

哈药集团股份有限公司

2016 年年度报告摘要

一 重要提示

1.1 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，投资者应当到上海证券交易所网站等中国证监会指定媒体上仔细阅读年度报告全文。

1.2 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证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。

1.3 公司全体董事出席董事会会议。

1.4 北京兴华会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

1.5 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

经北京兴华会计师事务所（特殊普通合伙）审计确认：公司 2016 年度母公司实现净利润 1,997,211,368.71 元，加上年初未分配利润 192,496,707.87 元，2016 年可供分配利润为 2,189,708,076.58 元。

根据公司利润实现情况和回报股东需要，经公司董事会审议通过，公司 2016 年度的利润分配预案为：拟以总股本 2,541,243,276 股为基数，向全体股东按照每 10 股派发现金股利 5 元(含税)，共分配现金股利 1,270,621,638.00 元。此外，不进行其他形式分配。

以上预案尚需股东大会审议通过。

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
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
电话	0451-51870077	0451-51870077
电子信箱	mengxd@hayao.com	wangwx@hayao.com

2.2 报告期公司主要业务简介

2.2.1 公司主营业务及产品

公司专注于医药健康产业，主要从事医药研发与制造、批发与零售业务，根据中国证监会颁发的《上市公司行业分类指引》（2012 修订），公司所处行业为医药制造业（C27），是集医药研发、制造、销售于一体的国内大型高新技术医药企业。1993 年 6 月，公司在上海证券交易所上市（600664.SH），是全国医药行业首家上市公司，也是黑龙江省首家上市公司。2015 年，公司通过资产置换对下属资产及业务板块进行了整合，打造了旗下医药商业上市平台（人民同泰，600829.SH），实现了医药工业和医药商业独立经营、协同发展的业务布局。

公司医药研发与制造业务涵盖化学原料药、化学制剂、生物制剂、中药、保健品等产业领域，产品聚焦抗感染、心脑血管、感冒药、消化系统、抗肿瘤药以及营养补充剂等治疗领域，涉及 20 多种剂型、700 多个品规，主要产品包括阿莫西林胶囊、小儿氨酚黄那敏颗粒、注射用盐酸头孢替安、注射用丹参、前列地尔注射液、葡萄糖酸钙口服溶液、葡萄糖酸锌口服液等，主要产品市场占有率在各自细分领域均处于领先地位。公司医药批发与零售业务主要通过旗下上市公司人民同泰开展，人民同泰是黑龙江省医药商业行业的龙头企业，主要业务范围集中在黑龙江，辐射吉林和内蒙古，经营产品包括中药、西药、保健品、日用品、医疗器械、玻璃仪器、化学制剂等。

2.2.2 公司经营模式

2.2.2.1 医药工业经营模式

（1）采购模式

公司设立招标采购管理中心负责公司及下属企业的物资招标采购工作，该部门业务涵盖供应商管理、招标管理和采购管理三大职能。公司全面实施以质量、价格、技术、服务为目标的采购策略：通过供应商开发、供应商绩效管理、供应商信息交换平台的建设，强化供应商优胜劣汰机制；通过对大宗物资供应链及产业链的深入研究，结合市场信息的采集与分析，实现专业化集中招标管理，降低采购成本；通过物料需求计划管理、采购订单管理、采购付款管理，合理控制采购库存，降低资金占用，实现高效、优质、低成本采购。

（2）生产模式

公司严格按照 GMP 的要求组织生产，从原料采购、人员配置、设备管理、生产过程、质量控制、包装运输等方面，严格执行国家药品 GMP 规范；在药品的整个制造过程中，质量管理部门对原料、辅料、包装材料、中间产品、成品进行全程检测及监控，确保产品质量安全。

（3）销售模式

公司在全国分区域挑选具备较强终端覆盖能力的医药商业企业作为区域专营商，通过双方签署的“专营协议”对其进行契约式约束管理，专营商享有在该区域的独家专营权，公司直接发货到

专营商，再由专营商配送至销售终端，最大程度地缩短产品物流运输链条和中间流通环节。公司销售模式的转变，实现了由原“经销分销+招商代理”销售模式的自然销售转变为现“专营模式”下业绩指标压力的主动销售。公司已在本报告中详细描述了公司的销售模式，敬请查阅本报告第四节“管理层讨论与分析”中“行业经营性信息分析”部分。

2.2.2.2 医药商业经营模式

(1) 医药批发业务经营模式

公司的医药批发业务主要包括医疗分销及面向零售药店、医药经销企业批发两种模式。

其中，医疗分销模式，即公司先从供货商采购产品备货，在收到医院订单后，公司安排物流服务并及时运送产品，主要利润来源于药品进销价差及配送费用。

面向零售药店、医药经销企业批发模式，即面向上述销售对象销售并配送药品，主要利润来源于药品进销差价。

公司多年来一直为黑龙江省内的医药流通业龙头企业，具有较好的商业信誉，区域竞争优势明显，目前已成为黑龙江省内最大的医疗分销商业公司。此外，在面向零售药店、医药经销企业的医药批发模式方面，公司充分利用药企资源、销售网络等方面的优势，目前已将配送网络拓展到吉林、内蒙古等黑龙江省外市场。

(2) 医药零售业务经营模式

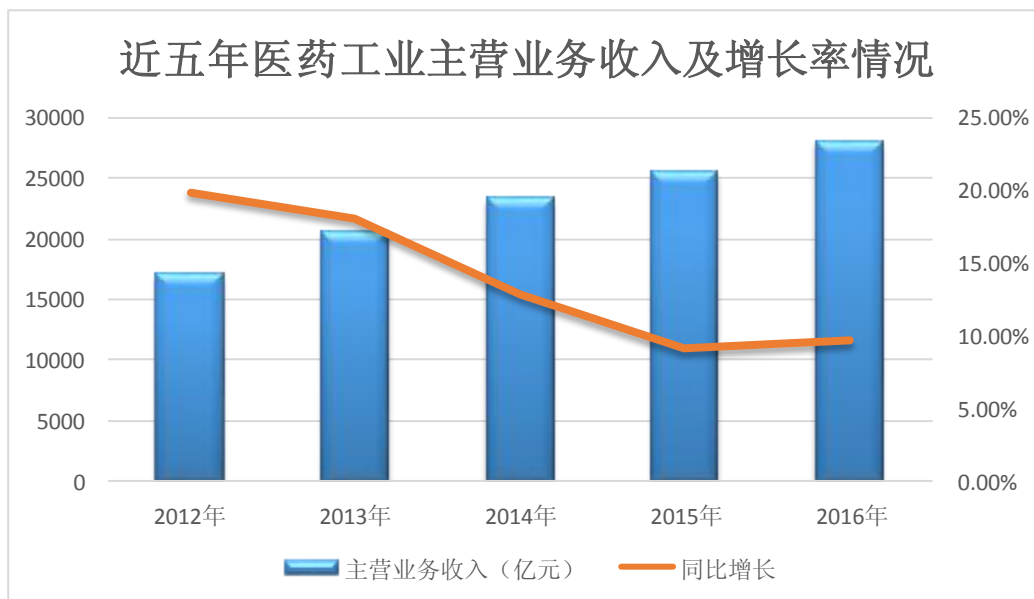
公司充分利用现有的营销网络、经营品种和配送能力，以直营连锁的方式开展医药零售业务，利润主要来源于药品进销差价。

在该类业务开展过程中，公司采用集中化供应链体系，将零售业务的采购纳入统一的集成化采购目录中，并在配送环节对库存分布、订单时间及订货量之间的关系进行计算、统一规划物流。

经过多年发展，公司拥有“人民同泰”、“新药特药”等零售品牌，旗下的人民同泰医药连锁店拥有分布在黑龙江省内的众多零售门店，其营业收入排名黑龙江省前列，具有较强的市场地位。

2.3 行业发展现状

近年来，受药品招标限价、医保控费、严控药占比等因素影响，医药行业增速有所放缓。从中商产业研究院统计的数据来看，2016年我国医药工业实现主营业务收入28,063亿元，同比增长9.7%，与上年相比提升0.6个百分点，高于全国工业增速（4.9%）4.8个百分点；医药工业实现利润总额突破3,000亿元，同比增长13.9%，与上年相比提升1个百分点，高于全国工业增速（8.5%）5.4个百分点。



(数据来源: 中商产业研究院)



(数据来源: 中商产业研究院)

随着国家“健康中国”战略的提出和实施,以及医疗改革进入攻坚期,药品招标降价、医保控费已成为新常态,未来医药行业整体增速仍将受到多重因素制约,现有市场格局将发生深刻变革,但拥有优质治疗性药物的制造企业仍具有良好发展空间。

2.4 行业周期性特点

与其他行业相比,医药行业关系国计民生,药品消费支出与国民经济发展水平、人民生活质量存在较强的相关性,行业周期性特征不突出。随着人口老龄化的加速、国民收入水平的提高及健康意识的增强,居民对医药产品的需求将持续推动医药行业未来持续发展。

2.5 公司市场地位

公司经过多年的发展，实现了从化学原料药到制剂、中药、生物制剂、保健品以及医药商业的全产业链覆盖。在抗感染、心脑血管、消化系统和抗肿瘤等中国药品市场最具用药规模和成长性的治疗领域，都已形成比较完善的产品布局，公司核心产品青霉素和头孢菌素类抗生素原粉及制剂、补钙补锌系列补益类产品、拉西地平片和前列地尔等心脑血管类产品及中药粉针等产品在各自细分领域的市场占有率位居行业前列。

2.6 报告期业绩驱动因素

报告期内，面对医改政策频出，医药行业整体增速放缓的政策和市场环境，公司推进全面改革特别是营销变革的实施，强化以利润考核为中心的管理体系，实现归属于上市公司股东的净利润同比增长 35.85%。

报告期内，公司顺应医药行业市场变化，深入推进营销改革，加快产品结构调整，采取的具体措施包括：①完善以利润考核为中心的营销考核体系，科学制定考核指标及方案；②通过专营网络建设，压缩渠道层级，整合资源投入，发挥优势资源协同效应，合理控制销售费用；③积极调整产品营销策略，对无市场前景的亏损产品停止生产，对有市场前景的亏损产品进行限产限销，着重提升拉西地平片、重组人促红素注射液、葡萄糖酸钙口服溶液、葡萄糖酸锌口服液、前列地尔注射液、小儿氨酚黄那敏颗粒等重点规模优势产品销量。通过上述改革措施，实现了公司净利润的稳步提升。

报告期内，公司的阿莫西林胶囊、罗红霉素分散片等抗感染类主导产品，葡萄糖酸钙口服溶液、葡萄糖酸锌口服液等补益类主导产品，双黄连口服液、双黄连粉针、丹参粉针等中药类主导产品，以及前列地尔注射液、拉西地平片等心脑血管类主导产品的市场占有率，稳居同类产品领先地位。公司生产的产品中，全年实现销售收入过亿元的优势品种达 11 个。

未来，随着人口老龄化加快，以及医疗保障体系不断完善，医药行业仍具有发展潜力。公司将紧跟市场趋势和政策变化，依托于多年形成的品牌优势和产品优势，通过开展产业结构调整、优化资源组合、模式创新、对外兼并重组等工作，继续保持并努力提升细分产品的市场占有率，力争实现公司可持续健康发展。

三 公司主要会计数据和财务指标

3.1 近 3 年的主要会计数据和财务指标

单位：元 币种：人民币

	2016年	2015年	本年比上年 增减(%)	2014年
总资产	15,052,744,911.68	13,766,008,708.13	9.35	16,243,077,506.30
营业收入	14,126,885,954.82	15,856,207,778.74	-10.91	16,508,912,525.75
归属于上市公司股东的净利	788,103,136.95	580,132,712.53	35.85	247,105,656.17

润				
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	712,414,364.96	549,542,733.30	29.64	229,268,005.94
归属于上市公司股东的净资产	7,852,480,238.04	7,052,867,901.09	11.34	8,238,165,151.94
经营活动产生的现金流量净额	2,778,011,578.93	1,660,015,400.12	67.35	1,136,099,588.38
基本每股收益(元/股)	0.32	0.23	39.13	0.10
稀释每股收益(元/股)	0.31	0.23	34.78	0.10
加权平均净资产收益率(%)	10.58	7.21	增加3.37个百分点	3.00

3.2 报告期分季度的主要会计数据

单位：元 币种：人民币

	第一季度 (1-3 月份)	第二季度 (4-6 月份)	第三季度 (7-9 月份)	第四季度 (10-12 月份)
营业收入	3,451,755,671.97	3,663,184,437.23	3,230,265,433.86	3,781,680,411.76
归属于上市公司股东的净利润	97,383,313.17	281,275,128.50	232,449,862.60	176,994,832.68
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	75,861,180.03	262,644,319.56	212,179,509.63	161,729,355.74
经营活动产生的现金流量净额	1,034,909,621.37	911,384,544.26	340,091,348.26	491,626,065.04

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

适用 不适用

四 股本及股东情况

4.1 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

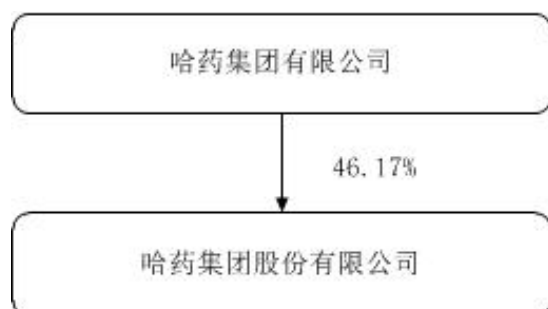
单位：股

截止报告期末普通股股东总数(户)		48,701					
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数(户)		60,192					
截止报告期末表决权恢复的优先股股东总数(户)		不适用					
年度报告披露日前上一月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 (全称)	报告期内增 减	期末持股数量	比例 (%)	持有 有限 售条 件的	质押或冻结情况		股东 性质
					股份 状态	数量	

				股份 数量			
哈药集团有限公司	270,732,435	1,173,173,885	46.17	0	无	0	国有法人
中国证券投资者保护基金有限责任公司	12,859,645	55,725,125	2.19	0	无	0	未知
中国建银投资有限责任公司	-900,000	48,900,000	1.92	0	无	0	未知
中央汇金资产管理有限责任公司	11,269,200	48,833,200	1.92	0	无	0	未知
黑龙江鼎尚投资管理有限公司	15,129,576	41,513,711	1.63	0	无	0	未知
中信盈时资产管理有限公司—中信盈时双融盈资产管理计划	38,489,835	38,489,835	1.51	0	无	0	未知
嘉硕普惠（北京）资本管理有限公司	11,316,525	24,188,301	0.95	0	无	0	未知
浙江省财务开发公司	5,511,558	23,883,418	0.94	0	无	0	国有法人
昆仑信托有限责任公司—昆仑二十九号证券投资单一资金信托	5,213,598	22,592,259	0.89	0	无	0	未知
易方达资产—浦发银行—易方达资产—共赢四号资产管理计划	5,392,377	20,328,366	0.80	0	无	0	未知
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						

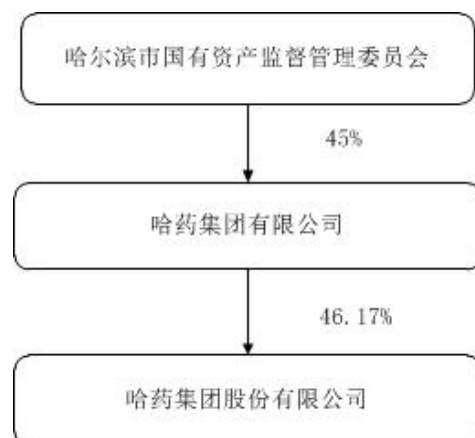
4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



4.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

适用 不适用



4.4 公司债券情况

适用 不适用

五 经营情况讨论与分析

2016年，是“十三五”规划开局之年，医药行业两票制、仿制药一致性评价、医保目录调整及药品审批制度改革等一系列政策相继出台，伴随着分级诊疗制度建设的进一步推进以及公立医院改革的拓展深化，深化医改逐步由打好基础转向提升质量，已进入深水区 and 攻坚期。在医保控费日趋严格、药品降价趋势不变的背景下，医药制造企业将在品种优势、研发和资金实力等方面加速分化，落后产能逐渐淘汰，行业集中度将不断提升。面对医药行业市场需求格局和竞争形势的深刻变化，报告期内，公司持续优化适应企业发展的组织机构和管理模式，通过强化终端管控、成本优化、精细化管理、调整产品结构并辅以对核心骨干人员的股权激励，有效推动公司利润的提升。截至报告期末，公司实现营业收入 141.27 亿元，同比下降 10.91%，实现归属于上市公司股东净利润 7.88 亿元，同比增长 35.85%。

报告期内，公司重点推进了以下工作：

（1）深化专营网络建设，强化产品终端管控

报告期内，公司加大力度整合市场营销资源，以营销管理精细化，营销工具信息化为基础，深入实施专营网络建设工作，强化终端联结和终端管控。一是梳理现有专营网络，以高端医疗机构、基层医疗机构及零售药店三条业务线为支撑体系，配合区域独家专营商管理制度，对省区销售队伍及专营商进行扁平化管理，提高决策效率；二是强化与专营商的合作共赢意识，与全国 280 多家具备区域渠道优势的专营商建立了营销关系，现已联结 26.4 万家药店和 18.04 万家基层医疗终端，满足全国 2500 余个区县的基层终端配送，专营模式与市场销售秩序逐步规范；三是完善“码

上有”、“业代宝”等信息技术工具，实现公司对市场、人员、产品等终端信息的有效掌控，进而实现效期管理、防窜货管理以及终端市场信息采集。

(2) 实施首次股权激励计划，推动公司营销变革

报告期内，为配合公司全面改革特别是营销变革，同时充分发挥上市公司功能，公司启动并完成股权激励首次授予工作。公司首次股权激励计划确立以营销人员为主体，公司高管、招采及审计监察人员为基础的激励对象范围，通过激发营销人员的动力和潜力，确保营销变革的顺利进行；通过对公司核心骨干人员的长效激励，带动公司全面改革目标的实现，推动公司业绩增长和管理提升。

(3) 持续优化产品结构，开展新品种引进工作

报告期内，公司积极优化产品结构，在对产品价值链动态优化调整、竞品分析和市场调研的基础上，全面梳理、分析公司品种，调整公司重点产品和战略性产品分类，增加产品组合的深度；强化单产品策略管理，通过“单产品策略委员会”明晰产品竞争优劣势，深度挖掘产品潜力，提高市场竞争力，提升产品的毛利率水平和持续盈利能力；把握行业政策所带来的资源整合机遇，公司全面启动购买新品种工作，依照公司未来发展需要，深度分析意向性产品现阶段及未来市场变化，审慎制定购买方案，购买新品种工作正在有序进行中。

(4) 构建产业新体系，促进产业发展壮大

报告期内，公司继续整合内部生产资源，通过对现有产业结构的科学梳理，逐步实现专业化生产和规模化制造，提高资产使用效率，降低制造成本；强化生产成本管控，以生产线为最小管理和核算单元，完善生产线精细化管理，降低资源投入冗余，提高生产效率；完善产品质量制度，注重制度执行情况，强化质量风险管理，持续开展质量风险评估工作，有效预防质量风险的发生；不断推动环境保护、污染防治体系的建设和落实，持续开展环保规范化管理、节能减排和污染防治工作，减少污染物排放，杜绝环境污染事故发生，年内顺利通过 ISO14001 环境管理体系认证。

(5) 推进仿制药一致性评价工作，探索研发新机制

报告期内，公司深入贯彻落实国家政策，推进仿制药一致性评价工作，已启动 21 个品种、25 个品规的一致性评价，后续仿制药一致性评价工作也在进行中；依据国家药审政策，完善新药研发体系建设，适时调整药品研发方案，加强在研产品风险评估；截止报告期末，全年在研新产品 77 个，已申报生产批件 38 个，其中，新化药 1.1 类 H001 项目已经申报临床，生物二类注射用重组抗 EGFR 人鼠嵌合单克隆抗体已获临床批件；以项目承包制为核心，科研成果激励为切入点，研发服务平台为依托，继续探索适应公司未来发展的产品开发新机制，促进公司研发机制更加市场化。

(6) 发挥区域商业龙头优势，不断提升盈利能力

报告期内，公司控股子公司人民同泰依托区域市场优势，强化自身管理，聚合优势资源，实现医药商业经营效益的持续增长。批发业务方面：紧抓医疗分销和商业调拨两条业务主线，积极拓展第三终端配送市场，强化与上游重点供应商的合作，继续巩固“五优化”成果，提高经营质量；零售业务方面：公司完善“药店+便利店”新业态经营模式，发挥规模采购优势，丰富并优化品种结构，利用批零一体化的资源优势，引入高端 DTP 品种，开展 DTP 药房模式，不断提升市场份额，带动销售收入和毛利率的有效提升。

5.1 报告期内主要经营情况

报告期内，公司实现营业收入 141.27 亿元，同比下降 10.91%，其中医药工业营业收入为 51.02 亿元，医药商业营业收入为 89.82 亿元；实现归属于上市公司股东的净利润为 7.88 亿元，同比增长 35.85%。

5.1.1 主营业务分析

利润表及现金流量表相关科目变动分析表

单位：元 币种：人民币

科目	本期数	上年同期数	变动比例 (%)
营业收入	14,126,885,954.82	15,856,207,778.74	-10.91
营业成本	10,391,780,774.37	11,903,514,052.48	-12.70
销售费用	762,113,934.04	1,131,504,317.38	-32.65
管理费用	1,801,839,334.83	1,809,810,661.66	-0.44
财务费用	-28,453,203.40	-34,750,752.91	18.12
经营活动产生的现金流量净额	2,778,011,578.93	1,660,015,400.12	67.35
投资活动产生的现金流量净额	-76,365,885.97	-284,438,550.13	73.15
筹资活动产生的现金流量净额	114,000,391.33	-1,890,582,345.26	不适用
研发支出	183,685,400.55	200,844,329.74	-8.54

1、收入和成本分析

(1) 主营业务分行业、分产品、分地区情况

单位：元 币种：人民币

主营业务分行业情况						
分行业	营业收入	营业成本	毛利率 (%)	营业收入比上年增减 (%)	营业成本比上年增减 (%)	毛利率比上年增减 (%)
化学原料药	330,168,587.41	350,782,208.41	-6.24	-46.04	-36.84	减少 15.48 个百分点
化学制剂	2,955,778,288.26	1,135,936,025.40	61.57	-19.00	-23.31	增加 2.16 个百分点
中药	925,283,063.48	538,639,324.75	41.79	0.63	-7.61	增加 5.19 个百分点
生物制剂	161,553,369.92	62,228,181.66	61.48	-37.73	-19.12	减少 8.86 个百分点
保健品	668,882,195.83	163,425,061.19	75.57	20.09	3.43	增加 3.93 个百分点
其它	59,965,421.79	21,443,990.69	64.24	38.90	-40.29	增加 47.43 个百分点
工业小计	5,101,630,926.69	2,272,454,792.10	55.46	-15.54	-21.38	增加 3.31 个百分点

批发医疗客户	5,205,536,060.35	4,807,454,116.22	7.65	-16.70	-18.23	增加 1.73 个百分点
批发商业客户	2,543,500,713.34	2,414,380,829.87	5.08	5.07	4.73	增加 0.31 个百分点
零售	1,151,868,346.10	826,137,533.96	28.28	15.44	12.68	增加 1.75 个百分点
其他	81,481,501.32	54,095,206.55	33.61	10.34	-15.76	增加 20.58 个百分点
商业小计	8,982,386,621.11	8,102,067,686.60	9.80	-7.79	-9.80	增加 2 个百分点
合计	14,084,017,547.80	10,374,522,478.70	26.34	-10.76	-12.62	增加 1.57 个百分点
主营业务分产品情况						
分产品	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年增减(%)	营业成本比上年增减(%)	毛利率比上年增减(%)
抗感染	1,972,405,059.66	1,284,493,845.59	34.88	-28.50	-30.55	增加 1.92 个百分点
感冒药	621,080,925.93	260,613,314.95	58.04	3.87	-19.01	增加 11.85 个百分点
心脑血管	743,055,646.85	163,024,575.78	78.06	6.07	2.51	增加 0.76 个百分点
消化系统	240,582,969.03	134,734,102.88	44.00	-15.36	-24.80	增加 7.03 个百分点
抗肿瘤	158,695,790.77	62,455,761.76	60.64	-33.43	-12.74	减少 9.33 个百分点
营养补充剂	1,183,430,106.06	268,820,436.12	77.28	2.58	52.16	减少 7.40 个百分点
其它	182,380,428.39	98,312,755.02	46.09	-40.60	-26.00	减少 10.64 个百分点
工业小计	5,101,630,926.69	2,272,454,792.10	55.46	-15.54	-21.38	增加 3.31 个百分点
主营业务分地区情况						
分地区	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年增减(%)	营业成本比上年增减(%)	毛利率比上年增减(%)
国内地区	14,003,148,692.81	10,296,219,694.27	26.47	-9.95	-11.71	增加 1.46 个百分点
国外地区	80,868,854.99	78,302,784.43	3.17	-65.14	-62.91	减少 5.82 个百分点
合计	14,084,017,547.80	10,374,522,478.70	26.34	-10.76	-12.62	增加 1.57 个百分点

主营业务分行业、分产品、分地区情况的说明：

细分行业情况说明：

①化学原料药：报告期内，受国内抗生素限用政策、产品出口市场低迷及原料药市场产能过剩因素影响，化学原料药价格下降、销量下滑从而导致毛利率降低。

②化学制剂：报告期内，受抗生素限用、医保控费和药品招标等政策影响，销售收入较同期有所下降；公司优化产品结构，对低毛利产品进行限产限销，该细分行业随收入下降而毛利率上升。

③生物制剂：报告期内，受医保控费和药品招标影响，销售收入较同期下降，同时受上述政策影响产品售价降低，产品毛利率下降。

④其他：报告期内，公司通过扩大终端覆盖范围、强化终端管控和产品宣传，导致该细分行业的收入提高，毛利率上升。

细分产品情况说明：

为保障投资者更好的了解公司情况，公司对部分产品的治疗领域进行重新划分，同时调整同期数据，供各位投资者使用。

①抗感染：报告期内，受抗生素限用、医保控费和药品招标等政策影响，销售收入较同期有所下降；公司优化产品结构，对低毛利产品进行限产限销，该治疗领域收入下降而毛利率基本稳定。

②抗肿瘤：报告期内，受医保控费和药品招标影响，销售收入较同期下降，同时受上述政策影响产品售价降低，产品毛利率下降。

分地区情况说明：

国外地区：报告期内，受国际市场需求低迷，公司产品出口量持续下降。

(2) 产销量情况分析表

主要产品	生产量	销售量	库存量	生产量 比上年 增减 (%)	销售量 比上年 增减 (%)	库存量 比上年 增减 (%)
葡萄糖酸钙口服溶液（万支）	37,801	41,545	2,538	-10	1	-60
阿莫西林胶囊（万粒）	221,202	260,239	42,594	-26	-26	-48
葡萄糖酸锌口服液（万支）	23,251	27,437	1,857	-6	20	-69
拉西地平片（万片）	31,535	32,002	2,979	3	15	-14
小儿氨酚黄那敏颗粒（万袋）	38,540	40,174	3,185	-5	-10	-34
双黄连口服液（万支）	24,114	24,861	507	44	7	-60
罗红霉素分散片（万片）	17,088	19,583	4,246	7	-8	-37
布洛芬颗粒（万袋）	16,288	14,755	2,345	22	10	189
钙铁锌口服液（万支）	8,070	7,982	210	49	10	72
前列地尔注射液（万支）	1,820	1,758	180	-5	-11	54

产销量情况说明：

①报告期内，公司通过专营网络搭建，扩大终端覆盖范围，强化终端管控和产品宣传等方式实现葡萄糖酸钙口服液、拉西地平片、钙铁锌口服液等重点产品的销售增长；为保证产品的市场供应，公司提高了钙铁锌口服液的产量和库存量；根据安全库存量，适当降低了葡萄糖酸钙口服液、拉西地平片的期末库存。

②阿莫西林胶囊为抗生素类药品，报告期内，受限抗政策等因素影响，抗生素产品市场竞争不断加剧，导致产品生产、销售、库存量出现下降。

③报告期内，为保障产品的市场供应，公司提高了布洛芬颗粒、前列地尔注射液的期末库存，因同期库存量较低，本期较同期增加幅度较大。

④报告期内，公司优化产品库存，合理控制产品库存量，减少资金占用，促使双黄连口服液、罗红霉素分散片、小儿氨酚黄那敏颗粒库存量下降。

(3) 成本分析表

单位：元

分行业情况							
分行业	成本构成项目	本期金额	本期占总成本比例 (%)	上年同期金额	上年同期占总成本比例 (%)	本期金额较上年同期变动比例 (%)	情况说明
工业	原辅料包材	1,213,148,052.00	53.39	1,710,786,118.37	59.19	-29.09	
	燃动费	270,200,010.37	11.89	351,851,027.49	12.17	-23.21	
	人工费	370,430,458.10	16.30	394,728,075.95	13.66	-6.16	
	制造费用	418,676,271.63	18.42	433,122,130.94	14.98	-3.34	
	小计	2,272,454,792.10	100.00	2,890,487,352.75	100.00	-21.38	
商业	采购成本	8,102,067,686.60	100.00	8,981,948,611.85	100.00	-9.80	
合计		10,374,522,478.70	100.00	11,872,435,964.60	100.00	-12.62	

成本分析其他情况说明

1) 成本变动情况说明

报告期内，公司销售收入比同期下降，产量降低，生产成本相应降低。

(4) 主要销售客户及主要供应商情况

前五名客户销售额 26.19 亿元，占年度销售总额 18.54%；其中前五名客户销售额中关联方销售额 0 亿元，占年度销售总额 0%。

2016 年前五名客户销售情况

单位：元

排名	客户名称	销售金额	占销售总额的比例 (%)	是否关联单位
1	第一名	979,205,611.45	6.93	非关联单位
2	第二名	506,983,236.89	3.59	非关联单位
3	第三名	500,844,753.15	3.55	非关联单位
4	第四名	319,940,729.26	2.26	非关联单位
5	第五名	311,526,012.37	2.21	非关联单位
前五名合计		2,618,500,343.12	18.54	

前五名供应商采购额 14.65 亿元，占年度采购总额 14.09%；其中前五名供应商采购额中关联方采购额 0 亿元，占年度采购总额 0%。

2016 年前五名供应商采购情况

单位：元

排名	供应商名称	采购金额	占采购总额的比例 (%)	是否关联单位
1	第一名	395,874,745.42	3.81	非关联单位
2	第二名	294,820,586.24	2.84	非关联单位

3	第三名	268,145,990.06	2.58	非关联单位
4	第四名	257,312,148.59	2.47	非关联单位
5	第五名	248,388,970.98	2.39	非关联单位
前五名合计		1,464,542,441.29	14.09	

2、费用

报告期内，公司销售费用较同期降低 32.65%，主要原因为公司适时调整营销策略，通过整合产品、渠道、终端和人力等资源，合理控制销售费用。具体措施包括：一是深入实施以利润为中心的考核体系，完善营销人员的考核方案，优化区域营销人员配置，降低销售费用支出；二是营销模式的变化，压缩了销售渠道层级，优化成品运输交付模式，提升物流运输效率，降低公司物流成本；三是调整营销策略，将促销支付主体由公司转变为专营商，促使销售费用率降低。

3、研发投入

(1) 公司研究开发会计政策

内部研究开发项目的支出分为研究阶段支出和开发阶段支出：

研究阶段：为获取并理解新的科学或技术知识等而进行的独创性的有计划调查、研究活动的阶段。研究阶段的支出，在发生时计入当期损益。

开发阶段：在进行商业性生产或使用前，将研究成果或其他知识应用于某项计划或设计，以生产出新的或具有实质性改进的材料、装置、产品等活动的阶段。

外购或委托外部研究开发项目开发阶段的支出，满足下列条件时确认为无形资产：

①外购的已获得临床批件的生产技术或配方，其购买价款及后续临床试验费用确认为开发支出，取得生产批件后结转为无形资产。

②委托外部机构研发的药品生产技术或配方，自研发开始至取得临床批件期间发生的支出确认为开发支出，取得生产批件后结转为无形资产。

③委托外部机构研发的无需获得临床批件的生产技术或配方，自研发开始至完成工艺交接期间发生的支出全部计入当期损益；工艺交接后至取得生产批件的期间发生的支出确认为开发支出，取得生产批件后结转为无形资产。

外购或委托外部研究开发项目未达到项目约定进程但研发支出部分可以回收的情况下，按可回收金额冲减开发支出，不可回收部分计入当期损益。

内部研究开发项目开发阶段的支出，同时满足下列条件时确认为无形资产：

①完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；

②具有完成该无形资产并使用或出售的意图；

③无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形

资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，能够证明其有用性；

④有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；

⑤归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。

开发阶段的支出，若不满足上列条件的，于发生时计入当期损益。

(2) 研发投入情况表

单位：元

本期费用化研发投入	177,773,500.55
本期资本化研发投入	5,911,900.00
研发投入合计	183,685,400.55
研发投入总额占营业收入比例 (%)	1.30
公司研发人员的数量	237
研发人员数量占公司总人数的比例 (%)	1.40
研发投入资本化的比重 (%)	3.22

情况说明：

2016年，公司研发投入1.84亿元，占公司营业收入比例1.30%，占医药工业收入比例为3.60%。本公司（母公司）及下属高新技术企业的子公司，在本报告期的研发投入均符合高新技术企业研发投入比例的要求。

4、现金流

(1) 经营活动产生的现金流量净额同比增长67.35%，主要是本期销售政策变化，现金销售比例增加，经营活动现金流入增加所致；

(2) 投资活动产生的现金流量净额同比增长73.15%，主要是本期购建长期资产支出比同期减少所致；

(3) 筹资活动产生的现金流量净额同比大幅增加，主要为同期分配现金股利导致现金流出所致。

5.2 资产、负债情况分析

单位：元

项目名称	本期期末数	本期期末数占总资产的比例 (%)	上期期末数	上期期末数占总资产的比例 (%)	本期期末金额较上期期末变动比例 (%)	情况说明
货币资金	4,635,677,212.02	30.80	1,819,769,267.93	13.22	154.74	主要为本期销售政策变化，工业产品实现现款销售，以及应收票据到期现金增加所致
应收票据	389,123,817.21	2.59	1,426,086,098.78	10.36	-72.71	主要为本期票据

						到期及减少票据收款所致
划分为持有待售的资产	9,439,003.05	0.06	-	0.00	不适用	主要为本期转让参股公司股权,核算科目变化所致
长期股权投资	-	0.00	9,966,407.54	0.07	-100.00	主要为本期转让参股公司股权,核算科目变化所致
投资性房地产	-	0.00	20,612,223.04	0.15	-100.00	主要为房屋建筑物更改使用用途,转作固定资产核算所致
在建工程	74,165,807.74	0.49	142,856,810.88	1.04	-48.08	主要是本期在建工程完工转为固定资产所致
开发支出	21,659,617.00	0.14	15,747,717.00	0.11	37.54	主要为本期研究开发软件系统支出增加所致
其他非流动资产	974,000.00	0.01	722,000.00	0.01	34.90	主要为其他非流动资产增加所致
短期借款	-	0.00	50,499,997.65	0.37	-100.00	主要为本期转让百川医药股权导致合并报表范围变化,以及下属医药公司偿还短期借款所致
应交税费	215,483,408.90	1.43	155,645,113.73	1.13	38.45	主要为本期应纳税费增加所致
应付股利	-	0.00	80,000,000.00	0.58	-100.00	主要为本期偿还以前年度应付未付的现金股利所致
预计负债	32,949,082.27	0.22	2,949,082.27	0.02	1,017.27	主要为哈尔滨市中级人民法院一审判决下属子公司人民同泰按合同要求给付省七建工程进度款所致
递延所得税负债	-	0.00	804,203.92	0.01	-100.00	主要为本期转让百川医药股权,合并报表范围变化所致
股本	2,541,243,276.00	16.88	1,917,483,289.00	13.93	32.53	主要为本期资本公积转增股本及

						实施股权激励增加股本所致
资本公积	710,068,752.67	4.72	1,110,794,139.67	8.07	-36.08	主要为本期资本公积转增股本及实施股权激励导致资本公积增加所致

六、涉及财务报告的相关事项

6.1 导致暂停上市的原因

适用 不适用

6.2 面临终止上市的情况和原因

适用 不适用

6.3 公司对会计政策、会计估计变更原因及影响的分析说明

适用 不适用

6.4 公司对重大会计差错更正原因及影响的分析说明

适用 不适用

6.5 与上年度财务报告相比，对财务报表合并范围发生变化的，公司应当作出具体说明。

适用 不适用

本期纳入合并范围的子公司共计十一家，具体见本附注“八、在其他主体中的权益”。

董事长：张利君

哈药集团股份有限公司

2017年3月2日