

公司代码：603367

公司简称：辰欣药业

辰欣药业股份有限公司
2020 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
不适用

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	辰欣药业	603367	无

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	孙洪晖	
电话	0537-2989906	
办公地址	山东省济宁市高新区同济路16号	
电子信箱	cxyy@cisenyy.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	5,970,801,802.39	5,533,753,104.69	7.90
归属于上市公司股东的净资产	4,671,478,219.90	4,572,559,418.31	2.16
	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增

	(1-6月)		减(%)
经营活动产生的现金流量净额	87,950,865.39	128,120,212.47	-31.35
营业收入	1,658,181,213.32	1,956,333,175.23	-15.24
归属于上市公司股东的净利润	179,665,880.84	252,911,952.29	-28.96
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	163,488,505.64	235,742,239.91	-30.65
加权平均净资产收益率(%)	3.85	5.91	减少2.06个百分点
基本每股收益(元/股)	0.40	0.56	-28.57
稀释每股收益(元/股)	0.40	0.56	-28.57

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)		32,424				
截止报告期末表决权恢复的优先股股东总数(户)						
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	
辰欣科技集团有限公司	境内非国有法人	36.54	165,673,200	165,673,200	质押	61,000,000
遵义乾鼎企业管理股份有限公司	境内非国有法人	25.13	113,947,000		无	
香港中央结算有限公司	其他	2.85	12,926,021		无	
赵白雪	境内自然人	1.70	7,700,000		质押	7,700,000
庞冠丽	境内自然人	1.42	6,453,600		无	
辰欣药业股份有限公司回购专用证券账户	其他	1.08	4,892,471		无	
包头市龙邦贸易有限责任公司	境内非国有法人	0.83	3,773,000		质押	3,773,000
付强	境内自然人	0.75	3,406,000		无	
王保东	境内自	0.40	1,806,200		无	

	然人					
张少哲	境内自 然人	0.37	1,694,000		无	
上述股东关联关系或一致行动的说明		不适用				
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明		不适用				

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

医药行业是我国国民经济的重要组成部分，具有巨大的发展空间和良好的发展前景，整体将保持良好的发展态势。体现在以下方面：（1）随着生活水平的提升，居民对医药的市场需求保持增长态势（2）国家产业政策大力支持医药行业发展（3）政府不断推进医疗卫生体制改革和加大公共投入（4）近几年来行业整顿规范及药品注册审批制度改革有利于行业健康发展。

2020年上半年，医药制造业增速整体回落，特别是制剂受疫情影响较为明显，医药行业除少数防疫相关领域外，普遍生产消费活动受到限制，导致行业供求收缩，增速下滑。2020上半年以医保控费为核心的医改持续推进，药品的带量采购继续推进，集采逐渐常态化，行业的利润空间进一步压缩，行业需要加速创新转型。

整体来看，虽然疫情对医药行业的短期业绩造成冲击，但相比其他行业，医药行业业绩更加平稳，波动较小。虽然疫情期间受一定影响，但由于医药行业整体需求刚性，被疫情抑制的需求仍会延后释放，行业整体受疫情的冲击不大。长期来看，本次疫情提升了全社会对医药行业的关注及后续投入，有利于促进医药行业研发创新，推动公共卫生体系完善，保障医药行业长期健康发

展。

受医改政策影响，公司业务增速放慢但结构优化，当前目标朝着提升药品质量、优化用药结构、努力创新升级的方向发展。公司董事会始终坚持以市场为导向，深入客户，服务客户，为客户提供最好的服务与产品，在既定的战略指引下，继续调整产业布局，应对新冠叠加医改的不利影响。报告期内由于疫情期间医院端诊疗服务受到限制，医院减少病号，致使公司生产的输液、制剂生产销售受到一定程度的影响。2020年上半年，辰欣药业实现营业收入16.58亿元，同比下降15.24%；利润总额为1.96亿元，同比降低32.13%；实现归属于上市公司股东的净利润为1.78亿元，同比下降29.53%。

报告期内，公司重点推进了以下工作：

一、继续对研发工作稳步推进

辰欣药业的业绩增长，离不开持续加大的研发投入。公司一直把创新作为企业发展的源动力，持续加大科技投入、推动科技创新、打造科技竞争力。报告期内，在增速放缓的情况下，公司研发投入1.66亿元，同比增长0.85%，有力地支持了公司的项目研发和创新发展。

报告期内，公司在研项目85个，包括仿制药一致性评价在研项目22个，新注册分类仿制药36个、美国ANDA在研项目2个、一类新药项目6个，特殊医学配方食品项目3个、原料药项目13个、包材项目3个，上半年，新注册分类仿制药2个获得受理号，一致性评价2个获得受理号，包材登记号1个，通过省局注册现场核查1次、国家局注册现场核查1次，报告期内获得专利授权2项。

二、生产严格把控

公司始终本着“质量第一，安全至上”的原则，以质量为依托，树立品牌形象，满足市场需求，打造环保企业，为公司持续发展打下良好基础。

报告期内，安全生产方面：1、组织各部门按照消防安全、设备安全、电气安全、工艺安全、危化品安全、施工安全、特种作业等专业模块开展“风险分级管控”和“隐患排查治理”双重预防体系工作，对风险定期评价，分级管控，并督导各部门开展全员隐患排查、治理，按期落实开展情况。2、依据最新版法律法规、风险排查情况督导各部门修订安全管理文件，每月不定期到各部门现场突击检查，监督安全文件执行情况。3、推行安全管理标准化工作，建立切实有效的生产过程控制标准、重大隐患控制标准、应急预案及演练标准、风险评估及预警标准等。先在公司层面着手建设，然后向各部门推动，再向班组级延伸。4、建立《生产安全风险控制偏差管理办法》，明确安全偏差的定义、界定范围、风险等级评价、纠正与预防措施的控制及管理考核，形成管理

闭环，确保日常过程控制的安全问题得到及时发现、及时处理、及时解决问题。5. 开展“查隐患，反三违”安全主题活动，制定隐患排查计划和清单，组织员工准确排查、辨识、记录事故隐患并建立台账，对事故隐患信息进行原因和规律分析，举一反三实施查找尚未发现的同种原因导致规律性的可能或潜在隐患，并组织事故隐患整改落实，实现闭环管理。

质量管理方面：（一）继续完善质量管理体系建设及 QA 管理，强化车间、子公司目标管理及过程控制，新修订股份公司质量内审达标管理文件，引导督促各部门开展好质量重点工作。1、2020 年年初根据新修订的国抽品种目录，重新梳理公司内部国抽品种质量情况，组织召开国抽会议，跟进问题品种攻关情况。同时结合公司近 5 年攻关品种目录、产品质量回顾等内容重新排查公司产品风险等级，并根据风险等级制定控制措施。2、质量标准持续提升。结合新修订的药品管理法，降低市场风险，结合法规和市场要求，全面进行一轮质量标准提升修订工作。3、利用信息化手段进行质量精细化管理。（二）作好技术转移（一致性评价、新产品）、上市前 GMP 检查工作。完善一致性评价产品的质量体系架构，结合口服固体制剂及注射剂现有的技术转移流程，统一技术转移标准。（三）按照技术转移管理文件及项目进度表，做好中试批、验证批的生产前准备、协调，按照项目进度，提前排查车间硬件设施设备，做好风险评估及升级改造工作；生产过程中的跟踪，以及生产后的验收工作。

三、在控费及疫情的不利因素下，营销深化改革，继续调整产品结构。

报告期内，公司继续加强营销队伍建设，促进公司产品销售。在药品集中带量采购的新招标模式下，叠加疫情的不利影响，公司加快了销售人员的专业结构调整，不断推进产品销售向专业化方向发展。

1、疫情发生后，多次安排进行市场调查，落实诊所社区门诊等营业情况，前期各地采取封闭式管理，全国范围内诊所、社区医疗服务中心、村卫生室、各类民营、专科医院停业关门，导致公司普药主要销售渠道中断。普药销售主要渠道诊所，社区门诊等不能接受发热腹泻病人，针剂类等品种受影响严重，导致滞销。针对不利因素，公司继续完善有利于调动一线销售人员积极性的销售政策，力争做到区域市场的无缝隙覆盖。

2、根据公司产能及库存产品情况，逐月拿出单个产品或系列产品进行重点拉动，带动整体销售。加强与安生部对接沟通，根据市场变化及时调整紧缺产品生产，及时向公司关联部门反馈市场信息，针对性的采用多种战术，在竞争中掌握主动，同时与生产、供应、储运部门形成联动，做好全年规划和预测，在货源上为追赶全年任务形成保障。

3、长期以来，公司与终端客户构建了持续和稳固的合作关系，借助差异化营销策略及产品定

位，以公司输液产品的质量和品牌优势，着重抓好重点客户、服务好公司客户，市场潜力得以进一步释放；继续调整产品结构，持续推进业务转型及输液产品结构调整，保持了输液业务稳定发展的局面；继续充实销售队伍力量，通过对业务人员的定期培训，不断提高业务人员素质。

四、加大人才培养力度

人才逐渐成为企业竞争力的核心因素，科技推动进步，人才促进增长，报告期内，公司进一步建立了培训体系，加强医药生产企业与高等院校、职业院校和社会职业培训机构的合作，实现产、学、研的有机结合，构建医药人才职业教育链。完善了学习环境，促进员工技术、业务能力的提升，保证员工与公司共同成长，为公司的快速发展提供了充足的内在动力。

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

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
