证券代码：600479　证券简称：千金药业　公告编号：2024-034

株洲千金药业股份有限公司 2024年第二次临时股东大会决议公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

重要内容提示：

● 本次会议是否有否决议案：无

一、会议召开和出席情况

(一) 股东大会召开的时间：2024年8月23日

(二) 股东大会召开的地点：湖南省株洲市天元区株洲大道801号千金药业三楼会议室

(三) 出席会议的普通股股东和恢复表决权的优先股股东及其持有股份情况：

1、出席会议的股东和代理人人数	189
2、出席会议的股东所持有表决权的股份总数(股)	143,785,480
3、出席会议的股东所持有表决权股份数占公司有表决权股份总数的比例(%)	33.9119

(四) 表决方式是否符合《公司法》及《公司章程》的规定，大会主持情况等。

本次会议由公司董事会召集，会议由公司董事长蹇顺主持。会议的召集、召开符合《公司法》及《公司章程》的规定。

(五) 公司董事、监事和董事会秘书的出席情况

1、公司在任董事9人，出席7人，公司独立董事狄文先生和马理先生以通讯方式参加本次会议，公司董事周述勇先生和陈军先生因工作原因未能出席本次会议；

2、公司在任监事3人，出席2人，公司监事欧静女士因工作原因未能出席本次会议；

3、董事会秘书朱溧女士出席了本次会议；其他高管列席了本次会议。

二、议案审议情况

(一) 非累积投票议案

1、议案名称：关于变更公司经营范围暨修订《公司章程》的议案

审议结果：通过

表决情况：

股东类型	同意		反对		弃权	
	票数	比例(%)	票数	比例(%)	票数	比例(%)
A股	143,097,040	99.5212	644,760	0.4484	43,680	0.0304

(二) 累积投票议案表决情况

1、关于增补监事的议案

议案序号	议案名称	得票数	得票数占出席会议有效表决权的比例(%)	是否当选
2.01	补选龙翼为公司第十一届监事会监事的议案	142,426,222	99.0546	是

(三) 涉及重大事项，5%以下股东的表决情况

议案序号	议案名称	同意		反对		弃权	
		票数	比例(%)	票数	比例(%)	票数	比例(%)
2.01	补选龙翼为公司第十一届监事会监事的议案	23,045,086	94.4302				

(四) 关于议案表决的有关情况说明

本次股东大会议案1为特别决议议案，已获得出席会议的有表决权的股东及股东代表所持表决权总数的2/3以上同意。

三、律师见证情况

1、本次股东大会见证的律师事务所：湖南启元律师事务所

律师：唐建平、史胜

2、律师见证结论意见：

本次股东大会的召集、召开程序符合《公司法》、《股东大会规则》等法律、法规、规范性文件以及《公司章程》的规定；本次股东大会出席会议人员资格及会议召集人资格合法有效；本次股东大会的表决程序及表决结果合法有效。

特此公告。

株洲千金药业股份有限公司董事会

2024年8月24日

● 上网公告文件

经鉴证的律师事务所主任签字并加盖公章的法律意见书

● 报备文件

经与会董事和记录人签字确认并加盖董事会印章的股东大会决议

股票代码：600438　股票简称：通威股份　公告编号：2024-066

债券代码：110085　债券简称：通22转债

通威股份有限公司 关于控股股东股份质押解除及质押的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

重要内容提示：

通威集团有限公司(以下简称“通威集团”)持有通威股份有限公司(以下简称“本公司”)44.68%的股份，为本公司控股股东。截止本公告披露日，通威集团累计质押388,100,000股股份，合计占本公司总股本的8.62%，占其所持本公司股份总数的19.29%。

本公司于近日收到通威集团关于部分股份解除质押及再质押的通知，具体事项如下：

一、上市公司股份解质

通威集团将质押给中国农业银行股份有限公司成都总府支行、中信银行股份有限公司成都分行的股份解除质押，合计解除质押126,000,000股，情况如下：

股东名称	通威集团有限公司
本次解质股份(股)	126,000,000
占其所持股份比例	6.26%
占公司总股本比例	2.80%
解质时间	2024年8月21日
持股数量(股)	2,011,516,087
持股比例	44.68%
剩余被质押股份数量(股)	222,100,000
剩余被质押股份数量占其所持股份比例	11.04%
剩余被质押股份数量占公司总股本比例	4.93%

二、上市公司股份质押情况

1、本次股份质押基本情况：

股东名称	是否为控股股东	本次质押股数(股)	是否为限售股	是否补充质押	质押起始日	质押到期日	质权人	占其所持股份比例	占公司总股本比例	质押资金用途
通威集团有限公司	是	110,000,000	否	否	2024年8月21日	办理解除质押登记手续之日	中国农业银行股份有限公司成都总府支行	5.47%	2.44%	自产需维持生产经营要
通威集团有限公司	是	56,000,000	否	否	2024年8月21日	办理解除质押登记手续之日	中信银行股份有限公司成都分行	2.78%	1.24%	自产需维持生产经营要
合计	/	166,000,000	/	/	/	/	/	8.25%	3.69%	/

注1：上述股份的质押合同未约定质押到期日，当通威集团办理解除质押登记手续之日即为质押到期日。

注2：本表合计数与各加数直接相加之和在尾数上存在差异系由四舍五入所致。

2、本次被质押股份不存在被用作重大资产重组业绩补偿等事项的担保或用于其他保障用途。

3、股东累计质押股份情况

截止本公告披露日，通威集团累计质押股份情况如下：

股东名称	持股数量(股)	持股比例	本次质押前累计质押数(股)	本次解除质押/质押后累计质押数量(股)	占所持股份比例	占公司总股本比例	已质押股份情况		未质押股份情况	
							已质押限售股份数量	已质押中冻结股份数量	未质押限售股份数量	未质押中冻结股份数量
通威集团有限公司	2,011,516,087	44.68%	348,100,000	388,100,000	19.29%	8.62%	0	0	0	0
合计	2,011,516,087	44.68%	348,100,000	388,100,000	19.29%	8.62%	0	0	0	0

三、上市公司控股股东股份质押情况

通威集团本次股份质押为日常经营需求。鉴于通威集团资信状况良好，具备资金偿还能力，质押风险可控，不会导致公司实际控制权发生变更。若股份出现平仓风险，通威集团将采取包括但不限于提前还款等措施应对上述风险。

特此公告。

通威股份有限公司

董事会

2024年8月24日

华熙生物科技股份有限公司 关于2024年度“提质增效重回报”专项行动方案的半年度评估报告

为践行以“投资者为本”的上市公司发展理念，响应上海证券交易所号召，华熙生物科技股份有限公司(以下简称“公司”、“华熙生物”)结合企业发展阶段和行业特点，从聚焦主业、运营管理、科技创新、公司治理、投资者回报等方面，于2024年4月30日发布了《2024年度“提质增效重回报”专项行动方案》，现将行动方案半年度评估情况公告如下：

2024年上半年，公司在董事会统一战略部署，在总经理为核心的管理层带领下，继续秉承“为人类持续带来健康、美丽、快乐的生命体验”的企业宗旨，坚持合成生物创新驱动的生物科技公司和生物材料全产业链平台公司的整体定位，加速公司运营管理体系的变革和流程优化成果的落地，以实现高质量发展。2024年上半年，公司实现营业收入28.11亿元，归属于上市公司股东的净利润为3.42亿元。

一、聚焦主业稳健发展，高质量铸就价值基础

1.1 生物活性物

公司生物活性物业务致力成为全球领先的生物材料领域的解决方案供应商。2024年上半年，公司生物活性物业务重点关注海外市场和新业务领域的拓展，拓宽己有生物活性物的应用领域。受益于公司在国际化战略中推进的本土化运营，在欧洲、日本、美洲等地销量实现持续增长，其中美洲地区销售收入实现高速增长。公司建立了商机管理运营体系，快速响应并提供了高质量服务。公司秉持大客户深度运营全球化战略、推动多领域产品和应用研究自主创新，构建ESG理念原料产品矩阵，追求产品差异化、物质多元化、原料绿色化，以提升生产制造、质量控制和全球合规性能力，为国内外客户提供优质产品和服务。其中：

医药材料原料持续深耕医美、眼科、骨科、皮肤科、再生医学等领域KA客户，规划构建小分子HA、无菌HA在细胞疗法、组织工程等创新领域的产品矩阵与解决方案。对细分市场中的机遇差异，公司正逐步从单一物质销售模式，不断转型至基于客户需求和市场趋势的物质组合和服务组合销售模式。公司以医疗器械主文档、药品研发包以及创新原料的临床效果数据为基础，深度挖掘标杆客户的需求与痛点，为客户提供价值驱动、技术驱动的行业领先一站式解决方案。

护理品原料专注于提供护肤、洗护、彩妆、口腔、防晒、香水香氛、家居护理等多领域解决方案。在国内市场方面，公司依托坚实的基础研究与应用基础研究，通过丰富解决方案产品线及加大市场推广力度，2024年上半年解决方案收入实现稳步增长。在国际市场方面，公司通过深耕本土化运营，有效扩大客户覆盖率，2024年上半年国际市场收入同样实现稳步增长。此外，公司积极构建与当地高校、专家、协会及客户关系网络，进一步提升品牌知名度和客户黏性。

营养与健康原料的推广秉持全球化发展战略，积极推动核心原料在全球市场的合规化注册进程。通过自主研发与战略横向合作的双重策略，公司不断优化和丰富营养健康原料矩阵。公司深度布局七大核心功能领域，持续迭代解决方案储备库，确保从功能食品核心配方、创新概念到终端产品的高效转化，打造全球领先的定制化解决方案服务平台。市场推广方面，国内端提升头部品牌覆盖率，培育腰部客户，形成健康客户矩阵；国际端优化市场布局，运用双品牌战略提高市占率。2024年上半年，营养与健康原料业务收入同比增长45.60%。

1.2 医疗终端

2024年上半年，公司医疗终端业务继续依托强大的技术实力，通过不断迭代和创新产品线、优化营销策略、赋能合作机构，提升医美和医药业务的市场占有率，推动医疗终端品牌的国际化进程。其中：

医美业务领域，公司继续完善产品体系，通过专注面部年轻化，着力打造分层抗衰美学，致力于为求美者提供一站式整体解决方案。运营层面，公司坚持以客户需求为核心，着力提升公司对机构的服务水平，实现机构满意度提升，2024年上半年，公司医美机构覆盖率和单机构合作产品数量实现显著提升，其中医美机构覆盖率同比提升超过50%。产品层面，公司坚持产品家族化应用，继续聚焦和深挖自身产品的差异化优势，通过微交联润致娃娃针、润致填充剂2号、3号、5号等多款产品持续构建完整产品体系。营销和市场方面，公司坚持医学高度，协同外部专家建立分层抗衰、轮廓美学理论体系的统一打法，同时联合专业平台聚焦医疗交付，链接外部医生超过2,000名。2024年上半年，医美业务销售收入实现稳步提升，费用率实现稳步下降，经营质量逐渐提高。皮肤类医疗产品实现收入5.55亿元，同比增长70.14%，其中公司差异化优势品类微交联润致娃娃针收入同比增长超过200%。

医药业务领域，公司依托明星产品“海力达”和“海视健”，持续深化骨科和眼科领域的研究。针对人口老龄化趋势带来的骨关节炎、白内障等疾病治疗需求的增长，公司持续加大研发创新力度，致力于提升产品性能和安全性，旨在为患者提供更稳定、更安全的医药产品。在骨科注射液产品“海力达”方面，公司积极参与各省际联盟集中带量采购，在全国范围内覆盖了超过9,000家医院，市场占有率进一步提升。2024年上半年，“海力达”实现收入1.19亿元，同比增长23.47%。此外，公司还开展了“富血小板血浆制备用套装”(PRP)产品在国内骨科、运动医学科、整形外科以及疼痛科等多科室的推广与销售，2024年上半年PRP销售收入增长显著。在眼科产品方面，“海视健”积极参与国家组织医用耗材带量采购，2023年中标国家组织人工晶体类及运动医学类医用耗材集中带量采购，目前已落地执行省份达31个，眼科产品销售收入持续向好。

2024年上半年，公司积极推进医美品牌“润致”和“润百颜”的国际化进程。公司通过在俄罗斯、中东和欧洲参与国际展会展示品牌形象与技术创新力；通过组织国内外医生专家互访交流，进一步建立医美品牌的国际化形象；针对国际各地区的市场特点制定个性化的推广策略，快速和准确地响应市场需求。公司骨关节产品“海力达”玻璃酸钠注射液凭借高质量的品质和良好的使用体验，在多个国际市场获得认可。公司通过建立海外培训体系和售后追溯系统，提升客户满意度和品牌忠诚度，致力于建立和培育自身的国际形象，提升全球品牌价值，实现互利共赢，推动公司在全球医美医药行业的持续发展。

1.3 功能性护肤品

2024年上半年，公司继续强化对功能性护肤品多品牌资源的统筹管理，提升资源使用效率；继续优化以大单品为核心的品类体系、深化品牌价值，加强对核心人群的渗透；继续细化对渠道结构的运营管理，提高多渠道的运营效率；继续固化关键管理流程，提高各环节的执行效率，并通过数字化技术提升用户体验和服务质量，为公司品牌、产品和运营提供支撑。

产品策略层面，各大品牌持续打造大单品及大单品系列，推出新品与连带产品，稳固产品体系，形成科学完整的产品布局。例如，2024年上半年，润百颜完成了两大重要产品线(修护和抗老)的迭代布局。其中修护产品线方向，润百颜完成屏障修护(以下简称“白纱布”)次抛和水乳的升级，这一举措带动“白纱布”系列线上销售收入增长超过30%，同时“白纱布”系列销售收入占比已超过润百颜整体销售收入50%；抗老产品线方向，润百颜布局胶原蛋白领域，推出胶原蛋白产品紧致充盈次抛(“元气弹”次抛)，完成了抗老核心产品线的战略布局。Bio-MESO肌活润察油皮人群的“多场景”需求，推出针对油皮敏感和油痘肌肤的精华和乳霜新品，同时大单品“糙米水”全面升级，打造全链路的油皮护肤解决方案。米蓓尔通过重点对大单品蓝绷带涂抹面膜的打造来塑造米蓓尔敏感肌功效护肤专家的心智，并强化“蓝绷带”系列连带产品的销售，2024年上半年，“蓝绷带”系列销售收入占比已经超过米蓓尔整体销售收入60%。

渠道布局层面，公司继续对渠道结构进行调整，强化精细化运营效率，提高自营渠道的占比。例如，2024年上半年，润百颜、Bio-MESO肌活自营渠道占比超过60%；夸迪根据品牌定位和长期规划，优化了渠道结构和布局，让渠道更加合理和聚焦；米蓓尔通过优化抖音、小红书等渠道的策略和工具，实现与用户的深度沟通，提升消费者对米蓓尔作为敏感肌专家的认可度和期待。

品牌建设层面，各大品牌继续加深对核心人群的渗透和维护，继续强化品牌心智占领。例如夸迪在变革中坚持品牌定位和价值，通过优化组织结构，提升组织能力和效率，为品牌长期健康发展筑牢基础；Bio-MESO肌活继续强化“油皮专研、活性护肤”的品牌定位，深入打造技术和功效壁垒，不断深化Bio-MESO肌活“油皮专家”的形象；米蓓尔升级品牌传播矩阵，以“权威专家+跨界合作+破圈垂类”的方式提升品牌声量，2024年上半年，米蓓尔获得2024GiE美妆大赏“年度最具影响力护肤品牌”。

运营管理层面，各大品牌根据管理变革总目标，继续推动变革项目的落地。各大品牌通过更全面的数据拉通与整合，实现经营数据实时自动化提取，更快速、更精准地反映业务经营质量。研发层面，公司推进IPD体系的搭建，拉通研发所覆盖的前中后全过程，使新产品的项目落地周期有效缩短，通过建立多任务协同机制，提高了市场需求的响应速度，缩短了“消费者需求洞察-研发创新-终端产品上市”的时间周期。供应链管理方面，通过与各大品牌拉通大单品的需求与策略管理，供应链基地内部资源共享与调度，实现产能利用率提升。通过“滚动计划及拉动模式”，有望缩短原材料库存周转天数。

1.4 功能性食品

2024年上半年，公司功能性食品业务紧密契合全民健康需求的高速增长趋势，依托公司的原料和技术优势，秉持“顶尖成分+尖端科研”的核心理念，致力于开发能够满足消费者颜值、身材、免疫、情绪、能量等多维度健康需求的功能性食品。针对高增长、高需求的不同细分赛道，公司积极构建多品牌矩阵，以期实现市场份额的快速抢占。

在品牌矩阵的构建方面，“华照当康”定位高端年轻态功能性食品品牌，为资深中产及35+白领人群，提供抗衰老、能量补充、慢病防御等解决方案；“当当小儿童营养品牌，聚焦一二线城市的小-中-大童，提供“针对性 专业性”的营养补充方案；“美丽基因”定位专业科学的口服品牌，聚焦新锐白领等精致人群，提供“内修外养”的差异化口服美肤方案；“水肌泉”定位功能性饮品赛道，聚焦未被满足的“新场景”，提供“好口感 快补充”的即刻补充方案。

二、优化运营管理流程，提高经营质量与效率

2.1 构建闭环运营管理机制，强化大运营体系建设

流程管理体系逐步完善。2024年上半年，公司成立了专门的流程管理部门，正式发布了《企业流程管理体系》和《企业级流程框架》文件，构建了完善的公司治理层-流程管理部门-流程责任部门多级流程管理体系，明确了企业流程体系的建设目标，规范了流程识别和分析、流程设计和优化、流程实施和推广，以及流程监控和持续改进的闭环工作模式，确保流程体系建设工作的稳步推进。

流程承载公司重点变革项目落地。2024年上半年，流程体系的建设紧密贴合公司管理变革的核心要点。在研发领域，全面贯彻IPD管理理念，优化项目制研发管理模式，完善从市场调研、产品设计、研发制造到市场上市的全程跟踪与评估机制，阶段性实现了端到端的研发管理体系。通过深化研发流程优化，规范IPMT等组织工作模式，构建研发财务评估模型，确保研发资源的精准投放，研发效率的持续提升，以及研发成果的市场价值最大化。在供应链领域，公司致力于提升产销协同能力和库存管理水平，倾力打造适应市场需求的敏捷柔性供应链体系，旨在降低供应链运营成本，增强客户满意度和消费者体验。

打造数据驱动的经营分析体系。在流程体系的设计与优化过程中，公司通过融入数智化系统和平台，实现运营和管理的在线化、自动化与智能化，从而稳步提升企业“业财一体化”的综合实力。2024年上半年，借助季度、月度、周度等多层级运营分析会议机制，有效地识别并解决了运营过程中的关键问题，同时，也实现了对部分运营结果风险的预先预警，为企业的稳定发展提供了坚实保障。

2.2 夯实供应链的稳定性，提高产能利用率

实施S&OP产销协同会议机制，提升供应链效能。2024年上半年，公司通过实施S&OP产销协同会议，实现了供应链各环节间信息流通的显著改善，显著提高了对市场需求的响应速度和准确性，优化生产计划的制定与实施。

构建运营指标KPI，提升供应链透明度。2024年上半年，公司成功构建了涵盖销售、生产、采购、质量、物流等领域的运营指标，确立统一且明晰的标准与逻辑。借助各类会议机制，对多维度数据进行了深入且全面的挖掘与分析，供应链的透明度获得了提升。

推广精益生产理念，利用管理工具提质增效。2024年上半年，公司持续在各生产基地推广精益生产的理念，以数字化、物联网等技术为手段，对车间设备进行升级改造。公司运用六西格玛、5S管理、JI工作教导等工具，建立了车间SOP体系，改善了成本控制和产品质量。

搭建集成计划体系，提升产能利用率与协同效率。2024年上半年，公司搭建集成计划体系，推动供应链信息共享，提升协同效率。在战略层面，明确了厂区定位，并基于销售需求推进了产能提升、新建及转移项目。同时，强化项目管理机制，确保项目按时交付。

2.3 推进数字化建设，提升数字时代的企业竞争力

自动化与信息化升级。第一，提升工厂生产效率，利用DCS(分布式控制系统)精准控制设备，实现DCS、BATCH(批处理系统)与MES(制造执行系统)对接，加速生产；构建WMS(仓库管理系统)与WCS(仓库控制系统)体系，提升物流效率。第二，升级信息化系统，升级防伪追溯系统，启动WMS(仓库管理系统)建设，验证生产系统合规性，建设合同管理内控平台，引入QMS(质量管理系统)管理质量，通过SRM(供应商管理系统)优化采购管理。第三，针对生物活性物业务，利用AI进行市场洞察和销售预测。

数据驱动战略决策。第一，完善数据指标看板，包括开发供应链库存看板、梳理集团经营分析指标，数字化中心支持业务部门需求，覆盖多业务域。第二，数字化中心与业务部门紧密合作，确保数据分析支持决策与改进，具体措施包括关键指标运营分析、推广业务自助分析等。

强化网络安全意识。第一，确保信息安全，优化访问控制，收缩安全边界，引入外部安全运维服务，及时发现并应对风险。第二，日常审计应用与设备访问日志，及时修正合规问题。第三，对新员工进行信息安全培训，确保具备基本安全知识。

2.4 提高财务管理效能，提升运营效益

优化组织架构，推进财务一体化转型。2024年上半年，公司依据运营的实际需求，完成了财务中心组织架构的优化调整，细化了岗位设置及职责。建立财务共享中心，优化财务流程，更加有效地控制财务风险与经营风险，提高财务运营效率。搭建专门的财务BP管理团队，强化财务有效赋能业务，将财务流程全面融合到业务流程中，有效推进财务一体化的转型。

优化财务分析体系，实现业财联动。公司建立并持续优化面向业务的财务分析体系，依托运营数据和多维分析，实现业与财的联动，为业务决策提供更为坚实的支撑。公司实现对费用投放效率更为精准的评估，有效控制业务费用投放，推动业务高速、高质量发展。2024年上半年，公司销售费用率较上年同期下降了4.25个百分点。

融入供应链管理，助力产销协同。2024年上半年，公司将财务管理深度融入供应链的日常运营管理体系，覆盖各生产基地，特别是新建基地的业财融合，包括产品成本预测、标准成本建立以及产品成本分析等，助力产销协同，推动降低单位生产成本、提高库存周转率和优化库存结构。

三、提升科技创新能力，加快发展新质生产力

公司拥有国家企业技术中心、山东省生物活性物合成生物学重点实验室、海南省再生医学技术与材料转化重点实验室、山东省院士工作站等科研人才创新平台。2024年上半年，公司持续加大研发投入，投入研发费用约2.01亿元，较上年同期增长约7.40%，研发费用占营业收入比重达到7.13%。截至2024年上半年，公司共有867名研发人员。

2024年上半年，公司及子公司新产品、新技术及核心技术的成果转化卓有成效；公司共新增获授权知识产权344项，其中，发明专利48项、实用新型专利16项、外观专利4项、商标272项、作品/软件著作权4项。截至2024年上半年，公司总计拥有获授权知识产权5,242项，包括发明专利344项、实用新型专利114项、外观设计专利62项、商标4,618项、作品/软件著作权104项。公司知识产权管理体系已覆盖原料、化妆品、医疗器械、药品、食品、保健品等领域，通过了GB/T 29490-2023知识产权合规管理体系的监督审查。

3.1 加强研发项目管理与投入，推进产品组合的优化升级

2024年上半年，公司继续以技术创新为核心发展动力，以市场需求为导向，加强研发项目管理与投入，推进产品组合的优化升级，不断提高研发投入的产出效益。具体如下：

在原料领域，公司依托高通量自动化筛选平台、酶改造与进化平台、AI数据化平台、发酵优化平台及微生物育种平台的支撑作用，继续推进六大类生物活性物质的进一步优化研究；采用人工智能与机器学习技术探索物质属性，并前瞻性地预测其潜在应用场景；公司不仅专注于智能化的预测和活性物设计，同时深入研究具体活性物质的内在机理，并精准预测其作用靶点；结合公司的应用研究平台，进一步加强活性物质应用领域的探索能力，提供高效且精准的解决方案，旨在提升项目开发、转化效率及产品质量，确保公司始终处于行业前沿。2024年上半年，公司医药级原料完成依克多因药用辅料登记，重组Ⅲ型人源化胶原蛋白医疗器械原材料主文档登记；化妆品级原料完成2项新原料备案，分别是岩藻糖基乳糖(可作为保湿剂、皮肤保护剂、抗氧化剂使用)和β-烟酰胺单核苷酸(可作为保湿剂、皮肤保护剂、抗氧化剂、抗皱剂使用)。

在医疗终端领域，基于六大类生物活性物质，公司致力于研究开发高价值部位的填充产品、新一代微交联产品、透明质酸和胶原蛋白水光产品、新型再生材料等。2024年上半年，公司在国内取得5个二类医疗器械注册证，涵盖重组胶原蛋白创面敷料、重组胶原蛋白创面敷贴以及疤痕修复硅凝胶等多种医疗器械产品；在国际取得7个医疗器械注册证，涵盖欧盟1个Ⅱb类医疗器械注册证、1个Ⅲ类医疗器械注册证、俄罗斯3个Ⅲ类医疗器械注册证、秘鲁1个Ⅲ类医疗器械注册证和泰国1个Ⅱ类医疗器械注册证。

在功能性护肤品领域，持续推出原料组合物、配方技术、过程工艺与包装材料的创新成果，以提升产品的技术壁垒与市场竞争力，继续采用内部开发和对外开放的研发模式，在不同板块间实现高效协同，促进原料与医疗器械领域的技术在护肤品领域的应用。2024年上半年，公司新取得2项国产特殊化妆品行政许可证，分别是“润百颜菁透焕白面霜”和“Bio-MESO肌活清透焕白防晒乳霜”；开展多项功能性护肤品研发项目，涵盖差异成分组合、活性物的传递管控技术、功效延伸等方面。

在功能性食品领域，重点围绕透明质酸、GABA、麦角硫因、胶原蛋白、唾液酸、益生菌等在功能性食品方面开展研发工作。2024年上半年，公司完成了胶原蛋白肽口服液、减肥膳食纤维代餐固体饮料、儿童固体饮料等产品的开发。

3.2 提升研发产出效益，优化人才激励与绩效管理体系

2024年上半年，公司积极推行项目绩效制度，连接产品、研发、工艺、生产和质量等环节。以客户为中心，紧跟市场，重视创新与技术提升，确保研发项目高效高质量完成。构建全面客观的项目绩效评价体系，促进团队协作，鼓励研发员工担当创新，激发团队潜力，推动公司向更高目标迈进。公司重视研发团队人才培养，投入大量资源。2024年上半年举办多场培训，营造创新氛围，提升团队能力，培养专业技能与创新精神并存的研发团队，为持续发展注入动力。

四、践行绿色环保举措，促进可持续发展

2024年上半年，公司完善ESG战略规划，搭建环境数据数智化管理系统，建立供应链ESG管理机制，稳步、有序地推进低碳转型。具体如下：

完善公司ESG战略规划。公司基本建成2025-2030年可持续发展战略规划，明确环境、社会及公司治理(ESG)的发展方向，设定具体目标和实施方法，为公司中期可持续发展工作提供指引。

搭建环境数据数智化管理系统。2024年上半年，公司完成环境数据数智化管理系统V1.0版本。该系统覆盖中国生产基地、事业线、办公区及研发中心，支持ESG材料上传、数据录入与分析。数智化管理系统提升了环境数据管理效率与精确度，为温室气体排放核算与审核提供数据分析基础。

开展绿色低碳环保生产运营。公司已正式确立至2030年的组织边界内碳减排战略规划与目标，并详细规划了减排路径。目前，公司正积极实施并筹划十余项具体行动举措，以确保公司能够稳步、有序地推进低碳转型进程。

开展绿色可持续发展企业文化建设。2024年上半年，公司持续推广绿色办公、低碳生活与出行文化活动。在管理变革中，公司举办变革知识挑战赛，融入ESG知识，提升员工对ESG的认知。围绕世界地球日、国际生物多样性日和世界环境日，公司开展科普宣传，提升员工对绿色可持续发展的认识，激励其参与可持续发展项目。

建立供应链ESG管理机制。公司积极推进供应链转型，构建供应商ESG管理机制，更新《华熙生物供应商行为准则》，强化对供应商在环保、低碳、劳动者权益和商业道德等方面的要求，促进供应商对ESG的重视程度和管理水平，携手价值链构建绿色、可持续的供应链体系。

五、持续完善公司治理，发挥“关键少数”作用

5.1 紧跟政策步伐，持续优化治理制度

公司分别于2024年4月26日、2024年6月6日召开董事会对《薪酬与考核委员会工作细则》《提名委员会工作细则》《风险管理委员会议事规则》3项公司制度和《会计师事务所选聘制度》、《董事、监事、高级管理人员及核心技术人员所持本公司股份及其变动管理制度》、《利润分配管理制度》等14项公司制度进行了补充及修订，相关制度也已经2023年度股东大会审议通过。截至2024年上半年，公司治理制度已根据证监会和上交所关于独立董事管理制度的相关规则进行了修订与完善。

5.2 加强“关键少数”培训，优化独立董事机制

2024年上半年，公司利用证监会、上交所等资源，组织“关键少数”培训，提升其法律法规理解与履职能力。2024年3月，公司全体董事、监事及高管参与《山东辖区上市公司年报专题培训》，学习年报编制、披露及并购重组等内容，提升信息披露质量。

2024年上半年，公司优化独立董事工作环境，强化监督机制。董事会前，董事会办公室召集独立董事沟通会，确保意见被充分采纳。在制定及修订近二十项治理制度的过程中，公司多次召开沟通会，吸纳财务审计、合规运营及法律等领域独立董事的建议，完善优化治理制度条款。

2024年上半年，公司董事会下新设立了风险管理委员会，并制定了《风险管理委员会议事规则》。该委员会由五名委员组成，其中三位为独立董事，且有一名独立董事被任命为委员会主任，进一步强化了独立董事在公司治理体系中的地位，推动公司治理结构的持续优化与完善。

5.3 建设大风控管理体系，提高管理韧性

引入大风控理念指导健康运营。2024上半年，公司融合“风险管理+内部控制+合规管理”，建立“大风控体系”，推动合规经营、内控、风险管理及审计监督核查一体化运行，提升风险应对能力，增强投资者信心。

引入管理体系指导合规经营。2024年3月，公司取得ISO37301合规管理体系和ISO37001反贿赂管理体系认证，标志合规管理达国际认可标准。公司明确合规管理关键要素，包括方针政策、组织架构、控制及运行机制、绩效考核及文化建设、内审及持续改进机制等。

完善组织架构，提升流程风控能力。2024年上半年，公司为提升整体风险管理能力，在董事会下新设立风险管理委员会，指导风险管理策略制定和推进；新设一级部门“风险管理中心”全面统筹风险管理工作落实；在各业务部门设立“风险及合规管理员”，负责日常监控潜在风险，并确保业务合规。同时，公司将风险识别和评估前置到流程设计和运行中；通过在流程设计、沟通、上线评审环节融入风险管理理念；在重要领域管理流程中增加风险识别和评估，以及应对措施制定，确保流程科学严谨、合理可行。结合业务实际，提供风险预警，持续优化风险管理能力。公司定期培训，提高员工合规意识和风险管理能力，营造良好文化氛围。

六、加强投资者沟通，积极传递公司价值

6.1 高质量信息披露

公司高度重视信息披露工作，以提升治理水平、增强透明度、树立形象。2024年上半年，公司根据管理变革和流程管理体系要求，制定定期报告及临时公告发布流程，将固化在公司组织体系中，持续优化。公司严格遵守《上海证券交易所科创板股票上市规则》及公司信息披露管理制度，真实、准确、完整、及时、公平地披露了重大信息。

6.2 建立多元化沟通渠道

2024年上半年，公司以投资者需求为导向，不断优化披露形式和披露内容，提高信息透明度和有效性，积极通过上市公司公告、业绩说明会、股东大会、上证E互动平台、分析师会议、国际及国内券商策略会、路演及反路演活动、投资者服务热线和邮箱等多种渠道，建立多元化的投资者沟通方式。

2024年上半年，公司共发布公告68份，举办2次业绩说明会。在2023年年度股东大会暨投资者交流会上，董事长兼总经理赵燕女士携管理层出席会议，并认真回答了股东与投资者所提出的问题，其认真严谨的态度获得参会股东及投资者的高度评价。本次会议除及时发布本次投资者关系活动记录表外，在专业路演平台“路演中”提供了直播会议回看功能，投资者能够完整回顾整个过程。

6.3 维护信息双向沟通机制

公司通过多元化渠道向投资者传递公司长期价值，定期收集投资者反馈和意见，形成公司与资本市场双向沟通机制，将市场热点和建议定期呈报管理层，实现资本市场助力上市公司的质量提升。

2024年上半年，公司持续加强投资者沟通交流，积极建立与资本市场的有效沟通机制，持续打造健康、透明的投资者关系体系，不断完善沟通渠道，丰富交流方式，通过多元化渠道加强与投资者的交流频次，积极响应股东合理诉求，充分回应市场关切，消除信息壁垒，使投资者能够更全面、清晰地了解公司价值，增强投资者对公司的认同感和信心。在合规的基础上，让投资者全面及时地了解公司的经营状况、发展战略等情况，加强与投资者的交流与沟通，增进投资者对公司的信任与支持。

七、秉持价值创造为本，高度重视股东回报

7.1 积极实施股份回购

公司重视投资者回报，2023年8月29日第二届董事会第八次会议审议通过回购股份议案。截至本披露日，公司已回购3,315,538股股份，资金总额约2.2亿元。

7.2 持续稳定现金分红

2023年度权益分派已经顺利完成，以股权登记日登记的总股本扣除公司回购专用证券账户中股份后的股数(478,362,704股)为基数，每10股派发现金红利人民币3.80元(含税)，派发现金红利共计人民币18,177.78万元(含税)，占2023年度归属于上市公司普通股股东的净利润的30.68%。公司自2019年11月首次公开发行以来，募集资金总额约为23.69亿元。截至目前，公司累计实施的现金分红与股份回购金额，占上市时募集资金总额的55.12%。

八、联接管理层与股东、责任利益共担共享

2024年上半年，公司实施了全面的绩效考评与薪酬政策，进一步强化管理层对公司业务发展和目标实现的持续关注与投入。公司对高级管理人员的考评紧密结合了公司的经营目标完成情况、盈利能力以及管理人员分管工作的成效。这一机制旨在激励管理层积极推动公司战略目标的实现，并通过其分管领域的业绩表现来体现个人贡献，确保考评的全面性和公正性。公司管理层的薪酬政策也已升级，与公司经营业绩和个人绩效结果紧密结合。通过将管理层的绩效结果与其分管工作目标的达成相捆绑，以及将其薪酬与公司经营业绩及个人绩效结果相结合，不仅提高管理层的责任感，激励他们为实现公司战略目标而不懈努力，也为公司的长期发展和市场竞争力提供了坚实的支撑。

公司将继续努力通过良好的业绩表现、规范的公司治理、积极的投资者回报，切实履行上市公司的责任和义务，回馈投资者的信任。

本报告所涉及的未来计划、发展战略等前瞻性描述，不构成公司对投资者的实质承诺，敬请投资者注意投资风险。

华熙生物科技股份有限公司

2024年8月22日

证券代码：688363　证券简称：华熙生物　公告编号：2024-030

华熙生物科技股份有限公司 第二届监事会第十次会议决议公告

本公司监事会及全体监事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

一、监事会会议召开情况

2024年8月22日华熙生物科技股份有限公司(以下简称“公司”)以现场结合通讯方式召开了第二届监事会第十次会议，会议通知及会议材料已于2024年8月12日以电子邮件形式发出。本次会议由监事会主席于静主持，应出席监事3人，实际出席并表决的监事3人。会议的召开及程序符合《中华人民共和国公司法》《公司章程》及公司《监事会议事规则》的相关规定。

二、监事会会议审议情况

(一) 审议通过《关于审议公司2024年半年度报告及其摘要的议案》

表决结果：同意3票，反对0票，弃权0票。

监事会认为：公司2024年半年度报告已经公司第二届董事会第十四次会议审议通过，其编制及审议程序符合法律、行政法规及中国证监会的规定，内容和格式符合中国证监会和上海证券交易所的相关规定，所载资料真实、准确、完整地反映了公司的经营情况和财务状况，不存在任何虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

具体内容详见公司于2024年8月24日在上海证券交易所网站(www.sse.com.cn)披露的《华熙生物科技股份有限公司2024年半年度报告》及《华熙生物科技股份有限公司2024年半年度报告摘要》。

(二) 审议通过《关于2024年半年度募集资金存放与实际使用情况的议案》

表决结果：同意3票，反对0票，弃权0票。

具体内容详见公司于2024年8月24日在上海证券交易所网站(www.sse.com.cn)披露的《华熙生物科技股份有限公司2024年半年度募集资金存放与实际使用情况的专项报告》(公告编号：2024-031)