第四节管理层讨论与分析一、概述2015年是公司实施三五计划的收官之年。一年来，面对日益严峻的医药市场竞争环境，在公司董事会的坚强领导下，各条战线、全体员工以“三五”战略纲要为引领，深入贯彻“抓方向、重预算、严考核、看结果”的工作方针，以经营目标为导向，加强企业运营管理，发奋图强、同心协力、迎难而上、创新发展，全年实现营业总收入25.24亿元，实现利润总额5.72亿元，实现净利润4.36亿元，归属于母公司所有者的净利润3.91亿元，同比增30.04%。（一）商业方面2015年，商业战线进一步深化自主经营，不断推进机制创新、模式创新和管理创新。在稳固发展传统产业同时积极探索“互联网+”，不断强化品牌、拓展领域、壮大队伍、深入终端，取得了一系列丰硕成果，圆满完成了公司下达的各项经营指标。药业公司：坚决落实“百花齐放，和合共赢”的管理思想，完善仁和特色的组合营销模式，按照“体内循环，内修外扩”的战略指引，推进组织变革、营销创新和管理创新，全体员工精诚团结、奋勇拼搏，在应对市场变化的同时推动组织变革，较好的完成公司各项经营工作目标。中方医药：坚定“做OTC领跑者”发展理念，在稳固终端市场的同时，深入连锁渠道，开辟医疗渠道。药都药业：坚持“普药是生存之本、品牌是发展之道”战略方针，优化营销模式、加强大健康事业部和品牌建设、完善市场管理、深化客户体系、强化动销措施，不断开展形式多样的营销举措，团结拼搏，开拓创新。和力药业：将OEM业务板块做大做强的同时，进一步推进了和力物联、和力营销事业部、和力品牌运营事业部的建设与发展。充分依托仁和优势品牌资源，强化质量管控，提升新品上市速度和开发质量，甄选开发极具市场竞争力的产品，降低采购成本，确保了OEM产品优质供应，有效保障了商业需求。正方医药：审时度势，积极应对医药新政变化，及时调整招投标策略，深化终端学术推广，强化目标医生管控和教育，提升人在终端的战斗力，推动市场稳步增长。江制医药：围绕年度经营目标，面对政策和市场各种不利因素，努力工作奋勇拼搏，保持公司利润的稳步推进。仁和堂医药：大力推进手机APP、微信公众号等移动互联网营销，成功入驻有赞微商城，开辟专供品微分销渠道。2015年产品规划主要体现在女性健康市场上。（二）工业方面2015年，各工业子公司以经营目标为导向，认真做好新版GMP认证的各项工作，努力克服认证工作与生产组织的矛盾，采取积极有效的措施，化解不利因素，较好的满足了商业的需求，圆满完成了各项工作目标。依据国家相关规定和公司安排，目前公司现有药品生产线均在国家规定期限内完成新版GMP认证，不存在可能产生停产风险的问题。（三）资本运营方面2015年，重点完成了对通化中盛药业有限公司51%股权、叮当医药电子商务有限公司60%股权和仁和药房网（北京）医药科技有限公司（原北京京卫元华医药科技有限公司）56%股权的收购。同年6月，公司启动了非公开发行A股股票项目，拟募集资金33亿元投入“B2C”模式推广全国主要城市等三个项目。（四）管理支持方面2015年在股份公司的统一协调下，各条战线紧密配合，相互支持，有序对接，向管理要效益，确保各项工作顺利开展，企业综合管理能力进一步提升。1、加快技术研发步伐：2015年共开展研究攻关类项目近百个，获得阿齐沙坦原料及片剂临床评件3.1类新药；获得了盐酸维拉帕米缓释片、天香丹胶囊等产品的临床批件；完成500多个药品再注册申报工作，获得了400多个药品再注册批件。仁和制药完成所有133个产品转移申报工作；江西药都樟树制药、江西制药已通过了高新技术企业认定，获得了高新技术企业证书；江西制药阿齐沙坦项目获得了南昌市科技奖励。2、大力开展技术改造、增加设备投入：为提升企业整体实力，2015年，工业子公司完成技改项目169项，继续扩大产能增加设备投入。3、全面实施GMP、GSP认证：2015年是公司新版GMP和GSP认证之年，各工业子公司都面临紧迫、艰巨、繁重的新版GMP认证工作任务，在公司的统一组织、协调、支持下，参与认证的各级员工加班加点、辛勤付出，圆满完成了新版GMP认证工作。截止年底，仁和旗下的全部生产子公司共有42条药品生产线全面通过了新版GMP认证。正方医药、仁和堂连锁、药都药业等8家商业子公司也相继通过了新版GSP认证并取得证书；取得了江西仁和药业公司B证和仁和堂医药连锁的C证证书。4、运营管理有力提升：公司销售、生产飞速发展，进一步强化了工、商计划衔接及信息沟通，通过整合商业销售、质量研发、工业生产、设备和物料采购等相关资源及信息，针对各产品分类，合理调度、安排生产计划，改变考核模式，激发了生产积极性。5、员工福利快速增长：公司本着“以人为本”的理念，让全体员工共享企业发展成果，推出了一系列惠及员工的福利措施。2015年员工薪酬同比增长11.24%，新宿舍、食堂和员工活动中心的启用，为员工提供了舒适的生活环境。员工免费体检、年节福利、培训学习等，使广大员工心怀感恩，激发了工作热情；各种竞赛活动、团队拓展、外出参观考察和仁和好声音等主题活动的开展，极大地丰富了员工的业余文化生活。6、维权打假成绩显着：法务维权部密切配合公安、打假办、检察等政府职能部门，共办理各类案件48起，为净化营销市场、维护公司合法权益提供了有力的法律支持。（五）存在的问题过去的一年，在全体员工的艰苦努力下，取得了来之不易的成绩。在肯定成绩的同时，我们也清醒地看到工作中存在的问题与不足：主要表现在：一是要清醒认识到在管理上与国内外优秀企业相比，还存在一些差距，应进一步加强制度规范化，树立现代化管理意识，丰富管理内涵，加快建设企业文化。二是人才队伍结构以及整体素质有待进一步提升，随着公司创新板块的快速发展，对人员的需求越来越大，应加大人才的引进速度，尤其是创新板块人才的引进。在今后的工作中需采取有效措施，认真加以解决。二、主营业务分析1、概述2、收入与成本（1）营业收入构成单位：元（2）占公司营业收入或营业利润10%以上的行业、产品或地区情况□适用√不适用（3）公司实物销售收入是否大于劳务收入√是□否相关数据同比发生变动30%以上的原因说明□适用√不适用（4）公司已签订的重大销售合同截至本报告期的履行情况□适用√不适用（5）营业成本构成行业和产品分类单位：元单位：元说明（6）报告期内合并范围是否发生变动√是□否本期纳入合并财务报表范围的主体较上期相比，增加八户，减少一户，其中：本期新纳入合并范围的子公司：本期不再纳入合并范围的子公司：（7）公司报告期内业务、产品或服务发生重大变化或调整有关情况□适用√不适用（8）主要销售客户和主要供应商情况公司主要销售客户情况公司前5大客户资料主要客户其他情况说明□适用√不适用公司主要供应商情况公司前5名供应商资料主要供应商其他情况说明□适用√不适用3、费用单位：元4、研发投入√适用□不适用研发项目的目的，项目进展情况和拟达到的目标，并预计对公司未来发展的影响是什么？公司研发投入情况研发投入总额占营业收入的比重较上年发生显着变化的原因□适用√不适用研发投入资本化率大幅变动的原因及其合理性说明□适用√不适用（1）报告期内已进入注册程序的药品名称、注册分类、适应症或者功能主治、注册所处的阶段、进展情况：（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）公司没有生物制品相关产品。5、现金流单位：元相关数据同比发生重大变动的主要影响因素说明√适用□不适用说明详见第四节管理层讨论与分析第二小节主营业务分析之概述。报告期内公司经营活动产生的现金净流量与本年度净利润存在重大差异的原因说明□适用√不适用三、非主营业务分析√适用□不适用单位：元四、资产及负债状况1、资产构成重大变动情况单位：元2、以公允价值计量的资产和负债√适用□不适用单位：元报告期内公司主要资产计量属性是否发生重大变化□是√否五、投资状况1、总体情况□适用√不适用2、报告期内获取的重大的股权投资情况√适用□不适用单位：元3、报告期内正在进行的重大的非股权投资情况□适用√不适用4、金融资产投资（1）证券投资情况√适用□不适用单位：元（2）衍生品投资情况□适用√不适用公司报告期不存在衍生品投资。5、募集资金使用情况□适用√不适用公司报告期无募集资金使用情况。六、重大资产和股权出售1、出售重大资产情况□适用√不适用公司报告期未出售重大资产。2、出售重大股权情况□适用√不适用七、主要控股参股公司分析√适用□不适用主要子公司及对公司净利润影响达10%以上的参股公司情况单位：元报告期内取得和处置子公司的情况√适用□不适用主要控股参股公司情况说明八、公司控制的结构化主体情况□适用√不适用九、公司未来发展的展望2016年，是仁和“四五计划”的开局之年。为实现“四五”目标和全年经营目标，公司确定了今年的工作方针：以“四个领先”为指引，推进营销模式创新、互联网应用创新，提升企业品牌及产品品牌价值；加大研发力度，推进技术攻关、新产品上市，做强做实传统产业，深挖工业潜力与能力，降本增效，节能降耗，提升产品质量。各部门、各子公司要调动一切积极因素，全力落实、重点要做好以下工作：1、确保完成年度经营目标。2016年主要经济指标较2015年有较大的提高，具体指标已分解到各商业、工业子公司，各子公司要紧紧围绕目标，认清市场形势，分析企业的增长潜力、制约因素，尽快制定、分解、落实各项具体措施，确保目标实现。2、巩固品牌建设。品牌是一种无形资产，是一个企业经济实力和市场信誉的重要标志，2016年对四大品牌的规划和推广，继续开展各种主题活动，树立品牌正面形象。根据市场实际需要，开发、补充和挖掘产品潜力。围绕四大品牌的主题活动，线上线下互动，形成品牌效益和影响力。实现妇炎洁、优卡丹、可立克、闪亮滴眼液、米阿卡、克快好系列品牌产品销售目标；重点打造清火、肾脾双补、米阿卡、克快好等系列核心产品，加快做好事业部新产品开发，实现新的销售增长点。3、加强销售团队建设。销售是企业的生命线，销售团队是企业占领市场的先头部队，我们要打造出一支所向无敌的精英团队。着力加强市场经理在团队领导、组织管理、销售带动等方面的积极作用。要按照综合业绩考评结果对销售人员进行动态管理，激励先进，鞭策后进，不断优化整合营销团队人力资源配置，充分激发营销人员工作的积极性、主动性和创造性，打造学习型队伍。为提高营销队伍的职业素养和技能水平，立足精细化人才培养，各商业子公司组织核心骨干参加仁和干校、外派培训等课程学习，加强后备人才梯队建设，不断更新培训课程，领悟仁和经营理念，体会仁和企业精神，认同仁和企业文化，为公司做好人才梯队建设打下扎实的基础。4、加大处方药销售队伍建设。根据公司营销发展需要，组建营销公司，采取科学方式搭建销售网络，积极应对当前招标降价的严峻形势，打造仁和专业化处方药队伍。5、加强运营管理。不断完善及优化子公司的计划下达及绩效考评指标，有效调动各系统总监和生产子公司的积极性和主动性。积极发挥职能部门服务、指导、检查、培训作用，加大对各子公司物控方面的培训，逐步提高子公司物控人员操作水平，充分发挥物控管理的作用。与商业运营管理部协调，共同提升运营管理效力。6、降本增效，加强能耗管理。各子公司2016年要提高产品质量，降低产品能耗，提升整个工业管理水平和工业运营分析水平，做到精细化管理。同时严格控制可控费用率，做好能耗及物耗统计、杜绝浪费，压缩费用、降低产品成本。7、增强技术创新，加快新产品上市：要采用新技术、新工艺和先进的技术装备，2016年将改造提升传统制药产业，突破关键技术、引进先进技术来加强技术创新，实现传统产业与高新技术的对接，增强产品的竞争能力。2016年将加快其它新品上市，明确项目责任制，严格考核，鼓励技术攻关、技术创新，扎实推进新产品上市工作。8、严格执行质量管理规范。各子公司要加强质量管理工作，严格执行质量管理规范。随着国家监管力度的加大和消费者维权意识的增强，产品抽检批次逐年增多，对公司产品质量的要求也越来越高，公司推行激励政策，积极鼓励全员参与生产现场质量管理，从而降低质量投诉率。9、加强人力资源管理，实现人才支撑的可持续。人才是第一资源，要确立人才内部培养和外部引进相结合的思路，提高质量，优化结构，扩大规模，造就一支支撑公司可持续发展的精英队伍。要实行规范灵活的用人机制，加大专业人才引进，有效缓解专业人才紧缺的状态。实施人才工程，加快培养一批堪当重任的领军人才、产业急需的专业人才和作风素质过硬的年轻英才。营造重才用才，引才聚才，优化人才，留住人才的环境，使各类人才在公司平台各尽其职，发挥能力，为公司可持续发展提供有力保障。10、加强廉洁自律。加强管理干部履职及廉政情况的监督，树立艰苦奋斗、廉洁自律、干净做事的理念，努力弘扬正气，坚决打击不正之风。十、接待调研、沟通、采访等活动情况1、报告期内接待调研、沟通、采访等活动登记表√适用□不适用，

标注总数：47