

制药公司增速下滑 新业态向好

□本报记者 戴小河

随着上市公司半年报披露完毕,医药行业公司整体业绩也浮出水面。截至8月30日晚间中国证券报记者发稿,210家医药公司中已有207家晒出成绩单,近八成公司净利润同比实现上涨。分行业来看,制药类公司的业绩增速延续下滑趋势,医疗服务和医药电商的增速却有大幅增长。作为医改带来的新业态,医疗服务和医药电商的发展前景不容小觑。

制药行业仍在探底

根据统计,制药板块的营收和净利润增速都呈现出放缓态势。制药类公司上半年营业收入同比增长12.47%,净利润同比增长14.71%。分子行业来看,中成药公司净利润同比增长5.20%,生物制品公司为8.38%,化学原料药公司净利润同比增长8.70%,化学制剂公司同比增长10.23%。具体而言,净利润翻番的公司共有22家,包括海翔药业、中源协和、沃华医药、太极集团、上海莱士等。从子行业和公司数据来看,虽然七成的制药类公司净利润都有所增长,但增速已大不如前。一方面是由于行业龙头上年基数规模比较庞大,但主要还是由于行业整体趋势下滑所致。

中国医药企业管理协会会长于明德告诉中国证券报记者,今年上半年的医药制造业收入增速创了15年新低,增速仅为8.76%。此前行业收入增速跌破10%的情况,仅在2000年之前出现过,当时是因为城镇职工医保制度缺失。然而2003年、2007年新农合、城镇居民医保都已建立,在老龄化需求不断释放的当下,增速跌破两位数的情况极为罕见。

行业增速下滑这一趋势在未来数年内或难有改观。根据国家食药监总局南方所的数据,医药工业销售收入在2008年为7864亿元,到2013年增长到21543亿元,五年累计增长174%。虽然医药工业销售收入未来较长时间内仍可以保持较快增长,但增速拐点在2012年就已经出现。医药工业销售收入增速在2011年达到26%之后逐年下滑,2013年为17.9%,2014年为12.5%。这一数据与2011年相比已经减半。收入增速下滑的同时,利润增速则更不乐观。医药工业利润在2008年为8411亿元,到2013年首次突破2000亿元,达到2181亿元,五年累计增长159%,略低于收入增速。但行业的利润拐点比收入拐点的到来要早



新华社图片

一年,2010年创下32.7%的利润增速之后,此后便一路下滑。2013年利润增速仅为17.6%,2014年仅有12%。

于明德告诉中国证券报记者,与往年相比,2015年药品在销售环节的三大行业规则或发生变化。一是定价规则:原发改委主导的“最高零售价”体系或被更市场化的“医保支付价”所取代。二是“二次议价”可能实施,会进一步压低药价。三是销售规则:由于医药电商可能扩展到处方药销售,医院作为原有的药品销售主流渠道的地位受到冲击,原本以医院和医生为中心的销售规则,可能发生变化。这三大规则变化将使医药企业难逃降价风险,行业增速或将继续放缓。

医疗服务增速较快

随着民营资本进军医疗服务行业,目前A股市场已有41家上市公司“从医”。从半年报数据来看,多数公司净利润有所增长。差异化的市场定位,使得民营医疗服务公司在各自的细分领域如鱼得水,爱尔眼科的专科连锁模式,和睦家的高端医疗服务业务,金陵药业的综合医院,各派系各显所长,皆有抢眼表现。

医疗服务板块的平均增幅在20%左右,爱尔眼科、通策医疗、尚荣医疗净利润同比增幅分别为40%、33.94%、37.17%,体现出较好的成长性。多位医药基金经理和研究员告诉中国证券报记者,未来行业政策环境虽不利于医药工业,但会对民营医疗机构给予诸多支持,鼓励社会办医的思路不会改变。

银华基金医药研究员郭思捷告诉中国证券报记者,2000年以来国内年诊疗人次增长超2倍,近年来增速也一直保持在8%—10%左右。考虑到人口老龄化等原因,医疗行业需求将保持稳定增长。

国务院6月15日发布《关于促进社会办医加快发展的若干政策措施》,进一步放宽准入,拓宽投融资渠道,将提供基本医疗卫生服务的社会办非营利性医疗机构纳入政府补助范围,在临床重点专科建设、人才培养等方面,执行与公立医疗机构同等补助政策。医疗服务不同于其他行业,是国家高度监管的行业,政策动向对行业投融资影响深远。

从半年报披露的毛利率指标来看,爱尔眼科这类连锁专科医院远高于恒康医疗旗下的综合医院。上市公司投资综合医院

主要涉及公立医院改制,目前产权、人才机制都并未清晰,投资回报不确定,因此社会资本介入较少。根据5月份国务院《关于城市公立医院综合改革试点的指导意见》,往后要大力支持社会资本参与到公立医院改革中去,预计相关的落实政策会陆续出台,政策红利释放可期。

医药电商开始发力

当前的医药行业处于急剧变革时期,医院、医保、药价三大领域的改革,正消灭旧业态和催生新业态。医药流通模式再造,使得医药电商的发展势如破竹。当前嘉事堂、九州通、一心堂、太安堂、上海医药、第一医药、国药股份、英特集团、康恩贝、以岭药业、海虹控股、同仁堂等上市公司纷纷在医药电商领域布局。虽然电商份额目前在这些上市公司业务中的比重还不大,但前景十分光明。

根据商务部近日发布的《2015年上半年药品流通行业运行分析及发展趋势预测》,截至6月30日,拥有互联网交易资质的医药流通企业合计为425家,这些公司的医药电子商务营业收入平均增幅超过了50%,远远高于传统药品流通销售模式的增幅。

以九州通为例,公司上半年实现净利润2.51亿元,同比增长19.9%,上半年公司线上药品交易营收额13亿元左右。九州通一方面在互联网销售领域提前布局了B2B、B2C、O2O三大平台,在流量导入方面已经先期卡位;在物流方面九州通是业内仅有的4家有全国物流布局能力的企业之一;在成本控制方面公司依托强大的业务规模,对上游具有强大药品议价能力。在互联网药品交易资格证储备方面,九州通有5个,其中有3个B证,另外两个是C证,分别对应网上药店“好药师”和“去买药”。

九州通公司人士告诉中国证券报记者,为提前布局B2C业务,九州通已在全国22个省和31个地级市已完成大型仓库建设,在县级有400多个配送站,主要服务药店、医疗终端。目前公司B2C业务日订单量约1万张,处方药放开后,订单量有望大幅提升。此外,旗下好药师与微信合作推出药急送,未来将所服务的10万家终端药店纳入O2O体系,打通药企、仓库、药店、消费者整条医药流通渠道。并已提前组建执业药师团队,为处方药放开销售时筹备相关人才。

博雅生物收购新百药业

再添业绩弹性

□本报记者 戴小河 李清理

停牌四个月之久的博雅生物,终于在8月29日宣布股票将于8月31日复牌。根据此前公布的方案,博雅生物控股股东深圳市高特佳投资集团有限公司等将认购定增股份。

高特佳董事长蔡达建在接受记者采访时表示,未来与博雅生物“产业+资本”的合作关系更加紧密,发展战略也会更加清晰。

根据公司此前公布的收购方案,公司拟以5.2亿元收购多肽类药物公司新百药业83.87%的股份。同时拟配套融资5亿元用于收购糖尿病药物公司天安药业27.77%的股权、凝血因子类产品生产研发大楼项目、凝血因子产品研发项目及补充公司流动资金等。此次收购完成后,公司将对新百药业实现100%控股,对天安药业的控股比例将提

高到83.36%。如果业绩承诺能够实现,新百药业将使博雅生物在2015年营业收入增加2亿元,净利润增加3500万元,显著提升公司业绩。

根据收购方案,博雅生物将向控股股东深圳市高特佳投资集团有限公司等发行股份募资不超过5亿元。高特佳董事长蔡达建在接受记者采访时表示,与一般的“PE+上市公司”模式不同,高特佳和博雅生物各自有独立的战略定位和分工,对于已经投资了40余家医药企业的高特佳而言,其战略覆盖范围已大大超过博雅生物,高特佳用服务于产业思维的投资逻辑深入挖掘优质医药企业价值;而博雅生物作为先进的医药产业公司,在血液制品和非血液制品的双轮驱动下,致力打造一流的综合性医药集团。未来两者“产业+资本”的合作关系更加紧密,发展战略也会更加清晰。

万达信息将建非公医疗平台

□本报记者 徐金忠

万达信息8月29日与中国非公立医疗机构协会签署战略合作协议,未来将共同搭建非公立医疗行业信息化服务管理平台。行业信息化服务管理平台将包括采购平台、征信系统、医疗信息档案、医保管理、人才服务和行业监督等多项内容,全方位服务行业内机构、从业人员和患者等群体。

万达信息高级副总裁李光亚表示,万达信息将综合采用云计算、移动互联网等技术,为全国20多万多家非公立医疗机构打造平台,借此提升非公立医疗机构信息化和服务化水平。万达信息在医疗、医药、医保等多个领域积累了大量的行业经验,目前公司已经为全国3.6亿人群提供服务,并积累了海量的医疗服务相

关数据,这样的行业优势也将运用在非公立医疗机构平台项目建设和运营上去。万达信息将争取在年内建成平台的相关子平台。在平台建成之后,公司计划成立专门的子公司来运营和维护平台。

中国非公立医疗机构协会副会长兼秘书长郝德明介绍,目前全国共有20多万家非公立医疗机构,但是其中绝大多数是门诊、诊所等小型机构,仅有15000多家非公立医疗机构是具有一定规模的医院,目前全国非公立医疗机构提供的床位数量占全国总量的14%左右,提供的医疗服务总量也相对较少。但依据医疗行业相关发展规划,到2020年,非公立医疗机构的医疗服务总量占比要提升到30%,目前行业面临着发展空间巨大,但发展速度出现跟不上的情况。

江南化工拟定增募资11亿元加码主业

□本报记者 董文胜

江南化工8月29日发布定增预案,公司拟向不超过十名的特定投资者非公开发行不超过1.2亿股,募集资金总额不超过11亿元,用于安徽江南爆破工程有限公司矿山工程总承包及矿山生态修复项目、爆破工程一体化、民爆智慧工厂项目、智能生产线建设项目、数字化民爆产业链项目,并用于补充流动资金。公司股票将于8月31日开市起复牌。

具体来看,公司拟投资2.51亿元用于江南爆破公司矿山工程总承包及矿山生态修复项目,该项目建设目标为新增1200万吨/年的地下矿山中深孔采矿“钻、爆、铲运(出矿)”爆破工程一体化和200万方/年的矿山生态修复

土石方工程的服务能力。公司拟投资约3亿元用于新疆天河爆破公司爆破工程一体化项目,该项目建设目标为在新疆境内新增露天矿山1000万方/年的和1000万吨/年的地下矿山中“钻、爆、挖、运”一体化工程的服务能力。同时拟投资1.49亿元用于四川宇泰特种工程技术有限公司矿山爆破工程一体化项目,该项目建设目标为新增2000万方/年的露天矿山“钻、爆、挖、运”工程服务能力。

同时,公司发布了《关于加快公司战略转型升级的规划纲要》。未来,公司将打造最具竞争力的集科研、生产、销售、爆破服务一体化的一流新型矿山服务商,并实现传统业务向信息化、智能化方向转型升级,并拓展新的业务成长空间的战略构想。

中国高科转型职业教育

□本报记者 徐金忠

中国高科8月29日发布公告称,公司将选择职业教育领域作为未来发展的主营业务方向,并针对职业教育领域的发展路径做出切实的方案规划。

中国高科称,公司明确了职业教育方向的具体发展规划,选择以高等学历职业教育、职业培训以及教育领域的国际合作作为重点布局领域。一方面,将发挥上市公司优势,通过并购、重组等方式展开全行业的布局,整合包括职业教育学校、职业培训机构与合作项目等。同时将以创新方式进行培育,与大型企业合作开设特色课程、建设实训基地,走创新发展道路,提高人才输出效率与质量。另一方

面,将以“互联网+教育”作为战略发力手段,整合在线教育 and 传统教育,投资并整合慕课、网络学院等线上教育资源,建立数据、信息分析技术团队,与集团线下院校实体形成协同机制,为学生提供教学或教学辅助服务,打造集信息化服务和资格认证等于一体的教育平台。

此前,中国高科与北大培生(北京)文化发展有限公司及韩国Lumsol公司共同开发汉语在线教育平台,与中国高科已发起设立上海观臻股权投资基金合伙企业(有限合伙)合作收购MOOC运营商过来人,体现了其“互联网+”战略思维与创新发展战略,将通过移动互联网和大数据技术带动线上线下模式的融合,催生全新的教育模式。

白电双雄公布中期业绩

美的净利润同比增长25% 格力基本持平

□本报记者 傅嘉

白电双雄美的集团和格力电器8月30日晚间公布2015年半年报,两公司上半年业绩表现相去甚远,美的集团2015年上半年净利润同比增长26%,格力电器净利润同比仅增长0.05%。从基本面观察,美的集团的业绩强势取决于业务转型达到预期,而格力电器的表现不力主要源自于下游景气度承压。

美的集团业绩仍处上升通道

美的集团中报显示,2015年上半年度实现营业总收入829亿元,同比增长7%;实现归属于母公司净利润83.24亿元,同比增长26%,每股收益1.97元。

各个板块来看,报告期内,公司实现内销收入494亿元,同比增长10%,取得逆市增长;出口保持稳定实现273亿收入。冰箱业

务实现收入60亿,同比增长20%;洗衣机业务实现收入56.5亿,同比增长23%;小家电整体收入193亿,同比增长约9%;空调实现收入428亿,同比增长3%,实现业内逆市增长;电商全网销售突破70亿,在家电行业中排名第一。

美的集团董事长兼总裁方洪波表示,为顺应互联网时代的发展趋势,美的以“用户、产品、一线”为中心,用互联网的思维、理念、方法和工具重构集团组织体制、运作机制与流程,为此公司去科层中心化、部门中心化,并淡化集团与事业部两层架构,建立共享、开放、平面结构的业务与职能平台。与此同时,美的紧抓“智能家居”、“智能制造”的行业机遇,实现对新模式、新业务的探索布局,未来将以“智能制造+工业机器人”全面提升美的智能制造水平,拓展美的B2B的产业空间;以“智能家居+服务机器人”推动美的

智能家居的快速发展与生态构建,并以服务机器人带动传感器、人工智能、智能家居业务的延伸,打造美的智能家居集成系统化、生态链能力。

招商证券首席家电分析师纪敏指出,前期美的高管团队10%左右的持股比例也是竞争性行业治理结构的典范,2015年启动的第二期股权激励、核心管理团队持股计划及股份回购规划开启长效市值管理之门,同时公司最新股东名册也显示证金、汇金合计持股2.08亿股,占比4.91%,为美的集团第三大股东,获长线资金支持,另外充裕的现金储备也为外延并购和经营深化转型提供了更多的选择和可能。

格力电器下游销售承压

格力电器中报显示,报告期内,公司实现营业收入501.11亿元,较上年同期下降13.40%;实现归属于上市公司股东的净

利润57.21亿元,较上年同期增长0.05%。

格力电器上半年业绩表现并不理想,公司表示主要归结于受经济调整、房地产市场低迷以及天气等因素影响。但公司表示,根据《产业在线》数据显示,2015年上半年公司家用空调产销量继续保持行业第一。

从行业观察下游的景气度承压确实是导致公司业绩不佳的主要原因,今年一季度,格力的业绩就开始出现颓势,一季报显示,公司实现收入254.04亿元,同比下降0.66%,收入增速低于预期;实现净利润27.75亿元。

2014年下半年起,空调行业掀起价格战,空调产品均价有所下降。短期来看,行业增速承压。业内也普遍认为2015年将是格力电器的业绩休整年。但在渠道库存清理情况乐观及气温升高的背景下,下半年公司收入端有望探底回升。

注入电力煤炭资产

皖江物流化身能源业务资本运作平台

□本报记者 董文胜

停牌11个月有余,皖江物流的资产重组预案终于浮出水面。皖江物流8月30日晚间公告,公司拟向控股股东淮南矿业以发行股份及支付现金的方式购买其下属的淮沪煤电50.43%股权、淮沪电力49%股权、发电公司100%股权,交易总金额约40.39亿元。同时公司拟配套募集资金不超过10.10亿元,用于支付本次交易的现金对价。通过此次重组,皖江物流将转型进军能源领域。

引入优质资产

根据重组预案,本次交易价款达40.39亿元,皖江物流拟通过向淮南矿业发行股份支付75%价款,约30.29亿元,使用现金

支付剩余25%价款,约10.10亿元。公告显示,此次公司拟向淮南矿业发行的股票数量预计达7.62亿股,发行价为3.98元/股。募集配套资金部分,公司拟向特定对象发行股份数预计不超过2.82亿股,发行价为3.58元/股。

皖江物流相关负责人向记者透露,此次拟购买标的资产2014年末经审计的归属母公司所有者的净利润为6.63亿元,其对应的市盈率倍数为6.09倍。而近年来可比交易中发电业务相关资产市盈率均值和中值分别为11.25倍和19.39倍,高于本次交易标的资产估值水平。

公司相关负责人表示,此次注入的资产均为淮南矿业旗下的优质能源类资产,涉及煤炭、电力等行业。通过标的资产的注入,将

有效增强上市公司的盈利能力,形成新的利润增长点。

淮沪煤电主营发电与采煤业务,下属田集电厂一期及丁集煤矿,该该电厂为实现淮南矿业旗下煤电一体化项目,同步配套建设了一对装机容量2×63万千瓦的田集电厂一期项目和年产600万吨煤炭的丁集煤矿项目。淮沪电力主营发电业务,下属田集电厂二期,装机容量为2×66万千瓦机组。发电公司主要资产包括顾桥电厂和潘三电厂。

转战能源业务资本运作平台

据了解,淮南矿业的能源业务主要包括煤炭以及电力两大板块。截至2014年底,淮南矿业拥有13对生产矿井,原煤核定