

公司代码：600664

公司简称：哈药股份

哈药集团股份有限公司

2017 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	13,444,568,179.43	15,052,744,911.68	-10.68
归属于上市公司股东的净资产	6,929,409,763.64	7,852,480,238.04	-11.76
	本报告期 (1-6月)	上年同期	本报告期比上年同 期增减(%)
经营活动产生的现金流量净额	278,503,103.77	1,946,294,165.63	-85.69
营业收入	6,167,907,915.35	7,114,940,109.20	-13.31
归属于上市公司股东的净利润	347,551,163.60	378,658,441.67	-8.22
归属于上市公司股东的扣除非 经常性损益的净利润	300,819,358.59	338,505,499.59	-11.13
加权平均净资产收益率(%)	4.70	5.23	减少0.53个百分点
基本每股收益(元/股)	0.14	0.15	-6.67
稀释每股收益(元/股)	0.14	0.15	-6.67

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)		105,665				
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	46.17	1,173,173,885	0	无	0
中国证券投资者保护基金有限责任公司	未知	2.19	55,725,125	0	无	0
中央汇金资产管理有限责任公司	未知	1.92	48,833,200	0	无	0
中国人寿保险股份有限公司—传统—普通保险产品—005L—CT001沪	未知	1.68	42,756,762	0	无	0
中国人寿保险股份有限公司—分红—个人分红—005L—FH002沪	未知	0.95	24,199,850	0	无	0
浙江省财务开发公司	国有法人	0.94	23,883,418	0	无	0
哈尔滨天翔伟业投资有限公司	未知	0.79	20,000,078	0	无	0
新时代信托股份有限公司—新时代信托·丰金476号证券投资集合资金信托计划	未知	0.73	18,490,480	0	无	0
中国证券金融股份有限公司	未知	0.71	18,070,397	0	无	0
中国人寿保险(集团)公司—传统—普通保险产品	未知	0.71	18,042,059	0	无	0

上述股东关联关系或一致行动的说明	本公司未知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

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

2017年上半年，全国医改工作持续深入推进，两票制、仿制药一致性评价、公立医院改革等方面政策进一步完善，药品招标已近尾声，新版医保目录调整完毕，医药行业增长仍承受较大压力。在医保控费、药品招标降价趋势不变的市场环境下，报告期内，公司面对医药研发、生产、流通和使用各个环节的深刻变化，坚持以利润考核为中心，依托信息化工具，积极推进各项改革措施的落实，深化专营网络建设，发掘产品潜能，加快仿制药一致性评价工作，全面提升公司各业务领域的精细化管理能力，持续提高公司盈利能力。

鉴于医保控费力度持续，公立医院降低药占比，取消药品加成，医院对药品需求下降；药品招标形式多样，药品中标价格持续降低；各地将取消门诊、急诊输液扩展到基层医疗机构，限抗政策进一步升级，抗生素市场需求受到遏制，基层医疗市场尤为明显；2017版医保目录发布并即将执行，未进入目录及已进入目录但使用受限的产品，终端需求量有所降低；同时公司为保证渠道内产品的“新鲜度”，强化产品效期管理，增加产品配送频次，主动控制渠道产品库存，受上述一系列因素的影响，截至报告期末，公司实现营业收入 61.68 亿元，同比下降 13.31%；实现归属于上市公司股东的净利润 3.48 亿元，同比下降 8.22%。

(1) 深化专营模式建设，实现高质量、高效率精准服务

报告期内，公司深耕现有专营网络，以区县为单位精细化管理和考核单元，搭建网格化终端管理，强化区县精准服务能力。一是以区县为单位，与全国 300 多家专营商签订专营协议，细化终端管理和考核体系。二是聚焦区县内销售业务、产销协同、资源建设、品牌建设等各方面工作，打造终端属地化的区县能力模块体系。三是以公司自主开发的信息技术工具为辅助，实现公司对市场、人员、产品等终端数据的实时掌控及链接，进而实现对产品终端覆盖、终端合理库存、效期管理的有效管控，提升区县终端的精准服务能力。

(2) 挖掘新老品种潜能，实施多元化产品推广

报告期内，公司坚持以利润考核为中心，积极优化产品结构，持续开展产品价值链的分析和优化工作，为产品市场决策提供信息支撑。公司深挖现有产品卖点，加快产品二次开发，不断丰

富产品结构，上半年完成葡萄糖酸锌口服溶液（药准字号）和壮肾安神片的上市工作。丰富产品推广和宣传方式，有针对性的开展区域靶向产品推广工作，充分发挥资源的投入效果，提升投入产出效率。

（3）优化产业布局，精细化生产运营管控

报告期内，根据前期对内部生产资源的科学梳理，公司实施对原有生产线的优化整合，推进专业化、规模化生产基地建设，提高生产效率，降低产品制造成本；完善以生产线为最小管理和核算单元的精细化管理体系，优化产品生产工艺，强化生产成本管控。完善质量管理体系，聚焦技术质量控制节点，强化全员风险防控意识，降低产品质量风险。加强环保新政策法规的研究与贯彻工作，持续梳理环保工作制度及流程，完善日常监督检查机制，杜绝污染事故发生。

（4）积极推进仿制药一致性评价工作，加快产品研发进度

报告期内，公司积极推进仿制药一致性评价工作，现已启动 20 个品种（24 个品规）的一致性评价工作，预计下半年将有 15 个品种进入 BE 试验准备阶段。公司密切关注国家药审政策发布，强化政策解读，适时调整产品研发方案，降低在研产品研发风险。截至报告期末，共有在研新产品 46 个，已申报生产批件 30 个，其中，生物一类重组人促红素-CTP 融合蛋白注射液（CHO 细胞）已获药物临床试验批件。公司在加快新产品研发进度的同时，与科研院所、境内外医药公司、CRO 企业积极开展合作，加快推进新品种引入工作。

（5）优化内部管理体系，提升公司运营效率

报告期内，公司持续探索适应未来发展的管理体系，完善精细化管控手段。公司创新竞聘选拔方式，营造公平公正氛围，继续推进全员竞聘上岗的用人机制，激活内部人才存量及员工特长，为各项业务发展提供人才保障；继续健全信息化管理体系建设，对采购、生产、销售、科研、财务、人资等业务领域进行流程再造，并借助信息化手段将其固化，实现以数据为依托的整体运营效率提升。

（6）发挥区域规模优势，加快医药商业发展

报告期内，公司控股子公司人民同泰依托区域市场规模优势，持续挖掘终端市场潜力，开展多维深度营销，推进医药商业快速发展。批发业务方面：一是加强与医疗客户深度合作，提升集中配送开发力度，提高医疗市场销售份额；二是积极应对招标工作，持续优化供应链，实施供应渠道转换，为推行“两票制”提供有利支撑。零售业务方面：一是发挥批零一体化优势，增设消费者体验活动，开展灵活多样的大型会员促销，提高连锁门店盈利能力；二是持续丰富品种结构，降低采购成本，带动毛利率有效提升；引入高端 DTP 品种，开展 DTP 药房模式，提升销售市场份额。医疗服务方面：依托百年世一堂中医药品牌，全力打造具有百年中医药文化特色的高端人文中医馆——“世一堂中医馆”，将以中华老字号世一堂的传统技艺和服务为根本，为百姓提供高品质的治疗保健、健康养生服务。

2、行业竞争格局和发展趋势分析

2017 年是贯彻落实全国卫生与健康大会精神和实施“十三五”深化医药卫生体制改革规划的重要一年，是形成较为系统的基本医疗卫生制度框架、完成医改阶段性目标任务的关键一年。涉及医疗服务、药品生产、流通和支付四大方面的相关政策将陆续出台，制度的完善将对未来医药行业带来深远影响。

（1）2017 年 2 月，人社部印发《国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录（2017 年版）》，较 2009 年版目录新增 339 个药品，中药口服品种、儿童药、重大疾病治疗药物成为主要新增范围，部分辅助类药物被增加适应症限制。随着新版医保目录的执行，医疗机构用药将回归到临床的角度，不合理用药现象会得到有效抑制，医药市场结构将发生变化，真正在临床上具有重要价值的药品将在此次医保目录调整过程中受益。

（2）随着食药总局出台一系列细化规则与技术指南，仿制药质量和疗效一致性评价工作加速

推进。从短期来看，随着一致性评价稳步推进，大量低端重复批件将会消失，行业集中度将不断提升；从长期来看，仿制药一致性评价通过在医保、药品招标等方面给予优惠鼓励政策，推动仿制药质量提升、去劣存优，促使医药企业从“仿制”走向“创新”。

(3) 随着分级诊疗政策持续深入实施，试点地区的不断增多，促进了基层医疗市场扩容，达到医疗资源合理配置和高效利用的目的。高血压、糖尿病等慢性病以及常见病和多发病的首诊将下沉至基层医院，药品市场环境将进一步发生变化。

(4) 七部委印发《关于全面推开公立医院综合改革工作的通知》，通知要求 2017 年全国公立医院医疗费用增长幅度控制在 10% 以下；年底前 4 批试点城市公立医院药占比降到 30% 以下；9 月 30 日所有公立医院取消药品加成。医保控费逐步升级，抗生素、辅助用药和高价原研药等品种面临增长压力，而疗效确切、定价能力强的创新药、高质量仿制药获得发展空间。

(5) 随着国家层面的“两票制”细则的落地，全国已有 20 省发布《“两票制”实施方案》，争取 2018 年全国全面推开。“两票制”的推行，有利于净化流通环境，加强药品监管，深化药品领域改革，助推药品企业转型升级，提高行业集中度，促进医药产业健康发展。

3、下半年经营计划

2017 年下半年，公司将按照年初制定的全年工作目标，继续深化营销改革，坚持做好产业与产品结构调整，加快品种引进步伐，着力提升精细化管理水平，实现公司平稳健康发展。公司将重点开展以下工作：

(1) 推进以区县为单位的销售集群能力模块化建设，强化区县终端考核

公司将充分调动各方资源，加快区县模块化建设，层层落实考核指标，强化营销精细管控，推动产品产量和销量联动增长。专营商、专营商业务员、专管经理应用信息化工具，动态收集、分析每个区县的销售信息，与区县专营利益相关方搭建高效的沟通渠道，加快建立属地化区县能力模块体系。强化公司品牌维护和产品宣传，推进精准广告营销，全面开展县域靶向广告，增加多元化广告投放模式，提升公司品牌知名度。公司将 26 个专营省区划分为 2,529 个区县，以区县为单位，推动产销互考，逐级落实销售指标，加强各区县的业绩考核，强化营销精细化管理。

(2) 持续优化产品结构，加快推进品种引进

针对现有产品持续开展产品价值链动态分析工作，重点关注优势品种，挖掘二线品种潜力，整合产品资源，形成不同产品集群，发挥系列产品的集群优势。充分调动各方资源寻求新品种引入，重点关注儿科用药、心脑血管类用药、抗肿瘤类用药，丰富现有产品集群，依托公司品牌优势，拉动公司业绩增长。

(3) 加快仿制药一致性评价工作，激动力提高产品研发进度

持续关注并认真分析国家医药政策，全面加快仿制药一致性评价工作进程，确保各项工作如期完成。推进研发机制创新，激发研发人员内在动力，加快新产品筛选、立项节奏，提升研发速度与质量。随着生产基地建设的推进，开展质量工艺流程再造工作，确保技术质量与新生产基地无缝对接，确保公司产品质量。

(4) 优化生产布局，减少费用支出

公司将持续开展生产线整合，推进生产线独立核算模式，形成以品种、品规为基础的独立制造核算单元，简化管理流程，压缩管理层级，使生产线成为新运营模式下的制造中心、经营中心和利润中心。配套修订新运营模式下员工的激励约束机制，充分发挥员工的积极性和主观能动性，提升生产运营效率。优化管理部门设置，压缩管理层级，合理配置管理人员，并利用信息化手段，不断提高管理效率，减少管理费用支出，降低管理费用占比，提升公司盈利能力。

(5) 拓宽医药商业市场，创新医院诊疗项目

公司将贯彻执行既有战略部署，积极拓宽医药商业市场，创新诊疗项目，提高商业板块盈利能力。批发业务方面：将密切稳固与下游客户的战略伙伴关系，加大省内市场开发力度，扩大哈

尔滨市内医院销售，做精做细主力市场；完善营销渠道网络，挖掘市场潜力；深入社区医院，提升终端直接覆盖能力；加强采购品种专业化管理，提高经营品种运营实效；做好招标工作，增加品种的配送区域及新品种的开发。零售业务方面：将完善优化门店布局，扩大经营规模；以慢性病管理为切入点，推进慢性病管理模式；推进“药店+便利店”的经营模式，带动药品与日用品销售联动；优化品种结构，简化新品申报流程，加快新品种进店速度。医疗服务方面：将做好开业后推广宣传工作，扩大品牌影响力，提高“世一堂中医馆”知名度；创新诊疗项目，扩大消费人群，做好增值服务，提升公司盈利能力。

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

(此页无正文，为《哈药集团股份有限公司 2017 年半年度报告摘要》之签字页)



哈药集团股份有限公司
董事长:张利君



2017年8月9日