

深圳开立生物医疗科技股份有限公司 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。

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：标准的无保留意见。

非标准审计意见提示

☐ 适用 ☒ 不适用

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

☒ 适用 ☐ 不适用

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为：以 40,0010,000 为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 0.65 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	开立医疗	股票代码	300633
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	李浩	吴坚志	
办公地址	深圳市南山区粤海街道麻岭社区高新中区科技中 2 路 1 号深圳软件园(2 期)12 栋 201、202	深圳市南山区粤海街道麻岭社区高新中区科技中 2 路 1 号深圳软件园(2 期)12 栋 201、202	
传真	0755-26722850	0755-26722850	
电话	0755-26722890	0755-26722890	
电子信箱	ir@sonoscape.net	ir@sonoscape.net	

2、报告期主要业务或产品简介

（一）公司主要业务和产品介绍

公司主营业务为医疗诊断及治疗设备的自主研发、生产与销售。主要产品包括医用超声诊断设备（主

要为彩色多普勒超声诊断设备与 B 型超声诊断设备)、医用电子内窥镜设备及耗材、血液分析仪等。公司始终以客户需求为导向,致力于为全球医疗机构提供优质的产品和服务。

公司立足自主技术创新和产品研发,是国内超声诊断设备领域较早独立掌握彩超设备核心技术与探头核心技术的生产企业,目前已掌握宽频带单晶探头技术、特种应用探头技术、多波束超声成像技术、全数字化波束形成技术、高分辨率血流成像技术、实时三维成像技术、嵌入式彩超软件技术等多项超声诊断设备领域专利技术。

内窥镜领域,公司通过对核心技术的深入开发,已推出了高清消化道内窥镜系统、硬镜系统等产品。目前已经具备光电复合染色成像(VIST)、高清实时图像处理技术、光学微小模组封装、高性能镜体制造、内镜用超声探头、软镜镜体制成等多项先进内窥镜技术和工艺。

体外诊断领域,公司目前聚焦血液分析仪产品开发。通过自主研发,公司已经掌握血球类产品的关键技术,如基于 ARM 平台的嵌入式软件技术、双鞘流技术、精密采样与定量技术、自适应分类算法技术等,并在部分模块设计上有着突破创新,提升了血球产品的竞争优势。此外,公司也同步建立了试剂研发队伍,目前在常规血球试剂,免疫比浊类试剂以及配套质控校准品的开发中积累了丰富的经验,形成了多项专利。

公司各类产品质量过硬,性能突出,多项产品通过 FDA 注册、CE 认证,近年公司约一半销售收入是在海外,产品质量获得国际认可。公司积极进行国内外营销渠道拓展,截至 2018 年末,公司已在全国 29 个省级行政区设立了 32 个分公司或办事处,国内营销团队拥有 600 人的营销服务团队,发展近 300 家独家代理商和 2000 多家二级渠道,实现对国内客户最大覆盖和最高效、快速、低成本的服务。国际销售和服务网络覆盖美国、意大利、俄罗斯、德国、巴西、新加坡等近 130 个国家和地区,国际市场近年在保证销售渠道稳定的前提下,不断对渠道进行优化、筛选和更新,国际销售额逐年稳步增长,品牌国际影响力日渐彰显。

(二) 公司经营模式

1、盈利模式:本公司为自主研发、生产、销售医疗器械的厂商;公司主要通过经销商代理销售或直接销售医疗诊断设备及相关配件取得销售收入,公司的盈利主要来自于销售收入与生产成本及费用之间的差额以及售后服务收入。

2、销售模式:公司的销售模式包括经销和直销两种模式。其中,经销模式是指公司将产品买断性地销售给经销商,经销商将产品销售给终端客户;直销模式是指公司直接将产品销售给终端客户。为提升市场覆盖率,快速推动公司产品拓展更为广阔的市场,公司目前采用“经销和直销相结合、经销为主直销为辅”的销售模式,一方面加强公司自有销售团队的专业化队伍建设,同时快速发展各产品线有较强区域销售能力的专业代理商和二级渠道。

3、生产模式:公司部分零部件属于直接采购或者根据公司设计图纸委托加工生产、对关键部件(如彩超探头)采用自主生产,然后在公司进行整机组装、质检和发货。具体生产安排上,依据营销系统提供的滚动销售预测数据制定生产计划,同时依托往期销售出库数据制定合理的产品缓冲库存,并且在同平台

多配置的机型上采取订单式生产模式，提高存货周转率。

4、研发模式：公司采用自主研发模式，引进行业先进的集成产品开发（IPD）模式，聚焦客户价值，实现产品全生命周期的流程管理。公司研发中心遵循结构化、并行工程的原则，基于产品开发管理体系，技术管理体系，采用矩阵式项目管理方式，实现产品的快速研发。（1）异步开发模式：也称并行工程，公司以客户需求为导向制定产品的详细研发方案，将技术开发、产品开发进行异步开发管理，确保客户新需求、新技术能够快速通过技术预研，消除风险，形成技术储备和公共模块，最终利用成熟的技术和稳定的产品平台，快速推出满足客户需求的产品；（2）矩阵式项目管理方式：指将按职能划分的纵向部门与按项目划分的横向部门结合起来，构成矩阵的管理架构。公司通过跨部门团队开发方式，将营销体系的市场代表、售后服务部代表以及制造体系代表纳入跨部门开发团队和研发管理流程，保证研发过程能够与客户需求保持高度一致性，及时响应客户需求。

5、采购模式：公司的主要采购模式包括一般采购模式和外协采购模式。根据销售预测、生产计划以及原材料库存情况编制采购计划，公司从合格供应商库中选取供应商采购原材料和元器件，定制类外协件由公司提供技术设计方案、选择合格的外协厂商进行生产，并完成采购。

报告期内，公司的主要业务、经营模式未发生变化。

（三）驱动收入变化的因素分析

2018 年度，公司不断加大研发投入，积极提升产品技术水平和质量，不断优化国内外营销网络，大力加强中高端彩超产品的销售，积极开拓高清内窥镜市场。报告期内，公司实现营业收入 122,684.90 万元，同比增长 24.04%；利润总额为 27,135.43 万元，同比增长 30.67%；归属于上市公司股东的净利润为 25,262.38 万元，同比增长 32.94%；基本每股收益为 0.63 元，同比增长 28.57%。

公司业绩增长的主要驱动因素为：报告期内，国内经济运行总体平稳，在国内人口老龄化不断升温的大背景下，居民人均医疗保健消费支出逐年增长；同时，为应对老龄化、城镇化等社会转型带来的居民健康需求增长，在低端普惠医疗层面，国家实施推进分级诊疗制度，基层医疗卫生机构数量增加，基层医疗卫生机构的等级不断提升，设备投入也不断增加，客观上促进了国内医疗器械市场规模的扩大；在高端领域，国产医疗器械进口替代相关配套政策的逐步落地，进一步提升了国产医疗器械产品的市场竞争力。在市场需求、行业政策整体利好的环境下，公司凭借多年来在研发、技术方面的持续投入，成功推出的高端彩超、高清内窥镜产品得到国内众多三甲医院及其他医疗机构的广泛认可，总体收入规模和利润水平稳定增长，高端产品销售占比不断提高，收入结构得到优化，公司发展步入持续增长周期。

（四）所属行业的发展情况及公司所处行业地位

按照国家统计局颁布的《国民经济行业分类》分类标准，公司所处行业属于第 35 大类“专用设备制造业”中的“医疗仪器设备及器械制造”项下的子行业“医疗诊断、监护及治疗设备制造”。根据中国证监会《上市公司行业分类指引》（2012 年修订）分类，公司属于专用设备制造业（分类代码：C35）。

根据前瞻产业研究院发布的《医疗器械行业市场需求预测与投资战略规划分析报告》统计数据显示，2017 年全球医疗器械市场规模 4,060 亿美元，预计 2018 年全球医疗器械市场规模达 4,290 亿美元，预计到 2020 年全球医疗器械市场规模将超 4,760 亿美元。根据中国医疗器械行业协会统计，2017 年中国医疗器械市场容量为 4,450 亿元，同比增长 20%，预计未来 5 年复合增长中枢为 15-20%，远超全球增长。

根据 CFDA 数据，截至 2017 年 11 月底，全国实有医疗器械生产企业 1.6 万家，其中：可生产一类产品的企业 6096 家，可生产二类产品的企业 9340 家，可生产三类产品的企业 2189 家。目前我国 1.6 万家器械生产企业中，上市公司数量约 50 家，其中 A 股上市公司约 40 家。从数据来看，国内器械生产厂家众多，行业呈现“小散乱”格局，普遍规模较小，与国际器械巨头相比差距较大。从医疗器械进口结构和规模来看，彩色超声仪、光学射线仪器、医用 X 射线仪、高端介入材料以及诊断或试验试剂等中高端产品占我国医疗器械进口总额比重较高，我国高科技含量医疗设备仍依赖进口。

总体来看，目前我国医疗器械行业呈现以下几个特点：1) 随着中国老龄化趋势的加剧，国内对医疗设备的需求将持续增加，我国医疗器械行业预计仍将保持快速增长；2) 近年政府不断发布政策利好，推进分级诊疗，鼓励进口替代，加速审评审批，为国产器械带来机遇；3) 国内医疗器械生产厂家众多，普遍规模较小，行业集中度有待大幅提高；4) 国内高端器械市场以进口垄断为主，进口替代市场空间巨大；5) 部分优秀国产医疗器械企业涌现，细分领域高端医疗器械产品拉开进口替代序幕。

公司作为优秀的民族医疗器械企业，已在国内外医疗诊断设备市场建立起较强的竞争优势和领先的行业地位：

(1) 超声产品：公司是国内超声诊断设备领域较早独立掌握彩超设备核心技术与探头核心技术的生产企业，彩超技术在国内同行业中处于领先地位。公司生产的超声产品已覆盖高端、中端、低端等多层次用户需求。公司的超声探头具有高密度、高灵敏度、超宽频带等特点，尤其在单晶探头领域处于国际领先水平，临床应用覆盖了人体全身各器官。公司最新推出的重磅高端彩超 S60，凭借其优异的图像质量、简洁的操作流、AI 智能诊断识别、丰富的探头配置，获得三甲医院专家的高度认可，公司在高端产品领域的竞争力进一步增强。目前，公司超声产品已成为超声诊断设备市场的中坚力量；在国外市场，公司率先进入壁垒较高的欧美市场，产品系列也逐渐从中低端向高端延伸，并在高端产品研发中持续发力，国际竞争力迅速增强。

(2) 内窥镜产品：公司作为国产医用内窥镜领域的领先企业，所产内窥镜系列包括 HD350、HD400、HD500、HD550、SV-M2K30 等，全面覆盖软镜高、中、低端市场和硬镜市场。软镜方面，2018 年推出了首台搭载 iEndo 智能平台的 HD-550 系统。并结合多波长光源 VLS-50D/T 及 EUS-500 超声内镜镜体等，公司在电子内窥镜高端市场竞争力进一步提升。基于在内窥镜成像技术的多年技术积累，公司快速进入硬镜领域，2018 年发布了三晶片高清硬镜系统 SV-M2K30。

(3) 血液分析仪产品：公司的产品目前正在进行更新迭代，已在 2018 年推出性能更加优异的 SC5280、SC5280CRP 系列血液分析仪及配套试剂，并取得了 CFDA 注册证。其中 SC5280CRP 系列产品瞄准国内炎

症检测市场，实现血常规和 C 反应蛋白的联合快速检测，是目前新兴快速发展的细分市场之一。公司通过自主创新研发，所开发的血液细胞分析仪体积小，外观精美，同时具备检测速度快，测量线性宽，样本用量少，试剂耗量低等竞争优势，是二级及以下医院门急诊的理想机型。目前新产品已经销往部分二级医院，得到了客户的广泛认可。此外，高通量自动进样的新产品已在同步开发中，将是二级及以上医院门急诊主力机型的有力竞争者。

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	1,226,848,965.63	989,069,663.25	24.04%	719,356,862.90
归属于上市公司股东的净利润	252,623,779.82	190,023,097.02	32.94%	130,427,136.18
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	220,135,950.52	171,792,203.65	28.14%	99,688,710.22
经营活动产生的现金流量净额	233,647,896.86	138,785,027.32	68.35%	137,377,685.25
基本每股收益（元/股）	0.63	0.49	28.57%	0.36
稀释每股收益（元/股）	0.63	0.49	28.57%	0.36
加权平均净资产收益率	21.38%	20.26%	1.12%	20.52%
	2018 年末	2017 年末	本年末比上年末增减	2016 年末
资产总额	1,835,658,902.08	1,335,313,152.87	37.47%	1,016,557,865.13
归属于上市公司股东的净资产	1,310,988,426.24	1,059,385,142.46	23.75%	720,114,133.14

（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	230,853,656.04	309,644,074.50	252,213,421.51	434,137,813.58
归属于上市公司股东的净利润	20,926,238.71	97,025,908.62	52,450,503.43	82,221,129.06
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	14,859,164.75	83,865,994.98	45,542,529.33	75,868,261.46
经营活动产生的现金流量净额	-36,299,857.92	77,888,563.67	7,870,240.54	184,188,950.57

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

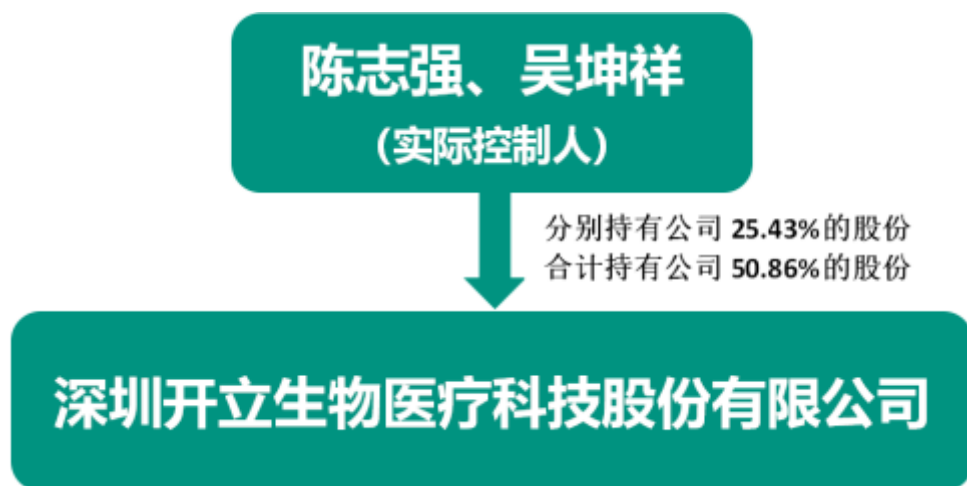
报告期末普通股股东总数	8,518	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	9,965	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况		
					股份状态	数量	
陈志强	境内自然人	25.43%	101,725,200	101,725,200	质押	6,350,000	
吴坤祥	境内自然人	25.43%	101,725,200	101,725,200	质押	6,350,000	
中金佳泰（天津）股权投资基金合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	9.34%	37,362,198	0			
黄奕波	境内自然人	6.04%	24,147,513	0	质押	2,090,000	
周文平	境内自然人	4.82%	19,275,200	0	质押	2,857,063	
深圳市景慧投资咨询有限公司	境内非国有法人	3.32%	13,264,880	0			
刘映芳	境内自然人	2.51%	10,023,644	0			
李浩	境内自然人	2.41%	9,637,960	0	质押	1,500,000	
中信信托有限责任公司—中信信托锐进 58 期源乐晟投资集合资金信托计划	其他	1.04%	4,154,823	0			
深圳景众投资企业（有限合伙）	境内非国有法人	0.91%	3,635,200	0			
上述股东关联关系或一致行动的说明		陈志强和吴坤祥为一致行动人。					

(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
是
医疗器械业

2018 年度，公司加大了市场开拓力度，积极落实公司年度经营计划，大力加强中高端彩超及高清内窥镜产品研发和市场推广，中高端彩超收入稳定增长，高清内窥镜处于高速增长期，公司整体销售业绩保持良好增长态势，顺利完成了年度经营目标。

报告期内，公司整体经营业绩取得较大的增长，公司资产总额达 183,565.89 万元，资产负债率 28.58%；公司实现营业收入 122,684.90 万元，同比增长 24.04%；归属于上市公司股东的净利润为 25,262.38 万元，同比增长 32.94%。

报告期内，主要经营管理工作回顾：

（一）研发管理及科技成果情况

报告期内，公司持续大力投入研发，2018 年公司研发投入为 23,348.56 万元，占营业收入比例为 19.03%，同比增长 31.96%。截至 2018 年 12 月 31 日，公司研发人员数量达 562 人，占公司及子公司员工总数的 26.26%；截至 2018 年末，公司共拥有 361 件已授权专利，相比上年增长 24.91%。2018 年度，公司研发中心全面加强推进 IPD 流程建设推广，不断推动流程和业务的融合；同时加强技术管理体系建设，不断强化产品平台建设及 CBB 管理；进一步完善组织结构和专业分工，技术工具升级改造，从而推进研发能力和研发质量的完善。公司秉承着“创新科技，畅享健康”的理念，始终以客户需求为导向，坚持多元化战略

布局，加强各产品线高端产品的研发投入，不断强化技术创新，增强产品竞争力，于 2018 年成功发布高端彩超 S60、高端全高清电子内镜系统 HD-550。

（二）质量体系管理及产品认证方面

报告期内，公司优化了一系列完整、合法和有效的质量控制制度，主要包括：以新版 GB/T19001-2016 idt ISO 9001:2015、YY/T0287-2017 idt ISO13485:2016、IECQ QC080000:2012 管理体系为核心的业务控制制度；以 MDSAP（美国、加拿大、澳大利亚、巴西、日本）、韩国、古巴、中国等目标市场体系法规要求的业务控制制度，确保了公司产品的持续安全有效，产品质量获得了市场的广泛认可。

（三）市场营销管理方面

报告期内，国内营销系统继续深化管理，整合资源，强化执行力，国内营销队伍组织架构更加科学、运行更为高效。2018 年国内营销增设了民营团队，加强了各级营销队伍的专业化培训，对代理商队伍在专业培训和日常管理上制定了明确量化指标，不断提升整个营销团队的专业化和规范化。借助公司已有品牌以及高端窗口医院的影响力，积极吸引、培养、发展、整合代理商资源，努力打造核心代理商队伍，实现核心代理商队伍的数量增加 70%以上，代理商的销售骨干增速明显，二级渠道规模有显著提升。2018 年，公司推出高端彩超 S60、高端内镜 HD-550 以及新款带 CRP 功能的五分类血球计数仪，公司技术实力得到进一步彰显，为加快突破高端用户和高端产品市场，公司投入大量人力物力进行品牌推广，组织或参与数十次学术交流，提升公司在整个国内市场的知名度。公司产品逐渐步入高端化，营销团队及代理商团队的专业化程度不断提高，国内市场前景广阔。

在国际营销系统方面，借助新款高清内窥镜系统 HD-550 的上市契机，公司不断扩大和增强专业内镜代理商渠道，深化与不同国家行业顶级专家的合作，提升公司内镜品牌在海外的市场认可度，初步建立了内窥镜海外营销网络。同时，为更好的服务海外终端客户，2018 年公司在全球多地设立了海外子公司或孙公司，建立人员本地化的市场营销团队，通过海外本地市场营销团队的精耕细作，将对项目投标、当地客户的关系维护等提供有力支持，并有助于进一步完善海外售后服务体系，提高市场和终端用户的满意度。

（四）对外投资方面

2018 年，公司顺利完成了对上海威尔逊光电仪器有限公司及上海和一医疗仪器有限公司的吸收，收购完成后，该两家企业正式成为公司的全资子公司，代表公司在内窥镜治疗器具领域的对外拓展方面迈出了坚实的一步。威尔逊与和一医疗主营的软镜下治疗器具，将与公司推出的内窥镜产品发挥良好的协同作用，对公司未来业务规模和利润水平的增长持续提供助力。

（五）人力资源管理

秉承“以人为本、科技创新”的理念，公司在 2018 年持续致力于优秀的人才队伍能力建设，围绕干部管理和人才培养工作为中心，盘活现有人力资源，优化人才结构，助力公司业务的发展。

在绩效激励方面，建立了与集成产品开发体系相匹配的绩效激励及薪酬体系，激发员工活力、提升运

行效率。结合市场薪酬水平及员工绩效评价，针对绩效表现突出及具备发展潜力的员工，在薪酬待遇方面给予不同幅度的认可，提升员工工作积极性。

在人员招募方面，一方面公司通过社会招聘招募国内行业高端人才，同时持续开展海外高端营销人才的招聘，以满足当前公司高速发展的需求；另一方面，通过校园招聘引进重点院校的优秀应届毕业生，为公司人才队伍储备生力军。同时，针对优秀的应聘人员建立人才库，通过持续的跟踪与互动，了解应聘人员的就业状态，快速定位候选人。

在组织及人才发展方面，2018 年针对研发及营销团队开展了人才盘点工作，对现有人才队伍进行全方位的评价和识别，同时根据公司未来的发展需求和员工的能力特质，制定相应的培养计划和职业发展规划，为公司未来的发展积蓄力量。通过建立干部管理体系，加强管理干部的领导力培养，释放管理干部的潜能。

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
彩超	987,879,513.74	703,549,472.35	71.22%	19.23%	19.59%	0.22%
B 超	19,154,755.12	5,297,058.26	27.65%	-55.52%	-61.50%	-4.30%
内窥镜及镜下治疗器具	154,487,129.71	99,191,857.83	64.21%	110.93%	131.32%	5.66%

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

(1) 2018 年营业收入发生数为 122,684.90 万元，比上年同期增加 23,777.93 万元，增长 24.04%，主要系 2018 年继续加大国内外市场的开拓力度与研发投入，充分发挥自身的核心优势，使得本期国内外销售都稳定增长所致；

(2) 2018 年销售费用发生数为 35,223.30 万元，比上年同期增加 8,314.61 万元，增长 30.90%，主要系本期继续巩固和提升市场份额、开拓业务渠道，对应的市场营销人员工资等费用增加所致；

(3) 2018 年研发费用发生数为 23,348.56 万元，比上年同期增加 5,655.46 万元，增长 31.96%，主要系进一步加大对研发项目的投入所致；

(4) 2018 年财务费用发生数为 -290.46 万元，比上年同期减少 933.28 万元，减少 145.18%，主要系外币核算的货币性项目产生的汇兑收益所致；

(5) 2018年资产减值损失发生数为2,594.94万元，比上年同期增加796.74万元，增长44.31%，主要系本期计提应收款减值准备和存货跌价准备增加所致；

(6) 2018年投资收益发生数为1,889.17万元，比上年同期增加999.99万元，增长112.46%，主要系本期购买理财产品收益增加所致。

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

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：

原列报报表项目及金额		新列报报表项目及金额	
应收票据	160,000.00	应收票据及应收账款	293,992,784.66
应收账款	293,832,784.66		
应收利息		其他应收款	24,470,117.96
应收股利			
其他应收款	24,470,117.96		
固定资产	47,461,904.95	固定资产	47,461,904.95
固定资产清理			
在建工程	18,024,943.11	在建工程	18,024,943.11
工程物资			
应付票据	9,000,684.12	应付票据及应付账款	65,433,604.44
应付账款	56,432,920.32		
应付利息	88,918.56	其他应付款	28,096,394.81
应付股利			
其他应付款	28,007,476.25		
管理费用	231,567,994.95	管理费用	54,636,961.79
		研发费用	176,931,033.16
收到其他与经营活动有关的现金[注]	31,927,591.77	收到其他与经营活动有关的现金	34,507,591.77
收到其他与投资活动有关的现金[注]	172,700,758.68	收到其他与投资活动有关的现金	170,120,758.68

[注]：将实际收到的与资产相关的政府补助2,580,000.00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）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

公司2018年新增非同一控制下企业合并上海威尔逊光电仪器有限公司和上海和一医疗仪器有限公司；新增Opticare Co.,Ltd、广东开立医疗科技有限公司、开立生物医疗科技（成都）有限公司、SonoScape Medical Netherlands B.V.、SonoScape Medical India Private Limited、ООО "СОНОСКЕЙП МЕДИЦИНА РУС"、SonoScape Medical Germany GmbH、SonoScape US Inc.子公司。