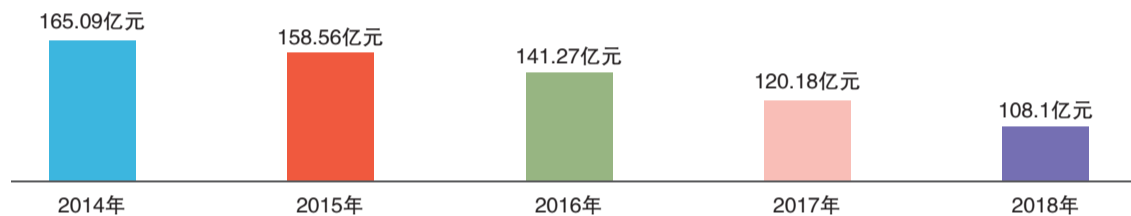




哈药股份的中年危机

产品再次出现不合格加上业绩亏损,让哈药股份不得不承认公司已经面临“中年危机”。根据哈药股份最新披露的信息,公司旗下产品被检查不合格,而这已经不是哈药股份首次出现产品不合格。屋漏偏逢连夜雨,在产品多次出现不合格的情况下,哈药股份业绩也出现亏损并引起上交所关注。在回复上交所问询时,哈药股份公开承认公司目前存在产品结构老化、高钙片等主要产品竞争力不足等问题,公司将通过精准营销等方式缓解现状。不过,在激烈市场竞争下,哈药股份能否依托营销方式以及市场投放等缓解公司现状还有待考验。

哈药股份近五年营收一览



产品再被通报

对于哈药股份来说,旗下产品不合格被通报已经不算新鲜事。根据哈药股份最新披露的关于旗下产品不合格公告内容,公司接到子公司哈药集团生物工程(以下简称“生物工程”)和哈药集团世一堂中药饮片有限责任公司(以下简称“哈药世一堂”)报告,旗下产品抽检结果不符合相关规定。

哈药股份此次披露产品不合格公告起源于2019年5月10日,国家药品监督管理局发布的一则《关于23批次药品不符合规定的通告》(2019年第22号)。通告内容显示,经中国食品药品检定研究院检验,生物工程生产的紫杉醇注射液(批号:201709012)在微细可见异物项目上不符合规定。此外,2017年7月、2018年2月,经中国食品药品检定研究院等机构检验,哈药世一堂生产的白矾、甘草(甘草片)及槟榔(含量测定)等项不符合规定。

针对上述通告中提到的旗下产品不合格情况,哈药股份在公告中表示,主要是因为运输条件差异导致。不过,这种说法难以获得业界的认可。在业内人士看来,造成产品不合格的因素有很多,包括运输条件、储存条件以及原材料的选取等。产品第一次被检查出来不合格可能是因为运输条件差异导致,但如果不同产品多次被检查不合格,这在某种程度上意味着公司管理体系出现漏洞。”

资料显示,2018年1月,根据黑龙江食药监局信息,哈药集团医药有限公司药材分公司因销售劣质白矾被没收违法所得。2017年7月,标示为哈药世一堂生产的白矾,因铵盐问题被曝不合格。2016年11月,哈药集团分公司哈药六厂因生产的部分产品不符合食品安全标

准被黑龙江食药监局处罚。

经济学家宋清辉表示,药品事关消费者健康安全,产品屡次不合格会影响消费者对哈药股份的信任。经济学者、财经评论家郭凡礼此前在接受北京商报记者采访时指出,药品生产企业频频出现质量问题主要在于质量监管体系混乱,企业对质量问题不重视。针对公司产品多次被检查出不合格的原因以及公司未来战略等问题,北京商报记者致电哈药股份,但截至发稿并未收到相关回复。

遭遇发展瓶颈

产品多次不合格,产品结构老化,业绩出现亏损,这一切似乎在显示哈药股份在发展中遇到瓶颈。近日,哈药股份披露亏损1.45亿元的一季度财报,并预计半年报净利仍为负,引起上交所关注并收到问询函。

事实上,哈药股份的业绩已经持续多年萎靡,其营业收入连续五年下滑,净利润连续两年下滑。不过,2019年一季度净利润是公司首次亏损。从细分行业来看,近四年来,哈药股份医药工业、商业板块营业收入均呈现下滑趋势,累计降幅分别为38.16%和27.36%。从产品结构看,抗感染类产品作为主要产品之一,营业收入规模自2015年的29.37亿元下滑至2018年的12.41亿元,累计降幅57.75%。

对于公司业绩下滑的原因,哈药股份在问询回复函中提到,从产品结构上看,与竞品企业相比,近几年公司一方面产品开发力度不够,缺乏新产品上市。另一方面随着竞争日益激烈,公司产品进入市场成熟期甚至衰退期,高钙片作为重点广告品种之一,随着广告环境的变化以及竞品的增多,品牌影响力

逐渐淡化减弱,销售收入从2015年的1.72亿元下滑到7890万元,降幅达50%以上。乳酸亚铁口服液(朴雪)在市场上已经被其他同类产品逐步替代。此外,公司营销人员流动性较大等因素导致公司产品动销力弱。

南京乐药创业投资管理有限公司合伙人郭新峰在接受北京商报记者采访时表示,每个产品都会有生命周期,哈药股份原有产品已经过了生命周期,在市场上难有竞争优势。在原有产品竞争力不足的情况下,新品研发投入不足加上内部激励不够导致没有可以补位的新产品,哈药股份遭遇发展瓶颈。数据显示,2016-2018年,哈药股份研发支出分别为1.84亿元、1.98亿元以及1.37亿元。同期,哈药股份的销售费用分别为7.62亿元、7.61亿元以及6.2亿元。

多元突围待考

事实上,哈药股份早已意识到公司面临的问题,近年来尝试通过转变营销模式、加码保健品等多种途径缓解公司现状,但从目前来看效果似乎并不明显。

2016年,哈药股份实施销售改革,推行专营商模式。通过与专营商签署协议进行现款销售,专营商给哈药股份缴纳保证金,以承诺基础业绩和经营规范。同时,为提高资金周转率,降低经营风险,加强区域营销和终端渠道管控,哈药股份为专营商提供较高的激励回报。

不过,由于专营商会给哈药股份缴纳保证金,为尽快收回成本,有部分专营商出现了串货加价现象。根据2017年半年报,哈药股份营收和净利分别下滑13.31%、8.22%。东吴证券研报彼时指出,营销模式切换是哈药股份业绩下滑的重要原因。

在业务布局方面哈药股份通过加

码保健品业务寻求发展。2019年2月,哈药股份完成认购GNC Hong Kong Limited.新增发的股份并取得该公司65%股权的交割事宜。目前,美国保健品公司GNC方面已在上海成立健安喜(上海)食品科技有限公司。不过,哈药股份尚未支付等值于2000万美元的人民币认购其新增注册资本,取得其65%股权的交割工作也未完成。

哈药股份方面表示,鉴于健安喜(上海)食品科技有限公司的公司性质将由台港澳法人独资企业变更为合资企业,公司正在与GNC一起就健安喜(上海)食品科技有限公司的公司治理结构、GNC商标使用授权等知识产权问题、组织架构、考评方案、激励机制等系列问题开展工作,相关各方正在依据法律法规的要求推进项目实施,尚未出现重大障碍,预计在2019年三季度完成取得健安喜(上海)食品科技有限公司65%股权的交割事宜。

根据哈药股份的计划,成立合资公司后,合资公司的业务模式是从GNC进口GNC品牌的保健产品,在中国境内以跨境电商形式进行销售,线下仅开设体验店,所销售的产品均为GNC研发和生产的产品。未来,合资公司也将考虑通过本土化产品贴牌的方式生产GNC产品,以及探讨通过药店渠道进行销售。

在郭新峰看来,GNC可以完善哈药股份的产品线,产生1+1>2的叠加效应,有助于哈药股份从产品端发力提升业绩。不过,另有分析指出,一直以来,哈药股份运营模式为代理销售,使得公司自营能力较为落后,缺乏对销售终端和渠道的控制,如何改变新品的营销模式成为哈药股份提升业绩的重要因素之一。

北京商报记者 郭秀娟 姚倩/文 贾丛丛/制表