

公司代码：603520

公司简称：司太立

## 浙江司太立制药股份有限公司

### 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 未出席董事情况

| 未出席董事职务 | 未出席董事姓名 | 未出席董事的原因说明 | 被委托人姓名 |
|---------|---------|------------|--------|
| 董事      | 汤军      | 工作原因       | 胡锦涛    |

- 4 天健会计师事务所（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

以 2016 年 12 月 31 日股本为基数，向全体股东按每 10 股派送现金 3 元（含税），以上利润分配预案需提交 2016 年度股东大会通过后实施

#### 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 | 司太立  | 603520 | 无       |

| 联系人和联系方式 | 董事会秘书                       | 证券事务代表                     |
|----------|-----------------------------|----------------------------|
| 姓名       | 颜文标                         | 吴超群                        |
| 办公地址     | 浙江省仙居县现代工业集聚区司太立大道1号        | 浙江省仙居县现代工业集聚区司太立大道1号       |
| 电话       | 0576-87718608               | 0576-87718605              |
| 电子信箱     | yanwenbiao@starrypharma.com | wuchaoqun@starrypharma.com |

##### 2 报告期公司主要业务简介

###### （一）从事的主要业务

公司属于医药制造业中的化学药品原料药制造。专业从事 X 射线造影剂、喹诺酮类抗菌药等药物的原料药及中间体的研发、生产及销售。公司 X 射线造影剂主要产品为碘海醇、碘克沙醇、碘帕醇等原料药，喹诺酮类抗菌药主要产品为盐酸左氧氟沙星、左氧氟沙星等原料药。

###### （二）经营模式

1、采购模式公司的采购原则是同等质量比价格，同等价格比质量，最大限度为公司节约成本。

(1) 供应商的选择及管理公司作为原料药生产企业，所采购的各种原辅材料及包装材料涉及到后续的药品安全，其质量至关重要，因此针对提供该类材料的供应商，公司制定了严格的甄别程序：供应商质量体系小组由质量管理部主持，负责对供应商的生产资质、质量标准、企业信誉、生产能力及售后服务等方面进行评价，在经过供应商调查、小样试用评价、大生产调试、现场审计、质量体系小组会审等阶段后将评审合格的供应商加入到《物料供应商名录》，并进行一年一次的年度评估，必要时可增加评估次数，质量管理部综合各部门的评价信息和资料对供应商进行整体的评价，最后确认该供应商是否继续为合格供应商。公司药品生产所用的所有物料必须根据其质量标准，从由质量管理部核准并列入《物料供应商名录》的供应商处采购。所有物料原则上必须选择两个或两个以上的供应商，在保证供货质量的前提下，兼顾价格、付款条件和供货稳定性等相关情况，确定优先供应商。物料采购审批程序为：根据公司《季度产供销工作计划考核任务的通知》确认物料采购数量，由采购部门填写质量标准及数量，制作《物料采购会审单》，并在合格的供应商目录中确定拟采购单位，由供应员进行初步询价，再由供应部部长审核后报总经理审批，在核定的价格范围内进行采购。

(2) 采购计划的制订供应部根据公司《季度产供销工作计划考核任务的通知》确认物料采购数量，并制定《季度原料药采购计划表》，制造部每月制订《生产计划表》，供应部根据《生产计划表》适时对物料采购数量进行调整。对于进口原料，公司与供应商于每年 12 月签订下一年关于采购量的框架协议，并根据《季度原料药采购计划表》签订分批合同。

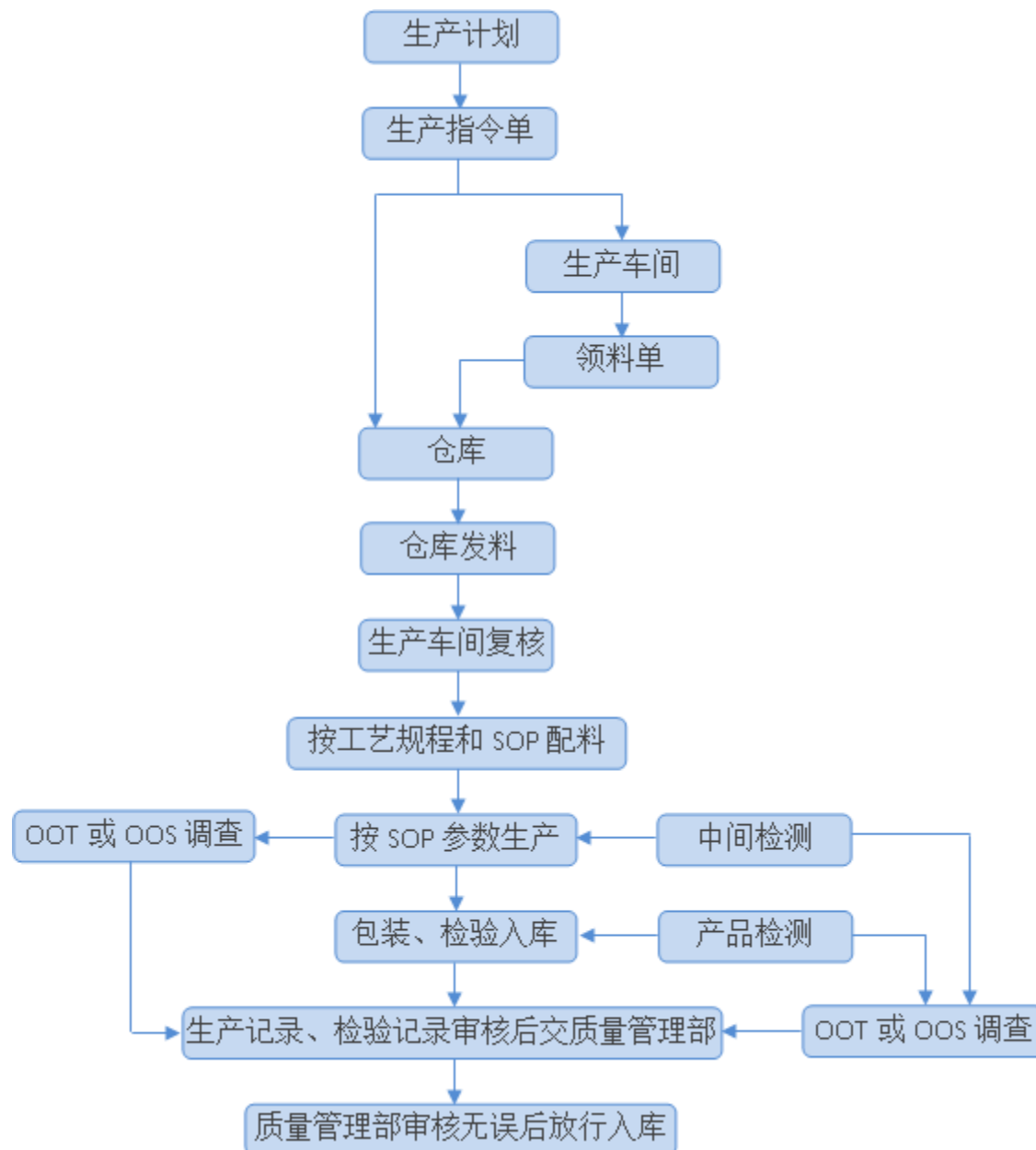
(3) 采购价格的制订公司主要以议价采购为主，供应部通过建立自己的信息网络及时准确的了解市场行情，每月对采购物料进行价格及质量比较并与供应商谈判。对于进口原料，采购价格每季度根据市场行情进行谈判及调整。供应商提出价格上涨时供应部重新对所采购原料进行市场价格核价程序，并制作《物料采购会审单》。

2、生产模式公司严格按照《药品生产质量管理规范》和公司制定的相关质量管理体系组织生产，确保生产的原料药产品符合各项质量标准，并通过不断提升生产工艺水平，逐步实现生产管理的标准化和规范化。

(1) 生产计划的制定生产部门根据“年度生产计划”和“各品种月度销售计划表”，在每月月底制定下一个月《月生产计划表》，经审批后下发至各相关部门。制造部、仓储等部门根据计划表及合理库存，确认库存原料药、辅料、包材等是否满足生产需要，提出物料采购计划，由供应部负责从原辅料供应商处进行采购，确保生产计划的执行。制造部根据《生产计划表》及原辅料实际库存

情况，合理安排生产。

(2) 生产流程生产过程严格按 GMP 规范管理，具体流程如下：



(3) 生产质量控制体系各岗位操作人员严格按相应的标准操作规程、操作记录及生产指令执行，不得随意变更。质量管理部 QA 检查员随时现场监控，确保各项指令的严格执行。生产过程中操作人员必须真实、详细、准确、及时地做好各种生产记录，复核人及时复核并签字，QA 检查员和制造部随时检查。对发生异常和偏差的，及时上报，管理人员协同 QA 检查员及时做出调查、解释和处理，并形成详细记录。产品生产结束后严格执行退库程序，认真核对，确保准确无误。生产结束，产品完成包装后，车间填写请验单送至 QC 人员，由 QC 人员取样检测，取样后将产品送到仓库待验区，交由仓库保存。质量授权人审查所有相关生产、检验记录、过程监控记录或偏差

调查记录，确认符合要求或无潜在质量风险后下发产品放行单，仓库收到后办理入库手续。仓库收到销售发货单后，根据销售要求才准予发货。

3、销售模式对于国内市场，公司目标客户较为明确，因此公司采用直接销售为主的销售模式；对于国际市场，由于市场范围广阔，公司采用直接销售和通过经销商销售（包括国外经销商和国内外贸公司）相结合的销售模式，均为卖断销售。

（1）销售流程销售人员与客户谈妥业务后，签订销售合同。销售内勤根据合同要求，与相关部门衔接，准备相应的货源。待货源准备好后，公司根据合同约定的付款方式和交货期限，将货物发送至客户指定地点。发货后，销售人员根据约定的付款期限，及时向客户收取货款。

（2）销售价格的制定

①国内市场根据国内市场行情制订销售底价，销售人员参照底价对外报价，报价低于底价的需主管副总经理批准后方可实施。

②国际市场公司及时跟踪国外市场动态及专业机构发布的行业数据，同时参考国外经销商反馈的市场信息，结合公司的成本考核，制定合理的价格。

（3）销售业绩的考核销售业绩的考核按照年度销售工作管理经济指标考核实施方案实施。

（4）公司海外销售及货款结算具体流程报告期内，公司海外销售及货款结算的具体流程如下：①海外销售计划制定流程

A.公司设有副总及国际贸易部专门负责公司海外销售。国际贸易部部长基于公司的总体营销策略，通过联系客户对其来年预期采购计划的了解，以及对过去一年海外销售业绩分析和下一年海外市场预测，制定下一年度的海外销售计划草案；

B.国际贸易部根据市场情况，在每月 20 号前制定下一月的销售计划；

C.国际贸易部部长每月对照海外销售计划做出计划完成情况的汇报工作；

②海外销售客户访问流程

A.销售业务员按照销售工作考核指标制订客户拜访计划，巩固老客户，努力争取新客户；

B.各销售业务员在拜访客户之后，应及时整理相关会议纪要，将相关信息如实汇报；

③产品报价与签订合同的流程

A.销售业务员在得到客户询价或招标信息后，依据各自片区市场状况，初步确认并整理客户相关信息，向国际贸易部部长汇报，由部长决定是否参加报价或投标，大宗业务需主管副总或总经理决定；

B.销售业务员与客户报价及签订合同时，应认真核对产品质量标准、付款方式、交货期及包装要

求等，如无特殊质量指标的，经国际贸易部部长确认后，由销售业务员直接报价；有特殊质量指标要求的，由销售业务员填写《定制产品流转单》，给出订单号，经国际贸易部部长确认后，由质管部门、检测中心与制造部等相关部门核实、认可后方可报价及签订合同；

#### ④产品销售与发货流程

A.销售内勤根据合同要求，与相关部门衔接，准备相应质量、规格的产品。确认有货后，通知销售业务员做好必要的单证、文件资料，并开具送货单，交相关领导审核签字，核对用户提供的送货地址，通知快运公司到公司办理货物出厂手续，快运公司凭送货单仓库联向仓库提货；

B.海外销售出口的货物，在报关离港运出并取得提单后，单证员及时开具出口货物统一发票，办理外汇核销手续，便于财务办理退税，同时财务确认外销收入及应收账款。

#### ⑤销售货款结算流程

A.销售货款结算信用期主要依据双方签订的销售合同而定。信用证结算时间分为两类：即期信用证，即银行见单据立即付款和远期信用证，即银行在提单日期后的约定天数内付款，约定天数因客户而异，没有具体限制。电汇结算分为两类：前 TT 和后 TT，前 TT 指客户通过电汇预付款后再发货；后 TT 指客户在见单据或单据扫描件后在约定天数内电汇付款约定天数因客户而异，没有具体限制，原则上不超过 30 天；DP 结算指的是银行见单据后立即付款；DA 结算指的是银行在提单日期后的约定天数内付款，约定天数因客户而异，没有具体限制。

B.销售业务员根据发货情况，每月底制定下个月货款回笼计划报表，由销售内勤统一制表报海外销售副总。

C.发货后，销售业务员根据合同上约定的付款方式及期限，通过销售内勤或财务，检查客户的货款支付到账情况，如未按期付款的，及时催讨。

D.相关人员接银行收汇通知后，和财务部进行确认，确认无误后登记相关收汇时间、金额等信息。

E.销售内勤每月做好产品销售、货款回笼、应收货款的综合统计表。

#### （三）行业情况说明

公司主要产品为化学原料药，根据国家统计局 2011 年颁布的《国民经济行业分类》，公司所从事的行业归属于医药制造业（C27）中的化学药品原料药制造（C2710）；根据中国证监会 2012 年修订的《上市公司行业分类指引》，公司所从事的行业归属于医药制造业（C27）。

### 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<br>增减(%) | 2014年            |
|------------------------|------------------|------------------|----------------|------------------|
| 总资产                    | 1,893,518,937.53 | 1,478,303,585.12 | 28.09          | 1,150,474,646.74 |
| 营业收入                   | 672,945,253.58   | 695,660,000.85   | -3.27          | 658,482,615.59   |
| 归属于上市公司股东的净利润          | 76,121,539.73    | 68,944,118.12    | 10.41          | 67,704,208.08    |
| 归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 | 72,565,578.48    | 68,963,868.20    | 5.22           | 63,435,449.39    |
| 归属于上市公司股东的净资产          | 810,066,092.63   | 440,533,552.90   | 83.88          | 421,089,434.78   |
| 经营活动产生的现金流量净额          | 7,679,734.60     | 94,879,366.44    | -91.91         | 144,000,559.15   |
| 基本每股收益<br>(元/股)        | 0.68             | 0.77             | -11.69         | 0.75             |
| 稀释每股收益<br>(元/股)        | 0.68             | 0.77             | -11.69         | 0.75             |
| 加权平均净资产收益率(%)          | 10.80            | 15.95            | 减少5.15个百分点     | 17.28            |

### 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<br>(1-3 月份) | 第二季度<br>(4-6 月份) | 第三季度<br>(7-9 月份) | 第四季度<br>(10-12 月份) |
|-------------------------|------------------|------------------|------------------|--------------------|
| 营业收入                    | 171,003,959.66   | 187,347,641.63   | 154,126,135.16   | 160,467,517.13     |
| 归属于上市公司股东的净利润           | 25,178,202.47    | 21,557,375.34    | 15,526,342.02    | 13,859,619.90      |
| 归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润 | 24,764,263.60    | 21,954,028.39    | 13,819,540.8     | 12,027,745.69      |
| 经营活动产生的现金流量净额           | -28,106,879.42   | 49,055,364.86    | -39,733,571.85   | 26,464,821.01      |

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

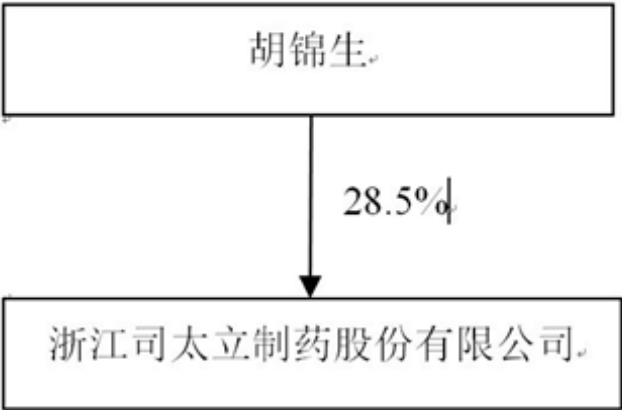
|                              |        |
|------------------------------|--------|
| 截止报告期末普通股股东总数（户）             | 13,840 |
| 年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）      | 17,328 |
| 截止报告期末表决权恢复的优先股股东总数（户）       | 0      |
| 年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数（户） | 0      |
| 前 10 名股东持股情况                 |        |



|                     |   |
|---------------------|---|
| 表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明 | 无 |
|---------------------|---|

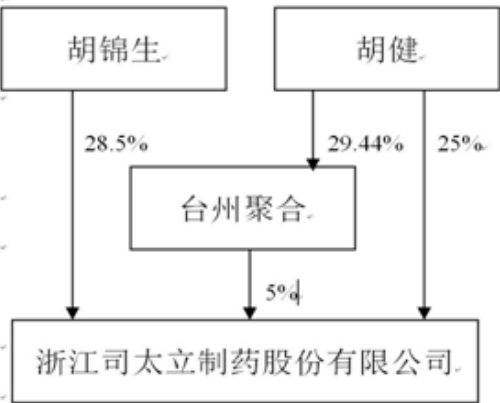
4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√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

1 报告期内主要经营情况

报告期内，公司实现营业收入 6.73 亿元，同比降低 3.27%， 实现归属于母公司所有者的净利润为 7612.15 万元，同比增长 10.41%。

2 导致暂停上市的原因

□适用 √不适用

3 面临终止上市的情况和原因

□适用 √不适用

4 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



5 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

6 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

本公司将江西司太立制药有限公司（以下简称江西司太立公司）、上海司太立制药有限公司（以下简称上海司太立公司）、上海键合医药科技有限公司（以下简称上海键合公司）、司太立投资（香港）有限公司和台州司太立篮球俱乐部有限公司等五家子公司纳入报告期合并财务报表范围，情况详见本财务报表附注合并范围的变更和在其他主体中的权益之说明。