

证券代码：002019

证券简称：亿帆医药

公告编号：2019-019

亿帆医药股份有限公司

2018 年年度报告摘要



董 事 长：程先锋

披露日期：2019 年 04 月 02 日

医药产品	复方黄黛片	清热解毒，益气生血。用于初治的急性早幼粒细胞白血病。
	小儿金翘颗粒	疏风清热，解毒利咽，消肿止痛。用于风热乳蛾；证见：发热、咽痛、喉核肿大、舌红、苔黄等；主治小儿急性扁桃体炎（急乳蛾）具有上述证候者。
	除湿止痒软膏	用于急性、亚急性湿疹证属湿热或湿阻型的辅助治疗
	乳果糖口服溶液	用于治疗便秘、预防和治疗肝性脑病的口服制剂。
	缩宫素鼻喷雾剂	具有加强子宫收缩和可促使乳腺泡周围的平滑肌细胞收缩，促进排乳作用，可用于协助产妇产后乳腺分泌的乳汁排出。
	皮敏消胶囊	祛风除湿，清热解毒，凉血止痒。用于急慢性荨麻疹、急性湿疹风热证或风热挟湿证者。
	重组人胰岛素	本品为利用重组DNA技术生产的人胰岛素，与天然胰岛素有相同的结构和功能。可调节糖代谢，促进肝脏、骨骼和脂肪组织对葡萄糖的摄取和利用，促进葡萄糖转变为糖原贮存于肌肉和肝脏内，并抑制糖原异生，从而降低血糖。
	注射用头孢他啶	用于敏感革兰氏阴性杆菌所致的败血症、下呼吸道感染、腹腔和胆道感染、复杂性尿路感染和严重皮肤软组织感染等。对于由多种耐药革兰氏阴性杆菌引起的免疫缺陷者感染、医院内感染以及革兰氏阴性杆菌或铜绿假单胞菌所致中枢神经系统感染尤为适用。
	注射用重组人生长激素	用于儿童、成人生长激素缺乏症，特纳氏综合症，儿童慢性肾功能不全导致的生长障碍，手术、创伤后高代谢状态（负氮平衡），烧伤，脓毒败血症。
原料药	维生素B5	又称D-泛酸钙，是辅酶A的前体，参与碳水化合物、蛋白质和脂肪的代谢作用，是人体和动物维持正常生理机能不可或缺、不可替代的物质，是一种重要的饲料添加剂和食品添加剂。
	维生素原B5	又称D-泛醇，是一种优异的皮肤与头发保护剂，主要用于食品、医药、化妆品行业液体制剂的添加剂和营养增补剂。
	高纯丙酸	主要用作于营养和功能型饮料中的食品添加剂。
高分子材料	PBS	由丁二酸和丁二醇为原料，经缩合聚合合法合成的聚丁二酸丁二醇酯（简称PBS），是综合性能较好的全生物降解材料，用于包装、餐具、化妆品瓶及药品瓶、一次性医疗用品、农用薄膜、农药及化肥缓释材料、生物医用高分子材料等领域。
	PVB	聚乙烯醇缩丁醛。PVB产品分为PVB树脂和PVB胶片。PVB胶片是由高粘度的PVB树脂经增塑剂塑化挤压成型的一种高分子材料，主要用于飞机、舰船、汽车、建筑物的安全玻璃以及光伏电池封装膜等。

（二）经营模式

1、药品制剂板块经营模式

（1）自产药品经营模式

公司自产药品采用以销定产模式，重点围绕专科领域已上市的重点品种及“531”核心产品进行销售推广，根据市场销售情况、销售部门的产品需求计划，制定并下达生产计划，由所属生产企业按GMP等相关法律法规要求组织生产，公司医药产品事业部各营销中心，凭借在全国范围内的长期市场推广经验、完备的销售渠道及积累的客户资源等方面的优势进行自营与合作销售。

（2）合作产品经营模式

公司利用市场推广优势，与国内外生产企业合作，负责合作产品的推广，使合作产品市场份额最大化，公司通过收取市场推广服务费等方式获取收益。

2018年两票制政策在绝大部分省份全面执行，公司与国内外合作的药品生产企业间的合作模式由此发生较大变化，由公司从合作的药品生产企业直接采购产品，并销售到医疗机构的模式转变为合作的药品生产企业就合作的产品提供市场管理及营销推广服务，即公司在合作的区域内，利用公司的中央推广部、中央市场部及商务部的能力，以及在药品营销网络及市场推广等方面积累的经验及资源优势，负责合作产品的产品定位、品牌打造、市场营销及商务体系建设等，使合作产品市场份额最大化，公司通过收取市场推广服务费等方式获取收益。

2、原料药及新材料板块经营模式

公司原料药及新材料板块采用以销定产模式，由公司原料药及新材料事业部下设的采购中心对外采购原辅材料等，由其下属生产质量中心结合销售部门的产品需求计划、不同产品的生产周期及物料备货周期制定并下达生产计划，由原料药及新材料事业部营销中心进行销售。目前原料药及高分子材料产品主要销往海外，以直销为主，分销为辅。

（三）报告期内公司所属行业的发展阶段、周期性特点以及公司所处的行业地位

1、所属行业的发展阶段、周期性特点

（1）医药行业

2018年是我国经济转向高质量发展阶段的起步之年，是实施“十三五”规划承上启下的关键一年。受国际政治经济格局深度调整及中美贸易摩擦不断升级影响，国内经济发展环境从稳中向好向稳中有变转变，国家宏观调控政策重心在防风险与稳增长之间动态调整，持续推进增加优质供给的供给侧结构性改革。

作为国民经济重要组成部分，2018年医药行业在深化医药卫生体制改革工作的大卫生、大健康理念下坚持三医联动，聚焦解决看病难、看病贵等重点难点问题，推动医药行业高质量发展，开启医药行业发展新的历史进程。出台了包括抗癌药国家谈判、调整药物临床试验审评程序、接受药品境外临床试验数据的技术指导原则、药品管理法（修正法草案）的发布、调整国家基本药物目录、4+7带量采购、全面执行两票制、辅助用药临床应用管理、仿制药质量与疗效一致性评价等在内的一系列政策法规，涉及药品研发、生产、流通、使用和监管等各个环节，旨在鼓励与促进行业内企业注重研发创新，提高药品的安全性与可及性，参与国际化竞争，同时将加速行业内企业之间的分化，促进整个行业的健康、持续与良性发展。

由于医药行业提供的是居民日常生活中所必须的医药、医疗用品，本身存在较强的刚性需求。随着人民生活水平不断提高、人口老龄化趋势日益明显、人们健康意识不断提升，以

及居民健康投入持续加大的环境下，未来医药行业将继续保持稳定增长，没有明显的周期性，但药品市场的资源将逐渐向创新药或高品质仿制药领域集中。

（2）维生素行业

公司维生素B5及原B5等原料药产品是维生素中的细分品种，是中国医药产业中最重要的一类产品，种类多、出口量大，成为中国四大出口原料药之一，维生素的产能70%左右来自国内。2018年全球维生素市场出现了全新的变化，过去两年维生素市场的超额盈利令行业产能扩张，供应商数量增多，经历2017年普查式环保督查后，2018年的环保督查呈现“常态化”、“具体化”及“合理化”，避免了一刀切的现象，原有受限的产能也得到复产；同时，需求端因价格上涨使成本不断创造历史新高导致需求缩减，全球去库存时间延长，供需关系的失衡，使整体维生素产品总体成交低迷，价格下行压力较大，维生素生产经营企业业绩面临较大挑战。

但维生素和人们的生活密不可分，总体维生素市场主要来自于动物营养与食品添加剂方面的增长，该系列产品市场需求具有一定的刚性。但就维生素行业整体来说，供求基本处于平衡状态，或供略大于求。如果产品价格波动过大且频繁，将导致下游客户进一步缩减需求，同时价格上涨必定吸引新的进入者，对于产品后续价格的变动趋势增加了不确定性，增强了行业的周期性特征。

2、行业地位

经过几年的发展，公司转型升级的战略布局已初显成效，是目前为数不多的在国内、欧洲及亚太区域同时拥有药品营销网络和市场推广的中国医药企业之一，药品制剂业务覆盖包括中国、欧洲、北美、亚太、北非和中东等40余个主要国家或地区；拥有独家产品的数量，尤其是独家医保或基药产品数量较多的国内医药企业之一，已形成比较丰富的差异化优势的专科产品线；同时，公司已建立了涵盖生物药、化药、特色中成药及原料药的研发基地，在研产品管线较为丰富，并利用拥有DiKine™双分子和ITab™免疫抗体两大先进的生物药创新研发平台，开发了面向包括中国市场在内的全球市场的大分子创新生物药，是中国第一家生物创新药走出国门，在美国FDA进行II期、III期临床试验的公司。

公司原料药维生素B5及原B5产品70%以上销往欧美等多个国家和地区，全球市场占有率40%-45%，稳居龙头地位。

（四）主要业绩驱动因素

2018年度，主要业绩驱动因素为：

（1）报告期内，公司原料药板块，维生素B5产品市场价格从高位回落，自2017年第四

季度历史最高位到2018年第二季度下降到近年来历史最低位，导致原料药板块整体经营业绩较上年同期下滑较大，但公司利用自身产品技术与成本优势，继续保持领先的市场地位及市场份额；同时利用维生素原B5产品的价格上涨行情，加大维生素原B5产品的销售，使得维生素原B5产品经营业绩呈倍数增长，减少了报告期内原料药板块收入与利润下降的幅度。

(2) 报告期内，公司药品制剂板块，面临“两票制”在全国绝大部分省份全面执行的情况下，公司利用自身在学术推广及营销网络的资源优势，精耕细作，不断开拓市场，使合作（代理）产品业绩仍稳步增长；同时，在前期内部企业、业务及产品整合的基础上，公司加大其他自有产品的市场开发和推广力度，使得报告期内自有产品增长明显，均为公司整体业绩的实现奠定了基础。

3、主要会计数据和财务指标

(1) 近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

单位：人民币元

	2018 年	2017 年	本年比上年增减	2016 年
营业收入	4,631,795,440.00	4,373,293,978.76	5.91%	3,504,600,953.08
归属于上市公司股东的净利润	737,436,708.47	1,305,103,508.11	-43.50%	704,762,728.11
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	718,170,663.06	1,254,062,423.77	-42.73%	708,709,367.34
经营活动产生的现金流量净额	1,170,900,515.24	1,132,728,603.37	3.37%	855,845,835.13
基本每股收益（元/股）	0.61	1.15	-46.96%	0.64
稀释每股收益（元/股）	0.61	1.15	-46.96%	0.64
加权平均净资产收益率	11.16%	27.87%	-16.71%	22.02%
	2018 年末	2017 年末	本年末比上年末增减	2016 年末
资产总额	9,774,884,476.70	8,767,729,780.43	11.49%	6,983,504,418.98
归属于上市公司股东的净资产	6,623,948,506.23	6,468,495,433.21	2.40%	3,524,578,525.42

(2) 分季度主要会计数据

单位：人民币元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	1,252,783,530.67	1,072,705,607.36	1,108,091,639.36	1,198,214,662.61
归属于上市公司股东的净利润	325,197,573.45	214,445,001.03	171,426,622.79	26,367,511.20
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	315,163,094.47	203,499,207.36	161,331,508.39	38,176,852.84
经营活动产生的现金流量净额	392,371,147.85	298,001,462.81	220,886,225.16	259,641,679.42

注：报告期第四季度归属于上市公司股东的净利润以及归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润与前三个季度相比，有较大幅度下滑，主要系维生素 B5 第四季度销售均价低于前三季度，另在本期对商誉及长期资产进行减值测试，计提

商誉及固定资产减值损失，也是导致与业绩快报数据存在一定差异的主要原因。

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

是 否

4、股本及股东情况

(1) 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

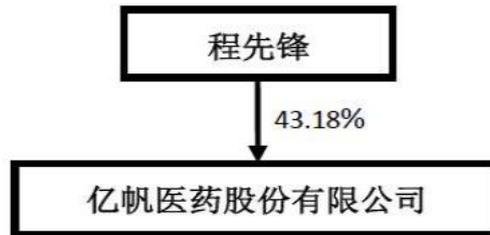
报告期末普通股 股东总数	66,561	年度报告披露日 前一个月末普通股 股东总数	61,361	报告期末表决权 恢复的优先股股 东总数	0	年度报告披露日 前一个月末表决权 恢复的优先股股 东总数	0
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件 的股份数量	质押或冻结情况		
					股份状态	数量	
程先锋	境内自然人	43.18%	521,196,307	521,196,307	质押	228,797,300	
金元顺安基金—宁波银 行—华润深国投信托— 华润信托 韶夏增利 32 号 单一资金信托	其他	1.76%	21,235,294	21,235,294			
青岛海尔创业投资有限 责任公司	境内非国有法 人	0.97%	11,764,705	11,764,705	质押	11,764,701	
全国社保基金—零八组 合	其他	0.97%	11,653,625	11,653,625			
全国社保基金四零一组 合	其他	0.95%	11,500,066	11,500,066			
江苏一带一路投资基金 (有限合伙)	境内非国有法 人	0.88%	10,617,647	10,617,647			
深圳国调招商并购股权 投资基金合伙企业(有限 合伙)	境内非国有法 人	0.88%	10,617,647	10,617,647			
安徽中安健康投资管理 有限公司—安徽省中安 健康养老服务产业投资 合伙企业(有限合伙)	其他	0.88%	10,617,647	10,617,647			
#姜维平	境内自然人	0.66%	8,025,300	8,025,300			
东方证券股份有限公司	国有法人	0.65%	7,870,600	7,870,600			
中国人寿保险股份有限 公司—分红—个人分红 -005L-FH002 深	其他	0.64%	7,783,055	7,783,055			
#黄小敏	境内自然人	0.64%	7,711,106	7,711,106			
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司未发现上述股东之间存在关联关系。						
参与融资融券业务股东情况说明(如有)	不适用						

(2) 公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

适用 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、公司债券情况

公司是否存在公开发行并在证券交易所上市，且在年度报告批准报出日未到期或到期未能全额兑付的公司债券
否

三、经营情况讨论与分析

1、报告期经营情况简介

公司是否需要遵守特殊行业的披露要求
否

2018年，对于医药行业来说注定是不平常的一年，随着国务院机构改革推进，新的国家医疗保障局成立，医改迈向更深层次方向，医保控费、新版基药目录等行业政策密集出台，两票制全国范围内执行，尤其是“4+7”试点城市推出的集中带量采购，让整个医药行业面临行业重构与市场调整，同时，公司原料药主要产品维生素B5所处维生素行业整体市场行情以下行为主，市场价格从高位回落，维生素企业的业绩面临巨大下行压力。

2018年，对公司来说是极具挑战的一年，也是公司转型升级战略逐步落地的关键一年。面对上述行业政策改革和经营环境的变化，公司董事会始终坚持以“整合、创新、国际化”的中长期发展战略，不畏困难、不惧改革，以行业重构带来的变局与机遇为契机，以坚定的信心朝着既定的目标迈进，报告期内，公司根据市场行情及时调整原料药产品的生产经营策略，强化了自身在原料药维生素行业中的领先地位；不断深挖潜在市场机遇，努力提升核心重点产品尤其是“531”核心产品的盈利能力，实现国内药品制剂业务高增长、新突破；持续加大研发创新力度，加快国际化并购整合，开拓了国际业务，国际化布局已初显成效；

报告期内，在全体亿帆医药人的共同努力下，仍取得较好的成绩，实现营业总收入46.32亿元，实现利润总额8.85亿元及归属于上市公司股东的净利润为7.37亿元。

2018年主要工作如下：

(一) 及时调整经营策略，持续强化原料药及高分子业务

(1) 报告期内，公司原料药板块，维生素B5产品市场价格从高位回落，自2017年第四

季度历史最高位到2018年第二季度下降到近年来历史最低位，导致原料药板块整体经营业绩较上年同期下滑较大，但公司利用自身产品技术与成本优势，继续保持领先的市场地位及市场份额；同时利用维生素原B5产品的价格上涨行情，加大维生素原B5产品的销售，使得维生素原B5产品经营业绩呈倍数增长，减少了报告期内原料药板块收入与利润下降的幅度，报告期内，原料药板块实现营业收入15.55亿元，同比下降28.61%。

2016年-2017年维生素价格暴涨，部分产品吸引新进入者加入到市场竞争，除个别企业外，近两年新投建的维生素项目竞争力不强，仍以低水平重复建设为主，产品技术进步有限。未来只有兼具突破性技术、环保友好及成本优势的企业，方可颠覆原有竞争格局，在下一轮行业洗牌中胜出。报告期内，公司始终坚定既定的发展战略及规划，通过技术突破与创新来强化自身在维生素行业中的领先地位，并通过自主研发与合作研发相结合的方式，持续加大维生素新产品的研发投入，尤其与美国Amyris公司达成两项维生素产品战略合作，充分利用Amyris公司在生物合成技术领域中的优势，研发新产品，丰富维生素产品线，利用公司现有在维生素B5及原B5领域的营销网络及市场地位，谋求更健康发展。

（二）国内药品制剂板块核心产品放量速度加快，增速明显

报告期内，公司药品制剂板块，面临“两票制”在全国绝大部分省份全面执行的情况下，公司利用自身在学术推广及营销网络的资源优势，精耕细作，不断开拓市场，使合作（代理）产品业绩稳步增长；同时，在前期内部企业、业务及产品整合的基础上，公司加大其他自有产品的市场开发和推广力度，使得报告期内自有产品增长明显；在自有产品及合作（代理）产品稳步增长的驱动下，报告期内年药品制剂板块实现营业收入30.77亿元，较上年同比增长40.17%，为实现公司整体业绩奠定了基础。

1、统一国内药品制剂业务，制定“531”核心产品培育计划

公司将所有涉及国内制剂业务的市场推广及营销纳入统一管理，组建统一的中央推广部、中央市场部、商务部及营销中心，加大直营推广力度，实行直营推广与合作推广的营销模式。

持续推进药品制剂营销体系的整合工作，细化与优化营销中心职能。新组建心血管呼吸事业部；以新增7个国家基药品种为契机，整合公司全部基药产品，成立基层营销中心，在8省试点自建基层销售队伍，推进基层销售，拓展基层市场。

制定复方黄黛片、小儿金翘颗粒、除湿止痒软膏、缩宫素鼻喷雾剂、皮敏消胶囊等25个核心独家产品的“531”核心产品培育计划，并围绕核心产品继续做好文号转移、工艺优化；继续做好核心产品的价格维护，保证合理的毛利率；继续做好核心产品的招标挂网、临床路径与专家共识，为3-5年内实现“531”核心产品目标夯实基础。

报告期内，依美斯汀缓释胶囊、坤宁颗粒等部分核心产品因文号转移、价格及市场准入等因素不能正常销售，无法集中发力上量，但乳果糖口服溶液、除湿止痒软膏、妇阴康洗剂等其他“531”核心产品超过30%的品种销售呈倍速增长，同比增长100%以上，放量趋势明显，14个自产药品单产品销售额已超过千万，已具备发力基础。

2、基本完成了国内生产基地的整合

报告期内，公司按照年初既定目标，基本完成了国内生产基地的整合，形成了以沈阳为主的治疗型大输液、骨科药药品生产中心，以四川为主的妇科、皮肤科、儿科药品生产中心，以及以安徽为主的植物药、口服固体制剂药品生产中心。

3、基本完成了药品批准文号异地转移及委托加工的收尾工作

完成缩宫素鼻喷雾剂文号、沈阳澳华全部产品文号转移至四川德峰，完成妇阴康洗剂文号转移至宿州亿帆，依美斯汀缓释胶囊转移至四川德峰已完成现场核查，并向NMPA提交品种技术转移申请及完成发补资料，启动坤宁颗粒的文号跨省转移工作；完成皮敏消胶囊、复方银花解毒颗粒的内部委托加工生产。内部批准文号的异地转移及委托加工的基本完成，提升了产能，为后续产品不断放量，满足销售需求奠定基础。

4、严控药品质量，严格遵守GMP要求合规生产

报告期内，质量技术管理中心会同各生产企业严控产品质量，严把药品生产质量，严格遵守GMP要求依法合规生产，对公司所属药品生产型公司进行工艺合规自查并承担相关产品技术攻关工作，积极做好文号转移及委托加工产品的质量与工艺支持工作。报告期内，制剂板块四家子公司十个剂型通过GMP认证或再认证。

（三）持续推进国际并购与整合，国际化布局初显成效

1、持续巩固具有国际水平的研发平台的控股地位

在健能隆生物各项研发进展都较为顺利的前提下，公司持续取得健能隆生物9.3%的股权，持股比例达63.10%，进一步巩固了对健能隆生物的控股地位。

2、拥有符合美国FDA、EMA质量体系要求的生产基地

报告期内，公司取得意大利注射剂仿制药企业非索医药100%股权，拥有具有美国FDA与欧盟AIFA的GMP等审核认证的药品生产能力并获得近30个在欧美上市销售的产品生产权，同时启动在中国境内同步申报计划。

亿帆制药高端制剂项目工厂建设持续推进，完成了两条生产线建设，目前正在试车和验证阶段。并将借助非索医药在欧盟及美国GMP审核认证的成功经验，积极做好亿帆制药认证前准备工作，为同步申报欧盟EMA、美国FDA、日本PMDA、中国GMP认证奠定基础，实

现承接公司海外引进或买断产品在中国境内生产，中外同步申报，同步销售。

北京健能隆作为大分子生物药的生产基地，利用外部顾问团队，根据FDA、EMA和NMPA的GMP要求，在质量系统、生产工艺设备验证以及数据完整性等方面进行了持续完善，为F-652工艺验证及F-627上市获批前的现场核查奠定坚实的基础。

3、继续进行国际化并购整合，搭建国际销售网络

报告期内，公司成功要约收购在澳大利亚交易所上市的新加坡药品企业赛臻公司，搭建了以新加坡为中心的亚太区域药品销售网络，初步完成了亚太销售体系的布局；收购意大利公司特克医药，建立了与包括德国、荷兰以及加拿大的知名医药公司长期产品合作关系，拥有超过20多年的欧盟和亚太地区销售推广经验和稳定的销售渠道。公司的海外制剂业务已覆盖包括美国、韩国、意大利、德国、加拿大、英国、以色列、马来西亚、越南等40余个国家或地区药品市场，基本形成亚太及欧洲市场区域的销售网络。国际销售体系的建设，在开拓现有药品市场的同时也为公司在研产品上市后快速进入市场打下坚实的基础。

（四）持续加大研发创新力度，有序推进在研项目后续研发

截止本报告披露日，公司正在研发的项目共计67个，其中生物药10个、化药39个（其中一致性评价8个）、中药12个和维生素产品6个。在研产品F-627的III期临床取得明显进展：国内三期临床病人已全部入组，目前正积极进行数据分析与统计；美国FDA开展的首个III期临床试验（04方案）顺利完成，达到预设目标，第二个III期临床试验（05方案）病人入组稍缓，未能在2018年底全部完成，但从2018年第二季度首例病人入组起至本报告披露日，在7个国家，66个临床中心，全面开展临床试验，现病人入组比例已超75%，预计2019年二季度完成所有病人入组；完成在研产品F-652在美国FDA开展GVHD的IIa临床试验病人入组，待临床最终完成后补交孤儿药资料继续申报；完成F-652在美国FDA开展的急性酒精性肝炎的IIa临床试验，并达到预设目标。

（五）完善财务管理体制，加强财务信息化建设，推行全面预算，优化资源配置

报告期内，公司财务管理中心依据既定发展战略及中长期发展规划，紧紧围绕业务发展、内部管控等需要，将已搭建的财务“三大中心”，即“资金管理中心、业务管理中心和综合管理中心”的财务职能进一步予以完善和细化，如工程、研发方面的财务管理统一标准和要求、专人负责，并建立健全财务管理制度。

结合公司规模不断扩大，尤其是国际化战略的逐步实施，开启了财务业务信息一体化处理系统的建设，集成OA、ERP、TM1、银行等系统，以“整体规划、分步实施”为原则，逐步消除“信息孤岛”，简化业务流程，优化管控模式，提升沟通效率，加快财务管理转型，增强

决策支持能力和风险管理能力。

同时，不断增强国际化财务团队建设，学习借鉴全球化公司的管理经验，探索并尽快建立适合公司国际化的财务管控模式，结合管理需要及全国各地税收和法律等要求，合理搭建股权架构，持续加强国际化的财务管理制度体系建设、国际化的审批流程、财务人员管理和培训、资产和税收管理、业务风险识别和境外财务风险管控等。

最后，以预算管理为抓手不动摇，力行全面预算工作，发挥资源配置功能，合理引导资源使用，提升公司经营效率，为公司的战略目标实现提供保障；同时，根据紧密关注国际形势变化，合理安排套期保值比例，降低汇率风险；拓展多种渠道融资，为公司的发展战略布局提供资金保障。

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
医药产品	1,588,775,684.67	730,207,829.29	45.96%	-6.52%	6.36%	5.57%
医药服务	1,487,875,153.74	389,512,623.47	26.18%	200.41%	114.42%	-10.50%
原料药	1,266,733,833.99	849,585,918.35	67.07%	-36.39%	-46.35%	-12.45%

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

《财政部关于修订印发 2018 年度一般企业财务报表格式的通知》（财会〔2018〕15 号），《财政部关于

修订印发《2018 年度合并财务报表格式的通知》（财会【2019】1 号），对一般企业财务报表格式进行了修订。本公司执行上述规定的主要影响如下：

会计政策变更的内容和原因	受影响的报表项目名称和金额
(1) 资产负债表中“应收票据”和“应收账款”合并列示为“应收票据及应收账款”；“应付票据”和“应付账款”合并列示为“应付票据及应付账款”；“应付利息”和“应付股利”并入“其他应付款”列示；“应付利息”和“应付股利”并入“其他应付款”列示；“固定资产清理”并入“固定资产”列示；“工程物资”并入“在建工程”列示；“专项应付款”并入“长期应付款”列示。比较数据相应调整。	“应收票据”和“应收账款”合并列示为“应收票据及应收账款”，本期金额939,542,306.26元，上期金额943,593,102.22元； “应付票据”和“应付账款”合并列示为“应付票据及应付账款”，本期金额416,963,636.07元，上期金额251,215,870.46元； 调增“其他应收款”本期金额0元，上期金额0元； 调增“其他应付款”本期金额 3,237,036.13 元，上期金额 2,049,819.58 元； 调增“固定资产”本期金额0元，上期金额0元； 调增“在建工程”本期金额3,718,056.54元，上期金额2,534,320.24元； 调增“长期应付款”本期金额4,720,000.00元，上期金额0元。
(2) 在利润表中新增“研发费用”项目，将原“管理费用”中的研发费用重分类至“研发费用”单独列示；在利润表中财务费用项下新增“其中：利息费用”和“利息收入”项目；“权益法下在被投资单位不能重分类进损益的其他综合收益中享有的份额”简化为“权益法下不能转损益的其他综合收益”，比较数据相应调整。	调减“管理费用”本期金额 167,017,302.85 元，上期金额 141,227,565.77 元，重分类至“研发费用”。

备注：

1、该会计政策的变更不会对当期和会计政策变更之前公司总资产、负债总额、净资产及净利润产生任何影响。

2、除上述项目变动影响外，本次会计政策变更不涉及对公司以前年度的追溯调整。

(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

参见“公司2018年年度报告全文 第四节 经营情况讨论与分析”中“二、主营业务分析 ‘2、收入与成本’中（6）报告期内合并范围是否发生变动”相关内容。

(4) 对 2019 年 1-3 月经营业绩的预计

适用 不适用

亿帆医药股份有限公司董事会

2019 年 04 月 02 日