

重庆博腾制药科技股份有限公司

2018年度董事会工作报告

重庆博腾制药科技股份有限公司（以下简称“公司”）2018年度董事会工作报告如下：

一、经营情况讨论与分析概述

2018年是公司发展历程中极为关键的一年，在面对原有“大客户战略”遭遇挑战给公司业务带来不确定性的背景下，基于对全球制药行业和CDMO行业发展趋势的洞察，公司以破釜沉舟之势坚决且全面地启动战略转型。

报告期内，尽管仍受核心客户核心产品需求波动的持续影响，公司实现营业收入118,486.33万元，较去年略有增长。主要原因是：（1）在营销转型方面，公司持续加强与全球前五大制药公司的合作，在过去几年奠定的合作基础上，公司2018年对辉瑞、罗氏、诺华、罗氏、勃林格殷格翰、艾尔建等在内的潜在大客户收入合计突破1亿元，同比增长约140%。公司对中国制药公司及新药研发机构的收入实现约5,000万元，同比实现翻倍增长。公司对北美生物技术公司的销售则实现从无到有的突破，全年实现销售约5,000万元；（2）在产品升级方面，公司API业务实现收入约8,558万元，同比增长约60%；（3）在业务模式升级方面，公司2018年的CRO业务实现收入29,621.22万元，同比增长约55%。

报告期内，公司实现归属于上市公司股东的净利润12,449.41万元，同比增长15.86%，主要原因如下：（1）2018年公司通过出售浙江博腾60%股权、全资子公司海腾进出口处置闲置房产，不断优化资产结构，降低运营成本，提升运营效率，合计增加非经常性收益约5,500万元；（2）2018年人民币贬值公司获得汇兑收益，而上年同期为汇兑损失，以及2018年非公开发行股票募集资金到账后利息收入增加，财务费用较上年同期减少3,129.09万元，同比减少47%；（3）尽管CRO业务收入实现较大增长，但部分CRO项目执行效率未达预期，导致公司整体毛利率较上年同期减少3.28个百分点；（4）为支持公司业务转型，公司加大在人才

布局、研发设备设施、技术平台搭建等方面的研发投入；（5）在营销转型过程中，公司加大市场营销投入，积极开拓中国和美国市场，2018年公司销售费用较上年同期增加882.95万元，同比增长43%。

回看2018年，围绕“营销转型、产品升级、发展工艺化学CRO”为三大主轴的CDMO转型变革，公司战略转型目标明确、步伐坚定，在重点领域取得了积极的突破，为公司重回可持续的增长轨道奠定了坚实的基础。

（一）CDMO业务格局全面奠定，客户和产品管线持续丰富

1、新增长引擎CRO业务取得突破性进展

CRO业务转型的成功依赖于公司正确的战略谋划和积极有效的执行。2018年，公司将CRO业务布局提升到战略高度，首先启动了头部资源—研发团队的转型，并加强研发资源的投入及研发人才的配置。研发体系作为公司CRO业务的主导部门，截至报告期末，团队规模已扩充至282人，其中硕士及博士占比64%。同时，公司还加强了在中国和美国两地高端技术人才的引进，报告期内共计引入11名研发高级人才。经过一年的业务探索和内部组织优化，公司已初步建立从询盘报价到订单交付的一体化CRO业务运行模式，旨在帮助客户的早期项目能够快速推进。

如下图2所示，2018年，公司CRO业务实现收入29,621.22万元，占公司营业总收入的比例提升至25%，其中中国团队实现收入16,434.17万元，美国J-STAR团队实现收入13,187.05万元。报告期内，公司CRO业务中国团队共计实现交付155个产品，其中，119个来自国外客户，36个来自国内客户。

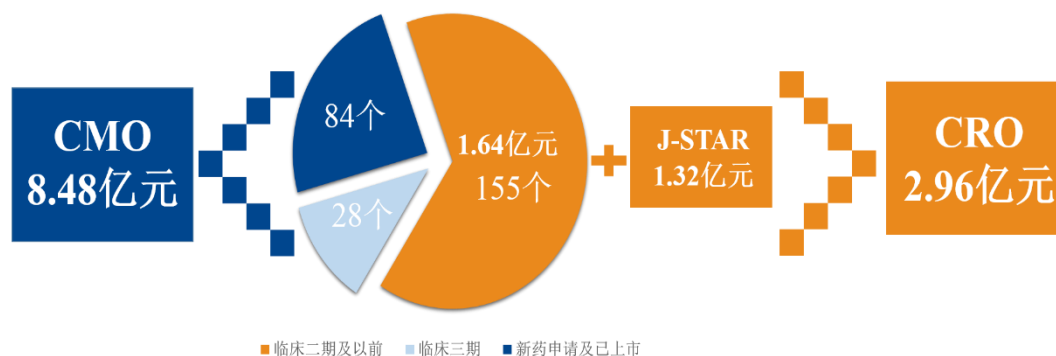


图2：2018年主营业务收入构成（按业务板块）

2、CMO业务回稳

在大力发展CRO业务的同时，CMO业务作为CDMO企业的主要盈利来源，是公司不可或缺的重要组成部分——过去是，现在是，未来也会是。伴随着客户项目的成长，早期我们为客户提供CRO服务，进入临床三期后，公司将不遗余力地支持客户创新药的最终上市，并在药物进入商业化阶段后为其提供持续的服务。报告期内，面对核心客户核心产品终端需求的持续下滑，公司CMO业务实现收入84,825.10万元，同比下降8.57%，符合公司2018年度经营计划的预期。

3、公司客户及产品管线持续丰富

拥有广度覆盖和深度关系的客户管线，是公司提高市场占有率的有力保障，公司当前与全球200余家客户建立业务联系，客户集中度得以降低，2018年公司服务客户数（仅包括获得订单客户，J-STAR未合并统计）上升至107家，其中新客户54家，新客户数较前一年同比增长约2倍（如下图3所示）。

丰富的产品管线是公司CDMO业务可持续健康发展的核心动力。2019年贡献收入的产品数达267个，同比增长约131%，加上部分未在本年度实现销售的产品，公司已经累计储备414个活跃产品。报告期内，公司新产品储备实现较大突破，如下图4所示，公司2019年获得新产品199个，同比增长95%。

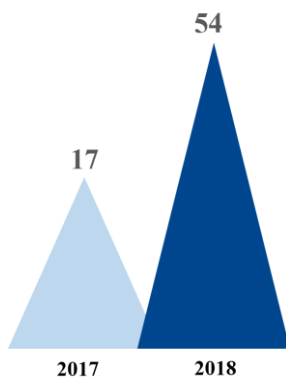


图3：新客户数（单位：家）

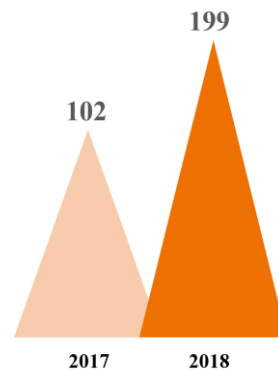


图4：新产品数（单位：个）

（二）服务全球主流市场，坚持“深度+广度”相结合

2018年，公司坚决实施“3+5+N”多个市场联动的营销转型策略，在继续深耕

大客户开发，力求增加大客户合作深度的同时，着力培育中小客户，弥补大客户集中带来的业务波动风险。

报告期内，公司共计引入5名市场开发人员（BD），分别负责北美和中国市场的业务开发。截至报告期末，公司已形成三大主流市场业务团队：欧洲市场、北美市场、中国及亚太市场，公司全球营销团队实力得到进一步补充和提升。

欧洲市场是公司传统的优势市场。报告期内，公司继续加强和原有欧洲市场大客户阵营的合作交流，持续提供让客户满意的服务交付。在保证现有业务稳定开展的同时，公司业务团队积极与客户探讨新业务(如 CRO 业务)的合作机会，进一步推广公司一体化的定制服务能力。与此同时，通过过往几年的业务积累和服务口碑，在新的老客户拓展层面，公司欧洲市场表现尤为突出。我们欣喜地看到来自于BI、罗氏、诺华及GSK的业务机会不断提升，带来了新的增长动力，为公司未来两到三年的稳健发展积累了丰富的产品管线。

北美市场是公司积极开拓的重点市场，也是规模最大和最活跃的市场。借助美国CRO平台J-STAR的良好口碑，公司将北美生物技术公司作为2018年业务开拓的重点。报告期内，公司获得北美20家生物技术企业的业务订单，北美中小客户市场当期收入首超5,000万元，成为公司业务增长新动力之一。同时，公司持续开拓和深化北美大客户业务，加强与辉瑞、默克、艾尔建、吉利德等大客户的深度交流，在持续做好现有业务的基础上，争取更多的市场份额和业务机会。

中国及亚太市场是公司的新兴战略市场。首先，中国市场是一个在行业升级、国家政策及标准密集出台、与国际接轨的大背景下迅速发展的市场。我们看到中国MAH制度的逐步落地，看到中国药企积极开展药物一致性评价的局面，看到中国大制药公司、科研团队、风险资本都积极投入到创新药发展的领域之中。在过去的一年里，公司顺应行业发展趋势，努力抓住行业机会，一方面加快搭建中国业务团队进行市场推介和开拓，另一方面运用公司多年以来服务国际制药公司的经验积极帮助中国客户项目的推进和探索符合中国客户实际情况的服务模式。截至报告期末，公司已与中国近40家客户建立起业务联系，其中既包括传统的制药公司和科研机构，也包括新一代的创新药创业公司。报告期内，公司同国内知名的亚盛医药、丹诺药业、华润医药等客户建立了良好的业务合作关系。中国市

场呈现出基数低、增速快、客户差异化明显的格局。2018年，公司对中国制药企业及药物研发机构客户实现销售收入约5,000万元，同比实现翻倍增长，是公司未来业务发展的又一强劲增长动力。

除中国市场以外，公司亚太市场的客户主要来自日本和印度。借助于公司顺利通过日本PMDA审计的良好记录，公司积极开拓新客户，并通过高活技术、酶催化技术方面的差异化优势为日本客户提供高标准定制服务。

（三）API战略初见成效，项目及产品储备不断丰富

过去公司主要为客户提供GMP中间体、GMP起始物料等定制研发及生产服务，伴随着公司CDMO业务转型的推进，公司将向API业务进行产品升级作为重要抓手。在API战略布局中，公司为制药企业提供临床早期的API定制开发、临床后期的验证生产、上市注册、商业化生产等一体化服务。报告期内，公司成功交付44个以临床早期为主的API产品，实现收入约8,558万元，同比增长约60%。值得一提的是，通过多年合作，公司获得了来自杨森关于地瑞那韦原料药在一百多个国家的授权，并且成为杨森地瑞那韦原料药规范市场备选供应商。根据公司与杨森爱尔兰签署的相关协议，公司已于2018年底完成向世界卫生组织（WHO）提交申报资料的所有工作。

（四）打造“结晶+酶催化+高活+流体化学”一体化技术平台

建立全球领先的制药技术平台是公司未来发展的核心战略。报告期内，公司结合行业技术发展趋势、外部竞争情况以及自身实际，通过内部孵化和外部开放合作双重方式，全面启动了技术平台的筹备和搭建工作。通过一年的布局和努力，公司技术平台核心团队基本组建完成，主要由各细分领域的资深专业人才领衔。公司重点布局四大技术领域“结晶技术、酶催化技术、高活性技术和流体化学技术”，并在此基础上系统化运用四大技术，提供贯穿于客户产品生命周期的一体化合成设计服务。2018年，公司上海研发中心新增结晶技术实验室、酶催化实验室、流体化学技术实验室；重庆水土研发中心新增高活性实验室（OEB5）。

此外，公司持续加大对J-STAR的结晶技术投入，建立全球顶尖的团队，为全球客户提供一流的解决方案。在酶催化绿色化学技术方面，公司与总部位于美

国加州的蛋白质工程技术公司Codexis开展全球战略合作，Codexis授权公司使用其专有的蛋白质工程平台技术优先通道，这项技术将DNA文库合成和排序、先进的高通量筛选、机器学习与科学专业知识结合起来，采用蛋白质工程技术能够为制药产业带来更环保、更高效的生物催化应用方案。



“技术领先是我们战略的核心，它能帮助我们在实现自身成长的同时，为全球制药客户带来价值。我们新泽西的团队已经拥有较强的固体制剂结晶技术能力。目前，我们正在上海建立第二个结晶团队和实验室，提升结晶能力。通过我们和Codexis的独家合作，我们可以运用到世界级的酶催化技术，这项技术能够为药物中间体和API开发设计出更具成本效益和可持续的工艺路线。此外，博腾还在流体化学技术领域进行了布局，这项技术能够在提高质量、连续性以及降低成本的同时，提升效率和产率。在高活性API领域我们也有投入—拥有OEB4的商业化生产车间和OEB5的实验室（中美两地均有布局）。”

图5：技术平台

技术平台的发展离不开系统的战略规划和一流研发人才的引进和培养。报告期内，公司中国研发团队新增高级专业人才11名，以博士为主。美国J-STAR团队规模从2017年收购前的47人扩展到81人。整体上，公司研发团队将继续随着公司CRO业务和技术平台的发展不断发展壮大。截至报告期末，公司全球研发团队共计282人，其中博士及硕士占比高达64%。

报告期内，公司研发投入7,619.57万元，占营业收入的6.43%，主要用于高端技术的实验室建设和设备的配置升级。截至报告期末，公司在上海、重庆、成都和美国新泽西等地拥有合成、分析、氢化、公斤级、安全、酶催化、结晶、流体化学等各类实验室共计57个，在建实验室4个。实验室建设的投入是支撑公司CDMO战略转型的基础资源配置，随着实验室规模的不断扩大、研发团队效率和规模的逐步提升，我们预期公司能够更好地抓住市场机遇布局未来业务管线。

（五）致力于持续为客户提供“合规、专业、高效”的世界级服务

公司致力于为全球制药企业、生物技术企业提供世界级的CDMO服务，专注于全球制药工艺的技术创新和商业化应用。当前，公司已经建立覆盖临床前到商

业化的一体化研发及生产能力，为客户提供临床试验直至上市后商业化药物所需的从克级到吨级的中间体和原料药，为客户提供工艺设计、工艺开发及优化、化工工程、分析测试、质量控制、CMC注册支持、临床生产、商业化生产、生命周期管理等全面的解决方案。

在过去15年的不断探索与实践中，公司始终恪守最严格的行业标准，在EHS管理体系、质量管理体系、知识产权和商业秘密保护体系等方面均得到客户高度认可。

环保、职业健康和安全是CDMO企业可持续发展的基石，公司EHS文化已经贯穿研发、生产等各个运营体系，十五年的发展经营让公司建立起了一套基于国际最佳实践的EHS管理体系，将绿色生产、可持续发展、环境友好作为公司EHS基本原则。质量是CDMO企业的生命线，得益于15年服务国际一流制药巨头的宝贵经验，公司能够始终保持和国际主流制药企业质量体系和先进理念的接轨。公司拥有不断精进、系统、完善的cGMP质量体系。2018年，公司长寿工厂再次通过了FDA的审计。

公司将知识产权和商业秘密视为客户最宝贵的资产。在过去十余年里，公司一贯秉承“做客户药物开发制造中的最值得信任的合作伙伴”的发展理念，未发生一起泄漏或者窃取客户知识产权的事件，在业界建立了优秀的口碑。2018年，公司通过来自某全球前10大制药公司的IP审计并荣获全国“2018年度国家知识产权示范企业”称号。

（六）管理变革助推公司的CDMO业务战略转型

2018年，公司全面启动CDMO业务战略转型，CDMO业务战略转型的成功离不开公司组织文化和人才发展的助推。在新的业务战略转型背景下，公司一方面积极建立和打造一支“客户第一、追求卓越”的高素质团队；另一方面自上而下地推动并践行“奋斗者文化”。报告期内，在CDMO业务主价值链上，公司在国内外积极引进、培养高水平的研发人才、工艺技术人才、API领域的专家型人才、具有市场洞见的业务开发人才以及具有综合能力和国际化视野的管理型人才，其中在国内引入主管级高级研发人才11名、在美国本土引入人才21人、在中美两地引入专业化市场及营销人才5名。在人才发展建设方面，公司坚持“用好现有人才、

稳住关键人才、吸引特殊人才、储备未来人才”的发展理念，开展技术专业型、综合管理型、高效执行人才梯队的全方位打造。人力资本作为公司最重要的资产，公司始终坚持以人为本的发展理念，在人才赋能、薪酬绩效及福利制度等方面不断创新和提升。

（七）完成公司史上最大融资，优化公司资产配置，启动生物药CDMO业务布局

报告期内，公司成功完成非公开发行股票的再融资工作，募集资金总额14.868亿元，获得重庆两江新区产业发展集团有限公司及华泰瑞联基金管理有限公司的战略投资，公司股东架构和治理架构得以优化，资产负债情况得以充分改善，公司偿债能力和风险抵御能力得以巩固提升。伴随着公司再融资的落地，公司生物药CDMO业务战略得以推进，报告期内公司以创业者的心态和管理模式通过全资子公司重庆博腾生物参股苏州博腾生物有限公司，推进生物药CDMO业务的布局。

2018年，公司在资产配置方面结合自身业务布局情况、未来业务发展格局、当前资产利用现状，对公司生产资源的资产配置进行了系统优化。公司完成了对浙江博腾60%股权的资产剥离。自此，公司实现了亏损资产的剥离，将管理重心聚焦于重庆长寿和江西宜春两大生产基地的系统性效率提升，有利于公司在业务转型过程中轻装上阵，推动业务变革，实施组织转型。

二、主要会计数据和财务指标

	2018年	2017年		本年比上年增减
		调整前	调整后	调整后
营业收入（元）	1,184,863,256.32	1,184,088,767.29	1,184,088,767.29	0.07%
归属于上市公司股东的净利润（元）	124,494,102.44	107,449,932.43	107,449,932.43	15.86%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	72,047,777.52	90,031,610.18	90,031,610.18	-19.98%
经营活动产生的现金流量净额（元）	193,617,828.06	289,458,495.84	290,958,495.84	-33.46%
基本每股收益（元/股）	0.26	0.25	0.25	4.00%
稀释每股收益（元/股）	0.26	0.25	0.25	4.00%
加权平均净资产收益率	5.79%	8.12%	8.12%	减少 2.33 个百分点

	2018 年末	2017 年末		本年末比上年末增减
		调整前	调整后	调整后
资产总额（元）	4,374,440,875.14	2,848,065,907.57	2,848,065,907.57	53.59%
归属于上市公司股东的净资产（元）	2,883,151,787.64	1,375,538,510.42	1,375,538,510.42	109.60%

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	212,317,673.32	297,652,640.04	326,715,903.97	348,177,038.99
归属于上市公司股东的净利润	22,063,101.84	16,454,922.64	66,264,542.66	19,711,535.30
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	4,252,108.93	13,540,992.52	35,729,544.21	18,525,131.86
经营活动产生的现金流量净额	30,739,794.13	-65,509,685.91	41,059,073.81	187,328,646.03

四、主营业务分析

(1) 营业收入构成

单位：元

	2018 年		2017 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	1,184,863,256.32	100%	1,184,088,767.29	100%	0.07%
分行业					
化学药研发及生产服务	1,139,071,213.58	96.14%	1,128,356,254.37	95.29%	0.95%
医药化工商贸业务	39,166,407.08	3.31%	41,771,013.06	3.53%	-6.24%
其他业务收入	6,625,635.66	0.56%	13,961,499.86	1.18%	-52.54%
分产品					
临床后期及商业化业务	848,250,953.98	71.59%	927,788,389.77	78.35%	-8.57%
临床早期业务	296,212,241.94	25.00%	190,623,977.09	16.10%	55.39%
其他	40,400,060.40	3.41%	65,676,400.43	5.55%	-38.49%
分地区					
国外（包括欧洲、北美、除中国以外的亚洲地区等）	926,792,437.49	78.22%	1,010,054,948.97	85.30%	-8.24%
中国	258,070,818.83	21.78%	174,033,818.32	14.70%	48.29%

(2) 营业成本构成

单位：元

行业分类	项目	2018 年		2017 年		同比增减
		金额	占营业成本比重	金额	占营业成本比重	

化学药研发及服务	直接材料	565,115,756.73	71.68%	431,224,479.06	57.57%	31.05%
	直接人工	32,839,838.38	4.17%	47,410,780.06	6.33%	-30.73%
	能源及动力	25,836,917.42	3.28%	23,965,286.12	3.20%	7.81%
	制造费用	105,846,635.05	13.43%	162,641,741.02	21.71%	-34.92%
	增值税进项税额转出	26,241,258.29	3.33%	32,776,774.49	4.38%	-19.94%
	小计	755,880,405.87	95.88%	698,019,060.75	93.19%	8.29%
其他业务	32,492,160.91	4.12%	50,978,048.96	6.81%	-36.26%	
合计	788,372,566.78	100.00%	748,997,109.71	100.00%	5.26%	

三、公司未来发展的展望

（一）行业格局和发展趋势

1、以创新和效率为驱动，制药外包趋势持续，行业规模仍在上升通道

CDMO行业隶属于医药行业，是推动医药行业发展和行业深化分工的必然产物。当前整个CDMO行业依旧处于快速发展进程之中。传统制药企业为优化内部资产结构、提高效率，对CDMO行业的需求持续增加；新兴生物技术公司（Biotech）更是由于自身的能力和资源限制，选择与专业的CDMO企业合作，既能加快其药物的推进速度，又能降低其自身投资的风险。根据Evaluate Pharma调研显示，医药CDMO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，医药CDMO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，2020年有望超过1000亿美元的市场规模。

2、以政策为支撑，中国CDMO行业发展势头强劲

亚太地区由于药品专利制度逐步完善，加上相对较低的成本优势，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12%，高于全球CDMO行业平均增速7%。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至9%左右。

伴随着2015年中国医药改革大幕的开启，近三年来，中国医药市场逐渐与国际接轨，为中国CDMO行业发展提供了有利的外围环境。

政策层面，国家从药品注册管理、审评审批、一致性评价、上市许可持有人制度（MAH制度）等多个维度着手，推动中国医药行业的转型和发展。其中，对CDMO行业发展尤其重要的是MAH制度的全面实施。《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MAH制度全面实施；2018年，药品管理法修正草案进一步将MAH制度的实施纳入法律高度；根据2019年全国

“两会”的最新消息，药品管理法修正草案的审议将被纳入2019年全国人大常委会重点推进的立法工作之一。MAH制度打破中国现行药品上市许可与生产许可“捆绑制”管理模式，是CDMO行业在中国发展的重要政策基础。MAH制度在中国的全面实施将逐步改变中国制药行业的传统发展模式，国内医药外包服务市场容量有望得到进一步释放，为CDMO行业带来新的发展机遇。

3、以技术和服务为驱动，“单一业务”向“一体化业务”的新商业模式日渐成熟

近年来，CDMO企业或通过内部发展、或通过外部收购的方式，实施服务一体化战略，扩大业务覆盖范围。传统的CDMO企业一般专注于一个细分领域的业务，制药公司需要找到不同类型的CDMO企业满足其整个药物开发和商业化进程的需求。近年来，CDMO企业逐步朝一站式服务模式进行战略布局，依靠技术和服务创新，满足客户不同阶段的需求，提升自身的市场竞争力。

（二）2019年工作计划

2019年，公司将继续聚焦CDMO业务领域，全面加快CDMO业务战略转型的步伐，继续深化“营销转型、产品升级、发展工艺化学CRO”三大战略举措的落地，力求通过不断提升自身行业竞争力，实现对接全球主流市场合作伙伴的卓越服务能力。

从具体工作开展层面，公司将围绕六大方向“技术平台、营销、项目制、API、效率、制剂CDMO”深入开展工作布局和业务开展。

1、夯实技术平台能力建设，释放技术生产力的转化应用

伴随着公司专有技术平台从无到有的搭建过程，2019年，公司将重点加强以“结晶+酶催化+流体+高活”四位一体的技术平台建设、推广工作；将进一步加强技术投入、人才布局、专有技术实验室建设投资，扩大核心技术在CDMO服务项目中的商业化转化及应用；将重点运用并推广美国J-STAR研发结晶技术的能力，进一步加强与美国Codexis公司合作推广的酶催化技术能力的广泛应用，形成公司在CDMO行业中的技术制高点和差异化服务能力。

2、强化北美+欧洲+亚太主流市场营销工作，持续培育业务管线

在与现有客户的合作层面，公司将继续通过提升研发生产质量和效率，一如既往地为其提供高标准的服务交付，保持与客户的良好互动，巩固与客户的持续

良好合作关系。在新客户和新市场的业务拓展层面，公司将通过技术能力及品牌影响力的推广，加强新客户、新项目的持续引入，重点提升公司对美国市场、欧洲中小客户市场、中国市场的市场渗透率。

3、全面提升项目交付质量与效率，重回增长轨道

随着公司CDMO业务的深化转型，CRO业务占比进一步提升，API业务项目不断增多，为全面提升项目交付质量与效率，公司将项目管理体系提升和API能力建设作为2019年的两场大仗。同时公司的业务价值链各个环节将对标行业最佳实践，开展精益运营，结合自身实际情况主动识别差距，着力改善和提升生产运营效率。

4、启动制剂CDMO业务布局

作为一站式的小分子CDMO平台，2019年公司将以领先的结晶技术和复杂高端制剂技术作为切入点，启动制剂CDMO的全球布局，从而建立为客户提供从原料药到制剂端到端的一体化服务能力。

5、推进生物CDMO业务布局

伴随着参股公司苏州博腾生物制药有限公司在2018年12月的成立，生物CDMO一期项目的建设已经启动，2019年公司将协助并推动博腾生物以最快速度搭建起世界一流的抗体和先进疗法的研发和生产一体化平台，建立完善的管理系统，并开始承接项目。

6、继续推进高绩效团队和“奋斗者之家”文化建设

2019年，公司在加快推进业务转型的同时，将继续加强高绩效人才团队的建设，继续推进项目管理、人力资源、财务、内控等管理系统的提升，继续加强以“客户第一、追求卓越”为核心价值观的“奋斗者之家”文化的建设。

四、2018年度董事会运作情况

1、公司董事会会议情况

2018年公司董事会共召开18次董事会会议，其中2次现场会议，16次通讯会议，每次董事会会议的召集召开程序都符合《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	2018年1月3日	第三届董事会第二十九次临时会议	3
2	2018年2月14日	第三届董事会第三十次临时会议	4
3	2018年3月5日	第三届董事会第三十一次临时会议	1
4	2018年3月15日	第三届董事会第三十二次临时会议	1
5	2018年3月29日	第三届董事会第三十三次临时会议	1
6	2018年4月17日	第三届董事会第三十四次临时会议	18
7	2018年4月23日	第三届董事会第三十五次会议	5
8	2018年5月15日	第三届董事会第三十六次临时会议	1
9	2018年5月28日	第三届董事会第三十七次临时会议	1
10	2018年6月28日	第三届董事会第三十八次临时会议	6
11	2018年7月23日	第三届董事会第三十九次临时会议	4
12	2018年7月27日	第三届董事会第四十次临时会议	2
13	2018年8月24日	第三届董事会第四十一次会议	5
14	2018年9月12日	第三届董事会第四十二次临时会议	1
15	2018年10月26日	第三届董事会第四十三次临时会议	6
16	2018年11月2日	第三届董事会第四十四次临时会议	1
17	2018年11月16日	第三届董事会第四十五次临时会议	1
18	2018年12月14日	第三届董事会第四十六次临时会议	1
共计			62

2、公司董事会对股东大会决议执行情况

2018年公司共召开1次年度股东大会、4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、2018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。2018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，2018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。2018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23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 2018 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

根据公司《董事会提名委员会议事规则》等相关规定，2018 年，提名委员会共召开 3 次会议，审议聘请公司总经理及增补公司董事等 3 项议案。

(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，2018 年，薪酬与考核委员会共召开 2 次会议，重点审议公司非独立董事津贴和高级管理人员的薪酬方案等 2 项议案。

(4) 战略委员会工作情况

2018 年，公司不存在需要战略委员会审议的事项。

重庆博腾制药科技股份有限公司董事会

2019 年 4 月 24 日