

(上接A22版)

项目	2012年度	2011年度	2010年度
资产周转能力财务指标I			
存货周转率(次)	1.69	1.85	1.10
应收账款周转率(次)	4.45	5.46	4.24
资产周转能力财务指标II(剔除房产开发业务的影响)			
存货周转率(次)	1.69	1.80	1.47
应收账款周转率(次)	4.45	4.63	4.24

注:报告期内,原子公司房地产业务在2010-2011年形成较大金额的开发成本,开发产品期未余额,并在2011年确认收入,资产周转能力财务指标II剔除房产开发业务的影响中,扣除了各年末存货账面价值中形成成本,开发产品,2011年末营业收入和营业成本中扣除了房产销售收入及成本。

1.应收账款周转能力分析

2012年度、2011年度和2010年度公司应收账款周转率(剔除房产开发业务的影响)分别为4.45次、4.63次和4.24次,为提高公司应收账款的回收效率,公司制定了完善的应收账款催收管理办法,建立销售内控机制,客户信用档案制度,类别信用管理制度等措施,具备对应收账款回收风险的有效控制能力及在经营资金周转,货款回笼方面良好的管理能力。

2.存货周转能力分析

2012年度、2011年度和2010年度公司存货周转率(剔除房产开发业务的影响)分别为1.69次、1.80次和1.47次,公司已通过引进SAP系统,改进生产工艺,增加以销定产的比率来不断提高存货管理水平。

4.财务状况分析

截至2012年12月31日,公司未持有可供出售的金融资产、借予他人款项、委托理财等财务性投资。

2.公司盈利能力分析

报告期内,公司营业收入由主营业务收入和其他业务收入构成。公司主营业务收入突出,报告期内主营业务收入占营业收入比例均超过80%,而其他业务主要是处理应收、预收、货款等收入。

报告期内,公司不断巩固技术、市场和销售渠道,调整产品结构,主营业务快速发展,销售收入持续增长。除2010年外,公司的营业收入和净利润均保持增长,2010年公司在营业收入上升的同时营业收入下降,一方面源于公司为提高员工积极性,提高经营效率,实施了股权激励计划,使得相关销售费用与管理费用合计增加44.42亿元;另一方面,公司为实现产业升级,加大了研发投入,投入使用增加109.94亿元。2011年公司的营业收入同比增长78.68%,一方面,得益于专利到期高峰来临,特色原料药需求增加,公司特色原料药营业收入增加43.675.13万元,另一方面,房地产业务实现营业收入19.885.10万元。2012年度,公司特色原料药业务及制剂业务均实现快速增长,其中特色原料药业务同比增加19.26%,制剂业务同比增长107.38%。

1.主营业务收入情况

公司主要产品为特色原料药和化学制剂的销售研发,产品覆盖心血管类、神经系统类、抗艾滋病等多类药物。2011年1-10月,公司主营业务收入中含原子公司银通置业确认的房地产业务收入,公司已于2011年10月出售了持有的该子公司股权,自2011年11月起,公司主营业务范围中不再包含房地产业务。

报告期内,按业务类型划分公司主营业务收入情况如下:

项目	2012年度				2011年度	
金额(万元)	比例(%)	金额(万元)	比例(%)	金额(万元)	比例(%)	
特色原料药	156,068.19	78.65	130,862.55	72.64	87,187.42	86.35
制剂销售	42,005.19	21.17	20,255.35	11.24	12,386.72	12.27
其他	351.53	0.18	1,442.77	0.63	1,396.23	1.38
医药业务小计	198,424.91	100.00	152,260.67	84.52	100,970.37	100.00
泰明小计	-	-	24,539.10	13.62	-	-
丁香小计	-	-	3,349.00	1.86	-	-
房地产业务	-	-	-	-	-	-
小计	-	-	27,888.10	15.48	-	-
主营业务	198,424.91	100.00	180,148.77	100.00	100,970.37	100.00
收入合计	198,424.91	100.00	180,148.77	100.00	100,970.37	100.00

由上表可知,公司主营业务收入构成中,特色原料药业务为公司主要的业务类型,2010-2012年化学原料药及医药的房地产业务收入的比例均占公司主营业务收入70%以上,作为公司的特色原料药的龙头企业之一,公司化学原料药业务呈稳定增长;公司化学医药制剂业务处于市场开拓期,销售收入规模相对较小,但增长显著;化学医药制剂销售收入占公司营业收入的比例由2010年的12.27%,增长至2012年的21.17%,销售金额累计增长达到239.11%。

2.主营业务成本情况

报告期内,公司营业成本构成及变动情况如下:

项目	2012年度				2011年度	
金额(万元)	比例(%)	金额(万元)	比例(%)	金额(万元)	比例(%)	
特色原料药	156,068.19	78.65	130,862.55	72.64	87,187.42	86.35
制剂销售	42,005.19	21.17	20,255.35	11.24	12,386.72	12.27
其他	351.53	0.18	1,442.77	0.63	1,396.23	1.38
医药业务小计	198,424.91	100.00	152,260.67	84.52	100,970.37	100.00
泰明小计	-	-	24,539.10	13.62	-	-
丁香小计	-	-	3,349.00	1.86	-	-
房地产业务	-	-	-	-	-	-
小计	-	-	27,888.10	15.48	-	-
主营业务	198,424.91	100.00	180,148.77	100.00	100,970.37	100.00
收入合计	198,424.91	100.00	180,148.77	100.00	100,970.37	100.00

由上表可知,公司主营业务收入构成较为稳定,原材料占主营业务的成本不包含房地产业务的上升所带动。(三)毛利率及毛利率变动分析

1.毛利率分析

根据公司2012年3月27日召开的2012年第一次临时股东大会决议,公司拟申请公开发行不超过5,500万股A股股票,募集资金总额不超过80,000万元人民币,扣除发行费用后的净额不超过77,547.59万元。本次发行成功后,本次募集资金将全部用于以下项目:

序号 项目名称 总投资额(万元) 拟用募集资金投资额(万元) 建设期(年) 项目备案情况 项目环评批复

1 新型抗高血压沙坦类原料药建设项目 21,190.23 21,190.23 1年 临海市发展和改革局(临发改[201149号]) (浙环建[2012108号])

2 年产200亿片出口固体制剂建设项目 131,613.64 56,357.36 4年 临海市发展和改革局(临发改[201185号]) (临环审[2011153号])

合计 152,803.87 77,547.59

上述两个项目拟投资总额为152,803.87万元,其中使用募集资金77,547.59万元,其余部分公司将采用银行贷款等筹资方式解决。

2.投资项目的时间进度

作为药品销售集中区,德国和法国分别是世界上第二、三大仿制药市场,且仿制药的渗透率正在迅速提高,新增产能将有约30%以上满足欧洲市场的需求。截至目前,公司有欧洲的销售网络,但国内市场刚刚起步,2010-2012年度,公司制药品业务收入复合增长率达45.26%,呈现快速增长趋势。

公司积极开拓国际市场,首先完善了国内的销售网络,华东地区经过多年的销售网络,初步建立,市场开拓能力大幅提升,其次,不断加强研发投入,截至目前在国内拥有13个制剂药品文号,并有30多个产品项的临床试验项目。

②国内市场开拓情况良好

作为世界人口大国,我国正逐步进入老龄化社会,随着国民经济的发展,人民收入提高,国内市场需求巨大。2010-2012年度,公司制药品业务收入复合增长率达45.26%,呈现快速增长趋势。

公司积极开拓国际市场,首先完善了国内的销售网络,华东地区经过多年的销售网络,初步建立,市场开拓能力大幅提升,其次,不断加强研发投入,截至目前在国内拥有13个制剂药品文号,并有30多个产品项的临床试验项目。

③对海外市场的影响

公司积极开拓国际市场,首先完善了国内的销售网络,华东地区经过多年的销售网络,初步建立,市场开拓能力大幅提升,其次,不断加强研发投入,截至目前在国内拥有13个制剂药品文号,并有30多个产品项的临床试验项目。

④对国内市场的影响

公司积极开拓国际市场,首先完善了国内的销售网络,华东地区经过多年的销售网络,初步建立,市场开拓能力大幅提升,其次,不断加强研发投入,截至目前在国内拥有13个制剂药品文号,并有30多个产品项的临床试验项目。

⑤对海外市场的影响

公司积极开拓国际市场,首先完善了国内的销售网络,华东地区经过多年的销售网络,初步建立,市场开拓能力大幅提升,其次,不断加强研发投入,截至目前在国内拥有13个制剂药品文号,并有30多个产品项的临床试验项目。

⑥对国内市场的影响

公司积极开拓国际市场,首先完善了国内的销售网络,华东地区经过多年的销售网络,初步建立,市场开拓能力大幅提升,其次,不断加强研发投入,截至目前在国内拥有13个制剂药品文号,并有30多个产品项的临床试验项目。

⑦对海外市场的影响

公司积极开拓国际市场,首先完善了国内的销售网络,华东地区经过多年的销售网络,初步建立,市场开拓能力大幅提升,其次,不断加强研发投入,截至目前在国内拥有13个制剂药品文号,并有30多个产品项的临床试验项目。

⑧对国内市场的影响

公司积极开拓国际市场,首先完善了国内的销售网络,华东地区经过多年的销售网络,初步建立,市场开拓能力大幅提升,其次,不断加强研发投入,截至目前在国内拥有13个制剂药品文号,并有30多个产品项的临床试验项目。

⑨对海外市场的影响

公司积极开拓国际市场,首先完善了国内的销售网络,华东地区经过多年的销售网络,初步建立,市场开拓能力大幅提升,其次,不断加强研发投入,截至目前在国内拥有13个制剂药品文号,并有30多个产品项的临床试验项目。

⑩对国内市场的影响

公司积极开拓国际市场,首先完善了国内的销售网络,华东地区经过多年的销售网络,初步建立,市场开拓能力大幅提升,其次,不断加强研发投入,截至目前在国内拥有13个制剂药品文号,并有30多个产品项的临床试验项目。

⑪对海外市场的影响

公司积极开拓国际市场,首先完善了国内的销售网络,华东地区经过多年的销售网络,初步建立,市场开拓能力大幅提升,其次,不断加强研发投入,截至目前在国内拥有13个制剂药品文号,并有30多个产品项的临床试验项目。

⑫对国内市场的影响

公司积极开拓国际市场,首先完善了国内的销售网络,华东地区经过多年的销售网络,初步建立,市场开拓能力大幅提升,其次,不断加强研发投入,截至目前在国内拥有13个制剂药品文号,并有30多个产品项的临床试验项目。

⑬对海外市场的影响

公司积极开拓国际市场,首先完善了国内的销售网络,华东地区经过多年的销售网络,初步建立,市场开拓能力大幅提升,其次,不断加强研发投入,截至目前在国内拥有13个制剂药品文号,并有30多个产品项的临床试验项目。

⑭对国内市场的影响

公司积极开拓国际市场,首先完善了国内的销售网络,华东地区经过多年的销售网络,初步建立,市场开拓能力大幅提升,其次,不断加强研发投入,截至目前在国内拥有13个制剂药品文号,并有30多个产品项的临床试验项目。

⑮对海外市场的影响

公司积极开拓国际市场,首先完善了国内的销售网络,华东地区经过多年的销售网络,初步建立,市场开拓能力大幅提升,其次,不断加强研发投入,截至目前在国内拥有13个制剂药品文号,并有30多个产品项的临床试验项目。

⑯对国内市场的影响

公司积极开拓国际市场,首先完善了国内的销售网络,华东地区经过多年的销售网络,初步建立,市场开拓能力大幅提升,其次,不断加强研发投入,截至目前在国内拥有13个制剂药品文号,并有30多个产品项的临床试验项目。

⑰对海外市场的影响

公司积极开拓国际市场,首先完善了国内的销售网络,华东地区经过多年的销售网络,初步建立,市场开拓能力大幅提升,其次,不断加强研发投入,截至目前在国内拥有13个制剂药品文号,并有30多个产品项的临床试验项目。

⑱对国内市场的影响

公司积极开拓国际市场,首先完善了国内的销售网络,华东地区经过多年的销售网络,初步建立,市场开拓能力大幅提升,其次,不断加强研发投入,截至目前在国内拥有13个制剂药品文号,并有30多个产品项的临床试验项目。

⑲对海外市场的影响

公司积极开拓国际市场,首先完善了国内的销售网络,华东地区经过多年的销售网络,初步建立,市场开拓能力大幅提升,其次,不断加强研发投入,截至目前在国内拥有13个制剂药品文号,并有30多个产品项的临床试验项目。

⑳对国内市场的影响

公司积极开拓国际市场,首先完善了国内的销售网络,华东地区经过多年的销售网络,初步建立,市场开拓能力大幅提升,其次,不断加强研发投入,截至目前在国内拥有13个制剂药品文号,并有30多个产品项的临床试验项目。