第四节经营情况讨论与分析一、概述国家医改三医联动（医疗、医保、医药）体系对行业产生深远影响，一系列行业政策深刻改变着市场格局和企业的未来发展，产业机会开始逐步向行业龙头集中，加速产业创新升级。公司遵循政策导向，以高度的战略定力坚守“三发驱动，创新增长”战略，以“励精图治、拥抱变革”为全年工作指引，调整策略积极应对市场竞争，全力创新促进公司实现稳步健康发展。公司高举全力创新的旗帜，全面推进研发管线布局，构建更具战略纵深和抗风险能力的产品线，强化肿瘤、肠外营养、抗感染等多个领域集群优势。从全球制药工业技术引进了190余位在仿制和创新药领域当中，具有丰富经验的、实干型的领军人才。团队建设实现了质的飞跃，完成了产品连续上市的阶段性目标，实现了与国际接轨的仿制药、创新药和转化医学三大功能体系的建设目标。报告期内，公司研发投入13.51亿元，同比增长21.24%，研发投入占销售收入的比重达到7.66%，实现了13个仿制药获批生产和多项临床申报，有力地支持了公司的项目研发和创新发展。三年来，已实现41项仿制药连续获批上市，16个品种通过一致性评价，2个品种创新药物开展中美临床研究，新一代肿瘤免疫药物A293获批临床，首个创新药物A167完成关键II期临床疗效评估。公司作为国内医药创新和高质量发展的代表企业，荣获“中国制药集团研发20强”、“2019年中国医药研发产品线最佳工业企业”等荣誉称号。为加速承接创新产品，更好地呈现研发创新能力、学术水平以及高质量的生产体系，公司优化了业务体系、推广体系和商务体系。强化学术推广，深化市场对公司品牌形象的认识；依托现有营销网络体系，进一步延伸，加大市场覆盖力度；加强薄弱市场改革力度，创造性地探索新模式和新方案；启动OTC事业发展，进军第三终端和城市连锁，加强院外市场的销售。面对行业之变革，成本控制在企业核心竞争力中扮演了愈发重要的角色。先进的工业设计思想和产业链保障能力关系着企业的长远发展。公司围绕“成本控制源于设计、源于管理、源于挖掘”，开展深入学习，提高工作效率、改进制造技术和降低采购成本。公司各生产企业通过对标学习和课题创新，提升工艺水平，推动智能制造，优化制造流程，重点推动了原材料的国产化替代，进一步降低产品成本。为全流程控制产品成本，公司强化了全产业链竞争优势，提升原料药保障能力，降低原料药价格波动风险。此外，还通过融资品种结构调整降低财务成本，通过信息化建设和组织结构优化控制管理费用，通过集中发运降低物流成本等多重举措切实降低公司综合成本。饱和生产作为降低成本的重要举措得以贯彻执行。公司依托强大的营销体系，扩大产品营销范围，激活沉睡产品。通过科学合理规划产供销系统，推动各条生产线实现饱和生产，实现各生产基地的最优配置，以达到边际成本最优目的，提质增效。为提升创新能力、巩固市场、稳定供应链，公司加强了与学术研究机构、同行企业以及上下游企业的合作，通过优势互补，发挥协同效应，创造蓝海。二、主营业务分析1、概述报告期内，公司实现归属于上市公司股东的净利润9.38亿元，比上年同期下降22.68%。主要原因为：（1）持续优化输液、非输液制剂产品结构，加强销售推广力度，毛利润增长；（2）多特、科瑞舒、百洛特等新产品销售收入和毛利大幅增加；（3）积极调整融资结构及汇兑收入增加，财务费用同比下降；（4）子公司伊犁川宁工艺持续优化及产能充分释放，使得产品生产成本持续下降；但因市场竞争加剧，下调产品价格造成利润大幅下降；（5）公司持续大力推进“创新驱动”战略，研发投入持续增长；（6）公司加强销售推广力度，市场开发及维护费、市场管理费、学术推广费、运输费等增加。2019年公司工作进展主要体现在如下方面：（1）研究创新方面①药物研究总况2012年底，科伦全面启动创新转型，持续专注于解决中国未满足的临床需求和临床用药可及性，不断推动创新药物研究、生产和上市的国际化进程。七年以来，科伦围绕全球和中国未满足的临床需求、疾病新靶点和新技术进展，启动了面向国内外市场的近500项药物的研究，其中包括364项具有集群、难度、特色和成本优势的仿制药（含一致性评价品种）和22项改良创新药、具有me-better优势的创新小分子49项和生物技术药47项。截止2020年4月15日，41项优秀仿制药物连续获批上市，并首次进入肿瘤、心脑血管2个重大疾病领域，其中16项通过仿制药一致性评价；31个品种进入临床阶段（其中创新药11个，仿制药16个，NDDS4个），2个品种已启动国际临床研究，KL-A167其中一项关键临床Ⅱ期研究进入NDA准备阶段，注射用A166获得优于同类上市药物研究结果。七年来，科伦相继在全球制药工业界引进190余位仿制与创新药物研究领域、具有丰富国际研究经验的领军人才，迅速完成与国际接轨的仿制和创新药物功能体系的建设，推动公司完成了由单纯输液到高技术综合型企业的历史转折。②2019年1月1日至2020年4月15日期间研发项目情况3项创新药物获NMPA批准开展临床，1项获FDA批准并启动美国临床I期研究，1项IND递交CDE审评；44项药物申报生产，其中，仿制药申报生产19项（首仿申报3项），一致性评价项目申报25项（首家申报14项）；16项药物获批上市，其中，获得仿制药生产批件9项（首仿2项），通过仿制药口服制剂一致性评价7项（首家4项）。具体进展如下：报告期内取得生产批文、申报生产批文的药（产）品情况序号名称注册分类功能主治/适应症所处状态仿制药1阿哌沙班片化学药品第4类抗凝血获批生产第3家2肝素钠封管注射液原化学药品第6类抗凝血获批生产第4家3吉非替尼片化学药品第4类抗肿瘤获批生产第3家4唑来膦酸注射液(4mg/100ml)化学药品第3类骨肿瘤获批生产首仿5盐酸替罗非班氯化钠注射液原化学药品第6类心血管用药(ACS)获批生产6盐酸莫西沙星氯化纳注射液原化学药品第6类抗感染获批生产第4家7注射用头孢硫脒原化学药品第6类抗感染获批生产8碳酸氢钠林格注射液原化学药品第3.2类体液平衡获批生产第2家9羟乙基淀粉130/0.4电解质注射液原化学药品第6类胶体类血容量扩充剂获批生产首仿10丙泊酚中/长链脂肪乳注射液化学药品第4类麻醉申报生产11氟比洛芬酯注射液化学药品第3类镇痛申报生产12塞来昔布化学药品第4类抗炎镇痛申报生产13盐酸右美托咪定氯化钠注射液化学药品第3类镇静申报生产第3家14苹果酸舒尼替尼胶囊化学药品第4类抗肿瘤申报生产15盐酸厄洛替尼片化学药品第4类抗肿瘤申报生产16氢溴酸替格列汀片化学药品第3类Ⅱ型糖尿病申报生产首仿17碘帕醇注射液化学药品第4类造影剂申报生产18Ω-3鱼油中/长链脂肪乳注射液化学药品第4类肠外营养补充申报生产第3家19Ω-3鱼油中长链脂肪乳/氨基酸(16)/葡萄糖(30%)注射液化学药品第3类肠外营养补充申报生产首仿20中长链脂肪乳/氨基酸(16)/葡萄糖(36％)电解质注射液化学药品第3类肠外营养补充申报生产首仿21盐酸莫西沙星片化学药品第4类抗感染申报生产22左氧氟沙星氯化钠注射液化学药品第4类抗感染申报生产23盐酸莫西沙星滴眼液化学药品第4类抗感染申报生产24左氧氟沙星片化学药品第4类抗感染申报生产25富马酸丙酚替诺福韦片化学药品第4类抗病毒（HBV）申报生产第3家26奥氮平片化学药品第4类抗精神分裂申报生产27注射用头孢他啶/葡萄糖注射液化学药品第4类抗感染申报生产第2家28卡格列净片化学药品第4类Ⅱ型糖尿病申报生产第3家一致性评价1氢溴酸西酞普兰胶囊一致性评价抗抑郁获批生产首家2阿昔洛韦片一致性评价抗感染获批生产第2家3氟康唑片一致性评价抗感染获批生产首家4头孢氨苄胶囊一致性评价抗感染获批生产首家5阿莫西林颗粒一致性评价抗感染获批生产第2家6奥硝唑片一致性评价抗感染获批生产首家7福多司坦片一致性评价祛痰获批生产第2家8盐酸雷尼替丁胶囊一致性评价胃溃疡申报生产9盐酸右美托咪定注射液一致性评价麻醉申报生产10脂肪乳氨基酸(17)葡萄糖(11%)注射液一致性评价肠外营养申报生产首家11中/长链脂肪乳注射液(C8-24)一致性评价肠外营养申报生产首家12中/长链脂肪乳注射液(C8-24Ve)一致性评价肠外营养申报生产首家13脂肪乳氨基酸(17)/葡萄糖(19%)注射液一致性评价肠外营养申报生产首家14中长链脂肪乳/氨基酸(16)/葡萄糖(16％)电解质注射液一致性评价肠外营养申报生产首家15脂肪乳(10%)/氨基酸(15)/葡萄糖(20%)注射液一致性评价肠外营养申报生产首家16氨基酸葡萄糖注射液一致性评价肠外营养申报生产首家17脂肪乳注射液(C14-24)一致性评价肠外营养申报生产首家18头孢拉定胶囊一致性评价抗感染申报生产19盐酸莫西沙星氯化钠注射液一致性评价抗感染申报生产第2家20注射用头孢曲松钠一致性评价抗感染申报生产第3家21盐酸左氧氟沙星氯化钠注射液一致性评价抗感染申报生产首家22甲硝唑氯化钠注射液一致性评价抗感染申报生产首家23氟康唑氯化钠注射液一致性评价抗感染申报生产第3家24乳酸左氧氟沙星氯化钠注射液一致性评价抗感染申报生产第2家25罗红霉素片一致性评价抗感染申报生产首家26碳酸氢钠林格注射液一致性评价体液平衡申报生产首家27乳酸钠林格注射液一致性评价体液平衡申报生产首家28盐酸氨溴索注射液一致性评价呼吸系统申报生产第3家29盐酸氨溴索氯化钠注射液一致性评价呼吸系统申报生产首家30注射用头孢他啶一致性评价抗感染申报生产31盐酸替罗非班氯化钠注射液一致性评价心血管用药申报生产第3家\*位次标识仅标示前三家，多基地生产的同一品种仅统计一次，仅统计制剂品种。报告期内取得临床试验批文的药（产）品情况序号研发项目注册分类功能主治/适应症所处状态创新小分子1KL060332胶囊化学药品1类乙肝获批临床生物技术药2SKB264生物制品1类肿瘤美国已启动临床3注射用SKB264生物制品1类肿瘤获批临床4KL-A293注射液生物制品1类肿瘤获批临床③知识产权工作截止2019年12月31日，科伦药业及子（分）公司共申请3,856项专利（发明专利申请1,067项、实用新型申请2,273项和外观设计专利申请427项，PCT申请89项），其中有2,459项专利已获授权（发明专利365项、实用新型专利1,738项和外观设计专利356项）。（2）业务方面公司围绕行业发展趋势，立足战略发展需要，优化了业务体系、推广体系和商务体系。围绕营销目标形成了市场准入部、市场部、关键客户部、销售事务部、商务部为体系的支撑系统，构建了销售片区和事业部有机结合的高效营销网络。全年公司加大医院覆盖力度，提升终端客户覆盖率，增强客户对公司品牌认知度。输液领域：报告期内，公司输液产品销售45.17亿袋/瓶，实现营业收入104.60亿元，同比增长5.86%。秉承安全输液的理念，公司继续推进可立袋科技成果转化，调整产品结构。销售体系重点推进密闭式安全输液产品进入基层医疗机构，提升基层用药安全性，使得可立袋销量同比稳定增长，密闭式安全输液产品的销售结构占比进一步提升。治疗性输液部分产品增速提升，新批重点产品加快准入和市场覆盖。肠外营养输液产品的快速放量，实现饱和生产，全年销售收入3.91亿元，同比增长180.67%，增加了公司利润贡献。报告期末，肠外营养输液产品新生产线投产，新增产能将在2020年释放，有助于公司进一步提升市场占有率。非输液领域：报告期实现销售收入68.36亿元，同比增长9.51%。抗生素中间体、原料药实现销售收入31.08亿元，同比下降5.64%。其中子公司伊犁川宁实现销售收入28.77亿元，同比下降8.64%，净利润0.65亿元，同比下降89.08%。主要原因系产品价格由于市场竞争加剧大幅下降，造成利润下降。报告期内，伊犁川宁工艺持续优化，产能提升，使得产品生产成本持续下降。受益于全产业带动效应，公司原料药生产基地邛崃分公司扭亏为盈。非输液制剂全年销售收入36.78亿元，同比增长28.73%。其中，塑料水针受一季度生产线改造影响供应，销售收入2.23亿元，同比增长20.80%；康复新销售收入超过4.50亿元，同比增长14.35%；青霉素粉针销售收入2.73亿元，同比增长26.58%；血液置换液销售收入2.28亿元，同比增长43.01%；腹膜透析液销售收入1.55亿元，同比增长23.93%。重点新获批及通过一致性评价品种的情况：项目品名2019年销售收入（万元）2018年销售收入（万元）注射用帕瑞昔布钠科瑞舒51,95013,455草酸艾司西酞普兰片百洛特-加龙省32,92620,802多室袋输液产品多特、多蒙捷等38,76713,896唑来膦酸科密固3,353363维生素B6注射液（塑料安瓿）2,297531其他32,04828,930合计161,34177,977公司通过重点目标突破和广阔市场覆盖，医院开发力度扩大，市场快速打开。科瑞舒全年销售收入51,950万元，同比增长286.10%；多特等多室袋输液产品全年销售收入38,767万元，同比增长178.98%。百洛特-加龙省作为公司第一个也是同领域第一个通过一致性评价的产品，在4+7带量采购中标后，迅速覆盖了11个重点城市的多家医院。同时，随着福建、河北等省份联动4+7中标结果和带量采购政策的进一步推进，科伦的市场份额进一步提升。第一轮集采扩围，8省中标，市场份额进一步扩大，品牌效应凸显，对整体销售增长促进明显。全年销售收入32,926万元，同比增长58.28%。带量采购政策带给公司的正向溢出效应也逐步体现，2019年末，国家启动第二轮带量采购，公司通过仿制药质量和疗效一致性评价的阿莫西林胶囊、甲硝唑片、氟康唑片、盐酸克林霉素胶囊、福多司坦片中选。标外市场方面，公司通过顶层设计，规划OTC布局。通过构建了学术推广、销售跟进、商务管控、财务支持的四维体系，为专业化院外推广奠定基础。报告期内，公司OTC市场实现鱼腥草合剂、阿莫西林、福多司坦为主要产品的销售。国际业务报告期内，公司继续推动国际化战略实施，积极开展海外市场拓展，实现海外销售收入12.41亿元，同比增长70.15%。市场开发工作进展顺利，其中对日本市场新增2个规格的产品批文，丰富了对规范市场出口品规结构和产品深度。哈萨克斯坦科伦全年主营业务收入和销量实现双增长，分别同比增长46.03%和59.24%，产品销往中亚及俄罗斯，得到市场的广泛认可，品牌价值进一步显现。通过设备改造，哈萨克斯坦科伦进一步提升生产效率，年产能增加1,000万瓶，有效降低了生产成本。报告期内，俄罗斯市场两个产品获批，7个产品申请注册，为下一步的市场开拓提供充足的产品布局。为强化南亚市场发展，带动海上丝绸之路沿线市场，报告期内，公司在斯里兰卡注册成立合营公司“科伦生命科学”，填补了当地输液制剂制造领域的空白，同时对“科乐进兰卡有限公司”投资入股，提升科伦在当地的非输液制剂市场的影响力。2、收入与成本（1）营业收入构成单位：元2019年2018年同比增减金额占营业收入比重金额占营业收入比重营业收入合计17,636,267,044.00100%16,351,790,239.00100%7.86%分行业医药制造17,295,958,602.0098.07%16,122,801,494.0098.60%7.28%其他340,308,442.001.93%228,988,745.001.40%48.61%分产品输液10,459,749,802.0059.31%9,880,449,499.0060.42%5.86%非输液6,836,208,800.0038.76%6,242,351,995.0038.18%9.51%其他340,308,442.001.93%228,988,745.001.40%48.61%分地区东北1,115,454,865.006.32%960,080,572.005.87%16.18%华北2,902,723,310.0016.46%3,059,021,582.0018.71%-5.11%华东3,308,528,325.0018.76%3,087,990,830.0018.88%7.14%华中2,921,221,349.0016.56%2,731,635,795.0016.71%6.94%西北1,153,354,124.006.54%989,266,428.006.05%16.59%西南4,994,032,810.0028.32%4,793,785,594.0029.32%4.18%国际业务1,240,952,261.007.04%730,009,438.004.46%69.99%（2）占公司营业收入或营业利润10%以上的行业、产品或地区情况√适用□不适用单位：元营业收入营业成本毛利率营业收入比上年同期增减营业成本比上年同期增减毛利率比上年同期增减分行业医药制造行业17,295,958,602.006,738,520,431.0061.04%7.28%4.87%0.90%分产品输液10,459,749,802.003,051,100,495.0070.83%5.86%7.15%-0.35%非输液6,836,208,800.003,687,419,936.0046.06%9.51%3.05%3.38%分地区东北1,114,058,078.00453,474,697.0059.30%16.07%28.15%-3.83%华北2,897,512,983.001,202,109,487.0058.51%-4.97%-11.48%3.05%华东3,302,228,848.001,380,946,259.0058.18%7.02%-6.13%5.85%华中2,914,864,814.001,123,324,069.0061.46%6.71%-1.73%3.31%西北896,075,682.00270,245,302.0069.84%4.91%-22.98%10.92%西南4,930,313,354.001,406,617,368.0071.47%4.60%11.33%-1.72%国际业务1,240,904,843.00901,803,249.0027.33%70.15%85.74%-6.10%公司主营业务数据统计口径在报告期发生调整的情况下，公司最近1年按报告期末口径调整后的主营业务数据□适用√不适用（3）公司实物销售收入是否大于劳务收入√是□否行业分类项目单位2019年2018年同比增减输液销售量瓶/袋4,517,139,8674,497,556,5500.44%生产量瓶/袋4,447,926,0454,437,826,6730.23%库存量瓶/袋692,589,080761,802,902-9.09%相关数据同比发生变动30%以上的原因说明□适用√不适用（4）公司已签订的重大销售合同截至本报告期的履行情况□适用√不适用（5）营业成本构成行业和产品分类单位：元行业分类项目2019年2018年同比增减金额占营业成本比重金额占营业成本比重医药制造业营业成本6,738,520,431.0095.96%6,425,865,707.0097.18%4.87%其他营业成本284,036,163.004.04%186,286,263.002.82%52.47%单位：元产品分类项目2019年2018年同比增减金额占营业成本比重金额占营业成本比重输液类营业成本3,051,100,495.0043.45%2,847,559,492.0043.06%7.15%非输液营业成本3,687,419,936.0052.51%3,578,306,215.0054.12%3.05%其他业务营业成本284,036,163.004.04%186,286,263.002.82%52.47%（6）报告期内合并范围是否发生变动√是□否报告期内，新设立了伊犁嘉宁、科伦创新、博坦生物、科伦香港医药科技、四川嘉讯、苏州嘉荣、山西嘉策、河北嘉州、辽宁嘉讯、天津嘉讯、黑龙江嘉讯、北京嘉苑、广东嘉旭、博图斯医药、四川嘉讯江西分公司和四川嘉讯福建分公司；受让了云南科伦医贸的股权，受让后，公司拥有该公司60%的股权；注销了河南科伦医贸和伊犁嘉宁。（7）公司报告期内业务、产品或服务发生重大变化或调整有关情况□适用√不适用（8）主要销售客户和主要供应商情况公司主要销售客户情况前五名客户合计销售金额（元）2,007,939,065.00前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例11.39%前五名客户销售额中关联方销售额占年度销售总额比例5.60%公司前5大客户资料序号客户名称销售额（元）占年度销售总额比例1客户一986,028,115.005.60%2客户二337,584,762.001.91%3客户三335,191,846.001.90%4客户四180,272,542.001.02%5客户五168,861,800.000.96%合计--2,007,939,065.0011.39%主要客户其他情况说明√适用□不适用前五名供应商合计采购金额（元）1,115,999,772.00前五名供应商合计采购金额占年度采购总额比例20.52%前五名供应商采购额中关联方采购额占年度采购总额比例0.00%惠丰投资持有客户一68.2%权益，科伦实业集团持有客户一29.8%权益。公司主要供应商情况公司前5名供应商资料序号供应商名称采购额（元）占年度采购总额比例1供应商一438,561,592.008.06%2供应商二183,443,793.003.37%3供应商三177,680,246.003.27%4供应商四164,312,224.003.02%5供应商五152,001,917.002.80%合计--1,115,999,772.0020.52%主要供应商其他情况说明□适用√不适用3、费用单位：元2019年2018年同比增减重大变动说明6,550,305,225.005,987,227,180.009.40%公司加强产品推广，市场开发及维护费、市场管理费用、学术推广费增加。销售费用951,143,512.00807,089,520.0017.85%主要为公司生产规模扩大及持续推动技术改造，薪酬、修理费、折旧摊销等费用增加。管理费用财务费用572,462,588.00631,502,893.00-9.35%公司加强资金管理，优化融资结构，财务费用下降研发费用1,285,866,923.00908,554,050.0041.53%公司持续大力推进"创新驱动"战略，研发费用增加。。4、研发投入√适用□不适用（1）研发目的围绕全球和中国未满足的临床需求、疾病新靶点和新技术进展，全面推进面向国内外市场的小分子、大分子仿制和创新产品布局，以满足日益增长的重大疾病治疗需求，同时，实现企业研发投入与销售回报的良性循环。（2）项目进展和拟达到的目标2012年，科伦启动创新转型，围绕全球和中国未满足的临床需求、疾病新靶点和新技术进展,启动了面向国内外市场的482项药物研究，其中，364项仿制药（含一致性评价品种）、22项改良创新药、49项创新小分子药物与47项生物技术药物。报告期内，2项创新药物获批开展临床，1项获FDA批准并启动美国临床I期研究，1项IND递交CDE审评；38项药物申报生产，其中，仿制药申报生产16项（首仿申报3项），一致性评价项目申报22项（首家申报14项）；15项药物获批上市，其中，获得仿制药生产批件8项（首仿2项），通过仿制药口服制剂一致性评价7项（首家4项）。（3）对公司发展的影响2018年，以国家”4+7”带量采购试点为标志，国内医药行业进入了挑战与机遇并存的行业变革新时代，创新将成为企业未来发展的关键路径。过去的2019年，科伦紧抓行业变革新机遇，系统优化建设新的产品管线和推动项目研究。面对新的挑战，科伦将建立新的研究体系和平台、人才队伍和管理机制、持续加大研发创新的资金投入，充分利用国内外资本市场，加快推动建设复杂仿制和改良创新的产品集群，建设具有差异化优势的仿制创新和原始创新药物集群。公司研发投入情况2019年2018年变动比例研发人员数量（人）3,1652,59322.06%研发人员数量占比15.64%12.97%2.67%研发投入金额（元）1,350,953,168.001,114,273,921.0021.24%研发投入占营业收入比例7.66%6.81%0.85%研发投入资本化的金额（元）65,086,245.00229,042,506.00-71.58%资本化研发投入占研发投入的比例4.82%20.56%-15.74%研发投入总额占营业收入的比重较上年发生显着变化的原因□适用√不适用研发投入资本化率大幅变动的原因及其合理性说明√适用□不适用本集团2019年度对部分研发项目进行了调整，决定对某些研发项目改变研发策略或中止某些研发项目，因此将这些项目已发生的开发支出人民币141,396,452元全部转入当年损益。5、现金流单位：元项目2019年2018年同比增减经营活动现金流入小计20,196,715,199.0019,896,318,348.001.51%经营活动现金流出小计17,979,977,560.0016,942,811,381.006.12%经营活动产生的现金流量净额2,216,737,639.002,953,506,967.00-24.95%投资活动现金流入小计1,810,247,863.001,733,474,380.004.43%投资活动现金流出小计3,169,580,944.002,692,473,978.0017.72%投资活动产生的现金流量净额-1,359,333,081.00-958,999,598.0041.74%筹资活动现金流入小计6,509,152,756.0010,964,490,161.00-40.63%筹资活动现金流出小计6,977,142,532.0012,346,375,652.00-43.49%筹资活动产生的现金流量净额-467,989,776.00-1,381,885,491.00-66.13%现金及现金等价物净增加额391,630,254.00612,318,163.00-36.04%相关数据同比发生重大变动的主要影响因素说明√适用□不适用1.投资活动产生的现金流量净额为-135,933万元,较上年净流出增加41.74%，增加联营企业投资及理财产品到期净现金流入减少。2.筹资活动产生的现金流量净额为-46,799万元，较上年净流出减少66.13%，主要原因为融资净额增加及收到转让子公司伊犁川宁部分股权款。报告期内公司经营活动产生的现金净流量与本年度净利润存在重大差异的原因说明√适用□不适用本报告期内实现净利润102,154万元，经营活动产生的现金流量净额为221,674万元，两者相差119,520万元，主要原因为折旧、摊销等非付现成本及财务费用金额较大。三、非主营业务分析√适用□不适用单位：元金额占利润总额比例形成原因说明是否具有可持续性投资收益174,046,116.0013.85%主要为联营企业投资收益。是公允价值变动损益0.00%资产减值130,763,971.0010.41%主要为信用减值损失及存货减值损失。否营业外收入6,103,107.000.49%否营业外支出26,685,980.002.12%主要为捐赠支出及固定资产报废损失。否四、资产及负债状况分析1、资产构成重大变动情况公司2019年起首次执行新金融工具准则、新收入准则或新租赁准则且调整执行当年年初财务报表相关项目√适用□不适用单位：元2019年末2019年初占总资产比例占总资产比例比重增减重大变动说明金额金额货币资金2,253,425,441.007.16%1,825,829,576.006.22%0.94%应收账款6,480,658,727.0020.58%5,676,619,197.0019.34%1.24%营业收入增长，应收账款相应增加。存货3,386,228,102.0010.75%2,973,433,077.0010.13%0.62%伊犁川宁满产，农副产品收储增加。通过一致性评价产品原材料储备。投资性房地产0.00%长期股权投资2,762,445,854.008.77%2,306,300,350.007.86%0.91%联营企业投资增加。固定资产11,339,631,355.0036.02%11,259,900,675.0038.37%-2.35%在建工程完工转固。在建工程782,401,623.002.48%822,933,481.002.80%-0.32%在建工程完工转固。短期借款3,175,114,271.0010.08%2,655,534,548.009.05%1.03%短期银行借款增加。长期借款801,741,735.002.55%870,332,997.002.97%-0.42%长期银行借款减少。一年内到期的非流动负债5,244,344,993.0016.66%948,468,719.003.23%13.43%应付债券重分类至一年内到期的非流动负债所致。应付债券1,344,814,915.004.27%4,579,130,930.0015.60%-11.33%重分类至一年内到期的非流动负债所致。2、以公允价值计量的资产和负债√适用□不适用单位：元项目期初数本期公允价值变动损益计入权益的累计公允价值变动本期计提的减值本期购买金额本期出售金额其他变动期末数金融资产应收款项融资1,008,286,405.001,014,228,601.00上述合计1,008,286,405.001,014,228,601.00金融负债0.000.00其他变动的内容报告期内公司主要资产计量属性是否发生重大变化□是√否3、截至报告期末的资产权利受限情况（1）于2019年12月31日，其他货币资金为人民币35,420,188元的信用证保证金、人民币20,088,743元的其他保证金。（2）于2019年12月31日，本集团将人民币30,682,781元的银行承兑汇票质押给兴业银行成都分行用于开立银行承兑汇票和信用证。（3）根据本公司于2016年3月17日及2018年11月30日与中国进出口银行（以下简称“进出口银行”）签订的《借款合同（境外投资固定资产类贷款-境内借款人版）》、《借款合同（促进境内对外开放贷款-流动资金类）》，本集团以原值为人民币924,522,316元的固定资产和人民币118,944,525元的土地使用权作为抵押，获得进出口银行提供借款期分别为60个月的人民币360,000,000元的长期借款及12个月的人民币290,000,000元的短期借款。截止2019年12月31日，本公司根据上述借款合同获得的长期借款余额为人民币128,000,000元，短期借款-本金余额为人民币290,000,000元；上述合同抵押的固定资产账面净值为人民币634,501,467元，土地使用权的账面净值为人民币96,811,773元。（4）根据本公司与兴业金融租赁有限责任公司（以下简称“兴业租赁“）于2018年7月25日签订的《CIBFL-2018-063-HZ》融资租赁合同，本公司子公司伊犁川宁以净值为人民币378,613,751元的固定资产作为抵押，由股东刘革新和潘慧提供连带责任保证，从兴业租赁取得人民币300,000,000元的三年期借款。截止2019年12月31日，本公司根据上述租赁合同获得的借款余额为人民币182,432,997元，该抵押的固定资产账面净值为人民币332,381,323元。五、投资状况分析1、总体情况√适用□不适用报告期投资额（元）上年同期投资额（元）变动幅度3,169,580,944.002,692,473,978.0017.72%2、报告期内获取的重大的股权投资情况□适用√不适用3、报告期内正在进行的重大的非股权投资情况□适用√不适用4、以公允价值计量的金融资产□适用√不适用5、募集资金使用情况□适用√不适用公司报告期无募集资金使用情况。六、重大资产和股权出售1、出售重大资产情况□适用√不适用公司报告期未出售重大资产。2、出售重大股权情况√适用□不适用交易对方被出售股权出售日交易价格（万元）本期初起至出售日该股权为上市公司贡献的净利润（万元）出售对公司的影响股权出售为上市公司贡献的净利润占净利润总额的比例股权出售定价原则是否为关联交易与交易对方的关联关系所涉及的股权是否已全部过户是否按计划如期实施，如未按计划实施，应当说明原因及公司已采取的措施披露日期披露索引寿光市惠宁驰远投资合伙企业（有限合伙）伊犁川宁1.1371%股权2019年12月31日5,06074.46无重大影响0.00%评估价否无关联关系是是2019年12月24日公告编号：2019-128寿光市众聚宁成投资合伙企业（有限合伙）伊犁川宁0.8315%股权2019年12月31日3,70054.45无重大影响0.00%评估价否无关联关系是是2019年12月24日公告编号：2019-128寿光市易鸿聚投投资合伙企业（有限合伙）伊犁川宁0.8315%股权2019年12月31日3,70054.45无重大影响0.00%评估价否无关联关系是是2019年12月24日公告编号：2019-128寿光市易思融投资合伙企业（有限合伙）伊犁川宁0.773%股权2019年12月31日3,44050.62无重大影响0.00%评估价否无关联关系是是2019年12月24日公告编号：2019-128寿光市易行投资合伊犁川宁2019年12月3111,300166.28无重大0.00%评估价否无关联是是2019年12月24公告编号：伙企业（有限合伙）2.5393%股权日影响关系日2019-128海宁东珺微众投资合伙企业（有限合伙）伊犁川宁4.8315%股权2019年12月31日21,500316.38无重大影响0.00%评估价否无关联关系是是2019年12月24日公告编号：2019-128孙沈侠伊犁川宁0.3371%股权2019年12月31日1,50022.07无重大影响0.00%评估价否无关联关系是是2019年12月24日公告编号：2019-128兰从宪伊犁川宁0.2247%股权2019年12月31日1,00014.71无重大影响0.00%评估价否无关联关系是是2019年12月24日公告编号：2019-128七、主要控股参股公司分析√适用□不适用主要子公司及对公司净利润影响达10%以上的参股公司情况单位：元公司名称公司类型主要业务注册资本总资产净资产营业收入营业利润净利润伊犁川宁子公司原料药中间体4,000,000,000.009,901,944,608.004,444,414,482.003,066,201,386.0086,268,884.0065,482,462.00湖南科伦（含湖南科伦岳阳分公司）子公司大容量注射剂、粉针、胶囊剂82,000,000.002,924,051,909.001,590,852,277.002,737,706,786.00337,466,843.00289,516,184.00昆明南疆子公司大容量注射剂17,290,000.00550,785,422.00425,011,228.00640,345,901.00179,839,929.00153,082,936.00贵州科伦子公司大容量注射剂10,000,000.00344,370,720.00272,168,299.00410,236,840.00140,478,220.00119,976,259.00青山利康子公司大容量注射剂100,000,000.00638,429,602.00478,228,965.00586,353,943.00182,112,760.00154,173,439.00博泰生物子公司药品研发、生产、销售100,000,000.00217,592,783.00-978,214,685.005,657,470.00-836,572,296.00-889,776,842.00科伦国际子公司进出口、投资业港币146,582万元2,437,384,326.002,302,920,619.000.00129,041,830.00135,877,454.00石四药集团参股公司大容量注射剂港币20,000.00万7,882,248,776.005,609,481,135.004,107,161,693.00922,836,711.00元报告期内取得和处置子公司的情况√适用□不适用公司名称报告期内取得和处置子公司方式对整体生产经营和业绩的影响云南科伦医贸非同一控制下企业合并无重大影响四川嘉讯设立无重大影响山西嘉策设立无重大影响辽宁嘉讯设立无重大影响天津嘉讯设立无重大影响黑龙江嘉讯设立无重大影响河北嘉州设立无重大影响苏州嘉荣设立无重大影响广东嘉旭设立无重大影响北京嘉苑设立无重大影响科伦创新设立无重大影响科伦香港医药科技设立无重大影响博坦生物设立无重大影响博图斯医药设立无重大影响伊犁嘉宁设立无重大影响伊犁嘉宁注销无重大影响河南科伦医贸注销无重大影响主要控股参股公司情况说明无八、公司控制的结构化主体情况□适用√不适用九、公司未来发展的展望（一）行业格局和趋势长远来看，随着全球人口增长和经济发展，对医药市场的需求将推动着整个行业稳定增长。医药创新正在探索人类尚未满足的用药需求。根据IQVIA数据统计，2019年全球药品支出接近1.3万亿美元，预计到2023年全球药品支出将超1.5万亿美元。从2014年开始，中国就已成为全球第二大医药市场。当前我国人口老龄化程度加剧，城镇化水平不断提高，居民用药需求将持续扩大，将促进整个行业的增长。随着“三医联动”改革深入，行业进入快速分化、创新升级、淘汰落后产能的阶段，我国医药行业整体质量呈现出良性发展趋势。具有自主创新能力以及超强成本控制能力的企业有望抓住行业十年大机遇。（二）公司发展战略公司将继续实施“三发驱动，创新增长”的发展战略，通过持续的产业创新升级和品种结构调整，保持科伦在输液领域的绝对领先地位；通过对优质自然资源的创新性开发利用，构建从中间体、原料药到制剂的抗生素全产业链竞争优势；通过研发体系的建设和多元化的技术创新，积累企业基业长青的终极驱动力量。（三）经营计划2020年年初受新冠肺炎疫情影响，医疗机构集中资源抗击疫情，公司与疫情相关的产品销量大幅提升，但择期灵活度较大的医疗活动被大量停滞，对公司整体业绩影响明显。随着国内疫情的有效控制，二季度有所恢复。由于新冠肺炎在全球范围内的蔓延，其持续性影响有待观察。长期看，疫情消除后，国家及民众对医疗投入的重视程度加强以及医药需求的刚性存在等因素，疫情对医药企业长期业绩影响可控。2020年，正值公司迎来上市10周年之际，公司提出“忠诚使命，重启2020”，进一步推动公司“三发驱动”战略的实施，关注内外部环境变化，增强危机意识，重点做好以下几个方面：1.研发创新方面2018年，以国家“4+7”带量采购试点为标志，国内医药行业进入了挑战与机遇并存的行业变革新时代，创新将成为企业未来发展的关键路径。过去的2019年，公司紧抓行业变革新机遇，系统性地优化建设新的产品管线和推动项目研究。面对新的挑战，公司将建立新的研究体系和平台、人才队伍和管理机制，持续加大研发创新的资金投入，充分利用国内外资本市场，加快推动建设复杂仿制和改良创新的产品集群，建设具有差异化优势的仿制创新和原始创新药物集群。通过对仿制药和创新药两大核心领域的深度聚焦和高效运营，以创新和全球化为导向，在新的历史时期，努力把公司建设成为具备全球竞争力的创新导向型国际制药企业。2.营销方面以“全局、全渠道、全产品线”为指导思想，完善营销体系建设，加速仿制药、创新药的市场准入。在城市医联体、基层医共体的整合中，强化领头医院的准入和带动作用。推动密闭式安全输液对传统输液的替换，提升用药安全性。全面开拓以城市连锁和基础三终端为代表的OTC市场。探索性研究电商市场。进一步调整和改革新药销售组织结构，提升人才队伍建设，推进各片区适应新形势的营销转型工作，以全面体现营销对研发成果的承接能力。3.生产方面制剂板块推动智能制造，通过技术改进和流程优化，建设符合现代化，面向未来的先进生产线。抗生素中间体和原料药板块，进一步提升伊犁川宁的成本控制能力，提升工艺水平，继续加大研发，增加新品种，加强与上下游和同业重点企业的合作力度，推动资源的整合，保障终端制剂产品原料药质量和稳定供给，构筑全产业链成本优势，提升整体盈利水平和行业竞争力。4.国际业务方面积极开拓全球市场，培育公司品牌的全球形象，把国际业务作为公司业务增长的重要力量。一是继续推动向日本为代表的规范市场出口，提升公司的国际品牌效应；二是加大伊犁川宁抗生素中间体的国际认证和审计工作，实现抗生素中间体出口放量；三是借助哈萨克斯坦和斯里兰卡生产基地的支点效应，拓展东欧市场、中亚市场和南亚市场；四是加速推动中美同步临床项目，加强同国际顶尖研究机构合作，提升全球竞争力。（四）风险分析及应对1.行业政策风险医药行业是关心国计民生的重要行业，其监管也日趋严格。随着“三医联动”不断深化我国医疗卫生体制改革，《药品管理法》的修订、医保目录的动态调整、带量采购的推进等因素对行业造成了深远影响，医药企业的创新研发、生产方式、销售模式都会重新评估和调整。公司将密切关注政策变化，及时调整公司战略部署，通过研发创新持续提升公司核心竞争力，优化营销体系布局，抓住市场机遇，以确保公司战略实现。2.市场风险随着《药品管理法》的修订以及全生命周期管理思想的执行，标准的提升带动生产成本明显上涨。受宏观经济、行业政策影响，主要原辅材料供应价格上涨，将会导致公司生产要素成本上升。公司通过生产流程优化，工艺改进，推进智能制造，提升效率，切实控制单位生产成本。加强市场价格分析，合理安排库存及采购周期，扩大多元化采购渠道，通过招标方式，有效降低采购成本。销售方面，整个行业受到医保、招标，尤其是带量采购政策影响，医药制造企业面临持续的销售降价压力。公司将继续完善创新体系的建设，科学立项，有序开发，稳步推进产品升级换代和产品结构调整，提升研发产品线布局的厚度和深度。3.环保风险药品生产中会产生一定数量的废水、废气和废渣，随着新《环保法》的实施，强化了企业污染防治责任，加大了对环境违法行为的法律制裁，监管日趋严格。同时，社会环保意识也日趋增强，对医药生产企业的环保要求越来越高。医药制造业的环保费用将呈现增长态势，不达标的企业将面临停产、限产的困扰。公司秉承“环保优先，永续发展”的理念，加大环保资金投入，提升环保设施运行效率，推动公司绿色发展和可持续发展。4.研发创新风险新药研发创新具有高投入、周期长、成功率低的属性，导致其具有较高的风险。整个过程涵盖了合成提取、生物筛选、药理、毒理等临床前试验、制剂处方及稳定性试验、生物利用度测试和放大试验等一系列过程，还需要经历人体临床试验、注册上市和售后监督等诸多复杂环节，期间任何决策的偏差、技术上的失误都可能对药物研发造成重大影响，甚至有可能失败。公司建立了中美研发体系，动态、高效的使用全球创新药物研究资源，成体系的科学能力建设和全球新技术领域介入，加强国际合作和人才培养，提升团队研究能力和抗风险能力。5.质量控制风险药品质量关系到人民生命健康，其生产流程长、工艺复杂等特殊性使医药产品质量受较多因素影响。原辅材料采购、产品生产、存储和运输等过程若出现差错，可能使产品发生物理、化学等变化，从而影响产品质量或无法达到相关监管要求，甚至导致医疗事故。新版GMP、《国家药典》、《药品管理法》以及注册审评新规、仿制药一致性评价办法等政策要求，对药品全生命周期的各个环节都做出了更加严格的规定，对全流程的质量把控都提出了新的要求。公司一直把质量管理放在生产的第一要位，采用先进的质量管理方法和质量控制技术，贯彻质量源于设计理念，建立覆盖产品全生命周期的质量管理体系和全产业链质量追溯体系，提升全过程质量管理水平。十、接待调研、沟通、采访等活动1、报告期内接待调研、沟通、采访等活动登记表√适用□不适用接待时间接待方式接待对象类型调研的基本情况索引2019年04月23日实地调研机构详见巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）《科伦药业调研活动信息20190424》2019年06月27日实地调研机构详见巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）《科伦药业投资者关系管理档案20190629》2019年08月16日实地调研机构详见巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）《科伦药业投资者关系管理档案20190827》