

## 华润双鹤药业股份有限公司 2014 年中期业绩说明会会议纪要

一、会议召开时间：2014 年 8 月 27 日(星期三)下午 15:00—16:50

二、会议召开地点：公司 311 会议室

三、会议召开方式：现场方式

四、公司出席高管人员：

董事、总裁李昕先生

董事、董事会秘书及副总裁范彦喜先生

财务管理中心会计管理部总经理邓蓉女士

五、会议纪要：

公司董事、董事会秘书及副总裁范彦喜先生宣布会议开始，并向投资者介绍与会人员。公司概括向投资者介绍了 2014 年中期经营情况及财务状况，及 2014 年下半年的工作计划。

2014 年中期，公司实现主营业务收入 213,786 万元，同比下降 43.36%(工业收入同比下降 1.56%)；实现净利润(归属母公司) 31,532 万元，较去年同期下降 7.48%。

会上，公司总裁与董事会会秘书与投资者围绕公司发展有关情况和问题做了交流，具体情况如下：

**Q：**公司上半年业绩中工业收入同口径相比略有下降，主要影响因素有哪些？

A: 公司主营业务收入上年同期数据包含商业收入, 2013 年 9 月已出售商业公司长沙双鹤, 因此仅从报表看收入下降 43.36%, 实际剔除此不可比因素, 公司收入同比下降为 1.56%。主要影响因素包括:

1、营销模式转型: 受外部环境影响, 医药企业合规问题提上议事日程, 双鹤从去年下半年即开始营销模式转型, 一些重点产品开始转向“学术+代理”模式。转型需要有过渡期。经过近期努力, 目前各产品销量已恢复增长, 下半年公司还将重点进行两个产品的转型。从长远看, 转型是必须的, 计划在今年内全部调整完毕。

如不考虑上述因素影响, 还原原有营销模式, 从可比口径分析对比, 公司收入实则是增长的。

2、输液降价: 输液产品实际真正降价始于去年四季度, 由于 GMP 认证影响, 对塑瓶销售价格影响非常大, 塑瓶价格与去年同期相比下降 15%。但是公司基础输液的整体销量是增长的, 其中塑瓶销量增长 15%, 软袋增长 17%, 817 增长 31%。

3、BFS 与直软招标进度落后于预期: BFS 现有产能 1 亿瓶。上半年由于受外部环境影响, 启动招标的省份较少, 只完成了湖北补标及吉林中标工作, 目前已正式形成销售, 下一步工作重点转向各省备案招标, 争取取得好的成绩。

**Q: 针对全年经营目标, 公司下半年计划采取哪些措施?**

A: 公司下半年将通过采取加快营销模式转型, 加强空白市场终端覆盖与流向掌控, 提升慢病用药和儿科用药学术推广能力, 以及加大对培育期产品的推广力度等措施, 积极应对外部环境变化, 弥补上半年产品降价等不利因素影响。

**Q：腹透产品上半年情况如何？**

A：针对腹透产品，我们旨在搭建两个平台，一个是在全国范围内与医院共建腹透中心，目前公司已建立 60 个腹透中心，增加患者；另一个是售后服务平台，针对每个患者来提供服务，建立患者档案，通过服务掌握终端患者。

**Q：并购重组进展情况如何？**

A：根据公司战略规划及股东要求，公司正在加快推进并购步伐，积极落实并购计划。前期由于环境变化确实受到了些影响，目前影响已经消除，如有进展我们将及时公告。

**Q：公司在研发方面的投入及研发进展情况如何？**

A：公司全年研发费用约为 1 亿元左右。公司现有两个研发平台，一个是研发管理中心，还有一个隶属生产管理中心的技术创新部。目前在研产品共有 60 余个，其中 20 个产品处于报批阶段。

**Q：低价药政策计划如何操作？**

A：公司针对 0 号、糖适平等产品正在研究低价药政策执行问题。0 号近两年通过对渠道终端梳理和变革，渠道与终端的覆盖能力明显加强，公司已根据市场情况和 0 号发展计划，逐步调整价格，目前已完成部分工作。价格调整初期可能会对销量产生一定影响，但我们将积极采取措施将影响尽可能降到最低。后续对进入低价药目录的其它产品也将根据市场情况适当调整价格。

**Q：如何看待安徽卫计委出台的新政？**

A：前期安徽省卫计委下发《关于加强医疗机构静脉输液管理的通知》，要求医疗机构规范静脉输液管理、尽可能减少不必要的静脉

输液，并罗列了包括内科、外科、妇科和儿科合计 53 种不需要输液治疗的常见病多发病。目前该项政策未来具体如何执行尚不明确，影响尚无法判断。但公司已指定专人研究并关注此事项，积极应对，根据变化采取相应措施。

华润双鹤药业股份有限公司

2014 年 8 月 27 日