公司代码:600227　　公司简称:圣济堂

贵州圣济堂医药产业股份有限公司

【2019】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 利安达合伙事务所(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
经利安达合伙事务所(特殊普通合伙)审计,截至2019年12月31日,公司母公司报表实现净利润-201,918.36万元,截至本报告期末累计可供股东分配的利润为-201,918.36万元。可供股东分配利润为负,不具备利润分配条件,因此2019年度公司不分配现金股利,不送红股,也不进行公积金转增股本。
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	圣济堂	600227	赤天化	

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	先正红	
办公地址	贵州省贵阳市观山湖区阳关大道28号赤天化大厦	贵州省贵阳市观山湖区阳关大道28号赤天化大厦
电话	0851-84396219	0851-84396315
电子信箱	1778485614@qq.com	

2 报告期公司主要业务简介
(一)公司主要产品
1.化肥化工业务:主要从事尿素和甲醇的生产、销售;
2.医药制药业务:主要从事药品、医疗器械和保健品的生产和销售。
(二)公司主要经营模式
1.化肥化工业务:公司化肥化工生产基地总规模为生产原料的全资子公司煤种化工(年产8.27吨尿素、30万吨甲醇)。
(1)采购模式:煤种化工所需主要原材料为煤炭,采取协议采购和招标采购的方式,执行严格的供方准入制度,实现采购模式的市场化运作。
(2)生产模式:由于化肥化工生产工艺复杂,生产过程高温高压,低温负压运行,煤种化工生产模式是生产装置年度集中检修一次,全年其他时间连续生产。
(3)销售模式:尿素产品销售模式采取经销和直销两种模式,通过有实力并有一定渠道的经销商占据市场,同时向有条件的厂家和终端客户直接销售,获取部分终端市场份额。
2.医药制造业务:
(1)采购模式:遵循GMP的要求进行原材料的采购,首先根据销售情况制定生产计划,再根据生产计划制定原辅料的采购计划,公司每年未来根据销售预期规划制定次年生产计划和采购计划,并根据实际执行情况对计划动态调整,系供货制药所使用的原料、辅料以及直接接触药品的包装材料均严格遵守《药品生产管理规范》的规定,从具有相关资质的企业采购,一般采用以下方式保证货源质量及供货价格的稳定:①优先选择与规模较大且声誉较好的大公司合作;②多家比价,全面比较价格、物流、质量、性能等重要指标;③随时跟踪物料价格,在物料价格低点时与供货商洽谈各货,降低采购单价;④通过招标以及签订年度合同的方式降低采购成本。 采购物料到货以后,由采购部门,仓储部门按GMP规定进行初步验收,如核对品名、数量、期限、包装状况等,并按规定通知质检部门进行取样检验,验收合格后方能办理正式入库手续。 圣济堂制药有完善的物料存储管理制度,物料由仓储部门按照物料的技术要求进行存储,存储过程中由专管理人员对物料进行定期和动态盘点,对重点中出现的差异进行调查,分析原因,消除责任,保证物料的安全。
(2)生产模式:圣济堂制药实施以研发的生产模式,执行内部计划管理工作流程,以销售部门确定的内部订单和交货时间为依据组织生产。生产部每年根据年度销售计划制定全年生产计划,并分解到月,每月参考销售计划、库存量、市场计划、生产设备情况制定下月生产计划。每月在执行生产计划过程中若出现特殊情况,通过上报反馈流程审批可以适当调整。圣济堂制药制定了严格的生产管理制度,从生产准备阶段的技术管理、生产过程的控制管理、清场管理和生产记录管理等各个环节均有严格的规定,以保证整个生产过程严格按照GMP规范及公司制定的产品生产工艺规程和生产操作标准进行生产操作。
(3)销售模式:销售模式为经销模式。经销模式是圣济堂制药现产品以正规方式通过公司药品流通企业及经销商直接进行货款结算,药品流通企业及经销商通过其销售渠道向医院、药店、诊所等终端,在合作条产的选择上营销中心根据产品与终端的实际情况进行选择,与网络不全,货值较好的经销商合作,对于产品的销售推广,圣济堂通过组建多种模式的终端推广团队,负责产品的推广工作和执行服务,货款回现。在渠道上通过各省招投标模式以及“国采”中标进入医院销售(含基层医院,社区卫生中心),以“慢病服务模式”的连锁药店合作和以“合力共赢”模式的药店服务型销售进入各地OTC网络。目前,圣济堂的销售网络遍布全国主要城市,已形成了比较完善的销售网络和渠道,同时圣济堂也通过品牌建设、患者教育等方式传播公司产品的特点和适应症,树立公司品牌,提升患者选择圣济堂制药产品的意愿,最终实现药品的推广销售。
(三)行业情况
1.化肥化工行业:
(1)化肥行业基本情况
尿素:从化肥行业产品结构来看,公司化肥业务属于氮肥子行业,主导产品为尿素。在经历了2016年的行业洗牌后,国内尿素去产能化政策明显,随着国家安全环保政策深入贯彻执行和化肥产业供给侧改革的推进,国内尿素行业无序和高扰下部分不具备市场竞争力和安全环保不达标的尿素生产企业,使得氮肥产业产能过剩的情况得到一定缓解,未来随着国家安全环境政策的进步深化,国内尿素行业有序有效进行产能淘汰的趋势会增强,并促进企业提升生产安全化、产品差异化和燃料替代化方面的投资性支出。
①价格方面:自2017年开始,国内尿素行情开启了新一轮的景气周期,2018年是中国尿素行情再次腾飞之年,2019年上半年尿素企业盈利状态良好,但到了下半年开始跌落下行,从整体来看,2019年尿素价格虽然较下2018年运行,但也处于近几年的高位,是近十年来整体运行比较好的。
②生产方面:2019年整体尿素新投产能较少,国内产量600万吨,全年国内新投产能超500万吨,2019年全年国内日产量7万吨,较去年产能增速较低5.19%,但产能利用率仍处于较为高位的状态,全年进口甲醇超1000万吨,进口增速46.3%是近几年来最高水平,其中伊朗进口货源占比在30%以上,或为中国甲醇最大的进口来源国。受进口微煤影响,2019年进口库存高居不下,长期突破100万吨关口,但国内需求增长略显乏力,整体供大于求,价格较家,未来进口高库存或成为常态。
目前国内传统下游甲醇、二甲醚、烯烃等产品由于行业竞争激烈,利润大幅下滑,MTO装置处于“亏损”状态,产能利用率,醋酸行业仍处于发展阶段,国内产能扩张逐渐提升,MTO增速有所放缓。2019年甲醇进口量的大增使得港口囤货累积,进口压力逐步向国内传导,港口和内陆价差趋至近向物流窗口打开,国内货源供应充足,并持续受进口货源冲击,全年甲醇价格进入下行通道,同时烧碱甲醇燃料市场趋稳情况下最,整体大环境偏空,现货端期货出现,生产企业利润被大幅挤压,广家出货下调报价后未有明显改观,高位反,高迅速,高涨先共同作用下,甲醇价格下滑幅度加大,下半年下滑幅度200,创近三年新低。预计未来国门放区要进行下调,港口库存及进口量对价格的影响将更加明显,展望2020年,甲醇市场进一步情况恐是有想无减,伊朗新投产甲醇装置,或持续向国内输送,若国内甲醇供过于求的局面的难以缓解,价格或延续平底之路。
(3)公司行业地位(化肥,甲醇)
化肥:公司是贵州最新投产设备和单耗制造行业大部分装置已经实现大型化,规模化,自动化,以煤炭为原料的生产装置分别70%,工艺技术较为复杂,生产工序较长,三废治理难度大,公司各生产工艺均采用目前世界或者国内先进的生产工艺,主体装置自动化控制,三废治理在西部地区处于领先地位,主要生产工艺在国内同类型装置中名列前茅,是典型的现代化煤化工企业。 根据化工尿素产品基本特性主要面向贵州市场,贵州省内的尿素来源大概60-65万吨左右,在贵州市场赤天尿素具有绝对的优势,公司化肥,公司化肥利用自有优势在贵州尿素市场保持市场份额70%的占有率。同时,公司尿素产品基本覆盖贵州省内,云南,湖南等地区市场,目前在广西,云南,湖南等地区市场,公司化肥,公司化肥,公司化肥