

26	药品经营许可证	黔DA0103136	贵阳市食品药品监督管理局 食药监局	2012年6月28日至 2015年6月28日	科科大药房白云 分店
----	---------	------------	----------------------	---------------------------	---------------

[illegible]

提升,盈利水平将持续稳定增长。

九、科兴医药最近两年一期财务状况、盈利能力分析

科兴医药最近两年及一期的主要财务数据如下:

项目	2013年6月30日	2012年12月31日	2011年12月31日	单位:万元,%
总资产	132,079.18	112,686.17	97,619.69	
总负债	97,811.08	84,091.23	72,830.72	
净资产	34,268.10	28,594.94	24,788.97	

[illegible]

上述分析方案, 科开医药2012年度利润分配总额为17,863,702.50元。

(十一) 科开医药的未来经营能力

随着我国经济的发展, 人口总量的增长以及社会整体生活水平的提高, 药品需求呈上升趋势。尤其是近年来, 我国医药卫生体制改革不断深入, 行业政策利好持续刺激出药, 药品流通行业将迎来持续快速增长的发展机遇。

为适应新的市场环境, 我国医药企业也在不断进行经营策略调整。科开医药建立了以医院为依托的医药商业模式, 通过控制医疗服务环节, 加强与上下游企业战略合作, 减少中间环节造成的流弊环节, 从而提高医院效率, 降低运营成本, 增强市场竞争力。目前, 科开医药在贵州省具有明显的竞争优势。

综上所述, 随着医药改革的不断深入, 科开医药以医院为依托的医药商业模式将有助于公司在新一轮的医改中取得更大的成就, 科开

[illegible]

3、增资  
2011年12月19日，科开医药召开股东大会，会议决议通过增加股4,000.00万股，增资后公司股本变更为10,145.481万股。本次增资股份全部由自然人及机构投资者认购，认购价格为2.50元/股。贵州科开会计师事务所有限公司对本次出资进行了审验。  
2010年12月31日，科开医药净资产为1,014.55万元，截至2011年12月31日，科开医药净资产为1,014.55万元。董事长、康康医药、英特集团5家可比上市公司，以2010年可比上市公司为基准每股收益，2011年12月31日收盘价计算的市盈率率率情况如下：

序号	代码	上市公司	市盈率
1	600833	第一医药	43.89
2	000501	桐君阁	64.10

[illegible]

1	2012年3月5日	外二科	手术切口 状态	贵阳市云岩区人民法院受理	1,410,931.44元	区人民法院出具《(2013)云民一初字第302号》《民事判决书》，判决被告医院向原告赔偿医疗费等损失共计252,432.00元。
2	2012年4月25日	介入科	生物治疗 不当	贵阳市云岩区人民法院受理	470,826.98元	目前正处于法庭调查阶段

除上述情况外，科兴医药及其下属单位不存在尚未完结的诉讼和仲裁的情况。

(十六) 科兴医药最近三年诉讼行为情况

[illegible]

中医疗法。黔内药厂下属肿瘤医院、白云医院、安顺医院、乌当医院四家二级或二级医院,并与贵医附院建立了长期稳定的医院销售合作关系,在贵州省具有较稳定的医院销售业务实力。

8. 医药零售业务

医药零售业务是医药流通企业的业务之一,随着医疗保障范围的不确定和医疗改革特别是医药分流的持续推进,医药零售业务将成为未来医药行业生存发展的基础,也是医药企业不断发展的主要途径。医药零售业务是医药流通企业的重要业务,具有广泛性、分散性、及时性、便利性、专业性、个性化、网络化的经营特征。医药零售业务是科兴医药快速建立业务和医院销售业务的重要补充,也是科兴医药经营战略的重要环节。

目前,科兴医药医药零售业务在科兴附院下属全资子公司科兴大药房开展。科兴大药房目前在贵州省贵阳市观山湖区花溪街设立门店,自

[illegible]

2. 医疗服务业务

(三) 主要经营模式

关联关系

科伦药业主要采购产品均为医药产品，包括药品、医用耗材、医疗器械等。科伦医药获得下游医院的配送权后，根据下游医院的医药品种需求，向上游制药厂商或其具有相关药品代理资质的医药流通企业进行订单式采购。另外，科伦医药也会根据不同药品的价格特性，与主要供应商（包括经销商及生产商）签订不同采购模式。

科开医药将自身的医药流通业务和上游制药厂及下游医院药房,形成了具有明显特点的采购运营体系。科开医药向上游采购普遍按双方约定的药价折扣率确定采购价格,由于下游医院的采购价格不存在差价空间,因此向上游制药厂采购或代制药厂流通企业的采购价格决定了科开医药的盈利空间。科开医药以下游医院为基础,目前已经掌控多家省内医院的渠道,对上游制药厂具有很强的谈判能力,采购价格水平具有较明显的渠道优势。

2. 生产模式
3. 销售模式

科开医药的医药流通业务为销售业务,没有生产过程。科开医药的医疗业务为服务性业务,医院按照患者身体状况和医疗需求,依据诊断结果对患者提供具有针对性的医疗服务。

[illegible]

报告期内合并口径的主营业务收入较2012年主营业务收入较2011年同期增长41.37%, 2013年上半年主营业务收入较2012年全年比重达到59.08%。除2011年度高温业务占比较高外, 报告期内各主营业务占比规模较为稳定。	100.00	130,877.20	100.00	92,580.04	100.00
2. 合并报表2011、2012年及2013年1-6月前五大客户情况					单位: 万元, %
年度	客户名称	金额		占营业收入比例	
	贵阳医学院附属医院	29,112.07		36.95	
	贵阳医学院附属白云医院	5,728.32		7.27	

2013年1-6月	贵州康达医药有限公司	4,165.14	5.29
	贵阳市医药公司	1,499.42	1.83
	贵州雅和医药有限公司	1,438.84	1.83
	合计	41,943.79	53.24
	贵阳医学院附属医院	47,379.00	58.26
	贵阳市白云区白云医院	9,073.72	6.75
2012年	贵州康达医药有限公司	7,085.26	5.27
	贵州雅和医药有限公司	3,868.74	2.88
	贵阳市医药公司	2,737.17	2.04
	合计	70,143.88	52.20
	贵阳医学院附属医院	31,660.87	33.35
	贵阳市白云区白云医院	7,950.95	8.39
2011年	贵州康达医药有限公司	3,162.70	3.27
	贵阳市医药公司	2,437.30	2.53
	贵阳医学院附属医院	1,919.12	2.07
	合计	47,010.94	49.61

3、科拜林销售前五名客户情况

2013年1月-2013年11月-6日，科拜林的前五名客户的销售额占销售额的比例分别为49.61%、52.20%和49.61%，其中对贵医附院的销售额占比最高，分别为33.35%、36.26%和36.96%。贵医附院为科拜林的主要客户类型，科拜林与贵医附院建立了长期的合作关系，且科拜林在贵医附院的销售金额逐年增加，除贵医附院外，其余两家客户均为贵州省内其他大型医疗机构。

2012年1月-2012年11月-6日，科拜林的前五名客户的销售额占销售额的比例分别为49.61%、52.20%和49.61%，其中对贵医附院的销售额占比最高，分别为33.35%、36.26%和36.96%。贵医附院为科拜林的主要客户类型，科拜林与贵医附院建立了长期的合作关系，且科拜林在贵医附院的销售金额逐年增加，除贵医附院外，其余两家客户均为贵州省内其他大型医疗机构。

2011年1月-2011年11月-6日，科拜林的前五名客户的销售额占销售额的比例分别为49.61%、52.20%和49.61%，其中对贵医附院的销售额占比最高，分别为33.35%、36.26%和36.96%。贵医附院为科拜林的主要客户类型，科拜林与贵医附院建立了长期的合作关系，且科拜林在贵医附院的销售金额逐年增加，除贵医附院外，其余两家客户均为贵州省内其他大型医疗机构。

1、科开医药的主要构成情况

科开医药母公司及其下属子公司具体经营业务并不相同,主要成本构成存在差异,各单体公司的主要成本构成如下:

Q 科开医药母公司

单位:万元, %

项目	2013年1-6月		2012年度		2011年度	
中、西药类	46,716.87	99.60	78,244.61	99.91	67,238.88	100.00
计生、生物类	188.78	0.40	68.11	0.09	-	-
小计	46,905.65	100.00	78,312.72	100.00	67,238.88	100.00

(下转A24版)