

董事会工作报告

一年来，我们面对医药行业错综复杂的形势和繁重的工作任务，坚持以“谷底反弹初见成效”为契机，以“破解难题全面突破”为主线，以“深化改革创新管理”为动力，实现了“生产、营销、科研、管理、人才、文化、模式、慈善、品牌”九大突破，发展基础更加扎实，干事创业的氛围日益浓厚，整体运营稳步向好。

近年来中医药发展规模扩大，销售增加，中药产业发展迅猛，在医药产业中占比达到 33.3%。随着医保控费、各地招标唯低价是取和新版 GMP 改造，中国医药市场增速放缓。医药市场技术创新不断加强，科研投入力度加大，中药质量控制及安全技术水平得到了提升。生产过程自动化、智能化水平显著提高，生物催化、手性合成、调释给药等先进技术得到产业化应用。《中国药典》（2015 版）的发布执行，药品标准与国际接轨。质量管理规范不断健全，《药品生产质量管理规范（2010 年修订）》全面实施，使得质量管理持续提升。

2016 年，公司经营业绩取得了可喜成绩：十个中药材大品种标准化建设国家项目落户振东；核心员工首次股权激励顺利实施；公司列入工信部“两化融合试点企业”；“岩舒”在澳洲学术成果轰动西方医学界；振东盛铭投资公司成立；山西振东道地中药饮片科技开发有限公司成立；在平顺等贫困县开展产业精准扶贫。

报告期内，公司实现营业收入 328,300 万元，同比增长 45.13%；实现归属于上市公司股东净利润 20,306 万元，同比增长 214.12%。公司经济效益回暖提升，“谷底反弹”大见成效。

一、董事会日常工作情况

公司董事会严格按照《公司法》、《公司章程》、《董事会议事规则》、《独立董事制度》等法律法规及公司制度规定履行职责，公司第三届董事会现有董事 11 名，其中独立董事 4 名，独立董事占全体董事比例达到三分之一，董事会下设审计委员会、薪酬与考核委员会、提名委员会及战略与发展委员会，各委员会能根据其工作细则行使职能，为规范公司治理作出应有的贡献。董事会能够严格按照相关法律法规开展工作，公司全体董事熟悉有相关法律法规，认真出席董事会会议和股东大会，积极参加有关培训，做到诚实守信、勤勉尽责。独立董事积极对公司进行现场调研，对公司重大事项享有足够的知情权，能够不受影响地独立履行职责，能够切实维护公司整体利益、维护全体股东尤其是中小股东的合法权益。

1、董事会召开情况

2016 年度，董事会共召开 16 次会议，所有会议召开均符合《公司法》及公司章程的有关规定，所有会议的决议均合法有效。董事会会议召开的具体情况如

下表：

| 序号 | 时间 | 届次 | 议案审议情况 |
|----|-----------|--------------|---|
| 1 | 2016/1/25 | 第三届董事会第九次会议 | 《关于公司与北京康远制药有限公司股东签署<定金协议之补充协议>的议案》 |
| 2 | 2016/1/29 | 第三届董事会第十次会议 | 《关于为全资子公司提供担保的议案》 |
| 3 | 2016/2/5 | 第三届董事会第十一次会议 | 1、《关于拟定<山西振东制药股份有限公司限制性股票激励计划草案>及其摘要的议案》，2、《关于提请股东大会授权董事会办理公司限制性股票激励计划相关事宜的议案》，3、《关于制定<山西振东制药股份有限公司股权激励计划实施考核办法>的议案》，4、《关于制定<山西振东制药股份有限公司股权激励计划管理办法>的议案》，5、《关于山西振东制药股份有限公司申请银行贷款授信额度的议案》，6、《关 |

| | | | |
|----|-----------|--------------|---|
| | | | 于召开 2016 年第一次临时股东大会的议案》。 |
| 4 | 2016/3/23 | 第三届董事会第十二次会议 | 1、《关于向激励对象授予限制性股票的议案》，2、《关于调整股权激励对象和授予数量的议案》。 |
| 5 | 2016/4/24 | 第三届董事会第十三次会议 | 1、《2015 年度董事会工作报告》，2、《<2015 年年度报告>及其摘要》，3、《经审计的 2015 年度财务报告》，4、《公司 2015 年度决算报告》，5、《公司 2015 年度利润分配预案》，6、《2015 年度募集资金存放与使用情况的专项报告》，7、《关于公司 2016 年度预计日常关联交易的议案》，8、《2015 年度内部控制自我评价报告》，9、《关于 2015 年度公司关联方占用上市公司资金情况的专项报告》，10、《关于续聘中审华寅五洲会计师事务所为公司 2016 年度审计机构的议案》，11、《关于为全资子公司提供担保的议案》，12、《关于全资子公司山西振东医药贸易有限公司增加注册资本的议案》，13、《山西振东制药股份有限公司关于召开 2015 年年度股东大会的议案》。 |
| 6 | 2016/4/26 | 第三届董事会第十四次会议 | 《山西振东制药股份有限公司 2016 年第一季度报告》 |
| 7 | 2016/5/6 | 第三届董事会第十五次会议 | 《关于修定<山西振东制药股份有限公司章程>并办理工商变更登记的议案》 |
| 8 | 2016/5/18 | 第三届董事会第十六次会议 | 《关于全资子公司山西振东道地药材开发有限公司增加注册资本的议案》 |
| 9 | 2016/5/25 | 第三届董事会第十七次会议 | 《关于全资子公司山西振东道地连翘开发有限公司增加注册资本的议案》 |
| 10 | 2016/6/22 | 第三届董事会第十八次会议 | 1、《关于山西振东制药股份有限公司实施抗肿瘤药物拉洛他赛脂质体系列产品创新研制和产业化项目的议案》，2、《关于抗肿瘤药物拉洛他赛脂质体系列产品创新研制和产业化项目实施主体变更的议案》，3、《关于下属子公司山西振东道地药材开发有限公司与中国农发重点建设基金有限公司合作的议案》，4、《关于下属子公司山西振东道地连翘开发有限公司与中国农发重点建设基金有限公司合作的议案》 |
| 11 | 2016/8/25 | 第三届董事会第十九次会议 | 1、《<2016 年半年度报告>及其摘要》，2、2016 年半年度募集资金存放与使用情况的专项报告》，3、《关于调整限制性股票回购价格的议案》，4、《关于回 |

| | | | |
|----|------------|---------------|---|
| | | | 购注销部分已不符合激励条件的激励对象已获授但尚未解锁的限制性股票的议案》，5、《关于公司及其子公司使用自有资金进行现金管理的议案》，6、《关于修订公司章程并办理工商变更登记的议案》，7、《关于聘任营销副总经理的议案》。 |
| 12 | 2016/9/6 | 第三届董事会第二十次会议 | 1、《关于提名公司董事候选人的议案》，2、《关于使用部分超募资金及利息收入永久补充流动资金的议案》，3、《关于召开 2016 年第二次临时股东大会的议案》。 |
| 13 | 2016/9/8 | 第三届董事会第二十一次会议 | 《关于修改公司<章程>并办理工商登记的议案》 |
| 14 | 2016/10/27 | 第三届董事会第二十二次会议 | 《山西振东制药股份有限公司 2016 年第三季度报告》 |
| 15 | 2016/10/31 | 第三届董事会第二十三次会议 | 《关于全资子公司山西振东道地药材开发有限公司成立瑞丽振东盛铭投资有限公司的议案》 |
| 16 | 2016/11/10 | 第三届董事会第二十四次会议 | 1、《关于向全资子公司提供借款的议案》，2、《关于回购注销部分已不符合激励条件的激励对象已获授但尚未解锁的限制性股票的议案》，3、《关于修订公司章程并办理工商变更登记的议案》 |

2、董事会召集股东大会及执行股东大会决议的情况

2016 年度，公司共召开了 3 次股东大会，全部由董事会召集，股东大会会议召开的具体情况如下：

| 序号 | 时间 | 届次 | 股东参会情况 | 议案审议情况 |
|----|-----------|-----------------|--|--|
| 1 | 2016/2/25 | 2016 年第一次临时股东大会 | 参加本次股东大会表决的股东及股东代表共计 18 人，代表股份 172,749,064 股，占公司总股份的 59.9823%。 | 1、《关于拟定<山西振东制药股份有限公司限制性股票激励计划草案>及其摘要的议案》，2、《关于提请股东大会授权董事会办理公司股票期权与限制性股票激励计划相关事宜的议案》，3、《关于制定<山西振东制药股份有限公司股权激励计划实施考核办法>的议案》，4、《关于制定<山西振东制药股份 |

| | | | | |
|---|-----------|-----------------|--|--|
| | | | | 有限公司股权激励计划管理办法>的议案》。 |
| 2 | 2016/5/20 | 2015 年年度股东大会 | 参加本次股东大会表决的股东及股东代表共计 16 人，代表股份 173,364,292 股，占公司总股份的 58.3836%。 | 1、《2015 年度董事会工作报告》，2、《2015 年度监事会工作报告》，3、《<2015 年年度报告>及其摘要》，4、《公司 2015 年度决算报告》，5、《公司 2015 年度利润分配预案》，6、《关于续聘中审华寅五洲会计师事务所为公司 2016 年度审计机构的议案》，7、《关于为全资子公司提供担保的议案》。 |
| 3 | 2016/9/26 | 2016 年第二次临时股东大会 | 参加本次股东大会表决的股东及股东代表共计 11 人，代表股份 290,825,317 股，占公司总股份的 55.9355%。 | 1、《关于提名公司董事候选人的议案》，2、《关于使用部分超募资金及利息收入永久补充流动资金的议案》，3、《关于修改公司<章程>并办理工商登记的议案》。 |

3、董事会下设专门委员会在报告期内履行职责情况

公司董事会下设审计委员会、薪酬与考核委员会、提名委员会及战略与发展委员会等专门委员会。各专门委员会依据公司董事所制定的各专门委员会工作规定的职权范围，就专业性事项进行研究，提出意见及建议，为董事会科学决策、高效决策提供了参考依据。

报告期内，董事会及董事在指导公司经营、加强公司治理及内部控制建设等方面扎实有效开展工作，为企业健康稳定发展提供了坚实保障。

二、工作回顾

1、优化工艺 增品扩产 降本增效产能突破

2016 年，我们从降本增效着手，挖资源潜力，增新品产销，努力变资源为效益，在公司全方位开展生产攻坚、提质扩能、技术革新、降本增效等活动，通过增品扩产，实现了企业效益的稳步增长。

公司有丰富的产品资源，这是一笔巨大的财富。公司对所有产品文号从主到次、从大到小、从热到冷进行了详细的梳理，坚持老药新做，普药特做，认真研究工艺，提高标准。

随着营销市场的大力拓展，处方药销售大幅增长，普药销售全线上扬，各公司产量均大幅度提高。生产系通过与专家深入沟通、研究分析，逐渐完善和提升了质量标准；通过原料的严格控制，提高入库检验标准，做到了标准清晰化，质量可控化；通过分析工艺流程，增加质量控制点，做到了质量控制数字化，工艺流程分级化，实现了产品质量的稳步提升。

成本在一定程度上决定了市场竞争力，成本越低，市场竞争力越强。16 年我们充分运用“月考季评年优化”模式，对各公司人事进行了全面优化，人力成本大幅下降；原辅料采购运用“零采基层化、特采阳光化、宗采集控化”模式，从源头上降低了采购成本；依据水、电、气历史数据，制定降本措施，清晰了各环节能耗标准，生产成本大幅下降。

2、攻坚克难，逆势而上，全面改革业绩突破

“解放思想、转变观念、放开胆量”的“转观理念”，一年来在全公司得到了积极响应和具体实践。营销公司深度梳理各层人员，全面调整管理队伍，强化了竞争机制，增强了团队活力；各层多次组织研讨会，主动应对，模式转型，“九大学术”开始应用。变中求进，从简单的利益关系向合作关系转型，从营销产品向先进的营销文化、营销品牌、营销服务、营

销责任、营销愿景等观念转型。

经过十多年的发展，制药营销网络已经完善，形成了“营销总部、七个大区、省级公司、区域市场、基层终端”的五级营销网络，成为行业学习的标杆；公司其他产业相互借势，中药材、医贸、开元开始渠道共享，协同作战，初步完成了 OTC、卖场、特需等渠道的资源整合。

公司推行多年的混合营销模式初见成效，资源整合的协同效应逐步显现，多品种销售的良好局面正在形成。公司一线品种稳步增长，二线品种增速迅猛。重点及潜力品种已启动一致性评价，充分保障未来竞争力。

各省专家委员会顺利启动，中药肿瘤、化药肿瘤、心脑血管、抗感染四大领域专业委员会启动会在各省陆续召开，特聘顶级专家成为公司顾问，专家网络初具规模，国家级、省级、地市级三级专家网络正在形成，为开发医院、开发科室、开发用户奠定了坚实的基础。

医改政策反映了国家的利益和意志，是引领企业健康发展的指南。“两票制、营改增”等一系列医改新政给我们带来了弯道超车的重大历史机遇，自营模式的优势逐步显现；面对国家分级诊疗政策的实施，公司基层事业部精耕细作，逐步占领了广阔市场，为销售提供了有力保障。

3、科技引领 创新深化 国际合作研发突破

2016 年，北京研究院建设基本完成，科研系统形成了以“研究院为核心，晋药工程实验室、总部技术中心为两翼，各公司技术中心为一体”的研发团队。科研项目 161 项有序推进；完成新药申报 3 项，取得临床批件 15 个，其中马来酸阿法替尼、苹果酸阿莫曲坦、恩杂鲁胺、色瑞替尼等重磅 3.1 类新药临床批件 10 个。完成新项目申报 86 项；获批 24 项，入库 26 项，其中拉洛他赛、10 个中药标准化、50 万亩中药材种植等项目均为国家重大项目。新申请发明专利 18 项，新授权发明专利 9 项，其中 PCT 专利新

申请 4 项、授权美国专利 2 项。

通过产品梳理，针对核心制剂、原料立项研究，实现了产品提质增效。比卡和培美通过对原料的工艺优化，成本大幅度下降。16 年我们打造了仿制药一致性评价实验平台，对现有品种进行了梯队筛选。

公司承担了国家 10 个中药材标准制定工作，这将全面提高山西乃至全国的中药产品质量，引领中药产业整体提质增效。公司还启动了“岩舒、比卡、培美、六味、逍遥丸”等 12 个品种的美国、欧盟认证和国际注册。与美国、澳大利亚、欧盟三地合作网络已经成型，岩舒抗癌机制最新研究成果，在国际著名学术期刊《肿瘤标靶》上发表，引起欧美医药界巨大轰动，中药在肿瘤治疗领域的应用取得重大突破，多年中药国际化的努力终得回报。

抗肿瘤药物拉洛他赛脂质体项目、中药材种植及野生抚育项目获得了“国家农发重点基金”支持；国家工信部重点项目连翘产业化被评为“工业转型升级标杆项目”；“芪精升白颗粒的临床前研究”、“肠瑞灌肠散的临床前研究”分别列入重大新药创制课题。

4、成本管控 劳效量化 信息融合管理突破

公司从落实管理理念，强化管理意识入手，优化流程管控，量化绩效指标，向意识要行动，向管理要效益。公司成立了成本测算专题小组，深入一线针对生产各个环节进行了认真梳理，找出了技改关键点，同时各公司还强化了库存分层、分级管理，使各类库存更加合理，有效降低了库存成本。对各类资金进行了合理预测，确保各类资金统筹高效使用；深度应用资金池、银企直联管理系统，提高了资金周转速度，实现了资金统一调控，让钱生财。

完善了物料数据库，使各种物料采购、管理更加规范化、清晰化；加

大了对供应商的资质评估和管理力度，为经营降本创造了条件；细化了发货流程，提升了发货速度，化解了市场供需矛盾。

以“利润考核”为导向，形成了“提成考核”核心制，“三百考核”鞭策制。事事有标准，步步有考核，激发了员工的战斗力，提高了团队的凝聚力。

ERP 在生产、财务、人资、营销等系启动应用，提升了工作效率；部分领域实现了数据化管控，部分岗位实现了信息化管理，提升了工作质量；实现了“表格管理”纸质化向网络化的转变，逐渐形成了一个高效、透明、安全的移动信息管理体系。

5、育才引智 学践融合 合作共赢人才突破

继续秉承“识德育知，用才聚贤”这一伟大的人力资源理念，实现了由招才到育才，从引才到引智的转变。一年来，我们通过科研机构 and 专家推荐，引进了一批“高精尖”人才；通过专家、教授、科研院所推荐，组建了专业智囊团队，为公司的战略、科研、政策、营销提供了有力保障。

在“岗位竞聘、轮讲轮训、轮流主持”等模式发现人才的基础上，2016 年是人才提拔、调岗人数最多、质量最高、效果最好的一年，这种“选才、炼才、育才”的模式是我们建功立业、创造奇迹的根本保障。

企业商学院模式框架下，各系教研室工作有了实质性进展，各专业教研室和课题研究小组从工作中总结，在实践中提炼，积极对内、对外投稿，全年共有 31 位学员以第一作者身份向《企业管理》、《中国药学杂志》、《中国保健营养》等国家核心期刊发表专业论文 96 篇。积极开展校企合作，整体提升员工素质。采取“走出去引进来”方式，输送公司中高管到长江、中欧、北大、清华等知名院校进修深造。

6、理念优化 模式创新 文化延伸思想突破

经过多年的发展，振东文化经过不断总结、提炼、优化已成长为参天大树，成为公司发展的助推器。理念是文化的精髓，模式是文化的成果。我们优创了“学引专推、勇拓诚交”的营销理念和“聚智广合、深研勇创”的科研理念；强化了“简单改变观念、节奏决定速度”的意识；我们以“阳光文化”为载体，在“阳光费用”的基础上，创新了“阳光心态”和“阳光问题”模式，对工作中出现的问题和矛盾通过阳光沟通，杜绝误解；延伸了“法定日”模式，形成习惯，使公司管理运营更加科学化；实施了“表格规范月”、“工作日志强化月”，力促模式深入人心；独创了“学习型处罚”模式，真正体现了“干中错、错中学、学中干”，做到了把学习当工作，把工作当学习；优创了“月份考试、季度测评、年度优化”模式，让全员提高学习意识、提升个人素质，让学习成为习惯；在“教练模式”的基础上，开展“五带五早”活动：老带新早日融入，上带下早日提高，优带差早日进步，多带少早日增收，强带弱早日发展。

7、线上线下 专业运营 美誉远扬品牌突破

多渠道广覆盖，线上线下齐发力提升了集团知名度；慈善扶贫、仁爱天使提高了公司美誉度。产业塑造专业形象，营销引领模式变革，中药材提升行业地位，学术打造客户忠诚度。“岩舒”研究的国际成果引起了欧美学术界的轰动，提升了振东国际形象；“朗迪”分科强化学术，专业补钙的形象已深入人心。

我们一直践行“与民同富、与家同兴、与国同强”的价值理念，不断发展公益慈善事业，坚持二十三年的“敬老日”，举办十八届的“扶贫济困日”，累计十六年的“冬助日”，成立十一年的“仁爱天使基金”，精准扶贫领域越来越广、范围越来越大。推行“产业扶贫”，采用“老总包片，经理

包村，骨干包户”的模式，在企业界率先承担精准产业扶贫的重任。得到了社会的高度认可，振东成为山西唯一受国家表彰的扶贫先进集体。

三、发展展望

2017年是公司的“拓展年”，总的指导思想是：各项工作全面拓展——观念向开放超前上拓展；文化向入脑入心上拓展；组织向精简敏捷上拓展；人才向高精专业上拓展；生产向集约集群上拓展；营销向学引专推上拓展；科研向深研合作上拓展；经营向优质高效上拓展；管理向创新升级上拓展；品牌向大众社会上拓展。总的要求是：一切围绕“七化八控”经营指导方针，所有工作着眼于快、着眼于透、着眼于变、着眼于新、着眼于进。

1、优创文化服务市场 深化拓展意识观念

生产人员在生产时要想到客户在经销产品、用户在推荐产品、消费者在使用产品的情形；研发人员在研发之初就要想到研发的品种如何对患者安全有效；物料人员在采购时要想到所购原料和患者生命息息相关；行政后台人员要想到如何为生产、市场、研发服务。只有这样，各层各级才能从内心深处自觉产生服务意识。

公司要健全管理标准，充分运用好“制度表格化”等模式，继续优化“制度三字经”模式，学习感悟“问题根除化”模式；我们要制定服务标准，针对专家、客户、用户、消费者等进行分层分级服务，针对各种信息问题及时反馈，及时解决。

2、提质增效扩能降耗 快速拓展国际认证

公司大力提倡“工匠”精神，提升员工专业技能，工业生产系对产品要精益求精，质量合格率要向一次交验合格率、优等品率提升；要继续降本增效，提高人均劳效；要全力攻坚国际认证，为振东产品国际化奠定基石。

细化过程质量管控，优化质量管理流程，用“丝缕求细、点滴求精”的理念，使每一个环节都有一个清晰简单的过程质量控制标准，并使之标准化、制度化，要加强各层各级员工的意识教育和技能培训。

片剂继续向长治振东整合，原料药向大同泰盛整合，胶囊剂向太原安特整合，其他剂型不断优化整合，通过整合实现规模化、集约化生产。抓住我省在太原晋中成立综改示范区的契机，借机收购周边资源互补的药企，快速打造太原安特园区，早日形成振东管理中心在北京，副中心在太原，长治振东、太原安特、大同泰盛三大园区相互呼应的晋药大格局。

国际认证是产品国际化的基础，是继研发国际化后的重要任务。明确责任人，制定时间表，开始倒计时。管理干部走出去学先进经验，国际专家请进来做内部培训，提高国际标准意识，提升生产管理水平。

3、把准脉搏发展转型 市场拓展资源共享

医改进入深水区，行业形势扑朔迷离，越是在局面复杂的时候，越是考验我们决心意志的时候。我们要缠紧政策，主动出击，拥抱变革。我们要整合资源，理顺渠道，引领行业发展。

现在，营销同质化日趋严重，采用差异化营销模式，推行立体化营销势在必行。我们要完善五级市场网络，要捋清渠道、理清思路，快速完善营销渠道的建设；加强对经销商、代理商、佣金商等各类客户的分层分级规范管理；创新大区管理职能，完善大区职能分工，以各省公司为载体，开展立体化营销，实现资源共享。

振东中药材要瞄准市场，与医贸、营销网络有机结合，把山西的大宗药材推出去；引领标准，以十大药材标准化为契机，将已经成为全国第一的“振东中药材”品牌打出来。饮片公司要充分发挥集团规模大、品牌响的优势，利用集团丰富的资源，迅速组建精简高效的队伍，资源共享，快

速开发，全面覆盖山西市场。

营销公司要以“专家网络、仁爱天使”为两大抓手，分层分级建立以各类专委会为载体的全国专家网络；运用“九大学术”方法，大力开展学术推广，鼓励先试先行、先动先得、放开胆量、放开手脚、迅速开发；运用好“仁爱天使”基金，激发用户、客户、朋友的正能量，共同帮助贫困患者，顺势完成市场转型。

太原安特要整合专家资源，组建消化道专家委员会，打造振东安特消化道专业品牌；继续产品挖潜，布局果胶铋等一线品种的广度覆盖，做好脑震宁等二线品种的深度开发，着眼长远，完成产品储备和市场规划，为公司增收创利。

营销公司要利用自营团队优势，持续完成终端客户数据库的建设，实施精准招商，将北京康远产品逐步纳入渠道，统一营销，稳步完成并网销售。

饮片质量是困扰中医药发展的瓶颈，饮片质量优劣直接影响着临床治疗的效果。饮片公司要组织召开中华中医药学会山西年会，高调强势进入全国饮片市场；一炮打响振东饮片品牌，创造从零到亿的市场奇迹。

产品是鱼，商业是河。今年，医贸公司要以终端布局作为切入点，强化集团管控能力，统一采销，比价购进，比价分析，信息共享；加速资金周转，缩短账期，减少应收，严控风险；向上开发优质供应商，向上要资源，向下扎牢终端基础，向下要销量；大药房实施自营与加盟相结合的方式，整合资源，提升服务，灵活机动，根据市场变化完成省内连锁布局。

4、聚智广合深研勇创 研发拓展共赢未来

“一核两翼一支撑”的研发平台已经成型。2017年，振东科研对外加大研发网络建设，创新合作模式；对内合理定位三大中心，实现优势互补。

瞄准科技发展前沿，明确产品研发管线，紧盯市场服务方向，整合内外人力资源，分层分级推进项目，全力促进成果转化，为公司跨越发展奠定基础。

在人才引进上，坚持“求精不求多、求专不求全”的原则，继续吸纳高、精、专人才，从而实现人员从数量到质量的全面转变。以思路拓展激发灵动创新，最终达到迸发灵感，启迪智慧的效果。我们要把专家网络由国内化延伸到国际化，继续打开大门，精准渠道，多样政策，引进、合作国内外重大创新药项目，加大新药项目的推进力度。

研究深度决定产品高度，深度研究和二次开发是产品永葆青春的必要路径。全力推进“扶正固本、益心酮、消癌平、双黄连”等品种的深入研究，迅速开展“头孢硫眯、胶体酒石酸铋、布洛芬、阿司匹林”等品种的二次开发。

对“参柏舒心、脑震宁、芪蛭”等品种要研究透、策划好，尽快产生科研成果，推向市场；深度梳理“岩舒、比卡、培美、核黄素”等核心品种的科研成果，使其效益最大化。中药研究对我们来讲既是责任，更是使命。组成强有力项目组高标准推进 10 个中药标准化项目，实现优势药材品种引领国家标准。

科研临床是明确产品临床定位的核心手段，上市后临床研究可以为产品找到更多的推广点。今年的工作重点：一是对“黄芪总皂苷、拉洛他赛、芪精生白”等新药临床研究系统思考与整体计划，清晰确定药物的特点优势；二是遵循现代科学的评价方法，对“岩舒 III 期、芪蛭通络、比卡”产品临床定位进行充分研究；三是建立内、外临床数据三级稽查网络，保证临床研究的规范性和真实性。

5、多维塑造品牌升级 全力拓展社会影响

2017 年，我们将集中人力、财力、物力，全面打造统一的“振东”品牌，使“振东”这个品牌成为人人皆知、家喻户晓的民族“王牌”。以“岩舒”带动处方药，以“朗迪”带动 OTC，以“太行山”带动传统中药，全面拓展公司各产品群的销售规模，使产品品牌与企业品牌形成良性互动，把产品优势转化为品牌优势，把品牌优势转化为市场优势，让振东品牌的“根”深深地扎在广大消费者心中，提升振东品牌在消费者心中的影响力。

6、育引结合储备人才 梯队拓展岗位出彩

我们要继续运用好各种人才塑造模式，通过自育外培和内部职称评定等多种形式，持续优化全员的素质和技能，使每个人都在岗位上“出彩”，形成“使用一代、培育一代、储备一代”的人才梯队，建立一支忠实的一线作战队伍，一批厚实的中层管理精英、一个强实的高管运营团队。

坚持以“复合型人才”为团队建设主线，不断完善人才培养体系，打造专业化人才梯队；通过“民主评议、岗位竞聘”等，遴选出那些敢于担当、敢于负责的员工进入管理层。

7、管理升级模式深化 凝心拓展力促规范

2017 年公司借助各级各类“议事委员会”，做到“大事繁议，小事简议”，提升决策水平，加快行动转化，提高执行质量。形成“点火”制度化、管理标准化、行为规范化、工作程序化的常态管理机制，做到事事有人管、人人有专责、处处有规范。

深化开展 ERP 平台运用，为管理层研究、分析、决策提供支撑；客户分星分级，产品分类分群，为市场拓展提供服务，通过数据库管理，全面提升公司管控水平。

对于运用比较好的“差距、梳理、阳光、计划、总结”等模式要进一

步优化运用。对于运用比较差的“简单、专家、教练、互动”等模式要进一步强化执行。

8、关爱奉献一如既往 产业拓展扶贫攻坚

“送人玫瑰，手留余香”，扶贫就是我们的责任，就是我们的使命，就是我们工作的一部分，必须把工作做扎实，真正将扶贫工作做到位。我们要结合中药材产业加大扶贫力度，在去年入户摸底、对接座谈、制定方案、签订协议的基础上，今年要根据每户实际情况，实施扶贫计划。我们还要将公司法定的“三日一金一天使”继续完善标准，扩大救助范围。

9、阳光治企创优环境 党建拓展政治引领

今年，公司从创优文化入手，以民主生活会为突破口，通过思想整肃，灵魂洗礼，继续开展阳光拒腐行动，加强日常经营审计和专项人事、财务审计，重点落实“首问负责制”和“问题追究制”，为公司健康发展创优环境。