

1、重要提示  
本年度报告摘要将来自年度报告全文,投资者欲了解详细内容,应当仔细阅读同时刊载于深圳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。

公司简介

股票简称	桂林三金	股票代码	002275
股票上市交易所	深圳证券交易所	证券事务代表	
联系人和联系方式	董事会秘书	李云丽	
姓名	李云丽	电话	0773-5829106
传真	0773-5838652	电子信箱	db@sunjin.com.cn

2、主要财务数据和股东变化

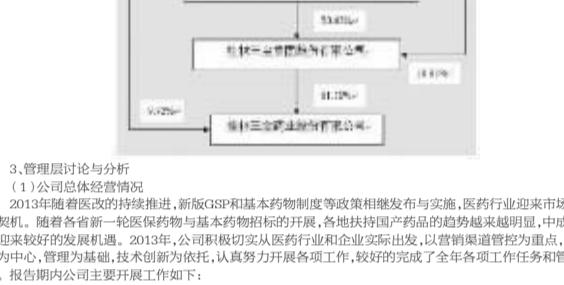
(1) 主要财务数据  
公司是否因会计政策变更及会计差错更正追溯调整或重述以前年度会计数据  
□是 □否

	2013年	2012年	本年比上年增减(%)	2011年
营业收入(元)	1,452,636,241.21	1,311,546,641.23	10.76%	1,161,780,761.88
归属于上市公司股东的净利润(元)	420,267,879.29	331,151,947.39	26.91%	291,953,755.84
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(元)	384,705,682.11	317,514,295.81	21.16%	282,614,573.30
经营活动产生的现金流量净额(元)	314,159,404.20	308,589,346.38	3.82%	341,049,794.66
基本每股收益(元/股)	0.71	0.56	26.79%	0.49
稀释每股收益(元/股)	0.71	0.56	26.79%	0.49
扣除非经常性损益的净利润(元)	20.1%	16,489.36	3.62%	15.6%
2013年末	2012年末	本年末比上年末增减(%)	2011年末	
总资产(元)	2,689,170,036.26	2,485,155,264.99	8.21%	2,200,994,937.84
归属于上市公司股东的净资产(元)	2,203,058,299.16	2,077,890,419.87	6.02%	1,982,818,472.48

(2) 前10名股东持股情况表

报告期末股东总数	19,818	年度报告披露前第5个交易日股东总数	18,771
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
桂林三金集团有限公司	境内非国有法人	61.11%	360,672,000
黎坚明	境内自然人	9.05%	53,394,648
王许飞	境内自然人	2%	11,796,723
谢元钢	境内自然人	1.28%	7,583,319
孙家琳	境内自然人	1.12%	6,632,471
王淑君	境内自然人	0.97%	5,700,867
熊敏玲	境内自然人	0.88%	5,205,474
李荣群	境内自然人	0.8%	4,736,000
刘长青	境内自然人	0.76%	4,582,029
程志富	境内自然人	0.75%	4,423,895
1.黎坚明先生为本公司控股股东桂林三金集团有限公司的法定代表人;			
2.黎坚明先生的配偶女士为黎坚明父亲,黎坚明父亲黎坚明先生;			
3.王许飞,元钢,孙琳,谢君为桂林三金集团股份有限公司董事,王淑君为桂林三金集团股份有限公司监事。			

(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



3、管理层讨论与分析

(1) 公司总体经营情况  
2013年随着医改的持续推进,新版GSP和基本药物制度等政策相继发布与实施,医药行业迎来市场扩容的契机。随着各省新一轮医保药品和基本药物招标的开展,各地扶持国产药品的趋势越来越明显,中成药企业迎来较好的发展机遇。2013年,公司积极切入从医药行业和企业实际出发,以营销网络管控为特点,产品重心为市场,管理为基础,技术创新为动力,认真努力开展各项工作,较好的完成了全年各项工作任务和管理目标。报告期内公司主要开展以下工作:

1、整合营销资源,转变营销模式。

2013年,在整合营销资源的指导下,公司继续实施“控制营销”为核心的营销改革,推进行销模式的变革、分部管理的规范,销售公司和药品部通过了有利条件的评选,使得品种的遴选、代理商的评估、承包区域的划分更为有目的性的进行,改善了公司营销品种散、少,粗的现状;积极规划和巩固国家基本药物市场份额,深度开发市场终端第三梯队,积极推广公司GMP证书的影响力,在市场上的影响力越来越大。

3、通过不断创新发展,提升营销管理水平,重点加强对办事处组织架构进行针对性的调整,达到人员下沉,以精细化深度管理、精细化营销开展工作,根据地区不同的市场特点,在充分整合商业渠道,终端、销售人员、费用人员等方面,实现各项市场费用的合理使用,不断提升销售资源的使用效率。

4、规范企业的管理制度。

根据新版GMP规范要求,开展公司管理标准体系的重建工作,落实、完善各项质量管理制度,基本完成质量管理制度的采购和签订工作,在生产、采购、销售环节中化了各项业务流程管理,不断提升设备改造及改造,严格按照物料的采购和使用、在生产、采购环节中化了各项业务流程管理,不断提高设备改造及改造,并严格进行物料招采,有效降低成本。有计划、有步骤地组织开展管理,引进关键工序管理。

5、加快技术创新,确保核心竞争力。  
顺利完成了多项专利申报,中药新药品种和保健品通过了专利申报,新商标和专利的申报工作;完成了“三金素颗粒抗糖尿病的药理研究”、“抗病毒颗粒的药理研究与开发”、“感冒药的药理研究与开发”等项目的课题研究,并顺利通过了国家药监局的“新药证书”、“药品生产许可证”、“药品经营许可证”、“GMP证书”等资质的评审,公司顺利通过了高新技术企业认定及技术创新中心的复审工作,完成了“血脂康片的药理研究”、“三金片的技术改造”三个广告药品的广告小高项目顺利通过。

6、在生物制药方面,按公司发展战略部署,完善了对全资子公司三生生物医药产品的整合吸收工作;完成了对生物制药的收购,并计划的进入生物制药研发工作,进一步深化公司生物制药战略布局和提高公司整体实力。

7、整合营销资源,转变营销模式。

8、2013年,在整合营销资源的指导下,公司继续实施“控制营销”为核心的营销改革,推进行销模式的变革、分部管理的规范,销售公司和药品部通过了有利条件的评选,使得品种的遴选、代理商的评估、承包区域的划分更为有目的性的进行,改善了公司营销品种散、少,粗的现状;积极规划和巩固国家基本药物市场份额,深度开发市场终端第三梯队,积极推广公司GMP证书的影响力,在市场上的影响力越来越大。

9、通过不断创新发展,提升营销管理水平,重点加强对办事处组织架构进行针对性的调整,达到人员下沉,以精细化深度管理、精细化营销开展工作,根据地区不同的市场特点,在充分整合商业渠道,终端、销售人员、费用人员等方面,实现各项市场费用的合理使用,不断提升销售资源的使用效率。

10、规范企业的管理制度。

根据新版GMP规范要求,开展公司管理标准体系的重建工作,落实、完善各项质量管理制度,基本完成质量管理制度的采购和签订工作,在生产、采购、销售环节中化了各项业务流程管理,不断提升设备改造及改造,严格按照物料的采购和使用、在生产、采购环节中化了各项业务流程管理,不断提高设备改造及改造,并严格进行物料招采,有效降低成本。有计划、有步骤地组织开展管理,引进关键工序管理。

11、加快技术创新,确保核心竞争力。  
顺利完成了多项专利申报,中药新药品种和保健品通过了专利申报,新商标和专利的申报工作;完成了“三金素颗粒抗糖尿病的药理研究”、“抗病毒颗粒的药理研究与开发”、“感冒药的药理研究与开发”等项目的课题研究,并顺利通过了国家药监局的“新药证书”、“药品生产许可证”、“药品经营许可证”、“GMP证书”等资质的评审,公司顺利通过了高新技术企业认定及技术创新中心的复审工作,完成了“血脂康片的药理研究”、“三金片的技术改造”三个广告药品的广告小高项目顺利通过。

12、在生物制药方面,按公司发展战略部署,完善了对全资子公司三生生物医药产品的整合吸收工作;完成了对生物制药的收购,并计划的进入生物制药研发工作,进一步深化公司生物制药战略布局和提高公司整体实力。

13、整合营销资源,转变营销模式。

14、2013年,在整合营销资源的指导下,公司继续实施“控制营销”为核心的营销改革,推进行销模式的变革、分部管理的规范,销售公司和药品部通过了有利条件的评选,使得品种的遴选、代理商的评估、承包区域的划分更为有目的性的进行,改善了公司营销品种散、少,粗的现状;积极规划和巩固国家基本药物市场份额,深度开发市场终端第三梯队,积极推广公司GMP证书的影响力,在市场上的影响力越来越大。

15、通过不断创新发展,提升营销管理水平,重点加强对办事处组织架构进行针对性的调整,达到人员下沉,以精细化深度管理、精细化营销开展工作,根据地区不同的市场特点,在充分整合商业渠道,终端、销售人员、费用人员等方面,实现各项市场费用的合理使用,不断提升销售资源的使用效率。

16、规范企业的管理制度。

根据新版GMP规范要求,开展公司管理标准体系的重建工作,落实、完善各项质量管理制度,基本完成质量管理制度的采购和签订工作,在生产、采购、销售环节中化了各项业务流程管理,不断提升设备改造及改造,严格按照物料的采购和使用、在生产、采购环节中化了各项业务流程管理,不断提高设备改造及改造,并严格进行物料招采,有效降低成本。有计划、有步骤地组织开展管理,引进关键工序管理。

17、加快技术创新,确保核心竞争力。  
顺利完成了多项专利申报,中药新药品种和保健品通过了专利申报,新商标和专利的申报工作;完成了“三金素颗粒抗糖尿病的药理研究”、“抗病毒颗粒的药理研究与开发”、“感冒药的药理研究与开发”等项目的课题研究,并顺利通过了国家药监局的“新药证书”、“药品生产许可证”、“药品经营许可证”、“GMP证书”等资质的评审,公司顺利通过了高新技术企业认定及技术创新中心的复审工作,完成了“血脂康片的药理研究”、“三金片的技术改造”三个广告药品的广告小高项目顺利通过。

18、在生物制药方面,按公司发展战略部署,完善了对全资子公司三生生物医药产品的整合吸收工作;完成了对生物制药的收购,并计划的进入生物制药研发工作,进一步深化公司生物制药战略布局和提高公司整体实力。

19、整合营销资源,转变营销模式。

20、2013年,在整合营销资源的指导下,公司继续实施“控制营销”为核心的营销改革,推进行销模式的变革、分部管理的规范,销售公司和药品部通过了有利条件的评选,使得品种的遴选、代理商的评估、承包区域的划分更为有目的性的进行,改善了公司营销品种散、少,粗的现状;积极规划和巩固国家基本药物市场份额,深度开发市场终端第三梯队,积极推广公司GMP证书的影响力,在市场上的影响力越来越大。

21、通过不断创新发展,提升营销管理水平,重点加强对办事处组织架构进行针对性的调整,达到人员下沉,以精细化深度管理、精细化营销开展工作,根据地区不同的市场特点,在充分整合商业渠道,终端、销售人员、费用人员等方面,实现各项市场费用的合理使用,不断提升销售资源的使用效率。

22、规范企业的管理制度。

根据新版GMP规范要求,开展公司管理标准体系的重建工作,落实、完善各项质量管理制度,基本完成质量管理制度的采购和签订工作,在生产、采购、销售环节中化了各项业务流程管理,不断提升设备改造及改造,严格按照物料的采购和使用、在生产、采购环节中化了各项业务流程管理,不断提高设备改造及改造,并严格进行物料招采,有效降低成本。有计划、有步骤地组织开展管理,引进关键工序管理。

23、加快技术创新,确保核心竞争力。  
顺利完成了多项专利申报,中药新药品种和保健品通过了专利申报,新商标和专利的申报工作;完成了“三金素颗粒抗糖尿病的药理研究”、“抗病毒颗粒的药理研究与开发”、“感冒药的药理研究与开发”等项目的课题研究,并顺利通过了国家药监局的“新药证书”、“药品生产许可证”、“药品经营许可证”、“GMP证书”等资质的评审,公司顺利通过了高新技术企业认定及技术创新中心的复审工作,完成了“血脂康片的药理研究”、“三金片的技术改造”三个广告药品的广告小高项目顺利通过。

24、在生物制药方面,按公司发展战略部署,完善了对全资子公司三生生物医药产品的整合吸收工作;完成了对生物制药的收购,并计划的进入生物制药研发工作,进一步深化公司生物制药战略布局和提高公司整体实力。

25、整合营销资源,转变营销模式。

26、2013年,在整合营销资源的指导下,公司继续实施“控制营销”为核心的营销改革,推进行销模式的变革、分部管理的规范,销售公司和药品部通过了有利条件的评选,使得品种的遴选、代理商的评估、承包区域的划分更为有目的性的进行,改善了公司营销品种散、少,粗的现状;积极规划和巩固国家基本药物市场份额,深度开发市场终端第三梯队,积极推广公司GMP证书的影响力,在市场上的影响力越来越大。

27、通过不断创新发展,提升营销管理水平,重点加强对办事处组织架构进行针对性的调整,达到人员下沉,以精细化深度管理、精细化营销开展工作,根据地区不同的市场特点,在充分整合商业渠道,终端、销售人员、费用人员等方面,实现各项市场费用的合理使用,不断提升销售资源的使用效率。

28、规范企业的管理制度。

根据新版GMP规范要求,开展公司管理标准体系的重建工作,落实、完善各项质量管理制度,基本完成质量管理制度的采购和签订工作,在生产、采购、销售环节中化了各项业务流程管理,不断提升设备改造及改造,严格按照物料的采购和使用、在生产、采购环节中化了各项业务流程管理,不断提高设备改造及改造,并严格进行物料招采,有效降低成本。有计划、有步骤地组织开展管理,引进关键工序管理。

29、加快技术创新,确保核心竞争力。  
顺利完成了多项专利申报,中药新药品种和保健品通过了专利申报,新商标和专利的申报工作;完成了“三金素颗粒抗糖尿病的药理研究”、“抗病毒颗粒的药理研究与开发”、“感冒药的药理研究与开发”等项目的课题研究,并顺利通过了国家药监局的“新药证书”、“药品生产许可证”、“药品经营许可证”、“GMP证书”等资质的评审,公司顺利通过了高新技术企业认定及技术创新中心的复审工作,完成了“血脂康片的药理研究”、“三金片的技术改造”三个广告药品的广告小高项目顺利通过。

30、在生物制药方面,按公司发展战略部署,完善了对全资子公司三生生物医药产品的整合吸收工作;完成了对生物制药的收购,并计划的进入生物制药研发工作,进一步深化公司生物制药战略布局和提高公司整体实力。

31、整合营销资源,转变营销模式。

32、2013年,在整合营销资源的指导下,公司继续实施“控制营销”为核心的营销改革,推进行销模式的变革、分部管理的规范,销售公司和药品部通过了有利条件的评选,使得品种的遴选、代理商的评估、承包区域的划分更为有目的性的进行,改善了公司营销品种散、少,粗的现状;积极规划和巩固国家基本药物市场份额,深度开发市场终端第三梯队,积极推广公司GMP证书的影响力,在市场上的影响力越来越大。

33、通过不断创新发展,提升营销管理水平,重点加强对办事处组织架构进行针对性的调整,达到人员下沉,以精细化深度管理、精细化营销开展工作,根据地区不同的市场特点,在充分整合商业渠道,终端、销售人员、费用人员等方面,实现各项市场费用的合理使用,不断提升销售资源的使用效率。

34、规范企业的管理制度。

根据新版GMP规范要求,开展公司管理标准体系的重建工作,落实、完善各项质量管理制度,基本完成质量管理制度的采购和签订工作,在生产、采购、销售环节中化了各项业务流程管理,不断提升设备改造及改造,严格按照物料的采购和使用、在生产、采购环节中化了各项业务流程管理,不断提高设备改造及改造,并严格进行物料招采,有效降低成本。有计划、有步骤地组织开展管理,引进关键工序管理。

35、加快技术创新,确保核心竞争力。  
顺利完成了多项专利申报,中药新药品种和保健品通过了专利申报,新商标和专利的申报工作;完成了“三金素颗粒抗糖尿病的药理研究”、“抗病毒颗粒的药理研究与开发”、“感冒药的药理研究与开发”等项目的课题研究,并顺利通过了国家药监局的“新药证书”、“药品生产许可证”、“药品经营许可证”、“GMP证书”等资质的评审,公司顺利通过了高新技术企业认定及技术创新中心的复审工作,完成了“血脂康片的药理研究”、“三金片的技术改造”三个广告药品的广告小高项目顺利通过。

36、在生物制药方面,按公司发展战略部署,完善了对全资子公司三生生物医药产品的整合吸收工作;完成了对生物制药的收购,并计划的进入生物制药研发工作,进一步深化公司生物制药战略布局和提高公司整体实力。

37、整合营销资源,转变营销模式。