

热点直击>>> 热点直击>>>

# 淡出中药产业 聚焦核心业务 华源制药的 VC 宏愿尚有悬念

文/本报记者 魏小刚



图为华源集团大厦夜景

当旗下子公司辽宁华源本溪三药有限公司(以下简称本溪三药)日渐成为自己的一个包袱时,华源制药(600656)决定把它甩给兄弟单位北京医药集团(以下简称北药集团),以便轻装上阵,集中有限的资金发展VC等核心业务。

7月中下旬,华源制药发布《重大资产出售暨关联交易报告书》称,自己所持有的本溪三药90%股权将转让给北药集团,华源制药控股子公司上海华源医药营销有限公司所持有的本溪三药10%股权将分别转让给北药集团和北药集团的子公司北京赛科药业有限责任公司(其中9%转让给北药集团,1%转让给赛科药业),此次股权转让完成后,华源制药将彻底退出本溪三药,取而代之的则是同受华源集团控制的兄弟单位北药集团。

## 动因

本溪三药系由华源制药与本溪化工(集团)有限公司共同出资组建的有限责任公司,于2001年9月29日成立。2002年6月,本溪化工(集团)有限公司将其持有的40%股权转让给本溪经济开发区金泽物资有限公司,2003年9月,本溪经济开发区金泽物资有限公司将其持有的40%股权中的30%转让给华源制药,10%转让给上海华源医药营销有限公司,并进行了相应的股东变更手续。变更后,华源制药持有本溪三药90%股权,上海华源医药营销有限公司持有本溪三药10%股权。

不可否认,华源制药近几年在不断加大对本溪三药的投资力度,然而令人遗憾的是,本溪三药不但没有成为华源制药的“奶牛”,而且盈利水平持续下降,成了拖后腿的包袱。有数据显示,2002年、2003年和2004年,本溪三药的净资产收益率呈逐年下滑的态势,分别为7.10%、6.94%和2.45%;到了2005年上半年,本溪三药实现净利润为-235.38万元,出现亏损。

更令人忧虑的是,本溪三药管理效率低、费用控制能力不强,尽管其主营业务收入在整个华源制药中所占比重较小,但管理费用和营业费用所占比重却很大。2004年和2005年上半年,本溪三药主营业务收入分别占华源制药的7.88%和9.48%,而管理费用和营业费用却分别占华源制药的24.94%和26.3%,特别是营业费用居高不下,2004年和2005年上半年分别占到华源制药营业费用的36.91%和40.9%。长此下去,华源制药本身的盈利也将会被本溪三药吞噬。

华源制药董事会认为,出让本溪三药股权,可以缓解公司筹资压力,降低财务风险。这或许是华源制药卖掉本溪三药的最直接动因。

华源制药董事会还认为,本溪三药的主导产品气滞胃痛颗粒属于胃药,目前市场竞争非常激烈,已基本形成群雄割据的态势。按销售额计算,各城市中居前10位的品牌所占市场份额总和均超过60%,其中,上海前10位品牌的市场份额总和已达77.3%,北京、上海前5位品牌的市场份额已超过50%。从品牌数量分析,国产胃药品牌数占总品牌数比例达85.2%,而进口品牌占6.1%,合资品牌占8.7%。尽管“三资”胃药品牌数量极少,但在胃药市场中仍占据了较大的市场份额。虽然本溪三药对气滞胃痛颗粒通过品牌营销和终端市场的双重手段进行拉动,但品牌营销和终端市场的培育需要长期积累,在短期内很难有所突破。另外,由于北药集团

与华源制药均为华源集团旗下企业,北药集团的下属企业合肥神鹿药业有限公司生产的温胃舒、养胃舒系列胃药产品与本溪三药生产的气滞胃痛颗粒等主导产品同属消化道系列产品,考虑到本溪三药以北方市场为主,可以在销售渠道、地理位置方面与北药集团更好地对接,实现资源共享,优势互补。因此,华源制药拟出让所持本溪三药股权,把消化道系列产品集中到北药集团,从而更加有利于公司今后长远的发展。

南京证券分析师任飞认为,由于华源制药与北药集团的实际控制人均为华源集团,因而此桩交易可以看作是华源集团“左手倒右手”的一次内部资源调整和优化配置。北药集团宣传部部长解立新在接受记者采访时也表示,北药集团前不久刚刚成立了天然药物事业部,而本溪三药将会纳入这个部门来发展“天然药物是很有发展前景的”。

## 宏愿

此次股权转让,华源制药共计可获得1.7亿元现金。华源制药将拿这笔钱去干什么呢?华源制药董事会表示,公司本次重大资产出售完成后,将进一步聚焦主业和核心产品,集中有限资源发展重点企业,提升公司资产质量,加大对核心产品的投入。具体计划为:

(一)大力发展VC原料及衍生物。华源制药的VC产品在全球市场中具有重要地位,是全球市场6大主要公司之一。2004年其VC原料及衍生物实现销售收入5.97亿元,实现净利润1.5亿元,出口创汇6975万美元,平均毛利率约36%,销售收入占华源制药主营业务收入的60%。目前,江苏华源药业有限公司下属的江苏江山制药有限公司已经建成单线规模达2000吨/年的VC生产线。华源制药方面表示,将继续加大对该项目的投入,着力推行技术创新,从菌种、发酵、提取、转化、精制等各工序推行新技术,降低消耗,降低成本,着力开拓VC差异化市场及中、俄、巴西、东南亚等新兴市场,着力开发维生素C钠、维生素C钙、颗粒维生素C等VC衍生物,进一步提高衍生物产品在VC产品中的比重,提高VC产品附加值,提升公司效益。

(二)大力发展天然维生素E原料及衍生物。该产品由华源制药控股子公司浙江华源制药科技开发有限公司生产。目前,天然维生素E呈供不应求之势,需求每年增长10%。这也使得天然维生素E的价格扶摇直上,目前已高出合成维生素E一倍以上,且还有继续增长的趋势。华源制药已掌握天然维生素E纯化及加氢转型技术,该技术是天然维生素E生产工艺技术中关键的核心技术。2004年,华源制药天然维生素E原料及衍生物的平均毛利率约30.5%,销售及盈利状况都有质的飞跃,但目前规模仍较小,对华源制药整体的净利润影响不大。考虑到该类产品的成长性,华源制药积极进行技术改造,今年已实施了天然维生素E分子蒸馏技术改造项目,并计划再投资500万元进行400吨扩产改造。

(三)大力发展天然脂肪醇。该产品由华源制药下属的浙江凤凰化工分公司生产。2004年度,华源制药的天然脂肪醇实现销售收入11.672万元,毛利率为18%,且产能已达15000吨/年,占据了国内市场35%的份额,初具规模,具备盈利空间。目前,由于国际石油价格上涨,导致合成脂肪醇产量大幅下

降,因而天然脂肪醇产品需求上升,价格上涨,产销两旺。为实现规模竞争优势,华源制药去年已实施并完成年产6000吨天然脂肪醇扩产项目,生产规模将达到15000吨/年。华源制药表示,在可行的情况下,将推进与有关企业的合作,再增加2万吨产能。

华源制药董事会表示,本着“有所为、有所不为”、“有进有退”的指导原则,公司将逐步退出传统中药产业,并在此基础上充分结合公司的实际经营能力、现有资源状况进行产业结构调整。经过产业整合,华源制药将形成江苏靖江和浙江兰溪两大生产基地,同时形成以VC为代表的微生物发酵产业为核心,以天然维生素E和天然脂肪醇作为投资回报的产业布局。

“这几年华源制药在产业布局和产品结构方面确实存在一些不合理的方面,如企业分布较为分散、核心产品不够突出等,从而导致公司资产质量不尽如人意,譬如说2004年度的每股收益只有0.07元。”任飞在接受记者采访时认为,“卖掉本溪三药并将最终退出没有优势的传统中药产业,进而发展自己有优势的VC等核心业务,可以说这是华源制药在发展战略和产业结构调整方面迈出的重要一步,其前景值得看好。”

但也有业内人士对华源制药继续大力投资VC心存忧虑。2004年华源制药下属的江山制药已经进行了5000吨VC扩产项目,如今又要在VC项目上“孤注一掷”,风险不小。我国的VC生产企业经过多次“搏斗”,目前已经形成了“四巨头”(华药、石药、东北药、江山制药)平分天下的格局。多次的“搏斗”和不停的价格波动迫使它们轮番进行着产能较量,1997年石药集团将自己原有的3000吨生产能力扩大到5000吨,1999年又将年生产能力扩大到1万吨,1998年东药将生产能力从1万吨扩大到1.5万吨;华药集团1993年参与竞争,产能从3000吨扩大到目前的1.5万吨,江山制药也进行了不同程度的扩产。近日又有消息传出,石药集团新扩建的VC生产线已经竣工即将投产,扩产后石药VC产能将达到3万吨,成为全球最大的VC原料供应商。与此同时,东北药也推出了扩产计划,并高调宣称拟在境内外寻找战略投资者,实行跨地区、跨所有制的改制重组,其在VC项目上继续加大投资的雄心不减。

然而众多事实表明,扩产竞赛给大家带来的并不全是福音。受国际VC市场价格持续大幅回落的影响,2004年华源制药的净利润同比出现了较大幅度下降,而且未来一段时期内国际市场VC价格并不太明朗,华源制药的宏愿能否实现尚存悬念。

## 新闻速递>>>

### 长春 上半年医药工业盈利大增

据新华社电 今年上半年,吉林省长春市医药经济运行情况良好,产销规模、经济效益均比去年同期有显著增长。截至6月底,全市医药工业实现产值27.9亿元,同比增长126.8%;实现工业销售产值19.5亿元,同比增长120.3%;产品销售率74.6%,同比增长4.6个百分点;销售收入14.9亿元,同比增长85.3%;实现利润1.74亿元,同比增长346%;实现利税2.18亿元,同比增长190%;出口交货值达2291万元,同比增长676.6%。

据了解,该市医药工业效益大幅增长的主要原因:一是去年同期生物制药企业销售状况普遍不好,生物制品价格大幅下跌,同比基数较低;二是去年同期部分医药企业忙于GMP改造和认证,生产不正常或停产。但去年底多数医药企业已基本完成GMP认证,今年全力以赴生产,开工企业由去年的57家上升到今年的74家。

### 以色列特瓦制药 74亿美元收购美国Ivax

本报讯 日前,以色列特瓦制药工业有限公司(Teva Pharmaceutical Industries Ltd.)与美国安维世制药公司(Ivax)签署了并购交易合同,特瓦制药的收购价达到74亿美元。这一并购交易合同使特瓦公司赶超瑞士诺华公司(Novartis AG),重新夺回全球最大的非专利药生产商的地位。

今年早些时候,瑞士诺华制药(Novartis)以83亿美元的总价,收购了德国的Hexal并控股总部位于美国的Eon Labs,从而超越特瓦制药全球仿制药领先地位。

特瓦制药是全球最大的仿制药生产商,占美国医药市场12%的份额,在业内与全球最大的制药商辉瑞(Pfizer)平起平坐。特瓦制药首席执行官伊斯拉尔·马科夫(Israel Makov)表示,要想进入新市场并成为顾客首选的供应商,规模很重要。Ivax给特瓦制药带来了日益增长的拉美和东欧业务的规模;收购Ivax也充实了特瓦制药的药品系列,有利于其进一步开发抗癌药物、中枢神经系统和呼吸系统疾病药物。

(经纬)

### 肯尼亚 订购2000万美元抗疟疾药

据新华社电 肯尼亚最近从瑞士NOVARTIS公司订购了价值2000万美元的抗疟疾药COARTEM。这是肯尼亚药品采购史上最大的一笔单项药品采购。

肯尼亚购买此批药品所用资金是全球防治艾滋病、结核病和疟疾基金提供的8170万美元赠款中的一部分。整笔资金将用来帮助肯尼亚在今后两年内进行防治疟疾的工作。

NOVARTIS制药公司生产的COARTEM,含LUMEFANTRINE和ARTEMETHER两种成分。这些药可供肯尼亚用一整年。

世界卫生组织和肯尼亚卫生部的官员说,此药是最适合肯尼亚等东非国家用的抗疟疾药,因为迄今没有发现此药有抗药性。