



华润三九医药股份有限公司

# 2011 战略 组织 行动

二〇一一年六月



业绩回顾

战略 组织 行动





## 业绩回顾——主要财务数据

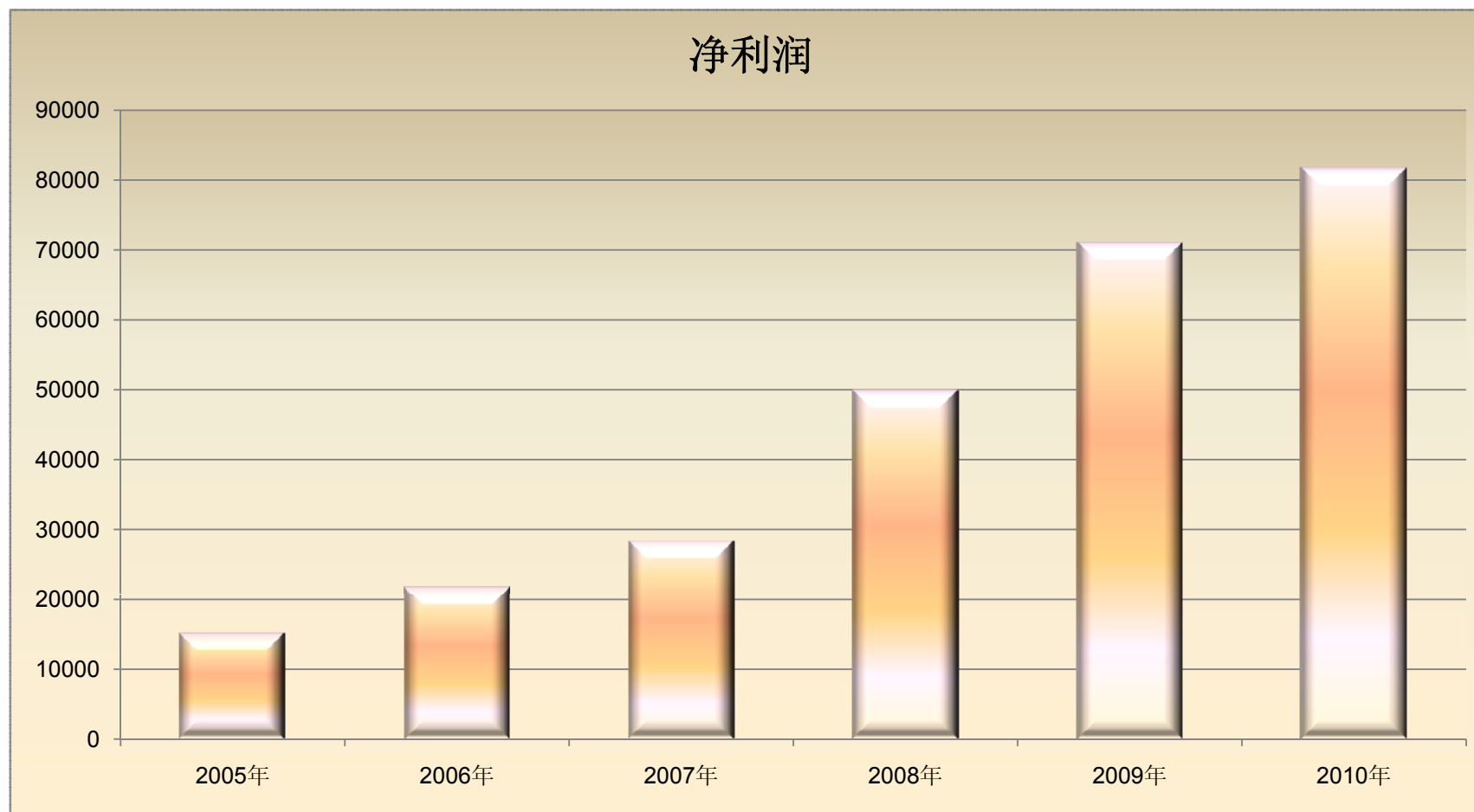
单位：亿元

|               | 2011Q1 | 同比增长                | 2010   | 2009年  |
|---------------|--------|---------------------|--------|--------|
| 营业收入          | 12.23  | 15.14%              | 43.65  | 48.53  |
| 净利润           | 2.18   | -9.55% <sup>注</sup> | 8.16   | 7.09   |
| 经营活动产生的现金流量净额 | 1.25   | -1.05%              | 8.48   | 8.55   |
| 每股收益(元)       | 0.22   | -9.55%              | 0.83   | 0.72   |
| 毛利率           | 59.00% | -3.02ppt            | 61.37% | 50.62% |
| ROE(%)        | 5.04%  | -1.29ppt            | 21.09% | 19.25% |

注：2010年1季度产生非经常性损益2568万元。

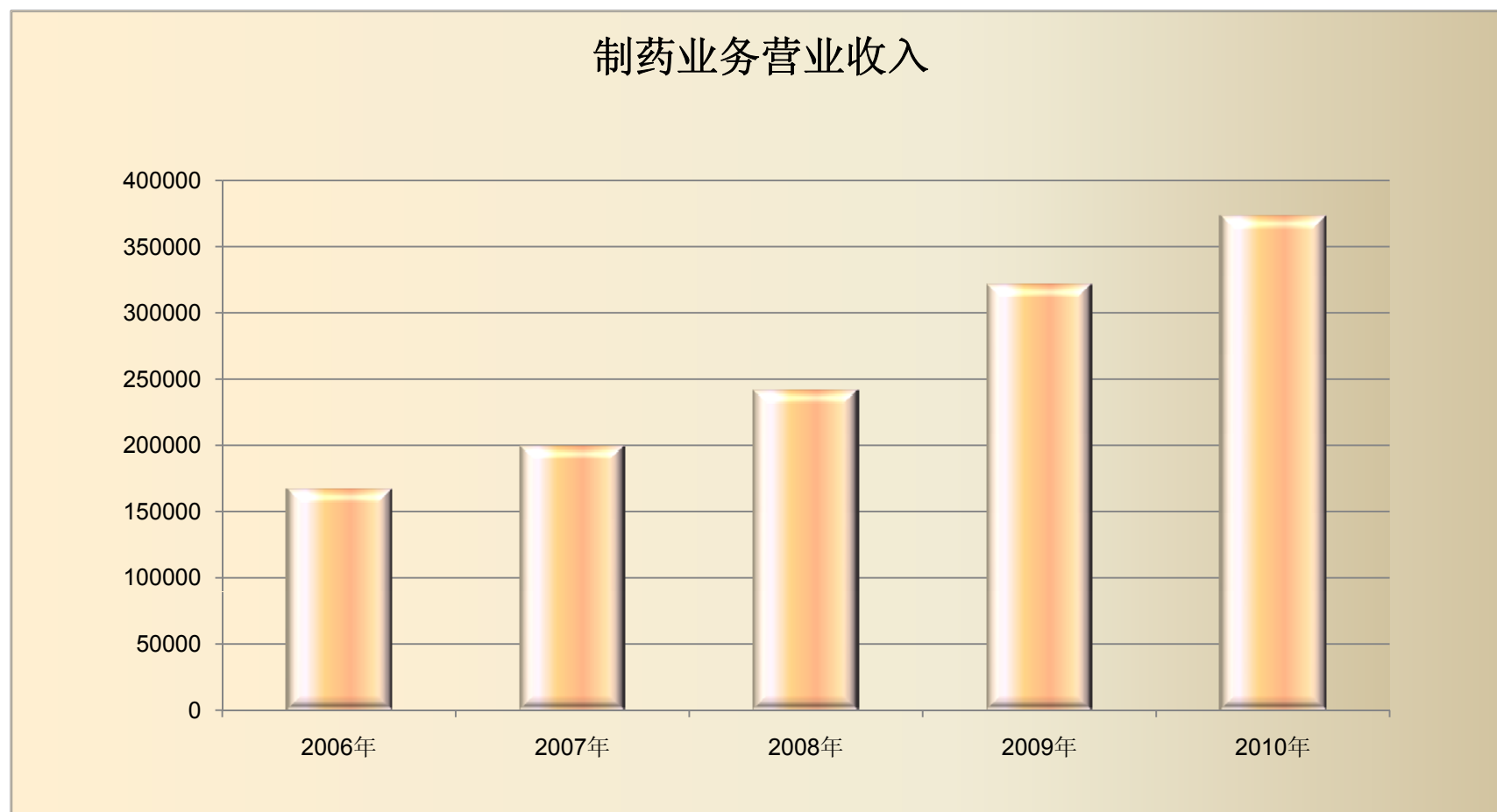


## 2005-2010年，净利润复合增长率达到40.08%



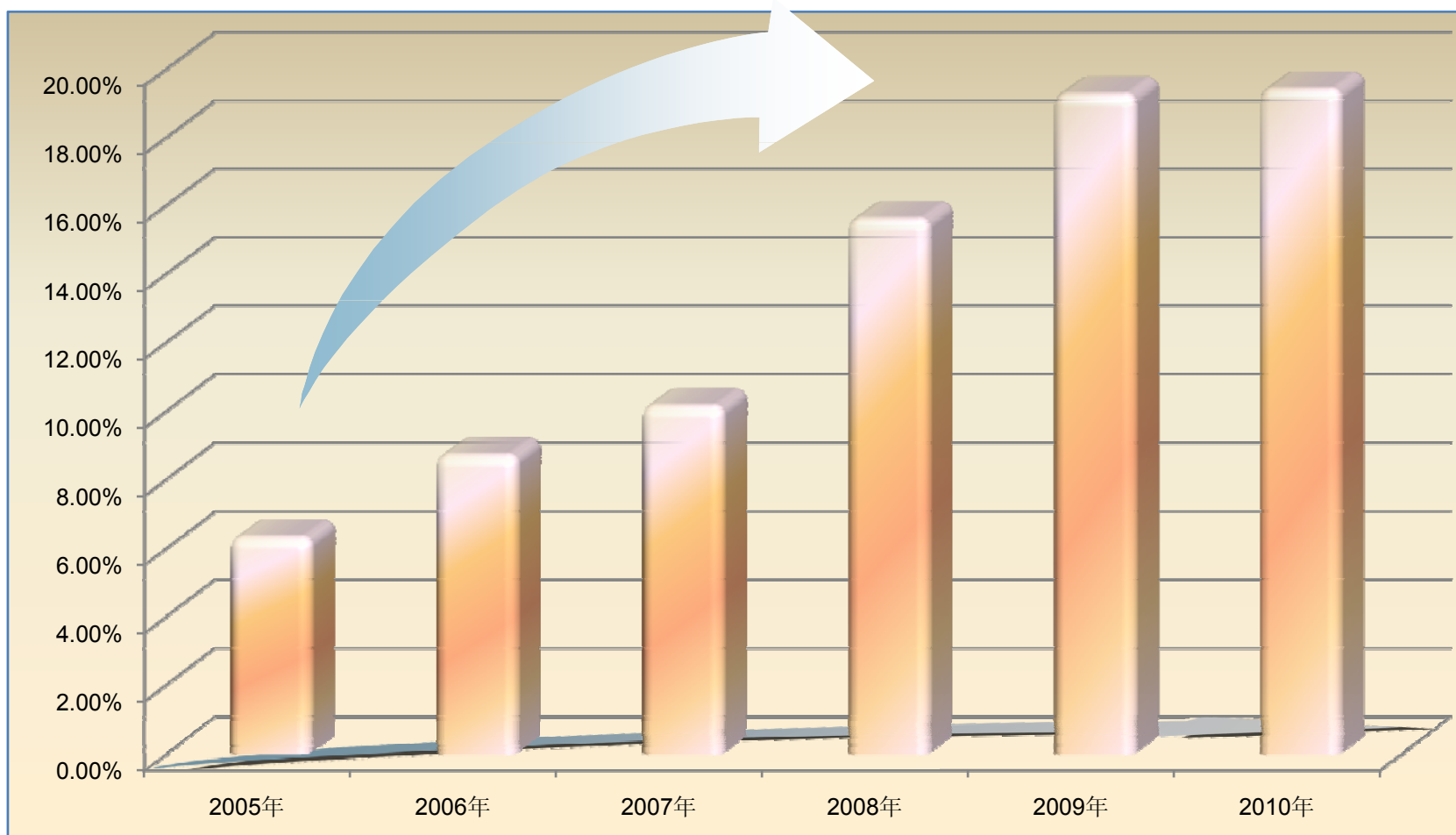


## 2006-2010年制药业务营业收入复合增长率达到22.25%



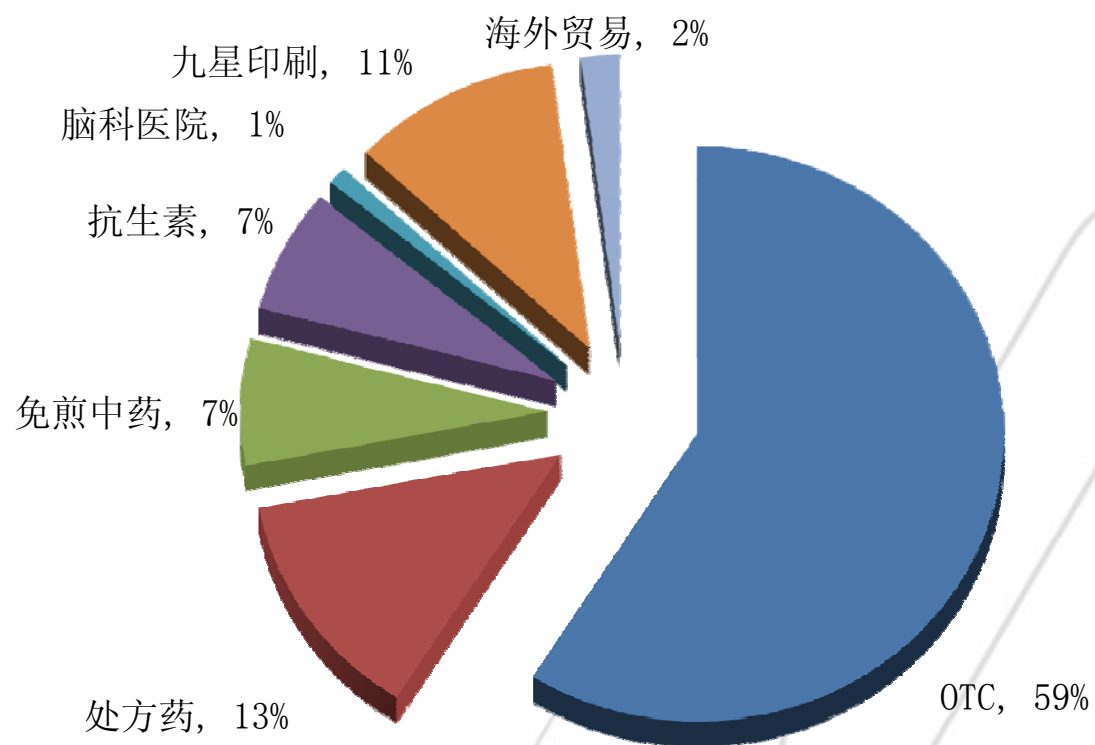


## 2005-2010年净资产收益率 (以2005年为基期)



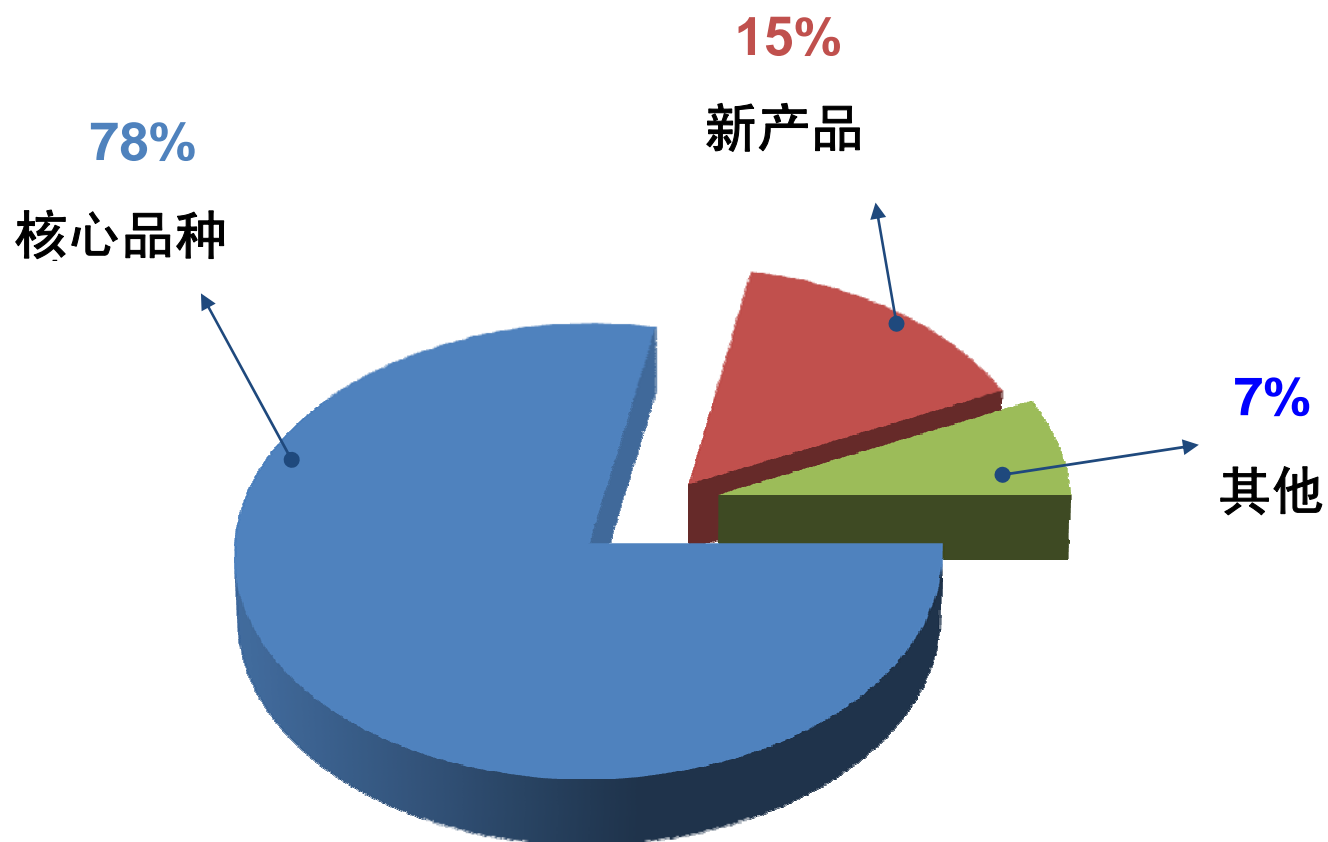


## 2010年营业额构成





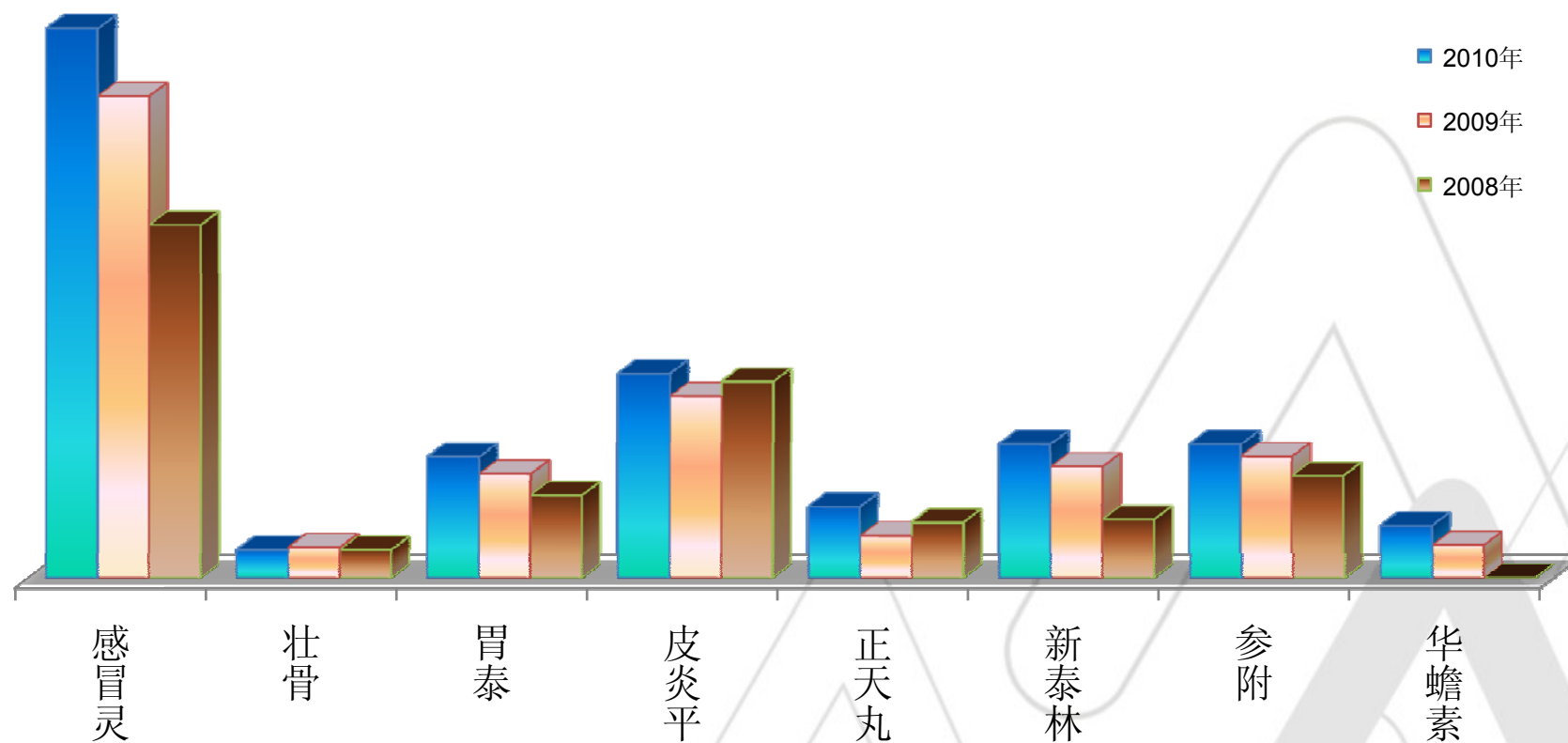
## 2010年OTC营业额—产品销售额构成





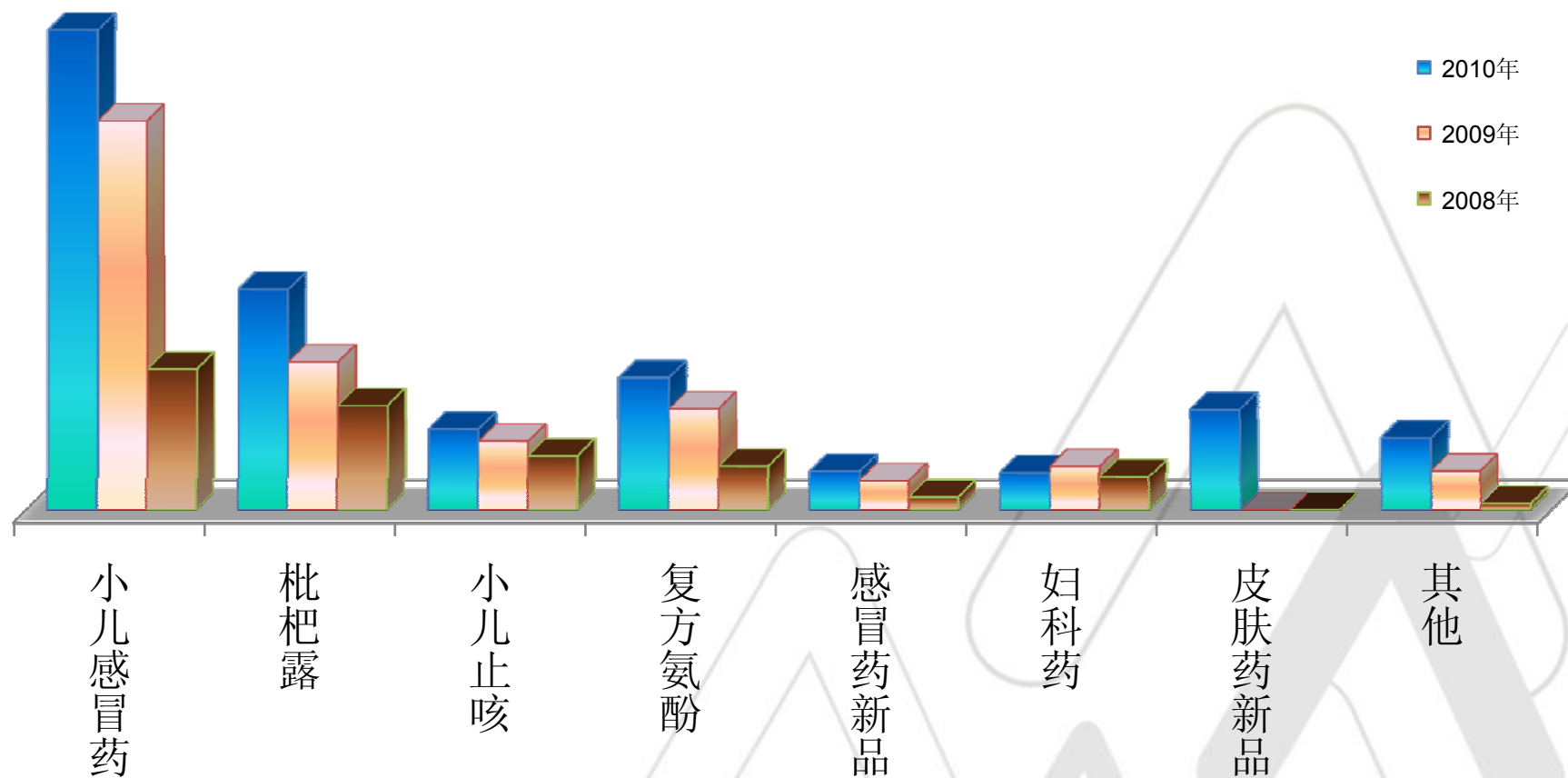


## 核心品种总体保持了较好的增长





# OTC新品种增长快速





业绩回顾

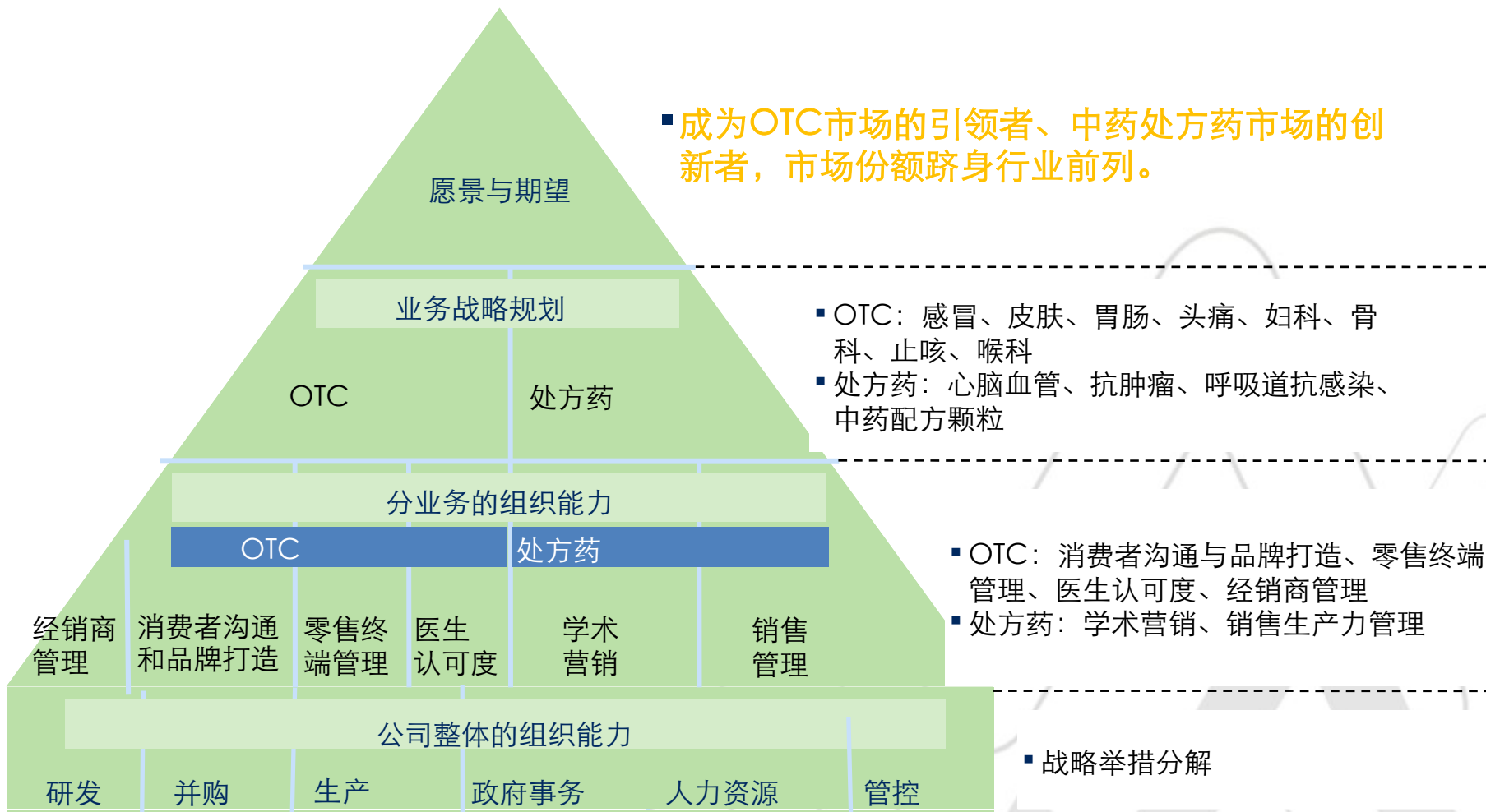


战略 组织 行动



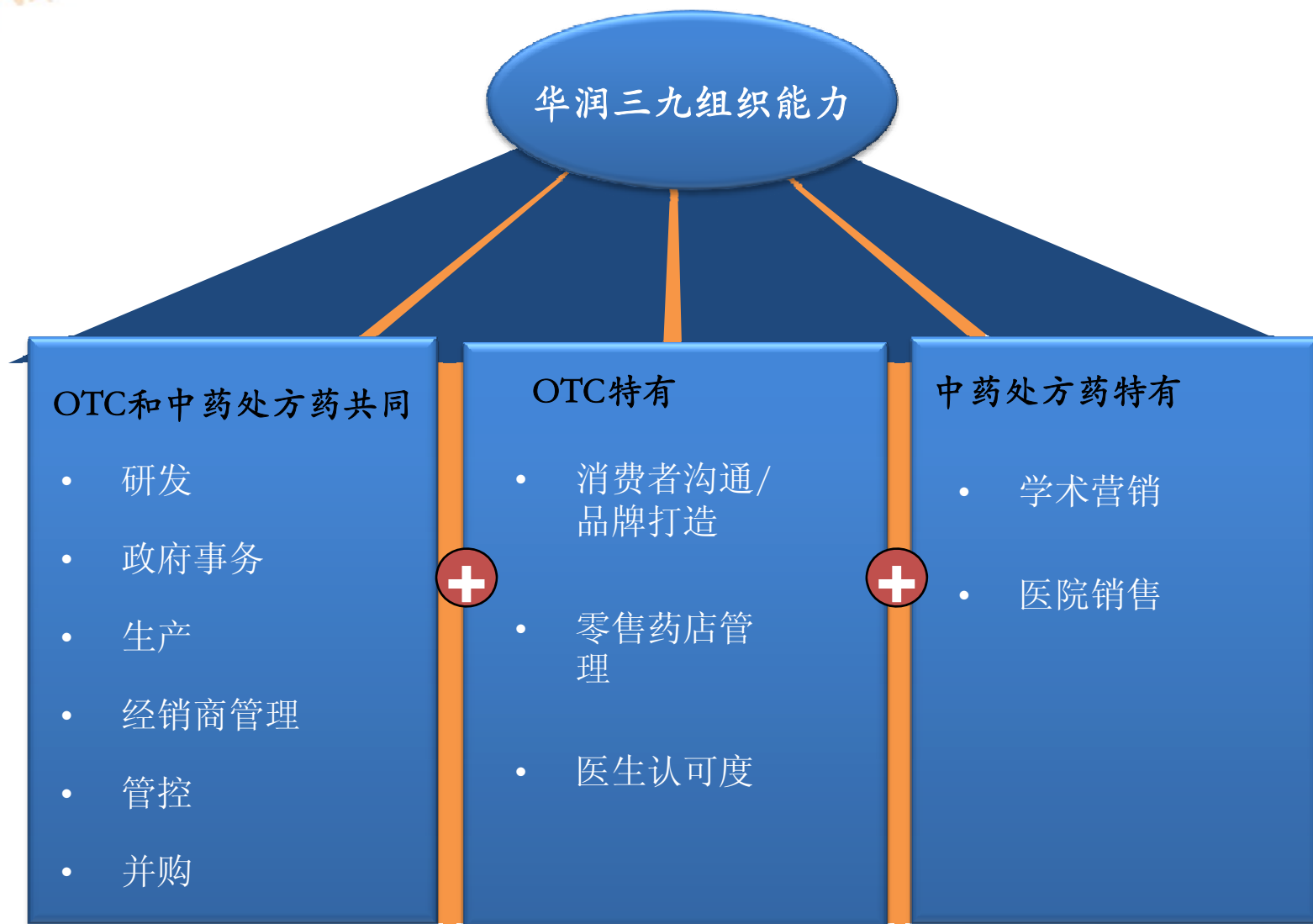


# 华润三九2011—2015年战略规划





## 战略规划要求华润三九全面提升组织能力





# 业务发展

## OTC业务

- ✓ 坚持渠道变革和品类规划，尤其注重对基本药品目录及新品种市场开发。
- ✓ 对OTC全产业链进行整合，全力消化CPI上涨引发的中药材价格上升压力。
- ✓ 加强对老品种二次开发研究，针对重点中药材启动GAP中药材种植基地建设。

## 中药处方药

- ✓ 开展中药处方药品类规划和拓展，以并购、研发等方式获得独特产品。
- ✓ 加强学术营销能力。
- ✓ 雅安三九、淮北金蟾尽快启动、完成新厂区规划建设。沈阳三九原料（中间体）基地建成投产后，九新药业启动五水头孢生产基地北移规划。

## 中药配方颗粒

- ✓ 加快省标、国标建设，强化标准化、规范化生产。
- ✓ 投资建设生产基地，解决产能不足问题



## 业务发展一 并购业务

在大股东的协调下，积极推进华润内部中药业务的整合。

加快外部并购，丰富产品组合。

加快下属企业股权归集工作。



## 业务发展一 研发

加大研发投入，推进与国家级科研机构的合作，搭建产学研合作平台。

提升中药处方药新品研发和再评价能力，打造产品核心竞争力。





## 运营管理—品牌管理

完善品牌战略，提高品牌运营能力，打造OTC业务的核心竞争力。

随着并购企业的融入，开展细分品牌建设。



## 运营管理— 人力资源管理

启动全员绩效管理工 作，重点关注关键岗位管理，建立战略评价和战略激励体系

实施人力资源信息化工作，构建集中统一的人力资源管理信息平台，促进业务流程的规范化与标准化，支持人力资源决策分析。

开展华润三九第一期高级人才发展计划，为实现华润三九战略目标做好人才准备工作。



## 运营管理—运营管控

继续强化运营中心管控力度，建立战略管控体系对战略执行实施监控管理

推进ERP系统建设支撑组织能力提升。



# 欢迎交流！

