第四节经营情况讨论与分析一、概述2020年是“十三五”收官之年，医药卫生体制改革进入深水区，以集中采购为突破口，深化卫生体制改革成为当前明确的改革思路。国家医疗保障局开展了“4+7”、“扩围”的药品国家联采带量采购试点，2020年紧接着推出第二、三批国家联采；2021年2月也完成了第四批药品国家联采。药品集中采购成为现阶段和未来影响医药行业最重要的政策之一。随着新修订的《药品管理法》的实施和药品上市许可持有人制度的落地，上市许可和生产许可独立，优化资源，有利于药品研发和创新。围绕医药行业监管机构、医药、医疗、医保、流通等系列改革政策频繁发布，在宏观经济环境和医药行业环境不断变化的背景下，公司董事会和管理层结合公司实际情况，采取了一系列措施，积极复工复产，外抓市场，内抓管理，不断进行突破，确保公司可持续发展。2020年，受新冠肺炎疫情等影响，报告期内公司实现营业收入74,123.73万元，同比下降16.48%，实现归属于上市公司股东的净利润10,614.64万元，同比下降34.63%。2020年，公司战略实施情况如下：在生产质量方面，公司生产部门围绕年度经营目标，以市场需求为导向，继续完善生产计划，合理安排生产任务，提升生产综合效力。持续推进旧车间改造及新综合制剂大楼南区口服液改造项目，通过新设备采购、车间改造，持续提升生产的自动化、智能化水平。同时公司切实强化安全质量日常管理，严格执行新版GMP要求，加强生产各环节的管理，实现安全、质量事故追责常态化，通过落实现场安全生产管理责任制，确保公司现场安全管理不留死角。围绕着风险控制、持续改进、规范工作、质量第一的管理思路，持续提升质量控制的准确性、质量保证的预见性及风险控制能力，确保产品质量稳定性，有效防控安全、质量风险。报告期内，公司持续组织开展技术改进、技术攻关活动，通过各项技术攻关和产品工艺的改进，对工艺规程和岗位操作规程进行细化，对设备提出技改建议和方案，提高稳定产品质量的同时也降低了生产成本，为产品的生产和使用安全提供了基本保障。报告期内，公司先后接受2次省级药监部门组织的专项或综合检查，均顺利通过。在产品营销方面，公司的营销改革围绕医药环境变化而不断地充实、调整和完善。公司持续优化产品结构，继续做大主导产品市场，同时加大其它优质产品的营销投入，实现新产品销售突破。把握好四磨汤口服液安全性再评价成果和天麻醒脑胶囊进入国家医保目录的契机，持续提高主导产品销量。在加强银杏叶、缩泉胶囊等梯队建设的同时，重振造影剂销售。进一步强化专业化分工，将造影剂系列产品和康佰佳的代理品种——肠胃宁片、汉森制药和永孜堂制药的普药产品分列出来，将原有的四大业务板块扩充为六大业务板块，实现营销要素的更优组合。通过市场调研与分析，为营销战略及战术的制定提供智力支持；建立产品合理、科学的市场定位和市场细分；通过学术推广，在满足客户需求的同时为企业实现盈利和创造价值；通过营销策划与市场推广，提高品牌知名度，逐步形成品牌美誉度及忠诚度，为实现营销目标提供支持。规范市场操作行为，理顺代理和自营两种市场操作关系，保护好市场秩序，维护好市场价格，做好控销大文章。在产品研发方面，公司不断加大科研投入，报告期内，公司已开展多个产品的一致性评价，且在化药一致性评价项目上取得阶段性进展和成果，其中卡托普利片于2020年3月通过仿制药质量和疗效一致性评价；碘海醇注射液完成处方工艺研究；异烟肼片和维生素B2片已启动一致性评价。启动乌金片、舒筋定痛片质量标准研究和天麻醒脑口服液成药性评价研究。参七心疏胶囊获得国家发明专利，被列为国家中药保护品种。在安全环保方面，公司非常重视生产安全和环境保护，将安全生产和环保工作提到了前所未有的高度，进一步明确各级领导、各个部门以及员工的安全环保责任。把有效落实安全措施作为安全管理的切入点，把安全生产和环保现场管理工作当作重中之重抓紧抓实抓好。公司根据生产计划安排、生产区域和生产环节不同特点等情况，制订了相应的管理措施，针对不同情况提出了相应的防范措施和危险点分析，确保每项工作、每个流程、每个细节有效落地，强化各个基层岗位的安全环保工作责任。报告期公司坚持“安全第一，预防第一，全员参与，持续改进”的安全方针。强化现场监督监管，深化隐患排查治理，2020全年死亡和等级工伤事故为零，实现了企业安全发展。同时加大环境保护资金投入，环保持续改善，顺利通过环保部门组织的多次环保检查和验收工作。在内部管理方面，加强企业内部治理，根据公司制度建设要求并结合公司实际情况，完善了合同管理规定等多项制度，通过推行“精准管理”理念，明确岗位职责，紧盯制度，重在落实；开展降本增效，加强成本管控和预算管控；注重人才培养，强化职能部门履职和绩效考核，实现有效激励，继续完善人力资源管理体系，建立以绩效为导向的薪酬和考核体系，通过适当激励留住人才，促进公司健康发展。进一步加强对公司规章制度执行情况的监督，分行政和生产两组，由公司分管领导带领职能部门人员，每周通过现场检查的方式，针对检查中的问题给予情况通报，督促和帮助问题的整改，公司工作环境得到不断改进。报告期内，重点进行了现有绩效管理制度的完善，围绕安全、质量、成本等关键指标建立了量化考核指标体系。二、主营业务分析1、概述参见“经营情况讨论与分析”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2020年2019年同比增减金额占营业收入比重金额占营业收入比重营业收入合计741,237,325.38100%887,490,963.28100%-16.48%分行业医药工业739,967,688.2399.83%886,175,529.0499.85%-16.50%其他1,269,637.150.17%1,315,434.240.15%-3.48%分产品四磨汤口服液373,738,391.5450.42%511,801,458.5757.67%-26.98%愈伤灵胶囊9,176,503.661.24%10,603,969.441.19%-13.46%银杏叶胶囊61,860,375.698.35%80,416,415.809.06%-23.07%缩泉胶囊60,385,963.618.15%64,237,493.187.24%-6.00%天麻醒脑胶囊99,521,676.2013.43%75,810,352.158.54%31.28%肠胃宁24,365,909.213.29%20,088,606.472.26%21.29%利胆止痛胶囊6,379,157.710.86%6,101,498.130.69%4.55%胃肠灵胶囊2,338,863.620.32%5,133,001.120.58%-54.43%固体口服制剂65,678,317.248.86%75,724,667.288.53%-13.27%液体口服制剂1,283,458.610.17%注射剂35,131,715.794.74%36,112,645.784.07%-2.72%其他1,376,992.500.17%1,460,855.360.17%-5.74%分地区华东区133,884,973.1218.06%165,719,947.7218.67%-19.21%中南区335,721,698.2945.30%421,279,673.6547.48%-20.31%华北区87,276,037.2111.77%101,202,220.2611.40%-13.76%西南区110,650,679.3614.93%113,507,232.0612.79%-2.52%东北区26,539,701.243.58%34,460,849.963.88%-22.99%西北区47,164,236.166.36%51,321,039.635.78%-8.10%（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：元营业收入营业成本毛利率营业收入比上年同期增减营业成本比上年同期增减毛利率比上年同期增减分行业医药工业739,967,688.23219,968,917.0970.27%-16.50%-5.34%-3.51%分产品四磨汤口服液373,738,391.54101,997,071.8772.71%-26.98%-18.86%-2.73%天麻醒脑胶囊99,521,676.2020,788,247.4879.11%31.28%35.40%-0.64%分地区华东区133,884,973.1232,856,099.8275.46%-19.21%-15.60%-1.05%中南区335,721,698.29108,913,070.1267.56%-20.31%-0.56%-6.44%华北区87,276,037.2122,073,005.9974.71%-13.76%-18.37%1.43%西南区110,650,679.3633,994,653.4869.28%-2.52%6.84%-2.69%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□否行业分类项目单位2020年2019年同比增减医药行业销售量元739,967,688.23886,175,529.04-16.50%生产量元748,706,143.76861,312,173.79-13.07%库存量元25,658,659.6816,360,435.7156.83%相关数据同比发生变动30%以上的原因说明√适用□不适用库存量较去年同比增长56.83%主要系上年度春节在次年1月份，客户为保证春节期间不断货，在年前积极备货所致。（5）营业成本构成行业和产品分类单位：元行业分类项目2020年2019年同比增减金额占营业成本比重金额占营业成本比重医药工业原材料150,334,781.0268.34%163,439,831.3270.33%-8.02%医药工业制造费用43,531,117.8019.79%43,269,847.7618.62%0.60%医药工业人工工资18,038,469.138.20%18,960,676.288.16%-4.86%医药工业燃料、动力8,064,549.143.67%6,713,644.532.89%20.12%单位：元产品分类项目2020年2019年同比增减金额占营业成本比重金额占营业成本比重固体口服制剂原材料65,717,090.1669.06%62,049,294.3968.48%5.91%固体口服制剂制造费用17,828,941.6018.73%20,163,351.6222.25%-11.58%固体口服制剂人工工资7,638,984.598.03%5,501,292.226.07%38.86%固体口服制剂燃料、动力3,973,678.064.18%2,893,104.183.19%37.35%液体口服制剂原材料64,856,008.5562.72%88,081,717.8270.07%-26.37%液体口服制剂制造费用26,058,217.7225.20%21,470,468.6817.08%21.37%液体口服制剂人工工资9,978,642.909.65%12,608,243.6110.03%-20.86%液体口服制剂燃料、动力2,512,756.712.43%3,544,890.032.82%-29.12%注射剂原材料19,954,970.5994.67%13,261,488.9183.23%50.47%注射剂制造费用771,471.353.66%1,598,134.4910.03%-51.73%注射剂人工工资282,451.261.34%798,270.575.01%-64.62%注射剂燃料、动力69,558.890.33%275,650.321.73%-74.77%蓝莓原材料66,109.5320.27%47,330.2034.27%39.68%蓝莓制造费用227,355.4869.71%37,892.9727.44%499.99%蓝莓人工工资32,679.7010.02%52,869.8838.29%-38.19%（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（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（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前五名客户合计销售金额（元）121,394,886.07前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例16.40%前五名客户销售额中关联方销售额占年度销售总额比例0.00%公司前5大客户资料序号客户名称销售额（元）占年度销售总额比例1客户132,245,892.654.36%2客户227,012,481.213.65%3客户324,654,753.473.33%4客户419,481,224.682.63%5客户518,000,534.062.43%合计--121,394,886.0716.40%主要客户其他情况说明□适用√不适用公司主要供应商情况前五名供应商合计采购金额（元）52,939,455.73前五名供应商合计采购金额占年度采购总额比例32.90%前五名供应商采购额中关联方采购额占年度采购总额比例0.00%公司前5名供应商资料序号供应商名称采购额（元）占年度采购总额比例1供应商118,840,519.6411.71%2供应商29,093,036.015.65%3供应商38,916,814.095.54%4供应商48,096,829.335.03%5供应商57,992,256.664.97%合计--52,939,455.7332.90%主要供应商其他情况说明□适用√不适用3、费用单位：元2020年2019年同比增减重大变动说明销售费用334,014,013.96361,599,920.25-7.63%管理费用56,545,730.1652,591,382.817.52%财务费用6,367,805.569,816,912.64-35.13%财务费用较上年下降35.13%，主要原因是银行贷款较上年减少，其对应的利息支出减少所致。研发费用31,226,653.3033,451,369.30-6.65%4、研发投入√适用□不适用报告期内，公司投入科研经费31,627,384.18元，在仿制药一致性评价、现有产品二次开发方面取得一定研发成果，提升了企业核心竞争力。报告期内，获得一致性评价补充申请批件1项。公司研发投入情况2020年2019年变动比例研发人员数量（人）20915832.28%研发人员数量占比13.83%10.12%3.71%研发投入金额（元）31,627,384.1833,618,520.29-5.92%研发投入占营业收入比例4.27%3.79%0.48%研发投入资本化的金额（元）400,730.88167,150.99139.74%资本化研发投入占研发投入的比例1.27%0.50%0.77%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5、现金流单位：元项目2020年2019年同比增减经营活动现金流入小计928,727,357.42976,332,410.41-4.88%经营活动现金流出小计765,222,191.77808,544,302.90-5.36%经营活动产生的现金流量净额163,505,165.65167,788,107.51-2.55%投资活动现金流入小计35,748,851.8120,474,209.6674.60%投资活动现金流出小计154,322,719.4675,710,585.59103.83%投资活动产生的现金流量净额-118,573,867.65-55,236,375.93-114.67%筹资活动现金流入小计178,201,837.65190,999,105.67-6.70%筹资活动现金流出小计236,182,776.29269,656,066.51-12.41%筹资活动产生的现金流量净额-57,980,938.64-78,656,960.8426.29%现金及现金等价物净增加额-13,049,640.6433,894,770.74-138.50%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1．投资活动产生的现金流量净额较上年减少63,337,491.72元，下降114.67%，主要原因是母公司支付长沙三银房地产开发有限公司购房款62,771,985.88元所致。2．现金及现金等价物净增加额较上年减少46,944,411.38元，下降138.50%，主要原因是报告期经营活动产生的现金流量净额较上年减少4,282,941.86元，投资活动产生的现金流量净额较上年减少63,337,491.72元，筹资活动产生的现金流量净额较上年增加20,676,022.20元所致。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：元金额占利润总额比例形成原因说明是否具有可持续性投资收益53,866,843.5945.79%主要系按权益法核算的湖南三湘银行股份有限公司的投资收益。资产减值26,145,855.9522.23%主要系云南永孜堂制药有限公司商誉减值损失。否营业外收入548,758.490.47%否营业外支出2,107,263.571.79%否四、资产及负债状况分析1、资产构成重大变动情况公司2020年起首次执行新收入准则或新租赁准则且调整执行当年年初财务报表相关项目适用单位：元2020年末2020年初比重增减重大变动说明金额占总资产比例金额占总资产比例货币资金103,560,870.275.48%116,610,510.916.19%-0.71%应收账款207,864,498.0111.01%274,774,541.2214.59%-3.58%存货84,428,766.984.47%85,422,380.744.54%-0.07%投资性房地产3,419,081.250.18%0.00%0.18%长期股权投资628,386,678.0833.27%578,687,218.1430.73%2.54%固定资产452,198,788.2723.94%477,995,505.8725.39%-1.45%在建工程26,723,193.021.41%11,430,725.650.61%0.80%在建工程较年初增加15,292,467.37元，增长133.78%，主要原因系母公司老厂化验室及车间改造工程持续投入及子公司云南永孜堂制药有限公司的办公楼转入在建工程进行装修所致。短期借款178,000,000.009.42%190,800,000.0010.13%-0.71%预付款项2,411,769.360.13%1,667,921.230.09%0.04%预付款项较年初增加743,848.13元，增长44.60%，主要原因是报告期预付西藏如昕药业有限公司材料款646,069.00元所致。其他应收款35,147,483.661.86%1,680,003.250.09%1.77%其他应收款较年初增加33,467,480.41元，增长1992.11%，主要原因是报告期支付益阳市龙岭建设投资有限公司土地保证款23,600,000.00元所致。其他流动资产24,287,583.871.29%39,652,013.242.11%-0.82%其他流动资产较年初减少15,364,429.37元，下降38.75%，主要原因是子公司云南永孜堂制药有限公司购买的中国银行保本理财产品20,000,000.00元报告期到期赎回所致。递延所得税资产2,364,144.850.13%1,745,599.690.09%0.04%递延所得税资产较年初增加618,545.16元，增长35.43%，主要原因是报告期收到的与资产相关的政府补助增加，计提的递延所得税资产相应增加所致。其他非流动资产79,497,664.864.21%14,345,658.670.76%3.45%其他非流动资产较年初增加65,152,006.19元，增长454.16%，主要原因是报告期预付长沙三银房地产开发有限公司购房款62,771,985.88元所致。2、以公允价值计量的资产和负债□适用√不适用3、截至报告期末的资产权利受限情况无五、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4、金融资产投资（1）证券投资情况□适用√不适用公司报告期不存在证券投资。（2）衍生品投资情况□适用√不适用公司报告期不存在衍生品投资。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：万元募集年份募集方式募集资金总额本期已使用募集资金总额已累计使用募集资金总额报告期内变更用途的募集资金总额累计变更用途的募集资金总额累计变更用途的募集资金总额比例尚未使用募集资金总额尚未使用募集资金用途及去向闲置两年以上募集资金金额2020公开发行65,729.24069,708.44000.00%1,489.41公司将0.58万元存放于募集资金开户银行的活期账户内；1,488.83万元存放于募集资金开户银行的七日通知存款账户内。1,489.41合计--65,729.24069,708.44000.00%1,489.41--1,489.41募集资金总体使用情况说明（一）募集资金投资项目实际使用情况1、根据本公司2011年第二届董事会第三次会议审议通过的《关于使用部分超募资金永久性补充流动资金的议案》，公司使用超募资金30,000,000.00元永久性补充流动资金。2、口服液及胶囊生产线技术改造工程项目根据本公司2012年10月23日第二届董事会第十二次会议审议通过的《关于公司拟用部分超募资金对募集资金投资项目追加投资的议案》，公司使用超募资金对“口服液及胶囊生产线技术改造工程项目”追加投入130,823,000.00元，追加投资后该项目总投资额为286,256,000.00元。截止报告期末已投入285,545,853.82元。3、根据本公司2013年10月23日召开的第二届董事会第十六次会议通过的《关于使用部分超募资金收购云南永孜堂制药有限公司80%股权的议案》，公司于2013年11月份以超募资金282,000,000.00元收购云南永孜堂制药有限公司80%的股权。4、根据本公司2014年8月18日召开的第三届董事会第二次会议通过的《关于使用部分超募资金对公司旧车间进行GMP改造的议案》，公司使用超募资金49,280,000.00元对旧车间进行GMP改造，截止报告期末已投入使用37,001,256.20元。5、根据本公司2014年8月18日召开的第三届董事会第二次会议通过的《关于使用部分超募资金投资设立全资子公司的议案》，公司于2014年10月份以超募资金62,537,226.72元投资设立全资子公司，以建设中药材种植基地，开展中医药健康产业业务。（二）截至报告期末，募集资金专户余额情况截止2020年12月31日，公司募集资金存储专户资金余额为14,894,088.81元。（2）募集资金承诺项目情况√适用□不适用单位：万元承诺投资项目和超募资金投向是否已变更项目(含部分变更)募集资金承诺投资总额调整后投资总额(1)本报告期投入金额截至期末累计投入金额(2)截至期末投资进度(3)＝(2)/(1)项目达到预定可使用状态日期本报告期实现的效益是否达到预计效益项目可行性是否发生重大变化承诺投资项目口服液及胶囊生产线技术改造工程项目否15,543.328,625.628,554.5999.75%2013年12月01日4,459.62否否承诺投资项目小计--15,543.328,625.628,554.59----4,459.62----超募资金投向旧车间GMP改造4,9284,9283,700.1375.08%2015年12月收购云南永孜堂股权28,20028,20028,200100.00%2,565.79设立汉森健康产业（湖南）有限公司6,253.726,253.726,253.72100.00%-458.72补充流动资金（如有）--3,0003,0003,000100.00%--------超募资金投向小计--42,381.7242,381.7241,153.85----2,107.07----合计--57,925.0271,007.32069,708.44----6,566.69----未达到计划进度或预计收益的情况和原因（分具体项目）口服液及胶囊生产线技术改造工程项目未达到预计效益的主要原因：由于国内疫情、经济环境影响，加之建设期延长，募投项目的产能未能完全释放，同时受原材料上涨，劳动力成本上升的影响，各种生产成本的上升，影响投资项目效益。收购云南永孜堂股权、设立汉森健康产业（湖南）有限公司、旧车间GMP改造、使用超募资金补充流动资金，均未承诺项目效益。旧车间GMP改造项目无法单独核算效益：该项目内容包括平面布局调整、净化通风口调整、设备更新、车间内墙地面及彩钢板更新等，该项目的效益无法量化测算。公司使用募集资金对原厂旧车间进行新版GMP改造主要是为保障公司生产线符合《药品生产质量管理规范》（2010年版）的要求，有利于完善和提升公司质量管理体系。补充流动资金项目无法单独核算效益：该项目因实际投资于公司各个不同的资产组中，其预期收益体现在公司整体收益中，故无法单独核算效益。公司利用部分超募资金补充流动资金，有利于提高募集资金使用效率，降低公司财务费用，符合公司的发展要求。公司超募资金的使用没有与募集资金投资项目的实施计划相抵触，不影响募集资金投资项目的正常进行。项目可行性发生重大变化的情况说明无超募资金的金额、用途及使用进展情况适用经公司2011年第二届董事会第三次会议，审议通过了《关于使用部分超募资金永久性补充流动资金的议案》，公司于2011年7月使用超募资金3,000.00万元永久性补充流动资金。经公司2012年10月23日第二届董事会第十二次会议，审议通过了《关于公司拟用部分超募资金对募投项目追加投资的议案》，以部分超募资金对“口服液及胶囊生产线技术改造工程项目”追加投入13,082.30万元，该项目总投资额为28,625.60万元，截止报告期末累计投入28,554.59万元。经公司2013年10月23日第二届董事会第十六次会议，审议通过了《关于使用部分超募资金收购云南永孜堂制药有限公司80%股权的议案》，公司于2013年11月以超募资金28,200.00万元收购云南永孜堂制药有限公司80%的股权。经公司2014年8月18日第三届董事会第二次会议，审议通过了《关于使用部分超募资金对公司旧车间进行GMP改造的议案》，以超募资金4,928.00万元对旧车间进行GMP改造，截止报告期末已投入使用3700.13万元。经公司2014年8月18日第三届董事会第二次会议，审议通过了《关于使用部分超募资金投资设立全资子公司的议案》，公司于2014年10月份以超募资金6,253.72万元投资设立全资子公司，以建设中药材种植基地、开展中医药健康产业业务。募集资金投资项目实施地点变更情况不适用募集资金投资项目实施方式调整情况不适用募集资金投资项目先期投入及置换情况适用2010年度利用募集资金置换先期投入560.20万元，2011年、2012年、2013年、2014年、2015年、2016年、2017、2018、2019、2020年度无募集资金投资项目先期投入及置换情况。用闲置募集资金暂不适用时补充流动资金情况项目实施出现募集不适用资金结余的金额及原因尚未使用的募集资金用途及去向截至2020年12月31日，公司募集资金专户余额合计为1,489.41万元，公司将其中0.58万元存放于募集资金开户银行的活期账户内；1,488.83万元存放于募集资金开户银行的七日通知存款账户内。募集资金使用及披无露中存在的问题或其他情况（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：元公司名称公司类型主要业务注册资本总资产净资产营业收入营业利润净利润湖南汉森医药研究有限公司子公司药品研制12,980,000.0019,274,038.2811,869,207.332,949,860.21-44,836.24-44,343.10云南永孜堂制药有限公司子公司药品生产经营40,960,000.00266,768,879.50242,152,797.31167,135,621.3823,846,886.4525,657,888.40汉森健康产业（湖南）有限公司子公司医药产业园的建设、开发及投资200,000,000.0085,557,428.9567,747,469.14107,767.35-3,532,253.58-4,587,162.47湖南三湘银行股份有限公司参股公司金融服务业3,000,000,000.0057,069,913,749.003,783,573,842.001,389,219,806.00437,973,135.00366,816,531.00长沙三银参股公房地产开发经400,000,001,057,521,385,130,390.00-10,572,24-10,503,93房地产开发有限公司营0.00454.590.967.329.01司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1．湖南汉森医药研究有限公司营业利润同比下降184.22%，净利润同比下降183.43%，主要原因系受疫情影响导致营业收入下降，营业利润、净利润相应下降所致。2．汉森健康产业（湖南）有限公司净资产同比增长39.01%，主要原因系报告期注册资本增加23,600,000.00元所致，净利润同比下降56.76%，主要原因系生物资产-蓝莓死亡和计提减值准备所致。3．云南永孜堂制药有限公司营业收入同比增长35.34%，营业利润同比增长62.14%净利润同比增长40.65%，主要原因系公司主导产品天麻醒脑胶囊进入国家医保目录后，公司加大了其产品的推广力度，报告期天麻醒脑胶囊的销售收入达到了99,521,676.20元，占全年营业收入的13.43%，收入的增长带动了营业利润、净利润的增长所致。4．长沙三银房地产开发有限公司总资产同比增长131.9%,主要原因系项目预售阶段收到5.5亿的购房订金所致；营业利润同比下降160.88%，净利润同比下降159.19%，主要原因系2020年项目处于建设高峰期及项目预售开盘，期间费用同比支出金额大幅增加所致。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）行业发展趋势2020年，国内经济将面临下行压力，医疗卫生体制改革仍将不断深化。一方面，通过坚定不移地推动仿制药一致性评价和药品集中采购，促进仿制药价格的合理回归；另一方面，通过不断优化政策环境鼓励创新，促使医药企业向创新方向发展，进而推动其产品结构不断升级；此外，随着新版《药品管理法》，药品持有人制度等行业政策的加速推进，将进一步加快行业的兼并重组和医药企业的优胜劣汰，进而实现医药工业的转型升级。医药行业作为关系国计民生的重要行业，虽短期因政策调整和疫情影响增速放缓，但长期来看仍有巨大的增长空间，行业在分化中蕴藏着新的机会。（二）公司未来发展战略公司未来发展战略为把握医药产业发展的历史性机遇，依靠内生增长与外延发展“双轮驱动”，立足中成药主业，进行产业延伸和融合，继续做大四磨汤口服液市场，将其它优质产品做成明星级产品，以天麻醒脑胶囊为主，打造现代高原药第一品牌；积极发展大健康和医疗保健领域，产业延伸至中药材GAP基地建设、养老、医疗保健等上下游领域；融合金融产业，为公司未来发展提供业绩支撑，培育新的利润增长点，提升公司整体的竞争力。在继承保持原有优质业务的基础上，不断创新，加快品牌发展，提高资本运作收益，力争跻身中国医药行业50强，成为产品优势明显、核心竞争力突出、品牌影响广泛、社会美誉度高的全国领先的综合性医药企业。（三）下一年度的经营计划面对医药行业中出现的挑战，结合公司实际情况，2021年，公司在确保“四个安全”的前提下继续保持业绩合理稳定增长，持续提升企业运行质量。2021年的工作思路重点开展以下几项工作：1．确立创新驱动发展战略，积极探索适合汉森实际的高质量发展模式。“三个细分领域，沿着两个方向”实施精准创新。启动四磨汤口服液和天麻醒脑胶囊循证医学再评价研究，开展四磨汤新规格、天麻醒脑新剂型研究，进一步完善生产质量控制技术升级，深化大品种二次开发；筛选中药新药、中药经典名方、化药仿制药等新产品，完善产品布局，加大力度开发新产品；推进碘海醇注射液、维生素B2片、异烟肼片等一致性评价项目研究，加速仿制药一致性评价。2．突出抓好双向激励，提振营销战斗力。深化营销管理改革。落实各级主体责任，做到“守土有责、守土尽责、守土担责”，切实将工作落到实处。建立健全营销激励机制，激发营销人员的积极性。实行换岗流动制度，防止相关人员为追求短期目标而有损公司的长期利益，防止产生相应的裙带关系和“内部派系”现象，有效制约腐败现象的发生。设定考核指标体系，以此指标体系为标准对营销人员进行考核。加强对市场的监督和管理，坚决打击犯罪。在营销或者市场管理上，以提高销量为唯一己任。每一个区域、每一家终端、每一个产品都要有明确的责任人和目标。充分发挥人才资源中的“判断力资源”优势，通过不同的思维角度和工作作风激发市场活力，打造营销新模式、新业态、新团队。3．突出抓好质量体系建设，筑牢“四个安全”底线。公司要守住关乎企业整体运行和企业声誉、核心利益的底线。狠抓生产过程管理，抓住关键环节发力攻关，持续改进，各级管理人员和技术人员必须深入一线，主动履行现场检查监督和业务指导职责，加大日常检查频率和考核力度。要在确保安全底线的基础上持续优化相关指标。4．突出抓好人才引进、培养与使用，进一步激活人力资源。打通人才成长通道。一方面要深化校企合作，把技术人才、管理人才引进来。通过改进食宿条件，配套改进薪酬、考核、培训、晋升政策设计，确保人才引得进，留得住。另一方面要加强人才队伍建设，注重内部人才的培养。动员一切可以动员的力量，为人才提供交流学习的机会、展现自我的平台。建立管理和技术晋升双通道，建设一支专业水平高、综合能力强、富有创新精神的人才队伍，为高质量发展提供强大引擎。5．突出抓好智能化和数字化建设，为全面提升生产和管理效率创造条件。全面推行智能制造和数字化，建立数据基础。用互联网思维解决问题，加速各项技术向数字化、网络化、智能化转变，不断提升产业链、价值链，真正实现从量变到质变的飞跃。6．突出抓好投资项目筛选，培育新的经济增长点。公司按计划推进土地流转及基地建设，将中药材基地与文旅项目、康养项目有机结合。广开思路，引进有发展前景，有市场需求，能为健康产业锦上添花的项目。永孜堂大力拓展大健康产业项目，利用天麻纳入“药食同源”试点范围的机会，加大市场开发力度。公司将围绕上述年度经营目标及计划，扎实做好各项工作，竭力为广大患者提供更多安全可靠的好药，实现公司价值和股东利益最大化。（四）可能面对的风险及应对措施1．医药行业政策风险。公司所处的医药行业受国家相关政策的影响很大。随着国家对医药行业的管理力度不断加大。药品审批、质量监管、药品招标、公立医院改革、医保控费、仿制药一致性评价、药品带量采购等一系列政策措施的实施，为医药行业的未来发展带来重大影响，随着史上最严《药品管理法》施行，GMP认证取消后飞检将成为常态，公司将面临行业政策变化所带来的风险。2．对主导产品存在依赖，产品结构单一的风险。公司主导产品四磨汤口服液营收占比将近50%，主要产品集中，对主要产品存在一定的依赖，如果该产品产销状况发生较大变化，可能会对公司业绩造成影响。3．原材料采购风险。公司中成药制剂产品所用原材料为中药材，中药材野生资源的稀缺性、人工种植受气候环境以及种植面积变动的影响，公司有可能面临原材料供应不足的风险。若原材料价格大幅上涨，将造成公司采购成本的攀升，可能挤压公司的盈利空间，从而对公司的经营业绩产生不利影响。4．产品质量、安全环保风险。质量风险主要包括管理风险和固有风险，管理风险贯穿原材料采购、生产管理、药品流通、患者使用全过程；固有风险主要指不良反应风险、质量标准风险等。药品质量风险是制药企业面临的重要风险。公司生产需要遵循严格的安全、环保标准，但仍然不排除因生产操作不当、设备故障或自然灾害等其他因素，造成意外安全生产事故，从而影响公司正常经营。5．药品研发及仿制药一致性评价的风险。公司基于未来发展所需，每年都投入资金用于药品的研发以及仿制药品的一致性评价。一种新药从实验研究、临床试验、获得新药证书到正式生产需要经过多个环节的审批，前期的资金、技术投入较大，周期较长，行业进入门槛高。随着国家监管法规、注册法规的日益严格，新药研发存在不确定性以及研发周期可能延长。同时如相关产品未能通过一致性评价，可能导致相关药品失去市场准入的资格，对公司未来经营业务造成不利影响。6．规模快速扩张带来的管理风险。公司在发展过程中，资产和业务规模都将迅速扩大。随着公司经营规模的扩张，对子公司的有效管理是公司持续发展的保证，人力资源管理、营销拓展、风险管控等方面均对公司提出了更高的要求。尽管公司已有较为完善的法人治理结构和组织构架，拥有较为健全的运营体系，但如果不能有效配置，将影响公司的运营能力和发展动力，可能会给公司带来管理风险。7．商誉减值风险。公司全资子公司云南永孜堂制药有限公司若在未来经营中不能较好地实现收益，那么形成的商誉将存在减值风险，从而对公司经营业绩产生不利影响。8.新型冠状病毒肺炎疫情不确定影响风险。目前，国内疫情逐步得到控制，但不确定性因素尚存，若疫情反复，随着政府对等级医院、零售终端的管控措施调整，对公司产品销售会产生不确定性影响；个人防护意识增强、防护措施升级，对感冒、咳嗽、退热、消炎等类产品的诊疗需求影响程度尚不能准确判断。疫情也将使各类成本上涨（原材料成本、人工成本和物流成本等），或将影响公司业绩。针对上述可能存在的风险，公司将积极采取应对措施。公司及时把握行业发展变化趋势，不断优化产品结构，加大市场开拓力度，充分发挥品牌优势，以保持公司的竞争优势。其次，公司除了继续做好主导产品的生产和销售工作外，积极做好主导产品的二次开发和系列开发。公司还加强对新品种的研发和市场持工作，持续关注并购机会，不断丰富公司的产品储备，培育新的利润增长点，降低对单一产品的依赖程度，提升公司整体的竞争力，维持公司经营业绩的稳定。第三，加强对市场信息的收集分析，做到对市场行情的准确判断，稳抓市场的最佳采购时间点。第四，公司将加强对产品质量管控的力度，严格按照相关质量生产操作规范进行生产，责任到人。设立专门的安全环保部门，明确责任，加大定时对设备等进行检测的频率，防患未然。第五，公司将结合所收购公司自身的特点与资源，进行产品、企业及业务整合，按上市公司规范治理要求进行统一管理，加强品牌建设，实现人力资源、财务与生产的统一管理，与公司整体优势资源形成互补，最大程度地实现协同效应。公司将密切关注疫情的发展，采取应对措施，调整产品动销策略，优化产品结构，尽量减少疫情带来的不利影响，力争顺利完成2021年经营目标与计划。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√不适用公司报告期内未发生接待调研、沟通、采访等活动。