

§ 1 重要提示

1.1 本公司董事会、监事会及其董事、监事、高级管理人员保证本报告所载资料不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性负个别及连带责任。

1.2 公司年度报告摘要摘自年度报告全文，报告全文同时刊载于巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn），投资者欲了解详细内容，应当仔细阅读年度报告全文。

1.3 公司年度财务报告已经北京大圆全会计师事务所有限公司审计并出具了标准无保留意见的审计报告。

1.4 公司负责人韩旭、主管会计工作负责人姜伟及会计机构负责人 会计主管人员 苏立臣声明：保证年度报告中财务报告的真实、完整。

§ 2 公司基本情况

2.1 基本情况简介	2.2 联系人和联系方式
<p>股票简称：瑞康医药</p> <p>股票代码：002589</p> <p>上市交易所：深圳证券交易所</p>	<p>董 事 会 秘 书：张 伟</p> <p>电 话：0535-673566-8009</p> <p>传 真：0535-6737695</p> <p>电 子 信 箱：zhangwei@realcan.cn</p>

3.1 主要会计数据		§ 3 会计数据和财务指标摘要		
	单位:元			
	2011年	2010年	本年比上年增 减(%)	2009年
营业总收入(元)	3,195,448,063.76	2,213,382,663.07	44.37%	1,601,730,838.95
营业利润(元)	113,354,585.45	85,140,560.88	33.37%	62,889,194.55
利润总额(元)	112,436,535.29	83,175,808.50	35.18%	60,089,874.90
归属于上市公司股东的净利润(元)	84,057,346.01	62,109,222.00	35.34%	44,757,335.16
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(元)	84,930,836.71	63,552,099.39	33.64%	46,856,742.39
经营活动产生的现金流量净额(元)	-475,031,877.57	70,557,005.06	-773.26%	61,384,542.86
			本年比上年末增 减(%)	
资产总额(元)	2,217,345,198.53	1,479,478,263.47	49.89%	1,039,963,137.35
负债总额(元)	1,400,436,296.66	1,183,444,517.53	18.34%	805,779,964.87
归属于上市公司股东的所有者权益(元)	815,184,430.19	296,033,745.94	175.37%	233,916,247.63
总股本(股)	93,800,000.00	70,000,000.00	34.00%	70,000,000.00

3.2 主要财务指标	单位:元			
	2011年	2010年	本年比上年增减 (%)	2009年
基本每股收益(元/股)	1.03	0.89	15.73%	0.71
稀释每股收益(元/股)	1.03	0.89	15.73%	0.71
扣除非经常性损益后的基本每股收益(元/股)	1.04	0.91	14.29%	0.74
扣除非经常性损益后的稀释每股收益(元/股)	1.04	0.91	14.29%	0.74
经营活动产生的现金流量净额/营业收入(%)	-15.29%	23.98%	-8.69%	29.28%
每股经营活动产生的现金流量净额(元/股)	-5.06	1.01	-600.99%	0.88
归属于上市公司股东的每股净资产(元/股)	8.69	4.23	104.44%	3.34
资产负债率(%)	63.15%	79.99%	-16.84%	77.48%

3.3 非经常性损益项目	单位：元			
√ 适用 □ 不适用				
非经常性损益项目	2011年金额	附注(如适用)	2010年金额	2009年金额
非流动资产处置损益	-90,506.83		-86,821.95	-272,730.53
计入当期损益的政府补助，但与公司正常经营业务密切相关，符合政策规定且统一按照标准定额或定量持续享受的政府补助除外	0.00		100,000.00	300,000.00
受托经营取得的托管费	-45,869.99		40,916.16	0.00
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-1,027,543.33		-1,977,930.73	-2,826,580.12
少数股东权益影响额	0.00		0.00	-110.00
所得税影响额	290,435.35		489,959.13	700,022.42
合计	-877,489.80		-1,442,877.39	-2,099,407.42

S.4 股东权益变动和利润分配

4.1 前10名股东、前10名无限售条件股东持股情况表

单位：股

2011年末股东总数	4,030	本年度报告公布日前一个月末股东总数	3,899
前10名股东持股情况			
		持有有限售	

股东名称	股东总股 份(股)	持股比例 (%)	持占总股 比例	条件股份 比例	持有的股份 占股份总数 的比例
张仁华	境内自然人	28,879	27,079,511	27,079,511	
陈星	境内自然人	22,826	21,406,728	21,406,728	
TD Bure Limited	境外法人	18,466	17,315,664	17,315,664	
青岛普华永韬路咨询服务有限公司	境内非国有法人	4,489	4,198,097	4,198,097	
宝盈策略增长股票型证券投资基金	境内非国有法人	2,969	2,739,000		
中国建设银行-华夏优势增长股票型证券投资基金	境内非国有法人	2,789	2,605,744		
中国建设银行-宝盈策略增长股票型证券投资基金	境内非国有法人	2,726	2,550,129		
中国建设银行-宝盈策略优选股票型证券投资基金	境内非国有法人	1,159	1,076,616		
中国工商银行-广发策略优选混合型证券投资基金	境内非国有法人	878	815,872		
兴业银行股份有限公司-万家和谐增长混合型证券投资基金	境内非国有法人	0.75%	700,000		
前10名无限售条件股东持股情况	股东名称	持有无限售条件股份数量			股份种类
中国建设银行-宝盈策略增长股票型证券投资基金	中国建设银行-宝盈策略增长股票型证券投资基金	2,720,000	2,605,744		人民币普通股
中国建设银行-华夏优势增长股票型证券投资基金	中国建设银行-华夏优势增长股票型证券投资基金	2,550,129	1,076,616		人民币普通股
中国建设银行-宝盈策略优选股票型证券投资基金	中国建设银行-宝盈策略优选股票型证券投资基金	1,076,616	815,872		人民币普通股
中国工商银行-广发策略优选混合型证券投资基金	中国工商银行-广发策略优选混合型证券投资基金	815,872	700,000		人民币普通股
兴业银行股份有限公司-万家和谐增长混合型证券投资基金	中国工商银行-华夏优势增长股票型证券投资基金	700,000	301,100		人民币普通股
张仁华	中国建设银行-宝盈策略增长股票型证券投资基金	301,100	277,800		人民币普通股
张仁华	张仁华	277,800	256,685		人民币普通股
上述股东关联关系或一致行动的说明	上述股东关联关系或一致行动的说明	1、公司前10名股东中，张仁华与张仁华为公司实际控制人，未知其他股东之间是否存在关联关系或(上市公司股东持股变动信息披露管理办法)中规定的一致行动人的情况。			
上述股东关联关系或一致行动的说明	上述股东关联关系或一致行动的说明	2、除上述情况外，公司未知其他前十名无限售条件股东之间是否存在关联关系，也未知是否存在(上市公司股东持股变动信息披露管理办法)中规定的一致行动人的情况。			

4.2 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图	

5.1 管理层讨论与分析概要	§ 5 董事会报告
一、总体经营情况概述	
2011年，公司顺利完成首次公开发行 A 股股票并在深圳证券交易所中小板上市，募集资金 4.76 亿元，扣除发行费用后募集资金净额为 4.35 亿元。公司资本实力明显增强，并建立和完善了上市公司的一系列内部控制和管理制度，这为公司未来的持续快速发展奠定了坚实基础。借助医药行业区域化中趋势为推力，公司上下紧紧围绕董事会制定的年度经营目标，深入实施精细化管理，扎实工作，积极市场开拓，圆满的完成了既定目标，为公司“十二五”规划开好头、起好步奠定坚实的基础。	
报告期内，公司业务持续稳定发展，实现营业收入 3,195,448.01 万元、营业利润 11,355.46 万元、同比分别增长 44.37%、33.37%；实现利润总额 11,243.65 万元，归属于母公司所有者的净利润 8,405.73 万元，同比分别增长 33.18%、35.34%。	
这些政策对以直销模式为主营业务和力发展基本药物配送的瑞康公司是十分有利的。公司上市后，资本实力显著增强，物理标准及信息化程度达到行业一流水平，品牌影响力进一步提升。面临机遇，公司做好了各项准备。	
2012 年公司将拓展医疗器械业务，医疗器械销售将成为公司新的利润增长点，市场份额的扩大和业务量的提升具有一定的挑战性。	

2. 拟采取的措施、行动	单位：万元
1、高端市场专注于药品、器械的直销配送服务	
2、基础医药市场均衡发展	
3、器械的开发山东省医疗器械市场。	
4、强化与上下游供应商、客户战略合作关系。	
5、以现代物流管理技术做平台支撑，加快药品现代物流配送基地建设。	
6、大力发展药品电子商务平台。	
7、精细化管理控制成本。	
8、完善省城营销发展布局。	
3. 2012 年公司经营目标	
市场目标：进一步深耕老客户，增加业务量；开发新客户，提高市场覆盖率；开辟新业务，增加利润增长点。	
效益目标：营业收入、净利润增长 35% 以上。	
2. 主要业务分行业、产品情况表	

S 5 董事会报告

5.1 管理层讨论与分析摘要

总体经营情况概述

2011年,公司顺利完成首次公开发行股票并在深圳证券交易所中小板上市,募集资金 4.76 亿元,扣除发行费用后募集资金净额为 4.35 亿元。公司资本实力得到显著增强,并建立和完善了上市公司的一系列内部控制和管理制度,这为公司未来的持续快速发展奠定了坚实基础。借助医药行业区域化集中趋势为推力,公司上紧营销网络体系快速实施的年度经营目标,深入实施精细化管理,扎实工作,积极市场开拓,圆满的完成了既定任务。2011 年,公司全年“开门红”起势,超势良好。

报告期内,公司生产经营稳定发展,实现营业收入 319,544.81 万元,营业利润 11,355.46

3. 2012 年公司将拓展医疗器械业务，医疗器械销售将成为公司新的利润增长点，市场份额的扩大和业务量的提升具有一定的挑战性。	单位：万元
1、高端市场专注于药品、器械的直销配送服务	
2、基础医药市场均衡发展	
3、器械的开发山东省医疗器械市场。	
4、强化与上下游供应商、客户战略合作关系。	
5、以现代物流管理技术做平台支撑，加快药品现代物流配送基地建设。	
6、大力发展药品电子商务平台。	
7、精细化管理控制成本。	
8、完善省城营销发展布局。	
3. 2012 年公司经营目标	
市场目标：进一步深耕老客户，增加业务量；开发新客户，提高市场覆盖率；开辟新业务，增加利润增长点。	
效益目标：营业收入、净利润增长 35% 以上。	
2. 主要业务分行业、产品情况表	

符合了行业准入标准；四是进一步将规划着力培育1-3千亿元级企业、20家百亿元级企业，是符合国家倡导医疗器械产业向规模化发展。

这些政策对于资本模式为公共事业和大力发展基本药物配送的瑞康公司是十分有利的。公司上市后，资本实力显著增强，物流标准及信息化程度达到行业一流水平，品牌影响力进一步提升。

2012年公司若拓展医疗器械业务，医疗器械销售将成为公司新的利润增长点，市场份额的占有和业务量的提升具有一定的挑战性。

2、拟采取的措施：

1、高端市场专注于药品、器械的直销配送服务

3. 2012 年公司将拓展医疗器械业务，医疗器械销售将成为公司新的利润增长点，市场份额的扩大和业务量的提升具有一定的挑战性。	单位：万元
1、高端市场专注于药品、器械的直销配送服务	
2、基础医药市场均衡发展	
3、器械的开发山东省医疗器械市场。	
4、强化与上下游供应商、客户战略合作关系。	
5、以现代物流管理技术做平台支撑，加快药品现代物流配送基地建设。	
6、大力发展药品电子商务平台。	
7、精细化管理控制成本。	
8、完善省城营销发展布局。	
3. 2012 年公司经营目标	
市场目标：进一步深耕老客户，增加业务量；开发新客户，提高市场覆盖率；开辟新业务，增加利润增长点。	
效益目标：营业收入、净利润增长 35% 以上。	
2. 主要业务分行业、产品情况表	

效益目标:

营业收入、净利润增长 35%以上。

5.2 主营业务分行业、产品情况表

主营业务分行业情况							单位:万元
分行业	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年同期增减(%)	营业成本比上年同期增减(%)	毛利率比上年同期增减(%)	
药品销售	319,438.64	293,363.94	8.16%	44.35%	44.54%	-0.13%	
主营业务分产品情况							
分产品	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年同期增减(%)	营业成本比上年同期增减(%)	毛利率比上年同期增减(%)	
药品	319,136.41	293,090.75	8.16%	44.35%	44.51%	-0.12%	
其他	301	92.19	6.95%	76.62%	79.02%	-2.22%	

3. 2012 年公司将拓展医疗器械业务，医疗器械销售将成为公司新的利润增长点，市场份额的扩大和业务量的提升具有一定的挑战性。	单位：万元
1、高端市场专注于药品、器械的直销配送服务	
2、基础医药市场均衡发展	
3、器械的开发山东省医疗器械市场。	
4、强化与上下游供应商、客户战略合作关系。	
5、以现代物流管理技术做平台支撑，加快药品现代物流配送基地建设。	
6、大力发展药品电子商务平台。	
7、精细化管理控制成本。	
8、完善省城营销发展布局。	
3. 2012 年公司经营目标	
市场目标：进一步深耕老客户，增加业务量；开发新客户，提高市场覆盖率；开辟新业务，增加利润增长点。	
效益目标：营业收入、净利润增长 35% 以上。	
2. 主要业务分行业、产品情况表	

报告期内纳入合并范围子公司具体情况如下:					
纳入合并范围的子公司名称	纳入合并范围日期	期末资产总额	报告期末净资产	合并范围发生变更的原因	
烟台天健康药业股份有限公司	2014年11月10日	99,688.93	-338.07	通过以权益方式取得控制权	
山东海得药业股份有限公司	2014年11月10日	9,990,614.16	-1,310.84	通过受让或投资等方式取得控制权	
济南瑞和大药房连锁有限公司	2014年08月01日	413,391.35	-42,147.65	非同一控制下企业合并	
青岛瑞福医药有限公司	2014年07月01日	7,384,362.73	102,216.79	非同一控制下企业合并	
北京瑞福医药有限公司	2014年07月01日	10,392,843.34	341,191.25	非同一控制下企业合并	
东营瑞福医药品流达有限公司	2014年07月01日	6,918,843.34	-172,933.53	非同一控制下企业合并	

本报告期内无合并范围子公司

3. 2012 年公司将拓展医疗器械业务，医疗器械销售将成为公司新的利润增长点，市场份额的扩大和业务量的提升具有一定的挑战性。	单位：万元
1、高端市场专注于药品、器械的直销配送服务	
2、基础医药市场均衡发展	
3、器械的开发山东省医疗器械市场。	
4、强化与上下游供应商、客户战略合作关系。	
5、以现代物流管理技术做平台支撑，加快药品现代物流配送基地建设。	
6、大力发展药品电子商务平台。	
7、精细化管理控制成本。	
8、完善省城营销发展布局。	
3. 2012 年公司经营目标	
市场目标：进一步深耕老客户，增加业务量；开发新客户，提高市场覆盖率；开辟新业务，增加利润增长点。	
效益目标：营业收入、净利润增长 35% 以上。	
2. 主要业务分行业、产品情况表	

分行业	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年同期增减(%)	营业成本比上年同期增减(%)	毛利率比上年同期增减(%)
药品销售	319,438.64	293,363.94	8.16%	44.35%	44.54%	-0.13%
分产品 <th>营业收入</th> <th>营业成本</th> <th>毛利率(%)</th> <th>营业收入比上年同期增减(%)</th> <th>营业成本比上年同期增减(%)</th> <th>毛利率比上年同期增减(%)</th>	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年同期增减(%)	营业成本比上年同期增减(%)	毛利率比上年同期增减(%)
药品	319,136.41	293,090.75	8.16%	44.35%	44.51%	-0.12%
其他	301	92.19	6.95%	76.62%	79.02%	-2.22%

3. 2012 年公司将拓展医疗器械业务，医疗器械销售将成为公司新的利润增长点，市场份额的扩大和业务量的提升具有一定的挑战性。	单位：万元
1、高端市场专注于药品、器械的直销配送服务	
2、基础医药市场均衡发展	
3、器械的开发山东省医疗器械市场。	
4、强化与上下游供应商、客户战略合作关系。	
5、以现代物流管理技术做平台支撑，加快药品现代物流配送基地建设。	
6、大力发展药品电子商务平台。	
7、精细化管理控制成本。	
8、完善省城营销发展布局。	
3. 2012 年公司经营目标	
市场目标：进一步深耕老客户，增加业务量；开发新客户，提高市场覆盖率；开辟新业务，增加利润增长点。	
效益目标：营业收入、净利润增长 35% 以上。	
2. 主要业务分行业、产品情况表	

分行业	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年同期增减(%)	营业成本比上年同期增减(%)	毛利率比上年同期增减(%)
药品销售	319,438.64	293,363.94	8.16%	44.35%	44.54%	-0.13%
分产品 <th>营业收入</th> <th>营业成本</th> <th>毛利率(%)</th> <th>营业收入比上年同期增减(%)</th> <th>营业成本比上年同期增减(%)</th> <th>毛利率比上年同期增减(%)</th>	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年同期增减(%)	营业成本比上年同期增减(%)	毛利率比上年同期增减(%)
药品	319,136.41	293,090.75	8.16%	44.35%	44.51%	-0.12%
其他	301	92.19	6.95%	76.62%	79.02%	-2.22%

3. 2012 年公司将拓展医疗器械业务，医疗器械销售将成为公司新的利润增长点，市场份额的扩大和业务量的提升具有一定的挑战性。	单位：万元
1、高端市场专注于药品、器械的直销配送服务	
2、基础医药市场均衡发展	
3、器械的开发山东省医疗器械市场。	
4、强化与上下游供应商、客户战略合作关系。	
5、以现代物流管理技术做平台支撑，加快药品现代物流配送基地建设。	
6、大力发展药品电子商务平台。	
7、精细化管理控制成本。	
8、完善省城营销发展布局。	
3. 2012 年公司经营目标	
市场目标：进一步深耕老客户，增加业务量；开发新客户，提高市场覆盖率；开辟新业务，增加利润增长点。	
效益目标：营业收入、净利润增长 35% 以上。	
2. 主要业务分行业、产品情况表	

分行业	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年同期增减(%)	营业成本比上年同期增减(%)	毛利率比上年同期增减(%)
药品销售	319,438.64	293,363.94	8.16%	44.35%	44.54%	-0.13%
分产品 <th>营业收入</th> <th>营业成本</th> <th>毛利率(%)</th> <th>营业收入比上年同期增减(%)</th> <th>营业成本比上年同期增减(%)</th> <th>毛利率比上年同期增减(%)</th>	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年同期增减(%)	营业成本比上年同期增减(%)	毛利率比上年同期增减(%)
药品	319,136.41	293,090.75	8.16%	44.35%	44.51%	-0.12%
其他	301	92.19	6.95%	76.62%	79.02%	-2.22%

3. 2012 年公司将拓展医疗器械业务，医疗器械销售将成为公司新的利润增长点，市场份额的扩大和业务量的提升具有一定的挑战性。	单位：万元
1、高端市场专注于药品、器械的直销配送服务	
2、基础医药市场均衡发展	
3、器械的开发山东省医疗器械市场。	
4、强化与上下游供应商、客户战略合作关系。	
5、以现代物流管理技术做平台支撑，加快药品现代物流配送基地建设。	
6、大力发展药品电子商务平台。	
7、精细化管理控制成本。	
8、完善省城营销发展布局。	
3. 2012 年公司经营目标	
市场目标：进一步深耕老客户，增加业务量；开发新客户，提高市场覆盖率；开辟新业务，增加利润增长点。	
效益目标：营业收入、净利润增长 35% 以上。	
2. 主要业务分行业、产品情况表	

分行业	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年同期增减(%)	营业成本比上年同期增减(%)	毛利率比上年同期增减(%)
药品销售	319,438.64	293,363.94	8.16%	44.35%	44.54%	-0.13%
分产品 <th>营业收入</th> <th>营业成本</th> <th>毛利率(%)</th> <th>营业收入比上年同期增减(%)</th> <th>营业成本比上年同期增减(%)</th> <th>毛利率比上年同期增减(%)</th>	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年同期增减(%)	营业成本比上年同期增减(%)	毛利率比上年同期增减(%)
药品	319,136.41	293,090.75	8.16%	44.35%	44.51%	-0.12%
其他	301	92.19	6.95%	76.62%	79.02%	-2.22%

3. 2012 年公司将拓展医疗器械业务，医疗器械销售将成为公司新的利润增长点，市场份额的扩大和业务量的提升具有一定的挑战性。	单位：万元
1、高端市场专注于药品、器械的直销配送服务	
2、基础医药市场均衡发展	
3、器械的开发山东省医疗器械市场。	
4、强化与上下游供应商、客户战略合作关系。	
5、以现代物流管理技术做平台支撑，加快药品现代物流配送基地建设。	
6、大力发展药品电子商务平台。	
7、精细化管理控制成本。	
8、完善省城营销发展布局。	
3. 2012 年公司经营目标	
市场目标：进一步深耕老客户，增加业务量；开发新客户，提高市场覆盖率；开辟新业务，增加利润增长点。	
效益目标：营业收入、净利润增长 35% 以上。	
2. 主要业务分行业、产品情况表	

分行业	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年同期增减(%)	营业成本比上年同期增减(%)	毛利率比上年同期增减(%)
药品销售	319,438.64	293,363.94	8.16%	44.35%	44.54%	-0.13%
分产品 <th>营业收入</th> <th>营业成本</th> <th>毛利率(%)</th> <th>营业收入比上年同期增减(%)</th> <th>营业成本比上年同期增减(%)</th> <th>毛利率比上年同期增减(%)</th>	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年同期增减(%)	营业成本比上年同期增减(%)	毛利率比上年同期增减(%)
药品	319,136.41	293,090.75	8.16%	44.35%	44.51%	-0.12%
其他	301	92.19	6.95%	76.62%	79.02%	-2.22%

3. 2012 年公司将拓展医疗器械业务，医疗器械销售将成为公司新的利润增长点，市场份额的扩大和业务量的提升具有一定的挑战性。	单位：万元
1、高端市场专注于药品、器械的直销配送服务	
2、基础医药市场均衡发展	
3、器械的开发山东省医疗器械市场。	
4、强化与上下游供应商、客户战略合作关系。	
5、以现代物流管理技术做平台支撑，加快药品现代物流配送基地建设。	
6、大力发展药品电子商务平台。	
7、精细化管理控制成本。	
8、完善省城营销发展布局。	
3. 2012 年公司经营目标	
市场目标：进一步深耕老客户，增加业务量；开发新客户，提高市场覆盖率；开辟新业务，增加利润增长点。	
效益目标：营业收入、净利润增长 35% 以上。	
2. 主要业务分行业、产品情况表	

分行业	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年同期增减(%)	营业成本比上年同期增减(%)	毛利率
-----	------	------	--------	----------------	----------------	-----