

重庆博腾制药科技股份有限公司

2015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”）2015年度董事会工作报告如下：

一、管理层讨论与分析概述

总体而言，2015年是机遇与挑战并存的一年，是公司建立和实施多场地管控和协同发展的一年，更是公司历史发展中喜忧参半的一年。2015年董事会携管理层带领公司全体员工砥砺前行，稳中求变，在全球经济发展不确定的大背景下践行公司战略，寻找突破和成长机会。

公司凭借在创新药医药定制研发生产行业的综合竞争力，同时借力全球制药产业链分工转移的发展趋势，管理层认真落实年度经营计划，重点实施“大客户+”策略，着力提升运营效率和升级GMP体系，寻找外延并购机会。报告期内，公司实现营业收入1,021,209,221.41元，较上年同比增长3.44%，未能达成董事会关于公司业务发展的财务目标，主要系：（1）公司新增产能尚处于逐步达产增效过程中，部分资产投资尚未产生直接经济效益；（2）公司核心抗糖尿病产品在2014年客户上市储备爆发增长后正常回调，较2014年同比下滑67.36%；（3）公司主营业务呈现季节性波动，公司部分产品由于客户推迟的原因未能在第四季度实现发货并确认收入。实现归属于上市公司普通股股东的净利润110,394,837.60元，较上年同比下降12.03%。公司实现营业收入略有增长而净利润同比有所下降的主要原因是：（1）公司主营业务呈现季节性波动，2015年营业收入未达预期；（2）公司医药中间体定制研发生产业务中抗糖尿病产品毛利率下降至25.06%，同比下降约11.11个百分点，公司整体毛利率同比下降约4.16个百分点；（3）公司本期计提固定资产折旧金额较上年同期增长约90.17%；（4）公司经营规模扩大，浙江博腾上虞生产基地尚未实现盈利。

2015年具体开展的重点工作如下：

(1) “大客户+”战略得到良好的推动和落地。

公司同强生的战略合作伙伴关系初步进入2.0时代。年初，公司再次捧获强生全球供应商2014年度“最佳创新奖”和“最佳合作奖”两项殊荣，是公司与强生长达约9年战略合作的最好见证，成为其亚太战略的中国核心合作伙伴。报告期内，首先公司持续为强生抗艾滋病、抗糖尿病等创新药提供一流的服务和产品，同时双方就上述核心产品达成未来三年框架性合作意向，保证了公司作为其战略合作伙伴在关键产品中的主导供应商地位；另外，公司也成功进入强生2个临床三期创新药项目的供应链，并维持主要供应商地位，并持续获得新的项目储备。通过双方高层高频且深度的战略对话，公司与客户在未来发展及合作的业务领域得到进一步澄清和梳理，同时强生也对博腾自身能力建设提出了新的要求和期许。

公司同吉利德的战略合作关系步入正轨，双方核心体系深度介入，吉利德成为公司第二大核心客户，该客户体系为公司带来了超过2亿元的年销售收入，较2014年显著增长，同第一大客户的差距进一步缩小。报告期内，双方高层已经建立起定期互访的机制，日常运营中一方面公司透过合理的资源及产能配置带给客户定制化的服务体验，另一方面2015年5月公司通过了吉利德最为严格的GMP质量体系审计，公司在其全球领先的丙肝治疗领域的主要物料供应体系中取得明显竞争优势，已成为其在中国的第一梯队外包合作伙伴。后续随着公司逐步参与到吉利德多个具有良好前景的临床期项目的研发之中，双方战略合作价值将进一步凸显。

高潜力大客户得到初步拓展，公司与辉瑞、葛兰素史克等客户的合作取得了突破性进展，2015年公司来自该两大客户体系的销售收入合计突破3,000万，较2014年显著增长。凭借公司定制化的服务体验和极具竞争力的交付能力，公司逐步成为该等客户值得信赖的商业合作伙伴。其中，公司同辉瑞合作的抗糖尿病产品及抗真菌产品取得了较大的进展；另外，公司顺利通过葛兰素史克质量审计，成功进入领先全球的抗艾滋病创新药物商业化产品供应链，与客户达成了框架性的合作意向。

重点合作伙伴业务拓展初见成效，由于产能的受限公司一度与部分全球领先的制药企业无法展开深度的业务合作，为了改善这一局面，报告期内通过业务团队的持续努力，公司卓有成效地加强了与这一类客户的业务开发。2015年，诺华、罗

氏、勃林格殷格翰与百时美施贵宝对公司进行了不同层次的商务访问或现场审计，公司不同程度地获得了其已上市的商业化产品及临床后期项目的定制研发生产服务的业务机会。

中小新客户业务拓展取得进展，新客户业务团队积极主动开发欧美市场及日本市场业务，报告期内公司顺利通过来自不低于三家中小客户的质量审计，同部分客户确定了合作领域和合作项目。

（2）GMP体系再度升级，核心生产基地通过FDA现场审计

2015年，公司顺利通过来自客户和药政当局共计22次审计，其中包括来自强生、吉利德、罗氏、默克、辉瑞等重要合作伙伴的质量审计，审计次数同比增加约38%，关于GMP体系的审计明显增加，公司GMP体系不断巩固，得到了客户的高度认可，有效地支持了公司GMP业务战略的发展。2015年第三季度公司长寿生产基地首次接受了来自美国食品药品监督管理局FDA现场检查审计，公司凭借扎实的GMP基础，严谨的质量体系，真实完整的数据顺利通过现场检查，标志着公司GMP战略转型取得里程碑式进展。截至本报告披露之日，公司尚未收到FDA签发的EIR，公司将于后续持续履行信息披露义务。

（3）尝试建立以客户服务为导向的研发体系

为支持公司“大客户+”策略，公司通过外部优秀人才引入和内部培养提升，研发体系硕士及以上学历人员占比情况较2014年提升8%，极大地提升了研发的技术攻关能力。研发团队开始尝试建立针对客户特点的研发模式，依托公司的GMP项目，深入践行QbD（质量源于设计）理念，GMP工艺开发能力得以逐步提升，总体上得到了客户的进一步认可。

公司研发储备管线进一步丰富，2015年公司研发体系新立项产品达到32个，其中临床二期后期项目较2014年及2013年显著增加，占新增总量的60%以上。截至本报告披露之日，公司拥有239个储备项目，报告期内新立项目主要来自如诺华、吉利德及强生，主要涉及的治疗领域以抗感染药物、心血管疾病、抗肿瘤药物、代谢系统药物为主，为公司持续获得业务机会提供了更多的可能；通过运用连续反应技

术、不对称催化氢化技术及生物转化技术持续系统改善公司现有商业化产品工艺，旨在保持核心产品的市场竞争力和提升客户满意度。

（4）多功能医药中间体110车间产能在调整中逐步释放

作为公司首次公开发行募集资金投资项目之一，公司多功能医药中间体110车间2014年11月试车投产，该车间的设计产能约300立方米。由于新车间产能尚未正常释放和超大反应釜的具体生产运营问题，2015年上半年110车间的运行效率不及预期，各项指标均未达到公司整体平均水平，因此对公司上半年的业务拓展及生产计划造成了阶段性的负面影响，其中直接影响了公司抗糖尿病产品的毛利率，加重了车间运行费用压力。公司管理层高度重视110车间的整体运营情况，在与多方积极论证沟通后，经过生产运营团队不断的规划调整、设备改造优化及客户现场审计沟通指导，110车间的物料单耗和能耗得以良好控制，各项生产指标如一次合格率、平均收率和及时交付率均得到明显改善，下半年110车间月均产品产量逐步放量，有效地保证了公司对于战略合作伙伴吉利德抗丙肝产品的良好交付。

（5）重点工程投资项目建设如期推进

作为公司未来三年“一站式服务平台”战略落地的重要生产基地之一，上虞生产基地2015年取得了令人欣慰的成绩，各项建设均按照年初计划如期落地。首先，从运营团队招募、核心体系的初步建立到ERP系统的同步上线、公司战略合作伙伴强生的现场审计、新车间的环评及安评合规性备案完成，507车间于2015年12月正式试车投产，这标志着浙江博腾上虞生产基地正式开始投入使用。公司募投项目之一新药服务外包基地水土研发中心设计装修工作基本步入尾声，预计2016年上半年正式投入使用，公司将具备更丰富的资源为更多的客户提供创新药的定制研发服务，届时公司研发能力将得到明显的提升，从而实现与多生产基地及多营销平台的相互支撑和持续发展。

（6）ERP系统成功上线助力核心业务流程打通

2015年5月，公司ERP系统于总部首次成功上线，2015年9月于浙江博腾成功上线，这标志着公司正式进入信息化建设管理阶段，业务拓展体系、项目管理体系、

研发体系、采购体系、生产运营体系及财务体系进入实时联动模式，这同客户全程跟进定制研发生产服务过程的需求高度契合：数据真实可溯源，沟通透明，反映迅速，报告全面且及时。同时，通过ERP系统的落地，公司培养了一批既懂业务又懂流程的核心骨干人才，有效地承接了公司战略。

（7）环保安全健康提到企业持续发展新高度

环保安全健康(EHS)是公司发展的基础。报告期内公司不断总结历史经验教训，持续提升生产全环节的环保标准，继续向全员贯彻环保理念与EHS管理规范，构建更具环境亲和力的生产经营体系，为公司的可持续发展提供前提。截至本报告发出之日：1）由于客户对于EHS的要求越来越高，公司共计接受9次来自客户的EHS审计，较2014年增加3次，均顺利通过；2）公司同新中天环保股份有限公司合资成立的重庆天博环保有限公司已经正式取得营业执照，为公司更好的解决生产过程中产生的危险废弃物提供了新的渠道；3）公司于报告期启动的“百日安全大行动”得到良好地践行，切实提高了各级员工的安全意识和责任心；4）公司系统地运用QbD理念，从产品的研发初期就将环境安全健康纳入其中，以确保公司研发生产得到良好的规划和过程控制。

（8）发行股份购买资产暨募集配套资金事项实施完毕

报告期内，公司实施发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金事项，以总价2.6亿元收购东邦药业100%股权，其中，以股份方式支付1.6亿元，以现金方式支付1亿元。2015年7月24日，标的资产完成过户。2015年8月24日，公司向本次发行股份购买资产交易对方丁荷琴等5人发行的681.3842万股新增股份上市流通。2015年11月24日，公司向特定对象发行的269.14万股新增股份上市流通，募集配套资金用于支付本次交易的现金对价。公司已于报告期内启动并购后期的业务及人员管理体系的整合工作。

（9）筹划实施并终止第一期限制性股票股权激励计划

公司于2015年上半年筹划了第一期员工限制性股票股权激励计划，为建立股东与公司中高层管理人员、核心经营骨干团队之间的利益共享与约束机制进行了初步

探索，但是由于2015年国内资本市场的异常剧烈波动，公司董事会于2015年9月决定终止实施该项股权激励计划。

（10）尝试实施海外投资并购，助力公司战略发展

报告期内，公司积极寻找优质海外并购标的，并启动对海外资产的股权并购事项，虽然公司于2015年8月宣布中止实施该次收购计划，但通过此次并购竞标，公司理顺了国际并购的核心流程、关键要素及重要风险控制点，公司产业并购的能力得以较大的提升，也为未来公司参与海外收购项目提供了宝贵经验。

（11）高度重视公司治理及投资者关系工作

董事会一贯重视公司治理及投资者关系工作。报告期内，公司股东大会、董事会及董事会专门委员会、监事会均按照相关法律法规、《公司章程》及各项议事规则有效独立运行，主要从风险控制及内部控制的角度对公司章程制度、利润分配、信息披露、关联交易、对外担保、财务资助、重大投资、组织架构及会计政策等重大事项进行了有效合规的引导和控制。2015年国内资本市场经历了非理性的剧烈波动，公司层面的资本运作及股权激励等相关事项也因此受到负面影响。期间，公司持续保持与资本市场各方投资者的沟通，主动采取各项措施维护公司股价稳定，用心地倾听中小投资者的诉求和建议，旨在为公司在资本市场上持续发展不懈努力。报告期内，公司入围中国上市公司协会2015年“最受投资者尊重的上市公司”的300家上市公司，公司董事会秘书荣获上海证券报2015年“金治理·上市公司优秀董秘”投资者关系奖。

二、主要会计数据和财务指标

	2015 年	2014 年	本年比上年增减	2013 年
营业收入（元）	1,021,209,221.41	987,255,905.80	3.44%	734,360,858.99
归属于上市公司股东的净利润（元）	110,394,837.60	125,486,041.39	-12.03%	100,201,387.91

归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	107,789,198.80	121,201,666.46	-11.07%	96,269,325.73
经营活动产生的现金流量净额（元）	112,313,252.11	121,921,427.19	-7.88%	114,053,198.29
基本每股收益（元/股）	0.27	0.32	-15.63%	0.62
稀释每股收益（元/股）	0.27	0.32	-15.63%	0.62
加权平均净资产收益率	11.95%	17.13%	-5.18%	26.47%
	2015 年末	2014 年末	本年末比上年末增减	2013 年末
资产总额（元）	2,379,401,254.40	1,854,955,198.54	28.27%	948,091,384.37
归属于上市公司股东的净资产（元）	1,119,470,419.07	810,810,795.77	38.07%	428,528,060.38

三、分季度主要财务指标

单位：人民币 元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	277,728,697.27	259,077,256.14	204,633,768.43	279,769,499.57
归属于上市公司股东的净利润	31,239,644.72	24,207,118.66	28,204,673.50	26,743,400.72
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	30,912,731.70	23,158,594.24	25,496,815.64	28,221,057.22
经营活动产生的现金流量净额	165,885,606.65	-23,788,344.91	-4,232,915.56	-25,551,094.07

四、主营业务分析

（一）营业收入构成

单位：人民币 元

	2015 年		2014 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	1,021,209,221.41	100%	987,255,905.80	100%	3.44%
分行业					
医药定制研发生产业务	864,344,066.83	84.64%	869,585,494.92	88.08%	-0.60%
多客户产品生产业务	108,496,404.57	10.62%	52,077,146.80	5.27%	108.34%
医药化工商贸业务	41,086,374.72	4.03%	43,088,567.38	4.36%	-4.65%
其他业务收入	7,282,375.29	0.71%	22,504,696.70	2.28%	-67.64%
分产品					
抗丙型肝炎	337,288,281.49	33.03%	186,277,347.41	18.87%	81.07%
抗艾滋病	332,921,314.68	32.60%	221,091,825.61	22.39%	50.58%
抗糖尿病	133,184,935.87	13.04%	408,010,982.01	41.33%	-67.36%
降血脂	44,601,356.64	4.37%	40,000,543.70	4.05%	11.50%
抗癌	40,722,517.26	3.99%	14,034,273.77	1.42%	190.16%
麻醉型镇痛	30,585,140.78	2.99%	14,196,119.47	1.44%	115.45%
抗菌	27,247,821.43	2.67%	13,538,876.32	1.37%	101.26%
抗疟疾	9,105.29	0.00%	12,116,270.45	1.23%	-99.92%
其他	74,648,747.97	7.31%	77,989,667.06	7.90%	-4.28%
分地区					
欧洲	514,900,960.56	50.42%	775,561,323.02	78.56%	-33.61%
北美	243,962,490.62	23.89%	101,409,286.10	10.27%	140.57%
华东	158,938,277.45	15.56%	45,299,609.63	4.59%	250.86%
亚洲	94,124,895.90	9.22%	35,859,507.45	3.63%	162.48%
西南	6,471,759.29	0.63%	29,033,359.08	2.94%	-77.71%
西北	1,892,933.88	0.19%			
南美	706,297.11	0.07%			
东南	78,361.54	0.01%			
华中	64,794.87	0.01%			
华北	61,344.90	0.01%	92,820.52	0.01%	-33.91%
非洲	7,105.29	0.00%			

（二）营业成本构成

单位：人民币 元

行业分类	项目	2015 年		2014 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	其中：直接材料	480,073,649.17	69.70%	436,308,611.44	69.84%	10.03%
	直接人工	29,592,559.41	4.30%	22,939,635.88	3.67%	29.00%
	能源及动力	16,654,778.63	2.42%	11,265,707.30	1.80%	47.84%
	制造费用	89,233,607.81	12.96%	35,628,904.58	5.70%	150.45%
	增值税进项税额转出	30,086,794.84	4.37%	57,183,080.28	9.15%	-47.39%
	小计	645,641,389.86	93.75%	563,325,939.48	90.17%	14.61%
医药化工商贸业务		37,138,911.57	5.39%	39,737,083.48	6.36%	-6.54%
其他业务		5,935,059.01	0.86%	21,688,439.05	3.47%	-72.63%
合计		688,715,360.44	100.00%	624,751,462.01	100.00%	10.24%

五、公司未来发展的展望

（一）行业发展格局和趋势

医药行业是医药定制研发生产行业的下游，全球医药行业发展趋势对公司主营业务的开展和规划具有深远影响，是公司战略布局得以顺利实施的基石。医药消费市场的持续发展将直接带动客户产品的需求量，从而给医药定制研发生产企业带来更多的业务机会。

1、全球医药行业主要发展趋势

据 IMS Health 预测，第一、全球医药消费市场未来5年仍将保持一定速度的增长，预计2020年达到约14,000亿美元的总体消费规模，较2015年增长约29%至32%。其中，以美国为代表的发达国家的创新药专科用药量和消费规模持续增长，约占整个药品消费市场50%左右的份额；第二、预计2020年全球传染病、肿瘤、糖尿病、心血管疾病和自身免疫性疾病领域的用药支出占全球药品消费支出的前5位；第三、由于化学和生物新技术的突破，预计2020年全球将2016-2020年周期内将会有225个新活性物质（NAS）陆续上市，平均每年上市的新活性物质在45个左右，这一轮的药物研发集中在抗丙肝为代表的抗病毒、抗肿瘤、自身免疫性疾病、中枢神经系统疾病和心脏病等领域。

因此，从公司行业整体发展环境来看，公司所处的大行业以及公司目前和未来

的主要市场、产品布局和研发领域符合全球医药总体行业发展趋势。

2、医药定制研发生产行业的主要发展趋势

随着药政监管的逐步深化、药品质量标准的不断提高，涵盖非GMP中间体、GMP中间体乃至原料药的垂直一体化定制研发生产服务逐渐成为行业发展趋势。跨国制药公司和生物技术公司把医药定制研发生产作为一种长期发展战略，并倾向于与能够提供从定制研发到定制生产的“一站式”服务的大型医药定制研发生产企业建立起以“双方高级管理人员深度介入、双方战略目标协调一致”为特征的长期战略合作伙伴关系。基于此，公司将在未来深入落地“成为世界创新药公司优选的一站式医药定制研发生产合作伙伴，助力世界新药发展”的发展愿景。

（1）全球化学药和原料药定制研发生产业务概况

根据BCC Research的调研结果，到2019年全球医药定制研发生产行业（化学原料药及中间体）规模将超过395亿美元，2014-2019年继续保持约6%的年均复合增长率。其中以中国、印度和巴西为代表的新兴市场到2019年的市场规模将超过174亿美元，该项业务将保持7.6%的年均复合增长率。主要是因为发展中国家由于在人才、专利保护、基础设施和成本结构等各方面具有明显的竞争优势，全球创新药定制研发生产业务日益向中国及印度等发展中国家转移。

（2）全球生物药医药定制研发生产行业发展概况

根据BCC Research的调研结果，2019年全球生物药市场总额将达到3867亿美元，近五年将以10.6%的年复合增长率保持增长，详见表1。

表1：全球生物药市场预测（按产品类型）

单位：百万美元

生物药类别	2012年	2013年	2014年	2019年	复合增长率（2014-2019）
重组蛋白药物	78,834	94,600	113,520	168,343	8.2%
单克隆抗体	65,441	77,420	86,710	153,210	12.1%
疫苗	25,778	28,613	33,764	65,150	14.0%
总计	170,053	200,633	233,994	386,703	10.6%

据调研公司HighTech Business Decisions最新研究显示，2015年全球生物药CMO市场规模达到30亿美元，2015-2020年的年复合增长率为8%，考虑到中国生物药CMO发展处于爆发前期，预测2015-2020年生物CMO增速可达到15%。

生物制药CMO商业模式正在高速发展，以适应生物制药产业的创新需求，50%的生物制药公司会选择某种形式的外包服务来保证他们生物药产品的生产。CMO企业也适应了这种变化，数据显示最常规的外包服务(常规生产、研发、包装)正在成为主流的外包服务。BioPlan预测这一趋势将继续，同时调研同样显示，接下来的一年外包业务将延伸到更深层次（深度定制）的趋势。在传统制药服务的基础之上，也提供多项增值服务，如无菌包装、冷链物流和防伪，这些改变使得外包的吸引力越来越大。目前生物药物CMO行业的集中度较高（>60%），主要公司包括LONZA，BI，Celltrion，Diosynth，Sandoz。北美地区的合同制造商基本能保持满足市场的基本需求，欧洲和亚洲开始出现新兴的竞争者，特别是亚洲产能的迅速提高。

（3）公司于报告期内所处的行业地位

目前全球医药定制研发生产行业的领军者主要包括美国的Catalent、瑞士的Lonza、德国的BI、荷兰的DSM等公司。根据第三方机构GBI Research的调研结果显示，目前年销售额在1-2.5亿美元的医药定制研发生产企业归属于第二梯队（即中型医药定制研发生产企业），因此报告期内公司依然处于全球医药定制研发生产行业中第二梯队。由于医药定制研发生产行业的门槛相对较高，中国进入该行业的时间相对较晚，导致中国医药定制研发生产行业的规模还较小。

根据第三方机构Business Insights数据显示，2015年中国整个医药定制研发生产市场规模（化学原料药与中间体，制剂产品，生物大分子）约31亿美元，其中化学原料药与中间体医药定制研发生产约占60%，即表示2015年其市场规模约19亿美元。报告期内，作为国内领先的CMO行业龙头之一，公司约占整个中国医药定制研发生产市场（化学原料药与中间体）规模的8%以上，处于国内领先地位。

随着更多的跨国制药公司和生物技术公司把医药定制研发生产服务作为一种长期发展战略，同时伴随着全球医药定制研发生产服务从传统的北美、欧洲向中国、印度等亚洲国家转移的趋势，越来越多的跨国制药公司也更加愿意与中国参与者展

开业务合作。报告期内，国内越来越多的企业已经开始关注CMO行业在中国的发展机遇并适时调整了其原有业务板块，对CMO业务上做了相应的投资规划布局。因此，随着整个CMO行业的持续稳定发展，中国参与到创新药CMO产业的竞争者也会越来越多。公司作为国内领先的CMO企业，一方面需要通过稳定的业务拓展和GMP体系升级不断巩固自身在化学药CMO领域的引领地位；另一方面也需要更好地落地公司“一站式服务平台”的战略，从而使公司成为国际领先的涵盖化学药和生物药开发的定制服务商。

（二）未来三年战略方向及2016年度经营计划

未来三年是公司实现“一站式服务平台”的重要阶段，是博腾百年大梦想的第二个重要十年的起步时期。在这个富有挑战且充满机遇的起步时期，公司将一如既往地专注于创新药CMO服务，积极发展多客户产品业务，改善公司主营业务的现金流并提升其盈利能力。同时，公司将努力抓住全球制药产业链转移的契机，快速提升公司创新药定制研发生产的服务能力，拓展其服务范围，为全球创新药公司提供灵活、高效的研发生产服务。

未来三年战略落地的主要业务着力点分别为：（1）创新药GMP中间体业务范围夯实与提升；（2）创新药原料药定制研发及生产业务的发展；（3）全球生物药CMO业务的适时切入。

未来三年战略落地的主要路径为：（1）依靠自身体系能力建设和客户关系发展持续提升创新药GMP中间体业务市场份额，重组公司业务模块和产品组合，有效提升附加值；（2）通过自主投资和外延并购双轮驱动的方式，布局海外创新药原料药研发中心及生产基地，开启全球化运营新格局，争取助力客户反哺中国创新药市场；（3）持续关注准备，不断积淀，适时进入生物药CMO价值链。

因此，为了更好地承接和落地公司三年中期发展战略，公司董事会及管理层制定了2016年度经营计划，主要情况如下：

1、2016年经营目标方面

实现营业收入同比增长25%-35%，净利润同比增长25%-35%，确保公司整体销售收入和净利润稳步持续增长。

2、客户及市场发展层面

首先，客户方面，继续深化实施“大客户+”战略，持续拓展强生和吉利德核心产品业务，进一步挖掘服务价值，在开发其他大客户的同时持续扩充中小客户群，以期获得足够的业务发展动力；其次，产品组合方面，在目前ISO中间体产品的基础上，重点提升GMP中间体与API业务，以期能为客户提供更加全面、高效的研发生产服务。

（2）多客户产品业务市场

加强江西东邦生产基地的质量体系、EHS体系及运营体系建设，进一步丰富多客户产品业务线，提升江西东邦的整体服务水平和营销能力，配合公司战略落地，达成公司多客户产品业务市场财务指标。

3、生产及供应链体系层面

（1）生产运营上，一方面着重加强110车间管理及运营效率，综合提升产能利用率，实现110车间的管理深度转型，大幅提升现有核心资产盈利能力水平；

（2）进一步完善以业务需求为导向的生产资源分配体系，提高生产计划的准确性和可控性，进而提高生产效率和生产设备运行的稳定性；

（3）成立生产运营管理办公室，以协调公司各个生产基地，缩短产品交付周期，提高运营效率；

（4）强化与核心供应商的合作关系，充分整合供应商资源，加大对核心供应商的技术、管理及体系支持，加强过程控制，提升原材料品质，降低采购成本和物流成本。

4、环境、安全及健康层面

公司确立2016年是以“消除隐患，杜绝伤害”为主题的“安全生产年”，提高各级人员的安全意识和责任心，持续开展安全活动，以确保公司日常运营无重大安全环保事故，确保公司及员工生命及财产安全，为公司持续健康发展扫清障碍。

5、质量体系建设层面

持续提升GMP能力和合规性，建立博腾一体化质量管控体系的多场地运行机制，确保通过所有重要客户审计以及药政当局现场检查，在现有业务的基础上做好支持公司API业务发展的全面准备，助力GMP综合竞争能力的打造。

6、研发储备层面

- (1) 进一步丰富公司的研发管线，加强新技术的发展和运用；
- (2) 建立美国研发技术中心，提升研发体系的API开发能力，根据客户的需求更早期地介入客户产品链的发展；
- (3) 对重点及潜在重点产品进行系统优化，降低原材料成本，减少“三废”；
- (4) 进一步提升安全实验室对工艺的安全评估能力。

7、IT及信息化建设方面

- (1) 进一步根据业务及运行情况，优化ERP系统能力，推进流程管理体系的建设，持续畅通业务流、生产运营流、财务数据流；
- (2) 加强公司信息安全管理，同时紧密配合公司质量体系完成计算机软件系统验证能力建设。

8、组织能力发展规划层面

进一步加强核心人才的培养，搭建专业序列职业发展通道，建立起岗位序列和职级体系；根据公司业务的发展动态调整公司组织架构，建立起多业务部及多场地的管控架构和关键流程；完善薪酬激励体系、绩效改进体系和人才战略管理体系，促进企业跨越式发展，打造优秀的企业雇主形象。

9、并购实施方面

充分利用资本市场的资源配置能力和综合金融工具，积极寻找并整合国内外与公司产业发展相契合的优质资产，支持公司“一站式服务平台”的CMO产业布局。

10、公司治理层面

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、本年度利润分配预案

公司拟以截至2015年12月31日的总股本421,662,163股为基数，向全体股东每10股派发现金股利人民币0.40元(含税)，合计派发现金股利16,866,486.52元（含税）。

七、2015年度董事会运作情况

（一）公司董事会会议情况

2015 年公司董事会共召开 16 次董事会会议，其中 2 次现场会议，14 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	2015 年 01 月 22 日	第二届董事会第二十二次临时会议	2
2	2015 年 02 月 03 日	第二届董事会第二十三次临时会议	3
3	2015 年 02 月 13 日	第二届董事会第二十四次会议	21
4	2015 年 02 月 17 日	第二届董事会第二十五次临时会议	14
5	2015 年 04 月 21 日	第二届董事会第二十六次临时会议	2
6	2015 年 05 月 18 日	第二届董事会第二十七次临时会议	2
7	2015 年 06 月 08 日	第二届董事会第二十八次临时会议	3
8	2015 年 06 月 19 日	第二届董事会第二十九次临时会议	4
9	2015 年 07 月 06 日	第二届董事会第三十次临时会议	6
10	2015 年 08 月 25 日	第二届董事会第三十一次会议	3
11	2015 年 08 月 28 日	第二届董事会第三十二次临时会议	9
12	2015 年 09 月 06 日	第二届董事会第三十三次临时会议	1
13	2015 年 10 月 22 日	第二届董事会第三十四次临时会议	2
14	2015 年 10 月 26 日	第二届董事会第三十五次临时会议	3
15	2015 年 11 月 09 日	第二届董事会第三十六次临时会议	1
16	2015 年 12 月 11 日	第二届董事会第三十七次临时会议	7
共计			83

（二）公司董事会对股东大会决议执行情况

2015 年公司共召开 1 次年度股东大会、7 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。

（三）2015 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。2015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，报告期内，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。2015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，募集资金存放与使用报告等20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2015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，报告期内，公司董事会提名委员会主要履行了对公司董事和高级管理人员人选的选择与提名。2015年，提名委员会共召开3次会议，重点审议公司增补独立董事及高级管理人员的提名等4项议案。2015年10月8日，公司第二届董事会任期届满，提名委员会各委员对新一届董事会董事候选人进行积极而审慎的选择，根据业务发展及治理需要，公司新一届董事会的组成将秉承一贯的多元化风格，换届工作持续推进中。

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，报告期内，公司董事会薪酬与考核委员会主要履行了制定、审查董事及高级管理人员的薪酬政策并对其进行相应的考核。2015年，薪酬与考核委员会共召开3次会议，重点审议董事和高级管理人员的薪酬方案以及股权激励计划相关议案等5项议案。2015年6月19日，公司推出了第一期限制性股票激励计划，薪酬与考核委员会对激励计划以及配套的考核管理办法进行了审议，之后由于国内证券市场环境发生较大变化，公司继续推进该次激励计划很难真

正达到预期的激励效果，所以公司于2015年9月7日终止了此次股权激励计划。

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，报告期内，公司董事会战略委员会主要研究了公司的长期发展战略和企业愿景。2015年，战略委员会共召开1次会议，重点审议了公司未来三年的发展规划等1项议案。战略委员会对公司战略、愿景以及未来发展的规划为公司的整体发展和业务开展指明了方向。

重庆博腾制药科技股份有限公司董事会

2016年2月23日