

2月11日,亿华通回复上交所第三轮问询,对公司营业收入、研发费用、预计负债、经营业绩等九大问题,做出详细回复。在第三轮问询中,上交所重点关注了公司销售是否真实、要求公司解释购买商业大巴的目的、未对违约等细节进行明确约定是否有其他利益安排,以及要求其充分披露新能源补贴政策存在退坡风险四方面问题。

亿华通是一家专注于氢燃料电池发动机系统研发及产业化的高新技术企业,本次闯关科创板,公司拟使用12亿元募集资金投向亿华通燃料电池发动机生产基地建设二期工程、面向冬奥的燃料电池发动机研发等项目。



新华社图片

## 详细回复上交所第三轮问询

# 亿华通:销售具有真实商业背景

□本报记者 刘杨

### 物流车利用率将逐步提升

根据申报材料,亿华通将发动机系统销售给整车厂,由整车厂生产氢燃料电池汽车销售给终端客户,终端客户均为车辆运营公司。上交所注意到,经保荐业务现场督导发现,终端用户购买装有公司氢燃料电池发动机系统的物流车后,使用较少。上交所要求公司结合物流车目前的租赁状态、租金付款情况、里程和租约关系等方面,说明物流车是否实现真实销售,是否应当确认相关销售收入;上述物流车截至目前平均每日行驶里程情况,行驶里程较少的原因及合理性,说明相关销售是否真实销售。

亿华通回复称,公司从燃料电池发动机到整车销售具有真实的商业背景。水木通达与光荣出行首批投放物流车行驶里程不及预期具有其合理原因解释,其采购氢燃料电池物流车虽出于不同的商业模式,但均与其公司发展脉络、团队背景和决策依据相一致,且各自分别拓展了京东物流、招商局物流集团等国内第一梯队的大型物流集团成为目标客户。

亿华通解释称,水木通达氢燃料电池物流车现阶段利用率水平总体较低,其主要目标客户为京东物流等,已经过京东物流的试用并进入京东物流招采中心商务流程阶段。随着进入京东物流为代表的绿色物流体系以及加氢基础设施逐步完善,利用率将逐步提升。

据了解,在行业和细分市场发展初期,氢燃料电池汽车的推广需要经过前期上牌、运营许可手续、基础设施协调,尤其是终端市场的客户导入等,导致其投放初期运营里程总体较低,随着业务成熟将逐步提升运营利用率。

步提升运营利用率。

而至于光荣出行,亿华通指出,光荣出行是一家刚刚起步投身于车辆运营的企业,于2019年初开始投运了第一批燃料电池物流车,在此期间经历了道路交通运输许可延迟、氢源受限、商务谈判和决策受限等各类情况。因2019年度取得运营资质时间滞后,经历氢源受限、缺乏运营经验等因素制约,光荣出行该批次车辆并未充分进入运营状态。

### 解释购买商业大巴的目的

报告期内,亿华通销售并用于商业大巴的发动机系统共200套。其中,2018年底销售给申龙客车的60套发动机系统的最终用户为光荣出行。根据保荐业务督导情况及保荐机构说明,目前该批次车辆正在交付客户过程中,尚无行驶记录。2018年,光荣出行与申龙客车沟通制定了60台氢燃料电池公路客车推进计划,申龙客车完成发动机备货后,终端用户光荣出行的交付计划受到其自身下游推广以及国家政策调整的影响,推迟了整车厂商交付的时间。对此,上交所要求亿华通解释光荣出行购买60台商业大巴的目的,物流车交付但商业大巴未交付的原因,目前60台商业大巴的日行驶里程并做分析。

亿华通表示,为了丰富出行应用场景,以及应用新一代大功率燃料电池技术,光荣出行选择了搭载60kW大功率发动机系统的公路客车车型,且同时该车型在下游运营市场可以有效改善用户需求。随着燃料电池技术进步,对应补贴技术标准相应不断提高,新一代60kW大功率发动机系统产品不仅代表前沿技术,且可以配置9米以上客车,续航里程、座位数量的提升可以更好地解决通勤客户的痛点需求,与同规格9米以上纯电动客车相比不仅性能优势更加显著,且随着纯电动客车补贴退坡其成本亦具有一定的竞争力,因此购买60台商业大巴。

至于商业大巴未能及时交付,亿华通表示,上述60辆燃料电池商业大巴已于2019年12月交付完毕,截至2020年1月18日累计运行约20日,该批次累计运行里程23886公里,单车里程达到约20公里/日。该批车辆刚刚投放,其利用率提升尚需经过一定的市场开拓和运营管理周期。

根据光荣出行出具的说明性文件,由于其交付和运营计划受到其自身在下游推广中的困难以及国家补贴政策进入过渡期的影响,因此推迟了整车厂商生产交付的时间。

据介绍,2019年3月,《关于进一步完善新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》发布,明确2019年3月26日至2019年6月25日为过渡期,过渡期间销售上牌的燃料电池汽车按2018年对应标准的0.8倍补贴,燃料电池汽车和新能源公交车补贴政策另行公布,由此,业内对过渡期后的补贴支持政策普遍保持观望,但2019年下半年相关政策仍未发布。

公司表示,鉴于后续补贴政策迟迟未能发布,为避免2020年补贴政策进一步退坡的风险,且光荣出行已通过积累市场经验、引进人才和扩充运营管理团队等逐步打磨到位,具备交付运营管理能力,由此交付计划于2019年末完成。

### 不存在其他利益安排

上交所还质疑,亿华通仅履行60台设备的合同原因及依据,未对质保期、违约等细节进行明确约定的原因,是否有其他利益安排。

对此,亿华通解释称,供应商认证需要经历一系列严格的认证周期,亿华通自2016年成为开发供应商,同年燃料电池汽车开始批量生产,新能源汽车的推广都需要经过示范运营的过程。北汽福田于2016年致力于燃料电池汽车的推广,当年签订总量为100台的采购合同,由此引起业内关注,更多是出于对行业的推广考虑。后续受到实际推广不及预期的影响,相应将实际执行订单规模缩小至60台。此外,在产业化推广初期,燃料电池汽车尚未进行批量的商业化验证,在未来下游推广中可能出现质保难度大、故障率高等不确定性问题,相关的质保、违约条款不明确系整车厂商在更大程度上出于自身商业利益考虑,规避产品不成熟风险。

因此,上述订单执行数量不及预期,以及未对质保期、违约等细节进行明确的约定的情形,符合当时产业化初期的上下游利益格局和产业环境。公司基于和北汽福田长期合作关系以及市场拓展初期的需要,同意相关协议安排,不存在其他利益安排。

此外,上交所还注意到,保荐机构说明,2至3月通常为新能源车补贴政策退坡时点,出于补贴考虑,光荣出行于2018年底进行了车辆采购。上交所要求亿华通在重大事项提示部分充分披露新能源车补贴政策存在退坡的风险。

对此,亿华通补充了燃料电池汽车产业政策风险,并强调指出,当前燃料电池汽车行业的发展对政策支持仍然存在较强的依赖,财政部等部门可能继续对现行燃料电池汽车的补贴政策做出调整,如果未来氢燃料电池汽车相关补贴标准持续大幅退坡或支持力度不及预期,将会对发行人的燃料电池发动机系统业务产生不利影响。

# 南新制药将加大新药研发投入

□本报记者 董添

近日,南新制药回复了首次公开发行股票并在科创板上市的上市委会议意见落实函。对公司控股的广州南新净利润大幅下滑的原因、各产品毛利变化情况、研发支出增长情况、销售费用增长情况进行详细说明。

公司拟募集资金不超过6.7亿元,用于创新药研发项目、营销渠道网络升级建设项目和补充流动资金。其中,创新药研发主要聚焦于抗肿瘤、抗病毒、糖尿病肾病等重大疾病领域。

### 产品毛利下滑受关注

公司回复意见落实函称,广州南新2019年1-6月共实现净利润252.43万元,较2018年1-6月净利润减少2872.6万元,损益类项目金额变化较大的是毛利、销售费用和研发费用,毛利增长额小于销售费用、研发费用增长额,这导致广州南新2019年1-6月净利润的下降。广州南新2019年1-6月毛利同比增加14.23%,但毛利贡献最大的辛伐他汀分散片毛利下降4.52%,拉低了整体毛利增幅,导致毛利增长低于销售增长,综合毛利率下降。

公司将广州南新2019年上半年辛伐他汀分散片主要销售数据与2018年同期对比发现:一方面,受市场环境的影响,辛伐他汀分散片销量、销售额同比基本持平,远低于广州南新整体销售增长;另一方面,辛伐他汀分散片因2019年开始全部转为自产,由于自产成本高,单位成本高于委外生产的单位成本,在同期单位收入变化较小的情况下,导致毛利率降低。以上两点共同导致辛伐他汀分散片2019年1-6月的毛利贡献

同比为负增长,拉低了整体毛利增幅。

针对2019年上半年研发支出同比增长的原因,公司回复称,2019年1-6月,广州南新研发支出较2018年1-6月增加1932.05万元,其中一致性评价增加支出1352.93万元(辛伐他汀分散片增加支出818.57万元、头孢克洛胶囊增加支出197.56万元、头孢呋辛酯分散片336.80万元),阿托伐他汀钙片临床前研究增加支出460.58万元,也导致公司研发费用率由2.07%提高至5.86%。

此外,根据广州南新制定的一致性评价工作计划,公司从2018年下半年开始全面推进一致性评价工作,2018年上半年、2018年下半年、2019年上半年一致性评价支出分别为9.78万元、1893.37万元、1362.71万元,因此导致2019年1-6月研发支出较2018年1-6月大幅增加。

### 募资巩固主业

招股说明书显示,南新制药本次拟发行不超过3500万股,不低于发行后总股本的25%,拟募集资金不超过6.7亿元。其中,创新药研发项目拟使用4.1亿元,营销渠道网络升级建设项目拟使用1.2亿元,拟补充流动资金1.4亿元。

其中,营销渠道网络升级建设项目的实施将扩大销售终端覆盖面,同时有助于创新药审批上市后的推广销售;补充流动资金项目中资金使用与公司主营业务紧密相关,具体为持续加大研发、生产和销售等方面的资金投入;创新药研发项目主要聚焦于抗肿瘤、抗病毒、糖尿病肾病等重大疾病治疗领域。

近年来,公司的创新药研发主要聚焦于抗肿瘤、抗病毒、糖尿病肾病等重大疾病

领域。本次募集资金投资项目中4个在研产品均为公司自主研发、具有自主知识产权的新药,其中化学药品1类新药2项、化学药品2类新药2项。

公司致力于具有自主知识产权的创新药研究与开发。因创新药研发难度大、耗时长,且随着公司在研创新药数量的增多、研究领域的不断扩大,国家对药品注册申报的要求不断提高等原因,导致研发成本上升,尤其是临床实验费用大幅提高。本次募集资金的投入将有效解决创新药研发的资金问题,提升公司新药研发的效率和效果,加快新药研发和产业化进程,强化公司核心竞争力,巩固和提高公司行业地位。

招股说明书显示,2016年至2018年,公司主营业务收入分别为2.78亿元、3.48亿元和7亿元;2017年、2018年主营业务收入增长率分别为24.99%和101.57%,保持良好的上升态势。2019年1-6月,实现营业收入4.54亿元,实现净利润3545.39万元。

未来,公司将进一步加强在抗流感药物领域的优势。同时,继续加大恶性肿瘤、糖尿病、肾病、高血脂等领域的新药研发投入,尽早实现更多新药产品上市。

### 新药研发投入占比下滑

在研发投入方面,2016年-2018年及2019年上半年,公司新药研发投入分别为1257.14万元、939.53万元、1729万元、965.68万元;新药研发投入占研发投入的比重分别为75.66%、42.57%、38.2%、32.05%。报告期内,公司新药研发投入较少,占研发投入的比重有所下滑。

对此,公司表示,新药研发投入具有一定的周期性,临床前研究所需投入较少,而

临床研究花费相对较高。公司主导产品帕拉米韦氯化钠注射液于2013年4月获批上市,其研发费用主要发生在报告期之前。报告期内,仅美他非尼发生一期临床费用,帕拉米韦氯化钠注射液发生部分四期临床费用,其他新药研发均为临床前研究费用,因此报告期新药研发总投入较少,但新药投入金额总体呈增长趋势。

针对研发可能带来的风险,南新制药表示,新药研发需要持续大额资金投入,尤其同时开展多个新药研发项目,使得公司的资金压力较大。在研药品取得监管机构的上市销售批准之前,公司必须在临床前研究及临床试验中证明在特定适应症使用在研药品是安全及有效的,且有关生产设施、工艺、管理是充分的。除临床前研究、临床试验的数据外,新药上市申请须包括有关在研药品的成分、生产及控制的重要数据。取得新药上市批准是一个耗时较长、成本高昂的过程。

针对研发重点,公司表示,目前仿制药相关品种通过“一致性评价”较为紧迫,也是现阶段公司工作的重点。公司2016年即着手开展一致性评价工作,随着后续研究的逐步开展,一致性评价研发投入加大,导致新药研发投入占研发总投入比重下降。未来公司对新药研发投入将保持增长。

业内人士称,南新制药为国内较早进行创新药研发的医药企业之一,一直坚持新药研发投入,注重新药研发。公司一直以来都将新药研发作为公司发展的核心驱动力,并将其定为自身长期发展战略。报告期公司业绩逐年增长,现金流状况良好,研发投入保持较高水平;随着经营规模扩大,预计研发投入将继续保持增长。

## 主营污泥干化处理 复洁环保拟上科创板

□本报记者 杨洁

原股转挂牌公司复洁环保拟转换赛道,近期其科创板上市申请获得受理,拟募集5亿元资金。公司主营业务是提供污泥脱水干化和废气净化技术装备及服务,广泛应用于市政污泥、工业污泥和工业固废与特种物料的脱水干化,以及恶臭污染物与挥发性有机污染物的净化处理,在华东及华南地区有一定市场优势。

### 深耕污泥处理

复洁环保是一家致力于生态环境保护和治理的国家高新技术企业。招股书介绍,公司主营业务是为城镇和工业(园区)污水处理厂(站)提供污泥脱水干化和废气净化技术装备及服务,经过多年发展与创新,已拥有具有自主知识产权的低温真空脱水干化一体化技术和废气净化系列技术等核心技术,并具备相关核心部件的生产制造能力。

污泥处理业务是主营业务,占复洁环保收入7成以上。随着近年来城镇污水设施的持续建设,我国污水处理率和排放标准不断提高,污泥产量呈现快速增长趋势。住建部发布的《中国城乡建设统计年鉴》表明,2017年全国城市及县城污水厂产生的污泥量已突破5980万吨(以含水率80%计)。据E20环境平台预测,我国城市及县城污水厂产生的污泥产量还将以每年10%至15%的速度增长。目前,我国污水处理规模已居世界第一,但相较于污水处理,污泥处理处置的能力和水平严重滞后,环境风险凸显,污泥处理处置形势十分严峻。

污泥是污水、废水在生化、物化处理过程中产生的一种呈胶状液态的物质,不仅集聚了污水中30%至50%的有机污染负荷,还富含大量不同形态的水分,呈现有机物含量高、有机物种类复杂、污泥泥质波动性大、含复合型污染物、二次污染风险高等特点,已成为国内外固液分离领域公认的最难处理的物料之一。

复洁环保介绍,污泥含水率高是污泥处理的瓶颈,污泥的脱水干化是污泥处理处置过程中最重要的步骤和刚需。在污泥脱水干化领域,公司独创的低温真空脱水干化一体化技术从研究开发到应用,经过多年市场检验。2016年至2019年公司承接及投产项目的污泥处理设施设计处理能力总规模约82万吨/年,根据公司估算,约占2016年至2019年全国城镇新增或改造污泥无害化“十三五”规划处置能力的4.6%。

在市政领域,复洁环保承接了行业内标志性的上海泰和污水处理厂、位于大城市重点发展区域的上海虹桥污水处理厂、广州市中心城区大观污水处理厂、江高污水处理厂、石井污水处理厂等多个大型地下式污水处理厂的污泥脱水干化标杆项目;在工业领域,公司先后承接并完成了石油化工行业的胜科水务、半导体芯片行业的晟碟半导体、电子信息行业的和辉光电、汽车制造业的宇通客车等重点行业标杆企业高难度的危废污泥减量项目。

截至目前,复洁环保拥有专利权39项,其中发明专利3项;正在申请专利25项,其中发明专利14项。2016年至2018年以及2019年前三季度(简称“报告期”),公司研发投入占营收比例分别为4.70%、6.14%、5.66%、4.84%。

### 多元化发展

复洁环保在废气净化领域的优势也逐步强化。报告期内,公司污泥处理业务营收占比分别为90.22%、81.47%、86.45%、74.77%,呈现下降趋势,废气净化业务占比在逐步提升。

复洁环保介绍,针对市政恶臭气体和工业挥发性有机废气的治理难题,公司拥有包括活性氧离子净化技术、复合物化净化技术、生物滤池净化技术、分子捕集催化氧化技术等在内的系列废气净化技术与成套装备。近年来公司与同济大学、上海化工研究院等高校院所分别开展了产学研合作,已具备废气检测、污染物识别、反应机理研究、气流组织模拟、填料筛选与表征等研发能力。

目前,公司承接的污水处理厂和工业企业恶臭污染物与挥发性有机污染物废气处理项目,废气处理设施的总处理能力已超过500万立方米/小时。

复洁环保2011年成立,2015年开始实现盈利。随着公司技术水平的不断提高与成熟以及市场对公司产品的认可度不断提升,公司业务开拓迅速,盈利能力加强,保持持续盈利。报告期内,复洁环保分别实现营业收入1.03亿元、9111.55万元、1.89亿元、2.36亿元;分别实现归母净利润1808.62万元、629.36万元、3307.58万元、4570.11万元;主营业务毛利率分别为39.07%、28.81%、39.56%、37.06%。

2017年至今,公司不断完善和开发新工艺、新技术和新产品,向煤化工行业煤气化灰渣为代表的工业固废与热水解/厌氧消化污泥为代表的特种物料固液分离应用领域延伸。

此次申请科创板上市,公司拟募集5亿元,用于低温真空脱水干化成套技术装备扩建项目、环保技术与设备研发新建项目,以及补充流动资金。

面向未来,复洁环保表示将围绕核心技术、核心部件、关键材料开展持续创新,积极推动产业链延伸与跨界融合,致力于依托国际先进的高端环保技术与装备,把复洁环保打造成为提供污泥处理处置、工业固废与特种物料固液分离、废气净化整体解决方案的综合环境服务商,实现公司经营业绩的持续稳步增长。

### 客户相对集中

复洁环保表示,公司营业收入主要来自低温真空脱水干化一体化技术和废气净化系列技术两大核心技术。受资金和人力资源的限制,同时实施的项目数量有限,报告期内,公司客户集中度较高,前五大客户营业收入金额占当期主营业务收入比重达到70%以上。

同时,公司市场区域目前主要集中在华东地区、华南地区。服务市场的相对集中导致公司对华东市场、华南市场存在一定程度的区域性依赖风险。未来,如果公司不能有效开拓新的市场,维护已有业务,可能存在营业收入增速放缓甚至业绩下滑的风险。

根据复洁环保财报,2019年前三季度,公司前五大客户中,前四个客户均来自上海,第一大客户上海城投(集团)有限公司收入占比高达73.43%。

复洁环保表示,公司无控股股东,实际控制人为黄文俊、许天明、孙卫东、吴岩和李峻,合计控制公司股权42.46%。其中,黄文俊作为公司董事长兼总经理,持股22.08%;李峻为黄文俊的妻子,持有众洁投资33.34%的财产份额,而众洁投资持有复洁环保5.77%的股份;李文静为黄文俊的妻妹,持有众洁投资8.33%的财产份额,现任公司董事、董事会秘书。

复洁环保曾于2016年2月在股转系统挂牌,2019年4月终止挂牌。2019年6月,鼎晖投资、国投创投与公司签署《投资协议》,约定鼎晖投资和国投创投分别以3000万元认购公司新增191.72万股。国投创投还以2000万元受让许天明持有的公司127.82万股股份。

国投创投系国家科技成果转化引导基金与国投集团等社会资本联合设立的创业投资基金。截至目前,国投创投持有复洁环保股份比例为5.88%,鼎晖投资持股比例为3.53%。