

抗疫中药连花清瘟海外爆红 公司市值7天猛增逾百亿元

新冠肺炎疫情下，危中有机。最近一段时间，抗疫中药连花清瘟海外爆红。14日，因收到中国国家药监局批复，连花清瘟适用新冠肺炎，以岭药业当日午后涨停，创上市以来最高价，报每股31.32元（人民币，下同）。

短短七天内市值暴涨逾百亿元

综合北京《新京报》、财经网报道，诞生于非典时期、平时主要用于治感冒抗流感的中药，连花清瘟胶囊，由于在治疗新冠肺炎时表示出良好的临床疗效，被《新型冠状病毒肺炎诊疗方案》列为医学观察期推荐用药，得到了包括钟南山、张伯礼在内的多位院士的推荐。

14日，A股上市公司以岭药业公告称，旗下连花清瘟胶囊（颗粒）的说明书获批，增加“可用于轻型、普通型新型冠状病毒肺炎的治疗”。受此消息影响，公司股价再度拉至涨停，报每股31.32元，创上市以来最高价。

从今年4月3日起，以岭药业的股价便连续上涨，近日更是连续涨停，截至14日收盘，以岭药业每股为31.32元。从4月3日到14日，7个交易日里，以岭药业的总市值累计增长约130.84亿元。而公司2020年以来股价涨幅已高达152%，市值达到377亿元。这也让股东的身价水涨船高。在胡润2020年2月26日发布的《2020胡润全球富豪榜》中，创始人吴以岭家族拥有15亿美元财富。

海外高价难求

“原来听说过这款中药，但没有关注它的具体成分和适应症。

最近留学生群里不少人在讨论连花清瘟胶囊。听说一个纽约的留学生发烧好几天，有人给了他这个药，留学生觉得很有用。”子高说。火遍海外华人圈的连花清瘟胶囊，在海外已经身价暴涨。

在跨境电商eBay平台上，24粒一盒的连花清瘟胶囊，包邮价格已经被炒到50元至70元/盒，而中国电商平台每盒售价仅为14元左右。eBay平台显示，不少订单的收货时间还要等半个月以上。

日本留学生王梦（化名）也加入了囤货大军，她4月13日刚刚在亚马逊下了单，打算买几盒备着，她表示，日元价格换算成人民币在70元-80元/盒，“特殊时期这个价格可以接受”，她展示的订单截图显示，产品从浙江发货，预计4月18日至25日到货。

与海外市场供不应求相比，中国本土货源则十分充足。有媒体走访了多家药店，均有连花清瘟胶囊出售，24粒装每盒售价为15元。“连花清瘟库存相对充足，市场供应有保障。”中国工信部消费品工业司副司长曹学军在4月8日的发布会上称，截至目前，连花清瘟胶囊日产能达到了200万盒，库存3000万盒。

有店员表示，连花清瘟价格一直比较平稳，近期有不少顾客购买邮寄给海外亲友。但她也提醒，连花清瘟毕竟是药品，不是用来预防的，只有出现感冒发烧症状时才需使用。

近日，中国工程院院士、呼吸病学专家钟南山在接受采访时也

表示，通过实验发现，连花清瘟抗病毒作用不强，但抗炎方面表现突出。尽管如此，连花清瘟成为“网红”抗疫中药的消息，还是给投资者注入了一针强心剂。

4月以来，不少股民纷纷在以岭药业的互动平台上留言，关心公司的海外销售情况。以岭药业回应称，药品需根据当地相关法律法规注册获得上市许可。目前除大陆地区外，连花清瘟已在中国香港、中国澳门、巴西、印度尼西亚、加拿大、莫桑比克、罗马尼亚等地注册获得上市批文。虽然目前在已注册国家和地区，连花清瘟订单相较之前有明显增加，但从整体看未形成规模销售，对公司经营业绩不构成重大影响。“该产品在海外销售以华人团体为主，海外销量较小，以零售为主。”有以岭药业人士表示。

以岭药业透露，正在积极推动连花清瘟产品的海外注册工作。以美国为例，连花清瘟在美国FDA开展的二期临床研究试验仍在正常推进中，但二期临床结束后还需要开展三期临床工作。目前连花清瘟产品未在意大利注册获得上市许可，公司也未接到意大利销售订单。

大股东借机减持

以岭药业是一家以创始人名字命名的上市公司。它的成功，离不开拥有中国工程院院士、中医心血管病专家、河北医科大学学术副校长、教授、博导等诸多头衔的吴以岭。1949年，吴以岭出生于河北的一个中医世家。1977年恢复高考后，他相继考取了河北医科大学



中医系、南京中医药大学硕士研究生。研究生毕业后，吴以岭成为了河北省中医院心血管科的一名医生。1992年，吴以岭创办了医药研究所，即以岭药业前身。

2011年7月，以岭药业正式登陆A股中小板，吴以岭身价接近50亿元，一举超越袁隆平，被称为“A股院士首富”。

以岭药业属于典型的家族企业。2013年，公司完成了一次代际传承，吴以岭的儿子吴相君子承父业，成为以岭药业的法定代表人，并出任总经理一职。其女儿吴瑞，自2010年开始，任职公司副总经理、董事会秘书职位。

以岭药业2019年半年报显示，吴以岭通过以岭医药科技有限公司间接持有以岭药业23.73%股份，吴相君、吴瑞分别直接持有公司20.59%股份、2.31%股份，吴以岭的弟弟吴以红直接持股0.68%，

四人为一致行动人。吴以岭、吴相君、吴瑞为公司实际控制人。疫情暴发以来，以岭药业的股价一路高歌猛进，从年初的12.43元/股涨到4月14日收盘价31.32元/股，公司更是多次发布股价异常波动公告。

以岭药业股东和实控人亲属也借机加快了减持动作。深交所数据显示，2020年2月份，吴以红减持744万股，套现1.46亿元；吴以岭的另一位亲属吴以成，减持9.3万股，套现186万元；高管王蔚的配偶任跃民减持11.66万股，套现227万元；高管高秀强减持19.31万股，套现329万元。持股5.73%的股东田书彦，在2020年2月26日至2020年3月17日，减持公司股份890万股，套现1.45亿元。值得注意的是，此次减持完毕后，田书彦持股4.99%，不再是公司持股5%以上的股东。

复工加速 中国3月外贸重现顺差 自美进口呈增长势头



中国外贸稳增长政策效应逐步显现。14日，中国海关总署数据显示，中国3月进出口数据双双优于预期，贸易收支也由前两个月的逆差转为顺差。但受疫情影响，一季度中国货物贸易进出口总值6.57万亿元（人民币，下同），同比降6.4%。中国海关总署官员称，疫情全球蔓延，中国外贸发展面临的困难不容低估。但中国“有信心稳住外贸基本盘”。

3月重现贸易顺差 进出口优于市场预期

近段时间，中国各地加速复工复产，使得外贸订单释放、内需得到改善。这些情况带动了3月进出口贸易，重现贸易顺差。

中国海关总署4月14日发布一季度和3月份进出口数据。据

统计，以人民币计价，3月中国出口同比下降3.5%，进口同比增长2.4%，双双优于市场预期。3月当月中国贸易顺差为199亿美元，而1至2月出现了71亿美元的贸易逆差。从整个一季度来看，进出口总值6.57万亿元，比去年同期下降6.4%。其中，出口3.33万亿元，降11.4%；进口3.24万亿元，降0.7%；贸易顺差983.3亿元，减少80.6%。

“3月当月进出口有所好转。随着外贸稳增长政策效应逐步显现，前期因延期复工积压的出口订单陆续交付。”中国海关总署新闻发言人、统计分析司司长李魁文表示。李魁文指，疫情的影响是显而易见的，总体有所下降，但3月份有所好转。当然，对一些地区、一些行业也会有不同影响。

光大银行金融市场部分分析师周茂华也称，3月进出口数据均好于预期，随着假期因素影响减弱，中国疫情短期内取得成效，中国高层密集出台支持复工复产政策效果释放，3月以来经济活动回暖迅速。

外贸订单将减 但自美进口呈增长势头

不过，海外疫情3月开始迅速扩散，全球经济下行风险加剧，也让中国外贸面临的困难加大。

“国际市场的需求萎缩必然会对中国外贸出口造成冲击，外贸新订单减少等问题开始逐步显现，中国外贸发展面临的困难不容低估。”李魁文表示。他指出，要毫不松懈地做好口岸疫情防控工作，持续优化口岸营商环境，支持企业开

拓国际市场，努力稳定中国外贸基本盘，推进更高水平对外开放。

“3月进口、出口的韧性仍在，但更值得担忧的是后续几个月的表现，还需要继续观察。”中原银行首席经济学家王军称。他认为，更大的冲击可能还在后面，主要是两个方面：一是外需断崖式回落，订单大幅萎缩；二是贸易保护主义倾向上升，去全球化趋势加剧，供应链部分重构。

值得注意的是，美中双边经贸近期出现了一些积极因素，尤其是近期部分自美进口商品出现了增长势头。李魁文指，随着中美第一阶段经贸协议的逐步落地，大豆、猪肉、棉花等商品自美进口增长迅速，数量分别增长2.1倍、6.4倍和43.5%。据统计，今年一季度，中美贸易总值6680.1亿元，同比降18.3%；其中，中国对美出口4765.5亿元，降23.6%；自美进口1914.6亿元，降1.3%。

有信心稳外贸 将疫情影响降至最低

中国高层自3月以来，多次召开会议，从中央层面部署做好稳定外贸工作，包括促进外贸增长、支持保税区发展措施等。

官方数据显示，一季度，中国虽然因疫情形势对欧盟、美国进出口分别下降10.4%、18.3%，但东盟以1154.1亿元的优势取代欧盟，成为中国第一大贸易伙伴。

路透社分析称，东盟成为中国最大贸易伙伴，显示中国出口目的地多元化正在加速，以应对不确定因素。

“需要指出的是，中国外贸韧性强、竞争力强，中国企业的创新能力和市场开拓能力也很强，我们有集中力量办大事的制度优势和强大国内市场，有信心稳住外贸基本盘，将疫情对中国进出口的影响降至最低。”李魁文强调。

疫情催生“云婚礼” 400万人观看礼物随份子

阳春四月，本该“高歌猛进”的婚庆行业受疫情影响，犹如被按下了暂停键。如何在寒冬存活，让从业者陷入思考，新奇的“云婚礼”也为年轻人提供了另一种思路。

《北京晚报》15日报道，晓雯是北京某婚纱摄影工作室相关负责人，与以往同期相比她的工作清闲了不少，但所承担的压力却是与日俱增。“一般春节过后，尤其到三月中下旬、进入四月，是我们婚庆摄影的大旺季。今年受疫情影响，量上的差距真是太大了！门店房租、员工工资等负担非常重。”

疫情之下，也有新人不拘传统，“独具匠心”地采用线上婚礼的方式，向亲朋甚至网民宣告爱情的甜蜜。3月20日，哔哩哔哩网站一场时长1小时的“云婚礼”，吸引了累计超过400万人次的观看。很多网民通过直播送礼物的方式“随份子”，评论区有人调侃，“我怀疑你收了全国的份子钱。”

在直播中，新娘笑盈盈地面对镜头表示，“所有观看视频的人都是我们的伴郎、伴娘，也是我们的证婚人”。一条“这不就是想象中的婚礼吗？”的网友评论，以数万“赞”被顶上了评论区前排。

有业内人士指出，“风暴”过后，真正有能力、用心经营的从业者会如“大浪淘沙”般活得更好。而在婚庆商户倾向走轻资产道路的同时，也可能降低人们对“奢华婚礼”的追求。