

基于哈佛框架下XYZ药业的财务分析

施晶媛

宁波财经学院, 财富管理学院, 浙江 宁波

收稿日期: 2023年12月8日; 录用日期: 2024年1月29日; 发布日期: 2024年3月19日

摘要

随着人们生活水平的提高, 医药产业受到了越来越多的百姓的关注和重视, 医药产业不仅与人们的日常生活息息相关, 而且对我国医疗卫生发展有着举足轻重的影响。本文利用哈佛框架, 以XYZ药业的战略与财务报表为切入点对企业成长状况进行综合的观察、分析和评价, 发现XYZ药业在盈利能力、营运能力、偿债能力、发展能力等方面存在问题并提出相关建议。

关键词

XYZ药业, 医药行业, 竞争, 创新, 财务

Financial Analysis of XYZ Pharmaceutical Based on Harvard Framework

Jingyuan Shi

College of Wealth Management, Ningbo University of Finance & Economics, Ningbo Zhejiang

Received: Dec. 8th, 2023; accepted: Jan. 29th, 2024; published: Mar. 19th, 2024

Abstract

With the improvement of people's living standards, the pharmaceutical industry has attracted more and more people's attention. The pharmaceutical industry is not only closely related to people's daily life, but also has a decisive impact on the development of China's medical and health care. Based on the Harvard framework, this paper makes a comprehensive observation, analysis and evaluation of the growth of the enterprise with the strategic and financial statements of XYZ pharmaceutical industry as the entry point. It is found that XYZ pharmaceutical industry has problems in profitability, operation ability, solvency and development ability, and puts forward relevant suggestions.

Keywords

XYZ Pharmaceutical Industry, Pharmaceutical Industry, Competition, Innovation, Finance

Copyright © 2024 by author(s) and Hans Publishers Inc.

This work is licensed under the Creative Commons Attribution International License (CC BY 4.0).

<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>



Open Access

1. 引言

自 1998 年 5 月 20 日诞生以来, XYZ 医药一直致力于构建一个集研发、生产和营销于一体的现代化医药健康产业体系, 主要涉及制剂、原料药、医药包装材料和治疗器具等领域。其主要产品包括大输液、腹膜透析液、呼吸科用药、精神科用药和麻醉科用药及其原料药, 还有配套的药包材料、医疗器械和大卫生用品等。XYZ 药业始终将创新视为其发展的基石, 并不断追求新的突破。近年来, 公司紧紧把握战略发展机遇, 针对肾科、呼吸科和精麻科等领域的需求, 积极开发新的治疗方法和药物, 尤其是大容量制剂等重要品种。在 2001 年 8 月 23 日, 该公司转型为一家股份公司, 由 A 集团控股, 并得到了各大机构和制药行业知名的教研单位的大力支持。终于在 2010 年 8 月, XYZ 医药成功在深圳证券交易所上市。

然而, 在快速发展的同时, XYZ 药业也面临着诸多挑战。其中之一就是财务管理问题。为了更好地了解 XYZ 药业的财务状况, 本文运用哈佛分析框架对 Y 药业的财务状况进行全面剖析, 通过对各项指标和财务数据的实时变化以及企业的经营特点进行深入研究, 旨在提出有价值的建议。同时, 本文也为医药行业其他企业的发展提供宝贵的参考和借鉴。哈佛分析框架旨在克服传统财务分析中会计信息不全面和不准确的局限性, 对企业内外部战略的合理性进行深入分析, 从而为企业指明正确的发展方向。

2. 战略分析

2.1. 宏观环境分析(PEST 分析)

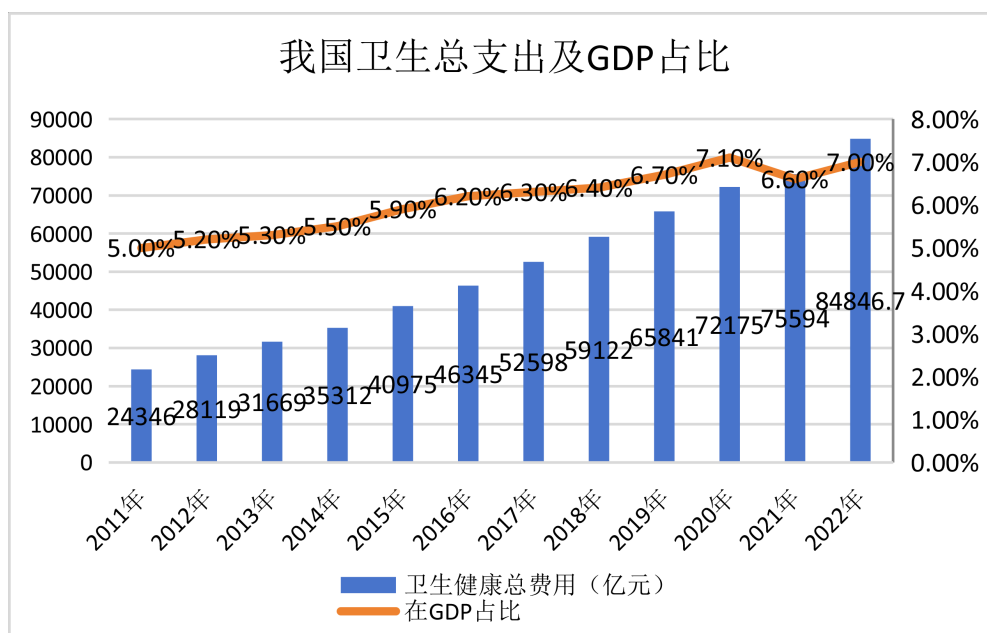
2.1.1. 政治环境分析

在 2022 年 1 月, 国家发布了《“十四五”医药工业发展规划》, 明确提出以保障人民健康为根本目标, 推动医药工业实现创新驱动的转型, 并提升医药产业链的稳定性和竞争力。仅仅两个月后, 2022 年 2 月, 国家药审中心推出了加快创新药上市申请审评工作的新程序, 特别关注那些具备突破性的药物, 通过优化创新药物的审评审批流程, 为真正具备创新能力的医药企业打开了更广阔的发展通道。到了 2022 年 5 月, 《中华人民共和国药品管理法实施条例》进一步明确, 国家在科技项目立项、融资、信贷、药品采购、支付药价和医疗保险等方面均给予医药企业大力支持, 鼓励药物创新。

这些政策的出台, 有效地促进了医药行业的蓬勃发展。在政策的有力支持下, 国家还加大了对国家财政卫生支出的投入, 为医药行业的持续发展注入了强大的动力, 见图 1。

2.1.2. 经济环境分析

随着我国经济持续的稳步快速发展, 人民生活水平日益提高, GDP 与人均 GDP 持续上升, 见表 1, 居民对于自我健康的重视程度不断提升, 带动了医疗保健需求的增长。数据显示, 我国国内生产总值由 2013 年的 9624.93 十亿美元稳步增长到 2022 年的 18100.04 十亿美元; 我国居民人均医疗保健消费支出由 2013 年的 912.10 元增长到 2022 年的 2120 元, 占人均总支出的比重由 7% 增长至 8.6%。这些数据足以体现人在新时代的中国, 健康已经被摆在以人为本人优先发展的战略地位[1]。



数据来源：2012~2021 年《中国卫生健康统计年鉴》，《2022 年我国卫生健康事业发展统计公报》。

Figure 1. China's total national health expenditure and GDP share from 2011 to 2020

图 1. 中国 2011 至 2020 年国家卫生总支出及 GDP 占比情况

Table 1. China's GDP and per capita GDP data from 2013 to 2022

表 1. 中国 2013 至 2022 年 GDP 与人均 GDP 相关数据

年份	GDP (单位：十亿美元)	人均 GDP (单位：美元)
2022	18100.04	12,814
2021	17759.31	12,572
2020	14862.56	10,525
2019	14340.6	10,170
2018	13841.81	9849
2017	12265.33	8760
2016	11226.9	8063
2015	11113.51	8034
2014	10524.24	7646
2013	9624.93	7040

数据来源：国际货币基金组织。

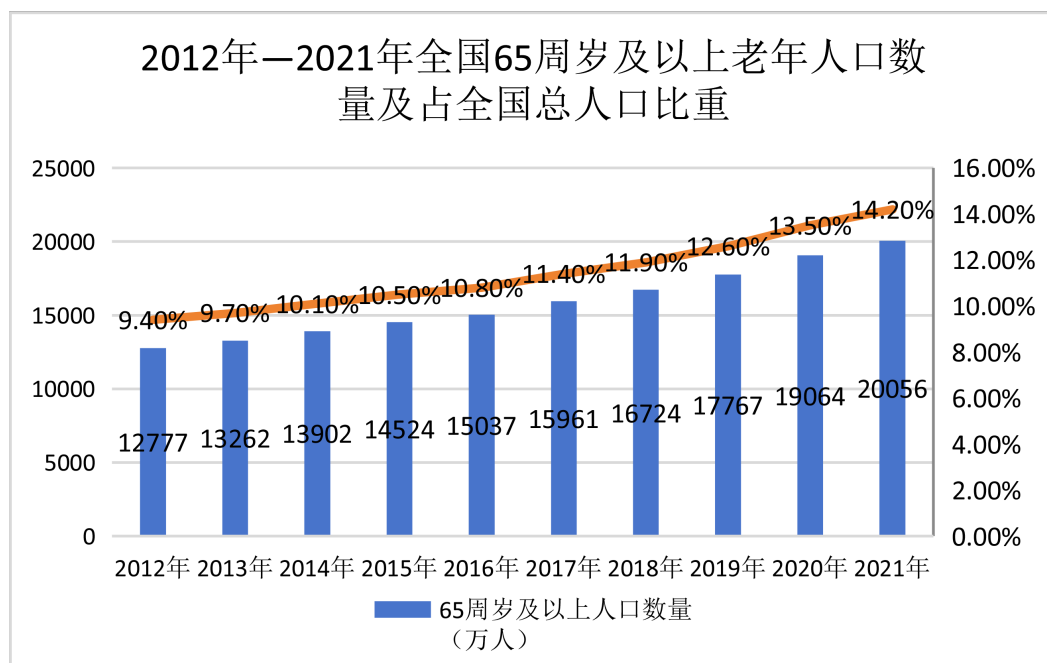
2.1.3. 社会环境分析

2021 年我国 65 岁及以上人口比重为 14.20%，相比 2012 年的 9.40% 增长了 4.80%，见图 2，随着人口老龄化和居民医疗保健意识的增强，我国医药产品的市场需求将不断扩大，药品消费逐渐具备刚性增长趋势。

2.1.4. 技术环境分析

近年来，经过我国部分化学原料药生产企业多年的研发和生产积累，我国医药行业整体技术水平明

显提高，技术研发优势逐步形成，某些药品的核心技术已达国际领先水平。但中国制药企业也存在技术研发缺乏动力，研发资金投入明显不足等问题。根据南方医药经济研究所的统计数据，目前我国整体医药工业研发投入占销售收入的比例平均在 1%~2%之间，而发达国家平均在 15%~18%之间，这说明我国与发达国家相比仍存在一定差距。



数据来源：卫生健康委网站。

Figure 2. From 2012 to 2021, the number of elderly people aged 65 and above in China and its proportion in the total population of the country

图 2. 2012 至 2021 年全国 65 周岁及以上老年人口数量及占全国总人口比重

另外，随着大数据时代的到来，电商借助互联网得到了极大的发展，扩大了自己的市场范围，拓宽了销售渠道[2]。

2.2. 微观环境分析(波特五力模型)

2.2.1. 供应商的议价能力

供应商议价能力是指供应商讨价还价的能力和程度，他们可以通过降低产品质量或可用性，或者提高产品的价格等方式来对某个产业中的企业施加压力。在我国，医药产品需求又较为旺盛，属于刚性需求，大大提高了供应商的议价能力，但同时，医药行业竞争者众多，竞争激烈且高端制药设备市场由国外企业占领，又削弱了供应商的议价能力。从总体来说，供应商具有一定的议价能力，但受到诸多因素的影响，议价优势不是很明显。

2.2.2. 购买者的议价能力

医药行业购买商以药品批发企业、医疗器械及药品零售企业为主。一方面，作为医药产品的主要流向的医药批发企业同各级经销商、医药企业存在着长期合作关系，掌握了大量的信息，因此购买商对医药企业的内部信息有一定的了解，议价优势十分明显，另一方面，医疗器械及药品零售作为销售的终端环节，可以通过直接接触消费者来引导消费能力来提高议价能力。

2.2.3. 潜在竞争者进入的能力

医药是一个特殊的行业,由于涉及到老百姓的用药安全,我国对药品许可证的审核和审批十分严格,并要求该行业进入者实施行政许可制度。另外,医药行业属于资金技术密集型行业,对进入者有较高的资金技术要求,因此行业进入壁垒较高,新进入者的威胁较小。但近几年潜在进入者的威胁越来越大,一方面是因为印度公司进入速度加快。以低价竞争为策略的印度企业将引发更激烈的价格战。另一方面则是因为一些中小型企业整合药品资源,建立低成本 CMO 平台,原料药的成本优势逐渐向制剂生产扩展,使得制剂产品成本更低,从而获得更大的降价空间,价格竞争加剧。

2.2.4. 替代品的替代能力

我国临床用药主体是在制药工业中规模最大的仿制药,近几年来,市场上出现了越来越多的仿制药,面对同类型的药品,消费者往往更关注品牌与价格,同时随着电商行业的兴起,药品销售渠道进一步拓宽,越来越多的人选择在网上购买同类型的药品,因此同类型药品竞争激烈,替代药品较多,但对于某些具有极强的专业性的特殊药品,保健品等其他药品并不能起到替代或完全替代,因而替代品威胁较小。

2.2.5. 行业内竞争者现在的竞争能力

从行业发展规律来看,任何行业的发展势必会经历过市场集中度较低,向市场集中度较高转变的过程[3]。我国医药制造业行业市场规模较大且有进一步扩大的趋势,但医药企业尤其是小型医药企业数量众多,而这些小型医药企业普遍缺乏自主研发能力导致产品同质化程度高,市场竞争非常激烈。此外,外资制药巨头在资本实力、创新能力等方面相较于我国具有绝对优势,跨国医药企业抢占利润空间,制约了我国医药工业的研发积极性和研发能力[4],使得我国医药工业现有企业竞争更加激烈。

3. 财务分析

3.1. 固定资产

Table 2. The proportion of accounting indicators of enterprises

表 2. 企业各会计指标占比情况

指标	金额(万元)	占比
总资产	517,200	100%
流动资产	280,100	54.16%
货币资金	20,020	3.87%
应收账款	64,760	12.52%
存货	34,230	6.62%
预付账款	8558	1.65%
非流动资产	237,100	45.84%
固定资产	105,400	20.38%
无形资产	31,820	6.15%
长期待摊费用	1582	0.31%
商誉	82,630	15.98%
总负债金额	245,900	100%
流动负债	174,300	70.90%
非流动负债	71,550	29.1%

数据来源:东方财富。

由表 2 可知 XYZ 药业固定资产占比最大, XYZ 药业对一项固定资产, 自其到达预期可使用状态之日开始, 按其使用的有效期限, 采用年限平均法进行折旧的计提。XYZ 药业固定资产的使用期限, 预计的净残值, 以及每年的折旧比率的会计政策见表 3。

Table 3. Related policies of enterprise fixed assets

表 3. 企业固定资产的相关政策

类别	固定资产	使用寿命	预计净残值	年折旧率
房屋及建筑物	生产用房	30 年	5%	3.17%
	非生产用房	35 年	5%	2.17%
	构筑物及其他	20 年	5%	4.75%
机器设备	机器及机械设备	10~20 年	5%	4.75%~9.50%
	计量测试仪器	5 年	5%	19.00%
运输设备	运输设备	5 年	5%	19.00%
电子及办公设备	电子及办公设备	5 年	5%	19.00%

根据 XYZ 药业连续 5 年披露的相关数据, 整理华润三九公司固定资产纵向比较情况, 见表 4。

Table 4. Statement of fixed assets of enterprises in recent 5 years

表 4. 企业近 5 年固定资产情况表

项目	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年
固定资产原值	136,150 万	127,510 万	136,730 万	133,490 万	124,020 万
累计折旧	11,050 万	10,610 万	10,630 万	12,490 万	12,620 万
固定资产净值	125,100 万	116,900 万	126,100 万	121,000 万	111,400 万
固定资产减值准备	3041 万	6945 万	5512 万	8715 万	5638 万
总资产	315,000 万	271,000 万	341,600 万	564,200 万	516,300 万
营业收入	138,400 万	146,200 万	131,700 万	156,100 万	161,900 万
固定资产净值/总资产	0.397	0.431	0.369	0.214	0.216
固定资产净值/营业收入	0.904	0.796	0.957	0.775	0.688

数据来源: 东方财务 XYZ 财务报表。

由表 4 我们得到以下结论:

从 2018 年至 2022 年, XYZ 药业的营业收入呈现出稳步增长的态势, 从 2018 年的 138,400 万元逐年提升至 2022 年的 161,900 万元。值得注意的是, 在 2018 年, XYZ 药业固定资产净值在总资产中的占比相对较高, 这暗示了在该年度企业流动资产相对较少, 可能会对企业的日常运营带来一定影响。

3.2. 商誉

商誉简单讲就是上市企业收购其他公司或者项目, 且收购价超过其净资产, 则把溢价的部分计入商誉。商誉在 XYZ 药业的占比也非常大, 就 2022 年来说, 其资产总计 516300 万, 商誉 82630 万, 商誉资产占比约为 16%。XYZ 药业 2020 年和 2021 年大幅增加, 见图 3, 主要是由于 XYZ 药业在 2020 年收购了 A 药业有限公司和 B 药品包装有限公司 100% 的股权, 在 2021 年 XYZ 药业高价收购了 Y 制药。

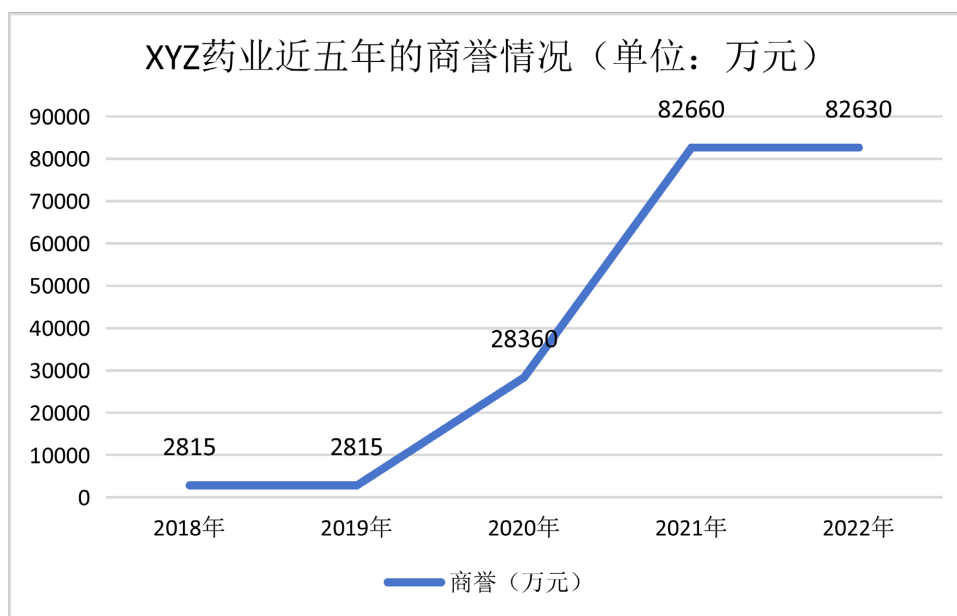


Figure 3. Trend chart of goodwill of enterprises in recent 5 years

图 3. 企业近 5 年商誉趋势图

3.3. 应收账款

应收账款属于流动资产，一般在短期(通常一年以内)能够收回，而长期无法回收的应收账款，极易产生不良贷款[5]。

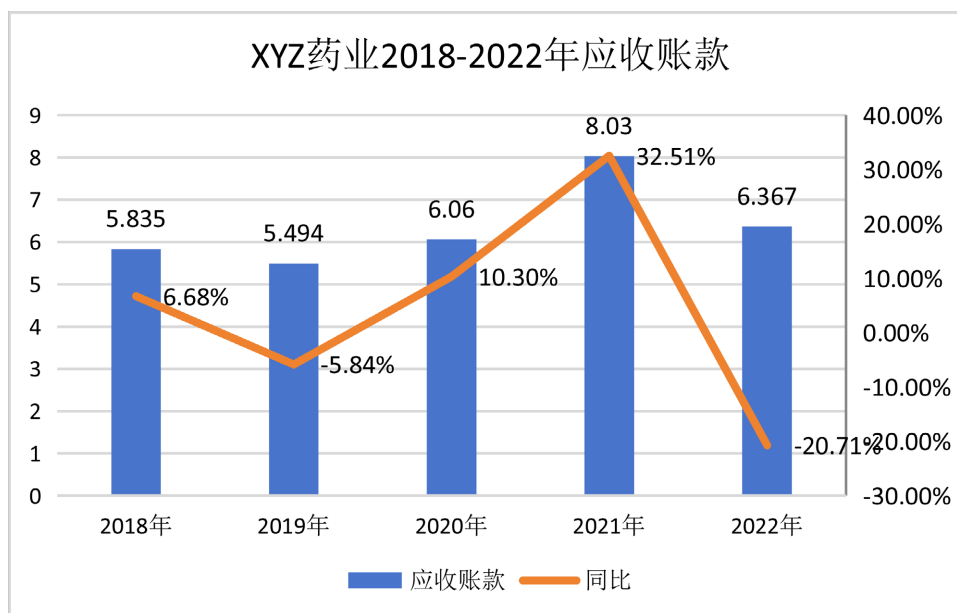


Figure 4. Enterprise accounts receivable change trend chart

图 4. 企业应收账款变化趋势图

由图 4 可知，在 2021 年，XYZ 药业的应收账款出现了显著的增加。随着疫情逐渐得到控制，对 XYZ 药业自产药品的需求逐渐恢复，销量也随之上升。在 2021 年，XYZ 药业成功销售了 3.88 亿件自产药品，

比上一年增长了 102.15%。然而，随着应收账款的大幅增长，XYZ 药业的坏账准备也逐年增加。在 2019 年至 2022 年期间，分别计提了坏账准备 15600 万元、20200 万元、23400 万元和 27200 万元，四年合计提坏账准备高达 86400 万元。

4. 财务指标分析

4.1. 偿债能力

4.1.1. 短期偿债能力

Table 5. XYZ pharmaceuticals short-term solvency indicators

表 5. XYZ 药业短期偿债能力指标

年份	2018	2019	2020	2021	2022
流动比率	1.922	3.059	1.514	1.200	1.345
流动比率行业均值	2.483	2.353	2.284	2.465	2.383
速动比率	1.692	2.6093	1.2679	1.0933	1.2135
速动比率行业均值	1.913	1.852	1.834	1.992	1.921
现金比率(%)	72.7962	88.0053	21.6654	16.1017	10.9246
现金流动负债比率(%)	29.99	71.83	-1.02	-22.33	10.74

由表 5 可知 2018 年至 2022 年医药制造行业的流动比率均大于 2，而 XYZ 药业的流动比率除 2019 年外均低于行业均值，说明 XYZ 药业的资产流动性较弱，企业短期清偿债务的能力相对较弱，而 2019 年的流动比率为 3.059，远大于 2，说明存在 2019 年流动资产占用过多的风险。XYZ 药业 2018 年到 2022 年流动比率均超过 1，说明企业流动资产大于流动负债，企业的短期债务基本有能力偿还，不需要动用长期资产来偿还。

一般认为现金比率为 20%以上较为合适，但也不宜过高。XYZ 药业 2018 年和 2019 年现金比率明显过高说明企业的流动资产没有得到合理利用，企业获利能力差，持有过剩的现金及现金等价物带来的机会成本高。

现金流动负债比率是衡量企业短期债务偿还能力的一个重要指标。XYZ 药业 2018 年至 2022 年的现金流动负债比率都比 1 小，且 2020 年与 2022 年经营活动产生的净现金为负数，说明企业不能完全依赖经营活动产生的现金流来偿还负债，还要依赖企业自有资金的周转，这对企业十分不利，使企业短期资金风险大大提高，影响企业的长期发展。

4.1.2. 长期偿债能力

Table 6. XYZ pharmaceuticals long-term solvency indicators

表 6. XYZ 药业长期偿债能力指标

年份	2018	2019	2020	2021	2022
资产负债率(%)	28.4765	17.0392	31.7967	56.6886	49.6415
资产负债率行业均值(%)	47.664	49.240	40.260	40.148	42.857
利息支付倍数	230.295	490.5518	1862.0218	320.4967	414.443
股东权益比率(%)	71.5235	82.9608	68.2033	43.3114	50.3585
长期负债比率(%)	1.3332	0.9298	--	4.0832	6.8327
产权比率(%)	39.4938	20.2698	45.3083	115.4558	91.6301

资产负债率的变动主要是由于负债的变动，说明企业未能更好地利用财务杠杆，流动资产较多[6]。一般认为，资产负债率的合理范围为40%~60%，而XYZ药业在2018年、2019年、2020年的资产负债率均低于行业均值，见表6，一方面说明企业资源充足，不需要举债来经营，企业的偿债能力较强，另一方面则说明企业的举债经营能力不足，说明企业运用外部资金的能力相对较弱。

XYZ药业的利息支付倍数均大于1，说明企业的偿债能力较强，企业有足够的偿付利息，能保持还本付息的能力。

XYZ药业的股东权益比率超过50%意味着公司的股权资本在总资产中占比较大，负债相对较少，表明XYZ药业经营稳定，财务状况良好，能够较好地抵御市场风险和经济波动，说明其具有较强的抗风险能力和长期偿债能力。

XYZ药业在2021年的产权比率过高，超过了100%，说明其债务资本远大于权益资本，债权人权益保障程度低，属于高风险、高报酬的财务结构。

4.2. 盈利能力

Table 7. XYZ pharmaceuticals profitability indicators

表 7. XYZ 药业盈利能力指标

年份	2018	2019	2020	2021	2022
总资产利润率(%)	1.1891	1.6663	2.8367	2.3762	3.5126
主营业务利润率(%)	55.5952	54.9133	33.564	48.8067	41.6197
营业利润率(%)	3.4533	5.0645	7.0556	9.6935	12.2564
成本费用利润率(%)	3.4592	5.3497	7.964	11.8498	15.3415
主营业务成本率(%)	42.3816	43.3692	65.0904	49.4184	56.7283
销售净利率(%)	2.707	3.0891	5.9945	8.5884	11.1972
净资产报酬率(%)	38.2345	42.7027	52.93	57.6033	59.283
净资产收益率(%)	1.89	1.93	4.27	5.64	7.39
净资产收益率行业均值(%)	6.76	-35.08	-1.52	3.78	2.60

从2018年至2022年，XYZ药业的营业利润率呈现出逐年上升的趋势。从2018年的3.453%增长至2022年的12.261%，具体数据详见表7，这一趋势表明，企业的盈利能力正在逐步增强。XYZ药业始终致力于拓展业务、优化产品以及积极探索和实施合适的营销模式，从而实现了转型升级和盈利能力的稳步提升。

XYZ药业2018至2022年成本费用利润率逐年上升，由2018年的3.313%上升到2022年的14.739%，说明XYZ的利润总额在不断增加，企业经济效益良好。XYZ药业作为一个以生产、研发、销售输液等药品的企业，受到了疫情一定程度的冲击，导致XYZ药业药品需求量有所减少。机遇与挑战总是并存的，企业在疫情期间立足于国内防疫物资严重短期的现实，果断在现有生产线的基础上，利用现有资源，建立起口罩生产线，既节约了成本又弥补了疫情带来的损失。与此同时，XYZ药业也开始了对抗原检测试剂的研究，2022年XYZ药业下的子公司研发的新型冠状病毒抗原检测试剂赢得了欧盟的认证。

XYZ企业的净资产报酬率逐年上涨，由2018年的38.235%稳步增长到2022年的59.283%，其中2019年、2020年增速明显且在这两年企业的总资产报酬率也十分可观。受疫情影响防疫产品需求大大增加，出现了供不应求的现象，XYZ抓住时机自主建立医用口罩的生产线，通过销售口罩获取利润弥补其输液

需求下降带来的损失。

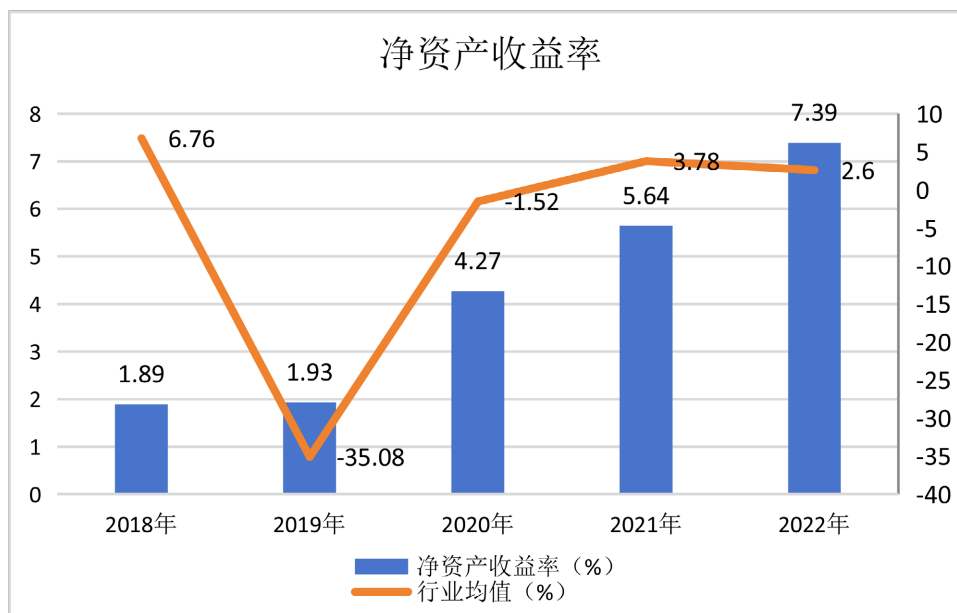


Figure 5. XYZ pharmaceuticals return on equity trends

图 5. XYZ 药业净资产收益率趋势图

通过纵向比较企业的净资产收益率大体上呈现出逐年上升的趋势，见图 5 说明企业自有资本的获利能力逐渐增强，企业投资所获得的收益增加

通过横向比较 XYZ 在 2018 年净资产收益率远低于行业均值，见图 5，但从 2019 年开始企业的净资产收益率远高于行业均值，说明企业发展十分迅速，在同行中占据优势地位，企业的发展前景较好。

4.3. 营运能力

Table 8. XYZ pharmaceuticals operating capacity indicators

表 8. XYZ 药业营运能力指标

年份	2018	2019	2020	2021	2022
存货周转率(次)	2.9813	3.266	3.33	2.8866	3.3881
存货周转率行业均值	4.29	4.42	2.93	3.10	3.81
应收账款周转率(次)	2.2898	2.581	2.2892	1.8741	2.2498
应收账款周转率行业均值	7.98	8.27	7.62	9.73	9.35
流动资产周转率(次)	0.9531	0.9924	1.1094	0.6635	0.5549
流动资产周转率行业均值	1.34	1.36	1.14	1.09	1.01
总资产周转率(次)	0.4584	0.4989	0.5277	0.3447	0.2998
总资产周转率行业均值	0.64	0.66	0.57	0.54	0.49
股东权益周转率(次)	0.7281	0.6495	0.7061	0.654	0.6422

存货周转率的计算公式为：营业成本/平均存货余额。用以反映企业存货的周转速度，指标越大，周

转速度越快[7]，是衡量和评价企业采购、生产、销售等各个环节能力的综合性指标。

由表 8 可知 XYZ 药业的存货周转率、应收账款周转率、流动资产周转率、总资产周转率等与行业均值相比均有一定的差距，说明 XYZ 药业的营运能力相较于同行较弱，在行业竞争中不具有优势。

XYZ 药业在 2021 年存货周转率出现明显都下降，且 XYZ 药业的存货周转率普遍低于行业均值，说明企业在这一年企业的库存商品存在滞销现象，购进的的商品远大于销售的商品，导致商品的积压，这对资金的周转十分不利。

XYZ 药业的应收账款周转率仅为行业均值的四分之一左右，远远低于行业均值。说明 XYZ 药业应收账款质量低，主要是应收账款收款力度执行不够[8]。同样是受疫情大环境的影响的同类竞争者，应收账款周转率却差距悬殊。根据 XYZ 的财报发现 XYZ 的应收账款以大于一年的长账龄的应收账款为主，这将导致企业的资金周转困难，增加坏账损失。

XYZ 药业流动资产周转率呈逐年下降趋势且除 2019 年外均低于行业均值，说明企业流动资产的利用效率逐年降低。流动资产周转率低对企业的短期债务的偿还十分不利，企业无法保证充足的流动资金，流动性财务风险相对较高，不利于企业的发展。

4.4. 发展能力

Table 9. XYZ pharmaceuticals development capacity indicators

表 9. XYZ 药业发展能力指标

年份	2018	2019	2020	2021	2022
主营业务收入增长率(%)	5.4871	5.6423	10.560	-3.4315	3.7567
净利润增长率(%)	-4.0523	20.553	114.54	38.356	35.274
净资产增长率(%)	45.541	-0.2129	3.605	4.8902	6.3981
总资产增长率(%)	9.1188	-13.970	26.023	65.173	-8.491

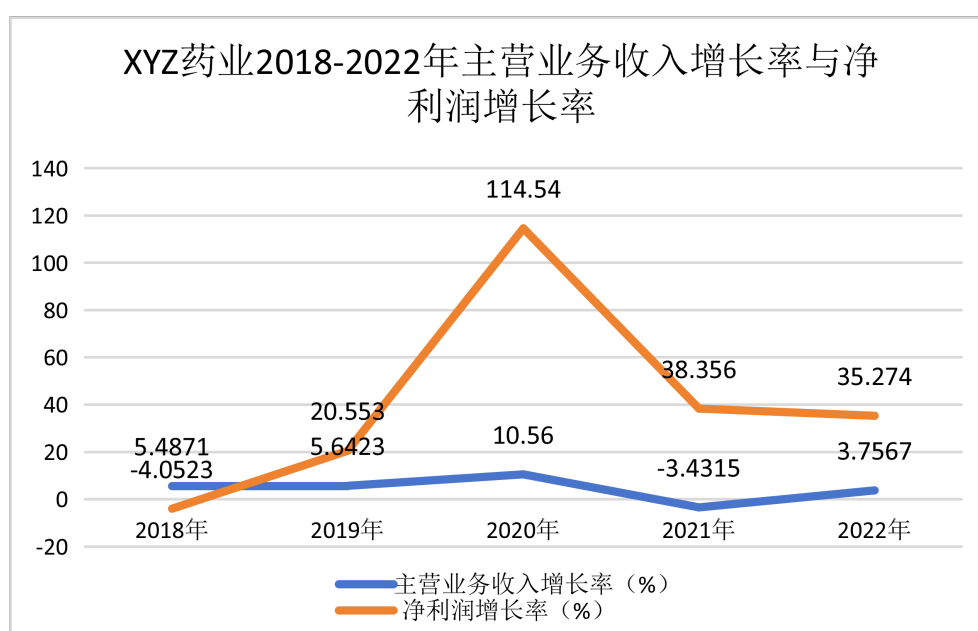


Figure 6. XYZ pharmaceuticals main business revenue growth rate and net profit growth rate trend chart

图 6. XYZ 药业主营业务收入增长率与净利润增长率趋势图

XYZ 药业的主营业务增长率与净资产增长率都大致呈先上升后下降的趋势，见图 6。2020 年 XYZ 药业加快恢复生产和市场销售工作，各项业务逐步恢复。同时，公司积极布局口罩、熔喷布、防护服等防护产品，医疗防护用品等新增业务贡献了部分利润。另外，XYZ 药业收购 M 药业有限公司、N 药品包装有限公司 100% 股权，自 2020 年 11 月起，纳入合并范围，为上市公司增厚了业绩，并购效益初显，这些措施都大大提高了 XYZ 药业的主营业务收入与净利润。

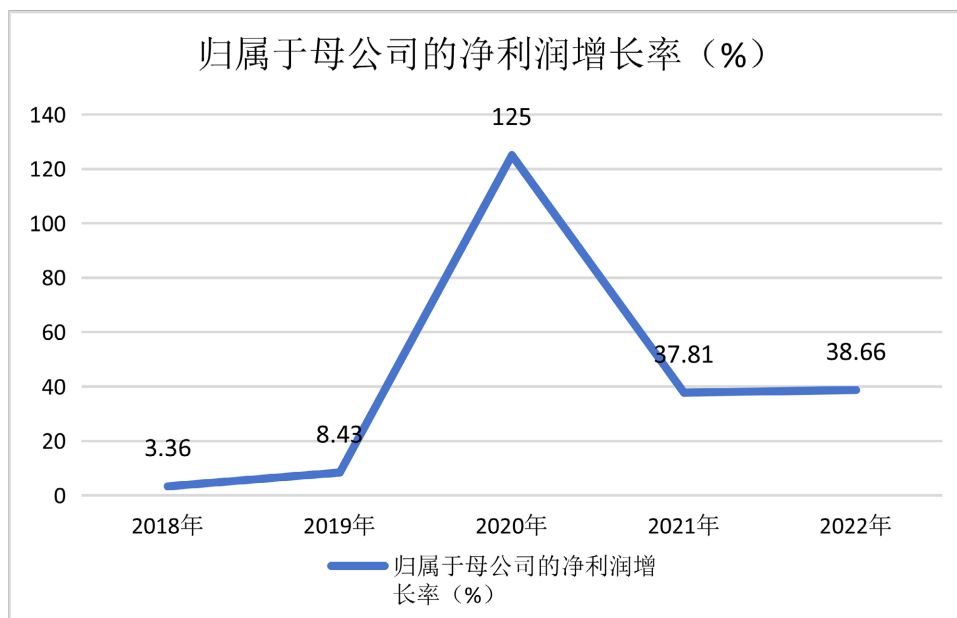


Figure 7. XYZ pharmaceuticals net profit attributable to parent company growth rate trend chart
图 7. XYZ 药业归属于母公司的净利润增长率趋势图

从 2018 年至 2022 年，XYZ 药业归属于母公司的净利润增长率一直保持正值，这表明企业的净利润在逐年增长。特别是在 2020 年，企业的净利润增长率超过了 100%，达到了 125%，显示出企业业绩的大幅增长，见图 7。2020 年，随着国内疫情得到一定程度的控制，XYZ 药业加快了全面复工复产的步伐，积极推动企业销售的恢复并取得了显著成效。与上一期相比，企业部分优势产品在 2020 年的销量增长了 7.66%。同年，企业实现营业收入 5.18 亿元，同比增长超过 200%，达到了惊人的 286.34%。与此同时，XYZ 药业取消了许多市场宣传活动，这导致了企业销售费用的降低。在 2020 年，企业的销售费用同比减少了 50.95%。此外，XYZ 药业的融资规模下降，融资费用支出随之减少，进一步降低了企业的利息费用。这些因素共同作用下，最终导致了公司净利润的大幅增加。

总资产增长率反映的是企业总资产的变动情况，是企业本期资产总额与期初资产总额的比率，主要用来评价企业在经营规模总量上的扩张或收缩程度。

观察，不难发现 XYZ 药业近五年来净资产增长率与总资产增长率波动非常明显，XYZ 药业 2020 年 2020 年与 2021 年总资产增长率大幅高于净资产增长率，说明企业负债在增加，经济杠杆在增加，可能会出现泡沫经济。

5. 前景分析

5.1. 市场需求持续增长

随着中国经济的发展和人口老龄化的加速，人们对药品的需求也在不断增加。尤其是在抗生素、基

础输液等常用药物领域，市场需求非常旺盛。华仁药业的产品线丰富，能够满足不同患者的需求，因此其产品的市场前景非常广阔。

5.2. 政策支持力度加大

近年来，中国政府加大了对医药行业的政策支持力度，鼓励创新、提高产品质量、加强药品监管等方面的政策措施不断出台。这些政策的实施将有利于华仁药业等制药企业的发展，为其提供了更多的机遇和空间。

5.3. 技术创新能力不断提升

华仁药业一直注重技术研发和创新，近年来不断加大研发投入，引进先进的生产设备和工艺技术，提高产品的质量和附加值。随着技术的不断升级和产品的不断推陈出新，华仁药业的市场竞争力将进一步增强。

5.4. 国际化战略逐步推进

随着中国经济的全球化，越来越多的中国企业开始走向国际市场。华仁药业也在积极推进国际化战略，通过与国际医药企业的合作和交流，提升自身的国际化水平，进一步拓展国际市场。这将为华仁药业的发展带来更多的机遇和挑战。

5.5. 环保压力加大

随着全球环保意识的提高和中国政府对环保要求的日益严格，制药行业的环保压力也在逐渐加大。华仁药业在生产过程中注重环保和可持续发展，积极采用环保技术和设备，降低生产过程中的环境污染。这不仅有利于企业的可持续发展，也将为其赢得更多的社会认可 and 市场份额。

5.6. 人才队伍建设不断加强

人才是企业发展的核心资源，华仁药业一直注重人才的培养和引进。通过建立完善的人才引进和培养机制，吸引和留住优秀的人才，提高员工的专业素质和工作能力。这将为华仁药业的发展提供有力的人才保障。

在需求增长、技术革新、政策鼓励、人才集聚、资本投入等多因素共同作用下，未来一段时期我国医药制造业将处于黄金发展期，呈现规模扩张、创新升级、竞争分化的格局[9]。

6. 改进建议

6.1. 加强对存货的管理

企业可以采用 ABC 控制法，通过 ABC 分类，把企业的重点存货与一般存货区分开，制定出合理的采购计划，控制好重点存货与一般存货的数量，减少企业的库存积压，减少存货资金占用量，加速资金周转。实行 ERP 管理模式，根据以往销售与今后的销售趋势[10]分析产品未来价格走势。

6.2. 合理调整资产和负债的比率

在举债前分析市场的形势，根据市场的经济形势来决定是否举债，企业应选择在市场前景好的时候举债。其次，企业还需预测举债后企业的利润能否偿还借款所产生的费用，只有保证企业后期的获利能力大于借款费用，企业举债才比较合理。

6.3. 加强对应收账款的监管

我国医药行业企业在发展过程中往往受到国家行政体制的制约，反而缺乏对应收账款管理的认识[11]。

加强应收账款的回收力度,提高应收账款的管理水平[12],企业在进行赊销之前要综合考虑对方的经营能力、偿债能力、企业信誉等多方面,对于可能会出现还不上款的企业多加关注,必要时可采取一些措施,如要求对方提供担保等另外,企业可以采取合理信贷政策,增强清欠力度,改善应收账款品质[13]。

6.4. 提高资金利用率

筹集资金不易,合理安排使用资金更难[14],企业财务部门应根据自身经营特点结合成本分析法、存货分析法等手段确定最佳现金持有量,合理确定企业的负债结构,在投资时尽量选择成本低、回本快、收益高的项目进行投资。企业应充分抓住发展机会,提升资金利用率,进一步提高企业的业绩[15]。

参考文献

- [1] 任伟榕,郝雨.增强健康意识的网络媒介功能研究[J].新闻爱好者,2020(8):22-25.
- [2] 石玮.S药业有限公司发展战略研究[D]:[硕士学位论文].石家庄:石家庄铁道大学,2023.
- [3] 任舒燕.人口老龄化背景下生物医药产业转型与发展的研究[J].辽宁经济管理干部学院.辽宁经济职业技术学院学报,2017(3):9-11+60.
- [4] 何倩文.基于哈佛分析框架的仁和药业财务分析[D]:[硕士学位论文].镇江:江苏科技大学,2022.
- [5] 崔明月.基于哈佛框架的华润三九财务分析研究[D]:[硕士学位论文].哈尔滨:哈尔滨师范大学,2023.
- [6] 员三晶.基于哈佛分析框架下医药企业的财务分析——以Y药业为例[J].江苏商论,2023(8):72-75.
- [7] 葛雪梅.仁和药业财务绩效分析[J].环渤海经济瞭望,2023(11):62-64.
- [8] 李蜜.基于哈佛分析框架的ZF医药公司财务分析[D]:[硕士学位论文].郑州:中原工学院,2021.
- [9] 黄礼健,杨宇,吕海芳.我国医药制造业发展趋势及策略分析[J].北京金融评论,2019(4):93-100.
- [10] 徐婷.基于哈佛分析框架的仁和药业财务分析[D]:[硕士学位论文].大庆:东北石油大学,2021.
- [11] 刘金星,王姝棋.哈佛分析框架下的财务报表分析——以YS药业为例[J].国际商务财会,2017(12):72-75.
- [12] 唐玲玲.哈佛框架下的中新药业财务报表分析[D]:[硕士学位论文].长春:吉林财经大学,2018.
- [13] 张涛.儿童药物企业的盈利能力分析——基于哈佛框架的康芝药业财务分析[J].商场现代化,2014(21):215-216.
- [14] 王继红,侯景福.盘活资金 提高资金利用率[J].辽宁经济,2007(9):89.
- [15] 刘宏毅.基于哈佛分析框架下的神威药业集团有限公司财务分析[D]:[硕士学位论文].石家庄:河北师范大学,2018.