证券代码:600664　　证券简称:哈药股份　　编号:临2019-026

哈药集团股份有限公司关于对上海证券交易所《关于对哈药集团股份有限公司2018年年度报告及2019年第一季度报告的事后审核问询函》的回复公告

本公司董事会及全体董事保证公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

2019年4月23日，哈药集团股份有限公司（以下简称"哈药股份"或"公司"）收到上海证券交易所《关于对哈药集团股份有限公司2018年年度报告及2019年第一季度报告的事后审核问询函》（上证公函【2019】0499号）（以下简称"《问询函》"），公司收到《问询函》后高度重视，组织人员逐一落实相关问题，会计师就相关问题发表了意见，公司现将问询函涉及的问题回复如下：

一、关于公司经营情况

1.根据定期报告，公司营业收入连续多年下滑，归属于上市公司股东的净利润连续2年下滑，2019年第一季度归属于上市公司股东的净利润转亏，预计2019年半年度报告净利润仍然为负。从细分行业情况看，公司医药工业、商业板块营业收入最近4年均呈现下滑趋势，累计降幅分别为38.16%和27.36%，本年度医药工业板块营业收入37.35亿元，同比下降6.49%，其中，原料药行业营业收入从2015年的6.12亿元降至2018年的1.44亿元，累计降幅76.47%，同时毛利率自2016年开始转负，报告期毛利率为-16.22%；医药商业板块营业收入70.23亿元，同比下降12.04%，其中批发类营业收入自2015年的86.70亿元降至2018年的58.53亿元，降幅较大。从产品结构看，抗感染类产品作为主要产品之一，营业收入规模自2015年的29.37亿元下滑至2018年的12.41亿元，累计降幅57.75%，同时毛利率为29.69%，较2016年下滑5.19个百分点；营养补充剂和感冒药产品毛利率分别为73.96%和61.14%，毛利率较高，营养补充剂毛利率已累计下滑10.73个百分点，2019年第一季度高毛利产品销售下降导致亏损。请公司补充披露：

（1）结合细分行业和产品的收入变化、行业政策以及同行业可比公司情况，说明近年来医药工业收入大幅下滑的原因及合理性；

回复：

2015-2018年，哈药股份工业收入的年复合增长率为-11.32%。细分行业来看，化学原料药下降幅度最大，年复合增长率为-30.29%，2018年销售收入较2015年下降76%。产品分类来看，抗感染药下滑绝对值最大，2018年销售收入较2015年减少169634万元，下降68%。

从同行业可比公司来看，华北制药股份有限公司、石药集团有限公司、鲁抗医药股份有限公司和东北制药集团股份有限公司与哈药股份的产业布局类似，都属于原料药+制剂的综合性医药生产企业。从下表可以看出，2015-2018年三家对标企业的营业收入总体均呈增长趋势。

2015-2018年公司工业收入与竞品企业对比（万元）

年份	2015年	2016年	2017年	2018年	四年复合增长率%
哈药工业合计	604,022	510,163	399,469	373,545	-11.32
按细分行业分类					
化学原料药	61,186	33,017	22,160	14,449	-30.29
化学制剂	364,925	295,578	250,024	254,000	-8.66
中药	91,952	92,528	72,703	69,340	-6.81
生物制剂	25,943	16,155	11,934	9,945	-21.31
保健品	55,699	66,888	40,981	24,196	-18.81
其它	4,317	5,997	1,667	1,615	-21.80
按产品分类					
抗感染药	293,652	197,241	139,761	124,118	-19.37
感冒药	41,987	62,108	54,914	50,024	4.48
心脑血管药	70,052	74,306	51,885	49,208	-8.45
消化系统用药	28,426	24,058	19,533	19,834	-8.60
抗肿瘤用药	23,837	15,870	11,129	8,880	-21.87
营养补充剂	115,365	118,343	108,449	108,273	-1.57
其它	30,704	18,238	13,799	13,207	-19.01
竞品企业对标（工业收入）					
企业名称	2015年	2016年	2017年	2018年	四年复合增长率%
华北制药	779,556	798,958	763,618	913,087	4.03
石药集团（港元）	1,139,400	1,236,900	1,546,200	2,102,900	16.56
鲁抗医药	241,029	250,559	259,929	332,960	8.41
东北制药	233,028	285,506	350,398	451,777	18.00

近年来公司医药工业收入大幅下滑的原因有以下几点：

1）环保政策影响

近年来国家不断加大环保力度，对医药化工品、医药中间体和医药原料药的供应和生产造成较大影响。对公司的影响主要表现在三个方面：

（1）对公司自产青霉素工业钾盐和中间体的影响。公司自产中间体包括7-ACA和6-APA，由于生产厂区位于市区，随着周边人口居住的不断密集，环保压力大，环保运行费用高，由于环保监控力度相对较大以及成本和市场价倒挂，7-ACA和6-APA先后被迫停产。青霉素工业钾盐一方面由于部下游生产消化能力下降，另一方面由于外销的市场价低于成本价，因此大幅减少了生产，2018年销售收入较2015年下降72%。为解决环保问题，对公司整体产能进行优化，近期公司董事会研究决定授权公司管理层拟定搬迁方案，相关工作正在有序的进行中。

公司自产抗生素原料药和中间体收入变化（万元）

产品名称	2015年销售收入	2018年销售收入	增减
青霉素工业钾盐	31,614	8,638	-73%
6APA	1,392	0	-100%
7ACA	9,359	0	-100%
合计	42,365	8,638	-80%

（2）对目产合成类抗生素原料药的影响。公司目产的半合成抗生素原料药和合成抗生素原料药，包括头孢哌林酸、头孢哌林钠、头孢曲松钠、头孢噻肟钠、头孢噻肟钠、头孢噻肟钠、盐酸头孢替安碳酸钠、头孢美唑钠等。这些产品小部分用于对外销售，大部分用于公司下游原料药或者制剂的生产，据统计，2015年这些产品的对外销售收入约1.9亿，占公司工业销售收入的0.3%，比重不大。但是公司2015年抗感染药收入29.37亿元，减去原料药收入，抗感染制剂产品的收入约为23亿元，占公司工业总收入的48.62%，绝大部分依靠自产原料。

近年来，随着国家环保和工业安全检查力度的加强，部分外购医药原料生产受限，常常出现断货现象，公司相关原料药被迫减产甚至停产，不但影响原料药对外销售，也影响下游制剂的生产销售。例如，头孢哌林和头孢替唑生产过程中使用的四氯唑乙酸从2017年开始经常断货，导致头孢哌林酸、头孢哌林钠、头孢替唑的产量下降，也影响外销计划的完成，外销收入逐年下降。再如，头孢哌肟生产过程中使用的7ANCA从2018年开始出现断货，导致头孢哌肟钠的产销计划无法完成，2018年头孢哌肟钠外销收入仅为428万元，比2016下降44%。再如，因头孢哌肟钠原料不足导致注射用头孢哌肟钠市场供应不足，2018年影响销售收入800多万元。

同时，由于市场紧缺造成的外购原料大幅涨价，拖高了公司大部分原料药的生产成本，而下游制剂的市场需求放缓，企业间竞争压力加剧，生产企业不能通过提高原料药的市场售价来抵销成本上涨，最终导致原料药外销利润很低甚至亏损，公司被迫主动减少原料药外销。

2015-2018年公司部分目产

半合成抗生素原料药和抗生素原料药销售收入变化（万元）

产品名称	2015年	2016年	2017年	2018年	复合增长率%
头孢噻肟钠	968	124	88	507	-14.92
头孢他啶硫酸钠	765	754	773	470	-11.48
头孢哌肟钠	2,766	1,241	770	428	-37.28
头孢哌林钠	5,009	2,919	2,712	321	-49.69
头孢美唑钠	5,213	4,468	971	76	-65.24
盐酸头孢替安无菌粉	744	4	57	54	-48.08
头孢曲松钠	522	-	-	-	
盐酸头孢替安碳酸钠	5	-	-	-	
头孢哌林酸	694	713	-	-	
头孢替唑钠	316	464	225	-55	
上述品种合计	17,002	10,687	5,596	1,801	-42.95

（3）对公司外购的制剂分类用原料药的影响。公司部分外购生产用原料药的市场出现供应紧缺或价格上涨，影响相关制剂的生产和销售。注射用磷苄西林钠、注射用赖氨匹林、甲硝唑呋喃唑酮粉和阿莫西林胶囊等品种都受到原料药供应紧缺的影响，上述产品中的前3个至今未恢复生产。阿莫西林胶囊是公司的主导产品，2016年销售收入263亿元，占公司抗感染药销售收入的13.31%，2017年销售22.2亿元，占公司抗感染药销售收入的15.87%，在2018年的一段时间里只采购不到原料药，导致产量不足，不能满足正常的供货需求，影响该产品2018年营业收入4925万元。

公司部分受外购原料药紧缺品种统计

产品名称	影响收入（万元）	停产/受影响年度	停产/受影响原因
注射用磷苄西林钠	1,330	2016年	磷苄西林钠原粉采购不到
注射用赖氨匹林	180	2017年	赖氨匹林原料采购不到
甲硝唑呋喃唑酮粉	196	2016年	呋喃唑酮原料采购不到
阿莫西林胶囊	4,925	2018年	阿莫西林原粉采购难

2)招标降价影响

2015年以来，大部分省份按照国务院2015年2月份发布的《关于完善公立医院药品集中采购工作的指导意见》（国办发〔2015〕7号）的精神，组织了新一轮的药品招标。受双信封竞价规则影响以及品种竞争优势下降的影响，大部分品种中标价下降，甚至在有些地区丢标，对销售造成了不利影响。据统计，公司招标产品总计261个品规，2016年合计销售额约25.47亿元，约占公司工业总销售额的48%，2017年合计销售额17.42亿元，占公司工业总销售额的42%，2018年合计销售额16.78亿元，占公司工业总销售额40%，销售占比逐年下降。

2016-2018年公司招标/OTC产品含税收入情况

单位:万元

年份	2016年含税收入	占比	2017年含税收入	占比	2018年含税收入	占比
OTC产品	279,171	52%	242,855	58%	252,312	60%
招标产品	254,651	48%	174,231	42%	167,781	40%
总计	533,822	100%	417,086	100%	420,093	100%

2018年随着招标范围在各省陆续执行，公司大部分招标品种销售额下降。如，以注射用盐酸头孢替安，该品种是公司的主导品种，2016年各品规合计销售收入2.05亿元，占公司抗感染产品收入的10.42%，2018年销售收入8202万元，在抗感染药的销售占比下降到6.43%。在新一轮招标中，宁夏、江西、贵州和江苏由于头孢替安部分品规没有中标，其计造成2018年较2017年减少销售量219万支，较同期下降78.20%。同时，头孢替安因中标价格下降，市场竞争力减弱，涉及省份共减少销售数量656万支，2018年销售量较2017年下降62%。

3)医改政策影响

随着医保覆盖面的扩大，医保收支平衡压力加大，近年来国家加大了医保控费力度，包括限抗、限制输液、限辅助用药、药占比考核、取消药品加成、医保目录调整等措施，对相关品种的销售造成较大影响。与竞品企业相比，公司受政策限制品种较多。

下表是对公司受医改政策影响较大的一些品种的销售收入变化情况：

序号	产品名称	产品类别	规格	2015年收入	2018年收入	四年复合增长率%	原因
1	注射用胸腺五肽	免疫和制剂	1mg	966	138	-38.52	医保控费
2	注射用头孢唑啉钠	抗感染药	0.5g	4,697	1,077	-30.80	限抗
3	注射用头孢替唑钠	抗感染药	1.0g	5,375	1,774	-24.20	限抗 医保调整
4	注射用头孢美唑钠	抗感染药	0.5g	4,479	1,674	-21.81	限抗
5	注射用盐酸头孢替安	抗感染药	1.0g	10,664	5,433	-15.51	限抗
6	注射用头孢曲松钠	抗感染药	1.0g	10,110	5,315	-14.85	限抗
7	注射用青霉素钠	抗感染药	160万	5,046	2,655	-14.83	限抗
8	前列地尔	心血管用药	10μg	23,738	14,273	-11.94	医保受限

4)产品结构老化

从产品结构上看，与竞品企业相比，近几年公司一方面产品开发力度不够，缺乏新产品上市，另一方面不少产品因各种原因主动或被动停产，阶段性或永久退出市场。到2018年公司共有211个产品（338个品规）在产在销，比2017年减少了201个品规，折合销售收入过亿元。现有在销品种中，也有产品随着竞争日益激烈，市场份额逐年萎缩甚至丧失市场份额的情况，2018年销售收入17166万元，但是随着广告环境的变化以及竞品的增多，品牌影响力逐渐淡化减弱，2018年销售收入仅为7890万元，下降50%以上。另外，如氧氟波沙钠口服液（朴雪），在市场上已经被其它同类产品逐步替代。

相比之下，石药集团2015-2018年能够保持近20%的年平均复合增长率，主要依靠以恩必普为代表的创新药的发展，创新药比重由2015年的48.43%提高到2018年的62.49%。

5)内部因素

（1）公司管销人员流动性较大，终端维护力量不足，导致公司的促销政策不能有效匹配到终端，促销执行效果达不到预期，产品动销力弱。

（2）与大型连锁药店合作不畅的问题始终没能得到有效解决，连锁门店动销力及连锁整体销量均难以得到有效提升。

（3）部分客户配送网络不能有效承载产品的覆盖广度，相对单一的购进渠道难以满足终端多元的购进需求，导致公司产品网络覆盖不足，商业竞争劣势比医药终端覆盖率有所下降。

（4）广告投入下降对品牌力和客户忠诚度的影响开始显现，2019年一季度葡萄糖酸钙口服液、葡萄糖酸锌口服液和护彤等产品在终端市场的影响力开始减弱，终端拉动力开始下降。

（2）结合公司业务模式、行业政策以及同行业可比公司情况，说明商业板块收入下滑的原因及合理性；

回复：

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。

医药批发业务经营模式依托已经建立的覆盖广泛的医药零售业务，利润主要来自于医药产品进销差价。

医药零售业务经营模式有两种：一是直连销方式开展的医药零售业务，利润主要来自于医药产品进销差价。

2015年-2018年医药商业收入情况

单位:万元

分行业	2015年	2016年	2017年	2018年	2018年比2015年增减额	2018年比2015年增减比
医药商业合计	835,473	898,239	798,400	702,253	-133,220	-15.95%
商业-批发	735,690	774,904	673,028	585,311	-150,379	-20.44%
其中:1.批发-医疗分销	493,602	520,554	505,760	474,746	-18,856	-3.82%
2.批发-商业调拨	242,088	254,350	167,268	110,564	-131,524	-54.33%
商业-零售	99,783	115,187	116,225	108,128	8,345	8.36%
商业-其他		8,148	9,147	8,815	8,815	

注:公司上数据来自于同行业上市公司2018年年报。

与同行业医药商业上市公司相比，公司医药商业营业收入降幅较大，同行业各个公司的销售结构不尽相同，而本公司商业收入下降的主要原因是两票制实施之前公司商业调拨业务占批发业务比重较大。经查阅同行业医药流通上市公司数据，南京医药披露了2017年及2018年批发纯销及商业分销信息，其2017年医院纯销业务销售占比70%，商业分销业务销售占比30%，2018年医院纯销业务销售占比77%，商业分销业务销售占比23%。人民同泰2017年医疗分销业务占比为75.15%，商业调拨业务占比为24.85%；2018年医疗分销业务占比为81.11%较2015的67.08%增长14.02个百分点，商业调拨业务占比为18.89%较2015年减少6.25个百分点。公司医药商业板块2018年营业收入为70.23亿元，与2015年营业收入83.56亿元相比，减少了13.32亿元，降幅为15.95%。降低原因为公司商业调拨业务降幅较大。

从批发业务项目构成来看，2018年医疗分销营业收入为474,746万元，占当年批发收入总额的81.1%，较2015年减少18,856万元，较2015年降低3.82%。

2018年商业调拨营业收入为110,564万元，占当年批发收入总额的18.9%，较2015年减少131,524万元，较2015年降低54.3%。2017年商业调拨营业收入为167,268万元，2016年商业调拨营业收入为254,350万元，2015年商业调拨营业收入为242,088万元，公司商业调拨业务自2017年两票制实施起开始下降。

2018年比2015年商业调拨客户下降明细表

单位:万元

单位	2018年	2015年	同比±	同比
医药商业企业（第一名）	1,969	12,059	-10,090	-83.7%
医药商业企业（第二名）	-	8,899	-8,899	-100.0%
医药商业企业（第三名）	-	7,688	-7,688	-100.0%
医药商业企业（第四名）	5,841	10,881	-5,040	-46.3%
医药商业企业（第五名）	3,674	8,450	-4,776	-56.5%
医药商业企业（第六名）	288	4,726	-4,438	-93.9%
医药商业企业（第七名）	8	4,153	-4,145	-99.8%
医药商业企业（第八名）	-	3,989	-3,989	-100.0%
医药商业企业（第九名）	842	4,241	-3,399	-80.1%
医药商业企业（第十名）	-	2,849	-2,849	-100.0%
医药商业企业（前10户）小计	12,622	67,935	-55,313	-81.4%
医药商业企业（前11-25户）小计	4,602	34,653	-30,051	-86.7%
医药商业企业（前25户）小计	17,224	102,588	-85,364	-83.2%

商业板块收入下降主要是受到国家医疗改革政策、公司主动进行销售结构调整以及市场竞争日趋激烈等多方面因素影响，下面公司具体分析商业板块收入下滑的原因及合理性：

一是行业政策影响：

1.零加成

2017年1月24日，国务院办公厅发布《关于进一步改革完善药品生产流通使用政策的若干意见》，要求进一步破除以药补医机制，坚持医疗、医保、医药联动，统筹推进取消药品加成等改革。2017年4月21日卫计委发布《关于全面推开公立医院综合改革工作的通知》，明确要求2017年9月30日前，全面推开公立医院综合改革，所有公立医院全面取消药品加成（中药饮片除外）。在国家医保控费政策面影响下，由于药品零加成及控制药占比导致医疗机构采购量、采购额下降。

2.药品集中采购

2017年4月发布《黑龙江省卫生计生委关于执行新一轮药品集中采购结果的通知》，从2017年5月1日之后，省内公立医院药品执行集中采购，采取招标定价及国家谈判定价，医药价格下降，导致销售收入同比下降。

3.两票制

2017年1月9日，国务院医改办会同计生委等8部门联合印发《关于在公立医疗机构药品采购中推行"两票制"的实施意见（试行）》，标志着两票制的正式和全面实施。2017年1月24日，国务院办公厅发布《关于进一步改革完善药品生产流通使用政策的若干意见》，明确提出要推行药品购销"两票制"，要求积极执改试点省（区、市）和公立医院改革试点城市要率先推行"两票制"，鼓励其他地区实行"两票制"，争取到2018年全国推开。受两票制影响，公司商业调拨业务收入自2017年起降幅较大，为此公司通过加快渠道调整，转变营销模式。

二是公司主动对部分医疗机构控制销售

当前医药流通行业医疗机构资金紧张，回款周期较长，导致商业公司的资金周转天数不断加长，为保证公司毛利率，公司主动对部分回款期较长的医疗机构控制销售，公司医疗业务收入同比有所降低，使得医疗分销收入减少。

同行业公司可比情况

同行业可比公司	营业收入（亿元）	营业收入（同比增长率%）	归属于母公司所有者的净利润（亿元）	归属于母公司所有者的净利润（同比增长率%）	销售毛利率（%）
上海医药	1,590.84	21.58	38.81	10.24	14.18
九州通	871.36	17.84	13.41	-7.26	8.63
国药一致	431.22	4.51	12.11	14.46	11.82
国药股份	387.40	6.77	14.04	23.01	8.83
南京医药	313.03	8.65	2.64	13.70	6.61
中国医药	310.06	2.14	15.45	17.60	20.95
嘉事堂	179.60	26.13	3.28	24.27	10.23
鹭燕医药	115.01	37.93	1.80	38.10	7.82
柳药股份	117.15	24.00	5.28	31.59	10.76
同济堂	108.42	10.01	5.29	2.70	13.13
人民同泰	70.55	-11.91	2.58	1.44	12.82

注:以