

# 西藏易明西雅医药科技股份有限公司

## 2017 年度总经理工作报告

2017 年是我国医药、医保、医疗相关政策密集发布的一年，深化医疗、医保、医药联动改革，着力推进分级诊疗、现代医院管理、全民医保、药品供应保障、综合监管 5 项制度建设，给医药行业的发展带来了深远的影响。在此形势下，公司上下紧密围绕董事会的指导精神，积极适应行业政策及市场形势变化，通过调整产品布局，聚焦优势品种，提升管理运营、打造产品资质、狠抓年度计划、落实业务开展，各项工作协调发展，保证了企业健康发展，规模与实力稳步提升。

### 一、 主营业务情况

2017 年，“两票制”在全国全面推行。该项政策对公司部分既有业务的会计核算造成一定程度的变化：1、对收入成本的影响：部分代理业务以往以销售商品为主营业务收入，以购进商品为主营业务成本，在“两票制”后变化为以推广服务费等收入为主营业务收入，以推广服务成本和购进原材料成本为主营业务成本。此项变化导致主营业务收入较“两票制”推行前同比有所下降，但盈利水平未受影响。2、对存货的影响：实行两票制后，公司与第三方合作的产品，将不再购进形成公司存货，而由厂家直接发货，故导致 2017 年代理产品存货期末余额较 2016 年下降 88.09%。3、对应收账款的影响：实行两票制后，公司与第三方合作产品销售形成的应收账款将由提供劳务等收入形成的应收账款为主，此部分对应应收账款余额会有所下降。4、对其他应收账款的影响：两票制后，公司与第三方合作产品的市场销售模式发生变化，公司在厂家提供市场推广服务的同时向其支付发货保证金，导致其他应收账款中发货保证金余额较大。5、对经营活动产生的现金流量净额影响：公司与第三方合作产品相对应的销售商品、提供劳务收到的现金流入，购买商品、接受劳务支付的现金流出相应减少。

与此同时，公司主要经营产品全线进入 2017 版国家医保目录，在此基础上公司对现有产品线进行了梳理，明确聚焦心血管、糖尿病及妇科、产科领域的高端仿制药品及特色中药、民族药，着力开发、打造高品质的自有产品，减少盈利性不强的第三方合作原料药及制剂产品（如暂停了代理销售的小儿热速清口服液、注射用头孢噻肟钠、盐酸多巴胺注射液、水杨酸甲酯等）。此项举措在短期内对

公司收入结构构成一定影响。

在上述行业政策变化，公司战略实施等因素的综合影响下，2017年度，公司实现营业收入 38,029.26 万元，较去年同期下降了 15.85%，归属于上市公司股东的净利润 6,047.66 万元，较去年同期上升 9.25%。

分产品类别销售收入请参阅下表：(单位：万元)

项 目	2017 年		2016 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	38,029	100%	45,192	100%	-15.85%
分行业					
心血管类	25,387	66.76%	28,226	62.46%	-10.06%
其他	12,642	33.24%	16,967	37.54%	-25.49%
分产品					
中药	28,117	73.94%	29,261	64.74%	-3.91%
化学药	8,869	23.32%	14,742	32.62%	-39.84%
原料药	981	2.58%	1,097	2.43%	-10.52%
其他	62	0.16%	93	0.21%	-33.30%

## 二、 主要会计数据及财务指标变动情况及原因

### 1、 资产负债项目(单位：万元)

项 目	2017 年末		2016 年末		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	26,162	35.68%	28,132	43.52%	-7.84%	主要是公司募投项目投入所致，其中购买营销中心办公房屋及生产设备的资金投入较大。
应收账款	8,123	11.08%	7,885	12.20%	-1.12%	
存货	3,417	4.66%	3,668	5.67%	-1.01%	
固定资产	17,089	23.30%	13,786	21.33%	1.97%	固定资产增加主要系购置营销中心办公楼。
在建工程	647	0.88%	196	0.30%	0.58%	小容量注射剂生产线及配套仓库和研发中心项目工程投入增加。
短期借款			1,000	1.55%	-1.55%	该笔借款已于 2017 年末偿还。
预付款项	1,071	1.46%	2,130	3.30%	-1.84%	主要系本年支付的代理产品采购款项减少所致。
开发支出	1,877	2.56%	1,386	2.14%	0.42%	主要系一致性评价品种研发投入增加所致
预收款项	4,813	6.56%	2,122	3.28%	3.28%	主要系本年预收货款增加所致
其他应付款	5,395	7.36%	3,618	5.60%	1.76%	主要为本期收取经销商保证金增加所致。

## 2、利润项目(单位:万元)

### 1) 费用项目分析

	2017年	2016年	同比增减	重大变动说明
销售费用	18,168	21,506	-15.52%	销售费用较上年同期减少 15.52%，主要系本期产品结构调整和两票制业务模式的影响，销售费用和销售费用同比下降。
管理费用	3,591	4,018	-10.64%	管理费用较上年减少 10.64%，主要是 2016 年上市相关费用支出较大。
财务费用	-22	486	-104.47%	财务费用较上年同期减少 104.47%，主要系上年同期财务费用中包含 5000 万借款产生的利息支出、担保费用；该笔借款已于 2016 年末偿还。本期财务费中已不含相应借款产生的利息等支出。

### 2) 非主营业务分析(单位:万元)

	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	271	3.99%	保本理财产品收益	否
资产减值	408	6.01%	计提应收款项、存货减值准备	否
营业外收入	322	4.74%	主要为收到的政府补贴	否
营业外支出	40	0.59%	主要为公益捐赠支出 26 万元等	否
其他收益	198	29.16%	主要为收到的政府补贴	公司收到的企业发展金具有可持续性，其他政府补贴不具有可持续性

## 3、现金流量项目(单位:万元)

项目	2017年	2016年	同比增减
经营活动产生的现金流量净额	7,729	5,718	35.17%
投资活动产生的现金流量净额	-7,078	-1,847	283.15%
筹资活动产生的现金流量净额	-2,621	20,449	-112.82%
现金及现金等价物净增加额	-1,971	24,317	-108.10%

### 1) 经营活动现金流量变动说明

2017 年度经营活动产生的现金流量净额与公司利润水平相匹配，2017 年实现净利润 6,047.66 万元，经营活动产生的现金流量净额 7,728.8 万元，主要系本期收回代理产品保证金 2,000 万元。

### 2) 投资活动现金流量情况变动说明

2016 年度投资活动流出主要为购买短期保本理财产品 3,300 万元，购建固定

资产、无形资产和其他长期资产 1,852.16 万元。2017 年度投资活动流出主要为购买短期保本理财产品 33,000 万元，购建固定资产、无形资产和其他长期资产 7,461.56 万元。

公司投资活动流入主要为购买短期保本理财产品收回的投资。

### 3) 筹资活动现金流量变动说明

2016 年度筹资活动流入为首发公开募集资金 26,622.58 万元，同年取得银行借款 1,000 万元。2017 年筹资活动流入主要为收回提前偿还贷款退回的担保费 106.33 万元。

2016 年度筹资活动流出主要为：偿还银行借款 6,000 万元，支付银行借款利息 349.95 万元，支付担保费 116 万元，支付首发募集资金发行等费用 707.91 万元。2017 年筹资活动流出主要为：偿还银行借款 1,000 万元，分配利润 1138.32 万元，支付银行借款利息 55.13 万元，支付发行费用 533.98 万元。

## 三、2017 年度经营重点事项

### 1、加强公司文化和制度建设

2017 年是公司上市后的第一个完整经营年度，公司积极适应行业政策变化带来的新气象，积极调整布局，确立了“始终维护人民健康，帮助患者战胜疾病”的企业愿景，“持续提供高质优价、有重大临床价值的药品”的企业使命，以“成为中国慢性病领域领先的高端仿制药企业”为近期战略目标。

### 2、全部产品进入新版国家医保目录，强化优势产品

经过多年来对公司主要产品的市场培育和维护，使产品得到各级医院和患者的认可，2017 年一季度，公司经营瓜蒌皮注射液、米格列醇片、红金消结片新纳入《国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录(2017 年版)》；盐酸纳美芬注射液在本次国家医保目录中修订了“限工伤保险”的备注为“限急救抢救”，不再受限于工伤使用；卡贝缩宫素注射液在本次国家医保目录中取消了“限抢救”的备注，不再受限于抢救使用。此外，公司经营的醋氯芬酸肠溶片、氯雷他定片、克拉霉素胶囊、蒙脱石散、阿奇霉素胶囊、多潘立酮片等产品也全部位列 2017 版国家医保目录。至此，公司主营产品全部进入国家医保目录。

基于此，公司对现有产品线进行了梳理，明确聚焦心血管、糖尿病及妇科、

产科领域的高端仿制药品及特色中药、民族药。逐步暂停了传统代理销售的盈利性不强的第三方合作原料药及制剂产品（如小儿热速清口服液、注射用头孢噻肟钠、盐酸多巴胺注射液、水杨酸甲酯等），着力开发、打造高品质的自有产品。

### 3、营销网络建设

在营销网络建设方面，一方面公司持续加强营销网络的建设和完善，加快营销中心及各地办事处建设、人员队伍优化、升级、扩充，加大精细化、专业化的市场推广、学术推广力度，深入掌控渠道和终端，为公司经营产品未来增长夯实基础，进一步提升公司整体竞争力。2017年除完成位于成都的营销中心总部的购置及入驻外，还设立了北京、成都、沈阳、呼和浩特、郑州、石家庄等省级办事处。另一方面，适应行业政策及市场形势变化，在加强自有营销网络建设的同时，为确保新进入医保目录产品的快速落地，高效推广，公司也与具有优势渠道资源和专业推广团队的药品销售企业深度合作，公司挑选产品，授权专业、规范的CSO（销售外包）企业进行全国推广，公司培训指导其建设营销队伍，共同推进学术推广。

### 4、加速一致性评价工作

响应行业改革的要求和方向，公司确定仿制药质量一致性评价和研究为公司近期研发的主要方向。本年蒙脱石散、多潘立酮片、米格列醇片、氯雷他定片、阿奇霉素胶囊、卡托普利片、盐酸二甲双胍片等产品的一致性评价工作有序推进，若取得预期进展，将大幅提升产品竞争力，成为公司新的利润增长点。

### 5、生产建设稳步推进

在生产建设方面，本年公司持续投入募集资金承诺项目的建设，即位于拉萨的青稞茶系列健康产品建设项目及位于维奥制药的小容量注射剂生产线及配套仓库和研发中心项目，本年合计投入2,351万元。

### 6、人力资源管理

公司严格按照国家劳动法律法规政策的相关规定进行企业劳动关系管理，公司注重员工劳动权益保护，并综合考量经营业绩状况等各方面因素逐步提升员工薪酬水平，同时公司努力为员工提供健康、舒适的工作环境。公司通过加强员工考勤、员工档案及劳动纪律管理，健全用工管理制度，发挥绩效考核激励机制，并加强员工沟通与交流，通过多种奖励途径和企业活动不断增强员工的荣誉感和

凝聚力。公司不断健全人力资源管理水平，通过多渠道方式招聘公司发展过程中所需要的具备不同专业技能的员工，加大优秀人才引进力度，同时注重员工的培养和深造，通过优质的人力资源不断提升企业的核心竞争力。

#### 7、积极履行社会责任、参与扶贫事业

2017年，面对医药行业的机遇与挑战，公司继续秉承注重经济效益与社会效益紧密结合的基本原则，面对新时代带来的新变化，一如既往承担起企业应尽的社会责任。

公司积极响应现金分红相关监管规则，为股东创造价值，让股东分享公司经济增长的成果。2017年，公司恪守上市时的承诺，进行了2016年度的现金分红，金额达到1,100多万，充分维护了公司股东的合法权益。

2017年，公司积极参与西藏自治区的扶贫脱贫事业，积极响应政府扶贫工作部署，持续支持社会公益事业，以实际行动履行自己的社会责任。报告期内，公司募投项目位于拉萨的“青稞茶系列健康产品新建项目”逐步实施，与西藏林芝市巴宜区八一镇人民政府签署对口帮扶协议，通过产业发展带动就业方式着力改善基层群众的生产、生活条件，提升贫困地区的自我发展能力；积极参与了西藏民营企业“百企帮百村”精准扶贫行动并提供捐赠；6月高考期间，拉萨员工组织了“助考莘莘学子”的活动，为考生提供休息场所，免费为考生准备了水、解暑药品等，为考生加油。2017年，公司在西藏自治区的建设累计投入共计1,646.46万元，解决当地贫困人口共计7人；捐赠扶贫资金共计26万元，物资折款1万元。

#### 四、2018年度发展计划

2018年，公司将重点做好以下几个方面的工作：

##### 1、充分发挥产品优势

公司现有主导产品米格列醇片、瓜蒌皮注射液、卡贝缩宫素注射液、盐酸纳美芬注射液、红金消结片等均处于成长期，有较大的市场空间；仿制药质量一致性评价进行中的产品若取得预期进展，将大幅提升产品竞争力，成为公司新的利润增长点。2018年，公司将继续加大开发力度，提升产品品质，保障产能产量，强化执行力，提高团队管理能力，抓住行业和市场变化的机遇，充分发挥各

产品独特的竞争优势，力争快速覆盖全国市场，进一步提升公司盈利能力。

## 2、加强资金管理，优化资金配置

2018年强化资金的预算管理，确保公司资金合理有效的运用。充实运营资金，合理控制存货库存，建立应收账款长效管理机制，最大限度地提高公司资金使用效率，运用多元化的融资方式筹措资金。公司将考虑在股东利益最大化的前提下，合理利用财务杠杆，保持多形式、低成本、顺畅的融资渠道，择时择优采用公司债券、配股、非公开发行、公开增发等再融资方案。

## 3、加强人才培养，完善梯队建设

在未来的一年里，公司将进一步加强人才的培养和引进，打造专业化和规范化的营销团队。继续做好管理、研发、营销、生产等各方面人才的储备和补充工作。注重培训、培养和发掘潜力人才，加强与优秀企业的合作，汲取新鲜血液和经验。

## 4、推进技术创新与产品研发，提高竞争能力

生产技术提升方面，公司仍将进一步加强现有工艺技术升级创新，努力开发新技术，不断优化生产工艺，节约成本、降低能耗。

新产品开发方面，结合公司的实际情况与发展战略，公司确定进行高品质仿制药质量一致性评价和研究、生物创新药为公司未来研发投入的两个主要方向。公司将加强新药研发和引进工作力度，采用自主创新、引进和并购相结合的模式为公司补充有影响力、有重大临床价值的产品，提升公司核心竞争力，为公司未来发展做好战略储备，计划通过三至五年努力，成为中国慢性病领域的高端仿制药企业。

## 5、积极引进国际技术

医药行业是国际化程度较高的行业。2018年，公司将积极探索与国外科研机构的合作模式，寻求医药技术突破，同时对于公司部分产品质量已达到国际领先水平的药品，通过与国外知名药企所生产同类型产品进行一致性评价等工作，提升药品知名度和公司品牌价值，带动国内和国际市场的销售。

## 6、履行社会责任、助力西藏脱贫攻坚工作

主动对接国家脱贫攻坚战略，积极参与西藏自治区的扶贫脱贫事业，积极响应政府扶贫工作部署，以定点扶贫、产业扶贫、就业扶贫、爱心捐赠、义诊等

多种形式开展扶贫工作。公司将继续采用与贫困县签订扶贫框架协议的方式，结对帮扶贫困县，主动对接建档立卡贫困户，优先录用来自贫困地区的高校毕业生，优先招收建档立卡贫困家庭劳动力，支持精准扶贫事业，履行扶贫社会责任。

#### 7、加强药材种植，逐步实现藏药品的开发和生产

公司将在藏药材种植、特色保健品开发基础上，逐步实现藏药品的开发和生产，形成差异化竞争优势。同时带动藏药专业人才的培养，提升藏药产业相关人员的收入水平，发展区域经济，体现公司的社会价值。

西藏易明西雅医药科技股份有限公司

总经理：高帆

二〇一八年四月十七日