

为什么关于医药的股票比较难研究...急~~！！为什么医疗器械方面的股票那么少-股识吧

一、医药行业和经济波动的相关性研究的论文资料

摘要：新药行业是供应链中的重要环节，其市场风险有多重因素决定，可以采用最小二乘法，对2000年到2006年中医药行业的市场风险进行实证分析，得出该行业历史风险特征，在经济走势差的年份中，新药供应链的市场系统风险为负值，这为投资组合风险的构建提供了基础资料。

关键词：供应链，贝塔系数，实证分析 中图分类号：F252 文献标识码：A

一、新药供应链基本特征 中药独家品种类似于国外的新药，而且大多具有自己的传统品牌，并在市场局部范围内多具有品种优势。

中药典籍浩如烟海，很多传统验方有待进行市场开发发掘，这给具有爆发性增长前景产品的问世带来机会。

同时，中药原材料整体价格持续上涨，部分贵重稀缺原材料价格居高不下，这部分原料又恰恰是产品独特性的保证；

2007年以后，国际医药企业更进一步对医药行业的介入，也会对中医药行业的市场风险将产生一定程度的影响。

本文拟通过对2000年到2006年七年间，同仁堂制药市场风险的历史数据进行分析，透视我国医药行业市场风险的程度，以及该风险程度下的资产回报率。

全国大约有1200家中医药企业，在78家医药行业上市公司中，以中医药生产和销售为全部或几乎全部经营内容的上市公司有同仁堂、羚锐股份、中新药业、亚宝药业、康缘药业、益佰制药、武汉健民、桐君阁等十家左右。

同仁堂制药是传统的中医药生产和销售企业，历经百年，至今未变，因此可以将同仁堂企业市场系统风险作为中医药生产和销售供应链的市场风险。

二、系统风险 市场风险用贝塔系数度量，即为某项资产（或组合portfolio）的回报率相对于市场回报率的变化程度，同时表明该资产与市场之间的相关性，公式1[1]

如下：公式1

其中： σ_{iM} 为该资产回报率与市场回报率之间的协方差， σ_M^2 为市场回报率的方差。

贝塔系数是度量一种证券对于市场变动的反应程度。

如果贝塔系数大于1，表明如果市场走势良好，则该证券的预期走势将更好。

该证券对市场变动的反应较大，对于一个多元化的投资组合所贡献的风险，将超过一种一般或平均的证券。

[2] 资产的投资或者证券的投资往往可以视为套利工具或保险策略（hedging）。

如果某一股票或证券的贝塔系数为负值，即在市场走势较差时，这类证券预期走势较好；

反之，在市场走势较好时，这类资产预期的走势较差。

那么，将贝塔系数为负值的股票纳入一个多元化的投资组合中，实际上可以降低组合的风险。

根据西方实证研究的结果，在西方的市场上至今没有发现贝塔系数为负值的股票。但是根据对2000年到2006年同仁堂市场系统风险的实证研究，发现该企业所代表的新药供应链的市场风险在经济下滑年份为负值。

贝塔系数的计算可以有两种算法。

一种方法是最小二乘法计算，另一种方法则可以用上述定义直接计算而成，两种计算方法的本质相同，都是基于同一时期某项资产的回报率与市场回报率的历史数据计算而得。

用最小二乘法计算贝塔系数，回归方程的回归系数即为贝塔系数。

三、新药供应链系统风险实证分析以同仁堂2000年至2006年的每月平均交易价格[3]和同期上证A股[4]的月平均价，作为同仁堂回报率和市场回报率，用最小二乘法回归出每年的贝塔系数，如表1所示。

表1 2000年至2006年贝塔系数

时间	2000年	2001年	2002年	2003年	2004年	2005年	2006年
贝塔系数	0.9937	0.8997	1.0305	-0.1079	0.4041	-0.0718	0.4094

二、医药股大跌，还能反弹吗

第一，医药股下跌最根本的原因，还是因为涨多了。

比如片仔癀今年以来大涨84.87%，市盈率高达78倍；

恒瑞医药今年以来上涨38.33%，市盈率高达81倍；

智飞生物今年以来大涨62.45%，市盈率高达116倍。

业绩再怎么持续稳健增长，短期内股价大涨，估值动辄超过80倍，放在哪个市场也受不住如此高的估值。

实际上，在今年的弱市行情中，医药股成为涨势最猛的板块，不少机构资金后期被迫追高买入医药股，一旦有部分资金提前出货，医药股便会如惊弓之鸟，顷刻崩塌。

投资不仅仅是讲究业绩持续稳健增长，也不仅仅是讲究估值便宜，一旦业绩增长速度匹配不上估值提升的水平，投资性价比就会迅速降低。

第二，医药股接连上涨，一般都是在市场主力资金处于防御的状态下。

也就是说，投资者整体上对后市是比较谨慎的，所以到业绩稳健增长的医药股里面去“御寒”。

中国老龄化社会的来临，是医药股具有长期投资价值的最大逻辑。

正因为谁都知道医药股未来会有大行情，投资者集体性形成了对医药股的乐观预期，这也决定了医药股的估值很难低于30倍。

但当医药股大涨之后，估值不再便宜，弱市行情中的资金极易产生“战略瓦解”，一旦有点风吹草动，就会有机构资金落袋为安，由此引发医药股的调整。

第三，从A股市场20多年的历史来看，有些股票的估值中枢是“原地踏步”，涨了之后最终还是回到原有水平。

医药股的整体估值中枢肯定是随着业绩稳定持续增长不断抬升的，只不过中间会有调整。

医药股昨日开始的调整，恐怕不会短期内结束，毕竟动辄80倍以上的市盈率，需要一段时间的消化，尤其是龙头医药股达到如此高的估值水平，泡沫的挤压需要一段时间。

在调整的过程中，一些具有原研药研发实力的药企、有独家品种的中药企业、具有强大渠道铺设能力和客户服务能力的医药流通企业，股价还是会不断创出新高。但经过这波普涨后，很多医药股都需要经历估值调整，医药股的分化会越来越明显，可能股价能持续创新高的将是极少数医药股。

第四，这波医药股上涨的过程中，越到后期，很多投资者，甚至机构投资者，其实都在担忧是否会出现一波剧烈调整，但投资者会经受不住医药股一路上涨的诱惑，或者抵制不住客户的压力，最后在高位冲了进来，这只能说是人性的贪婪使然。很多投资者在医药股上涨的早期不敢买，反而到了这波上涨的后期“勇敢”地冲了进来，不是他们不知道风险，只不过实在是忍受不了错失医药股一路上涨的痛苦，最终很可能高位被套。

这样的案例，去年年底至今年年初在周期股上也发生过，不少投资者忍受不了错失银行、保险股的行情而冲了进来，结果今年以来银行、保险和地产等周期股调整明显，套牢了一批投资者。

历史一再反复上演，要避免这种悲剧，唯有把“追求投资性价比”牢记在心，坚持自己的投资风格。

三、有经验的医药代表请进

1."有合适的用"是很多客户搪塞你的理由。

所以你要跟他们沟通你的产品，具体到你们产品的某一个适应症，以及对于这个适应症产品对于其他产品的特点，然后具体到某一类型的患者，缔结。

前期可能他跟你还不熟，不会跟你讨论这个，坚持，注意拜访时间和质量，慢慢的他会跟你谈的。

2.没上医保的产品确实很难做。

不知道你们指标高不高？比如说有在医保的竞品，那么你很难做，建议你换公司。

不过你刚从事这个行业，不太好换，所以还是坚持吧。

如果没有在医保的竞品，你查一下他们的销量，看看差距。

如果他们在客户这里有处方，说明这不是医保的问题。

再寻找其他问题。

比如资源问题，比如客户关系，产品知名度，产品的优劣等等。

3.先搞清楚你拜访的科室是不是正确。

不要到一个不想干的科室去做你的产品，结果很可能就是你现在这样。

如果是你的目标科室，那么可能你原来的代表得罪过他，他不想合作了。

这就需要你做做客户关系了。

也可能他对每个代表都一样，这样的客户，要打攻坚战，从侧面了解了解他，然后指定攻坚的计划，和他发生几个故事（比如送伞，查资料，夜访，晨访，请参加活动，请吃饭等），慢慢熟了就好了，一句话，客户关系不熟。

对了，要注意拜访时间，说话技巧！要不然他真的连姓都不愿告诉你，甚至会轰你出去的。

探寻很重要！要听懂客户的真正意图和他们的问题。

楼下的yangming054 可能是培训部的，很全面啊，全照搬上来了，呵呵。

不过你也可以借鉴一下，你们也可能培训过这些理论的。

4.如果半个月没有一盒处方，那么你得担心你的工作了。

最快的解决办法是强攻一个客户，对，就一个，轰炸他！从产品知识到客户关系！不相信每天攻他一个人都攻不下来，对不？

四、【博客】为什么医药股容易出特大长牛股？

医药股为什么这么牛？从国际上看，医药行业的一些与众不同的特征到底是什么？医药行业的一些与众不同的特征是什么？

一、医药行业从本质上说是一个治病救人的行业。

1) 医药行业服务的对象是人的健康和生命。

2) 当人们拥有健康和生命的时候，没几个人会在意它的存在，但是一定面临失去的威胁时，它们立刻就会成为唯一重要的存在。

3) 所以当人能够给病人健康和生命的时候，你说从病人的角度看，他愿意支付多少比例的财富呢？策者也需要掂量和管理自己的风险，这也是国外医疗费用难以控制的一个非常根本性原因。

二、多元化的支付主体。

普通商品和服务的支付主体就是消费者自己。

但医药支付的主体有个人、保险公司和政府，这种多元化的支付主体势必会提高低收入人士的支付水平，但不会降低高收入人士的支付水平。

对低收入人士医药费用的补贴是正常的文明社会不可避免的常态，没办法，毕竟从根子上说，生命应该是等价的，你没法说亿万富翁比农民工的命值钱。

三、监管严格。

医药产品的特殊性决定了其严格的监管程序。

严格监管会降低效率，但是会增加行业壁垒。

通常监管严格行业更容易出现寡头垄断，当然也更容易产生高投资回报。

四、不少药品的重复购买率非常高。

从投资的角度看，稳定持续的收益与一次性收益的估值是完全不同的。

对病人而言最好的是药到病除的药，但对医药公司而言，最好的药是能够控制病情但不能治愈的药。

有太多的重磅药都是有非常高的重复购买率的控制性药品，这种产品不但重复购买率高，而且如前所述，更换药品的权利不在病人手里。

具体案例，朋友们思考一下为什么这么多治疗类风湿的药能够都高居在重磅产品榜单的前列。

五、制药公司最大的成本是研发（能够有好产品）。

医药产业和别的产业有很大区别，医药产业最大的投入是研发成本。

一个好的创新药品的诞生，差不多要用十年左右的研发时间，需要投资数十亿美金。

所以，医药是重研发投入，但在固定投资上却是轻资产的行业。

2022年诺华、罗氏、辉瑞的研发支出都接近了百亿美金。

重磅的原研产品对制药企业至关重要，阿斯利康重磅产品占到总销售收入的86%，辉瑞与罗氏重磅产品占到一半。

从另外一个角度说，一旦研发成功，制药企业的设备投资和变动成本都非常小，毛利率惊人。

六、医药行业是一个典型的强者恒强的行业。

强大的销售和研发都是需要庞大的规模来支撑的。

强者恒强的意义是少数的几个大赢家把把持了绝大多数的利润。

美国前10大制药企业能够占据了90%市场份额。

从中长线说，投资医药行业就是要找出未来的大赢家。

（吴欣然）

五、医药股不行了吗

不是

六、急~~！！为什么医疗器械方面的股票那么少

上市是有条件的，公司要有一定的规模，还要有较好的连续盈利的能力。

医疗器械方面的公司连续盈利能力较差，许多个人造假者加入制造医疗器械的行列

- o
- o
- o
- o
- o
- o
- o
- o
- o
- o
- o
- o
- o
- o

七、中药股市值为什么突破不了1千亿

沪深两市目前市值破千亿也没几家：恒瑞医药、上海莱士。
市值900多亿的：云南白药、康美药业。
收入、利润跟上，市值才可能上千亿吧

参考文档

[下载：为什么关于医药的股票比较难研究.pdf](#)

[《股票配股可转债怎么申购》](#)

[《上市公司南极光的主营业务是什么》](#)

[《中装建设股票有什么概念》](#)

[《公债不是什么》](#)

[《股东解除质押是利好还是利空》](#)

[下载：为什么关于医药的股票比较难研究.doc](#)

[更多关于《为什么关于医药的股票比较难研究》的文档...](#)

声明：

本文来自网络，不代表

【股识吧】立场，转载请注明出处：
<https://www.gupiaozhishiba.com/chapter/32481680.html>