

康美药业股份有限公司

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	康美药业	股票代码	600518
股票上市交易所	上海证券交易所		
股票简称	08 康美债	股票代码	126015
股票上市交易所	上海证券交易所		
股票简称	11 康美债	股票代码	122080
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	邱锡伟	温少生	
电话	0663-2917777 转 8009	0663-2917777 转 8006	
传真	0663-2916111	0663-2916111	
电子信箱	kangmei@126.com	kangmei@126.com	

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	17,958,292,864.42	15,237,494,549.99	17.86	8,208,197,859.14
归属于上市公司股东的净资产	10,580,984,033.57	9,246,293,785.14	14.43	4,925,719,390.55
经营活动产生的现金流量净额	1,008,350,205.55	574,964,093.20	75.38	669,185,655.62
营业收入	11,165,154,818.12	6,080,507,225.35	83.62	3,308,801,640.95
归属于上市公司股东的净利润	1,441,191,488.21	1,005,031,018.55	43.40	715,522,712.51
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	1,445,386,079.19	979,375,702.50	47.58	683,838,049.16
加权平均净资产收益率(%)	14.55	17.30	减少 2.75 个百分点	15.58
基本每股收益(元/股)	0.655	0.466	40.56	0.422

稀释每股收益（元 / 股）	0.655	0.466	40.56	0.422
---------------	-------	-------	-------	-------

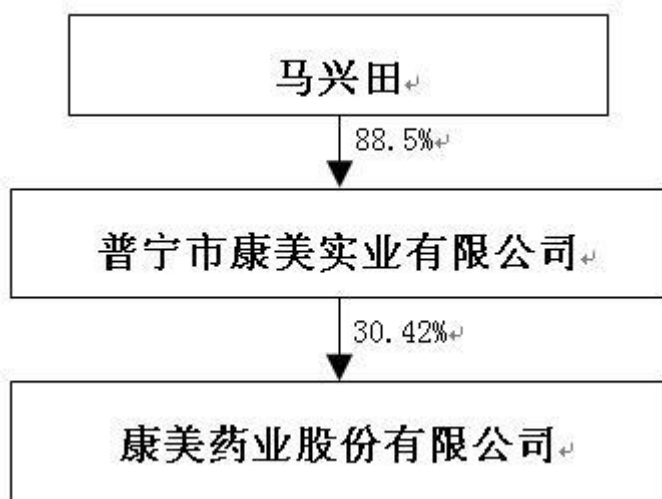
2.2 前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期股东总数	113,974	年度报告披露日前第 5 个交易日末股东总数	64,051		
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
普宁市康美实业有限公司	其他	30.42	668,874,274	0	质押 552,000,000
普宁市金信典当行有限公司	其他	2.12	46,557,358	0	质押 46,557,358
普宁市国际信息咨询服务有限公司	其他	2.12	46,557,350	0	质押 46,557,350
许冬瑾	境内自然人	2.12	46,557,350	0	质押 46,557,350
许燕君	境内自然人	1.59	34,918,028	0	无
中国银行一大成蓝筹稳健证券投资基金	其他	1.33	29,300,000	0	未知
中国建设银行一华宝兴业行业精选股票型证券投资基金	其他	1.00	22,067,567	0	未知
中国工商银行一中银持续增长股票型证券投资基金	其他	0.88	19,318,008	0	未知
中国建设银行一国泰金鼎价值精选混合型证券投资基金	其他	0.87	19,020,175	0	未知
中国工商银行一上投摩根内需动力股票型证券投资基金	其他	0.86	18,899,770	0	未知
上述股东关联关系或一致行动的说明	<p>上述股东中许冬瑾和许燕君存在关联关系，普宁市康美实业有限公司的控股股东为马兴田，与许冬瑾和许燕君存在关联关系。普宁市金信典当行有限公司的控股股东为马兴田，与普宁市康美实业有限公司、许冬瑾和许燕君存在关联关系。普宁市国际信息咨询服务有限公司的控股股东为许冬瑾，与普宁市康美实业有限公司、普宁市金信典当行有限公司、许燕君存在关联关系。</p> <p>除此之外，本公司未知其他流通股东之间是否存在关联关系或属于《上市公司股东持股变动信息披露管理办法》规定的一致行动人情况。</p>				

	本公司未知其他流通股股东和前十名股东之间是否存在关联关系或属于《上市公司股东持股变动信息披露管理办法》规定的一致行动人情况。
--	--

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) 行业竞争格局和发展趋势

公司属于医药行业。目前我国中医药企业数量众多，产业集中度仍有待提高，行业仍处于整合、转型阶段。在 2012 年党的十八大报告中，再次强调“扶持中医药和民族医药事业发展”，对中医药在提高人民健康水平的工作中发挥重要作用提出来更高的要求，赋予了更高的期望。

近几年来，从国家到地方各级政府出台各种政策和措施，大力推动医药行业规范化进程并促进优质资源向优势企业集中，促使医药企业由规模发展向高质量发展转变。鼓励中药企业优势资源整合，建设现代中药产业制造基地、物流基地，打造一批知名中药生产、流通企业，尤其是通过鼓励和引导行业内优质企业的壮大，进而带动整个中药饮片行业的规范化健康发展，实现中药产业现代化。

当前乃至未来一段时期，我国的医药产业政策导向有利于大型优势企业建立竞争优势，实现可持续发展。随着医药行业规划的逐步落实和医改的纵深推进，政策导向下的行业标准提升、技术创新及价格管制，将给医药企业的应变能力、研发能力和创新能力带来一定考验。随着行业的不断规范，部分小规模企业将逐渐被淘汰，行业的集中度将逐渐提升，也为中药饮片优势企业的不断壮大创造了空间。善于有效运用资源、能够准确把握政策脉搏、具备持久竞争力的企业将在行业的变化中健康成长。

(二) 公司发展战略

在新的一年里，坚定不移走中药产业化之路，全面巩固完善中药全产业链战略模式，快速推进中药全产业链各个环节的建设。

1、巩固基础。巩固完善原有的市场、产品、重大项目建设、产能规模；规范各职能部门、销售业务部门、子分公司的运营管理，继续加强内控体系的建设步伐。

2、跨越提升。围绕中药全产业链战略实施，完善巩固种植、流通、市场、生产、终端、研发、信息等中药全产业链上下游各环节的基础设施、投资项目、组织架构、管理制度，提

升产业规模和集团内部运营管理层次。围绕中药全产业链服务提供商角色的转变，整合各子分公司资源、营销网络资源、社会资源、行业资源，搭建具国际竞争力的服务平台，并在该服务平台上创造新亮点。

2013 年公司发展的总体目标是：固本强基，实现产业规模的综合提升，积极推动产业发展和集团化建设走上新台阶；腾致有序，逐步从中药全产业链发展模式倡导者到中药全产业链服务提供商角色的转变，为实现中药全产业链的战略跨越而奋斗！

2013 年公司工作的指导思想：坚持突出主题、贯穿主线、统筹兼顾、协调推进；坚持站在行业制高点，以“中药全产业链战略跨越”为中心，实施“七个强化”、“四个提升”。主要包括：强化战略意识、强化沟通意识、强化规范意识、强化服务意识、强化绩效意识、强化专业意识、强化危机意识；提升产业规模、提升管理层次、提升科研创新、提升企业文化。

(三) 经营计划

1、推进内控系统的建设实施，巩固完善管理体系

进一步加强企业内部控制规范体系建设，提高公司经营管理水平和风险防范能力。强化内控规范的研究、风险识别、控制设计、测试、评价整改、优化等工作，建立统一、规范、有效运行的内部控制体系，进一步完善和优化公司的内部控制，增强公司的风险防范能力。进一步加强工程管理管控，完善项目管理，加强对重大项目的监管、督查，提高投资质量和效益；进一步完善全面预算管理制度，加强内部审计工作，加强廉政建设力度，保证公司资产的安全；建立面向全产业链各环节的成本监督和控制体系，建立以利润为中心的目标管理、责任落实和考核激励体系；加强法律风险防范及事务管理，最大限度地减少和规避风险，保证公司协调、持续、快速发展，促进公司实现发展战略。

2、加强上游种植产业基础建设，提升种植产业规模

充分运用中药材溯源体系、种苗标准、农田栽参等研发成果，进一步加大投入中药材 GAP 规范化种植基地建设，扩大三七、农田栽参、林下参重点品种等产业规模；大力推动药材种植科技创新，加大对良种繁育、疫病防控、中药材质量安全等关键技术研发和应用的投入，推进高产和标准化的现代农业示范区；加强与药农合作，引导药农合理调整种植规模、科学种植、提高种植标准；建立与种植大户、药农专业合作社及各种生产服务组织的长期稳定合作伙伴关系，推进“田间工厂”建设，选择优势品种，建立利益补偿机制，共同分享发展成果；积极参与国有农场、林场改革，提高种植产业组织化程度，促进生态保护和修复，选择机会提高对重点品种的规模覆盖。

3、完善产业链流通体系建设，挖掘流通领域新亮点

加快推进亳州华佗国际药品城的建设进度，注重市场搬迁过程中存在的薄弱环节，加强风险防范；提高对新市场专业管理要求的认识，提前做好政策制定、人员培训和储备工作；全面有序推进亳州华佗国际药品城二期工程、甘肃陇西交易市场、普宁国际药品城等项目的建设进度，不断优化投资结构，优先保证完成重点在建、续建项目的预期目标。有序推进符合构建中药材市场网络格局的重要区域新项目的调研、论证工作，满足中药全产业链规模提升的需求。大力发展依托专业市场衍生的增值服务业，积极适应和发展电子商务流通、网络购物等新型消费业态；继续完善大流通体系，构建现代大物流体系，推动流通标准化、信息化建设，推进中药物流第三方服务平台的打造，切实提升流通效率，减低流通成本。

4、推进营销新模式，力推产业经营业绩再上新台阶

继续加强品牌管理，提升“康美中药饮片”的专业品牌形象，塑造“新开河国参”的高端品牌形象，突出“菊皇茶”、“西洋参”等系列药品、保健品的知名度和美誉度；继续加强产品规划，进一步细化康美的产品线梳理，重点推出新开河国参新等级产品系列，加强单品新品规专业的营销。

积极开拓健康管理领域，大力为合资公司输入丰富的产品线，加快形成专供产品系列；争取直销经营资质，推进电子商务营销新模式；推进康美人生连锁店在全国范围的终端布局，加强与国内知名企业强强联合及高端商超连锁的战略合作；探索中医馆运营及中医资源组建体系，提炼营销模式新思路；拓宽药材规范化、规模化经营思路，更多资源向虫草、西洋参、新开河人参等重点品种集中；提高专业化服务能力，积极推动“全国院长论坛”、“新开河杯全国中药知识大竞赛”的顺利进行；努力探索新医改政策下医院药房托管的运营模式。

5、加快科技进步，促进研发成果产业化

要进一步发挥研究院核心研发作用，独立承担并形成具有康美特色的研发体系。在完善研发体系建设的基础上，加快推进中药材分类标准的研究，加快种苗标准研究、农田栽参技术等研究应用，同时加快研发成果转化，力推研发成果产业化。加强发展产学研，加大与各大科研院所的合作力度，充分发挥博士后工作站的作用，构建高起点、高标准的专业科研平台；立足于提供中药产业研发在基础研究及临床前研究所需的场地、法律服务、知识产权等各类协助，可以采用入股、共同开发、技术转让等方式加大合作范围，鼓励与相关企业形成产业研发联盟，共享研发成果，扩大新产品研发领域，补充和完善公司中药产品线。

6、继续推动信息化体系建设，加快成果转化

要加快建立生产和控制信息系统，提高中药传统产业的电子信息技术应用率，建立经营决策信息系统，为企业营销策略提供决策支持。

继续推广与改造升级康美中药网，大力推进 B2B 业务；继续深化康美中国中药材价格指数平台发展，加快电子商务平台的研发应用，推进中药材大宗现货交易平台搭建以及期货交易平台的规划建设；加强数据中心备份基地和信息安全体系建设，保证信息平台的稳定、高效、安全；推进公司信息化全面系统的建设，加强信息体系的有效流通和资源共享，最终构建起围绕公司新战略目标的信息化系统。

7、继续推动人才队伍建设，提升员工素质

要进一步理清人才工作的总体思路，突出重点，分层次抓好人才队伍的建设。树立人才是第一资源的观念，利用深圳管理总部的应用平台和全国各产业基地人力资源渠道，加大专业人才，特别是中高端人才的引进力度，继续加强对内部人才的挖掘、培养和选拔工作，建立合适的人才队伍梯次结构，争取在人才队伍建设措施上取得突破；坚持重用“德才兼备”的员工，完善人才培养、任用、评价、激励机制。

8、打造企业文化新阵地，提升企业品牌。

要通过《康美之恋》、《国参传奇》、《菊皇茶语》等系列电视 MV 以及《资本的故事》等专题片的广泛传播，进一步挖掘提炼和整理出具有康美鲜明特色的文化内涵来，走出一条具有康美特色的企业文化和企业品牌建设之路。

9、加强投资者关系管理，提高资本市场形象

要把加强公司市值管理和投资者关系管理，作为公司战略性管理的一项重要内容，积极稳妥地处理好维护上市公司股价、吸引投资和降低融资成本的关系，不定期开展投资者现场调研等活动，实现投资者关系管理日常化、系统化，树立良好市场形象、努力实现企业价值最大化。随着中国资本市场融资融券等金融产品的逐步丰富，要进一步完善法人治理水平，确保公司财务报告及相关信息披露真实、准确、完整、及时和公平，提高信息披露的透明度，高度重视防范和化解在生产经营活动中的潜在风险隐患，增强抗风险能力，加强投资者关系维护，预防和妥善处理可能突发的媒体危机事件。

(四) 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

为实现 2013 年度公司经营计划和工作任务，公司的资金需求主要来自生产经营、营销网络拓展、科研开发、新项目投资建设以及收购相关资产等方面，预计全年资金需求较大。

经公司初步测算，公司财务结构稳健，自有资金存量能够基本满足生产经营和部分项目的投资需求，如存在其他资金缺口将通过资本市场或适度增加信贷规模及其他金融融资工具统筹解决。

在资金的使用上，公司将加强资金预算管理和投资效果评估工作，最大限度提高资金使用效率和效益。对于募集资金，公司将严格按照《公司募集资金管理规定》及国家相关法律法规的规定使用。

(五) 可能面对的风险

1、中药材价格波动风险

应对措施：进一步加强政策环境的分析、药材品种种植周期的种植规模调查和分析、上下游供给市场信息收集和分析、气候变化和突发性疾病统计和分析，拓宽销售渠道，针对性调整库存品种周转速度。

2、成本上升风险

应对措施：进一步加强内部控制和成本管理，在原材料采购、产品生产上严格把关，提高生产自动化程度，降低生产成本。

3、人才储备风险

公司近年业务快速扩张，中高端人才需求增加。

应对措施：2013 年公司将利用深圳管理总部的应用平台和全国各产业基地人力资源渠道，加大专业人才，特别是中高端人才的引进力度，并建立与之相适应的吸引人才、留住人才的机制。

4、管理风险

随着公司经营规模的不断扩大，控股子公司数量的增加，直接导致经营管理的复杂程度提高，可能会给公司带来一系列管理风险。

应对措施：通过调整组织机构设置、统一业务部门流程、完善业务制度，加强子公司的内部控制及提高公司自身的经营管理水平。

四、 涉及财务报告的相关事项

4.1 与上年度财务报告相比，对财务报表合并范围发生变化的，公司应当作出具体说明。

- a、本年度公司投资设立广东康美物流有限公司，故纳入合并范围。
- b、本年度公司投资设立广东康美药业有限公司，故纳入合并范围。
- c、本年度公司投资设立康美(深圳)电子商务有限公司，故纳入合并范围。
- d、本年度公司下属孙公司上海康美药业有限公司受让上海德大堂国药有限公司 100%的股权，故纳入合并范围。
- e、本年度公司下属孙公司集安大地参业有限公司投资设立通化康美大地参业有限公司，故纳入合并范围。