

# 华润双鹤药业股份有限公司

## 2013 年第三季度业绩说明会会议纪要

一、会议召开时间：2013 年 10 月 31 日(星期四)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：

### 1、公司 2013 年第三季度经营情况及财务状况介绍

公司 2013 年第三季度业绩完成情况和预算基本保持一致。1~9 月公司经营发展情况良好，主要呈现以下特点：

#### (1) 产品建设方面：

输液领域：随着对输液产品结构的不断调整，产品包装结构更加丰富，新增 BFS(三合一)、817 和直立式软袋；产品结构已经从原来的单一基础输液逐步转向治疗和营养性输液并存的局面，治疗和营养性输液收入占比达到 25%；输液的盈利能力有了明显的提升；

心脑血管及内分泌领域：随着依达拉奉、巴尼地平、合萍等新品的上市，已经逐步发展成为梯队产品群，可以满足不同市场的需求；

儿科领域：通过近几年的发展，已经成为一个较大的业务板块，保持着快速增长势头；

二三线产品快速增长，其中成长期的 10 个产品平均增速在 20-30% 左右，目前已经达到一定规模，成为新的利润增长点。

(2) 营销管理方面：2011 年公司开始实施组织变革，压缩管理层级、缩短管理流程、快速面向市场，以市场为导向的管理能力得到显著提升，同时通过营销模式的转变，三季度公司各项销售费用明显下降。

(3) 研发方面：近两年公司从人力、财力方面都有较大投入，研发效率得以快速提升。

(4) 外延并购方面：目前公司在谈项目较多，由于受多种因素影响，进展略微缓慢，下一步我们将努力加快并购步伐，希望投资者多予支持和理解。

## 2、高管人员与投资者现场交流互动情况：

问题1：公司新产品 BFS 输液导入进度及销售情况如何？

答：目前湖北补标工作已经进入到最后阶段；广东省军区已经中标并开始销售；国家发改委统一定价工作正在报备过程中。

问题2：基础输液中塑瓶、玻瓶及 817 的销售情况如何，直立式软袋招标进展如何？

答：玻瓶由于结构调整原因，前三季度销量和收入下降；塑瓶前三季度销量同比增长 5%，但是受今年塑瓶价格大幅下降的影响，收入略有下滑；817 输液前三季度增速较快。直立式软袋目前包材报批、GMP 认证程序均已完成。

问题3：京西双鹤输液基地 GMP 认证情况？

答：京西双鹤输液基地 10 月 16 日已经通过 GMP 认证现场检查，目前在等待审核公示。

问题4：公司外延式并购有何新进展？大股东对此是否有具体要求？

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

问题5：0 号今年增长缓慢的原因是什么？全年目标是否有变化？

答：0 号上半年主要工作是销售渠道管控和终端流向梳理，上半年销售收入未增长，到三季度呈现恢复性增长。全年目标无变化。

问题6：新产品依达拉奉注射液导入进度如何？

答：公司正在积极策划依达拉奉注射液在各省的招标工作。

问题7：肾科产品的产能和销售情况如何？

答：目前肾科产品的产能基本满足市场需要，考虑到肾科产品销量增速快，公司已经开始对上海长征富民金山制药有限公司的金山分厂进行改造搬迁工作。

肾科业务的重点是腹透中心建设，今年计划在原有基础上新建 35 家。

问题8：今年是否能完成全年预算？明年有何增长点？

答：从前三季度销售情况看基本按预算进度完成。公司今年做的很多工作均为明年做准备，明年拟对重点品种结构进行重新调整，由

目前的 20 个增加至 25 个，成长期、培育期及导入期产品会继续保持快速增长。

华润双鹤药业股份有限公司

2013 年 11 月 1 日