

【核心提示】

业界关注已久的《全国药品流通行业发展规划纲要(2011~2015年)》(下称《规划》)日前终于出台。在“行业集中”的主题下,医药商业企业正沿着既有政策路径不遗余力做大做强,连锁药店上市潮也可能很快到来。而随着新医改引发的行业变革,对中国医药流通行业观望已久的外资亦有可能进一步增强信心。

火线整合 连锁药店或迎上市潮

□ 钟可芬

医药分销 火线整合

对于《规划》的出台,广州药业总经理吴长海认为,该政策会促使医药流通行业产生规模效应,整体提高流通行业的管理水平,而业内竞争也会加剧。而国药控股的总经理魏玉林告诉记者,中国医药市场过去十年都以超过20%的复合增长率在成长,现在行业太分散,“整合是必须的结构调整;另外市场容量在增长,用药水平在提高,用药结构也在改变,对于大企业来说,基本上能分享到改革的成果。”

魏玉林认为,在“十二五”末,医药流通前三强的市场份额有望上升至40%。按照原来内部征求意见的《中国医药流通行业“十二五”规划》,明确培育1-2家销售额过千亿元的大型商业企业,而正式公布却变成了1-3家。业界认为,这可能是为另一央企华润集团准备的。

记者注意到,华润医药旗下主要控股有安徽华源医药股份公司与北京医药股份两家商业企业,去年又通过并购多家区域性商业企业,其去年医药流通业务总规模实际上已经超过民营企业九州通。

如果猜测成真,医药流通前三强将全部为国企。因此,业内有观点认为,国企在医药流通整合中占据绝对优势之下,如九州通这样的民企扩张将遇到不小困难。

连锁药店 上市潮将来临

《规划》的另一亮点是对药品零售业也进行了规划:到2015年,药品零售连锁百强企业年销售额占药品零售企业销



售总额60%以上;连锁药店占全部零售门店的比重提高到2/3以上。

而根据商务部的数据,截至2009年底,全国共有药品批发企业13万多家;药品零售连锁企业2149家,下辖门店135万多家,零售单体药店253万多家,零售药店门店总数达388万多家。

连锁企业门店数占零售门店总数的1/3,百强连锁企业销售额占零售企业销售总额的39%;但是,零售前三强仅占零售企业销售总额的20%,占全国药品零售市场销售总额的56%。

随着新政的发布,药品零售业的整合高峰也将来临。记者注意到,截至目前,母公司是上市公司的零售连锁企业超过10家,如国大药房、深圳一致药业、辽宁成大方圆医药连锁、九州通医药连锁、桐君阁大药房等。

魏玉林亦提到,在国药控股的零售业务板块,将以国大药房为主体进行横向并购。记者获悉,去年以来,国大药房高层在广东、福建等地区频频接触当地

大型连锁药店,例如在广东,就与广东排名前五的肇庆民康大药房连锁在洽谈收购,有可能于近期公布。

九州通副总裁刘兆年则表示,相比医药分销的并购,连锁药店业的并

购风险比较小,因此九州通接下来会在连锁药店业领域进行一些并购,“药品零售业集中度的提高需要相应的配送体系配套,不然成本就会很高。”

另外,有市场人士分析,连锁药店业的上市潮即将来临,目前已经有10家大药房得到风投融资。而老百姓大药房连锁有限公司董事长谢子龙也曾在今年初向媒体透露,老百姓大药房计划明年上市。

记者注意到,目前连锁药店业仅有一家单独上市公司,即2007年11月于纽约交易所上市的海王星辰。

外资进入提速?

另外,《规划》还提到要提高利用外资的质量和水平,优化投资结构,吸引境外药品流通企业按照有关政策扩大在境内投资,参与药品流通企业兼并重组,拓展分销业务。

根据中国入世承诺,2004年12月11日起,医药流通领域全面对外开放,外企可在华从事包括采购、仓储、运输、零售及售后服务在内的所有经营活动。但在这开放的7个年头里,外资进入中国医药流通业都比较谨慎。

中美史克原总经理杨伟强指出,这是因为目前中国医药流通集中度太低、利润率太低所致。而刘兆年则认为,目前在商务部的境外资本投资产业目录中,医药流通仍属于“限制类”,这一定程度阻碍了外资进入中国医药流通领域。

去年12月,美国第二大医药流通巨

头卡地纳健康集团斥资47亿美元收购永裕医药,这是近期外资涉足中国医药流通市场的最新案例。

而外资投资商占有国内医药商业公司股权比例最大的也只有英国联合博姿,其与广药集团各占广州市医药公司50%的股份,除此之外,占比都较小。

杨伟强认为,随着整合的提速,对于优质商业公司,外企也会适时出手,而且与本土企业相比其资金优势、管理优势更为明显。

【前景资料】《规划》旨在提升中国药业发展“国际化”

根据《规划》,到2015年底,将形成1~3家年销售额过千亿元的全国性大型医药商业集团,20家年销售额过百亿元的区域性药品流通企业;药品批发百强企业年销售额占药品批发总额85%以上。

目前,我国医药流通行业有着1.3万家药品批发企业,行业集中度和流通效率远低于发达国家水平。根据商务部近日新闻发布会披露的数字,我国药品批发前三强仅占全国销售总额的20%,行业平均费用率高达7%左右。

而与之形成鲜明反差的是,相关数据显示,美国药品销售额占世界药品市场份额的40%,但美国药品批发企业总共仅有75家,最大的三家企业占据国内市场份额的90%以上。德国最大的三家药品批发企业占全国市场份额的60%~70%。

国内钢市再入“拉锯”状态

□ 李荣

“心态型”的行情,难以改变国内钢市“平台期”的特征。从看涨心态到观望心态,其间的转换极快。据国内知名钢铁资讯机构“我的钢铁”提供的最新市场报告,随着钢价一波急涨过去后,国内钢市再入“拉锯”状态,前期集聚的风险有待释放。

据相关监测数据,在最近一周内,国内钢材现货市场的走势总体趋弱。一些分析师认为,前期钢价的上涨,主要受钢厂出厂价上调、期货市场上行、部分地区限电等因素的带动,商家看涨心态趋重。外加前期市场库存持续下降,市场信心有所提振。不过,随着钢价涨至高位,市场需求开始转弱,高价位的钢材资源成交不佳,市场迅速转入观望气氛之中,报价趋稳,部分出货意愿较强的商家小幅降价以求出货。

据分析,“五一”假期过后,国内建筑钢市场一度整体上涨,但先扬后抑的走势让人关注。总体来看,前期销售较好,库存下降,相对低价位的存货明显减少,但后期持货成

本相对较高,“新货”将继续入市,市场分歧将加大,需求如何变化有待观察,对市场信心也是一个考验。国内热轧市场继续维持盘整向上的格局,在价格惯性“拉涨”的情况下,需求的释放总体不佳,市场观望情绪变得浓厚。

冷轧板卷市场也是在价格走高之后小幅回落。目前,终端需求对钢价难有实质性的拉动,钢市上行缺乏坚实的基础。汽车、家电等下游行业发展放缓,4月份国内冷轧产品的出口订单减少,有效需求跟进状况不佳,这些都在一定程度上抑制了冷轧库存的消化。当然,对于短期市场,也不能过分看空,冷轧板卷的底部支撑力还是存在的。

业内分析师认为,前期钢价的过快上涨,已使市场的潜在风险迅速集聚。对于眼下的钢市,“既不能过于乐观,也不能过分看空”。4月中下旬,钢材的社会库存一定程度上得以有效消化,这是事实。但是钢市“平台期”的总体特征未变,短期的钢价涨跌波动,应该放在总体供求环境中来观察,并加以分析,才能把握实质。

我国快递单月收入首次突破60亿元

国家邮政局公布的信息显示,2011年一季度邮政全行业发展开局良好,平稳较快发展态势得以巩固,其中快递业务单月业务收入首次突破60亿元。

按照国家邮政局公布的数据,今年一季度,快递业务收入共完成收入1566亿元,其中3月份业务收入完成61.8亿元。

受元旦、春节等季节性因素影响,一季度,各大电子商务平台频繁促销,网站交易量屡创新高,国内快递业务整体增势迅猛。规模以上快递服务企业国内业务量同比增幅为53.1%,比去年同期提高28.5个百分点;业务收入同比增幅为36.8%,比去年同期提高17.4个百分点。其中,同城快递业务增势最为强劲,业务量和业务收入同比增幅为55%左右,均为三类业务中最高。国内业务的量收市场份额提高至95.9%和66.7%,成为拉动

快递业务持续快速增长的重要力量,与去年同期国际业务作为快递业务增长主要推动力量相比,结构上发生较大变化。

据介绍,一季度,快递业务平均单价与去年同期相比,变化不大。其中,同城快递业务平均单价为82元/件,异地快递业务平均单价为17.5元/件,国际及港澳台快递业务平均单价为149元/件。分不同企业类型来看,在同城快递业务中,国有企业平均单价为81元/件,民营企业平均单价为82元/件。在异地快递业务中,国有企业平均单价为228元/件,民营企业平均单价为144元/件。在国际及港澳台快递业务中,国有企业平均单价为1634元/件,民营企业平均单价为1121元/件,外资企业平均单价为1538元/件。

(常志鹏)

爱尔眼科 下一步将在西北收购

爱尔眼科董事长陈邦5月6日透露,公司将考虑在西北地区进行收购扩张,收购强调对方与公司的互补、收购价格以及收购以后的融合性。

陈邦没有透露具体的收购对象和实施收购的时间。在当日召开的爱尔眼科2010年度股东大会上,陈邦同时透露,对成都麦格眼科的收购即将结束。

此前,爱尔眼科已收购了天津麦格、重庆麦格、石家庄麦格和南充麦格。作为一揽子收购麦格眼科的一部分,对成都麦格眼科的收购已成为必然,但受一些相关手续办理进程的拖累,这一收购一直没有完成,公司也未公布这项收购的进展。

陈邦还透露,希望

接下来的几年内,公司的盈利增速水平保持在30%—50%的“合理水平”。

爱尔眼科上周五停牌,5月5日收报35.25元,涨1.44%。

(一 财)

朱孟依 昔日地产大佬 今日保险新军

谋求新利润增长点

□ 黄惠敏

曾经是“广东地产五虎”之一的合生创展经过一轮行业洗牌后,跌出一线开发商行列。昔日的地产商老大朱孟依兄弟依然低调,依然继续“多元化”投资路线。这一次,他们将目光投向寿险行业,谋求新的利润点。

朱氏继续“多元化”投资路线

随着广东首家地方寿险公司进入筹建阶段,朱孟依家族新的投资方向也浮出水面。

近日,保监会公告称广东省首家本土寿险公司珠江人寿获批筹建,该公告显示珠江人寿由5家公司共同发起,即广东珠江投资控股集团有限公司、广东粤财信托有限公司、广东新南方集团有限公司、广东韩建投资有限公司、广州国际控股集团有限公司,而珠江投资、新南方、韩建投资均由朱孟依三兄弟掌控。

朱孟依现任合生创展集团有限公司主席,向来行事低调,被称为中国地产界



朱孟依

沉默大佬。资料显示,合生创展是一家有着辉煌历史的民营地产企业,1998年它最早打开资本通道,以红筹方式在香港完成IPO,2004年又率先进入“地产公司百亿元俱乐部”,与富力地产、雅居乐、碧桂园、恒大地产被业内称做“广东地产五虎”,万科董事长王石曾称其为“中国

地产航母”。但近年来,中国地产行业蓬勃发展,行业洗牌,合生创展渐渐进入二三线地产商行列。根据2010年房企销售排行榜,合生创展并未出现在房企销售金额TOP30以及销售面积TOP30的榜单上。

另一方面,朱氏兄弟似乎乐于走“多元化”的投资之路,除了地产老本行外,朱氏兄弟的投资还覆盖了酒店业及中医药行业。

对于朱氏兄弟入股珠江人寿,广州大银家投资顾问有限公司董事总经理黄家荣在接受采访时称,朱孟依家族在开发房地产时间已经很长,随着广州地块越来越少,竞争越趋激烈,地产公司或是往外省发展,或是往其他行业发掘利润。在此背景下,他认为朱孟依投资保险是正常的。

保险与地产存在互补性

保监会上述公告显示,珠江人寿注册资本为人民币6亿元,而关于各股东出资额度并未有透露。

此前,保险资金介入房地产的消息屡屡传出,而像朱氏兄弟本专于房地产的大亨进入险企则较为少见。

国泰君安(香港)地产分析师分析师邓京晶称,这应该是极个别的情况。他认为要入股国内保险公司还是比较难,如果有比较好的机会,相信很多财团对保险公司都会非常感兴趣。

目前,房地产行业一再受调控,房地产资金链趋紧。邓京晶认为,目前行业平均负债率偏高,与此同时,开发商在经营活动中现金支出快速超过现金收入。

寒桐投资有限公司总经理韩世同认为,朱孟依旗下珠江系介入保险公司,或是看好险企的发展。而另一方面,保险与地产之间有一定互补性。保险公司拥有大量资金,在保本的前提下,可以投资有稳定租约的物业;而地产公司投资保险公司,将在董事会决策中占有一定发言权,或可以引导公司保险资金介入安全系数较高的房地产物业投资。

有业内人士指出,寿险公司盈利周期较长,如若处于扩展期,营业费用则较高,在短期内还不能贡献太高的利润。

协办单位:

海南亚洲制药有限公司

董事长 **榭金**
总经理:

地址:
海口市国际商业大厦12层
电话: **0898-66775933**
传真: **0898-66700763**