第四节经营情况讨论与分析一、概述1、经营数据和财务指标2016年度，公司合并报表范围内实现营业总收入571,448,231.37元，较2015年度增长11.07%。公司实现利润总额81,093,181.02元，较2015年度下降5.13%；实现归属于上市公司股东的净利润69,663,399.33元，较2015年度下降7.48%。但从利润结构上来看，植物提取业务贡献占比较2015年度大幅增加，实现了公司战略目标。2016年末，公司总资产2,431,269,694.87元，比2015年末增长19.77%，归属于上市公司股东的所有者权益845,734,726.59元，比2015年末增长6.26%；总负债1,585,534,968.28元，比2015年末增加28.49%；合并报表范围内资产负债率为65.21%，比2015年末上涨4.42%。2、经营情况分析2016年，受国外主要经济体需求不振、新兴市场动力不足、价格竞争日趋激烈等诸多因素影响，我国植物提取行业步入低迷，近7年来首次出现出口量和出口额双双下滑。根据中国医药保健品进出口商会统计，2016年我国植物提取物贸易规模呈现收缩现象，贸易额24.5亿美元，同比下跌4.77%。其中，出口额19.3亿美元，同比下滑10.93%。在植物提取行业整体步入调整期的2016年，公司在董事会的指导下，深入贯彻前期确定的经营战略，大力开拓以罗汉果提取物、甜叶菊提取物为代表的天然甜味剂市场的战略，深挖客户资源，加大力度开拓海内外市场，实现逆势增长，2016年，公司植物提取业务板块实现主营业务收入348,002,636.60元，综合毛利率25.25%，与上年相比增长1.05%。同时，植物提取业务回款情况良好，经营活动现金流为正。根据中国医药保健品进出口商会统计，公司跻身2016年植物提取出口企业10强、医药外贸保健品出口企业10强之列。取得这样的成绩，表明经过几年的落实，公司的战略调整得到了市场与客户的高度认可，战略调整对公司的业绩和市场影响力都产生了积极的影响，更坚定了公司继续做大做强天然甜味剂市场的信心与决心。罗汉果是特殊中药资源，其全球主产区都在公司工厂总部桂林地区。罗汉果提取物作为天然非糖甜味剂产品，是公司首要的战略产品，公司在该品种上具有独特的产地优势。公司的另一大拳头产品是甜叶菊提取物，自公司2011年与嘉吉公司建立长期独家合作以来，公司在甜叶菊提取物这个产品上不断提升品质、优化工艺，积累了丰富的大客户合作经验。甜叶菊提取物是国内植物提取行业出口额最大的品种。根据市场报道，全球甜菊糖甙市场预计将以超过8%的复合年增长率持续快速增长，到2020年市场规模将达到5.65亿美元，占据全球天然甜味剂市场15%左右的市场份额。公司相信，天然甜味剂未来定将逐步替代以糖精、甜蜜素、阿斯巴甜为代表的化学合成甜味剂，并替代部分蔗糖的市场，占领更多的市场份额，发展前景广阔。公司未来将继续做精做专天然甜味剂市场，实施“大单品”策略，培育更多像罗汉果、甜叶菊这样的拳头单品，深入挖掘市场潜力，快速反应客户需求，不断改进工艺，提升产品品质，树立公司在植物提取市场的品牌形象，扩大公司的市场份额，提升公司经营业绩。另一方面，BT项目建设进度持续推进，整个项目目前已经接近尾声，2016年全年新增产值约2.9亿元，已累计完成产值约11.9亿元。2016年，BT项目实现营业收入218,997,747.24元，净利润42,591,437.00元。2016年，BT项目收到回购款1亿元，已累计收到回购款5.32亿元。2016年，公司推动政府将BT项目回购款纳入广西区政府债务，为收回项目投资增加了履约保障。2017年4月，BT项目收到政府债务置换的回购款2亿元，累计回款已达7.32亿元。根据桂林政府规划，BT项目预计在2017年实现完美收官，公司将密切跟踪项目建设进度，推动项目回购款的早日收回，支持公司主业发展。同时，为充分发挥公司在天然中草药提取物产品上积累的技术储备和研发经验，公司密切关注国内中药配方颗粒政策的走向，目前，公司已经立项启动30个中药配方颗粒产品的研发，针对中药配方颗粒产品的工艺和质量标准进行研究开发，积极把握国家中药配方颗粒生产政策即将放开的历史机遇，争取在政策正式出台后，公司能够抢先进入中药配方颗粒市场，抢占市场先机，延伸产业链至中医药健康服务领域。未来，公司还将继续围绕拳头产品开展综合开发利用的研发工作。目前有体外细胞实验证实，罗汉果中的部分三萜化合物对多种癌细胞有杀伤力，并具有阻滞细胞周期、抑制肿瘤细胞转移等功效，这为未来开发预防和治疗肿瘤药物提供了新思路。报告期内，子公司皙美佳人以及优植生活基于公司在天然植物提取领域积累的经验，积极开拓终端市场，公司自主研发的化妆品、牙膏、桌面糖、益生菌、袋泡茶、风味水饮料、保健酒等终端产品陆续面市，销售团队积极探索电商平台等线上渠道，以及微商、零售商、旅游市场等线下渠道，为公司在终端健康产品的市场开拓方面积累了一定的经验。二、主营业务分析1、概述参见“经营情况讨论与分析”中的“一、概述”相关内容。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□不适用公司是否需要遵守特殊行业的披露要求否单位：元公司主营业务数据统计口径在报告期发生调整的情况下，公司最近1年按报告期末口径调整后的主营业务数据□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□不适用否1.嘉吉公司订单2011年11月4日，公司披露了《关于签订日常经营重大合同的公告》。公司及全资子公司LAYNUSA与嘉吉公司签订了一份关于甜菊糖最终产品的长期独家《外包加工及供应协议》。2016年度，公司与嘉吉公司执行订单总计约1,295万美元。2.BT项目合同2011年8月30日，公司披露了《关于全资子公司桂林莱茵投资有限公司签订BT项目合同的公告》。莱茵投资与湖南省建筑工程集团总公司、湖南省建工园林工程有限公司组成的联合体与桂林市临桂新区管理委员会、桂林市临桂新区城市建设投资有限公司、桂林市大禹水利基础设施建设投资有限公司签订了《桂林市临桂新区防洪排涝及湖塘水系工程投资、建设与移交合同书》，项目总投资估算约为人民币16.2亿元，项目建安总投资不低于人民币13.2亿元，其余3亿元为工程建设其他费用（综合费用）。截至2016年底，莱茵投资累计完成BT项目工程产值约11.90亿元。截至本报告披露日，莱茵投资累计已经收到BT项目工程回购款7.32亿元。2016年，BT项目实现营业收入218,997,747.24元，净利润42,591,437.00元。（5）营业成本构成产品分类单位：元说明无。（6）报告期内合并范围是否发生变动√是□否2016年5月9日，经桂林市临桂区工商行政管理局批准，本公司出资1000万元设立全资子公司桂林优值生活生物科技有限公司，本期纳入合并报表范围。（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□不适用此处以植物提取业务主营业务数据口径填报，未包含BT项目。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□不适用公司为高新技术企业，证书编号：GR201445000056，发证日期：2014年11月3日，有效期3年。自成立以来，公司一直注重研发投入力度，以支持新产品、新技术的开发。截至2016年末，公司已获授权专利44项，全部为发明专利，14项专利正在申请审查中，1项专利已经授权尚在办理登记中。注：下表公司研发投入情况表以合并报表数据填列，并非高新技术企业认定标准口径。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□不适用经营活动现金流量净额同比减少420.22%，主要系2016年度BT项目收到回购资金较上年度减少所致。投资活动现金流量净额同比减少32.21%，主要系支付上海“植物健康产品研发中心建设项目”以及新工厂建设支出增加所致。筹资活动现金流量净额同比减少57.17%，主要系2015年度收到非公开发行股票募集资金、而2016年贷款增加所致。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□不适用主要系报告期BT项目收到回购资金减少以及报告期末原材料采购大幅增加所致。三、非主营业务分析√适用□不适用单位：元四、资产及负债状况分析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3、截至报告期末的资产权利受限情况公司资产权利受限的情况均系公司为申请贷款而提供抵押担保，公司贷款偿还情况正常，不存在其他风险情形。五、投资状况分析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、以公允价值计量的金融资产□适用√不适用5、募集资金使用情况√适用□不适用（1）募集资金总体使用情况√适用□不适用单位：万元，（2）募集资金承诺项目情况√适用□不适用单位：万元（3）募集资金变更项目情况□适用√不适用公司报告期不存在募集资金变更项目情况。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参股公司财务数据尚未经过审计。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（一）行业发展趋势1、大健康产业发展前景备受期待近年来，在全球范围内，糖尿病、肥胖症等“富贵病”及“亚健康现象”越来越严重，人们的生活水平和健康意识的不断增强，消费观念的不断转型，“回归自然”、“绿色消费”、“天然健康”的消费理念逐渐深入人心。天然植物作为原料的应用领域正在不断扩展，药品、保健功能食品、食品添加剂、化妆品、饲料添加剂、植物源兽药、植物源农药等下游行业的应用越来越广泛，其中，食品饮料在植物提取物行业消费结构中占比最大，超过60%，相关产品在国际国内的发展空间和市场前景备受期待。随着提取技术的不断创新，对植物有效成分的深入挖掘以及植物提取物在终端产品中应用技术的不断完善，植物提取产品在大健康产业各个领域的应用空间将会进一步得到扩大，相关产品在国内外的发展空间和市场前景备受期待，相关行业将会持续收益。2、行业发展不断得到政策支持近年，国家为促进植物提取行业的发展陆续出台了相关政策。2011年12月，国家发改委、工业和信息化部联合下发的《食品工业“十二五”发展规划》（发改产业〔2011〕3229号）中提出：“鼓励和支持天然色素、植物提取物、天然防腐剂和抗氧化剂、功能性食品配料等行业的发展，继续发展优势出口产品”。同时，首次将“营养与保健食品制造业”列入国家发展规划，并提出：“大力发展天然、绿色、环保、安全有效的食品、保健食品和特殊膳食食品”。植物提取物正是天然食品、营养保健品的重要原料，天然食品、营养保健食品的快速发展将直接促进植物提取行业的发展。2012年1月，工业和信息化部、农业部、商务部联合下发的《制糖工业“十二五”规划》中提出：“加强对甜叶菊等低热量、高甜度天然甜味剂的研究和生产，鼓励和支持企业提高甜叶菊的研发能力，扩大生产加工规模，并给予研发、生产和加工必要的政策支持”。3、行业标准逐步完善植物提取行业由于产品标准的缺失广受诟病，严重限制了行业发展的机遇。公司参与制定的国内第一批7个《植物提取物国际商务标准》自2013年正式发布以来，引起行业以及国外组织的广泛关注，尤其是部分标准中识假辨假检测方法的公布，对于推动行业健康发展起到积极作用。很多商检部门都采用此标准作为检测依据，市场客户也选择该标准作为产品品质的基本要求。该标准不仅进一步完善了植物提取物质量标准体系，填补国内植物提取物标准的空白，进一步规范了市场秩序，提高行业准入机制，加强行业企业自律，为确保行业的健康持续发展起到了重要作用。该标准发布后，美国药典委员会主动与中国医药保健品进出口商会联系，商谈将柳枝提取物、越橘提取物、虎杖提取物等三个标准（其余4个标准美国药典中都已涵盖）纳入美国药典标准。2015年，中国医药保健品进出口商会启动与美国药典委员会的全面合作，双方共同启动标准互认程序，并选择互认标准编辑《植物提取物标准专论》。这一具有里程碑意义的合作必将开启我国植物提取物进军国际市场的新征程，进一步规范植物提取物国际贸易。同时，这也表明我国植物提取物国际商务标准完全已经达到了国际水平，将对未来我国植物提取物行业在全球的发展带来深远影响。2016年，公司作为国内行业领军企业，参与了两个拳头产品罗汉果提取物和甜叶菊提取物的国际商务标准的制定，公司的产品标准将有望成为国际行业标准，获得国际同行和客户的认可。国内产品标准方面，历经八年的制订历程，2016年8月31日国家卫计委正式发布了GB1886.77-2016号食品安全国家标准，批准罗汉果甜甙作为一种食品添加剂使用，2017年1月1日开始实施。罗汉果甜甙国家标准实施后，国内厂商将可以合规合法使用罗汉果甜甙作为食品添加剂，进一步开拓国内市场，扩展销售网络，将罗汉果产业做大做强。公司也将应用罗汉果甜甙国标开发罗汉果茶、罗汉果风味水等产品，进一步扩大销售规模。正如习近平主席在第39届国际标准化组织大会上表示的，“标准助推创新发展标准引领时代进步”，随着国际国内植物提取行业标准、产品标准的不断完善，植物提取行业有望进入规范化的运行轨道，迎来广阔的市场空间。4、行业认证助推优质企业健康发展我国植物提取行业市场化程度高，在国内的发展时间不长，行业市场集中度普遍较低，行业内企业众多，根据中国医药保健品进出口商会统计，截至2012年底，国内从事植物提取物出口的企业近1500家，企业规模却大小不一，市场占有率普遍较低，技术力量和管理水平参差不齐，行业规范和产品标准缺失，行业内形成了重复投资、恶意低价、“劣币驱逐良币”的不良竞争格局，行业的健康发展受到严重限制。为了引领行业健康有序发展，帮助优质企业提升自己企业和品牌价值，2015年，中国医药保健品进出口商会联合美国国家卫生基金会（NSF），共同开展“植物提取物优质供应商”认证（GEP认证）工作，打造植物提取行业认证平台。该认证依托了NSF在认证领域的专业性，包含诚信评价认证和工厂审核认证两个维度，严格满足美国《食品安全现代化法》（FSMA）的要求。公司依靠在植物提取行业多年的耕耘发展积累的资源优势和雄厚的企业实力，经过层层评比审核，成为首家荣获“植物提取物优质供应商”认证的企业，表明公司品牌影响力和诚信度获得高度的认可，成为了名副其实的植物提取物优质供应商，有利于公司在美国乃至全球市场的品牌宣传和市场推广。5、出口编码归类问题逐步解决作为国家重点鼓励推动的新兴行业，植物提取商品具有较强的专业性、特殊性和多样性，归类技术难度大，行业内很多企业在进出口通关时误报、错报现象频发。为解决这类问题，2014年开始，中国医药保健品进出口商会与海关总署共同合作编写涵盖265个大宗植物提取物出口产品的《植物提取物海关编码归类手册》。手册发布后将成为各地方海关以及植物提取物出口企业共同认可的产品编码归类工具书，出口编码归类误判发生的几率将会进一步减少，有利于为出口企业营造公平的竞争环境，促进整个植物提取行业规范有序发展。总体而言，植物提取行业逐步将迈向规范经营、从严监管、优胜劣汰、资源整合的快速发展时期，公司作为行业内知名上市企业，将努力发挥自身优势和经验，借助资本市场平台，把握机会实现跨越发展。（二）公司未来发展举措1、继续深入实施“两调”战略2016年，公司将深入实施既定的调整产品结构和客户结构“两调”战略，贯彻执行以罗汉果提取物、甜叶菊提取物为拳头产品，集中资源和精力主攻天然甜味剂市场。充分发挥公司的罗汉果提取物和甜叶菊提取物先后通过美国食品药品监督管理局（FDA）的GRAS认证的优势，深入与现有大客户的各方面合作，及时总结、推广合作经验，加大力度开展大客户营销，探索建立更多与大客户的长期、稳定合作。公司累计储备了200多个植物提取物产品，也一直在陆续开发新的产品，为公司应对市场热点变换，提供了良好的基础。面临市场的差异化需求，公司能及时调整生产，积极应对市场需求变化。为满足规模化生产的需要，同时结合市场需求的长远考虑，公司逐步优化产品结构，逐步确定符合公司技术特点和生产工艺水平的主导产品，突出公司拳头产品，把产品品种、数量压缩集中，发挥规模优势，提高公司生产经营效率。同时，对于特有新产品的市场需求，公司将积极的对市场予以引导。为进一步增强公司发展的持续性、稳定性，公司未来将继续着力加强市场终端客户的挖掘和培育，优化公司客户结构。2011年与美国嘉吉公司合作以来，公司专门成立了大客户管理组，负责大客户的营销与服务。未来，公司将继续加大市场开发力度，加强对大型客户的市场营销，促进公司与目标客户的直接沟通和合作。2、积极拓展终端产品市场公司作为植物提取行业的领先企业，通过十几年的积累掌握了众多的植物提取技术和发明专利，对于植物成份的功效等方面具有深刻的理解。近年来，公司十分关注下游终端产品（保健品、化妆品、功能性食品和饮料等领域）市场的发展，在植物终端产品方面也已经积累了较多的经验和成果。为全面打造“莱茵生物”在大健康产业链上的品牌地位，公司将充分借助在植物提取行业上游积累的资源和技术优势，通过旗下资产的整合，向产业链下游延伸，以公司目前植物提取产品为原材料，打造多系列产品格局，全面推动公司在终端市场的业务布局。公司认为目前进入终端市场是一个较好的时机，这是公司未来发展的重要方向，具有十分重要的战略意义。公司通过终端产品打通植物提取物与终端消费者之间的通路，进一步丰富公司“绿色科技、健康未来”的品牌理念，引导更多的消费者认识和了解公司的产品、认同公司的大健康理念。2016年，公司在上海购置房产以自筹资金建设“植物健康产品研发中心建设项目”，同时，公司将在上海设立国际化营销总部，上海是国家的经济中心、国际化的大都市，公司的上海总部对接高端的人才市场、国际化的消费群体和顶尖的科学技术，是公司走向全球化营销的重要的一步。3、精心打造检测公共服务平台2015年5月，公司通过CNAS实验室认可。2016年3月，公司通过中国计量认证（CMA）、食品检验机构资质认定（CMAF）。公司将以子公司莱茵检测为平台，积极延伸公司原有的业务链，充分发挥公司在植物提取行业积累的研发资源、优势，凭借领先的软硬件实力，向行业客户、政府部门提供高效的农残、重金属等专业检测服务，打造专业的公共服务平台，提高公司技术和服务的公信力，提升公司在行业内的知名度和品牌度，同时也为促进行业监管和市场发展作出应有的努力。在内生式发展的同时，公司还积极关注检测行业同行的发展，探索外延式发展的道路，寻求与有行业经验、渠道优势的团队开展多种形式的合作。4、深入源头推动行业长远发展2016年，公司成立了以海外资深专家领导的植物科学与技术创新项目研发组，主要以罗汉果等战略品种植物属性的改良为研究方向，通过对组培技术、品种属性的研究，针对种苗存活率、农药残留、种植时长、种植成本进行科技攻坚，提高单位面积罗汉果的产量和单个罗汉果的甜甙含量。同时，项目组也将关注罗汉果等战略品种有效成分的综合开发利用以及未知的功能功效的开发，实现产业变革。对天然产物行业而言，只有通过技术革命提高投入产出比才能带领行业实现质的飞跃发展。公司未来要将天然甜味剂产品从专业市场推广到大众消费市场，让更多的客户、农户受益于我们的研发成果，带领农户增加收入脱贫致富，提高农户的种植积极性，提升客户对公司品牌的认可度，促进整个产业的蓬勃发展。公司将精心组织罗汉果、甜叶菊等天然甜味剂产品有机种植基地的建设，以公司强大的研发技术优势为依托，从源头实施质量控制，选育优质种苗，按照GAP的要求进行规范化种植，提高原料的质量和产量，为公司核心原料的采购提供有力的保障，保障公司业务长远发展。5、争取实现新工厂建设的完美收官自公司现有厂区提出搬迁规划以来，新工厂的建设就一直是公司近几年的头等大事。自2015年4月资金到位至今，公司新工厂建设的相关工作就一直紧密而有序的开展，目前，公司新工厂建筑主体已经完工，部分配套设施尚在完善中。公司将在2017年内尽快实现新老工厂在生产上的顺利交接。新工厂融合了国际先进的设计理念，在工艺、产能、能耗等方面较现有工厂都将有质的提升。新工厂的建成将帮助公司建设国内一流的植物提取工厂，进一步巩固公司的核心竞争力以及行业地位，为公司未来业绩的增长夯实基础。6、实现BT项目的完美收官继《桂林国际旅游胜地建设发展规划纲要》于2012年11月经国务院同意批复后，2013年4月，国务院发文批复同意广西壮族自治区调整桂林市部分行政区划，同意撤销临桂县，设立桂林市临桂区；同意桂林市人民政府驻地由现址象山区五美路16号，搬迁至临桂区西城中路69号。行政区划调整的批复将有效解除桂林在加快发展过程中的某些机制体制的困扰，是桂林谋求跨越发展的重大历史机遇。桂林国家旅游综合改革试验区的建设将得到更多政策扶持，BT项目系其中的重点项目之一。目前，BT项目建设已接近尾声，按桂林市政府规划，2017年将实现BT项目的完美收官。根据建安总投资不低于人民币13.2亿元计算，BT项目在2017年剩余产值不低于1.3亿。回购款的支付已经纳入广西区政府债务，公司要密切关注政府债务发行情况，保持与项目业主方的沟通，及时行使权益收回投资。加快推进项目建设进度，确保项目回购的收入确认，将进一步促进公司主营业务的发展。（三）资金需求计划公司将围绕做大做强主业的目的，根据年度预算合理规划资金的筹集和使用。日常主营业务的生产、经营和研发等方面的资金需求，公司将通过扩大销售规模，及时催收销售回款等措施，提高资金的使用效率，不足部分通过向金融机构申请借款解决。根据BT项目建安总投资不低于人民币13.2亿元计算，BT项目在2017年剩余产值不低于1.3亿，剩余回购款不低于7.88亿元。2017年4月，公司已收到政府债置换的回购款2亿元，剩余回购款不少于5.88亿元。回购款的支付已经纳入广西区政府债务，公司将密切关注政府债务发行情况，保持与项目业主方的沟通，及时行使权益收回投资。BT项目回购款的收回，将大大改善公司资金情况，充实公司抵御风险的能力，支持公司主业的长远发展。2016年10月，由于国内资本市场环境、监管政策发生了诸多变化，综合考虑公司业务发展规划、经营情况、融资时机等各方面因素后，公司终止了2015年度非公开发行股票方案。公司未能在2016年度通过非公开发行股票募集资金。未来，公司将紧密关注资本市场政策走势，根据公司实际情况，研究并适时启动发行股票、债券等多种融资工具帮助公司拓展融资渠道，优化资产结构，改善财务状况，实现战略发展规划目标。（四）可能面对的风险因素及对策分析1、管理风险随着公司规模的扩大以及各子公司业务的扩张，公司及各子公司对于管理人才、营销人才、专业技术人才的需求大幅增长，规模的迅速扩张使公司管理任务加重。若不及时根据外部环境的变化对管理模式进行调整、对管理水平进行提升，将对公司未来的经营发展带来一定风险。对策：①推出员工持股计划2016年，公司推出了第一期员工持股计划，中高层管理人员以及核心员工积极参与本次员工计划的认购，体现了其对公司未来发展的高度认可和信心。该计划通过竞价交易系统累计购买公司股票7,498,703股，占公司总股本的比例为1.71%，成交均价为12.54元/股，成交总金额为94,042,883.47元，剩余资金留作备付资金。该部分股票锁定12个月，存续期36个月，锁定期已于2017年3月30日届满。本次员工持股计划将帮助员工充分分享公司发展的成果，有助于提高员工的工作干劲和热情，进一步挖掘公司人力资源的价值，激发公司业绩增长的内在动力，提高公司自身的凝聚力和市场竞争力；也有利于进一步改善公司治理水平。②实行组织架构调整2017年，公司将启动集团组织架构调整计划，建立以利润考核为首要指标的事业部运行机制，完善公司未来长远发展的顶层制度设计。集团从全局层面给予事业部在资金、人力等方面的统筹规划与战略支持，提高公司资源的使用效率，实现资产价值最大化。同时，积极培育植物提取业务以外的板块做大做强，通过优化公司组织架构，提升组织内部管理效率。公司未来也将根据行业人力资源的市场走势不断提高人力资源投入，加大培训力度，对公司有发展潜力人员加强培养，使其尽快成长为公司骨干人才；加强企业文化建设，提高公司员工的团队意识和凝聚力。2、宏观经济风险公司产品主要应用于健康产品和快速消费品，宏观经济和居民收入增长情况的变化将对植物提取业务的发展带来较大影响。对策：公司经过多年发展，依托丰富的产品结构、原材料采购优势，不断扩展的客户网络已具备了一定的抵抗宏观经济波动风险的能力，公司将通过不断优化产品和客户结构，提升内部经营管理能力，提升公司盈利能力，降低宏观经济波动给公司业绩带来的影响。3、政策风险随着近年来国家对于食品安全监管的力度加大，新的监管条件将导致产品检验成本的提升和检验周期的延长。同时国家出口政策的调整，将对出口外向型企业的经营带来较大影响。对策：政府及行业协会对植物提取行业产品国家标准的日益重视，行业的规范程度将会得到较大改善，也将使行业进入良性竞争的市场环境，公司历来注重产品质量、规范经营，从严监管对行业准入门槛的提升有利于行业优胜劣汰，资源整合，公司将密切关注政策走向，配合监管，把握有利的政策变化，调整经营策略，做大做强。4、市场风险植物提取行业作为一个新兴行业，国内生产企业众多，行业发展增速的同时也出现了竞争加剧的局面，虽然公司在行业内位居龙头企业地位，但如果不能在产品开发、市场开拓等应对措施上把握实施得当，激烈的市场竞争将会对公司业绩造成一定影响。同时，目前植物提取产品主要是出口发达国家，进口国市场需求和产品标准的变动也将带来一定的市场风险。对策：公司将积极研究出口国的相关产业政策和产品标准，加强公司的研发、检测能力，提高公司产品质量。根据市场需求变动情况，积极调整公司产品的出口。借助公司特色产品罗汉果提取物和甜叶菊提取物先后通过GRAS认证以及与嘉吉公司建立合作的契机，进一步加大国际市场开发力度，加强公司与国际终端大客户的合作沟通。5、原材料采购风险公司主营业务以罗汉果、甜叶菊等天然植物作为主要原材料，这些原材料的种植、采摘、收购具有周期性、区域性及季节性的明显特征，原材料供应受地域限制、气候变化等多因素影响，未来原材料的供应价格和供应量仍具有一定的不可预测因素，原材料的采购能否满足公司生产经营的需要将对公司业绩产生直接影响。对策：为了保证原材料的充足供应和收购价格的相对稳定，公司将密切关注原材料供应市场的走势，一方面尽可能到基层直接采购，与原材料产地的收购大户建立稳定的业务联系，避免过多的中间环节，并通过量少多批的模式，以实现对原材料的供应数量和质量双重控制；另一方面，公司通过建立“公司+基地+农户”的合作模式，强化公司对原料的管控，确保公司拳头产品的稳定供应。6、汇率变动风险随着公司生产规模的持续扩大和海外市场的不断拓展，未来公司出口业务也将不断增加。由于公司进出口业务会产生一定数量的外汇收支，国家的外汇政策发生变化，或人民币汇率水平发生较大波动，将会对本公司的业绩造成一定的影响。对策：公司将通过提升产品附加值来加强议价能力，争取更大利润空间，规避人民币汇率波动对公司出口销售的影响，积极的推行多币种结算和固定汇率合同政策。同时，加强公司对国内市场的开发投入，增加国内业务占比。十、接待调研、沟通、采访等活动1、报告期内接待调研、沟通、采访等活动登记表□适用√不适用公司报告期内未发生接待调研、沟通、采访等活动。

标注：250