

# 桂林三金药业股份有限公司

## 2020 年度董事会工作报告

2020年，桂林三金药业股份有限公司（以下简称“公司”）董事会严格按照《公司法》、《证券法》、《深圳证券交易所股票上市规则》等法律法规及《公司章程》、《公司董事会会议事规则》等有关规定，本着对全体股东负责的态度，切实履行职责，现将公司董事会2020年度工作情况报告如下：

### 一、公司总体经营情况

2020年，新冠肺炎疫情爆发，国内经济受到了严重打击。受新冠肺炎疫情影响，公司在原材料采购以及传统医院、药店终端销售等方面均受到一定的冲击。面对严峻的市场环境，公司一方面积极响应国家号召，复工复产，及时调整销售策略，完善内部管理，努力克服疫情带来的不利影响；另一方面，公司坚持技术创新，继续加大研发力度。

报告期内，公司实现营业总收入156,648.47万元，较上年同期164,042.37万元下降4.51%（其中：主营业务收入156,369.85万元，较上年同期163,882.56万元下降4.58%）；发生研发费用15,428.20万元，较上年同期10,411.20万元上涨48.19%；实现利润总额34,416.51万元，较上年同期46,763.58万元下降26.40%；实现归属于上市公司股东的净利润27,702.09万元，较上年同期39,214.27万元下降29.36%。实现归属于上市公司股东的净利润下滑较大的原因主要系新冠疫情对公司销售造成一定影响以及公司继续加大研发力度，研发费用增加所致。

### 二、回顾总结前期发展战略经营计划在报告期内的进展

2020年，新冠肺炎疫情爆发，人们生活习惯受到一定影响，国内经济遭受严重打击，公司正常生产经营活动也受到不同程度的影响；另一方面，国家医疗体制改革深化持续推进，医改政策以及国家税收政策进一步实施、调整，公立医院改革、一致性评价、带量采购、医保谈判、医保控费及医保支付改革等一系列举措对医药行业造成了深远的影响。作为专注实业的医药企业，桂林三金克服国内经济环境困难和国家医改政策、税收政策调整与深化带来的压力，积极创新营销模式、推进精益管理、提高设备产能和生产效率、加快研发与技术创新。主要工作有：

#### 1、营销工作方面

报告期内，受新冠疫情及行业政策调整的影响，公司合理解读市场发展趋势和政策导向，建立完善的政策预判及应对机制，有效规避风险，充分发挥政策优势。在营销模式上，继续

扩大产品招商推广力度，持续推进“价值营销”项目，推进“112”模式，推进重点二、三线产品营销试点推广；在营销政策上，通过活动的规划执行和销售服务支持，引导各办事处深耕终端，发展带动各产品销售的增长；在传播推广方面，结合疫情防控特点，通过传统媒体与新媒体相结合、线上与线下结合、全国覆盖与重点市场补点结合进行立体的整合传播，扩大传播效果；在终端方面，调整并强化了医院渠道管理流程和制度，完善了各项激励政策并开展实施，重点加强了对学术推广工作的实施过程及效果的监督和督促，同时加强了战略合作协议连锁的动销推广、中小型连锁终端的维护开发、重点新品的推广上量及提高药店终端销售资源配置，开拓新的终端销售增长点，使公司政策和资源有效聚焦，帮助销售渠道顺利运转、有效提升终端销量。成立了营销绩效改革工作小组，出台了相应的绩效改革试点方案。

## 2、研发与技术管理方面

加强技术开发管理，围绕原创新药，精品工程，普药上市再研究，继续推进三金片与西瓜霜系列产品二次研发。“西瓜霜产品二次开发及产业化升级研究”与“眩晕宁系列中成药产品二次开发研究”获得2020年度广西创新驱动发展重大专项立项支持。同时，三金片、西瓜霜系列产品质量提升研究取得进展，为构建专利技术壁垒奠定基础；公司玉叶解毒颗粒列为自治区新型冠状病毒防治推荐用药；公司顺利通过国家技术创新示范企业复核评价，顺利通过企业知识产权贯标认证审核，围绕高价值专利培育中心建设稳定推进，获得4件发明专利和5件外观设计专利授权，公司以“一种三金制剂的质量控制检测方法（专利号：ZL201110028317.2）”申报第22届中国专利奖获得广西壮族自治区推荐。在生物制药方面，多个一类新药处于临床前研发阶段，全人源抗 PD-L1 抗体注射液（产品代号：LDP）联合重组抗 EGFR 人鼠嵌合单克隆抗体注射液（产品代号：CDP1）在晚期恶性肿瘤患者中的探索性临床研究获得药物临床试验批准，多个单抗药物的临床试验正按预期进度推进。白帆生物建成国内首个无交叉抗体生产基地，并正式投产。

## 3、内部管理方面

深入推进卓越绩效管理，完成了公司内审员的培训与评定；持续推进精益管理二期项目，推动公司各项工作向精益化转变；继续完善公司绩效管理体系，完成公司层、管理层和生产、设备等相关职能部门指标库的建立，为公司运营数据分析提供依据与支持；继续引导质量管理体系向新的法规要求靠拢，严格控制物料、中间产品、成品的检验，注重过程体系的监控，配合《中国药典》2020年版实施，完成公司2020版原料、辅料、包装材料以及成品（中间产品）质量标准修订累计近400项，完成公司 177个药品再注册申报，均获得再注册批件；信息化建设方面，持续推进CRM项目的升级与BI系统项目的实施，完成主数据平台、网络版色

谱系统等项目调研及立项，不断加强信息化平台建设。

### 三、董事会会议情况和决议内容

报告期内公司董事会共召开 4 次会议：

（一）2020 年 04 月 26 日，公司召开第七届董事会第二次会议，会议以现场方式举行，审议通过了以下议案：

- 1、《2019年年度报告全文及摘要》；
- 2、《2019年度董事会工作报告》；
- 3、《2019年度总裁工作报告》；
- 4、《2019年度财务决算报告》；
- 5、《2020年度财务预算报告》；
- 6、《2019年度利润分配预案》；
- 7、《2019年度募集资金存放与使用情况的专项报告》；
- 8、《2019年度内部控制自我评价报告》；
- 9、《关于续聘会计师事务所的议案》；
- 10、《关于2020年度日常关联交易预计的议案》；
- 11、《关于使用自有闲置资金进行投资理财事宜的议案》；
- 12、《关于2020年度为孙公司提供担保额度预计的议案》；
- 13、《关于未来三年（2020-2022年）对外捐赠规划》；
- 14、《关于未来三年（2020-2022年）股东回报规划》；
- 15、《2020年第一季度报告全文及正文》；
- 16、《关于提请召开2019年度股东大会的议案》。

（二）2020年08月24日，公司召开第七届董事会第三次会议，会议以现场和通讯相结合的方式举行，审议通过了以下议案：

- 1、《2020年半年度报告全文及摘要》；
- 2、《2020年半年度募集资金存放与使用情况的专项报告》。

（三）2020年10月29日，公司召开第七届董事会第四次会议，会议采用现场的方式举行，审议通过了以下议案：

- 1、《2020年第三季度报告全文》；
- 2、《2020年第三季度报告正文》。

(四) 2020年12月28日, 公司召开第七届董事会第五次会议, 会议采用现场和通讯相结合的方式举行, 审议通过了以下议案:

- 1、《关于向全资子公司增资暨全资子公司向全资孙公司增资的议案》。

#### 四、股东大会召开情况

会议届次	会议类型	投资者参与比例	召开日期	披露日期	披露索引
2019 年度股东大会	年度股东大会	77.00%	2020 年 05 月 19 日	2020 年 05 月 20 日	公告编号: 2020-016; 公告名称: 《桂林三金药业股份有限公司 2018 年度股东大会决议公告》; 公告披露: 巨潮资讯网 www.cninfo.com.cn、中国证券报、证券时报、证券日报、上海证券报

#### 五、独立董事出席董事会及股东大会的情况

独立董事出席董事会及股东大会的情况							
独立董事姓名	本报告期应参加董事会次数	现场出席董事会次数	以通讯方式参加董事会次数	委托出席董事会次数	缺席董事会次数	是否连续两次未亲自参加董事会会议	出席股东大会次数
玉维卡	4	4	0	0	0	否	1
莫凌侠	4	4	0	0	0	否	1
何里文	4	4	0	0	0	否	1

报告期内, 独立董事充分利用自己的专业优势, 密切关注公司的经营情况, 并利用召开董事会、股东大会的机会及其它时间, 深入现场了解公司的生产、经营和管理情况, 积极与其他董事、监事、管理人员进行沟通交流, 及时掌握公司的经营动态, 对公司总体发展战略及面临的市场形势、公司现金分红、关联交易、内控建设、对外担保、投资理财及公司审计工作等方面提出了建议, 得到公司的重视和采纳, 对公司未来发展和规范化运作起到了很好的促进作用。

#### 六、董事会下设专门委员会在报告期内履行职责情况

公司董事会下设审计委员会, 2020年审计委员会本着勤勉尽责的原则, 按照有关法律法规、规范性文件及公司审计委员会工作细则的有关规定开展相关工作: 报告期内, 审计委员会共召开4次会议, 通过对公司定期报告、内部审计工作报告、募集资金专项报告等进行审

议，严格审查公司内控制度的建立及执行情况，详细了解公司财务状况和经营情况，对公司财务状况和经营情况提供了有效的监督和指导；在2019年度年报编制和披露过程中，与年度审计会计师进行面对面交流，了解、掌握年报审计工作安排，及时沟通解决年度审计报告过程中遇到的相关问题，督促会计师事务所及时提交审计报告，确保公司及时、准确、完整的披露年报。

## 七、公司未来发展的展望

### （一）公司发展战略及2021年经营目标

#### 1、公司发展战略

按照“以中药制药为核心，以生物制药为重点的生物技术产业与大健康产业为两翼，相关产业为辅”的一体两翼发展战略，公司矢志成为国内领先的医药制造集团。公司将在强化口腔、咽喉、泌尿系统用药的中成药领导地位的同时，继续完善技术创新体系，搭建技术创新平台，利用产学研资源加大中成药、生物制药等领域的研发投入，稳固核心技术的专利保护；公司将持续推广价值营销模式等新的营销模式，强化企业品牌竞争能力，加大产品在终端的推广力度，培育公司新的业务增长点。

#### 2、2021年经营目标

根据国家医药体制改革的政策变化趋势、医药产业发展态势以及中医药市场的变化，公司董事会按照稳定、快速、持续发展的思路，制定了2021年的经营目标与计划。

（1）在营销方面，根据两票制落地后国内医药商业模式的变化，结合公司各产品线的实际情况，继续加快在全国推广价值营销模式，同时积极做好营销渠道管控，继续实施深度分销，逐步提升对终端的服务质量，提高终端的对整体销量的拉动作用；持续优化“112”模式，继续开展二线独家产品的推广试点以及三线独家产品与普药产品“一省一品一策”推广试点，积极开展网络招商，努力实现单品重点突破与快速上量；加强战略合作协议连锁的动销推广、加强中小型连锁终端的维护开发，搭建各省重点品种学术平台，借助数字化新形式开展线上学术推广活动，强化客户对产品的认知，开拓新的终端销售增长点；启动网上药店平台的传播推广和促销支持，通过三金企业品牌形象带动，以突出的卖点诉求，开拓线上零售市场，提高公司二三线重点品种的点击率和销售转化率；持续推进营销激励机制的创新，通过制定各类考核方案、产品销售竞赛方案等单项奖励方案作为薪酬方案的补充，强化考核导向，有效调动营销人员的积极性和能动性，做好人才储备；结合疫情形势下市场媒介发展的新趋势，梳理和完善传播策略，丰富传播素材，优化投放组合，完善从功能传播扩展至品牌内核、情感传播及沟通的传播策略，实现品牌价值与竞争力的良性增长，确保2021年销售

目标达成。

(2) 在技术创新方面，公司将继续以建设国家级企业技术中心、广西中药产业化工程院平台为契机，以推进国家创新型企业建设、构建产业技术创新联盟为主线，完善技术创新管理体系，注重技术与市场相结合，提高研发项目产业转化率；随着新《药品管理法》及《中药注册管理专门规定（征求意见稿）》等法规政策逐步明了，根据政策要求积极调整新药立项策略，持续加大研发投入力度，重点加强中药新药、天然产物新药与化学药新药的研发立项，继续加强精品工程建设，加强相关产品临床再验证及循证医学研究；在生物药方面，加强新项目立项、临床机构、研究方案、CRO选择等，加快现有单抗药物的临床研究，努力实现研究进度、费用及研究质量之间的平衡。

(3) 在内部管理方面，公司将继续围绕新《药品管理法》、新版GMP及相关法规规范要求，持续完善质量管理体系，对标《卓越绩效评价准则》，推动企业内部管理体系持续改进和升级；加强公司战略管理，持续完善公司绩效管理体系，营造以业绩为导向的企业文化氛围，完善人力资源薪酬激励机制，提高员工综合绩效与工作积极性；加强公司信息安全的建设的同时，开展公司CRM系统、OA系统的升级改造，推进公司主数据平台和BI系统实施，开展桌面虚拟化系统实施、网络色谱系统建设，加快公司信息化平台的整合；搭建以精益六西格玛为主体的企业综合改进创新平台，推动全员参与，促进公司内部管理的精细化。

## (二) 公司战略实施和经营目标达成面临的风险和采取的措施

### 1、行业政策风险

医药行业受国家相关法律法规及政策的影响较大。随着新《药品管理法》的颁布实施，医保目录谈判、药品集中采购常态化、药品一致性评价、医保支付方式改革、互联网+医疗影响下的处方外流等一系列政策措施的实施，对整个医药行业的来说既是机遇也是挑战，使公司面临行业政策变化的风险。

对策：公司将密切关注国家政策走势，加强对行业重大信息和敏感信息的分析，及时把握行业发展变化趋势，加强企业风险管控力度，严格规范生产经营，强化生产、质量、安全等内部基础性管理，健全各项企业规章制度，同时发挥企业产品、品牌优势，提升企业综合竞争力。

### 2、原辅材料价格波动风险

中药材多为自然生长、季节采集，产地分布具有明显的地域性，产量和价格波动具有明显的周期性，因此其价格受到自然条件、经济环境、市场供求关系等多种因素影响，容易出现较大幅度波动，对中药制药企业生产成本带来影响，进而在一定程度上影响公司的利润空

间。

对策：面对上述风险，公司将及时了解研究价格变化，做好相应原辅材料价格预测，严格执行公司物料采购招标比价制度，力争控制全年采购成本在合理范围，确保采购的中药材质量稳定，价格合理，成本可控。

### 3、市场竞争加剧风险

基于新冠疫情防控常态化对人流限制以及消费者消费习惯的影响，药品在传统的医院、药店终端销售受到的影响在短时间内难以完全恢复；两票制在全国推广，在一定程度上影响了公司一线产品的渠道网络覆盖广度和深度；2021年新的医保目录即将实施，医保目录谈判成功药品面临降价，谈判失败则面临被调出原医保目录的风险；国家辅助用药目录推出，部分地区出台对中成药开方的限制，对中成药在医疗终端的推广有较大影响，对公司二线品种在医院推广增添难度；医保控费、医保支付方式改革将促使部分药品处方外流，将有更多处方药企业转战OTC终端，OTC市场将迎来新一轮的竞争与争夺，将对以OTC为主的药企的造成一定的冲击与挑战。

对策：公司将继续加大垂直类平台和电商的推广力度，同时结合疫情形势下市场媒介发展的新趋势，广泛运用线上推广等营销模式，整合线上线下资源，进一步优化传播策略，丰富传播素材，科学组合投放平台，加强与消费者的互动沟通，实现品牌价值与竞争力的良性增长，拉动销售增长；继续加快在全国范围内推广价值营销模式，同时积极做好营销渠道管控，继续实施深度分销，优化各渠道、终端的价值分配，促使产品下沉到终端，逐步提升对终端的服务质量；加强重点产品的临床价值与循证医学研究，降低公司产品进入医保议价的风险；持续开展二线独家产品的在全国其他市场的复制和推广以及三线独家与普药品种的“一省一品一策”推广试点，搭建各省重点品种学术平台，借助数字化新形式开展线上学术推广活动，强化客户对产品的认知；优化KA团队建设，加强战略合作协议连锁的动销推广、加强中小型连锁终端的维护开发，提升终端铺货率，持续开展药店终端的维价、陈列活动及各项阶段性的促销活动，提升药店的纯销产出。持续营销激励机制的创新，有效调动营销人员的积极性和能动性，确保全年销售目标达成。

### 4、研发风险

新药研发和老产品二次开发须经历临床前研究、申请临床注册、批准临床试验、临床试验、申报生产注册、现场考核、获准生产、上市后临床观察等过程，环节多、开发周期长。国家严格规范新药审评审批制度，在提高审评审批质量，从源头保障药品安全有效的同时，相关法规的要求也在进一步提高，为公司药品研发带来一定风险。此外，药品上市推广也会

受到国家法规、行业政策、市场环境等因素的影响，新药上市不被市场接受或销售达不到预期，对公司盈利水平和成长能力构成不利影响。

对策：公司将积极评估与应对行业政策，根据法规要求及时调整研发立项思路，项目立项将以临床效果为最终评价指标，加强与临床专家的咨询和沟通，同时建立项目负责人机制，加强项目质量、时间、成本均衡考虑，制定研发进度的定期跟踪评估机制，加大研发项目的考核、激励力度，提高研发项目产业转化率，降低研发风险。

公司管理层团队有着多年的合作默契和丰富的管理经验，针对上述可能存在的风险，公司将时刻关注，并根据具体情况采取积极应对措施，以确保2021年经营计划和目标如期顺利完成。

桂林三金药业股份有限公司

董 事 会

2021年04月27日