

老字号转型艰难 同仁堂业绩现12年来首次下滑

本报记者 阎倩如 北京报道

在广大医药企业积极参与应对疫情的同时,其自身经营受到的影响仍无法忽视。

在北京同仁堂股份有限公司(600085.SH,以下简称“同仁堂”)刚刚披露的一季度报中,受到新冠肺炎疫情影响,产品销量下降,零售

产能受限影响业绩?

同仁堂在年报中表示,公司面对了产能倒移、环保限产的压力。

同仁堂2019年年报显示,2019年公司实现营业收入132.77亿元,同比减少6.56%;归属于上市公司股东的净利润9.85亿元,同比减少13.12%。

这是自2007年以来同仁堂业绩首次出现负增长。

分产品来看,同仁堂主要五大品种安宫牛黄系列、同仁牛黄清心系列、同仁大活络系列、六味地黄系列、金匮肾气系列产销量均出现下降,总产量同比减少30.2%,总销量下降19%。其中,作为主打产品的六味地黄和金匮肾气系列总销量比2018年减少25.5%。

对此,同仁堂在年报中表示,公司面对了产能倒移、环保限产的压力。虽然产品销售受到一定程度制约,但母公司运行情况总体基本保持稳定,子公司同仁堂科技工业布局持续调整,产能不足、产值下降对其年度业绩产生较大影响。

同仁堂主要控股的三家公司在2019年业绩均出现退步,同仁堂科技是同仁堂主要子公司之一,由同仁堂持股46.85%,在香港联交所主板上市。

同仁堂科技在2019年受市场竞争加剧、内部工业布局调整、成本上涨等诸多因素影响,实现营业收入44.76亿元,同比下降11.53%;净利润7.41亿元,同比下降26.29%。

同仁堂科技年报中称,2019年是公司新旧产能交替的重要过渡期,自一季度开始,公司即面临多系列产品产能供应不足的状况,原有

门店客流量下降,同仁堂一季度业绩出现了大幅度退步,营业收入和净利润双双下降,净利润更是减少超3成。

而在2019年度,同仁堂就出现了近12年来的业绩首次下滑,五大品种的产销量均出现不同程度的下降。子公司北京同仁堂科技发展股份有限公司(01666.HK,以下

简称“同仁堂科技”)工业布局持续调整,品种产能转移工作对业绩造成较大影响。

同仁堂相关负责人向《中国经营报》记者介绍,产能转移工作需要按部就班完成,目前几个大品种的产能转移工作已经完成,其他品种也在陆续进行中。此外,同仁堂已经在产品布局、研

发、营销、品牌建设等多方面展开工作,以适应不断变化的市场环境、商业环境。

此外,记者梳理同仁堂2019年年报了解到,公司在货币资金和现金流充裕的情况下,与少数股东、子公司等关联方存在大量资金占用的情况。对此,同仁堂方面未予回应。



同仁堂主要五大品种安宫牛黄系列、同仁牛黄清心系列、同仁大活络系列、六味地黄系列、金匮肾气系列产销量均出现下降。 本报资料室/图

亦庄分厂、刘家窑分厂的丸剂、液体制剂等多条生产线需要进行GMP再认证,而两家位于唐山和大兴的生产基地分别于2019年4月及7月通过认证,由于新旧生产基地之间产品转移需要时间,两家基地于2019年下半年才开始陆续投入生产,产能尚未得到有效释放。因此,公司整体产品生产受限,导致主导品种产能下降,整体收入、利润亦随之下降。

关于产能交替工作,同仁堂科技相关负责人向记者介绍,公司的品种转移工作需要一定时间、与药监等各部门沟通,并根据市场需求,按部就班完成。同仁堂科技拥有200余个品种,2019年四季度品种已经基本完成了几个主要大品种的产能转移工作。

此外,主要参控股公司中,同

仁堂国药实现营业收入12.63亿元,同比下降1.69%;同仁堂商业实现营业收入76.73亿元,同比下降0.8%。

实际上,同仁堂业绩颓势在2019年之前已经有所显现。根据2018年年报,公司营业收入142.09亿元,同比增长6.23%,净利润11.34亿元,同比增长11.49%,但扣非净利润仅增长0.22%。同仁堂在2018年收到了1.58亿元拆迁补偿款计入固定资产处置利得。

究其原因,与2018年同仁堂“过期蜂蜜”事件不无关系。

同仁堂考虑未来业务调整及相关资产处置,因销售退回、召回及停售瓶装蜜预提的费用、预提的跌价准备、上述处罚及预提补偿,合计减少同仁堂蜂业公司净利润1.13亿元,减少归属于母公司净利润

5778.65万元。

到2020年,产品销量下降,零售门店客流量下降,同仁堂业绩下降进一步加剧。一季度营业收入30.30亿元,同比减少22.53%;归属于上市公司股东的净利润2.39亿元,同比减少31.55%。

对此,同仁堂相关负责人介绍,近年来线上销售的发展,使得线下销售受到极大影响,同仁堂也在积极探索线上销售模式。2019年通过天猫、京东两大平台经营13款产品,全年总销售额1.29亿元,同比增长26.45%。2020年电商运营品种将增加37个。

2020年,新冠肺炎疫情爆发导致线下流量减少。为此,同仁堂充分利用线上平台,策划系列活动,为大众传播中医药理念及健康知识的同时,带动销售。

其他应付款大增

截至2019年底,同仁堂其他应付款余额达到9.53亿元。

尽管公司2019年营业收入和净利润双双下降,但同仁堂2019年年报显示,其经营活动产生的现金流净额不降反升,比2018年同期增长17.91%达到22.74亿元,财报称,主要由于本期购买商品、接受劳务支付的现金减少所致。

梳理现金流量表可以看到,2019年同仁堂经营活动产生的现金流入比2018年减少约8.62亿元,但在经营活动现金流出项目中,购买商品、接受劳务支付的现金一项比2018年少支出了9.40亿元,加之支付的各项税费、支付其他与经营活动有关的现金两项的减少,导致经营活动产生的现金流量净额比上年同期多流入3.45亿元。

购买商品、接受劳务支付的现金减少的原因,在应付款项中可以寻得踪迹。

截至2019年底,同仁堂其他应付款余额达到9.53亿元,比2018年底增加了39.99%,年报称由于下属子公司应付的各项往来款增加所致。

其他应付款由往来款、少数股东借款、押金、质保金和代扣职工社保构成。其中,占比例最高的为往来款,达到6.61亿元,比上年同期增加了2.54亿元。但年报中没有显示往来款的应付方有哪些。

同时,自2017年以来,同仁堂的少数股东借款一直在2亿元以上,2019年底余额为2.11亿元。但年报中没有显示借款方有哪些,也没有注明这部分借款是否为有息借款。

同仁堂控股股东为中国北京同仁堂(集团)有限责任公司,持有公司52.45%股份。同仁堂集团由北京国有资本经营管理中心全资控股,其背后即北京市国资委。

此外,在应付项目中,有很多对象涉及到公司关联方。其中,往来最多的是北京同仁堂健康药业股份有限公司(以下简称“健康药业”)。截至2019年底,同仁堂对健康药业应付账款余额5.18亿元,预收账款2145.23万

元,应付股利24.19万元。

但与此同时,同仁堂与关联方之间还存在很多笔应收项目。其中,对健康药业尚有1.31亿元应收账款未收回,且已经计提了14.31万元坏账准备,另外还预付了1643.81万元账款。

实际上,同仁堂多年经营积累的货币资金非常充裕,其货币资产占总资产比例保持在30%左右。2019年底,同仁堂货币资金达到75.57亿元,在业绩下降的情况下仍较上年同期增加了近7亿元,同比增长10%。

尽管资金和现金流充裕,但同仁堂在2019年的负债仍有所增加。截至2019年底,同仁堂负债合计62.62亿元,比2018年底增加3.14亿元,其中主要是长期借款增加了2.98亿元。

同仁堂为何对健康药业同时存在高额应收款项和应付款项?少数股东借款的借款方有哪些?对此,同仁堂方面未进行回应。

实际上,老字号企业如何转型以顺应时代潮流已经成为近年来中药企业面临的重要话题。在今年披露年报的营收规模超百亿的中药企业中,包括同仁堂、云南白药等都出现扣非净利润负增长的情况。

同仁堂相关负责人介绍,公司已经从多层次推进工作。同仁堂目前拥有500多个产品批准文号,常年生产的有200多个,有一部分若干年生产一次,成为了“睡眠品种”。同仁堂在保障安宫牛黄丸、苏合香丸、紫血散等品种的基础上,激活“睡眠品种”时疫清瘟丸。目前,该产品已经完成了药品生产场地变更研究工作,并取得补充申请批件,待取得大兴区市场监督管理局的首批上市核查通知书后,即可生产上市。

在营销方面,同仁堂在今年三月初决定整合现有营销资源,经营分公司重新排列组合成立医疗事业部、药酒事业部、终端事业部、品种运营事业部、大品种专项组、发展品种专项组,以实现互促互补、良性竞争、对外形成“组合拳”的灵活运作。

经销商负责人行贿被判刑 林华医疗业务合规存风险

本报记者 晏国文 曹学平 北京报道

一份判决书曝光了一家医疗器械经销企业与院长的权钱交易内幕,同时也牵涉一众医疗器械生产企业。

4月30日,中国裁判文书网披露的一份判决书显示,医疗器械经销商新余市创晟商贸有限公司(以下简称“创晟商贸”)原法定代表人

授权经销商劣迹斑斑

4月30日,中国裁判文书网披露了《新余市创晟商贸有限公司、吴维民单位行贿一审刑事判决书》。

据该判决书,为了能在招标中挤走同行竞争者,增加自己公司在新余市人民医院骨科的业务量,创晟商贸公司法定代表人、实控人吴维民行贿新余市人民医院原院长邹某,共计230万元。

据判决书,创晟商贸公司曾获得包括苏州林华医疗器械销售有限公司在内的十多家医疗器械企业的授权在新余市人民医院销售医疗器械。而苏州林华医疗器械销售有限公司为林华医疗全资销售子公司。

创晟商贸公司及吴维民被指控向新余市人民医院院长吴某行贿230万元。最终,吴维民被判刑,邹某也被处理。

记者注意到,劣迹斑斑的创晟商贸公司数次被相关监管部门采取措施。早在2018年4月,创晟商贸公司就因在配送期间违反有关规定,而被江西省新余市卫健委取消在该市公立医疗机构医用耗材的配送资格。

而同年11月26日,创晟商贸

人、实控人吴维民行贿新余市人民医院原院长邹某230万元,最终被判刑。据该判决书,创晟商贸的授权单位包括苏州林华医疗器械股份有限公司(以下简称“林华医疗”)等十多家医疗器械生产企业。

恰在同一日,对拟在创业板上市的林华医疗,证监会官网披露了《苏州林华医疗器械股份有限公司首次公开发行股票申请文件反馈

公司却再次获得了增补网上配送资格。江西省医药采购服务中心2018年11月26日发布的《关于公示医疗器械经营企业增补网上配送资格的通知》显示,创晟商贸公司获得增补九江、宜春医疗机构医用耗材的配送权。

上述通知中的备注信息显示,创晟商贸公司为新批准成立医疗器械经营企业。记者查询发现,上述信息不实。实际上,创晟商贸公司注册成立于2011年11月,仅在2015年更为现名。

江西省卫健委今年1月18日发布2020年第2号公告,创晟商贸公司及其原法定代表人吴维民因在新余市药品和医疗器械购销活动中,存在商业贿赂行为,因此被列入江西省医药购销领域商业贿赂不良记录。

今年3月17日,江西省医药采购服务中心发布通知,取消创晟商贸公司网上采购配送资格,为期两年。

行贿开路,创晟商贸公司是被曝光的个例,还是多数医疗器械经销商企业难以摆脱的现实?

作为一家以经销模式为主

意见》(以下简称“反馈意见”)。

《中国经营报》记者注意到,以留置针为主营产品的林华医疗,以经销模式为主。在《反馈意见》中,林华医疗经销商模式相关问题是关注的重点之一。

就经销模式的相关问题,记者多次联系林华医疗方面试图采访。公司方面表示董秘在外出差。截至发稿,记者未获得回应。

的医疗器械企业,林华医疗招股书称,业务合规风险是其中一大风险。

林华医疗介绍,公司已经建立符合相关法律法规的合规管理体系,但不能完全排除经销商或个别员工在商务活动中存在不正当的商业行为,这可能会影响到公司的品牌形象,严重时甚至可能导致公司被监管部门列入不良记录名单,并影响公司产品参与医疗器械集中采购招标资格。这将对公司的经营业绩产生严重不利影响,进而可能导致公司业绩大幅下滑。

林华医疗表示,公司在与经销商签订的《商务合作协议》中,明确约定了反商业贿赂条款和特定关系人申明条款,禁止商业贿赂行为。

证监会《反馈意见》要求,说明报告期内开展学术推广活动的具体情况,报告期内销售主要依靠公司学术推广的模式及销售贡献情况,销售人员数量、分布及薪酬、销售费用等变动情况与公司自行开展学术推广情况是否能够匹配,是否合理真实,是否存在商业贿赂等违法违规行。

经销商模式存隐忧

林华医疗曾于2016年初挂牌新三板,主要生产和销售静脉留置针系列、输液港、医用敷料、注射器产品。

其中,留置针是林华医疗最主要的产品,其主要作用是减少患者反复静脉穿刺的痛苦和卫生安全隐患。

招股书显示,2017年、2018年和2019年上半年,林华医疗营业收入分别为6.03亿元、6.88亿元、3.42亿元,净利润分别为1.68亿元、1.74亿元、0.74亿元。

林华医疗业务和产品比较单一。2017年度、2018年度和2019年上半年,留置针类营业收入分别为5.18亿元、5.80亿元和2.93亿元,占其营业总收入的比例分别为85.85%、84.48%和85.71%。

招股书介绍,2018年林华医疗留置针销量为4926.20万支,根据

员工也卷入刑案

记者注意到,此前一则裁判文书也涉及到林华医疗。

据中国裁判文书网2019年6月30日披露的《施莉、李富岑侵犯公民个人信息一审刑事判决书》,苏州林华医疗器械销售有限公司产品专员白宗玉卷入一起非法获取公民信息案。

根据上述判决书,2015年11月1日至2017年9月期间,被告人施莉、李富岑、高莹、白宗玉、杨昆、张晓慧、陈冲通过邮箱或者QQ聊天工具等方式,从他人处非法获取含有个人姓名、家庭住址、联系号码、预产期等内容的公民信息后向

测算,2018年我国留置针使用量约为3.55亿支,由此推算,公司2018年的市场占有率约为13.87%。

在风险提示中,林华医疗表示,公司营业收入对留置针类产品的依赖较大,如果留置针类产品的销售出现问题,将给公司经营带来较大风险。

在销售模式上,林华医疗以经销商模式为主。林华医疗招股书称,经销商模式是行业特有的经营模式。医疗器械生产企业大部分采用经销商销售为主的经营模式,也就是生产厂家生产出来的医疗器械先销售给经销商,然后再由经销商销售给终端用户。

2017年、2018年和2019年上半年,林华医疗经销商收入占比分别为90.61%、89.50%、92.00%。

对于经销模式,林华医疗解释称,采用这种经营模式的主要原因是医疗器械行业终端用户主要为

他人出售或者提供。

2015年11月1日至2017年8月期间,被告人高莹从被告人白宗玉处非法获取上述公民个人信息5400余条并向被告人李富岑提供。2015年11月1日至2017年12月期间,被告人白宗玉从他人处非法获取上述公民个人信息并向被告人李富岑等人出售,出售公民个人信息共计15000余条。

最终,被告人白宗玉犯侵犯公民个人信息罪,判处有期徒刑一年,缓刑一年,并处罚金人民币60000元。同时,该案其余被告人均一一受到判罚。

各大医疗机构,这些机构数量多、分布广且具有较强的专业性,在产业链条上具有较高的话语权。医疗器械生产企业在成长发展的过程中,如果没有长时间的积累,很难依靠自身的力量来服务这些数量庞大的机构,也难以在复杂的、分割的、情况迥异的市场中进行推广和销售。因此在行业的长期发展过程中形成了研发、生产与销售的专业化分工,这在一定程度上提高了行业的运行效率。

买断式经销,将产品销售给一级经销商,一级经销商在所销售区域内自主销售、自负盈亏,其客户为二级经销商和医院。主要采用先款后货的模式,对经销商先收款,后发货的模式。

招股书披露,林华医疗目前拥有一级经销商约810家,二级经销商约640家,覆盖约3100家终端医院。

2019年5月23日,天津市河北区人民法院发布的《白宗玉罚金执行结案通知书》显示,该案被执行人已执行完毕,予以报结。

记者注意到,白宗玉等人非法获取和出售的公民信息中特别含有“预产期”等。而林华医疗招股书及官网信息介绍,产品中也有部分适合于新生儿的规格、或适合于婴儿脐带创面保护的医用敷贴等。

上述子公司产品专员行为是否与公司业务有关,就相关问题,记者试图采访林华医疗方面,不过未获对方回应。