

公司代码：600062

公司简称：华润双鹤

华润双鹤药业股份有限公司 2019 年半年度报告摘要

一 重要提示

- 1 本半年度报告摘要来自半年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到上海证券交易所网站等中国证监会指定媒体上仔细阅读半年度报告全文。
- 2 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证半年度报告内容的真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。
- 3 公司全体董事出席董事会会议。
- 4 本半年度报告未经审计。
- 5 经董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案
报告期内，公司无半年度利润分配预案或资本公积金转增股本预案。

二 公司基本情况

2.1 公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	华润双鹤	600062	双鹤药业

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	范彦喜	郑丽红
电话	(010)64398099	(010)64398099
办公地址	北京市朝阳区望京利泽东二路1号	北京市朝阳区望京利泽东二路1号
电子信箱	mss@dcpc.com	mss@dcpc.com

2.2 公司主要财务数据

单位：元 币种：人民币

	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减(%)
总资产	10,969,087,959.38	10,306,170,915.73	6.43
归属于上市公司股东的净资产	8,187,560,237.91	7,839,917,980.90	4.43
	本报告期 (1-6月)	上年同期	本报告期比上年同期增减(%)
经营活动产生的现金流量净额	821,485,650.89	862,429,237.76	-4.75
营业收入	4,865,561,997.67	4,087,680,832.87	19.03
归属于上市公司股东的净利润	638,434,732.48	583,215,959.82	9.47
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	600,130,223.29	560,122,313.49	7.14
加权平均净资产收益率(%)	7.55	7.53	增加0.02个百分点
基本每股收益(元 / 股)	0.6120	0.5590	9.47
稀释每股收益(元 / 股)	0.6120	0.5590	9.47

2.3 前十名股东持股情况表

单位：股

截止报告期末股东总数(户)				38,963		
前 10 名股东持股情况						
股东名称	股东性质	持股比例(%)	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结的股份数量	
北京医药集团有限责任公司	国有法人	59.99	625,795,624	-	无	-
香港中央结算有限公司	未知	2.00	20,851,966	-	无	-
中央汇金资产管理有限责任公司	未知	1.70	17,780,256	-	无	-
中国建设银行股份有限公司—中欧价值发现股票型证券投资基金	未知	1.13	11,832,363	-	无	-
招商银行股份有限公司—中欧恒利三年定期开放混合型证券投资基金	未知	0.83	8,679,361	-	无	-
招商银行股份有限公司—博时中证央企结构调整交易型开放式指数证券投资基金	未知	0.63	6,586,597	-	无	-
中国人寿保险股份有限公司—传统—普通保险产品—005L—CT001 沪	未知	0.63	6,530,476	-	无	-
中国农业银行股份有限公司—中证 500 交易型开放式指数证券投资基金	未知	0.60	6,279,528	-	无	-
中国农业银行股份有限公司—华夏中证央企结构调整交易型开放式指数证券投资基金	未知	0.46	4,845,100	-	无	-
全国社保基金一一零组合	未知	0.44	4,570,080	-	无	-
上述股东关联关系或一致行动的说明		公司未有资料显示前十名无限售条件股东之间是否存在关联关系或一致行动人关系。				

2.4 截止报告期末的优先股股东总数、前十名优先股股东情况表

☐ 适用 ☒ 不适用

2.5 控股股东或实际控制人变更情况

☐适用 ☒不适用

2.6 未到期及逾期未兑付公司债情况

☐适用 ☒不适用

三 经营情况讨论与分析

3.1 经营情况的讨论与分析

(一)业绩完成情况

2019 年上半年公司实现主营业务收入 47.64 亿元，同比增长 17.45%，实现净利润(归属母公司)6.38 亿元，同比增长 9.47%。

慢病业务收入同比增长 16%，其中降压领域增长 9%，降糖领域增长 15%，降脂领域增长 42%。降压领域压氏达、穗悦、复穗悦和硝苯地平缓释片均呈现双位数增长；降糖药重点产品糖适平(格列喹酮片)销售收入同比增长 4%，卜可(盐酸二甲双胍缓释片)上半年已通过一致性评价，销售收入实现 66%的快速增长；降脂药匹伐他汀钙片继续保持高速增长，销售收入同比增长 42%，为公司第三大慢病产品；脑血管用药胞磷胆碱钠片销售收入亦实现双位数增长。

专科业务收入同比增长 87%，其中儿科用药领域增幅达到 16%，核心产品珂立苏销售收入同比增长 11%；肾科用药领域同比增长 29%，核心产品腹膜透析液保持高速增长，销售收入同比增长 26%；新布局的精神/神经领域贡献收入 2.26 亿元。

输液业务收入同比增长 4%；基础输液今年销量保持稳定，包材结构调整再突破，软包装销量增长 6%，软包装销量占比较 2018 年再提升 2 个百分点，其中 BFS 收入同比增长 66%，直软输液收入同比增长 20%。

(二)重点工作举措和成果

1、慢病业务

(1)做实专家网络和学术平台，提升双鹤慢病品牌影响力。报告期内，围绕《中国高血压防治指南》、《2 型糖尿病合并慢性肾脏病患者口服降糖药治疗的中国专家共识》等进行宣传，联合权威机构，持续开展专家网络建设，持续高端发声。

(2)布局分级诊疗、医联体后的基层市场。核心产品 O 号重塑产品力，优化产品定位，重塑高端发声，阻击分级诊疗竞品下沉压力。公司以“TOP300 县项目”和“赛科学院”项目为核心，加强对县域市场的布局，发挥核心医院作用，加大县级医院对基层终端的学术辐射，引领基层用药。压氏达、卜可抓紧过评一致性评价的契机，加快终端开发拓展。

(3)应对带量采购，积极布局零售市场。一方面加强与连锁药店的战略布局，一方面启动核心市场的精细化零售管理，通过处方引流、品牌建设、患者管理、店员培训等增加零售市场销量。

(4)继续拓展慢病产品的销售模式。在没有终端推广队伍的区域通过与代理商的合作，加大慢病产品的终端覆盖，同时运用产品流向管理和学术帮扶两个抓手助力对代理商的精细化管理，提升销量。

(5)渠道管控与帮扶并重。随着两票制的广泛实施，公司在渠道选择上向更具终端能力

的渠道归集，深化渠道分销；以 O 号协议商业为主渠道，聚焦核心商业；加快数据直连，提升数据质量，压缩渠道库存。

(6)继续开展慢病业务资源协同与整合。以 2018 年试点经验为基础，全面启动慢病业务团队的整合，上半年成立慢病事业部，承接双鹤全部慢病产品销售，打造慢病高效管理平台，塑造慢病统一品牌，持续提升慢病业务行业地位。

2、专科业务

(1)儿科业务通过拓展适应症延伸产品临床应用，改变临床用药理念、区隔细分市场，线上与线下结合进行学术教育，提升学术话语权，分层级对专家进行精细化管理，国家级专家牵头搭建平台，重点突破省级、中青年专家网络，专家网络向中青年、关联科室扩充，扩大学术影响的传播性；创新临床推广工具，增强儿科品牌效应，多品种组合销售，核心产品珂立苏和小儿氨基酸销量增长，均成为细分市场的引领者。

(2)肾科业务：管理模式日臻成熟，围绕腹透中心和患者管理持续推进，通过学术教育引领腹膜透析诊疗水平，腹透中心超过百家，终端患者已超 4000 个，腹膜透析液市场份额排名第二，销售收入同比增长 26%。

(3)精神/神经：以独家品种丙戊酸镁缓释片为代表的丙戊酸系列呈双位数增长，在癫痫领域内取得一定市场地位，现已着手丙戊酸钠片的仿制药一致性评价工作，以加强核心竞争力，应对市场竞争。

3、输液业务

(1)基础输液销量同比持平，包材结构调整再突破，软包装销量占比较 2018 年再提升 2 个百分点。核心产品 BFS 围绕“输液安全”打造证据链，开展精品品牌活动，拓展全国市场销售，尤其在北京打造标杆市场，实现顶级标志性医院开发，提高产品价值地位。

(2)四个输液区域公司深化一体化组织变革，持续优化用工、流程重塑、基地整合，根据地市场份额、盈利能力及劳动效率等均大幅提升。2019 年输液人均产值同比增长 14%。

(3)为了进一步提升输液业务整体竞争力，公司正在筹建输液事业部，新的输液事业部将对输液业务进行顶层设计，统筹公司输液产品丰富、市场规划等工作，提升双鹤输液整体品牌竞争力。

4、原料药业务

随着带量采购带来的产品降价压力，公司亟需向“大规模、低成本”转型，增强企业核心竞争力，其中原料药作为制剂生产的上游产品，近年来一直面临垄断、供应不稳定、价格不断上涨等问题，严重影响制剂生产和成本控制。为此，公司以现有原料药生产基地为基础，成立原料药事业部，新的原料药事业部一方面作为公司制剂生产和研发配套，另一方面将逐步成为具有持续盈利能力的业务单元。

5、产品发展

(1)2019 年是仿制药一致性评价申报大年，公司积极加快仿制药一致性评价工作，截至目前，公司在研项目 88 个(含一致性评价项目)，其中申报项目 13 个，本年计划完成审批项目 4 个，已完成审批项目 1 个。同时响应一致性评价及质量监管的要求，开展在产产品质量工艺提升，全面提升产品竞争力。

(2)加快多渠道产品获得，一方面资源聚焦，自研项目提升效率，另一方面通过 BD、上市许可人制度、复产等多途径引进产品。报告期内引进 1 个降脂药物。

(3)上半年，公司启动产品发展战略梳理，明确公司逐步向创新驱动型企业转变的路径和举措。

6、并购整合

报告期内，公司围绕战略落地，积极开展外延并购，围绕“1+1+6”核心领域，持续滚动拓展并购标的，寻找与战略领域匹配的优质企业。

7、组织能力提升

为建立动态循环的后备人才库，分级开展差异化培养，公司全面启动人才梯队建设，其中“双鹤力量·八八计划”年轻经理人发展项目已正式启动，90 名年轻经理人将通过项目的培养成长为公司经理人团队的合格后备梯队。

3.2 与上一会计期间相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况、原因及其影响

☒ 适用 ☐ 不适用

公司按照财政部于 2019 年 4 月 30 日发布的《关于修订印发 2019 年度一般企业财务报表格式的通知》(财会〔2019〕6 号)对原财务报表格式进行相应变更，变更的情况、原因及其影响详见 2019 年半年度报告“第十节 财务报告一五、44.重要会计政策和会计估计的变更”，《关于会计政策变更的公告》详见 2019 年 8 月 22 日《中国证券报》、《上海证券报》、《证券时报》和上海证券交易所网站 www.sse.com.cn。

3.3 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况、更正金额、原因及其影响。

☐ 适用 ☒ 不适用

董事长：冯毅

华润双鹤药业股份有限公司

2019 年 8 月 20 日