北京同仁堂股份有限公司

【2013】年度报告摘要

一、重要提示

1.1 本年度报告摘要摘自年度报告全文，投资者欲了解详细内容，应当仔细阅读同时刊载于上海证券交易所网站等中国证监会指定网站上的年度报告全文。

1.2 公司简介

股票简称	同仁堂	股票代码	600085
股票上市交易所	上海证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓 名	贾泽涛	李泉琳	
电 话	010-67020018	010-67020018	
传 真	010-67020018	010-67020018	
电子信箱	jiazetao@tongrentang.com	liquanlin@tongrentang.com	

二、主要财务数据和股东变化

2.1 主要财务数据

单位：人民币元

	2013年（末）	2012年（末）		本年（末）比上年（末）增减（%）	2011年（末）	
		调整后	调整前		调整后	调整前
总资产	11,911,900,010.52	9,688,207,261.85	9,667,926,574.47	22.95	7,346,771,432.72	7,329,899,385.53
归属于上市公司股东的净资产	5,017,972,105.22	3,979,634,128.76	3,978,833,688.65	26.09	3,479,908,983.43	3,476,849,965.80
经营活动产生的现金流量净额	676,398,667.36	873,429,171.97	873,968,414.52	−22.56	546,420,518.95	544,905,320.56
营业收入	8,714,647,401.68	7,516,760,679.82	7,504,031,977.53	15.94	6,123,614,640.28	6,108,383,711.48
归属于上市公司股东的净利润	656,013,728.53	570,060,702.14	570,056,218.42	15.08	438,109,515.38	438,066,654.62
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	633,345,695.08	553,507,060.62	553,506,023.02	14.42	408,676,375.11	408,641,874.66
加权平均净资产收益率%	14.91	15.55	15.56	下降0.64个百分点	13.02	13.03
基本每股收益（元/股）	0.503	0.438	0.438	14.84	0.336	0.336
稀释每股收益（元/股）	0.487	0.438	0.438	11.19	0.336	0.336

2.2 前10名股东持股情况表

报告期末股东总数(名)	70,960	年度报告披露前第五个交易日末股东总数(名)	82,783

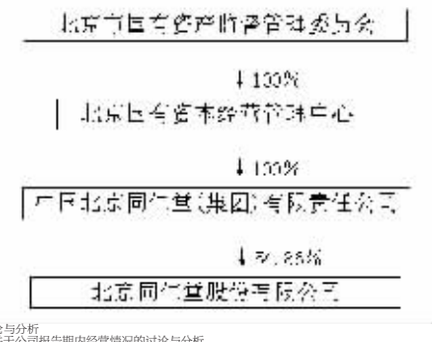
前10名股东持股情况

股东名称	股东性质	持股比例%	持股总数	报告期内增减（−）	持有有限售条件股份数量	质押或冻结的股份数量
中国北京同仁堂(集团)有限责任公司	国有法人	54.86	719,308,540	0	0	0
全国社保基金一零四组合	其他	1.75	22,988,812	−4,210,886	0	未知
易方达价值成长混合型证券投资基金	其他	0.94	12,259,447	−14,740,553	0	未知
新华人寿保险股份有限公司−分红−团体分红−018L−FH001沪	其他	0.89	11,649,525	7,840,905	0	未知
广发大盘成长混合型证券投资基金	其他	0.78	10,209,526	2,208,533	0	未知
中国建设银行−银华−道琼斯88精选证券投资基金	其他	0.76	9,999,948	6,400,124	0	未知
全国社保基金一零九组合	其他	0.67	8,800,000	100,000	0	未知
全国社保基金四一七组合	其他	0.62	8,112,822		0	未知
博时价值增长证券投资基金	其他	0.60	7,907,896		0	未知
嘉实研究精选股票型证券投资基金	其他	0.56	7,402,598		0	未知

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	股份种类及数量	
中国北京同仁堂(集团)有限责任公司	719,308,540	人民币普通股	719,308,540
全国社保基金一零四组合	22,988,812	人民币普通股	22,988,812
易方达价值成长混合型证券投资基金	12,259,447	人民币普通股	12,259,447
新华人寿保险股份有限公司−分红−团体分红−018L−FH001沪	11,649,525	人民币普通股	11,649,525
广发大盘成长混合型证券投资基金	10,209,526	人民币普通股	10,209,526
中国建设银行−银华−道琼斯88精选证券投资基金	9,999,948	人民币普通股	9,999,948
全国社保基金一零九组合	8,800,000	人民币普通股	8,800,000
全国社保基金四一七组合	8,112,822	人民币普通股	8,112,822
博时价值增长证券投资基金	7,907,896	人民币普通股	7,907,896
嘉实研究精选股票型证券投资基金	7,402,598	人民币普通股	7,402,598
上述股东关联关系或一致行动的说明	持有公司5%以上股份的股东——中国北京同仁堂（集团）有限责任公司，报告期未持有股份719,308,540股，无质押或冻结情况，与其他股东不存在关联关系或一致行动人关系。易方达价值成长混合型证券投资基金与全国社保基金一零九组合由易方达基金管理有限公司管理。中国建设银行—银华—道琼斯88精选证券投资基金与全国社保基金四一七组合由银华基金管理有限公司管理。除中国北京同仁堂（集团）有限责任公司之外的其他股东未知是否存在一致行动人关系。		

2.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图



三、管理层讨论与分析

（一）董事会关于公司报告期内经营情况的讨论与分析

单位：人民币元

科目	本期数	上年同期数	变动比例(%)
营业收入	8,714,647,401.68	7,516,760,679.82	15.94
营业成本	4,978,569,156.44	4,217,587,111.65	18.04
销售费用	1,580,392,489.76	1,404,933,264.23	12.49
管理费用	779,988,501.98	678,659,756.04	14.93
财务费用	26,514,357.45	8,517,384.36	211.30
经营活动产生的现金流量净额	676,398,667.36	873,429,171.97	−22.56
投资活动产生的现金流量净额	−431,433,820.93	−237,592,465.03	−
筹资活动产生的现金流量净额	1,034,252,226.00	927,766,673.23	11.48
研发支出	48,684,984.90	42,355,955.76	14.94

1、报告期内的经营情况

2013年，在中央积极创新的宏观调控下，国内经济获得稳中向好的发展。国家卫生和计划生育委员会成立，机构改革与职能转变并举，更加注重宏观管理与资源的优化配置。医药行业不仅在2013年迎来了医改纵深推进的阶段，也在卫计委的统一部署下，启动了反商业贿赂行动，对于净化市场环境、建立良好的行业秩序起到重要推动作用。

报告期内，公司持续探索以夯实基础保证发展，以管理转型推进发展的经营思路，扎实开展各项工作，在经营中勤于思考敢于尝试，在管理中强化规范提升效率，在生产中严格把关确保质量。2013年，面对政策导向下的市场消费格局调整，高端产品需求下降的不利因素，在公司全员的共同努力下，全年营业收入同比增长15.94%，营业利润同比增长20.42%，实现年度经营目标。

（1）营销情况

2013年，公司依照重事会的战略部署，以落实管理转型为契机，统筹安排，精耕细作，合理调整结构，科学分配资源，深挖品种潜能，积极开拓市场，灵活有序的开展营销工作。

适时调整机构，确保执行到位——经营团队在报告期内依托管理转型，及时转变思路调整组织机构，将销售体系的推进与销售区域充分融合，目的是促进营销人员和经销商无缝对接，确保营销措施落实到位，并以此为基础设计相匹配的品运作方案，经品种委员会分析确定后予以落实，打造人员、区域、品种的立体营销体系，并实现三者间的有机结合与动态平衡，同时也有力促进了下沉营销到终端的拓展，为公司产品进一步打开终端市场、提升经营质量与服务质量，奠定了基础。

深入分析品种，优化渠道布局——经营队伍继续以市场需求为导向，深入分析品种特性，探索品种梯队与市场区域的最佳结合点，在充分发挥品种梯队的基础上，选择适合长期发展的单品种，制定相应的发展规划目标，以保证销售规模递增；经营单位还与生产、配送单位保持有效沟通，合理制定品种、各区域的销货计划，既与生产、配送相匹配，又及时把握好对医疗、终端、渠道等不同层次、不同地域的供货安排，保证了品种的有效供应，进而保证了产品销售上量。

细化考核指标，发掘队伍潜力——经营队伍从解放思想、转变观念的角度出发，进一步探讨考核体系的合理性，对于业务完成情况既考核指标，也关注品种、既考虑市场的拓展情况，也考察经营秩序的维护管理情况，内部强化沟通意识，外部增强服务意识，同时提升了责权利考核机制的可执行性，有力调动队伍的积极性。

报告期内，公司继续执行现款销售、应收账款事未清零的销售政策不动摇，经营团队通过与经销商加强沟通、增强对渠道掌控力度，以推护渠道良好经营秩序，保证经营质量与资产质量不放松。各类别品种运行情况正常，其中大品种整体销售情况稳定，重点二线品种继续保持两位数增长。营销分公司不断加强经验积累与分析总结，潜心研究与实践潜力品种的市场拓展，并对重点品种如巴戟天寡糖胶囊制定有针对性的营销策略，包括编制临床手册为产品做好理论支撑，举机开展区域型经销商推广会等，与经销商形成良好互动，为产品的下一步推广提供有力支持。报告期内，巴戟天寡糖胶囊已在11个省市初步实现上市销售，为后续推广奠定贵经验。

2013年，卫计委正式成立，体现国家对于医药行业实施宏观管控、优化资源配置的意图，而各项医改政策的继续落实也标志着医改进入深水阶段。公司一方面紧跟政策比对自身优势，密切关注市场变化做好对接，另一方面积极参与多个省市药品的招标与物价备案工作，争取更多医疗市场空间。报告期内，北京社区医疗机构整体稳定，体现了较高的市场认同度。

（2）科研工作情况

2013年，科研部门以公司管理转型的发展思路为指引，继续在新品研发、优化工艺、改进设备等方面为公司持续发展提供技术支撑。报告期内，六类新药清脑宜窍滴丸二期临床研究工作已顺利完成，并已启动三期临床研究；六类新药神宝片已结束全部研究工作，目前处于注册申报阶段；六类新药参丹活血胶囊已正式启动四期临床研究工作。藏色冶物原材料替代性研究工作也在持续进行中，为公司做好长期品种规划提供保障；科研部门彩极配合经营团队，通过开展产品培训、组织专项品种研讨会等形式，提高业务人员对公司产品的认知，并以研讨会专业报告的形式充分展现公司产品的优势与特点，助推营销工作的顺利开展。此外，科研人员对部分自动化生产线控制体系的改进、提取设备的技术改造，做了大量有成效的工作，为公司提升产品品质、提高质量控制水平提供关键技术支持。

（3）各项管理工作情况

报告期内，公司以科技创新推动产业进步，以管理转型促进思路拓展，实现向科技要效益、以管理促发展。2013年，公司为提高劳产率、有效控制人工成本，继续大力推动机械化生产的进程，其中散剂灌装机的成功引入，有力提升了该剂型的机械化生产水平，目前该条生产线已进入试产阶段，为今后实现散剂整体机械化生产奠定良好基础。对于大蜜丸、小蜜丸的机械化包装减少手工程序，公司也取得一定突破。通过借鉴先进经验，公司合作开发针对蜜丸剂型的包装设备，目前均已进入调试阶段，为规解生产压力、提高产品质量又添助力。

药品质量管理部门通过派出管理人员到各生产基地现场交流，进一步细化质量指标，完善质量考核体系，贯彻落实公司质量目标责任制。工业基地继续加紧做好新版GMP的认证工作，通过修订文件、完善质量手册、落实软硬件改造，为迎接认证做好充分准备。报告期内，公司南分厂口服液车间顺利通过新版GMP认证。针对2013年内的几起质量投诉事件，公司药品质量管理部门与生产基地高度重视，积极配合来自药监管理部门的专项检查，实击检查，厉涉及产品、原材料全部符合国家质量标准。此外，公司多个剂型、几十个品种和批次的产品接受药监部门的抽查，合格率100%。

公司在报告期内继续落实对所属子公司的规范化、程序化、常态化管理，对于新成立或纳入控制范围时间尚短的子公司，重点协助其完善内控体系、强化内部管理制度的规范，公司在2013年加强对子公司的巡视检查，通过召开子公司董事会、股东会规范法人治理结构，加强对子公司经营定位，落实其年度经营目标。报告期内，各子公司整体运营情况良好，继续实现营业收入与利润的双增长。

2013年，公司着力推进品牌保护长效机制的建设。根据控股股东对品牌使用与管理的整体规划，公司制定《商标使用管理办法》，进一步明确与细化商标使用与管理的具体措施；公司将品牌保护与管理向上游延伸，与供应商履行商标授权备案程序，巩固品牌保护的基础。为及时对侵犯商标权的行为进行有效打击，公司设立专门小组，与各地工商、药监系统和媒体保持有效沟通，保障公司与消费者合法权益免受侵害。报告期内，在工商、公安系统的大力支持下，公司品牌部门与有关单位、部室协调运作，对数宗冒用公司名义的造假案件及时做出处理，有力维护了公司品牌。

报告期内，公司遵照董事会的战略部署，以切实提升经营、资产、产品、服务四个质量为核心，坚持做好夯实基础，稳步推进管理转型，积极倡导开拓思路，紧密团结共促发展，圆满的实现各项年度经营目标。2014年，公司将继续以党的十八届三中全会精神为指引，以“规范、创新、突破”为发展手段，解放思想，改坚克难，扎实推进各项经营管理工作，促进企业的管理转型和思想转型，继续提升综合管控能力、市场驾驭能力、科技创新能力和防御风险能力，实现公司健康、持续的发展。

2、重点项目情况的分析

（1）收入情况

驱动业务收入变化的因素分析

公司2013年实现营业收入87.15亿元，同比增长15.94%。公司经营团队依托管理转型，拓宽思路，融合品种特色与市场需求，发挥品牌品种优势，进一步完善考核体系，激发队伍工作潜能，克服高价产品销售放缓的困难，努力推动产品销售上量；商业零售平台面对高端产品消费动能受到抑制的不利局面，从提升服务质量、开展特色营销入手，应对销售结构性变化带来的影响。

以实物销售为主的公司产品收入影响因素分析

2013年，公司从管理转型着手，继续优化经营管理模式，通过对产品架构的合理搭建，对营销手段的不断创新，在保证销售规模递增；经营单位还与生产、配送单位保持有效沟通，合理制定品种、各区域的销货计划，既与生产、配送相匹配，又及时把握好对医疗、终端、渠道等不同层次、不同地域的供货安排，保证了品种的有效供应，进而保证了产品销售上量。

细化考核指标，发掘队伍潜力——经营队伍从解放思想、转变观念的角度出发，进一步探讨考核体系的合理性，对于业务完成情况既考核指标，也关注品种、既考虑市场的拓展情况，也考察经营秩序的维护管理情况，内部强化沟通意识，外部增强服务意识，同时提升了责权利考核机制的可执行性，有力调动队伍的积极性。

报告期内，公司继续执行现款销售、应收账款事未清零的销售政策不动摇，经营团队通过与经销商加强沟通、增强对渠道掌控力度，以推护渠道良好经营秩序，保证经营质量与资产质量不放松。各类别品种运行情况正常，其中大品种整体销售情况稳定，重点二线品种继续保持两位数增长。营销分公司不断加强经验积累与分析总结，潜心研究与实践潜力品种的市场拓展，并对重点品种如巴戟天寡糖胶囊制定有针对性的营销策略，包括编制临床手册为产品做好理论支撑，举机开展区域型经销商推广会等，与经销商形成良好互动，为产品的下一步推广提供有力支持。报告期内，巴戟天寡糖胶囊已在11个省市初步实现上市销售，为后续推广奠定贵经验。

2013年，卫计委正式成立，体现国家对于医药行业实施宏观管控、优化资源配置的意图，而各项医改政策的继续落实也标志着医改进入深水阶段。公司一方面紧跟政策比对自身优势，密切关注市场变化做好对接，另一方面积极参与多个省市药品的招标与物价备案工作，争取更多医疗市场空间。报告期内，北京社区医疗机构整体稳定，体现了较高的市场认同度。

（2）利润构成

单位：人民币元

分行业情况							
分行业	成本构成项目	本期金额	本期占总成本比例(%)	上年同期金额	上年同期占总成本比例(%)	本期金额较上年同期变动比例(%)	情况说明
医药工业	原材料	1,831,068,425.80	65.41	1,511,435,556.63	66.43	21.15	原材料成本上升
	人工	392,751,720.14	14.03	248,910,206.08	10.94	57.79	人工成本上升
	燃料及动力	57,387,100.95	2.05	41,409,193.33	1.82	38.59	能源耗费增加
	制造费用	518,163,530.98	18.51	473,475,446.84	20.81	9.44	
医药商业	采购成本	2,664,575,708.03	100	2,370,338,127.20	100	12.41	采购成本上升

主要供应商情况

公司前五名主要原料供应商采购金额为67,196.42万元，占公司采购总额的9.93%。

（3）费用情况

单位：人民币元

序号	项目	2013年	2012年	增减%
1	销售费用	1,580,392,489.76	1,404,933,264.23	12.49
2	管理费用	779,988,501.98	678,659,756.04	14.93
3	财务费用	26,514,357.45	8,517,384.36	211.30
4	所得税费用	229,108,144.29	197,856,869.88	15.79

说明：

1、销售费用比上年同期增长12.49%，主要由于本期职工薪酬增长及销售投入增加所致。

2、管理费用比上年同期增长14.93%，主要由于本期职工薪酬增加所致。

3、财务费用比上年同期大幅增加，主要是同仁堂科技期末外币存款产生的汇兑损失增加所致。

4、所得税费用比上年同期增长15.79%，主要由于本期应纳税所得额增加所致。

（4）利润表其他项目分析

单位：人民币元

序号	项目	2013年	2012年	增减%
1	资产减值损失	3,211,656.23	90,252,044.81	−96.44
2	投资收益	3,884,734.29	7,752,897.19	−49.89

说明：

1、资产减值损失比上年同期减少96.44%，主要是资产状况逐步改化，故本期资产减值损失减少。

2、投资收益比上年同期减少49.89%，主要是子公司之联营合营企业经营业绩下滑所致。

（5）研发支出情况

单位：人民币元

本期费用化研发支出	48,684,984.90
本期资本化研发支出	48,684,984.90
研发支出合计	48,684,984.90
研发支出总额占净资产比例(%)	0.62
研发支出总额占营业收入比例(%)	0.56

说明：本表所示费用化研发支出，仅为列示在财务报表管理费用科目中的支出金额，不包括其他研发投入。

（6）现金流情况

单位：人民币元

项目	2013年	2012年	增减%
经营活动产生的现金流量净额	676,398,667.36	873,429,171.97	−22.56
投资活动产生的现金流量净额	−431,433,820.93	−237,592,465.03	−
筹资活动产生的现金流量净额	1,034,252,226.00	927,766,673.23	11.48
现金及现金等价物净增加额	1,247,132,352.82	1,560,313,398.38	−20.07

说明：

1、经营活动产生的现金流量净额比上年同期下降22.56%，主要是本期购买商品及为职工支付的现金增加所致。

2、投资活动产生的现金流量净额比上年同期下降，主要是本期工程项目投入较大所致。

3、筹资活动产生的现金流量净额比上年同期增长11.48%，主要是子公司同仁堂科技、同仁堂国药募集资金所致。

4、现金及现金等价物净增加额比上年同期下降20.07%，主要是本期经营活动、投资活动产生的现金流量净额下降所致。

（7）其它

①公司利润构成或利润来源发生重大变动的详细说明

报告期内，公司利润构成、利润来源未发生重大变动。

②公司前期融资、重大资产重组实施进度分析说明

公司于2012年12月4日公开发行可转换公司债券12.05亿元，全部可转债于2012年12月18日在上海证券交易所上市交易。于本报告期结束前，公司已获得募集资金投资项目建设所需全部审批文件，并已进入开工状态。公司将按照募集说明书及董事会制定的资金使用计划，规范使用募集资金，并严格按照相关规定推进募集资金投资项目的落实。

③发展战略和经营计划进展说明

2013年，公司遵照董事会的既定部署，以提升四个质量为核心，扎实推进管理转型，坚持规范化运作，持续专注主业，稳扎稳打的开展了各项经营管理工作。在经营层和全体员工的共同努力下，公司业绩继续实现健康、平稳增长，顺利达成年度经营目标。

3、行业、产品或地区经营情况分析

（1）主营业务分行业、分产品情况

单位：人民币万元

主营业务分行业情况						
分行业	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年增减(%)	营业成本比上年增减(%)	毛利率比上年增减(%)
医药工业	524,607.86	279,937.08	46.64	17.02	23.04	减少2.61个百分点
医药商业	393,092.48	266,457.57	32.22	15.77	12.41	增加2.03个百分点

（2）主营业务分地区情况

单位：人民币万元

地区分类	营业收入	营业收入比上年增减(%)
国内	818,739.71	18.58
海外	48,051.69	−11.32

4、资产、负债情况分析

单位：人民币元

序号	项目	2013年末	占总资产比例%	2012年末	占总资产比例%	较上年末增减%
1	货币资金	4,938,260,983.80	41.46	3,640,928,630.98	37.58	35.63
2	应收票据	128,737,836.06	1.08	189,828,146.07	1.96	−32.18
3	应收账款	471,142,607.90	3.96	324,198,262.07	3.35	45.33
4	在建工程	263,516,926.08	2.21	155,184,819.83	1.60	69.81
5	其他非流动资产	45,225,123.84	0.38	13,350,392.57	0.14	238.76
6	预收款项	351,224,491.93	2.95	586,176,733.04	6.05	−40.08
7	应付股利	8,492,971.39	0.07	6,530,331.11	0.07	30.05
8	其他应付款	487,757,467.46	4.09	364,687,943.84	3.76	33.75
9	一年内到期的非流动负债	−	−	8,000,000.00	0.08	−
10	专项应付款	10,694,800.00	0.09	5,694,800.00	0.06	87.80
11	资本公积	1,084,632,297.67	9.11	380,898,764.54	3.93	184.76

说明：

1、货币资金比期初增加35.63%，主要是子公司同仁堂科技配售股份及同仁堂国药发行上市所致。

2、应收票据比期初减少32.18%，主要是本公司期末未到期银行承兑票据减少所致。

3、应收账款比期初增加45.33%，主要是本公司及下属子公司应收经销商款项增加所致。

4、在建工程比期初增加69.81%，主要是本公司大兴生物医药基地工程和子公司亳州项目增加投入所致。

5、其他非流动资产比期初增加238.76%，主要是本公司及下属公司预付土地出让金所致。

6、预收账款比期初减少40.08%，主要是本公司期末收到的预付货款相应的货物已发出所致。

7、应付股利比期初增加30.05%，主要是子公司应付其他股东的股利增加所致。

8、其他应付款比期初增加33.75%，主要是合并范围变化及下属公司往来款增加所致。

9、一年内到期的非流动负债比期初减少，主要是子公司下属企业北京同仁堂广州药业连锁有限公司支付购房款所致。

10、专项应付款比期初增加87.80%，主要是本公司及子公司同仁堂科技收到国有资本经营预算资金拨款所致。

11、资本公积比期初增长184.76%，主要是子公司同仁堂科技配售股份及同仁堂国药发行上市所致。

5、核心竞争力分析

公司是一家以传统中成药生产和销售为主的老字号企业。公司使用的品牌“同仁堂”创建于清康熙八年（1669年），供奉御药188年。公司恪守“炮制虽繁必不敢省人工，品味虽贵必不敢减物力”的堂训，依靠质量和信誉树立良好的口碑，公司产品以“配方独特、选料上乘、工艺精湛、疗效显著”而闻名海内外，成为中国中药著名品牌，品牌优势十分显著，行业地位突出。

公司历经上市十余年的成长与发展，目前已形成以中成药生产制造为核心，具备中药材种植、中药材贸易、现代医药物流配送、药品销售的较为完善的产业链条。公司业务向上游种植基地延伸以及下游的药品零售平台延展，不仅充分运用了品牌优势，持续扩大公司的影响力，也在各个重要环节为公司的生产经营严格把关。公司生产工艺成熟，并注重新技术的研发和创新；近年来公司自主研发的生产线，不仅帮助公司有效节约了成本，提高劳产率，也加快了机械化生产的步伐，助推公司在现代制药的道路上更进一步。

公司药品剂型齐备，品种丰富，拥有丸剂、片剂、酒剂、散剂等28个剂型800余种药品注册名号。其中公司的名牌产品例如安宫牛黄丸、同仁大活络丸、同仁牛黄清心丸、牛黄解毒片等为大众广泛熟知和认可，品牌、质量优势突出，市场占有率明显。

公司通过“金字塔”人才工程储备人才力量，组建了一支具备高素质、具有专业水平的职工队伍，各类专业人才均活跃在公司关键经营管理岗位的一线。公司还通过“师承教育”方式，推动中医诊疗技术和中药技术的传承。

公司坚持“以义为上，义利共生”的经营理念，在生产经营工作中要求“术业有专攻”；注重品牌的维护与品牌文化的弘扬，持续推动人才队伍的建设，充分运用研发来提升工艺水平并开拓新的产品领域，确保公司的核心竞争力持久发展并历久弥新。

6、投资情况分析

（1）报告期内投资情况

截止2013年12月31日，本公司长期股权投资余额为2,957.74万元，比期初3,671.36万元下降19.44%。

长期股权投资：

公司名称	主要业务	投资比例
北京同仁堂(保宁)株式会社	药品销售	51%
北京同仁堂(泰国)有限公司	药品销售	49%
北京同仁堂(马来西亚)有限公司	药品销售等	60%
北京同仁堂(印尼)有限公司	药品销售等	50%
北京同仁堂(泰文隆)有限公司	药品销售等	51%
北京同仁堂福建药业连锁有限公司	药品销售等	49%
北京同仁堂(亳州)中药材物流有限责任公司	中药材仓储、物流	40%
中投信用担保有限公司	信用担保	1%
北京同仁堂望京中医诊所(有限合伙)	医疗服务	90%

（2）公司委托理财及衍生品投资的情况

报告期内，公司无投资理财项目。

（3）募集资金使用情况

①募集资金总体使用情况

单位：人民币万元

募集年份	募集方式	募集资金总额	本年度已使用募集资金	已累计使用募集资金	尚未使用募集资金	尚未使用资金用途与去向
2012年	可转换公司债券	120,500	9,291.66	11,701.66	108,798.34	支付发行费用、募投项目
合计	−	120,500	9,291.66	11,701.66	108,798.34	−

本报告期内，公司支付有关发行费用485万元，目前尚有9万元发行费用未支付；对于募集资金投资项目，公司于2013年3月5日，完成以募集资金置换前期预先投入募投项目的自筹资金7,492.12万元，此外共支付项目前期投入及工程款1,314.54万元，募集资金投资项目实际投入8,806.66万元。

②募集资金承诺项目情况

单位：人民币万元

承诺项目名称	是否变更项目	募集资金拟投入金额	募集资金本年度投入金额	募集资金累计实际投入金额	是否符合计划进度	项目进度
大兴生产基地建设项目	否	117,596.00	8,806.66	8,806.66	否	7.49%
合计	−	117,596.00	8,806.66	8,806.66	−	−

续：

承诺项目名称	预计收益	产生收益情况	是否符合预计收益	未达计划进度与收益说明	变更原因及变更程序
大兴生产基地建设项目	42,797.00	尚未产生收益	尚未产生收益	审批标准趋严致公司修改设计方案	无
合计	42,797.00	−	−	−	−

说明：

报告期内，经公司第六届董事第六次会议审议通过，公司以募集资金置换预先投入募投项目的自筹资金7,492.12万元，该置换已于2013年3月5日完成；公司以募集资金支付保荐费、审计费、律师费等有关发行费用485万元；以募集资金投入募投项目1,314.54万元；累计投资额8,806.66万元。

募集资金到位后，公司已准备按照工程设计方案展开施工工作，但由于政府主管部门提高了对厂区雨水排水系统设计的要求，公司不得不对原设计方案依照新要求进行调整，加之北京市加强污染治理、实行严格生态保护，也促使公司对原有方案进行再论证。因此，工程项目图纸设计及施工方案在时间上出现延期。募集资金申请延期的事项已获公司第六届董事会第十三次会议审议通过。

公司在获取项目所需全部审批文件后立即开始施工，在确保募集资金使用合规且保证工程质量的前提下，预计全部工程可于2015年底前竣工。

③公司募集资金项目未发生变更

（4）主要子公司，参股公司分析

①北京同仁堂科技发展股份有限公司（以下简称同仁堂科技公司）在香港联合交易所有限公司主板市场挂牌上市，注册资本4,039,203万元，本公司所持股份占其总股本的46.38%。同仁堂科技公司主要业务范围是医药技术开发、技术咨询、制造、销售中成药及生物制剂，产品以颗粒剂、水蜜丸剂、片剂和软胶囊剂四种剂型为主，主要产品有六味地黄丸、牛黄解毒片、感冒清热颗粒和感冒软胶囊等。

报告期内同仁堂科技公司实现营业收入291,074.91万元，同比增长19.34%；营业利润56,843.47万元，同比增长20.46%；净利润50,316.35万元，同比增长25.93%；归属于母公司净514,819.12万元。报告期内实现较好利润水平，是由于报告期内合理提升品种结构、积极推动营销及子公司贡献所致。

北京同仁堂国药有限公司（以下简称同仁堂国药）于2013年5月7日在香港联合交易所创业板发行上市，股本为41,500,000万港元，主要在海外发展分销网络以及制造独特中药产品。本公司对同仁堂国药的直接持股比例为33.91%，本公司下属同仁堂科技对同仁堂国药的持股比例为38.38%。2013年同仁堂国药实现营业收入49,177.19万元，同比增长34.60%，营业利润20,771.75万元，同比增长28.57%，净利润18,212.88万元，同比增长39.22%，期末总资产510,863.29万元。报告期内，市场销售势头良好，增长较快。

②北京同仁堂商业投资集团有限公司注册资本为20,825万元，其中本公司投资占51.98%，主要经营中成药、中药饮片、化学药制剂、生化药品、投资管理等。2013年该公司实现营业收入399,412.97万元，同比增长15.20%；营业利润21,554.37万元，同比增长15.76%；净利润21,650.36万元，同比增长14.90%；期末总资产226,746.08万元。报告期内平稳增长。

（5）非募集资金项目情况

单位：人民币万元

项目名称	项目金额	项目进度	本年度投入金额	累计实际投入金额	项目收益情况
同仁堂科技大兴项目	108,800.00	6.64%	142.25	7,219.00	尚未产生收益
同仁堂科技亳州项目	18,500.00	44.37%	4,688.55	8,209.00	尚未产生收益
合计	127,300.00	−	4830.80	15,428.00	−

（二）董事会关于公司未来发展的讨论与分析

1、行业竞争格局和发展趋势

2013年，党的十八届三中全会提出“完善中医药事业发展政策和机制”，再次将中医药放在党和国家改革发展全局的战略高度来安排部署，体现了党和国家对中医药事业发展的重视。国家中医药管理局提出的宏观、中观、微观——“三观”互动的中医药工作新机制，中医药医疗、保健、科研、教育、产业、文化——“六位一体”全面协调发展新格局，也反映中医药的发展正处于历史性战略机遇期。对于医药企业而言，要牢牢把握企业定位，紧跟深化医改、机构调整、管理转型、服务思想，开拓创新的新形势，准确研判环境、科学调整结构，应对改革中市场变化带来的新挑战。

报告期内，随着国家卫生计生委的成立标志着医改的进一步深化，也体现了政府注重宏观管理、依法行政、综合监管，以期实现市场化配置的资源优化目的。随着全面医保体系、共同统筹善基本药物制度、推进公立医院改革等多个方面持续推进，多措并举不仅促进行业格局调整，也将进一步引导资源向优势、优质企业集中。企业需要做好自身定位，精准对接政策要求，充分发挥自身优势，才能切实把握变革中的发展机会。

2、公司发展战略

公司面临的机遇：报告期内，党的十八届三中全会提出“完善中医药事业发展政策和机制”，再次强调并肯定了中医药在国家发展战略中的地位；近年来，政府和社会各界对中医药事业的扶持力度不断加大，中医药文化普及范围更趋广泛，“治未病”工程上中医惠及更多群众，中医药在提升人民健康水平中的服务能力继续增强，群众对于中医药认可程度不断提高。中医药老字号企业发展机遇期，医改在纵深推进，在政化的市场环境中，以多品种、多品牌、多剂型、多渠道、多元化的发展思路，在确保现有品种稳定化、充分发挥自身优势、及时把握市场方向能够赢得更多发展机会。

公司面临的挑战：报告期内，政府强调规范深化医改，“建立及严格的食品药品安全监管制度”。公司不仅需要紧跟政策步伐，及时应对行业变革引起的市场需求变化，更需要通过对自身产业链的完善、产品与服务质量标准的提升，强化自身的规范运作，来迎接更为严格的监管管理；加之政策对于药品价格管制仍然持续在一定程度上受到制约；随着大众对于中医药认可度的提升，群众对中医药提供服务的需求多样化发展，从而进一步提高了对服务质量的要求。

在改革的引领下，公司也将面临新机遇、新起点：面对不断深化医改、监管持续严格的市场，公司将进一步加强内部管理、严谨分析行业趋势、深入了解市场需求，继续对营销模式做出有益探索，依托转型持续优化内部管理，加强沟通合理安排生产经营计划，鼓励技术创新带动产业升级，坚持公司文化建设并不断丰富文化内涵，继续发挥商业终端的品牌效应，稳扎稳打实现公司的健康、持久发展。

3、新年度的经营计划

2014年，是医改继续深化的一年，也是中医药事业的机遇之年。公司将在深化改革的新环境中，按照董事会的部署，坚持以改善为引领解放思想促进转型，坚持专业化发展以科研创新增强企业竞争力，坚持规范化经营以坚实的基础迎接新的发展阶段。

（1）筹划品种、研究政策拓市场

应对市场变化，公司将持续跟进政策走向，梳理品种特性并细化品种规划，围绕市场需求建设品种梯队，发挥品种群优势，促进品种销售上规模；营销工作中，继续创新思维黏近市场，将产品特性与地域特点有机结合，采用差异化、有针对性的营销措施，发掘市场空间，提升产品的市场占有率。

（2）统筹规划、联动机制增效率

公司将继续按照规范化的发展要求，加强各单位、各职能部门的协调安排，建立健全联动机制，优化管理提升效率，实现管理生产各环节的高效衔接；同时，继续推进技术创新和科研进步，积极推动科研成果市场转化，通过推广机械化生产