

# 长春高新技术产业（集团）股份有限公司

## 2024 年度董事会工作报告

2024 年度，长春高新技术产业（集团）股份有限公司（以下简称“公司”）董事会严格遵循《公司法》《证券法》等法律法规及《公司章程》相关规定，全面落实股东大会各项决议要求。围绕公司战略发展规划和年度经营目标，董事会勤勉履责，持续完善公司治理体系，强化规范运作水平，切实保障公司与全体股东的合法权益，有效推动公司健康稳定发展。现将董事会 2024 年度重点工作开展情况汇报如下：

### （一）报告期主要业绩驱动因素

报告期内，公司实现营业收入 134.66 亿元，较上年同期降低 7.55%；实现归属于上市公司股东净利润 25.83 亿元，较上年同期降低 43.01%。其中，金赛药业实现收入 106.71 亿元，较上年同期降低 3.73%；实现归属于母公司所有者的净利润 26.78 亿元，较上年同期降低 40.67%。百克生物实现收入 12.29 亿元，较上年同期降低 32.64%；实现归属于母公司所有者的净利润 2.32 亿元，较上年同期降低 53.67%。华康药业实现收入 7.62 亿元，较上年同期增长 8.48%；实现归属于母公司所有者的净利润 0.52 亿元，较上年同期增长 38.80%。高新地产实现收入 7.56 亿元，较上年同期降低 17.32%；实现归属于母公司所有者的净利润 0.15 亿元，较上年同期降低 80.09%。

报告期内，公司研发投入 26.90 亿元，较上年同期增加 11.20%，研发投入占营业收入比例提升至 19.97%；其中研发费用 21.67 亿元，较上年同期增加 25.75%。研发投入及费用的增加，主要是子公司金赛药业加快推进新产品研发工作，持续加强高端人才引进力度，并持续优化提升人员效率，从而使得人员人工及研究开发投入增加所致。研发进度方面，重组人促卵泡激素注射液、黄体酮注射液（II）等获得《药品注册证书》，长效生长激素新增用于性腺发育不全（特纳综合征）所致女孩的生长障碍、用于特发性身材矮小（ISS）两项适应症，伏

欣奇拜单抗（粉剂、水剂）、重组人促卵泡激素-CTP 融合蛋白注射液、鼻喷流感减毒活疫苗（液体制剂）等产品上市申请相继获得受理。截至目前，公司已有 24 款重点产品进入临床阶段。

报告期内，销售费用 44.39 亿元，同比增长 11.81%。公司持续增强销售队伍人才引进及合规建设，进一步加快推进产品销售推广工作。

报告期内，管理费用 12.02 亿元，同比增长 25.59%。随着子公司金赛药业新 BU 管理架构的调整及相关下一级子公司的设立，相关费用在会计处理方面较以前年度有所变化，导致管理费用有所提升。

报告期内，鉴于公司股票价格较制定 2022 年限制性股票与股票期权激励计划时发生较大波动，综合考虑市场环境、股票价格等因素，公司提前终止实施该限制性股票与股票期权激励计划。公司因取消所授予的权益性工具需作为加速行权处理，因取消股权激励计划一次性加速确认的股份支付费用 0.55 亿元。

报告期内，公司综合考虑长效生长激素美国申报项目最终确定的临床试验要求、对应的预期投入及时间进度等因素，决定终止该项目，对于已经资本化的 1.33 亿元开发支出全额计提减值准备，并于本期核销，相应减少公司本年度营业利润 1.33 亿元。

报告期内，公司加快推进国际市场生长激素等产品销售工作，成功在阿尔及利亚等国家实现市场突破，子公司金赛药业国外地区实现销售收入 0.99 亿元，同比增长 454%。

## （二）重点子公司经营情况

### 1、创新基因工程制药业务

子公司金赛药业稳步推进儿科核心业务板块销售管理工作，持续提高市场对长效生长激素优效和安全性接受程度，同时加快推进生长激素在辅助生殖及成人生长激素缺乏等领域的应用，加强促卵泡激素、营养品、美适亚等销售推广力度。随着促卵泡激素水剂、国内首个获批的新一代皮下注射水溶性黄体酮注射液等新产品陆续获批，合作引进的用于癌性厌食-恶病质综合征的美适亚®醋酸甲地孕酮

口服混悬液、用于儿童轻度急性支气管炎的中药创新药小儿黄金止咳颗粒等新产品陆续上市，公司产品线不断丰富拓宽。同时，在海外业务方面，公司不断扩大现有出口产品品类，拓展海外商业及学术活动，努力提升海外品牌知名度。针对创新项目，通过国际上专业会议路演，寻找潜在的国际大型药企的合作机会。

## **2、生物疫苗业务**

子公司百克生物面对复杂多变的市场环境和行业竞争态势，以政策导向和市场需求为指引，实施创新驱动发展战略，液体鼻喷流感疫苗、狂犬单抗、破伤风单抗、HSV-2 疫苗等多个在研产品取得里程碑式进展。其中营销管理方面，面对全国新生儿出生率变化给儿童疫苗领域带来的不利影响、同类产品的价格调整以及新产品带来的挑战 and 不利因素，百克生物积极调整销售策略，紧密关注市场动态，以有效管理国内市场为目标，将国内市场划分为多个营销赛道，匹配专业营销管理人员，实现精细化管理。儿童疫苗方面，百克生物在稳固儿童疫苗市场的同时，立足水痘疫苗 12 月龄以上全人群适用性、流感疫苗的高依从性等优势，积极拓展新渠道，提升品牌知名度与影响力，水痘疫苗、鼻喷流感疫苗收入略有上升。成人疫苗方面，百克生物结合市场动态和前期销售工作的分析与总结，探索新营销模式，围绕线下渠道及数字化营销，提升产品认可度、市场占有率及品牌知名度，为进一步开拓成人疫苗市场积蓄力量；但受民众对疾病危害及预防知识认知度低、疫苗接种意愿低等因素影响，带状疱疹疫苗销售、使用数量减少，导致其业绩较上年有所下降。此外，联营企业上海瑞宙积极推进 24 价肺炎球菌多糖结合疫苗成人 II 期临床试验及婴幼儿 I 期临床试验相关工作，目前其成人 II 期临床试验已顺利揭盲。

## **3、中成药业务**

子公司华康药业专注“心脑血管、中药抗炎、儿科、骨科”四大管线，提高终端市场覆盖率，加快新销售渠道建设，推进以医生和患者为双中心的“专业化、数字化、品牌化”组织创新营销模式，向存量要增量，呈现良好发展态势。报告

期内，华康药业成功通过药监局开展的 1.1 类新药“小儿黄金止咳颗粒”的注册生产现场审查工作，实现金赛药业引进品种并负责市场营销、华康药业负责生产的内部资源整合模式，培育新的经济增长点。

#### **4、房地产业务**

子公司高新地产努力克服房地产市场下行所带来的不利影响，实施积极精准的营销管控，加大营销推广力度，努力提升在售项目竞争力，同时积极关注跟踪相关支持政策情况，加快推进高新容园及高新君园相关项目销售、商业地产海容广场销售及租赁等工作。报告期内，高新地产谨慎考虑房地产行业发展趋势、项目资金成本及整体出售价格折让要求等因素，积极推动了高新君园部分存量商品房的整体出售相关工作，君园住宅和商业全面售罄，实现了相关项目现金流的快速回笼。报告期末，高新地产总资产 65.45 亿元，净资产 24.78 亿元，资产负债率 62.13%，整体经营情况平稳。房地产相关存货持续降低，存货期末余额 34.30 亿元，较去年同期减少 2.28 亿元，其中开发产品期末余额 23.15 亿元，开发成本期末余额 11.15 亿元。

## **二、董事会日常工作的开展情况**

### **（一）报告期内董事会会议情况**

2024 年度，报告期内，公司召开董事会 13 次，公司董事、独立董事遵守有关法律和《公司章程》的规定，履行了忠实和勤勉的职责，有效维护了公司利益。

### **（二）董事会对股东大会决议的执行情况**

2024 年度，公司召开股东大会 5 次。公司严格按照《公司法》《公司章程》《股东大会议事规则》的规定和要求，规范股东大会的召集、召开和表决程序。股东大会的召集、召开程序、出席股东大会的人员资格及股东大会的表决程序，均符合《公司法》《股东大会议事规则》及其他法律、法规和制度的规定，公司坚持平等对待全体股东，特别是中小股东，确保每个股东充分行使自己的权利。

### **（三）董事会下设专门委员会报告期内履职情况**

公司董事会设立战略决策委员会、审计委员会、提名委员会、薪酬与考核委员会四个专门委员会，并制订了各委员会的实施细则。报告期内，各委员会职责明确，整体运作情况良好，确保了董事会高效运作和科学决策。

**董事会审计委员会：**报告期内共召开 5 次会议，会议严格遵循上市公司监管要求及公司治理规范，勤勉履行监督职责。各委员通过定期出席委员会会议，对公司年度审计工作实施全过程监督：包括深入核查财务信息及披露事项，持续评估内控制度的有效性，保持与内外部审计机构的专业沟通，并对审计机构出具的专项意见进行审慎复核，切实履行了审计委员会职责。

**董事会薪酬与考核委员会：**报告期内共召开 3 次会议，通过组织召开专项会议，听取高级管理人员年度述职报告并开展绩效评估工作，重点对相关制度的执行情况进行了审慎监督与核查。2024 年 7 月，为保护公司、员工及全体股东的利益，从有利于公司长远发展和保护核心团队积极性考虑，结合激励对象意愿和公司实际情况，经审慎研究，公司拟终止实施 2022 年限制性股票与股票期权激励计划，为此我们组织召开了第十一届董事会薪酬与考核委员会 2024 年第一次会议，审议通过了《关于终止实施 2022 年限制性股票与股票期权激励计划暨回购注销限制性股票及注销股票期权的议案》，确保了公司后续激励约束机制的有效实施，切实履行了薪酬与考核委员会主任委员的监督职责和履职义务。

**董事会提名委员会：**报告期内共召开 3 次会议，严格遵循《上市公司治理准则》及公司章程相关规定，重点开展了以下工作：一是对公司拟任董事、监事及高级管理人员候选人的任职资格、专业背景及履职能力进行严格审查；二是通过多种形式与现任董事、监事及管理层保持充分沟通，深入了解公司人才需求；三是在提名过程中始终坚持审慎原则，切实维护上市公司治理规范及全体股东合法权益，充分发挥提名委员会在人才选拔机制中的专业把关作用。

**董事会战略决策委员会：**报告期内积极围绕公司长期发展战略的实施成效、重大内外部环境变化下的战略调整方案、重点项目的立项评估及执行进展等核心

议题，牵头开展深入研讨、补充调研及可行性论证工作，并在公司研发战略布局、重大项目决策、新业务赛道选择等关键领域，基于专业判断提出了建设性意见与优化建议，切实发挥了战略委员会的决策支持职能。

#### **（四）报告期内独立董事履行职责的情况**

报告期内，公司各独立董事严格按照相关法律、法规和《公司章程》及公司《独立董事制度》规定，诚实、勤勉、独立地履行职责，积极参加公司股东会、董事会等会议，与公司董事、监事、高管及外部审计机构进行了有效沟通；通过参与公司实地调研，深入了解公司生产经营、财务管理和内部控制状况；通过参加年报专题培训，促进合规履职能力进一步提升。报告期内，全体独立董事在公司现场工作天数均达到 39 天，全年现场工作时间、工作履职情况符合法律法规相关要求，有效发挥了独立董事指导和监督作用。

### **三、公司未来发展规划**

#### **（一）公司未来发展的展望**

公司将围绕“创新、专注、包容、共享、超越”的企业文化，坚定以医药大健康创新领域为核心的产业发展定位，坚持目标导向，以科技创新驱动为核心，以国际化战略为引领，以全面合规为基础，以自研和并购为抓手，以品牌建设为关键，打造具有全球影响力的生物医药产业集团公司；公司将本着“做足存量、做优增量、做强研发”原则，加大创新技术及项目的投入及合作，培育新的经济增长点；将加大市场开发及品牌建设、降本控费，做到精细化管理，为转型升级夯实基础；将努力提高品牌价值、企业价值、投资价值，构建高预期、高科技、高壁垒的第二增长曲线，确保企业稳定、持续、健康发展。

#### **1、坚持战略引领，聚焦核心领域**

将坚持以生物制药为主导，持续聚焦妇儿领域，深耕挖掘潜力，以市场目标为导向，以临床价值为中心，整合资源，用空间换时间，加速发展；将以全面合规为基础，巩固提升核心主导产品的市场地位，为公司持续发展提供有力支撑；

将深化公司新老业务的联动，实现双向赋能，促进业务协同发展；将以自主研发与合作拓展为双轮驱动，努力改变产品结构不均衡状态；以品牌建设为重点，围绕国内优势领域和国际化潜力领域，推动国内业务和国际业务协同发展，加快国际化战略步伐。将主动优化地产业务布局，以提质增效为目标，积极消化库存、回笼资金，努力降低固定资产投资占比、提高资金周转率；将谨慎把握康达旧改项目相关拿地、新产品开发上市的节奏，保证产品匹配市场需求、符合销售及回款预期，提升资金使用效能和管理水平；将提前谋划地产板块转型发展，拓展跨界作业，积极探索“轻资产”运营管理模式，开拓新领域。

## **2、持续创新研发，提升核心竞争力**

将不断强化新药研发进化能力，聚焦行业创新发展趋势，探索产业前沿技术升级方向，集中资源保证重点项目进度，推出更多满足市场需求的新产品；针对老龄化趋势，专注高增长、高附加值领域，推动创新突破；将持续完善项目管理体系，以市场检验为标准，制定完善项目准入与中止机制，确保项目如期推进并实现投资回报；将加快创新国际化进程，持续获得海外授权收入和稳定的产品销售提成，努力增加研发产出，实现良性可持续的研发投入和产出比。疫苗业务将围绕传染病的预防控制需要，积极实施产品创新战略和品牌发展战略，重点关注市场需求大和疾病防控急需的人用预防类疫苗产品，加快疫苗研发管线进展。

## **3、深化成本管控，推动提质增效**

将持续努力降低生产成本，提质增效；将深化产品迭代升级，积极引入先进的制造技术和工艺，提高产品综合收益率；将加快数字化转型，探索数字化手段在技术创新、商业化方案、大健康平台搭建等方面的应用，提高流程效率；将优化人力资源管理，通过职业技能培训、生产环节管理、合理安排岗位等，激发员工积极性和创造力，提高人工效率；将强化资产运营管理，提高资产利用效率和效果，合理调配现有资产，提高利用效率。

## **4、强化财务牵引，提升资金效能**

将努力提升资金的投入产出比，通过科学的项目管理和监督体系，提高项目最终转化率，确保投入产出效益和回报最大化；将严格控制低效、无效甚至亏损的投资项目，加快资金的有效周转，提质增效；将充分发挥预算管理对经营活动的服务支撑功能，提高资金使用效率和效果，实现资源配置精细化和前瞻性，夯实资产质量，保证公司未来在市场中拥有足够的活力和竞争力。

## **5、尊重经济规律，坚持市场化机制**

将坚持市场化机制，尊重市场经济发展规律，发挥市场主导作用。持续推进“小总部、大集团”的管理模式，根据市场需求和竞争态势调整经营策略，以良好的制度设计，优化资源配置，鼓励个性化发展，充分竞争、优胜劣汰，并通过外生力量推动企业内部转型升级；将持续优化资金、人才、技术等生产要素资源配置，提高资源使用效率；将不断加强合规内控和绩效管理体系建设，并进一步优化、完善以价值为导向、具有激励和奖惩机制的市场化考评体系，以规范化管理为发展保驾护航，确保战略目标得以落地和执行。

## **（二）公司面临的风险和应对措施**

### **1、政策变化风险**

国家不断深化医疗、医保、医药联动改革等政策的系列调整，对医药行业的管理力度也在持续加大；药品集中带量采购已经进入常态化、制度化新阶段，地方在参与国家组织集采的同时也开展了不同形式的省级和省际联盟集采；药品一致性评价、国谈、医保控费等政策，给医药企业的生产经营带来多重压力，使公司持续面临行业政策变化可能带来的风险。为此，公司将及时跟踪关注、积极响应政策要求变化，持续深化合规体系建设，及时优化调整经营政策，依法依规兼顾公司及股东的利益，并努力通过完善产品结构、提升用户体量、推进国际化进程、拓展新业务和新技术等方式，不断提高产品市场竞争力和公司核心竞争力，确保公司业绩的稳定增长。

### **2、项目失败风险**

医疗健康行业技术更新迭代快，行业壁垒高，近年来国家出台的一系列医疗政策鼓励医药企业从销售驱动向产品驱动，从仿制药驱动向创新药驱动转变，这就要求医药企业不断进行技术迭代，提高自主创新能力。由于医药产品研发具有研发周期长、投入大、风险高、成功率低的特点，尤其是创新药研发需经历靶点发现、临床前研究、临床试验、新药注册上市和售后监督等诸多复杂环节，每一环节都有可能面临失败风险。产品研发、项目合作期间可能因为市场、行业、竞争状况的变化，达不到预期效益而导致经营成本上升，进而影响到公司前期投入的回收和经济效益的实现。为此，公司将密切关注医药领域的前沿动态和最新发展，制定完善中长期研发合作规划，加强产品市场调研及在研产品跟踪，定期开展项目研讨，不断优化管线布局，加强团队建设，提高研发合作效率，提升注册研发能力，实现新产品研发、项目合作有效提速。

### **3、业绩波动风险**

目前，公司已有 24 款重点产品共 28 个适应症进入临床阶段，其中包括 9 款 1 类创新药。随着公司研发项目进程不断深化及对未来创新药物研发领域的前瞻性布局，在研项目随其研发阶段所需而研发投入增多，若未能及时形成成本回收或销售支撑，可能对公司的盈利水平造成不利影响。为此，公司将持续强化研发全周期管理，在保障创新能力的同时，通过精准资源配置和效率提升缓解盈利压力；将继续加强立项、早研与临床注册能力建设，加速创新产品的上市进程；将积极探索推进相关在研创新产品的国际化授权合作（License-out），努力增加研发产出，缓解研发投入压力，实现良性可持续的研发投入和产出比；将加强销售能力建设，在确保核心产品业绩稳定的同时，努力提高新业务的收入和利润贡献度。

### **4、人才流失风险**

随着医药行业的不断发展，行业内的人才竞争日益激烈。专业人才是确保公司竞争力的重要组成部分，公司战略规划稳步推进、产品管线的不断完善、项

目引进工作的持续增多，使得公司对高端专业人才的需求与日俱增，保持新鲜血液的流入、培养有竞争力和稳定性的国际化专业人才团队，对于公司未来发展至关重要；同时，人才引进、培养后还将面临管理整合等问题，如果出现高端专业人才流失将可能对公司产品研发、项目合作及商业化目标的实现造成不利影响。为此，公司将以战略目标为牵引，在吸引、培养、考核、激励等各个环节加大力度，通过多渠道多层次加强人才队伍建设，加强行业优秀人才外部引进力度；将注重梯队建设，加强内部人才的提拔培养，做好人才队伍的储备及保障工作，不断提高员工的整体素质和业务能力；将持续建立完善多层次的薪酬绩效及中长期激励机制，激发员工的积极性和创造性，推动公司高质量发展。

长春高新技术产业（集团）股份有限公司

董事会

2025年4月17日