

# 基于SWOT分析的A生物医药公司盈利能力研究

经 宇

上海理工大学管理学院 上海 201799

**摘 要：**盈利能力是公司健康发展的重要指标，盈利能力强的公司能够产生持续的现金流，增强财务稳定性，抵御市场波动和经济不确定性，高盈利能力通常意味着公司具备良好的市场前景，能够吸引投资者和，促进业务扩展。本文讨论研究了生物医药公司盈利能力的意义，并对A生物医药公司盈利能力指标进行了解析。同时，运用SWOT分析法分析了A生物医药公司盈利能力的优势和劣势，明确A生物医药公司发展新周期的基本判断，并提出提升A生物医药公司盈利能力的策略。

**关键词：**SWOT分析；盈利能力；生物医药

盈利能力是指公司获取利润的能力，也称为公司的资金或资本增值能力，通常表现为一定时期内公司收益数额的多少及其水平的高低。我国生物医药产业发展较晚，并且生物医药产业具有高技术、高投入、高附加值、多学科交叉的特点，因此近年来许多生物医药公司在发展过程中的问题逐渐显露。一方面，生物医药公司在经营过程中需要投入大量资源进行研发，但公司的研发未必会带来明显的经济收益，大多数公司在研发初期都存在无稳定的收入来源等问题，甚至出现常年亏损的情况。另一方面，我国生物医药产业发展面临自主创新能力弱、关键核心技术受制于国外的不利局面，错综复杂的国内外环境使得我国生物医药产业发展形势较为紧迫。因此，本文希望通过A公司的案例分析为有关研究者或公司管理层在资源配置上做出更合理的决策、确保资金和人力资源的高效使用等问题上提供一些参考。

## 1 A 生物医药公司的盈利能力指标分析

A 生物医药公司一九九六年十一月创建于上海浦东张江高科技园区，本着“该公司多一分探索、人类多一分健康”的信念，从事生物医药的创新研究、开发、生产和销售，主要研究、开发生物与医药技术，生产中间体、医疗器械、药品、散剂、原料药、体外诊断试剂，销售自产产品，进行医疗器械的批发及进出口业务，并提供相关的技术服务，力求成为一家以知识产权为核心源泉的生物医药创新企业。A公司在基因技术药物、光动力技术药物、纳米技术药物及口服固体制剂技术药物等领域不断推出新技术及产品，形成了明显的竞争优势，预计未来将陆续有新药投放市场。

**作者简介：**经宇（1999年—），男，汉族，安徽省六安市人，硕士。研究方向：企业盈利。

表1 A公司2022–2023年盈利能力指标

年份	净利润 (万元)	净资产 收益率 (%)	销售净 利率 (%)	成本费 用率 (%)	营业利 润率 (%)	每股收 益(元)
2020	1643	8.18%	1.97%	25.83%	9.30%	0.17
2021	2133	9.74%	1.87%	22.28%	9.89%	0.21
2022	1380	6.13%	1.34%	14.56%	10.43%	0.13
2023	1086	4.60%	1.28%	13.13%	11.14%	0.11

数据来源：A公司年报

从表1可以看出，A公司近几年来的净利润有明显波动，从2020年至2021年，A公司净利润由1643万元增长至2133万元，净利润增加490万元，增长幅度达到29%，但从2021年至2023年，A公司净利润便逐年下降，下降幅度分别为32%和21%，主要原因是因为近几年A公司的一款医疗产品销售不及预期，从2021年开始在逐渐下降，因此导致收入下滑。同时不难看出，从2000年至2023年，A公司净资产收益率、销售净利率都呈逐年下降的趋势，但是营业利润率却在逐年上升，根据A公司的年报来看，导致这一变动的的原因主要是A企业通过增加债务融资来扩展业务，导致股东权益相对减少，从而使净资产收益率下降，然而，企业的核心业务依然盈利良好，因此营业利润率上升。

## 2 A 公司盈利能力的 SWOT 分析

### 2.1 优势分析(S)

2.1.1 技术优势。A公司作为近年来光动力疗法发展的先驱，是世界范围内光动力技术的代表企业之一。公司目前有多个产品已于中国上市，且多个重点项目在研中。A公司是目前全球光动力药物产品线最多的公司，亦是全球光动力产品销售额最高的公司。截至2023年末，国内已上市的光动力药物四个品种，A公司上市产品

覆盖其中两个品种。基于不同的适应症及治疗侧重，A公司的产品尚未与其他光动力产品产生直接竞争。

2.1.2 团队优势。A公司先进的经营理念和激励制度吸引了大批的技术人才加入公司，形成了成熟的研发技术团队，这些技术团队即是公司核心技术平台的载体。A公司部分高级管理人员因退休离任，根据集团发展战略需要，公司董事会聘任了新一届高级管理人员，目前公司管理层趋于年轻化，有助于公司活力的提升、创新能力的增强，进一步推动公司发展战略的制定、品牌的建立、文化的凝聚、产品的创新。公司优秀的管理团队和技术人才为公司的稳定发展和项目的成功实施提供了充分的保障。

2.1.3 产品质量优势。A公司遵循中国医药生产标准，并参考美国和欧洲要求和指导原则，制定了完备的生产管理和质量管理规章制度。为了落实质量控制体系，A公司制定了包含标准管理程序、标准操作程序、标准技术程序和标准操作记录等质量文件管理体系，并建立了相应的数据管理程序，其范围覆盖纸面数据和电子数据，以确保数据完整性，同时建立质量风险管理流程，并系统地将其应用于整个质量管理领域。

## 2.2 劣势分析 (W)

2.2.1 产品种类相对单一。公司产品种类相对单一，三种产品在总体销售收入中占有较大比重，如果三种主导产品受到竞争产品冲击、遭受重大的政策影响等问题使公司无法保持主导产品的销量，则对公司未来的经营和财务状况产生不利影响。

2.2.2 盈利周期较长。A公司作为一家创新型生物制药企业，正处于重要研发投入期，随着产品管线的进一步丰富，以及在研产品临床试验在国内、国际的快速推进，公司将继续投入必要的研发费用。未来盈利与否取决于在研药品上市进度及上市后药品销售情况，而高昂的研发投入、商务推广成本及运营成本又进一步给盈利带来不确定性。

## 2.3 机遇分析 (O)

2.3.1 生物药行业前景。随着中国居民经济水平的提高和健康意识的提高，国内对生物药的需求增加，加上中国对生物产业的投入不断增加，预计中国生物医药产业的市场规模将继续快速增长。

2.3.2 政策鼓励和促进创新药国产替代。创新药整体市场目前在国内公立药品终端市场中占比较少，相比国外发达地区医药市场比重仍有较大提升空间。随着创新药密切相关的药审、产业环境及支付终端环境不断改善，未来创新药整体市场空间仍将保持快速增长。

## 2.4 威胁分析 (T)

2.4.1 新产品研发风险。公司的长期竞争力取决于新产品的成功研发和后续的产业化、市场化。根据我国相关规定，从研发至上市销售的整体流程耗时可长达十年或以上，成本高昂，且结果存在较大的不确定性。

2.4.2 核心技术人员流失的风险。公司核心技术人员是公司核心竞争力的重要组成部分，也是公司赖以生存和发展的基础和关键。能否维持技术人员队伍的稳定，并不断吸引优秀人才加盟，关系到公司能否继续保持在行业内的技术领先优势，以及研发、生产服务的稳定性和持久性。

2.4.3 知识密集型行业且难以复制。物药的研发和商业化过程则更为复杂，其中涉及药物化学，分子和细胞生物学，晶体物理学，统计学，临床医学等多个领域，需要整合来自多个学科的专业知识技能，以执行研发战略并实现研发目标。由于专利、数据、排他权保护和生物药的复杂开发过程，简单地复制已经获得成功的生物药的商业壁垒很高。

## 3 A公司盈利存在问题的解决对策

A公司正处于快速发展阶段，公司供应商可能无法跟上公司的快速发展，存在减少或终止对公司研发服务、原材料的供应的可能性，同时未来国际政治、经济、市场环境的变化特别是中美贸易关系的不确定性以及因此导致的中美双方对跨境技术转让、投资、贸易可能施加的额外关税或其他限制，将可能对公司海外业务经营造成一定的不利影响。因此A公司需要进一步优化经营策略，提升未来竞争力。

### 3.1 明确A公司发展新周期的基本判断

根据行业发展周期理论，目前A公司正处于成长阶段。如何在这一阶段实现高效快速的发展，将直接影响A公司未来10年乃至30年的发展路径。一方面，必须稳定传统生物科技的基本面，集中优势资源，提升主业的精细化和竞争力，以抓住产业发展的有利时机；另一方面，要积极推动产业创新，汇聚科技人才，在巩固新兴生物科技研发的基础上，探索未来生物科技产品，从而逐步转型至新的产业生命周期，为实现长期稳定的高质量发展积蓄力量。

### 3.2 A公司提升盈利能力策略

3.2.1 培养高素质研发人才。高素质的研发团队能够推动产品创新，优化现有产品，提高市场竞争力，从而直接影响企业的收入。企业应注重研发人才的选拔与培养，确保团队拥有扎实的专业知识和丰富的实践经验。这可以通过定期的培训和行业交流来实现，激励员工不

断更新技能,适应市场变化。企业还应鼓励研发人员积极参与跨部门合作,将市场需求与技术研发紧密结合,确保新产品的开发既具创新性又满足客户需求。通过优化研发流程和提高研发效率,企业不仅可以降低生产成本,还能缩短产品上市时间,从而提升盈利能力,实现持续增长。

3.2.2 优化核心产品和服务的价值创造。企业应深入了解客户需求,通过市场调研和客户反馈,不断改进产品和服务,以确保满足市场的变化和趋势。优化产品定价策略,合理调整价格以反映产品的价值,提升利润空间。同时,企业还可以通过提升运营效率来降低成本,例如优化生产流程、引入先进技术和自动化设备,从而提高生产力和减少浪费。此外,企业应加强品牌建设,提升品牌影响力和忠诚度,吸引更多客户。

3.2.3 多样化产品组合和精准市场定位。企业可以通过引入新产品线,满足不同客户群体的需求,从而拓宽市场覆盖面。例如,可以开发针对年轻消费者的创新产品,或者针对高端市场推出优质产品,以吸引更广泛的消费群体。同时,企业应定期评估现有产品的市场表现,淘汰不盈利或竞争力不足的产品,集中资源于高潜力和高利润的产品种类。此外,跨品类营销和捆绑销售也能有效提高客户的购买意愿,提升平均交易额。通过优化产品种类,企业不仅可以增强市场竞争力,还能实现收入的稳定增长和盈利能力的提升。

3.2.4 缩短产品从概念到市场的时间。企业可以通过优化研发流程,提高跨部门协作效率,以加快产品开发进程。例如,采用敏捷研发方法可以更灵活地响应市场变化,快速迭代产品设计和功能,确保最终产品更符合消费者需求。企业应注重前期市场调研,将客户反馈融入研发阶段,减少后期修改成本和时间。利用先进的数字化工具和技术来进行原型测试,可以进一步缩短研发

周期,降低开发成本。通过提升研发效率和响应速度,企业能够更快推出新产品,抓住市场机会,进而提高销售额和盈利能力。

#### 4 结语

随着全球人口老龄化和疾病谱的变化,生物医药产业能够提供创新的治疗方案和药物,满足日益增长的医疗需求。新药研发和生物技术的进步为慢性病、癌症和传染病等重大疾病的治疗带来了新的希望,提升了人类健康水平。生物医药产业是推动经济增长的重要引擎。它不仅能够创造大量高技能就业机会,还能通过技术转让和产业链延伸,带动相关行业的发展,促进区域经济繁荣。此外,生物医药产业的研发和创新能力也提升了国家的国际竞争力,吸引外资和人才,推动科技进步。因此,投资和发展生物医药产业不仅对社会健康有益,也为经济发展注入了活力,具有深远的社会和经济影响

#### 参考文献

- [1]白京羽,林晓锋,尹政清.全球生物产业发展现状及政策启示.生物工程学报,2020,36(8):1528-1535.
- [2]张娟,万东君.全球生物医药产业专利发展态势分析[J].中国医药生物技术,2024,19(05):466-474.
- [3]夏春丽,陈道远,张健,等.新工科背景下生物医药类创新创业人才培养体系的构建与实践[J].卫生职业教育,2024,42(12):1-4.
- [4]陈怀锦,周孝.协同施策促进生物医药产业高质量发展[J].新经济导刊,2024,(06):49-53.
- [5]李韵石.生物医药产业正起势[J].法人,2024,(05):71-73.
- [6]张波.生物医药研发和产业一体化的理论逻辑及其实现路径——基于功能聚合和产业集聚的分析视角[J].科技智囊,2024,(02):69-78.