

33家医药生物公司超八成业绩预喜 中药及体外检测板块净利增幅较大

■本报记者 矫月
见习记者 肖林秀

Wind资讯数据显示,截至1月16日,共有33家A股医药生物上市公司发布2021年业绩预告。其中业绩预喜超八成,预增、略增、扭亏分别为17家、7家、3家;业绩预减、首亏、续亏合计为6家。从子行业分类来看,中药与体外检测板块预计2021年净利润增幅较大。

医药生物指数下挫 细分板块分化明显

数据显示,2021年医药生物行业指数下跌约13%。这是该指数2019年以来的首次下跌。

“2021年A股医药生物板块市场表现不佳,主要因为消化估值、疫情反复对产业链产生负面影响。此外,相较2020年,市场对去年疫情相关个股业绩增长预期有所减弱。”广州汉马投资管理咨询有限公司总经理伍锡军告诉《证券日报》记者。

他还表示:“常态化的集采下,未中标药企可能会丢掉一定市场份额。虽然中标药企可以以量换价,但有中标企业断供,说明‘以量换价’也并不轻松。总体而言,集采对医药医疗生态产生的影响较大,一些相关企业的业绩可能会受到影响,但也会倒逼企业逐渐适应,最终趋于平稳。”

中南财经政法大学数字经济研究院执行院长盘和林告诉记者:“A股医药生物板块表现不佳的原

因包括三点,其一,之前数年医药板块估值上涨,估值和业绩存在脱节,2021年属于医药板块的估值回归;其二,带量采购的影响是一个逐步释放的过程,新的重磅仿制药被逐个纳入,对医药企业的影响滞后,同时医药行业2021年新药开发也有内卷倾向,比如PD-1新药由于竞争者太多而大幅降价等,诸如此类因素叠加,导致医药行业2021年业绩与预期不符;其三,疫情虽然促进了生物疫苗和核酸检测的需求,但也使慢性病治疗需求放缓。”

相对于行业整体表现,2021年医药生物板块各子行业的表现分化明显。

数据显示,在各子行业指数中,中药指数2021年上涨31.71%,医疗器械指数全年下跌7.25%,化学制药指数全年下跌7.17%,医疗服务指数全年下跌8.67%,医药商业指数全年下跌16.32%,生物制品指数全年下跌17.45%。

“医药生物板块各子行业分化的原因在于,不同医药公司所处的产业链和格局不同,比如药店零售与创新药,一个主要受处方药外流、OTC影响,一个主要受CMO、CRO研发能力影响,二者差别就像消费板块跟科技板块。细分板块的差异化有较弱的持续性,头部企业集中度会越来越高。”伍锡军表示。

“医药生物板块各子行业的分化,一方面由于疫情,一方面则在于带量采购。国内疫情零星出现,国外奥密克戎继续肆虐,预期当前医药生物板块分化将延续。”盘和林表示。

截至1月16日

●共有33家A股医药生物上市公司发布2021年业绩预告

其中业绩预喜超八成

●虽然2021年医药生物行业指数下跌13%

但中药指数全年上涨31.71%

●中药及体外检测相关上市公司2021年业绩表现抢眼



崔建岐/制图

中药及体外检测板块 净利润增长显著

尽管市场表现欠佳,但从A股医药生物上市公司发布2021年业绩预告来看,其中不乏亮点。

例如在中药板块,康恩贝预计2021年净利润同比增长325%至375%;特一药业预计2021年净利润同比增长173.87%至242.34%;佐力药业预计2021年净利润同比增长91.44%至110.58%。

“中药板块业绩表现突出主要

依靠政策支持,目前相关政策支持在防疫领域使用中药,同时,近几次带量采购中,中药产品的平均降幅低于化药,且近年来中药审批有所放开。”盘和林告诉记者。

体外检测公司2021年净利润同样亮眼。热景生物预计2021年净利润为20亿元至23.5亿元,同比增长1684.65%至1996.97%;明德生物预计2021年净利润同比增长177.23%至219.88%;东方生物预计2021年净利润同比增长181.45%至205.31%;凯普生物预计2021年净利润同比增长120.59%至137.14%。

“体外诊断板块表现较好的原

医药行业淘汰赛加速: 国药现代子公司业绩不及预期计提商誉减值1.3亿元

■本报记者 张敏

1月15日,国药现代发布公告称,公司拟对控股子公司国药一心制药有限公司(以下简称“国药一心”)及全资子公司国药集团汕头金石制药有限公司(以下简称“国药金石”)相关商誉计提减值准备。

国药现代称,本次商誉计提减值准备后,国药一心及国药金石的商誉账面价值均为0元。公司本次合计拟计提商誉减值准备13214.62万元,该项减值准备计入公司2021年度合并损益,影响公司2021年度合并归属于上市公司股东的净利润-13214.62万元,并相应影响截止2021年12月31日公司合并归属于上市公司股东的所有者权益-13214.62万元。

“医药行业的淘汰赛正在提速。近年来,随着国家医保目录调整加快,一些辅助用药、重点监控用药退出了医保目录,为临床真正有治疗作用的药物腾出空间。”医药战略规划专家史立臣向《证券日报》记者表示,2022年上

半年各省还将陆续调整当地医保目录,一大批医保目录增补药品将逐步被调出。

重点监控药物退出医保 国药一心业绩下滑

国药一心主要从事抗肿瘤药物研发、生产和销售,目前其主要产品注射用胸腺五肽、注射用甘露聚糖肽为抗肿瘤辅助用药。注射用胸腺五肽2019年列入国家重点监控合理用药药品目录,2021年全面退出全国各省医保目录。

根据米内网数据,注射用胸腺五肽在中国城市公立医院的销售额2020年比2019年同比下降70.41%,2021年上半年同比下降55.62%。一位不愿具名的分析人士向记者表示,2019年开始,国家不再允许各地对新版国家医保目录做任何调整,原本各地乙类目录中增补的药品要分三年逐步消化(退出)。“一些退出医保目录的产品,可能会对有关企业的销售产生冲击。”

据国药现代介绍,国药一心的

注射用胸腺五肽近三年在市场营销量及销售单价下降的趋势影响下,销售额逐年明显回落;加之国药一心针对该产品的第三终端开发受到网络价格及竞品价格均较低的双重影响,2021年度该产品市场销售未达预期。国药一心的注射用甘露聚糖肽目前主要通过医院渠道实现销售,自2021年起该产品陆续被调出省级医保目录,根据各省市已发布的政策文件,2022年将逐步退出全国绝大多数省份的医保目录。预计2022年后该产品销量将明显下降。基于当前政策及市场环境判断,国药一心上述主要产品销量未来难以恢复历史水平。

国药现代称,针对市场竞争的不利因素,国药一心积极采取了加快潜力品种的一致性评价,调整研发方向,加大对外合作,拓展院外销售渠道等各项措施。但由于产品开发及市场开拓需要一定的投入周期,短期内实现经营效益显著提升的可能性较低。依据谨慎性原则,经测算,公司拟对其商誉计

提减值准备2901.08万元。

国药金石盈利持续下滑 计提商誉减值超1亿元

国药金石主要从事抗感染类药物的研发、生产及销售。国药现代发布的公告显示,受医保目录调整、国家集采和价格联动,以及药品一致性评价等综合因素影响,近年盈利能力整体处于下滑趋势,且2021年没有明显改善迹象,距离预期目标相差较远。

数据显示,国药金石2019年至2021年实现营业收入4.55亿元、3.48亿元、3.41亿元,对应净利润分别为1128.94万元、272.37万元、401.24万元。

国药金石的重点产品注射用头孢地嗪钠因2021年未能纳入国家医保目录,致使该产品2021年逐步退出多个省级医保目录,销量下降明显,2021年与2019年相比下降40.88%;头孢唑辛酯口服制剂与2019年相比销量下降47.17%。头孢类制剂品种尚未启动一致性评

长沙楼市现两极分化:改善住房抢不到 刚需户型卖不掉

■本报记者 何文英

“最近看了好几个大平层的楼盘,根本抢不到号,勉强抢到号,也只剩下低层和顶层房源可以选了。”夏先生在接受《证券日报》记者采访时表示,近期长沙改善型的楼盘销售很火爆,自己参与了多个楼盘的摇号基本都是“陪跑”。

记者采访中了解到的现实情况是,这边厢改善住房一房难求,那边厢刚需户型无人问津。湖南法拍网法拍房地产经纪有限公司经理陈鹏对《证券日报》记者表示:“长沙楼市确实两极分化比较严重,现在是刚需户型卖不出去,改善户型抢不到,新房二手房都是这样。”

找项目总监都拿不到号

最近,李女士考虑兼顾改善及

学区,看中了长沙市市政府板块某楼盘。由于竞争激烈,李女士不得不“剑走偏锋”,结果却让她大感意外。

“我们好不容易找人引荐认识了这个楼盘的项目总监,想着这回应该十拿九稳了,但是开盘那天还是没有得到半点照顾,仍然要摇号,因为我们是二套房,摇号根本没有优势。”李女士对《证券日报》记者表示,该楼盘开盘当天90套房源有上千人参与摇号,“听说有些没摇到号的甚至愿意加价几十万元来购买。”

段女士也有着与黄女士类似的购房经历。段女士看中的是某知名房企在长沙市中心推出的高端住宅楼盘,需验资200万元才能看房。“当时置业顾问报价是2.3万元/平方米至2.5万元/平方米,这个价格已经比周边高出很多了,最近去看报价又涨了,说是要到2.5万元/平方米至2.8万元/平方米。”段女

士对《证券日报》记者表示,即便如此,有意向购房的人还是很多,她辗转找到该房企相关负责人想提前选房但被委婉拒绝了,“我还只是想提前选房都操作不了,折扣就更不用说了,完全拿不到。”

不仅找房难,拿号也难。从置业顾问的服务态度也可见改善型住房销售火爆之一斑。高女士虽然选到了自己心仪的大平层,但置业顾问“牛哄哄”的态度却让她多少有些不悦,“买房毕竟还是得调用家里大量的现金,刚开始跟这边楼盘约定了首付分两期付,但是置业顾问在约定日之前一直在催,还以‘你们资金能不能到位,不要我就给别人了’这种语气咄咄逼人,让人很不舒服。”

刚需房价价格降仍难出手

同样有改善型住房需求的肖

先生,迫于购房资格以及资金周转限制,想将现有的刚需户型出售,再换改善型住房,但遇到了一些难题。

“我想卖的这套房子虽然在市中心,但由于是老小区,没有物业,户型设计也跟不上现在的需求了,这个小区二手房房价平均8000元/平方米,我的报价只有7600元/平方米,还是一直卖不出去。”肖先生对《证券日报》记者诉苦道。

贝壳找房德佑华银园店店长何劲波向《证券日报》记者进一步证实了上述说法:“由于新房限价,与二手房形成价格倒挂,因此购房者更愿意去抢新房,虽然最近二手房成交有所回暖,但二手房的小户型还是很难卖。”

象盒找房数据显示,长沙二手房挂牌量从2021年9月份至12月份呈现节节高升的趋势。2021年9月

份,短期内将难以入围医保和国家集采,导致相关产品将在医院渠道陆续退出。

此外,国药金石有厂区建成于上世纪90年代初,面积较小,产能改造提升、安全环保设施的改进提高均难以开展,新产品落地较难。搬迁计划由于公司收到地方政府2021年退回原预定地块征地保证金,国药金石短期内将无法继续推进搬迁计划,为国药金石未来产能及经营规模的扩大增加了难度。公司基于国药金石现在的产品状况和生产经营条件判断,未来可预见的业绩与并购国药金石产生商誉时的预测有较大差距,秉持谨慎性原则,公司拟对国药金石商誉计提减值准备10313.54万元。

国药现代发布的业绩快报显示,2021年公司全年实现营业收入139.45亿元,同比增长11.06%。报告期内公司实现归属于上市公司股东的净利润5675.71万元,同比下降12.53%;实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润49661.60万元,同比下降3.81%。

物管企业加快并购扩规模 行业集中度呈加剧趋势

■本报记者 王丽新

2021年物管行业的并购大戏,在2022年继续上演。新年伊始,上市仅一年的华润万象生活打响了并购第一枪。紧接着,1月7日晚间,与万物云一样多年称不上市的龙湖智创生活向港交所递交招股书。随后,1月12日,丽水锦茂企业管理工作室等转让郑州智萍企业管理有限责任公司100%股权,上海永升物业管理有限公司接管。

“传统第三方物业公司靠自身发展面临项目拓展天花板,成本每年攀升,传统基础物业费单价增长却较慢,因此只有靠不断发展壮大,才能在竞争中保证生存。”第一太平戴维斯华北区估价部负责人、高级董事胡建明向《证券日报》记者表示,物管公司发展壮大的途径通常有两条,一是靠公司内部资本积累,实现渐进式成长;二是通过公司并购,快速扩展资本规模,实现跨越式发展。依据国外公司发展历程,大公司几乎都是通过某种程度或形式的兼并收购才成长起来的。

克而瑞物管通过对市场公开披露信息(含非上市公司)监测发现,2021年,物管行业发生的企业并购案涉及金额已超过400亿元,这个数值是2020年的四倍。

头部物管企业并购加速

众所周知,物管行业是从服务于房地产开发业务逐渐独立而走向资本市场的。截至2021年底,全国上市物管公司达55家,随着头部物管企业加快从房企拆分上市进程,行业迎来“大鱼吃小鱼”的新竞争格局。

克而瑞物管数据系统CPIC监测显示,2021年,物管企业的前10门门槛值大幅提升,企业要进入行业前10名,在管面积值要达到2.70亿平方米以上,这与2020年的数值相比,前10门门槛提升8300万平方米,增幅为44.39%。

在2021年全年并购案涉资超过400亿元的市场环境中,头部物管企业快速壮大,涉及并购方包括碧桂园服务、华润万象生活、融创服务、万物云等在内33家物管企业。比如,碧桂园服务2021年启动了三大笔大手笔并购,分别是以54.32亿元收购蓝光嘉宝服务股权,以不超过100亿元收购富力物业以及以不超过33亿元收购彩生活服务核心资产邻里控股。单单这三笔,碧桂园服务就花了187亿元,约占2021年内物管行业并购总金额比重的47%,几乎占据了半壁江山。

从2022年开年物管企业的上述资本动作来看,并购依然在加速启动。“收并购的优势与惯常运营发展相比,可以大大削减投资时间,快速实现规模扩张、产生业务协同效应以及借此削减对现有业务的依赖,降低经营风险。”胡建明对《证券日报》记者表示。

克而瑞研究中心企业研究总监朱一鸣也表示,物管企业收并购大潮背后显现出三大发展逻辑:第一,政策利好的背景下,物管企业迎来收并购窗口期,而资本的持续涌入支撑了企业的收并购意愿;第二,收并购有利于物管企业的规模扩张与战略发展;第三,收并购可以反哺物管企业在资本市场的竞争优势。

行业集中度将加剧

当前,由于地产开发业务规模增速持续放缓,天花板将至,无生存压力的房企不得不提前布局第二增长曲线,而物管板块是财务收入较为稳定,资本市场目前较为认可的可拆分业务,自然是房企的首选分拆上市业务。

有研究机构称,2021年,新赴港递交IPO申请物管企业数量高达36家,新增上市物管企业仅14家,上市平均用时已延长至190天,相较于2020年延长51.2天。目前55家上市物管企业总市值6500亿港元,而在2021年内,这一市值曾高达万亿港元,相当于下降超过三成。

但这并未影响部分物管企业加快上市融资,从而加速实现并购扩张的目的。“从已经上市的物管企业来看,上市后融资加快,为在当下地产正值寒冬之际低价收购资产提供了资金。”有业内分析师向《证券日报》记者表示,相较于房地产行业融资收紧的大环境,当前物管企业上市筹资相对轻松,资本的密集涌入加速了物管行业的整合、分化。

据克而瑞统计,2021年共有8家上市物管企业发起11项配股或者可转债,募集资金净额达345.67亿港元。而这些资金,多用于收并购。目前,物管行业陆续得到国家多个政策支持,成为房企布局“第二增长曲线”的重要选择。同时,部分房地产开发商出现流动性问题,其可能出售旗下优势的物管资产来度过低谷,这给急于扩规模的物管企业带来增量机遇。

“当下依然属于物管企业收并购的窗口期。”中指研究院物业事业部副总经理牛晓娟向《证券日报》记者表示,但需审慎考虑两大因素:第一,地产行业承压,物管企业合约面积增长的不确定性增大,因此在收并购时应多加考虑被收购企业未来业绩的可实现性,进而商定交易价格;第二,当前地产行业尚未出现春暖花开的迹象,作为关联企业的物业公司,其运营情况也有可能出现某些不确定性,因此企业在收并购时应在整体风险可控下进行并购,从而实现企业的可持续发展。

牛晓娟同时表示:“并购加速了行业整合,为整个行业带来诸多变数和不确定性,但有一点可以确定,整个市场的集中度会显著提升。”

物管企业规模快速扩张背后也面临发展新命题。克而瑞分析认为,一方面,企业的大量收并购带来了人才稀释、品牌管理等问题,这为企业持续盈利带来了不确定性;另一方面,头部企业定位早已超出传统物业服务范畴,更偏重于“空间”管理服务,但截至目前,物管公司传统业务之外的盈利模式仍未明晰,盈利更是有限。如何解决这些新命题,尚待观察。