

行业利好

尽管“毒胶囊”事件已经过去了半年多,通化金马、以岭药业、佛慈制药和青海明胶等依然“副作用”明显,纷纷预减或勉强扭亏,成为了中药公司业绩不佳的“少数派”。

政策扶助 中药公司业绩整体“唱多”

2012年堪称中药行业的政策“蜜月期”。中药服务在基层医疗系统的普及,带动中药产品、中药饮片的需求大幅提升。已披露的盈利预测显示,18家中药公司业绩预增,占比62%,多数公司受益于销售快速增加。

毒胶囊余波未了

“预计盈利260万元-380万元”,这是青海明胶1月31日披露业绩预告中交出的答卷。看似比2011年亏损1522.41万元有了天翻地覆的变化,而实际上,青海明胶为了扭亏,可谓是“砸锅卖铁”。

2012年4月,药用胶囊铬超标被媒体曝光,青海明胶子公司河南省焦作金箭明胶公司的部分资产遭查封。受此影响,青海明胶上半年净利润亏损扩大至821.58万元。为了避免连续两年亏损,青海明胶一方面不断出售金融资产,另一方面通过让大股东回购九彩矿业股权,实现收益逾700万元。

曾因“毒胶囊”事件导致官网被黑的通化金马,2012年业绩同样不佳。预计盈利300万元-600万元,同比下降47%-73%。壮骨伸筋胶囊、清热通淋胶囊的毛利率平均超过70%,是通化金马主要产品。受“胶囊”事件影响,上市公司的主营收入出现下滑,产品销售及回款比上一年同期大幅度下降,致使净利润同比减少。

以岭药业、佛慈制药的业绩同样难言乐观。以岭药业预计净利润1.82亿元-3.63亿元,同比下降20%-60%;佛慈制药预计净利润2564万元-3526万元,变动幅度为-20%至10%。

安信证券研究员表示,上述中药企业许多产品为胶囊剂,“毒胶囊”事件叠加去库存效应,导致这些上市公司业绩大幅低于预期。考虑到公众和药品采购方的态度,渠道去库存周期将相应延长,预计2013年之后,终端对安全事件的过度反应才会逐渐淡化。

中药公司业绩整体唱多

如果不考虑“毒胶囊”事件的影响,中药企业的整体业绩是非常优异的。在已披露业绩预告的29家公司中,18家公司预计净利润同比实现增长,占比超过六成。其中,华神集团、中新药业、紫光古汉、太龙药业和中恒集团的预增幅度超过了50%。

中药类上市公司能够在2012年得以风生水起,主要得益于政策的扶持。国家中医药管理局等部委联合发布的《基层中医药服务能力提升工程实施方案》要求,到2015年,95%以上的社区卫生服务机构、90%以上的乡镇卫生院等机构要提供中医药服务。《卫生事业发展“十二五”规划》则提出,大力提升基层中医药服务能力和推广中医药适宜技术,研究制定鼓励中医药服务的医疗保障和基本药物政策。

中投顾问医药行业研究员指出,加大中医药在基层医疗行业应用的政策,对于中药和中药饮片企业是重要的利好。政策出台必然会促进基层医疗机构中药产品需求的增长,尤其是对常见病有治疗效果的中药品种,将获得更大的市场空间。

面对机遇,多家中药企业积极进行了产品结构的调整。近日,桂林三金在深交所互

动平台上表示,三金片已经进入了23个省份的增补基本药物目录,桂林西瓜霜也进入了11个省份的基本药物目录,蛤蚧定喘胶囊进入了吉林省增补基本药物目录。

香雪制药借助资本市场进行了一系列并购,形成了以抗病毒口服液为一类产品,以化州橘红等、白云医用胶、九极保健品、中药饮片等为二线产品组成的。其中,化州橘红是针对寒咳的特效药,橘红痰咳液等产品已经进入了北京、广西等地的基药增补目录。

渠道拓展进展顺利

曾因“步长事件”陷入困境的中恒集团,成为了2012年业绩增长的排头兵,预计增幅为80%-90%。2011年,中恒集团与山东步长解除产品总经销协议,混乱的代理与营销网络导致原定的“6亿元利润指标”无法完成,多位高管因此遭到公开谴责。在2012年,中恒集团理顺了销售渠道,并清理前期库存,血栓通——这一支撑上市公司高速增长的特色产品再度实现了销售高速增长。

除了中恒集团“重振雄风”之外,中药企业在销售渠道方面都取得了积极的成效,也成为了助推业绩增长的重要动力。

汉森制药2012年预增幅度为25%-50%,主要是由于主营业务的销售收入保持稳步增长。2012年,汉森制药的地方中标结果非常理想,主要产品四磨汤已经进入了7个省份的基药目录,该产品市场需求旺盛,有望保持20%的增长。

中新药业预计2012年净利润增长70%-

90%。招商证券研究报告指出,中新药业的高成长性得益于向异地及医疗市场的开拓。中新药业主要产品速效救心丸通过单设品规、并与主流商业渠道合作切入医疗市场,已经完成了超过15个省份的品规切换。目前,中新药业省外市场的销售比重已经从2011年的15%,提升至2012年的30%。

(刘兴龙)

相关链接

工信部:力助名贵中药材产业化

工信部日前发布通知,要求做好2013年度国家中药材生产扶持项目的申报工作。与去年相比,今年重点提出支持名贵中药材产业化生产基地,对资源稀缺、价格昂贵、“野变家”技术有基础但尚未有效建立人工繁育基地的名贵中药材,通过加快繁育基地建设,解决因资源短缺,导致传统名贵中药材生产难以完全统计问题。

据不完全统计,目前我国含阿胶、麝香、豹骨、羚羊角、穿山甲等动物成分的药品大约有六七百种。A股市场与之相关的上市公司大约有20家,主要包括东阿阿胶、羚锐制药、九芝堂、香雪制药、马应龙、嘉应制药等。

值得关注的是,除了上述扶持品种外,今年工信部还将以常用中药材品种为重点,扶持对象,围绕涉及全民健康的中药大品种(含中药饮片)紧缺原料药材的生产,以及中药注射剂、中药基本药物和创新中药产品的支撑性原料药材的生产,大力支持规范化、规模化和产业化中药材生产基地。

(钟欣)

2012中国医药产品进出口再创新高

医保商会日前发布关于去年中国医药进出口情况数据:2012年,我国医药产品进出口总值809.5亿美元,增幅10.5%,再创历史新高。其中,出口476.0亿美元,同比增长6.9%;进口333.5亿美元,同比增长15.9%,对外贸易顺差142.5亿美元,同比减少9.5%。

据了解,三大类出口商品中,西药类、医疗器械类产品出口额分别为275.2亿美元和175.9亿美元,总出口占比高达94.8%。

其中,一个值得关注的动向是:我国医药企业正加快国际注册认证进程。据医保商会副会长许铭介绍,2012年,我国医药企业向美国食品药品监督管理局(FDA)提交申请总数达到1259份;向欧洲药品质量管理局(EDQM)提交CEP(原料药注册评审)申请173份,总数较2011年同比增长34.1%,有效证书总数达到393份。

此外,制剂出口也迎来发展拐点。据协会统计,长期以来,西药制剂一直不是主力出口产品。但在2012年,西药制剂出口高速增长,出口增幅高达17.9%,表现出强劲的发展势头。

如华海药业,在2007年就制定了进军海外的发展战略,到2012年终于进入收获期。华海药业的2012年业绩预告显示,公司制剂外销快速增长,预计比上年同期增长约200%。长江证券最新研报也预计,2013年公司制剂出口业务的增速仍将超过100%,高增速还将保持2至3年。

可以说,加快海外出口战略也是浙江原料药上市公司的重要抓手。浙江永太科技股份有限公司的相关人士透露,在2011年之前,医药板块部分的出口和内销持平;到2012年出口业务的比重已经上升到85%,公司已在美国投资设立了子公司,未来在相关产品获得美国FDA的认证后,将有望在美国开展生产销售。

(鑫雯)

滇虹 康王半月谈64

专家提示:代谢不规律引发头皮健康问题

都市报记者冯先生,每天为采访写稿用脑过度,睡眠质量差,常以抽烟、喝咖啡提神,加之作息、饮食都没有规律,身体长久处于亚健康状态。而令他头痛和尴尬的是,高强度的生活压力还带来头疼、头屑等头皮健康问题,尽管经常洗头,仍然难免在采访时头痒出现“雪花飘飘”的窘境。

据调查报告显示,有超过2/3的大众与冯先生一样,曾经或正在经历头皮问题尤其是头屑问题的困扰。据2011年搜狐网健康频道发布“中国人头皮健康调查问卷”结果显示,80%以上的都市人被头油、头屑、头痒等问题困扰,仅8.2%的人认为自己没有任何头皮问题。以头屑为例,20年来为头皮问题困扰的人不降反增,由70%增长到80%以上。对此,专家提示,长期熬夜加班,脑力消耗过度,情绪

烦躁,很可能导致代谢不规律,进而引发头屑、头痒等头皮健康问题,必须加以重视,不然很容易造成脱发、脂溢性皮炎等更严重的头皮健康问题。在这种情况下,建议人们在合理调节自身状态的同时,更要为头发选择正确的洗护用品。

目前,市面上的产品大多数只聚焦于单项头皮症状,如去屑、滋养、柔顺等,虽然概念及产品层出不穷,但没有一款能够真正有效解决头皮问题。以头屑为例,六成消费者表示,之所以选择现有产品,是因为没有更好的产品可选。头皮护理市场的缺失,加之,头皮护理意识淡薄,使国人头皮护理长期停留在初级阶段。

产品质量是获得消费者认同的硬基础。在2012年秋冬季节,滇虹药业旗下知名品

牌康王针对教师、广告人及IT人都属于典型的长期从事脑力工作的人,每天用脑过度,睡眠质量差,加之现代都市社会高强度的生活压力,或者经常心事重重、烦闷等,都可能影响到头发营养的供应和生长,头油、头痒等头皮健康问题,在北京开展了“康王·免费洗头计划”健康公益活动。由于康王作为OTC行业领军品牌,一直致力于人类头皮健康事业的研发与探索,康王洗发剂作为专业的去屑产品,不仅能够清洁头皮的多余油脂和污垢,还能为头皮补充水分和养分,帮助恢复头皮油脂、菌群的代谢平衡,彻底解决头屑等头皮困扰。因此,“康王·免费洗头计划”健康公益活动,获得了大众一直好评。

(本报记者 何沙洲)

上海医药瘦身弃差生 零售产业链或被弱化

房延安连锁有限公司51%的股权。

据记者了解,上海医药拥有“华氏”、“雷允上”等具有全国性及区域性美誉度的零售品牌,下属连锁零售药房约1700家,其中直营店1000多家,门店网络分布于中国9个省市。

根据2012年半年报数据显示,实现销售收入13.15亿元,同比增长23.88%,较去年增长1.43个百分点。据该负责人介绍,贵州华氏大药房盈利能力差,低于华氏大药房盈利平均值,是零售终端企业中的“差生”,最终公司才选择了放弃。

应该注意的是,贵州华氏另一持股49%的贵州华林大药房零售连锁有限公司,明确表示不放弃行使优先购买权。

值得一提的是,在此次转让公告中,上海医药对受让方并没有提出苛刻的条件,“仅要求受让方须妥善安置标的企业职工。”

或将弱化医药商业?

“上药此种做法等于放弃了贵州医药商业最大的终端销售市场,可能会对上药整体战略造成影响。”北大纵横医药合伙人史立臣对记者表示。

据记者了解,自2009年开始,上海医药“板块化”格局已经凸显,形成了包括研发、制造和分销、零售的全产业链,致力于成为覆盖医药行业全产业链的、具有核心竞争力的综合性医药集团和中国医药行业的主要整合者。

然而记者发现,自周杰替代吕明方当董事长后,向外界表示要推行工业并购,并随后调整了募集资金使用规划,对未加上海医药连锁零售的发展经营已经不是上药的关注点。

史立臣对记者分析说,目前上海医药制

药工业不强,医药商业发展一般,即使上海医药未来的关注点放在了制药工业上,但一定时期内不会产生多大的效应。

一位不愿透露姓名的业内人士对记者分析说,一直以来,上药与国药等药企相比,在医药商业方面并不是行业最大一直被外界诟病,若此次放弃可能会让上药医药商业方面再次减弱。

“以简购重组,肯定会发生‘挥泪斩马谡’的悲哀,即使按照上药集团所说的溢价100%以上出售股权,也是得不偿失,因为在目前医药资源如此珍贵的情况下,形势日益紧迫,资源是未来的发展动力。”

史立臣对记者直言,上海医药全部出售贵州华氏大药房51%的股权行为存在出售,目前资源是最重要的,丧失资源就如同丧失未来发展的引擎。如果上药存在资金问题,可以通过减持的手段获得部分发展资金,如果是经营问题,就是通过改善经营管理能力和水平来解决,如果是上药高层内部战略调整意图,就通过独立其经营权的方式,放开其手脚,也会在一定时期内发展起来。

另一位不愿透露姓名的业内人士对记者分析说,扩张和收缩是上市公司进行资产配置惯用的手段,但是,在主业上很少存在收缩,一般收缩的都是非主营业务,所以,上药此举需要探讨。

不过,上药负责人对记者表示,转让贵州华氏并不代表放弃华氏大药房,而贵州华氏只是华氏大药房的一部分,占的比例非常小,华氏大药房只是其中一家子公司,所占比重很小。

该负责人对记者解释,从经营情况来看,贵州华氏仅仅占整个华氏大药房业务比重的不到2%。该负责人还强调,由于此事件并未达到信息披露要求,为此没有发布公告。

(张杰)

