

漳州片仔癀药业股份有限公司

2013 年度董事会工作报告

董事长 刘建顺

各位董事：

2013 年，公司董事会严格按照《公司章程》的规定，贯彻落实股东大会的各项决议，认真履行职责，较好地完成了各项目标和任务。现在我代表董事会向大家汇报 2013 年度董事会工作，请审议。

2013 年工作总结

国家近年来不断加大对中药研发的投入力度，发布了各项有利于中医药产业发展的政策，对中药产业实施重点保护。但 2013 年国内外经济形势依然严峻，影响因素错综复杂，主管部门通过降低药品价格缓解“看病贵”的整体思路并未发生改变，因此受到药品政策性限价、低价竞标以及上游中药材价格居高不下等因素的制约，医药行业利润增速进一步放缓，增收不增利的现象愈加明显。在全体股东的支持下，公司董事会和经营班子团结一致、开拓进取，化压力为动力，深入实践科学发展观，紧紧围绕建设富美漳州的宏伟目标，带领全体员工攻坚克难、奋力拼搏。公司的生产经营业绩再创新高，企业实施战略发展规划步伐加快，员工队伍素质整体提高，实现了企业健康、快速发展。

一、公司经营情况

2013 年度，公司实现营业总收入 139,586.85 万元，比上年同期增加 22,471.48 万元，增长 19.19%；实现利润总额 50,953.37 万元，比上年同期增加 9,427.46 万元，增长 22.70%；实现净利润 43,109.81 万元，比上年同期增加 8,051.70 万元，增长 22.97%。

为确保经营目标的完成，公司主要做了以下几个方面的工作：

（一）加强营销管理，销售与利润同步增长

公司始终致力于维护片仔癀的市场高端形象，认真组织市场调研，深化开展片仔癀宣传推介工作，进一步增强片仔癀的营销能力。不断深入拓展普药产品市场，

联手华润医药，加强与国内外各大医药连锁公司的合作，全方位开拓市场，提高了产品覆盖率的同时，获得了良好的成效。同时加大打假力度，保护片仔癀品牌，维护企业、经销商及客户的合法权益与利益，防范假货对市场的冲击。

(二) 促进管理创新，提升企业管理水平

公司以全面实施内控制度体系建设为抓手，落实工作责任，切实加强和改善基础管理，取得良好成效。

(1) 公司制定并实施以《内部控制手册》为主体的公司内部控制体系和机制。以内控为主线，加强内部管理，定期检查内控实施情况，优化内控实施效果，完善部门工作制度，防范管理风险。通过内控体系的建立和贯彻执行，公司的管理更加规范，运行更有序，风险防范更全面，管理关键的控制更有效，公司管理水平得到提升。

(2) 陆续推进 ERP 二、三期建设，巩固一期建设成果。在修改、完善药业本部 ERP 系统的基础上，进一步实施了各子公司的 ERP 项目，药业本部 ERP 三期建设将实施集团化的财务管理和预算管理。

(3) 加快推进年轻复合型管理人才的培养，加强专业技术人才队伍建设，鼓励管理创新、技术创新，为实现公司快速发展提供源动力。2013 年公司新招聘人员 62 人，其中博士 1 人，硕士 6 人，本科生 29 人，大专及以下 26 人，进一步增加了公司人才储备。同步开展工人技能等级鉴定工作，并对员工的晋升通道和专业技术职称认定进行了调整，使其更合理、更具激励机制。

(三) 严格药品监管，保证生产质量安全

坚持视质量为企业的“生命线”。按照新版药典与新版 GMP 的要求，公司对软、硬件系统进行合理的调整，完善质量体系；通过培训和专家指导提高员工素质，保证产品质量。对公司现有的生产质量的管理文件、工艺规程、岗位 SOP、批记录、清洁规程、质量标准等根据新版 GMP 的要求及旧版不足之处进行修订补充。对变更管理、偏差管理、供应商管理等进行完善和补充，制定和建立了风险评估、年度质量分析等质量管理体系。公司在贵州建设原药材的生产基地，对原药材的质量进行严格把控，从生产的源头上减少了原材料的质量隐患。2013 年公司所生产的产品经各级药监、质监系统的抽查检验，全部符合规定，无发生任何质量事故。

二、研发和技术改造情况

(一) 着力科研项目，研发再上新台阶

面对国家医药管理政策变化带来的巨大压力，公司继续沿着公司十二五发展战略确定的发展方向，以技术创新为推手，着力推进产品研发和工艺改进，成效明显。2013 年主要开展新药研发，自主产品的二次开发、老品种工艺改进研究、食品和保健品的研发以及一些共性问题研究等。2013 年公司投入研发费用 4699.15 万元，为企业的科研和自主创新能力的提升提供了强力保障，有效提升了制造装备、控制能力水平，提高质量保证能力和生产效益。双孢蘑菇珍华片取得保健食品注册批件并于 2013 年正式投产（批件号：国食健字 G20120567），这是我司发展史上拿到的第一个保健食品批件。

（二）立足长远发展，扎实推进技术改造

公司立足长远发展，通过制定一系列的技改和设备引进规划，在提升生产力的同时，在一定程度上提高了经济效益，为加快企业技术创新、调整产业结构、推动产业优化升级提供了有力的保障。公司以片仔癀产业园建设为重点核心开展技改工作，目前产业园建设项目进展顺利，已经开始一期工程的建设与施工准备，预计 2014 年第一季度动工。报告期内完成技改投资总额 6175 万元，其中片仔癀产业园投资 2963 万元。报告期内公司新增两条国内先进的中药提取生产线 T3、T4，已通过省药监系统的现场检查，获得生产许可，并开始投入生产运行。为进一步激发科技、管理人员的创新热情，推动企业科技进步，公司对 2013 年公司科技创新活动中做出贡献的员工进行了表彰奖励。

三、投资和股权融资工作

（一）对外投资情况

为了实现高速稳健的发展，公司不断加大对外投资的力度，开辟企业新的产品市场，促进了核心产品片仔癀在产品功效和应用范围的双向延伸，显著提升了企业综合实力。2013 年，公司主要以成立合资公司和控股子公司为投资方向，分别于 2013 年 1 月，成立广州片仔癀国药堂医药有限公司；2013 年 5 月，成立子公司福建片仔癀诊断技术有限公司；2013 年 5 月，与台湾耐斯集团爱之味公司合资（总投资 2 亿人民币）设立漳州片仔癀爱之味生技食品有限公司，生产经营片仔癀牌的清解茶等饮品，工厂选址在漳浦县绥安区工业区约 200 亩，该项目投产后将加快片仔癀药业公司的快速发展。子公司的设立，将进一步挖掘片仔癀品牌利用价值，延伸片仔癀产业链，拓宽片仔癀在食品和保健品上的开发领域，达到快速提高企业技术档次和整体竞争力的目的。

2013 年对外投资总额达 5351 万元（不含产业园、化妆品迁建等技改项目）。

（二）主要子公司和参股公司的经营情况

至 2013 年底公司已有 16 家控股子公司及 3 家参股公司，公司立足于总体的发展目标，通过实施调整经营班子、拓宽融资渠道、优化资本结构、建立内控制度等重要措施，加强对旗下子公司的管理。通过科学调整与合理管控，提升公司本部及子公司的战略协同，充分发挥人财物方面的优势互补，进一步激发各子公司发展潜力，促进本部及子公司跨越式发展。

化妆品公司：2013 年，面对国家宏观经济形势不乐观，市场消费需求不旺的外部环境，公司以新品推出为契机，以加强渠道建设和管理为支撑，以加大广告宣传为推手，以拉动终端动销为重心，不断开拓新市场，全年营业收入（合并日化公司）首次突破 1 亿元大关，达到 1.06 亿元，同比增长 31.23%。

片仔癀（漳州）医药有限公司：坚持按照“扩规模、抢市场、防风险、抓内控”的科学发展思路，通过调整经营策略，深化供应、物流配套改革，扩大第三终端的业务配送额，积极拓展中药材业务，以企业良好的品牌效应巩固并扩大了市场份额。医药公司（合并国药堂）全年营业收入 6.22 亿元，扣除内部交易后 5.42 亿，比去年增加 11.67%。

国药堂公司：在公司的多方支持下，片仔癀国医馆经过半年多的前期筹备工作，于 2013 年 6 月取得了《医疗机构执业许可证》，并陆续推出了特诊、义诊、中医讲堂活动。现国医馆有驻店医师 7 名，并邀请了多位名中医专家定期看诊，成功开辟了特色服务医疗专区，赢得了广大市民的一致好评，扩大了国医馆在当地的影响力。

四川片仔癀麝业公司：通过进一步推行 GAP 实施，合理调整饲料配方，加强繁育期间管理，2013 年林麝存栏数稳定增长正常；圆满完成与陕西麝业的林麝种源交流工作，改善了林麝种群的基因多样性，避免因封闭养殖导致种群退化。

陕西片仔癀麝业公司：继续推进“公司+农户+基地+科研”发展模式，不断投入，扶持和带动当地养殖户的发展，至 2013 年底，与公司签约的农户林麝存栏数已超过两千头，较为有效地解决了片仔癀原材料瓶颈问题；成功地从四川引进林麝种源，并以此为基础尝试开展林麝农户寄养方式；积极实施工信部中药材资助项目麝香产业化基地建设，已完成中期绩效评价，有望获得滚动资金支持。

电子商务公司：通过对网络市场的全面整顿，原有网络市场化妆品价格混乱的情况得到明显改善，日渐趋于规范和标准化。2013 年营业收入为 1776.74 万元（不

含税), 大大提前完成全年计划营业收入 500 万元(不含税)的销售目标, 不仅加强了片仔癀品牌的全网宣传, 还进一步扩大了片仔癀品牌全网占有率。

贵州片仔癀大明中药饮片有限公司: 厂房等设施完工并进入装修阶段, 厂区道路等配套设施已动工, 预计 2014 年 5 月 1 日全部竣工并试生产。公司争取上半年申报药品 GMP 认证, 下半年进入正常生产经营阶段。

(三) 实施股权再融资的情况

2013 年 6 月, 公司首次实施股权再融资方案, 以配股形式, 融资 7.76 亿元, 扣除发行费用后, 融资净额 7.52 亿元, 用于片仔癀产业园药品保健品生产基地建设项目及补充流动资金。

四、公司治理工作

公司严格按照有关法律法规的要求, 不断健全和完善公司法人治理机制, 提高企业规范运作水平, 维护股东权益。

(一) 严格遵守信息披露制度

公司严格按照《公司法》、《证券法》、《股票上市规则》等有关法律法规, 按照上交所的有关规定, 及时、准确地披露年报、中报和季报, 披露对公司股票价格可能产生重大影响的信息, 2013 年完成 4 个定期报告和 48 个临时公告。公司严格遵守《内幕信息知情人登记管理制度》, 规范重大信息的内部流转程序, 强化敏感信息内部排查、归集、传递、披露机制, 将信息的知情者控制在最小范围, 并按要求在年报正式披露后的 5 个工作日内向省证监局报备内幕知情人名单。严格按照《外部信息报送和使用管理制度》的要求对外报送信息, 公司于 2013 年 1 月 26 日公布了业绩快报, 保证在年报公布前向外部单位提供的信息晚于快报时间, 并且提供的信息少于快报上披露的信息。

(二) 加强投资者关系管理工作

公司严格按照《投资者关系管理制度》的要求, 做好投资者关系管理工作, 保障公司与股东联系渠道的畅通, 通过多样化的投资者交流方式, 让投资者能够及时、准确、平等的了解到公司的经营发展情况, 并充分表达其对于公司经营发展的建议和意见, 公司在决策时做到重视并参考机构投资者的意见, 提升了投资者、市场乃至整个社会对公司文化和公司价值的认同感, 维护了公司良好的市场信誉和社会形象。

(三) 加强企业文化建设

公司根据十二五发展战略规划和年度经营计划部署，更新观念，厘清思路，不断挖掘“片仔癀”深厚的历史积淀和文化内涵，注重传承与创新，重视品牌文化建设，提升片仔癀产品价值。报告期内，片仔癀博物馆突出彰显“片仔癀”这一名贵中成药的地方特色，极力弘扬中医药文化之博大精深，不断扩充丰富馆藏的历史内涵，开馆以来接待参观游览者达数万之众，荣获“福建省中医药文化宣传教育基地”称号。此次获得认证的省级中医药文化宣传教育基地仅有 4 家，片仔癀博物馆位列其中，是我省唯一一家入选的完全由企业负责筹建管理、以宣传中医药文化为主题的特色博物馆。

五、董事会日常工作情况

（一）董事会会议情况及决议内容

2013 年，公司第四届董事会召开了第 35 次到第 42 次会议。上述 8 次董事会会议共审议了 27 项议案，会议相关决议的公告已发布在上海证券交易所网站和相关媒体。

（二）董事会对股东大会决议的执行情况

2013 年，公司召开了 2012 年年度股东大会、2013 年第一次临时股东大会。公司第四届董事会严格执行了上述股东大会决议，并接受监事会的监督。

公司 2012 年年度股东大会审议通过有关利润分配议案，每 10 股派发现金股利 8.00 元（含税）。有关利润分配方案已由公司董事会组织实施完毕。

2014 年工作思路

2013 年以来，受医院终端费用控制、医疗机构药品集中招标采购降价预期的影响，中西药品零售额增速出现阶梯式下滑，医药行业利润增速进一步放缓，增收不增利的现象愈加明显。国家发改委酝酿多时的中成药降价方案迟迟未能确定，给中成药生产企业 2014 年的业绩预期增加了不确定性。此外，美国量化宽松的退出造成新兴市场国家货币贬值、经济出现新的不稳定，人民币对美元从升值向贬值转变，国内外经济形势依然严峻，不容乐观。在新形势下，企业不仅要面对产品技术升级、新版 GMP 认证形成的成本上升压力，还要面对如何适应市场环境变化和同业竞争者、商业终端以及消费者需求变化的挑战。

与此同时，也要看到机遇与挑战并存。在医药流通体制改革和新医改政策的多重作用下，国家对中医药的扶持和重视与日俱增，随着职工医保、城镇居民医保和新农合政策及基本药物制度等医改政策的深化和进一步实施，对医药行业整体带来了发展机遇。2014 年，我们必须上下同欲、抢抓机遇、创新理念、锐意改革。

根据公司十二五规划及宏观环境影响分析，公司 2014 生产经营的主要目标拟定为：全年营业收入 15 亿元，净利润 4.8 亿元。为完成上述目标，公司将着力实现“两个转变，三个聚焦”，即实现从传统经营理念向现代经营理念的转变，从生产为中心向以顾客为中心的转变，聚焦资源、聚焦应用、聚焦营销，并致力于：

一、构建一体化营销战略体系，培育市场增长点

公司要进一步做好主营业务中成药的营销，规范片仔癀市场价格，建立完善各地销售员工培训机制，开展病例收集活动，加强 VIP 客户动态管理，着力推出精美水晶瓶礼盒，提升片仔癀作为伴手礼的特性，发展新的高端消费人群，通过拓展宣传渠道和方式，突出产品“卖点”，提高宣传推介针对性，加大企业文化和品牌建设投入，维护片仔癀品牌的高端形象，增强主导产品的营销能力。进一步开展与国内知名专家联合的片仔癀保肝护肝临床研究，提升片仔癀在处方药领域的广泛应用。同时继续深入拓展市场，加快与华润医药合作步伐，构建一体化营销体系，加强与国内各大型医药连锁公司的合作，提高片仔癀和公司其他产品的市场覆盖率。努力发展控股子公司的护肤、日化产品的营销工作，培育护肤类产品群中的明星产品和日化品类中的牙膏产品，迅速做大做强片仔癀化妆品公司，培育公司快速发展的增长点。

二、发挥技术创新主导作用，增强可持续发展后劲

在继续开展原有研究工作的基础上，公司要加大力度进行中药新药的研发、公司自主品种的二次开发、保健品和食品的研发。在新产品研发方面，公司将与中国药科大学、广州中医药大学第一附属医院等高校、科研机构合作，研发治疗高效镇痛新药、抗哮喘新药以及治疗肠易激综合征等新药；与香港大学生物医药技术国家重点实验室合作，研制化学发光试剂产品；进行福建省海洋产品综合开发利用研究，中药材规范化种植基地建设及系列研究，从源头上保证公司产品的原料及成品的质量，更好地为大众健康做出贡献。

三、开工建设片仔癀产业园，奠定未来发展基础

漳州市重点项目 1000 亩片仔癀产业园已完成整体规划和前期工作，其中一期

工程、配股融资募投项目--300 亩药品保健品生产基地将于近期开工，预计 2017 年建成投产。项目建成后，将大幅提升公司的药品保健品生产能力，为公司十三五规划的快速发展奠定产能保证。

四、发挥药业本部优势，带动产业链健康发展

1、医药公司与国药堂连锁：医药公司要持续强化 GSP 管理，全力以赴确保新版 GSP 认证顺利通过，确保药品经营质量与安全；提高服务质量，扎实做好“九标”的准备工作；完善内部控制体系，改善各项管理工作；积极开拓市场，加大物流配送力度，确保全年销售指标顺利完成。

国药堂连锁 2014 年计划新开 2-3 家门店，通过拓展市场，优化服务，提升品牌形象，应对市场激烈竞争。要完善内控制度、绩效考核制度和分配制度，实现公司精细化管理；增设网点，拓宽经营服务范围，开展“名医+名药+名店”三位一体中医药特色服务，进一步推进国医馆的开发建设；依托国药堂连锁药店设立片仔癀体验馆，提升消费者购买片仔癀的体验和 VIP 服务；成立大客户部，增加团购业务；引进新品，寻找新的利润增长点；严把质量关，确保 GSP 认证通过。

2、化妆品公司：要针对企业生产经营出现的新情况新问题，在销售策略与渠道狠下功夫，拓展空白市场，开拓百货商超渠道，提升市场份额；进一步提升美导团队的专业性、规范性和业务素养；继续大力支持片仔癀专柜的化妆品销售，密切配合其做好动销、人员培训等工作，促进其良性运作。同时，电子商务公司要与化妆品公司密切互动配合，通过政策倾斜、新品支持、场地支持，加大广告和品牌推广投入，抓好新品研发等手段，努力做大电商市场。

3、爱之味生技、诊断技术、生物科技、医疗器械、贵州大明饮片、麝业等子公司要继续遵循公司的战略意图，发挥各自的产品特点和市场特点，与母公司保持战略协同，力争在产业链形成新的增长点。

五、加强人才队伍建设，提供人力资源支撑

根据公司发展规划和“十二五”人力资源战略要求，2014 年将继续深化人力资源制度建设，努力构建人力资源精细化管理体系，提升人力资源管理水平。建立和完善人员招聘、培训、职业发展、绩效考核和薪酬激励机制，加快招募和引进专家、博士后等高层次及紧缺人才，进行合理的专业人才储备，优化人才队伍结构；同时结合新版 GMP 认证要求，创新培训方式和内容，全面系统做好员工专业知识、专业技能的培训和能力提升工作，提高员工综合素质；根据经营工作目标和各部门职

责变化进行岗位分析，修订和完善岗位说明书，明确和细化岗位职责和目标任务，完善员工绩效考核机制，激发员工的积极性和责任感。

2014 年，公司新一届董事会将与全体员工同心同德，改革创新，奋发拼搏，按照发展战略目标的要求，坚持以“弘扬中药文化，发展百年企业，追求卓越品质，造福生命健康”为使命，以药品生产经营为主线，致力于发展具有特色的自主知识产权的中成药品种，加快大健康领域的产品培育，努力开拓市场，坚持继续走合作兼并的道路，推动公司科学发展跨越发展，让发展的成果更多地惠及广大股东和公司全体员工，将片仔癀这一百年老字号带入更加辉煌灿烂的明天！

以上报告请各位董事审议。

漳州片仔癀药业股份有限公司

董 事 会

二〇一四年四月九日