

证券代码：300363

证券简称：博腾股份

公告编号：2019-034 号

重庆博腾制药科技股份有限公司

2018 年年度报告摘要

一、重要提示

本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，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

本公司董事、监事、高级管理人员对本次年度报告内容的真实性、准确性和完整性均无异议。

除下列董事外，其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名
郑培敏	独立董事	因其他公务安排	郭永清

天健会计师事务所（特殊普通合伙）对本年度公司财务报告的审计意见为：带强调事项段的无保留意见。

本报告期会计师事务所变更情况

适用 不适用

非标准审计意见提示

适用 不适用

执行本公司 2018 年度财务报告审计工作的天健会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了带强调事项段无保留意见的审计报告，本公司董事会、监事会对相关事项已作出详细说明，请投资者注意阅读。

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为：以 534,322,520 股为基数（公司总股本 542,747,533 股，扣除公司股票回购专户股票数量 8,425,013 股），向全体股东每 10 股派发现金红利 0.47 元（含税），送红股 0 股（含税），以资本公积金向全体股东每 10 股转增 0 股。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	博腾股份	股票代码	300363
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	陶荣	皮薇	
办公地址	重庆市北碚区水土园区方正大道重庆博腾制药科技股份有限公司新药外包服务基地研发中心	重庆市北碚区水土园区方正大道重庆博腾制药科技股份有限公司新药外包服务基地研发中心	
传真	023-65936901	023-65936901	
电话	023-65936900	023-65936900	
电子信箱	porton.db@porton.cn	porton.db@porton.cn	

2、报告期主要业务或产品简介

公司是一家领先的医药合同定制研发及生产企业（CDMO），致力于建立全球领先的制药服务平台，让新药更快惠及更多患者。自成立以来，公司坚持深耕创新药定制研发生产服务领域，凭借领先的研发技术平台能力、完善的质量和EHS管理体系，已成为强生、辉瑞、葛兰素史克、勃林格殷格翰、诺华、罗氏、艾尔建、吉利德等全球知名制药公司及药物研发机构的优选合作伙伴。截至报告期末，公司已累计与全球超过200家客户建立业务联系。公司服务的终端药品涉及抗艾滋病、肝炎、糖尿病、肿瘤、镇痛、抗心衰、降血脂、失眠、癫痫、抗流感、抗过敏等多种适应症，覆盖全球主要及重大疾病治疗领域。

（1）公司从事的主要业务

公司作为制药产业的服务提供商，为全球制药公司和药物研发机构提供药物开发阶段至商业化阶段所需中间体及原料药的工艺研发及生产服务，包括但不限于工艺路线设计、开发及优化，工艺分析，工艺验证，安全性评估，质量研究，中试级生产、商业化生产等。

按照业务属性划分，公司的业务主要分为CMO业务和CRO业务两大类：CMO业务是指处于临床后期及商业化阶段的业务，公司以提供生产服务为主；CRO业务是指处于临床早期的业务，公司以提供研发服务为主。

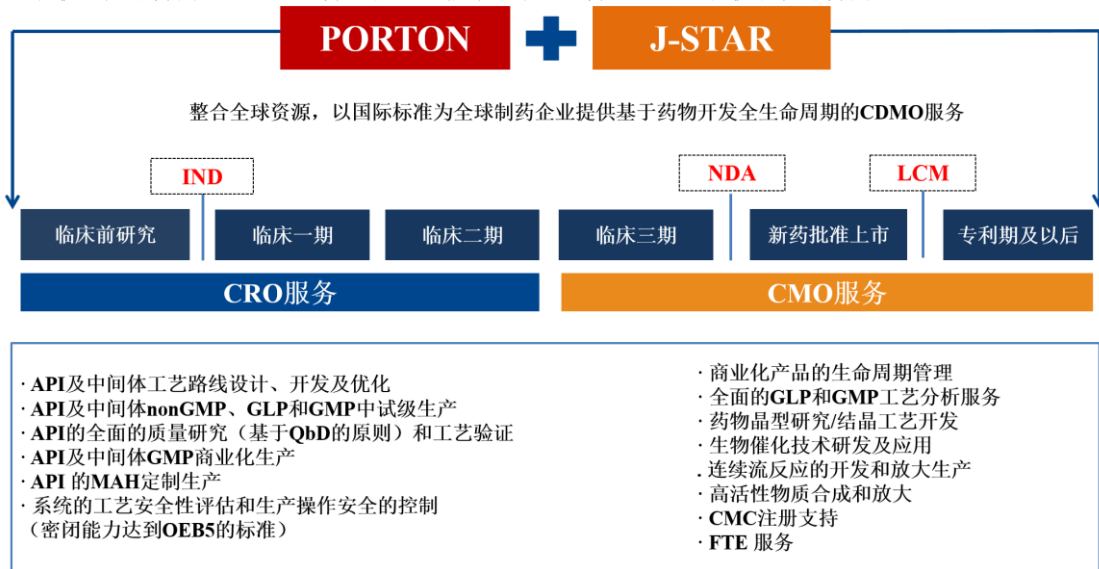


图1：博腾服务

CMO业务是公司核心和优势业务。以商业化产品为主的CMO业务具有单个项目商业价值较高（价值可达百万美金至数千百万美金）、产能需求大、持续性及客户粘性较强的特点。这类项目处于临床三期以后，工艺路线基本成熟，对质量的稳定性和供应链安全性的要求高，公司主要为其提供持续的工艺优化及生产服务。自公司成立以来，CMO业务始终保持最核心的地位。我们预计，在未来较长一段时间内，CMO业务仍将继续成为公司最主要的营收和利润来源。

CRO业务是公司转型和重点发展的新业务。与CMO业务不同，CRO业务存在项目数量多，但单个项目价值量相较CMO业务偏低的特点（平均20-30万美金）。CRO项目一般处于临床早期，客户对交付速度敏感性更高，对成本敏感性更低。自2017年起，公司在继续发展CMO业务的同时，大力发展CRO业务，向CDMO模式进行转型升级。相比CMO业务侧重于生产和工艺放大能力，CRO业务则侧重于高效交付和灵活的研发及生产资源配置能力。因此，在业务转型过程中，公司的研发中心作为CRO业务的核心承接力量，实现了团队规模的快速增长；同时，公司的产能也进行了相应调整以满足CRO业务的要求。

目前，公司CRO业务主要由中国研发中心和美国J-STAR承接。作为公司战略性新业务，CRO业务一方面可以直接贡献业绩，但更重要的是，通过CRO业务，公司可以更早地介入客户项目，储备项目管线并发挥引流效益，为CMO业务提供额外的业务来源，支持公司业务的健康可持续发展。

（2）公司的经营模式

公司所处的CDMO行业一般受客户委托，对其指定的原料药或医药中间体进行生产工艺研究开发、质量研究、安全性研究等定制研发，或根据其提供的技术方案和质量标准定制生产其指定的原料药或医药中间体。

（3）报告期主要业绩驱动因素

报告期内，公司实现营业收入118,486.33万元，与去年基本持平。这是公司在面临核心客户核心产品需求持续下滑的情况下，通过“营销转型、产品升级、发展工艺化学CRO”三大业务变革举措，取得的阶段性经营成果。从业务板块划分，报告期内，公司收入增长主要来自CRO业务，同比增长约55.39%。从客户类型划分，报告期内，公司业绩增长主要来自全球前五大制药公司以及北美biotech客户和中国客户为代表的新客户。

（4）公司所属行业情况

公司所处的CDMO行业属于制药行业的细分领域。CDMO是伴随着制药产业专业化分工和经济全球化逐步发展起来的，起源于欧美地区，逐步向以中国、印度等为代表的亚太地区转移。CDMO是一个相对分散且服务领域较为广泛的行业，按服务的药物属性可划分为化学药CDMO和生物药CDMO；按服务的产品形态可划分为中间体CDMO、原料药CDMO和制剂CDMO。传统的、规模较小的CDMO企业通常在特定领域为特定客户提供服务。但近年来，CDMO行业主流企业已经或正在

通过并购或内生发展的方式逐步搭建一体化服务能力，以期战略性地提升自身的财务表现，增强与客户的合作粘性，实现长期可持续发展。公司当前CDMO一站式服务平台的发展理念代表了CMO/CDMO行业的发展趋势，有利于全球制药企业加速其项目的快速上市，以及从研发到生产的资源配置效率。

公司相关业务主要经营情况详见《2018年年度报告全文》“第四节 经营情况讨论与分析”相关内容。

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

追溯调整或重述原因

会计政策变更

单位：人民币元

	2018 年	2017 年		本年比上年 增减	2016 年	
		调整前	调整后		调整后	调整前
营业收入	1,184,863,256.32	1,184,088,767.29	1,184,088,767.29	0.07%	1,326,634,032.04	1,326,634,032.04
归属于上市公司股东的净利润	124,494,102.44	107,449,932.43	107,449,932.43	15.86%	171,189,670.04	171,189,670.04
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	72,047,777.52	90,031,610.18	90,031,610.18	-19.98%	173,680,392.83	173,680,392.83
经营活动产生的现金流量净额	193,617,828.06	289,458,495.84	290,958,495.84	-33.46%	285,331,010.32	285,331,010.32
基本每股收益（元/股）	0.26	0.25	0.25	4.00%	0.41	0.41
稀释每股收益（元/股）	0.26	0.25	0.25	4.00%	0.40	0.40
加权平均净资产收益率	5.79%	8.12%	8.12%	减少 2.33 个百分点	14.30%	14.30%
	2018 年末	2017 年末		本年末比上 年末增减	2016 年末	
		调整前	调整后		调整后	调整前
资产总额	4,374,440,875.14	2,848,065,907.57	2,848,065,907.57	53.59%	2,871,450,074.70	2,871,450,074.70
归属于上市公司股东的净资产	2,883,151,787.64	1,375,538,510.42	1,375,538,510.42	109.60%	1,283,526,763.94	1,283,526,763.94

会计政策变更的原因及会计差错更正的情况

2018 年 6 月 15 日，财政部发布了《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），对一般企业财务报表格式进行了修订。根据上述财会〔2018〕15 号文件的要求，经公司第三届董事会四十三次临时会议审议通过，公司对会计政策相关内容进行相应调整，并按照该文件规定的一般企业财务报表格式（适用于尚未执行新金融准则和新收入准则的企业）编制 2018 年度财务报表。此项会计政策变更采用追溯调整法。

(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	212,317,673.32	297,652,640.04	326,715,903.97	348,177,038.99
归属于上市公司股东的净利润	22,063,101.84	16,454,922.64	66,264,542.66	19,711,535.30
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	4,252,108.93	13,540,992.52	35,729,544.21	18,525,131.86

经营活动产生的现金流量净额	30,739,794.13	-65,509,685.91	41,059,073.81	187,328,646.03
---------------	---------------	----------------	---------------	----------------

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	17,098	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	15,981	报告期末表决权恢复的优先股股东总数		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	
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	
重庆两江新区产业发展集团有限公司	国有法人	15.76%	85,552,865	85,552,865			
居年丰	境内自然人	13.39%	72,650,008	54,487,506	质押	68,823,798	
张和兵	境内自然人	10.26%	55,662,507		质押	54,367,674	
陶荣	境内自然人	10.26%	55,662,506	41,746,879	质押	47,551,997	
重庆慧林股权投资基金合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	5.07%	27,500,000				
华泰瑞联基金管理有限公司—南京华泰瑞联并购基金二号（有限合伙）	其他	4.86%	26,392,251	26,392,251			
徐爱武	境内自然人	1.65%	8,933,133	6,699,850			
重庆博腾制药科技股份有限公司回购专用证券账户	境内非国有法人	1.52%	8,245,013				
华泰瑞联基金管理有限公司—南京华泰瑞联并购基金三号（有限合伙）	其他	1.48%	8,054,884	8,054,884			
QING SHAO	境外自然人	1.27%	6,875,000				
上述股东关联关系或一致行动的说明	1、股东居年丰、张和兵、陶荣于公司上市前已签署《共同控制协议》，为一致行动人； 2、股东华泰瑞联基金管理有限公司—南京华泰瑞联并购基金二号（有限合伙）、华泰瑞联基金管理有限公司—南京华泰瑞联并购基金三号（有限合伙）同为华泰瑞联基金管理有限公司管理的股权投资基金，存在关联关系。						

(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

(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
 是 否

三、经营情况讨论与分析

1、报告期经营情况简介

2018年是公司发展历程中极为关键的一年，在面对原有“大客户战略”遭遇挑战给公司业务带来不确定性的背景下，基于对全球制药行业和CDMO行业发展趋势的洞察，公司以破釜沉舟之势坚决且全面地启动战略转型。

报告期内，尽管仍受核心客户核心产品需求波动的持续影响，公司实现营业收入118,486.33万元，较去年略有增长。主要原因是：（1）在营销转型方面，公司持续加强与全球前五大制药公司的合作，在过去几年奠定的合作基础上，公司2018年对辉瑞、罗氏、诺华、罗氏、勃林格殷格翰、艾尔建等在内的潜在大客户收入合计突破1亿元，同比增长约140%。公司对国内制药公司及新药研发机构的收入实现约5,000万元，同比实现翻倍增长。公司对北美生物技术公司的销售则实现从无到有的突破，全年实现销售约5,000万元；（2）在产品升级方面，公司API业务实现收入约8,558万元，同比增长约60%；（3）在业务模式升级方面，公司2018年的CRO业务实现收入29,621.22万元，同比增长约55%。

报告期内，公司实现归属于上市公司股东的净利润12,449.41万元，同比增长15.86%，主要原因如下：（1）2018年公司通过出售浙江博腾60%股权、全资子公司海腾进出口处置闲置房产，不断优化资产结构，降低运营成本，提升运营效率，合计增加非经常性收益约5,500万元；（2）2018年人民币贬值公司获得汇兑收益，而上年同期为汇兑损失，以及2018年非公开发行股票募集资金到账后利息收入增加，财务费用较上年同期减少3,129.09万元，同比减少47%；（3）尽管CRO业务收入实现较大增长，但部分CRO项目执行效率未达预期，导致公司整体毛利率较上年同期减少3.28个百分点；（4）为支持公司业务转型，公司加大在人才布局、研发设备设施、技术平台搭建等方面的研发投入；（5）在营销转型过程中，公司加大市场营销投入，积极开拓中国和美国市场，2018年公司销售费用较上年同期增加882.95万元，同比增长43%。

回看2018年，围绕“营销转型、产品升级、发展工艺化学CRO”为三大主轴的CDMO转型变革，公司战略转型目标明确、步伐坚定，在重点领域取得了积极的突破，为公司重回可持续的增长轨道奠定了坚实的基础。

(1) CDMO业务格局全面奠定，客户和产品管线持续丰富**1) 新增长引擎CRO业务取得突破性进展**

CRO业务转型的成功依赖于公司正确的战略谋划和积极有效的执行。2018年，公司将CRO业务布局提升到战略高度，首先启动了头部资源—研发团队的转型，并加强研发资源的投入及研发人才的配置。研发体系作为公司CRO业务的主导部门，截至报告期末，团队规模已扩充至282人，其中硕士及博士占比64%。同时，公司还加强了在中国和美国两地高端技术人才的引进，报告期内共计引入11名研发高级人才。经过一年的业务探索和内部组织优化，公司已初步建立从询盘报价到订单交付的一体化CRO业务运行模式，旨在帮助客户的早期项目能够快速推进。

如下图2所示，2018年，公司CRO业务实现收入29,621.22万元，占公司营业总收入的比例提升至25%，其中中国团队实现收入16,434.17万元，美国J-STAR团队实现收入13,187.05万元。报告期内，公司CRO业务中国团队共计实现交付155个产品，其中，119个来自国外客户，36个来自国内客户。

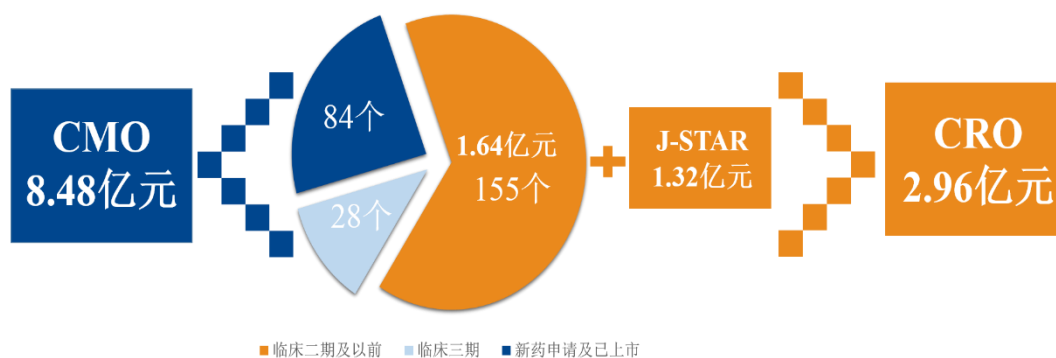


图2：2018年主营业务收入构成（按业务板块）

2) CMO业务回稳

在大力发展CRO业务的同时，CMO业务作为CDMO企业的主要盈利来源，是公司不可或缺的重要组成部分——过去是，现在是，未来也会是。伴随着客户项目的成长，早期我们为客户提供CRO服务，进入临床三期后，公司将不遗余力地支持客户创新药的最终上市，并在药物进入商业化阶段后为其提供持续的服务。报告期内，面对核心客户核心产品终端需求的持续下滑，公司CMO业务实现收入84,825.10万元，同比下降8.57%，符合公司2018年度经营计划的预期。

3) 公司客户及产品管线持续丰富

拥有广度覆盖和深度关系的客户管线，是公司提高市场占有率的有力保障，公司当前与全球200余家客户建立业务联系，客户集中度得以降低，2018年公司服务客户数（仅包括获得订单客户，J-STAR未合并统计）上升至107家，其中新客户54家，新客户数较前一年同比增长约2倍（如下图3所示）。

丰富的产品管线是公司CDMO业务可持续健康发展的核心动力。2019年贡献收入的产品数达267个，同比增长约131%，加上部分未在本年度实现销售的产品，公司已经累计储备414个活跃产品。报告期内，公司新产品储备实现较大突破，如下图4所示，公司2019年获得新产品199个，同比增长95%。

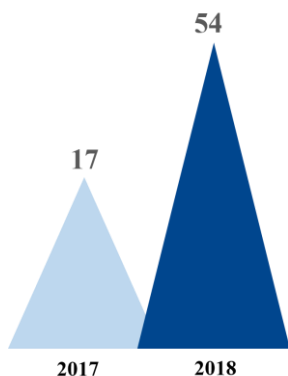


图3：新客户数（单位：家）

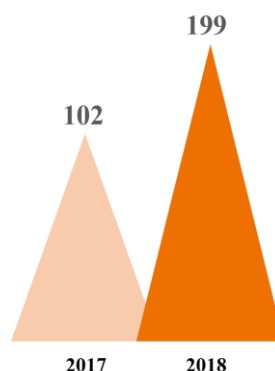


图4：新产品数（单位：个）

(2) 服务全球主流市场，坚持“深度+广度”相结合

2018年，公司坚决实施“3+5+N”多个市场联动的营销转型策略，在继续深耕大客户开发，力求增加大客户合作深度的同时，着力培育中小客户，弥补大客户集中带来的业务波动风险。

报告期内，公司共计引入5名市场开发人员（BD），分别负责北美和中国市场的业务开发。截至报告期末，公司已形成三大主流市场业务团队：欧洲市场、北美市场、中国及亚太市场，公司全球营销团队实力得到进一步补充和提升。

欧洲市场是公司传统的优势市场。报告期内，公司继续加强和原有欧洲市场大客户阵营的合作交流，持续提供让客户满意的服务交付。在保证现有业务稳定开展的同时，公司业务团队积极与客户探讨新业务（如CRO业务）的合作机会，进一步推广公司一体化的定制服务能力。与此同时，通过过往几年的业务积累和服务口碑，在新的老客户拓展层面，公司欧洲市场表现尤为突出。我们欣喜地看到来自于BI、罗氏、诺华及GSK的业务机会不断提升，带来了新的增长动力，为公司未来两到三年的稳健发展积累了丰富的产品管线。

北美市场是公司积极开拓的重点市场，也是规模最大和最活跃的市场。借助美国CRO平台J-STAR的良好口碑，公司将北美生物技术公司作为2018年业务开拓的重点。报告期内，公司获得北美20家生物技术企业的业务订单，北美中小客户市场当期收入首超5,000万元，成为公司业务增长新动力之一。同时，公司持续开拓和深化北美大客户业务，加强与辉瑞、默克、艾尔建、吉利德等大客户的深度交流，在持续做好现有业务的基础上，争取更多的市场份额和业务机会。

中国及亚太市场是公司的新兴战略市场。首先，中国市场是一个在行业升级、国家政策及标准密集出台、与国际接轨的大背景下迅速发展的市场。我们看到中国MAH制度的逐步落地，看到中国药企积极开展药物一致性评价的局面，看到中国大制药公司、科研团队、风险资本都积极投入到创新药发展的领域之中。在过去的一年里，公司顺应行业发展趋势，努力抓住行业机会，一方面加快搭建中国业务团队进行市场推介和开拓，另一方面运用公司多年以来服务国际制药公司的经验积极帮助中国客户项目的推进和探索符合中国客户实际情况的服务模式。截至报告期末，公司已与中国近40家客户建立起业务联系，其中既包括传统的制药公司和科研机构，也包括新一代的创新药创业公司。报告期内，公司同国内知名的亚盛医药、丹

诺药业、华润医药等客户建立了良好的业务合作关系。中国市场呈现出基数低、增速快、客户差异化明显的格局。2018年，公司对中国制药企业及药物研发机构客户实现销售收入约5,000万元，同比实现翻倍增长，是公司未来业务发展的又一强劲增长动力。

除中国市场以外，公司亚太市场的客户主要来自日本和印度。借助于公司顺利通过日本PMDA审计的良好记录，公司积极开拓新客户，并通过高活技术、酶催化技术方面的差异化优势为日本客户提供高标准的定制服务。

(3) API战略初见成效，项目及产品储备不断丰富

过去公司主要为客户提供GMP中间体、GMP起始物料等定制研发及生产服务，伴随着公司CDMO业务转型的推进，公司将向API业务进行产品升级作为重要抓手。在API战略布局中，公司为制药企业提供临床早期的API定制开发、临床后期的验证生产、上市注册、商业化生产等一体化服务。报告期内，公司成功交付44个以临床早期为主的API产品，实现收入约8,558万元，同比增长约60%。值得一提的是，通过多年合作，公司获得了来自杨森关于地瑞那韦原料药在一百多个国家的授权，并且成为杨森地瑞那韦原料药规范市场备选供应商。根据公司与杨森爱尔兰签署的相关协议，公司已于2018年底完成向世界卫生组织（WHO）提交申报资料的所有工作。

(4) 打造“结晶+酶催化+高活+流体化学”一体化技术平台

建立全球领先的制药技术平台是公司未来发展的核心战略。报告期内，公司结合行业技术发展趋势、外部竞争情况以及自身实际，通过内部孵化和外部开放合作双重方式，全面启动了技术平台的筹备和搭建工作。通过一年的布局和努力，公司技术平台核心团队基本组建完成，主要由各细分领域的资深专业人才领衔。公司重点布局四大技术领域“结晶技术、酶催化技术、高活性技术和流体化学技术”，并在此基础上系统化运用四大技术，提供贯穿于客户产品生命周期的一体化合成设计服务。2018年，公司上海研发中心新增结晶技术实验室、酶催化实验室、流体化学技术实验室；重庆水土研发中心新增高活性实验室（OEB5）。

此外，公司持续加大在J-STAR的结晶技术投入，建立全球顶尖的团队，为全球客户提供一流的解决方案。在酶催化绿色化学技术方面，公司与总部位于美国加州的蛋白质工程技术公司Codexis开展全球战略合作，Codexis授权公司使用其专有的蛋白质工程平台技术优先通道，这项技术将DNA文库合成和排序、先进的高通量筛选、机器学习与科学专业知识结合起来，采用蛋白质工程技术能够为制药产业带来更环保、更高效的生物催化应用方案。



“

技术领先是我们战略的核心，它能帮助我们在实现自身成长的同时，为全球制药客户带来价值。我们新泽西的团队已经拥有较强的固体制剂结晶技术能力。目前，我们正在上海建立第二个结晶团队和实验室，提升结晶能力。通过我们和Codexis的独家合作，我们可以运用到世界级的酶催化技术，这项技术能够为药物中间体和API开发设计出更具成本效益和可持续的工艺路线。此外，博腾还在流体化学技术领域进行了布局，这项技术能够在提高质量、连续性以及降低成本的同时，提升效率和产率。在高活性API领域我们也有投入——拥有OEB4的商业化生产车间和OEB5的实验室（中美两地均有布局）。

”

图5：技术平台

技术平台的发展离不开系统的战略规划和一流研发人才的引进和培养。报告期内，公司中国研发团队新增高级专业人才11名，以博士为主。美国J-STAR团队规模从2017年收购前的47人扩展到81人。整体上，公司研发团队将继续随着公司CRO业务和技术平台的发展不断发展壮大。截至报告期末，公司全球研发团队共计282人，其中博士及硕士占比高达64%。

报告期内，公司研发投入7,619.57万元，占营业收入的6.43%，主要用于高端技术的实验室建设和设备的配置升级。截至报告期末，公司在上海、重庆、成都和美国新泽西等地拥有合成、分析、氢化、公斤级、安全、酶催化、结晶、流体化学等各类实验室共计57个，在建实验室4个。实验室建设的投入是支撑公司CDMO战略转型的基础资源配置，随着实验室规模的不断扩大、研发团队效率和规模的逐步提升，我们预期公司能够更好地抓住市场机遇布局未来业务管线。

(5) 致力于持续为客户提供“合规、专业、高效”的世界级服务

公司致力于为全球制药企业、生物技术企业提供世界级的CDMO服务，专注于全球制药工艺的技术创新和商业化应用。当前，公司已经建立覆盖临床前到商业化的一体化研发及生产能力，为客户提供临床试验直至上市后商业化药物所需的从克级到吨级的中间体和原料药，为客户提供工艺设计、工艺开发及优化、化工工程、分析测试、质量控制、CMC注册支持、临床生产、商业化生产、生命周期管理等全面的解决方案。

在过去15年的不断探索与实践中，公司始终恪守最严格的行业标准，在EHS管理体系、质量管理体系、知识产权和商业秘密保护体系等方面均得到客户高度认可。

环保、职业健康和安全是CDMO企业可持续发展的基石，公司EHS文化已经贯穿研发、生产等各个运营体系，十五年的发展经营让公司建立起了一套基于国际最佳实践的EHS管理体系，将绿色生产、可持续发展、环境友好作为公司EHS基本原则。质量是CDMO企业的生命线，得益于15年服务国际一流制药巨头的宝贵经验，公司能够始终保持和国际主流制药企业质量体系 and 先进理念的接轨。公司拥有不断精进、系统、完善的cGMP质量体系。2018年，公司长寿工厂再次通过了FDA的

审计。

公司将知识产权和商业秘密视为客户最宝贵的资产。在过去十余年里，公司一贯秉承“做客户药物开发制造中的最值得信任的协作伙伴”的发展理念，未发生一起泄密或者窃取客户知识产权的事件，在业界建立了优秀的口碑。2018年，公司通过来自某全球前10大制药公司的IP审计并荣获全国“2018年度国家知识产权示范企业”称号。

(6) 管理变革助推公司的CDMO业务战略转型

2018年，公司全面启动CDMO业务战略转型，CDMO业务战略转型的成功离不开公司组织文化和人才发展的助推。在新的业务战略转型背景下，公司一方面积极建立和打造一支“客户第一、追求卓越”的高素质团队；另一方面自上而下地推动并践行“奋斗者文化”。报告期内，在CDMO业务主价值链上，公司在国内外积极引进、培养高水平的研发人才、工艺技术人才、API领域的专家型人才、具有市场洞见的业务开发人才以及具有综合能力和国际化视野的管理型人才，其中在国内引入主管级高级研发人才11名、在美国本土引入人才21人、在中美两地引入专业化市场及营销人才5名。在人才发展建设方面，公司坚持“用好现有人才、稳住关键人才、吸引特殊人才、储备未来人才”的发展理念，开展技术专业型、综合管理型、高效执行人才梯队的全方位打造。人力资本作为公司最重要的资产，公司始终坚持以人为本的发展理念，在人才赋能、薪酬绩效及福利制度等方面不断创新和提升。

(7) 完成公司史上最大融资，优化公司资产配置，启动生物药CDMO业务布局

报告期内，公司成功完成非公开发行股票的再融资工作，募集资金总额14.868亿元，获得重庆两江新区产业发展集团有限公司及华泰瑞联基金管理有限公司的战略投资，公司股东架构和治理架构得以优化，资产负债情况得以充分改善，公司偿债能力和风险抵御能力得以巩固提升。伴随着公司再融资的落地，公司生物药CDMO业务战略得以推进，报告期内公司以创业者的心态和管理模式通过全资子公司重庆博腾生物参股苏州博腾生物有限公司，推进生物药CDMO业务的布局。

2018年，公司在资产配置方面结合自身业务布局情况、未来业务发展格局、当前资产利用现状，对公司生产资源的资产配置进行了系统优化。公司完成了对浙江博腾60%股权的资产剥离。自此，公司实现了亏损资产的剥离，将管理重心聚焦于重庆长寿和江西宜春两大生产基地的系统性效率提升，有利于公司在业务转型过程中轻装上阵，推动业务变革，实施组织转型。

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

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
临床后期及商业化业务	848,250,953.98	553,572,917.86	34.74%	-8.57%	-2.72%	减少 3.93 个百分点
临床早期业务	296,212,241.94	201,402,020.29	32.01%	55.39%	52.47%	增加 1.31 个百分点

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

企业会计准则变化引起的会计政策变更

1) 本公司根据《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）及其解读和企业会计准则的要求编制2018年度财务报表，此项会计政策变更采用追溯调整法。2017年度财务报表受重要影响的报表项目和金额如下：

单位：人民币 元

原列报报表项目及金额		新列报报表项目及金额	
应收票据	2,261,522.40	应收票据及应收账款	267,976,378.70
应收账款	265,714,856.30		
应收利息		其他应收款	14,889,761.98
应收股利			
其他应收款	14,889,761.98		
固定资产	1,474,945,881.94	固定资产	1,474,945,881.94
固定资产清理			
在建工程	45,241,590.21	在建工程	45,241,590.21
工程物资			
应付票据	135,257,656.39	应付票据及应付账款	328,548,450.14
应付账款	193,290,793.75		
应付利息	1,388,405.49	其他应付款	62,255,169.52
应付股利	118,308.75		
其他应付款	60,748,455.28		
管理费用	225,534,591.48	管理费用	150,205,440.87
		研发费用	75,329,150.61
收到其他与经营活动有关的现金[注]	20,801,857.80	收到其他与经营活动有关的现金	22,301,857.80
收到其他与投资活动有关的现金[注]	2,550,000.00	收到其他与投资活动有关的现金	1,050,000.00

注：将实际收到的与资产相关的政府补助1,500,000.00元在现金流量表中的列报由“收到其他与投资活动有关的现金”调整为“收到其他与经营活动有关的现金”。

2) 财政部于2017年度颁布了《企业会计准则解释第9号——关于权益法下投资净损失的会计处理》《企业会计准则解释第10号——关于以使用固定资产产生的收入为基础的折旧方法》《企业会计准则解释第11号——关于以使用无形资产产生的收入为基础的摊销方法》及《企业会计准则解释第12号——关于关键管理人员服务的提供方与接受方是否为关联方》。公司自2018年1月1日起执行上述企业会计准则解释，执行上述解释对公司期初财务数据无影响。

(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

(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

报告期内，为进一步整合资源，提高资产使用效率，公司将所持有的控股子公司浙江博腾60%股权作价人民币13,800万元转让给南京药晖生物科技合伙企业（有限合伙）和南京药石科技股份有限公司。2018年9月28日，上述股权转让变更登记手续办理完毕。截至本报告期末，公司持有浙江博腾3%的股权，不再拥有其控股权，浙江博腾不再纳入公司的合并报表范围。