

北海国发海洋生物产业股份有限公司 关于对上海证券交易所《关于对北海国发海洋生物 产业股份有限公司发行股份购买资产预案 信息披露的问询函》的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

北海国发海洋生物产业股份有限公司（以下简称“国发股份”、“上市公司”或“公司”）于 2016 年 3 月 4 日披露了《北海国发海洋生物产业股份有限公司发行股份购买资产暨关联交易预案》（以下简称“《重组预案》”），并于 2016 年 3 月 10 日收到上海证券交易所下发的《关于对北海国发海洋生物产业股份有限公司发行股份购买资产预案信息披露的问询函》（上证公函【2016】0225 号，以下简称“问询函”）。公司会同中介机构就相关问题进行了落实，同时按照问询函的要求对重组预案等文件进行了修改和补充。现将有关情况回复如下：

如无特别说明，本公告所述的词语或简称与重组预案中“释义”所定义的词语或简称具有相同的含义。

目 录

一、关于标的资产主要客户及收入高度集中的风险	5
1. 标的资产与原济南军区联勤部河南分部所属医院之间产品供销合同的签订方式、签约期限、目前在手合同的具体情况。	5
2. 战区医院医用耗材配送商招标政策的目前情况，并谨慎判断标的资产相关合同的续约风险，以及对标的资产估值的影响。	6
3. 标的资产是否为上述客户采购同类医疗器械的唯一供应商，标的资产供应额占该客户采购额的比重。	9
4. 标的资产主要客户及其相关方与标的资产、交易对方、上市公司之间是否存在关联关系或其他利益安排。	9
5. 在收入集中及续签风险下，请财务顾问核查并谨慎判断标的资产的持续经营能力。如存在重大不确定性，应进行重大风险提示。	10
6. 关于军区医院续签合同的风险，评估中是否已对此进行了充分考虑。 .	11
二、关于标的资产的估值及利润补偿承诺	11
7. 结合行业发展情况、同行业可比公司财务数据、标的资产收入集中度、业务拓展、经营规划、及未来预测的可实现性等因素，具体披露估值较高的原因及合理性。	12
8. 结合标的资产客户集中情况、客户开发情况，说明标的资产保持盈利并持续高增长的合理性、业绩承诺的可实现性，如存在重大风险或不确定性，应进行充分提示风险。	19
9. 对比同行业可比公司的增长率，说明标的资产业绩增长情况是否显著高于同行业。如是，说明理由并提示风险。	20
10. 结合标的资产目前的状况，量化披露是否已具备实现上述盈利承诺所需的生产条件和经营条件，包括但不限于所需的仓储条件、人员配备、客户情况等。	23

11. 明确若标的资产未达到盈利预测，双方确定补偿方式的具体安排及程序。若以股份补偿，请说明相关股份的回购价格和具体安排。	26
三、关于标的资产的经营模式及行业情况	27
12. 预案披露，最近 5 年，国内医疗器械产业年均增速超过 20%，高于国民经济的平均增长速度。但标的资产经营项目为医疗器械的流通，不涉及医疗器械的生产。请补充披露国内医疗器械流通行业的发展情况和增长速度，以及标的资产在医疗器械流通企业的竞争地位及竞争优势。	28
13. 具体、明确的分析标的资产的核心竞争力，并结合同行业公司分析其竞争优势及劣势；	29
14. 用通俗、浅白、易于投资者理解的语言，描述说明标的资产“创新型”、“智慧供应链”、“行业级”、“供应链方案设计”、“资金结算以及信息系统等技术支持与服务”、“实现端到端的可追溯管理”、“供应链金融”等定义的具体内容。	30
15. 用通俗、浅白、易于投资者理解的语言，详细说明标的资产供应链技术中使用的互联网和物联网技术、医疗耗材智能供应系统、线上线下结合的服务新模式、云平台的具体内涵，并明确上述技术是否为标的公司自行研发。	39
16. 以图表、举例及简明易懂的语言，对公司的销售流程、盈利模式进行具体分析。	44
四、其他问题	45
17. 预案披露，标的资产拥有的医疗器械经营企业许可证等资质证书将于 2016 年陆续到期，截至预案披露，标的资产按照相关资质证书的取得标准建立并执行严格的控制制度及措施，并已向相关部门申请延期。请补充披露： (1) 公司有关资质的具体控制制度及措施；(2) 结合相关资质证书的续期条件，说明标的资产资质续期是否存在障碍；(3) 如相关资质证书过期后，标的资产未能获得延期或新发证书，将对标的资产造成哪些具体影响，标的资	

产将采取哪些应对措施。	46
18. 预案披露，本次交易对方北京德宝 2009 年 7 月增资过程中，刘学锋认缴 750 万元，郑朝阳认缴 35 万元。刘学锋认缴的前述 750 万元增资款由郑朝阳代为垫付并实缴至北京德宝，刘学锋所持 75%股份由郑朝阳代持，理由是刘学锋个人时间和精力有限。请补充披露：(1)刘学锋与上市公司、标的资产主要客户是否存在关联关系；(2)以图表形式列示刘学锋控制或参股的其他企业基本情况。	48
19. 预案披露，2015 年 10 月标的资产存在股权转让。请补充披露：(1)上述股权转让的价格、定价依据、是否与本次重组交易价格存在差异，如存在，请说明原因；(2)转让方与本次重组交易对方、标的资产、上市公司之间是否存在关联关系。	50
20. 预案披露，海纳阳光分别于 2015 年 12 月及 2016 年 1 月将天津德宝，德宝恒生股权转让给标的资产。截至 2015 年末，天津德宝尚未开展实质性经营，德宝恒生营业收入为零。请补充披露：(1)上述资产收购事项的交易价格及定价依据，本次重组评估中，天津德宝及德宝恒生评估金额，是否与上次资产收购存在差异，如存在差异，请说明原因；(2)海纳阳光与标的资产、交易对方、上市公司之间是否存在关联关系。	51
21. 预案披露，标的资产应收账款较高。2015 年及 2014 年末，标的资产应收账款余额分别为 12,165.30 万元和 11,731.81 万元，占当期营业收入的比重分别为 37%和 40%。请补充披露：(1)根据 同行业其他公司应收账款占比情况、行业经营惯例、公司信用期限，分析公司应收账款余额较大的原因及合理性；(2)标的资产坏账计提政策，历史上是否存在应收账款无法收回的情形。	53
22. 请修改、调整预案中相应的文字错误、段落行距、页码编排等，保证预案的完整性及严谨性，易于投资者阅读、理解。	58

一、关于标的资产主要客户及收入高度集中的风险

预案披露，2014年度、2015年度，标的资产河南德宝向原济南军区联勤部河南分部所属医院的销售额占当年度营业收入的比例均保持在99%左右。2015年11月，济南军区进行调整，目前战区医院的医疗机构医用耗材配送商招标政策及时间均未确定，河南德宝存在不能持续中标，进而导致不能与原济南军区联勤部河南分部所属医院续签供货合同的风险。请补充披露如下问题。

1.标的资产与原济南军区联勤部河南分部所属医院之间产品供销合同的签订方式、签约期限、目前在手合同的具体情况。

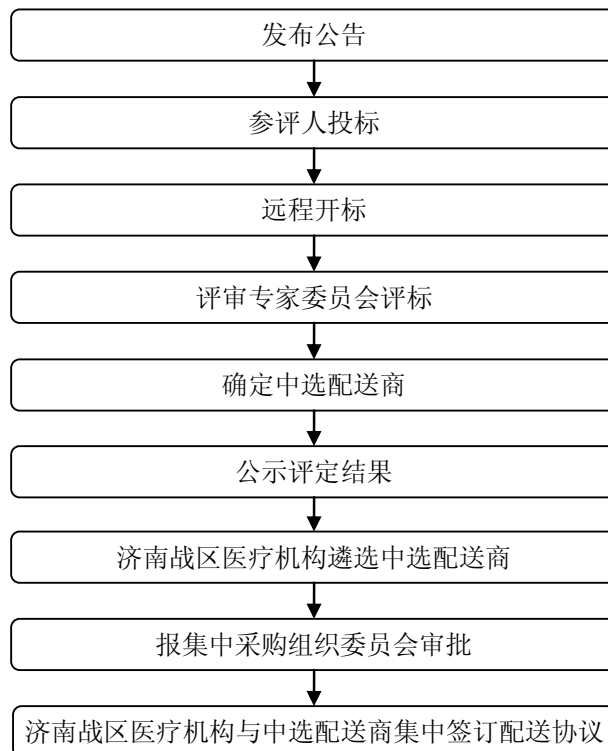
答复：

一、合同签订方式

河南德宝与原济南军区联勤部河南分部所属医院之间产品供销合同的签订方式及签约期限情况如下：

1、招投标

2013年3月，济南战区医疗机构药材网上集中采购办公室受济南战区医疗卫生机构委托，对济南战区医用耗材配送商组织公开评定。主要评定流程如下：



河南德宝通过招投标方式与原济南军区联勤部河南分部所属医院签订合同的期限为2013年6月1日至2015年5月31日。

2、期满续签

2015年5月31日之后，济南战区未开展新的医用耗材配送商评定工作。2015年11月24日，中央军委召开改革工作会议，重新调整划设战区，原济南军区并入中部战区。截至目前，战区调整工作尚未完成，济南战区医院医用耗材配送商招标时间及相关政策尚未明确。

河南德宝通过招投标方式与原济南军区联勤部河南分部所属医院签订的合同于2015年5月31日期限届满，河南德宝通过续签方式与各医院签署采购合同，具体情况参见“二、目前在手合同”部分。

二、目前在手合同

截至本回复出具之日，河南德宝正在执行的合同如下：

序号	医院名称	合同期限
1	中国人民解放军第九十一中心医院	2015.6.1至2016.5.31
2	中国人民解放军第一五〇中心医院	2015.6.1至2016.5.31
3	中国人民解放军第一五三中心医院	2015.6.1至2016.5.31
4	中国人民解放军第一五四中心医院	2015.6.1至2016.5.31
5	中国人民解放军第一五九中心医院	2015.6.1至2016.5.31
6	中国人民解放军第三七一中心医院	2015.6.1至2016.5.31
7	中国人民解放军第一五二中心医院	2016.1.1至2016.12.31
8	中国人民解放军第一五五中心医院	2016.1.1至2016.5.31

上述内容已在预案（修订稿）“第四节 交易标的基本情况”之“六、标的公司最近三年主营业务”之“（六）标的公司主要客户及销售合同情况分析”补充披露。

2.战区医院医用耗材配送商招标政策的目前情况，并谨慎判断标的资产相关合同的续约风险，以及对标的资产估值的影响。

答复：

一、战区医院医用耗材配送商招标政策的目前情况

济南战区医疗机构药材网上集中采购办公室开展的2013年度济南战区医用耗材配送商评定工作所确定的医用耗材配送商配送周期为2013年6月1日至2015年5月31日。上述期限届满之后，济南战区未开展新的医用耗材配送商评定工作。2015年11月24日，中央军委召开改革工作会议，重新调整划设战区，原济南军区并入中部战区。截至目前，战区调整工作尚未完成，济南战区医院医用耗材配送商招标时间及相关政策尚未明确，原济南军区联勤部河南分部所属医院延续原有采购模式，向包括河南德宝在内的原供应商持续采购医疗器械耗材。

二、标的资产相关合同的续约风险

河南德宝正在执行的七项合同显示七家医院合同至将于2016年5月31日期满，一项合同将于2016年12月31日期满。考虑到原济南军区医疗机构医用耗材配送商招标政策及时间均未确定，以及市场竞争加剧的风险，如河南德宝不能持续保持其竞争优势，可能导致其与现有客户在续签合同方面存在不确定性风险。

三、对标的资产估值的影响

1、河南德宝的创新经营模式增强了客户黏性

在传统医疗器械耗材配送模式基础上，河南德宝探索并发展成熟智慧医疗供应链整合服务管理模式。该模式以供应链整合服务为基础，以减轻医院负担为目的，将医院面临的供货渠道繁杂等问题一起打包，简化医院外部医用耗材供应流程，降低医院的经营成本。

此服务管理模式通过清除、简化、整合、自动化的全托管服务模式，改变了医院原有的内部复杂、繁重的供应链业务流程。通过深入的物流供应链服务，托管医院一级仓库、二级仓库、科室仓库，医院真正意义做到零库存管理，降低医院库房仓储成本；河南德宝通过批量集中厂家采购、压缩供应中间环节，具备较强的议价能力，降低采购成本，让利给医院，使医院直接受益；通过配置专业驻院物流服务人员，提供主动式物流服务，解决服务最后一公里的问题，减轻医务人员物资管理工作量，提高物流供应效率；借助信息化手段，进行企业经营和产品资质的预警管理，保证临床科室耗材使用质量和安全。

与传统医疗器械耗材配送模式相比，河南德宝的创新经营模式有效降低了医

院运营成本，提升了医院管理效率，并为医院提供了临床指导、培训、器材维护、现场保障、仓储信息化等增值服务，竞争优势明显，增加了客户黏性。

2、河南德宝与相关医院保持长期稳定的合作关系

经过多年的合作与努力，河南德宝已与中国人民解放军第九十一、一五〇、一五二、一五三、一五四、一五五、一五九、三七一中心医院形成了相互信任的、良好的长期合作关系，积累了丰富的服务经验，形成独特的竞争优势。在济南战区医院医用耗材配送商招标时间及相关政策尚未确定的情况下，通过招投标方式签订的合同到期后，相关医院基于对河南德宝的认可，自主、及时地与河南德宝续签供货合同，其中河南德宝与中国人民解放军第一五二、一五五中心医院已连续续签两次供货合同。

综上，考虑到原济南军区医疗机构医用耗材配送商招标政策及时间均未确定，以及市场竞争加剧的风险，如河南德宝不能持续保持其竞争优势，可能导致其与现有客户在续签合同方面存在不确定性风险。但是河南德宝的创新经营模式增强了现有客户黏性，与现有客户均保持长期稳定的合作关系，河南德宝目前正在执行的合同均通过续签方式保持连续。同时，随着未来年度的业务拓展及新客户的增加，标的企业的客户集中度将逐渐降低，客户结构趋于合理，抗风险能力及盈利能力将得以提升。因此，标的资产相关合同的续约风险对标的资产预估值不会产生重大影响。

独立财务顾问认为：考虑到原济南军区医疗机构医用耗材配送商招标政策及时间均未确定，以及市场竞争加剧的风险，如河南德宝不能持续保持其竞争优势，可能导致其与现有客户在续签合同方面存在不确定性风险。但是河南德宝的创新经营模式增强了现有客户黏性，与现有客户均保持长期稳定的合作关系，河南德宝目前正在执行的合同均通过续签方式保持连续。同时，随着未来年度的业务拓展及新客户的增加，标的资产的客户集中度将逐渐降低，客户结构趋于合理，抗风险能力及盈利能力将得以提升。因此，标的资产相关合同的续约风险对标的资产预估值不会产生重大影响。

上述内容已在预案（修订稿）“第四节 交易标的基本情况”之“六、标的公司最近三年主营业务”之“（六）标的公司主要客户及销售合同情况分析”

补充披露，并在“重大风险提示”之“二、行业与业务风险”补充披露了“（六）标的公司与现有客户续签合同存在不确定性风险”，具体如下：

“截至本预案出具日，河南德宝的创新经营模式增强了现有客户黏性，与现有客户均保持长期稳定的合作关系，河南德宝目前执行的合同均通过续签方式保持连续。但是，考虑到原济南军区医疗机构医用耗材配送商招标政策及时间均未确定，以及市场竞争加剧的风险，如河南德宝不能持续保持其竞争优势，可能导致其与现有客户在续签合同方面存在不确定性风险。”

3.标的资产是否为上述客户采购同类医疗器械的唯一供应商，标的资产供应额占该客户采购额的比重。

答复：

一、相关客户的供应商构成情况

根据《2013年度济南战区医疗机构医用耗材配送商遴选结果》，济南战区联勤部河南分部所属每家医院拥有包括河南德宝在内的6家供应商，河南德宝不是原济南军区联勤部河南分部所属医院采购医疗器械的唯一供应商。

二、标的资产供应额占客户采购额的比重

根据中国人民解放军第九十一、一五〇、一五二、一五三、一五四、一五五、一五九、三七一中心医院出具的说明，2014年度及2015年度，河南德宝供应额占上述医院采购额的比重在78%至96%之间。

上述内容已在预案（修订稿）“第四节 交易标的基本情况”之“六、标的公司最近三年主营业务”之“（六）标的公司主要客户及销售合同情况分析”补充披露。

4.标的资产主要客户及其相关方与标的资产、交易对方、上市公司之间是否存在关联关系或其他利益安排。

答复：

独立财务顾问通过与标的资产、交易对方、上市公司进行访谈，查阅工商档案，由标的资产、交易对方、上市公司确认等方式，就标的资产主要客户及其相

关方与标的资产、交易对方、上市公司之间是否存在关联关系或其他利益安排进行了核查。

独立财务顾问认为河南德宝主要客户及其相关方与河南德宝、北京德宝、刘学锋、国发股份不存在关联关系或其他利益安排。

上述内容已在预案（修订稿）“第四节 交易标的基本情况”之“六、标的公司最近三年主营业务”之“（六）标的公司主要客户及销售合同情况分析”补充披露。

5.在收入集中及续签风险下，请财务顾问核查并谨慎判断标的资产的持续经营能力。如存在重大不确定性，应进行重大风险提示。

答复：

2013年度，济南战区医疗机构药材网上集中采购办公室通过招投标程序确定中选医用耗材配送商后，原济南军区联勤部河南分部所属医院进行自主遴选，在中选配送商中确定供应商并签约。河南德宝成功通过8家医院遴选并签约。截至本回复出具之日，河南德宝现有8家医院均集中于原济南军区联勤部河南分部所属医院，客户及收入集中情形较为明显。

河南德宝的创新经营模式增强了现有客户黏性，与现有客户均保持长期稳定的合作关系，河南德宝目前执行的合同均通过续签方式保持连续。但是，考虑到原济南军区医疗机构医用耗材配送商招标政策及时间均未确定，以及市场竞争加剧的风险，如河南德宝不能持续保持其竞争优势，可能导致其与现有客户在续签合同方面存在不确定性风险。

经过多年的探索、实践，河南德宝的创新经营模式已经成熟，得到现有医院客户的认可，形成独特的竞争优势。该模式可复制性强，在新客户开拓方面不存在障碍。根据河南德宝的经营规划，河南德宝在继续满足已有8家医院客户持续增长需求的基础上，将积极开拓新客户，谋求在全国市场实现合理布局。未来三至五年内，河南德宝将重点开拓特大城市重点医院、省级重点城市的中心医院以及二级以上城市整体区域性医院。2016年度，河南德宝计划在北京市、山东省范围内的数家医院实现突破。随着新客户的开拓，河南德宝收入集中度将逐渐降低，

客户结构趋于合理，抗风险能力及盈利能力得以提升。

独立财务顾问认为，河南德宝的持续经营能力不存在重大不确定性。

上述内容已在预案（修订稿）“第四节 交易标的基本情况”之“六、标的公司最近三年主营业务”之“（六）标的公司主要客户及销售合同情况分析”补充披露。

6.关于军区医院续签合同的风险，评估中是否已对此进行了充分考虑。

答复：

关于军区医院续签合同的风险参见本回复第2题。

独立财务顾问及评估师认为：考虑到原济南军区医疗机构医用耗材配送商招标政策及时间均未确定，以及市场竞争加剧的风险，如河南德宝不能持续保持其竞争优势，可能导致其与现有客户在续签合同方面存在不确定性风险。但是河南德宝的创新经营模式增强了现有客户黏性，与现有客户均保持长期稳定的合作关系，河南德宝目前正在执行的合同均通过续签方式保持连续。同时，随着未来年度的业务拓展及新客户的增加，标的企业的客户集中度将逐渐降低，客户结构趋于合理，抗风险能力及盈利能力将得以提升。因此，标的资产相关合同的续约风险对标的资产预估值不会产生重大影响。

上述内容已在预案（修订稿）“第四节 交易标的基本情况”之“六、标的公司最近三年主营业务”之“（六）标的公司主要客户及销售合同情况分析”补充披露。

二、关于标的资产的估值及利润补偿承诺

预案披露，标的资产净资产为7,015.65万元，评估值为65,000万元，增值率为826.5%。2014年、2015年标的资产净利润分别为1,157.65万元及1,812.63万元。本次重组承诺2016年、2017年、2018年及2019年净利润分别不低于3,600万元、5,200万元、7,200万元及9,700万元，利润增长率为98.61%、44%、38.46%及34.72%。交易双方约定了利润补偿，补偿方式可以选择现金或股份。请补充披露如下问题。

7.结合行业发展情况、同行业可比公司财务数据、标的资产收入集中度、业务拓展、经营规划、及未来预测的可实现性等因素，具体披露估值较高的原因及合理性。

答复：

一、医疗器械产业快速发展带动医疗器械流通行业整体增长

近几年来，中国医疗器械市场需求旺盛，增长速度较快，自2009年新医疗改革启动之后，各级政府加大了对医疗设施建设和设备更新的投资，并且随着中国医疗服务诊疗量的稳步上升，中国医疗器械市场迎来了一个快速发展的时代。根据《2014年医药工业经济运行分析》的数据，2014年我国医疗器械行业主营业务收入为2,136.07亿元，医用卫生材料的主营业务收入为1,662.32亿元，合计市场规模3,798.39亿元；2010-2014年医疗器械耗材市场年均增速20.63%。同时，据中国医药工业信息中心《中国健康产业蓝皮书（2015版）》预测，中国医疗器械市场将继续保持高增长势头，到2019年医疗器械耗材将达到6,003亿元的市场规模。截至2014年底，全球医药和医疗器械的消费比例约为1：0.7，而欧美日等发达国家已达到1：1.02，而我国这一比例仅为1：0.19，可见我国医疗器械整体产业的市场前景极为广阔。医疗器械流通行业作为医疗器械整体产业承上启下的重要环节，起到连接医疗器械生产商与医疗机构等终端用户的重要作用，必将随着医疗器械产业自身的快速发展而不断增长，因此整体估值相对较高。

二、医疗器械流通行业发展普遍落后，有利于采用新模式企业迅速扩张

根据药监局网站披露，截至2015年11月底，国内共有实施许可证管理的（二类、三类）医疗器械经营企业18.63万家，二类医疗器械经营企业12.52万家，三类医疗器械经营企业12.20万家。国内的医疗器械流通市场经营者集中度较低，作为医疗器械流通行业经营主体的供应商普遍采用传统的单一配送模式，增值服务较少，整个医疗器械耗材流通行业普遍存在多、小、散的情况。综合分析，医疗器械耗材流通行业目前的市场现状具体如下：

1、法律法规制度不健全，缺乏监管渠道。相关法律法规制度不健全，缺乏统一的监管通道；无统一的作业标准；名称、包装、质量标准不统一；物流、配

送监管不到位。

2、市场散乱、供应商无序竞争、供应效率低下。厂家到医院环节多，层层加价；供应商准入门槛低良莠不齐，市场混乱；供应商招标、付款流程繁琐，加大供应成本，滋生灰色地带；赊销，账期长，供应商规模小、信用低、资金压力大。

3、医院采购和管理成本高，管理效率待提升。采购批量小，供应环节多造成采购成本高；采购产品更新较慢，新型技术材料产品等衔接滞后；耗材相关专业度、资质、认证、许可等要求较高，医院精细化监管落后；耗材种类多，管理难度大，医院投入管理成本较高；医院库存积压大，资金占用高，医院内部耗材非经营性耗费较高。

4、信息渠道断裂分散，无全链数据，难以追溯。厂家无法连接医院，无法及时获取真实的市场反馈；信息孤立，标准孤立、流程各异缺乏贯穿产业链的完整数据平台；耗材追溯困难，缺乏体系化的安全保障，与患者信息不透明。

一方面国内医疗器械经营企业数量众多，经营规模普遍较小，单一配送为主，服务落后，另一方面国内医疗机构面临医疗设备耗材采购成本居高不下、医疗设备耗材管理混乱、耗材信息追溯困难等问题，上述问题的解决只有通过医疗器械流通行业的重新整合才能实现。未来，随着医疗器械流通领域竞争的进一步加剧，通过信息化投入提升效率，并且引入供应链服务新模式的公司才能够在流通行业中快速整合布局，取得市场优势地位。河南德宝通过为医疗机构与医疗器械耗材供应商提供一体化供应链管理服务，帮助医疗机构改进医疗器械耗材采购及使用方案并协助其有效执行，提高医疗器械耗材供应链各参与方管理效率、降低其运营成本，从而能够在未来的医疗器械流通领域竞争中取得更多的市场份额，取得更好的经营业绩，因此估值也相对较高。

三、与从事类似业务上市公司比较，收入及净利润普遍增长较快

1、选取与河南德宝业务存在一定程度相似的从事医药批发业务的上市公司（剔除市盈率大于100的公司以及收入增长率超过100%的公司）作为可比公司，2014、2015年可比上市公司收入及净利润相关指标比较如下：

单位：万元

证券代码	证券简称	2014 年收入	2015 年收入	收入增长率	2014 年净利润	2015 年净利润	净利润增长率
601607.SH	上海医药	9,239,889.36	10,190,015.28	10.28%	299,201.49	350,953.05	17.30%
600056.SH	中国医药	1,785,737.26	1,901,972.83	6.51%	61,368.49	84,565.06	37.80%
000963.SZ	华东医药	1,894,737.91	2,076,700.25	9.60%	94,275.65	138,082.18	46.47%
000028.SZ	国药一致	2,395,433.10	2,562,760.63	6.99%	66,984.12	79,928.45	19.32%
600511.SH	国药股份	1,153,834.25	1,187,945.12	2.96%	49,805.12	53,635.12	7.69%
002727.SZ	一心堂	442,841.00	532,115.23	20.16%	29,504.50	34,643.86	17.42%
600713.SH	南京医药	2,207,578.08	2,397,537.22	8.60%	15,241.43	20,337.78	33.44%
600998.SH	九州通	4,106,840.45	4,778,711.22	16.36%	56,826.97	50,518.15	-11.10%
603368.SH	柳州医药	565,534.67	650,765.95	15.07%	17,727.30	20,398.97	15.07%
000078.SZ	海王生物	980,235.08	1,079,193.48	10.10%	8,362.79	17,211.33	105.81%
600976.SH	健民集团	175,348.84	202,503.40	15.49%	11,894.96	9,874.40	-16.99%
002462.SZ	嘉事堂	557,215.23	822,472.17	47.60%	30,642.28	45,229.25	47.60%
603939.SH	益丰药房	223,022.57	284,551.59	27.59%	14,240.26	17,823.74	25.16%
000411.SZ	英特集团	1,407,381.11	1,518,771.28	7.91%	12,835.75	15,447.01	20.34%
603883.SH	老百姓	394,287.73	417,576.58	5.91%	23,799.82	27,942.15	17.40%
002589.SZ	瑞康医药	778,590.71	974,995.79	25.23%	18,176.12	22,761.17	25.23%
平均值		1,769,281.71	1,973,661.75	14.77%	50,680.44	61,834.48	25.50%
中值		1,067,034.67	1,133,569.30	10.19%	26,652.16	31,293.01	17.41%
河南德宝		29,106.58	33,195.97	14.05%	1,157.65	1,812.63	56.58%

数据来源：Wind 资讯，其中上海医药、中国医药、华东医药、国药一致、国药股份、南京医药、九州通、海王生物、健民集团、英特集团及老百姓尚未出具 2015 年年报，因此 2015 年度收入及净利润依据半年度报告年化后得出；柳州医药、嘉事堂及瑞康医药已出具业绩预告，因此 2015 年收入依据业绩预告取得，2015 年净利润依据 2014 年净利润率推算得出。

根据上述数据，报告期内河南德宝营业收入及净利润规模相对较小，销售收入增长率与可比公司基本一致，净利润增长率高于可比公司。由于河南德宝主要面向医院销售医疗器械耗材，上述可比公司主要面向医院或药房销售药品或者医疗器械耗材销售占营业收入比重较小，因此并不具备完全可比性。

2、选取主营业务包括医疗器械耗材流通的上市公司分部数据作为可比数据，与河南德宝相应指标比较如下：

单位：万元

证券代码	证券简称	2014 年收入	2015 年收入	收入增长率	2014 年毛利	2015 年毛利	毛利增长率
000411.SZ	英特集团（医疗器械耗材分部收入）	46,119.68	57,710.19	25.13%	4,591.21	5,098.03	11.04%
002589.SZ	瑞康医药（医疗器械耗材分部收入）	53,967.08	80,727.33	49.59%	11,294.79	20,276.27	79.52%
平均值		50,043.38	69,218.76	38.32%	7,943.00	12,687.15	59.73%

河南德宝四年盈利预测期收入/毛利率平均增长率		37.05%	45.89%
------------------------	--	--------	--------

数据来源：Wind 资讯，英特集团及瑞康医药尚未出具 2015 年年报，因此 2015 年度分部收入及毛利依据半年度报告数据年化后计算得出。

根据上述数据，河南德宝四年盈利预测期收入平均增长率及毛利率增长率均低于从事医疗器械耗材流通行业的上市公司分部2015年收入及毛利平均增长数据，同时河南德宝的创新经营模式已经成熟，且该模式可复制性强，在新客户开拓方面不存在障碍。根据河南德宝的经营规划，河南德宝在继续满足已有8家医院客户持续增长需求的基础上，将积极开拓新客户，谋求在全国市场实现合理布局，这将为河南德宝实现较可比公司更快的业绩增长提供有力支撑，因此估值相对较高。

四、基于标的公司现有客户集中度、业务拓展、经营规划及未来预测的可实现性分析，标的公司未来收入增长较快

1、标的公司现有客户集中度分析

2013年度，济南战区医疗机构药材网上集中采购办公室通过招投标程序确定中选医用耗材配送商后，原济南军区联勤部河南分部所属医院进行自主遴选，在中选配送商中确定供应商并签约。河南德宝成功通过8家医院遴选并签约。截至本回复出具之日，河南德宝现有8家医院均集中于原济南军区联勤部河南分部所属医院，客户及收入集中情形较为明显。

2、业务拓展及经营规划分析

经过多年的探索、实践，河南德宝形成了医疗耗材销售、配送及后续管理一体化模式，突破了传统的医疗耗材流通企业单纯提供医疗耗材销售服务的局限，在实现集中采购降低采购成本的同时，通过智能医疗柜及电子信息数据平台，介入医院内部医疗耗材管理及领用流程，实现医疗耗材采购、销售及使用的管理的全程监管和全程服务。即此服务管理模式通过清除、简化、整合、自动化的全托管服务模式，改变了医院原有的内部复杂、繁重的供应链业务流程。通过深入的物流供应链服务，托管医院一级仓库、二级仓库、科室仓库，医院真正意义做到零库存管理，降低医院库房仓储成本；河南德宝通过批量集中厂家采购、压缩供应中间环节，具备较强的议价能力，降低采购成本，让利给医院，使医院直接受益；通过配置专业驻院物流服务人员，提供主动式物流服务，解决服务最后一公里的

问题，减轻医务人员物资管理工作量，提高物流供应效率；借助信息化手段，进行企业经营和产品资质的预警管理，保证临床科室耗材使用质量和安全。该创新经营模式目前已经逐步成熟，得到现有医院客户的认可，形成河南德宝独特的竞争优势。同时该模式可复制性强，有利于不断开拓新的客户。

未来三至五年内，河南德宝将通过参加招投标及上门面谈等多种方式重点开拓特大城市重点医院、省级重点城市的中心医院以及二级以上城市整体区域性医院。经与河南德宝管理层沟通确认，截至本回复出具日，河南德宝正在与位于北京的3家非部队医院性质的医疗机构以及山东省的2家地方政府进行商业合作谈判，预计2016年可以和上述机构达成战略合作协议。

河南德宝将积极促成与上述机构达成协议，但由于尚未最终签署协议，河南德宝与相关医院能否最终签署合作协议及何时签署仍存在不确定性。

河南德宝智慧医疗供应链整合服务管理模式以供应链整合服务为基础，以减轻医院负担为目的，将医院面临的供货渠道繁杂等问题一起打包，简化医院外部医用耗材供应流程，降低医院的经营成本，在已有的8家军区医院取得了较好的经营成果，未来可以将整套成熟的业务模式复制用于开拓新客户。根据《医疗器械监督管理条例》（2014年修订）及《医疗器械经营监督管理办法》等相关规定，医疗器械注册人、备案人或者生产企业在其住所或者生产地址销售医疗器械，不需办理经营许可或者备案；在其他场所贮存并现货销售医疗器械的，应当按照规定办理经营许可或者备案。未来河南德宝计划在新增省份以成立分公司或投资子公司的形式开展业务，同时在所在地的市级食品药品监督管理部门办理备案。目前河南德宝尚未在与开拓业务地区成立分公司且备案，但根据以往经验，该项工作不存在实质性障碍。

虽然依据以往经验，河南德宝在新增省市所在地的市级食品药品监督管理部门办理备案不存在实质性障碍，但是在拓展市场过程中若无法顺利完成备案，则可能对其新增市场业务发展造成一定程度的不利影响。

综上，如果河南德宝能够顺利在北京、山东等地取得新的客户，则未来收入增长相对较快，因此有利于估值提高。

3、承诺期未来预测的可实现性分析

(1) 承诺期收入预测的可实现性分析

河南德宝收入预测情况如下表：

单位：万元

项目	2016 年度	2017 年度	2018 年度	2019 年度
	预测数	预测数	预测数	预测数
主营业务收入	48,021.33	67,115.72	90,322.19	116,712.56

目前已有北京市、山东省范围内数家医疗机构正在与河南德宝商谈开展医疗耗材外包服务合作，河南德宝预计在2016年与上述医疗机构签订合作协议。现有客户及上述医疗机构耗材消耗量完全覆盖未来业绩承诺期2019年收入11.67亿的规模，随着对外合作医疗机构的不断增加，河南德宝医疗器械耗材智慧供应链业务推广范围的持续扩大，河南德宝的销售收入将不断增加，河南德宝收入预测具有可实现性。

(2) 承诺期毛利率预测的可实现性分析

河南德宝成本预测情况如下表：

单位：万元

项目	2016 年度	2017 年度	2018 年度	2019 年度
	预测数	预测数	预测数	预测数
主营业务成本	40,291.48	56,271.63	75,691.64	97,772.17

河南德宝预测期的成本根据预测的收入情况及毛利情况进行预测，预测期2016年度-2019年度毛利率为16.10%-16.24%，河南德宝在预测期主要通过进一步整合供应链等方式提升毛利水平。虽然公司2014年度-2015年度未经审计综合毛利率12.53%-12.81%，但是河南德宝2016年1-2月已实现的未审计的毛利率已经达到17.01%，公司毛利水平已出现显著提高迹象。因此，预测期综合毛利率具有可实现性。

(3) 期间费用预测的可实现性分析

河南德宝相关费用预测情况如下表：

单位：万元

项目	2016 年度	2017 年度	2018 年度	2019 年度
	预测数	预测数	预测数	预测数
销售费用	1,503.07	2,100.72	2,827.09	3,653.09
管理费用	1,219.00	1,520.00	1,710.00	1,911.00

河南德宝预测期的期间费用主要参照历史期的费用结构以及费用与收入的占比情况进行预测。其中，对于财务费用而言，截至2015年12月31日，河南德宝尚有货币资金3,894.58万元，除关联方借款1,464.52万元外无其他有息负债。预计偿还关联方借款后，河南德宝不再产生其他的有息负债，故未对财务费用进行预测，整体来看期间费用预测具有可实现性。

独立财务顾问认为，标的公司所处行业市场前景广阔，有利于标的公司快速扩张；相比同行业可比公司，标的公司收入增长较快；标的公司处于快速发展期，并制定了详实的经营规划且具备可行性，未来盈利能力将得以提升；由于收益法反映企业整体资产的盈利能力及未来的成长性，因此标的公司的估值具有合理性。

上述内容已在预案（修订稿）“第五节 交易标的的预估值情况”之“三、本次预估增值的原因分析”补充披露，并在“重大风险提示”之“二、行业与业务风险”补充披露了“（七）标的公司未来业务拓展风险”，具体如下：

“经与河南德宝管理层沟通确认，截至本预案出具日，河南德宝正在与位于北京的3家非部队医院性质的医疗机构以及山东省的2家地方政府进行商业合作谈判，预计2016年可以与上述机构达成战略合作协议。河南德宝将积极促成与上述机构达成协议，但由于尚未最终签署协议，河南德宝与相关医院能否最终签署合作协议及何时签署仍存在不确定性。

未来河南德宝计划在新增省份以成立分公司或投资子公司的形式开展业务，同时需要在所在地的市级食品药品监督管理部门办理备案。虽然依据以往经验，河南德宝在新增省市所在地的市级食品药品监督管理部门办理备案不存在实质性障碍，但是在拓展市场过程中若无法顺利完成备案，则可能对其新增市场业务发展造成一定程度的不利影响。”

8.结合标的资产客户集中情况、客户开发情况，说明标的资产保持盈利并持续高增长的合理性、业绩承诺的可实现性，如存在重大风险或不确定性，应进行充分提示风险。

答复：

2013年度，济南战区医疗机构药材网上集中采购办公室通过招投标程序确定中选医用耗材配送商后，原济南军区联勤部河南分部所属医院进行自主遴选，在中选配送商中确定供应商并签约。河南德宝成功通过8家医院遴选并签约。截至本回复出具之日，河南德宝现有8家医院均集中于原济南军区联勤部河南分部所属医院，客户及收入集中情形较为明显。

河南德宝的创新经营模式增强了现有客户黏性，与现有客户均保持长期稳定的合作关系，河南德宝目前执行的合同均通过续签方式保持连续。但是，考虑到原济南军区医疗机构医用耗材配送商招标政策及时间均未确定，以及市场竞争加剧的风险，如河南德宝不能持续保持其竞争优势，可能导致其与现有客户在续签合同方面存在不确定性风险。

经过多年的探索、实践，河南德宝的创新经营模式已经成熟，得到现有医院客户的认可，形成独特的竞争优势。该模式可复制性强，在新客户开拓方面不存在障碍。根据河南德宝的经营规划，河南德宝在继续满足已有8家医院客户持续增长需求的基础上，将积极开拓新客户，谋求在全国市场实现合理布局。未来三至五年内，河南德宝将重点开拓特大城市重点医院、省级重点城市的中心医院以及二级以上城市整体区域性医院。2016年度，河南德宝计划在北京市、山东省范围内的数家医院实现突破。随着新客户的开拓，河南德宝收入集中度将逐渐降低，客户结构趋于合理，抗风险能力及盈利能力将得以提升。

综上，河南德宝与8家医院保持着长期稳定的合作关系；同时，随着新客户的开拓，河南德宝收入集中度将逐渐降低，客户结构趋于合理，抗风险能力及盈利能力将得以提升。这将为河南德宝保持盈利并持续高增长、实现业绩承诺提供有力支撑。

独立财务顾问认为，河南德宝与8家医院保持着长期稳定的合作关系；同时，

随着新客户的开拓，河南德宝收入集中度将逐渐降低，客户结构趋于合理，抗风险能力及盈利能力将得以提升。因此，河南德宝在未来能够保持盈利并且保持高速增长趋势，相关业绩承诺切实可行。

补充披露如下：

以上内容已在预案（修订稿）第五节“交易标的的预估值情况”之“四、预估作价的合理性分析”之“（三）标的资产保持盈利并持续高增长的合理性、业绩承诺的可实现性”中补充披露，并在预案（修订稿）“重大风险提示”对标的公司历史业绩与承诺净利润存在较大差异的风险补充披露如下：

“标的公司2014年和2015年分别实现营业收入达到29,106.58万元和33,195.97万元，年均增长率达14.05%；2014年和2015年分别实现净利润1,157.65万元和1,812.63万元，增长56.58%。本次交易对方北京德宝承诺标的公司2016年、2017年、2018年和2019年四个完整的会计年度实现的净利润（应为扣除非经常性损益后归属于母公司股东的税后净利润）分别不低于3,600万元、5,200万元、7,200万元及9,700万元。尽管最近二年标的公司业绩增长速度较快，但净利润的规模仍然偏小，历史业绩与本次交易对方北京德宝承诺业绩差异较大，提请投资者关注标的公司历史业绩与承诺净利润存在较大差异的风险。”

9.对比同行业可比公司的增长率，说明标的资产业绩增长情况是否显著高于同行业。如是，说明理由并提示风险。

答复：

一、与存在一定程度相似的从事医药批发业务的上市公司比较

选取与河南德宝业务存在一定程度相似的从事医药批发业务的上市公司（剔除市盈率大于100的公司以及收入增长率超过100%的公司）作为可比公司，2014年、2015年可比上市公司收入及净利润相关指标比较如下：

单位：万元

证券代码	证券简称	2014年收入	2015年收入	收入增长率	2014年净利润	2015年净利润	净利润增长率
601607.SH	上海医药	9,239,889.36	10,190,015.28	10.28%	299,201.49	350,953.05	17.30%
600056.SH	中国医药	1,785,737.26	1,901,972.83	6.51%	61,368.49	84,565.06	37.80%

000963.SZ	华东医药	1,894,737.91	2,076,700.25	9.60%	94,275.65	138,082.18	46.47%
000028.SZ	国药一致	2,395,433.10	2,562,760.63	6.99%	66,984.12	79,928.45	19.32%
600511.SH	国药股份	1,153,834.25	1,187,945.12	2.96%	49,805.12	53,635.12	7.69%
002727.SZ	一心堂	442,841.00	532,115.23	20.16%	29,504.50	34,643.86	17.42%
600713.SH	南京医药	2,207,578.08	2,397,537.22	8.60%	15,241.43	20,337.78	33.44%
600998.SH	九州通	4,106,840.45	4,778,711.22	16.36%	56,826.97	50,518.15	-11.10%
603368.SH	柳州医药	565,534.67	650,765.95	15.07%	17,727.30	20,398.97	15.07%
000078.SZ	海王生物	980,235.08	1,079,193.48	10.10%	8,362.79	17,211.33	105.81%
600976.SH	健民集团	175,348.84	202,503.40	15.49%	11,894.96	9,874.40	-16.99%
002462.SZ	嘉事堂	557,215.23	822,472.17	47.60%	30,642.28	45,229.25	47.60%
603939.SH	益丰药房	223,022.57	284,551.59	27.59%	14,240.26	17,823.74	25.16%
000411.SZ	英特集团	1,407,381.11	1,518,771.28	7.91%	12,835.75	15,447.01	20.34%
603883.SH	老百姓	394,287.73	417,576.58	5.91%	23,799.82	27,942.15	17.40%
002589.SZ	瑞康医药	778,590.71	974,995.79	25.23%	18,176.12	22,761.17	25.23%
平均值		1,769,281.71	1,973,661.75	14.77%	50,680.44	61,834.48	25.50%
中值		1,067,034.67	1,133,569.30	10.19%	26,652.16	31,293.01	17.41%
河南德宝		29,106.58	33,195.97	14.05%	1,157.65	1,812.63	56.58%

数据来源：Wind 资讯，其中上海医药、中国医药、华东医药、国药一致、南京医药、九州通、海王生物、健民集团、英特集团及老百姓尚未出具 2015 年年报，因此 2015 年度收入及净利润依据半年度报告年化后得出；柳州医药、嘉事堂及瑞康医药已出具业绩预告，因此 2015 年收入依据业绩预告取得，2015 年净利润依据 2014 年净利润率推算得出。

根据上述数据，报告期内河南德宝营业收入及净利润规模相对较小，销售收入增长率与可比公司基本一致，净利润增长率高于可比公司。由于河南德宝主要面向医院销售医疗器械耗材，上述可比公司主要面向医院或药房销售药品或者医疗器械耗材销售占营业收入比重较小，因此并不具备完全可比性。

二、与同样从事医疗器械耗材流通的上市公司分部数据比较

选取主营业务包括医疗器械耗材流通的上市公司分部数据作为可比数据，与河南德宝相应指标比较如下：

单位：万元

证券代码	证券简称	2014 年 收入	2015 年 收入	收入增 长率	2014 年 毛利	2015 年 毛利	毛利增 长率
000411.SZ	英特集团（医疗器械耗材分部收入）	46,119.68	57,710.19	25.13%	4,591.21	5,098.03	11.04%
002589.SZ	瑞康医药（医疗器械耗材分部收入）	53,967.08	80,727.33	49.59%	11,294.79	20,276.27	79.52%
平均值		50,043.38	69,218.76	38.32%	7,943.00	12,687.15	59.73%
河南德宝四年盈利预测期收入/毛利率平均增长率				37.05%			45.89%

数据来源：Wind 资讯，英特集团及瑞康医药尚未出具 2015 年年报，因此 2015 年度分部收入及毛利依据半年度报告数据年化后计算得出。

根据上述数据，河南德宝四年盈利预测期收入平均增长率及毛利率增长率均低于从事医疗器械耗材流通行业的上市公司分部2015年收入及毛利平均增长数据，同时河南德宝的创新经营模式已经成熟，且该模式可复制性强，在新客户开拓方面不存在障碍。

根据河南德宝的经营规划，河南德宝在继续满足已有8家医院客户持续增长需求的基础上，将利用整套成熟的业务模式积极开拓新客户，谋求在全国市场实现合理布局。经与河南德宝管理层沟通确认，截止本回复出具日，河南德宝正在与位于北京的3家非部队医院性质的医疗机构以及山东省的2家地方政府进行商业合作谈判，预计2016年可以和上述机构达成战略合作协议。河南德宝将积极促成与上述机构达成战略合作协议，但由于尚未最终签署协议，河南德宝与相关医院能否最终签署合作协议及何时签署仍存在不确定性。

由于河南德宝目前收入基数相对较小，未来如果北京、山东等地区大型医院客户的签约得以实现，则销售收入及经营业绩在未来三至五年之内将出现较快增长。

独立财务顾问认为，标的资产虽然未来业绩潜力较大，但仍存在一定的风险，并就此进行了风险提示。

补充披露如下：

在预案（修订稿）“重大风险提示”对标的公司历史业绩与承诺净利润存在较大差异的风险补充披露如下：

“标的公司2014年和2015年分别实现营业收入达到29,106.58万元和33,195.97元，年均增长率达14.05%；2014年和2015年分别实现净利润1,157.65万元和1,812.63万元，增长56.58%。本次交易对方北京德宝承诺标的公司2016年、2017年、2018年和2019年四个完整的会计年度实现的净利润（应为扣除非经常性损益后归属于母公司股东的税后净利润）分别不低于3,600万元、5,200万元、7,200万元及9,700万元。尽管最近二年标的公司业绩增长速度较快，但净利润的规模仍然偏小，历史业绩与本次交易对方北京德宝承诺业绩差异较大，提请投资者关注标的公司历史业绩与承诺净利润存在较大差异的风险。”

10.结合标的资产目前的状况，量化披露是否已具备实现上述盈利承诺所需的生产条件和经营条件，包括但不限于所需的仓储条件、人员配备、客户情况等。

答复：

一、仓储条件

目前，河南德宝共有1座自有租赁中心库房，8座合作医院提供的临时周转库房，河南德宝形成了医疗耗材销售、配送及后续管理一体化模式，通过医院临时周转库房、智能医疗柜及电子信息数据平台，介入医院内部医疗耗材管理及领用流程，实现医疗耗材采购、销售及使用的全程监管和全程服务。

未来，随着河南德宝医疗耗材销售、配送及后续管理一体化模式的复制和进一步推广，河南德宝在仓储模式方面还将延续现有的区域租赁中心库房+合作医院临时周转库房的模式确保盈利承诺的实现。

二、人员配备

截至2015年12月31日，河南德宝人员情况具体如下：

	2015年12月31日
管理人员	27
采购人员	17
销售人员	5
医院服务人员	53
研发（含信息化）人员	9
综合人员	14
物流人员	24
合计	149

1、管理人员

截至2015年底，标的公司管理人员总人数为27人，2016年以后基本保持不变，根据需要进行调整。

2、采购人员

截至2015年底，标的公司采购人员总人数为17人，采购人员主要负责联系上游供应商进行医疗器械耗材的订单采购、中心库房维护及收发货、上游供应商的日常联系等工作。采购人员的人数主要根据采购医疗器械耗材的金额及上游供应

商家数确定，未来三至五年内随着河南德宝采购量的增加和上游供应商的增加而酌情增加3-5人。

3、销售人员

截至2015年底，标的公司销售人员总人数为5人，销售人员主要负责开拓新的合作医院，签署医院合作协议，招投标等销售事宜，未来三至五年内，河南德宝将重点开拓特大城市重点医院、省级重点城市的中心医院以及二级以上城市整体区域性医院，预计将业务模式推广至山东、江西、北京、上海、广西、四川、福建及安徽等8个省级地区，销售人员相应会增加5-10人。

4、医院服务人员

截至2015年底，标的公司医院服务人员总人数为53人，医院服务人员主要负责维护合作医院周转库房、及时沟通合作医院科室人员、新材料及新器械的使用培训、智能医疗器柜及时更新等事宜，平均1家合作医院需要3-5人负责，未来三至五年内，随着河南德宝不断开拓特大城市重点医院、省级重点城市的中心医院以及二级以上城市整体区域性医院，医院服务人员相应会随着合作医院的增加而成比例增加。

5、研发（含信息化）人员

截止2015年底，标的公司研发人员总人数为9人，研发人员主要负责维护云平台技术的研发及智慧供应链软件管理和维护等事宜，未来三至五年内，随着智慧供应链系统的功能不断完善、数据库容量及复杂程度不断提高，研发人员的人数将持续增加。

6、综合人员

截至2015年底，标的公司医院综合人员总人数为14人，综合人员主要负责行政、财务、人力资源、接待等日常事宜，2016年以后基本保持不变，根据需要进行调整。

7、物流人员

截至2015年底，标的公司物流人员总人数为24人，物流人员主要负责医疗器

械耗材在区域中心库房、合作医院周转库房及上游供应商之间的运输外包及流转调度等事宜。物流人员的人数主要根据采购医疗器械耗材的金额、上游供应商家数以及合作医院的数量确定，未来三至五年内随着河南德宝采购量的增加和上游供应商的增加而酌情增加3-5人。

三、客户情况

截至2015年12月31日，河南德宝主要有济南战区中国人民解放军第九十一中心医院、第一五〇中心医院、第一五二中心医院、第一五三中心医院、第一五四中心医院、第一五五中心医院、第一五九中心医院、第三七一中心医院等8家部队医院客户。

根据河南德宝的经营规划，河南德宝在继续满足已有8家部队医院客户持续增长需求的基础上，将利用整套成熟的业务模式积极开拓新客户，谋求在全国市场实现合理布局。经与河南德宝管理层沟通确认，截至本回复出具日，河南德宝正在与位于北京的3家非部队医院性质的医疗机构以及山东省的2家地方政府进行商业合作谈判，预计2016年可以和上述机构达成战略合作协议。河南德宝将积极促成与上述机构达成战略合作协议，但由于尚未最终签署协议，河南德宝与相关医院能否最终签署合作协议及何时签署仍存在不确定性。

随着新客户的不断增加，一方面河南德宝的销售收入将持续增加，客户集中度将逐渐降低，客户结构趋于合理，抗风险能力及盈利能力将得以提升；另一方面，对医疗器械耗材的需求量将迅速增加，集中采购的议价能力将得到提升，进一步降低集中采购成本，确保盈利能力的同时有效增强了客户黏性，确保未来盈利的可实现性。

独立财务顾问认为，交易对方对标的资产盈利承诺依据充分，标的资产具备实现盈利承诺的生产和经营条件，盈利承诺的实现具备可行性。

以上内容已在预案（修订稿）“第五节 交易标的的预估值情况”之“四、预估作价的合理性分析”之“（四）标的公司具备实现业绩承诺所需的生产条件和经营条件的量化分析。”充分披露。

11.明确若标的资产未达到盈利预测，双方确定补偿方式的具体安排及程序。若以股份补偿，请说明相关股份的回购价格和具体安排。

答复：

一、若标的资产未达到盈利预测，双方确定补偿方式的具体安排及程序

上市公司和交易对方已经在《盈利补偿协议》中约定，如交易对方依据协议的约定需进行补偿的，上市公司应在相应年度报告披露后的10个工作日内根据本协议的约定确定交易对方应补偿的现金或股份数量，并书面通知交易对方；交易对方应在收到前述书面通知后5个工作日内将分别以股份和/或现金方式进行补偿的具体金额书面回复上市公司：对于选择以现金方式补偿的，交易对方应在收到上市公司前述书面通知后10日内支付给上市公司。对于选择以股份方式补偿的，上市公司在收到交易对方书面回复后可将交易对方该年度应当补偿的股份划转至上市公司董事会设立的专门账户进行锁定。补偿股份锁定后不再拥有表决权且不享有股利分配的权利，该部分被锁定的股份应分配的利润归上市公司所有，上市公司将依法实施股份回购和股份注销事宜。如届时法律法规或监管机关对补偿股份回购事宜另有规定或要求的，则应遵照执行。

二、股份补偿情况下，相关股份的回购价格和具体安排

依据《盈利补偿协议》所述，交易对方同意如标的公司在利润补偿期间任一年度实际实现的净利润未达到其所承诺的净利润，则交易对方应向上市公司进行补偿，交易对方可选择以现金补偿或股份方式补偿；如交易对方选择以股份补偿，则上市公司有权无偿回购交易对方在本次交易中作为收购对价获得的相应数量的股份。

交易双方确认，标的公司在利润补偿期间任一年度实际实现的净利润应当以上市公司聘请的具有证券期货业务资格的会计师事务所对标的公司在该年度实际盈利情况出具的专项审核意见为准。

首先，依据专项审核意见和《盈利补偿协议》所述补偿股份数量的计算公式计算，确定交易对方补偿股份数量。其次，上市公司在收到交易对方书面回复后可将交易对方该年度应当补偿的股份划转至上市公司董事会设立的专门账户进

行锁定。最后，上市公司就本次股份回购及股份注销事宜召开董事会进行审议，审议通过后召开股东大会进行表决，股东大会表决通过后实施股份注销。

上市公司及交易对方北京德宝承诺，在关于本次重大资产重组第二次董事会召开前，将确定本次发行股份购买资产涉及的股份补偿与现金补偿的先后顺序、具体安排、未来审议决策程序，实施具体步骤等内容，并对《发行股份购买资产协议》及《盈利补偿协议》进行相应修订。

独立财务顾问经核查认为，交易双方已在《盈利补偿协议》中就标的资产未达到盈利预测时的补偿事宜进行了约定，对于本次发行股份购买资产涉及的股份补偿与现金补偿的先后顺序、具体安排、未来审议决策程序，实施具体步骤等内容，交易双方将协商确定并对《发行股份购买资产协议》及《盈利补偿协议》进行相应修订。

会计师已就标的公司预测净利润事项出具了专项核查报告，具体参见《关于河南德宝恒生医疗器械有限公司盈利预测的专项核查报告》。

以上内容已在预案（修订稿）“第一节 本次交易概述”之“四、本次交易的具体方案”之“（一）发行股份购买资产”中补充披露了“7、若标的资产未达到盈利预测，双方确定补偿方式的具体安排及程序”、“8、股份补偿情况下，相关股份的回购价格和具体安排”充分披露。

三、关于标的资产的经营模式及行业情况

预案披露，标的资产为创新型医疗器械耗材的智慧供应链服务提供商。2014年7月开始，河南德宝通过互联网和物联网技术，在医院内部建设线上线下结合的服务新模式，进一步强化了医疗耗材销售配送全供应链管理的竞争优势，增加了客户粘性。同时，标的资产通过搭建的云平台，连接医疗机构与供应商、生产厂商、金融机构，创新性地为供应链各参与方提供包括医疗器械耗材配送、供应链方案设计、资金结算以及信息系统等技术支持与服务，形成供应链的电子大数据，完成医疗器械耗材的编码统一，实现端到端的可追溯管理，有效的对接供应链金融，形成物联网技术加云平台的行业级创新模式。请补充披露如下问题。

12.预案披露，最近5年，国内医疗器械产业年均增速超过20%，高于国民经济的平均增长速度。但标的资产经营项目为医疗器械的流通，不涉及医疗器械的生产。请补充披露国内医疗器械流通行业的发展情况和增长速度，以及标的资产在医疗器械流通企业的竞争地位及竞争优势。

答复：

一、国内医疗器械流通行业的发展情况

近几年来，中国医疗器械市场需求旺盛，增长速度较快，自2009年新医疗改革启动之后，各级政府加大了对医疗设施建设和设备更新的投资，并且随着中国医疗服务诊疗量的稳步上升，中国医疗器械市场迎来了一个快速发展的时代。根据《2014年医药工业经济运行分析》的数据显示，2014年我国医疗器械行业主营业务收入为2,136.07亿元，医用卫生材料的主营业务收入为1,662.32亿元，合计市场规模3,798.39亿元；2010-2014年医疗器械耗材合计市场年均增速20.63%。同时，据中国医药工业信息中心《中国健康产业蓝皮书（2015版）》预测，中国医疗器械市场将继续保持高增长势头，到2019年医疗器械将达到6,003亿元的市场规模。截至2014年底，全球医药和医疗器械的消费比例约为1：0.7，而欧美日等发达国家已达到1：1.02，而我国这一比例仅为1：0.19，可见我国医疗器械整体产业的市场前景极为广阔。医疗器械流通行业作为医疗器械整体产业承上启下的重要环节，起到连接医疗器械生产商与医疗机构等终端用户的重要作用，必将随着医疗器械产业自身的快速发展而不断增长。

二、标的资产在医疗器械流通企业的竞争地位

根据药监局网站披露，截至2015年11月底，国内共有实施许可证管理的（二类、三类）医疗器械经营企业18.63万家，二类医疗器械经营企业12.52万家，三类医疗器械经营企业12.20万家。目前医疗器械耗材流通行业参与主体呈现多、小、散的特点。

截至目前，无权威行业数据说明河南德宝的竞争地位。

三、标的资产在医疗器械流通企业的竞争优势

1、从广度方面，凭借多年的专业医疗供应链服务经验，专业服务人员近150

人、严格的医疗质量和安全控制、累计经营全品规（高值、低值医用耗材）近3万种、管理和服务供应商300多家、服务8个地市医院供应链配送和管理；

2、从深度方面，河南德宝配备专业临床知识人员服务于多种外科手术跟台，同时，经过河南德宝多年临床服务经验，可以为医院在新技术、新产品应用方面提供建设性意见；

3、从院内医疗供应链方面，自主研发了医院物流管理系统、科室智能耗材设备和信息系统应用于医院实际物流管理当中，利用信息化、网络化的IT信息技术，以及专业物流管理和服务，打通了科室物流管理最后一公里的服务，直接服务于临床科室的物流管理，更直接、更高效、更快捷的服务于临床科室，同时，积累了海量采购、配送、仓储、使用、结算的一线业务数据，为院外医疗供应链管理提供了基础保障；

4、从院外医疗供应链方面，自主研发了智慧医疗供应链云平台，未来借助云平台的管理和服务，将打通整个医疗供应链管理链条，能够实现医院端直接到生产厂家端的信息化对称服务，实现业务流、物流、资金流、信息流的统一，实现医疗供应链仓储管理、提供云平台新技术和新产品的增值推广服务等。

13.具体、明确的分析标的资产的核心竞争力，并结合同行业公司分析其竞争优势及劣势；

答复：

一、标的资产作为医疗器械流通企业的核心竞争力及竞争优势

1、从广度方面，凭借多年的专业医疗供应链服务经验，专业服务人员近150人、严格的医疗质量和安全控制、累计经营全品规（高值、低值医用耗材）近3万种、管理和服务供应商300多家、服务8个地市医院供应链配送和管理；

2、从深度方面，河南德宝配备专业临床知识人员服务于多种外科手术跟台，同时，经过河南德宝多年临床服务经验，可以为医院在新技术、新产品应用方面提供建设性意见；

3、从院内医疗供应链方面，自主研发了医院物流管理系统、科室智能耗材

设备和信息系统应用于医院实际物流管理当中，利用信息化、网络化的IT信息技术，以及专业物流管理和服务，打通了科室物流管理最后一公里的服务，直接服务于临床科室的物流管理，更直接、更高效、更快捷的服务于临床科室，同时，积累了海量采购、配送、仓储、使用、结算的一线业务数据，为院外医疗供应链管理提供了基础保障；

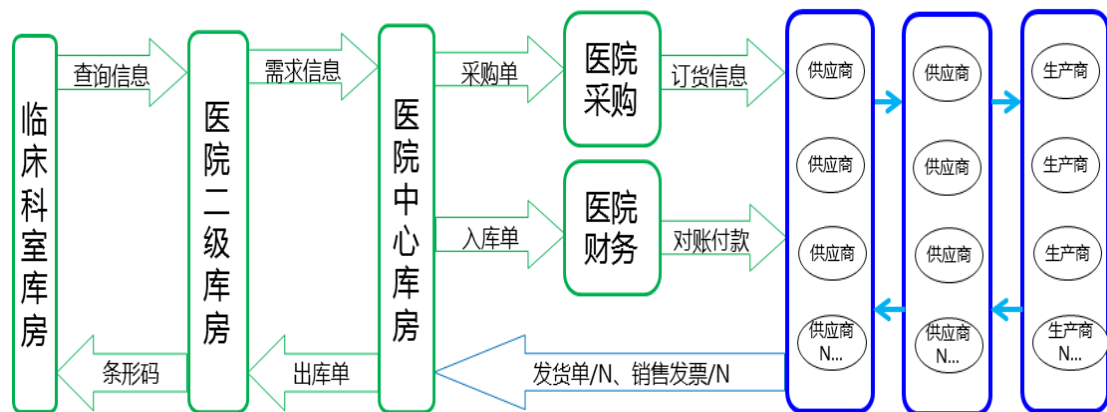
4、从院外医疗供应链方面，自主研发了智慧医疗供应链云平台，未来借助云平台的管理和服务，将打通整个医疗供应链管理链条，能够实现医院端直接到生产厂家端的信息化对称服务，实现业务流、物流、资金流、信息流的统一，实现医疗供应链仓储管理、提供云平台新技术和新产品的增值推广服务等。

二、标的资产作为医疗器械流通企业的竞争劣势

河南德宝相对于国有上市医药企业，在规模、影响力、政府支持方面存在一定劣势，以及在招投标竞标过程中存在不公平竞争现象。同时，河南德宝属于民营企业，全部靠自有资金进行企业经营，其融资渠道相对国有企业较少，在一定程度上影响了河南德宝业务规模的进一步拓展。

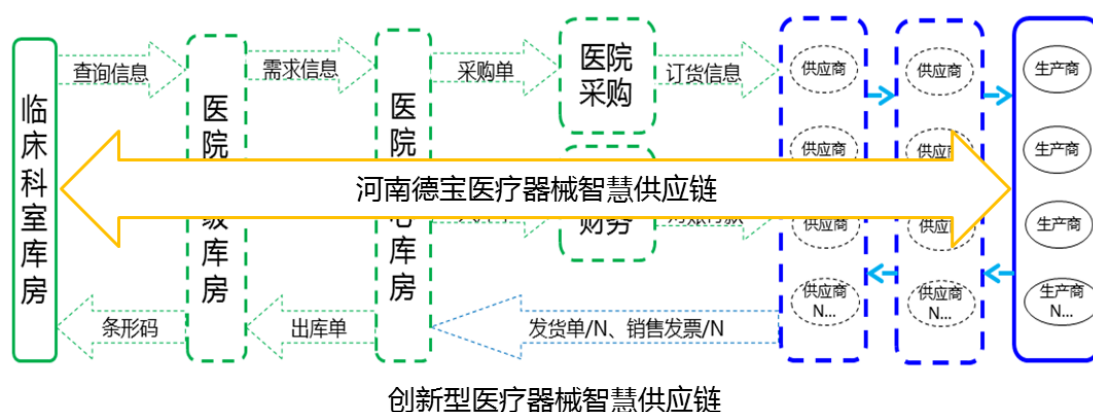
14.用通俗、浅白、易于投资者理解的语言，描述说明标的资产“创新型”、“智慧供应链”、“行业级”、“供应链方案设计”、“资金结算以及信息系统等技术支持与服务”、“实现端到端的可追溯管理”、“供应链金融”等定义的具体内容。

答复：



医院传统供应链业务流程图

如上图所示，传统的医疗供应链管理模式，大部分从科室手工需求或医院中心库房的历史经验库存量需求为起点，经过临床科室、医院二级库房、医院中心库房、医院采购、院领导审批等业务环节，将订单信息传递给供应医院货源的几百家以上供应商，供应链配送服务对接医院中心库房，医院中心库房转送二级/科室库房，二级库房转送科室库房或科室库房到二级/中心库房自领，医院每月结账时中心库房对应几百家以上供应商进行实物、入库对账和结账，医院财务根据入库和发票又要和几百家以上供应商进行结算和付款，传统医疗供应链很多信息还是靠手工处理，处理繁琐性、业务复杂性、结账繁重性等等，都是原有医疗供应链的弊端，传统医疗供应链的高额的采购成本、低效的物流服务、大量的跑冒滴漏、无序的医疗质控、落后的信息系统，都制约了医疗供应链产业的高速发展。随着新信息化、网络化、智能化技术的发展，以及国家医疗政策的进一步改革，靠关系、靠价格、靠竞争以及多级代理链条并存的传统医疗供应链，已经不能适应新的医疗健康产业的发展。



如上图所示，河南德宝智慧医疗供应链整合服务管理模式，以供应链整合服务为基础，以减轻医院负担为目的，将医院面临的供货渠道繁杂等问题一起打包，简化医院外部医用耗材供应流程，降低医院的经营成本。

此服务管理模式，通过整合的全托管服务模式，改变了医院原有的内部复杂、繁重的供应链业务流程。通过深入的物流供应链服务，托管医院一级仓库、二级仓库、科室仓库，医院真正做到零库存管理，降低医院库房仓储成本；通过批量集中厂家采购、压缩供应中间环节，具备较强的议价能力，大大降低采购成本，让利给医院，使医院直接受益；通过配置专业驻院物流服务人员，提供主动式物流服务，彻底解决服务最后一公里的问题，减轻医务人员物资管理工作量，

提高物流供应效率；借助信息化手段，进行企业经营和产品资质的预警管理，保证临床科室耗材使用质量和安全。

创新型医疗供应链服务管理模式，实现医用耗材全过程管控业务模式，源头管控生产厂商、供应商企业和产品资质，中段打通采购、仓储、使用和结算各个环节，事后分析、评价、改进，为各个环节角色人员提供决策支持服务。

一、创新型

创新型医疗供应链管理和服务模式，从供应链的管理和服务的模式化、智能化、服务化、生态化方面都优越于传统医疗供应链，其主要内容体现在：

1、模式化

传统医疗供应链的管理和服务模式较为简单，为单纯的供应商与医院之间的买卖交易关系，并且全部是线下的人工服务，没有借助互联网、物联网、信息化、智能化等IT技术手段，由数量众多的供应商直接与医院形成医用耗材买卖、供应、结算的贸易关系，传统模式形成的较高的采购成本、低效的物流服务、大量的跑冒滴漏、无序的医疗质控、落后的信息系统是传统医疗供应链的无法持续发展的阻力。

创新型医疗供应链管理模式，体现在：

1) 针对较高的采购成本：通过大规模集中采购管理模式，压缩中间供应链环节，直接对接生产厂家或一级供应商谈判议价，降低采购成本，让利于医院，降低医院的采购成本；

2) 针对低效的物流服务：通过借助科室智能耗材设备系统，院内仓储中心直接掌握科室医用耗材库存情况，通过预警和提醒方式，院内仓储中心自动向科室智能耗材设备提供医用耗材补货服务，打破原有医务人员纸质填写请领单，自行去中心库房取货的低效物流管理模式；

3) 针对大量的跑冒滴漏：通过借助科室智能耗材设备系统，医务人员取用耗材必须登录系统才能够取用耗材，信息系统记录取用人、取用时间、取用具体耗材等信息，同时系统对接医院收费系统，进行取用和收费比对、分析，解决跑

冒滴漏问题；

4) 针对无序的医疗质控：利用物流管理软件对生产厂家和供应商的资质信息和医用耗材的失效日期进行提前预警和管控，确保合规、合格的医用耗材安全使用，提高医疗质量安全；

5) 针对落后的信息系统：通过院内物流管理系统、科室智能耗材设备系统，解决人工、纸质的传统物流管理模式，提高物流管理效率。如：利用科室智能耗材设备系统设置产品库存下限，院内物流管理系统根据库存下限进行科室库存缺货预警提醒，院内仓储中心自动向科室智能耗材柜配货，供医务人员取用和使用。

2、智能化

传统医疗供应链基本靠人工、纸质等形式支撑供应管理流程，如：供应商和生产厂家的经营资质靠纸质文件存档，需要审核时手工翻阅资质文件；医务人员通过纸质手写请领单，自行到医院中心仓储进行物资请领和领用；医院通过电话、传真、纸质文件等方式向供应商进行采购订货；供应商以自有车辆或借助外部物流进行配送，无信息化手段监控运输管理过程；结算收款时，数量众多的供应商凭纸质发运单、销售发票等凭证，在履行医院繁琐的结算程序后方能取得货款。

创新型医疗供应链智能化，体现在：

利用院内物流管理软件，在采购管理方面，通过中心仓库设置的医用耗材库存下限数据，系统自动生成采购计划，在系统上进行审批后，通知相关供应商和生产厂家供货；在预警管理方面，实现原有线下靠手工、纸质文件的管理方式，智能化的企业资质、产品效期到期的提前预警和提醒信息，以便尽快协调相关人员处理。

院内物流管理系统利用科室智能耗材设备系统设置的产品库存下限值，院内物流管理系统根据库存下限值进行自动科室库存缺货预警提醒，院内仓储中心自动配货送到科室智能耗材柜，供医务人员取用和使用。该系统利用的智能化技术主要包括：采用医用耗材称重技术，系统记录每个产品的准确单体重量；采用称重传感器技术，利用称重托盘计算每个称重单元格里的耗材数量，准确记录取用人及取用耗材量，同时更新称重单元格里的剩余耗材量；采用条码识别技术，高

值医用耗材入库时携带唯一条码信息，系统可以记录该高值耗材相关取用信息，并可追溯至病人计费系统，从而达到通过条码跟踪监管高值医用耗材全业务流程的目的。

3、服务化

传统医疗供应链与医院之间是单纯的产品买卖关系，基本不存在附加服务，一般模式为：供应商将医用耗材配送至医院中心库房，然后结算收款。由于医用耗材配送至医院中心库房即完成了产品销售，供应商对于产品缺乏全流程监管和服务，无法做到主动监控医疗耗材质量并提供增值服务。

创新型医疗供应链服务化打破传统医疗供应链的产品销售买卖关系，打造专业医疗供应链服务体系，服务内容包括：

1) 集中采购服务：通过大规模集中采购管理模式，压缩中间供应链环节，直接对接生产厂家或一级供应商谈判议价，由于集中采购规模较大，所以河南德宝议价能力较强，降低自身采购成本同时间接降低医院的采购成本；

2) 仓储管理服务：利用科室智能耗材设备系统设置产品库存下限值，院内物流管理系统根据库存下限值自动进行科室库存缺货预警提醒，院内仓储中心自动向科室智能耗材柜配货，供医务人员取用，提升物流效率，降低医务人员物流工作时间。

3) 手术跟台服务：河南德宝具备医学临床专业人员近30人，具备专业的服务性跟台和技术性跟台所需的医学和医疗器械知识，可向医院提供多病种临床手术跟台服务。医院做手术时，提前通知河南德宝相关手术跟台服务人员，河南德宝指派跟台员提前把医疗器械按照标准要求进行打包，送到消毒供应室进行清洗、消毒、灭菌等处理。手术时跟台人员辅助医生完成手术操作。通过手术跟台服务，医生了解最新医疗器械的发展和技术革新，并熟练掌握先进医疗器械的使用技巧，为病人提供更好手术诊疗服务。

4) 医学研讨服务：河南德宝定期聘请、组织院外业内知名临床、技术、科研等专家，到医院进行医学学术交流和研讨。通过搭建医学研讨服务平台，使所服务医院客户可以与医疗行业专家展开学术探讨、技术交流，把国际和国内先进

的医学资讯、医学技术、前沿科技等引入医院应用，促进所服务医院医学、医疗、科研技术的发展，提高了河南德宝提供附加服务的价值。

4、生态化

传统医疗供应链中，供应商之间是一种竞争关系。由于竞争关系的存在，利益相关方基本没有合作、开放、共享的共识。

河南德宝正在打造一个合作、开放、共享的医疗供应链产业生态化环境，利用、整合、协调各方资源，更好的服务于医疗机构，促进医疗供应链的可持续发展。通过云平台服务管理模式，把医疗机构、供应商、社会相关资源以及其它服务机构能够高效地连接在一起，利用互联网、大数据、信息化等IT技术，医院的需求、各方的业务信息、商业信息以及增值服务信息能够及时地互联互通，从而让医院的真实需求来主导市场资源分配。

未来，医疗供应链生态化环境主要体现在：

1) 对于医疗机构：医院可以通过云平台的海量数据中心，找到符合质量标准的商品信息、丰富的供应商信息、新产品和新技术应用推广信息、医疗技术/产品培训使用信息、反馈评价信息等等，从而保证医院能优选出最佳的医用耗材，最优的服务供应商，合理成本的生产厂家；

2) 对于供应商、生产厂家：通过供应区域、客户的云平台海量订单数据存储，可以不断优化仓储的库存结构，降低库存存储量、提高库存周转率；通过云平台提供的医院/供应商采购订单信息，系统自动通信提醒的功能，达到高效、快速的通知线下物流仓库拣配和配送，提供给买方快速的物流配送服务，提高供应的物流效率；可以借助云平台，进行新产品和新技术应用推广信息、医疗技术和产品培训推广信息、用户使用反馈评价信息等等，通过信息化的高速传递，促进供应管理的服务，提高客户的满意度；。

3) 对于生产厂家：通过供应区域、客户的云平台海量订单数据存储，可以不断优化采购原材料、生产的库存结构，降低库存存储量、提高库存周转率；通过云平台提供的医院/供应商采购订单信息，系统自动通信提醒的功能，达到高效、快速的通知线下生产仓库拣配和配送，提供给买方快速的物流配送服务，提

高供应的物流效率；可以借助云平台，进行新产品和新技术应用推广信息、医疗技术和产品培训推广信息、用户使用反馈评价信息等等，通过信息化的高速传递，提升生产质量的标准，提高客户的满意度；

4) 对于卫生政府主管部门：借助云平台可以建立制度规范和监管标准，指导区域内医疗机构积极使用云平台提供的采购、配送、仓储、结算、支付的管理和服务，积累区域内医疗供应链的海量数据，为区域内医疗决策支持提供基础数据。

二、智慧供应链

传统医疗供应链是一种典型的商务贸易关系，其高额的采购成本、低效的物流服务、大量的跑冒滴漏、无序的医疗质控、落后的信息系统，都制约了医疗供应链产业的高速发展，并且没有借助互联网、物联网、大数据、智能化等IT技术手段，实现全供应链管理和全流程服务。

智慧医疗供应链管理服务模式，在采购、供应、仓储、质控、消耗、结算、信息方面都有别于传统医疗供应链，具体体现在：

1) 在采购方面：区别于传统医疗供应链因医院单独采购管理而衍生出的量小价高、议价能力较弱、信息不对称等问题，而是智慧医疗供应链管理服务通过多家医院大规模集中采购管理模式，压缩中间供应链环节，直接对接生产厂家或一级供应商谈判议价，建立长期合作关系、，议价能力较强，降低采购成本同时间接降低医院的采购成本；

2) 在供应方面：区别于传统医疗供应链下1家医院对应几百个家供应商的供应关系管理，智慧医疗供应链管理服务而是采用集中托管中心仓库、科室仓库的服务管理模式，整合上游供应商并直接对应生产厂家采购，河南德宝院外仓储中心和院内仓储库房相结合的供应链管理服务模式可向医院提供给医院更高效的供应链服务；

3) 在仓储方面：区别于传统医疗供应链的医院简单仓库管理模式，智慧医疗供应链管理服务而是利用智能信息设备和系统，对医用耗材进行运输、仓储的严格管控，如：利用物联网GPS技术，实现货物在运输过程的监控和跟踪；利用

科室智能耗材设备系统设置的产品库存下限值，院内物流管理系统根据库存下限值自动进行自动科室库存缺货预警提醒，院内仓储中心自动配货送到科室智能耗材柜，供医务人员取用和使用，提升物流服务效率，降低医务人员物流工作时间；

4) 在质控方面：区别于传统医疗供应链条件下医院靠手工、纸质文件管理企业资质和产品有效期方式，智慧医疗供应链管理服务利用物流管理系统的企业资质、产品效期设置提前预警时间的管理方式，智能化的进行提前预警和提醒信息，以便尽快协调相关人员处理，保证医疗质量安全；

5) 在消耗方面：区别于传统医疗供应链条件下医疗耗材送达医院库房入库后即作为结算消耗时点的管理模式，利用科室智能耗材柜和信息系统的管理，科室需要时从科室智能耗材柜领用医用耗材，才算消耗结算时点，将结算时点进一步置后，真正意义做到相关科室零库存管理模式；

6) 在结算方面：区别于传统医疗供应链下1家医院对于几百个供应商的对账和结算复杂管理方式，医院采用几个供应商全托管医用耗材的服务，只对应几个供应商进行对账和结算，简化了对账时间和结算复杂性；

7) 在信息方面：区别于传统医疗供应链的医院落后信息化管理，河南德宝利用医院物流管理系统、科室智能耗材设备和信息系统应用于医院实际物流管理当中，打通了科室物流管理最后一公里的服务，直接服务于临床科室的物流管理，更直接、更高效、更快捷的服务于临床科室。

综上，智慧医疗供应链管理服务模式，利用互联网、物联网、信息化、智能化等IT技术手段，通过整合后的全托管医疗供应链服务模式，改变了医院原有的内部复杂、繁重的供应链业务流程，达到有效降低采购成本、提升物流工作效率、提高医疗质量安全。

三、行业级：

河南德宝在医疗器械耗材流通行业具有丰富的业务经验与专业人才队伍，主要体现在：

1、河南德宝广泛服务于生产厂家、供应商、配送商、医疗机构、政府部门形成的全供应链条，为各方提供医疗供应链管理服务；

2、河南德宝具备近3万种医疗器械耗材的管理和服务经验，从集采、仓储、配送、质控、使用、结算的全产业链条提供深度的管理和服 务，拥有大量专业临床医学人员进行多病种手术跟台伴随服务；

3、河南德宝自主研发了医院物流管理系统和科室智能耗材设备系统并且已实施运行。目前，正在研发符合智慧医疗供应链管理的德宝云平台系统；

4、河南德宝具备专业人才为医疗机构提供医疗信息化咨询和建设方案服务，针对不同医院个性化供应链服务设计最适合的解决方案。

四、供应链方案设计

河南德宝经过多年的医疗供应链管理和服务经验，总结出多种医疗供应链管理模式的解决方案，可以对不同医院个性化供应链服务设计最适合的解决方案，帮助医院提升医疗供应链管理水 平，提供集约采购议价管理、医院零库存管理、主动补货配送服务等服务。

五、资金结算

传统的医疗供应链线下对账和资金结算模式，随着互联网、电子发票、移动支付的技术发展，未来可以逐渐转到云平台线上支付模式。线上支付时，采购方与供应方在对账，结算，开票环节完成后，根据采购方的业务实际情况，云平台将会提供线上支付和线下支付两种方式。线下支付时，云平台推送付款申请到采购方的财务系统，进行线下支付，支付完成后反馈财务数据到云平台；线上支付时，云平台为平台用户提供用户账户，用户可以通过银联、支付宝、微信等多类型接口方式将资金转入自己的账户进行支付，也可以通过上述第三方接口直接支付，河南德宝作为第三方资金账户，实时将资金转入收款方。同时，使用云平台用户的账户时河南德宝给予优惠或者返现政策，鼓励用户使用云平台账户进行支付；用户退货后的退款直接转入云平台用户的账户；另外，云平台上的供应商用户在入驻时需缴纳部分交易保证金，以保障交易过程中的风险。

六、端到端可追溯管理

端到端的含义是一端延伸到临床科室端物流管理，一端延伸到生产厂家的供应链服务。

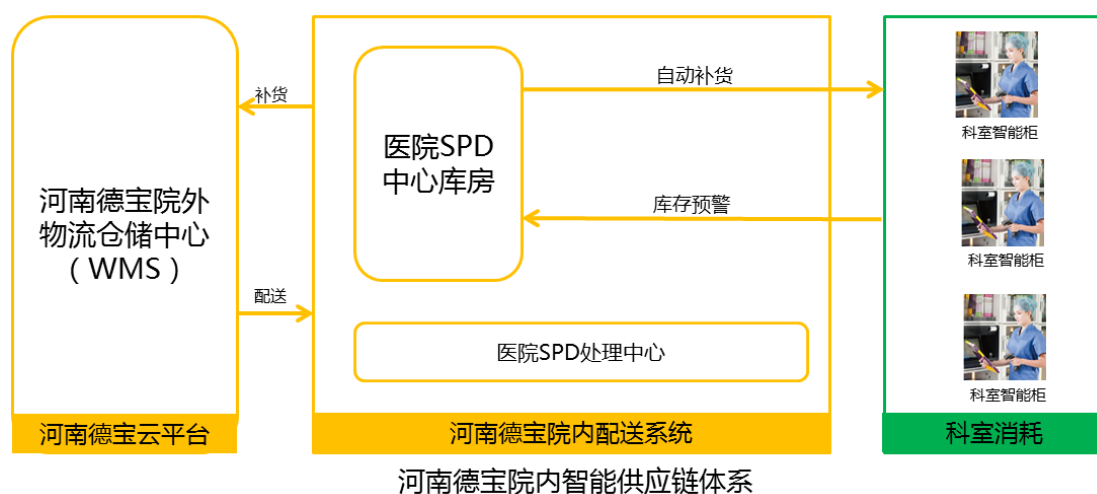
通过创新型的医疗智慧供应链服务管理体系及不断搭建完善的平台，打通了整个医疗供应链各个环节，最末端延伸到临床科室物流管理，最前端延伸到生产厂家的供应链服务，整个医疗供应链管理的业务流、物流、资金流、信息流形成统一，都将会存储在平台的数据中心，为各方提供决策支持信息服务。

七、供应链金融

医疗供应链金融的本质应该是“信用贷款或融资”，目前医疗器械耗材的核心客户多为公立医院都是优质的客户资源。因此，河南德宝未来可以通过应收账款质押、货权质押等手段，对供应链上游企业提供综合性金融产品和服务从而为供应链上游企业的良性发展提供金融支持。

15.用通俗、浅白、易于投资者理解的语言，详细说明标的资产供应链技术中使用的互联网和物联网技术、医疗耗材智能供应系统、线上线下结合的服务新模式、云平台的具体内涵，并明确上述技术是否为标的公司自行研发。

答复：



河南德宝院内智能供应链体系管理模式，主要由两大部分构成，一部分是借助德宝院内仓储配送系统实现院内物流的精细化管理和服务，一部分是借助科室智能终端柜子系统，实现物流的补货、使用、统计管理，同时，借助院外云平台和仓储服务，打通整个医疗供应链全流程化管理和服务模式，可实现业务流、物流、资金流、信息流的统一。

一、供应链互联网、物联网技术：

自动化的仓储分拣物流技术，信息化的供应链管理技术，智能化的物联网技术三者的发展为医院耗材物流现代化奠定了广泛的技术基础。互联网、通信网技术打通院内、院外医疗供应链信息的联通服务，使医疗供应链全业务流程管理信息化、透明化、可视化；识别卡、指纹仪、传感器等感知设备的应用，提高工作效率、方便使用、准确记录；条形码和RFID技术实现了耗材的统一化与标准化管理，信息化技术实现了耗材物流的无纸化作业；GPS技术实现了耗材在运输过程中的可追踪管理，物联网技术实现了院内耗材配送全程可监控。以上综述的新技术应用，是智慧医疗供应链发展必不可少的基础保障。

二、医疗耗材智能供应系统：

医疗耗材智能供应系统，由医院物流管理系统和科室智能耗材设备系统组成，其直接应用于科室库、二级库库房，帮助院方对高值耗材、常用医用耗材进行实时高效的全程追溯化管理。通过耗材管理的流程优化，全面提升高值耗材使用记录、库存监管、采购供应环节中的自动化、信息化水平，使高值耗材在供应商、医院及患者之间互通流转，达到方便临床、规范管理和提高效益的目的。

医院物流管理系统（DB-SPD），以医用耗材管理部门为主导，以现代化的物流信息手段为工具，对全院医用耗材进行统一管理。DB-SPD的出现，能实现院内的运作过程全程自动化，通过物联网解决了产品的最小单元跟踪和管理问题，实现医院把临床需求前的物资所有权转移给供应者，提升效率，聚焦核心医疗业务发展。首先，DB-SPD是面向供应方的采购管理。DB-SPD改变以往手工生成采购信息的模式，而是自动计算后生成采购需求，使采购工作标准化。通过DB-SPD，医用耗材相关采购、产品、结算等信息将自动生成，并通过平台管理整个采购过程的进度，提升采购过程的效率及满意度；其次，DB-SPD是院内医用耗材库存的管家。DB-SPD大大降低医用耗材的管理难度。通过拆包再打包及贴码等一系列过程的处理，医用耗材变得容易管理。在院内流通过程中，医用耗材的库存、采购金额等相关信息也自动记录，并自动发出采购需求等，简化工作流程，提高收货效率，降低差错发生；第三，DB-SPD是面向医院的后勤保障。通过DB-SPD，院内各部门的医用耗材消耗信息不仅可以精确到高值耗材，还可以精确到棉签、输液器等低值耗材（最小单位）。DB-SPD的运行能使医用耗材

管理部门掌握了全部医用耗材消耗信息，院内医用耗材供应链变得更加透明，各部门将不再需要进行定期的申领，减轻各部门繁琐的管理压力。

科室智能耗材设备系统，是创新型医疗信息技术的应用，实现医用耗材补货、盘点，取用、退还，盘点、报表、对账系统服务。采用称重传感技术，准确记录耗材取用；采用定数转换技术，准确计算耗材结算数量；采用RFID识别技术，准确记录耗材使用。系统提供24h/7d安全、方便、及时、准确的医用耗材取用和退回管理。具备指纹/刷卡/密码登录，权限使用，责任追溯；方便的取用导引，智能取用耗材导引，方便快捷；无线移动扫描记录，医用耗材取用信息轻松录入。

三、线上线下结合的服务新模式：

河南德宝线下服务体系由计划设立的区域运营公司具体负责实施，河南德宝将作为全国性的后援支持。体系主要由三级仓储物流——运营体系、配送体系以及仓储体系组成。根据医疗行业的特殊性和要求，未来将成立符合资质要求的区域性运营公司，服务于所在区域医院。运营公司的基础工作是根据医院的需求，做好医用耗材供应及相关服务工作。具体的工作内容是：将医院订单及服务需求及时录入到信息系统；搜集并解决医务人员工作中的需求和问题；产品售后支持；中心仓库管理；医院分仓库管理；院外大物流的收货、验货、质检；配合完成院内物流工作；利用信息系统统计分析功能协助医院管理；优质产品推荐，新产品、新技术推广等；准确财务结算。同时，结合线上信息化服务，借助德宝云平台，打通生产厂商、供应商、医疗机构、政府的全供应链管理和服务环节，实现业务流、物流、信息流、资金流的统一，信息透明可利用。

四、云平台：



河南德宝云平台是河南德宝利用互联网技术、通信技术以及信息处理技术开发的跨区域开放系统平台，并使用先进的云计算及大数据技术，通过各种终端形式为医院提供个性化业务及信息服务，目前正在研发过程中。

云平台系统整体上包括三个子平台系统：交易平台系统，金融服务平台，大数据服务平台。开发工作相应的分为三个阶段。

第一阶段：交易平台系统开发阶段。2014年10月—2016年6月。计划研发投入190万，后续研发迭代投入62.7万，目前已投入114万；

第二阶段：金融服务平台开发阶段。2016年8月—2017年5月。计划研发投入260万，后续研发迭代投入73.6万；

第三阶段：大数据服务平台开发阶段。随着河南德宝云平台上的数据沉淀，从2017年开始，研发大数据挖掘技术，为用户提供大数据的定制咨询服务，计划研发投入465.7万。

目前河南德宝云平台系统正在进行第一阶段，即交易平台系统的研发工作，工作方式采取敏捷开发模式，分迭代分步开发和上线。交易平台系统的核心功能计划在2016年6月份上线，目前已经完成80%研发和测试工作，上线后根据用户反馈持续改进。在云平台推广使用时会面临医疗行业的特殊性的风险，医疗行业的信息化水平整体比较落后，尤其是医院的数据的特殊性，不容易对连接到互联网上。针对这样的上述风险，河南德宝通过网闸等技术手段，有选择性地获取对整个医疗耗材供应链有价值的的数据，而不对医院的涉密信息进行获取。

通过云平台，医院、供应商、社会相关资源以及其它服务机构能够零距离、高效地连接在一起，医院的需求、各方的业务信息、商业信息以及增值服务信息能够及时地互联互通，从而让医院的真实需求来主导市场资源分配。作为云平台的核心，强大的数据中心提供全面标准的商品信息、丰富的供应商信息、新产品新技术应用推广信息、医疗技术/产品培训使用信息、反馈评价信息等，从而保证能优选出最佳的产品、最优的服务，高效、低成本提供给医院，使医生和患者享受到最佳的服务体验。

河南德宝正在研发的云平台服务模式和盈利点体现在：1、云平台具有专业医学装备服务人员，进行生产厂家和供应商相关资质的管控，以及通过累计经验形成医用耗材的知识库数据中心，保证客户购买质量安全的医疗器械耗材；2、通过云平台，医院可以直接点对点找到合适供应商和生产厂商，缩短供应链中间环节，增加仓储的库存周转率，有效降低医院采购成本；3、河南德宝计划投资区域大型医疗仓储中心，可以为中小企业提供仓储租赁、保管、配送等医疗供应链服务，降低中小企业的仓储储存成本，同时增加医疗供应链新利润增长点；4、聚集一定规模的生产厂家和供应商客户后，平台将开发医疗供应链金融产品，如：通过生产厂家和供应商的实货仓储量、生产厂家和供应商的有效期销售合同订单，提供金融贷款和融资服务，收取一定比例利息；通过缩短生产厂家和供应商与医院的结算账期，提前资金结款代付给生产厂家和供应商，收取一定比例差息等。

鉴于河南德宝云平台尚在研发过程中，基于审慎、恰当的原则，对河南德宝的主营业务描述及定位调整如下：

河南德宝是一家创新型医疗器械耗材的智慧供应链服务提供商。河南德宝在为医疗机构提供医疗器械耗材供应链集中采购配送服务的基础上，为医院提供临床指导、培训、器材维护、现场保障、仓储信息化、院内物流服务等增值服务，有效降低了医院运营成本，提升了医院管理效率。

未来，河南德宝将运用物联网、互联网等信息技术搭建综合服务云平台，连接医疗机构与供应商、生产厂商、金融机构，创新性地为供应链各参与方提供包括医疗器械耗材配送、供应链方案设计、资金结算以及信息系统等技术支持与服

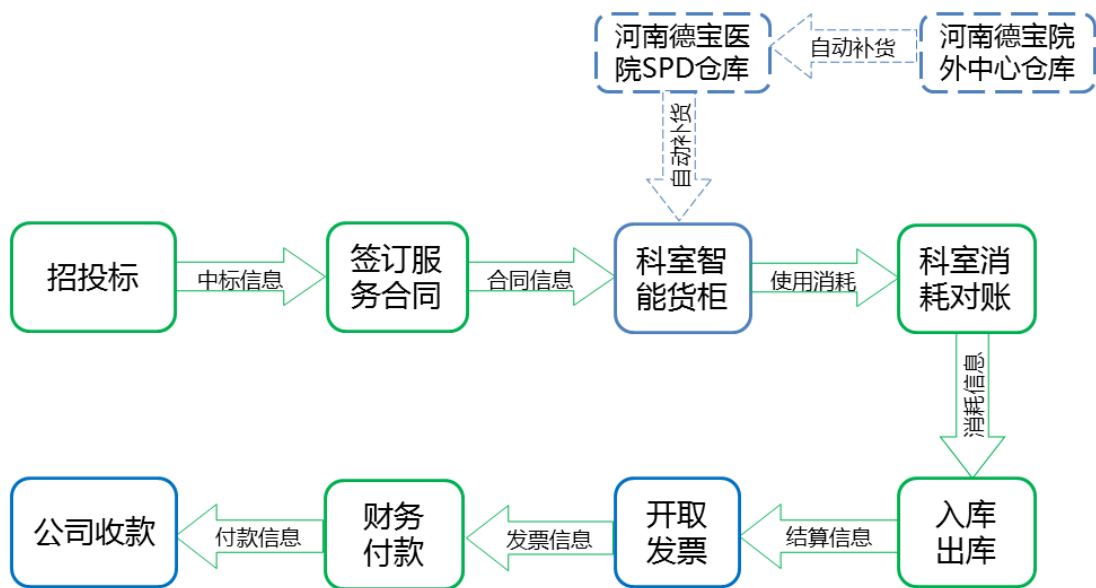
务，形成供应链的电子大数据，完成医疗器械耗材的编码统一，实现端到端的可追溯管理，有效对接供应链金融，形成物联网技术加云平台的行业级创新模式。

河南德宝将通过为医疗机构与医疗器械耗材供应商提供一体化供应链管理服务，帮助医疗机构改进医疗器械耗材采购及使用方案并协助其有效执行，提高医疗器械耗材供应链各参与方管理效率、降低其运营成本，从而实现经济效益和社会效益的最大化。

16.以图表、举例及通俗易懂的语言，对公司的销售流程、盈利模式进行具体分析。

答复：

一、销售流程分析



河南德宝销售业务流程图

河南德宝销售流程一般通过规范的招投标方式中标后与医院签订年度销售合同。河南德宝借助科室智能耗材设备和信息系统，根据业务科室医用耗材的安全库存进行自动补货，业务科室根据临床需要自动取用，河南德宝定期与业务科室进行对账，科室签字的月消耗数据作为和医院结算依据，从而做到医院零库存管理。河南德宝根据医院管理账期要求，开具销售发票给医院，医院财务根据入库单和发票信息以及账期规定付款，河南德宝收款。

二、盈利模式分析

1、医疗器械耗材销售盈利

一方面，河南德宝通过集中采购配送，压缩中间供应链环节，直接与生产厂家、一级代理商议价，降低采购成本，为医院减少成本，同时提高了河南德宝的盈利空间。

另一方面，在向客户提供医疗器械耗材配送服务的同时，河南德宝还通过智能医疗柜及电子信息数据平台，介入医院内部医疗耗材管理及领用流程，实现医疗耗材采购、销售及使用管理的全程监管和全程服务。此外，河南德宝还向医院提供了临床指导、培训、器材维护、现场保障、仓储信息化等其他增值服务。上述增值服务在增强客户黏性的同时，进一步提升了河南德宝的整体盈利能力。

2、供应链仓储及金融产品销售盈利

未来随着河南德宝云平台聚集一定规模的生产厂家和供应商客户后，云平台将开发医疗供应链仓储和金融产品，如：将要投资的区域大型医疗仓储中心，可以为中小企业提供仓储租赁、保管、配送等医疗供应链服务，降低中小企业的仓储储存成本，同时增加医疗供应链新利润增长点；通过生产厂家和供应商的实货仓储量、生产厂家和供应商的有效期销售合同订单，提供金融贷款和融资服务，收取一定比例利息；通过缩短生产厂家和供应商与医院的结算账期，提前资金结款代付给生产厂家和供应商，收取一定比例差息等等；通过云平台的价值传播，获取盈利增长点，如：新技术宣传、新产品推广、广告宣传等等。

独立财务顾问认为：上述第12-16项问题的答复较为详尽，对经营模式及业务情况等内容描述审慎、妥当。

上述内容已在预案修订稿“第四节 交易标的基本情况”之“六、标的公司最近三年主营业务”之“（二）标的公司所在行业发展情况及其竞争地位”、“（三）标的公司核心竞争力及竞争优势、竞争劣势分析”、“（四）标的公司销售流程、盈利模式分析”予以充分披露。

四、其他问题

17.预案披露，标的资产拥有的医疗器械经营企业许可证等资质证书将于 2016 年陆续到期，截至预案披露，标的资产按照相关资质证书的取得标准建立并执行严格的控制制度及措施，并已向相关部门申请延期。请补充披露：(1)公司有关资质的具体控制制度及措施；(2)结合相关资质证书的续期条件，说明标的资产资质续期是否存在障碍；(3)如相关资质证书过期后，标的资产未能获得延期或新发证书，将对标的资产造成哪些具体影响，标的资产将采取哪些应对措施。

答复：

根据河南德宝的陈述并经核查，河南德宝目前的主营业务为医疗器械耗材智慧供应链服务，并于2011年5月18日获发编号为“豫010486”《医疗器械经营企业许可证》，许可范围为第二类、第三类医疗器械经营，有效期至2016年5月17日。

根据《医疗器械监督管理条例》（2014年修订）及《医疗器械经营监督管理办法》等相关规定，从事第二类医疗器械经营的，经营企业应当向所在地设区的市级食品药品监督管理部门办理备案手续并领取第二类医疗器械经营备案凭证；从事第三类医疗器械经营的，经营企业应当向所在地设区的市级食品药品监督管理部门申请办理《医疗器械经营许可证》，并在有效期届满6个月前向主管部门提出延续申请。根据河南德宝陈述并经核查，其已按照前述规定分别于2016年2月1日、3月1日在郑州市食品药品监督管理局办理完成了第二类医疗器械经营备案手续以及医疗器械经营许可证延期手续，具体情况如下：

证书名称	证书编号	终止期限	许可范围
第二类医疗器械经营备案凭证	豫郑食药监械经营备 20160129 号	——	见注①
医疗器械经营许可证	豫郑食药监械经营许 20160079 号	2021.2.28	见注②

注①：第二类：6801 基础外科手术器械，6802 显微外科手术器械，6803 神经外科手术器械，6804 眼科手术器械，6805 耳鼻喉科手术器械，6806 口腔科手术器械，6807 胸腔心血管外科手术器械，6808 腹部外科手术器械，6809 泌尿肛肠外科手术器械，6810 矫形外科（骨科）手术器械，6812 妇产科用手术器械，6813 计划生育手术器械，6815 注射穿刺器械，6816 烧伤（整形）科手术器械，6820 普通诊察器械，6821 医用电子仪器设备，6822 医用光学器具、仪器及内窥镜设备，6823 医用超声仪器及有关设备，6824 医用激光仪器设备，6825 医用高频仪器设备，6826 物理治疗及康复设备，6827 中医器械，6828 医用磁共振设备，6830 医用 X 射线设备，6831 医用 X 射线附属设备及部件，6832 医用高能射线设备，6833 医用核素设备，6834 医用射线防护用品、装置，6840 临床检验分析仪器（含体外诊断试剂），6841 医用化验和基础设备器具，6845 体外循环及血液处理设备，6846 植入材料和人工器官，6854

手术室、急救室、诊疗室设备及器具，6855 口腔科设备及器具，6856 病房护理设备及器具，6857 消毒和灭菌设备及器具，6858 医用冷疗、低温、冷藏设备及器具，6863 口腔科材料，6864 医用卫生材料及敷料，6865 医用缝合材料及粘合剂，6866 医用高分子材料及制品，6870 软件，6877 介入器材。

注②：第三类 6801 基础外科手术器械，6803 神经外科手术器械，6804 眼科手术器械，6807 胸腔心血管外科手术器械，6808 腹部外科手术器械，6810 矫形外科（骨科）手术器械，6812 妇产科用手术器械，6815 注射穿刺器械，6821 医用电子仪器设备，6822-1 植入体内或长期接触体内的眼科光学器具，6822 医用光学器具、仪器及内窥镜设备（6822-1 除外），6823 医用超声仪器及有关设备，6824 医用激光仪器设备，6825 医用高频仪器，设备，6829 物理治疗及康复设备，6828 医用磁共振设备，6830 医用 X 射线设备，6831 医用 X 射线附属设备及部件，6832 医用高能射线设备，6833 医用核素设备，6834 医用射线防护用品、装置，6840 临床检验分析仪器及诊断试剂，6841 医用化验和基础设备器具，6845 体外循环及血液处理设备，6846 植入材料和人工器官，6854 手术室、急救室、诊疗室设备及器具，6855 口腔科设备及器具，6858 医用冷疗、低温、冷藏设备及器具，6863 口腔科材料，6864 医用卫生材料及敷料，6865 医用缝合材料及粘合剂，6866 医用高分子材料及制品，6870 软件，6877 介入器材。

根据医疗器械经营管理相关规定、河南德宝书面确认并经核查，河南德宝持有的《质量管理体系认证证书》（编号064-13Q-0308-R0-S，有效期至2016年4月27日）、《认证证书》（编号为861337100620，有效期至2016年3月24日）并非相关法律法规所强制要求的、从事其目前主营业务必备的资质证书，前述证书到期如未及时续展将不会对河南德宝业务经营造成不利影响。

独立财务顾问及律师认为，截止本回复出具日，河南德宝已经在郑州市食品药品监督管理局办理完成了第二类医疗器械经营备案手续以及医疗器械经营许可证延期手续，已经取得更新后的医疗器械经营许可证和第二类医疗器械经营备案凭证，确保河南德宝日常经营的正常进行；同时河南德宝目前持有的《质量管理体系认证证书》、《认证证书》并非相关法律法规所强制要求的、从事其目前主营业务必备的资质证书，上述证书到期如未及时续展将不会对河南德宝业务经营造成不利影响。

上述内容已在预案修订稿“第四节 交易标的基本情况”之“七、主要经营资质情况”中补充披露。

18.预案披露，本次交易对方北京德宝 2009 年 7 月增资过程中，刘学锋认缴 750 万元，郑朝阳认缴 35 万元。刘学锋认缴的前述 750 万元增资款由郑朝阳代为垫付并实缴至北京德宝，刘学锋所持 75% 股份由郑朝阳代持，理由是刘学锋个人时间和精力有限。请补充披露：(1)刘学锋与上市公司、标的资产主要客户是否存在关联关系；(2)以图表形式列示刘学锋控制或参股的其他企业基本情况。

答复：

一、刘学锋与上市公司、标的资产主要客户是否存在关联关系；

经核查，刘学锋持有北京德宝75%的股权，系北京德宝及河南德宝的实际控制人。根据刘学锋书面确认并经核查，截至本回复出具日，其与上市公司不存在关联关系；根据本次交易的预案以及《上交所上市规则》等相关规定，在本次交易完成后，刘学锋将通过北京德宝持有上市公司5%以上股份，并因此成为上市公司的关联自然人。

根据河南德宝陈述并经核查，其目前主营业务为医疗器械耗材智慧供应链服务；报告期内（即2014年度、2015年度，下同）主要为中国人民解放军第九十一、一五〇、一五二、一五三、一五四、一五五、一五九、三七一中心医院等部队医院提供医疗器械耗材的智慧供应链服务。根据刘学锋书面确认，其与河南德宝上述主要客户均不存在关联关系。

二、以图表形式列示刘学锋控制或参股的其他企业基本情况。

根据刘学锋书面确认，截至本回复出具日，除北京德宝、河南德宝外，其控制或参股的其他企业基本情况如下：

序号	关联企业名称	注册资本 (万元)	持股情况	主营业务
1	海纳阳光（北京）医药控股有限公司（以下简称“海纳阳光”）	5,000	刘学锋：99%	投资管理
2	四维骏业（北京）投资有限公司（以下简称“四维骏业”）	1,000	刘学锋：75%	投资管理
3	乐昌市丹金矿业有限公司	500	四维骏业：100%	矿产品销售
4	乐昌市润达经贸有限公司	200	四维骏业：100%	矿产品销售
5	宜章县龙达矿业有限公司	100	四维骏业：100%	矿产品销售
6	天津合力医药销售有限公司	500	海纳阳光：100%	药品销售

7	北京康宁瑞通信息技术有限责任公司	500	海纳阳光：70%	软件开发
8	北京海纳阳光医药投资有限公司 (以下简称“北京海纳阳光”)	1,500	海纳阳光：60%	投资管理
9	北方医药产业有限公司	1,000	海纳阳光：90%	食品药材销售
10	天津怀仁制药有限公司	3,000	海纳阳光：19%	药品生产
11	深圳前海华澳海纳医疗健康基金管理 有限公司	3,000	海纳阳光：49%	基金管理
12	国药健康实业(上海)有限公司 (以下简称“国药健康”)	2,666.6667	北京海纳阳光： 45.75%	健康孵化投资
13	上海鑫合医药有限公司	2,000	国药健康：60%	药品销售
14	上海钥世圈云健康科技发展有限公司	2,000	国药健康： 32.647%	技术开发
15	上海里索医药科技有限公司	1,000	国药健康：40%	医药技术开发

刘学锋作为交易标的实际控制人就同业竞争问题，已经出具了《关于避免与上市公司同业竞争的承诺》，具体内容如下：

“1、刘学锋控制的北京德宝目前持有《医疗器械经营企业许可证》并从事医疗器械经营相关业务；此外其控制的海纳阳光(北京)医药控股有限公司(以下简称“海纳阳光”)于2013年协议受让了北方医药产业有限公司(经营范围中含有医疗器械经营相关事项；以下简称“北方医药”)90%的股权，在股权转让变更登记完成后，海纳阳光发现北方医药存在重大隐瞒事项而未能完成财务及文件交接，刘学锋实质上对该公司并不拥有控制权，该公司目前被主管工商部门列入经营异常名单，被相关执行法院列入全国法院失信被执行人名单，已无实际经营业务。除上述情形外，承诺方(含承诺方直接或间接控制的其他经营主体，下同)未在中国境内外任何区域从事或协助其他方从事与上市公司(含河南德宝，下同)现有业务相同或类似的业务。为从根本上消除与河南德宝存在同业竞争的可能性，承诺方承诺：(1)自本承诺函出具日起，北京德宝作为控股型企业，已不再从事医疗器械销售经营业务；同时承诺方最迟将在不晚于上市公司股东大会审议通过本次交易相关事项之日起30日内，完成注销北京德宝持有的《医疗器械经营企业许可证》以及变更北京德宝经营范围(即删除与医疗器械销售相关经营事项)的相关工作。(2)若刘学锋最终能实际控制北方医药，其应自实际控制之日起60日内完成注销北方医药的《医疗器械经营企业许可证》或转让给上市公司。

2、承诺方将不会在中国境内外以任何形式从事或协助其他方从事任何与上市公司的经营业务构成或可能构成竞争的业务。

3、若上市公司从事新的业务领域，则承诺方亦不会从事与上市公司的新业务构成竞争关系的业务活动，但经上市公司事先书面同意的除外。

4、承诺方将不会利用从上市公司获取的信息或其他资源以任何方式作出任何损害上市公司利益的行为。

5、如因承诺方违反本承诺函，导致上市公司遭受损失，承诺方将对由此给上市公司造成的全部损失做出全面、及时和足额的赔偿，并保证积极消除由此造成的任何不利影响。

6、本承诺在签署后生效，并在承诺方作为上市公司持股 5%以上的股东期间和之后的 24 个月内有效且不可撤销。”

独立财务顾问及律师认为，截止本回复出具日，刘学锋与上市公司、河南德宝的主要客户不存在关联关系；同时根据本次交易的预案以及《上交所上市规则》等相关规定，在本次交易完成后，刘学锋将通过北京德宝持有上市公司 5%以上股份，并因此成为上市公司的关联自然人。

上述内容已在预案修订稿“第三节 交易对方基本情况”之“一、发行股份购买资产交易对方情况”之“(二) 历史沿革”之“4、2015 年 10 月股权转让”予以披露。

19.预案披露，2015 年 10 月标的资产存在股权转让。请补充披露：（1）上述股权转让的价格、定价依据、是否与本次重组交易价格存在差异，如存在，请说明原因；（2）转让方与本次重组交易对方、标的资产、上市公司之间是否存在关联关系。

答复：

一、标的资产河南德宝报告期内的股权及注册资本变动情况

经核查，河南德宝报告期内未发生股权转让或注册资本变动情形。

二、交易对方北京德宝2015年10月股权转让相关情况

经核查，北京德宝的原股东李文韬、王雪游于2015年10月分别将其持有的北京德宝各3%的股权转让给郑朝阳。根据郑朝阳、李文韬、王雪游书面确认，北京德宝成立于2004年4月12日，设立时的注册资本为100万元，由于北京德宝设立当时有效的公司法不允许自然人注册成立一人有限责任公司，因此郑朝阳直接持有北京德宝40%的股权，并委托王雪游、李文韬分别代其持有北京德宝各30%的股权。北京德宝设立后至2015年10月前，曾先后两次增资将注册资本从100万元增至1,000万元，股权结构相应变更为郑朝阳、王雪游、李文韬分别持股94%、3%、3%。因王雪游投资的医疗器械经营企业筹划上市，为规范股权结构，王雪游、李文韬于2015年10月分别将其代郑朝阳持有的北京德宝各3%的股权无偿回转给郑朝阳并办理了相关工商变更登记手续。前述股权代持及其还原事宜是真实的，且不存在任何现实或潜在的争议、纠纷。

根据李文韬、王雪游书面确认，截至本回复出具日，其与本次重组的交易对方北京德宝、标的资产河南德宝及上市公司之间均不存在关联关系。

独立财务顾问及律师认为，截至本回复出具日，李文韬、王雪游与本次重组的交易对方北京德宝、标的资产河南德宝及上市公司之间均不存在关联关系。

以上内容已经在预案修订稿“第三节 交易对方基本情况”之“一、发行股份购买资产交易对方情况”之“（三）股权结构和实际控制人概况”予以披露。

20. 预案披露，海纳阳光分别于2015年12月及2016年1月将天津德宝，德宝恒生股权转让给标的资产。截至2015年末，天津德宝尚未开展实质性经营，德宝恒生营业收入为零。请补充披露：（1）上述资产收购事项的交易价格及定价依据，本次重组评估中，天津德宝及德宝恒生评估金额，是否与上次资产收购存在差异，如存在差异，请说明原因；（2）海纳阳光与标的资产、交易对方、上市公司之间是否存在关联关系。

答复：

为解决同业竞争并整合业务，刘学锋控制的关联企业海纳阳光于2015年12月将其持有德宝恒生（天津）医疗器械有限公司（以下简称“天津德宝”）100%的股权以及德宝恒生科技服务有限公司（以下简称“德宝科技”）99%的股权转让

给河南德宝；并将其持有德宝科技1%的股权转让给天津德宝。具体情况如下：

一、2015年12月天津德宝股权转让

经核查，海纳阳光于2015年12月31日作出股东决定，将其持有天津德宝100%的股权全部转让给河南德宝；同日，海纳阳光与河南德宝签订股权转让协议，约定前述股权的转让价格为天津德宝截至2015年12月31日的账面净资产值即3,346,486.19元。2016年1月5日，天津德宝在天津市宝坻区市场和质量技术监督局办理完毕本次股权转让相关的工商变更登记手续。截至本回复出具日，相关股权转让价款已支付完毕。

二、2015年12月德宝科技股权转让

经核查，海纳阳光于2015年12月31日作出股东决定，将其持有德宝科技99%、1%的股权分别转让给河南德宝、天津德宝；同日，相关方分别签订了股权转让协议，约定前述股权的转让价格合计为德宝科技截至2015年12月31日的账面净资产值即12,834,063.33元。2016年1月5日，德宝科技在北京市工商行政管理局西城分局办理了本次股权转让相关的工商变更登记手续。截至本回复出具日，相关股权转让价款已支付完毕。

根据本次交易双方签署的《北海国发海洋生物产业股份有限公司向北京德宝恒生贸易有限公司发行股份购买资产协议》，标的资产（含天津德宝及德宝科技各100%的股权）的交易价格将以具有证券期货业务资格的资产评估机构出具的正式资产评估报告为基础并由双方最终协商确定。根据中联资产评估集团有限公司书面说明，本次重组预估方法为资产基础法和收益法。选用资产基础法，2015年12月31日德宝科技预估值为1,283.49万元，天津德宝预估值为334.65万元，均与股权转让价格基本一致。收益法按照河南德宝合并口径财务数据进行预估，德宝科技、天津德宝预估值已包含在河南德宝收益法预估值中；考虑到德宝科技、天津德宝均尚未开展实质性经营，因此未来预测中仅考虑了上述企业预计发生的费用。本次重组标的资产预估结果采用收益法预估值。

根据刘学锋、上市公司书面确认，截至本回复出具日，海纳阳光与上市公司之间不存在关联关系；根据本次交易的预案及《上交所上市规则》等相关规定，

在本次交易完成后，刘学锋将通过北京德宝持有上市公司5%以上股份，故其控制的海纳阳光将成为上市公司的关联法人。

律师、评估师及独立财务顾问认为：德宝科技、天津德宝预估值已包含在河南德宝收益法预估值中，由于德宝科技、天津德宝均尚未开展实质性经营，未来预测中仅考虑了上述企业预计发生的费用；而德宝科技、天津德宝资产基础法的预估值，与上次股权转让价格基本一致。

以上内容已经在预案修订稿“第三节 交易对方基本情况”之“一、发行股份购买资产交易对方情况”之“（二）历史沿革”之“4、2015年10月股权转让”予以披露。

21.预案披露，标的资产应收账款较高。2015 年及 2014 年末，标的资产应收账款余额分别为 12,165.30 万元和 11,731.81 万元，占当期营业收入的比重分别为 37%和 40%。请补充披露：（1）根据同行业其他公司应收账款占比情况、行业经营惯例、公司信用期限，分析公司应收账款余额较大的原因及合理性；（2）标的资产坏账计提政策，历史上是否存在应收账款无法收回的情形。

答复：

一、根据同行业其他公司应收账款占比情况、行业经营惯例、公司信用期限，分析公司应收账款余额较大的原因及合理性

（一）同行业其他公司应收账款占比情况

国内的医疗器械市场在生产及销售领域，集中度相对较低，医疗器械耗材的经营管理仍采用传统的产、供、销模式，整个医疗器械耗材行业普遍存在多、小、散、低附加值的情况。目前，尚无法从公开数据中获取耗材流通企业同行数据。鉴于公司的收入全部来自于医疗机构，选取了主要与医疗机构合作的类似上市公司作为比较对象如下：山东瑞康医药股份有限公司（以下简称瑞康医药）、嘉事堂药业股份有限公司(以下简称嘉事堂)、浙江英特集团股份有限公司（以下简称英特集团）。类似上市公司与河南德宝比较情况如下：

年 度	河南德宝	瑞康医药	嘉事堂	英特集团
2014 年度	40.31%	41.66%	41.71%	16.97%

年 度	河南德宝	瑞康医药	嘉事堂	英特集团
2015 年度/2015 半年度	36.65%	40.13%	40.50%	19.31%

从上表可见，2014 年和 2015 年度（可比公司使用 2015 年半年报数据）的河南德宝应收账款占收入比重情况与瑞康医药、嘉事堂相比基本相当。英特集团与公司的比例存在一定的差异，经过阅读英特集团财务报告，英特集团药品销售回款较快导致应收账款与收入的比例较低。

河南德宝的应收账款收入占比整体上是符合业务特点和行业状况的。

（二）行业惯例与信用期限

在日常经营过程中根据行业一般惯例，医疗机构在采购医用耗材享有的信用期限一般在 4-6 个月左右。河南德宝授予与其合作的医疗机构的信用期限为 6 个月，符合行业惯例，也符合河南德宝实际经营情况。

（三）对应收账款余额的分析

1. 余额及发生额分析

项 目	2015 年度	2014 年度
收入金额(万元)	33,195.97	29,106.58
应收账款余额(万元)注 1	12,805.58	12,349.27
信用期限折算(月)注 2	4.63	5.09

注 1：2015 年 12 月 31 日，应收账款余额为 12,805.58 万元，坏账准备 640.28 万元，应收账款账面价值 12,165.30 万元；2014 年 12 月 31 日，应收账款余额为 12,349.27 万元，坏账准备 617.46 万元，应收账款账面价值 11,731.81 万元。。

注 2：信用期限折算(月)=12/(收入/应收账款余额)

由上表可以看出，河南德宝应收账款在 4-6 个月内信用期限内收回，余额具有合理性。

2. 期后回款情况

经核查河南德宝 2016 年 1-2 月，主要客户的回款情况，经查，主要客户的回款情况正常，未发现存在异常情况。具体回款情况如下：

货币单位：万元

医疗机构/客户	2015 年年末余额	2016 年 1-2 月回款金额
---------	------------	------------------

医疗机构/客户	2015 年年末余额	2016 年 1-2 月回款金额
中国人民解放军第一五三中心医院	4,821.65	1,073.01
中国人民解放军第一五九医院	2,516.54	2,424.27
中国人民解放军第一五二中心医院	1,618.04	1,255.86
中国人民解放军第三七一医院	1,597.31	514.79
中国人民解放军第一五四医院	1,012.70	711.53
合计	11,566.24	5,979.46

经核查，公司应收账款回款正常，应收款项期末余额情况与公司实际经营情况相符。

二、标的资产坏账计提政策，历史上是否存在应收账款无法收回的情形。

(一) 坏账准备计提政策及坏账准备的计提

河南德宝根据应收账款的结算周期和历年回收的实际情况，制定了符合自身特点的坏账准备计提政策。

1. 河南德宝坏账政策

(1) 单项金额重大并单项计提坏账准备的应收款项

单项金额重大的判断依据或金额标准	金额 300 万元以上（含 300 万元）款项。
单项金额重大并单项计提坏账准备的计提方法	单独进行减值测试，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备。

(2) 按信用风险特征组合计提坏账准备的应收款项

1) 具体组合及坏账准备的计提方法

按信用风险特征组合计提坏账准备的计提方法	
账龄组合	账龄分析法。
合并范围内关联往来组合	经减值测试后未发生减值的，不计提坏账准备。

2) 账龄分析法

账 龄	应收账款计提比例(%)
1 年以内（含 1 年，以下同）	5
1-2 年	10
2-3 年	20
3-4 年	50

账龄	应收账款计提比例(%)
4-5年	100
5年及以上	100

3) 单项金额不重大但单项计提坏账准备的应收款项

单项计提坏账准备的理由	应收款项的未来现金流量现值与以账龄为信用风险特征的应收款项组合和内部往来组合的未来现金流量现值存在显著差异。
坏账准备的计提方法	单独进行减值测试，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备。

2. 河南德宝坏账准备计提情况

(1) 类别明细情况

货币单位：万元

种类	期末数				账面价值
	账面余额		坏账准备		
	金额	比例(%)	金额	计提比例(%)	
按信用风险特征组合计提坏账准备	12,805.58	100.00	640.28	5.00	12,165.30
合计	12,805.58	100.00	640.28	5.00	12,165.30

(续上表)

种类	期初数				账面价值
	账面余额		坏账准备		
	金额	比例(%)	金额	计提比例(%)	
按信用风险特征组合计提坏账准备	12,349.27	100.00	617.46	5.00	11,731.81
合计	12,349.27	100.00	617.46	5.00	11,731.81

(2) 组合中，采用账龄分析法计提坏账准备的应收账款

账龄	期末数		
	账面余额	坏账准备	计提比例(%)
1年以内	12,805.58	640.28	5.00
小计	12,805.58	640.28	5.00

(续上表)

账龄	期初数		
----	-----	--	--

	账面余额	坏账准备	计提比例(%)
1 年以内	12,349.27	617.46	5.00
小 计	12,349.27	617.46	5.00

河南德宝坏账主要按照账龄分析法进行计提。

3.河南德宝坏账准备计提比例与类似上市公司对照如下：

账 龄	德宝恒生公司	瑞康医药	嘉事堂
1 年以内 (含 1 年)	5%	1%(6 个月以内)/5%	1%
1~2 年 (含 2 年)	10%	50%	5%
2~3 年 (含 3 年)	20%	100%	30%
3~4 年 (含 4 年)	50%	100%	50%
4~5 年 (含 5 年)	100%	100%	70%
5 年以上	100%	100%	100%

从上表可见，河南德宝应收账款坏账准备计提比例与同行业可比上市公司基本相符。

(二) 历史坏账情况

河南德宝的客户主要为军区医院，具有较高的信用。河南德宝与医院约定的账期一般为 6 个月，基本能够在信用期限内收回货款。从河南德宝近两年的应收款项的回款情况看，未发现存在坏账的情况。河南德宝应收账款周转正常，应收账款账龄均在 1 年以内。未发现存在大额逾期的呆账及坏账。

河南德宝主要客户的回款情况如下：

1. 2015 年度回款情况

货币单位：万元

医疗机构/客户	2015 年收入额	2015 年回款情况	应收账款余额
中国人民解放军第一五三中心医院	10,032.51	10,215.58	4,821.65
中国人民解放军第一五九医院	5,319.11	5,391.04	2,516.54
中国人民解放军第一五二中心医院	4,003.29	4,341.26	1,618.04
中国人民解放军第一五〇中心医院	3,988.88	5,657.91	303.22
中国人民解放军第九十一中心医院	3,059.65	4,611.49	

合 计	26,403.44	30,217.28	9,259.46
-----	-----------	-----------	----------

2. 2014 年度回款情况

货币单位：万元

医疗机构/客户	2014 年收入额	2014 年回款情况	应收账款余额[注]
中国人民解放军济南军区联勤部郑州药品器材供应站	26,606.35	26,267.87	9,438.88
中国人民解放军第一五三中心医院	763.83		893.68
中国人民解放军第一五九医院	337.14		394.46
中国人民解放军第九十一中心医院	320.23		366.64
中国人民解放军第一五〇中心医院	281.93		329.85
合 计	28,309.48	26,267.87	11,423.51

注：河南德宝 2014 年年末应收各家医院的款项，已于 2015 年收回。

河南德宝与各医疗机构合作情况良好，应收账款回款正常，各医疗机构均在信用期限内回款。

独立财务顾问及会计师认为，河南德宝根据应收账款的信用期限和历年回收的实际情况，制定了符合自身特点的坏账准备计提政策，河南德宝坏账准备计提充分，未发现存在无法收回风险的款项。

以上内容已经在预案修订稿“第四节 交易标的基本情况”之“五、主要资产权属状况、主要负债及对外担保情况”补充披露“（二）标的公司应收账款余额较合理性分析及坏账情况分析中予以披露。

22.请修改、调整预案中相应的文字错误、段落行距、页码编排等，保证预案的完整性及严谨性，易于投资者阅读、理解。

答复：

上市公司已经进行认真修改。

特此公告。

北海国发海洋生物产业股份有限公司

董 事 会

2016 年 03 月 19 日