

行业趋势 | HangyeQushi

“十二五”医药流通行业整合 百川归海先行一步

“原定于去年三季度出台的《2010-2015年全国医药流通行业发展规划》(以下简称《规划》)即将出台。我们最后一遍的意见刚刚向国家有关部门提交。”中国排名前三的一家医药商业公司向记者表示。

据报道,“十二五”期间医药流通行业将重点鼓励药品流通企业兼并重组,鼓励零售连锁业态的发展,鼓励用市场化的方式配置资源,靠行业自身推动,而不是依靠行政的力量。

“中国的医药商业将先于中国的医药制造业率先进行产业整合。”九州通证券部相关人士这样认为。

中投顾问医药行业研究员郭凡礼表示,商务部提出了“十二五”期间医药流通领域的五项重点任务直指提高医药流通行业集中度这一核心,因此各级政府需要调动市场机制和经济手段引导大型企业通过收购、参股等方式扩大规模;在这个过程中政府会给予相应的政策优惠。在他看来,到“十二五”末,我国医药流通市场的总规模将达到9000亿元,将保持年增长10%的速度,未来,国内医药流通企业的兼并重组将成为常态。

业总量多达13000家,而规模实力和利润水平比较理想的企业仅占其中极少数。由于该行业内挤入了过多企业,导致企业之间出现恶性竞争。同时市场分割和地方保护主义也阻碍了国内统一大市场的形成,限制了公平竞争,制约了药品批发配送业务的适度集中和高效。

据商务部有关官员表示,《规划》鼓励和支持全国性和区域性的优势药品流通企业利用产业基金、融资担保、信用保险、上市融资等经济手段,通过收购、兼并、联合、参股、控股等方式,拓展流通网络覆盖面,实现规模化、集约化和国际化经营;支持专业性或其他有特色的中小药品批发企业做精、做细、做强,逐步形成以全国性集团企业为龙头、区域性企业为主体、地市级企业为基础的遍及城乡的药品流通网络。

《规划》指出,将培育1-3家千亿元级企业、20家百亿元级企业,解决医药流通领域行业集中度不高、以药养医等问题。

龙头企业布局全国

近日,上海医药分销控股有限公司以1.5亿元收购了浙江台州医药53%股权,从而增持至60%。与此同时,国药控股对浙江台州另一家医药商业企业温岭医药100%股权的收购也已进入即将对外公布阶段。

在河南,药企的扩张运动自去年年初就已经开始。河南对基本药物实施一级配送权招标后,国药、华润、海王、上药等医药商业巨头在河南省掀起白热化的扩张运动。河南省本地300多家药品流通企业多数业绩达



不到亿级的销售规模,他们的生存正变得岌岌可危。去年12月,全省第二大企业河南省爱生医药有限公司主动提出跟华润合作。

瑞银研究员表示,在“十二五”完成整合之后,中国市场将会形成众多医药公司、少数流通大企业、众多医院药店的商业业态。这种业态决定了医药流通企业的利润率有可能大幅上升。

民营资本迎来发展契机

《规划》还明确指出,未来五年内,在我国医药商业流通领域,将充分发挥市场机制在资源配置中的基础性作用,倡导投资主体多元化,支持民营资本和外资参与竞争,支持大、中、小企业竞相共存。

致力于电子商务发展的生物谷

董事长张发宝对记者表示,从《规划》来看,国家将大举压缩医药流通环节,打造有秩序化的市场环境,更有实力的央企将成为医药流通领域的领头羊。而民营资本在参与电子商务,打造更透明的医药流通环境方面,参与度更大。“像海虹控股、九州通,在发展医药电子商务方面,都具备先发优势。”

九州通目前在医药商业流通领域销售排名第三,该公司相关人士表示,《规划》鼓励行业兼并重组,这对于民营资本而言机遇与挑战并存。一方面,民营资本可以借此机会通过兼并重组或区域联合,扩大规模、做大做强;但另一方面,部分民营资本面临很大的挑战,很可能成为被别人兼并重组的对象。

据他介绍,九州通也在紧锣密鼓开始扩张,该公司规划,未来2-3年

内建成20家左右的省级大型医药物流中心、50家地市级中小型医药物流中心、300个终端配送点及1,000家零售连锁药店。

(申正)

【专家解读】

核心在于推动整合

“《规划》的核心在于推动整合,但并不明确鼓励哪一种整合方向,只要符合市场规则,能够实现良性竞争,国家都将予以支持。”此次参与制定《规划》的有关专家这样表示。这就意味着在医药流通行业“潜伏”已久的民营资本将在新一轮医药流通行业整合中获得更多机会。

市场扫描 | ShichangSaomia

近身厮杀 医药流通前三强 鏖战华东

中国医药流通“大整合”正在愈演愈烈。上海医药分销控股有限公司1.5亿元收购浙江台州医药53%股权,并增持至60%股权,3月16日成立台州上药医药有限公司(下称“台州上药”)时,国药控股对浙江台州另一家医药商业企业温岭医药100%股权的收购也已收官,并将于月底举行揭牌仪式。

从目前三大巨头在浙江的市场布局来看,这次国药控股、上药分销在台州的收购行为之后,国药控股在杭州、台州、丽水、舟山都有布点,上药分销则在杭州、台州、宁波初步落棋,华润医药在浙江则只有衢州医药一个公司,稍显单薄。

华东地区是中国医药市场的三大重镇之一,目前,中国医药流通行业前三强国药控股、上药分销与华润医药均已在华东展开布局,三大巨头新一轮白热化之战在华东已拉开帷幕。

上药分销加速华东布局

资料显示,台州医药核心业务为大医院纯销与基层医院药品配送,2008至2010年公司销售收入均保持在15亿元左右,毛利率在4%-5%。

台州上药董事总经理王海平透露,台州上药成立后,将凭借上药分销充足的品种资源优势,充分利用自身区域龙头地位和纵深的销售渠道,加快现代医药物流平台建设,在销售和服务质量上实现飞跃。

上海医药集团股份有限公司副总裁李永忠告诉记者,台州上药的业绩将与上海医药在浙江控股的宁波医药、杭州华氏医药对接,初步完成上海医药在浙江省的布局。

目前,上药分销在温州地区仍是空白,因此下一步,上药分销拟在温州地区收购一家当地前三的医药公司,完成浙江市场的布局。

而对于上药分销是否会将基层医院药品采购配送的“闵行模式”在其他地区复制的问题,李永忠则表示,各省的基层医院药品采购配送有各省的模式,“闵行模式”比较难复制。

三巨头华东短兵相接

国药控股台州有限公司(下称“国控台州”)总经理蔡崇高告诉记者,温岭医药近三年的销售收入持平在11亿元,90%的业务为医院纯销。“我们之前与英特药业、上海医药等企业也有谈过,最终还是选择了国药控股。”蔡崇高向记者透露。

眼下,新医改已进入第三年的“攻坚之年”,商务部制定的医药流通“十二五”规划也呼之欲出,中国医药流通行业“强者恒强、弱者淘汰”,产业走向集中的大势已不可逆转。而从目前三大巨头在浙江的市场布局来看,这次国药控股、上药分销在台州的收购行为之后,国药控股在杭州、台州、丽水、舟山都有布点,上药分销则在杭州、台州、宁波初步落棋,华润医药在浙江则只有衢州医药一个公司。

另外,浙江省医药流通行业本身盘踞着两大区域性企业——华东医药与英特药业。随着中国医药流通业前三强的进驻,浙江省医药市场的竞争格局变成了五家大公司的地盘争夺。值得注意的是,浙江省医药流通排名前十的企业目前大部分已经找到上市公司作为靠山,仅存的几家销售规模在10亿元左右的中小商业企业成了巨头们新的目标。而非所有的中小商业企业都想找买家。以绍兴地区最大的医药商业公司绍兴华通医药公司为例,目前该公司正试图打造工商一体化,以上市为目标。“上市是既定的,没有退路了。”华通医药董事长钱木水告诉记者。

业内人士预测,未来五年,浙江省医药流通的产业集中度前5家的市场份额有望超过70%。

(东方)

甘肃医药产业经营总量五年翻两番

近日,记者从甘肃省陇药产业发展协调领导小组会议上获悉,“十二五”期间,甘肃将努力推进陇药产业实现跨越式发展,力争用5年时间建立起较为完善的陇药产业研发、生产和流通体系,实现陇药产业经济总量翻两番,使陇药产业增加值达到100亿元,经济总量达到300亿元。

陇药产业是甘肃省委确定的“十二五”重点发展的战略性新兴产业。为实现上述目标,协调会议提出,要围绕陇药产业“十二五”发展目标,坚持“规范化基地、搞精深加工、抓科研创新、创特色品牌”的基本工作思路,努力把陇药产业做大做强;突出抓好规范化种植基地和加工龙头企业建设,按照中药材种植标准规范要求,建成一批药材大县、药材专业乡、药材专业村,形成区域化布局、标准化生产、专业化服务的药源基地;扶持发展壮大加工龙头企业,推动组建企业集团,吸引国内外知名企业投资开发陇药产业,对于加工龙头企业,要给予重点扶持;抓好陇药产业园区的建设,高起点、高标准地搞好陇西中医药循环经济产业园的规划和建设,促进陇药产业集群发展。

为了确保把陇药产业培育成为战略性新兴产业,甘肃还将在加快科技创新和打造名优品牌上下功夫,支持以企业为主体建立陇药创新体系,重点抓好国家级和省级企业技术中心的建设。抓好重大科研项目实施,有计划有重点地支持开发新技术、新工艺、新产品;大力实施品牌战略,加大原产地地理标志产品品牌开发,开展争创名牌产品活动和对外品牌推介行动,树立陇药品牌形象。

(李开银)

国家发改委预测 2011年度医药产业总产值将达15500亿

□ 宦璐 阮奇

国家发改委3月23日在官网上发文表示,医药新政推动产业持续健康发展,预测2011年度医药产业总产值可达15500亿元,同比增长24%。

该文件指出,2010年,国务院颁布了《关于进一步鼓励和引导社会资本举办医疗机构的意见》、《建立和规范政府办基层医疗卫生机构基本药物采购机制的指导意见》、《关于建立健全基层医疗卫生机构补偿机制的意见》三个文件,体现了政府深化新医改和加快进程的决心。

在医药新政推动下,国家发改委初步预测,2011年度,全国医药商业销售市场为8600亿元,增幅为

23%。其中全国医院用药规模约5500亿元,同比增长约25%;零售市场约为1950亿元,同比增长约16%;医药产业总产值可达15500亿元左右,同比增长24%。

医疗器械行业 去年利润总额近115亿

23日,国家发改委还公布“2010年我国医疗器械行业经济运行回顾”。

数据显示,2010年,由于销售情况出现好转,我国医疗器械行业盈利显著增长。该行业全年累计实现利润总额近115亿元,同比增长20%左右;亏损面降为16%左右,比上年同期下降1.5个百分点左右;亏

损深度面为5%左右,比上年同期下降约0.3个百分点。

随着医药卫生体制改革的全面推进和不断深化,2010年医疗仪器设备及器械制造业规模、生产、销售、效益继续保持平稳增长,对外贸易形势好转,行业总体呈现持续向好态势。国家鼓励医疗器械本地化政策进一步推动了行业的发展。2010年,我国医疗器械行业产销情况比上年明显好转,全年实现工业产值1143亿元,同比增长18.7%,增速比上年同期上升5个百分点。

中药行业总体持续向好

与此同时,国家发改委还公布了2010年我国中药行业经济运行

回顾。受益于良好的政策环境,2010年中药制造业行业规模继续扩大,产品销售收入、资产、企业数和从业人数均出现不同程度的增长,对外贸易稳步回升,行业总体呈现持续向好态势。

数据显示,2010年我国中药行业产销情况比上年同期明显好转,全年实现工业产值3172亿元,同比增长29.5%。2010年,我国中药行业利润总额继续增加,全年行业累计实现利润总额近300亿元,同比增长33%左右。

我国中药制造业资产规模继续扩大,2010年,中药行业资产突破3000亿元,同比增长18%左右,增速比上年同期上升5个百分点。

维C降价 东北制药净利降九成

□ 刘夏

面对维生素C行业的产能过剩,东北制药未能免于业绩走衰。公司3月15日发布的年报显示,2010年仅实现净利润53444万元,同比大幅下降88.78%,接近九成。

净利润增6倍增长

东北制药、华北制药、石药集团、江山制药和鲁维制药是中国维生素行业所谓的“五大家族”,上述5家企业所生产的维生素C占据全球90%以上市场份额。其中,东北制药和鲁维制药为国内A股上市公司。直至2008年,东北制药的业绩增长还主要来自维生素C价格上涨。当年,公司业绩也十分靓丽净利润358亿元,增长了653倍。仅维生素C销售



收入即为13-14亿元,毛利率在60%以上,贡献了8亿元的毛利。

产能过剩净利下滑

但由于大批企业上马维生素C生产线,产能过剩出现,维生素C价格持续下滑。2010年开始,维生素C价格下滑明显。数据显示,2009年第一季度,维生素C均价为88元/公斤,2010年第一季度,则为75元/

公斤左右,下降了15%。与此同时,东北制药报出了一份令业界失望的一季报,净利润开始出现下滑。2010年第一季度净利润仅为113亿元,同比下降了26.75%。

年报可见,维生素C价格低迷已将公司带入了颓势。根据2010年年报,公司实现营业收入48.28亿元,同比下降5.23%,实现净利润53444万元,同比大幅下降88.78%。目前,维生素C市场价格大约在45

元/公斤。

【产业分析】 行业整合势所必然

东北制药接下来面临的将是一场维生素C生存战。德邦证券医药分析师郑一宁认为,维生素C行业已被政府有关部门列为产能过剩行业予以限制,接下来势必面临整合。

“《维生素C行业准入条件》有望于近期出台。一旦发布,将引发维C行业的整合,国内五大行业龙头企业有望受益于此次政策影响,并借机脱离产能过剩的泥潭。”郑一宁在报告中提到。兴业证券持有同样观点,其认为目前维生素C的价格处于历史低位,未来随着出口份额限制、提高行业准入门槛,目前无序竞争格局将发生重大改变。