号	重叠供应商名称	采购主体	主要采购内容	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
	电力公司商河县供电公司	力诺特玻	电力	5,865.30	8,947.11	8,014.97	7,246.56
2	其余7家	科源制药	天然气、辅材等	0.10	0.67	16.68	102.88
		力诺特玻	天然气、辅材等	2,553.77	6,046.62	4,319.75	5,064.82
重叠供应商合计		科源制药	-	573.57	815.60	792.92	884.46
		力诺特玻	-	8,419.07	14,993.72	12,334.72	12,311.38

注1：为重点分析公司与重叠供应商的交易情况，上表按照报告期内公司对重叠供应商的采购总额，列示公司与力诺特玻的主要重叠供应商。

注2：上表重叠供应商采购额合计数以及重叠供应商的列示范围与一轮问询函回复“问题一”之“二”之“(二)”中重叠供应商相关数据存在差异，一方面系一轮问询函回复因延续更新财务数据，导致所使用的报告期期间为2018-2021年，而本次注册环节反馈意见回复的报告期为2019-2022年1-6月，导致部分2018年的重叠供应商，在2019-2022年1-6月并非重叠供应商，因而本次被剔除计算范畴，同时2022年1-6月会新增部分重叠供应商，相应供应商在2019年至2021年可能存在交易额，本次计算予以加回；另一方面系本次为重点分析发行人对重叠供应商的交易情况，按照发行人对重叠供应商的采购额按照重要性列示，而一轮问询函回复系同时考虑关联方对重叠供应商的采购额以及发行人对重叠供应商的采购额进行排序列示，综合导致二者的数据存在差异。

由上可见，公司向相关重叠供应商的采购内容主要为电力，公司向国网山东省电力公司商河县供电公司的采购额占公司向与力诺特玻重叠供应商采购总额的比重分别为88.37%、97.90%、99.92%以及99.98%。

(2) 宏济堂

报告期内，公司与宏济堂的主要重叠供应商情况如下：

单位：万元

序号	重叠供应商名称	采购主体	主要采购内容	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
1	江苏申隆锌业有限公司	科源制药	锌粉	-	-	27.30	108.30
		宏济堂	麝香酮原材料	4.76	21.19	-	0.24
2	济南宏金龙印务有限公司	科源制药	药用包材	25.78	55.92	33.83	43.98
		宏济堂	药用包材	-	-	-	3.83
3	德州市金尊包装制品有限公司	科源制药	药用包材	13.06	12.71	43.69	54.35
		宏济堂	药用包材	2.73	58.32	35.06	14.49
4	江苏凯威药用包装有限公司	科源制药	药用包材	15.53	32.02	13.88	20.95
		宏济堂	药用包材	20.12	49.00	20.20	12.60
5	淄博新凯莱包装制品有限公司	科源制药	药用包材	55.41	48.49	-	-
		宏济堂	药用包材	5.40	5.20	-	-
6	其他21家供应商	科源制药	药用包材、辅料等	56.74	68.59	51.57	100.52

序号	重叠供应商名称	采购主体	主要采购内容	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
		宏济堂	药用包材、辅料等	462.47	725.61	866.97	245.07
	合计	科源制药	-	166.52	217.73	170.28	328.10
		宏济堂	-	495.48	859.32	922.22	276.23

注1: 为重点分析公司与重叠供应商的交易情况, 上表按照报告期内公司对重叠供应商的采购总额, 列示前五大重叠供应商。

注2: 上表重叠供应商采购额合计数以及重叠供应商的列示范围与一轮问询函回复“问题一”之“二”之“(二)”中重叠供应商相关数据存在差异, 一方面系一轮问询函回复因延续更新财务数据, 导致所使用的报告期期间为2018-2021年, 而本次注册环节反馈意见回复的报告期为2019-2022年1-6月, 导致部分2018年的重叠供应商, 在2019-2022年1-6月并非重叠供应商, 因而本次被剔除计算范畴, 同时2022年1-6月会新增部分重叠供应商, 相应供应商在2019年至2021年可能存在交易额, 本次计算予以加回; 另一方面系本次为重点分析发行人对重叠供应商的交易情况, 按照发行人对重叠供应商的采购额进行排序列示, 而一轮问询函回复系同时考虑关联方对重叠供应商的采购额以及发行人对重叠供应商的采购额进行排序列示, 综合导致二者的数据存在差异。

由上可见, 公司向相关重叠供应商的采购内容主要为药用包材、辅料等, 公司向上述前五家重叠供应商采购额占公司向与宏济堂重叠供应商采购总额的比重分别为69.36%、69.71%、68.50%以及65.92%。

整体来看, 报告期内, 公司向与宏济堂重叠供应商的采购金额分别为328.10万元、170.28万元、217.73万元以及166.52万元, 采购金额较小, 对公司整体业绩影响较小。

(3) 武汉有机

报告期内, 公司与武汉有机的主要重叠供应商情况如下:

单位: 万元

序号	重叠供应商名称	采购主体	主要采购内容	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
1	宁夏贝利特酰胺产业发展有限公司	科源制药	双氰胺	434.89	506.26	101.26	403.82
		武汉有机	双氰胺	1,243.53	2,440.93	1,326.65	933.74
2	宁夏太康药业有限公司	科源制药	双氰胺	-	52.77	-	-
		武汉有机	双氰胺	79.07	842.88	-	-
3	其他2家	科源制药	包装物、Pt催化剂	56.08	8.87	7.97	19.19
		武汉有机	包装物、钕炭催化剂	80.48	177.18	180.06	111.70
重叠供应商合计		科源制药	-	490.97	567.90	109.23	423.00
		武汉有机	-	1,403.08	3,460.99	1,506.71	1,045.44

注1: 为重点分析公司与重叠供应商的交易情况, 上表按照报告期内公司对重叠供应商的采购总额, 列示公司与武汉有机的主要重叠供应商。

注2: 上表重叠供应商采购额合计数以及重叠供应商的列示范围与一轮问询函回复“问题一”之“二”之“(二)”中重叠供应商相关数据存在差异, 一方面系一轮问询函回复因延续更新财务数据, 导致所使用的报告期期间为2018-2021年, 而本次注册环节反馈意见回复的报告期为2019-2021年, 导致部分2018年的重叠供应商, 在2019-2021年并非重叠供应商, 因而本次被

剔除计算范畴；另一方面系本次为重点分析发行人对重叠供应商的交易情况，按照发行人对重叠供应商的采购额按照重要性列示，而一轮问询函回复系同时考虑关联方对重叠供应商的采购额以及发行人对重叠供应商的采购额进行排序列示，综合导致二者的数据存在差异。

由上可见，公司向相关重叠供应商的采购内容主要为双氰胺等，公司向上述前两家重叠供应商采购额占公司向与武汉有机重叠供应商采购总额的比重分别为 95.46%、92.70%、98.44%以及 88.58%。

此外，公司向宁夏太康药业有限公司的采购金额较小，2021 年仅为 52.77 万元，2019 年、2020 年以及 2022 年 1-6 月未发生采购额，对公司业绩影响较小。

（二）公司与主要重叠客户的定价分析

1、定价机制及主要影响因素

报告期内，公司主要产品以化学原料药为主，具体包括格列齐特、盐酸二甲双胍、盐酸罗哌卡因和单硝酸异山梨酯等，主要化学原料药产品的定价方式如下：

公司在产品成本基础上，参考市场上同类产品销售价格走势、客户开展一致性评价情况、客户采购量及频率、客户合作时间、下游集采中标价格等多方因素协商确定价格。通常情况下，若因市场供需情况变化、上游原材料价格变动等因素导致公司产品的市场价格发生变化，公司会与客户进行协商，相应调整产品售价，从而使得在价格变动趋势下不同时点的销售价格会存在差异，此外，针对不同类别的客户，根据其合作情况，价格调整可能也存在差异，通常合作时间较长、采购量较大的客户，在市场行情变化、进行价格协商时，公司会适当给予一定价格优惠；若客户较早开展一致性评价，考虑到国家集采将从通过一致性评价的企业中招标，为争取客户关联公司原料药，快速抢占集采后的市场份额，公司对较早开展一致性评价的客户会适当给予一定价格优惠；若客户的合作时间较长或采购量较大，公司会根据具体情况，适当给予一定价格优惠，对于采购不稳定或采购量较小的客户，以及初次合作的客户，公司考虑运输成本、新客户合作尚不稳固等因素，销售价格可能略高；此外，若下游客户未中标集采，由于集采导致制剂产品的市场价格降低，客户控制成本的意愿增强，公司可能视业务规划，适当给予客户一定价格优惠。

公司化学原料药的客户主要为制药企业、药品流通贸易企业等，具体包括山东鲁抗医药集团赛特有限责任公司（600789.SH 鲁抗医药下属）、华北制药股份有限公司（600812.SH）、宜昌人福药业有限责任公司（600079.SH 人福医药下属）、青岛国风金百合医药销售有限责任公司（601607.SH 上海医药下属）、浙江横店普洛进出口有限公司（000739.SZ 普洛药业下属）等行业内知名的大型制药企业或上市公司，行业信誉度高，公司与客户主要按照上述定价原则，协商确定产品销售价格，销售价格具有公允性、合理性。

2、重叠客户交易定价分析

(1) 力诺特玻

报告期内，公司与力诺特玻主要重叠客户的交易定价分析如下：

单位：元/kg

序号	重叠客户名称	主要销售产品	主要销售产品占公司对该客户收入比重	销售价格	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
1	山东鲁抗医药集团赛特有限责任公司（直销，600789.SH鲁抗医药下属）	格列齐特	2019年84.17%、2020年84.27%、2021年70.93%、2022年1-6月24.82%	对该重叠客户销售均价	867.26	770.89	867.26	867.26
				对非重叠客户销售均价	849.23	820.11	809.62	811.34
				差异率	2.12%	-6.00%	7.12%	6.89%
		单硝酸异山梨酯	2019年18.59%、2020年24.09%、2021年29.07%、2022年1-6月75.18%	对该重叠客户销售均价	2,300.88	1,692.48	1,455.60	1,263.72
				对非重叠客户销售均价	3,029.10	2,313.27	1,735.59	1,986.28
				差异率	-24.04%	-26.84%	-16.13%	-36.38%
2	华北制药股份有限公司（直销，600812.SH）	盐酸二甲双胍	2019年100%、2020年94.26%、2021年97.84%、2022年1-6月100%	对该重叠客户销售均价	52.59	66.62	66.06	32.31
				对非重叠客户销售均价	58.64	65.74	61.23	37.22
				差异率	-10.31%	1.33%	7.89%	-13.20%
3	宜昌人福药业有限责任公司（直销，600079.SH人福医药下属）	盐酸罗哌卡因	2019年97.37%、2020年97.77%、2021年99.83%	对该重叠客户销售均价	-	24,778.76	24,778.76	24,648.51
				对其他同类客户销售均价（注3）	-	21,592.92	24,934.11	22,587.23
				差异率	-	14.75%	-0.62%	9.13%
4	石家庄四药有限公司（直销，02005.HK）	格列齐特	2019年96.95%、2020年81.32%、2021年100%、2022年1-6月99.40%	对该重叠客户销售均价	663.72	829.11	805.49	787.08
				对非重叠客户销售均价	849.23	820.11	809.62	811.34
				差异率	-21.85%	1.10%	-0.51%	-2.99%
5	齐鲁制药有限公司（直销，知名药企）	单硝酸异山梨酯	2019年88.49%、2020年0%、2021年98.11%、2022年1-6月97.99%	对该重叠客户销售均价	3,041.26	2,831.86	-	1,415.93
				对非重叠客户销售均价	3,029.10	2,313.27	-	1,986.28
				差异率	0.40%	22.42%	-	-28.71%
		盐酸二甲双胍	2019年10.17%、2020年99.60%、2021年1.89%	对该重叠客户销售均价	-	70.80	70.80	37.17
				对非重叠客户销售均价	-	65.74	61.23	37.22
				差异率	-	7.69%	15.63%	-0.14%

注1：为保证可比性，对非重叠客户销售均价以及相关收入分析，取该客户同类型客户（境内直销/境内贸易商/境外直销/境外贸易商）的销售均价，下同；

注2：差异率=（对该重叠客户销售均价-对非重叠客户销售均价）/非重叠客户销售均价，下同；

注3：当期盐酸罗哌卡因相同销售模式下无非重叠客户的销售，因此上表列示的为除宜昌人福药业有限责任公司外的其他同类型客户（即其他重叠客户）的销售均价。

由上可见，报告期内，部分期间公司对重叠客户的销售均价与非重叠客户的销售均

价会存在一定的差异，其中：

①公司对山东鲁抗医药集团赛特有限责任公司主要销售格列齐特、单硝酸异山梨酯等原料药，其中格列齐特销售均价与非重叠客户销售均价差异率在 10%以内，差异较小。报告期内，公司向其销售单硝酸异山梨酯的价格与非重叠客户的销售均价存在差异，主要系山东鲁抗医药集团赛特有限责任公司为公司重点战略合作客户，合作时间较长，其除主要采购的格列齐特外，还采购部分单硝酸异山梨酯原料药，考虑到双方合作基础以及合作时间较长，并且采购金额相对不大，公司适当给予其单硝酸异山梨酯一定价格优惠。

②公司对华北制药股份有限公司主要销售盐酸二甲双胍，2019 年公司对其销售均价为 32.31 元/kg，低于非重叠客户的均价 37.22 元/kg，主要系华北制药股份有限公司较早开展盐酸二甲双胍制剂的一致性评价，公司为争取其关联公司原料药，快速抢占集采后的市场份额，同时考虑到其前期采购量较小，2019 年公司对其销售仅 3.88 万元，因此前期给予其相对优惠的价格。2022 年 1-6 月，公司向其销售均价为 52.59 元/kg，主要系其为集采中标客户，公司考虑到市场份额较大，同时鉴于本期盐酸二甲双胍新增部分竞争者，市场竞争加剧，因此给予其适当价格优惠。

③公司对宜昌人福药业有限责任公司主要销售盐酸罗哌卡因，2021 年公司对其销售均价为 24,778.76 元/kg，与 2019 年及 2020 年相比保持稳定。2021 年高于其他同类客户（当期直销模式下盐酸罗哌卡因无非重叠客户，因此即为其他重叠客户，下同）的销售均价 21,592.92 元/kg，主要系当期公司对广东嘉博制药有限公司等早期合作客户的销售占比提升，基于合作较早，合作关系稳固，相关客户的售价相对较低，拉低了其他客户的本期销售均价，因此剔除上述影响后，本期公司对其他同类客户的销售均价为 26,548.67 元/kg，差异较小。

④公司对石家庄四药有限公司主要销售格列齐特，2019 年至 2021 年公司对其销售均价与非重叠客户的销售均价差异较小。2022 年 1-6 月，公司对其销售均价为 663.72 元/kg，低于非重叠客户的销售均价 849.23 元/kg，主要系本期市场竞争有所加剧，公司结合市场行情，给予部分重点合作客户一定价格优惠。

⑤公司对齐鲁制药有限公司主要销售单硝酸异山梨酯以及盐酸二甲双胍。

单硝酸异山梨酯：2022 年 1-6 月，公司对其销售单硝酸异山梨酯的均价与非重叠客户的销售均价差异较小。2019 年，公司对其销售单硝酸异山梨酯的均价为 1,415.93 元/kg，低于非重叠客户均价 1,986.28 元/kg，主要系齐鲁制药有限公司是公司单硝酸异山梨酯的主要客户之一，合作时间较长，因此公司对其销售价格相对较低；2021 年，公司对其销售均价为 2,831.86 元/kg，高于非重叠客户的销售均价 2,313.27 元/kg，主

要系 2021 年下半年开始，受国家集采带动，中标企业加大了对外部国产原料药的需求（原有龙头企业鲁南贝特制药有限公司自产原料药，较多份额被其他中标企业取得），使得单硝酸异山梨酯市场价格上涨较快，本期公司对齐鲁制药有限公司销售时间均在下半年，因此价格相对较高。单硝酸异山梨酯 2021 年价格上涨的内容详见招股说明书之“第八节”之“十一”之“（一）”之“4”之“（4）”的相关内容

盐酸二甲双胍：2019 年和 2021 年，公司对其销售盐酸二甲双胍的均价与非重叠客户的销售均价差异较小。2020 年，公司对其销售盐酸二甲双胍均价为 70.80 元/kg，高于非重叠客户的销售均价 61.23 元/kg，主要系 2020 年上半年盐酸二甲双胍价格上涨，齐鲁制药有限公司的采购时间为 2020 年 6 月之后，公司已经基本调价完毕，因此均价相对较高，盐酸二甲双胍价格上涨的相关内容，参见招股说明书之“第八节”之“十一”之“（一）”之“4”之“（2）”的相关内容。

整体来看，公司与力诺特玻主要重叠客户中，较多为上市公司、上市公司子公司以及行业知名企业，销售价格与非重叠客户的销售均价存在一定差异具有合理性。

（2）宏济堂

报告期内，公司与宏济堂主要重叠客户的交易定价分析如下：

单位：元/kg

序号	重叠客户名称	主要销售产品	主要销售产品占公司对该客户收入比重	销售价格	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
1	山东鲁抗医药集团赛特有限责任公司（直销，600789.SH 鲁抗医药下属）	格列齐特	2019年84.17%、2020年84.27%、2021年70.93%、2022年1-6月24.82%	对该重叠客户销售均价	867.26	770.89	867.26	867.26
				对非重叠客户销售均价	849.23	820.11	809.62	811.34
				差异率	2.12%	-6.00%	7.12%	6.89%
		单硝酸异山梨酯	2019年18.59%、2020年24.09%、2021年29.07%、2022年1-6月75.18%	对该重叠客户销售均价	2,300.88	1,692.48	1,455.60	1,263.72
				对非重叠客户销售均价	3,029.10	2,313.27	1,735.59	1,986.28
				差异率	-24.04%	-26.84%	-16.13%	-36.38%
2	青岛国风金百合医药销售有限责任公司（贸易商，601607.SH 上海医药下属）	盐酸罗哌卡因	2021年64.92%	对该重叠客户销售均价	-	20,353.98	-	-
				对非重叠客户销售均价	-	13,274.34	-	-
				差异率	-	53.33%	-	-
		盐酸二甲双胍	2021年35.08%、2022年1-6月67.03%	对该重叠客户销售均价	43.19	48.12	-	-
				对非重叠客户销售均价	95.87	67.40	-	-
				差异率	-54.95%	-28.61%	-	-
3	九州通医药集团股份有限公司（直销，	格列齐特	2019年70.56%、2020年78.32%、	对该重叠客户销售均价	663.72	858.41	828.57	867.26

序号	重叠客户名称	主要销售产品	主要销售产品占公司对该客户收入比重	销售价格	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
	600998.SH)		2021年66.90%、 2022年1-6月 36.59%	对非重叠客户销售均价	849.23	820.11	809.62	811.34
				差异率	-21.85%	4.67%	2.34%	6.89%
		盐酸二甲双胍	2019年29.44%、 2021年17.66%、 2022年1-6月 63.41%	对该重叠客户销售均价	57.52	70.80	-	33.37
				对非重叠客户销售均价	58.64	65.74	-	37.22
		差异率	-1.90%	7.69%	-	-10.35%		
4	湖南千金湘江药业股份有限公司 (直销, 600479.SH 千金药业子公司)	格列齐特	2019年-2022年1-6 月均为100%	对该重叠客户销售均价	752.21	775.22	752.21	747.35
				对非重叠客户销售均价	849.23	820.11	809.62	811.34
				差异率	-11.42%	-5.47%	-7.09%	-7.89%
5	山东惠通仁和药业有限公司(贸易商)	硝酸异山梨酯	2019年100%、2021 年72.49%、 2022年1-6月100%	对该重叠客户销售均价	743.36	743.67	-	689.66
				对非重叠客户销售均价	- (注)	744.64	-	530.34
				差异率	-	-0.13%	-	30.04%

注：2022年1-6月公司硝酸异山梨酯未向其他贸易商客户销售，因此无法对比交易价格。

由上可见，报告期内，部分期间公司对重叠客户的销售均价与非重叠客户的销售均价会存在一定的差异，其中：

①公司对山东鲁抗医药集团赛特有限责任公司主要销售格列齐特以及单硝酸异山梨酯，价格差异情况及其分析详见本题回复之“一”之“(二)”之“2”之“(1)”之“①”的相关内容。

②公司对九州通医药集团股份有限公司主要销售格列齐特以及盐酸二甲双胍。

格列齐特：2019年至2021年，公司对其销售均价与非重叠客户销售均价差异率在10%以内，差异较小。2022年1-6月，公司对其销售均价为663.72元/kg，低于非重叠客户的销售均价849.23元/kg，主要系本期市场竞争有所加剧，公司结合市场行情，给予部分重点合作客户一定价格优惠。

盐酸二甲双胍：2021年及2022年1-6月，公司对其销售均价与非重叠客户的销售均价差异较小。2019年，公司对其销售均价为33.37元/kg，低于非重叠客户的销售均价，主要系其较早开展盐酸二甲双胍制剂的一致性评价，公司为争取其关联公司原料药，快速抢占集采后的市场份额，因此给予其适当价格优惠。

③公司对青岛国风金百合医药销售有限责任公司主要销售盐酸罗哌卡因以及盐酸二甲双胍：(1) 盐酸罗哌卡因：2021年公司对其平均销售价格为20,353.98元/kg，高于非重叠客户的销售均价13,274.34元/kg，主要系2021年盐酸罗哌卡因受市场竞争影

响，价格有所下降，公司对青岛国风金百合医药销售有限责任公司的销售集中在4月及6月，因此价格相对较高，盐酸罗哌卡因2021年价格下降相关内容详见招股说明书之“第八节”之“十一”之“（一）之“4”之“（3）”的相关内容；（2）盐酸二甲双胍：2021年公司对其平均销售价格为48.12元/kg，低于非重叠客户的销售均价67.40元/kg，主要系非重叠客户中，河北太行医药科技有限公司等小客户往期采购量不大且频率不高，考虑到量小情况下单位运费成本较高等因素，公司对其售价较高，拉高了当期非重叠客户的均价，剔除该因素影响后，公司对重叠客户外的销售均价为53.10元/kg，差异相对不大。2022年1-6月，公司对其平均销售价格为43.19元/kg，低于非重叠客户的销售均价95.87元/kg，主要系本期盐酸二甲双胍非重叠客户销售中，贸易商模式仅发生两笔临时性采购，价格分别为79.65元/kg以及176.99元/kg，显著高于平均水平，金额分别为0.20万元以及0.09万元，考虑到运费成本等因素，因此价格较高，参考意义较弱。

④公司对湖南千金湘江药业股份有限公司主要销售格列齐特，2019年至2021年，公司对其销售均价与非重叠客户销售均价差异率在10%以内，差异较小。2022年1-6月，公司对其销售均价为752.21元/kg，低于非重叠客户的销售均价849.23元/kg，主要系本期市场竞争有所加剧，公司结合市场行情，给予部分重点合作客户一定价格优惠。

⑤公司对山东惠通仁和药业有限公司主要销售硝酸异山梨酯，2019年公司对其销售均价为689.66元/kg，高于非重叠客户的销售均价530.34元/kg，主要系2019年公司与山东惠通仁和药业有限公司为首次合作，合作时间短，并且采购频率低、采购不稳定，2019年仅发生一笔采购，因此公司对其销售价格相对较高。

整体来看，公司与宏济堂主要重叠客户中，较多为上市公司、上市公司子公司以及行业知名企业，销售价格与非重叠客户的销售均价存在一定差异具有合理性。

（3）武汉有机

报告期内，公司与武汉有机主要重叠客户的交易定价分析如下：

单位：元/kg

序号	重叠客户名称	主要销售产品	主要销售产品占公司对该客户收入比重	销售价格	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
1	浙江横店普洛进出口有限公司 （贸易商，000739.SZ普洛药业下属）	格列齐特	2019年95.36%、 2020年97.69%、 2021年99.58%、 2022年1-6月100%	对该重叠客户销售均价	613.27	753.20	705.46	465.05
				对非重叠客户销售均价	694.86	788.75	769.06	572.06
				差异率	-11.74%	-4.51%	-8.27%	-18.71%
2	上海耀世通医药有限公司（贸易商）	格列齐特	2019年至2022年1-6月均为100%	对该重叠客户销售均价	734.51	767.13	767.01	537.50
				对非重叠客户	694.86	788.75	769.06	572.06

序号	重叠客户名称	主要销售产品	主要销售产品占公司对该客户收入比重	销售价格	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
				销售均价				
				差异率	5.71%	-2.74%	-0.27%	-6.04%
3	江苏恒瑞医药股份有限公司（直销，600276.SH）	盐酸罗哌卡因	2019年100%、2020年99.91%	对该重叠客户销售均价	-	-	24,778.76	25,362.03
				对非重叠客户销售均价	-	-	24,934.11	22,587.23
				差异率	-	-	-0.62%	12.28%
4	山西仟源医药集团股份有限公司（直销，300254.SZ）	盐酸氟西汀	2019年45.31%、2020年100%、2021年66.95%	对该重叠客户销售均价	-	3,539.82	3,982.30	4,361.57
				对非重叠客户销售均价	-	3,232.10	2,654.87	5,309.73
				差异率	-	9.52%	50.00%	-17.86%
		格列齐特	2019年54.69%、2021年33.05%	对该重叠客户销售均价	-	867.26	-	867.26
				对非重叠客户销售均价	-	820.11	-	811.34
				差异率	-	5.75%	-	6.89%
5	浙江途韩进出口有限公司（贸易商）	格列齐特	2019年100%、2020年99.42%、2022年1-6月100%	对该重叠客户销售均价	632.74	-	764.38	522.12
				对非重叠客户销售均价	694.86	-	769.06	572.06
				差异率	-8.94%	-	-0.61%	-8.73%

由上可见，部分期间公司对重叠客户的销售均价与非重叠客户的销售均价会存在一定的差异，其中：

①公司对上海耀世通医药有限公司以及浙江途韩进出口有限公司主要销售格列齐特原料药，报告期内公司对其销售均价与非重叠客户的销售均价差异率在10%以内，差异较小。

②公司对浙江横店普洛进出口有限公司主要销售格列齐特，2019年公司对其销售均价为465.05元/kg，低于非重叠客户的销售均价572.06元/kg，主要系其采购主要集中在2019年7月之前，公司根据市场行情，于2019年下半年调高格列齐特售价，导致2019年非重叠客户的销售均价高于浙江横店普洛进出口有限公司，公司2019年调高格列齐特售价的相关内容详见招股说明书之“第八节”之“十一”之“（一）”之“4”之“（1）”的相关内容。2022年1-6月，公司对其销售均价为613.27元/kg，低于非重叠客户的销售均价694.86元/kg，主要系本期海外疫情管控放开，印度等地区的原料药供应商加强市场开拓，公司根据市场竞争情况，对于采购量较大的客户，适当调低部分贸易商客户的售价。

③公司对江苏恒瑞医药股份有限公司主要销售盐酸罗哌卡因原料药，2019年公司

对其销售均价为 25,362.03 元/kg，高于非重叠客户的销售均价 22,587.23 元/kg，主要系非重叠客户中，清远博健药业有限公司为较早开展一致性评价的客户，公司为抢占集采市场份额，加强公司产品的粘性，给予其相对优惠的销售价格，剔除该因素影响后，2019 年非重叠客户的销售均价为 25,102.49 元/kg，差异较小。

④公司对山西仟源医药集团股份有限公司主要销售盐酸氟西汀及格列齐特：

盐酸氟西汀：1) 2019 年公司对其销售均价为 4,361.57 元/kg，低于非重叠客户的销售均价 5,309.73 元/kg，主要系非重叠客户济南中海医药科技有限公司的合作历史较短，以往拿货批次较少，因此公司对其售价相对较高，拉高了平均价格，由于本期非重叠客户仅有济南中海医药科技有限公司，若剔除济南中海医药科技有限公司影响，其他同类客户（即其他重叠客户）的销售均价为 4,387.91 元/kg，差异较小；2) 2020 年公司对山西仟源医药集团股份有限公司的销售均价为 3,982.30 元/kg，高于非重叠客户的销售均价 2,654.87 元/kg，主要系当期其他客户中海南臣邦药业有限公司制剂未中标国家集采，公立医院内市场份额降低，并且集采导致制剂产品的市场价格下降较多，降低成本成为客户的重点需求，为维护客户关系，公司给予其一定价格优惠，非重叠客户中海南臣邦药业有限公司的销售占比为 99.54%，因此拉低了非重叠客户均价，由于其余的一家非重叠客户山东省分析测试中心为偶发性销售，价格不具有参考意义，因此剔除海南臣邦药业有限公司的影响，其他同类客户（包括其他重叠客户）的销售均价为 4,228.12 元/kg，差异较小。

格列齐特：公司向山西仟源医药集团股份有限公司销售的格列齐特价格与非重叠客户的销售均价差异率均在 10%以内，差异较小。

整体来看，公司与武汉有机主要重叠客户中，较多为上市公司、上市公司子公司以及行业知名企业，销售价格与非重叠客户的销售均价存在一定差异具有合理性。

3、与主要关联方重叠客户交易价格公允性的整体分析

综上所述，公司与力诺特玻、宏济堂以及武汉有机主要重叠客户的销售价格整体差异较小，部分重叠客户的销售价格与非重叠客户的销售价格存在一定差异，概况情况如下：

差异情况	具体情况	重叠客户	差异较多年份、金额及比例	主要关联方
交易价格差异率较小（10%以内）	-	山东鲁抗医药集团赛特有限责任公司（格列齐特）	差异较小	力诺特玻、宏济堂
		上海耀世通医药有限公司	差异较小	武汉有机
		山西仟源医药集团股份有限公司（格列齐特）	差异较小	武汉有机

差异情况	具体情况	重叠客户	差异较多年份、金额及比例	主要关联方
		浙江途韩进出口有限公司	差异较小	武汉有机
客户较早开展一致性评价，公司为提前抢占集采份额给予价格优惠	客户较早开展盐酸二甲双胍制剂的一致性评价，公司为争取其关联公司原料药，抢占集采后的市场份额，同时考虑到其前期采购量较小，2019年公司对其销售仅3.88万元，因此前期给予其相对优惠的价格，2020年及2021年差异较小	华北制药股份有限公司	2019年，销售金额3.88万元，差异率-13.20%	力诺特玻
	客户较早开展盐酸二甲双胍制剂的一致性评价，公司为争取其关联公司原料药，抢占集采后的市场份额，因此给予其相对优惠的价格，2020年未采购，2021年及2022年1-6月差异较小	九州通医药集团股份有限公司（盐酸二甲双胍）	2019年，销售金额217.15万元，差异率-10.35%	宏济堂
合作时间及采购频率影响	2019年为首次合作，合作时间短，并且采购频率低、采购不稳定，2019年-2021年仅发生一笔采购，因此公司对其销售价格相对较高，2020年未向其销售，2021年差异较小	山东惠通仁和药业有限公司	2019年，销售金额275.86万元，差异率30.04%	宏济堂
	为公司重点战略合作客户，合作时间较长，其除主要采购的格列齐特外，还采购部分单硝酸异山梨酯原料药，考虑到双方合作基础以及合作时间较长，并且采购金额相对不大，公司适当给予其单硝酸异山梨酯一定价格优惠	山东鲁抗医药集团赛特有限责任公司（单硝酸异山梨酯）	2019年至2022年1-6月，销售金额分别为132.69万元、316.59万元、568.67万元以及262.76万元，差异率分别为-36.38%、-16.13%、-26.84%以及-24.04%	力诺特玻、宏济堂
	为公司单硝酸异山梨酯的主要客户之一，合作时间较长，因此公司对其销售价格相对较低，2020年未向公司采购，2022年1-6月差异较小	齐鲁制药有限公司（单硝酸异山梨酯）	2019年，销售金额284.60万元，差异率-28.71%	力诺特玻
	2022年1-6月，公司向华北制药股份有限公司销售均价为52.59元/kg，主要系其为集采中标客户，公司考虑到市场份额较大，同时鉴于本期盐酸二甲双胍新增部分竞争者，市场竞争加剧，因此给予其适当价格优惠，2019年至2021年差异较小	华北制药股份有限公司（盐酸二甲双胍）	2022年1-6月，销售金额641.59万元，差异率-10.31%	力诺特玻
	2022年1-6月，格列齐特市场竞争有所加剧，公司结合市场行情，给予部分重点合作客户一定价格优惠，2019年至2021年差异较小	石家庄四药有限公司	2022年1-6月，销售金额146.02万元，差异率-21.85%	力诺特玻
	2022年1-6月，格列齐特市场竞争有所加剧，公司结合市场行情，给予部分重点合作客户一定价格优惠，2019年至2021年差异较小	九州通医药集团股份有限公司（格列齐特）	2022年1-6月，销售金额66.37万元，差异率-21.85%	宏济堂
	2022年1-6月，格列齐特市场竞争有所加剧，公司结合市场行情，给予部分重点合作客户一定价格优惠，2019年至2021年差异较小	湖南千金湘江药业股份有限公司	2022年1-6月，销售金额225.66万元，差异率-11.42%	宏济堂

差异情况	具体情况	重叠客户	差异较多年份、金额及比例	主要关联方
	2022年1-6月：本期海外疫情管控放开，印度等地区的原料药供应商加强市场开拓，公司根据市场竞争及行情情况，对于采购量较大的客户，适当调低部分贸易商客户的售价，2020年及2021年价格差异较小	浙江横店普洛进出口有限公司	2022年1-6月，销售金额548.88万元，差异率-11.74%	武汉有机
其他客户的销售价格影响	其他早期合作客户价格较低： 2021年对广东嘉博制药有限公司等早期合作客户的销售占比提升，基于合作较早，合作关系稳固，相关客户的售价相对较低，拉低了其他客户的销售均价，2019年及2020年差异较小。 剔除相关影响后，差异率为-6.67%	宜昌人福药业有限责任公司 (上市公司下属企业)	2021年，销售金额992.85万元，差异率14.75%	力诺特玻
	其他客户采购不稳定导致价格较高： ①2021年非重叠客户中，河北太行医药科技有限公司等小客户往期采购量不大且频率不高，考虑到运费成本等因素，公司对其售价较高，拉高了当期非重叠客户的均价，2019年及2020年公司未向其销售。剔除相关影响后，差异率为-9.38% ②2022年1-6月，公司对其平均销售价格为43.19元/kg，低于非重叠客户的销售均价95.87元/kg，主要系本期盐酸二甲双胍非重叠客户销售中，贸易商模式仅发生两笔临时性采购，价格分别为79.65元/kg以及176.99元/kg，显著高于平均水平，金额分别为0.20万元以及0.09万元，考虑到运费成本等因素，因此价格较高，参考意义较弱	青岛国风金百合医药销售有限公司 (盐酸二甲双胍，上海医药下属企业)	2021年，销售金额384.96万元，差异率-28.61%；2022年1-6月，销售金额215.93万元，差异率-54.95%	宏济堂
	其他客户开展一致性评价较早，公司给予价格优惠抢占集采市场： 非重叠客户中清远博健药业有限公司较早开展盐酸罗哌卡因一致性评价，2019年公司为了抢占集采市场份额，加强公司产品的粘性，给予其相对优惠的销售价格，拉低了非重叠客户的均价，2020年差异较小，2021年及2022年1-6月未向其销售。 剔除相关影响后，差异率为1.03%	江苏恒瑞医药股份有限公司 (上市公司)	2019年，销售金额836.95万元，差异率12.28%	武汉有机
	其他客户采购不稳定导致价格较高： 2019年其他客户中济南中海医药科技有限公司的合作历史较短，以往拿货批次较少，因此公司对其售价相对较高，拉高了平均价格，剔除相关影响后，差异率为-0.60%；	山西仟源医药集团股份有限公司 (盐酸氟西汀，上市公司)	2019年，销售金额30.53万元，差异率-17.86%； 2020年，销售金额119.47万元，差异率50.00%	武汉有机

差异情况	具体情况	重叠客户	差异较多年份、金额及比例	主要关联方
	其他客户未中标集采导致降低上游采购成本：2020年其他客户中海南臣邦药业有限公司制剂未中标国家集采，集采导致制剂产品的市场价格下降较多，客户寻求降低产品成本，为维护客户关系，给予其一定价格优惠，因此拉低了其他同类客户均价，剔除相关影响后，差异率为-5.81%。			
产品市场价格变化以及销售时点差异影响	2021年盐酸罗哌卡因受市场竞争影响，价格有所下降，公司对其销售集中在4月及6月，因此价格高于非重叠客户的销售均价，2019年、2020年以及2022年1-6月公司未向该重叠客户销售该产品	青岛国风金百合医药销售有限责任公司（盐酸罗哌卡因，上海医药下属企业）	2021年，销售金额712.39万元，差异率53.33%	宏济堂
	2019年：其采购主要集中在2019年7月之前，公司根据市场行情，于2019年下半年调高格列齐特售价，导致2019年非重叠客户的销售均价高于浙江横店普洛进出口有限公司，2020年及2021年价格差异较小	浙江横店普洛进出口有限公司	2019年，销售金额248.73万元，差异率-18.71%	武汉有机
	2021年下半年开始，受国家集采带动，中标企业加大了对外部国产原料药的需求（原有龙头企业鲁南贝特制药有限公司自产原料药，较多份额被其他中标企业取得），使得单硝酸异山梨酯市场价格上涨较快，本期公司对齐鲁制药有限公司销售时间均在下半年，因此价格相对较高，2020年未向公司采购，2022年1-6月差异较小	齐鲁制药有限公司（单硝酸异山梨酯）	2021年，销售金额733.45万元，差异率22.42%	力诺特玻
	2020年上半年盐酸二甲双胍价格上涨，齐鲁制药有限公司的采购时间为2020年6月之后，公司已基本调价完毕，因此均价相对较高，2019年及2021年差异较小，2022年1-6月未向公司采购该产品	齐鲁制药有限公司（盐酸二甲双胍）	2020年，销售金额198.23万元，差异率15.63%	力诺特玻

（三）公司与主要重叠供应商的定价分析

1、与供应商的定价机制

报告期内，公司向供应商主要采购双氰胺、酰亚胺等化学原料药的上游化工原料，以及少量的包材辅料等原材料。

公司对供应商采取名单准入式管理，综合考虑采购物料类型、供应商信誉、货源供应稳定性、产品品质等因素将合格供应商进入《合格供应商目录》。在具体采购产品时，公司对供应商采用询比价机制，在综合考虑供应商的产品质量、供应能力、资信情况等因素后，确定供应商及相应的采购价格，同时，公司结合原材料市场价格水平、原材料

上游产品的价格变动情况、公司生产急需程度等因素，定期或不定期与供应商进行价格协商，综合确定采购价格；对于金额不大、供应稳定的长期合作方，在生产成本未出现明显变动情况下采取相对稳定的采购价格。通常情况下，若上游原材料的市场价格上涨，公司会相应调高采购价格，因此也会导致不同采购时点下的采购价格不同。

2、与重叠供应商公允性分析

(1) 力诺特玻

报告期内，公司与力诺特玻的主要重叠供应商为国网山东省电力公司商河县供电公司，公司向国网山东省电力公司商河县供电公司的采购额占公司向与力诺特玻重叠供应商采购总额的比重分别为 88.37%、97.90%、99.92%以及 99.98%。

公司与力诺特玻均位于济南市商河县，因此存在共同向国网山东省电力公司商河县供电公司采购电力的情形，报告期内，公司均按照国家相关政策制定的电价标准采购电力能源，采购价格公允。

(2) 宏济堂

报告期内，公司与宏济堂的主要重叠供应商情况如下：

单位：元/个、元/条、元/kg

序号	重叠供应商名称	主要采购产品	主要采购产品占公司对该供应商采购比重	采购价格	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
1	江苏申隆锌业有限公司	锌粉	2019年至2022年1-6月均为100%	对该重叠供应商采购均价	-	-	19.50	21.23
				对非重叠供应商采购均价	-	-	18.96	21.43
				差异率	-	-	2.86%	-0.93%
2	济南宏金龙印务有限公司	单硝酸异山梨酯缓释片小盒	2019年为15.60%、2020年为24.94%、2021年为16.23%、2022年1-6月为3.40%	对该重叠供应商采购均价	0.08	0.09	0.08	0.08
				对非重叠供应商采购均价	-	-	-	-
				差异率	-	-	-	-
		单硝酸异山梨酯片小盒	2019年为19.88%、2020年为25.84%、2021年为15.63%、2022年1-6月为3.38%	对该重叠供应商采购均价	0.08	0.09	0.08	0.08
				对非重叠供应商采购均价	-	-	-	-
				差异率	-	-	-	-
		复方氯唑沙宗片小盒	2019年为17.25%、2020年为15.06%、2021年为25.56%、2022年1-6月为12.51%	对该重叠供应商采购均价	0.08	0.09	0.08	0.08
				对非重叠供应商采购均价	-	-	-	-
				差异率	-	-	-	-
3	德州市金尊包装制品有限公司	纸板桶	2019年至2022年1-6月均为100%	对该重叠供应商采购均价	16.67	16.14	15.86	16.53
				对非重叠供应商采购均价	18.15	17.01	16.36	17.22

序号	重叠供应商名称	主要采购产品	主要采购产品占公司对该供应商采购比重	采购价格	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
				差异率	-8.17%	-5.14%	-3.04%	-4.05%
4	江苏凯威药用包装有限公司	聚氯乙烯固体药用硬片	2019年至2022年1-6月均为100%	对该重叠供应商采购均价	14.12	13.90	10.61	10.50
				对其他同类供应商采购均价（注2）	-	11.89	-	9.91
				差异率	-	16.88%	-	5.94%
5	淄博新凯莱包装制品有限公司	纸板桶	2019年至2022年1-6月均为100%	对该重叠供应商采购均价	17.41	16.68	15.93	15.60
				对非重叠供应商采购均价	18.15	17.01	16.36	17.22
				差异率	-4.10%	-1.93%	-2.64%	-9.43%

注 1：差异率=（对该重叠供应商采购均价-对非重叠供应商采购均价）/对非重叠供应商采购均价，下同。

注 2：2019 年及 2021 年向江苏凯威药用包装有限公司采购聚氯乙烯固体药用硬片无非重叠供应商，因此列示的数据为其他同类供应商采购均价（即其他重叠供应商），2020 年及 2022 年 1-6 月公司未向其他供应商采购聚氯乙烯固体药用硬片。

报告期内，公司与宏济堂重叠供应商主要采购锌粉、药品包材等，公司向与宏济堂重叠供应商的采购总额分别为 328.10 万元、170.28 万元、217.73 万元以及 166.52 万元，整体采购金额较小，其中：

①报告期内，公司向江苏申隆锌业有限公司的采购金额分别为 108.30 元、27.30 万元、0 元以及 0 元，主要采购内容为锌粉，采购金额较小，2019 年及 2020 年公司向其采购单价分别为 21.23 元/kg、19.50 元/kg，与非重叠供应商的采购均价差异较小。

②报告期内，公司向济南宏金龙印务有限公司的采购金额分别为 43.98 万元、33.83 万元、55.92 万元以及 25.78 万元，主要采购单硝酸异山梨酯片等制剂产品的包装盒，由于相关产品为定制产品，且采购金额较小，公司考虑到运输距离较近、合作关系良好，未通过其他供应商进行采购，因此无法直接对比同类商品的价格。报告期内，公司向其采购主要产品的单价分别为 0.08 元/个、0.08 元/个、0.09 元/个以及 0.08 元/个，采购单价相对稳定。

③报告期内，公司向德州市金尊包装制品有限公司主要采购纸板桶，采购金额分别为 54.35 万元、43.69 万元、12.71 万元以及 13.06 万元，采购金额较小，公司对其采购均价与非重叠供应商的采购均价差异率在 10%以内，差异较小。

④报告期内，公司向江苏凯威药用包装有限公司主要采购聚氯乙烯固体药用硬片，采购金额分别为 20.95 万元、13.88 万元、32.02 万元以及 15.53 万元，采购金额较小，2021 年公司对其采购均价为 13.90 元/kg，高于其他同类供应商（本期均向重叠供应商采购）的采购均价 11.89 元/kg，主要系 2021 年 10 月开始，聚氯乙烯固体药用硬片采购价格上涨，而公司向其他供应商的采购集中在 2021 年 1-4 月，使得其他同类供应商

采购均价相对较低。聚氯乙烯固体药用硬片主要原材料聚氯乙烯受“双控”政策、市场供应紧张以及国际原油价格上涨导致乙烯和二氯乙烷价格上涨影响，于2021年下半年出现上涨，导致聚氯乙烯固体药用硬片价格相应出现上涨。

⑤报告期内，公司向淄博新凯莱包装制品有限公司主要采购纸板桶，采购金额分别为0万元、0万元、48.49万元以及55.41万元，采购金额较小，公司对其采购均价与该非重叠供应商的采购均价差异率在10%以内，差异较小。

(3) 武汉有机

报告期内，公司与武汉有机的主要重叠供应商情况如下：

单位：元/kg

序号	重叠供应商名称	主要采购内容	主要采购产品占公司对该供应商采购比重	采购价格	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
1	宁夏贝利特氰胺产业发展有限公司	双氰胺	2019年至2022年1-6月均为100%	对该重叠供应商采购均价	22.95	19.16	10.35	11.03
				对非重叠供应商采购均价	22.61	21.28	12.12	10.99
				差异率	1.51%	-9.96%	-14.60%	0.36%
2	宁夏太康药业有限公司	双氰胺	2021年至2022年1-6月均为100%	对该重叠供应商采购均价	-	15.93	-	-
				对非重叠供应商采购均价	-	21.28	-	-
				差异率	-	-25.15%	-	-

报告期内，公司与武汉有机重叠供应商主要采购双氰胺，受上游原材料价格上涨影响，使得供应商之间的采购价格存在一定差异，其中：

1、报告期内，公司向宁夏贝利特氰胺产业发展有限公司采购双氰胺，2020年公司向其采购均价为10.35元/kg，低于非重叠供应商的采购均价12.12元/kg，主要系双氰胺作为化工原料，近年来价格上涨较快，2020年公司向宁夏贝利特氰胺产业发展有限公司的采购发生在5-6月，价格相对较低，而下半年公司向其他供应商的采购价格显著上升，使得向宁夏贝利特氰胺产业发展有限公司的采购均价低于非重叠供应商的采购均价。公司双氰胺2020年及2021年价格上涨的相关情形，参见招股说明书“第六节”之“四”之“(一)”之“1”之“(2)”。

2、2021年，公司向宁夏太康药业有限公司采购双氰胺，采购金额仅为52.77万元，采购金额较小，2021年公司向其采购均价为15.93元/kg，低于非重叠供应商的采购均价21.28元/kg，主要系2021年公司向宁夏太康药业有限公司仅发生一笔采购，采购时间为2021年9月，而2021年底双氰胺的市场采购价格进一步上涨，使得非重叠供应商的采购均价高于公司向宁夏太康药业有限公司的采购价格。

3、与主要关联方重叠供应商交易价格公允性的整体分析

综上所述，公司与力诺特玻、宏济堂以及武汉有机主要重叠供应商的采购价格整体差异较小，部分重叠供应商的采购价格与非重叠供应商采购价格存在一定差异，概况情况如下：

差异情况	具体情况	重叠供应商	差异较多年份、金额及比例	主要关联方
重叠供应商为政府机构下属单位，参照政府指导价采购	-	国网山东省电力公司商河县供电公司	不适用	力诺特玻
交易价格差异率较小（10%以内）	-	江苏申隆锌业有限公司	差异较小	宏济堂
		德州市金尊包装制品有限公司	差异较小	宏济堂
		淄博新凯莱包装制品有限公司	差异较小	宏济堂
采购金额较小且为定制化产品，未通过其他供应商采购	采购单硝酸异山梨酯片等制剂产品的包装盒，由于相关产品为定制产品，且采购金额较小，公司考虑到运输距离较近、合作关系良好，未通过其他供应商进行采购，因此无法直接对比同类商品的价格	济南宏金龙印务有限公司	不适用，2019年至2022年1-6月采购额分别为43.98万元、33.83万元、55.92万元以及25.78万元	宏济堂
产品市场价格变化以及采购时点差异影响	采购金额较小，2021年公司对其采购均价为13.90元/kg，高于其他同类供应商的采购均价11.89元/kg，主要系2021年10月开始，聚氯乙烯固体药用硬片采购价格上涨，而公司向其他供应商的采购集中在2021年1-4月，使得其他同类供应商采购均价相对较低	江苏凯威药用包装有限公司	2021年，采购金额32.02万元，差异率16.88%	宏济堂
	2020年公司向其采购均价为10.35元/kg，低于非重叠供应商的采购均价12.12元/kg，主要系双氰胺作为化工原料，近年来价格上涨较快，2020年公司向其采购发生在5-6月，价格相对较低，而下半年公司向其他供应商的采购价格显著上升，使得向其采购均价低于非重叠供应商的采购均价	宁夏贝利特氰胺产业发展有限公司	2020年，采购金额101.26万元，差异率-14.60%	武汉有机
	2021年公司向其采购均价为15.93元/kg，低于非重叠供应商的采购均价21.28元/kg，主要系2021年公司向宁夏太康药业有限公司仅发生一笔采购，采购时间为2021年9月，而2021年底双氰胺的市场采购价格进一步上涨，使得非重叠供应商的采购均价高于公司向其采购价格	宁夏太康药业有限公司	2021年，采购金额52.77万元，差异率-25.15%	武汉有机

二、进一步说明发行人与重叠客户、供应商的交易定价公允性，是否存在关联方代垫成本费用或利益输送情形

基于医药流通行业特点、下游客户业务多元化、同一地区采购公用性能源以及上游化工原料应用广泛等原因，发行人与力诺特玻、宏济堂以及武汉有机等关联方存在部分客户供应商重叠。

结合前述分析，公司与重叠客户供应商的销售/采购价格与非重叠客户供应商的销售/采购价格相比，整体差异较小。部分重叠客户供应商的销售/采购价格与非重叠客户供应商的销售/采购价格存在一定差异，主要系：公司为提前抢占集采份额对部分较早开展一致性评价的客户给予一定价格优惠、公司与客户供应商的合作时间及合作频率不同、集采降价情况下公司为维护客户关系给予未中标客户一定价格优惠，在市场价格变化的情况下，发生交易时间存在差异以及市场行情变化情况下针对部分重点长期客户给予价格优惠等因素，共同导致交易价格存在一定差异，相关差异具有合理性。

综上所述，公司与关联方均基于自身业务需求进行销售及采购，具备独立的销售及采购渠道，独立与客户供应商进行定价以及结算，相关交易具有商业合理性，定价具有公允性，关联方不存在替公司代收代付货款、分担成本支出及费用等相关利益输送情形。

三、中介机构核查意见

（一）核查过程

申报会计师履行了如下核查程序：

1、取得了发行人与关联方的重叠客户、重叠供应商明细表，梳理重叠客户供应商的销售及采购情况；

2、取得了发行人的收入明细表、采购明细表，对发行人向重叠客户供应商的销售及采购数据进行分析，了解销售及采购内容；

3、取得了发行人与主要重叠客户供应商的销售及采购合同，结合收入明细表以及采购明细表，分析相关销售及采购价格的合理性及公允性；

4、对重叠客户供应商与同类型客户供应商的交易价格进行分析复核，就差异情况与发行人管理层进行了访谈，通过网络查询相关产品的市场价格变动；

5、走访了山东鲁抗医药集团赛特有限责任公司、华北制药股份有限公司、宜昌人福药业有限责任公司、石家庄四药有限公司、华润双鹤利民药业（济南）有限公司、青岛国风金百合医药销售有限责任公司、九州通医药集团股份有限公司、湖南千金湘江药业股份有限公司、浙江横店普洛进出口有限公司、上海耀世通医药有限公司、江苏恒瑞医药股份有限公司、山西仟源医药集团股份有限公司、浙江韩途进出口有限公司、宁夏贝利特氰胺产业发展有限公司等报告期内的主要重叠客户及供应商，了解公司与其交易

价格的公允性情况，确认公司与其业务开展的真实性、合理性以及合规性；

6、取得发行人及包括力诺特玻、宏济堂以及武汉有机在内的关联方的资金流水，对于力诺特玻、宏济堂以及武汉有机，选取 50 万元以上进行资金流水核查，对于其它主体选取 75 万元以上进行资金流水核查，通过访谈关联方管理层了解相关交易的背景，并取得与重叠客户供应商之间相关交易的合同、发票等文件，核查关联方是否存在与客户及供应商之间的异常资金流水。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

公司与关联方均基于自身业务需求进行销售及采购，具备独立的销售及采购渠道，独立与客户供应商进行定价以及结算，相关交易具有商业合理性，定价具有公允性，关联方不存在替公司代收代付货款、分担成本支出及费用等相关利益输送情形。

(此页无正文，此页为《关于山东科源制药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》之签字盖章页)



中国 北京

中国注册会计师:  

中国注册会计师:  

2022年10月24日