

## **百济神州2019年9月8日晚7点（美国东部时间）电话会议文字实录**

*\* 本中文文本为电话会议文字实录的中文译文, 仅供参考。如中、英文本有任何差异或歧义, 以英文原版为准。*

### **梁恒博士，百济神州首席财务官兼首席战略官：**

大家好，感谢大家参加今天的电话会议，今天会议将解答上周晚些时候在一篇做空报告中提出的指控。在我开始之前，我要提醒大家，在今天的电话会议中，我们会做出前瞻性声明，公司的业务运营会面临一定风险，相关的信息已经在我们递交美国SEC和香港联交所的备案文件当中有过探讨，正如在我们的前瞻性声明幻灯片中已经指出说明的。基于此，今天我们不会逐一解答做空报告中提及的所有内容，这并不代表我们默认未讨论的部分是符合事实的。有一些明显失实的问题，我们无意在公开场合再度发表评论。

今天，百济神州创始人董事长兼首席执行官欧雷强先生（John V. Oyler）、中国区总经理兼公司总裁吴晓滨博士，法律事务负责人Scott Samuels先生，财务与会计副总裁Dan Maller先生也出席了会议。下面先有请欧雷强先生。

### **欧雷强先生，百济神州创始人、董事长兼首席执行官：**

大家好，正如大家所知，我们于2010年创立了百济神州，我们的目标是开发抗肿瘤创新药，并且尽可能地把这些药物最大范围地惠及世界各地有需要的患者。我们从公司创立的第一天起就致力于打造一家全球性的公司，并始终致力于践行全球最高的标准。

我们在所做的每件事中，都致力于遵循最高质量、合规和透明标准，这一点体现在我们实验室的研究工作中，在临床开发中，在生产过程中，在财务管控中以及在合规程序中。

我们知道，抗击癌症需要极大的努力。我们的公司现在拥有2700多名员工，遍布世界四个大洲的10个办公室，我们在超过30个国家和地区开展临床试验，其中包括26项临床三期或潜在实现注册的临床试验。这些临床研究涉及13款管线产品，其中6款是由百济神州的

科学家自主研发的。我们预期在2020年底，能够公布最多10项三期临床研究的数据。

谈到近期的事件，我们今天召开这个会议的目的是为了就做空公司J.Capital近期发布的报告中的一些失实错误的、有误导性的言论所产生的的疑惑进行回应。我其实并不认识J.Capital的人，但是我了解我们建立的公司的团队。首先，我们的另一位创始人王晓东博士，他是我非常尊重的人，无论是从科学家的层面，还是从他为人的角度。我也非常了解吴晓滨博士，从我们考虑要聘请他的那天起，我收到的关于他的推荐比任何人都要多得多。在这个行业里他以诚信著称，关于他，人们用的最多的三个词是“公开、诚实、透明”。而你们在座的大部分人也都认识我们的CFO梁恒博士，他是一位非常诚实、保守、谦逊的人。而你们各位如果其中有不认识他的人，你可以问问今天电话会上其他的人。

我非常幸运，我周围不仅有一群卓越的领导者，而且他们都非常诚实正直。，他们其实没必要一定要选择加入百济神州，他们还有很多其他的选择。他们之所以选择百济神州，是因为他们认为我们处在一个特殊的时刻和位置，有希望给患者带来深远的影响。我可以以我个人的声誉来为我们团队的诚信做保证。

我们致力于在抗击癌症的事业中能够产生持久、深远的影响。我们知道这条路没有捷径，我们在过去和未来始终致力于遵循最高的质量和诚信标准运营公司。

我为这次事件让我们从致力于为患者抗击癌症的事业中受到短暂的干扰感到遗憾。我们今天通过这个场合来回应报告中的指控，显而易见，报告中包含了很多误导性的断言和恶意的揣测，我们欢迎各位在电话会议后面的时间向我们提问。此外，梁恒博士和我也会在美国时间本周二（10日）在纽约参加摩根斯坦利的会议，我们也期待在会议上见到各位。接下来请吴晓滨博士发言。

### **吴晓滨博士，百济神州中国区总经理兼公司总裁：**

谢谢！线上的朋友大家好，感谢各位参与今天的电话会议。我要就做空报告中有关我们产品销售的一些荒谬言论做出回应。

首先我想从一个更个人的视角，花一分钟来谈谈我的看法。百济神州始终致力于追求

最高的质量与合规标准。我认为百济神州是一家独一无二的公司，将具有潜力的创新药品带给全球患者，无论他们在哪里。我非常荣幸能够有机会在百济神州与一个无与伦比的团队共同从事这份工作。

在加入百济神州之前，我曾经在全球前三大跨国药企中的两家作为中国区总经理的身份工作了近20年，我领导了欧洲拜耳公司和美国辉瑞公司在中国的医药业务。因此，我始终关注全球标准的质量、合规、道德标准和优秀的运营能力，也在关于如何确保中国销售数据准确性的领域有着丰富的经验。

事实上，我们在中国的整个销售过程很直接明了：

- 这张幻灯片非常清晰地展示了在中国如何确认进口药的营收。首先对于外国公司，在这个情况下是新基公司，新基公司会把产品运输给百济神州。百济神州取得产品之后，将它记为存货库存。
- 接着，百济神州把产品卖给经销商，在这个情况下是华润医药。它是一家声誉很好的公司，也是中国排名前三的经销商。华润医药在香港上市，也和很多跨国公司合作。一旦百济神州把产品卖给华润，我们将确认这笔营收。
- 随后，我们的经销商网络把产品分销给各大医院和药店，这就是市场销售。
- 我们对经销商的产品销售都是终端的，除了由于产品缺陷带来的退货之外。产品缺陷退货这一部分自2017年第四季度以来，总价值不超过20万美金。
- 我们会实时地获取在整个分销途径当中的产品流通信息，对这一信息持续监控。
- 华润医药持有百济神州目前商业化产品的库存一般为一个月，这一点是我们在2019年第二季度末再次与华润进行了确认的情况。
- 作为整个行业的标准做法，我们也会密切地监测从经销商到最终销售端也就是医院和药店的相关信息。这些数据有一定的局限性，因为它不能涵盖每一家医院和药店，但是它们与我们披露的销售收入非常接近，并且提供了到达医院或者是药店层面的良好的透明度。这些数据展示的是非常一致的药品流通信息，也与我之前预期看到的是一致的。

我们坚持我们所报告数据的正确性。

作为成功地执行了商业战略的成果，我们能够获得营收的增长。我们也继续扩大在中

国的商业团队，目前已经扩大到600多人。这是自我们接手新基的商业化运营之后，一个非常显著的提升。我们的医院覆盖面也得到了扩大，同时医保和适应症也有扩充。我对我们在百济神州所做的工作和所取得的成绩感到非常自豪。接下来请梁恒博士发言。

**梁恒博士，百济神州首席财务官兼首席战略官：**

非常感谢晓滨。

我将针对报告中的其他指控作出说明。报告中包括非常多错误的言论、失实的信息以及胡乱的猜测，包括一些很基本的事实，比如错误的管理层股票销售数据以及错误地计算了我们研发大楼的平米数。这不仅仅体现出他们对我们的业务缺少了解，同时他们也缺少最基本的公司股票研究分析和基本的核实事实的尽职调查能力。对于我们中那些曾经进行过深入调查，也开展过更广泛的医生调研的人来说，尚且很难预测销售额，遑论据称通过采访10位肿瘤医生的结果作为基础从而指控公司伪造60%的销售额。

在报告中的很多的指控和提出的问题，都可以通过给我们打一个电话就能够得到解答，但是，他们并没有这么做。他们只是运用他们的想象力，捏造出这些毫无根据的指责。有一些是很明显的严重问题，我们会在这里进行解答。有一些是非常可笑的，比方说仅仅因为交易方的名字和我们的创始人王晓东的名字发音相似，就声称我们进行关联交易。

在这个做空报告当中，有一个非常严重的指控是围绕我们的广州公司的主体和业务，也就是百济神州（广州）生物科技有限公司。在我详细介绍广州公司的业务之前，我想要跟大家回顾一下我们在广东省的投资和建立的战略合作。大家都知道广东省是中国最大的也是最富裕的省份之一，它占全国GDP的10%以上，是一个非常重要的市场。我们和广州市开发区合作，建立了一个大型的生物制药基地，大部分都是通过外部资金支持。这是一家用作生产基地目的的合资公司，其中百济神州拥有95%的股权，而我们的合作伙伴广州市开发区在这个生产基地的合资公司中拥有5%的股权，并不是做空报告中指控的我们的PD-1单抗替雷利珠单抗的5%-10%的权益。

你们很多人应该都知道，要打造一个生物药的生产基地需要很多年的努力，这个工作必须要早于在能够实现商业化之前开始。我们的目标是在广州进行专注于生物制品的重大的业务运营而这些都是真实存在的。我们将在三周之后在广州生产基地举行我们的一期工

程竣工典礼。

百济神州（广州）生物科技有限公司是负责为替雷利珠单抗在中国的显著开发费用以及在其获批上市后进行药品分销提供资金支持的法律主体。为了资助这一部分的开支，我们必须定期增加注册资本。与做空报告所说的相反，我们百济神州（广州）生物科技有限公司是由安永来负责审计的。

为了实现替雷利珠单抗在中国的商业化，我们需要一个药品分销许可证。通过收购了一家拥有药品分销许可证的公司来获得药品分销许可证是一种很常见的做法，因为现在很难通过申请的方式来获得这种许可证。这家被收购公司的在被我们收购之前由卖出方进行更名。当我们并购完成后，这家公司的名字更改成百济神州（广州）医药有限公司。暂用的名字和随后的更名，在中国并购当中都是非常常见的。我们在收购新基的中国业务时，也发生过同样的事情。

做空报告同时还推测百济神州（广州）医药有限公司账面的非流动资产中的2500万美金是用于回购新基的库存。事实上这是为了支付我们的合作制造商勃林格殷格翰对其为百济神州所用的生产能力的扩容，这是行业的一个常见做法。你必须要为合约的制造商的产能扩容进行支付，这是另外一个我们要建自己生产基地的原因。这笔开销我们预计将通过勃林格殷格翰未来的降低的生产成本中得到补偿，因此这这也是一个非流动资产。这是一笔特定的付款，能很容易地被核实的，并且已经在我们的财务报告当中得到了明确的披露。

百济神州（广州）生物科技有限公司是有员工的，也有一个实际办公地址，就在图中这个地方。在我们作为永久办公地址的地点还没有完成竣工前，我们的临时注册地点与公司的主要资产和主要办公地点不一致。这也是很常见的一种做法。

我再说一下在做空报告中另外几个指责和错误的声明。

- 关于新基产品的库存：与报告中所写相反，正如吴晓滨博士刚才介绍的一样，我们在中国持有新基产品的库存，因为这些是进口药品，我们会在一个月中下几次订单。比如说在第二季度末的时候，因为时间的问题，或者说产品存量的问题，可能导致从新基公司方面进行的采购量的增长。库存的水平可能在每个周期之间有较显著的波动，这个在我们的财务报表中也已经披露。

- 关于苏州的库存：报告称他们深信我们在苏州工厂的库存与新基的产品有关。我们苏州工厂在资产负债表上的库存实际上是由苏州工厂自己生产的泽布替尼（BTK抑制剂）和Pamiparib（PARP抑制剂）。我们在整合财务报表时，这些未商业化的产品根据美国通用会计准则，并不计为存货，因为我们还没有获得泽布替尼和Pamiparib商业化的批准。在行业当中，这也是标准的做法，就是我们在符合中国准则审计报告的原则下以这种方式来呈现存货，同时在被调整后归入全球财务整合报表中。我们的苏州工厂在2017年下半年开始运营，在这之后它的运营才变得重要起来，所以一直到2017年年底之前，都是由一家当地的财务审计机构来审计的。从2018年年初开始由安永来对苏州工厂进行审计，这是关于新基产品增长最相关的期间。
- 关于毛利润的趋势：做空报告声称我们所披露的毛利润下降的速度与价格变化不符，并且将这一点作为证据来支持他们的推测认为我们是在从经销商处买回新基的产品。在新基的三个产品当中，瑞复美的价格由于纳入国家医保目录，是下降幅度最大的。但是，在我们收购新基业务的时候，这一点我们就已经知道了，并且也体现到了我们自2017年第四季度起的毛利率当中。因此，我们的毛利率趋势并没有进一步降低。
- 关于最低购买承诺：这也是一个误解，认为我们是必须要从新基购买药品。我们并没有被要求必须要从新基购买最低数量的药品。但是和其他所有的供应协议一样，我们必须提交具有约束性的采购订单，在截至2019年6月30日披露的1.35亿美元的购买承诺当中，有1.14亿美元是与在未来十年内从勃林格殷格翰购买PD-1抗体的购买承诺相关。剩下的2100万美元代表从新基购买库存的约束性订单。
- 关于收购新基中国时的现金余额的问题：做空报告声称的作为收购新基中国业务的一部分所获得的现金余额报道失实，这是基于历史性的数据所做出的推断。作为并购会计整合的一部分，关于PD-1合作的前期部分预付现金划入新基在华的业务当中。这一点在我们的财务报表中关于收购的注解部分已经有清楚的披露。

在我再一次邀请欧雷强先生讲话之前，我想说一下关于我们有管理层“套现”的问题。这个做空的报告声称我们的内部管理层已经从公司2016年IPO之后，卖出了超过3.22亿美金的股票。但是，这个数字应该是比实际高出一倍，因为他重复计算了计划售卖股票额和实际售卖股票额。如果大家查看我们向美国证监会（SEC）提交的Form 4 报告，管理层实际已出售的股票比做空报告所声称的一半还要少。

更重要的是，在这份报告中被列出的现管理层和董事会成员，只出售了约为他们总持股数

量的18%的股票。我们的CEO欧雷强先生，他个人曾对公司业务投资超过1千万美元，他仅仅卖出了其总持股数量的16%的股票。在售出之后，他仍然持有公司10%的股权。很明显我们的CEO和其他的管理层，都持有很多并将持续持有公司的股权。他们的权益与投资人的权益都是一致的。他们并没有“套现”。

各位，我想重申，我们目前为止所想传递的信息我们坚守行业标准、运营标准，也非常珍惜面临的机遇。接着还是请欧雷强先生来谈一谈我们关于我们对未来的投资。

### **欧雷强先生，百济神州创始人、董事长兼首席执行官：**

关于做空报告声称的我们不合理的资金消耗率以及研发支出费用高和临床开发成本高的问题是偏离事实的。百济神州的研发投入的确是一笔非常可观的资金。我们的产品组合包括六款百济神州自主研发的在研药物，还有一个很快将要进入临床。我们在开展包括中国在内的全球性临床开发的方面是行业领先者。我们在中国拥有最大的专注于肿瘤领域的临床团队。

迄今为止，我们已经在百济神州的临床项目中入组了7000多名受试者。在我们的临床试验中，包括了成本高昂的头对头临床试验。例如我们的全球临床三期泽布替尼头对头对比伊布替尼治疗华氏巨球蛋白血症的优效研究。我们预期在今年晚些时候获得临床数据，我们还在进行另外一个全球临床三期泽布替尼头对头对比伊布替尼治疗慢性淋巴细胞白血病的研究。这些非常大型的血液肿瘤临床试验的费用一般来说都是比其他临床费用更高，其中原因是因为我们要先买进伊布替尼进行头对头对比获得临床数据，才能够实现全球市场的获批上市。我们同时还在进行全球临床三期泽布替尼对比BR治疗慢性淋巴细胞白血病的研究，预期在2020年会获得临床数据。

除此之外，我们的PD-1也有广泛的全球临床开发项目，包括6个全球性注册试验，你们很多人都听我在过去的几年中说过，在中国关于PD-1的市场并不在于谁第一个获得上市批准，而在于获得更广泛的适应症的覆盖，并且能够迅速达成这个目标。只有获得广泛的适应症的批准，在PD-1可以报销的情况下，PD1才能够以一种患者负担得起的价格，到达所有有需要的患者手中。

这张幻灯片展示的是我们的研发成本，对比那些也在开展临床三期试验的同类公司，我们大部分的研发成本都与临床开发相关。我们有17个正在开展的临床三期试验，在这方面的研发投入实际上较全球的国际趋势来说是较低的。我们能够从中国同行竞争者中脱颖而出，因为我们开展大量的全球性临床试验，并且在我们所做的每一项工作中都追求全球最高标准。

除了我们的临床开发，我们也大力投入生产，我们相信这也是一项重要的战略能力。这部分的成本体现在我们的研发费用中直到我们的临床候选药物获得获得上市审批之前。除此以外，我们持续支持一支300多人的优秀的临床前研发团队，这支队伍在不断增长，因此我们需要通过购买更多的研发空间来扩大我们在昌平的研发中心。做空报告声称我们在昌平买的大楼，实际价格是高于市场价，目的是为了以另一种方式给晓东的兄弟输送利益。首先我想声明的是晓东没有兄弟。其次这个做空报告所说的每平米3万人民币的市场价，事实上我们当时付的钱是每平米2.1万人民币，所以基于他们的说法，我们这笔交易当中还赚到了。

你们都知道我是一个爱开玩笑的人，但是在这件事情上，我并没有开玩笑，这是一个非常严重的恶意指控。

做空报告还质疑我们所披露的研发成本，声称我们内控很差，因为我们并没有按项目分摊我们的研发费用。但是，按项目分摊在我们行业并不是典型的做法，其实我们有披露外部开支，是按研发项目来分摊的。作为一家在纳斯达克和香港联交所上市的公司，我们的财务控制接受严格的监督，我们接受安永的审计，他们对我们的内控以及整合的2017、2018年的财务报告提供无保留意见。

此外，我们严格遵照萨班斯法案对内部控制管理评估的的合规性，我们非常自豪，因为我们有强有力的内部控制。因此我完全不同意这篇报告的说法。我深信我们在百济神州所做的事业，我坚持我们财务报告的数据的正确性，我们也一直致力于追求高质量和合规。我相信我们团队的诚信，我很感谢每个人每一天所做的努力，让我们在短短的时间内就取得了这么多的成绩，我同意晓滨的说法，我很荣幸和公司里这些杰出的人一起共事。我们的实力就在于我们的人员特质以及我们不懈地追求我们的使命。