

# 河北常山生化药业股份有限公司

## 2018年度董事会工作报告

报告期内，公司董事会严格依照《公司法》、《证券法》、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等有关法律法规和《公司章程》、《董事会议事规则》等制度的规定，本着对全体股东负责的态度，紧紧围绕公司战略发展规划，认真履行义务，行使职权，积极开展董事会相关的各项工作。

### 一、2018年度工作总结

#### （一）公司经营情况

2018年公司围绕企业发展战略及经营目标，稳步推进各项经营计划，大力开拓市场，严格控制产品质量，加强成本控制，优化人才配置，创新管理机制，持续拓展市场布局，积极拓展产品种类，细化营销管理，主营业务经营业绩平稳增长，2018年实现营业收入165,263.39万元，较上年同期增长16.37%；归属于母公司净利润实现13,998.71万元，较上年同期下降28.91%。由于计提持有的股票资产减值损失，导致公司净利润同比下降。主要经营情况如下：

#### 1、主要产品销售情况

2018年，公司继续加强营销团队建设，积极进行渠道优化和市场推广，做好各地招投标工作。在制剂销售方面，水针制剂实现收入114,585.94万元，较上年同期增长28.91%，为公司主要利润增长来源。在原料药销售方面，公司适应市场需求变化，加大开发低分子肝素产品市场力度，低分子肝素原料药实现收入16,089.99万元，较上年同期增长67.21%。

#### 2、药品研发申报及注册认证情况

报告期内，公司全资子公司江苏子公司收到江苏省食品药品监督管理局颁发的《药品GMP证书》，认证的车间为固体制剂车间，生产品种为枸橼酸西地那非片剂。本《药品GMP证书》的获得，说明公司枸橼酸西地那非片剂生产质量管理体系符合《药品生产质量管理规范》，可以正式投产并上市销售。2018年公司枸橼酸西地那非片剂（商品名“万业强”）实现销售收入1,233.13万元。

### 3、对外投资及合作

报告期内，公司持续深耕肝素领域，完善肝素产业链条。公司设立全资子公司河北常山凯库得生物技术有限公司，专业化运营肝素粗品的生产。该子公司的设立及运营，将延长公司产业链条，保证公司肝素产品原材料供应的稳定及原材料供应质量，降低生产成本，并为公司长远发展增添新的利润增长点。

公司积极推进与国内外企业的合作。报告期内，公司与以色列Kitov Pharma Ltd.签署合作协议。本次协议签署后，常山药业将拥有在中国（包括香港、澳门和台湾）独家引进、生产和销售Kitov研发的用于治疗骨关节炎并发高血压症药物Consensi™的权利。该药品为国际首例同时治疗骨关节炎疼痛并伴有高血压的复方制剂。美国FDA已于2018年5月底批准该新药上市申请，将对公司在国内注册该产品带来积极的影响。公司已启动注册申报相关准备工作。

报告期内，公司与印度Dr.Reddy's Laboratories Limited（以下简称“DRL”）签署购买协议。公司出资60万美元购买DRL公司苯磺酸氨氯地平、枸橼酸西地那非两种药品在美国的注册批件及相关技术资料。本次交易有利于进一步丰富公司的仿制药产品线储备，优化产品布局，同时可协同公司制药资源，推进公司制药业务的国际化，有利于改善公司盈利结构和增强公司盈利能力。

#### （二）公司董事会日常工作情况

##### 1、报告期内召开董事会会议情况

2018年董事会严格按照相关法律法规和《公司章程》的规定召开会议，对公司的重大事项，进行了认真研究和科学决策。董事会会议的召开和表决程序符合《公司法》、《公司章程》、《董事会议事规则》等有关规定。全年公司共召开了6次董事会，主要审议通过了以下几个事项：

- （1）2017年度报告、运营情况及2017年度利润分配方案等；
- （2）使用部分闲置募集资金暂时补充流动资金；
- （3）2018年一季报、半年报及三季报等季度报告及运营情况；
- （4）会计政策变更；
- （5）推荐第四届董事会、监事会候选人。

##### 2、报告期内召开股东大会情况

2018年公司董事会严格遵守《公司法》、《证券法》等相关法律法规，按照证券监管部门的要求，在《公司章程》、《股东大会议事规则》框架下，召集、召开股东大会，确保相关程序及决议合法有效，股东依法行使权利。经董事会召集组织的股东大会共召开2次，对上述董事会所审议事项中需经股东大会审议授权的事项进行了投票表决。

## 二、2019年度工作任务

### 1、持续优化公司内控体系，防范管理风险

公司将进一步提高和优化管理水平和经营体制，持续完善治理结构与内部控制机制，监督内控制度的执行情况，保持公司的规范化运作。在公司规模持续扩大、子公司数量增多的情况下，公司将重视内部管理的升级，根据公司经营战略，落实项目运营管理方式，使管理方式与公司发展相匹配，形成合理规范的管理秩序和科学有效的决策机制，提高管理层的管理水平，打造专业知识过硬、业务能力精良的专业化员工队伍，使公司经营稳步发展。

### 2、优化公司购销体系

公司投资建立的肝素粗品基地已正式投入运营，公司在稳步提高肝素粗品自给水平的同时，优化多渠道供应体系，保证供应稳定；深入研究行业发展趋势和医药竞争环境，进一步加强市场开拓力度，提高产品的策划和学术推广水平，提升品牌和产品的知名度，提高产品市场占有率，确保销售目标的完成；高度重视国内各省份的招投标、价格维护工作，进一步提高营销系统精细化管理能力和持续有效的市场培育能力，精准把握市场走势，在守好现有市场阵地的同时，积极开发潜在市场，扩大海外市场占有率，持续关注市场发展带来的机遇。

### 3、提升公司研发能力

公司将继续加大研发投入，加强研发基础平台建设，提升硬件、软件和团队水平，完善研发平台的组织模式和管理机制，提升创新药研发的核心能力建设。加快推进艾本那肽药品临床实验后续工作；加快清真系列肝素工艺研究；加快申报透明质酸原料药的药品注册；做好新引进的创新药的临床前研究及与外方人员研发对接等工作，加快引进新品种的注册申报工作，充分利用积累的资源与技术优势，构建新增长点。

### 4、加强公司资本运作

认真做好投资者关系管理工作，加强与投资者的沟通和交流，树立良好的社会公众形象，加强市值维护，紧密对接资本市场；充分利用资本市场的平台，利用并购重组等方式，重点关注制药领域投资机会，同时密切关注大健康相关方向，如医疗器械、医疗服务等领域。

河北常山生化药业股份有限公司董事会

2019年4月22日