



立信会计师事务所(特殊普通合伙)  
BDO CHINA SHU LUN PAN CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS LLP

## 关于对冠昊生物科技股份有限公司重大资产重组 一次反馈意见通知书的专项说明

信会师报字[2016]第 410509 号

中国证券监督管理委员会：

我们受聘为冠昊生物科技股份有限公司提供 2014 年至 2015 年 10 月重大资产重组备考财务报表及标的公司珠海市祥乐医药有限公司 2013 年至 2015 年 10 月财务报表审计服务，于 2016 年 1 月 6 日及 2015 年 12 月 31 日分别出具信会师报字[2016]第 410006 号备考审计报告及信会师报字[2015]第 410660 号审计报告。

根据中国证券监督管理委员会 2016 年 5 月 6 日出具的《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书》[160821 号]（以下简称“反馈意见”）的要求，我们作为审计机构对冠昊生物科技股份有限公司反馈意见的说明内容认真核查，现将有关核查情况说明如下：

在本专项说明中，除非另有说明，下列词语具有如下特定含义：

|        |                       |
|--------|-----------------------|
| 冠昊生物：  | 指冠昊生物科技股份有限公司         |
| 申报会计师： | 指立信会计师事务所（特殊普通合伙）     |
| 报告期：   | 指 2013 年至 2015 年 10 月 |
| 标的公司   | 珠海祥乐医药有限公司            |

|      |              |
|------|--------------|
| 香港祥乐 | 祥乐医药（香港）有限公司 |
| 香港耀昌 | 耀昌国际贸易有限公司   |

问题 1.申请材料显示，珠海祥乐的主营业务为人工晶体的进口和销售，从 2007 年开始至今一直为美国爱锐在中国的独家代理商，其销售的人工晶体产品全部采购于美国爱锐，近三年的全部收入均来源于美国爱锐人工晶体及其相关附属产品的销售，无其他业务收入。请你公司：1）结合核心竞争力、核心人员及管理团队的稳定性，补充披露珠海祥乐获得美国爱锐独家代理权的原因。2）补充披露独家代理协议及其执行、续签情况。3）结合代理产品的品牌优势、采购成本、销售收入、代理协议及其相关配套协议，补充披露珠海祥乐是否对美国爱锐存在重大依赖，以及对其未来持续盈利能力的影响。4）补充披露评估假设以珠海祥乐与美国爱锐能保持长期稳定合作关系为前提的依据、合理性，以及对评估值的影响。请独立财务顾问、律师、会计师和评估师核查并发表明确意见。

1）结合核心竞争力、核心人员及管理团队的稳定性，补充披露珠海祥乐获得美国爱锐独家代理权的原因。

回复：

1、珠海祥乐的核心竞争力

（1）优秀的管理团队

珠海祥乐的管理团队主要包括寇冰、胡承华和刘德旺等三人。

① 良好的教育背景和优势互补的从业经历

寇冰，1966 年出生，取得华中科技大学生物化学与分子生物学博士及中欧国际工商学院 EMBA 学位，曾就职于丽珠医药集团股份有

限公司，从 1993 年开始创业，拥有丰富的医药行业背景、销售及企业经营管理能力。

胡承华，1962 年出生，曾任职于湖北省郧西县纪委等单位，担任科长、团委书记等职，具备较强的组织协调能力。

刘德旺，1969 年出生，中国注册会计师协会非执业会员，毕业于中南财经政法大学，曾就职于湛江农垦实业总公司财务部、广东省农垦局企管处、交通银行珠海分行等单位，拥有较强的财务管理及企业运营管理能力。

寇冰、胡承华和刘德旺不同的从业经历形成了各自的优势领域，寇冰负责战略和营销，胡承华负责管理协调，刘德旺负责财务管理，因此三人共同管理的珠海祥乐形成了较强的竞争力。

## ② 良好的经营管理能力和敏锐的市场洞察力

以寇冰、胡承华和刘德旺为核心的管理团队，一直看好光学产品在中国的发展空间并致力于在该行业的发展。1997 年，珠海意祥（寇冰控制的公司）开始经销美国 Allergan 公司“全能”隐形眼镜护理液，1999 年成为品牌护理液在中国大陆地区的总代理，产品覆盖 200 多个城市，近 20,000 家眼镜店，年销售数量最高达 400 余万瓶，同时管理团队还将业务拓展至隐形眼镜镜片、隐形眼镜润眼液等光学产品，并在行业内率先采用“全程信用管理模式”对应收账款进行管理，资产质量和周转率大幅改善，经营效益也得到大幅提升。

2006 年开始，珠海祥乐管理团队因看好人工晶体产品在中国的发展空间，开始寻求合适的人工晶体产品进入中国大陆市场，与此同

时，美国爱锐认为中国市场有良好的发展机会，希望在中国大陆市场寻找优秀的合作伙伴。经过相互考察与评估，珠海祥乐管理团队认为美国爱锐的产品质量良好且价格适中，适合于当时的中国大陆市场，有较高的发展空间，美国爱锐对珠海祥乐管理团队过往的经营业绩、行业背景和销售能力也比较认可。2007 年，美国爱锐给予珠海祥乐独家代理权并签署采购协议，双方开始正式合作。经过八年时间，在珠海祥乐管理团队的营运下，美国爱锐人工晶体在中国实现了快速发展，2008 年，美国爱锐在中国市场的产品销售数量为 93,642 片，约占其全球销量的 20%，且多以低端产品为主，2015 年，美国爱锐在中国市场的产品销售数量为 203,644 片，约占其全球销量的 48%，且以中高端产品为主，中国市场已经成为美国爱锐全球销售中必不可少的组成部分。

## （2）覆盖全国的营销网络

经过多年发展，珠海祥乐已在国内眼科领域建立了覆盖全国的销售网络。截至 2013 年 12 月 31 日、2014 年 12 月 31 日和 2015 年 12 月 31 日，珠海祥乐经销商数量分别为 135 家、125 家和 150 家，销售范围至全国 30 个省（直辖市、自治区），1,400 多家医院。未来，珠海祥乐将继续优化和扩展销售网络，增强核心竞争力。

自美国爱锐与珠海祥乐合作以来，依靠珠海祥乐优秀的管理团队和覆盖全国的营销网络，美国爱锐在中国实现了快速增长。中国市场已经成为美国爱锐全球销售中必不可少的组成部分，美国爱锐与珠海祥乐形成相互依赖的合作关系。珠海祥乐的核心竞争力是珠海祥乐取

得美国爱锐的独家代理权的主要原因。

## 2、核心人员和管理团队的稳定性

珠海祥乐的核心人员和管理团队主要包括寇冰、胡承华和刘德旺。

自 2005 年 7 月以来，寇冰作为珠海祥乐的实际控制人，胡承华作为股东，一直未发生过变化。刘德旺自 2005 年 7 月加入珠海祥乐，一直在珠海祥乐工作至今。珠海祥乐核心竞争力的建立与珠海祥乐的核心人员和管理团队密不可分。

美国爱锐与珠海祥乐自 2007 年合作以来，从未发生过中断。珠海祥乐的核心人员和管理团队保持稳定有利于保持与美国爱锐长期稳定的合作关系。随着中国市场对美国爱锐的重要性不断增加，美国爱锐与珠海祥乐已经形成了相互依赖的合作关系，该种相互依赖的合作关系有利于珠海祥乐持续取得美国爱锐在中国大陆的独家代理权。

根据本次重组的购买资产协议，珠海祥乐的核心人员和管理团队（寇冰、胡承华、刘德旺）在本次交易完成后，需至少在珠海祥乐任职 60 个月，保证了珠海祥乐的核心人员和管理团队的稳定性。

同时，珠海祥乐的管理团队看好大眼科领域的发展前景，大眼科领域也是冠昊生物重点布局的方向之一，双方拥有一致的发展目标。针对大眼科领域的产品布局，珠海祥乐已于 2016 年 3 月取得蔡司 Lucia 品牌人工晶体在中国大陆地区的经销权；另外，珠海祥乐已持有美国泰克（TEKIA）公司 30% 股权，并于 2015 年 1 月 1 日取得美国泰克签署的 2015 年-2024 年在中国大陆地区销售的独家代理授权书，其人工晶体产品正在根据我国相关规定进行注册，完成注册后，将由

珠海祥乐作为其在中国大陆地区的独家代理商进行销售。本次收购完成后，珠海祥乐还将引入人工角膜产品，由于人工角膜产品在中国大陆地区的稀缺性，寇冰等认为该产品将在中国有良好发展空间，并希望将人工角膜产品作为人工晶体产品后重点经营的产品。珠海祥乐与冠昊生物拥有一致的发展目标，且双方优势互补，具有稳定的合作基础，冠昊生物是珠海祥乐核心管理团队实现大眼科领域发展目标的理想平台，共同的发展目标有利于珠海祥乐管理团队保持稳定。

综上，珠海祥乐拥有的核心竞争力是其获得美国爱锐独家代理权的核心原因，也是珠海祥乐未来持续取得美国爱锐的独家代理权的保证。经过多年的合作，目前珠海祥乐已经和美国爱锐形成了相互依赖的合作关系，基于双方共赢的目的，美国爱锐不会轻易放弃与珠海祥乐的合作。本次收购完成后，随着上市公司对珠海祥乐在多方面的支持和更多资源的注入，珠海祥乐的核心竞争力将进一步增强，有利于珠海祥乐持续稳定发展及持续取得美国爱锐的独家代理权。此外，珠海祥乐的核心人员及管理团队与冠昊生物在眼科领域拥有共同的发展目标且优势互补，因此本次收购完成后，珠海祥乐的核心人员及管理团队有望保持稳定，这也有利于珠海祥乐持续获得美国爱锐的独家代理权。

## **2) 补充披露独家代理协议及其执行、续签情况**

**回复：**

自 2007 年至今，珠海祥乐一直为美国爱锐在中国的独家代理商。根据双方的交易惯例，美国爱锐向珠海祥乐出具独家代理授权书，给予珠海祥乐独家代理权，该独家代理授权书主要是用于授权代理商在中国大陆地区内销售爱锐产品的权利，珠海祥乐凭美国爱锐对其在中国大陆地区的独家代理授权，能够对其经销商在某区域内销售授权。同时，珠海祥乐通过香港耀昌与美国爱锐签订采购协议，即在独家代理权范围内，对香港耀昌向美国爱锐采购产品的数量、价格、交易方式、合同期限等诸多商业具体条款进行详细约定。独家代理授权书和采购协议的续签情况如下：

#### ①独家代理授权书的签署及续签情况

| 序号 | 授权人  | 被授权人 | 授权期间              |
|----|------|------|-------------------|
| 1  | 美国爱锐 | 珠海祥乐 | 2007、2008 年度      |
| 2  | 美国爱锐 | 珠海祥乐 | 2009、2010 年度      |
| 3  | 美国爱锐 | 珠海祥乐 | 2010、2011 年度      |
| 4  | 美国爱锐 | 珠海祥乐 | 2011、2012、2013 年度 |
| 5  | 美国爱锐 | 珠海祥乐 | 2013、2014、2015 年度 |
| 6  | 美国爱锐 | 珠海祥乐 | 2016、2017、2018 年度 |

#### ②采购协议的签署及续签情况

| 序号 | 协议名称   | 供货方  | 采购方              | 协议主要内容                                                                                                                |
|----|--------|------|------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1  | 独家代理协议 | 美国爱锐 | 珠海市晶健医疗器械有限公司(注) | 1、供货方授予采购方在中国大陆地区独家代理权；<br>2、供货协议有效期 5 年(即 2007 年 3 月至 2012 年 3 月)；<br>3、采购方承诺购买《附件 B-批量订单需求》所载订货量，以取得《附件 A-价格》的优惠价格。 |

| 序号 | 协议名称   | 供货方  | 采购方  | 协议主要内容                                                                                                                                          |
|----|--------|------|------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 2  | 补充协议 1 | 美国爱锐 | 珠海祥乐 | 1、供货协议有效期为 2010 年 1 月 1 日至 2014 年 12 月 31 日；<br>2、修改《附件 A-价格》和《附件 B-批量订单需求》。                                                                    |
| 3  | 补充协议 2 | 美国爱锐 | 香港耀昌 | 1、采购方变更为香港耀昌；<br>2、供货协议有效期变更为 2012 年 10 月 1 日至 2014 年 12 月 31 日。                                                                                |
| 4  | 补充协议 3 | 美国爱锐 | 香港耀昌 | 1、供货协议有效期延至 2015 年 12 月 21 日；<br>2、美国爱锐及其关联企业有权在中国大陆地区销售其产品；<br>3、如无法达到附件 B 所载的最小订货量要求，供货方有权要求采购方补偿实际采购量与最小订货量要求之间的收益差额；<br>4、更新附件 B 中的最小订货量指标。 |
| 5  | 补充协议 4 | 美国爱锐 | 香港耀昌 | 1、授权书和供货协议的有效期限均延至 2017 年 12 月 31 日；<br>2、更新附件 A 的产品和价格、附件 B 的 2015-2017 年最小订货量指标。                                                              |

注 1：该协议实际由珠海经济特区意祥发展有限公司履行。

报告期内，珠海祥乐、香港耀昌每年均履行了上述协议约定内容。

3) 结合代理产品的品牌优势、采购成本、销售收入、代理协议及其相关配套协议，补充披露珠海祥乐是否对美国爱锐存在重大依赖，以及对其未来持续盈利能力的影响。

回复：

美国爱锐成立于 1989 年，已有超过 25 年的人工晶体制造经验，拥有较强研发能力和生产能力。美国爱锐是较早将肝素应用于晶体表



面的人工晶体制造企业，独创的杂质融除技术可确保白内障手术后视觉持久清晰。此外，美国爱锐公司的专利还包括非球容偏技术，蓝光优化技术，解决了视觉质量受晶体偏移的影响，适度过滤蓝光提高视觉质量。目前，美国爱锐人工晶体产品已经覆盖了大部分市场主流的品种、规格和材料，销售区域覆盖全球 20 余国，也是中国大陆地区市场上品牌知名度较高，销售规模较大的进口品牌之一。

2014 年、2015 年及 2016 年 1-3 月，珠海祥乐向美国爱锐采购金额分别为 2,734.41 万元、3,463.04 万元和 1,789.93 万元，占同期采购人工晶体产品(不含推注器)比重分别为 100.00%、94.03%和 100.00%，美国爱锐均为珠海祥乐第一大供应商。

2014 年、2015 年及 2016 年 1-3 月，珠海祥乐销售人工晶体产品的收入分别为 13,939.37 万元、15,673.87 万元和 4,249.57 万元，占同期销售收入比重为 99.47%、99.43%和 99.69%。

珠海祥乐通过香港耀昌与美国爱锐签订采购协议，约定了合作期限、最低订单量、订单最低数量、订单价格、货款支付、退货等主要条款内容，本次签订合同的有效期至 2017 年 12 月 31 日。同时，美国爱锐给予珠海祥乐在中国大陆地区的独家代理权，本次独家代理权至 2018 年 12 月 31 日。

报告期内，美国爱锐作为珠海祥乐第一大供应商，珠海祥乐对美国爱锐有一定依赖，但对珠海祥乐未来持续盈利能力不存在重大影响，主要原因如下：

### 1、珠海祥乐与美国爱锐形成了相互依赖的合作关系

2007 年，美国爱锐给予珠海祥乐独家代理权并签署采购协议，双方开始正式合作。经过八年时间，在珠海祥乐管理团队的营运下，美国爱锐人工晶体在中国实现了快速发展，2008 年，美国爱锐在中国市场的产品销售数量为 93,642 片，约占其全球销量的 20%，且多以低端产品为主，2015 年，美国爱锐在中国市场的产品销售数量为 203,644 片，约占其全球销量的 48%，且以中高端产品为主，中国市场已经成为美国爱锐全球销售中必不可缺的组成部分，双方已经形成相互依赖的合作关系。

## 2、珠海祥乐在中国大陆地区有较强的经营能力

本次美国爱锐给予珠海祥乐的独家代理权至 2018 年 12 月 31 日，供应合同期限至 2017 年 12 月 31 日，美国爱锐在中国大陆地区销售的所有产品均需通过珠海祥乐进行销售，珠海祥乐负责产品在各省市地区的招标、对各地的经销商进行授权、并在产品销售价格、销售渠道及经销商等方面拥有较高的自主管理能力。截至 2015 年 12 月 31 日，珠海祥乐经销商数量为 150 家，销售范围至全国 30 个省（直辖市、自治区），1,400 多家医院。

已经建立的销售网络保证了珠海祥乐快速切换产品的能力。

## 3、珠海祥乐已经并将继续引进新产品丰富盈利来源

借助已经建立的销售网络，珠海祥乐已经并将继续引入新的产品，具体包括：

### （1）LUCIA 品牌人工晶体

2016 年 3 月，珠海祥乐被蔡司授权成为在中国大陆地区的经销

商，珠海祥乐将从 2016 年开始在国内销售蔡司旗下 LUCIA 品牌人工晶体产品。作为蔡司高端品牌产品，LUCIA 品牌人工晶体有利于珠海祥乐扩大在高端市场的覆盖。

### （2）美国泰克（TEKIA）人工晶体

珠海祥乐于 2015 年取得美国泰克（TEKIA）30%股权，并于 2015 年 1 月 1 日取得美国泰克签署的 2015 年-2024 年在中国大陆地区销售的独家代理授权书，其人工晶体产品正在根据我国相关规定进行注册，完成注册后，将由珠海祥乐作为其在中国大陆地区的独家代理商进行销售。

### （3）人工角膜产品

本次收购完成后，珠海祥乐还将引进人工角膜产品，有利于进一步降低珠海祥乐产品单一的风险。

未来，珠海祥乐将根据市场情况，围绕眼科领域，引进更多新的产品，销售产品类型也会更加多样化。

综上，美国爱锐作为珠海祥乐的第一大供应商，珠海祥乐对其有一定依赖，但经过多年的合作，珠海祥乐和美国爱锐形成了相互依赖的合作关系，美国爱锐不会轻易放弃与珠海祥乐的合作，此外，借助已经建立的销售网络，珠海祥乐也在积极引入新的产品，为此珠海祥乐还主动投资了美国泰克，并已经成为该公司人工晶体产品在中国大陆的独家代理商，因此尽管短期内美国爱锐仍是珠海祥乐的第一大供

应商，但对珠海祥乐未来持续盈利能力不存在重大影响。

4) 补充披露评估假设以珠海祥乐与美国爱锐能保持长期稳定合作关系为前提的依据、合理性，以及对评估值的影响。

回复：

珠海祥乐全资子公司香港耀昌与供应商美国爱锐已于 2015 年 12 月 4 日续签了供货合同，合同内约定了产品的进货价格及供货期限，供货期限至 2017 年 12 月 31 日。根据双方合作情况，珠海祥乐是美国爱锐人工晶体在中国大陆的独家代理商，从 2007 年起一直与美国爱锐合作，至今仍保持稳定的合作关系，合作期间约定的采购价格较平稳。美国爱锐历史年度多次与珠海祥乐续签供货合同，并持续为其供货，近三年供货数量如下：

单位：片

| 类型 | 2016 年 1-3 月 | 2015 年  | 2014 年  | 2013 年  |
|----|--------------|---------|---------|---------|
| 高端 | 54,872       | 92,082  | 44,977  | 43,341  |
| 中端 | 23,237       | 111,903 | 172,731 | 171,692 |
| 低端 | -            | -       | -       | 11,929  |
| 合计 | 78,109       | 203,985 | 217,708 | 226,962 |

珠海祥乐的核心竞争力在于优秀的管理团队和覆盖全国的销售网络。珠海祥乐经过多年在行业内的经营与积累，已具备较为完善的专业销售渠道，截至 2015 年 12 月 31 日，珠海祥乐的经销商数量为 150 家，销售范围至全国 30 个省（直辖市、自治区），1,400 多家医院。通过珠海祥乐的销售渠道，美国爱锐人工晶体 2008 年在中国通

过珠海祥乐销售 93,642 片，2015 年销售 203,644 片，这几年间美国爱锐人工晶体在中国的销量上升了两倍多，实现了较快增长，并在中国大陆市场上建立了一定的知名度。这充分显示了珠海祥乐在建立资源、渠道建设、品牌营销等方面的经营能力，在行业中竞争力较强，珠海祥乐的销售网络越完善，美国爱锐公司越依赖其进行代理销售。

由此可见，两者是相互需求相互依赖的合作关系。评估时假设珠海祥乐与美国爱锐公司保持长期稳定的合作关系的依据充分，具备合理性。因此，不会对其评估值造成重大影响。

**问题 7.请你公司结合人工晶体市场需求、市场价格、珠海祥乐经营状况、已签订合同等情况，补充披露：1) 珠海祥乐 2015 年业绩预测的可实现性。2) 珠海祥乐 2016 年及以后年度营业收入测算的依据及其合理性。请独立财务顾问、会计师和评估师核查并发表明确意见。**

**1) 珠海祥乐 2015 年业绩预测的可实现性**

**回复：**

根据申报会计师出具的《审计报告》，珠海祥乐 2015 年度实现的扣除除珠海祥乐同一控制下企业合并产生的子公司期初至合并日的当期损益以外的非经常性损益后归属于母公司股东的净利润为 4,027.75 万元，已经达到承诺的 4,000 万元。

**2) 珠海祥乐 2016 年及以后年度营业收入测算的依据及其合理性**

**回复：**

珠海祥乐经营的人工晶体用于治疗白内障，白内障是一种常见的致盲性眼病。白内障手术是治疗白内障致盲病症的唯一有效的手段，人工晶体目前在中国市场需求量大，但消费比例仍然不高，主要原因在于人们的观念还有待转变。目前，中国拥有世界上最大的白内障患者群，约有 6,000 万人，占全球总数的 1/3。我国白内障手术率(CSR)仍然处于相当低的水平，2014 年我国百万人口白内障手术率仅为 1,425 例，不但低于日本、澳大利亚等发达国家，而且也低于泰国、越南、老挝、柬埔寨、菲律宾等发展中国家。且随着我国人口老龄化的加剧，目前中国 80 岁以上的高龄人口已接近 2,400 万，占整个老龄人口的 11%，80 岁及以上高龄老人正以每年 5% 的速度增加，老年人是白内障的高发人群，80 岁以上老年人发病率高达 80% 以上，未来我国白内障患者数量可能会不断增多。由此可见，我国人工晶体市场较大，每年通过白内障手术复明的患者人数将稳步上升，未来将拉动人工晶体行业销售收入逐年上升。

珠海祥乐 2015 年销售的人工晶体共十种，包含高中低端产品，产品含税定价在 115 元至 2,560 元之间。由于人工晶体销售需进行省级的招投标，市场招标价接受国家有关部门监管，不会发生太大波动，且珠海祥乐的定价政策为全国统一出货价格，因此各产品的销售价格较稳定。

截至 2015 年 12 月 31 日，珠海祥乐经销商数量为 150 家，销售范围至全国 30 个省（直辖市、自治区），1,400 多家医院。目前市场上大部分进口品牌人工晶体多定位为高端市场，单体售价较高，主攻

一线城市，低端市场以国内品牌为主，而珠海祥乐能够提供从低端到高端的人工晶体产品，贴近中国人的消费水平，主攻二三线城市，覆盖人群更广泛，更具市场竞争力。

珠海祥乐的经营模式是通过经销商销售人工晶体，不直接面对终端客户，不直接与终端客户签订销售合同，因此无法以已签订的销售合同来判断其预测销售收入的可实现性。根据珠海祥乐 2016 年第一季度的报表数据，人工晶体销售量为 52,154 片，占 2016 年预测销售量的 20%。受季节的天气或温度、中国节假日分布的影响，第二、四季度白内障手术量较多。珠海祥乐 2016 年第一季度的销售比例与 2015 年第一季度的相近，由此可得 2016 年预测销售量与实际发生情况偏差不大。

珠海祥乐预测未来经营四种核心人工晶体产品，包括 Aqua-Sense、Aqua-SensePAL、BioVuePAL、EC-3 等。根据划分标准，销售价格 300 元以下为低端产品，销售价格 300 元至 800 元为中端产品，销售价格 800 元以上为高端产品，珠海祥乐历史上高中低端产品均有经营，公司制定的未来经营策略为集中推广上述产品，压缩销售中的同类竞争产品种类，逐渐向仅销售高中端产品发展，未来主营的四种产品中 Aqua-Sense 为中端产品，Aqua-SensePAL、BioVuePAL、EC-3 为高端产品，这四种产品足以满足二三线城市消费者的需求，且从各产品的历史销售情况来看，均有良好的发展趋势并拥有较强的市场竞争力。历史及预测产品销售数量如下表：

单位：片

| 序号 | 产品名称              | 历史年度    |         |         |         |         |                  |
|----|-------------------|---------|---------|---------|---------|---------|------------------|
|    |                   | 2010 年  | 2011 年  | 2012 年  | 2013 年  | 2014 年  | 2015 年<br>1-10 月 |
| 1  | Aqua-Sense        | 121,133 | 111,010 | 107,568 | 105,390 | 144,624 | 109,032          |
| 2  | Aqua-Sense<br>PAL | 9,589   | 7,024   | 18,698  | 24,939  | 33,051  | 36,464           |
| 3  | BioVue            | 0       | 0       | 1,520   | 2,782   | 4,231   | 3,067            |
| 4  | BioVuePAL         | 0       | 0       | 1,021   | 4,654   | 8,983   | 9,014            |
| 5  | HSP-55B           | 32,814  | 31,419  | 20,514  | 28,681  | 34,720  | 12,324           |
| 6  | EC-3              | 5,598   | 5,231   | 4,982   | 5,510   | 5,842   | 4,992            |
| 7  | EC-3Y             | 801     | 777     | 821     | 614     | 362     | 86               |
| 8  | EC-1              | 105     | 98      | 101     | 46      | 781     | 474              |
| 9  | EC-1Y             | 1,368   | 1,096   | 985     | 510     | 829     | 271              |
| 10 | RS-55B            | 30,589  | 31,265  | 23,125  | 22,002  | 3,750   | 2,747            |
| 合计 |                   | 201,997 | 187,920 | 179,335 | 195,128 | 237,173 | 178,471          |

| 序号 | 产品名称              | 预测年度              |         |         |         |         |         |
|----|-------------------|-------------------|---------|---------|---------|---------|---------|
|    |                   | 2015 年<br>11-12 月 | 2016 年  | 2017 年  | 2018 年  | 2019 年  | 2020 年  |
| 1  | Aqua-Sense        | 24,000            | 149,000 | 163,900 | 180,290 | 194,710 | 204,450 |
| 2  | Aqua-Sense<br>PAL | 8,000             | 77,810  | 97,260  | 111,850 | 128,630 | 141,490 |
| 3  | BioVue            | 744               | 4,000   | 3,000   | 2,313   | 0       | 0       |
| 4  | BioVuePAL         | 2,900             | 22,640  | 29,430  | 33,840  | 38,920  | 42,810  |
| 5  | HSP-55B           | 238               | 2,243   | 0       | 0       | 0       | 0       |
| 6  | EC-3              | 1,168             | 6,900   | 7,590   | 8,350   | 9,020   | 9,470   |
| 7  | EC-3Y             | 296               | 302     | 0       | 0       | 0       | 0       |
| 8  | EC-1              | 0                 | 0       | 0       | 0       | 0       | 0       |



| 序号 | 产品名称   | 预测年度              |         |         |         |         |         |
|----|--------|-------------------|---------|---------|---------|---------|---------|
|    |        | 2015 年<br>11-12 月 | 2016 年  | 2017 年  | 2018 年  | 2019 年  | 2020 年  |
| 9  | EC-1Y  | 111               | 500     | 389     | 0       | 0       | 0       |
| 10 | RS-55B | 0                 | 0       | 0       | 0       | 0       | 0       |
| 合计 |        | 37,457            | 263,395 | 301,569 | 336,643 | 371,280 | 398,220 |

计算时综合考虑市场因素、销售区域、销售团队、竞争优势及产品情况进行预测，由于该行业未来发展空间较大，未来业务高速增长的可能性较大，而预测时假设五年内逐步放缓达到平稳的趋势，相对稳健。因此，珠海祥乐 2016 年及以后年度营业收入测算具有合理性。

问题 8、申请材料显示，珠海祥乐 2013 年、2014 年、2015 年 1-10 月销售的人工晶体数量分别为 195,128 片，237,173 片和 178,471 片，平均单片价格分别为 527.93 元、587.73 元和 706.41 元，营业收入分别为 10,920 万元、14015 万元、12683 万元。请你公司补充披露：1）2015 年 1-10 月单片价格同比上涨 20% 的原因及其合理性。2）独家代理协议中关于珠海祥乐产品定价自主权的相关约定。请独立财务顾问、律师和会计师核查并发表明确意见。

1) 2015 年 1-10 月单片价格同比上涨 20% 的原因及其合理性  
回复：

2015 年 1-10 月单片价格同比上涨 20% 的原因如下：

2013 年至 2015 年 10 月，珠海祥乐各类型产品销售数量、金额、平均单价及占比如下：

| 类型       |                     | 2015 年 1-10 月 |           | 2014 年    |           | 2013 年    |           |
|----------|---------------------|---------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
|          |                     | 销售情况          | 占比<br>(%) | 销售情况      | 占比<br>(%) | 销售情况      | 占比<br>(%) |
| 高端<br>产品 | 销售数量<br>(片)         | 54,368        | 30.46     | 54,079    | 22.80     | 39,055    | 20.02     |
|          | 销售金额<br>(万元)        | 8,457.04      | 68.49     | 8,164.05  | 59.74     | 5,679.11  | 56.73     |
|          | 平均单价<br>(元/片)       | 1,555.52      | -         | 1,509.65  | -         | 1,454.13  | -         |
| 中端<br>产品 | 销售数量<br>(片)         | 121,356       | 68.00     | 179,344   | 75.62     | 134,071   | 68.71     |
|          | 销售金额<br>(万元)        | 3,863.29      | 31.29     | 5,465.88  | 40.00     | 4,118.69  | 41.14     |
|          | 平均单价<br>(元/片)       | 316.21        | -         | 304.77    | -         | 307.2     | --        |
| 低端<br>产品 | 销售数量<br>(片)         | 2,747         | 1.54      | 3,750     | 1.58      | 22,002    | 11.28     |
|          | 销售金额<br>(万元)        | 27            | 0.22      | 35.7      | 0.26      | 213.44    | 2.13      |
|          | 平均单价<br>(元/片)       | 98.29         | -         | 95.2      | -         | 97.01     | -         |
| 合计       | 全年销售<br>数量(片)       | 178,471       | 100.00    | 237,173   | 100.00    | 195,128   | 100.00    |
|          | 全年销售<br>金额(万<br>元)  | 12,347.33     | 100.00    | 13,665.63 | 100.00    | 10,011.24 | 100.00    |
|          | 全年平均<br>单价(元/<br>片) | 691.84        | -         | 576.19    | -         | 513.06    | -         |

注：高端产品为销售价格大于 800 元的产品；中端产品为销售价格 300 元-800 元的产品；低端产品为销售价格低于 300 元的产品

2013 年、2014 年、2015 年 1-10 月，高端产品的销售数量分别为 39,055 片、54,079 片、54,368 片，占同期全部人工晶体销售数量的 20.02%、22.80%和 30.46%，销售数量和占比不断提高，平均销售价格分别为 1,454.13 元、1,509.65 元、1,555.52 元，有所提升。低端产品的销售数量分别为 22,002 片、3,750 片、2,747 片，占同期全部人工晶体销售数量的 11.28%、1.58%和 1.54%，销售数量占比不断降低。

高端产品销售数量及其占比不断提高的原因是近几年低端人工晶体产品市场的竞争比较激烈，另外，患者在选择人工晶体产品时，一般综合考虑产品的品牌、质量、特性、价格等因素，并非单一考虑价格因素。因此，珠海祥乐根据目标市场情况，引导经销商以销售中高端产品为主，并逐步减少对低端产品市场的投入。

2015 年和 2016 年 1-3 月，珠海祥乐各类型产品销售数量、金额、平均单价及占比如下：

| 产品分类 |           | 2016 年 1-3 月 |       | 2015 年    |       |
|------|-----------|--------------|-------|-----------|-------|
|      |           | 销售情况         | 占比（%） | 销售情况      | 占比（%） |
| 高端产品 | 销售数量（片）   | 21,163       | 40.58 | 70,872    | 32.50 |
|      | 销售金额（万元）  | 3,218.98     | 77.42 | 10,459.50 | 68.01 |
|      | 平均单价（元/片） | 1,521.04     | -     | 1,475.83  | -     |
| 中端产品 | 销售数量（片）   | 30,991       | 59.42 | 144,425   | 66.24 |
|      | 销售金额（万元）  | 938.70       | 22.58 | 4,892.22  | 31.81 |
|      | 平均单价（元/片） | 302.89       | -     | 338.74    | -     |
| 低端   | 销售数量（片）   | -            | -     | 2,747     | 1.26  |

| 产品分类 |              | 2016 年 1-3 月 |        | 2015 年    |        |
|------|--------------|--------------|--------|-----------|--------|
|      |              | 销售情况         | 占比 (%) | 销售情况      | 占比 (%) |
| 产品   | 销售金额 (万元)    | -            | -      | 27.00     | 0.18   |
|      | 平均单价 (元/片)   | -            | -      | 97.01     | -      |
| 合计   | 全年销售数量 (片)   | 52,154       | 100.00 | 218,044   | 100.00 |
|      | 全年销售金额 (万元)  | 4,157.68     | 100.00 | 15,378.72 | 100.00 |
|      | 全年平均单价 (元/片) | 797.19       | -      | 705.30    | -      |

2015 年和 2016 年 1-3 月，随着高端产品销售数量占比及平均销售价格的提升，人工晶体产品平均销售单价有所提升。

因此，2015 年 1-10 月单片价格同比上涨的原因主要是由于高端产品的销售数量、销售数量占比和平均销售价格均不断提高造成的，具有合理性。

## 2) 独家代理协议中关于珠海祥乐产品定价自主权的相关约定 回复：

根据采购协议第 5.6 条约定：“代理商对独家代理区域内的营销和广告方案、产品和销售培训、及促销活动承担全部责任。代理商不得在相关活动中作出虚假主张或不实陈述。”除此之外，珠海祥乐与美国爱锐的其他相关协议中没有关于珠海祥乐产品定价的相关约定。因此，珠海祥乐对所代理的产品具备自主定价权，不受与美国爱锐公司之间代理协议的约束。

**问题 9、申请材料显示，珠海祥乐 2013 年、2014 年末其他应收款分别为 4241 万元、7039 万元，2013 年、2014 年、2015 年 10 月末其**

他应付款分别为 3024 万元、2425 万元、5367 万元。请你公司补充披露：1) 珠海祥乐报告期内其他应收款、其他应付款的具体明细、款项背景、原因。2) 是否涉及关联交易，如涉及，是否履行了相关审批程序。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

1) 珠海祥乐报告期内其他应收款、其他应付款的具体明细、款项背景、原因。

回复：

截至 2013 年 12 月 31 日、2014 年 12 月 31 日、2015 年 12 月 31 日及 2016 年 3 月 31 日，其他应收款、其他应付款的具体明细、金额、款项背景及原因情况如下：

**(1) 其他应收款**

| 期间         | 项目             | 金额（万元）   | 款项背景及原因       |
|------------|----------------|----------|---------------|
| 2013.12.31 | 麦长贵（注）         | 2,828.19 | 个人往来款         |
|            | 珠海意祥           | 1,092.72 | 关联方往来款        |
|            | 珠海市捷运配送服务有限公司  | 293.67   | 关联方往来款        |
|            | 备用金、往来款        | 20.93    | 员工出差备用金、短期借支款 |
|            | 押金、保证金         | 2.86     | 办事处租房押金、投标保证金 |
|            | 其他             | 3.60     | 应收员工社保款等      |
|            | 合计             | 4,241.95 |               |
| 2014.12.31 | 麦长贵（注）         | 6,651.02 | 个人往来款         |
|            | 耀昌国际贸易有限公司（澳门） | 341.91   | 关联方往来款        |

| 期间         | 项目      | 金额（万元）   | 款项背景及原因     |
|------------|---------|----------|-------------|
|            | 备用金、往来款 | 41.94    | 员工备用金、短期借支款 |
|            | 办公室押金   | 2.55     | 办事处租房押金     |
|            | 其他      | 2.32     | 应收员工社保款等    |
|            | 合计      | 7,039.75 |             |
| 2015.12.31 | 麦长贵（注）  | 287.27   | 个人往来款       |
|            | 办公室押金   | 2.58     | 办事处租房押金     |
|            | 合计      | 289.85   |             |
| 2016.3.31  | 备用金     | 0.30     | 员工备用金       |
|            | 办公室押金   | 2.19     | 办事处租房押金     |
|            | 合计      | 2.49     |             |

注：珠海祥乐与麦长贵的个人往来款主要为香港耀昌与麦长贵之间的款项往来，香港耀昌股权还原之前，麦长贵代寇冰与胡承华持有香港耀昌股权且为香港耀昌名义上董事，麦长贵长期生活在香港，熟悉香港法律、金融等制度，因此，香港耀昌在香港地区办理的日常经营相关的支付结算事项为了方便，多委托麦长贵办理。香港耀昌根据支付结算所需将公司款项转入麦长贵个人账户，再通过麦长贵账户支付或办理。

## （2）其他应付款

| 期间         | 项目            | 金额(万元)   | 款项背景及原因           |
|------------|---------------|----------|-------------------|
| 2013.12.31 | 珠海市康视医疗器械有限公司 | 1,265.00 | 关联方往来款            |
|            | 经销商（合计）       | 787.45   | 与经销商已确认但未支付的市场服务费 |
|            | 寇冰            | 750.00   | 关联方往来款，用于珠海祥乐经营   |

| 期间         | 项目               | 金额(万元)   | 款项背景及原因           |
|------------|------------------|----------|-------------------|
|            | 珠海市肆零零隐形眼镜销售有限公司 | 81.84    | 关联方往来款            |
|            | 经销商（合计）          | 70.00    | 经销商保证金            |
|            | 全威               | 49.93    | 药品销售保证金           |
|            | 胡承华              | 19.89    | 代垫费用              |
|            | 合计               | 3,024.11 |                   |
| 2014.12.31 | 胡承华              | 998.33   | 关联方往来款，用于珠海祥乐经营   |
|            | 经销商（合计）          | 538.97   | 与经销商已确认但未支付的市场服务费 |
|            | 寇冰               | 750.00   | 关联方往来款，用于珠海祥乐经营   |
|            | 全威               | 68.22    | 药品销售保证金           |
|            | 经销商（合计）          | 70.00    | 经销商保证金            |
|            | 合计               | 2,425.52 |                   |
| 2015.12.31 | 寇冰               | 3,000.0  | 关联方往来款，用于珠海祥乐经营   |
|            | 经销商（合计）          | 302.02   | 与经销商已确认但未支付的市场服务费 |
|            | 胡承华              | 200.00   | 关联方往来款，用于珠海祥乐经营   |
|            | 经销商（合计）          | 133.00   | 经销商保证金            |
|            | 其他               | 6.15     | 应付的水电费等           |
|            | 合计               | 3,641.17 |                   |

| 期间        | 项目      | 金额(万元)   | 款项背景及原因                                                                                      |
|-----------|---------|----------|----------------------------------------------------------------------------------------------|
| 2016.3.31 | 麦长贵     | 1,141.93 | 香港耀昌应当于 3 月 31 日完成利得税清缴。由于清缴前香港耀昌账户上资金不足支付税款，珠海祥乐购汇未能按时到账，因此向麦长贵借款用于缴纳香港耀昌利得税                |
|           | 寇冰      | 1,200.00 | 关联方往来款。珠海祥乐支付珠海润都制药股份有限公司 1%股份的款项为向寇冰的借款。根据约定，珠海祥乐应支付寇冰 1,200 万元将于珠海祥乐处置珠海润都制药股份有限公司 1%股份后支付 |
|           | 经销商（合计） | 775.52   | 与经销商已确认但未支付的市场服务费                                                                            |
|           | 经销商（合计） | 134.50   | 经销商保证金                                                                                       |
|           | 其他      | 5.80     | 应付的水电费等                                                                                      |
|           | 合计      | 3,257.76 |                                                                                              |

2) 是否涉及关联交易，如涉及，是否履行了相关审批程序。

回复：

珠海祥乐与寇冰、胡承华、珠海经济特区意祥发展有限公司、珠海市捷运配送服务有限公司、耀昌国际贸易有限公司（澳门）、珠海市肆零零隐形眼镜销售有限公司和珠海市康视医疗器械有限公司的往来款、股东垫款等属于关联交易。

报告期内，对于与关联方发生的关联交易事项，珠海祥乐并没有



制定特别的审批或决策程序。根据珠海祥乐当时有效的公司章程规定，公司重大事项由执行董事和总经理决策。2013 年 1 月-2015 年 10 月，胡承华担任珠海祥乐执行董事、总经理，寇冰担任珠海祥乐的监事；2015 年 10 月至今，寇冰担任珠海祥乐执行董事、总经理，胡承华担任珠海祥乐的监事。报告期内珠海祥乐的关联交易事项均已经公司执行董事审批。

为进一步规范关联交易，珠海祥乐主要采取了以下措施：

- 1、收回关联方应支付予珠海祥乐的款项；
- 2、除应支付予寇冰的 1,200 万元以外，归还应支付给关联方的款项；
- 3、制定《关联交易管理制度》，对关联方认定、关联交易定价方法、审批权限、关联回避表决等进行了详细规定，作为公司完善关联方和关联交易管理的最重要制度；
- 4、严格管理公司资金收付，杜绝公司与关联方发生非经营性资金往来。

此外，交易对方寇冰、胡承华已就规范关联交易事项出具承诺：‘本人将尽量避免或减少本人及本人控制的企业与珠海祥乐之间的关联交易。对于确有必要且无法避免的关联交易，本人保证关联交易按照公平、公允和等价有偿的原则进行，依法与珠海祥乐签署相关交易协议，按照有关法律法规、规章、规范性文件、珠海祥乐公司章程、《关联交易管理制度》等内部制度的规定履行关联交易审批程序，并按照约定严格履行已签署的相关交易协议。同时，本人保证本人及本

人控制的企业不以任何方式与珠海祥乐发生非经营性资金往来。

综上，对于报告期内已发生的关联交易，珠海祥乐已按照当时有效的公司章程规定，履行了相关审批程序。同时，为进一步完善关联交易的管理，珠海祥乐现已制定了规范关联交易的措施及相关制度。本次交易完成后，珠海祥乐的全部交易将纳入上市公司体系管理，按照上市公司管理制度履行审批程序。

**问题 10、申请材料显示，珠海祥乐 2013 年、2014 年、2015 年 1-10 月毛利率分别为 49%、70%、73%；营业收入分别为 10,920 万元、14015 万元、12683 万元；销售费用中，市场服务费分别为 2684 万元、4019 万元、3846 万元，占营业收入比例分别为 24%、28%、30%。请你公司：1）结合珠海祥乐代理产品市场竞争地位，比较分析类似独家代理产品的毛利率，补充披露报告期内毛利率变动的合理性。2）补充披露珠海祥乐与经销商具体的结算模式，是否按照销售件数向经销商支付市场服务费，如是，请补充披露相关费用计入销售费用的合理性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。**

**1）结合珠海祥乐代理产品市场竞争地位，比较分析类似独家代理产品的毛利率，补充披露报告期内毛利率变动的合理性**

**回复：**

**1、美国爱锐人工晶体的市场竞争地位**

珠海祥乐主营业务为人工晶体的进口和销售。珠海祥乐从 2007

年开始至今一直为美国爱锐在中国大陆地区的独家代理商。

据药智网统计，目前国内进口人工晶体产品总计逾 100 种，但国内销售的进口人工晶体产品生产企业主要为爱尔康、博士伦、眼力健、爱锐、蔡司等。

2012 年-2014 年，美国爱锐人工晶体在中国大陆地区的市场占有率情况如下：

| 年度     | 全国的白内障手术报送<br>例数（万例） | 珠海祥乐销售数量<br>（万片） | 销售量占白内障手<br>术例数比例 |
|--------|----------------------|------------------|-------------------|
| 2012 年 | 111.00               | 17.93            | 16%               |
| 2013 年 | 120.80               | 19.51            | 16%               |
| 2014 年 | 145.92               | 23.72            | 16%               |

数据来源：全国的白内障手术报送例数来自“中国防盲治盲网”

2013 年至 2016 年 1-3 月，珠海祥乐的营业收入主要来源于人工晶体的销售，并保持了较快的增长，销售收入及毛利率情况如下：

单位：万元

| 项目   | 2016 年 1-3 月 | 2015 年    | 2014 年    | 2013 年    |
|------|--------------|-----------|-----------|-----------|
| 营业收入 | 4,262.81     | 15,764.38 | 14,015.07 | 10,920.43 |
| 营业成本 | 1,119.63     | 4,047.69  | 4,087.02  | 5,547.87  |
| 毛利率  | 73.73%       | 74.32%    | 70.84%    | 49.20%    |

2013 年，珠海祥乐毛利率为 49.20%，2014 年，毛利率较 2013 年增长较快，2014 年至 2016 年 1-3 月，毛利率保持稳定。

通过查找主营业务为经营医疗产品的国内上市公司资料，但未找到上市公司公开披露类似独家代理经营的相关资料，无法获取类似独家代理产品的毛利率情况。

## 2、人工晶体产品毛利率变化的原因

报告期内，珠海祥乐人工晶体产品毛利率变化的原因如下：

（1）产品销售结构变化，高毛利率产品比重提高

2013 年至 2016 年 1-3 月，珠海祥乐各类型产品销售数量及占比如下：

单位：片

| 类型 | 2016 年 1-3 月  |            | 2015 年         |            | 2014 年         |            | 2013 年         |            |
|----|---------------|------------|----------------|------------|----------------|------------|----------------|------------|
|    | 数量            | 占比 (%)     | 数量             | 占比 (%)     | 数量             | 占比 (%)     | 数量             | 占比 (%)     |
| 高端 | 21,163        | 40.58      | 70,872         | 32.50      | 54,079         | 22.80      | 39,055         | 20.02      |
| 中端 | 30,991        | 59.42      | 144,425        | 66.24      | 179,344        | 75.62      | 134,071        | 68.70      |
| 低端 | -             | -          | 2,747          | 1.26       | 3,750          | 1.58       | 22,002         | 11.28      |
| 合计 | <b>52,154</b> | <b>100</b> | <b>218,044</b> | <b>100</b> | <b>237,173</b> | <b>100</b> | <b>195,128</b> | <b>100</b> |

注：高端产品为销售价格大于 800 元的产品；中端产品为销售价格 300 元-800 元的产品；低端产品为销售价格低于 300 元的产品

2013 年至 2016 年 1-3 月，珠海祥乐各类型产品毛利率情况如下：

| 类型 | 2016 年 1-3 月 | 2015 年 | 2014 年 | 2013 年 |
|----|--------------|--------|--------|--------|
| 高端 | 82.17%       | 84.20% | 83.54% | 60.88% |
| 中端 | 52.10%       | 58.75% | 56.36% | 46.16% |
| 低端 | -            | 11.00% | 8.13%  | 9.84%  |

2013 年至 2016 年 1-3 月，高端产品的销售数量分别为 39,055 片、54,079 片、70,872 片和 21,163 片，占同期全部人工晶体销售数量的 20.02%、22.80%、32.50%和 40.58%，销售数量和占比不断提高。低端产品的销售数量分别为 22,002 片、3,750 片、2,747 片和 0 片，销

售数量和占比不断降低。由于高端产品的毛利率明显高于中低端产品的毛利率，随着销售数量和占比的提升，总体毛利率有所增加。

2013 年各类型产品的毛利率均低于 2014 年及以后各期的毛利率，主要原因是 2013 年珠海祥乐有较大数量比重的产品从珠海意祥采购，从珠海意祥采购的产品成本高于香港耀昌向美国爱锐采购的产品成本。

## （2）向珠海意祥采购额减少

2013 年 4 月以前，珠海祥乐销售的人工晶体全部向珠海意祥采购，从 2013 年 4 月开始，珠海祥乐开始通过香港耀昌向美国爱锐采购，同时珠海意祥不再对外采购人工晶体，但原已经采购的人工晶体向珠海祥乐销售直至销售完毕。珠海意祥向珠海祥乐销售人工晶体产品，主要是由于股东对珠海意祥和珠海祥乐业务结构进行调整，原业务结构下，珠海意祥负责全能护理液、人工晶体等全部产品的采购，调整后，珠海祥乐负责人工晶体全部采购与销售业务，珠海意祥已采购的人工晶体通过珠海祥乐对外销售。

珠海祥乐向珠海意祥采购与通过香港耀昌向美国爱锐采购的平均成本差异较大，具体情况如下：

单位：元

| 类型 | 向美国爱锐采购平均成本 | 向珠海意祥采购平均成本 | 差异率     |
|----|-------------|-------------|---------|
| 高端 | 222.12      | 1,025.80    | 361.82% |
| 中端 | 117.91      | 263.66      | 123.61% |
| 低端 | 57.92       | 79.46       | 37.19%  |

2013 年至 2016 年 1-3 月，珠海祥乐向珠海意祥的采购金额分别为 2,369.79 万元、64.40 万元、397.70 万元和 0 元，占同期营业成本的 42.72%、1.58%、9.83%和 0，2013 年采购占比较高。

珠海祥乐向美国爱锐采购产品的毛利率和向珠海意祥采购产品的毛利率差异较大，具体情况如下：

单位：元

| 类型 | 2013 年平均售价 | 向美国爱锐采购<br>平均成本 | 毛利率    | 向珠海意祥采购<br>平均成本 | 毛利率    |
|----|------------|-----------------|--------|-----------------|--------|
| 高端 | 1,454.13   | 222.12          | 84.72% | 1,025.80        | 29.46% |
| 中端 | 307.20     | 117.91          | 61.62% | 263.66          | 14.17% |
| 低端 | 97.01      | 57.92           | 40.29% | 79.46           | 18.09% |

2013 年至 2016 年 1-3 月，珠海祥乐毛利率变动原因是向珠海意祥采购产品的毛利率较低，向美国爱锐采购产品的毛利率较高，2013 年，向珠海意祥采购数量占比较高，2014 年及以后年度随着向珠海意祥采购额减少，毛利率有所提升且保持稳定。因此，珠海祥乐毛利率变动是合理的。

**2) 补充披露珠海祥乐与经销商具体的结算模式，是否按照销售件数向经销商支付市场服务费，如是，请补充披露相关费用计入销售费用的合理性**

**回复：**

1、珠海祥乐与经销商具体的结算模式主要有现款现货和赊销（月

结或 90 日内结算)。

现款现货是指珠海祥乐在发货前先收款，收到经销商款项后发货；赊销是指珠海祥乐向经销商发货后在一定期限内收取货款，主要分为 30 日内收款和 90 日内收款。报告期内，绝大部分经销商是现款现货模式，少数与珠海祥乐合作时间长，信誉较好的经销商为赊销模式，对于赊销的经销商，珠海祥乐通常会要求提供担保。

2、市场服务费是珠海祥乐为了完成预期经营目标、推广新产品或清理存货等目的向经销商支付的费用，根据各期经营目标的实现情况、存货数量、当期重点销售品种、重点销售区域等因素，按营销活动实际发生金额支付，而不是以向各经销商销售数量比例确认及支付。市场服务费计算和支付过程具体如下：

①根据当年初预定经营目标及计提比例（不超过香港耀昌销售额的 40%），确定当年的市场服务费预算数及各月的最高额度；

②根据存货数量、采购计划、新产品上市计划（如有）及上一年各产品、各区域的销售情况，确定当年重点销售的品种和区域，并制定营销计划；

③与当地经销商落实营销计划，并根据实际营销活动情况，在当月的额度内与经销商结算；

④根据各月实际销售情况与年初制定的销售计划对比，对市场服务费使用计划进行调整。

因此，市场服务费主要为了支持公司实现销售目标，根据《企业

会计准则》相关规定，应当计入“销售费用”。

问题 13、申请材料显示，报告期内，珠海祥乐存在部分人工晶体产品向关联方珠海意祥采购的情况，采购的人工晶体（不含推动器）数量分别占同期数量的 25.56%、0 和 5.97%，关联采购的产品销售毛利率为 29.72%、0 和 39.78%，低于同期珠海祥乐的综合毛利率。请你公司：1）结合关联销售定价、结算、与第三方差异等情况，补充披露关联交易的公允性及必要性。2）补充披露珠海祥乐及关联公司与珠海意祥是否存在共享客户及利益输送情形。3）补充披露本次交易完成后，相关关联交易可能变化及相应风险。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

1）结合关联销售定价、结算、与第三方差异等情况，补充披露关联交易的公允性及必要性

回复：

珠海意祥销售给珠海祥乐的定价方式为成本加成，在采购成本基础上保留一定毛利率，2013 年和 2015 年，每年平均售价和毛利率基本保持稳定，具体情况如下：

单位：元

| 类型 | 平均单位成本 | 平均售价     | 毛利率   |
|----|--------|----------|-------|
| 高端 | 982.24 | 1,025.80 | 4.25% |
| 中端 | 247.98 | 263.66   | 5.95% |
| 低端 | 77.29  | 79.46    | 2.73% |



珠海意祥人工晶体产品全部销售给珠海祥乐，不存在向第三方销售的情形。

珠海意祥和珠海祥乐一般采用月结方式，由于双方资金安排等原因，报告期内存在未能按时结算的情形。但截至 2015 年 12 月 31 日，相关采购款项已经全部结算完成。

珠海祥乐向珠海意祥采购价格最终由双方协商确定，珠海意祥的销售定价根据采购成本并保留一定的毛利以覆盖其日常费用，不存在损害各方利益的情形。

珠海意祥向珠海祥乐销售人工晶体产品，主要是由于股东对珠海意祥和珠海祥乐业务结构进行调整，原业务结构下，珠海意祥负责全能护理液、人工晶体等全部产品的采购，珠海祥乐负责销售。考虑到人工晶体业务发展前景良好，股东对两个公司的业务进行了调整，珠海祥乐单独负责人工晶体业务，包括产品的采购和销售。从 2013 年 4 月，珠海祥乐通过香港耀昌向美国爱锐采购后，珠海意祥不再对外采购人工晶体，珠海意祥向珠海祥乐销售的人工晶体产品全部为 2013 年 4 月之前采购的存货。

珠海意祥向珠海祥乐销售人工晶体并不是为了持续业务发展，而是因股东对两家公司业务结构调整，珠海意祥对人工晶体存货的清理，因此，具有必要性。

## **2) 补充披露珠海祥乐及关联公司与珠海意祥是否存在共享客户及利益输送情形**

**回复：**

2013 年至 2015 年，珠海意祥除销售人工晶体给珠海祥乐外，无其他业务及其他客户。因此，珠海祥乐及关联公司与珠海意祥不存在共享客户及利益输送情形。

**3) 补充披露本次交易完成后，相关关联交易可能变化及相应风险。**

**回复：**

截至 2016 年 3 月 31 日，寇冰、胡承华持有的珠海意祥全部股权已经转让，珠海意祥已不是珠海祥乐关联方，康视医疗有限公司正在办理股权转让手续。自 2016 年开始，珠海祥乐与珠海意祥、康视医疗有限公司已无任何交易往来。本次交易完成后，珠海祥乐也将不会与珠海意祥、康视医疗有限公司发生交易。珠海祥乐已经建立起独立完整的采购销售体系，本次交易完成后，终止与珠海意祥、康视医疗有限公司的交易，对珠海祥乐的未来经营不会产生任何影响，也不存在相关风险。

(此页无正文)

立信会计师事务所（特殊普通合伙）      中国注册会计师：李新航

中国注册会计师：黄伟成

中国·上海

二〇一六年六月二日