

2021 年度董事局工作报告

2021 年，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，勤勉尽责，较好地履行了公司及股东赋予董事局的各项职责，现将 2021 年度的工作情况报告如下：

一、2021 年度经营情况

报告期内公司实现营业收入约410.54亿元，同比增长2.58%；实现归属于上市公司股东的净利润约0.93亿元，同比增长132.33%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润约0.42亿元，同比增长112.71%；经营活动产生的现金流量净额约8.66亿元。公司主要业务介绍如下：

1、医药商业

公司医药商业板块主要是为医院、基层医疗机构、药品零售机构和分销商等下游客户提供药品、医疗器械等医疗用品的配送流通及相关延伸增值服务。目前，公司已建立了覆盖全国20多个省份（直辖市、自治区）的庞大医药商业业务网络体系。公司医药商业业务通过山东海王集团、苏鲁海王集团、河南海王集团、湖北海王集团、安徽海王集团、广东海王集团六大省级区域集团及上海海王集团和北京平台对下属医药商业企业进行管控。报告期内，公司医药商业板块实现营业收入约403.16亿元，其中医疗器械流通业务实现营业收入约98.90亿元。

根据中国医药商业协会发布的“2020年中国药品批发企业主营业务收入排名”，公司医药商业规模排名全国第七名。

2、医药工业

公司医药制造业务以子公司海王福药、金象中药以及海王中新药业为主要平台，目前已搭建了多元化、多层次的医药制药产品结构，公司拥有两个药品生产基地，分别位于福州市和北京市。福州生产基地拥有中成药（含片剂、胶囊剂、颗粒剂、口服液、酞剂等十几个剂型）、化药（含片剂、胶囊剂、颗粒剂、小容量注射剂、大容量注射剂等多个剂型）等368个国药准字批准文号，其中254个品规入选了国家基本医疗保险药品目录。同时福州生产基地也是国家在福建省唯一指定的麻醉品生产基地。北京生产基地主要生产化药（含片剂、硬胶囊剂、散剂），

持有138个国药准字批准文号，其中89个品种入选国家基本医疗保险药品目录，58个品规入选了国家基本药物目录。重点产品有谷维素片、氯芬黄敏片、马来酸氯苯那敏片、利福平胶囊等。

报告期内，公司子公司海王福药的诺氟沙星胶囊于2021年1月通过仿制药质量和疗效一致性评价；维生素B6片一致性评价已完成评审，即将获批；公司受托生产的新药钠钾镁钙注射用浓溶液及多索茶碱注射液已完成评审即将获批；公司还拥有多个新药和自主知识产权独家产品，在医药行业具有较强竞争优势。报告期内，医药制造板块实现营业收入约4.16亿元，食品、保健品板块实现营业收入约1.94亿元。

3、医药研发

公司在研发领域拥有国家认定企业技术中心、企业博士后科研工作站、广东省教育部产学研结合示范基地、深圳市院士（专家）工作站、深圳市海洋药物研究开发工程中心等技术创新平台。目前研发团队共有137人，已完成课题研究、出站博士后30多名，博士后工作站被深圳市政府评定为博士后管理先进单位。

报告期内，海王研究院构建的“小分子抗肿瘤创新药工程技术研究中心”被广东省科技厅评定为“广东省工程技术研究中心”。海王研究院完成了研发质量管理体系建设，获批生产许可B证，通过了国家高新技术企业认定和广东省新型研发机构动态评估。海王研究院多项仿制药及一致性评价研究项目不断推进，2021年2月“枸橼酸西地那非片”获得了获得国家药品监督管理局下发的药品注册证书。

报告期内在研产品情况：

序号	产品名称	类别	治疗领域	研发进度
1	HW130注射液	化药1类	抗肿瘤	启动I期临床研究
2	二甲苯磺酸萘普替尼片	化药1类	抗肿瘤	取得临床试验批准
3	ABRJ微乳溶液	化药2类	抗肿瘤	提交临床试验申请
4	枸橼酸西地那非片	化药4类	勃起功能障碍	取得药品注册证书
5	NEP018	化药1类	抗肿瘤	开展临床前研究

报告期内专利授权项：

序号	编号	说明
1	201810669364.7	一种脱氢苯基阿夕斯丁类似物及其异构体的测定方法
2	201910367576.4	一种基于多糖/聚肽的聚电解质复合物水凝胶止血剂
3	201910774701.3	自组装多肽及其作为止血剂的用途
4	201710493490.7	一种治疗小儿咽喉肿痛的中草药口服液及其制备方法
5	JP110002516	TUBULIN INHIBITOR
6	201810670239.8	一种检测微管蛋白抑制剂及相关杂质的高效液相色谱法
7	US 11192882 B2	Crystal form of small molecule immune compound, preparation method thereof and pharmaceutical composition containing the same
8	202010676674.9	一种在肿瘤治疗中具有增效作用的化合物的应用

报告期内专利申请项:

序号	编号	说明
1	202110713302.3	一种中药南蛇藤HPLC指纹图谱的建立方法
2	202110689811.7	一种从南蛇藤中提取雷公藤内酯甲的方法
3	202110720811.9	一种高效液相色谱梯度法同时测定盐酸丙卡特罗、杂质 I、杂质 II 及其他有关物质的方法
4	202111065708.1	一种有效成分为天然提取物的泡腾片及其制备方法
5	202111333124.8	山萘酚脂质体凝胶及其制备方法

6	202111410287.1	一种对温度不敏感的稳定的艾地苯醌制剂及制备方法
7	202111449888.3	雷公藤内酯甲吸入制剂在治疗肺炎药物中的应用
8	202111625993.8	一种同时测定卡博替尼类似物及其有关物质的方法
9	PCT/CN2021/074809	一种多靶点酪氨酸激酶抑制剂
10	PCT/CN2021/103412	一种在肿瘤治疗中具有增效作用的化合物的应用

二、2021 年公司治理相关情况

1、公司治理整体概述

报告期内，公司严格按照《公司法》《证券法》等法律法规，以及中国证监会、深圳证券交易所和深圳证监局有关公司治理规范性文件的要求；不断完善法人治理结构，提高公司规范运作水准。公司目前整体运作规范，法人治理制度健全，及时、准确、完整的履行信息披露义务，公司治理实际情况与《公司法》和中国证监会相关规定的要求不存在差异。

公司建立了规范的公司治理结构和议事规则，明确决策、执行、监督等方面的职责权限，形成科学有效的职责分工和制衡机制。对公司股东大会、董事局、监事会的职责和工作程序作了明确的规定，明确了公司股东大会、董事局、监事会及管理层的职责权限，保证了公司权力、决策、管理、监督机构的规范运作。

2、公司规范运作治理情况

(1) 股东与股东大会：公司严格按照《公司法》《公司章程》和公司《股东大会议事规则》的有关规定召集、召开年度股东大会和临时股东大会，并按规定履行议案审理的表决程序，平等对待所有股东，确保全体股东能够充分行使股东权利。报告期内，公司共召开了3次股东大会，公司聘请的见证律师列席了报告期内召开的所有股东大会，并出具了法律意见书。

(2) 公司与控股股东：公司拥有独立的业务和经营自主能力，在业务、人员、资产、机构、财务上独立于控股股东，公司董事局、监事会和内部机构独立运作。

控股股东依照《公司法》及《公司章程》的规定行使出资人的权利并承担义务。

(3) 董事局和董事：根据《公司章程》规定，公司董事局由9名董事组成，其中独立董事人数不低于全体董事人数的三分之一，董事局的人数及人员构成符合相关法律法规的规定。董事局按照《公司法》《公司章程》和公司《董事局议事规则》的要求召集组织会议，依法行使职权，公司董事能够做到勤勉尽责地履行职责和义务。报告期内，董事局召开了8次会议；董事局专业委员会共召开了14次会议；其中：董事局审计委员会召开3次会议、战略发展与研究委员会召开6次会议、薪酬与考核委员会召开2次会议、提名委员会召开2次会议、预算委员会召开1次会议。报告期内各专业委员会均依照各自的工作职责规范运作。

(4) 监事会和监事：公司监事会设监事3名，其中职工代表监事1名。公司监事会本着对股东负责的态度，严格按照《公司法》《公司章程》和公司《监事会议事规则》的规定行使监督职权，监事通过出席监事会会议、列席董事局会议和股东大会以及对公司财务状况、董事及经理层职务行为的监督等，忠实履行职责，并独立发表意见，切实维护公司及股东的合法权益。报告期内，监事会共召开7次会议。

(5) 经理层：公司经理层全面负责公司的生产经营管理工作，能够有效执行董事局的决策，并得到有效监督和制约。其他管理人员均能勤勉尽责履行职责。

(6) 相关利益者：公司能够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，实现股东、员工、社会等各方利益的均衡，共同推动公司持续、稳定、健康地发展。

(7) 信息披露与透明度：公司严格按照《信息披露管理制度》和《投资者关系管理制度》等制度的要求，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。公司指定信息披露媒体为《证券时报》《中国证券报》《上海证券报》《证券日报》和巨潮资讯网。报告期内，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结构，强化公司经营管理运营决策效率。

3、投资者关系维护

公司历来重视投资者关系的维护，公司设有投资者专线电话、传真、投资者电子邮箱。公司能及时接听并答复投资者的来电咨询和回复投资者的来函咨询。报告期公司及时、认真地回复深交所互动易投资者的网络咨询，并耐心的解答投资者日常热线电话咨询。同时，公司积极接待机构、个人投资者来访对公司的调研交流。公司通过上述多种渠道，就投资者关心的有关公司发展前景、经营情况、财务状况等方面进行沟通与交流，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、公司未来发展的展望

（一）行业竞争格局及趋势

1、医药流通行业进入变革关键期

随着“健康中国2030”规划部署落实，“两票制”、仿制药质量和疗效一致性评价、药品零加成等政策的实施，中国医药行业整体运行预计稳步增长、行业分化趋势加剧。在行业集中度不断提升的背景下，地方性、单体的、未形成区域流通网络布局的医药商业流通公司受到来自全国性及区域性龙头医药流通企业的冲击。随着政府不断推动医药行业的深化改革，医药企业将面临更严厉的监管，带量采购政策的推进，进一步使得医药行业的竞争加剧，给医药行业带来新的调整和机遇。

根据商务部《关于“十四五”时期促进药品流通行业高质量发展的指导意见》，到2025年的总体目标，培育形成1-3家超五千亿元、5-10家超千亿元的大型数字化、综合性药品流通企业，药品零售连锁率接近70%。由此看出，国家支持和鼓励全国性和区域性龙头格局形成，无论是上游的原研药、仿制药厂商、还是中游的流通企业，将加速市场的集中度量级跃升，综合实力不强的中小型流通企业将被淘汰，流通行业业务模式将被重构。

2、努力优化网络结构及服务功能。

近年来，全国性和区域性药品流通企业通过并购重组、强强联合，扩大市场覆盖率，提升了集约化程度。在优质资源有限的条件下，流通企业由过去的横向拓展转变为纵向下沉，进一步优化了城市与乡镇、发达地区与边远地区配送服务网络。同时，不断探索创新服务理念与服务模式，针对客户不同需求提供差异化

增值服务，如将流通信息反馈至研发或生产企业，为医疗机构或零售药店提供药品追溯等延伸服务。许多企业积极探索数字化转型，增强跨区域供应链物流协同能力，提高全产业链的运行效率和竞争力。

3、加快推进健康服务的升级步伐。

随着人民群众对健康的日益重视，预防性需求增长，以及互联网+医保支付、国家医保谈判药品“双通道”等政策落地，为零售药店发展提供了新机遇。同时，医保支付方式改革、跨界资本进入以及医药电商发展等，使得药品零售行业竞争更为激烈。企业要寻求新的增长方式，加快数字化转型、智能化升级，开展线上线下融合，以匹配不同消费者个性化需求；继续创新经营模式，发展专业药房、智慧药房等多种模式，提供健康监测、器械康复、医疗延伸、慢病管理等服务功能，以满足消费者健康服务的多样化需求。

4、大力发展现代智慧医药供应链新体系。

随着药品集中带量采购政策的实施、互联网医院配送模式兴起与医药电商业务的快速增长，以及防控疫情的医药物资供应保障任务落实，药品流通企业及专业医药物流企业在物流自动化和信息化技术应用方面的能力逐步提升。“十四五”时期，药品流通行业需构建现代智慧医药供应链服务新体系，完善行业标准，着重提升网络化、规模化、专业化水平，使医药物流网络布局更加合理，仓储运输全过程信息可追溯，配送更加安全、高效、便捷。

5、医药电商催生医药市场竞争新态势。

新冠肺炎疫情的暴发悄然改变了人们问诊、购药习惯，互联网医疗在线问诊量猛增，医药电商业务也快速增长，为助力抗疫发挥了积极的作用。在国家政策指导下，医药电商将走向规范化发展道路。未来社会资本也会持续进入医药电商领域，使之呈现出多元化竞争局面。传统药品流通企业要积极应对挑战，加快零售业务由以线下为主向线上线下融合方向转变，形成与医药电商融合与竞争发展的新格局。

（二）可能面临的风险及应对措施

1、宏观经济波动风险

目前国内外经济形势复杂多变，新冠疫情对全球市场的扰动叠加地缘政治等

多方面、多层次的结构性的激化，使得全球经济发展的不确定性有所增加，国内经济发展也面临结构性、体制性、周期性相互交织带来的困难和挑战，国内企业的生产经营及发展预期面临较高的不确定性。但我国经济发展已表现出强大的韧性和修复能力，经济由高速增长阶段转向高质量发展阶段，为持续发展打下坚实基础并积累多方面优势条件。

随着监管机构对药品质量、医药体系标准及药企规范经营的关注持续加大，进一步促进了药品行业的标准化、规范化及高效化，也将为优质药企提供更大的市场空间以及更多历史性的发展机会。公司所处行业虽然受到国家政策大力支持，但仍不能排除宏观经济发生不可预测的变动而对公司业绩造成的风险。公司将继续加强对宏观经济信息的收集和研究，提高预测和分析能力，做好战略规划，在不断变化的市场环境中稳健前行。

2、政策风险

国家将进一步推动实施“健康中国”战略和深化医药卫生体制改革，医改政策不断深化：全国带量采购常态化推进，普通仿制药进入微利时代；创新药市场份额不断提升，医保目录加速对创新药的引入，推动创新药加速放量；“DRG”由试点推进到实际付费阶段，“DIP”进入试点运行阶段，将推动医药终端市场运行机制的改革，从而引起医药市场格局的变化；“互联网+”大数据趋势下，药品销售终端更加多元化。行业整体增速收到影响，逐渐从高速发展向高质量发展转型。

随着改革的深入，受国家带量采购的影响，再加上多地区启动省采、联采和单个医疗机构招标议价，公司面临新医改形势下药品的统一招标采购政策调整、药品定价机制改革以及医院用药结构调整、医药电商平台、互联网医疗平台竞争等风险，可能导致公司医药商业流通业务和医药工业业务增速放缓，影响公司传统业务的盈利水平。公司将持续密切关注行业动态，持续加强对行业政策的研究与分析，提前采取应对措施以适应市场的变化。

3、市场竞争风险

公司在全国20多个省份（直辖市、自治区）已形成具有区域性优势的大型医药物流体系，具有较强的行业影响力和较高的市场份额，目前公司正在向具有全国影响力的强势医药商业公司迈进。在此过程中将不可避免的与其他大型医药商业公司产生竞争。同时，随着市场的逐步开放，实力强劲的流通企业也通过各种

方式进入医药流通市场，行业竞争进一步加剧。

公司将充分发挥灵活高效的管理机制的优势，持续加强业务资源的整合，深化客户服务，探索发展新业务模型，提升业务附加值和客户粘性。同时，努力加强对资金的集中管理，提高资金的使用效率，采取多种融资方式，保障公司资金的良性运转。

4、运营管理风险

为顺应政策的机遇和挑战，实现公司跨越式发展，近几年内公司加快了收购兼并和资源整合的力度，新设或新收购公司增加迅速，组织结构和管理体系较为复杂，对公司的管理能力提出了更大的挑战和要求。同时，一些新并购企业的盈利能力、资产质量及新并入本公司体系后能否适应公司的运营和管理模式都将会对公司是一个重要的考验。

结合公司的运营情况和实际管理要求，公司采取了完善的风险管理措施，从多层次多角度对公司进行管控。在管理模式上，公司目前实行总部-区域集团-区域集团下属子公司的扁平化的三级管控模式，对子公司进行有效的管理；在子公司治理上，公司对所有新收购公司都进行规范化的法人治理，对股东会、董事局、监事会、管理层的权利责任明确界定及贯彻执行，对各自职权进行约束；在内部核心岗位上，下属公司财务负责人，集团公司的人力资源负责人、法务负责人和审计负责人均由公司直接委派，直接管理。通过以上方式，公司实现了对子公司在财务、运营、内控、人力资源等方面的有效管理。

5、商誉减值风险

随着医药卫生体制改革，促使医药流通行业集中度不断提升，2016年至2018年公司加快了收购兼并和资源整合的力度，通过外延式并购发展，子公司数量不断增加，也形成了较大的商誉。如果相关子公司未来年度经营业绩未达到预期效益，仍面临商誉减值的风险，从而对公司经营业绩产生不利影响。截至2021年12月31日，公司合并财务报表中商誉的账面价值为人民币23.29亿元。公司根据企业会计准则的规定，每年对商誉进行减值测试。

(三) 战略发展规划

1、加快推进研发差异化布局

医药研发领域，公司将继续加强建设海王创新药研发平台和药品质量一致性评价平台。同时将继续提升自主创新开发能力进行差异化布局，在创新药研发方面将注重小分子化学创新药、改良型创新药、中药及天然药物、海洋药物等领域，开发具有重大临床应用价值的新药。公司也将积极寻找与制药巨头的合作机会，与其建立取长补短、互利双赢的合作模式，适时引入外部创新专利及产品，降低自身研发风险，扩充研发管线。

2、优化工业体系产品线，着力打造黄金单品

在产品方面，公司依托海王福药、金象中药以及海王中新药业三家医药工业子公司已搭建多元化、多层次的医药制药产品结构，聚焦核心品类，梳理筛选明星产品通过自身网络布局及探索新型销售模式打造黄金单品。

公司将继续深耕中医药产业，在中药材、饮片业务打造优势品种，同时将计划开展中药药事服务业务板块，构建公司中药产业产品的全过程追溯体系。利用“互联网+技术”形成数字化管理体系进行溯源，通过此“数据灯塔”可完成对中药产品的全生产周期的追溯、监督，保证从生产和加工源头保证产品品质质量安全，实现中药产业的可持续发展。

公司继续坚持以医药商业反哺医药工业战略方针，结合现有医药商业网络优势品牌优势，在医药工业的产业变局中谋求新的通路，实现公司工业产品快速发展。

3、强化供应链建设及服务意识，提升区域市场竞争力

公司将继续依托医药商业网络优势，强化供应链建设及服务意识，针对不同区域集团业务优势和业态差异采用因地制宜的营销方式，增强服务粘性，确保部分区域的优势竞争地位。

药品方面，通过合作、合伙等灵活机制，利用公司品牌优势，着力加强产品结构调整和盈利能力的提升，以信息化现代营销渠道，打造全国代理品种，强化区域龙头公司引领，丰富公司产品线，打造海王极致口碑。

医疗器械方面，加大器械与设备总代业务，聚焦高端医疗和基层医疗发展。北京和上海两大器械平台针对重点高端耗材，加强国产产品的占比，巩固主营产品增量的同时加大国产产品的增量。同时不断引进集团化数字产品落地头部医院（数字化手术室），寻求开发高附加值的产品。另外，开展设备租赁业务，带动耗材

业务增量，扩展新的器械业务线。

4、加快信息化建设，打造智慧物流，赋能产业链

随着人工智能技术的不断成熟，人工智能的场景应用已进入到医药商业流通行业，在AI的融合推动下，客户将通过线上线下打通式的网上直采直配智能物流配送模式完成业务流转。公司将基于未来5到10年的业务规划，加快信息化建设，以拓展SPD、流向、上下游一体化等服务模式，提高服务质量，依托公司医药信息化平台优势，打造信息流转平台。通过实施综合性、数字化管理平台与多仓管理系统搭建，起到运输费用管控效果，切实提升储运效率并有效降低成本，做到试点区域内的公司医药流通网络的信息交互与共享、智能决策与执行、深度协同与一体化。

5、积极探索外延式重组，实现强强联合

公司除内部资源整合以外，始终积极探索外延式重组模式，通过外生动力的资源、品牌或渠道等优势形成协调效应，提升公司自身竞争力，通过强强联合的方式实现公司产业链、价值链由低层次向高层次的逆袭。同时也将积极探索通过并购其他产业行业的具有高端技术的企业，趁机进入新兴行业，借此推动公司跨行业协同发展，推动公司产业转型升级。

（四）2022年经营体系主要工作计划

2022年，医药行业仍处于重要的发展转型阶段，面对严峻的行业变革、医药政策的频繁出台、以及新冠肺炎疫情防控的常态化，公司将继续以调结构、控规模、提质增效为主要发展基调，从多方面入手加强自身建设，如强化诚信经营意识，积极履行社会责任；进一步下沉营销网络，优化网络布局，提升供应链管理水；加强资金统筹与规划，一方面做强传统业务，进一步激发传统业务活力，另一方面做大新业务，抓住窗口期，加快新业务规模的发展和效益的凸显。着力提升公司核心竞争力，推动整体步入高质量发展轨道。

1、医药研发方面体系

在创新药研发方面，开展HW130项目国内I期临床试验；阿比特龙乳剂视国内IND审评结果开展补充研究工作；完成美国IND申报注册；开展NEP018临床前研究开展。

在受托及自主立项的仿制药及一致性评价研究项目方面，完成申报资料提交注册申请3个（醋酸阿比特龙（FDA）、左乙拉西坦口服液、西地那非口崩片）、技术转移及车间放大研究4个（奥司他韦胶囊、TAF片、达泊西汀片、他达拉非片）、完成实验室中试2个（奥司他韦干混悬剂、阿伐曲泊帕片），完成临床正式BE 1个（西地那非口崩片）、预BE 1个（达泊西汀片）。

海王研究院将持续国家企业技术中心、博士后工作站建设与维护；视资金及行业现状，全方位调研、分析各类品种的市场情况及潜力，多方式开发、引进品种，以丰富公司产品线，优先全力支持上市的需求。

2、医药工业体系

在产品方面，公司依托海王福药、金象中药以及海王中新药业三家医药工业子公司已搭建多元化、多层次的医药制药产品结构，聚焦核心品类，梳理筛选明星产品通过自身网络布局及探索新型销售模式打造黄金单品。

公司将继续深耕中医药产业，在中药材、饮片业务打造优势品种，同时将计划开展中药药事服务业务板块，构建公司中药产业产品的全过程追溯体系。利用“互联网+技术”形成数字化管理体系进行溯源，通过此“数据灯塔”可完成对中药产品的全生产周期的追溯、监督，保证从生产和加工源头保证产品品质质量安全，实现中药产业的可持续发展。

公司继续坚持以医药商业反哺医药工业战略方针，结合现有医药商业网络优势品牌优势，在医药工业的产业变局中谋求新的通路，实现公司工业产品快速发展。

3、医药商业体系

2022年，公司将深化公司业务向终端转型，努力提高核心竞争力，确保公司持续稳定发展。公司将优化零售终端产品结构，发展联盟药店物流配送业务；深化终端市场服务能力，努力寻求新的增长极，发挥产业链协同优势。结合公司业务情况，保持传统优质业务规模的增长，停止无效不良业务，同时强化考核、明确奖罚机制，将提高业务质量落到实处实现销售规模和经营性利润大幅增长。

4、资金及运营方面

2022年，公司保障传统业务稳定增长的同时，加强应收账款、存货、预付账款等资金占用项目日常管理，压缩低效无效经营性资金占用，提高资金统筹使用

效率。同时，公司通过改善业务结构等多种措施优化资金结构，持续强化资金管理，拓展公司的融资渠道，提高资金使用效率和效益，使资金流向使用效率和效益高的业务。

5、风控管理方面

公司全面推广电子印章管理和重大合同总部备案与审批管理。持续强化区域集团授权管理法办实施，强化重要事项、超标事项、异常事项的前置审批和大额资金支付审批管理。强化对重大案件、典型违规事件的处罚机制和责任机制；持续提升审计管理，从例行审计转变为事项审计、专项审计。

6、公司治理方面

2022年，公司将继续以内部挖潜、提质增效为管理方针，通过强化质量控制、人力资源、财务中心、审计风控、运营管理等部门的管控力度，通过“数据反馈+快速响应”的管理模式，通过精准和高效的决策效率，全面提升精细化管理水平。

2022年，公司将继续探索企业治理的规范化和专业化。公司治理方面将可持续发展管理纳入管理体系中。公司董事局下设的5个专门委员会和可持续发展管理作为支持公司达到战略目标及可持续发展的关键。计划设立可持续发展项目小组，分工具体化、专门化，从而积极发挥公司在医药行业的经验和资源优势，充分利用公司环境、人力、社会资本等，提升公司的社会和品牌绩效。将可持续发展理念融入企业战略，从而促进公司可持续发展实践。

7、专项重点工作

公司于2022年3月3日披露了《关于筹划重大事项的提示性公告》，本年度的专项重点工作将围绕重大事项的具体实施工作展开。本次重大事项包括正在筹划中的重大资产重组以及混合所有制改革。目前公司正在积极推动该事项，后续将根据重大事项的进展情况以及法规的要求，进行信息披露的工作。

公司2022年经营体系主要工作计划能否实现受公司内外环境等多重因素影响，存在一定的不确定性，请投资者特别注意。