

医药圈“大鱼吃小鱼”并购热



8月11日,老百姓发公告称,旗下全资子公司常州万仁大药房收购常州市庆和堂大药房39家门店相关资产;人福医药11日发公告称将出资4.5亿元收购三峡制药75%股权;8月8日,华润三九称其子公司将以13亿元收购众益制药100%股权。

记者留意到,随着医改持续深入、医药政策密集发布,医药板块上市公司或因“生于忧患”,或想“砸钱超车”,正纷纷加快并购重组脚步,上半年并购案同比增幅近四成,但部分药企或存在花钱“买标签”现象。

据记者了解,老百姓旗下常州万仁针对庆和堂的收购价格不超过1.15亿元。而就在上月,老百姓刚宣布收购湖南省康一馨大药房所有及控制的55家门店,本月再度出手盘下39家门店。

多家药企持续“大鱼吃小鱼”

老百姓方面表示,收购完成后,公司将借力当地品牌影响力、营销能力,迅速扩大区域销售规模,取得当地零售市场领先优势。

8月8日,华润三九对外宣布,其全资子公司华润九新将以13亿元的价格收购浙江众益制药股份有限公司100%股权。

收购完成后,华润三九将实现产品线延

伸,在现有粉针剂类抗生素品类基础上,增加口服抗生素剂型;人福医药方面则表示,本次控股三峡制药,将进一步延伸公司产业链,丰富公司产品品种类型。据悉,三峡制药是一家从事药品、兽药、氨基酸等产品研究、生产和经营的生物科技企业。

对以上分门别类的收购项目,一位行业观察人士分析称:“实体药店行业一大趋势就是集中度进一步提高,单体药店越来越难生存,不少选择关门或被收编。”但他也表示,仅线下并购扩张并非实体连锁药店的唯一道路,同时发展好医药电商业务才能立于不败之地。

据悉,华润集团今年在并购整合方面动作频频。除以上收购外,此前华润双鹤37亿元收购了华润赛科100%股权,华润赛科是华润双鹤大股东北药集团旗下资产,将其注入上市公司后,华润双鹤可借此增加心血管、泌尿系统用药领域产品储备。

行业：上半年并购重组同比增近四成

记者还留意到,广济药业、广誉远两家药企也于近期停牌,医药板块上市公司停牌筹划重大事项的阵营多达数十家。

据了解,上半年,医药上市公司的并购重

组案例高达149例,较去年同期的109例增长36%。从标的资产来看,以化药、中药生产为主的制药领域并购案高达47起,约占上半年并购案总数的三成。同时,生物技术、医疗设备、医疗服务、移动医疗等细分领域并购有明显增长。

统计数据显示,今年上半年医药并购金额最大的案例是友博药业65亿元借壳九芝堂。目前该重组事项已由证监会受理;此外,哈药股份、红日药业、金城医药等药企都在上半年披露了十亿级别以上的并购重组方案,标的资产大多锁定在中药、化药生产企业身上。

为何龙头企业纷纷加快并购重组步伐？

对此,该观察人士分析指出,多方面因素在助推医药行业并购案激增。“哪怕是医药巨头,生存忧虑也不小,既要面临自身成熟产品市场发展空间有限,又受到医保控费、招标降价等政策影响,这意味着营收和利润都可能受到一定冲击。发改委放开绝大部分药品价格,药品‘特殊商品’外衣渐褪色,市场进一步充分竞争,价格战难免。医药领域细分程度日渐走高,精准医疗、互联网医药、基因测序概念渐火,资本雄厚者都想通过收购快速进入新兴领域分一杯羹。”他表示。

投资：警惕药企给股份“贴标签”

“在目前环境下,医药行业确实是避风港。下半年感兴趣的投资者仍可密切关注医药领域。”一位业内人士告诉记者,新概念和国企改革仍是关注重点,但一大前提是,个股自身业绩表现稳健,所以半年报成绩单至关重要。“主营收入不行的,哪怕花钱蹭上了热门概念,也最好不要碰。”

他预测,下半年医药行业并购重组不会降温,但会更加有序。“投资者要详细揣摩并购案的‘水分’情况,部分药企四处撒钱,好像把互联网医药、可穿戴设备等概念全都傍上了,但细究会发现,其收购的企业市场存在感觉很弱甚至刚起步,收购思路并不清晰,或只是为给股份贴标签。”其坦言。

(涂端玉)

医药流通“微利化”转型创新成重点

日前,商务部发布了《2015年上半年药品流通行业运行分析及发展趋势预测》(以下简称《报告》),对上半年药品流通行业销售、利润及行业资本运作等情况进行了分析,并预测下半年药品流通行业市场需求仍将呈现稳中趋缓的发展态势,药品流通行业销售及利润将加速进入中低速发展、微利化状态。

业内人士表示,我国医药流通长期以来存在着安全性和成本管理等诸多问题,已经进入微利业态,医药流通行业应加快商业模式变革,医药电商等创新模式将成为行业转型升级的利器,并看好零售连锁商业公司的并购外延。

《报告》数据显示,上半年国内七大类医药商品销售总额8410亿元,同比增长12.4%,增幅回落1.7个百分点。其中,药品零售市场销售总额为1682亿元,扣除不可比因素,比上年同期增长8.7%,增幅回落0.3个百分点。药品流通直报企业(1200家)主营业务收入6581亿元,同比增长12.8%,增幅回落2.1个百分点;实现利润总额108亿元,同比增长11.5%,增幅下降2.4个百分点;平均利润率为1.6%,与上年同期相比下降0.2个百分点;平均毛利率为6.4%,同比降低0.6个百分点;平均费用率为5%,与上年同期持平。

医药电商方面的创新成为我国医药流通行业的亮点之一。《报告》数据显示,医药

电商营业收入增速基本都超过50%,首次超过传统流通渠道的增速。2015年上半年,医药电子商务继续快速发展,截至6月30日,拥有互联网交易资质的医药流通企业合计为425家,企业数量同比增长56.3%。其中,B2B为90家,B2C为319家,O2O为16家。主要的交易模式为B2B、B2C形式,其中B2B占销售额比重为90%。

医药电商风生水起,不断冲击着传统连锁药店,传统零售连锁药店也开始探索互联网经营模式,加快外延并购。益丰大药房和一心堂等连锁药店都纷纷停牌,开始相关的资本运作。益丰董事长高毅此前曾表示,公司已开始着手构建O2O模式,未来的战略中心要两手抓:一手加速布局线下网络;一手快速建设线上平台。

零售连锁药店的新模式蓝海广阔,如提供轻诊疗服务,可利用其大店资源和远程医疗,实现“诊疗+购药”一站式服务,为患者提供店内轻诊疗服务,进而实现一站式服务,或基于会员体系打造慢病管理O2O闭环,零售药店可引导其线下会员成为线上用户,通过线上线下全面深入的服务进一步锁定病人,进而打造慢病管理O2O闭环。

资本支持下领先零售连锁药店上市公司的思路变革正在提速,行业整体或将实现迅速整合,医药流通行业也将焕发新生。

(陈欣)

复星“联姻”新华医院打造“保险+健康”O2O模式

8月10日,复星集团携手上海交通大学医学院附属新华医院签署了战略合作协议,双方未来将合理充分利用各自优势资源,在保险、健康、管理、医养结合等多个方面全面展开深度合作,形成紧密无缝的保险+健康的O2O联盟。

根据协议,复星集团旗下保险医疗产业公司——上海星益健康管理有限公司、复星保德信人寿保险有限公司、永安财产保险股份有限公司将与新华医院进行紧密的业务合作。

新华医院院长孙毓表示:与复星集团的合作是新华医院首次在医疗保险、健康管理领域与具有国际先进经验的企业开展全面合作,这对传统医疗服务模式具有突破性的意义,也为掌握优质医疗服务资源的三甲医

院提供了更为广阔的发展空间。新华医院将借助复星集团搭建的健康服务平台,充分发挥学科齐全的优势,为全年龄段人群提供便捷优质的服务。

复星集团执行董事、副总裁陈启宇表示:近期政府关于促进医疗以及健康保险的发展出台了系列政策,复星集团根据政策引导,积极参与深化医疗健康保险体制与机制改革,充分运用互联网技术,探讨公私合营模式,开拓创新服务,拓宽健康保险服务领域,延长服务链条,推进健康保险同医疗服务、健康管理等相关产业融合发展。

复星积极布局大健康产业,将形成健康保险和健康管理、医疗产品和健康产品、医疗服务和康复养老、分销和零售网络四大业务板块。

(温淑萍)

国医刘秉昭教授义诊进草原

说起刘秉昭的名字,在我国医学界可谓耳熟能详的了。1944年7月,刘秉昭生于安徽省太和县,汉族,是著名中医专家,博士生导师,他本身也是中医世家,更是国医大师路志正教授出师弟子,曾在多所高等院校研修中医。2015年8月,刘秉昭教授来到偏远的内蒙古,走进生活在基层的牧民免费为他们义诊。

8月的草原一川绿色,草色青青袅袅,刘秉昭教授无暇浏览草原的美景,不顾旅途劳顿,直接走进牧民朋友的蒙古包里并要求饭菜晚一点端上来,要先为等候已久的牧民朋友义诊。望,闻,问,切,无论哪一步都认真地诊断着,还不时给患者介绍在日常生活当中健康的方式方法。针对一些患者的穴位找不准,就手把手传授按摩要领。他的谦和、平易

近人,让牧民朋友们赞不绝口,医术更是让大家心服口服。

刘秉昭教授行医近50年,中医药理论造诣颇高,已出版多部医学和养生著作,并多次主持和参与国家重大医学课题研究,在为部分领导诊疗疾病的同时还为美国公司总裁乔布斯诊病立方,受到国内外患者好评。

此次在内蒙古满洲里,海拉尔、牙克石等地很多牧民朋友都得到了刘秉昭教授亲自诊断的药方,部分需要二次会诊的牧民朋友认真地记下了刘教授的联系方式。7旬老人刘秉昭则不辞辛苦,对每位牧民患者提出的不解都一一作答,反复叮嘱。刘教授此次义诊不但不收一分钱,就连牧民朋友为他熬制的奶茶也顾不上喝一口,这让纯朴的牧民朋友很是不安。刘教授在给患者诊病的同时,不但医

病还医人——有位小姑娘多年的心结在刘教授的点拨下,茅塞顿开,喜形于色。她开心地说:“这一心结困扰我多年,影响着我的生活,今天刘教授几句话让我有了方向,他就是草原上的启明星。”几天的所见所闻,让笔者有一种好奇,我决定走进这位七旬老人,去采访他。

第二天清早,趁着刘教授刚吃完早餐之际,我走上前说明来意,刘教授委婉地拒绝了。他说:“我不想出名,只想把党和国家这些年来对我的培养回报社会,回报那些在基层的百姓们。每当经过我诊治的患者打电话和我讲,折磨他们多年的病痛终于好转了的时候,我就犹如喝了一杯香甜的美酒一样,心情舒畅,那种心情无以言表。”我堵住刘教授还想问些我已备好的问题时,刘教授压低声

音指着不远处一位中年妇女说:“我今天要利用长一点时间去给这位妇女看病,她不单单身体有病,心病也需要开解,她患有严重的抑郁症,我是大夫,医治患者的身心健康比什么都重要。”听到这里,我马上让开身,只见刘教授乐呵呵走向那位妇女,“姑娘,让你久等了!”一句极普通的问候,我看到那位中年妇女站起来赶紧抓住刘教授伸过去的大手。此时此刻,我真明白了刘炳昭教授所获得的那些让人敬佩的殊荣。

(马兰英)

刘秉昭教授个人简历

刘秉昭,男,1944年7月生,安徽省太和县人。出身于书香门第,中医世家,从医四十余年,著名中医内科专家,华仁国际中医药研究院院长。现为中国中医科学院资深研究员、国医大师路志正教授的出师弟子,国家级学

虚高的现象将进一步加重。”全国政协委员、白求恩国际和平医院原院长侯艳宁表示。

审评机制和审评人才缺乏是最大瓶颈

十一届全国政协委员、武汉市食品药品监督管理局副局长肖红曾多次呼吁药审中心加快仿制药审批,但是这一问题并未得到有效解决。

对此,无论是地方食品药品监督管理局还是企业,都指向了现行的药品审评“一报两批”制度。该制度是指仿制药要想上市,必须经过生物等效性试验(BE试验)的审批和生产上市的二次审批。

可目前国际上一般采用“一报一批”制度,如美国食品药品监督管理局规定,申请人可在完成仿制药和原研药BE试验后提出注册申请,与药学研究资料及包装标签等资料一并提交,一次审批。“相比之下,我国现行审批流程过于繁复,大大影响了审批效率。”李大魁表示。

“我国上市药品97%以上都是仿制药,而且在2008年以前审批上市的老品种很多。如何提高药品质量?生产工艺改造做得如何?”每到一地,十分关心仿制药质量的黄洁夫都会向企业问这个问题。

仿制药审批何时不再“蜗牛行”

“企业负责人处在药品生产第一线,对于仿制药的问题最有发言权,你们谈谈真实的想法和意见。”在调研组组长、全国政协教科文卫体委员会副主任黄洁夫的鼓励下,武汉诺安药业有限公司董事长肖学成直奔主题:“现在仿制药审批太慢了。我们仿制的一个新品种于2011年5月就将所有材料送到了药审中心,至今都没看材料。我们的感受就像那首歌唱的一样:‘我的心在等待,永远在等待。’”

8月4日至5日两天,全国政协教科文卫体委员会“仿制药的质量问题与对策”专题调研组在湖北武汉、孝感、汉川等地考察时,药企集中反映的问题之一就是仿制药审批难。

药品审批“蜗牛行”成常态

长期在药企工作的全国政协委员、陕西东科制药有限公司董事长赵东科表示,一个新的仿制药审批至少要等3年,甚至更长。赵东科的话引起了药企负责人的强烈共鸣。武汉人福药业有限责任公司目前有生产文号近千个,仿制药占到90%,其中,绝大多数都是2008年以前审批下来的。“主要原因就是药审中心审评收紧,新品种3年审批下来都算快的,长的五六年都不止。”该公司总工程师方智表示。

在武汉复星生物药业有限公司调研时,

议。

李大魁则呼吁建立以“临床急需”为导向的仿制药审批“绿色通道”,对临床急需的首仿、早仿药品快速审批,以解决临床用药可及性和可负担性的问题。

王锐表示,由于我国药品审评队伍严重不足,可考虑采取“集中与下放相结合”的分层方法提高审批效率。比如说,血液制品、生物药品以及原创新药等仍由药审中心审评,其他视情况下放。

肖红认为,可考虑建立区域性药审中心。比如湖北是仿制药大省,可建立以湖北为中心的中南五省药品审评中心,实行区域性审评,以解决药品审批难题。

“为防止出现‘一集中就慢,一放就乱’的情况,国家食药监总局药审中心可对区域性药审中心垂直管理,并加强培训和飞行检查。”侯艳宁建议,对于低水平重复的申请应提高评审标准,过度低水平重复的可退回申请。

7月31日,国家食药监总局公布了《关于征求加快解决药品注册申请积压问题的若干政策意见的公告》。《公告》中提出了提高仿制药审批标准、严惩注册申报造假行为、退回不符合条件的注册申请等10条措施。

“仿制药的问题是医改中的一大难题,要下‘壮士断腕’的决心,加强顶层设计,采取综合措施予以解决。”黄洁夫的话道出了委员、专家及药企的一致心声。(据《人民政协报》)