

广誉远中药股份有限公司

2015年度报告摘要

Guangyuan Chinese Medicine Co., Ltd.

公司代码:600771

公司简称:广誉远

证券代码:600771

证券简称:广誉远

编号:临2016-020

一、重要提示
1. 全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展计划，投资者应当到上海证券交易所网站等中国证监会指定网站上仔细阅读年度报告全文。

2. 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。

3. 公司全体董事承诺所作声明。

4. 利安达会计师事务所(特殊普通合伙)为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

5. 公司简介

公司概况			
股票简称	广誉远	股票代码	600771
上市交易所	上海证券交易所	上市时间	2007-01-18
股票类别	A股	上市地点	浦东科技
股票存托凭证方式	无	董事会秘书	证券代表
联系人姓名	李晓东	电话	020-85220298
电子邮箱	guangyuan@guangyuan.com	传真	020-85220299
电子信箱	guangyuan@guangyuan.com	网址	www.guangyuan.com

1.6 经利安达会计师事务所(特殊普通合伙)审计确认,公司2015年度实现归属于母公司所有者的净利润为203.03万元,年末累计未分配利润为-61,591.85万元。由于累计未分配利润为负,不具备分配条件,因此本年度不进行现金利润分配,也不进行资本公积金转增股本,本年度收益全部用弥补以前年度亏损。

二、报告期间主要业务及产品简介

2.1 主要业务经营模式
公司报告期内从事的主要业务仍然是中药产品的生产、销售,按照行业分类及主要治疗领域,具体包括药品、中药饮片、养生酒和医药商业。

2.1.1 主要产品及其用途

(1) 精品中药

序号	药品名称	治疗领域	功能主治	发明专利到期	药品注册分类	中成药品种	保护期
1	龟鹿集	内科扶正	强身补血,润肺止咳,健脾养胃,用于肺阴亏虚,记忆减退,慢性湿疹,腰酸腿软,五更泄泻,食欲不振。	—	中药	国家	有效期
2	安宫牛黄丸	内科开窍	解热惊风,清热化痰,开窍醒脑,用于热陷心包,热极惊风,痰火扰神,中风痰厥,脑溢血,败毒清脑。	—	中药	—	—
3	牛黄清心丸	内科开窍	化痰止痉,清热安神。用于风痰阻滞所致的癫痫抽搐,痰火扰神,热病惊风,不寐及风痰癫痫,癫痫。	—	中药	—	—
4	定坤丹	妇科扶正	滋补气血,活络经脉。用于月经不调,痛经,崩漏,中医虚症,眩晕,头痛。	—	中药	国家	有效期
5	牛黄解毒丸	内科开窍	清热解毒,消肿散瘀。用于风热感冒,咽喉肿痛,疮疡肿毒,跌打损伤,蛇虫咬伤。	—	中药	—	—

(2) 中成药

序号	药品名称	治疗领域	功能主治	发明专利到期	药品注册分类	中成药品种	品种
1	龟鹿集	内科扶正	强身补血,润肺止咳,健脾养胃,用于肺阴亏虚,记忆减退,慢性湿疹,腰酸腿软,五更泄泻,食欲不振。	—	中药	国家	有效期
2	安宫牛黄丸	内科开窍	解热惊风,清热化痰,开窍醒脑,用于热陷心包,热极惊风,痰火扰神,中风痰厥,脑溢血,败毒清脑。	—	中药	国家	有效期
3	牛黄清心丸	内科开窍	化痰止痉,清热安神。用于风痰阻滞所致的癫痫抽搐,痰火扰神,热病惊风,不寐及风痰癫痫,癫痫。	—	中药	国家	有效期
4	定坤丹	妇科扶正	滋补气血,活络经脉。用于月经不调,痛经,崩漏,中医虚症,眩晕,头痛。	—	中药	—	—
5	牛黄解毒丸	内科开窍	清热解毒,消肿散瘀。用于风热感冒,咽喉肿痛,疮疡肿毒,跌打损伤,蛇虫咬伤。	—	中药	—	—

(3) 生养生酒

序号	药品名称	治疗领域	功能主治	发明专利到期	药品注册分类	中成药品种	品种
1	加味龟鹿酒	内科扶正	强身补血,润肺止咳,健脾养胃,用于肺阴亏虚,记忆减退,慢性湿疹,腰酸腿软,食欲不振。	—	中药	—	—
2	鹿茸酒	营养保健	温肾壮阳,补血养颜,适用于肾阳不足,阳痿早泄。	—	保健食品	—	—

2.1.2 经营情况

公司目前的营销模式采用直销销售方式为主,下游客户包括医药批发经销商、连锁药店、国药堂等,目前采用的经销销售模式具体可细分为三种销售模式,包括合作经销模式、代理销售模式和经销模式,具体情况如下:

① 合作经销模式

合作经销模式即公司产品采取实销经销商式销售给医药商业批发企业,并协助批发企业开发、推广医疗机构等终端客户的模式。公司目前销售队伍在各自的区域内寻找合适的合作经销商,签订经销合同。公司与经销商经营资源整合,开拓区内零售药店,以及通过直供直销、推广等方式共同开发区域内的终端市场,并提供销售服务;公司销售人员同时对医药批发商客户提供相应的服务支持。

② 代理销售模式
代理销售模式即公司产品采取代理销售模式,由具有一定经济实力或渠道资源的代理商在特定区域代理,代理商将特定区域下级市场的开拓、开拓终端市场,并协调公司产品在代理区域内的市场销售工作,代理机构负责药品采购、产品检验、招投标、入库保质保量。公司产品将销售给代理商后,一般将不再提供后续技术服务,也不承担市场风险。

③ 经销模式

公司产品的精品及养肾保健酒采销模式,即将其产品以实际成本方式销售给区域合作伙伴设立的国药商业公司,公司多参股10%左右,经销商为其销售服务。

(2) 医药商业

公司以广誉远医药有限公司为平台,其他医药生产企业购进产品,通过自有销售渠道往全国医药商业企业或零售终端,相关销售费用由公司承担,报告期内医药商业收入占营业收入的比例为13.97%。

2.1.3 业绩驱动因素

报告期内实现营业收入42,345.61万元,较上年同期增长7.48%,净利润1.25亿元,增幅为197.9%,同比增长10.2%,环比增长1.3%。其中,医药商业增长1.3%,医药制造增长22.44%,精品种药增长10.2%左右,经销商为其销售服务。

(2) 医药商业

公司以广誉远医药有限公司为平台,其他医药生产企业购进产品,通过自有销售渠道往全国医药商业企业或零售终端,相关销售费用由公司承担,报告期内医药商业收入占营业收入的比例为13.97%。

2.1.4 经营环境分析

公司产品采用实销经销商式销售给医药商业批发企业,并协助批发企业开发、推广医疗机构等终端客户的模式。公司目前销售队伍在各自的区域内寻找合适的合作经销商,签订经销合同。公司与经销商经营资源整合,开拓区内零售药店,以及通过直供直销、推广等方式共同开发区域内的终端市场,并提供销售服务;公司销售人员同时对医药批发商客户提供相应的服务支持。

② 代理销售模式
代理销售模式即公司产品采取代理销售模式,由具有一定经济实力或渠道资源的代理商在特定区域代理,代理商将特定区域下级市场的开拓、开拓终端市场,并协调公司产品在代理区域内的市场销售工作,代理机构负责药品采购、产品检验、招投、入库保质保量。公司产品将销售给代理商后,一般将不再提供后续技术服务,也不承担市场风险。

③ 经销模式

公司产品的精品及养肾保健酒采销模式,即将其产品以实际成本方式销售给区域合作伙伴设立的国药商业公司,公司多参股10%左右,经销商为其销售服务。

(2) 医药商业

公司以广誉远医药有限公司为平台,其他医药生产企业购进产品,通过自有销售渠道往全国医药商业企业或零售终端,相关销售费用由公司承担,报告期内医药商业收入占营业收入的比例为13.97%。

2.1.5 业绩驱动因素

报告期内实现营业收入42,345.61万元,较上年同期增长7.48%,净利润1.25亿元,增幅为197.9%,同比增长10.2%,环比增长1.3%。其中,医药商业增长1.3%,医药制造增长22.44%,精品种药增长10.2%左右,经销商为其销售服务。

(2) 医药商业

公司以广誉远医药有限公司为平台,其他医药生产企业购进产品,通过自有销售渠道往全国医药商业企业或零售终端,相关销售费用由公司承担,报告期内医药商业收入占营业收入的比例为13.97%。

2.1.6 经营情况

公司产品采用实销经销商式销售给医药商业批发企业,并协助批发企业开发、推广医疗机构等终端客户的模式。公司目前销售队伍在各自的区域内寻找合适的合作经销商,签订经销合同。公司与经销商经营资源整合,开拓区内零售药店,以及通过直供直销、推广等方式共同开发区域内的终端市场,并提供销售服务;公司销售人员同时对医药批发商客户提供相应的服务支持。

② 代理销售模式
代理销售模式即公司产品采取代理销售模式,由具有一定经济实力或渠道资源的代理商在特定区域代理,代理商将特定区域下级市场的开拓、开拓终端市场,并协调公司产品在代理区域内的市场销售工作,代理机构负责药品采购、产品检验、招投、入库保质保量。公司产品将销售给代理商后,一般将不再提供后续技术服务,也不承担市场风险。

③ 经销模式

公司产品的精品及养肾保健酒采销模式,即将其产品以实际成本方式销售给区域合作伙伴设立的国药商业公司,公司多参股10%左右,经销商为其销售服务。

(2) 医药商业

公司以广誉远医药有限公司为平台,其他医药生产企业购进产品,通过自有销售渠道往全国医药商业企业或零售终端,相关销售费用由公司承担,报告期内医药商业收入占营业收入的比例为13.97%。

2.1.7 业绩驱动因素

报告期内实现营业收入42,345.61万元,较上年同期增长7.48%,净利润1.25亿元,增幅为197.9%,同比增长10.2%,环比增长1.3%。其中,医药商业增长1.3%,医药制造增长22.44%,精品种药增长10.2%左右,经销商为其销售服务。

(2) 医药商业

公司以广誉远医药有限公司为平台,其他医药生产企业购进产品,通过自有销售渠道往全国医药商业企业或零售终端,相关销售费用由公司承担,报告期内医药商业收入占营业收入的比例为13.97%。

2.1.8 经营情况

公司产品采用实销经销商式销售给医药商业批发企业,并协助批发企业开发、推广医疗机构等终端客户的模式。公司目前销售队伍在各自的区域内寻找合适的合作经销商,签订经销合同。公司与经销商经营资源整合,开拓区内零售药店,以及通过直供直销、推广等方式共同开发区域内的终端市场,并提供销售服务;公司销售人员同时对医药批发商客户提供相应的服务支持。

② 代理销售模式
代理销售模式即公司产品采取代理销售模式,由具有一定经济实力或渠道资源的代理商在特定区域代理,代理商将特定区域下级市场的开拓、开拓终端市场,并协调公司产品在代理区域内的市场销售工作,代理机构负责药品采购、产品检验、招投、入库保质保量。公司产品将销售给代理商后,一般将不再提供后续技术服务,也不承担市场风险。

③ 经销模式

公司产品的精品及养肾保健酒采销模式,即将其产品以实际成本方式销售给区域合作伙伴设立的国药商业公司,公司多参股10%左右,经销商为其销售服务。

(2) 医药商业

公司以广誉远医药有限公司为平台,其他医药生产企业购进产品,通过自有销售渠道往全国医药商业企业或零售终端,相关销售费用由公司承担,报告期内医药商业收入占营业收入的比例为13.97%。

2.1.9 业绩驱动因素

报告期内实现营业收入42,345.61万元,较上年同期增长7.48%,净利润1.25亿元,增幅为197.9%,同比增长10.2%,环比增长1.3%。其中,医药商业增长1.3%,医药制造增长22.44%,精品种药增长10.2%左右,经销商为其销售服务。

(2) 医药商业

公司以广誉远医药有限公司为平台,其他医药生产企业购进产品,通过自有销售渠道往全国医药商业企业或零售终端,相关销售费用由公司承担,报告期内医药商业收入占营业收入的比例为13.97%。

2.1.10 经营情况

公司产品采用实销经销商式销售给医药商业批发企业,并协助批发企业开发、推广医疗机构等终端客户的模式。公司目前销售队伍在各自的区域内寻找合适的合作经销商,签订经销合同。公司与经销商经营资源整合,开拓区内零售药店,以及通过直供直销、推广等方式共同开发区域内的终端市场,并提供销售服务;公司销售人员同时对医药批发商客户提供相应的服务支持。

② 代理销售模式
代理销售模式即公司产品采取代理销售模式,由具有一定经济实力或渠道资源的代理商在特定区域代理,代理商将特定区域下级市场的开拓、开拓终端市场,并协调公司产品在代理区域内的市场销售工作,代理机构负责药品采购、产品检验、招投、入库保质保量。公司产品将销售给代理商后,一般将不再提供后续技术服务,也不承担市场风险。

③ 经销模式

公司产品的精品及养肾保健酒采销模式,即将其产品以实际成本方式销售给区域合作伙伴设立的国药商业公司,公司多参股10%左右,经销商为其销售服务。

(2) 医药商业

公司以广誉远医药有限公司为平台,其他医药生产企业购进产品,通过自有销售渠道往全国医药商业企业或零售终端,相关销售费用由公司承担,报告期内医药商业收入占营业收入的比例为13.97%。

2.1.11 经营情况

公司产品采用实销经销商式销售给医药商业批发企业,并协助批发企业开发、推广医疗机构等终端客户的模式。公司目前销售队伍在