（上接B17版）

1. 收购现代化生产基地扩充产能。报告期内，公司收购了位于东港产业园的现代化生产基地并正式投入生产，提取车间和固体制剂车间升级为智能化车间，为骨疏康胶囊/颗粒提升技术水平和产品质量提供了比较完整的硬件条件，骨疏康胶囊/颗粒的产能扩充为原先的近4倍，可以充分满足骨疏康胶囊/颗粒未来三年的市场需求。

2. 持续强化产销衔接。受疫情影响，报告期生产计划变化频繁，多年形成的精细化管理模式，使各生产系统能够整体联动，无缝衔接，高效地适应市场需求，保质保量地为市场和疫区提供产品。

3. 认真贯彻新《药品管理法》，进一步完善质量管理体系，优化质量管理流程，加强生产过程质量监控，推行公司内部GMP审计，认真学习和落实2020年版《中华人民共和国药典》的相关规定，提升质量控制水平。持续引进专业技术人员，加强质量管理和检验人才的培养和储备，通过参加省级药检检验能力测评、技师评比等活动提高质量管理队伍的专业技能和素质。

4. 提升装备智能化水平。公司持续开展生产设备智能化升级，与山东大学联合开展的"中药智能制造关键技术研究与应用"项目，所引进的智能化设备及操作系统，安装调试完成，报告期内正式投入使用，运行平稳，实现了沃华®心可舒片的智能化生产，生产效率大幅提升。智能化口服液液体包装生产线，实现灯检、装盒、装箱一体化智能生产，显著提升了生产效率。

（四）管理方面，修订《公司章程》、优化组织架构，为"文化治企"和精细化管理提供了制度依据和组织保障，同时持续推行数字化转型和"前台-中台-后台"的管理机制，大幅提升了管理效率

报告期内，公司继续深入推进精细化管理，从提升公司治理水平入手，修订《公司章程》，丰富扩展公司经营宗旨和核心理念、优化组织结构、强化董事会职权并设立董事会执行委员会。公司根据修订后的《公司章程》优化组织架构，形成"一董事会、一执委会、六专业线"高效且扁平的组织架构，为精细化管理提供了制度依据和组织保障。同时加快推进数字化转型，采购、财务及人力资源等方面的数字化转型持续推进，大幅提升了管理效率。

1. 修订《公司章程》，为"文化治企"和精细化管理提供制度依据

报告期内，为提升公司治理水平，提高公司经营管理效率，公司董事会总结多年来经营管理积累的高效动作，借鉴国外先进企业治理规律和管理经验，结合现行法律法规、监管规则、自律规定，对《公司章程》做出了适当修订。

公司的企业文化建设源于董事长赵丙贤先生所著的《有效动作论》一书。该书基于公司长期以来的治理实践，成熟并完成于2012年，并已被用于指导公司经营多年，赋予了公司强大的竞争力。此次修订将《有效动作论》确定的核心使命、核心价值、核心战略明确载入章程，极大地丰富和扩展了公司经营宗旨和核心理念，有利于统一认识和获得社会认可。

新修订的《公司章程》强化了董事会职权，明确公司董事不得兼任总裁、副总裁，将决策层与经理层分离，厘清了董事与高管各自的权责，同时增设董事会执行委员会，形成了高效的董事会内部科学分工和执行体系。公司治理结构从目前的国内普遍采用的"董事会领导下的经理负责制"迈向国际通行的"董事会中心主义"。董事会执行委员会作为董事会的常设工作机构，主要负责董事会决议的具体部署和日常经营管理工作，在董事会休会期间行使职权。重大事项或特殊规定的事项仍由董事会集体决定，日常管理职能在董事会执行委员会、董事长之间分配的决策治理框架确保公司日常管理的顺畅衔接，保证公司重大事务通过董事会决策后能够有效执行，极大地提高了经营管理效率。

2. 优化组织架构，实现"一竿子插到底"的垂直管理，高效的治理模式和扁平化的组织架构大幅提升日常经营管理效率

在新修订的《公司章程》指导下，公司对既有组织架构进行了相应的适配优化，形成"一董事会、一执委会、六专业线"高效且扁平的组织架构，大幅提升了日常经营管理效率。

董事会执行委员会实行集体决策下的分工负责执行制，闭会期间由董事长、执委会负责公司全面经营管理工作。公司全部工作按照专业化分工原则分为六条专业线，遵循扁平化管理原则，由执委会直接领导，具体为经营类——营销平台、工厂总厂、中药研究院，管理类——财务中心、人事行政中心、董事会办公室。董事长指定两名执委会委员分别协调经营类专业线和管理类专业线的日常工作，被指定的执行委员会委员和专业线负责人是两类专业线中重大、关键工作的第一责任人。专业线负责人是本专业线全部工作的第一责任人，每周主持召开议事协调服务会议，充分讨论、争论、辩论，决定本专业线有关工作的具体执行和细节管理。各专业线负责人在执委会的要求和指导下亲自调研市场，剖析各类业务细节和问题，实行"一竿子插到底"的垂直管理，大幅提升了落地执行的效果和经营管理的效率。

优化后的组织架构充分发挥其灵活、高效的特点，日常经营管理工作得以快速决策、部署和执行，大幅提升了日常经营管理效率。

3. 数字化转型赋能，不断提升管理效率

疫情期间，公司加快推进数字化转型，通过采购、财务、人力资源等方面的数字化转型，公司整体管理效率大幅提升。

报告期内，公司调研引入或升级采购信息化系统、CBS（资金管理）系统、CRM、EHR人力资源信息化系统等，数字化建设上了新的台阶。数字化转型一方面提升了工作专业性、加强了监督管理，显著提升了工作效率；另一方面通过管理数据的积累，为管理和决策水平的持续提升奠定了基础。

4. "前台-中台-后台"的业务流程持续运行，持续降低采购成本

报告期内，公司采购方面"前台-中台-后台"的机制运行良好，确保分工协作、交叉审核、互相制衡，持续降低采购成本。公司克服疫情带来的物流不便、部分原料价格暴涨等不利因素，在保证抗疫药物生产的紧急需求的同时，确保公司正常生产安排。

2、报告期内主营业务是否存在重大变化

□ 是 √ 否

3、占公司主营业务收入或主营业务利润10%以上的产品情况

√ 适用 □ 不适用

单位：元

产品名称	营业收入	营业利润	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业利润比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
沃华?心可舒片	459,502,056.83	391,830,036.87	85.27%	17.49%	20.04%	1.81%
骨疏康胶囊/颗粒	246,367,342.10	165,749,535.08	67.28%	12.59%	7.09%	−3.46%
荷丹片/胶囊	109,725,540.74	89,235,952.82	81.33%	19.19%	22.93%	2.48%
脑血疏口服液	114,172,778.45	95,471,484.07	83.62%	58.97%	58.38%	−0.31%

4、是否存在需要特别关注的经营季节性或周期性特征

□ 是 √ 否

5、报告期内营业收入、营业成本、归属于上市公司普通股股东的净利润总额或者构成较前一报告期发生重大变化的说明

□ 适用 √ 不适用

6、面临暂停上市和终止上市情况

□ 适用 √ 不适用

7、涉及财务报告的相关事项

（1）与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明

√ 适用 □ 不适用

1) 公司自2020年1月1日起执行财政部修订后的《企业会计准则第14号——收入》(以下简称新收入准则)。根据相关新旧准则衔接规定，对可比期间信息不予调整，首次执行日执行新准则的累积影响数追溯调整本报告期期初留存收益及财务报表其他相关项目金额。该政策对公司无影响。

2) 公司自2020年1月1日起执行财政部于2019年度颁布的《企业会计准则解释第13号》，该项会计政策变更采用未来适用法处理。

（2）报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

□ 适用 √ 不适用

公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。

（3）与上年度财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明

√ 适用 □ 不适用

公司本年通过股权收购的方式取得1家子公司，为东港市康铭实业有限公司。

公司本年通过股权转让的方式处置1家子公司，为沃华医药国际有限公司。

山东沃华医药科技股份有限公司
董事长：赵丙贤
二〇二一年一月十九日

证券代码：002107 证券简称：沃华医药 公告编号：2021-003

山东沃华医药科技股份有限公司

2020年度董事会工作报告

2020年，在疫情和政策的双重影响下，医药行业迎来了前所未有的挑战和机遇。一方面，新冠肺炎疫情给企业带来成本上涨、人员短缺、生产组织难度加大等负面影响；另一方面，医药卫生体制改革不断深化，医药行业逐渐从高速发展向高质量发展转型，挑战空前。国家统计局数据显示，2020年全国医药制造业营业收入在经历了两个季度的下降之后，8月份起由负增长转为正增长，1-10月医药制造业营业收入为19,555.9亿元，同比增长仅为2.5%。

面对严峻的形势，公司在董事会的领导下，践行核心使命、核心价值观，充分依托"两大独门利剑"，全面推动精细化管理，厚积薄发，交出了一份满意的答卷。同时，在全民共同抵御新冠肺炎疫情的战役中，中医药独特的临床治疗价值凸显并获得广泛认可，党和政府也对中医药更加重视，未来政策空间和市场前景巨大，公司发展迎来了新的契机。

2020年年初，新冠肺炎疫情爆发，疫情期间，公司在核心使命、核心价值的指引下，有序复工复产，积极驰援疫区，捐赠了价值1,160万元的国家疫情推荐及清热解毒类药品。2020年全年，公司在经营方面顺应形势、抓住机遇，通过线上营销等方式实现逆势增长；从公司治理入手，修订《公司章程》，增设董事会执行委员会，提高经营管理各项决策效率；优化组织架构，构建六条专业线，构建既能统一协调，又能进行专业化垂直管理的组织体系，为销售收入和利润的可持续增长提供了制度依据和组织保障；大力推行营销组织架构及相关配套细节的改革，确立了营销发展的长期策略，落实"坑位制"、"一个中心四个基本点"的具体要求——以客户分级管理为中心，以提高销售技巧、提高产品知识、提高学术能力、提高开发能力为四个基本点，持续夯实销售收入和利润可持续增长的基础；收购现代化生产基地，实现骨疏康胶囊/颗粒产能的大幅提升，推动精益生产和智能化制造，满足不断增加的市场需求；深入推行精细化管理，从精细向精准进化，加速数字化转型，大幅提升管理效率。

报告期内，公司实现营业收入100,608.15万元，同比增长16.95%；实现归属于上市公司股东的净利润17,888.04万元，同比增长86.72%。"四大独家医保支柱产品"销售收入均实现高速增长，沃华®心可舒片销售收入较去年同期增长17.49%，骨疏康胶囊/颗粒销售收入较去年同期增长12.59%，荷丹片/胶囊销售收入较去年同期增长19.19%，脑血疏口服液销售收入较去年同期增长58.97%。

一、2020年度战略实施情况

报告期内，面对疫情影响和严峻的行业形势，董事会及时做出针对性调整，采取了一系列应对措施，有力地保证和促进了企业持续健康良性发展。

（一）营销方面，上半年，公司为应对疫情及时调整营销策略，顺应形势、抓住机遇，通过线上营销等方式实现逆势增长；下半年，通过营销组织架构及配套相关细节改革确立长期发展策略，落实"坑位制"、"一个中心四个基本点"的具体要求，强化市场、商务的管理职能，持续夯实销售收入和利润可持续增长的基础

2020年上半年，针对疫情影响和医药市场形势变化，公司灵活机动地调整了营销策略，凭借预算制专业化临床推广模式积累的竞争优势，围绕"四大独家医保支柱产品"，把握政策机遇，通过线上营销等适应新形势的推广方式实现逆势增长。报告期内，"四大独家医保支柱产品"销售收入均实现高速增长，沃华®心可舒片销售收入较去年同期增长17.49%，骨疏康胶囊/颗粒销售收入较去年同期增长12.59%，荷丹片/胶囊销售收入较去年同期增长19.19%，脑血疏口服液销售收入较去年同期增长58.97%。

2020年下半年，公司营销体系在董事会执行委员会的带领下，经过一线调研和反复论证，制定了营销组织架构及配套相关细节的改革方案。改革方案确立了公司营销体系以终端客户为基础，预算制专业化临床推广模式为主，终端居间服务商模式和OTC模式相互促进的长期策略，要求坚决贯彻落实"坑位制"、"一个中心四个基本点"的具体要求——以客户分级管理为中心，以提高销售技巧、提高产品知识、提高学术能力、提高开发能力为四个基本点，强化市场、商务管理职能，梳理、完善了营销管理流程、决策机制以及激励政策等配套措施。营销组织架构及配套相关细节的改革方案持续夯实了销售收入和利润可持续增长的基础。

1. 上半年，公司在严峻的医药市场环境和疫情的影响下及时顺应形势、调整策略，借助政策机遇，广泛应用线上推广等营销方式，整合线上线下资源，推动销售收入实现逆势增长

报告期内，针对严峻的医药市场环境及疫情影响，公司"一分钟动作"，及时调整营销策略，依托全终端、全模式的营销体系，大力发挥预算制专业化临床推广模式积累的竞争优势，充分调动团队资源、客户资源及行业资源，灵活运用包括线上学术推广、线上培训等更为适应当下形势的线上营销方式，增强了客户黏性、扩大了客户覆盖面，同时显著降低了营销费用，推动"四大独家医保支柱产品"销售收入实现高速增长。同时，国家出台"长处方"等政策支持中医药发展，支持医疗机构根据患者实际情况，合理增加单次处方用药量，对慢性病患者处方用药量放宽至3个月。"四大独家医保支柱产品"均为治疗慢性病的口服制剂，符合"长处方"政策的适用范围。公司及时把握相关政策机遇，利用政策窗口，加大宣传、推广力度，全力推动"四大独家医保支柱产品"的销售。

随着疫情逐步减缓，公司在继续推动线上营销的同时，积极恢复线下推广活动，加速整合线上线下资源，实现线上、线下营销双轮驱动，确保销售收入持续增长。

2. 销售团队聚焦终端客户，推动实施"坑位制"，围绕"一个中心四个基本点"的要求加强培训考核，实现各级终端广覆盖、推广活动更聚焦

报告期内，销售团队聚焦终端客户，推动实施"坑位制"，并围绕"一个中心四个基本点"的具体要求，加强销售技能、学术能力方面的培训和考核，实现各级终端广覆盖，并针对不同等级的终端制定了个性化推广活动。

针对等级医院市场，不断提升学术推广质量。公司以"四大独家医保支柱产品"最新临床研究成果为基础，结合中医理论解析，系统整理数据和资料，开展形式多样的各类线上线下推广活动。报告期内，共举办线上培训1,239场，覆盖16,148人次；线上活动21,360场，覆盖37,939人次；线下学术活动1,323场，覆盖18,662人次。依托专业推广线上平台，开展全国双心医学学术会议、糖脂代谢学术会议及卒中云讲堂16场，覆盖19,000余人次；组织线上优秀病例收集74,317例，线下病例收集632例。

针对零售药店市场，持续打造"黄金单品"，提升OTC产品群价值。骨疏康胶囊/颗粒以其巨大的市场潜力和不断增强的品牌影响力，成为零售药店市场的"黄金单品"，受到零售终端的普遍欢迎。报告期内，公司针对零售药店市场共组织18,140场市场推广活动，覆盖118,829人次。

针对基层医疗机构市场，公司采取长期培育、深化分类、精准推广的策略。报告期内，公司全面提升基层医疗机构学术推广能力，围绕县级医院、乡镇卫生院/社区卫生服务中心、村卫生室/卫生社区服务站等基层医疗市场核心终端，共组织线上培训318场，覆盖5,744人次；线上学术活动9,687场，覆盖29,061人次；线下学术活动789场，覆盖15,781人次，显著提升了公司品牌影响力，使公司产品在基层医疗机构市场占有率不断提高。

3. 提高市场和商务的管理地位，通过组建专业高效的团队，统筹安排市场、商务相关工作，组织开展产品临床治疗用药方案研究、学术会议、患者教育等市场活动，着力打造产品品牌，策划、指导公司的市场营销行为，不断提升产品的品牌影响力、市场渗透力，加强发货回款、终端渠道的控制能力，实现对产品销售的服务、促进和监督

公司提高了市场中心、商务中心的管理地位，市场中心、商务中心全面负责并垂直管理各销售团队的市场、商务相关工作。市场中心通过制定学术推广活动的质量和数量标准，并考核各级销售部门的执行，不断提升品牌影响力和渗透力。商务中心通过狠抓商业渠道统一管理，增强发货回款和终端渠道的控制能力，服务、促进和监督产品销售。

报告期内，市场中心将市场活动按终端客户进行分解，结合产品定位及市场情况，分层次、全终端精细化落地；积极与媒体合作，多层次开展传统媒体、新媒体宣传；持续建设全国专家网络，推动基础和临床研究的合作，不断提升产品学术等级，进入更多专业指南，强化品牌影响力，增强市场渗透能力，提高产品核心竞争力。

商务中心大力推动商务渠道统一，确保渠道畅通，实现终端可及、可达，退换货及时沟通协调处理，实现货物从出库到入库及货款回收的全流程高质量服务；严控商业指标，压缩回款周期，确保货款安全并及时回收；加强价格管控，维护市场秩序；基本实现终端销售数据真实、可靠；确保及时参与各省市招标、议价、目录等相关工作。

4. 推动公司产品进入各类临床专家共识和诊疗方案

报告期内，沃华®心可舒片入选《中医内科临床诊疗指南——真心痛（PCI术后）》、《冠状动脉血运重建术后心绞痛中西医结合诊疗指南》等推荐用药；骨疏康胶囊/颗粒进入《绝经后骨质疏松症（骨痿）中医药诊疗指南（2019版）》、《围绝经期和绝经后妇女骨质疏松防治专家共识》；脑血疏口服液进入《中西医结合脑卒中循证实践指南（2019）》。沃华®心可舒片、荷丹片/胶囊、脑血疏口服液同时入选《中药大品种科技竞争力报告（2019版）》，体现了学术机构及市场对公司产品的临床价值、科学价值和市场价值高度认可。

公司独家产品被临床专家共识收录并推荐情况

产品	单位	文件名称
沃华?心可舒片	中华中医药学会	《PCI手术前后抑郁和（或）焦虑中医诊疗中国专家共识》2014
		《PCI术后胸痛中医诊疗专家共识》2014
		《中成药临床应用指南-心血管疾病分册》2017
		《冠心病稳定型心绞痛中医诊疗专家共识》2018
		《冠心病稳定型心绞痛中医诊疗指南》2019
		《中医内科临床诊疗指南——真心痛（PCI术后）》2020
	中国中西医结合学会	《血脂异常中西医结合诊疗专家共识》2017
		《动脉粥样硬化中西医结合诊疗专家共识》2017
		《双心疾病中西医结合诊疗专家共识》2017
	中国医师协会	《心血管疾病和并失眠诊疗中国专家共识》2017
		《心理应激导致稳定性冠心病患者心肌缺血的诊断和治疗专家共识》2016
	世界中医药学会联合会	《冠状动脉血运重建术后心绞痛中西医结合诊疗指南》2020
	国家心血管病中心	心血管疾病预防与康复临床路径丛书2017
		《中西医结合I期心脏康复共识》2017
	中国中医药研究促进会	《稳定性冠心病中西医结合康复治疗专家共识》2019
骨疏康胶囊/颗粒	中国中医药出版社	《中医骨伤科学》"十二五"教材
		《中医骨伤科学》"十三五"教材
	中国中医科学院	《中医循证临床实践指南》2012
	中国协和医科大学出版社	《临床路径治疗药物释义—骨科分册》2015
	中国老年学学会	《中医药防治原发性骨质疏松症专家共识》2015
	中国老年学和老年医学学会	《肌肉、骨骼与骨质疏松专家共识》2016
	中华医学会	《常见风湿病及相关骨科疾病中西医结合诊治》2017
	中国老年学和老年医学学会	《中国老年骨质疏松症诊疗指南》2018
	中华中医药学会	《绝经后骨质疏松症骨痿中医药诊疗指南》2019
	中国老年学和老年医学学会	《围绝经期和绝经后妇女骨质疏松防治专家共识》2020
荷丹片/胶囊	国家中药管理局	《国家中医药管理局第2批24个专业105个病种中医临床路径》2013
	中华中医药学会	《中成药临床应用指南-消化分册》2016
		《中成药临床应用指南-心血管疾病分册》2017
	中国中西医结合学会	《血脂异常中西医结合诊疗专家共识》2017
		《动脉粥样硬化中西医结合诊疗专家共识》2017
	国家心血管病中心	心血管疾病预防与康复临床路径丛书2017
		《中西医结合I期心脏康复共识》2017
脑血疏口服液	国家卫健委脑防委	《中国脑卒中合理用药指导规范》2019
	中华中医药学会脑病分会	《中西医结合脑卒中循证实践指南（2019）》
	陕西省保健协会	《脑出血后脑水肿管理专家共识》2017
	北京市中西医结合学会	《高血压性脑出血急性期中西医结合诊疗专家共识》2016

5. 董事会执行委员会成立后，经过广泛的一线调研和反复的论证，制定了营销组织架构及配套相关细节改革方案，确立了以预算制专业化临床推广模式为主、终端居间服务商模式和OTC模式相互促进的长期策略，所有销售模式均需聚焦终端客户，落实"坑位制"、"一个中心四个基本点"的具体要求，强化市场、商务的管理职能，确保销售收入和利润实现可持续、健康、稳定、平衡的较快增长

为实现销售收入和利润可持续增长的目标，公司董事会执行委员会在董事长赵丙贤先生的带领下，亲力亲为，组织营销管理团队开展了广泛的一线调研，并根据市场情况和公司现状，制定了营销组织架构及配套相关细节改革的具体方案。在改革方案的推动下，公司明确了营销体系的长期策略和具体要求，理顺了组织架构、岗位设置、管理流程和决策机制等方面，开启了发展的新篇章。

首先，长期、一贯、一致做实、做细、做强、做大预算制专业化临床推广模式（以下简称预算制），继续巩固预算制在销售中的主导地位。报告期内，公司继续加强对预算制团队的支持和管理，对终端客户实施分级管理，制定升级计划，责任到人，实现"一竿子插到底"的精细化管理。强化考核奖惩，适时调整激励政策，实施更积极进取的"增量倍增"激励政策。营销人员在完成计划业绩目标后，增长部分可获得加倍奖励，若未完成计划业绩目标，将面临对等的处罚。"增量倍增"政策的实施，极大地调动了营销团队的积极性和创造性，营销队伍士气高昂，团队潜能不断被激发，对实现销售收入的高速增长充满信心。

其次，终端居间服务商模式和OTC模式必须落实终端增长。公司与居间服务商签订以终端为标的的居间服务协议，按照2020年9月30日国家药监局发布的《医药代表备案管理办法（试行）》约定每个终端药事服务的范围，推动居间服务商学术化、专业化转变，详细制定针对终端的工作计划，监督落地执行，帮助居间服务商提升精细化管理水平。

所有销售模式均需聚焦终端客户，落实"坑位制"、"一个中心四个基本点"的具体要求——以客户分级管理为中心，以提高销售技巧、提高产品知识、提高学术能力、提高开发能力为四个基本点，继续强化市场、商务的管理职能，确保销售收入和利润实现可持续、健康、稳定、平衡的较快增长。

（二）研发方面，坚持自主研发与合作研发相结合，不断加宽加深"护城河"

公司持续加大"四大独家医保支柱产品"的研发投入，通过质量控制优化、工艺技术提升、药效物质基础和作用机理研究、临床再评价等，深入挖掘临床价值，不断加宽加深"护城河"保护，提供强有力的临床学术支持。

1. 注重专利技术的自主研发

报告期内，公司专利技术研发工作进展顺利，获得"一种同时测定心可舒片中多种成分的含量的方法"、"一种脑血疏制剂指纹图谱的测定方法"、"一种参枝苓制剂的制备方法"、"一种骨疏康制剂的制备方法"国家发明专利证书。

2. 联合权威科研院所，积极开展专项研发

公司联合权威科研院所，重点围绕"四大独家医保支柱产品"——沃华®心可舒片、骨疏康胶囊/颗粒、荷丹片/胶囊、脑血疏口服液，积极开展上市后再评价、关键工艺优化提升、产品质量控制体系等方面的研究。报告期内，公司开展的"国家重大新药创制专项——中药口服制剂先进制造关键技术与示范研究"、"山东半岛国家自主创新示范区发展建设"等8个项目为主管机构立项项目，按照项目计划逐步顺利实施。其中，公司与江西中医药大学联合开展的"降脂中药'荷丹片'优质增效及产业化技术提升研究"项目获得2020年江西省重点研发计划项目立项。

公司已立项正在进行中的研发项目

序号	项目名称	项目类型	合作单位
1	丹参深度开发、产业升级关键技术研究和科技示范	国家重点研发计划	山东省中医药研究院、山东中医药大学、济南大学等
2	中医精方"温经汤"颗粒剂的研究开发	鸢都产业领军人才计划	
3	中药智能制造关键技术研究与应用	国家重大新药创制专项	山东大学
4	中药智能制造关键技术研究与应用	山东半岛国家自主创新示范区发展建设资金项目	–
5	中药大品种心可舒片标准化建设	山东半岛国家自主创新示范区发展建设资金项目	–
6	中药口服制剂先进制造关键技术与示范研究	国家重点研发计划	山东大学
7	2019年技术创新引导计划项目	技术创新引导计划项目（国家重点科研项目补助和奖励）	–
8	降脂中药"荷丹片"优质增效及产业化技术提升研究	江西省重点研发计划项目	江西中医药大学

（三）生产方面，收购现代化生产基地大幅扩充产能，持续推动精益生产和智能化制造

报告期内，公司收购了位于东港中药产业园的现代化生产基地，智能化的现代提取车间和固体制剂车间大幅扩充了骨疏康胶囊/颗粒的产能，充分满足未来市场需求增长的需要。公司位于山东潍坊、辽宁丹东和江西南昌的各生产基地紧紧围绕"保供应、保质量、保安全、保稳定、降成本"开展工作，深化精细化管理。建立月度重点工作计划，层层分解落实；建立周审核、月审核评估机制，循环跟踪；建立月度质量分析机制，确保产品质量；建立月度生产成本、生产效率、能源分析机制，控制成本；全年生产畅通，质量稳定、运行安全，成本可控。全年实现产品无断货，满足市场供应。全年产品一次合格率100%，市场抽检合格率100%。全年企业生产运行安全。

1. 收购现代化生产基地扩充产能。报告期内，公司收购了位于东港产业园的现代化生产基地并正式投入生产，提取车间和固体制剂车间升级为智能化车间，为骨疏康胶囊/颗粒提升技术水平和产品质量提供了比较完整的硬件条件，骨疏康胶囊/颗粒的产能扩充为原先的近4倍，可以充分满足骨疏康胶囊/颗粒未来三年的市场需求。

2. 持续强化产销衔接。受疫情影响，报告期生产计划变化频繁，多年形成的精细化管理模式，使各生产系统能够整体联动，无缝衔接，高效地适应市场需求，保质保量地为市场和疫区提供产品。

3. 认真贯彻新《药品管理法》，进一步完善质量管理体系，优化质量管理流程，加强生产过程质量监控，推行公司内部GMP审计，认真学习和落实2020年版《中华人民共和国药典》的相关规定，提升质量控制水平。持续引进专业技术人员，加强质量管理和检验人才的培养和储备，通过参加省级药检检验能力测评、技师评比等活动提高质量管理队伍的专业技能和素质。

4. 提升装备智能化水平。公司持续开展生产设备智能化升级，与山东大学联合开展的"中药智能制造关键技术研究与应用"项目，所引进的智能化设备及操作系统，安装调试完成，报告期内正式投入使用，运行平稳，实现了沃华®心可舒片的智能化生产，生产效率大幅提升。智能化口服液液体包装生产线，实现灯检、装盒、装箱一体化智能生产，显著提升了生产效率。

（四）管理方面，修订《公司章程》、优化组织架构，为"文化治企"和精细化管理提供了制度依据和组织保障，同时持续推行数字化转型和"前台-中台-后台"的管理机制，大幅提升了管理效率

报告期内，公司继续深入推进精细化管理，从提升公司治理水平入手，修订《公司章程》，丰富扩展公司经营宗旨和核心理念、优化组织结构、强化董事会职权并设立董事会执行委员会。公司根据修订后的《公司章程》优化组织架构，形成"一董事会、一执委会、六专业线"高效且扁平的组织架构，为精细化管理提供了制度依据和组织保障。同时加快推进数字化转型，采购、财务及人力资源等方面的数字化转型持续推进，大幅提升了管理效率。

1. 修订《公司章程》，为"文化治企"和精细化管理提供制度依据

报告期内，为提升公司治理水平，提高公司经营管理效率，公司董事会总结多年来经营管理积累的高效动作，借鉴国外先进企业治理规律和管理经验，结合现行法律法规、监管规则、自律规定，对《公司章程》做出了适当修订。

公司的企业文化建设源于董事长赵丙贤先生所著的《有效动作论》一书。该书基于公司长期以来的治理实践，成熟并完成于2012年，并已被用于指导公司经营多年，赋予了公司强大的竞争力。此次修订将《有效动作论》确定的核心使命、核心价值、核心战略明确载入章程，极大地丰富和扩展了公司经营宗旨和核心理念，有利于统一认识和获得社会认可。

新修订的《公司章程》强化了董事会职权，明确公司董事不得兼任总裁、副总裁，将决策层与经理层分离，厘清了董事与高管各自的权责，同时增设董事会执行委员会，形成了高效的董事会内部科学分工和执行体系。公司治理结构从目前的国内普遍采用的"董事会领导下的经理负责制"迈向国际通行的"董事会中心主义"。董事会执行委员会作为董事会的常设工作机构，主要负责董事会决议的具体部署和日常经营管理工作，在董事会休会期间行使职权。重大事项或特殊规定的事项仍由董事会集体决定，日常管理职能在董事会执行委员会、董事长之间分配的决策治理框架确保公司日常管理的顺畅衔接，保证公司重大事务通过董事会决策后能够有效执行，极大地提高了经营管理效率。

2. 优化组织架构，实现"一竿子插到底"的垂直管理，高效的治理模式和扁平化的组织架构大幅提升日常经营管理效率

在新修订的《公司章程》指导下，公司对既有组织架构进行了相应的适配优化，形成"一董事会、一执委会、六专业线"高效且扁平的组织架构，大幅提升了日常经营管理效率。

董事会执行委员会实行集体决策下的分工负责执行制，闭会期间由董事长、执委会负责公司全面经营管理工作。公司全部工作按照专业化分工原则分为六条专业线，遵循扁平化管理原则，由执委会直接领导，具体为经营类——营销平台、工厂总厂、中药研究院，管理类——财务中心、人事行政中心、董事会办公室。董事长指定两名执委会委员分别协调经营类专业线和管理类专业线的日常工作，被指定的执行委员会委员和专业线负责人是两类专业线中重大、关键工作的第一责任人。专业线负责人是本专业线全部工作的第一责任人，每周主持召开议事协调服务会议，充分讨论、争论、辩论，决定本专业线有关工作的具体执行和细节管理。各专业线负责人在执委会的要求和指导下亲自调研市场，剖析各类业务细节和问题，实行"一竿子插到底"的垂直管理，大幅提升了落地执行的效果和经营管理的效率。

优化后的组织架构充分发挥其灵活、高效的特点，日常经营管理工作得以快速决策、部署和执行，大幅提升了日常经营管理效率。

3. 数字化转型赋能，不断提升管理效率

疫情期间，公司加快推进数字化转型，通过采购、财务、人力资源等方面的数字化转型，公司整体管理效率大幅提升。

报告期内，公司调研引入或升级采购信息化系统、CBS（资金管理）系统、CRM、EHR人力资源信息化系统等，数字化建设上了新的台阶。数字化转型一方面提升了工作专业性、加强了监督管理，显著提升了工作效率；另一方面通过管理数据的积累，为管理和决策水平的持续提升奠定了基础。

4. "前台-中台-后台"的业务流程持续运行，持续降低采购成本

报告期内，公司采购方面"前台-中台-后台"的机制运行良好，确保分工协作、交叉审核、互相制衡，持续降低采购成本。公司克服疫情带来的物流不便、部分原料价格暴涨等不利因素，在保证抗疫药物生产的紧急需求的同时，确保公司正常生产安排。

二、董事会履职情况

公司董事会严格按照《公司法》、《证券法》、《上市公司治理准则》、《深圳证券交易所股票上市规则》、《公司章程》等法律法规及公司制度的规定，依法履行职责。公司董事会现有独立董事3名，非独立董事6名，独立董事占全体董事比例达到三分之一，其中1人为会计专业人士。董事会下设执行委员会、审计委员会、薪酬与考核委员会、提名委员会及战略委员会，各委员会各司其职，为公司的规范运作做出了应有的贡献。

报告期内，公司共召开了6次董事会会议、1次年度股东大会、3次临时股东大会。公司董事认真出席董事会会议和股东大会，并对提交董事会审议的各项议案各抒己见、深入讨论，为公司的健康发展建言献策，在做出决策时充分考虑中小股东的利益和诉求，切实增强了董事会决策的科学性与可行性。同时，公司董事积极参加有关培训，提高履职能力，主动关注公司经营管理信息、财务状况、重大事项等，推动公司生产经营各项工作持续、稳定、健康发展。

独立董事对公司重大事项享有足够的知情权，严格审议各项议案并做出独立、客观、公正的判断。独立董事按照有关规定对公司的关联方资金占用、关联交易、内控报告、利润分配、续聘会计师事务所、募集资金存放与实际使用情况、高级管理人员的聘任等重大事项发表独立意见，切实维护了公司整体利益和中小股东的合法权益。

三、公司2021年度发展展望

2021年，经济形势严峻复杂，行业政策调整和疫情常态化的影响将逐渐显现。董事会认为2021年机遇与挑战并存，但机遇大于挑战，实现销售收入和利润可持续、健康、稳定、平衡的较快增长仍是公司2021年度主要经营目标。公司将在核心使命和核心价值的指引下，依托强大企业文化和强大独家产品线两大"独门利剑"，深化营销改革，紧盯产品医保基药资格，持续集中优势资源支持"四大独家医保支柱产品"的发展，完善全终端、全模式营销体系，对标行业先进企业，广泛引进人才，深入推动精细化管理，加速数字化转型，适时开展资本运营等战略举措，保证2021年度主要经营目标的实现。

1. 继续落实营销组织架构及配套相关细节改革方案的各项要求，推动精细化管理深入到各级终端客户，确保营销策略和动作的高质量执行。

按照营销组织架构及配套相关细节改革方案的各项要求，继续推动营销各方面动作的落地执行。推动精细化管理深入到各级终端客户，实现"坑位制"，落实"一个中心四个基本点"的具体要求，继续强化市场、商务工作，提升品牌影响力、市场渗透力和渠道管控能力。

公司将通过持续推动营销改革的落实，确保营销策略和动作的高质量执行，实现销售收入和利润可持续、健康、稳定、平衡的较快增长。

2. 推动更多产品进入国家医保、国家基药目录，丰富产品资格

抓住国家医保目录、国家基药目录动态调整的契机，推动更多产品进入国家医保、基药目录，丰富产品资格。公司成立医保基药细节操作专责小组，统筹负责医保、基药等产品资格工作，使产品的学术价值和治疗效果得到更为广泛的认可，获得更多资格。2021年，公司将重点推动优势品种进入国家基药目录，届时可凭借公司在基层医疗市场已经建立的强大基础和丰厚资源，实现销售收入的高速增长。

3. 集中优势资源，支持"四大独家医保支柱产品"发展

公司"四大独家医保支柱产品"沃华®心可舒片、骨疏康胶囊/颗粒、荷丹片/胶囊、脑血疏口服液，市场基础雄厚、疗效显著、使用安全、发展潜力巨大。公司根据"四大独家医保支柱产品"自身特点和市场情况，制定了2021年重点策略和动作，全力打造"四大独家医保支柱产品"为所属细分治疗领域的第一品牌，确保"四大独家医保支柱产品"销售收入实现高速增长。

沃华®心可舒片将加大基层医疗机构市场投入，利用终端居间服务商模式覆盖空白市场，借力基药占比政策，保持销售收入稳步增长。骨疏康胶囊/颗粒继续开发等级医院市场，突出中医理论指导下的钙质补充研究，与化学制剂对照，开展更加深入的临床研究，丰富学术成果。同时坚持零售药店和基层医疗机构双终端驱动，继续加大患者教育活动投入，完善患者管理，提升中医治疗骨质疏松症的广泛认知。荷丹片/胶囊重点开发门诊市场，与现有住院市场联动，加大与沃华®心可舒片的协同力度，实现团队、医生、渠道等资源最大程度的共享。脑血疏口服液重点拓展等级医院终端，加速打造推广样板，加大临床研究和基础研究投入，进一步增强学术影响力。同时强化与沃华®心可舒片现有市场、队伍、学术和推广资源的融合，推动销售收入快速增长。

除了传统的策略和动作，及时针对新冠肺炎疫情常态化带来的市场变化调整营销策略，响应市场需求，抓住慢性病用药"长处方"报销及"互联网+医疗医保服务"的政策机遇，拓展适合当前市场形势的新型营销手段和渠道，将疫情造成的负面影响化作逆势增长的机遇。

4. 全终端、全模式运营，在"四大独家医保支柱产品"强势增长的带动下，实现公司其他独家产品和普药销售收入的持续稳定增长

针对各类终端市场的不同需求，构建以"四大独家医保支柱产品"为"龙头"，搭载最有条件实现资源共享、协同增效的产品组合。在"四大独家医保支柱产品"强势增长的带动下，其他产品共享终端、渠道、团队等资源，全终端、全模式操作，以点带面，提升各产品群的市场占有率。

针对等级医院、零售药店、基层医疗机构三大终端市场，及时抓住市场政策及需求变化，发掘各类市场新的增长点，向纵深突破。在等级医院市场依法合规开展学术推广，持续提升学术地位和品牌影响力。零售药店市场集中资源打造骨疏康胶囊/颗粒"黄金单品"优势，增强市场议价能力，带动OTC产品群快速增长。基层医疗机构市场抓住基本药物占比、分级诊疗等政策落地的契机，加大终端开发投入，加速销售收入增长。营销团队在市场一线坚决落实"一个中心四个基本点"要求，灵活决策，快速反应，满足市场需求。工厂、研发、财务、人事行政等各系统以支持和服务"四大独家医保支柱产品"为第一要务，服务、服从于市场需要，为销售收入增长保驾护航。

5. 自主研发、联合研发、引进收购相结合，丰富产品组合

（1）对现有产品进行深度二次开发，通过质量控制优化、工艺技术提升、药效物质基础和作用机理研究、临床再评价等，深入挖掘临床价值，提高已有产品质量标准，提升疗效、降低成本。尤其对"四大独家医保支柱产品"，精磨细节，追求完美，做到极致。

（2）与科研院校开展深度合作，在保证已立项项目顺利实施并取得成果的同时，广泛开展中成药新产品、经典名方、中药大健康产品的开发。

（3）关注"药品上市许可持有人制度"的具体实施细则，充分理解制度精神和具体要求，引进对公司产品线有补充和完善作用的、能够与公司现有资源高度匹配和共享的独家产品。

（4）持续关注市场变化，广泛调研有市场潜力的独家产品，抓住行业"严监管、大洗牌"，产业结构调整的历史性机遇，择机通过企业并购或直接收购等方式，引进更多独家产品，不断强化公司独家产品线优势。

6. 持续推动精益生产和智能化升级，提升质量管理和控制水平

（1）全面贯彻新《药品管理法》，不断完善生产质量管理和控制体系，严格按照《药品生产质量管理规范》要求组织生产，确保药品质量安全。加强培训工作，要求生产人员，尤其是质量管理人员熟练掌握新《药品管理法》的各项规定，不断提升质量管理和控制水平。

（2）持续推进设备和工艺条件改造，引入更多智能化制造装备，升级现有生产线，提升自动化、信息化水平，生产效率实现飞跃。

（3）深化生产系统的资源共享、协同增效。组织生产、质量、装备等方面的专业人员组成GMP内部审计组，对各生产基地开展GMP审计和检验能力测评。组织跨公司、跨地域的车间管理有效动作会、质量管理有效动作会、装备管理有效动作会、仓库管理有效动作会等学习、协调组织，定期交流沟通，分享高效动作案例、联合攻关，提升生产管理水平。

（4）强化生产计划、调度管理，以ERP系统为工具，提高精益生产的组织能力，合理调配人力，严控能源消耗，减少工艺损耗，提高效率，降低成本。

7. 继续深化精细化管理，持续优化组织架构和人员配置，实现扁平高效的决策机制，优化整体运营效率

（1）继续以审核为抓手、以"降费用、降成本、增收入、增利润、提效率、提效果"为标准，将常规管理事务纳入精细化审核范围，严抓细节，实现精细化管理水平的跃升。

（2）持续优化组织架构和人员配置，使组织更加扁平化，提高各项决策效率，快速响应市场需求。经营类专业线——营销平台、工厂总厂、中药研究院和管理类专业线——财务中心、人事行政中心、董事会办公室，各专业线进行垂直统一管理，尤其对销售将进行"一竿子插到底"的垂直管理。继续贯彻落实《公司章程》和营销组织架构及配套相关细节改革方案的规定，持续优化组织架构和人员配置，实现扁平高效的决策机制，优化整体运营效率，保证市场响应速度。

（3）各级管理人员必须更加亲力亲为、更加深入一线、更加以身作则。在各项事务的管理中"一竿子插到底"，把握关键细节，充分了解情况，讨论、争论、辩论后做出决策，提高决策质量。

8. 对标行业先进企业，持续提升经营管理水平

随着市场竞争的日益激烈和白热化，学习标杆企业逐渐成为公司流程再造、持续改善及建立核心竞争优势的关键管理方法。公司各专业线包括营销平台、工厂总厂、中药研究院、财务中心、人事行政中心、董事会办公室通过分析自身工作与行业先进企业的差距，找到不足，学习先进管理经验，解决管理中的问题和短板，全面提升经营管理水平。

9. 广泛引进有杰出业绩记录和信誉记录的职业经理人，有效提升管理团队的经验、能力，建立长效考核激励机制，确保战略执行到位并达成业绩目标

随着公司的不断发展，对于高质量人才的需求不断加大，公司将加大人才引进和人才培养的力度，尤其是引进有杰出业绩记录和信誉记录的职业经理人，有效提升管理团队的经验和能力。同时建立长效考核激励机制，确保管理团队执行公司战略并达成业绩目标。

对于公司目前营销平台、工厂总厂、中药研究院、财务中心、人事行政中心、董事会办公室各专业线急缺的关键性岗位，拓展引进和聘用人才的渠道，与人才咨询公司建立长期合作关系，做好人才筛选，持续引进，提升管理团队的经验和能力。

公司在原有的激励机制上将建立长效考核激励机制，计划以股票期权等与公司长期业绩挂钩的激励方式，推动管理团队切实执行公司战略并达成业绩目标。在长效激励机制的牵引下，股东、董事会和管理团队利益高度统一，管理团队将不断寻求业务增长的新突破，确保销售收入和利润实现可持续、健康、稳定、平衡的较快增长。

10. 抓住机遇，加快公司数字化转型步伐，提高运营效率，降低成本费用

为使精细化管理持续深入，公司已全面推动数字化转型，2020年的新冠肺炎疫情促进了这一转型进程。线上诊疗、线上医保支付等重大政策调整相继到位，为公司加速营销系统数字化转型创造了有利条件。公司将统筹推动互联网销售、线上推广、远程诊断及线上处方等应用，加速营销线上、线下资源整合。同时，加快生产、采购、财务及人力资源等现有信息化系统的融合，打通断点，集约优化，全面提速数字化转型步伐。

11. 择机开展企业并购等资本运营操作，强化公司竞争优势

经济形势和行业格局的深刻变化，为公司开展以企业并购为主要形式的资本运营创造了机遇。公司拥有丰富的资本运营经验和资源，将择机通过企业并购引进独家产品、吸纳人才、降低市场开发成本、迅速提高销售收入和利润，扩大资源共享、协同增效的空间，为公司长期、健康、高速发展奠定坚实基础。

2021年，面对新冠肺炎疫情常态化以及医药行业深化改革带来的挑战，董事会将继续坚持以核心使命、核心价值为指引，依托强大企业文化和强大独家产品线两大"独门利剑"，以"四大独家医保支柱产品"为核心，确保销售收入和利润实现可持续、健康、稳定、平衡的较快增长，持续推动各专业线从精细向精准进化，最终实现化挑战为机遇，迎接公司未来发展的新机遇！

山东沃华医药科技股份有限公司董事会
二〇二一年一月十九日

证券代码：002107 证券简称：沃华医药 公告编号：2021-004

山东沃华医药科技股份有限公司

2020年度监事会工作报告

一、报告期内监事会会议情况

2020年度，山东沃华医药科技股份有限公司（以下简称公司）监事会共召开5次会议，会议情况及决议内容如下：

（一）第六届监事会第五次（临时）会议于2020年3月27日召开，会议审议通过了《关于向控股子公司提供借款的议案》、《关于会计政策变更的议案》、《关于变更会计师事务所的议案》等3项议案。

该次会议决议内容刊登在2020年3月28日的《证券时报》、《中国证券报》和巨潮资讯网（http://www.cninfo.com.cn）上。

（二）第六届监事会第六次会议于2020年4月28日召开，会议审议通过了《关于〈公司2019年度监事会工作报告〉的议案》、《关于〈公司2019年度内部控制评价报告〉的议案》、《关于〈公司2019年度财务决算报告〉的议案》、《关于〈公司2019年度利润分配预案〉的议案》、《关于〈公司2019年年度报告〉及其摘要的议案》、《关于续聘会计师事务所的议案》、《关于〈公司2020年第一季度报告〉的议案》等7项议案。

该次会议决议内容刊登在2020年4月29日的《证券时报》、《中国证券报》和巨潮资讯网（http://www.cninfo.com.cn）上。

（三）第六届监事会第七次会议于2020年7月15日召开，会议审议通过了《关于〈公司2020年半年度报告〉及其摘要的议案》。

该次会议决议内容刊登在2020年7月16日的《证券时报》、《中国证券报》和巨潮资讯网（http://www.cninfo.com.cn）上。

（四）第六届监事会第八次（临时）会议于2020年8月17日召开，会议审议通过了《关于控股子公司收购东港市康铭实业有限公司100%股权的议案》。

该次会议决议内容刊登在2020年8月18日的《证券时报》、《中国证券报》和巨潮资讯网（http://www.cninfo.com.cn）上。

（五）第六届监事会第九次会议于2020年10月14日召开，会议审议通过了《关于〈公司2020年第三季度报告〉的议案》。

二、监事会对公司2020年度有关事项的意见

（一）公司依法运作情况

公司监事会严格按照《公司法》、《公司章程》、《监事会议事规则》等规定，认真履行职责，积极参加股东大会，列席董事会会议，对公司2020年度依法运作进行监督，认为：公司正不断健全和完善内部控制制度；董事会运作规范、决策合理、程序合法，认真执行股东大会的各项决议，忠实履行了诚信义务；公司董事、高级管理人员执行公司职务时不存在违反法律、法规、《公司章程》或损害公司利益的行为。

（二）检查公司财务的情况

对公司2020年度的财务状况和财务成果等进行了有效的监督、检查和审核，认为：公司财务制度健全、内控制度完善，财务运作规范、财务状况良好，财务报告真实、客观地反映了公司的财务状况和经营成果。

（三）内部控制评价报告

对公司2020年度内部控制评价报告、公司内部控制制度的建设和运行情况进行了审核，认为：公司已建立了较为完善的内部控制制度体系并能得到有效的执行。公司的内部控制评价报告真实、客观地反映了公司内部控制制度的建设及运行情况。

（四）公司建立和实施内幕信息知情人管理制度的情况

公司严格按照要求做好内幕信息管理以及内幕信息知情人登记工作，能够如实、完整记录内幕信息在公开披露前的报告、传递、编制、审核、披露等各环节所有内幕信息知情人名单。定期报告披露期间，公司对董事、监事、高级管理人员及其他内幕信息知情人员在定期报告公告前30日内、业绩预告和业绩快报公告前10日内以及其他重大事项披露期间等敏感期内买卖公司股票的情况进行自查，没有发现相关人员利用内幕信息从事内幕交易的情况。

特此公告。

山东沃华医药科技股份有限公司监事会
二〇二一年一月十九日

证券代码：002107 证券简称：沃华医药 公告编号：2021-006

内部控制规则落实自查表

内部控制规则落实自查事项	是/否/不适用	说明
一、内部审计和审计委员会运作		
1、内部审计部门负责人是否为专职，并由审计委员会提名，董事会任免。	是	
2、公司是否设立独立于财务部门的内部审计部门，是否配置专职内部审计人员。	是	
3、内部审计部门是否至少每季度向审计委员会报告一次。	是	
4、内部审计部门是否至少每季度对如下事项进行一次检查：	---	---
（1）募集资金的存放与使用	不适用	
（2）对外担保	是	
（3）关联交易	是	
（4）证券投资	是	
（5）风险投资	是	
（6）对外提供财务资助	是	
（7）购买和出售资产	是	
（8）对外投资	是	
（9）公司大额资金往来	是	
（10）公司与董事、监事、高级管理人员、控股股东、实际控制人及其关联人资金往来情况	是	
5、审计委员会是否至少每季度召开一次会议，审议内部审计部门提交的工作计划和报告。	是	
6、审计委员会是否至少每季度向董事会报告一次内部审计工作进度、质量以及发现的重大问题等内部审计工作情况。	是	
7、内部审计部门是否按时向审计委员会提交年度内部审计工作报告和次一年度内部审计工作计划。	是	
二、信息披露的内部控制		
1、公司是否制定信息披露事务管理制度和重大信息内部保密制度。	是	
2、公司是否指派或者授权董事会秘书或者证券事务代表负责查看互动易网站上的投资者提问，并及时、完整进行回复。	是	
3、公司与特定对象直接沟通前是否要求特定对象签署承诺书。	是	
4、公司每次在投资者关系活动结束后两个交易日内，是否编制《投资者关系活动记录表》并将该表及活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有）及时在深交所互动易网站刊载，同时在公司网站（如有）刊载。	是	
三、内幕交易的内部控制		
1、公司是否建立内幕信息知情人员登记管理制度，对内幕信息的保密管理及在内幕信息依法公开披露前的内幕信息知情人员的登记管理做出规定。	是	
2、公司是否在内幕信息依法公开披露前，填写《上市公司内幕信息知情人员档案》并在筹划重大事项时形成重大事项进程备忘录，相关人员是否在备忘录上签名确认。	是	
3、公司是否在年度报告、半年度报告和相关重大事项公告后5个交易日内对内幕信息知情人员买卖本公司证券及其衍生品种的情况进行自查。发现内幕信息知情人员进行内幕交易、泄露内幕信息或者建议他人利用内幕信息进行交易的，是否进行核实、追究责任，并在2个工作日内将有关情况及处理结果报送深交所和当地证监局。	是	
4、公司董事、监事、高级管理人员和证券事务代表及前述人员的配偶买卖本公司股票及其衍生品种前是否以书面方式将其买卖计划通知董事会秘书。	是	
5、公司关联交易是否严格执行审批权限、审议程序并及时履行信息披露义务。	是	
四、募集资金的内部控制		
1、公司及实施募集资金项目的子公司是否对募集资金进行专户存储并及时签订《募集资金三方监管协议》。	不适用	
2、内部审计部门是否至少每季度对募集资金的使用和存放情况进行一次审计，并对募集资金使用的真实性和合规性发表意见。	不适用	
3、除金融类企业外，公司是否未将募集资金投资于持有交易性金融资产和可供出售的金融资产、借予他人、委托理财等财务性投资，未将募集资金用于风险投资、直接或者间接投资于以买卖有价证券为主要业务的公司或者用于质押、委托贷款以及其他变相改变募集资金用途的投资。	不适用	
4、公司在进行风险投资时后12个月内，是否未使用闲置募集资金暂时补充流动资金，未将募集资金投向变更为永久性补充流动资金，未将超募资金永久性用于补充流动资金或者归还银行贷款。	不适用	
五、关联交易的内部控制		
1、公司是否在首次公开发行股票上市后10个交易日内通过深交所业务专区"资料填报：关联人数据填报"栏目向深交所报备关联人信息。关联人及其信息发生变化的，公司是否在2个交易日内进行更新。公司报备的关联人信息是否真实、准确、完整。	是	
2、公司独立董事、监事是否至少每季度查阅一次公司与关联人之间的资金往来情况。	是	
3、公司是否明确股东大会、董事会对关联交易的审批权限，制定相应的审议程序，并得以执行。	是	
4、公司董事、监事、高级管理人员、控股股东、实际控制人及其关联人是否不存在直接、间接和变相占用上市公司资金的情况。	是	
六、对外担保的内部控制		
1、公司是否在章程中明确股东大会、董事会关于对外担保事项的审批权限以及违反审批权限和审议程序的责任追究制度。	是	
2、公司对外担保是否严格执行审批权限、审议程序并及时履行信息披露义务。	是	
七、重大投资的内部控制		
1、公司是否在章程中明确股东大会、董事会对重大投资的审批权限和审议程序，有关审批权限和审议程序是否符合法律法规和深交所业务规则的规定。	是	
2、公司重大投资是否严格执行审批权限、审议程序并及时履行信息披露义务。	是	
3、公司在以下期间，是否未进行风险投资：（1）使用闲置募集资金暂时补充流动资金期间；（2）将募集资金投向变更为永久性补充流动资金后十二个月内；（3）将超募资金永久性用于补充流动资金或者归还银行贷款后的十二个月内。	是	
八、其他重要事项		
1、公司控股股东、实际控制人是否签署了《控股股东、实际控制人声明及承诺书》并报深交所和公司董事会备案。控股股东、实际控制人发生变化的，新的控股股东、实际控制人是否在其完成变更的一个月内完成《控股股东、实际控制人声明及承诺书》的签署和备案工作。	是	
2、公司董事、监事、高级管理人员是否已签署并及时更新《董事、监事、高级管理人员声明及承诺书》后报深交所和公司董事会备案。	是	
3、除参加董事会会议外，独立董事是否每年利用不少于十天的时间，对公司生产经营状况、管理和内部控制等制度的建设及执行情况、董事会决议执行情况等进行现场检查。	是	独董姓名 天数 吕巍 10 彭娟 10 李俊德 10

山东沃华医药科技股份有限公司董事会
二〇二一年一月十九日

证券代码：002107 证券简称：沃华医药 公告编号：2021-007

山东沃华医药科技股份有限公司

2020年度财务决算报告

一、2020年度公司财务报表的审计情况

1、公司2020年财务报表已经永拓会计师事务所（特殊普通合伙）审计，出具了永证审字（2021）第110001号标准无保留意见的审计报告。会计师的审计意见是：本公司的财务报表在所有重大方面按照企业会计准则的规定编制，公允反映了山东沃华医药科技股份有限公司2020年12月31日合并及公司的财务状况以及2020年度合并及公司的经营成果和现金流量。

2、主要财务数据和指标：

单位：元

项目	2020年	2019年	本年比上年增减	2018年
营业收入	1,006,081,515.18	860,290,535.41	16.95%	774,415,740.26
归属于上市公司股东的净利润	178,880,358.04	95,801,508.50	86.72%	45,651,518.39
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	168,985,174.22	90,025,394.46	87.71%	41,783,902.91
经营活动产生的现金流量净额	196,577,975.59	31,655,284.93	521.00%	107,883,591.47
基本每股收益（元/股）	0.31	0.17	82.35%	0.08
稀释每股收益（元/股）	0.31	0.17	82.35%	0.08
加权平均净资产收益率	24.18%	15.21%	8.97%	7.99%
	2020年末	2019年末	本年末比上年末增减	2018年末
资产总额	1,370,094,900.45	1,008,021,813.82	35.92%	922,375,081.54
归属于上市公司股东的净资产	807,398,989.35	671,978,183.94	20.15%	594,045,642.81

二、财务状况

1、资产项目重大变动情况

单位：元

项目	2020年末		2020年初		比重增减
	金额	占总资产比例	金额	占总资产比例	
货币资金	494,426,490.02	36.09%	300,688,659.97	29.83%	6.26%
应收款项融资	39,913,534.92	2.91%	23,152,072.92	2.30%	0.61%
应收账款	115,511,756.12	8.43%	97,574,656.48	9.68%	−1.25%
其他应收款	3,121,148.70	0.23%	90,293,167.47	8.96%	−8.73%
存货	114,643,446.09	8.37%	95,654,152.81	9.49%	−1.12%
固定资产	469,247,484.89	34.25%	258,439,287.16	25.64%	8.61%
在建工程	0.00	0.00%	45,599,825.47	4.52%	−4.52%
无形资产	55,687,975.38	4.06%	32,787,133.48	3.25%	0.81%

（1）货币资金年末数为494,426,490.02元，较年初增长64.43%，主要系报告期内转让沃华国际100%股权及销售回款增加所致。

（2）应收款项融资年末数为39,913,534.92元，较年初增长72.40%，主要系报告期内收到银行承兑汇票增加所致。

（3）其他应收款年末数为3,121,148.70元，较年初降低96.54%，主要系报告期内转让沃华国际100%股权，纳入合并报表的其他应收款项减少所致。

（4）固定资产年末数为469,247,484.89元，较年初增长81.57%，主要系报告期内收购康铭实业100%股权，纳入合并报表的固定资产增加所致。

（5）在建工程年末数为0.00元，较年初降低100.00%，主要系报告期内设备完成安装调试，达到使用状态，转为固定资产所致。

（6）无形资产年末数为55,687,975.38元，较年初增长69.85%，主要系报告期内收购康铭实业100%股权，纳入合并报表的土地使用权增加所致。

2、负债项目重大变动情况

单位：元

项目	2020年末		2020年初		比重增减
	金额	占总资产比例	金额	占总资产比例	
短期借款	84,835,368.37	6.19%		0.00%	6.19%
应付账款	31,531,639.44	2.30%	34,129,229.86	3.39%	−1.09%
应交税费	21,202,056.45	1.55%	10,823,069.90	1.07%	0.48%
其他应付款	53,588,725.97	3.91%	66,117,022.69	6.56%	−2.65%
其他流动负债	108,972,190.33	7.95%	80,592,951.55	8.00%	−0.05%
一年内到期的非流动负债	104,000,000.00	7.59%		0.00%	7.59%

（1）短期借款年末数为84,835,368.37元，较年初增加84,835,368.37元，主要系报告期内取得银行借款所致。

（2）一年内到期的非流动负债年末数为104,000,000.00元，较年初增加104,000,000.00元，主要系报告期内收购康铭实业100%股权，纳入合并报表的一年内到期的长期借款增加所致。

3、股东权益情况：

单位：元

项目	2020年末	2020年初	同比增减
股本	577,209,600.00	360,756,000.00	60.00%
资本公积	2,346,187.13	2,346,187.13	0.00%
盈余公积	41,062,355.46	25,121,194.50	63.46%
未分配利润	186,780,846.76	283,585,969.68	−34.14%
归属母公司所有者权益	807,398,989.35	671,978,183.94	20.15%
少数股东权益	110,615,467.09	103,170,999.34	7.22%

（1）股本年末数为577,209,600.00元，较年初增长60.00%，主要系报告期内执行《2019年度利润分配方案》送红股所致。

（2）未分配利润年末数为186,780,846.76元，较年初降低 34.14%，主要系报告期内执行《2019年度利润分配方案》所致。

三、经营状况

单位：元

项目	2020年	2019年	同比增减
营业收入	1,006,081,515.18	860,290,535.41	16.95%
营业成本	223,007,683.70	201,502,449.35	10.67%
税金及附加	17,399,653.65	14,191,280.61	22.61%
销售费用	470,520,814.29	448,330,775.15	4.95%
管理费用	38,444,700.39	36,653,707.44	4.89%
研发费用	46,696,594.00	52,248,340.45	−10.63%
营业利润	222,601,560.34	111,428,579.17	99.77%
利润总额	220,450,680.12	112,920,402.77	95.23%
所得税费用	34,125,854.33	15,679,543.87	117.65%
净利润	186,324,825.79	97,240,858.90	91.61%
归属于母公司所有者的净利润	178,880,358.04	95,801,508.50	86.72%
少数股东损益	7,444,467.75	1,439,350.40	417.21%

（1）营业收入本期发生额1,006,081,515.18元，较上年同期增长16.95%，主要系报告期内公司四大独家医保支柱产品销量大幅增加所致。

（2）所得税费用本期发生额34,125,854.33元，较上年同期增长117.65%，主要系报告期内应纳税所得额增加所致。

（3）净利润本期发生额为186,324,825.79元，较上年同期增长91.61%，主要系报告期内收入增加及销售费用精细化管理所致。

四、现金流量情况

单位：元

项目	2020年	2019年	同比增减
经营活动现金流入小计	1,105,142,119.76	981,143,350.46	12.64%
经营活动现金流出小计	908,564,144.17	949,488,065.53	−4.31%
经营活动产生的现金流量净额	196,577,975.59	31,655,284.93	521.00%
投资活动现金流入小计	85,374,796.78	62,450.00	136,609.04%
投资活动现金流出小计	60,641,500.22	35,228,601.56	72.14%
投资活动产生的现金流量净额	24,733,296.56	−35,166,151.56	170.33%
筹资活动现金流入小计	84,835,368.37		
筹资活动现金流出小计	117,788,007.41	18,666,472.00	531.01%
筹资活动产生的现金流量净额	−32,952,639.04	−18,666,472.00	−76.53%
现金及现金等价物净增加额	188,341,973.62	−22,230,567.86	947.22%

（1）报告期内经营活动产生的现金流量净额较去年同期增加164,922,690.66元，增长521.00%，主要系报告期内销售回款增加所致。

（2）报告期内投资活动产生的现金流量净额较去年同期增加59,899,448.12元，增长170.33%，主要系报告期内转让沃华国际100%股权所致。

（3）报告期内筹资活动产生的现金流量净额较去年同期减少14,286,167.04元，降低76.53%，主要系报告期内分配现金股利增加所致。

五、公司偿债能力指标

项目	2020年度	2019年度
资产负债率	33.00%	23.10%
流动比率（倍）	1.87	2.91
速动比率（倍）	1.58	2.45

六、资产营运能力

项目	2020年度	2019年度
应收账款周转率（次数）	8.93	7.83
应收账款周转天数	40	46
存货周转率（次数）	2.08	2.21
存货周转天数	173	163

以上财务决算报告，需提交公司2020年度股东大会批准。

山东沃华医药科技股份有限公司
二〇二一年一月十九日

证券代码：002107 证券简称：沃华医药 公告编号：2021-008

山东沃华医药科技股份有限公司

关于2020年度利润分配预案的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

（下转B19版）