

深圳市海王生物工程股份有限公司

2018 年度董事局工作报告

2018 年，深圳市海王生物工程股份有限公司（以下简称“公司”）董事局严格按照《公司法》、《证券法》、《上市公司治理准则》等法律、法规和《公司章程》的规定，认真贯彻执行股东大会的各项决议，规范公司运作，勤勉尽责，较好地履行了公司及股东赋予董事局的各项职责，现将 2018 年度的工作情况报告如下：

一、2018 年度经营情况

2018 年，面对经济增长不断下行、金融形势空前严峻、国际环境日益趋紧的宏观环境，医药行业面临着增速下滑、竞争加剧、成本持续上升的行业形势，公司依托稳定的管理组织架构和明确的目标管理政策，抓机遇、求发展，沿着公司“十三五规划”的道路执着前行，2018 年是规划实施的中间年，公司销售规模持续扩大、风险管控成效斐然，为 2019 年的转型升级和提质增效打下了坚实基础。

报告期内公司实现营业收入约 383.81 亿元，同比增长 53.90%；实现归属于上市公司股东的净利润约 4.15 亿元。

各版块具体经营情况如下：

1、医药商业

报告期内，公司医药商业版块实现营业收入约 369.76 亿元，同比增长 54.33%。虽行业整体增速有所放缓，但公司医药商业板块营业收入依然保持良好增长态势，确保了公司在激烈竞争的市场环境下得以健康发展，对公司业绩快速增长做出了积极贡献。

截至报告期末，公司已建立了覆盖全国 20 多个省份（直辖市、自治区）的庞大的医药商业业务网络体系。公司利用既有的优势资源和不断深化的药品和器械耗材物流延伸服务技术，为客户提供更完整全面的供应链服务。报告期内，公司着力加强内部管理，发挥集团化管理优势，总部扁平化管控和区域集团化发展相得益彰，持续发力提高资源整合及协同，促进整体业绩稳步增长。

2、医药工业

公司医药工业版块主要分为医药制造及妇婴食品两大版块。

2018 年，伴随着宏观经济增速的变化，医药行业的收入增速虽然呈现明显下滑趋势，但仍处于工业行业首位。海王福药、金象中药、海王健康科技坚持走专业化、规范化的营销思路，渠道和终端体系的建设稳步推进。

报告期内，公司继续巩固和稳定发展中药、普药、输液及抗肿瘤药物等多类药品业务，降低国家戴亮新政策对工业企业的影响。同时药品及保健食品的购销业务也根据行业发展情况，继续拓展销售网络和产品，尝试创新营销模式。报告期内，医药制造版块实现营业收入约 4.58 亿元。公司将积极把握国家和福建省等重点区域医药政策动态，做好下一轮投招标准备工作，积极拓宽产品销路，争取抑制和扭转销量下降的情况，并寻找相关附属制药企业短期效益和长远发展的平衡点。

海王健康科技作为工业体系中相对独立的板块，正在实施转型升级过程中，扩大合作范围，扩展产品品类，全力推进常规营销加电商营销模式的推广，规划设计国际研发和制造基地，向着国际化、规模化、专业化的妇婴产品开发、营销与服务体系努力奋斗。报告期内，海王健康科技主要产品已通过婴幼儿奶粉配方注册制认证，销售有较大增长。报告期内，妇婴食品版块实现营业收入约 6.61 亿元，同比增长 80.05%，经营业绩稳步提升。

3、医药研发

报告期内，以开放、联合、国际化为宗旨设立的海王医药研究院，在国内机构合作开发、院士工作站设立、研发国际化合作、创新药全球多中心临床方面取得了可喜的进展。

平台提升方面：海王医药研究院获批成立深圳市院士（专家）工作站。与上海交通大学院士团队合作，建立新型高分子材料止血肽的研究开发平台。通过“高新技术企业”、“国家级技术中心”、“高层次创新型人才实训基地”评定。

创新药开发方面：开发具有自主知识产权的创新药物，培养一支高效的新药研发队伍；化学创新一类二甲苯磺酸萘普替尼片”的临床研究申请获得美国食品药品监督管理局批准，启动美国 I 期临床试验；化学药品 1 类抗肿瘤新药 HW130 完成项目评估，全面开展药学、药效、药理、安全性评价等工作；继续开展改良型新药的开发，中药新药研发稳步推进。

仿制药开发及一致性评价研究方面：开展 3 个仿制药项目研究，完成仿制药西地那非片生物等效性（BE）临床研究，完成 ANDA 申报并受理，进入审评序列。一致性评价药学研究平台投入全面使用，开展 5 个项目一致性评价研究工作，完成 1 个项目补充申报并受理、进入审评序列；完成 2 个项目预 BE（生物等效性）研究，完成 1 个项目正式 BE（生物等效性）研究，2 个项目的准备、启动工作。

国际化方面：虎杖苷注射液开展 II 期临床试验；蔡普替尼片确定美国 I 期临床试验、临床方案具体事宜；积极收集、调研国际上不同阶段的创新药合作项目信息，寻求通过许可方式引进国外创新产品或仿制药技术可行性；与斯坦福大学化学院、马里兰大学、西部大学、澳洲西悉尼大学及研究机构寻求合作机会；利用国内推进药物一致性评价的契机，探索开展仿制药的国际注册可行性，以期获得国内及美国双重申报、许可。

发明专利方面：获得发明专利授权 8 项（其中美国专利授权 1 项）；新申报发明专利 10 项（其中 PCT 专利 2 项）。

4、国际化业务及精准医疗布局

为实现本公司在肿瘤治疗和精准医疗领域跨越式发展并提升行业影响力及竞争力，2016 年度，公司入股美国 Provision Healthcare, LLC，并与 Provision Healthcare 医疗集团共同设立中国合资公司深圳中美海惠国际医疗发展有限公司在中国境内独家经营 Provision Healthcare 质子治疗系统，加强拓展精准医疗业务并加大国际化业务布局的力度。目前中美海惠与国内多家肿瘤医院和综合性三甲医院签署战略合作协议，将在中国市场开发建设运营肿瘤质子治疗中心，同时设立质子治疗培训中心以满足未来市场的人才需求。

5、拓展和优化融资渠道情况

公司积极拓展和优化融资渠道，满足公司发展资金需求，并进一步完善融资模式以降低公司资产负债率。

报告期内，“建投-海王生物 1 期应收账款债权资产支持专项计划”成立，募集资金 9.87 亿元（含本公司认购的次级份额）；公司 2018 年非公开发行公司债券（额度 25 亿元）取得深圳证券交易所无异议函，并于 2018 年 7 月成功发行第一期，募集资金 8 亿元；报告期内，公司成功获得北京金融资产交易所《接受备

案通知书》，以公司下属企业对公立医院合格应收账款为基础资产的 20 亿元额度的债权融资计划备案申请，并于 2018 年 7 月成功发行第一期 8.9 亿元。

公司将继续建设和完善多样化融资渠道，降低融资渠道单一带来的系统风险，为业务规模增长提供强有力的资金支持。

报告期内，公司已完成 2017 年面向合格投资者公开发行公司债券（第一期）及 2017 年度第一期中期票据第一个计息年度的付息；完成了 2017 年度发行的合计 25 亿元的短期债券的本息兑付。

二、2018 年公司治理相关情况

2018 年，公司严格按照《公司法》、《证券法》及相关法规的要求和《公司章程》的规定，不断完善公司法人治理结构，明确决策、执行、监督等方面的职责权限，保证了公司权力、决策、管理、监督机构的规范运作。

2018 年，公司共召开了 5 次股东大会，公司聘请的见证律师列席了报告期内召开的所有股东大会，并出具了法律意见书。

2018 年，董事局共召开了 9 次会议；董事局专业委员会共召开了 19 次会议；其中：第七届董事局审计委员会召开 8 次会议、战略发展与研究委员会召开 7 次会议、薪酬与考核委员会召开 2 次会议、提名委员会召开 1 次会议、预算委员会召开 1 次会议。各专业委员会均依照各自的工作职责规范运作。

2018 年，公司管理层勤勉尽责履行职责，有效执行了董事局的决策。

2018 年，公司充分尊重和维护相关利益者的合法权益，积极与相关利益者合作，加强与各方的沟通和交流，实现了股东、员工、社会等各方利益的均衡，共同推动了公司持续、稳定、健康发展。

公司严格按照《信息披露制度》和《投资者关系管理制度》等法律法规的要求，真实、准确、完整、及时地披露有关信息，确保公司透明度和信息披露质量，确保公司所有股东能够以平等的机会获得信息。公司指定信息披露媒体为《证券时报》、《中国证券报》、《上海证券报》和巨潮资讯网。报告期内，公司信息披露未发生重大会计差错更正、重大遗漏信息补充以及业绩预告修正等情况。

为切实维护公司及全体股东利益，公司持续完善法人治理结构，强化公司经营管理运营决策效率。

公司历来重视投资者关系的维护，公司设有投资者专线电话、传真、投资者电子邮箱。公司能及时接听并答复投资者的来电咨询和回复投资者的来函咨询。报告期公司回复投资者关系互动平台、深交所互动易投资者网络咨询问题并解答 290 多项，并及时解答投资者日常热线电话咨询。此外，公司将每月最后一个交易日设定为公司网上投资者接待日，悉心回答投资者的疑问和咨询。同时，公司积极接待机构、个人投资者来访对公司的调研交流。公司通过上述多种渠道，就投资者关心的有关公司发展前景、经营情况、财务状况等方面进行沟通与交流，获得广大投资者的认可和支持，有效的维护了公司在资本市场的良好形象。

三、公司未来发展的展望

（一）行业竞争格局及趋势

健康中国已经成为国家战略。人口老龄化，全面二胎政策，政府对医药行业持续的资金和资源投入，以及国内消费者收入水平和支付能力的不断提升，都对医药行业的发展带来积极影响。但随着政府不断推动医药行业的深化改革，医药企业将面临更严厉的监管，2018 年末落地的带量采购政策，竞争日趋加剧，将给医药行业带来新的挑战 and 机遇。

（二）公司未来发展战略

适应未来医药行业发展趋势和大健康产业发展需求，公司战略要保持三个“继续”，建设两大“平台”，以提质增效、转型升级为引领，实现公司的“核心价值”。

即：继续抓住营销管理改进、商业系统和制造体系转型升级、生产成本控制改进和总部管理与服务改进的关键点，实现信息化管理基础上的过程管理与精细化管理；继续深化预算管理和激励机制建设，提升公司各营销系统和整个运营体系的执行能力；继续推进医药商业、医药工业、婴童产品线的产业链服务体系建设，引入移动互联网、物联网、人工智能技术和思维方式改造传统营销模式；建设基于互联网、物联网、人工智能技术应用的研发、制造和营销体系专业化、信息化、国际化、开放式发展平台；建设基金式、国际化、开放式社会资源整合平台，储备战略性项目，加快大健康产业链发展。持之以恒；不疾而速，实现公司健康、快速、可持续发展的核心价值。

（三）可能面临的风险及应对措施

1、宏观经济波动风险

2019 年是实施“十三五”规划的重要一年，也是推进供给侧结构性改革的深化之年，经济运行有望总体企稳。但目前全球经济贸易依旧持续低迷，国内产能过剩和需求结构升级的矛盾仍然突出，一些领域的风险显现，企稳积极因素虽逐渐增多但下行压力依然较大。公司所处行业虽然受到国家政策大力支持，但仍不能排除宏观经济发生不可预测的变动而对公司业绩造成的风险。

公司将加强对宏观经济信息的收集和研究，提高预测和分析能力，做好战略规划，提前采取应对措施。

2、政策风险

医药行业作为民生行业受政策支持的影响得到了资金的青睐，行业投资情况良好。近几年，行业内企业正在加快业务布局，行业外的大量资本也快速进入医药健康领域，致使行业竞争格局加剧。同时随着新医改的推进，医保控费越来越严、医院药占比越来越小、药品招标降价和辅助用药、抗生素、大输液限制力度加大等政策均可能导致公司医药商业流通业务和医药工业业务增速放缓，影响公司的盈利水平。

公司将持续密切关注行业动态，持续加强对行业政策的研究与分析，提前采取应对措施以适应市场的变化。

3、运营管理风险

为顺应“两票制”政策的机遇和挑战，实现公司跨越式发展，近两年内公司加快了收购兼并和资源整合的力度，新设或新收购公司增加迅速，对公司的管理能力提出了更大的挑战和要求。同时，一些新并购企业的盈利能力、资产质量及新并入本公司体系后能否适应公司的运营和管理模式都将会对公司是一个重要的考验。

结合公司的运营情况和实际管理要求，公司采取了完善的风险管理措施，从多层次多角度对公司进行管控。在管理模式上，公司目前实行总部-区域集团-区域集团下属子公司的扁平化的三级管控模式，对子公司进行有效的管理；在子公司治理上，公司对所有新收购公司都进行规范化的法人治理，对股东会、董事局、监事会、管理层的权利责任明确界定及贯彻执行，对各自职权进行约束；在内部

核心岗位上，下属公司财务负责人，集团公司的人力资源负责人、法务负责人和审计负责人均由公司直接委派，直接管理。通过以上方式，公司实现了对子公司在财务、运营、内控、人力资源等方面的有效管理。

（四）2019 年经营体系主要工作计划

根据外部市场环境和医药市场发展趋势，结合相关政策的实施推进情况带给我们的机遇和挑战，作为基本实现公司“十三五战略规划”的重要一年，2019 年公司需要以提质增效、转型升级战略为引领，持续提升经营管理能力，在 2018 年打下的坚实基础之上控制增长节奏，加快转型升级步伐。

1、研发体系

2019 年海王医药研究院将重点推进以下几方面工作：（1）全面落实开放、联合、国际化发展方针，进一步推进创新药开发和临床国际化合作工作；（2）完善仿制药及一致性评价产品的药学研究平台，在开展一致性评价产品技术服务的同时，做好有特色的仿制药的研发；（3）瞄准具有竞争力的国际医药企业和项目，推进研发平台、临床研究、投资基金国际化合作工作；（4）加强国家企业技术中心、博士后工作站的建设、维护工作。

2、工业生产制造与营销体系

海王健康科技 2019 年度将重点推进以下几方面工作：（1）在市场策略上增加品牌推广投入、借力于专业经销商和会员营销体系拓展销售渠道及加强新客开发的力度；（2）在管理体系上要完善营销管理组织、加强内部培训及制定考核激励机制；（3）在重点业务项目上要加强对重点区域的支持力度、提升推广团队的工作效率，完善会员营销体系。

海王长健 2019 年度将重点推进以下几方面工作：（1）引入专业咨询合作项目，打造样板市场；（2）细化产品分类，为逐步推进事业部制度奠定基础；（3）尝试大流通模式；（4）在 OTC 渠道全面启动大保健品种销售。

海王福药 2019 年度将在“保质量、降成本、拓市场、增效益”的指导思想下重点推进以下几方面工作：（1）质量保证，完善质量管理体系，引进和培养高素质质量技术管理人员；（2）生产保证，推进原料药生产线恢复生产、医疗器械“药品预充式导管冲洗器”的投产及注射剂抗肿瘤生产线的建设与认证等工作；（3）产品保证，加快推进固体制剂的一致性评价，引进特色技术，加快产品技

术升级；推进高端仿制药的开发，加快产品升级换代等工作；（4）市场保证，建立适应新形势下的普药销售模式；拥品牌，树产品，组队伍，建终端；建立和完善机制；（5）管理保证，完善薪酬绩效体系、筹建福药技术研发机构、实施 ERP 管理及推动生产自动化设备的应用。通过以上的五点保证，打造新的福药形象，启动新基地建设，再造一个新福药。

4、医药商业流通体系

海王银河要在控制增长节奏，转变增长模式，压缩低效业务，强化代理推广能力建设、精细化管理、科技化转型方面下大工夫。2019 年，海王银河将围绕成为中国医药流通行业最具价值的专业医学服务提供商的战略目标，加快转型升级的步伐：

（1）分别设立药品医学服务事业部和医疗器械医学服务事业部，建立系统化的代理分销体系。通过与供应商建立战略合作关系，向下游深度拓展专业化医学服务市场，向上游拓展资源整合空间，建立全程可跟踪可追溯的技术服务系统。

（2）把握分级诊疗、处方外流和医药分家的大趋势，设立零售服务事业部和特药服务事业部，聚焦院外市场，全力以赴推动院外市场优质产品代理销售业务发展。以事业部模式，强化内部资源的整合形成代理产品代理推广的合力，提高销售净利润率和资金占用利润率。

（3）借助于自身已经形成的医疗终端良好合作关系，设立 SPD 事业部，尝试开展低值耗材 SPD+GPO 模式，发力医疗终端院内医药物流服务市场，增强客户粘性，形成稳固的战略合作关系，进一步延伸对患者家庭居家护理的定向服务，推动海王银河业务可持续发展能力上升到新台阶。

（4）加快技术升级，搭建信息技术平台和供应链平台，建立以互联网、大数据技术手段支撑的五大事业体系。建立“医药—器械”双链并行，全渠道业务互联的智能化服务平台，为供应商和包括医院、诊所、社会药房、病患家庭在内的终端客户的及时的端到端的高效服务。

深圳市海王生物工程股份有限公司

董 事 局

二〇一九年四月二十五日