证券代码:002038　证券简称:双鹭药业　公告编号:2019-010

北京双鹭药业股份有限公司

2019 年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文,为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划,投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

非标准审计意见提示

□ 适用 √ 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

√ 适用 □ 不适用

是否以公积金转增股本

□ 是 √ 否

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为:以2019年12月31日公司总股本1027350000为基数,向全体股东每10股派发现金红利2元(含税),送红股0股(含税),不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

□ 适用 √ 不适用

二、公司基本情况

1.公司简介

股票简称	双鹭药业	股票代码	002038
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	梁淑洁	赵霞	
办公地址	北京市海淀区阜石路69号碧桐园一号楼	北京市海淀区阜石路69号碧桐园一号楼	
电话	010-88627635	010-88627635	
电子信箱	le@shlpharm.com.cn	zhaoxia@shlpharm.com.cn	

2.报告期主要业务或产品简介

(一)主营业务情况

公司主要专注于基因工程及相关药物的研究开发和生产经营,紧紧围绕疾病谱的变化布局研发和生产。主要产品包括重组人粒细胞刺激因子、重组人白介素-2、重组人白介素-11、重组人碱性成纤维细胞生长因子、替莫唑胺、三氧化二砷、来那度胺、复合糖酶、胸腺五肽、依诺肝素钠、氯雷他定分散片、替米沙坦、多西他赛、阿奇霉毒素、沙丁胺醇、肝病、心脑血管、肾病等领域。产品销售以国内市场为主,并逐步开拓国际市场。

(二)主要产品及用途

主要产品及用途(已上市产品)

[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]

(三)经营模式

公司的持续发展主要由技术发展和项目投资推动。公司凭借自身的技术和资金实力,并借助与国内外合作的科研院所和医药企业的研发力量,互利共赢,合作推进项目产业化。公司将不断提高创新药品的开发投入,通过不断推出创新和有特色产品的方式不断扩大市场份额,从而推动企业发展。具体如下:

(1)研发模式

公司研发采用自主研发、技术引进和项目投资相结合的方式。公司技术中心系国家级企业技术中心,北京市工程技术研究中心,北京市工程实验室、博士后工作站。拥有以原核、酵母和哺乳动物细胞为宿主的基因工程药物上游技术模块、蛋白质模代制备技术模块、长效蛋白质制剂技术模块为平台,目前主要从事肿瘤免疫治疗、心血管、内分泌、高端基因工程药物和疫苗,特色创专制药。Me better抗体药物和特色生化药物。另外,公司充分利用国内外的优势研发资源,通过技术受让、合作研究及投入投资等方式进一步强化公司在肿瘤、肝病、代谢病、心脑血管等领域基因工程和生化药物的优势,逐步进入人类健康的重要新领域。

创新药研发具有高度大、风险高、投入大,历时长的特点,研发进程受政策变化影响大,部分产品公司采取"VIC模式"(VC(风险投资)+IP(知识产权)+CRO(研发外包))相结合的新药研发模式。

(2)生产模式

公司所有获批产品均采取自主生产的方式,根据市场销售情况采取"以销定产"的模式。公司以保证产品质量及产品的安全性、有效性为目的,严格按照GMP和最新法规监管模式的要求组织生产,以市场和客户需求制订生产计划,结合各产品的生产能力情况,由生产部制定各车间的生产计划并协调和督促生产计划的完成,同时对产品的生产过程进行严格的监督管理,质量保证部对生产全过程进行质量监督,对原料、辅料、包装材料、中间产品、成品进行全程检测及监控,确保产品质量安全。

(3)销售模式

公司目前的营销模式采取经销为主、直销为辅的方式,部分成熟地区建立自己的销售团队,部分地区采用经销模式,部分地区采取两者相结合的方式。公司向所有销售区域提供化学药品、生物制品和营销用广制剂于规划并实施。公司通过加强区域管理,外包服务,积极收权方式的经销商和营销单干,调整营销策略,在互利共赢的基础上扩大市场占有率。

(4)采购模式

本公司由采购部统一负责对外采购工作,采取"以产定购"的模式,根据生产计划、库存情况及原材料市场情况,制定原材料的采购计划,保证物料及时供应;采购部每月初提出原材料,包装物等采购价格清单,经采购负责人签字,送生产部主任审核。其中,涉及到的大宗原材料的价格清单,送总经理审批。采购部根据历年业务往来情况建立供应商档案,逐步形成合格供应商名单。

四、行业及其状况及周期性特点

2018年国家推行"两票制"以来,国内医药经济出现上、下游增幅背离的现象,工业销售额增速提升,商业销售额下滑。2019年1-9月份,我国医药制造业八个子行业营业收入18184亿元,同比增长8.4%,同比去年全年有所下滑。2019年上半年中国药品终端市场销售额为8823亿元,同比增长4.6%,三大终端增速持续下滑。而基于近几年医药行业发展态势及趋势,有业内人士预测医药经济运行未来几年将会呈现出以下趋势。首先是终端市场进入"慢增长",我国药品终端大致被分为三大终端:大医院市场,终端为公立医院终端,由城市公立医院和县级公立医院两个市场组成;第二终端为零售药店终端,由实体药店和网上药店两个市场组成;第三终端为公立基层医疗终端,由城市社区卫生服务中心和乡镇卫生院两个市场组成,不含民营医院。村卫生室以及私人诊所。数据显示,2019年上半年,我国药品终端市场销售额为9087亿元,同比增长为5.8%,2018年上半年为8590亿元,同比增长6.9%,从2011年到2019年,我国药品终端市场销售额增速在放缓,此外,零售药店数量近20年来还出现了众多增长,未来,药店加入集采已经成为零售药店改革不可避挡的趋势,"4+7"集采导致同药不同价的现象有望得到解决。二是药企将更加专注创新药与仿制药研发。药品招采模式改革对2020年市场影响巨大,如果仍制药企业过度依赖单一品种,极易受到新进入者的冲击而失去市场份额,而大量被淘汰的仿制药中品种也面临大幅影响营收,尤其是在带量采购下,药价,高价,高仿型新药以及慢性在技术上有所突破,具备持续创新能力的药企会更加被市场看好。创新药尤其是首创优势上市后独占期竞争少,降价压力小等优势,会给企业带来丰厚的利润,因此有实力的企业在丰富仿制药种类的同时,加大创新药研发力度也是非常必要的。未来,高销售费用高研发投入的发展模式将会逐渐改变。换言之,带量采购会促进医药行业加大仿制药的开发和创新药领域的投入,加速产业升级。三是企业营销模式将发生深度调整,从目前各制药工业企业的公开数据看,目前销售费用、管理费用、研发费用等三项费用的比例,大部分企业的销售费用一直处于较高水平,这一方面是因为我国医药行业的营销模式一直以来以"高销售费用"的模式来推动销售,而这种模式在未来,随着国家医保政策的不断完善,医保基金的使用将会更加谨慎,医保基金的使用将会更加谨慎,医保基金的使用将会更加谨慎