

公司零距离·新经济新动能

华润双鹤：全价值链低成本发展 投资并购看重创新

本报记者 许林艳

随着人口老龄化以及慢病发病率上升,人民群众的医疗需求不断上涨。作为化学制药行业的重要力量,华润双鹤药业股份有限公司(以下简称“华润双鹤”)通过践行全价值链低成本战略,加快关键技术平台建设,紧跟国家战略导向布局新产业,力求在输液、慢病及专科领域走在行业前列。

近日,《证券日报》记者跟随中证中小投资者服务中心组织的“了解我的上市公司——走进地方特色”系列活动,走进华润双鹤(北京)工业园,深入了解华润双鹤的生产经营情况、技术创新以及未来发展布局。

多措并举推动低成本高效运营

公开信息显示,1939年,华润双鹤作为部队药厂诞生于太行山革命根据地,后对外称“利华药厂”。1949年新中国成立前夕,药厂随军迁京,并更名为“北京制药厂”。彼时,中国医药卫生工作百废待兴,化学药厂技术与设备落后,一度出现缺医少药的情况。在这种艰苦条件下,双鹤人转向化学药领域,用智慧和汗水推动化学制药工业的前进,公司迅速发展成为了国有大型化学综合制剂企业。

1997年,经过数十年的产业深耕,在多个细分领域站稳脚跟的北京制药厂以自身优质资产为主体,发起设立了北京双鹤药业股份有限公司(以下简称“双鹤药业”)。当年5月份,双鹤药业成功登陆上交所,成为北京第一家上市的国有制药企业。上市之后,公司运用外延并购手段,从一家地方性制药企业成长为一家立足北京、辐射全国的跨地域制药集团。

2010年,公司进入世界500强企业华润集团旗下,2012年更名为华润双鹤,现为华润集团大健康领域化学业务平台。在慢病、儿科、肾科、精神神经、输液等领域处于优势地位。据了解,华润双鹤目前拥有的亿元级产品已达20余个。随着医药行业的不断深化发展,2018年行业迎来了重大变革时刻——国家组织药品集中采购拉开序幕。“公司积极拥抱政策,提出了‘低成本、大规模、多品种、强创新、高质量’十五字战略方针,主动谋求发展机遇。”华润双鹤相关人士在接受《证券日报》记者采访时表示。

根据公司12月14日发布的公告,华润双鹤有9个产品拟中选第十批国家药品集中采购,目前公司已有超40个产品(含续约)在国家集采中选。



图①图②华润双鹤(北京)工业园工作人员对生产设备进行安装调试
图③华润双鹤(北京)工业园符合新版GMP标准的固体制剂大楼

图④华润双鹤(北京)工业园 公司供图

自集采实施以来,仿制药市场逐渐由销售驱动转向成本驱动,成本竞争成为了仿制药企可持续发展的关键。

凭借着对“低成本、大规模”战略的坚定践行,华润双鹤步伐稳健。2023年公司营业收入突破百亿元大关,达102.2亿元,同比增长6%;实现净利润13.3亿元,同比增长13%。

“公司深入贯彻全价值链低成本发展战略,对生产基地的规模、产能、工艺进行了优化和改造,生产成本得到有效降低,毛利率稳步提升。”华润双鹤相关人士对记者说。据了解,华润双鹤建设了位于北京和山东的两个大规模固体制剂生产基地,通过集约化、规模化和智能化有效提升了生产效率。

全力推进研发创新

“我们所在的这个华润双鹤(北京)工业园是公司23个生产基地中品种最全、剂型最丰富的生产基地,总占地面积达15万平方米。”相关工作人员对记者介绍说。

换好白大褂、戴好帽子、穿好鞋套,记者和同行人员一起走进了这一工业园的固体制剂车间,只见自动化机器飞速运转,生产线上的几名工人认真熟

地操作着,通过外清、称配、制粒等多道工序,将一批批原料药制成成品。

“这里是一层的中试生产区,主要承接公司的固体制剂验证和申报批的生产。生产设备的信息采集采用SCADA系统,实时采集生产设备参数动态数据,这也是国内制药行业固体制剂首个尝试生产过程自动化控制的项目。”讲解员表示。

公司的智能制造已经深入到工作中的诸多方面。以自动称配系统为例,上述讲解员表示,“自动称配系统的四个物料工位根据系统内配料单,自动称量出需要的物料重量。这套称配系统每天由4个人完成操作,最高可完成32个料仓的称配,相当于原手工称配10个人的日工作量,工作效率显著提升。”

多年来,华润双鹤紧抓研发创新这条“生命线”,力争从“跟随”走向“引领”。“十四五”期间华润双鹤将创新转型作为发展重点,提出了“仿制哺育创新,创新驱动未来”的战略思路,确定了研发创新“十年三步走”战略。在交流会上,公司领导表示,“三步走”并非三个先后的脚步,而是同步推进。

华润双鹤全力推进研发创新工作,升级三级体系,清晰技术平台定位,做好创新药、差仿药和普仿药的定位和区

分。2023年公司研发费用达5.61亿元,同比增长16.37%;2024年上半年研发费用达3.29亿元,同比增长24.34%。

据华润双鹤相关人士介绍,2024年前9个月,公司仿制药(含原料药)获批30个,申报25个,达2023年全年水平。创新管线目前稳步拓展,十余个创新药项目按期推进,聚焦肿瘤、抗病毒、生殖等领域。

华润双鹤的研发创新还体现在对新领域的重视上。2022年公司成功并购神州生物科技有限责任公司,正式进入合成生物学领域。据了解,合成生物学是国家重点发展方向,是对传统发酵领域通过前段基因编辑和基因改造,提升工艺效率。

“经过一年多的发展,公司已经构建了中试发展平台,以其作为产业化的基础,实现了规模化生产。”华润双鹤相关人士对记者说,合成生物已经成为了双鹤构建第二增长曲线中一个非常重要的路径。

在交流会上,公司领导进一步表示,未来几年是化学制药行业发展的黄金期。要实现快速和高质量发展,投资并购是未来重点工作之一。公司将加大外部寻源,强化跟踪能力,从规模并购转向产品升级和创新能力并购。

多家上市公司开启年内第二次回购 彰显发展信心

本报记者 陈潇

Wind数据显示,今年以来,上市公司累计回购金额已逾1600亿元,远超去年全年水平。而在完成首次回购的同时,近期,已有多家上市公司发布2024年第二期、第三期甚至第四期回购计划,回购热度持续升温。

南开大学金融发展研究院院长田利辉在接受《证券日报》记者采访时表示,推出多期回购计划,往往意味着上市公司对自身财务状况和市场表现有信心,通过回购股份可以提升每股收益(EPS),增强投资者信心。此外,回购股份也可用于股权激励或员工持股计划,有助于激励管理层和员工,提高公司的经营效率和市场竞争力。

近期,不少上市公司在完成年内首次回购后,再度加码回购,彰显发展信心。

12月17日,无锡线上线下通讯信息技术股份有限公司发布公告,2024年12月16日,公司通过股份回购专用证券账户以集中竞价交易方式实施了2024年第二期回购公司股份的首次回购,成交总金额为298.60万元。此前11月份,公司董事会审议通过了《关于2024年第二期回购公司股份方案的议案》,同意使用自有资金和自筹资金回购公司股份,用于员工持股计划或股权激励。回购资金总额不低于3000万元、不超过6000万元,回购股份的价格不高于45.80元/股。

12月10日,江苏宏微科技股份有限公司披露了第二期回购计划,拟以不低于2500万元不超过5000万元回购公司股份,回购股份将在未来适宜时用于股权激励或员工持股计划,或用于转换上市公司发行的可转换为

股票的公司债券。

12月2日,广西柳工机械股份有限公司(以下简称“柳工”)披露的《关于回购股份方案(第二期)暨取得金融机构股份回购专项贷款承诺函的公告》显示,将使用不低于3亿元不超过6亿元回购股份,拟用于股权激励或员工持股计划。柳工称,此次回购资金来源为公司自有资金及股票回购专项贷款资金,公司已经取得工商银行广西分行出具的《贷款承诺函》,承诺为公司本次回购A股股票提供专项贷款支持,贷款金额不超过42000万元(不超过股票回购金额上限的70%)。

还有不少上市公司开启了第三期,乃至第四期回购。例如,广州若羽臣科技股份有限公司(以下简称“若羽臣”)年内已经完成3次回购,12月4日,公司公告披露了2024年度第四期回购公司股份方案。

公告显示,为有效维护广大股东利益,增强投资者信心,切实提高公司股东回报,同时进一步完善公司长效激励机制,充分调动公司管理人员、核心团队的工作积极性,有效推动公司的长远发展,公司以自有资金和股票回购专项贷款资金回购公司股份,用于实施公司股权激励计划或员工持股计划。

此外,若羽臣还在公告中表示,公司取得了中国银行广州开发区分行的《贷款承诺函》,该行将为公司提供不超过4200万元的贷款资金专项用于公司股票回购。

中国信息协会常务理事、国研新经济研究院创始院长朱克力向《证券日报》记者表示,上市公司得到相应贷款支持,无疑是回购加速的重要原因之一。

贵州茅台董事长回应拆股建议：将审慎决策

本报记者 冯雨瑶

12月17日,贵州茅台酒股份有限公司(以下简称“贵州茅台”)以网络文字互动形式召开2024年第三季度业绩说明会,公司管理层就拆股、维权、国际化等热点话题与投资者进行了互动。

今年前三季度,贵州茅台实现营业收入1231.23亿元,归属于上市公司股东的净利润608.28亿元。其中,第三季度实现营业收入388.45亿元,同比增长15.29%;归属于上市公司股东的净利润191.32亿元,同比增长13.23%。

贵州茅台董事长张德芹表示,2024年前三季度为实现年度增长目标打下了坚实基础,公司有信心完成年度15%的营业收入增长目标。

国际化是贵州茅台的重要战略之一。今年前三季度,其国际市场营销营业收入达34.83亿元,较2023年同期的29.84亿元增长约16.72%。张德芹介绍,今年以来,公司赴欧洲、北美、东南亚等多地,开展调研和市场推广。“在推进国际化的过程中,公司不断提高国际视野,从品宣体系、法规体系、产品体系、渠道体系、规格体系和政策体系出发,持续塑造茅台海外产品力、品牌力和市场力。”

有投资者提问称,“公司是否有意削减直销渠道?是否会下调经销商明年的任务量?”对此,张德芹表示,当前,公司已形成比较完整的渠道生态系统,从报表口径来看,批发渠道包括社会经销、电商、商超等,直销渠道包括自营公司、i茅台等。2024年前三季度,直销渠道收入519.89亿元,同比增长12.51%。

数据显示,今年前三季度,贵州茅台经营活动产生的现金流量净额444.21亿元,同比下降11.16%。贵州茅台副总经理、财务总监、董事会秘书蒋焰表示,主要是财务公司不可提前支取的定期存款和央行法定存款准备金增加。“剔除财务公司数据后,公司经营产生的现金流

量增幅与收入增幅基本一致。目前公司现金流充沛,流动性良好。”

近年来,头部名酒企业深受商标侵权、假冒产品泛滥等问题困扰。对此,蒋焰表示,一直以来,贵州茅台高度重视市场维权工作,投入了大量的人力、物力、财力,也取得了一定的成效。未来,公司将继续以消费者为中心,持续提升产品鉴定专业能力和数字化水平,加强产品鉴定管理体系建设,不断优化产品防伪溯源体系,切实为消费者提供更好的消费体验,推动市场维权工作全面提升。

在本次业绩说明会上,有关“市值管理”的问题被投资者高频提及。此外,近年来有关拆股的呼声一直较高。有投资者在会上提议,公司可借鉴世界优秀上市公司成熟经验,对贵州茅台酒股票进行拆股,让大众股民更多参与,共享红利。

针对上述两大问题,张德芹回应称:“一直以来,公司高度重视市值管理,对各类市值管理工具,也进行了认真的分析论证。关于是否拆股,股东观点也不完全统一,有人赞成,有人反对。两种观点都是站在为公司好的角度,各有利弊。拆股与不拆股,也均有成功的案例可以借鉴。站在公司董事会的角度,我们需要从公司健康稳定可持续发展、股东长期利益等角度系统考虑,审慎决策。”

9月20日,贵州茅台发布以集中竞价交易方式回购公司股份方案,计划以不低于30亿元(含)且不超过60亿元(含)回购公司股份,回购股份将用于注销并减少公司注册资本。这是公司于上市23年来,首次计划实施注销式回购。

针对回购股份事项进展相关问题,蒋焰表示,此次回购系公司首次实施股份回购。目前,公司即将完成专业中介机构比选、回购专用账户开立等前期工作。一经完成,公司将按照中国证监会和上海证券交易所有关规定,及时披露回购报告书,并开展股份回购相关工作。

“A+H”模式持续升温 多家龙头公司推进赴港上市计划

本报记者 陈红 李静

今年以来,A股上市公司赴港上市案例持续增多。据《证券日报》记者不完全统计,截至发稿,年内已有近20家A股上市公司筹划或分拆子公司赴港上市。

萨摩耶云科技(深圳)集团有限公司首席经济学家郑磊在接受《证券日报》记者采访时表示,通过“A+H”上市,企业可以提升国际形象和全球竞争力,进一步丰富融资渠道,更好满足研发创新和国际化发展需求。

满足全球化发展需要

具体来看,美的集团股份有限公司(以下简称“美的集团”)、顺丰控股股份有限公司(以下简称“顺丰控股”)、江苏龙蟠科技股份有限公司年内已成功登陆港股市场。迈威(上海)生物科技股份有限公司、佛山市海天调味食品股份有限公司(以下简称“海天味业”)、江苏恒瑞医药股份有限公司(以下简称“恒瑞医药”)、宁波均胜电子股份有限公司(以下简称“均胜电子”)等十余家公司正筹划赴港上市。山东南山铝业股份有限公司、歌尔股份有限公司、科大讯飞股份有限公司等公司计划分拆子公司赴港上市。

其中,国内家电龙头公司美的集团于9月17日在香港联交所主板成功挂牌上市,正式成为“A+H”上市公司,其共发行5.66亿股H股股份,募集资金总额为310.14亿港元。

国内快递物流龙头顺丰控股于11月27日在香港联交所挂牌上市。此次上市,顺丰控股全球共发售1.7亿股H股股份,募集资金总额达到58.31亿港元。

另外,也有不少A股上市公司加快赴港上市步伐。例如,国内速冻食品龙头企业安井食品集团股份有限公司(以下简称“安井食品”)筹划赴港上市已有近一年时间,于11月29日通过了董事会和监事会的审议,同意发行H股股票并在香港联交所上市。公司计划在未来18个月内选择适当的时机和发行窗口完成上市。

国内光伏电池龙头海南海药达新能源科技股份有限公司于10月14日再次向香港联交所递交了上市申请,这是公司2024年第二次向联交所递交。此前在2月6日,公司首次向港交所递交了招股书,但因财务数据失效,公司于10月份重新递交了招股书。

中国金融智库特邀研究员余丰慧对《证券日报》记者表示,“‘A+H’上市公司可利用两个市场的优势,实现资本运用的多元化,进一步推动国际化进程。”

记者梳理相关信息发现,多家公司在公告中表示,赴港上市是全球化战略的关键一步,旨在通过港股这一平台更好地发展国际市场。

顺丰控股董事长王卫在H股上市仪式上表示:“在港交所上市对顺丰意义重大,集团可以借此更好地发展国际市场。”公开资料显示,顺丰控股港股IPO募集资金约45%用于加强公司的国际及跨境物流能力。

国内医药龙头恒瑞医药公告称,计划赴港上市主要为深入推动科技创新和国际化双轮驱动战略,进一步助力公司国际化业务的发展。据了解,恒瑞医药的高端制剂产品已经进入40多个国家,通过与海外公司合作,目前已实现11项创新药海外授权。

光伏电池龙头均胜电子在公告中表示,计划赴港上市主要是为满足在智能汽车等领域的全球化发展需要,深入推进公司“业务+资本”联动的全球化战略布局等。今年上半年,公司海外业务收入达到208.5亿元,占比进一步提升至约77%。

“酱油一哥”海天味业表示,谋求“A+H”上市,主要是为加快公司的国际化战略及海外业务布局,增强公司的境外融资能力。

美的集团管理层表示,赴港上市不仅是看中港股的“突破性、便利性和快速性”,更是为了提升国际知名度,推进品牌全球化战略。

政策不断发力

值得一提的是,“A+H”模式火热的背后,离不开政策利好的推动。今年4月份,中国证监会监督管理委员会发布五项资本市场对港合作措施,其中一项便是“支持内地行业龙头企业赴港上市”;10月份,香港证券及期货事务监察委员会和香港联交所发布联合声明,宣布将优化新上市申请审批流程时间表,优化审批流程,以进一步提升香港作为区内领先的国际新股集贸市场的吸引力。

在余丰慧看来,随着内地与香港资本市场互联互通机制的不断深化,两地监管机构之间的合作日益紧密,将为A股公司赴港上市提供更加便捷和稳定的政策环境。

在一系列政策支持以及成功案例的示范效应下,“A+H”呈现积极发展态势。同花顺iFinD数据显示,截至12月17日,在内地与香港两地同时上市的企业数量已达151家。

在余丰慧看来,未来赴港上市的A股公司或主要集中在具有较强竞争力和成长潜力的行业,如科技、新能源、生物医药等领域。尤其是具有海外业务、国际化程度较高并寻求多元化融资途径的企业,具有较强的赴港上市潜力。

“A+H”模式为内地企业提供更多机会的同时,也面临市场差异、监管差异、融资成本、汇率风险等方面的挑战,企业应如何应对?

工业和信息化部信息通信经济专家委员会委员盘和林对《证券日报》记者表示:“企业应制定科学合理的上市计划,包括明确上市的目的,选择合适的上市时机和地点,以及制定详细的融资计划和市场推广策略等;谨慎处理合规问题,提高信息披露透明度;监测市场动态,及时调整策略,以应对可能的股价波动;此外,不断加强国际市场的研究和理解,积极寻找潜在的合作机会。”

对于未来投资机会将如何演变,盘和林认为,港股估值低,股息回报率高,且融资能力强,是比较成熟和健康的市场,适合价值投资者。未来香港和内地双向投资渠道更加通畅,会有更多企业赴港上市。对于投资者而言,“A+H”上市意味着可以在不同市场更灵活地配置资产,有助于分散风险,但也需要综合考虑公司的财务状况、行业前景等因素,制定合理的投资策略。

余丰慧认为,随着更多高质量公司的加入,预计港股市场的整体吸引力会进一步增强,这不仅有利于改善市场的流动性和估值水平,还将推动形成一个更加健康、活跃的投资生态。同时,对于普通投资者而言,也意味着有机会接触到更多优秀的中国企业,分享其成长红利。