

长春高新技术产业（集团）股份有限公司

2022 年度董事会工作报告

2022 年，长春高新技术产业（集团）股份有限公司（以下简称“公司”）董事会严格遵照《公司法》《证券法》等法律法规和《公司章程》等规定，围绕公司中长期发展规划及年度经营目标，严格履行股东大会赋予的职责，勤勉尽责地开展董事会各项工作，深化公司治理、规范公司运作，切实维护公司和全体股东的合法权益，保障了公司的良好运作和可持续发展。现将公司董事会 2022 年度主要工作情况报告如下：

一、报告期内公司总体运营情况

报告期内，公司及各子公司经营稳健，实现营业收入 126.27 亿元，较上年同期增长 17.50%；实现归属于上市公司股东净利润 41.40 亿元，同比增长 10.18%；研发投入 16.63 亿元，同比增长 52.26%。

报告期内，根据主营业务产业形势，公司管理层认真研判政策走向及市场竞争格局，坚持防范经营风险与严格业绩考核并举，稳中求进。上半年，在公司主要产品市场区域经营环境发生变化的严峻形势下，公司强化生产计划安排的科学性，完善产销协同，提升对市场反应速度和产能效率，重点企业生产、质量一线员工驻厂工作，保障主要产品的生产。同时，公司请求政府协调各种社会资源，确保冷链运输产品的发出及顺畅运输，经过不懈努力，公司主要产品市场基本未断货。

报告期内，公司如期完成了金赛药业核心、骨干工作人员的股权激励工作。

报告期内，公司产品质量稳定，新项目引进、新产品研发进展顺利，投资者关系维护工作积极推进，内控工作合规有效，核心子公司顺利完成年初制定的经营业绩目标。

（一）重点子公司经营业绩

金赛药业：本报告期实现收入 102.17 亿元，实现归属于母公司所有者的净利润 42.17 亿元。

报告期内，通过进一步优化项目管理规范，强化项目过程管控，保持了业绩的持续增长。

在儿科市场方面，继续深耕市场开拓，扎实客户开发，实现了市场覆盖率持续增大。长效卡式瓶和注射笔顺利上市，通过长效生长素产品优效和安全性的传递，实现了长效新患占比的提升。同时，儿科营养产品线、肥胖产品线实现稳定增长，骨龄仪及儿童神经领域也逐步打开了市场局面。

在成人领域方面，顺利完成辅助生殖产品线的准入覆盖，完成了神经内分泌线及综合线的组织优化及策略聚焦，同时加大了学术培训及业务考核管理的工作力度。

积极响应集采工作，本报告期内涉及的集采项目为广东省 276 药品联盟集采、河北省化学药品及生物药品集采及福建省第三批药品集采。其中广东省 276 药品联盟集采，涉及产品 GH 水粉剂型及曲普瑞林，通过对区域市场的充分预估，有关部门共同努力，顺利完成了集采项目的应标工作，积累了相关工作经验的同时，也为后续销售渠道渗透的加速、实现以价换量目标奠定了基础。

研发方面，生长激素各品规陆续再添新适应症，增加了用于特发性身材矮小（ISS）、用于因 Prader-Willi 综合征（PWS）所引起的儿童生长障碍等适应症，并于 2023 年初增加了慢性肾脏疾病（CKD）所引起的青春期前儿童生长障碍相关适应症，使得公司生长激素产品获批的适应症增加到 12 项，产品矩阵及适应症布局持续完善，行业领先地位持续巩固，为业绩持续增长奠定基础。同时，持续拓宽其他产品线布局，品种储备涵盖儿童生长、妇科生殖、抗衰老、肿瘤、老年痴呆、诊断治疗、透皮贴片等领域，用于防止提前排卵的注射用醋酸西曲瑞克获批注册上市，用于治疗晚期前列腺癌的亮丙瑞林注射乳剂、用于成人生长激素缺乏症的诊断适应症的 GS3-007a、用于治疗晚期乳腺癌 EG017 片、用于绝经后女性干眼症的 EG017 软膏等产品获得了临床批准；从技术领域着手逐级确认平台技术和产品赛道，积极提高研发效能及项目商业转化能力，快速形成创新产品矩阵并转化为经营成果。

产品国际化迈出实质性步伐，长效生长激素获得美国 FDA 豁免 I、II 期临床试验的意见，可在美国直接进行 III 期临床试验，目前相关准备工作进展顺利，有望在 2023 年内开始临床试验工作。

百克生物：本报告期实现收入 10.71 亿元，实现归属于母公司所有者的净利润 1.82 亿元。

报告期内，受市场需求波动及产品竞争加剧等因素影响，上半年主要产品销售、发货及接种受到较大程度冲击。第三季度，逐步加大了水痘疫苗及鼻喷流感疫苗销售工作力度，前三季度公司营业收入及净利润同比降幅较上半年大幅收窄。第四季度，因外部环境变化，终端疫苗接种面临较大困难，水痘疫苗和鼻喷流感疫苗的接种均受到较大影响，尤其流感疫苗为季节性产品，销售时间主要为每年的第三季度和第四季度及次年第一季度，且鼻喷流感疫苗适用人群为 3-17 岁，受到的影响更为突出，在接种季未能有效销售及接种，造成第四季度营业总收入同比有一定程度下滑。

产品研发方面，加速推进液体鼻喷流感疫苗、百白破疫苗（三组分）、狂犬单抗等重点在研项目，其中：带状疱疹疫苗顺利获得《药品注册证书》；百白破疫苗（三组分）完成 I 期临床试验工作，目前正处于验证及生产 III 期临床样品准备阶段；液体鼻喷流感疫苗完成 I 期、II 期临床试验现场工作；狂犬单抗获得临床试验批准，进入临床试验阶段，同时公司积极推进冻干狂犬疫苗（MRC-5 细胞）、破伤风单抗、佐剂流感疫苗等项目。

华康药业：本报告期实现收入 6.58 亿元，实现归属于母公司所有者的净利润 0.31 亿元。

报告期内，以国家大力支持中医药产业发展为契机，创新实施了公立医院终端为核心，二、三终端为两极的“一核两极”业务布局。完成春苗儿康事业部产品、队伍、终端与 OTC 品牌事业部整合优化，形成整合竞争优势，开启华康零售终端“建设元年”。

在产品方面，积极发掘核心产品价值优势，重点推动核心团队产品“一主两翼”终端快速开发，利用公司核心产品血栓心脉宁片、银花泌炎灵片终端占有率，完善销售网络，形成产品组合，快速推进“重点终端”开发，推进区域零售连锁的拓展。把握清胃止痛微丸、疏清颗粒产品国谈医保战略机遇，按医院终端精细化管理，提早布局。通过自营、联营、合营等方式，从终端进行细化开发周期、维护管理。

在专业化方面，重点加强科技成果转化、提高了学术推广率，按销区和产品

线选配产品经理，以发展为导向助力营销。继续建立和完善国家级、省级专家体系，通过线上、线下等多种模式相结合开展专业化学术推广工作。通过专业化学术推广和组织参与各层级学术会议，提高产品学术认知，不断向专业化学术推广型企业转化。运用传统媒体、新媒体、互联网等媒介，提升企业和产品的知名度、美誉度，促进产品销售。

在产品线规划方面，做好小儿健胃宁口服液、伸筋片、小儿咳喘灵口服液、一清颗粒、生脉饮、康欣口服液、强力枇杷露等产品完成持有人转让并实现生产后在各省份挂网的中标工作。新组织完成收购精品普药护肝片、消栓通络、胃康灵，转让品种 11 个，实现资源整合、优势互补。

新产品研发布局方面，银花泌炎灵片新增慢性前列腺炎适应症项目已完成III期临床研究入组，中药改良型新药疏清口服液开发项目已完成试制准备工作，结合新的中药注册管理制度，正与 CDE 汇报沟通，争取豁免临床研究申报生产注册。

高新地产：本报告期实现收入 8.04 亿元，实现归属于母公司所有者的净利润 0.64 亿元。

报告期内，受房地产市场下行及行业周期多重因素影响，在建楼盘建设、销售工作两次停盘，三季度借助长春房交会、高新·容园项目样板示范区全面开放以及学位应用等利好因素，销售额取得突破。

面对持续增大的市场销售压力，地产销售队伍密切关注市场竞品，持续去化库存住宅产品，以品质为核心价值，努力提升在售住房项目竞争力。目前在建的高新·容园项目凭借实景现房品质及高新地产积累多年的良好口碑，已逐渐为高端圈层客户认可。商业项目海容广场的品质与知名度逐年提升，报告期内列长春市办公签约金额第三名，目前租售率达 54%。

（二）项目建设

受外部因素影响，制药企业在建工程建设受到一定程度影响。

金赛药业国际产业园区建设按计划完成，根据成本控制目标合理组织入区进度，争取对生产成本冲击最小，抗体车间启动规划建设，上海张江研发中心项目启动需求调研和方案设计，敦化金派格化药原料药基地建设项目完成五大核心单体主体封顶建设及其他单体基础工程建设。

百克生物募集资金建设项目有序推进，“年产 2,000 万人份水痘减毒活疫苗、带状疱疹减毒活疫苗项目”、“年产 600 万人份吸附无细胞百白破（三组分）联合疫苗项目”、“年产 1,000 万人份鼻喷流感减毒活疫苗（液体制剂）项目”工程建设全部完成，即将竣工验收，待完成验证、符合验收条件后将投入使用；年产 300 万人份狂犬疫苗、300 万人份 Hib 疫苗项目工程建设按计划完成土建工程施工，进一步开展净化工程建设，为未来相关疫苗产品产业化奠定了坚实基础。

华康药业工业园一期工程-智能液体车间、智能提取车间和动力环保系统全线竣工投产，顺利通过 GMP 认证。“安沃高新”抗体药项目、“上海瑞宙”多价肺炎疫苗项目、“凯美斯”化药基地项目建设，本期各土建工程均已完成，基本满足后续设备安装调试条件。

（三）投资者关系

投资者关系管理是资本市场生态建设的重要组成部分，报告期内，结合公司经营工作、发展战略和市场热点，积极倡导投资者建立理性投资、价值投资和长期投资的理念，努力加强投资者关系管理的组织与实施，重点围绕上市公司投资者关注的问题，明确投资者关系管理的责任主体、部门设置及主要职责、人员要求、培训要求，提升了投资者关系管理实施的可操作性。

积极践行投资者关系数字化转型，适应互联网、新媒体等新业态，在电话、传真等投资者关系管理传统沟通渠道基础上，充分利用反路演、拜访机构股东等工作方式，让股东近距离了解公司。积极通过深交所互动易、定期报告网上业绩交流会等线上平台和网络基础设施，开展投资者关系管理活动。

2022 年，为落实新发展理念的要求，公司在与投资者沟通的主要内容中增加披露了公司的环境、社会和公司治理（ESG）信息，将 ESG 信息纳入公司与投资者沟通的范畴，顺应公司国际化投资理念，力求提升公司国际影响力。

二、董事会日常工作的开展情况

（一）报告期内董事会会议情况

2022 年度，公司董事会严格按照相关法律法规和《公司章程》等有关规定，共召集、召开董事会会议 11 次，分别就定期报告、利润分配、股权激励等相关事项进行了审议，同时，对公司经营发展重点事项进行审议，会议的召集与召开

程序、会议表决程序、表决结果和决议内容均符合法律法规和《公司章程》的相关规定。

（二）董事会对股东大会决议的执行情况

2022 年度，公司董事会根据《公司法》《证券法》等相关法律法规和《公司章程》的要求，对股东大会做出的重要决策积极推动，股东的合法权益得到有效保障。公司董事会共召集召开了 3 次股东大会，股东大会采用现场投票与网络投票表决相结合的方式，并对中小投资者的表决单独计票，确保了中小投资者的参与权、决策权，董事会提交股东大会审议事项均获得了通过。

（三）董事会下设专门委员会报告期内履职情况

公司董事会设立战略决策委员会、审计委员会、提名委员会、薪酬与考核委员会四个专门委员会，并制订了各委员会的实施细则。报告期内，各委员会职责明确，整体运作情况良好，确保了董事会高效运作和科学决策。

2022 年，审计委员会共召开了 4 次会议，对公司每个季度财务情况、年度审计报告以及聘请年度审计机构等事项进行了审议；薪酬与考核委员会召开 3 次会议，依据公司经营目标的完成情况以及公司董事、高级管理人员的履职情况，对公司董事以及经营班子考核得分完成情况进行了确认，并对公司 2022 年限制性股票与股票期权激励计划相关事项进行了审议。

（四）报告期内独立董事履行职责的情况

报告期内，公司独立董事严格按照相关法律、法规和《公司章程》及公司《独立董事工作制度》规定，诚实、勤勉、独立地履行职责，积极出席董事会和股东大会会议，认真审议董事会各项议案，对公司定期报告、对外投资、股权激励等重大事项发表了独立意见，积极有效地履行了独立董事的职责。同时，独立董事充分发挥自己的专业优势，持续完善公司监督机制，进一步促进公司规范运作，为董事会科学、客观地决策及公司的良性发展起到了积极的作用，为切实维护公司和全体股东的合法权益发挥了重要作用。

三、公司未来发展规划

（一）公司未来发展的展望

随着药品管理法及药品注册管理办法的调整，药品上市许可人制度、带量采购、医保制度改革等行业政策不断推出，医药行业竞争加剧，国内制药工业发展将面临更新的挑战。针对产业政策、市场变化，公司董事会适时提出医药产业新一轮创业的行动纲领，根据产品特点和竞争态势，有效调整产品结构、渠道结构和终端结构。通过制定、落实稳健的中远期战略规划，最大限度缓解行业政策调整对产品销售市场、资本市场投资者信心带来的冲击。紧盯消费者的健康需求，聚焦医药主业，全力确保主导产品的技术、营销模式领先地位，依靠市场营销管线优势，科学开展既有赛道产品布局的优化与扩充，稳中求进，以创新为推动力，构建创新合作平台，优化激励机制，自主创新与市场并购相结合，推动营销模式更新和产品升级换代，助力公司开启业绩快速增长的新篇章。

继续依托金赛药业、百克生物、华康药业现有平台，深度布局基因工程药、现代疫苗、传统中成药产业，加速多价肺炎疫苗项目、化学仿制药项目、抗体药项目的研发和产业化步伐，以金赛药业长效生长激素在美国开展临床试验及后续产品销售为先导，积极推进创新药品布局和国际市场的开发，巩固在国内医药产业核心竞争力的同时，向国际化企业的目标迈进。

（二）公司面临的风险和应对措施

1、经营层面

（1）行业政策

医药行业作为关系国计民生的特殊行业，是健康中国建设的重要基础，医药企业的发展状况和经营环境受国家政策影响较大。近年来，国家进一步深化医药卫生体制改革，对医药行业的管理力度持续加大，集采常态化，国谈、医保控费等政策频出，给医药企业的生产经营带来多重压力，使公司持续面临行业政策变化带来的风险。尤其集中采购政策执行以来，公司生长激素产品已被广东联盟、福建、河北等部分省份纳入了省际集采目录，也引起了市场对于公司经营情况的广泛关注。对此，公司全力支持、积极参与集中采购这项利国利民的政策，最终选择生长激素粉剂进行降价并中标，既响应了国家基本药物政策及医保控费的号召，同时确保了公司产品在相关省份的渠道覆盖。后续，公司将积极跟踪政策变化情况，充分总结前期经验，依法依规并兼顾公司及股东的利益，合理制订、优

化应对预案，并根据监管要求及时调整经营战略和提升管理水平，努力通过完善产品结构、优化销售模式、提升用户体量、拓展新业务和新技术等方式，不断提高产品市场竞争力和公司核心竞争力，确保公司业绩的稳定增长。

(2) 产品研发

由于医药产品开发从研制、临床试验、报批到投产的周期长、环节多、投入大，加之国家医药管理政策的变化，因而存在开发（包括临床试验阶段）、规模化及产业化失败的风险。研发引进期间可能因为市场、行业、竞争状况的变化，达不到预期效益而导致经营成本上升，进而影响到公司前期投入的回收和经济效益的实现。为此，公司将密切关注医药领域的前沿动态和最新发展，加强产品市场调研，并结合公司已经积累的经验 and 成果，完善研发管线布局，加强研发团队的建设，推进实施有效的激励机制，提升研发效率，实现新产品研发有效提速。同时公司将综合考虑经营业绩及项目进展情况，加强统筹资金调度，努力确保公司核心竞争力的持续提升。

(3) 人才结构

随着医药行业的不断发展，人才竞争日趋激烈。公司产品管线的不断完善、市场渠道的拓展、项目引进的增多，使得公司对高端专业人才的需求与日俱增，也给公司引入外部创新资源、不断提质增效带来极大挑战。销售、研发、管理等核心业务人员是公司市场竞争力的重要组成部分，公司将持续建立完善多层次的激励体系，吸引、留住优质人才，激发员工的积极性和创造性，将通过多渠道多层次加强人才队伍建设，加强行业优秀人才外部引进；将注重梯队建设，加强内部人才的提拔培养，做好人才队伍的储备及保障工作，不断提高员工的整体素质和业务能力，以推动公司高质量发展。

2、市值管理层面

公司经过持续多年的业绩快速增长，目前产品市场开发指数、总体业绩基数均积累到较高水平，随着市场政策调整、竞争加剧、消费疲软等显而易见因素的叠加出现，公司产品指数和业绩目标，试图继续维持远高于行业平均增速的增长幅度已越来越不现实了。然而，由于投资者的惯性思维，加上非理性投资方式的

扰动，资本市场对公司经营能力产生质疑，进而影响公司市值表现。

公司将在优化产品布局、提升管理水平、保持业绩持续稳步增长的前提下，继续加强市值维护与管理，在严格遵循监管规则的同时，努力拓宽交流沟通渠道，增加与市场投资者的交流频次和交流深度，以诚相待，报喜也报忧，将公司的发展前景和投资价值充分展示给股东，为价值投资者进行理性判断、增强投资信心提供真实、详尽的数据依据支撑，进而达到使公司市值维持在应有之科学、合理价值区间的工作目标。

长春高新技术产业（集团）股份有限公司

董事会

2023年3月28日