

公司代码：600080

公司简称：金花股份

金花企业（集团）股份有限公司

2016 年年度报告摘要

一 重要提示

- 1 本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到上海证券交易所网站等中国证监会指定媒体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 公司全体董事出席董事会会议。
- 4 瑞华会计师事务所（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 经董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

经瑞华会计师事务所审计，2016 年度母公司实现净利润为 28,530,482.57 元，提取 10% 的法定公积金 2,853,048.26 元，本年度实际可供股东分配的利润为 25,677,434.31 元，加上年初未分配利润 421,969,146.12 元，2016 年度末可供股东分配的利润为 447,646,580.43 元。

根据《公司章程》关于利润分配政策的规定和公司 2016 年度经营业绩，制定公司 2016 年度利润分配预案为：以公司 2016 年年末总股本 305,295,872.00 股为基数，每 10 股派发现金 0.3 元（含税），共计拟派发现金红利 9,158,876.16 元，占合并报表中归属于上市公司股东的净利润 33.55%。本年度不实施资本公积金转增股本方案。

二 公司基本情况

1 公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	金花股份	600080	

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	孙明	张云波
办公地址	西安市科技四路202号	西安市科技四路202号
电话	029-88336635	029-88336635
电子信箱	irm@ginwa.com.cn	irm@ginwa.com.cn

2 报告期公司主要业务简介

（一）公司主要业务：

根据证监会《上市公司行业分类指引》（2012 年修订），公司所处行业为医药制造业。主要业务为药品的研发、生产及销售，产品线涵盖化学药品、中成药、原料药和保健品，剂型包括片剂、胶囊剂、颗粒剂、散剂、合剂、口服溶液剂、糖浆剂、外用溶液剂等一百多个品种、品规，依据特性和经营模式，产品分为骨科类、免疫类、儿童类和普药类等四个系列。

公司主导产品金天格胶囊是国家一类新药，经过多年的推广，目前已经成为骨科临床中药一线用药；转移因子系列产品为改进人体免疫力的生物药品；儿童系列用药包括小儿复方磺胺二甲嘧啶散、鞣酸蛋白酵母散等；普药系列主要包括开塞露、诺氟沙星胶囊、甲芬那酸胶囊等品种，公司主要产品在多年的运营中形成了质量稳定、安全可靠的竞争优势。公司医药批发与零售业务主要由陕西金花医药化玻有限公司经营，该公司经营产品包括中成药、化学药制剂、生化药品、

生物制品、保健品等，主要业务范围集中陕西、甘肃、青海等西北地区。

（二）公司经营模式：

医药工业经营模式

（1）采购模式

公司生产所需物料由物料部统一负责采购。物料部根据生产计划制定采购计划，由质量部门根据所需物料的质量标准对供应商的资质、质量体系及生产能力进行审核、评估，并就提供的物料样品进行小试、中试后出具审核意见及合格供应商目录；物料部对合格的供应商通过比价、招标等方式进行采购。同时，公司每年对供应商进行现场审计，每季度进行评估、评分。物料部通过日常市场信息的收集分析，结合合理库存、到货周期、付款周期等因素，降低公司各项采购成本。

（2）生产模式

公司生产模式采用以销定产的模式进行，由公司营销部门提交年度销售预算计划，每月依据市场需求编制次月销售计划提交生产部。生产部根据月度销售计划制定出月度生产计划，再由储运部进行物料需求计划核算，物料部进行物料采购，生产部依据月度生产计划分解出周排产计划组织生产，各车间负责生产实施。

在生产执行过程中，所有在线生产品种严格遵守生产工艺规程，依据 GMP 规范和岗位操作 SOP 开展生产活动，确保规范生产。技术部对生产过程工艺规程执行进行全方位的监控和评价。质量部对生产环境、工艺实施过程检测监控，对所有生产用物料、生产过程中间产品和产成品按照相应质量标准进行检验，确保生产过程合规，产品质量合格。

（3）销售模式

公司销售体系设有新药部、招商部、普药部和市场部，分管不同渠道的产品营销业务。主导产品以招商代理模式为主，目前已经建立了覆盖全国的营销网络。公司坚持专业的学术化推广道路，形成了战略规划、品牌建设、媒体宣传、会议推广、市场调研、促销活动以及专家网络建设等多维度的产品营销框架。随着营销工作推进，营销活动在高度、深度、专业度和持续度四个方面不断取得新的进展。

2、医药商业经营模式

公司医药商业由陕西金花医药化玻有限公司经营，其经营模式为采购其他医药生产企业产品，向医药商业企业、医院及零售药店等终端客户批发与销售。

（三）行业情况说明：

1、医药工业情况

随着人口的自然增长、老龄化趋势加快，医疗保健支出的持续增加，国内医疗市场在近年来保持持续增长，导致药品消费的增大，从而带动对整个医药产业需求的上升，但是同时医药企业受招标降价、医保控费、医院分级诊疗等政策影响，医药市场增速进一步趋缓。根据工业和信息化部数据，2015 年规模以上医药工业增加值同比增长 9.8%，增速较上年下降 2.5 个百分点，高于工业整体增速 3.7 个百分点。

医药工业增加值在整体工业所占比重达到 3.0%左右，较上年增长约 0.2 个百分点。2015 年医药工业实现主营业务收入 26885.2 亿元，同比增长 9.0%，高于全国工业增速 8.2 个百分点，但较上年降低 4.0 个百分点，多年来首次低至个位数增长。

2015 年医药工业实现利润总额 2768.2 亿元，同比增长 12.2%，高于全国工业增速 14.5 个百分点，较上年下降 0.9 个百分点。

2、医药商业情况

伴随着中国医药市场的快速增长，自 2010 年以来，中国医药流通业一直保持着稳定增长，但增幅逐渐趋于放慢。根据中国医药商业协会的统计数据，2015 年前三季度全国七大类医药商品含税销售总额 13044 亿元，同比增长 10.4%，增速较同期下降 5 个百分点。预计中国医药流通业的

市场总规模在“十二五”期间从 2011 年的 9426 亿元增长至 2015 年的约 1.66 万亿元，其年度复合增长率约为 15.3%。从未来趋势来看，全国医药商业增长将明显放慢，预计“十三五”期间其复合增长率可能维持在 10%左右。

3、行业周期性医药产品作为刚性需求，主要受人口增长、居民健康保健意识增强、医保体系完善及国家医疗政策改革等因素影响，受宏观经济波动的影响较小，不具有明显的周期性特征。

4、报告期内业绩驱动因素

报告期内，公司累计实现营业收入 66,664.55 万元，较上年同期减少了 8.70 %。其中医药工业实现销售收入 48, 620.20 万元，较上年同期增加了 27.61%,原因主要为加大市场推广及客户开发力度，实现产品销量增长；医药商业实现销售收入 14,201.86 万元，较上年同期下降 54.01%，原因主要为医药商业子公司陕西金花医药化玻有限公司上年度承接西安世纪盛康药业有限公司系列产品在全国的总代业务，该业务因西安世纪盛康药业有限公司营销模式调整，在 2015 年下半年到期，本年度无该业务的销售收入。报告期内，公司实现归属于上市公司股东的净利润 2,729.91 万元，较上年同期增加了 7.54 %，主要原因为报告期内医药工业板块销售收入增长所致。

3 公司主要会计数据和财务指标

3.1 近 3 年的主要会计数据和财务指标

单位：元 币种：人民币

	2016年	2015年	本年比上年 增减(%)	2014年
总资产	1,443,952,623.62	1,258,091,728.66	14.77	1,266,762,292.43
营业收入	666,645,492.79	730,144,537.43	-8.70	712,790,078.58
归属于上市公司股东的净利润	27,299,103.90	25,384,136.05	7.54	30,950,766.42
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	24,525,260.29	19,127,769.98	28.22	28,264,055.00
归属于上市公司股东的净资产	1,072,454,303.50	1,045,155,199.60	2.61	1,019,771,063.55
经营活动产生的现金流量净额	41,676,486.75	30,330,523.29	37.41	34,333,480.91
基本每股收益 (元/股)	0.0894	0.0832	7.45	0.1014
稀释每股收益 (元/股)	0.0894	0.0832	7.45	0.1014
加权平均净资产收益率(%)	2.58	2.46	增加0.12个百分点	3.07

3.2 报告期分季度的主要会计数据

单位：元 币种：人民币

	第一季度 (1-3 月份)	第二季度 (4-6 月份)	第三季度 (7-9 月份)	第四季度 (10-12 月份)
营业收入	141,198,303.74	163,607,455.69	171,029,325.24	190,810,408.12
归属于上市公司股东的净利润	3,041,021.22	9,565,121.60	12,835,913.73	1,857,047.35

归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	3,411,239.96	9,631,363.48	11,766,256.99	-283,600.14
经营活动产生的现金流量净额	7,722,008.22	1,438,217.53	28,564,300.36	3,951,960.64

分季度净利润及扣除非经常性损益后的净利润呈现波动主要因为：

医药工业第四季度所得税费用较多，使得医药工业净利润波动，剔除该事项影响后，医药工业分季度税前利润率水平基本稳定。

酒店业经营具有淡旺季特征，第一、四季度为冬季采暖期能源成本较高，第四季度计提缴纳房产税使得酒店分季度净利润呈现波动；

上述综合影响使得整体净利润及扣除非经常性损益后的净利润呈现波动。

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

适用 不适用

4 股本及股东情况

4.1 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

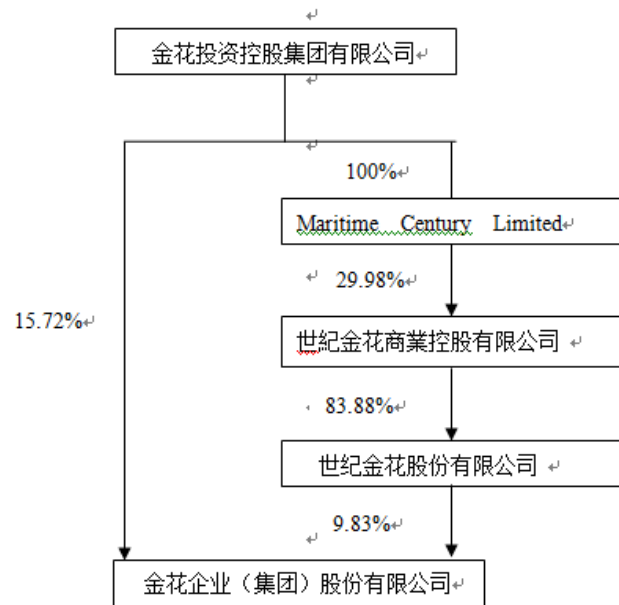
单位：股

截止报告期末普通股股东总数（户）					26,910		
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）					26,841		
截止报告期末表决权恢复的优先股股东总数（户）							
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数（户）							
前 10 名股东持股情况							
股东名称 （全称）	报告期内增减	期末持股数量	比例 （%）	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况		股东性质
					股份状态	数量	
金花投资控股集团有限公司		48,000,000	15.72		质押	46,550,000	境内非国有法人
世纪金花股份有限公司		30,000,000	9.83		质押	30,000,000	境内非国有法人
上海衍金投资管理有限公司一衍金共生 1 号基金		6,106,903	2.00		无	0	未知
赵海祥		3,366,700	1.10		无	0	境内自然人
宁国昌		2,880,619	0.94		质押	2,880,619	境内自然人
杨爱华		2,597,075	0.85		无	0	境内自然人

付小东		2,177,121	0.71		无	0	境内自然人
深圳海富凌资本管理有限公司—伙伴一期证券投资基金		2,170,000	0.71		无	0	未知
刘伟		1,900,019	0.62		无	0	境内自然人
深圳市宏禾投资管理有限公司—宏禾种子1号基金		1,804,000	0.59		无	0	未知
上述股东关联关系或一致行动的说明	金花投资控股集团有限公司与世纪金花股份有限公司受同一实际控制人控制，与上述其他股东无关联关系，公司未知其他股东之间是否存在关联关系。						
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明							

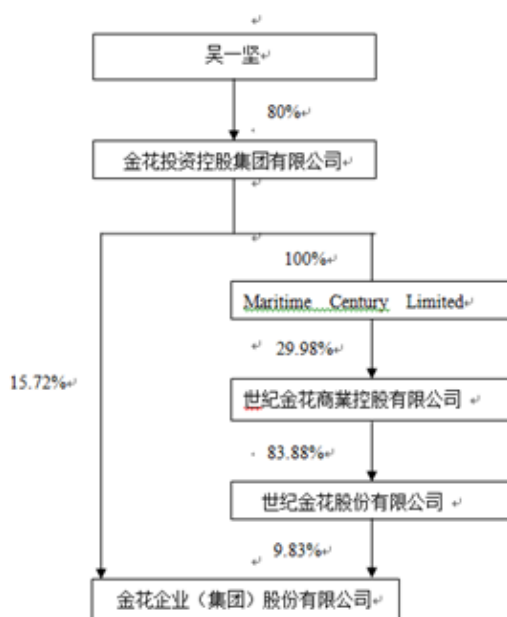
4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√适用□不适用



4.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

√适用□不适用



三 经营情况讨论与分析

报告期内，公司以“加快步伐、创新发展”为发展理念，围绕年度经营计划，强化学术推广构建品牌优势，以持续精细化管理确保经营稳健增长，紧抓市场目标，巩固和强化核心产品优势，提升管理，推进新品研发。启动定增项目加快发展步伐，加快并购项目的推进，积极拓展延伸产业链，增强公司持续发展能力。

1、产品营销：

继续坚持品牌学术引导下的市场营销战略，加大学术推广投入力度，细化市场推广方案，落实执行效果，通过培训、经验分享等活动，临床学术推广队伍和专业能力进一步强化；加强与国家级专业学术机构的合作，提升公司与产品的市场品牌，全方位促进新药市场深度开发；2016年以公司荣获中国工业大奖提名奖为契机，进一步加强市场及销售配合，形成了销售与产品品牌推广、产品的再研究、市场渠道管理相组合的营销理念及模式，全力实现公司的销售目标。

在普药销售方面，推行区域商业总代、其他商业渠道及终端协议分销模式，继续完善业务管理流程，在已有终端基础上，通过产品覆盖、市场教育、门店促销等工作，改善普药业务投入产出比例。通过重点连锁企业商务合作模式，实施业务区域拓展工作。在招商工作中，全力做好客户开发，大力开发空白区域，提高产品市场覆盖率；同时增加现有客户的经营品规，拉动销量增长。通过多种形式提升业务队伍整体素质，结合精细化管理，制定补充内部管理规范，强化团队产品知识培训，进而推动普药业务更有效开展。

2、生产运营：

严格执行 GMP 规范，强化生产现场管理，强化工艺纪律和标准化操作，坚持质量控制从源头做起，在全过程质量控制理念的基础上，实施生产、质量、技术多部门联动问题核查机制，建立全面质量风险防控体系。通过培训、考核常态化，加强员工的专业理论知识、责任意识以及操作技能，引导全员的规范执行意识、产品质量意识。积极实施技术革新，大力推进合理化建议，坚持与公司实际生产经营相结合推行 QC 活动，以生产管理一线为主，深入挖掘各个环节潜能，持续改进优化，提高生产效率。

3、产品研发

在研发方面，结合公司实际，继续加快推进在研项目研发进展。加强研发内部管理，积极和外部研发机构的联系和合作，充分利用外部研发资源，弥补目前研发能力方面的不足，重视培养

和引进高素质人才，努力增强自身研发力量，以满足公司后续发展对新产品的需求。

4、内部管理

报告期内，公司在客户关系管理系统建设、全员 QC 活动、骨干员工岗位技能培育、部门作业协同、GMP 规范落实与检查等多项重点管理工作推进中取得了良好成效。公司以导入争创质量管理奖为契机，大力推进卓越绩效管理，以倡导全员参与争先创优活动和构筑金花工匠精神为基础，持续深化精细化管理，在内部运营和管理层面按照“压实责任、落实要求、据实考核”的管理方针，进一步完善日常运行管理，运营基础进一步牢固。持续推进企业文化建设，完善优化考核激励机制，通过制定员工多维度职业发展通道晋升办法、培养优秀人才计划等措施，激励员工，吸引人才，增强团队凝聚力，确保人才队伍的建设工作。

5、非公开发行股票项目

报告期内，公司启动并推进非公开发行股票项目，公司实现对骨科医疗器械企业的并购，延伸公司的产品线，强化在骨科领域的优势，通过在该领域的资源共享，渠道整合，形成协同增效，提升公司品牌的影响力，使得公司在这一细分领域里做大做强，全力打造制药主业核心竞争能力。同时启动实施员工持股计划，使员工利益与公司发展紧密结合，充分调动员工的积极性和创造力，更好地促进公司的持续健康发展。非公开发行股票的实施，将有助于增强公司资本实力，扩大现有的业务规模，为公司发展奠定基础，实现公司的战略规划。

报告期内，公司累计实现营业收入 66,664.55 万元，较上年同期减少了 8.70%。其中医药工业实现销售收入 48,620.20 万元，较上年同期增加了 27.61%，原因主要为加大市场推广及客户开发力度，实现产品销量增长；医药商业实现销售收入 14,201.86 万元，较上年同期下降 54.01%，原因主要为医药商业子公司陕西金花医药化工有限公司上年度承接西安世纪盛康药业有限公司系列产品在全国的总代业务，该业务因西安世纪盛康药业有限公司营销模式调整，在 2015 年下半年到期，本年度无该业务的销售收入。报告期内，公司实现归属于上市公司股东的净利润 2,729.91 万元，较上年同期增加了 7.54%，主要原因为报告期内医药工业板块销售收入增长所致。

(一)主营业务分析

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	666,645,492.79	730,144,537.43	-8.70
营业成本	246,206,361.86	398,394,826.30	-38.20
销售费用	310,987,307.54	236,760,168.25	31.35
管理费用	56,607,192.95	60,519,832.93	-6.47
财务费用	-44,595.06	-5,453,615.53	99.18
经营活动产生的现金流量净额	41,676,486.75	30,330,523.29	37.41
投资活动产生的现金流量净额	-301,120,678.63	-42,421,738.15	-609.83
筹资活动产生的现金流量净额	149,269,562.50		

指标变动情况说明:

营业收入:本期公司医药商业因总代业务结束,收入减少 54.01%,而医药工业较上年增长 27.61%,两者综合,本期总体收入减少 8.70%;

营业成本:本期医药商业营业收入降低 54.01%,医药商业营业成本也随之降低 55.28%;毛利率较低的医药商业收入在总营业收入中所占份额大幅下降,公司整体毛利率水平提高,营业成本

下降的幅度大于营业收入下降的幅度；

销售费用：主要因本期医药工业销售收入增长，使得公司销售费用增加；

财务费用：主要因委托理财投资收益减少，同时公司银行贷款利息支出增加；

经营活动产生的现金流量净额：主要因报告期内医药工业收入增加，加快应收款项回笼；；

投资活动产生的现金流量净额：主要因报告期内公司收购常州华森医疗器械有限公司股权项目所致；

筹资活动产生的现金流量净额：主要因报告期公司银行贷款增加所致；

1. 收入和成本分析

√适用 □ 不适用

(1). 主营业务分行业、分产品、分地区情况

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(%)
医药工业	486,201,993.85	83,091,283.85	82.91	27.61	24.10	增加 0.48 个百分点
医药商业	142,018,644.49	136,129,167.88	4.15	-54.01	-55.28	增加 2.71 个百分点
酒店业	38,736,404.34	26,989,259.09	30.33	-3.94	-0.22	减少 2.60 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(%)
骨科类	404,140,509.42	39,154,637.48	90.31	29.48	23.04	增加 0.51 个百分点
免疫类	32,150,463.15	12,527,842.44	61.03	29.39	40.97	减少 3.20 个百分点
儿童类	10,570,026.09	4,027,923.33	61.89	-4.44	10.92	减少 5.28 个百分点
普药类	39,340,995.19	27,380,880.60	30.40	19.37	21.08	减少 0.98 个百分点
主营业务分地区情况						
分地区	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(%)
华东大区	153,727,841.93	15,363,400.40	90.01	54.94	53.59	增加 0.09 个百分点
华南大区	36,830,759.57	5,208,794.36	85.86	2.48	24.70	减少 2.52 个百分点

						点
华中大区	15,486,979.41	5,112,014.81	66.99	37.82	35.31	增加 0.61 个百分点
东北大区	35,832,899.16	9,606,360.35	73.19	18.48	0.30	增加 4.86 个百分点
华北大区	161,535,292.10	15,671,048.60	90.30	10.42	11.21	减少 0.07 个百分点
中南大区	10,724,451.61	2,118,100.54	80.25	96.32	43.12	增加 7.34 个百分点
西南大区	17,312,219.22	3,798,447.86	78.06	83.61	73.47	增加 1.28 个百分点
西北大区	54,751,550.85	26,213,116.95	52.12	26.83	21.04	增加 2.29 个百分点

主营业务分行业、分产品、分地区情况的说明

适用 不适用

(2). 产销量情况分析表

适用 不适用

主要产品	生产量 (万盒)	销售量 (万盒)	库存量 (万盒)	生产量 比上年 增减 (%)	销售量 比上年 增减 (%)	库存量 比上年 增减 (%)
金天格胶囊 (24 粒/盒)	1,220.30	1,203.85	120.15	18.18	25.24	118.65
转移因子胶囊 (24 粒/盒)	320.19	315.61	28.06	13.80	22.07	25.39
转移因子口服溶液 (6 支/盒)	265.83	247.78	22.35	39.60	33.07	205.42
小儿鞣酸蛋白酵母散 (15 袋/盒)	198.70	192.34	16.37	-14.15	-15.26	69.19
开塞露 (20ml/盒)	3,279.51	2,968.50	394.23	30.93	9.48	586.50

库存增长的原因:

报告期末,受 2017 年春节假期安排影响,公司提前赶产备货,主要产品库存增加。

(3). 成本分析表

单位: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(%)	情 况 说 明
医药工业	材料成本	56,067,589.02	67.48	47,656,992.95	71.18	17.65	
	人工成本	6,999,237.62	8.42	5,223,228.61	7.80	34.00	

	制造费用	20,024,457.21	24.10	14,073,639.31	21.02	42.28	
医药商业	采购成本	136,129,167.88	100.00	304,392,948.10	100.00	-55.28	
酒店业	材料成本	6,683,620.54	24.76	6,221,587.41	23.00	7.43	
	运营成本	20,305,638.55	75.24	20,826,429.90	77.00	-2.50	
分产品情况							
分产品	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(%)	情况说明
骨科类	材料成本	24,992,929.69	63.83	21,344,187.18	67.07	-3.24	
	人工成本	1,071,994.77	2.74	689,472.61	2.17	0.57	
	制造费用	13,089,713.02	33.43	9,788,250.09	30.76	2.67	
免疫类	材料成本	7,534,519.88	60.14	5,562,054.52	62.59	-2.44	
	人工成本	1,872,720.70	14.95	1,148,033.04	12.92	2.03	
	制造费用	3,120,601.86	24.91	2,177,011.19	24.50	0.41	
小儿类	材料成本	2,862,338.79	71.06	2,731,629.32	75.23	-4.16	
	人工成本	886,718.67	22.01	692,633.63	19.07	2.94	
	制造费用	278,865.87	6.92	206,963.54	5.70	1.22	
普药类	材料成本	20,677,800.66	75.52	18,019,121.93	79.68	-4.16	
	人工成本	3,167,803.48	11.57	2,693,089.33	11.91	-0.34	
	制造费用	3,535,276.46	12.91	1,901,414.49	8.41	4.50	

成本分析其他情况说明

适用 不适用

(4). 主要销售客户及主要供应商情况

适用 不适用

前五名客户销售额 21,900.10 万元，占年度销售总额 32.85%；其中前五名客户销售额中关联方销售额 0 万元，占年度销售总额 0%。

前五名供应商采购额 4,198.48 万元，占年度采购总额 17.05%；其中前五名供应商采购额中关联方采购额 0 万元，占年度采购总额 0%。

2. 费用

适用 不适用

单位：元

科目	本期数	上期数	变动比例(%)
销售费用	310,987,307.54	236,760,168.25	31.35
管理费用	56,607,192.95	60,519,832.93	-6.47
财务费用	-44,595.06	-5,453,615.53	99.18
合计	367,549,905.43	291,826,385.65	25.95

指标变动情况说明：

销售费用：主要因本期医药工业销售收入增长，使得公司销售费用增加；
 财务费用：主要因委托理财投资收益减少，同时报告期公司银行贷款利息支出增加；

3. 研发投入

研发投入情况表

适用 不适用

单位：元

本期费用化研发投入	7,619,071.89
本期资本化研发投入	8,681,855.69
研发投入合计	16,300,927.58
研发投入总额占营业收入比例（%）	2.45
公司研发人员的数量	46
研发人员数量占公司总人数的比例（%）	6.09
研发投入资本化的比重（%）	53.26

情况说明

适用 不适用

上述研发投入占营业收入比例及研发人员数量占总人数比例以合并报表营业收入和公司总人数为基数计算；公司研发投入全部发生在母公司，截止报告期末，研发投入占母公司营业收入比例为 3.35%，研发人员数量占母公司人数比例为 10.53%。

4. 现金流

适用 不适用

科目	本期数	上期数	变动比例（%）
经营活动产生的现金流量净额	41,676,486.75	30,330,523.29	37.41
投资活动产生的现金流量净额	-301,120,678.63	-42,421,738.15	-609.83
筹资活动产生的现金流量净额	149,269,562.50		

指标变动情况说明：

经营活动产生的现金流量净额：主要因报告期内医药工业收入增加，加快应收款项回笼；

投资活动产生的现金流量净额：主要因报告期内公司收购常州华森医疗器械有限公司股权项目所致；

筹资活动产生的现金流量净额：主要因报告期公司银行贷款增加所致；

(二)非主营业务导致利润重大变化的说明

适用 不适用

(三) 资产、负债情况分析

适用 不适用

1. 资产及负债状况

单位：元

项目名称	本期期末数	本期期	上期期末数	上期期	本期期	情况说明
------	-------	-----	-------	-----	-----	------

		末数占 总资产 的比例 (%)		末数占 总资产 的比例 (%)	末金额 较上期 期末变 动比例 (%)	
货币资金	45,563,378.75	3.16	21,749,354.45	1.73	109.49	见说明(1)
交易性金融资产	23,365,159.36	1.62	33,783,973.12	2.69	-30.84	见说明(2)
应收票据	12,484,377.44	0.86	8,713,995.65	0.69	43.27	见说明(3)
预付款项	55,812,945.09	3.87	40,780,063.57	3.24	36.86	见说明(4)
其他流动资产	35,362,710.46	2.45	133,988,653.68	10.65	-73.61	见说明(5)
长期股权投资	272,065,000.00	18.84				见说明(6)
开发支出	18,742,631.55	1.30	13,290,593.38	1.06	41.02	见说明(7)
短期借款	150,000,000.00	10.39				见说明(8)
应交税费	20,258,767.49	1.40	10,386,736.19	0.83	95.04	见说明(9)

指标变动情况说明：

- (1) 货币资金：主要为本期委托理财及交易性金融资产处置所致；
- (2) 交易性金融资产：主要为本期交易性金融资产处置所致；
- (3) 应收票据：主要为本期销售增加所致；
- (4) 预付款项：主要为预付材料采购款所致；
- (5) 其他流动资产：主要为本期委托理财赎回所致；
- (6) 长期股权投资：主要为本期收购常州华森医疗器械有限公司股权所致；
- (7) 开发支出：主要为本期相关研发项目资本化投入增加所致；
- (8) 短期借款：主要为本期向成都银行、浦发银行申请流动资金贷款所致；
- (9) 应交税费：主要为本期所得税费用增加所致。

2. 截至报告期末主要资产受限情况

适用 不适用

报告期内公司以位于西安市科技四路202号房屋及土地和位于西安市环城南路西段18号金花国际大酒店有限公司房产为抵押物，取得成都银行流动资金贷款5000万元、浦发银行流动资金贷款10000万元，上述资产处于抵押受限状态。（详见上海证券交易所网站www.sse.com.cn 2016年8月27日披露“临2016-056”号公告及2016年12月15日披露“临2016-067”号公告。）

一、公司关于公司未来发展的讨论与分析

(一) 行业格局和趋势

适用 不适用

1、医药行业持续保持增长，但增速趋缓

医药产业关系全民健康，随着人口老龄化加剧，医保体系进一步完善，医保整合加快，医保补助标准提高，将导致医药市场需求继续保持增长。同时随着分级诊疗制度推行、医师多点执业铺开、精准医疗计划实施，药品分类招标试点城市二次议价加剧药品降价压力，规范临床合理用药等政策陆续出台和落地，医药行业进入深度调整转型期，新兴细分领域和业态层出不穷，整体增速可能进一步下滑。

2、药品监管更加严格

2016年度，医药改革相关新政接连推出，企业面对从医药企业与产品的供给侧治理强化到需

求侧市场环境及运行机制均发生深刻而全面变化的复杂局面，药品生产企业和药品标准提升、全面推进仿制药一致性评价、药品审评审批制度改革、全面治理药品生产流通秩序等举措，与公立医院改革、药品中标价与医保药品支付标准形成机制的互动，几乎所有的相关政策都在协同发挥作用。均对企业构成深远的影响。

3、兼并重组更趋活跃

受到行业增速趋缓的影响，制药企业通过并购引进品种、先进技术和研发能力，实现产业链的延伸，进而保持持续增长的愿望更加强烈。同时，行业政策趋严等方面的变化也对行业并购有较强的推动作用，新的格局下，优势企业通过资金及市场资本整合资源，行业集中度进一步提升，行业兼并重组更趋活跃。

(二) 公司发展战略

适用 不适用

公司坚持以制药工业为主，通过产品升级创新、技术创新、市场创新、服务创新和结构优化，在细分市场做精做强，加大产品研发投入，启动以品种为核心的企业并购重组，延伸公司的产品线，强化在骨科领域的优势，通过在该领域的资源共享，渠道整合，形成协同增效，提升公司品牌的影响力，使得公司在这一细分领域里做大做强，全力打造制药主业核心竞争能力。

(三) 经营计划

适用 不适用

2017 年公司计划实现含税营业收入 80,000 万元，主营业务成本控制在 27,400 万元以内，其中：医药工业含税营业收入 60,000 万元，主营业务成本控制在 11,000 万元以内；医药商业含税营业收入 16,000 万元，主营业务成本控制在 13,500 万元左右；酒店含税营业收入 4,000 万元，主营业务成本控制在 2,900 万元以内。

1、公司将依托企业和产品优势，抓住国家发展中医药的机遇，做强、做优核心产品，全面推进营销工作。

在主导产品营销方面，继续实施目标医院精细化管理，坚持市场品牌运作的持续投入，加强市场学术活动与销售的协作，提升销售团队及客户网络的运作能力，调整和优化新药销售和市场推广团队的激励机制，持续跟进重点市场的整合，改善市场区域贡献结构，规避市场发展风险。在普药营销方面，在现有渠道资源基础上，结合商业客户经营规模、覆盖能力、终端类型进行优化调整，逐步向区域影响力大、终端覆盖能力强、经营运作规范的商业渠道转移，强化对终端环节的联系与影响力。针对不同的销售渠道与消费终端，推行差异化产品组合策略，建立起有序的普药业务市场秩序，市场资源投放向核心产品倾斜，促进占有率持续提升，培育普药业务大产品。招商工作将继续全力做好客户开发、空白区域开发、重点市场运作及时调整招商策略，加销售渠道的开发，多渠道收集代理商信息进行产品推广等各项工作。

2、在研发方面，公司继续加大研发投入，加快在研项目研究进展，加强项目过程管理，持续进行核心产品的二次研发，及时了解市场及行业政策等信息，加强与外部研发机构的联系和合作，充分利用外部研发资源，确定新的研发方向。重视培养和引进高素质人才，努力增强自身研发力量，以满足公司后续发展对新产品的需求。

3、持续巩固生产平台，建设高效稳定的执行团队，强化规范生产，建立迅速的解决现场问题的联动机制；继续加强成本控制，提升生产管理，大力推进合理化建议，深入挖掘各个环节潜能，扎实建立全员成本控制意识。严格执行 GMP 规范、工艺规范要求，引导全员的规范执行意识、产品质量意识。

4、全力推进公司非公开发行股票事项，增加公司自有资金、增强公司资本实力，扩大现有的

业务规模，提高公司经营的灵活性，促进骨科产业链的整合，为公司发展奠定基础，实现公司的战略规划。

5、以争创质量管理奖为契机，全方位推进卓越绩效管理模式，持续深入推行精细化管理，规范运作，提升公司治理水平。鼓励管理人员开展广泛的交流学习，拓展视野空间，从行业角度、区域角度进行思考和提升，为公司管理工作上台阶创造条件。优化绩效考核机制，加强人才的引进和培养力度，强化具有公司特色的企业文化塑造，增强员工凝聚力，提升团队向心力。

(四) 其他

1 导致暂停上市的原因

适用 不适用

2 面临终止上市的情况和原因

适用 不适用

3 公司对会计政策、会计估计变更原因及影响的分析说明

适用 不适用

4 公司对重大会计差错更正原因及影响的分析说明

适用 不适用

5 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。

适用 不适用

纳入合并报表主体包括：金花企业（集团）股份有限公司、金花国际大酒店有限公司、陕西金花化玻医药有限公司。

金花企业（集团）股份有限公司

董事长：吴一坚

2017年4月5日