

4月23日消息，润都股份（002923）2017年年度董事会经营评述内容如下：

一、概述

公司董事会全体成员在2017年本着恪尽职守的工作态度，严格遵守各项法律法规及《公司章程》等公司制度的规定，依法行使职权，切实履行股东大会赋予的董事会职责，严格执行股东大会各项决议，勤勉尽责地开展各项工作，积极推进董事会各项决议的实施，不断规范公司法人治理结构，确保董事会科学决策和规范运作。

按照公司发展战略，2017年，董事会率领经营层和全体员工，团结一心、锐意进取，抢抓机遇、攻坚克难，使公司稳健发展，并取得良好业绩，完成了全年经营目标。2017年是公司发展史上迈向新里程碑的一年，经过不懈努力和坚持，2017年12月15日公司取得证监会上市批准文件，2018年1月5日公司在深圳证券交易所上市，成功登陆A股市场，迈上新的 development 平台。公司将继续运用好资本市场平台带来的发展契机，把公司做强做大，实现公司新发展。

2017年医药行业的变革浪潮不断，面对仿制药口服固体制剂一致性评价、药品招标新政策等各种挑战，公司精心规划，恒心发展，积极应对，紧紧围绕“规范、专业、发展”三大主题，采用夯实基础，抢抓机遇的策略，实现了公司稳健发展，完成了全年发展目标。

报告期内，公司经营情况稳定增长，全年实现销售收入77,942.10万元，同比增长19.57%；营业利润10,396.36万元，同比增长21.29%；归属于母公司股东的净利润9,065.26万元，同比增长3.64%；扣除非经常性损益后净利润为8,293.72万元，同比增长11.27%。至2017年底，公司总资产达到70,600.40万元，净资产为48,883.99万元，比2016年底分别增长14.50%和22.77%；归属于母公司股东的每股净资产6.52元。

1. 财务状况分析

(1) 资产情况截止2017年12月31日，公司资产总额70,600.40万元，负债总额21,716.41万元，归属母

公司股东权益为48,883.99万元，资产负债率30.76%。本报告期末，公司总资产70,600.40万元，比2016年末增长了14.50%，增长的原因：报告期内，公司生产及销售规模扩大，货币资金、应收账款及存货等经营资产相应增长，资产规模也相应增加。本报告期末，公司总负债21,716.41万元，比2016年末下降了0.57%；公司归属于母公司股东的所有者权益48,883.99万元，比2016年末增长22.77%，增长的原因：报告期内，经营业绩情况良好，净利润持续增加所致。本报告期末，公司资

产负债率为30.76%,比上年末降低了4.66个百分点。

(2)营业收入

报告期内，公司实现营业收入77,942.10万元，比上年同期增长19.57%。其中，制剂产品销售稳步增长，实现营业收入59,960.71万元，比上年同期增长16.54%；原料药及医药中间体产品销售持续较快增长，实现营业收入17,981.39万元，比上年同期增长30.91%。营业收入呈良好上涨趋势。

(3)利润情况

报告期内，公司产品毛利率为64.63%,比上年同期增长0.70个百分点。同时，由于营业收入增长，公司利润实现稳步增长。其中，净利润9,065.26万元，比上年同期增长3.64%；归属于母公司所有者的净利润9,065.26万元，比上年同期增长3.64%；公司每股收益1.21元，比上年同期增长3.42%。

2.销售工作方面

公司制剂销售稳健增长，制剂营销团队积极开拓市场，调整营销模式，实施"全品种、全渠道覆盖"营销战略，深入终端，坚持精耕细作，培育新的增长点，本年度公司制剂产品实现销售收入同比增长16.54%。公司荣获"2017年度中国制药品牌榜(锐榜)"和"2017年度十大最具商业创新力医药企业"称号。原料药销售团队通过整合加强团队协作，开展系统的市场信息更新与整合，深挖市场，布局国际化战略，深入市场一线，掌握更全面的市場信息，扩大销售区域。报告期，原料药及医药中间体产品销售收入同比增长30.91%，公司内销及出口销售发展突破新高，缬沙坦、盐酸伊托必利等产品市场开拓进展顺利，荷兰、保加利亚、日本等市场实现销售零突破。

3.研发工作完成情况

2017年，公司研发团队紧密围绕国家药品开发的新政策、新方向，全面开展仿制药口服固体制剂一致性评价研究工作，多个项目相关研究取得突破，多项研究取得阶段性成果。2017年，公司确定了从研发到销售的国际化战略，原料药和制剂都将面向国际市场。公司正在积极拓宽产品线，目前已启动新项目与国外研发机构合作开发，后续还将陆续立项多个高端制剂新产品，将与国际一流的CRO公司开展合作，研发标准逐步与国际接轨，这将有效助力研发平台迈向国际先进水平。

公司注重知识产权管理工作，2017年通过国家知识产权管理体系认证，提升了公司知识产权管理水平。同年，公司通过了"国家高新技术企业"重新认定，8个产品被

认定为广东省高新技术产品；获得授权发明专利1项，新申请发明专利3项，1项发明专利("一种阿奇霉素肠溶胶囊")获得中国专利优秀奖；公司商标"润都"、"雨田青"商标获得广东省著名商标复审认定。

4.生产质量管理工作完成情况生产管理团队持续加强管理，合理利用资源，优化物控流程，重点产品的生产周期明显缩短，有效节约生产成本。QCC品管圈活动成效显著，制剂生产部"与膜共舞"项目荣获第38届全国医药行业质量小组QCC成果发表一等奖。生产支持的各个团队，包括物料采购、设备维护、工程建设及仓储物流等部门全力服务生产，以生产为核心，支持配合生产，积极优化管理方式，协助生产快速解决问题，保证生产正常有序进行。

质量管理方面，公司质量意识持续加强，质量管理水平得到不断提升，形成了完善的生产质量管理体系。通过生产质量团队的共同努力，全年顺利通过各种官方检查和客户审计，原料一车间通过GMP复认证，原料药坎地沙坦酯通过日本PMDA现场检查。

5.安全环保管理工作公司严格贯彻落实和遵守安全生产及环境保护的各项法律法规，不断完善系统化的环保和安全风险管控。本年度内，通过了ISO14001:2015环境管理体系的换证审核，并积极推动清洁生产，被认定为珠海市第五批清洁生产认证的企业，对危险废弃物实施"资源化、减量化和无害化"处理，提高了资源综合利用率，减少污染物排放浓度和总量，通过节能减排，努力实现企业经济效益、社会效益和环境保护效益的协调发展。

6.企业管理及文化建设情况

公司秉承"规范、专业、发展"的经营理念，坚持强化各部门管理为核心，在努力完成公司年度经营目标的同时，加强公司财务、行政、人力资源等职能体系的管理，建立健全管理制度，优化流程，坚持"快乐工作、健康生活"的文化理念，打造和谐、健康的企业文化，把公司建设成团结进取、积极向上、充满活力的大家庭。

公司为提高公司管理水平、不断提高人才队伍素质，公司倡导员工与企业共同成长，为不同层级的员工提供多种多样的培训机会，同时为优秀人才提供具有竞争力的薪酬待遇及广阔的职业发展通道。2017年完成了档案管理系统上线、食堂改造等提升项目；公司全年举办了丰富多彩的文化活动，有员工徒步、演讲比赛、趣味篮球赛、亲子嘉年华、全员趣味运动会等，让员工在工作中能够感受到家的温暖和关怀。

二、核心竞争力分析

公司是国家火炬计划重点高新技术企业、国家高新技术企业、广东省创新型企业，2015年10月被人力资源和社会保障部认定为"博士后科研工作站",公司技术中心于2011年1月被广东省经济和信息化委员会、广东省财政厅等五部门认定为"广东省省级企业技术中心",具有较强的技术创新能力和坚实的科研基础。截至目前，公司共拥有53个药品注册批件、10个新药证书、4个国家重点新产品、并拥有27项专利，其中发明专利20项。

公司致力于肠溶微丸和缓控释微丸制剂技术的研究，经过多年的发展，公司已成为国内领先的肠溶微丸和缓控释微丸制剂生产企业，缓控释微丸创新产业化基地于2013年3月被广东省民营经济发展服务局、广东省中小企业局认定为"广东省中小企业创新产业示范基地",缓控释微丸研究中心于2013年12月被广东省科学技术厅认定为"广东省缓控释微丸胶囊制剂工程技术研究中心"。公司微丸制剂主导产品雷贝拉唑钠肠溶胶囊为国家火炬计划项目产品、国家重点新产品，并被评为"广东省科学技术进步三等奖"。截至本年度末，公司共有7个微丸制剂产品，以雷贝拉唑钠肠溶胶囊为主，2015年度、2016年度、2017年度，微丸制剂产品销售收入分别为28,997.98万元、31,954.30万元、38027.69万元，年均复合增长率为14.52%,保持持续较快增长。

1.产品优势

经过多年的发展，公司已成长为国内消化性溃疡疾病用药、抗高血压用药市场具有影响力的企业。公司主要产品"雨田青"雷贝拉唑钠肠溶胶囊和"伊泰青"厄贝沙坦胶囊均被认定为"国家重点新产品"、并双双获得"广东省著名商标"称号，产品市场空间和发展潜力广阔，具有较强的综合竞争力。公司生产的"雨田青"具有如下突出竞争优势：

①剂型优势："雨田青"使用微丸制剂技术，相对于其他同类产品，具有刺激性小、血药浓度平稳、受胃排空影响小等特点，剂型优势明显。

②原料药供应优势：公司是国内雷贝拉唑钠原料药的主要供应商，公司具备覆盖原料药和制剂的雷贝拉唑钠上下游产业链，"雨田青"产品具有明显成本优势。公司生产的厄贝沙坦胶囊竞争优势：

①产业链优势：2012年7月，公司顺利通过厄贝沙坦原料药的GMP认证，并建立了厄贝沙坦胶囊从原料药到制剂产品的上下游产业链。厄贝沙坦胶囊的上下游产业链优势将进一步增强"伊泰青"的产品质量和成本优势。

②品牌优势："伊泰青"已成长为国内抗高血压药物知名品牌，为众多临床医生、高血压患者的首选药物之一。"伊泰青"于2007年12月被认定为"国家重点新产品",并

于2016年5月再次荣获"广东省著名商标"称号，产品在在广东省医院终端市场、零售终端市场已处于领先地位。

2.技术研发优势

公司被科技部火炬高技术产业开发中心认定为"国家火炬计划重点高新技术企业",并获得广东省科学技术厅等部门认定的"国家高新技术企业"、"广东省创新型企业"等资质，被人力资源和社会保障部认定为"博士后科研工作站",技术创新能力和科研攻关水平已得到国家及省级主管部门认可。截至目前，公司共拥有53个药品注册批件、10个新药证书、4个国家重点新产品、以及27项专利，其中发明专利20项。近几年，公司始终以产品和技术创新为导向，承担了如国家重大新药创制专项、广东省重大新药创制专项等多个国家及省、市级科研项目。

公司重视研发技术储备，围绕核心技术领域开展研究。公司正在研发或合作研发的项目主要围绕肠溶和缓控释制剂产品(含微丸胶囊制剂、微丸压片高端制剂等)、抗高血压类沙坦系列产品(沙坦系列原料药、制剂及复方制剂等)、抗消化性溃疡药物质子泵抑制剂系列产品，以及口服固体制剂一致性评价技术研究项目等。

通过成立技术中心等研发机构，公司已建立一支稳定高效的专业化研发团队，技术中心于2011年1月被广东省经济和信息化委员会、广东省财政厅等五部门认定为"广东省省级企业技术中心",在行业内具有一定研发优势。公司技术中心拥有一批优秀的研发人员，其中博士5人、硕士25人、本科96人，并形成以技术中心主任、总工程师、专家委员会为核心的创新管理体系。

公司以自主研发为主，同时通过推进产学研合作、建立专家委员会等方式增强公司科研学术氛围，以进一步提升研发水平。公司先后与中国医学科学院药物研究所、中国医学科学院阜外心血管病医院(原中国医学科学院心血管病研究所)、沈阳药科大学、中山大学、华中科技大学同济医学院、暨南大学等国内知名高校及医药研究机构建立了密切合作关系，并与中国医学科学院北京协和医院、首都医科大学附属北京安贞医院、上海交通大学医学院附属仁济医院、南京医科大学第一附属医院、中山大学附属第一医院等专业机构开展了药物临床研究合作。

3.营销优势

报告期内，公司制剂产品主要由全资子公司民彤医药对外销售。民彤医药已建立一支经验丰富的专业化学术推广团队，并形成以精品学术推广计划、专业化品牌推广战略、创新型客户管理为核心的营销管理体系。原料药及医药中间的销售，以特色原料药产品为核心，立足国内，不断开拓丰富的客户资源；同时布局全球，产品销往二十多个国家，目前和全球上百个客户建立了稳定合作关系，客户涵盖各国知名

公司和跨国企业，并不断加速新产品全球战略布局。

4.管理优势

公司已建立一支高素质、高效率、年富力强且较为稳定的管理团队，研发、质量、生产、销售负责人均具有10年以上的医药行业经历，整个管理团队具有丰富的行业管理经验。同时，公司已建立完善的法人治理结构，形成了行之有效的现代企业管理制度。

5.产业链优势

公司致力于化学原料药和制剂的研发、生产和销售，公司主要产品"雨田青"雷贝拉唑钠肠溶胶囊、"伊泰青"厄贝沙坦胶囊已形成从原料药到制剂的完整产业链，产品市场竞争力大幅提升。

6.质量管理优势公司已建立完善的质量管理体系，严格按照国家GMP要求建立药品生产制造中心，制剂及原料药品种的生产线均通过国家药监局GMP认证。同时，公司积极推动原料药生产线的国际认证以进一步提升质量管理水平，公司原料药坎地沙坦酯和奥美沙坦酯已取得欧盟的CEP证书，2017年坎地沙坦酯通过了日本官方的PMDA现场检查。公司采取了一系列质量管理措施，如：现场质量监控、潜在风险评估、供应商审计、定期自检、产品放行前符合性审核、建立客户投诉和不良反应管理等，并定期进行全体员工培训，以确保产品质量，形成了符合国家标准的行之有效的质量管理体系。

三、公司未来发展的展望

(一)公司发展战略

公司将在国家产业政策的引导下，运用灵活的经营机制，发挥现有产品、技术、品牌、管理等方面的优势，以"专注成就卓越，技术承载未来"的发展理念，在继续保持独具特色药物新剂型(微丸胶囊制、微丸压片制剂技术等)、肠溶和缓控释制剂技术开发领域领先的同时，积极发展原创新药的开发以及多品种药品的技术升级；逐步推进从原料药到制剂纵向一体化的产业升级战略；开展多元化的研发模式，加强与国内外技术一流的研发机构合作，开发系列高端制剂产品，推动公司国际贸易的开展，逐步实现公司国际化战略，力争建设成为国内生产微丸制剂、抗高血压沙坦类药物、抗消化性溃疡质子泵抑制剂等特色产品的领先企业。

(二)2018年度经营计划

2018年1月5日，公司在深圳证券交易所中小板上市，成功登陆A股市场。公司董事会将以此为契机，不忘初心，继续奋力拼搏，充分剖析国内外医药行业新的发展趋势，结合企业自身的优势资源，坚持“以专注成就卓越、以技术承载未来”的理念，带领公司持续发展壮大，不断增强盈利能力，回报广大投资者。

2018年，公司预计实现销售收入97,326.66万元，比上年增长24.87%；预计实现利润总额11,794.01万元，比上年增长15.84%；预计实现净利润10,024.91万元，比上年增长10.59%。

(上述经营目标不代表公司对2018年的盈利预测，并不构成公司对投资者的业绩承诺，公司实际经营情况受各种内外部因素影响，存在不确定性，敬请投资者注意投资风险。)作为面向公众的上市公司，规范公司运营，严格内部控制，做好信息披露；面对国家出台的医药政策和行业形势，紧跟政策方向，继续深挖市场，完善营销模式；全力推进仿制药一致性评价；继续走规范化企业管理之路，优化管理，全面控制费用和成本，实现安全高效生产，创造出良好的业绩，力争出色完成公司的经营目标，回报广大投资者和社会。

1.规范公司运营，严格内部控制，提升治理水平

作为一家新上市公司，2018年度公司董事会将依据《公司法》、《证券法》、《深圳证券交易所中小企业板上市公司规范运作指引》等有关法律法规，积极关注资本市场最新修订的法律法规、规章制度，不断完善并健全公司各项内控管理制度，强化公司内部管理，切实提升董事、监事、高级管理人员的履职能力，确保公司规范高效运作，提升公司治理水平，维护公司和广大股东的合法权益，促进公司健康快速发展。

在公司的经营管理中，充分发挥公司监事会、独立董事、内审部的监督作用，为公司可持续发展提供有力保障。公司将完善董事会各专业委员会的设置和运作，发挥其专业职能作用，为董事会决策提供更多的依据，提高董事会的决策效率。

同时，公司将严格按照相关要求，认真自觉履行信息披露义务，确保信息披露的及时、真实、准确和完整；认真做好投资者关系管理工作，通过多种渠道加强与投资者的沟通，树立公司良好的资本市场形象。

2.加快募投项目的实施，规范使用募集资金

公司将严格遵守《深圳证券交易所中小企业板上市公司规范运作指引》以及公司《募集资金管理办法》等相关规定，加强募集资金使用的内部与外部监督，确保募集资金使用的合法、有效。严格按照股东大会审议通过的募集资金投资项目方案实施

，加快项目的推进，尽快回报投资者。

密切关注国家行业政策的变化和市场的发展动态，结合生产经营需要，对募集资金项目的实施方案适时、严谨的进行调整及变更，使之符合国家产业政策方向，提高募投项目实施效率，降低实施风险。

3.构建营销新格局，夯实基础，打造业绩新增长点

(1)国内制剂销售

2018年，公司制剂营销将推进"质量营销"转型升级战略，积极应对医药行业新政策(两票制和招标政策等),优化营销管理模式，提高管理效能，深挖现有产品卖点，通过对客户的精细化管理，推动建立规范的市场秩序管理，在巩固现有市场的基础上，深入开发处方药和OTC终端市场，坚持精耕细作，力求全品种、全渠道、全覆盖深入终端，培育新的增长点，强化品牌建设，实现持续良性发展。

(2)原料药与中间体销售原料药销售将保持良好的发展势头，以释放产能为基础，以实现利润最大化为核心，开发优质客户和国外规范市场。坚持细化市场及全方位客户服务，完成年度销售目标；继续实施原料药的国际化战略，加大对日本、美国、欧洲等国家和地区的市场开发，加快推进原料药产品的注册登记，稳固并开发新客户，实现国际原料药销售新突破；加强销售队伍建设，优化流程，引进人才，壮大原料药销售队伍。

(3)国际化制剂营销队伍的建设

紧跟公司国际化战略，实现研发、销售的国际化布局，以公司在美国设立研发子公司为契机，尽快熟悉美国药品市场的信息和先进的产品开发技术，启动组建专业的原料药及制剂的国际化业务拓展队伍，开拓新的目标客户，寻找高市场附加值产品，开展多维度的定制化生产销售模式等，为公司布局海外药品市场打下基础，同时为更好地加强国际交流与合作，推动公司国际贸易的开展，逐步实现公司国际化战略。

4.研发模式多元化，加快新产品的开发

(1)加强自主研发队伍能力建设，加快研发成果的产出根据公司产品发展布局，细化研发管理模式，公司将继续加大研发投入，全力推进仿制药口服固体制剂一致性评价和仿制药开发工作，建立高效的研发队伍，尽快取得更多产品的技术突破。紧紧抓住医药政策的发展机遇，努力成为国内通过一致性评价的前列企业，实现稳步前进。依托公司的产业链优势，加速开发相关仿制药产品，进一步充实公司产业链的

产品线，逐步形成一系列从原料到制剂的具备市场竞争力的产品，为公司持续发展奠定基础。

2018年，加快完成原料药DMF登记备案，开发多个原料药新产品推向市场；药品国际注册布局全球，有序增加产品在欧盟和美国FDA的注册申报，为原料药事业发展提供有力的支撑。

(2)建立多元化的研发合作模式，聚焦行业前沿，推动研发专业水平的提升开展多元化国际研发合作模式，聚焦美国、欧洲等先进肠溶及缓释制剂技术平台，整合国际优秀研发技术人才，在美国设立研发子公司，加速仿制药开发，发挥产业链优势，尽快给营销团队提供更多有市场竞争力的产品。

5.扩充产能，保质保量随着募投项目的推进，公司将启动新厂区二期建设，扩大生产规模，增加产能，为公司未来发展做好准备。生产质量方面，保质保量完成生产任务，全力满足销售供货，同时要全面控制费用和成本，提高产品市场竞争力；全面深入推行QCC及持续改善活动，不断规范提高现场管理，开展技术革新，持续提高产品质量；公司将全面提升GMP管理水平，深化GMP制度化和规范化，确保药品生产全过程的各个环节的全方位管理、全人员参与，强化"产品质量，人人有责"意识。

6.安全环保工作进一步提升

2018年，公司将着力提高员工的安全意识和安全行为的管理，加大对生产场所的安全巡查和安全隐患排查力度，做好安全风险识别。按照政府安监部门的要求实行企业双重预防管理体系的系统管理，通过系统平台对公司生产场所的重大设备的安全隐患进行严格管控和实时监控，避免重大事故的发生及降低事故发生率；同时，着力提升事故应急救援队的应急反应能力，更新公司的消防设备和增加新的消防水泡和泡沫灭火系统，提高公司事故应急救援能力。

环保方面：公司将持续加大环保投入力度。引进先进的污染治理技术，从源头进行改造，减少污染物排放；对合成车间有机废气处理设施进行全面升级，增加紫外线光解氧化进行深度处理。深化ISO14001环境管理体系实施力度，争创环保友好型企业。

7.继续做好企业文化建设工作继续做好人才的外引内培工作，展开多层次的人员培训，不断提高人才队伍素质，打造出一支既擅长技术又善于管理的高效团队。持续打造润都企业文化，传递"快乐工作、健康生活"的文化理念，完善企业文化体系设计和规范。加强企业管理，导入卓越绩效管理体系。

(三)公司可能面临的风险及控制措施

1.主要产品较为集中风险

公司主要从事治疗消化性溃疡、抗高血压药物的生产与销售，主要产品雷贝拉唑钠肠溶胶囊、厄贝沙坦胶囊分别为治疗消化性溃疡、抗高血压的新一代药物，市场前景广阔且具有较强的市场竞争力。2015年度、2016年度、2017年度雷贝拉唑钠肠溶胶囊、厄贝沙坦胶囊合计销售收入占公司营业收入的比例分别为：47.76%、46.07%、45.90%，两者合计销售毛利占公司销售毛利的比例分别为：65.16%、64.17%、63.86%。产品营业收入占比和毛利占比都比较稳定。随着国家医药改革更加深入，可能存在价格下降导致营业利润下降的风险。

公司将不断开发新产品，加大新产品的销售力度，降低产品集中带来的风险。

2.药品降价风险

2015年6月1日前，国家对药品价格实行调控管理，凡进入《国家医保目录》和省级医保目录的药品实施政府定价，由价格主管部门制定最高零售价。报告期内，公司所生产的主要产品雷贝拉唑钠肠溶胶囊、厄贝沙坦胶囊均列入了《国家医保目录》乙类品种。根据《关于印发推进药品价格改革意见的通知》(发改价格[2015]904号),自2015年6月1日起，除麻醉药品和第一类精神药品外，取消原政府制定的药品价格。随着国家药品价格改革及医疗保险制度改革的进一步深入，未来药品的降价趋势仍将继续。药品价格下降将对药品生产企业的销售收入、盈利能力造成较大不利影响，公司存在药品价格下降导致经营业绩下滑的风险。

公司将不断实施技术创新和改造，加强管理，节能降耗，降低产品生产成本，提高产品毛利率。

3.共同实际控制人控制风险

报告期内，公司共同实际控制人李希、陈新民均持有公司30,789,375股股份，两人合计持有公司61,578,750股股份，占2017年末公司总股本的82.11%，处于控股地位；公司于2018年1月5日首次公开发行股票并上市，李希、陈新民两人合计持有公司股票占公司首次公开发行股票后总股本的61.58%，仍处于控股地位。作为公司的共同实际控制人，李希、陈新民可能对公司发展战略持不同意见，将可能对公司生产经营造成不利影响。

为进一步明确两人对公司的共同控制，李希和陈新民签署了《共同控制协议书》，约定两人在公司的重大经营决策上均保持一致，并承诺对公司的共同控制关系有效

期维持至公司股票发行上市后36个月。

4.环保风险

公司主要从事化学药制剂、化学原料药及医药中间体的生产，生产过程中会产生废水、废气、废渣等污染性排放物，如处理不当将对周围环境造成污染。公司已建立系统的污染物处理管理制度，拥有完备的污染物处理设施设备，严格按照国家标准对污染性排放物进行处理，污染物排放标准严格按照国家相关环保标准执行。如果公司污染物排放未能严格按照国家相关环保标准执行，公司及生产车间面临罚款、停产等风险，将对公司生产经营带来较大的不利影响，因此公司存在因污染物排放未能严格按照国家相关环保标准执行，导致经营业绩下滑的风险。

公司将持续加大环保投入力度，引进先进的污染治理技术，降低环保风险。

5.募集资金投资项目风险

①新增固定资产折旧、无形资产摊销风险：本次募集资金投资项目实施后每年增加折旧、摊销费用较大，如果募集资金投资项目不能如期顺利达产，或者达产后相关产品市场环境发生重大变化，公司可能面临折旧大量增加而不能实现预期收益的风险。

②净资产收益率下降风险：公司上市后，净资产规模将大幅增加，本次募集资金投资项目实施并达产需要一定时间，项目短期内产生的效益难以与净资产的增长幅度匹配，公司在一定程度上存在发行后净资产收益率下降的风险。

公司于2018年1月首次公开发行股票上市，严格制定公司《募集资金管理制度》等内控管理制度。公司将加强对募集资金管理，定期检查和披露募集资金使用情况，保证募集资金合规、有效使用。

6.市场竞争风险医药行业属于国家政策鼓励产业，市场前景广阔，但是未来将会有更多的国内企业进入到医药，行业内现有企业也会加大投入，与此同时，随着国内医药行业领域的开放，国外大型医药制造企业将凭借其技术优势、产品优势、资金优势强势进入国内，公司将面临市场竞争加剧的风险。

公司作为一家新上市公司，紧跟国家和行业发展的政策变化，不断做大做强主业，实现公司可持续发展。

7.新产品研发及产业化风险

医药行业新产品具有研发周期长、投资高、风险较大、附加值高等特点。新产品从研发到投产需要经历产品临床前研究、临床研究、生产审批等阶段，所涉及的周期长、环节多，易受一些不可预测因素的影响。与此同时，新产品从投产到被市场认可一般需要3-5年的市场导入期，新产品能否适应市场不断变化更新的需求、能否被市场接受、能否进入国家及省级医保目录，以及能否最终实现产业化均具有不确定性。公司一直注重新产品的研究开发工作，公司正在从事的新产品项目若研发成功并实现产业化则将成为公司未来利润的增长点，但若研发失败或未能成功实现产业化则将增加公司的经营成本，并对盈利水平造成一定的不利影响。

公司将紧跟行业和市场政策，科学管理研发项目，提高核心技术研发能力，提高研发效率。