

证券代码：002317

证券简称：众生药业

公告编号：2017-025

广东众生药业股份有限公司 2016 年年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

董事、监事、高级管理人员异议声明

姓名	职务	内容和原因
----	----	-------

声明

除下列董事外，其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名
-----------	-----------	-----------	--------

非标准审计意见提示

适用 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

是否以公积金转增股本

是 否

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为：以 814,823,076 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 1.80 元（含税），送红股 0 股（含税），不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	众生药业	股票代码	002317
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	周雪莉	陈子敏	
办公地址	广东省东莞市石龙镇西湖工业区信息产业园	广东省东莞市石龙镇西湖工业区信息产业园	
电话	0769-86188130	0769-86188130	
电子信箱	zqb@zspcl.com	zqb@zspcl.com	

2、报告期主要业务或产品简介

1、报告期内公司所从事的主要业务、主要产品及其用途、主要的业绩驱动因素

公司为中国制药工业百强企业，是一家集药品研发、药品生产和市场营销为一体的国家火炬计划重点高新技术企业，目前的主营业务是中成药、化学药、化学原料药和中药饮片的

研发、生产和销售。公司坚持内生式增长与外延性拓展双轮驱动的发展战略，矢志成为中国一流的医药健康产业集团。

公司秉承“以优质产品关爱生命，以优质产品健康大众”的企业宗旨，立足眼科、肿瘤、心脑血管、糖尿病、非酒精性脂肪肝炎及老年性退行性病变等核心治疗领域，不断拓展公司产业链，丰富公司产品群，夯实中成药主导业务的竞争优势，积极布局化学药业务，提升创新药研发能力。

(1) 公司主要产品及其用途如下：

类别	药品名称	用途
中成药	复方血栓通系列产品	具有活血化瘀、益气养阴的功效，临床用于血瘀兼气阴两虚证的视网膜静脉阻塞、糖尿病视网膜病变、老年黄斑变性等眼底疾病的治疗；用于血瘀兼气阴两虚证的冠心病心绞痛。
	众生丸系列产品	清热解毒、活血凉血、消炎止痛。用于上呼吸道感染，急慢性咽喉炎，急性扁桃腺炎等症。
	脑栓通胶囊	活血通络，祛风化痰。用于风痰瘀血痹阻脉络引起的缺血性中风病中经络急性期和恢复期。
	清热祛湿颗粒	清热祛湿，益气生津。用于暑湿病邪引起的四肢疲倦、食欲不振，身热口干。
	复方丹参片	活血化瘀，理气止痛。用于气滞血瘀所致的胸痹，症见胸闷、心前区刺痛；冠心病心绞痛见上述证候者。
化学药	注射用单磷酸阿糖腺苷	抗病毒药物，主要适用于治疗疱疹病毒感染引起的口炎、皮炎、脑炎及巨型细胞病毒感染。
	头孢克肟分散片	抗生素药物，用于治疗慢性支气管炎急性发作、急性支气管炎并发细菌感染、支气管扩张合并感染、肺炎；肾盂肾炎、膀胱炎、淋球菌性尿道炎；急性胆道系统细菌性感染（胆囊炎、胆管炎）；猩红热；中耳炎、鼻窦炎。
	硫酸铝口服混悬液	用于治疗胃溃疡及十二指肠溃疡。
	盐酸氮卓斯汀滴眼液	季节性过敏性结膜炎症状的治疗和预防。
	普拉洛芬滴眼液	外眼及眼前节炎症的对症治疗（眼睑炎、结膜炎、角膜炎、巩膜炎、浅层巩膜炎、虹膜睫状体炎、术后炎症）。
	复方醋酸地塞米松乳膏	用于局限性搔痒症、神经性皮炎、接触性皮炎、脂溢性皮炎以及慢性湿疹。

截至目前，公司共有十家子公司，包括有两家从事医药制造的全资子公司，三家从事医药贸易的全资子公司，一家从事眼科领域投资管理的全资子公司，一家从事药材种植和饮片加工的控股子公司，一家从事企业管理咨询的全资子公司，一家从事项目投资和管理的控股子公司，一家从事医药贸易的控股子公司。

(2) 报告期内主要的业绩驱动因素

报告期内，公司在医药体制深化改革的背景下，面对行业政策的重大变革，保持了营业收入的稳定增长，归属于上市公司股东的净利润同比增长39.65%。

1) 内生式增长稳步推进

报告期内，公司实现营业收入169,248.58万元，同比增长7.27%，实现营业利润45,830.21万元，同比增长37.74%，实现归属于上市公司股东的净利润41,436.90万元，同比增长39.65%。

①中成药经营情况：报告期内，中成药销售实现营业收入113,262.26万元，同比增加5.76%。

②化学药经营情况：报告期内，化学药销售实现营业收入40,561.12万元，同比增加49.14%。并购先强药业，增强了公司化学药业务新的业绩支撑及新的业绩增长源。

③中药饮片经营情况：报告期内，中药饮片销售实现营业收入3,018.72万元，同比减少58.64%。

④中药材经营情况：报告期内，中药材销售实现营业收入1,674.30万元，同比减少41.04%。中药饮片、中药材销售收入同比下降，原因在于公司对益康中药的业务结构进行战略调整。

⑤原料药经营情况：报告期内，原料药销售实现营业收入4,728.13万元，同比增加28.13%。并购先强药业新增特色原料药，为公司增加业绩增长源。

2) 外延性并购凸显，促进主营业务收入较快增长。

先强药业并入上市公司后，保持其经营实体存续并在其原管理团队管理下运营，业务快速健康发展，2016年，先强药业经审计后的净利润为12,806.26万元、扣除非经常性损益后的净利润为12,236.38万元，先强药业实现了其2016年度扣减非经常性损益后的净利润不低于9,600万元的业绩承诺。益康中药2016年度营业收入16,125.62万元，净利润为1,511.16万元，实现了其2016年度净利润不低于1,200万元的业绩承诺。

(2) 报告期内公司所属行业的发展阶段、周期性特点以及公司所处的行业地位

1) 医药行业的发展阶段、周期特点

医药行业是我国国民经济的重要组成部分，医药行业的发展与提高人民生活质量密切相关。2016年，在医药政策频繁出台、医保支出收紧的大背景下，市场增速快速回调，行业发展速度持续放缓。同时，国务院印发了《“健康中国2030”规划纲要》（以下简称“规划纲要”），“健康中国”上升为国家战略，规划纲要已经明确“共建共享、全民健康”是建设健康中国的战略主题，围绕这一战略主题，到2030年要实现五大战略目标，其中健康服务能力大幅提升，健康服务业总规模2020年达到8万亿，2030年达16万亿元；国务院发布《国务院办公厅关于促进医药产业健康发展的指导意见》，强调了医药产业是支撑发展医疗卫生事业和健康服务业的重要基础，是具有较强的成长性、关联性和带动性的朝阳产业，在惠民生、稳增长方面发挥了积极作用。

随着我国公共卫生体系建设的提速、疾病预防控制体系的不断完善、人口老龄化进程的

加快、政府卫生投入的增加、健康意识的增强、疾病谱的不断扩大以及全面放开二孩的政策等因素驱动，医药市场依然存在刚性需求。

内需的刚性增长、医改的持续快速推进以及国家对产业规范、产业升级等一系列行业政策导向都将使医药行业竞争日趋激烈，促进行业的整合发展。以调整产品结构、完善产业链、扩大规模效应等为目的的企业间并购重组或将成为今后一段时期行业的主旋律。

2) 公司所处的行业地位

公司为国家火炬计划重点高新技术企业，也是中国制药工业百强企业和医药上市公司净利润50强企业，目前公司拥有25个剂型359个国药准字号中西药产品，其中63%为国家医保品种，29%为国家基药品种，整体资质较好。公司产品涉及领域包括眼科、心脑血管科、神经科、消化科，以及抗感染、糖尿病等领域，收购先强药业后，又增加了抗病毒类、抗生素类、产科类等领域。公司产品剂型丰富，产品涵盖中成药和化学药，其中独家品种12个、独家剂型产品7个、独家规格产品7个，具有较大的市场潜力。公司拥有复方血栓通胶囊、众生丸、脑栓通胶囊等3个销售过亿的中药大品种。2012年至2016年，公司营业收入复合增长率为17.55%，高于行业增速。

(3) 核心竞争力分析

1) 产品优势

公司、全资子公司华南药业和先强药业拥有片剂、胶囊剂、滴眼液、冻干粉针等25个剂型、359个药品生产批文，产品覆盖眼科、心脑血管疾病等重大疾病领域，产品布局完整，梯队合理，为公司的未来发展提供了丰富的产品基础。

公司及全资子公司华南药业、先强药业共有103个产品品规入选《国家基本药物目录》（2012年版）。公司核心品种“复方血栓通胶囊”入选《国家基本药物目录》（2012年版）；公司全资子公司华南药业核心品种“脑栓通胶囊”入选《广东省基本药物增补品种目录（2013年版）》及《国家基本药物重庆市补充药物目录》（2013年版）。

公司及全资子公司华南药业、先强药业共有225个产品品规入选《国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录（2017年版）》（以下简称“医保目录2017版”），其中甲类116个，乙类109个。本次新入选目录品规5个，分别为盐酸氮卓斯汀滴眼液（眼科核心品种）、复方血栓通软胶囊（眼科品种）、对乙酰氨基酚栓（儿科，2个规格）和烟酰胺片。公司核心品种复方血栓通胶囊、脑栓通胶囊、盐酸氮卓斯汀滴眼液、硫酸铝混悬液等，以及公司的十二个战略普药均列入医保目录2017版。

复方血栓通胶囊、脑栓通胶囊、众生丸、清热祛湿颗粒、盐酸氮卓斯汀滴眼液、硫酸铝

口服混悬液、复方血栓通片、复方血栓通软胶囊、众生胶囊、小儿增食颗粒、明目地黄胶囊、复方醋酸地塞米松乳膏、注射用长春西汀、注射用氢溴酸高乌甲素、利巴韦林片、利福平胶囊、氯芬黄敏片、维生素C片、盐酸小檗碱片、氢溴酸右美沙芬片、头孢氨苄胶囊、尼莫地平片、双氯芬酸钠肠溶片、注射用单磷酸阿糖腺苷、头孢克肟分散片、盐酸甲氯酚酯胶囊、盐酸利托君注射液等产品获评为广东省高新技术产品。

经过多年的产品战略规划，围绕公司核心治疗领域，结合未来疾病谱变化以及国家政策和市场的变化趋势，形成了眼科、心脑血管、呼吸系统、儿科用药、妇产科等领域系列品种。

①眼科

眼科是公司的核心业务板块，目前公司已经获批的产品有十二个，处于临床研究和生产注册的产品有六个，共同构成了覆盖眼科的全品类产品群。

A.治疗眼底病产品

复方血栓通系列产品是眼底病治疗用药，具有活血化瘀、益气养阴的功效，临床用于血瘀兼气阴两虚证的视网膜静脉阻塞、糖尿病视网膜病变、老年黄斑变性等眼底疾病的治疗，复方血栓通胶囊是《国家基本药物目录》（2012年版）中治疗眼底病的唯一中成药，并继续是医保目录2017版甲类品种。复方血栓通软胶囊新进医保目录2017版，对公司眼科板块业务拓展将起积极作用。

B.抗过敏产品

首仿品种盐酸氮卓斯汀滴眼液是抗过敏产品，适应症为季节性过敏性结膜炎症状的治疗和预防，作为国内仅有的2种“斯汀类”滴眼液之一，目前已经占据市场份额前列。作为公司眼科核心产品的盐酸氮卓斯汀滴眼液新进医保目录2017版，对公司眼科板块业务拓展将起积极作用。

C.视疲劳、干眼症产品

全国仅有6个生产批文的复方门冬维甘滴眼液（临床用于抗眼疲劳，减轻结膜充血症状）和复方氯化钠滴眼液（治疗干眼症，眼睛疲劳，带隐形眼镜引起的不适症状和视物模糊、眼分泌物过多）、萘敏维滴眼液（用于缓解眼睛疲劳、结膜充血以及眼睛发痒等症状）组成了公司OTC产品中用于治疗视疲劳、干眼症的产品组合，共同满足不断增加的视疲劳、干眼症市场需求。

用于干眼症治疗的产品还有地夸磷索钠滴眼液，目前处于临床研究阶段。

D.抗炎产品

包括进口在内全国仅有3个生产批文的普拉洛芬滴眼液，是治疗非感染性角结膜炎的主要

品种，临床用于创伤性结膜炎、隐形眼镜造成的角膜炎等，用药后可迅速缓解炎症，加快伤口愈合，而且具有抗炎、镇痛的功效。此外，普拉洛芬联合抗感染药物也用于感染性眼科疾病，增进视网膜新陈代谢，有助于对抗视网膜炎症。HDM系统数据显示，2015年国内重点城市公立医院普拉洛芬用药金额为3.38亿元，同比上一年增长20%。目前，普拉洛芬滴眼液市场由原研厂家日本千寿制药主导，公司产品已经上市将发挥公司在眼科领域的资源优势，积极拓展扩大公司该产品的市场份额。

E.抗感染产品

公司已获得生产批文的盐酸洛美沙星滴眼液，适用于敏感致病菌引起的外眼部感染性疾病，如细菌性结膜炎、角膜炎、角膜溃疡、泪囊炎等。

公司抗感染品种还有盐酸莫西沙星滴眼液，用于治疗细菌性结膜炎，目前处于临床研究阶段。

F.青光眼用药

公司的青光眼用药有马来酸噻吗洛尔滴眼液，用于原发性开角型青光眼具有良好的降低眼内压疗效，目前处于申报生产阶段。

G.白内障用药

公司的白内障用药牛磺酸滴眼液，用于牛磺酸代谢失调引起的白内障，也可用于急性结膜炎、疱疹性结膜炎、病毒性结膜炎的辅助治疗，目前处于申报生产阶段。

H.其它

公司的中成药制剂明目地黄胶囊具有滋肾，养肝，明目的功效，用于肝肾阴虚，目涩畏光，视物模糊，迎风流泪。

公司将继续丰富眼科产品线，发挥公司在眼科领域的市场资源优势，夯实并打造公司眼科领域品牌创新企业形象。

②心脑血管

公司拳头产品复方血栓通胶囊，临床可用于血瘀兼气阴两虚证的稳定性劳累型心绞痛；脑栓通胶囊活血通络、祛风化痰，临床用于风痰瘀血痹阻脉络引起的缺血性中风病中经络急性期和恢复期。复方血栓通胶囊和脑栓通胶囊凭借其确切疗效在心脑血管疾病防治中发挥其独特的作用。心脑血管市场容量大，疗效确切、质量优秀的品牌产品具有拓展市场份额的空间。脑栓通胶囊继续入选医保目录2017版，公司将借助复方血栓通胶囊的市场推广经验和市场资源，将脑栓通胶囊打造成公司第二增长极。

同时，公司拥有主要用于急性、慢性活动型肝炎、缺血性脑血管病后遗症、脑损伤、心

肌炎等病症的辅助治疗的注射用三磷酸腺苷二钠氯化镁的生产批文。此外，还有尼莫地平片、硝苯地平片、曲克芦丁片、阿司匹林片、尼群地平片、黄豆苷元片、卡托普利片、双嘧达莫片等数十种治疗心脑血管疾病药物。

③呼吸系统

公司拳头产品众生丸具有清热解毒、活血凉血，消炎止痛的功效，用于治疗上呼吸道感染，急、慢性咽喉炎，急性扁桃腺炎等症。众生丸是广东省名牌产品，公司OTC的第一品牌，在华南地区几乎家喻户晓，也是公司销售过亿的品种之一。

公司及全资子公司华南药业的羧甲司坦口服溶液、羧甲司坦片，临床用于慢性支气管炎、支气管哮喘等疾病引起的痰液粘稠、咳痰困难和痰阻塞气管等病的治疗；愈创甘油醚片，适应症为用于呼吸道感染引起的咳嗽、多痰；治咳枇杷合剂清肺热、止咳、祛痰，临床用于风热侵肺引起的口干作渴，咳逆痰多及支气管炎咳嗽。加上枸橼酸喷托维林糖浆、富马酸酮替芬片、盐酸溴己新片、盐酸右美沙芬片、磺胺新林胶囊、磷酸哌嗪片、磷酸苯丙哌林片等治疗呼吸系统疾病药物，构成了呼吸系统治疗药物的产品群。现今环境恶化、雾霾天气频发等因素造成呼吸系统疾患日益增多，公司呼吸系统产品集群将发挥其临床效用，获得更大市场空间。

④儿科、妇产科

在儿科方面，公司有独家剂型品种富马酸氯马斯汀口服溶液和小儿增食颗粒，富马酸氯马斯汀口服溶液主要用于过敏性鼻炎、荨麻疹、湿疹及其他过敏性皮肤病，尤其适用于儿童以及吞咽有困难者使用；小儿增食颗粒具有消食导滞、增进食欲的功效，主要用于治疗小儿厌食症、小儿食积。先强药业产品盐酸甲氯芬酯胶囊可用于小儿智力发育迟钝和小儿遗尿；用于治疗疱疹病毒感染引起的口炎、皮炎、脑炎及巨细胞病毒感染的注射用单磷酸阿糖腺苷和用于治疗病毒性肺炎、病毒性上呼吸道感染的炎琥宁注射液，也可用于儿科相关疾病的治疗。

在妇产科方面，公司全资子公司先强药业的盐酸利托君片及盐酸利托君注射液、冻干粉针，全国仅唯有先强药业同时拥有3种剂型加原料的生产批件，临床用于预防和治疗妊娠20周以后的早产；还有用于早期宫外孕检测的妍诺牌“异常妊娠检测试剂盒”（韩国韩益株式会社向先强药业全资子公司广东鸿强医药销售有限公司授予妍诺的中华人民共和国全国地区独家销售总代理权）。

随着国家全面放开二孩的政策落实以及儿科产品临床缺乏的现状，公司的儿科、妇产科产品将发挥其临床疗效，获得市场空间。

2) 技术及研发优势

研发创新是众生药业发展的基石和战略方向。公司围绕眼科、肿瘤、心脑血管、糖尿病、非酒精性脂肪肝炎及老年性退行性病变等核心治疗领域，每年提取销售收入的5%以上持续投入研发，建立并逐渐完善创新研发平台，不断开发具有自主知识产权的新产品，全面提高公司的核心竞争能力。通过长期创新活动实践，公司形成了“自主创新”和“产学研合作”相结合的创新研发模式。

为配合研发战略，公司建立了“新产品开发中心”，实验室面积超过5,000平方米，搭建了“国家博士后科研工作站”、“广东省创新药物产业化工程技术研究中心”、“广东省企业技术中心”、“广东省中药制剂工程技术研究开发中心”等专门从事药物研发的科研机构 and 平台；研发中心拥有一支由博士、硕士、学士等不同学历层次构成并且具有丰富药品研发经验的新产品研发队伍，各类研究与试验开发人员200多人。

围绕公司核心治疗领域，以“满足临床未被满足的需求”、“研发具有独特临床价值的品种”为目标，积极开展创新药的研发并努力实现产业化；致力于新型制剂技术、微粒载药系统平台技术的研究及产业化，积极研发具有明显临床优势的纳米制剂等新型制剂新药。截至目前，研发中心共开展10个创新药和2个纳米制剂的研发，其中3个新药已经完成临床前研究及临床试验注册申请工作，并获得药品注册申请受理通知书，分别是治疗非酒精性脂肪肝炎(NASH)的一类创新药ZSP1601原料及片、治疗小细胞肺癌等恶性肿瘤的一类创新药ZSP1602原料及胶囊和治疗特发性肺纤维化及恶性肿瘤的一类创新药ZSP1603原料及胶囊；2个纳米制剂已经完成中试样品制备并正开展安全性评价研究。

积极开展中药现代化新技术及新工艺研究，采用指纹图谱技术、中药提取自动化控制技术、滴丸生产技术等应用于新产品的开发和拳头产品的二次开发，采用谱效学、网络药理学等新方法研究中药复方的作用机理和作用靶点。公司的核心产品复方血栓通胶囊、脑栓通胶囊质量标准被纳入2015年版药典，其中，复方血栓通胶囊是目前药典收载口服固体制剂中采用指纹图谱质量控制技术控制产品质量的9个产品标准之一，也是复方血栓通系列产品中唯一拥有指纹图谱的品种，基于复方血栓通胶囊质量标准、作用机理、作用靶点等相关研究的“重大新药创制”科技项目顺利通过了验收，基于多学科核心关键技术的研究及推广应用成果获得广东省科学技术奖一等奖，其研究成果在“Evid Based Complement Alternat Med”、“PLoS One”等期刊上发表了10余篇SCI论文。公司的“复方血栓通胶囊标准化建设”项目获得国家中药标准化项目立项，该项目对公司在眼科、心血管科中成药领域树立标杆性地位具有重要意义，进一步奠定了公司作为中药大品种复方血栓通胶囊系列产品的原研者，标准的制定者，技术的

引领者以及市场的主导者的地位。

坚持走“产、学、研”相结合的道路，不断创新，取得显著成效。近几年，与四川大学、中国中医科学院、北京中医药大学、浙江大学、中国药科大学、中山大学、上海药明康德新药开发有限公司等高校、科研院所、CRO公司建立了紧密的技术合作关系，在人才培养、科研成果转化、新药研发等方面开展深度产学研合作，为公司提供外部的专家智库支持，不断将社会化的科研力量转化为众生的创新动力。公司被评为广东省创新型企业，公司的“中药大品种复方血栓通胶囊基于多学科核心关键技术的研究及推广应用”获得2016年度广东省科学技术奖一等奖，该奖项的获得是对公司坚持自主研发、坚持科技创新的成绩肯定，是公司创新发展战略的稳步实施。“有创新才有价值”是公司一直坚持的文化理念之一，创新发展也是公司重要的战略路径，公司将一如既往加强研发的科技创新，持续创新发展。

公司一直重视专利技术的开发与获得，并通过专利保护、行政保护（如中药品种保护）等构建核心产品知识产权保护体系，确保公司产品的市场独占优势。截至报告期末，公司及全资子公司拥有发明专利53项，实用新型专利6项，外观专利16项。

3) 营销优势

营销创新是公司发展的保障和重要举措。出于公司的长远发展考虑，单纯靠传统的处方药销售模式难以支撑未来的市场发展。公司对销售团队进行了精细化管理和完备的体系建设，并推进到全面预算管理的专业化学术推广模式的变革。

经过多年的磨砺，公司的营销团队已开始从专业化的学术推广向专业化的医学服务转变。

公司为适应新医改和“互联网+”的新形势，建立互联网、数字化沟通平台，积极抓住医药行业的互联网机会，积极尝试以消费者体验为中心的新营销模式，与杏树林签署战略合作协议，结合公司在传统领域的线下优势和杏树林在移动互联网领域的技术优势，共同建设及推广以“众生眼科云学院”为代表的杏树林移动医疗平台，建立符合中国现阶段处方药推广和医生关系管理要求的创新模式。

在整个医药行业，互联网工具在营销方面的作用日益强化，利用互联网完成与消费者的沟通，已成为一个新的行业重要命题。公司借助中国国际数码互动娱乐展览会，将“众生丸”顺势打入游戏展，大打跨界营销，这是医药工业企业品牌营销中的首例，更是医药行业营销手段的又一次创新。报告期内，借助互联网平台，在品牌传播方面进行营销创新，完善了“小丸子”和“降火侠”等拟人化的品牌形象，通过设立吃辣节，借力荧光跑等群体参与事件突出和传播产品形象，对公司品牌年轻化进行了多种有益的尝试。通过线下公关事件配合线上活动推出的方式，增强公司与消费者的互动，打造公司的互联网线上形象，同时借助互联网平台，

进行品牌产品的营销创新，探索创新的商业模式。

为更好地推进公司“十三五”战略的实施与落地，迅速扩大业务范围、扩充业务规模，打造销售平台化的创新组织体系，报告期内，公司营销管理中心整合全资子公司众生医贸资源，进行独立运营，众生医贸已在各省逐步推进与专业营销团队合作，共同投资设立营销管理公司，通过组织架构的再次升级与变革，配以专业的营销团队，为挖掘市场潜力，推动业绩提升，实现公司“十三五”战略目标奠定强有力的基础。

根据公司“十三五”战略规划，公司未来的战略定位将以全眼科领域为核心业务板块贯穿整个大健康范畴，构建围绕以眼科生态为核心业务板块的“一体两翼”业务格局（医药+医疗+健康管理），建立眼科专业队伍，深度服务眼科医生和患者，构建眼科健康的产业生态圈。

报告期内，公司参股设立广州糖网医疗科技有限公司，以专业为主导、以创新为核心、以产业为后盾的医疗+互联网模式，积极响应国家医疗资源下沉和分级诊疗的政策，在国内率先实现以工业为背景的糖尿病并发症管理，更是公司积极打造医药服务大数据平台，为公司实现在眼科领域垂直化全业态发展、丰富眼健康生态圈提供了数据、渠道和整合的平台，是公司在健康管理和健康服务方面的积极布局。

报告期内，公司投资设立全资子公司广东前景眼科投资管理有限公司，以眼科CSO平台为基础，完善公司在眼科领域的战略布局，在眼科药物领域、眼科医疗器械领域、眼科医疗服务市场以及眼科健康管理领域进行卡位，发掘眼科医药、医疗、健康领域的投资机会，整合内外部资源，打造眼科全生态圈，进一步扩大公司的业务领域，强化公司未来业务的成长性，增强公司的整体实力和市场竞争优势，建立眼科领域行业位势。

4) 生产制造优势

公司严格按照国家GMP要求，按照国家药品质量标准，以产品工艺规程为生产依据，以GMP规范为准则依法组织生产。公司加强设备升级改造，提高设施、设备的装备水平，积极采用新技术提升并保证产品质量。

公司建成了在线能源监测系统，该系统平台具有能源消耗量分析、能效对标、超额超限预警等功能，公司通过不断健全能源管理体系，逐步建成以在线能源监测系统平台为中心的能源管理模式，通过计算公司产品生产各环节能源成本，为节能技改和精益生产改善提供能源消耗指导性数据，进一步促进公司生产成本控制。报告期内，公司围绕在线能源监测系统平台建设与运用，通过能源监测系统平台的实时数据分析、数据管理运用、锅炉系统优化等措施，进一步推进公司节能减排的工作，能源监测系统平台与能源管理能力结合获得了东莞市甲级能源管理中心验收，公司被评为东莞市节能先进单位。

公司以创新为发展的核心动力，突破传统的能源供应方式，与燃气公司成功“牵手”引进2WM天然气分布式能源站，并采用梯级式能源利用，可同时供应蒸汽、电、冷水三种能源。分布式能源站进一步保障了公司电力供应，并通过能源站冷水与蒸汽的补充，可优化公司的冷水机系统和锅炉系统的运行，提高天然气综合使用效率，有利于降低能源成本。报告期内，天然气分布式能源站项目已完成并网工程，设备的调试工作也已进入尾声，预计在2017年可正式投入运行。分布式能源站项目是公司未来发展能源使用的一种新模式，也是公司在能源综合使用，提高能效，降低成本方面的新举措。

报告期内，公司持续投入技术升级，引入了国内最先进的高速铝塑泡罩包装自动生产线，该生产线的投入使用，使得公司核心产品效能相比原生产线提升一倍以上，大大提升核心产品生产效率。

5) 管理系统优势

公司一直重视信息技术的应用，在已有的ERP系统及办公自动化系统基础上，公司继续针对移动业务信息平台进行了完善和升级，启用了P2PS销讯通在线工具，进一步提高营销绩效驱动与业务管理效果，提升营销业务处理效率，服务于营销终端资源的数据沉淀，提高营销团队管理的执行力。

在人力资源管理方面，公司通过整合招聘渠道，开通“众生招聘”微信公众号，优化招聘平台的使用，整合平台整体运作等方法，利用智能技术和智能设备及平台技术提高招聘效率。为优化绩效管理，报告期内公司引入绩效管理系统，完善绩效数据，强化业务部门绩效过程管理，持续提升组织效能，持续改善绩效。

报告期内，为进一步完善持续改善，持续提升的运营机制，公司开展了为期三年的精益管理全面改善项目，从巩固基础做起，从成本、效率、交货期、规范化管理等方面进行全方位持续改善，进一步提升公司运营质量和管理效率。

6) 外延性拓展情况

报告期内，2015年完成收购的全资子公司先强药业实现营业收入21,443.59万元，营业利润14,365.23万元，净利润12,806.26万元。并购先强药业，公司外延拓展迈出了坚实的一步，增加了新的业务增长源，公司业绩增厚，为公司发展拓展新的空间。益康中药2016年度营业收入16,125.62万元，净利润为1,511.16万元，实现了其2016年度净利润不低于1,200万元的业绩承诺。

根据公司“十三五”战略规划，公司未来的战略定位将以全眼科领域为核心业务板块贯穿整个大健康范畴，构建围绕以眼科生态为核心业务板块的“一体两翼”业务格局（医药+医疗+

健康管理），建立眼科专业队伍，深度服务眼科医生和患者，构建眼科健康的产业生态圈。报告期内，公司参股投资设立广州糖网医疗科技有限公司，糖网科技以专业为主导、以创新为核心、以产业为后盾的医疗+互联网模式，积极响应国家医疗资源下沉和分级诊疗的政策，在国内率先实现以工业为背景的糖尿病并发症管理，更是公司积极打造医药服务大数据平台，为公司实现在眼科领域垂直化全业态发展、丰富眼健康生态圈提供了数据、渠道和整合的平台，是公司在健康管理和健康服务方面的积极布局；公司投资设立全资子公司广东前景眼科投资管理有限公司，以眼科CSO平台为基础，完善公司在眼科领域的战略布局，在眼科药物领域、眼科医疗器械领域、眼科医疗服务市场以及眼科健康管理领域进行卡位，发掘眼科医药、医疗、健康领域的投资机会，整合内外部资源，打造眼科全生态圈，进一步扩大公司的业务领域，强化公司未来业务的成长性，增强公司的整体实力和市场竞争优势，建立眼科领域行业位势。

7) 战略合作

①与杏树林信息技术（北京）有限公司“互联网+”的战略合作

公司为顺应“互联网+”趋势，结合公司在传统领域的线下优势与杏树林在移动互联网领域的技术互补优势，依托杏树林“病历夹”、“云学院”APP，共同建设及推广以“众生眼科云学院”为代表的杏树林移动医疗平台，建立符合中国现阶段处方药推广和医生关系管理要求的创新模式。

公司与杏树林继续深化建设“众生眼科云学院”，拓展平台功能。报告期内，入驻云学院专家达11位，共开展了25期在线课堂、12期在线病例讨论、5期线上线下互动、2场云学院视频直播、2期优秀病例征集活动，为学术交流沟通提供了快捷有效的平台。

②与药明康德关于1.1类小分子化学创新药物研发的战略合作

公司与药明康德建立战略合作关系，基于公司优势领域进行项目开发，目前已经签订了10个具体合作项目，具体情况如下表：

序号	药品名称	注册类别	适应症	在研阶段
1	ZSYM001	1类化药	治疗心脑血管疾病	临床前研究
2	ZSYM002	1类化药	治疗特发性肺纤维化，抗肿瘤	申报临床
3	ZSYM003	1类化药	抗肿瘤	临床前研究
4	ZSYM004	1类化药	抗肿瘤	申报临床
5	ZSYM005	1类化药	治疗甲型流感和人禽流感	临床前研究
6	ZSYM006	1类化药	抗肿瘤	临床前研究
7	ZSYM007	1类化药	治疗非酒精性脂肪肝炎	临床前研究
8	ZSYM008	1类化药	治疗非酒精性脂肪肝炎	临床前研究
9	ZSYM009	1类化药	治疗非酒精性脂肪肝炎	申报临床

10	ZSYM010	1类化药	抗肿瘤	临床前研究
----	---------	------	-----	-------

公司已与药明康德签订了10个研发合作项目，其中，报告期内已获得CFDA受理的临床试验注册申请3项，分别是治疗非酒精性脂肪肝炎（NASH）的一类创新药ZSP1601原料及片、治疗小细胞肺癌等恶性肿瘤的一类创新药ZSP1602原料及胶囊和治疗特发性肺纤维化及恶性肿瘤的一类创新药ZSP1603原料及胶囊。公司将继续与药明康德开展更多的研发合作项目，进一步推动公司“十三五”战略规划的实施，加快公司创新转型。

③医学专业继续教育平台的国际合作

A.公司携手全球领先的威科集团（Wolters Kluwer）、医学之窗在线倾力打造专业眼科医生继续教育平台--世界眼科之窗（World Ophthalmology Window）。

世界眼科之窗（WOW）是专家发表学术观点、了解国际最新研究成果及国际专家学术观点的平台，有利于加强公司与专家之间的沟通交流，利于扩大公司的学术影响力以及公司知名度，是公司聚焦于眼科专业化、学术化打造的软实力。

B.公司与Neurology合作，创建其中文出版刊物

Neurology是美国神经病学学会（AAN）官方期刊，出版Neurology中文版是以Neurology中文版为平台，构建以脑血管为主的神经领域医学平台，促进专家交流、基层医生沟通，力求能给国内同行带来新的观点和理念，指导临床实践和推动临床研究，以提升医学专业服务能力。

公司与Neurology的合作，是公司基于市场互动，在心脑血管领域专业化、学术化的软实力打造。

3、主要会计数据和财务指标

（1）近三年主要会计数据和财务指标

公司是否因会计政策变更及会计差错更正等追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

单位：人民币元

	2016年	2015年	本年比上年增减	2014年
营业收入	1,692,485,823.24	1,577,736,593.64	7.27%	1,308,516,503.97
归属于上市公司股东的净利润	414,369,019.14	296,714,725.51	39.65%	224,562,067.02
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	367,272,712.88	288,964,578.96	27.10%	218,784,134.64
经营活动产生的现金流量净额	338,282,194.27	192,248,390.54	75.96%	100,595,091.43
基本每股收益（元/股）	0.55	0.41	34.15%	0.31
稀释每股收益（元/股）	0.54	0.40	35.00%	0.31
加权平均净资产收益率	16.20%	15.13%	1.07%	12.81%

	2016 年末	2015 年末	本年末比上年末增减	2014 年末
资产总额	4,225,407,000.65	3,334,027,157.94	26.74%	2,306,371,084.67
归属于上市公司股东的净资产	3,394,666,353.03	2,061,128,254.37	64.70%	1,848,780,609.68

(2) 分季度主要会计数据

单位：人民币元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	416,722,374.18	399,027,506.34	421,862,749.28	454,873,193.44
归属于上市公司股东的净利润	92,712,574.07	130,254,656.90	80,443,372.43	110,958,415.74
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	92,019,171.53	127,631,821.79	75,348,198.08	72,273,521.48
经营活动产生的现金流量净额	170,620,186.73	115,773,591.91	77,614,860.03	-25,726,444.40

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

是 否

4、股本及股东情况

(1) 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	34,035	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	33,227	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况		
					股份状态	数量	
张绍日	境内自然人	27.09%	220,700,000	176,782,500	质押	77,170,000	
叶惠棠	境内自然人	3.17%	25,820,048	19,365,036			
东鼎国际财富投资管理有限公司	境内非国有法人	1.89%	15,384,615	15,384,615			
龙超峰	境内自然人	1.74%	14,200,000	10,650,000	质押	1,890,000	
赵希平	境内自然人	1.69%	13,800,000	10,350,000			
陈永红	境内自然人	1.66%	13,500,000	10,875,000	质押	3,780,000	
黄仕斌	境内自然人	1.63%	13,300,000	0			
李煜坚	境内自然人	1.40%	11,400,000	0			
肖艳	境内自然人	1.31%	10,687,200	0			
曹家跃	境内自然人	1.23%	10,050,000	7,650,000			
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司前 10 名股东之间不存在关联关系，不属于一致行动人。						
参与融资融券业务股东情况说明（如有）	无。						

(2) 公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

适用 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、公司债券情况

公司是否存在公开发行并在证券交易所上市，且在年度报告批准报出日未到期或到期未能全额兑付的公司债券
否

(1) 公司债券基本信息

债券名称	债券简称	债券代码	到期日	债券余额（万元）	利率
------	------	------	-----	----------	----

(2) 公司债券最新跟踪评级及评级变化情况

(3) 截至报告期末公司近 2 年的主要会计数据和财务指标

单位：万元

项目	2016 年	2015 年	同期变动率
----	--------	--------	-------

三、经营情况讨论与分析

1、报告期经营情况简介

公司是否需要遵守特殊行业的披露要求
否

(1) 概述

2016年为公司“十三五”的开局之年，也是医药行业政策频出，行业发展速度持续放缓的一年，行业发展面临挑战。

同时，国务院印发了《“健康中国2030”规划纲要》，“健康中国”上升为国家战略，提出2030年要实现五大战略目标，其中健康服务能力大幅提升，健康服务业总规模2020年达到8

万亿，2030年达16万亿元。医药行业仍然充满着机遇。

面对医药行业的机遇与挑战，公司围绕着“十三五”战略规划，已开始三个战略转型，一是从中成药制剂企业向综合型制药企业转变，未来的核心产品除了中成药制剂，还有中药饮片、原料药、化药、创新生物药等；二是从营销驱动型发展模式向营销加研发创新双驱动的发展模式转变，近几年公司持续加大研发投入力度，与专业CRO公司达成战略合作，为公司未来发展打下基础；三是从药品制造型企业向药品制造加健康服务型企业转型，立足于公司已有的优势，并充分利用现有资源和能力，在医疗和健康服务领域积极谋划，寻求发展的机会。“十三五”期间，公司将重点打造眼科为公司的核心业务版块，形成以药为主，医疗服务和健康管理为辅助版块的一体两翼格局，并形成眼科药品系列为核心及心脑血管、呼吸、消化、妇产、儿科等“1+N”系列的药品格局，在医药健康领域深耕发展。

为更好地推进公司“十三五”战略的实施与落地，迅速扩大业务范围、扩充业务规模，打造销售平台化的创新组织体系，报告期内，公司营销管理中心整合全资子公司众生医贸资源，进行独立运营，众生医贸已在各省逐步推进与专业营销团队合作，共同投资设立营销管理公司，通过组织架构的再次升级与变革，配以专业的营销团队，为挖掘市场潜力，推动业绩提升，实现公司“十三五”战略目标奠定强有力的基础。

研发创新方面，公司通过短期、中期及长期的研发投入，布局公司未来研发创新驱动力。一是针对已上市品种的二次开发，开展已上市产品的再评价和增加临床适应症的工作。复方血栓通胶囊针对糖网适应症的临床试验已获得CFDA批准。二是仿制药的研究，公司目前在研的18个3类、4类项目正在积极有序推进。三是聚焦于公司核心治疗领域：眼科、肿瘤、心脑血管、糖尿病、非酒精性脂肪肝炎及老年性退行性病变等，科学推进新产品研发，目前在研的创新药10项、纳米制剂2项。公司积极推进与业内知名的CRO公司合作，与药明康德形成战略伙伴关系，共同进行小分子化学创新药的研发，目前双方已签订了10个具体合作项目，其中3个新药已经完成临床前研究及临床试验注册申请工作，并获得药品注册申请受理通知书，分别是治疗非酒精性脂肪肝炎（NASH）的一类创新药ZSP1601原料及片、治疗小细胞肺癌等恶性肿瘤的一类创新药ZSP1602原料及胶囊和治疗特发性肺纤维化及恶性肿瘤的一类创新药ZSP1603原料及胶囊。

报告期内，公司参股投资设立广州糖网医疗科技有限公司，糖网科技以专业为主导、以创新为核心、以产业为后盾的医疗+互联网模式，积极响应国家医疗资源下沉和分级诊疗的政策，在国内率先实现以工业为背景的糖尿病并发症管理，更是公司积极打造医药服务大数据平台，为公司实现在眼科领域垂直化全业态发展、丰富眼健康生态圈提供了数据、渠道和整

合的平台，是公司在健康管理和健康服务方面的积极布局。公司投资设立全资子公司广东前景眼科投资管理有限公司，以眼科CSO平台为基础，完善公司在眼科领域的战略布局，在眼科药物领域、眼科医疗器械领域、眼科医疗服务市场以及眼科健康管理领域进行卡位，发掘眼科医药、医疗、健康领域的投资机会，整合内外部资源，打造眼科全生态圈，进一步扩大公司的业务领域，强化公司未来业务的成长性，增强公司的整体实力和市场竞争优势，建立眼科领域行业位势。

公司为适应新医改和“互联网+”的新形势，建立互联网、数字化沟通平台，积极抓住医药行业的互联网机会，积极尝试以消费者体验为中心的新营销模式。报告期内，公司与杏树林继续深化建设“众生眼科云学院”，拓展平台功能。报告期内，入驻云学院专家达11位，共开展了25期在线课堂、12期在线病例讨论、5期线上线下互动、2场云学院视频直播、2期优秀病例征集活动，为学术交流沟通提供了快捷有效的平台。报告期内，借助互联网平台，在品牌传播方面进行营销创新，完善了“小丸子”和“降火侠”等拟人化的品牌形象，通过设立吃辣节，借力荧光跑等群体参与事件突出和传播产品形象，对公司品牌年轻化进行了多种有益的尝试。通过线下公关事件配合线上活动推出的方式，增强公司与消费者的互动，打造公司的互联网线上形象，同时借助互联网平台，进行品牌产品的营销创新，探索创新的商业模式。

公司在原辅材料成本、人力成本、能源成本和环保压力持续上升的情况下，坚持优化运营管理机制，持续通过管理提升纾解成本上涨压力。报告期内，公司提出“聚力、创变、强基础”的工作方针，聚合内外部资源和力量，全员创变，并以项目为抓手，强化公司基础体系的建设。公司开展了为期三年的精益管理全面改善项目，从巩固基础做起，从成本、效率、交货期、规范化管理等方面进行全方位持续改善，进一步提升公司运营质量和管理效率。

公司顺利完成与先强药业的业务整合，并表增厚业绩。在医保控费、招标降价、限制药占比等政策频出的背景下，公司积极调整业务布局，为公司“十三五”战略规划的实施和推进赢得一个好的开端和铺垫。报告期内，公司实现营业收入169,248.58万元，同比增长7.27%，实现营业利润45,830.21万元，同比增长37.74%，实现归属于上市公司股东的净利润41,436.90万元，同比增长39.65%。

报告期内，公司获得多项荣誉：公司及全资子公司华南药业的注射用长春西汀、注射用氢溴酸高乌甲素、盐酸氮卓斯汀滴眼液、清热祛湿颗粒、利巴韦林片、利福平胶囊、硫糖铝口服混悬液、氯芬黄敏片、脑栓通胶囊、维生素C片、盐酸小檗碱片等产品被认定为广东省高新技术产品；公司及全资子公司华南药业“（2007年-2016年）连续十年荣获中国质量信用企业AAA+级”及“连续二十六年广东省守合同重信用企业”；公司获得国家工商行政管理总局

2014-2015年度“守合同重信用”企业公示资格；公司获得“2015年度广东省诚信示范企业”称号；公司“众生”商标（商标注册证号：5220338）被认定为广东省著名商标；公司的“中药大品种复方血栓通胶囊基于多学科核心关键技术的研究及推广应用”获得2016年度广东省科学技术奖一等奖；控股子公司益康中药被确定为云南省第十一批创新型试点企业。同时，公司已连续五年入选中国制药工业百强，2015年度排名已从92位提升至88位；连续六年获得深圳证券交易所信息披露考核A级评价。公司经营情况及信用状况得到了有关部门和社会各界的认可。

公司围绕战略并考虑未来疾病谱变化，重点在核心治疗领域投入研发。报告期内有多项研究成果：公司全资子公司先强药业获得“L-门冬氨酸左旋氨氯地平晶型、制备方法及其用途”发明专利证书（专利号：ZL201310755828.3）、“甲磺酸左旋氨氯地平晶型、制备方法及其用途”发明专利证书（专利号：ZL201310755829.8）、“一种磷酸化法制备单磷酸阿糖腺苷的方法”发明专利证书（专利号：ZL201310057330.X）；公司获得“含缓冲盐的聚合物胶束载药组合物及其制备方法”发明专利证书（专利号：ZL201310606778.2）、“一种溴芬酸钠倍半水合物的制备方法”发明专利证书（专利号：ZL201410267097.2）、“一种溴芬酸钠的制备方法”发明专利证书（专利号：ZL201410266971.0）、“一种度他雄胺杂质I的制备方法”发明专利证书（专利号：ZL201410476496.X）、“一种溴芬酸钠二聚体杂质的制备方法”发明专利证书（专利号：ZL201410476547.9）、“一种用于防治缺血性中风相关疾病的药物组合物及其制备方法和用途”发明专利证书（专利号：ZL201410364489.0）、“一种度他雄胺的制备方法”发明专利证书（专利号：ZL201410476161.8）；公司的技术受让品种萘敏维滴眼液、复方氯化钠滴眼液获得药品补充申请批件（生产批件）；公司的盐酸莫西沙星获得审批意见通知件，同意该品制剂进行临床试验；公司的地夸磷索钠滴眼液及原料、华南药业的度他雄胺软胶囊及原料、盐酸坦洛新缓释胶囊、左旋泮托拉唑钠肠溶片及原料获得药物临床试验批件；公司与药明康德共同研发的3个新药已经完成临床前研究及临床试验注册申请工作，获得药品注册申请受理通知书12项，分别是ZSP1601片及原料（受理号：CXHL1600222粤、CXHL1600223粤）适应症为治疗非酒精性脂肪性肝炎、ZSP1602胶囊及原料（受理号：CXHL1600224粤、CXHL1600225粤、CXHL1600226粤）适应症为治疗小细胞肺癌等恶性肿瘤、ZSP1603胶囊及原料（受理号：CXHL1600283粤、CXHL1600284粤、CXHL1600285粤、CXHL1600286粤、CXHL1600287粤、CXHL1600288粤、CXHL1600289粤）适应症为特发性肺纤维化和恶性肿瘤；公司“复方血栓通胶囊标准化建设”项目获得国家中药标准化项目立项。专利技术的获得、技术受让品种的引进、技术合作项目的推进都为公司未来发展奠定基础。

（2）公司未来发展的展望

1) 行业的发展趋势及面临的市场竞争格局

2017年，中国医药经济除受到宏观经济和政府财政投入的影响外，还将受到以下方面的影响：

①市场的刚性需求将继续带动医药行业的发展

国务院印发了《“健康中国2030”规划纲要》，“健康中国”上升为国家战略，提出2030年要实现五大战略目标，其中健康服务能力大幅提升，健康服务业总规模2020年达到8万亿，2030年达16万亿元。医疗服务、医药产品、健康管理等刚性需求将继续推动医药行业的增长。

其次，大健康、互联网、移动医疗等也给医药行业带来了机会。国家相关政策变化，药价市场化改革、医生多点执业政策的施行、医疗市场化改革等，也给医药市场带来更多的发展机遇。

②有利不利因素共存，医药经济形势更趋复杂

医疗、医保、医药政策的“三医联动”写入十三五规划，全面推进公立医院改革，省级医改综合试点全面推开，飞行检查常态化、仿制药质量和疗效一致性评价、药品生产工艺核查核对、营改增、两票制、药品上市许可持有人制度试点方案、药品采购的GPO模式创新、临床数据核查、最严环保法等相关影响行业重大政策的施行，进一步加快医药行业整合，新的行业运行规则和结构性机遇将出现。但宏观医药经济环境欠佳，医保控费控规模、药占比、医药分家、取消药品加成等政策的实施使得医院终端增长乏力，招标政策的不确定性，二次议价有蔓延之势，以及以降价为主基调的药品招标采购，也给行业发展带来挑战。

总体来看，市场的刚性需求及国家政策变化带来的市场机遇，将继续带动医药行业的发展，2017年医药经济总体保持弱周期增长。我们面临的压力将来自行业增长减速和国家政策调整，公司将直面形势变化，内部整合，外部拓展，保持合理增速，继续稳健发展。

2) 公司回顾总结前期披露的经营计划在报告期内的进展情况

公司坚持持续性内生式增长与外延性拓展双轮驱动的发展战略，将在“十三五”期间完成三方面的战略转型：一是从中成药制剂企业向综合型制药企业转型；二是从营销驱动向营销加研发创新双驱动转型；三是从药品制造型企业向药品制造加健康服务、健康管理转型。将公司打造成为中国一流的医药健康产业集团。

2015年年报中，公司陈述了五个方面的重点目标和计划，报告期内的进展如下：

①积极培育脑栓通胶囊成为中药大品种，实现其成为公司第二增长极的目标

脑栓通胶囊已经是公司销售过亿的品种之一，公司将继续大力投入对脑栓通胶囊的培育，将其打造成中药大品种。技术提升方面，关注GAP基地原药材种植、质量标准提升、工艺改

进及谱效学的研究；药物政策方面，脑栓通胶囊拥有国家医保目录乙类和进入广东、重庆的基药增补目录的资质；市场营销方面，拓展新兴市场，并结合中药大品种联盟平台，为打造中药大品种设计路线，并与Neurology（美国神经病学学会官方期刊）合作，创建Neurology中文版刊物，以Neurology 中文版为平台，构建以脑血管为主的神经领域医学平台。公司利用已有的优势资源，同时通过强化考核机制，加大资源配置，创新市场拓展思路，促进脑栓通胶囊成为公司第二个大品种产品。

②眼科系列产品的上市拓展

公司十三五战略规划已经明确，眼科为公司的核心业务板块，公司将围绕眼科从药品、医疗服务、器械耗材等领域打造全眼科生态圈。报告期内，已上市眼科产品复方血栓通胶囊、盐酸氮卓斯汀滴眼液、普拉洛芬滴眼液完成既定的营销计划，公司的核心眼科产品盐酸氮卓斯汀滴眼液、眼科产品复方血栓通软胶囊新进医保目录2017版，对公司眼科板块业务将产生积极影响。加上报告期内新获得生产批件的眼科产品萘敏维滴眼液和复方氯化钠滴眼液，公司已经获得批文的眼科产品有12个，形成了覆盖眼科的全品类产品集群。报告期内，公司积极布局眼科板块业务，设立前景眼科作为眼科业务拓展平台，参股设立了广州糖网科技有限公司，依托自有知识产权的自动筛查系统，开展糖尿病视网膜病变的筛查工作，为公司打造眼科核心业务板块奠定产品基础和技术基础。

公司将继续丰富眼科产品线，并发挥在眼科领域的市场资源优势，打造公司眼科领域品牌创新企业形象。

③研发项目的快速推进

公司创新药的研发，已经取得阶段性的进展。目前双方已签订了10个具体合作项目，其中3个新药已经完成临床前研究及临床试验注册申请工作，并获得药品注册申请受理通知书，分别是治疗非酒精性脂肪肝炎（NASH）的一类创新药ZSP1601原料及片、治疗小细胞肺癌等恶性肿瘤的一类创新药ZSP1602原料及胶囊和治疗特发性肺纤维化及恶性肿瘤的一类创新药ZSP1603原料及胶囊。公司将继续与药明康德陆续开展更多的研发合作项目，进一步推动公司“十三五”战略规划的实施，加快公司创新转型。

国家食品药品监督管理总局发布落实《国务院办公厅关于开展仿制药质量和疗效一致性评价的意见》有关事项的公告和《关于发布仿制药质量和疗效一致性评价工作程序的公告》，仿制药质量和疗效一致性评价正式进入实施阶段。公司正根据相关政策，按照工作计划积极推进仿制药一致性评价的相关工作。

④公司品牌全国布局

报告期内，公司以核心产品为主要抓手，与主流连锁药店进行多方位的战略合作，借助公司多年在处方药领域的专家资源和产品口碑，积极布局院外市场尤其是处方药在百强连锁市场推广，引入“易复诊”等销售系统支持院外销售的市场实现，目前基本实现了公司品牌的全国布局。

报告期内，借助互联网平台，在品牌传播方面进行营销创新，完善了“小丸子”和“降火侠”等拟人化的品牌形象，通过设立吃辣节，借力荧光跑等群体参与事件突出和传播产品形象，对公司品牌年轻化进行了多种有益的尝试。通过线下公关事件配合线上活动推出的方式，增强公司与消费者的互动，打造公司的互联网线上形象，同时探索创新的商业模式。

⑤对外并购的继续拓展

报告期内，2015年完成收购的全资子公司先强药业实现营业收入21,443.59万元，营业利润14,365.23万元，净利润12,806.26万元。并购先强药业，公司外延拓展迈出了坚实的一步，增加了新的业务增长源，公司业绩增厚，为公司发展拓展新的空间。益康中药2016年度营业收入16,125.62万元，净利润为1,511.16万元，实现了其2016年度净利润不低于1,200万元的业绩承诺。

根据公司“十三五”战略规划，公司未来的战略定位将以全眼科领域为核心业务板块贯穿整个大健康范畴，构建围绕以眼科生态为核心业务板块的“一体两翼”业务格局（医药+医疗+健康管理），建立眼科专业队伍，深度服务眼科医生和患者，构建眼科健康的产业生态圈。报告期内，公司参股投资设立广州糖网医疗科技有限公司，糖网科技以专业为主导、以创新为核心、以产业为后盾的医疗+互联网模式，积极响应国家医疗资源下沉和分级诊疗的政策，在国内率先实现以工业为背景的糖尿病并发症管理，更是公司积极打造医药服务大数据平台，为公司实现在眼科领域垂直化全业态发展、丰富眼健康生态圈提供了数据、渠道和整合的平台，是公司在健康管理和健康服务方面的积极布局；公司投资设立全资子公司广东前景眼科投资管理有限公司，以眼科CSO平台为基础，完善公司在眼科领域的战略布局，在眼科药物领域、眼科医疗器械领域、眼科医疗服务市场以及眼科健康管理领域进行卡位，发掘眼科医药、医疗、健康领域的投资机会，整合内外部资源，打造眼科全生态圈，进一步扩大公司的业务领域，强化公司未来业务的成长性，增强公司的整体实力和市场竞争优势，建立眼科领域行业位势。

3) 公司发展战略及2017年经营目标

①公司发展战略

公司将继续围绕医药健康领域，坚持持续性内生式增长与外延性拓展双轮驱动的发展战

略，矢志成为中国一流的医药健康产业集团。在“十三五”期间将完成三方面的战略转型：一是从中成药制剂企业向综合型制药企业转型；二是从营销驱动向营销加研发创新双驱动转型；三是从药品制造型企业向药品制造加健康服务、健康管理转型。

“十三五”规划明确了未来五年公司创新驱动转型升级，公司将利用核心优势，抓住行业机会，深耕眼科领域，打造眼科产业生态，以全眼科领域为核心贯大健康范畴，形成以医药为主，医疗服务和健康管理为辅的“一体两翼”业务格局。

②2017年经营目标

根据医药经济发展形势和2017年面临的各项机遇挑战，公司董事会按照积极进取的工作思路，结合公司“十三五”战略规划制定2017年经营目标及计划。

2017年公司将围绕下列目标进行：

A.建立健全集团管控体系

完善和优化集团管控的标准、流程和能力，落实和强化公司总部职能定位，逐步实现集团化的管控，提高公司总部各职能部门的服务能力和支持效率。

B.优化组织结构，打造业务平台

优化组织结构和管理职能，稳基固本，专业分工，打造平台。同时，以“十三五”战略规划为依托，加强营销布局战略化、业务运营平台化、重要职能专业化、运营管理精细化的“四化”建设，以营销变革为抓手，以全产品、全渠道、全终端为目标，持续扩大核心产品的市场占有率，提升战略产品的销售机会，完成普药产品的市场布局，激活休眠产品。利用两票制的改革机会，建立覆盖全国和全终端的商务服务体系。

C.全眼科业务板块的打造

积极推进公司在眼科领域的战略布局，形成以医药为主，医疗服务和健康管理为辅的“一体两翼”业务格局，整合内外部资源，积极推进公司在眼科的药品、耗材、器械、医疗服务、健康管理等领域的业务拓展，打造眼科全生态圈。

D.创新药研发的持续推进

公司1.1类化学新药的研发，已经取得阶段性的进展，2017年预计开展3个以上临床研究项目。公司将继续与药明康德开展更多的研发合作项目，进一步推动公司“十三五”战略规划的实施，加快公司创新转型。

E.中药领域的特色布局

在《中医药法》立法的背景下，充分发挥公司全产业链布局的特色优势，在中医药领域研判发展机会和发展载体。公司的“复方血栓通胶囊标准化建设”项目获得国家中药标准化项

目立项，作为中成药重点品种标准化建设项目，已列入中央预算内投资补助项目计划，公司将充分利用国拨资金建立标准化GAP种植基地；依托云南道地药材，以益康中药为生产制造中心，研发未来在治未病领域能发挥重要作用的高附加值产品。

F.对外并购的继续拓展

2017年，公司将继续围绕医药健康领域，在药品制造和健康管理、眼科医疗方面推进外延拓展。

4) 公司战略实施和经营目标达成所面临的风险

①行业政策风险

临床核查、仿制药一致性评价强制执行、飞行检查常态化等的施行，可能导致市场竞争格局的变化，对医药行业发展产生影响，公司存在政策变化带来的风险。

②药品招标风险

2017年尚未招标的省份将陆续开展药品招标工作，各地招标方案和实际执行依然存在着很大的不确定性。同时药品招标政策的变化，可能会对公司药品的中标情况产生影响，如果未中标或中标价格下降可能会对公司营业收入造成不利影响

③制造成本上升产品毛利率下降的风险

公司全部生产线通过2010年版GMP认证，由于巨大的固定资产投资以及新的质量管理体系的高要求，导致制造成本上升，而各地招标政策的不确定性，公司存在产品毛利率下降的风险。

④化学原料药成本上升或断供的风险

由于公司许多基本药物的化学原料药供应商为独家或不足三家，公司面临化学原料药由于环保压力、市场因素等造成的成本上升或断供的风险。

⑤研发风险

公司连续投入大量资金用于新药的研发，随着国家监管法规、注册法规的日益严格，要求的日益提升，以及新药开发本身起点高、难度大，新药研发存在不确定性以及研发周期可能延长的风险。

⑥子公司业绩不确定性的风险

公司外延性拓展，陆续收购增加子公司，公司将对其进行管理输出和业务整合，强化其内控管理。整合过程存在业绩不确定性风险。

⑦人才缺乏的风险

随着规模的扩张和业务的拓展，公司在战略执行和推进中，可能存在管理人才和专业人才

储备与公司发展需求不能很好匹配的风险。

2、报告期内主营业务是否存在重大变化

是 否

3、占公司主营业务收入或主营业务利润 10%以上的产品情况

适用 不适用

单位：元

产品名称	营业收入	营业利润	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业利润比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
中成药销售	1,132,622,569.48	908,543,033.41	80.22%	5.76%	7.10%	1.01%
化学药销售	405,611,152.30	205,634,597.39	50.70%	49.14%	75.05%	7.51%

4、是否存在需要特别关注的经营季节性或周期性特征

是 否

5、报告期内营业收入、营业成本、归属于上市公司普通股股东的净利润总额或者构成较前一报告期发生重大变化的说明

适用 不适用

报告期内，公司实现营业收入169,248.58万元，同比增长7.27%；营业成本51,619.86万元，同比减少9.94%；实现归属于上市公司股东的净利润41,436.90万元，同比增长39.65%。主要原因为：公司业绩持续增长并完成与先强药业的业务整合。

6、面临暂停上市和终止上市情况

适用 不适用

7、涉及财务报告的相关事项

(1) 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

公司报告期无会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况。

(2) 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

适用 不适用

公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。

(3) 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

(1) 2016年3月28日，公司召开第五届董事会第二十八次会议审议通过了《关于转让控股子公司股权的议案》及《关于凌晟药业业绩承诺补偿方案变更的议案》，同意由湖北凌晟药

业有限公司业绩承诺人金联明指定其独资公司襄阳展明企业管理有限公司，按公司原投资价格人民币7,218万元回购公司所持有的凌晟药业全部股权（即凌晟药业51.41%的股权），业绩承诺人金联明的原业绩承诺随本次股权转让实施完成一并终止。2016年4月14日，公司召开2016年第二次临时股东大会审议通过了上述议案。公司已收到转让凌晟药业的首付款项及凌晟药业的相关工商登记工作均已完成，公司不再持有凌晟药业股权。自2016年4月起，凌晟药业不再纳入公司合并报表范围内。

（2）2016年11月21日，公司董事长审核决定，同意公司以自有资金人民币5,000万元投资设立全资子公司广东前景眼科投资管理有限公司。2016年12月7日，前景眼科完成相关工商注册登记手续，纳入合并报表范围。报告期内，公司尚未出资，前景眼科尚未对公司经营业绩产生影响。

（3）公司全资子公司众生医贸于报告期内投资设立控股子公司山西众升昌企业管理咨询有限公司，注册资本100万元，众生医贸持有66%股权，2016年12月19日，众升昌完成相关工商注册登记手续，纳入合并报表范围。报告期内，公司尚未出资，众升昌尚未对公司经营业绩产生影响。

（4）对 2017 年 1-3 月经营业绩的预计

适用 不适用