（上接B051版）

评估结果相同，本次交易定价与估值结果不存在实质性差异。

交易中心100.00%股权的评估价值为-8,547.40万元，出售价格为1元，出售价格与评估价值存在差异，主要由于：

广东海虹及交易中心均为海虹控股旗下从事医药电子商务及交易业务的平台。交易中心主要布局江苏、浙江地区，在海虹控股电子商务及交易业务中具有重要的战略地位。虽然近年来由于海虹控股的业务架构调整及政策环境影响，业务呈现一定的不稳定性，但交易中心仍具备优良的市场渠道、客户资源、人力资源等综合优势，王忠勇看好交易中心长期在医药电子商务及交易业务方面所积累的数据资源和市场资源等，认为交易中心具备一定的投资价值。

（五）本次对评估结论影响较大的参数指标进行敏感性分析如下：

1、折现率

折现率按照基准折现率浮动±0.5%、±1%分别测试如下：

折现率敏感性测算表

折现率变动幅度	变动后折现率	变动后评估结论（万元）	评估值浮动比例
0.50%	13.91%	29,769.00	-2.58%
1%	14.41%	29,038.00	-4.97%
0%	13.41%	30,557.00	0.00%
-0.50%	12.91%	31,406.00	2.78%
-1%	12.41%	32,324.00	5.78%

2、毛利率

毛利率按照基准毛利率浮动±2%分别测试如下：

毛利率敏感性测算表

毛利率变动幅度	变动后评估结论（万元）	评估值浮动比例
-4%	31,424.00	2.84%
-2%	30,990.00	1.42%
0.00	30,557.00	0.00%
2%	30,123.00	-1.42%
4%	29,689.00	-2.84%

（六）交易定价的公允性分析

广东海虹主营医药行业招标代理服务，所处行业较为细分，在资本市场上找不到与其在业务内容、经营指标、经营模式、发展阶段相同或相似的可比公司，不能按可比上市公司法进行评估和判断其估值的合理性。本次调查近一年资本市场并购案例，从交易结果判断其整体股权的估值合理性。2017年7月，华东建筑集团股份有限公司（600629.SH）以14,466.53万元现金收购江西省招标咨询集团有限公司34%的股权。标的方江西省招标咨询集团有限公司经营范围为：资产管理和股权管理；资产运营和资本运营；投资收益的管理及再投资；招标代理及咨询服务；工程技术咨询服务；工程项目管理及咨询服务；节能项目咨询服务；省国资委授权的其他业务。本次并购估值水平与广东海虹估值水平进行比较如下：

交易案例与广东海虹估值比较表

项目	市盈率	市净率	市销率
交易案例	25.25	4.07	3.61
广东海虹	8.06	2.37	3.00
估值比较	本次估值低于交易案例估值水平		

10. 请你公司本次交易的独立财务顾问、律师、会计师和评估师根据《关于上市公司重大资产重组前发生业绩“变脸”或本次重组存在拟置出资产情形的相关问题与解答》（2016年6月24日发布）的规定，对公司上市后的承诺履行情况、最近三年规范运作情况、业绩真实性和会计处理合规性等进行专项核查并发表明确意见。

答复：

本次交易的独立财务顾问、律师、会计师和评估师已根据《关于上市公司重大资产重组前发生业绩“变脸”或本次重组存在拟置出资产情形的相关问题与解答》（2016年6月24日发布）的规定，对公司上市后的承诺履行情况、最近三年规范运作情况、业绩真实性和会计处理合规性等进行专项核查并发表明确意见。详见公司于2017年11月11日在指定媒体披露的相关公告。

11. 本次停牌前6个月，账户“李国红”、“王光新”、“王中华”、“王倩”、“中海恒实业发展有限公司”存在交易，其中，“中海恒实业发展有限公司”买入95万股，你公司说明该等账户与公司的关联关系，是否为公司本次重组内幕信息知情人，若是，对报告书相应自查部分进行更正披露；请中介机构按照26号准则第五章的规定进行核查并发表明确意见。

答复：

一、账户“李国红”、“王光新”、“王中华”、“王倩”与公司的关联关系，是否为公司本次重组内幕信息知情人

根据公司的说明并经独立财务顾问、律师核查，李国红、王倩、王光新、王中华于2014年11月前曾担任海虹控股的监事或独立董事。李国红、王光新、王中华、王倩不属于公司本次重大资产出售的内幕信息知情人。

二、中海恒实业发展有限公司买入95万股的相关情况说明

根据公司的说明并经独立财务顾问、律师核查海虹控股公告，中海恒于2016年12月26日通过深交所交易系统在二级市场买入公司无限售条件流通股 447,530股，占总股本的0.05%，均价为每股41.801元；于2017年1月3日通过深交所交易系统在二级市场买入公司无限售条件流通股 503,200股，占总股本的0.056%，均价为每股42.27元。就中海恒前述合计增持海虹控股950,730股股票之事宜，海虹控股分别于2016年12月27日、2017年1月4日在指定媒体披露了《关于控股股东增持公司股份的公告》。

海虹控股在上述股票增持日尚无关于本次重大资产重组的任何动议，中海恒不存在知悉重大资产重组内幕信息的情形。由于股价出现波动，中海恒基于维护股价稳定以及对公司未来发展前景的信心通过二级市场增持公司股票。中海恒于本次重大资产出售停牌前6个月增持海虹控股股票的上述行为不属于《证券法》等相关法律、法规所禁止的内幕信息知情人利用内幕信息从事证券交易的行为，不会对本次重大资产出售造成实质性法律障碍。

三、请中介机构按照26号准则第五章的规定进行核查并发表明确意见。

独立财务顾问认为，李国红、王光新、王中华、王倩不属于公司本次重大资产出售的内幕信息知情人；中海恒上述增持公司股票的行为不属于《证券法》等相关法律、法规所禁止的内幕信息知情人利用内幕信息从事证券交易的行为，不会对本次重大资产出售造成实质性法律障碍。

律师认为，李国红、王光新、王中华、王倩不属于公司本次重大资产出售的内幕信息知情人；中海恒上述增持公司股票的行为不属于《证券法》等相关法律、法规所禁止的内幕信息知情人利用内幕信息从事证券交易的行为，不会对本次重大资产出售造成实质性法律障碍。

12.报告书除遵循前述股东对重组方案的原则性意见和减持计划、未按照报告书要求详细披露评估过程外，还存在以下遗漏：（1）未按照26号准则第三十二条对交易标的的周期性、上下游及资产减值准备、商誉、息税折旧摊销前利润、利息保障倍数、应收账款周转率、存货周转率等重要指标进行披露和讨论分析；（2）未按照26号准则第十节要求对报告期发生较大变化的各项财务数据或指标，进行讨论与分析；（3）未按照26号准则第三十三条分析本次交易完成后将从事的新业务的市场情况、风险因素、未来经营中的优势和劣势、资产负债率、财务安全性进行分析。请你公司进行补充。

答复：

公司已按照《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（2014 年修订）》的相关规定，对报告书中的上述遗漏进行了如下补充披露：

“二、交易标的行业特点和经营情况的讨论与分析

（一）行业特点

1、医药电子商务行业的现状及发展趋势

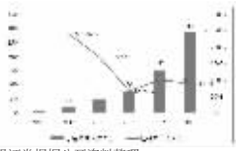
医药电子商务是指以医疗机构、医药公司、银行、医药生产商、医药信息服务提供商、第三方机构等以赢利为目的的市场经济主体，凭借计算机和网络技术等现代信息技术，进行医药产品交换及提供相关服务的行为。它不仅包括医药信息的共享和电子结算，合法的医药生产企业（原料、制剂）、流通企业及医院的网上交易，还包括零售药店对消费者的网上销售。

医药电子商务可以方便用户的查询以及提高药品的流通，降低成本，更好的规范药品的经营与管理。电子商务利用互联网能够有效全面的进行全部的贸易活动，省去了不必要的过程，从而可以减少开支，降低成本，在网上进行的电子商务活动，监管部门可以随时监控活动的整个过程，有效快速的查询其中存在的弊端，能够更好的进行管理和监控。

（1）我国医药电商市场规模较小，增速较快

根据前瞻产业研究院的统计，2016年我国医药电商B2C市场交易规模为268亿元，较上年增长88.16%，约占药品终端市场规模的2.43%。而美国网上售药占终端消费的比例高于30%，相较而言，中国医药电商与美国医药电商发展差距较大，渗透率低、市场规模小。

随着我国整体国民医疗、保健意识不断增强，中国电商产业加速拓展细分市场，医药电商发展迅速。我国医药电商B2C交易规模由2011年的5亿元增至2016年的286亿元，年均复合增长率达到224.64%。2011-2016年中国医药电商B2C市场交易规模情况如下：



资料来源：中信建投证券根据公开资料整理

（2）竞争格局多元化

近年来，互联网巨头纷纷布局健康领域，甚至直接入局药品分销，医药电商竞争转为平台之争，天猫医药馆一家独大或被打破。今后随着京东、百度、腾讯等竞争者的相继入局，电商渠道格局将会向着多元化发展。

（3）O2O模式成为未来发展方向之一

2016年5月，国家食药总局叫停了天猫医药馆、八百方医药健康网购商城、1号店等三家网上售药试点平台。但是结束第三方平台药品网上零售试点工作，不影响已经获取《互联网药品交易服务资格证书》的企业依照《互联网药品交易服务审批暂行规定》等规定，继续开展企业对企业和医疗机构的药品交易服务业务，取得《互联网药品交易服务资格证书》的实体药店可以继续通过互联网直接向消费者销售药品。

目前O2O模式正逐渐成为医药电商发展的一种重要途径。在药品O2O模式下，消费者下单在线上完成，药品交付以实体药店为主体展开，而不是第三方的大物流，交易不再在平台完成，安全性相对可控。

医药电商O2O模式能够有效解决提高客单价、重复购买、导入客流量、最后一公里配送等难题，直接对接更有消费潜力的年轻用户，用更便捷的工具管理线上用户资源，获得新的发展机会，更好地提升终端管理服务能力。对于产业发展而言，O2O模式能够获取用户数据，在精准服务、争夺入口、控制客流、丰富大数据上独占优势。

2、医药电子商务行业竞争格局

现阶段，医药电商主要有三种商业模式：自营式B2C模式、第三方平台B2C模式和B2B采购平台模式。

（1）医药B2C市场竞争格局

目前医药电商B2C领域里的竞争主要是药企官网与平台之争。前者是医药连锁企业自建官网实现与消费者之间电子交易的自营式B2C，主体主要包括九州通、一心堂等拥有实体线下药店的医药企业；后者是第三方电商以中立身份为买卖双方提供虚拟交易平台服务的平台式B2C，主体主要包括天猫医药馆、京东_1号店等传统综合B2C电商。

目前应用最广的是第三方平台B2C模式，相比而言，其流程更少，需要投入的技术、流量等成本较低。在该模式下，数据透明度较高，能增强消费者的信任感；思路清晰，主体只需专注于营销，其他事项可全部交给平台处理；供需明确，能准确掌握消费者的需求并提供相应的药品。

不同于第三方平台，自营式B2C药企最大的优势在于从事传统医药商业累积的采集、品类和仓储优势。医药仓储物流的要求与传统消费品完全不同，标准较高，综合B2C电商很难达到。

目前，平台类电商凭借流量、技术及运营经验上的优势，在医药B2C市场中占据了主要份额，其中天猫医药馆销售规模占据了半壁江山。在自营B2C电商中，健一网、七乐康网上药店销售业绩较为突出，电商之间经营业绩相差不大，行业中尚未出现龙头企业。

（2）医药B2B市场竞争格局

目前B2B医药采购平台以政府主导的平台为主，企业类平台主体较少，规模也普遍较小，暂无一家独大的情况出现。市场上主要的B2B网站包括海虹医药电子商务网、九州通医药电子商务交易平台、珍诚医药、安徽华源医药网。

3、行业发展的有利和不利因素

（1）行业发展的有利因素

①国家产业政策的有利支持

《国务院关于促进健康服务业发展的若干意见》（国发[2013]40号）明确指出：加快发展健康服务业，是深化医改、改善民生、提升全民健康素质的必然要求，到2020年，我国健康服务业总规模达到8万亿元以上，打造一批知名品牌和良性循环的健康服务产业集群，并形成一定的国际竞争力，基本满足广大人民群众的健康服务需求。健康服务业主要包括医疗服务、健康管理与促进、健康保险以及相关服务，涉及药品、医疗器械、保健用品、保健食品、健身产品等支撑产业，覆盖面广、产业链长。该意见同时指出，促进健康服务业发展的主要任务包括大力发展医疗服务、加快发展健康养老服务、支持发展多样化健康服务等；推进健康服务信息化，充分利用现有信息和网络设施，尽快实现医疗保障、医疗服务、健康管理等信息的共享；积极发展网上预约挂号、在线咨询、交流互动等健康服务；逐步扩大数字化医疗设备配备力度，探索发展便携式健康数据采集设备，与物联网、移动互联网融合，不断提升自动化、智能化健康信息服务水平。

国家发改委、国家卫计委等七部委颁布《关于印发推进药品价格改革意见的通知》（发改价格[2015]904号），该通知于2015年6月1日起实施。该办法要求逐步建立以市场为主导的药品价格形成机制，减少政府对药品价格的直接干预。坚持放管结合，强化价格、医保、招标采购等政策的衔接，充分发挥市场机制作用，促进药品市场价格保持合理水平。该办法还要求完善药品采购机制，坚持药品集中采购方向

上述共持政策的出台表明了国家对深化医药卫生体制改革、促进健康服务业发展的积极扶持态度。

②公众健康意识的加强促进行业发展

近年来，随着国民经济的发展，我国居民可支配收入水平持续上升，公众的健康意识也在不断增强，使得我国居民对医疗服务的消费能力和消费需求得到了有效提升，公众健康意识的加强促进了行业的发展。

（2）行业发展的不利因素

①医药电商发展面临一定的政策困境

目前，中国医药电商面临着现实的政策困境，包括：网上限售处方药、医药不分开，处方难外流、医保不能线上支付、医保统筹账不能用于零售终端支付等。医药电商发展的节奏与政策开放的节奏几乎一致，由于国内政策调整较缓慢，医药电商的发展始终不温不火。国内药品终端销售收入中，处方药超过80%，以医疗机构销售为主。医药电商销售收入占医药终端收入比重较小，面临一定的政策天花板。

②我国医药市场增速放缓，医院为主要销售渠道

据IMS Health统计，2015年中国医药市场规模约11,000亿元，预计2016年增长6.90%，达到11,759亿元，结构上依然以处方药为主。2015年医院作为处方药的主要销售渠道，占总销售额的77%，零售药店和第三终端渠道占比分别为10%和13%，医药销售各渠道的增速在2015年均有所放缓。

4、进入该行业的主要障碍

（1）资质壁垒

我国医药电子商务行业实行许可制度，服务资格证书由国家药品监督管理部门核发。国家卫计委负责药品安全风险评估和安全标准制定，并及时向国家食药总局通报食品安全风险评估结果。对于得出不安全结论的食品，国家食药总局应当立即采取措施。省、自治区、直辖市药品监督管理局对本行政区域内提供互联网药品信息服务活动的网站实施监督管理。工信部依法对全国互联网信息服务实施监督管理，因此该行业存在资质壁垒。

（2）技术壁垒

医药电子商务行业对用于提供服务的软件系统及服务网络的要求较高，行业内公司通需要依赖服务软件建立一个集中的、具有强大信息收集和加工处理能力的交易中心以及分布在全国各地的交易中心，构架覆盖整个医药卫生行业的医药电子交易市场，以在全国范围内实现数据资源的共享，因此新企业要进入医药电子商务行业需面对较高的技术壁垒。

5、行业周期性，区域性或季节性特征

我国医药电子商务行业不具有显著的周期性、区域性或季节性特征。

6、所处行业与上、下游行业之间的关联性

医药电子商务行业的上游行业主要为电脑、服务器等电子设备行业，下游则面向药品、耗材和医疗器械生产商和经销商。

电脑、服务器等电子设备市场竞争充分，供应较为充足。随着我国医疗体制改革的持续推进，药品、耗材和医疗器械生产商和经销商对医药电子商务服务的需求稳步增长。

（二）标的资产核心竞争力

广东海虹和交易中心是通过药品集中招标采购进入医药电子商务的行业先行者，通过多年的药品集中招标采购，服务于多方政府部门，与全国多医疗机构建立了合作关系，积累了丰富的政府业务基础及合作经验和雄厚的市场基础资源。

多年来，广东海虹和交易中心积累了大量的全国各地医药流通领域的数据和医药采购经验，建立了完整的、专业的、丰富的基础数据库，同时也培养了一大批医药学、计算机等专业的作业团队，为医药电子商务及交易业务的拓展奠定了基础。

三、拟出售资产财务状况

（一）广东海虹

1、资产分析

广东海虹最近两年及一期资产结构如下：

单位：万元

项目	2017年9月30日		2016年12月31日		2015年12月31日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
流动资产	12,639.05	93.72%	13,453.88	93.12%	12,749.24	92.34%
货币资金	10,400.76	77.12%	11,253.37	77.89%	7,927.33	57.42%
应收账款	-	-	0.04	-	-	-
预付款项	3.75	0.03%	3.72	0.03%	15.56	0.11%
其他应收款	2,234.54	16.57%	2,196.75	15.20%	4,806.34	34.81%
非流动资产	847.31	6.28%	994.52	6.88%	1,056.93	7.66%
固定资产	216.55	1.61%	245.76	1.70%	260.73	1.89%
无形资产	546.37	4.05%	616.09	4.26%	709.05	5.14%
长期待摊费用	84.39	0.63%	132.67	0.92%	87.15	0.63%
资产总计	13,486.36	100.00%	14,448.40	100.00%	13,806.16	100.00%

2015-2016年末以及2017年9月末，广东海虹的资产总额分别为13,806.16万元、14,448.40万元和13,486.36万元，广东海虹的流动资产占比分别为92.34%、93.12%和93.72%，以流动资产为主；流动资产主要由货币资金和其他应收款等构成；非流动资产主要由固定资产和无形资产等构成；资产减值准备主要为按账龄分析法对应收账款和其他应收款计提的坏账准备，资产减值准备的计提情况与资产的实际状况相符。

（1）货币资金

报告期各期末广东海虹货币资金余额分别为7,927.33万元、11,253.37万元和10,400.76万元。2016年末相比2015年末货币资金余额上升，主要系广东海虹业务量增长所致。

（2）其他应收款

报告期各期末广东海虹其他应收款余额分别为4,806.34万元、2,196.75万元和2,234.54万元。2016年末相比2015年末其他应收款金额下降，主要系广东海虹收回以前期间欠款所致。

2、负债分析

广东海虹成立以来的负债结构如下：

单位：万元

项目	2017年9月30日		2016年12月31日		2015年12月31日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
流动负债	583.14	100.00%	1,531.07	100.00%	1,680.80	100.00%
应付职工薪酬	318.12	54.55%	164.56	10.75%	164.63	9.79%
应交税费	23.72	4.07%	1,283.34	83.82%	540.50	32.16%
其他应付款	241.31	41.38%	83.19	5.43%	975.67	58.05%
非流动负债	-	-	-	-	-	-
负债合计	583.14	100.00%	1,531.07	100.00%	1,680.80	100.00%

2015-2016年末以及2017年9月末，广东海虹的负债总额分别为1,680.80万元、1,531.07万元和583.14万元，均为流动负债，主要由其他应付款、应交税费以及应付职工薪酬构成。其他应付款性质主要系往来款。

3、盈利能力分析

单位：万元

项目	2017年1-9月	2016年度	2015年度
一、营业收入	3,927.98	10,182.25	8,060.10
减：营业成本	2,544.71	2,970.27	2,162.93
营业税金及附加	26.66	246.03	394.40
管理费用	1,488.36	2,176.71	2,005.39
财务费用	-105.95	-93.44	-19.05
资产减值损失	1.91	-136.64	-324.60
二、营业利润	-27.72	5,019.33	3,841.02
加：营业外收入	15.56	2.72	15.45
减：营业外支出	0.31	9.70	3.05
其中：非流动资产处置损失	0.27	4.49	0.02
三、利润总额	-12.46	5,012.35	3,853.42
减：所得税费用	1.65	1,220.38	562.17
四、净利润	-14.11	3,791.96	3,301.25
五、其他综合收益的税后净额	-	-	-
六、综合收益总额	-14.11	3,791.96	3,301.25

2015-2016年度以及2017年1-9月，广东海虹营业收入分别为8,060.10万元、10,182.25万元和3,927.98万元；毛利率分别为73.16%、70.83%和35.22%；净利润分别为3,301.25万元、3,791.96万元和-14.11万元。

2017年1-9月广东海虹营业收入下降主要原因如下：

2016年7月15日，广东省卫计委发布粤卫办函[2016]313号《广东省卫生计生委办公室关于做好全省医疗机构医用耗材交易工作的通知》，通知要求全省范围内政府办基层医疗卫生机构、县级以上公立医疗机构与卫生计生服务机构使用的医用耗材必须通过省交易平台采购，使得2017年1-9月使用广东海虹提供的交易平台进行采购的客户减少所致。

4、其他主要财务指标

项目	2017年1-9月/2017年9月末	2016年度/末	2015年度/末
流动比率（倍）	21.67	8.79	7.59
速动比率（倍）	21.67	8.79	7.59
资产负债率	4.32%	10.60%	12.17%
毛利率	35.22%	70.83%	73.16%
息税折旧摊销前利润	27.23	5,063.93	3,899.59
利息保障倍数	-	-	-

2015-2016年广东海虹资产负债率保持较低水平，流动比率、速动比率以及毛利率较为稳定，2017年1-9月广东海虹流动比率、速动比率上升，资产负债率和毛利率有所下降。

2015-2016年以及2017年1-9月，广东海虹未发生利息支出。2017年1-9月息税折旧摊销前利润降低主要原因系使用广东海虹提供的交易平台进行采购的客户减少，使得广东海虹2017年1-9月营业收入降低所致。

医药电子商务及交易业务的行业特点和结算方式使得报告期各期末广东海虹的应收账款和存货余额较小。

（二）交易中心

1、资产分析

交易中心最近两年及一期资产结构如下：

单位：万元

项目	2017年9月30日		2016年12月31日		2015年12月31日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
流动资产	25,017.32	91.40%	5,129.90	39.47%	5,808.98	51.41%
货币资金	1,705.76	6.23%	2,366.76	18.21%	2,202.41	19.49%
应收账款	84.97	0.31%	14.74	0.11%	-	-
预付款项	23,073.06	84.29%	161.62	1.24%	406.92	3.60%
其他应收款	140.01	0.51%	2,586.77	19.90%	3,199.67	28.32%
其他流动资产	13.52	0.05%	-	-	-	-
非流动资产	2,354.85	8.60%	7,867.28	60.53%	5,490.94	48.59%
长期股权投资	482.76	1.76%	1,137.00	8.75%	1,257.67	11.13%
固定资产	458.38	1.67%	518.33	3.99%	488.26	4.32%
无形资产	1,345.66	4.92%	6,040.49	46.48%	3,652.88	32.33%
长期待摊费用	68.05	0.25%	171.45	1.32%	92.13	0.82%
资产总计	27,372.17	100.00%	12,997.17	100.00%	11,299.93	100.00%

2015-2016年末以及2017年9月末，交易中心的资产总额分别为11,299.93万元、12,997.17万元和27,372.17万元，交易中心的流动资产占比分别为51.41%、39.47%和91.40%；流动资产主要由货币资金、预付款项和其他应收款等构成；非流动资产主要由长期股权投资、固定资产和无形资产等构成。资产减值准备主要为按账龄分析法对应收账款和其他应收款计提的坏账准备，以及对长期股权投资以及无形资产计提的资产减值准备，资产减值准备的计提情况与资产的实际状况相符。

2、负债分析

交易中心成立以来的负债结构如下：

单位：万元

项目	2017年9月30日		2016年12月31日		2015年12月31日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
流动负债	35,612.59	100.00%	14,632.26	100.00%	11,916.71	100.00%
预收款项	242.01	0.68%	103.75	0.71%	-	-
应付职工薪酬	155.09	0.44%	325.64	2.23%	391.48	3.29%
应交税费	30.60	0.09%	12.11	0.08%	235.67	1.98%
其他应付款	35,184.88	98.80%	14,190.75	96.98%	11,289.55	94.74%
非流动负债	-	-	-	-	-	-
负债合计	35,612.59	100.00%	14,632.26	100.00%	11,916.71	100.00%

2015-2016年末以及2017年9月末，交易中心的负债总额分别为11,916.71万元、14,632.26万元和35,612.59万元，均为流动负债，主要由其他应付款、应交税费以及应付职工薪酬构成。其他应付款性质主要系往来款。

3、盈利能力分析

单位：万元

项目	2017年1-9月	2016年度	2015年度
一、营业收入	1,924.58	3,004.15	3,856.15
减：营业成本	1,889.05	2,045.34	1,880.87
营业税金及附加	10.91	18.71	51.93
管理费用	3,075.60	1,862.51	1,394.43
财务费用	-2.02	-4.84	-4.31
资产减值损失	3,304.72	-28.83	-199.05
投资收益	1.49	-120.67	-279.13
二、营业利润	-6,352.20	-1,009.42	453.15
加：营业外收入	3.37	2.04	0.20
减：营业外支出	0.78	10.25	13.39
其中：非流动资产处置损失	0.78	0.01	13.18
三、利润总额	-6,349.60	-1,017.62	439.97
减：所得税费用	-	0.68	173.11
四、净利润	-6,349.60	-1,018.31	266.86
五、其他综合收益的税后净额	-	-	-
六、综合收益总额	-6,349.60	-1,018.31	266.86

2015-2016年度以及2017年1-9月，交易中心营业收入分别为3,856.15万元、3,004.15万元和1,924.58万元；毛利率分别为51.22%、31.92%和1.85%；净利润分别为266.86万元、-1,018.31万元和-6,349.60万元。

报告期内，交易中心收入逐年降低主要系交易中心业务量逐年降低所致；2017年1-9月交易中心管理费用金额增长主要系2017年1-9月研发支出费用化金额较大所致；2017年1-9月交易中心资产减值损失金额增长主要系2017年1-9月交易中心对无形资产计提减值准备所致。

4、其他主要财务指标

项目	2017年1-9月/2017年9月末	2016年度/末	2015年度/末
流动比率（倍）	0.70	0.35	0.49
速动比率（倍）	0.70	0.35	0.49
资产负债率	130.11%	112.58%	105.46%
毛利率	1.85%	31.92%	51.22%
息税折旧摊销前利润	-6,216.16	-843.02	614.66
利息保障倍数	-	-	-

2015-2016年以及2017年1-9月交易中心流动比率、速动比率较低，资产负债率较高，毛利率逐年降低。

2015-2016年以及2017年1-9月，交易中心未发生利息支出。2016年以及2017年1-9月交易中心息税折旧摊销前利润降低主要系交易中心持续亏损所致。

医药电子商务及交易业务的行业特点和结算方式使得报告期各期末交易中心的应收账款和存货余额较小。

四、本次交易完成后，公司主营业务（尤其PBM业务）的具体情况

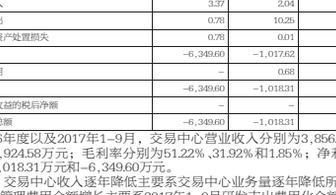
（一）PBM业务的具体经营模式、盈利模式

PBM业务是公司以自有知识产权的“四大数据库”、“二十四个业务系统”为体系支撑，基于在全国149个统筹地区已经建立的医保基金审核业务，形成的在全国各统筹地市可快速复制的医保精细化管理整体解决方案。该整体解决方案的经营模式包括医保基金智能审核、医保基金运营外包第三方服务、医保DRGs支付结算、医疗质量监控、医保部门特病与慢性疾病管理、医药商品及医疗服务医保支付标准核算、医保补充医疗保险设计等服务，公司通过对医保基金支付内涵、支付方式、支付标准的全面梳理和专业服务的探索，形成了医保基金管理服务的产品集合，在有效提升医疗机构服务质量的同时，解决医保基金穿底问题，优化医保基金的资源利用效率，通过公开、公正、公平的程序，以高质量、全方位的服务，参与市场竞争，获得第三方服务的合理收益。主要业务的经营模式及盈利模式如下：

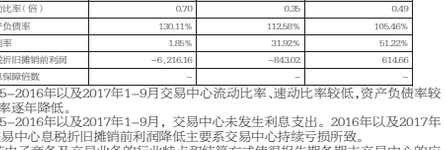
1、医保基金智能审核业务

医保基金智能审核业务是以医保三大目录和相关政策为依据，依靠自主研发的无第三方限制、具有自有知识产权的“医学知识库”和“自动化审核引擎”，结合国内外的先进经验，成功研发的符合中国医保服务行为监管需求的管理工具、技术工具及临床支持工具一“医保智能审核平台”，通过专业的审核规则对海量报销单据进行100%智能审核，能准确发现医疗服务过程中存在的套保、过度医疗及其他违规行为，其功能包括：自动化审核、审核结果在线反馈、自动扣费、决策支持及医院前置诊间实时医疗用药监控、辅助提示等。

医保基金审核全程服务的模式如下图：



同时在医保智能审核业务的基础上，公司创造性的开发了支付审核服务模式。在医保部门的领导和监管下，坚持政府主导、立足专业化服务、坚持公平中立的原则，由支付评审中心完成医疗保险单据初审、复审、终审等工作，通过医保智能审核系统实现支付评审智能化。支付评审中心不仅要负责审核结果推送、医疗机构沟通、结果反馈评定、数据统计、数据分析、决策建议等事务性工作，保证审核结果的准确性、公平性和科学性，还将对医保大数据进行综合分析，对于医保基金的科学管理提出合理建议，辅助医保部门实现基金决策数据化和科学化。如下图所示：

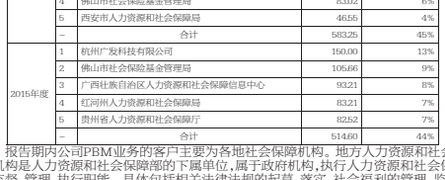


该业务盈利模式如下：

公司按项目建设期及项目服务期向医保收取建设费和服务费，其中建设费一次性收取，服务费按年收取。同时，该业务可向医院端延伸前置审核服务，从医院端按年收取服务费用。

2、DRGs基金分配结算业务

DRGs基金分配结算业务以地区医保基金总额控制为基础，利用DRGs（疾病诊断相关分组）分组结果，结合地区医保支付水平，形成本地化基金分配结算规范，构建多元复合式医保支付体系。总额控制下的按疾病诊断相关分组（DRGs）付费的医保支付体系，是对国家医保支付方式改革政策的实际落实，是提升医保经办能力，提高医保基金使用效率的重要举措，可切实有效地实现基金日常支付管理的科学化和规范化。公司通过该服务向医保及医疗机构收取相关服务费用。



公司DRGs率先在金华成功运行一年，是国内唯一实现支付并得到医保、医院、医生、患者等各方认同的业务，目前该业务已在金华、柳州等6个统筹区开展，按照2017年6月《国务院办公厅关于进一步深化基本医疗保险支付方式改革的指导意见》（国办发（2017）55号）政策要求各地积极开展DRGs医保支付方式改革试点，到2020年DRGs将在全国实施。

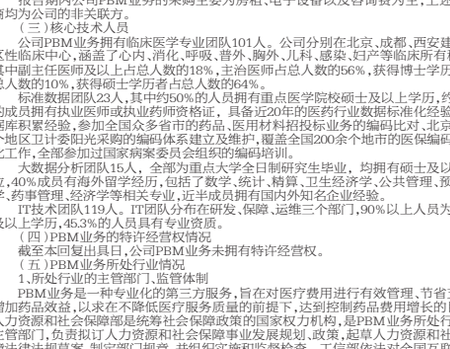
3、医保支付标准业务

公司通过近20年医药流通领域经营，在全国各地招标采购过程中积累的药品、医用材料价格体系，凭借核心技术优势，每年结合国家、省级药品报销目录，以及统筹区域医保药品目录管理及支付价格管理需求，以基础性、决定性、全局性、稳定性为考量，利用药物经济学与循证医学理论工具，通过大数据分析方法，根据当地医保基金的支付能力，为当地社保报销价格的确定提供技术支持，从而形成了各地市的药品报销目录，及对药企资信、药品质量及所有覆盖区域价格的统计监督，通过该项服务，收取一定费用。在此基础上，公司可为药企提供相关服务并收取相应费用：第一，协助药企进行所有资料的报备、认定与审核；第二，提供医保政策咨询；第三，提供行业大数据服务。

医保支付标准业务流程如下：

4、医保基金精细化管理云平台业务

“医保精细化管理云平台”是公司通过整合、集成、升级公司现在服务产品，向医保部门提供的以实现医保基金精细化管理为目标的整体解决方案，并以此向医保收取相关服务费用。该平台从医保支付内涵、支付方式、支付标准及补充支付体系四个方面提供专业化服务与支撑，清晰界定基金支出的范围，有力推动医保支付方式的改革，合理调整医保支付标准的策略，科学设计补充支付的体系，从而实现医保基金精细化管理的目标。该平台的服务对象包括医保经办机构、医疗机构、药店、医药企业、商业保险公司和参保人等，是一项多维度、多层级、面向对象多样化的生态圈式服务，“平台”包含智能审核服务、DRGs基金分配结算服务、医保支付标准服务、补充支付服务、慢性病人群管理服务等。



该业务实质是将公司医保产品线进行打包销售，为医保提供整体的基金精细化管理服务。服务对象包括了药店、商保、个人、医保、药企、医院等，其盈利模式，包括按项目建设期及项目服务期向医保收取建设费和服务费，向医院、药企等收取服务费用。

5、商保相关业务

公司通过医保基金审核业务，积累了海量医疗数据，建立个人健康档案，并且具备技术能力，在直接或间接取得一定授权情况下，可为商业医疗保险提供的服务包括：审核个人诊疗数据在保险公司的核保和核赔中合理使用；为保险公司锁定目标客户、为医疗健康保险产品提供精算设计及数据支持，扩充保险公司产品线并在线销售；加强保险公司赔付的事前监控，提供参保客户的健康监控，健康干预，提供专业治疗服务建议；降低核保人员数量，提高核保效率，实现AI辅助下的核保业务自动化；依托公司在医保支付领域的经验和积累，实现患者商保医疗费用的直接支付，目前，公司已与商保公司签署13份相关合作协议。

商保相关业务的盈利模式是向商业保险机构收取占保费一定比例的服务费用。

6、新健康业务

公司推广自身研发的新健康APP，将全民医保就诊信息（患者信息、医师信息、手术信息、诊断信息、检查信息、用药信息、结算信息）整理为个人健康档案，为患者提供前期的就诊指引、中期的诊疗辅助、后期的健康管理等全程的健康管理服务。搭建慢性病人群健康管理云平台，依托医保定点机构、医联体以及第三方专业服务公司，对医保基金支付的慢性病人群进行健康管理、用药指导、家庭配送等服务。在电子个人健康档案的基础上，基于智能自诊系统，为患者提供各级医疗机构的分级诊疗建议和预约就诊管理，提升医疗资源利用效率。目前已与10余家三甲医院合作，推广使用。

该业务的盈利模式主要通过新健康APP向患者销售健康服务包，并收取一定的服务费用。

（二）PBM业务前五大客户和供应商的情况

1、主要客户情况

期间	序号	单位名称	销售收入（万元）	占PBM业务营业收入比重
2017年1-9月	1	佛山市社会保险基金管理局	225.19	12%
	2	郑州市人力资源和社会保障数据管理中心	212.26	11%
	3	武汉市人力资源和社会保障局	187.91	10%
	4	柳州市社会保险事业局	178.30	10%
	5	贵州省人力资源和社会保障厅	132.08	7%
	-	合计	935.74	50%
2016年度	1	贵州省人力资源和社会保障厅	221.69	17%
	2	柳州市社会保险事业局	144.81	11%
	3	湖北省医疗保险管理局	87.18	7%
	4	佛山市社会保险基金管理局