

公司代码：600664

公司简称：哈药股份

哈药集团股份有限公司
2019 年半年度报告摘要

一 重要提示

- 1 本半年度报告摘要来自半年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到上海证券交易所网站等中国证监会指定媒体上仔细阅读半年度报告全文。
- 2 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证半年度报告内容的真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。
- 3 公司全体董事出席董事会会议。
- 4 本半年度报告未经审计。
- 5 经董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案
无

二 公司基本情况

2.1 公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	哈药股份	600664	S哈药

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	孟晓东	王文续
电话	0451-51870077	0451-51870077
办公地址	哈尔滨市道里区群力大道7号	哈尔滨市道里区群力大道7号
电子信箱	mengxd@hayao.com	wangwx@hayao.com

2.2 公司主要财务数据

单位：元 币种：人民币

	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减(%)
总资产	11,201,695,633.39	11,900,901,626.53	-5.88
归属于上市公司股东的净资产	4,922,432,827.33	5,865,429,231.41	-16.08
	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增

	(1-6月)		减(%)
经营活动产生的现金流量净额	-180,997,503.23	93,699,107.55	不适用
营业收入	5,516,041,838.19	5,633,933,498.80	-2.09
归属于上市公司股东的净利润	-42,347,051.96	362,976,596.55	不适用
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-67,764,025.00	290,534,395.56	不适用
加权平均净资产收益率(%)	-0.73	5.17	不适用
基本每股收益(元/股)	-0.02	0.15	不适用
稀释每股收益(元/股)	-0.02	0.14	不适用

2.3 前十名股东持股情况表

单位：股

截止报告期末股东总数(户)		105,447				
截止报告期末表决权恢复的优先股股东总数(户)		不适用				
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	质押或冻结的股份数量	
哈药集团有限公司	国有法人	46.49	1,173,173,885	0	无	
中国证券投资者保护基金有限责任公司	国有法人	2.21	55,725,125	0	无	
中央汇金资产管理有限责任公司	国有法人	1.94	48,833,200	0	无	
哈尔滨天翔伟业投资有限公司	未知	1.85	46,600,098	0	无	
香港中央结算有限公司	其他	1.15	29,062,138	0	无	
招商银行股份有限公司—上证红利交易型开放式指数证券投资基金	未知	1.08	27,351,800	0	无	
浙江省财务开发公司	国有法人	0.95	23,883,418	0	无	
中国证券金融股份有限公司	其他	0.79	19,995,229	0	无	
中国农业银行股份有限公司—中证500交易型开放式指数证券投资基金	未知	0.72	18,122,637	0	无	
李桂林	未知	0.70	17,629,900	0	无	
上述股东关联关系或一致行动的说明		本公司不知晓上述股东之间是否存在关联关系或属于《上市公司收购管理办法》规定的一致行动人情况。				

表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	无
---------------------	---

2.4 截止报告期末的优先股股东总数、前十名优先股股东情况表

适用 不适用

2.5 控股股东或实际控制人变更情况

适用 不适用

新控股股东名称	
新实际控制人名称	无实际控制人
变更日期	2019年8月14日
指定网站查询索引及日期	具体内容详见公司于2019年2月23日在上海证券交易所网站(www.sse.com.cn)发布的相关公告。

2.6 未到期及逾期未兑付公司债情况

适用 不适用

三 经营情况讨论与分析

3.1 经营情况的讨论与分析

1、报告期内公司经营情况回顾

2019年上半年,我国医改继续向深层次推进,医改重点由供给侧转向需求侧,医保部门在医改中的主导作用更加突出。国家4+7带量采购的实施、限抗升级、重点监控合理用药药品目录的发布、深化医保支付方式改革、打击欺诈骗保、整治保健品市场等一系列政策都对当前乃至未来医药行业的发展产生深远影响,医药行业仍然面临增速放缓的压力。面对复杂的医药市场环境,报告期内,公司直面不利因素,坚持以市场为导向,以提升综合竞争力为重点,按照公司发展战略和既定计划积极落实各项工作。截至报告期末,公司实现营业收入55.16亿元,同比下降2.09%,其中医药工业主营业务收入为15.59亿元,医药商业主营业务收入为39.19亿元,实现归属于上市公司股东的净利润为-0.42亿元。

报告期内,公司重点推进了以下工作:

1、产品营销方面

报告期内,公司全面梳理产品、渠道和终端资源,强优势补短板,通过科学细分医疗市场和药店零售市场细分,通过组建自营团队,全面发力广阔市场和第三终端市场。一是与国药控股等大型医药流通企业合作,增强渠道覆盖能力,提升终端市场潜力;二是在传统医药销售渠道之外,合理规划并拓展其他销售渠道,与三壹集团等电商平台建立战略合作伙伴关系,加快产品多渠道销售建设,充分开发潜力渠道,提升产品市场拓展能力;三是抓住国家推进建设县域医共体的有利政策时机,划定县域和四五线城市为广阔市场,设立广阔市场销售团队进行市场深耕,更好服务患者和客户,

并深入开拓四线以下城市和民营医院、私人诊所市场。

2、产品研发及引入方面

报告期内，公司持续优化内部协作机制，主动调整产品结构，加快提升产品市场竞争力。一是加强在产在销产品的销售能力，持续发掘产品优势，高质量延长产品的生命周期。二是加快推进一致性评价工作，尽快取得带量采购的资格进而占领市场，蒙脱石散已通过仿制药一致性评价，阿莫西林胶囊等4个一致性评价品种已进入审评阶段，24个品规的一致性评价工作均在快速有序推进。三是发挥公司产品资源优势，筛选潜力品种，特别是中药独家品种，通过细化工艺参数、提升产品质量与疗效，以顺应适应医药市场需求，实现公司产品尤其是中药品种的二次开发。四是强化公司自有研发力量，增强自主研发能力，通过转变思想，积极与跨国医药企业合作，开拓产品研发新路径，不断丰富公司产品管线。五是整合BD团队，寻求引进临床价值确切、市场竞争力强、增长空间大且有一定技术壁垒的优质品种，为公司业绩增长夯实基础。

3、生产线优化方面

报告期内，公司通过优化产销业务对接流程，加快产销业务流转速度，提升产品供应链体系整体运行效率，有效提高产品供货率，为销售提速提供有力产品保障。通过调整产品产能布局，有效提高产线利用率，生产线运营费用率趋于合理，生产成本得到有效控制。通过设备引进和技术改造，有效提升产线技术水平，为承接新产品做好准备，同时，也为停产产品逐步复产提供生产技术储备。

4、人才引进和培养方面

报告期内，公司引进多位具有丰富行业经验的高级管理人才，形成职业化程度高，成员结构合理的管理团队，全面提升公司在生产、技术、研发、营销、人力、运营管理等领域的标准化和专业化程度，有效提高了公司的管理水平和效率。公司推动实施了“新时代哈药青年人才库”计划，全面加强公司青年人才培养，通过选拔和培育优秀青年，并实行动态管理，保障公司在快速发展中人才储备。

5、医药商业方面

报告期内，公司控股子公司人民同泰积极调整经营策略，持续深化与上游供应商的合作，努力扩大医疗市场份额，经营质量稳步提升。在批发业务方面：公司进一步完善营销网络布局，稳固重点客户群体，继续加快县域医疗及民营医院市场开发，保持终端医疗市场掌控力度；采取主动营销策略，重点跟踪新上市、通过一致性评价及国家谈判药品等品种，积极扩大医疗市场份额；创新营销模式，开展物流延伸服务，密切与医疗机构的合作关系。在零售业务方面：公司优化品种结构，加强与优质供应商战略合作，提升品种竞争力；开展灵活多样的整体或单店大型促销活动，提升经营业绩；继续开展药事管理服务，开发“慢性病会员新增服务系统”，配备慢病专员，提升会员服务体验；DTP业务方面，进一步丰富DTP药店品种，提升药师队伍服务能力，为患者提供个性化用药指导及专业配送服务。在医疗业务方面：世一堂中医馆开展多项特色诊疗项目，通过学术讲座、“健康大讲堂”、爱心义诊等活动，扩大中医馆对外影响力；突出专科、专家特色，打造具有专科专病治疗特色的专业技术队伍，提升核心竞争力。

2、行业竞争格局和发展趋势分析

近年来，在国家医药行业政策的驱动下，医药行业正处在深刻变革进程中，随着国家医疗保障局的成立，并集定价权、招标采购权和支付权于一身，医保控费的力度和效率将大幅提升；在带量采购范围扩大、鼓励集团采购和医联体采购等政策预期的影响下，将对大部分面临新一轮降价压力；限抗升级、重点监控合理用药目录出台、

DRG 试点范围扩大等对现有的用药结构形成冲击，抗生素、中药注射剂和辅助类用药等的临床使用继续受到约束。

随着创新药优先审评审批、上市许可持有人制度（MAH）、医保目录动态调整等政策的逐步落实，将为创新药尤其是慢病用药和儿童药的发展提供政策红利；在国家鼓励中医药发展的背景下，中药产品尤其是中药饮片和中药颗粒剂等细分行业将带来良好发展前景；随着仿制药质量和疗效一致性评价工作的强力推进以及国家带量采购范围的不断扩大，仿制药的高利润时代终结，保持产能和成本优势将成为企业竞争的关键点。未来，随着我国人口和收入结构的变化，以及新医改系列政策的出台，医药行业的基本面、需求结构和竞争格局将继续发生深刻变化，公司将顺应行业发展趋势，抓住政策机遇，迎接市场挑战，巩固并突出自身优势，为社会提供全方位全周期的健康药品和服务。

3、下半年经营计划

2019 年下半年，公司将继续以公司发展战略为指引，全面落实并扎实推进相关工作，努力成为提供健康产品的龙头医药企业。公司将在以下方面重点开展工作：

（1）产品营销方面

以品牌、产品、终端为维度继续细致梳理公司各业务板块，深挖产品潜力，实施精准营销。一是抓住产品升级换代和政策机遇，充分拓展市场空间。在 2019 年新版医保目录中，公司的双黄连口服液从医保乙类升为甲类，重组人促红素注射液（CHO 细胞）医保支付范围扩大，新盖中盖牌碳酸钙维生素 D3 咀嚼片和复方葡萄糖酸钙口服溶液作为新盖中盖牌高钙片和葡萄糖酸钙口服溶液的升级产品已上市销售，均有利于提升产品的市场销售潜力。结合正处在验收阶段的总投资 1800 万元的双黄连口服液国家中药标准化项目，公司将充分发挥政策利好及差异化竞争优势，通过强化产品市场准入，优化和升级渠道合作伙伴，提高产品终端覆盖等手段，实现销售增长和效益提升。二是强化营销团队建设，鉴于新组建的自营团队更加年轻化，公司将加强人员培训和考核，不断提高队伍素质，为公司营销目标的实现提供坚强的人才支撑。三是在合规运营的前提下，增加产品市场投入，丰富市场推广手段，加强产品推广和终端市场维护。

（2）产品管线布局方面

根据公司未来发展战略，持续布局和落实产品管线规划。一是加紧推进口服制剂的一致性评价工作，同时启动注射制剂的一致性评价工作，提升公司现有产品的市场准入和市场竞争能力。二是立足公司全部生产批文，进行全面筛选，重点挖掘具有市场需求潜力、有投入产出效益的闲置产品，进行二次开发和上市销售，重点聚焦中药独家产品。三是加快引进优质产品品种，丰富公司现有产品管线，持续改善和优化公司产品结构，稳固公司未来发展基础。四是持续增强公司自身研发能力，探索新的合作模式，不断充实产品储备，完善公司产品管线规划。

（3）产品生产方面

公司将持续对供应链各环节进行整合，形成产品供货链条清晰、简洁，产供销业务层级扁平、高效，逐步搭建以保证产品供货率为核心的供应链体系。同时，公司将加快产能布局调整，加速新改扩建项目的实施进度，引进国内外先进生产工艺和设备，建设自动化、信息化两化融合的先进产线，形成具备承接后续新产品落地的生产能力。

（4）信息系统及人力资源方面

公司将继续完善信息化系统，提升已有的物联网、ERP、数据分析等信息化系统，努力建设数字化、智能化的智慧信息化体系。以定岗定编、奖酬与绩效为基础和导向，

持续优化公司现有管控与组织，完善员工的岗位体系、薪酬体系和长期激励，为推进公司战略实施提供人员保障。

(5) 医药商业方面

医药批发业务：公司将密切关注国家药品政策，按治疗领域梳理品种资源，形成经营特色；抓住国家分级诊疗政策，挖掘潜力客户，销售重心向县域医疗市场转移；加快终端网络布局，加强民营医疗机构销售队伍建设，增强区域竞争优势；开展信息化服务，拓展物流延伸项目，缩短配送半径，加快配送速度，扩大终端覆盖。

医药零售业务：公司将在部分门店开展“一分钟门诊”服务，增加客户体验，为顾客提供科学的药事管理服务；做好处方外流承接工作，提升新品及DTP临床品种引进效率；全面探索建立慢病管理模式，加强对慢病和处方药的专业化管理。

医疗业务：公司将突出专业特色，聘请知名专家出诊，打造具有专科、专病治疗特色的专业技术队伍，做强做实特色突出的品牌科室；世一堂中医馆将根据经营情况，适时增加中医馆网点建设；三精肾病医院突出优势特色，加强差异化经营，稳定和吸引患者。

3.2 与上一会计期间相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况、原因及其影响

适用 不适用

3.3 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况、更正金额、原因及其影响。

适用 不适用