

公司代码：600664

公司简称：哈药股份

哈药集团股份有限公司

2018 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	11,903,559,822.91	13,699,333,348.19	-13.11
归属于上市公司股东的净资产	6,144,816,224.39	7,051,573,765.84	-12.86
	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	93,699,107.55	278,503,103.77	-66.36
营业收入	5,633,933,498.80	6,167,907,915.35	-8.66
归属于上市公司股东的净利润	362,976,596.55	347,551,163.60	4.44
归属于上市公司股东的扣除非 经常性损益的净利润	290,534,395.56	300,819,358.59	-3.42
加权平均净资产收益率(%)	5.17	4.70	增加0.47个百分点
基本每股收益(元/股)	0.15	0.14	7.14
稀释每股收益(元/股)	0.14	0.14	0.00

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)		101,948				
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	46.10	1,173,173,885	0	无	0
中国证券投资者保护基金有限 责任公司	国有法人	2.19	55,725,125	0	无	0
中央汇金资产管理有限责任公司	国有法人	1.92	48,833,200	0	无	0
哈尔滨天翔伟业投资有限公司	未知	1.83	46,600,098	0	无	0
浙江省财务开发公司	国有法人	0.94	23,883,418	0	无	0
中国证券金融股份有限公司	其他	0.71	18,070,397	0	无	0
李桂林	未知	0.65	16,534,000	0	无	0
上海城建置业发展有限公司	国有法人	0.63	16,055,000	0	无	0
李会永	未知	0.55	13,880,400	0	无	0
香港中央结算有限公司	其他	0.49	12,537,411	0	无	0
上述股东关联关系或一致行动的说明		本公司未知上述其他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				

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

2018年上半年，全国医疗改革工作持续推进，政策驱动下的医药行业处于深刻变革进程中。在医保控费、药品招标降价趋势不变的市场环境下，仿制药一致性评价、优先审评等政策的深入实施仍对医药行业的发展有着深远影响。报告期内，公司主动应对政策与市场变化，始终坚持以利润考核为中心，巩固和突出公司优势，持续推进基层终端市场建设，积极寻求及引入优质产品品种，稳步落实年初制订的经营计划，不断提升企业发展质量。截至报告期末，公司实现营业收入 56.34 亿元，同比下降 8.66%；实现归属于上市公司股东净利润 3.63 亿元，同比上升 4.44%。

报告期内，公司重点推进了以下工作：

(1) 加大市场终端覆盖，强化营销工作管控

报告期内，公司持续拓展终端覆盖，完善终端市场建设，推动营销管理精细化，强化终端管控。一是聚焦区县，面向终端，明晰终端医药市场变化，快速解决终端市场问题，深入推进区县能力模块体系建设，持续完善基层终端市场管控能力。二是发挥专营模式优势，细化终端管理和考核体系，落实责任主体，提升营销管理能力。三是细分核算单元，全面实施精准预算管理，运用网络化、数据化的管理手段汇集终端资源，提升公司对终端市场的精准资源配置能力。

(2) 引进优质资源，持续丰富产品线

报告期内，公司持续丰富产品线，积极优化产品结构，保持产品梯队合理建设。一是参与认购 GNC 发行的可转换优先股，该项目完成后，将促进双方发挥品牌协同效应，有效的丰富公司保健品的产品品类及未来产品储备，更有针对性地满足消费者对多元化营养保健品的需求。二是深挖现有产品卖点，加快产品二次开发，整合产品优势资源，形成不同产品集群，持续完善产品梯队建设。

(3) 研判政策制度导向，探索药品研发新路径

报告期内，公司以国家医药产业政策为导向，继续推进仿制药一致性评价项目进程，积极探索药品研发新路径。一是适当调整研发布局，整合公司研发资源，降低在研产品研发风险；二是推进一致性评价工作，多数品规已进入 BE 试验准备阶段及申报阶段。三是搭建起以市场为导向，产学研相结合的科研开发体系，全力推进公司科研与产业、市场的无缝对接，提高整体创新能力。截至报告期末，公司在研新产品 40 个，已获临床批件品种 18 个，申报生产批件 18 个。

(4) 完善人才培养及选拔机制，优化员工薪酬体系

报告期内，公司进一步细化职业技能培训与考核，员工素质得到持续提升，夯实公司人才管理的基础体系；有序推进全员岗位竞聘工作，激活内部存量人才，促进人才内部动态流动；优化薪酬体系及激励机制，强化岗位薪酬与个人绩效的联动，建立差异化、动态化、全方位的激励机制，持续激发员工动力。

(5) 优化内部管理体系，提升公司管理水平

报告期内，公司积极开展新管理模式建设工作，捋顺供、产、销各环节，明确以区县为单位的销售集群和生产工段两个核心，通过梳理岗位、定岗定员，梳理流程、固化管理，划小核算单位，明确核算节点，以信息技术为辅助工具，逐步利用 ERP 系统加以固化，有效改善企业业务流程，提高企业核心竞争力。

(6) 稳步提升经营质量，推动医药商业产业增长

报告期内，公司控股子公司人民同泰强化自身管理，优化业务结构，扩大终端覆盖，实现经营质量稳健发展。批发业务方面：加大县域医疗市场及民营医院开发力度，提高医疗市场销售份额；优化调整业务及产品结构布局，经营质量保持稳定；加强与知名厂商深度合作，强化与厂商及新品合作开发力度。零售业务方面：主动内部挖潜，做好采购计划及季节变动综合分析，提高资金使用效率；开

展慢病管理推广工作，由执业药师提供慢病咨询、用药指导、监测管理等专业服务；持续加大 DTP 品种引进工作，做好处方外流衔接；提高门店标准化管理水平，提高顾客满意度。医疗服务方面：“世一堂中医馆”持续拓宽适应性强的医疗服务项目，共开设理疗项目近 50 项；持续拓宽宣传渠道，提升“世一堂中医馆”知名度与影响力。

2、行业竞争格局和发展趋势分析

在国家深入推动供给侧结构性改革、坚持创新引领发展、实施健康中国的总体战略布局下，全社会对医药健康需求不断提升，人民保健意识不断增强，医药行业需求稳定，整体仍保持良好的发展态势。同时，在三医联动带来的医改新形势下，一致性评价、优先审评等重要政策带来的影响加剧着制药企业的二级分化，将有效去除行业内无效产能，促使制药企业汰弱留强，医药行业将更加规范化。此外，2018 年国家机构改革及其产生的三个新机构——国家医疗保障局、国家卫生健康委员会、国家药品监督管理局，也将对医改的方向产生影响，势必会影响医药行业市场格局。

未来，医保控费、招标降价等政策带来的药品价格压力仍在，制药企业市场竞争将更加激烈，公司将牢记使命，不忘初心，顺应行业政策发展趋势，巩固和突出自身优势，力图为人民群众提供全方位全周期的健康药品和服务。

3、下半年经营计划

2018 年下半年，公司按照年初制定的工作目标，抢抓健康中国、振兴东北老工业基地等发展机遇，以深化改革创新为动力，按照质量更好、效益更好、结构更优的发展新要求扎实推进各项工作，努力实现新的发展。公司将重点开展以下工作：

（1）充分发挥终端市场优势，提升公司整体业绩

公司将不断巩固完善销售体系，深耕终端市场，培育战略性品种，促使销售业绩稳步提升。夯实区县建设成果，以哈药大数据体系为依托继续发力终端，做好产品结构优化与属地化用药特色的产品投放；加速全球新产品、高质量仿制药、大品牌保健品的引进步伐，将高质量产品强势导入中国健康保健品市场，实现公司产品线多元化发展；继续推进营销体系建设，充分发挥专营商特色资源调控枢纽的功效，加速哈药产供销链条的物流与资金流通，推动产量和销量联动增长。

（2）推进仿制药一致性评价工作，加快新品种引入步伐

公司将持续以提高自主创新能力为核心，加强仿制药研发项目的管理能力及研发工作的规范性和科学性，全力推进仿制药一致性评价工作。从科研人员激励机制、研发投入资金保障、研发流程优化、研发资源强化整合等诸多方面入手，推进公司新产品研发速度与质量；加快从国外跨国公司引进新品种步伐，尽快引进有市场前景的潜力品种丰富公司产品线。

（3）实施精细化管控，全面提升管理能力

将继续完善以单产品为核算单位的工段管理模式，优化管理流程、减少冗余资源投入，有效提高人、机、物利用率，逐步实现精细化生产工段及精益化的生产管控。以区县为单位的销售集群和生产工段为单位的制造单元作为管控核心，运用信息化平台将多平台的数据信息分析整理，打通生产端与销售端的沟通渠道，直观展示产销两端的运行情况，为产销两端的分析决策及考核提供数据支撑，提高产销两端的协调能力，提升存货的周转效率，减少营运资金占用。

（4）完善人才培养，优化员工薪酬体系

公司将不断加强人才培养，努力提升员工的学习能力和专业能力，注重高层次复合型人才的引进与培养，拓宽各阶层员工的职业发展通道，促进人才梯队有序建设和团队良性竞争；深入优化公司的绩效管理体系，持续完善各体系激励机制，建立拥有主动、创造、求胜、科学、务实的员工队伍，让员工充分感受到与公司同呼吸、共命运，共享企业发展成果。

（5）顺应政策导向和产业形势，加快医药商业业务发展

医药批发业务：公司将深化供应商合作，扩大经营品种优势，优化品种结构，加快对基药品种、新上市产品等引进工作；继续加大对民营医院及外埠医疗市场特别是县域医疗市场开发，加速基层医疗机构市场的布局；强化应收账款管理，严格控制经营风险，提升业务质量。

医药零售业务：公司将丰富慢病药品、完善顾客数据库，增加慢病健康管理中心数量，进一步推广药事服务；继续扩大健康大讲堂影响力，拓展大讲堂培训内容，增加免费检测服务项目，全面提升服务标准；稳步推进内生增长，通过员工专业化药事服务及会员营销，提升顾客粘度；简化新品申报流程，降低采购成本，加快新品种进店速度，持续做好处方外流承接工作。

“世一堂中医馆”业务：公司将培育优质医疗队伍，聘请名医专家出诊，打造一批独具治疗特色的名医品牌；通过与健康养生类栏目合作，建立稳定的顾客群体与交流平台；依托百年世一堂老字号的品牌效应，深入社区等开展健康讲座，利用新媒体加大宣传力度，提升“世一堂中医馆”影响力。

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