



高端访谈

华润双鹤董事长冯毅：

应对集采挑战 加速创新转型

华润双鹤董事长冯毅近日接受中国证券报记者专访时表示，医药改革政策频繁出台，对仿制药行业的影响巨大，公司面临的挑战与机遇并存。公司为此制定了“低成本、多品种、大规模、高质量”战略路径，并调整了组织架构。未来公司将加速创新转型，中长期业绩稳健增长可期。

冯毅表示，为适应转型创新，公司采取多元化激励手段助力创新事业健康稳定发展。未来将在引进领军人才、打造研发梯队、优化激励机制等方面积极探索，激发研发组织活力。

● 本报记者 傅苏颖

制定发展方向

华润双鹤从事药品开发、制造和销售，搭建了慢病业务、专科业务和输液业务三大平台。

公司慢病业务拥有复方降压0号、糖适平、压氏达、穗悦系列等多个产品；专科业务聚焦儿科、肾科、精神/神经领域，拥有珂立苏、小儿复方氨基酸、腹膜透析液、丙戊酸镁缓释片等产品；输液业务方面，基础输液处于输液行业第一梯队，BFS吹灌封一体化输液产品市场份额保持前三位。目前，公司拥有19个亿元级产品，逐步形成具有市场竞争力的产品群。

冯毅表示，医药改革政策频繁出台，仿制药行业面临巨大压力，推动行业加速洗牌。优秀企业会更加凸显，管理不到位的企业被加速淘汰出局。药品带量采购使得中标药品价格下降，但也带来销售量提升。考虑到生物制药的研发和生产需要较长时间积累，未来较长时间仿制药仍是老百姓主要的治病药品。

冯毅表示，华润双鹤将加快仿制药一致性评价工作，取得参加集采的资格。同时，通过原料制剂一体化、内部技改以及生产基地的调整合并、生产线自动化水平提升等工作，使得公司的系统成本能够经得起集采的考验。

创新转型方面，冯毅表示，希望经过5-10年的创新转型，使得双鹤的创新药能成为公司的重要引领力量，成为创新驱动型企业。“医改政策给我们带来很多机会，随着行业的洗牌和调整，公司未来发展空间会更大。”

调整组织架构

冯毅表示，华润双鹤的战略布局是一个继承和扬弃的过程。近几年，公司的业务结构主要围绕“1+1+6”战略展开。“1+1”就

是1个慢病平台和1个输液平台，“6”指的是心脑血管、儿科、精神/神经、呼吸、肾科和麻醉镇痛6个专科业务领域。

“在这一战略布局下，华润双鹤从过去的大输液企业发展成为慢病、输液和专科三大业务齐头并进的业务结构。公司致力于打造亿元产品群，通过推出一些重磅药和服务，提升产品市占率。”

冯毅认为，随着政策的变化，公司战略将随之调整。在继续打造重磅药的同时，公司制定了“低成本、多品种、大规模、高质量”战略路径，提出“1+1+1+X”的战略布局，准备进入20个甚至更多的领域。“1+1+1”指的是1个慢病普药平台、1个跨科室的输液平台、1个创新药平台，X指的是X个专科领域，包括心脑血管、儿科、肾病、精神/神经、呼吸、麻醉镇痛等。

冯毅表示，公司已形成总部及四中心管理架构。随着业务的发展，新并购企业的加入，以及一体化公司、事业部的组织设置，原来中心管理架构下的多层次审批机制，制约了对市场的快速反应能力。同时，政策调整与市场环境变化给公司发展带来严峻挑战。为更好地应对行业环境变化，加强一线业务的快速响应及快速决策，公司于2020年6月启动组织变革项目。到2020年9月，最终确定了公司的组织架构设置、管控模式与权限设置等事项。

冯毅介绍，总部由原来的10个部门、4个中心调整为11个部门、2个中心（研究与发展中心、财务管理中心）。二级单位由原来的事业部、一体化公司等17个业务单元，调整为6个事业部（北京事业部、慢病事业部、工业园事业部、输液事业部、普药事业部、原料药事业部）、2个专科公司（上海公司、湘中制药）。华润双鹤对二级单位实行战略管控。

冯毅表示，此次组织架构变革是在保证合规的前提下，充分授权，在营销管理、生产管理、研发管理、人力资源管理和财务管理等8个方面向事业部下放27项权力，使得



华润双鹤北京工业园输液生产线

业务单位在应对政策变化时能够尽快做出决策，激发组织活力，实现“专业的人干专业的事”，缩短管理流程，落实公司战略。

加大研发投入

“产品创新是公司总部的重要工作之一。”冯毅表示，公司明确了研发创新升级的路径和方向：对标一流制药企业，加快进行高难度仿制药研究能力建设，积极推进转型创新，从普通仿制药向差异化仿制、改良型新药发展，逐渐开展化学创新药、生物药的研发，通过自研叠加外部并购，双线并举加速仿制药产品获取，引领产业升级，生产国际领先的药品，满足公众对更优秀产品的需求，构建业务增长的核心驱动力。

冯毅介绍，公司总体研发思路是在立足现有产品一致性评价和仿制药开发基础上，加大研发投入，积极推进创新转型。挖掘老品种，聚焦首仿和高壁垒药物，2020年和后续几年会加强仿制药和一致性评价的开发。创新转型方面，加大制剂改良型药物开发力度，并逐步进行创新药和生物类似药的开发。2021年会着力建设创新技术平台，尤其是在缓控释和透皮贴剂领域布局，包括高技术壁垒的仿制药、差异化仿制药。

冯毅表示，2020年以来，公司研发创新取得积极成果，仿制药一致性评价获批4个（匹伐他汀钙片、缙沙坦胶囊、缙沙坦氢氯噻嗪片、蒙脱石散），仿制药获批4个（枸橼酸咖啡因、普瑞巴林、维格列汀、盐酸氨溴索氯化钠注射液）。另有多个一致性评价或仿制药项目申报。截至目前，公司已有12个产品通过（视同通过）一致性评价。

研发人员方面，冯毅表示，华润双鹤现有5个研发中心，研发人员400余名，博士、硕士学位人员占比约35%。其中，总部研发中心和赛科研发中心规模相对较大，体系较完备，研发技术能力较强。

冯毅表示，为适应转型创新，调整研发人员的激励机制，公司采取多元化激励手段助力创新事业健康稳定发展。启动筹建新药发展专家委员会，借助外脑为公司步入创新药研发提供咨询和技术支持。未来将在引进领军人才、打造研发梯队、优化激励机制等方面积极探索，激发研发组织活力。“下一步公司将加大研发投入力度。中期看，2025年公司的研发投入计划占营收的10%。这是一个较大的提升。”冯毅表示。

寻求并购标的

“公司正在积极寻找符合公司战略的并购标的。”冯毅介绍。

2020年12月，华润双鹤董事会审议通过《关于收购东营天东制药有限公司部分股权的议案》。根据公司整体战略规划，为进一步丰富心脑血管抗凝领域产品、获得抗凝领域技术平台，公司拟利用自有资金收购天东制药38.75%的股权，收购价格为3.41亿元。

冯毅表示，华润双鹤未来将致力于打造4种能力：卓越运营能力、研发创新能力、投资并购能力以及国际化能力。卓越化运营和研发创新都需要借力外延式的发展来实现，投资并购将起到重要作用。

冯毅表示，目前公司各项业务运转正常。公司业绩自2020年三季度开始恢复，单季度归母净利润同比增长14%。疫情对不同产品的影响不同：自我诊疗产品，特别是感冒类、预防类的产品销量有所上涨，双鹤此类产品较少；半自我诊疗产品，比如慢病类产品可以通过医院处方及线上（包括药店、社区）处方购买，且处方量由一个月调整至三个月，疫情对其影响相对较小。其中，延续处方受疫情影响不大。通过医院救治产生的处方，比如抗生素、输液等受到一定程度影响。受疫情影响，2020年上半年医院就诊人数和住院人数大幅下降，而三季度开始恢复。

13家上市公司修正2020年业绩预告

● 本报记者 康曦 宋维东

截至1月28日收盘，今年以来13家A股公司发布了业绩预告修正公告。其中，6家公司上修业绩，4家公司下修业绩。另有2家公司补充披露了扣除非经常性损益后的净利润等信息。1家公司下修了扣除非经常性损益后的净利润。

上修业绩预告的公司主要系2020年第四季度产品价格出现上涨等原因，下修业绩预告的公司主要系受疫情或汇率影响。

市场需求好转

东岳硅材、天原股份、沈阳化工、海特高新、中泰化学和北新建材6家公司上修了业绩预告。

东岳硅材1月27日晚公告，预计公司2020年实现归属于上市公司股东的净利润2.49亿元至3.32亿元，比上年下降40%至55%。此前，东岳硅材预计2020年盈利1.59亿元至1.75亿元，同比下降68.39%至71.24%。

东岳硅材表示，2020年前三季度，受新冠肺炎疫情等因素影响，上下游产业链企业存在复工滞后、订单延后等情况，对有机硅行业的产品价格造成较大影响，并对公司业绩产生一定负面影响。面对疫情，公司积极应对，严抓安全环保，保障生产装置平稳运行。同时，2020年第四季度，受行业需求恢复和下游需求增加等影响，有机硅系列产品价格呈现好转态势，对公司2020年第四季度业绩具有一定促进作用。

天原股份1月27日晚公告，预计公司2020年实现归属于上市公司股东的净利润1.1亿元至1.3亿元，同比增长39.67%至65.06%。此前，天原股份预计2020年盈利4000万元至5500万元，同比下降30.16%至49.21%。天原股份表示，本次业绩修正的原



视觉中国图片

因主要为2020年四季度公司主要产品聚氯乙烯、水合肼等销售价格涨幅较大，全年公司氯碱装置运行状况良好，产量超过预计水平。

沈阳化工1月26日晚公告，预计公司2020年实现归属于上市公司股东的净利润2.8亿元至4.1亿元，同比扭亏为盈，上年亏损746亿元。公司此前预计2020年盈利3500万元至5000万元。

对于业绩大幅上修的原因，沈阳化工表示，报告期内，受全球新冠肺炎疫情影响，公司的主要产品糊状聚氯乙烯树脂作为一次性医用手套原料价格保持高位，且持续时间好于预期；丙烯酸酯生产商LG和德国BASF停工，全球丁酯市场供应量减少，丁酯价格高于预期；2020年下半年，聚酯产品下游市场需求复苏，价格受主要原料价格上涨影响

呈高位上升态势。公司抓市场促销量，积极调整细化营销策略，聚酯产品盈利同比增长。此外，预计沈阳石蜡化工有限公司2020年不再计提长期资产减值损失。

业内人士表示，业绩修正会直接影响投资者对上市公司的盈利预期，特别是正向超预期，公告日后股价或有较稳定的超额收益。

以沈阳化工为例，在1月26日晚发布业绩预告上修预告后，公司股票在1月27日开盘后即一字涨停。1月28日，沈阳化工继续逆势涨停，股价报7.18元/股，截至收盘涨停封单仍有4.8万手。

汇率影响业绩

浩洋股份、ST禾盛、浙江永强和中工国际4家公司下修了业绩预告，特别是中工国

际修正业绩预告后净利润由盈转亏。

中工国际1月15日晚公告，预计公司2020年实现归属于上市公司股东的净利润亏损8000万元至1.05亿元，上年同期为盈利10.54亿元。此前，公司预计2020年盈利0万元至2.09亿元。对于业绩修正的原因，公司表示，2020年美元对人民币汇率持续走低，且第四季度贬值超出预期。公司国际工程承包及进出口业务占比较大，受人民币单边升值影响，2020年公司汇兑损失约为3.63亿元。剔除汇率影响，2020年公司实现盈利。

浩洋股份1月27日晚公告，预计公司2020年实现营业收入约为3.8亿元至4.2亿元，实现归属于上市公司股东的净利润约8000万元至9000万元。2020年5月7日，浩洋股份在招股说明书中预测，公司2020年实现营业收入7.58亿元，归属于母公司股东净利润为1.58亿元。

对于业绩修正的原因，浩洋股份表示，公司主营业务收入来源主要为海外销售，近年来海外业务占比在75%以上，并以欧美市场为主。受新冠肺炎疫情等因素影响，2020年公司出现了客户订单推迟、取消和减少的情况，使公司2020年业绩与盈利预测存在一定程度的差异。

此外，ST禾盛、浙江永强对此前发布的2020年预计净利润进行了小幅下调。寒锐钴业和瑞丰新材则在2020年业绩预告修正中补充披露了扣除非经常性损益后的净利润及基本每股收益情况。

震安科技对2020年扣除非经常性损益后的净利润进行了小幅下修。修正后，公司预计2020年实现扣除非经常性损益后的净利润为1.31亿元至1.48亿元，此前公司预计为1.36亿元至1.53亿元。对于修正的原因，震安科技称，公司财务人员未充分考虑非经常性损益项目中单独进行减值测试的应收款项、合同资产减值准备转回因素，导致预计的非经常性损益数据出现差异。

各地“花式”留人就地过年

● 本报记者 潘宇静

2021年春运从1月28日开始，共计40天。为了疫情防控，多地倡导“就地过年”，并做好服务保障工作。分析人士指出，部分人员就地过年能增加工作时间，一定程度上将熨平工业生产活动的季节性波动。同时，疫情防控精准性更强，有助于降低对消费的负面冲击。

发放“大礼包”

发红包、给补贴、发消费券、提供免费流量和门票……多地发放“大礼包”倡导“就地过年”。

最直接留人方式是发红包。浙江省杭州市针对非浙江户籍、在杭缴纳社保的春节期间在杭务工人员，可通过企业申请申报的方式，领取1000元现金补贴。在福建省泉州市，对留泉过年的非泉州籍企业工会会员，经审核确认后按每人200元标准网上申领新年红包。湖南省长沙市望城区将为就地过年的外省员工每人发放千元大礼包：400元过年红包、400元生活补助、200元消费券。

除了红包，多地还推出了稳岗补贴、技能培训补贴、租房补贴、困难补贴等。其中，天津市按照每人300元的标准，给予企业一次性稳定就业补贴，每户企业最高30万元。企业获得的补贴资金应全部、足额用于发放外省市户籍员工“留岗红包”。在广东省佛山市的顺德区，留顺的外来务工人员可在2月期间通过鉴定考核并取得专项能力证书的，根据证书工种目录按每证400元-1600元给予个人补贴。此外，浙江省的嘉兴市秀洲区，对符合条件的外来员工给予300元住房补贴。

人力资源和社会保障部就业促进司司长张莹表示，广大务工人员选择就地过年，有利于减少疫情传播风险，但确实会出现一些困难和问题，需要细化保障、暖心服务，让他们留得下、过好年。

不少地区发放消费券。如留义乌市过年人员可申领每人500元消费券，广西安排6亿元依托大型电商平台发放消费券。

此外，多地春节期间对留驻人员免费开放景区，有的地区对外省市人员提供免费手机流量。值得一提的是，北京等地还出台了加强职工权益保障的政策。

缓解用工荒

倡导“就地过年”让今年春节显得更为特别。中金公司称，预计部分人员就地过年能增加工作时间，一定程度上将熨平工业生产活动的季节性波动。部分第三产业，例如交通运输、仓储和邮政业、住宿和餐饮业或受到负面影响。

交通运输部近期发布的数据显示，预计2021年全国春运期间发送旅客17亿人次左右，较2019年正常水平有43%的降幅。

粤开证券表示，“就地过年”一定程度上可以缓解春节前后的用工荒问题，可能会增加有效生产时间和有效生产的人数，有利于改善往年春节呈现的“低生产”特征。从往年情况看，受春节影响较显著的行业主要集中在劳动力密集型行业，包括纺织、电子、采掘等。如果今年“就地过年”全面铺开，可能会使生产端的表现超出往年。

商务部消费促进司司长朱小良介绍，春节期间，商务部将会同相关部门根据形势变化，每周投放2万到3万吨中央储备肉的节奏，向市场增加供应；并指导督促大型流通企业把握今年春节消费市场的新变化，加强供需衔接、产销对接、货源调度。

“商务部将会同相关部门畅通生活物资运输的‘大动脉’和‘微循环’；组织重点农副产品批发市场、各类餐饮、住宿、商超等生活服务网点春节不打烊，适当延长营业时间，便利线下日常消费；指导电商平台、物流企业配送不间断，满足无接触、少接触的消费需求。”朱小良称。

中金公司指出，本次疫情防控精准性更强，有助于降低对消费的负面冲击。而替代效应有助于减少疫情对总体消费的冲击，比如城市消费对农村消费的替代，商品消费对服务消费的替代，线上消费对线下消费的替代，以及国内消费对海外消费的替代。