

用京东模式“革命”送药 O2O

3 个月内宣布总计 2.5 亿人民币的两轮融资。快方送药 CEO 高越说,他们“最好的时候”还没到。

“复制”京东模式

自己花钱建药店这种费时费力又“费钱”的想法,却是高越和他的合伙人很快就对送药市场达成的共识。

“一个(合作的)药店在每天 10~20 单的时候和我们的合作相对安全稳定,但随着业务量上升,他们人手精力都跟不上,线下的业务几乎瘫痪,影响到他们自己药店的生意,竞争关系超越了合作关系,往往就不再愿意合作了。”高越接受《第一财经日报》专访时表示。

事实上,各家送药 App 迎来第一轮业绩爆发后,合作药店的“撸桃子”是它们共同面对的问题。

鼎臣医药管理咨询中心负责人史立臣分析指出,传统送药模式必须让合作各方都有合理的利益分配,尤其是药店必须是 O2O 模式中的“最大利益获得者”,否则一个模仿打车软件的抢单模式很难以引起药店兴趣。

“药店经营者经常会直接给我们打电话,说他们不做了。”高越向记者回忆,在业务量迅速攀升的前期,这种随时可能解散的合作形式和同时出现的管理问题几乎成为他们最大的困难。

自建药店,成为成立不到一年、国内首家提出“1 小时送药”App“快方送药”必须做出的“艰难”决定。

2015 年 9 月,快方送药公布了 B 轮融资 2 亿元人民币的消息——6 月 22 日,这家公司刚刚宣布了 5000 万元的 A 轮融资。

按照快方公开的信息,B 轮融资将用于深耕线下,加快建仓,并与目前多数业内人士推测的那样,选择向业务链的上游药店经营发展,建设自营药店。但其同时强调将不会走传统连锁药店的模式,转而采用京东模式,以建设大仓形式作为药店供应源头,向区域药店补充货源。

高越认为,“在上游直接跟品牌药厂合作,确保货源和价格的稳定,同时对自营药店‘互联网改造’,提升订单密度,优化业务流程



和运营效率,提升了用户体验;而城市大仓作为单体药店供应源头,不断向区域药店补充货源。”他告诉记者,“其实这样反而挺省钱的。”

据悉,此前快方送药业务峰值在 7000 单,日均业务单数 4000~5000 单;采用“药店+互联网”模式之后,每个自营药店可承载订单增长了 15 倍,仅北京的 17 个自营药店可承载单量高达 3.4 万~5.1 万。

而对于市场普遍担心的成本问题,高越向记者透露,他们以 50 平方公里区域内建设自营药店为落点。

同时,以建设大仓形式作为药店供应源头,不断向区域药店补充货源,以保证用户随时随地都能购买到所需药品,而不至于缺货断货。

事实上,在自建仓储型网点药店后,不仅将每次配送的单量提升至 7~8 单,提高送药效率,与以往的送药模式相比,投入缩减为原来的五分之一,产出却是原来的 5 倍。

“我们选择北京五环内最重要地段里最便宜的地方,比如国贸商圈,在周边房租 4.5 万一个月的店面行情下,我们在小区里找到的是 1.2 万元/月的;在广州的珠江新城,周边店面 10 万元/月,我们的房子只要 8000 元。”他说。

高越告诉记者,在拿下这个作为仓储和物流中心定位的药店后,原有的药店员工只需要精减至 1~2 人,做仓库分拣工作,人力成

本又省去一块;而自有体系内所有物流仓储的统一化管理、及时调配等,在效果上提升了实际的效率,算下来,反而比与药店合作模式降低了成本。

根据快方给出的数据,北京业务覆盖五环内,共切割成 18 个区域,日单量当时已经接近 2000,客单价在 40 元左右,每单成本 4 到 5 元。线下配送团队共有 100 人,每人每天可以配送 60 单,另有 100 余人作为人才储备。

目前,快方送药分别在北京、上海、深圳、杭州、广州等核心区域自建药店;而由于公司直接和药厂对接,砍掉中间环节,同类药品价钱将会比药店便宜 30%~40%,相应利润率也会有所提升。

掘金“年轻”市场

“在一段时期内,年轻人群和他们的用药需求都会是我们最重点的工作。”高越告诉记者。

来自快方的数据显示,目前其用户构成基本为城市白领和年轻用户,所购买的药品以显性症状为主:比如清热解毒、感冒发烧、咽喉、咳嗽等等,配送的地址以写字楼办公室居多。

高越认为,这些数据反映了一个最常见的用户场景:病症较轻,不至于请假,但会影响工作,可以接受一小时的时间送药上门。

胶囊行业迎来二次洗牌 企业加速争相跑马圈地

继 2012 年毒胶囊事件后,胶囊行业正迎来又一次洗牌。

11 月 3 日,江苏力凡胶囊有限公司总经理曹胜辉在接受采访时表示,2015 版新药典将辅料作为重要的修订部分,包括胶囊的铬含量等多项指标被单独列出和细化,预计行业集中度将进一步提高。

当日,力凡公司宣布投资 6000 多万建设的年产 40 亿粒高端胶囊车间正式投产,并预计到 2017 年底公司产能将扩大至 400 亿粒。此前,山西广生也宣布投资 2.6 亿元建设 100 亿粒高端植物胶囊项目。

一时间,国内胶囊企业争相跑马圈地,并寄望在新一轮洗牌中先发制人。目前,国内胶囊行业整体规模接近 30 亿元,苏州胶囊、山西广生、益青胶囊、黄山胶囊以及力凡胶囊等大型胶囊生产企业占据过半江山。

据曹胜辉预计,随着新版药典的颁布以及药品招标新政的推进,国内普药胶囊的利润空间将进一步缩小,企业势必加大像植物胶囊等中高端产品的布局。

二次洗牌山雨欲来

2012 年 4 月,央视曝光了河北部分企业将皮革废料熬制成工业明胶,卖给绍兴新昌的胶囊企业制成药用胶囊。此后修正药业等 9 家知名药厂 13 个批次药品的所用胶囊被检测重金属铬含量超标。最终卫生部要求涉事的所有胶囊药停用销毁,药用胶囊需接受

重新审批检验。

不过,毒胶囊的踪影似乎并未因此消失。今年 1 月 13 日,山东济南警方破获一起生产、销售毒胶囊案,现场查扣涉嫌“空心毒胶囊”50 万粒。据警方当时透露,还有大约近百万粒重金属铬超标胶囊皮,已销往重庆、黑龙江、内蒙古等 10 多个省区市。

曹胜辉告诉记者,目前明胶仍然是胶囊行业最主要的原材料,95%的企业仍在选择使用。“明胶分工业用明胶、食用明胶以及药用明胶三大类,虽然我国明确规定胶囊生产企业必须使用药用明胶,但实际上还是有不少企业为了节省成本而铤而走险。”

据记者了解,如今一吨药用明胶的价格大约 5 万~6 万元,食用明胶的价格为 2 万~3 万元/吨,而工业明胶的价格则更为低廉,每吨价格不到 1 万元。在温州、山东淄博及河北石家庄还有不少胶囊作坊为了节省成本而使用食用明胶甚至工业明胶。

一位熟悉胶囊行业人士告诉记者,部分地区可能只有一个工厂拿到生产批文,但会委托附近家庭作坊代工生产,故而毒胶囊并未完全消失,只是更为隐蔽地存在着。

据曹胜辉透露,在毒胶囊事件前,国内胶囊近七成份额被家庭式作坊的胶囊生产者所占据,但经过上一轮整顿后,30%以上的小企业已经结业倒闭。随着新药典的颁布,预计业内将迎来新一轮洗牌。

记者查阅新版药典发现,新药典中对明胶空心胶囊已明确定义为“由胶囊用明胶加

辅料制成的空心硬胶囊”,此外还列出包括亚硫酸盐、对羟基苯甲酸酯类、氯乙醇、铬以及重金属等多项检测项目。

不过,曹胜辉认为,对比起美国、日本等发达国家的胶囊标准,国内标准对杂质以及菌种的控制、抗生素、激素等方面都没有涉及,存在不少改进空间。

企业加速跑马圈地

相关资料显示,目前国内有批文的胶囊生产企业大约 120 家,中国的胶囊需求则约 2000 亿粒。除了传统药企以外,健康保健企业已成为近年胶囊的另一大使用源。

曹胜辉介绍,除了国内药企以外,力凡还与赛诺菲、如新等国际公司有合作关系,而此次新投产的 40 亿粒车间主要生产高端胶囊,目前共有 4 条生产线,加上原来的 110 亿粒产能,每年可生产胶囊 150 亿粒。

“药品招标价格降低,药企首先考虑要砍的就是辅料的价格。”曹胜辉给记者算了一笔账,市场上一盒 24 粒装的阿莫西林售价大约 7 元,每粒药用明胶空胶囊的最低成本要 0.015 元,占整个辅料成本的 30%~40%,还需加上包材、说明书、人工、原料、渠道等成本。“药企最终把压力转移到我们身上,行业价格战日趋激烈。”

目前胶囊行业仍然产能过剩,却丝毫未能打消胶囊企业的扩产计划。去年,广生胶囊投资 2.6 亿元上马了 100 亿粒高端植物胶囊



项目。广生胶囊总经理王庭良预计,项目将于明年 6 月底全部完工,届时广生年总产量将达到 400 亿粒。

而在今年,永康制药控股子公司湘药制药使用自有资金 4180 万元投资建设了年产 84 亿粒淀粉胶囊制剂车间的项目,并将淀粉植物胶囊产品运用到阿莫西林胶囊的生产。

据永康制药最新财报显示,受新产品药用淀粉及淀粉植物胶囊产品推出市场影响,该公司毛利率由去年同期 38.16%提升到了 53.34%,今年前三季度实现营收 12.28 亿元,同比增长 25.44%;实现净利 4.27 亿元,同比增长 115.86%。

目前,包括力凡胶囊、黄山胶囊、皇岛胶囊、永康制药等企业分别推出了由普鲁兰多糖、羟丙甲基纤维素、海藻胶、木薯淀粉等不同原料制作的植物胶囊。

“相比起普通胶囊,植物胶囊的售价可达普通胶囊的 3 倍以上,因此胶囊企业都争相布局植物胶囊。”曹胜辉预计,随着国家加快审批流程,未来植物胶囊将成为胶囊行业的重要增长点。

(叶碧华)

短 讯

广药白云山积极备战双十一 曲线力推金戈铁玛

广药白云山宣布,今年双十一将改变往年单兵作战的方式,首次由集团下属企业军组团作战,在旗下健民大药房天猫旗舰店和广药健民网两大平台开展大型促销,后者是全国首家也是目前唯一一家医保互联网定点药店。

医药健康产业被誉为电商最后一块蛋糕,广药集团把“电子商务”作为三大新业态之一重点培育。今年 1 月 13 日,药白云山启动百亿融资项目,引入马云旗下的云峰基金作为战略投资者,并与阿里健康强强联合,签订战略合作意向,在医药电商、医院处方流转、医疗健康服务等领域展开合作。上月底,广药白云山调整非公开发行 A 股股票方案,但云峰基金投资额保持不变,布局电商战略不改。

值得一提的是,同属于马云旗下的天猫医药馆正在和阿里健康进行业务整合,除了加强与强势电商平台合作,广药白云山的自有电商平台也早已起步。“广药健民网”是广东省首批通过国家食品药品监督管理局审批的合法网上药店,并获得跨境电商试点资格,年销售额超亿元,在行业内处于领先水平。今年 8 月,广药健民网又取得了医保卡支付网上购药资格,成为全国首家也是目前唯一一家医保互联网定点药店。

此次参与双十一,广药白云山还力推旗下新品中国版“伟哥”——金戈。由于处方药网售仍在等待政策放开,广药采取了曲线力推的方式,购满 50 元即可 1 元购白云山金戈(凭处方)或白云山铁玛一盒。

自 2014 年 10 月上市以来,金戈已实现销售收入近 3 亿元,成为广药白云山业绩的一大亮点。白云山铁玛则是广药白云山旗下与华人首富李嘉诚合资组建的广州白云山和黄大健康有限公司推出的玛咖人参黄精固体饮料,为药食同源的养生食品。

(沈玮)

人福医药进军公立医院 计划三年内投资百亿元

10 月底,人福医药以人民币 1.06 亿元正式摘牌受让大冶有色金属集团控股有限公司持有的黄石大冶有色金属医院管理有限公司 75%的股权。这是人福医药收购的首家公立医院,分析指出这是湖北省民营企业人福医药进军公立医院迈出的重要一步。

人福医药董事长王学海表示,集团计划在 3 年时间内,运用 100 亿元左右的资金,通过与公立医院合作、并购及新建等多种模式,在省内布局 20 到 30 家医院,着力打造湖北省内最大的医疗产业集团。目前,公司已和钟祥市人民医院、老河口市第一医院、宜昌妇幼保健院、孝感市孝南区妇幼保健院等签订了合作协议。

对于日后公司与公立医院合作或者新建医院详情,公司人士表示,目前不便透露,需以公告为准。

齐鲁证券分析认为,这表明人福医药的扩张目标进一步扩张到了产权清晰、资质较好的企事业单位附属医院。公司医院扩张驶入快车道,未来 1 年有望跻身医疗服务第一集团。

据了解,按照此次人福医药和大冶有色签订的战略合作协议,双方将加大对医院的投入和改革力度,投放总计逾 3000 万元的医用设备和器材,投入 1.5 亿元用以新征土地、建设新院区 and 老院区改造;增加人才投入,用企业管理模式对医院进行市场化运作。力争在 3~5 年使医院建设多个市级乃至省级重点科室,通过积极探索、发展医养一体的养老模式,把医院建设为以康复、养老、肿瘤等为特色的三级综合医院。

人福医药 2015 年前三季度归属于上市公司股东的净利润 4.41 亿元,同比增长 34.59%。

(邹莹 古美仪)

国家设立扶持基金鼓励新药研发 业内褒贬不一



在 10 月底召开的第十二届全国人大常委会第十七次会议上,新药上市成了大家讨论的焦点。

全国人大常委会委员刘新成表示,针对

目前我国新药审批程序复杂、时间漫长、资金需求高等不利新药研发的问题,应采用设立国家新药扶持基金的方式,对通过审批后的药品提供资金帮助。

国家食药总局南方医药经济研究所所长林建宁近日表示,今年我国医药工业总产值将达 2.8 万亿元。其中仿制药市场占比高达 96%,而新药占比仅为 4%。

对于设立新药研发扶持基金,多位业内人士告诉《每日经济新闻》记者,国家每年都投入了大规模资金进行研发,但是效果不佳。国家更应该在政策上给予支持,如增加新药审评绿色通道、保护市场独占权、顺利对接医保且不降价等。

新药盈利少影响积极性

中国工程院院士桑国卫曾公开表示,国

内目前有 4700 多家制药企业,数量多且集中度低,研发投入严重不足。其中,仿制药占比高达 96%,而新药市场几乎被外企垄断。药企大多在仿制药的红海中厮杀,获取微博的利润。

据了解,目前国内新药研发的困境除了技术外,还表现在研发和审批体制机制不适应,评价、定价和市场准入没有形成科学体系。

北京鼎臣医药管理咨询中心负责人史立臣向记者透露,沈阳曾有一个药企研发的新药在经过漫长的审批流程进入医保后,招标采购对其轮番降价,让其觉得“新药研发不赚钱”。

中国医药工业信息中心资深行业分析师苏红向记者表示,“新药研发是市场化行为,目前国内药企的主要销售额来源于老品种,新药盈利少导致企业缺乏研发积极性。”

刘新成则认为,国内新药上市门槛愈趋严格,临床研究需要大量经费,同时,随着对确证试验要求的提高,临床试验的规模也逐渐变大。药品注册所需的试验经费成为了第一道天然的“铁门槛”,将药品研发者拒之门外。

随着明年专利药到期数目大幅减少,仿制药将面临无药可仿的局面,国内药企或将转投创新药研发。

扶持基金模式褒贬不一

在刘新成看来,如建立国家新药扶持基金,给予经一定程序审评后确定的有希望药品以重金资助,保证其完成药品注册所需要的各种实验,能从一定程度上对新药研发推波助澜。

中国药科大学国际医药商学院副院长丁

锦希向记者表示,“新药研发的资金还是需要企业提供,国家应该制定更好的政策来扶持。”

苏红亦认为,国家每年都有设立新药研发的重大专项课题,投入的资金也不在少数,但是研发成果却并不显著。“这种扶持基金涉及对符合标准的药品进行遴选、评价,很难说这个过程是否真正透明。”

相比国内新药研发,美国食品药品监督管理局(FDA)就出台了一系列政策。保证药企从研发申报,到最后上市获利的整个过程有序进行。

而这些保障措施大大激励了药企研发的热情。FDA 发布的数据显示,2014 年美国 FDA 药品评价与研究中心(CDER)共批准了 41 个新分子实体和生物制剂,同比增长了 14 个新药品种。

(黄宗彦)