

证券代码：002422

证券简称：科伦药业

## 四川科伦药业股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：0053

<b>投资者关系活动类别</b>	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他：
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	通过约调研“科伦药业投资者关系”小程序参与公司2020年度网上业绩说明会的投资者
<b>时间</b>	2021年5月7日15:00-17:00
<b>地点</b>	线上
<b>上市公司接待人员姓名</b>	董事长 刘革新；独立董事 李越冬；科伦研究院副院长 陈得光；副总经理 戈韬；副总经理兼财务总监 赖德贵；副总经理兼董事会秘书 冯昊
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p>公司2020年度网上业绩说明会交流的主要内容如下：</p> <p><b>Q：刘董，你个人对公司的研发团队满意吗？如果公司迟迟在新药研发上没有产品获批，还继续容忍研发团队烧钱吗？对主管研发团队的王院长有考核指标吗？</b></p> <p>A：你好！你问的这个问题有点意思，我要明确地回答你，我对公司的研发团队是满意的，我认为他们是我在行业内眼界所及结构最合理、工作最认真、专业能力最强的研发团队之一。我们希望新药产品的获批能如期而至，退一万步说在时间上有一点延迟，天没有塌地没有陷，科伦抱平常心也扛得起。在研发上要烧大钱，这是每一个创新企业都能够理解的事情，这个道理就不用再赘述。王院长是高度自觉的人，他对自己的考核比我对他的考核还要严厉。</p> <p><b>Q：去年股东大会您极力维护薛彤彤，如今彤彤可以说处心积虑，早就想离职，无缝连接。董事长有没有反思和启示？</b></p> <p>A：你好！人生漫漫，总有离人。我们都在学党史，最终中共一大的代表登上天安门城楼的只有毛主席和董必武副主席，这给予我们深刻的启示。企业家不但需要胸怀度量，还需要远见卓识，团队个人的离去对科伦不会有影响。我们有长板凳计划，优秀骨干的储备是充裕的，这是科伦承前启后、薪火相传的人才保障。谢谢！</p> <p><b>Q：请问刘董，我是公司的小散，持有科伦已经8年多了。这么多年看下来，科伦不可谓不努力，可为什么一直得不到市场的认可，公司有过反思吗？现在的医药行业可谓跟原来的那个医药发展逻辑已经有了翻天覆地的改变了，科伦这种所谓“三发驱</b></p>

动”在当下还有意义吗？川宁的上马可谓是公司的路径依赖；仿制药的群狼战术有遇到了集采，不得不砍下大批低价值的；那么再看看创新从 2013 年开始到现在也有 7-8 年了吧，一个新药没出来。看看同期的研发药企，公司没有反思吗。

A: 你好！谢谢你对公司的信任，能够持有本公司股票八年，我对你表示敬意！创新企业的发展之路漫长而又艰难，这是我们应该理解的。“三发驱动”是公司的长期发展战略，绝不会动摇。我们有充分的数据支持，传统输液行业升级已见成效。川宁困难更大一点，但是我们已经彻底、系统地解决了环保问题，成为绿色发展的标杆，这就为川宁在新的环境下继续发展创造了条件。在全面解决环保问题的基础上，川宁减少碳排放和碳中和的工作也在顺利推进。川宁战略产品的研发和储备也已进入工作议程，现代制造业和现代农业的跨界组合已非常确定。随着时间的推移，川宁项目的重大意义会进一步显现。我们几乎从零起步实施创新驱动发展战略，在较短的时间以内，达成了几乎所有的目的。我们走在正确的道路上，对科伦的前景我们充满了信心！

**Q: 刘董，您好！我是持有三年以上的老股东。您是否还记得去年您跟我们说再给公司一年时间。虽然过去一年公司有不少努力，但资本市场依旧表现糟糕。刘董是否能再次与我们同舟共济，承诺三年内分红日时如果公司市值低于 400 亿把分红的票用于增持？**

A: 你好！董事长个人的品质和对企业发展的信念，表现形式是多方面的。就与股东同舟共济这一点而言，上市十一年以来我没有进行过任何形式的减持，必要的时候我都进行了增持，所以目前我持有的股份数量比上市时还要多；至于在什么时候做出什么样的决定，这一点要充分体现企业管理者的智慧，钢要用在刀刃上。谢谢！

**Q: 刘总，辛苦了。科伦股价让人崩溃，不过看年报和一季报，公司有大进步。请问刘总对公司未来三年有何具体设想，有何具体规划？**

A: 大哥，大势如此非战之罪，但科伦的股票还不至于让你崩溃嘛。我们的年报和季报有进步，但这点进步还不能让您满意，我本人也不满意。我们现在正处于科伦的“天启”时刻，这是一个重要的节点。科伦上市以后全部的努力在未来三年都会转化为企业的核心竞争力，“三发驱动”战略一定会大见成效！至于具体的规划，我的同事们将从不同的专业角度回答您。

**Q: 广大中小股东关心您退休或者退居幕后的问题，小刘总看起来很优秀，交给小刘总还有什么不放心的呢？**

A: 你好！从历史事件和历史人物来看，年龄不是终极性的问题。年龄大的人可以“壮心不已”，但年青人的青春也可能过早枯萎了，很多人躺下来了当佛系，完全无所作为。从世界工业发展史来看，成功企业长寿的企业家很多，这使得他的竞争战略和发展理念得以长期执行。如稻盛和夫、松下幸之助，他们一直到老年仍然意气风发，贡献卓著。所以说，人的老化不完全在年龄，而在于心智。当然，年龄大的人容易固执，容易犯经验主义的错误，这就需要年轻的一代以他们开阔的心胸和新的认知体系对那些成规旧习进行冲击。如果老一代企业家有这样一个心态，就能高质量地完成企业最高权利的转移，这也是企业治理能力的标志，这样的企业就完美了。从现状来看，曾经红极一时的较为年轻的企业家，都面临着困境，有些错误是颠覆性的，覆水难收，代价巨大。但谨就工业制造业企业家中坚力量而言，曹德旺、任正非、董明珠和钟睺睺，他们反倒是愈老弥坚，事业要么是如日中天，要么是即便经受了挫折以后也会东山再起。个别孤例，不足为训！

**Q: 刘董, 您好! 这两年的分红明显增加了很多, 在公司缺钱的情况下分红增加并不是好事。您是否可以承诺分红的钱一部分用于增持公司股票。**

A: 你好! 我们的分红是根据企业的经营状况决定的, 也充分顾忌了大部分长期股东的意愿。其分红原则是既要考虑当期分红的力度, 更要考虑企业的长远发展, 量力而行。所以, 自上市以来我们每年都坚持现金分红, 这是我们的分红原则。谢谢你!

**Q: 刘董事长, 请问在目前来看, 十年前的新疆伊犁川宁项目战略布局如何评价? 地理位置的偏远造车物流成本及冬天气候问题是不是硬伤? 为什么其他的药厂没选择去那里? 这是一直困惑我的问题**

A: 你好! 在这个世界上没有十全十美的方案, 所有既定方案都是在某些不确定因素下不断调整和完善的, 企业家面对不确定的前景, 在任何时候都应该有一支预备队, 这个预备队的力量足以战胜那些意外的未曾预见到的困难。我们当初对川宁项目的设想主要是基于当时较为粗糙的环保要求, 我们对国家将会实行为更严厉的环保政策估计不足、预算偏低, 这是我的判断失误, 我们把事情想得太简单了。但是从宏观战略来讲, 从发酵行业的趋势来看, 川宁确实是建设现代化抗生素发酵基地的不二之选, 这是毫无疑问的。至于我们只准备了两桌菜, 但来了十桌客人, 那就再上八桌菜嘛, 这是我们应对一切变数的辩证思维。战略判断上不犯根本错误, 在战术上灵活调整, 同时有充足的预备资源, 胜利必将到来。谢谢!

**Q: 刘老板你好, 个人觉得刘总属于三国枭雄人物。杀伐决断, 商战里杀出一条血路。想问下刘总, 科伦基因是控制成本的, 但是创新又要不惜一切全力以赴的, 这之间如何平衡? 第二, 你在路演中听到机构基金一直不肯大规模购买科伦的主要担心顾虑是那些? 第三, 一直有传闻博泰和研究院人员内部关系没有协调好, 拖累了研究人员激情, 甚至拖后腿。这方面的工作一直是院长负责的么? 最后恭喜刘老板有个不错的儿子, 虎父无犬子。**

A: 你好! 团队的成熟和稳定比制定战略还要困难, 但凡做过企业的对这点应该感同身受。企业家的使命就是在不断的面对挑战和解决困难的过程中带领企业不断前进。天下之事不如意者十之八九, 我们能够做的是坚持真理、总结教训、纠正错误、继续前进! 谢谢!

**Q: 请问刘董, 啥时候能看到千亿市值啊? 看到你畅谈千亿市值的视频后我把买房的钱都买贵公司的股票了, 结果近十年了我们家还在外面租房住呢, 都上初中的孩子跟他妈走了**

A: 你好! 我一直认为, 多年以来投资房地产的收益远远超过投资股票的收益, 但是凡是过往都会成为历史。你现在再看一下, 那一堆钢筋水泥还有长期投资的价值吗? 这就是赛道选择的问题。中国的健康产业面对快速老龄化的社会, 面对数量巨大的疾病人群, 它作为朝阳产业的属性、作为先进制造业的属性没有改变, 希望你能坚持下去。至于离婚和不结婚的青年人都很多, 我也百思不得其解, 这大概是因为我们众所周知的原因吧。年轻人收入太低, 生存压力太大, 这是需要我们共同努力来解决的。如果你有足够的自信, 就没有什么可怕, 失业不可怕、离婚比可怕、贫困不可怕, 关键是要心存希望而且付诸行动, 一切都可以争取, 但需要我们付出与追求我们理想所匹配的勤奋、努力和智慧。你的处境我非常理解, 但换一个角度, 你现在是一人吃饱全家不饿最能够豁出去的时候, 希望你自强不息, 奋战致胜, 祝你成功!

**Q: 请问刘董事长, 对公司海外市场业务今明两年有何研判? 另外, 目前新冠疫情对公司业务有何影响, 请尽可能详细说说, 谢谢!**

A: 你好! 公司现有海外业务的规模不算太大, 但是质量很高。科伦在哈萨克斯坦投资的项目回报是令人满意的, 渐入佳境。但受疫情影响, 中国所有海外业务都受到两个因素的制约, 一是疫情, 二是运力瓶颈。随着全球疫情的有效控制和缓解, 这个问题应该可以得到改善, 因为中国的某些产品在现阶段是不可替代的。但是我们要十分注意产业内卷化的倾向, 必须继续坚持改革开放的基本国策, 倒退是没有出路的。谢谢!

**Q: 公司市值一直上不去, 股价表现不好, 是否还有市值管理的计划。**

A: 你好! 股市的发育是有阶段性的, 其中也有不成熟和不尽人意之处。作为一家普通的民营企业, 我们要共同经历这样一个成长的过程, 对此我们应该抱以平常心。借用一句名言: “别人消沉的时候我们应该乐观; 别人动摇的时候我们应该坚定”, 我们一起坚持, 绝不放弃。我现在仍然在尽其所能地努力工作, 我愿意接受一切批评和不同意见; 我每天都在学习, 我也相信我每天都在进步。对投资人的失意和遭遇的困难我感同身受, 这正是我和科伦同事们不懈奋斗的动力。谢谢!

**Q: 刘总给我们说说未来科伦最大的看点在哪里, 也给我们打打气, 真的快撑不下去了。**

A: 人是要有一点精神的, 我们拥有的人生应该是健康、快乐、自信、富有尊严, 这也是我数十年以来不忘初心毫不动摇地从事医药健康产业的信仰和宗旨。今年 5 月 16 日, 时值科伦诞辰二十五周年, 也是我七十岁的生日, 我相信我所拥有的你们都可以拥有: “健康、快乐、自信, 科伦将一直陪伴你”。我会有一段小视频与大家分享, 我认为它的内涵应该还过得去。山水无阻, 千里之音, 我要把生命的能量传递给你们。

**Q: 新药临床 167 和 140 临床进度至少低于预期一年, 公司的临床能力被市场诟病, 公司如何保证 166 和 264 的临床进度, 有和具体举措? 另请告知 167 获批的风险点, 有多大概率获批, 谢谢。**

A: 感谢您的关注。

研究院临床研究体系建设是在 2017 年仅能开展简单 BE 研究的单薄基础上起步的, 建设时间不到 4 年, 是研究院两架研发机器中最后一个相对薄弱的环节, 正在快速成长和进步过程中, 期间 A140 和 A167 的研究进度的确不尽如人意, 但临床团队同时也在策略、方案、运营和与监管交流方面学习和积累了宝贵的经验。

2020 年 4 月以来, 研究院在继续千方百计引进临床研究高端人才的同时, 强力推动了临床研究管理体系的重大变革, 核心工作是构建基于项目临床研究全程的矩阵管理和集成推进模式。包括: 建立了项目负责人 (PL) 为牵动的打通式管理流程, 充分实现内外部研究团队联动; 科学制定项目战略、研究路径和里程碑计划并组织实施; 在项目的关键决策点进行基于数据的科学决策, 在研究过程中持续优化临床开发策略和研究设计, 创造差异化优势; 为临床阶段重要项目制定了全年明确的绩效里程碑节点计划和量化考核指标, 包括学术发表计划等, 以激励和考核团队。

经过不断优化和调整, 当前研究院创新机器的临床研究功能和运行已更加完备和流畅, 临床研究效率和质量有了明显提升, 166 和 264 的临床研发进度已达到行业良好水平, 研究院还将借助国内外创新资源 (比如 CRO 等) 方式快速推动注册临床项目的进展, 预期后续拓展和推进速度还将持续提升。谢谢!

**Q: 请问下陈院长 166 二期和 cde 沟通得怎么样了? 大概要多久才会有结果? 为什么给人的感觉是进展很慢? 谢谢。**

A: 您好! 感谢您对公司的关注。166 项目 HER2+乳腺癌今年 2 月提交了关键 II 期的 CDE 咨询, 目前已获得 CDE 部分问题的初审意见, 研究院正在就方案设计的细节与 CDE 审评专家进行进一步沟通交流。当前整体咨询进度在 CDE 正常回复的规定时限之内。

**Q: SKB264 适应症布局策略, 以及目前的爬坡情况。谢谢**

A: 感谢您对科伦的关注。中美 I 期爬坡已经完成前 3 个剂量组的爬坡, 正在进行第 4 个剂量组爬坡。安全性数据显示已经进入 MTD 区间。PK 数据显示第 2 个剂量组的暴露量已进入竞品临床获批的暴露量区间内, 并且已显示出疗效。

谢谢!

**Q: 您如何评价薛彤彤等离职创业获得巨额融资?**

A: 感谢您对科伦的关注。

研发人员离职创业在国内药物研发领域并不罕见。公司离职人员能有机会创业, 并得到资本的认同, 一方面是资本风口的推动, 另一方面也是公司的技术平台和体系曾经带给了他们成长机会、经验和光环, 是公司成就了他们。ADC 是当下的资本风口, 会有众多 BIOTECH 介入, 没有公司离职人员的创业, 也会有其他人参与到该领域的研发中, 市场竞争会永远存在, 公司就是从激烈的竞争中成长和发展起来的, 这一点并不足以为惧。

宜联的情况我们一直是密切关注的, 目前未见其披露 ADC 相关的技术和项目等信息。公司法务和知识产权部门会持续跟踪相关进展信息, 若发现有侵犯公司专利或其他知识产权的行为, 公司会用法律武器保护自身合法权益。

谢谢您!

**Q: 投服中心: 年报显示, 公司现拥有 13 个 ADC 在研品种, 且靶向 HER2 和 TROP-2 的 2 个重磅品种已经进入临床。其中, HER2 是乳腺癌治疗的重要靶点, 同时也是 ADC 开发竞争最集中的领域。目前全球范围内各大药企已针对 HER2 开发了小分子化药、单抗、双抗和 ADC 等产品。请结合市场规模、竞争格局, 特别是已上市或在研的同类竞品情况, 介绍公司 A166 与同类竞品相比存在哪些差异点和竞争优势、劣势, 以及其商业化的前景情况。**

A: 谢谢您的关注, 我公司的 ADC 研发平台成熟, 管线项目已初具规模并特点鲜明, 后续也将不断地在该领域输出有科伦特色的优秀 ADC 品种。当前的 A166 采用定点定量偶联技术, 抗体与毒素分子结合稳定, 降低毒素脱离率, 增大安全窗提高了 MTD, 可以以更高剂量给药, 目前在临床也证实 3.6、4.8、6.0 剂量具有明显的剂量-反应关系, 在 HER2 阳性乳腺癌末线患者中, 疗效优于 T-DM1。整体安全性良好, 早期临床数据显示在肝毒性、血液毒性、间质性肺炎方面具有优势, 但由于毒素类型会出现眼毒性问题, 目前已制定有效的预防和治疗措施。A166 的数据发表 ASCO 已成功接收, 并且本次入选壁报讨论 (poster discussion)。

由于 A166 具有旁杀伤效应, 除在 HER2 阳性乳腺癌中有显著疗效外, 未来也具有治疗 HER2 低表达乳腺癌的潜力, 同时 A166 目前也正在其他 HER2 过表达或突变的 NSCLC、尿路上皮癌、胃癌和结直肠癌等瘤种中探索疗效以扩展市场。谢谢!

**Q: 未来3年临床研发费用的计划, 临床实验选择科伦自己做还是找CRO合作?**

A: 感谢您的关注。公司临床研究的费用是根据项目的具体进展实施以年为单位的预算和费控管理。临床项目的运行是内部和CRO一起合作完成, 通常探索阶段的临床由内部完成, 注册临床会与CRO公司合作。谢谢!

**Q: 院长您好。请问, 未来博泰分拆后, 博泰对科伦的债务会转股权吗? 博泰分拆后, 其将来的产品商业权益是通过关联交易委托科伦, 还是博泰未来要独立组建销售团队自行销售? 博泰的产品生产, 大分子是不是自己通过生物产业园自行生产, 而类似于A277这种小分子药物, 是不是通过代工形式, 由科伦来负责生产? 相关产品权益归属如何划分? 比如A277申报是湖南科伦, 而ADC都是博泰申报的。这个产品权益归属, 请陈院长能不能详细披露一下公司对这方面的远景战略规划。谢谢。**

A: 感谢您的关注。

科伦博泰目前主要处于快速推动研发的阶段, 项目未来的商业化模式我们也正在认真调研和论证过程中, 科伦集团已经在国内构建了良好的产业生态体系, 这是博泰创新产品未来商业化过程中可以依靠和借用的宝贵市场资源, 博泰一定会在规则允许的范围内珍惜并用好这个资源。

谢谢您!

**Q: 请问167什么时候可以获得CDE受理, 未来获批的概率有多大, 风险点在哪里? 请如实回答, 谢谢。**

A: 感谢您对科伦的关注。167目前正在准备和CDE的正式会议, 后续进展会及时向广大投资人更新。谢谢您!

**Q: 在科伦的调研记录中提及, K1264第二个爬坡剂量(4mg)与获批产品(Immu-132)的获批剂量在同一个区间, 请问immu-132获批剂量为8mg, 如何理解在同一个剂量区间? 谢谢。**

A: 感谢您的关注。IMMU-132的获批剂量为10mg/kg剂量。

以I期爬坡的PK数据进行分析, A264第二个剂量ADC的AUC与IMMU-132的临床获批剂量(10mg/kg)ADC的AUC相当(IMMU-132的数据来源于其公开的FDA申报资料)。谢谢!

**Q: 陈总您好, 公司的粉液多室袋, 布局很早, 也获得了军队认证, 现在药监许可慢于四环, 问题卡在何处, 解决的时间可以透露一下吗? 另外, 舒更发补进展如何了, 能大致预估一下获批时间吗?**

A: 感谢您的关注。

粉液双室袋产品研发及生产工艺问题已突破解决, 并构建起从膜材、原料到制剂产品较为成熟的研发生产体系和技术、产品管线优势。目前已相继有注射用头孢他啶/葡萄糖注射液和注射用头孢曲松钠/氯化钠注射液两个品种申报生产, 根据审评进度估计, 首个粉液双室袋有望于今年底或明年初获批上市。此外, 多个粉液双室袋项目研发工作正在顺利推进中, 今年年内将陆续进入报产阶段。

舒更葡萄糖钠已提交了发补资料, 目前排队待审评, 具体获批时间根据审评时限待定, 以后续以公司公告为准。谢谢!

**Q: 慢性疾病和抗肿瘤领域的研发目前进展如何?**

A: 感谢您的关注。博泰（大、小分子）目前管线 80% 为肿瘤治疗药物，以乳腺癌、结直肠癌、头颈癌、胃癌、肝癌、鼻咽癌为主要开发领域，同时积极布局前沿热门靶点；创新小分子管线肿瘤布局占 57%，针对胰腺癌、肺癌等多种肿瘤治疗，形成合围态势。A167, A166, A264 和 A140 等头部项目已取得决定性进展，A167（PD-L1）项目实现了 Pre-NDA，继 A166（Her2 ADC）项目同步开展中美临床外，A264 项目（Trop2 ADC）也开始了中美 I 期临床试验入组并完成多个剂量组爬坡，A140 项目（EGFR 单抗）对比原研西妥昔单抗的 III 期头对头研究已经完成首家研究中心的启动和首例入组。A400 项目临床前数据显示 me better 特点明确，临床研发即将启动，后续多个项目已处于临床前开发阶段。

慢性疾病领域重点布局了自身免疫和乙肝疾病，A223 类风湿小分子 I 期健康人研究已完成，临床数据显示 A223 在健康人中安全性良好，且显示了与同靶点药物不同的人体 PK 特征。I 期类风湿患者研究初步结果显示在疗效和安全方面观有明显的 Me-better 潜力。A204 乙肝小分子已完成 Ia 期健康人单次给药剂量递增研究、空腹多次给药研究、和食物影响研究。结果显示安全性良好，研究过程中未发生  $\geq 3$  级的 AE 及严重不良事件。与同类药物相比，半衰期更长，等剂量下暴露量更高，支持 QD 给药。片剂补充申请已获得批件，2021 年 7 月完成健康人片剂 PK 桥接并开始 Ib 期患者临床试验首家中心启动，并于年底完成 50% 受试者入组。A256 乙肝小分子已获得临床试验批件。谢谢！

**Q: ADC、双抗、创新小分子等技术领域的研发，目前进展如何？**

A: 感谢您的关注。我公司建立的多个特色技术平台，包括单抗、ADC 和双抗为优势方向的生物技术药物开发，以及创新小分子药物开发，形成以平台为依托的续贯产出和效率最大化。重大项目取得决定性进展，A167（PD-L1）项目实现了 Pre-NDA，继 A166（Her2 ADC）项目同步开展中美临床外，A264 项目（Trop2 ADC）也开始了中美 I 期临床试验入组并完成多个剂量组爬坡，A140 项目（EGFR 单抗）对比原研西妥昔单抗的 III 期头对头研究已经完成首家研究中心的启动和首例入组，双特异性抗体首个项目 A337 获批临床，小分子项目 A277 进入 II 期临床。A400 项目成功实现了创新小分子药物的首个海外授权突破。

谢谢您。

**Q: 请问博泰和研究院的研发定位分别是什么？科伦药物研究院做股权激励的逻辑是什么？未来研究院仿制药研发成果还得研究院授权给科伦分享商业利润？**

A: 感谢您的关注。科伦博泰主要定位于创新药研发，包括创新小分子和生物大分子药物；研究院主要定位于仿制药研发，包括品牌仿制药和改良型创新药研发。仿制和创新就像医院的内科和外科一样，没有好坏和高下之分，代表的是不同的技术内涵，解决的是不同的社会需求问题。研究院做股权激励的逻辑与科伦博泰一样，目的都是为了引进优秀人才，激励团队长期、努力为科伦研发事业奋斗。

**Q: 科伦药业的净利率为什么与医药龙头差距这么大，公司奉行低成本运营，为什么营业成本会比较高，以后可不可以把净利率搞到 15% 以上？**

A: 您好！见贤思齐，科伦将努力向优秀企业学习。公司的主营业务包括大输液、抗生素产业链及非输液制剂三大业务板块，与其他医药企业主营业务存在差别，因此利润率水平有所不同。一直以来，公司注重成本控制，围绕“成本控制源于设计、源于管理、源于挖掘”，从工艺设计、材料采购、生产制造、仓储物流等环节控制成本。公司各部

门、各生产企业对标行业优秀企业，重点推动材料采购规模化、工艺设计现代化、生产设备国产化、制造过程智能化，全流程控制产品成本，强化全产业链的成本竞争优势。同时，公司坚持研发创新，相信未来科伦的净利润率会有相应的表现。此外，由于今年实施新会计准则，需要把运费调入营业成本，导致营业成本比较高。

**Q: 请问科伦药业这些年发展一直伴随争议，网上经常有人暗讽科伦药业作为上市公司在管理文化不尊重中小股东利益，请问作为科伦药业独立董事，您认为今后如何来更好地在公司决策中兼顾中小股东利益及争议性的意见？**

A: 您好，作为独立董事，我们一直严格按照公司法、独立董事议事规则相关法律、法规要求，恪尽职守、忠实向全体股东（包括中小股东）负责，在对董事会、股东大会决策相关议案进行表决时，我们认真审核议案内容并发表独立意见，以促进全体股东利益与公司利益保持一致。同时，我们也欢迎广大投资者，特别是公司的中小股东向我们反馈宝贵意见，以更好地促进公司治理水平不断提高，为公司稳定快速发展创造良好条件。谢谢。

**Q: 请问下戈总今年科伦的营销策略及规划是什么？另外想请问下白紫的销售情况，谢谢**

A: 1. 总体营销策略及规划：在核心业务方面，大输液版块稳定和恢复市场，通过持续的医院准入和密闭式产品在基层市场的拓展，持续提高市场份额，稳定对公司的收入和利润贡献；仿制药方面，新获批产品通过全域、全渠道的立体销售模式尽快准入市场获得回报，符合集采要求的产品充分参与各类集采工作，寻求新的增量。2. 白紫销售情况：注射用紫杉醇白蛋白 2020 年下半年获批以来，立即启动了销售。通过科伦渠道的广泛性和销售模式的多样性，必将有所突破。虽启动时间较短，但增长迅速，21 年一季度环比去年四季度增长 74%。

**Q: 请问下赖总今年有没有什么减轻财务费用的办法及规划？麻烦详细说下。**

A: 您好，本年度货币政策从去年的宽松回归正常，市场整体融资利率较去年有所提高，公司主要通过以下方式控制财务费用：1. 控制整体负债规模；2. 通过创新融资方式，尽量争取低成本资金。谢谢！

**Q: 请问目前现金流状况是否良好？负债率在什么水平？**

A: 您好，在 2020 年度受疫情影响公司收入下降 6.7% 的情况下，2020 年度公司经营现金净流入 22.19 亿元与 2019 年持平且略有增加。公司每月货币资金余额均可合理保障公司运营。公司近三年资产负债率均稳定在 56% 左右。

谢谢！

**Q: 投服中心：自 2018 年国家开启药品集采工作以来，取得了显著成效。2021 年 1 月国务院印发《关于推动药品集中带量采购工作常态化制度化开展的意见》，标志着集采开始进入制度化常态化，医药制造企业面临销售价格持续下降的形势。请公司介绍 2020 年度纳入集采的产品营业收入和毛利率情况，以及对 2021 年第五批集采的中标产品量预期。另外，请结合行业政策和业务发展战略，说明毛利率是否有进一步改善的空间，所面临的竞争压力及拟采取的降本增效措施。**

A: 您好，2020 年度的营收和毛利率请参考已公布的年报，在 21 年的第五批集采中，科伦有 10 个产品有参与的资格，我们将根据集采规则和企业策略积极应对集采工作。

谢谢！

**Q: 您好，根据前个问题回答，博泰少数股东确权后合并报表少数股东损益一季度只有-2000万，算上川宁的少数股东利润部分抵消部分亏损，博泰 50%股权分摊的亏损最多只有 5000 万，是否可以理解为博泰一季度实际研发投入不到一个亿？那么科伦一季度 4 个多亿的研发究竟投到哪了？**

A: 您好！公司存在少数股东的公司主要有四川研究院、科伦博泰、青山利康、哈萨克斯坦科伦，这些公司的业绩都会影响少数股东损益。谢谢！

**Q: 公司有息负债 100 多亿，吓死人，但公司还在继续投资扩产川宁的项目，川宁都是过剩行业，投资回报率那么低，请问公司继续扩大投资的理由？**

A: 您好，川宁的抗生素生产线已基本建设完成，公司根据抗生素中间体的市场情况，在上海成立了研发中心，川宁上海研究院采用最先进的合成生物学和酶催化技术，来进行高附加值生物制品的研发。研发方向主要聚焦在高端特色原料药、高附加值天然产物、生物农药、动保类产品、生物材料等核心板块展开。

谢谢！

**Q: 冯总可否详细介绍下科伦的 cdmO 业务？比如规划，产能，目前的进展，计划投资额，已经合作的客户等等。谢谢！**

A: 您好，目前公司的 CDMO 业务类型包括从研发端开始的外部委托，从商业化生产开始的外部委托，沉睡品种复苏的代理销售，贴牌业务以及批文的引入和转出等。公司拥有多种剂型的药品及抗生素中间体、原料药、医药包材、医疗器械的生产线，拥有新型给药系统，如纳米粒、脂质体、微晶等，新型包材，如液液多室袋，粉液双室袋、预充针、塑料安瓿等，可生产青霉素、头孢、细胞毒、激素等，同时，还有正在打造的新赛道中药。公司对 CDMO 业务进行了系统性规划，短期目标：建设 CDMO 体系和平台并正常运营；中长期目标：确保引进项目让各生产线饱和生产；在此基础上通过国际化认证，有能力筛选国内/外大客户，合作优质的 CDMO 项目，淘汰不赚钱、批量小的产品。谢谢。

**Q: 冯总您好，川宁上市目前推进到哪一步了？谢谢**

A: 您好，因受疫情管控，整个项目进程受到一定影响，从今年 4 月开始中介机构已完全进场，目前整个项目组正在全力推进川宁分拆上市工作。如有重大进展，公司会及时履行相关信息披露义务，敬请关注公司公告。谢谢。

**Q: 公司净利润同比下降 11.57%，今年会采取怎样的措施提高业绩？**

A: 您好，2021 年公司将从多个方面着手提升经营业绩，输液领域：以“全域、全渠道、全产品线”为指导思想，持续完善营销体系建设，提升营销综合能力，确保市场覆盖率和占有率。新药领域：进一步调整和改革新药销售组织结构，提升人才队伍建设，推进各片区适应新形势的营销转型工作，全面提升营销体系对研发成果的承接能力。生产方面：立足于创新承接、饱和生产、压缩成本，加强创新承接效率，提高创新承接质量，通过生产设备国产化替代等策略持续提升成本竞争力。此外，公司坚持持续变革营销思路，积极探索和尝试新营销平台，数字营销部、OTC 营销中心和招商部的组建与拓展，实现对科伦原有渠道或终端的有力补强。谢谢。

**Q: 请问回购未注销的股份，公司是准备股权激励还是注销？**

	A:您好,公司已回购的尚未注销的股份,其用途为员工持股计划或股权激励,以进一步健全公司长效激励机制,充分调动公司核心骨干及优秀员工的积极性,共同促进公司的长远发展。谢谢。
附件清单 (如有)	
日期	<b>2021-5-8</b>