

北大医药股份有限公司

2017 年度董事会工作报告

2017 年党的十九大胜利召开，中国迈入新时代、新征程。这一年北大医药股份有限公司（以下简称“公司”）也在转型发展中，各项工作取得新突破，实现健康稳定发展。2017 年是国家新一轮医改政策密集实施的一年，各种政策对医药行业产生深远影响，在行业和竞争环境急速变化的背景下，公司董事会审时度势，立足长远，明确以制剂业务为核心，仿创结合，打造具有国际化能力的产研一体发展方向，依托股东资源优势，抓住政策机遇，强化医药剂制核心主业，进一步增强公司综合竞争力，实现经营业绩持续快速增长。

一、经营情况讨论与分析概述

报告期内，公司实现营业收入 214,591.81 万元，同比增长 3.65%；实现营业利润 3,998.46 万元，同比增长 38.88%；归属于上市公司股东净利润 3,426.10 万元，同比增长 172.80%。

报告期内，药品领域注册分类改革、两票制、分级诊疗等一系列政策在全国推开，国家政策逐渐趋于精细化、系统化，国家在药品监管理念上发生重大转变。从政策导向上看，未来创新是主线，合规是主流，准入能力将成为新的核心能力，只有紧随新一轮医改，坚持做强医药，掌握核心研发能力和营销两条价值链，才能在中国医药高速增长的道路长上长足发展。本年度董事会重点工作情况如下：

1、经营方面，强化核心主业，扭转制剂业务局面

随着医药新政相继落地，公司敏锐捕捉政策所带来的机遇，坚持做强医药制剂为核心，拓展商业流通业务空间为产业延伸，集中医疗资源、研发技术、市场营销、制造能力、资金、品牌等方面的优势，优化业务结构，深化管理变革，增强盈利能力，使公司经营局面发生根本转变，特别是本年度以来，公司医药制剂业务呈现持续增长，公司做强医药的动能进一步增强。

2、管理方面，提升经营质量，增强核心竞争力

随着行业环境不断变化，公司推进管理变革，一是坚持利润为导向，坚持效率与效益优先，用机制激活效率与效益，全方位深化和实施营销体系和生产质量体系考核激励，充分激励调动积极性，实现销售利润大幅提升；二是深化营销变革，构建“两票制”环境下的合规营销模式，全面提升新竞争环境下的营销能力，确保销售持续增长。三是结合信息化，实施批次成本核算，全面打造信息化条件下精细化管控能力，促进产品结构优化与市场高效决策。

3、营销快速转型，销售取得突破

国家政策变化带来市场竞争格局变化，公司前瞻性把握市场机遇，全面布局，实现销售历史突破。一是强化产品市场准入，整合资源打造全国性准入平台，构筑新的竞争优势，使盈利品种规模不断扩大。二是全面推进产品市场布局，推进重点产品国家级和省级医保目录增补，巩固核心市场，拓展新兴市场，确保产品市场覆盖与纵深拓展。三是优化产品结构，推进重点产品战略合作，挖掘潜力品种，发挥头孢曲松钠等产品首仿优势、区域优势、药证优势，逐渐形成一批新的重量级品种，实现利润持续快速增长。

4、研发方面，调整策略，探索研发国际合作模式，全力加快研发

一是与方正医药研究院有限公司（以下简称“方正医药研究院”）密切合作，持续增加投入，并依托方正医药研究院的资源优势，积极探索研发合作模式，开展中美双报等合作；二是仿制药在今后很长一段时间仍是大众医疗消费的主要市场，因此调整策略，短期将研发重心聚焦在大病种、大市场的仿制药领域，并形成梯队，集中力量提速研发，使研发方向更清晰，资源更集中，收效更明显。在加快一致性评价方面，2017年公司启动了包括辛伐他汀片、格列美脲片等在内的多个仿制药一致性评价项目，在人、财、物方面持续增加投入，注重研发质量和进度，确保一致性评价快速推进。

5、优化商业流通业务，拓展商业流通新模式

受政策影响，传统医药流通及配送业务模式面临巨大挑战，公司全资子公司北京北医医药有限公司重新梳理业务内容，根据自身在商业流通领域积累的经验 and 渠道能力，依托公司大股东医疗资源，重点打造医院集采平台和医院供应链托

管，向新型流通业务模式延展，并以北京、武汉为中心待机向全国辐射，成为新的业务增长点。

6、优化资产结构，进一步释放发展空间

为落实公司发展战略，优化业务布局，通过注销、出售非主营相关子公司的方式进一步优化资产结构，这有利于资源集中，提高公司运营效率，为公司适时选择更适合的发展方向，释放出空间。

7、规范上市公司运营

报告期内，公司董事会严格遵守《公司法》、公司《章程》等法律、法规和监管机构、深交所的有关规定，勤勉尽责，忠实履行义务，严格执行股东大会各项决议。围绕年度工作，加强公司运营管理，不断完善公司治理结构和内控体系建设，全力推动公司健康稳定发展，切实维护了公司股东和投资者的合法权益。

二、公司未来发展展望

1、外部环境分析

(1) 随着国民经济发展、人民生活水平日益提高，并受老年化、城镇化等因素的影响，我国在医疗领域的需求不断增长。我国医药市场发展速度显著高于国际平均水平，也高于我国 GDP 增长速度。数据显示 2010-2016 年，我国医药工业销售收入从 12,072.7 亿元增长至 29,635.86 亿元，年均复合增长率为 16.15%，医药工业销售收入占国内生产总值的比重已达 3.98%。我国已成为仅次于美国的全球第二大医药市场。

(2) 我国医药制造行业涉及化学原料药、化学制剂、中成药、生物制药等医药产品，上述四类药品在 2016 年实现工业总产值 22,616.82 亿元，2013 年-2016 年年均复合增长率为 9.99%，其中占比最大的为化学制剂，约占四类药品工业产值的三分之一，化学制剂的总产值和总利润均位居行业首位。

(3) 2016 年药品市场销售额达到 15,220 亿元，增长 9.9%，增速出现明显放缓。受招标限价，及公立医院取消药品加成、严控药费增长的影响，药品终端销售额增速还将逐年下行。

(4) CFDA 规定，到 2018 年底，必须完成 289 个品种的仿制药一致性评价工作。从 CFDA 公布的具体品种数据可以看出，部分生产企业数量少且市场空间

广阔的品种，企业基本都不放弃评价；部分生产企业较多的品种，不放弃评价的企业约一半；暂未开展一致性评价的品种，多为 CFDA 未公布相关参比制剂目录的品种。

2、内部环境分析

(1) 公司的优势有以下 5 个方面：a. 品牌：北大知名度高，品牌塑造能力强；b. 资源：依托北大医学部和北大医疗；c. 资本：北大方正集团有限公司资金实力雄厚，拥有上市融资平台；d. 业务：药品制造、流通配送、医疗服务上下游布局完整，具有基础和积淀；e. 团队：新管理团队专业进取，优势互补。

(2) 公司的劣势有以下 4 个方面：a. 销售渠道和终端医院覆盖广度和深度不足；b. 收入和利润规模较小，抗风险能力弱；c. 覆盖高中低的股权激励尚未建立，组织活力有提升空间；d. 股权融资较少，融资功能发挥尚不充分。

(3) 一致性评价工作是近年来国内所有化学制剂制药企业的重中之重。为了应对一致性评价所带来的行业整合与产品取舍，公司仿制药一致性评价工作领导小组根据公司产品资源、研发能力、研发资源、竞品情况等因素构建适合未来竞争的产品群，并形成产品矩阵，选择未来具有竞争优势的品种参与仿制药一致性评价，同时根据产品矩阵，抓紧时间寻找缺失的产品，通过并购的方式或合作的方式，让无力做仿制药一致性评价的中小药企的品种或者被大药企放弃做一致性评价的品种进入产品矩阵内，并参与一致性评价，将形成有竞争力的产品结构。

三、公司 2018 年经营计划

2018 年是国内化学制药企业较为关键的一年，公司将密切关注行业政策动态、提升危机意识和竞争理念，集中力量整合优势资源，并在现有战略目标和方向的基础上进行战略调整和更新，以保障公司实现可持续发展，此外，力争 2018 年公司主营业务收入和净利润取得更好成绩。

1、生产质量：CFDA 规定，到 2018 年底，289 基药目录中的固体口服制剂产品需要通过一致性评价，这必然对制药企业提出了更高的生产要求，公司将一如既往地重视生产质量，确保生产的产品符合国家相关法规及相关部门的要求。

2、研发：公司持续与方正医药研究院进行紧密联系与项目合作，一方面重点推进仿制药研发项目，积极推进取得产品批文，进一步丰富公司的研发管线和产品布局；另一方面持续关注新型制剂技术的应用与创新，积极筹划搭建缓控释

制剂技术平台，力争取得突破性进展和成果。

3、营销：2017年全国开始实行“两票制”，2018年将是全面执行的一年，公司在营销工作中，还要继续做好应对“两票制”的合法合规工作，搭建具有影响力的学术平台和市场准入平台，确保公司产品进入更多的省级医保目录，继续推进重点产品的销售上量，维持其它产品的稳定销售额。

4、流通：公司将根据战略定位，稳定并推进武汉叶开泰医药科技有限公司的配送业务，维持并推进北京北医医药有限公司的供应链管理业务，同时拓展北京和湖北两地的商业网络渠道，扩大集中配送或医药药房托管的销售规模。

5、运营管理：继续推进公司信息化系统的建设，实现全面预算管理信息化系统的上线，提高工作效率；采供方面将紧紧围绕公司“降本增效”的目标来开展工作，保障物资按时、按质、按量到厂，同时加强优化渠道工作，寻求更优质的渠道，实现公司业务持续、快速发展。最终努力成为一家盈利显著并具有影响力的上市企业。

以上经营计划并不构成公司对投资者的业绩承诺，敬请广大投资者注意风险。

北大医药股份有限公司

董 事 会

二〇一八年四月二十一日