

华润双鹤药业股份有限公司

2013 年半年度业绩说明会会议纪要

- 一、会议召开时间：2013 年 8 月 19 日(星期一)下午 15:00—16:30
- 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

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公司 2013 年半年度经营情况及财务状况。随后，高管人员与投资者围绕公司发展有关情况和问题做了交流。

交流互动内容如下：

问题 1：公司新产品 BFS(三合一)输液导入进度如何？

答：BFS 目前在湖北补标工作仅差最后公示一个环节，北京市等多个省市正在积极申请价格报批工作。若到今年年末价格、招标工作落实，将对明年 BFS 销售产生积极作用。

问题 2：817 输液当期销售情况如何，和新获批的直立式聚丙烯输液袋有何区别？

答：817 输液上半年增速较快，销量较去年同期增长 112%。直立式聚丙烯输液袋较 817 输液在市场的价格及市场认知度更高，目前

已通过新版 GMP 认证现场检查,待审核公示期过后可参与各省招标。2014 年计划将这 2 种产品捆绑在一起,在各省根据招标情况调整销售策略。到 2014 年,BFS、直立式聚丙烯输液袋和 817 输液三个产品的销售将改变公司目前的输液产品结构,盈利能力也将得到明显提升。

问题 3: 塑瓶价格趋势如何?

答: 今年年初到现在塑瓶价格持续下降,市场平均价格为 1-1.05 元,最低价达 0.9 元。公司通过内部整合、提高生产规模等方式降低塑瓶成本,提升公司盈利能力。

问题 4: 公司新版 GMP 认证的进度如何?

答: 新版 GMP 标准已于 2011 年 3 月开始实施,要求无菌药品生产企业应在 2013 年 12 月 31 日前、其他类别药品生产企业应在 2015 年 12 月 31 日前通过新版 GMP 认证,现在看国家政策不会放松。目前,公司的注射剂生产线和固体制剂车间大部分均已完成认证,今年年底前将完成全部注射剂生产线的新版 GMP 认证工作。

问题 5: 上半年公司儿科业务增速较快,但是行业整体增速也快,未来发展如何看待?

答: 目前我国儿科用药领域基础差,用药水平低,因此未来看儿科用药领域的市场非常大。目前公司儿科用药领域产品线比较单一,只有 3 个品种,希望未来做到 7-8 个产品。主要支撑产品珂立苏方面,目前主要用于新生儿呼吸窘迫综合症,市场容量较低,公司正在通过拓展新适应症、编写用药指南等措施扩大市场容量。

问题 6: 目前公司心脑血管产品以 0 号为主, 可否介绍除 0 号外的心脑血管产品销售目标如何? 未来将如何丰富?

答: 公司心脑血管领域产品包括降压 0 号、替米沙坦、匹伐他汀钙片、豨莶通栓胶囊和巴尼地平等。公司在拓展心脑血管领域产品方面做了很多工作, 其中包括加大研发投入, 目前在研产品中超过 1/3 的产品属于心脑血管产品。公司研发的三类新药依达拉奉注射液于近期获得国家食品药品监督管理局核准签发的药品注册批件, 并已经通过新版 GMP 认证现场检查。

问题 7: 公司已公告出售长沙双鹤, 外延式并购有何新进展?

答: 根据公司战略规划及股东要求, 公司正在加快推进外延并购步伐, 积极落实 2013 年并购计划, 如有进展我们将及时公告。

问题 8: 公司自 2011 年开始开展营销组织变革工作, 可否介绍目前各条线情况?

答: 为适应新医改下大环境变化, 公司营销管理中心于今年一季度基本完成了对组织架构的重新调整, 打破原有的销售组织壁垒, 营销模式由原先的“5+3”调整为目前的“4+2”模式, 即医院推广部(针对中高端医院)、商务推广部(针对中低端市场)、输液销售部和肾科业务部四条销售业务线以及两个区域公司(西北公司、湖北公司), 实现资源共享和能力互补, 营销能力得到有效提升。其中肾科业务为公司重点培育的业务领域, 发展速度较快。

问题 9: 可否介绍公司“鹤鸣行动”和 VIP-200 活动?

答: 2013 年上半年, 公司围绕终端, 通过开展“鹤鸣行动”(与卫生部门合作对基层医生进行教育培训)和 VIP-200(聚焦 200 家三甲

医院与其建立密切合作)等一系列活动，提升终端掌控能力。

问题 10：可否介绍公司研发情况？除自主研发外是否和外部合作？

答：公司坚持自主研发创新，保证研发项目的持续投入以充实产品储备。公司自 2012 年组建研发管理中心，组建后对研发模式进行了调整，由原先完全依靠公司自主研发改为外部研发和自主研发相结合，并积极与国内外科研院所合作，筛选发掘潜力项目。

华润双鹤药业股份有限公司

2013 年 8 月 20 日