

东阿阿胶陷成长困境 疯狂提价遭遇上下游夹击

“7 年 13 涨,单价超茅台”,东阿阿胶近期一

则涨价公告让此变成现实。7 月中旬,号称“药中茅台”的东阿阿胶发布提价公告,上调阿胶出厂价 25%,零售价作相应调整。这是东阿阿胶自 2006 年以来第 13 次提价,零售价格成功站上千元大关。与近两年来提价原因一样,此次仍为驴皮成本上升和资源短缺。

得益于连续提价,东阿阿胶的净利润从 2007 年的开始连续 6 年持续稳定增长,截至去年底,其净利润已经突破 10 亿元,而今年上半年也获得 5.42 亿元净利,同比增长 16.35%,这一增速有放缓趋势。

一个不容忽视的事实是东阿阿胶制定的最新价格,较之同行阿胶产品价格已高出近一倍,变成了不折不扣的“阿胶高富帅”,其提价空间已经非常之小了。

与此同时,作为东阿阿胶最主要的原材料驴皮成本却在不断暴增、行业竞争开始加剧、市场份额正被慢慢蚕食等因素正困扰着这家阿胶巨头。

产品提价空间或将关闭

今年上半年,东阿阿胶实现营收 17.53 亿元,同比增长 52.6%,阿胶及系列产品主营业务收入 13.19 亿元,占总营收比重超过 75%。

尽管,东阿阿胶认为上半年营收大幅增加是因为公司销售规模扩大及新增子公司广东益建健康产业收入增加所致,但提价因素对营收的绝对影响毋庸置疑。

自东阿阿胶总经理秦玉峰提出“价值回归”后,东阿阿胶产品走上高端奢侈品路线。阿胶产品价格也在 2010 年起随之大幅提速,在 3 年半的时间里,阿胶块价格上涨 234%。

人参告别“萝卜价” 一年内涨价超 50%

人工种植的人参在近年来却一度卖成“萝卜价”。不过,从去年底到今年初,人参的价格出现了节节上涨。9 月 1 日,国内红参高端品牌代表康美药业发布公告称,从 9 月 1 日起将上调旗下新开河人参产品(红参品类)出厂价 35%、零售价相应的同比调整。

而在四川省成都市荷花池药市上,25 支生晒白参的价格从去年 9 月的 350 元/公斤左右涨至目前的 530 元/公斤左右,不到一年的时间内涨幅超 50%。

人参零售价近期将上调

作为目前国内人参高端品牌的代表,康美药业近日宣布,旗下全资子公司康美新开河人参产品将全面提价。康美药业表示,由于原材料成本上升,公司于今年 9 月 1 日起上调新开河人参产品(红参品类)出厂价 35%,零售价也将做相应调整。

记者走访成都市内药店发现,目前成都市场上红参的零售价格约在 13 元克左右,与此前基本持平。不过有店员向记者表示,近期可能就会上调。而在网上商城,新开河 100 克 20 支规格的红参产品目前的价格为 310 元。

尽管终端市场刚开始提价,但记者从荷花池中药材市场了解到,自今年上半年起,人参加发价就开始持续小幅上涨。25 支生晒白参的价格,已经从去年 9 月的 350 元/公斤左右涨至目前的 530 元/公斤左右,一年时间内涨幅超 50%。

不过,对于人参价格的快速上涨,业内人士表示“并不意外”。中药材天地网副总经理贾海彬甚至向记者表示“人参早该涨了,人参此前已经历了长达八年的价格低谷,6 年产的白参在产地的价格甚至一度跌到每公斤 30 元,可以说是卖成了‘萝卜价’,这个价格与人参自身的价值偏离太远。”

仍存供需缺口长期看涨

“人参的价格在 2009 年上半年也曾出现过一波上涨,由之前的 50 元/公斤左右迅速上涨至近 100 元/公斤。但很快终止了上涨势头。”贾海彬回忆道。

在他看来,人参价格在今年的上涨实际上是价值回归的必然过程。韩国的高丽参与我国的红参疗效及质量相近,但其价格却可以达到国内红参的 3-10 倍。从供需来看,目前国内人参的年产量约为 6000 吨,需求量则在 6500 吨-7000 吨左右,还存在一定的供需缺口。

对于未来人参价格的走势,贾海彬认为,人参目前的高位至少将维持至明年年中。不过,他表示人参价格的上涨对普通百姓影响并不大,但以人参为原料的常用药品,如参麦注射液等,或将面临价格上涨。

(赵雅楠)

业内人士指出,目前阿胶市场价格普遍在每斤 600 元左右,这让东阿阿胶每斤超千元的价格显得过于高高在上。

记者将目前主要生产阿胶产品的几家公司进行对比,以山东福胶、同仁堂为例,东阿阿胶零售价和涨价速度远远超过其他两家公司。

2012 年东阿阿胶的阿胶块终端零售价为 1650 元左右,而福胶零售价仅为 1360 元,同仁堂为 1380 元,其价格超过另外两家公司零售价 20%以上。而在 2011 年,东阿阿胶的零售价格更是超过后者的 35%以上。

长期价格高于同行,东阿阿胶的理由是公司为行业第一品牌,是国家非物质文化遗产唯一代表性传承人企业,拥有无可替代的品牌资源优势。

市场份额被蚕食风险加大

事实上,市场并没有买账,东阿阿胶在经过接连提价后,其销量开始明显下滑,和价格形成“跷跷板”的反向关系。

2011 年,因阿胶块价格累计提高 77%,东阿阿胶销量萎缩至 1300 吨左右,创出 10 年以来新低;2012 年提价幅度减小,销量恢复至 1600 吨,虽然销量有所提升,但与 2003 年-2005 年平均 1800 吨的年销售量来说,依然出现大幅萎缩。

相反,主要竞争对手山东福胶、同仁堂等在东阿阿胶掀起的涨价潮中,反而出现了量价齐升局面,这让东阿阿胶始料未及。

因提价幅度远远小于东阿阿胶,山东福胶集团阿胶块销量从 2009 年开始稳步上升,2012 年已达 2000 吨,同仁堂 2012 年的销量也已达 100 吨。

九州通“改嫁”天猫医药馆 电商大鳄卖药忙

今年 7 月 25 日与京东分手后,九州通日前“改嫁”天猫医药馆,合作对象扩大至康美药业、中美史克、欧姆龙等,寻求在线上医药零售方面展开深度合作。与此同时,京东旗下酝酿近半年之久的京东医药城也已正式上线,电商大鳄与民营医药流通巨头争夺食线上资源格局初步成型。

作为全国最大的民营医药流通企业,九州通近年来逐步在线上药品销售领域布局,以期改变线下医药流通毛利率式微的局面。2011 年 7 月份,九州通旗下北京好药师与京东达成战略合作,后者以增资入股的形式成为北京好药师第二大股东,持股 49%。

这次联姻当时曾被普遍看好,因为九州通具备丰富的上游药品资源,而京东在 B2C(商家对顾客)方面则极具流量优势。

尤为重要的背景是,当时正值天猫医药

药品定价模式不变

从 1998 年 5 月 21 日起,国家计委决定放开维生素 C、诺氟沙星、环丙沙星、氧氟沙星等 4 种药品价格,揭开了药品降价的序幕。迄今为止,我国已针对不同品类的药品进行了 3 轮共 31 次降价。

然而,“看病难、看病贵”、药价高的问题并未得到根本解决。尽管政府试图以行政手段推行药品定点生产、药品零差率、杜绝“以药养医”等措施,但在执行过程中,却面临着多方阻力。

药品定价模式未改变

“事实上,不是降价政策没被执行,而是没有在药价体系中体现出来。”国内某药企高管告诉《第一财经日报》记者。

2012 年 12 月 31 日,国家发改委发布文件,决定自 2013 年 2 月 1 日起对 20 类药品调整最高零售限价,覆盖 400 多个品种、700 多个代表剂型规格。这是迄今为止国家进行的第三轮、第 31 次降价。

尽管十多年来,国家针对多种药物进行降价,并不乏一些大幅度降价,例如 2005 年 9 月 28 日,国家发改委在医药企业的激烈反对声中执行第 17 次降价,降低 22 种药品的最高零售价格,降价金额约 40 亿元。2012 年 3 月 27 日,国家发改委对消化类药品等价格作出大幅调整,平均降幅达 17%,包括葛兰素史克、阿斯利康等近 20 家单独定价的跨国药企产品也遭遇大幅降价。然而,从患者角度看,还是存在“药价高、看病贵”的问题。

“为什么觉得药价贵?主要贵在高价药,这些高价药即使降价了,还是和百姓的消费水平不匹配,承担不起也就觉得贵。”中国医药企业管理协会副会长牛正乾表示。



不仅如此,东阿阿胶不断的提价还吸引了“外来者”,佛慈制药、太极集团、康恩贝等上市公司看重阿胶市场的丰厚利润也纷纷杀入,让本来稳定的市场开始竞争加剧,东阿阿胶阿胶块市场份额不断被挤占。

兴业证券研报数据表明,东阿阿胶市场份额从 2009 年的 43%不断下滑至 2012 年 36%。由于山东福胶、同仁堂等竞争对手阿胶价格增速明显低于东阿阿胶,其市场份额仍有被进一步蚕食的可能。

一位投资者表示,“我对东阿阿胶的提价战略不看好,简单的理解就是阿胶毕竟只是驴皮熬制的,原材料并不名贵,而且其产品对于消费者来说,与竞争对手并无明显差异。对消费者来说,能区分开同仁堂阿胶、东阿阿胶和福胶的人少之又少。所以,激进的提价战略是不可行的。”

上下游夹击盈利空间被压缩

驴皮是阿胶产品的基础原料,驴皮价格的波动对阿胶生产成本影响巨大。

自去年以来,驴皮涨势凶猛,湿皮每公斤从不到 20 元涨到近 50 元,涨幅超过 150%。据业内人士分析,短时间内驴皮供应量难以大幅增长,驴皮收购价格将不断走高,而“外

地筹备京东医药城,目前已正式上线。至此,京东医药城与天猫医药馆形成对峙。

不过据京东医药城相关人士透露,京东医药城近期并不会进行大规模推广,目前仅与京沪等地区的 8 家药店展开了合作入驻,包括上海复美大药房,武汉中联大药房等。值得一提的是,京东医药城的负责人正是北京好药师原首席执行官,其曾由京东方面指派到北京好药师任职。

最新的数据显示,九州通上半年线上药品销售规模超过 6000 万元,毛利率高达 21%,远超九州通的主营业务医药批发 5.83%的平均毛利率。此外,九州通计划进一步提高好药师网上销售的运行质量,目前九州通旗下的好药师品牌除了北京好药师之外,还包括好药师大药房、上海好药师、江苏好药师等。

(李雪峰)

31 次降价难撼高药价

而上述业内人士则认为,虽然降了 30 多次药价,但每次降的种类不一样,而且现行的药品定价模式没有改变,药价很难降低。

该人士表示,当一种药的价格降到一定程度,市场反馈很难再降下去,政府会开始降其他品种。而那些降得太多的品种又会因为价格太低,企业没有利润可赚,就不再生产了,这也就出现“降价死”的怪现象。

“以前药企通过换包装、换药名等形式逃避降价,但现在这种情况很少了,赚不了钱,企业就不做了,反正能做的药品还有很多。”上述业内人士表示。

据该人士介绍,由于二甲以下基层医院百分百要求使用国家基本药物,而三甲医院最高只要求使用 30%的比例,有的只需百分之十几。所以患者到基层医院觉得药价便宜,但去三甲医院,医生有太多选择,不一定要开便宜的基药,自然觉得药价贵。而药企的低价产品如果在基层医院也卖不出去的话,干脆就不卖了,这种药也就从市场上消失了。

“现在很少有药不能替代,除非国外企业的专利药,例如一些进口抗肿瘤药,无法替代又是必需的,这种药的价格就降不下去。”上述人士表示。

降价执行遇阻成因多

不仅药企不愿生产低价药,事实上,在一些灰色利益的驱动下,导致一些医院也偏好开贵的药。

以一支抗生素为例,医院就可从中获得 30%甚至更多的回扣,药价越高,回扣也就越高。“价格更高的药受到欢迎,企业也不愿意生产医生不开又没有利润的药品,利润空间

短 讯

湖北襄阳 欲做大医药产业

近日,湖北省委常委、襄阳市委书记王君正在襄阳会见中国兵器装备集团副总经理邓智尤,双方就深化合作、做大医药产业进行了会谈。

2011 年 9 月,中国兵装集团在襄阳市投资 20.95 亿元打造的华中医药产业园正式奠基,目前,一期综合液体制剂车间已经完成设备调试。

王君正指出,中国兵装集团作为大型国有企业,集聚了大量的人才、技术等优势,长期以来与襄阳建立了良好的合作关系。他希望中国兵装集团在襄阳寻求新的合作领域,在转变经济发展方式、调整结构过程中,将更多的相关产业布局在襄阳,实现集聚、集中发展,突出规模效应,进一步深化双方合作。襄阳将为兵装集团在襄阳的发展提供更加广阔的空间。

邓智尤说,中国兵装集团将按照“专、精、特、强”的战略思想,加快推进华中药业产业园的项目建设,力争尽快做专、做精、做强、做出品牌,在做强企业的同时更好支持地方经济的发展。

(何敏)

海外专家“把脉” 浙江椒江医药发展

8 月 29 日,包括 7 位知名海外专家在内的中国科协海智计划专项调研组,到浙江省台州市椒江调研生物医药产业经济转型和产业升级情况,“把脉”椒江医药企业发展。

医药产业是椒江的支柱产业之一,椒江产业整体发展以及转型升级路径规划等引起了科协专家的关注。中国科协此次实施“海外智力为国服务行动计划”(简称“海智计划”),旨在通过中国科协的桥梁和纽带作用,发挥海外人才智力优势,为海外科技人员回国创业、为国服务搭建平台。调研组一行来椒主要了解椒江生物医药产业的发展现状和存在问题,了解台州生物医药产业面临的问题,探索有效合作方式。

在座谈会上,椒江区向调研组专家介绍了椒江的经济社会发展、科技创新工作、医化产业转型升级和人才工作情况,相关医化企业先后介绍了企业概况、发展战略和愿景,并分别就各自企业发展过程中遇到的难题跟专家进行咨询、交流。

据了解,椒江区下阶段将进一步加强政府引导,推进企业规范化、规模化发展,鼓励企业大胆走出去与海外有实力的大企业进行合作,促使生物医药行业的国际化发展。

(辛雯)

润,导致一些企业亏本,不再生产这种药品。虽然国家和地方有政策支持,但存在的变数很多,也未必跟得上企业的发展。”牛正乾告诉记者。

牛正乾表示,因为市场原因,企业利润受到影响,很多政策就很难执行下去。例如 2007 年以前,国家推行基药定点生产,有一批很便宜的药规定几家企业定点生产,但最后还是不了了之。“现在国家又要推行新的定点生产,但不是太看好,最好还是走市场化道路,否则企业没有利润。”牛正乾说。

降价政策之下,本土药企面临利润空间的收窄,外资药企也不例外。不过,进口药价格普遍高于国产药。

除了药品本身功效、进口原研药在前期研发上的巨额投入等成本因素,牛正乾告诉记者,国内外药价差别,在药品招标上就能体现。以上海为例,此前上海按量采购,报名参加招标的企业很多,外资药企只要降价达到一定幅度就能参加招标,但是这个幅度没有公开的标准。而国内药企,只有价格最低的两家才能参加投标,很多企业为了获得投标资格只能打价格战,但企业的利润空间也就被无限压缩了。

不过,某跨国药企人士告诉记者,进口药在中国和外国售价差距不能一概而论,没有完整的数据说在中国卖得都比外国贵。至于一种特殊情况,专利到期的原研药在国内比仿制药贵,有几个原因,首先是历史因素,早先为了保护知识产权给了这些药品行政保护,以原研药单独定价作为当时国内缺乏知识产权保护补偿。另外,原研药成本还是比仿制药贵,从外企角度,生产、制造流程等,平均成本比部分仿制药还是高很多。

(夏清逸 王治尹)