

广东正中珠江会计师事务所（特殊普通
合伙）关于广东宜通世纪科技股份有限
公司发行股份及支付现金购买资产并募
集配套资金
反馈意见的回复

二〇一七年一月

目录

反馈问题一： 2.申请材料显示，本次交易的业绩承诺中，净利润指标的公司合并报表中扣除非经常性损益后归属于母公司股东的税后净利润，因股权激励而作的股份支付处理所产生的期间费用、技术补贴、出口补贴等原因发生的损益可免于减少前述净利润。请你公司：1）补充披露本次交易中业绩承诺净利润指标的具体计算口径和公式。2）补充披露本次交易设置各项免于减少净利润项目的具体内容及原因。3）补充披露报告期内上述各项项目的具体发生金额，及按照业绩承诺净利润计算口径计算得到的净利润情况。4）补充披露本次交易的收益法评估中对上述各项项目的考虑，业绩承诺金额与本次交易收益法评估预测净利润是否匹配。请独立财务顾问、会计师和评估师核查并发表明确意见。5

反馈问题二： 13.申请材料显示，倍泰健康在国内市场除销售一体化智慧医疗监测产品、智能物联监测产品和健康测量分析产品等自主品牌产品外，也经营其他商家品牌的智能物联监测产品，并为华米信息等国内客户提供智能物联监测产品的 ODM/OEM 服务，在外贸市场主要为康奈尔等外贸客户提供健康测量分析产品的 ODM/OEM 服务。请你公司：1）补充披露报告期倍泰健康内销和外销的营业收入及毛利率情况，并披露主要外销客户所处的地区及其营业收入占比。2）补充披露报告期倍泰健康自主品牌、经营其他商家品牌及提供 ODM/OEM 服务的营业收入及毛利率情况。3）补充披露对倍泰健康外销业务的具体核查情况，包括但不限于核查范围、核查方法、核查过程及核查结果。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。9

反馈问题三： 14.申请材料显示，倍泰健康与地方广电网络运营商、电信运营商合作运营“天天健康”家庭健康管理增值服务。请你公司补充披露：1）倍泰健康与地方广电网络运营商签署的协议是否为排他性协议，倍泰健康是否面临与其他竞争对手的竞争。2）报告期内通过地方广电网络运营商实现的销售收入(包括硬件和服务费)金额。3）倍泰健康与地方广电网络运营商合作过程中收入确认的具体会计政策。请独立财务顾问、律师和会计师核查并发表明确意见。13

反馈问题四： 15.申请材料显示，倍泰健康在售产品主要为健康一体机及健康测量分析产品。其中健康一体机 2015 年产量为 270 台，销量为 333 台、2016 年产量为 5,922 台，销量为 5,457 台，健康测量分析产品 2015 年产量为 291.29 万件，销量为 320.14 万件、2016 年产量为 66.31 万件，销量为 105.51 万件。请你公司：1）补充披露倍泰健康的健康一体机产品在 2016 年产销量大幅增长的原因及合理性，并结合行业发展前景、市场容量及竞争对手情况，补充披露健康一体机产品高增长速度是否可以持续。2）补充披露健康测量分析产品 2016 年产销量出现大幅下降的原因及合理性。3）结合倍泰健康 2016 年健康一体机产品产销量出现大幅上升而健康测量分析产品产销量出现大幅下降，补充披露倍泰健康 2016 年主营业务构成是否发生重大变化，倍泰健康持续盈利能力是否稳定。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。15

反馈问题五： 16.请独立财务顾问和会计师补充披露对倍泰健康报告期业绩真实性的核查情况，包括但不限于合同签订及执行情况、产销量、收入成本确认依据及其合理性、收入增长合理性、成本真实性、毛利率变化及与同行业可比公司情况对比的合理性、存货及客户真实性等，并就核查手段、核查范围的充分性、有效性及标的资产业绩的真实性发表明确意见。23

反馈问题六：17.申请材料显示，倍泰健康报告期毛利率出现上升，其中 2014 年、2015 年、2016 年 1-7 月毛利率分别为 23.57%、28.05% 和 38.37%，其中销售收入占当期营业收入的比重超过 10%的产品包括健康一体机、智能人体秤、非智能人体秤、非智能脂肪秤和非智能厨房秤五项。请你公司：1）结合健康一体机产品 2014 年、2015 年及 2016 年 1-7 月毛利率分别为 63.43%、33.96%和 45.76% 的情况，补充披露健康一体机产品报告期毛利率在 2015 年出现大幅下降，2016 年 1-7 月又出现大幅上升的原因及合理性。2）结合一体化智慧医疗监测产品 2014 年、2015 年及 2016 年 1-7 月毛利率分别为 40.17%、45.96%和 45.59%的情况，进一步补充披露在一体化智慧医疗监测产品中的主要产品健康一体机毛利率报告期出现先大幅下降再大幅上升的情况下，一体化智慧医疗监测产品的毛利率出现先上升后下降的原因及合理性，一体化智慧医疗监测产品毛利率变化情况与健康一体机毛利率变化情况存在较大差异的原因及合理性。3）补充披露健康测量分析产品毛利率在 2016 年出现大幅上升的原因及合理性，并结合健康测量分析产品 2016 年 1-7 月产销量较 2015 年均出现大幅下降的情况，补充披露其毛利率仍出现较大幅度上升是否合理。4）结合同行业可比公司情况，补充披露倍泰健康毛利率的合理性。5）结合倍泰健康行业发展趋势、市场容量及竞争情况，补充披露 2016 年 1-7 月倍泰健康综合毛利率较高是否具备可持续性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。28

反馈问题七：18.申请材料显示，倍泰健康报告期内应收账款余额分别为 4,368.62 万元、3,682.38 万元和 6,358.78 万元，在 2016 年 1-7 月呈现上升态势。请你公司：1）补充披露报告期倍泰健康主要的信用政策情况，是否发生重大变化。2）进一步补充披露倍泰健康 2016 年 1-7 月应收账款上升的原因。3）结合同行业可比公司应收账款坏账准备计提政策，补充披露倍泰健康应收账款坏账准备计提是否充分。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。34

释义

公司、上市公司、 宜通世纪	指	广东宜通世纪科技股份有限公司
标的公司、倍泰健康	指	深圳市倍泰健康测量分析技术有限公司
标的资产、交易标的、标的股权	指	深圳市倍泰健康测量分析技术有限公司 100%的股权
本次交易、本次重组、本次发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金	指	宜通世纪发行股份及支付现金购买倍泰健康 100%股权并募集配套资金
发行股份及支付现金购买资产	指	宜通世纪向倍泰健康股东发行股份及支付现金购买其所持有的倍泰健康 100%股权
募集配套资金	指	宜通世纪向不超过 5 名（含 5 名）符合条件的特定对象发行股份募集配套资金

关于广东宜通世纪科技股份有限公司 发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金 申请文件反馈意见中有关问题回复意见

广会专字[2016]G16037800045 号

中国证券监督管理委员会上市公司监管部：

广东宜通世纪科技股份有限公司（以下简称“宜通世纪”）向贵会报送了《广东宜通世纪科技股份有限公司申请文件》，并于 2016 年 12 月 9 日收到贵会下发的《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书》（163382 号）（以下简称“反馈意见”），对此，我们根据反馈意见的要求，对宜通世纪拟收购标的公司深圳市倍泰健康测量分析技术有限公司（以下简称“倍泰健康”）实施了若干检查程序，并对相关问题进行了核查。

反馈问题一： 2.申请材料显示，本次交易的业绩承诺中，净利润指标的公司合并报表中扣除非经常性损益后归属于母公司股东的税后净利润，因股权激励而作的股份支付处理所产生的期间费用、技术补贴、出口补贴等原因发生的损益可免于减少前述净利润。请你公司：1）补充披露本次交易中业绩承诺净利润指标的具体计算口径和公式。2）补充披露本次交易设置各项免于减少净利润项目的具体内容及原因。3）补充披露报告期内上述各项项目的具体发生金额，及按照业绩承诺净利润计算口径计算得到的净利润情况。4）补充披露本次交易的收益法评估中对上述各项项目的考虑，业绩承诺金额与本次交易收益法评估预测净利润是否匹配。请独立财务顾问、会计师和评估师核查并发表明确意见。

回复：

一、补充披露本次交易中业绩承诺净利润指标的具体计算口径和公式。

根据《资产购买协议》和《资产购买协议之补充协议》的约定，承诺净利润指合并报表中扣除非经常性损益后归属于母公司股东的税后净利润。但基于激励员工、鼓励技术研发及创新、鼓励出口等有利于标的公司业务发展的合理目的，

因以下原因所发生的损益可免于减少前述净利润：（1）因股权激励而作的股份支付处理所产生的期间费用；（2）与技术研发、技术创新等活动直接相关的计入当期非经常性损益的政府补助项目资金（简称“技术补贴”）；（3）因出口所取得的计入非经常性损益的出口信保补贴资助项目资金（简称“出口补贴”）。计算前述净利润时，倍泰健康因截至当期期末累计取得的税后技术补贴与税后出口补贴而免于减少前述净利润的金额不得超过业绩补偿承诺方截至当期期末累积承诺净利润数的20%。

故：承诺净利润=合并报表中扣除非经常性损益后归属于母公司股东的税后净利润+税后技术补贴+税后出口补贴。

二、补充披露本次交易设置各项免于减少净利润项目的具体内容及原因。

本次交易中，《资产购买协议》和《资产购买协议之补充协议》约定承诺净利润口径中，股权激励费用、政府补助等部分非经常性损益免于减少承诺净利润，是交易各方在平等协商，充分考虑上市公司及其股东利益、标的公司利润承诺年限和业务特点等情况的基础上所达成的一项条款，其合理性说明如下：

（一）、因股权激励而作的股份支付处理所产生的期间费用

标的公司是以技术研发和创新为核心的高新技术企业，人才优势为其主要竞争优势之一，采用股权激励方式有利于保持员工稳定性和激发员工积极性，对标的公司的良性发展意义重大。基于此，标的公司于2016年2月以直接或间接入股方式对管理层和骨干员工实施股权激励，并产生计入非经常性损益的股份支付费用1,692.64万元。考虑到上述费用的减少无法真正反映标的公司的盈利能力，且上市公司及其股东也将从标的公司的良性发展中获益，按照市场惯例，为推进本次交易，交易各方同意股份支付费用免于减少承诺净利润。另外，由于因股权激励而作的股份支付处理所产生的期间费用属于非经常性损益，鉴于市场对业绩承诺的口径普遍是扣除非经常性损益后的净利润，因此该项目设置仅是对交易各方权利义务的确认为，并不会实际降低业绩补偿承诺方的承诺义务。

（二）、技术补贴

标的公司是智慧医疗领域研发和创新能力较为突出的高新技术企业，曾获得

“中国科技创新优秀企业”、“中国互联网行业创新企业”、“生物/生命健康产业创新成果奖”、“深圳市科技进步奖”等奖项。2014年、2015年和2016年1-7月，标的公司的研究与开发费用分别为1,173.87万元、1,121.03万元、413.88万元，占营业收入的比例分别为7.27%、6.34%、3.31%，研发投入及占比较高。持续大额的研发投入是标的公司保持技术优势的主要因素，而为激励企业技术研发、技术创新，政府在该领域也给予相应的补贴。一般情况下，研发投入对企业的长期发展有积极影响，但短期内将减少其业绩及现金流，而上述政府补贴资金可缓解标的公司长期大额的研发经费压力，激励标的公司持续投入与技术研发、技术创新相关的业务活动。如将其从承诺净利润中扣除，则业绩补偿承诺方为完成业绩承诺的短期目标，将可能倾向于采取保守的研发投入策略，可能不利于标的公司的长远发展，也不利于上市公司及其股东的长期利益。因此，考虑到标的公司的长远发展需要，交易各方一致同意技术补贴可免于减少承诺净利润。

(三)、出口补贴

报告期内，标的公司出口业务收入占比分别为 85.45%、63.25%、33.68%，占比较高，且主要客户包括康奈尔、福田科技、德国博雅等大型跨国企业。未来几年，标的公司也将不断加强与国际先进的智慧医疗企业或技术团队的合作，拓展国内外的智慧健康业务。持续与上述优质客户保持合作共赢关系，对提高标的公司的国际知名度，以及未来海外市场的进一步开拓至关重要。为鼓励标的公司继续维护上述优质境外客户关系渠道和进一步拓展国际市场的智慧健康业务，各方一致同意出口补贴可免于减少承诺净利润。

(四)、关于合理性的其他说明

除上述因素外，考虑到：（1）标的公司业绩补偿承诺方的承诺期限为四年，超过市场普遍的三年承诺期；（2）为促成本次交易，业绩补偿承诺方持有了较高比例的股份对价，其利益与上市公司长期绑定；（3）计算承诺净利润时，倍泰健康因截至当期期末累计取得的税后技术补贴与税后出口补贴而免于减少前述净利润的金额不得超过业绩补偿承诺方截至当期期末累积承诺净利润数的 20%，即税后技术补贴与税后出口补贴对承诺净利润的贡献率不得超过 20%，使非经常性损益对业绩承诺的影响处于可控范围，因此，对业绩承诺适当设置了免于减少净

利润的项目。

综上，本次交易设置各项免于减少净利润项目具有合理性。

三、补充披露报告期内上述各项项目的具体发生金额，及按照业绩承诺净利润计算口径计算得到的净利润情况。

（一）、各项目的具体发生金额

报告期内，作为免于减少承诺净利润的各项目的具体发生金额如下：

（单位：人民币万元）

项目	2016 年 1-7 月	2015 年度	2014 年度
股份支付	1,692.64	-	-
技术补贴	205.81	501.77	80.00
出口补贴	10.15	50.74	48.36
合计	1,908.60	552.51	128.36

（二）、按照业绩承诺净利润口径计算的净利润情况

报告期内，按照业绩承诺净利润口径计算的净利润情况如下：

（单位：人民币万元）

项目	2016 年 1-7 月（已审计）		2016 年度（未经审计）	
	金额	比例	金额	比例
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	1,935.32	91.34%	4,620.37	95.35%
加：税后技术补贴	174.94	8.26%	207.50	4.28%
加：税后出口补贴	8.62	0.41%	17.68	0.36%
按业绩承诺口径计算的净利润	2,118.88	100.00%	4,845.55	100.00%

注：根据上市公司与交易对方签署的《资产购买协议》，业绩补偿承诺方承诺标的公司 2016 年度实现的净利润不低于 4,600 万元。

四、会计师核查意见

经核查，我们认为：本次交易设置各项免于减少净利润项目具有合理性。

反馈问题二： 13.申请材料显示，倍泰健康在国内市场除销售一体化智慧医疗监测产品、智能物联监测产品和健康测量分析产品等自主品牌产品外，也经营其他商家品牌的智能物联监测产品，并为华米信息等国内客户提供智能物联监测产品的 ODM/OEM 服务，在外贸市场主要为康奈尔等外贸客户提供健康测量分析产品的 ODM/OEM 服务。请你公司：1）补充披露报告期倍泰健康内销和外销的营业收入及毛利率情况，并披露主要外销客户所处的地区及其营业收入占比。2）补充披露报告期倍泰健康自主品牌、经营其他商家品牌及提供 ODM/OEM 服务的营业收入及毛利率情况。 3）补充披露对倍泰健康外销业务的具体核查情况，包括但不限于核查范围、核查方法、核查过程及核查结果。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、报告期倍泰健康内销和外销的营业收入及毛利率情况

报告期内，倍泰健康内销和外销的营业收入及毛利率情况如下：

（单位：人民币万元）

地区	2016 年 1-7 月			2015 年度			2014 年度		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
中国大陆地区	8,301.80	4,917.19	40.77%	6,500.28	4,519.82	30.47%	2,347.22	1,987.47	15.33%
其他国家及地区	4,215.87	2,797.05	33.65%	11,189.75	8,207.73	26.65%	13,790.20	10,346.56	24.97%
合计	12,517.66	7,714.24	38.37%	17,690.03	12,727.55	28.05%	16,137.42	12,334.03	23.57%

倍泰健康内销收入主要包括一体化智慧医疗监测产品、智能物联监测产品和健康测量分析产品的销售收入及健康管理服务收入，外销收入主要包括健康测量分析产品的销售收入。

（一）、营业收入情况

报告期内，内销业务收入大幅上升，占比逐期提升，主要是由于新一代信息技术加速发展行业背景下，倍泰健康积极布局智慧医

疗业务，将有限的资金及人力资源向技术含量及毛利率更高的一体化智慧医疗监测产品及智能物联监测产品业务倾斜。在此期间，倍泰健康加大了对一体化智慧医疗监测产品的研发、生产和推广力度，参与了各省市卫计委健康一体机招标项目、积极开拓优质行业客户，并积极拓展与华米信息就小米品牌系列智能物联监测产品的合作，形成一定品牌效应。受此影响，倍泰健康主要销往内地的一体化智慧医疗监测产品及智能物联监测产品收入增长较快，而主要销往境外的传统健康测量分析产品收入呈下降趋势。

（二）、毛利率情况

内销业务毛利率逐期上升，主要是由于带动内销业务收入增长的一体化智慧医疗监测产品及智能物联监测产品技术含量和毛利率相对较高。而外销业务毛利率呈上升趋势主要原因包括：（1）外销业务采用美元进行结算，随着美元对人民币汇率上升，该业务毛利率逐期上升；（2）2016年初，倍泰健康优化生产管理模式，降低生产成本，进一步提高毛利率。

二、主要外销客户所处的地区及其营业收入占比

报告期内，倍泰健康主要外销客户包括康奈尔、福田科技、德国博雅、辰盟实业，其所处地区及营业收入情况如下：

（单位：人民币万元）

客户名称	总部所在地	自倍泰健康采购的产品主要销售区域	2016 年 1-7 月		2015 年度		2014 年度	
			金额	占外销收入比例	金额	占外销收入比例	金额	占外销收入比例
康奈尔	美国	欧洲、北美	1,612.48	38.25%	4,444.58	39.72%	4,244.72	30.78%
福田科技	香港	欧洲、北美	1,385.96	32.87%	4,620.34	41.29%	5,242.50	38.02%
德国博雅	德国	欧洲、北美	330.61	7.84%	716.61	6.40%	1,107.23	8.03%
辰盟实业	香港	欧洲	215.5	5.11%	531.44	4.75%	496.8	3.60%
合计	-	-	3,544.55	84.08%	10,312.97	92.16%	11,091.25	80.43%

注：福田科技与 TERRAILLON ASIA PACIFIC LTD.、万特佳称重科技（重庆）有限公司及 FOREPLAN MACAO COMMERCIAL OFFSHORE LIMITED 系关联方，上述公司均由查氏家族控制，此处已作合并披露。

三、补充披露报告期倍泰健康自主品牌、经营其他商家品牌及提供 ODM/OEM 服务的营业收入及毛利率情况。

报告期内，倍泰健康自主品牌、经营其他商家品牌及提供 ODM/OEM 服务的营业收入及毛利率情况如下：

（单位：人民币万元）

类别	2016 年 1-7 月		2015 年度		2014 年度	
	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率
自有品牌业务	6,004.89	44.47%	1,461.14	39.23%	1,812.19	40.10%
OEM/ODM 业务	6,512.77	32.75%	16,156.43	26.72%	14,226.12	20.93%
经营其他品牌业务	-	-	72.46	14.53%	99.11	15.97%
合计	12,517.66	38.37%	17,690.03	28.05%	16,137.42	23.57%

四、补充披露对倍泰健康外销业务的具体核查情况，包括但不限于核查范围、核查方法、核查过程及核查结果。

倍泰健康销售的商品在同时满足下列条件时，按从购货方已收或应收的合同或协议价款的金额确认销售商品收入：（1）已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；（2）既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；（3）收入的金额能够可靠地计量；（4）相关的经济利益很可能流入企业；（5）相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。其中，外销收入以取得出口报关单据为收入确认依据。

我们核查了倍泰健康主要外销客户的销售协议，复核其中有关收入确认条件、退换货条件、款项支付条件等条款能否证明与商品所有权相关的主要风险和报酬已经发生转移，结合对主要外销客户的外部访谈程序，判断公司主营业务收入的确认条件、方法是否符合企业会计准则，报告期内是否一致。

通过核查，我们认为公司报告期内外销收入确认原则符合公司实际情况及《企业会计准则第14号—收入》的规定。

针对标的公司海外销售收入真实性的核查措施，我们实施了以下程序：

（一）、对主要对外销售客户进行函证确认，报告期内，函证情况如下：

（单位：人民币万元）

项目	2016年1-7月	2015年度	2014年度
大陆以外地区销售金额	4,215.87	11,189.75	13,790.20
发函金额	4,045.07	10,925.33	13,035.34
发函比例	95.95%	97.64%	94.53%
直接回函确认金额	3,266.69	9,314.62	10,974.21
直接回函确认比例	77.49%	83.24%	79.58%

另外，对部分暂时未及时回函客户采取替代测试等方式予以确认，无异常；

（二）、倍泰健康对海外销售客户较为集中，我们主要抽取报告期内主要客户进行细节测试，包括：抽取了部分销售订单、销售发票、货运提单、出口报关单以及会计凭证。经测试，销售订单经过审核；销售发票与销售订单一致；出口报关单的金额与销售订单一致；销售收入对应的回款单位与销售订单一致；

（三）、核查出口业务回款资金流情况，抽查相关银行收款单据，未见异常；

（四）、从中国海关电子口岸系统导出倍泰健康全部的出口货物明细数据与

账上数据进行对比，除因系统本身原因造成各年末存在时间性差异外，数据无异常；

（五）、从海关取得倍泰健康报告期内的出口数据征询统计答复函，折算成人民币与企业账上数据对比，除数据存在较小的时间性差异外，数据无异常；

（六）、取得增值税免抵退汇总表及纳税申报表与账上进行核对，数据无异常；

（七）、对主要客户进行凭证抽查测试与截止性测试，无异常；

（八）、标的公司主要为外销客户提供健康测量分析产品的 ODM/OEM 业务服务，就存货盘点过程中确认的主要外销客户品牌产品，登陆亚马逊等网站进行佐证查询，确认其市场销售痕迹；

（九）、在券商主导下，对主要外销客户康奈尔、福田科技、德国博雅及辰盟实业进行实地走访程序，上述外销客户各期销售收入总额占当期外销收入的比例分别为 80.43%、92.16%、84.08%。主要对上述客户真实性及其与倍泰健康的合作履历、销售规模、是否存在关联关系和非经营性资金往来进行了确认；

我们配合走访并取得走访所获取的资料进行查阅，未见异常。

五、会计师核查意见：

经核查，我们认为：报告期倍泰健康内销和外销的营业收入及毛利率合理；报告期倍泰健康自主品牌、经营其他商家品牌及提供 ODM/OEM 服务的营业收入及毛利率合理；报告期外销业务收入确认符合企业会计准则要求且外销收入真实。

反馈问题三：14.申请材料显示，倍泰健康与地方广电网络运营商、电信运营商合作运营“天天健康”家庭健康管理增值服务。请你公司补充披露：1）倍泰健康与地方广电网络运营商签署的协议是否为排他性协议，倍泰健康是否面临与其他竞争对手的竞争。2）报告期内通过地方广电网络运营商实现的销售收入（包括硬件和服务费）金额。3）倍泰健康与地方广电网络运营商合作过程中收入确认的具体会计政策。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、倍泰健康与地方广电网络运营商签署的协议是否为排他性协议，倍泰健康是否面临与其他竞争对手的竞争。

在律师配合下，我们对相关协议进行了检查。倍泰健康及其子公司与湖南地区 26 家广电网络运营商订立了排他性协议，与其他 13 家地方广电网络运营商订立了非排他性协议。在排他性协议所涉区域，协议有效期内倍泰健康不存在竞争对手。在非排他性协议所涉区域，虽然存在潜在竞争对手，但由于与地方广电网络运营商建立合作关系的壁垒较高，倍泰健康具有较明显的先发优势和技术积累，目前在相关区域的市场竞争中处于较有利的地位。

二、报告期内通过地方广电网络运营商实现的销售收入(包括硬件和服务费)金额。

2014 年度、2015 年度及 2016 年 1-7 月，倍泰健康通过地方广电网络运营商、电信运营商实现的收入分别为 622.53 万元、226.55 万元及 670.94 万元，占当期营业收入的比例分别为 4.16%、1.28%及 4.97%。其中 2015 年度该业务收入有所下降主要是由于在此期间倍泰健康为扩大该业务范围，将工作任务重点倾向于其他省市运营商的拓展及渠道建立，并与其签订了较多合作协议。

三、倍泰健康与地方广电网络运营商合作过程中收入确认的具体会计政策。

倍泰健康与地方广电网络运营商、电信运营商合作运营“天天健康”家庭健康管理增值服务，具体合作运营模式如下：

①运营商提供（电视）网络资源，并开放相关业务平台和数据接口，并协助倍泰健康实现业务平台的对接以及运营支撑网络的融合；

②运营商提供销售/服务渠道支撑，协助倍泰健康智能物联监测产品和健康增值服务业务产品的联合包装、设计、推广和销售；

③倍泰健康负责技术开放，搭建业务服务平台、提供智能物联监测产品，并负责业务服务平台的运营支持、技术支持和业务培训等工作；

④运营商提供用户认证和计缴费平台，负责费用的收取，并按照双方约定按期进行结算、转账。双方就该项目的收入进行分成。

根据以上合作运营模式，倍泰健康根据地方广电网络运营商、电信运营商提供的结算清单并完成对账后确认相关收入。

四、会计师核查意见

经核查，我们认为：倍泰健康与地方广电网络运营商、电信运营商合作过程中收入确认的具体会计政策符合企业会计准则。

反馈问题四：15.申请材料显示，倍泰健康在售产品主要为健康一体机及健康测量分析产品。其中健康一体机 2015 年产量为 270 台，销量为 333 台、2016 年产量为 5,922 台，销量为 5,457 台，健康测量分析产品 2015 年产量为 291.29 万件，销量为 320.14 万件、2016 年产量为 66.31 万件，销量为 105.51 万件。请你公司：1）补充披露倍泰健康的健康一体机产品在 2016 年产销量大幅增长的原因及合理性，并结合行业发展前景、市场容量及竞争对手情况，补充披露健康一体机产品高增长速度是否可以持续。2）补充披露健康测量分析产品 2016 年产销量出现大幅下降的原因及合理性。3）结合倍泰健康 2016 年健康一体机产品产销量出现大幅上升而健康测量分析产品产销量出现大幅下降，补充披露倍泰健康 2016 年主营业务构成是否发生重大变化，倍泰健康持续盈利能力是否稳定。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、补充披露倍泰健康的健康一体机产品在 2016 年产销量大幅增长的原因及合理性，并结合行业发展前景、市场容量及竞争对手情况，补充披露健康一体机产品高增长速度是否可以持续。

（一）倍泰健康的健康一体机产品在 2016 年产销量大幅增长的原因及合理性

随着“健康中国”战略和“分级诊疗”制度全面实施，智慧医疗产业支持政策不断出台，倍泰健康包括健康一体机在内的一体化智慧医疗监测产品在政府采购市场和行业客户市场实现快速拓展，由此使得 2016 年 1-7 月该产品产销量大幅增长。

在政府采购市场，为加强基层卫生室基础设施建设，推进国民健康管理档案建设，财政部、卫计委推行健康一体机项目医疗设备购置项目，由各省市区卫计委

对健康一体机进行招标。凭借着较早的业务布局和产品、服务优势，倍泰健康成功中标安徽省卫计委、湖北省卫计委、甘肃省卫计委、江西省赣州市卫计委、江西省宜春市卫计委和山西省卫计委（采取代理商模式）的健康一体机采购项目。2016 年 1-7 月，倍泰健康已向安徽省卫计委、湖北省卫计委及山西省卫计委合计发出 4,966 台健康一体机，累计实现销售收入 3,507.08 万元，较 2015 年该产品在政府采购渠道的销售收入 241.44 万元增长 1,353%。

在行业客户市场，随着智慧医疗产业支持政策的不断出台，智慧医疗产业的发展前景及商业模式逐渐明朗，其盈利能力逐渐显现，有效刺激了上下游行业客户对智慧医疗产品的需求。在此背景下，由于倍泰健康的健康一体机集多项生理指标监测功能于一身，能够实现健康数据的实时监测和互联互通，便携轻巧，可应用于社区健康服务中心、连锁药店、养老院、体检机构等多个场景的智慧医疗布局，因此受到行业客户的青睐。2016 年 1-7 月，倍泰健康已向赣州学尔电子商务有限公司、北京瑰柏科技有限公司、赣州市仁心大药房连锁有限公司等行业客户实现了销售，相同领域营业收入较上年全年收入增长超 10 倍。

（二）、行业发展前景、市场容量及竞争对手情况

1、行业发展前景：

“健康中国”战略和“分级诊疗”制度全面实施，医疗体系迎来“预防—治疗—康复”的一体化模式转变，而智慧医疗是一体化医疗体系的重要支撑，相关产业迎来历史发展机遇。在智慧医疗产业中，发展速度较快的两个板块为区域医疗信息化（区域卫生系统建设）和健康管理信息化（个人健康管理）。目前，倍泰健康深耕智慧医疗核心业务板块，潜在市场空间巨大。

2、市场容量：

（1）政府采购市场容量

政府相关机构采购健康一体机等产品主要用于乡村卫生室、社区健康服务中心等基层医疗机构的部署。

为加强基层卫生室基础设施建设，财政部、卫计委专门推行健康一体机医疗设备购置项目，该项目由中央财政资金专项补助，实行“省级招标、免费配送、乡镇管理、村医使用”。根据国家统计局数据显示，截至 2014 年底，我国有乡村人口 61,866 万人，乡镇医生和卫生员人数 105.82 万人，有基层医疗卫生机构

917,335 个，其中村卫生室 645,470 个。目前财政部、卫计委正在推行健康一体机项目医疗设备购置项目。仅考虑村卫生室且不考虑产品的折旧更替，按照一个村卫生室配置一台健康一体机，一台健康一体机采购价格 0.9 万元测算，健康一体机在卫计委销售端的市场规模将近 60 亿元。

在经济较为发达的城市，医疗服务面临优势资源过分集中、社区卫生服务资源短缺、人民群众看病难看病贵等综合难题。为缓解城市居民就医困难，国务院下发了《关于发展城市社区卫生服务的指导意见》，推进社区卫生服务体系建设。社区卫生服务中心作为城市卫生工作的重要组成部分，对于坚持预防为主、防治结合的方针，优化城市卫生服务职能等方面均具有重要意义。近年来，人民群众对社区卫生服务的需求日趋多元化，社区卫生服务因此承担起健康监测、疾病预防、小病医治、健康干预等多方位职能，原有社区卫生服务人员、设备等资源配置存在一定程度滞后，并在“健康中国”战略和“分级诊疗”制度全面实施背景下，越显突出。在此背景下，深圳等部分地区政府相关部门通过采购或租赁健康一体机等智慧医疗设备，实现对人民群众的多项监测一体化监测、并建立区域内群众健康档案，实现全民健康干预，提高了医疗服务效率，并取得了较好的服务效果。截至 2014 年底，我国共有社区卫生服务中心（站）34,238 个，社区卫生服务中心（站）年诊疗人次为 6.85 亿次，因此，健康一体机在社区健康服务中心市场也存在广阔的空间。

（2）行业客户市场容量

行业客户市场，随着智慧医疗产业支持政策的不断出台，智慧医疗产业的发展前景及商业模式逐渐明朗，其盈利能力逐渐显现，有效刺激了上下游行业客户对智慧医疗产品的需求。例如，实体药店受到移动医疗和网络电商日渐落地的冲击，从前几年的持续观望逐渐转为积极参与，进行包括智慧药房、线下线上健康监测服务等业态革新；医药行业客户通过采购智慧医疗设备，对实体药店、养老院、公共服务场所、社区服务健康中心等进行业务布局，拓展智慧医疗业务。

在此背景下，由于倍泰健康的健康一体机集多项生理指标检测功能于一身，能够实现健康数据的实时监测和互联互通，便携轻巧，可适用于社区健康服务中心、连锁药店、养老院、体检机构等多个场景的智慧医疗布局，因此受到行业客户的青睐。未来随着智慧医疗产业规模的逐步扩大，倍泰健康的健康一体机产品

在行业客户市场存在较大的市场空间。

3、竞争对手情况

倍泰健康的健康一体机等一体化智慧医疗监测产品的主要竞争对手包括通过中国医学装备协会的信息互联互通和设备评估测试的企业，包括迈瑞医疗、江苏康尚生物医疗科技有限公司、广东健康在线信息技术股份有限公司、深圳中科强华科技有限公司、江苏盖睿健康科技有限公司、沈阳东软熙康医疗系统有限公司等企业。

截至 2016 年 8 月 31 日，倍泰健康的健康一体机在各省市卫计委招标市场中占据约 5.59% 的份额，在总共近 50 家中标企业中排名第七。中标金额超过 1,000 万元的企业中标和市场排名情况如下：

（单位：人民币万元）

排名	中标企业	中标金额	市场份额
1	江苏康尚生物医疗科技有限公司	16,646.36	13.50%
2	迈瑞医疗	11,389.33	9.24%
3	江苏盖睿健康科技有限公司	9,990.02	8.10%
4	广东健康在线信息技术有限公司	9,773.90	7.93%
5	深圳中科强华科技有限公司	9,760.38	7.92%
6	沈阳东软熙康医疗系统有限公司	7,995.61	6.49%
7	倍泰健康	6,897.05	5.59%
8	康泰医学系统（秦皇岛）股份有限公司	5,621.27	4.56%
9	河北循证医药科技股份有限公司	5,266.86	4.27%
10	深圳中科优瑞医疗科技有限公司	4,889.59	3.97%
11	郑州网航科技有限公司	4,487.15	3.64%
12	武汉思创电子有限公司	4,086.97	3.31%
13	北京倍肯恒业科技发展股份有限公司	2,896.11	2.35%
14	北京麦邦光电仪器有限公司	2,772.88	2.25%
15	东网科技有限公司	2,251.20	1.83%
16	合肥晶奇电子科技有限公司	2,218.77	1.80%
17	东软熙康健康科技有限公司	2,214.88	1.80%
18	苏州盖睿微系统有限公司	1,850.95	1.50%
19	武汉联众云网信息科技有限公司	1,599.19	1.30%
20	深圳市深大赫云技术有限公司	1,400.64	1.14%
21	北京超思电子技术股份有限公司	1,291.61	1.05%

注：上述数据根据各省市卫计委的中标公告整理得出。

从各省市卫计委中标情况看，目前该市场较为分散，市场份额超过 5% 的中

标企业仅 7 家。与竞争对手相比，标的公司在该市场中处于领先地位。

4、合同履行情况

2016 年 8-12 月，倍泰健康向各省市卫计委销售健康一体机累计实现销售收入 2,255.20 万元（未经审计），向行业客户销售健康一体机累计实现销售收入 511.40 万元（未经审计）。2016 年 8-12 月份健康一体机的销售收入情况良好，与行业发展前景和倍泰健康所处有利的市场竞争地位相符。同时，截至本回复出具之日，倍泰健康与江西一保通信息科技股份有限公司、保康益生（北京）医疗科技有限公司、上海融信健保管理有限责任公司等行业客户签订了大额合同，尚未发货金额超过 5,000 万元。

综上，智慧医疗行业迎来历史发展机遇，行业发展前景良好，健康一体机作为智慧医疗产品，在政府采购和行业客户市场均具有较大市场容量。目前，倍泰健康在行业内处于领先的市场地位，产品销售有望继续保持持续增长。

二、补充披露健康测量分析产品 2016 年产销量出现大幅下降的原因及合理性。

倍泰健康主要向康奈尔、福田科技、德国博雅等外销客户提供健康测量产品的 ODM/OEM 服务，主要包括的脂肪秤、体重秤和厨房秤等产品。报告期内，健康测量分析产品销量分别为 389.11 万台、320.14 万台及 105.51 万台，其中 2016 年 1-7 月销量较 2015 年下降幅度较大，主要原因是受新一代信息技术加速医疗健康行业发展的影响，倍泰健康在传统健康测量分析产品成熟发展的基础上，积极布局智慧医疗业务，并将有限的资金及人力资源向技术含量更高、盈利能力更强的一体化智慧医疗监测产品及智能物联监测产品倾斜。

倍泰健康在资金及人员有限的情况下，在传统健康测量分析产品业务成熟发展的基础上，积极拓展盈利能力相对较强且发展前景较好的智慧健康管理产品，有利于其整体发展及战略布局，有利于实现股东利益最大化，具有合理性。

三、结合倍泰健康 2016 年健康一体机产品产销量出现大幅上升而健康测量分析产品产销量出现大幅下降，补充披露倍泰健康 2016 年主营业务构成是否发生重大变化，倍泰健康持续盈利能力是否稳定

（一）、主营业务构成是否发生重大变化

报告期各期，倍泰健康主营业务按业务类别分类情况如下：

（单位：人民币万元）

业务板块	业务类别	2016 年 1-7 月		2015 年度		2014 年度	
		营业收入	比例	营业收入	比例	营业收入	比例
健康管理产品	一体化智慧医疗监测产品	4,920.27	39.31%	587.37	3.32%	643.00	3.98%
	智能物联监测产品	2,632.75	21.03%	4,486.26	25.36%	372.91	2.31%
	健康测量分析产品	4,293.70	34.30%	12,310.33	69.59%	14,498.99	89.85%
健康管理服务		670.94	5.36%	306.08	1.73%	622.53	3.86%
合计		12,517.66	100.00%	17,690.03	100.00%	16,137.42	100.00%

倍泰健康主营业务收入由 2014 年度的以健康测量分析产品业务为主转变为 2016 年 1-7 月的一体化智慧医疗监测产品、智能物联监测产品及健康测量分析产品业务全面、均衡发展。倍泰健康业务构成发生上述变化，主要是由于在新一代信息技术加速医疗健康行业发展的背景下，倍泰健康在传统的健康测量分析产品成熟发展的基础上，进一步加大力度研发、生产和推广技术含量更高、盈利能力更强的一体化智慧医疗监测产品、智能物联监测产品等智慧健康管理产品。

倍泰健康主营业务构成的上述调整不构成重大变化，主要是因为：（1）倍泰健康一体化智慧医疗监测产品为多种健康测量产品的集成与功能的再升级，且报告期期初已完成初步研发并具备生产条件，而智能物联监测产品为附带物联通讯模块的健康测量产品，故一体化智慧医疗监测产品和智能物联监测产品业务，系倍泰健康传统健康测量分析产品业务的延伸与升级；（2）尽管报告期内健康测量分析产品收入占比有所下降，但截至报告期末仍保持较大比重，依旧系倍泰健康现有业务的重要组成部分。

（二）、倍泰健康持续盈利能力是否稳定

1、倍泰健康业务多元化发展

倍泰健康采取“产品+服务”业务模式，主要经营健康一体机、智慧健康亭等一体化智慧医疗监测产品，血生化多功能检测仪、人体成分分析仪、智能脂肪秤、智能体重秤、医护手表、耳温枪、血压计等智能物联监测产品，以及脂肪秤、体重秤等健康测量分析产品，并为用户提供“天天健康”家庭健康管理服务和社区健

康管理服务。

2016 年 1-7 月，倍泰健康一体化智慧医疗监测产品、智能物联监测产品及健康测量分析产品的收入占比分别为 39.31%、21.03%及 34.30%，产品业务收入相对均衡，而“天天健康”家庭健康管理服务和社区健康管理服务发展前景较好。倍泰健康产品、服务的多元化经营，既有利于降低对主导产品的依赖，又有利于销售渠道的协同拓展，提升了经营抗风险能力和盈利能力稳定性。

2、倍泰健康已建立起多元化的稳定销售渠道

经过多年的经营与发展，倍泰健康凭借其产品、服务优势及较强的业务拓展能力，已建立起覆盖“政府客户+行业客户+运营商”的内外销业务渠道，客户结构多元，合作关系稳定。

在政府客户方面，倍泰健康已成功中标安徽省卫计委、湖北省卫计委、甘肃省卫计委、江西省赣州市卫计委、江西省宜春市卫计委和山西省卫计委（采取代理商模式）等 6 个省市的健康一体机采购项目，截至本回复出具之日已实现销售收入超过 6,000 万元。同时，倍泰健康与政府相关部门或其下属事业单位、社区健康服务中心等单位合作，在深圳市坪山新区开展了社区健康管理服务，建立起成熟有效的社康服务业务模式。

在行业客户方面，倍泰健康与华为终端有限公司、华米信息（小米品牌厂家）以及康奈尔、福田科技、德国博雅等知名客户签订合作协议并保持紧密合作关系；与天士力制药股份有限公司、广东华大互联网股份有限公司、创业软件股份有限公司、奥美之路（北京）健康科技股份有限公司等上市公司或新三板挂牌企业签订了战略合作协议或购销协议；与江西一保通信息科技股份有限公司、保康益生（北京）医疗科技有限公司、上海融信健保管理有限责任公司、赣州市仁心大药房连锁有限公司、奥芬博格（西安）医疗器械有限公司、深圳市亚洲大药房连锁有限公司等医疗行业客户签订大额合同。倍泰健康产品和服务获得多个行业客户的认可，积累起良好的品牌效应。

在运营商方面，倍泰健康与 39 家地方广电网络运营商和 1 家电信运营商订立了合作协议，在运营商所属用户地域推广、运营“天天健康”家庭健康管理增值

服务。广电网络运营商作为国内第四大运营商，倍泰健康通过与其合作，成功打通电视端销售渠道，实现智慧健康管理产品和服务在家庭端的应用和落地，抢占家庭端健康管理流量入口，形成了较高的竞争壁垒，亦为“健康中国”和“分级诊疗”背景下“家庭专属医生”、“在线医疗教育”等更高层次分级诊疗业务的推出奠定了良好的渠道和客户基础。

综上，倍泰健康业务拓展能力较强，已搭建了“政府客户+行业客户+运营商”的多元化业务渠道，并与各类客户均保持了良好的合作关系，不存在严重依赖单一客户或销售渠道的情形，有利于其盈利能力的稳定性。

3、管理团队及核心技术人员稳定

倍泰健康作为智慧健康管理产品和服务的供应商，专业人才是其企业核心竞争力的重要体现。倍泰健康董事长方炎林先生为中国医学装备协会第六届理事会常务理事、广州中医药大学创业导师，倍泰健康副总经理李培勇先生为深圳市后备级专业人才。标的公司的核心管理团队均有多年行业从业经验，具备较强的团队管理能力和业务拓展能力，核心技术人员具备较强的专业能力和业务经验。2016年2月，倍泰健康通过向管理团队及核心技术人员等实施股权激励，进一步促进团队归属感及人员稳定性，有利于保持倍泰健康业务的持续增长及盈利稳定。

综上，预计倍泰健康持续盈利能力将保持稳定。

四、会计师核查意见

经核查，我们认为：倍泰健康2016年1-7月健康一体机产销量大幅增加原因合理；倍泰健康的健康一体机产品销售有望继续保持持续增长；倍泰健康2016年1-7月健康测量分析产品产销量大幅下降原因合理；倍泰健康2016年1-7月主营业务收入构成未发生重大变化，其持续盈利能力将保持稳定。

反馈问题五：16.请独立财务顾问和会计师补充披露对倍泰健康报告期业绩真实性的核查情况，包括但不限于合同签订及执行情况、产销量、收入成本确认依据及其合理性、收入增长合理性、成本真实性、毛利率变化及与同行业可比公司情况对比的合理性、存货及客户真实性等，并就核查手段、核查范围的充分性、有效性及标的资产业绩的真实性发表明确意见。

回复：

一、审计机构就倍泰健康报告期业绩真实性的核查情况

（一）、针对合同签订及执行情况

（1）抽查报告期内倍泰健康签订的重大销售、采购合同及订单，审阅其核心条款并评价企业收入成本确认原则与会计准则要求的一致性；

（2）检查相关重大销售合同所对应的出库单、发票、发货单及出口报告单等相关单据，确认其执行情况；

（3）检查相关中单采购合同所对应的发票、入库单等相关单据，确认其执行情况；

（4）对销售订单执行情况进行复核检查，从销售订单中随机抽取订单样本与企业账面记账凭证进行比对，同时从账面抽取记账凭证与相关销售订单进行比对，核对销售收入是否真实。

（二）、针对产销量情况

（1）对生产经营能力及规模进行调查，主要包括以下：对倍泰健康相关负责人进行访谈，了解和询问倍泰健康产品生产的主要生产过程；现场观察倍泰健康的生产情况；根据对倍泰健康生产能力的现场观察，对倍泰健康生产产量进行合理推算；

（2）获取倍泰健康的固定资产台账，检查主要新增生产设备的安装和运行情况，并结合倍泰健康固定资产规模对产能、产量进行合理性分析；

（3）对倍泰健康报告期内生产及销售变动情况、销售运费、车间工人工资、水费、电费等与生产销售密切相关的成本费用进行了配比分析；

（4）对存货进行实地盘点，结合产销量进行配比分析。

（三）、针对收入确认依据及其合理性、收入增长的合理性

（1）了解倍泰健康具体业务的收入确认会计政策及收入确认时点，确认是

否符合企业会计准则的规定并保持前后各期一致；

(2) 获取营业收入明细表，复核加计，并与总账数和明细账合计数核对，与报表数核对；

(3) 对营业收入进行分析：按客户类别和产品类别分别对营业收入、毛利率等进行比较分析；对比较期毛利率进行比较分析；检查增值税纳税申报表，与报表收入进行比较；

(4) 抽取部分样本实施内部控制测试，以识别倍泰健康内部控制对收入真实性的风险防范水平；

(5) 对销售订单执行情况复核检查，从销售订单中随机抽取订单样本与企业账面记账凭证进行比对，同时从账面抽取记账凭证与相关销售订单进行比对，核对销售收入是否真实；

(6) 从倍泰健康账面记录的收入中抽取一定比例追查至销售订单、发货单、客户签收记录及客户回款记录以核实销售收入是否真实；

(7) 对报告期内银行流水进行抽样核查，比对账面、银行流水及银行回单的金额、交易对方等；

(8) 对主要客户实施函证程序，以确认营业收入的真实性，函证情况如下：

(单位：人民币万元)

函证事项	项目	2016 年 1-7 月	2015 年度	2014 年度
销售收入	当期发生额	12,517.66	17,690.03	16,137.42
	发函发生额	11,474.94	16,512.84	14,750.11
	回函发生额	6,493.65	14,552.87	12,019.85
	发函比例	91.67%	93.35%	91.40%
	回函比例	51.88%	82.27%	74.48%

2016 年 1-7 月主要客户回函比例不高，主要是由于安徽卫计委及湖北卫计委未回函，应收账款余额合计 2,018.94 万元。核查了安徽卫计委、湖北卫计委公告的中标通知、双方签订的购销合同、发票、出库单、送货单等单据，确认收入真实、数据准确；

(9) 实施销售截止测试，抽查报告期各期期初和期末若干笔销售订单并与记账凭证核对，并将记账凭证日期与所附的客户签收记录相核对，查看其是否处于同一会计期间，以确认营业收入的准确性；

(10) 配合券商对倍泰健康报告期各期的主要客户进行现场走访，询问与倍

泰健康的合作情况、对倍泰健康产品的评价情况以及合作关系的延续情况，并与其核实倍泰健康报告期各期销售、往来、回款情况；

(11) 自中国海关电子口岸系统导出标的公司全部出口货物明细数据并取得海关出口数据征询统计答复函，与标的公司账面数据比对；

(12) 标的公司主要为外销客户提供健康测量分析产品的 ODM/OEM 业务服务，就存货盘点过程中确认的主要外销客户品牌产品，登陆亚马逊等网站进行佐证查询，确认其市场销售痕迹；

(13) 与倍泰健康高管访谈，了解公司战略布局及报告期主营产品变化，确认其营业收入结构变化原因及营业收入增长原因。

(四)、针对成本确认依据及其真实性、合理性

(1) 分析性复核。报告期内，通过对倍泰健康产品毛利率的分析、对倍泰健康各年成本变动的分析，确认报告期内成本是否合理、准确；

(2) 了解倍泰健康的成本核算方法，核实其成本核算是否符合企业会计准则的相关规定，并检查报告期内倍泰健康的成本计算表，核实成本计算的准确性。

(3) 对主要产品各月的单位成本变动进行分析；

(4) 查阅主营业务成本结转明细清单，比较计入主营业务成本的品种、规格、数量和计入主营业务收入的口径是否一致，是否符合配比原则；

(5) 本期发生的主营业务成本，选取样本，检查其支持性文件，确定原始凭证是否齐全、记账凭证与原始凭证是否相符以及账务处理是否正确；

(6) 检查采购合同、发票、验收单、付款凭证等，核对日期、内容、金额等是否相互一致；并对主要供应商实施函证程序，核实采购的真实性；对存货实施存货监盘程序，确定存货是否账实相符。

(五)、针对毛利率变化及与同行业可比公司情况对比的合理性

报告期各期，倍泰健康毛利按业务类别情况如下：（单位：人民币万元）

业务 板块	业务类别	2016 年 1-7 月		2015 年度		2014 年度	
		毛利额	毛利率	毛利额	毛利率	毛利额	毛利率
健康 管理 产品	一体化智慧医疗监测产品	2,243.16	45.59%	269.95	45.96%	258.28	40.17%
	智能物联监测产品	920.46	34.96%	1,798.58	40.09%	105.90	28.40%
	健康测量分析产品	1,337.26	31.14%	2,751.39	22.35%	3,120.03	21.52%
健康管理服务		302.55	45.09%	142.56	46.58%	319.17	51.27%
合计		4,803.43	38.37%	4,962.49	28.05%	3,803.38	23.57%

随着国家对健康管理、分级诊疗制度的重视以及物联网、大数据、云计算等新一代信息技术加速落地，倍泰健康进一步加大力度研发、生产和推广一体化智慧医疗监测产品等智慧健康管理产品，并不断完善后台智慧健康服务体系建设，积极布局智慧医疗业务。

报告期内，在上述规划下，倍泰健康积极拓展客户及销售渠道，与华米信息就小米品牌系列智能物联监测产品开展合作，并参与财政部、卫计委专门推行的健康一体机项目招标等，使得其毛利率较低的健康测量分析产品 OEM/ODM 传统业务的收入和占比逐期下降，而毛利率较高的一体化智慧医疗监测产品和智能物联监测产品收入和占比呈上升趋势，进而使得其综合毛利率逐期上升。

由于目前不存在与倍泰健康主营业务相同的 A 股上市公司，故选取同属医疗器械行业的下列可比上市公司，其毛利率情况具体如下：

证券代码	证券简称	2016 年 1-6 月	2015 年度	2014 年度
002223.SZ	鱼跃医疗	40.84%	39.82%	39.98%
002551.SZ	尚荣医疗	29.52%	27.03%	28.31%
300030.SZ	阳普医疗	44.98%	43.43%	43.35%
300246.SZ	宝莱特	38.57%	39.31%	44.81%
300298.SZ	三诺生物	60.64%	65.76%	68.90%
300314.SZ	戴维医疗	53.84%	52.82%	53.50%
可比公司平均值		44.73%	44.70%	46.48%
		2016 年 1-7 月	2015 年度	2014 年度
倍泰健康综合毛利率		38.37%	28.05%	23.57%
一体化智慧医疗监测产品		45.59%	45.96%	40.17%

报告期各期，上述同行业可比上市公司平均毛利率高于倍泰健康综合毛利率而与一体化智慧医疗监测产品毛利率基本持平，主要是由于可比上市公司主要从事各类医疗器械的生产与销售，该类产品性质与倍泰健康一体化智慧医疗监测产品更为接近。

（六）、针对存货真实性

- （1）对倍泰健康最近一期的期末库存进行了实地盘点；
- （2）进行计价测试以核查倍泰健康成本数据的合理性；
- （3）检查采购合同、发票、送货单、入库单，并与记账凭证进行核对；
- （4）对主要供应商进行函证，核实采购的真实性；
- （6）了解报告期的期后销售情况，并与期末存货余额进行比较分析；

(7) 登录工商系统网站查阅报告期内主要供应商相关工商信息，以确认其真实性及与倍泰健康有无关联关系。

(七)、针对客户真实性

(1) 对主要客户进行函证，核实销售的真实性。

(2) 登录工商系统网站、客户官方网站等查阅报告期内主要客户相关工商信息，以确认其真实性及与倍泰健康有无关联关系。

(3) 配合券商对倍泰健康报告期各期的主要客户进行现场走访，询问与倍泰健康的合作情况、对倍泰健康产品的评价情况以及合作关系的延续情况，并与其核实倍泰健康报告期各期销售、往来、回款情况。

二、会计师核查意见

经核查，我们认为：倍泰健康业绩真实，针对业绩真实性的核查手段、核查范围充分、适当。

反馈问题六：17.申请材料显示，倍泰健康报告期毛利率出现上升，其中 2014 年、2015 年、2016 年 1-7 月毛利率分别为 23.57%、28.05% 和 38.37%，其中销售收入占当期营业收入的比重超过 10%的产品包括健康一体机、智能人体秤、非智能人体秤、非智能脂肪秤和非智能厨房秤五项。请你公司：1）结合健康一体机产品 2014 年、2015 年及 2016 年 1-7 月毛利率分别为 63.43%、33.96%和 45.76% 的情况，补充披露健康一体机产品报告期毛利率在 2015 年出现大幅下降，2016 年 1-7 月又出现大幅上升的原因及合理性。2）结合一体化智慧医疗监测产品 2014 年、2015 年及 2016 年 1-7 月毛利率分别为 40.17%、45.96%和 45.59% 的情况，进一步补充披露在一体化智慧医疗监测产品中的主要产品健康一体机毛利率报告期出现先大幅下降再大幅上升的情况下，一体化智慧医疗监测产品的毛利率出现先上升后下降的原因及合理性，一体化智慧医疗监测产品毛利率变化情况与健康一体机毛利率变化情况存在较大差异的原因及合理性。3）补充披露健康测量分析产品毛利率在 2016 年出现大幅上升的原因及合理性，并结合健康测量分析产品 2016 年 1-7 月产销量较 2015 年均出现大幅下降的情况，补充披露其毛利率仍出现较大幅度上升是否合理。4）结合同行业可比公司情况，补充披露倍泰健康毛利率的合理性。5）结合倍泰健康行业发展趋势、市场容量及竞争情况，补充披露 2016 年 1-7 月倍泰健康综合毛利率较高是否具备可持续性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、结合健康一体机产品 2014 年、2015 年及 2016 年 1-7 月毛利率分别为 63.43%、33.96%和 45.76% 的情况，补充披露健康一体机产品报告期毛利率在 2015 年出现大幅下降，2016 年 1-7 月又出现大幅上升的原因及合理性。

（一）、报告期内的各项数据情况

报告期内的一体机的销售情况：

（单位：人民币万元）

业务 板块	业务类别	2016 年 1-7 月		2015 年度		2014 年度	
		毛利额	毛利率	毛利额	毛利率	毛利额	毛利率
健康 管理 产品	一体化智慧医疗监测产品	2,243.16	45.59%	269.95	45.96%	258.28	40.17%
	智能物联监测产品	920.46	34.96%	1,798.58	40.09%	105.90	28.40%
	健康测量分析产品	1,337.26	31.14%	2,751.39	22.35%	3,120.03	21.52%
健康管理服务		302.55	45.09%	142.56	46.58%	319.17	51.27%
合计		4,803.43	38.37%	4,962.49	28.05%	3,803.38	23.57%

其中，销售收入占当期营业收入的比重超过 10%的产品毛利如下：

（单位：人民币万元）

产品名称	业务类别	2016 年 1-7 月		2015 年度		2014 年度	
		毛利额	毛利率	毛利额	毛利率	毛利额	毛利率
健康一体机	一体化智慧医疗监测产品	1,952.55	45.76%	103.28	33.96%	57.01	63.43%
智能人体秤	智能物联监测产品	758.16	35.66%	1,654.44	40.94%	12.65	23.28%
非智能人体秤	健康测量分析产品	709.27	30.73%	1,555.70	21.30%	1,518.02	18.30%
非智能脂肪秤		380.35	34.31%	388.15	22.35%	553.18	21.19%
非智能厨房秤		276.88	31.88%	813.06	26.34%	951.76	28.06%

（二）、数据变化的原因及其合理性

2014 年度、2015 年度及 2016 年 1-7 月，倍泰健康的健康一体机销售收入分别为 89.88 万元、304.10 万元及 4,266.68 万元，毛利率分别为 63.43%、33.96% 及 45.76%。其中，2014 年度健康一体机毛利率较高主要是由于当期市场尚处于起步阶段且竞争对手相对较少，主要为部分企事业单位零星采购，故倍泰健康对该产品定价相对较高而销售收入较少。

随着国家对健康管理、分级诊疗制度的重视，为加强基层卫生室基础设施建设，财政部、卫计委推行健康一体机项目医疗设备购置项目，由各地卫计委对健康一体机进行招标。受此影响，2015 年度及 2016 年 1-7 月，健康一体机销售规模有所扩大。同时，由于该产品更新较快、型号较多，受发货型号不同，2015 年度及 2016 年 1-7 月毛利率差异较大。各型号毛利率有所差异主要原因包括：（1）2016 年 1-7 月产销量大幅上升，规模效应导致成本总体有所下降，毛利率普遍有所上升；（2）各型号功能配置不同，相应的成本有所差异；（3）不同客户主体型号需求及购买量有所差异，销售单价因此存在差异。

综上所述：报告期健康一体机毛利率有所波动主要是受各期销量及型号不同影响，波动原因合理。

二、结合一体化智慧医疗监测产品 2014 年、2015 年及 2016 年 1-7 月毛利率分别为 40.17%、45.96%和 45.59%的情况，进一步补充披露在一体化智慧医疗监测产品中的主要产品健康一体机毛利率报告期出现先大幅下降再大幅上升的情况下，一体化智慧医疗监测产品的毛利率出现先上升后下降的原因及合理性，一体化智慧医疗监测产品毛利率变化情况与健康一体机毛利率变化情况存在较大差异的原因及合理性。

倍泰健康一体化智慧医疗监测产品主要包括健康一体机及智慧健康亭。报告期内，倍泰健康一体化智慧医疗监测产品毛利率变化情况与健康一体机毛利率变化趋势存在差异，主要是受智慧健康亭的毛利率及销售占比变化影响，其毛利率、营业收入及其占比情况如下：

（单位：人民币万元）

业务类别	2016 年 1-7 月			2015 年度			2014 年度		
	营业收入	毛利额	毛利率	营业收入	毛利额	毛利率	营业收入	毛利额	毛利率
一体化智慧医疗监测产品	4,920.27	2,243.16	45.59%	587.37	269.95	45.96%	643.00	258.28	40.17%
其中：健康一体机	4,266.68	1,952.55	45.76%	304.10	103.28	33.96%	89.88	57.01	63.43%
智慧健康亭	653.59	290.61	44.46%	283.27	166.67	58.84%	553.12	201.27	36.39%

智慧健康亭和健康一体机在产品构造、销售客户上存在较大差异。报告期各期，智慧健康亭营业收入占一体化智慧医疗监测产品收入的比重分别为 86.02%、48.23%、13.28%，毛利率分别为 36.39%、58.84%及 44.48%。与健康一体机毛利率先降后升的变动趋势相反，智慧健康亭毛利率呈先升后降趋势，主要是由于智慧健康亭目前处于市场推广阶段，尚未形成规模销售，且该产品市场竞争压力小，倍泰健康对其定价具有一定话语权，使得该产品毛利率相对较高且存在波动。

因此，在健康一体机毛利率先降后升的情况下，一体化智慧医疗监测产品毛利率出现先升后降主要是受智慧健康亭的毛利率变化影响。

三、补充披露健康测量分析产品毛利率在 2016 年出现大幅上升的原因及合理性，并结合健康测量分析产品 2016 年 1-7 月产销量较 2015 年均出现大幅下降的情况，补充披露其毛利率仍出现较大幅度上升是否合理

（一）、2016 年 1-7 月，健康测量分析产品毛利率上升的原因及合理性

报告期内，倍泰健康的健康测量分析产品主要包括脂肪秤、体重秤和厨房秤等不带通讯模块的产品。倍泰健康主要向康奈尔等外贸客户提供上述产品的

ODM/OEM 服务，主要采用美元结算。2016 年 1-7 月，健康测量分析产品毛利率为 31.14%，较 2015 年度的 22.35% 上升 8.79 个百分点，主要是由于：（1）近年来，人民币对美元持续贬值。根据中国银行外汇牌价，截至 2015 年 1 月 1 日美元对人民币中间价为 6.1190，截至 2016 年 7 月 31 日美元对人民币中间价为 6.6511，涨幅为 8.70%；（2）2016 年初，倍泰健康优化生产管理模式，将原条形生产线调整为 U 型生产线，降低人工成本并提高工作效率，进一步提高了健康测量分析产品的毛利率。

（二）、2016 年 1-7 月，在健康测量分析产品产销量下降的情况下，其毛利率仍上升的合理性

2016 年 1-7 月，倍泰健康的健康测量分析产品产销量较 2015 年有所下降主要是由于在新一代信息技术加速医疗健康行业发展的背景下，倍泰健康积极布局智慧医疗业务，并将有限的资金及人力资源向技术含量更高、盈利能力更强的一体化智慧医疗监测产品及智能物联监测产品倾斜。而健康测量分析产品的毛利率上升主要是由于人民币对美元贬值及生产管理模式优化所致。故健康测量分析产品在产销量下降的情况下，毛利率上升具有合理性。

四、结合同行业可比公司情况，补充披露倍泰健康毛利率的合理性。

参见反馈意见回复第十六题“审计机构就倍泰健康报告期业绩真实性的核查情况/（五）、针对毛利率变化及与同行业可比公司情况对比的合理性”。

五、结合倍泰健康行业发展趋势、市场容量及竞争情况，补充披露 2016 年 1-7 月倍泰健康综合毛利率较高是否具备可持续性

2014 年度、2015 年度及 2016 年 1-7 月，倍泰健康综合毛利率分别为 23.57%、28.05%及 38.37%，呈上升趋势，主要是由于盈利能力相对较强的一体化智慧医疗监测产品、智能物联监测产品销售业务规模逐渐扩大，且发展成熟的健康测量分析产品也因人民币贬值及生产管理模式优化而毛利率有所提高。

（一）一体化智慧医疗监测产品

在“健康中国”战略和“分级诊疗”制度全面实施、医疗体系迎来“预防—治疗—康复”的一体化模式转变的背景下，智慧医疗产业加速发展，倍泰健康一体化

智慧医疗监测产品在政府采购和行业客户市场迎来了历史发展机遇。凭借着较早的业务布局和产品、服务优势，倍泰健康已成功中标多家卫计委的健康一体机采购项目，在政府采购市场中处于领先地位。同时，倍泰健康具备多种型号的一体化智慧医疗监测产品的研发及生产能力，其产品集多项生理指标检测功能于一身，能够实现健康数据的实时监测和互联互通，可适用于多个场景的智慧医疗布局，因此获得了包括医院、药房、药企、健康管理和服务企业、学校、房地产开发商在内的多种企事业单位的亲睐。客户种类的多元化及其旺盛的需求使得倍泰健康在参与政府采购的同时，进一步拓宽了销售渠道，为其未来业务的快速拓展提供了有力支撑。

因此，倍泰健康一体化智慧医疗监测产品市场前景较好，具备较强的产品、服务优势和多元化的客户结构，在市场中处于有利竞争地位，预计该业务盈利能力有望保持稳定且其收入规模有望保持继续增长。

（二）、智能物联监测产品

倍泰健康积极开拓智能物联监测产品销售渠道，与华米信息就小米品牌系列产品开展合作；与华为终端有限公司就华为品牌产品签订框架合作协议；与陕西东升富邦实业有限责任公司签订销售金额过亿元的大额销售合同。倍泰健康获得上述知名客户的认可，体现了其较好的技术优势和行业品牌效应，为其未来销售规模的持续扩大提供支撑，也有利于其通过规模效应进一步降低成本，故预计该业务盈利能力保持稳定具有合理性。

（三）、健康测量分析产品

倍泰健康的健康测量分析产品系运营成熟的 ODM/OEM 产品，主要客户为康奈尔、福田科技、德国博雅等大型外资企业集团。倍泰健康与上述客户已保持多年良好的合作关系,且已签订框架合作协议，未来保持持续合作的可能性较大。此外，截至本回复出具之日，倍泰健康已分别与日本、西班牙地区的新客户签订了框架协议，业务覆盖范围进一步拓展。销售渠道的稳固以及生产管理模式的优化，有利于倍泰健康该业务的销售规模及盈利能力的稳定发展。

（四）、健康管理服务

“天天健康”家庭健康管理服务方面，倍泰健康及其子公司已与 39 家地方广电网络运营商和 1 家电信运营商订立了合作协议，其中 26 家广电网络运营商为排他性协议。通过与运营商的合作，标的公司成功打通电视端销售渠道，实现智慧健康管理产品和服务在家庭端的应用和落地，形成了较高的竞争壁垒。随后续业务的持续上线，倍泰健康的业务规模有望持续扩大，盈利能力有望保持稳定。

倍泰健康与政府相关部门或其下属事业单位、社区健康服务中心等单位进行合作，为当地社区居民提供社区健康管理服务。社区健康管理服务并非单纯的提供基础健康检测，而是为提高健康管理服务对社区民众的可及性，由政府相关部门或其下属事业单位出资，为参与体检的社区居民建立、存储、管理个人健康档案，提供普及健康教育、个性化健康咨询、不良健康行为干预等健康管理服务的系统性工程。报告期内，倍泰健康已在深圳市坪山新区部分社区开展了全民健康管理服务，具有一定的先发优势。随着服务时间的增长，倍泰健康有望积累更为丰富的服务经验，并形成更有利的竞争优势，该业务盈利能力有望保持稳定。

综上，随着智慧医疗行业加速发展，倍泰健康在健康测量分析产品盈利能力及销售规模保持稳定的情况下，一体化智慧医疗监测产品及智能物联监测产品销售规模有望保持增长，盈利能力有望保持稳定，因此预计综合毛利率具备可持续性。

六、会计师核查意见：

经核查，我们认为：（1）报告期健康一体机毛利率有所波动主要是受各期销量及型号不同影响，波动原因合理；（2）在健康一体机毛利率先降后升的情况下，一体化智慧医疗监测产品毛利率出现先升后降主要是受智慧健康亭的毛利率变化影响，一体化智慧医疗监测产品毛利率波动原因合理；（3）2016 年 1-7 月，在健康测量分析产品的产销量下降的情况下，其毛利率较 2015 年度上升主要原因是人民币对美元贬值及生产管理模式优化，具有合理性；（4）与同行业可比上市公司比较，倍泰健康毛利率合理；（5）倍泰健康综合毛利率预计具备可持续性。

反馈问题七：18.申请材料显示，倍泰健康报告期内应收账款余额分别为 4,368.62 万元、3,682.38 万元和 6,358.78 万元，在 2016 年 1-7 月呈现上升态势。请你公司：1) 补充披露报告期倍泰健康主要的信用政策情况，是否发生重大变化。2) 进一步补充披露倍泰健康 2016 年 1-7 月应收账款上升的原因。3) 结合同行业可比公司应收账款坏账准备计提政策，补充披露倍泰健康应收账款坏账准备计提是否充分。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、补充披露报告期倍泰健康主要的信用政策情况，是否发生重大变化

倍泰健康根据业务类型的不同采取不同的结算模式。例如，倍泰健康的一体化智慧医疗监测产品，主要采取预收部分货款，产品验收后客户再支付剩余款项，或先发货，产品验收后客户再支付货款的结算方式；销往外贸市场的体重秤、脂肪秤等 ODM/OEM 产品，主要采取开船后一定期限内 TT 付款的结算方式。

在先发货后收款结算模式下，倍泰健康根据客户的性质、信用状况、资产规模等指标，并与客户共同协商，确定可给予客户的信用政策。一般情况下，公司在货物发出或服务提供后 90 天内收到款项。

(一)、主要客户信用政策情况

根据主要客户销售合同及相关约定，一般情况下其信用政策情况如下：

主要客户	付款约定
康奈尔	由买方驻厂人员验收后发货，FOB 离港后 30 天付款
福田科技	由买方驻厂人员验收后发货，FOB 离港后 60 天付款
德国博雅	由买方驻厂人员验收后发货，FOB 离港后 35 天付款
辰盟实业	由买方驻厂人员验收后发货，FOB 离港后 45 天付款
华米信息	由倍泰健康抽检合格后送货到对方仓库，买方收到货物并验收后 45 天付款。
安徽省卫计委	由倍泰健康送货至安徽各县市卫计委，买方将发票、验收报告上传至“电子化政府采购系统”，并经财政部门审核后安排付款。
湖北省卫计委	合同签订后，预付部分货款；倍泰健康送货至指定各县市卫计委，并完成安装，培训，测试、对接等工作并经签订终验合格书后支付剩余货款。

（二）、应收账款账龄情况

报告期内，倍泰健康应收账款账龄情况如下：

（单位：人民币万元）

账龄	2016 年 7 月 31 日		2015 年 12 月 31 日		2014 年 12 月 31 日	
	账面余额	比例	账面余额	比例	账面余额	比例
1 年以内	6,632.73	98.82%	3,735.68	92.81%	3,399.51	71.10%
1-2 年	36.78	0.55%	59.60	1.48%	1,145.23	23.95%
2-3 年	30.74	0.46%	99.81	2.48%	135.47	2.83%
3 年以上	11.71	0.17%	130.00	3.23%	101.34	2.12%
合计	6,711.96	100.00%	4,025.09	100.00%	4,781.55	100.00%

倍泰健康应收账款账龄主要在 1 年以内，占各期末应收账款余额的 71.10%、92.81%、98.82%。2015 年、2016 年 1-7 月，倍泰健康年化应收账款周转率分别为 4.02 次、3.99 次，保持相对稳定。

二、进一步补充披露倍泰健康 2016 年 1-7 月应收账款上升的原因

截至 2016 年 7 月 31 日，倍泰健康应收账款账面余额为 6,711.96 万元，较 2015 年末上升 2,686.87 万元。应收账款前五大客户情况如下：

（单位：人民币万元）

项目	金额	账龄	比例
安徽省卫计委	1,020.19	1 年以内	15.20%
湖北省卫计委	998.75	1 年以内	14.88%
华米信息	769.21	1 年以内	11.46%
赣州学尔电子商务有限公司	765.00	1 年以内	11.40%
康奈尔	643.85	1 年以内	9.59%
合计	4,197.00	-	62.53%

截至 2016 年 7 月 31 日，倍泰健康应收账款余额增长较快主要是随着国家分级诊疗制度的逐步深化以及财政部、卫计委专门推行的健康一体机项目招标的陆续开展，倍泰健康一体化智慧医疗监测产品销售规模实现较快增长，应收账款相应增加。截至本回复出具之日，倍泰健康 2016 年 1-7 月向各地方卫计委销售形成的应收账款均已收回。

三、结合同行业可比公司应收账款坏账准备计提政策，补充披露倍泰健康应收账款坏账准备计提是否充分。

由于目前不存在与倍泰健康主营业务相同的 A 股上市公司，故选取同属医

疗器械行业的下列可比上市公司，其应收账款坏账准备计提政策具体如下：

账龄段	倍泰健康	鱼跃医疗	尚荣医疗	阳普医疗	宝莱特	三诺生物	戴维医疗
1 年以内	5.00%	5.00%	5.00%	0.50%	5.00%	5.00%	5.00%
1-2 年	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	20.00%	10.00%
2-3 年	20.00%	30.00%	30.00%	30.00%	30.00%	50.00%	20.00%
3-4 年	100.00%	50.00%	50.00%	100.00%	50.00%	100.00%	50.00%
4-5 年	100.00%	80.00%	80.00%	100.00%	80.00%	100.00%	80.00%
5 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	80.00%	100.00%	100.00%

与同行业可比上市公司相比，倍泰健康应收账款坏账准备计提政策无重大差异，坏账准备计提充分。

四、会计师核查意见

经核查，我们认为：报告期倍泰健康主要信用政策未发生重点变化；2016 年 7 月末应收账款增长较快主要是受销售规模扩大及卫计委应收账款增加所致，增长原因合理；报告期倍泰健康应收账款坏账准备计提充分。

本专项说明仅作为宜通世纪向中国证券监督管理委员会申请发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金之目的使用，除将本专项说明作为宜通世纪申请重大资产重组的必备文件、随其他申报材料一起上报外，不得用作任何其他目的。

广东正中珠江会计师事务所（特殊普通合伙） 中国注册会计师：熊永忠

中国注册会计师：杨新春

中国 广州

2017 年 1 月 8 日