第四节董事会报告一、概述报告期内，公司按照董事会年初批复的重点战略议题和年度工作计划，稳步推进生产、研发、营销、并购及整合等各项工作，使得公司经营规模、资产运营效率、盈利能力等各项经营指标快速提升：实现营业收入190,582.40万元，同比增长45.72%；归属于上市公司股东的净利润为44,377.00万元，同比增长95.72%。（一）“产品领先”战略持续推进，取得显着成果公司继续坚持“产品领先”战略，通过外延并购、合作代理、自主研发、海外引进等多种方式拓宽核心产品线。报告期内，公司完成了对上海华拓和南京万川的收购，获得了心血管领域具有较强竞争力的产品——磷酸肌酸钠；完成了对广州新花城30%股权的受让，广州新花城成为公司全资子公司，为公司一类新药“银杏内酯B”的上市完善了运营基础；开启了对普德药业的收购，使公司产业链得到进一步延伸，公司盈利能力得到充实。报告期内，公司全资子公司西藏阳光与广州迈特兴华制药厂有限公司签订氯化钾缓释片（补达秀0.5g\*24片/盒）、维铁缓释片（福乃得0.5g\*7片/盒，480盒/箱）以及茶碱缓释片（舒弗美0.1g\*24片/盒）的全国独家总代理合同，期限自2015年1月1日至2019年12月31日，届满后，西藏阳光在同等条件下有优先续约权；公司全资子公司西藏阳光与贵州维康药业有限公司签订了醋酸钙片（国药准字H20103722，产品规格0.667g\*12片/盒，商标名“奥奇宁”）的中国大陆经销权总代理（独家）合作协议，期限自2015年1月1日至2019年12月31日。报告期内，公司研发能力不断增强，完成了13个品种的研究工作，已处于注册资料准备、申报临床及生产等不同阶段（化药3类注射用米铂及原料、醋酸巴多昔芬片及原料、奥氮平氟西汀胶囊、马来酸阿塞那平舌下片及原料、左舒必利注射剂及原料、吸入用盐酸氨溴索溶液；化药6类多西他赛注射液、注射用替考拉宁、注射用甲泼尼龙琥珀酸钠、注射用氢化可的松琥珀酸钠、丙泊酚中/长链脂肪乳注射液等），产品覆盖抗肿瘤、精神、呼吸、麻醉、抗生素等多个领域；获得了1个产品（左舒必利片剂）的临床批件；另有多个品种处于开发后期、即将注册申报阶段。公司前期引进的布洛芬注射液、乙酰半胱氨酸注射液、多西他赛注射液和非马沙坦等产品均在按计划开展研究，也已处于注册资料准备、申报临床及生产等不同阶段。报告期内，公司与德国Certmedica公司签订了减肥药产品FormolineL112独家许可协议，由公司负责产品在中国的进口注册、销售和推广。（二）生产、营销工作有序开展，取得阶段性成果报告期内，公司持续推进产品质量管理和资质提升。华拓天涯大容量注射剂、小容量注射剂，公司冻干粉针剂（抗肿瘤类），粉针剂、冻干粉针剂（均为头孢菌素），莱博通无菌原料药（磷酸肌酸钠）、原料药（盐酸阿糖胞苷）、冻干粉针剂、小容量注射剂（均为抗肿瘤药，非最终灭菌）先后通过新版GMP认证，可以正式投入使用。经纬医药、安博医药、华拓诺康先后获得GSP认证证书。报告期内，公司加强在各省市的药品招标工作，以确保公司主要产品鹿瓜多肽、磷酸肌酸钠、安脑丸/片、氯吡格雷、葡萄糖酸钙锌口服溶液等主要产品的市场竞争力。报告期内，在实行基药和非基药招标项目且已公布中标结果的省份中，公司主要产品中标情况如下：1、非基药招标的海南、吉林项目中，鹿瓜多肽、磷酸肌酸钠、葡萄糖酸钙锌口服溶液均已中标；2、基药招标的广东、山东、海南、云南、甘肃项目中，安脑丸/片、氯吡格雷均已中标；基药招标的上海、安徽、新疆、宁夏项目中，安脑丸/片均已中标，氯吡格雷未被列入到上海和安徽的招标目录，但已于2013年在新疆中标及2015年在宁夏中标；3、DNA除在海南的非基药招标中中标外，也在广东的基药招标中中标。（三）内部整合初见成效，新成员企业为公司增添新活力公司通过OA系统平台共享、互动交流等多种形式加强与澳诺（中国）、蒲公英、上海华拓、南京万川等新成员企业的融合，各方取长补短、优势互补，最大程度的发挥了协同效应。报告期内，新成员企业业务板块表现突出，已成为支撑公司业绩的重要组成：澳诺（中国）实现净利润4,861.70万元，较上年同期增长39.92%；蒲公英实现净利润4,565.91万元，较上年同期增长193.08%；上海华拓实现净利润16,840.01万元，较上年同期增长97.19%。（四）启动并实施首期股权激励，为2015年的“爆发能量，创造价值”激发人才凝聚的活力为进一步建立、健全公司长效激励机制，创建优秀人才汇聚和价值创造的良好氛围，报告期内，公司对包括董事、中高级管理人员、业务骨干在内的265名员工授予了3,189.025万股限制性股票。本次股权激励范围广、力度大，显着提高了员工工作的积极性、团队的稳定性和公司的凝聚力，将股东、公司和经营团队的利益有效地结合在了一起，为公司可持续高速发展奠定了良性发展的活力基础。（五）多维度加强与投资者的互动沟通，获得资本市场的广泛认可公司的发展离不开全体股东的理解和支持。报告期内，公司通过电话、互动平台、现场/电话调研、股东大会等多种方式保持与股东特别是中小股东的充分交流，完善了官网“投资者关系”版块内容，获得了股东、资本市场的密切关注与广泛认同。报告期内，公司股价走势远超中小板综指，市值由年初的123亿增加到174亿。公司荣获2013年中国中小板上市公司价值50强（《证券时报》、《中国基金报》主办）；被纳入到了中小板指数样本股名单、入选沪深300指数备选名单。二、主营业务分析1、概述报告期内，公司实现营业收入190,582.40万元，同比增长45.72%；归属于上市公司股东的净利润为44,377.00万元，同比增加95.72%。）主要财务数据同比变动情况公司报告期利润构成或利润来源发生重大变动的原因：（1）公司2014年2月通过非同一控制方式购买上海华拓98.86%股权，本期合并范围增加了上海华拓及其子公司上海和臣、莱博通、启东华拓、华拓天涯、华拓诺康。（2）公司子公司西藏阳光于2014年5月通过非同一控制方式购买南京万川100%股权，本期合并范围增加了南京万川。（3）公司于2013年并购的蒲公英、澳诺（中国）实现的利润较上年同期大幅增长。公司回顾总结前期披露的发展战略和经营计划在报告期内的进展情况报告期内，公司按照董事会确定的年度工作计划部署开展相关工作，各方面都取得了较大发展。详见本节“一、概述”。公司实际经营业绩较曾公开披露过的本年度盈利预测低于或高于20%以上的差异原因□适用√不适用2、收入说明：本期公司营业收入的变化主要是合并范围增加及销售模式调整导致。具体收入变化情况如下：单位：元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□不适用本期合并范围增加了磷酸肌酸钠产品的生产和销售，导致公司医药制造的产销数量都有大幅增长。公司重大的在手订单情况□适用√不适用公司报告期内产品或服务发生重大变化或调整有关情况□适用√不适用公司主要销售客户情况公司前5大客户资料√适用□不适用3、成本行业分类单位：元产品分类单位：元说明：无。公司主要供应商情况公司前5名供应商资料√适用□不适用4、费用单位：元销售费用较上年同期下降35.99%，主要是销售模式调整所致，销售费用在2013年大幅投入的基础上，2014年投入趋于稳定。管理费用较上年同期增长50.79%，主要是合并范围增加以及公司折旧摊销费用、人力资源费用增长。财务费用较上年同期增长233.89%，主要是募集资金利息收入减少，因并购产生的借款利息增加。所得税较上年同期增长130.55%，主要是利润增加所致。5、研发支出公司为提升产品的竞争力，每年在研发方面都投入了大量资金，近两年研发投入情况如下：单位：万元6、现金流单位：元相关数据同比发生变动30%以上的原因说明√适用□不适用经营活动的现金流入、流出的变动主要是本期合并范围增加所致。投资活动现金流入增加3.22倍，主要是本期银行理财产品的赎回增加。投资活动现金流出增加2倍，一方面是本期银行理财产品的购买增加，另一方面是本期收购子公司现金支付增加。筹资活动现金流入增加80.51倍，一方面是银行借款的增加，另一方面是实施股权激励计划募集资金的增加。报告期内公司经营活动的现金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、主营业务构成情况单位：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√不适用四、资产、负债状况分析1、资产项目重大变动情况单位：元2、负债项目重大变动情况单位：元五、核心竞争力分析报告期内，公司在保持既有核心竞争力的前提下，以“誉衡因您更精彩”的文化理念为基础，持续加强“产品领先”的战略驱动，逐步培育、提升了公司的产业整合能力。（一）文化理念公司自成立之初便确定了“誉衡因您更精彩”的核心文化理念，经过多年发展，这种以尊重为前提、成长为导向、激情为动力、合作为基础、分享为目的的文化理念已经融入到了公司产品开发、运营管理、人才发展、产业整合等各个环节，并起到了积极向上的引领作用。报告期内，公司实施了首期股权激励方案，向265名员工授予了3,189.025万股限制性股票，进一步诠释了“誉衡因您更精彩”的文化理念。报告期内，公司首次正式明确了“服务大众，创造价值，通过产品、人才驱动，成为具有国际化视野的中国领先制药企业”的战略愿景。（二）战略驱动“产品领先”战略经过不断的实践、沉淀、突破，已形成了一定的产业优势基础:1、大领域产品管线的形成近年来，公司通过产业整合、对外合作、科研开发等多手段并举的方式，实现了公司由上市初狭窄的骨科治疗领域向心脑血管等大治疗领域的拓展，摆脱了过度依赖鹿瓜多肽单一产品业绩支撑的状态，初步奠定了公司在骨骼肌肉领域、心脑血管领域、营养用药、抗肿瘤用药大领域中的行业地位，多产品驱动业绩增长的新格局逐步显现。2、重磅级产品市场品牌的形成通过不断的学术研究、产品推广、质量标准提升等工作，公司形成了骨骼肌肉领域（鹿瓜多肽注射液）、心脑血管领域（注射用磷酸肌酸钠、安脑丸/片、硫酸氢氯吡格雷片）、营养用药领域（葡萄糖酸钙锌口服溶液、DNA）等多个亿级重磅级产品的市场品牌。此外，储备产品新药美迪替尼片（化药一类），新药银杏内酯B（中药一类）、秦龙苦素，非马沙坦、布洛芬注射液、注射用12种复合维生素、多西他赛等形成产品梯队，为公司未来几年的稳健快速增长奠定了坚实基础。（三）产业整合能力的提升2013年以来，公司通过外延式并购吸纳了蒲公英、澳诺（中国）、上海华拓、南京万川等新成员，资本运作能力得以展现，随之，并购后的整合开始成为并购价值实现的关键。这过程涉及文化理念的碰撞、管理方式的融合、人力资源的充实、资源及经验的共享等多方面挑战。公司通过与新成员不断沟通、探索，形成了一套优化整合的工作策略，实现了新成员在并购后的平稳过渡以及业务的快速发展，并成为驱动公司业绩增长的重要贡献点和新活力。（四）人才汇集2013年以来，公司依据战略发展的需求，以开放的胸怀、尊重的心态、广阔的空间、高度的授权、良好的待遇，吸引了包括杨海峰副总经理等十余名高管级精英人才的加盟。同时，公司非常注重从新成员企业挖掘公司发展急需的优质人力资源，大胆提拔到上市公司管理层面工作，为企业创新发展带来了新活力。六、投资状况分析1、对外股权投资情况（1）对外投资情况√适用□不适用（2）持有金融企业股权情况√适用□不适用2、募集资金使用情况√适用□不适用（1）募集资金使用说明3、主要子公司、参股公司分析√适用□不适用主要子公司、参股公司情况单位：元主要子公司、参股公司情况说明：蒲公英成立于2002年9月25日，注册资本1.6亿元，2013年1月公司通过非同一控制方式购买蒲公英75%股权。所属行业为医药制造、医药销售，主要产品：安脑丸、安脑片。2014年净利润4,565.91万元，较上年同期增长193.08%。澳诺（中国）成立于1995年2月21日，注册资本5,100万元，2013年4月公司通过非同一控制方式购买澳诺（中国）100%股权。所属行业为医药制造业，主要产品是葡萄糖酸钙锌口服溶液。2014年净利润4,861.70万元，较上年同期增长39.92%。西藏阳光成立于2012年12月17日，注册资本500万元，公司持有其100%股权。所属行业为医药销售，主要产品是鹿瓜多肽注射液、DNA注射液。2014年净利润3,824.30万元，较上年同期增长12.78%。上海华拓成立于2000年6月28日，注册资本17,100万元，2014年2月公司通过非同一控制方式购买上海华拓98.86%股权。所属行业为医药研发、医药制造、医药销售，主要产品是磷酸肌酸钠。2014年净利润16,840.01万元，较上年同期增长97.19%。南京万川成立于2005年7月1日，注册资本5500万元，2014年5月公司全资子公司西藏阳光通过非同一控制方式购买南京万川100%股权。所属行业为医药销售，主要产品是磷酸肌酸钠。2014年净利润7,284.09万元，较上年同期增长8.8%。注：以上数据分析来源于子公司单体报告的全年数据。报告期内取得和处置子公司的情况√适用□不适用七、公司未来发展的展望（一）行业发展趋势——重大变革孕育着机会与挑战2014年医药行业热点主要聚焦在“新版GMP”、“招标大年”、“商业贿赂”等专项层面。2015年医药行业突出的关键词则是“变革”，并且是“重大变革”的深层次。2015年3月5日，李克强总理在2015年政府工作报告中明确的释放出以下信息：1、未来的医药市场将是由市场来主导，药品价格改革迫在眉睫；2、基层医疗、大病医保将是国家主要推动的方向；3、医疗资源的市场化，发展社会办医，破除医药养医，合理调整医疗服务价格。此外，医药电商雨后春笋般的快速发展，《互联网食品药品交易管理办法》的即将出台都释放出一个信号：医药行业的重大变革来了。随着我国社会老龄化趋势的加剧，慢性病发病率的提高，基层医疗、大病医保的普及、城镇化进程的提速，又给这场变革注入了澎湃的推动力。因此，对于医药企业来说，如何适应进而引领这场变革将成为2015年的主旋律。（二）公司发展趋势——整合内外部各种资源，通过创新转型，创造更大价值1、以协同增效进一步提升产业整合能力一方面，公司规模的不断扩大要求公司在内部资源整合及资源协同管理上有所建树，为此，公司将充分、合理地整合好已有资源，包括但不限于人力资源、渠道资源，最大限度的发挥协同优势。另一方面，公司将依据战略规划方向，密切关注行业的并购整合机会，力图在外延式扩张方面实现价值创造的新突破。2、以加大创新力度，实现产业转型升级2015年将是医药行业重大变革的一年，公司将在研发、生产、营销、管理等原有业务运营的多个环节进行创新，引入互联网思维，在商业模式及市场拓展上尝试突破。此外，公司将密切关注和研究生物医药、医疗互联网、新兴医疗等领域的发展动态，择机在新领域实现转型突破。2015年公司的主题词是“汇聚精英，爆发能量，创造价值”。新的一年，公司将通过实施公司的人才发展战略，汇聚更多的行业精英，探索新路径新模式，最终实现公司蓄积能量的爆发，为社会及全体股东创造更大的价值。（三）公司2015年重点工作1、加快推进并完成非公开发行项目2015年1月23日、2015年2月9日，公司非公开发行股票预案先后获得董事会、股东大会的审议、批准。2015年3月23日，公司非公开发行项目收到了证监会《行政许可申请受理通知书》。2015年，公司将集中主要精力，加快推进非公开发行项目的工作进程并力争在2015年完成，为公司后续发展奠定资金保障基础。2、夯实战略运营管理基础，杜绝企业运营的重大风险一方面，严格执行GMP、GSP等行业标准的运营管理，确保产品质量合格并不断进行质量提升方面的研究；另一方面，重点加强规范化的战略运营管理体系建设，提升企业战略执行能力和运营风险的预防应对能力。3、进一步加大招标管理，保持公司主营产品的营销优势国务院办公厅发布了完善公立医院药品采购的指导意见，要求各省在2015年完成新一轮的招标工作，2015年将迎来招标大年。公司将密切关注、研究各地的招标政策，根据实际情况采取不同的投标策略，力争实现主要产品在重点省份的中标及份额的提升。4、继续实施和完善人才引进、融合、培养、发展、激励等战略和工作机制，为公司战略推进提供人才保障2015年，公司依据战略发展需求，加大引进高端人才的力度，汇聚更多的业界精英进入公司管理团队，主导公司战略发展、产业整合、运营管理、产品研发、法务合规等方面工作。同时，公司将在团队融合、人才选拔、培养路径、激励机制等方面进行梳理完善，推进市场化改革，优化人才发展的土壤。5、抓住行业拓展和资本运作的机会，稳步推进产业链上的价值并购和结构升级2015年，公司将依据发展战略，持续关注行业内的并购机会，除传统医药特色制造业外，将更多关注新医疗平台、新医疗资源、新医疗模式等行业内新兴的医疗资源，进而拓展和完善公司在整体医疗服务体系中的资源配置。6、注重生物医药领域的发展，力争实现新突破2015年1月，公司与上海药明康德新药开发有限公司签订了《生物医药战略合作框架协议》。公司将在现有的制药板块框架内，采取强强联盟的合作方式，着手布局生物药平台的建设，依据公司研发战略，通过产品引进、外部合作、内部开发以及产业并购等多种手段推进创新型生物药的快速开发和产业拓展。此外，公司将依据发展战略，在现有制药板块外，设立医疗健康、医疗互联网+等大健康领域的新业务板块组织架构，蓄积资源，并择机实现产业发展的创新突破。（四）风险及对策1、行业政策风险随着医药卫生体制改革的不断推进和行业管理政策措施的陆续出台，医药行业监管将日趋严格，药品质量标准要求不断提高，药品降价将成为常态。基药目录、医保目录、药品价格调整、新版GMP、新版GSP的贯彻实施，医保支付方式、医院收费制度、药品招标采购方式等事项的不断改革，都给公司运营带来了不确定性。公司管理层将密切关注行业政策动态，不断加强和完善政府事务工作，同时，系统梳理、评估公司运营各类风险，拟定重大风险防范措施。强化生产、质量、安全等内部基础性管理，保证公司生产经营合法、合规，最大限度地控制和降低生产经营风险。2、公司规模扩大带来的管理风险报告期内，公司子公司数量增加、组织架构和管理半径扩大，管理任务和难度相应加大，这对公司的管理能力提出了更高要求。由此，公司可能存在未同步建立所需的管理体系、约束机制、人才队伍导致的运营管理风险。公司将根据外部环境变化、内部管理需要，加速建立一体化信息系统为基础的运营管理体制、组织模式、管理制度，填补、充实专业人才队伍，同时，加强公司与子公司的企业文化的互动宣传和交流，使子公司与公司的价值观趋于融合，以充分发挥公司内部的协调效应。3、新药研发风险新药产品从研制、临床试验报批、批件获取到投产的整个过程周期长、环节多、投入大、风险高，存在着诸多不确定性，一旦未能通过新药注册审批，将面临研发失败的风险，进而影响前期投入的回收和经济效益的实现。针对新药研发的各种不确定性因素，公司将完善新药研发项目管理，结合新药研发项目的特点，根据项目的总体策略及风险实质，采取加强信息分析、项目责任激励机制、项目阶段性价值评估以及高风险项目止损决策机制等有效应对措施来减少、降低风险，以保证新药研发项目目标的实现。4、药品质量控制风险鉴于药品生产是一种质量要求高、技术要求严的生产活动，即便公司按照国家要求建立了完善的控制制度，仍不能排除因控制失误、责任人员疏忽、过程衔接有误等原因导致产品质量出现波动，进而给公司正常生产经营造成不利影响的情形。为最大限度地确保药品安全，公司建立了较为完善的质量控制组织架构以及从原材料采购到产品销售的质量控制体系，将继续严格按照GMP标准组织生产经营，主动开展药品不良反应研究、监测、评价，建立药品不良反应事件应急处理机制，保障医患者用药安全。（五）其他提示本报告如有涉及未来的计划、业绩预测等方面的内容，均不构成公司对投资者的承诺。请投资者对此保持足够的风险认识，并应当理解计划、预测与承诺之间的差异。八、与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明√适用□不适用2014年，财政部发布了《企业会计准则第39号—公允价值计量》、《企业会计准则第40号—合营安排》和《企业会计准则第41号—在其他主体中权益的披露》，修订了《企业会计准则第2号—长期股权投资》、《企业会计准则第9号—职工薪酬》、《企业会计准则第30号—财务报表列报》、《企业会计准则第33号—合并财务报表》和《企业会计准则第37号—金融工具栏报》。公司按相关准则的规定进行了追溯调整，准则变动对于合并财务报告影响如下：九、与上年度财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明√适用□不适用与上年相比本年（期）新增合并单位7家，原因为：1、公司2014年2月通过非同一控制方式购买上海华拓98.86%股权，本期合并范围增加了上海华拓及其子公司上海和臣、莱博通、启东华拓、华拓天涯、华拓诺康。2、公司子公司西藏阳光于2014年5月通过非同一控制方式购买南京万川100%股权，本期合并范围增加了南京万川。十、公司利润分配及分红派息情况报告期内利润分配政策的制定、执行或调整情况√适用□不适用报告期内，公司严格按照中国证券监督管理委员会《上市公司监管指引第3号——上市公司现金分红》，（证监发[2013]43号）以及《公司章程》等相关规定，进行了现金分红。公司近3年（含报告期）的利润分配预案或方案及资本公积金转增股本预案或方案情况2012年度股东大会审议通过权益分派方案：以公司总股本280,000,000股为基数，向全体股东每10股派6元人民币。2013年度股东大会审议通过权益分派方案：以公司总股本280,000,000股为基数，向全体股东每10股派1元人民币。2014年第二次临时股东大会审议通过半年度权益分派方案：以公司总股本280,000,000股为基数，以资本公积金向全体股东每10股转增15股。2014年度权益分派方案：以公司总股本731,890,250股为基数，向全体股东每10股派1元人民币，该权益方案尚须经2014年年度股东大会审议批准。公司近三年现金分红情况表单位：元公司报告期内盈利且母公司未分配利润为正但未提出现金红利分配预案□适用√不适用十一、本报告期利润分配及资本公积金转增股本预案√适用□不适用十二、社会责任情况√适用□不适用公司2014年度的主题词为“梦想•责任•新活力”，“责任”作为公司年度工作的重要篇章。一直以来，公司紧紧围绕着“誉衡因您更精彩”的核心文化，合法合规运营，积极践行社会责任。报告期内，公司注重保障股东特别是中小股东的利益，维护债权人的合法权益，积极回报投资者；公司注重保护员工合法权益，帮助其充分发挥潜能并合理提升福利；积极维护与供应商、客户的良好关系，合作共赢、共同发展；加强服务水平，增强产品质量，提升消费者信心；公司在追求经济效益的同时注重环境保护和节能降耗，此外，积极从事公益事业，竭尽所能，奉献爱心，促进公司与社会、自然的协调、和谐发展。㈠保护股东和债权人权益，合理回报公司建立了较为完善的公司治理结构，形成了完整的内控制度，在机制上保证了对所有股东的公平、公正、公开，并充分享有法律、法规、规章所规定的各项合法权益。报告期内，公司严格按照有关法律、法规、《公司章程》和公司相关制度的要求，及时、真实、准确、完整地进行信息披露，确保公司所有股东能够以平等的机会获得公司信息，保障全体股东的合法权益；同时，公司通过投资者关系互动平台、电话、电子邮箱等多种方式与投资者进行沟通交流，提高了公司的透明度和诚信度；公司重视对投资者的合理投资回报，在不影响公司正常经营和持续发展的前提下，公司实施了合理的利润分配政策：以总股本2.8亿股为基数，向全体股东每10股派1元人民币，共分派现金红利2,800万元；实施了资本公积金转增股本方案，使公司股本由2.8亿股增长到7亿股。㈡以人为本，员工与公司共成长公司秉承“以人为本”的原则，注重员工权益的维护和员工的发展，使员工与公司共享价值、共同成长。报告期内，公司严格遵守《劳动法》、《劳动合同法》等相关法律法规，尊重和维护员工个人权益；严格执行国家劳动安全卫生的规程和标准，针对各类隐患中所占比例较高的用电作业、交通安全等进行专项隐患排查及治理，努力为员工提供健康、安全的工作环境和生活环境；公司实行人性化管理，竭尽全力地为员工办实事，从吃、住、行等各方面给予员工体贴入微的关心和照顾，不定期开展多项业余活动、丰富了员工生活；公司打造全方位学习、培训平台，提高员工整体素质，并为员工创造、提供广阔的发展平台和施展个人才华的机会，从而实现员工与企业的共同成长。公司实施了首期限制性股票授予，覆盖面广，较好地诠释了激励员工、与公司共成长的理念。㈢保护供应商、客户和消费者权益，互惠共赢公司一直遵循“市场第一、客户至上/自愿、平等、互利”的经营理念，把客户满意度作为衡量企业各项工作的标准，重视与供应商、客户和消费者的互惠共赢，积极构建和发展战略合作伙伴关系，恪守诚信，切实履行了公司对供应商、对客户、对消费者的社会责任；报告期内，公司与供应商和客户合同履约情况良好，各方的权益都得到了应有的保护。㈣安全生产、绿色办公报告期内，公司未发生任何安全生产责任事故，公司遵守法律法规要求，积极搭建健康、安全与环境管理机制，强化直线管理和属地管理，通过点、线、面结合，逐级签订安全目标责任书，落实安全责任；加大安全资金投入力度，累计投入155万元，用于改善基础设施、检验维护设备、购置防护用品、文化宣传等。把控交通、机械、危险化学品等关键风险，通过建立、修订健康、安全与环境制度、操作规程185项，全面提升管理绩效；强化隐患排查与治理力度，有效治理各类隐患156项，杜绝各类事故的发生；通过实际操作、演练等形式提升员工安全意识与自我保护能力，全年培训240人次；多家企业被当地政府评为“安全生产先进单位”。公司高度重视环境保护问题，遵守环境保护相关法规及标准治理污染物，加大环保设施投入284万元，改造EDI废水回收利用、蒸馏水机冷却水二次回收利用、锅炉除尘设施等，对生产过程中产生的废水、废气、固体废物等污染物严格控制，“三废”全部实施达标排放；公司在设备选型上从环保角度出发，选购燃气、太阳能设备，减少能源消耗与污染物排放；公司多年来一直倡导低碳环保理念，引导员工低碳出行，节约用水，减少原材料消耗，实现了经济效益、社会效益、环境效益的协调发展。㈤积极参与社会公益事业，回报社会公司注重企业的社会价值体现，坚持“企业发展源于社会，回报社会是企业应尽责任”的理念，报告期内，公司认真履行社会责任，为共建和谐社会积极承担社会责任。1、积极参与业内活动，推动行业发展和进步报告期内，公司承办了一次投资并购俱乐部走访上市公司的活动。公司以开放的视角关注投资并购，与同行、跨行同仁交流学习，分享投资并购经验。2、积极开展公益事业，传播爱心理念报告期内，莱博通向呼兰慈善会捐助20万元，用于帮助经济困难的患者做白内障复明手术；上海华拓为控江街道25个居委会共50家贫困家庭进行捐款，组织4名员工参加社区无偿献血活动；澳诺（中国）为弘德家园幼儿赠送价值万元的锌钙特口服溶液，为孤儿输送营养液，传承医药企业的爱心理念。3、开展校企合作，大力支持教育事业报告期内，公司向西安交大捐赠251万元，支持医学学科建设及人才培养工作；上海华拓党支部与中国人民解放军第二军医大学药学院有机教研室党支部建立共建单位关系。上市公司及其子公司是否属于国家环境保护部门规定的重污染行业□是√否□不适用上市公司及其子公司是否存在其他重大社会安全问题□是√否□不适用报告期内是否被行政处罚□是√否□不适用十三、报告期内接待调研、沟通、采访等活动登记表√适用□不适用