



在行业内以及新药研发链条上累积了大量的医院资源、项目经验、GLP资源，这是我们多年形成的优势和根基，根基稳健才能欣欣向荣。随着整个行业快速、集中度的提升，最终的结果是强者恒强。

2. **问：**博济医药目前的业务发展情况如何？

**答：**博济医药有临床前业务、临床业务、技术成果转让业务等等，博济医药在新药研发链条上的资源是非常丰富的，临床前方面：（1）加强临床前药学研究的水平，从硬件上增加大量的仪器设备、并配具高尖端人才。（2）加强临床前药理药效方面的水平，在目前拥有 SPF 级动物房的基础上进一步扩大规模，按照国家 GLP 的要求进行建设，预计明年申报 GLP 认证。（3）国家资助的蛋白类生物药研究平台的建设已接近尾声，并配备了强大的研发团队。（4）在科学城实验大楼已经立项了“活性多肽药物的发现与开发平台”。

临床方面：（1）目前临床的项目是以国内客户为主。（2）承接了几项国际多中心项目的注册业务，其中已有六个临床批件申请获得批准，很快将进行国际多中心的临床试验。（3）加强了国际多中心的人员配备，拟增设波士顿办事处。另外，增城的医药科技园已经开工建设，除了计划内的中试和孵化器以外，还计划建设安慰剂的研制与生产服务平台。

3. **问：**博济的业务中，仿制药的比重大概是多少？

**答：**目前中国仿制药的数量约占整个新药研发的 90%，创新药则占 10%左右，公司承接的业务中仿制药与创新药占比基本与之相持平。

4. **问：**公司的临床研究中做的比较多的适应症是哪类？

**答：**博济医药是一家综合性的公司，做的项目比较多，基本覆盖了各种类型的药品。业务量较大的有心脑血管、内分泌、肿瘤、呼吸和泌尿系统用药等。

5. **问：**药品审评的新政策对公司临床前业务会有何影响？药品审评要求的提高是否会提升公司临床研究的成本？

**答：**药品审评的新政策对整个行业的发展来说是一项利好，经过政策的调整，国内药品研发将往更严谨更规范的方向发展，逐步与国际接轨。CRO 公司是提供服务的机构，随着审评标准的提高，CRO 在新药研发的过程中所起到的作用也更加重要，国内医药企业也会更加认识到 CRO 这样的专业化组织存在的价值，因此药厂对新药研发过程中临床研究的投入也会随之提高。

6. **问：**上市许可人制度将如何为公司带来新的利润增长点？

**答：**该政策的出台对中国的新药研发机构以及科学家来说是一个非常重大的利好。该制度允许个人或者研发机构独立申请新药证书，持有药品上市许可批文，然后自主委托药厂生产，可以分享该药品上市后带来的收益，这对博济的临床前研究业务来说也是重大利好。目前公司临床前研发分两部分，一种是接受顾客的委托，另一种是自主立项，公司在中药单体上的提取分离纯化以及化学药品方面的缓控释制剂研究比较有优势的，这两方面的公司都有项目储备。今年五月份，公司与暨南大学合作研发的“一种治疗抑郁症的中药组合物及其制备方法”获得了发明专利证书，该项目就是公司自主研发的项目。在过去公司新药研发项目最后基本会选择转让出去，而现在则可以有更多的选择。同时借助公司临床前研发的优势，可以选择购买市场前景好，安全性高的好品种作为公司的项目储备。

7. **问：**本次自查核查允许申请人主动撤回已申报的项目，项目的撤回是否会对公司业务有影响？公司目前的合同数量有多少？公司中药项目占比多少？

**答：**已经能申报注册的项目，相关的合同条款基本已执行完毕。目前公司在执行的订单（合同）涉及总额约为 2-3 个亿。中药项目占比 20%左右。

8. **问：**公司第四季度的收入基本占 50%以上，2015 年也会延续这种情况吗？

**答：**公司在第四季度的收入比重确实比较大，在过年几年的财务报表也有所反映，这跟公司本身的业务特点有关。2015 年，因为第三季度的自查核查工作的确对项目的进度造成了一定影响，我们会努力在后面两个月把相关的进度补回来，争取按计划完成。

9. **问：**国内大型药企是否对 CRO 有需求？

**答：**国内大型药企都有自己的新药研发团队和临床试验团队，以往他们自己进行的临床试验比较多，但随着国家对新药审评标准的提高，CRO 公司相对来说在临床方案设计、政策的把控、资源整合以及专业性上都更具有优势。

10. **问：**公司人工成本占营业成本的比重大概是多少？

**答：**营业成本中人工成本和差旅费约占 40%。

	<p>11. <b>问：</b>公司生物制品平台目前的进展，是与科研机构合作吗？公司何时能承接这方面的业务？</p> <p><b>答：</b>公司蛋白类生物药研究平台已经基本建设完成，未来公司不排除与业内的专业机构开展合作，但目前公司是自己独立完成，公司自身有非常专业的生物蛋白类专家，主要在做的是活性多肽药的发现和开发。预计明年可以承接项目。</p> <p>12. <b>问：</b>公司波士顿办事处的情况如何？</p> <p><b>答：</b>公司在波士顿有配备了人员，是有多年医药从业经验的博士。希望能够与国外的医药行业有更多的交流，负责承接海外的项目，并寻求合适的海外并购标的。</p> <p>13. <b>问：</b>公司的人工成本占比较大，在未来人工成本的压力是否会增大？</p> <p><b>答：</b>公司有一套完善的财务预算政策，公司会根据承接项目的数量配备人员，同时也会根据成本的增加适当调整项目合同的金额。</p> <p>14. <b>问：</b>药明康德和昆泰除了 CRO 业务之外，还有 CMO 和股权投资等，公司是否有类似的战略性发展计划？</p> <p><b>答：</b>相对来说，公司业务链比这两家公司还要长，但公司也有很多方面需要向这两家公司学习。CMO（合同制造）、股权投资、健康产业等与业务相关的并购，都是公司接下来积极探索和发展的方向。</p> <p>15. <b>问：</b>公司产业基金的进展情况如何？</p> <p><b>答：</b>第一期资金近期能到位。产业基金预计今年会投资一至两个项目，有可能会投资例如拟上市药企、医疗管理公司这些方向。</p> <p>16. <b>问：</b>我国目前临床试验机构的数量是否太少，博济医药的合作情况如何？</p> <p><b>答：</b>临床研究需要在由国家药监局认定的药物临床试验机构进行，目前具备药物临床试验资格的医疗机构共有 400 多家，博济医药已与其其中 300 多家机构开展合作。但随着国家审核进度的加快，获得临床试验资格的机构应该也会增加。</p>
--	--

	<p>17. <b>问：</b>一般来说临床业务及临床前业务的合同周期是多长？</p> <p><b>答：</b>新药临床研究时间要根据具体的适应症和疗程来确定，无法统一概括，最常见的化药3类不会低于1年；临床前业务的周期主要看项目情况。</p> <p>18. <b>问：</b>公司进行对外并购的方向是什么？</p> <p><b>答：</b>如果进行并购，公司主要是考虑与公司现有业务能起到互补作用的企业或项目。</p> <p>19. <b>问：</b>公司上市以后，募集资金的使用情况如何？</p> <p><b>答：</b>截止至三季报，募投项目已投入募集资金六百多万，剩余部分计划在两年内投入完毕。</p> <p>20. <b>问：</b>临床前业务中，CRO公司的竞争优势在哪里？</p> <p><b>答：</b>一方面是仪器设备的配备更专业和齐全。另一方面是项目经验更为丰富，涉足的研究方向更广，技术能力更为全面。还有研发团队的优势。公司成立至今，一直致力于临床前业务的研究和发展。</p> <p>21. <b>问：</b>公司的股权激励方案如何？</p> <p><b>答：</b>上市前公司已经实施了股权激励，中高层人员基本上都已入职五年以上，非常稳定。</p> <p>22. <b>问：</b>临床业务的人员大概为多少？</p> <p><b>答：</b>约三百人。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>