北京同仁堂股份有限公司 2006年度报告摘要

§1 重要提示

1.1 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证本报告所载资料不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。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，应阅读年度报告全文。

1.2 公司董事长殷顺海先生、总经理高振坤先生、总会计师冯智梅女士及财务部副部长吕晓洁女士声明：保证年度报告中财务报告的真实、完整。

§2 公司基本情况简介

2.1 基本情况简介

股票简称	同仁堂
股票代码	600085
上市交易所	上海证券交易所
注册地址和办公地址	注册地：北京经济技术开发区西环南路8号 办公地：北京市崇文区东兴隆街52号，北京市崇外大街42号
邮政编码	100062
公司国际互联网网址	www.tongrentang.com
电子信箱	tongrentang@tongrentang.com

2.2 联系人和联系方式

	董事会秘书	证券事务代表
姓名	张生瑜	贾泽涛
联系地址	北京市崇文区东兴隆街52号	北京市崇文区东兴隆街52号
电话	010-67020018	010-67020018
传真	010-67020018	010-67020018
电子信箱	zsy@tongrentang.com	jiazetao@tongrentang.com

§3 会计数据和业务数据摘要

3.1 主要会计数据

	2006年	2005年	本年比上年增减%	2004年
主营业务收入	2,396,505,176.26	2,605,732,436.78	-8.03	2,445,252,140.30
利润总额	289,621,226.44	461,208,855.64	-37.20	435,630,413.72
净利润	156,021,181.88	301,231,159.01	-48.21	286,780,097.26
扣除非经常性损益的净利润	155,938,619.71	288,750,767.06	-46.00	288,266,052.67
	2006年末	2005年末	本年末比上年末增减%	2004年末
总资产	3,815,658,561.60	3,779,680,131.84	0.95	3,553,457,778.66
股东权益(不含少数股东权益)	2,397,860,218.08	2,349,471,466.59	2.06	2,141,220,437.80
经营活动产生的现金流量净额	384,559,921.94	191,538,984.37	100.77	415,822,179.36

3.2 主要财务指标

	2006年	2005年	本年比上年增减(%)	2004年
每股收益	0.359	0.694	-48.27	0.793
净资产收益率%	6.51	12.82	下降6.31个百分点	13.39
扣除非经常性损益的净利润为基础计算的净资产收益率%	6.50	12.29	下降5.79个百分点	13.46
每股经营活动产生的现金流量净额	0.886	0.441	100.91	1.150
	2006年末	2005年末	本年末比上年末增减(%)	2004年末
每股净资产	5.525	5.413	2.07	5.920
调整后的每股净资产	5.464	5.273	3.62	5.794

非经常性损益项目

√适用 不适用

项目	金额
财政贴息	2,670,958.00
营业外收入	778,355.25
减：营业外支出	3,339,320.99
减：所得税影响	27,430.09
非经常性损益净额	82,562.17

3.3 国内外会计准则差异

适用 √不适用

§4 股本变动及股东情况

4.1 股份变动情况表

数量单位：股

	本次变动前		本次变动增减(+,-)						本次变动后	
	数量	比例%	发行新股	送股	公积金转股	其他	小计		数量	比例%
一、有限售条件股份										
1.国家持股										
2.国有法人持股	239,769,513	55.24	—	-	-	-	-		239,769,513	55.24
3.其他内资持股										
其中：境内法人持股										
境内自然人持股										
4.外资持股										
其中：境外法人持股										
境外自然人持股										
二、无限售条件股份										
1.人民币普通股	194,252,385	44.76	-	-	-	-	-		194,252,385	44.76
2.境内上市的外资股										
3.境外上市的外资股										
4.其他										
三、股份总数	434,021,898	100	-	-	-	-	-		434,021,898	100

4.2 前10名股东、前10名流通股股东持股表

股东总数(名)	27,931				
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(股)	持有有限售条件股份数量(股)	质押或冻结的股份数量(股)
中国北京同仁堂(集团)有限责任公司	国有法人	55.24	239,769,513	239,769,513	0
开元证券投资基金	其他	1.53	6,634,536	0	未知
全国社保基金一零五组合	其他	1.33	5,766,138	0	未知
工银瑞信精选平衡混合型证券投资基金	其他	1.26	5,460,153	0	未知
FORTIS BANK SA/NV	其他	1.07	4,624,668	0	未知
同益证券投资基金	其他	1.06	4,600,000	0	未知
普丰证券投资基金	其他	1.02	4,423,781	0	未知
银丰证券投资基金	其他	0.92	4,004,144	0	未知
中邮核心优选股票型证券投资基金	其他	0.92	3,999,910	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	0.86	3,730,100	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)		股份种类		
开元证券投资基金	6,634,536		人民币普通股		
全国社保基金一零五组合	5,766,138		人民币普通股		
工银瑞信精选平衡混合型证券投资基金	5,460,153		人民币普通股		
FORTIS BANK SA/NV	4,624,668		人民币普通股		
同益证券投资基金	4,600,000		人民币普通股		
普丰证券投资基金	4,423,781		人民币普通股		
银丰证券投资基金	4,004,144		人民币普通股		
中邮核心优选股票型证券投资基金	3,999,910		人民币普通股		
新华人寿保险股份有限公司－分红－团体分红－018L－FH001沪	3,730,100		人民币普通股		
广发策略优选混合型证券投资基金	2,984,112		人民币普通股		
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239,769,513股，无质押或冻结情况，与其他无限售条件股东不存在关联关系或一致行动人关系。上述无限售条件股东中：全国社保基金一零五组合及同益证券投资基金由长盛基金管理有限公司管理。上述无限售条件股东未知是否存在一致行动人关系。				

4.3 控股股东及实际控制人情况介绍

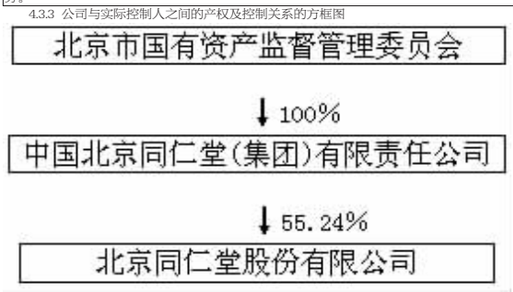
4.3.1 控股股东及实际控制人变更情况

适用 √不适用

4.3.2 控股股东及实际控制人具体情况介绍

股东单位名称：中国北京同仁堂(集团)有限责任公司 法定代表人：殷顺海 成立日期：1992年8月17日 注册资本：18,900万元 股权结构：国有独资 经营范围：授权内的国有资产经营管理；投资及投资管理；加工、制造、销售中药材、中成药、饮片、营养保健品、药膳餐饮、化妆品、医药器械并提供有关的技术咨询、技术服务；药用动植物的饲养、种植；购销西药、医疗器械、卫生保健用品、建筑材料、五金交电、化工、金属材料；货物储运；出租汽车业务；经营所属企业自产产品及相关技术的出口业务；经营生产所需原辅材料、机械设备及技术的进口业务；开展对外合资经营、合作生产、来料加工、来样加工及补偿贸易业务；经营经贸部批准的其他商品的进出口业务。

4.3.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图



§5 董事、监事和高级管理人员

5.1 董事、监事和高级管理人员持股变动及报酬情况

姓名	职务	性别	年龄	任期起止日期	年初持股(股)	年末持股(股)	年内变动(股)	变动原因	报告期内从公司领取的报酬总额税后(万元)	是否在股东单位或其他关联单位领取
殷顺海	董事长	男	53	2006.05.26－2009.05.25	38850	38850	0	—	—	是
梅 群	副董事长	男	50	2006.05.26－2009.05.25	31081	31081	0	—	—	是
张生瑜	副董事长兼董事会秘书	男	37	2006.05.26－2009.05.25	0	0	0	—	23.13	否(注)
王 泉	董事	男	52	2006.05.26－2009.05.25	0	0	0	—	—	是
顾海鸥	董事总工程师	男	41	2006.05.26－2009.05.25	0	0	0	—	23.01	否(注)
毕界平	董事	男	50	2006.05.26－2009.05.25	0	0	0	—	46.53	是(注)
周海钧	独立董事	男	73	2006.05.26－2007.05.10	0	0	0	—	2.88	否
张炳厚	独立董事	男	69	2006.05.26－2007.05.10	0	0	0	—	2.88	否
于中一	独立董事	男	62	2006.05.26－2009.05.25	0	0	0	—	2.88	否
郝如玉	独立董事	男	58	2006.05.26－2009.05.25	0	0	0	—	2.88	否
殷少平	独立董事	男	39	2006.05.26－2009.05.25	0	0	0	—	1.92	否
张锡杰	监事会主席	男	52	2006.05.26－2009.05.25	0	0	0	—	—	是
宫 勤	监事	男	49	2006.05.26－2009.05.25	11655	11655	0	—	—	是
于 亮	监事	女	52	2006.05.26－2009.05.25	2265	2265	0	—	20.03	否
关庆雄	监事	男	46	2006.05.26－2009.05.25	0	0	0	—	10.18	否
尚 军	监事	男	42	2006.05.26－2009.05.25	0	0	0	—	2.88	否
高振坤	总经理	男	43	2006.11.16－2009.05.25	0	0	0	—	40.43	否
谢占忠	常务副总经理	男	53	2006.11.16－2009.05.25	0	0	0	—	0.83	否
冯智梅	总会计师	女	36	2006.05.26－2009.05.25	0	0	0	—	20.00	否
朱共培	副总经理	男	47	2006.11.16－2009.05.25	0	0	0	—	0.83	否
宋卫清	副总经理	女	41	2006.05.26－2009.05.25	0	0	0	—	24.01	否
合计	—	—	—	—	—	—	—	—	225.3	—

注：毕界平先生是作为公司总经理(2006年01－11月)领取的报酬，张生瑜先生是作为公司董事会秘书领取的报酬，顾海鸥先生是作为公司总工程师领取的报酬。

§6 董事会报告

6.1 管理层讨论与分析

(一)公司经营情况

1、主营业务范围及其经营状况

单位：人民币元

项目	2006年度	2005年度	增长比例%(－)
主营业务收入	2,396,505,176.26	2,605,732,436.78	-8.03
主营业务利润	930,666,151.68	1,141,381,247.87	-18.46
净利润	156,021,181.88	301,231,159.01	-48.21
毛利率	38.83	43.80	降低4.97个百分点

2006年是国家全面整顿医药卫生行业的一年，医疗改革政策出台较为集中，同时也是行业监管最为严格的一年。政府确立了“覆盖全民基本医疗服务”的医改方向，从治理商业贿赂、药品降价等环节入手，大力整顿行业突出问题。公司作为从事中成药科研、生产、销售的专业公司，近年来一直致力于实施营销改革，报告期内处于行业改革和自身改革的双重影响下，政策环境和市场环境的变化都使经营困难增加，业绩同比出现下降。报告期内，公司主营业务收入同比下降8.03%，主营业务利润同比下降18.46%，净利润同比下降48.21%，毛利率同比下降4.97个百分点。

2006年是公司的“改革、管理”年，以进一步深化改革、加强管理为主题，公司在营销模式、品种研发、机构设置、员工考核、压缩成本费用等方面进行了一系列探索与尝试，虽然这些新的措施在报告期内尚未对公司业绩提升有所贡献，但是在执行过程中公司经营活动紧密围绕市场需求，努力提高经济运行质量，人员队伍的执行能力和市场控制能力都有较好改观。

(1)营销改革情况

报告期内公司确立实施了以品种为主线的销售管理模式，配套成立了按品种划分的四个经营分公司，推行品种群责任制，目的是发挥公司品种群优势，在保证主导品种份额的基础上逐步开发和激活潜力品种，拉动需求、促进销售、获得利润。公司通过深入实地调研，研究不同终端药店推广的切入点，有选择、有重点地开展终端推广活动、节日促销活动、开办健康课堂讲座、召开推广会议等，对稳定市场经营秩序、拉动终端需求起到了积极作用。通过对多省市药品销售市场和经销商的实地考察，进一步掌握公司产品的终端销售情况和价格表现，一年来公司先后采取了适当调整供货价格、对售出商品批号跟踪、调控发货等措施，随时掌控产品的市场价格走向，及时制止违反规定的行为，产品价格逐步回升，销售秩序得以规范。公司通过对销售覆盖能力、资金运用能力、品种运作能力等方面的综合考评，确定了重点扶持的经销商客户，有步骤、有目的地开发新客户，拓展新的销售渠道，强调与经销商“双赢”的合作目标。2006年行业政策管制力度加大，市场情况复杂多变，压力陡升，公司面临严峻的市场形势，坚持现款销售政策不变，坚持维护公平竞争的经营环境，在此情况下传统拳头产品的铺货率在不同市场区域得到进一步提升，小品种销售也有不同程度的上量，说明了公司坚定执行营销措施还是得到了经营伙伴的理解和市场的认同。

2006年底，结合行业政策新规和市场情况，公司重新审视经营模式和销售组织体系，决定重新整合资源，调整销售队伍，建立品种目标与区域责任相结合的新的经营管理组织。原四个经营分公司整合重组，形成一个新的经营分公司，内部成立“六部一室”，责任明确，目标清晰，充分调动和激发人员活力，力争使营销工作出现一个新局面。

(2)品种及销售情况

公司产品多为传统中成药，在继续走“精品化、微型化”道路的同时，公司着眼对现有品种进行技术升级和改造，以增强市场适应性，提高获利能力；筛选仿制药典和部标收载的适宜品种，补充和完善品种结构，丰富和壮大公司的品种群；在保证疗效的前提下，采用现代技术开发现代剂型，真正实现传统品种的升级换代。

报告期内公司主导产品六味地黄丸系列实现销售收入33,268.04万元。

主要品种的销售情况：

单位：万元

品种	销售收入	销售成本	毛利率%
六味地黄丸	33,268.04	16,816.99	49.45

公司5个传统产品：同仁大活络丸、同仁乌鸡白凤系列、同仁牛黄清心丸、安宫牛黄丸、国公酒，荣获北京2006年中国名牌产品暨北京名牌产品称号。2006年底，北京市社区卫生服务站用药政府集中招标采购，截止目前，公司及子公司共计116个品种(含规格)中标。

2006年全年公司实现销售收入239,650.52万元，其中海外市场销售17,893.66万元，同比下降1.07%。

地区分类	主营业务收入(万元)	主营业务收入比上年增减(%)
国内	221,756.86	-8.55
海外	17,893.66	-1.07

原料供应商及产品经销商情况

前五名主要原料供应商采购金额	133,790,080.13元	占公司采购总额的15.93%
前五名主要产品经销商销售金额	582,028,597.73元	占公司销售总额的24.29%

(3)科研工作情况

报告期内，公司的科研工作继续从公司实际出发，以服务市场为宗旨，以品种研究为核心，为公司的持续发展提供技术支撑。2006年共取得8个仿制品种的药品注册批件，5个增加规格品种的药品补充申请批件，芪黄降糖胶囊(原名胰复康胶囊)已完成临床总结，正在申报生产，双参通冠胶囊已完成三期临床试验，准备申报生产，贞芪益肾颗粒已经取得新药证书，其他在研新药均进展顺利。完成55个品种的延长有效期申报并取得批复，完成42个品种按照部颁标准提高质量标准的研究，取得自主申报发明专利3项，21项外观设计专利授权。此外还协助经营分公司筛选营销品种，编制配套营销推介材料，提供产品技术内容策划和培训；为开拓国际市场提供技术支持，开展了大量的相关检测及修订工作，为几十个出口药品提供基础研究数据，并为5个药品海外注册提供技术资料。

(4)管理工作情况

加强管理作为公司强调的主题，贯穿于公司各环节工作始终，向管理要效率、向管理要效益，成为公司上下各单位、各部门人员的共识。报告期内公司完成“三合一”管理体系的复检工作，并在质量管理、子公司管理、预算及成本费用管理以及人员考核管理等方面都取得显著成效。

产品质量是经营根本，公司坚持贯彻质量管理人员派出制度和质量例会制度，坚持生产全过程质量监控，把药品质量安全作为工作的重中之重。报告期内完成部分生产线的GMP复检工作，顺利通过市药监局的三次飞行检查和抽查，继续实现了国家抽检产品合格率100%、北京市抽检产品合格率100%、国家跟踪产品合格率100%的产品质量管理目标。

在子公司管理方面，公司紧紧围绕“以提高经济效益为中心，以强化目标责任、规范管理、解决历史亏损为重点，以扩大自有品种销售、提升子公司形象为突破口，以加强检查、监督、考核、奖惩为手段，以促进健康、有序、可持续发展为目标”，积极推进子公司的规范化、制度化、管理流程化建设，加强子公司管理人员培训和派出人员考核，开展专项审计和资产核实工作。2006年大多数子公司的经济指标实现了销售、利润、自有品种销售均两位数以上增长的好成绩，体现了管理成果，为今后持续健康发展奠定了基础。

公司继续完善财务预算管理，树立全员成本意识，严格执行预算制度，合理控制费用，降低采购、人工、制造、质量控制、销售等环节的高成本，提高经营质量。

报告期内公司出台了《绩效考核管理办法》，对经济指标、管理指标、工作指标进行了全面量化、细化和分解，制订考核项目406条。通过考核，公司各单位、各部室和全体员工分别明确了相关责任和工作目标，为确保今后顺利完成各项经济指标起到了促进作用。此外，公司还进一步强化员工培训，针对不同工作不同岗位进行专项业务培训，满足公司发展的需要。

2006年是公司上市以来经营难度最大的一年，由政策环境变化自上而下产生的压力导致的市场环境形势严峻，公司以营销为重点的相关改革调整尚未到位，以及随着外部环境变化和自身改革不断深入而显现出的一些问题，都是公司在寻求发展过程中无法回避的障碍，要解决这些问题势必影响到公司的发展速度。在董事会“做长、做强、做大同仁堂”的战略思想的指导下，公司全体对于以时间和阶段内的增长速度为代价换取今后更加长久健康的发展形成共识，坚持以提高经济运行质量为核心，按照集团公司提出的“发展创新、机制创新、文化创新”的科学发展观，以“忠诚、无私、激情”的工作态度奉献企业，为公司走出经营低谷、步入良性发展轨道创造有利条件。

2、公司财务状况

(1)资产及财务情况

单位：人民币元

序号	项目	2006年	2005年	增减%
1	总资产	3,815,658,561.60	3,779,680,131.84	0.95
2	应收票据	80,238,922.05	35,040,391.21	128.99
3	应收账款	268,492,556.98	300,064,948.74	-10.52
4	预付账款	12,246,109.19	29,806,428.70	-58.91
5	长期股权投资	24,178,287.98	51,052,826.25	-52.64
6	长期应付款	508,314.68	2,102,978.68	-75.83
7	主营业务收入	2,396,505,176.26	2,605,732,436.78	-8.03
8	主营业务利润	930,666,151.68	1,141,381,247.87	-18.46
9	财务费用	6,325,293.93	-2,874,328.90	不适用
10	净利润	156,021,181.88	301,231,159.01	-48.21

说明：1、总资产比上年同期增长0.95%，主要是新增净利润所致。

2、应收票据比上年同期增长128.99%，主要是银行承兑汇票收款增加所致。

3、应收账款比上年同期下降10.52%，主要是母公司实施现款销售政策控制应收账款的增长及核销坏账所致。

4、预付账款比上年同期下降58.91%，主要是公司预付工程款减少所致。

5、长期股权投资比上年同期下降52.64%，主要是本公司清算收回北京同仁堂太丰制药有限公司投资以及3家子公司2006年新纳入合并报表范围所致。

6、长期应付款比上年同期减少75.83%，主要是本期随着北京同仁堂太丰制药有限公司清算完毕，该公司原与本公司签订的《厂房租赁协议》已解除，该协议形成的长期应付款随着投资款收回处理完毕。

7、主营业务收入比上年同期减少8.03%，主要是公司面临的市场环境非常严峻，销售额下降所致。

8、主营业务利润比上年同期减少18.46%，主要是本期主营业务收入下降所致。

9、财务费用比上年同期大幅增长，主要是本期收到的财政贴息减少所致。

10、净利润比上年同期减少48.21%，主要是本期主营业务收入下降、成本费用上升所致。

(2)现金流状况

项目	2006年	2005年	增减%
现金及现金等价物净增加额	123,427,318.62	-160,065,118.03	不适用
经营活动产生的现金流量净额	384,559,921.94	191,538,984.37	100.77
投资活动产生的现金流量净额	-39,109,564.57	-217,658,786.73	82.03
筹资活动产生的现金流量净额	-217,482,849.33	-131,012,548.61	-66.00

说明：1、现金及现金等价物净增加额比上年同期大幅增加，主要是本期经营活动产生的现金流量净额和投资活动产生的现金流量净额同比增加所致。

2、经营活动产生的现金流量净额比上年同期增加100.77%，主要是本期严格执行现款现货的销售政策及严格控制存货采购量所致。

3、投资活动产生的现金流量净额比上年同期增加82.03%，主要是本期收回投资、处置固定资产等收到的现金增加，购建固定资产等现金支出减少所致。

4、筹资活动产生的现金流量净额上年同期减少66.00%，主要是本期归还部分短期借款所致。

3、主要控股公司及参股公司的经营情况及业绩分析

(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创业板市场挂牌上市，注册资本18,280万元，本公司所持股份占其总股本的54.7%。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、销售中成药及研究生物制剂，产品以颗粒剂(冲剂)、水蜜丸剂、片剂、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销售收入104,461.58万元，同比下降8.94%；净利润15,074.47万元，同比下降34.59%；期末总资产148,674.30万元。同仁堂科技公司是本公司主要的子公司，是本公司利润构成的主要来源之一，同仁堂科技公司的净利润下降，对本公司净利润影响较大。

(2)北京同仁堂哈尔滨药店有限责任公司注册资本为600万元，其中本公司投资占51%。2006年该公司实现销售收入2,368.24万元，实现利润122.89万元，期末总资产988.60万元。

(3)北京同仁堂青岛药店有限责任公司注册资本300万元，其中本公司投资占51%。2006年该公司实现销售收入2,699.45万元，实现利润158.48万元，期末总资产1,226.56万元。

(4)北京同仁堂天然药物有限公司注册资本为5,000万元，其中本公司投资占51%。2006年该公司实现销售收入2,444.05万元，实现利润436万元，期末总资产6,508.51万元。

(5)深圳北京同仁堂星辰药店有限责任公司注册资本为200万元，其中本公司投资占51%。2006年实现销售收入2,990.27万元，实现利润427.08万元，期末总资产1,507.35万元。

(二)对公司未来发展的展望

1、行业发展趋势和市场竞争局面

随着国内医疗体制改革的不断深入和明朗化，政府已经提出建设覆盖城乡居民的基本卫生保健制度，为群众提供安全、有效、方便、价廉的公共卫生和基本医疗服务，“要着眼于实现人人享有基本卫生保健服务的目标。”在医疗卫生服务和医疗卫生保障方面，着力建设四项基本制度——基本卫生保健制度、医疗保障体系、国家基本药物制度和公立医院管理制度。在此前提下，针对医疗卫生领域存在的诸多矛盾和问题，政府实行了一系列专项整治，包括治理医药购销商业贿赂，整顿和规范药品销售市场秩序，实施新一轮药品降价，以及药品采购挂网招标改革等，这些措施从长远看会促进医药产业健康发展，但短期来讲，难免会给医药企业带来阵痛。

随着国内人民生活水平不断提高，对卫生保健的需求稳步增长，同时伴随农村医疗网络和城市社区医院的建立，第三终端市场规模不断扩大，需求旺盛和市场拓展都对医药企业发展产生有利影响。但是在国家政策调控的压力下，企业间竞争也相应更趋激烈，成本控制能力、产品竞争力、市场影响力和品牌建设能力等都是决定企业能否成为市场强者的重要因素。

2、公司发展面临的机遇和挑战

中药作为我国传统医学的精髓，仍然拥有较为稳定的市场和消费群体，国家政策对中药行业也有一定的倾斜，同时随着国家医疗体制改革不断深入，必将为创新、规范的企业提供更加有利的发展环境。2006年下半年，卫生部、财政部、发改委、人事部、民政部、劳动保障部、中医药局等七部门连续下发《关于促进医疗保险参保人员充分利用社区卫生服务的指导意见》等8个文件，进一步明确了推进城市社区卫生服务的有关政策措施。此次出台的配套政策涉及范围中明确包括“发挥中医药作用”，为促进中药生产企业发展提供了有利机会。

公司面临的挑战：从生产成本看，中药原材料整体价格依然持续上涨，部分贵重稀缺原材料价格仍居高不下，部分生产辅料、包装材料价格也大幅上涨，因而导致原材料及包装成本上升；由发改委上报国务院的《关于深化价格改革促进资源节约和环境保护的意见》为2007年水、电、煤、天然气等资源能源性产品价格继续上涨定下基调，在此影响下，公司的动力成本也将持续上升。国家对于药品降价的政策导向已经非常明确，最近一次中成药调价涉及到了270多个品种，1000多个规格，其中约70%的价格进行了下调，本公司的个别品种也在调价之列。今后对于中成药的调价仍将继续，本公司其他产品面临降价可能。中药非处方药品零售市场竞争激烈，使公司市场开拓面临较大挑战。

面对上述问题，公司一方面继续加强成本管理，压缩费用，从公司内部节约挖潜；一方面加大营销改革调整的力度，引进新的营销理念和机制，拉动终端需求，扩大销售规模。公司还进一步加强科研工作，提高新产品开发水平，以科研为依托开拓市场，进一步提高产品的市场竞争力。

3、新年度的业务发展计划

对于2007年的工作，本公司将以集团公司提出的“发展创新、机制创新、文化创新”的发展观为指导，继续深入改革——创新营销模式，提高市场控制力，扩大销售，提升业绩；强化管理——完善内控制度和考核体系，加大监督执行力度，提高管理水平，优化经济运行质量。

(1)营销管理：整合优势资源，改革营销模式，扩大销售规模

重组经营队伍，形成力量集中的组织机构，适时引入专业人才，引进新的经营理念和机制，适应市场竞争的需要。按照主导品种、发展品种、潜力品种、培育品种和开发品种五类建立品种梯队，发挥现有品种优势。依托客户资源，重点发展有终端网络的大连锁客户，拓展销售渠道，实现渠道资源的优化和完善。在品牌基础上提升品种知名度，加大推广力度，拉动需求。继续坚持“公开、公平、公正”的原则，加强与经销商的合作和过程监督，创造良好经营秩序。

(2)基础管理：完善管理体系，加强监督执行，力降五高成本

继续完善绩效考核体系，建立权责明晰的责任体系，建立健全监督体系，严格执行考核工作，将考核结果与个人分配有机结合，尤其针对销售队伍，要形成人人有指标、人人有责任、人人有考核、个人收入与指标考核结果挂钩的目标责任管理体系。继续加强全面财务预算管理，进一步完善降“五高”工作，对采购、生产、质量控制、人员、销售等方面加强成本控制，建立与企业生产经营相适应的降“五高”管理体系。

(3)子公司管理：强调规范程序，实施有效管理，提高投资回报

对子公司管理继续实施人员派出制度，加强子公司内部治理和对经营层考核，加强制度化、流程化建设和量化管理，密切监督子公司经济运行质量，开展有效的子公司内审、考核与监控，不断提高投资收益。

(4)科研管理：加强品种管理，加速成果转化，促进销售增长

全力推动各类在研新产品的研究速度，紧密围绕市场销售，做好科研成果的市场转化工作。充分发挥科研工作对于市场开拓的支持作用，为公司产品拓展国内外市场提供研究数据和技术支持。

(5)人员管理：创新用人机制，创新分配机制，优化员工队伍

进一步精简管理机构设置，统一部室建制及职数编制；细致梳理岗位、职数、职能，科学定岗、定员、定责，精干员工队伍；引入新人新机制，采用新的人员招聘、薪酬政策和经营管理，建立新的经营队伍。

2007年公司工作主题是“全局、活力、和谐、效益”，以集团公司提出的“三个创新”为指导，以全年业绩指标为目标，坚持以销售为龙头，坚持降五高成本，坚持管理出效益，正视问题和困难，勇于探索和尝试，全力推进各项改革和创新工作，保证公司今后健康持续发展。

4、公司面临风险因素的分析

(1)政策风险

国家发改委表示，考虑到目前我国医药卫生体制及市场流通现状，今后仍将对价格偏高、折扣空间较大的品种，按照积极稳妥的原则分步降价。如果降价方案涉及到本公司主要产品，将对公司产生不利影响。

但在降价的同时，为扶持中药行业健康发展，国家发展改革委在降低中药价格时考虑了多方面因素，在降价幅度上适当予以控制，此外为了保护和支持质量信誉良好的企业，发改委给部分企业的部分品种以“优质优价”待遇。公司一方面将充分利用政府给予的扶持政策，借助国家对中药行业的扶持以及医改发展OTC终端和第三终端的契机，调整产品结构，进一步扩大市场份额，拓展盈利空间；一方面按照政府鼓励创新研发的导向，积极进行产品创新和技术改进，提升公司产品市场竞争力。

(2)原材料风险

我国中医药产业不断发展壮大，国际市场对于国内中药材出口的需求有增无减，中药原材料供求矛盾日益突出。中药资源的无序开发导致大面积植被被毁，生态环境日益恶化，我国目前有相当数量的药用植物处于濒危状态，中医药产业面临中药资源加速枯竭，野生资源逐年减少，一些物种濒危，中药资源生物多样性锐减的境况。政府已经对受保护的部分动植物在使用和贸易上进行了管制和限制。

面对上述问题，公司一方面完善原材料种植基地建设，以控制药材质量、防范市场短缺风险，一方面有计划地进行原材料储备，减少市场供应量波动影响。此外，还对部分濒危及受管制原材料替代品的开发进行深入研究，积极寻求理想的替代品，保证公司的正常生产。

(3)市场风险

随着医药行业竞争的不断加剧，医药流通市场管理有待规范、秩序有待整顿，这些问题都加大了公司开发市场的难度。此外公司主导产品在国内市场同质化较为严重，销售逐步进入平台期，导致主导产品获利能力下降。

对此公司逐步加大对医药零售环节的开发力度，调整营销策略，不断提高对终端市场的控制力。同时公司将重点培育优势品种、特色品种，依靠科研提升产品市场竞争力。

(4)应收账款风险

公司2006年末应收账款占总资产的比例为7.04%，同比下降了0.9个百分点。本公司由于实施现款销售，因而对于应收账款控制力度较大。但是子公司目前尚未实施现款销售，因而在一定时期内，应收账款在资产总额中仍将保持一定的比例，有可能给公司带来呆坏账风险。

公司将继续加大对应收账款的催收力度，并将要求子公司严格控制风险，严格控制回款时间，进一步扩大现款现货的比例，尽量降低呆坏账风险。

5、资金需求及筹措

公司未来几年内将没有重大资本支出，公司在实施2007年工作计划和经营目标的过程中，正常生产经营、开拓市场销售业务及科研等产生的资金需求，通过公司正常销售回款及银行短期借款即可满足。

(三)公司投资情况

1、报告期内投资情况

截止2006年12月31日，本公司长期股权投资余额为2,417.83万元，比上一年度减少2,687.45万元，下降52.64%。主要是本公司清算收回对北京同仁堂太丰制药有限公司的投资以及将北京同仁堂亳州中药材发展有限责任公司、北京同仁堂吉林人参有限责任公司、北京同仁堂包头药店有限责任公司三家子公司新纳入合并报表范围所致。

长期股权投资：

公司名称	主要业务	投资比例
北京同仁堂保定药店	批发零售中成药、中药材、中药饮片、医疗器械等	50%
北京同仁堂(泰国)有限公司	药品销售	49%
北京同仁堂广州药业有限公司	销售中成药	50%
北京同仁堂内蒙古甘草黄芪种植基地有限公司	中药材的种植、购销；农副产品销售	51%
中投信用担保有限公司	信用担保	1%
同仁堂和记(香港)药业发展有限公司	天然药物、中药研发生产	40%

2、报告期内无募集资金使用项目。

3、报告期内自有资金投资情况

(1)本公司与子公司北京同仁堂科技发展股份有限公司在香港共同投资组建的北京同仁堂国药有限公司，报告期内双方追加投资7,800万元港币，其中本公司投入3,722万元港币，该项目已完工，2007年将进行试生产。

(2)本公司亦庄工程，截止报告期末累计投入资金2,731.14万元，项目已完工。

(3)子公司同仁堂科技之子公司北京同仁堂通科药业有限公司煮提车间工程，报告期内投入资金429.02万元，该项目主体已完工，剩余部分将于2007年内完成。

(四)董事会日常工作情况

1、报告期内董事会会议情况及决议内容

报告期内共召开六次董事会会议，具体内容及决议摘要如下：

(1)于2006年3月24日在本公司会议室召开第三届董事会第十六次会议，本次会议决议公告刊登于2006年3月28日《中国证券报》、《上海证券报》。

(2)于2006年4月25日在本公司会议室召开第三届董事会第十七次会议，本次会议决议公告刊登于2006年4月26日《中国证券报》、《上海证券报》。

(3)于2006年5月26日在本公司会议室召开第四届董事会第一次会议，本次会议决议公告刊登于2006年5月27日《中国证券报》、《上海证券报》。

(4)于2006年8月18日在本公司会议室召开第四届董事会第二次会议，本次会议决议公告刊登于2006年8月22日《中国证券报》、《上海证券报》。

(5)于2006年10月26日在本公司会议室召开第四届