

深圳市海王生物工程股份有限公司

2015 年度董事局工作报告

2015 年，深圳市海王生物工程股份有限公司（以下简称“公司”）董事局严格按照《公司法》、《证券法》、《上市公司治理准则》等法律、法规和《公司章程》的规定，认真贯彻执行股东大会的各项决议，规范公司运作，以实现股东利益最大化为奋斗目标，积极应对各种挑战，做了以下工作：

一、2015 年度经营情况

2015 年，面对医药市场行业性的增速下滑、各类政策频发、行业竞争加剧、整合加速的严峻形势，公司各部门、各子公司抓机遇，求发展，实现了公司经营业绩的稳定增长，公司的社会形象和资本市场形象显著提升。

2015 年度公司实现营业收入 111.18 亿元，同比增长 13.42%；实现归属上市公司股东净利润 4.75 亿元，同比增长 1895.38%；其中实现归属上市公司股东扣除非经常性损益净利润同比增长 661.02%。各项经营指标显示：公司集约化运作能力和对经营的管控能力进一步加强，资金的调配能力和风险防范意识得到进一步提升，公司运营质量持续提高，企业资本运作与资源获取能力明显增强。

1、医药研发经营情况

报告期内，公司技术研发能力不断提升。公司研发中心新专利申请 12 项，专利授权 8 项，临床研究项品种有：虎杖苷、艾心酮、净固片、培美曲塞；申报在审项目品种有：帕洛诺司琼及注射液、来曲唑原料及制剂、盐酸法舒地尔注射液、拉米夫定、卡培他滨、西地那非、注射用埃索美拉唑钠、左亚叶酸钙原料及注射剂、阿比特龙；取得批文产品后续研究开发品种 2 个。

报告期内，公司研发团队继续加快虎杖苷注射液研发进度，虎杖苷注射液正式被 FDA 批准在美国进行临床试验。此外，开展了多个创新天然药物、创新化学药物以及仿制药的研发工作。报告期内，公司研发中心顺利通过国家发改委对国家级企业技术中心的评价考核，并通过国家人事部对博士后工作站的综合评估考核。

2、医药工业经营情况

2015 年，在仿制药一致性评价、临床试验数据自查核查等新政影响下，医药行业迎来严峻的一年。海王健康科技、海王福药、海王金象坚持走专业化、规范化的营销思路，渠道和终端体系的建设稳步推进，工业制造系统销售持续增长；由于下半年对工业亏损企业的成功剥离，实现净利润同比大幅度增长。

2015 年，海王健康科技克服行业竞争洗牌加剧的压力，采取因地制宜的策略，着力聚焦打造千万级地级市场和重点连锁终端，加强县镇市场的开发渗透，扩大母婴渠道覆盖，大力拓展电商渠道，推动实施基于移动互联网的新型营销模式，实现了营业收入和净利润的大幅增长；海王福药顺利通过了 ISO9000、14000 的监督检查与大输液、固体制剂、原料药 GMP 认证跟踪现场检查。

3、医药商业经营情况

2015 年，医药商业业务市场环境越发复杂，在各部门、各子公司共同努力下，公司通过有效的费用管控等措施，使得医药商业业务保持了营业收入和经营性利润的良好增长态势，确保了公司在激烈竞争的市场环境下的业绩得以持续稳定增长，对上市公司业绩快速增长做出了积极贡献。

2015 年，公司继续以医院用药阳光集中配送为核心的市场拓展、以医疗机构深度合作为代表的新业务模型探索、以新公司筛选评估及谈判为核心的公司并购为重点任务积极开展工作；稳步实施市场拓展计划，由区域中心向周边拓展。

2015 年公司成功在武汉、哈尔滨等多地并购或新设医药商业或医疗器械配送公司，为医药商业业务注入了新鲜血液，为公司持续发展带来了新的动力。同时，顺应新医改大潮，积极探索新业务模型，延伸供应链服务创新；通过探索发展“医药电商”“专业第三方物流”、“医疗机构托管运营”“高值药品直送服务专业药房”等创新供应链服务模式进一步开拓商业业务，提升附加值和客户粘性，为医药商业可持续发展奠定了坚实的基础。

4、资本运作

2015 年，根据公司战略需要，公司 2015 年在资本市场发力，推出多项重大举措。

2015 年 3 月推出非公开发行方案，向控股股东海王集团非公开发行股份，大股东拟以现金 30 亿元认购本次增发的股份，彰显大股东对上市公司的信心。2015 年 12 月，公司非公开发行方案通过中国证监会发审委审核；2016 年 1 月，

公司收到中国证监会本次非公开发行的核准批复文件。

2015 年 4 月推出限制性股票激励计划，对公司董事、中高级管理人员、核心技术（业务）人员等 100 多名员工进行股权激励，将公司利益与员工利益相结合，激发员工主人翁精神，为公司发展做出更大贡献。2015 年 6 月股权激励计划首次授予已实施完毕。

2015 年 6 月剥离持续亏损且短期内没有改善迹象的亏损资产，保障上市公司轻装上阵，增强盈利能力。

在持续推进 2013 年非公开发行项目的同时，公司根据子公司股权剥离情况，变更了部分募集资金使用用途，将原海王药业募投项目变更为收购盈利能力较强、成长性较好的子公司河南东森少数股东股权，以利于公司最大限度地发挥募集资金作用，提高募集资金的使用效率。

2015 年，公司在资本市场推出重大举措的同时，加强与资本市场的沟通交流，介绍宣讲公司经营理念及未来发展战略，有效的提升了公司在资本市场的认可度和满意度。

二、2015 年公司治理相关情况

2015 年，公司严格按照《公司法》、《证券法》及相关法规的要求和《公司章程》的规定，不断完善公司法人治理结构，明确决策、执行、监督等方面的职责权限，保证了公司权力、决策、管理、监督机构的规范运作。

2015 年，公司共召开了 6 次股东大会，公司聘请的见证律师列席了 2015 年召开的所有股东大会，并出具了法律意见书。

2015 年，公司董事局召开了 14 次会议；董事局专业委员会共召开了 33 次会议；其中：提名委员会召开 3 次会议、审计委员会召开 10 次会议、战略发展与研究委员会召开 14 次会议，预算委员会召开 2 次会议，薪酬与考核委员会召开 4 次会议。2015 年各专业委员会均依照各自的工作职责规范运作。

2015 年，公司管理层勤勉尽责履行职责，有效执行了董事局的决策。

2015 年，公司充分尊重和维护相关利益者的合法权益，积极与相关利益者合作，加强与各方的沟通和交流，实现了股东、员工、社会等各方利益的均衡，共同推动了公司持续、稳定、健康发展。

公司严格按照《信息披露制度》和《投资者关系管理制度》等法律法规的要

求，真实、准确、完整、及时地披露有关信息，确保公司透明度和信息披露质量，确保公司所有股东能够以平等的机会获得信息。2015 年，公司信息披露未发生重大会计差错更正、重大遗漏信息补充以及业绩预告修正等情况。

为切实维护公司及全体股东利益，公司持续完善法人治理制度，2015 年公司股东大会及董事局会议审议通过了《未来三年（2015-2017 年）股东分红回报规划》，并结合公司实际情况对《公司章程》等制度及时作出修订，进一步健全了公司法人治理结构，以实际行动维护了全体股东的合法权益。

2015 年，公司管理层积极拓展与投资者沟通的渠道，特别是 6 月份国内股票市场出现异常波动以来，公司积极落实中国证监会、深圳证券交易所的维稳政策，及时向投资者披露公司维护股价稳定、实际控制人和管理层二级市场增持股票等事项，获得广大投资者的认可和支持，有效的维护了公司在资本市场的良好形象。

三、2016 年工作计划

2016 年公司将继续强化年度重点经营管理工作的落实和跟进检查，推动三大业务板块的稳步发展与创新改革和四大管理支持体系的全面提升，确保实现 2016 年经营指标。

（一）三大业务齐头并进

1、搭建独立、开放、国际化的研发平台，重竖研发新旗帜

围绕公司整体战略方向，坚持自主研发与联合研发相结合，组建责任主体明确、奖惩机制清晰、职责权利对等的开放式，国际化的独立运作的研发平台，为公司长期可持续发展提供适应市场需求的产品支持。未来公司研发平台主要围绕对自主知识产权的创新研发项目；处于临床后期且临床预期结果良好的创新型药物；有一定市场前景的仿制药；以及技术层级相对较高、风险较大，处于相对早期阶段但预期市场前景较好的研发项目等四个方向进行重点开发。

2、制造和销售体系严控产品质量，并积极探索移动互联时代新模式，实现销售规模的持续提升。

医药工业体系在 2016 年将围绕大品种战略建立制造体系资源整合和管理平台，通过内部资源整合、收购兼并、团队建设、管理体系调整，争取尽早形成规模化发展和专业化营销管理体系。

2016 年，健康科技将一如既往坚持以忠诚顾客积累驱动销售增长的基本市场策略，积极主动开展市场活动，充分发挥团队作战的效应，积极探索电商品牌产品的推广模式，为实现未来更快增长奠定基础。

2016 年，海王长健将通过思维方式的裂变，市场布局的裂变，管理模式的裂变。在存量销售当中，保证企业与员工的利益不下降，在增量销售中，使员工和客户获得更大的利益。

3、银河医药物流体系

2016 年银河医药物流系统将继续深入研究医改的重点工作方向，把握新医改带来的市场机会，积极应对挑战，配合以药品和器械耗材阳光集中配送为主的医药物流业务的市场拓展，加强在山东、河南、湖北、安徽等战略重点区域的公司并购重组工作，继续推进药品与器械耗材物流配送业务在省会城市的市场拓展，争取阳光集中配送在武汉、哈尔滨、濮阳等市场的深化和在更多新市场成功落地；工程管理部门为主，子公司配合，开展咸宁、佳木斯、亳州、滨州等地物流中心建设相关工作；强化部门协同和行业研究，编制精益管理及业务创新方案继续加快统一的信息平台和运营管理体系建设步伐，推进医药电商、第三方物流等新业务模型的发展，研究并学习借鉴外部创新模式推进县级市场拓展等新业务模型的探索。

（二）四个管理支持体系的提升

1、推进公司整体信息一体化建设，重点工作包括：

（1）优化 ERP 系统速度，开发更多功能；在公司及部分子公司上线实施新 ERP 系统。

（2）结合公司的具体情况，分批出台相关的信息化管理制度，使公司的信息化建设走向正规化、系统化、标准化。

2、内控管理系统

继续做好对业务流程的符合性测试或检查工作，实行全过程跟踪；建立内控工作的长效机制；继续推进以财务为主线的内控信息化进程，全面提高财务管理能力；持续开展经营管理审计；在例行审计中陆续开展职业胜任能力和信息安全审计工作；完善内审工作的质量控制，修正内部审计手册，加强对审计工作的范

围、内容、重点等方面的技术性规范；持续加强组织队伍建设，优选人才壮大审计队伍，提升内审工作高度。

继续加强公司对外投资的监督与管理，通过制度化及流程化的措施来强化对风险的把控，同时要把风险评估与经济效益相结合，在风险把控中实现效益的可持续增长。牢牢的把握法律、法规及政策红线，使公司的运转在法律法规的保障体系之下。实行对控股子公司的内控管理规范化建设。对分子公司经营运作过程中涉及到的各种经营指标、费用和福利标准进行梳理和建立标准化指标体系。

3、人力资源管理系统

继续加大力度开展子公司绩效考核管理工作，逐步实现子公司绩效考核管理制度的规范化和标准化。继续关注对各级员工的系统培训，完善培训制度。公司将重点关注总部及子公司培训课程体系搭建以及企业文化建设计划，通过网络学院等多种形式的培训活动，提高员工的整体素质及专业技能。

4、资本运作及融资管理系统

及时、真实、准确、完整履行信息披露义务，维护好公司和各类投资者的良好关系，合规有序开展各类资本运作工作。加强与投资者的沟通交流，提升资本市场形象。保持与各类金融机构的友善关系，全方位多市场发展新的融资品种、融资市场，并做好业务监管和风险防控。

最后，感谢全体股东对公司发展的支持，公司董事局将保持攻坚克难，勤勉尽责的工作态度，力争实现更优异的业绩来回报全体股东。

深圳市海王生物工程股份有限公司董事局

二〇一六年四月二十二日