

股票简称：润达医疗

股票代码：603108



上海润达医疗科技股份有限公司
发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金
一次反馈意见之回复

独立财务顾问



签署日期：二〇一八年十一月

上海润达医疗科技股份有限公司
发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金
一次反馈意见之回复

中国证券监督管理委员会：

上海润达医疗科技股份有限公司（以下简称：“润达医疗”、“公司”、“上市公司”）于 2018 年 9 月 19 日收到贵会出具的《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书》（181260 号）（以下简称“《反馈意见》”）。在收到《反馈意见》后，公司会同国金证券股份有限公司（以下简称“国金证券”、“独立财务顾问”、“财务顾问”）与上海市方达律师事务所（以下简称“方达律所”、“律师”）、天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“天职国际”、“会计师”）、北京国融兴华资产评估有限责任公司（以下简称“国融兴华”、“评估机构”）等有关中介机构，对反馈意见所涉及的有关事项进行了认真讨论研究，就《反馈意见》中提出的问题逐一进行核查落实，现就有关问题答复如下，请予审核。

如无特别说明，本反馈意见回复中所采用的释义与《上海润达医疗科技股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书（草案）（修订稿）》一致。

如无特别说明，本反馈意见回复若出现总数与各分项数值之和尾数不符的情况，为四舍五入原因造成。

目录

目录	2
反馈问题一	4
反馈问题二	6
反馈问题三	15
反馈问题四	21
反馈问题五	43
反馈问题六	51
反馈问题七	57
反馈问题八	74
反馈问题九	78
反馈问题十	86
反馈问题十一	91
反馈问题十二	96
反馈问题十三	99
反馈问题十四	103
反馈问题十五	111
反馈问题十六	117
反馈问题十七	121
反馈问题十八	131
反馈问题十九	144
反馈问题二十	160
反馈问题二十一	201
反馈问题二十二	219
反馈问题二十三	231
反馈问题二十四	236
反馈问题二十五	244

反馈问题二十六	250
反馈问题二十七	255
反馈问题二十八	265
反馈问题二十九	269
反馈问题三十	272
反馈问题三十一	278
反馈问题三十二	283
反馈问题三十三	287
反馈问题三十四	292
反馈问题三十五	298
反馈问题三十六	314
反馈问题三十七	322

反馈问题一

申请文件显示，本次交易完成后，上海润达医疗科技股份有限公司（以下简称润达医疗或上市公司）将持有苏州润赢医疗设备有限公司（以下简称苏州润赢）70%股权、持有上海润林医疗科技有限公司（以下简称上海润林）70%股权、持有杭州怡丹生物技术有限公司（以下简称杭州怡丹）70%股权、持有上海伟康卫生后勤服务有限公司（以下简称上海伟康）60%股权、持有上海瑞美电脑科技有限公司（以下简称上海瑞美）100%股权。除上海瑞美外，未购买其他标的资产全部股权。请你公司补充披露：1）未购买剩余股权的原因。2）是否存在后续购买安排或计划；如有，补充披露保障上市公司收购剩余股权定价公允性的相关安排和具体措施。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。

【回复】：

一、未购买剩余股权的原因

重组报告书中披露如下：

“本次交易中，上市公司本次未收购苏州润赢、上海润林、杭州怡丹、上海伟康 100% 股权主要基于以下考虑：

上述标的公司主要管理团队具有丰富的相关行业经验，核心团队成员从业年限均在 10 年以上，积累了丰富的业务合作经验，对相关行业的业务模式有深刻理解。本次未收购上述标的公司 100% 股权系公司基于标的公司实际经营情况、运营团队情况、财务情况与交易对方达成的统一意见。本次收购后，上述标的公司的创始团队及主要负责人将保留部分股权，从而稳定和激励标的公司经营团队，保证标的公司在收购后的良性运营。”

就上述各标的公司具体原因如下：

（一）未收购宁波睿晨持有的全部苏州润赢股权的原因

本次交易未收购宁波睿晨持有的全部苏州润赢股权原因为：其一，宁波睿晨合伙人均为苏州润赢及苏州新天地的创始人股东及核心管理团队人员，均仍看好苏州润赢的行业发展前景及持续盈利能力，希望保留部分股权，分享苏州润赢的

未来发展成果及收益；其二，宁波睿晨合伙人作为苏州润赢创始人股东及核心管理团队成员，继续保留部分股权，有利于保持本次交易完成后苏州润赢业务和核心管理团队的稳定性，避免本次交易后苏州润赢经营不确定性对苏州润赢业绩带来不利影响。

（二）未收购成都坤洋、深圳树辉及江苏康克持有的全部上海润林股权的原因

本次交易未收购成都坤洋、深圳树辉及江苏康克持有的全部上海润林股权原因为：其一，成都坤洋股东为上海润林董事长余贺箭、深圳树辉股东为上海润林副董事长 Zhu Zhou、江苏康克的主要股东为上海润林总经理史明、副总经理黄虹及上海健仪创始人股东王海骞等，其作为上海润林管理层股东及相关公司创始人，看好上海润林行业发展前景及未来持续盈利能力，希望保留部分股权，分享上海润林的未来发展成果及收益；其二，上述股东作为上海润林的核心管理团队，继续保留部分股权，有利于保持本次交易完成后上海润林业务和核心管理团队的稳定性，避免本次交易后上海润林经营不确定性对上海润林业绩带来不利影响。

（三）未收购杭州怡丹股东持有杭州怡丹其余部分股权的原因

本次交易未收购杭州怡丹股东持有的其余部分股权原因为：其一，杭州怡丹未收购部分股权股东分别为杭州怡丹董事长彭华兵、副总经理申屠金胜、副总经理孙波以及核心员工持股平台杭州丹洋，其作为杭州怡丹主要的管理和运营团队，对杭州怡丹行业发展前景及未来持续盈利能力充满信心，希望保留部分股权，分享杭州怡丹的未来发展成果及收益；其二，上述股东作为杭州怡丹的核心管理团队，继续保留部分股权，有利于保持本次交易完成后杭州怡丹业务和核心管理团队的稳定性，避免本次交易后杭州怡丹经营不确定性对杭州怡丹业绩带来不利影响。

（四）未收购袁文战、袁文国持有的上海伟康其余部分股权的原因

本次交易未收购袁文战及袁文国持有的上海伟康其余部分股权的原因为：其一，袁文战及袁文国作为上海伟康的股东，对上海伟康未来发展前景拥有充分的信心，希望保留部分股权，分享上海伟康未来发展的成果及收益；其二，袁文国

及袁文战分别作为上海伟康的执行董事及总经理，继续保留其部分股权，有利于保持本次交易完成后上海伟康业务的延续性以及管理团队的稳定性，避免本次交易完成后上海伟康经营不确定性对上海伟康业绩带来不利影响。

二、是否存在后续购买安排或计划

截至本反馈意见回复出具之日，上市公司与交易对方未就其所持有的标的公司剩余股权的未来安排签署有关协议或达成任何其它安排。本次交易完成后，上市公司暂未有进一步对上述标的公司股权的收购计划，后续是否收购标的公司的剩余股权将视标的公司未来经营情况以及上市公司未来发展战略综合确定。此外，参与本次交易且交易完成后仍持有标的公司剩余股权的交易对方均已作出承诺，其仍持有的标的公司股权自本次交易实施完毕之日起三年内不得转让。

三、重组报告书补充披露情况

公司已将以上回复内容在重组报告书“第一章 本次交易概况”之“四、本次交易的具体方案”之“（一）发行股份及支付现金购买资产”之“1、交易概况”中补充披露。

四、中介机构核查意见

经查阅上市公司与标的公司就本次交易达成的各项协议，访谈上市公司主要股东及高级管理人员、标的公司主要股东及核心管理团队，并取得了交易对手方和上市公司出具的承诺，国金证券认为：上市公司本次未收购部分标的公司 100%的股权系基于保持团队稳定性和对团队进行激励，保障标的公司收购后的良性运营的原因，上市公司也未有进一步收购标的公司股权的计划。

律师认为：上市公司未收购除上海瑞美外其他标的公司的全部股权不违反现行法律法规的规定，不存在损害上市公司利益的情形。

反馈问题二

申请文件显示，1) 上海润达盛瑚投资管理中心（有限合伙，以下简称润达盛瑚）是由普通合伙人上海盛瑚投资管理有限公司（以下简称盛瑚投资），劣

后级有限合伙人润达医疗、钱春花、葛黎明、万红根、北京惠鸿盛隆投资合伙企业（有限合伙），优先级有限合伙人鑫沅资产金梅花 75 号专向资产管理计划（以下简称“鑫沅资管计划”）等 7 名合伙人组成的结构化基金。2）上海润祺投资管理中心（有限合伙，以下简称上海润祺）是由普通合伙人盛瑚投资，劣后级有限合伙人润达医疗、钱春花、陆石正、郭苏倪、武坤、胡红丽，优先级有限合伙人鑫沅资管计划等 8 名合伙人组成的结构化基金。3）本次重组完成后，润达盛瑚、上海润祺将获得现金对价合计 41,427 万元。请你公司补充披露：1）合伙协议中结构化安排的具体内容、设立目的及合理性，有无对本次交易完成后合伙人退出作出安排。2）润达盛瑚、上海润祺及其穿透后的出资人是否与上市公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员存在关联关系。如有，补充披露交易完成后最终出资的自然人或法人持有合伙企业份额的锁定安排。3）除前述约定外，润达盛瑚、上海润祺是否存在其他收益分级、兜底等条款设置。4）结合前述情况补充披露标的资产权属是否清晰，本次重组是否符合《上市公司重大资产重组管理办法》第四十三条第一款第（四）项的规定，约定前述利润分配条款会否导致交易完成后润达盛瑚、上海润祺合伙人权益分配及风险承担存在重大不确定性。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。

【回复】：

一、合伙协议中结构化安排的具体内容、设立目的及合理性，本次交易完成后合伙人退出安排

润达盛瑚和上海润祺的合伙人之间的结构化安排具体内容如下：

润达盛瑚	<p>源于任一投资项目的可分配收入按以下顺序在优先级有限合伙人（指鑫沅资产（作为鑫沅资管计划管理人））、劣后级有限合伙人（指上市公司、钱春花、葛黎明、万红根、北京惠鸿盛隆投资合伙企业（有限合伙））和普通合伙人（指盛瑚投资）之间按其投资成本分摊比例进行分配：</p> <p>(i) 返还优先级有限合伙人之累计实缴资本：100% 归于该优先级有限合伙人，直至其按照本第(i)项取得的累计分配金额等于截止到该分配时点该有限合伙人的实缴资本；</p> <p>(ii) 支付优先级有限合伙人优先回报：100% 向优先级有限合伙人分配，直至优先级有限合伙人实缴出资额实现 8%/年的年度单利（从每次资金实际到账日起算到该分配支付日截止）；</p> <p>(iii) 返还劣后级有限合伙人之累计实缴资本：100% 归于该劣后级有限合伙人，直至其按照本第(iii)项取得的累计分配金额等于截止到该</p>
------	--

	<p>分配时点劣后级有限合伙人的实缴资本；</p> <p>(iv) 返还普通合伙人之累计实缴资本：100%归于普通合伙人，直至其按照本第(iv)项取得的累计分配金额等于截止到该分配时点该普通合伙人的实缴资本；</p> <p>(v) 支付劣后级有限合伙人和普通合伙人的投资回报：80%归于劣后级有限合伙人，20%归于普通合伙人，直至前述第(i)项至本第(v)项向有限合伙人和普通合伙人累计分配金额达到投入该投资项目的全部实缴资本加上该投资项目的综合投资收益率达到年化 30%（单利）的部分金额之和；</p> <p>(vi) 普通合伙人绩效分成：超出投入该投资项目的全部实缴资本加上该投资项目的综合投资收益率达到年化 30%（单利）的部分金额之和后的余额，按照该余额的 20%部分向普通合伙人分配；</p> <p>(vii) 有限合伙人间按照 80/20 分配：以上分配之后的余额，80%归于劣后级有限合伙人，20%归于优先级有限合伙人，但优先级有限合伙人因此取得累计分配收益率（年化单利）超过 15%/年的，超出部分余额由劣后级有限合伙人照其投资成本分摊比例分配，优先级有限合伙人不参与分配。</p> <p>上述分配顺序适用于合伙企业清算清偿时合伙人之间的分配。</p>
上海润祺	<p>源于任一投资项目的可分配收入按以下顺序在优先级有限合伙人（指鑫沅资产（作为鑫沅资管计划管理人））、劣后级有限合伙人（指上市公司、钱春花、陆石正、郭苏倪、武坤、胡红丽）和普通合伙人（盛瑚投资）之间按其投资成本分摊比例进行分配：</p> <p>(i) 预支优先级有限合伙人之投资收益：向优先级有限合伙人支付其实缴出资额 3%/年的年度单利，从每次资金实际到账日起算，每 6 个月支付一次；</p> <p>(ii) 返还优先级有限合伙人之累计实缴资本：100%归于该优先级有限合伙人，直至其按照本第(ii)项取得的累计分配金额等于截止到该分配时点该有限合伙人的实缴资本；</p> <p>(iii) 支付优先级有限合伙人优先回报：100%向优先级有限合伙人分配，直至优先级有限合伙人实缴出资额实现 8%/年的年度单利（从每次资金实际到账日起算到该分配支付日截止），该优先回报应包含其按照第(i)项取得的预支投资收益；</p> <p>(iv) 返还劣后级有限合伙人之实缴资本：100%归于该劣后级有限合伙人，直至其按照本第(iv)项取得的累计分配金额等于截止到该分配时点劣后级有限合伙人的实缴资本；</p> <p>(v) 返还普通合伙人之累计实缴资本：100%归于普通合伙人，直至其按照本第(v)项取得的累计分配金额等于截止到该分配时点该普通合伙人的实缴资本；</p> <p>(vi) 支付劣后级有限合伙人和普通合伙人的投资回报：80%归于劣后级有限合伙人，20%归于普通合伙人，直至前述第(i)项至本第(vi)项向有限合伙人和普通合伙人累计分配金额达到该投资项目的全部实缴资本加上该投资项目的综合投资收益率达到年化 30%（单利）的部分金额之和；</p> <p>(vii) 普通合伙人绩效分成：超出投入该投资项目的全部实缴资本加上该</p>

	<p>投资项目的综合投资收益率达到年化 30%（单利）的部分金额之和后的余额，按照该余额的 20% 部分向普通合伙人分配；</p> <p>(viii) 有限合伙人间按照 80/20 分配：以上分配之后的余额，80% 归于劣后级有限合伙人，20% 归于优先级有限合伙人，但优先级有限合伙人因此取得累计分配收益率（年化单利）超过 15%/年的，超出部分余额由劣后级有限合伙人照其投资成本分摊比例分配，优先级有限合伙人不参与分配。</p> <p>上述分配顺序适用于合伙企业清算清偿时合伙人之间的分配。</p>
--	---

盛瑚投资自成立以来从事私募投资基金管理业务，其管理的基金主要投资于具有成熟、稳定销售渠道且营销规模及净利润保持稳步增长的体外诊断医疗设备、试剂渠道销售类企业以及具有成熟体外诊断试剂研发、生产能力且已经布局销售渠道的试剂研发生产类企业。润达盛瑚和上海润祺的合伙载明的合伙目的为“对位于中国境内外的企业进行适用法律及经营范围所允许的体外诊断与移动医疗领域内企业的投资，实现资本收益。”

上市公司参与设立润达盛瑚和上海润祺旨在借助盛瑚投资专业的投资经验和强大的资源整合能力，充分结合上市公司行业经验、技术判断与资源优势，积极寻求医疗产业优秀企业的投资机会，依据上市公司发展战略路径进行战略投资项目选择，实现战略扩张计划以及资本增值；同时，润达盛瑚和上海润祺通过向具有良好成长性的项目进行投资，在实现项目顺利退出的前提下，可实现较高的投资收益，同时部分具有发展潜力的投资项目也有望与上市公司主营业务形成良性互动，增强上市公司核心竞争力，符合上市公司长期发展目标，投资具有合理性。

润达盛瑚和上海润祺分别设立于 2015 年 11 月 24 日和 2016 年 4 月 8 日，经营期限均为四年，自合伙企业成立之日起起算。在本次交易完成后及润达盛瑚和上海润祺的所有对外投资项目完成退出后，润达盛瑚和上海润祺将根据合伙协议进行清算，并相应办理合伙人退伙手续。

二、润达盛瑚、上海润祺及其穿透后的出资人是否与上市公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员存在关联关系。如有，补充披露交易完成后最终出资的自然人与法人持有合伙企业份额的锁定安排

截至本反馈意见回复出具之日，润达盛瑚、上海润祺穿透后的出资人情况具体如下：

合伙企业	合伙人	穿透后出资人
润达盛瑚	盛瑚投资	涂福平、胡兆明
	润达医疗	/
	钱春花	/
	葛黎明	/
	万红根	/
	北京惠鸿盛隆投资合伙企业（有限合伙）	卢洲、周蓬
	鑫沅资产（作为鑫沅资管计划管理人）	南京银行股份有限公司（以下简称“南京银行”）销售的人民币理财产品项下理财资金
上海润祺	盛瑚投资	涂福平、胡兆明
	润达医疗	/
	钱春花	/
	陆石正	/
	郭苏倪	/
	武坤	/
	胡红丽	/
	鑫沅资产（作为鑫沅资管计划管理人）	南京银行销售的人民币理财产品项下理财资金

除上市公司作为有限合伙人分别持有润达盛瑚 10.0541%及上海润祺 6.6667%的合伙企业份额及上市公司董事长刘辉现担任润达盛瑚和上海润祺中劣后级有限合伙人共同委派的投资决策委员会成员外，润达盛瑚和上海润祺与上市公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系。

根据润达盛瑚和上海润祺除上市公司及鑫沅资产外的合伙人、盛瑚投资股东涂福平、胡兆明以及北京惠鸿盛隆投资合伙企业（有限合伙）合伙人卢洲和周蓬的书面确认，该等合伙人或穿透后的出资人与上市公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系，持有的相关主体的股权或合伙企业份额均为其真实持有，不存在为第三方代持相关资产的情形，持有相关股权或合伙企业份额的资金来源均为自有资金，不存在资金来源于上市公司或其实际控制人、控股股东、董事、监事、高级管理人员以及该等主体关联方的情况。

除前述提及的上市公司作为有限合伙人分别持有润达盛瑚 10.0541%及上海润祺 6.6667%的合伙企业份额及上市公司董事长刘辉现担任润达盛瑚和上海润祺中劣后级有限合伙人共同委派的投资决策委员会成员外，上市公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员与润达盛瑚和上海润祺、其合伙人

及穿透后的出资人不存在关联关系。

综上所述，除上市公司作为有限合伙人分别持有润达盛瑚 10.0541%及上海润祺 6.6667%的合伙企业份额及上市公司董事长刘辉现担任润达盛瑚和上海润祺中劣后级有限合伙人共同委派的投资决策委员会成员外，润达盛瑚和上海润祺、其合伙人及穿透后的出资人与上市公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系。

三、除前述约定之外，润达盛瑚、上海润祺是否存在其他收益分级、兜底等条款设定

除润达盛瑚、上海润祺合伙协议中约定的结构化安排外，润达盛瑚和上海润祺及其合伙人之间不存在其他收益分级约定。

根据上市公司、南京银行与盛瑚投资于2015年9月签署的《战略合作协议》，南京银行同意通过内部程序委托鑫沅资产成立相应的金梅花定向资产管理计划与上市公司、盛瑚投资共同发起设立体外诊断产业投资基金，具体出资金额、存续期等以基金合伙协议为准，基金的资产账户托管银行为南京银行。上市公司同意，如果产业投资基金经营期限到期（润达盛瑚的经营期限为2015年11月24日至2019年11月23日，上海润祺的经营期限为2016年4月8日至2020年4月7日），相应的资管计划作为优先级有限合伙人，其实缴资本所投资项目尚未退出或终止的，则经相应的资管计划作为优先级有限合伙人以书面方式向上市公司提出通知，上市公司须在收到通知之后安排上市公司或其指定方以下述转让价格购买相应的资管计划持有的全部份额，上市公司或其指定方应与相应的资管计划的管理人签署相应的转让协议并办理相应的变更手续，且该转让所发生的全部合理费用（包括但不限于产业投资基金份额转让登记手续费、银行划转手续费、因发生转让而产生的相关税费等）应由上市公司或其指定方承担。转让完成后上市公司或指定方成为该等优先级有限合伙人。盛瑚投资作为普通合伙人无条件同意该等转让，并有义务负责办理相关的手续。转让价格=优先级有限合伙人的实缴资本+优先级有限合伙人的实缴出资额按相应的年度单利（从优先级有限合伙人出资的资金实际到达产业投资基金资金账户之日（含该日）起算至该分配支付日截止计算的金额（如有））。前述《战略合作协议》的约定适用于润达盛瑚和

上海润祺。

除上述回复中提及的内容外，润达盛瑚和上海润祺及其合伙人之间不存在其他兜底约定。

四、结合前述情况补充标的资产权属是否清晰，本次重组是否符合《上市公司重大资产重组管理办法》第四十三条第一款第（四）项的规定，约定前述利润分配条款是否会导致交易完成后润达盛瑚、上海润祺合伙人权益分配及风险承担存在重大不确定性

（一）标的资产权属清晰，本次重组符合《上市公司重大资产重组管理办法》第四十三条第一款第（四）项的规定

前述披露的合伙协议中约定的结构化安排仅为润达盛瑚和上海润祺合伙人之间关于收益分配和份额收购的约定，不影响各合伙人持有的润达盛瑚和上海润祺合伙企业份额及润达盛瑚和上海润祺持有的标的资产股权的权属。

润达盛瑚和上海润祺持有的标的资产股权均为其真实持有，不存在为第三方代持相关资产的情形，截至本反馈意见回复出具之日，不存在任何与润达盛瑚和上海润祺持有的标的资产股权相关的权属争议或纠纷，亦不存在任何影响润达盛瑚和上海润祺持有的标的资产股权按交易协议的约定完成权属转移手续的情形。

润达盛瑚和上海润祺各合伙人持有的润达盛瑚和上海润祺合伙企业份额均为其真实持有，不存在为第三方代持相关资产的情形，截至本反馈意见回复出具之日，不存在任何与其持有的润达盛瑚和上海润祺合伙企业份额相关的权属争议或纠纷。

盛瑚投资股东涂福平和胡兆明持有的盛瑚投资股权均为其真实持有，不存在为第三方代持相关资产的情形，截至本反馈意见回复出具之日，不存在任何与其持有的盛瑚投资的股权相关的权属争议或纠纷。

北京惠鸿盛隆投资合伙企业（有限合伙）合伙人卢洲和周蓬持有的北京惠鸿盛隆投资合伙企业（有限合伙）合伙企业份额均为其真实持有，不存在为第三方代持相关资产的情形，截至本反馈意见回复出具之日，不存在任何与其持有的北京惠鸿盛隆投资合伙企业（有限合伙）合伙企业份额相关的权属争议或纠纷。

鑫沅资产（作为鑫沅资管计划管理人）作为有限合伙人投资润达盛瑚和上海润祺的资金来自南京银行销售并作为托管人管理的人民币理财产品，截至本反馈意见回复出具之日，不存在任何与鑫沅资管计划相关的权属争议或纠纷。

综上所述，本次重组符合《上市公司重大资产重组管理办法》（以下简称“《重组办法》”）第四十三条第一款第（四）项“充分说明并披露上市公司发行股份所购买的资产为权属清晰的经营性资产，并能在约定期限内办理完毕权属转移手续”的规定。

（二）约定利润分配条款不会导致交易完成后润达盛瑚、上海润祺合伙人权益分配及风险承担存在重大不确定性

根据上市公司与润达盛瑚和上海润祺就本次交易签订的《支付现金购买资产协议》的约定，上市公司拟向润达盛瑚支付现金对价合计人民币 34,272 万元收购上海润林 25% 股权、苏州润赢 35% 股权、杭州怡丹 12% 股权，拟向上海润祺支付现金对价合计人民币 7,215 万元收购上海润林 10% 股权、上海瑞美 15% 股权。润达盛瑚和上海润祺除对其持有的相关标的资产所有权的完整性、标的资产不存在权利瑕疵的相关情形以及上海润林、苏州润赢、杭州怡丹、上海瑞美等相关公司设立存续及变更的合法有效性、生产经营的合法合规性、资产的完整性等相关事项向上市公司作出了陈述、保证及承诺，并约定了相应的违约责任外，未就标的资产作出业绩及补偿承诺。因此，本次交易完成后，润达盛瑚和上海润祺将按《支付现金购买资产协议》的约定获取交易对价及就相关陈述、保证及承诺承担所约定的违约责任。

润达盛瑚和上海润祺合伙协议中关于收益分配的约定详见前述。润达盛瑚和上海润祺合伙协议中关于合伙企业亏损承担的约定为：若合伙企业的资产不足以清偿合伙企业的全部债务时，普通合伙人就该等债务承担无限连带责任，各有限合伙人以其认缴出资额为限对合伙企业的债务承担责任。

润达盛瑚和上海润祺系根据《中华人民共和国合伙企业法》合法设立并有效存续的合伙企业，润达盛瑚和上海润祺的合伙协议系各合伙人在遵循自愿、平等、公平、诚实信用原则的基础上协商签订，截至本反馈意见回复出具之日，各合伙人对于合伙协议及其约定不存在任何争议或纠纷。润达盛瑚和上海润祺的合伙协

议中关于收益分配及亏损承担的约定清晰、明确，不存在违反法律法规规定的情形，且约定了相应的违约责任及争议解决措施，具有可执行性。

上市公司与南京银行签署的《战略合作协议》中关于收购的约定如前述。如本次交易完成前，润达盛瑚和上海润祺的合伙人发生变更（包括但不限于触发《战略合作协议》收购约定导致上市公司收购鑫沅资管计划（管理人为鑫沅资产）持有的全部份额），除非修改合伙协议，变更后的合伙人仍将按照目前合伙协议的约定进行权益分配并承担风险。

因此，润达盛瑚和上海润祺的合伙协议中关于收益分配的约定不会导致交易完成后润达盛瑚和上海润祺合伙人权益分配存在重大不确定性。

五、重组报告书补充披露情况

公司已将以上回复内容在重组报告书“第三章 交易对方基本情况”之“二、支付现金购买资产的交易对方”及“第八章 本次交易的合规性分析”之“三、本次交易符合《重组办法》第四十三条的规定”中补充披露。

六、中介机构核查意见

经核查，国金证券认为：润达盛瑚及上海润祺其合伙协议中结构化安排系各方合伙人协商确定的结果，对其所投资项目全部退出后的合伙人权益分配已经作出约定；润达盛瑚、上海润祺及其穿透后的出资人与上市公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系；上市公司、盛瑚投资与润达盛瑚、上海润祺的优先级有限合伙人之委托人及受益人南京银行签署有《战略合作协议》，对润达盛瑚、上海润祺经营期限届满后优先级有限合伙人的所持份额的处置进行了约定，此外不存在其他收益分级、兜底等条款设置；本次交易标的资产权属清晰，符合《重组办法》第四十三条第一款第（四）项的规定，润达盛瑚、上海润祺约定的分配条款不会导致本次交易完成后润达盛瑚、上海润祺合伙人权益分配及风险承担存在重大不确定性。

律师认为：本次重组符合《上市公司重大资产重组管理办法》第四十三条第一款第（四）项的规定。润达盛瑚和上海润祺相关收益分配及份额收购的约定不会导致交易完成后润达盛瑚和上海润祺合伙人权益分配及风险承担存在重大不

确定性。

反馈问题三

申请文件显示，1) 本次交易拟募集配套资金不超过 53,500 万元，用于支付本次交易现金对价及本次重组相关费用。2) 本次交易向润达盛瑚和上海润祺支付现金对价，其中上市公司为两支结构化基金的劣后级合伙人。3) 截至报告期末 2018 年 4 月 30 日，上市公司货币资金余额为 47,989.05 万元，资产负债率 61.44%。最近三年上市公司共进行 10 次收购，收购金额合计 208,355.50 万元，产生商誉 166,839.79 万元。请你公司：1) 结合本次交易现金对价向润达盛瑚和上海润祺支付，同时润达医疗又是润达盛瑚和上海润祺劣后级有限合伙人的实际情况，补充披露使用募集配套资金支付现金对价的合理性，是否存在规避再融资监管的情形。2) 结合上市公司报告期末货币资金及财务性投资情况、资产负债率情况以及上市公司最近三年连续多次进行收购产生大额商誉的实际情况，进一步补充披露本次交易募集配套资金的必要性。请独立财务顾问核查并发表明确意见。

【回复】：

一、本次交易募集配套资金支付现金对价的原因及合理性

(一) 本次交易募集配套资金支付现金对价的原因

根据中国证监会及相关规定，经公司股东大会审议通过，公司本次交易拟募集配套资金不超过 5.35 亿元，用于支付本次交易的现金对价及本次重组的相关费用，其中拟用于支付本次现金对价的金额为不超过 49,628.10 万元，具体以现金支付对价的对象及金额如下：

标的公司	交易对方	现金对价（万元）	现金对价对应股权比例
苏州润赢	宁波睿晨	5,027.40	9.98%
	润达盛瑚	17,640.00	35.00%
上海润林	江苏康克	1,071.00	2.98%
	成都坤洋	1,039.50	2.89%
	深圳树辉	1,039.50	2.89%
	润达盛瑚	9,000.00	25.00%

	上海润祺	3,600.00	10.00%
杭州怡丹	润达盛瑚	7,632.00	12.00%
上海瑞美	唐剑峰	23.70	0.01%
	上海润祺	3,555.00	15.00%
合计		49,628.10	/

本次交易公司募集配套资金用途为支付现金对价主要原因系：

1、公司所处行业为资本密集型企业，且公司处在快速发展阶段，日常运营资金需求量大。同时，为保障公司持续健康运营，需要在一定程度上控制公司的授信额度及银行信贷额度规模，因此，在保障日常经营资金需求的基础上，公司审慎控制信贷规模的扩大，尽量避免因负债率增长过快导致公司出现资金风险。

2、截至2018年6月30日，公司账面货币资金余额为69,507.55万元，其中主要为保障公司日常业务经营以及拟兑付到期债务所用，若公司计划以自有资金支付，可能造成公司营运资金紧张，对公司的资金使用安排、短期偿债能力、持续经营能力产生影响，导致公司出现运营风险。

3、根据《关于上市公司发行股份购买资产同时募集配套资金的相关问题与解答（2018年修订）》，“考虑到募集资金的配套性，所募资金可以用于支付本次并购交易中的现金对价，支付本次并购交易税费、人员安置费用等并购整合费用和投入标的资产在建项目建设，也可以用于补充上市公司和标的资产流动资金、偿还债务。”故本次交易募集配套资金用于支付现金对价，符合相关法律法规的规定。

综上所述，本次交易使用配套募集资金用于支付现金对价具备合理性。

（二）本次交易募集配套资金不存在规避再融资监管的情形

首先，本次交易募集配套资金将主要用于支付本次交易的现金对价，主要目的系为了降低公司的资金压力，以顺利完成对标的公司股权的收购。本次交易募集配套资金用途不包括补充上市公司或标的公司流动资金，也不用于上市公司或标的公司投资项目建设，上市公司或标的公司不会因本次交易可直接获得资金，因此不涉及上市公司或标的公司融资。同时，本次交易的标的公司均不属于空壳公司或纯现金主体，不属于通过重组交易变相补充流动资金的情形。

其次，上市公司基于看好润达盛瑚和上海润祺的投资项目前景，作为润达盛

瑚和上海润祺的劣后级投资人间接参与该等基金的投资项目并就收益分配等商业安排与其他投资者及管理人等相关主体达成一致。根据润达盛瑚和上海润祺的合伙协议及投资安排，润达盛瑚和上海润祺在本次交易完成后尚待各自投资的其他项目退出后方可进入基金清算阶段，基金清算后上市公司作为劣后级有限合伙人将按照合伙协议约定的收益分配顺序取回投资本金及相应的收益（如有），鉴于基金进行清算的时点以及收益分配尚存在不确定性，上市公司作为劣后级有限合伙人存在无法收回投资本金的可能性；即使通过基金收益分配获得额外收益，该等收益属于上市公司所获投资收益，与融资性质存在差异。

再次，根据《重组办法》、《发行管理办法》及相关规定，本次交易募集配套资金符合相关法律法规的规定：

1、本次募集配套资金总额不超过 53,500 万元，低于本次交易发行股份购买资产对价 64,086.90 万元的 100%，募集资金比例符合中国证监会相关规定；

2、本次配套资金用于支付本次交易的现金对价及本次重组的相关费用，资金用途符合相关规定；

3、本次募集配套资金的发行方式、发行对象、发行价格、发行数量、锁定期安排等均符合《重组办法》、《发行管理办法》、《上市公司非公开发行股票实施细则》等相关规定；

4、本次募集配套资金不存在违反《重组办法》、《发行管理办法》、《上市公司非公开发行股票实施细则》等相关规定中禁止性规定的情形。

综上所述，本次交易募集配套资金安排不属于为上市公司或标的公司融资的行为，不存在规避再融资监管的情形。

二、本次交易募集配套资金的必要性

（一）上市公司货币资金情况

截至 2018 年 6 月 30 日，上市公司货币资金情况如下表所示：

单位：万元

项目	期末余额
库存现金	20.18

银行存款	60,208.15
其他货币资金	9,279.22
合计	69,507.55

其中对使用有限制的货币资金明细如下：

单位：万元

项目	期末余额
银行承兑汇票保证金	1,443.22
信用证保证金	20.70
履约保证金	15.30
用于担保的定期存款或通知存款	7,800.00
合计	9,279.22

由上表可知，上市公司截至 2018 年 6 月 30 日可以使用的货币资金为 60,228.33 万元，主要系保障公司日常业务经营以及拟兑付到期债务所用，公司已制订明确的货币资金使用计划。同时考虑到公司 2017 年非公开发行的第一期公司债券（债券简称“17 润达 01”）在第一年末投资者拥有回售选择权及公司有赎回选择权的情况，公司综合债券市场情况，对可能的偿付情况进行了准备¹。因此，上市公司在自有资金已有明确用途且需要一定流动资金开展日常经营活动的情况下，拟通过募集资金支付本次交易的现金对价及本次重组的相关费用具有必要性。

（二）上市公司货币财务性投资情况

根据中国证监会《关于上市公司监管指引第 2 号有关财务性投资认定的问答》中的定义，上市公司财务性投资包括：持有交易性金融资产和可供出售金融资产、借予他人、委托理财以及上市公司为有限合伙人或其投资身份类似于有限合伙人，不具有该基金（产品）的实际管理权或控制权，且上市公司以获取该基金（产品）或其投资项目的投资收益为主要目的的投资。

截至 2018 年 6 月 30 日，上市公司无交易性金融资产、借予他人或委托理财，公司期末可供出售的金融资产的账面价值 970.00 万元，均按成本计量。截至 2018 年 6 月 30 日，上市公司可供出售金融资产的明细具体如下：

序	被投资单位	账面余额（万元）	在被投资单位持股比例
---	-------	----------	------------

¹ 经与 17 润达 01 债券持有人协商，并综合考虑市场情况，公司行使赎回选择权，赎回投资者持有的全部 17 润达 01 债券，2018 年 9 月 3 日，“17 润达 01”公司债券已兑付完成并摘牌，兑付本金总额为 63,000.00 万元，兑付利息总额为 4,095 万元。

号			
1	武汉海吉力生物科技有限公司	500.00	3.64%
2	内蒙古润达惠生医疗供应链服务有限责任公司	10.00	10.00%
3	上海高进源医疗设备有限公司	50.00	5.00%
4	上海求立科技有限公司	20.00	10.00%
5	鄂城华源工程管理有限公司	240.00	1.00%
6	上海祥闰医疗科技有限公司	150.00	12.00%
可供出售金融资产账面余额合计		970.00	/

上市公司可供出售金融资产主要为对行业内上下游或与公司所处行业具有密切联系的企业参股投资，均为拟长期持有的战略性产业投资，不以获得具体投资收益为目的。

截至 2018 年 6 月 30 日，上市公司投资的私募股权基金的明细具体如下：

序号	被投资单位	期末余额（万元）
1	上海润达盛瑚投资管理中心（有限合伙）	5,600.82
2	上海润祺投资管理中心（有限合伙）	1,240.52
3	上海润瑚投资管理中心（有限合伙）	4,742.77
4	上海润帛投资管理中心（有限合伙）	1,409.64
5	芜湖润杰投资管理中心（有限合伙）	1,697.63
投资私募股权基金余额合计		14,691.38

上市公司投资润达盛瑚等私募股权基金，主要系公司为专注于医疗健康相关领域的产业整合和投资，拓展投资领域、推进产业基金的实施和发展而进行的战略投资，并非以获取该基金投资收益为主要目的。

综上所述，公司截至 2018 年 6 月 30 日不存在持有金额较大、期限较长的交易性金融资产、借予他人款项、委托理财等财务性投资的情形。公司持有一定金额的可供出售金融资产并对私募股权基金有一定金额的投资，均为公司进行的产业投资，不以获取投资收益为主要目的。

（三）上市公司资产负债率情况

截至 2018 年 6 月 30 日，润达医疗与可比体外诊断行业上市公司的资产负债率对比情况如下：

序号	证券代码	证券简称	资产负债率
1	002022.SZ	科华生物	19.35%
2	300244.SZ	迪安诊断	61.39%
3	300396.SZ	迪瑞医疗	20.44%

4	300406.SZ	九强生物	10.41%
5	300289.SZ	利德曼	16.16%
6	300463.SZ	迈克生物	33.83%
7	300482.SZ	万孚生物	19.91%
8	603387.SH	基蛋生物	9.46%
9	300439.SZ	美康生物	52.36%
10	603658.SH	安图生物	27.07%
11	603716.SH	塞力斯	31.73%
平均值		27.46%	
润达医疗		61.82%	

数据来源：同花顺 IFind

如上表所示，截至 2018 年 6 月 30 日，公司资产负债率为 61.82%，可比体外诊断行业上市公司的资产负债率平均水平为 27.46%，公司资产负债率处于同行业较高水平。公司存在一定的偿债压力及风险，如进一步增加债务将进一步增加上市公司的财务压力以及财务风险。因此，为保证上市公司的日常运营、减轻公司资金压力，降低财务风险和经营风险，本次交易募集配套资金具有必要性。

（四）上市公司最近三年连续多次进行收购产生大额商誉的情况

上市公司最近三年连续多次进行收购的必要性分析及收购资金来源参见“反馈问题四”之“一、补充披露上市公司在上市后持续进行收购的原因及必要性，收购资金来源，是否存在将 IPO 募集资金或非公开发行股票募集资金变更用途用于上述收购的情形”的回复。

截至 2018 年 6 月 30 日，公司资产负债率为 61.82%，高于同行业可比上市公司平均值。鉴于公司日常业务经营活动周转需求的资金量较大，若以债务融资支付本次交易的现金对价及相关费用，以上市公司 2018 年 6 月 30 日财务数据为基础进行测算，在不考虑其他因素变动的情况下，公司的资产负债率将上升至 64.31%，进一步增加上市公司的财务压力以及财务风险，故本次交易募集配套资金具有必要性。

综上所述，上市公司在自有资金有明确用途、日常生产经营需要大量流动资金、不存在金额较大的财务性投资以及资产负债率较高的情况下，通过募集配套资金方式筹集资金支付本次交易现金对价以及本次交易中介机构费用及相关税费具有合理性。

三、重组报告书补充披露情况

公司已将以上回复内容在重组报告书“第五章 本次发行股份情况”之“三、募集配套资金”中补充披露。

四、中介机构核查意见

经核查，国金证券认为：本次交易使用配套募集资金用于支付现金对价和相关费用具备合理性，符合相关法律法规的规定。本次交易募集配套资金安排不属于为上市公司或标的公司融资的行为，不存在规避再融资监管的情形。上市公司在自有资金有明确用途、日常生产经营需要大量流动资金、不存在金额较大的财务性投资以及资产负债率较高的情况下，通过募集配套资金方式筹集资金支付本次交易现金对价以及本次交易相关费用具有合理性。

反馈问题四

申请文件显示，1) 上市公司润达医疗在上市后至目前的三年内共进行 10 次收购，收购金额合计 208,355.50 万元，产生商誉 166,839.79 万元，其中该 10 次收购的标的资产主要从事医学实验室综合服务业务。2) 本次交易完成后，上市公司商誉余额将达到 26.26 亿元，上市公司备考报表中 2017 年商誉金额占母公司股东净资产比例达到 90.2%。请你公司：1) 补充披露上市公司在上市后持续进行收购的原因及必要性，收购资金来源，是否存在将 IPO 募集资金或非公开发行股票募集资金变更用途用于上述收购的情形。2) 结合多次收购时间密集、距上市公司上市时间较短的情况，补充披露上市公司在上市前是否与上述标的公司已存在收购安排或其他商业安排。3) 补充披露上市公司最近一期收入及利润是否主要来源于上述收购的 10 家公司。4) 结合上市公司 2017 年末商誉减值测试具体情况，补充披露上述收购形成的商誉未发生减值的合理性。5) 补充披露本次交易完成后上市公司备考报表商誉金额占归属于母公司股东净资产比例较高的合理性，并对上市公司商誉较高的风险进行量化风险提示。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

【回复】：

一、补充披露上市公司在上市后持续进行收购的原因及必要性，收购资金来源，是否存在将 IPO 募集资金或非公开发行股票募集资金变更用途用于上述收购的情形。

（一）上市后持续进行收购的原因及必要性

公司为医学实验室综合服务提供商，所处的行业为体外诊断产品流通与服务行业，该行业属于医药及医疗器械流通与服务子行业。受行业因素等的影响，公司在上市后的发展过程中，除自行开发新客户、引进新产品等手段外，还通过投资收购的方式扩展服务区域、加强市场竞争力。

1、医药及医疗器械流通行业企业普遍以投资收购为扩张的重要手段

受行业内区域性和严格的市场准入机制的影响，医药及其他医疗器械流通行业企业在发展过程中普遍采用了投资收购的方式。

医药及医疗器械流通行业的区域性主要系因我国人口分布广，地域辽阔，地区间差异明显，从而导致医药及医疗器械流通行业在发展的初期，均呈现出区域化的特点，即行业企业规模小、服务半径有限，主要在一个特定的区域内发展。

严格的市场准入机制是指由于医药和医疗器械直接关系到人体健康，在产品生产、流通、采购环节均有极为严苛的要求，例如终端医院客户采购相关产品，均需履行相应的招投标程序；在流通的各个环节，医药流通企业必须满足 GSP 的相关条件，医疗器械流通企业也必须满足相应的规范和条件。因此，流通企业需要建立满足相应规定条件的各项团队、设施、制度等，并在获得药监部门认证或认可后方可开展经营，且对新设企业而言，通过招投标进入终端客户，也需要花费大量的时间，很多情况下，新设企业很难满足部分终端客户的招投标要求。

受制于上述因素，医药和医疗器械流通企业在发展到一定阶段，需要进一步扩大市场经营区域和提升市场竞争力时，多采用投资并购的方式进行。以发展较为成熟，起步较早的医药流通行业为例，近十年来，国药控股股份有限公司、华润医疗集团有限公司、上海医药集团股份有限公司、九州通医药集团股份有限公司等行业龙头企业，均通过投资收购的形式扩大市场经营区域，提升市场占有率。

2、体外诊断产品流通与服务行业发展现状

就体外诊断产品流通与服务行业而言，市场参与主体除专业的综合服务商以外，还包括大量的代理经销企业、产品生产企业、药品和其他耗材流通企业等。体外诊断产品流通与服务目前尚处在产业发展的初期阶段，市场竞争激烈，行业集中度低，渠道分散。

随着新医改的推行、监管规范化、两票制及分级诊疗制度的落地，加之市场集中化的发展，行业集中度将逐步提高。体外诊断行业流通端由多级分销小代理模式向区域大代理集中和过渡，代理商职能多元化发展，由单一销售模式向销售、配送及服务一体化模式过渡，更加强调业务的服务性，以利民便民为价值指导，为医疗机构提供规范化及效率化的流通服务。市场竞争、政策层面、行业层面三大因素正在加剧行业整合的共振。在市场竞争和政策层面的医改控费及两票制等流通领域整治压力面前，领先企业面临的整合机会大于中小企业，领先企业正通过“整合、转型、延伸”等战略方式重构行业新的态势。

因此，体外诊断产品流通与服务领先企业，在市场环境因素的推动下，均已进入快速发展和整合的阶段，完善市场区域覆盖、进一步提升市场占有率，已经成为领先企业所面临的重要课题。受制于行业企业区域性及市场准入机制等因素的影响，投资收购成为行业领先企业业务扩展和市场整合的重要手段。

除润达医疗外，以迪安诊断为例，其发展的过程中，以收购等投资方式进行区域扩展，例如通过对新疆元鼎医疗的收购，介入新疆地区流通市场；通过对北京联合执信的收购，介入华北地区流通市场等。同时，迪安诊断也通过对金华福瑞达、杭州德格等公司的投资收购，加强其在原有优势区域的市场竞争力。

3、润达医疗市场开拓需求

除行业因素之外，公司作为较早上市的同行业企业，同时作为最早推动和完善整体综合服务业务（又称“集成业务”、“集约化服务”，指一站式满足医学实验室的全部需求的服务的业务）的体外诊断产品流通与服务行业企业，经过多年的发展，在上市时已经成为华东地区体外诊断产品流通市场的领先企业之一。为了更好的回报股东，提升公司的市场竞争力，上市时公司已制订了全国发展的战略，且已经通过自产产品渠道的建设，逐步向华东地区以外的区域进行市场开拓的探索。但是在公司核心的整体综合服务业务扩展的过程中，行业内普遍存

在的区域性和准入难的特点，导致了公司在早期向华东以外的区域市场发展遇到了一定的瓶颈。为了尽快实现全国覆盖的目标，全面提升市场竞争力，保持行业领先地位，公司在上市后，围绕公司的核心的整体综合服务业务，不断的扩展新客户。上市后至今，公司新增终端客户近 400 家（不含收购标的公司客户），在逐步引进新产品、完善服务体系的同时，公司在同行业寻找合作伙伴，并通过投资合作的形式，完善服务体系（如投资昆涑，以增强医学实验室第三方质量控制服务能力；投资山东鑫海，增加医疗机构高值耗材服务能力），加强区域市场建设（如投资杭州怡丹，以提升公司在浙江地区的市场竞争力和占有率，同时加强公司在微生物检测专门领域的服务能力），建立全国性的服务网络（如投资北京东南，完善华北地区市场建设）。

公司在选择合作方时，更倾向于该公司在其所在地区的业务有一定规模、具备较完整的综合服务能力、有意愿从单纯的传统代理业务向医学实验室整体综合服务业务（即集成业务或集约化服务业务）的方向转型，集成业务是代理业务的延伸，代理业务是集成业务的基础之一。因此，润达医疗将集成业务模式复制到各子公司，是帮助子公司把其在当地的业务做的更扎实，在市场上更具竞争力。同时，公司也选择在各自专业服务领域具有竞争优势的企业进行合作，完善服务内容，提升服务能力，增强自产产品市场竞争力。因此，近几年润达医疗通过投资、收购等多种方式，加强了华东地区的市场竞争力，市场区域也进一步扩大到东北、华北、西南、华中地区，基本完成全国市场布局，同时，通过对部分上游企业的投资，加强产品端的实力，增强公司盈利能力，进一步提升市场竞争力。

综上所述，公司为了巩固市场领先地位，在快速整合的市场大环境下抓住市场机遇，同时也为了更好的回报全体股东，公司在上市后加快了发展的步伐，受行业整体因素的影响，公司在快速发展的过程中，采取了投资收购的方式完善全国市场布局、增强服务能力，加快核心业务的推广。

（二）收购资金来源

截至 2018 年 6 月 30 日，上市公司该等收购累计支付的金额共 153,737.87 万元，上述资金的来源为：

1、并购贷款

上市公司与上述十次收购相关的并购贷款情况如下：

序号	收购标的	贷款方	贷款金额（万元）
1	杭州怡丹	中国民生银行股份有限公司上海分行	10,800.00
2	北京东南	招商银行股份有限公司上海徐家汇支行	10,000.00
3	长春金泽瑞	新华信托股份有限公司	17,500.00
4	山东鑫海	浙商银行股份有限公司上海陆家嘴支行	7,200.00
合计			45,500.00

由上表可知，上述 10 次收购中的资金有 45,500.00 万元来源于上市公司的并购贷款。

2、公司自有资金

2015 年至 2018 年 1-6 月，上市公司主要的现金流入情况如下：

单位：万元

项目	2018年1-6月	比例	2017年	比例	2016年	比例	2015年	比例
主要现金流入合计	473,085.27	95.43%	787,752.11	98.69%	488,536.51	97.39%	273,104.36	98.41%
其中： 销售商品、 提供劳务收到的现金	294,753.00	62.30%	445,242.59	56.52%	234,527.43	48.01%	169,399.25	62.03%
收回投资收到的现金	48,700.00	10.29%	23,750.00	3.01%	5,577.37	1.14%	-	
吸收投资收到的现金	889.80	0.19%	4,626.00	0.59%	111,299.23	22.78%	37,238.00	13.64%
取得借款收到的现金	107,125.93	22.64%	211,028.58	26.79%	124,382.30	25.46%	62,122.50	22.75%
发行债券收到的现金	-		92,748.90	11.77%	-		-	

根据上述主要的现金流入情况可知，公司现金流入主要来源于销售商品/提供劳务收到的现金、取得借款/发行债券收到的现金以及收回/吸收投资收到的现金。其中销售商品/提供劳务收到的现金是其现金流入的最主要的来源，公司自身盈利产生现金的能力较强。公司在未使用 IPO 募集资金、非公开发行股票募集资金以及发行债券收到的现金进行上述收购的情形下，仍有足够的资金支付收购所需资金。

3、不存在将 IPO 募集资金或非公开发行股票募集资金变更用途用于上述收购的情形

(1) 截至 2018 年 6 月 30 日首次公开发行股票募集资金使用及结余情况如下：

单位：元

时间	募集资金专户发生情况
募集资金金额	361,055,775.88
减：2015 年 5 月 23 日至 2016 年 12 月 31 日募投项目支出	175,998,238.14
减：募集资金置换预先投入募集项目的自筹资金	143,179,100.00
减：2015 年 5 月 23 日至 2016 年 12 月 31 日部分闲置募集资金暂时补充流动资金	145,000,000.00
加：2015 年 5 月 23 日至 2016 年 12 月 31 日专户利息收入	962,362.00
加：2015 年 5 月 23 日至 2016 年 12 月 31 日归还暂时补充流动资金	103,500,000.00
截至 2016 年 12 月 31 日专户余额	1,340,799.74
减：2017 年 1 月 1 日至 2017 年 12 月 31 日募投项目支出	42,840,924.71
加：2017 年 1 月 1 日至 2017 年 12 月 31 日专户利息收入	13,458.85
加：归还暂时补充流动资金	41,500,000.00
截至 2017 年 12 月 31 日专户余额	13,333.88
减：2018 年 1 月 1 日至 2018 年 6 月 30 日募投项目支出	-
减：部分闲置募集资金暂时补充流动资金	-
减：节余募集资金永久补充流动资金	13,350.99
加：2018 年 1 月 1 日至 2018 年 6 月 30 日专户利息收入	17.11
加：归还暂时补充流动资金	-
截至 2018 年 6 月 30 日专户余额	0

截至 2018 年 6 月 30 日首次公开发行股票募投项目支出明细如下：

单位：万元

项目	募集资金承诺投资总额（万元）	募集资金投资项目先期投入及置换金额	2015 年度使用募集资金（2015 年 5 月 23 日至 2015 年 12 月 31 日）	2016 年度使用募集资金（2016 年 1 月 1 日至 2016 年 12 月 31 日）	2017 年度使用募集资金（2017 年 1 月 1 日至 2017 年 12 月 31 日）	2018 年度使用募集资金（2018 年 1 月 1 日至 2018 年 6 月 30 日）	累计使用募集资金
综合服务扩容及信息管理平台升级改造项目	25,829.48	12,709.41	7,379.15	4,047.43	1,772.84	-	25,908.84
自有体外诊断产品扩产项目	7,946.27	1,108.38	2,493.79	2,424.42	1,928.22	-	7,954.82
研发实验室建设项目	2,335.94	500.12	776.76	478.26	583.03	-	2,338.17
小计	36,111.69	14,317.91	10,649.71	6,950.11	4,284.09	-	36,201.83

(2) 非公开发行股票募集资金的使用及结余情况

截至 2018 年 6 月 30 日非公开发行募集资金的使用及结余情况如下：

单位：元

时间	募集资金专户发生情况
募集资金金额	1,108,612,285.54
加：2016 年度募投专户利息收入	172,234.83
减：2016 年度补充流动资金	1,108,623,972.21
截至 2016 年 12 月 31 日专户余额	160,548.16
加：2017 年年度募投专户利息收入	486.98
减：2017 年年度补充流动资金	149,462.58
截至 2017 年年度专户余额	11,572.56
加：2018 年 1 月 1 日至 2018 年 6 月 30 日募投专户利息收入	10.23
减：2018 年 1 月 1 日至 2018 年 6 月 30 日补充流动资金	11,582.79
截至 2018 年 6 月 30 日专户余额	0

公司非公开发行股票募集资金均用于补充流动资金。公司已将非公开募集资金用于支付采购货款、职工薪酬、税费以及其他与经营活动相关的支出。

公司严格按照《上海证券交易所上市公司募集资金管理办法(2013 年修订)》和公司《募集资金管理办法》的相关规定使用募集资金，不存在将 IPO 募集资金或非公开发行股票募集资金变更用途用于上述收购的情形。

综上所述，公司前述收购资金的来源为并购贷款及自有资金，不存在将 IPO 募集资金或非公开发行股票募集资金变更用途用于上述收购的情形。

二、结合多次收购时间密集、距上市公司上市时间较短的情况，补充披露上市公司在上市前是否与上述标的公司已存在收购安排或其他商业安排

公司上市后对外投资时，主要的流程为：

1、初步接触：在接触到标的公司拟出售或拟引进投资的相关信息后，公司投资相关团队会在行业内收集并了解标的公司的基本情况以及市场地位，在确定认为其符合公司整体业务发展目标后，将相关情况报告管理层进行讨论；

2、初步磋商：管理层对相关公司信息进行讨论分析后，认为具有可继续沟通接触的价值的，指定某位高级管理人员与标的公司主要股东进行初步接洽；

3、尽职调查：若双方就进一步合作达成初步意向的，公司管理层将就相关情况再次进行讨论，确定意向后，聘请中介机构，对标的公司进行尽职调查；

4、投资意向确认：中介机构完成尽职调查后，将相关结果向管理层进行汇报，管理层在结合中介机构尽调结论和初步投资意向的基础上，确定是否进一步推进相关项目；

5、协议确认及审议：确认推进的，就具体交易细节与对方进行沟通、确认；交易细节拟定的，拟定协议并根据公司投资管理制度，提交总经理办公会议审议；若按规定需提交公司董事会或股东大会审议的，提交公司董事会、股东大会进行审议。

公司主要对外投资的相关决策时点：

标的公司	接触时间	尽调时间	协议签署时间
上海昆涑	-	-	2015年3月
杭州怡丹	2016年1月	2016年3月	2016年7月
山东鑫海	2015年12月	2016年2月	2016年8月
北京润诺思	-	2016年9月	2016年9月
合肥润达	2015年12月	2016年4月	2016年6月
北京东南	2016年7月	2016年11月	2016年12月
云南润达	-	-	2017年4月
武汉润达	-	-	2017年4月
长春金泽润	2016年7月	2017年7月	2017年7月
优科联盛	2016年7月	2016年9月	2017年6月

上述表格中，未列明接触或尽调时间的决策情况具体如下：

1、上海昆涑：上海昆涑自成立起，就以为国内医学实验室提供专业的实验室质量控制服务为目标，创始人团队均曾在国际一流体外诊断第三方质量控制产品生产厂商任职。2013年底，润达医疗与上海昆涑进行了接触，对其未来的发展方向十分看好，充分认可团队的背景、业务能力，同时鉴于质量控制工作在医学实验室中的核心地位（质量控制工作决定了医学实验室诊断结果的均一性和稳定性，对于医学实验室而言是最重要的风险控制因素），质量控制服务能力将是未来流通与服务企业重要的市场竞争力之一，因此经润达医疗董事会审议，同意对上海昆涑进行投资。润达医疗分别于2014年1月及9月向上海昆涑合计增资175万元，持有其46.67%的股权。嗣后，经上海昆涑股东会审议同意及润达医疗董事会审议同意，润达医疗于2015年3月与上海昆涑签署增资协议，向上海昆涑再次增资125万元，本次增资后，润达医疗持有上海昆涑60%的股权，上海昆涑成为润达医疗的控股子公司。

2、北京润诺思：因行业内产品研发侧重点不同，仪器产品偏重机电光学等领域，试剂产品侧重生物化学领域，行业内试剂研发生产企业一般都选择与其他仪器企业合作进行研发。北京润诺思为公司子公司上海惠中的合作伙伴，因上海惠中在自产体外诊断仪器研发方面具有足够的经验，而北京润诺思专注于化学发光试剂的研发。因此，经北京润诺思审慎选择，自 2013 年起，北京润诺思委托上海惠中进行化学发光检测仪器的研发，共同完成化学发光检测系统（仪器+试剂）的研发工作。2015 年三季度，北京润诺思因研发资金需求等原因，寻找新的投资者，公司得知相关信息后，基于对北京润诺思多年合作中对其研发能力的了解和认可，公司于 2015 年 10 月增资取得其 8%的股权；2016 年下半年，北京润诺思原风险投资者因自身存续期等原因拟出让北京润诺思股权，公司经审慎决策，以股权受让的方式取得北京润诺思的控股股权。

3、云南润达：云南润达为公司参与设立的公司，设立时公司持有其 10%的股权。设立该公司的目的系为向云南地区推进实验室整体综合服务业务，考虑到公司当时异地扩张能力有限，故选择以参股的形式与当地团队进行合作，公司提供管理经验和业务体系建设，在 2014 年参与设立云南润达。其后经多年发展，2017 年因股东就未来发展和经营目标产生分歧，经友好协商，公司收购了部分原股东持有的股权成为云南润达的控股股东。

4、武汉润达：武汉润达为公司参与设立的公司，设立时公司持有其 8%的股权。设立该公司的目的为在湖北地区推进实验室整体综合服务业务，考虑到当时公司在华中地区的实际经营情况，公司选择了以参股的形式与当地团队进行合作，在 2015 年下半年参与设立武汉润达。2017 年，为加强对武汉润达的控制，增加对武汉润达的业务支持，基于保障公司利益的考虑，经与其他股东协商，公司以股权收购其他股东部分股权的方式取得武汉润达的控股股权。

综上所述，公司上市后的各项投资和并购均系上市后接触或获得相关投资、控股机会，并未在上市前与上述标的公司达成收购安排及其他商业安排。

三、补充披露上市公司最近一期收入及利润是否主要来源于上述收购的 10 家公司

2018 年 1-6 月，上述标的公司收入及利润指标如下：

单位：万元

公司名称	营业收入	EBITDA	净利润	归属于上市公司股东净利润
上海昆涿	2,567.86	339.71	321.94	193.16
杭州怡丹	17,543.36	3,664.39	2,536.95	1,141.63
山东鑫海	24,644.20	1,968.83	1,449.53	1,449.53
北京润诺思	32.56	-721.46	-745.75	-483.74
合肥润达	6,422.21	1,319.19	862.37	345.05
北京东南	33,833.75	5,599.37	3,899.93	2,339.96
云南润达	4,063.24	582.54	279.07	142.33
武汉润达	6,745.20	2,343.85	1,749.74	892.37
长春金泽瑞	32,638.35	9,563.05	6,772.00	4,063.20
优科联盛	9,713.14	2,029.21	1,510.00	770.10
合计	138,203.87	26,688.68	18,635.78	10,853.59
润达医疗（合并）	279,477.40	49,254.99	22,076.94	14,428.48
占合并报表相应指标之比	49.45%	54.18%	84.41%	75.22%

注：上述公司单体报表数据未对润达医疗合并报表范围内的交易进行剔除。

上述标的公司收入占润达医疗合并收入 49.45%，证明公司通过并购完善区域市场覆盖并扩大市场占有率的策略得到了良好的效果；EBITDA（息税折旧摊销前利润）占润达医疗合并 EBITDA 54.18%，与收入占比规模相当，证明上述标的公司的盈利能力良好，公司投资回报有良好的保障。

上述标的公司净利润占合并报表净利润的比例较高，主要系因上述标的公司经营业绩良好，同时，鉴于公司对运营资金进行统一管理，且由于公司作为上市公司，较“轻资产”的各子公司拥有更多的银行授信和融资能力，因此公司承担了合并报表范围内绝大部分的融资成本和财务费用。2018年1-6月，公司母公司财务费用占合并报表财务费用的 76.76%，而母公司收入仅占合并报表收入 34.56%，因此，会出现上述标的公司净利润合计数占合并报表相应指标较高的情形。

此外，由于公司系使用自有资金及并购贷款等自筹资金收购上述标的公司，收购上述标的公司实际上对公司的资金形成一定的占用，若按照收购上述标的公司占用资金的规模、以公司上半年平均资金成本测算，上述标的公司上半年合计实现归属于母公司股东净利润扣除其占用母公司资金部分财务成本后约

6,077.34 万元（财务成本系以上市公司已累计支付的收购款按实际占 2018 年上半年实际月份以及年化 6.35%²利率计算，即上述标的公司对上市公司股东的实际利润贡献），占公司合并报表归属于母公司股东净利润的 42.12%，证明公司除上述标的公司外，原有体系业务增长较快、盈利能力有所保障。

四、结合上市公司 2017 年末商誉减值测试具体情况，补充披露上述收购形成的商誉未发生减值的合理性。

（一）相关标的资产最近三年又一期的经营情况

单位：万元

标的公司	2018年1-6月		2017年度		2016年度		2015年度	
	营业收入	净利润	营业收入	净利润	营业收入	净利润	营业收入	净利润
上海昆涿	2,567.86	321.94	3,696.56	110.49	1,927.25	3.23	866.60	-346.97
杭州怡丹	17,543.36	2,536.95	32,767.21	4,279.68	25,111.17	4,063.36	21,133.34	1,058.49
山东鑫海	24,644.20	1,449.53	47,184.03	2,514.47	35,712.93	2,363.00	16,210.65	428.90
北京润诺思	32.56	-745.75	973.40	-1,544.49	864.96	-1,679.02	546.44	-1,946.58
合肥润达	6,422.21	862.37	10,390.52	1,435.10	3,454.77	608.04	-	-
北京东南	33,833.75	3,899.93	55,986.81	5,726.35	50,006.56	4,938.06	42,740.00	3,707.47
云南润达	4,063.24	279.07	7,091.70	436.65	3,741.91	-89.39	1,777.22	-234.89
武汉润达	6,745.20	1,749.74	12,686.59	3,104.42	5,811.87	1,147.02	-	-82.97
长春金泽瑞	32,638.35	6,772.00	57,783.91	13,549.06	35,094.55	6,473.71	-	-124.66
优科联盛	9,713.14	1,510.00	14,444.91	2,472.58	-	-	-	-

（二）商誉初始确认的依据

1、根据《企业会计准则第 20 号——企业合并》第十条非同一控制下企业合并定义及相关指引，结合有关合并协议和合并双方的董事会决议等文件、资料，判断合并是否属于非同一控制的企业合并；

2、根据《企业会计准则第 20 号——企业合并》第十条购买日的定义及企业合并应用指南有关实现控制权的转移的五项条件，结合公司实际情况，确定购买日。

3、根据《企业会计准则第 20 号——企业合并》第十一条、第十二条有关合并成本的规定及相关指引，结合合并协议约定，确定合并成本。其中，公司通过

²该利率系上市公司 2018 年上半年平均融资年化利率

股权转让方式取得长春金泽瑞 60% 股权，在合并协议中约定了或有对价条款，公司在购买日估计未来事项很可能发生并且对合并成本的影响金额能够可靠计量，公司将其计入合并成本。公司管理层确认或有对价时判断业绩完成概率，并对应付股权转让款现金流进行折现。

4、根据《企业会计准则第 20 号——企业合并》第十三条规定，公司在购买日对合并成本进行分配，按照企业合并准则第十四条的规定确认所取得的被购买方各项可辨认资产、负债及或有负债。公司结合企业合并的相关财务报告、资产评估报告等，分析公司业务特点，确认资产组和资产组组合构成，确定被购买方可辨认净资产公允价值。

5、根据确定的合并成本和被购买方可辨认净资产公允价值，计算商誉。

企业合并的购买日、合并成本及商誉初始确认如下：

单位：万元

项目	上海昆涿	山东鑫海	北京润诺思	杭州怡丹	合肥润达	北京东南	云南润达	武汉润达	长春金泽瑞	武汉优科联盛
购买日	2015-4-9	2016-9-26	2016-11-29	2016-7-21	2016-11-24	2017-3-8	2017-9-7	2017-9-7	2017-9-8	2017-12-11
合并成本										
—现金	125.00	8,000.00	7,580.67	21,600.00	3,400.00	31,326.00	959.40	8,832.00	45,300.00	9,810.00
—非现金资产的公允价值	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
—发行或承担的债务的公允价值	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
—发行的权益性证券的公允价值	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
—或有对价的公允价值	-	-	-	-	-	-	-	-	40,748.44	-
—购买日之前持有的股权于购买日的公允价值	-	-	1,418.18	-	-	-	124.62	389.18	-	-
—其他	-	12,000.00	-	-	2,934.00	-	639.60	5,661.59	-	6,750.00
合并成本合计	125.00	20,000.00	8,998.86	21,600.00	6,334.00	31,326.00	1,723.62	14,882.77	86,048.44	16,560.00
减：取得的可辨认净资产公允价值份额	15.81	3,674.64	-259.07	2,508.72	3,136.82	13,504.78	635.54	4,225.19	9,142.24	4,174.22
商誉/合并成本小于取得的可辨认净资产公允价值份额的金额	109.19	16,325.36	9,257.93	19,091.28	3,197.18	17,821.22	1,088.08	10,657.57	76,906.20	12,385.78

（三）商誉减值测试过程的详细说明

1、公司根据《企业会计准则第8号——资产减值》将商誉自购买日起按照合理的方法分摊至相关的资产组或相关的资产组组合。经分析，上述公司中，各个标的公司以整体作为一个资产组或资产组组合。

2、公司对包含商誉的资产组或者资产组组合进行减值测试，比较这些相关资产组或者资产组组合的账面价值（包括所分摊的商誉的账面价值部分）与其可收回金额。

3、对于存在可以获得公允价值的单位，如果公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值，只要有一项超过了资产的账面价值，就表明资产没有发生减值，不需再估计另一项金额。

4、根据准则相关规定，可收回金额应当根据资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。公司按照上述方法仍然无法可靠估计资产的公允价值减去处置费用后的净额的，则以该单位预计未来现金流量的现值作为其可收回金额。

5、公司管理层在合理和有依据的基础上对单位资产剩余使用寿命内整个经济状况进行最佳估计，分析论证盈利预测营业收入及增长率、营业成本、营业税金及附加、销售费用、管理费用、财务费用、企业所得税及税率、折旧及摊销、资本性支出等合理性，预测营运资金变动，溢余资产、非经营性资产/负债、资产减值损失、营业外收支等其他项目的合理性，制作近5年的盈利预测数据，并在此盈利预测数据之上，对单位未来现金流量进行预计。

6、利用估值技术或外部估值专家选取相关折现率，根据盈利预测测算的未来现金流量计算未来现金流量现值，并考虑溢余资产、非经营性资产/负债影响计算出股权价值，然后根据持股比例与长期投资的账面价值进行比较，以确认是否存在商誉减值。

7、公司在2017年年度报告报出前，检查资产负债表日至报告报出日期间的期后事项，判断是否存在重大不利状况表明某项资产在资产负债表日发生了减值

或者需要调整该项资产原先确认的减值金额。

(四) 盈利预测及业绩承诺与实际净利润的匹配情况说明

1、2016 年度盈利预测与业绩承诺相关情况

项目	预测净利润 (万元)	2016 年度业绩承诺	经审计确认的 净利润 (万元)	扣非净利润 (万元)
上海昆涑	-29.00	无	3.23	2.78
山东鑫海	不适用	合并净利润不低于 2,000 万元	2,363.00	2,365.49
北京润诺思	不适用	无	-1,679.02	-1,685.29
杭州怡丹	不适用	合并经审计的扣除非经常性损益后合并净利润不低于人民币 4,000 万元	4,063.36	4,115.66
合肥润达	不适用	2016 年 7-12 月实现的扣非净利润不低于人民币 500 万元	608.04	607.98

注：以上表格中预测净利润是指用于商誉测试的预测数据；合肥润达成立于 2016 年 4 月，当年 6 月开始营业，主要利润均产生在 2016 年 7-12 月。

综上，2016 年度各标的公司均已完成业绩承诺或净利润超过盈利预测额。

2、2017 年度盈利预测与业绩承诺相关情况

(1) 2017 年度完成情况

项目	预测净利润 (万元)	2017 年度业绩承诺	经审计确认的 净利润 (万元)	扣非净利润 (万元)
上海昆涑	57.00	无业绩承诺	110.49	不适用
山东鑫海	2,765.36	合并净利润不低于 2,500 万元	2,514.47	不适用
北京润诺思	-1,277.00	无业绩承诺	-1,544.49	不适用
杭州怡丹	4,415.66	2017 年公司经审计的扣除非经常性损益后合并净利润的同比增长率不低于 20%；考核净利润：2016 年度及 2017 年度累计不低于人民币 8,096 万元	4,279.68	4,334.94
合肥润达	1,402.76	扣除非经营性损益后的净利润不低于 1,400 万	1,435.10	1,434.32

		元		
北京东南	不适用	经审计的扣除非经常性损益后的合并净利润不低于 5,375 万元	5,726.35	5,721.92
云南润达	不适用	2017 年度实现净利润不低于人民币 390 万元	436.65	不适用
武汉润达	不适用	2017 年度实现净利润不低于人民币 3100 万元	3,104.42	不适用
长春金泽瑞	不适用	2017 年度经审计的扣非净利润不低于人民币 14,000.00 万元；若公司利润考核期间任一年度实际扣非净利润低于当年度利润承诺的 90% 的，则相应调整向转让方支付的股权转让款	13,549.06	13,548.52
优科联盛	不适用	2017 年度实现扣非净利润不低于人民币 1800 万元	2,472.58	2,472.52

注：以上表格中预测净利润是指用于商誉测试的预测数据。部分标的业绩承诺未考虑非经常性损益，故扣非净利润不适用。

上述标的公司中，涉及业绩承诺的，除长春金泽瑞和杭州怡丹实际完成净利润低于其承诺净利润外，其余均完成业绩承诺；不涉及业绩承诺的，除北京润诺思未能达到盈利预测外，其他公司均达到盈利预测目标。

(2) 未达到盈利预测或未完成业绩承诺情况的说明

1) 北京润诺思

北京润诺思业绩未能达到盈利预测值，主要系其化学发光检验系统由其负责研发生产的试剂与上海惠中（上市公司全资子公司）负责生产的仪器共同组成，而上海惠中金山区生产基地于 2017 年基本建成，经上市公司管理层确定，上市公司旗下上海地区的生产型企业（上海惠中及上海华臣）于 2017 年启动搬迁工作。因医疗器械生产企业监管要求严格，搬迁工作涉及质量管理体系考核、生产许可证变更、产品注册证变更、试生产及中试等诸多环节，搬迁相关工作周期长，因此，上海惠中原定化学发光仪器的生产计划也受到影响，相关计划顺延。因相关产品使用必须在检验系统内进行，因此，受到上海惠中化学发光仪器生产计划

延期的影响，北京润诺思化学发光试剂相关产品正式投放市场的计划相应顺延，导致北京润诺思的销售收入和净利润等指标较 2017 年初预测相应推迟，其当年度业绩实际完成情况符合公司相应调整后的业绩预期。

2) 长春金泽瑞

长春金泽瑞 2017 年度扣非净利润为 13,548.52 万元，占当期承诺扣非净利润的 96.78%，大于当年度利润承诺的 90%，按各方股权转让协议约定，无需按照约定调整股权转让款。其 2017 年度扣非净利润略低于承诺净利润的原因主要是：长春金泽瑞为开展医学实验室综合服务业务进行相关准备，部分投入提前发生，而相关收入未能在 2017 年度体现，因此造成当年长春金泽瑞净利润略低于业绩承诺数。

3) 杭州怡丹

杭州怡丹 2017 年度净利润增长率低于原承诺的净利润增长率，但杭州怡丹当年度实际扣非净利润为当年度预测净利润的 98.17%，且杭州怡丹 2016 年度及 2017 年度扣非后净利润合计为 8,446.24 万元，大于各方约定的当年度考核净利润业绩 8,096 万元。

综上所述，经测试和分析，截至 2017 年 12 月 31 日，公司上述收购形成的商誉未发生减值具备合理性。

五、补充披露本次交易完成后上市公司备考报表商誉金额占归属于母公司股东净资产比例较高的合理性，并对上市公司商誉较高的风险进行量化风险提示

（一）本次交易完成后上市公司备考报表商誉金额占归属于母公司股东净资产比例较高的合理性

1、本次交易完成前后商誉占总资产/净资产比例

根据上市公司 2017 年度审计报告、2018 年 1-4 月未经审计的财务报表以及《备考审阅报告》，本次交易完成前后上市公司的商誉占总资产、净资产及归属于母公司净资产比例情况如下：

单位：万元

项目	2018年4月30日		2017年12月31日	
	交易完成前	交易完成后	交易完成前	交易完成后
商誉	166,983.27	262,634.58	166,983.27	262,634.58
总资产	741,309.25	894,335.95	712,532.87	869,224.86
归属于母公司股东净资产	236,286.51	295,044.82	228,704.51	291,132.66
净资产	285,846.03	347,019.54	274,855.47	339,283.40
商誉占总资产的比例	22.53%	29.37%	23.44%	30.21%
商誉占归属于母公司股东净资产的比例	70.67%	89.02%	73.01%	90.21%
商誉占净资产的比例	58.42%	75.68%	60.75%	77.41%

如上表所示，截至 2018 年 4 月 30 日，交易完成前商誉占总资产的比例为 22.53%，交易完成后商誉占总资产的比例为 29.37%；交易完成前商誉占净资产的比例为 58.42%，交易完成后商誉占净资产的比例为 75.68%。

2、本次交易完成后上市公司备考报表商誉金额占归属于母公司股东净资产比例较高的合理性

(1) 公司多次并购的交易背景

润达医疗作为国内领先的医学实验室综合服务提供商，围绕医学实验室的核心需求，为客户提供包括产品组合选择方案、专业技术服务团队与服务网络、信息化管理的仓储物流配送系统、全方位技术支持服务等在内的医学实验室综合服务，同时也为产品制造商提供销售支持及客户渠道管理等服务。为抓住体外诊断行业的发展机遇，巩固公司细分领域龙头的市场地位，公司积极顺应政策和市场的变化趋势，自 2015 年起逐步加强市场布局，落实渠道扩容，通过对区域性体外诊断产品流通龙头企业的投资控股，抢占市场先机，业务范围已经覆盖华东、华北、东北、华中、西南地区，基本完成全国市场布局。体外诊断流通与服务行业内企业以并购投资的方式进行区域扩张、渠道整合以及服务能力提升为行业惯例，系受市场等因素综合影响所致，具体分析可参见反馈问题回复第一问的相关内容，公司上市后的并购均为围绕主业展开，具备真实的业务背景。因此，润达医疗积极顺应政策和市场的变化趋势，制订了加强市场布局，落实渠道扩容以及提升服务能力的发展战略，该战略加强了公司在全国不同区域的市场竞争力，增

加了公司的服务内容及自产产品种类，提高了公司市场占有率及综合服务能力。此外，上述交易均具备真实的业务背景，公司通过并购在业务规模、经营形态、市场占有率等方面均已获得较大提升。

(2) 可比上市公司的商誉情况

可比体外诊断行业上市公司销售的主要产品均为体外诊断试剂或耗材，但体外诊断行业内各公司的细分领域存在一定差异，各公司与润达医疗的主营业务及2017年收入构成如下表所示（以下数据均取自各公司公开资料）：

证券简称	主营业务	2017 年收入构成
科华生物	“目前主营业务涵盖体外诊断试剂、医疗检验仪器，自主拥有生化诊断、酶免诊断、光免诊断、即时检验(POCT)、分子诊断五大产品线，在国内体外临床诊断行业中拥有显著的全产品线竞争优势，处于行业领先地位。”	自产产品：7.97 亿元 代理产品：7.84 亿元 其他产品：0.14 亿元
迪安诊断	“主要面向各级医疗卫生机构，以提供医学诊断服务外包为核心业务的医学诊断服务整体解决方案，凭借具有迪安特色的“服务+产品”一体化商业模式成为体外诊断行业的领先者。”	诊断产品销售：29.96 亿元 诊断服务：19.06 万元
迪瑞医疗	“主营业务是医疗检验仪器及配套试纸试剂的研发、生产与销售。公司产品用于日常体检及病情诊断，通过对人体尿液、血液等体液的检验，为预防、治疗疾病提供身体指标信息。”	医疗器械：8.65 亿元 其他：269.57 万元
九强生物	“以生化诊断试剂（“金斯尔”品牌试剂）的研发、生产和销售为主营业务。”	体外检测试剂：6.39 亿元 体外检测仪器：0.53 亿元 仪器租赁业务收入：18.09 万元 其他业务收入：241.13 万元
利德曼	“在体外诊断产品、诊断仪器、生物化学品等领域拥有核心竞争力，集研发、生产和销售于一体”；“产品涵盖生化、免疫凝血等检测领域的诊断试剂和诊断仪器以及生物化学品等”。	体外诊断试剂：4.94 亿元 生物化学原料：0.16 亿元 诊断仪器：0.52 亿元 其他业务收入：0.13 亿元
迈克生物	“主营业务为体外诊断产品的自主研发、生产、销售和服务，包括代理销售国外知名品牌的体外诊断产品。”	自产产品：7.77 亿元 代理产品：11.71 亿元 其他业务：0.22 亿元
万孚生物	“专注于快速诊断试剂、快速检测仪器等 POCT 相关产品的研发、生产与销售。”	体外诊断产品：8.55 亿元 贸易类：2.85 亿元 服务类：539.16 万元
基蛋生物	“主要从事 POCT 体外诊断产品的研发、生产和销售，主要产品为 POCT 体外诊断试剂及配套仪器。”	试剂类：4.47 亿元 仪器类：0.38 亿元

美康生物	“集体外诊断产品的研发、生产和销售于一体，并提供第三方医学诊断服务的专业的体外诊断产业上下游一体化公司。”	体外诊断试剂：13.08 亿元 体外诊断仪器：1.82 亿元 医学诊断服务：2.44 亿元 体外诊断试剂原料：397.14 万元 其他：0.67 亿元
安图生物	“专业从事体外诊断试剂及仪器的研发、生产、销售及服务，产品涵盖免疫、生化、微生物等检测领域，能够为医学实验室提供全面的解决方案。”	试剂类：11.59 亿元 仪器类：1.79 亿元
塞力斯	“专注于医疗检验集约化营销及服务业务、体外诊断产品的代理及自主体外诊断产品的研发、生产和销售。”	收入：9.21 亿元
巨星医疗控股	“其核心业务专注于高毛利的医疗耗材及设备，即医学影像产品和体外诊断产品。”“为富士胶片在中国的医用胶片独家生产商，以及罗氏诊断医疗体外诊断产品在中国最大的经销商之一。”	医疗产品及设备：33.29 亿元 影像打印产品：5.97 亿元
润达医疗	医学实验室综合服务商，主要向各类医学实验室提供体外诊断产品及专业技术支持的综合服务。	自主品牌 1.68 亿元 流通服务 41.44 亿元

上表列示的可比体外诊断行业上市公司多数以体外诊断产品的研发、生产为主，与润达医疗同属体外诊断产品流通与服务细分领域且流通业务收入规模较为接近的国内证券市场已上市或挂牌的企业主要包括迪安诊断及巨星医疗控股。

截至 2018 年 6 月 30 日，迪安诊断、巨星医疗控股及润达医疗商誉占总资产/净资产的比例如下表所示：

单位：万元

项目	迪安诊断	巨星医疗控股	润达医疗
商誉	193,687.69	262,344.70	166,983.27
总资产	909,581.68	537,332.20	764,529.73
归属于母公司股东净资产	248,883.49	68,770.70	238,755.20
净资产	351,192.07	69,867.20	291,917.06
商誉占总资产的比例	21.29%	48.82%	21.84%
商誉占归属于母公司股东净资产的比例	77.82%	381.48%	69.94%
商誉占净资产的比例	55.15%	375.49%	57.20%

注：巨星医疗控股为港股上市公司，根据其 2017 年度报告披露，其无形资产中包含收购附属公司获得的经销权及客户关系，其中客户关系及经销权合计占无形资产比例为 99.51%。鉴于巨星医疗控股 2018 中期报告中未列明客户关系及经销权的具体数值且无形资

产较年初数波动较小，故在计算巨星医疗控股商誉占总资产/净资产的比例时，基于可比因素，采用无形资产与商誉的合计值与总资产/净资产进行计算。

由上表可知，截至 2018 年 6 月 30 日，公司商誉占总资产/净资产的比例与迪安诊断基本一致，略高于迪安诊断；商誉占归属于母公司股东净资产的比例低于迪安诊断。巨星医疗控股商誉及无形资产占总资产/净资产以及归属于母公司股东净资产的比例均高于润达医疗及迪安诊断。因此，润达医疗商誉占总资产/净资产的比例与业务领域及业务规模相近的上市公司具有可比性。

综上所述，在我国体外诊断流通与服务行业的发展趋势的行业背景下，润达医疗积极顺应政策和市场的变化趋势而制订渠道扩容、提升服务能力的发展战略，并展开一系列具有真实业务背景的并购，加强了公司在全国不同区域的市场竞争力，增加了公司的服务内容及自产产品种类，提高了公司市场占有率及综合服务能力。此外，润达医疗商誉占总资产/净资产的比例与业务领域及业务规模相近的上市公司具有可比性。因此，本次交易完成后上市公司备考报表商誉金额占归属于母公司股东净资产比例较高具有合理性。

（二）对上市公司商誉较高的风险进行量化风险提示

1、商誉减值的量化分析

假设在所有其他变量保持不变的情况下，以备考报告中截至 2018 年 4 月 30 日商誉数据测算商誉减值对上市公司盈利能力产生的影响如下表所示：

单位：万元

假设减值比例	减值金额	对上市公司净利润的影响金额
1%	2,626.34	-2,626.34
5%	13,131.73	-13,131.73
10%	26,263.46	-26,263.46
20%	52,526.92	-52,526.92

2、商誉减值的风险提示

公司已在重组报告书“重大风险提示”中对商誉减值进行风险提示，具体内容如下：

润达医疗 2016 年末和 2017 年末合并资产负债表所列示的商誉分别为 4.81 亿元、16.70 亿元，占当期净资产的比例分别为 21.66%、60.75%。假设以 2017 年 12 月 31 日为重组并购日，本次重组交易完成后，公司商誉余额将增至 25.16 亿元，较本次交易前有一定的提升。根据《企业会计准则》规定，本次交易形成的商誉不作摊销处理，但需在未来每年年度终了进行减值测试。尽管本次交易完成后，公司将力争发挥与标的公司在资金、技术、客户、市场拓展等方面的协同效应，抓住医疗服务行业的良好发展契机，进一步提升标的公司的盈利能力，且公司已与各标的公司的业绩承诺方签署《盈利预测补偿协议》，明确补偿期限届满时对交易标的将进行专项减值测试并制订了明确的业绩补偿机制，但标的公司盈利能力会受到包括经济环境、行业发展、竞争格局、客户稳定性等多方面因素的影响，这些因素可能会导致标的公司的业绩出现波动，若标的公司未来经营业绩因上述原因而未达预期，则上市公司存在商誉减值的风险，从而对公司当期损益造成不利影响。假设在所有其他变量保持不变的情况下，以备考报告中截至 2018 年 4 月 30 日商誉数据测算不同减值比例对上市公司盈利能力的影响金额具体如下：

单位：万元

假设减值比例	减值金额	对上市公司 净利润的影响金额
1%	2,626.34	-2,626.34
5%	13,131.73	-13,131.73
10%	26,263.46	-26,263.46
20%	52,526.92	-52,526.92

提请广大投资者关注商誉减值的风险。

六、重组报告书补充披露情况

公司已将以上回复内容在重组报告书“第九章 管理层讨论与分析”之“一、本次交易前上市公司的财务状况和经营成果的讨论与分析”之“（三）上市公司商誉分析”以及“第十二章 风险因素”之“三、与上市公司相关的风险”之“（二）商誉减值风险”中补充披露。

七、中介机构核查意见

经核查，国金证券及审计机构认为：公司为了巩固市场领先地位，在快速整合的市场大环境下抓住市场机遇，同时也为了更好的回报全体股东，公司在上市后加快了发展的步伐，受行业整体因素的影响，公司在快速发展的过程中，采取了投资收购的方式完善全国市场布局、增强服务能力，加快核心业务的推广，具备合理性。

公司进行收购的资金来源为并购贷款及自有资金，不存在将 IPO 募集资金或非公开发行股票募集资金变更用途用于上述收购的情形。公司上市后的各项投资和并购均系上市后接触或获得相关投资机会，并未在上市前与上述标的公司达成收购安排及其他商业安排。

本次交易完成后上市公司备考报表商誉金额占归属于母公司股东净资产比例较高具有合理性；经测试和分析，截至 2017 年 12 月 31 日，公司上述收购形成的商誉未发生减值亦具备合理性。

反馈问题五

申请文件显示，1) 本次交易业绩承诺由苏州润赢的交易对方宁波睿晨投资合伙企业（有限合伙，以下简称宁波睿晨）、上海润林的交易对方江苏康克生物技术有限公司（以下简称江苏康克）、成都坤洋实业发展有限公司（以下简称成都坤洋）、深圳市树辉投资咨询有限公司（以下简称深圳树辉），杭州怡丹的交易对方彭华兵、申屠金胜，上海伟康的交易对方袁文战、袁文国，上海瑞美的交易对方上海涌流企业管理咨询（有限合伙，以下简称上海涌流）、唐剑峰承担。润达盛瑚、上海润祺均不承担业绩承诺。2) 上市公司实际控制人之一刘辉现为润达盛瑚、上海润祺中劣后级合伙人共同委派的投资决策委员会委员。上市公司对润达盛瑚、上海润祺未形成控制。3) 润达盛瑚和上海润祺的执行事务合伙人为上海盛瑚，委派胡兆明为执行事务合伙人代表。上海盛瑚和胡兆明与上市公司均无任何关联关系。4) 润达盛瑚和上海润祺普通合伙人下设投资决策委员会由 4 人组成，由普通合伙人委派 2 人，由优先级有限合伙人共同委派 1 人，劣后级有限合伙人共同委派 1 人。所有投资项目的投资及退出决定

须全体成员一致表决通过。请你公司：1) 结合润达盛瑚和上海润祺投资及退出决策的实行情况，进一步补充披露上市公司董事长刘辉是否实际对润达盛瑚和上海润祺对本次交易标的资产的投资和退出决策起到决定性作用。2) 结合前述情况，补充披露本次交易业绩承诺由除润达盛瑚和上海润祺以外的交易对方承担的具体原因及合理性，是否符合我会相关规则，是否有利于保护上市公司中小股东利益。3) 比较并补充披露苏州润赢等标的资产承诺净利润数与本次交易收益法评估预测净利润数是否匹配。4) 进一步补充披露上海瑞美的交易对方上海涌流、唐剑峰仅进行 2018 年业绩承诺的合理性。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。

【回复】：

一、结合润达盛瑚和上海润祺投资及退出决策的实行情况，进一步补充披露上市公司董事长刘辉是否实际对润达盛瑚和上海润祺对本次交易标的资产的投资和退出决策起到决定性作用

根据润达盛瑚和上海润祺合伙协议的约定，润达盛瑚和上海润祺中普通合伙人下设投资决策委员会，负责对投资项目进行审议并作出决议。投资决策委员会由四人组成，其中普通合伙人委派两人，优先级有限合伙人委派一人，全体劣后级有限合伙人共同委派一人。根据润达盛瑚和上海润祺全体劣后级有限合伙人出具的《委派函》，润达盛瑚和上海润祺全体劣后级有限合伙人共同委派上市公司董事长刘辉担任润达盛瑚和上海润祺投资决策委员会成员。

根据润达盛瑚和上海润祺合伙协议的约定，润达盛瑚和上海润祺投资决策程序如下：

1、信息收集及整理：对其合伙目的范围内的企业信息进行收集和整理，其信息来源包括但不限于行业专家、合伙人、市场调研、制造商、行业研究员等，对相关信息进行初步的筛选和整理后，经普通合伙人确认，对部分有效信息所涉及的标的公司（即具有一定投资价值，能够与主要股东或核心中介进行沟通的企业）进行初步的接触。

2、初步接触：与拟投资目标公司的主要股东或核心中介进行接触和初步磋商，确认其对引进投资者的意向和未来发展的初步设想，并对合作或投资的意向进行初步探讨。

3、尽职调查：对初步接触后，双方均有进一步推进合作意向的，管理人将就该等情况与投资决策委员会成员进行口头沟通；确认符合基金投资目的的，由管理人选定中介机构（包括但不限于财务顾问、法律顾问和会计师），与管理人投资经理组成尽调团队，对目标公司进行尽职调查。

4、方案谈判：管理人将尽职调查初步结果与投资决策委员会成员进行全面沟通后，确认具有投资价值的，由管理人负责与对方就交易的方案进行全面的谈判，期间根据谈判的结果，拟定相关投资协议，并及时根据了解到的情况修正协议条款。

5、投委会表决：各方最终就协议达成基本一致的，管理人将相关文件提交全体投资决策委员会委员，根据合伙协议约定“任何投资项目之投资及退出决定须经全体投资决策委员会成员一致表决通过”，经过全体委员独立表决并一致同意后，形成正式投委会决议，并安排相关协议签署及投资事宜；表决不同意的，相关资料进行归档，并在合伙人会议上作出说明。

在上述投资过程中，除刘辉作为投资决策委员会委员参与相关程序外，润达盛瑚和上海润祺的投资过程均不受上市公司干预，具有其独立性。润达盛瑚和上海润祺投资决策委员会决策过程中均严格遵守前述合伙协议的约定履程序，全体投资决策委员会成员平等行使表决权，能独立决策，不存在互相影响，刘辉并不存在超出其他投资决策委员会成员的特别权利，其个人无法单独决定润达盛瑚和上海润祺的投资及退出决策。此外，投资决策委员会决策过程中，其均对项目情况独立分析判断并进行决策，不存在受其他投资决策委员会成员影响的情形。

综上所述，润达盛瑚和上海润祺投资决策委员会决策过程中，刘辉与其他投资决策委员会成员享有平等的表决权，其个人无法单独决定润达盛瑚和上海润祺的投资及退出决策。因此不存在刘辉单独对润达盛瑚和上海润祺对本次交易标的资产的投资和退出决策起到决定性作用的情形。

二、结合前述情况，补充披露本次交易业绩承诺由除润达盛瑚和上海润祺以外的交易对方承担的具体原因及合理性，是否符合我会相关规则，是否有利于保护上市公司中小股东利益

（一）润达盛瑚、上海润祺不参与业绩承诺及补偿的原因及合理性，是否符合证监会相关规则

润达盛瑚和上海润祺（以下合称“基金”）系上市公司作为有限合伙人参与设立的投资基金，主要目的为通过财务投资实现对包括上市公司在内的合伙人的合理回报，其在各标的公司的投资均为财务投资，虽然在部分标的公司中基金根据投资协议安排委派董事，但委派董事的行为主要系保障基金知情权并保证基金投资的安全性，不参与标的公司的经营管理，无法保证标的公司未来收益的实现。因此，一方面基金作为财务投资者，其投资作价均参考市场类似交易估值水平确定且其投资目的以股权退出获取差价为主，另一方面基金自始均未参与标的公司的经营管理，对标的公司未来业绩无法掌控，其作出业绩承诺不具有可行性。与此同时，基金在本次交易中获取的均为现金交易对价，其于交易完成后不持有上市公司股份，无法锁定其长期利益。因此，基金未承担补偿义务。

此外，鉴于本次交易标的公司、交易对方不属于公司的控股股东、实际控制人或者其控制的关联人（关联关系系因上市公司投资所形成），且不会导致控制权发生变更。因此，本次交易各方基于市场化原则协商确定本次交易的业绩承诺及补偿措施，符合《重组办法》及相关法律法规的规定。

综上所述，本次交易各方基于市场化原则协商确定本次交易的业绩承诺及补偿措施，考虑到基金作为财务投资者对标的公司业绩影响以及本次基金交易的方式等，上市公司确定基金不参与本次交易的业绩承诺及补偿，具有其合理性。

（二）其他业绩承诺方的业绩承诺及补偿措施能充分保护上市公司中小股东的利益

首先，本次交易中，业绩承诺方均为对标的公司未来业绩能够产生重大影响的交易对方，业绩承诺方均长期持有标的公司股权，且始终从事标的公司相关业

务，并在标的公司担任重要职务，且未来还会持续参与标的公司的管理，能够对标的公司产生重要影响。考虑到业绩承诺方对标的公司未来潜在业绩的贡献度和影响力，选择由这部分交易对方进行业绩承诺和补偿，更有利于保障未来上市公司和中小股东利益。

其次，本次交易中，考虑到不同标的公司的实际业绩情况，业绩承诺方均对标的公司未来业绩作出了承诺，各标的公司业绩承诺期的净利润承诺之和均超过或与同期盈利预测之和相当，与标的公司的未来发展趋势保持一致。此外，各标的公司本次交易作价对应的估值均略低于评估值，业绩承诺具有可实现性。

再次，本次交易中，根据标的公司各业绩承诺方的业绩承诺情况，各业绩承诺方均根据业绩承诺期作出了相应的锁定期承诺，其取得的股份对价将分期解锁，并将优先用于业绩补偿。同时，对于本次交易后仍持有标的公司股权的业绩承诺方而言，若其获得的股份对价不足以补偿的，其将以所持有的标的公司股权进行补偿，有利于保证上市公司的利益。

综上，本次交易中的业绩承诺方作为标的公司的主要经营者，各方在充分考虑标的公司经营情况及其业绩承诺方实际补偿能力的情况下约定的业绩承诺和补偿措施具有可实现性，能够有效的保障上市公司及中小股东利益。

三、比较并补充披露苏州润赢等标的资产承诺净利润数与本次交易收益法评估预测净利润数是否匹配

本次交易业绩承诺方作出的业绩承诺数与收益法评估预测净利润数如下：

单位：万元

标的公司		2018 年度	2019 年度	2020 年度	承诺期合计
苏州润赢	承诺数	4,200.00	5,250.00	6,562.50	16,012.50
	预测数	4,465.55	5,394.64	6,727.84	16,588.03
上海润林	承诺数	3,000.00	3,750.00	4,687.50	11,437.50
	预测数	3,320.13	3,770.94	4,099.43	11,190.50
杭州怡丹	承诺数	5,300.00	6,625.00	8,281.25	20,206.25
	预测数	5,565.21	6,545.06	7,772.71	19,882.98
上海伟康	承诺数	3,300.00	4,125.00	5,156.25	12,581.25
	预测数	3,013.96	3,412.62	4,016.48	10,443.07

上海瑞美	承诺数	1,987.00	-	-	1,987.00
	预测数	1,986.38	2,315.74	2,546.29	1,986.38

本次交易中，标的公司承诺净利润数与收益法评估预测净利润数存在差异的原因是：在进行收益法评估盈利预测时，评估基于谨慎性的原则未考虑新业务等影响因素，而在各方协商确定承诺利润数时不仅依据预测数据而且还进一步综合考虑了各标的公司新业务的发展和新兴市场开拓情况，在保证预测所依据业务正常开展的前提下，作出了净利润承诺。

此外，本次交易作价在参考业绩承诺人承诺利润及预测情况的基础上，较评估值均有所下调，具体情况如下：

单位：万元

标的公司	评估值	本次交易作价（对应100%股权）
苏州润赢	50,759.01	50,400.00
上海润林	36,002.86	36,000.00
杭州怡丹	63,968.79	63,600.00
上海伟康	40,619.61	40,500.00
上海瑞美	23,776.56	23,700.00

综上，苏州润赢等标的资产承诺净利润数与本次交易收益法评估预测净利润数匹配。

四、进一步补充披露上海瑞美的交易对方上海涌流、唐剑峰仅进行2018年业绩承诺的合理性

本次交易中，经交易各方协商，上海瑞美的业绩承诺人对上海瑞美2018年的业绩作出了承诺。其仅作出2018年度业绩承诺的原因主要为：

首先，本次交易为市场化交易，根据《重组办法》，上市公司向控股股东、实际控制人或者其控制的关联人之外的特定对象购买资产且未导致控制权发生变更的，上市公司与交易对方可以根据市场化原则，自主协商是否采取业绩补偿和每股收益填补措施及相关具体安排。上市公司和交易对方根据《重组办法》的要求，按照市场化原则自主协商确定了业绩补偿安排，以确保有效地促进本次交易的完成。

其次，上海瑞美管理层作出的盈利预测，因其未计划对2019年度及以后的

业绩作出承诺，仅考虑了其在现有客户群体以及已经完成研发储备的情况下所能实现的盈利情况，盈利预测期中 2018 年至 2020 年平均净利润增速仅为 14.92%，低于普遍公认的未来医疗信息行业 20% 的平均增速，盈利预测未考虑超额增长的情况，因此，估值水平较上市公司收购同类型企业明显偏低（按照承诺期第一年净利润计算，可比交易估值市盈率平均值为 15.62，上海瑞美估值市盈率为 11.96）。

再次，上市公司前次收购上海瑞美股权时（2017 年 7 月，收购其 45% 的股权），银信资产评估有限公司对上海瑞美截至 2016 年 12 月 31 日的股东全部权益价值进行了评估，评估值为 22,400 万元。基于此，在前次收购中，上海瑞美管理层对 2017 年及 2018 年业绩作出了承诺，承诺的扣非净利润分别为 1,656 万元、1,987 万元。鉴于本次上海瑞美盈利预测与前次预测不存在显著差异，且本次上海瑞美截至 2017 年 12 月 31 日的股东全部权益价值评估值为 23,760 万元，较前次评估值仅相当于增加上海瑞美 2017 年度产生的净利润，估值变化不大，且未来盈利预测较为保守，可实现性较高，上市公司投资风险可控。因此，经双方协商，同意上海瑞美业绩承诺方延续前次业绩承诺，不再追加新的业绩承诺。

最后，在本次交易后，上市公司医学实验室信息服务能力将得到显著的增强，同时，上市公司能够向上海瑞美提供更多的客户资源，有助于上海瑞美未来的持续发展。另外，上海瑞美作为国内领先的 LIS 信息系统供应商，拥有较为突出的研发技术优势技术以及稳定的客户资源，未来发展前景较好，上市公司对其未来发展信心较高，预计其后续年度出现极端情况的可能性较低，未来业绩预测的可实现性较高，业绩承诺方不再追加业绩承诺造成上市公司投资出现大幅度减值的风险较低。此外，上海瑞美 2017 年度业绩承诺已顺利完成。因此，上海瑞美仅对 2018 年度业绩作出承诺不会严重损害上市公司利益，风险可控。

综上，上海瑞美业绩补偿期仅为 2018 年度系交易双方按照市场化原则自主协商的结果，与其估值水平、盈利预测可实现性具有相关性，其未来盈利预测的可实现性较高，风险可控，具有其合理性。

四、重组报告书补充披露情况

公司已将以上回复内容在重组报告书“第三章 交易对方基本情况”之“二、

支付现金购买资产的交易对方”及“第一章、本次交易概况”之“五、业绩承诺及盈利预测补偿安排”中补充披露。

五、中介机构核查意见

经核查，国金证券认为：润达盛瑚和上海润祺投资决策委员会决策过程中，刘辉与其他投资决策委员会成员享有平等的表决权，其个人无法单独决定基金的投资及退出决策，因此不存在刘辉单独对润达盛瑚和上海润祺对本次交易标的资产的投资和退出决策起到决定性作用的情形。

考虑到基金作为财务投资者对标的公司业绩影响以及本次基金的交易方式等因素，上市公司确定基金不参与本次交易的业绩承诺及补偿具有其合理性。鉴于本次交易标的公司、交易对方不属于公司的控股股东、实际控制人或者其控制的关联人（关联关系系因上市公司投资所形成），且不会导致控制权发生变更，因此，本次交易各方基于市场化原则协商确定本次交易的业绩承诺及补偿措施，符合《重组办法》及相关法律法规的规定。

鉴于各标的公司依据其未来业务的发展和新兴市场开拓情况，在保证预测所依据业务正常开展的前提下作出的净利润承诺，苏州润赢等标的资产承诺净利润数与本次交易收益法评估预测净利润数匹配。

上海瑞美业绩补偿期仅为 2018 年度系交易双方按照市场化原则自主协商的结果，与其估值水平、盈利预测可实现性具有相关性，其未来盈利预测的可实现性较高，风险可控，具有其合理性。

律师认为：润达盛瑚和上海润祺投资决策委员会决策过程中，刘辉与其他投资决策委员会成员享有平等的表决权，其个人无法单独决定润达盛瑚和上海润祺的投资及退出决策，因此不存在刘辉单独对润达盛瑚和上海润祺对本次交易标的资产的投资和退出决策起到决定性作用的情形。

本次交易各方基于市场化原则协商确定本次交易的业绩承诺及补偿措施，符合《重组管理办法》的规定；考虑到润达盛瑚和上海润祺作为财务投资者对标的公司业绩影响有限及润达盛瑚和上海润祺参与本次交易取得对价的方式等，上市

公司同意其不参与本次交易的业绩承诺及补偿，具有其合理性。

本次交易中的业绩承诺方为标的公司的主要经营者，综合考虑标的公司经营情况及业绩承诺方实际补偿能力的情况下约定的业绩承诺和补偿措施具有可实现性，能够保障上市公司及中小股东利益。

基于独立财务顾问的核查意见，并经律师根据非相关专业人士所能够作出的理解和判断履行一般核查义务后认为：上海瑞美业绩补偿期仅为 2018 年度系交易双方按照市场化原则自主协商的结果，与其估值水平、盈利预测可实现性具有相关性。

反馈问题六

申请文件显示，1) 上市公司控股股东为朱文怡，持股比例 20.26%。实际控制人为朱文怡、刘辉母子，合计持股比例 27.33%。2) 朱文怡、刘辉于 2012 年 2 月 10 日签署了《一致行动人协议》并于 2017 年 2 月 22 日进行了续签。3) 公开资料显示，截至 2018 年 8 月 16 日，朱文怡累计质押股份数占公司股份总数 15.34%，占其持有公司股份总数的 75.72%。请你公司：1) 补充披露上述《一致行动人协议》约定的权利义务情况、解除条件、有效期限，解除上述协议后朱文怡、刘辉一致行动关系如何认定。2) 补充披露朱文怡、刘辉合计持有上市公司股份的质押情况、对应的债务金额、资金用途、质押期限、还款及担保解除计划等信息。3) 结合朱文怡、刘辉的财务状况和资信状况，评估质押风险，披露应对措施及对上市公司控制权稳定性的影响。请独立财务顾问和律师核查后发表明确意见。

【回复】：

一、补充披露上述《一致行动人协议》约定的权利义务情况、解除条件、有效期限，解除上述协议后朱文怡、刘辉一致行动关系如何认定

(一) 《一致行动人协议》的主要内容

刘辉和朱文怡于 2012 年 2 月 10 日签署了《一致行动人协议》，约定共同控制上市公司，承担实际控制人的责任与义务，协议有效期为自签署之日起五年。刘辉和朱文怡于 2017 年 2 月 22 日续签了《一致行动人协议》，现行有效的《一致行动人协议》的主要条款如下：

签署方	甲方：刘辉 乙方：朱文怡
一致行动事项范围	润达医疗股东大会审议表决的下列事项，属于一致行动事项范围： (i) 行使股东大会的表决权； (ii) 向股东大会行使提案权； (iii) 行使董事、监事候选人提名权； (iv) 其他润达医疗章程规定的股东权利。
一致行动人代表	双方一致同意甲方担任一致行动人代表，负责召集一致行动人会议，接受乙方委托参加股东大会并统一行使双方所持表决权。
一致行动人行使表决权的程序	自本协议生效后，本协议双方行使本协议项下的一致行动事项之股东表决权前，本协议双方需就相关内容进行协商并就表决事项达成一致意见；若本协议双方意见不能达成一致时，乙方均应以甲方意见为准，与甲方意见保持一致。
一致行动人持股限制约定	(i) 甲方与乙方作为润达医疗之实际控制人，双方同意，除非受让人同意按照本协议的条款和条件签署一致行动协议，任何一方不得以协议转让方式向甲乙双方以外的任何其他自然人、公司、企业或其他组织转让其所持有润达医疗的全部或部分股份的权利。 (ii) 任何一方均不得以委托、信托等任何方式将其所持股份的表决权交由第三人行使。 (iii) 任何一方持有之公司股份之锁定期以其作出的承诺为准，本协议之签订不影响任何一方持有公司股份之锁定期。
违约责任	(i) 本协议有效期内，任何一方未按一致行动人协商所形成的共同意见授权一致行动代理人出席股东大会并行使其所拥有的润达医疗表决权即构成违约。 (ii) 如果因为违约一方未按本协议的约定进行授权表决，导致股东大会表决结果与违约方按本协议的约定进行授权表决的结果相异，则违约方应当向守约方支付违约金。
协议的变更与解除	(i) 本协议生效后，非经双方一致同意，不得变更或解除。 (ii) 任何对于本协议的修改、补充必须经双方本协议双方一致同意并以书面形式做出。 (iii) 未经其他方事先书面同意，任何一方不得向任何第三方转让其于本协议下的任何权利及/或义务。 (iv) 本协议对双方本协议双方的合法继受人均具有约束力。
协议的有效期	(i) 自签订之日起生效，有效期三年。 (ii) 有效期届满，若甲方及乙方无改变共同控制及一致行动的书面意向的，本协议关于甲方及乙方一致行动之约定自动延续三年。

（二）《一致行动人协议》解除后一致行动关系的认定

根据《上市公司收购管理办法》第八十三条的规定，在上市公司的收购及相关股份权益变动活动中有一致行动情形的投资者，互为一致行动人。如无相反证据，投资者有下列情形之一的，为一致行动人：……在上市公司任职的董事、监事、高级管理人员及其前项所述亲属同时持有本公司股份的，或者与其自己或者其前项所述亲属直接或者间接控制的企业同时持有本公司股份；……。

截至 2018 年 9 月 30 日，朱文怡直接持有上市公司 117,422,176 股股份，刘辉直接持有上市公司 41,703,462 股股份，刘辉持有上海达恩慧投资有限公司 17.02% 股权，上海达恩慧投资有限公司持有润达医疗 7,450,186 股股份，刘辉同时担任上市公司董事长，朱文怡与刘辉系母子关系。

因此，《一致行动人协议》解除后，朱文怡与刘辉仍符合《上市公司收购管理办法》第八十三条规定的推定一致行动人情形，如无相反证据，仍将构成一致行动人。

二、朱文怡、刘辉合计持有上市公司股份的质押情况，对应的债务金额、资金用途、质押期限、还款及担保解除计划等信息

（一）朱文怡、刘辉合计持有上市公司股份的质押情况

根据中证登上海分公司出具的《证券质押及司法冻结明细表》及尚在履行的质押协议等相关资料，截至 2018 年 11 月 9 日，朱文怡直接持有上市公司 117,422,176 股股份，刘辉直接持有上市公司 41,703,462 股股份，两者合计直接持有上市公司 159,125,638 股股份，占上市公司股份总数的 27.46%；刘辉直接持有上海达恩慧投资有限公司 17.02% 股权，上海达恩慧投资有限公司直接持有上市公司 7,450,186 股股份，占上市公司股份总数的 1.29%。朱文怡已质押其直接持有的上市公司 100,480,077 股，质押的股份总数占上市公司股份总数的 17.34%，占其直接持有的上市公司股份总数的 85.57%。刘辉已质押其直接持有的上市公司 27,948,029 股，质押的股份总数占上市公司股份总数的 4.82%，占其直接持有的上市公司股份总数的 67.02%；上海达恩慧投资有限公司直接持有的上市公司

股份未质押。前述股份质押的具体情况如下：

质押人	债权人	债务金额 (万元)	质押期限	质押股数(万 股) [注 1]	资金 用途
朱文怡	国金证券股 份有限公司	2,000	2016/6/14-2019/6/12[注 2]	351.00	个人 投资
			2018/6/13-2019/6/12	70.00	
		2,659 [注 3]	2016/8/19-2019/8/16[注 4]	669.60	
		1,834 [注 5]	2016/9/19-2019/9/17[注 6]	306.00	
			2018/9/18-2019/9/17	185.00	
		1,470 [注 7]	2016/10/21-2018/10/18	257.40	
			2018/10/19-2019/10/18	195.00	
		4,870 [注 8]	2016/11/18-2018/11/17	810.00	
			2018/10/11-2018/11/17	70.00	
	3,650 [注 9]	2017/5/17-2019/5/16	603.00		
		2018/10/9-2019/5/17	47.00		
	南京银行股 份有限公司 上海分行	19,715 [注 10]	2016/10/26-2019/10/25	3,240.00	
			2018/10/9-2019/10/28	300.00	
	中海恒信资 产管理(上 海)有限公 司	15,341.89 [注 11]	2016/12/13-2020/6/13	1,503.2019	
			2017/12/27-2020/6/13	243.5458	
2018/1/17-2020/6/13			125.26		
2018/6/22-2020/6/13			462.00		
2018/7/6-2020/6/13			250.00		
		2018/9/18-2020/6/13	360.00		
合计		51,540	-	10,048.0077	
刘辉	南京银行股 份有限公司 上海分行	3,285 [注 12]	2016/10/26-2019/10/25	540.00	个人 投资
	中海恒信资 产管理(上 海)有限公 司	23,012.84 [注 13]	2016/12/13-2020/6/13	2,254.8029	
合计		26,297.84		2,794.8029	

[注 1]: 因润达医疗于 2017 年 5 月实施每 10 股转增 8 股的资本公积转增股本方案, 朱文怡在此之前质押的股份数量均相应增加。

[注 2]: 该股份质押的原质押期限截至 2018 年 6 月 14 日, 朱文怡于 2018 年 6 月 14 日就该股份质押办理了延期手续, 质押期限延长至 2019 年 6 月 12 日。

[注 3]: 原债务金额 4,000 万, 已偿还 1,341 万元。

[注 4]: 该股份质押的原质押期限截至 2018 年 8 月 19 日, 朱文怡于 2018 年 8 月 16 日就该股份质押办理了延期手续, 质押期限延长至 2019 年 8 月 16 日。

[注 5]: 原债务金额 2,000 万, 已偿还 166 万元。

[注 6]: 该股份质押的原质押期限截至 2018 年 9 月 18 日, 朱文怡于 2018 年 9 月 18 日就该股份质押办理了延期手续, 质押期限延长至 2019 年 9 月 17 日。

[注 7]: 原债务金额 2,000 万, 已偿还 530 万元。该股份质押的原质押期限截至 2018 年 10 月 20 日, 朱文怡于 2018 年 10 月 19 日就该股份质押办理了延期手续, 质押期限延长至 2019 年 10 月 18 日。

[注 8]: 原债务金额 5,500 万, 已偿还 630 万元。

[注 9]: 原债务金额 4,000 万, 已偿还 350 万元。

[注 10]: 原债务金额 21,400 万, 已偿还 1,685 万元。

[注 11]: 原债务金额 16,000 万, 已偿还 658.11 万元。

[注 12]: 原债务金额 3,600 万, 已偿还 315 万元。

[注 13]: 原债务金额 24,000 万, 已偿还 987.16 万元。

(二) 还款及担保解除计划

截至 2018 年 11 月 9 日, 朱文怡股份质押所涉及的未偿还债务金额合计为 51,540 万元, 刘辉股份质押所涉及的未偿还债务金额合计为 26,297.84 万元。根据朱文怡及刘辉出具的承诺函, 朱文怡及刘辉将按照相关借款协议约定按期偿还债务, 避免债务违约情况的发生, 在其具备还款条件时亦可以提前还款, 解除部分股份质押, 降低股份质押比例。

朱文怡及刘辉计划以包括但不限于回收投资收益及分红、新增外部融资或借款、出售下属其他公司股权或资产、在维持控制权稳定的情形下适时减持上市公司股票、通过其他融资渠道筹措资金等在内的方式归集资金并偿还借款。与此同时朱文怡及刘辉也将视未来利率波动和资金统筹情况灵活安排, 不排除与债权人商议展期的可能。

三、结合朱文怡、刘辉的财务状况和资信状况, 评估质押风险, 披露应对措施及对上市公司控制权稳定性的影响。

(一) 朱文怡、刘辉的财务状况和资信状况

经核查朱文怡及刘辉的信用报告, 朱文怡、刘辉的信用状况良好, 不存在贷款逾期情况, 除持有润达医疗股份及上海达恩慧投资有限公司外, 朱文怡和刘辉其他对外投资主要为通过上海润领投资管理有限公司间接控制美国 Hycor Holdings Inc. (“Hycor”)。Hycor 主营体外诊断检测仪器和试剂的研发、生产和销售, 产品线包括过敏原检测仪器和试剂盒、自身免疫疾病检测试剂盒。截至

2018年9月30日，Hycor整体估值约为1.38亿美元。

根据中国人民银行征信中心出具的朱文怡和刘辉的《个人信用报告》，截至本反馈意见回复出具之日，上市公司实际控制人资信状况良好，相关股权质押债务融资均处于正常履约状态，不存在逾期还款及支付利息的情形。本次交易完成后，上市公司盈利能力将进一步得到增强，上市公司将努力贯彻未来发展战略，通过产业整合和业务协同将上市公司的整体实力进一步提升，预计上市公司未来将继续保持较好的经营业绩。

综上所述，截至本回复出具日，朱文怡、刘辉的资产情况稳定，财务状况、信用状况良好，质押风险较低。

（二）上市公司控制权稳定性

本次交易前，截至2018年9月30日，公司实际控制人朱文怡与刘辉合计持有润达医疗160,393,342股，占公司总股本27.68%，在不考虑募集配套资金发行的股份的前提下，本次交易完成后，上市公司总股本增至622,258,679股，公司实际控制人合计持有的股份占公司总股本25.78%，仍为上市公司实际控制人，上市公司控制权依然较为稳定。若考虑募集配套资金，则本次交易完成后，上市公司实际控制人持股比例仍然明显高于其他股东，本次交易不会对上市公司控制权稳定性造成影响。

另外，朱文怡与债权人签署的股票质押合同和对应的融资协议均未限制被质押股份的表决权，朱文怡和刘辉在相关股份质押期间能够继续正常行使表决权，因此，前述股权质押行为本身对控制权没有影响。

四、重组报告书补充披露情况

公司已将以上回复内容在重组报告书“第二章 上市公司基本情况”之“三、最近六十个月控股权变动情况”中补充披露。

五、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为：上市公司实际控制人的资产状况、财务状况、

信用状况良好，其质押的上市公司股份最终实现质权进而影响上市公司控制权稳定的风险较小。

经核查，律师认为：朱文怡及刘辉的资产状况、财务状况、信用状况良好，其质押的上市公司股份最终被实现质权进而影响上市公司控制权的风险较小。

反馈问题七

申请文件显示，8月15日，上市公司召开董事会，更换本次交易审计机构，由立信会计师事务所改为天职国际会计师事务所。8月20日，上市公司向我会报送申报材料。请你公司补充披露：1) 更换审计机构的具体原因以及是否已经全面履行审计程序。2) 更换后的审计机构是否有充分时间开展尽职调查，对相关申报材料履行核查的具体程序，是否已结合实际情况勤勉尽责履职，内核程序是否完善。3) 本次交易是否符合《上市公司重大资产重组管理办法》第四条、第六条相关规定。请独立财务顾问、会计师和律师核查并发表明确意见。

【回复】：

一、更换审计机构的具体原因以及是否已经全面履行审计程序。

润达医疗第三届董事会第十九次会议审议通过了《关于批准公司本次重组有关审计报告、资产评估报告的议案》，同意批准公司聘请的审计机构立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“立信”）出具的与本次交易的相关审计报告及审阅报告。2018年6月16日，上市公司召开了2018年第二次临时股东大会，审议通过了《关于批准公司本次重组有关审计报告、资产评估报告的议案》，同意批准公司聘请的审计机构立信出具的与本次交易的相关审计报告及审阅报告。

立信在开展本次重大资产重组相关工作的过程中一直坚持独立审计原则，客观、公正、公允地反映公司及本次重大资产重组事项所涉标的资产的财务状况，切实履行了审计机构应尽的职责，从专业角度维护了公司及股东的合法权益。鉴于当前立信不能满足本次交易工作时间安排方面的要求，为顺利推进本次交易的进行，经友好协商双方均同意解除合作关系。

润达医疗于 2018 年 8 月 15 日召开了第三届董事会第二十次会议，审议通过了《关于公司更换本次发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易审计机构的议案》，同意聘请天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“天职国际”）担任公司本次交易的审计机构。

立信就润达医疗更换审计机构发表了如下陈述意见：“受润达医疗委托，我所对润达医疗本次交易的 5 家目标公司 2016 年度至 2017 年度财务报表以及润达医疗、苏州润赢医疗设备有限公司本次交易重大资产重组的 2016 年度至 2017 年度备考合并财务报表进行了审计及审阅，并分别出具了标准无保留意见的审计报告及审阅报告。

因本所不能满足本次交易工作时间的要求，为了保证润达医疗本次重组的顺利进行，经双方友好协商，一致同意我所不再担任润达医疗本次重大资产重组的审计机构。同时，我们按照审计准则的相关要求与后任注册会计师对前次审计工作进行了沟通。

关于本次重组的审计工作变更事宜，双方不存在任何纠纷或潜在的纠纷。”

综上所述，更换本次交易审计机构主要系立信不能满足本次交易工作时间的要求，润达医疗为顺利推进本次交易更换了本次交易的审计机构，上市公司已就更换本次交易审计机构事宜履行了必要的决策程序。

二、更换后的审计机构是否有充分时间开展尽职调查，对相关申报材料履行核查得具体程序，是否已结合实际情况勤勉尽责履职，内核程序是否完善。

天职国际独立完成了本次重组相关的审计程序，天职国际自 2018 年 6 月 15 日即开始前期计划审计工作，2018 年 7 月 9 日即开始现场工作，具备充分的时间全面履行审计程序和尽职调查程序。

天职国际本次针对润达医疗拟收购的目标公司的主要审计程序、核查手段和核查方法的情况，具体如下：

（一）整体审计工作安排

1、前期准备工作

(1) 时间安排

2018年6月15日至2018年7月5日

(2) 主要工作内容

1) 执行初步业务活动，评估首次接受委托的业务风险，安排项目组人员，检查项目人员的独立性和业务胜任能力，签订审计业务约定书。

2) 取得被审计单位的报表、账簿、合同等资料，了解被审计单位的业务、主要会计政策及会计估计、所处行业及环境。

3) 根据被审计单位的财务情况，确认审计的重要性水平、对未审报表执行分析性程序，确认具有重大审计风险的账户和认定，执行舞弊风险的评估和应对，确定对重大账户风险账户实施的审计程序。

4) 与前任注册会计师沟通，与其讨论被审计单位的业务及行业环境、业绩变化的原因及合理性、关键审计事项的确认依据及应对措施、特殊的会计处理及依据等。

5) 编制总体审计策略，确定审计目的、审计时间和人员安排、审计范围及审计策略，确定主要会计问题及重点审计领域等。

2、现场工作阶段

(1) 时间安排

2018年7月9日至2018年8月5日

(2) 主要工作内容

1) 了解被审计单位整体的内部控制，了解被审计单位重大流程、了解具体流程的内部控制、执行穿行测试及控制测试，检查被审计单位内部控制设计及执行的有效性。

2) 执行实质性程序，编制科目明细表，对相关科目比如货币资金、固定资

产、营业收入、销售费用、管理费用、财务费用等实施截止测试，对会计科目中大额和重要的交易实施细节测试。对收入的完整性和真实性做重点核查，检查订单、发票、会计凭证、销售回款等相互核实印证。

3) 执行函证程序，对报告期内被审计单位所有银行账户进行函证，函证全部的银行存款、借款、票据、银行理财账户；对被审计单位的往来余额、销售及采购金额抽样实施函证程序；

4) 执行监盘程序，对报告期末的资产，包括现金、应收票据、存货、固定资产执行监盘程序，检查盘点日实物与资产账面是否存在差异。因本所初次接受委托时已无法对被审计单位 2016 年 12 月 31 日、2017 年 12 月 31 日及 2018 年 4 月 30 日的资产进行监盘，因此实施如下替代性程序：查阅前任注册会计师工作底稿；复核前期存货盘点记录及文件；检查上期存货交易记录。以获取上述资产的充分、适当的审计证据，并在审计期间，对当日的现金、应收票据、固定资产进行监盘，对 2018 年 7 月 31 日的存货执行监盘程序并倒推到 2018 年 4 月 30 日。

5) 对关键审计事项实施的程序，根据对被审计单位财务报表的分析和业务性质的了解，将收入的确认作为关键审计事项，并实施如下程序：

目标公司杭州怡丹、上海润林、苏州润赢针对收入确认执行的审计程序包括但不限于：

(1) 了解试剂和耗材销售收入、仪器的销售收入确认相关的关键内部控制。

(2) 选取样本检查主要合同或订单，识别与商品所有权上的风险和报酬转移相关的合同条款与条件，评价目标公司的收入确认是否符合企业会计准则规定，并复核相关会计政策是否得到一贯执行。

(3) 执行实质性分析程序，包括本期各月收入成本、毛利率波动合理性分析，主要产品本期收入、成本、毛利率与上期比较等分析性程序。

(4) 将收入成本、毛利与同行业对比分析。

(5) 通过抽样的方式检查合同或订单、发货签收记录、仪器相关装机报告等与收入确认相关的凭证,并检查相关销售回款情况,以验证营业收入的真实性。

(6) 在资产负债表日前后对相关销售收入进行截止性测试,选取样本,检查相关发货签收记录、仪器装机报告等,以评价相关销售收入是否已在恰当的期间确认。

目标公司上海瑞美针对收入确认执行的审计程序包括但不限于:

(1) 了解公司销售收入的关键内部控制环节;

(2) 通过对管理层访谈了解收入确认政策,检查主要客户合同相关条款,并分析评价实际执行的收入确认政策是否适当,复核相关会计政策是否一贯地运用;

(3) 对营业收入实施分析程序,与历史同期、同行业的毛利率进行对比,分析毛利率变动情况,复核收入的合理性;

(4) 对于项目收入,通过抽样的方式检查合同、发票、验收单等与收入确认相关的凭证,以检查营业收入的真实性;

(5) 对于仪器接口收入,通过抽样的方式检查注册码、发票等,以检查营业收入的真实性;

(6) 对于维护费收入,通过抽样的方式检查合同、发票等,以检查营业收入的真实性;

(7) 针对资产负债表日前后记录的收入交易,选取样本核对至各模式下收入确认的支持性凭证,评估收入确认是否记录在恰当的会计期间;

(8) 结合对应收账款的审计,选择主要客户函证本期销售额,对未函的样本,通过查验期后回款及凭证等方式对交易真实性情况进行核实;

(9) 检查了公司新增客户和销售变动较大的客户及其关联方的工商信息,以评估是否存在未识别潜在关联方关系和交易。

目标公司上海伟康针对收入确认执行的审计程序包括但不限于：

(1) 了解及评价与物流仓储配送的服务收入确认相关的关键内部控制的设计和运行有效性；

(2) 获取上海伟康与医院签订的物流仓储配送服务的相关协议，与公司管理层进行沟通，了解上海伟康的服务内容，识别上海伟康的履约义务，评价上海伟康的收入确认、计量和时点是否符合会计准则规定，并复核相关会计政策是否得到一贯执行；

(3) 执行实质性分析性程序，包括：分析各月份配送医用耗材金额、为客户代购医用耗材成本的变动是否与物流仓储配送的服务收入变动趋势一致、分析服务费率的波动及其合理性；

(4) 实施收入细节测试，就物流仓储配送服务收入，抽样检查医用耗材物流配送发货签收记录、合同等，复核上海伟康收入确认时点是否符合上海伟康的收入确认政策，以验证营业收入的真实性；

(5) 选取样本，对配送医用耗材金额回款进行检查测试、分析回款情况，对年末应收账款余额进行函证；

(6) 通过检查资产负债表日前后相关发货签收记录、出库单、领用单等，确定收入的会计记录归属期是否正确，是否存在营业收入跨期现象。

3、项目组内部复核

(1) 时间安排

2018年7月16日至2018年8月5日

(2) 主要工作内容

1) 签字合伙人、签字注册会计师、项目经理对拟出具的审计报告及审计工作底稿进行复核；

2) 就重大事项进行讨论，检查复核与重大事项相关的重大判断及得出结论，

相关的审计证据及审计工作底稿；

3) 评价在编制审计报告时得出的结论，并考虑拟出具审计报告的适当性。

4、质控部门审核

(1) 时间安排

2018年8月6日至2018年8月14日

(2) 主要工作内容

1) 复核项目组成员的独立性；

2) 复核项目组对特别风险的评估及应对；

3) 复核项目组对重大风险科目及认定的识别及应对；

4) 复核审计报告及审计工作底稿，出具复核意见，项目组根据复核意见完善审计工作底稿并回复质控部门的复核意见。

5、报告出具

(1) 时间安排

2018年8月14日至2018年8月15日

(2) 主要工作内容

出具审计报告，完成报告上注册会计师及事务所签章，完成被审计单位管理层签章。

(二) 主要审计程序执行情况

1、了解被审计单位及其环境并评估重大错报风险

(1) 审计准则依据

《中国注册会计师审计准则第1211号—了解被审计单位及其环境并评估重大错报风险》

（2）执行情况

1) 询问管理层及编制财务报表相关的财务人员、销售人员、采购人员，检查相关的制度、文件、合同及会议记录。了解被审计单位所在的行业状况、法律与监管环境；被审计单位的性质；对会计政策的选择及运用；被审计单位的战略、目标及相关经营风险；被审计单位财务业绩的衡量及评价。

通过以上程序，了解被审计单位的业绩变化情况及原因、行业市场及技术地位、被审计单位不存在违法违规及诉讼等；被审计单位的组织结构、治理结构、经营范围公司的人员及规模等；被审计单位适用《企业会计准则》，按照其规定选用的主要会计政策及会计估计等；被审计单位的经营策略、战略目标及对应的经营风险等；被审计单位以营业收入及净利润作为财务衡量的主要指标。

2) 检查文件、会议记录及内部控制手册，观察被审计单位的工作活动流程，

了解被审计单位的内部控制。考虑与审计相关的控制，了解与财务报告相关的信息系统；关注管理层是否凌驾于账户记录控制之上；了解与授权相关的控制活动；了解被审计单位职责分离情况，将交易授权、交易记录以及资产保管等职责分配给不同员工，以防范同一员工在履行多项职责时可能发生的舞弊或错误。通过对内部控制的了解及检查，执行穿行测试后，认为被审计单位的内部控制设计及执行有效。

3) 对财务报表实施分析程序，识别异常与各期变化较大的会计科目、交易事项及趋势比例等，以助于确认重要性水平及识别具有重大错报风险的会计科目及认定；根据对被审计单位环境的了解，关注可能表明被审计单位存在重大错报风险的事项和情况；关注被审计单位的非常规交易。通过对被审计单位环境及执行总体的分析性程序，确认重要性水平，并把收入的确认识别为具有重大错报风险的领域，与其相关会计科目比如：应收账款、营业收入等作为具有重大错报风险的科目。

4) 对财务报表存在重大错报的可能性进行讨论，确定项目组成员各自负责审计的领域，运用职业判断讨论各领域由于舞弊及错误导致错报的可能性，确定

进一步审计程序的性质、时间和范围。

2、前后任注册会计师的沟通

(1) 审计准则依据

《中国注册会计师审计准则第 1152 号—前后任注册会计师的沟通》

(2) 执行情况

1) 接受委托前，得到被审计单位同意，项目组与立信会计师事务所前任注册会计师沟通以下内容：

①被审计单位管理层是否诚信；

②在重大审计、会计问题上是否与管理层存在分歧；

③是否存在舞弊、违法违规、或有诉讼、内部控制重大缺陷问题；

2) 接受委托后，得到被审计单位同意，项目组与立信会计师事务所前任注册会计师沟通如下内容：

①借阅 2016-2017 年度部分审计工作底稿，包括：2017 年度的现金、应收票据、固定资产、存货盘点记录；2016 年度及 2017 年度的函证回函记录；

②就关键审计事项与前任会计师展开讨论，包括收入的确认的时点及会计依据。

3、存货监盘

(1) 审计准则依据

《中国注册会计师审计准则第 1311 号—存货监盘》

(2) 执行情况

天职国际在 2018 年 7 月 31 日至 2018 年 8 月 1 日盘点了目标公司上海怡丹、上海润林、苏州润赢的存货，实施的存货监盘程序主要有：

1) 项目组根据目标公司上海怡丹、上海润林、苏州润赢存货的特点、盘存

制度等情况，在评价目标公司存货盘点计划的基础上，编制存货监盘计划并执行下列程序：了解存货的内容、性质；了解与存货相关的内部控制，评估其有效性；评估与存货相关的重大错报风险和重要性；查阅目标公司 2016 年度及 2017 年度的存货监盘工作底稿；实地察看存货的存放场所。

2) 项目组复核上海怡丹、上海润林、苏州润赢存货盘点计划，根据企业存货的特点，重点考虑以下方面：

①存货盘点的时间安排。

②于盘点日，取得盘点仓库的存货数据清单进行监盘，结束后与企业 SAP 系统存货数据进行核对，核对是否存在差异，如有则找出差异原因，调查处理盘盈、盘亏情况；

③实地盘点前，监盘人员观察盘点现场，检查存货的放置和排列、存货的盘点标识。盘点时，检查盘点人员是否按照存货的盘点计划进行盘点，记录盘点数据。监盘人员检查已盘点的存货，从存货盘点记录中选取项目追查至存货实物，以测试盘点记录的准确性；从存货实物中选取项目追查至存货盘点记录，以测试存货盘点记录的完整性。

3) 存货盘点的结果

天职国际对苏州润赢仓库库存情况进行了监盘，监盘存货的 2018 年 7 月 31 日金额占 2018 年 7 月 31 日仓库存货余额的 80%左右。

天职国际对上海润林仓库库存情况进行了监盘，监盘存货的 2018 年 7 月 31 日金额占 2018 年 7 月 31 日仓库存货余额的 100%。

天职国际对杭州怡丹仓库库存情况进行了监盘，监盘存货的 2018 年 7 月 31 日金额占 2018 年 7 月 31 日仓库存货余额的 53.94%。

4、函证

(1) 审计准则依据

《中国注册会计师审计准则第 1312 号—函证》

（2）执行情况

项目组对报告期内的银行存款、借款、往来款项、收入、采购、对外提供仪器等科目设计和实施函证程序，对函证保持控制，对回函不符的函证执行替代程序，找出差异的原因，并判断该差异是否合理，是否需要财务报表进行审计调整。重点科目回函情况如下：

1) 项目组对审计期间各期末银行存款、借款、理财产品(包括零余额账户和在审计期间内注销的账户)实施函证，函证期间均保持了控制，并均取得回函。

2) 项目组对应收账款、销售金额抽取样本实施函证程序，期间均保持控制，发函比例均在 80% 以上，回函比例均在 50% 以上，针对未回函的实施了替代程序。

3) 针对固定资产对外提供仪器抽取样本进行发函，其中上海润林回函比例 90% 以上，杭州怡丹回函比例为 50% 以上，苏州润赢回函比例为 70% 以上，针对未回函的部分，项目组检查了对外提供仪器装机报告及独立财务顾问的走访底稿作为替代测试。

5、分析性程序

（1）审计准则依据

《中国注册会计师审计准则第 1313 号—分析程序》

（2）执行情况

1) 项目组在了解被审计单位及其环境并评估重大错报风险程序时，对未审财务报表执行分析性程序，分析资产负债表及利润表项目金额的变化，用作报告期内各期财务数据对比分析，与同行业上市公司的财务数据对比，找出与可比公司差异较大的数据和比例，作为风险识别程序用以识别重大审计风险账户及认定。

2) 项目组针对认定层次重大错报风险执行实质性分析程序。针对存货、应收账款、收入成本、期间费用等账户执行实质性分析程序，对比报告期内各期及

可比公司数据，找出差异的原因。

3) 项目组在审计完成阶段执行分析程序用于总体复核，判断异常的财务指标变化比率是否有合理的原因，分析现金流量表与资产负债表、利润表的逻辑关系是否合理。

(三) 审计程序执行结论

会计师按照《中国注册会计师审计准则》的要求独立设计和实施了相应的审计程序，就被审计单位业务活动的财务信息获取了充分、适当的审计证据，以对财务报表发表意见。

三、本次交易符合《上市公司重大资产重组管理办法》第四条、第六条相关规定

(一) 本次交易符合《上市公司重大资产重组管理办法》第四条相关规定

《重组办法》第四条规定如下：“上市公司实施重大资产重组，有关各方必须及时、公平地披露或者提供信息，保证所披露或者提供信息的真实、准确、完整，不得有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。”

1、润达医疗就本次重大资产重组履行信息披露义务的情况

(1)公司于2018年4月14日披露了《重大资产重组停牌公告》(公告编号：临2018-029)：因公司正在筹划资产收购事项，涉及发行股份购买资产，该事项可能构成重大资产重组，鉴于该事项存在重大不确定性，根据《上海证券交易所股票上市规则》及《上市公司筹划重大事项停复牌业务指引》的有关规定，为维护广大投资者的利益，保证公平信息披露，避免公司股价异常波动，经公司申请，公司股票自2018年4月16日开市起停牌，预计停牌时间不超过一个月。

(2)根据上海证券交易所《上市公司筹划重大事项停复牌业务指引》要求，公司于2018年4月18日披露了《关于公司前十大股东持股情况的公告》(公告编号：临2018-030)，公告了截至停牌前1个交易日(2018年4月13日)公司前十名股东、前十名流通股股东的持股情况及股东总人数。

(3) 公司分别于 2018 年 4 月 21 日、2018 年 4 月 28 日、2018 年 5 月 5 日、2018 年 5 月 12 日分别披露了《重大资产重组进展公告》(公告编号:临 2018-031、临 2018-033、临 2018-035、临 2018-037), 上市公司正与相关各方就上述重大资产重组事项开展进一步的磋商协调工作, 并积极组织相关中介机构推进各项工作。因相关工作正在进行中, 有关事项尚存在不确定性, 上市公司股票将继续停牌。

(4) 2018 年 5 月 15 日, 公司召开了第三届董事会第十九次会议审议通过了《关于<上海润达医疗科技股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书(草案)>及其摘要的议案》等议案, 详见 2018 年 5 月 16 日披露于《中国证券报》、《上海证券报》、《证券日报》、《证券时报》及上海证券交易所网站(www.sse.com.cn)的公司相关公告。

(5) 2018 年 5 月 24 日, 公司披露了《重大资产重组进展公告》(公告编号:临 2018-047), 上海证券交易所正在对上市公司本次交易相关文件进行事后审核, 上市公司股票将暂不复牌, 待取得上海证券交易所审核意见且上市公司予以回复后, 上市公司将及时履行相关信息披露义务并按照规定复牌。

(6) 2018 年 5 月 30 日, 公司收到上海证券交易所《关于上海润达医疗科技股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书(草案)信息披露的问询函》(上证公函【2018】0640 号)(以下简称“《问询函》”), 要求公司在 2018 年 6 月 6 日之前, 针对《问询函》所述问题进一步说明和补充披露, 详见公司于 2018 年 5 月 31 日披露的公告《关于收到上海证券交易所问询函的公告》(公告编号:临 2018-048)。由于《问询函》中涉及的部分事项正在进一步补充和完善, 预计相关工作无法在 2018 年 6 月 6 日之前完成。公司申请延期回复《问询函》, 公司股票继续停牌, 预计于 2018 年 6 月 9 日之前完成回复并进行披露。2018 年 6 月 6 日, 公司披露了《关于延期回复上海证券交易所问询函暨公司股票继续停牌的公告》(公告编号:临 2018-053)。

(7) 2018 年 6 月 9 日, 公司已完成协调各中介机构及各方就《问询函》涉及的内容予以回复, 并披露了《上海润达医疗科技股份有限公司关于上海证券交易所<关于上海润达医疗科技股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集

配套资金暨关联交易报告书（草案）信息披露的问询函>回复公告》（公告编号：临 2018-054）及《上海润达医疗科技股份有限公司重大资产重组复牌的提示性公告》（公告编号：临 2018-055）。

（8）2018年6月20日，公司就本次重大资产重组媒体质疑事项发布了《上海润达医疗科技股份有限公司澄清公告》（公告编号：临 2018-059）。

（9）2018年8月16日，公司召开了第三届董事会第二十次会议审议通过了《关于公司更换本次发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易审计机构的议案》、《关于批准公司本次发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易有关审计报告、审阅报告及评估报告的议案》以及《关于更新<上海润达医疗科技股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书（草案）>及其摘要的议案》。详见公司于2018年8月17日披露于上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）的公司相关公告。同日，公司发布了《上海润达医疗科技股份有限公司关于更换本次发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金相关中介机构的公告》（公告编号：临 2018-071），就更换本次交易审计机构进行了信息披露。

（10）2018年8月25日，公司发布了《上海润达医疗科技股份有限公司关于更换本次发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金相关中介机构的补充公告》（公告编号：临 2018-075），就本次交易更换审计机构的具体原因及立信的陈述性意见进行了补充披露。同日，公司发布了《上海润达医疗科技股份有限公司关于收到《中国证监会行政许可申请受理单》的公告》（公告编号：临 2018-076）。

（11）2018年9月20日，公司发布了《上海润达医疗科技股份有限公司关于收到《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书》的公告》（公告编号：临 2018-083）。

（12）2018年11月3日，公司发布了《关于延期回复<中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书>的公告》（公告编号：临 2018-094）。

2、有关各方出具承诺的情况

润达医疗及有关各方严格按照《重组办法》和《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 26 号——上市公司重大资产重组（2017 年修订）》等相关法律法规的规定，真实、准确、完整的披露了本次交易涉及的相关信息。上市公司控股股东及实际控制人、上市公司及全体董事、监事及高级管理人员、证券服务机构及其签字人员对重大资产重组申请文件真实性、准确性和完整性出具了明确承诺，交易对方及标的公司出具了《关于提供资料真实性、准确性和完整性的声明与承诺函》。

综上所述，润达医疗就本次重大资产重组已经及时、公平地披露相关信息，有关各方能及时、公平地披露或者提供信息，保证所披露或提供信息的真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，本次交易符合《重组办法》第四条相关规定。

（二）本次交易符合《上市公司重大资产重组管理办法》第六条相关规定

《重组办法》第六条规定如下：“为重大资产重组提供服务的证券服务机构和人员，应当遵守法律、行政法规和中国证监会的有关规定，遵循本行业公认的业务标准和道德规范，严格履行职责，对其所制作、出具文件的真实性、准确性和完整性承担责任。”

1、证券服务机构和人员就本次交易履行的尽职调查情况

国金证券于 2017 年 11 月 3 日与润达医疗签署保密协议后，项目组根据《重组办法》、《上市公司并购重组财务顾问业务管理办法》、《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 26 号——上市公司重大资产重组申请文件》等相关法律、法规的规定，以及中国证监会的相关要求，按照证券行业公认的业务标准、道德规范，本着诚实信用、勤勉尽责的态度，遵循客观、公正原则，独立、审慎的对上市公司、标的资产进行了尽职调查工作，并出具了《独立财务顾问报告》以及相关核查意见等。

方达律师于 2017 年 11 月 3 日与润达医疗签署保密协议后，项目组根据《重组办法》、《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 26 号——上市公司

重大资产重组申请文件》等相关法律、法规的规定，以及中国证监会的相关要求，按照律师行业公认的业务标准、道德规范，本着诚实信用、勤勉尽责的态度，遵循客观、公正原则，独立、审慎的对上市公司、标的资产进行了尽职调查工作，并出具了《上海市方达律师事务所关于上海润达医疗科技股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易之法律意见书》及相关补充法律意见书。

天职国际于 2018 年 6 月 28 日与润达医疗签署保密协议后，项目组根据中国注册会计师审计准则的规定以及中国证监会的相关要求，按照审计行业公认的业务标准、道德规范，本着诚实信用、勤勉尽责的态度，遵循客观、公正原则，独立、审慎的对上市公司、标的资产进行了审计工作，并出具了《苏州润赢医疗设备有限公司审计报告》、《上海润达医疗科技股份有限公司审阅报告及备考合并财务报表》等。

国融兴华于 2018 年 1 月 6 日与润达医疗签署保密协议后，项目组依据财政部发布的资产评估基本准则以及中国证监会的相关要求，按照中国资产评估协会发布的资产评估执业准则和职业道德准则，本着诚实信用、勤勉尽责的态度，遵循客观、公正原则，独立、审慎的对标的资产进行了评估工作，并出具了《上海润达医疗科技股份有限公司拟发行股份及支付现金购买资产所涉及苏州润赢医疗设备有限公司股东全部权益价值项目评估报告》等。

2、证券服务机构和人员就本次交易申请文件出具的承诺函

为本次交易提供服务的证券服务机构和人员，均于 2018 年 8 月 15 日出具承诺函，确认所出具的文件不存在虚假记载、误导性陈述和重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担相应的法律责任。

综上所述，为本次交易提供服务的证券服务机构和人员，已遵守法律、行政法规和中国证监会的有关规定，遵循行业公认的业务标准和道德规范，严格履行职责，对其所制作、出具文件的真实性、准确性和完整性承担责任，本次交易符合《重组办法》第六条相关规定。

四、重组报告书补充披露情况

公司已将以上回复内容在重组报告书“第十三章 其他重要事项”之“九、本次交易更换审计机构的具体原因”、“十、更换后的审计机构履行的审计程序”以及“第八章 本次交易的合规性分析”之“六、本次交易符合《上市公司重大资产重组管理办法》第四条、第六条相关规定”中补充披露。

五、中介机构核查意见

经核查，国金证券及审计机构认为：更换本次交易审计机构主要系立信不能满足本次交易工作时间安排的要求，润达医疗为顺利推进本次交易更换了本次交易的审计机构，上市公司已就更换本次交易审计机构事宜履行了必要的决策程序。更换后的审计机构按照《中国注册会计师审计准则》的要求独立设计和实施了相应的审计程序，就被审计单位业务活动的财务信息获取了充分、适当的审计证据，以对财务报表发表意见。

润达医疗就本次重大资产重组已经及时、公平地披露相关信息，有关各方能及时、公平地披露或者提供信息，保证所披露或提供信息的真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，本次交易符合《重组办法》第四条相关规定。为本次交易提供服务的证券服务机构和人员，已遵守法律、行政法规和中国证监会的有关规定，遵循行业公认的业务标准和道德规范，严格履行职责，对其所制作、出具文件的真实性、准确性和完整性承担责任，本次交易符合《重组办法》第六条相关规定。

经核查，律师认为，更换本次交易审计机构主要系因立信不能满足本次交易工作时间安排的要求，上市公司为顺利推进本次交易而更换了本次交易的审计机构，上市公司已就更换本次交易审计机构事宜履行了必要的决策程序。基于天职国际的确认，并经律师根据非相关专业人士所能够作出的理解和判断履行一般核查义务后认为：更换后的审计机构已结合实际情况勤勉尽责履职，并已履行了其内核程序。

律师认为：润达医疗及有关各方已及时、公平地披露或者提供与本次交易相

关的信息，并承诺保证所披露或提供信息的真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，本次交易符合《上市公司重大资产重组管理办法》第四条相关规定。为本次交易提供服务的证券服务机构和人员，已确认遵守法律、行政法规和中国证监会的有关规定，遵循行业公认的业务标准和道德规范，严格履行职责，并承诺对其所制作、出具文件的真实性、准确性和完整性承担责任，本次交易符合《上市公司重大资产重组管理办法》第六条相关规定。

反馈问题八

申请文件显示，交易对方中宁波睿晨、上海涌流为合伙企业（有限合伙）。请你公司：1）以列表形式穿透披露合伙人取得相应权益的时间、出资方式、资金来源等信息。2）补充披露上述穿透披露情况在重组报告书披露后是否曾发生变动。如发生变动的，是否构成对本次交易的重大调整。3）补充披露上述有限合伙企业是否专为本次交易设立，是否以持有标的公司为目的，是否存在其他投资，以及合伙协议及资管计划约定的存续期限。4）如专为本次交易设立，补充披露交易完成后最终出资的自然人持有合伙企业份额的锁定安排。5）补充披露本次重组交易对方中涉及的合伙企业的委托人或合伙人之间是否存在分级收益等结构化安排。如无，请补充无结构化安排的承诺。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。

【回复】：

一、以列表形式穿透披露合伙人取得相应权益的时间、出资方式、资金来源等信息。

（一）宁波睿晨

宁波睿晨于2018年1月29日成立，设立时合伙人、出资额、取得宁波睿晨权益的时间、出资方式、资金来源等具体如下表所示，宁波睿晨自设立至今合伙人结构未发生变化。宁波睿晨于2018年2月22日取得苏州润赢的相应权益。

序号	合伙人姓名	出资额（万元）	取得权益时间	出资方式	资金来源
----	-------	---------	--------	------	------

1	宋歌	17.55	2018-1-29	货币	自有/自筹
2	廖伟生	574.86	2018-1-29	货币	自有/自筹
3	郭苏倪	472.10	2018-1-29	货币	自有/自筹
4	李耀	472.10	2018-1-29	货币	自有/自筹
5	陆迅	169.65	2018-1-29	货币	自有/自筹
6	左忠锁	169.65	2018-1-29	货币	自有/自筹
7	陈哲	44.85	2018-1-29	货币	自有/自筹
8	虞君琪	19.50	2018-1-29	货币	自有/自筹
9	邱沁怡	9.75	2018-1-29	货币	自有/自筹
合计		1,950.00	-	-	-

(二) 上海涌流

上海涌流于 2017 年 3 月 21 日成立，设立时合伙人、出资额、取得上海涌流权益的时间、出资方式、资金来源等具体如下表所示，上海涌流自设立至今合伙人结构未发生变化。上海涌流于 2017 年 4 月 6 日取得上海瑞美的相应权益。

序号	合伙人姓名	出资额（万元）	取得权益时间	出资方式	资金来源
1	唐剑峰	516.67	2017-3-21	货币	自有/自筹
2	笪书生	330.33	2017-3-21	货币	自有/自筹
合计		847.00	-	-	-

二、补充披露上述穿透披露情况在重组报告书披露后是否曾发生变动。如发生变动的，是否构成重大调整。

2018 年 5 月 16 日，润达医疗首次披露了本次交易的重组报告书。经穿透核查，自 2018 年 5 月 16 日至本回复出具日，宁波睿晨及上海涌流的合伙人均未发生变动。

三、补充披露上述有限合伙企业是否专为本次交易设立，是否以持有标的公司为目的，是否存在其他投资，以及合伙协议及资管计划约定的存续期限

宁波睿晨于 2018 年 1 月 29 日成立，合伙协议约定存续期限为 2018 年 1 月 29 日至 2038 年 1 月 28 日。宁波睿晨合伙人均为苏州润赢的核心员工，设立的主要目的系参与本次交易，截至本反馈意见回复出具之日，宁波睿晨不存在除苏州润赢外的其他投资，宁波睿晨系专为本次交易设立。

上海涌流于 2017 年 3 月 21 日成立，早于本次交易各方最早接触时点，系上

海瑞美管理层出于企业发展筹划安排而设立的有限合伙企业，其现行有效的合伙协议约定的存续期限为 2017 年 3 月 21 日至 2027 年 3 月 20 日。截至本回复出具日，上海涌流不存在除上海瑞美外的其他投资。因此，上海涌流并非专为本次交易设立。

四、如专为本次交易设立，补充披露交易完成后最终出资的自然人持有合伙企业份额的锁定安排

宁波睿晨专为本次交易设立，为保障本次交易的顺利推进，宁波睿晨的合伙人宋歌、廖伟生、郭苏倪、李耀、虞君琪、邱沁怡、左忠锁、陆迅、陈哲就其所持有的宁波睿晨财产份额自愿作出锁定安排的承诺，具体如下：

“1、自本承诺函签署之日起至本次交易润达医疗股份发行结束之日起三十六（36）个月内，本人不以任何方式直接或间接转让本人持有的合伙企业财产份额或退伙，亦不以任何方式转让、让渡或者由其他主体以任何方式全部或部分享有本人通过前述合伙企业间接享有的润达医疗股份相关权益，但法律法规规定强制要求退伙的情形除外；

2、本人如违反上述承诺，因此给润达医疗或投资者造成损失的，将承担相应的赔偿责任。”

上海涌流并非专为本次交易设立，为保障本次交易的顺利推进，上海涌流的合伙人唐剑峰、笪书生就其所持有的上海涌流财产份额自愿作出锁定安排的承诺，具体如下：

“1、自本承诺函签署之日起至本次交易润达医疗股份发行结束之日起十二（12）个月内，本人不以任何方式直接或间接转让本人持有的合伙企业财产份额或退伙，亦不以任何方式转让、让渡或者由其他主体以任何方式全部或部分享有本人通过前述合伙企业间接享有的润达医疗股份相关权益，但法律法规规定强制要求退伙的情形除外；

2、本人如违反上述承诺，因此给润达医疗或投资者造成损失的，将承担相应的赔偿责任。”

五、补充披露本次重组交易对方中涉及的合伙企业的委托人或合伙人之间是否存在分级收益等结构化安排。如无，请补充无结构化安排的承诺

本次交易中合伙企业形式的交易对方包括润达盛瑚、上海润祺、宁波睿晨和上海涌流。

润达盛瑚和上海润祺合伙协议中的结构化安排约定已在“反馈问题二”之回复中披露。根据润达盛瑚和上海润祺及其合伙人的书面确认，除前述合伙协议中约定的结构化安排外，润达盛瑚和上海润祺及其合伙人之间不存在其他任何结构化安排。

宁波睿晨及上海涌流的合伙协议中未包含任何结构化安排约定。宁波睿晨及其合伙人自愿就合伙协议中未包含任何结构化安排约定作出承诺：“自宁波睿晨成立之日起，宁波睿晨合伙人之间不存在任何结构化安排。本企业如违反上述承诺并由此给润达医疗或投资者造成损失的，将承担相应的赔偿责任。”上海涌流及其合伙人自愿就合伙协议中未包含任何结构化安排约定作出承诺：“自上海涌流成立之日起，上海涌流合伙人之间不存在任何结构化安排。本企业如违反上述承诺并由此给润达医疗或投资者造成损失的，将承担相应的赔偿责任。”

六、重组报告书补充披露情况

公司已将以上回复内容在重组报告书“第三章 交易对方基本情况”之“三、发行股份及支付现金购买资产的交易对方”及“重大事项提示”之“十、本次交易相关方作出的重要承诺”、“第一章 本次交易概况”之“本次交易的具体方案”之“（一）发行股份及支付现金购买资产”中补充披露。

七、中介机构核查意见

经核查，国金证券认为：

宁波睿晨、上海涌流的合伙人均于宁波睿晨或上海涌流设立之日起取得对应的合伙企业份额。宁波睿晨的经营期限为 20 年，上海涌流的期限为 10 年。自重组报告书首次披露之日起至本反馈意见回复出具之日，宁波睿晨、上海涌流的合伙人及合伙人持有的合伙份额情况均未发生变化。

宁波睿晨是以对外投资为目的设立的有限合伙企业，其合伙人均为苏州润赢的核心员工，设立的主要目的系参与本次交易，系为本次交易而设立。上海涌流系上海瑞美管理层出于企业发展筹划安排而设立的有限合伙企业，不存在其他投资，并非专为本次交易设立。

宁波睿晨、上海涌流的合伙人之间约定按其认缴出资比例分享和承担合伙企业的利润和亏损；宁波睿晨、上海涌流各自合伙人之间不存在分级收益等结构化安排。

经核查，律师认为：宁波睿晨专为本次交易设立，上海涌流并非专为本次交易设立。宁波睿晨及上海涌流的合伙协议中未包含任何结构化安排约定。

反馈问题九

申请文件显示，标的资产中，苏州润赢、上海润林、杭州怡丹均是医学实验室综合服务提供商，搭建“直销和分销相结合”的销售体系，对主要医院客户采取直销方式，对少量客户采取分销方式。请你公司：1) 结合报告期内上述标的资产的订单情况，补充披露苏州润赢取得客户合同的具体方式，相关招投标等程序是否合法合规，是否涉及商业贿赂等违法违规情形，是否存在应履行招投标程序而未履行的情形。2) 标的资产为防范商业贿赂的相关内部控制措施及其实施有效性。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。

【回复】：

一、结合报告期内上述标的资产的订单情况，补充披露苏州润赢取得客户合同的具体方式，相关招投标等程序是否合法合规，是否涉及商业贿赂等违法违规情形，是否存在应履行招投标程序而未履行的情形

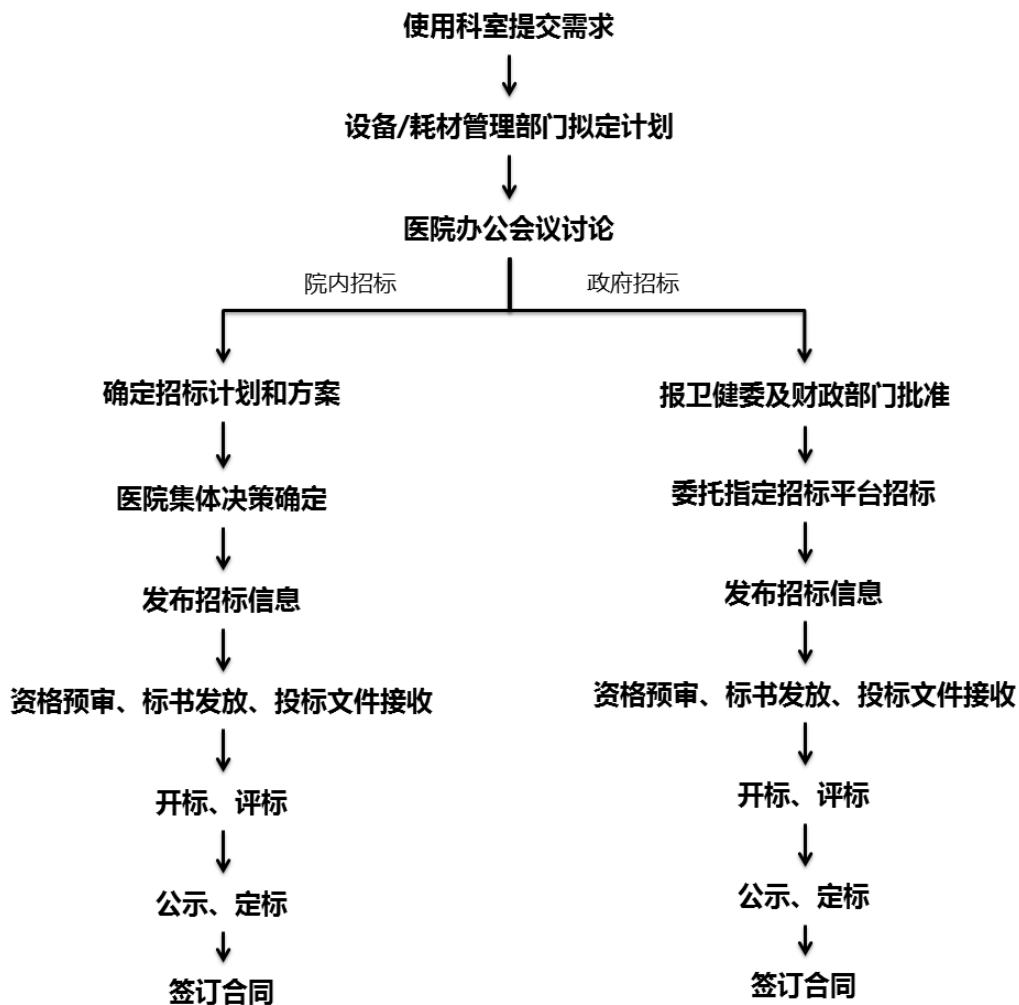
(一) 经销模式

经过多年发展和品牌建设，苏州润赢、上海润林、杭州怡丹与多家经销商建立了长期的合作关系。苏州润赢、上海润林、杭州怡丹获取经销客户的主要方式

主要包括展销会、经销商主动上门、销售人员的市场开拓等，在达成销售意向后，该等公司与经销商签订销售合同或协议。通常双方协议包括框架协议或者仪器购销协议，在具体销售过程中，由经销商根据已签订的协议向苏州润赢等标的公司下达采购订单，或者经销商根据其临时需求提出采购需求，苏州润赢、上海润林、杭州怡丹等公司收到订单或者采购需求后发货，该等公司根据不同经销商客户采购规模、合作时间、终端客户区域招投标情况以及商业谈判等因素综合确定价格。

（二）直销模式

对于部分重点医院、第三方医学实验室、体检中心、疾控中心和血站等医疗机构，苏州润赢、上海润林、杭州怡丹采取直销方式，获取直销客户主要依赖于销售人员的市场开拓、招投标等方式。根据医院等机构所在地的相关部门规定，由医院通过政府采购平台发布招标邀请，医院就每项标的会选定若干家以上的供应商，标的公司中标后，政府采购平台会向其开放供应商权限，医院通过政府采购平台向苏州润赢等标的公司下订单，标的公司根据医院要求的时间和数量发货，按照中标价格结算。部分医院对于试剂、耗材等采用院内招标或者竞争性谈判方式，确定供应商品牌及价格，根据院内招标的结果向最终供应商下订单。根据《中华人民共和国政府采购法》、《中华人民共和国招标投标法》等相关法律法规及各地主管部门制订的相关办法，履行如下的招投标流程：



苏州润赢、上海润林、杭州怡丹在获取客户、取得订单方面充分市场化；建立了适当的经销商管理制度；对销售费用的支出设定了严格的管理体制；报告期内期间费用的发生真实、合理；技术服务费的支出合法合规；该等公司对销售人员和经销商均要求遵守相关法律法规，合法合规经营；报告期内不存在商业贿赂的情形，不存在应履行招投标程序而未履行的情形。

根据苏州润赢、上海润林、杭州怡丹所在地工商部门、食品药监部门、检察机关出具的证明并经查询国家卫生健康委员会政务网站 (<http://www.nhfpc.gov.cn/>) “商业贿赂不良记录” 专栏，苏州润赢、上海润林、杭州怡丹所在地省级医药集中采购平台（医药集中采购网）、中国裁判文书网、全国法院被执行人信息查询系统等公开信息渠道，苏州润赢、上海润林、杭州怡丹报告期内不存在因商业贿赂案件被有权主管部门调查、处罚或起诉的情况。

综上所述，结合苏州润赢、上海润林、杭州怡丹的订单情况以及取得客户情况，上述标的公司报告期内不存在商业贿赂的情形，不存在应履行招投标程序而未履行的情形。

二、标的资产为防范商业贿赂的相关内部控制措施及其实施有效性

（一）苏州润赢

根据苏州润赢制订的《公司领导层反商业贿赂管理制度》、《采购、销售人员反商业贿赂管理制度》、《购进、销售资金反商业贿赂管理制度》、《会计出纳人员反商业贿赂管理制度》、《反商业贿赂定期检查考评管理制度》、《反商业贿赂举报登记管理制度》、《反商业贿赂责任追究制度》、《反商业贿赂资料管理制度》，苏州润赢分别从苏州润赢领导层、采购销售人员、购进销售资金、会计出纳人员、定期检查考评管理、举报登记、责任追究、资料管理等方面对防范商业贿赂进行规定。

1、《公司领导层反商业贿赂管理制度》主要规定了公司总经理、副总经理、总监等领导层成员应认真学习、掌握和遵守国家有关反商业贿赂及廉政建设的有关政策、文件精神；在决策、制度及公司运行中要在自觉抵制来自社会各方面的商业贿赂行为，并及时反映和举报来自社会各方面进行商业贿赂的人和事，防止商业贿赂的发生。

2、《采购、销售人员反商业贿赂管理制度》主要规定了采购销售人员在医疗器械采购和销售过程中不得有行贿、索贿和受贿的行为；在医疗器械采购和销售过程中应按照国家相关法律法规和《药品经营质量管理规范》的规定，按程序出入库和销售，杜绝医疗器械采购和销售的体外循环，逃避药监部门的监督检查；凡合法的商业扣率，必须以明折明扣的形式进行结算，不得账外返款或收受回扣及其它利益；建立采购、销售人员反商业贿赂档案，将其纳入个人档案管理，作为年终业绩考评和续聘的重要依据。

3、《购进、销售资金反商业贿赂管理制度》主要规定了企业应设立单独的银行账户，并做好相应的账目管理；每年年终要对购进、销售医疗器械的资金使用

情况进行审查，定期追踪购进、销售医疗器械的资金使用情况，严格把关，保证资金的合法使用，不得用于商业贿赂等不正当用途；不得利用医疗器械购进、销售资金违法私设小金库，偷税漏税或用于贿赂；医疗器械购进、销售资金的收支必须经财务人员审核，并经单位负责人签字同意方可进行使用。

4、《会计出纳人员反商业贿赂管理制度》主要规定了建立会计出纳人员会计信用档案，开展会计出纳人员信用评价；在每年应对会计出纳人员进行财务审计，建立会计出纳人员监督机制，约束会计出纳人员行为；落实单位会计账目管理责任，会计出纳人员对在日常账目管理中发现的涉及商业贿赂问题要及时向单位负责人和有关部门举报；加强对单位内部可能涉及商业贿赂行为的各个环节的财务审查；设立会计出纳人员事后监督制，在日常会计核算的基础上，对单位会计、出纳岗位及其所从事的各项业务进行日常和周期性的检查。

5、《反商业贿赂定期检查考评管理制度》主要规定了对财务人员、采购和销售定期开展反商业贿赂检查考评；每季度对反商业贿赂的相关规章制度的执行情况进行一次检查；每季度重点检查一次重点环节、重点岗位、重点人员反商业贿赂工作开展情况；每年年终应针对相关人员反商业贿赂进行一次全面检查考评；每季度应对受理商业贿赂举报登记处理情况进行统计分析，检查群众举报商业贿赂行为的处理情况；落实反商业贿赂检查考评责任，并与单位各项奖惩制度挂钩。

6、《反商业贿赂举报登记管理制度》主要规定了面向单位内部和社会公布监督举报电话，设置举报信箱和网络举报邮箱；受理举报人员要严格遵守工作纪律，对举报人姓名、举报内容、调查情况、调查结果要严格保密；对举报商业贿赂的内容、线索应根据情况分别作出自行处理或上报监管部门、纪检监察部门或司法机关，并配合相关部门开展调查。

7、《反商业贿赂责任追究制度》主要规定了没有制订和完善反商业贿赂工作机制、没有认真开展反商业贿赂教育、没有按制度定期检查等情形的责任承担主体及承担方式；因商业贿赂问题受到行政处罚的，公司领导及班子集体承担 20% 责任，后将责任分别查清，按制度规定由相关责任人承担 80% 责任；追究刑事责

任的，按法律规定，该谁承担责任就由谁承担。

8、《反商业贿赂资料管理制度》主要规定了及时收集和掌握国家有关反商业贿赂以及反腐败的法律法规文件，和各级监管部门印发的有关资料信息等，建立专门的信息资料库或资料档案；纵向横向收集保存与所经营业务相关单位的经营许可证、工商营业执照、税务登记等资质证明材料，所经营药品、医疗器械的各种合法资质证明，与业务交往公司签订的质量保证协议或商业合同中应有明确的反商业贿赂条款；对本企业各环节反商业贿赂的制度、规定、文件、信息、资料单独收集，建立专门的信息资料库或资料档案；对每年开展反商业贿赂的自查情况，包括检查情况、所查问题的情况、处理问题的情况，归纳整理后建立专门的资料档案；对于监管部门或法纪部门立案查处的本公司商业贿赂问题，不但应将各类文书资料收集保存，还应将本公司有针对性的汇报、说明、整改方案、落实措施一并建立专门资料档案。

根据苏州润赢所在地工商部门、食品药监部门、检察机关出具的证明并查询国家卫生健康委员会政务网站（<http://www.nhfpc.gov.cn>）“商业贿赂不良记录”专栏、苏州润赢所在地省级医药集中采购平台（医药集中采购网）、中国裁判文书网、全国法院被执行人信息查询系统等公开信息渠道，苏州润赢报告期内不存在因商业贿赂案件被有权主管部门调查、处罚或起诉的情况。

（二）上海润林

根据上海润林制订的《反商业贿赂管理制度》，该制度就防止商业贿赂主要规定了：

1、采购销售人员在医疗器械采购和销售过程中不得有行贿、索贿和受贿的行为；在医疗器械采购和销售过程中应按照国家相关法律法规和《药品经营质量管理规范》的规定，按程序出入库和销售，杜绝医疗器械采购和销售的体外循环，逃避药监部门的监督检查；凡合法的商业扣率，必须以明折明扣的形式进行结算，不得账外返款或收受回扣及其它利益；建立采购、销售人员反商业贿赂档案，将其纳入个人档案管理，作为年终业绩考评和续聘的重要依据。

2、企业应设立单独的银行账户，并做好相应的账目管理；每年年终要对购进、销售医疗器械的资金使用情况进行审查，定期追踪购进、销售医疗器械的资金使用情况，严格把关，保证资金的合法使用，不得用于商业贿赂等不正当用途；不得利用医疗器械购进、销售资金违法私设小金库，偷税漏税或用于贿赂；医疗器械购进、销售资金的收支必须经财务人员审核，并经单位负责人签字同意方可进行使用。

3、会计出纳人员会计信用档案，开展会计出纳人员信用评价；在每年应对会计出纳人员进行财务审计，建立会计出纳人员监督机制，约束会计出纳人员行为；落实单位会计账目管理责任，会计出纳人员对在日常账目管理中发现的涉及商业贿赂问题要及时向单位负责人和有关部门举报；加强对单位内部可能涉及商业贿赂行为的各个环节的财务审查；设立会计出纳人员事后监督制，在日常会计核算的基础上，对单位会计、出纳岗位及其所从事的各项业务进行日常和周期性的检查。

4、没有制订和完善反商业贿赂工作机制、没有认真开展反商业贿赂教育、没有按制度定期检查等情形的责任承担主体及承担方式；因商业贿赂问题受到行政处罚的，公司领导及班子集体承担 20% 责任，后将责任分别查清，按制度规定由相关责任人承担 80% 责任；追究刑事责任的，按法律规定，该谁承担责任就由谁承担。

根据上海润林所在地工商部门、食品药监部门、检察机关出具的证明并查询国家卫生健康委员会政务网站 (<http://www.nhfpc.gov.cn>) “商业贿赂不良记录”专栏、上海润林所在地省级医药集中采购平台（医药集中采购网）、中国裁判文书网、全国法院被执行人信息查询系统等公开信息渠道，上海润林报告期内不存在因商业贿赂案件被有权主管部门调查、处罚或起诉的情况。

（三）杭州怡丹

杭州怡丹作为上市公司的控股子公司，其防范商业贿赂的制度参照上市公司的相关内控制度执行。根据上市公司《预防和治理商业贿赂管理制度》，该制度就防止商业贿赂主要规定了公司预防和治理商业贿赂的责任人；采购、销售人员

应与公司签订《预防商业贿赂承诺书》，不得有行贿、索贿和受贿的行为，逐步实现在购销协议中与对方签订《反商业贿赂承诺》；合法的商业扣率必须以明折明扣的形式进行结算，不得账外返款或收受回扣及其它利益；每年年终对采购资金、销售费用的预算及预算执行情况进行审查，在审查基础上合理制订下一年度的采购资金、销售费用预算；定期追踪采购资金、销售费用的使用情况；公司审计部负责对公司各部门及子公司预防和治理商业贿赂制度的实施情况的检查和考评；每季度对反商业贿赂的相关规章制度的执行情况进行一次抽查，对受理商业贿赂举报登记处理情况进行统计分析，检查群众举报商业贿赂行为的处理情况；规定了因商业贿赂问题引起处罚等不良后果的责任分担。

根据杭州怡丹所在地工商部门、食品药监部门、检察机关出具的证明并查询国家卫生健康委员会政务网站（<http://www.nhfpc.gov.cn>）“商业贿赂不良记录”专栏、杭州怡丹所在地省级医药集中采购平台（医药集中采购网）、中国裁判文书网、全国法院被执行人信息查询系统等公开信息渠道，杭州怡丹报告期内不存在因商业贿赂案件被有权主管部门调查、处罚或起诉的情况。

综上所述，苏州润赢、上海润林、杭州怡丹均已制订了与防范商业贿赂相关的内控制度并已在业务经营过程中得到严格执行，报告期内，不存在因商业贿赂受到相关部门调查或处罚的情形。

三、重组报告书补充披露情况

公司已将以上回复内容在重组报告书“第四章 交易标的基本情况”中补充披露。

四、中介机构核查意见

经核查，国金证券和律师认为：苏州润赢、上海润林、杭州怡丹报告期内不存在商业贿赂的情形，不存在应履行招投标程序而未履行的情形。

苏州润赢、上海润林、杭州怡丹均已制订了与防范商业贿赂相关的内控制度并已在业务经营过程中遵照执行，报告期内，不存在因商业贿赂受到相关部门调查、处罚或起诉的情形。

反馈问题十

申请文件显示，1) 2016年6月，上海瑞美管理层股东与宁波吉通由于经营理念冲突决定终止新余瑞美与宁波奥克斯(协议主体后变更为宁波吉通)于2015年7月签署的《股权转让协议》。2) 2016年7月22日，宁波市中级人民法院立案受理了原告宁波吉通与被告新余瑞美之间的股权转让纠纷一案。3) 2016年9月22日，新余瑞美、宁波吉通和唐剑峰签署《关于2015年7月29日的和解协议》，新余瑞美返还根据2015年7月转股协议收到的股权转让款6,825万元并赔偿宁波吉通各项损失合计1,200万元。4) 2016年9月23日，因新余瑞美银行账户被查封，唐剑峰作为保证人向宁波吉通账户支付退还的股权转让款4,125万元和赔偿款1,200万元。请你公司：1) 补充披露上述股权纠纷产生背景和具体原因。2) 结合《关于2015年7月29日的和解协议》的主要内容，补充披露新余瑞美赔偿宁波吉通各项损失合计1,200万元的原因及合理性，是否符合商业惯例。3) 补充披露新余瑞美银行账户被查封的原因，是否存在违法违规行为或潜在纠纷。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。

【回复】：

一、新余瑞美与宁波吉通股权纠纷产生背景及具体原因

2015年7月20日，上海瑞美作出股东会决议，同意新余瑞美将其所持有上海瑞美的70%股权作价人民币13,650.00万元转让予宁波奥克斯开云医疗投资合伙企业(有限合伙)(以下简称“宁波奥克斯”)，其他股东放弃优先购买权，新余瑞美与宁波奥克斯就上述股权转让事宜签署了《股权转让协议》。

2015年12月20日，上海瑞美作出股东会决议，同意宁波奥克斯将其所持有的上海瑞美70%股权作价人民币13,650.00万元转让予宁波吉通信息技术有限公司(以下简称“宁波吉通”)。2015年12月22日，宁波奥克斯与宁波吉通就上述股权转让事项签署《股权转让协议》。同日，宁波奥克斯、宁波吉通与上海瑞美签署《合同权利义务转移协议书》，约定新余瑞美与宁波奥克斯于2015年7月签署的《股权转让协议》中归属于宁波奥克斯的权利与义务由宁波吉通继承。

宁波奥克斯系宁波三星电气股份有限公司全资子公司宁波奥克斯投资管理有限公司与宁波开云股权投资管理有限公司、宁波开云丰泰医疗产业投资合伙企业（有限合伙）共同发起设立的医疗投资基金。宁波吉通系奥克斯集团有限公司全资子公司，奥克斯集团有限公司系宁波三星电气股份有限公司的控股股东，实际控制人为郑坚江。

其后，上海瑞美管理层股东与宁波奥克斯(后为宁波吉通)就企业发展规划、经营策略、内部管理等经营理念一直存在一定差异，为利于上海瑞美的可持续发展，上海瑞美管理层股东与宁波吉通于 2016 年 6 月决定终止新余瑞美与宁波奥克斯（协议主体后变更为宁波吉通）于 2015 年 7 月签署的《股权转让协议》。

2016 年 7 月，宁波吉通就解除 2015 年 7 月签署的《股权转让协议》而与新余瑞美产生的股权转让纠纷向浙江省宁波市中级人民法院提起诉讼，要求新余瑞美返还股权转让款并赔偿资金占用利息等相关损失。同月，浙江省宁波市中级人民法院受理了该诉讼。

2016 年 9 月 22 日，新余瑞美、宁波吉通和唐剑峰签署《关于 2015 年 7 月 29 日的和解协议》，约定新余瑞美返还根据 2015 年 7 月签署的股权转让协议收到的股权转让款 6,825 万元并赔偿宁波吉通各项损失合计 1,200 万元。该和解协议还约定上述款项中 2,700 万元由上海瑞美替新余瑞美垫付（2016 年 12 月 29 日和 2017 年 1 月 25 日，新余瑞美分两笔返还了上海瑞美合计 2,700 万元代垫款），其余赔偿款由新余瑞美支付。唐剑峰同意对前述还款承担连带保证责任。宁波吉通同意在收到前述款项后的 15 个工作日内配合提交办理股权转让、高管变更相关工商变更登记材料。

2016 年 9 月 13 日，上海瑞美向宁波吉通账户支付退还的股权转让款 2,700 万元；2016 年 9 月 23 日，因新余瑞美银行账户被冻结，唐剑峰作为保证人向宁波吉通账户支付退还的股权转让款 4,125 万元和赔偿款 1,200 万元。

2016 年 10 月 8 日，宁波吉通向浙江省宁波市中级人民法院提出撤诉申请。2016 年 10 月 10 日，浙江省宁波市中级人民法院下达《民事裁定书》（（2016）浙 02 民初 995 号之二），准许原告宁波吉通信息技术有限公司撤诉。2016 年 10

月 25 日，宁波吉通将原持有的股权转让给新余瑞美并完成工商变更。至此，新余瑞美与宁波吉通就股权转让纠纷已达成和解，亦不存在潜在纠纷。

二、结合《关于 2015 年 7 月 29 日的和解协议》的主要内容，补充披露新余瑞美赔偿宁波吉通各项损失合计 1,200 万元的原因及合理性，是否符合商业惯例

（一）《关于 2015 年 7 月 29 日的和解协议》的主要内容

宁波吉通（甲方）、新余瑞美（乙方）、唐剑峰（丙方）于 2016 年 9 月 22 日签署了《关于 2015 年 7 月 29 日的和解协议》，该和解协议主要内容如下：

一、甲乙双方同意终止 2015 年 7 月 29 日由新余瑞美投资管理中心（有限合伙）与宁波奥克斯开云医疗投资合伙企业（有限合伙）（该主体变更为宁波吉通信息技术有限公司）的协议。

二、甲乙双方明确，乙方向甲方返还原协议股权转让款人民币 6825 万元，并赔偿各项损失人民币 1200 万元。甲方返还乙方原协议 70% 的股权。

三、甲乙双方约定的履行时间

1、自协议签订之日起 10 个工作日内，新余瑞美向宁波吉通支付 6825 万元。其中 2700 万元的支付同意在本协议签订前将由新余瑞美向上海瑞美电脑科技有限公司出具借款申请，双方同意由上海瑞美电脑科技有限公司凭新余瑞美借款书将 2700 万元汇入宁波吉通账户。还有 4125 万元由新余瑞美或唐剑峰汇入宁波吉通账户。上述款项逾期支付，从 2016 年 9 月 27 日起，按年息 1 分利息计付。

2、新余瑞美向宁波吉通支付的赔偿款人民币壹仟贰佰万元（1200）在本协议签订之日起三个月内汇入宁波吉通账户。该款额的利息从 2016 年 9 月 27 日起按年息 1 分利息计。

.....

3、宁波吉通持有 70% 股权变更登记的时间，是在宁波吉通收到 6826 万元股权款和 1200 万元赔偿款后 15 个工作日内提交办理股权变更手续资料。

四、甲乙双方约定的有关事项

.....

约定了工商变更、保密、互相配合、印章处理、唐剑峰的连带责任、撤诉等相关事宜。

五、本协议一式四份、甲方执二份，乙、丙各执一份，盖章或签字后生效。与本协议有不一致的，均以本协议为准。

(二) 新余瑞美赔偿宁波吉通各项损失合计 1,200 万元的原因及合理性，是否符合商业惯例

宁波吉通、新余瑞美、唐剑峰签署的《关于 2015 年 7 月 29 日的和解协议》中未说明新余瑞美赔偿宁波吉通各项损失合计 1,200 万元的明细内容。

根据新余瑞美、唐剑峰的书面确认，《关于 2015 年 7 月 29 日的和解协议》中约定赔偿金额合计 1,200 万元，系基于股权投资款的时间价值、投资期间的可得利益损失及因退出投资而对宁波吉通发展战略调整造成的直接损失等基础上，协议各方根据商业惯例谈判协商的结果，协议各方未就具体金额明细予以明确；新余瑞美已经按照协议约定向宁波吉通足额支付了相应赔偿款，和解协议已经履行完毕。

因此，新余瑞美赔偿宁波吉通各项损失合计 1,200 万元主要系协议各方基于股权投资款的时间价值、投资期间的可得利益损失以及因退出投资而对宁波吉通发展战略调整造成的直接损失等基础上，根据商业惯例谈判协商而确定。

三、新余瑞美银行账户被查封的原因，是否存在违法违规行为或潜在纠纷

根据新余瑞美提供的资料及书面确认，宁波吉通就股权纠纷一案向法院提起诉讼时，向受理法院申请了财产保全措施。根据浙江省宁波市中级人民法院于 2016 年 7 月 26 日出具的《浙江省宁波市中级人民法院协助冻结存款通知书》（（2016）浙执保 203 号），因股权纠纷一案相关《民事裁定书》（（2016）浙 02 民初 995 号之一）已发生法律效力，新余瑞美在中国建设银行新余北湖分理处的

银行账户存款 8,700 万元被依法冻结，冻结期为 2016 年 8 月 16 日至 2018 年 8 月 15 日。根据新余瑞美的书面确认，经与法院沟通后新余瑞美无法取得就因宁波吉通申请财产保全而导致新余瑞美银行账户被冻结相关的《民事裁定书》（(2016)浙 02 民初 995 号之一）。

根据浙江省宁波市中级人民法院于 2016 年 10 月 10 日出具的《浙江省宁波市中级人民法院民事裁定书》（(2016)浙 02 民初 995 号之三），宁波吉通于 2016 年 10 月 8 日提出解除上述保全措施的申请，浙江省宁波市中级人民法院同意解除对于新余瑞美银行账户存款 8,700 万元的冻结。

根据新余瑞美、唐剑峰的书面确认，新余瑞美银行账户被冻结系争议诉讼中宁波吉通提出保全措施所致，不存在违法违规行为或潜在纠纷，且新余瑞美与宁波吉通就股权转让纠纷已达成和解；如因此次纠纷或银行账户冻结导致上海瑞美遭受经济损失、被有权的政府部门罚款、或者被有关当事人追索的，新余瑞美和唐剑峰将对上海瑞美所遭受的一切经济损失予以足额补偿。

综上所述，新余瑞美银行账户被冻结系因股权纠纷诉讼而被执行司法程序所致。截至目前，诉讼双方已达成和解，新余瑞美不存在违法违规行为，亦不存在潜在纠纷，新余瑞美银行账户已按照司法程序进行解冻。

四、重组报告书补充披露情况

公司已将以上回复内容在重组报告书“第四章 交易标的基本情况”之“五、上海瑞美 55% 股权”之“（二）历史沿革”中补充披露。

五、中介机构核查意见

经查阅新余瑞美与宁波吉通股权纠纷诉讼的相关文件、《关于 2015 年 7 月 29 日的和解协议》、新余瑞美及唐剑峰就股权纠纷分别出具的说明，并通过对新余瑞美相关负责人的访谈，独立财务顾问认为新余瑞美赔偿宁波吉通各项损失合计 1,200 万元主要系协议各方基于股权投资款的时间价值、投资期间的可得利益损失以及因退出投资而对宁波吉通发展战略调整造成的直接损失等基础上，根据商业惯例谈判协商而确定。新余瑞美银行账户被冻结系因股权纠纷诉讼而被执行

司法程序所致。截至目前，诉讼双方已达成和解，新余瑞美不存在违法违规行为，亦不存在潜在纠纷，新余瑞美银行账户已按照司法程序进行解冻。

律师认为，新余瑞美赔偿宁波吉通各项损失合计 1,200 万元主要系协议各方基于股权投资款的时间价值、投资期间的可得利益损失及因退出投资而对宁波吉通信息技术有限公司发展战略调整造成的直接损失等基础上，根据商业惯例谈判协商而确定；新余瑞美银行账户被冻结系因股权纠纷诉讼而被执行司法程序所致，不存在违法违规行为或潜在纠纷，新余瑞美银行账户已依照司法程序进行解冻。

反馈问题十一

申请文件显示，1) 标的资产上海伟康前身为上海伟康综合服务公司（以下简称伟康综服），成立于 1992 年 9 月 28 日，由川沙县中心医院（上海市浦东新区人民医院前身）出资设立。2) 2001 年 3 月，伟康综服由集体企业改制为有限责任公司。改制后更名为上海伟康，注册资本为 200 万元，上海市浦东新区人民医院出资 80 万元，上海公益医疗卫生用品有限公司出资 60 万元，上海达美医用塑料厂出资 60 万元。3) 就伟康综服截至 2000 年 11 月 30 日的资产状况，上海市浦东新区人民医院于 2001 年 2 月 8 日出具《关于上海伟康综合服务公司产权界定结果的认定意见》，认定伟康综服资产为国有资产。4) 2001 年 4 月 9 日，上海公益医疗卫生用品有限公司以 325,873.32 元的产权转让价款通过上海技术产权交易所自上海市浦东新区人民医院受让伟康综服净资产 1,125,873.32 元的 28.94% 产权。请你公司：补充披露前述改制过程中是否存在依据不明确、相关程序存在瑕疵或与有关法律法规存在明显冲突的情形。请独立财务顾问、律师结合改制当时的法律法规等，核查并补充披露有关改制行为是否由有权机关作出、法律依据是否充分、履行的程序是否合法、是否涉及集体资产流失，并对改制过程中是否存在争议、纠纷、潜在纠纷及其他法律风险发表明确意见。

【回复】：

一、根据改制当时的法律法规应当履行的改制程序

根据伟康综服改制当时适用的《中华人民共和国城镇集体所有制企业条例》（国务院令第 88 号）、《国有资产评估管理办法》（国务院令第 91 号）、《国有资产评估管理办法实施细则》（国资办发[1992]36 号）、《国家经贸委、财政部、国家税务总局关于印发〈城镇集体所有制企业、单位清产核资产权界定暂行办法〉的通知》（国经贸企[1996]895 号）、《集体企业国有资产产权界定暂行办法》（中华人民共和国国家国有资产管理局令（第 2 号））、《上海市国有资产管理办公室关于转发上海市集体企业产权界定办公室制订的〈上海市集体企业产权界定暂行办法〉的通知》（沪国资秘[1996]239 号）、《关于〈上海市集体企业产权界定暂行办法〉的实施说明》（沪产界[1997]第 033 号）、《上海市国有资产管理办公室、上海市清产核资办公室、上海市集体企业产权界定办公室关于本市集体企业中国有资产产权界定若干问题的通知》（沪国资产[1997]219 号）、《中国人民银行关于在企业改制过程中加强金融债权管理的通知》等规定，集体企业改制需要履行的主要程序如下：

主要程序	内容
审批部门批准	集体企业的合并、分立、停业、迁移或者主要登记事项的变更，必须符合国家的有关规定，由企业提出申请，报经原审批部门批准，依法向原登记机关办理变更登记。
产权界定	集体企业在改制为股份合作制企业、有限责任公司、股份有限公司等形式时，或与外方合资、合作时，或发生产权转让变动时，以及清产核资时，应首先进行产权界定。
资产评估及确认	国有资产占有单位发生资产拍卖、转让、企业兼并、出售、联营、股份经营等情形时应当进行资产评估。国有资产管理行政主管部门根据资产评估结果报告书对资产评估结果进行确认。
职工代表大会同意	职工（代表）大会是集体企业的权力机构，由其选举和罢免企业管理人员，决定经营管理的重大问题。
落实金融债权债务	对实行股份制、股份合作制及被兼并的企业，要由改制后的企业及兼并企业承担原企业及被兼并企业的全部贷款本息，签订还本付息协议书并落实相应担保措施。
国有产权转让进场交易	由于上海伟康改制过程中同时进行了股权转让，根据当时适用的《上海市产权交易市场管理办法》（1999 年 2 月 1 日），需履行产权转让进场交易程序。

二、伟康综服改制已履行的程序

就伟康综服改制，上海伟康已提供了伟康综服向浦东人民医院提交的改制申

请报告和浦东人民医院出具的同意伟康综服改制的决议，取得了上海至信资产评估有限公司出具的评估报告、上海申诚会计师事务所有限公司出具的产权界定查证报告、上海市浦东新区资产评审中心出具的整体资产评估确认结果、上海申诚会计师事务所有限公司出具的验资报告和上海市浦东新区集体资产管理办公室出具的产权界定查证结果确认，取得了公益医疗与浦东人民医院签署的产交所产权转让合同、上海技术产权交易所出具的产权转让交割单和浦东人民医院、公益医疗、达美塑料厂出具的金融债权债务承诺，根据前述文件，伟康综服改制当时已履行的程序具体如下：

1、2000年12月20日，伟康综服向浦东人民医院提交《关于伟康综合服务公司改制的请示报告》，申请改制为有限责任公司；

2、2001年2月8日，浦东人民医院出具《关于上海伟康综合服务公司产权界定结果的认定意见》，认定伟康综服资产为国有资产；

3、2001年2月10日，上海至信资产评估有限公司出具《上海伟康综合服务公司整体资产评估报告》（沪至信评报字（2000）第D-1-61号），截至评估基准日2000年11月30日，伟康综服所有者权益评估值为112.587332万元。2001年2月14日，上海申诚会计师事务所有限公司出具《关于上海伟康综合服务公司产权界定查证报告》（申诚审字（2000）第B2868号），对伟康综服集体企业改制的产权进行界定查证，查证伟康综服属于浦东人民医院的国有资产。2001年3月14日，上海市浦东新区资产评审中心出具《关于确认上海伟康综合服务公司整体资产评估结果的通知》（沪浦东评审[2001]第2015号），对整体资产评估结果进行确认；

4、2001年3月20日，浦东人民医院出具《关于同意上海伟康综合服务公司改制为有限公司的决议》，同意伟康综服由原集体企业改制为有限责任公司，认可资产评估结论，并确认截至2000年11月30日伟康综服净资产为112.587332万元，其中80万元作为浦东人民医院对新改制企业的投资，其余全部转让给新股东公益医疗，伟康综服改制后更名为“上海伟康卫生后勤服务有限公司”。改制后，上海伟康的注册资本为200万元，其中浦东人民医院以其拥有的伟康综服

净资产出资 80 万元，公益医疗以受让自浦东人民医院的伟康综服净资产出资约 32 万元以及货币出资约 28 万元（合计 60 万元），达美塑料厂以货币出资 60 万元；

5、2001 年 4 月 9 日，公益医疗与浦东人民医院签署《产权转让合同》（2001 年第 1130335 号），公益医疗以 32.587332 万元的产权转让价款通过上海技术产权交易所受让浦东人民医院持有的伟康综服 28.94% 产权。根据上海技术产权交易所于 2001 年 4 月 9 日出具的《上海技术产权交易所产权转让交割单》（编号：0001302），上述股权转让已完成交割；

6、2001 年 4 月 10 日，浦东人民医院、公益医疗、达美塑料厂通过股东会决议，同意共同投资组建成立上海伟康；

7、2001 年 4 月 11 日，浦东人民医院、公益医疗、达美塑料厂出具《金融债权债务承诺书》，确认伟康综服截至改制前无任何金融债权债务，如有未发现的债权债务，全部由改制后的有限公司继续承担；

8、根据上海申诚会计师事务所有限公司于 2001 年 4 月 16 日出具的《验资报告》（申诚验字（2001）第 A2597 号），截至 2001 年 4 月 16 日止，上海伟康已收到股东缴纳的出资合计 200 万元；

9、2001 年 4 月 20 日，上海市浦东新区集体资产管理办公室出具《关于确认上海伟康综合服务公司产权界定查证结果的批复》（沪浦集界（2001）07 号），对产权鉴定结果进行确认。

根据上述文件，伟康综服改制已履行了产权界定、资产评估及确认、落实金融债权债务、产权转让进场交易等程序。

根据上海伟康、袁文战、袁文国、浦东人民医院的书面确认及对上海市浦东新区国有资产监督管理委员会、上海市浦东新区卫生和计划生育委员会和浦东人民医院的访谈，由于浦东人民医院原上级主管政府部门上海市浦东新区社会发展局职能调整和撤并、档案移交、相关事项发生年代久远等原因，上海伟康、浦东人民医院、浦东新区国有资产监督管理委员会、上海市浦东新区卫生和计划生育

委员会均无法提供与该次改制相关的监管机构审批、企业职工代表大会文件，上海伟康的工商档案资料中亦无该等书面文件。

根据浦东人民医院、上海伟康、袁文战、袁文国的书面确认以及对浦东人民医院的访谈，上海伟康的改制已及时并完整地履行了审批、评估、备案等所有必要的程序，相关行为合法有效，不存在国有资产流失或被损害的情形，未损害职工权益，相关各方不存在未决债权债务、权属争议或潜在纠纷。袁文战、袁文国亦已出具书面承诺，如因上海伟康设立、改制、增减资、股权转让等股权变动行为存在任何瑕疵产生任何债权债务、权属争议或纠纷，导致上海伟康遭受任何经济损失、被有权政府部门罚款、或者被有关当事人追索的，其将对上海伟康所遭受的一切经济损失予以足额补偿。

综上所述，伟康综服改制时已履行了产权界定、资产评估及确认、落实金融债权债务程序及国有产权转让进场交易程序。因部分文件的缺失，故无法确认伟康综服改制履行国资监管机构审批、企业职工代表大会同意程序的事实。鉴于浦东人民医院等相关主体已出具书面确认及时并完整地履行了所有必要的程序、改制事项时间上距今已较久远、改制至今未发生争议纠纷或被有权监管部门处罚的情况、改制所牵涉出资额占上海伟康目前注册资本金额的比例较小，且袁文战、袁文国已做出相应补偿承诺，因此不会对本次交易或上海伟康的股权权属稳定性造成重大不利影响。

三、重组报告书补充披露情况

公司已将以上回复内容在重组报告书“第四章 交易标的基本情况”之“四、上海伟康 60%股权”之“(二) 历史沿革”中补充披露。

四、中介机构核查意见

经核查，国金证券及律师认为：伟康综服改制时已履行了产权界定、资产评估及确认、落实金融债权债务程序及产权转让进场交易程序。因部分文件的缺失，故无法确认伟康综服改制履行国资监管机构审批、企业职工代表大会同意程序的事实。鉴于浦东人民医院等相关主体已出具书面确认及时并完整地履行了所有必

要的程序、改制事项时间上距今已较久远、改制至今未发生争议纠纷或被有权监管部门处罚的情况、改制所牵涉出资额占上海伟康目前注册资本金额的比例较小，且袁文战、袁文国已做出相应补偿承诺，因此不会对本次交易或上海伟康的股权权属稳定性造成重大不利影响。

反馈问题十二

申请文件显示，2016年8月，苏州润赢成立时存在股权代持。2017年1月，股权代持还原。请你公司补充披露：1) 以上股权代持形成的原因，代持情况是否真实存在，被代持人是否真实出资，是否存在因被代持人身份不合法而不能直接持股的情况。2) 代持情况是否已全部披露，解除代持关系是否彻底，被代持人退出时是否有签署解除代持的文件。3) 代持股权历次转让的原因及合理性。4) 是否存在经济纠纷或法律风险，及对本次交易的影响。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。

【回复】：

一、以上股权代持形成的原因，代持情况是否真实存在，被代持人是否真实出资，是否存在因被代持人身份不合法而不能直接持股的情况

2016年9月5日，马佳萍和润达盛瑚出资设立苏州润赢。苏州润赢设立时注册资本为1,000万元，其中马佳萍以货币出资650万元，润达盛瑚以货币出资350万元。苏州润赢设立时股权结构如下：

股东姓名/名称	认缴出资 (万元)	实缴出资 (万元)	持股比例 (%)
马佳萍	650	0	65
润达盛瑚	350	0	35
合计	1,000	0	100

根据代持人与被代持人签署的《股权代持确认函》，马佳萍持有的上述苏州润赢65%的股权系分别为廖伟生、郭苏倪、李耀、陆迅、左忠锁、陈哲、虞君琪、宋歌、邱沁怡代持其拥有的苏州润赢股权，具体代持情况如下：

代持人	被代持人	代持出资额 (万元)	代持股权比例 (%)	代持股权比例 (%)
马佳萍	廖伟生	191.62	19.162	19.162
	郭苏倪	157.365	15.7365	15.7365
	李耀	157.365	15.7365	15.7365
	陆迅	56.55	5.655	5.655
	左忠锁	56.55	5.655	5.655
	陈哲	14.95	1.495	1.495
	虞君琪	6.5	0.65	0.65
	宋歌	5.85	0.585	0.585
	邱沁怡	3.25	0.325	0.325
合计	/	650	65	65

上述股权代持安排系为工商登记便利而设定，代持人马佳萍系股东廖伟生之妻，故委托马佳萍代持股权。上述股权代持安排系各方真实意思表示，代持情况真实存在。因苏州润赢设立时未实缴出资，故各被代持人未支付任何出资款项。

苏州润赢设立时，上述被代持人均均为苏州新天地董事或核心管理人员（苏州润赢设立后均转任苏州润赢相应职位），根据被代持人的书面确认和简历，苏州润赢设立时，上述被代持人不存在担任公务员等法律法规规定不得担任股东/出资人的情形，不存在因被代持人身份不合法而不能直接持股的情况。

二、代持情况是否已全部披露，解除代持关系是否彻底，被代持人退出时 有无签署解除代持的文件

苏州润赢除重组报告书已披露的代持情况外，不存在其他代持情况。

2017年1月30日，马佳萍分别与廖伟生、郭苏倪、李耀、陆迅、左忠锁、陈哲、虞君琪、宋歌、邱沁怡签署股权转让协议，将其持有的苏州润赢股权转让给上述各被代持人：

转让方	受让方	对应出资额 (万元)	股权比例 (%)	名义转让对价 (万元)
马佳萍	廖伟生	191.62	19.162	203.07
	郭苏倪	157.365	15.7365	166.77
	李耀	157.365	15.7365	166.77
	陆迅	56.55	5.655	59.93
	左忠锁	56.55	5.655	59.93
	陈哲	14.95	1.495	15.84

转让方	受让方	对应出资额 (万元)	股权比例 (%)	名义转让对价 (万元)
	虞君琪	6.5	0.65	6.89
	宋歌	5.85	0.585	6.2
	邱沁怡	3.25	0.325	3.44
合计	/	650.00	65.00	688.84

上述股权转让系股权代持安排的还原。除股权转让协议外，代持人与被代持人未就上述代持安排的解除签署任何书面约定文件。因苏州润赢设立时代持人马佳萍未实缴出资，被代持人亦未向代持人支付出资价款，因此本次股权转让系由代持人向被代持人无偿转让相关股权。本次股权转让名义转让对价系以苏州润赢截至 2016 年 12 月 31 日的净资产价格（即每 1 元出资额 1.058 元）为定价依据，被代持人已就转股溢价部分缴纳个人所得税。

各方签署并出具了《股权代持确认函》，确认代持人和被代持人确认上述股权代持安排已经彻底解除，各方对代持安排的设立和解除不存在任何纠纷或潜在纠纷，对苏州润赢股权权属不存在任何争议。

三、代持股权历次转让的原因及合理性

根据苏州润赢的确认，除前述披露的还原真实持股目的之股权转让外，苏州润赢历史上不存在其他代持股权转让的情形。

四、是否存在经济纠纷或法律风险，及对本次交易的影响

根据《股权代持确认函》、苏州润赢的书面确认，马佳萍代廖伟生、郭苏倪、李耀、陆迅、左忠锁、陈哲、虞君琪、宋歌、邱沁怡持有苏州润赢股权的代持行为本身并不违反《中华人民共和国公司法》等法律法规的规定，代持期间代持人与被代持人之间不存在与代持安排相关的纠纷与争议，各方对代持安排的设立和解除不存在任何纠纷或潜在纠纷，对苏州润赢股权权属不存在任何争议。因此，相关代持情况不存在经济纠纷或法律风险，不会影响本次交易。

五、重组报告书补充披露情况

公司已将以上回复内容在重组报告书“第四章 交易标的基本情况”之“一、苏州润赢 70%股权”之“（二）历史沿革”中补充披露。

六、中介机构核查意见

经核查，国金证券认为：苏州润赢设立时，上述被代持人均均为苏州新天地股东，均为苏州新天地董事或核心管理人员（苏州润赢设立后均转任苏州润赢相应职位），不存在担任公务员等法律法规规定不得担任股东/出资人的情形，不存在因被代持人身份不合法而不能直接持股的情况。根据《股权代持确认函》，代持人和被代持人确认上述股权代持安排已经彻底解除，各方对代持安排的设立和解除不存在任何纠纷或潜在纠纷，对苏州润赢股权权属不存在任何争议。根据苏州润赢的确认，除前述披露的还原真实持股目的之股权转让外，苏州润赢历史上不存在其他代持股权转让的情形。苏州润赢相关代持情况不存在经济纠纷或法律风险，不会影响本次交易。

经核查，律师认为：马佳萍代廖伟生、郭苏倪、李耀、陆迅、左忠锁、陈哲、虞君琪、宋歌、邱沁怡持有苏州润赢股权的代持行为本身并不违反《中华人民共和国公司法》等法律法规的规定，代持期间代持人与被代持人之间不存在与代持安排相关的纠纷与争议，各方对代持安排的设立和解除不存在任何纠纷或潜在纠纷，对苏州润赢股权权属不存在任何争议。相关代持情况不存在经济纠纷或法律风险，不会影响本次交易。

反馈问题十三

申请文件显示，苏州润赢签署多项担保合同。请你公司补充披露：1) 上述抵押发生的原因、抵押权人、借款金额及实际用途、合同期限，是否已履行了必要决策程序。2) 苏州润赢是否具备解除抵押的能力，如不能按期解除对本次交易的影响。3) 上述抵押行为是否构成本次交易的法律障碍，本次交易是否符合《上市公司重大资产重组管理办法》第十一条第（四）项、第四十三条第一款第（四）项的规定。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。

【回复】：

一、上述抵押发生的原因、抵押权人、借款金额及实际用途、合同期限，是否已履行了必要决策程序。

因苏州润赢自身经营需要向银行贷款，由苏州高新区中小企业担保有限公司为苏州润赢银行贷款提供担保，苏州润赢全资子公司苏州新天地以其房屋向苏州高新区中小企业担保有限公司提供反担保，截至报告期末，苏州润赢已设置抵押的情况如下：

单位：万元

债权人	债务人	担保人	抵押资产	抵押权人	抵押人	被担保的债权余额	借款期限
苏州银行股份有限公司工业园区支行	苏州润赢	苏州高新区中小企业担保有限公司	苏房权证园区字第00266987号及苏工业园国用(2009)第26657号	苏州高新区中小企业担保有限公司	苏州新天地	500.00	2018年4月4日至2019年4月3日

本次抵押担保已经公司全体董事同意，符合公司章程的规定。

二、苏州润赢是否具备解除抵押的能力，如不能按期解除对本次交易的影响。

根据天职国际会计师事务所出具的天职业字[2018]18592号《备考审阅报告》，截至2018年4月30日，苏州润赢的主要财务数据和财务比率如下：

单位：万元

资产负债项目	2018年4月30日	2017年12月31日	2016年12月31日
流动资产合计	18,336.57	18,820.33	17,510.79
非流动资产合计	2,441.89	2,098.58	1,203.45
资产总计	20,778.46	20,918.90	18,714.24
流动负债合计	10,493.72	11,608.28	11,976.67
负债总计	10,493.72	11,608.28	11,976.67
归属于母公司所有者权益	10,284.74	9,310.63	6,737.58
收入利润项目	2018年1-4月	2017年度	2016年度
营业总收入	11,373.55	34,872.91	28,787.20
营业成本	8,631.39	25,096.14	19,620.54
营业利润	1,335.64	5,295.19	4,607.92

净利润	974.12	3,749.26	3,312.95
归属于母公司所有者净利润	974.12	3,749.26	3,312.95
扣除非经常性损益的归属于母公司所有者的净利润	974.10	3,757.32	3,349.13
现金流量项目	2018年1-4月	2017年度	2016年度
经营活动产生的现金流量净额	-355.26	3,681.29	911.70
主要财务指标	2018年4月30日	2017年12月31日	2016年12月31日
资产负债率	50.50%	55.49%	64.00%
流动比率（倍）	1.75	1.62	1.46
速动比率（倍）	1.52	1.40	1.29
利息保障倍数	11.12	10.74	11.11

根据上述苏州润赢主要财务数据分析，苏州润赢资产状况良好，具有持续盈利能力，资产负债率和偿债比率较为合理，利息保障倍数较高。同时，报告期内苏州润赢未发生无法正常清偿债务的情形。因此，苏州润赢具有良好的盈利能力和偿债能力，预期能够正常偿还银行贷款，发生借款合同违约风险的可能性较低，具备解除上述抵押的能力。

如在上述银行贷款到期后，为开展生产经营活动，不排除苏州润赢将继续申请银行贷款且仍以上述资产提供担保措施的可能，企业通过抵押自有的长期性资产而获取银行融资，属于企业正常融资活动，也是企业经营中利用土地、房产、机器设备使用价值的同时，通过担保融资而发挥上述资产的交换价值，有利于发挥企业资产的效用。

苏州高新区中小企业担保有限公司已书面同意本次交易，因此抵押担保不会构成苏州润赢股权权属变更的实质障碍。本次交易的标的资产为苏州润赢 70% 股权，截至本反馈意见回复出具之日，苏州润赢股权权属清晰，不存在纠纷或潜在纠纷，上述担保亦不会导致办理股权权属转移手续存在重大实质障碍。

综上，苏州润赢具有良好盈利能力和偿债能力，预期能够正常偿还银行贷款，具备解除上述资产抵押、质押的能力，因此在其资产上设定担保的行为不会对苏州润赢正常生产经营活动形成重大不利影响，不会对本次重组交易形成重大实质障碍。

三、上述抵押行为是否构成本次交易的法律障碍，本次交易是否符合《上市公司重大资产重组管理办法》第十一条第（四）项、第四十三条第一款第（四）项的规定。

根据前述内容，苏州润赢及其下属企业具备解除上述抵押的能力，上述担保行为是为苏州润赢及其下属企业开展生产经营而进行的正常融资行为，苏州润赢盈利能力和偿债能力良好，上述担保行为不影响本次重组交易标的资产（即苏州润赢 70%）的权属完整，不影响股权权属变更手续办理，不会对本次交易构成实质性法律障碍，不会对交易完成后上市公司的资产独立性、完整性和生产经营造成重大不利影响。

故截至本反馈意见回复出具之日，苏州润赢股权权属清晰，依照交易双方约定期限办理股权权属转移手续不存在实质性法律障碍，不会对交易完成后上市公司的资产独立性、完整性和生产经营造成重大不利影响，符合《重组办法》第十一条第（四）项以及《重组办法》第四十三条第一款第（四）项规定的要求。

四、重组报告书补充披露情况

公司已将以上回复内容在重组报告书“第四章 交易标的基本情况”之“一、苏州润赢 70%股权”之“（五）主要资产权属情况、对外担保情况及主要负债情况”之“4、资产抵押、质押、对外担保情况”中补充披露。

五、中介机构核查意见

经核查，国金证券认为：苏州润赢的抵押担保事项已经公司全体董事同意，符合公司章程的规定。上述抵押系苏州润赢全资子公司为苏州润赢对外借款提供的担保，苏州润赢及其下属企业具备解除上述资产抵押、质押的能力，上述担保行为不会对本次重组交易形成重大实质障碍。苏州润赢股权权属清晰，依照交易双方约定期限办理股权权属转移手续不存在实质性法律障碍，不会对交易完成后上市公司的资产独立性、完整性和生产经营造成重大不利影响，符合《重组办法》第十一条第（四）项以及《重组办法》第四十三条第一款第（四）项规定的要求。

经核查，律师认为，苏州润赢及其下属企业具备解除上述抵押的能力，上述担保行为为苏州润赢及其下属企业开展生产经营而进行的正常融资行为，苏州润赢盈利能力和偿债能力良好，上述担保行为不影响本次交易标的资产（即苏州润赢70%）的权属完整，不影响股权权属变更手续办理，不会对本次交易构成实质性法律障碍，不会对交易完成后上市公司的资产独立性、完整性和生产经营造成重大不利影响，符合《上市公司重大资产重组管理办法》第十一条第（四）项以及《上市公司重大资产重组管理办法》第四十三条第一款第（四）项规定的要求。

反馈问题十四

申请文件显示，上市公司近三年先后收购 10 家公司。请你公司：1）结合财务指标，补充披露本次交易完成后上市公司主营业务构成及变化、未来经营发展战略和业务管理模式。2）结合上市公司上市以来多次收购的原因、行业分布、管控情况和自身业绩表现，补充披露本次交易的目的，是否有利于增强上市公司持续经营能力。3）补充披露上市公司对标的公司管控及整合风险的具体措施。请独立财务顾问核查并发表明确意见。

【回复】：

一、本次交易完成后上市公司主营业务构成及变化、未来经营发展战略和业务管理模式

（一）本次交易完成后上市公司主营业务的构成及变化

本次交易收购的标的公司所从事的业务及收入类型：

标的公司	主营业务	收入类型
苏州润赢	在江苏地区从事医学实验室综合服务业务	流通与服务类
上海润林	在华东、华南及西部地区从事病理实验室综合服务业务	流通与服务类
杭州怡丹	在浙江地区从事医学实验室综合服务业务，以感染及微生物解决方案为特色	流通与服务类
上海伟康	主要从事医用耗材物流仓储及配送服务、第三方物流服务	服务类
上海瑞美	专业从事医疗卫生信息化软件的开发，为检验系统提供完整信息化解决方案，以实验室信息管理系统（LIS）和临床输血	服务类

质量管理体系（BIS）开发为主	
-----------------	--

因此，本次交易标的公司其业务收入均可归类为产品流通与服务类收入。根据公司备考报表及年度报告载明数据，本次交易前后，公司 2016 年度及 2017 年度主营业务收入构成变动如下：

单位：万元

项目	2017 年度		2016 年度	
	实际数	备考数	实际数	备考数
营业收入	431,880.98	490,049.81	216,468.88	283,144.34
其中：产品流通与服务	415,048.57	473,217.40	203,855.19	270,530.65
自主品牌产品	16,832.41	16,832.41	12,613.69	12,613.69

公司核心主营业务仍将为产品流通与服务业务，且收入占比将进一步上升。

（二）公司未来经营发展战略

公司本次交易系围绕公司发展战略展开，本次交易标的均为体外诊断产品流通与服务企业或与该业务密切相关的企业，公司并不会因本次交易调整公司的发展战略和目标。

未来 3-5 年内，公司将继续本着“以客户需求为导向，以综合服务为核心”的理念，立足体外诊断，以成为我国医学实验室的整体综合解决方案提供商为战略目标，在以下方面持续发展：

第一，继续扩大经营规模，完善并加强全国化服务平台建设，将现有成熟的整体综合服务推广到更多的区域中去；进一步加强投资合作企业的整合，全面提升业务协同。同时，从传统检验向其他精准检验领域发展，从医院实验室综合服务向区域检验中心综合服务发展，将现有成熟的服务经验和模式延伸到精准检验及区域检验中心领域中去；

第二，进一步升综合服务的水平，不断完善综合服务的内容，增加服务种类、深度，最终成为涵盖全部医学实验室需求的整体综合解决方案提供商；

第三，继续完善自主品牌产品体系，提升产品质量和生产效率，加强产品的竞争优势，并加大自主品牌产品在现有渠道中的协同效应。

（三）公司的业务管理模式

公司本次交易后仍将继续延续目前的业务管理模式，通过以下几个方面，全面掌控和保障各个公司的有效运营：

1、全面信息化管理体系

公司在集团内各个公司中均已实施全面的信息化管理体系，围绕核心信息管理系统，将物流、采购、财务、销售、费用管理等涉及体外诊断产品流通与服务的全部环节均置于系统化信息管理体系内，公司可以集中进行相关数据的提取、分析和研读，能够有效、全面、及时的掌握各公司业务动态，对各公司的业务需求及时作出响应。同时，也能够保证各公司预算的全面执行，并通过数据分析等方式，发现各公司业务管理问题，提出解决方案。

2、统一的供应链资源管理体系

公司全面整合各个公司的供应链资源，建立了统一的供应链资源管理体系，对涉及体外诊断产品流通与服务各个环节的供应商建立了完整的数据库，并构建了有效的采购渠道，能够全面满足终端业务的开展。例如，某子公司在业务开展过程中，客户需要某项特殊的试剂或该公司过往未经销过的产品的，则可以通过公司供应链资源管理平台，确定采购供应商以及可以提供服务支持的体系内公司，全面满足客户需求，提升客户粘性。

3、整体综合服务业务导入及公司整体化支持体系

公司在医学实验室整体综合服务业务方面，公司将集成业务向体系内各公司进行导入，除了提供各种集成业务解决方案以及采购资源和服务内容外，还将各公司在开展集成业务过程中有成效的经验和具体操作模式及时在各公司间进行分享，完善各公司的经营体系，提升其客户粘度和盈利能力。同时，在集成业务的开展过程中，公司整合各公司资源，为各公司具体业务开展提供必要的技术、供应链资源、专项服务能力的支持，提升各公司业务开展效率，降低业务导入成本。

4、人才培养体系

公司作为国内领先的医学实验综合服务提供商，是国内最早从事整体综合服务业务的同行业企业之一，而且也是国内信息化管理能力最强的同行业企业之一，在业务开展能力和服务能力培养方面，拥有丰富的经验。公司已经在现有的业务体系中建立了良好的人才培养体系，专门培养公司所需的各类专业人员，包括集成业务专员、技术服务人员、财务管理人员等。公司的人才培养体系，除了为公司自身巩固人力资源储备外，还为各子公司的人员进行专业化的培训。同时也会根据各个子公司自身需求，及时将有关人才输送到各子公司，完善其人力资源架构，提升各公司的人员质量，提高管理能力。

二、结合上市公司上市以来多次收购的原因、行业分布、管控情况和自身业绩表现，补充披露本次交易的目的，是否有利于增强上市公司持续经营能力

（一）上市公司历次并购的原因、行业分布、管控情况及标的业绩表现

1、历次并购的原因、行业分布及管控情况

公司上市后主要对外投资均围绕体外诊断产品流通与服务行业展开，除北京润诺思为上游行业体外诊断产品制造行业企业外，标的公司均为体外诊断产品流通与服务行业企业，历次收购的原因如下：

标的公司	核心业务	投资收购的原因
上海昆涿	第三方全面质量管理控制服务	因实验室第三方质检服务为实验室综合服务的重要组成部分，且为实验室保证检验质量、提高检验能力的重要手段，因此，基于对上海昆涿第三方实验室质量控制服务体系的认可，且出于进一步提升公司综合服务能力的需求，公司以增资的方式取得了上海昆涿的控股股权。
杭州怡丹	浙江地区医学实验室综合服务业务	公司投资杭州怡丹之前，在浙江地区的市场竞争力一般，为了推广公司整体综合服务，提升公司浙江地区的市场竞争力并加强浙江地区产品结构布局，经与多家当地企业接洽，确定与杭州怡丹进行合作，并以股权收购的方式取得其控股股权。
山东鑫海	山东地区高值医疗耗材销售及服务业	为提升山东地区公司市场竞争力，增加服务范围，因山东鑫海所从事的业务能够为公司山东地区业务形成良好的补充，故采取了收购的形式对其进行投资。
北京润诺思	化学发光免疫试剂	鉴于体外诊断产品端国产化程度逐步提高，同时化学发光免疫又是体外诊断产品市场中技术含量最高、国产品牌占有率最低的品

	产品的研发、生产及销售	类之一，公司自进行自产产品研发开始，因自身研发能力所限，便积极关注国产化学发光免疫产品的投资机会。嗣后，基于对北京润诺思研发能力、技术储备等的认可，对北京润诺思进行了股权收购并增资。
合肥润达	安徽地区医学实验室综合服务业务	基于在安徽地区推广整体综合服务业务，并完善安徽地区产品布局，公司选择与当地专业团队合作的形式，对其新设立的公司进行增资的方式进行投资。
北京东南	华北地区医学实验室综合服务业务	为加强华北地区业务扩展，增强华北地区尤其是北京地区市场竞争力，公司选择与当地领先的北京东南进行合作，以股权收购的方式进行了投资。
云南润达	云南地区医学实验室综合服务业务	为向云南地区推进实验室整体综合服务业务，考虑到公司当时异地扩张能力有限，故选择以参股的形式与当地团队进行合作，公司提供管理经验和业务体系建设，在2014年参与设立云南润达。其后经多年发展，2017年因股东就未来发展和经营目标产生分歧，经友好协商，公司收购了部分原股东持有的股权成为云南润达的控股股东。
武汉润达	湖北地区医学实验室综合服务业务	为在湖北地区推进实验室整体综合服务业务，考虑到当时公司在华中地区的实际经营情况，公司选择了以参股的形式与当地团队进行合作，在2015年参与设立武汉润达。2017年，为加强对武汉润达的控制，增加对武汉润达的业务支持，基于保障公司利益的考虑，经与其他股东协商，公司以股权收购其他股东部分股权的方式取得武汉润达的控股股权。
长春金泽瑞	东北地区医学实验室综合服务业务	为扩大在东北地区的市场占有率，增强东北地区市场竞争力，公司选择与当地领先的长春金泽瑞公司进行合作，以收购的方式成为长春金泽瑞的控股股东。
优科联盛	华中地区医学实验室综合服务业务	为加强华中地区市场竞争力，提升华中地区市场占有率，加快在华中地区整体综合服务业务的扩展力度，公司与当地较为领先的团队进行合作，以增资及股权收购的方式取得了优科联盛的控股股权。

公司在收购上述标的公司后，均通过以下措施加强对上述标的公司的管理：

- (1) 根据上市公司管理的要求，修订公司章程，委派董事会多数董事，在标的公司全面执行上市公司相关业务、财务等各项管理制度；
- (2) 向上述标的公司委派财务总监，全面监管其财务状况；
- (3) 向上述标的公司引入公司全面信息化管理系统，以信息化方式管理上述标的公司全面业务环节，充分掌握其业务运行；

(4) 在上述标的公司全面执行预算与考核管理制度，建立奖惩机制，加强公司对其业务目标实现的管控；

(5) 公司内审部门除定期对上述标的公司进行现场审计外，还定期对上述标的公司进行检查，以确保其合规经营，各项内控制度得到有效执行；

(6) 公司定期召开集团会议，及时传达公司战略思维、管理指标、市场战略、核心产品、服务优化等内容，确保上述标的公司及时掌握公司动态，保障公司长远战略目标的实现。

2、标的公司业绩表现

2016 年度、2017 年度及 2018 年 1-6 月，上述标的公司的业绩情况如下：

单位：万元

标的公司	2018年1-6月		2017年度		2016年度	
	营业收入	净利润	营业收入	净利润	营业收入	净利润
上海昆涞	2,567.86	321.94	3,696.56	110.49	1,927.25	3.23
杭州怡丹	17,543.36	2,536.95	32,767.21	4,279.68	25,111.17	4,063.36
山东鑫海	24,644.20	1,449.53	47,184.03	2,514.47	35,712.93	2,363.00
北京润诺思	32.56	-745.75	973.40	-1,544.49	864.96	-1,679.02
合肥润达	6,422.21	862.37	10,390.52	1,435.10	3,454.77	608.04
北京东南	33,833.75	3,899.93	55,986.81	5,726.35	50,006.56	4,938.06
云南润达	4,063.24	279.07	7,091.70	436.65	3,741.91	-89.39
武汉润达	6,745.20	1,749.74	12,686.59	3,104.42	5,811.87	1,147.02
长春金泽瑞	32,638.35	6,772.00	57,783.91	13,549.06	35,094.55	6,473.71
优科联盛	9,713.14	1,510.00	14,444.91	2,472.58	-	-

(二) 本次交易的目的，是否有利于增强上市公司持续经营能力

本次交易标的公司主要业务及上市公司收购其的主要目的：

标的公司	主营业务	收购的主要目的
苏州润赢	在江苏地区从事医学实验室综合服务业务	加强在江苏地区的市场竞争力，巩固江苏地区市场地位
上海润林	在华东、华南及西部地区从事病理实验室综合服务业务	提升在华南及西部地区的终端客户覆盖和产品供应能力，加强病理实验室综合服务能力
杭州怡丹	在浙江地区从事医学实验室综合服务业务，以感染及微生物解决方案为特	提升标的公司股权比例，增厚上市公司股东权益

	色	
上海伟康	主要从事医用耗材物流仓储及配送服务、第三方物流服务	完善物流仓储能力，提升综合服务水平
上海瑞美	专业从事医疗卫生信息化软件的开发，为检验系统提供完整信息化解决方案	完善医学实验室信息技术服务能力

本次交易将继续巩固润达医疗现有市场地位，提升客户服务能力，全面满足客户需求，增强公司的综合实力和盈利能力，有利于增强公司的持续经营能力。

三、上市公司对标的公司管控及整合风险的具体措施

本次交易完成后，除上市公司已经控股的杭州怡丹外，上市公司将通过以下几个方面的手段，将标的公司作为控股子公司加强管理、降低整合风险：

1、公司章程及相应制度的更新

本次交易完成后，公司将相应修改标的公司章程，对公司在标的公司的董事会席位、知情权和必要管理安排等作出约定，以保证公司控股股权的正常行使。同时，对标的公司其他各项管理制度进行全面梳理，在标的公司执行上市公司财务管理相关制度，并根据标的公司的实际情况，参照上市公司业务管理制度制订或完善相关制度，以保障业务在上市公司合规范围内正常有序开展。

2、董事、监事及高级管理人员调整

本次交易完成后，公司将根据修订后的标的公司公司章程，委派超过半数以上的董事会成员，并将通过制度安排，确保在未取得上市公司委派的董事的同意的情况下，标的公司董事会无法形成有效的决议；公司同时将委派监事或监事会多数监事，以保障公司对标的公司管理层的监督权利；公司将委派财务总监一名及在如有必要的情况下，委派其他财务人员若干名，以保证上市公司对标的公司的财务控制权，并保证标的公司完善财务管理制度，满足上市公司财务管理要求。同时，在不影响业绩承诺人正常履行职务实现业绩目标的前提下，上市公司将视具体情况外派或通过标的公司董事会聘请上市公司确定的部分高级管理人员，以协助标的公司业务开展，保证企业的正常经营与快速发展。此外，若出现业绩承诺人无法完成业绩目标或不能有效执行上市公司各项管理制度的，上市公司将视

情节轻重，积极行使董事权利或股东权利，改组董事会及高级管理团队，以保障上市公司及股东的利益。

3、信息化管理系统接入及整合

为保证对标的公司业务的全面掌控，本次交易后，标的公司均将接入上市公司目前成熟的信息化管理系统，通过信息化管理系统的部署，一方面，可以有效提高对标的公司的控制和管理强度，另一方面，可以显著提升标的公司管理效率，降低管理成本。同时，上市公司在信息化管理系统上线后，将能够实时掌握标的公司的各个业务环节的具体状况，充分了解其业务动态。此外，上市公司的信息化管理系统经过多年的使用及改进，密切贴合体外诊断产品流通与服务企业的实际需求，覆盖业务、财务全环节，能够极大的提升企业运营效率、优化业务流程，有利于标的公司全面增强运营能力，提高盈利水平，降低整合风险。

4、业务层面的管控及降低整合风险措施

首先，上市公司经过多年的发展，已经形成了涵盖国内外全部主流品牌的供应链资源平台，因此，针对从事体外诊断产品流通服务业务的标的公司，公司将会将其纳入上市公司的统一采购平台进行管理，一方面通过对标的公司采购端的优化，增强其市场竞争力，有利于其更好的进行市场开拓；另一方面，也利于上市公司对相关公司进行整合，降低整合风险。其次，公司还积极将整体综合服务业务向标的公司进行导入，通过协助标的公司开展整体综合服务业务，提升其市场竞争力和客户粘度。再次，针对服务类的标的公司，将现有的相关服务团队与标的公司相关团队将进行有机的优化，全面提升公司的服务能力和服务效率；此外，公司还将会向标的公司积极进行客户导入，加强其市场开拓和业务发展。

综上，公司拟通过上述手段加强对标的公司的全面管控，并通过多种业务及管理手段降低整合风险。

四、补充披露情况

公司已将以上回复内容在重组报告书“第一章 本次交易概况”之“四、本次交易的具体方案”、“第九章 管理层讨论与分析”之“一、本次交易前上市

公司的财务状况和经营成果的讨论与分析”之“（三）上市公司商誉分析”、“四、本次交易对上市公司影响的分析”中补充披露。

五、中介机构核查意见

经核查，国金证券认为：润达医疗上市以来的主要对外投资并购均系围绕其主业进行，符合市场竞争趋势，与其战略发展规划相吻合；本次交易符合其战略规划，有利于上市公司进一步加强市场竞争力，提升市场占有率；上市公司通过历次并购已经形成了一套成熟的并购后的整合方案，将有助于降低本次交易后的整合风险，保障上市公司及股东的利益。

反馈问题十五

申请文件显示：1)上海瑞美于2015年8月9日取得《高新技术企业证书》，有效期三年，按15%的税率缴纳企业所得税。2)上海瑞美子公司瑞美信息2017年5月通过软件企业认证，享受第一年和第二年免征企业所得税，第三年至第五年减半征收企业所得税的优惠政策。3)上海瑞美及其子公司还享受软件产品增值税即征即退的政府补助。请你公司补充披露：1)上述税收优惠到期后是否具有可持续性。2)相关假设是否存在重大不确定性及对本次交易评估值的影响。请独立财务顾问、律师和评估师核查并发表明确意见。

【回复】：

一、税收优惠到期后的可持续性

（一）关于高新技术企业税收优惠到期后的可持续性

1、上海瑞美及其子公司正在办理高新技术企业认定手续

根据《高新技术企业认定管理办法》（科技部、财政部、国家税务总局国科发火[2016]32号，以下简称“《认定管理办法》”）第九条规定，通过认定的高新技术企业，其资格证书自颁发之日起有效期为三年。上海瑞美目前持有的《高新技术企业证书》已于2018年8月8日到期。目前，上海瑞美正根据《认定管理办法》、《高新技术企业认定管理工作指引》等规定办理高新技术企业重新认定工

作，上海瑞美子公司瑞美信息亦正根据相关规定办理高新技术企业认定工作。

2、上海瑞美及瑞美信息的高新技术企业认定不存在实质障碍

通过将上海瑞美及其子公司瑞美信息的实际情况与《认定管理办法》第十一条关于高新技术企业认定条件逐条比对，上海瑞美及其子公司瑞美信息的各项条件均符合高新技术企业认定标准：

高新技术企业认定条件	上海瑞美及瑞美信息实际情况	是否符合
企业申请认定时须注册成立一年以上	上海瑞美成立于 2003 年，瑞美信息成立于 2015 年，注册成立均在一年以上	是
企业通过自主研发、受让、受赠、并购等方式，获得对其主要产品（服务）在技术上发挥核心支持作用的知识产权的所有权	截至本反馈意见回复出具之日，上海瑞美及瑞美信息已就其实验室信息管理系统（LIS）软件、临床输血质量管理体系系统（BIS）软件以及接口软件等主要产品拥有多项软件注册权。	是
对企业主要产品（服务）发挥核心支持作用的技术属于《国家重点支持的高新技术领域》规定的范围	上海瑞美及瑞美信息主要技术属于《国家重点支持的高新技术领域》中的“一、电子信息技术”之“（一）软件”。	是
企业从事研发和相关技术创新活动的科技人员占企业当年职工总数的比例不低于 10%	报告期内，上海瑞美及瑞美信息从事研发和相关技术创新活动的科技人员占企业当年职工总数的比例均不低于 10%。	是
企业近三个会计年度（实际经营期不满三年的按实际经营时间计算，下同）的研究开发费用总额占同期销售收入总额的比例符合如下要求：1.最近一年销售收入小于 5,000 万元（含）的企业，比例不低于 5%；2.最近一年销售收入在 5,000 万元至 2 亿元（含）的企业，比例不低于 4%；3.最近一年销售收入在 2 亿元以上的企业，比例不低于 3%。其中，企业在中国境内发生的研究开发费用总额占全部研究开发费用总额的比例不低于 60%	根据上海瑞通会计师事务所出具的专项审计报告，上海瑞美及瑞美信息最近三个会计年度的研究开发费用总额占同期销售收入比例均高于 5%，且相关研究开发费用均在中国境内发生。	是
近一年高新技术产品（服务）收入占企业同期总收入的比例不低于 60%	根据上海瑞通会计师事务所出具的专项审计报告，上海瑞美及瑞美信息近一年高新技术产品（服务）收入占同期总收入的比例均高于 60%。	是

企业创新能力评价应达到相应要求	上海瑞美及瑞美信息已建立较为完善的技术研发体系，具有较强的技术转化能力；通过自主研发，在医疗信息化领域具有自主知识产权。	是
企业申请认定前一年内未发生重大安全、重大质量事故或严重环境违法行为	上一年度，上海瑞美及瑞美信息未发生重大安全、重大质量事故或严重环境违法行为，以后仍将按现有制度对企业进行管理，确保不发生上述事项。	是

因此，根据上述情况，上海瑞美及其子公司瑞美信息的各项条件均符合高新技术企业认定标准，在上海瑞美及瑞美信息经营情况未发生重大变动及相关税收优惠法律法规及规范性文件不发生变化的前提下，预计可通过高新技术企业的认定，持续享受高新技术企业所得税优惠。

（二）关于软件企业企业所得税“两免三减半”税收优惠政策的可持续性

根据《财政部 国家税务总局关于进一步鼓励软件产业和集成电路产业发展企业所得税政策的通知》（财税[2012]27号）（以下简称“财税27号文”）及《关于软件和集成电路产业企业所得税优惠政策有关问题的通知》（财税〔2016〕49号）（以下简称“财税49号文”）中的相关规定，符合条件的软件企业自获利年度起计算优惠期，第一年至第二年免征企业所得税，第三年至第五年按照25%的法定税率减半征收企业所得税，并享受至期满为止；凡享受财税27号文规定的税收优惠政策的，企业每年汇算清缴时应按照《国家税务总局关于发布〈企业所得税优惠政策事项办理办法〉的公告》的规定向主管税务机关备案，同时提交财税49号文规定的备案资料。

通过将瑞美信息的实际情况与财税49号文中关于软件企业认定条件逐条比对，瑞美信息的各项条件均符合软件企业认定标准：

软件企业认定条件	瑞美信息实际情况	是否符合
以软件产品开发销售（营业）为主营业务	瑞美信息主营业务为基于BS架构的、具备移动互联网支持能力的新一代云端软件产品的研发与销售。	是
在中国境内（不包括港、澳、台地区）依法注册的居民企业	瑞美信息成立于2015年在上海注册成立。	是
汇算清缴年度具有劳动合同关系且具	瑞美信息截至目前具有劳动合同关系	是

有大学专科以上学历的职工人数占企业月平均职工总人数的比例不低于40%，其中研究开发人员占企业月平均职工总数的比例不低于20%	且具有大学专科以上学历的职工人数占企业月平均职工总人数的比例高于40%，其中研究开发人员占企业月平均职工总数的比例高于20%。	
拥有核心关键技术，并以此为基础开展经营活动，且汇算清缴年度研究开发费用总额占企业销售（营业）收入总额的比例不低于6%；其中，企业在中国境内发生的研究开发费用金额占研究开发费用总额的比例不低于60%	瑞美信息拥有与主营业务相关的核心技术，其致力于基于BS架构、具备移动互联网支持能力的新一代云端软件产品的研发与销售。瑞美信息2018年度截至目前研究开发费用总额占企业营业收入总额的比例高于6%，均在中国境内发生。	是
汇算清缴年度软件产品开发销售（营业）收入占企业收入总额的比例不低于50%（嵌入式软件产品和信息系统集成产品开发销售（营业）收入占企业收入总额的比例不低于40%），其中：软件产品自主开发销售（营业）收入占企业收入总额的比例不低于40%（嵌入式软件产品和信息系统集成产品开发销售（营业）收入占企业收入总额的比例不低于30%）	瑞美信息2018年度截至目前软件产品开发销售收入占企业收入总额的比例高于50%，其销售的产品均为自主开发。	是
主营业务拥有自主知识产权	截至本反馈回复出具日，瑞美信息目前已就其主营业务获得了多项软件著作权，且该等软件著作权均为瑞美信息自主研发申请。	是
具有与软件开发相适应软硬件设施等开发环境（如合法的开发工具等）	瑞美信息拥有合法的开发工具，与公司规模匹配的办公环境，具有与软件开发相适应软硬件设施等开发环境。	是
汇算清缴年度未发生重大安全、重大质量事故或严重环境违法行为	瑞美信息2018年度截至目前未发生重大安全、重大质量事故或严重环境违法行为。	是

瑞美信息已于2017年5月获取上海市软件行业协会下发的《软件企业证书》并于2018年6月30日再次获取上海市软件行业协会下发的《软件企业证书》，该证书已注明“经评估，上海瑞美信息技术有限公司符合《进一步鼓励软件产业和集成电路产业发展的若干政策》和《软件企业评估规范》（T/SIA002 2017）的有关规定，评估为软件企业，特发此证。”瑞美信息作为符合条件的软件企业，自2017年度首次盈利后，将享受2017年度、2018年度免征企业所得税，2019年至2021年减半征收企业所得税的税收优惠。就前述税收优惠，瑞美信息已取

得上海市杨浦区国家税务局于 2018 年 4 月 18 日出具的《企业所得税优惠事项办理表》，确认上海市杨浦区国家税务局已接收瑞美信息提交的符合条件的软件企业减免企业所得税相关资料。

因此，根据上述情况，瑞美信息的各项条件均符合财税 49 号文中软件企业认定标准，在经营情况未发生重大变动及相关税收优惠法律法规及规范性文件不发生变化的前提下，瑞美信息在规定的优惠期内享有软件企业所得税优惠，优惠期届满后相关税收优惠将终止。

（三）关于软件产品增值税即征即退税收优惠政策的可持续性

根据《财政部、国家税务总局关于软件产品增值税政策的通知》（财税[2011]100 号）中“一、软件产品增值税政策之（一）增值税一般纳税人销售其自行开发生产的软件产品，按 17% 税率征收增值税后，对其增值税实际税负超过 3% 的部分实行即征即退政策。”“三、满足下列条件的软件产品，经主管税务机关审核批准，可以享受本通知规定的增值税政策：取得省级软件产业主管部门认可的软件检测机构出具的检测证明材料；取得软件产业主管部门颁发的《软件产品登记证书》或著作权行政管理部门颁发的《计算机软件著作权登记证书》的软件产品。”

根据上海瑞美及瑞美信息提供的资料及书面确认，其享受增值税即征即退税收优惠的软件产品已取得了省级软件产业主管部门认可的软件检测机构出具的检测证明材料、《软件产品登记证书》及《计算机软件著作权登记证书》。

就前述税收优惠，上海市嘉定区税务局第七税务所于 2016 年 12 月 1 日向上海瑞美下发《税务事项通知书》（文书号：WTSL161201829783），准予上海瑞美软件产品增值税即征即退备案；上海市杨浦区国税局第三税务所于 2016 年 5 月 30 日向瑞美信息下发《税务事项通知书》（文书号：3101101605012790），准予瑞美信息软件产业增值税即征即退事项备案。

因此，根据上述情况，在国家有关软件产品增值税即征即退税收优惠政策未发生调整的前提下，上海瑞美及其子公司符合条件的软件产品销售可以持续享受

软件产品增值税即征即退的税收优惠。

二、相关假设是否存在重大不确定性及对本次交易评估值的影响

本次评估是基于被评估单位相关的利率、赋税基准及税率、政策性征收费用等评估基准日后不发生重大变化的一般假设以及在高新技术企业认定标准和政策不发生重大变化的前提下，上海瑞美及瑞美信息能够获得高新技术企业资格，按 15% 的所得税税率进行预测的特殊假设。故在本次评估中，上海瑞美及其子公司预测期内所适用的所得税税率为 15%；瑞美信息自 2017 年起企业所得税按照两免三减半的税收优惠进行预测；上海瑞美及瑞美信息符合条件的软件产品享受增值税即征即退的税收优惠政策。

本次评估分别采用资产基础法和收益法进行评估，并以收益法评估结果作为最终价值参考依据。根据反馈问题第一问回复对税收优惠到期后的可持续性的分析，上述假设是通过对上海瑞美及瑞美信息实际情况与相关税收优惠法律法规及规范性文件逐条对比分析所作出，在上海瑞美及瑞美信息经营情况不发生重大变化及相关税收优惠法律法规及规范性文件不发生变化的前提下，本次评估关于上海瑞美税收优惠的相关假设不存在重大不确定性，对收益法评估结论无影响。因此，上述假设对本次交易评估值无影响。

综上所述，本次评估关于上海瑞美税收优惠的相关假设不存在重大不确定性，相关假设对本次交易评估值无影响。

三、重组报告书补充披露情况

公司已将以上回复内容给在重组报告书“第六章 交易标的估值情况”之“二、拟购买资产的评估情况”之“(五) 上海瑞美 55% 股权评估情况”中补充披露。

四、中介机构核查意见

经核查，国金证券、国融兴华认为：上海瑞美及其子公司瑞美信息的各项条件均符合高新技术企业认定标准，在上海瑞美及瑞美信息经营情况未发生重大变动及相关税收优惠法律法规及规范性文件不发生变化的前提下，预计可通过高新技术企业的认定，持续享受高新技术企业所得税优惠。瑞美信息的各项条件均符合财税 49 号文中软件企业认定标准，在经营情况未发生重大变动及相关税收优

惠法律法规及规范性文件不发生变化的前提下，瑞美信息在规定的优惠期内享有软件企业所得税优惠，优惠期届满后相关税收优惠将终止。在国家有关软件产品增值税即征即退税收优惠政策未发生调整的前提下，上海瑞美及其子公司符合条件的软件产品销售可以持续享受软件产品增值税即征即退的税收优惠。本次评估关于上海瑞美税收优惠的相关假设不存在重大不确定性，相关假设对本次交易评估值无影响。

律师认为：在包括《中华人民共和国企业所得税法》及其实施条例、《高新技术企业认定管理办法》等在内的相关税收优惠法律法规及规范性文件不发生变化的前提下，上海瑞美享有的高新技术企业税收优惠具有可持续性。

基于独立财务顾问、评估师的核查意见，并经律师根据非相关专业人士所能作出的理解和判断履行一般核查义务后认为：本次评估关于上海瑞美税收优惠的相关假设不存在重大不确定性，相关假设对本次交易评估值无影响。

反馈问题十六

申请文件显示，刘辉控制的海外公司 **Hycor Holdings Inc.**未来新产品成功上市后可能导致的和润达医疗同业竞争，对此刘辉作出避免同业竞争的承诺。请你公司：1) 补充披露 **Hycor Holdings Inc.**公司的基本情况，可能存在的同业竞争情形。2) 本次交易对于同业竞争的解决承诺是否符合《上市公司监管指引第4号——上市公司实际控制人、股东、关联方、收购人以及上市公司承诺及履行》的规定。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。

【回复】：

一、补充披露 **Hycor Holdings Inc.**公司（“**Hycor**公司”）的基本情况，可能存在的同业竞争情形。

（一）**Hycor**公司的主要情况

根据 **Hycor** 公司提供的资料和书面确认，**Hycor** 公司的基本信息如下：

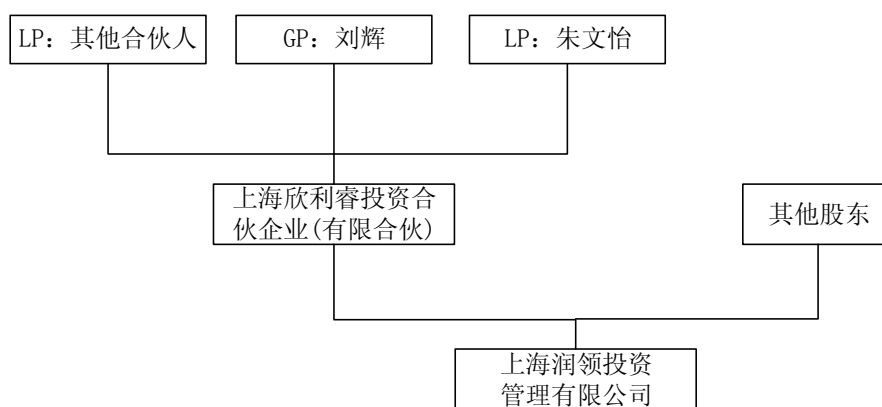
名称	Hycor Holdings Inc.
注册地	特拉华州

设立日期	2012年12月31日
注册地址	160 Greentree Drive, Suite 101, City of Dover, County of Kent, USA

Hycor 公司于 2012 年 12 月 31 日根据美国特拉华州法律注册成立，截至本反馈意见回复出具之日，Hycor 公司的股权结构如下：

股东姓名/名称	持股数（股）	持股比例（%）
上海润领投资管理有限公司 (RunLing Holdings, Inc.)	12,624,182	56.05
Glory Rainbow Investment Ltd.	3,149,523	13.98
Pantheon WXD Ltd.	975,609	4.33
Pantheon Group Ltd.	1,302,580	5.78
Ample Plus Ventures Ltd.	1,788,618	7.94
Innovac International Ltd	487,804	2.17
Bulls Fund Management Co. Ltd	1,125,203	5.00
Shenzhen Qianyijierui	500,813	2.22
Top Ever Investments Ltd	162,601	0.72
Tao Shi	406,504	1.80
合计	22,523,437	100.00

上海润领投资管理有限公司穿透后的股权结构如下：



刘辉通过其作为普通合伙人的上海欣利睿投资合伙企业（有限合伙）间接控制上海润领投资管理有限公司股权，为上海润领投资管理有限公司实际控制人，从而实际控制 Hycor 公司。

（二）Hycor 公司的主要业务

截至本反馈意见回复出具之日，Hycor 共有 4 家子公司，均为境外子公司。Hycor 的子公司如下：

序号	公司名称	注册地	股东	持股比例
1.	Hycor Biomedical LLC	美国	Hycor	100%
2.	Porscha Cooperatief U.A.	荷兰	Hycor	100%
3.	Bio Crest B.V.	荷兰	Porscha Cooperatief U.A.	100%
4.	Mickel Publicity B.V.	荷兰	Porscha Cooperatief U.A.	100%

Hycor 公司及其子公司的主营业务为研发、生产、销售过敏原和自身免疫疾病的体外诊断试剂和仪器，Hycor 公司及其子公司目前在除中国以外的全球范围销售 Hytec 288 免疫分析仪以及配套的过敏原和自身免疫诊断试剂。Hycor 公司研发的新一代产品：高通量免疫试剂分析系统、NOVEOS 分析仪器以及配套过敏原检测试剂，将在 2018 年四季度在欧洲市场上市。

Hycor 公司及其子公司主要通过代理商在欧洲、美国、印度、科威特进行销售，从未在中国境内销售，且从未取得中国政府主管部门颁发的医疗器械产品注册证等产品资质，暂无短期内在中国境内销售的计划。

（三）目前 Hycor 公司的主要业务和上市公司不存在同业竞争情形

Hycor 公司及其子公司的主营业务为研发、生产、销售过敏原和自身免疫疾病的体外诊断试剂和仪器，且从未取得中国的医疗器械产品注册证，未在中国境内销售；润达医疗的自产产品现为糖化血红蛋白分析仪及试剂、血气分析仪及试剂、生化试剂、化学发光免疫诊断仪器及试剂以及第三方质控品，暂无过敏诊断相关产品的研发计划，且市场和业务绝大部分均在国内，因此，Hycor 公司与润达医疗在细分领域不存在同业竞争。

二、本次交易对于同业竞争的解决承诺是否符合《上市公司监管指引第 4 号——上市公司实际控制人、股东、关联方、收购人以及上市公司承诺及履行》的规定。

（一）避免同业竞争承诺的具体内容

朱文怡、刘辉于 2018 年 10 月 5 日重新出具了《关于避免 Hycor 公司同业竞争问题的特别承诺》，就避免未来 Hycor 公司可能导致的和润达医疗同业竞争的问题特别承诺如下：

1、在 Hycor 公司的过敏原和自身免疫疾病的体外诊断试剂和仪器新产品获得 FDA 及 CE 认证并正式在欧美市场上市后两年内，润达医疗有权提出收购本人直接或间接持有 Hycor 公司股权之要约，本人承诺接受该等要约；在不违反法律法规规定的前提下，在合理价格范围内及同等条件下润达医疗拥有优先受让本人持有的 Hycor 公司股权之权利；

2、若 Hycor 公司的产品拟进入中国市场，将由润达医疗作为其产品的中国市场总代理。

（二）承诺内容符合相关监管规定

根据上述承诺，在 Hycor 公司的过敏原和自身免疫疾病的体外诊断试剂和仪器新产品获得 FDA 及 CE 认证并正式在欧美市场上市后两年内，润达医疗有权提出收购朱文怡、刘辉直接或间接持有 Hycor 公司股权之要约，朱文怡、刘辉承诺接受该等要约，在不违反法律法规规定的前提下，在合理价格范围内及同等条件下润达医疗拥有优先受让其直接或间接持有的 Hycor 公司股权之权利；若 Hycor 公司的产品拟进入中国市场，将由润达医疗作为其产品的中国市场总代理。

刘辉通过其作为普通合伙人的上海欣利睿投资合伙企业（有限合伙）间接控制上海润领投资管理有限公司，并通过上海润领投资管理有限公司控制 Hycor 公司，具备履行上述承诺的能力。Hycor 公司的子公司 Hycor Biomedical LLC 与上市公司就 Hycor 公司产品进入中国市场后的中国区总代理事宜签署了主要条款清单(Term Sheet)，约定 2017 年 12 月 11 日主要条款清单签署后的 120 日内，Hycor Biomedical LLC 将与润达医疗就 Hycor Biomedical LLC 过敏原和自身免疫疾病的体外诊断试剂和仪器销售的中国区（包括香港、澳门及台湾地区）总代理委托事宜进行友好协商并签署正式协议，在正式协议签署后共同就具体销售、市场、技术、领域、用户服务等细节制订相应计划。根据 Hycor 公司的书面确认，截至本反馈意见回复出具之日，因 Hycor 公司产品尚未取得相关批准并上市、且进入中国市场为时尚早，Hycor 公司与上市公司尚未根据主要条款清单的约定就中国市场总代理事宜签署正式协议。

综上所述，朱文怡、刘辉在《关于避免 Hycor 公司同业竞争问题的特别承诺》

中已列出了明确的履约时限，未使用“尽快”、“时机成熟时”等模糊性词语，已提出切实可行的解决措施，且朱文怡、刘辉具备相应的履约能力，上市公司就承诺事项的具体内容、履约方式等方面已进行了信息披露，承诺符合《上市公司监管指引第4号——上市公司实际控制人、股东、关联方、收购人以及上市公司承诺及履行》的规定。

三、重组报告书补充披露情况

公司已将以上回复内容在重组报告书“重大事项提示”之“本次重组对上市公司的影响”之“(四)本次交易对上市公司同业竞争的影响”、“第一章 本次交易概况”之“十、本次重组对上市公司的影响”之“(四)本次交易对上市公司同业竞争的影响”及“第十一章 同业竞争与关联交易”之“一、本次交易对上市公司同业竞争的影响”中补充披露。

四、中介机构核查意见

经核查，国金证券及律师认为：朱文怡、刘辉在《关于避免 Hycor 公司同业竞争问题的特别承诺》中已列出了明确的履约时限，未使用“尽快”、“时机成熟时”等模糊性词语，已提出切实可行的解决措施，且朱文怡、刘辉具备相应的履约能力，上市公司就承诺事项的具体内容、履约方式等方面已进行了信息披露，承诺符合《上市公司监管指引第4号——上市公司实际控制人、股东、关联方、收购人以及上市公司承诺及履行》的规定。

反馈问题十七

申请文件显示，1) 2017年10月，廖伟生等10名股东将苏州新天地医疗设备有限公司（以下简称苏州新天地）100%股权作为资产增资苏州润赢，苏州润赢全体股东同比例增资。该次增资以苏州新天地100%股权在2016年末经审计净资产约6,866.29万元作价入股。2) 上海润林2016年度引入润达盛瑚增资，增资前估值为1.60亿元，增资金额为5,333万元。2017年8月通过股权转让形式引入上海润祺，转让时整体估值为2.13亿元。本次交易中上海润林整体估值为3.60亿元。3) 2016年6、7月润达盛瑚、上市公司分别受让杭州怡丹12%和

45%股权，该次转让经银信评估，整体评估值为 4.86 亿元（较净资产增值率 1,065.09%）。本次交易中杭州怡丹整体评估值为 6.40 亿元。4）新余瑞美 2015 年将上海瑞美 70%股权转让给宁波奥克斯，后又转让给其关联方宁波吉通。2016 年 10 月宁波吉通将上海瑞美 70%股权以原价 13,650 万元转让给新余瑞美。2017 年 1 月及 9 月，上海润祺及润达医疗分别受让上海瑞美 15%和 45%股权，经银信评估该次转让整体评估值为 2.24 亿元，评估较净资产增值率为 899.14%。本次交易整体评估值为 2.38 亿元。请你公司补充披露：1）2017 年 10 月，苏州润赢全体股东将苏州新天地股权作为资产增资苏州润赢的具体原因。2）新余瑞美与宁波吉通产生纠纷的具体情况，相关的纠纷处理是否已经完成，上海瑞美截至目前是否存在向新余瑞美等相关主体代垫款项的情况，上海瑞美股权及主要资产是否清晰。3）本次交易中各标的资产估值较前次润达盛瑚、上海润祺或上市公司润达医疗入股时的估值存在增长的具体原因及合理性。4）前次交易中，润达盛瑚、润达医疗分别受让杭州怡丹 12%和 45%股权，以及 2017 年 1 月及 9 月，上海润祺及润达医疗分别受让上海瑞美 15%和 45%股权时，评估较标的资产净资产增值率较高的具体原因及合理性。请独立财务顾问、律师和评估师核查并发表明确意见。

【回复】：

一、2017 年 10 月，苏州润赢全体股东将苏州新天地股权作为资产增资苏州润赢的具体原因

苏州润赢系相关股东拟申请第三方物流资质而严格按照相关规定新设立的企业。苏州润赢设立后，各方股东考虑到多个主体运营成本问题，为减少不必要的开支，决定将相关业务全部转移至苏州润赢。经各方股东讨论确认，确定以苏州新天地股权增资苏州润赢的方式进行业务整合：首先，此种方式可以快速实现两家公司的股权整合，待股权整合后再进行业务整合的难度和成本均较单纯业务整合为低；其次，股权增资方式较其他方式（如股权转让等）资金压力较小，税负相对较低，有利于降低整合成本，提高整合效率；再次，该等方式有利于承继苏州新天地历史经营成果，有利于保障各方股东的利益。综上，为减少公司层级，

降低多个主体的运营成本，综合考虑整合难度和成本等因素后，苏州润赢股东选择以苏州新天地股权增资的方式进行整合。

综上所述，苏州润赢全体股东以苏州新天地股权增资给苏州润赢，系各方为减少公司层级，降低多个主体运营成本，并综合考虑业务整合难度和成本等因素后选择的结果。

二、新余瑞美与宁波吉通产生纠纷的具体情况，相关的纠纷处理是否已经完成，上海瑞美截至目前是否存在向新余瑞美等相关主体代垫款项的情况，上海瑞美股权及主要资产是否清晰

（一）新余瑞美与宁波吉通股权纠纷的具体情况

2015年7月20日，上海瑞美作出股东会决议，同意新余瑞美将其所持有上海瑞美的70%股权作价人民币13,650.00万元转让予宁波奥克斯，其他股东放弃优先购买权，新余瑞美与宁波奥克斯就上述股权转让事宜签署了《股权转让协议》。

2015年12月20日，上海瑞美作出股东会决议，同意宁波奥克斯将其所持有的上海瑞美70%股权作价人民币13,650.00万元转让予宁波吉通。2015年12月22日，宁波奥克斯与宁波吉通就上述股权转让事项签署《股权转让协议》。同日，宁波奥克斯、宁波吉通与上海瑞美签署《合同权利义务转移协议书》，约定新余瑞美与宁波奥克斯于2015年7月签署的《股权转让协议》中归属于宁波奥克斯的权利与义务由宁波吉通继承。宁波奥克斯系宁波三星电气股份有限公司全资子公司宁波奥克斯投资管理有限公司与宁波开云股权投资管理有限公司、宁波开云丰泰医疗产业投资合伙企业（有限合伙）共同发起设立的医疗投资基金。宁波吉通系奥克斯集团有限公司全资子公司，奥克斯集团有限公司系宁波三星电气股份有限公司的控股股东，实际控制人为郑坚江。

自上海瑞美2015年7月被宁波奥克斯收购以来，上海瑞美管理层股东与宁波奥克斯（后为“宁波吉通”）就企业发展规划、经营策略、内部管理等经营理念一直存在一定差异，为利于上海瑞美的可持续发展，上海瑞美管理层股东与宁波吉通于2016年6月决定终止新余瑞美与宁波奥克斯（协议主体后变更为宁波

吉通)于2015年7月签署的《股权转让协议》。

2016年7月,宁波吉通就解除2015年7月签署的《股权转让协议》而产生与新余瑞美产生的股权转让纠纷向浙江省宁波市中级人民法院提起诉讼,要求新余瑞美返还股权转让款并赔偿资金占用利息等相关损失。同月,浙江省宁波市中级人民法院受理了该诉讼。

2016年9月22日,新余瑞美、宁波吉通和唐剑峰签署《关于2015年7月29日的和解协议》,约定新余瑞美返还根据2015年7月签署的《股权转让协议》收到的股权转让款6,825万元并赔偿宁波吉通各项损失合计1,200万元。该和解协议还约定上述款项中2,700万元由上海瑞美替新余瑞美垫付(2016年12月29日和2017年1月25日,新余瑞美分两笔返还了上海瑞美合计2,700万元代垫款),其余赔偿款由新余瑞美支付。唐剑峰同意对前述还款承担连带保证责任。宁波吉通同意在收到前述款项后的15个工作日内配合提交办理股权转让、高管变更相关工商变更登记材料。

2016年9月13日,上海瑞美向宁波吉通账户支付退还的股权转让款2,700万元;2016年9月23日,因新余瑞美银行账户被冻结,唐剑峰作为保证人向宁波吉通账户支付退还的股权转让款4,125万元和赔偿款1,200万元。

2016年10月8日,宁波吉通向浙江省宁波市中级人民法院提出撤诉申请。2016年10月10日,浙江省宁波市中级人民法院下达《民事裁定书》“(2016)浙02民初995号之二”,准许原告宁波吉通信息技术有限公司撤诉。2016年10月25日,宁波吉通将原持有的股权转让给新余瑞美并完成工商变更。至此,新余瑞美与宁波吉通就股权转让纠纷已达成和解,亦不存在潜在纠纷。

(二) 上海瑞美截至目前是否存在向新余瑞美等相关主体代垫款项的情况

2016年9月13日,上海瑞美代新余瑞美向宁波吉通垫付人民币2,700万元。2016年12月29日,新余瑞美向上海瑞美偿还人民币1,350万元;2017年1月25日,新余瑞美向上海瑞美偿还人民币1,350万元。截至本反馈意见回复出具之日,新余瑞美已全部偿还上海瑞美的代垫款项。

（三）上海瑞美股权及主要资产是否清晰

根据上海瑞美提供的工商档案、全国企业信用信息公示系统（<http://gsxt.saic.gov.cn>）上的公开信息及上海瑞美的股东上海涌流、唐剑峰、上海润祺的书面承诺：（1）该等股东已经依法履行对上海瑞美的出资义务，所有出资已足额缴纳，不存在虚假出资或抽逃出资的情形；上海瑞美已取得其设立、历次股权变更以及经营目前业务所必需的一切重要的批准、同意、授权和许可，且所有该等批准、同意、授权和许可均为合法、有效，且据该等股东所知不存在任何原因或事由可能导致上述批准、同意、授权和许可失效或者被撤销；（2）该等股东对其持有的上海瑞美之相应股权拥有合法的所有权，且该等股权不涉及任何质押、查封或其他权利限制之情形，也不存在任何权属纠纷或争议；（3）该等股东取得上海瑞美股权的资金来源于其自有资金或自筹资金，该等资金来源合法；该等股东真实持有上海瑞美股权，不存在代持情形。

根据上海涌流、唐剑峰、上海润祺的书面确认，以及上海瑞美提供的主要固定资产采购合同或购买发票，域名、商标、软件著作权等无形产权属证书及公开检索记录等，上海瑞美主要资产权属清晰，不存在重大权属争议或者潜在纠纷。

综上所述，新余瑞美与宁波吉通产生的相关纠纷处理已经完成，上海瑞美股权及主要资产权属清晰，不存在重大权属争议或者潜在纠纷。

三、本次交易中各标的资产估值较前次润达盛瑚、上海润祺或上市公司润达医疗入股时的估值存在增长的具体原因及合理性

本次交易标的公司中，涉及基金或上市公司投资的前次交易的标的公司为苏州润赢、上海润林、杭州怡丹及上海瑞美，涉及的前次估值和本次估值差异情况说明如下：

（一）苏州润赢

前次交易情况：润达盛瑚于 2015 年 12 月与苏州新天地全体股东签署股权转让协议，受让其持有的苏州新天地 35% 的股权，本次股权转让对应的公司估值约

为 2.16 亿元，系交易各方根据苏州新天地 2016 年及 2017 年承诺净利润、苏州新天地净资产等因素综合讨论确定，未进行评估。嗣后，各方同意相关的经营主体由苏州新天地调整为苏州润赢。

本次交易中，经具有证券期货从业资格的评估机构评估，苏州润赢截至 2017 年 12 月 31 日的评估值为约 5.07 亿元，经本次交易各方协商，确定苏州润赢的交易估值为 5.04 亿元。

本次交易估值与前次估值存在差异的主要原因为：

首先，前次交易时，苏州新天地账面净资产较低，历史收益均已分配给原股东，且前次利润承诺较历史业绩增幅较小、投资者采取现金股权转让等原因，经各方协商，确定前次交易估值，估值倍数较低。

其次，本次交易系根据苏州润赢现有业务考虑其历史增长幅度和未来增长幅度，综合确定盈利预测，并由具有证券期货从业资格的评估机构进行评估，参考评估结果确定本次交易估值。因本次交易估值系基于苏州润赢未来业绩预期，且经过两年多的积累，苏州润赢资产情况良好，且业务积累及新业务（如分子诊断产品线、集成业务等）的开展已经取得一定的成效，基于此，本次交易估值较前次估值有所上升。

综上，本次交易估值较前次估值有所上升符合苏州润赢不同交易时点的实际情况，与苏州润赢未来经营情况相关，具有其合理性。

（二）上海润林

依据润达盛瑚与上海润林管理层持股公司签署的投资协议，润达盛瑚以人民币现金增资 5,333 万元的形式取得上海润林 25% 的股权；条件成熟时，上海润祺以股权转让的方式按照 2,133 万元的价格取得上海润林增资后 10% 的股权。该次增资及股权转让对应的公司估值相当于增资后 2.133 亿元，该价格系交易各方根据上海润林 2016 年至 2018 年承诺净利润、各方原始投资等因素综合讨论确定，未进行评估。

本次交易中，经具有证券期货从业资格的评估机构评估，上海润林截至 2017

年 12 月 31 日的评估值为约 3.6 亿元，经本次交易各方协商，确定上海润林的交易估值为 3.6 亿元。

本次交易估值与前次估值存在差异的主要原因为：

首先，前次交易时，上海润林刚刚成立，除取得主要供应商的代理权外，各项业务尚待开展，有关业务主体的业务转移也尚未进行，各方系依据各合作方原有业务规模以及未来利润承诺为基础，经各方协商，确定前次交易估值。

其次，本次交易系基于上海润林截至 2017 年底业务转移已经完成，相关业务和人员均已进入上海润林，病理实验室整体综合服务业务也已初步开展，在此基础上，参考其现有业务历史变动情况以及未来市场需求和行业竞争态势，综合上海润林的竞争优势，确定未来的盈利预测，并由具有证券期货从业资格的评估机构进行评估，各方参考评估结果协商确定本次交易估值。因本次交易估值系基于上海润林未来业绩预期，且上海润林已经完成业务整合，形成竞争优势，基于此，本次交易估值较前次估值有所上升。

综上，本次交易估值较前次估值有所上升符合上海润林不同交易时点的实际情况，与上海润林未来经营情况相关，具有其合理性。

（三）杭州怡丹

2016 年 6 月至 7 月，润达盛瑚和润达医疗以股权转让的方式分别收购了杭州怡丹 12%、45% 的股权。各方聘请银信资产评估有限公司对杭州怡丹截至 2016 年 4 月 30 日的全部股东权益价值进行了评估，并出具了“银信评报字[2016]沪第 0748 号”《评估报告》，本次评估报告选取了收益法作为评估方法，杭州怡丹股东全部权益价值为 48,600.00 万元。各方以该评估结果为基础，经协商确定杭州怡丹前次交易的估值为 4.8 亿元。

本次交易中，经具有证券期货从业资格的评估机构评估，杭州怡丹截至 2017 年 12 月 31 日的评估值为 63,968.79 万元，经本次交易各方协商，确定杭州怡丹的交易估值为 6.36 亿元。

本次交易估值与前次估值存在差异的主要原因为：

首先，前次交易时，杭州怡丹基于其当时已有业务情况，以及当时所面临的市场环境，结合管理层的运营计划，综合确定未来的盈利预测，并经具有证券从业资格的评估机构评估，各方以评估结果为基础，协商确定前次交易估值。

其次，本次交易时，考虑到杭州怡丹近两年收入平均增速接近 30%，且杭州怡丹成为上市公司子公司后，积极引进医学实验室整体综合服务业务（又称集成服务业务），同时加强和完善了感染和微生物服务体系，大量引进新产品新项目，与上市公司的协同效应逐步体现，杭州怡丹业务层面有显著的提升。在已经提升的业务基础上，根据其业务历史增长幅度和未来市场预期，综合确定盈利预测，并由具有证券期货从业资格的评估机构进行评估，参考评估结果确定本次交易估值。因本次交易估值系基于杭州怡丹未来业绩预期，且经过近两年与上市公司的业务协同，业务基础得到了显著的提升，基于此，本次交易估值较前次估值有所上升。

综上，本次交易估值较前次估值有所上升符合杭州怡丹不同交易时点的实际情况，与杭州怡丹未来经营情况相关，具有其合理性。

（四）上海瑞美

2017 年 1 月及 2017 年 9 月，上海润祺和润达医疗以股权转让的方式分别收购了上海瑞美 15%、45% 的股权。前次交易中，各方均聘请了银信资产评估有限公司对上海瑞美截至 2016 年 12 月 31 日的全部股东权益价值进行了评估，并分别出具了“银信财报字（2017）第 067 号”以及“银信评报字（2017）沪第 0426 号”《评估报告》，评估报告均选取了收益法作为评估方法，评估结果均为 22,400 万元。各方以该评估结果为基础，经协商确定各自的交易价格。

本次交易中，经具有证券期货从业资格的评估机构评估，上海瑞美截至 2017 年 12 月 31 日的评估值为 23,760.53 万元，经本次交易各方协商，确定上海瑞美的交易估值为 2.37 亿元。

上海瑞美前次交易估值与本次交易估值差异较小，主要原因为：上海瑞美自前次交易后至本次交易评估基准日，业务基本面未发生重大不利变化，原承诺业

绩均已完成，行业环境也未出现明显变化，行业政策也无调整。因此，上海瑞美两次估值的盈利预测基本保持一致，两次估值之差与基准日之间的上海瑞美净资产增加值基本相当，本次交易估值具有合理性。

综上所述，本次交易标的公司中，涉及润达盛瑚和上海润祺投资的公司，前次投资估值与本次估值存在差异均系与投资时的标的公司具体运营情况和未来前景相关，估值差异具有合理性。

四、前次交易中，润达盛瑚、润达医疗分别受让杭州怡丹 12%和 45%股权，以及 2017 年 1 月及 9 月，上海润祺及润达医疗分别受让上海瑞美 15%和 45%股权时，评估较标的资产净资产增值率较高的具体原因及合理性

（一）杭州怡丹

杭州怡丹所处的体外诊断产品流通与服务行业的企业内除少数龙头企业外，均属于典型的轻资产运营的企业，净资产与收入及利润规模相比整体较少；杭州怡丹历史运营累积的收益，因股东诉求等原因，绝大部分均已分配给原股东，账面留存收益较少。此外，前次交易时评估选择了收益法评估结果作为最终评估结果，收益法是从企业未来获利能力角度考虑的，系基于杭州怡丹在当时对未来几年的发展规划基础上作出的盈利预测得出，其结果不仅反映了有形资产的价值，而且包括了经营许可资质、稳定的客户资源、科学的生产经营管理水平、稳定的销售团队等对获利能力产生重大影响的因素，而这些因素未能在账面资产中予以体现。因此前次交易时杭州怡丹收益法评估净资产较账面净资产增值率较高，具有其合理性。

（二）上海瑞美

上海瑞美作为专业的医疗卫生信息化软件企业，与其他软件类企业相同，均为轻资产方式运营。上海瑞美的核心竞争力之一为其通过多年自主研发的各项软件产品及对应的各项软件著作权等均未在无形资产科目进行核算；上海瑞美另一核心竞争力为其能带来稳定业务收入的客户资源，亦未能体现在公司账面资产中，该些不可辨认的无形资产价值占企业价值比重较大，导致上海瑞美账面净资产占

比显著较低。此外，在前次交易时，上海瑞美采用收益法评估结果，收益法考虑了上海瑞美未来业绩增长及未来盈利情况。因此，上海瑞美前次交易评估值较当时净资产增值率较高，具有其合理性。

综上所述，杭州怡丹和上海瑞美前次交易评估值较账面净资产增值率较高，系因标的公司轻资产运营以及留存收益已分配等历史因素导致账面净资产较低所致，具有其合理性。

五、重组报告书补充披露情况

公司已将以上回复内容在重组报告书中“第四章 交易标的基本情况”中补充披露。

六、中介机构核查意见

经核查，国金证券、国融兴华认为，苏州润赢全体股东以苏州新天地股权增资给苏州润赢，系各方为减少公司层级，降低多个主体运营成本，并综合考虑业务整合难度和成本等因素后选择的结果。

新余瑞美与宁波吉通产生的相关纠纷处理已经完成，上海瑞美股权及主要资产权属清晰，不存在重大权属争议或者潜在纠纷。

本次交易标的公司中，涉及润达盛瑚和上海润祺投资的公司，前次投资估值与本次估值存在差异均系与投资时的标的公司具体运营情况和未来前景相关，估值差异具有合理性。

杭州怡丹和上海瑞美前次交易评估值较账面净资产增值率较高，系因标的公司轻资产运营以及留存收益已分配等历史因素导致账面净资产较低所致，具有其合理性。

经核查，律师认为，新余瑞美与宁波吉通产生的相关纠纷处理已经完成，上海瑞美股权及主要资产权属清晰，不存在重大权属争议或者潜在纠纷。

基于独立财务顾问和评估师的核查意见，并经律师根据非相关专业人士所能作出的理解和判断履行一般核查义务后认为，本次交易标的公司中，涉及润达

盛瑚和上海润祺投资的公司，前次投资估值与本次估值存在差异均系与投资时的标的公司具体运营情况和未来前景相关，估值差异具有合理性。杭州怡丹和上海瑞美前次交易评估值较账面净资产增值率较高，系因标的公司轻资产运营以及留存收益已分配历史因素导致的账面净资产额较低导致的，具有其合理性。

反馈问题十八

申请文件显示，1) 本次交易标的资产苏州润赢、上海润林、杭州怡丹、上海伟康和上海瑞美，主要为医学实验室综合服务提供商或向医疗卫生机构提供医疗器械、试剂及耗材等。2) 从标的资产所持运输设备及仓库情况来看，报告期末苏州润赢运输设备账面原值为 181.69 万元，租赁两处仓库面积分别为 792 平方米及 1,666 平方米；上海润林运输设备账面原值为 129.49 万元，租赁一处仓库面积为 48 平方米；杭州怡丹运输设备原值为 475.62 万元，租赁四处仓库。请你公司：1) 补充披露苏州润赢等标的资产业务发展的简要背景，与主要客户、供应商合作背景情况。2) 结合苏州润赢等标的资产的仓库规模、物流配送及冷藏/冻车数量及设施情况，补充披露苏州润赢等标的资产所经营的仪器或试剂是否需要经冷链运输，标的资产是否具备充分的冷链运输、仓储的管理能力，是否存在将运输、仓储环节外包的情况，并进一步补充披露针对冷链运输、仓储的具体内部控制措施。请独立财务顾问核查并发表明确意见。

【回复】：

一、苏州润赢等标的资产业务发展背景

(一) 苏州润赢

1、业务发展背景

苏州润赢成立前，原主要业务主体为苏州新天地。苏州新天地创始人股东长期在江苏地区从事体外诊断产品流通业务，自 2005 年设立苏州新天地起，便定位于为医学实验室提供生化免疫等产品与服务，2006 年在取得雅培生化免疫产品江苏部分地区经销权后，苏州新天地发展得以提速。随着业务规模的逐渐扩大，

苏州新天地的经营区域逐渐扩展到苏南地区各个地市，经营品牌也从原有单一的雅培品牌，发展到 Stago、BD 等多个品牌，产品线也从传统的生化免疫产品增加到基本覆盖医学实验室的全部产品。2016 年，为取得医疗器械第三方物流服务资质，各股东一致同意设立苏州润赢，并基于对降低管理成本等因素的考虑，将业务逐渐转移至苏州润赢，并由苏州润赢全资控股苏州新天地，实现对原有业务和经营成果的承接。

2、与主要客户、供应商的合作情况

(1) 主要客户的合作情况和背景

苏州润赢近两年前五大客户的背景与合作情况：

序号	客户名称	客户简介	初次交易时间	连续合作时间	业务类型
1	溧阳市人民医院	常州溧阳地区规模最大、功能最全的综合性二级甲等医院，现为南通大学附属医院。2016年9月，江苏省人民医院与溧阳市人民政府正式签订“院府合作”协议，遵循同质、按需、有序、友好的原则，以创建三级综合性医院为目标，成立“江苏省人民医院溧阳分院”。	2015年	3年	苏州润赢为溧阳市人民医院提供医学实验室整体综合服务业务
2	常熟市医学检验所	苏州常熟市医学检验所属专业服务类全民事业单位，是常熟市卫计委直属医疗机构。其整合市属四家医院检验资源，负责市属四家医院（一院、二院、三院、中医院）所有检验标本的检测以及其他各级医疗机构及各类检验标本的检测。	2011年	7年	苏州润赢为其提供免疫、血液分析、流式细胞等产品及服务
3	华润昆山医药有限公司	是集调拨配送和零售连锁为一体的大型医药商业企业，为华润医药商业集团的控股子公司，其前身为昆山市医药总公司。	2012年	6年	苏州润赢通过其向昆山市主要医院提供免疫、血液分析等产品及服务
4	苏州市立医院	苏州市立医院至今已有60余年历史，为南京医科大学附属医院。医院是一所三级甲等综合性医院，承担了医疗、教学、科研、公益四位一体功能。	2007年	11年	苏州润赢向其提供免疫、血液分析、微生物、采血等产品及服务
5	苏州	苏州九龙医院于2006年开业，是香港九龙	2005年	13年	苏州润赢向

	九龙医院有限公司	集团投资 13.5 亿人民币兴建,并与上海交通大学医学院合作管理的三级甲等综合医院。			其提供生化、免疫、血液分析等产品及服务
6	吴江市第一人民医院	始建于 1936 年,是吴江区域内集医疗、教学、科研、预防为一体的三级综合医院。是吴江地区的医疗服务中心、医疗急救中心、传染病防治中心和妇幼生殖保健中心,承担着吴江及周边地区 160 万人口的医疗救治和基层医院转诊任务。医院同时也是南通大学附属医院	2006 年	12 年	苏州润赢向其提供免疫、采血等产品及服务

(2) 主要供应商的合作情况和背景

苏州润赢近两年主要供应商的合作情况和背景:

序号	供应商名称	供应商简介	合作类型
1	雅培贸易(上海)有限公司	为 Abbott Laboratories Co., Ltd. (雅培制药有限公司) 以及 Abbott Point of Care Inc. (雅培床边诊断公司) 国内业务分支机构, 雅培系全球最主要的体外诊断产品制造商之一, 其产品主要包括生化免疫分析系统、POCT 等	苏州润赢为雅培品牌江苏部分地区、河南部分地区的经销商
2	北京思塔高诊断产品贸易有限责任公司	为 Stago Group (思塔高集团) 国内业务分支机构, 思塔高为全球最专业的体外诊断产品制造商之一, 主要从事血凝等产品研发生产与制造, 为其专业领域内领先品牌	苏州润赢为思塔高品牌江苏地区的经销商
3	碧迪医疗器械(上海)有限公司	为 Becton, Dickinson and Company (碧迪公司) 国内业务分支机构。碧迪系全球最主要的体外诊断产品制造商之一, 其产品包括采血、微生物、流式细胞学等	苏州润赢为 BD 品牌江苏部分地区的经销商
4	上海润达医疗科技股份有限公司	即上市公司, 华东地区最大的体外诊断产品流通与服务商之一	应客户需求, 苏州润赢向其采购润达医疗拥有经销权的产品等。
5	华润昆山医药有限公司	是集调拨配送和零售连锁为一体的大型医药商业企业, 为华润医药商业集团的控股子公司, 其前身为昆山市医药总公司。	因其为希森美康产品江苏部分地区经销商, 苏州润赢应客户需求, 向其采购希森美康产品

(二) 上海润林

1、业务发展背景

上海润林的业务主要来自管理层股东原投资设立的成都爱生、深圳安迪和上

海健仪（合称“原业务主体”）。原业务主体均在各自区域主要从事凯杰品牌等病理诊断产品的流通与服务业务，从事相关业务均在5年以上，均在各自区域的相关领域内已经成为领先企业。嗣后，考虑到各自业务在各自区域均已发展到领先的地位，进一步按照原有业务模式在本区域扩张难度较大，同时，各自在经营中又拥有各自的特色，再加上均为凯杰品牌主要的经销商，在此基础上，达成了合作设立上海润林的意向，实现强强联合，互相取长补短，建立全国性的病理诊断服务平台，提升市场竞争力，共同探索新业务。因此，于2016年设立上海润林，并逐步将原业务主体的业务转移至上海润林，并开始开展病理实验室整体服务业务（或称病理实验室集约化服务业务），建立病理医学实验室服务平台。

2、与主要客户、供应商的合作情况

（1）主要客户的合作情况和背景

因上海润林存在业务整合的情况，故穿透原业务主体后，近两年前五大客户的背景与合作情况：

区域	客户名称	客户简介	最初交易时间	连续合作时间	业务类型
东区	国润医疗供应链服务（上海）有限公司	为国药控股和润达医疗共同合资设立的国药控股润达医疗器械发展（上海）有限公司控股子公司，主要从事上海地区医疗机构的整体综合服务业务	2015年	3年	上海润林通过其向上海地区部分医院提供HPV检测等相关产品及服务
	江阴市人民医院	江阴市人民医院是一所集医疗、教学、科研、预防保健、康复为一体的三级甲等综合医院；现为东南大学医学院附属医院、南通大学附属医院、徐州医科大学江阴临床学院，江苏省人民医院“战略合作医院”；是国家级药物临床试验机构、中国胸痛中心认证单位、国家卫计委住院医师规范化培训基地。	2013年	5年	上海润林向其提供HPV检测、液基细胞学等产品及服务
	南京市鼓楼医院	南京鼓楼医院，又名南京大学医学院附属鼓楼医院，目前为集医教研为一体的大型综合性三级甲等医院，也是全国成立较早的西医院。	2013年	5年	上海润林向其提供HPV检测、分子诊断等产品及服务

	上海磊翰医疗器械销售中心	股东为刘子源，主要在安徽及江苏地区开展体外诊断产品的销售业务	2016年	2年	上海润林通过其向安徽及江苏地区客户提供分子诊断、液基细胞学等相关产品与服务
	上海慷慨医学科技发展有限公司	股东为王道仓、沈亚伟，主要在上海地区开展体外诊断产品的销售业务	2016年	2年	上海润林通过其向上海地区部分客户提供HPV检测等相关产品与服务
	江苏贝瑞医疗科技有限公司	实际控制人为林炜，为一家专注于健康、病理设备、口腔科设备的供应商，在江苏地区为超过50家以上的二级及以上医院提供产品	2015年	3年	上海润林通过其向江苏地区部分客户提供液基细胞学、HPV检测等相关产品与服务
南区	湖南省妇幼保健院	湖南省妇幼保健院成立于1947年，是湖南省卫生计生委直属的集医疗、妇幼保健、临床教学、科研于一体的三级甲等妇幼保健院，是国家博士后工作站、国家住院医师培训专业基地、国家药物临床实验基地（GCP）、国家级爱婴医院、国家级母婴友好医院。	2006年	12年	上海润林向其提供HPV检测等相关产品与服务
	深圳市南山区人民医院	深圳市南山区人民医院（深圳市第六人民医院），坐落于深圳经济特区西部南头半岛中心区，是深圳市第四家三级甲等医院暨南山区区域医疗中心	2005年	13年	上海润林向其提供HPV检测等相关产品与服务
	深圳市盈山科技有限公司	股东为钟仪，主要从事各类大中型医疗设备销售	2016年	2年	因其中标终端医院，向上海润林采购数字病理等相关设备
	深圳德夏生物医学工程有限公司	实际控制人为邓克刚，是一家专业从事医学检验产品研发、生产、代理及技术服务的国家级高新技术企业。主要产品为全自动酶免分析仪等	2017年	1年	因其产品需要，向上海润林采购一批数字病理相关设备

	中山博爱医院	中山市博爱医院始建于1994年,由市民及海外华侨、港澳同胞捐资兴建,2000年与1952年设立的中山市妇幼保健院合并,实行强强联合,资源共享。是一所以突出妇幼专科特色,综合全面发展,集预防、治疗、保健、康复、科研教学于一体的三级甲等综合医院和三级甲等妇幼保健院。	2004年	14年	上海润林向其提供HPV检测等相关产品与服务
	深圳市急救中心	深圳市急救中心,原为深圳市急救医疗中心,成立于1997年。主要担负市民日常的紧急医疗呼救;承担本市突发灾害事故、公共卫生事件应急医疗救援;承担全市大型社会活动的医疗应急保障等。	2016年	2年	因上海润林中标,向其销售设备一批
	武警广东省总队医院	武警广东省总队医院前身为解放军199疗养院和广州军区第4门诊部,1983年合二为一改编为武警广东省总队医院,是一所以医疗为中心、兼有科研、教学和预防保健为一体的综合性三级甲等医院。	2005年	13年	上海润林向其提供HPV检测等相关产品与服务
西区	四川大学华西第二医院	四川大学华西第二医院源于1896年成立的仁济女医院。1987年从原华西医科大学附属医院迁出单独建院,成立华西医科大学附属第二医院,又名华西妇产儿童医院。2000年医院更名为“四川大学华西第二医院/华西妇产儿童医院”,是国家卫生健康委员会委预算管理医院和全国首批“三级甲等”妇女儿童专科医院,是四川省首家互联网医院,是集医疗、教学、科研、预防保健和人才培养为一体的大学附属医院。	2009年	9年	上海润林向其提供HPV检测等相关产品与服务
	四川省人民医院	四川省人民医院,建于1941年,前身四川省公立医院是中央大学医学院附属医院,1952年命名为四川省人民医院,为首批国家三级甲等医院	2010年	8年	上海润林向其提供HPV检测等相关产品与服务
	乌鲁木齐市第一人民医院	乌鲁木齐市第一人民医院始建于1934年,为疆内第一家西医医院。医院由南北两院组成,南院即乌鲁木齐儿童医院,是一家集医疗、科研、教学、保健、康复为一体的综合性三级甲等儿童医院;北院即乌鲁木齐市第一人民医院分院,是一家集医疗、科研、教学、保健、康	2011年	7年	上海润林向其提供HPV检测等相关产品与服务

		复为一体，以妇女儿童疾病诊疗为突出特色的二级甲等综合医院。			
	西北妇女儿童医院	西北妇女儿童医院是在陕西省妇幼保健院基础上筹建的三级甲等妇女儿童专科医院，是西安交通大学医学部非直属附属医院。	2010年	8年	上海润林向其提供 HPV 检测相关产品与服务
	新疆医科大学附属肿瘤医院	新疆维吾尔自治区肿瘤医院暨新疆医科大学附属肿瘤医院、第三附属医院、第三临床医学院成立于 1989 年，是自治区唯一一所集医疗、教学、科研、预防为一体的三级甲等肿瘤专科医院。	2011年	7年	上海润林向其提供 HPV 检测相关产品与服务
	新疆维吾尔自治区人民医院	新疆维吾尔自治区人民医院始建于 1934 年，是一所集医疗、教学、科研、预防、保健和社区卫生服务为一体的大型综合性三级甲等医院。	2009年	9年	上海润林向其提供 HPV 检测相关产品与服务

上述最初交易时间指上海润林管理层原控制的公司与相关客户最初合作的时间。

(2) 主要供应商的合作情况和背景

上海润林主要供应商的合作情况和背景：

序号	供应商名称	供应商简介	合作类型
1	凯杰企业管理(上海)有限公司	为 QIAGEN N.V (凯杰公司) 国内业务分支机构之一，凯杰系全球最主要的体外诊断产品制造商之一，其产品主要包括分子诊断、HPV 检测等	上海润林为凯杰品牌全国部分地区的经销商
2	碧迪医疗器械(上海)有限公司	为 Becton, Dickinson and Company (碧迪公司) 国内业务分支机构。碧迪系全球最主要的体外诊断产品制造商之一，其产品包括采血、微生物、流式细胞学(即液基细胞学)等	上海润林为 BD 品牌上海、江苏、安徽地区部分产品的经销商
3	深圳市巨烽显示科技有限公司	是一家致力于显示技术创新与应用的国家高新技术企业，产品覆盖临床、诊断、超声、内窥镜手术以及会诊等医疗影像显示领域，提供专业的定制产品服务	上海润林为其诊断医用显示器主要的经销商
4	上海速扬医疗器械贸易商行	股东为孙顺英，为江苏健友医疗科技有限公司(主要从事各类医疗耗材生产)的经销商	上海润林向其采购健友生产的 HPV 检测用耗材
5	上海安百达投资管理顾问有限公司	为巨星医疗控股下属公司，为罗氏诊断产品上海地区最主要的经销商之一	上海润林向其采购罗氏品牌分子诊断产品

（三）杭州怡丹

1、业务发展背景

杭州怡丹主要创始人股东彭华兵、申屠金胜及孙波自 2006 年前后开始合作，共同从事微生物体外诊断产品的流通与服务。2010 年杭州怡丹成立后，仍然以微生物相关产品为主要经营产品，除取得生物梅里埃品牌产品在浙江部分地区的经销权外，杭州怡丹更通过其专业化的服务逐步取得了大量客户的认可，成为浙江地区微生物体外诊断产品领先企业。在此基础上，杭州怡丹逐步增加自身免疫、感染等多个相近领域的产品与服务，构建了感染和微生物体外诊断整体解决方案，全面提升了自身的市场竞争力，进一步巩固市场领先地位。

2、与主要客户、供应商的合作情况

（1）主要客户的合作情况和背景

杭州怡丹近两年前五大客户的背景与合作情况：

序号	客户名称	客户简介	初次交易时间	连续合作时间	业务类型
1	余姚市临床检验中心	余姚市临床检验中心是经浙江省卫生厅批准执业的独立法人医疗机构，是公立性质的独立医学临床检验中心，在余姚市人民医院检验科基础上于 2009 年成立。中心服务面向全市公立医疗机构，作为县级市区域内公立医疗机构检验资源的整合与共享模式为全国首创。	2015 年	3 年	杭州怡丹为其提供感染及微生物、自身免疫相关产品及服务
2	嘉兴市新孚臣医疗器械有限公司	主要股东为张慧、谢煜，主要为嘉兴地区医院提供体外诊断产品及相关服务。	2011 年	7 年	杭州怡丹为通过其向嘉兴地区客户提供感染及微生物、自身免疫、急诊检测等产品及服务
3	杭州普安基因工程有限公司	股东为胡泽方、胡彩苗，创建于 2009 年，是一家在浙江省内合法注册设立的专业从事临床检验医学设备和体外诊断试剂经营的公司，经营产品主要围绕	2012 年	6 年	杭州怡丹通过其向杭州市部分医院提供感染及

		分子诊断感染性疾病和 POCT 领域			微生物、自身免疫等产品及服务
4	杭州千麦医学检验所有限公司	是上海千麦医疗投资管理有限公司旗下一家专业从事医疗诊断的第三方独立医学实验室	2007 年	11 年	杭州怡丹向其提供感染及微生物、自身免疫、急诊检测等产品及服务
5	浙江省血液中心	浙江省血液中心是浙江省政府批准设置的直属浙江省卫生计生委领导的公益性卫生事业单位，主要负责省会杭州市各区、临安市的采供血工作及全省应急供血。	2005 年	13 年	杭州怡丹向其提供输血安全相关产品及服务
6	宁波市妇女儿童医院	宁波市妇女儿童医院（宁波市妇幼保健院 宁波市红十字医院）是一家以妇产科、儿科为主要专科，功能完善、设施齐全、技术先进、服务规范、特色鲜明的集医疗、保健、教学、科研、预防、急救、康复、健康教育为一体的三级甲等妇女儿童医院。	2006 年	12 年	杭州怡丹向其提供感染及微生物、自身免疫等产品及服务

(2) 主要供应商的合作情况和背景

杭州怡丹近两年主要供应商的合作情况和背景：

序号	供应商名称	供应商简介	合作类型
1	梅里埃诊断产品（上海）有限公司	为 Bio Mérieux Clinical Diagnostics（生物梅里埃临床诊断公司）[隶属于 Bio Mérieux SA（生物梅里埃集团）] 国内业务分支机构，生物梅里埃系全球最主要的体外诊断产品制造商之一，其产品主要包括微生物、免疫等	杭州怡丹为生物梅里埃品牌浙江部分地区的经销商
2	杭州欧蒙医学诊断产品有限公司	为 EROIMMUN Medizinische Labordiagnostika AG（欧蒙医学实验诊断股份公司）国内业务分支机构。欧蒙系全球领先的体外诊断产品制造商之一，其产品主要为自身免疫相关产品，为相关领域内全球市场领先者	杭州怡丹为欧蒙品牌浙江部分产品的经销商
3	赛默飞世尔科技（中国）有限公司	为 Thermo Fisher Scientific Inc.（赛默飞世尔科学有限公司）国内业务分支机构。赛默飞是全球最主要的体外诊断产品及其他医疗设备制造商之一，其体外诊断产品涵盖质控品、生化免疫分析系统等多个种类，其他医疗设备包括实验室存储设备等	杭州怡丹为其部分产品浙江地区的经销商

4	浙江平航医疗器械有限公司	主要股东为余樟水、徐小英、周日永，为西门子品牌产品浙江部分地区的经销商	应客户需求，杭州怡丹向其采购西门子品牌产品
5	康德乐（上海）医药有限公司	原为美国 Cardinal 公司国内业务分支机构，于 2018 年被上海医药收购。主要从事药品及医疗器械的仓储物流管理。	杭州怡丹通过其进口采购输血安全等相关产品
6	丹娜（天津）生物科技有限公司	是一家综合性生物医药高新技术企业，主要致力于侵袭性真菌病（Invasive Fungal Disease, IFD）早期快速体外诊断产品的研发、生产和临床应用，是一家提出 IFD 联合诊断方案—“4、4、4、8”策略并能自主提供全部产品的企业。	杭州怡丹为丹娜品牌浙江地区的经销商
7	浙江省科学器材进出口有限责任公司	是一家长期从事为科技、教学、医疗、工矿企业和其他高科技领域提供各类仪器设备等器材的专业公司。公司主要经营各类科学仪器、实验室设备、医疗器械、化工产品、机电产品、金属材料、时间记录设备、有关零配件、特殊材料、同位素以及其他各类产品的进出口销售与代理服务与国产设备的销售业务。	杭州怡丹通过其进口采购各类实验室相关设备

（四）上海伟康

1、业务发展背景

上海伟康原为浦东新区人民医院下属企业，为浦东新区人民医院提供仓储物流管理、物业管理、安保等后勤保障服务。随着上海伟康业务体系的成熟，上海伟康逐步为浦东新区其他医疗机构开始提供各项后勤保障服务，并在二十多年的发展过程中，形成了具有特色的服务体系，并取得大量医疗机构的认可。2016 年，为上海伟康未来更加专业化的发展，上海伟康将仓储物流服务之外的业务进行了剥离，成为专业化的仓储物流服务商，同时将积极利用其取得的医疗器械第三方物流资质，为医疗器械企业提供第三方物流服务。

2、主要客户的合作情况和背景

上海伟康近两年的主要客户背景及合作情况如下：

序号	客户名称	客户简介	初次交易时间	连续合作时间	业务类型
1	上海市浦东新区人民医院	上海市浦东新区人民医院（即川沙人民医院），坐落在浦东新区川沙镇，是浦东新区综合性二级甲等医院之一。	2001 年	17 年	医用耗材仓储及配送服务

2	上海市浦东新区公利医院	上海市浦东新区公利医院是隶属于浦东新区卫生计生委的公立二级甲等综合性医院，是第二军医大学附属医院。医院位于中国（上海）自由贸易试验区内，陆家嘴金融贸易区、张江高科技园区和金桥出口加工区的交汇处。是上海浦东新区陆家嘴地区重要的区域医疗中心。	2003年	15年	医用耗材仓储及配送服务
3	上海市浦东新区周浦医院	浦东新区所属的二级乙等综合医院，是集医疗、教学、科研、预防、保健、急救于一体的浦东中部区域性医疗中心	2010年	8年	医用耗材仓储及配送服务
4	上海市浦东医院	上海市浦东医院，暨复旦大学附属浦东医院，始建于1932年，是浦东南部地区最大的集医疗、教学、科研、预防、保健和康复为一体的区域性医疗中心	2011年	7年	医用耗材仓储及配送服务
5	上海润达医疗科技股份有限公司	即上市公司	2017年	1年	医疗器械第三方物流服务
6	上海市东方医院（南院）	上海市东方医院（同济大学附属东方医院）始建于1920年，是一所三级甲等综合性医院	2009年	9年	医用耗材仓储及配送服务
7	上海市第七人民医院	上海市第七人民医院始建于1931年，位于浦东新区外高桥区域，是集医疗、科研、教学为一体，健康管理、康复为特色的三级甲等中西医结合医院，是上海中医药大学附属医院。	2003年	15年	医用耗材仓储及配送服务

（五）上海瑞美

1、业务发展背景

上海瑞美创始人股东原均供职于信息化企业，2003年在看好实验室信息管理软件市场前景的情况下，共同出资设立上海瑞美，并经过多年的研发，形成了具有特色的实验室信息管理软件系统。在十几年的发展过程中，积累了大量终端医院客户以及各类综合医疗信息软件商客户，成为了国内最主要的实验室信息管理软件供应商之一。

2、与主要客户、供应商的合作情况

上海瑞美与主要客户、供应商的合作情况参见反馈问题二十五之回复。

二、结合苏州润赢等标的资产的仓库规模、物流配送及冷藏/冻车数量及设施情况，补充披露苏州润赢等标的资产所经营的仪器或试剂是否需要经冷链运输，标的资产是否具备充分的冷链运输、仓储的管理能力，是否存在将运输、仓储环节外包的情况，并进一步补充披露针对冷链运输、仓储的具体内部控制措施。

(一) 标的资产是否具备充分的冷链运输、仓储的管理能力，是否存在将运输、仓储环节外包的情况

标的公司根据客户的具体需求和体外诊断产品的特性建立了较为完善的物流服务体系，为客户及时、足量地提供体外诊断产品，以保证客户诊断业务的正常运行。标的公司苏州润赢、上海润林、杭州怡丹及上海伟康均根据药监部门要求，根据体外诊断产品有效期长短不一、品种规格繁多、存储条件复杂等特性，对库存体外诊断产品采用产品分类、温控分级管理制度，分设常温库、冷藏库及冷冻库对体外诊断试剂进行分类存放，或通过具有资质的专业第三方医疗器械物流公司进行仓储物流。除上海润林存在委托第三方物流服务商进行仓储物流外，其余标的公司目前仓库均为租用第三方物业，由标的公司根据药监部门对于体外诊断产品仓储物流的要求配备冷库等必要设备，经药监部门验收合格后，由标的公司员工对其进行管理，标的公司主要仓库情况如下：

公司名称	仓库地址	面积 (m ²)	
		常温库	冷库
苏州润赢	苏州工业园区唯亭镇唯和路 93 号 A 栋二楼西	1500	80
上海润林	上海市浦东新区航头镇航头路 166-170 号 3 幢	-	5 个仓位
	南京市雨花区软件大道 180 号 A3 栋 703 室	63	-
	深圳市南山区桃源街道龙珠三路南山睿园产业园 9 栋第 3 层 302 室	42	-
	成都市青羊区蛟龙工业港高新区 B-9	48	-
杭州怡丹	余杭区良渚街道良运街 328 号 5 幢 1 楼	720	395
上海伟康	高桥镇学前街 218 号	887.1	25
	惠南镇梅花路 172 号	550	-

	金山区山阳镇卫昌路 1018 号 5 幢 1 层、2 层 A 区及 3 层	2432	2073
--	---------------------------------------	------	------

同时，标的公司配备冷链运输能力，采用冷藏车及其他冷藏温控设备对物流过程进行全程温度控制，有效减少了试剂因存放及运输不当导致变质、失效等情况的发生。标的公司苏州润赢、上海润林、杭州怡丹及上海伟康物流配送主要采取自有物流配送以及委托第三方冷链运输配送的方式。对于定时批量配送以及标的公司周边区域的客户，企业一般以自有物流进行配送，其余临时性需求以及长途配送一般选用委托第三方冷链运输的方式进行配送。标的公司具体物流车辆概况如下：

公司名称	车辆种类	数量（辆）	是否使用第三方冷链运输服务
苏州润赢	冷藏车	3	是
	常温车	2	
上海润林	常温车	4	是
杭州怡丹	冷藏车	2	是
	常温车	3	
上海伟康	冷藏车	1	是
	常温车	7	

（二）冷链运输、仓储的主要内部控制措施

标的公司质量管理部门负责采购商品的入库前验收，以确保商品质量符合国家规定，验收专员根据商品外观、数量、品名、规格、批号、有效期、颜色等对商品进行验收，核实运输方式、到货及在途温度、启运时间和到货时间并做好记录，验收专员根据验收结果安排产品入库，合格产品入合格库，对不合格商品，质量管理部门将通知采购部及物流部并进行质量查询，联合确认商品质量情况，对于最终确定为不合格的商品进行报损销毁处理或者与采购部沟通其他处理办法。冷库内应划分待验区、贮存区、退货区、包装材料预冷区（货位）等，并设有明显标示。合格商品严格按照商品存放要求正确存放，根据体外诊断试剂的性能及要求，将体外诊断试剂分别存放于常温库或冷库。对有特殊温湿度储存条件要求的试剂，应设定相应的库房温湿度条件，保证试剂的储存质量。

标的公司物流部对物流配送工作实施统一管理，负责根据采购、销售情况制订物流计划及线路、实施专业化培训、进行服务质量监督检查与评价等工作。运输冷链管理的医疗器械，根据运输的产品数量、距离、时间以及温度要求、外部

环境温度等情况，选择合理的运输工具和温控方式，确保运输过程中温度控制符合要求。冷链管理医疗器械发货时，检查并记录冷藏车、冷藏箱、保温箱的温度。到货后，向收货单位提供运输期间的全程温度记录。委托其他单位运输冷链管理医疗器械的，应当对承运方的资质及能力进行审核，签订委托运输协议。

三、重组报告书补充披露情况

公司已将以上内容在重组报告书“第四章 交易标的基本情况”中补充披露。

四、中介机构核查意见

经核查，国金证券认为：标的公司苏州润赢、上海润林、杭州怡丹及上海伟康标的公司根据客户的具体需求和体外诊断产品的特性建立了较为完善的物流服务体系，具备充分的冷链运输、仓储的管理能力，除上海润林存在委托第三方物流服务商进行仓储物流外，其余标的公司目前仓库均为租用第三方物业，其物流配送主要采取自有物流配送以及委托第三方专业冷链运输服务的方式，并且制订了相应的内部控制措施。

反馈问题十九

申请文件显示，1) 报告期 2016 年至 2018 年 1-4 月，苏州润赢主营业务收入分别为 28,771.91 万元、34,857.26 万元和 11,368.38 万元，其中 2017 年营业收入增长率达到 21.2%，主营业务毛利率分别为 31.84%、28.04%和 24.11%。2) 报告期上海润林主营业务收入分别为 8,754.50 万元、14,324.98 万元和 3,880.88 万元，主营业务毛利率分别为 39.6%、47.3%和 49.3%。3) 报告期杭州怡丹主营业务收入分别为 25,111.17 万元、32,767.21 万元和 10,698.04 万元，主营业务毛利率分别为 35.20%、32.18%和 32.30%。4) 报告期上海伟康主营业务收入分别为 6,021.00 万元、7,192.24 万元和 2,347.08 万元，主营毛利率分别为 66.90%、69.44%和 73.33%。4 家标的资产 2017 年主营业务收入均存在增长，且毛利率保持较高水平。5) 苏州润赢等标的资产均存在试剂毛利率远高于仪器毛利率。请你公司：1) 结合苏州润赢等 4 家标的资产所处行业及主要代销的医疗器械及试

剂的细分市场需求增长情况，进一步补充披露苏州润赢等 4 家标的资产 2017 年主营业务收入存在明显增长的具体原因及合理性。2) 结合同行业可比公司情况，补充披露苏州润赢等 4 家标的资产报告期毛利率较高的合理性。3) 补充披露苏州润赢等 4 家标的资产试剂毛利率远高于仪器毛利率的原因及合理性，苏州润赢等 4 家标的资产在向上游采购或下游销售时是否附带仪器和试剂的捆绑销售、买试剂送仪器、达量返利等特殊销售条款，相关收入确认时点及金额是否准确。4) 进一步补充披露苏州润赢报告期毛利率出现大幅下降尤其是 2018 年 1-4 月仪器毛利率为负的合理性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

【回复】：

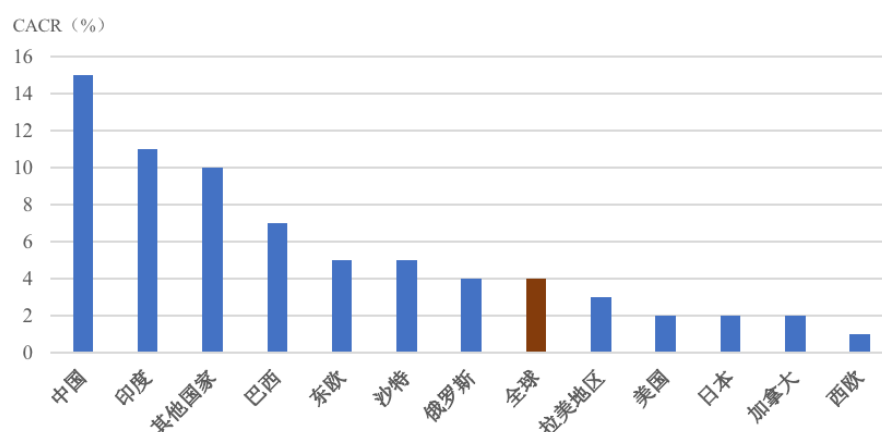
一、结合苏州润赢等 4 家标的资产所处行业及主要代销的医疗器械及试剂的细分市场需求增长情况，进一步补充披露苏州润赢等 4 家标的资产 2017 年主营业务收入存在明显增长的具体原因及合理性

(一) 苏州润赢、上海润林及杭州怡丹市场情况及收入增长原因分析

本次交易标的公司中，苏州润赢、上海润林及杭州怡丹均属于体外诊断产品流通与服务企业，其市场及收入增长原因如下：

1、中国体外诊断行业市场整体情况

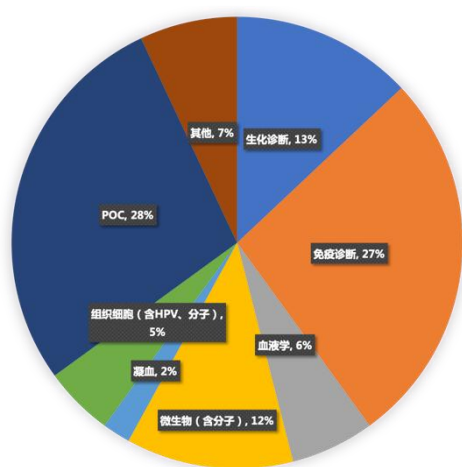
Kalorama Information 的分析显示，2016 至 2021 年，全球体外诊断行业的年均复合增长率在 4%左右，中国体外诊断行业的年均复合增长率则高达 15%。



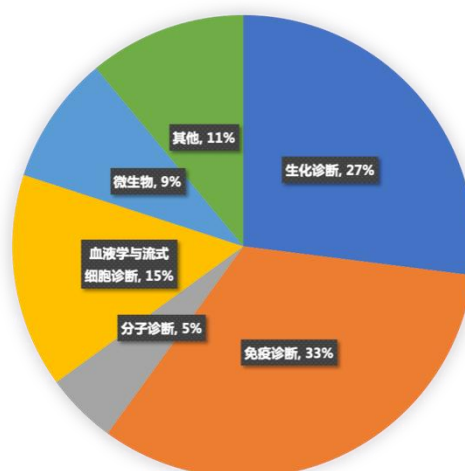
全球各地区 IVD 市场 2016-2021 预计复合年均增长率

我国体外诊断产品市场产品根据检测方法的不同分类占比与全球市场也存在一定的差异，一方面，由于我国体外诊断产品制造市场起步较晚，除了生化、酶联免疫等少数领域外，其余如市场占比较高的化学发光免疫、微生物检测等多数产品领域国产化率较低，发展空间较大；另一方面，由于我国整体医疗水平发展较快，在精准检验、精准治疗政策的推动下，与精准检测相关的、目前市场占比明显低于发达国家水平的微生物检测、分子诊断检测等产品市场将迎来较快的发展速度。

全球体外诊断产品市场



中国体外诊断产品市场



中国体外诊断行业起始于 20 世纪 80 年代，经过 30 多年的发展，已经取得较大发展，无论是产品制造端亦或是流通与服务端均已具备一定的规模和基础，与国外相比具有共性的同时，又有其自身特殊性：

首先，从国内市场规模来看，随着经济的快速发展，国家对于医疗产业的投入不断增大，社会老龄化程度的增加，以及国民医疗健康意识和国家医疗健康水平的快速提高，体外诊断行业也随之保持较高的发展速度。从我国体外诊断整体产业链而言，目前由上游产品制造商到中游流通商有约 450 亿人民币的市场空间，由中游流通商到下游终端医疗机构有约 700 亿人民币的市场空间。³此外，根据中商产业研究院《2016-2021 年全球及中国体外诊断行业市场研究报告》载明，2015 年至 2017 年国内体外诊断市场同比增速约 22%-25%。

³ 国金证券：《行业深度研究—耗材流通渠道变革专题之二：IVD 流通整合路径及机遇—医药流通行业行业深度研究》

其次，从国内行业发展空间来看，2016 年中国体外诊断费用每年人均支出不足 4 美元，同期世界人均体外诊断支出约 8.5 美元，而同期发达国家每年人均支出已达到 30 美元，因此，我国体外诊断人均支出尚有较大的提升空间。此外，国家统计局数据显示，2015 年我国人口总量达 13.75 亿，人口总量约占世界人口的 20%，但体外诊断市场规模仅占全球的 10%左右，综上，我国体外诊断行业发展潜力巨大。

再次，就中游流通商层面而言，由于我国幅员辽阔，终端医疗机构所处区域极为分散，形成了我国体外诊断流通企业规模小、经营区域小的特点，并且形成了多级分销的模式。但随着监管规范化及市场集中度的提升，体外诊断行业流通端逐步由多级分销模式向区域大服务商模式转变，服务商由单一销售及配送服务模式向包含多种技术服务的一体化服务模式过渡，更加强调技术服务能力，我国体外诊断流通与服务行业正处在全面整合提升的阶段。

2、国内体外诊断行业上市公司发展情况

近两年，随着国内体外诊断市场的蓬勃发展，一批体外诊断市场企业逐步进入资本市场，包括安图生物、基蛋生物、明德生物等产品制造商，也包括了塞力斯等流通及服务提供商。国内体外诊断行业上市公司 2017 年度收入以及收入增速情况如下：

证券名称	2017 年度主营业务收入（亿元）	2017 年度增长率	2016 年度增长率	近三年复合增长率
科华生物	15.94	14.14%	20.84%	17.44%
迪安诊断	50.04	30.86%	105.79%	64.10%
迪瑞医疗	8.68	14.37%	33.73%	23.67%
九强生物	6.94	4.03%	17.87%	10.73%
利德曼	5.76	7.98%	-21.75%	-8.08%
迈克生物	19.70	32.32%	39.77%	35.99%
万孚生物	11.45	109.28%	27.65%	63.45%
基蛋生物	4.89	32.37%	33.53%	32.95%
美康生物	18.05	71.10%	54.44%	62.56%
安图生物	14.00	42.84%	36.81%	39.79%
塞力斯	9.21	46.74%	18.44%	31.83%
润达医疗	43.19	99.51%	32.91%	62.84%

巨星医疗控股	39.27	29.95%	23.10%	26.48%
平均值		41.19%	32.55%	35.67%
中间值		32.32%	32.91%	32.95%

上述上市公司中，流通与服务业务占比较高的公司（科华生物、迪安诊断、迈克生物、塞力斯、润达医疗及巨星医疗控股）2017 年收入增长率平均为 42.25%，近三年收入复合增长率平均为 39.78%，增速较快。由于上述上市公司均属于行业龙头企业，且在各自优势区域市场均处在领先地位，并在随着市场发展的机遇，积极整合，快速扩张，因此，近三年年复合增长率高于同行业其他企业，与体外诊断产品市场整体趋势相吻合。

本次交易标的公司中，苏州润赢、上海润林及杭州怡丹均属于体外诊断产品流通与服务企业，2017 年度收入及增速情况如下：

公司名称	2017 年度营业收入（万元）	2017 年度增长率
苏州润赢	34,857.26	21.15%
上海润林	14,327.33	63.66%
杭州怡丹	32,767.21	30.49%

上海润林因报告期内涉及业务整合，自 2016 年下半年开始全面运营，因此，收入增长率较同行业上市公司为高。苏州润赢、杭州怡丹增长率均低于同行业上市公司平均值，主要由以下几方面原因造成：

首先，苏州润赢和杭州怡丹均属于较为区域化经营的体外诊断产品流通与服务企业，虽然其服务区域为江浙地区，是我国经济最发达的区域之一，市场总量高，增速快，但与同行业上市公司相比，服务区域相对较小，尚未开展区域外的扩张，经营区域明显小于同行业上市公司；

其次，苏州润赢及杭州怡丹虽然在各自经营区域内已经属于较为领先的企业，但是与同行业上市公司相比，规模明显小于已上市公司（已上市流通业务为主的公司中规模最小的为 9.21 亿元），且在资金实力、人才储备规模方面均存在不足，业务扩张存在一定的瓶颈；

再次，在医学实验室整体综合服务业务成为市场主流竞争模式的情况下，苏州润赢、杭州怡丹虽然已经开始进行集成业务的运作和推广，对于苏州润赢而言，因集成业务需要完善的采购平台、服务平台等支持，苏州润赢相关平台尚待完善；

同时与已上市公司相比在投标条件、知名度方面均存在一定不足，因此，集成业务发展相对较慢，对苏州润赢的收入增速带来了负面的影响。

综上，苏州润赢和杭州怡丹 2017 年度收入增速低于同行业可比公司。

3、苏州润赢业务情况及增长原因分析

苏州润赢作为主要经营区域为江苏省地区的医学实验室综合服务提供商，经过多年的发展，在江苏地区已经建立了较为完善的服务网络，其终端客户主要为苏州、无锡、常州、镇江等地的二级及以上医院、大型民营医院。苏州润赢已经拥有涵盖医学实验室各项需求的产品供应体系，包括生化、免疫、微生物、采血、血液分析、分子诊断等各种医学实验室所需产品。同时，苏州润赢积极顺应市场趋势，自 2016 年开始开展集成业务，已与部分医院签署合约，为苏州润赢未来发展奠定了良好的基础。2017 年度苏州润赢实现销售收入 34,857.26 万元，较 2016 年增长 21.15%，整体增速略低于同行业上市公司。

2016 年度及 2017 年度苏州润赢按产品线分类的收入构成如下：

单位：万元

产品线	2017 年度		2016 年度	
	主营业务收入	占比(%)	主营业务收入	占比(%)
免疫诊断	19,136.33	54.90	16,143.60	56.11
血液学诊断	9,757.21	27.99	7,610.53	26.45
生化诊断	2,458.50	7.05	1,866.58	6.49
微生物诊断	2,434.65	6.98	1,931.39	6.71
其他	1,070.56	3.07	1,219.80	4.24
合计	34,857.26	100.00	28,771.91	100.00

根据中商产业研究院《2016-2021 年全球及中国体外诊断行业市场研究报告》载明，2015 年至 2017 年国内体外诊断市场同比增速约 22%-25%。由苏州润赢收入分类可知，其收入构成与整体产品市场分布基本一致（如前所述生化及免疫产品约占 60%等），可见苏州润赢收入增速与行业增速之间具有较强的可比性。

因应市场竞争趋势发展，苏州润赢自 2016 年起开始开展集成业务，因集成业务涉及为医学实验室提供其所需要的全部体外诊断产品及相关技术服务，与传统业务存在一定的差异，2016 年度及 2017 年度苏州润赢集成业务与非集成业务

收入情况如下：

业务类型	2017 年度			2016 年度	
	收入（万元）	占比	增速	收入（万元）	占比
非集成业务	31,918.29	91.57%	20.64%	26,457.32	91.96%
集成业务	2,938.96	8.43%	26.98%	2,314.59	8.04%
合计	34,857.26	100.00%	21.15%	28,771.91	100.00%

由上述数据可见，苏州润赢非集成业务增速与行业增速基本一致，集成业务随着客户的增加增速稍快，但因收入总量贡献较小，尚未成为苏州润赢的主要业务板块。故苏州润赢 2017 年度主营业务收入增长合理。

4、上海润林业务情况及增长原因分析

上海润林作为病理医学实验室综合服务提供商，专注于为客户提供病理医学实验室所需各类体外诊断产品及服务。上海润林的业务基础主要由管理层股东原控制的成都爱生（成立于 2004 年）、深圳安迪（成立于 2004 年）、上海健仪三家公司的相关业务整合而来，其中上海健仪现为上海润林的子公司。上海润林成立于 2015 年 12 月，2016 年下半年原分别由上海健仪、成都爱生、深圳安迪拥有的主要供应商，包括凯杰、碧迪等品牌供应商的经销协议关系（即代理权）以及客户关系逐步转移至上海润林，因此，上海润林 2017 年收入增速为 63.66%，增速较快。同时，病理体外诊断产品作为体外诊断市场细分领域，在我国起步较晚，市场处在快速发展阶段，因此，作为行业内规模领先的上海润林，未来发展增速可期。此外，上海润林作为国内最早尝试病理医学实验室整体综合服务业务的公司，在新业务开拓方面处在国内领先地位，奠定了上海润林未来发展的业务基础。

为满足病理医学实验室的需求，上海润林围绕病理实验室需求，构建了涵盖了包括 HPV 检测、液基细胞学检测、免疫组化、分子诊断、数字病理等几乎全部病理体外诊断产品以及相应的技术服务所构成的完整病理医学实验室解决方案，并且根据市场规模及客户需求情况，与主流品牌制造商签署了经销协议，以获取较为优惠的采购价格以及保障产品的基本供应。

此外，上海润林与苏州润赢和杭州怡丹相比，除了提供产品和服务内容的差

异性外，上海润林的服务区域覆盖了我国华东、华南及西部多个省市自治区，是目前国内以病理体外诊断产品为核心业务的公司中，区域覆盖最广，体量最大的公司之一，是行业内领先企业之一。

2016 年及 2017 年度，上海润林收入按产品线分类情况如下：

单位：万元

产品线	2017 年度		2016 年度	
	收入	占比	收入	占比
HPV 检测	11,201.73	78.18%	6,717.85	76.74%
液基细胞学	1,380.03	9.63%	618.21	7.06%
常规病理	1,144.86	7.99%	1,069.73	12.22%
分子诊断	454.95	3.18%	191.14	2.18%
其他	145.76	1.02%	157.57	1.80%
合计	14,327.33	100.00%	8,754.49	100.00%

注：上述常规病理包括病理实验室常规使用的免疫组化、切片、染色、数字病理等仪器、软件及耗材。

因上海润林为病理医学实验室提供基本涵盖其需求的各项产品及服务，因此，上海润林的产品线分布与目前病理实验室的需求相吻合。

上海润林已经在进行病理医学实验室整体综合服务业务，即病理实验室集成业务，但因该类业务尚在探索期，报告期内贡献收入较少，因此，对上海润林的收入影响较小。

鉴于上海润林报告期内存在业务整合的过程，且 2016 年度上海润林的主要收入均在下半年体现，因此上海润林 2017 年主营业务收入增速较高具有其合理性。

5、杭州怡丹业务情况及增长原因分析

杭州怡丹作为经营区域主要在浙江地区的医学实验室综合服务提供商，经过多年的发展，形成了以感染和微生物整体解决方案为核心，辅以自身免疫、急诊检测等解决方案为体系的专业化服务体系。在为各类医疗机构提供各种专业化解决方案外，还为如政府实验室、食品公司等非临床客户提供专业微生物检测、实

实验室设备等产品，已经成为浙江地区最主要的体外诊断产品流通与服务企业之一。杭州怡丹终端客户主要为浙江等地的二级及以上医院。

杭州怡丹 2017 年度实现销售收入 32,767.21 万元，较 2016 年增速 30.49%，略低于同行业上市公司，但高于行业平均增速，证明杭州怡丹专业化、差异化的竞争优势已经取得了较好的市场表现。杭州怡丹 2017 年起围绕其原有的专业化、差异化的各类专业检测解决方案，整合上市公司资源，为各类中小型医疗机构及第三方实验室提供定制化的集成服务，正在逐步形成具有特色的集成业务体系。

2016 年及 2017 年度，杭州怡丹收入按产品线及业务类型分类情况如下：

单位：万元

业务类型	产品线	2017 年度		2016 年度	
		收入	占比	收入	占比
非集成业务	感染和微生物	13,379.85	40.83%	11,182.96	44.53%
	自身免疫	4,290.66	13.09%	3,198.87	12.74%
	急诊检测	5,255.74	16.04%	4,407.50	17.55%
	输血安全	1,928.32	5.88%	2,192.72	8.73%
	非临床业务	6,117.36	18.67%	4,129.12	16.44%
集成业务		1,795.28	5.48%	-	-
合计		32,767.21	100.00%	25,111.17	100.00%

由上表可知，随着杭州怡丹专业化服务能力的提升、业务类型的丰富，杭州怡丹专业化、差异化的竞争优势逐步体现，并随着集成业务的开展，杭州怡丹整体业务增速较快，增速基本达到同行业已上市公司水平。此外，杭州怡丹非临床业务增速较快主要为监管部门加强食品安全及其他检验检测从而导致下游客户需求增加所致。

综上所述，杭州怡丹 2017 年主营业务收入增长合理。

（二）上海伟康市场情况及收入增长原因分析

1、国内医疗器械行业发展以及医疗需求不断扩张带动公司主营业务收入的增长

上海医疗卫生机构总数 2016 年末达 5,011 个；2016 年上海医疗卫生机构总诊疗人次达 26,605 万人次，比上年增加 82.7 万人次；住院手术人数 216.92 万人

次，比上年增加 30.3 万人次。上海伟康位于上海浦东新区，随着上海浦东经济的发展，地区人口处于净流入状态，医疗需求不断扩张，上海伟康所在的浦东新区 60 岁以上老年人 70.59 万，求医人群日益扩大，上海伟康客户就诊人数持续上升，从而带动上海伟康收入的持续增长。

2、仓储物流服务总量增加，导致仓储物流服务收入的增加

上海伟康主营业务主要分为两类：仓储物流服务，结算方式为向供应商全额结算采购款项与向客户全额结算配送物资款项，并按照净额确认收入；第三方物流服务收入。

上海伟康主要客户位于上海浦东地区，近年来随着分级诊疗政策的推广以及上海（浦东）地区人口增长，二甲医院及其他医疗卫生机构就诊人数稳定增长，医用耗材需求增加。受此影响，上海伟康 2017 年度仓储物流服务涉及的累计向客户结算金额为 91,959.77 万元，较 2016 年度增长 6,490.98 万元，增长幅度为 7.59%，再加上上海伟康 2016 年度起因部分医院重新招标确定服务价格，上海伟康所获之服务收益小幅增加（整体增加约 0.25%），综合导致 2017 年度上海伟康仓储物流服务收入较 2016 年增长 686.14 万元，增幅为 11.40%。

上海伟康 2017 年度开始全面开展第三方物流服务业务，该业务合计取得新增业务收入 485.10 万元。

因此，上述业务综合影响下，2017 年度上海伟康主营业务收入合计增长 1,171.24 万元，增幅为 19.45%。

故上海伟康 2017 年主营业务收入增长系受下游客户需求增加以及新业务开展所致，收入增长具有其合理性。

二、结合同行业可比公司情况，补充披露苏州润赢等 4 家标的资产报告期毛利率较高的合理性

1、苏州润赢、杭州怡丹

报告期内，苏州润赢、杭州怡丹与可比上市公司的毛利率对比情况如下：

证券代码	证券名称	主要业务	2017 年度	2016 年度
300406.SZ	九强生物	生产型	72.04%	68.46%
603658.SH	安图生物		67.49%	71.98%
300289.SZ	利德曼		55.15%	55.18%
平均值			64.89%	65.21%
603716.SH	塞力斯	流通服务型	33.68%	34.83%
603108.SH	润达医疗		28.16%	28.10%
300244.SZ	迪安诊断		33.41%	31.49%
平均值			31.75%	31.47%
苏州润赢			28.04%	31.84%
杭州怡丹			32.18%	35.20%

注：以上上市公司数据来源于同花顺 IFind。

从上表可以看出，标的公司苏州润赢、杭州怡丹毛利率与流通服务型企业基本一致，低于生产型企业，与其主营业务形态相吻合，与可比上市公司不存在显著差异。

2、上海润林

报告期内上海润林的毛利率分别为：39.56%、47.24%、49.27%。上海润林所经营的产品均具有其特殊性，上海润林所主要经营的病理类体外诊断产品，因其与其他检验产品相比具有相当的特殊性（比如需要对标本进行预处理、结果判读较为复杂等），故对服务商的专业性要求相当高，需要提供大量的各项技术服务，其提供产品及服务的附加值较高，但因行业惯例体外诊断产品流通与服务商一般不就提供的技术服务单独收取费用，因此，上述附加值较高服务均体现在试剂和耗材的毛利中，其毛利率较经营其他诊断产品的公司为高。病理体外诊断产品流通与服务商中，公开渠道可知的为新三板公司福怡股份（0C.870084），其2016年度及2017年度毛利率分别为65.42%和66.87%，因此，上海润林作为体量远大于福怡股份的病理体外诊断产品流通与服务商，其毛利率水平与同行业水平相当。

3、上海伟康

报告期内，上海伟康可比上市公司的毛利率情况如下：

证券代码	证券名称	2017 年度	2016 年度
603368.SH	柳药股份	9.61%	9.41%
601607.SH	上海医药	12.78%	11.79%

600998.SH	九州通	8.44%	7.84%
600976.SH	健民集团	27.49%	24.10%
600713.SH	南京医药	6.33%	5.88%
600511.SH	国药股份	7.81%	7.42%
600056.SH	中国医药	14.32%	11.79%
002589.SZ	瑞康医药	18.44%	15.67%
002462.SZ	嘉事堂	9.70%	10.91%
000963.SZ	华东医药	26.12%	24.27%
000411.SZ	英特集团	6.06%	5.66%
000028.SZ	国药一致	10.77%	11.15%
平均值		13.16%	12.16%

注：上述毛利率超过 10%以上的上市公司中均包括部分医药生产业务。数据来源于同花顺 IFind。

2016 年及 2017 年上海伟康主营业务毛利率分别为：66.90%、64.76%，远高于上述可比上市公司毛利率，主要是由于虽然上海伟康与上述可比上市公司均从事相同的流通服务，作为采购环节的中间商连接上游生产企业和下游医疗机构，从事规模化、专业化、现代化的物流配送体系，但上海伟康的业务实质及结算模式与上述可比公司存在一定的差异：

(1) 上海伟康由医院以“物资配送服务项目”对外招标而中标成为医疗机构的配送服务商，根据招标要求上海伟康主要职能为向医院提供良好的物流仓储服务支持。与医疗机构签订的协议类型一般为物流配送服务委托合同、委托采购合同、物流服务合作合同、三方采购协议等几种形式。

(2) 上海伟康不具有产品制造商试剂及耗材代理或经销权，不作为试剂及耗材提供商参与医院采购招投标。

(3) 上海伟康上游供应商成为医院中标单位后，一般由医院与上游供应商商定医院的采购价格，上海伟康根据一定的费率与上游供应商商定双方直接采购价格。或者三方共同商定供应商给予上海伟康的供应价格以及医院与上海伟康的采购价格。由于各个医院招标价格或者与供应商商定的价格不一致，导致存在上海伟康向同一个供应商采购相同的商品价格不一致。

(4) 上海伟康目前主要人员除了正常管理运营三个主要仓库外，其余人员主要分布在各个医院的库房，为医院库房提供管理服务并提供试剂耗材院内配送

服务。

综上所述，上海伟康实质系向医疗卫生机构提供物流仓储及配送服务，实际操作中与供应商及医院以购销模式结算，通过销售与采购的差价获取向医院提供库房管理、科室配送、供应商管理等职能的服务对价，财务报表中上海伟康按收到医疗卫生机构的货款与支付给供应商的货款之差额确认营业收入，以提供相应服务的人工成本、仓库租金等作为营业成本。若还原其全额销售收入及全额采购成本，2016年及2017年上海伟康销售采购的毛利率为7.04%及7.78%，与上述可比上市公司中单纯从事医药流通配送业务的公司相比，毛利率水平相当。

三、补充披露苏州润赢等4家标的资产试剂毛利率远高于仪器毛利率的原因及合理性，苏州润赢等4家标的资产在向上游采购或下游销售时是否附带仪器和试剂的捆绑销售、买试剂送仪器、达量返利等特殊销售条款，相关收入确认时点及金额是否准确

（一）苏州润赢、上海润林、杭州怡丹

1、试剂毛利率远高于仪器毛利率的原因及合理性

苏州润赢等三家标的公司与可比上市公司（可获得可比数据）2017年毛利率及仪器收入占比如下表：

可比公司	试剂类毛利率	仪器类毛利率	仪器收入占比
九强生物	77.06%	11.02%	7.66%
美康生物	54.78%	14.69%	10.09%
安图生物	76.16%	24.89%	13.40%
平均值	69.33%	16.87%	10.38%
苏州润赢	29.06%	12.32%	7.96%
上海润林	51.07%	6.35%	8.35%
杭州怡丹	35.96%	18.09%	21.67%

由上表可知，行业内试剂毛利率远高于仪器毛利率，苏州润赢、上海润林和杭州怡丹与可比上市公司相比，试剂毛利率和仪器类收入占比及毛利率合理。由于试剂是医院等客户的主要消耗品，为标的公司的主要利润来源，根据行业的操作惯例及定价规则，行业内试剂毛利率普遍高于仪器毛利率。

2、苏州润赢、上海润林和杭州怡丹向上游采购情况

苏州润赢、上海润林和杭州怡丹向各自上游供应商采购时，不存在仪器和试剂的捆绑销售，也不存在买试剂送仪器的行为，但是部分供应商提供买试剂达量返利的条款。

(1) 2016年至2018年4月，苏州润赢从主要供应商处取得的返利情况如下：

单位：万元

品牌	2018年1-4月	2017年度	2016年度
碧迪	24.02	80.69	5.29
雅培	-	98.37	-
思塔高	-	55.00	-

(2) 2016年至2018年4月，上海润林从供应商处取得的返利情况如下：

单位：万元

品牌	2018年1-4月	2017年度	2016年度
碧迪	1.84	60.53	-

(3) 2016年至2018年4月，杭州怡丹从供应商处取得的返利情况如下：

单位：万元

供应商	2018年1-4月	2017年度	2016年度
丹娜（天津）生物科技有限公司	36.16	102.01	-
浙江平航医疗器械有限公司	-	2.04	-

3、苏州润赢、上海润林和杭州怡丹向下游销售情况

苏州润赢、上海润林和杭州怡丹试剂销售在客户签收后确认收入，销售的仪器则在客户在安装报告上签字验收后确认销售收入。除了杭州怡丹存在非临床用户外，其他的客户分为公立医院、私立医院、经销商。其中：

(1) 公立医院通过所在城市的政府采购平台发布招标邀请，试剂与仪器通常分开招标，医院就每项标的会选定三家以上的供应商，标的公司中标后，不再与医院单独签订协议，政府采购平台会向其开放供应商权限，医院通过政府采购平台向杭州怡丹等标的公司下订单，标的公司根据医院要求的时间和数量发货，按照中标价格结算。因政府采购平台上仪器与试剂分开招标，故标的公司不存在

仪器和试剂的捆绑销售，也不存在买试剂送仪器的行为。

(2) 私立医院作为市场化经营主体，无强制性的招投标规定，私立医院选择供应商的方式较为灵活，均为商业谈判结果。标的公司被私立医院选定为供应商后，会与私立医院就试剂与仪器分别签订协议，向私立医院的销售不存在仪器和试剂的捆绑销售，也不存在买试剂送仪器的行为。

(3) 标的公司下游经销商基本均中标了公立医院的采购订单或与私立医院签订了供货协议，标的公司通常会与经销商单独商定试剂或仪器的销售价格，并分别签订协议，不存在仪器和试剂的捆绑销售，也不存在买试剂送仪器的行为。

(4) 根据标的公司的销售策略并经核查销售收入确认情况，报告期内，标的公司未与医院签订返利条款，但与部分经销商签订返利条款。

(5) 杭州怡丹向非临床用户的销售，同正常的商品买卖，杭州怡丹与非临床用户签订仪器或耗材的销售合同，然后按照合同约定发出商品、开具发票和收取货款。

(6) 2016年至2018年4月，除了杭州怡丹向部分经销商提供的返利外，苏州润赢和上海润林无向经销商提供返利情况发生，杭州怡丹向经销商提供的返利情况情况如下：

单位：万元

经销商	2018年1-4月	2017年度	2016年度
合富（中国）医疗科技贸易有限公司	1.42	4.27	-
绍兴市信和医疗器械有限公司	1.49	4.90	-

综上所述，结合苏州润赢、上海润林和杭州怡丹的市场销售策略，并根据苏州润赢、上海润林和杭州怡丹的销售渠道核查结果，杭州怡丹就试剂与仪器与客户分开签订协议，苏州润赢、上海润林和杭州怡丹向下游销售时除了存在个别达量返利外，不存在附带仪器和试剂的捆绑销售、买试剂送仪器等特殊销售条款或行为。相关收入确认时点及金额准确。

(二) 上海伟康

上海伟康物流配送服务主要环节为进货、贮存保管、运输送货等，主要成本

为人员工资、仓库租金、车辆折旧费用等。上海伟康业务实质为医院提供库房管理、科室配送、供应商管理等职能，上海伟康由医院以“物资配送服务项目”对外招标而中标成为医疗机构的配送服务商，与医疗机构签订的协议类型一般为物流配送服务委托合同、委托采购合同、物流合作合同、三方采购协议等几种形式。其所配送的物资均根据医院的要求进行采购，实质为医院的服务提供商，故上海伟康与医疗卫生机构之间的交易不存在为实现销售而签订附带仪器和试剂的捆绑销售、买试剂送仪器特殊条款，并且根据双方签订的协议无上述条款。

综上所述，上海伟康不存在附带仪器和试剂的捆绑销售、买试剂送仪器特殊条款，并且，根据上海伟康市场策略和实际核查结果，也不存在达量返利的销售条款，相关收入确认时点及金额准确。

四、进一步补充披露苏州润赢报告期毛利率出现大幅下降尤其是 2018 年 1-4 月仪器毛利率为负的合理性

苏州润赢 2016 年至 2018 年 4 月的毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2018 年 1-4 月		2017 年度		2016 年度	
	销售金额	毛利率 (%)	销售金额	毛利率 (%)	销售金额	毛利率 (%)
试剂和耗材	10,515.47	26.08	32,084.26	29.39	27,380.73	32.62
仪器	852.91	-0.25	2,772.99	12.32	1,391.18	16.41
合计	11,368.38	24.1	34,857.26	28.03	28,771.91	31.84

1、2016 年至 2018 年 4 月，苏州润赢毛利率下降主要系其主要经营区域内在 2017 年整体对体外诊断产品指导价进行了重新调整，大部分指导价均有所下降，导致苏州润赢服务的主要客户提出了降价要求，同时，苏州润赢与供应商调整采购价格与终端客户降价存在时间差，致使苏州润赢 2017 年毛利率下滑。

2018 年苏州润赢与其供应商积极商谈采购价格调整方案，并首次与主要供应商雅培签订全年经销返利条款，对冲客户降价风险。但是，苏州润赢与雅培返利结算需要在年末确定并进行财务核算，因此 2018 年 1-4 月毛利率仍较低。

2、苏州润赢向医学实验室所提供的产品为实验室主流产品，所处的市场竞

争较为激烈，且报告期内其所经营区域内的体外诊断产品的价格均按指导价格进行了下调，苏州润赢为保证市场份额、加强市场竞争力，报告期对部分库存老旧型号设备的销售价格进行适当折让或下调，故导致毛利率出现负数。该价格调整为企业临时性安排，期后仪器对外销售价格均已恢复正常。

五、重组报告书补充披露情况

公司已将以上回复内容在重组报告书“第九章 管理层讨论与分析”之“三、标的公司财务状况和盈利能力的讨论与分析”中补充披露。

六、中介机构核查意见

经核查，国金证券及审计机构认为：

结合中国体外诊断行业市场整体情况、国内体外诊断行业上市公司发展情况以及苏州润赢等标的公司自身业务，苏州润赢、上海润林、杭州怡丹及上海伟康报告期内收入增长具备合理性。

与可比上市公司相比及结合其业务发展情况，苏州润赢等 4 家标的公司报告期毛利率较为合理，试剂毛利率高于仪器毛利率与行业内公司一致，具有合理性。

结合苏州润赢、上海润林和杭州怡丹的市场销售策略，并根据苏州润赢、上海润林和杭州怡丹的销售渠道核查结果，苏州润赢、上海润林和杭州怡丹向下游销售时除了存在个别达量返利外，不存在附带仪器和试剂的捆绑销售、买试剂送仪器等特殊销售条款或行为。上海伟康不存在附带仪器和试剂的捆绑销售、买试剂送仪器特殊条款，相关收入确认时点及金额准确。

苏州润赢由于其主要经营区域内指导价调整，采购价格与终端客户降价存在时间差，导致苏州润赢 2017 年毛利率下滑；由于对部分库存老旧型号设备的销售价格进行适当折让或下调导致毛利率为负。

反馈问题二十

申请文件显示，报告期苏州润赢经销收入分别占比 22.09%、26.36%和 27.20%，上海润林经销收入分别占比 67.78%、47.30%和 33.63%，杭州怡丹分

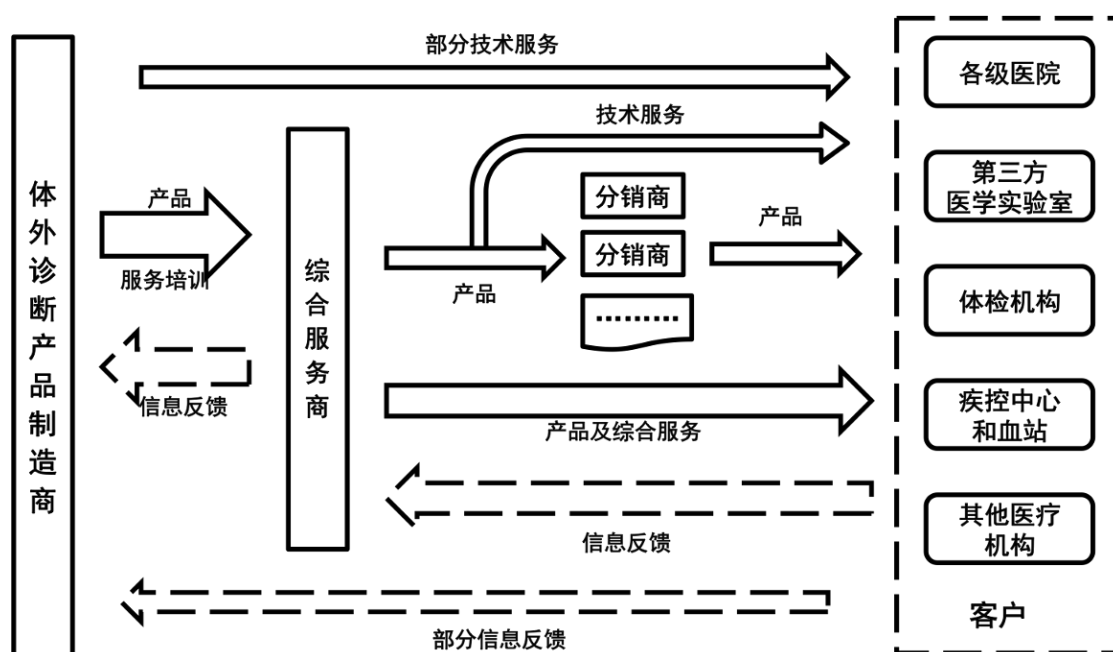
销收入分别占比 17.89%、22.52%、23.62%。请你公司：1) 结合苏州润赢等标的资产所处的药品及医疗器械经销供应链中的位置，进一步补充披露苏州润赢等标的资产报告期仍存在经销收入的具体原因及合理性。2) 补充披露苏州润赢等标的资产的下游主要经销客户简要情况，与苏州润赢等标的资产之间是否存在关联关系。请独立财务顾问和会计师补充披露针对本次交易 5 家标的资产的业绩真实性核查情况，包括但不限于收入确认时点及政策是否准确、主要客户与标的资产是否存在关联关系、下游直销客户是否已经使用相关产品或下游经销客户是否已经完成最终销售，是否存在向下游客户囤货的情况，并对核查范围、核查手段及核查结论发表明确意见。

【回复】：

一、苏州润赢等标的资产报告期仍存在经销收入的具体原因及合理性

(一) 经销服务模式是体外诊断产品行业主要的经营模式

由于体外诊断产品具有的多样性、复杂性和客户需求的差异化特性，除国内体外诊断产品制造商有少量直销业务以外，体外诊断产品制造商均采用了以经销模式为主的销售方式，并由负责经销的综合服务商向终端客户提供主要的综合服务。具体经销模式如下图所示：



经销模式之所以成为体外诊断产品的主流经营模式，主要系以下因素构成：

首先，体外诊断产品主要由试剂和仪器组成，体外诊断试剂具有品项众多，使用要求高，且大多有效期较短，储存条件复杂，与传统药品及其他器械相比，对仓储物流配送等有较高的要求；同时体外诊断仪器设备与其他大型医疗设备相比，虽然价格相对较低，但技术含量较高，且使用频率极高，对维护保养和技术服务的要求很高，因此，造成了体外诊断产品制造商需要通过经销服务体系来完成对终端客户的服务。

其次，由于体外诊断产品的用户需求随客户自身的发展规划等影响，存在明显的多样化、差异化，体外诊断产品制造商尤其是国际体外诊断产品制造商没有足够的人力和物力去满足所有用户的需求，且单一制造商均无法覆盖全部的检测项目，因此由服务商来完成检验系统产品的组合和供应更为符合用户的需求。

再次，由于体外诊断产品主要用于疾病的检验检测，准确及时的检验结果对病情诊断至关重要，所以包括医院检验科在内的医学实验室都要求产品供方提供及时完善的物流配送和技术服务（包括因设备突发故障的应急服务），确保检验结论及时得出。同时基于我国具有人口众多，分布广泛的特点，因此各类医学实验室也分布在极广的区域，经销服务商和产品制造商均会受制于人力资源和服务半径的限制，无法满足全部终端客户的需求，因此，形成了以经销为主，多级分销的模式，以保障终端客户的时效性方面的需求。

综上，体外诊断产品行业中，经销模式属于主要的经营模式之一。

（二）苏州润赢等标的公司存在经销商的原因

本次交易标的中，苏州润赢、上海润林和杭州怡丹均属于前述的综合服务商，与行业内其他具有一定规模的流通与服务企业相同，除直接销售给医院、第三方实验室等终端客户外，均有部分收入通过经销商实现。体外诊断产品流通与服务企业建立和完善销售网络及服务体系，需要大量的资源投入，国内医疗器械行业普遍采用经销商和直销团队协同服务的模式。采取经销模式有利于经销商利用自身的区域或行业优势，获取市场信息、开展市场推广活动，并对已售客户提供及时周到的售后服务与公司形成互补，大幅提升公司的产品覆盖范围和服务能力，提高客户满意度，进而提升公司整体的市场影响力和销售规模。

报告期内，苏州润赢、上海润林和杭州怡丹均有经销收入，除上海润林因业务转移存在的关联方经销商外，其余经销商主要包括以下几类：

经销商类别	业务特点	标的公司典型经销商
细分区域专业经销商	以在某细分区域为多家医疗机构提供体外诊断产品，因体量等因素，一般不会取得产品制造商的经销权	张家港市安达医疗器械有限公司；嘉兴市新孚臣医疗器械有限公司；上海磊翰医疗器械销售中心；江阴威特曼生物科技有限公司等
医院医药耗材统一供应商	为医院客户提供统一的医药耗材集中供应	华润昆山医药有限公司等
终端客户指定采购商	受终端客户指定，由其向上游经销商采购产品	上海律昂杰生物科技有限公司等
医学实验室整体综合服务提供商	为医疗机构提供实验室所需全部产品及服务的供应商，因客户需求，向上游采购	润达医疗、国润医疗供应链服务（上海）有限公司、美康生物科技股份有限公司
其他体外诊断产品企业	应其客户的需求，向其他体外诊断产品经营企业采购	巨星生物科技（江苏）有限公司等

综上，苏州润赢等标的公司报告期内具有经销收入，主要是基于行业特点及客户需求而产生的，具有其合理性。

二、补充披露苏州润赢等标的资产的下游主要经销客户简要情况。

（一）苏州润赢

报告期内，苏州润赢 2016 年及 2017 年销售收入 300 万以上的经销客户情况如下：

单位：万元

客户名称	2018 年 1-4 月	2017 年度	2016 年度
华润昆山医药有限公司	214.36	1,531.07	1,311.19
张家港市安达医疗器械有限公司	251.28	1,075.78	937.54
江阴威特曼生物科技有限公司	244.39	890.70	471.98
上海汇承电子仪器有限公司	439.23	848.03	715.46
上海润达医疗科技股份有限公司	315.92	563.30	4.59
巨星生物科技（江苏）有限公司	205.95	561.84	419.08
河南正清源生物科技有限公司	412.79	333.63	-
南京静熙生物科技有限公司	93.11	322.64	-
上海盛坚医疗器械有限公司	-	184.12	430.42
合计	2,177.03	6,311.11	4,290.26

占当期经销收入比重	69.13%	68.68%	67.50%
-----------	--------	--------	--------

上述经销客户基本情况如下：

单位：万元

客户名称	成立时间	注册资本	法定代表人	主要股东/ 实际控制人	主要业务及业务区域
华润昆山医药有限公司	2001/1/5	6748.8	周人华	江苏省昆山市医药总公司、华润医药商业集团有限公司	药品及二类、三类医疗器械批发，主要经营区域为昆山地区
张家港市安达医疗器械有限公司	2003/6/26	300	周文烨	何芳、周文烨	医疗器械经营，主要经营区域为张家港等地区
江阴威特曼生物科技有限公司	2007/6/6	300	常澄	孙黎烨、常澄	医疗器械销售、生物产品开发等，主要经营区域为江阴等地区
上海汇承电子仪器有限公司	2010/7/21	100	沈达人	沈达人、费勤梅、陈懿	医疗器械经营，主要经营区域为江苏部分地区
巨星生物科技（江苏）有限公司	2011/12/5	2600	李源创	巨星医疗控股	生物科技研发及医疗器械销售，主要经营区域为江苏及安徽部分地区
河南正清源生物科技有限公司	2005/8/19	2000	白长顺	白长顺、刘红义	生物制品科技开发、医疗器械销售，主要经营区域为河南地区
南京静熙生物科技有限公司	2016/5/28	300	柳忠健	张静、柳忠健	生物科技开发、医疗器械销售，主要经营区域为江苏等地区
上海盛坚医疗器械有限公司	2012/3/19	300	王玉琦	王玉琦	二、三类医疗器械销售，主要经营区域为苏州等地区

（二）上海润林

考虑到上海润林历史上业务整合的情况，将关联方成都爱生、深圳安迪及成都康乃格销售情况穿透，销售情况穿透后上海润林 2016 年及 2017 年营业收入 200 万以上的主要经销商客户情况如下：

单位：万元

客户名称	2018 年 1-4 月		2017 年度		2016 年度	
	销售额	占经销收入比	销售额	占穿透后经销收入	销售额	占穿透后经销

				比		收入比
国润医疗供应链服务(上海)有限公司	96.44	7.39%	867.94	19.86%	409.86	23.53%
上海磊翰医疗器械销售中心	194.76	14.92%	780.39	17.86%	278.10	15.97%
南昌市俊杰医疗设备有限公司	216.24	16.57%	-	-	-	-
深圳市盈山科技有限公司	-	-	515.48	11.79%	162.97	9.36%
深圳德夏生物医学工程有限公司	-	-	307.78	7.04%	-	-
深圳市前路达科技有限公司	-	-	224.36	5.13%	-	-
合计	507.44	38.88%	2,695.95	61.69%	850.93	48.85%

上述经销客户基本情况如下：

单位：万元

客户名称	成立时间	注册资本	法定代表人	主要股东/实际控制人	主要业务及业务区域
国润医疗供应链服务(上海)有限公司	2015/11/12	10000	夏天	国药控股股份有限公司	供应链管理、医疗器械及药品批发，主要业务区域为上海地区
上海磊翰医疗器械销售中心	2014/7/24		刘子源	刘子源	三类医疗器械批发，主要业务区域为上海、安徽、江苏等地区
南昌市俊杰医疗设备有限公司	2015/8/19	300	刘泉章	刘泉章	医疗器械销售、医疗设备租赁及技术服务，主要销售区域为广东、江西等
深圳市盈山科技有限公司	2009/8/28	50	钟仪	钟仪	医疗器械技术开发及销售，主要经营区域为广东等地区
深圳德夏生物医学工程有限公司	2013/4/19	5500	邓克刚	邓克刚	食品安全检测检验产品、环境污染检测检验产品、科研仪器和设备的销售
深圳市前路达科技有限公司	2010/4/14	100	吴甲伟	吴甲伟	三类医疗器械销售等，主要业务区域为广东等地区

(三) 杭州怡丹

报告期内，杭州怡丹主要经销客户（2016年及2017年营业收入超过150万元）及报告期内的杭州怡丹的销售额情况如下：

单位：万元

客户名称	2018年1-4月	2017年度	2016年
嘉兴市新孚臣医疗器械有限公司	368.76	1,035.43	832.28
杭州普安基因工程有限公司	326.40	984.05	709.79
美康生物科技股份有限公司	210.47	567.23	96.77
上海美森医疗器械有限公司	44.48	309.47	-
上海润达医疗科技股份有限公司	63.65	234.77	8.14
浙江贤箭科学仪器有限公司	5.31	215.44	-
浙江迪安诊断技术股份有限公司	-	102.95	164.06
上海律昂杰生物科技有限公司	218.97	198.45	-
杭州群智医疗器械有限公司	32.44	175.51	135.65
新昌县维信生物技术有限公司	63.55	167.38	116.36
上海依湖医疗器械销售中心	47.71	158.53	-
杭州三合创新科技有限公司	37.61	150.94	100.56
合富（中国）医疗科技贸易有限公司	42.79	147.20	156.71
合计	1,462.14	4,447.36	2,320.33
占当期经销收入比重	57.86%	60.27%	51.66%

上述经销客户基本情况如下：

单位：万元

客户名称	成立时间	注册资本	法定代表人	主要股东/实际控制人	主要业务及业务区域
嘉兴市新孚臣医疗器械有限公司	2013/07/29	625	张慧	张慧、谢煜、杭州怡丹	医疗器械批发、零售，主要经营区域为嘉兴等地区
杭州普安基因工程有限公司	2009/10/12	100	胡泽方	胡泽方、胡彩苗	医疗器械批发、零售，主要经营区域为杭州等地区
美康生物科技股份有限公司	2003/7/22	34696.09	邹炳德	周英章、邹继华、邹炳德、叶辉	体外诊断试剂制造及医疗器械销售等，主要经营区域华北、华东、华中等地区
上海美森医疗器械有限公司	2003/8/6	100	胡如姣	胡如姣	医疗器械销售，主要经营区域为上海等地区
浙江贤箭科学仪器有限公司	2008/8/14	2500	董力	董强、苏宗仁	主要经营区域为浙江部分地区

浙江迪安诊断技术股份有限公司	2001/9/5	55102.9453	陈海斌	陈海斌	为医疗机构检验科提供综合服务，主要经营区域为华东、华北等
上海律昂杰生物科技有限公司	2015/10/15	100	范国强	艾迪肯（杭州）生物科技有限公司	生物技术开发、医学检测
杭州群智医疗器械有限公司	2013/7/23	300	李刚	李莉、李刚	医疗器械批发零售，主要经营区域为杭州等区域
新昌县维信生物技术有限公司	2010/11/10	108	胡剑波	胡剑波、王勇	医疗器械经营，主要经营区域为嵊州等地区
上海依湖医疗器械销售中心	2013/5/9		马文丞	马文丞	医疗器械销售，主要经营区域为湖州等地区
杭州三合创新科技有限公司	2003/9/24	301	吴振华	徐锦余、赵月华、袁国平、郑培宏	仪器批发零售，主要经营区域为浙江部分地区
合富（中国）医疗科技贸易有限公司	2000/10/24	2985.8368 万美元	王琼之	合富（香港）控股有限公司	台湾上市公司 Cowealth Medical Holding Co.,Ltd（股票代码 4745）全资控制的企业，业务主要为医疗器材、试剂及零配件进出口贸易，业务范围覆盖全国。
浙江涌捷医疗器械有限公司	2015/12/24	2000	邹继华	汪航高、叶彩娟、美康生物科技股份有限公司	医疗器械零售、批发，主要经营区域为宁波等地区
海宁市健康资源开发公司	1992/8/15	120	周建康	海宁市妇幼保健院	医疗器械批发、零售，为海宁市妇幼保健院采购平台
宁波力雅医疗设备有限公司	2015/4/3	100	张绍坤	张绍坤、刘立志	医疗器械批发、零售，主要经营区域为宁波等地区
宁波中天诊断技术有限公司	2000/5/8	1500	沈益飞	陈佳萍、严秋英、陈福飞、沈益飞、钟伟	医疗器械批发、零售，主要经营区域为宁波等地区
杭州迅港贸易有限公司	2015/11/3	100	周雅	周成、周雅	医疗器械批发、零售，主要经营区域为杭州等地区

（四）上海伟康

上海伟康主要经营业务包括为医疗卫生机构（主要为医院以及社区卫生服务中心）提供医用耗材（包括：植入类材料、低值医用耗材、体外诊断试剂等）供应、医院库房管理、院内配送等服务，该类业务客户主要为各级医疗卫生机构，与上海伟康不存在关联关系，不存在经销客户；上海伟康另为其他医疗器械生产经营企业提供第三方物流仓储服务（含冷藏、冷冻），报告期内主要客户为润达医疗，为本次交易收购方。

（五）上海瑞美

上海瑞美主要从事专业从事医疗卫生信息化软件的开发，为检验系统提供完整信息化解决方案，以实验室信息管理系统(LIS)和临床输血质量管理体系(BIS)开发为主，其下游客户包括了各类医疗机构、集成化医疗信息软件供应商、体外诊断产品或综合服务提供商等，其销售的系软件产品及服务，均按照实际服务（如项目现场实施等）发生情况或软件安装情况进行结算，其经营模式中不涉及经销模式，故上海瑞美报告期内不存在经销客户。

三、标的资产收入确认时点及政策是否准确

（一）苏州润赢、上海润林、杭州怡丹

1、收入确认时点及政策

销售商品收入的确认标准及收入确认时间的具体判断标准为公司发出货物、客户签收确认且相关的经济利益很可能流入本企业。

标的公司销售商品收入主要包括试剂及耗材销售收入、仪器销售收入，其销售模式分为三种：

（1）单纯销售体外诊断试剂及耗材，即公司向客户销售自产或经销的体外诊断试剂及耗材，其收入来源于体外诊断试剂及耗材的销售收入，利润来源于自产体外诊断试剂及耗材的毛利和经销体外诊断试剂及耗材的进销差价；

(2) 单纯销售体外诊断仪器，即公司向客户销售体外诊断仪器，对于后续的试剂供应不做特别约定。其收入来源于体外诊断仪器的销售收入，利润来源于自产体外诊断仪器的毛利和经销体外诊断仪器的进销差价；

(3) 联动销售，即公司向客户提供或者出租体外诊断仪器，根据合同约定，客户每年向公司采购配套诊断试剂，其收入来源于体外诊断试剂及耗材的销售收入和出租收入，利润来源于自产体外诊断试剂的毛利和经销体外诊断试剂的进销差价。

2、关于收入确认的时点是否准确的核查

(1) 了解、评价及测试与试剂和耗材销售收入、仪器的销售收入确认相关的关键内部控制的设计和运行有效性；

(2) 选取样本检查客户合同或订单，识别与商品所有权上的风险和报酬转移相关的合同条款与条件，评价苏州润赢等标的公司收入确认时点是否符合企业会计准则的规定，并复核相关会计政策是否得到一贯执行；

(3) 就报告期内的试剂和耗材销售收入、仪器的销售收入，检查主要客户相关合同、协议或者订单，抽样检查发货签收记录、仪器相关装机报告，以确认苏州润赢等标的公司收入确认是否符合公司的收入确认时点和确认政策；

(4) 对本期重大客户的销售业务执行函证及替代程序；

(5) 在资产负债表日前后对试剂及仪器等销售收入进行截止性测试，抽查报告期内（主要是 12 月和 1 月）主要客户的运单、客户签收单及装机单等，记录发货相关的出库日期、销售发票开具日期、收入确认日期、对方客户签收时间，以评估销售收入是否确认在恰当的期间内。

(二) 上海伟康

1、收入确认时点及政策

提供劳务交易的结果在资产负债表日能够可靠估计的（同时满足收入的金额能够可靠地计量、相关经济利益很可能流入、交易的完工进度能够可靠地确定、

交易中已发生和将发生的成本能够可靠地计量), 采用完工百分比法确认提供劳务的收入, 并按已经发生的成本占估计总成本的比例确定提供劳务交易的完工进度。提供劳务交易的结果在资产负债表日不能够可靠估计的, 若已经发生的劳务成本预计能够得到补偿, 按已经发生的劳务成本金额确认提供劳务收入, 并按相同金额结转劳务成本; 若已经发生的劳务成本预计不能够得到补偿, 将已经发生的劳务成本计入当期损益, 不确认劳务收入。

上海伟康主要为客户提供医疗耗材、试剂的采购、运输、仓储管理服务, 在提供的劳务已经全部完成、收入和相关的成本能够可靠地计量、相关的经济利益很可能流入公司时, 确认劳务收入的实现。

上海伟康确认提供劳务收入的依据:

① 为医院提供的物流仓储配送等服务, 在公司提供相关服务后, 即医院收到相关代采购医用耗材并签字确认后, 按照商品购销差额确认公司的服务收入;

② 提供的第三方仓储物流服务, 在相关服务已经提供, 并经接受方确认后, 按照经确认的各项服务工作量与约定的收费单价确认收入;

③ 提供的物业管理服务、保安服务, 在相关劳务提供后, 按照合同约定的收费标准确认收入。

2、关于收入确认的时点是否准确的核查

(1) 了解和评价管理层与收入确认相关的关键内部控制设计和运行的有效性, 并对重要的控制点执行控制测试;

(2) 获取上海伟康与医院签订的物流仓储配送服务的相关协议, 与公司管理层进行沟通, 了解上海伟康的服务内容, 识别上海伟康的履约义务, 评价上海伟康的收入确认、计量和时点是否符合会计准则规定, 并复核相关会计政策是否得到一贯执行;

(3) 实施收入细节测试，就物流仓储配送服务收入，抽样检查医用耗材物流配送发货签收记录，复核上海伟康收入确认时点是否符合上海伟康的收入确认政策；

(4) 在资产负债表日前后对相关收入进行截止性测试，确认收入是否已在恰当的期间确认。

(三) 上海瑞美

1、收入确认时点及政策

(1) 项目开发收入确认的确认标准及收入确认时间的具体判断标准为：

上海瑞美主要提供医院检验设备所使用的软件，主要销售对象为医院及相关软件整体提供商。由于软件需要配套医院的其他设备使用，因此需要整体完成验收合格或者安装合格后方可投入使用。收入确认时点的具体标准为：产品在实施完项目服务，并收到经客户验收合格后出具的验收证明时确认收入。

(2) 仪器接口收入的确认时点的具体标准为：客户增加新仪器需要添加接口时，提供产品接口代码，收款或取得收款权利后确认收入。

(3) 维护升级服务收入确认时点的具体标准为：根据合同的约定，在服务提供期间平均分摊确认收入。

2、关于收入确认的时点是否准确的核查

(1) 了解上海瑞美销售收入的关键内部控制环节。

(2) 通过对管理层访谈了解收入确认政策，检查主要客户合同相关条款，并分析评价实际执行的收入确认政策是否适当，复核相关会计政策是否一贯地运用；

(3) 对于项目收入，通过抽样的方式检查合同、发票、验收单等与收入确认相关的凭证，以检查营业收入的真实性；

(4) 针对资产负债表日前后记录的收入交易，选取样本核对至各模式下收入确认的支持性凭证，评估收入确认是否记录在恰当的会计期间；

(5) 结合对应收账款的审计，选择主要客户函证本期销售额，对未函的样本，通过查验期后回款及凭证等方式对交易真实性情况进行核实。

四、主要客户与标的资产是否存在关联关系及下游客户是否存在囤货的情形

(一) 对主要客户关联关系的核查程序

1、通过全国企业信用信息公示系统及天眼查、企查查等信息平台查询了解主要客户的基本信息，取得部分主要客户的工商档案，核查标的公司与报告期内主要客户在股权结构、董事、监事、高级管理人员等方面是否存在关联关系。

2、通过对标的公司主要客户走访，了解该客户是否与标的公司及其控股股东、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员存在关联关系，并取得其签字确认，由于本次部分标的公司客户较为分散，走访情况如下：

标的公司	走访家数	2017 年收入（万元）	2016 年收入（万元）
苏州润赢	16	18,080.53	15,022.81
占当期收入比重		51.85%	52.19%
上海润林	24	6,184.87	3,673.78
占当期收入比重		43.17%	41.96%
杭州怡丹	26	12,182.43	8,848.51
占当期收入比重		37.18%	35.24%
上海伟康	12	6,358.41	5,256.20
占当期主营业务收入比重		88.41%	87.30%
上海瑞美	47	1,237.31	847.78
占当期收入比重		27.34%	24.51%

(二) 对关联关系的主要核查情况

1、苏州润赢

苏州润赢报告期内各期前 20 名客户情况如下：

2016 年度		
客户名称	销售额（万元）	占当期营业收入比
溧阳市人民医院	2,061.62	7.16%

常熟市医学检验所	1,902.37	6.61%
苏州市立医院	1,359.64	4.72%
华润昆山医药有限公司	1,310.91	4.55%
吴江市第一人民医院	1,142.44	3.97%
张家港市安达医疗器械有限公司	937.54	3.26%
苏州大学附属第二医院	932.06	3.24%
常州市第一人民医院	871.60	3.03%
苏州市相城人民医院	820.85	2.85%
上海汇承电子仪器有限公司	715.46	2.49%
苏州永鼎医院有限公司	704.51	2.45%
苏州九龙医院有限公司	646.72	2.25%
常州市中医医院	619.79	2.15%
江苏省中医医院	544.16	1.89%
苏州市吴中人民医院	519.55	1.80%
苏州市中西医结合医院	474.77	1.65%
江阴威特曼生物科技有限公司	471.98	1.64%
苏州九龙医院	457.38	1.59%
江苏大学附属医院	445.11	1.55%
苏州大学附属儿童医院	441.25	1.53%
合计	17,379.71	60.37%
2017 年度		
客户名称	销售额（万元）	占当期营业收入比
溧阳市人民医院	2,819.91	8.09%
常熟市医学检验所	1,923.84	5.52%
华润昆山医药有限公司	1,531.07	4.39%
苏州九龙医院有限公司	1,247.39	3.58%
核工业总医院（苏州大学附属第二医院）	1,122.52	3.22%
张家港市安达医疗器械有限公司	1,075.78	3.08%
吴江市第一人民医院	1,015.37	2.91%
苏州市立医院	1,010.91	2.90%
苏州市相城人民医院	933.91	2.68%
江阴威特曼生物科技有限公司	890.70	2.55%
上海汇承电子仪器有限公司	848.03	2.43%
苏州永鼎医院有限公司	829.04	2.38%
江苏省中医医院	817.54	2.34%
常州市第一人民医院	782.98	2.25%
苏州大学附属儿童医院	684.79	1.96%
常州市中医医院	629.27	1.80%
苏州市第五人民医院	607.07	1.74%
苏州高新区人民医院	577.57	1.66%
上海润达医疗科技股份有限公司	563.30	1.62%

巨星生物科技（江苏）有限公司	561.84	1.61%
合计	20,472.83	58.71%
2018年1-4月		
客户名称	销售额（万元）	占当期营业收入比
溧阳市人民医院	1,206.55	10.61%
苏州市第五人民医院	556.55	4.89%
上海汇承电子仪器有限公司	439.23	3.86%
核工业总医院（苏州大学附属第二医院）	435.38	3.83%
河南正清源生物科技有限公司	412.79	3.63%
吴江市第一人民医院	401.47	3.53%
常熟市医学检验所	387.81	3.41%
上海润达医疗科技股份有限公司	315.92	2.78%
苏州市相城人民医院	312.39	2.75%
苏州市立医院	312.02	2.74%
苏州九龙医院有限公司	293.90	2.58%
苏州高新区人民医院	272.28	2.39%
苏州大学附属儿童医院	261.17	2.30%
张家港市安达医疗器械有限公司	251.28	2.21%
江阴威特曼生物科技有限公司	244.39	2.15%
华润昆山医药有限公司	214.36	1.88%
巨星生物科技（江苏）有限公司	205.95	1.81%
常州市中医医院	200.19	1.76%
苏州永鼎医院有限公司	194.97	1.71%
常州市武进中医医院	190.71	1.68%
合计	7,109.32	62.51%

报告期内，苏州润赢与其关联方（均为润达医疗及其子公司）的销售情况如下：

单位：万元

关联方	2018年1-4月	2017年	2016年
上海润达医疗科技股份有限公司	297.70	563.30	4.59
南京润达强瀚医疗科技有限公司	-	173.37	11.25
上海润达实业发展有限公司	3.81	9.45	-
哈尔滨润达康泰生物科技有限公司	-	0.50	-

报告期内苏州润赢向关联方销售 STAGO、BD 等产品主要系因：润达医疗、南京润达、润达实业为江苏部分医院整体综合服务供应商，应其客户需求，向江苏地区相关产品（STAGO、BD 等）经销商即苏州润赢采购；哈尔滨康泰为临时调货。

除上述情况外，苏州润赢其他下游客户与苏州润赢不存在企业会计准则以及中国证监会、上海证券交易所等监管部门规定的关联关系。

2、上海润林

报告期内，上海润林的客户情况如下：

2018年1-4月			
序号	客户名称	销售额（万元）	占营业收入比重
1	湖南省妇幼保健院	231.29	5.96%
2	南昌市俊杰医疗设备有限公司	216.24	5.57%
3	深圳市南山区人民医院	211.94	5.46%
4	上海磊翰医疗器械销售中心	194.76	5.02%
5	四川大学华西第二医院	194.05	5.00%
6	西北妇女儿童医院	129.48	3.34%
7	南京鼓楼医院	124.92	3.22%
8	合富（中国）医疗科技贸易有限公司	118.09	3.04%
9	国润医疗供应链服务（上海）有限公司	96.44	2.48%
10	中山博爱医院	88.21	2.27%
11	江苏贝瑞医疗科技有限公司	73.33	1.89%
12	安徽建云医疗器械有限公司	72.93	1.88%
13	昆山市第一人民医院	65.30	1.68%
14	上海健慨医学科技发展有限公司	61.03	1.57%
15	新疆维吾尔自治区人民医院	60.02	1.55%
16	深圳市南山区蛇口人民医院	56.12	1.45%
17	上海蕴雄医疗器械销售中心	53.65	1.38%
18	石河子大学医学院第一附属医院	52.82	1.36%
19	南京市妇幼保健院	52.51	1.35%
20	无锡市妇幼保健院	52.18	1.34%
合计		2,205.29	56.82%
2017年度			
序号	客户名称	销售额（万元）	占营业收入比重
1	成都康乃格科技有限公司	984.84	6.87%
2	国润医疗供应链服务（上海）有限公司	867.94	6.06%
3	上海磊翰医疗器械销售中心	780.39	5.45%
4	湖南省妇幼保健院	751.75	5.25%
5	成都爱生科技有限公司	666.94	4.65%
6	深圳市南山区人民医院	518.07	3.62%
7	深圳市盈山科技有限公司	515.48	3.60%
8	上海健慨医学科技发展有限公司	495.73	3.46%
9	成都儒伽科技有限公司	348.94	2.44%

10	四川大学华西第二医院	342.28	2.39%
11	深圳德夏生物医学工程有限公司	307.78	2.15%
12	南京鼓楼医院	288.26	2.01%
13	西北妇女儿童医院	283.23	1.98%
14	江阴市人民医院	257.72	1.80%
15	上海闵行区中心医院	244.10	1.70%
16	新疆自治区人民医院	230.12	1.61%
17	中山博爱医院	227.45	1.59%
18	深圳市前路达科技有限公司	224.36	1.57%
19	乌鲁木齐市第一人民医院	208.53	1.46%
20	深圳市南山区蛇口人民医院	199.55	1.39%
合计		8,743.44	61.03%
2016 年度			
序号	客户名称	销售额（万元）	占营业收入比重
1	成都爱生科技有限公司	2,572.85	29.39%
2	深圳市安迪医疗器械技术开发有限公司	1,265.29	14.45%
3	深圳市急救中心	669.32	7.65%
4	国润医疗供应链服务（上海）有限公司	409.86	4.68%
5	上海健慨医学科技发展有限公司	376.50	4.30%
6	湖南省妇幼保健院	355.94	4.07%
7	上海磊翰医疗器械销售中心	278.10	3.18%
8	上海健仪生物科技有限公司	165.09	1.89%
9	江苏贝瑞医疗科技有限公司	158.77	1.81%
10	西北妇女儿童医院	153.75	1.76%
11	深圳市人民医院	149.20	1.70%
12	南京市鼓楼医院	143.81	1.64%
13	上海益牧科学器材有限公司	140.62	1.61%
14	江阴市人民医院	131.16	1.50%
15	中山博爱医院	100.27	1.15%
16	江苏省人民医院	96.92	1.11%
17	无锡市妇幼保健院	96.66	1.10%
18	上海翡达实业有限公司	90.00	1.03%
19	广州市康宜贸易有限公司	88.89	1.02%
20	安徽建云医疗器械有限公司	79.28	0.91%
合计		7,522.29	85.92%

上海润林报告期内，向关联方销售的情况如下：

单位：万元

关联方	2018年1-4月	2017年	2016年
成都康乃格科技有限公司	24.92	984.84	-
国润医疗供应链服务（上海）有限公司	96.44	867.94	337.53

成都爱生科技有限公司	-	666.94	2,572.85
深圳市盈山科技有限公司（注1）	-	515.48	-
上海健慨医学科技发展有限公司	61.03	495.73	376.50
深圳市安迪医疗器械技术开发有限公司	-	43.08	1,265.29
山东鑫海润邦医疗用品配送有限公司（注2）	-	21.30	-

注1: 上海润林副董事长 ZHU ZHOU 近亲属曾控制的企业, 已于 2017 年 9 月转让

注2: 润达医疗之子公司

上述关联方中: 上海润林董事长余贺箭曾控制成都爱生科技有限公司, 已于 2016 年 9 月转让; 上海润林副董事长 ZHU ZHOU 曾控制深圳市安迪医疗器械技术开发有限公司, 已于 2016 年 11 月转让; 成都康乃格科技有限公司现为成都爱生科技有限公司全资股东; 国润医疗供应链服务(上海)有限公司(以下简称“国润供应链”)为国药控股股份有限公司间接控制的企业, 润达医疗通过持有其控股股东国药控股润达医疗器械发展有限公司 49% 的股权持有其 41.65% 的权益; 上海健慨医学科技发展有限公司实际控制人王道仓曾任上海润林子公司上海健仪监事, 已于 2017 年 5 月辞任。

上述关联交易形成的主要原因为:

交易形成原因	交易对方	主要交易内容
与业务整合、客户转移相关的交易	成都爱生	客户转移完成前, 通过原业务主体向终端客户销售
	成都康乃格	
	深圳安迪	
因终端客户需求, 向相关品牌当地经销商或产品制造商的采购	国润供应链	因客户需求, 向上海润林采购病理诊断相关产品
	上海健慨	上海地区部分医院体外诊断产品供应商, 因客户需求, 向上海润林采购病理诊断相关产品
因中标医院采购, 向上游经销商采购	深圳盈山	因中标数台病理诊断用设备, 向上海润林采购
零星调货	山东鑫海	因客户需求, 临时向上海润林采购一台仪器

上述交易中, 涉及客户产品的供应关系转移的, 2017 年 12 月 31 日前转移工作已经基本完成。

除上述情况外, 上海润林的下游客户与上海润林不存在企业会计准则以及中国证监会、上海证券交易所等监管部门规定的关联关系。

3、杭州怡丹

杭州怡丹报告期内前二十大客户情况：

2016 年度		
客户名称	销售额（万元）	占当期营业收入比
余姚市临床检验中心	901.73	3.59%
浙江省血液中心	980.08	3.90%
嘉兴市新孚臣医疗器械有限公司	832.28	3.31%
杭州普安基因工程有限公司	709.79	2.83%
余姚市人民医院	496.66	1.98%
宁波市妇女儿童医院	525.61	2.09%
浙江省立同德医院	398.66	1.59%
宁波市中心血站	408.53	1.63%
台州市中心医院	351.72	1.40%
温州医科大学附属第一医院	343.77	1.37%
浙江省人民医院	331.57	1.32%
宁波市鄞州人民医院	313.61	1.25%
舟山市食品药品检验检测研究院	311.32	1.24%
宁波市第一医院	291.04	1.16%
温州市中心血站	287.07	1.14%
浙江省台州医院	268.34	1.07%
浙江省疾病预防控制中心	250.05	1.00%
浙江大学医学院附属第一医院	247.47	0.99%
浙江迪安诊断技术股份有限公司	164.06	0.65%
浙江大学医学院附属邵逸夫医院	219.33	0.87%
合计	8,632.69	34.38%
2017 年度		
客户名称	销售额（万元）	占当期营业收入比
余姚市临床检验中心	1,087.20	3.32%
嘉兴市新孚臣医疗器械有限公司	1,035.43	3.16%
杭州普安基因工程有限公司	984.05	3.00%
杭州千麦医学检验所有限公司	757.57	2.31%
浙江省血液中心	711.61	2.17%
浙江省动物疫病预防控制中心	691.00	2.11%
美康生物科技股份有限公司	567.23	1.73%
余姚市人民医院	559.50	1.71%
宁波市妇女儿童医院	543.81	1.66%
浙江省立同德医院	521.15	1.59%
台州市中心医院	433.57	1.32%
浙江省人民医院	400.43	1.22%
宁波市鄞州人民医院	389.88	1.19%
宁波市第一医院	360.69	1.10%
嘉兴市第一医院	329.71	1.01%

淳安县第一人民医院	312.92	0.95%
上海美森医疗器械有限公司	309.47	0.94%
浙江省台州医院	302.02	0.92%
杭州市第三人民医院	294.21	0.90%
宁波市中心血站	292.86	0.89%
合计	10,884.29	33.22%
2018年1-4月		
客户名称	销售额（万元）	占当期营业收入比
嘉兴市新孚臣医疗器械有限公司	368.76	3.45%
杭州千麦医学检验所有限公司	349.88	3.27%
杭州普安基因工程有限公司	326.40	3.05%
余姚市临床检验中心	393.23	3.68%
上海律昂杰生物科技有限公司	218.97	2.05%
美康生物科技股份有限公司	210.47	1.97%
杭州迪安医学检验中心有限公司	193.02	1.80%
宁波市妇女儿童医院	188.47	1.76%
余姚市人民医院	209.73	1.96%
浙江省台州医院	175.34	1.64%
宁波市鄞州人民医院	172.66	1.61%
建德中医院有限公司	170.76	1.60%
浙江省立同德医院	198.40	1.85%
淳安县第一人民医院	162.43	1.52%
台州市中心医院	151.76	1.42%
建德市第二人民医院	146.52	1.37%
浙江省人民医院	129.38	1.21%
杭州市第三人民医院	126.09	1.18%
宁波市第一医院	117.24	1.10%
诸暨市人民医院	105.42	0.99%
合计	4,114.95	38.46%

杭州怡丹报告期内向关联方销售的相关情况：

单位：万元

关联方	2018年1-4月	2017年	2016年
上海润达医疗科技股份有限公司	63.65	234.77	8.14
合肥润达万通医疗科技有限公司	-	55.88	-
嘉兴市新孚臣医疗器械有限公司	368.76	1,035.43	-
上海润达榕嘉生物科技有限公司	0.98	3.39	-
上海润医科学仪器有限公司	-	10.30	-
青岛益信医学科技有限公司	8.97		

上述交易中：嘉兴新孚臣为杭州怡丹嘉兴地区主要的经销商之一，双方拥有

长期的合作关系，2017年下半年因润达医疗投资嘉兴新孚臣后（2018年4月将该等股权转让给杭州怡丹），双方形成关联关系，未影响原有业务开展；其余交易均系日常经营所需向关联方销售商品。上表中系披露关联关系存在年度交易情况，杭州怡丹2016年度向嘉兴新孚臣的销售额为832.28万元。

上市公司向杭州怡丹采购的原因为：上市公司收购杭州怡丹后，杭州怡丹作为上市公司控股子公司，其采购体系纳入上市公司的统一供应链资源管理体系，而杭州怡丹拥有梅里埃、Thermo Fisher、欧蒙等品牌的集团采购协议（即与其具有控制关系的关联方，均可以通过其向制造商直接进行采购，不受传统代理区域的限制，可以减少采购层级，降低采购成本），因此，上市公司及其具有控制关系的关联方应业务实际需求，报告期内通过杭州怡丹采购相关产品，杭州怡丹也通过上市公司采购上市公司拥有集团采购协议或类似约定的产品，以满足客户的需求。

除上述情况外，杭州怡丹与其下游客户之间不存在企业会计准则以及中国证监会、上海证券交易所等监管部门规定的关联关系。

4、上海伟康

上海伟康主要经营业务包括为医疗卫生机构（主要为医院以及社区卫生服务中心）提供医用耗材（包括：植入类材料、低值医用耗材、体外诊断试剂等）供应、医院库房管理、院内配送等服务，该类业务客户主要为各级医疗卫生机构，与上海伟康不存在关联关系；上海伟康另为其他医疗器械生产经营企业提供第三方物流仓储服务（含冷藏、冷冻）。

上海伟康报告期内前二十大客户情况如下：

2016年		
客户名称	销售额（万元）	占当期营业收入比
上海市浦东新区人民医院	2,321.26	19.04%
上海市浦东新区公利医院	1,625.59	13.34%
上海市东方医院（南院）	1,592.32	13.06%
上海市第七人民医院	1,226.14	10.06%
上海市浦东新区周浦医院	959.26	7.87%
上海市浦东新区妇幼保健院	889.83	7.30%
上海市浦东新区疾病预防控制中心	342.34	2.81%

上海市浦东医院	310.80	2.55%
上海市东方医院	243.66	2.00%
上海市浦东新区计划生育指导中心	242.66	1.99%
上海市浦东新区中医医院	198.06	1.62%
上海市浦东新区光明中医医院	194.58	1.60%
上海市浦东新区精神卫生中心	153.12	1.26%
上海市浦东新区人民检察院	127.83	1.05%
上海市浦东新区金杨社区卫生服务中心	87.88	0.72%
上海市浦东新区高东社区卫生服务中心	61.88	0.51%
上海市浦东新区花木社区卫生服务中心	59.22	0.49%
上海市浦东新区沪东社区卫生服务中心	56.00	0.46%
上海市浦东新区高行社区卫生服务中心	54.57	0.45%
上海市浦东新区三林社区卫生服务中心	50.12	0.41%
合计	10,797.14	88.58%
2017年		
客户名称	销售额（万元）	占当期营业收入比
上海市浦东新区人民医院	2,003.63	27.56%
上海市浦东新区公利医院	1,309.54	18.01%
上海市浦东新区周浦医院	876.10	12.05%
上海市浦东医院	596.57	8.21%
上海润达医疗科技股份有限公司	368.34	5.07%
上海市第七人民医院	249.37	3.43%
上海市东方医院	230.90	3.18%
上海市浦东新区光明中医医院	202.44	2.78%
上海市浦东新区妇幼保健院	182.00	2.50%
上海市浦东新区疾病预防控制中心	78.65	1.08%
上海市浦东新区计划生育指导中心	75.28	1.04%
上海市浦东新区中医医院	58.04	0.80%
上海市浦东新区金杨社区卫生服务中心	56.69	0.78%
上海市浦东新区浦兴社区卫生服务中心	55.03	0.76%
上海康祥卫生器材有限公司	38.77	0.53%
上海润达榕嘉生物科技有限公司	36.48	0.50%
上海市浦东新区高行社区卫生服务中心	32.89	0.45%
上海市浦东新区沪东社区卫生服务中心	31.15	0.43%
上海市浦东新区周家渡社区卫生服务中心	30.91	0.43%
上海市浦东新区精神卫生中心	29.16	0.40%
合计	6,541.96	89.98%
2018年1-4月		
客户名称	销售额（万元）	占当期营业收入比
上海市浦东新区公利医院	595.90	25.19%
上海市浦东新区人民医院	543.07	22.95%

上海市浦东新区周浦医院	269.28	11.38%
上海市浦东医院	185.38	7.84%
国药控股菱商医院管理服务（上海）有限公司	115.58	4.89%
上海润达医疗科技股份有限公司	112.31	4.75%
上海市浦东新区妇幼保健院	74.07	3.13%
上海市浦东新区光明中医医院	61.60	2.60%
上海润达榕嘉生物科技有限公司	27.29	1.15%
上海市浦东新区计划生育指导中心	25.11	1.06%
上海市浦东新区金杨社区卫生服务中心	20.55	0.87%
上海昆涑生物科技有限公司	19.85	0.84%
上海市浦东新区浦兴社区卫生服务中心	16.80	0.71%
上海康祥卫生器材有限公司	13.39	0.57%
上海市浦东新区老年医院	13.12	0.55%
上海市浦东新区花木社区卫生服务中心	12.73	0.54%
上海市浦东新区高行社区卫生服务中心	11.53	0.49%
上海市浦东新区沪东社区卫生服务中心	11.26	0.48%
上海市浦东新区南华医院	9.81	0.41%
上海市浦东新区泥城社区卫生服务中心	9.41	0.40%
合计	2,148.04	90.79%

上述交易中，涉及关联交易的情况为：其第三方物流客户主要为润达医疗及其关联方，相关交易情况如下：

单位：万元

关联方	2018年1-4月	2017年	2016年
上海润达医疗科技股份有限公司	112.31	368.34	-
上海康祥卫生器材有限公司	13.39	38.77	-
上海润达榕嘉生物科技有限公司	27.29	36.48	-
上海昆涑生物科技有限公司	19.85	19.78	-
上海润达实业发展有限公司	5.50	16.07	-
上海中科润达精准医学检测有限公司	-	2.83	-
上海祥闰医疗科技有限公司	0.77	2.83	-
润澜（上海）生物技术有限公司	5.95	-	-
合计	185.06	485.1	
占当期营业收入的比重	7.82%	6.67%	

上海伟康除上述交易外，其他关联交易情况如下：

租赁润达医疗子公司上海惠中仓库相关交易：2017年，上海伟康为加快开展第三方物流服务业务，经多方寻找，确定租赁上海惠中金山物流仓库作为第三方物流服务的主要经营地点，因此，2017年、2018年1-4月分别向上海惠中支

付租金 389.37 万元、129.79 万元，支付物业管理费等 95.30 万元、29.61 万元。上述租金价格系参考周边仓库、物流设施等租赁价格，结合上海惠中现有仓库设备的实际情况，经双方协商确定，与周边具有冷库等设施的仓库租金基本相当，租赁价格公允。

润达医疗与上海伟康就第三方物流服务展开合作的主要原因为：

因润达医疗在金山仓储物流基地建成后，拟以该仓储物流基地为基础，对润达医疗及其上海地区子公司的仓储物流进行统一管理，但若采用此种方式，根据药监部门相关规定，则需要润达医疗取得医疗器械第三方物流服务资质，以便为上海地区子公司提供仓储物流服务，但该资质取得需要较长的周期和投入较多的人力物力，可能会影响相关业务的正常开展，支出不必要的成本。此外，润达医疗也拟在仓储物流配送管理方面，引入更加专业的合作伙伴或机构，以提升物流仓储管理水平，提高管理效率。因此，润达医疗开始寻找专业的体外诊断产品或医疗器械产品第三方物流服务资质企业进行合作。同时，上海伟康为全面开展第三方物流服务业务，也在寻找合适的、具有足够面积的仓库。因此，鉴于润达医疗与上海伟康多年的业务合作关系，以及对上海伟康在仓储物流管理方面专业能力的认可，且润达医疗拥有足够面积和专业设备的物流仓库，经双方协商一致，润达医疗和上海伟康在第三方物流服务方面进行了合作。

5、上海瑞美

上海瑞美主要从事专业从事医疗卫生信息化软件的开发，为检验系统提供完整信息化解决方案，以实验室信息管理系统(LIS)和临床输血质量管理体系(BIS)开发为主，其下游客户包括了各类医疗机构、集成化医疗信息软件供应商、体外诊断产品或综合服务提供商等，其销售的系软件产品及服务，均按照实际服务(如项目现场实施等)发生情况或软件安装情况进行结算，不涉及囤货情形。上海瑞美报告期内前二十大客户情况如下：

2016 年度		
客户名称	销售金额 (万元)	占当期主营业务收入比重
智业软件股份有限公司	131.81	3.81%

北京天健源达科技有限公司	81.50	2.36%
河南省新星科技有限公司	72.87	2.11%
上海复高计算机科技有限公司	61.78	1.79%
北大医疗信息技术有限公司	60.63	1.75%
天网软件股份有限公司	42.56	1.23%
北京标软信息技术有限公司	40.85	1.18%
贵州省第二人民医院	34.19	0.99%
上海交通大学医学院附属第九人民医院	33.14	0.96%
郑州蓝博电子技术有限公司	32.82	0.95%
心医国际数字医疗系统（大连）有限公司	30.53	0.88%
西安市中心医院	29.74	0.86%
新乡市第一人民医院	26.81	0.78%
西安华海盈泰医疗信息技术有限公司	26.44	0.76%
云南汇众信息网络集成有限公司	25.30	0.73%
河北利方计算机技术有限公司	24.79	0.72%
杭州迪安医学检验中心有限公司	24.15	0.70%
宜兴市人民医院	23.93	0.69%
屯昌县人民医院	22.83	0.66%
江苏优聚思信息技术有限公司	22.56	0.65%
合计	849.25	24.55%

2017 年度

客户名称	销售金额（万元）	占当期主营业务收入比重
河南省新星科技有限公司	107.89	2.38%
上海市宝山区卫生和计划生育委员会	83.12	1.84%
天网软件股份有限公司	72.86	1.61%
智业软件股份有限公司	66.78	1.48%
上海润达医疗科技股份有限公司	61.71	1.36%
平安万家医疗投资管理有限责任公司	59.88	1.32%
上海复高计算机科技有限公司	56.97	1.26%
北京嘉和美康信息技术有限公司	43.68	0.97%
淄博市临淄区人民医院	42.77	0.95%
复旦大学附属儿科医院	42.56	0.94%
信阳市中心医院	39.74	0.88%
柳州市中医医院	38.46	0.85%
绥阳县卫生和计划生育局	38.29	0.85%
灵璧县人民医院	36.74	0.81%
新疆创业软件有限公司	36.54	0.81%
心医国际数字医疗系统（大连）有限公司	36.44	0.81%
上海交通大学医学院附属新华医院崇明分院	36.43	0.80%
山东省胸科医院	34.70	0.77%

包头市中心医院	34.53	0.76%
威高（山东）信息科技股份有限公司	33.33	0.74%
合计	1,003.43	22.17%
2018年1-4月		
客户名称	销售金额（万元）	占当期主营业务收入比重
北大医疗信息技术有限公司	44.79	2.28%
江苏省滨海县人民医院	39.74	2.03%
河南省人民医院	33.90	1.73%
北京标软信息技术有限公司	29.74	1.52%
中国人民解放军第八五医院	28.00	1.43%
智业软件股份有限公司	27.57	1.40%
兴城市人民医院	27.35	1.39%
心医国际数字医疗系统（大连）有限公司	26.67	1.36%
南通云洲软件科技有限公司	25.64	1.31%
上海润达榕嘉生物科技有限公司	25.64	1.31%
南京脑科医院	25.17	1.28%
成都先达久天信息技术有限公司	24.15	1.23%
简阳市人民医院	23.93	1.22%
东升软件股份公司	23.93	1.22%
天网软件股份有限公司	22.99	1.17%
上海复高计算机科技有限公司	21.52	1.10%
沈阳金仕雅商贸有限公司	21.37	1.09%
复旦大学附属儿科医院	21.28	1.08%
吉林省天健源盛仪器仪表有限公司	20.26	1.03%
包头市第三医院	19.66	1.00%
合计	533.29	27.17%

上海瑞美与关联方（均为润达医疗及润达医疗之关联方）的销售情况如下：

关联方	2018年1-4月		2017年度		2016年度	
	销售金额（万元）	占当期主营业务收入比例	销售金额（万元）	占当期主营业务收入比例	销售金额（万元）	占当期主营业务收入比例
上海润达医疗科技股份有限公司	-	-	61.71	1.36%	-	-
青岛益信医学科技有限公司	7.35	0.37%	0.73	0.02%	6.84	0.20%
济南润达生物科技有限公司	-	-	1.03	0.02%	1.54	0.04%
苏州润达汇昌生物科技有限公司	-	-	1.11	0.02%	0.13	0.00%
上海润达榕嘉生物科技有限公司	25.64	1.31%	0.85	0.02%	-	-
云南润达康泰医	-	-	6.84	0.15%	-	-

疗科技有限公司						
长春金泽瑞医学 科技有限公司	0.14	0.01%	0.55	0.01%	-	-
南京润达强瀚医 疗科技有限公司	-	-	-	-	1.84	0.05%
上海高进源医疗 设备有限公司	0.43	0.02%	0.47	0.01%	1.28	0.04%
贵州润达康益医 疗科技有限公司	-	-	1.97	0.04%	-	-
苏州新天地医疗 设备有限公司	-		0.34	0.01%	0.21	0.01%
上海伟康卫生后 勤服务有限公司	0.77	0.04%	-	-	-	-
北京东南悦达医 疗器械有限公司	1.03	0.05%	-	-	-	-
合肥润达万通医 疗科技有限公司	0.43	0.02%	-	-	-	-
上海嵇瑞信息科 技有限公司	2.56	0.13%	-	-	-	-
上海润达实业发 展有限公司	1.37	0.07%	-	-	-	-
苏州润赢医疗设 备有限公司	4.19	0.21%	-	-	-	-
合计数	43.91	2.23%	75.60	1.66%	11.84	0.34%

上述关联交易的关联方均属于医学实验室服务商或供应商，上海瑞美作为 LIS 软件细分领域的领先者，产品知名度及市场占有率均较高。上海瑞美在上述关联交易中主要向关联方提供医疗卫生信息化软件产品或仪器接口等服务。上述交易价格均按照市场定价原则确定，不存在损害上海瑞美股东利益的情形。

五、是否存在向下游客户囤货的情况核查

（一）具体核查程序

1、对标的公司业务收入执行分析程序，包括但不限于业务收入构成分析、季度及年度收入波动分析、收入波动与同行业相比分析等；

2、取得主要经销客户的经销商确认函，获取其报告期内对外销售情况、期末存货情况（从标的公司处采购）以及是否与标的公司存在关联关系等；

3、对标的公司主要客户进行走访，通过走访，核查客户基本信息、与标的公司之间是否存在关联关系、合作情况、就双方签署的合同细节进行问卷访谈，并了解产品使用情况。具体走访情况如下：

标的公司	走访家数	2017 年收入（万元）	2016 年收入（万元）
苏州润赢	16	18,080.53	15,022.81
占当期收入比重		51.85%	52.19%
上海润林	24	6,184.87	3,673.78
占当期收入比重		43.17%	41.96%
杭州怡丹	26	12,182.43	8,848.51
占当期收入比重		37.18%	35.24%
上海伟康	12	6,358.41	5,256.20
占当期主营业务收入比重		88.41%	87.30%
上海瑞美	47	1,237.31	847.78
占当期收入比重		27.34%	24.51%

5、对主要客户（包含经销商和最终客户）的收入执行函证程序，发函比例均在 80% 以上，回函比例均在 50% 以上，针对未回函的实施了替代程序。

（二）对下游客户是否囤货的主要核查情况

1、苏州润赢

（1）主要经销商交易情况

苏州润赢等体外诊断产品流通与服务经营企业，与行业内其他具有一定规模的流通与服务企业相同，除直接销售给医院、第三方实验室等终端客户外，均有部分收入通过经销商实现。体外诊断产品流通与服务企业建立和完善销售网络及服务体系，需要大量的资源投入，国内医疗器械行业普遍采用经销商和直销团队协同服务的战略模式。采取经销模式有利于经销商利用自身的区域或行业优势，获取市场信息、开展市场推广活动，并对已售客户提供及时周到的售后服务与公司形成互补，大幅提升公司的产品覆盖范围和服务能力，提高客户满意度，进而提升公司整体的市场影响力和销售规模。

苏州润赢以直销为主，经销为辅，报告期内收入直销及经销收入分类情况如下：

项目	2018年1-4月		2017年		2016年	
	销售金额 (万元)	占比	销售金额 (万元)	占比	销售金额 (万元)	占比
直销	8,219.39	72.30%	25,668.18	73.64%	22,416.24	77.91%
经销	3,148.99	27.70%	9,189.07	26.36%	6,355.66	22.09%
主营业务收入合计	11,368.38	100.00%	34,857.26	100.00%	28,771.91	100.00%

一般情况下，直销客户除储备短期（一般不超过1个月所需用量）日常使用试剂外，不备有较大量的库存，不涉及囤货行为。

苏州润赢经销商中，按照销售金额分类，2016年度、2017年度及2018年1-4月情况如下：

2018年1-4月							
分类	家数	销售额 (万元)	占经销 收入比	占营业收 入之比	本年度 新增	占经销 收入比	占营 业收 入比
150万以上	8	2,235.12	70.98%	19.66%	0	0.00%	0.00%
20万至150万	13	713.62	22.66%	6.28%	2	2.13%	0.59%
20万以下	53	200.25	6.36%	1.76%	9	1.40%	0.39%
合计	74	3,148.99	100.00%	27.70%	11	3.53%	0.98%
2017年度							
分类	家数	销售额 (万元)	占经销 收入比	占营业收 入之比	本年度 新增	占经销 收入比	占营 业收 入比
300万以上	8	6,116.92	66.57%	17.54%	2	7.14%	1.88%
50万至300万	19	2,588.36	28.17%	7.42%	8	11.76%	3.10%
50万以下	89	483.80	5.26%	1.39%	43	3.21%	0.85%
合计	116	9,189.08	100.00%	26.35%	53	22.11%	5.83%
2016年度							
分类	家数	销售额 (万元)	占经销 收入比	占营业收 入之比			
300万以上	6	4,259.13	67.01%	14.80%			
50万至300万	6	865.75	13.62%	3.01%			
50万以下	94	1,230.78	19.37%	4.28%			
合计	106	6,355.66	100.00%	22.09%			

注：2016年及2017年50万以下的客户包括零星采购的客户。

苏州润赢等企业在与新增的长期二级经销商开展业务过程中，一般会与其先进行少量交易，在认定该经销商具有足够的资质和能力后，才会与其开展长期合作，形成较为稳定的合作关系。

苏州润赢经销客户中，2016年及2017年销售金额低于50万的经销客户主要是各类小型经销商及零星采购，合计对该类经销商的收入占经销收入比重较低，影响较小。50万到300万之间的经销客户，除部分为当年度新增的二级经销商客户外，主要为部分零星采购较大型仪器的客户。

报告期内，苏州润赢300万以上（其中2018年1-4月为150万以上）的经销客户较为稳定，主要情况如下：

单位：万元

客户名称	2018年1-4月	2017年度	2016年度
华润昆山医药有限公司	214.36	1,531.07	1,311.19
张家港市安达医疗器械有限公司	251.28	1,075.78	937.54
江阴威特曼生物科技有限公司	244.39	890.70	471.98
上海汇承电子仪器有限公司	439.23	848.03	715.46
上海润达医疗科技股份有限公司	315.92	563.30	4.59
巨星生物科技（江苏）有限公司	205.95	561.84	419.08
河南正清源生物科技有限公司	412.79	333.63	-
南京静熙生物科技有限公司	93.11	322.64	-
上海盛坚医疗器械有限公司	-	184.12	430.42
江苏华为医药物流有限公司	151.20	66.32	-
合计	2,328.23	6,377.43	4,290.26
当期经销收入总额	3,148.99	9,189.07	6,355.66
占当期经销收入比重	73.94%	69.40%	67.50%
占当期营业收入比重	20.47%	18.29%	14.90%

上述主要经销客户中，2017年新增河南正清源生物科技有限公司系因苏州润赢2017年下半年取得河南部分地区医院雅培产品的经销权，苏州润赢河南地区服务渠道尚在完善过程中，因此，通过该公司向河南地区客户销售所致；润达医疗向苏州润赢的采购额增加系润达医疗在江苏地区2017年新增整体综合服务业务客户，应客户需求采购的部分产品之江苏地区经销权归属于苏州润赢，因此向其进行采购；2017年新增南京静熙生物科技有限公司系苏州润赢通过其开发新终端客户所致；2017年新增的江苏华为医药物流有限公司为公司在泰州医药

高新区的二级经销商。此外不存在收入异常波动的情形，因此，报告期内，主要经销商客户销售金额变动符合实际业务开展情况，不存在异常增大的情形，不存在异常囤货的情形。

(2) 经销商确认情况

经获取主要经销商的对外销售清单以及经经销商确认函确认，经销商终端客户及经销商各期末标的公司的存货余额情况如下：

单位：万元

公司名称	终端客户	期末余额		
		2018年4月底	2017年底	2016年底
华润昆山医药有限公司	昆山市主要医院	-	-	-
张家港市安达医疗器械有限公司	张家港市主要医院	-	-	-
江阴威特曼生物科技有限公司	江阴市主要医院	-	-	-
上海汇承电子仪器有限公司	苏州大学附属第一医院、昆山市第一人民医院	-	-	-
南京静熙生物科技有限公司	南京宗仁卿医院、江宁中医院等	-	-	-
上海盛坚医疗器械有限公司	苏州地区主要医院	-	-	-

经经销商确认，其向苏州润赢采购的商品均依其市场需求进行采购，不存在为苏州润赢囤货的情形。

(3) 直销客户销售情况

苏州润赢的直销客户为医院等医疗卫生机构，且主要为二级及以上大型医院机构，该类型客户具有严格的内部管理制度，对外采购及存货管理执行必要的内部控制制度。医院向标的公司的采购的试剂均有一定的效期，且试剂存放管理要求较高，故医院为减少管理成本、提高存货周转速度，医院检验科一般根据实际需求以及最低安全库存水平定期向标的公司采购，报告期内标的公司苏州润赢向直销客户销售收入分析如下：

可比上市公司	2017年度	2016年度
--------	--------	--------

/标的公司	一季度	四季度	一季度	四季度
收入情况:				
迪安诊断	20.87%	26.55%	16.62%	32.10%
塞力斯	17.68%	32.93%	22.03%	26.99%
润达医疗	17.58%	32.24%	18.86%	33.07%
平均值	18.71%	30.57%	19.17%	30.72%
苏州润赢	18.60%	30.70%	21.04%	25.59%

从上述分析可知，可比上市公司普遍存在四季度收入占比较高、一季度占比略低的情形，主要由于四季度正处冬季，各类病患相较其他季节为多，同时四季度法定节假日较少，工作日较多，因此总体上四季度收入占比均会较高。

苏州润赢季度收入变化与同行业公司基本一致，即其向客户销售情况符合行业规律，已确认的收入较为合理，未发现苏州润赢要求下游客户为其囤货的情形。

2、上海润林

(1) 主要经销商交易情况

上海润林与苏州润赢相同，其销售网络亦由直销客户和经销客户构成，报告期内收入构成情况如下：

项目	2018年1-4月		2017年		2016年	
	销售金额 (万元)	占比	销售金额 (万元)	占比	销售金额 (万元)	占比
直销	2,575.65	66.37%	7,549.79	52.70%	2,820.32	32.22%
经销	1,305.23	33.63%	6,775.19	47.30%	5,934.18	67.78%
主营业务收入合计	3,880.88	100.00%	14,324.98	100.00%	8,754.49	100.00%

经销商按不同金额分类如下：

2018年1-4月				
分类	家数	销售额(万元)	占当期经销收入比	占营业收入之比
50万以上	8	886.45	67.92%	22.84%
10万至50万	14	291.89	22.36%	7.52%
10万以下	27	126.89	9.72%	3.27%
合计	49	1,305.23	100.00%	33.63%
2017年度				
分类	家数	销售额(万元)	占当期经销收入比	占营业收入之比
200万以上	8	5,170.66	76.32%	36.10%

50 万至 200 万	9	922.24	13.61%	6.44%
50 万以下	45	682.29	10.07%	4.76%
合计	62	6,775.19	100.00%	47.30%
2016 年度				
分类	家数	销售额（万元）	占当期经销收入比	占营业收入之比
200 万以上	5	4,902.60	82.62%	56.00%
50 万至 200 万	6	722.66	12.18%	8.25%
50 万以下	30	308.92	5.20%	3.53%
合计	41	5,934.18	100.00%	67.78%

考虑到上海润林历史上业务整合的情况，将关联方成都爱生、深圳安迪及成都康乃格等销售情况穿透后，剩余经销商收入 2016 年度、2017 年度、2018 年 1-4 月占当期营业收入比分别为 19.90%、30.66%、33.63%，剩余经销商按不同金额分类如下：

2018 年 1-4 月				
分类	家数	销售额（万元）	占当期经销收入比	占营业收入之比
50 万以上	8	886.45	67.92%	22.84%
10 万至 50 万	14	291.89	22.36%	7.52%
10 万以下	27	126.89	9.72%	3.27%
合计	49	1,305.23	100.00%	33.63%
2017 年度				
分类	家数	销售额（万元）	占当期穿透后经销收入比	占营业收入之比
200 万以上	5	2,695.95	61.39%	18.82%
50 万至 200 万	9	1,015.27	23.12%	7.09%
50 万以下	45	680.64	15.50%	4.75%
合计	59	4,391.86	100.00%	30.66%
2016 年度				
分类	家数	销售额（万元）	占当期穿透后经销收入比	占营业收入之比
200 万以上	2	687.96	39.49%	7.86%
50 万至 200 万	6	745.02	42.77%	8.51%
50 万以下	30	308.92	17.73%	3.53%
合计	38	1,741.90	100.00%	19.90%

注：2016 年及 2017 年 50 万以下经销客户包括零星采购客户。

上海润林除经营试剂类产品外，还为各类医疗机构提供病理检验相关的各类仪器，其中也包括单价较高的部分大中型仪器及软件，因此，上海润林 50 万以下的经销客户以零星采购及小型经销商为主。此外，上海润林 2016 年下半年开

始全面开始经营，且当年度业务整合尚未完成，因此，2017 年与 2016 年相比，大部分长期合作的经销商客户收入增速较快。

上海润林 2016 年度及 2017 年度 200 万以上、2018 年 1-4 月 50 万以上的主要经销商客户情况如下：

单位：万元

客户名称	2018 年 1-4 月	2017 年度	2016 年度
成都康乃格科技有限公司	24.92	984.84	-
深圳市安迪医疗器械技术开发有限公司	-	43.08	1,265.29
成都爱生科技有限公司	-	666.94	2,572.85
国润医疗供应链服务（上海）有限公司	96.44	867.94	409.86
上海磊翰医疗器械销售中心	194.76	780.39	278.10
深圳市盈山科技有限公司	-	515.48	-
上海健慨医学科技发展有限公司	61.03	495.73	376.50
成都儒伽科技有限公司	42.69	348.94	-
深圳德夏生物医学工程有限公司	-	307.78	-
深圳市前路达科技有限公司	-	224.36	-
合富（中国）医疗科技贸易有限公司	118.09	84.02	23.46
安徽建云医疗器械有限公司	72.93	157.76	79.28
上海蕴雄医疗器械销售中心	53.65	149.72	22.15
江苏贝瑞医疗科技有限公司	73.33	153.49	158.77
南昌市俊杰医疗设备有限公司	216.24	-	-
合计	954.08	5,780.47	5,186.26
当期经销收入总额	1,305.23	6,775.19	5,934.18
占当期经销收入比重	73.10%	85.32%	87.40%

上表内主要客户变动主要是由于各方依在先的合作约定，客户转移过渡期内，通过原业务主体成都爱生、成都康乃格及深圳安迪进行终端客户销售所致。销售情况穿透后，上海润林 2016 年度及 2017 年度 200 万以上、2018 年 1-4 月 50 万以上的主要经销商客户情况如下：

单位：万元

客户名称	2018 年 1-4 月	2017 年度	2016 年度
国润医疗供应链服务（上海）有限公司	96.44	867.94	409.86
上海磊翰医疗器械销售中心	194.76	780.39	278.10
南昌市俊杰医疗设备有限公司	216.24	-	-
深圳市盈山科技有限公司	-	515.48	162.97
深圳德夏生物医学工程有限公司	-	307.78	-
深圳市前路达科技有限公司	-	224.36	-

合富（中国）医疗科技贸易有限公司	118.09	84.02	23.46
江苏贝瑞医疗科技有限公司	73.33	153.49	158.77
安徽建云医疗器械有限公司	72.93	157.76	79.28
上海健慨医学科技发展有限公司	61.03	-	-
上海蕴雄医疗器械销售中心	53.65	149.72	22.15
成都儒伽科技有限公司	42.69	-	-
合计	929.15	3,240.95	1,134.60
当期穿透后经销商收入	1,305.23	4,391.86	1,741.89
占穿透后经销商收入比重	71.19%	73.79%	65.14%

从上表可知，上海润林主要经销客户报告期内基本保持稳定。上海健慨医学科技发展有限公司及成都儒伽科技有限公司报告期内变动主要是由于 2016 年及 2017 年上海润林尚处于业务整合阶段，2016 年及 2017 年将其穿透披露至终端客户。深圳三家经销客户 2017 年收入较多主要系其向上海润林采购中大型仪器及软件所致，该类仪器后续试剂或耗材消耗较少，故 2018 年尚未产生收入；2018 年 1-4 月南昌市俊杰医疗设备有限公司收入增长较快，也系向上海润林采购大型软件所致。上述交易涉及的主要仪器及对应终端医院情况如下：

客户名称	产品名称及数量	终端医院
南昌市俊杰医疗设备有限公司	专业影像处理软件一套	深圳市盐田区人民医院
深圳市盈山科技有限公司	专业影像处理系统二套	北京大学深圳医院、长春清阳科技有限公司
深圳德夏生物医学工程有限公司	专业影像显示系统若干	与其自产染色仪配套销售
深圳市前路达科技有限公司	专业妇科超声诊断仪一套	中山大学附属第八医院

综上，上海润林客户报告期内收入变动情况符合其业务实质，未出现客户异常大额采购的情形。

（2）经销商确认情况

经获取主要经销商的对外销售清单以及经经销商确认函确认，经销商终端客户及经销商各期末标的公司的存货余额情况如下：

单位：万元

公司名称	终端客户	期末余额		
		2018 年 4 月底	2017 年底	2016 年底

国润医疗供应链服务 (上海)有限公司	上海地区公立医院	48.22	-	-
上海磊翰医疗器械销售 中心	安徽及江苏等区域部分医院	-	-	-
南昌市俊杰医疗设备有 限公司	深圳市盐田区人民医院	-	-	-
深圳市盈山科技有限公 司	深圳市南山区人民医院、北京大学深圳 医院、长春清阳科技有限公司	-	-	-
深圳德夏生物医学工程 有限公司	自用(与自身公司产品搭配对外销售)	-	-	-
深圳市前路达科技有限 公司	中山大学附属第八医院	-	-	-

经经销商确认,其向上海润林采购的商品均依其市场需求进行采购,不存在为上海润林囤货的情形。

(3) 直销客户销售情况

上海润林因2016年、2017年处于整体业务整合期,故各月份之间营业收入波动较为明显,于2017年9月基本整合完成后,其整体业务波动比较稳定,2017年9月至12月直销客户试剂营业收入占全年直销客户试剂营业收入如下表:

月份	2017年9月	2017年10月	2017年11月	2017年12月
占全年直销客户试剂	12.77%	11.80%	11.66%	12.99%

报告期内上海润林对外销售的仪器均已安装并签订了安装报告。

综上所述,上海润林于业务基本整合完毕后,对外试剂销售收入比较稳定,仪器销售均已根据安装报告确认收入,未发现上海润林要求下游客户为其囤货的情形。

3、杭州怡丹

(1) 主要经销商交易情况

杭州怡丹销售网络亦包括直销客户和经销客户,报告期内收入构成情况如下

项目	2018年1-4月		2017年		2016年	
	销售金额 (万元)	占比	销售金额 (万元)	占比	销售金额 (万元)	占比
直销	8,170.92	76.38%	25,387.56	77.48%	20,619.77	82.11%

经销	2,527.11	23.62%	7,379.64	22.52%	4,491.40	17.89%
主营业务收入合计	10,698.04	100.00%	32,767.21	100.00%	25,111.17	100.00%

杭州怡丹经销商中，按照销售金额分类，2016 年度、2017 年度及 2018 年 1-4 月变动情况如下：

2018 年 1-4 月							
分类	家数	销售额 (万元)	占经销 收入比	占营业收 入之比	本年度 新增	占经销 收入比	占营 业收 入比
40 万以上	15	1,733.93	68.61%	16.21%	2	5.02%	1.18%
10 万至 40 万	26	555.69	21.99%	5.19%	4	3.49%	0.82%
10 万以下	102	237.49	9.40%	2.22%	31	3.21%	0.76%
合计	143	2,527.11	100.00%	23.62%	37	11.72%	2.76%
2017 年度							
分类	家数	销售额 (万元)	占经销 收入比	占营业收 入之比	本年度 新增	占经销 收入比	占营 业收 入比
100 万以上	18	5,061.03	68.58%	15.45%	4	11.95%	2.69%
50 万至 100 万	16	1,150.38	15.59%	3.51%	7	7.08%	1.60%
50 万以下	206	1,168.23	15.83%	3.57%	100	7.61%	1.71%
合计	240	7,379.64	100.00%	22.53%	111	26.64%	6.00%
2016 年度							
分类	家数	销售额 (万元)	占经销 收入比	占营业收 入之比			
100 万以上	11	2,718.75	60.53%	10.83%			
50 万至 100 万	13	917.66	20.43%	3.65%			
50 万以下	185	854.99	19.04%	3.40%			
合计	209	4,491.40	100.00%	17.88%			

注：2016 年及 2017 年 50 万以下经销商包含零星采购客户。

杭州怡丹经销客户中，2016 年及 2017 年销售金额低于 50 万的经销客户主要以零星采购和小型经销商为主，因杭州怡丹经营部分小型仪器、耗材和非常用试剂，故 50 万以下客户数量较多，平均客户金额较低，合计对该类经销商的收入占当年度主营业务收入比重约 3%，影响较小。50 万到 100 万之间的经销客户，主要为长期合作的中型经销商，收入变动基本保持稳定，新增客户除非临床业务客户因购买仪器增加外，其余主要系因终端客户需求变动，导致新增经销商所致。

报告期内，主要经销客户（2016年及2017年超过100万元、2018年1-4月超过40万）及报告期内的杭州怡丹的销售额情况如下：

单位：万元

客户名称	2018年1-4月	2017年度	2016年度
嘉兴市新孚臣医疗器械有限公司	368.76	1,035.43	832.28
杭州普安基因工程有限公司	326.40	984.05	709.79
美康生物科技股份有限公司	210.47	567.23	96.77
上海美森医疗器械有限公司	44.48	309.47	-
上海润达医疗科技股份有限公司	63.65	234.77	8.14
浙江贤箭科学仪器有限公司	5.31	215.44	-
浙江迪安诊断技术股份有限公司	-	102.95	164.06
上海律昂杰生物科技有限公司	218.97	198.45	-
杭州群智医疗器械有限公司	32.44	175.51	135.65
新昌县维信生物技术有限公司	63.55	167.38	116.36
上海依湖医疗器械销售中心	47.71	158.53	-
杭州三合创新科技有限公司	37.61	150.94	100.56
合富（中国）医疗科技贸易有限公司	42.79	147.20	156.71
浙江涌捷医疗器械有限公司	36.49	130.47	15.59
海宁市健康资源开发公司	38.13	129.47	135.99
宁波力雅医疗设备有限公司	13.11	124.80	6.39
宁波中天诊断技术有限公司	35.88	124.05	135.69
杭州迅港贸易有限公司	46.88	104.87	34.67
赛默飞世尔科技（中国）有限公司	71.79	-	-
杭州诺嘉医疗设备有限公司	66.68	72.35	-
温州求精贸易有限公司	54.97	-	-
海尔施生物医药股份有限公司	54.66	76.66	56.84
浙江平航医疗器械有限公司	52.18	77.39	-
合计	1,932.91	5,287.41	2,705.49
当期经销收入总计	2,527.11	7,379.64	4,491.40
占当期经销收入比重	76.49%	71.65%	60.24%
占当期经营收入比重	18.07%	16.14%	10.77%

杭州怡丹除临床类产品外，还有部分工业用检验检测设备，用于各种工业环境下涉及微生物、细菌等检测，如食品工业安全检测等。该类工业设备以仪器、设备销售为主，后续耗材较少。

上述客户中，2017年新增客户情况如下：上海美森医疗器械有限公司、杭州诺嘉医疗设备有限公司、浙江平航医疗器械有限公司为杭州怡丹生物梅里埃产

品新二级经销商；上海律昂杰生物科技有限公司为艾迪康实验室采购相关产品的平台；美康生物科技股份有限公司增速较快系因该公司在浙江地区整体综合服务业务或类似业务开展，其应客户需求，向杭州怡丹采购产品所致；浙江贤箭科学仪器有限公司系向杭州怡丹采购工业用专用设备所致，该等设备后续耗材采购较少。2018 年新增的温州求精贸易有限公司为公司在温州等地区雷度米特二级经销商。2018 年因赛默飞世尔科技（中国）有限公司实际经营需要，杭州怡丹销售其一台欧蒙仪器。润达医疗与杭州怡丹的交易增加，主要系 2017 年杭州怡丹与生物梅里埃、赛默飞世尔等产品制造商达成集团采购协议，润达医疗作为杭州怡丹的母公司可以通过杭州怡丹向该等供应商采购整体综合服务业务客户所需相关品牌产品，因此交易金额增加较多。减少的客户中浙江迪安诊断技术股份有限公司原代其各第三方实验室向杭州怡丹采购有关产品，2018 年起改为其第三方实验室直接向杭州怡丹采购，变更为直销客户。

因此，报告期内，杭州怡丹主要经销商客户销售金额变动符合实际业务开展情况，不存在异常增大的情形，不存在异常囤货的情形。

（2）经销商确认情况

经获取主要经销商的对外销售清单以及经经销商确认函确认，经销商终端客户及经销商各期末标的公司的存货余额情况如下：

单位：万元

公司名称	终端客户	期末余额		
		2018 年 4 月底	2017 年底	2016 年底
嘉兴市新孚臣医疗器械有限公司	嘉兴市地区主要医院	56.95	86.8	63.31
杭州普安基因工程有限公司	杭州区域部分医院	22.33	25.88	17.91
上海美森医疗器械有限公司	上海市儿童医院及瑞金医院等	-	-	-
浙江贤箭科学仪器有限公司	浙江出入境检验检疫局、丽水市疾病预防控制中心等	5.82	229.64	-
新昌县维信生物技术有限公司	嵊州市人民医院及新昌县中医院等	-	-	-

上海依湖医疗器械销售中心	德清县中医院、德清县人民医院及湖州市中医院等	-	-	-
杭州三合创新科技有限公司	浙江部分畜牧兽医局、水产技术推广站等	-	-	-
合富（中国）医疗科技贸易有限公司	浙江省中医院	-	-	-
浙江涌捷医疗器械有限公司	宁波部分医疗机构及疾控中心等	0.24	-	0.21
宁波力雅医疗设备有限公司	宁海县中医院、宁海县妇幼保健院等	1.19	0.08	1.36
宁波中天诊断技术有限公司	宁波区域部分医院	-	-	-
浙江迪安诊断技术股份有限公司	系迪安诊断（300244.SZ）的各医学检验中心授权统一向杭州怡丹的采购平台，为供应迪安各第三方实验室自用，性质上与终端客户相同			
上海律昂杰生物科技有限公司	系艾迪康医学检验中心授权向杭州怡丹的采购平台，为供应艾迪康各第三方实验室自用，性质上与终端客户相同			
海宁市健康资源开发公司	系海宁市妇幼保健院全资子公司，为其对外采购平台，性质上与终端客户相同			

经经销商确认及分析，其向杭州怡丹采购的商品均依其市场需求进行采购，不存在为杭州怡丹囤货的情形。

（3）直销客户交易情况

与苏州润赢类似，杭州怡丹的直销客户为医院等医疗卫生机构，且主要为二级及以上大型医院机构，以及第三方医学实验室、出入境检验检疫局、疾控中心和血站。该类型客户具有严格的内部管理制度，对外采购及存货管理执行必要的内部控制制度。上述机构向标的公司的采购的试剂均有一定的效期，且试剂存放管理要求较高，故为减少管理成本、提高存货周转速度，上述机构一般根据实际需求以及最低安全库存水平定期向标的公司采购，报告期内标的公司杭州怡丹向直销客户销售收入分析如下：

可比上市公司 /标的公司	2017 年度		2016 年度	
	一季度	四季度	一季度	四季度
收入情况：				
迪安诊断	20.87%	26.55%	16.62%	32.10%
塞力斯	17.68%	32.93%	22.03%	26.99%
润达医疗	17.58%	32.24%	18.86%	33.07%

平均值	18.71%	30.57%	19.17%	30.72%
杭州怡丹	21.24%	31.18%	18.23%	31.41%

与苏州润赢类似，杭州怡丹季度收入变化与同行业公司基本一致，即其向客户销售情况符合行业规律，已确认的收入合理，未发现杭州怡丹要求下游客户为其囤货的情形。

4、上海伟康

上海伟康报告期内主要向医疗卫生机构提供库房管理、科室配送、供应商管理等服务，通过代医疗卫生机构采购其所需物资而获取相应的服务对价，其采购及配送的产品均系按照客户的要求进行，根据客户实际领用情况进行结算，不涉及囤货行为；其第三方物流服务系按照实际发生情况结算，不涉及囤货行为。

5、上海瑞美

上海瑞美主要销售医疗卫生信息化软件产品及提供配套服务，且其销售模式不涉及经销模式，故上海瑞美在销售中不涉及向下游客户囤货的情形。

六、核查结论

经核查，根据对标的公司的收入确认的时点核查，标的公司收入确认的时点准确；通过对标的公司客户的核查、经销商提供的经销商确认以及客户与标的公司的交易，标的公司与其下游客户的关联关系已进行充分披露且未发现下游客户存在囤货的情形。

七、重组报告书补充披露情况

公司已将以上回复内容在重组报告书“第九章 管理层讨论与分析”之“三、标的公司财务状况和盈利能力的讨论与分析”中补充披露。

八、中介机构核查意见

经核查，国金证券及审计机构认为：根据对标的公司的收入确认的时点核查，标的公司收入确认的时点准确；通过对标的公司客户的核查、经销商提供的经销

商确认以及客户与标的公司的交易，标的公司与其下游客户的关联关系已进行充分披露且未发现下游客户存在囤货的情形。

反馈问题二十一

申请文件显示，1) 本次交易苏州润赢等标的资产主要为医学实验室综合服务提供商或向医疗卫生机构提供医疗器械、试剂及耗材等，均存在销售端应收账款较高，采购端应付账款较低的情况。2) 以苏州润赢为例，报告期苏州润赢应收账款金额分别为 11,464.41 万元、12,780.97 万元和 13,814.71 万元，占总资产比例分别为 61.26%、61.10%和 66.49%，占比较高；同时应付账款为 274.74 万元、959.67 万元和 998.58 万元金额较小，报告期末预付账款金额为 882.70 万元。3) 除上述往来款以外，苏州润赢报告期末存货金额为 2,409.20 万元，固定资产-提供仪器设备账面价值为 1,749.54 万元。4) 上海润林等标的资产均存在类似应收账款金额较高情况，另外上海伟康报告期各期应收账款及应付账款占总资产、总负债比例均超过 90%。请你公司：1) 补充披露苏州润赢等标的资产报告期各期应收账款占比较高的合理性，并结合标的资产销售信用期情况、同行业可比公司应收账款实际情况，补充披露坏账准备计提是否充分，是否存在重大的坏账损失风险。2) 补充披露苏州润赢等标的资产报告期末应收账款截至目前的收回情况。3) 结合苏州润赢、上海润林、杭州怡丹报告期各期均存在销售端应收账款规模较高、采购端应付账款金额较低、同时存在规模较大的存货及固定资产-提供仪器设备的实际情况，及上海伟康报告期各期应收账款及应付账款占总资产、总负债比例均超过 90%的实际情况，补充披露苏州润赢等标的资产主要业务采购、销售涉及的收付款流程，是否存在重大的资金链风险，并对苏州润赢等标的资产报告期经营活动产生的现金流量量化分析。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

【回复】：

一、补充披露苏州润赢等标的资产报告期各期应收账款占比较高的合理性，并结合标的资产销售信用期情况、同行业可比公司应收账款实际情况，补充披

露坏账准备计提是否充分，是否存在重大的坏账损失风险。

(一) 苏州润赢、上海润林及杭州怡丹应收账款相关情况

1、苏州润赢、上海润林及杭州怡丹应收账款占总资产比例较高原因分析

体外诊断行业公司因终端客户群体以公立医疗机构客户为主，拥有较强的议价能力和谈判优势，故行业内直销客户账期一般都长于经销客户，在加上行业内企业以轻资产运营模式为主，因此，以流通服务业务为主的公司应收账款占比均较高。

(1) 直销客户与经销客户信用期情况

报告期内苏州润赢、上海润林、杭州怡丹直销客户与经销客户占主营业务收入的比重如下：

公司名称	类型	2018年1-4月	2017年度	2016年度
苏州润赢	直销	72.30%	73.64%	77.91%
	经销	27.70%	26.36%	22.09%
上海润林	直销	66.37%	52.70%	32.22%
	经销	33.63%	47.30%	67.78%
杭州怡丹	直销	76.38%	77.48%	82.11%
	经销	23.62%	22.52%	17.89%

因上海润林报告期内因业务整合过程中的原业务主体作为经销商的情况存在，因此，上海润林报告期内经销收入占比相对较高，若穿透原业务主体后，则上海润林的直销收入约占整体收入比重的70%。综上，苏州润赢、上海润林、杭州怡丹直销收入比重均在70%左右。

苏州润赢、上海润林及杭州怡丹直销客户主要为各级医院及第三方实验室，各级公立医院作为公共医疗卫生服务单位，享有良好的社会信誉，是体外诊断产品的最主要需求方，拥有较强的议价能力和谈判优势，因此，直销客户普遍具有较长的账期。而与经销商客户的合作中，由于苏州润赢、上海润林及杭州怡丹均为各品牌各区域最主要的经销商及服务提供商，较其下游的经销商客户拥有一定的话语权，因此，经销商客户中对除少数长期合作的客户授予较短期限的账期外，大部分经销商客户均为先款后货的交易模式。

因各地经济发展水平、医院预算情况、市场竞争情况均存在差异，因此，苏州润赢、上海润林、杭州怡丹对客户的信用期存在一定的差异，具体情况如下：

公司名称	类型	信用期
苏州润赢	直销客户	根据客户规模及区域不同，为3个月至12个月
	经销商客户	0~60天
上海润林	直销客户	根据客户规模及区域不同，为3个月至12个月
	经销商客户	0~60天
杭州怡丹	直销客户	根据客户规模及区域不同，为3个月至12个月
	经销商客户	0~60天

一般情况下，若直销客户中处在经济较发达地区且为预算较为充足的大型医院，信用期多为3-6个月；若直销客户中处在经济发展程度相对一般的地区且为预算较为紧张的医院，信用期多为6-12个月。经销商客户的信用期一般因经销商合作年限、经销商自身实力以及双方合作项目的不同而确定，一般只有少数长期合作的、具有较强实力的经销商（如苏州润赢的华润医药（昆山）有限公司、杭州怡丹的美康生物科技股份有限公司、上海润林的国润医疗供应链服务（上海）有限公司等）才会拥有一定的信用期，信用期长短按照双方协商谈判的结果确定。

(2) 苏州润赢、上海润林、杭州怡丹应收账款情况与同行业上市公司的对比

1) 报告期内应收账款相关指标情况

苏州润赢报告期内应收账款、应收账款坏账准备及各自占比情况见下表：

单位：万元

项目	2018年 4月30日（年化）	2017年 12月31日	2016年 12月31日
应收账款账面余额	14,693.56	13,548.24	12,167.60
应收账款坏账准备	878.84	767.27	703.19
应收账款账面价值	13,814.71	12,780.97	11,464.41
应收账款坏账准备占比	5.98%	5.66%	5.78%
应收账款账面价值/总资产	66.49%	61.10%	61.26%
应收账款账面价值/营业收入	40.49%	36.65%	39.82%
应收账款周转率	2.57	2.73	2.51

上海润林报告期内应收账款、应收账款坏账准备及各自占比情况见下表：

单位：万元

项目	2018年 4月30日（年化）	2017年 12月31日	2016年 12月31日
应收账款账面余额	8,547.19	8,003.09	6,869.24
应收账款坏账准备	588.43	522.62	366.91
应收账款账面价值	7,958.76	7,480.46	6,502.33
应收账款坏账准备占比	6.88%	6.53%	5.34%
应收账款账面价值/总资产	61.64%	57.95%	73.44%
应收账款账面价值/营业收入	68.36%	52.21%	74.27%
应收账款周转率	1.5	2.05	1.35

杭州怡丹报告期内应收账款、应收账款坏账准备及各自占比情况见下表：

单位：万元

项目	2018年 4月30日（年化）	2017年 12月31日	2016年 12月31日
应收账款账面余额	12,016.81	10,507.43	8,115.47
应收账款坏账准备	651.38	638.88	481.45
应收账款账面价值	11,365.44	9,868.55	7,634.01
应收账款坏账准备占比	5.42%	6.08%	5.93%
应收账款账面价值/总资产	59.41%	53.23%	44.30%
应收账款账面价值/营业收入	35.41%	30.12%	30.40%
应收账款周转率	3.02	3.74	3.29

上述三家公司因报告期内收入增速较快，且直销收入占比较高，应收账款余额持续增加。报告期内应收账款周转率加快，证明应收账款质量较好，其中2018年1-4月（年化）应收账款周转率较低主要是由于医院一般回款集中在年末及年中所致。

2) 与可比上市公司的比较情况

截至2017年12月31日，苏州润赢、上海润林、杭州怡丹与行业内上市公司相关指标见下表：

可比公司	坏账准备/ 应收账款余额	应收账款账面价值/ 总资产	应收账款账面价值/ 营业收入	应收账款周转率
科华生物	7.33%	12.71%	21.66%	5.64
迪安诊断	2.46%	22.67%	33.48%	3.27
迪瑞医疗	5.40%	8.69%	18.55%	5.56
九强生物	6.68%	23.89%	61.21%	1.79
利德曼	14.16%	16.17%	49.24%	1.70

迈克生物	5.65%	31.42%	57.14%	2.06
万孚生物	8.54%	14.50%	21.45%	7.54
基蛋生物	5.21%	2.64%	6.85%	18.96
美康生物	5.19%	53.56%	41.99%	3.27
安图生物	6.58%	10.26%	16.02%	7.25
塞力斯	6.16%	36.76%	62.67%	1.97
平均值	6.67%	21.21%	35.48%	5.36
中间值	6.16%	16.17%	33.48%	3.27
苏州润赢	5.66%	61.10%	36.65%	2.73
上海润林	6.53%	57.95%	52.21%	2.05
杭州怡丹	6.08%	53.23%	30.12%	3.74

由上表可知，迪瑞医疗、基蛋生物、万孚生物、安图生物等生产型企业，一方面由于国内生产型企业均以经销模式为主，收入结构中经销收入占比均超过90%，另一方面，由于其各自产品在国内同领域内的竞争力较强，其拥有较强的话语权，经销商基本无信用期或信用期较短，应收账款周转率较高。而流通业务占比较高的企业如迈克生物、塞力斯等，其流通业务均以直销为主，整体应收账款周转率较生产型企业明显为低。此外，由于国内生化试剂市场竞争极为激烈，渠道的话语权显著较重，因此，九强生物、利德曼、美康生物等以生化试剂生产为核心的企业应收账款周转率显著较低。

苏州润赢、上海润林、杭州怡丹作为流通服务型企业，由于其经营中不依赖重资产的厂房、设备等固定资产，均具有轻资产的特性，资产中存货、应收账款占比相对较高，且历史上均未像上述上市公司进行大规模的股权投融资，故总资产规模较小，应收账款占比相对较高，但其应收账款占收入比重及应收账款周转率与以流通业务为主的上市公司相当，与其业务规模相匹配。

2、应收账款质量分析

苏州润赢、上海润林及杭州怡丹与同类上市公司账龄分析法（科华生物为余额百分比法）的与账龄相关的坏账准备计提比例如下：

可比公司	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
迪安诊断	5.00%	20.00%	50.00%	100.00%	100.00%	100.00%
迪瑞医疗	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%
九强生物	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%
利德曼	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%

迈克生物	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%
万孚生物	5.00%	10.00%	30.00%	100.00%	100.00%	100.00%
基蛋生物	5.00%	10.00%	20.00%	50.00%	50.00%	100.00%
美康生物	5.00%	10.00%	20.00%	50.00%	80.00%	100.00%
安图生物	5.00%	10.00%	50.00%	100.00%	100.00%	100.00%
塞力斯	5.00%	10.00%	30.00%	100.00%	100.00%	100.00%
苏州润赢	5.00%	20.00%	50.00%	100.00%	100.00%	100.00%
上海润林	5.00%	20.00%	50.00%	100.00%	100.00%	100.00%
杭州怡丹	5.00%	20.00%	50.00%	100.00%	100.00%	100.00%

由上表可知，苏州润赢、上海润林及杭州怡丹按照账龄组合的坏账计提比例与同行业可比公司相比较为谨慎，坏账准备计提充分，并且苏州润赢、上海润林及杭州怡丹在2017年12月31日坏账准备计提比例均低于行业上市公司平均值，不存在重大的坏账损失风险。

综上，苏州润赢、上海润林、杭州怡丹各期应收账款占比较高是合理的，坏账准备计提充分，不存在重大的坏账损失风险。

（二）上海伟康

1、上海伟康应收账款占比较高原因分析

上海伟康仓储物流服务业务根据客户需求对物资进行采购、仓储、物流及配送。上海伟康在物资采购时根据客户要求全额垫付采购资金并确认应付账款，与医院结算时按照配送物资约定的价格全额开票并确认应收账款，故上海伟康应付账款、应收账款期末余额均较高。上海伟康的业务模式特点决定了公司属于轻资产运营模式，故公司应收账款、应付账款占总资产、总负债比例均超过90%。报告期内应收账款余额增加主要是由于与医院结算金额增长带来的应收账款增长。

2、应收账款质量分析

（1）上海伟康报告期内应收账款周转较快

报告期内，上海伟康应收账款周转率上升，根据上海伟康的业务模式特点，客户调整账期的，上海伟康一般会相应调整向供应商的应付款账期，因此，应收账款周转天数接近于应付账款周转天数，上海伟康短期运营资金流入基本可以覆盖相关支出，应收账款余额处于合理水平。上海伟康报告期内应收账款、应付账

款周转率及周转天数如下表：

单位：万元

项目	2018年1-4月	2017年度	2016年度
应收账款余额	32,911.23	30,523.02	21,959.99
与客户结算金额	29,778.15	94,665.56	88,899.08
应收账款周转率	2.82	3.61	3.92
应收账款周转天数	127.81	99.79	91.90
应付账款余额	25,560.02	26,865.37	25,994.89
与供应商结算金额	27,197.04	85,252.63	79,447.79
应付账款周转率	3.11	3.23	3.32
应付账款周转天数	117.26	113.16	109.97

注：2018年1-4月周转天数年化处理，与客户结算金额及与供应商结算金额系分别与客户、供应商结算的总金额。

上海伟康一年以内的应收账款占比超过99.90%，上海伟康报告期内应收账款回款情况良好，应收账款期末余额不存在重大坏账风险。

账龄	2018年4月30日		2017年12月31日		2016年12月31日	
	金额	比例(%)	金额	比例(%)	金额	比例(%)
1年以内	32,902.09	99.97	30,506.48	99.95	21,954.97	99.98
1至2年	9.13	0.03	16.54	0.05	5.02	0.02
合计	32,911.23	100.00	30,523.02	100.00	21,959.99	100.00

(2) 上海伟康应收账款与同行业内上市公司比较

上海伟康报告期内应收账款、应收账款坏账准备及各自占比情况见下表：

单位：万元

项目	2018年4月30日	2017年12月31日	2016年12月31日
应收账款账面余额	32,911.23	30,523.02	21,959.99
应收账款坏账准备	1,646.93	1,528.63	1,098.75
应收账款账面价值	31,264.30	28,994.39	20,861.23
应收账款坏账准备占比	5.00%	5.01%	5.00%
应收账款账面价值/总资产	93.57%	84.28%	58.83%

上海伟康报告期内营业收入增幅较大，受与客户结算金额大幅增加影响，应收账款余额持续增加。

上海伟康与同类上市公司账龄分析法与账龄相关的坏账准备计提比例如下：

同类公司	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上	坏账计提
------	------	------	------	------	------	------	------

							比例
国药股份	0-5%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%	1.42%
国药一致	0-5%	5-10%	10-30%	20-50%	20-80%	20-100%	0.58%
华东医药	5.00%	10.00%	20.00%	50.00%	80.00%	100.00%	5.12%
嘉事堂	1.00%	5.00%	30.00%	50.00%	70.00%	100.00%	1.26%
健民集团	1.00%	20.00%	50.00%	100.00%	100.00%	100.00%	4.87%
九州通	0.50%	5.00%	20.00%	100.00%	100.00%	100.00%	1.41%
柳州医药	0.25%-5%	10.00%	20.00%	40.00%	70.00%	100.00%	1.19%
南京医药	0.50%	10.00%	30.00%	100.00%	100.00%	100.00%	1.55%
瑞康医药	0.5%-1%	10.00%	30.00%	100.00%	100.00%	100.00%	1.18%
浙江英特	0.50%	10.00%	20.00%	50.00%	70.00%	100.00%	1.02%
上海医药	0.50%	50.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	3.61%
中国医药	0-5%	15.00%	40.00%	70.00%	70.00%	100.00%	5.12%
平均值	0-5%	13.54%	34.17%	70.42%	82.50%	96.67%	2.42%
上海伟康	5%	20.00%	50.00%	100.00%	100.00%	100.00%	5.00%

由上表可知，上海伟康报告期坏账政策相较于同行业一般标准更为谨慎，应收账款坏账准备计提比例高于同行业平均水平。

综上，上海伟康各期应收账款占比较高合理，坏账准备计提充分，不存在重大的坏账损失风险。

（三）上海瑞美

1、上海瑞美应收账款占比较低

报告期各期末，上海瑞美应收账款净额为 1,303.44 万元、1,459.62 万元和 1,686.95 万元，分别占总资产的 29.12%、22.24%和 22.13%，应收账款占比较低且呈逐年下降趋势。

2、应收账款质量分析

（1）上海瑞美报告期内应收账款周转较快

报告期内，上海瑞美应收账款周转率逐年上升，上海瑞美报告期内应收账款周转天数如下表：

项目	2018年1-4月	2017年度	2016年度
应收账款周转率	3.83	3.34	3.15
应收账款周转天数	95.30	109.28	115.87

注：2018年1-4月周转天数年化处理。

上海瑞美一年以内的应收账款余额占比均超过 70%，且上海瑞美报告期内应收账款回款情况良好，应收账款期末余额不存在重大坏账风险。

账龄	2018 年 4 月 30 日		2017 年 12 月 31 日		2016 年 12 月 31 日	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
1 年以内	1,431.53	78.82	1,202.68	77.00	988.89	70.49
1 至 2 年	172.56	9.50	239.32	15.32	252.00	17.96
2-3 年	145.64	8.02	76.43	4.89	112.57	8.02
3-4 年	24.75	1.36	6.20	0.40	23.32	1.66
4 年以上	41.74	2.30	37.34	2.39	26.03	1.86
合计	1,816.21	100.00	1,561.97	100.00	1,402.81	100.00

(2) 上海瑞美应收账款与同行业内上市公司比较

上海瑞美报告期内应收账款、应收账款坏账准备及各自占比情况见下表：

单位：万元

项目	2018 年 4 月 30 日	2017 年 12 月 31 日	2016 年 12 月 31 日
应收账款账面余额	1,894.53	1,640.29	1,402.81
应收账款坏账准备	207.58	180.66	99.36
应收账款账面价值	1,686.95	1,459.62	1,303.44
应收账款坏账准备占比	10.96%	11.01%	7.08%
应收账款账面价值/总资产	29.12%	22.24%	22.13%

上海瑞美报告期内随着营业收入的增幅，应收账款余额持续增加，但应收账款占总资产比重逐年下降。

上海瑞美及可比上市公司账龄分析法下与账龄相关的坏账准备计提比例如下：

1	东软集团	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-5 年	5 年以上		
	计提比例	1%	2%	5%	10%	100%		
2	万达信息	3 个月以内	4 个月-1 年	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
	计提比例	0%	3%	5%	10%	20%	50%	100%
3	卫宁健康	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上	
	计提比例	5%	10%	30%	50%	80%	100%	
4	创业软件	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-5 年	5 年以上		
	计提比例	5%	20%	30%	50%	100%		
5	东华软件	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-5 年	5 年以上		
	计提比例	1%	5%	10%	30%	100%		

6	上海瑞美	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4年以上		
	计提比例	3%	6%	15%	50%	100%		

上海瑞美报告期内亦根据其自身业务特点制订坏账准备计提政策，相较于同行业一般标准较为谨慎。

二、补充披露苏州润赢等标的资产报告期末应收账款截至目前的收回情况。

苏州润赢等标的公司在2018年4月30日应收账款截至2018年8月31日回款情况如下：

单位：万元

标的公司	应收账款余额	回款金额	回款金额占应收账款余额比例	回款方式
苏州润赢	14,693.56	6,786.74	46.19%	银行转账
上海润林	8,547.19	4,459.56	52.18%	银行转账
杭州怡丹	12,016.10	9,322.09	77.58%	银行转账
上海伟康	32,911.23	30,553.26	92.84%	银行转账
上海瑞美	1,894.53	748.36	39.50%	银行转账

三、结合苏州润赢、上海润林、杭州怡丹报告期各期均存在销售端应收账款规模较高、采购端应付账款金额较低、同时存在规模较大的存货及固定资产-提供仪器设备的实际情况，及上海伟康报告期各期应收账款及应付账款占总资产、总负债比例均超过90%的实际情况，补充披露苏州润赢等标的资产主要业务采购、销售涉及的收付款流程，是否存在重大的资金链风险，并对苏州润赢等标的资产报告期经营活动产生的现金流量量化分析。

（一）苏州润赢

1、苏州润赢主要业务采购、销售涉及的收付款流程

（1）采购付款流程：向供应商下单——>预付供应商货款——>收到货物及发票——>结清尾款。

（2）客户收款流程：客户下单——>发货并开具增值税专用发票——>客户签收货物及发票——>客户付款。

苏州润赢的供应商较为强势，采购一般先款后货，故应付账款余额较小；苏

州润赢直销客户的账期一般为 3 个月至 12 个月，且直销客户收入占比超过 65%，因此，苏州润赢的应收账款余额较大。

2、经营活动产生的现金流量分析

(1) 公司经营活动净现金流量净额波动分析

单位：万元

项目	2018 年 1-4 月	2017 年度	2016 年度
销售商品、提供劳务收到的现金	11,867.26	39,954.09	30,840.41
收到其他与经营活动有关的现金	116.24	571.59	90.63
经营活动现金流入小计	11,983.50	40,525.69	30,931.04
购买商品、接受劳务支付的现金	10,213.04	29,561.58	23,596.50
支付给职工以及为职工支付的现金	613.34	1,974.61	1,702.34
支付的各项税费	906.88	2,914.41	3,103.14
支付其他与经营活动有关的现金	605.50	2,393.79	1,617.36
经营活动现金流出小计	12,338.76	36,844.39	30,019.34
经营活动产生的现金流量净额	-355.26	3,681.29	911.70

从上表可见，报告期内苏州润赢的经营活动产生的现金流量净额的来源主要是销售商品、提供劳务收到的现金和购买商品、接受劳务支付的现金。苏州润赢经营活动产生的现金流入量与现金流出量均维持较高的水平，苏州润赢主营业务获取现金的能力较强。

(2) 销售商品、提供劳务收到的现金与销售收入匹配关系

单位：万元

项目	2018 年 1-4 月	2017 年度		2016 年度
	金额	金额	变动率	金额
销售商品、提供劳务收到的现金	11,867.26	39,954.09	29.55%	30,840.41
营业收入（含税）	13,307.05	40,801.30	21.14%	33,681.03
占比	89.18%	97.92%		91.57%

注：为简便计算和理解，上表中的营业收入（含税）直接用利润表中的营业收入乘以 1.17（17%是公司主要产品适用的增值税税率）得到，不考虑内部抵消收入的销项税额等因素。

报告期内，苏州润赢销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入的变化趋势较为一致。报告期内，苏州润赢销售回款良好，销售商品、提供劳务收到的现金占当期营业收入（含税）的比重较高。

(3) 报告期内经营活动净现金流与净利润匹配分析

报告期内，公司经营活动净现金流量与净利润之间的关系如下表所示：

单位：万元

项目	2018年1-4月	2017年度	2016年度
净利润	974.12	3,749.26	3,312.95
加：资产减值准备	120.89	-100.85	174.66
固定资产折旧	152.48	320.36	225.35
无形资产摊销	1.04	3.11	0.52
长期待摊费用摊销	7.25	0.45	-
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”号填列）	-0.02	-11.08	0.59
财务费用（收益以“-”号填列）	131.93	541.33	451.88
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	-30.76	71.12	-43.66
存货的减少（增加以“-”号填列）	70.92	-487.49	435.55
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	-1563.18	-841.76	-4,332.53
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	-219.91	436.83	686.39
经营活动产生的现金流量净额	-355.26	3,681.29	911.70

由上表可知，苏州润赢经营活动产生的现金流量净额与净利润匹配度较高。苏州润赢 2016 年及 2017 年的经营活动现金流量正常，2018 年 1-4 月的经营活动现金流量为负，主要是因为医院的付款一般集中在年中和年末，2018 年 1-4 月的回款金额较小。从 2018 年 5 月 1 日至 2018 年 8 月 31 日的应收账款回款情况看，期后回款状况良好。

综上，苏州润赢经营活动产生的现金流良好，不存在重大的资金链风险。

(二) 上海润林

1、上海润林主要业务采购、销售涉及的收付款流程

(1) 采购付款流程：向供应商下单——>预付供应商货款——>收到货物及发票——>结清尾款。

(2) 客户收款流程：客户下单——>发货并开具增值税专用发票——>客户签收货物及发票——>客户付款。

上海润林主要供应商有凯杰企业管理（上海）有限公司、碧迪医疗器械（上

海)有限公司等,采购方式均为先款后货,故应付账款余额较小;而上海润林直销客户的账期一般为3个月至12个月,且最近一期直销客户收入占比66.37%,故应收账款余额较大。

2、经营活动产生的现金流量分析

(1) 公司经营活动净现金流量净额波动分析

单位:万元

项目	2018年1-4月	2017年度	2016年度
销售商品、提供劳务收到的现金	4,161.00	16,118.22	6,060.68
收到其他与经营活动有关的现金	63.78	31.72	18.50
经营活动现金流入小计	4,224.78	16,149.94	6,079.18
购买商品、接受劳务支付的现金	2,808.13	9,151.60	7,003.80
支付给职工以及为职工支付的现金	344.38	632.33	291.53
支付的各项税费	1,270.58	1,683.88	730.99
支付其他与经营活动有关的现金	474.94	3,014.25	614.69
经营活动现金流出小计	4,898.03	14,482.06	8,641.01
经营活动产生的现金流量净额	-673.25	1,667.88	-2,561.82

从上表可见,报告期内上海润林的经营活动产生的现金流量净额的来源主要是销售商品、提供劳务收到的现金和购买商品、接受劳务支付的现金。上海润林经营活动产生的现金流入量与现金流出量均维持较高的水平,上海润林主营业务获取现金的能力较强。

(2) 销售商品、提供劳务收到的现金与销售收入匹配关系

单位:万元

项目	2018年1-4月	2017年度		2016年度
	金额	金额	变动率	金额
销售商品、提供劳务收到的现金	4,161.00	16,118.22	165.95%	6,060.68
营业收入(含税)	4,540.63	16,762.97	63.66%	10,242.76
占比	91.64%	96.15%		59.17%

注:为简便计算和理解,上表中的营业收入(含税)直接用利润表中的营业收入乘以1.17(17%是公司主要产品适用的增值税税率)得到,不考虑内部抵消收入的销项税额等因素。

报告期内,上海润林销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入的变化趋势较为一致,其中,由于上海润林于2016年开始开展业务,因此收款额占含税营

业收入额比例较低，仅为 59.71%。其后，上海润林销售回款良好，销售商品、提供劳务收到的现金占当期营业收入（含税）的比重较高。

（3）报告期内经营活动净现金流与净利润匹配分析

报告期内，公司经营活动净现金流量与净利润之间的关系如下表所示：

单位：万元

项目	2018年1-4月	2017年度	2016年度
净利润	628.33	2,588.78	1,696.22
加：资产减值准备	69.19	169.20	202.00
固定资产折旧	80.96	76.53	28.41
无形资产摊销	1.85	2.78	-
长期待摊费用摊销	11.74	15.27	6.11
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”号填列）	-14.41	-	40.20
财务费用（收益以“-”号填列）	25.73	37.02	6.45
投资损失（收益以“-”号填列）	-9.25	-10.20	-1.82
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	-17.05	-8.70	-84.24
存货的减少（增加以“-”号填列）	-252.16	410.48	-961.70
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	-550.12	-2,324.36	-4,465.99
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	-648.07	711.08	972.53
经营活动产生的现金流量净额	-673.25	1,667.88	-2,561.82

由上表可知，上海润林经营活动产生的现金流量净额与净利润匹配度较弱。上海润林 2016 年由于处于初始开展业务期，需要铺底存货且应收账款账期未到，因此经营性活动现金流量为负，上海润林 2017 年的经营活动现金流量正常，2018 年 1-4 月的经营活动现金流量为负，主要是因为医院的付款一般集中在年中和年末，2018 年 1-4 月的回款金额较小。从 2018 年 5 月 1 日至 2018 年 8 月 31 日的应收账款回款情况看，期后回款状况良好。

综上，上海润林经营活动产生的现金流良好，不存在重大的资金链风险。

（三）杭州怡丹

1、杭州怡丹主要业务采购、销售涉及的收付款流程

（1）采购付款流程：向供应商下单——>预付供应商货款——>收到货物及发票——>结清尾款。

(2) 客户收款流程：客户下单——>发货并开具增值税专用发票——>客户签收货物及发票——>客户提交付款申请——>客户付款。

杭州怡丹的供应商较为强势，除梅里埃外公司一般先款后货，故应付账款余额较小；杭州怡丹的医院及第三方实验室的账期一般为3个月至1年，下游经销商账期一般为0至60天，故杭州怡丹的应收账款余额较大。

2、经营活动产生的现金流量分析

(1) 公司经营活动净现金流量净额波动分析

单位：万元

项目	2018年1-4月	2017年度	2016年度
销售商品、提供劳务收到的现金	10,608.35	35,310.50	28,829.33
收到其他与经营活动有关的现金	151.32	191.16	100.24
经营活动现金流入小计	10,759.66	35,501.65	28,929.57
购买商品、接受劳务支付的现金	9,058.02	24,625.94	20,460.16
支付给职工以及为职工支付的现金	678.97	1,587.58	959.31
支付的各项税费	1,282.17	3,891.54	2,942.62
支付其他与经营活动有关的现金	535.64	2,025.85	1,934.60
经营活动现金流出小计	11,554.80	32,130.90	26,296.69
经营活动产生的现金流量净额	-795.14	3,370.75	2,632.88

从上表可见，报告期内杭州怡丹的经营活动产生的现金流量净额的来源主要是销售商品、提供劳务收到的现金和购买商品、接受劳务支付的现金。杭州怡丹经营活动产生的现金流入量与现金流出量均维持较高的水平，杭州怡丹主营业务获取现金的能力较强。

(2) 销售商品、提供劳务收到的现金与销售收入匹配关系

单位：万元

项目	2018年1-4月	2017年度		2016年度
	金额	金额	变动率	金额
销售商品、提供劳务收到的现金	10,608.35	35,310.50	22.48%	28,829.33
营业收入（含税）	12,516.70	38,337.63	30.49%	29,380.07
占比	84.75%	92.10%		98.13%

注：为简便计算和理解，上表中的营业收入（含税）直接用利润表中的营业收入乘以1.17（17%是公司主要产品适用的增值税税率）得到，不考虑内部抵消收入的销项税额等因素。

报告期内，杭州怡丹销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入的变化趋势较为一致。报告期内，杭州怡丹销售回款良好，销售商品、提供劳务收到的现金占当期营业收入（含税）的比重较高。但是，受直销客户回款集中在半年度末和年度末，2018年1-4月销售回款较低，因此，造成2018年1-4月经营活动产生的现金流量净额为负数。

（3）报告期内经营活动净现金流与净利润匹配分析

报告期内，公司经营活动净现金流量与净利润之间的关系如下表所示：

单位：万元

项目	2018年1-4月	2017年度	2016年度
净利润	1,478.36	4,279.68	4,063.36
加：资产减值准备	5.29	119.78	160.66
固定资产折旧	159.81	559.58	597.82
无形资产摊销	0.19	0.58	0.50
长期待摊费用摊销	11.68	35.20	9.35
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”号填列）	44.27	73.81	10.49
财务费用（收益以“-”号填列）	66.52	462.49	32.73
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	-1.32	-29.65	-40.46
存货的减少（增加以“-”号填列）	-455.99	708.51	1,317.10
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	-1,749.52	-2,304.91	-1,665.48
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	-354.44	-534.31	-1,853.18
经营活动产生的现金流量净额	-795.14	3,370.75	2,632.88

由上表可知，杭州怡丹经营活动产生的现金流量净额与净利润匹配度较高。杭州怡丹2016年及2017年的经营活动现金流量正常，2018年1-4月的经营活动现金流量为负，主要是因为医院的付款一般集中在年中和年末，2018年1-4月的回款金额较小。从2018年5月1日至2018年8月31日的应收账款回款情况看，期后回款状况良好。

综上，杭州怡丹经营活动产生的现金流良好，不存在重大的资金链风险。

（四）上海伟康

1、上海伟康主要业务采购、销售涉及的收付款流程

上海伟康根据医院需求向供应商采购所需物资，其所需的资金先由上海伟康全额垫付，每月底（或次月初）由上海伟康根据医院科室领用的物资进行结算并汇报给医院，经医院审核通过后在次月底给予结算支付。针对不同医院，付款周期有所不同，一般账期为3个月至4个月。

上海伟康与供应商协商确定结算条件，大部分供应商会在一定信用额度内给予上海伟康3至4个月账期，少数供应商的结算模式为现款现货。

具体流程如下：

（1）采购付款流程：向供应商下单——>预付供应商货款——>收到货物及发票——>结清尾款。

（2）客户收款流程：发货并开具增值税专用发票——>客户签收货物及发票——>客户提交付款申请——>客户付款。

上海伟康与主要客户均有稳定的合作关系，且客户账期一般小于4个月，上海伟康主要供应商付款账期一般在4个月、尚未出现逾期付款的情况。

2、经营活动产生的现金流量分析

（1）公司经营活动净现金流量净额波动分析

单位：万元

项目	2018年1-4月	2017年度	2016年度
销售商品、提供劳务收到的现金	7,067.07	22,199.19	26,668.43
收到其他与经营活动有关的现金	25,254.17	79,740.56	81,348.60
经营活动现金流入小计	32,321.24	101,939.75	108,017.03
购买商品、接受劳务支付的现金	4,630.42	15,222.60	14,495.18
支付给职工以及为职工支付的现金	623.11	2,183.72	6,389.62
支付的各项税费	1,003.41	2,750.16	1,924.35
支付其他与经营活动有关的现金	29,050.60	86,962.85	76,265.91
经营活动现金流出小计	35,307.54	107,119.33	99,075.06
经营活动产生的现金流量净额	-2,986.30	-5,179.58	8,941.97

从上表可见，报告期内上海伟康的经营活动产生的现金流量净额的来源主要是销售商品、提供劳务收到的现金和购买商品、接受劳务支付的现金，包括在收到其他与经营活动有关的现金和支付其他与经营活动有关的现金（即上海伟康与客户及供应商进行结算的全部现金流入及流出）。上海伟康经营活动产生的现金

流入量与现金流出量均维持较高的水平，上海伟康主营业务获取现金的能力较强。

(2) 销售商品、提供劳务收到的现金与销售收入匹配关系

单位：万元

项目	2018年1-4月	2017年度		2016年度
	金额	金额	变动率	金额
销售商品、提供劳务收到的现金	7,067.07	22,199.19	-16.76%	26,668.43
营业收入（净额法下含税收入）+ 总额法下增值税销项税	7,482.40	23,295.68	-14.84%	27,353.61
占比	94.45%	95.29%		97.50%

注：为简便计算和理解，上表中的营业收入（含税）直接用利润表中的净额法下收入乘以1.06，然后加上总额法下商品销售的增值税销项税得到，不考虑内部抵消收入的销项税额等因素。

收到其他与经营活动有关的现金与总额法已冲销的商品销售金额匹配关系如下：

单位：万元

项目	2018年1-4月	2017年度		2016年度
	金额	金额	变动率	金额
收到其他与经营活动有关的现金	25,254.17	79,740.56	-1.98%	81,348.60
总额法下商品销售金额（不含税）	27,412.21	87,395.33	10.00%	79,447.79
占比	92.13%	91.24%		102.39%

上海伟康现金流量表中，销售商品、提供劳务收到的现金包括净额法营业收入含税收入以及已冲销的商品购销收入的增值税销项税，而收到其他与经营活动有关的现金主要为与客户全额结算的不含税金额。因此在做营业收入与现金流匹配比较分开进行比对。

报告期内，上海伟康销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入的变化趋势较为一致。上海伟康报告期内销售商品、提供劳务收到的现金占当期营业收入（含税）的比重较高，配比关系正常。但是，由于2017年度收到的商品销售款（收到其他与经营活动有关的现金）小于总额法下商品销售金额较大，造成上海伟康应收账款大幅增加，经营活动产生的现金流量为负。并且，由于医院付款结算集中在年中及年底，因此2018年1-4月的经营活动产生的现金流量也为负。

(3) 报告期内经营活动净现金流与净利润匹配分析

报告期内，上海伟康经营活动净现金流量与净利润之间的关系如下表所示：

单位：万元

项目	2018年1-4月	2017年度	2016年度
净利润	887.53	2,808.42	2,446.35
加：资产减值准备	109.46	435.98	-40.51
固定资产折旧	23.29	69.36	112.65
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”号填列）	-	-307.05	-93.24
财务费用（收益以“-”号填列）	7.40	121.30	222.07
投资损失（收益以“-”号填列）	-21.56	-209.65	294.12
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	64.51	-156.89	-74.33
存货的减少（增加以“-”号填列）	-	-	6.59
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	-2,605.67	-8,197.13	1,247.37
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	-1,451.26	256.08	4,820.89
经营活动产生的现金流量净额	-2,986.30	-5,179.58	8,941.97

由上表可知，上海伟康经营活动产生的现金流量净额与净利润匹配度较低。主要是由于上海伟康与部分客户结算帐期调整，与供应商帐期末同步调整完毕以及部分交易与医院尚未结算所致；由于医院付款结算集中在年中及年底，因此2018年1-4月的经营活动产生的现金流量也为负。从2018年5月1日至2018年8月31日的应收账款回款情况看，期后回款状况良好。

综上，考虑上海伟康经营模式和期后回款状况，上海伟康不存在重大的资金链风险。

四、重组报告书补充披露情况

公司已将以上回复内容在重组报告书“第九章 管理层讨论与分析”之“三、标的公司财务状况和盈利能力的讨论与分析”中补充披露。

五、中介机构核查意见

经核查，国金证券及审计机构认为：结合标的公司客户的信用期、应收账款情况与同行业上市公司的对比情况、对标的公司应收账款质量的分析、统计应收账款期后收回情况、分析其收付款流程以及分析其经营活动现金流量情况，苏州润赢等标的资产不存在重大的资金链风险。

反馈问题二十二

申请文件显示，1) 苏州润赢等标的资产报告期内均有较大规模的存货及固定资产-提供仪器设备。以苏州润赢为例，报告期 2016 年至 2018 年 1-4 月，苏州润赢存货金额分别为 2,049.47 万元、2,536.96 万元和 2,409.20 万元，固定资产-提供仪器设备金额分别为 670.44 万元、1,616.22 万元和 1,749.54 万元。2) 苏州润赢等标的资产报告期均无自有仓库，仓库均为租赁取得，生产经营需通过第三方专业仓储物流服务商提供仓储物流服务。3) 固定资产-提供仪器设备主要为提供医院体外检测使用的仪器设备。请你公司补充披露：1) 针对上述固定资产-提供仪器设备的具体会计处理方法。2) 标的资产针对存货及固定资产-提供仪器设备的内部控制措施，资产权属的确认方式及是否存在重大减值迹象。请独立财务顾问和会计师补充披露针对标的资产上述存货及固定资产-提供仪器设备的主要核查情况，包括：a) 针对苏州润赢等标的资产报告期在租赁仓库的存货的核查情况，包括但不限于存货的盘点情况、存货权属确认是否属于标的资产所有、是否存在重大减值迹象；b) 针对上海润林等标的资产通过第三方专业仓储物流服务商进行仓储物流的存货的核查情况，包括存货权属确认是否属于标的资产所有、是否存在重大减值迹象；c) 针对苏州润赢等标的资产中固定资产-提供仪器设备实际已经提供给医院等最终使用人使用的情况，核查苏州润赢等标的资产与医院等最终使用人的相关协议约定、相关仪器设备权属是否属于苏州润赢等标的资产、相关会计处理是否准确，并就核查范围、核查手段及核查结论发表明确意见。

【回复】：

一、针对上述固定资产-提供仪器设备的具体会计处理方法。

苏州润赢、上海润林、杭州怡丹三家相关标的公司对固定资产-提供仪器设备的具体会计处理方法一致，上海瑞美和上海伟康不涉及提供仪器设备业务。即标的公司收到采购的仪器后按照不含税金额确认存货，发出时财务系统按照当月加权平均价格转至发出商品。在仪器安装完成并取得装机报告的当月，由发出商品结转至固定资产-提供仪器设备；在次月开始按照年限平均法（5 年折旧期和 5%净残值）逐月开始计提折旧，相应折旧计入当期营业成本。其中，标的公司提供的仪器设备均是体外诊断仪器，将仪器设备预计使用年限确定为 5 年理由为：

体外诊断仪器的一般寿命为 5 年~8 年，在同行业可比公司及标的公司运营过程中，仪器使用期限很少出现短于 5 年的情况。标的公司所选择的折旧方法、折旧期及残值率与收购方润达医疗一致，与可比上市公司基本一致，符合行业特点。

标的公司部分所提供的仪器设备签订了租赁协议并取得租赁收入的，结合《企业会计准则——租赁》有关租赁的定义及判断标准，从该项业务特点和经济实质判断，标的公司对固定资产-提供仪器设备的业务按照经营租赁确认为经营租赁收入。

二、标的资产针对存货及固定资产-提供仪器设备的内部控制措施，资产权属的确认方式、是否存在重大减值迹象及中介机构核查情况。

（一）苏州润赢

1、苏州润赢针对存货及固定资产-提供仪器设备的内部控制措施

（1）苏州润赢存货的内部控制措施

苏州润赢存货管理涉及采购部、物流仓库和订单组。采购部负责存货采购，共有 4 名员工，1 名经理和 3 名采购员；物流仓库负责仓库中的货物管理，共有 6 位员工，1 名仓库经理和 5 名仓库管理员；订单组负责出库单管理，共有 3 名员工，1 名主管及 2 名订单员。具体操作流程为：

1) 采购部在系统中录入采购订单，货物到仓库后，仓库管理员将货物与随货同行单核对一致后，仓库经理验收签字后入库，入库单一式 3 联，仓库留存白联，黄联交给采购部核对，核对一致后红联交由财务部入账；

2) 每月月末对仓库存货进行盘点，物流仓库人员盘点，财务部人员监盘，对盘点差异分析原因；

3) 订单组在 SAP 中编制出库单，仓库管理员在 SAP 系统中收到发货指令后，根据出库单进行备货，仓库经理核对一致后发货。

4) 仓库经理对不合格品发起报废流程，经财务部和质量检测部和总经理审批后报废。

(2) 苏州润赢固定资产-提供仪器设备的内部控制措施

1) 苏州润赢与客户签订提供仪器设备的租赁协议，明确仪器权属归属于公司；

2) 仪器安装完成后，获取医院检验科和工程师签字的仪器装机报告；

3) 苏州润赢的销售人员负责不定期去医院查看提供给医院使用的仪器设备，盘点数量规格并观察仪器使用状况及运营状态，有异常及时与工程师和客户沟通，维修处理；

4) 医院发现仪器运行异常及时通知苏州润赢，苏州润赢派遣工程师对故障机器进行维修处理。

2、独立财务顾问和会计师针对苏州润赢存货及固定资产-提供仪器设备的主要核查情况

(1) 存货的核查情况主要包括：

1) 了解苏州润赢与存货管理相关的内部控制制度；

2) 独立财务顾问对资产负债表日存货执行存货监盘程序，检查现场是否存在残次冷背、过效期的存货，对监盘账实差异实施分析程序，并获取书面证据；会计师对资产负债表日的盘点情况进行了复核，并对 2018 年 7 月 31 日的存货进行了监盘，倒推至资产负债表日，以检查资产负债表日存货余额的合理性。

①截至 2018 年 4 月 30 日，存货中试剂类剩余有效期情况

单位：万元

2018 年 4 月 30 日	剩余有效期				
	1 个月以内	1-5 个月	5-8 个月	8-12 个月	大于 12 个月
金额	-	378.55	598.38	212.96	257.57
占比	-	26.15%	41.34%	14.71%	17.79%

从上表可见，苏州润赢诊断试剂类存货的效期分布较为合理不存在重大因过有效期报废而计提准备的情形。

②截至 2018 年 4 月 30 日，仪器设备库龄情况

截至 2018 年 4 月 30 日，苏州润赢存货中设备账面余额 74.59 万元，库龄短于一年。

3) 对资产负债表日发出商品选取样本实施函证程序，对回函差异执行分析程序，获取函证差异证据，对于未回函的执行替代测试；

4) 对期末存货执行计价测试和判断是否存在存货跌价；

5) 获取并查看苏州润赢与主要供应商签订的经销协议；

6) 抽查苏州润赢向供应商付款的银行回单、采购发票和入库单；

7) 选取资产负债表日前后的纸质入库单、出库单及 SAP 系统出入库明细账，检查存货的入库及出库记账期间是否与实际相符；

8) 向主要供应商函证报告期内的采购额和期末预付款项和应付账款，对回函差异进行分析，对未回函的执行替代测试程序进行确认。

经核查，存货为苏州润赢所有，不存在重大减值迹象。

(2) 固定资产-提供仪器设备的核查情况主要包括：

1) 了解苏州润赢与提供仪器设备相关的内部控制制度，并执行内部控制测试；

2) 抽查提供仪器设备采购发票及付款凭证；

3) 核对提供仪器设备入账凭证与存货结转凭证是否相符，分析差异原因；

4) 抽查提供仪器设备装机报告，与固定资产台账进行核对，分析差异原因；

5) 独立财务顾问对主要客户进行实地核查，检查固定资产台账上的提供仪器设备是否存在，是否在使用，询问产权所属情况，会计师查阅了走访情况，并进行了复核；

6) 选取样本客户对提供仪器设备进行发函，分析回函差异，对未回函部分

执行替代测试，核查比例如下：

目标公司	2018年4月30日	2017年12月31日	2016年12月31日
苏州润赢	89.71%	85.70%	92.87%

7) 分析仪器租赁与效益产生匹配情况。

经核查，向客户提供的仪器设备为苏州润赢所有，不存在重大减值迹象。

3、苏州润赢未通过第三方专业仓储物流服务商进行仓储物流存货。

4、固定资产-提供仪器设备权属明确，会计处理恰当

经核查，苏州润赢向医院提供的仪器设备权属属于苏州润赢，苏州润赢提供的仪器设备数量规格均与账面相符，使用状态正常，并将其作为固定资产核算，按直线法计提折旧，并将折旧金额计入当期营业成本，会计处理是恰当的。

（二）上海润林

1、上海润林针对存货及固定资产-提供仪器设备的内部控制措施

上海润林存放在租赁仓库的仪器及试剂均有专人负责保存看管，对于采购入库商品及销售出库商品均需在存货系统中录入出入库信息，并由相应职权人员审核。另外上海润林定期组织财务人员、仓库管理员等对第三方物流仓（中智仓）的库存商品进行盘点，以确保库存商品的存在及完整性。主要的具体控制措施如下：

（1）上海润林存货的内部控制措施

1) 采购控制分为供货一方评定、采购文件编制和产品采购的质量验证；

2) 验收人员必须严格依据有关标准对购入产品进行逐批检查验收，各项检查要完整规范，并且要有记录。验收完成，验收人员在验收单上签字；

3) 根据管理要求对试剂分类存放的规定，提供符合要求的仓库和配备相应设备，试剂入库，试剂储存，标志管理，试剂进行合理储存，检查在库试剂的储存条件；

4) 发货人员按销售清单将应发实物移到发货区，如系零货应置拼箱，整货放在发货区底垫上，逐一核对收货单位、开票日期，发货时核对品名、生产批号、规格、厂牌、数量及发货日期（即“六对”），检查是否做到先产先出、易变先出、近期先出（即“三先出”）；

5) 货物发出时复核人员按销售清单所载项目进行质量检查和复核，如发现与销售清单不符、试剂质量有疑问或过期失效、虫蛀鼠咬、淘汰试剂、包装破损、封口不牢、衬垫不实、封条严重损坏、包装内有异常响动、渗漏等现象，均不得发出并通知发货人员予以调换；

6) 复核人员按批号核实，确认质量完好后发货人员方可发货。复核人员应在销售清单上签字，发货人员在销售清单上签字以备核查；

7) 应准确记录存货动态变化，保证账、货、票相符，用计算机进行动态管理。

(2) 上海润林固定资产-提供仪器设备的内部控制措施

1) 提供给医院的仪器设备，上海润林在装机时会编制装机报告，并由公司工程师及客户签字确认；

2) 上海润林负责定期对各医院提供的仪器设备进行维保和清点；

3) 销售人员定期与会计人员沟通所提供仪器设备的状态、所处位置等信息，财务人员及时进行登记、核算。

2、独立财务顾问和会计师针对上海润林存货及固定资产-提供仪器设备的主要核查情况

(1) 存货的核查情况主要包括：

1) 了解上海润林与存货管理相关的内部控制制度；

2) 独立财务顾问对资产负债表日存货执行存货监盘程序，检查现场是否存在残次冷背、超过效期的存货，对监盘账实差异实施分析程序，并获取书面证据；会计师对资产负债表日的盘点情况进行了复核，并对 2018 年 7 月 31 日的存货进

行了监盘，倒推至资产负债表日，以检查资产负债表日存货余额的合理性。

①截至 2018 年 4 月 30 日，存货中试剂类剩余有效期情况

2018 年 4 月 30 日	剩余有效期				
	1 个月以内	1-5 个月	5-8 个月	8-12 个月	大于 12 个月
金额	0.05	0.52	119.79	59.13	157.13
比例	0.01%	0.16%	35.59%	17.57%	46.68%

从上表可见，上海润林诊断试剂类存货的效期分布较为合理不存在重大因过有效期报废而计提准备的情形。

②截至 2018 年 4 月 30 日，仪器设备库龄情况截至 2018 年 4 月 30 日，上海润林存货中仅有一台账面余额 68.64 万元设备入库时间为 2017 年 1 月，正在与客户商谈销售外，其他设备共计 379.99 万元库龄均短于一年。

3) 对资产负债表日发出商品选取样本实施函证程序，对回函差异执行分析程序，获取函证差异证据，对于未回函的执行替代测试；

4) 对期末存货执行计价测试和判断是否存在存货跌价；

5) 获取并查看上海润林与主要供应商签订的经销协议；

6) 抽查上海润林向供应商付款的银行回单、采购发票和入库单；

7) 选取资产负债表日前后的纸质入库单、出库单及 SAP 系统出入库明细账，检查存货的入库及出库记账期间是否与实际相符；

8) 向主要供应商函证报告期内的采购额和期末预付款项和应付账款，对回函差异进行分析，对未回函的执行替代测试程序进行确认。

经核查，存货为上海润林所有，不存在重大减值迹象。

(2) 固定资产-提供仪器设备的核查情况主要包括：

1) 了解上海润林与提供仪器设备相关的内部控制制度，并执行内部控制测试；

2) 抽查提供仪器设备采购发票及付款凭证；

3) 核对提供仪器设备入账凭证与存货结转凭证是否相符，分析差异原因；

4) 抽查提供仪器设备装机报告，与固定资产台账进行核对，分析差异原因；

5) 独立财务顾问对主要客户进行实地核查，检查固定资产台账上的提供仪器设备是否存在、是否在使用、年检测样本量、询问产权所属情况，会计师查阅了走访情况，并进行了复核；

6) 选取样本客户对提供仪器设备进行发函，分析回函差异，对未回函部分执行替代测试，核查比例如下：

目标公司	2018年4月30日	2017年12月31日	2016年12月31日
上海润林	64.91%	87.88%	74.42%

综上，向客户提供的仪器设备为上海润林所有，不存在重大减值迹象。

3、上海润林第三方专业仓储物流服务商进行仓储物流存货情况

在仓储及物流模式方面，由于上海润林的客户群体分布在华东、华南和西部各个省市，且上海润林的业务重心在于保障其向客户提供的各项技术服务的及时性和有效性，并将优质的技术服务能力作为提升客户满意度和粘度的核心。因此，在现有医疗器械监管政策的许可范围内，上海润林在主要通过专业第三方物流服务提供商进行仓储和物流配送，充分降低了上海润林的运营成本和运营风险，并且通过采购专业化的仓储和物流服务，解决了上海润林保障不同区域物流供应的及时性和安全性。

独立财务顾问和会计师对第三方物流进行了访谈。并对第三方物流仓保管的存货进行了现场监盘，实地查看仓库中存货是否摆放整齐，是否存在试剂已过效期等存在重大减值情况，均未发现重大异常情况。并对期末存放在租赁仓库里的存货结存成本与期后售价情况进行对比，未发现存在重大减值迹象。

综上，由第三方物流保管的存货属于上海润林所有，不存在重大减值迹象。

4、固定资产-提供仪器设备权属明确，会计处理恰当

综上，上海润林向医院提供的仪器设备权属归于上海润林，上海润林提供的

仪器设备数量规格均与账面相符，使用状态正常，并将其作为固定资产核算，按直线法计提折旧，并将折旧金额计入当期营业成本，会计处理恰当。

（三）杭州怡丹

1、杭州怡丹针对存货及固定资产-提供仪器设备的内部控制措施

（1）杭州怡丹存货的内部控制措施

1) 采购部在系统中录入采购订单，货物到仓库后，仓库管理员将货物与随货同行单核对一致后，仓库经理验收签字后入库，入库单一式3联，核对一致后红联交由财务部入账；

2) 每月月末对仓库存货进行盘点，物流仓库人员盘点，财务部人员监盘，对盘点差异分析原因；

3) 订单组在SAP中编制出库单，仓库管理员在SAP系统中收到发货指令后，根据出库单进行备货，仓库经理核对一致后发货。

4) 不合格的存货仓库经理发起报废流程，经财务部和质量检测部和总经理审批后报废。

（2）杭州怡丹固定资产-提供仪器设备的内部控制措施

1) 由业务人员根据客户的需求以及其试剂使用量大小，提出投放仪器申请，后报公司总经理审批。审批通过后，安排人员进行装机，出具仪器安装报告；

2) 财务人员根据该安装报告进行账务处理；

3) 后续通过公司工程师的定期巡回检查，确认仪器实际使用状况，出具检修报告；

4) 若有变动、报废等情况，由公司总经理审批后，财务人员进行账务处理。

2、独立财务顾问和会计师针对杭州怡丹存货及固定资产-提供仪器设备的主要核查情况

（1）存货的核查情况主要包括：

1) 了解杭州怡丹与存货管理相关的内部控制制度，并执行内部控制测试；

2) 独立财务顾问对资产负债表日存货执行存货监盘程序，检查现场是否存在残次冷背、过效期的存货，对监盘账实差异实施分析程序，并获取书面证据。会计师对资产负债表日的盘点情况进行了复核，并对 2018 年 7 月 31 日的存货进行了监盘，倒推至资产负债表日，以检查资产负债表日存货余额的合理性。

其中，截至 2018 年 4 月 30 日，有关试剂效期和仪器库龄核查情况如下

①截至 2018 年 4 月 30 日，存货中试剂类剩余有效期情况

单位：万元

项目	剩余有效期				
	小于 1 个月	1-5 个月	5-8 个月	8-12 个月	12 个月以上
存货余额	6.32	155.38	282.76	460.04	721.68
占比	0.39%	9.55%	17.39%	28.29%	44.38%

从上表可知，杭州怡丹根据实际经营情况和市场需求状况妥善安排安全库存，诊断试剂类存货的效期分布较为合理，杭州怡丹五个月以内到期的试剂占比仅为 9.94%，从历史数据来看，标的公司因过有效期报废的试剂金额非常小，标的公司存货效期分布合理。

②截至 2018 年 4 月 30 日，仪器设备库龄情况

单位：万元

项目	库龄		
	6 个月	6-12 个月	12 个月以上
存货余额	1,681.68	652.66	79.19
占比	69.68%	27.04%	3.28%

由上表可知，截至 2018 年 4 月 30 日，杭州怡丹存货中设备库龄较短，1 年以上的设备占比仅为 3.28%，并且由于该仪器为梅里埃新型号进口仪器设备，由于该类型仪器设备进口周期较长，公司为销售提前备货或旧型号产品更新换代所需提前采购存放于仓库。上述设备报告期末未出现存货成本高于可变现净值的情形，故不存在需计提减值准备的情形。

3) 对资产负债表日发出商品选取样本实施函证程序，对回函差异执行分析

程序，获取函证差异证据，对于未回函的执行替代测试；

4) 对期末存货执行计价测试和判断是否存在存货跌价；

5) 获取并查看杭州怡丹与主要供应商签订的经销协议；

6) 抽查杭州怡丹向供应商付款的银行回单、采购发票和入库单；

7) 选取资产负债表日前后的纸质入库单、出库单及 SAP 系统出入库明细账，检查存货的入库及出库记账期间是否与实际相符；

8) 向主要供应商函证报告期内的采购额和期末预付款项和应付账款，对回函差异进行分析，对未回函的执行替代测试程序进行确认。

综上所述，存货为杭州怡丹所有，不存在重大减值迹象。

(2) 固定资产-提供仪器设备的核查情况主要包括：

1) 了解杭州怡丹与提供仪器设备相关的内部控制制度，并执行内部控制测试；

2) 抽查提供仪器设备采购发票及付款凭证；

3) 核对提供仪器设备入账凭证与存货结转凭证是否相符，分析差异原因；

4) 抽查提供仪器设备装机报告，与固定资产台账进行核对，分析差异原因；

5) 独立财务顾问对主要客户进行实地核查，检查固定资产台账上的提供仪器设备是否存在、是否在使用、年检测样本量、询问产权所属等情况，会计师复核了上述情况；

6) 结合仪器产生的收益情况分析仪器是否存在减值；

7) 选取样本客户对提供仪器设备进行发函，分析回函差异，对未回函部分执行替代测试，核查比例如下：

目标公司	2018年4月30日	2017年12月31日	2016年12月31日
杭州怡丹	90.69%	90.30%	86.32%

综上所述，向客户提供的仪器设备为杭州怡丹所有，不存在重大减值迹象。

3、杭州怡丹未通过第三方专业仓储物流服务商进行仓储物流存货

4、固定资产-提供仪器设备权属明确，会计处理恰当

综上所述，杭州怡丹与医院签订的仪器租赁协议均表明仪器设备权属属于杭州怡丹，杭州怡丹租赁给医院的仪器设备数量规格均与账面相符，使用状态正常，并将其作为固定资产核算，按直线法计提折旧，并将折旧金额计入当期营业成本，会计处理是恰当的。

（四）上海伟康

根据业务特点，上海伟康为医院提供的物流配送服务、委托采购服务、供应商统一管理等服务，在公司提供相关服务后，即医院收到相关代采购药品、试剂、耗材签字确认后，在整个交易过程中，上海伟康并非拥有对该商品或服务的控制权，上海伟康仅为代理人身份而非主要责任人身份，因此，按照既定的服务费确认收入，即净额法确认收入。代购尚未交付的医用耗材符合“资产”定义，但非在日常活动中持有以备出售的商品，即由企业过去的交易或者事项形成的、由企业拥有或者控制的、预期会给企业带来经济利益的资源，且预计可在不超过一年期内变现，故在“其他流动资产”列示。

三、重组报告书补充披露情况

公司已将以上回复内容在重组报告书“第九章 管理层讨论与分析”之“三、标的公司财务状况和盈利能力的讨论与分析”中补充披露。

四、中介机构核查意见

经核查，国金证券及审计机构认为：结合苏州润赢等标的公司的存货、固定资产内部控制措施以及对存货、固定资产核查，苏州润赢等标的公司报告期在租赁仓库以及通过第三方专业仓库管理的存货均为标的公司所有，标的公司中固定资产-提供仪器设备属于标的公司所有。

反馈问题二十三

申请文件显示，1) 报告期苏州润赢期间费用率分别为 14.49%、12.63%和 10.80%，呈现逐年下降的趋势。2) 报告期上海润林期间费用率分别为 11.26%、21.63%和 25.60%，呈现大幅上升的趋势。3) 报告期杭州怡丹期间费用率分别为 11.54%、12.96%和 12.87%。请你公司补充披露：1) 苏州润赢等标的资产报告期期间费用率变化的具体原因及合理性。2) 相关销售费用的使用是否存在不当利益安排，相关内控制度是否健全，是否能够有效防范商业贿赂风险。请独立财务顾问、律师和会计师核查并发表明确意见。

【回复】：

一、苏州润赢等标的资产报告期期间费用率变化的具体原因及合理性。

(一) 苏州润赢

1、苏州润赢报告期内期间费用变化情况

苏州润赢报告期内各项费用在报告期内的比重如下：

单位：万元

项目	2018年1-4月		2017年度			2016年度	
	金额	占收入比 (%)	金额	占收入比 (%)	增长率 (%)	金额	占收入比 (%)
销售费用	361.81	3.18	1,469.45	4.21	-1.33	1,489.23	5.17
管理费用	733.64	6.45	2,389.42	6.85	8.50	2,202.23	7.65
财务费用	132.60	1.17	544.87	1.56	13.31	480.87	1.67
合计	1,228.05	10.80	4,403.74	12.63	5.55	4,172.33	14.49
营业收入	11,373.55	100.00	34,872.91	100.00	21.14	28,787.20	100.00

由上表可知，苏州润赢报告期内销售费用、管理费用及财务费用占营业收入比重均呈现下降趋势。

2、苏州润赢报告期内期间费用变化的具体原因分析

(1) 苏州润赢的主要业务模式为从事医学实验室综合服务业务，其业务主要依赖于现有客户的内生增长，随着规模效应的放大，现有客户单位增量收入所需投入的费用支出减少。

(2) 苏州润赢的销售费用主要为人员薪酬、运输费用和业务招待费；管理费用主要为人员薪酬、业务招待费、房租及折旧与摊销费；财务费用主要为利息

支出。各项期间费用中固定费用为主要构成部分，可变费用比例较低。

(3)苏州润赢近三年各项管理逐步提升，先后上线了 SAP 系统和费控系统，管理层对精细化管理的要求不断提升，苏州润赢的费用控制逐年加强。比如：2018 年 1-4 月销售费用年化后较 2017 年有所下降，主要系苏州润赢 2018 年 1 月 1 日上线了费控系统，对销售人员的各项费用开始严格管控，故导致 2018 年 1-4 月销售费用水平有所下降。

综上所述，苏州润赢报告期内费用率变化合理。

(二) 上海润林

1、上海润林报告期内期间费用变化情况

上海润林报告期内各项费用在报告期内的比重如下：

单位：万元

项目	2018 年 1-4 月		2017 年度			2016 年度	
	金额	占收入比 (%)	金额	占收入比 (%)	增长率 (%)	金额	占收入比 (%)
销售费用	553.36	14.26	2,229.71	15.56	294.61	565.04	6.45
管理费用	410.98	10.59	831.13	5.80	117.30	382.48	4.37
财务费用	29.30	0.76	38.02	0.27	87.30	20.30	0.23
合计	993.64	25.60	3,098.86	21.63	220.19	967.82	11.06
营业收入	3,880.88	100.00	14,327.33	100.00	63.66	8,754.49	100.00

由上表可知，上海润林报告期内销售费用、管理费用及财务费用占营业收入比重均呈上升趋势。主要是因为上海润林为了拓展市场加大了市场推广力度。

2、上海润林报告期内期间费用变化的具体原因分析

(1) 2017 年销售费用大幅增加是因为：上海润林 2015 年 12 月成立，2016 年下半年开始正式经营，2017 年业务步入正轨，公司为宣传其代理品牌，从 2017 年开始投入较大资金用于业务宣传，并积极举办医疗学术会议，提升公司形象及代理品牌影响力，故 2017 年度相关广告宣传费及会议费较 2016 年有较大增长。

(2) 2018 年 1-4 月期间费用率较 2017 年上升，主要系上海润林 2018 年 1-4 月平均职工人数较 2017 年增加 9 人，职工薪酬及福利费上升所致。

综上所述，上海润林报告期内费用率变化合理。

（三）杭州怡丹

1、杭州怡丹报告期内期间费用变化情况

杭州怡丹报告期内各项费用在报告期内的比重如下：

单位：万元

项目	2018年1-4月		2017年度			2016年度	
	金额	占收入比(%)	金额	占收入比(%)	增长率(%)	金额	占收入比(%)
销售费用	902.89	8.44	2,391.70	7.30	28.69	1,858.45	7.40
管理费用	407.31	3.81	1,392.00	4.25	38.08	1,008.09	4.01
财务费用	66.20	0.62	461.56	1.41	1,334.31	32.18	0.13
合计	1,376.40	12.87	4,245.27	12.96	46.45	2,898.71	11.54
营业收入	10,698.04	100.00	32,767.21	100.00	30.49	25,111.17	100.00

由上表可知，杭州怡丹报告期内 2017 年销售费用、管理费用及财务费用占营业收入比重较 2016 年上升 1.42%后，趋于稳定。

2、杭州怡丹报告期内期间费用变化的具体原因分析

(1) 2016-2017 销售费用率与管理费用率变化较为平稳，总体费用率变化主要系财务费用率变化所致。2018 年 1-4 月销售费用率有所上升，主要是因为杭州怡丹为扩大客户销售规模，对新客户的试剂耗材赠送量上升所致。

(2) 2017 年财务费用率较 2016 年大幅上涨主要由于杭州怡丹股东借款利息于接近 2016 年年末开始计提，而 2017 年包含全年股东借款利息，故利息支出较 2016 年有大幅上升从而带动了整体费用率上升；杭州怡丹于 2017 年第四季度归还大量股东借款，因此 2018 年占用股东借款较 2017 年全年较少，2018 年 1-4 月利息支出占比较 2017 年大幅下降，故财务费用整体费用率变化合理。

(3) 管理费用率较 2017 年有所下降，主要系杭州怡丹在 2018 年开始对费用报销加大了管控力度，导致管理费用中除人员薪酬、租金物业费外各项主要费用均有所下降。

综上所述，杭州怡丹报告期内费用率变化合理。

二、相关销售费用的使用是否存在不当利益安排，相关内控制度是否健全，是否能够有效防范商业贿赂风险。

苏州润赢、上海润林、杭州怡丹制订了《反商业贿赂管理制度》、《预防和治理商业贿赂管理制度》等内部控制制度（苏州润赢、上海润林、杭州怡丹的防范商业贿赂内部控制制度参见本反馈问题九之回复）。苏州润赢、上海润林、杭州怡丹高度重视反商业贿赂问题，财务部门严格审查销售人员的报销凭证，对销售费用进行核算管理，严格审查并控制费用报销，禁止报销与公司正常生产经营活动无关的费用。同时，标的公司定期对其销售、采购人员做出反商业贿赂要求和培训，要求销售、采购人员不得包庇、袒护、纵容腐败行为。所有销售、采购活动遵守国家的相关法律法规。在销售过程中，标的公司明确禁止销售人员在销售过程中使用行贿等不正当手段，禁止采购人员在采购过程中受贿，并要求员工对不进行商业贿赂及其他不正当竞争行为进行承诺。

经对大额销售费用记账凭证及其原始凭证的抽查，未发现销售费用中存在与标的公司销售业务不相关的非正常、非合法费用。根据苏州润赢、上海润林、杭州怡丹出具的声明，苏州润赢、上海润林、杭州怡丹所在地工商部门、食品药监部门、检察机关出具的证明并查询国家卫生健康委员会政务网站（<http://www.nhfpc.gov.cn>）“商业贿赂不良记录”专栏，苏州润赢、上海润林、杭州怡丹所在地省级医药集中采购平台（医药集中采购网），中国裁判文书网，全国法院被执行人信息查询系统等其他公开信息渠道，苏州润赢、上海润林、杭州怡丹报告期内不存在因商业贿赂案件被有权主管部门调查、处罚或起诉的情况。

综上所述，标的公司相关销售费用的使用不存在不当利益安排，相关内控制度健全，能够有效防范商业贿赂风险，报告期内不存在因商业贿赂案件被有权主管部门调查、处罚或起诉的情况。

三、重组报告书补充披露情况

公司已将以上回复内容在重组报告书“第九章 管理层讨论与分析”之“三、标的公司财务状况和盈利能力的讨论与分析”中补充披露。

四、中介机构核查意见

经核查，国金证券及审计机构认为：苏州润赢等标的资产报告期期间费用率变化具备合理性，并且已经制订了相关的内控制度，标的公司相关销售费用的使用不存在不当利益安排，相关内控制度健全，能够有效防范商业贿赂风险。

基于独立财务顾问、会计师的核查意见，并经律师根据非相关专业人士所能作出的理解和判断履行一般核查义务后认为：苏州润赢、上海润林、杭州怡丹报告期内费用率变化合理。律师认为：苏州润赢、上海润林、杭州怡丹相关销售费用的使用不存在不当利益安排，相关内控制度健全，能够有效防范商业贿赂风险，报告期内不存在因商业贿赂案件被有权主管部门调查、处罚或起诉的情况。

反馈问题二十四

申请文件显示，上海瑞美是一家专业从事医疗卫生信息化软件开发的高新技术软件企业，自成立以来主要从事实验室信息管理系统（LIS）和临床输血质量管理体系（BIS）的设计、开发与销售。报告期主营业务收入分别为 3,458.59 万元、4,525.04 万元和 1,962.44 万元，其中收入占比较高的为软件项目实施和仪器接口。请你公司：1）补充披露上海瑞美 2017 年营业收入出现较大增长的原因及合理性。2）结合上海瑞美盈利模式为通过项目实施合同将软件产品销售给医疗机构类客户，补充披露上海瑞美能否持续获得销售订单，是否具备持续盈利能力。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

【回复】：

一、上海瑞美 2017 年营业收入出现较大增长的原因及合理性

报告期内，上海瑞美分产品主营业务收入构成如下表所示：

单位：万元

业务构成	2018 年 1-4 月		2017 年度		2016 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
软件项目实施	942.40	48.02%	2,223.45	49.14%	1,774.77	51.31%

软件维护费	128.65	6.56%	394.05	8.71%	301.21	8.71%
仪器接口	790.70	40.29%	1,565.52	34.60%	1,163.51	33.64%
单机版软件	49.21	2.51%	123.83	2.74%	120.74	3.49%
其他	51.49	2.62%	218.19	4.82%	98.36	2.84%
合计	1,962.44	100.00%	4,525.04	100.00%	3,458.59	100.00%

上海瑞美 2017 年度主营业务收入较 2016 年度主营业务收入同比增长 30.83%，收入增幅较大。报告期内，上海瑞美项目实施收入及仪器接口服务收入占比合计分别为 84.95%、83.74% 和 88.31%，占主营业务收入的比例较高且占比较为稳定。

上海瑞美 2016 年度、2017 年度项目实施收入、仪器接口收入变动情况如下：

业务构成	2017 年度（万元）	2016 年度（万元）	同比增长比例
软件项目实施	2,223.45	1,774.77	25.28%
仪器接口	1,565.52	1,163.51	34.55%

由上表可知，上海瑞美 2017 年度软件项目实施收入、仪器接口收入较 2016 年度均有较大幅度的增长，使得上海瑞美报告期内营业收入出现较大增长。

（一）软件项目实施收入增长的原因及合理性

根据上海瑞美内部统计，上海瑞美 2016、2017 年度的软件项目实施业务具体情况如下：

1、上海瑞美软件项目实施情况

项目	2017 年度	2016 年度	变动情况及原因
LIS 项目实施数量	242	283	上海瑞美不断加强优质客户的开发，实施项目的总数随着客户质量、项目复杂程度的提升而略有下降。
LIS 项目实施平均单价（万元）	8.50	6.23	随着产品模块的增加、客户质量的提升，项目复杂程度增加；此外，上海瑞美的品牌知名度及产品认可度在不断提升，上述因素使得上海瑞美 LIS 项目实施平均单价有一定幅度的提高。
LIS 项目实施收入（万元）	2,057.59	1,762.28	2017 年同比增长 16.76%

2、上海瑞美 BIS 项目实施情况

项目	2017 年度	2016 年度	变动情况及原因
BIS 项目实施	14	1	上海瑞美 BIS 软件目前仍处于推广阶段。

数量			
BIS 项目实施 平均单价(万元)	11.85	12.48	BIS 软件项目单价较为稳定。
BIS 项目实施 收入(万元)	165.86	12.48	2017 年同比增长 1,229.01%

由上表可知，上海瑞美 2017 年度软件项目实施收入较 2016 年度软件项目实施收入增长较大主要系上海瑞美 LIS 项目、BIS 项目实施收入均取得一定幅度的增长。就 LIS 项目实施而言，随着产品模块的增加、客户质量的提升使得复杂程度增加；此外，上海瑞美的品牌知名度及产品认可度在不断提升，使得上海瑞美 LIS 项目实施平均单价有一定幅度的提高，单价的提高带动了 LIS 项目实施收入的增长。就 BIS 项目实施而言，上海瑞美 BIS 项目的逐步推广使得 BIS 项目实施数量在 2017 年大幅提升，BIS 项目实施收入大幅增长。

综上所述，上海瑞美 2017 年度软件项目实施收入增长具备合理性。

(二) 仪器接口收入增长的原因及合理性

根据上海瑞美内部统计，上海瑞美 2016、2017 年度仪器接口业务具体情况如下：

项目	2017 年度	2016 年度	变动情况及原因
仪器接口服务 数量	1,640	1,467	随着客户资源的不断积累，终端客户的仪器接口需求存在一定的自然增长。
仪器接口服务 平均单价(万元)	0.95	0.79	随着客户质量、客户需求的提升以及医学实验室仪器的更新换代，定价较高的双向仪器接口服务需求占比提升，单向仪器接口服务需求占比下降；此外，上海瑞美自 2017 年起各区域仪器接口服务定价逐步上调，上述因素使得仪器接口平均单价有所提升。
仪器接口收入 (万元)	1,565.52	1,163.51	2017 年同比增长 34.55%

由上表可知，上海瑞美 2017 年度仪器接口收入较 2016 年度仪器接口收入增长较大主要系终端客户的仪器接口需求的自然增长及仪器接口平均单价的提升。

综上所述，上海瑞美 2017 年营业收入出现较大增长主要系其软件项目实施收入及其仪器接口收入均有一定幅度的增长所致。

二、上海瑞美持续盈利能力分析

（一）上海瑞美的盈利模式

报告期内，上海瑞美将软件产品直接或通过公司类客户销售至医疗机构间接获取软件项目实施收入；医疗机构安装上海瑞美软件产品后，上海瑞美可持续获取仪器接口收入及维护服务收入。上海瑞美客户群体及盈利模式如下表所示：

业务类型	客户群体	盈利模式
软件项目实施	医疗机构类客户	上海瑞美通过招投标等形式与医疗机构类客户达成合作协议，以签署项目实施合同或技术开发合同等形式将软件产品销售至该类客户。
	公司类客户	上海瑞美的公司类客户主要为集成类医疗信息化软件供应商及部分与医疗机构合作紧密的公司。集成类医疗信息化软件供应商主要向医院提供 HIS（即医院信息管理系统），电子病历等综合型信息化系统，进而为医院提供整体的信息化解决方案。上海瑞美软件产品成熟、专业化程度高、售后及时，部分系统集成商选择采购上海瑞美的软件产品进行系统集成。其余公司类客户主要包括医疗器械流通服务供应商及仪器设备供应商等与医疗机构合作紧密的公司。上海瑞美与上述公司类客户签署合同约定具体的项目实施事宜。
维护服务	医疗机构类客户/公司类客户	上海瑞美在 LIS 系统销售合同或与客户签订的维护合同中会就系统的维护及售后服务做出约定，具体服务包括：对已有 LIS 系统进行升级；对 LIS 系统相关的数据库、服务器系统进行日常维护；对 LIS 软件的日常维护；提供技术咨询；协助客户应对突发事件等。
仪器接口服务	医疗机构客户/检验仪器供应商等	上海瑞美在 LIS 系统实施时，需要将检验科室的所有检验设备通过接口软件接入 LIS 系统才可进行检验数据的采集，生成检验报告。随着检验设备的新增及更新换代，新检验设备均需接入 LIS 系统方可在检验科室正常使用，上海瑞美根据不同型号的检验设备已开发出一套较为完善的仪器接口软件，并通过向客户提供仪器接口软件收取仪器接口费。
单机版软件销售	医疗机构类客户/检验仪器供应商等	上海瑞美向检验仪器供应商及部分中小型医院和社区诊疗机构销售单机版软件。单机版软件可从上海瑞美官网下载，客户支付软件费用后可获取产品激活码，产品激活后方可正常使用。

（二）上海瑞美持续获取销售订单的能力分析

1、上海瑞美的行业地位、产品及服务优势

就 LIS 细分市场而言，上海瑞美作为专业的 LIS 软件供应商，其产品质量、研发能力及市场占有率在国内专业 LIS 供应商领域处于领先地位，其主要产品瑞美 LIS 系统在业内有较高的认可度。就 BIS 细分市场而言，我国输血管理信息系统市场仍在快速发展中，上海瑞美作为较早进入该细分市场的企业之一，正依托其广泛的客户基础和领先的技术开发能力在细分行业中占据有利地位。经过十多年的技术积累和行业沉淀，上海瑞美对客户需求和行业发展方向把握清晰，其推出的 LIS 产品具有快速、易用、智能、成熟、高效、全面等优势。除了推出高质量的产品，上海瑞美秉承以客户为中心的服务理念，积极为客户提供全面、完善、迅速的售后服务。上海瑞美领先的行业地位，较好的产品使用口碑及较高的客户满意度是其持续获取销售订单的基础。

2、上海瑞美销售订单的获取方式及持续性分析

由上海瑞美的盈利模式可知，医疗机构安装上海瑞美软件产品后，上海瑞美可持续获取仪器接口订单及维护服务订单，故其盈利模式关键点在于直接或间接获取医疗机构类软件项目实施订单。

(1) 直接获取医疗机构类软件项目实施订单

上海瑞美在上海、东北、山东、河南、江苏、西南等地区均有专员负责各片区的业务开发及售后服务。上海瑞美主要通过两种渠道直接获取医疗机构类软件项目实施订单，一是通过销售人员向需求方进行产品宣传和讲解，在达成初步的合作意向后根据招标信息购买招标文件、制作标书，参加公开投标；二是需求方直接联系，销售、商务人员与需求方确认需求后由技术人员申报项目实施方案，根据项目实施方案进行报价。

随着业务规模的快速发展，上海瑞美从以下方面加强了其直接获取销售订单的能力：加强对销售人员的培训，提升销售人员对产品了解程度及商务沟通能力；合理布局销售网络，上海瑞美根据各片区的业务发展情况，及时对销售力量进行调整、布局，在确保核心业务区域业务稳定发展的条件下，积极开拓新兴业务区域；提升优质客户占比，上海瑞美近年来注重优质客户的开发，其三级甲等医院客户数量占比呈逐年上升趋势，优质客户可为上海瑞美软件产品在区域内带来良

好的示范效应，提升上海瑞美品牌及产品形象。

(2) 间接获取医疗机构类软件项目实施订单

上海瑞美通过公司类客户间接获取医疗机构类软件项目实施订单。上海瑞美的公司类客户主要为集成类医疗信息化软件供应商及部分与医疗机构合作紧密的公司。集成类医疗信息化软件供应商主要向医院提供 HIS（即医院信息管理系统），电子病历等综合型信息化系统，进而为医院提供整体的信息化解决方案。上海瑞美软件产品成熟、专业化程度高、售后及时，部分系统集成商选择采购上海瑞美的软件产品进行系统集成。其余公司类客户主要包括医疗器械流通服务供应商及仪器设备供应商等与医疗机构合作紧密的公司。上海瑞美通过与上述公司类客户签署合同约定具体的软件项目实施事宜。

上海瑞美的公司类客户主要为业内知名度较高的集成类医疗信息化软件供应商，包括河南省新星科技有限公司、天网软件股份有限公司、智业软件股份有限公司、北京天健源达科技股份有限公司、上海复高计算机科技有限公司、北大医疗信息技术有限公司等。这些客户多为医疗机构提供整体的信息化解决方案，在不同区域或不同业务领域均有显著的竞争优势和较为广泛的客户资源。上海瑞美已与这些公司类客户建立了长期、稳定的合作关系，并可借助这些客户丰富的客户资源持续、稳定的获取软件项目实施订单。

3、上海瑞美持续的产品研发能力为其获取销售订单提供保证

上海瑞美自成立以来一直致力于医疗信息化软件产品的设计与开发，可为临床检验系统提供完整的信息化解解决方案。上海瑞美在此基础上建立了完整的应用开发体系，核心技术团队较为稳定，并设有专门的新产品线开发团队，进行医疗信息化软件产品的开发应用，具有较强的产品研发能力。上海瑞美现阶段在研的新产品/项目包括：

项目名称	研发状态	项目说明
云设备维护平台	已启动	提供一个包括移动 APP 的云端平台，将所有医院实验室设备、人员、供应商、厂商服务人员涵盖其中，管理实验室设备的定期维护保养，包括设备登记、维护计划设定，相关责任人（院方和供应商），计划到期提醒，在线预约，计划执行内容登记，

		在线评价，以及大数据分析（横向、纵向统计、比对）；该平台同时与 LIS 系统进行对接，显示如仪器日常工作情况，工作量等。
独立检验所 LIS	基本完成	由于近年来第三方独立检验所发展迅猛，而独立检验所的工作流程和业务和医院实验室差异很大，从检验层面上看包含如：病理、基因、细胞等特殊检验；从功能层面上包括：物流、前处理、检验、客服、结算、财务、办公等一整套企业级的信息管理系统；所以需要研发一套专门针对独立检验所的 LIS 系统，采用更为先进的架构和技术（包括 BS 架构、移动端支持，图像处理，AI 等新技术的应用），整个产品研发阶段较长，并且需要逐步成熟完善。
新版 BIS 系统	基本完成	瑞美 LIS 系统优势明显，BIS 系统仍需不断提高，故自 2017 年以来，上海瑞美结合市场上主流几家公司产品的优势，重新研发一套更具竞争力的产品，以应对日益增长的临床输血市场需求。
POCT 管理模块	基本完成	为适应 POCT 的标准化要求，LIS 系统应当也能够提供相关的解决方案，故上海瑞美于 2017 年启动该模块开发，已完成初步版本，并首次应用于上海儿科医院，助其通过 JCI, HIMMS6 的认证。
文档管理平台	基本完成	在原有 CS 架构的基础上开发一套新的基于 BS 架构的文档管理系统。原有系统是一个静态的文档存储、共享系统，新的系统是基于流程管理的，包括建档、修改、审批、审核、发布、归档、推送阅读、评价等相关功能。
集成平台工具	成熟运用	由于大多数医院已经开始使用集成数据交换平台来实现不同信息系统间的数据交换，导致单个项目的 HIS 接口开发周期提高 3-5 倍，降低了项目实施效率。故上海瑞美 2017 年年初开发一套针对集成平台的接口可配置工具，可以解决 80% 以上的集成平台接口要求，通过配置，无需编码。
BS 架构区域 LIS	已启动	近年来医联体、分级诊疗、区域检验态势越发明显，BS 架构的轻量级客户端便于部署，并能适应较为复杂的网络环境，故上海瑞美在 2018 年已启动 BS 架构的区域化 LIS 全新的产品研发。

上海瑞美通过对市场环境、客户需求的感知，持续地对其产品进行改进，并不断加强新产品的研发。通过前述研发手段，上海瑞美可以让其软件产品更加契合市场需求，提高客户满意度，增强其市场竞争力；此外，软件产品的更新换代及新产品的研发可让上海瑞美通过存量客户的产品升级及新客户的获取提供新的盈利增长点，为其持续获取销售订单提供了较好保证。

（三）上海瑞美及其子公司在手订单情况

根据上海瑞美内部统计，截至 2018 年 8 月 31 日，上海瑞美及其子公司尚未

完成验收或尚未实施的合同及订单情况如下表所示：

合同/订单类型	合同/订单金额（万元）
LIS 项目实施	3,348.88
BIS 项目实施	495.03
接口业务	240.67
其他业务	56.80
合计	4,141.38

如上表所示，上海瑞美尚未完成验收或尚未实施的合同及订单数量超过 200 单，金额合计超过 4,000 万元。上述合同或订单目前尚在实施或筹划中，预计相关销售收入将在未来 1-2 年内进行确认。此外，上海瑞美新获取客户中的优质客户占比较高，平均合同金额较以前年度有一定规模的增长，体现了上海瑞美良好的业务发展趋势和持续的盈利能力。

综上所述，上海瑞美领先的行业地位，较好的产品使用口碑及较高的客户满意度是其持续获取销售订单的基础，其通过直接或间接方式获取订单的能力正不断加强，持续的产品研发能力亦为上海瑞美持续获得销售订单提供了保障。因此，上海瑞美可以持续获得销售订单，具备持续盈利能力。

三、重组报告书补充披露情况

公司已将以上回复内容在重组报告书“第六章 交易标的估值情况”之“二、拟购买资产的评估情况”之“（五）上海瑞美 55%股权评估情况”及“第九章 管理层讨论与分析”之“三、标的公司财务状况和盈利能力的讨论与分析”之“（五）上海瑞美”中补充披露。

四、中介机构核查意见

经核查，国金证券及审计机构认为：上海瑞美 2017 年营业收入出现较大增长主要系其软件项目实施收入及其仪器接口收入均有一定幅度的增长所致。上海瑞美领先的行业地位，较好的产品使用口碑及较高的客户满意度是其持续获取销售订单的基础，其通过直接或间接方式获取订单的能力正不断加强，持续的产品研发能力亦为上海瑞美持续获得销售订单提供了保障。因此，上海瑞美可以持续获得销售订单，具备持续盈利能力。

反馈问题二十五

申请文件显示,1)报告期上海瑞美前五大客户集中度分别为 11.81%、8.67% 和 8.98%,其中前五大客户中包括天网软件股份有限公司、智业软件股份有限公司等软件公司。2)报告期上海瑞美前五大供应商集中度分别为 99.47%、96.73% 和 87.81%,其中报告期第一大供应商均为盘锦瑞鑫劳务服务有限公司。请你公司补充披露:1)上海瑞美报告期前五大客户集中度较低,且部分前五大客户为软件公司的具体原因及合理性。2)上海瑞美报告期向盘锦瑞鑫劳务服务有限公司采购情况,是否存在盘锦瑞鑫劳务服务有限公司向上海瑞美提供劳务派遣或劳务外包的情形,是否符合相关法律法规的要求,相关供应商及最终服务机构或人员是否具备资质。请独立财务顾问、律师和会计师核查并发表明确意见。

【回复】:

一、上海瑞美报告期前五大客户集中度较低,且部分前五大客户为软件公司的具体原因及合理性

(一)上海瑞美报告期前五大客户集中度较低的原因

报告期内,上海瑞美将软件产品直接或通过公司类客户销售至医疗机构间接获取软件项目实施收入;医疗机构安装上海瑞美软件产品后,上海瑞美可持续获取仪器接口收入及维护服务收入。就软件项目实施收入而言,上海瑞美直接销售至终端客户的项目根据项目复杂程度进行定价,除部分需定制开发或功能模块要求较多的项目实施单价较高外,项目实施平均单价较低;间接销售至终端客户的软件项目实施收入,虽然单个客户每年均有多个项目与上海瑞美进行合作,部分客户销售收入相对较高,但在上海瑞美较为分散的客户结构中,单个客户销售收入占营业收入比重仍较低。就仪器接口收入和维护服务收入而言,单笔收入金额均较小,客户亦极其分散。

综上所述,上海瑞美报告期内客户较为分散,单笔销售金额占营业收入比重均较小,使得其报告期内前五大客户集中度较低。

(二) 上海瑞美报告期内前五大客户中为软件公司的客户概况

报告期内，上海瑞美合并范围内前五大客户中软件公司的基本情况及与上海瑞美的合作情况如下：

客户名称	基本情况	业务概况	合作历史
智业软件股份有限公司（以下简称“智业软件”）	成立于 1997 年，注册资本为 6780 万元人民币。主要股东包括梅国赠、梅选杰、张志华、福建新一代信息技术创业投资有限合伙企业、厦门市软件信息产业创业投资有限公司、上海吾同玉风股权投资基金合伙企业（有限合伙）等。	智业软件是一家专注于提供医疗、卫生、健康领域信息化整体解决方案的高新技术企业。智业软件现已建成以厦门为总部的产品研发基地，在全国 28 个省、市、自治区设有 29 家分/子公司，服务于 16000 余家各级卫生行政机关和医疗卫生机构。	智业软件与上海瑞美合作自 2010 年开始，合作开发的终端客户包括银川市妇幼保健院、鞍山市中心医院、淮南市第一人民医院、乌海市人民医院等。
北京天健源达科技有限公司（以下简称“天健源达”）	成立于 2005 年，注册资本为 17091.0316 万元人民币。天健源达主要股东包括姜跃滨、英属维尔京群岛天健科技集团有限公司、广州德福股权投资基金合伙企业（有限合伙）、健联科技有限公司、北京数字政通科技股份有限公司等。现已更名为北京天健源达科技股份有限公司	天健源达是中国较早从事医疗信息系统开发研制的专业化企业之一，为数字化医院建设和区域卫生信息化建设提供软件产品、系统整合和运营服务，并基于数字化医院和区域卫生信息化提供移动医疗服务整体解决方案。	天健源达与上海瑞美合作自 2007 年开始，合作开发的终端客户包括安徽省儿童医院、北京朝阳中西医结合急诊抢救中心、哈尔滨医科大学附属第二医院、黑龙江省医院、青海省第四人民医院等。
河南省新星科技有限公司（以下简称“河南新星”）	成立于 2000 年，注册资本为 1100 万元人民币。廖孟君持有河南新星 70% 股权，宰斯蕾持有河南新星 30% 股权。	河南新星是业内领先的医院信息化解决方案提供商，专业从事医院信息系统(HIS)软件的开发、销售和实施服务。河南新星始终以对行业的“高度专注”为核心战略，倾力打造先进成熟、全系列、多层次的医院信息化解决方案及专业化的实施服务，已成为医院信息系统软件行业的领导者。	河南新星与上海瑞美合作自 2010 年开始，合作开发的终端客户包括开封市人民医院、新乡市第一人民医院、郑州大学第二附属医院、郑州大学第三附属医院等。
上海复高计算机科技有限公司（以下简称“上海复高”）	成立于 2003 年，注册资本 5100 万元人民币。上海复高是万达信息股份有限公司（SZ.300168）全资子公司。	上海复高是最早从事医疗信息系统综合解决方案的提供商之一，是一家专注于提供医疗信息化解决方案的提供商，在医疗信息化方面积累了丰富的经验，致力于为医疗卫生领域提供一流软件产品和技术服务。	上海复高与上海瑞美合作自 2011 年开始，合作开发的终端客户包括复旦大学附属金山医院、上海市中西医结合医院、郑州市儿童医院等。
北大医疗	成立于 2014 年，注册资本	北医信息前身为众邦慧智，是我	北医信息与上海瑞

信息技术 有限公司 (以下简 称“北医 信息”)	10000 万元人民币。北大方正 信息产业集团有限公司持有 北医信息 70% 股权,北京博雅 永信投资中心(有限合伙)持 有北医信息 30% 股权。	国首家从事医疗信息化的企业, 国内首家将医院信息平台及数 据中心真正落地的医疗信息化 厂商,国内首家(亚洲第二家) 助力医院通过美国 HIMSS EMRAM7 级(最高)评审的医 疗信息化厂商。	美合作自 2014 年开 始,合作开发的终端 客户包括上海交通 大学医学院附属瑞 金医院无锡分院、天 津医科大学第二医 院、肥城市中医医院 等。
天网软件 股份有限 公司(以 下简称 “天网软 件”)	成立于 2004 年,注册资本为 12500 万元人民币。陈一丁持 有天网软件 55.60% 股权,西 安天网计算机有限公司持有 天网软件 17.60% 股权,彭定 杰、陈亚丁、舒烨分别持有天 网软件 16.00%、7.20%、3.60% 股权。	天网软件经过二十多年发展与 积累,拥有优秀的人才队伍和丰 富的行业经验。在基础研究领 域,天网软件积极实施多赢合作 战略,与中科院计算所、清华大 学、IBM 等国内外科研伙伴开展 了深入的技术合作和交流,并在 国家卫生信息化相关标准制订、 区域医疗信息平台构建、三层结 构数字化医院系统、结构化电子 病历、数据挖掘引擎等中国卫生 信息化核心技术领域提供了最 先进的科技成果和应用示范。天 网软件采用完善的软件生产质 量保障体系,系统用户遍布全国 大多数省份和地区。	天网软件与上海瑞 美合作自 2010 年开 始,合作开发的终端 客户包括安康市中 医医院、陕西省第 二人民医院、西安 市第五医院等。
北京标软 信息技术 有限公司 (以下简 称“北京 标软”)	成立于 2010 年,注册资本 803.98 万元人民币。上海天亿 资产管理有限公司持有北京 标软 51% 的股权,李卫元持有 北京标软 34.30% 股权,冯少 侠、黄永福、贺运桥均持有北 京标软 4.90% 股权。	北京标软是面向高端客户的体 检软件专业公司,对于体检中心 的质量控制、流量控制、离线总 检、外出体检、连锁店统一管理、 健康档案终身在线管理等方面 均有非常成熟的技术和解决方 案。	北京标软与上海瑞 美合作自 2010 年开 始,合作开发的终端 客户包括中国人民 解放军第 458 医院、 淮南市第一人民医院、兰州大学第一医 院、龙岩市中医医院 等。

(三) 上海瑞美报告期内部分前五大客户为软件公司的原因及合理性分析

报告期内,上海瑞美的主要盈利模式之一系将软件产品直接或通过公司类客户销售至医疗机构获取软件项目实施收入。上海瑞美的公司类客户主要为集成类医疗软件供应商及部分与医疗机构合作紧密的公司。集成类医疗信息软件供应商主要向医院提供 HIS(即医院信息管理系统)、电子病历等综合型信息化系统,进而为医院提供整体的信息化解决方案。

根据前述对主要软件公司类客户的基本情况介绍，除北京标软为专业的体检软件供应商外，报告期内前五大客户中的软件公司客户均为集成类医疗信息化软件供应商，该类客户可为医院提供较为完整的医疗信息化解决方案。对上述客户而言，LIS 等模块仅作为其整体信息化解决方案的一小部分，专业化及精细化程度往往不及专业的 LIS 软件供应商。专业 LIS 软件供应商在细分行业内专业化程度高，对医学实验室的需求更为了解，所开发的产品也能更好满足医学实验室精细化管理的需求。因此，考虑到开发成本以及客户满意度等因素，部分集成类医疗信息软件企业选择与专业 LIS 软件供应商合作，作为其医院信息化整体解决方案的分包商。

上海瑞美在细分行业内知名度较高，软件产品成熟、专业化程度高且可提供较为及时的售后服务，故上述客户选择与上海瑞美进行长期稳定的业务合作。上述客户在不同区域、不同业务领域均有显著的竞争优势和较为广泛的客户资源。上海瑞美通过与该等公司类客户建立长期、稳定的合作关系，可借助该等客户获取丰富的客户资源，进而带来持续的收入与利润。集成类医疗信息化软件供应商通过与上海瑞美合作，可有效降低研发、人力等成本，提高客户满意度。

综上所述，上海瑞美通过与集成类医疗信息化软件供应商合作是其主要盈利模式之一，有利于合作双方的业务发展，上海瑞美报告期内部分前五大客户为软件公司具备合理性。

二、上海瑞美报告期向盘锦瑞鑫劳务服务有限公司采购情况

（一）报告期内，上海瑞美向盘锦瑞鑫劳务服务有限公司采购情况

报告期内，随着上海瑞美及其子公司业务的不断增长，以及在新兴区域的不断开拓与发展，上海瑞美及其子公司在部分项目实施过程中存在短期内人员较为匮乏的情形。为保证项目的顺利实施，加快项目进度，提高客户满意度，上海瑞美及其子公司将部分基础性、重复性、技术含量较低的非核心业务以劳务外包的形式对外采购部分劳务。

盘锦瑞鑫劳务服务有限公司（以下简称“盘锦瑞鑫”）通过其具备工作能力

的服务人员为上海瑞美提供部分项目从实施至验收的阶段的辅助性工作，协助上海瑞美完成项目验收。2017年盘锦瑞鑫与上海瑞美签订相应项目实施服务合同，向上海瑞美提供鄞城县人民医院 LIS 项目、陕西省森林工业职工医院 LIS 项目等相关劳务外包服务，合同金额合计为人民币 141.3 万元；2018年盘锦瑞鑫与上海瑞美签订相应项目实施服务合同，向上海瑞美提供郑州百桥医学检验实验室 LIS 项目、简阳市人民医院 LIS 项目等相关劳务外包服务，合同金额合计为人民币 35.5 万元。

（二）是否存在盘锦瑞鑫劳务服务有限公司向上海瑞美提供劳务派遣或劳务外包的情形

根据《中华人民共和国劳动合同法》、《中华人民共和国劳动合同法实施条例》和《劳务派遣暂行规定》等相关法律法规关于劳务派遣的规定，劳务派遣是指由劳务派遣机构与被派遣劳动人员订立劳动合同，并向劳动者支付报酬，把劳动者派向其他用工单位，使其在用工单位的工作场所内劳动，接受用工单位的指挥、监督，再由其用工单位向派遣机构支付服务费用的一种用工形式。在劳务派遣法律关系中，劳动力给付的事实发生于劳动者与实际用工单位之间，实际用工单位向劳务派遣机构支付服务费，劳务派遣机构向劳动者支付劳动报酬。

劳务外包是指企业将其部分业务或职能工作发包给相关外包服务机构，由该机构自行安排人员按照企业的要求完成相应的业务或工作，企业以业务完成量或岗位人员工作开展情况与外包服务机构进行结算的服务方式。在劳务外包法律关系中，外包服务机构为企业提供劳务外包业务，双方依据《中华人民共和国合同法》签署各种形式的外包服务合同，并按合同约定享有相应的权利履行相应的义务；外包服务机构与外包服务人员之间通过签署劳动合同建立劳动关系，由外包服务机构派至企业执行其发包的业务或者职能，并由外包服务机构对外包服务人员进行直接管理；企业不承担用人单位责任，企业根据外包服务机构完成的业务量或岗位人员工作开展情况与外包服务机构进行外包服务费用的结算。

根据上海瑞美与盘锦瑞鑫签订的相关协议：

1、盘锦瑞鑫与项目实施人员之间建立合法的劳动关系，盘锦瑞鑫安排实施

人员的人数根据上海瑞美的实际要求及项目进度决定，上海瑞美不与实施人员直接发生任何用工关系；

2、盘锦瑞鑫负责实施人员的薪酬以及其他工作福利等一切相关事项，实施人员提供相关协议服务过程中所发生的各类安全事故由盘锦瑞鑫负责处理并承担全部责任，盘锦瑞鑫与实施人员之间的任何纠纷均与上海瑞美无关；

3、上海瑞美与盘锦瑞鑫之间的费用结算以项目打包固定收费为准，与提供服务的项目实施人员实际人数无关。

因此，上海瑞美与盘锦瑞鑫就其签署的相关《项目实施服务合同》构成劳务外包关系，不构成劳务派遣关系。根据上海瑞美和盘锦瑞鑫的书面确认，上海瑞美和盘锦瑞鑫签署的相关《项目实施服务合同》均系基于双方真实意思表示，签署该等合同及所约定的劳务外包事项未违反相关法律法规及规范性文件的禁止性规定，不存在《中华人民共和国合同法》规定的合同无效的情形。截至本反馈意见回复出具之日，上海瑞美和盘锦瑞鑫签署的相关《项目实施服务合同》均正常履行，未因此产生任何诉讼、仲裁等争议及纠纷，不存在任何违法违规进行劳务外包的情形。

综上所述，截至本反馈意见回复出具之日，报告期内，上海瑞美向盘锦瑞鑫采购的劳务外包服务不存在违反法律法规规定的情形。

三、重组报告书补充披露情况

公司已将以上回复内容在重组报告书中“第四章 交易标的基本情况”之“五、上海瑞美 55%股权”之“（六）主营业务发展情况”中补充披露。

四、中介机构核查意见

经核查，国金证券及审计机构认为：上海瑞美报告期内客户较为分散，单笔销售金额占营业收入比重均较小，使得其报告期内前五大客户集中度较低。上海瑞美通过与集成类医疗信息化软件供应商等软件企业合作是其主要盈利模式之一，有利于合作双方的业务发展，上海瑞美报告期内部分前五大客户为软件公司具备合理性。报告期内，上海瑞美向盘锦瑞鑫采购的劳务外包服务不存在违反法

律法规规定的情形。

经律师根据非相关专业人士所能够作出的理解和判断履行一般核查义务后认为，上海瑞美通过与集成类医疗信息化软件供应商合作是其主要盈利模式之一，有利于合作双方的业务发展，上海瑞美报告期内前五大客户为软件公司具备合理性。报告期内，上海瑞美向盘锦瑞鑫采购的劳务外包服务不存在违反法律法规规定的情形。

反馈问题二十六

申请文件显示，1) 报告期上海瑞美主营业务毛利率分别为 72.79%、73.46% 和 79.09%，毛利率较高。2) 报告期上海瑞美期间费用率分别为 39.1%、41.4% 和 35.2%，其中研发费用较高。请你公司：1) 结合同行业可比公司实际情况，补充披露上海瑞美报告期毛利率较高的原因及合理性。2) 补充披露报告期上海瑞美期间费用率较高的具体原因及合理性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

【回复】：

一、上海瑞美报告期毛利率较高的原因及合理性

(一) 可比上市公司毛利率情况

上海瑞美可比上市公司 2016 年度、2017 年度毛利率的情况如下：

公司名称	2017 年度毛利率	2016 年度毛利率
东软集团	31.63%	30.57%
万达信息	38.55%	38.94%
卫宁健康	52.27%	54.37%
创业软件	48.94%	48.95%
东华软件	29.70%	33.11%

鉴于上海瑞美可比上市公司业务涉及软件开发、技术服务、系统集成、硬件销售、保险等多个领域，上述可比上市公司与软件开发业务相关的毛利率情况如下表所示：

公司名称	业务类别	2017 年度毛利率	2016 年度毛利率
------	------	------------	------------

东软集团 ^注	自主软件、产品及服务	35.33%	35.16%
万达信息	软件开发收入	49.82%	47.31%
卫宁健康	软件销售	65.82%	65.81%
创业软件	医疗卫生信息化应用软件	56.11%	57.64%
东华软件	软件收入	86.42%	76.61%
平均值		64.54%	61.84%
上海瑞美		73.46%	72.79%

注：东软集团年度报告中仅披露了包含自主软件、产品及服务的毛利率数据，未单独披露软件销售收入、成本或毛利率等数据，故在计算平均值时予以剔除。

（二）上海瑞美毛利率水平较高的原因及合理性

1、主营业务收入构成情况

报告期内，上海瑞美主营业务收入构成情况如下：

单位：万元

业务构成	2018年1-4月		2017年度		2016年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
软件项目实施	942.40	48.02%	2,223.45	49.14%	1,774.77	51.31%
软件维护费	128.65	6.56%	394.05	8.71%	301.21	8.71%
仪器接口	790.70	40.29%	1,565.52	34.60%	1,163.51	33.64%
单机版软件	49.21	2.51%	123.83	2.74%	120.74	3.49%
其他	51.49	2.62%	218.19	4.82%	98.36	2.84%
合计	1,962.44	100.00%	4,525.04	100.00%	3,458.59	100.00%

2、毛利率水平较高的原因及合理性分析

报告期内上海瑞美的综合毛利率分别为 72.79%、73.97%、79.58%，主营业务毛利率分别为 72.79%、73.46%、79.09%。可比上市公司 2016 年和 2017 年与软件开发业务相关率的毛利率平均值为 61.84%和 64.54%，上海瑞美的毛利率略高于行业平均水平，主要与其行业特点、盈利模式及业务构成有关。

（1）行业特点

软件开发行业作为一个技术密集型的行业，行业内公司主要支出为研究开发支出，行业内公司毛利率普遍较高。上海瑞美主要产品初期开发成本以及后期对软件进行升级改造、客户定制化开发及新产品的研发等均计入研究开发费，计入

主营业务成本的主要是当年发生的项目实施、售后服务等人工成本及差旅费，主营业务成本相对较低，使得上海瑞美毛利率较高。

（2）盈利模式及业务构成

从上海瑞美的盈利模式来看，报告期内，上海瑞美盈利模式系将软件产品直接或通过公司类客户销售至医疗机构获取软件项目实施收入；医疗机构安装上海瑞美软件产品后，上海瑞美可持续获取仪器接口收入及维护服务收入。从上海瑞美的业务构成来看，报告期内上海瑞美仪器接口收入占主营业务收入的比重分别为 33.64%、34.60%和 40.29%，占比较高。上海瑞美仪器接口软件标准化程度高，多数仪器接口服务时仅需要在系统中生成一段注册码并经简单调试后即可完成，极少数需要现场进行调试操作，所需的时间及人力成本均较少，毛利率相对较高。此外，随着上海瑞美客户资源的不断积累，其终端客户的仪器接口服务需求仍在不断增长。因此，鉴于上海瑞美仪器接口服务毛利率较高且占主营业务收入比重较大，使得上海瑞美毛利率较高。

综上所述，报告期内上海瑞美毛利率较高主要系行业特点及上海瑞美自身盈利模式和业务构成所致，具备合理性。

二、上海瑞美报告期内期间费用率较高的原因及合理性

（一）可比上市公司期间费用率情况

上海瑞美可比上市公司 2016 年度、2017 年度期间费用率的情况如下：

公司名称	2017 年度期间费用率	2016 年度期间费用率
东软集团	29.50%	28.30%
万达信息	24.13%	26.03%
卫宁健康	32.04%	33.80%
创业软件	32.47%	39.60%
东华软件	16.90%	16.40%
平均值	27.01%	28.83%
上海瑞美	41.40%	39.05%

（二）上海瑞美期间费用率较高的原因及合理性

1、上海瑞美报告期内期间费用分析

上海瑞美报告期内各项费用在报告期内的比重如下：

单位：万元

项目	2018年1-4月		2017年度		2016年度	
	金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重
销售费用	200.35	9.97%	576.51	12.49%	459.86	13.30%
管理费用	507.20	25.23%	1,333.98	28.91%	894.23	25.86%
财务费用	-0.09	0.00%	0.05	0.00%	-3.40	-0.10%
合计	707.46	35.20%	1,910.54	41.40%	1,350.69	39.05%
营业收入	2,010.00	100.00%	4,614.42	100.00%	3,458.59	100.00%

由上表可知，报告期内上海瑞美期间费用主要为销售费用和管理费用。报告期内，上海瑞美销售费用随着营业收入的增长有一定比例的增长，销售费用占营业收入的比重较为稳定。报告期内，上海瑞美的管理费用占营业收入的比例较高，且2017年度占比较2016年度占比略有提升。上海瑞美管理费用的构成如下：

单位：万元

项目	2018年1-4月	2017年度	2016年度
研究开发费	324.95	839.86	495.09
职工薪酬	65.74	158.00	143.12
办公费	34.44	139.48	127.23
租金物业费	32.38	71.76	64.51
差旅交通费	5.71	58.61	26.99
中介机构费	33.27	27.55	5.28
业务招待费	6.83	20.01	19.25
其他	3.88	18.71	12.76
合计	507.20	1,333.98	894.23

由上表可知，上海瑞美的管理费用主要为研究开发费，报告期内研究开发费占管理费用总额分别为55.37%、62.96%和64.07%。2017年上海瑞美的研究开发费较2016年增长69.64%，增长幅度较大，主要系上海瑞美在2017年度根据其自身发展战略及客户反馈加大了软件产品新模块、新功能等新项目的开发。2016年和2017年，上海瑞美及其子公司在生物样本库系统、考勤排班系统、微生物管理系统等模块的自主研发上投入较多的研发人员。上海瑞美研发的投入成果已显著体现，其2016年取得2项软件著作权，2017年取得18项软件著作权。

2、上海瑞美期间费用率较高的原因及合理性

（1）较高的研究开发支出

从医疗卫生信息化行业发展角度看，随着我国经济水平的高速提升，我国医疗卫生信息化行业在政策鼓励与需求旺盛的背景下迅速发展，越来越多的医疗卫生信息系统正被开发和投入使用，医疗卫生机构的信息化程度也逐步提高，对医疗信息化软件产品的功能需求日益提升。行业内企业需要根据市场需求不断对其产品进行完善、更新与升级，并不断加强新产品的开发，以保持良好的市场竞争优势，行业发展背景使得行业内企业研究开发支出较大。

从上海瑞美的业务发展来看，报告期内，上海瑞美不断加大研发投入，研发支出逐年增加。随着医疗卫生信息化行业的快速发展，客户对医疗卫生信息化软件产品的功能、稳定性、适用性等个性化需求不断提高，而且行业新标准不断更新与颁布实施，软件产品迭代速度较快。上海瑞美作为专业的医疗卫生信息化软件开发商，一直致力于 LIS、BIS 等医疗信息化软件的开发、完善以及新产品、新功能的研发。上海瑞美紧盯行业发展动态，不断加大新技术、新产品的研发投入力度，通过对市场环境、客户需求的感知，持续地对其产品进行改进，并不断加强新产品的研发。通过持续研发，上海瑞美可让其软件产品更加契合市场需求，提高客户满意度，增强其市场竞争力；此外，软件产品迭代及新产品研发可让上海瑞美通过存量客户的产品升级及新客户的获取提供新的盈利增长点，为其持续获取销售订单提供了较好保证。

（2）业务构成及规模差异

报告期内，上海瑞美专业从事医疗卫生信息化软件尤其是 LIS 软件的开发、销售，业务相对单一。同行业可比上市公司均经营多种业务，具体情况如下：

公司名称	业务构成
东软集团	提供行业解决方案、智能互联产品、平台产品以及云与数据服务。
万达信息	业务涵盖卫生健康、政务服务、市场监管、社会保障、平安城市等各行业基础信息系统建设与城市信息资源整合，以及市民云、健康云等城市公共平台运营。
卫宁健康	业务覆盖智慧医院、区域卫生、基层卫生、公共卫生、医疗保险、健康服务等领域。
创业软件	业务包括医疗卫生信息化应用软件业务、基于信息技术的系统集成业

	务、IT 运维服务业务。
东华软件	业务包括综合性行业应用软件开发、计算机信息系统集成和信息技术服务，以及为客户持续提供行业整体解决方案和长期信息化服务。

由上表可知，同行业上市公司业务范围均较为丰富，不同业务的开展模式存在一定差异，期间费用率也会根据不同的业务存在差异。此外，同行业可比上市公司不同业务间具有一定的协同效应，上述公司可依托良好的上市公司平台，进行高效的资源配置，有效降低其在业务开拓、客户获取及产品研发上的支出。最后，就公司规模而言，同行业可比上市公司在资产规模、业务规模、人员规模上均具备显著的规模优势，所带来的规模效应在期间费用率上有一定的体现。

综上所述，报告期内上海瑞美期间费用率较高系其较高的研究开发支出，以及业务构成和规模较同行业上市公司存在较大差异所致，具备合理性。

三、重组报告书补充披露情况

公司已将以上回复内容在重组报告书“第九章 管理层讨论与分析”之“三、标的公司财务状况和盈利能力的讨论与分析”之“（五）上海瑞美”中补充披露。

四、中介机构核查意见

经核查，国金证券及审计机构认为：报告期内上海瑞美毛利率较高主要系软件行业特点及上海瑞美自身盈利模式和业务构成所致，具备合理性。报告期内上海瑞美期间费用率较高系其较高的研究开发支出，以及业务构成和规模较同行业上市公司存在较大差异所致，具备合理性。

反馈问题二十七

申请文件显示，本次交易 5 家标的资产与上市公司或其他关联方之间均存在较多的购销关联交易，其中上市公司润达医疗位列苏州润赢前五大供应商之一，位列上海伟康、上海瑞美的前五大客户之一。请你公司补充披露：1) 本次交易 5 家标的资产与上市公司或其他关联方之间进行购销关联交易的必要性，并结合与无关第三方交易的情况补充披露上述关联交易定价的公允性。2) 上市

公司润达医疗既是苏州润赢等标的资产的客户又是供应商的具体原因及合理性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

【回复】：

一、本次交易 5 家标的资产与上市公司或其他关联方之间进行购销关联交易的必要性及关联交易定价的公允性

(一) 苏州润赢、上海润林及杭州怡丹

1、与上市公司及其关联方的关联交易

苏州润赢、上海润林及杭州怡丹均为体外诊断产品流通与服务企业，与上市公司经营相同的业务，因此，其与上市公司及其关联方的交易系在行业经营特性背景下产生的，具有较高的共通性，报告期内，上述公司与上市公司或其关联方发生的购销类关联交易的具体情况如下⁴：

单位：万元

标的公司	关联方	关联交易内容	2018年1-4月	2017年	2016年	交易类型
苏州润赢	润达医疗	采购商品	409.84	760.21	389.62	A、C
	苏州润达	采购商品	50.27	72.24	-	A
	上海润达榕嘉	采购商品	255.16	146.21	78.48	A
	上海康祥	采购商品	5.92	16.35	-	A
	合肥润达	采购商品	-	0.82	-	C
	哈尔滨润达	采购商品	0.46	0.46	-	C
	南京润达	采购商品	62.10	30.94	-	A
	武汉海吉力	采购商品	0.06			A
	润达医疗	接受劳务	2.84	38.30	-	A
	上海昆涞	接受劳务	-	-	12.03	A
	上海瑞美	接受劳务	4.19	0.34	0.21	A
	上海秸瑞	接受劳务	-	3.40	-	A
	润达医疗	销售商品	297.70	563.30	4.59	A

⁴ 表中公司简称分别指：苏州润达指苏州润达汇昌生物科技有限公司，上海润达榕嘉指上海润达榕嘉生物科技有限公司，上海康祥指上海康祥卫生器材有限公司，合肥润达指合肥润达万通医疗科技有限公司，哈尔滨润达指哈尔滨润达康泰生物科技有限公司，南京润达指南京润达强瀚医疗科技有限公司，武汉海吉力指武汉海吉力生物科技有限公司，上海昆涞指上海昆涞生物科技有限公司，上海瑞美指上海瑞美电脑科技有限公司，上海秸瑞指上海秸瑞信息科技有限公司，润达实业指上海润达实业发展有限公司，国润供应链指国润医疗供应链服务（上海）有限公司，山东鑫海指山东鑫海润邦医疗用品配送有限公司，嘉兴新孚臣指嘉兴市新孚臣医疗器械有限公司，上海润医指上海润医科学仪器有限公司，青岛益信指青岛益信医学科技有限公司

	南京润达	销售商品	-	173.37	11.25	A
	润达实业	销售商品	3.81	9.45	-	C
	哈尔滨润达	销售商品	-	0.50	-	C
上海 润林	合肥润达	购买商品	6.09	11.51	3.71	A
	上海润达榕嘉	购买商品	23.17	1.19	-	A
	武汉海吉力	购买商品	4.43	0.75	-	A
	国润供应链	销售商品	96.44	867.94	337.53	A
	山东鑫海	销售商品	-	21.30	-	C
杭州 怡丹	润达医疗	购买商品	40.47	57.73	-	A
	合肥润达	购买商品		11.46	-	C
	上海秸瑞	购买商品		1.67	-	A
	上海康祥	购买商品		5.64	-	A
	嘉兴新孚臣	购买商品	42.74			注
	润达医疗	销售商品	63.65	234.77	8.14	A、B
	合肥润达	销售商品	-	55.88	-	B、C
	嘉兴新孚臣	销售商品	368.76	1,035.43	-	注
	上海润达榕嘉	销售商品	0.98	3.39	-	B
	上海润医	销售商品	-	10.30	-	B
	青岛益信	销售商品	8.97			B

上述交易类型的说明如下：

A类：指采购方应客户的需求，向当地拥有经销权的供应商及或产品服务的提供商采购的情形，其中，上海秸瑞为供应链管理软件开发及供应商、上海瑞美为实验室综合管理软件供应商、武汉海吉力为自产产品生产商，其余销售方均为客户所在区域相关产品的经销商或一级代理。例如：苏州润赢向苏州润达主要采购OCD品牌产品，系相关产品当地经销由苏州润达负责；润达医疗向苏州润赢采购Stago等产品，系相关产品江苏地区的经销权归属于苏州润赢。

B类：指润达医疗在集团中整合建立的供应链资源共享平台而产生的交易，即各公司依据其签署的各项协议所拥有的采购资源，依据资源效益最大化原则，而进行的内部采购行为。杭州怡丹拥有梅里埃、欧蒙、Thermofisher等品牌的集团采购协议（即其关联方不论终端区域均可通过杭州怡丹向产品制造商直接采购）。因此，杭州怡丹存在向润达体系内其他公司的销售及采购的情形。

C类：指应客户临时急需某项产品需求，而当时暂无库存，向其他品牌经销商调货或临时采购，以及因中标某产品向其代理商或经销商采购仪器的行为。如

合肥润达和杭州怡丹之间会存在就梅里埃产品的调货采购；山东鑫海应客户需求向上海润林临时采购一台仪器等。

注：嘉兴新孚臣为杭州怡丹嘉兴地区主要的经销商之一，双方拥有长期的合作关系，2017年下半年因润达医疗投资嘉兴市新孚臣医疗器械有限公司后，双方形成关联关系，未影响原有业务开展。2018年因公司无直接采购相关仪器的渠道，故通过新孚臣向供应商购买仪器1台。

综上，上述关联交易具有真实的业务背景，与客户需求和企业经营实际情况相吻合。

上述交易出售方相关产品综合毛利率与类似业务、无关第三方交易毛利率基本一致，可确定相关交易定价公允。

2、与其他关联方的购销类关联交易

(1) 苏州润赢

苏州润赢报告期内除与上市公司及其关联方外，无与其他关联方的购销类关联交易。

(2) 上海润林

除与上市公司及其关联方外，上海润林报告期内的购销类关联交易情况如下：

单位：万元

关联方	关联交易内容	2018年 1-4月	2017年	2016年	交易类型
成都坤洋实业发展有限公司	购买商品	-	100.70	-	注1
苏州旷远生物分子技术有限公司	购买商品	-	36.54	43.36	A
深圳市盈科医疗器械有限公司	购买商品	9.61	23.23	-	A
深圳市盈山科技有限公司	购买商品	-	-	67.33	注1
成都康乃格科技有限公司	销售商品	24.92	984.84	-	注2
成都爱生科技有限公司	销售商品	-	666.94	2,572.85	注2
深圳市盈山科技有限公司	销售商品	-	515.48	-	C
上海健慨医学科技发展有限公司	销售商品	61.03	495.73	376.50	A
深圳市安迪医疗器械技术开	销售商品	-	43.08	1,265.29	注2

说明：上述交易类型中 A、C 与前述类型一致。其中，苏州旷远为自主品牌产品生产商，主要从事分子诊断产品的研发生产，报告期内，应客户需求，上海润林曾采购苏州旷远产品供客户使用；深圳盈科为利普流式细胞产品部分地区的经销商；上海健慨为上海部分医院的供应商。报告期内，因深圳盈山中标专业影像系统及客户需求，向上海润林采购。

注 1：因上海润林涉及原有业务主体的业务整合，原有业务主体在上海润林成立前原通过成都坤洋和深圳盈山与凯杰曾签署美元结算的进口试剂合同，因供应商的供应安排等因素影响，相关产品至上海润林成立后方才销售给成都坤洋和深圳盈山，成都坤洋和深圳盈山按照进口代理商的定价原则确定价格后销售给上海润林。

注 2：因上海润林涉及原有业务主体的业务整合，原有业务主体在尚未完成整合之前，上海润林通过原业务主体成都爱生及深圳安迪向客户进行供应。截至 2017 年底相关业务整合已基本完成。

综上，上述交易均具有真实业务背景，与客户需求和企业经营实际情况相吻合。

上述交易中，除业务转移过程中的交易外，其余交易与同类业务、无关第三方交易的毛利率基本一致，交易定价公允。业务转移过程中涉及的交易，根据各方的在先约定，考虑到相关团队、采购、经营管理等均已提前转移至上海润林，因此，在转移过程中，上海润林向原业务主体销售的产品，根据终端客户价格的不同，参考同行业一般仅承担物流配送企业的定价方式（在行业中，若经销商或配送商仅承担物流配送职责的，其上游供应商会根据终端价格下浮 5%-7% 确定对其的销售价格），按照终端价格下浮 5% 确定上海润林对其的销售价格。因此，交易价格具有其合理性，符合市场定价原则，交易价格公允。

（3）杭州怡丹

报告期内，除与上市公司及其关联方之外的、杭州怡丹购销类的关联交易情况如下：

关联方	关联交易内容	2018年 1-4月	2017年	2016年
南京华硕科技有限公司	购买商品		-	305.24

该交易产生的原因为：因杭州怡丹主要供应商原主要采用美元交易模式，即境内经销商向供应商香港或其他境外主体采购，境内经销商自行安排处理进口通关事宜，而行业内一般均会通过专业的进口代理商进行进口贸易。因此，杭州怡丹原通过进口代理商南京华硕科技有限公司（为杭州怡丹原参股股东控制的企业，该股东于2016年将其持有的全部杭州怡丹股权出售给润达盛瑚）采购部分进口试剂。2016年4月后，因供应商调整供货主体，改为由境内主体与境内经销商交易，供应商负责处理进口相关事宜，杭州怡丹改为直接向供应商国内分支机构采购，不再通过进口代理商交易。

综上，上述交易均具有真实业务背景，与客户需求和企业经营实际情况相吻合。

杭州怡丹通过南京华硕进行采购的交易，依据行业惯例，南京华硕在其采购价格基础上增加1%之后销售给杭州怡丹，作为其进口代理成本，因此，杭州怡丹的关联交易定价符合市场定价原则，交易价格公允。

（二）上海伟康

因上海伟康主要业务为为医疗机构提供仓储物流服务以及为医疗器械经营企业提供第三方物流服务，因此，上海伟康不存在严格意义上的购销类的关联交易。报告期内，上海伟康除关键管理人员薪酬外，经常性关联交易情况如下：

1、租赁上海惠中仓库相关交易

2017年，上海伟康为加快开展第三方物流服务业务，经多方寻找，确定租赁上海惠中金山物流仓库作为第三方物流服务的主要经营地点，因此，2017年、2018年1-4月分别向上海惠中支付租金389.37万元、129.79万元，支付物业管理费等95.30万元、29.61万元。上述租金价格系参考周边仓库、物流设施等租赁价格，结合上海惠中现有仓库设备的实际情况，经双方协商确定，与周边具有冷库等设施的仓库租金基本相当，租赁价格公允。

2、向润达医疗及其关联方提供第三方物流服务

因润达医疗经营所需，除自有仓库及物流服务外，润达医疗选择上海伟康作为第三方物流服务提供商，为其提供更加专业的物流服务。报告期内，第三方物流交易情况如下：

单位：万元

关联方	2018年1-4月	2017年	2016年
上海润达医疗科技股份有限公司	112.31	368.34	-
上海康祥卫生器材有限公司	13.39	38.77	-
上海润达榕嘉生物科技有限公司	27.29	36.48	-
上海昆涑生物科技有限公司	19.85	19.78	-
上海润达实业发展有限公司	5.50	16.07	-
上海中科润达精准医学检测有限公司	-	2.83	-
上海祥闰医疗科技有限公司	0.77	2.83	-
润澜（上海）生物技术有限公司	5.95	-	-

上述交易金额系根据实际使用第三方物流服务的情况确定，即根据实际占用的仓位、实际使用的物流情况等确定总量后，按照单一服务的报价计算确定。上海伟康第三方物流涉及的单一服务报价，与行业内其他第三方物流服务商报价基本一致，价格公允。

3、上海伟康与润达医疗关于第三方物流服务合作的原因

因润达医疗在金山仓储物流基地建成后，拟以该仓储物流基地为基础，对润达医疗及其上海地区子公司的仓储物流进行统一管理，但若采用此种方式，根据药监部门相关规定，则需要润达医疗取得医疗器械第三方物流服务资质，以便为上海地区子公司提供仓储物流服务，而该资质取得需要较长的周期和投入较多的人力物力，可能会影响相关业务的正常开展，支出不必要的成本。此外，润达医疗也拟在仓储物流配送管理方面，引入更加专业的合作伙伴或机构，以提升物流仓储管理水平，提高管理效率。因此，润达医疗开始寻找专业的体外诊断产品或医疗器械产品第三方物流服务资质企业进行合作。鉴于润达医疗与上海伟康多年的业务合作关系，以及对上海伟康在仓储物流管理方面专业能力的认可，选择和上海伟康在第三方物流服务方面进行合作。

4、其他关联交易

(1) 2016 年 11 月，上海伟康与上海乐伊签订股权转让协议，上海伟康将持有的子公司上海杭旷保安服务有限公司 100% 股权以 30,000,000.00 元价格转让给上海乐伊，上海伟康于 2016 年 11 月 30 日收到股权转让款并办妥工商变更手续。

(2) 上海伟康为医院提供物流配送、委托采购服务，其中，向关联方采购情况如下：

a. 2018 年 1 到 4 月公司代医院向国润医疗供应链服务（上海）有限公司采购额为 56,022,670.54 元，期末应付账款余额为 57,393,292.39 元；2017 年公司代医院向国润医疗供应链服务（上海）有限公司采购额为 126,847,606.67 元，期末应付账款余额为 39,281,745.62 元；2016 年公司代医院向国润医疗供应链服务（上海）有限公司采购额为 91,817,771.41 元，期末应付账款余额为 41,844,311.99 元。

b. 2016 年上海伟康代医院向上海润达榕嘉生物科技有限公司采购额为 923,076.92 元，期末应付账款余额为 720,000.00 元。

c. 2017 年上海伟康代医院向上海润达医疗科技股份有限公司采购额为 9,830,212.81 元，期末应付账款余额为 2,111,744.18 元；2016 年上海伟康代医院向上海润达医疗科技股份有限公司采购额为 25,664,129.82 元，期末应付账款余额为 524,893.52 元。

上述上海伟康向国润医疗供应链服务（上海）有限公司、润达医疗等关联方采购物资系因上海伟康服务的医疗卫生机构与该等供应商存在采购合作关系，由上海伟康代医疗卫生机构向上述关联方采购物资。

(三) 上海瑞美

上海瑞美作为国内领先的医学实验室信息化服务提供商，使用其软件的终端医院客户已经超过 1500 家，因此，润达医疗及其子公司在为终端客户提供整体综合服务解决方案时，若终端客户选择上海瑞美相关软件产品的，则会存在由终端客户或由润达医疗及其子公司向上海瑞美购买软件的情形。此外，根据行业惯

例，医学实验室新增仪器设备需要接入软件系统，接口费一般由新增设备的供应商或终端客户支付。因此，报告期内，上海瑞美存在向润达医疗及其子公司销售软件或服务的情形：

单位：万元

关联方	关联交易内容	2018年 1-4月	2017 年度	2016 年度
上海润达医疗科技股份有限公司	软件销售及服务	-	61.71	-
青岛益信医学科技有限公司	软件销售及服务	7.35	0.73	6.84
济南润达生物科技有限公司	软件销售及服务	-	1.03	1.54
苏州润达汇昌生物科技有限公司	软件销售及服务	-	1.11	0.13
上海润达榕嘉生物科技有限公司	软件销售及服务	25.64	0.85	-
云南润达康泰医疗科技有限公司	软件销售及服务	-	6.84	-
长春金泽瑞医学科技有限公司	软件销售及服务	0.14	0.55	-
南京润达强瀚医疗科技有限公司	软件销售及服务	-	-	1.84
上海高进源医疗设备有限公司	软件销售及服务	0.43	0.47	1.28
贵州润达康益医疗科技有限公司	软件销售及服务	-	1.97	-
苏州新天地医疗设备有限公司	软件销售及服务	-	0.34	0.21
上海伟康卫生后勤服务有限公司	软件销售及服务	0.77	-	-
北京东南悦达医疗器械有限公司	软件销售及服务	1.03	-	-
合肥润达万通医疗科技有限公司	软件销售及服务	0.43	-	-
上海嵇瑞信息科技有限公司	软件销售及服务	2.56	-	-
上海润达实业发展有限公司	软件销售及服务	1.37	-	-
苏州润赢医疗设备有限公司	软件销售及服务	4.19	-	-

上述交易价格与上海瑞美向无关第三方销售的价格一致，定价公允。

二、上市公司润达医疗既是苏州润赢等标的资产的客户又是供应商的具体原因及合理性

（一）苏州润赢及上海润林与润达医疗及其控参股企业交易的原因

苏州润赢、上海润林与润达医疗及其控参股企业发生的交易，基本上是基于以下原因导致：

1、润达医疗及其关联方在苏州润赢、上海润林拥有相关品牌产品的经销区域开展业务，为终端客户提供整体综合服务业务或其他相关业务，向区域内拥有品牌产品经销权的供应商采购，属于行业惯例，符合市场基本原则；

2、苏州润赢、上海润林因其客户的需求，向拥有当地区域相关品牌产品的润达医疗及其关联方进行采购，属于行业惯例，符合市场基本原则；

3、苏州润赢、上海润林还为满足客户需求，向润达医疗及其控参股企业少量采购其生产的自主品牌产品；

4、苏州润赢和上海润林与润达医疗及其控参股企业之间会存在因客户亟需或库存不足，临时调货产生的小额交易，属于行业内的常见情形。

综上，苏州润赢、上海润林与润达医疗及其控参股企业之间既存在销售也存在采购交易的情形，符合行业惯例，具有真实的业务背景。

（二）杭州怡丹与润达医疗及其他控参股企业交易的原因

上市公司收购杭州怡丹后，杭州怡丹作为上市公司控股子公司，其采购体系纳入上市公司的统一供应链资源管理体系。润达医疗在集团中整合建立的供应链资源共享平台，即各公司依据其签署的各项协议所拥有的采购资源，依据资源效益最大化原则，而进行的内部采购行为。杭州怡丹拥有梅里埃、欧蒙、Thermofisher 等品牌的集团采购协议（即其关联方不论终端区域均可通过杭州怡丹向产品制造商直接采购）。因此，杭州怡丹存在向润达体系内其他公司的销售及采购的情形，以满足客户的需求。

嘉兴新孚臣为杭州怡丹嘉兴地区主要的经销商之一，双方拥有长期的合作关系，2017 年下半年因润达医疗投资嘉兴市新孚臣医疗器械有限公司后，双方形成关联关系，未影响原有业务开展。

此外，杭州怡丹也有少量交易属于与润达医疗之间的调货交易。

综上，杭州怡丹作为上市公司控股子公司，与润达医疗之间的交易系公司统一供应链资源管理平台，采购资源共享的结果。

三、重组报告书补充披露情况

公司已将以上回复内容在重组报告书“第十一章 同业竞争与关联交易”之“二、本次交易对上市公司关联交易的影响”中补充披露。

四、中介机构核查意见

经核查，国金证券及审计机构认为：本次交易 5 家标的资产与上市公司或其他关联方之间进行购销关联交易具有真实的业务背景，关联交易定价公允。苏州润赢、上海润林与润达医疗及其控参股企业之间既存在销售也存在采购交易的情形，符合行业惯例，具有真实的业务背景。杭州怡丹作为上市公司控股子公司，与润达医疗之间的交易系公司统一供应链资源管理平台，采购资源共享的结果。

反馈问题二十八

申请文件显示，1) 苏州润赢等家标的资产均存在大额关联方资金拆入的问题。以苏州润赢为例，报告期末苏州润赢从廖伟生等 5 名关联股东拆入金额报告期末余额为 4,767.04 万元，在其他应付款中核算，占总负债比例为 45.4%。2) 苏州润赢大额负债均主要系股东给予标的资产用于补充流动资金的资金支持，借款协议中均未明确相关借款账期，借款金额根据标的资产的实际需求存在波动。3) 本次交易《购买资产协议》中对股东向标的资产借款有约定。4) 其他几家标的资产中，上海润林其他应付款中借款金额为 1,004.94 万元，杭州怡丹股东借款金额为 4,804.35 万元。请你公司：1) 结合标的资产所处行业实际情况、标的资产实际经营资金需求情况，进一步补充披露苏州润赢等标的资产长期通过股东借款解决资金链问题的合理性，报告期是否计提股东借款利息。2) 补充披露苏州润赢等标的资产针对股东借款及偿还内部控制措施是否完善，财务上是否独立于其控股股东及实际控制人。请独立财务顾问、律师和会计师核查并发表明确意见。

【回复】：

一、结合标的资产所处行业实际情况、标的资产实际经营资金需求情况，进一步补充披露苏州润赢等标的资产长期通过股东借款解决资金链问题的合理性，报告期是否计提股东借款利息。

本次交易标的中，存在股东借款的公司是苏州润赢、上海润林和杭州怡丹。苏州润赢、上海润林和杭州怡丹通过股东借款解决公司运营资金问题的原因主要系行业内企业普遍属于轻资产模式运营，大部分企业取得银行借款的难度较大，且在公司业务快速扩张期间，公司资金面相对较为紧张，在银行借款不能满足公司运营资金需求的情况下，行业内企业普遍存在通过股东借款补充流动资金的情况。苏州润赢、上海润林和杭州怡丹股东借款均有真实的资金往来凭证，并签署借款协议，根据市场利率约定应收的利息，该等借款真实发生。

报告期内，苏州润赢股东借款及利息情况如下，其中需支付给股东的利息按年化 4.35% 计提：

2018 年 1-4 月

单位：万元

关联方	2018 年 1-4 月 新增借款金额	2018 年 1-4 月 偿还借款金额	2018 年 4 月 30 日 借款余额	2018 年 1-4 月 计提利息	2018 年 4 月 30 日 应付利息余额
拆入					
廖伟生	619.92	242.00	4,343.62	59.20	59.20
郭苏倪	-	153.41	161.00	3.20	3.20
李耀	-	148.08	-	0.70	0.70
陆迅	30.00	53.21	55.00	0.97	0.97
左忠锁	-	103.21	97.81	2.28	2.28

2017 年度

单位：万元

关联方	2017 年度 新增借款金额	2017 年度 偿还借款金额	2017 年 12 月 31 日 借款余额	2017 年度 计提利息	2017 年 12 月 31 日 应付利息余额
拆入					
廖伟生	390.58	608.79	3,965.70	183.27	306.06
郭苏倪	153.41	430.00	314.41	24.28	24.28
李耀	148.08	-	148.08	3.53	3.53
陆迅	123.21	45.00	78.21	2.19	2.19
陈哲	58.00	98.00	-	1.74	1.74
左忠锁	201.02	312.00	201.02	12.10	12.10
马佳萍	-	182.00	-	5.24	5.24
唐怡	-	170.00	-	6.20	6.20

2016 年度

单位：万元

关联方	2016年度 新增借款金额	2016年度 偿还借款金额	2016年12月31日 借款余额	2016年度 计提利息	2016年12月31日 应付利息余额
拆入					
廖伟生	1,192.93	1,569.03	4,183.90	188.14	158.82
郭苏倪	500.00	100.00	591.00	19.58	-
陈哲	4.00	-	40.00	1.68	-
左忠锁	250.00	-	312.00	9.74	-
马佳萍	-	139.00	182.00	10.01	-
唐怡	150.00	-	170.00	3.95	-

报告期内，上海润林股东借款及利息情况如下，其中需支付给股东的利息按
年化 6.50% 计提：

2018年1-4月

单位：万元

关联方	2018年1-4月 新增借款金额	2018年1-4月 偿还借款金额	2018年4月30日 借款余额	2018年1-4月 计提利息	2018年4月30日 应付利息余额
上海润达盛瑚 投资管理中心 (有限合伙)	10.88	-	516.28	10.88	14.06
上海润祺投资 管理中心(有 限合伙)	4.35	-	206.51	4.35	5.62

2017年度

单位：万元

关联方	2017年度 新增借款金额	2017年度 偿还借款金额	2017年12月31日 借款余额	2017年度 计提利息	2017年12月31日 应付利息余额
上海润达盛瑚 投资管理中心 (有限合伙)	505.39	-	505.39	3.17	3.17
上海润祺投资 管理中心(有 限合伙)	202.16	-	202.16	1.27	1.27

报告期内，杭州怡丹股东借款及利息情况如下，其中需支付给股东的利息按
年化 4.35% 计提：

2018年1-4月

单位：万元

关联方	2018年1-4月 新增借款金额	2018年1-4月 偿还借款金额	2018年4月30日 借款余额	2018年1-4月 计提利息	2018年4月30日 应付利息余额
拆入					
申屠金胜	-	300.00	3,234.34	49.98	326.42
彭华兵	-	200.00	441.00	7.84	156.92
孙波	-	-	600.00	8.70	45.68

2017年度

单位：万元

关联方	2017年度 新增借款金额	2017年度 偿还借款金额	2017年12月31日 借款余额	2017年度 计提利息	2017年12月31日 应付利息余额
拆入					
申屠金胜	-	1,050.00	3,534.34	183.38	276.44
彭华兵	-	1,740.00	641.00	97.01	149.08
孙波	-	-	600.00	26.10	36.98

2016年度

单位：万元

关联方	2016年度 新增借款金额	2016年度 偿还借款金额	2016年12月31日 借款余额	2016年度 计提利息	2016年12月31日 应付利息余额
拆入					
申屠金胜	2,270.00	1,922.00	4,584.34	93.06	93.06
彭华兵	1,820.00	1,240.00	2,381.00	52.06	52.06
孙波	600.00	-	600.00	10.88	10.88

二、补充披露苏州润赢等标的资产针对股东借款及偿还内部控制措施是否完善，财务上是否独立于其控股股东及实际控制人。

上述标的公司均制订了相关的财务管理制度或资金管理制度等，报告期内存在标的公司未及时履行向股东借款的审批程序情形，标的公司均已依据内部控制要求，对报告期内资金拆借补充履行了必要的内部决策程序。上述资金拆借均签署了规范的借款协议，并以市场化利率结算利息，标的资产的内部控制得到了执行。

报告期内苏州润赢等标的资产设置了独立于股东及其关联方的财务机构，财务人员均专职，在办理与关联方有关的资金收支时，按苏州润赢等标的资产财务

管理制度的相关规定，履行必要的审批程序。本次交易完成后，上市公司将统筹安排集团内资金需求，以减少对股东的借款。

因此，苏州润赢等标的资产与股东的往来款及股东借款均已遵循标的资产制订的内控制度履行了审批程序，相关内部控制措施已得到有效执行，苏州润赢等标的资产财务上独立于其控股股东及实际控制人。

三、重组报告书补充披露情况

公司已将以上回复内容在重组报告书“第九章 管理层讨论与分析”之“三、标的公司财务状况和盈利能力的讨论与分析”中补充披露。

四、中介机构核查意见

经核查，国金证券及审计机构认为：苏州润赢、上海润林和杭州怡丹通过股东借款解决公司运营资金问题的原因主要系行业内企业普遍属于轻资产模式运营，大部分企业取得银行借款的难度较大，且在公司业务快速扩张期间，公司资金面相对较为紧张，在银行借款不能满足的情况下，行业内企业普遍存在通过股东借款补充流动资金的情况。报告期内苏州润赢等标的资产与股东及其关联方的关联交易及关联借款均已遵循标的资产制订的内控制度履行了审批程序，相关内部控制措施已得到有效实行，苏州润赢等标的资产在财务上独立于主要股东。

律师认为，苏州润赢、上海润林和杭州怡丹与股东的借款均已遵循标的资产制订的内控制度履行了审批程序，苏州润赢、上海润林和杭州怡丹财务上独立于其股东、控股股东或实际控制人。

反馈问题二十九

申请文件显示，1) 报告期上海瑞美其他应收款账面净值为 1,387.30 万元、3,194.37 万元和 4,085.52 万元，其中主要为向云南润达康泰医疗科技有限公司、上海高进源医疗设备有限公司、黑龙江省龙卫临床医学精准检验检测有限公司。该三家公司为润达医疗附属企业或参股公司。2) 三笔借款占上海瑞美总资产、收入均较高，其中占总资产比例为 51.6%，占 2017 年收入比例为 85.2%。请你公司补充披露上海瑞美上述企业借款形成的原因及合理性，是否构成大额非经

营性资金占用，是否符合《有关拟购买资产存在资金占用问题的适用意见——证券期货法律适用意见第 10 号》的相关规定。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。

【回复】：

一、上海瑞美企业借款形成的原因及合理性

截至 2018 年 4 月 30 日，上海瑞美主要企业借款情况如下：

单位：万元

借款方	借款金额	起始日	到期日	是否归还
云南润达康泰医疗科技有限公司	2,000.00	2017-3-14	2019-3-13	未归还
上海高进源医疗设备有限公司	1,000.00	2017-4-17	2018-4-16	已归还
黑龙江龙卫精准医学检验中心有限公司	1,000.00	2018-2-27	2018-12-26	未归还

根据上海瑞美提供的借款合同及书面确认，上述借款形成过程如下：

1、云南润达为上市公司控股子公司。2017 年 3 月 14 日，上海瑞美与云南润达签署《借款合同》，由上海瑞美借款人民币 2,000 万元用于云南润达的业务发展及扩大经营，借款期限为 2017 年 3 月 14 日至 2019 年 3 月 13 日，借款年利率经双方协商一致为 4.35%。2017 年 3 月 14 日，上海瑞美执行董事唐剑峰做出执行董事决定，同意上海瑞美向云南润达提供借款 2,000 万元。

2、上海高进源为上市公司参股公司。2017 年 4 月 17 日，上海瑞美与上海高进源签署《借款合同》，由上海瑞美借款人民币 1,000 万元用于上海高进源的业务发展及扩大经营，借款期限为 2017 年 4 月 17 日至 2018 年 4 月 16 日，借款年利率经双方协商一致为 4.35%，上海高进源已于 2018 年 6 月 19 日偿还前述借款。2017 年 4 月 17 日，上海瑞美执行董事唐剑峰做出执行董事决定，同意上海瑞美向上海高进源提供借款 1,000 万元。

3、黑龙江龙卫为上市公司控股子公司。2018 年 2 月 27 日，上海瑞美与黑龙江龙卫签署《借款合同》，由上海瑞美借款人民币 1,000 万元用于黑龙江龙卫的业务发展及扩大经营，借款期限为 2018 年 2 月 27 日至 2018 年 12 月 26 日，借款年利率经双方协商一致为 4.35%。2018 年 2 月 5 日，上海瑞美董事会作出董

事会决议,同意上海瑞美向黑龙江龙卫提供借款 1,000 万元。2018 年 2 月 26 日,上海瑞美股东会作出股东会决议,同意上海瑞美向黑龙江龙卫提供借款 1,000 万元。

上述借款方均为上市公司控股或参股公司,借款均用于借款方的业务发展及扩大经营,系上市公司为加强集团及各关联公司之间的资金使用效率,在征得相关股东同意的基础上,在保证被拆借方正常经营的情况下,以拆借的方式,满足集团内公司的资金需求的一种操作方式,上述资金拆借均按照相关借款合同约定的利率收取利息并将按期偿还或另行协商续期。

二、上海瑞美对外借款是否符合《有关拟购买资产存在资金占用问题的适用意见——证券期货法律适用意见第 10 号》(以下简称“《10 号意见》”)的相关规定

上述借款方均为上市公司控股或参股公司,借款均用于借款方的业务发展及扩大经营,系上市公司为加强集团及各关联公司之间的资金使用效率,在征得相关股东同意的基础上,在保证被拆借方正常经营的情况下,以内部拆借的方式,满足集团内公司的资金需求的一种操作方式,上述资金拆借均按照相关借款合同约定的利率收取利息并将按期偿还或另行协商续期。

虽然上海瑞美及相关借款人未能严格按照《10 号意见》的要求于中国证监会受理本次交易申报材料前解决非经营性资产占用问题,但考虑到:

(1) 本次交易完成后,上海瑞美将成为上市公司全资子公司。上海瑞美向上市公司控股或参股公司的借款均用于该等公司的业务发展及扩大经营,系上市公司为加强集团及各关联公司之间的资金使用效率的安排;

(2) 上海瑞美提供的全部借款均按协议约定收取利息;

(3) 上海瑞美的股东唐剑峰、上海涌流已承诺就非经营性资金占用对上海瑞美或上市公司造成的一切损失承担赔偿责任。

综上所述,上海瑞美尚未解决的非经营性资产占用问题对上市公司及上海瑞美造成重大不利影响的风险较小。

三、重组报告书补充披露情况

公司已将以上回复内容在重组报告书“第十一章 同业竞争与关联交易”之“二、本次交易对上市公司关联交易的影响”之“（五）上海瑞美关联交易情况”中补充披露。

四、中介机构核查意见

国金证券及律师核查了上海瑞美上述借款的借款协议、相关银行凭证、决议文件等，获取了上海瑞美股东唐剑峰、上海涌流出具的承诺函，认为：上海瑞美尚未解决的非经营性资产占用问题对上市公司及上海瑞美造成重大不利影响的风险较小。

反馈问题三十

申请文件显示，1) 报告期苏州润赢主营业务收入 28,771.91 万元、34,857.26 万元和 11,368.38 万元。预测期预测主营业务收入 42,400 万元、50,300 万元、59,100 万元、67,900 万元和 78,100 万元，预测期增长率分别为 21.6%、18.6%、17.5%、14.9%和 15.0%。2) 苏州润赢报告期毛利率分别为 31.84%、28.04%和 24.11%。预测期毛利率分别为 27.0%、26.6%、26.9%、27.2%和 26.8%。请你公司：1) 结合本次交易针对苏州润赢等标的资产在报告书“交易标的基本情况”章节按试剂及耗材、仪器的口径区分苏州润赢等标的资产的主营业务收入情况，补充披露报告书“交易标的估值情况”章节将苏州润赢等标的资产按非集成业务、集成业务的口径区分主营业务收入的原因及合理性，相关业务能否准确进行预测。2) 结合截至目前苏州润赢收入和业绩的实现情况，进一步补充披露 2018 年苏州润赢预测收入及净利润的可实现性。3) 结合苏州润赢代理产品的市场空间、所拥有的仓库及冷链运输能力、技术人员服务能力等，进一步补充披露苏州润赢预测期营业收入持续增长的具体预测依据及合理性。4) 补充披露苏州润赢预测期毛利率预测保持较为稳定的具体预测依据及合理性。请独立财务顾问和评估师核查并发表明确意见。

【回复】：

一、结合本次交易针对苏州润赢等标的资产在报告书“交易标的基本情况”章节按试剂及耗材、仪器的口径区分苏州润赢等标的资产的主营业务收入情况，补充披露报告书“交易标的估值情况”章节将苏州润赢等标的资产按非集成业务、集成业务的口径区分主营业务收入的原因及合理性，相关业务能否准确进行预测。

苏州润赢及杭州怡丹的收入按试剂及耗材、仪器分类系根据产品的性质进行区分，按集成业务及非集成业务进行分类系按业务类型进行区分。本次评估将收入按集成业务及非集成业务进行区分更有利于进行盈利预测：

首先，因检验系统运行的特点，试剂和耗材属于医学实验室消耗量最大的类别，是体外诊断产品企业最主要的以及最具有持续性的收入来源；而仪器受制于终端客户需求、招投标程序等方面的影响，仪器的销售存在一定的波动，仪器销售收入较不稳定，很难准确对未来趋势作出准确判断。因此，由于仪器销售存在不稳定性的特征，很难按照产品性质准确拆分未来预测收入，同理也很难按照产品性质分类的逻辑进行未来的预测。

其次，在传统的体外诊断产品企业的经营中，由于依据检测方法及检测项目的不同而区分的产品类型（如按照免疫、生化、微生物、自身免疫、血液分析等进行的分类），市场竞争强度不一样、市场空间不同、产品本身定位不同等，从企业业务管理的角度，均按照不同的产品线进行管理，各产品线的市场动态、未来趋势均较为清晰，有利于对未来情况进行预测，因此，在本次评估进行业务预测时也基于企业的管理理念，基于产品的市场空间、企业对产品线的投入等预测收入的增长率，基于竞争强度、产品自身属性等因素预测产品毛利率，按产品线预测业务的增长更加合理、准确。

再次，标的公司除上述的与其他企业相同的传统业务外，报告期内，苏州润赢、杭州怡丹逐渐向医院提供医学实验室整体综合服务（又称“集成服务业务”/“集成业务”/“集约化服务业务”/“集采业务”等，以下统一简称为“集成业务”），集成业务指一家医院的检验科所需设备、试剂耗材、服务由同一个

供应商提供，其与传统的非集成业务的经营思路不一样，向客户提供的深度和广度也存在差异，故相关业务收入进行预测时需要单独进行考虑。

综上，本次评估时，按照业务类型对标的公司未来收入及盈利情况进行预测，符合行业特点及企业管理的实际情况，具有合理性，且根据业务类型作出的预测，更加符合企业实际经营情况，更准确的反映了企业未来的业务发展方向，较按照其他方式进行的预测更具准确性。

二、结合截至目前苏州润赢收入和业绩的实现情况，进一步补充披露 2018 年 苏州润赢预测收入及净利润的可实现性。

选取与标的公司苏州润赢、上海润林、杭州怡丹业务相似的流通服务型企业，其各季度收入占当年度收入比重情况如下：

可比上市公司	2017 年度				2016 年度			
	一季度	二季度	三季度	四季度	一季度	二季度	三季度	四季度
收入情况：								
迪安诊断	20.87%	25.48%	27.11%	26.55%	16.62%	25.96%	25.32%	32.10%
塞力斯	17.68%	21.46%	27.94%	32.93%	22.03%	24.83%	26.15%	26.99%
润达医疗	17.58%	23.23%	26.95%	32.24%	18.86%	22.62%	25.45%	33.07%
平均值	18.71%	23.39%	27.33%	30.57%	19.17%	24.47%	25.64%	30.72%
净利润情况								
迪安诊断	17.29%	33.27%	22.69%	26.74%	13.54%	34.94%	22.38%	29.14%
塞力斯	13.55%	23.00%	21.47%	41.97%	14.80%	33.51%	26.64%	25.04%
润达医疗	14.46%	25.79%	32.45%	27.30%	13.51%	25.75%	29.68%	31.07%
平均值	15.10%	27.36%	25.54%	32.00%	13.95%	31.40%	26.23%	28.41%

数据来源：同花顺 IFind。

根据体外诊断行业企业上市公司普遍业绩表现，随下游需求的变化，在各年度内各季度之间收入存在一定的波动。根据上述可比上市公司收入及业绩波动情况，2016 年及 2017 年上半年收入及净利润占全年比例平均分别为 42.87%、43.90%。

根据苏州润赢 2018 年 1-6 月未经审计收入及净利润，按 1-6 月收入及净利润占全年比例平均分别为 42.87%、43.90% 预计，折算标的公司全年收入及净利润情况如下：

单位：万元

公司	2018年1-6月收入	预计全年收入	2018年收入预测数	预计/预测
苏州润赢	18,581.30	43,343.43	42,400.00	102.23%
	2018年1-6月净利润	预计全年净利润	2018年净利润预测数	预计/预测
	2,056.28	4,683.54	4,465.55	104.88%

苏州润赢上述收入及净利润超过本年度预测数据，且未出现可能影响其业绩完成的重大不利事项，预计苏州润赢基本可实现2018年度承诺业绩。

三、结合苏州润赢代理产品的市场空间、所拥有的仓库及冷链运输能力、技术人员服务能力等，进一步补充披露苏州润赢预测期营业收入持续增长的具
体预测依据及合理性。

（一）苏州润赢产品市场空间

本次评估根据工信部发布的《蓝皮书：2015 国内体外诊断产业现状》，统计了中国体外诊断行业2007至2016年试剂规模的数据，再结合苏州润赢的历史数据，得出拟合收入相关关系函数。根据中商产业研究院《2016-2021 年全球及中国体外诊断行业市场研究报告》关于未来行业数据的统计以及上述拟合收入相关关系函数，计算出苏州润赢的未来年度收入数据如下表：

项目	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
中国体外诊断试剂规模(万元)	5,800,000.00	7,230,000.00	8,780,000.00	10,097,000.00	11,611,550.00
增长率	27.47%	24.66%	21.44%	15.00%	15.00%
拟合函数计算的润赢收入(万元)	44,400.00	55,600.00	67,800.00	78,100.00	90,000.00
增长率	26.89%	25.23%	21.94%	15.19%	15.24%

出于谨慎考虑，在本次预测期的后两年行业增长率按15%进行测算。苏州润赢预测的未来年度2018-2022年收入增长率分别为26.89%、25.23%、21.94%、15.19%、15.24%，均低于企业管理层的预测，也低于未来行业平均增长率20%。收入预测比较谨慎及合理。

（二）仓库及冷链运输能力、技术人员服务能力

截至评估基准日，苏州润赢拥有主要仓库情况如下：

承租方	地址	面积（m ² ）	用途
苏州润赢	苏州工业园区苏绣路89号恒宇商务广场1幢董事汇904	480	办公

	室		
苏州润赢	苏州工业园区唯亭镇唯和路 93 号 A 栋二楼西	792	仓库
苏州新天地	苏州工业园区苏绣路 89 号恒宇商务广场 1 幢董事汇 901 室	220	办公
苏州新天地	苏州工业园区唯亭镇唯和路 93 号 A 幢二楼西	1,666	仓库

截至评估基准日，拥有的冷链运输车辆 3 辆、常温车辆 2 辆，拥有技术及工程服务人员 35 名。

本次评估中已根据企业目前所拥有的仓库、冷链运输能力以及技术人员服务与业务规模相匹配的原则上，随预测业务规模的增长同时调增相应的租金及其他支付，即预测期已充分考虑随业务规模增长需要相匹配的仓库、冷链运输能力以及技术人员。

故本次评估是基于截至评估基准日现有的管理运营模式、现有运营区域内、现有经营产品线内，按企业简单再生产、未考虑扩大再生产的思路，整体按企业和行业的模拟曲线进行预测的，总体上未来五年持续增长率相比行业平均水平略低，是比较合理、谨慎的。

四、补充披露苏州润赢预测期毛利率预测保持较为稳定的具体预测依据及合理性。

在对苏州润赢盈利预测的过程中根据不同的产品线，结合苏州润赢历史毛利率水平，选取苏州润赢历史平均毛利率或较低毛利率作为预测的基础数据，并且出于谨慎原则，考虑市场竞争加剧、可能出现的向客户让利以及未来市场政策调价的影响，为保证现有市场及客户，毛利率按每年一定比例衰减进行测算，最终综合形成标的公司预测期内的主营业务收入毛利率，预测毛利率较为保守。

1、企业历史及未来毛利率水平如下：

2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
31.84%	28.03%	26.95%	26.57%	26.91%	27.17%	26.84%

2、可比公司的毛利率近 4 年毛利率水平如下：

证券代码	证券简称	2014年	2015年	2016年	2017年
603882.SH	金城医学	45.43%	45.92%	42.34%	40.95%
300244.SZ	迪安诊断	36.50%	33.62%	31.49%	33.41%
603108.SH	润达医疗	26.46%	27.19%	28.09%	28.15%
平均		36.13%	35.57%	33.97%	34.17%

3、根据 WIND 对 IVD 行业(生产销售体外诊断产品的行业)的统计，IVD 行业历史年度毛利率如下表：

	2013 年	2014 年	2015 年	2016 年	2017 年
毛利率(%)	52.12	55.26	55.53	57.88	57.69

从上表可得，未来年度苏州润赢毛利率低于历史年度毛利率、低于可比公司的毛利率、低于行业平均的毛利率且趋势也趋于一致。

综上所述，本次评估预测期毛利率是谨慎的、合理的。

（五）重组报告书补充披露情况

公司已将以上回复内容在重组报告书“第六章 交易标的估值情况”之“二、拟购买资产的评估情况”之“（一）苏州润赢 70% 股权评估情况”中补充披露。

（六）中介机构核查意见

经核查，国金证券、国融兴华认为：本次评估按照业务类型对标的公司未来收入及盈利情况进行预测，符合行业特点及企业管理的实际情况，具有合理性，且根据业务类型作出的预测，更加符合企业实际经营情况，更准确的反映了企业未来的业务发展方向，较按照其他方式进行的预测更具准确性。

根据苏州润赢 2018 年 1-6 月的经营情况，预计苏州润赢 2018 年的收入及净利润情况超过本年度预测数据，且未出现可能影响其业绩完成的重大不利事项，预计苏州润赢基本可实现 2018 年度承诺业绩。

本次评估是基于截至评估基准日现有的管理运营模式、现有运营区域内、现有经营产品线内，按企业简单再生产、未考虑扩大再生产的思路，整体按企业和行业的模拟曲线进行预测的，总体上未来五年持续增长率相比行业平均水平略低，是比较合理、谨慎的。

在对苏州润赢盈利预测的过程中根据不同的产品线，结合历史毛利率水平，选取苏州润赢历史平均毛利率或较低毛利率作为预测的基础数据，并且出于谨慎原则，考虑市场竞争加剧、可能出现的向客户让利以及未来市场政策调价的影响，为保证现有市场及客户，毛利率按每年一定比例衰减进行测算，最终综合形成标的公司预测期内的主营业务收入毛利率，本次评估预测期毛利率是谨慎的、合理的。

反馈问题三十一

申请文件显示，1) 报告期上海润林主营业务收入分别为 8,754.50 万元、14,324.98 万元和 3,880.88 万元。预测期预测主营业务收入 16,547.13 万元、18,294.07 万元、19,981.23 万元、21,524.78 万元和 23,199.48 万元；增长率分别为 15.5%、10.6%、9.2%、7.7%和 7.8%。2) 报告期上海润林毛利率分别为 39.6%、47.3%和 49.3%，预测期预测毛利率分别为 47.2%、47.0%、46.8%、46.2%和 45.7%。请你公司：1) 结合截至目前上海润林收入和业绩的实现情况，进一步补充披露 2018 年上海润林预测收入及净利润的可实现性。2) 结合上海润林代理产品的市场空间、所拥有的仓库及冷链运输能力、技术人员服务能力等，进一步补充披露上海润林预测期营业收入持续增长的具体预测依据及合理性。3) 补充披露上海润林预测期毛利率保持较高水平的具体预测依据及合理性，及上海润林未来保持毛利率稳定的具体措施。请独立财务顾问和评估师核查并发表明确意见。

【回复】：

一、结合截至目前上海润林收入和业绩的实现情况，进一步补充披露 2018 年上海润林预测收入及净利润的可实现性。

根据本反馈意见第三十题之回复可知，体外诊断行业企业上市公司业绩表现普遍随下游需求的变化在各年度内各季度之间收入存在一定的波动。基于可比上市公司收入及业绩波动情况，2016 年及 2017 年上半年收入及净利润占全年比例平均分别为 42.87%、43.90%。

根据上海润林 2018 年 1-6 月未经审计收入及净利润，按 1-6 月收入及净利润占全年比例平均分别为 42.87%、43.90%预计，折算标的公司全年收入及净利润情况如下：

单位：万元

公司	2018 年 1-6 月收入	预计全年收入	2018 年收入预测数	预计/预测
上海润林	6,608.37	15,414.94	16,547.13	93.16%
	2018 年 1-6 月净利润	预计全年净利润	2018 年净利润预测数	预计/预测

	1,342.95	3,058.81	3,320.13	92.13%
--	----------	----------	----------	--------

上海润林收入预测数是按照现有经营产品线在原经营区域所做的预测。其增量区域客户收入于上半年尚未完全体现，其中上海润林于 2018 年 8 月就西藏自治区妇女儿童保健院病理及检验集成业务签订金额为 1,515.08 万元的采购合同，截至本回复出具日，对方已向上海润林支付 773.4 万元采购款。故预计上海润林基本可实现 2018 年度承诺业绩。

二、结合上海润林代理产品的市场空间、所拥有的仓库及冷链运输能力、技术人员服务能力等，进一步补充披露上海润林预测期营业收入持续增长的具
体预测依据及合理性。

（一）上海润林产品市场空间

本次评估根据工信部发布的《蓝皮书：2015 国内体外诊断产业现状》，统计了中国体外诊断行业 2007 至 2016 年试剂规模的数据，再结合上海润林（东区、西区、南区）主要产品的历史数据，得出拟合收入相关关系函数。根据中商产业研究院《2016-2021 年全球及中国体外诊断行业市场研究报告》关于未来行业数据的统计以及上述拟合收入相关关系函数，计算出上海润林（东区、西区、南区）主要产品的未来年度收入数据如下表：

项目	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年
中国体外诊断试剂规模(万元)	5,800,000.00	7,230,000.00	8,780,000.00	10,097,000.00	11,611,550.00
增长率	27.47%	24.66%	21.44%	15.00%	15.00%
拟合函数计算的润林东区-HPV 收入(万元)	4,312.87	5,010.14	5,765.92	6,408.09	7,146.59
增长率	17.16%	16.17%	15.09%	11.14%	11.52%
拟合函数计算的润林东区-液基细胞学收入(万元)	1,769.02	2,073.06	2,341.03	2,533.84	2,726.66
增长率	39.62%	17.19%	12.93%	8.24%	7.61%
拟合函数计算的润林西区-HPV 收入(万元)	5,660.67	6,104.63	6,495.93	6,777.48	7,059.04
增长率	18.14%	7.84%	6.41%	4.33%	4.15%
拟合函数计算	3,538.28	3,862.02	4,147.35	4,352.66	4,557.97

的润林南区-HPV 收入(万元)					
增长率	22.40%	9.15%	7.39%	4.95%	4.72%

出于谨慎考虑及企业管理层确定，在本次预测期做了部分微调，具体如下：

1.东区 HPV：2018 年 HC2 的增长率下调至 16%预测；东区 BD：2018 年下调至 15%预测；

2.西区 HPV：2021、2022 年的增长率为 4.33%、4.15%，低于 2020 年增长率 6.41%，且严重低于行业 2021、2022 年平均增长率 15%，根据企业管理层的确定，未来年度增长率应与 2020 年持平（6.41%），故调整至 6.41%；

3.南区 HPV：2018 年下调至 18%预测；2021、2022 年的增长率为 4.95%、4.72%，低于 2020 年增长率 7.39%，且严重低于行业 2021、2022 年平均增长率 15%，根据企业管理层的确定，未来年度增长率在 7%左右，故调整至 7%。

经过拟合函数计算及局部调整，企业分区各产品增长率均远低于未来行业平均增长率，收入预测比较谨慎及合理。

（二）仓库及冷链运输能力、技术人员

截至评估基准日，上海润林租赁主要仓库情况如下：

序号	仓库地址	面积（m2）	
		常温库	冷库
1	上海市浦东新区航头镇航头路 166-170 号 3 幢	-	5 个仓位
2	南京市雨花区软件大道 180 号 A3 栋 703 室	63	-
3	深圳市南山区桃源街道龙珠三路南山睿园产业园 9 栋第 3 层 302 室	42	-
4	成都市青羊区蛟龙工业港高新区 B-9	48	-

截至评估基准日，常温车辆 4 辆，拥有技术及工程服务人员 27 名。

本次评估中已根据企业目前所拥有的仓库、冷链运输能力以及技术人员服务与业务规模相匹配的原则上，随预测业务规模的增长同时调增相应的租金及其他支付，即预测期已充分考虑随业务规模增长需要相匹配的仓库、冷链运输能力以及技术人员。

故本次评估是基于截至评估基准日现有的管理运营模式、现有运营区域内、现有经营产品线内，按企业简单再生产、未考虑扩大再生产的思路，整体按企业和行业的模拟曲线进行预测的，总体上未来五年持续增长率相比行业平均水平略低，是比较合理、谨慎的。

三、补充披露上海润林预测期毛利率保持较高水平的具体预测依据及合理性，及上海润林未来保持毛利率稳定的具体措施。请独立财务顾问和评估师核查并发表明确意见。

（一）上海润林预测期毛利率保持较高水平的具体预测依据

在上海润林进行盈利预测的中，根据东区、西区、南区的不同情况，结合业务整合后情况及 2017 年的毛利率水平，考虑市场竞争加剧、可能出现的向客户让利以及未来市场政策调价的影响，为保证现有市场及客户，毛利率按每年一定比例衰减进行测算，最终综合形成预测期内的主营业务收入毛利率，见下表：

	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年
预测毛利率	39.56%	47.33%	47.28%	47.08%	46.88%	46.26%	45.71%

本次选取可比公司历史年度毛利率情况：

证券代码	证券简称	2014 年度(%)	2015 年度(%)	2016 年度(%)
603882.SH	金域医学	45.43	45.92	42.35
300244.SZ	迪安诊断	36.50	33.62	31.49
603108.SH	润达医疗	26.46	27.19	28.10
平均		36.13	35.58	33.98

上海润林为病理实验室综合服务商，专注病理类体外诊断（IVD）试剂销售等综合业务，该细分市场毛利率相对较高，经 wind 数据查询 IVD 行业近年毛利率如下：

年度	2014	2015	2016	2017
毛利率（%）	55.26	55.53	57.88	57.69

上海润林 2016 年处于东区、南区及西区业务整合过程中，分销比例较大，毛利率较低，为 39.56%；2017 年业务整合基本完成其销售模式中减少了分销，增加直销，毛利率趋于正常，为 47.33%，根据访谈，企业管理层确定未来年度基本保持 2017 年销售模式。本次评估主要基于 2017 年毛利率情况进行预测。

综上所述，上海润林未来年度毛利率虽高于可比上市公司历史年度数据，但低于 IVD 行业数据，本次评估毛利率预测是具备合理性的。

（二）上海润林未来保持毛利率稳定的具体措施

第一，上海润林作为病理医学实验室综合服务商，其所服务的病理医学实验室领域，根据相关行业统计，在国外，病理相关诊断约占整体市场的 10% 以上，而现阶段国内病理诊断仅占市场的 4%-5% 左右，随着居民整体健康意识的加强，以及医疗投入的增加，预期未来国内病理诊断市场将会持续增长，作为行业内相对规模较大的流通与服务商，且作为最早尝试病理医学实验室整体综合服务商的上海润林，未来将在市场竞争中处在较为有利的地位，有利于其维持毛利率水平。

第二，根据上海润林与主要供应商签署的协议以及历史合作情况分析，上海润林作为相关产品最主要的经销商之一，一方面按照合作约定可以从供应商处取得较为优惠的采购价格，另一方面按照历史合作经验，若出现下游客户整体性或政策性的价格下调时，均可以与供应商就相关采购价格的调整进行协商，一般均会有相应的调整。

第三，上海润林所从事的病理体外诊断产品流通与服务领域与其他传统体外诊断产品相比，因其与其他检验产品相比具有相当的特殊性（比如需要对标本进行预处理、结果判读较为复杂等），故对服务商的专业性要求相当高，需要提供大量的各项技术服务，其提供产品及服务的附加值较高，一方面有利于保持客户的稳定性，另一方面也增加了其产品的附加值，有利于维持现有的毛利率水平。

综上，上海润林预测期内的预测毛利率较为保守，与上海润林的业务发展情况和行业背景相当，具有合理性。

四、重组报告书补充披露情况

公司已将以上回复内容在重组报告书“第六章 交易标的估值情况”之“二、拟购买资产的评估情况”之“（二）上海润林 70% 股权评估情况”中补充披露。

五、中介机构核查意见

经核查，国金证券、国融兴华认为：根据上海润林 2018 年 1-6 月的经营情况，预计上海润林基本可实现 2018 年度承诺业绩。

本次评估是基于截至评估基准日现有的管理运营模式、现有运营区域内、现有经营产品线内，按企业简单再生产、未考虑扩大再生产的思路，整体按企业和行业的模拟曲线进行预测的，总体上未来五年持续增长率相比行业平均水平略低，是比较合理、谨慎的。企业未来年度毛利率虽高于可比上市公司历史年度数据，但低于 IVD 行业数据，且已考虑市场竞争加剧、可能出现的向客户让利以及未来市场政策调价的影响，毛利率按每年一定比例衰减进行测算，本次评估毛利率预测是具备合理性的。上海润林预测期内的预测毛利率较为保守，与上海润林的业务发展情况和行业背景相当，具有合理性。

反馈问题三十二

申请文件显示，1) 报告期杭州怡丹主营业务收入分别为 25,111.17 万元、32,767.21 万元和 10,698.04 万元。预测期预测主营业务收入 38,500 万元、45,800 万元、53,600 万元、61,300 万元和 70,200 万元；增长率分别为 17.5%、19.0%、17.0%、14.4%和 14.5%。2) 报告期杭州怡丹毛利率分别为 35.20%、32.18%和 32.30%，预测期预测毛利率分别为 31.5%、30.7%、30.8%、30.4%和 30.0%。请你公司：1) 结合截至目前杭州怡丹收入和业绩的实现情况，进一步补充披露 2018 年杭州怡丹预测收入及净利润的可实现性。2) 结合杭州怡丹代理产品的市场空间、所拥有的仓库及冷链运输能力、技术人员服务能力等，进一步补充披露杭州怡丹预测期营业收入持续增长的具体预测依据及合理性。3) 补充披露杭州怡丹预测期毛利率的具体预测依据。请独立财务顾问和评估师核查并发表明确意见。

【回复】：

一、结合截至目前杭州怡丹收入和业绩的实现情况，进一步补充披露 2018 年杭州怡丹预测收入及净利润的可实现性。

根据本反馈意见第三十题之回复可知，体外诊断行业企业上市公司业绩表现普遍随下游需求的变化在各年度内各季度之间收入存在一定的波动。基于可比上市公司收入及业绩波动情况，2016年及2017年上半年收入及净利润占全年比例平均分别为42.87%、43.90%。

根据杭州怡丹2018年1-6月未经审计收入及净利润，按1-6月收入及净利润占全年比例平均分别为42.87%、43.90%预计，折算标的公司全年收入及净利润情况如下：

单位：万元

公司	2018年1-6月收入	预计全年收入	2018年收入预测数	预计/预测
杭州怡丹	17,543.36	40,922.28	38,500.00	106.29%
	2018年1-6月净利润	预计全年净利润	2018年净利润预测数	预计/预测
	2,536.95	5,778.36	5,565.21	103.83%

杭州怡丹上述收入及净利润超过本年度预测数据，且未出现可能影响其业绩完成的重大不利事项，预计杭州怡丹基本可实现2018年度承诺业绩。

二、结合杭州怡丹代理产品的市场空间、所拥有的仓库及冷链运输能力、技术人员服务能力等，进一步补充披露杭州怡丹预测期营业收入持续增长的具
体预测依据及合理性。

（一）杭州怡丹产品市场空间

本次评估根据工信部发布的《蓝皮书：2015 国内体外诊断产业现状》，统计了中国体外诊断行业2007至2016年试剂规模的数据，再结合杭州怡丹的历史数据，得出拟合收入相关关系函数。根据中商产业研究院《2016-2021 年全球及中国体外诊断行业市场研究报告》关于未来行业数据的统计以及上述拟合收入相关关系函数，计算出杭州怡丹的未来年度收入数据如下表：

项目	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
中国体外诊断试剂规模(万元)	5,800,000.00	7,230,000.00	8,780,000.00	10,097,000.00	11,611,550.00
增长率	27.47%	24.66%	21.44%	15.00%	15.00%
拟合函数计算的怡丹收入(万元)	37,816.60	45,575.59	53,985.68	62,083.54	71,396.07
增长率	15.41%	20.52%	18.45%	15.00%	15.00%

出于谨慎考虑，在本次预测期的后两年行业增长率按15%进行测算。杭州怡

丹预测的未来年度 2018-2022 年收入增长率分别为 15.41%、20.52%、18.45%、15%、15%，均低于企业管理层的预测，也低于未来行业平均增长率 20%。收入预测比较谨慎及合理。

（二）仓库及冷链运输能力、技术人员

截至评估基准日，杭州怡丹拥有主要仓库情况如下：

承租方	地址	面积 (m ²)	用途
杭州怡丹	杭州市西湖区文二西路 808 号西溪壹号创意商务中心 9 号楼	555.74	办公及仓库
上海加易	上海市金山区朱枫公路 9135 号 4 号楼 404 室	60	仓库
上海加易	上海市金山区枫泾镇泾标路 350 号 2 幢二楼 207 室、三楼 301 室	170	仓库

截至评估基准日，拥有的冷链运输车辆 2 辆、常温车辆 3 辆，拥有技术及工程服务人员 39 名。

本次评估中已根据企业目前所拥有的仓库、冷链运输能力以及技术人员服务与业务规模相匹配的原则上，随预测业务规模的增长同时调增相应的租金及其他支付，即预测期已充分考虑随业务规模增长需要相匹配的仓库、冷链运输能力以及技术人员。

故本次评估是基于截至评估基准日现有的管理运营模式、现有运营区域内、现有经营产品线内，按企业简单再生产、未考虑扩大再生产的思路，整体按企业和行业的模拟曲线进行预测的，总体上未来五年持续增长率相比行业平均水平略低，是比较合理、谨慎的。

三、补充披露杭州怡丹预测期毛利率的具体预测依据。

在杭州怡丹进行盈利预测的过程中，根据不同的产品线，结合杭州怡丹及原业务主体的历史毛利率水平，选取杭州怡丹历史平均毛利率或较低毛利率作为预测的基础数据，并且出于谨慎原则，考虑市场竞争加剧、可能出现的向客户让利以及未来市场政策调价的影响，为保证现有市场及客户，毛利率按每年一定比例衰减进行测算，最终综合形成杭州怡丹预测期内的主营业务收入毛利率。

1、企业历史及未来毛利率水平如下：

2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
35.20%	32.18%	31.47%	30.75%	30.75%	30.38%	29.96%

2、可比公司的毛利率近4年毛利率水平如下：

证券代码	证券简称	2014年	2015年	2016年	2017年
603882.SH	金城医学	45.43%	45.92%	42.34%	40.95%
300244.SZ	迪安诊断	36.50%	33.62%	31.49%	33.41%
603108.SH	润达医疗	26.46%	27.19%	28.09%	28.15%
平均		36.13%	35.57%	33.97%	34.17%

3、根据 WIND 对 IVD 行业(生产销售体外诊断产品的行业)的统计，IVD 行业历史年度毛利率如下表：

	2013年	2014年	2015年	2016年	2017年
毛利率(%)	52.12	55.26	55.53	57.88	57.69

从上表可得，未来年度杭州怡丹毛利率低于历史年度毛利率、低于可比公司的毛利率、低于行业平均的毛利率。

综上所述，本次评估预测期毛利率是谨慎的、合理的。

四、重组报告书补充披露情况

公司已将以上回复内容在重组报告书“第六章 交易标的估值情况”之“二、拟购买资产的评估情况”之“（三）杭州怡丹 25% 股权评估情况”中补充披露。

五、中介机构核查意见

经核查，国金证券、国融兴华认为：根据杭州怡丹 2018 年 1-6 月的经营情况，预计杭州怡丹基本可实现 2018 年度承诺业绩。

本次评估是基于截至评估基准日现有的管理运营模式、现有运营区域内、现有经营产品线内，按企业简单再生产、未考虑扩大再生产的思路，整体按企业和行业的模拟曲线进行预测的，总体上未来五年持续增长率相比行业平均水平略低，是比较合理、谨慎的。未来年度杭州怡丹毛利率低于历史年度毛利率、低于可比公司的毛利率、低于行业平均的毛利率，且已考虑市场竞争加剧、可能出现的向客户让利以及未来市场政策调价的影响，本次评估预测期毛利率是谨慎的、合理的。

反馈问题三十三

申请文件显示,报告期上海伟康主营业务收入分别为 6,021.00 万元、7,192.24 万元和 2,347.08 万元。预测期预测主营业务收入 7,850.74 万元、8,622.48 万元、9,719.33 万元、10,800.82 万元、11,577.05 万元;增长率分别为 9.2%、9.8%、12.7%、11.1%和 7.2%。2) 报告期上海伟康毛利率分别为 66.90%、64.76%和 68.64%, 预测期预测毛利率分别为 66.2%、67.3%、68.9%、70.4%和 71.0%。请你公司:

1) 结合截至目前上海伟康收入和业绩的实现情况,进一步补充披露 2018 年上海伟康预测收入及净利润的可实现性。2) 结合上海伟康下游客户资源及拓展情况、所拥有的仓库及冷链运输能力等,进一步补充披露上海伟康预测期营业收入持续增长的具体预测依据及合理性。3) 补充披露上海伟康预测期毛利率较高的具体预测依据及合理性。请独立财务顾问和评估师核查并发表明确意见。

【回复】:

一、结合截至目前上海伟康收入和业绩的实现情况,进一步补充披露 2018 年上海伟康预测收入及净利润的可实现性。

剔除同行业生产型的上市公司,其他流通服务型可比上市公司各季度收入占当年度收入比重情况如下:

可比上市公司	2017 年度				2016 年度			
	一季度	二季度	三季度	四季度	一季度	二季度	三季度	四季度
南京医药	24.32%	24.79%	25.33%	25.55%	24.60%	23.91%	25.30%	26.20%
国药股份	9.83%	38.68%	26.08%	25.40%	24.42%	24.32%	25.35%	25.91%
英特集团	23.86%	24.74%	25.10%	26.30%	23.98%	24.42%	25.64%	25.97%
平均值	19.34%	29.40%	25.51%	25.75%	24.33%	24.21%	25.43%	26.02%

参考上述同行业上市公司半年度收入占全年比重情况,2016 年上半年收入占全年 48.55%,2017 年上半年收入占全年 48.74%,同行业公司平均 1-6 月占全年收入比约 48.64%,则上海伟康本年度的预计收入如下:

单位:万元

公司	2018 年 1-6 月收入	预计全年收入	2018 年收入预测数
上海伟康	3,809.08	7,830.57	7,850.74

鉴于上海伟康 2018 年 1-6 月净利率水平未发生重大不利变化,预计上海伟

康基本可完成 2018 年业绩承诺。

二、结合上海伟康下游客户资源及拓展情况、所拥有的仓库及冷链运输能力等，进一步补充披露上海伟康预测期营业收入持续增长的具体预测依据及合理性。

（一）下游客户资源及拓展情况

本次评估中对上海伟康收入预测主要基于现有客户预测期内的发展情况，针对主要客户（全部二甲综合医院及部分二级专科医院）进行逐一分析其未来的增长率，根据管理层判断以及通过了解该客户预测期内学科发展计划、计划的基础改造、周边城市规划等因素，判断可能对医院就诊人数的变化，确定预测期内客户每年的增长率。主要预测情况如下：

单位：万元

客户名称	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年
二甲综合医院	5,497.29	6,066.50	6,829.10	7,579.80	8,014.62
二级专科医院	720.92	616.77	660.69	725.45	895.67
社会卫生中心	952.05	1,216.06	1,459.27	1,678.16	1,846.15
其他非医疗机构	145.84	188.52	235.65	282.78	323.34
合计	7,316.11	8,087.85	9,184.71	10,266.19	11,079.77
收入增长率	17%	11%	14%	12%	8%

上述预测期内 2019-2020 年增长放缓，主要是上海市浦东新区光明中医医院将进行基本建设改造将影响上海伟康实际经营，建设完成后收入不仅会恢复原来水平甚至有大幅提升。预测期内整体收入增长率水平逐年呈现放缓趋势。

上述评估分析中仅基于目前已有的客户情况，未考虑可能的新增客户，且已充分考虑客户本身变化及外部因素变化，故收入预测较为合理、谨慎。

（二）仓库及冷链运输能力

截至评估基准日，上海伟康拥有主要仓库情况如下：

承租方	地址	面积（m ² ）	用途
上海伟康	高桥镇学前街 218 号	1,500	办公、仓储
上海伟康	金山区山阳镇卫昌路 1018 号 5 幢 1 层、2 层 A 区及 3 层	8,706.74	经营办公及仓储

上海伟康	高桥镇小园浜路 116 号、118 号	277.37	仓储
上海伟康	唐镇唐陆路龙东路口	4,409	办公、营业与仓储
上海伟康	惠南镇梅花路 172 号	1,000	办公、仓储

截至评估基准日，拥有的冷链运输车辆 1 辆、常温车辆 7 辆。

本次评估中已根据企业目前所拥有的仓库、冷链运输能力与业务规模相匹配的原则，随预测业务规模的增长同时调增相应的租金及其他支付，即预测期已充分考虑随业务规模增长需要相匹配的仓库、冷链运输能力以及技术人员。

故本次评估是基于截至评估基准日现有的管理运营模式、现有运营区域内、现有经营产品线内，按企业简单再生产、未考虑扩大再生产的思路，整体按企业和行业的模拟曲线进行预测的，总体上未来五年持续增长率相比行业平均水平略低，是比较合理、谨慎的。

三、补充披露上海伟康预测期毛利率较高的具体预测依据及合理性

预测期毛利率较高主要是由于仓储物流业务收入规模增长而形成的规模效应。

（一）仓储物流业务收入情况

上海伟康的收入增长率是按现有客户稳定情况及规模情况、周围环境、就诊趋势及人群等具体分析后进行测算的，符合企业目前经营收入实际情况。

历史年度及预测期情况如下表（万元）：

项目	2015年	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
仓储及配送业务收入	4,049	5,290	6,276	7,316	8,088	9,185	10,266	11,080
收入增长率		31%	19%	17%	11%	14%	12%	8%

从企业的收入情况看，2016-2017 年度增长较快，分别达 31%、19%；预测期 2019-2020 年放缓，主要是上海市浦东新区光明中医医院将进行基本建设改造会影响收入，该医院建设完成后整体规模扩大、服务需求增加，整体上收入规模增长率呈现逐年放缓趋势。

从客户构成看，二甲综合医院是收入的主要来源，共 4 家，近两年大幅增长，

占仓储物流业务收入比达 70%。如下表：

单位：万元

客户名称	2015 年	2016 年	2017 年
上海市浦东新区公利医院	802.13	1,151.89	1,309.54
上海市浦东新区人民医院	1,021.35	1,719.46	2,003.63
上海市浦东新区周浦医院	486.31	694.22	876.10
上海市浦东医院	444.59	310.80	596.57
合计	2,754.38	3,876.37	4,785.85
占总收入比	56%	64%	71%
收入增长率		41%	23%

(二) 仓储物流业务成本情况

企业的成本主要是人工成本、租赁费、车辆运杂费、修理费、水电费、折旧费等。历史年度及预测期情况如下表：

单位：万元

序号	市场及产品分类	历史数据		未来预测数				
		2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年
一	仓储及配送业务成本	1,993.15	2,049.63	2,146.58	2,301.68	2,466.63	2,642.90	2,833.41
1	工资及奖金	1,083.38	908.60	981.29	1,059.79	1,144.57	1,236.14	1,335.03
2	工资附加(社保公积金等)	195.37	214.65	231.82	250.36	270.39	292.03	315.39
3	退休返聘人员工资	300.55	402.16	434.33	469.08	506.61	547.13	590.90
4	福利费	64.14	57.24	61.82	66.77	72.11	77.88	84.11
5	南汇中心医院定点仓库人员劳务费	14.49	180.92	191.01	200.56	210.58	221.11	232.17
6	车辆保险费	21.97	14.21	11.95	11.95	11.95	11.95	11.95
7	车辆运杂费	20.43	44.26	47.03	53.00	59.88	66.69	73.73
8	修理费	36.65	64.62	65.91	67.23	68.58	69.95	71.35
9	水电费	18.94	17.73	18.09	18.45	18.82	19.19	19.58
10	折旧费	36.68	22.13	23.57	23.57	21.32	18.10	15.57
11	租赁费	200.55	123.09	79.76	80.91	81.82	82.73	83.64
	人工成本占比	83%	86%	89%	89%	89%	90%	90%
	租赁费占比	10%	6%	4%	4%	3%	3%	3%
	其他项占比	7%	8%	8%	8%	7%	7%	7%

根据上述成本构成分析，主要是人工成本（第 1-5 项），近两年占比达 83%、86%；其次为租赁费，近两年占比达 10%、6%；其他各项合计占比近两年分别为 7%、8%。

人工成本与收入相关但不是成线性关系，根据上海伟康所处行业特点，由于其是批量送货，业务规模扩大到一定程度产生规模效应后，企业的人员数量不需要增加，但会按当地社会平均工资水平及企业经营的实际考虑一定的增长，本次评估考虑各年按 8% 复合增长率增长；租赁的仓储用场地可满足未来经营的需要，

按现有合同约定期限内各年的合同额确定（2017 年度有三处租赁场地陆续退租，使 2017 年租赁费较 2016 年低）；其他零项的成本中，随收入成线性关系的主要是车辆运杂费，预测期谨慎原则按历史年度实际发生额占收入比的较高者进行测算，折旧费为固定费用，按现有资产并考虑了必要的更新资产折旧，其他各项成本也均不同程度考虑了上涨。

（三）仓储物流业务毛利率情况

企业历史年度及预测期仓储物流业务毛利率情况如下：

2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年
67%	69%	71%	72%	73%	74%	74%

根据企业历史年度分析，当 2017 年收入增长 19% 时，毛利率增长 2%，预测期收入规模随医疗大行业增长趋势增长，毛利率会略有增长，2018-2020 年谨慎考虑毛利率涨幅不超过 1%，2021-2022 年按稳定的毛利率不再考虑增长。

本次评估，充分考虑了收入的可实现性，成本实际构成与增长的合理性，预测期毛利率随收入规模略有涨幅是谨慎的、合理的。

四、重组报告书补充披露情况

公司已将以上回复内容在重组报告书“第六章 交易标的估值情况”之“二、拟购买资产的评估情况”之“（四）上海伟康 60% 股权评估情况”中补充披露。

五、中介机构核查意见

经核查，国金证券、国融兴华认为：鉴于上海伟康 2018 年 1-6 月净利率水平未发生重大不利变化，预计上海伟康基本可完成 2018 年业绩承诺。

本次评估是基于截至评估基准日现有的管理运营模式、现有运营区域内、现有经营产品线内，按企业简单再生产、未考虑扩大再生产的思路，整体按企业和行业的模拟曲线进行预测的，总体上未来五年持续增长率相比行业平均水平略低，是比较合理、谨慎的。本次评估，充分考虑了收入的可实现性，成本实际构成与增长的合理性，预测期毛利率随收入规模略有涨幅是谨慎的、合理的。

反馈问题三十四

申请文件显示，1) 报告期上海瑞美主营业务收入分别为 3,458.59 万元、4,525.04 万元和 1,962.44 万元，毛利率分别为 72.79%、73.46%和 79.09%。2) 本次交易收益法评估中对上海瑞美母公司和子公司分开进行评估，从评估结果来看，上海瑞美母公司经营性资产价值为 2,808.45 万元，子公司瑞美信息评估结果为 18,337.45 万元。从上海瑞美母公司和子公司评估情况来看，上海瑞美母公司预测期预测主营业务收入 2,716.33 万元、3,011.27 万元、3,313.19 万元、3,608.13 万元和 3,907.63 万元，毛利率分别为 61.2%、62.1%、62.8%、63.3%和 63.5%。子公司瑞美信息预测期预测主营业务收入 2,609.23 万元、3,165.02 万元、3,723.51 万元、4,257.29 万元和 4,736.63 万元，毛利率分别为 85.9%、87.3%、88.3%、88.8%和 89.5%。从预测期营业收入合计来看，上海瑞美预测期预测主营收入增长率分别为 17.7%、16.0%、13.9%、11.8%和 9.9%。请你公司：1) 结合截至目前上海瑞美收入和业绩的实现情况，进一步补充披露 2018 年上海瑞美预测收入及净利润的可实现性。2) 结合上海瑞美主营业务为从事医疗卫生信息化软件开发、与客户合作为通过招投标或商谈方式签订项目实施合同及报告期客户集中度较低的实际情况，补充披露上海瑞美截至目前在手订单的获取情况及未来持续开发客户的经营能力，预测期营业收入持续增长的具体预测依据及合理性。3) 补充披露上海瑞美预测期毛利率较高的具体预测依据及合理性，未来保持毛利率稳定具体措施。请独立财务顾问和评估师核查并发表明确意见。

【回复】：

一、结合截至目前上海瑞美收入和业绩的实现情况，进一步补充披露 2018 年上海瑞美预测收入及净利润的可实现性。

上海瑞美核心产品 LIS 系统相关业务一直处于较为稳定的增长阶段，处于推广阶段的 BIS 系统等业务市场接受程度亦逐步提高。在上述因素的影响下，上海瑞美 2018 年 1-4 月经营状况较好，收入及利润亦保持了一定的增长。

报告期内，上海瑞美 1-4 月的营业收入及净利润的情况如下：

项目	2018 年 1-4 月		2017 年 1-4 月		2016 年 1-4 月	
	金额 (万元)	占全年比 重	金额 (万元)	占全年比 重	金额 (万元)	占全年比 重
营业收入	2,010.00	N/A	1,623.49	35.18%	1,406.91	40.68%
净利润	1,037.40	N/A	685.06	38.60%	548.99	40.51%

报告期内，同行业可比上市公司因业务构成存在较大差异，各季度收入及净利润占比情况波动较大。上海瑞美业务结构较为单一，故根据上海瑞美 2016 年度、2017 年度历史数据的平均值，即 1-4 月收入占全年比重 37.93%，净利润占全年比重 39.56%，对上海瑞美 2018 年全年的营业收入及净利润进行预测。

单位：万元

公司	2018 年 1-4 月收入	预计全年收入	2018 年营业收入预测数 (母子公司合并)	预计/预测
上海瑞美	2,010.00	5,299.12	5,325.56	99.50%
	2018 年 1-4 月净利润	预计全年净利润	2018 年净利润预测数 (母子公司合并)	预计/预测
	1,037.40	2,622.56	1,986.38	132.03%

如上表所示，预计上海瑞美 2018 年度营业收入预计可与预测数基本持平，2018 年度净利润超过本年度预测数据，且未出现可能影响其业绩完成的重大不利事项，预计上海瑞美可实现 2018 年度预测业绩。

二、结合上海瑞美主营业务为从事医疗卫生信息化软件开发、与客户合作为通过招投标或商谈方式签订项目实施合同及报告期客户集中度较低的实际情 况，补充披露上海瑞美截至目前在手订单的获取情况及未来持续开发客户的经营能力，预测期营业收入持续增长的具体预测依据及合理性。

(一) 上海瑞美 2018 年度在手订单情况

根据上海瑞美内部统计，截至 2018 年 8 月 31 日，上海瑞美及其子公司尚未完成验收或尚未实施的合同及订单情况如下表所示：

合同/订单类型	合同/订单金额 (万元)
LIS 项目实施	3,348.88
BIS 项目实施	495.03
接口业务	240.67

其他业务	56.80
合计	4,141.38

如上表所示，上海瑞美尚未完成验收或尚未实施的合同及订单数量超过 200 单，所有合同及订单金额合计超过 4,000 万元。上述合同或订单目前尚在实施或筹划中，预计相关销售收入将在未来 1-2 年内进行确认。此外，上海瑞美新获取客户中的优质客户占比较高，平均合同金额较以前年度有一定规模的增长，体现了上海瑞美良好的业务发展趋势和持续的盈利能力。

（二）上海瑞美未来持续开发客户的经营能力分析 & 营业收入持续增长的预测依据

上海瑞美未来持续开发客户的经营能力分析参见“反馈问题二十四”回复之“二、上海瑞美持续盈利能力分析”。

综上所述，上海瑞美在现有行业地位及产品服务优势的基础上，通过加强内部销售推广力量及与业内知名度较高的集成类医疗信息化软件供应商合作，并通过不断的产品研发可为其持续进行客户开发、获取销售订单提供有力保障。上海瑞美在手订单情况亦体现了上海瑞美良好的业务发展趋势和持续的盈利能力。因此，预测期内上海瑞美营业收入持续增长具备合理性。

三、补充披露上海瑞美预测期毛利率较高的具体预测依据及合理性，未来保持毛利率稳定具体措施。

（一）上海瑞美毛利率较高的合理性分析

从上海瑞美历史年度财务数据分析，上海瑞美毛利率水平较高，主要与其行业特点、盈利模式及业务构成有关。

1、行业特点

软件开发行业作为一个技术密集型的行业，行业内公司主要支出为研究开发支出，行业内公司毛利率普遍较高（2016 年及 2017 年上海瑞美可比上市公司与软件开发业务相关的平均毛利率分别为 61.84%、64.54%）。上海瑞美主要产品初期开发成本以及后期对软件进行升级改造、客户定制化开发及新产品的

研发等均计入研究开发费，计入主营业务成本的主要是当年发生的项目实施、售后服务等人工成本及差旅费，主营业务成本相对较低，使得上海瑞美毛利率较高。

2、盈利模式及业务构成

从上海瑞美的盈利模式来看，报告期内，上海瑞美盈利模式系将软件产品直接或通过公司类客户销售至医疗机构获取软件项目实施收入；医疗机构安装上海瑞美软件产品后，上海瑞美可持续获取仪器接口收入及维护服务收入。从上海瑞美的业务构成来看，报告期内上海瑞美仪器接口收入占主营业务收入的比重分别为 33.64%、34.60%和 40.29%，占比较高。虽然上海瑞美内部尚无准确依据将成本分摊至各项业务，但上海瑞美仪器接口软件标准化程度高，多数仪器接口服务时仅需要在系统中生成一段注册码并经简单调试后即可完成，极少数需要现场进行调试操作，所需的时间及人力成本均较少，毛利率相对较高。此外，随着上海瑞美客户资源的不断积累，其终端客户的仪器接口服务需求仍在不断增长。因此，鉴于上海瑞美仪器接口服务毛利率较高且占主营业务收入比重较大，使得上海瑞美毛利率较高。

综上所述，报告期内上海瑞美毛利率较高主要系行业内公司毛利率普遍较高及上海瑞美自身盈利模式和业务构成所致，具备合理性。

(二) 上海瑞美预测期毛利率较高的具体预测依据及合理性及保持毛利率稳定具体措施

1、医疗卫生信息化行业正处于高速发展阶段

随着我国经济水平的高速发展，居民对物质文化的需求日益增长，医疗卫生服务作为基本日常需求，居民对医疗服务水平的要求正不断提高，医疗机构数量及就医人数正不断增长，医疗卫生费用也相应保持较快的增长，医疗卫生行业处于较快的发展水平。为有效提升医疗机构的自动化及信息化水平，充分发挥现有医疗资源的能力，提升医疗机构运营效率及居民满意度，医疗卫生信息化建设成为国家大力推广的建设项目之一。根据计世资讯（CCW Research）发布的《2015年中国医卫行业信息化建设与 IT 应用趋势研究报告的统计》，2014 年我国医疗

卫生行业的信息化投入规模达到 275.1 亿元人民币，较 2013 年增长 22.5%，预计未来几年内，医疗 IT 投入的复合增长率将达到 20% 左右。从医疗卫生信息化行业主要 A 股上市公司（卫宁健康、东华软件、东软集团、万达信息、思创医惠）的订单数据来看，2017 年订单总量同比增长 37%；订单总金额同比增长 51%，处于较高的增长速度⁵。未来几年随着移动互联网大环境下用户体验的改善、医院管理水平、行业标准的提升以及以分级诊疗、医联体为代表的国家政策催生的新的更多的市场需求，医疗卫生信息化行业有较为广阔的发展空间。在医疗卫生信息化行业高速发展的背景下，上海瑞美作为 LIS 软件细分行业的领先者，其未来收入增长具有强有力的驱动。

2、上海瑞美的业务发展模式

上海瑞美盈利模式系将软件产品直接或通过公司类客户销售至医疗机构获取软件项目实施收入；医疗机构安装上海瑞美软件产品后，上海瑞美可持续获取仪器接口收入及维护服务收入。上海瑞美的营业收入中软件项目实施收入及仪器接口收入占比均较高，其中软件项目实施收入主要来自新获取的终端客户的项目实施以及存量客户的系统升级，仪器接口收入主要来自存量客户持续的接口需求。此外，鉴于医疗卫生信息化行业的特点，加之上海瑞美专业、人性化的产品设计，相对完善的售后服务以及较高的品牌认可度，客户流失率较低，客户粘性较强。随着上海瑞美存量客户的不断积累，其终端客户的仪器接口服务需求仍在不断增长。最后，鉴于上海瑞美仪器接口服务毛利率较高且占主营业务收入比重较大，故上海瑞美预测期毛利率较高。

3、上海瑞美保持毛利率稳定的具体措施

未来上海瑞美将通过其十多年的技术积累和行业沉淀，继续深入了解客户需求，清晰把握行业发展方向，对其主要产品进行持续改进和升级，保持其在 LIS 行业的领先地位及产品、服务优势。此外，上海瑞美未来将继续通过加强内部销售力量以及与业内知名度较高的集成类医疗信息化软件供应商合作的方式，提升终端客户数量和质量，提高其市场渗透率。最后，上海瑞美通过对市场环境、客

⁵ 数据来源：广发证券研究所，中国招标网（bidchance）数据库。

户需求的感知，持续地对其产品进行改进，并不断加强新产品的研发使其产品更加契合市场需求，提高客户满意度，增强其市场竞争力。因此，通过上述措施，上海瑞美具备持续的盈利能力，为其较高的毛利率预测水平提供保障。

综上所述，本次预测是在上海瑞美在现有成本费用结构基础上，出于谨慎性原则，考虑未来人工、差旅存在一定增长的基础上，对其毛利率水平进行预测。鉴于医疗卫生信息化行业的高速发展趋势、上海瑞美的业务发展模式以及上海瑞美持续的盈利能力，上海瑞美预测期内毛利率较高具备合理性。

四、重组报告书补充披露情况

公司已将以上回复内容在重组报告书“第六章 交易标的估值情况”之“二、拟购买资产的评估情况”之“（五）上海瑞美 55% 股权评估情况”中补充披露。

五、中介机构核查意见

经核查，国金证券、国融兴华认为：根据上海瑞美 2018 年 1-4 月的经营情况，预计上海瑞美 2018 年度营业收入预计可与预测数基本持平，2018 年度净利润超过本年度预测数据，且未出现可能影响其业绩完成的重大不利事项，预计上海瑞美可实现 2018 年度预测业绩。

上海瑞美在现有行业地位及产品服务优势的基础上，通过加强内部销售推广力量及与业内知名度较高的集成类医疗信息化软件供应商合作，并通过不断的产品研发可为其持续进行客户开发、获取销售订单提供有力保障。上海瑞美在手订单情况亦体现了上海瑞美良好的业务发展趋势和持续的盈利能力。因此，预测期内上海瑞美营业收入持续增长具备合理性。

本次评估是在上海瑞美在现有成本费用结构基础上，出于谨慎性原则，考虑未来人工、差旅存在一定增长的基础上，对其毛利率水平进行预测。鉴于医疗卫生信息化行业的高速发展趋势、上海瑞美的业务发展模式以及上海瑞美持续的盈利能力，上海瑞美预测期内毛利率较高具备合理性。

反馈问题三十五

申请文件显示，本次交易收益法评估中，对苏州润赢等标的资产预测期间费用均保持逐年下降的趋势。以苏州润赢为例，报告期苏州润赢毛利率分别为14.49%、12.63%和10.80%，预测期期间费用率分别为12.3%、11.7%、11.2%、11.0%和10.8%。请你公司结合苏州润赢等标的资产报告期期间费用率变动情况，补充披露预测期期间费用率保持逐年下降的具体预测依据及合理性。请独立财务顾问和评估师核查并发表明确意见。

【回复】：

一、苏州润赢

(一) 苏州润赢各期间费用预测情况

1、销售费用

单位：万元

序号	项目	历史年度		未来年度				
		2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
1	工资及奖金	711.25	596.79	960.68	1,166.82	1,404.59	1,704.89	2,021.89
2	工资附加(社保公积金等)	125.84	135.13	217.52	264.19	318.03	386.02	457.80
3	职工福利费	1.75	-	2.36	2.87	3.46	4.19	4.97
4	广告费	1.11	30.87	35.50	40.82	46.95	53.99	62.09
5	办公费	9.12	35.79	37.58	39.46	41.43	43.50	45.68
6	差旅费	53.73	30.00	42.40	50.30	59.10	67.90	78.10
7	修理费	-	18.61	22.64	26.86	31.56	36.26	41.70
8	业务招待费	176.46	214.93	261.44	310.15	364.41	418.67	481.56
9	车辆、仓储运杂费	86.54	159.13	193.57	229.64	269.81	309.99	356.55
10	售后服务费	-	18.70	22.75	26.99	31.71	36.43	41.90
11	展览宣传费	1.20	4.71	4.74	4.76	4.78	4.81	4.83
12	调试费	301.99	202.58	218.78	236.29	255.19	275.60	297.65
13	折旧费	9.75	8.37	7.33	6.61	5.83	4.95	2.70
14	其他	10.49	13.83	14.94	16.14	17.43	18.82	20.33
	合计	1,489.23	1,469.45	2,042.22	2,421.89	2,854.27	3,366.01	3,917.75

各主要费用占销售费用比重：

序号	项目	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
1	人工	56%	50%	58%	59%	60%	62%	63%
2	调试费	20%	14%	11%	10%	9%	8%	8%
3	业务招待费	12%	15%	13%	13%	13%	12%	12%
4	车辆、仓储运杂费	6%	11%	9%	9%	9%	9%	9%
5	差旅费	4%	2%	2%	2%	2%	2%	2%

6	其他	2%	9%	7%	7%	6%	6%	6%
---	----	----	----	----	----	----	----	----

从上述销售费用明细表及各主要费用占比表可以看出：

人工成本占比高达 50% 以上；人工成本与收入相关，但不是成线性关系；按照行业特点，业务规模扩大到一定程度产生规模效应后，企业的人员数量不需要增加，但会按当地社会平均工资水平及企业经营的实际考虑一定的增长；其次为调试费用，经与企业管理层核实，随着公司对设备维护保养能力以及安装调试费用的管理水平提高，故综合确定；车辆、仓储运杂费、业务招待费、差旅费等，与当期收入成线性关系，按历史年度占收入的比重预测。

2、管理费用

单位：万元

序号	项目	历史年度		未来年度				
		2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年
1	工资及奖金	775.82	780.51	886.59	1,013.49	1,156.91	1,342.01	1,527.12
2	工资附加(社保公积金等)	135.55	179.50	203.89	233.07	266.06	308.62	351.19
3	职工福利费	32.64	31.08	35.30	40.35	46.06	53.43	60.80
4	办公费	220.90	185.27	194.53	204.26	214.47	225.20	236.46
5	保险费	10.06	8.96	9.51	9.70	9.89	10.09	10.29
6	差旅费	81.87	65.04	79.11	93.86	110.28	126.70	145.73
7	租赁费	120.19	118.19	80.88	101.68	106.77	112.10	117.71
8	修理费	43.34	61.60	74.92	88.88	104.43	119.98	138.01
9	业务招待费	186.27	383.58	466.58	553.52	650.35	747.19	859.43
10	车辆、仓储运杂费	160.04	163.13	179.45	197.39	217.13	238.84	262.73
11	物业管理费	30.71	38.56	49.75	48.78	51.22	53.78	56.47
12	水电费	11.33	16.41	17.23	18.09	19.00	19.95	20.95
13	无形资产摊销	0.52	3.55	3.29	3.29	3.29	2.05	-
14	折旧费	62.82	80.22	70.22	63.40	55.92	47.42	25.88
15	咨询费	94.68	84.46	102.73	121.88	143.20	164.52	189.24
16	中介机构费	-	18.81	25.00	28.00	31.00	34.00	37.00
17	会议费	15.80	20.58	25.03	29.70	34.89	40.09	46.11
18	存货盘亏	92.45	24.73	42.40	50.30	59.10	67.90	78.10
19	调试费	38.60	-	120.00	129.60	139.97	151.17	163.26
20	其他	88.64	125.24	135.26	146.08	157.77	170.39	184.02
	合计	2,202.23	2,389.42	2,801.69	3,175.33	3,577.71	4,035.45	4,510.49

各主要费用占管理费用比重：

序号	项目	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年
1	人工	43%	41%	40%	41%	41%	42%	43%
2	办公费	10%	8%	7%	6%	6%	6%	5%
3	租赁费	5%	5%	3%	3%	3%	3%	3%
4	业务招待费	8%	16%	17%	17%	18%	19%	19%
5	车辆、仓储运杂费	7%	7%	6%	6%	6%	6%	6%
6	其他	26%	23%	27%	26%	26%	25%	24%

从上述管理费用明细表及各主要费用占比表可以看出：

人工成本占比高达 40% 以上；与销售费用类似，人工成本与收入相关但不是成线性关系，经企业管理层沟通综合确定，其人工成本占比在以后年度趋于稳定，但会按当地社会平均工资水平及企业经营的实际考虑一定的增长。其次为办公费，经与企业管理层核实，未来每年按 5% 增长测算，且占比较为稳定；业务招待费与收入相关，按 2017 年占收入的比重测算；租赁费为苏州润赢租赁办公场地及仓库的费用，每年按租赁协议考虑一定的增长测算。

3、财务费用

结合企业现有贷款规模，按照未来各期预测的自由现金流、实际执行的贷款利率确定的。贷款利率按评估基准日正在执行的短期借款及股东借款利率，财务费用随着有息负债的偿还会呈现下降趋势。

（二）苏州润赢历史年度及预测期期间费用、期间费用增长率、各期间费用率情况

项目	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年
销售费用（万元）	1,489.23	1,469.45	2,042.22	2,421.89	2,854.27	3,366.01	3,917.75
管理费用（万元）	2,202.23	2,389.42	2,801.69	3,175.33	3,577.71	4,035.45	4,510.49
财务费用（万元）	480.87	544.87	373.69	285.00	162.62	53.88	15.15
销售费用增长率		-1.33%	38.98%	18.59%	17.85%	17.93%	16.39%
管理费用增长率		8.50%	17.25%	13.34%	12.67%	12.79%	11.77%
财务费用增长率		13.31%	-31.42%	-23.73%	-42.94%	-66.87%	-71.87%
销售费用/营业收入	5.17%	4.21%	4.82%	4.81%	4.83%	4.96%	5.02%
管理费用/营业收入	7.65%	6.85%	6.61%	6.31%	6.05%	5.94%	5.78%
财务费用/营业收入	1.67%	1.56%	0.88%	0.57%	0.28%	0.08%	0.02%

从上表中可以看出预测期销售费用、管理费用相比历史年度呈增长趋势；财务费用随着有息负债的偿还会呈现下降趋势。一般情况下企业的期间费用与营业收入不会呈较明显的线性关系，同时企业未来收入增长后产生规模效应会导致期间费用率下降。

（三）同行业上市公司历史年度各期间费用率情况

1、销售费用/营业收入

证券代码	证券简称	2013 年	2014 年	2015 年	2016 年	2017 年
603882.SH	金城医学	20.05%	18.67%	18.98%	18.28%	16.77%
603108.SH	润达医疗	9.80%	9.41%	9.59%	9.48%	8.61%

300244.SZ	迪安诊断	11.41%	10.07%	8.83%	8.55%	9.28%
	平均值	13.75%	12.71%	12.47%	12.10%	11.55%

2、管理费用/营业收入

证券代码	证券简称	2013年	2014年	2015年	2016年	2017年
603882.SH	金城医学	17.36%	23.26%	18.69%	16.86%	17.12%
603108.SH	润达医疗	7.24%	6.89%	6.76%	7.60%	6.76%
300244.SZ	迪安诊断	14.78%	15.16%	14.15%	11.80%	12.76%
	平均值	13.13%	15.10%	13.20%	12.09%	12.21%

从上表可以看出，同行业上市公司历史年度各期间费用率也是呈现逐年下降的趋势，苏州润赢期间费用率呈现下降符合该趋势。

综上所述，苏州润赢披露预测期期间费用率保持逐年下降是合理的。

二、上海润林

(一) 上海润林各期间费用预测情况

1、销售费用

单位：万元

序号	项目	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
1	工资及奖金	190.73	257.56	304.05	334.45	367.89	404.68	445.15
2	工资附加	14.81	64.45	76.09	83.70	92.07	101.27	111.40
3	职工福利费	0.13	3.56	4.20	4.62	5.08	5.59	6.15
4	广告费	30.80	865.47	827.36	914.70	999.06	1,076.24	1,159.97
5	办公费	12.03	113.19	130.75	144.55	157.88	170.08	183.31
6	差旅住宿费	18.12	17.46	20.17	22.30	24.35	26.24	28.28
7	其他差旅费用	8.67	41.83	48.32	53.42	58.35	62.86	67.75
8	修理费	18.75	16.93	19.56	21.62	23.62	25.44	27.42
9	业务招待费	9.09	16.76	19.36	21.41	23.38	25.19	27.14
10	车辆、仓储运杂费	44.87	41.67	48.13	53.21	58.12	62.61	67.48
11	招标费	0.56	5.82	6.73	7.44	8.12	8.75	9.43
12	装修费	154.49	-					
13	培训费	0.46	6.60	7.26	7.99	8.78	9.66	10.63
14	会议费	43.80	765.90	827.36	914.70	999.06	1,076.24	1,159.97
15	折旧费	14.56	0.67					
16	无形资产摊销	-	2.78					
17	其他	3.18	9.06	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00
	合计	565.04	2,229.71	2,349.32	2,594.10	2,835.77	3,064.84	3,314.09

各主要费用占销售费用比重：

项目	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
人工	36%	15%	16%	16%	16%	17%	17%
广告费	5%	39%	35%	35%	35%	35%	35%
办公费	2%	5%	6%	6%	6%	6%	6%

差旅费	5%	3%	3%	3%	3%	3%	3%
车辆、仓储运杂费	8%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
会议费	8%	34%	35%	35%	35%	35%	35%

从上述销售费用明细表及各主要费用占比表可以看出：

企业 2016 年刚开始整合业务，各项费用支出存在不稳定性；2017 年业务整合基本完成，企业运营及各项费用支出占比趋于稳定，其中广告费、会议费占比较高，经企业管理层核实，未来年度占比均在 35% 左右，其占当期收入在 5% 左右；人工成本占比 15% 以上；人工成本与收入相关，但不是成线性关系，但会按当地社会平均工资水平及企业经营的实际考虑一定的增长；车辆、仓储运杂费、办公费、差旅费等，与当期收入成线性关系，按历史年度占收入的比重预测。

2、管理费用：

单位：万元

序号	项目	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年
1	工资及奖金	124.06	327.51	396.28	435.91	479.50	527.45	580.20
2	工资附加	19.34	53.17	64.33	70.76	77.84	85.62	94.19
3	职工福利费	1.45	13.62	16.49	18.13	19.95	21.94	24.14
4	办公费	35.11	69.75	73.24	76.90	80.74	84.78	89.02
5	其他差旅费	17.32	44.18	46.39	48.71	51.14	53.70	56.39
6	差旅住宿费	9.44	23.57	24.75	25.99	27.29	28.65	30.08
7	租赁费	88.66	98.48	64.51	44.53	44.69	47.04	47.21
8	修理费	3.42	6.84	7.18	7.54	7.91	8.31	8.73
9	业务招待费	6.93	17.88	18.78	19.72	20.70	21.74	22.83
10	车辆、仓储运杂费	13.46	40.40	42.42	44.54	46.76	49.10	51.56
11	折旧费	13.85	15.47					
12	中介机构费	10.34	75.63	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00
13	会议费	23.17	20.06	21.07	22.12	23.23	24.39	25.61
14	装修费	6.24	5.29	70.00				
15	其他	9.68	19.27	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00
合计		382.48	831.12	905.43	874.84	939.76	1,012.74	1,089.94

各主要费用占管理费用比重：

项目	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年
人工	38%	47%	53%	60%	61%	63%	64%
办公费	9%	8%	8%	9%	9%	8%	8%
差旅费	7%	8%	8%	9%	8%	8%	8%
租赁费	23%	12%	7%	5%	5%	5%	4%
车辆、仓储运杂费	4%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
中介机构费	3%	9%	4%	5%	4%	4%	4%
会议费	6%	2%	2%	3%	2%	2%	2%

从上述管理费用明细表及各主要费用占比表可以看出：人工成本占比高达

45%以上；与销售费用类似，人工成本与收入相关，经企业管理层综合确定，其人工成本占比在以后年度趋于稳定，但会按企业平均工资水平及企业经营的实际情况考虑一定的增长；其次为办公费、差旅费、车辆、仓储运杂费、会议费，经企业管理层核实，未来每年按5%增长测算，且占比较为稳定；中介机构费是经企业管理层核实后确定每年的大概费用（2017年较高主要为信息系统上线费用）。租赁费为租赁办公场地及仓库的费用，每年按租赁协议考虑一定的增长测算。

3、财务费用

根据企业现金流预测，在满足正常经营情况下预计2018年能偿还借款；以后年度主要为手续费，和历史年度手续费与主营收入同比预测。

（二）上海润林历史年度及预测期期间费用、期间费用增长率、各期间费用率情况

项目	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
营业收入（万元）	8754.494	14327.33	16547.13	18294.07	19981.23	21524.78	23199.48
销售费用（万元）	565.04	2,229.71	2,349.32	2,594.10	2,835.77	3,064.84	3,314.09
管理费用（万元）	382.48	831.12	905.43	874.84	939.76	1,012.74	1,089.94
财务费用（万元）	20.30	38.02	56.59	19.98	21.82	23.51	25.34
销售费用增长率		295%	5%	10%	9%	8%	8%
管理费用增长率		117%	9%	-3%	7%	8%	8%
财务费用增长率		87%	49%	-65%	9%	8%	8%
销售费用/营业收入	6%	16%	14%	14%	14%	14%	14%
管理费用/营业收入	4%	6%	5%	5%	5%	5%	5%
财务费用/营业收入	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
财务费用/营业收入	1.67%	1.56%	0.88%	0.57%	0.28%	0.08%	0.02%

从上表中可以看出预测期销售费用、管理费用相比历史年度呈增长趋势（2018年管理费因一次性投入新办公室装修及2019年企业预计减少三区办公室，导致2019年销售费用增长率为负）；2018年企业预计以自由现金流能偿还有息借款，故财务费用随着有息负债的偿付呈现下降趋势。一般情况下企业的期间费用与营业收入不会呈较明显的线性关系，同时企业未来收入增长后产生规模效应会导致期间费用率下降。

（三）同行业上市公司历史年度各期间费用率情况

同行业上市公司历史年度各期间费用率情况参见本反馈问题回复之“一、苏州润赢”之“三、同行业上市公司历史年度各期间费用率情况”，同行业上市公

司历史年度各期间费用率也是呈现逐年下降的趋势，上海润林期间费用率呈现下降符合该趋势。

综上所述，上海润林披露预测期期间费用率保持逐年下降是合理的。

三、杭州怡丹

(一) 杭州怡丹各期间费用预测情况

1、销售费用：

单位：万元

序号	项目	历史年度		未来年度				
		2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
1	工资及奖金	497.8	692.71	869.46	1,072.41	1,304.85	1,570.44	1,873.26
2	工资附加(社保公积金等)	104.07	208.58	261.79	322.9	392.89	472.86	564.04
3	职工福利费	50.93	45.29	56.84	70.11	85.31	102.67	122.47
4	促销费	423.11	648.44	761.88	906.34	1,060.70	1,213.08	1,389.20
5	售后服务费	125.93	187.04	219.76	261.43	305.95	349.91	400.71
6	业务招待费	118.4	133.78	157.18	186.98	218.83	250.27	286.6
7	差旅费	121.4	127.28	149.55	177.91	208.2	238.11	272.69
8	车辆、仓储运杂费	114.63	106.42	125.03	148.74	174.07	199.08	227.99
9	办公费	138.43	118.22	122.95	127.87	132.98	138.3	143.84
10	会议费	97.82	66.31	77.91	92.68	108.47	124.05	142.06
11	展览宣传费	8.19	10.51	12.35	14.69	17.19	19.66	22.52
12	租赁费	4.38	11.93	14.61	14.61	14.61	14.61	14.61
13	广告费	3.35	7.66	10	10.5	11.03	11.58	12.16
14	修理费	0.92	3.98	4.68	5.57	6.52	7.45	8.54
15	其他	35.19	6.38	6.51	6.64	6.77	6.9	7.04
16	折旧费	13.92	17.18	-	-	-	-	-
	合计	1,858.45	2,391.70	2,850.51	3,419.39	4,048.37	4,718.97	5,487.71

各主要费用占销售费用比重：

序号	项目	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
1	人工	35%	40%	42%	43%	44%	45%	47%
2	促销费	23%	27%	27%	27%	26%	26%	25%
3	售后服务费	7%	8%	8%	8%	8%	7%	7%
4	业务招待费	6%	6%	6%	5%	5%	5%	5%
5	差旅费	7%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
6	车辆、仓储运杂费	6%	4%	4%	4%	4%	4%	4%
7	办公费	7%	5%	4%	4%	3%	3%	3%
8	会议费	5%	3%	3%	3%	3%	3%	3%
9	其他	2%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
10	折旧费	1%	1%	0%	0%	0%	0%	0%

从上述销售费用明细表及各主要费用占比表可以看出：

人工成本占比高达 40% 以上；人工成本与收入相关但不是成线性关系，根据其行业特点，业务规模扩大一定程度产生规模效应后，企业的人员数量不需要增加，但会按当地社会平均工资水平及企业经营的实际考虑一定的增长；其次为促进费用、业务招待费、差旅费、车辆、仓储运杂费等其他各项费用主要与当期收入成线性关系，按历史年度占收入的比重预测。

2、管理费用：

单位：万元

序号	项目	历史发生数		未来预测数				
		2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年
1	工资及奖金	267.82	365.69	420.75	482.75	552.51	630.91	718.95
2	工资附加(工会、教育经费、社保公积金)	83.46	128.33	147.65	169.41	193.89	221.41	252.3
3	职工福利费	90.31	88.13	101.39	116.34	133.15	152.04	173.26
4	车辆、仓储运杂费	118.28	136.7	147.63	159.44	172.2	185.98	200.85
5	办公费	124.58	125.1	130.1	135.31	140.72	146.35	152.2
6	会议费	48.64	91.04	98.32	106.19	114.69	123.86	133.77
7	业务招待费	20.65	67.17	70.53	74.06	77.76	81.65	85.73
8	其他	25.56	87.01	60	64.8	69.98	75.58	81.63
9	折旧费	65.22	49.6	51.29	41.85	27.08	17.61	7.73
10	存货盘亏	14.31	42.28	49.67	59.09	69.16	79.09	90.57
11	无形资产与长期待摊费用摊销	9.85	35.78	37.66	37.66	37.65	34.01	-
12	租赁费	61.28	35.02	37.5	62.85	62.85	62.85	62.85
13	中介机构费	8.09	29.83	30	30	30	30	30
14	低值易耗品摊销	9.56	41.25	26.68	26.68	26.68	26.68	26.68
15	差旅费	24.21	23.04	24.19	25.4	26.67	28	29.4
16	股东大会、董监事会费	22.02	21.47	23.19	25.05	27.05	29.21	31.55
17	修理费	0.02	12.68	12	12	12	12	12
18	咨询费	0.44	10.37	10	10	10	10	10
19	物业管理费	8.37	1.52	5.67	5.67	5.67	5.67	5.67
20	税费	5.41	-	-	-	-	-	-
	合计	1,008.09	1,392.00	1,484.23	1,644.54	1,789.71	1,952.90	2,105.15

各主要费用占管理费用比重：

序号	项目	历史发生数		未来预测数				
		2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年
1	人工	44%	42%	45%	47%	49%	51%	54%
2	车辆、仓储运杂费	12%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
3	办公费	12%	9%	9%	8%	8%	7%	7%
4	会议费	5%	7%	7%	6%	6%	6%	6%
5	业务招待费	2%	5%	5%	5%	4%	4%	4%

序号	项目	历史发生数		未来预测数				
		2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
6	存货盘亏	1%	3%	3%	4%	4%	4%	4%
7	其他	3%	6%	4%	4%	4%	4%	4%
8	租赁费	6%	3%	3%	4%	4%	3%	3%
9	无形资产与长期待摊费用摊销	1%	3%	3%	2%	2%	2%	0%
10	中介机构费	1%	2%	2%	2%	2%	2%	1%
11	股东大会、董监事会费	2%	2%	2%	2%	2%	1%	1%
12	差旅费	2%	2%	2%	2%	1%	1%	1%
13	低值易耗品摊销	1%	3%	2%	2%	1%	1%	1%
14	折旧费	6%	4%	3%	3%	2%	1%	0%
15	修理费	0%	1%	1%	1%	1%	1%	1%
16	咨询费	0%	1%	1%	1%	1%	1%	0%
17	物业管理费	1%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
18	税费	1%	0%	0%	0%	0%	0%	0%

从上述管理费用明细表及各主要费用占比表可以看出：

人工成本占比高达 40% 以上；与销售费用类似，人工成本与收入相关但不是成线性关系，经与企业管理层综合确定，其人工成本占比在以后年度趋于稳定，但会按当地社会平均工资水平及企业经营的实际考虑一定的增长；其次为车辆、仓储运杂费、办公费，经与企业管理层核实，未来每年分别按 8%、4% 增长测算，且占比较为稳定；其余费用发生额较小，均考虑一定的上涨。

3、财务费用

财务费用系结合企业现有贷款规模，按照未来各期预测的自由现金流、实际执行的贷款利率确定。贷款利率按评估基准日正在执行的短期借款及股东借款利率，财务费用随着有息负债的偿还会呈现下降趋势。

(二) 杭州怡丹历史年度及预测期期间费用、期间费用增长率、各期间费用率情况

项目	历史发生数		未来预测数				
	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
销售费用（万元）	1,858.45	2,391.70	2,850.51	3,419.39	4,048.37	4,718.97	5,487.71
管理费用（万元）	1,008.09	1,392.00	1,484.23	1,644.54	1,789.71	1,952.90	2,105.15
财务费用（万元）	32.18	461.56	153.74	49.87	2.56	2.56	2.56
销售费用增长率		28.69%	19.18%	19.96%	18.39%	16.56%	16.29%
管理费用增长率		38.08%	6.63%	10.80%	8.83%	9.12%	7.80%

财务费用增长率		1334.25%	-66.69%	-67.56%	-94.87%	0.00%	0.00%
销售费用/营业收入	7.40%	7.30%	7.40%	7.47%	7.55%	7.70%	7.82%
管理费用/营业收入	4.01%	4.25%	3.86%	3.59%	3.34%	3.19%	3.00%
财务费用/营业收入	0.13%	1.41%	0.40%	0.11%	0.00%	0.00%	0.00%

从上表中可以看出预测期销售费用、管理费用相比历史年度呈增长趋势；财务费用随着有息负债的偿还会呈现下降趋势。一般情况下企业的期间费用与营业收入不会呈较明显的线性关系，同时企业未来收入增长后产生规模效应会导致期间费用率下降。

（三）同行业上市公司历史年度各期间费用率情况

同行业上市公司历史年度各期间费用率情况参见本反馈问题回复之“一、苏州润赢”之“三、同行业上市公司历史年度各期间费用率情况”，同行业上市公司历史年度各期间费用率也是呈现逐年下降的趋势，杭州怡丹期间费用率呈现下降符合该趋势。

综上所述，杭州怡丹披露预测期期间费用率保持逐年下降是合理的。

四、上海伟康

（一）上海伟康各期间费用预测情况

1、销售费用：

单位：万元

序号	项目	历史年度		未来预测数				
		2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
1	车辆、仓储运杂费	16.32	8.91	10.43	11.45	12.91	14.35	15.38
2	办公费	22.98	33.53	34.20	34.88	35.58	36.29	37.02
3	差旅费	10.46	6.01	6.13	6.25	6.38	6.51	6.64
4	租赁费	58.19	-					
5	会务费	38.39	-					
6	服务费	8.68	20.21	21.47	24.20	27.34	30.45	33.66
7	软件摊销			-	17.60	17.60	17.60	17.60
8	其他	19.46	8.60	8.50	8.50	8.50	8.50	8.50
	合计	174.48	77.26	80.73	102.89	108.31	113.70	118.80

各主要费用占销售费用比重：

序号	项目	历史年度		未来预测数				
		2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
1	车辆、仓储运杂费	9%	12%	13%	11%	12%	13%	13%
2	办公费	13%	43%	42%	34%	33%	32%	31%
3	差旅费	6%	8%	8%	6%	6%	6%	6%

4	租赁费	33%						
5	会务费	22%						
6	服务费	5%	26%	27%	24%	25%	27%	28%
7	软件摊销	0%	0%	0%	17%	16%	15%	15%
8	其他	11%	11%	11%	8%	8%	7%	7%
	合计	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

从上述销售费用明细表及各主要费用占比表可以看出：

办公费占比达 30%-40%，经与企业管理层核实，综合分析后考虑一定增长率确定；车辆和仓储运杂费、服务费占比达 13%、27%左右，与收入成线性关系，按历史年度实际发生额占收入的比重进行预测；软件摊销费系在建的ERP系统，预计 2019 年 1 月完成验收，按企业的摊销政策在合理摊销年限内进行摊销测算；差旅费、其他零星费用，经与企业管理层核实，按历史年度实际发生额并结合企业的费用管控制度综合分析判断进行测算；租赁费、会务费，企业 2017 年开始在成本中核算，不再预测。

2、管理费用：

单位：万元

序号	项目	历史年度		未来预测数				
		2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年
1	工资及奖金	408.36	328.75	355.05	383.45	414.13	447.26	483.04
2	劳务人员工资	112.10	114.55	123.71	133.61	144.30	155.84	168.31
3	福利	7.54	37.82	40.85	44.11	47.64	51.45	55.57
4	工资附加	38.55	51.36	55.47	59.91	64.70	69.87	75.46
5	业务招待费	78.12	111.67	121.81	134.66	152.92	170.93	184.47
6	修理费	34.82	23.82	24.30	24.78	25.28	25.78	26.30
7	租赁费	39.13	38.89	39.41	39.53	39.53	39.53	39.53
8	水电费	7.05	5.89	6.01	6.13	6.25	6.38	6.50
9	邮电书报费	19.58	18.62	18.81	19.00	19.19	19.38	19.57
10	差旅费	35.61	7.56	8.00	8.00	8.00	8.00	8.00
11	办公费	8.58	9.42	9.61	9.80	10.00	10.20	10.40
12	折旧费	75.97	47.23	35.82	20.16	14.01	5.66	5.69
13	劳动保护费	1.98	0.39	0.40	0.41	0.41	0.42	0.43
14	中介机构费	25.85	85.85	45.00	45.00	45.00	45.00	45.00
15	低值易耗品摊销	45.16	42.41	45.06	50.79	57.37	63.90	70.64
16	存货盘盈亏	0.32	31.01	-	-	-	-	-
17	绿化费	67.92	67.92	67.92	67.92	67.92	67.92	67.92
18	其他	21.24	24.85	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00
	合计	1,027.88	1,048.02	1,022.22	1,072.26	1,141.65	1,212.53	1,291.85

各主要费用占管理费用比重：

序号	项目	历史年度		未来预测数				
		2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年

1	工资及奖金	54%	47%	52%	54%	55%	56%	56%
2	福利	1%	4%	4%	4%	4%	4%	4%
3	业务招待费	8%	11%	12%	13%	13%	14%	14%
4	修理费	3%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
5	租赁费	4%	4%	4%	4%	3%	3%	3%
6	邮电书报费	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
7	折旧费	7%	5%	4%	2%	1%	0%	0%
8	中介机构费	3%	8%	4%	4%	4%	4%	3%
9	低值易耗品摊销	4%	4%	4%	5%	5%	5%	5%
10	绿化费	7%	6%	7%	6%	6%	6%	5%
11	其他	7%	8%	5%	5%	4%	4%	4%
	合计	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

人工成本占比高达 55%左右；人工成本与收入相关，但不是成线性关系，根据行业特点，业务规模扩大到一定程度产生规模效应后，企业的人员数量不需要增加，但会按当地社会平均工资水平及企业经营的实际考虑一定的增长；

其次为业务招待费，占比为 3-4%，经与企业管理层核实，以历史年度发生额占收入的比例进行确定；低值易耗品摊销占比较稳定，预测方法同业务招待费；

其他各项管理费用占比均较稳定。其中：租赁费、绿化费按现有租赁合同和绿化服务合同测算；修理费、水电费、邮电快报费、办公费、劳动保护费等，经与企业管理层核实，根据历史年度实际发生额并结合企业的费用管控制度综合分析判断进行测算，个别费用项目考虑一定的合理增长率；存货盘亏为试剂过期损失，仓储物流业此情况偶然发生，不测算。

3、财务费用

企业的短期借款于 2018 年 1 月 22 日已还清，计息 22 天，本次评估，按期初借款余额和实际执行的利率及计算天数进行测算。

(二) 上海伟康历史年度及预测期期间费用、期间费用增长率、各期间费用率情况

项目	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年
销售费用(万元)	174.48	77.26	80.73	102.89	108.31	113.70	118.80
管理费用(万元)	1,027.88	1,048.02	1,022.22	1,072.26	1,141.65	1,212.53	1,291.85
财务费用(万元)	219.66	117.20	5.69	1.72	1.94	2.15	2.31
销售费用增长率		-55.72%	4.49%	27.45%	5.27%	4.97%	4.49%
管理费用增长率		1.96%	-2.46%	4.90%	6.47%	6.21%	6.54%
财务费用增长率		-46.65%	-95.15%	-69.81%	12.72%	11.13%	7.19%
销售费用/营业收入	1.85%	1.06%	1.03%	1.19%	1.11%	1.05%	1.03%
管理费用/营业收入	10.88%	14.42%	13.02%	12.44%	11.75%	11.23%	11.16%

管理费用/营业收入	2.32%	1.61%	0.07%	0.02%	0.02%	0.02%	0.02%
-----------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

从上表中可以看出预测期销售费用、管理费用相比历史年度呈增长趋势；预测期第一期财务费用随着有息负债的偿还会呈现大幅下降趋势。一般情况下企业的期间费用与营业收入不会呈较明显的线性关系，同时企业未来收入增长后产生规模效应会导致期间费用率下降。

（三）同行业上市公司历史年度各期间费用率情况

1、销售费用/营业收入

证券代码	证券简称	2013年	2014年	2015年	2016年	2017年
002492.SZ	恒基达鑫	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
002711.SZ	欧浦智网	0.15%	0.23%	0.47%	0.75%	0.56%
300240.SZ	飞力达	1.92%	1.97%	2.02%	2.24%	1.92%
600787.SH	中储股份	0.74%	0.59%	0.61%	0.72%	0.96%
平均值		0.94%	0.93%	1.03%	1.24%	1.15%

2、管理费用/营业收入

证券代码	证券简称	2013年	2014年	2015年	2016年	2017年
002492.SZ	恒基达鑫	10.48%	11.65%	11.91%	13.78%	13.11%
002711.SZ	欧浦智网	4.68%	5.03%	2.24%	2.56%	2.46%
300240.SZ	飞力达	12.90%	10.31%	9.09%	11.74%	11.45%
600787.SH	中储股份	1.33%	1.03%	1.51%	2.12%	2.85%
平均值		7.3%	7.0%	6.2%	7.5%	7.5%

从上表可以看出，同行业上市公司历史年度各期间费用率没有明显的趋势特点，个别可比公司会呈明显逐年下降的趋势，个别可比公司会呈明显逐年上升的趋势。本次评估，上海伟康期间费用率呈现微降趋势也是合理的。

五、上海瑞美

（一）上海瑞美各期间费用预测情况

1、销售费用

单位：万元

序号	项目	历史年度		未来预测数				
		2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
1	工资	101.41	103.88	114.27	125.70	138.27	152.10	167.31
2	奖金	6.12	2.53	6.89	7.58	8.34	9.17	10.09
3	社会保险费	14.65	16.51	18.16	19.98	21.98	24.18	26.59
4	福利费	28.37	19.88	21.86	24.05	26.46	29.10	32.01
5	差旅费	112.81	82.31	104.34	115.67	127.27	138.60	150.10
6	电话费	0.05	0.79	0.42	0.44	0.46	0.48	0.51
7	业务招待费	14.70	15.58	12.70	14.08	15.49	16.87	18.27

8	办公费	19.29	22.75	25.02	27.52	30.27	33.30	36.63
9	租赁费	1.56	5.40	11.50	11.65	11.65	11.65	11.65
10	咨询费	8.59	1.70	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00
11	会务费	7.63	1.46	4.54	4.77	5.01	5.26	5.52
12	劳务费	140.08	138.20	140.00	140.00	140.00	140.00	140.00
13	其他	4.61	-	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00
	合计	459.86	410.98	466.71	498.44	532.20	567.71	605.69

各主要费用占销售费用比重：

序号	项目	历史年度		未来预测数				
		2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
1	工资、资金及社保	27%	30%	30%	31%	32%	33%	34%
2	劳务费	30%	34%	30%	28%	26%	25%	23%
3	差旅费	25%	20%	22%	23%	24%	24%	25%
4	福利费	6%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
5	办公费	4%	6%	5%	6%	6%	6%	6%
6	业务招待费	3%	4%	3%	3%	3%	3%	3%
7	其他	5%	2%	5%	5%	5%	4%	4%
	合计	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

从上述销售费用明细表及各主要费用占比表可以看出，人工成本占比高达30%-35%；人工成本与收入相关，但不是成线性关系，主要系根据行业特点，上海瑞美业务规模在一定范围内扩大，产生规模效应后，企业销售人员数量无需大规模增加，但会按当地社会平均工资水平及企业经营的实际情况考虑一定的增长；其次为差旅费，占比为25%左右，与收入规模相关，系按历史年度发生额占收入比确定。劳务费占比约25%，系经与企业管理层核实，综合分析确定；福利费、办公费、业务招待费等，系根据历史年度实际发生额并结合企业的费用管控制度综合分析判断进行测算。

2、管理费用：

单位：万元

序号	项目	历史年度		未来预测数				
		2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
1	工资	61.55	36.79	40.47	44.52	48.97	53.86	59.25
2	社会保险费	8.44	10.41	11.46	12.60	13.86	15.25	16.77
3	奖金	1.47	10.00	10.99	12.09	13.30	14.63	16.10
4	福利费	29.81	31.68	34.85	43.01	52.44	61.45	71.74
5	差旅费	26.28	37.71	44.34	49.16	54.08	58.90	63.79
6	电费	1.33	1.73	1.76	1.80	1.84	1.87	1.91
7	维修费	1.94	6.12	6.43	6.75	7.08	7.44	7.81
8	办公费	50.06	45.74	48.03	50.43	52.95	55.60	58.38
9	房屋租赁费	64.51	70.46	11.50	11.65	11.65	11.65	11.65
10	通讯费	22.47	41.31	31.89	33.48	35.16	36.91	38.76
11	咨询费	6.29	13.27	9.78	9.78	9.78	9.78	9.78

12	招待费	33.77	19.46	22.88	25.37	27.91	30.39	32.92
13	折旧	9.70	2.00	9.13	9.13	7.03	2.45	-
14	劳保费	28.87	-	-	-	-	-	-
15	会议费	-	1.52	1.50	1.50	1.50	1.50	1.50
16	业务费	-	1.39	1.40	1.40	1.40	1.40	1.40
17	检测费	0.19	0.19	0.20	0.20	0.20	0.20	0.20
18	车辆使用费	0.28	2.28	2.39	2.51	2.64	2.77	2.91
19	印花税	-	3.84	0.81	0.90	0.99	1.08	1.17
20	招标费	0.44	2.69	3.16	3.50	3.85	4.20	4.55
21	中介机构费	-	23.45	11.00	11.00	11.00	11.00	11.00
22	快递运输费	7.86	10.65	12.52	13.88	15.27	16.63	18.01
23	其他	10.01	3.83	28.00	3.00	3.00	3.00	3.00
24	研发费	392.01	589.08	666.91	804.67	961.97	1,112.45	1,282.93
	管理费用合计	757.27	965.60	1,011.40	1,152.33	1,337.88	1,514.43	1,715.52

各主要费用占管理费用比重：

序号	项目	历史年度		未来预测数				
		2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
1	工资、资金及社保	9%	6%	6%	6%	6%	6%	5%
2	福利费	4%	3%	3%	4%	4%	4%	4%
3	差旅费	3%	4%	4%	4%	4%	4%	4%
4	办公费	7%	5%	5%	4%	4%	4%	3%
5	房屋租赁费	9%	7%	1%	1%	1%	1%	1%
6	通讯费	3%	4%	3%	3%	3%	2%	2%
7	咨询费	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%
8	招待费	4%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
9	研发费用	45%	61%	66%	70%	72%	73%	75%
10	其他	15%	6%	8%	5%	4%	4%	3%
	合计	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

从上述管理费用明细表及各主要费用占比表可以看出：研发费用占比高达75%，上海瑞美为经认定的高新技术企业及软件企业，研发费用投入较大，上海瑞美历史年度研发费用支出营业收入比重高达26%，主要系研发人员的增加与工资水平的合理增长，本次研发费用系经与企业管理层沟通确定预测期研发人员规模与工资水平。管理人员的人工成本占比达6%，各年占比较稳定，本次预测系按当地社会平均工资水平及企业经营的实际情况考虑一定的增长；福利费、差旅费、办公费、通讯费、招待费等，占比较为稳定，经与企业管理层核实，系根据历史年度实际发生额并结合企业的费用管控制度综合分析判断进行测算。

3、财务费用

上海瑞美无有息负债。

(二) 上海瑞美历史年度及预测期期间费用、期间费用增长率、各期间费用率情况

项目	历史发生数		未来预测数				
	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
销售费用(万元)	459.86	410.98	466.71	498.44	532.20	567.71	605.69
管理费用(万元)	757.27	965.60	1,011.40	1,152.33	1,337.88	1,514.43	1,715.52
销售费用增长率		-10.63%	13.56%	6.80%	6.77%	6.67%	6.69%
管理费用增长率		27.51%	4.74%	13.93%	16.10%	13.20%	13.28%
销售费用/营业收入	13.80%	17.79%	17.18%	16.55%	16.06%	15.73%	15.50%
管理费用/营业收入	22.73%	41.80%	37.23%	38.27%	40.38%	41.97%	43.90%

从上表中可以看出预测期内上海瑞美销售费用、管理费用较历史年度均保持一定比例的增长,但占营业收入的比重呈逐年下降趋势,主要系一般情况下企业的期间费用与营业收入不会呈较明显的线性关系,且随着企业未来收入的增长,产生规模效应,使得期间费用率呈下降趋势。

(三) 同行业上市公司历史年度各期间费用率情况

1、销售费用率

证券代码	证券简称	2013年	2014年	2015年	2016年	2017年
000662.SZ	天夏智慧	12.05%	9.16%	1.18%	0.45%	0.50%
300168.SZ	万达信息	4.36%	3.48%	4.07%	4.56%	4.48%
300253.SZ	卫宁健康	19.52%	16.24%	14.49%	14.16%	12.95%
000555.SZ	神州信息	5.80%	6.40%	6.59%	6.56%	6.46%
平均值		10.43%	8.82%	6.58%	6.43%	6.10%

2、管理费用率

证券代码	证券简称	2013年	2014年	2015年	2016年	2017年
000662.SZ	天夏智慧	12.39%	9.97%	7.44%	4.61%	4.84%
300168.SZ	万达信息	13.16%	11.58%	16.97%	16.75%	14.78%
300253.SZ	卫宁健康	17.58%	17.01%	21.23%	18.98%	18.77%
000555.SZ	神州信息	4.81%	7.04%	7.61%	7.41%	8.82%
平均值		11.99%	11.40%	13.31%	11.94%	11.80%

从上表可以看出,同行业上市公司历史年度各期间销售费用率及管理费用率总体呈现逐年下降的趋势,上海瑞美期间费用率呈现下降符合行业趋势。

对于上海瑞美子公司瑞美信息,由于与母公司经营同类业务,期间费用的预测方法同母公司,未来预测的期间费用趋势与母公司基本一致,符合行业趋势。

综上所述,上海瑞美预测期期间费用率保持逐年下降是合理的。

六、重组报告书补充披露情况

公司已将以上回复内容在重组报告书“第六章 交易标的估值情况”之“二、拟购买资产的评估情况”中补充披露。

七、中介机构核查意见

经核查，国金证券、国融兴华认为：根据各标的公司历史年度及预测期内的期间费用情况，结合同行业上市公司历史年度各期间费用率情况，各标的公司预测期内期间费用率保持逐年下降具备合理性。

反馈问题三十六

36.请你公司补充披露：1) 标的资产核心技术人员的基本情况 & 交易完成后的稳定措施。2) 标的资产的核心竞争力。请独立财务顾问核查并发表明确意见。

【回复】：

一、标的资产核心人员的基本情况 & 交易完成后的稳定措施

(一) 苏州润赢、上海润林、杭州怡丹、上海伟康及上海瑞美的核心人员的基本情况

苏州润赢核心人员的基本情况如下：

序号	姓名	职务
1	廖伟生	总经理
2	虞君琪	副总经理
3	宋歌	副总经理

上海润林核心人员的基本情况如下：

序号	姓名	职务
1	余贺箭	董事长
2	Zhu Zhou	副董事长
3	史明	董事、总经理

杭州怡丹核心人员的基本情况如下：

序号	姓名	职务
1	彭华兵	总经理
2	申屠金胜	副总经理

3	徐亦挺	销售总监
4	王英	技术总监

上海伟康核心人员的基本情况如下：

序号	姓名	职务
1	袁文战	总经理
2	张惠福	副总经理
3	黄悦	配送部经理

上海瑞美核心人员的基本情况如下：

序号	姓名	职务
1	唐剑峰	董事长
2	笪书生	技术总监
3	侯险峰	仪器通讯接口负责人
4	郭慧	产品负责人
5	阳亮	平台产品负责人

（二）苏州润赢、上海润林、杭州怡丹、上海伟康及上海瑞美核心人员的稳定措施

1、维护各标的公司核心人员稳定

根据上市公司与各交易对方签署的《购买资产协议》关于后续经营管理的约定，各方对标的公司的主要经营管理层任职、竞业禁止安排的约定如下：

（1）本次交易完成后，目标公司主要经营管理层应继续留在目标公司任职或在上市公司指定的实体任职并尽可能创造最佳业绩。交易对方应保证目标公司经营团队核心人员(包括廖伟生、郭苏倪、李耀、陆迅、左忠锁、陈哲、虞君琪、宋歌、邱沁怡、史明、余贺箭、ZHU ZHOU、彭华兵、申屠金胜、孙波、袁文战、袁文国、唐剑锋和笪书生)在目标公司或上市公司指定的实体的离职时间不得早于《盈利预测补偿协议》项下约定的盈利承诺期限届满之日，并由目标公司与前述经营团队核心人员签订格式和内容令上市公司满意的《劳动合同》。

（2）交易对方应保证目标公司与前述经营团队核心人员签订在《劳动合同》期间及离职后两年内不竞争的《竞业限制协议》。在竞业限制期间，前述经营团队核心人员应严格按照相关中国法律的要求及诚实信用的原则，严格履行禁止同

业竞争或竞业禁止的义务，不得通过任何形式自营或者为他人经营与目标公司从事的主营业务相同或相似的业务。

2、核心人员持股情况

苏州润赢核心人员持股情况如下：

序号	姓名	职务	是否直接/间接持股
1	廖伟生	总经理	间接持股
2	虞君琪	副总经理	间接持股
3	宋歌	副总经理	间接持股

上海润林核心人员持股情况如下：

序号	姓名	职务	是否直接/间接持股
1	余贺箭	董事长	间接持股
2	Zhu Zhou	副董事长	间接持股
3	史明	董事、总经理	间接持股

杭州怡丹核心人员持股情况如下：

序号	姓名	职务	是否直接/间接持股
1	彭华兵	总经理	直接和间接持股
2	申屠金胜	副总经理	直接持股
3	徐亦挺	销售总监	间接持股
4	王英	技术总监	间接持股

上海伟康核心人员持股情况如下：

序号	姓名	职务	是否直接/间接持股
1	袁文战	总经理	直接持股
2	张惠福	副总经理	不持股
3	黄悦	配送部经理	不持股

上海瑞美核心人员持股情况如下：

序号	姓名	职务	是否直接/间接持股
1	唐剑峰	董事长	直接和间接持股
2	笪书生	技术总监	间接持股
3	侯险峰	仪器通讯接口负责人	不持股
4	郭慧	产品负责人	不持股
5	阳亮	平台产品负责人	不持股

标的公司与其大部分核心人员的利益绑定。本次交易完成后，大部分核心人员持有上市公司股票。同时，为进一步保持前述人员的稳定，上市公司采取了股份锁定的措施，主要体现在《购买资产协议》中以及各交易对方的承诺中，具体如下：

(1) 宁波睿晨承诺因本次交易取得的上市公司股份自该等股份上市之日起 36 个月内不得转让。

(2) 上市公司向江苏康克、成都坤洋、深圳树辉、彭华兵、申屠金胜、袁文国及袁文战发行的股份自该等股份上市之日起 12 个月内不得转让。12 个月 after 分批解锁：

(i) 自股份上市之日起 12 个月届满且盈利预测补偿期第一年应补偿金额确定后，江苏康克、成都坤洋、深圳树辉、彭华兵、申屠金胜、袁文国及袁文战通过本次交易取得的上市公司股份可解锁 30%（按前述解锁比例计算得出的解锁股份中不足一股部分不得解锁）；(ii) 自股份上市之日起 24 个月届满且盈利预测补偿期第二年应补偿金额确定后，江苏康克、成都坤洋、深圳树辉、彭华兵、申屠金胜、袁文国及袁文战通过本次交易取得的上市公司股份可再解锁 30%（按前述解锁比例计算得出的解锁股份中不足一股部分不得解锁）；(iii) 自股份上市之日起 36 个月届满且盈利预测补偿期第三年应补偿金额及减值测试应补偿金额确定后，剩余锁定股份可全部解锁。

上市公司向唐剑峰发行的股份自该等股份上市之日起 12 个月内不得转让。自该等股份上市之日起 12 个月届满且盈利预测补偿期应补偿金额确定后，唐剑峰通过本次交易取得的上市公司股份可全部解锁。

3、业绩补偿义务

(1) 交易对方宁波睿晨、江苏康克、深圳树辉、成都坤洋、彭华兵、申屠金胜、袁文国、袁文战、唐剑峰及上海涌流与上市公司皆签订《盈利预测补偿协议》，约定苏州润赢、上海润林、杭州怡丹、上海伟康及上海瑞美于业绩承诺期各期承诺净利润数额，若当期累积实现的净利润未达承诺业绩，则宁波睿晨、江

苏康克、深圳树辉、成都坤洋、彭华兵、申屠金胜、袁文国、袁文战、唐剑峰及上海涌流应依约参与对上市公司的盈利补偿。

为实现上述业绩承诺，作为本次交易完成后苏州润赢的主要经营责任人（廖伟生、虞君琪、宋歌）、上海润林的主要经营管理人（余贺箭、ZHU ZHOU、史明）、杭州怡丹的主要经营管理人（彭华兵、申屠金胜）、上海伟康的主要经营管理人（袁文国、袁文战）及上海瑞美的主要经营管理人（唐剑峰、笄书生）将会尽其可能保证其自身及其管理团队或核心人员的稳定。

综上所述，本次交易对苏州润赢、上海润林、杭州怡丹、上海伟康及上海瑞美已制定或采取了维持核心人员稳定的相关措施。

二、标的资产的核心竞争力

（一）苏州润赢核心竞争力

1、区域市场地位领先，规模较大

苏州润赢在多年的经营积累的基础上，已成为江苏省领先的体外诊断产品流通与服务企业之一。江苏省最主要的体外诊断产品流通与服务企业，包括巨星生物科技（江苏）有限公司、上海海尔施诊断产品有限公司、上市公司等，就区域市场销售收入而言，苏州润赢已经名列前茅，是同区域内规模较大的企业之一，意味着苏州润赢客户基础良好、抗风险能力较强，在区域内具有一定的竞争优势。

2、产品体系完整，具有较强的服务能力

苏州润赢在原有传统业务基础上，经过不断挖掘客户需求，积极发展供应商资源，提升公司采购供应能力，苏州润赢现有的产品体系已经基本能够涵盖医学实验室所需的几乎所有各类产品，包括但不限于实验室自动化流水线、生化、免疫、血液分析、凝血及血型分析、尿液、微生物、分子诊断、基因测序等产品，同时苏州润赢已经拥有一支近四十人的技术服务团队，能够为客户提供从仪器设备维护保养到出控分析的全方位技术服务，满足客户的各项需求。

3、专业化的整体综合服务能力

苏州润赢是最早在苏南地区推广整体综合服务业务的行业企业之一，经过数

年的业务运营，积累了丰富运营经验，与区域内其他规模相当的企业相比，无论在现有整体综合服务业务规模，还是专业团队和服务能力方面，均处在领先地位。苏州润赢将积极把握终端客户对整体综合服务业务的需求，充分发挥自身在整体综合服务业务方面积累的经验和拥有的专业化服务能力优势，尽快抢占市场，进一步巩固和提升在区域内整体综合服务业务市场的地位。

（二）上海润林核心竞争力

1、病理医学实验室整体服务能力

上海润林设立时，以打造国内领先的病理医学实验室综合服务提供商为目标，经过近两年的资源整合和业务开拓，上海润林已经能够为病理医学实验室提供涵盖 HPV 检测、液基细胞学、分子诊断、免疫组化、数字病理等在内的病理检测全门类的产品及服务，在国内处在领先地位。上海润林还拥有专业化的病理技术服务团队，能够为终端客户提供专业化的各项技术服务。借助上海润林的服务能力，上海润林也在积极进行病理实验室的整体综合服务业务的开拓，为病理医学实验室提供一站式的整体解决方案，提升实验室运营效率，提高检验检测水平。

2、市场覆盖及业务规模领先

上海润林以华东、华南、西南等地区为中心建立覆盖全国的营销渠道，其业务区域范围涵盖上海、江苏、安徽、四川、重庆、云南、陕西、新疆、广东等省市地区，在国内病理医学实验室产品流通与服务商中处在领先地位。同时，经过整合，上海润林终端客户资源较为丰富，拥有良好的客户基础，有利于未来的持续发展。上海润林领先的业务规模，一方面有利于提升议价能力、降低物流及管控成本，确保盈利能力的持续增长；另一方面，足够的规模也可以保证在未来出现终端价格波动时，拥有更强的抗风险能力。

（三）杭州怡丹核心竞争力

1、专业化、差异化服务体系

杭州怡丹经过多年的发展，在原有单纯代理业务体系的基础上，经过对资源的有机整合和服务能力的提升，已经形成了以感染和微生物整体解决方案为核心，

辅以自身免疫、急诊检测等解决方案为体系的专业化服务体系。与同行业其他公司相比，服务专业化、体系化、差异化，除了能够满足医学实验室常见检验之外，还能满足实验室新兴需求和特殊化的需求，同时也能更好的为终端客户做好提升检验精准化、提高检验效率的服务。同时，通过专业化和差异化的服务体系，提升了客户粘度，进一步巩固杭州怡丹在专业领域区域内的领先地位。

2、区域市场占有率较高

杭州怡丹目前为浙江地区最主要的体外诊断产品流通与服务商之一，客户涵盖了浙江省内三百余家省、市级医疗卫生机构，同时更为两百多家政府实验室、疾控中心、高校、血液中心等提供全面、精准的专业化产品和服务。杭州怡丹充分发挥自身专业化和差异化优势，除了为各类医疗机构提供各类型专业化服务外，还为第三方实验室及县级医疗机构提供整体综合服务业务，为该类型客户提供专业化、定制化的整体综合服务解决方案，在充分满足客户需求的基础上，为客户提高效率降低成本，进一步巩固杭州怡丹在区域内的市场地位。

（四）上海伟康核心竞争力

1、先发优势

上海伟康作为最早一批从事医疗机构供应链管理服务的提供商，具备明显的先发优势。上海伟康成立于 1992 年，于 2001 年改制后一直为医院提供供应链管理服务，上海伟康坚持“以质量为本，规范管理，开拓创新；以顾客为中心，竭诚服务，提高层次”的质量方针，努力打造伟康服务品牌，不断提高服务质量，在医院第三方服务社会化改革中发展壮大，是目前规模较大、实力较强的供应链管理服务提供商。公司现具有二类、三类医疗器械经营许可证、第三方医疗器械物流服务（冷藏、冷冻）许可证、药品类体外诊断试剂经营许可证、药品经营质量管理规范认证证书、ISO9001（2008 版）质量管理认证证书等资质证书。

2、专业的管理水平

公司现有服务人员 160 人，仓库总面积 8,000 多平方米，冷藏库容积 10,000 立方米，冷冻库容积 1,000 立方米，经相关部门审批认证后上海伟康现具有三类

医疗器械经营许可证、第三方医疗器械物流服务（冷藏、冷冻）许可证、药品经营质量管理规范认证证书、ISO9001（2008 版）质量管理认证证书等资质证书。上海伟康从医疗器械采购、进货、储存、运输，严格按照 ISO 质量标准和 GSP 的要求建立质量管理体系，具有完善的《医疗器械第三方质量管理制度》以及《医疗器械第三方物流操作程序》，运用专业系统控制并配专用车辆，形成从医疗器械采购进货、贮存保管到运输送货一体化物流服务链。

3、优质的客户资源

经过多年经营，上海伟康凭借优质的服务在行业内树立了良好的口碑，积累了一大批优质的客户，这些客户均为在当地具有较大影响力的大中型医院。如上海市浦东新区公利医院、上海市浦东新区人民医院、上海市浦东新区周浦医院、上海市浦东医院、上海市浦东新区妇幼保健院、上海市浦东新区光明中医医院、上海市浦东新区中医医院等，其中大部分客户合作关系长期稳定、可持续发展。这些客户规模较大，医疗供应链管理需求大，衍生业务机会多，是上海伟康利润的重要来源。

（五）上海瑞美核心竞争力

1、优质的产品与服务

上海瑞美作为专业的 LIS 软件开发商，其主要产品瑞美 LIS 系统在业内有较高的认可度。经过十多年的技术积累和行业沉淀，上海瑞美对客户需求和行业发展方向把握清晰，其推出的 LIS 产品具有快速、易用、智能、成熟、高效、全面等优势。除了推出高质量的产品，上海瑞美秉承以客户为中心的服务理念，积极为客户提供全面、完善、迅速的售后服务。较好的产品使用口碑及客户满意度也使得上海瑞美客户数量呈现较快的增长速度。

2、稳定的技术团队

医疗卫生信息化行业作为一个知识复合型行业，行业内较为优秀的产品开发人员既需要熟练掌握软件行业的产品开发技术，亦需要了解医疗卫生行业的业务模式及监管政策。行业内的专业人才较少。上海瑞美通过十多年的沉淀与积累，

培养出一支在软件开发、产品销售、项目实施、售后服务等环节均具备丰富经验的专业团队。此外，上海瑞美的管理团队和核心技术团队均较为稳定，人员流失率较低，有利于其业务的长足发展。

3、丰富的客户资源

优质、丰富的客户资源是上海瑞美业绩获得长足进步的可靠保障。上海瑞美在山东、河南、江苏市场渗透率较高，通过销售人员及合作伙伴所开发的客户数量在同行业中名列前茅，并且增速明显。此外，凭借优质的产品和服务，上海瑞美在东北、山东、河南、江苏等人口大省完成了大量成功案例，良好的示范效应和品牌价值的提升将带动公司在其他省市的客户扩展。最后，鉴于医疗卫生信息化行业的特点，加之上海瑞美专业、人性化的产品设计，相对完善的售后服务以及较高的品牌认可度，客户流失率较低，客户粘性较强。

三、补充披露情况

公司已将以上回复内容在重组报告书“第九章 管理层讨论与分析”之“二、标的公司行业特点和经营情况的讨论与分析”中补充披露。

四、中介机构核查意见

经核查，国金证券认为：本次交易对苏州润赢、上海润林、杭州怡丹、上海伟康及上海瑞美已制定或采取了维持核心人员稳定的相关措施。各标的公司的核心竞争力已在重组报告书中补充披露。

反馈问题三十七

37.请你公司补充披露：报告期内上市公司及标的资产在提供医疗检测检验服务过程中，是否发生相关的争议、纠纷；如存在，补充披露相关争议、纠纷的具体情况，及对本次交易的影响。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。

【回复】：

一、报告期内上市公司及标的资产在提供医疗检测检验服务过程中未发生相关的争议、纠纷

根据上市公司和各标的公司所持有的各项特许经营权证书，上市公司子公司上海中科润达精准医学检验有限公司和黑龙江龙卫精准医学检验中心有限公司主要从事提供医疗检测检验服务业务。根据上市公司的书面确认及于中国裁判文书网、最高人民法院网等公开渠道的检索，报告期内上海中科润达精准医学检验有限公司、黑龙江龙卫精准医学检验中心有限公司未发生与提供医疗检测检验服务相关的争议、纠纷及诉讼。

除此之外上市公司、其合并报表范围内的其他主体及标的公司均不涉及从事提供医疗检测检验服务相关业务，不涉及提供医疗检测检验服务相关的争议、纠纷。

二、中介机构核查意见

经核查，国金证券和律师认为：报告期内上市公司及标的资产在提供医疗检测检验服务过程中未发生相关的争议、纠纷。

（本页无正文，为《上海润达医疗科技股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金一次反馈意见之回复》之盖章页）

上海润达医疗科技股份有限公司

2018年11月16日

