

股价跌跌不休

神奇制药主要盈利点表现欠佳存隐忧

本报记者 黄波 上海报道

面对跌跌不休的股价，投资者坐不住了，上海神奇制药投资管理股份有限公司（以下简称“神奇制药”，600613.SH）的股东也不得不为此买单。

11月24日，神奇制药公告称，公司股东贵阳神奇星岛酒店有限公司于11月21日将其持有的本公司无限售条件流通股800万股质押给中信建投证券股份有限公司，办理股票质押式回购补充质押业务。

《中国经营报》记者注意到，上证指数创下一年多来的新高，而同期神奇制药股价却不断走低。

股价下跌的背后，是神奇制药近年来主营业务增长乏力。按照神奇制药总经理冯斌的说法，公司未来主要盈利点仍然是抗肿瘤药、抗真菌洗剂和感冒止咳等系列药品，不过，这三块业务眼下发展均不算乐观。公司也曾在公告中表示存在主导产品即抗肿瘤产品结构单一的风险，但即使是主导产品也存在着在公司营业收入占比大但竞争力不强的尴尬，公司发展前景堪忧。

11月29日，神奇制药董事会秘书吴克兢在接受记者采访时表示，公司主导产品斑蝥酸钠维生素B6注射液限种使用，对公司业绩造成的影响，现在很难评估。“公司这两年主要精力还是集中于下游渠道的重新调整和建设上”。

跌跌不休

今年11月，神奇制药的股价距上次高点下跌近三分之二。

资料显示，神奇制药的主营业务为药品的研发、生产与销售，产品涉及抗肿瘤、感冒止咳、心脑血管、风湿骨病、抗真菌、补益安神及妇科等治疗领域，主要产品包括斑蝥酸钠维生素B6注射液、枇杷止咳胶囊、金乌骨通胶囊、珊瑚癣净等。

记者了解到，神奇制药靠抗真菌洗剂起家，如今的公司董事，即现任董事长张涛涛的父亲张芝庭，当年企业推上市第一个产品便是“脚癣一次净”，该产品荣膺“2014中国医药十大营销案例”。在去年年报中，抗真菌洗剂产品珊瑚癣净依然是公司年销售额的优势品种。用吴克兢的话来讲，“抗真菌洗剂也算是公司的一个独家品种”。

注射液之困

神奇制药主要产品斑蝥酸钠维生素B6注射液2016年跌出公司亿元品种名单，营业收入同比下滑1.84%。

记者注意到，安信证券此前在研报中指出，神奇制药斑蝥酸钠系列品种会持续高速增长，其判断的逻辑在于，斑蝥酸钠维生素B6注射液、斑蝥酸钠注射液、斑蝥酸钠片，3个抗肿瘤药物是公司最核心的品种，完整覆盖肿瘤病人的病程。斑蝥酸钠片有望进入国家医保目录，未来肿瘤病人康复期延长，口服品种依从性高等，该品种有望成为过10亿的大品种。

现在来看，事实并非如此。神奇制药主要产品斑蝥酸钠维生素B6注射液在去年营业收入同比下滑1.84%，2015年还出现在公司亿元品种名单中的斑蝥酸钠注射液在去年跌出该名单，斑蝥酸钠片则索性未出现在公司最近两年年报的主营业务分产品情况介绍中。

吴克兢告诉记者，斑蝥酸钠注

射液、斑蝥酸钠片未进入全国医保，尽管其仍表示“我们要争取能够在全国各地进入地方医保目录”，但其还是坦承，进入地方医保并不意味着销售放量。而斑蝥酸钠片销售不是太理想，在其看来，主要原因是，从用药的角度讲，医生喜欢用注射液。

另外，斑蝥酸钠维生素B6注射液虽进入新版国家医保目录，但被限种使用，未真正形成系列协同互补。

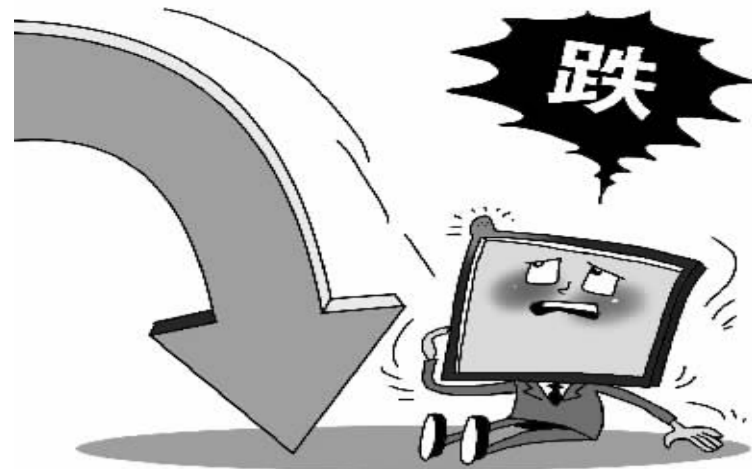
在被限制病种使用的同时，斑蝥酸钠系列抗肿瘤药品的研发此次同样受到了注射液再评价政策的影响。今年10月8日，中共中央办公厅、国务院办公厅全文发布了《关于深化审评审批制度改革鼓励药品医疗器械创新的意见》，其中明确提到，力争用5-10年时间基本完成药

品注射剂再评价工作。

吴克兢表示，再评价是给注射液行业内企业出的一道很大的题目，旨在提高药品的安全性和有效性。斑蝥系列产品现在也在和医疗机构合作进行一些临床病种的验证，现在在十几家医院进行，没有出结果之前不方便进行进一步披露。

主要产品以及业绩不景气的大背景下，神奇制药对研发却并不怎么上心。公司去年研发投入总额占营业收入比例仅0.92%，不到1%，研发人员数量占公司总人数的比例也仅有1.48%。公司在年报中曾表示公司管理层提倡“创新驱动、技术研发领航”，如此低的研发占比如何依靠创新驱动发展？

对此，吴克兢坦承神奇制药在中成药研发这块的力量相对来说还是偏弱的，据其介绍，公司产品以中



“今年11月，神奇制药的股价大幅跳水，最低时距上次高点下跌近三分之二。”本报资料室/图

润同比下滑17.81%。值得一提的是，或许是由于业绩表现不佳，神奇制药在今年半年报中并未披露主营业务分行业、分产品情况。

在一位医药行业观察人士看来，OTC产品确实会受到94号令影响，但也跟神奇制药OTC产品缺乏足够的竞争力有关，“比如神奇制药的感冒止咳系列产品竞争品种就比较多，这两年业绩下滑比较严重也不全是受政策影响”。

业绩下滑，神奇制药在二级市场上的表现也并不如意。在11月3

日举办的2017年上海辖区上市公司投资者集体接待日上，面对投资者“公司股价距上次高点已经跌了三分之二，公司经营是否有问题”的质疑，冯斌表示，受新医改政策变动的影响，2016年以来医药制造行业步入增速放缓、结构性调整的新常态。同期，神奇制药盈利水平亦有所下降。公司管理层一直致力于积极调整经营策略，适应政策变动带来的行业生态环境变化，降低不利因素对公司业绩造成的影响。但这样的回复，显然难以令投资者满意。

黑牛食品定增获批 顺利晋级行业领先 OLED 公司

文/志玲

在近日开幕的第十九届中国国际高新技术成果交易会上，各种高科技展品集中亮相。未来显示技术作为科技发展的方向之一，更是吸引了行业人士的广泛关注。

其中，来自维信诺的百余件自主创新技术、产品以及产业化成果在高交会上展出，其发布的柔性 AMOLED 技术以拓展柔性应用为出发点，构建了不同的柔性显示技术应用场景，将柔性 AMOLED 显示技术应用于电子书、音箱、奢侈品、双屏手机等实实在在的终端产品之上，以实际行动践行 OLED 服务于人、服务于社会的产业责任。

令人惊叹的是，这家掌握着全球 OLED 领域尖端科技水平的公司，与黑牛食品股份有限公司（以下简称“黑牛食品”，证券代码 002387.SZ）有着很深的渊源。目前，上市公司黑牛食品已完全剥离传统食品业务，直接奔向了科技前沿。

150 亿定增方案获批

日前，黑牛食品迎来 150 亿元定增方案获得中国证监会批复的喜悦。

据悉，这笔募集资金将用于 OLED 产业的进一步布局和渗透。而此次定增之后，维信诺的母公司国显光电将正式成为黑牛食品的子公司，这也意味着黑牛食品顺利晋级成为行业领先的 OLED 公司。

黑牛食品于 11 月 7 日发布的公告显示，该公司于 11 月 6 日收到中国证监会《关于核准黑牛食品股份有限公司非公开发行股票的批复》，批复内容显示：核

准黑牛食品非公开发行不超过 898,203,592 股新股。

黑牛食品最终修订的增发方案指出，此次非公开发行股票募集资金总额不超过 150 亿元。最终的发行底价定为 16.7 元/股，不低于本次非公开发行股票决议公告日前 20 个交易日公司股票交易均价的 90%。

并且，此次发行对象包括西藏知合资本管理有限公司及其他发行对象。其中西藏知合承诺以现金 50 亿元认购该公司非公开发行的股票。其他投资者认购本次非公开发行的股票后，其单独及/或其一致行动人共同持有黑牛食品的股权比例不得超过 20%。

据了解，西藏知合作为黑牛食品的控股股东，此次以现金 50 亿元认购股票，其积极的态度反映了控股股东对于黑牛食品未来发展的高度看好。

中信建投证券股份有限公司亦发布报告表示看好，报告指出，我国 OLED 面板企业位于国际第二梯队，未来崛起的可能性很大；国内面板企业的崛起将会带动国内材料企业的快速发展。

而对于募集资金的用途，黑牛食品在非公开发行股票预案中指出，拟投向三个项目，分别为：合资设立江苏维信诺并投资第 5.5 代有源矩阵有机发光显示器件 (AMOLED) 扩产项目、第 6 代有源矩阵有机发光显示器件 (AMOLED) 面板生产线项目以及第 6 代有源矩阵有机发光显示器件 (AMOLED) 模组生产线项目。预计，三个项目投资总额将达到 326.14 亿元。

同时，黑牛食品方面也表示，本次非公开发行股票的意义在于，可有效扩充公司资金实力，增

强公司应对 OLED 产业市场竞争的实力；而通过非公开发行的方式募集资金可以大大增强公司的资本实力，提高公司资金的使用效率和效果，降低公司财务风险；全面促进我国 OLED 技术自主创新体系与 OLED 产业链的建设，提升国家在战略新兴产业方面的国家竞争力。

柔性显示面板将迎来市场爆发期

2016 年，全球十大智能手机制造商中，中国占据 7 家。我国厂商智能手机出货量达到了 5.6 亿部，占全球智能手机市场的 38.10%，由此可见，我国已成为全球智能手机制造第一大国。

随着中国品牌的全球占有率逐步攀升，中国企业的发展模式从过去的成本竞争逐步过渡到品质竞争阶段，对产品的科技含量和创新度都提出了新的要求，对以 AMOLED 显示屏为代表的高端显示屏的需求越发强烈。

然而，目前 AMOLED 面板产品主要由国外少数企业供应，国内消费电子企业及产业链在全球化竞争中处于被动局面，并存在巨大供应风险，将制约国内电子终端产品的创新发展。

因此，黑牛食品在市场需求与技术发展的驱动下，把握时机、发挥优势，提前布局进入 OLED 行业领域，积极参与这一全球产业竞争，拓展新领域，开发新产品，对企业发展、提升竞争力无疑具有重要意义。

业界流传着这样一个说法：显示的未来看 OLED，OLED 的未来看柔性显示。可以说，谁能真正掌握柔性显示，谁就能引领下一代信息显示产业的未来。

如同黑牛食品在此前发布的公告中所称，在随着消费者对移动智能终端设备的个性化需求越来越高，柔性显示技术逐渐成为显示技术发展的新方向。而 OLED 由于其原理结构上的优势，成为目前柔性显示的惟一选择。AMOLED 柔性显示屏 2014 年开始批量进入市场，在曲面智能手机及智能手表上获得成功应用，并迅速被市场所认可。

根据专业研究机构 UBI Research 发布的报告显示，柔性显示面板市场未来将以 70% 以上的年复合增长率快速发展，柔性 AMOLED 显示屏出货量将从 2016 年的 8580 万片增长到 2020 年的 71070 万片，销售金额将从 2016 年的 52 亿美元增长到 2020 年的 477 亿美元，应用领域则从曲面智能手机、智能手表扩展到其他智能穿戴设备显示、平板电脑、笔记本电脑和车载视窗显示等更为广泛的领域。

面对如此巨大的市场，谁都不希望错过。

因此，全球面板厂商都在积极布局扩产，争取占领 OLED 产业的主动权。不过，就目前来说，虽然国内厂商 OLED 面板的渗透率也在持续小幅提升，但是仍然以韩系产能为主，这对国内企业及产业链而言将带来较大风险。对此，黑牛食品方面也曾表示，若国内企业缺乏核心技术、不能形成规模化生产，将在 AMOLED 面板市场上丧失定价权和话语权，在全球化竞争中处于被动局面。

业内人士指出，未来 AMOLED 面板在更多电子产品上应用，产品需求将迅速扩大，对于国内电子产品下游终端厂商而言，AMOLED 面板供应存在巨大供

应风险，将制约国内电子产品领域的创新发展。而黑牛食品此次将 150 亿元的募集资金用于 AMOLED 生产线的建设和扩产，将推动国内 AMOLED 面板及模组的规模化生产，增强中国在 AMOLED 面板领域的话语权，有利于下游产业链的整体健康快速发展。

维信诺构建“未来视界”

在高交会现场，维信诺公司设置了以“柔动未来”为主题的“柔性视界”展区，并详细介绍了公司自主研发、能够代表国际竞争力“柔性显示国际标准”的百余件技术产品及产业化成果。这些超轻薄、广视角、对比度高的高新技术产品，正代表着全球 OLED 领域的尖端科技水平。

“在电子信息领域里面，OLED 被公认为半导体之后下一个支柱性的产业。”张德强博士表示，除了广泛应用在手机、笔记本、电视机等领域，OLED 还会拓展出更多的应用市场，创新性(地)应用在 AR、VR、手表、车载显示、智能家居等，将来会显示无处不在，OLED 将扮演着非常重要的角色。

据张德强介绍，维信诺公司的前身是成立于 1996 年的清华大学 OLED 项目组。2001 年，正式成立北京维信诺科技有限公司。次年，中国内地 OLED 中试生产线建成。2003 年，维信诺首款柔性 OLED 显示屏开发成功。

而如今，维信诺公司已归属国显光电旗下，而国显光电正是中国内地在 OLED 领域的领军企业，并刚刚成为黑牛食品间接控股子公司。国显光电公司及其下属公司在相关领域研发和量产技

术已取得突破，其所开发的可用于手机及智能穿戴产品的柔性 AMOLED 显示屏，弯曲半径小于 3 毫米，厚度仅 20 微米，技术指标居于行业前列。

专注 OLED 产业 21 年的维信诺，始终坚持“以量产为导向”，并不断推进产业化进程。PMOLED 生产线自建成到实现全球市场占有率领先只用了 4 年时间，产品遍布全球 48 个国家；AMOLED 大规模生产线从建成到实现量产仅仅用了 1 年时间，并已经成为品牌手机主要供货商，同时也因为可靠的技术、品质和服务，成为多个国内品牌的核心优质供应商。

对此，中国光学光电子行业协会液晶分会副理事长兼秘书长梁新清评价道：“维信诺 AMOLED 全面屏、双曲面被终端厂商采用，向中国 OLED 产业界释放出一个积极的信号，同时，也是对中国 OLED 产业界的一大鼓舞。”

从 2016 年起，维信诺陆续在河北省固安产业新城、霸州市布局建设了“云谷科技”，并主导设计了我第 6 代全柔性 AMOLED 大规模生产线。该生产线融入了多项自主开发的关键技术，是兼容曲面柔性、卷曲柔性和折叠柔性的全柔性 AMOLED 量产线。它不仅能够生产目前的全面屏、曲面屏，也能够生产折叠和卷曲显示屏，是实现维信诺及产业伙伴“未来视界”构想的量产保证。

“固安做屏，霸州做模组。”据张德强透露，第 6 代全柔性 AMOLED 大规模生产线预计 2018 年量产，届时供货手机将达到 9000 万部，而维信诺也将带动上下游企业形成聚集效应，拉动廊坊当地的经济快速发展。