

带量采购的正式实施以及政策的全面扩围，使得医药企业普遍面临产品价格下调的冲击，存在较强经营压力。面对行业趋势变化，企业能否及时应对缓解负面影响，成为决定未来发展的首要课题。

### 带量采购影响逐步化解

2016年收购子公司北京嘉林药业股份有限公司（下称“嘉林药业”）后，德展健康(000813)业绩连续三年呈现持续增长态势，嘉林药业在2016年度至2018年度分别实现扣非后净利润6.64亿元、7.96亿元、9.33亿元，业绩承诺完成率分别为102.12%、102.10%、99.61%，累计业绩承诺完成率101.12%。

然而，受带量采购政策影响，嘉林药业业绩承诺期满后的首年（即2019年）业绩出现大幅下滑，上市公司业绩表现，也引来监管层问询。

6月12日晚间，德展健康对于深交所关于公司业绩情况的诸多细节问题完整回复，对关于嘉林药业主打产品“阿乐”的销售实情也进行详细说明。

德展健康表示，2019年阿乐产品销售收入与2018年相比下降46.78%，主要是由于2019年阿乐产品的销售均价较2018年相比下降56.71%。此外，2019年公司自建生产基地陆续投入生产，20mg阿乐产品及部分原料药均由公司新建生产基地生产，单位产品需分摊的车间及设备折旧费用增加，导致公司阿乐产品平均营业成本较2018增加12.71%，公司毛利率下降。

2019年，带量采购区域销售数量占总销量的65.41%，而销售收入占总收入的比例仅为30.46%。

报告期嘉林药业销售费用为8.35亿元，较2018年度减少9.04亿元。同期阿乐产品毛利下降，上述两项因素导致公司2019年净利润下降出现大幅下降。综上所述，由于带量采购在2019年度逐步执行，虽然公司主要产品阿乐的销售数量同比增长23.01%，但销售均价却大幅下降，系嘉林药业业绩大幅下滑的主要原因。

不过据回复显示，目前带量采购对德展健康带来的负面影响正逐步化解。

公告称，由于带量采购产品增量不增收，公司在“4+7”到期之后未再续标，开始积极布局零售终端销售渠道。公司阿乐产品作为降血脂药物常规药品，用药群体有常年服药的需求，而长期服药的群体对药物品牌的忠诚度建立以后，公司将把营销重心从医院市场转移至零售终端。2020年一季度，公司阿乐产品在零售终端市场销售情况良好。

## 市场预期向好股价连涨

在近日A股市场整体股价走势低迷的背景下，德展健康股价表现坚挺，近三个交易日累计涨幅超过10%。股价强势表现，或得益于投资者对企业未来发展预期向好的信心。

虽然受带量采购对整个行业冲击影响，德展健康2019年业绩同比出现下滑，但此前公司曾调整2019年业绩预期，净利润由2.1亿元至3.15亿元区间，增长至调整后2.7亿元至4.05亿元区间，呈现超预期表现。

此外，在2020年一季报中，公司实现营业收入、净利润分别为4.7亿元、9156万元，整体受政策负面影响情况已显著改善。

通过调整经营策略化解政策冲击的同时，德展健康还基于“产业+资本”双轮驱动战略，积极推进外延并购，打造新的利润增长点。

2020年，德展健康完成了对北京长江脉医药科技有限责任公司（下称“长江脉”）控制权收购。此前公司公告称，长江脉承诺2020年至2022年净利润不低于6亿元。

长江脉是我国首家全领域、全方位发展“大卫生”事业的专业化高新技术企业。公司首次开创性应用高分子有机氯，有机氯含量可高达90%，化学性质稳定，毒性作用小、腐蚀性及刺激性小且应用方便。目前公司旗下的健之素牌消毒剂通过了美国FDA和欧盟CE的双重认证，这意味着公司的市场销售区域将进一步拓宽到欧美地区。长江脉的官网显示，其产品覆盖了全国七千余家医院，其中三甲医院930家，而目前全国三甲医院数量为1442家。

此外，2019年起，德展健康持续在工业大麻产品开拓上深入布局。公司通过多方合作，不仅开展类大麻素新化合物研究，推进CBD在治疗罕见病以及癌症等严重影响人类身体健康的重大疾病方面的应用，研究开发相关新药产品。还在大麻快消品、工业大麻种植应用等相关领域，呈现了良性的发展态势。