



福建广生堂药业股份有限公司

2016 年度董事会工作报告

2017 年 3 月

# 2016 年度董事会工作报告

各位股东：

2016 年，公司严格按照《深圳交易所创业板上市公司规范运作指引》的规定进一步完善内部治理结构，规范内部管理制度和内控制度，加强日常管理；公司进一步加大研发投入，立项多个一类新药，加大研发基础设施和研发团队建设，逐渐建立起专业配置适当、年龄结构合理的研发核心梯队；公司进一步加大市场投入，加大销售网络的覆盖广度和深度，建立起医院直销、药店直销的渠道和团队。因受分类招标采购竞价等政策限制，报告期内，公司产品恩甘定销售收入保持增长，公司收入较去年基本持平，但利润有所下降。为了总结 2016 年经营管理过程中的得失，并对公司 2017 年的公司发展作出相应的规划，现将有关情况报告如下：

## 第一部分 2016 年度工作总结

### 一、管理层讨论与分析

2016 年公司在乙肝抗病毒领域产品线齐全的协同效应进一步发挥，公司在乙肝抗病毒药物领域的市场占有率、品牌影响力进一步提升。凭借恩甘定的快速增长，报告期内公司实现营业收入 31,288.26 万元，较上年同期增长 1.28%；实现营业利润 6,982.20 万元,较上年同期下降 38.83%；实现利润总额 7,449.16 万和净利润 6,641.30 万，分别较上年同期下降 38.64%和 35.83%。

#### （一）报告期主营业务及经营状况

##### 1、公司主营业务范围

凭药品生产许可证生产销售：片剂、胶囊剂、茶剂、颗粒剂、原料药、人工天竺黄；凭食品卫生许可证生产销售保健食品；出口：本企业自产的医药制品（医药行业有规定的从其规定）；进口：本企业生产、科研所需的原辅材料、机械设备、零配件及技术的进口业务；药品、保健食品、食品的研发及提供相关技术服务。（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、公司主要经营模式

公司主要采取经销和直销两种销售模式：

经销模式是指经销商买断商品后，在约定的区域内，自行负责医院或药店等销售终端的销售和配送的一种销售模式，报告期内，公司经销模式销售收入16,628.27万元，占公司营业收入的53.15%；

直销模式分两种：一种是指公司采取专业化学术推广的方式，通过公司销售人员开发销售渠道、维护终端，再由配送商购买公司药品，并按照终端需求将药品配送至终端的销售模式，以下称自营直销；另一种是为了满足药品销售“两票制”的要求，在原招商的约定区域内，公司通过原代理商成立的外部销售推广服务公司开发医院或药店等销售终端，并维护终端，按照约定的销售额支付业务推广费用给外部推广商，再由公司指定的配送商购买公司药品，并按照终端需求将药品配送至终端的销售模式，以下称外包直销。

3、经营状况 单位：收入、销售成本-（人民币）万元，单价、单位成本-元，数量-万片或万粒

### 主营业务分产品销售情况

产品	销售收入		销售成本		增长情况(%)	
	2016年	2015年	2016年	2015年	销售收入	销售成本
阿甘定	6,237.36	8,227.03	1,201.66	1,240.30	-24.18%	-3.12%
贺甘定	2,697.07	4,019.41	473.50	544.24	-32.90%	-13.00%
恩甘定	22,317.08	18,570.53	2,323.20	1,896.28	20.17%	22.51%
主要产品	31,251.51	30,816.97	3,998.36	3,680.82	1.41%	8.63%
其他产品	31.72	75.37	76.14	82.49	-57.92%	-7.70%
合计	31,283.23	30,892.34	4,074.50	3,763.31	1.27%	8.27%

### 主要产品毛利及毛利率情况

产品	销售毛利		销售毛利率		增长情况(%)	
	2016年	2015年	2016年	2015年	销售毛利	毛利率
阿甘定	5,035.69	6,986.73	80.73%	84.92%	-27.92%	-4.19%
贺甘定	2,223.57	3,475.18	82.44%	86.46%	-36.02%	-4.02%
恩甘定	19,993.88	16,674.25	89.59%	89.79%	19.91%	-0.20%
其他产品	-44.42	-7.13	-140.05%	-9.46%		
合计	27,208.72	27,129.03	86.98%	87.82%	0.29%	-0.84%

主要产品销售数量、价格及成本的变化情况

产品	销售数量		销售单价		变化情况(%)	
	2016年	2015年	2016年	2015年	销售数量	销售单价
阿甘定	3,057.58	3,628.28	2.04	2.27	-15.73%	-10.13%
贺甘定	1,329.81	1,794.54	2.03	2.24	-25.90%	-9.46%
恩甘定	4,470.32	3,157.46	4.99	5.88	41.58%	-15.10%
合计	8,857.70	8,580.28			3.23%	

主营业务分模式销售情况

模式	产品	销售收入		销售成本		增长情况(%)	
		2016年	2015年	2016年	2015年	销售收入	销售成本
经销	阿甘定	4,018.22	5,093.62	983.15	1,040.74	-21.11%	-5.53%
	贺甘定	1,842.42	2,558.40	401.96	466.88	-27.99%	-13.91%
	恩甘定	10,735.92	9,870.82	1,562.79	1,491.99	8.76%	4.75%
	其他产品	31.72	74.92	76.14	82.51	-57.66%	-7.72%
	合计	16,628.27	17,597.76	3,024.03	3,082.11	-5.51%	-1.88%
直销	阿甘定	2,219.14	3,133.41	218.52	199.54	-29.18%	9.50%
	贺甘定	854.66	1,461.01	71.55	77.36	-41.50%	-7.51%
	恩甘定	11,581.15	8,699.71	760.41	404.29	33.122%	88.09%
	其他产品						
	合计	14,654.95	13,294.13	1,050.48	681.19	10.23%	54.21%
合计		31,283.23	30,892.34	4,074.50	3,763.31	1.27%	8.27%

备注：主要产品招商模式销售下降为 5.51%，直销模式销售增长为 10.24%。公司主要产品销售合计增长率为：1.27%。

主营业务分地区销售情况

区域	销售收入		销售成本		增长情况	
	2016年	2015年	2016年	2015年	销售收入	销售成本
北区	10,044.05	9,319.55	1,004.27	1,044.04	7.77%	-3.81%
东区	11,664.39	12,698.35	1,655.32	1,246.73	-8.14%	32.77%
南区	2,802.07	2,417.85	496.34	469.53	15.89%	5.71%
西北	4,002.39	4,066.58	472.49	592.27	-1.58%	-20.22%
西南	2,770.32	2,390.00	446.08	410.74	15.91%	8.60%
合计	31,283.23	30,892.34	4,074.50	3,763.31	1.27%	8.27%

## 产品结构分析

从核苷酸类抗乙肝病毒药物市场格局来看,2016年恩替卡韦依然是该细分领域最主流的产品,其销售额及市场占有率均保持快速增长,阿德福韦酯、拉米夫定仍然占有一定的市场份额,但市场整体的销售额持续下降。公司三个产品的销售情况与整个核苷酸类抗乙肝病毒药物市场格局及趋势相符。恩甘定是公司的主要销售贡献品种,其2016年度收入为22,317.08万,比上年增长20.17%,其收入占总收入比例为71.41%;阿甘定销售收入6,237.36万,比上年下降24.18%,占总收入的比例为19.96%;贺甘定销售收入2,697.07万,比上年下降32.90%,占总收入的比例为8.63%。2016年公司继续推进多产品组合战略,三个不同产品针对不同的目标市场和目标患者,并产生了良好的协同效应,恩甘定的增长率高于市场平均水平,而阿甘定、贺甘定与市场平均下降趋势一致。

## 销售模式分析

从销售模式上看,直销模式实现销售收入14,654.96万元,比上年增长了10.24%,占总收入的比重从上年的43.03%上升到今年的46.85%,主要是报告期内山东、广西、河北、安徽等部分区域为了满足两票制的要求部分收入从经销模式转换成外包直销模式;经销模式实现销售收入16,628.27万,比上年同期下降了5.51%,主要是因为原有区域转变模式及受标期、一品两规等政策因素影响,经销商新终端开发进展较为缓慢。

## 销售价格分析

随着部分省份新一轮招标的执行,以及市场竞争的需要,公司下调了部分省区产品的销售价格。阿甘定、贺甘定、恩甘定产品的加权平均价格比去年分别下降10.13%、9.46%、15.10%。其中直销模式三产品价格分别下降了24.58%、9.31%、45.79%,经销模式三产品价格分别下降了4.14%、5.39%、9.82%。

## 销售量分析

2016年恩替卡韦逐渐成为乙肝抗病毒市场的主流品种并占据了较高的市场份额,阿德福韦酯、拉米夫定仍然有一定的市场量,但市场整体的销售量持续下降。2016年公司三个产品的销售量的变化与整体市场变化吻合,阿甘定销售量下降了15.73%,贺甘定销售量下降了25.90%,恩甘定销售量增加了41.58%。

## 销售区域分析

北区比上年销售增长了 7.77%，主要是北京的销售收入继续大幅增长；东区销售收入比上年下降了 8.14%，主要是福建执行新标，新标价格大幅下降所致，福建的销售收入从上年度的 6567.00 万元下降到本年度的 3845.79 万元，下降了 2721.21 万元。本地区其他省份收入均保持增长；西北区销售收入比上年略微下降 1.58%，主要原因为河南执行新标，新标价格大幅下降所致，而青甘宁地区因实行两票制，销售模式由经销模式更改为外包直销模式，由上年度的底价收入大幅增长到高价收入；西南区销售收入比上年增长了 15.91%，主要是四川省由于实行两票制，销售模式由经销模式更改为外包直销模式，直销收入大幅增长，西藏、云南的市场基础较薄弱，影响了西南的销售增长率；南区比上年销售增长了 15.89%，主要是广东收入持续大幅增长，以及广西年中销售模式转变，由经销转为直销，收入相应增长。

## 4、近三年主要财务指标变动情况（单位：人民币 万元）

项目	数值			增长率		
	2016 年	2015 年	2014 年	2016 年	2015 年	2014 年
营业收入	31,288.26	30,892.34	25,446.78	1.28%	21.40%	42.84%
营业利润	6,982.20	11,413.86	9,452.15	-38.83%	20.75%	45.15%
毛利	27,206.50	27,129.03	21,807.35	0.29%	24.40%	43.35%
毛利率	86.95%	87.82%	85.70%	-0.87%	2.12%	0.31%
利润总额	7,449.16	12,140.25	9,851.82	-38.64%	23.23%	46.42%
净利润	6,641.30	10,349.46	8,376.78	-35.83%	23.55%	46.29%
扣非后净利润	6,227.87	9,734.63	8,040.20	-36.02%	21.07%	44.80%
经营活动现金净流量	7,384.23	11,162.58	10,703.63	-33.85%	4.29%	61.68%
净资产收益率	12.56%	27.15%	59.07%	-14.59%	-31.92%	11.18%
每股收益	0.4681	0.9241	1.4959	-49.35%	-38.22%	46.65%

公司营业利润、净利润较上年同期分别下降了 4,431.66 万、3,708 万元，降幅分别为 38.83%、35.83%，主要原因是本年的管理费用大幅增加 4,202 万元（其中的研发费用和对拟并购的标的公司进行尽调花费的中介机构费用大幅增加分别为 3,800 万与 353 万元），报告期联营公司按照权益法核算的当年投资亏损较上年增加 347 万所致，剔除上述数据影响，本年度与上年度利润基本持平；销售毛利率下降了 0.87%，主要原因是随着部分省份新一轮招标的执行，以及市场竞争的需要，公司下调了部分省区产品的销售价格，特别是福建价格的调整影响公司销售贡献近 3,000.00 万元。阿甘定、贺甘定、恩甘定产品的加权平均价格比去年分别下降 10.13%、9.46%、15.10%。；公司经营

净现金流量减少 3,778.35 万元，减少了 33.85%，主要原因是①直销模式占比提高，给予信用的配送客户增多，报告期销售商品收到的现金较上年减少 1,124.29 万元，报告期末应收账款增加 1,159.69 万元；②今年研发投入大幅增长 4,200 万元（其中费用化研发费用增长 3,800 万元）所致；公司净资产收益率由 27.15% 下降到 12.56%，公司每股收益减少了 0.46 元，主要是公司报告期净利润同比下降 35.83% 所致。

#### 5、报告期内，公司主营业务及其结构、主营业务盈利能力变化情况

报告期内，恩甘定的销售收入快速增长，占总销售收入的 71.34%，已然成为公司的核心产品；阿甘定和贺甘定分别占销售收入的 19.94% 和 8.62%，是公司销售收入发的有效补充。公司充分发挥多产品的市场、渠道、品牌的协同效应、以及集约化生产的成本效益，进一步提高公司主营业务盈利能力。

#### 6、报告期内，销售模式及主营业务成本变化情况

公司主要采取经销和直销相结合的模式，一方面，增加经销市场的覆盖广度和深度；另一方面集中力量深耕福建、北京、上海三个主要直销市场，为了应对两票制，报告期在山东、广西、安徽、青甘宁等区域进行了模式改制由经销模式向外包直销模式的转变，建立了面对药店直销的 OTC 队伍；同时，公司建立了渠道拓展部，开发除公立医院、药店以外的销售渠道，目前已经建立了民营医院的销售渠道，以及国家课题用药的销售渠道。

2016 年度公司经销模式的市场及渠道的覆盖面更广、市场的深度直达县级终端；直销模式，自营直销模式，建立了大客户部，迈出了三大传统区域，并在重点城市开发核心终端，为公司将来新产品上市及开发市场打下良好的基础。公司还应对两票制的政策环境，适时将部分地区的经销模式转变成外包直销模式，该模式的转变得到了经销商的认可，较好地解决化解的行业政策对公司销售的冲击

公司主营业务成本中，产品的主要原料的价格逐年下降，但人工成本逐年上升，固定资产的增加折旧费用大幅增加，虽然产量逐年上升，单位产品摊销的制造费用略有上升，2016 年度恩甘定原料药从自产变成外购，单位原料的成本下降了。由于主营业务成本占销售收入的比例较小，原材料价格及人工成本的增加对公司整体的毛利率影响很小。

## 7、报告期合同签署和执行情况

在 2016 年初，客户与公司签订了年度总合同，并规定达成合同额后给予一定比例的返利，合同的签订额与公司的指标额相近。由于报告期招标价格下降较大，部分客户未能完成年度合同任务额，2016 年度约有 88% 的经销商完成了年度销售合同并取得了年度返利。

## 8、销售毛利率变动情况

项目	2016 年度	2015 年度	2014 年度	16 年同比增减	15 年同比增减
销售毛利率 (%)	86.95%	87.82%	85.70%	-0.87%	2.12%

报告期内，公司产品毛利率较上年下降了 0.87%，主要原因是随着部分省份新一轮招标的执行，以及市场竞争的需要，公司下调了部分省区产品的销售价格，阿甘定、贺甘定、恩甘定产品的加权平均价格比去年分别下降 10.13%、9.46%、15.10%。，但由于公司毛利率高的直销收入占比由上年同期的 43.03% 提高至 46.85%，以及恩甘定原料药由自产变成外购，原料药成本大幅下降，以上几个因素共同影响使得 2016 年度产品毛利率仅下降了 0.87%。

## 9、主要供应商、客户情况及其对公司的影响（单位：人民币万元）

项目	2016 年度	2015 年度	同比增减
前五大供应商合计采购金额占总采购额的比例	55.77%	59.78%	-4.01%
前五大应付账款供应商余额占应付账款余额的比例	41.38%	54.66%	-13.28%
前五大客户合计销售金额占总销售额的比例	31.73%	26.97%	4.76%
前五大应收账款客户余额占应收账款余额的比例	60.45%	88.65%	-28.20%

备注：该报告中的前五大客户按照单个客户统计，未将同一控制下的客户的销售额合并。

2016 年公司前 5 大客户情况：

客户名称	销售收入(万元)	占公司销售收入比例
国药控股北京华鸿有限公司	2,609.08	8.34%
北京科园信海医药经营有限公司	2,156.88	6.89%

兰州远方药业有限责任公司	2,081.86	6.65%
国药控股凌云生物医药（上海）有限公司	1,849.22	5.91%
安徽国泰国瑞医药有限公司	1,228.33	3.93%
合计：	9,925.38	31.73%

备注：该报告中的前五大客户按照单个客户统计，未将同一控制下的客户的销售额合并。

因福建地区报告期执行新标，因部分地区未中标及销售单价有较大幅度下降，上年公司第一大客户福建省药材有限责任公司被国药并购后取消药品配送资格，因此该客户报告期未进入公司销售额前列；而北京恩甘定销售的大幅增长，恩甘定部队医院的配送商国药控股北京华鸿有限公司实现销售收入2,609.08万元，从去年的第二大客户跃居成为2016年的公司第一大客户；上年的第三大客户北京科园信海医药经营有限公司本年销售收入2,156.88万元，从而上升至本期第二大客户；因青甘宁部分地区从经销模式转变为外包直销模式，恩甘定和阿甘定销售额大幅上升，该区域配送商兰州远方药业有限责任公司报告期实现销售收入2,081.86万元，成为公司第三大客户；上年第四大客户国药控股凌云生物医药（上海）有限公司实际销售收入1,849.22万元，继续排行公司第四大客户；由于报告期后期从经销模式转变为外包直销模式，上年第七大客户安徽国泰国瑞医药有限公司本年实现销售收入1,228.33万元，上升为公司 2016年度的第5大客户。

公司的前5大客户的排名虽然有升降，但与公司的销售业务及销售模式变化一致；公司对单一最大客户的销售收入，仅占公司销售收入的8.34%，对前五大客户销售收入合计占公司销售收入未超过32%。因此，公司的销售结构合理，不存在对单一客户构成重大依赖。

公司前 5 大供应商情况：

供应商	采购额	占公司全年采购额的比例
信泰制药(苏州)有限公司	8,595,340.17	28.10%
西安环球印务股份有限公司	3,302,283.28	10.80%
苏州亚科科技股份有限公司	2,441,025.61	7.98%
苏州胶囊有限公司	1,570,999.99	5.14%
深圳九星印刷包装集团有限公司	1,145,989.24	3.75%
合计	17,055,638.29	55.77%

由于恩甘定销售收入占公司主营收入的71.34%，并且公司由上年度采购中间体变成直接采购原料药，因此其原料药供应商信泰制药(苏州)有限公司当年采购859.53万元，为公司第一大供应商；西安环球印务股份有限公司作为公司产品包装盒、标签、说明书等的主要供应商，排名由上年的第三大供应商上升为公司的第二大供应商；阿甘定销售收入占公司主营收入的19.94%，其主要原料供应商苏州亚科科技股份有限公司当年采购244万元，排名公司第三大供应商；恩甘定胶囊主要供应商苏州胶囊有限公司因恩甘定销售的增长，报告期采购额157万元，成为公司第四大供应商；包装物供应商深圳九星印刷包装集团有限公司排名与上年相同，仍为公司的第五大供应商。

由于公司的产品品种较少，主要产品主要原料集中向前5大供应商采购，因此前5大供应商的采购量占公司总采购量的60%左右，公司的各种原料和包装材料，都有多家供应商备选，公司对大供应商不存在重大依赖。

公司与前五名供应商、客户之间不存在关联关系，公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、持股 5%以上股东、实际控制人和其他关联方没有在前述供应商、客户中直接或间接拥有权益。

#### 10、非经常损益的分析（单位：人民币元）

项目	2016 年金额	2015 年金额	2014 年金额
非流动资产处置损益（包括已计提资产减值准备的冲销部分）	4,008.24	18,449.18	-33,401.91
计入当期损益的政府补助（与企业业务密切相关，按照国家统一标准定额或定量享受的政府补助除外）	4,775,460.46	7,681,547.46	4,323,565.28
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-109,810.95	-436,018.59	-293,496.86
减：所得税影响额	721,671.18	1,115,723.99	630,805.22
合计	3,947,986.57	6,148,254.06	3,365,861.29

2016 年公司的营业外支出主要是对中国初级卫生保健基金会、中国肝炎防治基金会、柘荣县教育局的公益捐赠，都按照相应的审批要求经过董事会或总经理办公会审批。

各期收到政府补助明细表如下：

项目	本期发生额	上期发生额	与资产/ 收益相关	说明
递延收益转入当期营业外收入	1,440,175.46	1,467,770.21	与资产相关	
2011 年度科技型中心企业技术创新补助		140,000.00	与收益相关	
省百人计划补助经费		250,000.00	与收益相关	
2014 年度福建省专利奖		50,000.00	与收益相关	
国家发明专利授权补助		38,000.00	与收益相关	
2012-2013 年度获省级企业重点实验室和企业工程技术研究中心补助		300,000.00	与收益相关	
柘荣重点生产企业扶持补助(税费返还)		3,130,600.00	与收益相关	
福建省著名商标奖励金		100,000.00	与收益相关	
省级工程技术研究中心奖励金		100,000.00	与收益相关	
专利申请资金补助		9,000.00	与收益相关	
2014 年度科学进步三等奖		50,000.00	与收益相关	
企业上市奖励	2,000,000.00	2,000,000.00	与收益相关	注（1）
专利申请资助资金	21,000.00	20,000.00	与收益相关	注（2）
失业保险稳岗补贴	46,485.00	26,177.25	与收益相关	注（3）
企业投资扩大再生产补助	623,400.00		与收益相关	注（4）
2014 年度发明专利授权企业市级奖励经费	50,000.00		与收益相关	注（5）
2014 年度发明专利授权企业县级奖励经费	50,000.00		与收益相关	注（6）
医药企业地方税收贡献额奖励	276,400.00		与收益相关	注（7）
科技创新奖励经费	100,000.00		与收益相关	注（8）
2015 年度福建省科学技术奖励和专利奖励	100,000.00		与收益相关	注（9）
企业管理项目补贴	8,000.00		与收益相关	注（10）
省级科技计划项目经费	60,000.00		与收益相关	注（11）
合计	4,775,460.46	7,681,547.46		

注：

（1）根据宁政〔2012〕17号文件，公司于本期收到企业上市奖励款2,000,000.00元，计入当期损益。

（2）根据宁财教〔2014〕34号文件，公司于本期收到专利申请资助资金款16,000.00元，计入当期损益。

（3）根据榕人社就〔2015〕88号文件，公司于本期收到2014年度失业保险稳岗补贴款46,485.00元，计入当期损益。

（4）根据柘委〔2012〕24号文件，公司于本期收到企业投资扩大再生产补助款623,400.00元，

计入当期损益。

(5) 根据宁市科〔2015〕118号文件，公司于本期收到2014年度发明专利授权企业市级奖励经费补助款50,000.00元，计入当期损益。

(6) 根据宁委发〔2014〕2号文件，公司于本期收到2014年度发明专利授权企业县级奖励经费补助款50,000.00元，计入当期损益。

(7) 根据闽政文〔2014〕98号文件，公司于本期收到医药企业地方税收贡献额奖励款276,400.00元，计入当期损益。

(8) 根据宁财〔教〕指〔2016〕16号文件，公司于本期收到科技创新奖励经费补助款100,000.00元，计入当期损益。

(9) 根据闽政文〔2016〕182号文件，公司于本期收到2015年度福建省科学技术奖励和专利奖励款100,000.00元，计入当期损益。

(10) 根据闽经信函中小〔2016〕198号文件，公司于本期收到企业管理项目补贴款8,000.00元，计入当期损益。

(11) 根据闽政文〔2015〕56号文件，公司于本期收到省级科技计划项目经费补助款60,000.00元，计入当期损益。

#### 11、投资收益分析

公司与北京博奥医学检验研研有限公司合资成立的福建博奥医学检验研研有限公司，因在报告期末才取得相关许可证照，尚未正常营业。本年度按照权益法核算其当年的亏损369.00万。按照政府办公会议文件，该参股公司将会取得上年度的房租补贴，因未到帐尚未计入该公司损益，一旦房租补贴到账，该公司的年度亏损将会大幅下降；并且福州市政府已经同意将其产品——新生儿耳聋基因检测。

#### 12、期间费用和所得税费用分析（单位：人民币万元）

财务数据	2016年度	2015年度	2014年度	16年同比增减	15年同比增减
销售费用	11,086.99	10,795.22	7,927.45	291.77	2,867.77
管理费用	9,142.01	4,939.88	4,064.10	4,202.13	875.79
财务费用	-1,034.61	-601.46	-89.12	-433.15	-512.34
所得税费用	807.86	1,790.80	1,475.04	-982.94	315.76

2016年销售费用比上年同期增加291.77万，主要有以下因素导致：①公司持续加大了直接模式的终端开发及销售推广力度，直销模式销售占比从43%提高到46.85%，由于直销模式的费用率较高，市场推广费相应增加180万元；②子公司年初正式营业，仓库租金、装修摊销等费用增加约150万元；③由于产品价格下降，公司及时调整公司的销售政策，有效控制了销售费用，确保在上述两个不利因素的影响之下，公司的销售费用率没有大幅度增长。

2016年公司的管理费用比上年同期增加4,202.13万元，增加了85.07%，主要原因是①公司费用化的研发支出同比增加了3,800万，增长率为170%，②报告期公司进行对拟并购标的进行尽调所发生中介费增加350万。

2016年财务费用较上年减少主要是公司IPO首发募集资金上年4月到账,公司通过对暂时闲置的募集资金及自有资金进行现金管理，因报告期现金管理时间较去年较长,利息收入同比增加434.95万。

13、期间费用及所得税费用与营业收入比较的变动趋势分析：（单位：人民币万元）

财务数据	2016 年度	2015 年度	2014 年度	16 年同比增减	15 年同比增减
主营业务收入	31,288.26	30,892.34	25,446.78	1.28%	21.40%
销售费用率	35.43%	34.94%	31.15%	0.49%	3.79%
管理费用率	29.22%	15.99%	15.97%	13.23%	0.02%
财务费用率	-3.31%	-1.95%	-0.35%	-1.36%	-1.60%
所得税费用率	2.58%	5.80%	5.80%	-3.22%	----

公司的销售费用比上年同期增加291.77万，销售费用率35.43%，较上年同期上升0.49%，主要是①公司持续加大了直接模式的终端开发及销售推广力度，直销模式销售占比从43%提高到46.85%，由于直销模式的费用率较高，市场推广费相应增加180万元；②子公司年初正式营业，仓库租金、装修摊销等费用增加约150万元；③由于产品价格下降，公司及时调整公司的销售政策，有效控制了销售费用，确保在上述两个不利因素的影响之下，公司的销售费用没有大幅度增长。

管理费用率由去年同期的15.99%大幅上升到报告期的29.22%，主要原因为①公司费用化的研发支出同比增加了3,800万，增长率为170%，②报告期公司进行并购等业务，中介咨询费增加350万；

2016年财务费用较上年增加主要是公司IPO首发募集资金上年4月份到账,公司通过对暂时闲置的募集资金及自有资金进行现金管理，因报告期现金管理时间较去年较长,利息收入同比增加434.95万。

公司的所得税费用率较上年同期下降，主要原因为报告期公司管理费用大增，从而营业利润下降38.83%，计提所得税费用下降。

14、公司研发费用投入及成果分析（单位：人民币万元）

财务数据	2016 年度	2015 年度	2014 年度	16 年同比增减	15 年同比增减
研发费用	6,819.31	2,626.06	1,797.43	4,193.25	828.63
研发费用率	21.80%	8.50%	7.06%	13.30%	1.44%

公司秉承“广播仁爱，关注民生”的企业经营理念，以研发为先质量为本，不断推出具有自主知识产权的核苷类抗乙肝病毒药物，有效降低了国内乙肝患者用药的经济负担。

在报告期内，公司取得索非布韦原料药、索非布韦片、枸橼酸西地那非原料药和枸橼酸西地那非片的四个临床批件，阿德福韦酯新工艺和恩替卡韦新工艺的变更补充申请均通过了国家药审中心的技术审评，下发了两个生产现场核查通知书，提交了恩替卡韦原料药、恩替卡韦胶囊、茵白肝炎胶囊的再注册申请，并且取得了恩替卡韦原料药、恩替卡韦胶囊、拉米夫定片、绿荷清脂茶、茵白肝炎胶囊的五个再注册批件；富马酸替诺福韦二吡呋酯原料药及胶囊被国家食品药品监督管理总局认定为国内首仿，获得了优先审评审批资格；富马酸替诺福韦二吡呋酯胶囊的临床研究顺利通过了国家食品药品监督管理总局审核查验中心的临床核查。2016年，公司发起广生堂“治愈乙肝登峰计划”和治疗脂肪肝、肝癌创新药研发计划，并与上海药明康德新药开发有限公司合作开发了2个治疗乙肝的一类新药、1个脂肪肝一类创新药以及1个抗肝癌一类创新药。

报告期公司研发投入6,819.31万元，占营业总收入的21.80%，比上年同期大幅增加4,193.25万元，增长比例为159.68%，其中资本化支出738.63万元，费用化支出6,080.68万元，资本化比例仅10.83%，继续秉承谨慎的会计处理原则。

(1) 重要研发项目的进展及影响情况如下表:

序号	项目名称	注册分类	是否进入注册程序	类别	研发目标	进展情况	预计对公司未来发展的影响
1	富马酸替诺福韦二吡呋酯	化药 3.1 类	是	抗感染	取得新药证书及药品批准文号	已获临床批件,目前处于申报生产批件阶段(综合审评中)	增强乙肝及艾滋病治疗领域的市场竞争力
2	富马酸替诺福韦二吡呋酯胶囊	化药 3.1 类	是	抗感染	取得新药证书及药品批准文号	已获临床批件,已完成临床试验,目前处于申报生产批件阶段(专业审评中)	增强乙肝治疗领域的市场竞争力
3	富马酸替诺福韦二吡呋酯胶囊	化药 5 类	是	抗感染	取得药品批准文号	已主动撤回生产注册申请,目前正在完善相关试验	增强艾滋病治疗领域的市场竞争力
4	富马酸替诺福韦二吡呋酯片	化药 6 类	是	抗感染	取得药品批准文号	已取得临床批件,正在进行临床研究	增强艾滋病治疗领域的市场竞争力
5	索非布韦	化药 3.1 类	是	抗感染	取得新药证书及药品批准文号	已取得临床批件,正在准备启动临床研究	丰富肝病产品线,增强丙肝治疗领域的市场竞争力
6	索非布韦片	化药 3.1 类	是	抗感染	取得新药证书及药品批准文号	已取得临床批件,正在准备启动临床研究	丰富肝病产品线,增强丙肝治疗领域的市场竞争力
7	他达拉非	化药 3.1 类	是	磷酸二酯酶抑制剂	取得新药证书及药品批准文号	复审申请已被驳回;正在进行重新补充研究	丰富产品线,增强市场竞争力
8	他达拉非片(3个规格)	化药 3.4 类	是	磷酸二酯酶抑制剂	取得新药证书及药品批准文号	复审申请已被驳回;正在进行重新补充研究	丰富产品线,增强市场竞争力
9	他达拉非片(4个规格)	化药 6 类	是	磷酸二酯酶抑制剂	取得药品批准文号	复审申请已被驳回;正在进行重新补充研究	丰富产品线,增强市场竞争力
10	枸橼酸西地那非	化药 6 类	是	5 型磷酸二酯酶抑制剂	取得药品批准文号	已取得临床批件,正在组织生产临床样品	丰富产品线,增强市场竞争力
11	枸橼酸西地那非片	化药 6 类	是	5 型磷酸二酯酶抑制剂	取得药品批准文号	已取得临床批件,正在组织生产临床样品	丰富产品线,增强市场竞争力
12	三升金丹胶囊	中药 6.1 类	是	止血止痛药	取得新药证书及药品批准文号	已撤回临床注册申请,正在进行补充研究	独家品种,丰富产品线,增强市场竞争力
13	阿戈美拉汀	化药 3.1 类	是	抗抑郁药	取得药品批准文号	已取得临床批件,目前按照仿制药质量与疗效一致性评价的要求补充研究	丰富产品线,增强市场竞争力
14	阿戈美拉汀胶囊	化药 3.1 类	是	抗抑郁药	取得药品批准文号	已取得临床批件,目前按照仿制药质量与疗效一致性评价的要求补充研究	丰富产品线,增强市场竞争力

(2) 报告期内，公司没有新进入或者退出省级、国家级《国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录》的药品；

(3) 报告期及去年同期销售额占公司同期主营业务收入10%以上的主要药品名称、适应症或者功能主治、发明专利起止期限、所属注册分类、是否属于中药保护品种等；

药品名称	适应症或者功能主治	发明专利	专利起止期限	所属注册分类	是否属于中药保护品种
阿甘定	治疗慢性乙型肝炎	一种阿德福韦酯的合成方法 200610112062.7	2006-08-30 至 2026-08-29	化药一类	否
		一种阿德福韦酯单酯的制备及其含量检测方法 200710009159.X	2007-06-28 至 2027-06-27		
		一种阿德福韦酯的 M 晶型及其制备方法和药物应用 200710009482.7	2007-09-05 至 2027-09-04		
		一种阿德福韦酯 M 晶型的制备方法 200910168120.1	2007-09-05 至 2027-09-04		
贺甘定	作为抗病毒药，用于乙型肝炎病毒感染所致肝胆疾病的治疗。	拉米夫定晶型及其制备方法 200910119632.9	2009-03-24 至 2029-03-23	6 类	否
		一种易溶出的拉米夫定片及其制备方法 201110085262.9	2011-04-06 至 2031-04-05		
		拉米夫定晶型及其制备方法 201010254731.0	2009-03-24 至 2029-03-23		
恩甘定	适用于病毒复制活跃，血清转氨酶 ALT 持续升高或肝脏组织学显示有活动性病变的慢性成人乙型肝炎的治疗。	一种恩替卡韦的固体分散剂、其药物组合物及其制备方法和药物应用 200710009952.X	2007-12-07 至 2027-12-06	5 类	否
		一种抗病毒药物恩替卡韦的制备方法 200710009940.7	2007-12-06 至 2027-12-05		
		一种恩替卡韦的晶型及其制备方法和药物应用 200910236408.8	2009-10-28 至 2029-10-27		
		一种恩替卡韦的盐化合物，其制备方法和药物应用 201010000443.2	2010-01-08 至 2030-01-07		
		一种恩替卡韦分散片及其制备方法 201110085253.X	2011-04-06 至 2031-04-05		

(4) 报告期及去年同期，公司没有生物制品批签发。

## 15、公司现金流量状况分析（单位：人民币万元）

财务数据	2016 年度	2015 年度	2014 年度	16 年同比增减	15 年同比增减
经营活动现金流	7,384.23	11,162.58	10,703.63	-3,778.35	458.95
投资活动现金流	15,266.91	-33,692.64	-3,104.01	48,959.55	-30,588.63
筹资活动现金流	2,494.74	26,274.05	-7,162.97	-23,779.31	33,437.02
现金及现金等价物增加额	25,145.88	3,743.99	436.65	21,401.89	3,307.34

2016 年经营活动产生的现金净流入为 7,374.58 万元，较上年同期相比减少了 3,778.35 万元，减少幅度为 33.85%，主要是①给予信用的配送客户增多，报告期销售商品收到的现金较上年减少 1,124.29 万元，报告期末应收账款增加 1,159.69 万元；②今年研发投入大幅增长 4,200 万元（其中费用化研发费用增长 3,800 万元）。

2016 年投资活动产生的现金净流量为 15,266.91 万元，主要系公司利用闲置募投资金及自有资金进行大额定期存单等现金管理，上年支出的存单本年到期收回所致，截至报告期末，公司使用受限的资金为 5,025 万元。

2016 年筹资活动现金净流量为 2,494.74 万元，主要是①本期公司向 127 名激励对象授予限制性股票 187.57 万股，收到出资款 5,995 万元②本期分配 2015 年股利，支出金额 3,500 万元。

### （二）报告期资产、负债及重大投资等事项进展情况进行分析

#### 1、核心资产分析

公司的主要生产基地在柘荣，在福州设立研发中心、销售子公司。公司与生产研发有关的核心资产主要分布在这两个地方。

#### 2、核心资产盈利能力、使用情况及减值情况

公司的净资产回报率较高，公司核心资产的盈利能力强、使用情况正常，对于不能正常使用的资产，公司全部给予一次性报废，不存在资产减值的情况。

公司已经对固定资产、在建工程、存货都进行投保。

### 3、存货变动情况（单位：人民币元）

项目	期末余额			期初余额		
	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额	跌价准备	账面价值
在途物资	1,750,511.58		1,750,511.58	152,694.69		152,694.69
原材料	3,486,959.95		3,486,959.95	2,756,706.35	45,625.35	2,711,081.00
在产品	6,340,977.01	220,445.29	6,120,531.72	6,875,325.33	327,697.11	6,547,628.22
库存商品	4,137,165.60	2,655.60	4,134,510.00	2,527,867.34	279,065.50	2,248,801.84
包装物	1,170,808.29	14,018.47	1,156,789.82	802,609.59	52,473.98	750,135.61
低值易耗品	385,952.96		385,952.96	387,969.92		387,969.92
发出商品	606,801.21		606,801.21	405,675.81		405,675.81
合计	17,879,176.60	237,119.36	17,642,057.24	13,908,849.03	704,861.94	13,203,987.09

2016年公司继续加强存货的采购管理和生产计划安排，合理保持了物料的储备量，存货额较上年同期增长，主要原因原材料检验过程复杂，检验周期长，检验费用高，为了节省检验费用，公司原材料备料由2个月改为3个月，因此原材料相应增加，另外产成品库存量，是根据销售计划制订，在正常情况下公司库存产品的数量为保证满足公司半个月至一个月的销售量，本期期末库存较上年同期增长，主要原因为2017年春节恰逢1月下旬，公司生产天数较少，且客户年前需求较多，根据销售计划，产品库存保证满足公司半个月至一个月的销售量。

### 4、主要债权债务分析（单位：人民币万元）

项目	2016年度	2015年度	2014年度	16年同比增减	15年同比增减
应付账款	2,849.91	1,608.39	931.83	77.19%	72.61%
应收账款	2,001.11	841.42	554.10	137.83%	51.85%
其他应收款	76.98	81.17	112.32	-5.16%	-27.73%
其他应付款	8,051.26	1,691.22	1,174.59	376.06%	43.98%
预收账款	393.23	990.28	911.68	-60.29%	8.62%
预付账款	95.42	320.85	1,903.01	-70.26%	-83.14%

2016年末，应付账款余额较期初增加1,241.52万元，增长了77.19%，主要原因有：1) 存货供应商对延长公司付款的信用周期，本年度在供应商约定的信用期的应付款增加了约400万；2) 报告期内，公司加大研发投入，立项4个一类新药项目，期末按合同约定，应付研发合作单位款项较上年同期增加约800万；

2016年末，应收账款余额较期初增加了1,159.69万元，主要原因系在报告期内为满足两票制的

要求山东、广西、河北、安徽等区域陆续由经销模式转变为外包直销模式，直销模式销售收入占比逐渐上升，公司给予配送客户一定的信用期，及原福建区域的部分配送客户信用政策由先款后货改为给予一定的信用期，因此期末信用期内的应收账款大幅增加。公司给予客户的应收账款信用期为不超过6个月，而且公司的应收账款客户都属于国药集团或者上药集团等大型国企的子公司，信用良好，都能在信用期内回款，不存在坏账风险；

2016年度的其他应收款主要是租赁押金和员工借款，余额较年初减少4.19万。

2016年度的其他应付款主要是公司授予限制性股票的回购义务及经销商的市场保证金、年底员工票据已经核销未支付款项，本期余额大幅增加6,360万元，主要为报告期内公司发行限制性股票，按约定设定回购义务约5,995万。

2016年度预收账款比上年度减少600万元，较上年同期减少60.29%，主要是为避免经销商产品积压造成窜货，控制经销商的发货量，且经销商已完成年度任务，报告期末剩余的预付账款减少所致；2016年度预付账款比上年减少225.43万元，主要是报告期内存货基本采用货到付款的方式，因而预付账款相应减少；

#### 5、偿债能力分析

项目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
流动比率	347.91%	677.27%	214.00%
速动比率	334.58%	656.79%	196.00%
资产负债率	21.17%	13.57%	30.00%
现金比率	313.40%	604.87%	146.00%
利息支付倍数			-

2013-2015年公司的利息费用均为负,因此不计算利息支付倍数；

公司的流动比率、速动比率、现金比率均有所下降，但公司短期的偿债能力目前仍优于本行业同规模的上市公司；

公司资产负债率有所上升，但比率仅为21.17%，并且公司的负债中，部分是不需要以现金归还的客户保证金、预收账款以及政府补贴形成的递延收益，公司在目前的情况下，长期偿债能力优于本行业同规模的上市公司；

从以上数据可以看出，虽然报告期公司销售收入的增长较小，利润等指标有所下滑，但公司的财务状况仍处于较为理想的状况。

## 6、资产运营能力分析

项目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
应收账款周转率	22.01	44.27	57.21
存货周转率	2.65	3.29	3.21
资产现金回收率	11.35%	27.07%	50.77%
流动资产周转率	0.69	1.12	2.37
总资产周转率	0.48	0.75	1.21

报告期内，公司应收账款周转率为 22.01，周转天数为 16.6 天，比上年周转天数增加 8.36 天；存货周转率为 2.65，周转天数为 137.74 天，与去年增加 26.80 天，公司资产现金回收率、流动资产周转率、总资产周转率降低，均是因为去年同期公司因 IPO 首发上市，公司资产规模扩大所致。公司的资产运营效率高，随着资产规模增加，资产运营效率有所下降，但依然优于同行业上市公司。

## 7、公司资产构成变动情况

### 资产构成

项目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
货币资金	41,487.32	39,341.43	7,572.44
应收账款	2,001.11	841.42	554.10
预付账款	95.42	320.85	1,903.01
存货	1,764.21	1,320.40	969.84
固定资产	11,407.40	10,558.40	6,771.82
在建工程	400.45	236.79	1,738.34
无形资产	2,077.39	2,194.80	739.88
开发支出	2,779.90	2,041.27	1,664.35

2016年末货币资金较上年同期增加2,145.89万元，占总资产的比重为59.21%，较去年同期减少6.28%，占比下降主要系报告期公司资产规模扩大所致；

报告期末应收账款占总资产的比重为2.86%，继续保持较低的水平，而且应收账款的账龄基本都在1-6个月的信用期以内，欠款客户都是大型国企国药、上药的子公司，应收账款的质量高，无任何坏账风险；

报告期末预付账款占总资产的比重为0.14%，较去年同期减少0.4%。

报告期末存货占总资产的比重为2.52%，金额及占比均较2015年略有增加，主要原因原材料检

验过程复杂，公司原材料备料由2个月改为3个月，因此原材料相应增加，另外产成品库存量，是根据销售计划制订，在正常情况下公司库存产品的数量为保证满足公司半个月至一个月的销售量，本期末库存较上年同期增长，主要原因为2017年春节恰逢1月下旬，公司生产天数较少，且客户年前需求较多，根据销售计划，产品库存保证满足公司半个月至一个月的销售量。

报告期末固定资产占总资产的比重16.28%，较上年同期下降1.3%，主要报告期末公司总资产规模增大所致；

报告期末在建工程占总资产的比重0.57%，主要公司在新购入的土地上进行平整及公共设施建设投入所致；

报告期末开发支出占总资产的比重3.97%，主要系报告期内新增富马酸替诺福韦二吡呋酯片（6类）(HIV)、索非布韦原料药及片剂(3类+3类)、公司主要产品一致性评价项目的费用予以资本化及期初资本化项目本期新增投入所致；

8、截止报告期末，公司未购买理财产品。

9、截止报告期末，公司未持有外币金融资产的情形。

## 二、公司 2016 年度投资情况

1、募投项目情况：报告期内公司实际使用募投资金7,358.40万元，截止报告期末，累计已使用15,467.19万元，占募投资金比例59.76%，并且公司根据实际生产经营情况，并经股东大会决议通过，变更部分募集资金投资项目实施方式及投资金额（公告编号：2016034），其中：

A、核苷类抗乙肝病毒产品GMP 生产技术改造项目：变更本项目的实施方式，将原来拆建固体制剂一车间，变更为对固体制剂一车间进行外部改造，变更实施方式后本项目的投资额调整为1,765.00万；变更本项目剩余的募集资金用途，用于进一步加强公司营销网络建设和研发试验能力。核苷类抗乙肝病毒产品GMP 生产技术改造项目已经完成了固体制剂一车间外部改造工程，并持续检测中心的建设；

B、全国营销网络建设项目：增加项目的投资额，新增投资部分中的2,600.00万由核苷类抗乙肝病毒产品GMP生产技术改造项目结余募集资金调整投入；取消原在北京购置办公楼的方案，并增加投资在福州购买营销总部办公楼，包括GSP认证药品仓库和销售子公司的办公场所；将在上海购置

办公楼含装修的投资预算额增加到3,000.00万，主要用于全国市场部及上海地区直销部门的办公场所，公司已于2016年5月在上海购买融信绿地商务广场商品房作为营销办公场所。

C、研发实验中心建设项目：增加项目的投资额，新增投资部分中的2,600.00万由核苷类抗乙肝病毒产品GMP生产技术改造项目结余募集资金调整投入；增加购买研发中心（福州及上海购置），致力于建设国家级肝药研究实验室。研发实验中心建设项目已经完成了土建及装修等工程，目前研发设备仍在陆续采购及安装调试中；

D、中小试制剂车间建设项目已取得了药品生产许可证，并完成了GMP的现场认证，目前可根据要求进行研发中小试或生产。

## 2、公司2015年对外股权投资或者其他的金融投资

A、2015年8月，公司与北京博奥医学检验所有限公司成立联营公司福建博奥医学检验所有限公司，注册资本5,000万，公司持股49%，作为公司进军进入基因检测领域的第一步，该公司计划在福建建立第三方基因检测公共服务平台，积累基因检测及分析相关技术，进行肝病系列基因检测芯片技术的研究与开发，实现中国肝病治疗在精准医疗领域的研发创新，为中国广大肝病患者带来福音。报告期，公司继续投入1,500万元，截止报告期末，公司实际已投入2,000万元。

B、2015年10月，为了适应公司发展的需要，实现母公司和销售公司在研发生产和销售上的分工，各司其职专业运营，避免互相干扰，同时赋予销售公司更大的销售决策权限，便于应对快速变化的市场形势等要求，并对符合未来医药销售相关政策、趋势的销售模式、销售渠道、销售手段进行尝试和探索，公司成立全资子公司--福建广生堂医药销售有限公司，注册资本3,000万元，销售公司于2016年9月取得福建省食品药品监督管理局颁发的《药品经营许可证》和《药品经营质量管理规范认证证书》（即GSP证书），截止报告期末，公司实际投入1,000万元；

C、营销公司于2016年4月19日完成公司全资孙公司--福建广生堂电子商务有限责任公司的工商注册登记手续，取得了福建省柘荣县工商行政管理局颁发的《营业执照》；

D、公司于2016年10月14日召开第二届董事会第十九次会议，会议审议通过了《关于与深圳物明投资管理有限公司共同设立新药产业投资基金的议案》，公司拟出资 6500 万元与深圳物明投资管理有限公司共同设立“福建广明方医药创新研发中心（有限合伙）”（以最终工商备案为准）。新药产业投资基金的目标总认缴出资额为人民币2亿元，将主要围绕药品及医疗器械项目进行投资。设立新药产业投资基金，为进一步促进公司整体战略目标的实现，加大新药领域的布局，提升公司

综合竞争力，创新企业发展模式，充分发挥投资平台作用，并降低公司在实施新药产业投资时的财务风险。本次合作将公司的行业、市场、技术等产业优势，与物明投资专业投资管理团队的投资管理能力等优势相结合，推动该基金在新药领域持续布局，抓住药品一致性评价及药品注册许可人制度机遇，整合行业创新资源，为上市公司打造新的发展平台。截止报告期末，该投资基金正在注册登记中。

### 三、公司会计政策、会计估计变更及重要前期差错更正事项

公司于 2016 年度继续聘请了福建华兴会计师事务所做为审计会计师，除研发费用资本化政策为了适应国家药品食品监督管理局对药品注册进行重新分类而相应变更，并将公司之前因未发生而未予明确的中药研发资本化政策予以进一步明确外，公司继续沿用以前的会计政策、会计估计，也没有发现前期的会计差错并进行更正。公司该会计政策变更后，前期所有的研发项目的资本化时点及处理全部符合新政策的规定，不需要进行追溯调整。

### 四、董事会日常工作情况

#### （一）报告期内董事会的会议情况

报告期内公司共召开 14 次董事会会议，具体情况如下：

1、2016 年 2 月 2 日在福州市软件大道 89 号软件园 B 区 10 号楼 B 座公司二层会议室召开第二届董事会第十次会议，会议审议通过了：《关于审议〈GST-HG131 项目立项报告〉并授权管理层签署相关研发合作协议的议案》。

2、2016 年 3 月 25 日在福州市软件大道 89 号软件园 B 区 10 号楼 B 座二楼会议室召开第二届董事会第十一次会议审议通过了：《关于〈总经理 2015 年工作报告〉的议案》、《关于〈董事会 2015 年工作报告〉的议案》、《关于〈独立董事 2015 年工作报告〉的议案》、《关于 2015 年年度报告及其摘要的议案》、《关于〈2015 年度审计报告〉的议案》、《关于〈2015 年度财务决算报告〉的议案》、《关于〈2016 年度财务预算报告〉的议案》、《关于〈2015 年度内部控制有效性自我评价报告〉的议案》、《关于董事、高管 2015 年薪酬确认及 2016 年薪酬方案的议案》、《关于确认公司 2015 年度关联交易公允性的议案》、《关于 2016 年度经营计划的议案》、《关于继续聘请福建华兴会计师事务所（特殊普通合伙）作为公司 2016 年度审计机构的议案》、《关于 2015 年度利润分配预案

的议案》、《关于<2015 年度募集资金存放及使用情况专项报告>的议案》、《关于变更董事的议案》、《关于提请召开 2015 年度股东大会的议案》。

3、2016 年 4 月 7 日在福州市软件大道 89 号软件园 B 区 10 号楼 B 座三楼会议室召开第二届董事会第十二次会议审议通过了：《关于公司符合非公开发行 A 股股票条件的议案》、《关于公司非公开发行 A 股股票方案的议案》、《关于公司非公开发行 A 股股票预案（草案）的议案》。

4、2016 年 4 月 14 日在福州市软件大道 89 号软件园 B 区 10 号楼 B 座三楼会议室召开第二届董事会第十三次会议审议通过了：《关于变更部分募集资金投资项目实施方式及投资金额并授权管理层购置营销中心、研发中心办公场所及办理相关事宜的议案》、《关于 GST-HG141 立项报告的议案》、《关于提请召开 2016 年第一次临时股东大会的议案》。

5、2016 年 4 月 22 日在福州市软件大道 89 号福州软件园 B 区 10 号楼 B 座召开公司第二届董事会第十四次会议审议通过了：《关于<2016 年第一季度报告>的议案》、《关于向中国初级卫生保健基金会定向捐赠的议案》。

6、2016 年 5 月 13 日在福州市软件大道 89 号福州软件园 B 区 10 号楼 B 座召开公司第二届董事会第十五次会议审议通过了：《关于 GST-HG151 项目立项的议案》、《关于 GST-HT001 项目立项的议案》、《关于 GST-HT002 项目立项的议案》、《关于 GST-HT003 项目立项的议案》。

7、2016 年 6 月 6 日在福州市软件大道 89 号福州软件园 B 区 10 号楼 B 座召开公司第二届董事会第十六次会议审议通过了：《关于终止公司非公开发行 A 股股票的议案》。

8、2016 年 8 月 1 日在福州市软件大道 89 号福州软件园 B 区 10 号楼 B 座召开公司第二届董事会第十七次会议审议通过了：《关于 2016 年半年度报告及其摘要的议案》、《关于<2016 年半年度募集资金存放及使用的专项报告>的议案》、《关于变更董事的议案》、《关于提请召开 2016 年第二次临时股东大会的议案》。

9、2016 年 8 月 17 日在福州市软件大道 89 号福州软件园 B 区 10 号楼 B 座召开公司第二届董事会第十八次会议审议通过了：《关于<福建广生堂药业股份有限公司 2016 年限制性股票激励计划（草案）>及其摘要的议案》、《关于<福建广生堂药业股份有限公司 2016 年限制性股票激励计划实施考核管理办法>的议案》、《关于提请股东大会授权董事会办理股权激励相关事宜的议案》、《关于提请召开 2016 年第三次临时股东大会的议案》。

10、2016年10月14日在福州市软件大道89号福州软件园B区10号楼B座召开公司第二届董事会第十九次会议审议通过了：《关于与深圳物明投资管理有限公司共同设立新药产业投资基金的议案》。

11、2016年10月21日在福州市软件大道89号福州软件园B区10号楼B座召开公司第二届董事会第二十次会议审议通过了：《关于<2016年第三季度报告>的议案》。

12、2016年11月8日在福州市软件大道89号福州软件园B区10号楼B座召开公司第二届董事会第二十一次会议审议通过了：《关于调整限制性股票激励计划相关事项的议案》、《关于向激励对象授予限制性股票的议案》。

13、2016年11月16日在福州市软件大道89号福州软件园B区10号楼B座召开公司第二届董事会第二十二次会议审议通过了：《关于GST-HG161项目立项的议案》。

14、2016年12月9日在福州市软件大道89号福州软件园B区10号楼B座召开公司第二届董事会第二十三次会议审议通过了：《关于修订公司<章程>部分条款的议案》、《关于提请召开2016年第四次临时股东大会的议案》。

## **(二) 董事会对股东大会决议的执行情况**

报告期内，董事会严格执行了股东大会的决议：

1、董事会根据2016年4月25日召开的2015年年度股东大会的决议，做了如下的工作：

- 1) 已经按照股东大会审议通过的2016年度预算方案，将各项指标下达给经营管理层；
- 2) 已经按照股东大会审议通过的2016年度生产经营计划方案，由组织实施生产经营计划；
- 3) 已经按照股东大会审议通过的2016年度董事、高管薪酬方案，制定相应的薪酬考核指标；
- 4) 已经按照股东大会决议的要求，与福建华兴会计师事务所（特殊普通合伙）签订2016年度审计协议，并由福建华兴会计师事务所（特殊普通合伙）实施年度审计，以及按照证监会的要求进行财务专项核查；

2、董事会根据2016年5月9日召开的2016年第一次临时股东大会的决议，做了如下的工作：

1) 已经按照股东大会审议通过的《关于变更部分募集资金投资项目实施方式及投资金额并授权管理层购置营销中心、研发中心办公场所及办理相关事宜的议案》，对相应的募集资金投资项目的实施方式及投资金额进行了变更，并在上海购置了营销中心、研发中心办公场所；

3、董事会根据 2016 年 9 月 20 日召开的 2016 年度第二次临时股东会决议，做了如下的工作：

1) 已经按照股东大会审议通过的《关于变更董事的议案》，在 2016 年 9 月份完成了变更董事的相关事项；

4、董事会根据 2016 年 10 月 10 日召开的 2016 年度第三次临时股东会决议，做了如下的工作：

1) 已经按照股东大会审议通过的《关于<福建广生堂药业股份有限公司 2016 年限制性股票激励计划（草案）>及其摘要的议案》、《关于<福建广生堂药业股份有限公司 2016 年限制性股票激励计划实施考核管理办法>的议案》、《关于<福建广生堂药业股份有限公司 2016 年限制性股票激励计划实施考核管理办法>的议案》，已根据股东大会的授权办理完成股权激励相关事宜；

5、董事会根据 2016 年 12 月 27 日召开的 2016 年度第四次临时股东会决议，做了如下的工作：

1) 已经按照股东大会审议通过的《关于修订公司<章程>部分条款的议案》，对公司《章程》相应条款进行了修订；工商变更手续正在办理中。

### **（三）审计委员会履职情况汇总报告**

#### **1、对财务报告的审计意见**

1) 按照中国证监会《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 2 号<年度报告的内容与格式>》的有关规定，审计委员会根据公司审计工作计划，在公司编制出 2015 年年度财务会计报表，审计委员会对未审报表进行审阅并发表意见，认为公司编制的未审报表符合国家颁布的《企业会计准则》的要求，真实完整地反映了广生堂药业 2015 年 12 月 31 日的财务状况以及 2015 年度的经营成果和现金流量情况，同意提交福建华兴会计师事务所（特殊普通合伙）以上述报表开展年度审计。同时，在 2015 年年报审计会计师事务所进场之前，与签字会计师、项目经理就审计规划、

工作安排、审计重要性、审计重点领域以及需要重点关注的问题等方面进行了沟通；

2) 在会计师初步出具的审计意见及审计报告前，审计委员会对福建华兴会计师事务所（特殊普通合伙）审计后出具的初步审计意见的相关财务会计报表进行了审阅，并就审计过程中相关调整事项进行讨论后与会计师达成一致意见。

3) 在会计师出具审计报告时，审计委员会对福建华兴会计师事务所（特殊普通合伙）出具的审计报告及财务报表等进行了审阅，认为该报告在所有重大方面真实、完整地反映了广生堂药业 2015 年 12 月 31 日的财务状况以及 2015 年度的经营成果和现金流量情况。审计委员会全体委员决议通过审计报告。

## 2、对会计师事务所的督促情况

在 2015 年度报告审计开始前,审计委员会与会计师就总体审计计划、审计小组人员构成、风险判断、风险及舞弊的测试和评价方法、审计重点进行了沟通,指导了审计工作的开展。

## 3、对会计师事务所工作总结及续聘会计师事务所决议

福建华兴会计师事务所（特殊普通合伙）在担任公司审计机构并进行各专项审计和财务报表审计过程中，严格遵守新的审计准则，实施了风险导向审计，对重要审计领域的确定、重要性水平的确定均符合专业要求；审计程序的选用恰当、合规，审计证据充分、适当，审计工作底稿要素完整；审计总结内容完整和充分，关注了公司重大事项，并在会计报表附注中进行了披露，为公司出具的 2015 年报的审计意见真实合法、依据充分。

审计委员会决议继续聘请福建华兴会计师事务所（特殊普通合伙）所为公司 2016 年审计机构。

## 4、对内部审计机构工作的指导

审计委员会根据公司的业务及内部控制情况，督促指导内部审计部门针对公司业务的相关控制环节，展开内控有效性检查或专项审计。同时，审计委员会听取了公司内部审计机构本年工作的汇报，内部审计部门本年主要实施了：

1) 对公司 2015 年度的业绩报告进行了审核，配合外部会计师事务所进行财务报表的审计；

2) 对容易发生舞弊及风险的货币资金内部控制等领域进行重点审计，确保各项业务程序符合内部控制的要求；

3) 对募集资金存放和使用情况进行专项审计，重点核查募集资金存放及使用的审批程序、管

理办法、使用用途是否符合公司相关政策和制度的规定；

#### 5、对公司利润分配方案进行了审核

审计委员会对管理层提出的 2015 年度利润分配预案进行了审核，认为公司的利润分配方案符合公司的章程以及公司的经营实际，同意提交公司董事会审批；

#### 6、对公司内部控制制度自我评价及执行情况的审核意见

审计委员会对公司的内部控制制度自我评价报告进行了审核，认为公司的内部控制自我评价符合公司内部控制的实际情况，公司各项内部控制符合国家法律、法规和监管部门的要求，公司现有的内部控制已覆盖了公司运营的各个层面和各个环节，行程了规范的管理体系，预防和及时发现、纠正公司运营过程中可能出现的错误、保护公司资产的安全和完整，保证会计记录和会计信息的真实性、准确性和及时性。报告期内，公司内部控制重点活动按公司内部控制各项制度的规定执行，公司对关联交易、重大投资等的内部控制严格、充分、有效。公司不存在违反深圳证券交易所《上市公司内部控制指引》及公司《内部控制制度》的情形；

#### 7、对公司的关联交易进行审核

审计委员会对公司的关联交易进行交易背景、交易定价依据、交易审批程序是否合法方面的审核，认为公司关联交易属于公司正常业务经营需要，交易价格按照市场公允定价原则由双方共同协商确定，不存在损害公司和中小股东利益的情况。

### **（四）薪酬与考核委员会履职情况汇总报告**

薪酬与考核委员会对公司董事、监事、高级管理人员的 2016 年度薪酬进行了审核，公司对上述人员的薪酬发放履行了决策程序，薪酬标准均按相应的董事会决议和股东大会决议及结合担任职位情况执行，薪酬与考核委员会认为公司董事、监事、高管披露的薪酬真实、准确，无虚假。

薪酬与考核委员会根据相关法律法规制定了限制性股票激励计划，审核了限制性股票激励计划的考核办法、激励对象名单，并根据实际情况对限制性股票激励计划的授予数量及授予对象进行了调整，对限制性股票激励计划授予的相关条件进行审核，同意向激励对象授予限制性股票，以上事项已履行了相关审议审批程序，符合相关法律法规的要求。

## （五）提名委员会履职情况汇总报告

提名委员会审核了公司变更董事候选人的资料，认为公司董事候选人符合《公司法》、《公司章程》对公司董事的资格要求，同时其学历、工作经验、工作能力能够胜任公司业务发展的需要，同意提交公司董事会和股东大会审议。

## （六）战略委员会履职情况汇总报告

战略委员会审核了公司的IPO募投项目的变更情况，并认真审核了公司新立项的重大研发项目，认为公司的募投资金投资项目变更和新增符合公司未来战略发展的需要，符合公司的战略发展规划；公司新立项的研发项目，补充了公司在肝病领域的产品线，有利于公司发展成为领先的肝病药品生产企业，符合公司未来的发展方向。

## 五、公司 2016 年度利润分配预案

以总股本 141,875,700 为基数，向全体股东每 10 股派发现金股利 2.50 元（含税），合计派发现金红利人民币 35,468,925 元（含税），不送股，不转增。

## 六、公司近三年利润分配情况

- 1、2013 年度，公司按照税前 0.5 元/股分配利润；
- 2、2014 年度中期，公司按照税前 0.75 元/股分配利润；
- 3、2015 年度中期，公司以总股本 7,000 万股为基数，使用资本公积金转增股本，向全体股东每 10 股转增 10 股，共计转增 7,000 万股，不送股，不派发现金股利。
- 4、2015 年度，公司以总股本 14,000 万股为基数，向全体股东每 10 股派 2.50 元人民币现金（含税），不送股，不转增。

## 七、公司董事长、独立董事及其他董事履行职责情况

2016 年度，公司董事长、独立董事及其他董事严格按照《深圳证券交易所创业板上市公司规范运作指引》等文件的要求履行职责，认真出席董事会、股东大会会议，仔细研究会议材料，深入了解公司运营情况。

(一) 董事长、独立董事及其他董事出席董事会会议情况

董事姓名	具体职务	会议次数	现场会议次数	通过通讯会议次数	亲自出席次数	委托其他董事投票	缺席次数	是否连续两次缺席
李国平	董事长、法定代表人	14	14	0	14	0	0	否
李国栋	董事、总经理	14	14	0	14	0	0	否
叶理青	董事	14	7	7	14	0	0	否
李援黎	董事、副总经理	14	8	6	14	0	0	否
陈迎	董事、董秘、财务总监	14	14	0	14	0	0	否
陈鹏	董事	2	1	1	2	0	0	否
李继伟	董事	2	0	2	2	0	0	否
黄伏虎	董事	5	5	0	5	0	0	否
屈文洲	独立董事	14	2	12	14	0	0	否
平其能	独立董事	14	2	12	14	0	0	否
孙新生	独立董事	14	2	12	14	0	0	否

(二) 董事长履行职责情况

- 1、召集、主持历次董事会会议并督促董事亲自出席董事会会议；
- 2、保证独立董事和董事会秘书的知情权，为其履行职责创造良好的工作条件；
- 3、依法行使《公司法》等法律法规以及公司董事会授予的职权。

(三) 独立董事履行职责情况

1、报告期内，公司独立董事本着为全体股东负责的态度，按照《上市公司治理准则》和《证券法》等法律法规的要求，履行诚信和勤勉的义务，维护公司和全体股东的利益，尤其是中小股东的合法权益不受侵犯。按时参加报告期内的董事会会议和出席股东大会会议，认真审议各项议案，做出独立、客观、公正的判断。同时，积极了解公司的各项运作情况，就公司管理、规范运作等提供建议。

## 2、独立董事发表独立意见情况

1) 独立董事认真审核了《公司 2015 年度财务报告》及福建华兴会计师事务所（特殊普通合伙）出具的 2015 年度审计报告及其附注，认为福建华兴会计师事务所（特殊普通合伙）受公司股东会委托，进行了包括与公司管理层和董事会审计委员会必要的工作衔接，程序完整合法、依据充分、客观公正，公司 2015 年度财务报告真实地反映了公司的财务状况，同意该报告的全部内容；

2) 独立董事审阅了公司 2015 年度的《内部控制有效性自我评价报告》，认为公司的内部控制自我评价符合公司内部控制的实际情况，公司各项内部控制符合国家法律、法规和监管部门的要求，公司现有的内部控制已覆盖了公司运营的各个层面和各个环节，行成了规范的管理体系，预防和及时发现、纠正公司运营过程中可能出现的错误、保护公司资产的安全和完整，保证会计记录和会计信息的真实性、准确性和及时性。报告期内，公司内部控制重点活动按公司内部控制各项制度的规定执行，公司对关联交易、重大投资等的内部控制严格、充分、有效。公司不存在违反深圳证券交易所《上市公司内部控制指引》及公司《内部控制制度》的情形；

3) 独立董事对公司董事、高管 2015 年薪酬确认及 2016 年薪酬方案进行了审核，认为：公司董事、高管 2015 年薪酬严格按照董事及高级管理人员薪酬和有关激励考核制度执行，经营业绩考核和薪酬发放的程序符合有关法律、法规、公司章程、规章制度的规定；董事、高管 2016 年薪酬方案的确定程序和内容符合有关法律、法规和《公司章程》的规定，符合公司实际情况；

4) 独立董事根据《关于上市公司建立独立董事制度的指导意见》、《上市公司治理准则》以及相关法律法规的规定，对 2015 年度利润分配预案发表如下独立意见：本次董事会分配预案，充分考虑了对广大投资者的合理投资回报，与公司实际发展情况相匹配，有利于全体股东分享公司成长的经营成果，有助于公司的可持续发展，符合相关法律、法规以及《公司章程》中分配政策的规定，具备合法性、合规性、合理性；

5) 独立董事认真审阅了公司的经常性关联交易和偶发性关联交易事项，并就有关情况向公司好控股股东进行了询问，认为：公司 2015 年度及 2016 年半年度发生的关联交易遵循了平等、自愿、等价、有偿的原则，有关协议所确定的条款是公允的、合理的，关联交易的价格未偏离市场独立第三方的价格，不存在损害公司和公司股东利益的情形；

6) 独立董事对公司审计机构进行了审核，认为：福建华兴会计师事务所（特殊普通合伙）具备证券、期货相关业务资格，具备为上市公司提供财务报告审计和各种专项审计服务的经验和能力，能够满足公司财务报告审计和各种专项审计工作要求；本次聘任符合相关法律、法规和《公司章程》

的有关规定，没有损害公司和中小股东利益，同意公司继续聘请福建华兴会计师事务所（特殊普通合伙）为 2016 年度审计机构；

7) 独立董事对公司 2015 年度及 2016 年半年度募集资金存放与使用情况进行核查，认为：2015 年度及 2016 年半年度，公司严格按照《公司法》、《证券法》、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》、《深圳证券交易所创业板上市公司规范运作指引》以及中国证监会相关法律法规的规定和要求、《募集资金管理制度》等规定使用募集资金，不存在违规使用募集资金的情形；

8) 经核查，认为：2015 年度及 2016 年半年度，公司不存在控股股东及其他关联方非经营性占用公司资金的情况，不存在损害公司和所有股东利益的行为；

9) 经对公司对外担保情况进行核查，认为：公司认真贯彻执行已制定的《对外担保管理制度》，严格控制对外担保风险 and 关联方占用资金风险；2015 年度 2016 年半年度公司未发生对外担保的情形；2015 年度 2016 年半年度，公司不存在其他对外担保情况；

10) 经对董事候选人的个人简历和实际工作情况进行核查，认为：董事候选人不存在《公司法》第 146 条规定以及《创业板上市公司规范运作指引》第 3.2.3 条规定的情形，提名程序符合《公司法》和《公司章程》的有关规定，没有损害中小股东的利益；

11) 经对公司变更部分募集资金投资项目实施方式和投资金额事项进行了核查，认为：公司变更部分募集资金投资项目的实施方式和投资金额符合《上市公司监管指引第 2 号——上市公司募集资金管理和使用的监管要求》等的相关规定，且履行了必要的法定审批程序。公司变更部分募集资金投资项目实施方式和投资额后的募集资金用途符合公司实际情况，有利于提高募集资金使用效率和公司的整体效益，变更后拟用募集资金投资的方向是公司未来急需加强及重点建设的领域，符合行业发展趋势、市场竞争环境、公司发展战略及全体股东利益；

12) 独立董事认真阅读了与定向增发及并购相关标的公司的审计报告、评估报告初步数据，充分了解了并购推进情况及双方对标的估值金额的差异，认为终止本次并购及非公开发行股份事宜，符合相关法律法规及《公司章程》的规定，公司董事会审议该项议案时履行了必要的程序，终止本次非公开发行股票事项不会对公司目前的生产经营活动造成实质性影响，不会损害公司及股东、特别是中小股东的利益，一致同意终止本次非公开发行股票事项；

13) 独立董事对公司 2016 年限制性股票激励计划（草案）及限制性股票激励计划设定指标进行核查，认为：公司具备实施股权激励计划的主体资格，作为公司限制性股票激励计划激励对象的

主体资格合法、有效，公司《限制性股票激励计划》的内容符合《公司法》、《证券法》等有关法律、法规和规范性文件的规定，公司不存在向激励对象提供贷款、贷款担保或任何其他财务资助的计划或安排，公司实施股权激励计划有利于公司的持续发展，不会损害公司及全体股东的利益，且激励计划的考核体系具有全面性、综合性及可操作性，考核指标设定具有良好的科学性和合理性；

14) 独立董事对公司调整限制性股票激励计划相关事项及向激励对象首次授予限制性股票事项进行审核，认为：公司本次调整限制性股票授予激励对象人数和授予权益数量的相关事项，符合《上市公司股权激励管理办法》及公司《2016年限制性股票激励计划（草案）》中的相关规定，并同意向激励对象首次授予限制性股票事项；

### 3、独立董事对公司有关事项提出异议的情况

2016年度，公司三名独立董事对公司董事会各项议案和公司其他事项都没有提出异议的情况。

## **（四）其他董事履行职责情况**

1、认真出席历次会议，仔细研究和讨论历次董事会会议材料，定期了解公司的经营情况和财务状况。

2、详细了解董事会审议的各个等重大项目。

3、对公司的重大决策及发展规划提供意见和建议。

## 第二部分 2017 年度发展计划

2017 年，是公司发展的关键的一年。一方面，我们要进一步完善法人治理结构，加快现代企业制度建设，推行现代化管理；加快新产品的研发布局，努力推进在研产品的研究，尽快取得已报批产品的批文；合理组织生产，挖掘潜力，提高效率，在确保产品质量的前提下节约生产成本；积极应对市场变化，把握产品的市场需求，采取灵活的市场手段，鼓励自建团队和客户在一、二线市场开发恩甘定核心终端，阿甘定和贺甘定两种产品加大三、四线市场的覆盖借助优质配送商渠道进行空白市场的渗透，确保恩甘定销售收入继续保持较高的增长，阿甘定和贺甘定能够减缓市场下滑的趋势，同时要面临招标后药品价格下降的风险，采取妥善措施，消化药品降价对公司业绩的影响；对于新产品福甘定，我们要积极布局，建立和完善团队，制订积极有竞争力的产品政策，争取抢占核心市场，为未来该产品的快速增长打下坚实的基础。另一方面我们要借助资本市场加大外延式并购的力度，通过并购实现公司的战略布局、提升公司的行业地位和市场竞争力、增厚公司的业绩。同时要做好并入公司的承接和整合工作，促进其平稳过渡，稳健发展。

### 一、2017 年度经营目标和主要业务指标

#### 1、经营的财务指标

2017年度，公司力争全年实现销售收入36,068.38万元，实现净利润6,665.02万元；

2017年，随着招标格局相对稳定，企业将有望迎来新一轮的稳定增长，但由于招标产品价格下降，人员薪酬的调整以及在建工程转固定资产后折旧的增加，公司仍将面临较大压力。公司将通过内部挖潜，加强生产过程的组织和管理，提高生产效率，消化生产成本上涨的因素影响，确保各产品单位生产成本与上年基本持平。公司预计2017年的平均销售毛利率为82.52%，下降5个百分点。

由于新产品上市市场开发的投入，新产品直销规模的提升，公司的费用率都有增长的压力，公司将通过加强内部管理、提升销售团队的协同效应、采取更加灵活有效推广方式等措施，有效控制销售费用的增长，确保销售费用率将上升至35.71%，下降0.28个百分点；

2017年公司在研产品进入集中投入阶段，研发费用的快速增长，以及销售公司租金水电、设备折旧等的增加，公司将会通过压缩其他行政管理费用的方式，并将部分研发项目剥离到广明方基金进行研发的方式，将管理费用率控制在25.87%比上年下降3.35%。

随着募集资金的使用以及利息率的下降，以及公司可能对外的并购扩张并进行债务融资，公

司的利息收入将会有较大的下降；

由于销售环节缴纳的增值税构成地方部分返还的政策到期不再执行，2017年公司预计取得的各项政府补贴略低于2016年，捐赠支出也将会低于2016年度，营业外收支净额将会低于2016年度；

预计参股公司2017年度将会略有盈利，但新投资公司在2017年度将会产生亏损，预计公司2017年度股权投资将会产生少额亏损；

以上因素共同影响，使2017年度公司预算的销售收入增长15.28%，预算的净利润增长0.36%。

## 2、经营的非财务指标

在研发方面，2017年公司将力争在上半年度取得重磅产品替诺福韦酯的生产批文，在取得替诺福韦酯生产批文的两个月内取得其原料药GMP认证证书，以及2个已上市产品的新工艺的生产批文；2个进入临床研究的产品，力争顺利完成临床研究，并在年内完成生产注册申报；确保7个产品完成临床前研究，申报BE临床备案申请；确保顺利推进8个原料药和11个制剂产品的药学研究进入到中试和稳定性研究阶段；公司已上市的三个产品的质量与疗效一致性评价全部完成前期药学的质量评价和中试研究，力争与2018年初提交仿制药BE备案申请。2017年公司与药明康德合作开发的4个1类创新药项目力争完成临床候选化合物的确定，进入临床前的药学研究阶段，并且在国际PCT和国内分别申请至少5项发明专利。在肝病系列创新药和仿制药方面，进一步筛选立项优质的新产品，补充公司的产品线。

在生产方面，进一步加强生产的组织和管理，充分利用并挖潜现有产能，积极推进并实施新生产工艺生产中的有效运用，实现生产得率的提高，消化人工成本及折旧费用增加对成本的影响，确保单位生产成本不高于上一年度；精心准备替诺福韦酯现场三合一检查，确保生产检查万无一失，并有序推进替诺福韦酯原料药的GMP认证，确保在最快时间内将产品推向市场；配合研发中心尽快推进新产品研发中试研究和试生产，加快募投项目的建设和认证，确保产能能够满足新获批产品生产的需要。

在销售方面，建立一支有战斗力的队伍，以满足公司新产品上市后对销售人员的需求；确保在2017年度新产品核心医院的开发率超高60%，为新产品未来的销售增长打下良好的基础；有计划有步骤地实施招商模式逐渐向直销模式转变，与优质的配送合作，理顺公司产品的渠道，借助配送商渠道提高产品的覆盖，降低应收账款坏账风险，提高公司的销售渠道及终端的把控能力；加大恩甘

定的市场开发，提高该产品在高端市场的占有率并在高端市场树立起品牌形象，加大阿甘定、贺甘定在基层市场的覆盖，确保其下降趋势缓于市场平均水平；在销售公司层面积极探索和尝试符合未来医药销售政策和监管发展趋势的销售模式、销售渠道以及创新的销售手段；发挥公司销售网络的优势，为公司创造更大的效益，确保年度销售目标的实现。

在后勤管理方面，持续推进公司治理建设，进一步规范和完善内部控制制度，强化监事会、董事会各委员会对公司生产经营的监督作用，提高公司的经营管理水平和风险防范能力；加强公司各个部门之间的沟通和配合，进一步优化公司内部的业务流程，引进先进的管理系统，提升公司的运营效率和服务水平。

## 二、实现发展计划的相关措施

为保证公司 2017 年经营目标的实现，公司将着重做好以下工作：

1、在研发方面，公司将采取如下措施：

1) 加强研发人员的专业技能的培训和管理能力培养，加大研发过程阶段性目标考核，激发研发人员高效实现各个项目、各个阶段的研发目标，迅速推进各研发项目总体目标的实现；

2) 加强研发各个阶段项目小组的配合以及与生产部门的沟通和协作，确保各个研究阶段齐头并进，共同解决问题，克服困难，迅速推进研发进程；

3) 广泛收集新的有潜力产品的信息，包括已经进入临床或已经取得生产批文的产品信息，通过自行立项研究或者购买已经进入审批的品种，进一步快速完善和增加公司的产品线；

4) 设立创新奖励基金及知识产权申报奖励基金，鼓励研发人员善于创新，勇于创新，开创产品研发的新思路、新局面。

2、在生产方面，公司将采取如下措施：

1) 逐步推行生产消耗定额管理制度，降低生产过程各项人财物的耗费水平，争取消化由于人工工资上升、固定资产折旧增加而导致的生产成本上升；

2) 加强生产的组织和管理，认真研究公司现有生产工艺的关键控制点，以更加精确的工艺控制，实现公司生产得率的提高；

3) 将工艺研究的新操作规程制度化, 并通过加强一线操作人员的技术培训, 实现生产得率提高, 节约生产成本;

4) 尽快推进新的原料药新车间建设, 确保各在研产品的研发不受制于中试能够顺利推进;

5) 认真务实准备替诺福韦酯的生产现场三合一检查, 事先充分准备并模拟, 确保该产品尽快顺利审批; 积极准备替诺福韦酯原料药的GMP认证, 确保该产品能够尽快上市, 为销售队伍抢占市场创造先机。

3、在销售方面, 公司将采取如下的措施:

1) 认真研究招标政策, 积极应对, 确保在2016年集中开始的新一轮招标中提高中标率, 且要争取新一轮中标的价格不至于大幅度下降, 抓紧对新产品进行补标或者备案, 确保扫清新产品上市的准入屏障;

2) 制订有竞争性的新产品政策, 迅速推进新产品的开发工作, 在年内争取开发替诺福韦酯60%的超级核心医院, 推动公司替诺福韦酯在主流医院的快速覆盖, 给竞争对手筑起难以逾越的竞争屏障, 树立其公司产品的良好品牌形象, 并辐射带动其他医院其他产品的销售增长;

3) 加大奖励力度, 鼓励开发恩甘定核心医院, 推动公司产品的继续上量;

4) 新产品扩大直销渠道建设, 全面实行自营直销或者外包直销模式, 老产品继续有序推进满足两票制要求的经销模式向外包直销模式转变, 避免销售监管政策对公司的销售产生冲击;

5) 理顺产品配送关系, 推进和落实与国药控股的战略合作关系, 加强经销商管理, 实现产业链上各个环节的共赢, 增加经销商对公司及产品的忠诚度, 提高客户销售公司产品的积极性, 推动公司产品销售的增长;

6) 在新的销售渠道开发方面, 将加大民营医院、全国性连锁、第三终端、DTP药店等销售渠道的开拓和建设, 借助国药控股渠道和配送网络覆盖全国广大的基层医疗机构等长尾市场, 培养公司销售新的增长点;

7) 积极摸索和尝试新的销售模式和渠道, 在试点地区先行先试, 为公司的销售创新奠定基础;

8) 积极引进和公司产品互补的优秀产品, 充分发挥公司销售网络和渠道的价值。

4、在公司后勤管理及运作方面，公司将采取如下的措施：

1) 持续推进公司治理建设，进一步规范和完善企业内部控制，强化监事会、董事会各委员会对公司经营活动的监督管理作用，提高公司经营管理水平和风险防范能力，促进公司更快更好发展；

2) 积极图并借助资本市场的平台，进行外延的并购发展，做好新并购公司的承接和整合工作，确保其平稳过渡，发挥最大的并购效益；

3) 进一步提升公司内部管理水平，简化和完善公司业务流程，提高公司管理运作效率，完善权责机制，建立健全公司内部管理制度。

## 第三部分 未来发展展望

### 一、公司战略目标

自成立以来，本公司一直秉承“广播仁爱，关注民生”的经营理念，致力于成为国内抗乙肝病毒药物领域的领先者，并通过其他相关肝类药品和肝病精准医疗产品的研究、生产和销售，进一步提高公司在肝病领域的产品品类和品牌知名度，最终实现为中国人的肝健康提供科学解决方案的战略目标。

公司将依托多年抗乙肝病毒药物行业经验的积累，紧紧抓住历史发展机遇，坚持以产品为导向，以市场为龙头，以技术创新和产品创新拉动我国抗乙肝病毒药物产业化为发展模式，逐步形成品质突出、门类齐全的抗乙肝病毒产品线。在不断完善产品结构，提升整体竞争力的基础上，公司将利用多年的技术积累和市场渠道，保障公司未来持续成长能力。

公司在进一步加大核苷酸类抗乙肝病毒药物市场优势的同时，已立项脂肪肝及肝癌产品研发，未来将积极介入肝硬化以及丙肝相关领域产品研发，实现公司产品线的多元化。

为此，公司将现有核苷类抗乙肝病毒产品生产线进行技术改造，以扩大产能，提升产品品质，解决公司快速发展面临的生产瓶颈；实施研发实验中心建设项目，进一步提高公司的技术研发实力；加强营销网络建设，扩大市场覆盖范围，为未来新产品的上市打下坚实的市场基础；介入基因检验领域，与博奥生物集团设立合资公司，在福建建立第三方基因公共检测平台，并在该平台的基础上进一步研发基因芯片等产品，并在大数据积累的基础上实现肝病精准治疗产品的研发。

### 二、未来三年的具体发展目标与规划

为确保公司战略目标的实现，公司计划在未来三年全面拓展乙肝药物业务，建立长效发展机制，提高运营效率，为股东创造价值。一方面，加大产品开发投入，大力推进新型抗乙肝病毒产品及其他肝病产品的研发与技术升级；另一方面，加强营销渠道建设，实施品牌营销战略，积极发展合作伙伴关系，在双赢的基础上为国内乙肝患者提供优质的乙肝药物，提高市场占有率；借助资本市场的力量，进行并购整合，尽快实现公司的战略布局、提升公司的行业地位和市场竞争力、增厚公司的业绩。

为实现公司快速、可持续发展，结合公司实际情况和未来几年本行业发展趋势，本公司将制定和实施以下各项业务规划：

#### 1、产品研发计划

产品创新是企业发展的不竭动力，公司在未来三年将加快科技创新体系建设与完善，本着中长期规划和近期目标相结合、前瞻性研究和应用开发相结合的原则，以形成的专业技术与经验为基础，以市场为导向，以产品为龙头，以质量和效益为中心，进行技术开发和创新。同时，公司将积极健全和完善技术创新机制，从人、财、物和管理机制等方面确保公司的持续创新能力。公司将继续加大抗乙肝病毒药及其他肝病药物的研究工作力度，提升现有产品品质，开发新产品。

#### 2、产品产能扩张计划

随着公司产品销售量的增长以及新研发产品的陆续上市，公司现有产能将阶段性地无法满足未来生产需求，公司建设中小试固体制剂车间项目，该项目在保证满足研发需要外，可以临时作为生产车间，弥补短期的产能不足。

#### 3、营销服务体系和品牌建设计划

公司将继续坚持直销和经销相结合的销售模式，在巩固现有市场地位的同时，不断扩大公司产品在国内市场空白地区的产品推广力度，扩展地域覆盖面，提高市场占有率。

公司将在充分市场调研的基础上，扩大现存各地办事处和服务机构的规模或者在一些地区设立分公司或办事处，争取为更多地区的终端用户提供更加全面的产品支持和服务。与此同时，公司将本着“互利共赢”的原则，继续选择和发展经销商，建立更加科学的经销商选择和考核体系，加强对各地经销商的产品销售与技术服务培训，提高经销商的服务水平。对于经销商不愿意加大力度投入的重点终端和区域，公司将采取自建直销网络的方式，覆盖该空白市场。

此外，公司将加大产品宣传和推广力度，不断加大企业经营理念的传播力度，在充分的沟通交流过程中帮助国内乙肝患者加深对公司“广播仁爱、关注民生”的经营理念的了解，提高企业知名度。

#### 4、人力资源计划

人力资本是企业核心竞争力的重要因素。公司计划进一步建立和完善人才培养与考核机制，形成科学、畅通的层级晋升渠道，使每个员工都能清晰地规划自己的职业道路，激励员工的工作热情，创造鼓励创新的企业文化氛围，使员工在创新的过程中实现自身价值，增强对公司的认同。通过持续高效的培训机制，在提升原有核心人员素质的基础上，不断培养新生代力量，保持团队的稳定，为公司的发展创造源源不断的动力。

## 5、管理提升计划

目前公司已经建立了现代企业制度，但为了更好地发挥运营机制的作用，公司仍将投入较大的精力对现有的企业管理体制进行完善，具体措施如下：

(1) 完善组织结构，使董事会、管理层、独立董事和监事会监督制衡的运行机制更为有效和谐，实现客户、员工、股东价值最大化；

(2) 学习和引进先进的企业管理理念，提高管理层的管理水平和决策效率；

(3) 以绩效为导向，不断优化企业管理流程，建立高绩效学习型组织。

## 三、实现业务发展目标与规划面临的主要困难

### 1、资金不足制约企业快速发展

根据本行业发展趋势、市场需求以及公司的长期业务发展规划，未来三年公司将进行现有产品的产能扩建、研发中心建设以及营销网络的完善、未来新产品研发以及资本并购等，需要进行大规模的资金投入。仅靠公司自有经营积累，已无法满足公司战略发展的需要。

为实现既定业务发展目标，公司一方面将进一步提升公司的盈利能力，以保证公司运营资金的需求；另一方面将借助资本市场融资，保证公司投资计划所需的持续稳定的现金流；同时，合理制定公司相应的发展计划和发展速度，使公司的资金状况与发展水平相适应。

### 2、高端人才不足影响企业发展

人才资源是本公司实现既定业务发展目标的重要保障。公司未来几年将处于高速发展阶段，高端人才短缺将影响企业快速发展。因此，对于高端人才的引进、培养、使用是公司未来人才战略发展的重点内容。为此，公司除通过对现有企业内部人才培养外，还将积极外聘高端人才，包括高素质管理、技术研发以及市场营销人员。

## 四、业务发展目标与现有业务的关系

### 1、现有业务是实现业务发展目标的基础

公司的发展战略目标及未来三年的发展规划均是以公司现有业务发展状况为基础制定的。公司未来三年发展规划和发展目标的制定充分考虑了公司在研发、生产、营销、管理等各个方面的优势和劣势，并且对公司在实施发展计划、实现发展目标时可能遇到的困难和障碍做了前瞻性的预判和准备，保证了公司发展计划实施的有效性和可行性。

## 2、业务发展目标是现有业务的延伸

公司业务发展目标是在充分分析本行业技术发展趋势、应用前景、公司自身优势基础上形成的，是对公司现有业务的进一步梳理和延伸。其一，业务发展目标将提高公司整体实战能力，并进一步扩大公司现有优势，实现公司的长期稳定增长。其二，发展目标的顺利实施，将提高公司现有业务的产业规模，有利于公司现有业务的横向拓展，促成公司长远发展战略的实现。

## 五、确保实现业务发展目标的方式、方法或途径

1、公司将继续认真组织募集资金投资项目的实施，进一步巩固公司在国内乙肝药物领域的竞争优势，为公司持续发展创造新的增长点；

2、严格按照上市公司的要求规范运作，完善公司的法人治理结构，强化各项决策的科学性和透明度，促进公司的机制创新和管理升级；

3、加快对优秀人才特别是高级管理人员、技术研发人员和市场营销人员的引进，进一步提高公司的技术水平、管理水平和销售能力，确保公司业务发展目标的实现；

4、逐步提高公司的知名度、品牌影响力和营销渗透力，积极拓展市场，提高市场占有率。

福建广生堂药业股份有限公司董事会

2017年3月17日