

战略蓝海 | ZhanLueLanHai

6.3 亿元“砸”向山东 海王生物倾心“医药配送”

时 起 兰恒敏

曾遭到山东药企联名反对的“阳光集中配送”计划，再次被海王生物摆上案头。海王生物近日发布公告称，拟向不超过 10 名特定对象非公开发行不超过 1.392 亿股股票，预计募资总额不超过 14.4 亿元，其中 11 亿元投向“阳光集中配送中心建设项目”，山东更是成为部署重地，枣庄、菏泽、威海三地就占据了 6.3 亿元。

据报道，去年正是因为山东的“阳光配送”项目，海王生物曾受到山东近百家医药商业企业的联名“上书”抵制，指其涉嫌渠道垄断经营。虽然此事后来不了了之，但时隔不过一年，该项目再次推出，阻力依旧颇大。

旧事重提

从此次募集资金主要用途看来，海王生物表现出对医药流通行业的极大“野心”。其募集资金的七成都投进了近几年着力打造的“阳光配送”项目，该项目主要就是为所在地区的医疗机构提供医疗用药。

公告中指出，我国有望在 2020 年成为仅次于美国的世界第二大医药市场，但同时与成熟市场由少数大型医药公司垄断的格局相比，目前我国医药流通行业集中度依然较低，企业规模普遍较小，市场竞争激烈。因此，“行业整合不可避免，

业务模式领先的大型医药商业企业面临整合行业资源的历史机遇。”

不过，海王生物试图依靠“阳光集中配送”成为医药流通行业“整合者”的做法，曾受到过山东当地企业的极力抵制。

2010 年 5 月 8 日，山东省近百家医药商业企业在泰安召开维权大会，集体起草问题反映书，对海王生物控股的山东海王银河药业公司涉嫌不公平竞争提出异议。反映书中指出，山东海王涉嫌与潍坊、聊城等部分地市政府签署药品“阳光集中配送”协议，以承诺在当地投资的方式换取当地政府支持，垄断药品配送渠道。

随后，事件从激烈争执到归于平静，最终逐渐淡出人们的视线。

然而，一位当时参与“上书”的枣庄药企老板张先生 2 月 21 日对记者表示，相关问题仍没有得到解决，海王生物在枣庄地区依旧垄断着当地几乎所有医疗机构的药品配送，而自己至今也没有得到相关部门的回应。对于海王生物此次将在枣庄投资 28 亿元，他表示，“这就是为了兑现之前对政府的承诺，更加印证了双方存在私下交易的可能。”

“这只是因为我们占据的市场份额比较大，引起当地一些药企的不满。”海王生物董秘办一位人士 21 日对此表示，“阳光配送”项目的实施与当地政府签署了协议，并没有出现垄断市场的情况，相信不会再出现去年的情况。

看好山东

从公告上看，海王生物对“阳光配送”项目较为看好，山东枣庄、菏泽、威海 3 个项目给出的收益率（税后）都在 18% 左右，而动态投资回收期（含建设期）也在 10 年以内，枣庄甚至定为 5 年，大大短于市场平均水平。公司董秘办上述人士称，目前海王生物的利润主要来自两方面，即医药流通业和制药业，其中，前者的业绩前景最被看好。

不过，部分业内人士认为，海王生物对山东地区的项目过于乐观。因为除了发展模式恐怕会受到地方企业的抵制外，海王生物还要面对多位新进强力选手的竞争。

去年，全国排名靠前的多家药企进军山东。5 月，上海医药集团下属企业与山东商联生化药业共同组建了山东上药商联药业公司。公司一成立就宣称，要用 3 年时间进入山东医药分销市场前列。

去年 11 月，华润集团旗下的北京医药与济南中信医药合作，要在槐荫工业园区打造山东最大的现代医药物流中心，成为山东过百亿元的医药物流企业。资料显示，北京医药在全国医药流通领域排名第七，济南中信医药也是济南最大、山东第二的医药物流企业，可谓强强联手。

再加上 2009 年 12 月中国医药集团旗下的国药控股在济南设立山东分公司，山东地区已经有至少 3



实话实说

海王生物试图依靠“阳光集中配送”成为医药流通行业“整合者”的做法有点想当然。啥叫“集中配送”？是不是所有到医院的药品只能通过海王生物的渠道配送，别的企业就不行？如果这样，那就涉嫌垄断了。不仅其他医药流通企业会激烈反抗，医院也不会愿意——没有哪家医院愿意让自己的进药渠道垄断在一家药商的手里。

倘若海王生物“以承诺在当地投资方式换取当地政府支持，垄断药品配送渠道”属实，也是昏招。因为这种具有明显排他性质的协议，只能做到你（个别地方机构）好、我（海王生物）好，没法做到大家（其他药企、医院、患者）好，别人一告一个准儿。

家药企可以成为海王生物“阳光配送”项目的有力竞争者，还有联合 36 家医药生产流通企业打造“大鲁药”的鲁药集团。

业内人士认为，虽然短期内海王生物依旧在山东医药流通领域占据老大的位置，但是长期看来，这个位置的竞争必定惨烈异常。

而与上述有着央企背景的药企相比，海王生物的底气并不足。这家上市公司去年三季度的公告显示，虽然业绩比上年同期有所增长，但是债务指标依旧高企。记者还发现，其去年做的增发募投中，10 个项目仅有两项目前处于盈利状态。

亚宝药业：确立新思路 实现大跨越

2011 年，是“十二五”规划的开局之年，亚宝药业在科学分析国内外行业发展形势的基础上，结合企业生产经营实际，完善战略规划和制度措施，确立了企业新的发展思路。

“十二五”期间，亚宝药业明确提出了以制药业务为核心，保健食品和连锁药店业务为延伸，聚焦儿童、妇科和老年慢性病用药三大领域，努力打造中国家庭用药第一品牌的发展战略。在新产品研发方面，以创新药和首仿药为研发重点，五年内力争拿到 3 个一、二类新药，5 个首创新药和 50 个仿制新药的生产批件。在市场营销方面，以培育大产品为重点，努力培育出 1 个销售额达 10 亿元以上的产品，1 个年销售额达 5 亿元的产品，2 个年销售额达 3 亿元的产品，7 个年销售额上亿元的产品。即“1127”重点产品战略，使重点产品年销售额占集团公司年销售总额的 50% 以上，努力使企业的资本市场市值超过 200 亿元，成为国内制药上市公司 20 强。

重点建设风陵渡工业园缓控释制剂生产线和北京生物制药公司两个国际化项目、亚宝芮城工业园建设项目、风陵渡工业园药用塑料瓶和原料药美国 FDA cGMP 生产线建设项目等重大项目；启动第三次股票上市再融资，增发股票 4000 万至 5000 万股，融资 5-10 亿元。

“十二五”期间，亚宝药业将以做精产品为主线，以做强主业为战略，以跨越发展为目标，实现“十二五”末销售收入 50 亿元，利税 10 亿元的经济目标。

（鲁永勤 李海珍）

乐普医药 去年净利超 4 亿

近日，首批在创业板上市的心血管医疗领军企业——乐普医疗发布了 2010 年业绩快报，公司净利润达 41 亿元，同比增长 4023%，营业收入达到 7.7 亿元，同比增长 36.25%，实现每股收益 0.5046 元，同比增长 29.61%。至此，乐普医疗已实现连续三年净利润超 40% 以上增长的超速发展。

与 2010 年业绩快报同时发布的《关于无载体药物支架取得产品注册证得提示性公告》也给市场注入了一剂强心针，业界引颈翘盼的血管内无载体含药洗脱支架系统已经获准注册生产。有研究报告指出，该产品技术领先国际、国内同行，或将改变行业竞争格局。

2010 年对于乐普医疗来说，不仅获得了高速发展，也迈上了一个崭新的平台。围绕心脏外科内科诊疗，乐普医疗通过一系列的收购、并购和股权合作，进行外延式产业链扩张，从支架单一生产企业发展为已涉足了支架、封堵器、耗材、心血管造影机、心血管药物等领域的心血管医疗领域的佼佼者。随着所涉领域的不断拓宽和延伸，乐普医疗的竞争力将得到进一步的提升和巩固。

据乐普医疗内部人员透露，2011 年公司将继续保持药物支架、封堵器等产品平稳快速发展，同时，随着无载体支架的生产和投放，乐普医疗将迎来新的利润增长点，为公司业绩带来更多的惊喜。此外，乐普医疗在 2011 年将加大静脉导管、造影导管等募投项目产品的研发和创新，使公司在导管上的技术取得更大的突破，加强公司在行业中的领先地位。2010 年乐普医疗与天方药业合作，收购了思达和秦明医学，涉足了心血管药物、心脏瓣膜和起搏器等领域，多项产品与公司现有渠道的互通，将产生销售协同效应，预计新涉足领域在 2011 年会给公司的业绩带来巨大的贡献。可以预见，2011 年将是乐普医疗整合心血管医疗平台、取得跨越式发展的战略性一年。

（新 娟）

出资 1.8 亿 上海医药牵手复旦张江研发高端药



近日，上海医药与上海复旦张江生物医药股份有限公司签订了重大新药创制研发的战略合作协议。根据协议，上海医药将在未来六年出资 1.8 亿元与复旦张江共同进行 4 个拥有自主知识产权药物的研究开发和产业化的全面合作，并一举进入基因工程、脂质体、光动力三大高端药物研

发领域。

双方此次合作的 4 个药物分别是多替泊芬、重组高亲和 TNF 受体、硫酸长春新碱脂质体（LVCR）以及重组人淋巴毒素 α 衍生物（LT），除了重组高亲和 TNF 受体应用于治疗风湿性关节炎、强制性脊柱炎等疾病，其余 3 个药物均适用于抗肿瘤领

域。“这 4 个药物任何一个研发成功，1.8 亿的研发投入都值了。”上海医药董事长吕明方透露，本次合作上药将承担 4 个药物 80% 的研发费用，但与复旦张江各分享 50% 的收益，共同拥有新药证书，同时上药将优先享有药品的生产制造及市场营销权。

据介绍，多替泊芬即将进行临床

为新一轮 GMP 认证做准备 羚锐制药组织员工学习新版药品知识

历经 5 年修订、两次公开征求意见的《药品生产质量管理规范（2010 年修订）》（以下简称“新版药品 GMP”）2 月 12 日正式对外发布，于 2011 年 3 月 1 日起施行，这对我国制药行业健康发展将起到重要的推动作用。国内知名中医药上市企业——河南羚锐制药股份有限公司在加大硬件投入、提高管理精细度的同时，组织员工学习新版药品 GMP 知识，强化员工准确理解执行 GMP 要求，以更好地推动新版 GMP 有效实施。

新版药品 GMP 的出台，符合大

方向，它是推进企业资源优化、淘汰落后生产力的有力手段。通过 GMP 的升级改造，能使更多的资源向优质企业集中，提升生产集约化水平，促使企业走向国际市场。新版药品 GMP 出台后，羚锐制药在第一时间以召开座谈会、研讨会和专题培训会、网上论坛等不同形式，分层次组织科研、技术人员和生产、销售一线员工认真学习了相关条款，为新版药品 GMP 实施做好了准备。

全国人大代表、羚锐制药董事长熊维政认为，新版药品 GMP 与欧盟

标准接轨，引入了许多先进管理理念，在重视企业硬件设施建设的同时，更加重视软件管理，增加了风险管理、质量源于设计、产品质量回顾、偏差管理等内容，必将大大提高我国制药行业质量保障体系的管理水平和保障能力；实施新版药品 GMP，是促进制药行业健康发展的契机；新医改的推进正在促进医药卫生资源的重新分配，新版药品 GMP 的实施对企业的质量管理能力提出了更高要求，必将促进行业的进一步整合；作为品牌企业，羚锐制药必须加大硬件

投入，强化全体员工的 GMP 意识，包括生产操作执行及员工的责任意识，树立全过程、全方位、动态的质量管理理念，提高管理精细度，才能达到新版药品 GMP 的要求，从而有效地保证药品质量，进而在未来的市场竞争中凭借质量站稳脚跟，做实做精做优做强做大企业。

据羚锐制药质量技术总监李敦明介绍，羚锐制药在近期组织的药品 GMP 质量技术人员培训学习中，已融入新版药品 GMP 的理念和思想，整体课程的设置考虑到与新版药品

GMP 的衔接以及国际药品 GMP 的发展趋势，增加了偏差管理、变更管理、风险管理等质量体系关键模块，考核方式也由原来的开卷笔试题题转变为以模拟现场检查情况对质量技术人员进行综合能力的考评，要求药品检验、质量技术人员应用风险管理等新的理念和方法开展现场检查，把握药品 GMP 的核心，真正体现出药品 GMP 检查为药品安全生产服务的思想。在认证检查方面，公司上下正在积极工作，为新一轮认证做好了准备。

（汤 兴）