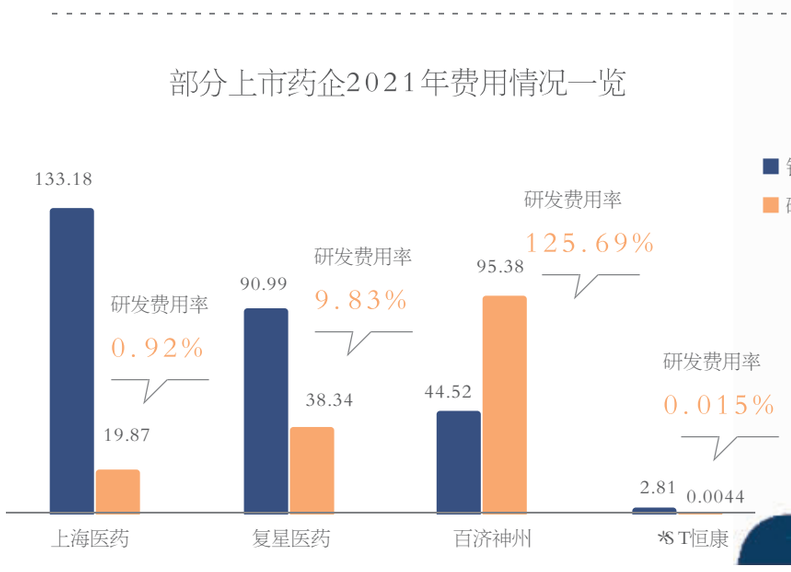
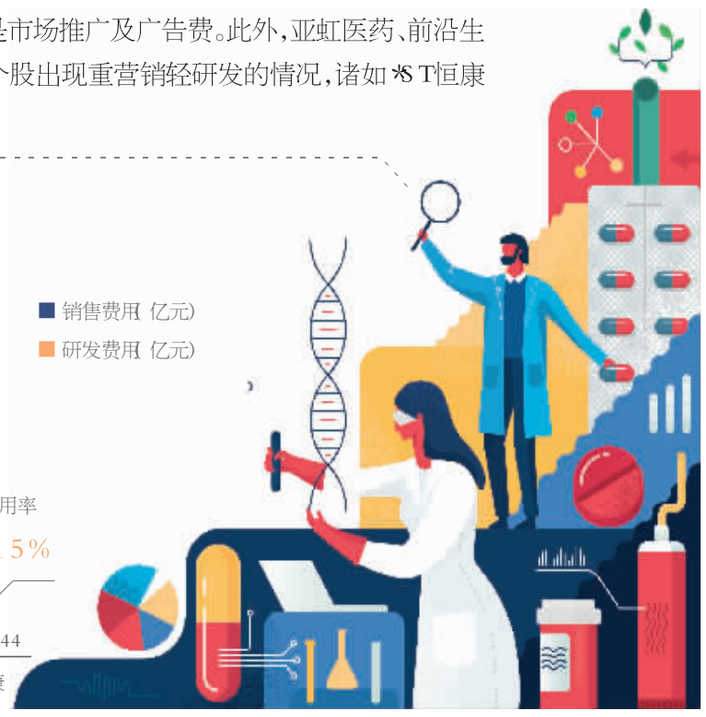
责编 陈婷婷 编辑 胡永新 美编 张彬 责校 李爽 电话:64101949 bbtzbs@163.com

A股药企研发费普涨 306家销售费过亿

对于医药企业来说,销售费用及研发情况一直是市场关注的焦点。同花顺iFinD数据显示,2021年,逾八成医药企业研发费用同比增长,其中百济神州(688235)研发投入最多,约为95.38亿元;从销售费用来看,上海医药销售费用最高,约为133.18亿元,其中逾62亿元是市场推广及广告费。此外,亚虹医药、前沿生物、迈威生物3股销售费用率超过100%。值得注意的是,部分个股出现重营销轻研发的情况,诸如*ST恒康投入逾5000万元用于市场推广,而研发费用却不足百万元。





逾八成药企研发费用同比增长

同花顺iFinD数据显示,2021年,逾八成A股上市药企研发费用出现同比增长。

具体来看,根据同花顺iFinD披露的数据,A股共有425家上市医药企业,其中,404家公司披露了2021年的研发费用情况,有78家公司研发费用同比下降,326家公司研发费用同比增长,占比超过八成。

景峰医药系2021年研发费用同比下降最多的个股。数据显示,景峰医药2021年实现研发费用3863.18万元,同比下降84.72%;信邦制药、大理药业、广誉远、振德医疗四股研发费用下降比例在四成以上,分别下降81.66%、49.07%、42.01%、41.03%。相对应的,大参林、西藏药业、光正眼科等个股2021年研发费用增长较快,同比增长率位于上市医药企业前列。

从研发投入来看,百济神州系2021年研发费用最多的个股。同花顺iFinD数据显示,百济神州2021年实现研发费用95.38亿元,同比增长6.66%。其中,临床研究及服务费约为31.8亿元;员工工资与福利约为23.41亿元;合作研发费用、材料费分别约为13.51亿元、12.32亿元。百济神州表示,公司自设立以来专注于药品研发,研发管线较多,研发费用支出呈现递增趋势。

资料显示,百济神州是一家全球性、商业阶段的生物科技公司,专注于研究、开发、生产及商业化创新性药物,旨在为全球患者改善治疗效果、提高药物可及性。据了解,百济神州上市于2021年12月,至今仍未实现盈利。财务数据显示,2021年,百济神州实现营业收入约为75.89亿元,同比增长257.94%;对应实现的归属净利润约为-97.48亿元,同比增长14.37%。

此外,从研发费用率来看,2021年,9家上市药企研发费用超过当年的营业收入,其中亚虹医药、迪哲医药、迈威生物、首药控股4股研发费用率超过1000%。

上海医药销售费用最高

同花顺iFinD数据显示,2021年,共有417家上市药企披露了销售费用,合计约为3163.1亿元,其中上海医药销售费用最高,约为133.18亿元。

经同花顺iFinD数据统计,A股上市药企中,有306家公司2021年的销售费用超过1亿元,占比约为73.38%。此外,超过10亿元的公司有86家,超过50亿元的公司有9家,仅上海医药一家公司销售费用超过百亿元。

具体来看,上海医药2021年实现的销售费用约为133.18亿元,销售费用率约为6.17%。从销售费用构成来看,其中62.04亿元用于市场推广及广告成本,占公司销售费用的比例约为46.55%。此外,销售费用中,37.58亿元用于职工薪酬及相关福利,11.94亿元用于差旅和会议费用等。

北京商报记者注意到,市场推广及广告等方面的支出成为不少上市药企销售费用中的重要部分,复星医药、人福医药、白云山等个股2021年市场费用超过10亿元,分别约为57.78亿元、28.72亿元、10.54亿元。其中,复星医药2021年市场费用占公司当期销售费用的比例为63.5%。

投融资专家许小恒表示,销售费用高企早已成为医药行业的普遍现象,其中以市场推广之名推动背后的市场营销,是医药行业的潜规则,这一问题也被监管重点关注。

从销售费用率来看,亚虹医药、前沿生物、迈威生物3股2021年销售费用率超过100%,其中,亚虹医药销售费用率高达76840.6%。实际上,亚虹医药高销售费用率背后的秘密是公司2021年营业收入仅有4575元。亚虹医药表示,公司核心产品均处于在研状态,2021年的营业收入仅为海克威®(APL-1706)在海南博鳌乐城国际医疗旅游先行区作为临床急需进口药品申报并实现的收益。

*ST恒康等重销售轻研发

北京商报记者注意到,如*ST恒康、信邦制药等个股2021年出现了销售费用远高于研发费用的情况。

以*ST恒康为例,*ST恒康2021年销售费用约为2.81亿元,其中市场费用约为5575.84万元,而公司报告期内的研发费用仅为44.45万元。值得一提的是,*ST恒康近年来业绩承压严重,归属净利润已连续四年出现亏损。财务数据显示,2018-2021年,*ST恒康实现的归属净利润分别约为-14.18亿元、-25.2亿元、-5224万元、-3.71亿元。

资料显示,*ST恒康立足于医疗服务和药品制造"双轮驱动"大健康产业,以医疗服务为核心,构建大专科、强综合战略布局,业务涵盖诊断、治疗、护理、康复、医养等全产业链,药品制造为公司基础产业,公司致力于药品的研发、生产、销售。

针对公司相关问题,北京商报记者致电*ST恒康董秘办公室进行采访,不过对方电话并未有人接听。

此外,2021年,信邦制药、鹭燕医药2股销售费用也远远高于研发费用,销售费用超过3亿元,研发费用却只有不足300万元。具体来看,信邦制药2021年销售费用约为3.6亿元,研发费用约为193.76万元;鹭燕医药2021年销售费用约为3.79亿元,研发费用约为297.22万元。

独立经济学家王赤坤表示,从市场和行业角度看,药审改革、国际标准接轨、国家医保局扩大影响力、带量采购等政策和市场直接倒逼市场创新,医药企业必须加大科研投入,以确保不被市场、政策淘汰。若公司销售费用过高,而研发投入较少,长期来看,公司核心产品的竞争力可能会下降,将不利于公司的长期发展。 北京商报记者 董亮 丁宁

联姻真实生物传闻落听 华润双鹤股价能否再腾飞

靴子落地!5月8日晚间,翻倍牛股华润双鹤(600062)官宣与河南真实生物科技有限公司(以下简称"真实生物")签署《战略合作协议》,公司将受托加工生产阿兹夫定片。据了解,上述合作还未敲定时消息就已在资本市场发酵一段时间,由于阿兹夫定目前新增临床试验为抗新型冠状病毒适应症,受此影响华润双鹤近期股价已实现翻倍。如今悬念得以揭晓,华润双鹤5月9日的股价表现让公司逾4万股东抱有很高期待,是再次腾飞还是"见光死",值得关注。

成阿兹夫定受托加工生产商

5月8日晚间,华润双鹤最终公告了与真实生物合作的消息。

公告显示,近日,华润双鹤与真实生物在北京签署了《战略合作协议》及《阿兹夫定片委托加工生产框架协议》,在产品研发、生产、经销以及与经销直接相关的多个方面、领域拓展合作。

资料显示,真实生物主营业务为研发、生产和销售抗癌药、抗病毒药、糖尿病相关疾病治疗药和心脑血管及衰老相关疾病的治疗药。本次与华润双鹤合作主要涉及药物阿兹夫定。

值得注意的是,真实生物所持有的阿兹夫定是抗艾滋病药物,于2021年获得国家药监局批准,目前新增临床试验为抗新型冠状病毒适应症。

不过,阿兹夫定新增适应症临床试验结果尚未公开发布,新增适应症尚未获得国家药监局批准,仍存在不确定性。根据中国临床试验中心官网信息,2020年2月,一项注册题目为阿兹夫定片治疗新型冠状病毒感染肺炎(COVID-19)的随机、开放、对照临床试验被注册(注册号为ChiCTR2000029853),研究实施时间为2个月,入组人数20人。

今年4月,中国医学科学院学部委员、中国工程院院士蒋建东在中国医学发展大会上重点报告了阿兹夫定在治疗新冠适应症上的研发情况和进展称,2020年2月,阿兹夫定被发现可以抗新冠病毒;同年4月被SFDA批准抗新冠三期临床试验;目前,三期临床试验已经结束,俄罗斯和巴西结果已经报批。

华润双鹤表示,通过本次合作,真实生物向华润双鹤提供阿兹夫定片注册处方、生产工艺和质量标准等技术资料,以及生产与质量控制所需文件;对华润双鹤阿兹夫定片生产全过程进行指导、检查等。

针对本次合作给公司带来的影响,华润双鹤表示,上述协议涉及的战略合作,有助于双方在产品研发、生产、经销以及与经销直接相关的多个方面、领域拓展合作,提升公司业务发展空间,符合公司未来发展的需要。

值得一提的是,华润双鹤并非真实生物唯一合作方,4月27日,新华制药曾发布公告称,与真实生物签署《战略合作协议》,真实生物同意新华制药为其拥有的阿兹夫定等产品在中国及经双方同意的其他国家的产品生产商和经销商。而在二级市场上,新华制药录得10天8板,截至5月6日收盘,新华制药股价报16.62元/股,总市值为111.3亿元。

近30个交易日股价已翻倍

由于该合作事项早有传闻,近一个多月以来华润双鹤遭到了资金热炒。

交易行情显示,3月16日-5月6日33个交易日间,华润双鹤股价区间累计涨幅为135.36%,期间多次斩获涨停板。值得一提的是,4月27日,华润双鹤盘中还曾上演"地天板"。

靴子落地前,华润双鹤多次发布公告澄清称合作尚处于沟通洽谈阶段,未签署正式协议。5月6日,华润双鹤尾盘触及跌停,最终收于27.42元/股,跌幅为10.01%,总市值为286.1亿元。

与真实生物合作的公告一经披露,华润双鹤的股吧迅速为之沸腾,不少股民已"意念涨停"。诸如,有股民在股吧表示,"五个涨停稳了""重磅利好"终于见到曙光了"。

经济学家宋清辉表示,在当前疫情防控形势仍然严峻的背景下,此次合作对华润双鹤来说是利好消息,或将有助于聚力合作共赢,为华润双鹤未来业绩增长夯实基础。

资料显示,华润双鹤主营业务涵盖新药研发、制剂生产、药品销售、制药装备及原料药生产等方面,业务主要围绕慢病业务、专科业务和输液业务开展。

值得注意的是,华润双鹤已连续两年出现了净利下滑的情况。财务数据显示,2020年,华润双鹤实现营业收入约为85.04亿元,同比下降9.35%;对应实现的归属净利润约为10.05亿元,同比下降4.74%。2021年,华润双鹤归属净利润继续下滑,当年实现的营业收入约为91.12亿元,同比增长7.14%;对应实现的归属净利润约为9.36亿元,同比下降6.91%。

2022年一季度,华润双鹤归属净利润同比回升,报告期内实现的营业收入约为25.18亿元,同比增长4.59%;对应实现的归属净利润约为3.32亿元,同比增长15.99%。

针对公司相关问题,北京商报记者致电华润双鹤董秘办公室进行采访,不过对方电话并未有人接听。 北京商报记者 董亮 丁宁 姚倩

老周侃股 Laozhou talking

正股下跌可转债不跌不正常

周科竞

风语筑等公司股价不断走低,但是可转债价格却在115元附近支撑强劲,可转债的投机性从新债上市就开始显现,资金云集可转债市场造成股市失血,本栏认为可推出创设可转债给转债市场降温。

上市不久的风语转债,股票价格15.97元,转股价22.15元,请问,这样的可转债应该估值多少钱?按照教科书的说法是,这样的可转债已经没有股票的属性,应该完全体现债券属性,估值应该在100元之下。

但是它的可转债价格居然高达115.68元,这个估值是怎么来的?来自于它的投机属性,即投机者认为可转债因为T+0和没有涨跌停板的优势,愿意出高价购买它的可转债,股票价格的涨跌已经和可转债价格无关。除非股价上涨太多,已经对可转债构成了强制赎回威胁。

从虚值可转债的投机价值底线看,流通盘越小的可转债,其溢价率也越高,这些转债的估值已经不能用转股溢价率来衡量,五十步不要笑百步,所以大家都没有转股价值,那么溢价率就只能按照相比100元面值的溢价水平计算。

如果股市处于牛市之中,那么可转债的溢价炒作倒也无伤大雅,反正最终牛市会抹平大多数的溢价,最后也不会出现太多的难堪,可转债炒了也就炒了。但是现在的A股市场处于调整市道,可转债的过度炒作不仅自身酝酿了巨大的投机风险,而且还让A股市场严重失血,投机资金都流向了可转债市场,股市自然缺乏资金投机,这也是股市不断调整的一个重要因素。

那么有没有什么办法能够抑制可转债的过度投机,把资金逼回股市?本栏认为可以参照以前抑制权证过度炒作的创设做法,允许投资者创设可转债,即如果有投资者可以提供足够持债者转股或者赎回的股票和现金,那么就可以在锁定对应股票和现金的同时创设出相应的可转债直接卖出,例如风语筑转股价格22.15元,那么1万份可转债的面值为100万元,可以转换成45146.73股风语筑股票,如果投资者未来选择赎回可转债,110万元的现金也是足够的,那么如果投资者愿意锁定45147股风语筑股票和110万元现金,就可以创设出1万份风语转债,然后去二级市场卖出,将来可以等待价格回落后买回转债注销,也可以等到投资者选择赎回或者转股的时候进行义务操作。总之,创设可转债的目的就是增加可转债的供应,从而达到平抑价格的目的。

当然,历史上创设权证的最大问题就是只允许部分机构投资者创设,结果导致散户投资者被无奈割韭菜,如果可转债也能创设,那么一定要允许所有投资者都可以参与创设,只要投资者能够提供足够的股票和现金,就可以创设,不能将散户投资者拒之门外。