



北京博睿精实健康科技股份有限公司
公开转让说明书
(申报稿)



主办券商



二零一五年十二月

挂牌公司声明

本公司及全体董事、监事、高级管理人员承诺公开转让说明书不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

本公司负责人和主管会计工作的负责人、会计机构负责人保证公开转让说明书中财务会计资料真实、完整。

全国股份转让系统公司对本公司股票公开转让所作的任何决定或意见，均不表明其对本公司股票的价值或投资者的收益作出实质性判断或者保证。任何与之相反的声明均属虚假不实陈述。

根据《证券法》的规定，本公司经营与收益的变化，由本公司自行负责，由此变化引致的投资风险，由投资者自行承担。

重大事项提示

公司在日常经营过程中，由于所处行业及自身特点所决定，特提示投资者应对公司以下重大事项予以充分关注：

一、市场竞争加剧的风险

近年来，随着“互联网+”概念的倡导与兴起，国内掀起了一场以互联网技术与思维为核心的对医疗领域进行改造的浪潮，其中围绕互联网医疗的大数据分析、消费者参与、数字化医疗设备、远程医疗、个性化医疗、健康管理等业务的市场环境逐步成熟，市场规模不断扩大，吸引了越来越多的资本进入，市场竞争更加激烈。虽然公司目前在医生培训细分领域已经具备了一定的认可度，在激烈的市场竞争中取得了一定的竞争优势，但仍然面临国内外互联网医疗行业其他细分领域的巨头纵向拓展业务、进入医生这一细分领域进行竞争的风险，从而可能对公司的产品和服务的价格、市场份额等产生不利影响。

同时，医疗保健的信息化已步入加速发展阶段，如果公司不能适应未来市场变化，不能及时根据市场竞争环境调整发展战略，则可能在未来的竞争中处于不利地位，进而影响其经营业绩。

二、宏观政策调整风险

从行业分析的角度看，医疗行业和互联网行业均受国家政策的影响较为明显。

在医疗行业政策层面，变化来自于医疗改革深化这一行业政策。从医疗改革看，2009年开始的医改可能已经到了不得不触及核心利益的关键时期。2014年，医药招标议价制度、药品价格管理制度、医保支付制度、低价药品目录、药品销售、乃至医疗服务、医生执业等多种制度的重大变革接踵而至，这些政策给医疗行业产业链带来的影响不可避免。

在互联网行业政策方面，作为新一代信息技术产业的重要组成部分，互联网及其细分社区论坛行业都是我国“十二五”期间重点扶持的产业之一。但同时，作为处于迅速发展阶段的新兴产业，互联网及其细分社区论坛行业相关配套法律法规及监管体系正在逐步完善过程中，行业标准、监管体系等方面的调整可能对

行业内企业的生产经营产生一定的影响。

三、创新模式初期拓展风险

公司成立之初，对市场开拓主要采取线下医学培训和会议的模式，2013 年起，公司大力建设线上交流平台，将业务拓展为“线上+线下”的商业模式。该平台于 2015 年 5 月正式投入使用。因此亦邻网和肿瘤评论平台尚处于人气聚集、品牌塑造的初创阶段，该业务模式的改变对公司未来收入的影响存在不确定性。

四、业务转型对公司业绩的影响

由于公司处于转型发展期，工作重点由线下业务转移至线上，加之受国家政策影响、药企审批和合规流程加长以及公司内部谨慎性考虑等多种因素的综合作用下，导致公司报告期内的收入和利润下滑。而公司的线上业务需在提高用户粘度、积累一定的用户流量及数据之后，才能大幅提高公司的盈利能力，因此公司未来可能存在转型期内业绩继续下降的风险。

2013 年度、2014 年度及 2015 年 1-6 月，公司期间费用占营业收入比重分别为 26.83%、44.80%和 124.97%，同时转型线上，大量的费用的支出（例如宣传费，导流费等等）必不可少。由于公司正处于业务转型并快速发展的重要阶段，新产品研发、线上业务拓展、网站初期运营、线上平台宣传推广及营销等方面均需要大量的资金投入，因此公司可能存在期间费用持续增大、占营业收入比重较大的风险。

五、技术更新风险

互联网行业是一个技术高速发展、产品快速创新、竞争较为激烈的行业，随着技术的不断进步，互联网平台自身也在不断的发展。公司在互联平台的不断升级过程中也面临着一定技术风险。随着围绕互联网医疗的大数据分析、消费者参与、远程医疗、健康管理等业务的市场环境逐步成熟，如果公司未能很好地把握行业发展契机并紧跟行业技术更新步伐，公司的线上平台业务将会受到挤压，将在一定程度上影响公司的市场力和业绩。

六、主要客户相对集中的风险

2013 年、2014 年及 2015 年 1~6 月，公司对前五名客户的销售额分别为 16,288,427.87 元、9,196,318.15 元、2,285,966.22 元，占当期营业收入比例分别为

81.33%、81.55%、97.58%。尽管公司与主要客户已经建立了长期稳定的合作关系，保证了公司经营的稳定性和长期增长趋势，但如果公司在培训会议组织、医学专业服务完成质量、互联网平台运作等方面无法及时满足客户要求，将可能使客户订单发生一定波动，公司在一定程度上面临着客户集中度相对偏高的风险。

七、应收账款发生坏账的风险

截至 2015 年 6 月 30 日，公司应收账款账面余额为 1,893,708.57 元，占流动资产的 31.43%，占总资产的 28.82%。其中，1 年以内的应收账款所占比例为 100%。公司业务结算与收款政策为按照合同约定，在执行期间的不同时间节点分次结算，并待合同执行完毕后，按照结算单一次性确认收入。报告期内，公司应收账款的账龄全部为一年以内，无拖欠情况发生。

尽管公司的客户信用资质良好，且大部分客户为大型药企，然而互联网行业为创业型新兴行业，持续盈利能力存在较强的不确定性，如果未来公司客户发生严重亏损、停业、破产等不利情形，公司的应收款项将存在发生坏账的风险。

八、研发费用资本化导致的财务风险

公司 2014 年度及 2015 年 1-6 月研究开发支出资本化金额分别为 203,495.15 元和 316,116.51 元。若该项研究开发支出费用化处理，将导致 2014 年度利润总额减少 203,495.15 元，致使当年净利润下降 35.17%；2015 年 1-6 月净利润减少 316,116.51 元，致使当期净利润下降 16.37%。该事项金额较高，对净利润的影响较大。根据《企业会计准则第 6 号——无形资产》的有关规定，如果此部分金额无法满足资本化的相关条款，将全部计入当期损益，届时将对公司的净利润产生一定程度上的影响。

九、专业技术人员流失的风险

高素质、经验丰富、稳定性强的核心技术人员是公司经营过程中的宝贵资源，经过多年的发展与积累，博睿健康形成了一支深谙“线上+线下”专业医疗服务运营之道的专业团队，公司为核心人员提供了有竞争力的薪酬，并建立了与产品运营状况挂钩的薪酬体系，同时公司计划以员工持股方式，实现公司管理层及核心员工的利益与公司及股东利益的共通与一致。尽管如此，公司仍无法完全避免由于其他因素发生核心技术人员流失的风险，核心技术人员的流失可能导致博睿

健康市场竞争能力下降，进而对其经营业绩造成不利影响。

十、实际控制人不当控制的风险

公司实际控制人刘春梅直接持有公司 81%的股份，并担任公司董事长、总经理职务，实际控制公司日常经营。尽管公司已经建立较为完善的法人治理结构，并制定“三会议事规则”及健全的规章制度，仍有可能存在公司实际控制人利用其对公司的实际控制权，通过行使表决权或其他方式对公司发展战略、经营决策、财务管理、重大人事等方面进行不当控制，从而给公司经营带来风险。

十一、公司治理的风险

有限公司阶段，公司管理层对规范治理认知不明确，公司治理机制不够健全，产生一些治理不规范的情形，诸如公司监事职能未得到充分体现、公司关联方占用公司资金、公司内部控制体系不够健全等问题，在公司治理上存在瑕疵。股份公司成立后，公司建立由股东大会、董事会、监事会和高级管理人员组成的现代公司治理结构，制定较为完备的《公司章程》、三会议事规则和《总经理工作细则》、《投资管理制度》、《对外担保管理办法》、《关联交易管理办法》等规章制度，明确“三会”的职责划分，为公司规范治理及运营提供依据，公司在规范治理方面已有较大改进。但股份公司成立时间较短，公司实际控制人及管理层对相关制度缺乏充分认知，短期内，公司治理仍可能存在不规范的风险。

目 录

第一节 基本情况	11
一、公司基本情况	11
二、本次挂牌股份的基本情况	11
三、公司股东及股权变动情况	13
四、公司董事、监事、高级管理人员基本情况	23
五、公司最近两年及一期主要会计数据和财务指标简表	26
六、与本次挂牌有关机构基本情况	27
第二节 公司业务	30
一、公司主要业务、主要产品及用途	30
二、公司组织结构及主要生产流程	42
三、公司业务关键资源要素	44
四、公司业务相关情况	51
五、公司商业模式	61
六、公司所处行业情况、风险特征及公司在行业所处地位	64
第三节 公司治理	85
一、最近两年一期内股东大会、董事会、监事会的建立健全及运行情况	85
二、公司董事会对公司治理机制执行情况的评估结果	86
三、公司及实际控制人最近两年违法违规及受处罚情况	87
四、公司独立性	88
五、同业竞争情况及其承诺	89
六、公司权益是否被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业损害的说明	91
七、公司董事、监事、高级管理人员情况	94
八、公司董事、监事、高级管理人员最近两年内发生变动情况及原因	98
第四节 公司财务	100
一、报告期内公司财务会计报告审计意见	100
二、报告期内财务报表	100
三、公司报告期内采用的主要会计政策、会计估计及其变更	111
四、报告期利润形成的有关情况	127
五、公司最近两年一期主要资产情况	141
六、公司最近两年一期主要负债情况	159
七、公司股东权益情况	165
八、关联方、关联方关系及重大关联方交易情况	167

九、需提醒投资者关注财务报表附注中的期后事项、或有事项及其他重要事项	170
十、公司设立以来的资产评估情况	170
十一、股利分配政策和最近两年分配及实施情况	171
十二、控股子公司或纳入其合并财务报表的其他企业的基本情况	172
十三、财务规范性	172
十四、特有风险提示	172
第五节 有关声明	175
一、全体董事、监事、高级管理人员声明	175
二、主办券商声明	175
三、律师事务所声明	175
四、会计师事务所声明	175
五、资产评估机构声明	175
第六节 附件	176
一、主办券商推荐报告	181
二、审计报告	181
三、法律意见书	181
四、公司章程	181
五、全国股份转让系统公司同意挂牌的审查意见	181
六、其他与公开转让有关的重要文件	181

释 义

本公开转让说明书中，除非另有说明，下列简称具有如下含义：

公司、股份公司、博睿健康	指	北京博睿精实健康科技股份有限公司
有限公司、博睿精实有限	指	北京博睿精实国际信息咨询有限公司，为北京博睿精实健康科技股份有限公司前身
英诺金汇	指	北京英诺金汇投资中心（有限合伙）
力合清源	指	上海力合清源创业投资合伙企业（有限合伙）
亦邻科技	指	北京亦邻科技有限公司
无涯有道	指	无涯有道（北京）科技有限公司
香港博睿	指	香港博睿精实咨询公司（AlignMed Consulting Hongkong Limited）
发起人	指	博睿健康的全部发起人
本公开转让说明书	指	《北京博睿精实健康科技股份有限公司公开转让说明书》
审计报告	指	《北京博睿精实国际信息咨询有限公司审计报告》
资产评估报告	指	《北京博睿精实国际信息咨询有限公司拟改制设立股份有限公司项目资产评估报告》
本次挂牌	指	北京博睿精实健康科技股份有限公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让
《发起人协议》	指	博睿健康发起人于 2015 年 8 月 15 日签订的《发起人协议》
《公司章程》	指	《北京博睿精实健康科技股份有限公司章程》
《公司法》	指	《中华人民共和国公司法》
《证券法》	指	《中华人民共和国证券法》
《尽调工作指引》	指	《全国中小企业股份转让系统主办券商尽职调查工作指引（试行）》
《业务规则》	指	《全国中小企业股份转让系统业务规则（试行）》
《公开转让说明书内容与格式指引》	指	《全国中小企业股份转让系统公开转让说明书内容与格式指引（试行）》
中国证监会、证监会	指	中国证券监督管理委员会
全国股份转让系统公司	指	全国中小企业股份转让系统有限责任公司
医促会	指	中国医疗保健国际交流促进会
卫计委	指	北京市卫生与计划生育委员会
股东会	指	北京博睿精实国际信息咨询有限公司股东会
股东大会	指	北京博睿精实健康科技股份有限公司股东大会
董事会	指	北京博睿精实健康科技股份有限公司董事会
监事会	指	北京博睿精实健康科技股份有限公司监事会

高级管理人员	指	北京博睿精实健康科技股份有限公司总经理、副总经理、财务总监等
三会	指	股东大会、董事会、监事会
三会议事规则	指	《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》
主办券商	指	申万宏源证券有限公司
律师事务所	指	北京市中伦律师事务所
立信会计师事务所	指	立信会计师事务所（特殊普通合伙）
天健兴业资产评估	指	北京天健兴业资产评估有限公司
报告期	指	2013 年、2014 年及 2015 年 1~6 月
元、万元	指	人民币元、人民币万元
我国、中国	指	中华人民共和国

注：本公开转让说明书除特别说明外所有数值保留两位小数，若出现总数与各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

第一节 基本情况

一、公司基本情况

公司名称	北京博睿精实健康科技股份有限公司
法定代表人	刘春梅
有限公司设立日期	2011年2月15日
股份公司设立日期	2015年9月1日
注册资本	400.00 万元人民币
公司住所	北京市朝阳区高碑店乡半壁店村惠河南街 1008-B 四惠大厦 2030E-2033E
邮政编码	100023
信息披露负责人	马琳
所属行业	根据《国民经济行业分类》(GB/T4754-2011), 公司属“I 信息传输、软件和信息技术服务业”之“I64 互联网和相关服务业”之“I6420 互联网信息服务”; 根据《上市公司行业分类指引》(2012 年修订) 行业分类, 公司属于“I 信息传输、软件和信息技术服务业”之“I64 互联网和相关服务”; 根据全国股份转让系统公司《挂牌公司管理型行业分类指引》, 公司属于“I 信息传输、软件和信息技术服务业”之“I64 互联网和相关服务业”之“I6420 互联网信息服务”。
主要业务	国内外医学培训、专业医学服务以及线上医学交流平台。
经营范围	经济贸易咨询; 设计、制作、代理、发布广告; 会议服务; 技术咨询、技术开发、技术转让、技术服务; 计算机系统服务; 数据处理; 基础软件服务; 应用软件服务 (不含医用软件); 承办展览展示活动; 企业策划; 预防保健服务 (不含诊疗活动); 技术进出口。
注册号	110105013588680
组织机构代码	56947874-6
电话	010-57612261
传真	010-57612265
网址	http://www.amedchina.com/

二、本次挂牌股份的基本情况

(一) 股票代码、股票简称、股票种类、每股面值、股票总量、挂牌日期、挂牌方式

股票代码:

股份简称: 博睿健康

股票种类: 人民币普通股

每股面值：1.00 元

股票总量：400.00 万股

挂牌日期：

挂牌后股票转让方式：协议转让

（二）股东所持股份的限售安排及股东对所持股份自愿锁定的承诺

1、公司股东所持股份的限售安排

《公司法》第一百四十一条规定：“发起人持有的公司股份，自公司成立之日起一年内不得转让。公司公开发行股份前已发行的股份，自公司股票在证券交易所上市交易之日起一年内不得转让。公司董事、监事、高级管理人员应当向公司申报所持有的本公司的股份及其变动情况，在任职期间每年转让的股份不得超过其所持有本公司股份总数的百分之二十五；所持本公司股份自公司股票上市交易之日起一年内不得转让。上述人员离职后半年内，不得转让其所持有的本公司股份。”

《全国中小企业股份转让系统业务规则（试行）》第 2.8 条规定：“挂牌公司控股股东及实际控制人在挂牌前直接或间接持有的股票分三批解除转让限制，每批解除转让限制的数量均为其挂牌前所持股票的三分之一，解除转让限制的时间分别为挂牌之日、挂牌期满一年和两年。挂牌前十二个月以内控股股东及实际控制人直接或间接持有的股票进行过转让的，该股票的管理按照前款规定执行，主办券商为开展做市业务取得的做市初始库存股票除外。因司法裁决、继承等原因导致有限售期的股票持有人发生变更的，后续持有人应继续执行股票限售规定。”

股份公司成立于 2015 年 9 月 1 日，成立未满一年，根据相关法律法规的规定，公司发起人股东无可进行公开转让的股份。

截至本公开转让说明书出具日，公司现有股东持股情况及本次可进入全国股份转让系统公司转让的数量如下：

序号	股东姓名/名称	持股数量 (股)	持股比例 (%)	股份质押 情况	挂牌时可转让 股份数量 (股)
1	刘春梅	3,240,000.00	81.00	否	-
2	英诺金汇	360,000.00	9.00	否	-
3	力合清源	400,000.00	10.00	否	400,000.00

合 计	4,000,000.00	100.00	-	400,000.00
-----	--------------	--------	---	------------

除上述情况外，公司全体股东所持股份无冻结、质押或其他转让限制的情况。

2、公司股东对所持股份自愿锁定的承诺

基于上述法律法规的规定，公司发起人股东、控股股东及实际控制人、担任董事、监事及高级管理人员的公司股东分别作出承诺如下：

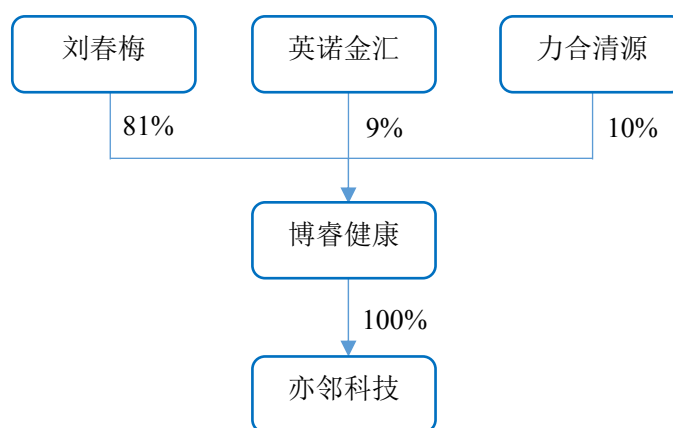
股份公司发起人股东刘春梅、英诺金汇承诺：“自股份公司成立之日起 12 个月内，不转让或委托他人管理本人直接持有的公司股份，也不由公司回购该部分股份。”

公司控股股东及实际控制人刘春梅承诺：“公司挂牌后，所持公司股票分三批解除转让限制，每批解除转让限制的数量均为挂牌前所持股票的三分之一，解除转让限制的时间分别为挂牌之日、挂牌期满一年和两年。股票解除转让限制前，不转让或委托他人管理本人直接持有的公司股份，也不由公司回购该部分股份。”

担任董事、监事及高级管理人员职务的公司股东刘春梅承诺：“在担任董事、监事、高级管理人员期间，每年转让的股份不超过所持有公司股份总数的百分之二十五，离职后六个月内，不转让所持有的公司股份。”

三、公司股东及股权变动情况

（一）公司股权结构图



（二）控股股东、实际控制人、前十名股东及持有 5%以上股份股东情况

截至本公开转让说明书出具日，控股股东、实际控制人、前十名股东及持有 5%以上股份股东情况如下表所示：

序号	股东姓名/名称	持股数量 (万股)	持股比例 (%)	股东性质	股份质押情况
1	刘春梅	324.00	81.00	自然人	否
2	英诺金汇	36.00	9.00	有限合伙	否
3	力合清源	40.00	10.00	有限合伙	否
合 计		400.00	100.00	-	-

1、控股股东及实际控制人情况

刘春梅女士，中国国籍，无境外永久居住权，女，1976年2月生，毕业于英国杜伦大学，MBA学历。中国医疗保健国际交流促进会理事、海峡两岸医药卫生交流协会理事。职业经历：2003年12月至2011年1月，任中国医学论坛报社广告部主任职务；2011年2月至2015年6月，创办博睿精实有限，任执行董事、总经理职务；2011年7月至2015年8月，任无涯有道执行董事、经理；2013年10月至2015年8月，任香港博睿董事；2015年3月至今，任亦邻科技执行董事、经理；2015年8月至今，任股份公司董事长、总经理。

2、其他股东情况

(1) 北京英诺金汇投资中心（有限合伙）

① 英诺金汇概况

企业名称	北京英诺金汇投资中心（有限合伙）
注册号	110105019371691
企业类型	有限合伙企业
主要经营场所	北京市朝阳区百子湾路15号东侧3号楼138室
合伙期限	2015年06月24日至2035年06月23日
执行事务合伙人	刘春梅
经营范围	项目投资；资产管理；投资咨询；企业管理。（1、不得以公开方式募集资金；2、不得公开交易证券类产品和金融衍生品；3、不得发放贷款；4、不得向所投资企业以外的其他企业提供担保；5、不得向投资者承诺投资本金不受损失或者承诺最低收益。依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动。）

② 英诺金汇的股东及出资情况

序号	股东姓名	股东性质	出资额（万元）	出资比例（%）
1	刘春梅	执行事务合伙人	3.00	20.00
2	张庆国	有限合伙人	12.00	80.00

合 计	-	15.00	100.00
-----	---	-------	--------

英诺金汇股东张庆国先生简历如下：

张庆国先生：中国国籍，无境外永久居住权，男，1979 年 7 月生，毕业于上海财经大学国际贸易专业，硕士学历。职业经历：2006 年 1 月至 2006 年 11 月，任上海普利兴房屋制造有限公司市场专员；2006 年 12 月至 2008 年 7 月，任上海佳妍商贸有限公司市场部经理；2008 年 8 月至 2008 年 12 月，任上海杰培森咨询有限公司市场部主管；2009 年 1 月至今，自由职业。

（2）上海力合清源创业投资合伙企业（有限合伙）

① 力合清源概况

企业名称	上海力合清源创业投资合伙企业（有限合伙）
注册号	310114002448628
企业类型	有限合伙企业
主要经营场所	嘉定区兴贤路 1388 号 4 幢 3330 室
合伙期限	2012 年 09 月 21 日至 2019 年 09 月 20 日
执行事务合伙人	上海力合清源创业投资管理合伙企业（有限合伙）
经营范围	创业投资业务，代理其他创业投资企业等机构或个人的创业投资业务，创业投资咨询业务，为创业企业提供创业管理服务业务，参与设立创业投资企业与创业投资管理顾问机构。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】

② 力合清源的股东及出资情况

序号	股东姓名/名称	股东性质	认缴出资额(万元)	认缴出资比例 (%)
1	上海力合清源创业投资管理合伙企业（有限合伙）	执行事务合伙人	200	0.97
2	上海创业投资有限公司	有限合伙人	5,000	24.39
3	上海嘉定创业投资管理有限公司	有限合伙人	2,000	9.76
4	王永辉	有限合伙人	6,300	30.73
5	袁洵明	有限合伙人	1,000	4.88
6	黄琼华	有限合伙人	500	2.44
7	诸兆英	有限合伙人	500	2.44
8	徐碧茗	有限合伙人	500	2.44
9	鲍淑华	有限合伙人	500	2.44

10	刘 柳	有限合伙人	500	2.44
11	曹 红	有限合伙人	600	2.92
12	张桂珍	有限合伙人	900	4.39
13	严新生	有限合伙人	500	2.44
14	刘益群	有限合伙人	500	2.44
15	潘晓琦	有限合伙人	500	2.44
16	赵 玮	有限合伙人	500	2.44
合 计		-	20,500	100.00

（三）股东主体适格性

公司自然人股东刘春梅为中华人民共和国公民，具有完全的民事行为能力和权利能力，其住所均在中华人民共和国境内，无境外永久居住权；公司企业股东英诺金汇、力合清源均为依法成立并有效存续的有限合伙企业，依法设立后，未发生任何法律、法规、规范性文件及其《合伙协议》中规定的破产、解散和被责令关闭等情形。

公司股东均具有《公司法》、《公司登记管理条例》等法律、法规和规范性文件规定担任公司股东的资格和能力，不存在或曾经存在法律法规、任职单位规定不得担任股东的情形，公司股东适格。

（四）私募股权基金股东备案情况

公司现有股东刘春梅为自然人股东、英诺金汇系公司员工拟持股平台，不属于私募投资基金管理人或私募投资基金；不存在需要按照《证券投资基金法》、《私募投资基金监督管理暂行办法》及《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》等相关规定履行登记备案程序的情形。

公司现有股东力合清源已在中国证券投资基金业协会办理了私募投资基金备案手续，并于 2014 年 5 月取得中国证券投资基金业协会出具的私募投资基金证明；其执行事务合伙人上海力合清源创业投资管理合伙企业（有限合伙）已在中国证券投资基金业协会办理了私募投资基金管理人登记手续。力合清源及其执行事务合伙人上海力合清源创业投资管理合伙企业（有限合伙）均已按照《证券投资基金法》、《私募投资基金监督管理暂行办法》及《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》等相关规定履行登记备案程序。

（五）股东之间的关联关系

截至本公开转让说明书出具之日，英诺金汇为公司高管拟持股平台，公司控股股东刘春梅为股东英诺金汇的执行事务合伙人。

（六）公司控股股东、实际控制人基本情况以及实际控制人最近两年一期内发生变化情况

1、公司控股股东、实际控制人认定

根据《公司法》第二百一十六条规定：“控股股东，是指其出资额占有限责任公司资本总额百分之五十以上或者其持有的股份占股份有限公司股本总额百分之五十以上的股东；出资额或者持有股份的比例虽然不足百分之五十，但依其出资额或者持有的股份所享有的表决权已足以对股东会、股东大会的决议产生重大影响的股东。”

截至本公开转让说明书出具之日，刘春梅女士直接持有公司 324.00 万股股份，持股比例为 81%；同时，刘春梅女士创办了博睿精实有限，在公司担任董事长兼总经理职位，为公司的核心管理人员，对公司的经营决策及战略规划均能施加重大影响。

综上，认定刘春梅为公司的控股股东及实际控制人。

2、实际控制人发生变化情况

最近两年及一期内，公司控股股东及实际控制人未发生变化。

（七）股本的形成及其变化和重大资产重组情况

1、股本的形成及其变化

（1）有限公司设立

2011 年 2 月 15 日，博睿精实有限由自然人刘春梅和自然人李涛共同出资设立，设立时注册资本为人民币 100 万元，全部为货币出资。其中，刘春梅出资 70 万元、李涛出资 30 万元。以上出资事项业经北京捷勤丰汇会计师事务所有限公司出具的捷汇验朝字（2011）第 0215 号《验资报告》进行了审验。

有限公司设立时，各股东出资情况如下：

序号	股东姓名	出资额（万元）	出资比例（%）	出资方式
----	------	---------	---------	------

1	刘春梅	70.00	70.00	货币
2	李 涛	30.00	30.00	货币
合 计		100.00	100.00	-

2011年2月15日，北京市工商行政管理局朝阳分局为博睿精实有限核发了注册号为110105013588680的《企业法人营业执照》。

（2）第一次股权转让

2014年12月9日，有限公司召开股东会，同意股东李涛将其所持公司30万元出资额作价30万元转让给股东刘春梅，股权转让各方签署了《出资转让协议》。

此次股权转让完成后，有限公司各股东出资情况如下：

序号	股东姓名	转让前		转让后	
		出资额 (万元)	出资比例 (%)	出资额 (万元)	出资比例 (%)
1	刘春梅	70.00	70.00	100.00	100.00
2	李 涛	30.00	30.00	-	-
合 计		100.00	100.00	100.00	100.00

（3）第二次股权转让

2015年6月30日，有限公司召开股东会，同意股东刘春梅将其所持公司10万元出资额作价10万元转让给股东英诺金汇，股权转让各方签署了《股权转让协议》。

此次股权转让完成后，有限公司各股东出资情况如下：

序号	股东姓名/ 名称	转让前		转让后	
		出资额 (万元)	出资比例 (%)	出资额 (万元)	出资比例 (%)
1	刘春梅	100.00	100.00	90.00	90.00
2	英诺金汇	-	-	10.00	10.00
合 计		100.00	100.00	100.00	100.00

（4）股份公司设立

2015年7月15日，立信会计师事务所为公司出具信会师报字【2015】第750431号《审计报告》，确认截至2015年6月30日经审计的净资产为4,177,859.22元；同日，有限公司出具执行董事决定，同意公司形式由有限公司整体变更为股份有

限公司。

2015年7月18日，天健兴业资产评估为公司出具天兴评报字(2015)第0974号《资产评估报告》，评估确认截至2015年6月30日，公司净资产418.15万元。

2015年7月30日，有限公司召开股东会，审议通过有限公司以净资产折股整体变更设立股份公司的改制方案为：以2015年6月30日为基准日，将有限公司净资产值4,177,859.22元按照约1:0.8617的比例折合成股份公司股本360万元，其余部分计入资本公积。每股面值1元，共计360万股，由股份公司2名发起人按照目前各自在公司的出资比例持有相应数额的股份。

同日，有限公司股东刘春梅、英诺金汇共同签署了《发起人协议》，约定以现有全体股东作为发起人，将博睿精实有限整体变更为股份有限公司。

2015年8月14日，立信会计师事务所为公司出具信会师报字【2015】第750497号《验资报告》，审验确认截至2015年6月30日，股份公司全体股东已出资到位。

2015年8月15日，股份公司召开创立大会以及第一届董事会第一次会议、第一届监事会第一次会议。审议通过公司整体改制方案，变更后的公司名称为“北京博睿精实健康科技股份有限公司”。

2015年9月1日，公司取得北京市工商行政管理局朝阳分局核发的注册号为110105013588680的营业执照，股份公司完成设立。

股份公司设立后，公司各股东及出资情况如下：

序号	股东姓名/名称	股本（万股）	持股比例（%）
1	刘春梅	324.00	90.00
2	英诺金汇	36.00	10.00
合 计		360.00	100.00

针对公司整体改制的过程中存在未分配利润转增股本的情况，公司全体发起人股东刘春梅及英诺金汇合伙人分别出具承诺：“如果未来税务机关追缴上述个人所得税，本人应当及时足额地缴纳税金、滞纳金、罚款等；若公司因此被追缴上述税款、被税收机关进行处罚等产生任何支出、费用或损失，本人同意全额向公司进行补偿，保证公司不因此遭受任何经济损失。”

（5）股份公司第一次增资

2015年9月2日，公司召开第一届董事会第二次会议，同意以增资扩股的方式引进投资者力合清源。增资价格为10元/股，力合清源以现金方式出资400万元，认购新增股份40万股，其余部分计入公司资本公积。2015年9月17日，股份公司召开2015年第二次临时股东大会，审议通过上述事项。同日，力合清源与公司原有股东刘春梅、英诺金汇签署了《增资扩股协议》。

2015年10月15日，立信会计师事务所为公司出具信会师报字【2015】第750534号《验资报告》，审验确认截至2015年10月12日，公司已收到股东力合清源认缴的出资额400万元。

此次增资完成后，有限公司各股东出资情况如下：

序号	股东姓名/ 名称	本次增资前		本次增资后	
		出资额 (万元)	出资比例 (%)	出资额 (万元)	出资比例 (%)
1	刘春梅	324.00	90.00	324.00	81.00
2	英诺金汇	36.00	10.00	36.00	9.00
3	力合清源	-	-	40.00	10.00
合 计		360.00	100.00	400.00	100.00

截至本公开转让说明书出具日，本次增资的工商变更手续正在办理过程中。

2、公司重大资产重组情况

截至本公开转让说明书出具之日，自设立以来公司不存在重大资产重组的情况。

（八）公司分子公司情况

1、子公司情况

（1）亦邻科技概况

名称	北京亦邻科技有限公司
注册号	110105018746585
企业类型	有限责任公司
住所	北京市朝阳区高碑店乡半壁店村惠河南街1008-B四惠大厦2层2034E-2036E
营业期限	2015年03月13日至2035年03月12日
法定代表人	刘春梅

注册资本	100 万元
经营范围	技术推广服务；经济贸易咨询；设计、制作、代理、发布广告；组织文化艺术交流活动（不含演出）；承办展览展示活动；计算机系统服务；应用软件开发（不含已用软件）；数据处理；会议服务；文艺创作；翻译服务；旅游信息咨询；电脑动画设计；摄影、扩印服务；市场调查；企业管理；医学研究（不含诊疗活动）；生物技术研究；计算机技术培训；销售计算机、软件及辅助设备、电子产品、文具用品；预防保健服务（不含诊疗活动）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

（2）亦邻科技历史沿革

① 亦邻科技设立

2015 年 3 月 25 日，亦邻科技系由公司实际控制人刘春梅及其一致行动人陈逾出资设立，设立时注册资本为人民币 100 万元，实缴出资 0 元，全部为货币出资。

亦邻科技设立时，各股东出资情况如下：

序号	股东姓名	认缴出资额 (万元)	认缴出资比例 (%)	实缴出资额 (万元)	出资方式
1	刘春梅	99.00	99.00	0.00	货币
2	陈 逾	1.00	1.00	0.00	货币
合 计		100.00	100.00	-	-

2015 年 3 月 25 日，北京市工商行政管理局朝阳分局为亦邻科技核发了注册号为 110105018746585 的《企业法人营业执照》。

② 2015 年 8 月，第一次股权转让

2015 年 8 月 16 日，亦邻科技召开股东会，全体股东同意博睿精实有限以现金出资向原有股东刘春梅、陈逾收购其所持亦邻科技 99%、1% 股权，从而使亦邻科技成为公司全资子公司。同日，股权转让各方签署了《出资转让协议》。

此次股权转让完成后，亦邻科技股东出资情况如下：

序号	股东姓名/ 名称	转让前		转让后	
		认缴出资额 (万元)	认缴出资比例 (%)	认缴出资额 (万元)	认缴出资比例 (%)
1	刘春梅	99.00	99.00	-	-
2	陈 逾	1.00	1.00	-	-
3	博睿精实有限	-	-	100.00	100.00
合 计		100.00	100.00	100.00	100.00

2015年8月21日，亦邻科技在北京市工商行政管理局朝阳分局对上述股权转让事宜进行了工商变更登记。

（3）亦邻科技财务情况

截至2015年6月30日，亦邻科技基本财务数据如下：

单位：元

项 目	2015年6月30日
资产总额	1,011,008.02
负债总额	78,753.14
净资产	932,254.88
项 目	2015年1-6月
营业收入	-
营业利润	-67,745.12
净利润	-67,745.12

（上述财务数据未经审计）

（4）亦邻科技收购原因

2015年3月13日，股东刘春梅、陈逾设立亦邻科技，该公司主要进行线上医学交流平台“亦邻网”的搭建以及相关线上业务运作。随着博睿健康的业务由线下向线上逐步拓展，为保持公司业务的完整性，同时消除同业竞争，2015年8月，股东刘春梅、陈逾将亦邻科技的股权转让予公司，使其成为公司的全资子公司。

由于亦邻科技自设立以来未经营任何实际业务，除房租费用、利息收入等日常费用外，未产生任何经营性收入与支出；公司设立时亦未进行实缴出资，因此公司按照0元作价收购。本次收购未经审计与评估，亦未在公司及子公司现金流量表中予以体现。

（5）收购子公司对公司业务经营的影响

子公司收购完成后，母公司博睿健康主要负责原线下医学培训、专业医学服务等业务，亦邻科技主要从事“亦邻网”等线上医学交流平台业务。由于受同一实际控制人控制，且子公司设立时间不长，设立期间未经营任何实质性业务，本次收购对母公司财务及业务经营不构成实质性影响，公司不存在需要承担或有负债的情形。

（6）对子公司在人员、财务、业务上的控制

① 股权状况

公司对子公司亦邻科技的持股比例为 100%，公司在股权方面拥有绝对控制权。

② 决策机制

在重大事项决策方面，子公司重大事项均需按照公司治理制度经公司董事会或股东大会审议通过；财务方面，子公司财务人员由公司直接委派、统一管理；人事方面，子公司副总经理级以上人员均由公司任命；业务方面，子公司的各项业务管理制度均由公司统一制定并规范，大额采购、销售业务合同需报公司审批。

通过上述管理层面的安排，可以保证对于公司制定的决策事项，子公司能够有效执行。

③ 公司制度

目前，公司已制定《公司章程》、《子公司管理制度》，从而在制度方面保证公司对子公司的控制权。

④ 利润分配

在利润分配方面，根据《公司章程》的规定，公司行使股东权利，可以决定子公司的利润分配方案。

综上所述，公司从股权架构、决策机制和制度设置方面均可以对子公司亦邻科技在人员、业务、财务上实施有效控制。

2、分公司情况

截至本公开转让说明书出具日，公司未设立分公司。

四、公司董事、监事、高级管理人员基本情况

（一）董事会成员

姓 名	职务	性别	出生年月	是否直接持有本公司股票
刘春梅	董事长	女	1976/02	是
戴 虹	董事	男	1960/07	否
康 伟	董事	男	1983/04	否
陈 逾	董事	男	1976/02	否
王 岩	董事	男	1979/05	否

刘春梅女士：详见本公开转让说明书“第一节公司基本情况”之“三、公司

股东及股权变动情况”之“(二)控股股东、实际控制人、前十名股东及持有5%以上股份股东情况”。

戴虹先生：中国国籍，无境外永久居住权，男，1960年7月生，毕业于上海医科大学医学专业，先后于香港中文大学医学院、日本东北大学学习。职业经历：1983年至今，任北京医院眼科主任，主任医师、教授；2015年8月至今，任股份公司董事。多次负责和参与党和国家领导人、外国元首的眼病诊治和手术，曾获中央保健委员会优秀专家称号、北京医院百年院庆十名优秀医生之一；现任中国医师学会眼科学会常委、中华医学会眼科学会委员、中华眼科学会眼底病学组委员、北京市眼科学会委员、北京医院学术委员会委员、党委委员、中央保健委员会会诊专家，国家科学技术奖励评审、中华医学会、北京市科学技术奖励评审专家，中华眼科杂志、中华眼底病杂志等九种杂志编委。

康伟先生：中国国籍，无境外永久居住权，男，1983年4月生，毕业于河北建筑工程学院英语专业，本科学历。职业经历：2006年7月至2012年3月，任亨瑞国际信息咨询集团客户经理职务；2012年4月至今，任公司国际部总监；2015年8月至今，任股份公司董事、副总经理。

陈逾先生：中国国籍，无境外永久居住权，男，1976年2月生，毕业于英国杜伦大学商学院工商管理专业，硕士学历。职业经历：1996年9月至2000年8月，任中国石化工程建设公司工程师职务；2000年8月至2004年8月，任泽普林固体物料技术有限公司运营总监职务；2004年9月至今，任陶氏化学（中国）投资有限公司销售总监；2015年8月至今，任股份公司董事。

王岩先生：中国国籍，无境外永久居住权，男，1979年5月生，毕业于上海财经大学国民经济学专业，硕士学历。职业经历：2008年1月至2009年12月，任上海中金资本投资有限公司高级投资经理职务；2010年1月至2011年3月，任上海地平线投资有限公司投资副总监职务；2011年4月至今，任深圳清源投资管理股份有限公司投资总监、投资合伙人、上海雁阳劳务派遣有限公司董事、上海多维度网络科技有限公司董事、上海钛度智能科技有限公司董事、苏州小草帽网络科技有限公司董事，上海动联信息技术股份有限公司监事；2015年8月至今，任股份公司董事。

(二) 监事会成员

姓 名	职 务	性 别	出生年月	是否直接持有本公司股票
曹 雪	监事会主席、职工监事	女	1984/12	否
孙 然	监事	女	1984/02	否
赵少静	监事	女	1987/06	否

曹雪女士：中国国籍，无境外永久居住权，女，1984年12月生，毕业于天津南开大学金融学专业，本科学历。职业经历：2006年9月至2009年11月，任北京博闻恒达医学技术发展中心会务经理职务；2009年12月至2010年12月，任北京迈优广告有限公司采编职务；2011年11月至今，任公司采购经理职务；2015年8月至今，任股份公司监事会主席、职工监事。

孙然女士：中国国籍，无境外永久居住权，女，1984年2月生，毕业于北京化工大学工商管理专业，本科学历。职业经历：2009年10月至2012年2月，任紫玉山庄房地产开发有限公司人事资源主管职务；2012年2月至2014年7月，任广基宏源投资有限公司人事主管职务；2014年11月至今，任公司人事经理职务；2015年8月至今，任股份公司监事。

赵少静女士：中国国籍，无境外永久居住权，女，1987年6月生，毕业于河北金融学院软件技术专业，大专学历。职业经历：2009年12月至2010年12月，任北方互动科技（北京）有限公司PHP工程师职务；2010年12月至2013年5月，任中华医学会全科医学分会健康信息学组PHP工程师职务；2013年6月至今，任公司PHP工程师职务；2015年8月至今，任股份公司监事。

（三）高级管理人员

姓 名	职 务	性 别	出生年月	是否持有本公司股票
刘春梅	总经理	女	1976/2	是
康 伟	副总经理	男	1983/04	否
倪永亮	副总经理	男	1982/8	否
马 琳	财务总监、信息披露负责人	女	1985/11	否

刘春梅女士：详见本公开转让说明书“第一节公司基本情况”之“三、公司股东及股权变动情况”之“（二）控股股东、实际控制人、前十名股东及持有5%以上股份股东情况”。

康伟先生：详见本公开转让说明书“第一节公司基本情况”之“四、公司董

事、监事、高级管理人员情况”之“(一)董事会成员”。

倪永亮先生：中国国籍，无境外永久居住权，男，1982年8月生，毕业于吉林大学临床医学专业，本科学历。职业经历：2006年9月至2008年1月，任通州新华医院骨科临床医生；2008年8月至2013年1月，任北京健康在线网络技术有限公司销售主管；2013年9月至今，任公司网络运营部总监；2015年8月至今，任股份公司副总经理。

马琳女士：中国国籍，无境外永久居住权，女，1985年11月生，毕业于北京联合大学工业设计专业，本科学历。职业经历：2008年5月至2011年6月，任北京市朝阳区建外街道办事处行政助理职务；2011年7月至2013年7月，任北京立人经典广告设计有限公司行政兼财务职务；2013年8月至2015年6月，任有限公司财务部经理；2015年8月至今，任股份公司财务总监、信息披露负责人。

五、公司最近两年及一期主要会计数据和财务指标简表

项 目	2015 年 1-6 月	2014 年度	2013 年度
营业收入（元）	2,342,570.00	11,276,470.07	20,026,470.71
净利润（元）	-1,931,351.57	-578,649.57	2,735,111.55
归属于申请挂牌公司股东的净利润（元）	-1,931,351.57	-578,649.57	2,735,111.55
扣除非经常性损益后的净利润（元）	-1,931,351.57	-578,649.57	2,735,111.55
归属于申请挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润（元）	-1,931,351.57	-578,649.57	2,735,111.55
毛利率（%）	43.26	40.10	46.03
净资产收益率（%）	-37.55	-9.04	51.41
扣除非经常性损益后净资产收益率（%）	-37.55	-9.04	51.41
应收账款周转率（次）	1.98	7.77	11.07
存货周转率（次）	-	-	-
基本每股收益（元）	-1.93	-0.58	2.74
稀释每股收益（元）	-1.93	-0.58	2.74
经营活动产生的现金流量净额（元）	-4,070,830.98	-860,356.85	1,396,677.55
每股经营活动产生的现金流量净额（元）	-4.07	-0.86	1.40
项 目	2015/6/30	2014/12/31	2013/12/31
总资产（元）	6,571,388.75	8,951,787.86	11,492,940.34

项 目	2015 年 1-6 月	2014 年度	2013 年度
股东权益合计（元）	4,177,859.22	6,109,210.79	6,687,860.36
归属于申请挂牌公司股权权益合计（元）	4,177,859.22	6,109,210.79	6,687,860.36
每股净资产（元/股）	4.18	6.11	6.69
归属于申请挂牌公司股东的每股净资产（元/股）	4.18	6.11	6.69
母公司资产负债率（%）	36.42	31.75	41.81
流动比率（倍）	2.52	3.01	2.37
速动比率（倍）	2.52	3.01	2.37

主要财务指标计算公式如下：

- （1）每股净资产=期末股东权益/期末股份总数
- （2）归属于申请挂牌公司股东的每股净资产=期末归属母公司股东权益/期末股份总数
- （3）母公司资产负债率=期末母公司总负债/期末母公司总资产**
- （4）流动比率=期末流动资产/期末流动负债
- （5）速动比率=（期末流动资产-期末存货）/期末流动负债
- （6）毛利率=1-营业成本/营业收入
- （7）净资产收益率和每股收益按照中国证监会《公开发行证券公司信息披露编报规则第9号—净资产收益率和每股收益的计算及披露》（2010年修订）计算
- （8）应收账款周转率=营业收入/[（期初应收账款余额+期末应收账款余额）/2]
- （9）存货周转率=营业成本/[（期初存货余额+期末存货余额）/2]
- （10）每股经营性现金流量净额=经营性现金流量净额/期末股份总额

六、与本次挂牌有关机构基本情况

（一）主办券商

名称：申万宏源证券有限公司

法定代表人：李梅

联系地址：上海市徐汇区长乐路989号45层

邮政编码：200031

电话：021-65051637

传真：021-65051653

项目负责人：张婷

项目小组成员：吴芬、侯志刚、谢运华

（二）律师事务所

名称：北京市中伦律师事务所

负责人：张学兵

联系地址：北京市朝阳区建国门外大街甲 6 号 SK 大厦 36-37 层

邮政编码：100022

电话：010-59572288

传真：010-65681022

经办律师：李娜、程劲松

（三）会计师事务所

名称：立信会计师事务所（特殊普通合伙）

执行事务合伙人：朱建弟

联系地址：上海市南京东路 61 号

邮政编码：200002

电话：010-56730110

传真：010-56730000

经办注册会计师：蔡晓丽、王首一

（四）资产评估师事务所

名称：北京天健兴业资产评估有限公司

法定代表人：孙建民

联系地址：北京市西城区月坛北街 2 号月坛大厦 A 座 23 层 2306A 室

邮政编码：100045

电话：010-68081474

经办资产评估师：王兴杰、石英敏

（五）证券登记结算机构

机构名称：中国证券登记结算有限责任公司北京分公司

住所：北京市西城区金融大街 26 号金阳大厦 5 层

邮编：100033

电话：010-58598980

传真：010-58598977

（六）拟挂牌场所

名称：全国中小企业股份转让系统有限责任公司

法定代表人：杨晓嘉

住所：北京市西城区金融大街丁 26 号金阳大厦

邮编：100033

电话：010-63889512

第二节 公司业务

一、公司主要业务、主要产品及用途

（一）公司主营业务

公司主要从事国内外医学培训、专业医学服务及提供线上医学交流平台等业务。经过近几年的发展，公司积累了丰富的行业经验，与国内外知名学术机构及顶级医院中心开展系列学术活动并建立了良好的合作关系，集聚了大批核心资源，尤其是海内外合作专家与核心期刊资源，具备为客户提供高品质专业医学培训及医学相关服务的能力。

通过提供高品质的产品及服务，公司得到了市场的广泛认可。公司与国内外多家专业学术团体、医院、医学院校及出版集团通力合作，整合国内外权威医学资源，向医学专业人事提供权威的标准化学习课件、视频会诊、全球会议速递、诊疗指南以及交流圈子等整合的中英双语国际交流平台。同时，公司为中国的专业医学人士提供丰富的学习培训、继续教育及进修机会（如组织学术论坛、专家研讨会、医生培训课程、出国进修咨询等专业服务），将本地优势与国际资源整合为一体，打造高效的“线上+线下”学术学习交流及医学专业服务。

（二）公司主营业务的简要发展历程

2011年2月，公司创始人刘春梅创办博睿精实有限，以开展学术论坛、专家研讨会、医生培训等学术推广活动为主营业务。

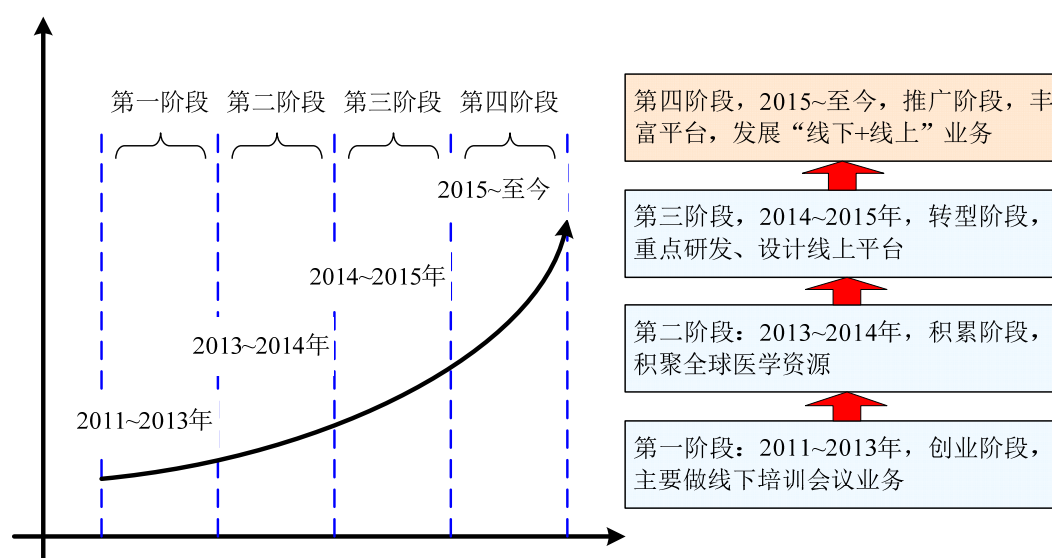
2012年3月起，公司陆续获得世界顶尖期刊的中文版授权和国际医疗资源的合作。为方便拓展业务，公司获得医促会授权，代表其项目部开展工作。随着国际事务的扩大及全球医学资源的积累，2013年1月，公司增设国际事务部。为进一步扩大竞争力，公司于2013年计划向互联网转型，着手投资研发线上平台，并于2013年1月增设新媒体开发部，研发了旗下产品“智库网”。

同时，公司认为受人口老龄化、自然环境恶化等因素影响，肿瘤诊疗将是国内外重点发展的医疗健康领域，市场潜力巨大。为进一步发展公司业务，2013年7月，公司旗下产品“肿瘤评论”APP与微信同步上线。2014年末，公司开始将“智库网”更名为“亦邻网”，并于2015年5月完成改版升级上线，进行业

务转型。

目前，公司产品“亦邻网”研发完成并上线后，仍在不断地签约导师、录制课程、上传文献等，以丰富网站内容。

公司主营业务的发展历程如下图所示：



（三）主要产品及其用途

互联网医疗健康行业呈现细分趋势，包括对用户群的细分以及领域的细分，而公司目前主要专注于医生入口的细分领域，为整个医疗行业中的稀缺资源——医生群体服务，提供高品质的专业产品。

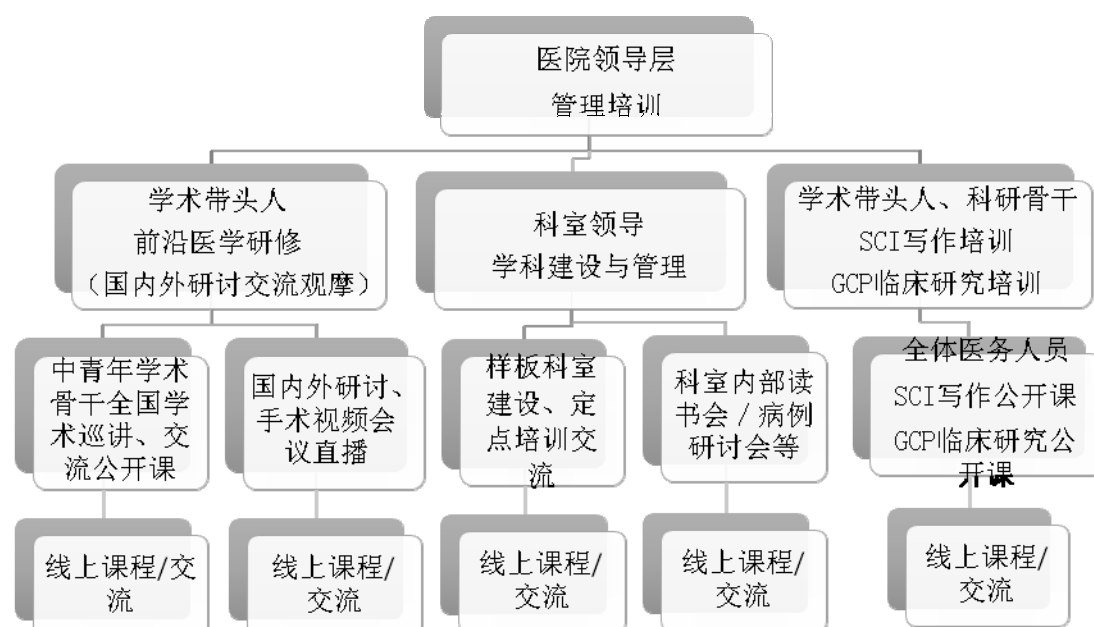
近几年来，公司与国内外知名学术机构、顶级医院中心以及业内著名学者专家合作，开展了系列学术活动并建立了良好的合作关系，积累了大量顶尖和优质的医疗核心资源，并在业内赢得了良好的口碑和客户信赖。

公司提供的产品包括：医学培训、专业医学服务和线上医学交流平台。各个产品和服务之间相互联系，为公司带来资源和客户。

序号	主营业务	主要产品
1	医学培训	海外学术培训和境内学术巡讲
2	专业医学服务	（1）版权学术产品（《英国眼科学杂志》（BJO）、《NEJM Group Journal Watch-Cardiology》、《NEJM Group Journal Watch-Diabetes》、《NEJM Group Result in Heart Failure》《The Journal of Retinal and Vitreous Diseases》等中文版） （2）私人定制服务
3	线上医学交流平台	肿瘤评论和亦邻网

1、医学培训

公司的医学培训业务包括海外学术培训和境内学术巡讲，按照服务对象又可分为面向学术带头人的前沿医学研修，面向科室领导的学科建设与管理探讨，面向科研骨干的 SCI 写作培训、GCP 临床研究培训等。



公司作为医促会等学术团体的理事单位及授权单位，策划组织学术会议、会展相关活动以及医学学术交流、继续教育等项目，并向社会寻求捐赠或支持，这是公司目前的主要收入来源。从世界范围内看，制药公司支持医学培训会议、项目是大趋势，不但为医学的发展做出贡献，也借此传递了新技术、新知识，增添了新的临床解决方案。

公司并非传统意义上的会展服务供应商，相反公司几乎不提供纯粹的会展服务。公司利用其多年积累的国际和国内学术资源，策划、组织、开展学术论坛、专家研讨会、医生培训等一系列线下学术推广活动。

公司已与 50 余家国际顶尖医疗机构、医学会及医学院校合作，在 16 个国家和地区成功举办了 70 余场次培训，受众包括 200 余名中外一流专家，50 余名中国顶级医院院长，100 余名三甲医院科室主任，数万名院内医生，培训内容涵盖了肿瘤学、心血管病学、糖尿病学、消化学、药剂学等临床、药学、管理各个方面。

以下为公司部分服务项目展示：

项目一：2014“中法抗凝先锋行”项目

内容	专家深入讨论最新的 ACS 抗凝治疗的概念和问题，尤其是 PCI 标准抗凝
地点	北京站、法国站等
参与人数	与 15 个城市连线，与会医生超过 1000 人
参与者	Prof. Gilles Montalescot（介入性心脏病学专家，所在医院：Pitié-Salpêtrière Hospital Paris）；中国心脏病学专家，包括：吕树铮教授、杨跃进教授、张抒扬教授等



“2014中法抗凝先锋行”法国站6月26-27日成功举办！

本次学术交流活动的目的是希望为国内心血管领域的顶尖专家搭建一个与法国专家深入探讨和交流的桥梁，并通过本次活动将PCI规范化抗凝从证据和指南推进到临床经验到实际操作的各个层面，更深入全面的获悉国际最前沿ACS抗凝治疗的临床实践理念，打开国内PCI规范化抗凝的新篇章。

抗凝领域顶尖专家团队
Pitié-Salpêtrière医院
顶级心血管专家
ACTION研究小组



Gilles Montalescot
教授



Jean Philippe COLLET
教授



Olivier BARTHELEMY
医生



Johanne SILVAIN
教授

世界前沿的医学技术和动态

围绕ACS抗凝治疗特别是PCI围手术期规范化抗凝中的临床实践问题及相关病例探讨已见

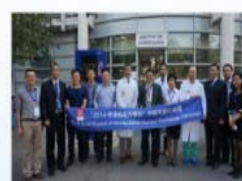


面对面的中外对答

讲座精彩，互动热烈



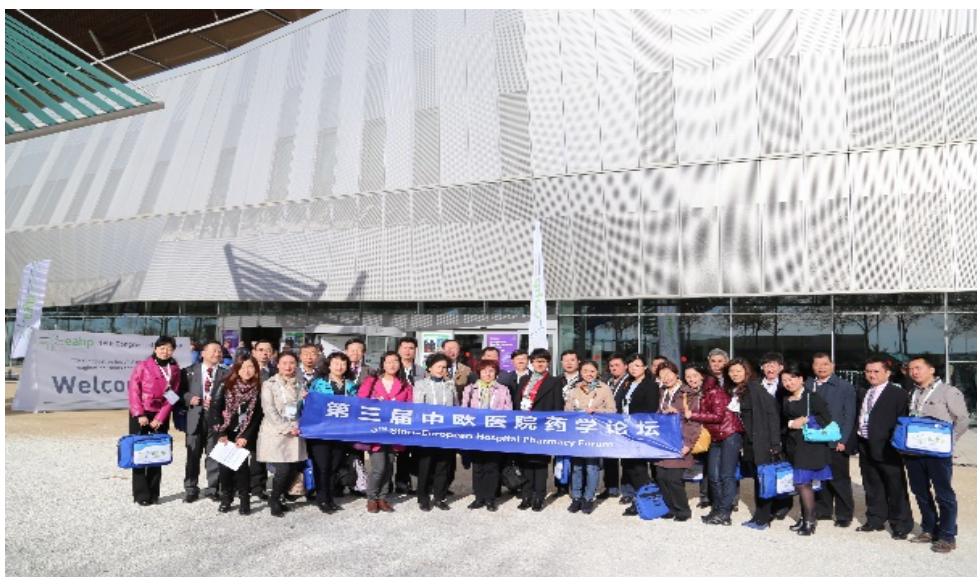
在2天的学术交流活动中，中方专家了解了Pitié-Salpêtrière医院在患者入院前管理、导管室管理及随访管理的经验，并与法国专家在PCI围手术期的临床治疗经验上进行了深入的探讨，开阔了视野，了解了世界前沿的医学技术和动态。



“2014中法抗凝先锋行”学术交流活动取得了圆满成功。参加此次学术交流活动的专家均表示收获很大，会在日后工作中充分利用本次活动中学习到的法国同行的领先技术，为患者带来福音。

项目二：“第 19 届欧洲医院药剂师协会（EAHP）年会中国学术专场暨第三届中欧医院药学论坛”项目

内容	专家深入讨论学习中欧医院药学问题
地点	巴塞罗那
参与人数	32 人
参与者	王力红教授、翟所迪教授、王新甫教授、王宇教授、林建华教授等



2、专业医学服务

(1) 版权学术产品

公司的版权学术产品业务主要是指公司与国际医学杂志签订版权协议、获得对应期刊中文版本的授权，经公司组织的人员和学者进行翻译和点评后，提供给药企、医院等企业或组织。目前公司此业务模式下的产品有：《British Journal of Ophthalmology》（英国眼科学杂志）中文版、《NEJM Group Journal Watch-Cardiology》（新英格兰医学杂志集团期刊精粹一心脏病学等 20 余系列刊物）中文版、《NEJM Result in Heart Failure》（新英格兰医学杂志心力衰竭精粹系列刊物）和《The Journal of Retinal and Vitreous Diseases》（视网膜和玻璃体疾病杂志）中文版的制作及新近热点文章再版。



(2) 私人订制服务

公司的私人订制服务包括学术文献检索、翻译、整理，SCI 学术论文润色、整理、提交，国际年会壁报润色、整理、提交，医学材料编辑，医学专业人士出国进修、深造咨询服务等。

以下为公司部分服务项目展示：

	客户姓名：石燕
	所申请医院名称：Dana-Farber
	学习时间：1—2 年
	科室要求：消化肿瘤
	学习内容：作为访问学者或研究员，参与实验室的研究工作
咨询结果：成功在 Dana-Farber The Molecular Pathological Epidemiology (MPE) Lab （分子病例流行病学实验室，研究领域包含结直肠癌、胃癌、胰腺癌等）担任研究员。	

3、线上医学交流平台

公司利用多年线下业务运营中形成的独特国际资源和口碑积累，通过培训会议与医院、医生建立关系，培养专家医生的粘性，从而占据一定的国内外医生入口、药企入口、学术机构入口、医院入口等线下资源，以线下带动线上，支撑其线上业务的发展。

公司的线上业务整合国内、外权威医学资源，创建线上学习平台与交流平台，主要产品为肿瘤评论（APP、微信平台）和亦邻网（网站、APP、微信平台）。线上平台的商业模式既有医药企业学术信息传播渠道的 B2B 模式，也有医生课件购买以及学术延展服务的 B2C 模式。

线上平台	肿瘤评论	亦邻网
目标人群	肿瘤医生	肿瘤、眼科、心血管、糖尿病等科室医生、医学生（双语、国际专家内容分享平台运行正常后将可面向国际推广）
价值主张（定位）	肿瘤医生学习、了解专家观点新进展的掌上资讯平台	在线学习和交流的权威医学培训交流平台
主要内容	资讯、专家点评	来自专家的权威标准化课件、会议中心、诊疗指南专区、会诊中心、期刊与投稿专区、个人微博专区、专业讨论圈子、亦邻助手专业服务等；汇聚了国内外顶尖医疗机构和学术领军人物，通过标准课件形式共同分享前沿治疗理念，提高临床诊疗水平，寻求最佳临床解决方案。
发展策略	以线下带动线上、名医带动普通医生、医生带动患者服务	

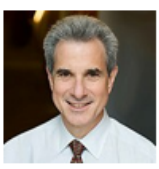
平台致力于为中外各顶尖医疗机构、学术领军人共同打造一个在线学习、交流、会诊的医学培训平台；为每位专家或机构建立专属的 VIP 空间，分享最新的学术文章、课件、视频或病例研究等；组织线下活动，邀请亦邻网中外专家分享先进诊疗技术、解读学术热点等；通过会诊中心的在线咨询、电话咨询、视频会诊、国内/国际转诊等方式沟通疑难病例。

（1）肿瘤评论

肿瘤评论是公司与英国专业医学网站 Faculty of 1000（以下简称“F1000”）合作的、专为肿瘤领域医务工作者打造的医学培训平台。产品包含由全球 300 余名顶级肿瘤专家精心挑选推荐的、全球范围内最有学术价值的文献，由权威专家客观评估其贡献和科学价值后，借助微信平台等途径每日推送给医生，确保临床医生于第一时间获知重要学术进展。

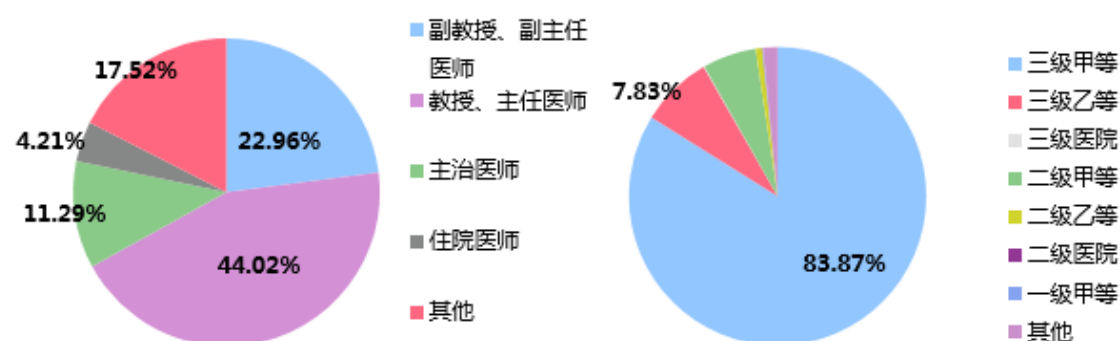
文章按符合中国人发病特点的十一个主要肿瘤领域分类，内容中英时时互译以打破语言屏障，并附有权威推荐、推荐理由和精彩评论，帮助医务工作者利用碎片化时间实现随时在线学习的功能。APP 设有线上互动板块“肿瘤评论专家群”和“肿瘤评论交流群”，目前已成为同事、同学、导师之间线上会诊、疑难病例的互动研讨平台。

部分肿瘤评论合作专家举例如下：

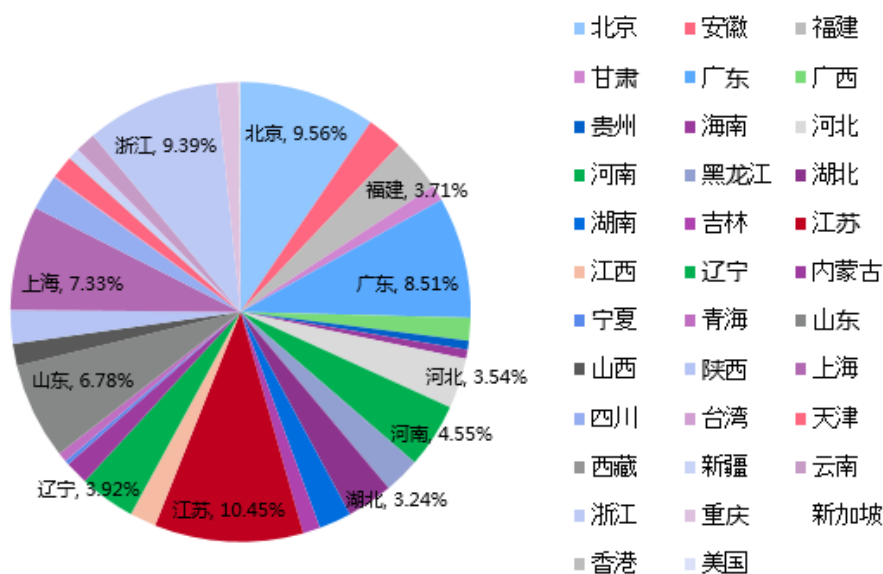
 姓名：Prof. George Canellos 职位：Dana-Farber Cancer Institute Chief, Division of Medical Oncology, meritus 研究领域：淋巴瘤	 姓名：Prof. Aman Buzdar 职位：MD Anderson Cancer Center Deputy Chairman, Medical Breast Oncology Department 研究领域：乳腺癌
 姓名：Prof. Howard Scher 职位：Memorial Sloan Kettering Cancer Center Chief, Genitourinary Oncology 研究领域：前列腺癌	 姓名：Prof. George Demetri 职位：Dana-Farber Cancer Institute Director, Center for Sarcoma and Bone Oncology 研究领域：分子靶向治疗
 姓名：Prof. Jonathan Berek 职位：Stanford Women's Cancer Center Director 研究领域：卵巢癌	 姓名：Prof. Matti Aapro 职位：Oncology Institute Clinique de Genolier, Dean 研究领域：乳腺癌

截至本公开转让说明书出具日，肿瘤评论共有近万名专业用户，覆盖 32 个省级直辖市、1,500 余家医院。来自三级医院的用户占 91.78%，其中三级甲等医院占 83.87%；用户职称中高级职称人数占 66.98%；用户包含了所有肿瘤专科领域及相关科室专业人员。

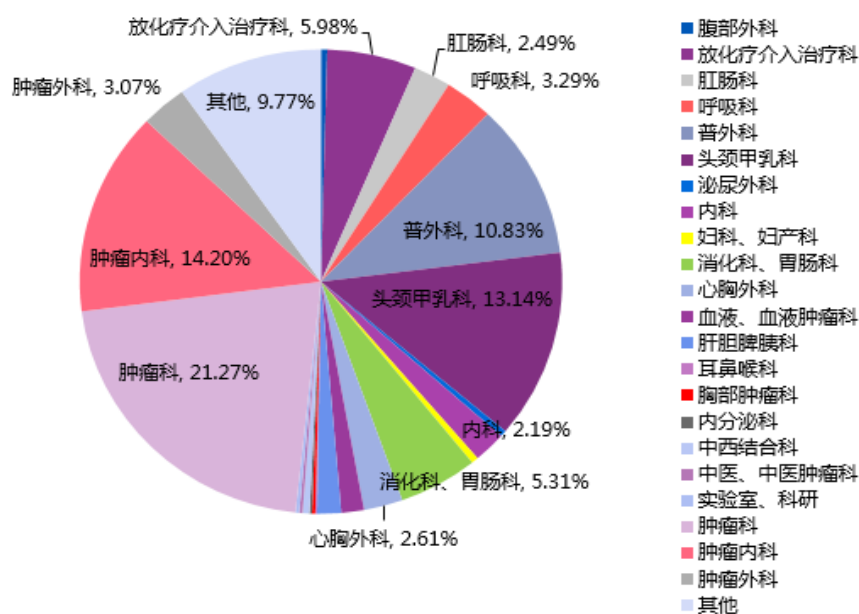
肿瘤评论用户的职称及单位构成



肿瘤评论用户的地域构成



肿瘤评论用户的领域构成



肿瘤评论 APP 截图



（2）亦邻网

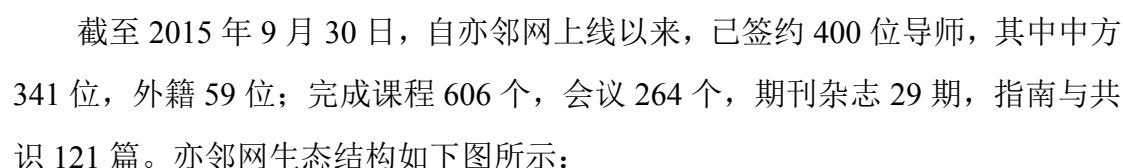
亦邻网是为医生量身打造的在线学习和交流的国际医学培训平台，致力于汇聚国内外顶尖医疗机构和学术领军人物，共同分享前沿治疗理念，提高临床诊疗水平，提供医疗解决方案。

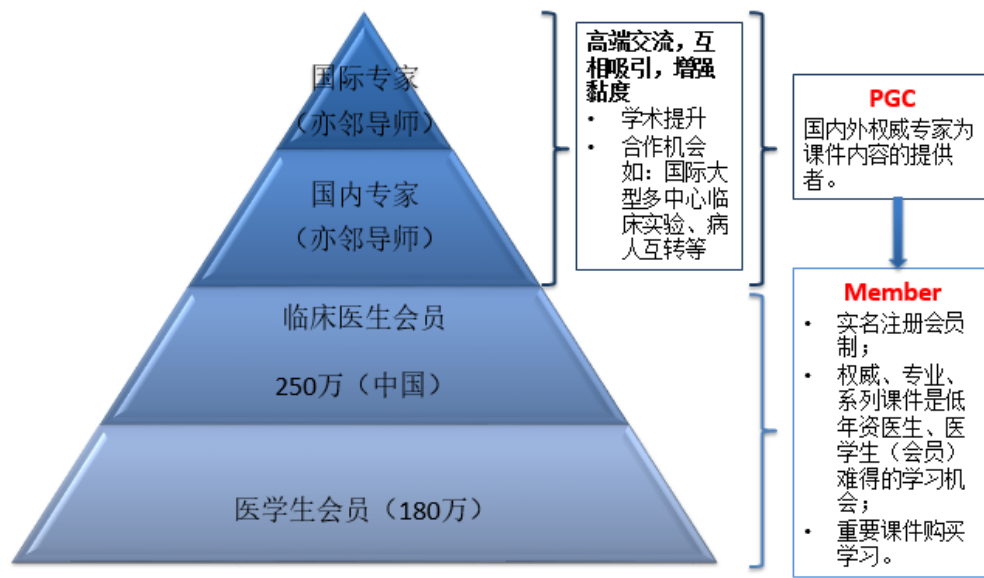
亦邻网简介	
专业内容模块	1. 专业培训课程（亦邻云学院：导师讲堂，每周四直播；亦邻学术专题；MDT讨论专题等） 2. 前沿会议动态（会议、专题讲座、访谈等视频） 3. 权威治疗指南（亦邻好病例专家点评等） 4. 顶级医学期刊与投稿
专业社区模块	1. 国际会诊中心 2. VIP专属空间 3. 兴趣圈子

亦邻网用户以肿瘤、眼科、内分泌、心血管、骨科等科室的医生和医学生为主，网站实行实名注册认证制，在确认用户的身份信息后仅对专业医生、医学生开放，为医医交流学习与互动提供了一个“干净”、专业的平台，从而也可帮助药企实现点对点的精准营销。

亦邻网功能	
学习中心	了解肿瘤、心血管、内分泌、眼科等领域前沿学术动态，相互学习国内外同行的临床、科研最新进展； 阅览BJO、NEJM、NEJM Journal Watch等期刊杂志的英文原版及中文版。
培训中心	优先参加亦邻网组织的国际顶级期刊写作培训（如NEJM、JAMA等）； 上传、下载培训视频、音频、学术著作等。
交流中心	通过VIP空间与中、外专家更便捷地沟通交流，更可面对面互动。
会诊中心	免费与在线、电话、视频等方式与其他专家无缝交流，轻松掌控远程沟通。
私人订制	获得亦邻团队专业国际顶级期刊投稿、国际知名医院参访等支持。

亦邻网网址为 <http://www.drresource.com>，产品部分截图展示如下：





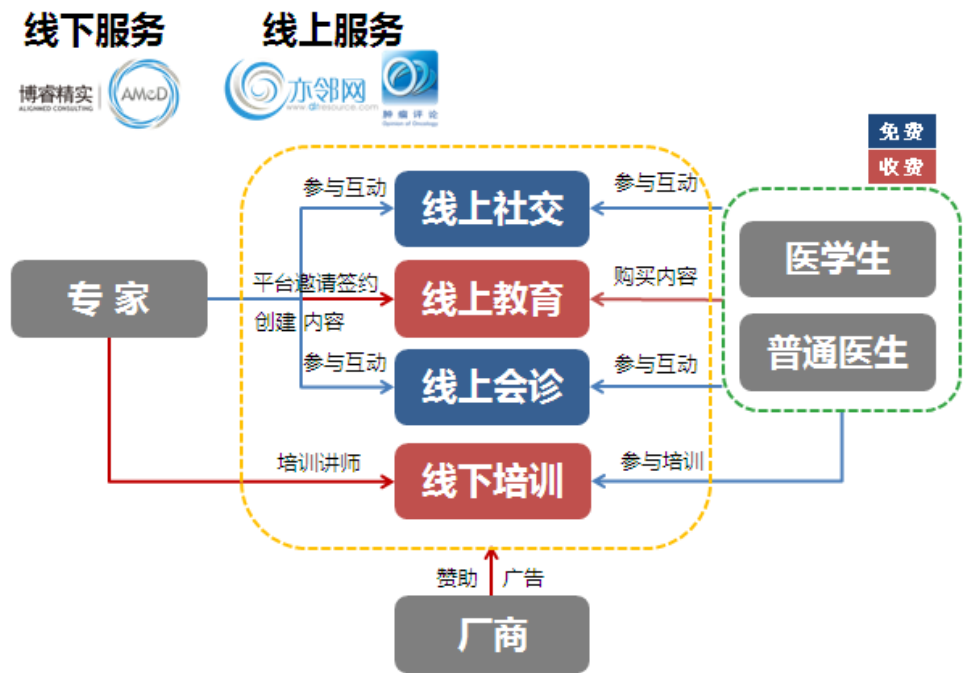
4、线上和线下业务之间的协同效应

线上和线下渠道融合是互联网医疗未来的发展趋势。面对消费者需求的多样化，单一模式很难满足所有的客户需求，而线上和线下渠道的整合能够有效起到互补作用，并弥补传统行业的不足。

公司各个产品和服务之间相互联系，为公司积累资源和客户。版权学术产品的电子版作为精心挑选的权威文献进入线上业务平台；通过线下培训和私人订制服务，与国内外医院、医生建立关系，培养专家医生粘性，积累形成公司的核心资源后，可将文献、会议预告等信息通过线上平台推送至合作过的医疗机构、医生专家等，从而将线下客户资源转换为公司的线上平台客户。

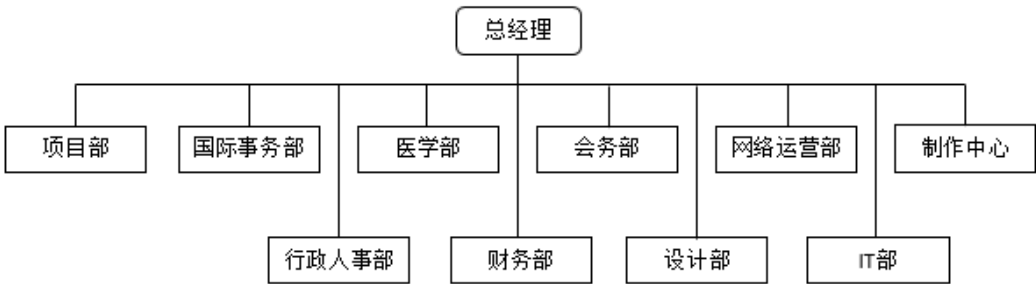
公司线上和线下业务之间相互促进，用户相互转化，互相引流，为公司带来更多客户。线上用户参与线下培训，线下培训为线上带来流量，互为增加用户黏度。专家学者参加线下活动后，可以与公司建立联系，进行进一步的合作，“客户”会转变成“供应商”，签约成为公司的线上专家导师；线下客户也可注册线上用户，得到延展信息和服务。而作为线上用户，可以走到线下有面对面交流学习的机会，这也将是平台的增值服务。

公司线上与线下服务的联系如下图所示：



二、公司组织结构及主要生产流程

(一) 公司组织结构图



(二) 公司各部门职责

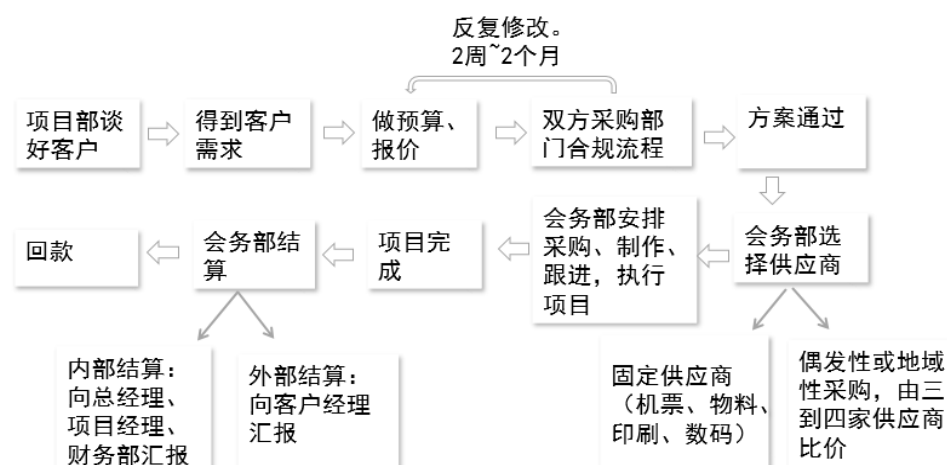
项目部	探寻客户需求并提供解决方案，项目方案沟通制定，向客户提供报价及协议，项目全程执行跟进协调及客户满意度关注，客户关系维护
国际事务部	发掘国际医学教育资源，开拓国际合作伙伴并维持良好的合作关系；国际交流项目的综合管理
医学部	公司医学产品策划、研发，期刊编辑，医学信息支持
会务部	项目预算和成本控制，会议现场的协调和执行，供应商的管理
网络运营部	网站的基础建设，网络产品的安全运转、市场推广、销售
制作中心	公司电子产品（包括视频、影像）录制、剪辑、保存
行政人事部	建立、完善各项管理制度；选拔、配置、开发、考核和培养公司所需的各类人才，制订并实施各项薪酬福利政策及员工职业生涯计划，充分调动员工积极性，激发员工实际潜能。同时，做好公司的后勤保障工作

财务部	公司财务管理事宜
设计部	完成公司日常任务安排，包括杂志排版，会议物料设计以及完稿，网页静态页面设计，手机 APP 静态页面设计等工作
IT 部	网站程序、相关产品的设计与开发，以及网络、办公设备的日常维护及管理

（三）公司主要业务模式与业务流程

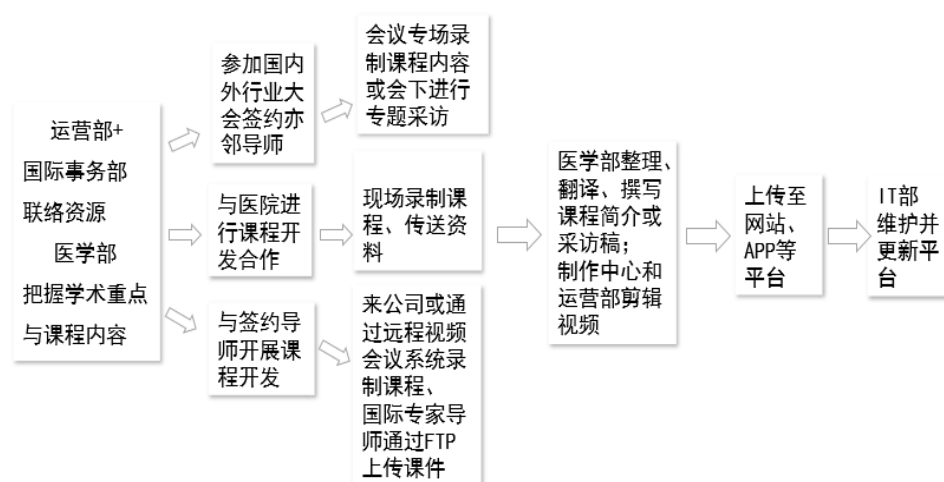
1、采购流程

公司的采购业务主要由会务部实施，公司采购流程如下：



2、生产流程

公司线上业务平台的课程资料的生产流程如下：

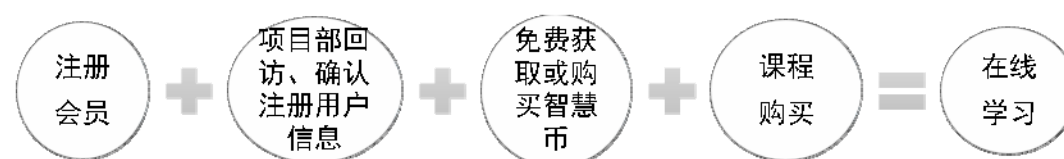


3、销售流程

公司的项目销售主要由项目部实施。公司的项目销售流程如下：



线上平台的课程销售目前采取会员免费学习或用智慧币购买的模式，线上平台的课程销售流程如下图所示：



三、公司业务关键资源要素

（一）公司主要产品技术含量

公司所从事业务的核心竞争力为医疗资源和人力资源。公司提供产品服务过程中所需使用的核心技术并非普通意义上的“科学技术”，这些核心技术并非能够通过客观的科学指标进行衡量，也并非通过大量资金的投入和实验室研发来获得，而是需要通过与专家、学者、医生、药企的长期良好合作以积聚医疗资源和大量项目的操作经验积累形成。公司通过多年的核心资源积累和项目经验，已凭借自身独特的竞争优势取得了一定的竞争地位。

公司业务主要涉及的关键资源要素如下：

1、声誉及医疗资源要素

公司通过多年优秀的服务和业务执行经验，积累了较多的上下游专家医生、学术资源，并保持着良好的联络与维持，获得了业内的一致认可，这些资源是公司的核心竞争力。目前，多数培训会展商并无独立的联系国际医疗资源的能力，若仅做会展策划服务等，附加值较低。公司拥有一条完整的业务链，能够为客户提供营销策划、项目设计、联系资源、实施项目等“线下”业务的一站式整合医学培训服务，同时，也能够利用核心资源及公司平台提供“线上”服务，实现“线下+线上”业务的协同运营。利用良好的声誉和优质的资源，公司可容易获得产品和服务的授权与合作，实现“线上+线下”业务的整合，从而在市场竞争中占

得先机。

公司的国际资源举例如下：

序号	授权方或合作方	内容
1	NEJM Group	NEJM Group Journal Watch 系列刊物、NEJM Result in 系列刊物；写作培训项目
2	BMJ Publishing Group Ltd	英国眼科学杂志中文版
3	Wolters Kluwer Health	视网膜和玻璃体疾病杂志中文版
4	Faculty 1000	肿瘤评论 app
5	JAMA Network	写作培训
6	Johns Hopkins University School of Medicine	医院管理培训项目
7	MD Anderson Cancer Center	MDT 培训项目
8	Dana-Farber Cancer Institute	肿瘤培训项目
9	United European Gastroenterology Week	学术年会合作
10	American Heart Association	学术年会合作

公司国内的合作学会机构资源举例如下：

序号	合作方	内容
1	中国医疗保健国际交流促进会	理事单位
2	中国医疗保健国际交流促进会	国际教育培训专业委员会执行单位
3	北京大学当代医疗资讯研究中心	理事单位
4	海峡两岸医药卫生交流协会	理事单位
5	中国临床肿瘤学会	会员单位

公司签约的亦邻导师及所在机构列举如下：

领域	专家姓名	国家	医院
心血管	Gilles Montalescot	法国	Institut de Cardiologie Pitié-Salpêtrière Hospital
内分泌	Vivian Fonseca	美国	Tulane University Health Sciences Center
肿瘤	Anuja Jhingran	美国	MD Anderson Cancer Center
心血管	Philip Barter	澳大利亚	Centre for Vascular Research, University of New South Wales
内分泌	Stefan R. Bornstein	德国	University of Dresden
眼科	Francesco Carones	意大利	Carones Ophthalmology Center
肿瘤	Athanassios Argiris	希腊	Hygeia Hospital
眼科	Jorge L. Alio	西班牙	Miguel Hernandez University

眼科	何世坤	美国	USC Eye Institute
肿瘤	倪以成	比利时	UZ Leuven
肿瘤	吴一龙	中国	广东省人民医院
肿瘤	江泽飞	中国	中国人民解放军第 307 医院
肿瘤	李 进	中国	复旦大学附属肿瘤医院
肿瘤	邱辉忠	中国	北京协和医院
肿瘤	陈 功	中国	中山大学附属肿瘤医院
眼科	王宁利	中国	首都医科大学附属北京同仁医院
眼科	葛 坚	中国	中山大学中山眼科中心
眼科	陈有信	中国	北京协和医院
眼科	戴 虹	中国	北京医院
眼科	范先群	中国	上海交通大学医学院附属第九人民医院

2、人力资源要素

公司负责对外业务的部门为项目部和国际事务部。这两个部门的员工均有着丰富的医学项目操作经验和涉外工作经验,开拓世界各地顶级合作伙伴并维持良好的合作关系,能够高效地响应客户需求和及时寻找联系供应商,跟踪市场产品变化,主动寻找商机。

3、资深的专家团队

截至 2015 年 9 月 30 日,公司的专家团队中,亦邻网签约专家已有 400 人,其中,中方专家 341 位,职称均为三甲医院副主任医师级别以上,外籍专家 59 位;肿瘤评论是公司与英国专业医学网站 Faculty of 1000 合作打造的医学培训平台,其中,F1000 已与全球 300 余名专家签约,组成合作专家团队。公司在职医学团队共 7 人,其中硕士 1 人,本科 5 人,大专 1 人,均为重点院校的医学教育背景,平均工作年限 5 年半以上。

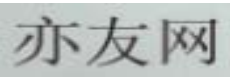
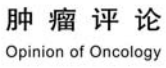
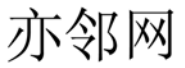
(二) 无形资产情况

1、专利技术

截至本公开转让说明书出具日,公司无专利技术。

2、注册商标

截至本公开转让说明书出具日,公司正在申请的商标有:

序号	商标名称	申请号	申请人	申请日期	类别
1		15742762 15742805 15742976	博睿精实有限	2014.11.19	第 41、42、44 类
2		15309947 15310131 15310235 15310645	博睿精实有限	2014.9.9 2014.9.24	第 35、41、42、44 类
3		15310030 15310165 15310276 15310682	博睿精实有限	2014.9.9 2014.9.24	第 35、41、42、44 类
4		15310353 15310766	博睿精实有限	2014.9.9	第 42、44 类
5		15310429 15310814	博睿精实有限	2014.9.9	第 42、44 类
6		15403305 15408492 15408543 15408639	博睿精实有限	2014.9.24	第 35、41、42、44 类
7		15408384 15408495 15408597 15408694	博睿精实有限	2014.9.24	第 35、41、42、44 类

注：第 35 类：广告；商业经营；商业管理；办公事务。

第 41 类：教育；提供培训；娱乐；文体活动。

第 42 类：科学技术服务和与之相关的研究与设计服务；工业分析与研究；计算机硬件与软件的设计与开发。

第 44 类：医疗服务；兽医服务；人或动物的卫生和美容服务；农业、园艺和林业服务。

3、计算机软件著作权

截至本公开转让说明书出具日，公司无计算机软件著作权。

4、土地使用权

截至本公开转让说明书出具日，公司无土地使用权。

5、房屋所有权

截至本公开转让说明书出具日，公司全部经营场所均采用租赁取得，无房屋所有权。

6、特许经营权

截至本公开转让说明书出具日，公司无特许经营权。

7、域名

截至本公开转让说明书出具日，公司拥有域名 2 项，具体情况如下：

序号	域名名称	权利人	到期日
1	amedchina.com	博睿精实有限	2016 年 2 月 10 日
2	drresource.com	博睿精实有限	2016 年 2 月 2 日

（三）取得的业务许可资格或资质情况

截至本公开转让说明书出具日，公司拥有行业资质许可 2 项，情况如下：

序号	取得时间	业务资质或许可资质名称	发证单位	有效期
1	2015-01	互联网医疗保健信息服务审核同意书（京卫计网审【2015】第 0018 号，申办条码为 0C49B92672427）	北京市卫生和计划生育委员会	两年
2	2015-05	中华人民共和国电信与信息服务业务经营许可证（许可证编号为：京 ICP 证 150403）	北京市通信管理局	五年

（四）公司主要生产设备及固定资产

截至 2015 年 6 月 30 日，公司拥有的主要固定资产包括办公家具以及电子设备，具体情况如下：

序号	名称	原值（元）	累计折旧（元）	账面价值（元）	成新率（%）
1	办公家具	267,773.69	64,579.11	203,194.58	75.88
2	电子设备	145,849.42	120,586.76	25,262.66	55.23
合 计		413,623.11	185,165.87	228,457.24	55.23

公司主营业务为开展国内外医学培训、提供专业医学服务及提供线上医学交流平台，属于轻资产型公司，固定资产主要为电脑、打印机、投影机等电子设备

及办公家具。公司拥有生产经营所必须的资产，公司主要资产与业务、人员匹配，具备关联性。

截至本公开转让说明书出具日，公司固定资产均处于良好状态，不存在抵押、质押、担保的情形。

（五）租赁资产情况

截至本公开转让说明书出具日，公司房屋租赁情况如下：

序号	出租房	承租方	租赁房屋	面积 (m ²)	租金(元/ 月)	租赁期限	用途
1	北京天瑞国峰科技孵化器有限公司	博睿精实有限	北京市朝阳区高碑店乡半壁店村惠河南街 1008-B 四惠大厦二层 2030E-2036E	457.00	69,502.08	2014.12.8 至 2016.12.7	办公租赁
2	杨建新	博睿精实有限	上海市黄浦区人民路 885 号 1219 室	100.07	14,000.00	2014.12.11 至 2015.12.10	办公租赁

（六）公司员工及核心技术人员情况

1、公司员工情况

截至 2015 年 6 月 30 日，公司共有在册员工 34 人，员工结构及人数情况如下：

（1）按年龄分布

年龄区间	人数	比例(%)
30 岁以下	21	61.77
30 岁(含)~40 岁	12	35.29
40 岁以上	1	2.94
合 计	34	100.00

（2）按学历分布

类别	人数	比例(%)
硕士及以上	5	14.71
本科	19	55.88
大专	8	23.53
中专及以下	2	5.88
合 计	34	100.00

(3) 按岗位分布

岗位	人数	比例 (%)
业务人员	7	20.59
技术支持人员	21	61.76
行政管理人员	6	17.65
合 计	34	100.00

公司主要从事国内外医学培训、专业医学服务及提供线上医学交流平台等业务，公司的业务性质决定了技术支持人员较多、学历水平本科及以上占比较高、员工年纪较轻。公司人员的年龄结构、学历结构、岗位结构均与公司业务相关。公司员工状况与公司业务具有匹配性、互补性。

2、公司核心技术人员及持股情况

刘春梅女士：详见本公开转让说明书“第一节公司基本情况”之“三、公司股东及股权变动情况”之“(二) 控股股东、实际控制人、前十名股东及持有 5% 以上股份股东情况”。

康伟先生：详见本公开转让说明书“第一节公司基本情况”之“四、公司董事、监事、高级管理人员基本情况”之“(一) 董事会成员”。

倪永亮先生：详见本公开转让说明书“第一节公司基本情况”之“四、公司董事、监事、高级管理人员基本情况”之“(三) 高级管理人员”。

赵少静女士：详见本公开转让说明书“第一节公司基本情况”之“四、公司董事、监事、高级管理人员基本情况”之“(二) 监事会成员”。

3、执行社会保障制度、住房制度改革、医疗制度改革情况

公司实行劳动合同制，员工按照与公司签订的劳动合同履行相应的义务和享受权利。公司按照《劳动法》的规定，结合公司实际情况执行劳动合同制度，未因违反劳动管理的法律、法规和规范性文件而受到处罚。

公司按国家有关法律法规的规定，为员工办理了基本养老保险、医疗保险、失业保险、工伤保险、生育保险等社会保险。报告期内，公司为所有在册正式员工缴纳社会保险。

公司按照有关规定执行住房公积金制度，为符合条件的城镇户籍员工缴纳住房公积金。

（七）研发投入及占营业收入的比重

1、公司研发机构设置

公司设置 IT 部作为专门的研发部门，具备 IT 研发人员共 4 人，占企业报告期末的职工总数的 11.76%。公司构筑了由 PHP 工程师、IOS 研发工程师、Android 研发工程师、网页设计师等组成的全面的研发人员体系。IT 部门员工的年龄结构以青年为主，平均工作年限在 3 年以上，75%的人员具有本科及以上学历。

2、公司研发投入情况

公司的研发资金主要用于线上平台的研究与开发。公司最近两年及一期具体投入情况如下：

项 目	2015 年 1-6 月	2014 年	2013 年
研发投入（元）	407,854.39	203,675.15	-
营业收入（元）	2,342,570.00	11,276,470.07	20,026,470.71
研发投入占营业收入比重	17.41%	1.81%	-

2015 年上半年，公司的研发投入为 407,854.39 元，占收入比重为 17.41%。2014 年，研发投入为 203,675.15 元，占收入比重为 1.81%。2013 年，公司无研发投入。

3、产品研发情况

公司目前线上医学交流平台产品有肿瘤评论（APP、微信平台）和亦邻网（网站、APP、微信平台），均已完成初步开发并经测试上线，后续平台更新与维护由公司 IT 部负责完成。

四、公司业务相关情况

（一）收入构成

公司目前贡献收入的主营业务为医学培训及专业医学服务业务。报告期内，公司主营业务收入金额及占比情况如下：

项 目	2015 年 1-6 月		2014 年度		2013 年度	
	金额（元）	占比（%）	金额（元）	占比（%）	金额（元）	占比（%）
医学培训	1,777,692.11	75.89	9,973,900.15	88.45	15,285,781.92	76.33
专业医学服务	564,877.89	24.11	1,302,569.92	11.55	4,740,688.78	23.67

合 计	2,342,570.00	100.00	11,276,470.07	100.00	20,026,470.71	100.00
-----	--------------	--------	---------------	--------	---------------	--------

（二）公司服务的主要消费群体及前五名客户情况

1、服务的主要消费群体

由于公司的线下医学培训业务是由药企为医促会提供资金支持，公司再与医促会合作，开展对医生的培训业务；而专业医学服务与线上医学交流平台的主要用户群体为医生、医学生，因此公司产品服务的最终用户群体为医生、医学生，以及对医疗资源、平台数据资源有需求的医药企业。

2、公司对前五名客户的销售情况

为进一步反应公司的业务实质，公司对以公司-药企-医促会三方合作模式开展的医学培训项目披露至最终贡献收入的药企客户。报告期内，公司对前五名客户销售额及占营业收入的比例如下：

（1）2015 年 1-6 月前五名客户情况表

序号	客户名称	金额（元）	比例（%）
1	赛诺菲（北京）制药有限公司	1,175,112.27	50.16
2	拜耳医药保健有限公司	666,879.42	28.47
3	施维雅（天津）制药有限公司	163,103.77	6.96
4	上海诺华贸易有限公司	157,783.02	6.74
5	上海市抗癌协会	123,087.74	5.25
前五名客户合计		2,285,966.22	97.58
2015 年 1-6 月营业收入		2,342,570.00	100.00

（2）2014 年前五名客户情况表

序号	客户名称	金额（元）	比例（%）
1	赛诺菲（北京）制药有限公司	3,224,346.23	28.59
2	上海罗氏制药有限公司	2,626,928.30	23.30
3	拜耳医药保健有限公司	1,565,600.94	13.88
4	上海诺华贸易有限公司	1,168,107.55	10.36
5	施维雅（天津）制药有限公司	611,335.13	5.42
前五名客户合计		9,196,318.15	81.55
2014 年营业收入		11,276,470.07	100.00

(3) 2013 年前五名客户情况表

序号	客户名称	金额（元）	比例（%）
1	阿斯利康（无锡）贸易有限公司	5,971,226.42	29.82
2	上海罗氏制药有限公司	3,851,427.64	19.23
3	上海诺华贸易有限公司	2,955,308.96	14.76
4	辉瑞制药有限公司	1,859,433.96	9.28
5	默克雪兰诺有限公司	1,651,030.89	8.24
前五名客户合计		16,288,427.87	81.33
2013 年营业收入		20,026,470.71	100.00

公司 2013 年、2014 年、2015 年 1-6 月，年度前五大客户取得的销售收入占营业收入比例分别为 81.33%、81.55%、97.58%。报告期内，公司前五大客户的总收入占比很高，且有逐年升高趋势。但公司总体上并不存在因单一客户流失而导致的重大经营风险。理由如下：

① 公司的主要大客户均为全球著名的大型跨国企业，其本身有着良好的商业信誉和品牌口碑，公司与其的业务合作不存在重大的违约、毁约或者无法收回业务款项的风险。除此之外，通过多年高质量的合作，客户与公司形成了长期、稳定、可预期的良好合作伙伴关系，因此不存在单一客户流失风险。

② GSK（葛兰素史克的商业贿赂）事件已明确未来政府部门对医药商业贿赂的监管越来越严厉，而药企必然将更加严格、谨慎地挑选服务提供商，向医生群体传递产品信息。公司凭借多年专业、高质量的服务树立了良好的品牌形象和专业口碑，得到大型跨国企业客户和著名专家学者的一致认可，因此知名药企对公司提供的学术服务的需求将会越来越大。

③ 公司在维护现有客户群体的基础上，也在积极开拓新的潜在客户群体。公司 2015 年也开发了几个较大的新客户，通过一定时期的跟进和初级业务的合作，未来收入增长的空间较大，从而能在一定程度上起到分散客户集中风险的作用。

本公司与报告期内各期的前五大客户不存在关联关系，公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员和持股 5%以上的股东，均未在上述客户中占有权益。

(三) 公司前五名供应商情况

1、公司对前五名供应商的采购情况

报告期内，公司前五名供应商采购金额及占采购总额的比例如下：

(1) 2015 年 1-6 月前五名供应商情况表

序号	供应商名称	采购内容	金额（万元）	比例（%）
1	北京众信国际旅行社股份有限公司	差旅服务	225,126.13	16.94
2	上海颐展公关策划有限公司	会务服务	188,731.32	14.20
3	东华国际旅行社有限公司	差旅服务	166,000.00	12.49
4	YBB HEALTHCARE	购买版权费	140,309.28	10.56
5	赛沃思数据服务（北京）有限公司	购买版权、印刷费	110,947.00	8.35
前五名供应商合计		-	831,113.73	62.53
2015 年 1-6 月采购总额		-	1,329,247.96	100.00

(2) 2014 年前五名供应商情况表

序号	供应商名称	采购内容	金额（万元）	比例（%）
1	中青旅（北京）国际会议展览有限公司	差旅服务	1,224,055.94	18.12
2	大新华国际会议展览有限公司上海分公司	差旅服务	682,616.80	10.11
3	北京金圣芳华商务服务有限公司	差旅服务	468,691.00	6.94
4	北京四季风航空服务有限公司	差旅服务	329,780.00	4.88
5	北京优医绩医疗科技发展有限公司	会务服务	229,572.00	3.40
前五名供应商合计		-	2,934,715.74	43.43
2014 年采购总额		-	6,755,116.82	100.00

(3) 2013 年前五名供应商情况表

序号	供应商名称	采购内容	金额（万元）	比例（%）
1	中青旅（北京）国际会议展览有限公司	采购差旅服务	911,783.98	8.44%
2	东华国际旅行社有限公司	采购差旅服务	291,204.00	2.69%
3	北京四季风航空服务有限公司	采购差旅服务	261,410.00	2.42%
4	北京卓信创佳科技有限公司	采购会务服务	239,000.00	2.21%
5	北京荣华兴业印刷技术有限公司	购买印刷服务	54,857.51	0.51%
前五名供应商合计		-	1,758,255.49	16.27%
2013 年采购总额		-	10,809,082.33	100.00

报告期内，公司成本主要由国内外医学培训及专业医学服务的会议成本及服务成本等构成，公司的成本为按项目需求进行采购的各项费用支出，主要由场地租赁费用、会务用品、交通费、翻译费、印刷费等费用构成。采购内容完全与公司业务相关，并根据每一个客户项目进行归集。

报告期内，2013 年度、2014 年度及 2015 年 1-6 月公司前五大供应商累计占当期总额的比重分别为 16.27%、43.43%和 62.53%。公司的前五大供应商主要为机票、酒店、旅行社等差旅服务提供商。该行业是完全竞争市场，供应商众多，故公司选择空间大；且对单一供应商的订单量增大可增加公司的议价能力，获得折扣以降低成本。除此之外，公司的前五大供应商每年也在不断的丰富与变化，因此不存在对单一供应商的依赖。

本公司与报告期内各期的前五大供应商不存在关联关系，公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员和持股 5%以上的股东，均未在上述供应商中占有权益。

（四）重大业务合同及履行情况

截至本公开转让说明书出具日，对公司持续经营有重大影响的业务合同具体情况如下：

1、报告期内对持续经营有重大影响的销售合同及履行情况

报告期内，公司签订的合同金额在 50 万元以上的重大销售合同及其履行情况如下表所示：

单位：元

序号	合同甲方	合同相对方	合同内容	合同金额	合同期间	履行情况
1	赛诺菲（北京）制药有限公司	中国医疗保健国际交流促进会	合作第三方与赛诺菲公司合作，并授权我公司开展工作	2,380,945.00	2015.4 ~ 2015.11	正在履行
2	杭州默沙东制药有限公司	中国医疗保健国际交流促进会	合作第三方与默沙东公司合作，并授权我公司开展工作	2,465,037.00	2015.6~ 2016.2	正在履行
3	拜耳医药保健有限公司	中国医疗保健国际交流促进会	合作第三方接受拜耳公司赞助，并授权我公司开展工作	651,077.10	2015.2.10 ~ 2015.3.15	履行完毕
4	拜耳医药	-	公司筹备、组织和	2,105,736.00	2014.7.1	履行完毕

	保健有限公司		实施相关交流会，并接受拜耳公司支持		~ 2014.7.15	
5	上海罗氏制药有限公司	中国医疗保健国际交流促进会	合作第三方接受罗氏公司支持，并授权我公司开展工作	800,000.00	至 2014.7	履行完毕
6	赛诺菲（北京）制药有限公司	中国医疗保健国际交流促进会	合作第三方接受赛诺菲公司支持，并授权我公司开展工作	2,673,321.00	2014.5.16 ~ 2014.11.2	履行完毕
7	上海罗氏制药有限公司	中国医疗保健国际交流促进会	合作第三方接受罗氏公司支持，并授权我公司开展工作	787,098.00	2014.3.15 ~ 2014.4.15	履行完毕
8	上海罗氏制药有限公司	中国医疗保健国际交流促进会	合作第三方接受罗氏公司支持，并授权我公司开展工作	501,555.00	2013.11.15 ~ 2013.11.16	履行完毕
9	阿斯利康（无锡）贸易有限公司	中国医疗保健国际交流促进会	合作第三方接受阿斯利康公司支持，并授权我公司开展工作	1,420,000.00	2013.10.10 ~ 2013.10.19	履行完毕
10	阿斯利康（无锡）贸易有限公司	中国医疗保健国际交流促进会	合作第三方接受阿斯利康公司支持，并授权我公司开展工作	1,570,000.00	2013.8.21 ~ 2013.9.4	履行完毕
11	上海诺华贸易有限公司	中国医疗保健国际交流促进会	合作第三方接受诺华公司支持，并授权我公司开展工作	1,081,257.00	2013.8.20 ~ 2013.9.27	履行完毕
12	上海诺华贸易有限公司	中国医疗保健国际交流促进会	合作第三方接受诺华公司支持，并授权我公司开展工作	1,048,692.00	2013.8.9 ~ 2013.8.24	履行完毕
13	上海罗氏制药有限公司	中国医疗保健国际交流促进会	合作第三方接受罗氏公司支持，并授权我公司开展工作	6,975,000.00	2013.7.8 ~ 2013.10.31	履行完毕
14	诺和诺德（中国）制药有限公司	中国医疗保健国际交流促进会	合作第三方接受诺和诺德公司支持，并授权我公司开展工作	977,170.00	至 2013.7.1	履行完毕
15	阿斯利康（无锡）贸易有限公司	中国医疗保健国际交流促进会	合作第三方接受阿斯利康公司支持，并授权我公司开展工作	600,000.00	2013.4.9 ~ 2013.10.31	履行完毕
16	上海诺华贸易有限公司	中国医疗保健国际交流促进会	合作第三方接受诺华公司支持，并授权我公司开展工作	824,034.00	2013.4.19 ~ 2013.4.26	履行完毕

		会				
17	阿斯利康（无锡）贸易有限公司	中国医疗保健国际交流促进会	合作第三方接受阿斯利康公司支持，并授权我公司开展工作	1,180,000.00	2013.3.12 ~ 2013.5.28	履行完毕
18	上海罗氏制药有限公司	中国医疗保健国际交流促进会	合作第三方接受罗氏公司支持，并授权我公司开展工作	3,083,214.00	2013.1.28 ~ 2014.4.5	履行完毕
19	阿斯利康（无锡）贸易有限公司	中国医疗保健国际交流促进会	合作第三方接受阿斯利康公司支持，并授权我公司开展工作	1,300,000.00	2013.1.27 ~ 2013.4.7	履行完毕

2、报告期内对持续经营有重大影响的采购合同及履行情况

报告期内，公司签订的合同金额在 10 万元以上的重大采购合同、主要框架合同及其履行情况如下表所示：

单位：元

序号	合同相对方	合同内容	合同金额/性质	签署日期	履行情况
1	北京众信国际旅行社股份有限公司	差旅服务、会议服务	227,394.53	2015.8.17	履行完毕
2	上海扬势营销咨询有限公司	会议会务安排	140,309.28	2015.7.6	履行完毕
3	东华国际旅行社有限公司	出境差旅、接待等服务	156,505.00	2015.2.10	履行完毕
4	北京荣华兴业印刷技术有限公司	印刷服务	框架合同	2015.2.2	正在履行
5	金叶天成（北京）科技有限公司	远程会议直播服务	169,820.64	2014.9.23	履行完毕
6	大新华国际会议展览有限公司上海分公司	会议会务安排	682,616.80	2014.6.16	履行完毕
7	北京卓信创佳科技有限公司	网络直播服务	239,000.00	2013.9.3	履行完毕
8	广东省抗癌协会	参与会议赞助费	200,000.00	2013.5.9	履行完毕
9	北京四季风航空服务有限公司	机票代理服务	框架合同	2013.3.5	正在履行
10	中青旅（北京）国际会议展览有限公司	出境差旅、接待等服务	框架合同	2013.2.20	履行完毕
11	北京卓信华夏广告有限公司	发布广告或学术文章服务	187,650.00	2013.1.11	履行完毕

3、报告期后至本公开转让说明书出具日，公司合同订单签订情况

序	客户名称	项目名称	合同金额(元)	项目执行情况	签订日期
---	------	------	---------	--------	------

号					
1	施维雅(天津)制药有限公司	施维雅专业医学服务项目	41,350.00	履行完毕	2015.7
2	阿斯利康(无锡)贸易有限公司	阿斯利康海外专业医学培训项目	695,419.00	履行完毕	2015.8
3	博福-益普生(天津)制药有限公司	博福-益普生专业医学服务项目	114,735.00	正在履行	2015.8
4	阿斯利康(无锡)贸易有限公司	阿斯利康-ACS 中青年医师交流专业医学培训项目	697,309.74	正在履行	2015.8
5	阿斯利康(无锡)贸易有限公司	阿斯利康规范化急性冠脉综合症专业医学培训项目	352,428.30	正在履行	2015.9
6	广东众生药业股份有限公司	众生药业专业医学服务项目	334,500.00	正在履行	2015.10
7	北京美恒益信策划咨询有限公司	美恒益信 CSCO 采访项目	5,600.00	履行完毕	2015.9
8	北京美恒益信策划咨询有限公司	美恒益信线上医学交流推广	3,150.00	履行完毕	2015.11
9	武田(中国)国际贸易有限公司	武田 ACG 中外交流专业医学培训项目	2,411,157.00	正在履行	2015.9
10	施维雅(天津)制药有限公司	施维雅 ESC 专业医学培训项目	35,262.00	正在履行	2015.9
11	阿斯利康(无锡)贸易有限公司	阿斯利康好病例专业医学培训项目	1,662,995.00	正在履行	2015.9
12	阿斯利康(无锡)贸易有限公司	阿斯利康专业医学培训项目	116,165.30	正在履行	2015.10
13	阿斯利康(无锡)贸易有限公司	阿斯利康 JAMA 写作培训项目	153,606.00	正在履行	2015.10
14	百特(中国)投资有限公司	百特 2015ASN 专业医学培训项目	2,750,219.00	正在履行	2015.10

(五) 持续经营的条件与关键因素

由于公司处于转型发展期，工作重点由线下业务转移至线上，加之受国家政策影响及药企增加其审批、合规程序所需的环节和时间等，多种因素综合作用下导致公司业绩下滑，但公司未来盈利能力并未受到影响，具备持续经营能力。

1、朝阳行业

公司专注于医生入口的互联网医疗市场，是一家提供医学培训交流的国际平台的业内知名企业。目前这一细分领域属于行业内的空白领域，但学术市场发展潜力巨大。在市场需求庞大、政策引导积极、职业性质特殊、移动互联及大数据的高速发展、资本驱动等行业有利因素的共同影响下，根据业务发展规划，公司未来期间将在医生入口这一细分领域，通过“线上+线下”的商业模式进一步开

拓行业现有或潜在医疗学术市场，预计能获得高盈利，成为该细分领域的龙头企业。

除此之外，虽然 GSK（葛兰素史克的商业贿赂）事件对整个行业产生重大影响，使政府部门对医药商业贿赂的监管愈加严厉，而药企必然将更加严格、谨慎地挑选服务提供商，但这对于公司而言反而是利好因素。监管更为严厉利于真正做学术的公司发展，从“鱼龙混杂”的市场中脱颖而出，不被市场淘汰，保持长期、持续经营。同时，药企必然将更多地通过互联网等第三方渠道向医生群体传递产品信息，这将导致医疗互联网渠道获得的药企投入越来越多，利于公司线上业务的发展。

2、主营业务明确

公司虽处于业务转型期，但自成立以来，公司一直从事医学培训及医学专业服务业务，转型线上也是基于线下运营中积聚的资源的基础之上，继续从事医学培训服务，故主营业务依旧明晰。公司通过多年积累的独特国际资源和口碑，以培训会议与医院、医生建立关系，培养专家医生的粘性，占据一定的国内外医生入口、药企入口、学术机构入口、医院入口等线下资源，目前已具备提供线上平台业务的能力和条件，可用线下带动线上，支撑其线上业务的发展。同时，公司线上和线下业务之间相互促进，用户相互转化，互相引流，为公司带来更多客户。

3、核心资源丰富

公司通过多年优秀的服务和业务执行经验，与众多世界顶尖机构建立了良好的合作关系，可为国内医师提供快捷、优质、权威、严谨、公正的医学服务。这些机构包括：American Heart Association、NEJM Group、BMJ Group、MD Anderson Cancer Center、Moorfields Eye Hospital、Johns Hopkins Hospital、Cleveland Clinic、Faculty of 1000、中国医疗保健国际交流促进会、海峡两岸医药卫生交流协会、中国临床肿瘤学会等。公司积累了较多的上下游专家医生、学术资源，并保持着良好的联络与维持，获得了业内的一致认可，这些资源是公司独特的核心竞争力。利用良好的声誉和优质的资源，公司可容易获得“线下+线上”产品和服务的授权与合作，尤其是受到国际企业的青睐，并可为线上平台带来客户流量，因此，核心资源的掌握使得公司具备持续经营能力。

4、主要客户及供应商稳定

知名公司对医疗服务提供商的选择标准往往较为严格，但公司用专业的学术和医生资源、优秀的执行能力和服务品质及丰富的行业经验赢得了客户的广泛认可。赛诺菲（北京）制药有限公司、上海诺华贸易有限公司、拜耳医药保健有限公司、施维雅（天津）制药有限公司、上海罗氏制药有限公司等全球著名企业均为公司报告期内前五大客户，与公司的合作稳定、具有持续性。北京四季风航空服务有限公司、北京荣华兴业印刷技术有限公司等企业为公司长期合作的供应商，对公司的供货保持稳定。

5、期后合同签订与执行

截至 2015 年 6 月 30 日，公司与杭州默沙东制药有限公司、赛诺菲（北京）制药有限公司签订的合同金额共计 484 万元，目前报告期内已确认 107 万收入，合同均正在履行中。

截至本公开转让说明书出具日，报告期后已有多家长期合作伙伴与公司签订了多项关于“线下+线上”培训交流及医学服务的合作合同，达成了意向合作方案或者已通过立项、正处于内部审批流程环节，例如：上海罗氏制药有限公司、辉瑞制药有限公司、阿斯利康（无锡）贸易有限公司、杭州默沙东制药有限公司、施维雅（天津）制药有限公司、益普生（天津）制药有限公司等企业。其中，公司已与阿斯利康（无锡）贸易有限公司签订两份合同，总金额 139 万元；与益普生（天津）制药有限公司签订合同，金额 11.5 万元；与阿斯利康（无锡）贸易有限公司、上海罗氏制药有限公司、广东众生药业股份有限公司、辉瑞制药有限公司等企业均有多份合同处于药企内部流程环节，预计合同总金额为 724 万元。除此之外，公司与鑫科贤（北京）生物技术有限公司、施维雅（天津）制药有限公司、上海罗氏制药有限公司等多家公司均已报价完毕，等待合同进一步推进。

因此，随着未来合同和订单履行，公司收入和利润将逐步释放，预计 2015 年全年收入将与 2014 年度持平，2016 年开始盈利。

6、平台研发投入及运营情况

截至 2015 年 6 月 30 日，线上业务平台均已完成开发并经测试上线。公司累计研发投入 611,529.54 元，累计计入开发支出 316,116.51 元，其中，亦邻网资本化 225,242.72 元，肿瘤评论资本化 90,873.79 元。截至 2015 年 9 月 30 日，肿瘤评论共有近万名专业用户，覆盖 32 个省级直辖市 1,500 余家医院；亦邻网已签

约 400 位导师（中方 341 位，外籍 59 位），完成课程 606 个，会议 264 个，期刊杂志 29 期，指南与共识 121 篇。亦邻网现采用基础稿酬和与导师成果分成两种机制来鼓励导师进行内容分享与交流，同时运用公司独有的国际资源为导师、会员提供国际著名杂志的培训课程、SCI 论文润色、指导、国际学习培训进修等延展服务以提高用户黏度，并培养会员使用虚拟“智慧币”的习惯，逐渐实现盈利。在积累一定的用户流量及数据之后，公司可帮助药企实现精准营销，极大提高公司的盈利能力。

7、合法合规经营

自成立以来，公司管理层始终将合法合规经营摆在重要位置，在经营过程中，严格遵守国家相关法律法规。截至本公开转让说明书出具之日，公司不存在因违法违规而受到工商、税务、环保、质监、安全等部门重大行政处罚。随着公司治理机制的完善和落实，内部控制制度的健全和有效执行，公司未来将始终坚持合法合规经营。

综上所述，借助于声誉资源、专业医学资源、客户资源、人力资源等关键资源优势，公司未来将继续积聚医疗资源、巩固线下业务的专业地位、加快线上平台完善进度、拓宽线上平台的推广宣传渠道，推动公司“线上+线下”商业模式的协同运营，实现公司可持续经营。

五、公司商业模式

（一）采购模式

公司采购的物资主要为机票、酒店、印刷、数码、礼品等产品，包括宣传推广的会议展架、提问卡、插展等其他物品。公司由专门的会务部统一负责外部物资和服务采购业务，包括询价、比较、确认供应商、制定合同和付款等环节。

公司根据项目计划和目前成品库存情况，确定所需要采购的材料用量，形成采购计划，以保证及时有效地完成项目需求。公司项目部和客户签订合同后，会务部根据项目策划统一进行采购。公司建立了合格供应商管理制度，按年度建立合格供应商名录，严格筛选供应商进行采购。对于国外会议项目，会务部向中青旅、中旅等旅行社进行采购，供应商提供机票、酒店、签证、租车、行程安排等各方面物资。对于国内会议所需物资，全部由会务部完成：机票、物料、印刷、数码四大类物资方面，公司拥有固定供应商，合作关系良好；而一些偶发性或地

域性采购，公司采取由三到四家供应商比价的方式进行采购。

（二）生产模式

线上课程产品的生产模式：主要有三种模式，分别为以国内外会议的官方媒体合作伙伴的身份参与报道并进行课程录制或采访，与国内多家医院、签约导师及其所在学术机构合作以多学科合作研讨项目（MDT）、学科学术讲座、手术教学视频制作的方式进行课程的生产，以及邀请专家学者专程来公司或通过远程视频会议系统进行课程录制。

运营部和国际事务部负责联络国内外专家资源，运营部进行合作洽谈，医学部把握学术重点与课程内容，三者合作共同负责课程开发。视频经制作中心剪辑、制作，由医学部整理、翻译、撰写课程简介或采访稿，完成后上传至平台，IT部进行后续平台维护与更新。

（三）销售模式

公司同时开展线下和线上业务，其中，线下业务贡献大部分收入，但线上业务是公司大力发展的方向。公司的销售模式按目标群体可分为两种：B2B 的医药企业学术信息传播渠道和 B2C 的医生课件购买以及学术延展服务。

按业务类型分类的销售模式如下：

① 医学培训

公司作为学术团体的理事单位，策划组织学术培训项目，并向社会寻求捐赠或支持。报告期内，公司医学培训业务的销售模式主要由药企为医促会提供资金支持，公司再与医促会合作，开展业务。从世界范围内看，制药公司支持医学培训会议、项目是大趋势，不但为医学的发展做出了贡献，也借此传递了新技术、新知识，增添了新的临床解决方案。公司在上海设立了办事处，主要负责江浙一带的业务拓展和销售工作，从而大大缩小了地域性限制，有效配合公司整体的销售模式。

公司作为专业的医学专业培训咨询机构，深入挖掘、分析客户需求的核心价值，策划、设计相应的学术培训方案框架后，与药企等客户进行沟通合作，在此基础上根据项目的规模、所需的医疗资源、花费的人力和时间向客户进行报价并与客户签订合同。公司凭借多年积累的医学资源及组织经验为客户提供一站式的专业服务。

公司原多以公司-药企-医促会的三方合作模式开展业务，即甲方为药企，乙方为医促会，丙方为公司，三方于合同中约定公司为医促会授权的活动执行单位，负责项目所有的活动安排和服务的提供。今年下半年以来，公司在业务经营、合同签订等方面进一步规范运作，均签订两方合同，即药企与医促会签订业务合同，而医促会与公司签订委托书，授权公司独家负责项目的筹划、组织工作。

公司业务的实际开展过程中，医促会未提供任何实质性帮助，均由公司发起项目，借助医促会作为平台，向其提交项目申请，经其审核后，与药企开展实际业务。即从项目发起到培训结束均由公司独立完成，医促会仅为通道平台，因此该模式对公司生产经营活动无不利影响。

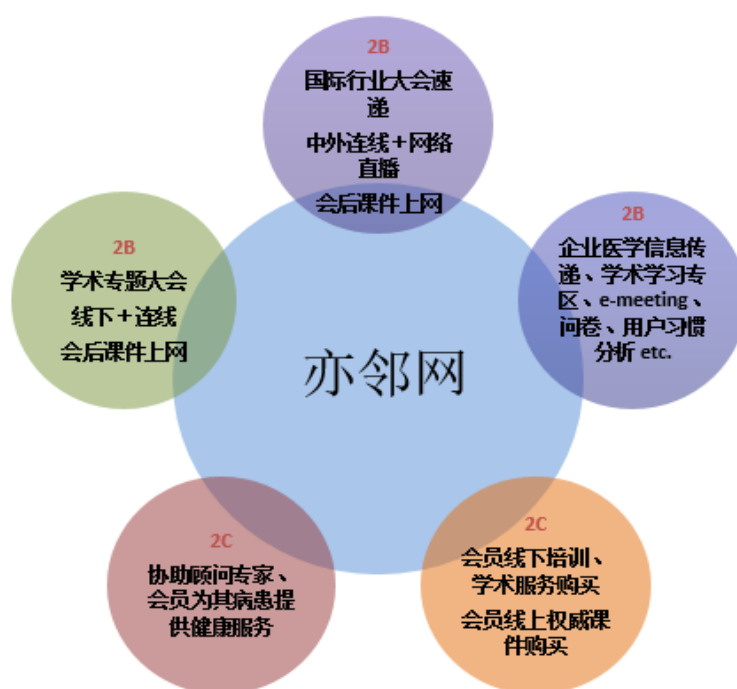
② 线上平台的推广

第一，公司以官方媒体合作伙伴的身份参加学术会议，与行业协会、重点医院、医学院校、重点专家合作推广公司线上平台，扩大会员量，这是联络医生、推广网站的最好渠道，属于合作方式；第二，公司以自费赞助行业会议、购买展台的形式来推广网站平台，属于纯粹参会性质；第三，通过公司自有媒体定期推送专业信息来吸引更多用户；第四，借助百度推广等第三方平台进行营销；第五，通过已有专家推荐，向更多潜在客户营销。

③ 线上平台的课程销售

目前采取会员免费学习或用“智慧币”购买的模式进行课程销售。公司正计划与药企合作，并进行精准营销。

以下为公司亦邻网平台的模式展示：



(四) 盈利模式

公司的产品分为医学培训、专业医学服务和线上业务平台三类。线上平台按内容分为肿瘤评论和亦邻网，按目标客户群体分为 B 端和 C 端，具体盈利模式如下：

产品分类	医学培训、版权学术产品	私人定制服务	肿瘤评论	亦邻网
盈利模式	主要与药企合作	通过向医生销售服务获利	B 端：广告、学术推广、问卷调查等以及线下会议培训项目。	近期： B 端：广告、学术推广、e-meeting、内容订阅、订制课程等；线下会议、培训项目等。
			C 端：主要是线下项目的付费参与。	C 端：课程付费、线下付费项目、个人专业延展服务（国外进修推荐、论文 review 等）。
				远期： 开展患者健康咨询服务。

六、公司所处行业情况、风险特征及公司在行业所处地位

(一) 公司所处行业情况

1、公司所处行业分类

根据《国民经济行业分类》国家标准（GB/T4754—2011），本公司所处行业

为“互联网和相关服务业”（I64），所属细分行业为“互联网信息服务”（I6420）；根据中国证监会颁布的《上市公司行业分类指引》（2012 年修订），本公司所处行业为“I 信息传输、软件和信息技术服务业”门类下的次类“I64 互联网和相关服务”大类；根据全国股份转让系统公司《挂牌公司管理型行业分类指引》，本公司所处行业为“I 信息传输、软件和信息技术服务业”之“I64 互联网和相关服务业”之“I6420 互联网信息服务”。

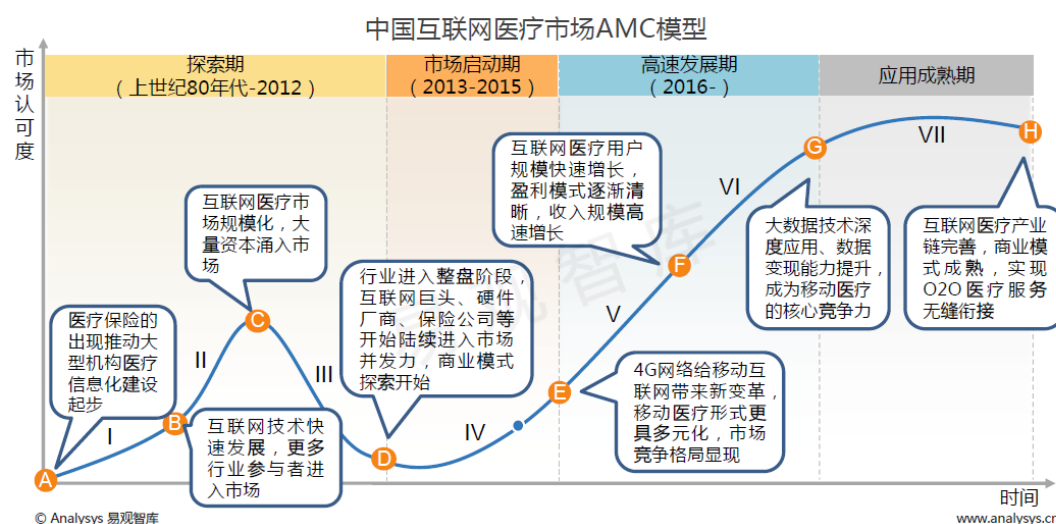
2、行业发展现状及市场规模

（1）互联网医疗的基本概念

互联网医疗，是互联网在医疗行业的新应用，其包括了以互联网为载体和技术手段的健康教育、医疗信息查询、电子健康档案、疾病风险评估、在线疾病咨询、电子处方、远程会诊、远程治疗和康复等多种形式的健康管家服务。

公司所在行业横跨互联网和医疗服务两大领域，两大行业前景广阔，均具有较好的成长性。

互联网用户及手机用户规模持续扩大。2015 年 2 月 3 日，中国互联网络信息中心（CNNIC）发布第 35 次《中国互联网络发展状况统计报告》表明，截至 2014 年 12 月，我国网民规模达 6.49 亿，互联网普及率为 47.9%，手机网民规模达 5.57 亿，较 2013 年底增加 5672 万人。网民中使用手机上网人群占比进一步提升，由 2013 年的 81.0%提升至 85.8%。手机网民规模首次超越传统 PC 网民规模。以 2013 年美国 2.683 亿互联网用户计算，中国网民规模是美国的 4.2 倍。我国互联网在整体环境、互联网应用普及和热点行业发展方面均取得长足进步。



互联网医疗行业的市场发展趋势良好。中国互联网医疗共分为四个发展阶段。预计从 2016 年开始，行业进入高速发展期，用户需求增大，终端厂商、运营商、软件方案商等成为产业链的重要环节。从数据来看，2014 年中国互联网医疗市场整体规模为 114 亿元（不包括医药电商），同比增长 32.7%，其中移动医疗服务达到 30.1 亿元，比 2013 年增长 26.8%。预计到 2017 年，中国互联网医疗市场整体规模为 365.3 亿元，移动医疗服务市场规模将达到 125.3 亿元，未来 3 年复合增长率约 60%，且增速逐年提升。

（2）互联网医疗的细分市场

基于付费主体的商业模式划分及代表公司				
收费对象		现有服务	现有盈利模式	相关公司
面向个人用户	患者	健康管理	硬件销售	咕咚、乐心医疗、九安医疗
		自诊+问诊+诊后咨询	会员收费、连续收费	掌上药店、春雨医生
		慢性病监测工具	硬件销售	九安医疗、三诺生物
	医生	辅助诊断	会员收费	丁香园、杏树林、Epocrates
		预约平台	会员收费	ZocDoc、好大夫
		医生在线培训	会员收费	博睿健康、Medscape、CCO
面向企业用户	药企	医药教学视频	精准推送收费	博睿健康、医脉通
		研发数据	用户数据收费	Epocrates、丁香园
		广告	广告收费	丁香园、博睿健康
	医院	信息化系统	软件销售+维护运营	万达信息、东软、卫宁软件
		远程监测	硬件销售+监测数据服务	四维医学、新元素、中卫莱康
		院内通讯	硬件销售	Vocera
	商业保险公司	客户慢性病管理	硬件+监测体系收费	CardioNet、WellDoc

① 患者入口

提高患者在各就医环节的体验是互联网医疗的价值所在。该细分领域市场空间大，盈利模式多样，创新点多。能被互联网化的环节包括：健康管理、自诊、自我用药、导诊、候诊、诊断、治疗、院内康复、院外康复（慢性病管理）。以智能可穿戴设备为基础的健康管理服务，对应的是患者逐渐增长自我健康管理意识和需求；在线问诊服务，它既可向前连接健康管理，为用户提供健康咨询服

务，也可向后连接导诊挂号服务，通过在线咨询将有需要的患者引向线下医院和药店；此外，还有针对患者的医疗类社交网站。自诊环节、自我用药环节、导诊环节、候诊和诊断环节、院内康复和院外康复环节刚需较强，而在健康管理环节不存在极强的用户刚需。对消费者收费的具体收费方式大类上可分为：硬件销售模式和软件服务模式。

② 医生入口

可以借助互联网满足医生：职业发展（教育需求、科研需求），提高医术（行医辅助需求、同行交流需求），提升收入（医患交流需求，知识分享需求），扩大知名度（同行交流需求、医患交流需求）。从医生角度切入的服务当前以移动电子病历、用药词典、医学文献库等临床决策工具和医医社交网站为两大主流，为医生服务的医学学术领域尚属行业的空白领域。目前向医生收费的公司的具体收费方式主要是会员收费，但都不是其主要的盈利来源，积极开发其他盈利模式是现存公司的普遍特征。总之，向医生收费市场空间不大，且盈利模式单一，难以成为主要模式。

③ 医院入口

切入点包括提高医院管理效率以及提高收入。从医院角度切入的服务主要集中在就医移动信息化和远程医疗方面。就医移动信息化将医院服务与患者的智能终端连接起来，使其能够在手机上就完成挂号、医患沟通和医保药费支付等操作。当前，以此为切入口的公司主要有两种，一类打造联通各医院服务的智能云平台；另一类，专注于为特定医院打造云医院平台。在远程医疗方面，由于政策的支持，以医联体和“医院+药店”的远程医疗协作模式正在开展，为医院开发管理远程医疗网上平台的企业获得了迅速发展的机会。在盈利方面，向医院收费市场空间大，盈利空间大，但盈利模式只能满足中短期发展。盈利模式主要包括三类：一是软件销售以及维护运营收费；二是硬件销售；三是远程监测服务收费。其中，基于数据的盈利是未来针对医院收费的主要模式。

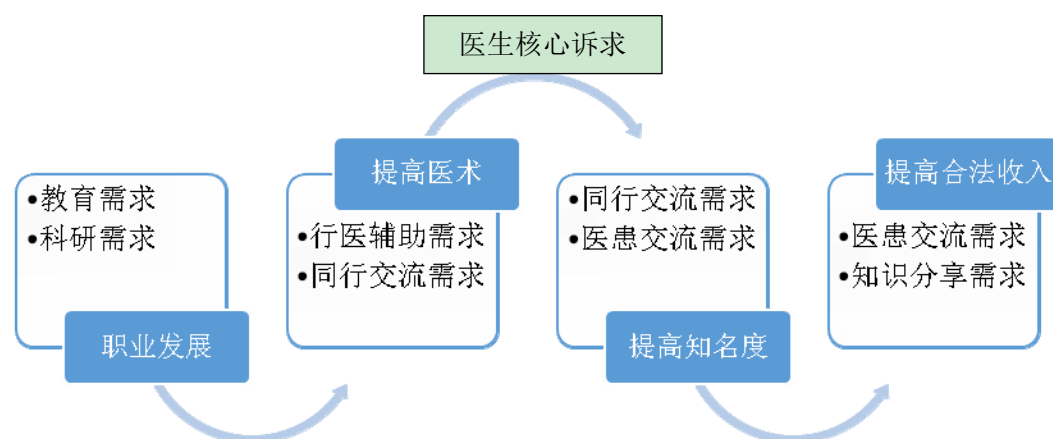
④ 药企入口

通过广告和用户数据的结合，帮助药企精准营销并辅助医药品研发。向药企收费市场空间大，盈利模式多样。盈利模式主要包括三类：一是基于流量的广告收费；二是基于数据的精准化推送收费；三是研发数据收费。向药企收费是互联网医疗当下和未来的主要盈利模式。

⑤ 险企入口

通过数据跟踪和及时干预，帮助商业健康保险公司精准定价，降低保险公司保费支出。收费的模式曙光乍现，未来想象空间巨大。

（3）医生入口的互联网医疗的特点、运用及其分类



需求	对应的产品和服务
教育需求	包括资格考试（行业准入考试，分执业医师和助理执业医师两级）和继续教育
科研需求	在我国发表 SCI 文章是决定一个医生能否晋升的重要指标。旨在为医生提供学术期刊文献、临床实验资料等，参与大型临床实验的机会
行医辅助需求	行医过程中的辅助工具，包括用药辅助、病例辅助、医疗资讯辅助等
同行交流需求	与同行医生的交流，包括医生同行社区、会议、远程学术会议、会诊等，提高个人医术和学术地位
医患交流需求	建立在患者中的口碑，利用碎片时间提高收入，树立个人品牌
知识分享需求	通过进行知识分享、传授来获取合理报酬，提高收入

公司处于医生入口的互联网医疗行业细分领域。目前向医生收费的企业的具体收费方式主要是会员收费及向药企收费。

主要服务	数据衍生服务	主要盈利模式
医生交流及专业信息	广告、研发、精准化营销	医生会员收费 +基于数据的药企营销收费
病历记录、医学资料查询、医学杂志阅览、用药词典等临床决策工具	精准化营销	医生收费
医药产品的专业教学视频	广告、研发、精准化营销	医生会员收费 +基于数据的药企营销收费

（4）全球医生入口的互联网医疗行业的发展状况

从国外发展经验看，各国在开拓或者进入互联网医疗市场的手段和策略上各

有特点，起步时间、发展进度和规模也不一样，相关的研究和应用工作的进展取决于国家地区的经济和市场发展的成熟度、社会医疗服务的整体水平，以及医疗信息技术的发展程度，目前为止还没有一个可普遍适用的、统一的互联网医疗服务模式。

美国的医疗模式已相当成熟，走在行业发展前列。对于医生入口这一细分领域，由于美国医生自由执业、分级诊疗体系成熟，所以对医生的盈利模式非常多样，客源、诊断、诊后、用药、器械等都可以是盈利的切入点。并且医生有很大动力去提高专业能力、增强医学知识、塑造个人品牌等，因此医学学术市场需求大，这是另一盈利切入点。

远程医疗已成为美国人重要的就医方式，北美 2014 全年门诊量的四分之一是通过远程医疗的模式实现的，因此催生出一批为医生和医疗机构服务、打造远程医疗服务平台的公司，如 HealthTap 以打造的医生社区平台为切入点，开展在线多点问诊和医生互评服务。

医生入口的移动互联网全球知名企业情况如下：

Epocrates：基于软件的双向服务。Epocrates 拥有美国排名第一的移动药物字典，其的核心服务是通过手机软件向专业医疗从业者提供信息支持，包括药品相关信息、疾病相关信息、医疗实验室诊断信息等，从而帮助医生更准确和高效的为病人提供服务。目前有超过一百四十万的临床医生使用 Epocrates 的手机软件。Epocrates 收入 1.2 亿美元，其中 80%来自向药品企业提供市场解决方案（包括 60%的广告和 20%市场调研服务），剩下 20%来自软件销售。基于掌握的医生客户资源和软件平台的数据资源，Epocrates 可以通过 DocAlert 信息服务向医生传递药品审批、临床试验数据、治疗指南、处方规定变化等简短的信息，并根据药企的需求进行精准的医生再教育内容投放，已达到精准营销的目的。同时，为药企开展针对特定地区或对象的市场调研也是 Epocrates 的重要收入来源。

Medscape（医景）：网站主要内容有各类医学期刊论文、图片、案例报告、医药新闻、免费论文、芝加哥商业交易所和药物搜索等相关信息。

Clinical Care Options（CCO）：医学继续教育领域的领导者，致力于为专业医学人士提供即时有效的、可量化的教育和决策支持工具，以提高医师的专业医护水平。通过“在线+现场”的方式为艾滋病、肝病、胃肠病学、血液学和肿瘤学领域的专业医疗人士提供原创继续教育信息资源。CCO 教育项目的开发不仅

提供最先进的科学信息，而且还为提高医学专业人士的学习、应用、专业胜任能力提供支持。

Domixity：医生行业的“LinkedIn”，通过增值服务向医生收费，销售数据向第三方收费。

根据全球移动通信系统协会的数据，2014 年全球移动医疗健康市场规模为 69 亿美元，预计到 2017 年，市场规模将达到 230 亿美元（估计未将医药电商的交易额纳入），未来 3 年复合增长率约 50%。预计到 2017 年，美国将成为全球第一大移动医疗健康市场，约占全球市场规模约 25.7%；中国将成为仅次于美国的全球第二大移动医疗健康市场，约占全球市场规模约 11%。

（5）我国医生入口的互联网医疗行业的发展状况

我国的互联网医疗产品仍然处于最初级的发展阶段，盈利模式和业务模式都处于探索阶段，仍然有很大的发展空间，各子行业也没有形成稳定的竞争格局。目前，我国互联网医疗产业已经整合了移动医疗服务商、医疗设备制造商、IT 巨头、风险资本、移动运营商、应用开发商、数据公司和保险企业等众多参与者，形成了以可穿戴设备和在线医疗为主的产业格局。未来，随着互联网技术的快速发展、新产品开发的加快和企业经营实力与创新能力的不断增强，互联网医疗产业链将向纵深方向发展。

中美互联网医疗对比

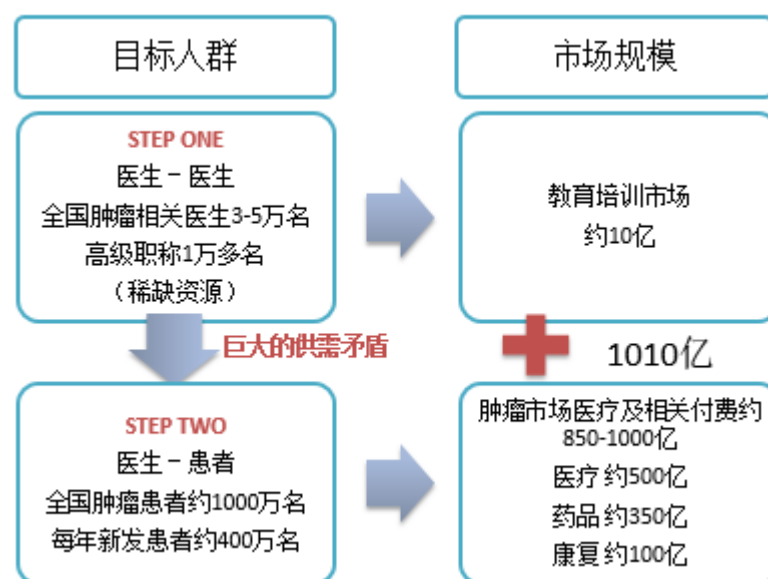
	中国	美国
业务模式	● 提供医院挂号、预约医生服务 ● 与医生进行线上和线下的交流 ● 医生论坛、医生专业资讯 ● 药品资讯及购买、健康资讯 ● 为特殊人群提供的服务	● 提供预约医生服务 ● 健康资讯、专业人士资讯 ● 医疗费用比价服务 ● 药品追踪服务 ● 食品化学成分鉴定服务
盈利模式	● 医院、药企、器械厂商投放广告 ● 卖数据给药企 ● 帮助药企营销 ● 向终端用户收费	● 医院、药企、器械厂商投放广告 ● 卖数据给药企、保险公司 ● 向其他医疗服务机构收费 ● 向合作的大型企业收费 ● 向终端用户收费

在医生入口这一细分领域，若向医生收费，难点在于切中医生刚需，而向药企收费是互联网医疗当下和未来的主要盈利模式。从价值需求角度，药企营销、研发成本巨大，依赖互联网的强大流量和数据进行营销、辅助研发是其刚性需求；

从价值创造角度，基于流量的广告营销已经是目前向药企收费的主要盈利模式，而基于数据的精准化营销和支持研发决策的大数据营销将在未来获得更大的市场空间。因此目前多数医生入口的互联网医疗企业以免费服务从而获取医生资源为发展战略，少以其为收费对象进行盈利，待积累一定医生资源后再向药企收费。

中国医疗体系对医生的限制非常多，故针对医生的盈利模式还是限制在辅助诊断用药以及医生间交流的层面，虽在预约平台上收费的模式目前发展较好，但存在着会受到政府监管的风险，未来发展并不乐观。目前针对医生收费的企业，例如丁香园、杏树林、博睿健康等，对医生收费都不是其主要的盈利来源，积极开发其他盈利模式是现存公司的普遍特征。

公司处于医生入口的互联网医学学术领域，目前尚属行业的空白领域，而在市场规模庞大、职业性质特殊、政策引导积极等多种利好因素综合作用下，此领域的市场潜力巨大。中国政府每年给医务人员教育拨款、医药企业用于医生教育的市场费用、中国医生每年用于培训的个人花费共计约 260 亿。仅以肿瘤领域为例，其垂直发展市场规模如下图所示：



3、行业与上下游的关系

公司是一家为医生提供专业的国际学习与交流平台的服务提供商，公司提供的产品包括：医学培训（继续教育）、专业医学服务和线上业务平台。公司目前处于医生入口的互联网医疗行业的中间领域，上游为各医疗领域的专家学者等专业医学资源提供商，下游是各级医疗机构、医药企业等机构提供的医生。

医生入口的互联网医疗行业的上下游，具有一定关联性，可互相转化。主要体现在主要供应商和主要客户均为医生群体。

在提供线上业务平台时，公司的上游还包括一些软件开发提供商；公司提供线下服务的过程中，通常需要从一些相关媒体渠道（如电视、广播、杂志报刊、互联网等）采购一些外部服务，如学术会议、培训等活动场地、印刷服务、数码产品等。此外，还需要涉及各类零星的产品或服务供应商，主要包括机票、酒店、餐饮，以及会议所需的展架、提问卡、插展、礼品等道具供应商。对于国外会议项目，还会涉及中青旅等旅行社提供商。

因此整体而言，公司的上游行业范围较广。

公司下游行业包括以医生、医学生为主的最终用户以及药企。下游行业对公司线上平台产品和线下培训学术服务的需求快速提升，从而推动公司不断成长。

4、行业的竞争程度及行业壁垒

（1）行业竞争格局

目前我国互联网医疗行业发展迅速，各个细分入口的子行业众多。如患者入口的挂号预约、寻医问诊、门户社区等，医生入口的医生社区、医生工具，医药入口的医药电商、医药媒体等，目前都已呈现出诸侯纷争、群雄割据的态势。百度、阿里、腾讯等互联网巨头不断进入，各类互联网医疗行业创业公司层出不穷，跨国药企、医院、保险公司等医疗相关行业也在尝试进入市场，将在中短期内，使互联网医疗创业公司面临较为残酷的竞争。医生资源尤其是顶级医生资源是各个平台激烈争夺的对象。

但在中国，公司所在的医生入口的互联网医学培训领域，目前是行业的空白领域，竞争者稀少。

（2）公司主要竞争对手

在医生入口的互联网医疗行业，目前丁香园和杏树林处于领先地位，但两者与公司所处不同的细分子行业。公司处于医生入口的互联网医学学术领域，在国内暂无直接竞争对手，市场上很难找到与公司经营业务完全一样的企业。

① 丁香园

丁香园成立于 2000 年 7 月，是目前国内最大的医生论坛，是专注于医药及生命科学领域的社会化媒体平台。丁香园的最初形态是医生群体的免费交流论

坛，通过多年的发展，于 2012 年实现盈利。目前丁香园用户超过 300 万，主要以医生群体为主，网站为用户提供多种形式的交流平台和工具。丁香园旗下包括丁香园、丁香通、丁香人才、丁当铺等十几家网站，为医疗行业各类客户提供资讯、会议、招聘等多项服务。

② 杏树林

杏树林创立于 2011 年 12 月，专注于为医学专业人士开发移动工具。目前已推出病例夹、医口袋、医学文献等 APP。这些应用通过为医生提供前沿的医学研究文献和实用的医学临床工具，在服务医生的同时，也将自身打造成药企向医生进行个性化营销的新渠道。

（3）行业壁垒

① 先发优势

先发优势是核心竞争壁垒。

首先，医生多点执业等政策激励医生通过互联网等多渠道进行交流学习以提升自身知识和水平，并塑造个人品牌，公司在这方面是先行者，打通整个国内外医生的线上学术交流与学习。这对没有很深行业基础的企业来讲是一个相当高的壁垒。

其次，先发优势带来的专业的医疗资源和优质的市场口碑为赢得竞争对手奠定基础。一方面，目前部分业内发展良好的公司因其早期与医院、医生的合作使其在早期迅速积累了大量的优质医生资源，增加其平台的专业性，而医生的精力有限，医院也以简为重，一旦先占据了医生入口、医院入口等线下资源，其他平台很难让医生、医院改变对接平台。另一方面，医学因其专业、严谨的性质，使用户对其市场口碑有着较高的依赖性。率先运作的平台依靠其积累的口碑将加速用户对于产品的信任感，增强用户粘性。

② 线下医疗资源整合能力

整合线下医疗资源除了介入医院的含义之外，还包含了对整个医疗服务链条的整合，在互联网医疗产品上能够形成完整的闭环和良好的客户体验：对患者来说，从平常的健康保健知识、监测、社群，到自诊阶段、自我用药（买药）的就医前环节，再到导诊环节的挑选医院、科室、医生；进而到医院内的挂号、候诊、取单、支付、康复环节的便捷体验；以及院外康复环节持续的医患沟通等，要与医生的诉求、医院的诉求、保险公司的诉求以及药企的诉求充分结合，充分利用

就医过程中产生的“流量”（包括病人流、医生流和数据流），产生价值。率先在区域打通行业价值链的企业将产生极强的先发优势和壁垒，因为一个手机上不需要第二个功能相似的 APP。

5、互联网医疗行业发展前景

（1）重度垂直将成为互联网医疗最重要的发展趋势

“重度”是指用户在一个平台上可以获取一系列完整的医疗服务，“垂直”是指服务商在某个细分医疗方向深耕细作。一个完整的“重度”服务，将在体验上完胜“大而全”的单环节平台，从而成功抢夺高粘性、高单价、高频次的优质用户。由于医疗服务需求的特殊性，类似于“网购电商”大而全的商业逻辑在医疗服务领域难以成立，医疗服务需求是纵向链条衍生需求，而“网购电商”是横向衍生需求。未来互联网医疗生态格局将极可能演变为“一全多垂”局面，高粘性、高单价、高频次的医疗服务将以重度垂直形态存在，而“大而全”的平台则将满足剩余的医疗服务需求，“大而全”的平台由于缺乏像重度垂直模式那样“本地化”特征的保护，将会面临激烈竞争，最终存活的平台数量将极为有限。

（2）数据决定发展空间

是否具备有效的数据搜集和数据分析能力，是区别传统医疗模式和互联网医疗模式的重要因素，也是观察一个互联网医疗企业是否具备广阔发展空间的重要指标。数据的积累和搜集首先带来了衍生的商业模式，其次，数据的沉淀将增加客户粘性，从而形成较强的竞争壁垒。

（3）社群带来流量沉淀，强社群关系是富矿盈利池

对于医疗行业来说，对社群商业的挖掘则更加重要。社群商业是互联网环境下的新商业模式，互联网低成本的“连接”，使得原本具有同样特征，却长尾分散的人可以聚合在一起，从而爆发出惊人的商业潜力。一个成功的互联网医疗产品，必须建立起关系紧密的社群，唯有这样才能将流量有效沉淀，成为竞争壁垒和持续盈利挖掘的富矿池。

（4）互联网医疗行业的竞争壁垒在于对线下资源的整合能力

整合线下医疗资源除了介入医院的含义之外，还包含了对整个医疗服务链条的整合，在互联网医疗产品上能够形成完整的闭环和良好的客户体验。

6、国家对行业的监管体制和相关政策

(1) 行业主管部门

公司主要从事国内外医学培训、专业医学服务及提供线上医学交流平台等业务，所属行业为互联网医疗行业。我国互联网和相关服务行业的主管部门是工业和信息化部；医疗服务行业的主管部门是卫计委。

(2) 行业主要法律法规

互联网医疗行业主要法律法规如下表：

序号	法律法规名称	发布单位
1	《中华人民共和国公司法》	全国人大
2	《中华人民共和国广告法》	全国人大
3	《中华人民共和国药品管理法》	全国人大
4	《中华人民共和国执业医师法》	全国人大
5	《互联网信息服务管理办法》	国务院
6	《信息网络传播权保护条例》	国务院
7	《互联网文化管理暂行规定》	文化部

(3) 行业主要产业政策

互联网医疗行业主要产业政策如下表：

年份	文件名	内容
2005.9	《互联网药品交易服务审批暂行规定》	允许网上药品交易，但只能销售非处方药。
2009.7	《互联网医疗保健信息服务管理办法》	提供医疗保健信息服务的网站不得从事网上诊断和治疗活动。开展性科学研究的医疗保健网站，只能向从事相关临床和科研工作的专业人员开放。
2013.9	《国务院关于促进健康服务业发展的若干意见》	2020 年，基本建立覆盖全生命周期的健康服务业体系，打造一批知名品牌和良性循环的健康服务产业集群，健康服务业总规模达到 8 万亿元以上。
2013.10	《关于加强互联网药品销售管理的通知》	零售单体药店不得开展网上售药业务，零售连锁企业网上只能销售非处方药，并使用符合 GSP 认证的药品配送系统自行配送。
2013.12	《关于建立医药购销领域商业贿赂不良记录的规定》	各省级卫生行政部门应建立本行政区域医药购销领域商业贿赂不良记录。《规定》说明了列入记录所需承担的责任和处罚。
2014.05	《国务院办公厅关于印发深化医药卫生体制改革 2014 年重点工作任务的通知》	要求卫计委、发展改革委、工业和信息化部、财政部等八部门加强医疗卫生全行业监管，严肃查处医疗腐败。
2014.05	《互联网食品药品经营监督管理办法（征求意见稿）》	取得相应资格证书的互联网平台不仅可以卖处方药，还可以由第三方物流配送平台进行药品或医疗器械的配送。同时将第三方交易资格审批权下放至省级药监部门。

2014.08	《关于推进医疗机构远程医疗服务的意见》	积极推动远程医疗服务发展，确保远程医疗服务质量安全，完善远程医疗服务流程，加强远程医疗服务监督管理。
2015.01	《关于推进和规范医师多点执业的若干意见》	提出推进医师合理流动，放宽条件、简化注册审批程序，探索实行备案管理或区域注册，优化医师多点执业政策环境。医生的自由流通，有助于改善医疗资源配置不合理的困局，提高医疗资源利用效率。
2015.03	《全国医疗卫生服务体系规划纲要（2015-2020）》	战略性提出“健康中国云服务计划”，要求积极引用移动互联网、云计算、物联网等推动全面健康信息服务和智慧医疗服务，到 2020 年实现全员人口信息、电子健康档案和电子病历三大数据库基本覆盖全国人口并信息动态更新。
2015.06	《关于促进社会办医加快发展的若干政策措施》	要求进一步放宽准入：清理规范医疗机构审批事项，公开区域医疗资源规划，减少运营审批限制，控制公立医院规模；拓宽投融资渠道；促进资源流动和共享：推进医师多点执业，加强机构业务合作；优化发展环境：落实医疗机构税收政策，将社会办医纳入医保定点范围。

7、影响行业发展的有利和不利因素

影响医生入口的互联网医疗行业发展的有利和不利因素主要有以下几个方面：

（1）有利因素

① 市场规模庞大

我国现有 96.2 万医疗卫生机构，261.6 万名执业医师数，230 万护士，35 万药剂师等共计 660 万从业人员；每年统招约 60 万医学生，近几年全国统招医学生 800 万名。而医生的职业性质比较特殊，医学技术发展日新月异，医生是一个需要终生学习的职业，从医学生、医生他们有职业发展、提高医术水平、不断提升个人知名度等不同阶段的刚性需求。中国政府每年给医务人员教育拨款，医药企业用于医生教育的市场费用，中国医生个人每年用于培训的个人花费共计约 260 亿。因此，医生入口这一细分行业市场规模大。

② 政策引导积极

国家重视医务人员的科研、创新能力，发表 SCI 文章是决定一个医生能否晋升的重要指标，从临床实验设计到期刊选择与投稿系列培训也成为刚需。CME 学分制将催生医疗培训行业的需求快速增长。我国规定医职人员每年应通过继续教育获得不少于 25 分（分 I 类和 II 类）的学分，也是评职称和晋升的硬性条件。因此，医生群体每年对培训学习的需求是稳定增长的。同时，医生多点执业的推

进，国家促进社会办医的发展，也将对行业发展带来有利影响。

2015年1月，《关于推进和规范医师多点执业的若干意见》颁布后，未来医生个人品牌将愈发重要，与医院本身的依附关系减轻，医生将有动力通过互联网进行交流学习以提高医术，并打造品牌。《关于促进社会办医加快发展的若干政策措施》中，支持社会办医疗机构积极引进中高端人才，参与各医学类行业协会、学术组织、职称评定和医疗机构评审委员会，其在职称评定、科研课题招标和成果评价等方面与公立医疗机构享有同等待遇。因此，在有利的政策引导下，将有更多的医生有需求进行学术交流、培训以提高医术和促进职业发展。

③ 市场潜力巨大

我国正加速进入老龄化社会，65岁以上老龄人口慢病患病率是15~45岁人口的3~7倍，而医疗资源极度匮乏且分配不均，优质医疗资源向东部以及城镇倾斜，中西部和农村医疗资源相对匮乏。医生做为医疗的核心资源，目前医疗供需缺口巨大，医生资源汇聚显得尤为重要。因此，通过培训、继续教育、同行交流等方式提高现有医生执业水平，充分利用信息化手段、促进优质医疗资源纵向流动，显得尤为重要。

④ 移动互联、大数据的高速发展

4G时代的临近、智能终端的普及、手机传感技术的升级、移动医疗应用开发成本的降低、云计算基础设施的完善、医疗机构信息化基础设施的完善；移动终端正取代传统终端，成为我国互联网的主体，将为医疗行业带来巨大的空间，远程预约、远程医疗、慢病监控、大数据综合解决方案等改变现有的医疗健康服务模式。

⑤ 资本驱动

PE/VC群雄逐鹿，纷纷布局，推动互联网医疗行业洗牌。重量级选手参与及资本的推动：百度、阿里巴巴、腾讯、京东、360、小米等大体量公司快速进军移动医疗领域，使得互联网医疗炙手可热，大量创业者涌入该领域，引发了业内对互联网医疗的热切关注，互联网医疗领域热钱涌动，使得互联网医疗迎来爆发。

（2）不利因素

① 商业模式“落地”难

国外互联网医疗起步较早，商业模式相对成型。以软件类企业为例，其收费对象主要包括药企、医生、保险公司。与此相比，我国互联网医疗商业模式除了

收取广告费和向上游药企收费外，还处于不断探索的过程中，大部分企业的生存主要依赖融资。偶有如好大夫在线、春雨掌上医生等以电话问诊形式收取费用也是直接支付给医生本人，且这一模式不够规范，不具大规模推广的可行性。

向医生收费的市场空间较小，且盈利模式较为单一，难以成为企业的主要模式，这是医生入口的细分行业均面临的不利因素。但医生是互联网医疗服务链的必要参与者，若掌握医生资源，可采取向病患或第三方收费的模式，进入更大的市场，享有更多样的盈利模式。

② 行业发展前期，时间、资金投入大

互联网医疗行业处于启动期阶段，用户习惯和粘性尚未形成，尤其是医生入口的互联网医学学术领域，需要经过一段时间的培养和发展，才可为企业带来巨大回报。但由于学术领域为行业的空白领域，市场需求及发展潜力巨大，因此未来仍为乐观。

③ 行业监管缺位

2013年，美国参议院批准了美国FDA安全和创新法案，从法律层面正式确立FDA为医疗类APP的监管机构。在我国，目前仅有2009年卫生部颁布的《互联网医疗保健信息服务管理办法》。该办法属于部门法规，法律效力极为有限，可以说我国互联网医疗的监管尚处于准真空状态。这一局面对互联网医疗的发展形成了两大制约：一是知识产权保护不力，互联网医疗APP的同质化现象严重，市场无序竞争现象突出；二是个人隐私安全保护不足，既制约需求潜力释放，也存在数据泄露的巨大风险。

（二）所处行业风险特征

1、市场竞争加剧风险

近年来，随着“互联网+”概念的倡导与兴起，国内掀起了一场以互联网技术与思维为核心的对医疗领域进行改造的浪潮，其中围绕互联网医疗的大数据分析、消费者参与、数字化医疗设备、远程医疗、个性化医疗、健康管理等业务的市场环境逐步成熟，市场规模不断扩大，吸引了越来越多的资本进入，市场竞争更加激烈。虽然博睿健康目前在医生培训细分领域已经具备了一定的认可度，在激烈的市场竞争中取得了一定的竞争优势，但仍然面临国内外互联网医疗行业其他细分领域的巨头纵向拓展业务、进入医生这一细分领域进行竞争的风险，从而

可能对公司的产品和服务的价格、市场份额等产生不利影响。同时，医疗保健的信息化已步入加速发展阶段，如果博睿健康不能适应未来市场变化，不能及时根据市场竞争环境调整发展战略，则可能在未来的竞争中处于不利地位，进而影响其经营业绩。

2、政策风险

医疗行业和互联网行业均受国家政策的影响较为明显。在医疗行业政策层面，变化来自于医疗改革深化这一行业政策。从医疗改革看，2009 年开始的医改已经到了触及核心利益的关键时期。2014 年，医药招标议价制度、药品价格管理制度、医保支付制度、低价药品目录、药品销售、乃至医疗服务、医生执业等多种制度的重大变革接踵而至，这些政策给医疗行业产业链带来的影响不可避免。在互联网行业政策方面，作为新一代信息技术产业的重要组成部分，互联网及其细分社区论坛行业都是我国“十二五”期间重点扶持的产业之一。但同时，作为处于迅速发展阶段的新兴产业，互联网及其细分社区论坛行业相关配套法律法规及监管体系正在逐步完善过程中，行业标准、监管体系等方面的调整可能对行业内企业的生产经营产生一定的影响。

3、技术更新风险

互联网行业是一个技术高速发展、产品快速创新、竞争较为激烈的行业，随着技术的不断进步，互联网平台自身也在不断的发展。公司在互联平台的不断升级过程中也面临着一定技术风险。随着围绕互联网医疗的大数据分析、消费者参与、远程医疗、健康管理等业务的市场环境逐步成熟，如果公司未能很好地把握行业发展契机并紧跟行业技术更新步伐，公司的线上平台业务将会受到挤压，将会在一定程度上影响公司的市场力和业绩。

4、创新模式初期拓展风险

公司成立之初，对市场开拓主要采取线下医学培训的模式，2013 年起，公司大力建设线上医学交流平台，将业务拓展为“线上+线下”的商业模式。该平台于 2015 年 5 月正式上线投入使用。因此亦邻网和肿瘤评论平台尚处于人气聚集、品牌塑造的初创阶段，该业务模式的改变对公司未来收入的影响存在不确定性。

5、核心人员流失风险

高素质、经验丰富、稳定性强的核心技术人员是公司经营过程中的宝贵资源，经过多年的发展与积累，博睿健康形成了一支深谙“线上+线下”专业医疗服务运营之道的专业团队，公司为核心人员提供了有竞争力的薪酬，并建立了与产品运营状况挂钩的薪酬体系，同时公司计划以员工持股方式，实现了公司管理层及核心员工的利益与公司及股东利益的共通与一致。尽管如此，公司仍无法完全避免由于其他因素发生核心技术人员流失的风险，核心技术人员的流失可能导致博睿健康市场竞争能力下降，进而对其经营业绩造成不利影响。

（三）公司所处市场地位

1、公司所处市场地位

公司是一家为医生提供专业的国际学习与交流平台的服务提供商，主要业务集中在学术培训、继续教育与交流领域，具有《互联网医疗保健信息服务审核同意书》、《中华人民共和国电信与信息服务业务经营许可证》等资质。虽然现阶段公司的规模较小，但公司已在学术培训与医学交流这一细分市场树立了良好的品牌形象和业务口碑，尤其是公司提供的“线上+线下”国际学术交流与学习服务已得到大型跨国企业客户和著名专家学者的一致认可。

公司专注于医生入口的互联网医疗市场，是一家提供医学培训交流的国际平台的业内知名企业。目前这一细分领域属于行业内的空白领域，但学术市场潜力巨大。公司通过多年的核心资源积累和项目经验，已凭借自身独特的竞争优势取得了一定的竞争地位。虽然现阶段公司的服务对象尚略显单一，但未来的发展空间巨大。

2、公司竞争优势

（1）核心资源优势

公司通过多年优秀的服务和业务执行经验，积累了较多的上下游专家医生、学术资源，尤其是海外合作专家与期刊资源丰富，并与其保持着良好的联络与维持，获得了业内的一致认可，这些资源是公司的核心竞争力。利用这些资源，公司可容易获得产品和服务的授权与合作，从而在市场竞争中占得先机。公司与众多世界顶尖机构有过合作，可为国内医师提供了快捷、优质、权威、严谨、公正的医学服务。这些机构包括：American Heart Association、NEJM Group、BMJ Group、MD Anderson Cancer Center、Moorfields Eye Hospital、Johns Hopkins

Hospital、Cleveland Clinic、Faculty of 1000、中国医疗保健国际交流促进会、海峡两岸医药卫生交流协会、中国临床肿瘤学会等。

（2）客户优势

知名公司对医疗服务提供商的选择标准往往较为严格，但公司用专业的学术和医生资源、优秀的执行能力和服务品质、丰富的行业经验赢得了客户的广泛认可。目前，公司为许多医药行业的龙头企业及世界知名企业提供服务，如赛诺菲、阿斯利康、罗氏制药、诺和诺德（中国）、辉瑞、诺华、施维雅等。

（3）先发优势

公司处于互联网医疗行业中的细分领域，服务于医生，为其提供国际学术交流平台和培训教育。目前该细分领域属于行业中的空白领域，公司具有先发优势。

（4）团队专业背景优势

公司的核心团队成员在该行业长期工作，有较好的医学教育背景与较深的行业认识，并拥有丰富的经营、营销、研发、运维等方面经验，使公司能及早发现商机，并进行执行。公司于 2013 年开始着手搭建线上国际交流平台，并完善业务链，使公司发展走在行业前列。

（5）区域优势

公司地处我国首都，良好的地域优势在市场竞争中有效地保证了公司的业务持续发展。北京属于我国医疗发展和国际学术交流最好的区域之一，医疗机构、医生资源及知名药企较多，良好的医生市场需求为公司发展核心资源、拓展业务规模提供了重要基础。

3、公司竞争劣势

（1）业务规模偏小，业务领域相对狭窄

虽然公司目前在医生入口的互联网医疗学术领域具有明显的竞争优势，但相比国内外互联网医疗巨头，公司业务规模仍然偏小，专注的业务领域还相对狭窄，在整个业界的知名度还相对较低，这将不利于公司市场开拓，存在一定的劣势。

（2）品牌知名度较低

在服务于医生的国际交流培训领域，公司具有一定的品牌知名度和美誉度；然而在涉足的线上平台等领域，公司仍在逐步完善建设、打通整个线上业务链的过程中，目前营销力度还不够，产品知名度较低。未来公司将在巩固线下培训领

域尤其是国际交流平台的优势地位的同时,加大力度向互联网线上平台领域进行扩张,以实现多元化发展的战略。

(3) 融资渠道单一

公司目前正处于业务转型并快速发展的重要阶段,新产品研发、线上业务拓展以及网站运营初期等方面均需要大量的资金投入。医疗服务类行业的轻资产运作等特性,决定了公司资产构成中固定资产比例较低,通过固定资产抵押等途径获得银行贷款的难度较大。目前,公司发展所需资金均来源于公司自有积累获得,融资渠道单一,这在较大程度上影响了公司的业务发展。

4、公司竞争策略及应对措施

公司将继续专注于为医生服务这一互联网医疗细分领域,深挖线下业务医疗培训领域的市场,提升服务质量和品牌影响力,巩固公司在该市场中明显的优势。同时,也将把多年线下业务积累的成功经验及资源快速移植到线上业务领域,广泛开拓线上业务市场,使其业务占比快速提高。公司的发展策略为:通过线上、线下特色医生服务粘住高端医生资源,然后开展患者服务。公司目前发展现状为:通过 B2B、B2C 模式已经聚集相当数量的高端医生资源,建立了医生入口,计划向患者服务发展。

(1) 加大医疗人力资源培养和线上平台宣传投入

公司将进一步培养和拓展国内外合作伙伴,开发新医生专家资源并维护现有资源,保持资源领先地位。目前公司处于业务转型期,将加大对网站和 APP 的宣传营销力度,主要通过以下方式进行宣传:

① 参加学术会议,与行业协会、重点医院、医学院校、重点专家合作推广公司业务,扩大会员量;

② 通过已有专家推荐;

③ 自媒体学术内容推送,吸引用户,加强黏度,互为导流;

④ 与第三方媒体合作,提高曝光率、知晓率,吸引用户;

⑤ 百度推广;

⑥ 按学术资源分布情况,设立地方学术合作专员,从一点变多点,加深、提高平台在地方的影响度与合作度;

⑦ 目前正在筹划国外推广方式;

⑧ 若资金允许，公司将通过广告等形式进行宣传。

（2）开拓新型业务模式获取资金并拓宽融资渠道

公司一方面积极开拓新型业务模式，包括提供线上培训、视频会议服务、向新媒体移动互联端发展等，通过多元化业务收入分散风险，扩大营业规模，获取经营资金；另一方面，力求通过新三板挂牌拓宽融资渠道，增加公司信誉，从而达到通过多种方式实现优化融资的目的，以补充公司经营所需的现金流，解决资金压力。同时，更加有效地使用资金，确保公司的长期发展。

5、公司业务发展空间

在市场需求大、政策引导积极、市场潜力巨大等有利因素的共同影响下，公司在医生入口这一细分领域，尤其是“线上+线上”学习培训方面预计能获得高盈利，成为领域龙头。除此之外，GSK（葛兰素史克的商业贿赂）事件已明确未来政府部门对医药商业贿赂的监管越来越严厉，而药企必然将越来越多地通过互联网等第三方渠道向医生群体传递产品信息，这将导致医疗互联网渠道获得的药企投入越来越多。

目前公司的线上业务处于用户积累期，是服务于医生群体的、为其提供一个免费或者少额花费的学习与交流平台。通过运营平台以积累医生用户资源，并产生用户粘性后，公司的商业盈利模式将成为学术推广活动（向药企收费）、医务人员线上加线下培训、及以资讯推送和广告展示等形式向平台用户进行精准营销（向药企收费）。

近期公司计划开通的业务模式有：通过公司国际会议系统，举办网上视频会议（使其自带监测学员学习效果、学习态度等会议报告功能）；药企订制网络课程；公司通过远程连线，邀请国际专家，销售高端资源；与美国 second opinion 公司签署合作协议，对高端客户提供指定领域的国际专家的远程会诊、转诊、送诊服务，实现精准对接。

公司目标做中国互联网上的医学百科全书，成为提供医学文献和继续医学教育资源的网点，通过运营以积累大量的医生用户信息和医学专业知识数据，形成强大的医学专业数据库品牌，从而能跨过药企直接完成对医生用户群体的视频推送，待医生受众完全认可公司品牌之时，公司可享受更高的专业推送服务费溢价。由于医生是整个医疗体系的核心，对药品、器械和服务的使用有一定的决定权，

因此医生资源的附加值非常高，拥有大量的医生资源则可实现产品精准营销。有研究表明，在我国，向药企收费模式空间最大：2014 年为 37.1 亿元，2020 年将达到 558.7 亿元。因此公司业务的发展空间非常好。

通过多年的深耕行业，获得了大量的医生资源后，公司将从专注于医医领域延伸到发展医患领域，实现业务的纵向延伸和拓展。

第三节 公司治理

一、最近两年一期内股东大会、董事会、监事会的建立健全及运行情况

（一）最近两年一期内股东大会、董事会、监事会的建立健全情况

1、有限公司期间三会建立健全情况

有限公司期间，公司成立了股东会，设立了执行董事和监事，对日常的经营活动作出决策，审议事项包括但不限于公司章程、股权转让、董监事人员、经营范围等公司信息的变更、公司经营方针和投资计划的制定、公司整体改制的安排等。

2015年7月15日，公司召开股东会，一致同意公司由有限责任公司整体变更改制为股份有限公司，公司名称变更为“北京博睿精实健康科技股份有限公司”，以2015年6月30日作为基准日进行改制审计和评估。

2、股份公司期间三会建立健全情况

2015年8月15日，公司召开创立大会暨第一次股东大会，选举产生了第一届董事会、第一届监事会，审议通过了股份公司《公司章程》及三会议事规则。公司第一届董事会由5名董事组成，第一届监事会由2名股东代表监事和1名职工代表监事组成。公司运行过程中，职工代表监事按照法律法规及《公司章程》的规定出席监事会、列席董事会、股东大会，发挥监督公司管理层等方面的作用。

2015年8月15日，公司召开第一届董事会第一次会议，会议选举了董事长，聘任了总经理、副总经理、财务总监等高级管理人员；同日举行的公司第一届监事会第一次会议，选举了公司的监事会主席。

此外，公司创立大会暨第一次股东大会还审议通过了《对外担保管理办法》、《关联交易管理办法》；同日召开的第一届董事会第一次会议审议通过了《总经理工作细则》、《对外投资管理办法》、《子公司管理制度》、《内部审计制度》等在内的公司治理制度。

2015年9月2日，公司召开第一届董事会第二次会议，审议通过了公司股票在全国股份转让系统公司挂牌公开转让后适用的《公司章程》，并审议通过公

司《关联方资金往来管理制度》、《信息披露管理制度》、《投资者关系管理制度》及《信息披露负责人工作细则》。

至此，公司已按照《公司法》、《非上市公众公司监督管理办法》及国家有关法律法规的要求，结合公司实际情况制定了《公司章程》，建立了由股东大会、董事会、监事会、管理层组成的法人治理机构，使公司的治理和内部控制更加科学和规范。

（二）最近两年一期内股东大会、董事会、监事会的运行情况

有限公司时期，公司根据《公司法》制定了《公司章程》并依此设立了股东会。公司管理层虽然能够按照《公司法》、《公司章程》的相关规定，就经营范围、股东股权、整体改制、审议中介机构报告等事项召开股东会，履行决策程序，执行相关决议，但也存在一些不足，如未定期换届选举，关联方资金往来未履行相关决策程序等。总体而言，有限公司股权转让等重大事项均召开了股东会，股东会的决议内容也基本得到了有效执行。因此，上述瑕疵不影响决策机构决议的实质效力，也未对有限公司和股东利益造成损害。

股份公司设立后，管理层严格依据《公司法》、《公司章程》及三会议事规则的规定，发布通知并按期召开股东大会、董事会、监事会；确保三会文件保存完整，会议记录中时间、地点、出席人数等要件齐备，会议决议及会议记录均能够正常签署，会议决议能有效执行；切实履行董事会、监事会的各项职权，保障公司的各项行为履行相关决策程序，严格执行关联方回避制度；董事会参与公司战略目标的制订并检查其执行情况；建立管理层业绩评估机制，以确保公司经营目标实现。

综上，公司依照《公司法》、《公司章程》和三会议事规则等规章制度规范运行，三会决议均能有效执行，运作较为规范。公司股东、董事、监事和高级管理人员能各尽其职，履行勤勉忠诚的义务，未发生损害股东、债权人及其他第三人合法权益的情形。

二、公司董事会对公司治理机制执行情况的评估结果

股份公司自成立起，建立了由股东大会、董事会、监事会、经营管理层组成的较为科学规范的法人治理结构。随着公司业务的不展开，内控制度的不断完善，公司先后完善了《公司章程》，制定了三会议事规则、《总经理工作细则》、

《子公司管理制度》、《内部审计制度》、《信息披露负责人工作细则》以及《关联交易管理办法》、《对外担保管理办法》、《对外投资管理办法》、《投资者关系管理制度》、《关联方资金往来管理制度》、《信息披露管理制度》等管理制度，建立健全公司治理结构，完善公司内部控制体系。

《公司章程》及《股东大会议事规则》对股东大会的召集、召开及表决程序、股东参会资格及董事会的授权原则做了明确规定，在制度设计方面确保中小股东与大股东享有平等权利，注重保护股东表决权、知情权、质询权及参与权，在制度层面切实完善和保护股东尤其是中小股东的权利；《公司章程》明确规定了纠纷解决机制，确定公司、股东、董事、监事、高级管理人员之间发生纠纷时，应当先通过协商解决，协商不成的，可通过诉讼方式解决。

公司建立《投资者关系管理制度》，细化投资者参与公司管理及股东权利保护的相关事项，明确了充分披露信息、合规披露信息等六条投资者关系管理的基本原则，界定了投资者关系管理的工作内容、对象以及与投资者沟通方式，规定了董事长是公司投资者关系管理工作第一责任人，信息披露负责人负责公司投资者关系工作，规定了董事长和信息披露负责人的职责；公司制定了《关联交易管理办法》，对关联交易的程序及内容作了细致规定，进一步明确了关联股东及董事回避制度，确保公司能独立于控股股东规范运行。

公司董事会认为，公司现有的治理机制能够提高公司治理水平，保护公司股东尤其中小股东的各项权利。同时，公司内部控制制度的建立基本能够适应公司现行管理的要求，能够预防公司运营过程中的经营风险，提高公司经营效率，实现经营目标。公司已初步建立了规范的法人治理结构、合理的内部控制体系，但随着国家法律法规的逐步深化及公司经营的需要，公司内部控制体系仍需不断调整与优化，满足公司发展的要求。

三、公司及实际控制人最近两年违法违规及受处罚情况

（一）最近两年公司违法违规及受处罚情况

最近两年一期，公司不存在重大违法违规行为及因违法违规而受处罚的情况，也不存在重大诉讼、仲裁、行政处罚及未决诉讼、仲裁事项。

（二）最近两年一期控股股东、实际控制人违法违规及受处罚情况

最近两年一期，公司控股股东、实际控制人不存在重大违法违规行为及因违法违规而受处罚的情况，也不存在重大诉讼、仲裁、行政处罚及未决诉讼、仲裁事项。

四、公司独立性

（一）业务独立

公司主营业务为国内外医学培训、包含版权翻译与私人订制服务等在内的专业医学服务，以及互联网专业医学交流平台。公司具有完整的业务体系，各流程内部控制制度执行有效。

公司业务独立于控股股东、实际控制人及其控制的其他企业，与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业间不存在同业竞争及显失公平的关联交易。公司具有完整的业务流程、以及独立的运营维护体系，具有独立面向市场自主经营的能力。

（二）资产独立

公司自设立以来拥有独立完整的资产，与公司经营相关的固定资产、无形资产均为公司合法拥有，公司取得了相关资产、权利的权属证书或证明文件，公司的资产独立于股东及其他关联方的资产，资产产权界定清晰。

截至本公开转让说明书出具之日，公司不存在资产被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业占用的情形，不存在为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业提供担保的情形。

（三）人员独立

公司依据《劳动法》、《劳动合同法》等法律、法规及规范性文件，建立独立的劳动、人事及工资管理体系，公司拥有独立的管理人员、销售人员、研发人员、技术人员、客服人员，公司设行政人事部制定有关劳动、人事、工资制度。

《公司章程》及三会议事规则明确规定了公司董事、董事长、监事、监事会主席以及总经理的产生程序、任职条件、任期及相应的权利义务和职权范围。董事由股东大会选举产生或更换，任期三年。总经理、信息披露负责人由董事会选聘，公司副总经理等高级管理人员由总经理提名、董事会聘任。公司的董事会成员、监事会成员和高级管理人员均通过合法程序产生，不存在控股股东、实际控

制人超越股东大会、董事会干预人事任免决定的情形。

截至本公开转让说明书出具日，公司的总经理、副总经理、财务总监等高级管理人员未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业担任除董事、监事以外的职务，未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业处领薪。公司财务人员专职在本公司工作并领取薪酬，未在其他单位兼职。

（四）财务独立

公司设立独立的财务会计部门，设财务总监一名并配备专业财务人员，建立了独立的会计核算体系，能够独立做出财务决策，制定了《财务管理制度》来规范财务工作在人员机构、资产核算、对外投资、成本费用、利润分配、会计政策等各方面的日常管理，具有规范的财务会计、财务管理及风险控制制度。

2015年9月24日，中国人民银行营业管理部颁发《开户许可证》（核准号：J1000098400802，开户银行：工商银行股份有限公司北京华融中心支行），核准公司开设独立的基本存款账户。公司不存在与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业共享银行账户的情况。

公司作为独立的纳税人，公司在北京市国税局和北京市地税局进行税务登记，依法独立进行纳税申报和履行纳税义务，不存在与控股股东、实际控制人或其控制的其他企业混合纳税的情况。

（五）机构独立

公司设立了股东大会、董事会和监事会等决策机构和监督机构，聘请了总经理、副总经理、财务总监等高级管理人员，建立了较为完善的公司治理结构。公司建立健全组织结构，设立医学部、国际事务部、网络运营部、项目部、会务部、IT部、设计部、制作中心、财务部、行政人事部等职能部门，并制定了较为完备的部门职责管理制度。

公司各机构和各职能部门按《公司章程》及其他相关管理制度规定的职责独立运作，与公司股东、实际控制人及其控制的其他企业不存在混合经营、合署办公等机构混同的情形，不存在控股股东影响本公司经营管理独立性的情形。

五、同业竞争情况及其承诺

（一）公司与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业之间同业竞争情况

截至本公开转让说明书出具日，公司控股股东、实际控制人刘春梅对外投资的企业有香港博睿及无涯有道，上述关联公司均正在办理注销过程中。

1、香港博睿

名称	香港博睿精实咨询公司（AlignMed Consulting Hongkong Limited）
注册号	1988221
企业类型	私人股份有限公司
住所	港上环文咸东街 97 号永达商业大厦 3 楼 E16 室
成立日期	2013 年 10 月 30 日
法定代表人	刘春梅
注册资本	10,000 港币
经营范围	编辑出版，广告发行

该公司由公司实际控制人刘春梅 100%全资控股，出于业务合作的目的而设立，存续期间未实际经营任何业务。截至本公开转让说明书出具日，该公司正在办理注销过程中。

2、无涯有道

名称	无涯有道（北京）科技有限公司
注册号	110107014018661
企业类型	有限责任公司
住所	北京市石景山区八大处高科技园区西井路 3 号 3 号楼 9140 房间
营业期限	2011 年 07 月 04 日至 2031 年 07 月 03 日
法定代表人	刘春梅
注册资本	100 万元
经营范围	技术开发、技术服务、技术咨询、技术推广、技术转让；经济信息咨询；设计、制作、代理、发布广告；组织文化艺术交流活动（演出除外）；承办展览展示活动；计算机系统服务；应用软件开发；数据处理；会议服务；资料编辑；翻译服务；旅游信息咨询（不含旅游业务开发）；医药咨询；电脑动画设计；摄影扩印服务；市场营销策划；市场调查；企业管理；医学研究与试验发展；生物技术与试验发展；商标转让、商标代理；版权转让与代理服务；著作权代理服务；电脑喷绘、晒图服务；计算机技术培训；销售计算机、软件及辅助设备、电子产品、文化用品

该公司由刘春梅于 2013 年 5 月收购后全资控股，报告期内未经营任何实质性业务。截至本公开转让说明书出具日，该公司正在办理注销过程中。

上述关联方均因业务需要而设立或收购，报告期内未经营任何实质性业

务。公司不存在与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业同业竞争的情况。

（二）避免同业竞争承诺函

为避免今后出现同业竞争情形，控股股东及实际控制人刘春梅女士出具了《避免同业竞争承诺函》，具体内容如下：

“本人目前未从事或参与对股份公司构成同业竞争的行为，与股份公司不存在同业竞争。为避免与股份公司产生新的或潜在的同业竞争，本人承诺如下：

1、本人及本人关系密切的家庭成员，将不在中国境内外直接或间接从事或参与任何对公司构成竞争或可能构成竞争的业务及活动；将不直接或间接开展对公司有竞争或可能构成竞争的业务、活动或拥有与公司存在同业竞争关系的任何经济实体、机构、经济组织的权益，或以其他任何形式取得该经济实体、机构、经济组织的控制权；将不在与公司存在同业竞争关系的任何经济实体、机构、经济组织中担任高级管理人员或核心技术人员。

2、本人如有任何商业机会从事、参与可能与公司经营的业务有竞争或可能构成竞争的活动，本人将优先让与或介绍给公司。

3、本人在实际控制股份公司和系股份公司的控股股东期间，本承诺为有效之承诺。

4、本人愿意承担因违反以上承诺而给股份公司造成的全部经济损失。”

六、公司权益是否被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业损害的说明

（一）控股股东、实际控制人及其控制的其他企业占款情况

有限公司阶段，公司控股股东及其控制的其他企业与公司存在资金拆借的情况，由于有限公司没有制订关联方资金往来管理制度，上述资金拆借未履行相关决策程序，也未签订借款合同、约定利息及资金占用费。

股份公司成立后，为防止股东及其关联方占用或者转移公司资金、资产及其他资源的行为发生，公司在《公司章程》及《关联方资金往来管理制度》，对关联方资金往来的决策程序作出了明确的规定，管理层与股东均承诺将严格执行上述制度。报告期内，控股股东及其关联方资金往来的具体情况如下：

单位：万元

项目名称	关联方	2015.6.30	2014.12.31	2013.12.31
		账面余额	账面余额	账面余额
其他应收款	亦邻科技	67,753.14	-	-
	刘春梅	924,041.93	480,987.93	-
其他应付款	无涯有道	16,171.25	316,171.25	-
	刘春梅	-	-	1,309,097.05
	陈逾	-	-	354,016.00

截至本公开转让说明书出具日，上述关联方资金往来已清理完毕，公司历史上存在的关联方拆借的资金已经全部偿还，未再次发生资金被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业占用的情况。

股份公司设立以来，公司已经建立严格的资金管理制度，在机构设置、职权分配和业务流程等各个方面均能有效监督和相互制约，有效防范了控股股东、实际控制人及其他关联方占用资金现象的发生。

（二）为关联方担保情况

《公司章程》中已明确对外担保的审批权限和审议程序，报告期内，公司不存在为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业提供担保的情形。

（三）为防止股东及其关联方占用或者转移公司资金、资产及其他资源的行为发生所采取的具体安排

1、《公司章程》的有关规定

第三十九条：“公司的控股股东、实际控制人不得利用其关联关系损害公司利益。违反规定给公司造成损失的，应当承担赔偿责任。

公司控股股东及实际控制人对公司和公司其他股东负有诚信义务。控股股东应严格依法行使出资人的权利，控股股东不得利用利润分配、资产重组、对外投资、资金占用、借款担保等方式损害公司和其他股东的合法权益，不得利用其控制地位损害公司和其他股东的利益。

公司董事、监事、高级管理人员有义务维护公司资金不被控股股东占用。公司董事、高级管理人员协助、纵容控股股东及其附属企业侵占公司资产时，公司董事会应视情节轻重对直接责任人给予处分和对负有严重责任的董事予以罢免。

发生公司控股股东以包括但不限于占用公司资金的方式侵占公司资产的情况，公司董事会应立即以公司的名义向人民法院申请对控股股东所侵占的公司资产及所持有的公司股份进行司法冻结。

凡控股股东不能对所侵占公司资产恢复原状或现金清偿的，公司有权按照有关法律、法规、规章的规定及程序，通过变现控股股东所持公司股份偿还所侵占公司资产。”

第九十七条：“公司应采取有效措施防止关联人以垄断采购和销售业务渠道等方式干预公司的经营，损害公司利益。关联交易活动应遵循商业原则，关联交易的价格原则上应不偏离市场独立第三方的价格或收费的标准。”

第九十八条：“公司应采取有效措施防止股东及其关联方以各种形式占用或转移公司的资金、资产及其他资源。”

2、《董事会议事规则》的有关规定

第十八条：“董事个人或者其所任职的其他企业直接或者间接与公司已有的或者计划中的合同、交易、安排有关联关系时（聘任合同除外），不论有关事项在一般情况下是否需要董事会批准同意，均应当尽快向董事会披露其关联关系的性质和程度。”

第十九条：“公司董事会就关联交易表决时，关联董事不得参与表决，也不得代理其他董事行使表决权，但有权亦有义务参加该事项的审议讨论并提出自己的意见。”

3、《关联方资金往来管理制度》的有关规定

第五条：“控股股东及其他关联方与公司发生的经营性资金往来中，应当严格限制占用公司资金。控股股东及其他关联方不得要求公司为其垫支工资、福利、保险、广告等期间费用，也不得互相代为承担成本和其他支出。”

第六条：“控股股东应严格依法行使出资人的权利，控股股东不得利用利润分配、资产重组、对外投资、资金占用、借款担保等方式损害公司和社会公众股股东的合法权益，不得利用其控制地位损害公司和社会公众股股东的利益。

公司不得以下列方式将资金、资产和资源直接或间接地提供给控股股东及其他关联方使用：

（一）有偿或无偿地拆借公司的资金给控股股东及其他关联方使用；

- (二) 通过银行或非银行金融机构向控股股东及其他关联方提供委托贷款；
- (三) 委托控股股东及其他关联方进行投资活动；
- (四) 为控股股东及其他关联方开具没有真实交易背景的商业承兑汇票；
- (五) 代控股股东及其他关联方承担或偿还债务；
- (六) 全国股份转让系统公司认定的其他方式。”

同时，公司制定的《关联方资金往来管理制度》在组织机构与职责分工、资金往来支付程序、审计和档案管理以及法律责任等方面对防止股东及其关联方占用或者转移公司资金、资产及其他资源的行为发生所采取的具体安排均作出明确月额定。

七、公司董事、监事、高级管理人员情况

(一) 董事、监事、高级管理人员及其直系亲属持股情况

截至本公开转让说明书出具日，公司董事、监事、高级管理人员及其直系亲属持有公司股份情况如下：

序号	姓 名	任职情况	持股数量 (万股)	直接持股比例 (%)	是否存在转 让限制
1	刘春梅	董事长、总经理	324.00	81.00	是
2	戴 虹	董事	-	-	-
3	康 伟	董事、副总经理	-	-	-
4	陈 逾	董事	-	-	-
5	王 岩	董事	-	-	-
6	曹 雪	监事会主席、职工 监事	-	-	-
7	孙 然	监事	-	-	-
8	赵少静	监事	-	-	-
9	倪永亮	副总经理	-	-	-
10	马 琳	财务总监、信息负 责人	-	-	-
合 计			324.00	81.00	-

除上述情形外，公司不存在董事、监事、高级管理人员及其直系亲属持有公司股份的情况。

(二) 相互之间存在亲属关系情况

公司董事陈逾与董事长刘春梅为夫妻关系，除上述关联关系外，公司董事、监事、高级管理人员之间不存在其他亲属关系。

（三）与申请挂牌公司签订重要协议或做出重要承诺情况

公司董事、监事、高级管理人员均为公司在册员工，并与公司签订了《劳动合同》。

公司董事、监事、高级管理人员出具《不存在与公司利益冲突的书面声明》：本人及本人关系密切的家庭成员均未投资与公司相同、相似业务的企业，亦不存在对外投资与公司存在利益冲突的情况。

公司董事、监事、高级管理人员承诺：本人将尽可能的避免和减少本人或本人控制的其他企业与公司之间的关联交易。本人保证不利用在公司中的地位 and 影响，通过关联交易损害公司及其他中小股东的合法权益。

公司董事、监事、高级管理人员出具《避免同业竞争承诺函》，承诺避免与公司产生新的或潜在的同业竞争，若违反承诺，自愿承担因违反以上承诺而给股份公司造成的全部经济损失。

公司董事、监事、高级管理人员出具《保障公司及其他中小股东合法权益的承诺》，报告期内不存在为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业进行违规担保的情形，不存在违规的借款担保、资金占用、重大投资、委托理财、与关联方进行违规关联交易的情形。上述事项履行了相关决策程序，符合法律法规和公司章程的相关规定，未给公司造成经济损失，未损害中小股东的利益。

公司高级管理人员承诺：未在公司股东单位及公司控股股东控制的其他企业担任除董事、监事以外的职务，未在公司股东单位及公司控股股东控制的其他企业处领薪。同时承诺本人未来将不在公司股东单位及控股股东控制的其他企业担任除董事、监事以外的职务。此承诺在本人担任公司高级管理人员职务期间有效，若违反承诺，本人自愿承担给股份公司造成的全部经济损失。

公司董事、监事、高级管理人员承诺：截至本公开转让说明书出具日，本人不存在尚未了结的诉讼、仲裁或行政处罚案件；也不存在潜在的向本人提起的诉讼、仲裁或行政处罚的威胁。

公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员承诺：在入职前未与其他用人单位签订竞业禁止相关协议，不存在违反竞业禁止的约定或法律规定的情形，

不存在纠纷或潜在纠纷；不存在侵犯原任职单位知识产权、商业秘密的纠纷或潜在纠纷。

董事、监事、高级管理人员作出的锁定公司股份承诺具体参见本公开转让说明书“第一节 基本情况”之“二、股份挂牌情况”之“（二）股东所持股份的限售安排及股东对所持股份自愿锁定的承诺”。

公司董事、监事及高级管理人员出具了诚信状况的书面说明，详见本公开转让说明书“第三节 公司治理”之“七、董事、监事、高级管理人员有关情况说明”之“（六）最近两年一期受到中国证监会行政处罚或者被采取证券市场禁入措施、受到全国股份转让系统公司公开谴责情况”。

（四）在其他单位兼职情况

公司董事、监事及高级管理人员均按照《公司法》及《公司章程》等规定的程序经股东大会、职工代表大会、董事会选举或聘任合法产生，不存在超越公司董事会、股东大会权限的人事任免决定。

公司高级管理人员不存在在控股股东、实际控制人控制的其他企业担任除董事、监事以外职务的情况，也未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业领取报酬。

截至本公开转让说明书出具日，公司董事、监事、高级管理人员对外任职的具体情况如下：

序号	姓 名	职务	对外任职企业	对外任职职务
1	刘春梅	董事长、总经理	英诺金汇	执行事务合伙人
2	戴 虹	董事	北京医院	眼科主任
3	康 伟	董事、副总经理	-	-
4	陈 逾	董事	陶氏化学（中国）投资有限公司	销售总监
5	王 岩	董事	上海雁阳劳务派遣有限公司	董事
			上海多维度网络科技有限公司	董事
			上海钛度智能科技有限公司	董事
			苏州小草帽网络科技有限公司	董事
			上海动联信息技术股份有限公司	监事

			深圳清源投资管理股份有限公司	投资合伙人
6	曹 雪	监事会主席、职工监事	-	-
7	孙 然	监事	-	-
8	赵少静	监事	-	-
9	倪永亮	副总经理	-	-
10	马 琳	财务总监、信息负责人	-	-

（五）对外投资与申请挂牌公司存在利益冲突的情况

截至本公开转让说明书出具日，公司董事、监事、高级管理人员不存在对外投资与公司利益冲突的情况。公司董事、监事、高级管理人员对外投资的具体情况如下：

序号	姓 名	职务	对外投资企业	注册资本 (万元)	对外投资 比例 (%)
1	刘春梅	董事长、总经理	英诺金汇	15.00	20
			香港博睿	10,000HKD	100
			无涯有道	100.00	99
2	戴 虹	董事	-		-
3	康 伟	董事、副总经理	-		-
4	陈 逾	董事	-		-
5	王 岩	董事	上海雁阳劳务派遣有限公司	226.35	2.68
			深圳协创投资咨询合伙企业（有限合伙）	120.00	8.33
			上海馨兰聚君投资合伙企业（有限合伙）	3,010.00	1.99
6	曹 雪	监事会主席、职工监事	-		-
7	孙 然	监事	-		-
8	赵少静	监事	-		-
9	倪永亮	副总经理	-		-
10	马 琳	财务总监、信息负责人	-		-

截至本公开转让说明书出具日，刘春梅对外投资的企业香港博睿、无涯有道均正在办理注销手续过程中。

（六）最近两年受到中国证监会行政处罚或者被采取证券市场禁入措施、受

到全国股份转让系统公司公开谴责情况

公司董事、监事、高级管理人员承诺符合《公司法》和《尽调工作指引》等法律法规及其他规范性文件规定的任职资格，具体内容如下：

“作为北京博睿精实健康科技股份有限公司（以下简称“公司”）董事、监事、高级管理人员，本人声明如下：

1、报告期内（指 2013 年度、2014 年度、2015 年 1-6 月）本人未因违反国家法律、行政法规、部门规章、自律规则等受到刑事、民事、行政处罚和纪律处分；

2、本人不存在因涉嫌违法违规行为处于调查之中尚无定论的情形；

3、报告期内本人不存在对所任职（包括现任职和曾任职）的公司因重大违法违规行为而被处罚负有责任的情形；

4、本人不存在个人负有数额较大债务到期未清偿的情形；

5、本人不存在欺诈或其他不诚实行为的情况；不存在知识产权（潜在）纠纷或商业秘密（潜在）纠纷的情况；

6、报告期内本人未受到中国证监会行政处罚、未被采取证券市场禁入措施、未受到全国股份转让系统公司公开谴责等情况。

特此声明。”

八、公司董事、监事、高级管理人员最近两年内发生变动情况及原因

（一）董事的变化情况

有限公司阶段，公司未设董事会，设一名执行董事，报告期内公司执行董事为刘春梅。

2015 年 8 月 15 日，股份公司创立大会暨第一次股东大会选举刘春梅、戴虹、康伟、陈逾、王岩为公司第一届董事会成员。同日，股份公司召开第一届董事会第一次会议选举刘春梅为董事长。

截至本公开转让说明书出具日，公司董事未再发生变动。

（二）监事的变化情况

有限公司阶段，公司未设监事会，设一名监事。公司设立时，公司监事为李

涛。

2014年12月30日，公司股东刘春梅做出股东决定，同意指定陈逾担任监事职务。

2015年8月15日，股份公司创立大会暨第一次股东大会选举孙然、赵少静为公司第一届监事会监事，与经公司职工代表大会民主选举产生的职工代表监事曹雪共同组成公司第一届监事会。同日，股份公司召开第一届监事会第一次会议选举曹雪为监事会主席。

（三）高级管理人员的变化情况

有限公司阶段，公司设经理一名为公司高级管理人员，报告期内刘春梅任经理职务。

2015年8月15日，公司第一届董事会第一次会议聘任刘春梅为公司总经理，聘任康伟、倪永亮为公司副总经理，马琳为财务总监兼信息披露负责人。依据《公司章程》，上述人员为公司高级管理人员。

截至本公开转让说明书出具日，公司监事未再发生变动。

公司董事、监事和高级管理人员的变化系因完善股份公司法人治理结构而调整，上述任职变化履行了必要的法律程序，符合相关法律法规和《公司章程》的规定。

第四节 公司财务

一、报告期内公司财务会计报告审计意见

公司报告期的财务报告业经具有证券期货相关业务资格的立信会计师事务所审计，并出具了信会师报字【2015】第 750431 号标准无保留意见的《审计报告》。

二、报告期内财务报表

（一）财务报表的编制基础

公司以持续经营为基础，根据实际发生的交易和事项，按照财政部颁布的《企业会计准则——基本准则》和具体会计准则、企业会计准则应用指南、企业会计准则解释及其他相关规定（以下合称“企业会计准则”），以及中国证券监督管理委员会《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 15 号——财务报告的一般规定》（2010 年修订）的披露规定编制财务报表。

（二）报告期的资产负债表、利润表、现金流量表以及所有者权益变动表

1、资产负债表

单位：元

项 目	2015 年 6 月 30 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
流动资产：			
货币资金	2,469,260.97	6,614,835.25	7,596,266.45
应收账款	1,874,771.48	468,350.13	2,404,124.65
预付款项	490,177.47	756,347.87	1,309,533.14
其他应收款	1,190,711.37	723,143.07	68,839.70
流动资产合计	6,024,921.29	8,562,676.32	11,378,763.94
非流动资产：			
固定资产	228,457.24	185,143.31	111,747.99
开发支出	316,116.51	203,495.15	-
递延所得税资产	1,893.71	473.08	2,428.41
非流动资产合计	546,467.46	389,111.54	114,176.40
资产总计	6,571,388.75	8,951,787.86	11,492,940.34

2、资产负债表（续）

单位：元

项 目	2015 年 6 月 30 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
流动负债：			
应付账款	692,029.23	952,121.14	954,801.28
预收款项	320,227.55	285,000.00	435,000.00
应付职工薪酬	248,649.32	207,887.51	174,940.87
应交税费	1,101,452.18	1,081,397.17	1,174,562.79
其他应付款	31,171.25	316,171.25	2,065,775.04
流动负债合计	2,393,529.53	2,842,577.07	4,805,079.98
非流动负债：			
长期应付款	-	-	-
非流动负债合计	-	-	-
负债合计	2,393,529.53	2,842,577.07	4,805,079.98
所有者权益（或股东权益）：			
实收资本（或股本）	1,000,000.00	1,000,000.00	1,000,000.00
资本公积	-	-	-
减：库存股	-	-	-
盈余公积	273,511.16	273,511.06	273,511.06
一般风险准备	-	-	-
未分配利润	2,904,348.06	4,835,699.63	5,414,349.20
归属于母公司所有者权益合计	4,177,859.22	6,109,210.79	6,687,860.36
少数股东权益	-	-	-
所有者权益（或股东权益）合计	4,177,859.22	6,109,210.79	6,687,860.36
负债和所有者权益（或股东权益）总计	6,571,388.75	8,951,787.86	11,492,940.34

3、利润表

单位：元

项 目	2015 年 1~6 月	2014 年度	2013 年度
一、营业收入	2,342,570.00	11,276,470.07	20,026,470.71
减：营业成本	1,329,247.96	6,755,116.82	10,809,082.33
营业税金及附加	4,459.70	59,146.17	62,096.40
销售费用	1,943,785.96	4,150,931.00	4,248,658.73
管理费用	986,511.75	919,840.43	1,146,367.61
财务费用	-2,869.45	-18,508.03	-21,389.81
资产减值损失	14,206.28	-19,553.28	24,284.09
加：公允价值变动收益（损失以“-”号填列）	-	-	-
投资收益（损失以“-”号填列）	-	-	-
其中：对联营企业和合营企业的投资收益	-	-	-
二、营业利润（亏损以“-”号填列）	-1,932,772.20	-570,503.04	3,757,371.36
加：营业外收入	-	-	-
减：营业外支出	-	-	-
其中：非流动资产处置损失	-	-	-
三、利润总额（亏损总额以“-”号填列）	-1,932,772.20	-570,503.04	3,757,371.36
减：所得税费用	-1,420.63	8,146.53	1,022,259.81
四、净利润（净亏损以“-”号填列）	-1,931,351.57	-578,649.57	2,735,111.55
归属于母公司所有者的净利润	-1,931,351.57	-578,649.57	2,735,111.55
少数股东损益	-	-	-
五、每股收益：			
（一）基本每股收益	-1.93	-0.58	2.74
（二）稀释每股收益	-1.93	-0.58	2.74
六、其他综合收益	-	-	-
七、综合收益总额	-1,931,351.57	-578,649.57	2,735,111.55
归属于母公司所有者的综合收益总额	-1,931,351.57	-578,649.57	2,735,111.55
归属于少数股东的综合收益总额	-	-	-

4、现金流量表

单位：元

项 目	2015 年 1~6 月	2014 年度	2013 年度
一、经营活动产生的现金流量			
销售商品、提供劳务收到的现金	1,421,578.31	13,801,038.85	20,391,869.17
收到的税费返还	-	-	-
收到其他与经营活动有关的现金	7,001.99	22,410.13	26,107.31
经营活动现金流入小计	1,428,580.30	13,823,448.98	20,417,976.48
购买商品、接受劳务支付的现金	1,449,109.00	6,233,241.02	11,143,745.02
支付给职工以及为职工支付的现金	1,629,055.21	2,626,473.25	2,242,514.73
支付的各项税费	215,047.40	771,561.60	496,991.38
支付其他与经营活动有关的现金	2,206,199.67	5,052,529.96	5,138,047.80
经营活动现金流出小计	5,499,411.28	14,683,805.83	19,021,298.93
经营活动产生的现金流量净额	-4,070,830.98	-860,356.85	1,396,677.55
二、投资活动产生的现金流量			
收回投资收到的现金	-	-	-
取得投资收益所收到的现金	-	-	-
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	-	-	-
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额	-	-	-
收到其他与投资活动有关的现金	-	-	-
投资活动现金流入小计	-	-	-
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	72,723.76	121,074.35	14,997.00
投资支付的现金	-	-	-
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	-	-	-
支付其他与投资活动有关的现金	-	-	-
投资活动现金流出小计	72,723.76	121,074.35	14,997.00
投资活动产生的现金流量净额	-72,723.76	-121,074.35	-14,997.00
三、筹资活动产生的现金流量			
吸收投资收到的现金	-	-	-
取得借款收到的现金	-	-	-
发行债券收到的现金	-	-	-
收到其他与筹资活动有关的现金	-	-	-
筹资活动现金流入小计	-	-	-

项 目	2015 年 1~6 月	2014 年度	2013 年度
偿还债务支付的现金	-	-	-
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	-	-	-
支付其他与筹资活动有关的现金	-	-	-
筹资活动现金流出小计	-	-	-
筹资活动产生的现金流量净额	-	-	-
四、汇率变动对现金及现金等价物的影响	-2,019.54	-	-
五、现金及现金等价物净增加额	-4,145,574.28	-981,431.20	1,381,680.55
加：期初现金及现金等价物余额	6,614,835.25	7,596,266.45	6,214,585.90
六、期末现金及现金等价物余额	2,469,260.97	6,614,835.25	7,596,266.45

5、所有者权益变动表

(1) 2015 年 1-6 月所有者权益变动表

单位：元

项 目	2015 年 6 月 30 日							
	股本	资本公积	减：库存股	专项储备	盈余公积	一般风险准备	未分配利润	股东权益合计
一、上年年末余额	1,000,000.00	-	-	-	273,511.16	-	4,835,699.63	6,109,210.79
加：会计政策变更	-	-	-	-	-	-	-	-
前期差错更正	-	-	-	-	-	-	-	-
其他	-	-	-	-	-	-	-	-
二、本年初余额	1,000,000.00	-	-	-	273,511.16	-	4,835,699.63	6,109,210.79
三、本期增减变动金额（减少以“-”号填列）	-	-	-	-	-	-	-1,931,351.57	-1,931,351.57
（一）净利润	-	-	-	-	-	-	-1,931,351.57	-1,931,351.57
（二）其他综合收益	-	-	-	-	-	-	-	-
上述（一）和（二）小计	-	-	-	-	-	-	-1,931,351.57	-1,931,351.57
（三）所有者投入和减少资本	-	-	-	-	-	-	-	-
1. 所有者投入资本	-	-	-	-	-	-	-	-
2. 股份支付计入所有者权益的金额	-	-	-	-	-	-	-	-
3. 其他	-	-	-	-	-	-	-	-

项 目	2015 年 6 月 30 日							
	股本	资本公积	减：库存股	专项储备	盈余公积	一般风险准备	未分配利润	股东权益合计
（四）利润分配	-	-	-	-	-	-	-	-
1. 提取盈余公积	-	-	-	-	-	-	-	-
2. 提取一般风险准备	-	-	-	-	-	-	-	-
3. 对所有者（或股东）的分配	-	-	-	-	-	-	-	-
4. 其他	-	-	-	-	-	-	-	-
（五）所有者权益内部结转	-	-	-	-	-	-	-	-
1. 资本公积转增资本（或股本）	-	-	-	-	-	-	-	-
2. 盈余公积转增资本（或股本）	-	-	-	-	-	-	-	-
3. 盈余公积弥补亏损	-	-	-	-	-	-	-	-
4. 其他	-	-	-	-	-	-	-	-
（六）专项储备	-	-	-	-	-	-	-	-
1. 本期提取	-	-	-	-	-	-	-	-
2. 本期使用	-	-	-	-	-	-	-	-
（七）其他	-	-	-	-	-	-	-	-
四、本期期末余额	1,000,000.00	-	-	-	273,511.16	-	2,904,348.06	4,177,859.22

(2) 2014 年度所有者权益变动表

单位：元

项 目	2014 年 12 月 31 日							
	股本	资本公积	减：库存股	专项储备	盈余公积	一般风险准备	未分配利润	股东权益合计
一、上年年末余额	1,000,000.00	-	-	-	273,511.16	-	5,414,349.20	6,687,860.36
加：会计政策变更	-	-	-	-	-	-	-	-
前期差错更正	-	-	-	-	-	-	-	-
其他	-	-	-	-	-	-	-	-
二、本年年初余额	1,000,000.00	-	-	-	273,511.16	-	5,414,349.20	6,687,860.36
三、本期增减变动金额(减少以“-”号填列)	-	-	-	-	-	-	-578,649.57	-578,649.57
(一) 净利润	-	-	-	-	-	-	-578,649.57	-578,649.57
(二) 其他综合收益	-	-	-	-	-	-	-	-
上述(一)和(二)小计	-	-	-	-	-	-	-578,649.57	-578,649.57
(三) 所有者投入和减少资本	-	-	-	-	-	-	-	-
1. 所有者投入资本	-	-	-	-	-	-	-	-
2. 股份支付计入所有者权益的金额	-	-	-	-	-	-	-	-
3. 其他	-	-	-	-	-	-	-	-
(四) 利润分配	-	-	-	-	-	-	-	-
1. 提取盈余公积	-	-	-	-	-	-	-	-

项 目	2014 年 12 月 31 日							
	股本	资本公积	减：库存股	专项储备	盈余公积	一般风险准备	未分配利润	股东权益合计
2. 提取一般风险准备	-	-	-	-	-	-	-	-
3. 对所有者（或股东）的分配	-	-	-	-	-	-	-	-
4. 其他	-	-	-	-	-	-	-	-
（五）所有者权益内部结转	-	-	-	-	-	-	-	-
1. 资本公积转增资本（或股本）	-	-	-	-	-	-	-	-
2. 盈余公积转增资本（或股本）	-	-	-	-	-	-	-	-
3. 盈余公积弥补亏损	-	-	-	-	-	-	-	-
4. 其他	-	-	-	-	-	-	-	-
（六）专项储备	-	-	-	-	-	-	-	-
1. 本期提取	-	-	-	-	-	-	-	-
2. 本期使用	-	-	-	-	-	-	-	-
（七）其他	-	-	-	-	-	-	-	-
四、本期期末余额	1,000,000.00	-	-	-	273,511.16	-	4,835,699.63	6,109,210.79

(3) 2013 年度所有者权益变动表

单位：元

项 目	2013 年 12 月 31 日							
	股本	资本公积	减：库存股	专项储备	盈余公积	一般风险准备	未分配利润	股东权益合计
一、上年年末余额	1,000,000.00	-	-	-	-	-	2,952,748.81	3,952,748.81
加：会计政策变更	-	-	-	-	-	-	-	-
前期差错更正	-	-	-	-	-	-	-	-
其他	-	-	-	-	-	-	-	-
二、本年初余额	1,000,000.00	-	-	-	-	-	2,952,748.81	3,952,748.81
三、本期增减变动金额（减少以“-”号填列）	-	-	-	-	273,511.16	-	2,461,600.39	2,461,600.39
（一）净利润	-	-	-	-	-	-	2,735,111.55	2,735,111.55
（二）其他综合收益	-	-	-	-	-	-	-	-
上述（一）和（二）小计	-	-	-	-	-	-	2,735,111.55	2,735,111.55
（三）所有者投入和减少资本	-	-	-	-	-	-	-	-
1. 所有者投入资本	-	-	-	-	-	-	-	-
2. 股份支付计入所有者权益的金额	-	-	-	-	-	-	-	-
3. 其他	-	-	-	-	-	-	-	-
（四）利润分配	-	-	-	-	273,511.16	-	-273,511.16	-
1. 提取盈余公积	-	-	-	-	273,511.16	-	-273,511.16	-

项 目	2013 年 12 月 31 日							
	股本	资本公积	减：库存股	专项储备	盈余公积	一般风险准备	未分配利润	股东权益合计
2. 提取一般风险准备	-	-	-	-	-	-	-	-
3. 对所有者（或股东）的分配	-	-	-	-	-	-	-	-
4. 其他	-	-	-	-	-	-	-	-
（五）所有者权益内部结转	-	-	-	-	-	-	-	-
1. 资本公积转增资本（或股本）	-	-	-	-	-	-	-	-
2. 盈余公积转增资本（或股本）	-	-	-	-	-	-	-	-
3. 盈余公积弥补亏损	-	-	-	-	-	-	-	-
4. 其他	-	-	-	-	-	-	-	-
（六）专项储备	-	-	-	-	-	-	-	-
1. 本期提取	-	-	-	-	-	-	-	-
2. 本期使用	-	-	-	-	-	-	-	-
（七）其他	-	-	-	-	-	-	-	-
四、本期期末余额	1,000,000.00	-	-	-	273,511.16	-	5,414,349.20	6,687,860.36

（三）报告期的企业合并财务报表范围及变化情况

1、公司合并报表范围确定原则

公司将拥有实际控制权的子公司纳入合并财务报表范围。合并财务报表以母公司和纳入合并范围的子公司的个别财务报表为基础，根据其他相关资料，按照权益法调整对子公司的长期股权投资后，由母公司按照《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》编制。

2、最近两年合并财务报表范围及合并范围发生变更的说明

报告期内，公司无通过设立或投资等方式取得的子公司，也不存在通过同一控制下企业合并所取得的子公司。截至 2015 年 6 月 30 日，公司无新纳入合并范围的子公司，也无再纳入合并范围的子公司。

三、公司报告期内采用的主要会计政策、会计估计及其变更

（一）报告期内采用的主要会计政策、会计估计

1、会计期间

自公历 1 月 1 日至 12 月 31 日止为一个会计年度。

本次申报期间为 2013 年 1 月 1 日至 2015 年 6 月 30 日。

2、同一控制下和非同一控制下企业合并的会计处理方法

同一控制下企业合并：本公司在企业合并中取得的资产和负债，按照合并日在被合并方资产、负债（包括最终控制方收购被合并方而形成的商誉）在最终控制方合并财务报表中的账面价值计量。在合并中取得的净资产账面价值与支付的合并对价账面价值（或发行股份面值总额）的差额，调整资本公积中的股本溢价，资本公积中的股本溢价不足冲减的，调整留存收益。

非同一控制下企业合并：本公司在购买日对作为企业合并对价付出的资产、发生或承担的负债按照公允价值计量，公允价值与其账面价值的差额，计入当期损益。本公司对合并成本大于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额，确认为商誉；合并成本小于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额，经复核后，计入当期损益。

为企业合并发生的审计、法律服务、评估咨询等中介费用以及其他直接相关

费用，于发生时计入当期损益；为企业合并而发行权益性证券的交易费用，冲减权益。

3、合并财务报表的编制方法

（1）合并范围

本公司合并财务报表的合并范围以控制为基础确定，所有子公司（包括本公司所控制的被投资方可分割的部分）均纳入合并财务报表。

（2）合并程序

本公司以自身和各子公司的财务报表为基础，根据其他有关资料，编制合并财务报表。本公司编制合并财务报表，将整个企业集团视为一个会计主体，依据相关企业会计准则的确认、计量和列报要求，按照统一的会计政策，反映本企业集团整体财务状况、经营成果和现金流量。

所有纳入合并财务报表合并范围的子公司所采用的会计政策、会计期间与本公司一致，如子公司采用的会计政策、会计期间与本公司不一致的，在编制合并财务报表时，按本公司的会计政策、会计期间进行必要的调整。对于非同一控制下企业合并取得的子公司，以购买日可辨认净资产公允价值为基础对其财务报表进行调整。对于同一控制下企业合并取得的子公司，以其资产、负债（包括最终控制方收购该子公司而形成的商誉）在最终控制方财务报表中的账面价值为基础对其财务报表进行调整。

子公司所有者权益、当期净损益和当期综合收益中属于少数股东的份额分别在合并资产负债表中所有者权益项目下、合并利润表中净利润项目下和综合收益总额项目下单独列示。子公司少数股东分担的当期亏损超过了少数股东在该子公司期初所有者权益中所享有份额而形成的余额，冲减少数股东权益。

① 增加子公司或业务

在报告期内，若因同一控制下企业合并增加子公司或业务的，则调整合并资产负债表的期初数；将子公司或业务合并当期期初至报告期末的收入、费用、利润纳入合并利润表；将子公司或业务合并当期期初至报告期末的现金流量纳入合并现金流量表，同时对比较报表的相关项目进行调整，视同合并后的报告主体自最终控制方开始控制时点起一直存在。

因追加投资等原因能够对同一控制下的被投资方实施控制的，视同参与合并

的各方在最终控制方开始控制时即以目前的状态存在进行调整。在取得被合并方控制权之前持有的股权投资，在取得原股权之日与合并方和被合并方同处于同一控制之日孰晚日起至合并日之间已确认有关损益、其他综合收益以及其他净资产变动，分别冲减比较报表期间的期初留存收益或当期损益。

在报告期内，若因非同一控制下企业合并增加子公司或业务的，则不调整合并资产负债表期初数；将该子公司或业务自购买日至报告期末的收入、费用、利润纳入合并利润表；该子公司或业务自购买日至报告期末的现金流量纳入合并现金流量表。

因追加投资等原因能够对非同一控制下的被投资方实施控制的，对于购买日之前持有的被购买方的股权，本公司按照该股权在购买日的公允价值进行重新计量，公允价值与其账面价值的差额计入当期投资收益。购买日之前持有的被购买方的股权涉及权益法核算下的其他综合收益以及除净损益、其他综合收益和利润分配之外的其他所有者权益变动的，与其相关的其他综合收益、其他所有者权益变动转为购买日所属当期投资收益，由于被投资方重新计量设定受益计划净负债或净资产变动而产生的其他综合收益除外。

② 处置子公司或业务：

A、一般处理方法

在报告期内，本公司处置子公司或业务，则该子公司或业务期初至处置日的收入、费用、利润纳入合并利润表；该子公司或业务期初至处置日的现金流量纳入合并现金流量表。

因处置部分股权投资或其他原因丧失了对被投资方控制权时，对于处置后的剩余股权投资，本公司按照其在丧失控制权日的公允价值进行重新计量。处置股权取得的对价与剩余股权公允价值之和，减去按原持股比例计算应享有原有子公司自购买日或合并日开始持续计算的净资产的份额与商誉之和的差额，计入丧失控制权当期的投资收益。与原有子公司股权投资相关的其他综合收益或除净损益、其他综合收益及利润分配之外的其他所有者权益变动，在丧失控制权时转为当期投资收益，由于被投资方重新计量设定受益计划净负债或净资产变动而产生的其他综合收益除外。

B、分步处置子公司

通过多次交易分步处置对子公司股权投资直至丧失控制权的，处置对子公司股权投资的各项交易的条款、条件以及经济影响符合以下一种或多种情况，通常表明应将多次交易事项作为一揽子交易进行会计处理：

- i. 这些交易是同时或者在考虑了彼此影响的情况下订立的；
- ii. 这些交易整体才能达成一项完整的商业结果；
- iii. 一项交易的发生取决于其他至少一项交易的发生；
- iv. 一项交易单独看是不经济的，但是和其他交易一并考虑时是经济的。

处置对子公司股权投资直至丧失控制权的各项交易属于一揽子交易的，本公司将各项交易作为一项处置子公司并丧失控制权的交易进行会计处理；但是，在丧失控制权之前每一次处置价款与处置投资对应的享有该子公司净资产份额的差额，在合并财务报表中确认为其他综合收益，在丧失控制权时一并转入丧失控制权当期的损益。

处置对子公司股权投资直至丧失控制权的各项交易不属于一揽子交易的，在丧失控制权之前，按不丧失控制权的情况下部分处置对子公司的股权投资的相关政策进行会计处理；在丧失控制权时，按处置子公司一般处理方法进行会计处理。

③ 购买子公司少数股权

本公司因购买少数股权新取得的长期股权投资与按照新增持股比例计算应享有子公司自购买日（或合并日）开始持续计算的净资产份额之间的差额，调整合并资产负债表中的资本公积中的股本溢价，资本公积中的股本溢价不足冲减的，调整留存收益。

④ 不丧失控制权的情况下部分处置对子公司的股权投资

在不丧失控制权的情况下因部分处置对子公司的长期股权投资而取得的处置价款与处置长期股权投资相对应享有子公司自购买日或合并日开始持续计算的净资产份额之间的差额，调整合并资产负债表中的资本公积中的股本溢价，资本公积中的股本溢价不足冲减的，调整留存收益。

4、现金及现金等价物的确定标准

在编制现金流量表时，将本公司库存现金以及可以随时用于支付的存款确认为现金。将同时具备期限短（从购买日起三个月内到期）、流动性强、易于转换为已知现金、价值变动风险很小四个条件的投资，确定为现金等价物。

5、外币业务和外币报表折算

（1）外币业务

外币业务采用交易发生日的即期汇率作为折算汇率将外币金额折合成人民币记账。

资产负债表日外币货币性项目余额按资产负债表日即期汇率折算，由此产生的汇兑差额，除属于与购建符合资本化条件的资产相关的外币专门借款产生的汇兑差额按照借款费用资本化的原则处理外，均计入当期损益。

（2）外币财务报表的折算

资产负债表中的资产和负债项目，采用资产负债表日的即期汇率折算；所有者权益项目除“未分配利润”项目外，其他项目采用发生时的即期汇率折算。利润表中的收入和费用项目，采用交易发生日的即期汇率（或：采用按照系统合理的方法确定的、与交易发生日即期汇率近似的汇率。提示：若采用此种方法，应明示何种方法何种口径）折算。

处置境外经营时，将与该境外经营相关的外币财务报表折算差额，自所有者权益项目转入处置当期损益。

6、金融工具

金融工具包括金融资产、金融负债和权益工具。

（1）金融工具的分类

金融资产和金融负债于初始确认时分类为：以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产或金融负债，包括交易性金融资产或金融负债和直接指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产或金融负债；持有至到期投资；应收款项；可供出售金融资产；其他金融负债等。

（2）金融工具的确认依据和计量方法

① 以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产（金融负债）

取得时以公允价值（扣除已宣告但尚未发放的现金股利或已到付息期但尚未领取的债券利息）作为初始确认金额，相关的交易费用计入当期损益。

持有期间将取得的利息或现金股利确认为投资收益，期末将公允价值变动计入当期损益。

处置时，其公允价值与初始入账金额之间的差额确认为投资收益，同时调整

公允价值变动损益。

② 持有至到期投资

取得时按公允价值（扣除已到付息期但尚未领取的债券利息）和相关交易费用之和作为初始确认金额。

持有期间按照摊余成本和实际利率计算确认利息收入，计入投资收益。实际利率在取得时确定，在该预期存续期间或适用的更短期间内保持不变。

处置时，将所取得价款与该投资账面价值之间的差额计入投资收益。

③ 应收款项

公司对外销售商品或提供劳务形成的应收债权，以及公司持有的其他企业的不包括在活跃市场上有报价的债务工具的债权，包括应收账款、其他应收款等，以向购货方应收的合同或协议价款作为初始确认金额；具有融资性质的，按其现值进行初始确认。

收回或处置时，将取得的价款与该应收款项账面价值之间的差额计入当期损益。

④ 可供出售金融资产

取得时按公允价值（扣除已宣告但尚未发放的现金股利或已到付息期但尚未领取的债券利息）和相关交易费用之和作为初始确认金额。

持有期间将取得的利息或现金股利确认为投资收益。期末以公允价值计量且将公允价值变动计入其他综合收益。但是，在活跃市场中没有报价且其公允价值不能可靠计量的权益工具投资，以及与该权益工具挂钩并须通过交付该权益工具结算的衍生金融资产，按照成本计量。

处置时，将取得的价款与该金融资产账面价值之间的差额，计入投资损益；同时，将原直接计入其他综合收益的公允价值变动累计额对应处置部分的金额转出，计入当期损益。

⑤ 其他金融负债

按其公允价值和相关交易费用之和作为初始确认金额。采用摊余成本进行后续计量。

（3）金融资产转移的确认依据和计量方法

公司发生金融资产转移时，如已将金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬

转移给转入方，则终止确认该金融资产；如保留了金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬的，则不终止确认该金融资产。

在判断金融资产转移是否满足上述金融资产终止确认条件时，采用实质重于形式的原则。公司将金融资产转移区分为金融资产整体转移和部分转移。金融资产整体转移满足终止确认条件的，将下列两项金额的差额计入当期损益：

① 所转移金融资产的账面价值；

② 因转移而收到的对价，与原直接计入所有者权益的公允价值变动累计额（涉及转移的金融资产为可供出售金融资产的情形）之和。

金融资产部分转移满足终止确认条件的，将所转移金融资产整体的账面价值，在终止确认部分和未终止确认部分之间，按照各自的相对公允价值进行分摊，并将下列两项金额的差额计入当期损益：

① 终止确认部分的账面价值；

② 终止确认部分的对价，与原直接计入所有者权益的公允价值变动累计额中对应终止确认部分的金额（涉及转移的金融资产为可供出售金融资产的情形）之和。

金融资产转移不满足终止确认条件的，继续确认该金融资产，所收到的对价确认为一项金融负债。

（4）金融负债终止确认条件

金融负债的现时义务全部或部分已经解除的，则终止确认该金融负债或其一部分；本公司若与债权人签定协议，以承担新金融负债方式替换现存金融负债，且新金融负债与现存金融负债的合同条款实质上不同的，则终止确认现存金融负债，并同时确认新金融负债。

对现存金融负债全部或部分合同条款作出实质性修改的，则终止确认现存金融负债或其一部分，同时将修改条款后的金融负债确认为一项新金融负债。

金融负债全部或部分终止确认时，终止确认的金融负债账面价值与支付对价（包括转出的非现金资产或承担的新金融负债）之间的差额，计入当期损益。

本公司若回购部分金融负债的，在回购日按照继续确认部分与终止确认部分的相对公允价值，将该金融负债整体的账面价值进行分配。分配给终止确认部分的账面价值与支付的对价（包括转出的非现金资产或承担的新金融负债）之间的

差额，计入当期损益。

（5）金融资产和金融负债的公允价值的确定方法

存在活跃市场的金融工具，以活跃市场中的报价确定其公允价值。不存在活跃市场的金融工具，采用估值技术确定其公允价值。在估值时，本公司采用在当前情况下适用并且有足够可利用数据和其他信息支持的估值技术，选择与市场参与者在相关资产或负债的交易中所考虑的资产或负债特征相一致的输入值，并优先使用相关可观察输入值。只有在相关可观察输入值无法取得或取得不切实可行的情况下，才使用不可观察输入值。

（6）金融资产（不含应收款项）减值的测试方法及会计处理方法

除以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产外，本公司于资产负债表日对金融资产的账面价值进行检查，如果有客观证据表明某项金融资产发生减值的，计提减值准备。

① 可供出售金融资产的减值准备：

期末如果可供出售金融资产的公允价值发生严重下降，或在综合考虑各种相关因素后，预期这种下降趋势属于非暂时性的，就认定其已发生减值，将原直接计入所有者权益的公允价值下降形成的累计损失一并转出，确认减值损失。

对于已确认减值损失的可供出售债务工具，在随后的会计期间公允价值已上升且客观上与确认原减值损失确认后发生的事项有关的，原确认的减值损失予以转回，计入当期损益。

可供出售权益工具投资发生的减值损失，不通过损益转回。

②持有至到期投资的减值准备：

持有至到期投资减值损失的计量比照应收款项减值损失计量方法处理。

7、应收款项坏账准备

（1）单项金额重大并单独计提坏账准备的应收款项：

单项金额重大的判断依据或金额标准：

应收款项余额前 5 名且大于 50 万元。

单项金额重大并单独计提坏账准备的计提方法：

提单独进行减值测试，如有客观证据表明其已发生减值，按预计未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备，计入当期损益。单独测试未发生减

值的应收款项，将其归入相应组合计提坏账准备。

(2) 按信用风险特征组合计提坏账准备应收款项：

确定组合的依据	
组合 1：按账龄分析法计提坏账准备的组合	根据以前年度与之相同或相类似的应收款项组合的实际损失率为基础，结合现时情况确定组合计提坏账准备的比例
组合 2：不计提坏账准备组合	无回收风险的应收款项，如关联方款项、保证金、备用金等
按信用风险特征组合计提坏账准备的计提方法	
组合 1：按账龄分析法计提坏账准备的组合	账龄分析法
组合 2：不计提坏账准备组合	不计提坏账准备

组合中，采用账龄分析法计提坏账准备的：

账 龄	应收账款计提比例(%)	其他应收款计提比例(%)
1 年以内	1.00	1.00
1-2 年	10.00	10.00
2-3 年	20.00	20.00
3-4 年	30.00	30.00
4-5 年	50.00	50.00
5 年以上	100.00	100.00

(3) 单项金额不重大但单独计提坏账准备的应收款项：

单独计提坏账准备的理由：

对于单项金额非重大，但有确凿证据表明可收回性存在明显差异的应收款项。

坏账准备的计提方法：

单独进行减值测试，按预计未来现金流量现值低于其账面价值的差额，计提坏账准备。

8、固定资产

(1) 固定资产确认条件

固定资产指为生产商品、提供劳务、出租或经营管理而持有，并且使用寿命超过一个会计年度的有形资产。固定资产在同时满足下列条件时予以确认：

① 与该固定资产有关的经济利益很可能流入企业；

② 该固定资产的成本能够可靠地计量。

（2）折旧方法

固定资产折旧采用年限平均法分类计提，根据固定资产类别、预计使用寿命和预计净残值率确定折旧率。如固定资产各组成部分的使用寿命不同或者以不同方式为企业提供经济利益，则选择不同折旧率或折旧方法，分别计提折旧。

融资租赁方式租入的固定资产，能合理确定租赁期届满时将会取得租赁资产所有权的，在租赁资产尚可使用年限内计提折旧；无法合理确定租赁期届满时能够取得租赁资产所有权的，在租赁期与租赁资产尚可使用年限两者中较短的期间内计提折旧。

各类固定资产折旧方法、折旧年限、残值率和年折旧率如下：

类 别	折旧方法	折旧年限（年）	残值率（%）	年折旧率（%）
办公家具	平均年限法	5	5.00	19.00
电子设备	平均年限法	3	5.00	31.67

（3）融资租入固定资产的认定依据、计价方法

公司与租赁方所签订的租赁协议条款中规定了下列条件之一的，确认为融资租入资产：

- ① 租赁期满后租赁资产的所有权归属于本公司；
- ② 公司具有购买资产的选择权，购买价款远低于行使选择权时该资产的公允价值；
- ③ 租赁期占所租赁资产使用寿命的大部分；
- ④ 租赁开始日的最低租赁付款额现值，与该资产的公允价值不存在较大的差异。

公司在承租开始日，将租赁资产公允价值与最低租赁付款额现值两者中较低者作为租入资产的入账价值，将最低租赁付款额作为长期应付款的入账价值，其差额作为未确认的融资费。

9、无形资产

（1）无形资产的计价方法

- ① 公司取得无形资产时按成本进行初始计量；

外购无形资产的成本，包括购买价款、相关税费以及直接归属于使该项资产

达到预定用途所发生的其他支出。购买无形资产的价款超过正常信用条件延期支付，实质上具有融资性质的，无形资产的成本以购买价款的现值为基础确定。

债务重组取得债务人用以抵债的无形资产，以该无形资产的公允价值为基础确定其入账价值，并将重组债务的账面价值与该用以抵债的无形资产公允价值之间的差额，计入当期损益。

在非货币性资产交换具备商业实质且换入资产或换出资产的公允价值能够可靠计量的前提下，非货币性资产交换换入的无形资产以换出资产的公允价值为基础确定其入账价值，除非有确凿证据表明换入资产的公允价值更加可靠；不满足上述前提的非货币性资产交换，以换出资产的账面价值和应支付的相关税费作为换入无形资产的成本，不确认损益。

② 后续计量

在取得无形资产时分析判断其使用寿命。

对于使用寿命有限的无形资产，在为企业带来经济利益的期限内按直线法摊销；无法预见无形资产为企业带来经济利益期限的，视为使用寿命不确定的无形资产，不予摊销。

(2) 使用寿命有限的无形资产的使用寿命估计情况：

项 目	预计使用寿命	依据
软件	3	按预计使用期限

每年度终了，对使用寿命有限的无形资产的使用寿命及摊销方法进行复核。经复核，本年期末无形资产的使用寿命及摊销方法与以前估计未有不同。

(3) 使用寿命不确定的无形资产的判断依据以及对其使用寿命进行复核的程序

本公司将无法预见该资产为公司带来经济利益的期限，或使用期限不确定等无形资产确定为使用寿命不确定的无形资产。

使用寿命不确定的判断依据：

① 来源于合同性权利或其他法定权利，但合同规定或法律规定无明确使用年限；

② 综合同行业情况或相关专家论证等，仍无法判断无形资产为公司带来经济利益的期限。

每年年末，对使用寿命不确定无形资产使用寿命进行复核，主要采取自下而上的方式，由无形资产使用相关部门进行基础复核，评价使用寿命不确定判断依据是否存在变化等。

（4）划分研究阶段和开发阶段的具体标准

公司内部研究开发项目的支出分为研究阶段支出和开发阶段支出。

研究阶段：为获取并理解新的科学或技术知识等而进行的独创性的有计划调查、研究活动的阶段。

开发阶段：在进行商业性生产或使用前，将研究成果或其他知识应用于某项计划或设计，以生产出新的或具有实质性改进的材料、装置、产品等活动的阶段。

（5）开发阶段支出资本化的具体条件

内部研究开发项目开发阶段的支出，同时满足下列条件时确认为无形资产：

- ① 完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；
- ② 具有完成该无形资产并使用或出售的意图；
- ③ 无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，能够证明其有用性；
- ④ 有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；
- ⑤ 归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。

开发阶段的支出，若不满足上列条件的，于发生时计入当期损益。研究阶段的支出，在发生时计入当期损益。

无形资产减值测试方法和减值准备计提方法详见附注“三、（一）、10 长期资产减值”。

10、长期资产减值

长期股权投资、采用成本模式计量的投资性房地产、固定资产、在建工程、无形资产等长期资产，于资产负债表日存在减值迹象的，进行减值测试。减值测试结果表明资产的可收回金额低于其账面价值的，按其差额计提减值准备并计入减值损失。可收回金额为资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间的较高者。资产减值准备按单项资产为基础计算并确

认，如果难以对单项资产的可收回金额进行估计的，以该资产所属的资产组确定资产组的可收回金额。资产组是能够独立产生现金流入的最小资产组合。

商誉至少在每年年度终了进行减值测试。

本公司进行商誉减值测试，对于因企业合并形成的商誉的账面价值，自购买日起按照合理的方法分摊至相关的资产组；难以分摊至相关的资产组的，将其分摊至相关的资产组组合。在将商誉的账面价值分摊至相关的资产组或者资产组组合时，按照各资产组或者资产组组合的公允价值占相关资产组或者资产组组合公允价值总额的比例进行分摊。公允价值难以可靠计量的，按照各资产组或者资产组组合的账面价值占相关资产组或者资产组组合账面价值总额的比例进行分摊。

在对包含商誉的相关资产组或者资产组组合进行减值测试时，如与商誉相关的资产组或者资产组组合存在减值迹象的，先对不包含商誉的资产组或者资产组组合进行减值测试，计算可收回金额，并与相关账面价值相比较，确认相应的减值损失。再对包含商誉的资产组或者资产组组合进行减值测试，比较这些相关资产组或者资产组组合的账面价值（包括所分摊的商誉的账面价值部分）与其可收回金额，如相关资产组或者资产组组合的可收回金额低于其账面价值的，确认商誉的减值损失。

上述资产减值损失一经确认，在以后会计期间不予转回。

11、职工薪酬

（1）短期薪酬的会计处理方法

本公司在职工为本公司提供服务的会计期间，将实际发生的短期薪酬确认为负债，并计入当期损益或相关资产成本。

本公司为职工缴纳的社会保险费和住房公积金，以及按规定提取的工会经费和职工教育经费，在职工为本公司提供服务的会计期间，根据规定的计提基础和计提比例计算确定相应的职工薪酬金额。

职工福利费为非货币性福利的，如能够可靠计量的，按照公允价值计量。

（2）离职后福利的会计处理方法

① 设定提存计划

本公司按当地政府的相关规定为职工缴纳基本养老保险和失业保险，在职工为本公司提供服务的会计期间，按以当地规定的缴纳基数和比例计算应缴纳金

额，确认为负债，并计入当期损益或相关资产成本。

除基本养老保险外，本公司还依据国家企业年金制度的相关政策建立了企业年金缴费制度（补充养老保险）/企业年金计划。本公司按职工工资总额的一定比例向当地社会保险机构缴费/年金计划缴费，相应支出计入当期损益或相关资产成本。

② 设定受益计划

本公司根据预期累计福利单位法确定的公式将设定受益计划产生的福利义务归属于职工提供服务的期间，并计入当期损益或相关资产成本。

设定受益计划义务现值减去设定受益计划资产公允价值所形成的赤字或盈余确认为一项设定受益计划净负债或净资产。设定受益计划存在盈余的，本公司以设定受益计划的盈余和资产上限两项的孰低者计量设定受益计划净资产。

所有设定受益计划义务，包括预期在职工提供服务的年度报告期间结束后的十二个月内支付的义务，根据资产负债表日与设定受益计划义务期限和币种相匹配的国债或活跃市场上的高质量公司债券的市场收益率予以折现。

设定受益计划产生的服务成本和设定受益计划净负债或净资产的利息净额计入当期损益或相关资产成本；重新计量设定受益计划净负债或净资产所产生的变动计入其他综合收益，并且在后续会计期间不转回至损益。

在设定受益计划结算时，按在结算日确定的设定受益计划义务现值和结算价格两者的差额，确认结算利得或损失。

（3）辞退福利的会计处理方法

本公司在不能单方面撤回因解除劳动关系计划或裁减建议所提供的辞退福利时，或确认与涉及支付辞退福利的重组相关的成本或费用时（两者孰早），确认辞退福利产生的职工薪酬负债，并计入当期损益。

12、收入

（1）销售商品收入的确认一般原则：

- ① 本公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；
- ② 本公司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本公司；
- ⑤ 相关的、已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

(2) 销售商品收入的确认的具体原则：

按购买方要求，将货物在指定地点交付，购买方验收合格无异议后确认销售收入。

报告期内，公司主要从事国内外医学培训、专业医学服务业务。公司的医学培训业务和专业医学服务业务符合销售商品收入的确认准则要求。具体依据如下：公司作为专业的医学专业培训咨询公司，深入挖掘、分析药企需求的核心价值，策划、设计相应的学术培训方案框架后，与药企进行沟通合作，在此基础上根据项目的规模、所需的医疗资源、花费的人力和时间向客户进行报价并与客户签订合同。同时，公司医学培训业务存在固定的会议或者培训时间，公司组织相应培训及会议成功举办过后则视为合同已有效执行。待合同执行完毕后，公司通过出具结算单予客户用以催收相关款项，并用相应结算单金额一次性确认收入。

公司的专业医学服务业务主要是销售国外知名版权学术产品如《British Journal of Ophthalmology》（英国眼科学杂志）中文版、《NEJM Group Journal Watch-Cardiology》（新英格兰医学杂志集团期刊精粹—心脏病学等 20 余系列刊物）中文版等，公司在上述学术产品销售后一次性确认收入。

(3) 让渡资产使用权收入的确认和计量原则

与交易相关的经济利益很可能流入企业，收入的金额能够可靠地计量时。分别下列情况确定让渡资产使用权收入金额：

- ① 利息收入金额，按照他人使用本企业货币资金的时间和实际利率计算确定。
- ② 使用费收入金额，按照有关合同或协议约定的收费时间和方法计算确定。

(4) 按完工百分比法确认提供劳务的收入和建造合同收入的确认和计量原则

在资产负债表日提供劳务交易的结果能够可靠估计的，采用完工百分比法确认提供劳务收入。提供劳务交易的完工进度，依据已经发生的成本占估计总成本的比例确定。

按照已收或应收的合同或协议价款确定提供劳务收入总额，但已收或应收的

合同或协议价款不公允的除外。资产负债表日按照提供劳务收入总额乘以完工进度扣除以前会计期间累计已确认提供劳务收入后的金额，确认当期提供劳务收入；同时，按照提供劳务估计总成本乘以完工进度扣除以前会计期间累计已确认劳务成本后的金额，结转当期劳务成本。

在资产负债表日提供劳务交易结果不能够可靠估计的，分别下列情况处理：

① 已经发生的劳务成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的劳务成本金额确认提供劳务收入，并按相同金额结转劳务成本。

② 已经发生的劳务成本预计不能够得到补偿的，将已经发生的劳务成本计入当期损益，不确认提供劳务收入。

13、递延所得税资产和递延所得税负债

对于可抵扣暂时性差异确认递延所得税资产，以未来期间很可能取得的用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额为限。对于能够结转以后年度的可抵扣亏损和税款抵减，以很可能获得用来抵扣可抵扣亏损和税款抵减的未来应纳税所得额为限，确认相应的递延所得税资产。

对于应纳税暂时性差异，除特殊情况外，确认递延所得税负债。

不确认递延所得税资产或递延所得税负债的特殊情况包括：商誉的初始确认；除企业合并以外的发生时既不影响会计利润也不影响应纳税所得额（或可抵扣亏损）的其他交易或事项。

当拥有以净额结算的法定权利，且意图以净额结算或取得资产、清偿负债同时进行，当期所得税资产及当期所得税负债以抵销后的净额列报。

当拥有以净额结算当期所得税资产及当期所得税负债的法定权利，且递延所得税资产及递延所得税负债是与同一税收征管部门对同一纳税主体征收的所得税相关或者是对不同的纳税主体相关，但在未来每一具有重要性的递延所得税资产及负债转回的期间内，涉及的纳税主体意图以净额结算当期所得税资产和负债或是同时取得资产、清偿负债时，递延所得税资产及递延所得税负债以抵销后的净额列报。

（二）报告期内主要会计政策、会计估计的变更情况

1、会计政策变更

本公司已执行财政部于 2014 年颁布的一系列新的及修订的企业会计准则，执行新的及修订的企业会计准则对本公司比较报表无影响。

2、会计估计变更

本公司本报告期内主要会计估计未发生变更。

四、报告期利润形成的有关情况

（一）营业收入的具体确认方法

具体内容详见本节“三、公司报告期内采用的主要会计政策、会计估计及其变更”之“（一）报告期内采用的主要会计政策、会计估计”之“12、收入”。

（二）盈利能力

报告期内，公司的营业收入、营业成本及营业毛利等财务数据明细如下表所示：

项 目	2015 年 1-6 月	2014 年度		2013 年度
	金额（元）	金额（元）	增长率（%）	金额（元）
营业收入	2,342,570.00	11,276,470.07	-43.69	20,026,470.71
营业成本	1,329,247.96	6,755,116.82	-37.51	10,809,082.33
毛利	1,013,322.04	4,521,353.25	-50.95	9,217,388.38
毛利率（%）	43.26	40.10	-12.88	46.03
营业利润	-1,932,772.20	-570,503.04	-115.18	3,757,371.36
利润总额	-1,932,772.20	-570,503.04	-115.13	3,757,371.36
净利润	-1,931,351.57	-578,649.57	-121.16	2,735,111.55

报告期内，公司的主营业务收入为医学培训收入及专业医学服务收入。2014 年度，公司营业收入为 11,276,470.07 元，较 2013 年度下降 43.69%；营业成本为 6,755,116.82 元，较 2013 年度下降 37.51%；营业毛利为 4,521,353.25 元，较 2013 年度下降 50.95%。

报告期内，公司营业毛利率均保持在 40%以上，2013 年度、2014 年度及 2015 年 1-6 月公司毛利率分别为 46.03%、40.10%和 43.26%，2014 年度较 2013 年度下降了 5.93 个百分点。

2014 年，公司净利润为-578,649.57 元，较 2013 年度减少 3,313,761.12 元，

降幅为-121.16%。

1、报告期内，公司业绩下滑、收入下降的原因

针对报告期内公司业绩下滑、收入下降的情况，其主要原因来自于以下几个方面：

（1）受行业政策影响明显

2013年7月爆出的GSK（葛兰素史克的商业贿赂）事件，对公司乃至整个行业产生了巨大的影响。该事件直接导致政府部门对医药商业贿赂开始越来越严厉的监管和国际知名医疗、医药企业实施越来越审慎的费用审批程序。致使公司2014年度医学培训业务收入较2013年度同比下降34.75%。

（2）药企采购流程加长

2015年因各大医疗、医药企业等客户的法务部及内控部门进一步增加了合同审批的流程以及审核时间，故导致公司上半年执行的医学培训会议较少，公司2015年1-6月的医学培训收入只有2014年度的17.82%。

（3）公司内部谨慎性考虑

公司致力于打造一个专业医学学术平台，对于药企合同，公司充分衡量其赞助性质，谨慎承接项目，只做具备“资源收益”的项目。因此，公司出于谨慎性的考虑部分合同未接，亦是近两年业绩下滑的原因之一，并非不具备盈利能力。

（4）业务重点调整

作为一家专业从事医学教育培训的企业，企业自身已逐渐意识到如果再固守原有经营方式，容易停滞不前。因此，2013年起公司便开始转型互联网业务，开通肿瘤评论APP及微信账号；2015年搭建并开通亦邻网及亦邻APP。公司在业务重点上所做的调整以及线上平台的研发投入，也是近两年公司业绩下滑的原因之一。

截至本公开转让书出具日，公司线上平台尚处于用户积累阶段，相关成本及费用均已发生，如课程购买费用、平台研发投入等。目前公司已具备提供线上业务的能力，随着公司线上平台业务的不断推进，通过积累用户流量及相关数据之后，公司利用自身优质资源为用户提供相应服务及培训的同时，可帮助药企实现精准营销，极大提高公司自身的盈利能力。

2、报告期内，公司亏损原因

(1) 2014 年度

项 目	2014 年度		2013 年度
	金额 (元)	增长率 (%)	金额 (元)
营业收入	11,276,470.07	-43.69	20,026,470.71
营业成本	6,755,116.82	-37.51	10,809,082.33
毛利	4,521,353.25	-50.95	9,217,388.38
其中：医学培训	3,576,303.40	-47.01	6,748,457.82
专业医学服务	945,049.90	-61.72	2,468,930.55
毛利率 (%)	40.10	-12.88	46.03
销售费用	4,150,931.00	-2.30	4,248,658.73
管理费用	919,840.43	-19.76	1,146,367.61
财务费用	-18,508.03	-13.47	-21,389.81
销售费用占营业收入比重 (%)	36.81		21.22
管理费用占营业收入比重 (%)	8.16		5.72
财务费用占营业收入比重 (%)	-0.16		-0.11
期间费用占营业收入比重合计 (%)	44.80		26.83

2014 年度毛利较 2013 年度减少 4,696,035.13 元，主要系公司受国家政策影响导致收入减少所致。其中 2014 年度医学培训及专业医学服务业务的毛利较 2013 年度分别下降了 47.01%和 61.72%。虽然公司已经采取了多种措施缩减成本及费用开支，但由于公司处于线下向线上转型的特殊时期，公司对专业人才的聘用支出使得公司销售费用及管理费用占比并未有较大幅度的下降，故以上多方原因导致公司 2014 年度呈亏损状态。

(2) 2015 年 1-6 月

项 目	2015 年 1-6 月		2014 年度
	金额 (元)	占去年比重 (%)	金额 (元)
营业收入	2,342,570.00	20.77	11,276,470.07
营业成本	1,329,247.96	19.68	6,755,116.82
毛利	1,013,322.04	22.41	4,521,353.25
其中：医学培训	663,918.63	18.56	3,576,303.40
专业医学服务	349,403.41	36.97	945,049.90

毛利率 (%)	43.26	-	40.10
销售费用	1,943,785.96	46.83	4,150,931.00
管理费用	986,511.75	107.25	919,840.43
财务费用	-2,869.45	15.50	-18,508.03
销售费用占营业收入比重 (%)	82.98		36.81
管理费用占营业收入比重 (%)	42.11		8.16
财务费用占营业收入比重 (%)	-0.12		-0.16
期间费用占营业收入比重合计 (%)	124.97		44.80

2015年1-6月毛利较2014年度毛利减少3,508,031.21元,仅占比2014年度毛利的22.41%。主要系2015年上半年承接的各项医学培训及专业医学服务业务并未执行完毕所致。根据公司制定的会计政策,该两项业务均符合销售商品确认收入的准则要求,当相应业务合同执行完毕后,以结算金额确认相关收入,故导致2015年1-6月可确认的营业收入与实际承接业务及合同签订情况存在较大差异。同时公司因转型需要,线上医学交流平台的持续投入及专业人才的吸纳和聘用导致公司管理费用、销售费用中的人员薪资支出持续增加,虽然公司在办公费、差旅费等相关支出方面有了较大幅度的控制及缩减,但费用整体降幅较小,对利润影响较大。以上多方因素共同导致了公司与2015年1-6月呈亏损状态。

3、为增强盈利能力所采取的措施

(1) 公司将进一步专注于医学服务相关领域,在深挖线业务及医疗培训领域市场的同时,广泛开拓线上业务市场,通过多年线下积累的经验及资源,快速移植和推广线上业务,并使得该部分业务尽快实现收入。

(2) 开拓新型业务模式,包括提供线上培训、视频会议服务等业务,发展公司高毛利的专业医学服务业务的覆盖面及受众群体,努力提高公司业务收入,以使公司尽快盈利。

(3) 拓展公司融资渠道,通过多种方式优化公司资金配置、探寻融资渠道,补充公司现金流的同时,加速公司业务转型,确保公司长期发展。

4、同行业盈利能力比较分析

截至本公开转让说明书出具日,已在全国股转系统公司挂牌的公司中,北京了望投资顾问股份有限公司(以下简称“了望股份”)、上海景睿营销策划股份有

限公司（以下简称“景睿策划”）、天津炫泰文化发展股份有限公司（以下简称“炫泰文化”）、名洋国际会展（北京）股份有限公司（以下简称“名洋会展”）的相关培训会议类业务与公司线下业务类似。根据查阅可比公司的年报等资料，2014 年末，公司盈利能力指标的同行业公众公司比较情况如下：

项 目	景睿策划	炫泰文化	了望股份	名洋会展	平均	本公司
毛利率%	7.62	26.54	44.47	49.94	32.14	40.10

公司整体毛利率水平处于同行业内较高水平，主要系公司深耕医学相关领域，具备较强的核心竞争力所致。随着公司由线下业务向线上业务转型的成功转型，公司在医学培训及专业医学服务方面的深厚积淀将极大的促进公司线上医学交流平台业务，使得公司利润进一步释放。

（三）偿债能力

项 目	2015 年 6 月 30 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
资产负债率（%）	36.42	31.75	41.81
流动比率（倍）	2.52	3.01	2.37
速动比率（倍）	2.52	3.01	2.37

2013 年末、2014 年末及 2015 年 6 月末，公司的资产负债率分别为 41.81%、31.75%和 36.42%，总体呈现下降趋势。2013 年末、2014 年末及 2015 年 6 月末，公司的流动比率分别为 2.37、3.01 和 2.52。2014 年末流动比率和速动比率较 2013 年末有较大幅度上升，2015 年 6 月末较 2014 年末呈下降趋势。

2014 年末公司资产负债率较 2013 年末下降主要系公司归还往来款及押金等其他应付款所致。2014 年末公司流动比率和速动比率较 2013 年有较大幅度上升，主要系负债中预收账款、应交税费、其他应付款等流动负债降幅较大所致。2013 年末，2014 年末及 2015 年 6 月末，公司负债总额分别为 4,805,079.98 元、2,842,577.07 元和 2,393,529.53 元，呈下降趋势。其中 2014 年末较 2013 年末减少 1,962,502.91 元，降幅为 40.84%，2015 年 6 月末较 2014 年末减少 449,047.54 元，降幅为 15.80%。

报告期内，公司流动负债主要由应付账款、应交税费、其他应付款、预收款项、应付职工薪酬等构成，不存在非流动负债。

2014 年末，公司偿债能力指标的同行业比较情况如下：

项 目	景睿策划	炫泰文化	了望股份	名洋会展	平均	本公司
资产负债率(%)	64.97	26.35	28.74	2.13	30.55	31.75
流动比率(倍)	1.50	2.08	3.27	36.83	10.92	3.01

随着公司业务规模发展的扩大，公司所需要的流动资金也有所增加。公司客户资信状况较好，一般都能按合同约定付款。目前，公司的资产负债结构高于行业平均水平，但符合公司业务特点和当前所处的发展阶段。同时，虽然公司流动比率低于行业平均水平，但处于安全合理水平。综上，公司偿债能力较强，无法偿还到期债务的风险较小。

（四）营运能力

项 目	2015 年 1-6 月	2014 年度	2013 年度
应收账款周转率(次)	1.98	7.77	11.07
存货周转率(次)	-	-	-

公司 2013 年度、2014 年度及 2015 年 1-6 月应收账款周转率分别为 11.07、7.77 和 1.98。2013 年末、2014 年末及 2015 年 6 月末，公司应收账款账面价值分别为 2,404,124.65 元、468,350.13 元和 1,874,771.48 元。

2014 年末应收账款账面价值较 2013 年减少 1,935,774.52 元，降幅为 80.52%，主要系公司业务收入的减少使得应收账款减少所致。2015 年 6 月 30 日应收账款账面余额较 2014 年末增加 1,406,421.35 元，增幅为 300.29%，主要系 2015 年二季度开展的相关业务未结算回款所致。

2014 年度，公司营运能力指标的同行业比较情况如下：

项 目	景睿策划	炫泰文化	了望股份	名洋会展	平均	本公司
应收账款周转率(次)	3.02	4.21	5.69	196.36	50.32	7.77

公司应收账款周转率处于行业较高水平，符合公司业务特点。公司现有客户主要为长期合作伙伴，且多为世界顶级医药企业，资信良好，应收账款发生坏账的风险较小。

（五）现金流情况

单位：元

项 目	2015 年 1-6 月	2014 年度	2013 年度
经营活动产生的现金流量净额	-4,070,830.98	-860,356.85	1,396,677.55
投资活动产生的现金流量净额	-72,723.76	-121,074.35	-14,997.00
筹资活动产生的现金流量净额	-	-	-

2013 年度、2014 年度及 2015 年 1-6 月，公司经营活动现金流量净额分别为 1,396,677.55 元、-860,356.85 元和 -4,070,830.98 元。公司经营活动现金流入主要来源于开展医学培训及专业医学服务业务所收到的现金，经营活动现金流出主要为购买商品、接受劳务、支付给职工以及支付与其他经营活动有关的现金等。

经营活动产生的现金流量净额与净利润的匹配性：

单位：元

项 目	2015 年 1~6 月	2014 年度	2013 年度
净利润	-1,931,351.57	-578,649.57	2,735,111.55
加：资产减值准备	14,206.28	-19,553.28	24,284.09
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	29,409.83	47,679.03	54,385.81
财务费用（收益以“-”号填列）	2,019.54	-	-
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	-1,420.63	1,955.33	-2,428.41
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	-1,622,025.53	1,904,209.70	-3,286,178.47
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	-561,668.90	-2,215,998.06	1,871,502.98
经营活动产生的现金流量净额	-4,070,830.98	-860,356.85	1,396,677.55

投资活动产生的现金流量为购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金。

公司营业收入、采购总额以及现金流对比情况如下：

单位：元

项 目	2015 年 1-6 月	2014 年度	2013 年度
营业收入	2,342,570.00	11,276,470.07	20,026,470.71
销售商品、提供劳务收到的现金	1,421,578.31	13,801,038.85	20,391,869.17

2013 年、2014 年公司销售收到的现金与营业收入基本匹配。2015 年 1-6 月公司销售商品、提供劳务收到的现金小于营业收入的原因系第二季度开展的相关

业务未回款所致。

项 目	2015 年 1-6 月	2014 年度	2013 年度
采购总额	1,329,247.96	6,755,116.82	10,809,082.33
购买商品、接受劳务支付的现金	1,449,109.00	6,233,241.02	11,143,745.02

2013 年度、2014 年度及 2015 年 1-6 月公司销售商品、提供劳务支付的现金与采购总额基本匹配。

综上，由于公司业务处于转型期，公司日常营运资金需求量会有所提高，未来公司建设和运营尚需一定的资金投入，因此公司未来会有较大的现金需求。

（六）主营业务收入的构成及变动分析

项目	2015 年 1-6 月		2014 年度			2013 年度	
	金额 (元)	占比 (%)	金额 (元)	占比 (%)	增长率 (%)	金额 (元)	占比 (%)
医学培训	1,777,692.11	75.89	9,973,900.15	88.45	-34.75	15,285,781.93	76.33
专业医学服务	564,877.89	24.11	1,302,569.92	11.55	-72.52	4,740,688.78	23.67
合计	2,342,570.00	100.00	11,276,470.07	100.00	-43.69	20,026,470.71	100.00

报告期内，公司的主营业务包括医学培训、专业医学服务及提供线上医学交流平台等业务。

因公司线上医学交流平台业务还未取得收入，故按照医学培训、专业医学服务业务两种业务类型，分别对各业务板块收入的变动原因进行分析：

1、医学培训

2013 年度、2014 年度及 2015 年 1-6 月公司医学培训的收入分别为 15,285,781.93 元、9,973,900.15 元和 1,777,692.11 元。其中，2014 年较 2013 年同比下降 34.75%。

医学培训业务为公司目前最为重要的收入来源，依托于公司优秀的服务和业务执行经验，以及核心团队在医学领域的专业素质，公司从创立至今已成为许多医疗、医药行业的龙头企业及世界知名企业的长期供应商及合作伙伴。然而，2013 年 7 月爆出的葛兰素史克的商业贿赂事件对公司乃至整个行业产生了巨大的影

响。该事件直接导致政府部门对医药商业贿赂开始越来越严厉的监管和国际知名医疗、医药企业实施越来越审慎的费用审批程序。致使公司 2014 年度医学培训业务收入较 2013 年度有较大幅度的下降。

2015 年因各大医疗、医药企业等客户的法务部及内控部门进一步增加了合同审批的流程以及审核时间，故导致公司上半年执行的医学培训较少，致使公司 2015 年 1-6 月的医学培训收入只有 2014 年度的 17.82%。但截至本公开转让说明书出具日，已有多家长期供应商以及合作伙伴，例如：罗氏、辉瑞、阿斯利康、科素亚等多家企业与公司达成了意向合作方案或者已通过立项等待内部合同审批。随着未来订单与合同履行，公司收入和利润将逐步释放。

2、专业医学服务业务

2013 年度、2014 年度及 2015 年 1-6 月公司专业医学服务业务的收入分别为 4,740,688.78 元、1,302,569.92 元和 564,877.89 元，其中，2014 年较 2013 年同比下降 72.52%。

公司通过不断深耕医学服务领域，取得了多项国际顶级期刊杂志的授权，并成为多家国际知名学会的地区合作伙伴，更成为国内医师值得信赖的获取国际权威学术信息的渠道和桥梁。这些资源将成为公司不断发展的核心竞争力，而具备专业医学服务业务的能力则是公司核心竞争力的集中体现。虽然受国家政策影响，同时公司处于由线下业务向线上业务转型的转型期，致使业绩较之前年度有较大幅度的下滑。但传统的专业医学服务业务的积淀将不断促进未来线上医学交流平台业务的发展，公司有望在未来创造新的利润增长点。

（七）主营业务成本的构成及变动分析

报告期内，公司各期主营业务成本明细如下表所示：

项目	2015 年 1-6 月		2014 年度			2013 年度	
	金额 (元)	占比 (%)	金额 (元)	占比 (%)	增长率 (%)	金额 (元)	占比 (%)
医学培训	1,113,773.48	83.79	6,397,596.75	94.71	-25.06	8,537,324.10	78.98
专业医学服务	215,474.48	16.21	357,520.07	5.29	-80.40	2,271,758.23	21.02
合计	1,329,247.96	100.00	6,755,116.82	100.00	-34.80	10,809,082.33	100.00

公司 2014 年度主营业务成本较 2013 年度减少 4,053,965.51 元，降幅为 37.51%，主要系主营业务收入减少所致。2014 年度公司医学培训业务与专业医学服务业务受政策影响，均有不同幅度的下滑。

公司的项目成本按每一个客户项目进行归集，成本为按项目需求进行采购的各项费用及部分人工成本。成本主要核算由项目所支出的场地租赁费用、会务用品、交通费、翻译费、印刷费等间接费用构成，不存在直接材料及制造费用。相关成本按照预计合同金额进行分配，并根据相应项目的收入确认时同时结转。因公司采用个案服务原则，以及服务对象对不同导致项目需求存在差异，故公司成本结构中各项目波动较大，主营业务成本与业务量及业务收入呈非线性正向变化关系。

因专业医学服务业务服务的客户主要为医院医生以及医学相关专业人士，且医院对医生外出培训及参加会议越来越严格的限制和约束，制约了公司相关业务的开展。但从毛利率来看，公司专业医学服务依然保持着较高的毛利，说明公司在相关领域依然有着其不可替代的竞争优势。相信未来随着国家政策的调整与行业的市场需求的长期不满足，预计公司从线下业务整体向线上转型后，公司业绩会得到较大的改善。

（八）毛利率分析

报告期内，公司毛利及毛利率明细如下表所示：

项目	2015 年 1-6 月		2014 年度		2013 年度	
	毛利（元）	毛利率（%）	毛利（元）	毛利率（%）	毛利（元）	毛利率（%）
医学培训	663,918.63	37.35	3,576,303.40	35.86	6,748,457.82	44.15
专业医学服务	349,403.41	61.85	945,049.90	72.55	2,468,930.55	52.08
合计	1,013,322.04	43.26	4,521,353.30	40.10	9,217,388.38	46.03

报告期内，公司的毛利率存在一定的波动，且总体呈下降趋势。2014 年，公司毛利率较 2013 年下降 5.93 个百分点。其中 2014 年公司医学培训业务毛利相比 2013 年下降 3,172,154.42 元，降幅为 47.01%；2014 年公司专业医学服务毛利相比 2013 年下降 1,523,880.65 元，降幅为 61.72%。

1、毛利率、占收入比重、对主营业务毛利率贡献和主营业务毛利率贡献变动情况如下：

单位：%

项 目	毛利率		收入占比		对毛利率贡献		贡献变动
	2014 年	2013 年	2014 年	2013 年	2014 年	2013 年	
	A	B	C	D	E=A*C	F=B*D	
医学培训	35.86	44.15	88.45	76.33	31.72	33.70	-1.98
专业医学服务	72.55	52.08	11.55	23.67	8.38	12.33	-3.95
合 计	40.10	46.03	100.00	100.00	40.10	46.03	-5.93

2、毛利率变动、收入比重变动对主营业务毛利率影响情况如下：

单位：%

项 目	贡献变动	毛利率变动影响	收入比重变动影响
	G=H+I	H=C*（A-B）	I=B*（C-D）
医学培训	-1.98	-7.33	5.35
专业医学服务	-3.95	2.36	-6.31
合 计	-5.93	-4.97	-0.96

公司 2014 年度比较 2013 年度的综合毛利率下降的原因主要系：（1）医学培训的毛利率下降。2014 年受政策影响，医学培训行业受到较大冲击，公司相关业务的毛利率有较大幅度的下降，且因为该项业务占收入比重的升高，更加剧了整体毛利率的下跌态势；（2）专业医学服务收入降幅较大。虽然 2014 年专业医学服务毛利率相比 2013 年整体上浮，但 2014 年公司专业医学服务收入占总收入比重有较大幅度的下降，故专业医学服务业务毛利率的上升不足以扭转公司整体毛利率下降的趋势。

公司整体毛利率水平处于同行业内较高水平，主要系公司深耕医学相关领域，具备较强的核心竞争力所致。随着公司线上医学交流平台业务的不断完善及开展，未来公司利润可期。

（九）主要费用及变动情况分析

公司报告期主要费用及其变动情况如下：

项 目	2015 年 1-6 月	2014 年度		2013 年度
	金额（元）	金额（元）	增长率（%）	金额（元）
销售费用	1,943,785.96	4,150,931.00	-2.30	4,248,658.73
管理费用	986,511.75	919,840.43	-19.76	1,146,367.61
财务费用	-2,869.45	-18,508.03	-13.47	-21,389.81
营业收入	2,342,570.00	11,276,470.07	-43.69	20,026,470.71
销售费用占营业收入比重（%）	82.98	36.81		21.22
管理费用占营业收入比重（%）	42.11	8.16		5.72
财务费用占营业收入比重（%）	-0.12	-0.16		-0.11
期间费用占营业收入比重合计（%）	124.97	44.80		26.83

2013 年度、2014 年度及 2015 年 1-6 月，公司期间费用占营业收入比重分别为 26.83%、44.80%和 124.97%。其中，2014 年公司的期间费用占营业收入比重较 2013 年增加 17.97%，主要系 2014 年公司营业收入下降所致。2015 年 1-6 月公司的期间费用占营业收入比重较 2014 年增加 80.17%，主要系 2015 年 1-6 月公司营业收入有较大幅度下滑。

公司期间费用的具体分析如下：

1、报告期内销售费用明细

报告期内，公司各年度销售费用明细变动情况如下表所示：

项 目	2015 年 1-6 月	2014 年度		2013 年度
	金额（元）	金额（元）	增长率（%）	金额（元）
工资及福利费	1,256,655.50	2,189,394.25	14.03	1,919,995.40
办公费	164,049.42	849,555.66	-15.78	1,008,742.34
房租	84,000.00	216,410.02	83.62	117,854.34
水电	3,555.00	5,255.50	-31.20	7,638.50
业务招待费	2,658.00	31,699.46	-41.92	54,583.04
通讯费	1,840.40	14,532.59	-75.87	60,230.80
交通费	141,085.07	187,208.23	33.22	140,523.17
物业费	2,401.68	7,817.94	8.51	7,205.04
差旅费	86,089.80	311,123.93	-36.96	493,516.03
社保及公积金	201,451.09	337,433.42	-2.07	344,564.27
其他	-	500.00	-99.47	93,805.80

项 目	2015 年 1-6 月	2014 年度		2013 年度
	金额（元）	金额（元）	增长率（%）	金额（元）
合 计	1,943,785.96	4,150,931.00	-2.30	4,248,658.73

公司的销售费用主要由工资及福利费、推广费、差旅费、社保及公积金等项目构成。公司 2013 年度、2014 年度及 2015 年 1~6 月，销售费用分别占当期营业收入的 21.22%、36.81%和 82.98%。2014 年相比 2013 年销售费用减少 97,727.73 元，降幅为 2.30%，主要为公司支付的推广费及支付销售人员的差旅费用的减少。

2、报告期内管理费用明细

报告期内，公司各年度管理费用明细变动情况如下表所示：

项 目	2015 年 1-6 月	2014 年度		2013 年度
	金额（元）	金额（元）	增长率（%）	金额（元）
工资及福利费	178,374.73	121,639.55	-11.68	137,727.14
办公费	91,715.08	271,171.35	-55.14	604,430.02
房租	344,081.12	437,320.88	49.29	292,939.88
水电	2,800.00	2,100.00	61.54	1,300.00
通讯费	2,784.75	2,861.03	-2.38	2,930.76
交通费	8,777.50	10,307.00	-63.86	28,516.71
折旧	29,409.83	47,679.03	-12.33	54,385.81
社保及公积金	33,335.71	10,952.66	-27.79	15,168.79
研发费	295,233.03	180.00	-	-
残保金	-	12,146.00	35.43	8,968.50
税费	-	3,482.93	-	-
合 计	986,511.75	919,840.43	-19.76	1,146,367.61

公司的管理费用主要由研发费用、工资及福利费、房租费、办公费等项目构成。报告期内，公司的管理费用总体呈下降趋势。2013 年度、2014 年及 2015 年 1~6 月，管理费用占当期营业收入的比重分别为 5.72%、8.16%和 42.11%。

公司 2014 年管理费用较 2013 年度减少 226,527.18 元，降幅为 19.76%。主要系公司办公费、交通费、工资及福利费等费用下降所致。

2014 年房租费用较 2013 年增加 144,381.00 元，增幅为 49.29%，主要系 2014 年 11 月公司新租赁办公场地，租金较原办公场地有一定幅度的增加；上海办事处房租费用随租赁年限的增长而增加所致。

2015 年研发费用较 2014 年增加 295,053.03 元，主要系公司于 2014 年开始构建线上业务平台的研发费用增加，以及因业务发展的需要，公司增加了专业的技术人员研发相关系统及软件的费用所致。

3、报告期内财务费用明细

项 目	2015 年 1-6 月	2014 年度		2013 年度
	金额（元）	金额（元）	增长率（%）	金额（元）
利息支出	-	-	-	-
减：利息收入	7,001.99	22,410.13	-14.16	26,107.31
汇兑损益	2,019.54	-	-	-
其他	2,113.00	3,902.10	-17.28	4,717.50
合 计	-2,869.45	-18,508.03	-13.47	-21,389.81

公司的财务费用主要包括利息收入、汇兑损益和手续费支出。公司无利息支出，利息收入为银行存款利息收入。报告期内，财务费用发生额较小，且占营业收入的比重较低。

（十）资产减值损失

项 目	2015 年 1-6 月	2014 年度		2013 年度
	金额（元）	金额（元）	增长率（%）	金额（元）
坏账损失	14,206.28	-19,553.28	-180.52	24,284.09
合 计	14,206.28	-19,553.28	-180.52	24,284.09

公司 2014 年度资产减值损失较 2013 年度下降 43,837.37 元，降幅为 180.52%，主要系公司 2014 年度营业收入的减少使得应收账款较 2013 年下降 1,935,774.52 元，致使坏账准备计提相应减少。

（十一）报告期内适用税率及主要财政税收优惠政策

1、公司适用的主要税种及税率如下：

税种	计税依据	税率
----	------	----

		2015 年 1-6 月	2014 年度	2013 年度
增值税	按税法规定计算的销售货物和应税劳务收入为基础计算销项税额，在扣除当期允许抵扣的进项税额后，差额部分为应交增值税	6.00	6.00	3.00、6.00
城市维护建设税	按实际缴纳的流转税额计缴	7.00	7.00	7.00
教育费附加	按实际缴纳的流转税额计缴	3.00	3.00	3.00
地方教育费附加	按实际缴纳的流转税额计缴	2.00	2.00	2.00
企业所得税	按应纳税所得额计缴	10.00	10.00	25.00

公司 2013 年存在 3%和 6%两种增值税税率，系公司 2013 年 8 月从小规模纳税人转为一般纳税人所致。

2、税收优惠及批文

根据《财政部国家税务总局关于小型微利企业所得税优惠政策有关问题的通知》（财税【2014】34 号）“一、自 2014 年 1 月 1 日至 2016 年 12 月 31 日，对年应纳税所得额低于 10 万元（含 10 万元）的小型微利企业，其所得减按 50% 计入应纳税所得额，按 20%的税率缴纳企业所得税。”的规定，本公司 2014 年享受 10%的所得税税率。

根据《财政部国家税务总局关于小型微利企业所得税优惠政策有关问题的通知》（财税【2015】34 号）“一、自 2015 年 1 月 1 日至 2017 年 12 月 31 日，对年应纳税所得额低于 20 万元（含 20 万元）的小型微利企业，其所得减按 50% 计入应纳税所得额，按 20%的税率缴纳企业所得税。”的规定，本公司 2015 年享受 10%的所得税税率。

五、公司最近两年一期主要资产情况

项 目	2015 年 6 月 30 日		2014 年 12 月 31 日		2013 年 12 月 31 日	
	金额 (元)	占比 (%)	金额 (元)	占比 (%)	金额 (元)	占比 (%)
货币资金	2,469,260.97	37.58	6,614,835.25	73.89	7,596,266.45	66.10
应收账款	1,874,771.48	28.53	468,350.13	5.23	2,404,124.65	20.92
预付款项	490,177.47	7.46	756,347.87	8.45	1,309,533.14	11.39
其他应收款	1,190,711.37	18.12	723,143.07	8.08	68,839.70	0.60

项 目	2015 年 6 月 30 日		2014 年 12 月 31 日		2013 年 12 月 31 日	
	金额 (元)	占比 (%)	金额 (元)	占比 (%)	金额 (元)	占比 (%)
流动资产合计	6,024,921.29	91.68	8,562,676.32	95.65	11,378,763.94	99.01
固定资产	228,457.24	3.48	185,143.31	2.07	111,747.99	0.97
开发支出	316,116.51	4.81	203,495.15	2.27	-	-
递延所得税资产	1,893.71	0.03	473.08	0.01	2,428.41	0.02
非流动资产合计	546,467.46	8.32	389,111.54	4.35	114,176.40	0.99
资产总计	6,571,388.75	100.00	8,951,787.86	100.00	11,492,940.34	100.00

2013 年末、2014 年末及 2015 年 6 月末，公司资产总额分别为 11,492,940.34 元、8,951,787.86 元和 6,571,388.75 元，公司资产规模逐年递减。

公司资产构成中，货币资金、应收账款、预付账款和其他应收款占比较高，2013 年末、2014 年末及 2015 年 6 月末，上述资产合计占总资产的比例分别为 99.01%、95.65%和 91.68%，公司固定资产较少，符合公司轻资产的行业特征。具体明细如下：

（一）货币资金

单位：元

项 目	2015 年 6 月 30 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
现金	52,112.85	24,612.71	157,993.45
银行存款	2,417,148.12	6,590,222.54	7,438,273.00
合 计	2,469,260.97	6,614,835.25	7,596,266.45

2013 年末、2014 年末及 2015 年 6 月末，公司货币资金余额分别为 7,596,266.45 元、6,614,835.25 元和 2,469,260.97 元。2015 年 6 月 30 日货币资金余额较 2014 年末减少 4,145,574.28 元，降幅为 62.67%，主要系因国家全面加强医疗卫生全行业监管所导致的收入减少、公司 2015 二季度开展的相关业务未结算回款和因业务转型期所导致的费用类支出增加所致。货币资金 2014 年末比 2013 年末减少 981,431.2 元，降幅为 12.92%，主要系公司收入减少所致。

截至 2015 年 6 月 30 日，公司不存在抵押、冻结，或有潜在收回风险的款项。

（二）应收账款

1、应收账款整体情况

单位：元

项 目	2015 年 6 月 30 日		2014 年 12 月 31 日		2013 年 12 月 31 日	
	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备
单项金额重大并单项计提坏账准备的应收账款	-	-	-	-	-	-
按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款	-	-	-	-	-	-
账龄分析法计提坏账准备的组合	1,893,708.57	18,937.09	473,080.94	4,730.81	2,428,408.74	24,284.09
小 计	1,893,708.57	18,937.09	473,080.94	4,730.81	2,428,408.74	24,284.09
单项金额虽不重大但单项计提坏账准备的应收账款	-	-	-	-	-	-
合 计	1,893,708.57	18,937.09	473,080.94	4,730.81	2,428,408.74	24,284.09

2013 年末、2014 年末及 2015 年 6 月末，公司应收账款账面余额分别为 2,428,408.74 元、473,080.94 元和 1,893,708.57 元。

2015 年 6 月 30 日应收账款账面余额较 2014 年末增加 1,420,627.63 元，增幅为 300.29%，主要系 2015 年末公司对客户赛诺菲（北京）制药有限公司的应收账款较大，且该款项尚未收回所致。2014 年末应收账款账面余额较 2013 年末减少 1,955,327.80 元，降幅为 80.52%，主要系 2014 年公司业务收入大幅减少，致使公司应收账款账面余额锐减所致。

根据合同约定，公司业务按照合同执行期间分次收款，待服务完成后，由双方确认服务内容及结算金额后一次性确认收入。报告期内，公司应收账款的账龄全部为一年以内，且客户信用资质良好，无拖欠情况发生。

2、应收账款账龄情况

单位：元

账 龄	2015 年 6 月 30 日			
	账面余额	比例 (%)	坏账准备	账面价值
1 年以内	1,893,708.57	100.00	18,937.09	1,874,771.48
1 至 2 年	-	-	-	-
2 至 3 年	-	-	-	-
3 年以上	-	-	-	-
合 计	1,893,708.57	100.00	18,937.09	1,874,771.48
账 龄	2014 年 12 月 31 日			
	账面余额	比例 (%)	坏账准备	账面价值
1 年以内	473,080.94	100.00	4,730.81	468,350.13
1 至 2 年	-	-	-	-
2 至 3 年	-	-	-	-
3 年以上	-	-	-	-
合 计	473,080.94	100.00	4,730.81	468,350.13
账 龄	2013 年 12 月 31 日			
	账面余额	比例 (%)	坏账准备	账面价值
1 年以内	2,428,408.74	100.00	24,284.09	2,404,124.65
1 至 2 年	-	-	-	-
2 至 3 年	-	-	-	-
3 年以上	-	-	-	-
合 计	2,428,408.74	100.00	24,284.09	2,404,124.65

2013 年末、2014 年末及 2015 年 6 月 30 日，应收账款余额的账龄均在 1 年以内，无 1 年以上的应收账款。

3、截至 2015 年 6 月 30 日，应收账款余额前五名情况

时间	单位名称	金额 (元)	占比 (%)
2015.6.30	中国医疗保健国际交流促进会	1,468,880.63	77.57
	百时美施贵宝 (上海) 贸易有限公司	232,290.00	12.27
	上海市抗癌协会	130,473.02	6.89
	施维雅 (天津) 制药有限公司	52,600.77	2.78
	上海诺华贸易有限公司	9,464.15	0.49
	合 计	1,893,708.57	100.00
时间	单位名称	金额 (元)	占比 (%)

2014.12.31	百时美施贵宝（上海）贸易有限公司	232,290.00	49.10
	上海诺华贸易有限公司	167,250.00	35.35
	施维雅（天津）制药有限公司	60,870.00	12.87
	辉瑞投资有限公司	7,670.94	1.62
	北京大学第三医院	5,000.00	1.06
	合 计	473,080.94	100.00
时间	单位名称	金额（元）	占比（%）
2013.12.31	上海诺华贸易有限公司	1,156,453.00	47.62
	诺和诺德中国制药有限公司	588,363.58	24.23
	默克雪兰诺有限公司	394,966.26	16.26
	大新华运通国际旅行社有限公司	114,818.72	4.73
	西安杨森制药有限公司	70,807.18	2.92
	合 计	2,325,408.74	95.76

报告期内公司无实际核销的应收账款；无应收持有公司 5%以上（含 5%）表决权股份的股东单位款项。

（三）预付款项

1、报告期预付账款情况

账 龄	2015 年 6 月 30 日		2014 年 12 月 31 日		2013 年 12 月 31 日	
	账面余额 （元）	占比 （%）	账面余额 （元）	占比 （%）	账面余额 （元）	占比 （%）
1 年以内	490,177.47	100.00	756,347.87	100.00	1,309,533.14	100.00
1 至 2 年	-	-	-	-	-	-
2 年以上	-	-	-	-	-	-
合 计	490,177.47	100.00	756,347.87	100.00	1,309,533.14	100.00

2013 年末、2014 年末及 2015 年 6 月末，公司预付账款余额分别为 1,309,533.14 元、756,347.87 元和 490,177.47 元。截至 2015 年 6 月 30 日，公司的预付账款主要是为一次性预付给北京天瑞国峰科技孵化器有限公司的办公场所租金、预付 WOLTERS KLUWER HEALTH 的版权费用、预付的会议交通费、预付房东杨建新的房租费用等预付款项。

截至 2015 年 6 月 30 日，公司无按账龄划分一年以上预付账款。

2、公司预付账款余额金额前五名单位情况：

时间	单位名称	金额（元）	占比（%）
2015.6.30	北京天瑞国峰科技孵化器有限公司	208,506.25	42.54
	WOLTERS KLUWER HEALTH	146,580.85	29.90
	北京四季风航空服务有限公司	99,650.00	20.33
	MASSACHUSETTS MEDICAL SOCIETY	31,537.81	6.43
	北京峰讯视界影视策划中心	2,000.00	0.41
	合 计	488,274.91	99.61
时间	单位名称	金额（元）	占比（%）
2014.12.31	中青旅（北京）国际会议展览有限公司	424,055.94	56.07
	北京天瑞国峰科技孵化器有限公司	208,506.25	27.57
	北京四季风航空服务有限公司	99,650.00	13.18
	北京易才博普奥管理顾问有限公司	19,734.00	2.61
	杨建新	2,401.68	0.32
	合 计	754,347.87	99.75
时间	单位名称	金额（元）	占比（%）
2013.12.31	中青旅（北京）国际会议展览有限公司	750,000.00	57.27
	北京四季风航空服务有限公司	195,810.00	14.95
	ISTITUTO EUROPEO DIONCOLOGIA SRL	162,857.32	12.44
	EUROPEAN ASSOCIATION OF HOSPITAL PHARMACISTS	124,630.00	9.52
	杨建新	67,275.42	5.14
	合 计	1,300,572.74	99.32

截至 2013 年末、2014 年末及 2015 年 6 月 30 日，无预付持公司 5%以上（含 5%）表决权股份的股东单位款项情况。

（四）其他应收款

1、报告期内其他应收款按种类分类

种 类	2015 年 6 月 30 日		
	账面余额 （元）	占比（%）	坏账准备金额 （元）
单项金额重大并单项计提坏账准备的其他应收款	-	-	-
按信用风险计提坏账准备的其他应收款	-	-	-
按账龄分析法计提坏账准备的组合	-	-	-

不计提坏账准备的组合	1,190,711.37	100.00	-
组合小计	1,190,711.37	100.00	-
单项金额虽不重大但单项计提坏账准备的其他应收款	-	-	-
合 计	1,190,711.37	100.00	-

种 类	2014 年 12 月 31 日		
	账面余额 (元)	占比 (%)	坏账准备金额 (元)
单项金额重大并单项计提坏账准备的其他应收款	-	-	-
按信用风险计提坏账准备的其他应收	-	-	-
按账龄分析法计提坏账准备的组合	-	-	-
不计提坏账准备的组合	723,143.07	100.00	-
组合小计	723,143.07	100.00	-
单项金额虽不重大但单项计提坏账准备的其他应收款	-	-	-
合 计	723,143.07	100.00	-

种 类	2013 年 12 月 31 日		
	账面余额 (元)	占比 (%)	坏账准备金额 (元)
单项金额重大并单项计提坏账准备的其他应收款	-	-	-
按信用风险计提坏账准备的其他应收	-	-	-
按账龄分析法计提坏账准备的组合	-	-	-
不计提坏账准备的组合	68,839.70	100.00	-
组合小计	68,839.70	100.00	-
单项金额虽不重大但单项计提坏账准备的其他应收款	-	-	-
合 计	68,839.70	100.00	-

公司 2013 年末、2014 年末及 2015 年 6 月末其他应收款余额分别为 68,839.70 元、723,143.07 元和 1,190,711.37 元，主要由与股东单位往来款、押金以及员工备用金等构成。因无回收风险，故不计提坏账准备。

2、其他应收款的账龄情况

(1) 组合中，采用账龄分析法计提坏账准备的其他应收款：

账 龄	2015 年 6 月 30 日			
	账面余额（元）	占比（%）	坏账准备（元）	账面价值（元）
1 年以内	680,270.87	57.13	-	680,270.87
1 至 2 年	510,440.50	42.87	-	510,440.50
2 至 3 年	-	-	-	-
3 年以上	-	-	-	-
合 计	1,190,711.37	100.00	-	1,190,711.37

账 龄	2014 年 12 月 31 日			
	账面余额（元）	占比（%）	坏账准备（元）	账面价值（元）
1 年以内	723,143.07	100.00	-	723,143.07
1 至 2 年	-	-	-	-
2 至 3 年	-	-	-	-
3 年以上	-	-	-	-
合 计	723,143.07	100.00	-	723,143.07

账 龄	2013 年 12 月 31 日			
	账面余额（元）	占比（%）	坏账准备（元）	账面价值（元）
1 年以内	68,839.70	100.00	-	68,839.70
1 至 2 年	-	-	-	-
2 至 3 年	-	-	-	-
3 年以上	-	-	-	-
合 计	68,839.70	100.00	-	68,839.70

（2）组合中，按款项性质分类的其他应收款：

款项性质	账面余额		
	2015.6.30	2014.12.31	2013.12.31
往来款项	991,795.07	480,987.93	-
押金、保证金	133,563.38	194,231.32	51,121.34
备用金及其他	65,352.92	47,923.82	17,718.36
合 计	1,190,711.37	723,143.07	68,839.70

报告期内，无核销的其他应收款。

报告期内，关联方欠款情况如下表所示：

单位：元

项目名称	关联方	2015.6.30	2014.12.31	2013.12.31
------	-----	-----------	------------	------------

其他应收款	刘春梅	924,041.93	480,987.93	-
其他应收款	亦邻科技	67,753.14		
合 计		991,795.07	480,987.93	-

截至本公开转让说明书出具日，以上关联方欠款已全部收回。

3、其他应收款余额前五名情况

(1) 截至 2015 年 6 月 30 日，其他应收款余额前五名情况

单位名称	与公司关系	账面余额 (元)	账龄	占比 (%)	款项性质
刘春梅	关联方	924,041.93	1 年以内、1 至 2 年	77.60	往来款
杨建新	非关联方	83,928.00	1 年以内	7.05	押金
亦邻科技	关联方	67,753.14	1 年以内	5.69	往来款
医促会	非关联方	47,192.31	1 年以内	3.96	保证金
竺丽	非关联方	28,600.00	1 至 2 年	2.40	备用金
合 计	-	1,151,515.38	-	96.70	-

(2) 截至 2014 年 12 月 31 日，其他应收款余额前五名情况

单位名称	与公司关系	账面余额 (元)	账龄	占比 (%)	款项性质
刘春梅	关联方	480,987.93	1 年以内	66.51	往来款
北京四季风航空服务有限公司	非关联方	121,930.00	1 年以内	16.86	保证金
北京天瑞国峰科技孵化器有限公司	非关联方	71,448.75	1 年以内	9.88	押金
竺丽	非关联方	28,600.00	1 年以内	3.95	备用金
康伟	非关联方	11,666.60	1 年以内	1.61	备用金
合 计	-	714,633.28	-	98.81	-

(3) 截至 2013 年 12 月 31 日，其他应收款余额前五名情况

单位名称	与公司关系	账面余额 (元)	账龄	占比 (%)	款项性质
中青旅（北京）国际会议展览有限公司	非关联方	50,000.00	1 年以内	72.63	保证金
所得税退税	非关联方	13,438.23	1 年以内	19.52	税金
路洁	非关联方	3,000.00	1 年以内	4.36	备用金

上海办事处	关联方	1,280.13	1 年以内	1.86	备用金
天地国际运输代理 (中国)有限公司	非关联方	1,121.34	1 年以内	1.63	押金
合 计	-	68,839.70	-	100.00	-

报告期内,公司的其他应收款主要为与股东单位往来款、押金以及员工备用金等。备用金系员工支取的用于零星采购或用于差旅费使用的备用款项;房租押金为上海办事处向杨建新租赁房屋所支付的租赁押金,将在房租到期后收回。

2015 年 6 月 30 日,其他应收款余额已达到 2014 年末的 164.66%,增加 467,568.30 元,主要系公司与股东往来款增加所致。

截至本公开转让说明书出具日,公司已收回实际控制人刘春梅期末占用资金 924,041.93 元,同时也已收回关联方亦邻科技期末占用资金 67,753.14 元。上述资金的拆借未影响公司日常运营,未对公司造成严重损害。

(五) 固定资产

固定资产及累计折旧情况:

单位: 元

项 目	2014 年 12 月 31 日	本期增加	本期减少	2015 年 6 月 30 日
一、账面原值小计:	340,899.35	72,723.76	-	413,623.11
办公家具	214,440.35	53,333.34	-	267,773.69
电子设备	126,459.00	19,390.42	-	145,849.42
二、累计折旧小计	155,756.04	29,409.83	-	185,165.87
办公家具	42,368.11	22,211.00	-	64,579.11
电子设备	113,387.93	7,198.83	-	120,586.76
三、账面净值小计	185,143.31	72,723.76	29,409.83	228,457.24
办公家具	172,072.24	53,333.34	22,211.00	203,194.58
电子设备	13,071.07	19,390.42	7,198.83	25,262.66
四、减值准备小计	-	-	-	-
办公家具	-	-	-	-
电子设备	-	-	-	-
五、账面价值合计	185,143.31	72,723.76	29,409.83	228,457.24
办公家具	172,072.24	53,333.34	22,211.00	203,194.58
电子设备	13,071.07	19,390.42	7,198.83	25,262.66

项 目	2013 年 12 月 31 日	本期增加	本期减少	2014 年 12 月 31 日
一、账面原值小计:	219,825.00	121,074.35	-	340,899.35
办公家具	102,560.00	111,880.35	-	214,440.35
电子设备	117,265.00	9,194.00	-	126,459.00
二、累计折旧小计	108,077.01	47,679.03	-	155,756.04
办公家具	21,110.27	21,257.84	-	42,368.11
电子设备	86,966.74	26,421.19	-	113,387.93
三、账面净值小计	111,747.99	121,074.35	47,679.03	185,143.31
办公家具	81,449.73	111,880.35	21,257.84	172,072.24
电子设备	30,298.26	9,194.00	26,421.19	13,071.07
四、减值准备小计	-	-	-	-
办公家具	-	-	-	-
电子设备	-	-	-	-
五、账面价值合计	111,747.99	121,074.35	47,679.03	185,143.31
办公家具	81,449.73	111,880.35	21,257.84	172,072.24
电子设备	30,298.26	9,194.00	26,421.19	13,071.07
项 目	2012 年 12 月 31 日	本期增加	本期减少	2013 年 12 月 31 日
一、账面原值小计:	204,828.00	14,997.00	-	219,825.00
办公家具	102,560.00	-	-	102,560.00
电子设备	102,268.00	14,997.00	-	117,265.00
二、累计折旧小计	53,691.20	54,385.81	-	108,077.01
办公家具	1,623.87	19,486.40	-	21,110.27
电子设备	52,067.33	34,899.41	-	86,966.74
三、账面净值小计	151,136.80	14,997.00	54,385.81	111,747.99
办公家具	100,936.13	-	19,486.40	81,449.73
电子设备	50,200.67	14,997.00	34,899.41	30,298.26
四、减值准备小计	-	-	-	-
办公家具	-	-	-	-
电子设备	-	-	-	-
五、账面价值合计	151,136.80	14,997.00	54,385.81	111,747.99
办公家具	100,936.13	-	19,486.40	81,449.73
电子设备	50,200.67	14,997.00	34,899.41	30,298.26

公司固定资产包括办公家具及电子设备。2013 年末、2014 年末及 2015 年 6 月末，公司的电子设备账面价值占固定资产账面价值的比例分别为 53.34%、37.10%和 35.26%。

截至 2015 年 6 月末，公司固定资产账面价值较 2014 年年末增加 72,723.76 元，增幅为 21.33%；2014 年 12 月 31 日固定资产较 2013 年 12 月 31 日固定资产增加 121,074.35 元，增幅为 55.08%，主要系为了满足公司业务发展需要，采购的固定资产增加导致。

报告期内，公司固定资产皆为近期采购，且均处于良好状态，不存在减值迹象，故对固定资产未计提减值准备。

（六）开发支出

报告期内，公司开发支出明细情况如下：

单位：元

项 目	2014.12.31	本期增加	本期减少	2015.6.30
肿瘤评论 APP	90,873.79	-	-	90,873.79
亦邻 APP	112,621.36	112,621.36	-	225,242.72
合 计	203,495.15	112,621.36	-	316,116.51
项 目	2013.12.31	本期增加	本期减少	2014.12.31
肿瘤评论 APP	-	90,873.79	-	90,873.79
亦邻 APP	-	112,621.36	-	112,621.36
合 计	-	203,495.15	-	203,495.15
项 目	2012.12.31	本期增加	本期减少	2013.12.31
肿瘤评论 APP	-	-	-	-
亦邻 APP	-	-	-	-
合 计	-	-	-	-

1、公司研究开发的具体过程和步骤

公司于 2014 年 9 月 3 日、2014 年 12 月 15 日与北京盛世网诚信息技术有限公司（以下简称“乙方”）签署项目开发服务合同，合同约定，乙方为公司开发亦邻网线上平台以及肿瘤评论 APP 等相应软件及系统，相应开发成果及权属全部归属公司所有。具体过程及步骤包括：① 设计原型图；② 双方根据自身实际需要完善项目需求；③ 根据实际情况制定设计计划；④ 确定基本框架设计

稿；⑤ 编写相应程序及系统；⑥ 测试及调试；⑦ 平台上线；⑧ 试运行；⑨ 验收合格及结算。在合同签署前，公司通过不断审视自身需求、考察乙方所具备的技术实力及对应需求报价，出具了该项无形资产开发的《可行性研究报告》，并分别从技术可行性及财务可行性进行了充分的调研及论证。公司 IT 部参与了该系统研发全过程，并制定了相应的工作进度计划及各项模块的责任分工，并出具《项目开发分工及任务书》。

2、研究阶段、开发阶段的划分方法、文件资料或证明单据；开发阶段支出资本化的具体时点和条件

该两项项目为未来公司主要发展方向“线上医学交流平台”的重要基础，而公司线上医学交流平台（肿瘤评论（APP、微信平台）和亦邻网（网站、APP、微信平台））主要通过会员充值、课程购买、视频分享等途径为公司实现收入。因该项目在开始之初就基本确定，很可能形成公司的无形资产，为公司带来相应收益，符合《企业会计准则》开发支出阶段资本化的条件，故该项无形资产研发在开始阶段便符合划入开发阶段的要求。同时，公司以《可行性研究报告》的批复及合同签署时点为依据，并严格按照合同约定及项目进度付款，确认相应资本化金额。除合同约定款项外，该两项开发支出并无相对应的研究阶段支出，相应人员工资均费用化，且并无其他费用资本化的情况。

3、开发阶段支出确认无形资产的具体时点和条件

根据《企业会计准则》的相关规定，开发费用资本化的条件包括以下五点：

（1）完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；（2）具有完成该无形资产并使用或出售的意图；（3）无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，能证明其有用性；（4）有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；（5）归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠计量。公司该两项研发支出满足上述准则五点要求，截至公开转让说明书出具日，公司该项系统开发并未达到可验收标准及预期可使用状态，故不存在将该项开发阶段支出确认为无形资产的情况。

根据项目进度及试运行情况，公司预计于 2015 年末调试完毕，结转确认相

应无形资产。

4、各具体研发项目各步骤的开始和完成时间

项 目	开始时间	预计完成时间
肿瘤评论 APP	2014 年 9 月	2015 年末
亦邻 APP	2014 年 12 月	2015 年末

(1) 肿瘤评论 PP 各研发项目及模块评估天数及实际开发时间：

模 块	模块细分	评估天数	实际开发天数
需求及进度管理	需求管理及项目进度管理	2	2
风格设计	手机端风格设计	4	4
UI 制作	页面设计	5	5
前段开发	页面切图	3	3
程序框架	搭建程序主框架	3	3
接口联调	整体接口联调、程序启动	5	5
用户管理	管理所有注册用户信息, 包含用户基本信息等	2	2
文章列表	中英文双版	2	2
肿瘤领域	12 个分类	1	1
专家介绍	中国专家和外国专家两类	1	1
我的收藏	我关注的领域和我的文献两个模块	1	1
文献搜索	关键词搜索相应文章	1	1
注册	床医师和医学院学生两类, 注册时有手机号验证码验证	3	3
UE 制作	需求沟通及原型确认	5	20
UI 制作	页面设计	3	6
前端开发	网站所有页面的 DIV+CSS 页面制作和 JS 效果开发	5	10
中英双语	中英文双语网站	5	5
图文模块	首页布局设计	4	4
视频模块	播放各视频	3	3
会员注册	用户注册时须填写身份证号码, 手机号码来进行身份验证, 同时填写验证码。	4	3
关联账号登陆	新浪微博、qq 号登陆	2	2
登录	输入用户名、密码、验证码登录, 保证网站的安全性	3	3
短信、邮箱认证	注册时须邮箱或短信认证, 注册完成后进入邮箱或短信发送验证信息。(短信需提供接口)	3	4
会员资料修改	完善和修改会员的资料信息, 会员和后台管理员可以自由更新, 包含密码修改。	3	5

帮助中心系统	明确帮助中心类目，帮助中心主要以图文结合、教程的形式展示。	2	2
博客系统	图文上传、视频上传、好友添加、积分、评论、访客记录	3	10
个人微博	个人微博发布信息同步到网站	4	3
其他信息	包含友情链接、管理友情链接、页面底部、	3	2
用户信息管理	添加，查询，审核，修改，禁用，删除用户	2	5
管理员信息管理	添加，查询，修改，删除管理后台工作人员，更改管理员角色。	3	3
权限管理	修改、删除、添加管理员权限。	2	2
图文管理	发布图文信息，后台可对添加，查询，审核，修改，删除图文内容。	2	2
文档管理	后台上传、删除文档	1	1
广告管理	首页广告图与 banner 的更换，添加，审核，修改，删除，首页广告图与 banner 的更换。	2	2
博客系统	图文上传、视频上传、好友添加、积分、评论、访客记录	6	6
邮件、短信管理	自动发送于用户相关的邮件或短信。	2	2
帮助中心	支持用户后台自由发布资讯信息，页面支持图文资料的发布，图文自由编排。	3	3
操作日志管理	记录所有后台用户的全部操作过程，方便管理员对后台操作的管理	1	1
测试	测试网站稳定性、兼容性、安全性	10	22

(2) 亦邻 APP 各研发项目及模块评估天数及实际开发时间

模 块	模块细分	评估天数	实际开发天数
产品需求分析	产品原型制作及需求说明书撰写	7	15
主风格设计	按 LOGO 设计 APP 界面主风格设计及确认	5	10
IOS 客户端设计	按主风格设计一套 IOS 所有界面（尺寸 640*960）	7	7
安卓客户端设计	同风格 320dpi（尺寸 720*1280）界面设计	5	5
界面搭建	根据 UI 完成界面搭建，提供 demo 版客户端	10	10
注册		2	2
登录		2	2
找回密码		1	1
注销		1	1
首页信息	banner 图	1	1
	课程	1	1
	会诊	2	2

	会议	2	2
	指南	1	1
	专家	1	1
	医院	1	1
	检索	2	2
其他	会诊中心我要参加	2	2
	病例发布	2	2
	照片上传	2	2
	国内/国外转诊	1	1
	推荐参与	1	1
“我”的各项功能	我的课程	2	2
	我的预约	2	2
	我的病例	1	1
	我的转诊	2	2
	我提交的转诊	2	2
	提交给我的转诊	4	4
	我的会诊	2	2
	我提交的病例	1	1
	提交给我的病例	1	1
	我的课程	2	2
	我收藏的课程	1	1
	已支付的课程	2	2
整体接口联调		5	5
机型适配		4	4
界面搭建	根据 UI 完成界面搭建，提供 demo 版客户端	10	10
注册		2	2
登录		2	2
找回密码		1	1
注销		1	1
首页信息	banner 图	1	1
	课程	1	1
	会诊	2	2
	会议	2	2
	指南	1	1
	专家	1	1
	医院	1	1
	检索	1	1
其他	会诊中心我要参加	2	2
	病例发布	2	2
	照片上传	1	1
	国内/国外转诊	1	1
	推荐参与	2	2

“我”的各项功能	我的课程	2	2
	我的预约	2	2
	我的病例	2	2
	我的转诊	2	2
	我提交的转诊	2	2
	提交给我的转诊	1	1
	我的会诊	1	1
	我提交的病例	2	2
	提交给我的病例	1	1
	我的课程	2	2
	我收藏的课程	1	1
	已支付的课程	2	5
整体接口联调		5	5
机型适配		3	3
注册	登录、验证手机号+随机验证码	3	3
	新用户用姓名+手机号注册	1	1
登录	使用用户名和密码登录	1	1
找回密码	使用手机号找回	1	1
发布内容	医院	1	1
	检索	1	1
	会诊中心我要参加	3	3
	病例发布	2	2
	照片上传	2	2
	国内/国外转诊	2	2
	推荐参与	2	2
	我的课程	2	2
个人信息查询	我的预约	1	1
	我的病例	1	1
	我的转诊	1	1
	我提交的转诊	1	1
更多	提交给我的转诊	2	2
	我的会诊	4	4
	我提交的病例	1	1
	提交给我的病例	1	1
	我的课程	2	2
	我收藏的课程	1	1
	已支付的课程	2	2
	版本升级	1	1
接口联调	接口联调及整体调试	7	10
用户管理	基本信息管理	1	2
	医院	1	2
	检索	1	2
	会诊中心我要参加	1	3

	病例发布	1	2
	照片上传	1	1
	国内/国外转诊	1	1
	推荐参与	1	1
“我”的管理	我的课程	1	2
	我的预约	1	2
	我的病例	1	1
	我的转诊	1	1
	我提交的转诊	1	1
	提交给我的转诊	1	1
	我的会诊	2	2
	我提交的病例	2	2
	提交给我的病例	2	2
	我的课程	1	2
	我收藏的课程	1	1
	已支付的课程	2	2
APP 管理	版本升级管理	1	1
	分享设置	1	1
系统管理	后台管理，角色权限分配等。	1	1
整体测试		15	15

（七）递延所得税资产

1、已确认的递延所得税资产

单位：元

项 目	2015 年 6 月 30 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
资产减值准备	1,893.71	473.08	2,428.41
合 计	1,893.71	473.08	2,428.41

2、可抵扣差异项目明细

单位：元

项 目	2015 年 6 月 30 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
可抵扣差异项目	-	-	-
资产减值准备	18,937.09	4,730.81	24,284.09
合 计	18,937.09	4,730.81	24,284.09

（八）资产减值准备计提情况

报告期内，公司的资产减值准备为计提的坏账准备，除此之外，公司未计提其它资产减值准备。

单位：元

项 目	2014 年 12 月 31 日	本期增加	本期减少		2015 年 6 月 30 日
			转回	转销	
一、坏账准备	4,730.81	14,206.28	-	-	18,937.09
合 计	4,730.81	14,206.28	-	-	18,937.09

项 目	2013 年 12 月 31 日	本期增加	本期减少		2014 年 12 月 31 日
			转回	转销	
一、坏账准备	24,284.09	-19,553.28	-	-	4,730.81
合 计	24,284.09	-19,553.28	-	-	4,730.81

项 目	2012 年 12 月 31 日	本期增加	本期减少		2013 年 12 月 31 日
			转回	转销	
一、坏账准备	-	24,284.09	-	-	24,284.09
合 计	-	24,284.09	-	-	24,284.09

2013 年末、2014 年末及 2015 年 6 月末，公司资产减值准备计提分别为 24,284.09 元、4,730.81 元和 18,937.09 元，均为计提的坏账准备。2014 年末资产减值准备较 2013 年末下降 14,206.28 元，主要系 2014 年末应收账款的减少所致。

六、公司最近两年一期主要负债情况

项 目	2015 年 6 月 30 日		2014 年 12 月 31 日		2013 年 12 月 31 日	
	金额（元）	占比（%）	金额（元）	占比（%）	金额（元）	占比（%）
应付账款	692,029.23	28.91	952,121.14	33.49	954,801.28	19.87
预收款项	320,227.55	13.38	285,000.00	10.03	435,000.00	9.05
应付职工薪酬	248,649.32	10.39	207,887.51	7.31	174,940.87	3.64
应交税费	1,101,452.18	46.02	1,081,397.17	38.04	1,174,562.79	24.44
其他应付款	31,171.25	1.30	316,171.25	11.12	2,065,775.04	42.99
流动负债合计	2,393,529.53	100.00	2,842,577.07	100.00	4,805,079.98	100.00
递延所得税负债	-	-	-	-	-	-
非流动负债合计	-	-	-	-	-	-
负债合计	2,393,529.53	100.00	2,842,577.07	100.00	4,805,079.98	100.00

报告期内，公司的负债总额不断增加。2013 年末，2014 年末及 2015 年 6 月末，公司负债总额分别为 4,805,079.98 元、2,842,577.07 元和 2,393,529.53 元，

其中 2014 年末较 2013 年末减少 1,962,502.91 元，降幅为 40.84%，主要系公司归还往来款及押金等其他应付款所致。

报告期内，公司资产负债率总体呈下降趋势。2013 年末、2014 年末及 2015 年 6 月末，公司的资产负债率分别为 41.81%、31.75%和 36.42%，公司的资产负债率总体呈下降趋势。2014 年末较 2013 年末资产负债率降低 10.06%，主要系公司归还往来款及押金等其他应付款所致。

公司流动负债主要由应付账款、应交税费、其他应付款等构成。2013 年末、2014 年末及 2015 年 6 月 30 日，流动负债占负债总额的比例全部为 100%。

报告期内，公司主要负债构成的详细变动分析如下：

（一）应付账款

1、报告期内，公司应付账款账龄情况如下：

账 龄	2015 年 6 月 30 日		2014 年 12 月 31 日		2013 年 12 月 31 日	
	金额 (元)	占比 (%)	金额 (元)	占比 (%)	金额 (元)	占比 (%)
1 年以内	692,029.23	100.00	952,121.14	100.00	954,801.28	100.00
1 至 2 年	-	-	-	-	-	-
2 至 3 年	-	-	-	-	-	-
3 年以上	-	-	-	-	-	-
合 计	692,029.23	100.00	952,121.14	100.00	954,801.28	100.00

公司 2013 年末、2014 年末及 2015 年 6 月末应付账款余额分别为 954,801.28 元、952,121.14 元和 692,029.23 元，占流动负债的比例分别为 19.87%、33.49%和 28.91%。报告期内，应付账款主要为公司组织会议等活动支付的场地费用及物料制作、印刷等费用，以及部分已接受劳务和收到物料但发票暂未收到的暂估款。

2、应付账款金额前五名情况

时间	单位名称	金额（元）	占比（%）
2015.6.30	北京众信国际旅行社股份有限公司	225,126.13	32.53
	上海颐展公关策划有限公司	188,731.32	27.27
	YBB HEALTHCARE	140,309.28	20.28
	杨建新	84,000.00	12.14

	GILLES MONTALESCOT	53,862.50	7.78
	合 计	692,029.23	100.00
时间	单位名称	金额（元）	占比（%）
2014.12.31	中旅国际会议展览（北京）有限公司	449,557.60	47.22
	中青旅（北京）国际会议展览有限公司	424,055.94	44.54
	北京四季风航空服务有限公司	52,110.00	5.47
	上海鑫新汽车租赁有限公司	13,750.00	1.44
	北京华夏航空服务有限公司	4,140.00	0.43
	合 计	943,613.54	99.11
时间	单位名称	金额（元）	占比（%）
2013.12.31	中旅国际会议展览（北京）有限公司	424,110.96	44.42
	中青旅（北京）国际会议展览有限公司	307,390.75	32.19
	北京荣华兴业印刷技术有限公司	44,891.69	4.70
	CIFKOVA RENATA	36,927.05	3.87
	北京长白山国际酒店	36,705.00	3.84
	合 计	850,025.45	89.03

截至 2015 年 6 月 30 日，应付账款中不含应付持公司 5%以上（含 5%）表决权股份的股东单位及个人款项。

（二）预收账款

1、预收账款情况

账 龄	2015 年 6 月 30 日		2014 年 12 月 31 日		2013 年 12 月 31 日	
	金额（元）	比例（%）	金额（元）	比例（%）	金额（元）	比例（%）
1 年以内	320,227.55	100.00	30,000.00	10.53%	435,000.00	100.00
1 至 2 年	-	-	255,000.00	89.47%	-	-
2 至 3 年	-	-	-	-	-	-
3 年以上	-	-	-	-	-	-
合 计	320,227.55	100.00	285,000.00	100.00	435,000.00	100.00

报告期内，公司的预收账款主要为预收客户的会议赞助费用及咨询服务费。公司与客户签订合同后，严格按照合同要求执行。根据合同的约定，通常预先收取部分赞助及咨询服务费用，然后待项目完成后统一与客户结算，并在项目完成年度一次性确认收入。因为绝大多数业务以项目结算的方式向客户收取费用，且

客户多为国际知名公司，信誉较好，因此预收账款账龄均较短。

截至 2015 年 6 月 30 日、2014 年末及 2013 年末，公司预收款项中不含预收持公司 5%以上（含 5%）表决权股份的股东单位及个人款项。

（三）应付职工薪酬

1、应付职工薪酬情况

项 目	2015 年 6 月 30 日		2014 年 12 月 31 日		2013 年 12 月 31 日	
	金额（元）	比例（%）	金额（元）	比例（%）	金额（元）	比例（%）
短期薪酬	248,649.32	100.00	207,887.51	100.00	174,940.87	100.00
离职后福利-设定提存计划	-	-	-	-	-	-
辞退福利	-	-	-	-	-	-
一年内到期的其他福利	-	-	-	-	-	-
合 计	248,649.32	100.00	207,887.51	100.00	174,940.87	100.00

2、短期薪酬

单位：元

项 目	2014 年 12 月 31 日	本期增加	本期减少	2015 年 6 月 30 日
（1）工资、奖金、津贴和补贴	207,887.51	1,425,600.33	1,384,838.52	248,649.32
（2）职工福利费	-	9,429.90	9,429.90	-
（3）社会保险费	-	59,889.18	59,889.18	-
其中：医疗保险费	-	52,999.28	52,999.28	-
工伤保险费	-	2,649.96	2,649.96	-
生育保险费	-	4,239.94	4,239.94	-
（4）住房公积金	-	63,599.13	63,599.13	-
合 计	207,887.51	1,558,518.54	1,517,756.73	248,649.32

项 目	2013 年 12 月 31 日	本期增加	本期减少	2014 年 12 月 31 日
（1）工资、奖金、津贴和补贴	174,940.87	2,282,707.64	2,249,761.00	207,887.51
（2）职工福利费	-	28,326.16	28,326.16	-
（3）社会保险费	-	108,758.16	108,758.16	-
其中：医疗保险费	-	96,246.16	96,246.16	-
工伤保险费	-	4,812.31	4,812.31	-
生育保险费	-	7,699.69	7,699.69	-

(4) 住房公积金	-	37,511.00	37,511.00	-
合 计	174,940.87	2,457,302.96	2,424,356.32	207,887.51
项 目	2013 年 1 月 1 日	本期增加	本期减少	2013 年 12 月 31 日
(1) 工资、奖金、津贴和补贴	-	2,035,093.84	1,860,152.97	174,940.87
(2) 职工福利费	-	22,628.70	22,628.70	-
(3) 社会保险费	-	85,396.55	85,396.55	-
其中：医疗保险费	-	75,572.16	75,572.16	-
工伤保险费	-	3,778.61	3,778.61	-
生育保险费	-	6,045.77	6,045.77	-
(4) 住房公积金	-	115,634.97	115,634.97	-
合 计	-	2,258,754.05	2,083,813.18	174,940.87

3、设定提存计划

单位：元

项 目	2015 年 1 月 1 日	本期增加	本期减少	2015 年 6 月 30 日
基本养老保险费	-	105,998.55	105,998.55	-
失业保险	-	5,299.93	5,299.93	-
企业年金缴费	-	-	-	-
合 计	-	111,298.48	111,298.48	-
项 目	2014 年 1 月 1 日	本期增加	本期减少	2014 年 12 月 31 日
基本养老保险费	-	192,492.31	192,492.31	-
失业保险	-	9,624.62	9,624.62	-
企业年金缴费	-	-	-	-
合 计	-	202,116.93	202,116.93	-
项 目	2013 年 1 月 1 日	本期增加	本期减少	2013 年 12 月 31 日
基本养老保险费	-	151,144.33	151,144.33	-
失业保险	-	7,557.22	7,557.22	-
企业年金缴费	-	-	-	-
合 计	-	158,701.55	158,701.55	-

(四) 应交税费

单位：元

项 目	2015 年 6 月 30 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
增值税	104,522.26	78,413.55	112,505.40

项 目	2015 年 6 月 30 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
城市维护建设税	-	4,448.38	7,918.96
教育费附加	-	1,906.45	3,393.84
地方教育费附加	-	1,270.97	2,262.56
个人所得税	25,994.62	18,231.32	12,393.31
企业所得税	970,935.30	977,126.50	1,036,088.72
合 计	1,101,451.18	1,081,397.17	1,174,562.79

（五）其他应付款

1、其他应付款账龄情况

单位：元

项 目	2015 年 6 月 30 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
1 年以内	15,000.00	-	1,819,200.80
1 至 2 年	-	316,171.25	246,574.24
2 至 3 年	16,171.25	-	-
3 年以上	-	-	-
合 计	31,171.25	316,171.25	2,065,775.04

2013 年末、2014 年末及 2015 年 6 月末，公司的其他应付款余额分别为 2,065,775.04 元、316,171.25 元和 31,171.25 元。2014 年末较 2013 年末其他应付款余额减少 1,749,603.79 元，降幅为 84.69%，主要系公司归还股东刘春梅的借款所致。

2、本报告期其他应付款中应付持本公司 5%以上（含 5%）表决权股份的股东单位情况

单位：元

单位名称	2015 年 6 月 30 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
刘春梅	-	-	1,309,097.05
合 计	-	-	1,309,097.05

3、本报告期其他应付款中应付关联方情况

单位：元

单位名称	2015 年 6 月 30 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
无涯有道	16,171.25	316,171.25	-
刘春梅	-	-	1,309,097.05

单位名称	2015 年 6 月 30 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
陈 逾	-	-	354,016.00
合 计	16,171.25	316,171.25	1,979,284.30

截至本公开转让说明书出具日，公司对关联方无涯有道的欠款已全部归还。

4、报告期内其他应付款余额前五名情况

时间	单位名称	金额（元）	占比（%）
2015.6.30	无涯有道	16,171.25	48.12
	林 颖	15,000.00	51.88
	-	-	-
	-	-	-
	-	-	-
	合 计	31,171.25	100.00
时间	单位名称	金额（元）	占比（%）
2014.12.31	无涯有道	316,171.25	100.00
	-	-	-
	-	-	-
	-	-	-
	-	-	-
	合 计	316,171.25	100.00
时间	单位名称	金额（元）	占比（%）
2013.12.31	刘春梅	1,309,097.05	63.37
	陈 逾	354,016.00	17.14
	王 姝	41,704.00	2.02
	曹 雪	35,435.20	1.72
	北京恒富物业服务有限公司	4,648.32	0.23
	合 计	1,744,900.57	84.47

七、公司股东权益情况

（一）股东权益情况

单位：元

项 目	2015 年 6 月 30 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
实收资本（或股本）	1,000,000.00	1,000,000.00	1,000,000.00

项 目	2015 年 6 月 30 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
资本公积	-	-	-
盈余公积	273,511.16	273,511.16	273,511.16
未分配利润	2,904,348.06	4,835,699.63	5,414,349.20
归属于母公司所有者权益合计	4,177,859.22	6,109,210.79	6,687,860.36
少数股东权益	-	-	-
所有者权益合计	4,177,859.22	6,109,210.79	6,687,860.36

2015 年 7 月 15 日，立信会计师事务所对有限公司 2013 年 12 月 31 日、2014 年 12 月 31 日、2015 年 6 月 30 日全部资产进行审计，并出具了信会师报字【2015】第 750431 号《审计报告》。经审计，截至 2015 年 6 月 30 日，有限公司的账面净资产为人民币 4,177,859.22 元。

2015 年 8 月 15 日，经全体股东同意，有限公司以截至 2015 年 6 月 30 日的经审计的净资产中人民币 4,177,859.22 元为基准，按 1: 0.8617 折合股份公司股本 360 万股，每股面值人民币 1 元，超出注册资本金额部分计入股份公司的资本公积金。

（二）权益变动分析

未分配利润变动情况如下：

金额：元

项 目	2015 年 1-6 月	2014 年度	2013 年度
期初未分配利润	4,835,699.63	5,414,349.20	2,952,748.81
年初调整数（减少以“-”号填列）	-	-	-
年初余额	4,835,699.63	5,414,349.20	2,952,748.81
本期增加额（减少以“-”号填列）	-1,931,351.57	-578,649.57	2,461,600.39
其中：本年净利润转入（亏损以“-”号填列）	-1,931,351.57	-578,649.57	2,735,111.55
本年减少额	-	-	-
其中：提取盈余公积	-	-	-
提取法定公益金	-	-	273,511.16
应付普通股股利	-	-	-
转作股本的普通股股利	-	-	-
其他	-	-	-

项 目	2015 年 1-6 月	2014 年度	2013 年度
本期期末余额	2,904,348.06	4,835,699.63	5,414,349.20

八、关联方、关联方关系及重大关联方交易情况

（一）关联方及关联方关系

根据《公司法》和《企业会计准则》的相关规定，结合公司的实际情况，公司关联方包括：公司控股股东；控股股东及其股东控制或参股的企业；对控股股东及主要股东有实质影响的法人或自然人；公司参与的合营企业、联营企业；公司的参股企业；主要投资者个人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员或与上述人员关系密切的人员控制的其他企业；其他对公司有实质影响的法人或自然人。

1、存在控制关系的关联方

序号	关联方名称（姓名）	直接持股比例	与公司关系
1	刘春梅	81%	控股股东、实际控制人； 董事长、总经理

2、不存在控制关系的关联方

（1）关联自然人

关联方名称（姓名）	关联关系
戴 虹	董事
康 伟	董事、副总经理
陈 逾	董事
王 岩	董事
曹 雪	监事会主席、职工监事
孙 然	监事
赵少静	监事
倪永亮	副总经理
马 琳	财务总监、信息披露负责人

（2）关联企业

关联方名称	与公司关系
亦邻科技	公司全资子公司

英诺金汇	持有公司股份 5%以上股东
力合清源	持有公司股份 5%以上股东
无涯有道	公司实际控制人控制
香港博睿	公司实际控制人控制

截至本公开转让说明书出具日，关联方无涯有道、香港博睿正在办理注销过程中。

（二）重大关联方关联交易情况

1、关联交易

（1）经常性关联交易

报告期内，公司与各关联方之间未发生经常性的关联采购和关联销售。

（2）偶发性的关联交易

报告期内，公司存在与关联方资金拆借及资金往来的情况。报告期各期末，关联方往来余额情况如下：

单位：元

项目名称	关联方	2015.6.30	2014.12.31	2013.12.31
		账面余额	账面余额	账面余额
其他应收款	亦邻科技	67,753.14	-	-
	刘春梅	924,041.93	480,987.93	-
其他应付款	无涯有道	16,171.25	316,171.25	-
	刘春梅	-	-	1,309,097.05
	陈 逾	-	-	354,016.00

2013 年、2014 年及 2015 年公司实际控制人刘春梅借用款项金额分别为 0 元、480,987.93 元和 924,041.93 元。其中，2014 年 12 月 31 日的款项 480,987.93 元为医学培训项目开展所支取的备用金，2015 年 6 月 30 日的款项 924,041.93 为股东个人借款。

2015 年 6 月 30 日，公司账面存在对关联方亦邻科技的其他应收款 67,753.14 元，为公司为其代垫的房屋租金。

上述关联款项均为公司项目周转使用，不构成资金占用。由于有限公司阶段公司治理存在不规范之处，上述借款未签订协议亦未约定利息。股份公司成立后，公司建立健全了内控制度，对供应商及客户的各项业务款项均通过银行

转账完成，对开展业务所必须的备用金借款实行总额控制，期末清洁，保证公司资金收支安全。

截至本公开转让说明书出具日，公司关联方亦邻科技与股东刘春梅的上述占用资金已全部收回，对关联方无涯有道的 16,171.25 元欠款也已全部归还，且上述还款皆以银行转账方式予以归还。

2、关联方担保

报告期内，公司与各关联方之间未发生担保事项。

（三）关联交易对公司财务状况和经营成果的影响

报告期内，公司与各关联方之间无经常性关联交易，公司与关联方的关联资金拆借对公司财务状况和经营成果影响较小。

（四）关联交易决策权限、决策程序、定价机制、关于规范关联交易的制度安排情况

在有限公司阶段，公司并未建立严格的资金管理制度，当关联企业（或关联个人）资金周转困难时，会发生资金拆借的行为。

股份公司成立后，公司制定了《关联交易管理办法》及《关联方资金往来管理制度》，具体规定了关联交易的审批程序、严格限制了控股股东及其他关联方占用公司资金的情形，并明确规定，控股股东不得以任何形式损害公司及社会公众股股东的合法利益。公司董事、监事和高级管理人员也承诺将严格遵守《关联交易管理办法》及《关联方资金往来管理制度》的规定，在未来的关联交易实践中履行合法审批程序。

公司股东、董事、监事、高级管理人员分别出具了《关于规范关联交易的承诺书》，承诺：“1、本人将尽可能的避免和减少本人或本人控制的其他企业与公司之间的关联交易。2、对于无法避免或者有合理原因而发生的关联交易，本人或本人控制的其他企业将根据有关法律、法规、规范性文件以及公司章程的规定，遵循平等、自愿、等价和有偿的一般商业原则，与公司签订关联交易协议，并确保关联交易的价格公允，原则上不偏离市场独立第三方的价格或收费的标准，以维护公司及其他中小股东的利益。3、本人保证不利用在公司中的地位 and 影响，通过关联交易损害公司及其他中小股东的合法权益。本人或本人

控制的其他企业保证不利用本人在公司的地位和影响，违规占用或转移公司的资金、资产及其他资源，或要求公司违规提供担保。”

自股份公司设立以来，股东大会严格依照《公司法》、《公司章程》等的规定规范运作，对重大关联交易、制定和修改管理制度等重大事宜作出了有效决议。

九、需提醒投资者关注财务报表附注中的期后事项、或有事项及其他重要事项

（一）或有事项

截至本公开转让说明书出具之日，公司无应披露的或有事项。

（二）资产负债表期后事项

1、2015 年 8 月 16 日，股东刘春梅与博睿精实有限签署了《股权转让协议》，协议约定刘春梅将所持有的亦邻科技 100%股权转让给博睿精实有限。2015 年 8 月 21 日，上述股权转让事项的工商变更登记已办理完毕。

2、截至本公开转让说明书出具日，刘春梅控股的公司关联方香港博睿、无涯有道正在办理注销过程中。

3、截至本公开转让说明书出具日，公司关联方亦邻科技与股东刘春梅分别为 67,753.14 元和 924,041.93 的相关占用资金已全部收回，公司对关联方无涯有道的 16,171.25 元欠款也已全部归还。

（三）其他重要事项

截至本公开转让说明书出具之日，公司无应披露的其他重要事项。

十、公司设立以来的资产评估情况

天健兴业资产评估接受公司委托，以 2015 年 6 月 30 日为评估基准日，对公司整体变更设立股份公司事项进行评估，并于 2015 年 7 月 18 日出具了天兴评报字（2015）第 0974 号资产评估报告。评估目的：本次评估目的是对博睿精实有限的净资产进行评估，提供其在评估基准日的市场价值，作博睿精实有限拟改

制设立股份有限公司的价值参考依据。

评估方法：资产基础法。

评估基准日：2015年6月30日。

具体评估结果如下：

单位：万元

序号	项 目	账面值	评估值	评估增值（%）	增值率（%）
1	资产总额	657.14	657.50	0.36	0.05
2	负债总额	239.35	239.35	-	-
3	股东权益总额	417.79	418.15	0.36	0.09

公司未根据该次评估进行账务调整。

十一、股利分配政策和最近两年分配及实施情况

（一）利润分配政策

根据《公司章程》规定，计提所得税后的利润，按如下顺序进行分配：

第一百八十八条：“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。公司法定公积金累计额为公司注册资本的50%以上的，可以不再提取。

公司的法定公积金不足以弥补以前年度亏损的，在依照前款规定提取法定公积金之前，应当先用当年利润弥补亏损。

公司从税后利润中提取法定公积金后，经股东大会决议，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，按照股东持有的股份比例分配，但本章程规定不按持股比例分配的除外。

股东大会违反前款规定，在公司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。

公司持有的本公司股份不参与分配利润。”

（二）报告期内实际股利分配情况

报告期内，公司不存在股利分配情况。

（三）公开转让后的股利分配政策

公司股份公开转让后，将根据《公司章程》的现有规定，视公司的经营状况，由股东大会做出股利分配的决策，由董事会完成股利（或股份）的派发事项。

十二、控股子公司或纳入其合并财务报表的其他企业的基本情况

报告期内，公司无控股子公司或纳入其合并财务报表的其他企业。

十三、财务规范性

公司针对销售与收款循环、购货与付款循环、生产循环、筹资与投资循环、货币资金循环等五大循环制定了《财务管理制度》、《质量管理制度》、《材料采购管理制度》、《安全生产管理制度》、《投资管理制度》等内部控制制度。

公司设置了独立的财务部门，配备相应的财务人员 3 名，均具备会计从业资格和较为丰富的会计执业经验。财务管理中心设置会计、出纳岗位，并制定了岗位职责，财务人员分工明确，具有独立性。

十四、特有风险提示

（一）国家政策调整风险

公司主要从事国内外医学培训、专业医学服务以及提供线上医学交流平台。2013 年度、2014 年度及 2015 年 1-6 月，公司医学培训业务收入占总收入比重分别为 76.33%、88.45%和 75.89%。公司收入主要来源与国家行政法规关联性大，且与国家的行业政策联系紧密。若国家经济政策出现重大调整，则公司主营业务的整体市场规模将受到较大影响，公司的经营业绩也将面临较大风险。

（二）业务转型对公司业绩影响风险

由于公司处于转型发展期，工作重点由线下业务转移至线上，加之受国家政策影响、药企审批和合规流程加长以及公司内部谨慎性考虑等多种因素的综合作用下，导致公司报告期内的收入和利润下滑。而公司的线上业务需在提高用户粘度、积累一定的用户流量及数据之后，才能大幅提高公司的盈利能力，因此公司

未来可能存在转型期内业绩继续下降的风险。

2013 年度、2014 年度及 2015 年 1-6 月，公司期间费用占营业收入比重分别为 26.83%、44.80%和 124.97%，同时转型线上，大量的费用的支出（例如宣传费，导流费等等）必不可少。由于公司正处于业务转型并快速发展的重要阶段，新产品研发、线上业务拓展、网站初期运营、线上平台宣传推广及营销等方面均需要大量的资金投入，因此公司可能存在期间费用持续增大、占营业收入比重较大的风险。

（三）实际控制人不当控制风险

刘春梅直接持有股份公司 81%的股份，为公司的实际控制人。若实际控制人利用其控股地位，通过行使表决权对公司的经营决策、人事、财务、监督等进行不当控制，可能给公司经营和未来其他股东带来风险。

（四）主要客户相对集中的风险

2013 年、2014 年及 2015 年 1-6 月，公司对前五名客户的销售额分别为 16,288,427.87 元、9,196,318.15 元和 2,285,966.22 元，占当期营业收入比例分别为 81.33%、81.55%、97.58%。尽管公司与主要客户已经建立的长期稳定的合作关系保证了公司经营的稳定性和长期增长趋势，但如果公司无法及时满足客户要求，将可能使客户订单发生一定波动，公司在一定程度上面临着客户集中度相对偏高的风险。

（五）应收账款回收的风险

截至 2015 年 6 月 30 日，公司应收账款账面余额为 1,893,708.57 元，占流动资产的 31.43%，占总资产的 28.82%。其中，1 年以内的应收账款所占比例为 100%。公司业务结算与收款政策为按照合同约定，在执行期间的不同时间节点分次结算，并待合同执行完毕后，按照结算单一次性确认收入。报告期内，公司应收账款的账龄全部为一年以内，无拖欠情况发生。

尽管公司的客户信用资质良好，且大部分客户为大型药企，然而互联网行业为创业型新兴行业，持续盈利能力存在较强的不确定性，如果未来公司客户发生严重亏损、停业、破产等不利情形，公司的应收款项将存在发生坏账的风

险。

（六）研发费用资本化导致的财务风险

公司2014年度及2015年1-6月研究开发支出资本化金额分别为203,495.15元和316,116.51元。若该项研究开发支出费用化处理，将导致2014年度利润总额减少203,495.15元，致使当年净利润下降35.17%；2015年1-6月净利润减少316,116.51元，致使当期净利润下降16.37%。该事项金额较高，对净利润的影响较大。根据《企业会计准则第6号——无形资产》的有关规定，如果此部分金额无法满足资本化的相关条款，将全部计入当期损益，届时将对公司的净利润产生一定程度上的影响。

第五节 有关声明

一、全体董事、监事、高级管理人员声明

二、主办券商声明

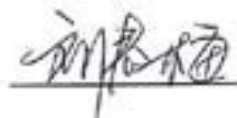
三、律师事务所声明

四、会计师事务所声明

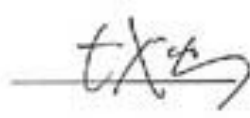
五、资产评估机构声明

（本页无正文，为《北京博睿精实健康科技股份有限公司公开转让说明书》签字签章页）

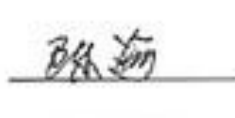
全体董事（签字）：



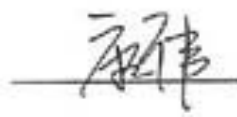
刘春梅



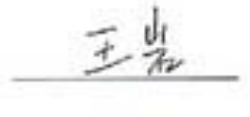
戴虹



陈逾



康伟

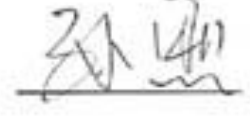


王岩

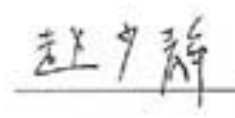
全体监事（签字）：



曹雪

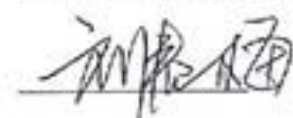


孙然



赵少静

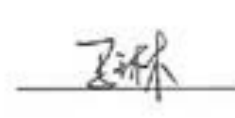
全体高级管理人员（签字）：



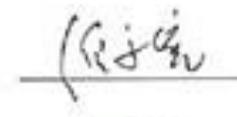
刘春梅



康伟



马琳



倪永亮

北京博睿精实健康科技股份有限公司



一、主办券商声明

申万宏源证券有限公司（以下简称“本公司”）已对北京博睿精实健康科技股份有限公司《公开转让说明书》进行了核查，确认本《公开转让说明书》不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

项目小组成员：

吴芳

吴 芳

侯志刚

侯志刚

谢运华

谢运华

项目负责人：

张婷

张 婷



申万宏源证券有限公司

法定代表人：

赵玉华

（或授权代表）

赵玉华

2015年12月21日

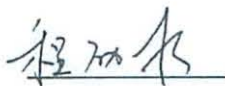
二、律师事务所声明

本机构及经办律师已阅读北京博睿精实健康科技股份有限公司《公开转让说明书》，确认《公开转让说明书》与本机构出具的《法律意见书》无矛盾之处。本机构及经办人员对申请挂牌公司在《公开转让说明书》中引用的专业报告的内容无异议，确认《公开转让说明书》不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

经办律师：

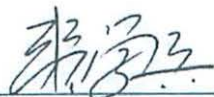


李娜



程劲松

律师事务所负责人：



张学兵



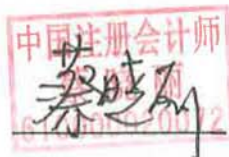
北京市中伦律师事务所

2015年12月21日

三、会计师事务所声明

本机构及注册会计师已阅读北京博睿精实健康科技股份有限公司《公开转让说明书》，确认《公开转让说明书》与本机构出具的《审计报告》无矛盾之处。本机构及注册会计师对申请挂牌公司在《公开转让说明书》中引用的专业报告的内容无异议，确认《公开转让说明书》不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

经办注册会计师：



蔡晓丽



王首一

会计师事务所负责人：



朱建弟

立信会计师事务所（特殊普通合伙）



2015年12月21日

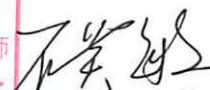
四、资产评估机构声明

本机构及经办资产评估师已阅读北京博睿精实健康科技股份有限公司《公开转让说明书》，确认《公开转让说明书》与本机构出具的《资产评估报告》无矛盾之处。本机构及经办人员对申请挂牌公司在《公开转让说明书》中引用的专业报告的内容无异议，确认《公开转让说明书》不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

经办注册资产评估师：



王兴杰



石英敏



资产评估机构负责人：



孙建民

北京天健兴业资产评估有限公司



2015年12月21日

第六节 附件

一、主办券商推荐报告

二、审计报告

三、法律意见书

四、公司章程

五、全国股份转让系统公司同意挂牌的审查意见

六、其他与公开转让有关的重要文件