

一、重要提示
 (一)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。
 (二)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。
 (三)本公司未在半年度报告中披露董事会议事规则。
 (四)经本公司董事会审议的利润分配预案或公积金转增股本预案
 董事会建议向全体股东派发现金股息为每10股0.05元(含税)的现金红利。

二、公司基本情况

(一) 公司简介		
股票简称	广汽集团	股票代码
上市证券交易所	广交所	上市证券交易所代码
注册资本	602328	单位：人民币
法定代表人	董明珠	证券事务代表
住所	广州市天河区珠江新城兴民路6号公司中心	
办公地址	广州市天河区珠江新城兴民路6号公司中心	
公司网站	www.gac.com.cn	

(二) 公司主要财务数据

单位：元 币种：人民币		
年初净资产	上年年末	本年增减额(%)
120,000,000,000	119,736,700,000	-2.3%
归属于上市公司股东的净资产	79,495,200,700	
总资产	3,077,960,000,000	
归属于上市公司股东的总资产	2,311,100,541	本年增减额(%)
上年年末	2,311,100,541	上年增减额(%)
归属于上市公司股东的净资产与总资产的比率(%)	26.6%	
资产负债率(%)	69.15	
归属于上市公司股东的净利润	4,903,000,000	
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	4,868,397,301	
经营活动产生的现金流量净额	6,231	
基本每股收益(元/股)	0.045	
稀释每股收益(元/股)	0.045	
扣除非经常性损益后的基本每股收益(元/股)	0.045	

(三) 前十名股东持股情况

单位：股		
前十名股东持股情况		
股东名称	股东性质	持股数(股)
广汽集团	国有法人	5,499,140,000
HONDA MOTOR LIMITED	境内法人	30,038,110,307
广汽金融租赁有限公司	境内法人	421,000,543
广汽丰田汽车有限公司	境内法人	2,000
广汽资本有限公司	境内法人	2,000
广汽金融租赁有限公司	境内法人	2,000
其他	境内法人	2,000
合计		113,300,217
前十名无限售条件股东持股情况		
股东名称	股东性质	持股数(股)
广汽集团	国有法人	109,474,030
广汽金融租赁有限公司	境内法人	109,474,030
广汽资本有限公司	境内法人	109,474,030
其他	境内法人	109,474,030
合计		438,921,090
前十名股东关于关联关系的说明		
注：前十名股东中，除广汽集团外，其余股东之间不存在关联关系，均为独立第三方。		

注1：广汽工业集团共持有本公司A股股份5,206,932,069股，约占本公司A股股本的7.95%；同

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. 公司全体独立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间利润分配预案或公积金转增股本预案

以总股本500,600,000股为基数，向全体股东每10股派发现金红利2.00元(含税)，送红股0股(含税)，不以资本公积金转增股本。该预案尚需提请公司2019年第二次临时股东大会审议。公司独立董事已就上述事项发表独立意见。

6. 全体董事出席董事会会议。

7. 经董事会审议的报告期间利润分配预案或公积金转增股本预案

以总股本500,600,000股为基数，向全体股东每10股派发现金红利2.00元(含税)，送红股0股(含税)，不以资本公积金转增股本。该预案尚需提请公司2019年第二次临时股东大会审议。公司独立董事已就上述事项发表独立意见。

8. 公司全体基本情况

9. 本公司简介

10. 公司主要财务数据

11. 前十名股东持股情况

12. 其他需要披露的重要信息

13. 公司章程关于关联交易的规定

14. 公司章程关于同业竞争的规定

15. 公司章程关于关联交易的规定

16. 公司章程关于同业竞争的规定

17. 公司章程关于关联交易的规定

18. 公司章程关于同业竞争的规定

19. 公司章程关于关联交易的规定

20. 公司章程关于同业竞争的规定

21. 公司章程关于关联交易的规定

22. 公司主要财务数据

23. 前十名股东持股情况

24. 截止报告期末的前十大股东总数、前十名无限售股东情况

25. 控股股东或实际控制人变更情况

26. 未到期货限及未付公司债情况

27. 经营情况讨论与分析

28. 管理层讨论与分析

29. 2019年上半年，随着“4+7带量采购”、重点监控药品集中带量采购、仿制药一致性评价等政策的全面推进，医药行业的发展面临大挑战，公司在董事会的领导下，继续以科技创新和加强内部管理为重点，外抓市场，内抓管理，扎实推进业务发展，倾力打造产品竞争优势，完善管理制度，深入挖掘和培育新的增长点，确保公司持续发展。2019年上半年，公司实现营业收入837,061,521.27万元，同比增长25.1%，实现归属于上市公司股东的净利润109,408,235.36万元，同比增长56.32%。

1. 公司持续强化营销队伍建设

依托现有产品线，继续保持内外资源，优化销售管理模式，强化销售团队专业化建设，完善营销服务网络，提高重点产品的深度广度；加大学术营销、终端推广，研究各地招标政策，努力扩大重点市场，外抓市场，内抓管理，扎实推进业务发展，倾力打造产品竞争优势，完善管理制度，深入挖掘和培育新的增长点，确保公司持续发展。2019年上半年，公司实现营业收入837,061,521.27万元，同比增长25.1%，实现归属于上市公司股东的净利润109,408,235.36万元，同比增长56.32%。

2. 加大产品研发力度，推进项目研发进度

根据既定计划有序推进项目落地实施，注射用泮托拉唑钠、注射用盐酸头孢甲肟、注射用头孢哌酮舒巴坦钠、注射用头孢曲松钠等产品的仿制质量和疗效一致性评价工作；对多个品种开展上市后评价，为终端营销提供学术支撑；创新升级技术平台，重点抓好新药项目、重点推进仿制药一致性评价项目，加快新药上市速度，提升公司整体实力。

3. 加强能力建设，提升管理水平

加强能力建设的工作部署，提升管理效率与工作质量，落实“人人有事做，事事有人做，事事有考核，人人有考核”。做到流程规范透明，服务高效优质；延伸财务管理范围，加大财务管理力度；优化信息管理体系，提升信息化管理水平，提高精细化管理水平；加大对人才培养力度，引进高素质人才，丰富人才储备，同时培养和提升公司员工的综合素质与工作能力，进一步激发员工的工作热情，形成良好的企业文化。

4. 推进产品线布局，优化资源配置

通过产品线布局，优化资源配置，对现有品种开展深入评价分析，深度挖掘产品优势及适合市

场潜力，根据市场需求适时调整产品结构，努力提高新收入的利润率，提升客户服务及配送服务水平，继续完善全国物流体系布局，做好各省两票制下配送商业网络调整，推进院外销售网点设立，疏通配送渠道、完善控流政策。

5. 加大研发投入力度，推进项目研发进度

积极推进项目研发进度，通过引进海内外高端人才，提升公司自主创新能力，加强与高校科研院所合作，建立完善科研人员的激励机制，打造一支具有国际竞争力的研发队伍。

6. 加强能力建设，提升管理水平

加强能力建设的工作部署，提升管理效率与工作质量，落实“人人有事做，事事有人做，事事有考核，人人有考核”。做到流程规范透明，服务高效优质；延伸财务管理范围，加大财务管理力度；优化信息管理体系，提升信息化管理水平，提高精细化管理水平；加大对人才培养力度，引进高素质人才，丰富人才储备，同时培养和提升公司员工的综合素质与工作能力，进一步激发员工的工作热情，形成良好的企业文化。

7. 推进产品线布局，优化资源配置

通过产品线布局，优化资源配置，对现有品种开展深入评价分析，深度挖掘产品优势及适合市

场潜力，根据市场需求适时调整产品结构，努力提高新收入的利润率，提升客户服务及配送服务水平，继续完善全国物流体系布局，做好各省两票制下配送商业网络调整，推进院外销售网点设立，疏通配送渠道、完善控流政策。

8. 加大研发投入力度，推进项目研发进度

积极推进项目研发进度，通过引进海内外高端人才，提升公司自主创新能力，加强与高校科研院所合作，建立完善科研人员的激励机制，打造一支具有国际竞争力的研发队伍。

9. 加强能力建设，提升管理水平

加强能力建设的工作部署，提升管理效率与工作质量，落实“人人有事做，事事有人做，事事有考核，人人有考核”。做到流程规范透明，服务高效优质；延伸财务管理范围，加大财务管理力度；优化信息管理体系，提升信息化管理水平，提高精细化管理水平；加大对人才培养力度，引进高素质人才，丰富人才储备，同时培养和提升公司员工的综合素质与工作能力，进一步激发员工的工作热情，形成良好的企业文化。

10. 推进产品线布局，优化资源配置

通过产品线布局，优化资源配置，对现有品种开展深入评价分析，深度挖掘产品优势及适合市

场潜力，根据市场需求适时调整产品结构，努力提高新收入的利润率，提升客户服务及配送服务水平，继续完善全国物流体系布局，做好各省两票制下配送商业网络调整，推进院外销售网点设立，疏通配送渠道、完善控流政策。

11. 加强能力建设，提升管理水平

加强能力建设的工作部署，提升管理效率与工作质量，落实“人人有事做，事事有人做，事事有考核，人人有考核”。做到流程规范透明，服务高效优质；延伸财务管理范围，加大财务管理力度；优化信息管理体系，提升信息化管理水平，提高精细化管理水平；加大对人才培养力度，引进高素质人才，丰富人才储备，同时培养和提升公司员工的综合素质与工作能力，进一步激发员工的工作热情，形成良好的企业文化。

12. 推进产品线布局，优化资源配置

通过产品线布局，优化资源配置，对现有品种开展深入评价分析，深度挖掘产品优势及适合市

场潜力，根据市场需求适时调整产品结构，努力提高新收入的利润率，提升客户服务及配送服务水平，继续完善全国物流体系布局，做好各省两票制下配送商业网络调整，推进院外销售网点设立，疏通配送渠道、完善控流政策。

13. 加强能力建设，提升管理水平

加强能力建设的工作部署，提升管理效率与工作质量，落实“人人有事做，事事有人做，事事有考核，人人有考核”。做到流程规范透明，服务高效优质；延伸财务管理范围，加大财务管理力度；优化信息管理体系，提升信息化管理水平，提高精细化管理水平；加大对人才培养力度，引进高素质人才，丰富人才储备，同时培养和提升公司员工的综合素质与工作能力，进一步激发员工的工作热情，形成良好的企业文化。

14. 推进产品线布局，优化资源配置

通过产品线布局，优化资源配置，对现有品种开展深入评价分析，深度挖掘产品优势及适合市

场潜力，根据市场需求适时调整产品结构，努力提高新收入的利润率，提升客户服务及配送服务水平，继续完善全国物流体系布局，做好各省两票制下配送商业网络调整，推进院外销售网点设立，疏通配送渠道、完善控流政策。

15. 加强能力建设，提升管理水平

加强能力建设的工作部署，提升管理效率与工作质量，落实“人人有事做，事事有人做，事事有考核，人人有考核”。做到流程规范透明，服务高效优质；延伸财务管理范围，加大财务管理力度；优化信息管理体系，提升信息化管理水平，提高精细化管理水平；加大对人才培养力度，引进高素质人才，丰富人才储备，同时培养和提升公司员工的综合素质与工作能力，进一步激发员工的工作热情，形成良好的企业文化。

16. 推进产品线布局，优化资源配置

通过产品线布局，优化资源配置，对现有品种开展深入评价分析，深度挖掘产品优势及适合市

场潜力，根据市场需求适时调整产品结构，努力提高新收入的利润率，提升客户服务及配送服务水平，继续完善全国物流体系布局，做好各省两票制下配送商业网络调整，推进院外销售网点设立，疏通配送渠道、完善控流政策。

17. 加强能力建设，提升管理水平

加强能力建设的工作部署，提升管理效率与工作质量，落实“人人有事做，事事有人做，事事有考核，人人有考核”。做到流程规范透明，服务高效优质；延伸财务管理范围，加大财务管理力度；优化信息管理体系，提升信息化管理水平，提高精细化管理水平；加大对人才培养力度，引进高素质人才，丰富人才储备，同时培养和提升公司员工的综合素质与工作能力，进一步激发员工的工作热情，形成良好的企业文化。

18. 推进产品线布局，优化资源配置

通过产品线布局，优化资源配置，对现有品种开展深入评价分析，深度挖掘产品优势及适合市

场潜力，根据市场需求适时调整产品结构，努力提高新收入的利润率，提升客户服务及配送服务水平，继续完善全国物流体系布局，做好各省两票制下配送商业网络调整，推进院外销售网点设立，疏通配送渠道、完善控流政策。

19. 加强能力建设，提升管理水平

加强能力建设的工作部署，提升管理效率与工作质量，落实“人人有事做，事事有人做，事事有考核，人人有考核”。做到流程规范透明，服务高效优质；延伸财务管理范围，加大财务管理力度；优化信息管理体系，提升信息化管理水平，提高精细化管理水平；加大对人才培养力度，引进高素质人才，丰富人才储备，同时培养和提升公司员工的综合素质与工作能力，进一步激发员工的工作热情，形成良好的企业文化。

20. 推进产品线布局，优化资源配置

通过产品线布局，优化资源配置，对现有品种开展