公司代码:603168　　公司简称:莎普爱思

浙江莎普爱思药业股份有限公司

2014 年度报告摘要

一　重要提示

1.1 本年度报告摘要来自年度报告全文,投资者欲了解详细内容,应当仔细阅读同时刊载于上海证券交易所网站等中国证监会指定网站上的年度报告全文。

1.2 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	莎普爱思	603168	无

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓　名	吴建国	董丛杰
电　话	0573-85021168	0573-85021168
传　真	0573-85021168	0573-85021168
电子信箱	spasdm@zjspas.com	spasdm@zjspas.com

二　主要财务数据和股东情况

2.1 公司主要财务数据　　单位:元　币种:人民币

	2014年末	2013年末	本期末比上年同期末增减(%)	2012年末
总资产	872,340,735.78	597,565,473.73	45.98	516,540,260.46
归属于上市公司股东的净资产	762,898,850.67	353,307,046.29	115.93	274,214,611.66

	2014年	2013年	本期比上年同期增减(%)	2012年
经营活动产生的现金流量净额	147,991,883.66	118,369,572.67	25.03	67,268,343.18
营业收入	765,582,438.55	628,140,667.42	21.88	544,757,635.28
归属于上市公司股东的净利润	131,269,854.38	104,082,434.63	26.12	90,885,942.63
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	126,795,424.61	101,624,127.13	24.77	87,825,799.81
加权平均净资产收益率(%)	23.93	33.62	减少9.69个百分点	38.42
基本每股收益(元/股)	2.30	2.12	8.49	1.85
稀释每股收益(元/股)	2.30	2.12	8.49	1.85

2.2 截止报告期末的股东总数、前十名股东、前十名流通股东(或无限售条件股东)持股情况表　　单位:股

截止报告期末股东总数(户)	10,580
年度报告披露日前第五个交易日末的股东总数(户)	11,397

前10名股东持股情况						
股东名称	股东性质	持股比例(%)	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结的股份数量	
陈德康	境内自然人	38.42	25,107,600	25,107,600	无	
王泉平[注]	境内自然人	17.47	11,417,000	11,417,000	质押	6,500,000
上海银兴实业 投资有限公司	境内非国有法人	15.00	9,800,000	9,800,000	无	
胡正国	境内自然人	4.09	2,675,400	2,675,400	无	
周建国	未知	0.37	240,000	0	无	
中国人寿保险股份有限公司-分红-个人分红-005L-FH002沪	未知	0.25	162,501	0	无	
冯瑞忠	未知	0.25	161,210	0	无	
陈曼飞	未知	0.23	152,600	0	无	
张斐婷	未知	0.23	150,000	0	无	
邓宏昌	未知	0.22	146,540	0	无	
上述股东关联关系或一致行动的说明	1.陈德康、王泉平、上海银兴实业投资有限公司、胡正国之间,不存在关联关系或一致行动人情况。 2.未知上述无限售条件股东之间是否存在关联关系或一致行动人情况。					
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	无					

2.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

三　管理层讨论与分析

3.1 董事会关于公司报告期内经营情况的讨论与分析

2014 年,医药行业发展经济增速下滑,实行新版GMP,药品价格的改革,医保控费以及日趋严格的行业监管等因素影响,使得医药行业整体增速放缓;同时,国家相关政策出现变化,如取药价放开,拟放开互联网售药,推进医疗市场化改革等,又给传统医药行业发展带来朝气与生机。面对医药行业发展的机遇和挑战,公司在报告期内主动作为,以市场为导向,以产品为主,以经济效益为目标,在稳定现有市场的基础上,加大市场开拓力度,加强内部管理,提升核心竞争力,公司在报告期内实现了较好的经营成果,公司综合实力进一步提升,被中国医药物资工业协会、中国医药商业协会、中国证券报、中国证券报、中国证券报、中国医药商业发展促进会授予“2014中国化学制药行业工业企业综合实力百强”。

2014年,公司实现营业收入7.66亿元,同比增长21.88%;实现归属于上市公司股东的净利润1.31亿元,同比增长26.12 %;实现每股基本收益,扣除非经常性损益后每股收益分别为2.30元、2.22元,同比增长分别为8.49%、7.25%。

报告期内,公司重点完成了以下工作:

●以公司西发上市为发展机会,完善治理规范运作

报告期内,公司根据证监会和上交所的要求,顺利完成首次发行的相关工作,于2014年7月2日在上海证券交易所成功挂牌上市。并以此为契机,进一步强化规范运作意识,确保董事会、监事会和股东大会等机构合法运作和科学决策,切实提高风险防范能力,培育良好的企业精神和风险控制文化。积极完善内部控制制度,认真执行,积极整改,强化监督检查,加强对信息披露、投资者关系管理、对外投资、关联交易,对外担保,内部审计等工作的内部控制;同时,公司积极履行社会责任,建立和完善安全生产和环保等制度,提升安全生产和环保意识,确保公司的生产经营活动符合国家环保法律法规规定,切实保障公司和全体股东尤其是中小股东的合法权益。

●以滴眼液销售为重点,进一步提升盈利能力

报告期内,公司全面推进营销工作,进一步拓展产品市场空间,同时重点发挥莎普爱思滴眼液销售的“渠道全程管理”的优势,优化服务方式,加大终端宣传活动的推广力度,积极开展自内陆知识讲座宣传活动,培育消费者忠诚度,不断扩大莎普爱思品牌的知名度和美誉度,形成市场空间,使终端销售得到进一步的增长。2014年,莎普爱思滴眼液名列新媒界“2014年药品零售市场OTC产品TOP30”的第22位,比2013年上升3位;莎普爱思滴眼液被中国化学制药工业协会、中国医药商业协会、中国非处方药物协会、中国医药企业发展促进会评为“2014年中国化学制药行业OTC优秀产品品牌”。

●以新版GMP管理为核心,提高产品质量水平 。

报告期内,公司以新版GMP管理为核心,严格按照新版GMP管理要求,认真执行和不断完善相关管理制度,重点进行验证的协调及文件修订工作:严格执行生产工艺过程,在各环节全面监控质量,确保药品安全;积极开展例行检查和不定期抽查工作,杜绝质量事故与隐患,继续加强安全生产;通过强化全员培训,统一和提高员工安全生产意识,进一步提高产品质量水平。

●进一步增加研发投入 ,增强公司发展后劲

报告期内,公司高度重视产品研发工作,进一步增加研发资金投入,为增强公司发展后劲提供保障。申请国内发明专利4件;获得藏兴药品科技进步奖二等奖1项;在研项目有序推进,2个3类新药的临床前研究工作基本完成国内申报临床,相关保健食品研发有序推进;获得药品补充申请批件2项,均为全国独家规格品种。公司高新技术企业重新认定工作顺利开展,通过了省、市高新技术企业认定办的初审和复审。

●积极推进项目建设,促进公司持续健康发展

报告期内,公司积极推进新厂区“新建年产2000万支滴眼液生产线项目”、“新建年产2200万袋(软袋)大输液生产线项目”、“新建研发质检中心项目 、“新厂区搬迁项目工程”以及“销售公司仓库大楼”等建设项目,在项目实施中,严格按照新版GMP和新版GSP的要求,进行技术改造;公司积极响应国家“两化融合”的号召,通过新技术的应用,大力推进“机器换人”工程,在降低员工劳动强度的同时提高生产效率,为公司进一步提升质量控制能力夯实基础,以促进公司持续健康发展。

3.1.1 主营业务分析

（1） 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	765,582,438.55	628,140,667.42	21.88%
营业成本	224,795,466.86	194,245,504.52	15.73%
销售费用	320,140,150.58	257,245,392.31	24.45%
管理费用	58,189,545.35	46,136,059.15	26.13%
财务费用	4,879,173.55	5,236,837.92	−6.83%
经营活动产生的现金流量净额	147,991,883.66	118,369,572.67	25.03%
投资活动产生的现金流量净额	−162,865,914.28	−71,709,397.06	不适用
筹资活动产生的现金流量净额	92,040,883.22	−32,737,287.26	不适用
研发支出	27,980,914.83	22,344,412.09	25.23%

（2） 收入

A. 驱动业务收入变化的因素分析

报告期内,公司全年实现营业收入7.66亿元,同比增长21.88%,公司经营业务增长的主要原因是滴眼液产品和头孢克产品的销售量增加。

B. 以实物销售为主的公司产品收入影响因素分析

报告期内,公司主要产品销售、产量、库存数及市场占有率具体如下:

2013年公司主要产品销售量、生产量及库存情况

序号	产品名称	生产量	销售量	库存
1	滴眼液(万支)	1,481.75	1470.51	77.05
2	大输液(万袋/瓶)	5,601.07	5,716.42	713.68
3	头孢克肟颗粒(万盒)	565.51	591.71	0.43
4	头孢克肟分散片(万盒)	2,125.23	2,150.38	20.07

2014年公司主要产品销售量、生产量、库存量及市场占有率情况

序号	产品名称	生产量	同期变动(%)	销售量	同期变动(%)	库存	市场占有率(%)
1	滴眼液(万支)	1,898.97	28.16	1,905.85	29.60	70.17	28.23
2	大输液(万袋/瓶)	5,094.09	−9.05	5,093.42	−10.90	714.35	−
3	头孢克肟颗粒(万盒)	1,122.52	98.50	1,122.23	89.66	0.73	−
4	头孢克肟分散片(万盒)	2,788.27	31.20	2,807.50	30.56	0.83	−

注1:莎普爱思滴眼液是本公司与江苏省药物研究所合作研发的抗白内障药物,曾被列入国家火炬计划项目和国家重点新产品计划,于1997年获得国家国科一类新药证书,是国内唯一拥有商品名的节达赖氨酸滴眼液产品。 公司莎普爱思滴眼液在白内障用药市场占用率依据广州标点医药信息有限公司《我国眼科用药市场研究报告》。

注2:大输液和头孢克肟产品无法通过公开渠道获取市场占用率数据。

注3:头孢克肟分散片本公司是委托优胜美特药业有限公司生产。

注4:本公司头孢克肟分散片是由浙江优胜美特医药有限公司为全国总经销,但本公司可通过其他渠道销售8片装头孢克肟分散片和8袋装的头孢克肟颗粒。

C. 主要销售客户的情况

公司前五名销售客户销售金额合计365,058,690.83元 ,占总销售额 47.72 %。

2014年销售前五位明细如下	销售额(元)	占比
客户一	131,924,949.89	17.24%
客户二	109,721,265.33	14.34%
客户三	58,977,586.74	7.71%
客户四	39,854,736.71	5.21%
客户五	24,580,152.16	3.21%
合计	365,058,690.83	47.72%

注:属于同一控制人控制的客户,已合并列示;上述前五名销售客户均与公司不存在关联关系。

（3） 成本

A. 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
工业	材料	89,595,703.04	59.22	91,123,250.14	67.21	−1.68	
工业	工资	21,614,226.82	14.29	18,398,227.51	13.57	17.48	
工业	施源	15,234,331.94	10.07	12,130,415.30	8.95	25.59	
工业	折旧	15,432,911.50	10.20	7,800,547.24	5.75	97.84	

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
滴眼液	材料	14,107,914.12	52.41	10,997,698.42	63.86	28.28	主要系滴眼液销量增加所致
滴眼液	工资	5,020,989.83	18.65	4,067,534.07	23.62	23.44	主要系滴眼液产量增加所致
滴眼液	施源	2,212,690.98	8.22	468,270.98	2.72	372.52	注1
滴眼液	折旧	1,596,555.94	5.93	369,979.18	2.15	331.53	注2
大输液	材料	44,340,673.09	55.43	58,642,833.30	67.24	−24.39	主要系大输液销量下降所致
大输液	工资	9,513,425.66	11.89	10,019,310.45	11.49	−5.05	主要系大输液产量减少所致
大输液	施源	9,243,166.67	11.55	8,557,541.95	9.81	8.01	注3
大输液	折旧	7,499,485.62	9.37	5,510,692.02	6.32	36.09	注4
头孢克肟颗粒	材料	15,023,263.47	78.96	6,711,557.06	73.18	123.84	注5
头孢克肟颗粒	工资	2,444,843.48	12.85	1,659,467.94	18.09	47.33	主要系头孢克肟颗粒产量增加所致
头孢克肟颗粒	施源	945,128.16	4.97	235,329.42	2.57	301.62	注6
头孢克肟颗粒	折旧	387,779.46	2.04	386,707.05	4.22	0.28	

注1:报告期内,公司滴眼液生产线均在新厂区开始生产,滴眼液产能扩大和完全符合新版GMP对生产工艺要求,普通生产区、洁净区的面积均高于老厂区原滴眼液生产线的面积,同时生产核心区域的洁净程度也从C级提高至B级且达到无菌灌装,上述车间面积扩大、洁净程度提升和产量的增长,使得报告期内新厂区滴眼液生产线用电量和用气量同比增加。

注2:新厂区的滴眼液生产线为扩大生产规模及符合新版GMP的要求,增加对生产设备和生产设施的投入,使得固定资产同比增加,从而增加了折旧。

注3:报告期内,大输液生产线开始在新厂区生产,其生产车间面积的增加,相应的用电和用汽量增加,使得施源消耗同比增加。

注4:为符合新版GMP的要求,增加对生产设备和生产设施的投入,使得固定资产同比增加,从而增加折旧。

注5:报告期头孢克肟颗粒销量同比增加89.66%,使得材料消耗同比增加

注6:报告期内头孢克肟颗粒仍在老厂区生产,用汽大户大输液和滴眼液均在新厂区生产,从而使得用汽量未达到约定最低用汽用量,致使施源消耗同比增加。

B. 主要供应商情况

公司前五名供应商户的采购金额合计为122,145,658.57万元,占总采购金额的68.60%。

单位	金额(元)	占比
供应商一	99,853,381.84	56.08%
供应商二	6,563,633.37	3.69%
供应商三	6,364,263.50	3.57%
供应商四	5,838,400.40	3.28%
供应商五	3,525,979.46	1.98%
合计	122,145,658.57	68.60%

注:属于同一控制人控制的客户,已合并列示,对客户一的采购包括原材料的采购和委托生产产品的采购;上述前五名供应商均与公司不存在关联关系。

（4） 费用

科目	本期数	上年同期数	变动比例(%)
销售费用	320,140,150.58	257,245,392.31	24.45%
管理费用	58,189,545.35	46,136,059.15	26.13%
财务费用	4,879,173.55	5,236,837.92	−6.83%

A. 报告期销售费用同比增长24.45%。报告期内,公司为拓展莎普爱思滴眼液市场,广告投入采取增加发布时段和扩大广告覆盖区域加大了对广告费用的投入,加大了普及老年性白内障知识教育和公司产品宣传的市场推广活动,使得销售费用比增长。

B. 报告期管理费用同比增长26.13%。为保证公司持续发展增加公司研究开发新品的能力,加大技术研发费用投入;滴眼液和大输液在新厂区生产,造成老生产线设备闲置,增加了闲置设备计提折旧。

C. 报告期财务费用同比下降6.83%。主要是公司募集资金到位将前期以自筹资金投入募集资金项目的资金置换以及使用偿还银行借款或补充流动资金募集资金项目资金后,归还银行借款,致使财务费用下降。

（5） 研发支出

A. 研发支出情况表　　单位:元

本期费用化研发支出	27,980,914.83
本期资本化研发支出	0.00
研发支出合计	27,980,914.83
研发支出金额占净资产比例(%)	3.67%
研发支出金额占营业收入比例(%)	3.65%

B. 情况说明

报告期内,公司研发支出27,980,914.83元,占营业收入的3.65 %。本公司(母公司)为高新技术企业,在报告期的研发费用支出符合高新技术企业研发投入比例要求。

公司在研项目辛达赖氨酸胶囊、新一代抗白内障药物的研发等,逐渐形成治疗白内障、干眼症与细菌性感染滴眼液为主的眼科药物和抗感染大输液为主治疗性输液药物的产品体系。

（6） 现金流

现金流量表项目	本期	上期	变动幅度	变动原因说明
经营活动产生的现金流量净额	147,991,883.66	118,369,572.67	25.03%	主要系公司营业收入增加相应引起现金流量增加所致
投资活动产生的现金流量净额	−162,865,914.28	−71,709,397.06	不适用	主要系本期购买银行理财产品较多所致
筹资活动产生的现金流量净额	92,040,883.22	−32,737,287.26	不适用	主要系公司首次发行上市融资流入金额较大所致

3.1.2 行业、产品或地区经营情况分析

（1） 主营业务分行业、分产品情况　　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(%)
医药行业	765,061,313.38	224,758,427.65	70.62	21.88	15.73	增加1.56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(%)
滴眼液	507,964,102.87	27,003,713.37	94.68	31.08	57.03	减少0.88个百分点
大输液	123,806,032.11	80,407,462.55	35.05	−8.62	−7.15	减少1.03个百分点
头孢克肟及其他	133,291,178.40	117,347,251.73	11.96	27.34	29.79	减少1.66个百分点

主营业务分行业和分产品情况的说明

公司主营业务产品主要包括滴眼液、大输液和头孢克肟及其他,其营业收入、营业成本及毛利率变动情况分析如下:

A. 滴眼液产品

报告期内滴眼液营业收入为同比增长31.08%,主要是产品销量增加,从而增加营业收入;营业成本同比增加57.03%的原因:一是公司在莎普爱思滴眼液广告投入采取增加发布时段和扩大广告覆盖区域,加大了普及老年性白内障知识教育和公司产品宣传的市场推广活动,同时加强莎普爱思折扣售终端的规范,使得产品销售同比增长;二是滴眼液产能扩大和完全符合新版GMP对生产工艺要求,普通生产区、洁净区的面积均高于老厂区原滴眼液生产线的面积,同时生产核心区域的洁净程度也从C级提高至B级且达到无菌灌装,上述车间面积扩大、洁净程度提升和产量的增长以及厂房设备投入增加,相应的折旧和能源消耗总量同比增长,由于滴眼液产品产量有所增加,单位产品生产成本中的折旧和能源消耗略有增加,从而使得毛利率略有下降。

B. 大输液产品

报告期内大输液营业收入同比下降8.62%,主要是大输液产品中氯化钠注射液订单减少;国家政策控制大输液用量的影响,使得销量下降,从而减少营业收入;营业成本下降原因:一是销量的减少;二是大输液生产线在新厂区投入生产,厂房设备投入增加,相应的折旧同比增长。由于生产成本增加致使毛利下降。

C. 头孢克肟及其他产品

报告期内头孢克肟及其他产品合计营业收入同比增长27.34%,其中头孢克肟同比增长34.61%,主要是头孢克肟有新增省份列入省级药品基药目录;头孢克肟作为第三代新产品经过几年市场开发,已逐渐替代老产品,从而提升销售量,营业成本同比增加是销售量增长所致,由于销售增加从而毛利率同比略有增加。

报告期公司重点产品名称及适应症情况如下:

序号	药品名称	剂型	适应症
1	莎普爱思(苄达赖氨酸)滴眼液	化学	早期老年性白内障
2	头孢克肟分散片	化学	适用于对头孢克肟敏感的病菌引起的呼吸系统感染;肾盂肾炎、膀胱炎、淋球菌性尿道炎;胆囊炎、胆管炎;猩红热;中耳炎、副鼻窦炎等疾病。
3	乳酸左氧氟沙星氯化钠注射液	化学	适用于敏感细菌所引起的呼吸系统感染,泌尿系统感染、生殖系统感染、皮肤软组织感染、肠道感染、败血症与校细胞减少及免疫功能低下患者的各种感染等。
4	头孢克肟颗粒	化学	适用于对头孢克肟敏感的病菌引起的呼吸系统感染;肾盂肾炎、膀胱炎、淋球菌性尿道炎;胆囊炎、胆管炎;猩红热;中耳炎、副鼻窦炎等疾病。
5	氯化钠注射液	化学	适用于各种原因所致的失水,包括低渗性、等渗性和高渗性失水;高渗性非酮症糖尿病昏迷,应用等渗性或低渗性氯化钠可纠正失水和高渗状态;低氯性代谢性碱中毒;外用生理盐水冲洗眼部,洗涤伤口等;产科的水囊引产。

报告期公司重点产品营业收入、营业成本、毛利及毛利率情况如下:

2013年公司重点产品经营情况　　单位:元

序号	产品名称	营业收入	营业成本	毛利	毛利率(%)
1	莎普爱思(苄达赖氨酸)滴眼液	387,185,182.41	17,156,843.71	370,028,338.70	95.57
2	头孢克肟分散片	81,662,159.45	71,947,692.37	9,714,467.08	11.90
3	乳酸左氧氟沙星氯化钠注射液	44,550,291.21	24,910,889.28	19,639,401.93	44.08
4	头孢克肟颗粒	10,950,891.13	9,401,406.30	1,549,484.83	14.15
5	氯化钠注射液	46,191,834.80	31,394,261.45	14,797,573.35	32.04

2014年公司重点产品经营情况

序号	产品名称	营业收入同比变动	营业成本同比变动	毛利同比变动	毛利率同比变动
1	莎普爱思(苄达赖氨酸)滴眼液	31.09%	56.65%	29.91%	−0.86%
2	头孢克肟分散片	24.88%	24.89%	24.75%	−0.02%
3	乳酸左氧氟沙星氯化钠注射液	1.17%	−0.05%	2.71%	0.68%
4	头孢克肟颗粒	107.21%	102.35%	136.71%	2.01%
5	氯化钠注射液	−25.49%	−24.79%	−27.00%	−0.65%

报告期内,莎普爱思(苄达赖氨酸)滴眼液营业收入同比增长31.09%,营业成本同比增加56.65%,毛利增加29.91%,毛利率同比下降0.86%,主要是公司在广告投入采取增加发布时段和扩大广告覆盖区域,加大了普及老年性白内障知识教育和公司产品宣传的市场推广活动,同时加强莎普爱思折扣售终端的规范,使得产品销售同比增长;营业成本的随着销售量的增长而增加外,滴眼液产能扩大和完全符合新版GMP对生产工艺要求,普通生产区、洁净区的面积均高于老厂区原滴眼液生产线的面积,同时生产核心区域的洁净程度也从C级提高至B级且达到无菌灌装,上述车间面积扩大、洁净程度提升和产量的增长以及厂房设备投入增加,相应的折旧和能源消耗总量同比增长,由于滴眼液产品产量有所增加,单位产品生产成本中的折旧和能源消耗略有增加,从而使得毛利率略有下降。

B. 大输液产品

报告期内大输液营业收入同比下降8.62%,主要是大输液产品中氯化钠注射液订单减少;国家政策控制大输液用量的影响,使得销量下降,从而减少营业收入;营业成本下降原因:一是销量的减少;二是大输液生产线在新厂区投入生产,厂房设备投入增加,相应的折旧同比增长。由于生产成本增加致使毛利下降。

C. 头孢克肟及其他产品

报告期内头孢克肟及其他产品合计营业收入同比增长27.34%,其中头孢克肟同比增长34.61%,主要是头孢克肟有新增省份列入省级药品基药目录;头孢克肟作为第三代新产品经过几年市场开发,已逐渐替代老产品,从而提升销售量,营业成本同比增加是销售量增长所致,由于销售增加从而毛利率同比略有增加。

报告期内,公司对莎普爱思滴眼液产生投放采取增加广告发布时段和扩大广告覆盖区域,加大了普及老年性白内障知识教育和公司产品宣传的市场推广活动,同时加强莎普爱思折售终端的规范,使得莎普爱思滴眼液在云南、四川、陕西和甘肃等地销量同比增长。3.1.1

资产、负债情况分析表　　单位:元

项目名称	本期期末数	本期期末数占总资产的比例(%)	上期期末数	上期期末数占总资产的比例(%)	本期期末金额较上期期末变动比例(%)	情况说明
货币资金	182,847,060.35	20.96	105,680,207.75	17.69	73.02	主要系本期公司分开发行股份增加募集资金所致
其他应收款	2,978,365.02	0.34	1,794,403.02	0.30	65.98	主要系保证金增加所致
存货	37,927,535.25	4.35	28,932,242.77	4.84	31.09	主要系本期购买原料及包材较多所致
其他流动资产	80,311,354.15	9.21	0.00	0.00	100.00	主要系银行理财产品增加所致
在建工程	50,019,444.70	5.73	12,883,094.87	2.16	288.26	主要系本期新厂区工程增加所致
其他非流动资产	23,471,719.60	2.69	0.00	0.00	100.00	主要系预付设备款增加所致
短期借款	0.00	0.00	100,000,000.00	16.73	−100.00	主要系归还银行借款所致
应付账款	33,549,407.66	3.85	16,181,997.42	2.71	107.33	主要系本期末应付工程款增加所致
应付职工薪酬	5,184,500.00	0.59	0.00	0.00	100.00	主要系应计未付年终奖增加所致
应付利息	0.00	0.00	329,083.15	0.06	−100.00	主要系已全部归还银行借款,不计提利息所致
一年内到期的非流动负债	0.00	0.00	11,000,000.00	1.84	−100.00	主要系归还银行借款所致
长期借款	0.00	0.00	69,000,000.00	11.55	−100.00	主要系归还银行借款所致
递延收益	13,306,215.95	1.53	0.00	0.00%	100.00	主要本期收到的与资产相关的政府补助所致
总资产	872,340,735.78	100	597,565,473.73	100	45.98	主要系本期公司公开发行股份所致

3.1.2 核心竞争力分析

报告期内,公司核心竞争力未发生变化。

（1） 核心产品优势:公司的核心产品是治疗早期老年性白内障的莎普爱思滴眼液。公司针对国内白内障患者求诊率低、白内障药物市场发展不成熟的现状,充分发挥莎普爱思滴眼液的技术先创性优势与商品名优势,通过“患者知识教育”的营销策略,做大整个白内障药物市场的蛋糕,同时获取良好的社会效益。

（2） 品牌优势:“莎普爱思”既是本公司的公司名,又是本公司生产的苄达赖氨酸滴眼液的商品名,同时被国家工商行政管理总局认定中国驰名商标。莎普爱思滴眼液高速成长的同时,也成功推广了“莎普爱思”品牌,提升了本公司的知名度,随着公司营销网络的扩大,销售区域的增加,客户群体的累积,公司品牌知名度将随之提高,品牌美誉度也会逐步提升,并对公司其他产品的推广产生系统的带动作用。

（3） 营销网络优势:公司采取“渠道全程管理”模式销售莎普爱思滴眼液产品,这种模式的特点是公司的营销管理平台直达市场零售终端,一方面公司可以加强对渠道与终端的管理与服务,建立起对区域营销网络持续有效的掌控能力;另一方面,这种模式使公司管理层对市场变化的反应更为敏锐,决策更为准确。

3.1.3 投资状况分析

（1） 对外股权投资总体分析

详见“主要子公司,参股公司分析”。

（2） 非金融类公司委托理财及衍生品投资的情况

A. 委托理财情况　　单位:万元　币种:人民币

合计								
募集资金承诺项目情况说明	(一)募投项目进展情况 1.新建年产2,000万支滴眼液生产线项目:该项目共计两条生产线,其中一条生产线已完工,另一条生产线正在建设中。 2.新建年产2,200万袋(软袋)大输液生产线项目:完成厂房及辅助设施建设,生产设备正在选型。 3.新建研发质检中心项目:工程已完成,目前内部装饰和采购设备在实施中。 4.营销网络建设项目:截止报告期末,公司营销网点数量已达148个,覆盖全国绝大多数省、市和自治区,目前对部分网点进行装修及软件系统建设。 5.偿还银行贷款及补充流动资金:经中国证券监督管理委员会核准发行上市后,公司于2014年7月7日从“偿还银行贷款及补充流动资金”的募集资金专户中转出9000万元,用于偿还银行贷款和补充流动资金,其中7月7日至8日累计偿还银行贷款8000万元,另补充流动资金1000万元;截止2014年9月30日,“偿还银行贷款及补充流动资金”募投项目已实施完毕。 (二)募集资金投资项目无法单独核算效益的情况说明 1.公司募集资金项目中新建研发质检中心项目无法单独核算效益。投资建设研发质检中心大楼为公司进一步落实自主创新与产学研合作相结合的企业研发战略,使企业成为技术创新的主体,加速公司科技成果转化能力。同时为了进一步加强药品生产监督管理,从源头上把好药品质量安全关。因该项目的效益反映在公司的整体经济效益中,无法单独核算。 2.公司募集资金项目中营销网络建设项目无法单独核算效益。公司在全国40个营销网点的基础上,利用募集资金新建110个营销网点,以形成覆盖全国23个省市的“广宽度、高深度”的OTC市场营销网络,同时引进营销ERP管理系统。为提高公司滴眼液在全国的覆盖率,为更多区域的患者服务,并实现公司的发展战略,同时加强公司营销总部与各营销网点的业务联系,加快市场信息的反馈与处理,增强市场策划和市场开拓能力,在整体上提高公司营销管理水平。因该项目的效益反映在公司的整体经济效益中,无法单独核算。 详细内容请见公司同期在上海证券交易所网站上披露的《关于募集资金年度存放与使用情况的专项报告》。							

B. 募集资金承诺项目情况　　单位:万元　币种:人民币

承诺项目名称	是否变更项目	募集资金拟投入金额	募集资金本年度投入金额	募集资金累计实际投入金额	是否符合计划进度	项目进度	预计收益	产生收益情况	是否符合预计收益	未达到计划进度和收益说明	变更原因及募集资金变更程序说明
新建年产2,000万支滴眼液生产线项目	否	9,978	5,445.00	5,445	是	54.57%	7,200	5,988.08	是		
新建年产2,200万袋(软袋)大输液生产线项目	否	5,292	2,598.79	2,598.79	是	49.11%	1,688	/	是		
新建研发质检中心项目	否	2,899	2,777.27	2,777.27	是	95.80%		/	是		
营销网络建设项目	否	3,504	1,091.67	1,091.67	是	31.15%		/	是		
偿还银行贷款及补充流动资金	否	9,000	9,000.00	9,000	是	100.00%		/	是		
合计	/	30,673	20,912.73	20,912.73	/	/	8,888	/	/	/	/

（4） 主要子公司、参股公司分析

全资子公司名称	业务性质	注册资本(万元)	成立日期	经营范围	报告期末总资产(元)	报告期末净资产(元)	报告期净利润(元)
浙江莎普爱思医药销售有限公司	医药销售	6,300	2014-2-14	药品经营项目的筹建(不得从事生产经营活动)	74,604,490.44	63,153,590.12	153,590.12

关于全资子公司的说明:

A. 关于对全资子公司增资事宜

根据医药行业的发展趋势及公司战略发展规划,2013年12月18日,公司召开第二届董事会第十三次会议,决议通过以自有资金2,000万元设立全资子公司浙江莎普爱思医药销售有限公司的议案。浙江莎普爱思医药销售有限公司于2014年2月14日取得注册号为330482000109306的企业法人营业执照。2014年3月28日,公司以新厂区内6,041.20平方米土地(土地使用权证号:平湖国用(2014)第02124号)评估作价2,029,843元及现金970,157元对该子公司增资,浙江莎普爱思医药销售有限公司的注册资本及实收资本增至2,300万元。

为满足全资子公司的业务发展需要,2014年12月16日,公司第二届董事会第二十次会议审议通过《关于对全资子公司增资的议案》,同意以自有货币资金对全资子公司浙江莎普爱思医药销售有限公司增资人民币4,000万元。增资后浙江莎普爱思医药销售有限公司的注册资本增加至人民币6,300万元。增资完成后,公司对浙江莎普爱思医药销售有限公司的持股比例仍为100%,内容详见上海证券交易所网站(关于对全资子公司增资的公告)(公告编号:临2014-018);并于2014年12月20日,披露了《关于全资子公司增资完成工商变更登记的公告》(公告编号:临2014-021)。

B. 关于全资子公司购买资产事宜

2014年12月16日,公司召开《关于全资子公司购买资产的议案》经公司第二届董事会第二十次会议审议通过,同意公司全资子公司浙江莎普爱思医药销售