

靠赊销完成借壳承诺后 德展健康业绩“变脸”

本报记者 阎俏如 北京报道

工业大麻概念股热度不减。5月8日,德展大健康股份有限公司(000813.SZ以下简称“德展健康”)发布公告,为加快推进公司在工业大麻应用领域布局,开展类大麻素化合物研究,推进大麻二酚在治疗罕见病及癌症等方面的应用,公司拟与汉义生物科技有限公司、自然人缪煊辉共同出资成立公司,拟注册资本暂定为1亿元,注册地址暂定为云南昆明,德展健康占注册资本49%。公告当日,德展健康涨停板。

在工业大麻领域布局再下一城,为德展健康拓展新业务带来

净利润陡降32%

事实上,在2018年年报中,德展健康就已经将嘉林药业业绩未达预测的原因归结于“4+7”带量采购政策。

2019年第一季度,德展健康营业收入和净利润分别为4.81亿元和1.21亿元,同比分别减少38.92%和32.09%。

对于业绩下滑的原因,德展健康解释称,主要系受“4+7”带量采购政策影响,产品销售单价下降所致,进一步影响了营业收入和利润。

2018年12月17日,上海市阳光采购平台发布“4+7”带量采购中选结果,德展健康全资子公司北京嘉林药业股份有限公司生产的产品“阿乐(阿托伐他汀钙片)”成为中标产品之一。德展健康公告称,公司中标本次集中带量采购将有利于提升公司产品品牌影响力,进一步扩大公司产品市场份额,但不影响公司经营的独立性。

带量采购试点的11个城市包括北京、上海、天津、重庆、沈阳、大连、厦门、广州、深圳、成都、西安。本次采购在执行上要求“4+7”城市医疗机构优先使用集中采购中选品种,并确保完成约定采购量。

根据上海市公布的数据,阿乐的市场份额为8%,价格降幅达83.29%。

不过,记者查询各地公告了解到,在试点城市中,最早开始执行“4+7”集中采购政策的重庆、天津、厦门等城市,开始执行

可能。不过,远水解不了近渴,身处一品独大窘境中的德展健康业绩开始“变脸”。

此前的4月27日,德展健康披露的2018年年报和2019年一季度报显示,今年第一季度,德展健康出现上市后首次营收、净利润双双下滑,公司解释原因为受“4+7”城市带量采购政策影响,导致产品单价降低。而在与一季度报同日披露的2018年年报中,德展健康刚刚以101.12%的比例完成了借壳上市时签订的业绩承诺。

针对年报中相关问题,《中国经营报》记者致函德展健康证券部,截至发稿未收到对方回复。

时间为3月1日,而北京、上海、沈阳、大连等城市则于3月下旬才开始执行。

同时,全国执行价格联动并非硬性要求,在非试点地区,各省对于是否执行价格联动政策也不一致。大多数地区,包括辽宁省、广东省、陕西省等地区,逐步释放出全省联动信号。

不过仍有部分地区表示暂不执行价格联动。4月29日,广西药品和医疗器械集中采购处发布《关于开展药品采购省际价格联动的通知》,表示将开展药品采购省际价格联动,不参考“4+7”中选药品价格。此前的3月28日,山东省药品集中采购网发布《关于通过质量和疗效一致性评价等药品挂网采购的通知》,通知规定,国家组织药品集中采购试点城市的试点药品中选价格不列入价格参照范围。

事实上,在2018年年报中,德展健康就已经将嘉林药业业绩未达预测的原因归结于“4+7”带量采购政策。2018年,嘉林药业实现业绩9.33亿元,较当期预测业绩有368.49万元的差距,年报解释其未预测的原因是受国家“4+7”政策影响。而预测终止时间12月31日距公布中选结果仅14天,此时政策还未开始执行。

“4+7”带量采购政策对德展健康影响才刚刚开始。

精准完成业绩承诺

2016年、2017年和2018年,嘉林药业每年完成的业绩承诺比例分别为102.12%、102.10%和99.61%,三年合计完成业绩承诺的101.12%。

2016年,天山纺织实行重大资产重组,置出原有毛纺织和矿业等全部资产负债及人员,置入嘉林药业100%股权,转型进入医药行业,嘉林制药以此上市,上市公司后更名为德展健康。

本次重组拟置入资产的支付方式为资产置换和发行股份;拟置出资产的支付方式为现金和资产置换。重组完成后,公司控股股东由凯迪投资变更为美林控股,实际控制人由新疆国资委变更为自然人张湧。

交易采用收益法对嘉林药业进行资产评估。截至2015年4月30日,嘉林药业经审计总资产账面价值为14.16亿元,净资产账面价值为12.14亿元。收益法评估嘉林药业的股东全部权益价值为83.69亿元,增值率为589.50%。

此次交易签订了业绩承诺协议,嘉林药业股东美林控股、上海岳野、西藏锦桐等承诺:嘉林药业2016年、2017年和2018年度实现的合并报表口径下扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润分别不低于6.50亿元、7.79亿元和9.37亿元。业绩未达预期将以股份补偿。

而在当时,嘉林药业的业绩虽保持高速增长,但与承诺业绩还有一定差距。2013年、2014年和2015年前8个月,嘉林药业实现归属于母公司股东的净利润分别为1.7亿元、3.55亿元和2.86亿元。

一年后,嘉林药业的业绩突飞

猛进,2016年即实现净利润6.61亿元。三年承诺期结束,嘉林药业“精准”完成了业绩承诺。2016年、2017年和2018年,嘉林药业每年完成的业绩承诺比例分别为102.12%、102.10%和99.61%,三年合计完成业绩承诺的101.12%。

申万宏源5月9日出具的持续督导意见显示,经核查,独立财务顾问认为,截至2018年12月31日,上述承诺人未违反其关于嘉林药业盈利预测补偿的承诺。

此次重组配套募集资金15.06亿元,计划用于嘉林有限制剂生产基地建设项目、天津嘉林原料药生产基地及研发中心建设项目、心脑血管及肿瘤等领域治疗药物的研发及企业研发技术中心研发平台改造提升项目。截至2018年底,重组配套募集资金累计投入4.08亿元,另有4.6亿元用于购买理财产品。

业绩突飞猛进的同时,德展健康的货币资金沉淀却不容乐观。

截至2018年底,公司货币资金14.44亿元,其中重组配套募集资金余额6.46亿元,嘉林药业置入上市公司前(2015年8月31日)账面货币资金1.23亿元,上市后累计沉淀货币资金约6.75亿元。相比之下,2016年~2018年,德展健康累计实现净利润达23.9亿元。

而截至今年一季度末,德展健康账面未分配利润达39.20亿元,不过,该公司自上市以来还未进行过分红。



在工业大麻领域布局再下一城,为德展健康拓展新业务带来可能。不过,远水解不了近渴,身处一品独大窘境中的德展健康业绩开始“变脸”。
本报资料室/图

应收账款迅速下降

至2019年第一季度末,公司应收账款规模进一步缩小到10.02亿元,应收票据减少至8.99亿元,合计占资产总额32.99%。

与德展健康业绩几乎同步变动的,还有其应收账款规模。

信永中和出具的对嘉林药业审计报告显示,2015年8月31日,嘉林药业应收账款余额5.47亿元,占其归属于母公司股东权益43.04%。

上市后,在对赌协议、“两票制”双重压力下,德展健康对经销商加大了铺货力度。2016年,德展健康期末应收账款余额7.64亿元,应收票据4.39亿元,合计占当年营业收入的83.37%。其中,对第一大客户海南康宁药业有限公司应收账款就有

6.47亿元,占应收账款总额的84.68%。至2017年末,德展健康应收账款余额接近翻番达14.56亿元,应收票据5.33亿元,合计占到当年营业收入89.59%。

从2017年开始,德展健康客户集中度逐渐降低,当年向前五大客户的销售额占年度销售总额比例40.53%。而在2016年,这一数据为96.28%。在2017年前五大客户中,贵州康心药业有限公司和瑞康医药安徽有限公司分别于2017年8月和2017年12月与德展健康展开合作,当年即分别贡献1.36亿元和

0.99亿元的销售,两家公司销售收入合计占到德展健康2017年营业收入的10.59%。

不过,这两家公司未能在当年带来太多现金流入,2017年末,德展健康对这两家公司应收账款余额分别为1.56亿元和1.16亿元,甚至超过其销售额。

2018年,德展健康应收账款规模没有继续扩大,比上一年稍有缓解,为13.39亿元,占其总资产22.62%,应收票据规模扩大至11.22亿元。在2018年年报中,德展健康未披露前五大客户及前五

大应收账款方的具体名称。至2019年第一季度末,公司应收账款规模进一步缩小到10.02亿元,应收票据减少至8.99亿元,合计占资产总额32.99%。

德展健康方面此前接受记者采访时曾表示,由于公司销售进展较快,产生了高额营业收入,但应收账款的账期是跨越营业收入账期的,所以出现应收账款高企的情况。同时,公司的销售回款一直都很正常,没有出现过欠款难收的情况,而且账期都在一年以内,并进行了坏账计提。

存货余额接近营业收入 上海莱士“甩锅”两票制

本报记者 张玉 曹学平 上海报道

与最高峰时的千亿市值相比,上海莱士血液制品股份有限公司(以下简称“上海莱士”,002252.SZ)在一年多的时间里市值缩水600亿元。

根据公司日前披露的2018年度报告,报告期内公司营业收入为18.04亿元,比上年同期减少了6.41%;归属于上市公司股东的净利润为-15.18亿元,同期减少了281.66%。对比上海莱士历年来的业绩数据发现,这是公司自2008年上市以来首次亏损。

对于业绩亏损的原因,上海莱士相关负责人在接受《中国经营报》记者采访时表示,由于证券投资业务受市场波动影响,持有和处置风险投资而产生的公允价值变动损益和投资收益大幅亏损19.80亿元。郑州莱士复产计划较预期有所变化,计提商誉减值准备1.86亿元。此外,由于销售模式转型,销售费用增加较多。与此同时,由于重大资产重组工作较为复杂,产生的中介费用较多。

值得关注的是,截至2018年报告期末,公司存货余额为16.82亿元,接近公司2018年18亿元的营业收入。

市场上血液制品“一药难求”,上海莱士为什么会库存高企?上海莱士在回复中坦称,受“两票制”的影响,公司重塑商业运营体系,短期内对销售业绩有一定影响。

核心产品营收下滑

公开资料显示,上海莱士主营业务为生产和销售血液制品,主要产品为人血白蛋白、静注人免疫球蛋白、特异性免疫球蛋白、凝血因子类产品等,是目前中国最大的血液制品生产企业之一。上海莱士及下属子公司郑州莱士、同路生物、孙公司浙江海康现有入血白蛋白、静注人免疫球蛋白等共11个品种。

对比多年数据发现,上海莱士在2018年的净利润亏损显得有些突兀。数据显示,2010年~2018年,公司归属净利润分别为1.85亿元、2.02亿元、2.25亿元、1.44亿元、5.11亿元、14.4亿元、16.1亿元、8.36亿元及-15.2亿元。

证券投资失利

事实上,除了“两票制”对公司销售所带来的影响,近年来在证券市场上的投资失利也是上海莱士成绩单“变脸”的重要原因。

具体来看,2018年上海莱士经营活动产生的现金流量净额为2.63亿元,较2017年的2.69亿元下滑2.33%。此外,公司投资活动现金流入为10.6亿元,同比减少了38%;筹资活动现金流入为4.89亿元,同比减少58.04%。筹资活动产生的现金流量净额为-14.64亿元,同比下滑409.08%。

对于公司2018年净利润断崖式的下滑,上海莱士在年报中并未给出明确的回应。公司方面提及,2018年是富有挑战的一年,一方面,公司受资本市场波及,承受了风险投资损失;另一方面,公司海外并购重组正式拉开帷幕,迎来了战略发展的新机遇。面对复杂多变的内外政策环境,公司在董事会的领导下,顺应血液制品行业竞争格局的变化,及时调整公司的战略方针和经营理念,从血浆驱动向产品与市场拉动及创新驱动进行转变,同时加强质量管理,调整产品的生产节奏,加强人才队伍建设,加大产品营销力度,采取各项积极举措,在复杂

多变的市场竞争格局中,保证了主营业务的稳定发展。

上海莱士方面表示,为了适应“两票制”的新形势,公司重新布局商业网络:一方面,建立与百家新商业公司的业务合作,重建产品价格体系;另一方面,组建以学术推广为主的自营团队直面终端,巩固公司传统优势市场地位,并积极开辟新的战略区域。

而这也导致了公司销售费用的激增。数据显示,2018年上海莱士销售费用攀升至1.91亿元,去年同期则仅为5551.1万元,同比增长了243.69%。

公司方面解释称,2018年公司重新布局商业网络,组建以学术推广为主的自营销售团队,因此职工薪酬、差旅费、业务招待费、业务推广费等各项销售费用均有所增长。尽管在极力拓展自营的销售模式,但从血液制品的销量来看,转型成果并不明显。

数据显示,2018年公司白蛋白(人血白蛋白)营业收入为7.16亿元,较2017年同比减少了12.59%。静丙(静注人免疫球蛋白(pH4))营业收入为5.81亿元,比2017年同期减少了12.66%。上述两款产品营业收入合计占上海莱士2018年度总营业收入的比重为71.89%。作为公司两大核心产品,上海莱士白蛋白和静丙2018年营业收入下滑幅度均接近13%。

22日,累计实现公允价值变动损益1018.78万元,实现投资收益-1.06亿元,累计损失9576.56万元。

上海莱士方面表示,鉴于目前的国内外经济环境以及证券市场情况,本着理性投资、审慎决策的原则,根据公司内控制度及相关规定的要求,公司不再参与新的证券投资,原有的证券投资也将在未来适当的时机逐步实现退出,“今后将不再进行证券投资,公司的战略和发展将全力聚焦于血液制品主营业务及生物制品相

关产业的深耕和精琢”。

数据显示,截至2018年12月底,上海莱士总资产113.87亿元,较上年末总资产144.55亿元减少21.22%,归属于上市公司股东的净资产为108.78亿元,较上年末归属于上市公司股东的净资产124.62亿元减少12.71%。一年时间里,上海莱士净资产减少了15.84亿元。

此前的数据显示,2017年8月,上海莱士市值曾经达到1000亿元。截至5月9日,上海莱士总市值已缩水至399亿元。