

重庆博腾制药科技股份有限公司

2017年董事会工作报告

重庆博腾制药科技股份有限公司（以下简称“公司”）2017年度董事会工作报告如下：

一、经营情况讨论与分析概述

在全球医药消费市场稳步增长、生物医药技术革新驱动，创新药研发与销售持续增长，国家积极推进药品审评审批改革的大背景下，CDMO 行业获得了长足的发展机遇。2017 年是公司积极把握机遇同时理智面对困难，主动反思和调整，确立新的发展战略并坚决实施变革的一年。一方面，公司需面对原有的大客户核心产品波动给公司业绩带来的不确定性和风险，另一方面，公司管理层还需全面分析行业现状和趋势，调整经营思路，在保持原有优势的同时，加大决心和力度开始布局业务新增长点，推进“营销转型、产品升级、发展工艺化学 CRO”的业务变革举措，同时确立公司的长期奋斗目标为“全球领先的制药服务平台”。

2017 年，公司实现营业收入约 11.84 亿元，较上年同期下降 10.74%，实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 9,003.16 万元，较上年同期下滑 48.16%。报告期内，公司业绩波动主要原因如下：（1）核心客户抗丙肝产品市场终端需求减少，以及抗糖尿病产品客户备货策略调整导致收入下滑；（2）公司美国技术中心、重庆水土研发中心投入运营，以及收购 J-STAR100%股权后，公司运营费用及固定资产折旧较上年同期增加 7,290.52 万元；（3）人民币升值导致公司出现汇兑损失 1,779.40 万元，而上年同期为汇兑收益 1,564.89 万元。

2017 年，公司完成的主要工作如下：

1、升级业务战略，各业务板块稳步发展，业务组合更具持久发展动力

（1）“3+5”国际大客户阵营业务持续发展，客户布局志在长远

2017 年，公司持续加强大客户的整体业务布局和合作对话，并形成“3+5”的良性发展矩阵。报告期内，公司持续保持与强生、GSK、吉利德三大客户的战略对话，三大客户的活跃项目数共计 50 个，其中商业化项目数 20 个。同时公司通过技术交流、商务访问及卓越的交付表现等进一步加深了与辉瑞、诺华、罗氏、勃林格殷格翰等大客户的合作关系，就未来双方的深层次合作做了充足的准备；此外，报告期内公司还成功与艾尔健建立合作关系并取得突破性进展。2017 年，上述五大客户连同 GSK 为公司贡献销售收入占比突破 20%，活跃项目数高达 70 余个，主要系临床二期及以前阶段项目。2017 年，通过培育和维护“3+5”第一阵营的国际大客户组合方式，进一步降低了公司的客户集中度和依赖度。

2017 年，虽然公司前两大客户的关键产品需求较上年同期发生较大波动，公司对应的抗丙肝和糖尿病产品收入下滑约 65%，但同时，公司与第三大客户的合作取得了重要突破，其抗艾滋产品报告期内为公司贡献收入突破 2,000 万美金，同比大幅增长约 450%，且公司系该产品的主要供应商，进一步表明了客户对公司技术、综合体系以及团队的充分认可。

（2）欧美中小客户业务开拓迅速落地，发展潜力巨大

2017 年 4 月，公司通过成功收购具有 20 多年发展历史的美国知名工艺化学 CRO 公司 J-STAR，获得了其优秀的技术、团队、客户、以及工艺化学 CRO 业务平台。通过整合，公司顺势在北美重点布局中小生物医药客户（Biotech）业务，为其提供临床早期项目的定制研发生产一体化服务，为实现临床中后期及后续商业化项目的导流效应奠定基础，增强客户合作及业务发展的粘性，近距离洞察医药行业中最活跃创新平台的技术发展方向和动态，实现“早介入，深合作”的可持续发展模式。报告期内，公司已同 70 余家欧美中小客户进行商务接洽，2017 年实现销售收入约 4,140 万元，收入占比达到 3.6%，较上年同期增长约 49%。

（3）以国际标准服务中国市场，市场前景广阔

2016 年 6 月，随着 MAH 制度的推出，国内药品监管制度正逐步改变，国内创新药研发生产新格局正在形成。公司作为创新药医药定制研发生产企业，由于政策

环境原因，在过去十多年的时间一直为跨国制药企业提供受托定制研发生产服务。未来，在国内药品监管制度改革的大环境下，公司将可以为国内客户提供受托研发生产业务，并按照国际标准为国内药品研发机构及制药企业提供专业化服务，提高药品研发效率，以期缩短国内药品研发上市周期、降低新药开发成本。2017 年，随着国内医药市场蓬勃发展，政策制度及具体实施细则等陆续出台，国内医药政策环境及行业生态已开启与国际接轨的进程，为公司提供了广阔的业务发展空间和机遇。自 2017 年下半年，公司开始主动出击国内市场，为国内不同需求的制药企业和医药研发机构提供从中间体到 API 的 MAH 委托生产服务能力。2017 年，公司新开发了 10 余家中国制药企业，新立项项目数 20 余个。

（4）API 业务取得积极进展，持续提供新发展动能

报告期内，公司通过车间的投入及验证、GMP 体系和 EHS 体系的巩固建设，优秀技术人才的引入，积极落实产品升级战略，具备为客户提供涵盖注册原料、中间体以及 API 定制研发生产能力，同时重点提升 API 业务开发能力。报告期内，公司 2 个 API 车间投入使用，其中 108 车间成功引入第一个商业化 API 项目和数个临床期 API 项目。其中，公司成功引入的第一个商业化 API 项目，地瑞拉韦，于 2017 年顺利完成了验证批生产及交付工作，并于 2018 年 3 月与强生成功签署了关于地瑞拉韦原料药于 100 多个国家销售授权和技术转移合同，具有里程碑意义，向业界证明了公司具备商业化 API 的定制服务能力。2017 年，公司收到来自中国客户的 7 个 API 项目。更值得一提的是，公司首次获得来自美国 Biotech 公司的 2 个高潜临床三期 API 项目，为后续 API 业务发展打下了良好基础。

（5）早期研发项目倍增，工艺化学 CRO 业务快速发展

2017 年，通过与 J-STAR 的业务整合和技术融合，公司全年新立项项目 102 个，较上年同比增长 50%，其中临床一期及二期项目数共计 73 个，当年实现销售的新立项项目 33 个。新立项项目中 65%来自“3+5”第一阵营大客户、35%来自中小生物医药客户。我们希望通过产品管线的合理储备和培育，能够形成金字塔式的发展模型。针对临床早期项目数量多、单个项目技术要求高、时间敏感度强等特

点，公司逐步建立起了快速响应和交付的业务流程体系，持续优化相应的服务模式，将早期项目研发一体化业务打造成新的收入中心和利润创造中心。

基于此，公司重庆水土研发中心、上海紫竹研发中心、长寿基地 105、304 中小试多功能车间成为早期工艺化学 CRO 业务的落地平台。2017 年 3 月，重庆水土研发中心正式启用，公司核心研发中心的硬件及软件条件得到了客户的高度认可，通过了多个核心客户的 EHS、质量及知识产权审计；上海紫竹研发中心于下半年开始实施人才和研发设备设施扩建，为发展早期项目业务提供人才支持；长寿基地 105 中小试多功能车间于 2017 年 8 月正式投入使用，车间运行稳定，极大地提升了公司早期研发项目的服务能力，改善了公司研发不盈利仅作为成本中心的组织功能和设置。

2、持续提升研发技术能力，加强核心技术的推广应用

作为国内领先的 CDMO 企业代表之一，公司拥有核心的技术能力和优势，在新技术方向的把握和投入方面一直走在行业前列。报告期内公司通过团队自身的项目实践和努力，技术人才的引入，行业专家顾问的指导，大量的核心技术诸如连续反应技术、生物催化技术、结晶技术等被运用到实际的研发早期项目和部分商业化项目中，这样的技术创新为客户提供了更加多元化和高质量的解决方案，得到了客户的积极认可，为后续业务的进一步稳定拓展奠定技术基础。报告期内，公司研发团队多次联合 Janssen（强生）团队在国际著名学术期刊 *European Journal of Organic Chemistry*、*Journal of Organic Chemistry* 发表学术论文。上述学术成果具有实用性强、提高效率、降低成本等特征，为客户提供新颖实用的通用合成方法来改善其某些药物的合成工艺，这对于客户创新药开发来说非常重要，在保证稳定产出、良好交付的同时，实现了真正意义上的技术推动成本控制。

3、提升运营效率和质量标准，通过日本 PMDA 对核心生产基地的现场检查

报告期内，公司长寿生产基地开展了“设备大仗”和“精益生产”，旨在进一步提高公司的设备生产效率，保障生产组织和交付能力；浙江上虞生产基地在确保公司核心价值观落地实施的基础上，继续推行优化，在质量控制方面得到显著提

高；江西宜春生产基地在进行配套硬件设施改造提升的同时，对人员进行全面的素质提升，进一步提升运营和管理水平。

2017 年，公司不断优化和夯实质量管理体系，共计接受 28 次客户质量审计，14 次官方审计/检查，129 次客户来访，其中包括顺利通过来自日本当局 PMDA 对公司长寿生产基地 cGMP 的体系审计。并依据公司业务的发展趋势提前设立了公司未来三年的质量管理体系的发展目标，持续做好 cGMP 理念培养和全员渗透，建立了全面系统、完善的 cGMP 标准质量体系，并始终保持和国际主流制药企业接轨。以 ICH Q7《原料药生产质量管理规范》为要求，全面保障生产产品和服务交付始终如一的符合预期要求和质量规格。截至 2017 年，公司先后顺利通过国际主流药政当局中国 CFDA 现场检查、美国 FDA 现场检查、日本 PMDA 现场检查，基于 ICH Q7, ICH Q8 药物开发、ICH Q9 质量风险管理、ICH Q10 药品质量体系、ICH Q11 原料药开发和制造、数据完整性等质量管理标准，形成了一套完整的 cGMP 质量管理体系。

4、成为 EHS 的行业标杆，成就公司核心竞争力，未来发展功底深厚

公司继续秉承“绿色、环保、安全、健康”的 EHS 经营理念，作为中国全面接轨国际一流制药行业 EHS 体系的标杆企业，公司 EHS 标准及体系建设得到了当地政府和客户的认可，工艺安全实验室得到了当地政府的肯定，环保实验室助力企业绿色发展。2017 年，公司成为重庆市危化行业安全生产标准化考核标准、化工工艺安全可靠性论证实施细则等一批地方标准的起草单位，环境影响后评价、危险废物规范化管理等试点单位，并获得年度安全生产先进集体、环保先进单位、环保信用良好企业等荣誉。2017 年，公司共计接受了 6 次客户 EHS 审计、4 次中央部委监管部门 EHS 现场检查，已全面具备工业卫生 OEB4 (1 微克/立方米) 的密闭能力，并得到罗氏、辉瑞等客户的高度认可。在公司业务升级转型过程中，通过“安全实验室、环保实验室、专业团队、工程控制”的良性配套，形成了不同产品规模（阶段）的工艺安全分析、环保“三废”解决方案（如废水中的药物残留）、工业卫生密闭隔离、业务连续性等方法体系，为客户提供一站式服务的增值 EHS 解决方案，也为公司的可持续发展提供了强有力的保障。

5、打造高绩效管理团队，坚持内部培养和外部引进的双思路锻造公司中坚力量

报告期内，公司继续实施了针对中高层人才发展的“启明星计划”2期项目，通过实际业务和理论学习结合的方式，为公司未来业务发展及经营培养更多的核心骨干人才，进一步提升公司现有中高层管理团队的领导力，为公司成为国际一流制药服务企业输送人才。

在人才引进方面，2017年公司从国内外引进多名优秀的管理和研发技术人才加盟，为公司业务转型过程注入新的动力。在人才管理方面，推动薪酬绩效及福利制度等方面不断创新和改革，完成首批员工限制性股票股权激励解锁行权，建立共享机制，有效调动员工积极性，吸引和保留优秀管理人员和业务骨干，提升公司进一步发展的源动力。

二、主要会计数据和财务指标

	2017 年	2016 年	本年比上年增减	2015 年
营业收入（元）	1,184,088,767.29	1,326,634,032.04	-10.74%	1,021,209,221.41
归属于上市公司股东的净利润（元）	107,449,932.43	171,189,670.04	-37.23%	110,394,837.60
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	90,031,610.18	173,680,392.83	-48.16%	107,789,198.80
经营活动产生的现金流量净额（元）	289,458,495.84	285,331,010.32	1.45%	112,313,252.11
基本每股收益（元/股）	0.25	0.41	-39.02%	0.27
稀释每股收益（元/股）	0.25	0.40	-37.50%	0.27
加权平均净资产收益率	8.12%	14.30%	减少 6.18 个百分点	11.95%
	2017 年末	2016 年末	本年末比上年末增减	2015 年末
资产总额（元）	2,848,065,907.57	2,871,450,074.70	-0.81%	2,379,401,254.40
归属于上市公司股东的净资产（元）	1,375,538,510.42	1,283,526,763.94	7.17%	1,119,470,419.07

三、分季度主要财务指标

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	357,270,366.88	235,979,034.89	236,394,400.78	354,444,964.74
归属于上市公司股东的净利润	56,404,019.57	3,207,973.49	11,385,206.66	36,452,732.71

归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	55,443,768.72	2,296,088.62	10,161,249.09	22,130,503.75
经营活动产生的现金流量净额	152,077,211.20	124,513,470.60	-77,643,948.28	90,511,762.32

四、主营业务分析

(1) 营业收入构成

单位：元

	2017 年		2016 年		同比增 减
	金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重	
营业收入合计	1,184,088,767.29	100%	1,326,634,032.04	100%	-10.74%
分行业					
医药定制研发生产服务	977,481,805.06	82.55%	1,079,565,844.23	81.38%	-9.46%
多客户产品生产服务	150,874,449.31	12.74%	191,552,319.54	14.44%	-21.24%
医药化工商贸业务	41,771,013.06	3.53%	40,514,503.48	3.05%	3.10%
其他业务收入	13,961,499.86	1.18%	15,001,364.79	1.13%	-6.93%
分产品					
临床后期及商业化业务	927,788,389.77	78.35%	1,186,781,807.98	89.46%	-21.82%
临床早期业务	190,623,977.09	16.10%	82,969,051.85	6.25%	129.75%
其他	65,676,400.43	5.55%	56,883,172.21	4.29%	15.46%
分地区					
国外（包括欧洲、北美、除中国以外的亚洲地区等）	1,010,054,948.97	83.50%	1,150,069,085.99	86.69%	-12.17%
中国	174,033,818.32	14.70%	176,564,946.05	13.31%	-1.43%

(2) 营业成本构成

单位：元

行业分类	项目	2017 年		2016 年		同比增 减
		金额	占营业成本比重	金额	占营业成本比重	
医药定制研发生产业务和多客户产品生产业务	直接材料	431,224,479.06	57.57%	485,451,660.55	60.65%	-11.17%
	直接人工	47,410,780.06	6.33%	50,998,678.74	6.37%	-7.04%
	能源及动力	23,965,286.12	3.20%	27,386,033.41	3.42%	-12.49%
	制造费用	162,641,741.02	21.71%	144,404,483.79	18.04%	12.63%
	增值税进项税额转出	32,776,774.49	4.38%	42,038,778.33	5.25%	-22.03%
	小计	698,019,060.75	93.19%	750,279,634.82	93.73%	-6.97%
医药化工贸易		38,046,024.61	5.08%	37,807,564.72	4.72%	0.63%
其他业务		12,932,024.35	1.73%	12,350,799.75	1.54%	4.71%
合计		748,997,109.71	100.00%	800,437,999.29	100.00%	-6.43%

五、公司未来发展的展望

（一）行业发展趋势

1、全球医药行业主要发展趋势

受到人口增长、人口老龄化、民众健康意识增强、新兴医药市场医疗普及程度提高等因素的影响，全球医药行业保持了数十年的持续增长。全球市场研究机构集邦咨询（Trendforce）预计，全球药品市场规模 2018 年可达约 1.17 万亿美元，2022 年可达约 1.44 万亿美元，2017~2022 年复合增长率（CAGR）为 4.9%。新兴市场的药品需求增速显著，亚洲（除日本）、非洲、澳大利亚 2014 至 2019 年的医药市场增速将达到 6.9%-9.9%，对全球医药支出增长的贡献率将进一步加大。其次，在治疗领域方面，Evaluate Pharma 预测，2022 年抗肿瘤、抗糖尿病、抗风湿病、抗病毒、疫苗等领域将成为药品市场销售的前五名。另一方面，Evaluate Pharma 数据预计从 2016 年至 2022 年，全球新药研发投入将从 1,500 亿增至 1,800 多亿，复合增速约为 2.4%。与此相对应的是全球在研新药管线数不断丰富，研发项目数已由 2013 年约 1.05 万个增至 2017 年 1 月的近 1.5 万个。

2、医药定制研发生产行业（CMO/CDMO）的主要发展趋势

不断攀升的新药研发成本、逐渐下滑的药品投资回报率给制药公司带来了巨大的压力，使其不得不以裁员或者关闭研发和生产设施的方式来控制自身成本。加之“专利悬崖”到来的仿制药冲击、不断趋严的药品质量标准和生产安全及环保要求，越来越多的制药企业选择外包研发生产业务给 CMO 企业以期降低成本提高效率。同时，中小研发企业的崛起也给 CMO 企业带来了新的机会，根据 Nice Insight 的数据显示，越来越多的中小及新兴制药公司倾向于 CMO 外包企业为其提供定制研发生产服务，调查企业中 70% 的新兴制药公司选择临床 I 期开始外包，调查企业中 71% 的中型及以上制药公司选择临床 II 期开始外包。

另一方面，在 MAH 制度试行、鼓励创新药研发等一系列政策支持下，中国创新药研发能力初露锋芒，根据 GBI Source 数据显示，2017 年国产化学 1.1 类药物申报数目为 112 个，包括临床申请和上市申请，达十年之最，生物药申报数量为

62 个，与 2016 年相比翻了一倍。随着中国创新药市场的快速发展，国内药品研发生产外包的需求也将不断增强。

1) 全球医药定制研发生产行业发展概述

根据 Evaluate Pharma 调研显示，全球医药 CMO 市场容量已由 2013 年的 400 亿美元增至 2017 年的 628 亿美元，复合增速达 12%。预计从 2017 年到 2020 年，全球医药 CMO 行业年平均增速超 10%，将远高于同期医药消费市场约 4%左右的复合增速。亚太地区由于相对较低的成本、药品专利制度逐步完善等优势，CMO 业务增长迅速，2015 年至 2020 年的 CMO 市场规模年复合增长率预计将达到约 12%。其中，根据 Business Insight 数据，预计中国 CMO 市场规模在 2020 年将达到 85 亿美元，占全球的比重将上升到 9%左右。

2) 全球生物药定制研发生产行业发展概述

生物药是制药行业近年来发展最快的子行业之一，Evaluate Pharma 预测生物药将会继续维持强势的市场地位，预计全球生物药的市场规模将会从 2016 年 2,020 亿美元上升到 2022 年约 3,260 亿美元，市场占比由 25%上升至 30%，到 2022 年，Top100 的畅销药品中生物药的销售额将达到 52%。中国市场规模 2016 年为 1,527 亿元人民币，Frost & Sullivan 预计 2016-2021 年中国生物药将保持 16.4%的年复合增长率，到 2021 年达到 3,269 亿元人民币的市场规模。前瞻产业研究院分析报告显示，新兴的生物药 CMO 市场增长潜力巨大，2006-2016 年复合增长率达 16%，预计未来 5 年将继续保持高速增长，全球生物药 CMO 市场规模有望在 2020 年达到 190 亿美元。

3、医药定制研发行业（CRO）的主要发展趋势

新药研发支出的增长和在研新药项目的不断增多也让 CRO 行业从中受益。目前，全球已有超过 50%的制药企业选择 CRO 企业为其提供研发服务。Frost & Sullivan 调研数据显示，近十年来，全球 CRO 市场容量已由 2007 年的 150 亿美元快速增长至 2017 年的约 430 亿美元，复合增速高达 11%，预计未来几年仍将保持 8%-10%左右的增速。中国 CRO 行业发展迅猛，根据南方所数据，国内 CRO 市场

规模已由 2011 年的 140 亿元增至 2017 年约 560 亿元，复合增速达 26%。未来几年，国内 CRO 行业仍旧可以保持 20%以上增速，到 2020 年行业规模有望达到约 975 亿元规模。

（二）中国行业政策及发展趋势

公司所处的医药定制研发生产行业受国内外药品管理政策、环保安全法规、质量法规等多种因素影响和制约。欧美等发达国家已建立并运行较长一段时间的相对成熟的药品监管体制。在我国药品市场 90%以上为仿制药，且药品上市许可与生产许可必须是同一主体，因而也形成了我国特有的药品注册管理制度。2015 年 8 月，国务院印发《关于改革药品医疗器械审评审批制度的意见》（国发〔2015〕44 号），则揭开了我国药品监管制度的改革大幕。在过去的两年多时间，国家多项政策陆续出台，如药品上市许可持有人制度（MAH 制度）、实行优先审评政策等，这些都将成为对我国药品市场和行业发展影响深远的改革举措。2017 年 6 月，CFDA 宣布正式加入 ICH（国际人用药品注册技术协调会），意味着中国药品注册技术开启与国际接轨之路，中国制药产业将置身于全球格局中参与竞争，同时未来国内创新药研发和注册的积极性将会进一步提高。此外，近年来，在国家越来越严格的环保政策要求、监察监督成为常态的大背景下，医药企业也势必会形成优胜劣汰的格局。

1、MAH 制度的推出将改变现有药品监管制度，助推国内药品研发生产新格局的形成

2016 年 6 月，国务院办公厅正式发布《药品上市许可持有人制度试点方案》（国办发〔2016〕41 号），同意在北京、天津、河北、上海、江苏、浙江、福建、山东、广东、四川等 10 个省（市）开展药品上市许可持有人制度试点，允许试点行政区域内的药品上市许可持有人委托具备 GMP 条件的受托企业生产。2017 年 10 月，中共中央办公厅、国务院办公厅印发了《关于深化审评审批制度改革鼓励药品医疗器械创新的意见》，提出推动上市许可持有人制度全面实施，推动修订药品管理法，力争早日在全国推开。

MAH 制度的推行是对中国现行药品上市许可与生产许可“捆绑制”管理模式的突破性改革，MAH 制度也将成为未来我国药品注册制度的一个核心。一方面，它将降低国内药品研发机构投资建厂成本，从而鼓励国内药品研发和创新；另一方面，它将有助于国内医药产业链资源优化配置，实现细分领域的专业分工，提高药品研发生产效率；更重要的是，它将药品质量在其整个生命周期的责任主体明确，使得药品质量得到一致性保障。

公司作为创新药医药定制研发生产企业，由于政策环境原因，在过去十多年的时间一直为跨国制药企业提供受托定制研发生产服务。未来，在我国药品制度改革的大环境下，公司将能够在国内开展受托研发生产业务，按照国际标准为国内药品研发机构及制药企业提供专业化服务，缩短国内药品研发周期、提高药品研发效率、降低药品研发风险。

2、环保安全监管趋严，加速制药行业分工

为实现社会、环境的和谐发展，近年来，国家环保监管政策日趋严紧，高污染、高环境风险工艺、设备和产品将被逐步淘汰。对于公司所处的医药定制研发生产服务行业来说，这个影响是两个层面的。一方面，趋严的环保政策将加速行业内参与者的优胜劣汰，那些前期环保投入力度较小、环保设施不完善的小型参与者，可能会面临无法持续经营的风险。另一方面，环保趋势将加强下游制药企业的生产外包动力，为公司带来新的业务机会。

3、进口新药注册审评加速，打开进口药品市场

2017 年 10 月，CFDA 发布《国家食品药品监督管理总局关于调整进口药品注册管理有关事项的决定》，允许进口药物（预防用生物药除外）在中国境内外同步开展 I 期临床试验，取消开展国际多中心药物临床试验（MRCT）的药品此前的“三报三批”流程和部分进口药品在境外上市的要求，允许进口药直接在中国提出进口上市注册申请。这些政策措施将进一步加速进口新药在中国的上市速度。根据 GBI Source 的统计数据，2017 年共有 34 个进口化学药首次在中国注册，数量达到了近十年之最，其中 23 个产品是通过优先审批流程获批，公司服务的部分进口新

药也在 2017 年获得 CFDA 批准在中国上市。随着未来越来越多的进口新药进入国内市场，公司服务的终端药品市场将有机会在中国销售，为终端创新药打开一个全新的市场机会。

（三）公司未来发展战略规划及 2018 年度经营计划

过去十多年公司在 CMO 领域积累了丰富的经验，并通过努力做到了国内行业的龙头，自成立以来，公司已经与全球领先的大型跨国药企建立了长期而稳定的战略合作伙伴关系，累计服务了数十款全球知名的创新药。面对大客户大产品对公司业务带来的波动，公司将通过扩大收入规模、优化资产配置和提高管理效率等举措提升盈利能力，同时围绕“致力于成为全球领先的制药服务平台，让新药更快惠及更多患者”的全新战略目标，对现有业务通过“营销转型、产品升级、发展工艺化学 CRO”的三大举措进行业务模式升级，并积极通过孵化、投资和并购等多种方式推进制剂 CDMO、生物 CDMO 和 CRO 等新业务的布局。

为更好地承接和落地公司发展战略，公司 2018 年将聚焦以下各项措施：

1、持续提升核心跨国制药公司客户的合作深度，和欧美中小客户的合作广度

公司将继续保持与“3+5”大客户阵营的紧密合作，积极开拓其新的业务增长机会，在确保重点产品供应链地位的同时，积极争取新产品、新业务的合作机会；继续开发欧美中小客户，进一步提升其业务收入规模及占比，提升公司盈利能力，获得强大的业务增长动力。

2、抓住国内政策及市场需求的红利窗口，重点布局中国市场业务

积极主动地开发国内市场业务，以期获得全新的业务增长空间和成长机会，提升中国业务市场占比和公司国内行业影响力，抓住市场及政策红利带给公司的业务机会。

3、开放合作，发展核心技术，进一步提升工艺化学 CRO 业务及 API 业务占比

进一步扩大及优化公司的产品储备，在客户多元化的同时不断丰富研发储备管线，加强新技术的发展和运用；进一步推进 J-STAR 美国和 J-STAR 中国的有效整合，提升公司整体研发体系的 API 开发能力和项目数量。开放合作，与业界优秀的团队一起谋求新技术的运用发展，优先将结晶技术和酶催化技术打造为全球领先的技术平台。

4、推进精益生产，优化公司固定资产结构和配置

优化和整合公司三大生产基地及四大研发中心的资源，提升产能利用率和运营效率。

5、持续完善人力资源管理体系，引进高水平人才

持续打造“奋斗者”文化，推动薪酬激励体系变革项目落地，提升与完善其它薪酬考核体制和激励机制，加强优秀人才内部培养与外部高素质人才引进并举的措施，实施关键人才引进战略，继续加强公司组织发展能力建设和文化建设，以适应公司未来发展战略。

6、非公开发行

2018 年，公司将积极地推进非公开发行 A 股股票工作，积极寻找长期战略及产业投资者，争取早日完成发行工作，为公司进入生物药 CDMO 等新领域提供资本支持。

7、新业务布局

在继续做大做强现有业务的同时，公司将通过孵化、投资和并购多种举措，全面推进其他 CDMO 和 CRO 等新业务的布局。

8、公司治理

进一步推进公司董事、监事及高级管理人员勤勉尽责，持续完善并加强公司法人治理、内部控制和风险识别及管控水平，努力通过良好的三会治理、准确及时的信息披露和完善的投资者交流平台建设以充分保护广大投资者利益。

六、2017 年度董事会运作情况

1、公司董事会会议情况

2017 年公司董事会共召开 17 次董事会会议，其中 2 次现场会议，15 次通讯会议，每次董事会会议的召集召开程序都符合《重庆博腾制药科技股份有限公司章程》和相关法律法规的规定，具体董事会工作情况如下：

序号	时间	届次	审议议案数量(个)
1	2017 年 1 月 22 日	第三届董事会第十二次临时会议	1
2	2017 年 1 月 25 日	第三届董事会第十三次临时会议	3
3	2017 年 2 月 23 日	第三届董事会第十四次会议	22
4	2017 年 3 月 24 日	第三届董事会第十五次临时会议	5
5	2017 年 4 月 17 日	第三届董事会第十六次临时会议	2
6	2017 年 4 月 26 日	第三届董事会第十七次临时会议	6
7	2017 年 5 月 15 日	第三届董事会第十八次临时会议	1
8	2017 年 6 月 7 日	第三届董事会第十九次临时会议	3
9	2017 年 7 月 25 日	第三届董事会第二十次临时会议	4
10	2017 年 7 月 31 日	第三届董事会第二十一次临时会议	1
11	2017 年 8 月 24 日	第三届董事会第二十二次会议	7
12	2017 年 9 月 25 日	第三届董事会第二十三次临时会议	1
13	2017 年 10 月 17 日	第三届董事会第二十四次临时会议	1
14	2017 年 10 月 27 日	第三届董事会第二十五次临时会议	10
15	2017 年 11 月 2 日	第三届董事会第二十六次临时会议	5
16	2017 年 11 月 14 日	第三届董事会第二十七次临时会议	1
17	2017 年 12 月 27 日	第三届董事会第二十八次临时会议	3
共计			76

2、公司董事会对股东大会决议执行情况

2017 年公司共召开 1 次年度股东大会、2 次临时股东大会，公司董事会根据《公司法》、《证券法》等相关法律法规和《重庆博腾制药科技股份有限公司章程》的要求，严格按照股东大会的决议和授权，认真执行公司股东大会通过的各项决议。

3、2017 年度公司董事会下设专门委员会工作情况

公司董事会下设审计委员会、提名委员会、薪酬与考核委员会、战略委员会等四个专门委员会。2017 年各专门委员会工作情况如下：

(1) 审计委员会工作情况

根据公司《董事会审计委员会议事规则》及《审计委员会年报工作制度》等相关规定，2017 年，公司董事会审计委员会主要履行了相关监督和核查工作，并同公司内、外部审计机构都保持了良好的沟通。2017 年，审计委员会共召开 5 次会议，重点审议公司定期报告，财务预算、决算报告等 24 项议案，听取内部审计部门的工作汇报，同外部审计机构进行沟通，并对审计委员会的工作进行总结和规划。审计委员会对公司 2017 年内控情况进行了核查和评价，对公司完善内控体系发挥了重要作用；同年报的外部审计机构进行了详细的沟通，对公司年度报告及时、准确、完整的编制起到了积极的作用。

（2）提名委员会工作情况

2017 年，公司不存在需要提名委员会审议的事项。

（3）薪酬与考核委员会工作情况

根据公司《董事会薪酬与考核委员会议事规则》及《董事、监事及高级管理人员薪酬与考核管理制度》等相关规定，2017 年，薪酬与考核委员会共召开 2 次会议，重点审议董事和高级管理人员的薪酬方案以及公司第二期限制性股票激励计划相关事项等 5 项议案。

（4）战略委员会工作情况

根据公司《董事会战略委员会议事规则》等相关规定，2017 年，战略委员会共召开 1 次会议，重点审议了公司战略规划的议案。

重庆博腾制药科技股份有限公司董事会

2018 年 4 月 17 日