

一品红药业股份有限公司

第二期限限制性股票激励计划实施考核管理办法

（2021年修订）

一品红药业股份有限公司（以下简称“公司”）为进一步健全公司经营机制，完善公司的法人治理结构，形成良好、均衡的薪酬考核体系，建立股东与经营管理层及核心骨干之间的利益共享、风险共担机制，确保公司未来发展战略和经营目标的实现，为股东带来更为持久、丰厚的回报，制定了《一品红药业股份有限公司第二期限限制性股票激励计划（草案）》（以下简称“《激励计划》”）。为保证本次限制性股票激励计划能够顺利实施，公司根据《公司法》、《证券法》、《上市公司股权激励管理办法》、《创业板上市公司业务办理指南第5号—股权激励》以及其他法律、法规、规范性文件和《公司章程》的规定，结合公司实际情况，制订了第二期限限制性股票激励计划实施考核管理办法（以下简称“本办法”）。

第一章 总 则

第一条 考核目的

制定本办法的目的是通过对公司核心骨干（含控股子公司）进行工作业绩、能力态度等方面工作绩效的全面评估，保证公司股权激励计划的顺利进行，同时，健全公司激励对象绩效评价体系，促进激励对象诚信、勤勉地开展工作，确保公司发展战略和经营目标的实现，促进公司的可持续发展。

第二条 考核原则

考核评价以公开、公平、公正的原则为基础，严格按照本办法和激励对象的业绩进行评价，以实现股权激励计划与激励对象工作业绩、贡献紧密结合，从而提高管理绩效，实现公司与全体股东利益最大化。

第三条 考核对象

本办法的考核对象为本次激励计划确定的激励对象，均为公司核心骨干（含控股子公司）。

所有激励对象必须在本计划的考核期内于公司或控股子公司任职并已与公

司或控股子公司签署了劳动合同或聘任合同。

公司监事、独立董事不得参加本计划。

第四条 考核工具

《绩效考核评分表》——适用于所有激励对象。结合公司的股权激励计划业绩指标，基于相关岗位和相应职责，形成考核周期内需要完成的任务和预定达到目标的书面约定。

第二章 考核组织管理机构

第五条 考核机构

1、公司董事会负责制订与修订本办法，并授权董事会薪酬与考核委员会负责领导、组织、实施对激励对象的考核工作。

2、董事会薪酬与考核委员会接受董事会授权，负责组织和审核考核工作，并监督考核结果的执行情况。

3、公司人力资源部、财务部、审计部等相关部门负责相关数据的收集和提供，并对数据的真实性和可靠性负责。

4、公司人力资源部、财务部、审计部等相关部门负责激励对象考核分数的计算、考核结果的材料汇总。

5、公司董事会薪酬与考核委员会对激励对象的考核结果进行审议并做出决议。

第六条 考核程序

1、每一考核年度年初，董事会薪酬与考核委员会工作组与公司人力资源部、财务部、审计部等相关职能部门，根据工作计划等内容，确定激励对象当年的年度考核指标，作为年度考核的重要依据，报董事会薪酬与考核委员会备案。

2、公司人力资源部、财务部、审计部等相关部门在考核年度末负责相关数据的收集和提供，并对数据的真实性和可靠性负责。

3、公司人力资源部、财务部、审计部等相关部门在董事会薪酬与考核委员会的指导下负责具体的考核工作，负责激励对象考核分数的计算、考核结果的材料汇总，并在此基础上形成绩效考核报告。

4、公司人力资源部、财务部、审计部、董事会办公室等相关部门将对本次限制性股票激励计划激励对象的绩效考核报告提交公司薪酬与考核委员会审议，并由其做出决议。

5、公司人力资源部将考核结果反馈给各激励对象，如激励对象对考核结果持有异议，可在考核结果反馈之日起3个工作日内向人力资源部提出申诉，人力资源部可根据实际情况对其考核结果进行复核，如确实存在不合理因素，可向薪酬与考核委员会提出建议，由薪酬与考核委员会确定最终考核结果。最终考核结果将由董事会存档，并作为股权激励计划解除限售实施的依据。

第七条 考核期间与次数

1、考核期间

激励对象限制性股票解除限售前一会计年度（1月1日至12月31日）。

2、考核次数

股权激励期间每年度一次。

第三章 考核内容

第八条 绩效考核指标

公司本次激励计划授予的限制性股票分四期解除限售，每期解锁25%。在激励计划存续期内分年度进行绩效考核，以达到绩效考核目标作为激励对象的解除限售条件。

所有参与激励范围的人员分为核心管理人员、研发销售骨干人员、管理骨干人员三类；在考核期内，核心管理人员、研发销售骨干人员公司层面考核与个人考核各占30%:70%，管理骨干人员公司层面考核占比100%，根据激励对象的绩效考核评价指标确定考核结果。具体考核要求如下：

1、公司层面考核内容

授予限制性股票各年度绩效考核目标如下表示：

序号	解除限售期	业绩考核指标
1	第一次解除限售	以2020年自研产品的收入为基数，公司2021年自研产品实现收入增长率不低于25%；

2	第二次解除限售	以 2020 年自研产品的收入为基数，公司 2022 年自研产品实现收入增长率不低于 56%；
3	第三次解除限售	以 2020 年自研产品的收入为基数，公司 2023 年自研产品实现收入增长率不低于 95%；
4	第四次解除限售	以 2020 年自研产品的收入为基数，公司 2024 年自研产品实现收入增长率不低于 144%；

本激励计划中所指的自研产品的收入是指上市公司合并报表范围内的经审计的自研产品税后收入。

2、激励对象个人考核内容

本次激励对象包括核心管理人员、研发销售骨干人员、管理骨干人员四类，其考核情况分别为：

（1）核心管理人员

股权激励考核与公司自研产品收入增长达成情况和个人年度业绩综合考评结果挂钩，其中公司自研产品收入增长率权重比例为 30%，个人年度业绩综合考评结果权重比例为 70%。

（2）研发销售骨干人员

股权激励考核与公司自研产品收入增长达成情况和个人年度业绩综合考评结果挂钩，其中公司自研产品收入增长率权重比例为 30%，个人年度业绩综合考评结果权重比例为 70%。

（2）管理骨干人员

股权激励考核与公司自研产品收入增长达成情况挂钩，权重比例为 100%。

本次股权激励人员个人年度业绩综合考评结果分为合格、不合格两个档次，若当年度考评结果为合格即达成当年个人考评部分解锁条件。

各类人员考核条件如下：

序号	人员类别	解锁条件	可解除限售比例
1	核心管理人员	当年度公司自研产品销售收入相对 2020 年增长分别不低于 25%、56%、95%、144%。	30%
		当年度个人业绩综合考评结果为合格。	70%

2	研发销售骨干人员	当年度公司自研产品销售收入相对 2020 年增长分别不低于 25%、56%、95%、144%。	30%
		当年度个人业绩综合考评结果为合格	70%
3	管理骨干人员	当年度公司自研产品销售收入相对 2020 年增长分别不低于 25%、56%、95%、144%。	100%

注：上述条件满足一个即可解锁对应的年度限售比例。

第九条 考核结果的应用

个人当次实际解除限售的限制性股票数量=年度个人被授予的限制性股票可解除限售总量×个人依据绩效考核条件所对应的可解除限售比例。

对于核心管理人员和研发销售骨干人员，个人依据绩效考核条件所对应的可解除限售比例=30%公司层面绩效考核+70%年度个人业绩综合考评。

对于管理骨干人员，个人依据绩效考核条件所对应的可解除限售比例=100%公司层面考核。

第四章 考核结果的管理

第十条 考核结果管理

1、董事会薪酬与考核委员会须保留绩效考核所有考核记录，保存期限至少为五年，对于超过保存期限的文件与记录，由薪酬与考核委员会统一销毁。

2、为保证绩效激励的有效性，绩效考核记录不允许涂改，若需重新修改或重新记录，须当事人签字。

3、考核人应对被考核的激励对象进行客观、公正的评价，违反上述责任义务的，薪酬与考核委员会将予以警告处分；情节严重的，薪酬与考核委员会将取消考核人资格。

第五章 附则

第十一条 本办法由董事会负责制定、解释及修改。

第十二条 本办法自股东大会审议通过之日起开始实施。

一品红药业股份有限公司董事会

2021 年 2 月 23 日