

证券代码：002399

证券简称：海普瑞

深圳市海普瑞药业股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2012-09

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	中国国际金融有限公司：孙亮、郭敏芳
时间	2012年11月19日10:30-12:00
地点	高新中一道19号A539会议室
上市公司接待人员姓名	董事长：李铿 董事会秘书：步海华 证券事务代表：熊丹
投资者关系活动主要内容介绍	了解公司基本情况等。
附件清单(如有)	中国国际金融有限公司调研会议纪要
日期	2012年11月19日

会议纪要

会议名称	中国国际金融有限公司调研会议纪要		
时 间	2012 年 11 月 19 日 上午 10: 30-12: 00	地 点	DPL A539 会议室
参会人员	中国国际金融有限公司: 孙亮、郭敏芳 海普瑞: 李锂、步海华、熊丹		
主持人		记录人	熊丹
<p>纪要内容: (不够另添页)</p> <p>2012 年 11 月 19 日中国国际金融有限公司孙亮、郭敏芳对公司进行调研, 公司董事长李锂、董事会秘书步海华及董秘办熊丹参加了会议, 会议主要内容如下:</p> <p>1、问: 公司已上市两年多, 现在的市场格局同上市时相比有何变化?</p> <p>答: 我的看法是, 公司上市两年多, 市场有一些变化, 对我们来说, 竞争能力较上市初得到了一定的加强。。</p> <p>2、问: 目前, 从量的规模的角度来说, 是否符合公司预期?</p> <p>答: 从量的角度来说, 在 2010 年、2011 年包括到现在, 我们量的销售一直受制于产能在超负荷生产, 量的预期差别不大, 但价格的差异比较大。</p> <p>3、问: 现在原料药的出口价格是多少?</p> <p>答: 原料药现在整个行业出口均价大概为 5000 美元左右。</p> <p>4、问: 价格现在是稳住了吗? 再往下走的空间有没有?</p> <p>答: 再明显往下走的空间没有, 因为成本在下面做支撑。</p> <p>5、问: 一般的库存是多少? 维持 3-6 个月?</p> <p>答: 通常会有 2-3 月的库存, 但 2010 年的库存多一些, 大概做到 6 个月左右的库存。</p> <p>6、问: 上游的竞争格局是怎样? 能否恢复到市场化常态的定价过程? 再一个就是说, 原料的控制力角度来说, 企业能再往前走一步吗?</p> <p>答: 上游的企业比较分散, 最近几年一些有规模的企业赚了钱, 他们有扩大产能的动力, 而 2010 年-2012 年整个粗品行业的价格波动, 也淘汰了一些企业, 上游企业相对在集中, 整体来看, 还是相对市场化。我们还在进一步加强对资源的管理能力。我们自建了两个粗品厂, 将来这块的投入还会再进一步加强。</p> <p>7、问: 现在两个粗品厂能供应多少?</p> <p>答: 成都的厂今年 6 月才投产, 目前规模还比较小, 设计的产能是一天能处理 5 万根小肠, 山东的</p>			

厂规模和成都的厂差不多，但现在还没有投产。

8、问：我们建粗品厂对上游供应商有什么影响？

答：我们在这个过程中处理的原则是，我们会尽量不去触动长期合作伙伴的利益。

9、问：原肠的格局是怎样？

答：原肠的量理论上足够的，但中国生猪屠宰比较分散，实际上资源够不够，受两个因素的影响，一是做这个事（肠衣和肝素粗品）有没有利润；二是有没有人去推动这个事，尤其第一个因素的影响更大一些，所以，这两年的价格波动实际上是有一定影响的。

10、问：这种方式是否带有地域垄断的性质？收购资源时，会不会产生正面的交锋？

答：有两点，一是粗品厂的采购区域是有限制的，因为小肠的运输时间不能过长，时间太久对小肠生产粗品会有一定影响；二是由于是在全国各地采购粗品，企业的供应商与其他企业的供应商在原肠上有争夺的情况是不可避免的。

11、问：原肠的价格与猪的价格波动关联性大不大？

答：有相关性，但关联性不是很大，原肠的价格主要还是受供需的影响大一些，因为原肠如果不做肠衣和肝素粗品，实际上是没有价值的。

12、问：粗品是根据什么来定价？

答：大的前提是要能使供应商有利可图，我们会根据成本、市场和质量情况，与供应商确定价格。

13、问：各个企业的价格会相差得大吗？

答：会有些差异，但不会太大，否则会影响企业的采购。

14、问：生猪屠宰，未来大的方向来说，大型的屠宰企业、加工企业、规模化养殖，从这些来看，未来生猪这块会不会有趋势性的变化？

答：一、生猪屠宰量从一个长的时间来说，是小幅增长，速度比以前慢；二、定点屠宰集中度会上升，这些短期内都不是对原肠供应有明显影响的因素，主要因素还是集中在肝素粗品企业自己的意愿。

15、问：我们建粗品厂的原因是什么？

答：第一个原因是出于示范工厂的考虑，提供规模化管理的参考，另外可以增加一个稳定和可靠的原料来源。

16、问：这一块形成一个相对稳定的格局大概需要多长时间？

答：企业想通过自建粗品厂来完全满足自己的供应，在很长时间内都是有难度的，大部分还是靠采购的。

17、问：现在整体性判断是上游趋势性变化非常缓慢？对我们来将影响大的还是下游？

答：对我们来说成本的影响相对较小，价格的影响会大。

18、问：技术环节上，这两年有没有大的提升？或是到了技术平稳期？

答：从监管角度说，FDA 还在进一步计划提升产品的质量标准，目前在讨论阶段，将来对杂质这块



的要求会明显提高，从我们的角度来说，现在产品质量已经做到这个位置，明显提升很难，但还在提高，是个优化阶段。

19、问：收率有没有大的变化？

答：收率也是在缓慢的变化。

20、问：收率与公司上市时期相比有无变化？

答：会有一些变化，但不是突破式的。

21、问：下游的定价在往下走，影响价格的主导因素是哪些？是跟整个全球肝素钠的格局有关，还是跟中国供应方的环节有关？

答：我的感觉首先是，欧洲和美国经济不景气，医保压力大，是一个原因；二是，依诺在美国被仿制，对整个市场是有影响的，这块对我们是有一定影响的。

22、问：依诺被仿制在实际上用量是个扩大的过程，仿制药可能是个定价冲击，但量的角度上，您能说一下吗？

答：总的来说，医保的压力和市场的格局，药品被仿制是种必然，原创药的毛利率是很高的，被仿制后，市场会相对扩大，但是在美国这块不明显，主要明显的是原创药的价格下降。这个品种之前没有先例，最终会怎样，现在不是很明确。

23、问：这个产品除了专利到期外，会不会受到其他的竞争类产品的影响，比如合成药，会对依诺在临床应用上产生替代？

答：目前从这个产品的疗效和适应症上来说，竞争的品种一直都有人在开发，但从临床使用的情况看，目前没有实质性的竞争，但将来会不会有，什么时候会有，目前都不确定。肝素的优点是人体内天然代谢途径，疗效确定，弱点是必须注射，从量效关系和注射角度来说，目前没有竞争性产品，但使用层面上，口服始终有品种，使用对象不一样。

24、问：国内几家同行企业的竞争格局与上市时比有无重大变化？

答：总的来讲，我们在国内不是直接竞争，各有各的用途。

25、问：您觉得下游客户是没有交叉的？

答：交叉不多，客户的质量要求不一样。

26、问：您感觉现在的价格怎么样？

答：经济形式目前不好预测，对价格的判断是有影响。

27、问：从肝素原料药来讲，现在的市场格局是否已经沉淀了？

答：肝素原料药本身，刚才你讲到的竞争，客户那一块，各有各的通路，哪一块有竞争呢？在猪小肠上有竞争，猪小肠和粗品是有距离的，在这块上从资源的角度讲，是有竞争的。

28、问：上游影响成本环节，不会影响定价，那下游的价格是否已经到了一个稳定状态？

答：这个还是与美国、欧洲的医保政策相关。

29、问：企业的发展，企业从大的战略布局来讲，您对海普瑞未来的战略布局，3-5年的愿景是什么？

答：我们上市后，国际形式的变化比预想的要来得快一点，就海普瑞在肝素钠原料药这块，是希望能发挥自己优势的，也需要假以时日。首先，当今世界一是全球一体化，从竞争的情况来看，还是得把自己的优势发挥出来，这个是基本点；二是产品是长线品种，很多客户从使用、验证我们的产品需要3-5年时间，三是产品目前不能合成，疗效确切，这些基本形势没有变。对我们公司自己而言，把我们的质量做好，出于人类健康的原因，也是出于这个产品本身需要提高安全性的原因，我们希望在产业链的这一段，做到更强，更有优势。在这种情况下，相邻的东西，通过我们一些储备或资源可以相互连接的，我们是有兴趣去做的。

30、问：您说的相关性是围绕偏生物类的提取还是往下游相关性的延伸？

答：这样来讲，就我们的主干而言，我们已经有药政的、品种的等，未来会以多糖或蛋白多糖为方向，将已经有积累的东西往前推，已经有优势的东西会加大力度去做，这些需要时间。

31、问：下游制剂这块您怎么看？

答：对我们来说，首先原料药要做得好，制剂这块，希望能生产点质量有保证、品质高的产品，然后看在国内形势下，随着中国医疗水平的提高，通过我们不断的摸索和学习，看我们能做点什么事情。从长远来看，这块是需要去做的。

32、问：这块有明确的方案吗？比如销售组织上。

答：有专门的团队来做这个事。专业的人做专业的事。

33、问：我们是在大的平台上来设个小的平台？

答：我们有一些产业基础，在这个基础上，希望有合适的团队能够解决国内的问题，他们去组织他们的运营目标，而我们能够支撑的是技术、质量、药政平台，包括分析、标准等，在保证质量体系上，我们是有经验和基础的。

34、问：您对这个团队有什么预期？

答：他们是努力的，他们对这个事是抱有信心的，我们也是看好中国的市场。

35、问：公司在稳健发展的基础上，如果想再寻求一些强化的东西，有哪些突破口？

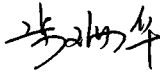
答：我觉得我们做这块是我们核心产业的支持延伸，是一个配合性东西，不是火车头，需要产业链来协同整合，最重要的还是要保证我们高端质量的要求。国内这块，我觉得将来我们还是有机会的，这块对我们是挑战，我们有我们的优势，但我们需要学习的东西是很多的。

36、问：投资 PLI 公司从布局角度有什么考虑？

答：首先，这家加拿大公司的强项在蛋白质技术方面，我们与它有技术合作，是病毒类的技术，大家具有战略协同效应。其次，这个企业有一些产品储备，且与公司所处的治疗领域有关联，看看将来有没有机会引进到国内来；三、这个企业经过这么多年的发展，现在已经逐步体现出效益。这个投资对我们来说是有长期价值的。

调研结束。

记录人:  2012.11.20

审核人:  2012.11.21

报送:
抄送: