第四节管理层讨论与分析一、概述2015年医药行业各项政策的出台是疾风骤雨、药企研发是跌宕起伏、药品招标市场硝烟弥漫、医改进入攻坚阶段、医保控费已成为常态。面对药品行业的不利环境和竞争压力，公司董事会紧紧围绕“以中成药发展为企业的立足之本，人参产业、基因测序产业作为企业发展的排头兵”的战略方针，充分发挥公司的先进加工技术、人才资源，积极开展关键技术攻关，实现合理的结构调整，使中成药、人参产业、基因测序仪三大产业齐头发展。报告期内，公司实现营业收入63，326.00万元，较上年同期下降18.36%；实现归属于上市公司股东的净利润3,959.15万元，较上年同期下降16.11%,同比下降的原因主要是2014年出售了野山参所致；除去野山参交易部分，本报告期内公司主营业务业绩同比略有增加。2015年公司经营情况具体如下：1、内控建设方面：内控制度建设是一项长期工作，特别是公司进入人参产业后，深化了系列涉及人参产业的相关内部控制制度，持续优化包括经营控制、财务管理控制和信息披露控制在内的内部控制体系，并在实施过程中，持续落实，加强执行力度，以保障公司发展战略、经营目标的实现。2、研发系统方面：报告期内，公司在研的中成药产品暴贝止咳口服液、消盆炎颗粒、元神安颗粒、桑麻口服液等产品均取得了阶段性的进展；公司及公司子公司完成了药品文号再注册批件审批工作。食品和保健食品方面，公司对已获得批准文号品种紫瑞片、紫瑞胶囊，芳芙颗粒、人参叶颗粒组织开展生产工艺放大验证工作；全国人参种质资源专项普查工作方面，公司与国家中药管理局中药资源中心、人参国际标准科技联盟、中科院北京基因组所、吉林省中医药管理局、长春中医药大学等多家单位合作，共同完成了全国人参种质资源普查工作；2015年8月北京中科紫鑫与英特尔公司取得共识，在新一代基因测序技术及应用领域达成合作伙伴关系，英特尔公司将围绕中科紫鑫测序仪和数据中心提供计算、存储和网络相关的技术支持和专家建议。2015年12月北京中科紫鑫应北方夜视科技集团有限公司的邀请，北京中科紫鑫团队赴夜视集团南京分公司进行参观考察，双方就基因测序仪检测芯片的研发、生产及更深层次技术合作签署长期战略合作协议。3、生产质量系统：公司在生产管理中坚持“安全第一、预防为主、综合治理”的方针，按照“谁主管、谁负责”、“分级管理、分线负责”的原则，确保了全年的安全生产。报告期内，公司高新技术企业通过了重新认定；公司人参系列化募投项目通化厂区于获得了由吉林省食品药品监督管理局颁发的新版《药品GMP证书》，自此公司四个人参系列募投厂区均已获得GMP认证，全面进入正式生产经营阶段。公司柳河医药产业园建设项目一期工程进展顺利，目前生产厂房框架基础建设基本完毕。2015年12月北京中科紫鑫在北京市北京经济技术开发区路东区购置了用于生产经营基因测序仪的土地房产，土地使用权面积为26,645平方米、地上构筑物所有权面积为48,966.95平方米，已建成地上建筑布局合理，配套设施完备，已经满足基因测序仪项目研发升级及产品量产需求，为公司基因测序仪的产业化奠定了基础。4、销售系统方面：中成药产品方面处方药：处方药对在整个公司全盘销售，占有主导比例，因此处方药销售渠道是否稳固，对公司整体的营销态势，起决定性的作用。报告期内，紫鑫药业与全国3000多家各级医院、1000多家大型医药经销公司合作处方药的销售。同时与“吉林大药房”、“辽宁成大”、“北京同仁堂”、“南京医药”、“上海大药房”、“云南鸿翔”、“广东大参林”等等超大型连锁医药零售公司合作，已经在全国建立起强大、稳定的销售网络。基本药物：报告期内，公司承接了前期的工作，大力开展了基本药物的市场开发，抓住了国家支持推广基本药物使用的契机，在安徽、四川、江苏、浙江、安徽、广东、天津、河南、河北等基本药物制度实施较好的地区，推广了二级以上医院以原有地区销售团队为核心，基层医疗机构利用县级销售区域为单位，通过原地区业务员进行精细化招商的多层次销售通路共同开发的销售网络建设模式，取得很好的效果。公司有“藿胆片”为代表的26个产品被遴选进目录，这对公司在基层医疗机构的药品销售中，给出了强大的政策支持。是公司的基本药物品种，迅速的占领了基层医疗机构的市场份额。OTC零售：报告期内在强化原有处方药模式的基础上，经过2015年上半年的组织和筹备，2015年7月公司成立OTC事业部，在全国建立21个省级办事处，招聘斤300人的地级销售经理，10月份-12月份每个省都已经召开了省级和地级的推广会议，前期工作取得阶段性的成功。OTC市场销售坚持与“全国百强连锁药房”合作，在云南、贵州、甘肃、四川、广东、河北、河南等地区选择终端占有率较高的主流连锁合作。从目前的合作情况来看，合作产品线越来越广，销售业绩已取得初步成果。低价药物：2014年6月国家颁布了《低价药品目录》，我公司产品有45个文号包括在内，对下一步基层医疗机构用药的数量增长有很好的提升。在前期已经开始的河南、河北等地区的低价药物采购项目中，都以较为理想的价格入围，为2016年的全盘销售奠定了基础。人参产品方面：公司人参粗加工产品保持了稳定的销售；人参深加工产品方面，公司销售通过整个团队的共同努力，在队伍组建、渠道铺设、产品招商、区域拓展和品牌建设等一系列重要工作方面都取得了一定的成效和进展，特别是在核心市场建设、外围市场布局和专卖店体系拓展方面取得了突出进展，公司通过直营和客户联营的方式进行专卖店体系的拓展，在长春、东北、华南、华东、华中等重点区域进行产品招商工作，通过在重点区域先布局几个点，再逐步扩展成面的方式开展渠道建设工作，新建洛阳店、荆州店、沈阳店、台州店等加盟专卖店和专柜共9家、商超渠道新开发店面25家、参茸和药店渠道新开发店面122家。5、资本市场方面非公开发行股票事项：2014年9月3日，公司第五届董事会第十八次会议审议通过了公司非公开发行股票相关议案；2014年9月19日，公司2014年第三次临时股东大会审议通过了公司非公开发行股票相关议案。2015年4月13日，公司收到中国证券监督管理委员会（以下简称“中国证监会”）出具的《中国证监会行政许可申请受理通知书》（150651号）。中国证监会依法对公司提交的《上市公司非公开发行股票》行政许可申请材料进行了审查。认为申请材料齐全，符合法定形式，决定对行政许可申请予以受理。2015年9月23日，中国证监会发行审核委员会对公司非公开发行股票的申请进行了审核。根据会议审核结果，公司本次非公开发行股票的申请获得审核通过。2015年11月2日，中国证监会向公司下发了《关于核准吉林紫鑫药业股份有限公司非公开发行股票的批复》（证监许可【2015】2409号）。2016年4月13日，公司与东吴证券依据《股份认购合同》向认购对象仲桂兰、上海红樱资产管理有限公司、北京富徳昊邦投资中心（有限合伙）、李自英、佛山市科技孵化合伙企业（有限合伙）、郭华发出了《缴款通知书》，通知各认购对象于2016年4月14日15:00之前将应缴纳的认购款足额汇入发行人与东吴证券指定的收款银行账户。截至2016年4月14日15时，东吴证券已实际收到认购人仲桂兰、上海红樱资产管理有限公司、北京富徳昊邦投资中心（有限合伙）、佛山市科技孵化合伙企业（有限合伙）、郭华在指定账户缴存的认购资金累计1,599,999,949.36元。根据《股份认购合同》，本次发行认购人李自英应认购数量31,847,133股,实际认购数量0股。2016年4月16日，中准会计师事务所（特殊普通合伙）以中准验字[2016]第1068号《验证报告》验证，截至2016年4月15日，公司本次非公开发行（A股）股票实际发行人民币普通股127,388,531股，每股发行价格12.56元，共计募集货币资金人民币1,599,999,949.36元，扣除各项发行费用33,247,387.52元且不包括人民币普通股（A股）发行申购资金于冻结期间产生的利息收入，实际募集资金净额为1,566,752,561.84元。其中新增注册资本127,388,531.00元整，增加资本公积1,439,364,030.84元。2016年4月19日，公司对本次发行的股权在中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司办理了股份登记托管手续。新增股份上市日为2016年4月29日。维护资本市场事项：2015年下半年A股市场出现非理性波动和系统性风险，同时基于对公司未来发展前景的信心以及对公司价值的认可，为促进公司持续、稳定、健康发展和维护公司全体股东的利益，公司、实际控制人及公司部分董事、高级管理人员拟采取以下措施，维护公司股价稳定、树立良好的市场形象。（1）公司部分董事、高级管理人员增持公司股票计划公司董事、董事会秘书兼副总经理钟云香；公司董事兼财务总监孙莉莉；公司销售副总经理徐大庆。自2015年7月7日起一个月内分别通过二级市场购买方式合计增持198,500股。（2）员工持股计划公司分别于2015年7月13日第五届董事会第二十九次会议（临时）、2015年7月29日2015年第二次临时股东大会审议通过了员工持股计划的相关议案，并于2016年1月28日通过二级市场购买的方式完成股票购买，购买数量为2,272,846股，本次员工持股计划所购买的股票锁定期为起12个月。二、主营业务分析1、概述参见“管理层讨论与分析”中的“一、概述”相关内容。2、收入与成本（1）营业收入构成单位：元（2）占公司营业收入或营业利润10%以上的行业、产品或地区情况√适用□不适用单位：元公司主营业务数据统计口径在报告期发生调整的情况下，公司最近1年按报告期末口径调整后的主营业务数据□适用√不适用（3）公司实物销售收入是否大于劳务收入√是□否相关数据同比发生变动30%以上的原因说明√适用□不适用1.人参粗加工产品销售量较上年同比减少35.97%，主要原因系本年人参粗加工产品的销售减少所致。2.人参粗加工产品生产量较上年同比减少71.89%，主要原因系本年减少生产所致。3.人参深加工产品销售量较上年同比增加187.15%，主要原因系本年加大了原有产品的销售力度，同时也加强了新产品的生产和销售所致。4.人参深加工产品生产量较上年同比增加65.73%，主要原因系市场需求量增加，加强新产品的生产所致。（4）公司已签订的重大销售合同截至本报告期的履行情况□适用√不适用（5）营业成本构成行业和产品分类单位：元单位：元说明（6）报告期内合并范围是否发生变动□是√否（7）公司报告期内业务、产品或服务发生重大变化或调整有关情况□适用√不适用（8）主要销售客户和主要供应商情况公司主要销售客户情况公司前5大客户资料主要客户其他情况说明□适用√不适用公司主要供应商情况公司前5名供应商资料主要供应商其他情况说明√适用□不适用公司及公司董、监、高、控股股东、实际控制人及其关联方与上述供应商不存在关联关系。3、费用单位：元4、研发投入√适用□不适用报告期内，公司研发投入34,965,632.68元，占2015年经审计净资产的1.74%，占营业收入的5.52%。公司研发投入情况研发投入总额占营业收入的比重较上年发生显着变化的原因□适用√不适用研发投入资本化率大幅变动的原因及其合理性说明√适用□不适用研发投入资本化的金额本期较上期增长569.38%原因系基因测序项目投入增加所致。5、现金流单位：元相关数据同比发生重大变动的主要影响因素说明√适用□不适用经营活动产生的现金流量净额相较上年增加4,604.33%，主要原因为本期销售回款增加所致。投资活动产生的现金流量净额相较上年减少440.63%，主要原因为购置固定资产和其他长期资产支出增加所致。筹资活动产生的现金流量净额相较上年增加792.14%，主要原因为本年银行贷款增加所致。现金及现金等价物净增加额相较上年增加2,446.61%，主要原因为本期销售回款及银行借款增加所致。报告期内公司经营活动产生的现金净流量与本年度净利润存在重大差异的原因说明□适用√不适用三、非主营业务分析√适用□不适用单位：元四、资产及负债状况分析1、资产构成重大变动情况单位：元2、以公允价值计量的资产和负债□适用√不适用五、投资状况分析1、总体情况√适用□不适用2、报告期内获取的重大的股权投资情况□适用√不适用3、报告期内正在进行的重大的非股权投资情况√适用□不适用单位：元4、以公允价值计量的金融资产□适用√不适用5、募集资金使用情况√适用□不适用（1）募集资金总体使用情况√适用□不适用单位：万元用金额994,163,299.36元（含永久补充流动资金89,056,867.19元）,尚未使用的募集资金余额为0.00元。（2）募集资金承诺项目情况√适用□不适用单位：万元，，、，（3）募集资金变更项目情况□适用√不适用公司报告期不存在募集资金变更项目情况。六、重大资产和股权出售1、出售重大资产情况□适用√不适用公司报告期未出售重大资产。2、出售重大股权情况□适用√不适用七、主要控股参股公司分析√适用□不适用主要子公司及对公司净利润影响达10%以上的参股公司情况单位：元坚果、豆制品、报告期内取得和处置子公司的情况□适用√不适用主要控股参股公司情况说明八、公司控制的结构化主体情况□适用√不适用九、公司未来发展的展望（一）公司发展战略公司未来三年发展战略为中成药、人参产业、基因测序仪三大产业齐头发展。公司以中成药发展为企业的立足之本，以中药现代化为目标，促使中药更好、更便捷地走进生活，服务大众的身体健康；继承与创新相结合，提升技术创新能力，加快品牌发展，占有更高市场份额，积极履行企业社会责任，与各相关方和谐共进。人参产业作为企业未来发展的排头兵，将依托公司的先进加工技术，积极开展关键技术攻关，实现合理的结构调整，提升人参产品的品质，使紫鑫人参成为国际、国内知名品牌，进一步提高核心竞争力，为提高人类生活品质做出应尽的社会责任。基因测序产业是一个在国内新兴和朝阳的产业，紫鑫药业与中国科学院北京基因组研究所共同研发的国产化第二代测序仪将缓解测序仪核心技术受制于国外公司的现状，在未来时间里，实现甲级以上医院的普及使用，降低基因检测成本，为国人健康提供有效帮助。公司通过进一步加大对药品、人参食品、保健品、基因测序仪的研发投入，坚持自主创新，不断提高药品、人参食品、保健品、基因测序仪的质量标准，扩充产能储备；通过扩大产能，完善产品结构，丰富各类产品线，迅速占领市场，提高产品的市场份额；通过持续建设和完善市场营销网络，加大对市场的投入，进一步完善营销人员的专业结构，提升品牌专业形象；通过人才引进、管理创新、完善公司治理结构、优化人力资源管理等手段，努力提高公司的经营决策水平；保证公司核心产品的稳步提升，提高营销网络运行效率，为公司发展提供稳定的现金流支持。（二）业务发展目标1、中成药发展目标公司将继续坚持“科学管理，挖潜增效”的既定原则和“以品树人、以德酿药”的企业文化为指引牢牢抓住中成药发展这一主线，以心脑血管、抗肿瘤等药品为主攻方向，通过与科研机构、大专院校强强合作的方式开发新药，形成公司独特的竞争优势，进一步加大对研发的投入。同时公司将通过资本运营与生产经营并举，通过收购、并购参股等形式，有计划、有步骤、有目标积极稳妥的收购一些优良药品品种，进而实现公司的持续健康发展。2、人参食品发展目标人参（人工种植）已被卫生部批准为新资源食品，随着大众对健康的关注日益强烈，人参食品、保健品的需求量也将大幅提升。2009年公司进军人参产业，经历了五年的发展，公司已经研发出500余个人参食品、保健品、化妆品等品种，目前已将数十款人参产品推向市场，以人参果蔬发酵饮料、参呼吸饮料、玉红颜红参阿胶糕、鲜人参蜜片等为代表的产品已经在得到了消费者的好评。公司将会以长春为中心，广告投入辐射东北三省，同时在南方省份打造5—10个样板市场，将公司人参深加工产品逐渐推向全国市场。未来人参产业作为企业的主要利润增长点，公司将采用研发—生产—销售全程无缝对接的模式，以销售为导向，研发出更多适合消费者的人参品种。公司的战略是将研发出全系列的人参品种，根据市场需求，将不同的人参品种在未来5年内全部推向市场，进一步提高人参产业在市场的占有率，进一步巩固人参产业龙头企业的地位。3、基因测序产业发展目标目前公司研发的基因测序仪是国内第一台能够达到和部分超越国际主流设备技术指标的国产化第二代测序仪，且成本低于进口设备的1/2以上，应用成本低于进口设备的1/3以上。基因测序的技术团队为中科院北京基因组研究所核心团队，多年来从事基因组学与生物信息学基础研究和应用开发工作，具备充分的技术服务专业基础，技术已经达到国际一流水平。基因测序仪的用途：传染性疾病的预防、控制和诊疗，生物恐怖因子、食源性致病因子和转基因成分鉴定，口岸卫生和有害生物防御性检疫，以及针对人类遗传多样性而产生的疾病早期预警和个体化用药相关基因的检测分析等。该系统的国产化可以极大程度降低相关科研机构在设备试剂上的投入，减轻对国外厂商的依赖和高额资金负担，提高科研经费利用效率。（三）公司未来发展计划（1）技术开发和创新公司将通过持续开展技术开发和创新以保证产品的技术和质量优势。公司将利用新工艺、新技术、新材料、新设备对现有产品不断的进行改造升级，严格按照GMP、GSP要求进行生产，提高产品质量、降低原材料和能源的消耗，提高生产过程的自动化水平，优化和更新生产工艺。公司将加大科研队伍的建设力度，从资金、政策给以极大的扶持力度，注重提升现有科研人员的质素，同时加大引进高素质人才充实到科研人员队伍中。公司将加强与外部科研机构的合作，充分利用外脑的优势，提高科研技术开发水平，实现公司可持续快速的发展。在开展技术开发和创新的同时，公司将注重保护和完善知识产品体系，通过申请专利、签订《保密协议》和提高科研人员薪酬待遇等激励方法进行对技术开发和创新成果的保密性。（2）产品的开发计划公司仍将坚持规划一代、研发一代、储备一代、生产一代的原则，坚持中成药发展、人参产业发展、基因测序仪产业发展三条主线同时走路的方式。加大处方药研发力度，争取在未来3—5年内研发出3—5个国家一类新药。深挖人参的药用、食用功效，对人参食品要坚持以市场为导向，建立快速反应机制，在推出产品之前，要建立好流通网络渠道。基因测序方面，将已经研发成功的二代基因测序仪进行批量生产的同时，组织技术人员对三代测序仪的技术攻关，力争在3年内成功研发出第三代测序仪，抢占国际市场。（3）市场开拓计划在市场开拓方面，公司一直坚持采取“品种树立品牌、品牌带动品种”的策略。公司中成药的市场已经形成了较为完善的销售渠道，紫鑫品牌已经得到了市场的认可。未来几年公司将大力巩固药品销售市场，积极参加各地方政府、医院组织的招标会，进一步提高公司的市场占有率。人参产品在初期发展过程中，公司将利用几个科技含量高、易取得消费者认可的主力品种提升企业的知名度，在品牌形象初步树立后，带动公司已经研发出的500多个人参食品、保健品品种按照市场的需求分批次的推向市场。人参产品的销售模式针对不同的产品，相应采用灵活的销售方式。目前，公司人参专卖店基本形成了以在吉林省内重点城市和旅游景点开设专卖店和拓展全国重点城市机场专卖店渠道的开拓思路，并且已基本完成省内专卖店的布局，正积极推进全国机场专卖店的相关工作。省外市场则以全国专卖店渠道的开拓为主，外加参呼吸产品在省内和省外的招商来实现销售目标，目前已经在长三角等经济发达的南方地区基本完成了参呼吸产品经销商和专卖店渠道意向客户的布局工作，在大连等北方发达城市也已经完成了招商建店工作，并以此为样板开始在北方重点地区的布局。未来，公司将坚持“立足吉林，经略东北，辐射全国”策略，以长春作为核心市场进行精耕细作，打造成样板市场进行示范推广；将吉林、松原、延吉等省内外阜城市作为重点市场进行运作，集中资源以点带面循序渐进，力求扎实稳妥推进，夯实本省市场基础；将沈阳、大连、哈尔滨等东北重点城市作为潜力市场积极拓展，挖掘东北三省的市场潜力；将杭州、上海、苏州等南方城市和天津、银川、西安等北方城市作为开拓市场，通过经销商资源进行分渠道的推广拓展，结合相关区域的重要展会招商等方式进行全国重点区域的辐射和开拓。基因测序仪产业的市场主要是面向国家三甲医院、体检中心以及科研机构，测序仪的销售不是单纯销售仪器，而是售后的一系列保证服务，公司将有针对性的培训专业人才，为客户提供良好的售后保证服务，让公司的服务成为口碑。（4）人力资源发展计划根据公司发展规划，未来两年公司将增强处方药的研发，积极开拓人参销售渠道，大力研制基因测序仪，为保证上述项目的顺利实施和满足正常生产运营的需要，公司计划加大对生产、销售、管理、研发等人员的引进，并通过在职培训、脱产学习等多种方式，加强公司后备生产经营管理、技术研发等人才的培养，满足公司快速发展中对相关人才的迫切需求。（四）、可能面对的风险1、新产品开发风险由于新药产品开发从研制、临床试验报批到投产的周期长、环节多、投入大，新药研发风险较大。根据《药品注册管理办法》等法规的相关规定，新药注册一般需经过临床前基础工作、新药临床研究审批、新药生产审批等阶段，如果最终未能通过新药注册审批，则可能导致新药研发失败，进而影响到公司前期投入的回收和经济效益的实现。另外，如果公司新药不能很好适应不断变化的市场需求，或者开发的新药未能很快被市场接受，将加大公司的运营成本，对公司的盈利水平和未来发展产生一定影响。2、规模快速扩张带来的管理风险公司在历经十五年的发展过程中，已积累了一定的管理经验并培养出一批管理人员。随着募集资金投资项目的逐步实施，公司的资产和业务规模都将迅速扩大。规模快速扩张将使管理任务加重、管理难度加大。若公司的组织模式、管理制度和人员不能适应公司的快速发展，将会给公司的发展带来不利影响。3、新增固定资产折旧及净资产收益率下降的风险募集资金投资项目完工后，公司固定资产将有较大幅度的增加，产生的折旧费用将会有所增加，从而增加公司生产经营的成本。如果市场出现变化或者出现其他事先无法预期的情况导致新增产能的效益情况未达到预期目标，折旧费用的增加将对公司未来整体经营业绩造成一定影响。4、原材料风险如果公司不能保证充足的原材料供应，将导致公司总产能无法完全释放，给公司的主营业务收入和募投项目的预期效益带来不利影响。而原材料供应不足导致的价格波动将造成公司采购成本的攀升，进而影响公司的经营业绩。5、销售风险随着公司人参食品新品种不断推出，产品种类的增加和整体产能的扩张也将为公司的销售能力带来新的挑战，部分产品在市场投放方式、销售渠道、销售模式上与公司现有的中成药存在一定的区别，销售额能否同步增长面临着营销投入和网络建设的制约。公司如果不能在产品品质、资金投入、销售策略等方面取得竞争优势，将影响到公司的营业收入和整体业绩。6、人才储备风险随着公司发展过程中产品多样化的逐步体现及产能的不断扩张，对人才队伍的数量、质量与专业构成等方面都提出了更高的要求。另外，随着中药产业的发展以及行业内竞争的加剧，对企业技术研发能力将推出更高要求。如果公司不能采取有效的措施进一步充实人才队伍并提高科技实力，将对公司未来的发展带来一定制约。十、接待调研、沟通、采访等活动1、报告期内接待调研、沟通、采访等活动登记表√适用□不适用

标签数量：102