

## 华润双鹤药业股份有限公司 2013 年度业绩说明会会议纪要

一、会议召开时间：2014 年 3 月 12 日(星期三)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

副总裁刘波先生

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 2013 年度经营情况及财务状况，并针对 2013 年度利润分配预案向投资者做了详细说明。

2013 年公司实现工业收入 43.05 亿元，同比增长 6.65%；实现净利润(归属母公司)8.71 亿元，较上年同期增长 41.71%；实现扣除非经常性损益的净利润 6.19 亿元，较上年同期增长 14.26%。由于 2012 年净利润中包含长沙双鹤贡献的商业利润，如果剔除该部分影响，2013 年工业利润同比增长 20%，与前三季度增幅基本保持一致。

会上，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，具体情况如下：

## 1、公司战略定位

Q：华润双鹤战略如何定位？

A：2013 年在全公司范围内深入开展了战略梳理工作，已基本明确战略定位，结合对外部市场需求和公司现有能力、资源的分析，明确了公司战略聚焦在心脑血管、内分泌、大输液和儿科用药四大领域。目前还在制定各业务战略和职能战略，确定发展目标与战略举措。

## 2、2013 年公司重点工作完成情况

Q：2013 年公司在生产方面做了哪些工作？

A：生产管理中心通过深化组织变革，实现 12 家二级机构的组织机构变革调整到位，实现生产、质量、设备、采购和人员管理职能的纵向对接和横向一致，研产销协调取得较大进步；建立三级药品质量管控体系，产品质量得到了进一步提升；强化新版 GMP 管理，力保无菌制剂通过新版 GMP 认证；开展集中采购，强化成本管理，生产成本显著下降；初步搭建技术创新体系，实现生产体系技术资源的全面融合。

Q：公司自 2011 年开始开展营销组织变革工作，可否介绍目前工作进展情况？

A：营销管理中心 2013 年进一步优化营销组织结构，二级业务机构由 4+2 调整为 4+3 的结构；渠道梳理初见成效，提高终端流向和二级商业可视率，价格管控取得成效，重拾了商业客户信心；组建基层推广队伍，以县医院为龙头，加强乡镇卫生院终端的覆盖；以代理模式开发二级城市二级医院，辐射社区医院、药店市场；基层市场打

造慢病模式，以“鹤鸣行动”为医教平台，加强面向基层医生的学术教育和品牌宣传，抢夺基层市场首诊病人，开展面向患者健康教育的“鹤舞行动”，提高老患者的依从性和忠诚度；启动 VIP200 项目，探索大客户服务营销模式，初步确定 101 家 VIP 医院；高端医院市场，儿科业务的“学术+代理”模式展现出活力，通过对代理商的精细化管理提高对终端的掌控；招标统一管理，共享政府资源，提升市场准入能力；落实 GSP 推进计划，提升营销管理中心的质量管控体系。

**Q:** 2013 年 0 号终端梳理效果如何？对于 2014 年销售有何影响？

**A:** 0 号 2013 年主要工作是销售渠道管控和终端流向梳理，目前商业渠道已经全部梳理完毕，价格管理更加严格，效果明显。2014 年计划完成 12 亿片销售。

**Q:** 腹膜透析液销售情况如何？

**A:** 腹膜透析液产品的售后服务得到公司高度重视，2013 年重点工作是与医院共建腹透中心，到 2013 年底已经达到 50 家，并建立 1300 份患者档案，搭建患者教育平台，通过服务掌握终端患者。腹透中心建设的成功也带来了业务的增长，2011 年到 2013 年底肾科业务实现两年翻两番的飞跃，销售量从 57 万袋增长到 277 万袋。2014 年将继续加大工作力度，力争市场份额进一步扩大。

**Q:** 公司儿科用药产品 2013 年销售情况？

**A:** 公司儿科用药领域近几年保持快速增长，连续五年复合增长率达 67%。2013 年通过“学术+代理”模式，建设儿科专业代理商和终

端网络，终端覆盖大幅增加，销售收入突破 2 亿元大关，同比增长 23%，重点产品珂立苏收入过亿，小儿氨基酸市场份额领先。

**Q:** 新版 GMP 认证于 2013 年度到期，输液价格是否有所恢复？对公司有何利好？

**A:** 新版 GMP 认证到期后已经可以看到变化：塑瓶销量已经开始出现增长趋势，价格随之逐渐回升；817 输液增速加快。同时，公司通过内部整合、提高生产规模等方式降低输液成本；通过细分区域市场、加强渠道与终端建设，提升公司盈利能力。

### 3、公司新品建设情况

**Q:** 公司新产品 BFS 输液导入进度如何？

**A:** 大家非常关心该产品情况，前期公司做了大量工作，从产品质量和药物安全等方面进一步提升了 BFS 在输液市场上的优势，同时在湖北省已经取得了合理的定价。目前 BFS 输液正在其他重点城市进行招标定价等工作，已经取得阶段性进展，预计今年上半年可以开始进行销售。

**Q:** 新产品依达拉奉注射液导入进度如何？

**A:** 公司正在积极策划依达拉奉注射液在各省的招标工作。

**Q:** 公司与国际公司合作新产品进度如何？

**A:** 目前，公司与韩国 LG 合作的 DPP-IV 产品以及与美国兰索斯公司合作的 DEFINITY 产品已向国家食品药品监督管理总局提交了进口药品注册申请，具体进度视国家药监局审核进度决定；与美国

赛进(SAJINT)制药已经签订枸橼酸咖啡因注射液和口服液经销协议，今年可向国家食品药品监督管理局提交进口药品注册申请。

#### 4、2014 年公司经营目标及计划

Q: 2014 年公司将力争实现主营业务收入及净利润增长不低于 15% 是否以扣除非经常性损益后的净利润为基数?

A: 由于 2013 年净利润包含转让长沙双鹤的投资收益，因此 2014 年公司经营性净利润增速将保持不低于 15% 的增长。

Q: 公司“十二五”规划中的百亿工业目标是否会改变? 对于百亿工业目标如何规划?

A: 公司百亿工业目标不会改变，需要通过内涵发展和外延发展并举来实现快速发展。外延发展方面：2014 年公司将重点围绕完善产业布局、提高市场份额、丰富产品线、提升行业竞争力等目标，加快对外并购步伐，通过并购降低生产成本，占领更多的市场分额，保证稳定增长和市值提升。内涵发展方面：公司 2014 年将聚焦五大管理主题，重点围绕战略深化精益管理、内外协同、全员绩效及团队建设等方面开展工作，实现能力与业绩的高速成长。

六、根据中国证监会《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项通知》(证监发[2012]37 号)的规定对 2013 年度利润分配预案进行说明，并征求广大投资者意见：

公司 2013 年利润分配预案为：以 2013 年末总股本 571,695,948 股为基础，拟向全体股东每 10 股派发现金红利 3.42 元(含税)，派送

现金股利 195,520,014.22 元，剩余未分配利润 2,048,413,390.12 元，结转以后年度分配。

公司 2013 年度利润分配预案符合中国证监会《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项通知》（证监发[2012]37 号）的要求和《公司章程》的规定。公司一向重视对投资者的合理投资回报，致力于保持利润分配政策的连续性和稳定性。公司结合行业特点、发展阶段及盈利水平，充分考虑现阶段经营发展需要、资金需求及现金流状况等因素，经审慎研究、综合考虑，拟订了 2013 年度利润分配预案。我们认为，此次预案的现金分红水平有利于兼顾业务规模和盈利规模增长，有利于提高公司资产的运营和使用效率，更好地保护股东权益，实现公司的可持续发展和股东利益的最大化。

华润双鹤药业股份有限公司

2014 年 3 月 13 日