

第一节 重要提示

1. 年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）网站仔细阅读年度报告全文。

2. 重大风险提示

详见“第三节 管理层讨论与分析”之“四、风险因素”。敬请投资者注意投资风险，审慎作出投资决策。

3. 公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实性、准确性、完整性，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。

4. 公司全体董事出席董事会会议。

5. 信永会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

6. 公司上年度未盈利且尚未实现盈利

7. 是否否

公司所处的生物医药行业具有研发周期长、研发投入大、研发风险高的特点，随着创新生物药在研管线的增加和研发进程的推进，仿制药盈利水平无法覆盖创新生物药研发投入，故报告期内公司未实现盈利。

报告期内，公司持续稳步推进在研创新生物药的临床试验进程，按计划开展募集资金投资项目，推进公司的持续经营和发展。公司核心管理层及研发团队稳定，搭建了可持续发展的专业人才梯队，不断引进复合型人才。公司将充分发挥并进一步深化已获得的核心竞争能力，将公司产品资源、及不断推出的新的产品资源，转化为市场优势，促进公司持续健康的发展。

7. 董事会决议通过的本报告期间利润分配预案或公积金转增股本预案

公司2023年度利润分配预案为：不派现金红利，不送股，不以资本公积转增股本。以上利润分配预案已经公司第四届董事会第十四次会议审议通过，尚需2023年年度股东大会审议通过。

8. 是否存在公司治理特殊安排等重要事项

适用 不适用

第二节 公司治理基本情况

1. 公司简介

公司股票简称
适用 不适用

股票简称	四川百利天恒药业股份有限公司	股票代码	688506
交易所	上海证券交易所科创板	上市日期	2023年12月21日

公司存在托管情况
适用 不适用

联系人及联系方式

联系人	董秘/财务负责人	联系电话	028-25711210
电子邮箱	zhaob@btlph.com	办公地址	四川省成都市高新区天府二街118号

2. 主要业务模式

公司是一家以医药研发、生产与销售一体化的现代生物医药企业，主要采购内容包括满足研发和生产所需的新材料与物资、委外研发服务等。（1）对于原材料采购，公司结合GMP管理要求，制定了严格的采购制度和管控流程，包括《物料采购标准管理规程》（供应商管理规程）等在内的有关制度，建立了比较完善的采购管理体系及供应管理体系，对采购业务流程、供应商的管理做出了具体规定，涵盖采购申请、采购审批、采购询价、合同签订、货物交付、货物验收等各个环节。（2）对于委外研发服务，公司委外事项严格按照采购制度管理，各业务部门根据签订的委外业务特点采取相应的审查、跟踪管理、验收措施。目前公司委外研发项目主要有临床前药效学试验、临床前药代动力学试验、临床前毒理学试验、临床试验、生物相似性研究、元素杂质研究、除菌工艺验证等。

3. 生产模式

为满足公司盈利模式的要求，对市场需求进行准确、快速的响应，生产组织方式采取以销售计划及订单为依据，制訂相应生产计划，以保证供货的稳定、准确。

公司销售模式按年、季度、及月度向生产基地提前销售计划或需求订单，生产基地生产技术部门根据销售的需求量及生产产能编制计划下达生产计划，并组织各车间按生产计划进行生产。在生产过程中，根据销售部门的市场需求变化情况及时及灵活的调整，从而保证及时准确的供货。

4. 销售模式

根据药品销售渠道、市场推广主体等差异，公司产品销售模式分为直销模式和经销模式。

直销模式：公司直接向药品经销和终端对接的销售模式，目前主要以非处方药销售为重点。在该种模式下，公司将产品销售给国内大型药品生产企业等终端，由其直接对接“下游”门店进行配药。公司综合直销客户对产品对外推广、展示、并定期对销售人员培训进行产品知识，以提高其推广和销售公司产品所需的知识水平，确保信息的合理利用。

经销模式：公司与经销商签订买断式销售，公司向经销商销售产品后，商品的控制权即转移至经销商，再由经销商销售给医疗机构、零售终端等。

（三）所处行业状况

1. 行业的发展阶段、基本特点、主要技术门槛

根据中国证监会发布的《上市公司行业分类指引（2012年修订）》的行业分类结构及代码，公司所属行业为“医药制造业（C27）”，根据国家统计局发布的《国民经济行业分类（2019年修订）》（GB/T4754-2017），公司隶属于“C27制造业”中的“医药制造业（C27）”。

随着全球人口老龄化程度的加深，人们的医疗健康意识逐渐增强，全球医药市场的需求持续增长。2018年至2022年，全球医药市场规模从12,300亿美元*增至14,929亿美元*，复合年增长率达到3.8%。预计到2028年全球医药市场规模将达到19,400亿美元，并以3.7%的复合年增长率增长。预计到2028年中国医药市场规模将达到9,943亿人民币，并于2022年达到13,594亿人民币，2022年至2028年的复合年增长率约为25.5%，高于同期全球增长率。

公司代码:688506 公司简称:百利天恒

四川百利天恒药业股份有限公司

2023 年度报告摘要



4. 股东信息

4.1 普通股股东总数、表决权恢复的优先股股东总数和持有特别表决权股份的股东总数及前10名股东情况

项目	数量
截至报告期末普通股股东总数	2,976
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0
持有特别表决权股份的股东总数	0

4.2 表决权恢复的优先股股东数量及前10名优先股股东情况

项目	数量
截至报告期末表决权恢复的优先股股东数量	0

4.3 限售股份数量及限售期满解除限售安排

项目	数量
截至报告期末限售股份数量	0

4.4 限售期满解除限售安排

项目	数量
截至报告期末限售股份数量	0

2. 主要业务模式

公司是一家以医药研发、生产与销售一体化的现代生物医药企业，主要采购内容包括满足研发和生产所需的新材料与物资、委外研发服务等。（1）对于原材料采购，公司结合GMP管理要求，制定了严格的采购制度和管控流程，包括《物料采购标准管理规程》（供应商管理规程）等在内的有关制度，建立了比较完善的采购管理体系及供应管理体系，对采购业务流程、供应商的管理做出了具体规定，涵盖采购申请、采购审批、采购询价、合同签订、货物交付、货物验收等各个环节。（2）对于委外研发服务，公司委外事项严格按照采购制度管理，各业务部门根据签订的委外业务特点采取相应的审查、跟踪管理、验收措施。目前公司委外研发项目主要有临床前药效学试验、临床前药代动力学试验、临床前毒理学试验、临床试验、生物相似性研究、元素杂质研究、除菌工艺验证等。

3. 生产模式

为满足公司盈利模式的要求，对市场需求进行准确、快速的响应，生产组织方式采取以销售计划及订单为依据，制訂相应生产计划，以保证供货的稳定、准确。

公司销售模式按年、季度、及月度向生产基地提前销售计划或需求订单，生产基地生产技术部门根据销售的需求量及生产产能编制计划下达生产计划，并组织各车间按生产计划进行生产。在生产过程中，根据销售部门的市场需求变化情况及时及灵活的调整，从而保证及时准确的供货。

4. 销售模式

根据药品销售渠道、市场推广主体等差异，公司产品销售模式分为直销模式和经销模式。

直销模式：公司直接向药品经销和终端对接的销售模式，目前主要以非处方药销售为重点。在该种模式下，公司将产品销售给国内大型药品生产企业等终端，由其直接对接“下游”门店进行配药。公司综合直销客户对产品对外推广、展示、并定期对销售人员培训进行产品知识，以提高其推广和销售公司产品所需的知识水平，确保信息的合理利用。

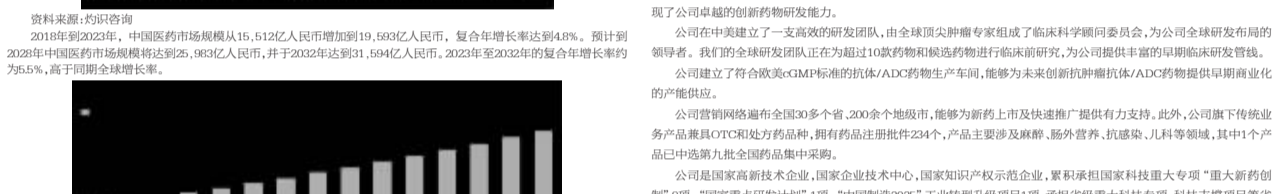
经销模式：公司与经销商签订买断式销售，公司向经销商销售产品后，商品的控制权即转移至经销商，再由经销商销售给医疗机构、零售终端等。

（三）所处行业状况

1. 行业的发展阶段、基本特点、主要技术门槛

根据中国证监会发布的《上市公司行业分类指引（2012年修订）》的行业分类结构及代码，公司所属行业为“医药制造业（C27）”，根据国家统计局发布的《国民经济行业分类（2019年修订）》（GB/T4754-2017），公司隶属于“C27制造业”中的“医药制造业（C27）”。

随着全球人口老龄化程度的加深，人们的医疗健康意识逐渐增强，全球医药市场的需求持续增长。2018年至2022年，全球医药市场规模从12,300亿美元*增至14,929亿美元*，复合年增长率达到3.8%。预计到2028年全球医药市场规模将达到19,400亿美元，并以3.7%的复合年增长率增长。预计到2028年中国医药市场规模将达到9,943亿人民币，并于2022年达到13,594亿人民币，2022年至2028年的复合年增长率约为25.5%，高于同期全球增长率。



2. 主要业务模式

公司是一家以医药研发、生产与销售一体化的现代生物医药企业，主要采购内容包括满足研发和生产所需的新材料与物资、委外研发服务等。（1）对于原材料采购，公司结合GMP管理要求，制定了严格的采购制度和管控流程，包括《物料采购标准管理规程》（供应商管理规程）等在内的有关制度，建立了比较完善的采购管理体系及供应管理体系，对采购业务流程、供应商的管理做出了具体规定，涵盖采购申请、采购审批、采购询价、合同签订、货物交付、货物验收等各个环节。（2）对于委外研发服务，公司委外事项严格按照采购制度管理，各业务部门根据签订的委外业务特点采取相应的审查、跟踪管理、验收措施。目前公司委外研发项目主要有临床前药效学试验、临床前药代动力学试验、临床前毒理学试验、临床试验、生物相似性研究、元素杂质研究、除菌工艺验证等。

3. 生产模式

为满足公司盈利模式的要求，对市场需求进行准确、快速的响应，生产组织方式采取以销售计划及订单为依据，制訂相应生产计划，以保证供货的稳定、准确。

公司销售模式按年、季度、及月度向生产基地提前销售计划或需求订单，生产基地生产技术部门根据销售的需求量及生产产能编制计划下达生产计划，并组织各车间按生产计划进行生产。在生产过程中，根据销售部门的市场需求变化情况及时及灵活的调整，从而保证及时准确的供货。

4. 销售模式

根据药品销售渠道、市场推广主体等差异，公司产品销售模式分为直销模式和经销模式。

直销模式：公司直接向药品经销和终端对接的销售模式，目前主要以非处方药销售为重点。在该种模式下，公司将产品销售给国内大型药品生产企业等终端，由其直接对接“下游”门店进行配药。公司综合直销客户对产品对外推广、展示、并定期对销售人员培训进行产品知识，以提高其推广和销售公司产品所需的知识水平，确保信息的合理利用。

经销模式：公司与经销商签订买断式销售，公司向经销商销售产品后，商品的控制权即转移至经销商，再由经销商销售给医疗机构、零售终端等。

（三）所处行业状况

1. 行业的发展阶段、基本特点、主要技术门槛

根据中国证监会发布的《上市公司行业分类指引（2012年修订）》的行业分类结构及代码，公司所属行业为“医药制造业（C27）”，根据国家统计局发布的《国民经济行业分类（2019年修订）》（GB/T4754-2017），公司隶属于“C27制造业”中的“医药制造业（C27）”。

随着全球人口老龄化程度的加深，人们的医疗健康意识逐渐增强，全球医药市场的需求持续增长。2018年至2022年，全球医药市场规模从12,300亿美元*增至14,929亿美元*，复合年增长率达到3.8%。预计到2028年全球医药市场规模将达到19,400亿美元，并以3.7%的复合年增长率增长。预计到2028年中国医药市场规模将达到9,943亿人民币，并于2022年达到13,594亿人民币，2022年至2028年的复合年增长率约为25.5%，高于同期全球增长率。



4. 股东信息

4.1 普通股股东总数、表决权恢复的优先股股东总数和持有特别表决权股份的股东总数及前10名股东情况

项目	数量
截至报告期末普通股股东总数	2,976
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0
持有特别表决权股份的股东总数	0

4.2 表决权恢复的优先股股东数量及前10名优先股股东情况

项目	数量
截至报告期末表决权恢复的优先股股东数量	0

4.3 限售股份数量及限售期满解除限售安排

项目	数量
截至报告期末限售股份数量	0

4.4 限售期满解除限售安排

项目	数量
截至报告期末限售股份数量	0

2. 主要业务模式

公司是一家以医药研发、生产与销售一体化的现代生物医药企业，主要采购内容包括满足研发和生产所需的新材料与物资、委外研发服务等。（1）对于原材料采购，公司结合GMP管理要求，制定了严格的采购制度和管控流程，包括《物料采购标准管理规程》（供应商管理规程）等在内的有关制度，建立了比较完善的采购管理体系及供应管理体系，对采购业务流程、供应商的管理做出了具体规定，涵盖采购申请、采购审批、采购询价、合同签订、货物交付、货物验收等各个环节。（2）对于委外研发服务，公司委外事项严格按照采购制度管理，各业务部门根据签订的委外业务特点采取相应的审查、跟踪管理、验收措施。目前公司委外研发项目主要有临床前药效学试验、临床前药代动力学试验、临床前毒理学试验、临床试验、生物相似性研究、元素杂质研究、除菌工艺验证等。

3. 生产模式

为满足公司盈利模式的要求，对市场需求进行准确、快速的响应，生产组织方式采取以销售计划及订单为依据，制訂相应生产计划，以保证供货的稳定、准确。

公司销售模式按年、季度、及月度向生产基地提前销售计划或需求订单，生产基地生产技术部门根据销售的需求量及生产产能编制计划下达生产计划，并组织各车间按生产计划进行生产。在生产过程中，根据销售部门的市场需求变化情况及时及灵活的调整，从而保证及时准确的供货。

4. 销售模式

根据药品销售渠道、市场推广主体等差异，公司产品销售模式分为直销模式和经销模式。

直销模式：公司直接向药品经销和终端对接的销售模式，目前主要以非处方药销售为重点。在该种模式下，公司将产品销售给国内大型药品生产企业等终端，由其直接对接“下游”门店进行配药。公司综合直销客户对产品对外推广、展示、并定期对销售人员培训进行产品知识，以提高其推广和销售公司产品所需的知识水平，确保信息的合理利用。

经销模式：公司与经销商签订买断式销售，公司向经销商销售产品后，商品的控制权即转移至经销商，再由经销商销售给医疗机构、零售终端等。

（三）所处行业状况

1. 行业的发展阶段、基本特点、主要技术门槛

根据中国证监会发布的《上市公司行业分类指引（2012年修订）》的行业分类结构及代码，公司所属行业为“医药制造业（C27）”，根据国家统计局发布的《国民经济行业分类（2019年修订）》（GB/T4754-2017），公司隶属于“C27制造业”中的“医药制造业（C27）”。

随着全球人口老龄化程度的加深，人们的医疗健康意识逐渐增强，全球医药市场的需求持续增长。2018年至2022年，全球医药市场规模从12,300亿美元*增至14,929亿美元*，复合年增长率达到3.8%。预计到2028年全球医药市场规模将达到19,400亿美元，并以3.7%的复合年增长率增长。预计到2028年中国医药市场规模将达到9,943亿人民币，并于2022年达到13,594亿人民币，2022年至2028年的复合年增长率约为25.5%，高于同期全球增长率。



2. 主要业务模式

公司是一家以医药研发、生产与销售一体化的现代生物医药企业，主要采购内容包括满足研发和生产所需的新材料与物资、委外研发服务等。（1）对于原材料采购，公司结合GMP管理要求，制定了严格的采购制度和管控流程，包括《物料采购标准管理规程》（供应商管理规程）等在内的有关制度，建立了比较完善的采购管理体系及供应管理体系，对采购业务流程、供应商的管理做出了具体规定，涵盖采购申请、采购审批、采购询价、合同签订、货物交付、货物验收等各个环节。（2）对于委外研发服务，公司委外事项严格按照采购制度管理，各业务部门根据签订的委外业务特点采取相应的审查、跟踪管理、验收措施。目前公司委外研发项目主要有临床前药效学试验、临床前药代动力学试验、临床前毒理学试验、临床试验、生物相似性研究、元素杂质研究、除菌工艺验证等。

3. 生产模式

为满足公司盈利模式的要求，对市场需求进行准确、快速的响应，生产组织方式采取以销售计划及订单为依据，制訂相应生产计划，以保证供货的稳定、准确。

公司销售模式按年、季度、及月度向生产基地提前销售计划或需求订单，生产基地生产技术部门根据销售的需求量及生产产能编制计划下达生产计划，并组织各车间按生产计划进行生产。在生产过程中，根据销售部门的市场需求变化情况及时及灵活的调整，从而保证及时准确的供货。

4. 销售模式

根据药品销售渠道、市场推广主体等差异，公司产品销售模式分为直销模式和经销模式。

直销模式：公司直接向药品经销和终端对接的销售模式，目前主要以非处方药销售为重点。在该种模式下，公司将产品销售给国内大型药品生产企业等终端，由其直接对接“下游”门店进行配药。公司综合直销客户对产品对外推广、展示、并定期对销售人员培训进行产品知识，以提高其推广和销售公司产品所需的知识水平，确保信息的合理利用。

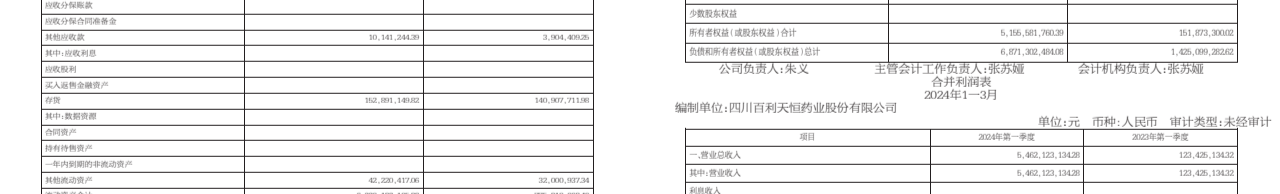
经销模式：公司与经销商签订买断式销售，公司向经销商销售产品后，商品的控制权即转移至经销商，再由经销商销售给医疗机构、零售终端等。

（三）所处行业状况

1. 行业的发展阶段、基本特点、主要技术门槛

根据中国证监会发布的《上市公司行业分类指引（2012年修订）》的行业分类结构及代码，公司所属行业为“医药制造业（C27）”，根据国家统计局发布的《国民经济行业分类（2019年修订）》（GB/T4754-2017），公司隶属于“C27制造业”中的“医药制造业（C27）”。

随着全球人口老龄化程度的加深，人们的医疗健康意识逐渐增强，全球医药市场的需求持续增长。2018年至2022年，全球医药市场规模从12,300亿美元*增至14,929亿美元*，复合年增长率达到3.8%。预计到2028年全球医药市场规模将达到19,400亿美元，并以3.7%的复合年增长率增长。预计到2028年中国医药市场规模将达到9,943亿人民币，并于2022年达到13,594亿人民币，2022年至2028年的复合年增长率约为25.5%，高于同期全球增长率。



4. 股东信息

4.1 普通股股东总数、表决权恢复的优先股股东总数和持有特别表决权股份的股东总数及前10名股东情况

项目	数量
截至报告期末普通股股东总数	2,976
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0
持有特别表决权股份的股东总数	0

4.2 表决权恢复的优先股股东数量及前10名优先股股东情况

项目	数量
截至报告期末表决权恢复的优先股股东数量	0

4.3 限售股份数量及限售期满解除限售安排

项目	数量
截至报告期末限售股份数量	0

4.4 限售期满解除限售安排

项目	数量
截至报告期末限售股份数量	0

2. 主要业务模式

公司是一家以医药研发、生产与销售一体化的现代生物医药企业，主要采购内容包括满足研发和生产所需的新材料与物资、委外研发服务等。（1）对于原材料采购，公司结合GMP管理要求，制定了严格的采购制度和管控流程，包括《物料采购标准管理规程》（供应商管理规程）等在内的有关制度，建立了比较完善的采购管理体系及供应管理体系，对采购业务流程、供应商的管理做出了具体规定，涵盖采购申请、采购审批、采购询价、合同签订、货物交付、货物验收等各个环节。（2）对于委外研发服务，公司委外事项严格按照采购制度管理，各业务部门根据签订的委外业务特点采取相应的审查、跟踪管理、验收措施。目前公司委外研发项目主要有临床前药效学试验、临床前药代动力学试验、临床前毒理学试验、临床试验、生物相似性研究、元素杂质研究、除菌工艺验证等。

3. 生产模式

为满足公司盈利模式的要求，对市场需求进行准确、快速的响应，生产组织方式采取以销售计划及订单为依据，制訂相应生产计划，以保证供货的稳定、准确。

公司销售模式按年、季度、及月度向生产基地提前销售计划或需求订单，生产基地生产技术部门根据销售的需求量及生产产能编制计划下达生产计划，并组织各车间按生产计划进行生产。在生产过程中，根据销售部门的市场需求变化情况及时及灵活的调整，从而保证及时准确的供货。

4. 销售模式

根据药品销售渠道、市场推广主体等差异，公司产品销售模式分为直销模式和经销模式。

直销模式：公司直接向药品经销和终端对接的销售模式，目前主要以非处方药销售为重点。在该种模式下，公司将产品销售给国内大型药品生产企业等终端，由其直接对接“下游”门店进行配药。公司综合直销客户对产品对外推广、展示、并定期对销售人员培训进行产品知识，以提高其推广和销售公司产品所需的知识水平，确保信息的合理利用。

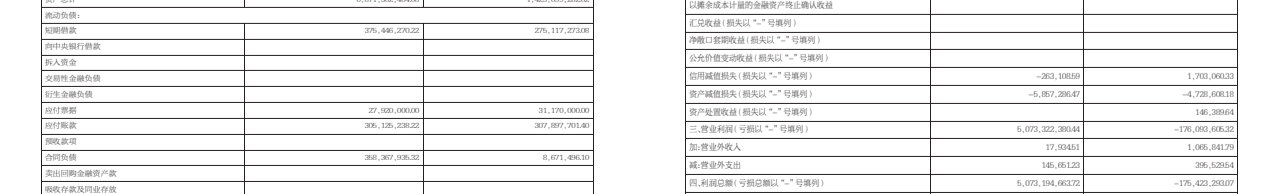
经销模式：公司与经销商签订买断式销售，公司向经销商销售产品后，商品的控制权即转移至经销商，再由经销商销售给医疗机构、零售终端等。

（三）所处行业状况

1. 行业的发展阶段、基本特点、主要技术门槛

根据中国证监会发布的《上市公司行业分类指引（2012年修订）》的行业分类结构及代码，公司所属行业为“医药制造业（C27）”，根据国家统计局发布的《国民经济行业分类（2019年修订）》（GB/T4754-2017），公司隶属于“C27制造业”中的“医药制造业（C27）”。

随着全球人口老龄化程度的加深，人们的医疗健康意识逐渐增强，全球医药市场的需求持续增长。2018年至2022年，全球医药市场规模从12,300亿美元*增至14,929亿美元*，复合年增长率达到3.8%。预计到2028年全球医药市场规模将达到19,400亿美元，并以3.7%的复合年增长率增长。预计到2028年中国医药市场规模将达到9,943亿人民币，并于2022年达到13,594亿人民币，2022年至2028年的复合年增长率约为25.5%，高于同期全球增长率。



2. 主要业务模式

公司是一家以医药研发、生产与销售一体化的现代生物医药企业，主要采购内容包括满足研发和生产所需的新材料与物资、委外研发服务等。（1）对于原材料采购，公司结合GMP管理要求，制定了严格的采购制度和管控流程，包括《物料采购标准管理规程》（供应商管理规程）等在内的有关制度，建立了比较完善的采购管理体系及供应管理体系，对采购业务流程、供应商的管理做出了具体规定，涵盖采购申请、采购审批、采购询价、合同签订、货物交付、货物验收等各个环节。（2）对于委外研发服务，公司委外事项严格按照采购制度管理，各业务部门根据签订的委外业务特点采取相应的审查、跟踪管理、验收措施。目前公司委外研发项目主要有临床前药效学试验、临床前药代动力学试验、临床前毒理学试验、临床试验、生物相似性研究、元素杂质研究、除菌工艺验证等。

3. 生产模式

为满足公司盈利模式的要求，对市场需求进行准确、快速的响应，生产组织方式采取以销售计划及订单为依据，制訂相应生产计划，以保证供货的稳定、准确。

公司销售模式按年、季度、及月度向生产基地提前销售计划或需求订单，生产基地生产技术部门根据销售的需求量及生产产能编制计划下达生产计划，并组织各车间按生产计划进行生产。在生产过程中，根据销售部门的市场需求变化情况及时及灵活的调整，从而保证及时准确的供货。

4. 销售模式

根据药品销售渠道、市场推广主体等差异，公司产品销售模式分为直销模式和经销模式。

直销模式：公司直接向药品经销和终端对接的销售模式，目前主要以非处方药销售为重点。在该种模式下，公司将产品销售给国内大型药品生产企业等终端，由其直接对接“下游”门店进行配药。公司综合直销客户对产品对外推广、展示、并定期对销售人员培训进行产品知识，以提高其推广和销售公司产品所需的知识水平，确保信息的合理利用。

经销模式：公司与经销商签订买断式销售，公司向经销商销售产品后，商品的控制权即转移至经销商，再由经销商销售给医疗机构、零售终端等。

（三）所处行业状况

1. 行业的发展阶段、基本特点、主要技术门槛

根据中国证监会发布的《上市公司行业分类指引（2012年修订）》的行业分类结构及代码，公司所属行业为“医药制造业（C27）”，根据国家统计局发布的《国民经济行业分类（2019年修订）》（GB/T4754-2017），公司隶属于“C27制造业”中的“医药制造业（C27）”。

随着全球人口老龄化程度的加深，人们的医疗健康意识逐渐增强，全球医药市场的需求持续增长。2018年至2022年，全球医药市场规模从12,300亿美元*增至14,929亿美元*，复合年增长率达到3.8%。预计到2028年全球医药市场规模将达到19,400亿美元，并以3.7%的复合年增长率增长。预计到2028年中国医药市场规模将达到9,943亿人民币，并于2022年达到13,594亿人民币，2022年至2028年的复合年增长率约为25.5%，高于同期全球增长率。

1. 研发模式

公司坚持自主创新和原研技术攻关，在中外两地组建研发团队，坚持以临床需求为导向，积极把握国内外疾病防控形势，并结合医药产业的国际化发展趋势，对公司战略级产品进行创新性研究开发。经过多年研发，公司已构建完整的药物研发体系，建立健全专业化的研发团队，对药物技术、质量和安全性、临床前及临床、商业化等环节进行开发研究。公司采取项目化和矩阵式的管理制度进行项目开发。在项目负责人的领导下，研发团队平台与具体项目有机结合，整合各部门专业能力与经验，共同推动在研产品从实验室走向市场。项目首先经由技术平台负责人基于临床价值、市场前景、竞争格局、技术壁垒等因素进行评审和评估，选取最优方案进行立项；随后由技术平台负责人组成的立项委员会进行立项审批；通过审批的项目，由项目负责人牵头，与药理学、药理学研究、工艺开发、质量控制在内的各技术平台人员，组成项目核心团队，进一步制定项目计划及实施方案，完成项目的推进、申报与上市。公司的项目研究开发流程，如下图所示：



2. 主要业务模式

公司是一家以医药研发、生产与销售一体化的现代生物医药企业，主要采购内容包括满足研发和生产所需的新材料与物资、委外研发服务等。（1）对于原材料采购，公司结合GMP管理要求，制定了严格的采购制度和管控流程，包括《物料采购标准管理规程》（供应商管理规程）等在内的有关制度，建立了比较完善的采购管理体系及供应管理体系，对采购业务流程、供应商的管理做出了具体规定，涵盖采购申请、采购审批、采购询价、合同签订、货物交付、货物验收等各个环节。（2）对于委外研发服务，公司委外事项严格按照采购制度管理，各业务部门根据签订的委外业务特点采取相应的审查、跟踪管理、验收措施。目前公司委外研发项目主要有临床前药效学试验、临床前药代动力学试验、临床前毒理学试验、临床试验、生物相似性研究、元素杂质研究、除菌工艺验证等。

3. 生产模式

为满足公司盈利模式的要求，对市场需求进行准确、快速的响应，生产组织方式采取以销售计划及订单为依据，制訂相应生产计划，以保证供货的稳定、准确。

公司销售模式按年、季度、及月度向生产基地提前销售计划或需求订单，生产基地生产技术部门根据销售的需求量及生产产能编制计划下达生产计划，并组织各车间按生产计划进行生产。在生产过程中，根据销售部门的市场需求变化情况及时及灵活的调整，从而保证及时准确的供货。

4. 销售模式

根据药品销售渠道、市场推广主体等差异，公司产品销售模式分为直销模式和经销模式。

直销模式：公司直接向药品经销和终端对接的销售模式，目前主要以非处方药销售为重点。在该种模式下，公司将产品销售给国内大型药品生产企业等终端，由其直接对接“下游”门店进行配药。公司综合直销客户对产品对外推广、展示、并定期对销售人员培训进行产品知识，以提高其推广和销售公司产品所需的知识水平，确保信息的合理利用。

经销模式：公司与经销商签订买断式销售，公司向经销商销售产品后，商品的控制权即转移至经销商，再由经销商销售给医疗机构、零售终端等。

（三）所处行业状况

1. 行业的发展阶段、基本特点、主要技术门槛

根据中国证监会发布的《上市公司行业分类指引（2012年修订）》的行业分类结构及代码，公司所属行业为“医药制造业（C27）”，根据国家统计局发布的《国民经济行业分类（2019年修订）》（GB/T4754-2017），公司隶属于“C27制造业”中的“医药制造业（C27）”。

随着全球人口老龄化程度的加深，人们的医疗健康意识逐渐增强，全球医药市场的需求持续增长。2018年至2022年，全球医药市场规模从12,300亿美元*增至14,929亿美元*，复合年增长率达到3.8%。预计到2028年全球医药市场规模将达到19,400亿美元，并以3.7%的复合年增长率增长。预计到2028年中国医药市场规模将达到9,943亿人民币，并于2022年达到13,594亿人民币，2022年至2028年的复合年增长率约为25.5%，高于同期全球增长率。

