

華瀚集中發展高毛利產品

華瀚生物(0587)上月公布的05年底止半年業績，在營業額減少7%的情況下，純利卻顯著增長21%，據集團行政總裁鄧杰(圖)指出，主要是由於華瀚期內減少了毛利率較低的貿易業務，同時將公司資源集中在高毛利的藥品開發及生產業務方面，而這亦是集團日後發展方針，更着重爭取高利潤。

華瀚從事開發及生產天然成分為主的婦科醫療藥品及護理產品，上半年度來自製造業務的營業額達2.2億元，增長28%，相反，來自貿易業務營業額則減少至7,890萬元，減幅達47%。

貿易業務比重減少

鄧杰表示，貿易業務佔集團總營業額已由逾50%，減少至25%左右，由於華瀚把時間及精力都集中到較高毛利的生產業務，令整體毛利率由31%增至44%，純利率則由16%增至20%。

事實上，該公司分別收購貴陽德昌祥及廣東群禾，令集團產品系列取得大幅度提升，華瀚正好借此優勢將自有產品積極推售，將新收購的公司整合之餘，亦可以藉此打開內地極具潛力的非處方藥及女性藥用護理品市場。

貴陽德昌祥的主打產品為

華瀚生物(0587)上月公布的05年底止半年業績，在營業額減少7%的情況下，純利卻顯著增長21%，據集團行政總裁鄧杰(圖)指出，主要是由於華瀚期內減少了毛利率較低的貿易業務，同時將公司資源集中在高毛利的藥品開發及生產業務方面，而這亦是集團日後發展方針，更着重爭取高利潤。

「婦科再造丸」，也成為集團上半年主要增長動力，營業額較去年同期急增485%，至於廣東群禾的「美即」系列護理品，期內營業額亦增加了227%。

鄧杰表示，美即系列護理產品期內與連鎖銷售商屈臣氏簽訂策略合作協議，透過其位於內地十多個城市的銷售網絡，也是集團業績增長的主要元素。他表示，美即系列產品平均毛利達75%，且屈臣氏每次落單都以數百萬元計，故此華瀚較易控制產量，同時盈利能力也大幅提升。

相對來說，處方藥要透過向醫院方面提供許多數據及測試，到能夠大批量生產及供應需要一段時間，盈利增長幅度肯定不及護理品市場。除內地市場，華瀚日後如開發其他海外市場，也會以護理產品為主，以香港市場為例，中成藥的銷售限制較內地更多，開拓市場難度更大。

手頭現金達3億元

華瀚正與多個國內外大學及權威機構研發新產品，預計未來一年將推出不少於20個新產品，包括3至5個婦科藥品，其餘為護理產品，鄧杰透露，目前除正與北京一著名醫藥機構共同研發之外，亦正與另一研究所商討一種處方藥的技術轉讓。目前該公司現金達3億元，負債比率約25%，由於新生產線預計開支僅數千萬元，資金壓力暫時不大。



虎豹入股具協同效益

去年11月，新加坡上市的老牌藥業龍頭虎豹集團，宣布入股華瀚生物(0587)合共21%股權，成為策略投資者兼第二大股東。虎豹製藥透過向華瀚生物先行購入1.33億股新股，每股作價0.86元，同時再向機構投資者、執行董事及部分華瀚員工再購入5,030萬股華瀚舊股，每股作價0.94元，即平均每股入股價約0.88元。

引入企業管理經驗

虎豹集團的虎標藥油品牌，主打產品包括虎標萬金油及均隆驅風油，產品特色本來與華瀚的婦科藥品毫無

關係，但據鄧杰指出，虎豹集團入股華瀚，對雙方都具協同效益，首先，虎豹集團已有多年發展經驗，無論管理及市場開發都具國際級數，故此，華瀚已引入虎豹兩名管理層加入華瀚董事局，引入其企業管理經驗，同時完善華瀚的內部制度。

在市場拓展方面，虎豹集團目前主打市場以香港、新加坡及北美為主，而且合作夥伴都是國際性大機構，虎豹入股有利華瀚打開海外市場。另一方面，虎豹集團亦可利用華瀚在內地的廣泛網絡，將虎標品牌打入中國市場，對雙方都十分有利。