



哈药集团三精制药股份有限公司

2012 年年度报告摘要

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	三精制药	股票代码	600829
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	林本松	程轶颖	
电话	0451-84675166	0451-84675166	
传真	0451-84675166	0451-84675166	
电子信箱	linbs@hayao.com	chengyiying@sanjing.cn	

二、 主要财务数据和股东变化

2.1 主要财务数据

单位：元 币种：人民币

	2012 年(末)	2011 年(末)	本年(末)比上年(末) 增减 (%)	2010 年(末)
总资产	4,051,497,624.46	3,843,849,952.11	5.40	3,321,025,022.33
归属于上市公司股东的净资产	2,165,254,237.33	1,801,288,721.34	20.21	1,592,123,501.83
经营活动产生的现金流量净额	221,573,402.92	-108,300,313.36	304.59	162,986,491.79
营业收入	4,068,385,292.74	3,605,738,903.28	12.83	3,005,088,595.41
归属于上市公司股东的净利润	363,973,307.69	398,595,494.53	-8.69	333,817,995.96
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	331,178,268.93	346,928,882.09	-4.54	296,996,599.19
加权平均净资产收益率 (%)	18.35	23.49	减少 5.14 个百分点	21.44
基本每股收益 (元 / 股)	0.6277	0.6874	-8.69	0.5757
稀释每股收益 (元 / 股)	0.6277	0.6874	-8.69	0.5757

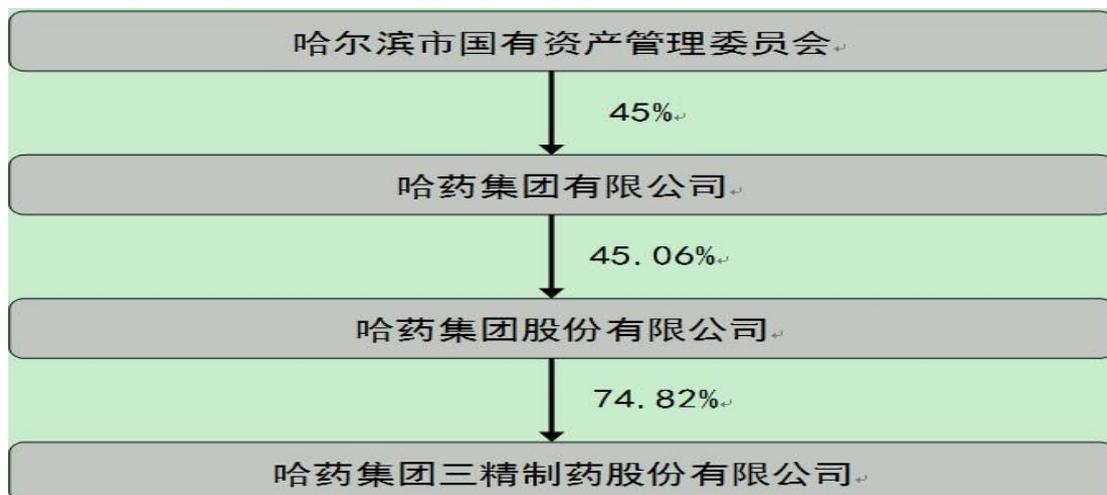


2.2 前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期股东总数	34,914	年度报告披露日前第 5 个交易日末股东总数	32,818		
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	持有有限售条件股份数量	质押或冻结的股份数量
哈药集团股份有限 公司	境内非国有 法人	74.82	433,894,354		无
全国社保基金一零 二组合	其他	0.61	3,534,129		未知
厦门国际信托有限 公司—聚宝一号集 合资金信托	其他	0.25	1,426,863		未知
刘海涛	境内自然人	0.23	1,355,086		未知
招商证券股份有限 公司客户信用交易 担保证券账户	其他	0.17	1,011,300		未知
杨守玉	境内自然人	0.13	750,054		未知
中国银河证券股份 有限公司客户信用 交易担保证券账户	其他	0.12	722,737		未知
黄树勋	境内自然人	0.10	594,800		未知
广发证券股份有限 公司客户信用交易 担保证券账户	其他	0.10	570,000		未知
陈东敏	境内自然人	0.10	562,282		未知
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司未知上述流通股股东之间是否存在关联关系,也未知流通股股东之间是否属于《上市公司收购管理办法》规定的一致行动人。				

2.3 以方框图描述公司与实际控制人之间的产权及控制关系



三、 管理层讨论与分析

(一) 管理层讨论与分析

1、报告期内公司总体经营情况概述

报告期内，伴随着医药卫生体制改革的进程不断深入、医药产业升级、医药食品卫生和安全监管等的不断加强，行业整顿力度日趋加大，此外，医药企业在产品渠道、终端维护等方面竞争愈加激烈，企业运营成本不断攀升，给医药企业的发展带来不小的挑战。面对复杂多变的外部环境，公司紧紧围绕既定指标，内强管理，外拓市场，不断推进各项工作考核指标的全面实施，在营销平台搭建、生产成本管理、人力资源改革及综合运营管理等方面有所突破。报告期内公司实现营业收入 406,839 万元，同比增长 12.83%；净利润 36,397 万元，同比降低 8.69%。

报告期内，公司主要完成了以下工作：

1.1 整合营销资源，深化产品研究，加强渠道终端维护。

报告期内，公司积极开展营销改革，稳步提升营销能力。

1) **营销资源整合工作。**报告期内，公司通过组建成立三精制药营销管理中心，有效整合营销资源，使公司的营销资源得到更加充分的共享，为事业部的专业化营销提供了有力地支撑，也为公司营销管理工作的全面转型升级奠定了基础。

2) **产品营销推广工作。**报告期内，面对销售增速并不乐观的终端市场，公司以消费者教育为核心，以学术研究为支撑，通过召开千余场学术推广会，进一步强化主导产品卖点挖掘，使更多的终端客户详实地了解三精产品的独特优势。同时通过强化媒体组合的有效传播，使产品销量稳步提升。

3) **渠道及终端维护工作。**报告期内，公司重新调整了分销体系，强化推进与多家连锁的战略合作关系，全面开展终端维护工作和系列促销活动；为扩大网络覆盖范围，公司加大了县域网络及终端建设、新业务开发等方面的工作，为未来实现营销增量做储备。

1.2 以成本管理为核心，管控采购和能耗为重点，降低企业生产成本。

报告期内，公司从生产及营销实际出发，提升公司生产管理水平。

1) **启动产业结构调整。**报告期内，公司以净利为原则，按照产品的类别及营销渠道，全面启动了产品产业结构调整，对生产品种进行了全面的分析评价，推动产业结构更加合理化。

2) **强化节能降耗。**报告期内，公司积极推行节能减排，强化了考核力度，能耗节源效益有所提高。2012 年公司实现电耗同比下降 7.31%，煤耗同比下降 3.10%，万元工业增加值能耗同比下降 10.62%。

3) **加强成本管理。**报告期内，公司加大了生产成本管控力度，将物耗成本指标分解到各个岗位，并将目标激励与业绩评价系统有机结合，做到成本管理人人有责，实现降本增效。

4) **强化招标采购管理。**报告期内，公司强化了招标采购成本管理与过程管理，按照“集招分采”原则对生产物资、生产设备、建设项目等重大支出实施招标采购，进一步梳理了相关管理规程，强化了对重大支出产出效果的评估。2012 年公司同比降低采购成本 2.14%。

1.3 推进 GMP 认证工作，严控质量风险，提升产品市场竞争力。

报告期内，公司完善质量管理体系，高标准严要求地推进质量风险管控工作。

1) **推进新版 GMP 认证工作。**报告期内，公司组织了新版 GMP 外部培训 300 多人次，全员参与了内部培训；公司完成了车间设备的升级改造及备案工作，新建及修订与 GMP 有关文件 526 个，覆盖到 GMP 的全过程；口服液车间顺利通过了国家新版 GMP 认证，为公司口服液剂型产品保持品牌优势、增强市场竞争力奠定了坚实基础。

2) **加强质量风险管控。**报告期内，公司以新版 GMP 的实施工作为重点，进一步完善质量风险管理系统，对各个生产环节进行风险评估，确定重点风险监控环节，并对所有生产



品种进行了质量风险评估及质量回顾分析，提升了质量管理水平；公司以“铬超标胶囊”事件为契机，对原辅料的供应、采购进行了严格的自查及自检工作，在生产源头把住产品质量。

3) 开展技术攻关及质量活动。报告期内，公司完成了技术攻关 19 项、QC 成果攻关 22 项；公司积极开展多种质量活动，不断提高全员质量风险防范意识。

1.4 以市场需求为导向，以大健康为理念，研发工作取得进展。

报告期内，公司坚持长短结合的研发战略，稳步推进研发工作。

1) 新产品研发进展。报告期内，公司共完成 8 个新产品立项、新开发 4 个食品及 2 个化妆品，取得了 3 个药品批件及 4 项发明专利授权，并获得省医药行业科技进步奖等多个奖项，为未来产品成果转化及储备奠定基础。

2) 研发人才及平台建设。报告期内，公司通过了国家“十一五”重大专项现场检查，完成了国家“十二五”重大新药创制项目“抗阿尔兹海默症重酒石酸卡巴拉丁原料胶囊”新药研究和产品注册；公司申报并顺利通过了省药物制剂工程技术研究中心、省药物制剂重点实验室的复查工作，省药物制剂工程技术研究中心被列为省科技厅重点支持项目；完成了市级重点领军人才梯队带头人的评估和申报工作。

1.5 投身公益，弘扬国学，传播三精大爱精神。

报告期内，公司开展了多种多样的公益活动。

1) 丰富环保公益活动内涵。报告期内，公司通过持续开展“送三精蓝瓶回家”大型环保公益活动及近三百场校园巡讲，丰富了环保理念的传播方式，将环保理念植入孩子们的心中。

2) 开展爱心文化活动。报告期内，公司继续举办了“弘扬中华文化、感悟国学精粹”国学大讲堂活动，再次为小学、敬老院和福利院等捐赠了爱心物资，体现了公司积极奉献爱心的社会责任感。

1.6 贯彻指标考核，注重人才培养，深入落实精细化管理。

报告期内，公司大力强化以指标考核为导向的管理方式。

1) 强化运营指标考核。报告期内，公司紧紧围绕绩效指标及阶段性重点工作，跟踪公司生产、经营工作进展及完成情况，通过督办及季度考核措施，并对阶段性重点工作及指标完成情况进行通报，有效地促进公司生产经营指标的完成。

2) 人力资源管理。报告期内，公司深化推进了定岗定员及薪酬改革工作，开展了全员岗位竞聘工作，从薪酬结构、职能设置等多方面加强管理，完善了绩效管理体系，全面激发了公司人力资源潜能；公司还创新地开展了中高层管理者自我剖析与反思交流会议，有效地提高了各级管理人员的工作能力和思想觉悟。

3) 资产权属的完善工作。报告期内，公司对房产、土地权属的遗留问题进行了分类梳理，通过与政府相关部门的积极沟通和协调，公司对房产、土地等资产权属进行了完善，确保资产完整、权属清晰。

(二) 主营业务分析

1、利润表及现金流量表相关科目变动分析表

单位：元 币种：人民币

科目	本期数	上年同期数	变动比例 (%)
营业收入	4,068,385,292.74	3,605,738,903.28	12.83
营业成本	2,006,344,707.18	1,820,541,181.27	10.21
销售费用	1,201,473,796.47	997,750,498.77	20.42
管理费用	356,689,460.44	311,352,856.86	14.56
财务费用	17,438,630.20	7,368,954.95	136.65



经营活动产生的现金流量净额	221,573,402.92	-108,300,313.36	304.59
投资活动产生的现金流量净额	-31,890,549.99	-70,411,832.41	54.71
筹资活动产生的现金流量净额	-114,045,096.79	198,627,295.45	-157.42
研发支出	28,567,713.74	29,278,566.19	-2.43

2、收入

(1)驱动业务收入变化的因素分析

报告期内，公司营业收入 406,839 万元，同比增长 12.83%；公司积极克服营销市场竞争激烈等不利影响，产品销售收入有所增加，其中工业板块克服基药招标等不利因素影响，加强产品营销推广、渠道及终端维护工作，继续保持主导产品的平稳增长，报告期内工业板块实现营业收入 310,810 万元，同比增长 4.12%；商业板块实现营业收入 96,029 万元，同比增长 54.72%；公司 2012 年营业收入增长，主要是源于商业收入的增长。

(2)以实物销售为主的公司产品收入影响因素分析

报告期内，中药产品中的双黄连口服液、逐瘀通脉胶囊等产品收入保持稳定增长；西药产品中的葡萄糖酸钙口服液，销售保持平稳态势，但受基药招标及市场价格的影响，磷霉素钠等普药类产品销售收入有所下降；保健品中的葡萄糖酸锌口服液通过卖点深挖及重点推广，营业收入增幅达 39.38%。

(3)订单分析

无

(4)新产品及新服务的影响分析

报告期内，公司新产品及新业务中的双黄连牙膏、日化系列产品及孕婴类食品还在培育期及对市场进行布局阶段，尚未构成对公司业务的重大支撑。公司将不断提升市场营销能力，以尽快使各项市场费用投入转化为增量服务。

(5)主要销售客户的情况

公司前五名客户销售额 103,838.85 万元，占销售额 25.52%。

(6)其他

无

3、成本

(1)成本分析表

单位:万元

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 (%)
工业	原辅料包材	76,438.66	75.05	90,516.32	77.85	-15.55



	燃动费	5,592.03	5.49	5,329.31	4.58	4.93
	人工费	6,404.54	6.29	6,337.43	5.45	1.06
	制造费用	13,414.77	13.17	14,087.94	12.12	-4.78
	小计	101,850.00	100.00	116,271.00	100.00	-12.40
商业	采购成本	92,783.00	100.00	60,074.00	100.00	54.45
其他		6,001.00	100.00	5,709.00	100.00	5.11
合计		200,634.00		182,054.00		10.21

(2)主要供应商情况

公司前五名客户采购额 19,198.97 万元，占总采购额 9.80%。

(3)其他

无

4、费用

报告期内，公司销售费用同比增加 20.42%，主要是因为市场终端开发及新业务拓展等投入加大，导致销售费用上升；公司财务费用同比增加 136.65%，主要是本期委托贷款利息支出增加所致。

5、研发支出

(1)研发支出情况表

单位：元

本期费用化研发支出	28,567,713.74
本期资本化研发支出	0
研发支出合计	28,567,713.74
研发支出总额占净资产比例（%）	1.24
研发支出总额占营业收入比例（%）	0.70

(2)情况说明

报告期，公司直接用于研发方面的投入总额 2,856.77 万元（不包括设备等投入），占报告期末公司净资产 1.24%，占报告期营业收入 0.70%；本公司（母公司）及下属高新技术企业的子公司，在本报告期的研发费用支出均符合高新技术企业研发投入比例的要求。

2012 年公司共完成 8 个新产品立项，在研产品二十余项，开发了多个全球畅销药 500 强和国外专利到期药品，在国家审评的药品和保健食品十余项，获得药品食品及化妆品批件等近十项，本年度产品研发工作为公司未来发展的品种补给奠定一定的基础。

公司的研发方向：

1) 在治疗药领域：选择国家重点支持的心脑血管用药、老年痴呆等神经系统药、消化系统药、抗感染药物、缓控释制剂等产品进行产品研发。

2) 在健康产品领域：以微量常量元素、维生素、抗菌抗病毒药、儿童药、消化系统用药、保健食品及健康相关产品为研发重点选择研发品种。



6、现金流

报告期内，经营活动产生的现金流量净额同比增加 304.59%，主要是公司销售收入增加及本期应收票据到期增加所致；投资活动产生的现金流量净额同比增加 54.71%，主要是公司资本性支出减少；筹资活动产生的现金流量净额同比减少 157.42%，主要是公司本期借款减少，偿还债务支付的现金增加。

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

无

(2)公司前期各类融资、重大资产重组事项实施进度分析说明

无

(3)发展战略和经营计划进展说明

报告期内，公司按照既定的发展战略稳步推进各项工作，同时，公司面临着在产品渠道、终端维护等方面的激烈竞争，成本及费用不断攀升，这些给公司的发展带来一定困难，2012 年公司完成年初制定的收入指标，但未完成既定的利润指标。原因主要在于：1) 受国家整体医药行业环境和医药产业政策等方面影响，公司经营压力增大；2) 因市场终端开发及新业务拓展等投入加大，导致销售费用上升。

(4)其他

无

(三) 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:元 币种:人民币

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 (%)
医药行业	4,062,723,083.90	2,006,343,702.37	50.62	12.88	10.21	增加 1.20 个百分点
主营业务分产品情况						
分产品	营业收入	营业成本	毛利率 (%)	营业收入比上年增减 (%)	营业成本比上年增减 (%)	毛利率比上年增减 (%)
中药	997,537,721.31	652,593,316.15	34.58	36.22	74.89	减少 14.46 个百分点
西药	1,992,024,231.64	928,400,549.97	53.39	-2.04	-11.36	增加 4.9 个百分点
保健品	703,554,270.38	147,847,473.17	78.99	46.85	48.56	减少 0.24 个百分点
其他	369,606,860.57	277,502,363.08	24.92	4.30	-7.62	增加 9.69 个百分点
合计	4,062,723,083.90	2,006,343,702.37	50.62	12.88	10.21	增加 1.2 个百分点



公司本期主营业务收入增长 12.88%，其中中药和保健品收入保持稳定的增长，西药收入略有下降；中药的毛利率下降幅度较大，主要因原材料上涨等因素，使成本费用等增加幅度较大。

2、主营业务分地区情况

单位:元 币种:人民币

地区	营业收入	营业收入比上年增减 (%)
国内	4,048,591,029.50	12.89
国外	14,132,054.40	9.03
合计	4,062,723,083.90	12.88

(四) 资产、负债情况分析

单位:元

项目名称	本期期末数	本期期末数占总资产的比例 (%)	上期期末数	上期期末数占总资产的比例 (%)	本期期末金额较上期期末变动比例 (%)
应收账款	478,214,591.47	11.80	322,737,548.62	8.40	48.17
应收股利	0	0	968,000.00	0.03	-100.00
其他流动资产	1,625,772.97	0.04	731,841.66	0.02	122.15
长期待摊费用	15,612,813.71	0.39	7,295,331.25	0.19	114.01
应付票据	373,799,423.33	9.23	230,672,658.08	6.00	62.05
预收款项	130,535,358.13	3.22	327,400,039.14	8.52	-60.13
应付利息	0	0	652,012.95	0.02	-100.00
长期借款	4,047,400.00	0.10	6,070,900.00	0.16	-33.33

应收账款：主要是本期公司调整销售政策及销售收入增加所致。

应收股利：主要是本期收到参股公司分配股利所致。

其他流动资产：主要是本期待摊的各项费用增加所致。

长期待摊费用：主要是本期公司维修费用增加所致。

应付票据：主要是本期公司对外开具的承兑汇票增加所致。

预收款项：主要是本期公司调整销售政策及上期末的预收账款在本期已提供商品结转销售收入所致。

应付利息：主要是本期应付利息已全部支付所致。

长期借款：主要是本期偿还财政国债本息所致。

(五) 核心竞争力分析

三精制药是以生产销售 OTC 产品为主，在 OTC 产品营销方面具备较为明显的竞争优势，品牌地位已经确立，公司在营销、渠道、质量、成本管理和品种储备等重要方面也有优异表现。

1、品牌价值：2004 年 2 月 25 日，“三精”品牌被国家工商总局认定为“中国驰名商标”。2011 年 5 月 13 日，经北京名牌资产评估公司权威认定，三精品牌价值为 68.93 亿元人民币。



塑造品牌已贯穿三精生产、经营和管理的全过程，打造品牌已成为三精创造自身核心竞争力的重要组成部分。

2、产业布局：公司拥有口服液、注射剂、冻干剂、粉针剂、口服固体制剂（片剂、胶囊剂、颗粒剂等）、原料药、保健品等生产基地，并且都已进入稳步成长期，为进一步做大做强提供了新的保障。

3、产品阵容：目前，公司拥有 20 个剂型、300 多个规格品种，形成了丰富的产品阵容，主要品种有葡萄糖酸钙口服溶液、葡萄糖酸锌口服液、双黄连口服液、司乐平等。

4、研发储备：公司投资近亿元建成的万米研发中心于 2005 年初正式投入使用。研发中心具备较强的医药品种产业化的实力，可承担三精制药及下属公司全部的研发工作。近年来公司加强了对主营业务（药品、保健食品）的研发力度，获得多项药品及保健食品批件，通过多年的新产品研发，研发团队的产业化能力大大提升，目前已成为黑龙江省科技厅重点扶持药物制剂工程技术研究中心。

5、质量管控：三精自行制定了高于国家标准的内控标准。多年来，公司以“守住源头，控制过程，保证质量，回报社会”为方针，通过完整的质量管理体系，健全的质量管理网络，以自检、互检为主、专检为辅的有效监控体系，形成三级质量管理，能够保证产品质量及 GMP 在生产过程中有效执行。

6、营销网络：公司早在 70 年代销售人参蜂王浆的时代已经初步建立了自己的营销网络，经过几十年的发展，目前公司的营销网络已经形成了三精制药独特的特点：1) 公司通过多年的品牌和产品宣传，在国内树立起一个知名品牌和多个产品品牌，在多个品类市场成为领军品牌，为公司的市场健康持续发展建立坚实的基础；2) 公司按照产品和渠道的特点搭建专业化事业部，形成了覆盖面广、推广专业化的综合营销系统；3) 公司建立起一、二级扁平的分销体系，把分销的重心集中在终端的拉动环节。

7、管理团队：目前公司拥有一支优秀的高层管理团队，团队人员专业结构合理，工作中能够密切配合，是公司发展的核心推动力；公司的中层管理者也具有对公司很高的忠诚度，具备了较高的执行力，能充分贯彻公司的决策和计划；多年来，公司根据发展的需要，陆续招聘了若干符合公司管理理念的专业管理者，经过在企业的锻炼，他们逐步成为保证公司稳定发展的后备管理力量。同时，三精制药低成本扩张战略的实施，为人才搭建了多个用武平台，并为公司未来发展构建了人力资源保证。

(六) 投资状况分析

1、对外股权投资总体分析

(1) 证券投资情况

无

(2) 持有其他上市公司股权情况

无

(3) 持有非上市金融企业股权情况

无

(4) 买卖其他上市公司股份的情况

无

报告期内卖出申购取得的新股产生的投资收益总额 0 元。

2、非金融类公司委托理财及衍生品投资的情况

(1) 委托理财情况



无

(2)委托贷款情况

无

(3)其他投资理财及衍生品投资情况

无

3、募集资金使用情况

报告期内，公司无募集资金或前期募集资金使用到本期的情况。

4、主要子公司、参股公司分析

4.1 主要工业类子公司

1) 哈药集团三精明水药业有限公司

该公司原注册资本 310 万元，本期新增注册资本 1,690 万元，注册资本变更为 2,000 万元，我公司持有其 100%的股权。该公司经营范围为片剂、硬胶囊剂、颗粒剂、原料药生产。2012 年该公司普药销售保持较平稳的态势。报告期末，该公司资产总额 57,634 万元，较上年同期增长 72.66%；净资产 41,459 万元，较上年同期增长 90.94%；营业收入 39,103 万元，较上年同期增长 14.81%；净利润 10,801 万元，较上年同期增长 32.02%。

2) 哈药集团三精制药四厂有限公司

该公司注册资本 3,000 万元，我公司持有其 100%的股权。该公司经营范围为片剂、胶囊剂、颗粒剂、茶剂、中药提取。报告期末，该公司资产总额 18,969 万元，较上年同期下降 9.70%；净资产 4,517 万元，较上年同期增长 12.28%；营业收入 10,851 万元，较上年同期下降 8.44%；净利润 500 万元，较上年同期下降 81.31%。

4.2 主要商业类子公司

1) 哈药集团三精医药商贸有限公司

该公司注册资本 3,000 万元，我公司持有其 100%的股权。该公司主要经营范围：批发化学原料药及其制剂、中成药、抗生素、生化药品、保健食品；销售卫生消毒用品、货物进出口、技术进出口；药品信息咨询、仓储服务、库房租赁、日用百货。2012 年该公司通过进一步整合营销平台，主导品种均保持了良好的市场份额。报告期末，该公司资产总额 56,880 万元，较上年同期增长 28.03%；净资产 4,644 万元，较上年同期增长 29.20%；营业收入 242,866 万元，较上年同期增长 5.70%；净利润 1,050 万元，较上年同期增长 836.88%。

2) 哈药集团三精明水医药经销有限公司

该公司注册资本 1,000 万元，我公司持有其 100%股权。该公司主营业务范围为化学药制剂、中成药、抗生素、生化药品批发。2012 年该公司销售实现稳步增长。报告期末，该公司资产总额 21,185 万元，较上年同期增长 23.03%；净资产 8,240 万元，较上年同期下降 6.22%；营业收入 47,246 万元，较上年同期增长 13.63%；净利润-546 万元，较上年同期下降 129.36%。

4.3 参股公司

1) 哈药集团三精新药有限责任公司

该公司注册资本 2,000 万元，我公司持有该公司 30%的股权。该公司主营业务范围为批发化学药制剂、中成药、抗生素、生化药品、精神药品制剂。报告期末，该公司资产总额为 16,900 万元，较上年同期下降 19.11%；净资产 2,049 万元，较上年同期上升 0.97%；营业收入 29,010 万元，较上年同期增长 32.31%；净利润 20 万元，较上年同期下降 35.14%。

2) 吉林省三精医药有限责任公司

该公司注册资本 500 万元，我公司持有该公司 51%的股权。该公司主营业务范围为中

成药、中药材、中药饮片、化学药制剂、化学原料药、抗生素、生物制品（除疫苗）；医用卫生材料及敷料销售。报告期末，该公司资产总额为 13,052 万元，较上年同期增长 92.81%；净资产 453 万元，较上年同期增长 0.45%；营业收入 23,058 万元，较上年同期增长 52.35%；净利润 2 万元，较上年同期增长 102.14%。

5、非募集资金项目情况

报告期内，公司无重大非募集资金投资项目。

(七)行业竞争格局和发展趋势

1、公司所属行业发展趋势

作为“十二五”的发展之年，2013 年是机遇与挑战并存的一年，受累于全球经济危机持续发酵的影响，中国经济增速也不容乐观，但随着医药卫生体制改革的全面推进和不断深化，以及国内刚性需求的有效支持，在带来大量政策性机会的同时，也将启动新一轮的发展周期。

2、2013 年企业发展环境分析

2.1 有利因素

2.1.1 “十八大”加速医药产业转型升级。党的“十八大”工作报告中指出，要推进经济结构战略性调整，改善需求结构，优化产业结构，推动战略性新兴产业、先进制造业健康发展，加快传统产业转型升级。这为医药产业结构调整 and 转型升级，提高医药供给能力和国际竞争力，促进医药产业可持续健康发展进一步指明了前进方向。同时，在国家政策的不断推动下，医药市场流通秩序的治理出现新高潮，通过规范药品流通中的票据管理，有利于稳定价格体系，畅通流通渠道。

2.1.2 医药行业将迎来仿制药的蓬勃发展时期。随着全球大量药品的专利即将到期，仿制药行业在未来相当长时间将处于处方药市场的热点。我国人口基数大、老龄化问题突出，对专利药的仿制将大幅降低一批治疗重大疾病的药物价格，有利于我国直接转化国外成熟技术成果，促进国民身体素质改善。国家药监局药品注册司发布的《仿制药质量一致性评价工作方案（征求意见稿）》，旨在通过仿制药质量一致性评价，淘汰内在质量达不到要求的品种，使仿制药与被仿制药达到一致，促进仿制药整体水平提升，达到或接近国际先进水平。

2.1.3 医药市场需求的延伸和升级。在医保覆盖之外，医药的消费将向更为广阔的领域延伸和升级。我国健康产业发展较快，市场容量不断扩大，在国民经济中的比重不断上升。随着人们生活水平以及人们在健康领域消费意识的提高，对健康产品的需求不断增加，这将推动“健康消费品”在未来十年继续有长足的发展。

2.2 不利因素

2.2.1 医药行业同质化导致恶性竞争加剧。目前医药行业产品同质化、市场同质化、营销手段同质化竞争严重，导致医药企业市场竞争异常激烈。同质化程度严重将使药企陷入恶性竞争怪圈，同时也催生出一个个医药质量事件，致使医药市场秩序混乱，不遵从市场优胜劣汰规律的恶性竞争将严重阻碍市场良性发展，打破市场平衡，甚至会带来药品质量安全隐患。新版 GMP 等标准的实施，将使得医药市场在规范中发展，同时也会提高行业门槛，加大基本药物招标的难度。

2.2.2 医药终端领域竞争激烈。从政策层面看，政府鼓励和引导企业削减中间环节，逐步对终端进行把控。不少企业已经将目光从渠道转移到终端上来，从渠道为核心转向以终端为核心。渠道扁平化，减少层级将是未来企业更加贴近终端的趋势，这种趋势已被逐渐接受，使得越来越多的企业将加入终端渠道的激烈竞争中。但当前市场较分散、消费水平低、用药



相对少、运作成本高等问题依然横亘在众医药企业面前，终端环境恶化及如何保持渠道畅通将是药企面临的难题。

2.2.3 医药企业面临成本上升的考验。由于上游原料价格的上涨，人工费用成本的攀升，制药企业的利润率被挤压，成本控制是医药企业提升收益的必要选择。同时随着新版 GMP 的深入实施，国家对药品生产标准、质量检验、产品流通提出了更加严格的标准和要求，企业对软硬件的升级改造进一步加大了企业的成本。

2.2.4 药品招标规则变化带来的新问题。国家四部委联合下发了《关于实施新修订药品生产质量规范促进医药产业升级有关问题的通知》中明确，将新版 GMP 认证作为企业参加基本药物和非基本药物招标的硬件条件之一，国家对新 GMP 认证企业的政策倾斜，给药品招标工作带来了新问题。

2.3 公司主要业务的市场环境分析

三精制药是以生产销售 OTC 产品为主，其中葡萄糖酸钙口服溶液、葡萄糖酸锌口服液、双黄连口服液等支柱品种在细分市场占有率先居，最近几年销售收入稳定，保持良好的增长态势。未来，三精制药将深入实施“专业化研发、专业化生产、专业化营销、专业化管理”发展战略，进一步提高企业核心竞争力，提升品牌价值。

2.3.1 市场变化情况分析

1) 钙制剂在全国 52 个重点城市的销量变化

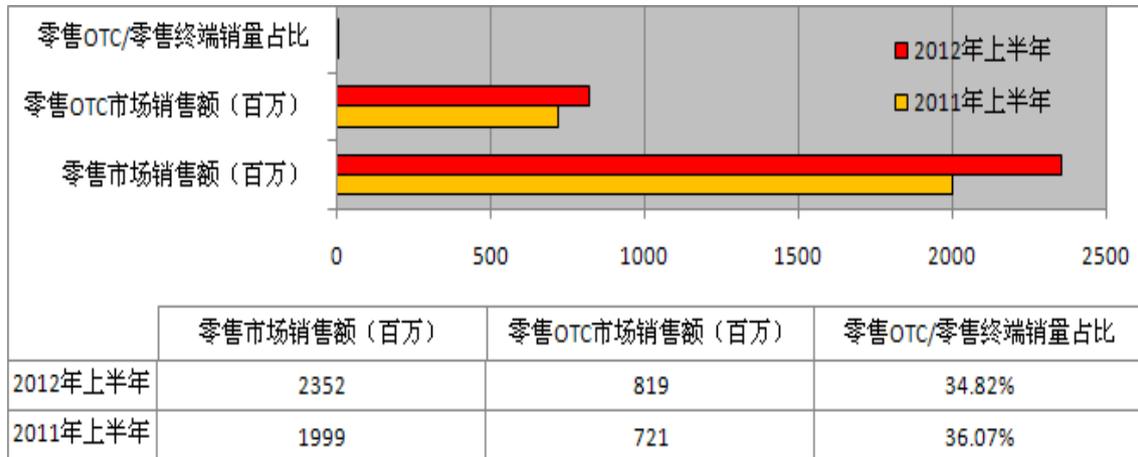
2012 年上半年 52 城市零售市场 TOP20 品类销售额

	零售市场销售额 (百万)		增长率		OTC 品类销售额 (百万)		增长率
	2011 上半年	2012 上半年			2011 上半年	2012 上半年	
钙制剂	1499	1671	11.47%	钙制剂	690	749	8.47%
TOP20	34010	38192	12.3%	TOP10	12530	13962	11.4%
总体	43064	48709	13.11%	OTC 总计	18870	21187	12.28%

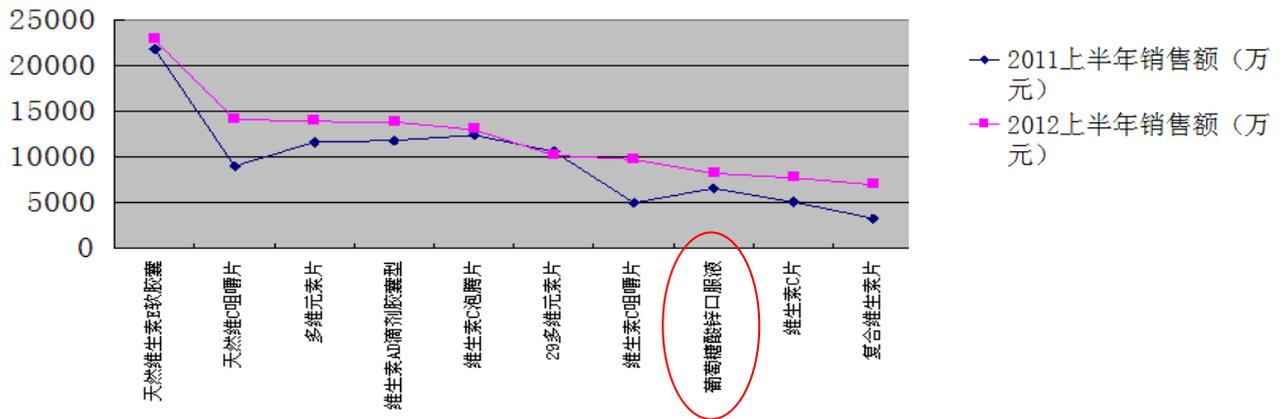
2012 年上半年，在零售终端市场，钙制剂总体销量同比增长 11.47%，在 OTC 品类的销量上，同比增长 8.47%。钙制剂销量增长点主要在 OTC 品类上，这说明多年来对消费者的引导教育宣传成果显现，已经磨砺出了一个钙制剂的成形市场，拥有固定的消费群体。

2) 微量元素类的销量变化

2011/2012 上半年 52 城市微量元素市场销量对比图



2011/2012 上半年零售终端最畅销维生素/矿物质产品 TOP10



2012 上半年 52 城市零售终端微量元素销量 235 亿元，同比增长 17.68%。其中 OTC 品类销售额 819 百万，占零售终端市场的 34.82%。目前维生素、矿物质产品市场竞争异常激烈，而补锌市场以三精葡萄糖酸锌口服液占据主导地位，属于补锌制剂中的龙头产品。随着锌制剂药物市场的成长，三精葡萄糖酸锌销量具有较大幅度增长趋势和市场潜力。

3) 中药抗感类的销量变化

2011/2012 上半年 52 城市零售市场感冒药销售额

	零售市场销售额 (百万)		增长率	OTC 品类销售额 (百万)		增长率
	2011 上半年	2012 上半年		2011 上半年	2012 上半年	
感冒类	4089	4621	13.01%	3756	4436	18.1%

感冒药市场一直占据零售终端市场的主导地位，2012 年感冒药市场销售额 462 亿元，同比增长 13.01%，其中 OTC 品类占感冒药市场销售总量的 95%以上。三精牌双黄连口服液在我国中成药感冒药物市场占有率达到 4.8%，在中药感冒药中位列第二。伴随着感冒药市场的总体增长、中药感冒药市场占有率的提升以及品牌感冒药市场占有率的提升，双黄连口服液将继续保持增长势头，具备一定的市场增长潜力。在 2012 上半年 52 城市 OTC 前 50 名畅销药中，感冒类产品感冒灵颗粒、双黄连口服液、抗病毒口服液分别居第 7、第 9、第 15 位，可见中药抗感已占市场主流。

注：以上数据源自 CMH 与 CHD（斯赫得）权威数据库分析平台

2.3.2 三精主要品种情况：

1) 葡萄糖酸钙口服溶液

近年来，由于经过企业和社会的大量的宣传教育，使得消费者补钙意识增强，三精葡萄糖酸钙口服溶液凭借自身的优势，持续保持稳定的市场份额。

2) 葡萄糖酸锌口服液

近年来锌制剂市场呈现良好的增长态势，市场主要以葡萄糖酸锌为主（生物利用度高、副作用小等特点），其中三精葡萄糖酸锌口服液占据主导销售地位，成为了国内补锌市场的代表性产品。随着锌制剂药物市场的成长，三精葡萄糖酸锌销量口服液将有所增长。

3) 双黄连口服液

双黄连口服液是中药感冒药中的重要品种。三精双黄连口服液系公司的主要产品，在感冒类药品中一直居于主导地位，市场占有率较高，市场对其的信用度和忠诚度也较高。在 2003 年非典（SARS）和 2009 年 H1N1 型流感两种病毒肆虐期间的不俗表现，两次被载入《诊疗方案》，为政府指导性用药品种。

4) 其他

除了以上三大品种之外，公司其他重点产品主要包括司乐平、胃必治、磷霉素钠等。1、司乐平：作为新型第三代 CCB 类降压药物，其属于国家二类新药、独家生产。凭借该产品业已形成的市场优势，近年来公司通过推进专业化学术营销对该品种的销售起到了重要的推动作用，经过多年的市场培育和运作，该产品销售状况一直良好。公司将继续以临床队伍的专业化学术推广的模式为主，通过不同形式的推广活动及医患教育等方式开展临床工作，继续提升该产品的市场占有率。2、普药和基药类品种：包括磷霉素钠、胃必治等产品，公司非常重视普药和基药类品种的推广工作，努力将基础网络和基药品种做扎实。

(八)公司发展战略

1、公司的目标：中期目标是“十二五”期间，要成为中国领先的医药企业；中长期目标是未来 5-10 年，要成为国内医药行业先进企业并具有国际影响力的中国医药企业；长期目标是成为国内国际医药市场的前沿企业。

2、公司的战略：秉承“以人类健康事业为己任，推动健康文明不断进步”的企业宗旨，围绕医药产业的发展，以制药业务为核心主业，以创新战略为先导，不断优化企业运营模式，积极开拓国际国内两个市场，推进企业持续稳步健康发展，努力在中国医药健康领域占据领先地位。

(九)经营计划

2013 年工作思路：公司将以经济效益为核心，以成本管理思想为指导，通过建立无差



错管理、全员岗位责任制工作目标,全面实施实质性预算管理,做实各项工作的精细化管理,确保各项指标顺利完成。2013 年公司预计实现营业收入 40 亿元,成本费用总额控制在 35 亿元的经济指标。

2013 年公司要着力做好的重点工作:

1、营销工作

一是**营销变革工作**。公司将加大营销变革力度,围绕公司整体经营目标,进一步整合营销资源,优化事业部职能划分,借助于已搭建的营销协同平台充分发挥营销资源共享,实现专业化营销,力争实现全年经营指标;二是**市场与终端渠道维护工作**。根据公司现状,当前公司需将工作重心放在提升终端动销能力,保持渠道合理库存方面。公司将梳理营销市场格局,优化营销、配送、流通环节,做到渠道扁平化,终端数量扩大化;公司将紧抓主导产品的渠道管理及终端维护工作,调整主导产品的销售策略,解决产品终端动销放缓的问题;公司将强化药品招投标工作,推进基药增补工作;此外公司将积极开展全品种营销和新业务的推广工作,为未来挖潜培养新增长点奠定基础;三是**营销管理工作**。公司将严格按照月度、季度的时间节点,做好跟踪考核,充分发挥营销协同平台在价格管控、政策管控、趋势预警等方面的功能,确保各项指标按期完成;公司将秉持以利润为中心的经营原则,重点将提高营销活动的投入产出比、强化产品市场研究等列为主要工作,并通过不断加强对营销人员的各项培训,有效提升营销队伍的推广能力,进一步提高经营质量。

2、生产工作

一是**生产布局整合工作**。公司将按照规模化、资源共享、不断提高装备水平等战略,进行合理的产业布局,加快资源整合,集中生产能力、降低生产成本,提高公司产品竞争力;公司将进一步强化生产管理的职能,根据公司的整体经营规划,做好生产计划、组织、协调、平衡工作,确保产量满足销售需求;二是**能源管理工作**。公司将大力引进自动化设备,加大节能宣传力度,继续开展节能技术改造项目,提高生产效率和产品质量,加强能耗指标考核管理,降低公司生产成本。

3、质量技术工作

一是**继续推进 GMP 认证工作**。公司将积极筹备九项 GMP 认证工作,做好认证材料的申报,确定认证时间进度和责任人,加快 GMP 认证步伐,提高质量管理水平,以提升产品市场竞争能力;二是**开展质量技术攻关工作**。公司将继续围绕控制质量风险、降低生产成本、提高产品净利率等开展技术质量攻关工作,完成工艺技术提升项目;通过加强生产过程控制,重点从工艺改进、标准提高、提高成品率、降低单耗等方面进行立项攻关,提高产品质量,降低产品质量风险,提高规模优势品种净利率。

4、研发工作

一是**研发规划工作**。公司将以开发恢复健康和维持健康的大健康研发理念,通过与国内知名的大专院校和科研院所合作并结合公司发展方向,在恢复健康治疗药领域重点首仿国外专利到期药、全球畅销 500 强药品和 OTC 产品,在维持健康领域加大对微量元素、维生素类、保健食品、三精药品相关的日化产品、参皇系列药妆产品和孕婴童产品的开发力度,确保公司高速发展中品种供给,实现公司品种研发、技术创新工作跨越式发展;二是**积极推进仿制药质量一致性再评价工作**。根据国家确定的质量一致性再评价指导原则、方案及进度安排,积极做好需进行质量一致性再评价品种的研究准备工作,保质保量完成评价工作;三是**研发项目管理工作**。公司将按项目立项流程进行新产品立项及审批工作,拟通过实行内外部课题招标或根据在研数量、受理及申报批复专利数量等对研发人员进行内部考评等方式,充分调动研发人员承担课题和完成课题的积极性和创造性,提高研发产品的工作效率。

5、管理工作

公司将在“深化和完善现代化企业管理制度”的工作要求基础之上,围绕生产经营及重点



工作推进各项规程的贯彻执行,继续全面完善升级各项管理,全面细化公司制度建设,深入贯彻落实精细化管理。

1) 运营管理工作

一是**指标管理**。公司将在各项工作的开展中严格以完成指标为导向与基础,以《工作要点蓝皮书》、《目标责任状》为依据,完善目标分解、责任到人、奖罚分明的绩效考核管理体系,依据实施进度情况,逐步向全员考核转变;二是**强化财务预算跟踪考核**。公司将充分发挥财务分析、导向作用,对预算实行动态管理和监控,通过部门内控机制和财务预警机制有效控制各项成本和费用支出,实现财务管理向过程管控及预警式转变,确保预算全面有效落实;三是**资本运营工作**。2013 年公司在发展的同时,将继续对旗下子公司进行整合,通过内部整合及有效处置,完善公司的投资关系,形成有效的投入和退出机制,淘汰发展滞后的子公司,盘活资产,有效配置资源,提高运营效率。

2) 人力资源工作

一是**落实全员责任制考核**。公司根据已制定的 2013 年全员责任制考核方案,将针对所有岗位进行评估,重新核定岗位薪酬,推进绩效考核管理力度,实现公司效益最大化;二是**推进人员培训及竞聘工作**。2013 年公司将继续加强人员培训及人才培养力度,做好各个岗位的岗前、转岗等相关培训及跟踪考核,提高员工职业素质;公司将进一步理顺完善人力资源竞聘机制,建立人才合理流动的有效通道。

3) 安全环保工作

一是**安全工作**。公司将继续贯彻执行安全工作全员责任制,不断完善有效的安全培训、管理、检查等各项规章制度,并通过严格的检查及保障措施确保各项要求落到实处,实现公司安全平稳生产;二是**环保工作**。公司将进一步完善环保管理制度,严格监督检查环保治理设施正常运行及危险废物合法处置等情况,加强对公司总部及各子公司环保监管工作,提升公司环保能力和水平。

4) 民生文化工作

一是**开展各类文化活动**。公司将结合生产经营实际,组织开展适应企业文化特色的各类活动,丰富员工的业余文化生活,传递正能量,增强企业的向心力、凝聚力、号召力;二是**民生工作**。公司将继续完善"三公开、三倾听、三跟踪"信息反馈机制,秉承坚持"关心职工生活 构建和谐企业"的理念,关心关爱员工生活,主动倾听民声民意,帮助员工解决实际困难,创建和谐发展环境,使公司扎实稳步前行。

(十)因维持当前业务并完成在建投资项目公司所需的资金需求

2013 年公司将通过统筹资金调度,优化资产结构,充分利用各种金融工具降低资金使用成本;同时严格控制公司各项费用支出,加快资金周转速度,合理安排资金使用计划,以支持公司健康发展。经初步预算,公司维持日常业务及完成在建工程投资项目所需资金约为 1 亿元。

(十一)可能面对的风险

公司在发展中存在的困难:

近年来,公司的生产经营在前几年取得突破性增长后增幅放缓、增长压力加大。2012 年由于公司产品收入构成的变化和营销结构的调整也影响了公司费用的结构和比例,导致公司利润率有所降低。

1、政策风险

医药企业从产品、市场准入和药品价格等方面都受到政府行业管理部门法规、政策的重

大影响，对公司未来经营带来一些不确定因素；国家新版《基本药物目录》及 GMP 新变化的推出，虽然有利于行业的发展，深化医疗改革，但也将会导致基本药物招标和非基本药物招标价格变动，企业的压力依然存在。

应对措施：公司将不断加强和完善政策事务工作，深入研究国家各项政策及各省相关政策的利弊，持续推进申报国家基本药物目录工作及基药招标工作，积极参加各省的基本药物集中采购；大力研究把握产业政策的变化方向，以经济效益为核心，以提高经营质量为目的，适时调整产品产业结构，并按照企业的发展战略进行动态管理，同时加快 GMP 认证改造工作，提升公司整体的竞争能力。

2、市场风险

目前，医药企业之间针对营销渠道、销售终端的争夺愈演愈烈，许多医药企业凭借着灵活的终端价格操作策略抢占市场份额，作为品牌药企，公司产品存在一定程度的终端拦截及同质化竞争现象，营销手段易被竞争对手效仿，面临着过度竞争、不规范竞争等不利局面，同时，市场存货的消化压力、产品宣传的推广压力、终端维护的竞争压力等都给公司未来经营带来了一定困难。

应对措施：公司将通过逐步合理消化渠道库存，维护市场流通价格，保持主导产品价格稳定，促使市场进入健康良性发展循环；将强化渠道分销能力增强渠道商业的合作信心；通过专业化的学术推广会进行宣传教育，提升消费者的认知度与满意度；加强与连锁药店的合作，持续深入开展终端产品摆放、价格维护和反竞品拦截等工作。

3、产品结构风险

目前，从品种销量上看公司仍以现有各主导品种和优势品种及大品类产品为支撑，尚没有形成金字塔式的具有可持续性发展及后发优势的品种结构。产品结构的不够优化可能会对企业产生影响，使公司面临一定的发展风险。

应对措施：公司将着力扩大主导产品和重点产品销售，加快新产品市场推广，继续完善和优化品种结构；公司将不断加强科研开发工作，推出新类型、新品种的药物品种，形成金字塔式的品种梯队，化解公司产品结构风险。

4、人力资源风险

公司虽然在多年发展中积累了一定的人才优势，但医药行业高素质的管理和技术人才对药企的发展至关重要，随着公司发展，如何管理好人力资源，避免出现人力资源风险，也将是公司发展所面临的一个重要问题，将影响到企业核心竞争力的进一步提升。

应对措施：公司将继续加强人员培训及人才培养力度，加强各类专业及管理培训力度，认真做好岗前及转岗等相关培训及跟踪考核，确保达到培训效果；重点培养拔尖创新人才、急需紧缺人才、战略性后备人才，提高专业技术人员的技术水平，提升各级管理者的管理能力。

5、质量风险

近几年来药品质量事件频有发生，已经引起了全社会对药品安全性的广泛关注，一旦企业的药品出现质量问题，将会对公司品牌造成较大的负面影响。质量安全风险贯穿生产、流通和使用等各环节，公司将面临药品生产及质量管控的挑战。

应对措施：公司将通过已建立的质量风险管理系统，深化系统风险评估及对生产过程各工序的调查、分析与评估，完善内部质量管理，改进工艺流程等方面努力提升产品质量，推进质量审计、飞行检查，提高整体质量管理水平；公司将以 GMP 认证为契机，严格落实对细节的管理、细化药品生产和质量管理过程中的质量风险管理，将质量风险降到最低。

6、成本风险

国内药品原材料价格的变化、能源成本的刚性上涨仍是公司需要面对的问题。随着医药产业的行业标准不断提高，GMP 认证工作的不断深入，导致企业投入的费用也不断加大，也带来人工成本和费用等的不断增加，都将导致企业生产和运行成本存在上升的风险。



应对措施: 公司将持续推行节能降耗措施, 加大生产线设备的更新投入, 提升生产线自动化程度, 在生产流程上改进、创新、优化, 在产品工艺设计中考虑工序的合理性, 提高生产效率, 降低产品生产成本; 公司将全面落实费用预算管理, 对预算实行动态管理和监控, 严肃预算执行过程, 严格费用管理, 严控企业运营成本。

(十二) 董事会对会计师事务所“非标准审计报告”的说明

1、董事会、监事会对会计师事务所“非标准审计报告”的说明

√ 不适用

2、董事会对会计政策、会计估计或核算方法变更的原因和影响的分析说明

√ 不适用

3、董事会对重要前期差错更正的原因及影响的分析说明

√ 不适用

(十三) 利润分配或资本公积金转增预案

1、现金分红政策的制定、执行或调整情况

1) 现金分红政策的制定

根据中国证监会《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》(证监发[2012]37号)的文件精神, 以及中国证监会黑龙江监管局《关于转发<关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知>的通知》的要求, 2012年12月27日, 公司2012年第四次临时股东大会审议通过了《关于修改公司章程的议案》, 对《公司章程》中有关利润分配相关条款进行修改。具体内容详见公司2012年12月28日发布的《2012年第四次临时股东大会决议公告》(上海证券报、中国证券报、上海证券交易所网站 www.sse.com.cn)。

2) 公司现金分红政策

根据《公司章程》中第一百五十五条规定: “公司现金分红的具体条件和比例: 在现金流满足公司正常经营、投资规划和长期发展的前提下, 公司最近三年以现金方式累计分配的利润不少于最近三年实现的年均可分配利润的百分之三十。”

3) 报告期内现金分红实施情况

2012年5月15日, 公司召开了2011年度股东大会, 审议通过了《公司2011年度利润分配方案》, 鉴于公司各项业务发展对资金的需求, 公司需集中资金, 保证公司经营业务稳健发展, 更好地回报股东, 公司2011年度不分红派息, 不进行资本公积金转增股本。

(十四) 报告期内盈利且母公司未分配利润为正, 但未提出现金红利分配预案的, 公司应当详细披露原因以及未分配利润的用途和使用计划

报告期内盈利且母公司未分配利润为正, 但未提出现金红利分配预案的原因	未分配利润的用途和使用计划
1、流动资金需求较大。随着公司的不断发展, 流动资金占用额度不断上升。截止本报告期末, 公司向哈药集团及哈药股份申请的委托贷款余额为2.6亿元; 同时, 由于市场竞争加剧, 公司虽努力压缩和控制资	1、需偿还2.6亿元的委托贷款; 2、扶持子公司进一步发展; 3、根据计划安排, 公司2013年续建及实施新版GMP(药品管理规范)改造的预算支出为



<p>金占用，但目前应收账款和存货占用资金比例仍较大，达 5.62 亿元。</p> <p>2、为扶持子公司进一步发展，公司给予了较大程度的资金支持。近些年来，为支持子公司的发展，现子公司（均为全资子公司）向公司借款余额为 3.18 亿元。</p> <p>3、续建及改造项目需一定的资金需求。</p>	1 亿元左右。
---	---------

(十五)公司近三年（含报告期）的利润分配方案或预案、资本公积金转增股本方案或预案

单位：元 币种：人民币

分红年度	每 10 股送红股数 (股)	每 10 股派息数(元) (含税)	每 10 股转增数 (股)	现金分红的数额 (含税)	分红年度合并报表中归属于上市公司股东的净利润	占合并报表中归属于上市公司股东的净利润的比率(%)
2012 年	0	0	0	0	363,973,307.69	0
2011 年	0	0	0	0	398,595,494.53	0
2010 年	0	4.9	5	189,430,275.02	333,817,995.96	56.75

(十六)积极履行社会责任的工作情况

1、社会责任工作情况

《哈药集团三精制药股份有限公司 2012 年社会责任报告》全文在上证所网站披露，披露网址：<http://www.sse.com.cn>

2、属于国家环境保护部门规定的重污染行业的上市公司及其子公司的环保情况说明

1) 公司高度重视环境保护工作，将"环境保护与可持续发展"作为公司生产经营准则，在公司内根据 ISO9001、ISO14001、及 OHSAS18001 标准要求建立整合性管理体系，减少由于能源和资源的大量消耗所产生的环境污染问题。确定"预防为主，追求绿色，守法经营，持续改进"的环境保护方针。2012 年公司将环境目标纳入各级管理部门绩效考核，将目标层层分解，责任从总经理、相关车间部门、班组落实到每个员工，有效地保证了本年度环境目标的实现。

2) 公司各生产基地新、改、扩建项目建设时均依法进行了环境影响评价，在工艺设计时尽量采用先进的资源利用率高、污染物排放量少的工艺、设备，并按照环评审批意见要求建设污水处理站及锅炉除尘器等污染治理设施，有效地保证了公司各项污染物的达标排放。依据 ISO14001 标准要求，公司对生产活动中所涉及的环境因素进行了辨识和评价，对于重大环境因素均确定了管理控制方式，据此制定了各项环保管理规程等环境管理文件。环境监督管理人员每天对环保制度执行情况进行日常监督检查考核，对公司污染治理设施的运行情况进行监督检查，发现问题及时解决处理，使公司污染源均得到有效控制，治污设施稳定运行，确保了公司总部和各子公司各项污染源达标排放，并使公司的各项环境表现得以持续改进。



四、 涉及财务报告的相关事项

- 1、致同会计师事务所（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。
- 2、报告期内，公司无会计政策、会计估计和核算方法的变更。
- 3、报告期内，公司无会计差错更正。
- 4、报告期内，公司对财务报表合并范围没有发生变化。

董事长：刘占滨

哈药集团三精制药股份有限公司

2013 年 4 月 9 日