

行业分析>>>

增长势头强劲 品牌仍需培育

——2005年第一季度提取物进出口贸易分析

2005年第一季度,我国提取物产品进出口贸易开局良好,进出口总额达到7939万美元,同比增长31.21%,其中出口6682万美元,进口1257万美元,贸易顺差5425万美元。随着国内外医药市场尤其是天然医药保健品市场的日趋活跃,国内监管力度不断加强、生产企业日益规范以及国家走出去战略的进一步实施,我国提取物产品的出口空间将会进一步扩大。

出口数量持平,出口金额大幅增长。今年1-3月份,我国提取物产品出口呈现全面增长的良好态势,达到创纪录的6682万美元,与去年同期相比净增1958万美元,同比增长41.42%,占中药类产品出口的36.18%,比重进一步增大(详见表1)。

优势地区继续保持高速增长,拉丁美洲、非洲市场开拓初见成效。亚洲、北美洲、欧洲是我国提取物产品出口的传统主要市场,三大市场的出口额占出口总额的90%以上。其中亚洲市场增幅最大,高达93.73%,金额达到3144万美元,日本、韩国和中国香港地区是主要的出口国家或地区。由于香港经济的快速发展和CEPA(内地与港澳更紧密经贸关系)的实施,极大地促进了两地的经贸发展,今年第一季度中国内地提取物产品向香港地区的出口额为764.7万美元,同比增长744.59%,是亚洲市场快速增长的主要拉动力。

北美市场经过近几年的快速增长,今年

增速有所回落,出口额同比增长6%,达到1811万美元,其中我国对美国的出口额为1701万美元。美国是我国提取物产品最大的出口国,市场需求量巨大。对欧洲市场的出口第一季度增幅为18.60%,法国、德国、西班牙是主要出口国。值得一提的是,我国对法国的出口额自2001年以来首次超过德国,达到298万美元,位居欧洲各国之首;由于对产品严格的质量要求,对德出口持续疲软,第一季度出口额同比下降6.71%;对西班牙市场的出口额同比增长68.53%(详见表2)。

第一季度,我国对拉丁美洲出口额为236.2万美元,同比增长68.23%,其中对巴西出口198.3万美元,增幅高达157.33%。我国对非洲市场的出口增幅为131.98%,出口额为75.8万美元,接近去年全年的1/3,埃及和南非是主要的贸易伙伴。抗疟、抗感染类产品具有较好的市场前景。大洋洲市场继去年高速增长后,今年有所下降,第一季度出口额同比下降了11.01个百分点。

出口产品单价持续上扬,产品竞争力有一定提高。提取物产品平均单价近两年持续上扬,今年更是由去年的13.58美元/千克升至19.41美元/千克,增幅达42.93%。虽然原材料、能源、运输等成本上涨对提取物的价格有一定的抬高作用,但在一定程度上仍能说明国际市场的认可。

提取物企业经过前几年的无序竞争,市

场秩序、产品质量逐步走向规范,多数企业

对市场、对产品的选择多了一份理性,一哄而上的现象有所改观。此外,今年2月,商务部颁布了贯叶连翘提取物、当归提取物、枳实提取物、红车轴草提取物、缬草提取物等5个行业标准,同期发布对重新修订的《药用植物及制剂外经贸绿色行业标准》。上述标准的颁布,为我国中药产品建立外经贸质量标准体系提供了国际化基础,为国内企业产品质量的提高提供了可参照的标准。这些都

有助于提高提取物的品质和国际竞争力。进口数量增加,金额下降。今年前3个月,我国共进口3742吨计1257万美元提取物产品,金额较去年同期下降5.19%,而数量上涨2.55%。主要进口产品是未列名植物液汁及浸膏、刺槐豆(豆子或瓜尔豆制得的胶液及增稠剂)、甘草液汁及浸膏、未列名多元酚,金额分别为315万美元、312万美元、208万美元、147万美元。其中不少产品属于进料加工复出口的贸易形式。主要进口地区为亚洲、

欧洲和北美洲(详见表3)。

我国幅员辽阔、气候多样,药用资源丰富,加上悠久的天然药物应用历史,以及劳动力成本较低,提取物产品有着独特的发展优势。随着中药现代化和科技兴贸的进一步实施,提取物行业经过近十几年的发展,已经初具规模,产品出口额连年上升,企业也逐步走向规范化。但与先进国家的企业相比,我国提取物仍存在行业集中度低、企业经营分散、竞争力弱的问题,尤其是在国际市场上基本没有自己的优秀品牌,仅仅作为国外代理商或生产企业的原料供应商,产品处于产业链的低端。因此,有关企业应把长远规划与近期发展有机地结合起来,把重点放在增加高科技含量、高附加值的高纯度提取物出口上,以高质量的产品在国际市场上打出自己的品牌,并适时把自己的优势产品向终端消费者市场延伸,以获得更高的经济和社会效益。

(信息由中国医药保健品进出口商会市场开发部提供)

新闻速递>>>

哈药集团 与日本企业合资建动物疫苗厂

本报讯 近日,哈药集团与日本国财团法人化学及血清疗法研究所(下简称日本化血研)签订了共同合资组建动物疫苗生产厂的协议。这是哈药集团积极引进国外领先药品专利和资本,应对国际挑战的一项重大举措。

日本化学及血清疗法研究所是亚洲最大的人体用疫苗、动物用疫苗、血浆分类制剂、临床检查试剂研发生产企业,2004年销售额323.4亿日元(折合人民币24.26亿元)。此次双方合作主要是在哈尔滨市建立日本“化血研”产品贴牌生产基地。哈药集团将利用日本“化血研”在科研、技术等方面的优势,不断完善自身的产品结构,提高产品的技术水平,使其动物疫苗迅速跻身全国先进行列。

据了解,双方合资组建的哈药集团黑龙江厂为生物制品有限公司注册资金1195万美元,中方以哈药集团黑龙江省生物制品一厂的房产、土地、设备等形式出资,占75%;日方以现金形式出资,占25%。据初步预计,合资项目2006年建成后,动物疫苗产量可达到100万羽头份,实现利润1195万元。(郑晓波)

天士力 当选十佳最重分红回报上市公司

本报讯 日前,由大众证券报和新浪网联合主办的首届“中国上市公司竞争力公信力TOP10”调查结果在南京揭晓,天津天士力制药股份有限公司当选为十佳最重分红回报上市公司。

此次调查活动采取的是流通股股东表决制,即中小投资者通过信件和网络投票、机构投资者通过一对一投票方式,各占50%。共有5万多中小投资者和40多家专业机构投资者参与了此次调查活动,共产生四项TOP10,即“十佳最具投资价值上市公司”、“十佳最重分红回报上市公司”、“十佳最具成长性上市公司”和“十佳最无诚信上市公司”。

天士力自2002年8月上市以来,不仅保持着优良的经营业绩和成长态势,同时凭借公司股票的良好资本市场表现,为广大的投资者创造了优质的价值回报,得到了投资者充分认可。(正文)

双鹤药业 致力发展高端大输液

本报讯 北京双鹤药业股份有限公司日前发布提示性公告称,双鹤药业转让其持有的北京费森尤斯卡比医药有限公司的35%股权之交易完成。通过此次转让,双鹤药业不仅得到2.5亿元的净现金流入,还可获得约1.67亿元的投资收益。这对改善公司的经营状况、推进公司全方位参与高端大输液的竞争具有重大意义。

此前,双鹤药业年报曾披露公司新的发展战略,提出了“二次创业”的发展目标,提出打造三个第一品牌——“中国输液第一品牌”、“中国降压药品第一品牌”、“中国降糖药品第一品牌”。而打造“输液”第一品牌则是双鹤现阶段发展的重中之重。在高端输液领域,双鹤药业已于今年获得20万分子量羟乙基淀粉(代血浆)产品的生产批文,成品有望近期上市。另外,公司在高端输液产品的储备上也有实际进展,与一家美国著名企业签署了Oxygen™(氟碳类化合物代血制品)在中国地区的开发、授权与供应协议。据了解,Oxygen™是当今世界科技含量最高的输液产品之一。(崔大涛)

广东中成药贸易逆差扩大

据新华社电 据海关统计,今年1-5月,广东省医药企业共出口中成药747万美元,与去年同比(下同)增长10.3%,但是进口中成药3817万美元,增长29.6%,无论是绝对值还是增幅,中成药的进口都远远大于出口,贸易逆差进一步扩大。

香港地区是广东中成药进出口的主要市场。1-5月广东出口到香港的中成药427万美元,增长21%,占出口总值的57.2%;从香港进口3192万美元,增长35.8%,占进口的83.6%。值得注意的是,广东对东盟的出口萎缩,1-5月共出口159万美元,同比下降15%。同时,数据还显示,广东私营企业中成药的进出口大幅增长,进口商相对集中。1-5月,广东私营企业进口中成药3410万美元,增长31.7%,占进口总值的89.3%;中成药的出口则以国有企业为主,共出口404万美元,增长25.1%,占出口总值的54.1%,但私营企业的出口贸易增长强劲,共出口118万美元,增长35.6%,占出口总值的15.8%。

业内人士分析说,出现中成药进出口贸易逆差继续扩大的主要原因:一是加入

WTO之后,医药进口关税下降造成进口持续大幅增长;二是各国或地区日益重视植物药的开发,普遍加强了植物药、传统药特别是中医中药的研究,他们在观念、资金、高新技术应用、技术装备等方面优势突出;三是“洋中药”生产工艺先进,质量标准高,外观精美,定位简单明确,大多是高技术、高附加值产品,国产中成药在疗效、质量上与进口中成药相比存在一定差距;四是生产企业开发国际市场的力度远远不够,由于对国际市场不熟悉,不少企业对开发境外市场有畏难情绪;五是中药业普遍存在“多、小、散、乱”的局面,对技术、产品的更新换代及新药的研发投入不够,重大或关键技术成果不多,竞争力不强;六是中药生产尚未建立与国际接轨的标准,中成药多为复方制剂,定量分析很难确定,其稳定性等难以控制,造成难以通过境外相关机构的检测;七是不重视知识产权的保护,国外制药公司仿制我国传统的中成药后,在我国和其他国家抢先申请专利,使国内相关药企丧失在国际市场上竞争的机会。