海南康芝药业股份有限公司

证券代码:300086　　证券简称:康芝药业　　公告编号:2011-041

2011 半年度报告摘要

§1 重要提示

1.1 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证本报告所载资料不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。半年度报告摘要摘自半年度报告全文,报告全文同时刊载于证监会指定网站和公司网站。为全面了解公司生产经营成果和财务状况及公司的未来发展规划,投资者应到指定网站仔细阅读半年度报告全文。

1.2 公司半年度财务报告未经会计师事务所审计。

1.3 公司负责人洪江游先生、主管会计工作负责人刘会良女士及会计机构负责人(会计主管人员)张志强先生声明:保证半年度报告中财务报告的真实、完整。

§2 公司基本情况简介

2.1 基本情况简介

股票简称	康芝药业
股票代码	300086
选定媒体查入	洪江游
上市证券交易所	深圳证券交易所

2.2 联系人和联系方式

项目	董事会秘书	证券事务代表
姓名	李晓敏	卢芳梅
联系地址	海口市南海大道灯谷二路6号	海口市南海大道灯谷二路6号
电话	0898-66812876	0898-66812876
传真	0898-68661500	0898-68661500
电子信箱	kxsz1688@sina.com.cn	kxsz1688@sina.com.cn

2.3 主要财务数据和指标

2.3.1 主要会计数据

单位:元

项目	报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减(%)
营业总收入(元)	134,799,447.51	122,073,467.61	10.42%
营业利润(元)	25,716,510.65	62,808,594.74	-59.06%
利润总额(元)	27,206,890.95	65,752,193.65	-58.62%
归属于上市公司股东的净利润(元)	22,130,582.98	54,345,954.61	-59.28%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润(元)	20,899,025.05	51,957,806.05	-59.78%
经营活动产生的现金流量净额(元)	-134,563,665.28	61,336,130.09	-319.39%
项目	报告期末	上年度期末	本报告期末比上年度期末增减(%)
总资产(元)	1,971,771,905.99	1,904,618,724.58	3.53%
归属于上市公司股东的所有者权益(元)	1,820,736,714.23	1,828,606,131.25	-0.43%
股本(股)	200,000,000.00	100,000,000.00	100.00%

2.3.2 主要财务指标

单位:元

项目	报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减(%)
基本每股收益(元/股)	0.11	0.69	-84.06%
稀释每股收益(元/股)	0.11	0.69	-84.06%
扣除非经常性损益后的基本每股收益(元/股)	0.10	0.66	-84.85%
加权平均净资产收益率(%)	1.21%	10.70%	-9.49%
扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率(%)	1.14%	10.23%	-9.09%
每股经营活动产生的现金流量净额(元/股)	-0.67	0.61	-209.84%
项目	报告期末	上年度期末	本报告期末比上年度期末增减(%)
归属于上市公司股东的每股净资产(元/股)	9.10	18.29	-50.25%

2.3.3 非经常性损益项目

√ 适用 □ 不适用

单位:元

非经常性损益项目	金额	附注(如适用)
非流动资产处置损益	-81,137.30	
计入当期损益的政府补助,但与公司正常经营业务密切相关,符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外	1,462,541.71	
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	108,975.89	
所得税影响额	-328,185.80	
少数股东权益影响额	69,363.43	
合计	1,231,587.93	-

§3 董事会报告

3.1 对经营情况及未来发展情况讨论与分析

一、报告期内公司经营情况的回顾

(一)报告期内公司总体经营情况:

2011年是公司夯实基础,强化内部管理,大力整合校验企业,稳步发展的一年;同时,也是公司面临极大挑战的一年。

今年5月15日,国家食品药品监督管理局下发了《关于加强尼美舒利口服制剂使用管理的通知》(国食药监安[2011]209号),受此影响,公司主导产品瑞芝清(尼美舒利颗粒)销售额大幅减少,1—6月份,瑞芝清销售收入由去年同期的8,908.02万元下降到5,394.49万元,下降幅度高达39.44%。

公司董事会及时发布了"2011-020号公告,就主导产品瑞芝清对公司未来业绩造成的影响进行了披露。与此同时,公司一方面严格执行《确知》要求做好说明书修订及相关工作;一方面积极采取各种应对措施,对内做好广大员工的思想工作,确保正常的生产经营秩序;对外做好代理商及市场的维护工作,加大儿童系列产品的推广力度,加强校验企业的资源整合,加快项目开拓及产品代理合作的步伐。3月21日,公司利用股票临停以增营方式控股了北京确鑫药业有限责任公司,有效增加了校验企业经营的优良资产,并于4月15日,公司通过拍卖方式获得河北天合制药集团有限公司的整体资产,目前资产过户等相关手续正在办理之中;6月20日公司全资子公司海南康芝药品营销有限公司(以下简称"康芝营销")与浙江康恩贝制药股份有限公司签订了《布洛芬颗粒产品合作协议》,以及与维康医药集团沈阳延风制药有限公司(以下简称"延风制药")拟收购正式签署了《延风制药的股权转让协议》,并于7月12日完成了100%股权变更的工商登记手续。这一系列的举措除了为图尽快补短芝清造成的市场损失,更是围绕着公司整体发展规划推进的务实措施。

随着公司新的儿童腹泻类药物"聚苯林"颗酸蛋白酵母散、儿童感冒药"金立爽"氨金黄敏颗粒、儿童退热药布洛芬颗粒等儿童系列药品的推出,公司多个拳头品种齐头并进的格局有望早日实现,这一系列的优势产品,也将尽快弥补尼美舒利颗粒带来的市场损失。

2011年,公司继续对产品结构和客户结构进行优化,加强产品的质量管理和终端客户关系管理,为公司长远发展打下坚实的基础。

1、专注儿童健康产业的发展

我国0-14岁儿童患病率为12.33%,城乡居民总体患病率为14.98%,患病儿童占患病人口的比例约为19.35%。其中约有85%的儿童所患疾病为呼吸系统疾病和消化系统疾病。从需求分析显示儿童用药有刚显的、较大的局限性,但从患病人口的总量上来看,儿童用药市场有较大的潜在容量。

就药物治疗领域而言,儿童患者被形容为"治疗学的孤儿",就药品市场而言,儿童用药就像是"大海中的孤岛",大多数是以成年人药品来替代,同时,由于儿童用药缺乏临床数据,研发周期长,资金投入大等原因,真正专注儿童药的生产企业较少,所以,围难和机会并存。一个企业的发展要敢于承担起社会责任,在不断满足消费需求的前提下,努力实现社会和经济效益的多赢局面。

由此,公司将发展定位于专业领域,坚持专注儿童健康产业的发展方向不动摇。

2、常抓不懈,加大技术研发力度

今年上半年公司投入技术研发的资金共计638.22万元。开展了15个项目的研究和验证工作;进行3个项目的临床研究;向国家食品药品监督管理局递交注册申请产品3个;获得发明专利1项。在研发方向方面,将以市场为导向,开发市场容量大、成长性好的产品,并以儿童喜爱的剂型为主,以掩味技术、新剂型作为技术创新的重点,总体而言,围内儿童用药制剂水平还有待进一步提高,公司将加大研发力度进行制剂技术创新。

为提高公司研发水平,促进信息交流和高层次研发人才的培养,公司启动了"梅口市儿科药物技术工程研究中心"的建设,与广东药学院联合创建"暂究生联合培训基地",并广泛与国内外科研单位联系,就有新产品新技术的研发进行多种形式的沟通与合作。

3、特色与创新并举,调整营销策略,努力开拓新的市场销售网络

公司经过近一十年的经营运作,积累了丰富的管理经验和市场把控能力,成功上市之后,公司知名度迅速提高,并拥有较充裕的运作资金,具备较为雄厚的实力。但是,随着竞争的加剧,面对市场形势的变化,公司将原有营销模式与机构合并,通过合作交流、市场培育,深化营销管理,团队建设,新品推广等措施,提升公司营销能力,在"瑞芝清"销售受到影响的情况下,仍然实现销售收入13480万元。

4、差分利用设备优势,确保安全生产和产品质量

公司拥有境内一儿童药生产基地拥有6条颗粒剂自动化生产线以及其他生产设备,具有安全、先进、高效等特点,在国内处于领先水平,公司一直以来高度重视一线员工的技能培训,定期考核,另一方面严格按照GMP标准规范管理;同时,加强任务指标的分解落实,认真做好生产的过程控制,对生产和现场进行精细化管理,完善质量检查体系,确保了产品质量。

5、强化品牌意识,构建长期发展蓝图

高度重视品牌建设,培养全员品牌意识,完善品牌VI标准系统和输出规范,对公司的"广宣物料、终端形象等,严格把关,使之符合品牌属性和输出规范,确保品牌形象的完整性、统一性、持续性,将康芝品牌管理制度、流程化,并加强对员工进行系统的培训,使广大员工高度认同公司的品牌战略和企业文化,在思想上树立起品牌意识。

推动品牌传播,合理布局媒体传播类别,将形象广告、公益广告有机植入儿童类、健康类的传播媒介。第二,开展活动传播,除了组织实施面向公众的大型公益活动,如主办的"聚苯林——同在蓝天下"关注海南贫困儿童健康成长摄影大赛系列活动,康芝药业送表下乡等一系列公益活动,还充分利用各种行业内活动平台,宣传康芝品牌形象,提升在行业内的影响力,公司还将围绕"打造医药民族品牌"的发展目标不断推出一系列的品牌宣传活动,构建康芝品牌长期发展蓝图。

6、优化管理架构,细分部门职能,打造精细化管理模式

随着公司的快速发展,公司的资产规模和管理区域都发生了较大的变化。为保证各项工作的顺利开展,强化内部协同,公司对内部管理架构进行了进一步梳理,优化管控模式,提高营运效率。同时,利用各业务板块之间的紧密合作与协同效应,加强对投资运作、品牌理念策划、风险管理控制、生产计划、设备管理、质量安全、集中招标采购等业务的统一管理,力求达到资益的最大化。

同时,随着控股企业的逐渐增加,公司认为制度入手,加强管理,已制定了《关于公司有关事项管理办法》等一系列规章制度,并在经公司设立企业管理中心、营销中心等专业职能部门,归口管理,内控部、审计部定期进行监督审查。

7、探索人才培养新模式,提高员工队伍的凝聚力

今年以来,公司将"聚化人力资源管理,实现专业化运作"放在重要议事日程,以公司企业文化为依据,参考和借鉴国内外优秀企业的先进管理经验和管理模式,以建立起"法规化、专业化、系统化、人性化、规范化"的战略性人力资源管理系统为导向,紧紧抓住识人、选人、用人、育人、留人等环节,建设专业技术人员和经营管理人员两大序列的核心团队,公司通过有奖征文、员工运动会,定期沟通活动,户外拓展活动激发大家的团队意识和协作精神,同时,通过薪资卡下发的方式,将企业文化理念渗透给每个员工的思想。通过一系列的活动,员工队伍的精神面貌得到进一步的改善,凝聚力得到进一步的提高。

8、规范管理,加强成本及费用控制

财务管理是基于企业再生产过程中客观存在的财务活动和财务关系而产生的,是企业组织财务活动,处理与各方面财务关系的一项经济管理工作,它通过对资金运动和价值形态的管理,像血液一样渗透到企业的生产、经营等管理领域。今年以来,公司根据国家有关法规和上市公司管理的有关要求,在完善相关制度的同时,加强财务、审计、内控等部门的队伍建设,充分发挥审计部、内控部在生产经营中的审计、监控作用。

(二)报告期内主营业务范围及经营状况:

公司主营业务范围及经营状况:公司主营业务为药品 针剂、胶囊剂、颗粒剂、散剂、粉针剂等 的生产销售,主要产品为度米林、瑞芝清、氨金黄敏颗粒、羧甲司坦、健儿乐、止咳橘红颗粒、利巴韦林颗粒等。报告期内公司主营业务未发生改变。

报告期内,公司新产品销售、原辅材料和能源采购价格变动情况

产品售价总体下降了1.89%,原辅料总体涨幅19.86%(主要是乙醇及可溶性淀粉的价格增长过快),中草药总体涨幅36.28%,包装材料总体涨幅6.65%。

(四)产品订单的签署和执行情况

报告期内,公司主导产品瑞芝清由于受到修改说明书的影响,导致产量大幅度下降,颗粒剂车间的产能将进行调整,逐步用于氨金黄敏颗粒、止咳橘红颗粒、布洛芬颗粒、感冒清热颗粒、利巴韦林颗粒等产品的生产,并利用公司营销网络优势,逐步提高设备利用率。

(五)毛利率变动情况

报告期内,产品销售毛利率为50.67%,较上年同期下降了19.14%,产品销售毛利率略有下降主要原因:

1.由于受到国家食品药品监督管理局下发的《关于加强尼美舒利口服制剂使用管理的通知》(国食药监安[2011]209号)的影响,公司主导产品瑞芝清销售额大幅减少。

2.采购经营产品的毛利率比公司自有产品低,本报告期内采购经营产品收入占公司营业收入的比例不断加大所致。

3.由于整体产品零售价格调整幅度较小,而中国将成为全球第三大医药市场。

随着公司新产品的陆续上市,公司将进一步加大营销网络系统建设力度,提高营销人员的素质,加强对营销人员的管理,提高营销人员的责任心和工作效率,确保公司营销网络的稳定性和有效性,进一步提高公司的盈利水平。

(六)主要供应商、客户情况

报告期内,公司向前五名供应商合计采购金额为3,160.79万元,占公司年度采购总额的34.53%;向前五名客户合计销售金额为4,312.15万元,占公司销售总额的31.99%。

(七)投资收益同比上年度相比发生较大变化的原因分析

报告期内,归属于母公司股东的净利润为2213万元,与上年同期相比下降59.28%。主要原因如下:

1)为进一步规范国家食品药品监督管理局下发的《关于加强尼美舒利口服制剂使用管理的通知》(国食药监安[2011]209号)的影响,公司主导产品瑞芝清销售额大幅减少;

2)公司对OTC产品度采林、金立爽等新品的广告费用投入大幅增加;

3)康投项目儿童药生产基地建设项目投产后,累计折旧费有一定的增加;

4)为上市做准备,康芝营销人员增加,报告期内,公司提高了员工薪酬福利水平,公司管理费用同比有所增加。

(八)主要无形资产情况

1. 商标情况

报告期内,公司新增注册商标22个,商标有效期到期或功申请续展1个(注册证号:1624563号)。

2.专利情况

报告期内,公司获得发明专利1项(专利名称:尼美舒利缓释片及其制备方法,专利号:ZL200810181030.1)与一外观专利有效期到期(专利名称:止咳橘红包装盒,专利号:ZL01308770.3)。

(九)公司研发情况

1. 报告期内研发支出638.22万元,占营业收入比例为4.73%,比去年同期增加0.47%。

2. 报告期内,公司新产品研制情况如下:

1)正在研项目情况,按计划逐步推进;

2)通过SFDA注册申请情况:递交产品注册申请3个。

3)正进行临床研究:3个。

4)新立项产品:6个。

3. 报告期内,其他科研项目进展情况:

无新形成分颗粒剂制备及产业化"获得2011年度海南省重点科技项目立项并获得50万元的资助,罗红霉素氨溴索分散片、尼美舒利颗粒通过海南省科技成果登记。

(十)报告期内未发生因设备或技术升级换代、核心技术人员辞职、特许经营权丧失等导致公司核心竞争力能力受到严重影响的情况。

二、对公司未来的展望

(一)行业的发展趋势

从发改委获悉,2011年1-5月,医药产业实现产值5693亿元,同比增长27%,累计实现利润总额542.4亿元,同比增长18.5%。从我国医药行业发展趋势看,医药卫生体制改革正在深入进行中,政府对医疗卫生事业的投入正在加大,医疗事业的投入必将带动医药产业的发展,生物医药产业成为战略性新兴领域,是未来重点投入领域;发展前景广阔。同时,由于医药政策的不确定,市场竞争的不充分,行业集中度低,同质化竞争严重,整个行业的研发投入不足,自主创新水平低,给我们带来较大的机遇和挑战。

从全球医药行业增速比较来看:国内药品市场在过去几年基本保持20%以上的增速,是全球平均水平的两倍以上,较发达国家5-10%的增速更具活力,由于我国卫生总费用占GDP仍低于5%,与发达国家相比还有比较大的差距。

今年是国家新医改三年实施计划中的最后一年,医改政策执行力度将进一步加大,同时作为"十二五"规划的开局之年,将延续2010年系列新举措,新变革,随着"十二五"有关加快生物制药发展,加快医疗机构改革以及医药行业结构调整等政策的出台,为医药行业带来新一轮发展机遇,围权威机构预测,未来十年中国药品市场的年复合增长率可达20%。

有关资料表明,2011年全球药品市场增长率预计为5-7%,可达8800亿美元。专利到期和新一轮药品频频推向市场将促使全球药品牌药物市场份额进一步缩小,而中国将成为全球第三大医药市场。

国务院发布的《关于加快医疗行业结构调整的指导意见》施出促进企业兼并重组的精神,鼓励优势企业实施跨地区、跨所有制的收购兼并和联合重组,促进品种、技术、资源等资源向优势企业集中,通过扶优扶强和在市场竞争中优胜劣汰,显著提高企业规模经济水平和产业集中度,医疗企业数量明显减少,而单业巨头均手握重资,借医改"改成遍"政策导向,纷纷进行扩张,同时由于目前我国医药企业众多,普遍规模较小,行业集中度与国际主流市场相比较还有很大的差距,新版GMP管理规范的实施,也加大了医药企业的运营成本;市场竞争也将进一步加剧,通过市场优胜劣汰后医药企业数量逐年减少,近几年来,医药行业的重组整合风起云涌,预计今后几年中,随着医药行业产业结构调整与政策的推动,为医药行业带来新一轮发展机遇,整个行业的集中度将大幅提高,一大批以国内上市公司以及跨国公司为主体的大公司将继续通过联合、兼并、重组实现资源整合和资本扩张,促进企业跨越式发展,形成强大的实力。

2011年,医改仍是主线,其推动的基本药物目录、全国医保目录,公立医院改革等政策,将促进医药需求量增长和支付制度的改进,新版GMP标准的实施,基本药物目录品种放量增长,医药行业产业结构调整,医药行业"十二五"规划和公立医院改革将对医药行业产生结构性的重大影响,医药行业在"十二五"结构调整的背景下,行业前景继续看好。

(二)公司目前面临的风险和解决出路

1.风险分析

1)新产品开发和产业化风险

公司的新药产品具有高科技和高附加值等特点,但新药研发投资大、周期长、对人员素质要求较高、风险较大。根据我国《药品注册管理办法》等法规和相关规定,新药注册一般经过临床前基础工作、新药临床研究和生产批准等阶段,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公司效益的实现。

另外,任何新产品研制开发成功后,都面临着产品产业化、市场化和经营规模化等问题。新产品在投入工业化生产过程中,许多工艺技术指标相对小试、中试阶段往往会发生变化,影响产品试生产的进行,同时新产品的生产可能因其特殊的工艺方法和生产流程,对生产人员的技术能力提出更高的要求,这些都增加了公司新产品迅速产业化的难度,因此,由于药品关系到人们的身体健康和生命安全,其新产品推向市场并为市场所接受和认同更需要一个过程,如果公司新药不能通应不断变化的市场需求,或者开发的新药未被市场接受,将加大公司的经营成本,对公司的盈利水平和未来发展产生不利的影响。

2)产品结构单一的风险

公司主营业务为儿童药的研发、生产和销售,今年5月15日,国家食品药品监督管理局下发了《关于加强尼美舒利口服制剂使用管理的通知》(国食药监安[2011]209号)受此影响,公司主导产品瑞芝清销售额大幅减少,产品结构单一的风险已逐渐显现。

但是随着公司其他儿童药产品如度米林、头孢系列产品、氨金黄敏颗粒、羧甲司坦颗粒、健儿乐颗粒和小儿四维葡钙颗粒等的生产与销售运即呈快速上升趋势,以及随着伊曲康唑分散片、尼美舒利缓释片的陆续上市,后续产品进一步推出,公司产品结构单一的局面将得到改善,多产品齐头并进的态势有望得到长足进展。

3)原断经营模式的经营风险

为了充分利用公司的营销网络优势并降低相关新产品的市场风险,公司制定了全新的买断经营策略,2011年上半年,买断经营收入占公司营业收入的比例为22.71%,毛利润占公司毛利润的比例为60.6%。在该模式下,对于一些公司认为具有较大市场潜力、且广家没有销售能力的儿童药品,一方面,由公司的全资子公司康芝营销作为其长期的全国独家代理销售商,利用康芝营销拥有的营销网络和公司的自有品牌进行市场推广和销售;另一方面,公司获得该药品的长期类托生产许可证,并在公司严格发行的情况下,进一步由公司承接相关产品的受托生产,以加强对产品经营的保障。也就是说,买断经营模式包括了代理销售和受托生产两个独立的环节,这一模式与惯常的医药企业自产自销自有药品品种有所区别,因此在买断经营模式的执行过程中存在一定的产品选择、生产控制和市场推广风险,如果不能有效控制这些风险将对公司的盈利水平产生一定的影响。

4)尼美舒利制剂未来可能存在的风险

2011年5月15日,国家食品药品监督管理局下发了《关于加强尼美舒利口服制剂使用管理的通知》(国食药监安[2011]209号),目前的尼美舒利口服制剂正在按新的说明书要求进行销售、使用,但不排除未来国家食品药品监督管理局进一步调整尼美舒利使用的可能,如果调整尼美舒利的使用,将会对公司的生产经营造成一定的影响。

2. 解决出路

在医疗体制改革和行业监管措施力度不断加大的背景下,医药行业竞争进一步加剧,因此,公司要持续健康地发展,需要不断提高资产规模,增强其创新能力,同时不断扩大产品品牌规模及销售规模,规险度,公司存在的主要矛盾是营销网络优势与优势产品不足的矛盾,企业不断扩张与管理人才不足的矛盾,追求利润不断增长与各项成本上升的矛盾。为了有效解决目前公司存在的矛盾及面临的风险,公司主要采取了以下几方面措施:

1)利用良好的营销渠道资源和品牌效应,调整产品结构,抢抓市场机遇,加强营销渠道的拓展,增加销售规模,进一步加大新产品度米林、金立爽、布洛芬颗粒等一系列儿童用药的市场推广力度,同时,以市场为导向,充分利用控股企业的资源优势,整合控股企业和合作企业的优势品种,力争早日实现多个主打产品齐头并进的格局,提升公司核心资产的盈利能力。

2)加大资本运作,通过收购兼并、参股控股等形式,不断扩大公司的资产规模,完善产品链,紧紧围绕"专注儿童健康领域,打造医药民族品牌"的发展战略,公司继续将资本市场的资源优势,有计划有步骤的使用好自筹资金和募集资金,在确保安全的前提下,加快加大并购力度和进程,丰富公司的产品线,延伸上下游的产业链,为公司"数力于打造中国最具影响力的儿童用药生产企业"的宏伟目标打下坚实的基础。

3)根高技术研发能力,加快新产品开发步伐,拓展新的市场空间,开创新的经济效益增长点,提升公司的综合实力。医药产品具有高科技、高风险、高附加值的特点,新药周期长、环节多,容易受到一些不可预测因素的影响,公司将进一步建立健全新产品开发的体制机制,加大产品开发投入,引进和培养一批高素质的研发人员和专家顾问团的作用,加强对新药立项的内部审批和论证工作,力求开发风险小、市场潜力大、产业化可行性高的产品,降低公司新产品开发风险;同时在新产品的研发中,注重产品长、中、短研究周期的合理搭配,有效地分配研究力量和财务支出,缩短研究周期,尽量降低新产品开发风险,与此同时,采取有效措施,积极推进新获得药品批准文号产品的产业化,从而增加公司新的利润增长点。同时,通过引进人才,引进技术,创新产品开发思路等多种手段,力争成为行业自主创新的主流企业,成为国内儿童用药企业的主力军。

4)进一步完善公司治理与内部控制体系,提高综合业务运营水平,提高企业现代化管理水平,加强全面预算和目标考核管理,促进企业核心竞争力的进一步提升。公司将更加注重全员综合素质的提高,通过不断培训、对外交流、文化建设,机制创新等全方位的推动,使全员的企业忠诚度、专业水平、团队意识得到充分的提高,内部控制体系有效可行,公司治理日臻完善。

5)雅高技术研发能力,加快新产品开发步伐,拓展新的市场空间,开创新的经济效益增长点,提升公司的综合实力。医药产品具有高科技、高风险、高附加值的特点,新药周期长、环节多,容易受到一些不可预测因素的影响,公司将进一步建立健全新产品开发的体制机制,加大产品开发投入,引进和培养一批高素质的研发人员和专家顾问团的作用,加强对新药立项的内部审批和论证工作,力求开发风险小、市场潜力大、产业化可行性高的产品,降低公司新产品开发风险;同时在新产品的研发中,注重产品长、中、短研究周期的合理搭配,有效地分配研究力量和财务支出,缩短研究周期,尽量降低新产品开发风险,与此同时,采取有效措施,积极推进新获得药品批准文号产品的产业化,从而增加公司新的利润增长点。同时,通过引进人才,引进技术,创新产品开发思路等多种手段,力争成为行业自主创新的主流企业,成为国内儿童用药企业的主力军。

6)进一步完善公司治理与内部控制体系,提高综合业务运营水平,提高企业现代化管理水平,加强全面预算和目标考核管理,促进企业核心竞争力的进一步提升。公司将更加注重全员综合素质的提高,通过不断培训、对外交流、文化建设,机制创新等全方位的推动,使全员的企业忠诚度、专业水平、团队意识得到充分的提高,内部控制体系有效可行,公司治理日臻完善。

7)开源节流,减少生产经营带来的效益风险。公司生产成本增长压力进一步加大,国家发改委降低药品最高零售价的压力同药品制造环节传导,油价、水价、电价及原辅材料价格不断大幅攀升;新环保、新版GMP和新版《中国药典》等规范陆续推出使企业面临新的挑战,这些不利因素造成企业经营成本不断提高,从而也在一定程度上影响企业的经济效益。因此,公司要建立健全各种体制机制,从团队建设、产品开发、物资采购、成本控制、生产效率、市场营销、品牌形象塑造等方面,向管理要效益,确保企业在客观因素日益复杂的经济环境下,稳步持续健康发展。

三、公司下半年的经营计划和主要目标

下半年公司继续围绕年度经营目标和任务,充分利用公司及控股企业的资源优势,积极稳妥的推进主营业务的开展,致力于打造中国最具影响力的儿童用药生产企业,坚持"专注儿童健康领域,打造医药民族品牌"的发展战略,公司将充分利用营销网络的优势,加大新产品的推广力度,提高市场占有率;加强新药开发,提高研发水平;继续寻找优势企业进行合作或兼并重组,向医药相关方向纵深发展,全面提升公司整体盈利能力和抗风险能力。为此,公司下半年的工作重点如下:

1. 加大新产品的推广力度,对延风制药加快改造,尽快推出氨金黄敏颗粒,同时加大 生咳橘红颗粒"等一系列儿童用药的推广力度,充分利用营销网络的优势,早日形成多个拳头产品齐头并进的良好格局。

2. 成立采购中心,通过集中采购,降低各项成本;成立企业管理中心,加快对各分 仔 公司的科学管理,使各分 仔 公司快速发展,为公司创造更多的效益。

3. 保证产能,调整产品结构,充分利用公司及控股企业的一切资源优势,以市场为主导,以营销为龙头,保质保量确保产品供应。随着募投项目的投入使用,以及各控股企业的逐步平稳过渡,公司目前的生产能力在短期内不会成为公司发展的制约因素,所以,各生产基地将合理调整产品结构,紧跟市场红肯集脉搏,确保产品及时满足市场需求。

4. 推进股权激励方案的实施,建立战略性的人力资源管理机制,培养、引进技术管理骨干,尽快实施以业务骨干为主的股权激励,提高核心力量的责任感和敬业精神,根据董事会2011年的总体规划,公司下半年将加快推进股权激励方案的实施进程。

5. 引进品牌管理人才,加强品牌部力量,与媒体加强沟通及合作,制定公司品牌策划,大力推广公司形象宣传,根据 专注儿童健康领域、打造医药民族品牌"的发展战略,公司将加大品牌营销力度,创新品牌营销模式,以市场为导向,以品质为基础,以共赢为理念,构建一个崭新的品牌营销模式。

6. 继续完善公司治理结构,做好投资者关系管理,公司将严格依照创业板上市公司的各项法律法规和规范性文件,坚持不懈地贯彻落实,不断加强公司内部控制,完善公司治理结构,提高公司治理水平,防范和降低经营中可能存在的各种风险,健全重大事项决策制度,积极推进公司的制度建设,同时继续完善责任监督与追溯机制,构建多层次、多渠道和投资者沟通的平台,加强与投资者的相互交流,提升投资者对公司的关注度和认同度。

2011年将是公司面临最大挑战的一年,由于公司主导产品瑞芝清受到修改说明书的影响,产销量大幅度下降,使公司近期的业绩受到极大的影响。同时,国家有关医药行业的各项法规的频密出台,也使得公司所处的儿童用药行业目前也面临较大的竞争压力和更加复杂的经营环境,但是,我们认为儿童用药行业的前景十分广阔,同时,公司具有儿童用药的品牌优势,具有营销模式的先进性,具有营销网络的优越性,坚持 专注药品精品,做专业市场"的经营理念,我们有信心、有能力应对暂时面临的困难,以最短的时间、良好的业绩,回报股东,回报社会!

3.2 主营业务产品或服务情况表

单位:万元

分产品或服务	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(%)
尼美舒利颗粒	5,394.49	1,483.50	72.50%	-39.44%	-12.60%	-8.45%

3.3 主营业务分地区情况

单位:万元

地区	营业收入	营业收入比上年增减(%)
东北区	743.09	-23.33%
华北区	1,751.31	1.97%
华东区	2,369.92	-17.96%
西北区	362.81	-23.88%
西南区	1,011.62	11.40%
中南区	6,941.68	44.14%

3.4 主营业务及其结构发生重大变化的原因说明

□ 适用 √ 不适用

3.5 主营业务盈利能力(毛利率)与上年相比发生重大变化的原因说明

√ 适用 □ 不适用

1)为进一步规范国家食品药品监督管理局下发的《关于加强尼美舒利口服制剂使用管理的通知》(国食药监安[2011]209号)的影响,公司主导产品瑞芝清销售额大幅减少;

2)公司对OTC产品度采林、金立爽等新品的广告费用投入大幅增加;

3)康投项目儿童药生产基地建设项目投产后,累计折旧费有一定的增加;

4)为上市做准备,康芝营销人员增加,报告期内,公司提高了员工薪酬福利水平,使制造成本中人工费同比增幅较大。

3.6 利润构成与上年度相比发生重大变化的原因分析

√ 适用 □ 不适用

1)为进一步规范国家食品药品监督管理局下发的《关于加强尼美舒利口服制剂使用管理的通知》(国食药监安[2011]209号)的影响,公司主导产品瑞芝清销售额大幅减少;

2)公司对OTC产品度采林、金立爽等新品的广告费用投入大幅增加;

3)康投项目儿童药生产基地建设项目投产后,累计折旧费有一定的增加;

4)为上市做准备,康芝营销人员增加,报告期内,公司提高了员工薪酬福利水平,使制造成本中人工费同比增幅较大。

3.7 无形资产(商标、专利、非专利技术、土地使用权、采矿权、探矿权、采矿权)发生重大变化的影响因素及重大不利变化的应对措施

√ 适用 □ 不适用

1)报告期内,公司新增注册商标22个,商标有效期到期或功申请续展1个(注册证号:1624563号)。

2)报告期内,公司获得发明专利1项(专利名称:尼美舒利缓释片及其制备方法,专利号:ZL200810181030.1);有一外观专利有效期到期(专利名称:止咳橘红包装盒,专利号:ZL01308770.3)。

3.8 因设备或技术更新升级换代,核心技术人员辞职,特许经营权丧失等导致公司核心竞争能力受到严重影响的具体情况及公司拟采取的措施说明

□ 适用 √ 不适用

3.9 募集资金使用情况

3.9.1 募集资金使用情况对照表

√ 适用 □ 不适用

单位:万元

募集资金总额			144,879.77	本报告期投入募集资金总额			20,170.77
报告期内变更用途的募集资金总额			0.00				
累计变更用途的募集资金总额			0.00	已累计投入募集资金总额			35,875.11
累计变更用途的募集资金总额比例			0.00%				
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)	截至期末累计投入金额(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										
儿童药生产基地建设项目	否	24,525.29	24,525.29	1,865.76	17,273.07	70.43%	2010年09月30日	527.61	是	否
营销网络建设项目	否	3,025.00	3,025.00	0.00	140.02	4.63%	2011年12月31日	0.00	不适用	否
药品研发中心建设项目	否	3,838.71	3,838.71	40.37	197.37	5.14%	2011年12月31日	0.00	不适用	否
承诺投资项目小计	-	31,389.00	31,389.00	1,906.13	17,610.46	-	-	527.61	-	-
超募资金投向										
拟对北京顺鑫祥云药业有限责任公司进行增资	否	9,264.64	9,264.64	9,264.64	9,264.64	100.00%	2011年12月31日	0.00	不适用	否
对河北康芝进行投资	否	8,000.00	8,000.00	8,000.00	8,000.00	100.00%	2011年12月31日	0.00	不适用	否
对优阳延风制药有限公司进行投资	否	18,000.00	18,000.00	1,000.00	1,000.00	5.56%	2011年09月30日	0.00	不适用	否
归还银行贷款(如有)	-	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00%	-	-	-	-
补充流动资金(如有)	-	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00%	-	-	-	-
超募资金投向小计	-	35,264.64	35,264.64	18,264.64	18,264.64	-	-	0.00	-	-
合计	-	66,653.64	66,653.64	20,170.77	35,875.10	-	-	527.61	-	-
未达到计划进度或预计收益的情况和原因(分具体项目)	儿童药生产基地建设项目的建设进度比预定日期提前,现一期工程已基本完工,一期固体制剂车间已通过GMP认证,2010年10月份已经投产,其主要原因为:公司未上市之前已使用自筹资金进行建设。									
项目可行性发生重大变化的情况说明	不适用									
超募资金的金额、用途及使用进展情况	适用 公司募集资金总额为144,879.77万元,超募资金为113,490.77万元,本期使用超募资金投资项目进展情况: 1.经公司第一届董事会第十七次会议审议通过《关于首次公开发行股票募集资金中其他与主营业务相关的营运资金使用计划的议案》,决定使用部分超募资金人民币92,646,400.00元对北京顺鑫祥云药业有限责任公司进行增资,本次增资完成后,公司将持有祥云药业51%的股权,成为其控股股东。2010年12月27日,公司第三次临时股东大会决议通过此方案,截止本报告期末,公司对北京祥云药业增资方案已顺利实施,相关的营业执照变更已办理完毕。 2.2011年6月13日经第二届董事会第四次会议审议通过《关于使购河北天合制药集团有限公司整体资产的议案》及《关于使购河北天合制药集团有限公司整体资产及设立全资子公司承接其资产项目,截止本报告期末,公司已支付完毕竞购所需的相关费用,目前相关资产过户及全资子公司注册设立等相关手续正在办理中。 3.2011年6月28日,经公司董事会通讯研究,公司第二届董事会第五次会议审议通过了《公司以超募资金收购雍康医药集团沈阳延风制药有限公司100%股权的议案》。公司计划使用超募资金16,000.00万元收购雍康医药集团沈阳延风制药有限公司(以下简称"延风制药")100%股权,同时使用超募资金2,000万元向延风制药进行增资,以用于补充延风制药未来运作所需的营运资金及对其部分生产设备更新改造,上述事项合计计划使用