

关于武汉塞力斯医疗科技股份有限公司 非公开发行股票申请文件一次补充反馈意见的回复

中国证券监督管理委员会：

根据贵会要求，武汉塞力斯医疗科技股份有限公司（以下简称“塞力斯”、“发行人”、“申请人”或“公司”）和保荐机构中信证券股份有限公司会同中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）和申请人律师国浩律师（上海）事务所（以下简称“发行人律师”），对一次补充反馈意见所涉及的问题进行了认真核查，现回复如下，请予以审核。

说明：

一、如无特别说明，本回复报告中的简称或名词释义与尽职调查报告中的相同。

二、本回复报告中部分合计数与各加数直接相加之和在尾数上有差异，这些差异是由四舍五入造成的。

三、本回复报告中的字体代表以下含义：

反馈意见所列问题	黑体（加粗）
对问题的回答	宋体
中介机构的核查意见	宋体（加粗）

问题 1、关于本次募集资金集约化营销及服务项目

请发行人和保荐机构进一步说明集约化募投项目中投资成本中的其他具体构成情况，与仪器采购的匹配情况？盈利预测过程中，费用和成本如何测算，核查设备折旧的会计处理是否与报告期保持一致？截至目前，签约客户的变化更新情况，集约化业务下的资产情况？

回复：

一、集约化募投项目投资成本中的其他具体构成如何，与仪器采购的匹配情况？

由于本次和前次集约化营销及服务项目性质一致，主要区别在于拟投资医院不同，因此本次集约化营销及服务项目投资构成主要参考前次实际投资构成，即各类设备投放比例基本一致。

在两次集约化营销及服务项目中，“其他”类别的固定资产主要为配件和公司经营非主流的仪器，包括染色机、离心机、天平、培养箱等。另外考虑公司本次募投项目的实际需要，其他项中亦考虑了实验室装修等支出，因此占比较前次募投项目有提升。

本次集约化营销及服务项目各类设备拟投资比例与前次募投项目实际投入比例接近，具体构成如下：

单位：万元

序号	投放设备类别	前次募投项目实际投入比例	前次投入的设备金额	本次募投项目拟投入比例	本次投入的设备金额
1	生化分析仪	15.69%	3,105.81	15.25%	9,000.00
2	化学发光免疫分析仪	9.02%	1,786.50	8.47%	5,000.00
3	流水线系统	8.37%	1,657.74	8.47%	5,000.00
4	血凝分析仪	13.39%	2,651.09	13.56%	8,000.00
5	血液分析仪	37.45%	7,413.79	33.90%	20,000.00
6	微生物分析仪	1.84%	364.94	1.69%	1,000.00
7	蛋白分析仪	0.68%	135.47	0.68%	400.00

序号	投放设备类别	前次募投项目实际投入比例	前次投入的设备金额	本次募投项目拟投入比例	本次投入的设备金额
8	尿液分析仪	0.96%	189.12	0.85%	500.00
9	分子生物学仪器	1.14%	226.02	1.02%	600.00
10	其他（包括实验室装修等）	11.45%	2,266.13	16.10%	9,500.00
	固定资产投资合计	100.00%	19,796.62	100.00%	59,000.00
	铺底流动资金	-	3,246.31	-	16,365.00
	募集资金合计	-	23,042.93	-	75,365.00

其中，铺底流动资金作为项目启动资金，用于项目建设期期间的项目资金周转，为项目的顺利启动提供支持，其根据公司建设期流动资金需求量测出。具体测算依据为：

单位：万元

项目	第1年	第2年	第3年	第4年	第5年	第6年	第7年	第8年
流动资产	11,615.63	45,010.55	73,323.64	79,857.43	79,857.43	76,227.55	50,879.89	21,717.78
应收账款	7,866.67	30,483.33	49,658.33	54,083.33	54,083.33	51,625.00	34,458.33	14,708.33
存货	2,973.60	11,522.70	18,770.85	20,443.50	20,443.50	19,514.25	13,025.25	5,559.75
原材料	-	-	-	-	-	-	-	-
外购商品	2,973.60	11,522.70	18,770.85	20,443.50	20,443.50	19,514.25	13,025.25	5,559.75
现金	775.36	3,004.52	4,894.46	5,330.60	5,330.60	5,088.30	3,396.30	1,449.69
流动负债	2,973.60	11,522.70	18,770.85	20,443.50	20,443.50	19,514.25	13,025.25	5,559.75
应付账款	2,973.60	11,522.70	18,770.85	20,443.50	20,443.50	19,514.25	13,025.25	5,559.75
流动资金（流动资产-流动负债）	8,642.03	33,487.85	54,552.79	59,413.93	59,413.93	56,713.30	37,854.64	16,158.03
流动资金本年增加额	8,642.03	24,845.82	21,064.94	4,861.14	-	-2,700.63	-18,858.66	-21,696.61
铺底流动资金	16,365.00 （项目建设期为第1年-第3年，流动资金需求量逐年上升，铺底流动资金=Σ（第1年-第3年流动资金增加额）*30%							

二、盈利预测过程中，费用和成本如何测算，核查设备折旧的会计处理是否与报告期保持一致

本次集约化营销及服务项目费用和成本具体测算及假设如下：

项目	假设	依据
采购成本	扣除折旧费用等的试剂毛利率为 37%	2014 年至 2017 年 1-6 月，公司综合毛利率在 31.62%至 36.76%之间。其中集约化项目扣除折旧费用等的试剂采购对应毛利率分别为 44.70%、42.05%、41.43%和 39.31%。本项目的预计试剂采购毛利率为 37%，考虑到上述毛利率逐年降低，从谨慎性角度预估毛利率为 37%较为合理。
折旧费用	残值率 0，折旧年限 5 年	公司现行固定资产折旧方法为年限平均法，集约化营销及服务业务资产折旧年限为 5 年，残值率为 10%，本项目假设较为谨慎
管理费用	2%	公司过往项目管理费用率为 2%左右
销售费用	8%	2014 年-2016 年销售费用率分别为 8.02%、8.15%、8.12%，考虑公司经营规模扩大后的规模效应，销售费用率考虑为 8%
财务费用	-	假设公司未有借款

基于上述假设，公司各项费用和成本计算如下：

单位：万元

项目	第 1 年	第 2 年	第 3 年	第 4 年	第 5 年	第 6 年	第 7 年	第 8 年
销售收入	18,880.00	73,160.00	119,180.00	129,800.00	129,800.00	123,900.00	82,700.00	35,300.00
试剂成本（营业收入*(1-37%)）	11,894.40	46,090.80	75,083.40	81,774.00	81,774.00	78,057.00	52,101.00	22,239.00
固定资产投资	11,800.00	29,500.00	17,700.00					
折旧费用（5 年年限平均法折旧）	2,242.00	7,847.00	11,210.00	11,210.00	11,210.00	8,968.00	3,363.00	-
主营业务成本	14,136.40	53,937.80	86,293.40	92,984.00	92,984.00	87,025.00	55,464.00	22,239.00
管理成本（营业收入*2%）	377.60	1,463.20	2,383.60	2,596.00	2,596.00	2,478.00	1,654.00	706.00
销售成本（营业收入*8%）	1,510.40	5,852.80	9,534.40	10,384.00	10,384.00	9,912.00	6,616.00	2,824.00
总成本费用	16,024.40	61,253.80	98,211.40	105,964.00	105,964.00	99,415.00	63,734.00	25,769.00
营业税金及附加	142.51	552.21	899.57	979.73	979.73	935.20	624.22	266.44
营业利润	2,713.09	11,353.99	20,069.03	22,856.27	22,856.27	23,549.80	18,341.78	9,264.56

经核查，本次募投项目效益测算中成本和费用的基本假设与公司现行会计处

理一致。

三、签约客户的变化更新情况。

截至本回复出具日，公司新增一家中标客户，为武汉市中医医院，预计 2017 年 10 月底签订合同。

预计至 2017 年 10 月底，公司就本次集约化营销及服务项目取得的订单及拟定投资金额如下：

单位：万元

序号	合同签订主体	拟投资金额	合同签订时间	合同签署方
1	鄂东医疗集团	4,000	2017 年 4 月	塞力斯
2	仙桃市第一人民医院	1,250	2017 年 3 月	塞力斯
3	宜春市人民医院	3,000	2017 年 6 月	南昌塞力斯
4	青岛市妇女儿童医院	3,000	2016 年 12 月	塞力斯
5	华润山东医药有限公司	3,000	2017 年 6 月	塞力斯
6	武汉市中医医院	1,500	2017 年 10 月 (预计)	塞力斯
	合并报表范围拟投资 金额合计	15,750		
7	南宁市第一人民医院	2,000	2016 年 10 月	广西信禾通 ^注
8	南宁市第二人民医院	2,000	2016 年 12 月	广西信禾通
	拟投资金额合计	19,750	-	-

注：广西信禾通医疗投资有限公司（简称“广西信禾通”）现为公司持股 10% 的参股子公司。根据公司与其签订的《战略合作备忘录》，如广西信禾通完成 2017 年完成承诺净利润公司将按照预定 10 倍 PE 估值通过增资进一步取得广西信禾通 41% 的股权，从而合计持股 51% 达到控股广西信禾通目标；如广西信禾通未完成 2017 年承诺净利润，则公司将广西信禾通进行估值调整并在广西信禾通承诺未来保持一定业务增长的情况下择机进一步收购其股权。由公司及其控股子公司合计签订的合同涉及拟投资金额为 14,250 万元；由广西信禾通签订的合同涉及拟投资金额为 4,000 万元，利用募集资金的投资将在广西信禾通纳入合并报表范围后启动。

四、集约化业务下的资产情况

报告期各期末集约化营销及服务业务资产情况：

单位：万元

项目	集约化营销及服务业务资产				
	客户数 (个)	数量(台)	原值	折旧	净值
2017 年 6 月 30 日	216	1793	30,575.43	13,780.01	16,795.42

2016年12月31日	193	1508	25,734.00	11,755.77	13,978.23
2015年12月31日	172	798	19,060.87	8,472.35	10,588.51
2014年12月31日	163	633	14,566.84	5,978.66	8,588.18

问题 2、关于基金

请发行人进一步说明公司 5 月成立产业基金，目前实际进展，协议签署情况？投资范围如何约定，对公司出资，决策权的要求。相关协议是否属框架性质，还是具体可执行？请保荐机构对基金的投资是否属于财务性投资发表核查意见。

回复：

公司与上海善达投资管理有限公司（以下简称“善达投资”）于 2017 年 5 月 25 日签署了《武汉塞力斯医疗科技股份有限公司与上海善达投资管理有限公司之合作协议书》（简称《合作协议书》），拟发起设立塞力斯善达医疗产业投资基金（有限合伙）（暂定名，以工商局最终核准登记的名称为准）。

一、目前实际进展情况

目前，公司仅与善达投资签署了上述合作协议书。基金设立的具体事宜尚在与其它投资方沟通、协商，待确定其它投资方后，将签署正式的合伙协议。双方尚未投入资金。

二、投资范围

该基金主要投资于塞力斯产业链上的未上市公司，包括但不限于体外诊断类仪器、试剂及耗材、相关技术平台及医疗信息化产品、第三方检验中心、医院管理集团、医院服务企业等。基金将在投资标的整合成功、培育成熟后通过 IPO、并购重组、股权转让、管理层回购等方式退出，其中塞力斯对所有投资标的享有优先收购权，并对达到特定条件的投资标的承担收购义务，收购条件及方式等另行约定。

三、对公司出资的要求

公司或其关联方认缴金额不低于基金总额的 20%，善达投资或其关联方认缴金额不低于 20%，其余资金由甲乙双方共同对外募集。

基金目标规模为 10 亿元人民币。具体出资方式为：该基金分三期，投资者按 25%、35%、40% 分期出资到位。除首期出资外，二三期出资或依据项目进展进度实际出资到位。

四、对公司决策权的要求

基金的运作管理如下：

(1) 管理分工

(a) 公司主要负责拟投资项目的开发、项目风险评估、项目投后管理，并积极参与拟投资项目的尽职调查、投资实施等工作；

(b) 善达投资主要负责拟投资项目的开发、尽职调查、投资实施、投后资本运作、基金的日常运营管理。

(2) 投资决策

公司和善达投资共同指定人员组成投资决策委员会（以下简称“投委会”），投资决策委员会由 5 人构成，其中公司指定 2 人，善达投资指定 2 人，外聘专家委员 1 人，其中由公司指定的 2 名委员各拥有一票否决权。投委会决议一人一票，决议不少于四票通过方可生效。

五、合作协议书属于框架协议性质，目前尚未实质执行。

六、核查意见

保荐机构取得了发行人与善达投资签订的合作协议书，查阅了发行人的相关公告、与相关人员进行访谈。

经核查，保荐机构认为，发行人与善达投资合作的塞力斯善达医疗产业投资基金主要投资于发行人产业链上的未上市公司，双方仅签订了框架协议，尚未签订实质性协议，未进行实质性出资。根据合作协议的约定，发行人对该基

金具有决策权。发行人对该基金的投资不属于财务性投资。

问题 3、关于现金分红

请发行人和保荐机构进一步说明发行人上市后的 2016 年现金分红情况。

回复：

一、《公司章程》的规定

公司于 2016 年 10 月 25 日上市，《公司章程（上市后适用）》及《未来三年股东回报规划（2017 年-2019 年）》规定：1、公司年度实现的可分配利润为公司弥补亏损、提取公积金后所余的税后利润；2、公司最近三年以现金方式累计分配的利润不少于最近三年实现的年均可分配利润的 30%。

同时，根据《上海证券交易所上市公司现金分红指引》第二十一条，上市公司在确定可供分配利润时应当以母公司报表口径为基础。

二、2016 年公司的盈利及子公司章程对利润分配的约定情况

2016 年，公司合并报表归属于上市公司股东的净利润为 6,891.79 万元，母公司报表净利润为 4,530.00 万元，差异的原因如下：

1、2016 年公司纳入合并范围的子公司存在盈利，另外按照公司的会计政策，单体报表对关联方的应收款项需要计提坏账准备，具体情况如下：

单位：万元

序号	公司名称	净利润
	母公司	4,530.00
加：		
1	武汉塞力斯生物技术有限公司	542.21
2	郑州朗润医疗器械有限公司	615.18
3	湖南捷盈生物科技有限公司	329.71
4	山东塞力斯医疗科技有限公司（16 年底新设）	0
5	南昌塞力斯医疗器械有限公司（16 年底新设）	0
6	合并抵消（母公司对关联方应收款项计提的坏账合并抵消及所得税影响）	1,337.73

减：		
7	少数股东损益	462.00
=	合并报表归属于公司股东净利润	6,891.79

2、母公司按照成本法对子公司的长期股权投资进行核算，子公司未向母公司进行现金分红，母公司不确认投资收益；

3、子公司的章程中，利润分配的相关内容均为有限责任公司的格式性条款，未进行特殊约定。具体情况如下：

(1) 武汉塞力斯生物技术有限公司

公司分配当年税后利润时，应当提取利润的 10% 列入公司法定公积金；公司从税后利润中提取法定公积金后，经股东决定，还可以从税后利润中提取任意公积金；公司弥补亏损和提取公积金后所余税后利润，应当按照《公司法》的规定分配股利；公司违反规定，在弥补亏损和提取法定公积金之前向股东分配利润的，股东必须将违反规定分配的利润退还公司。

(2) 郑州朗润医疗器械有限公司

执行董事制定公司的利润分配方案和弥补亏损方案。

(3) 湖南捷盈生物科技有限公司

公司利润分配按照《公司法》及有关法律、法规，国务院财政主管部门的规定执行。

(4) 山东塞力斯医疗科技有限公司

公司利润分配按照《公司法》及有关法律、法规，国务院财政主管部门的规定执行。

(5) 南昌塞力斯医疗器械有限公司

公司利润分配按照《公司法》及有关法律、法规，国务院财政主管部门的规定执行。

三、公司上市后的现金分红情况

2017年2月13日，公司召开2016年年度股东大会审议通过了现金分红的方案，按照2016年度母公司实现的可分配利润（当年实现的净利润4,530万元，提取10%的公积金之后所余的利润为4,075万元）10%进行现金分红，共计407.52万元。

由于公司于2016年10月份上市，故公司2017年实施的现金分红符合《公司章程（上市后适用）》及《未来三年股东回报规划（2017年-2019年）》的规定。未来，公司将严格按照《公司章程（上市后适用）》及《未来三年股东回报规划（2017年-2019年）》的规定，确保未来三年以现金方式累计分配的利润不少于最近三年实现的年均可分配利润的30%。

问题4、关于收入、成本构成

请发行人和保荐机构进一步说明报告期内公司收入及相关成本构成情况。

回复：

一、营业收入构成

报告期内，公司营业收入均为主营业务收入。

各期按照产品类别和销售模式分类主营业务收入情况如下：

单位：万元

项 目	2017年1-6月		2016年度		2015年度		2014年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1、单纯销售业务	3,641.58	10.11%	5,123.31	8.17%	6,425.14	12.13%	6,662.53	14.97%
(1)外购试剂和耗材	2,156.76	5.99%	3,160.70	5.04%	3,724.33	7.03%	4,729.37	10.63%
(2)自产试剂和耗材	531.84	1.48%	1,098.61	1.75%	1,161.26	2.19%	1,214.51	2.73%
(3)外购仪器设备	952.98	2.65%	864.00	1.38%	1,539.55	2.91%	718.65	1.61%
2、集约化营销及服务业务	32,385.29	89.89%	57,609.49	91.83%	46,540.83	87.87%	37,841.99	85.03%
(1)外购试剂和耗材	30,440.99	84.50%	53,886.16	85.90%	43,879.31	82.84%	35,984.09	80.85%
(2)自产试剂和耗材	1,944.30	5.40%	3,723.33	5.94%	2,661.52	5.02%	1,857.90	4.17%

合 计	36,026.87	100%	62,732.81	100%	52,965.97	100%	44,504.52	100%
-----	-----------	------	-----------	------	-----------	------	-----------	------

二、营业成本构成

1、营业成本具体构成

报告期内，按照产品类别和销售模式分类主营业务成本情况如下：

单位：万元

项 目	2017年1-6月		2016年度		2015年度		2014年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1、单纯销售业务	2,430.51	9.89%	2,951.96	7.22%	3,953.80	11.55%	3,828.58	13.60%
(1)外购试剂和耗材	1,421.06	5.78%	1,935.05	4.73%	2,435.49	7.11%	2,994.32	10.64%
(2)自产试剂和耗材	121.27	0.49%	266.85	0.65%	277.16	0.81%	276.07	0.98%
(3)外购仪器设备	888.18	3.61%	750.06	1.83%	1,241.15	3.62%	558.19	1.98%
2、集约化营销及服务业务	22,144.06	90.11%	37,932.75	92.78%	30,287.63	88.45%	24,316.52	86.40%
(1)外购试剂和耗材	18,474.63	75.18%	31,558.75	77.19%	25,429.61	74.27%	19,899.70	70.70%
(2)自产试剂和耗材	494.34	2.01%	896.25	2.19%	663.02	1.94%	480.55	1.71%
(3)仪器设备折旧	2,012.56	8.19%	3,408.48	8.34%	2,714.44	7.93%	2,265.35	8.05%
(4)其他服务	1,162.53	4.73%	2,069.26	5.06%	1,480.57	4.32%	1,670.91	5.94%
合 计	24,574.57	100%	40,884.70	100%	34,241.43	100%	28,145.10	100%

2、集约化营销及服务业务营业成本的会计处理

根据公司的会计政策，在确认集约化营销及服务业务销售收入时，按收入成本配比原则，同时确认相应营业成本。营业成本包括：

①试剂及耗材成本，是指为公司签约客户配送检测项目所需的全部体外诊断试剂及耗材采购或生产成本，根据会计政策，遵循收入与成本配比原则进行结转；

②折旧成本，是指对公司提供的用于合作项目供其使用消耗体外诊断试剂的诊断设备，按会计政策计提折旧费用，并遵循收入与成本配比原则将折旧费用确认计入相应营业成本；

③项目服务成本，是指公司为合作的集约化销售，所提供物流配送、培训及技术支持、工程维护、采购管理、信息化软件功能拓展、医学实验室建设布局优化、ISO15189 认证支持和体外诊断新技术学术交流推广等多方面服务，提供上

述服务所产生的必要的职工薪酬，员工福利，及修理配件，办公差旅等各项直接相关费用。公司按费用发生时与项目的相关性，按会计准则首先通过费用科目进行归集，然后在会计期末按照会计准则的相关规定分配计入各服务项目。

公司集约化营销及服务业务成本的核算符合《企业会计准则》的规定。

问题 5、关于业务模式

请发行人及保荐机构进一步说明行业内各种业务模式情况，包括集约化、单独销售和融资租赁，从业务模式上分析三种模式的优劣势；比较直接销售试剂和集约化销售试剂销售的定价原则并分析区别；定量分析同类产品在直接销售和集约化销售的价格区别。

回复：

一、对行业业务模式进行分类说明，包括集约化、单独销售和融资租赁，从业务模式上分析三种模式的优劣势

1、体外诊断行业流通环节主要业务模式

公司处于体外诊断行业的流通环节，体外诊断产品分为体外诊断仪器和体外诊断试剂，无论何种业务模式，体外诊断试剂均直接销售给终端客户。

对于体外诊断仪器而言，小型仪器单价较低，终端客户一般可以承受。近年来随相关技术不断成熟，自动化程度高的仪器越来越多，这其中包括价值较高的大型高端体外诊断仪器。

总体而言体外诊断行业流通环节分三种业务模式（主要指大型高端体外诊断仪器的流通，试剂均为直接销售），包括单纯销售、融资租赁和集约化营销及服务。

2、对于医疗机构客户，集约化营销及服务模式具备较明显的竞争优势

集约化营销及服务是在行业专业化分工的背景下产生的，该种业务模式解决

了医疗机构对大型高端体外诊断产品的需求与资金压力的矛盾，与传统的单纯销售模式和融资租赁模式相比如下：

销售模式	定义	对医疗机构的优点	对医疗机构的缺点	医疗机构资金压力与风险	体外诊断产品经营企业资金压力	体外诊断产品经营企业收益
单纯销售模式	公司将仪器、试剂等直接销售给终端客户，获得仪器和试剂收入	成为自有固定资产，采购经济效益最大化	需要充足的采购资金，且需维护仪器	高	低	低
融资租赁模式	公司采购仪器，将仪器通过融资租赁的方式销售给终端客户获得仪器的租金收入，并向其销售试剂获得试剂收入	前期资金投入较小，能够获得价格较高的先进的体外诊断仪器	每期需要定期支付租金	一般	一般	一般
集约化营销及服务业务模式	公司采购仪器，将其作为自己的固定资产核算。公司与客户建立合作后将仪器投放到终端客户供其使用，并向其销售试剂获得试剂收入	前期投入资金少，能够使用先进的体外诊断仪器及完整的配套实施，并能获得物流、仓储、技术支持、信息管理、培训等增值服务	必须由实力较强的体外诊断产品经营机构支持，且对医疗机构管理能力和业务流程整体设计与整合能力要求较高，医院须使用其相关配售试剂耗材	低	高	高

集约化销售中，公司采购固定资产，通过整体合作的方式将固定资产投放到下游客户使用，不收取费用；同时公司向下游客户销售检验试剂，并获得检验试剂收入。相比而言，集约化服务可以为客户提供更好的服务且不需要客户一次性支付高昂的设备购买费用或支付租赁费用，因此目前应用愈发广泛。

3、对于集约化服务提供商，集约化营销及服务模式有助于增强客户粘性，提升业务规模和市场竞争力

(1) 缓解客户资金压力，提升粘性

对于集约化服务提供商而言，单纯销售较为简单，公司无需提供后续服务，但需要医疗机构客户具备较充足的资金。在激烈的市场竞争环境下，单纯销售对于医疗机构客户而言没有吸引力，因此不利于集约化服务提供商的市场开拓。

融资租赁通过融资的方式协助客户解决了一部分资金需求，但仍然需要客户每年付出租金，占用资金。

相比而言集约化营销及服务帮助下游客户解决了资金问题,成为医疗机构客户选择合作机构的优选。

(2) 充分发挥集约化服务提供商的行业优势,长期绑定客户

伴随着市场开放、政策鼓励,集约化营销及服务业务近几年进入快速发展期。较为优秀的集约化服务提供商主要为市场早期参与者,具备丰富的市场经验,能够快速寻找优质的上游产品,降低采购成本。

集约化营销及服务的业务合同通常时间较长。对于集约化服务提供商而言,其通过集约化服务的业务模式长期绑定客户,并充分利用业务优势,降低客户的采购成本,并为其提供优质且必须的设备维护、技术咨询、实验室装修等的附加服务,达到与客户建立长期业务合作的目的。

相比于集约化营销及服务,单纯销售和融资租赁业务不稳定性较大。

4、对集约化营销及服务业务模式已成为行业趋势

综上所述,集约化营销和服务的专业化分工属性,帮助医疗机构和服务提供商双方提高了服务效率、节约成本,相较于另外两种模式已成为行业较为普遍的业务模式,并将成为行业的发展趋势。

根据国金证券的研究报告,已上市企业中从事集约化营销及服务业务的主要公司包括润达医疗、美康生物、迪安诊断、瑞康医疗等。

二、比较直接销售试剂和集约化销售试剂销售的定价原则并分析区别;定量分析同类产品是直接销售和集约化销售的价格区别

1、单纯销售和集约化销售的定价原则及区别

公司直接销售和集约化销售给客户的定价原则均为成本加成原则,采购成本相同。然而不同之处在于考虑终端客户性质及为其提供的附加值服务,两种模式下产品对外销售价格不同。

直接销售业务模式下,公司向客户销售,不再负责产品的后续销售、设备维护等,后续支出较少;而对于集约化销售而言,其客户主要为医疗机构,公司除向其销售试剂产品外,亦向其提供检验仪器、设备维护服务、技术咨询等附加服

务，公司需要承担更多成本。因此，在产品进行对外定价时，集约化销售模式下提供的附加服务较多，公司具备一定的议价权，因此集约化销售模式下销售价格较高。从公司的财务数据上看，在采购成本相同的情况下，公司集约化销售模式下扣除设备折旧费用等的销售毛利率亦高于直接销售试剂的毛利率。

2、集约化销售模式下（扣除设备折旧和服务）综合商品销售毛利率较单纯销售模式高

（1）不同销售模式下毛利率情况

报告期内，公司按照销售模式分类的毛利率情况如下：

不同销售模式的毛利率情况表				
销售模式	2017年1-6月	2016年	2015年	2014年
1、单纯销售业务	33.26%	42.38%	38.46%	42.54%
2、集约化营销及服务业务	31.62%	34.16%	34.92%	35.74%

报告期内，公司外购试剂和耗材在不同模式下的毛利率情况如下：

外购试剂和耗材在不同模式下的毛利率情况表				
销售模式	2017年1-6月	2016年	2015年	2014年
1、单纯销售业务	34.11%	38.78%	34.61%	36.69%
2、集约化营销及服务业务	29.83%	32.17%	33.32%	34.39%

报告期内，公司自产试剂和耗材在不同模式下的毛利率情况如下：

自产试剂和耗材在不同模式下的毛利率情况表				
销售模式	2017年1-6月	2016年	2015年	2014年
1、单纯销售业务	77.20%	75.71%	76.13%	77.27%
2、集约化营销及服务业务	59.72%	62.82%	61.41%	61.84%

（2）集约化销售模式下（扣除设备折旧和服务）综合商品销售毛利率比较情况

报告期内，集约化模式下扣除设备折旧和服务的商品销售毛利率与单纯销售模式下的毛利率对比如下：

不同销售模式的综合商品销售毛利率情况表				
---------------------	--	--	--	--

销售模式	2017年1-6月	2016年	2015年	2014年
1、单纯销售业务	33.26%	42.38%	38.46%	42.54%
2、集约化营销及服务业务 (扣除设备折旧和服务)	41.43%	43.66%	43.94%	46.14%

报告期内，集约化模式下扣除设备折旧和服务的外购试剂和耗材与纯销模式下的毛利率对比如下：

外购试剂和耗材的商品销售毛利率情况表				
销售模式	2017年1-6月	2016年	2015年	2014年
1、单纯销售业务	34.11%	38.78%	34.61%	36.69%
2、集约化营销及服务业务 (扣除设备折旧和服务)	39.31%	41.43%	42.05%	44.70%

报告期内，集约化模式下扣除设备折旧和服务的自产试剂和耗材与单纯销售模式下的毛利率对比如下：

自产试剂和耗材的商品销售毛利率情况表				
销售模式	2017年1-6月	2016年	2015年	2014年
1、单纯销售业务	77.20%	75.71%	76.13%	77.27%
2、集约化营销及服务业务 (扣除设备折旧和服务)	74.57%	75.93%	75.09%	74.13%

自产试剂和耗材集约化营销及服务业务商品销售毛利率略低于单纯销售主要是因为公司为鼓励集约化客户使用公司自产试剂和耗材采取的让利销售所致。报告期内，自产试剂和耗材销售占比较小，销售占比分别为 6.90%、7.22%、7.69% 和 6.87%。外购试剂和耗材为公司主要销售产品，报告期内销售占比分别为 81.34%、81.38%、81.92% 和 80.96%。

特此回复。