

■ 产业调查

南药产业二次提速 广东中药企业抢食万亿蛋糕

□本报记者 黎宇文 刘兴龙 实习记者 游沙

医改助南药做大产业

“未来,我们将出台一些扶持政策,鼓励基层医疗机构使用中医药。具体包括:增加纳入医保报销范围的中药品种,降低中医药报销起付线,提高中医药报销比例等。”一位广东省官员在接受中国证券报记者采访时表示,南药产业的发展将纳入到医药卫生体制改革工作的统筹规划中。

2012年10月24日,广东省召开了建设中医药强省大会。会议提出,广东省将发挥南药的资源优势,构建包括中药农业、中药制造业、中药相关工业、医药研发服务业、现代健康服务业、养老服务业等产业在内的现代中医药健康产业体系,使之成为广东省现代产业体系中富有活力的重要组成部分。

实际上,早在2006年,广东省就在全率先出台了《关于建设中医药强省的决定》和《广东建设中医药强省实施纲要(2006-2020)》,在各个方面给予中医药产业发展扶持政策。经过六年建设,广东省中成药总产值由2005年的64亿元增长到2011年的167亿元,中药饮片总产值由18亿元增长到45亿元,分别增长了163%、149%,中药材出口占全国的45%,全省年产值超亿元

的中药企业有21个,中药行业上市公司数量全国第一。

如今,广东省再次召开建设中医药强省的“动员会”,主要是因为当前中医药产业发展面临新形势和新问题。南方医药经济研究所专家介绍:“预计到2015年,我国中医药产值总额将突破1万亿元,复合年增长率22.9%。巨大的市场空间促使广东省以二次提速的方式强化南药发展动力。此外,在快速发展的同时,中医药行业存在的问题逐渐暴露出来:上游原材料供给数量与质量存在不稳定性;中药材专业市场缺乏现代管理及信息化技术;中成药市场受政府招标制度影响,存在劣质产品驱逐优质产品现象等。”

广东省省长朱小丹指出,做大做强中医药产业,一方面要推进中药产业集群发展,支持广药集团、康美药业等骨干企业加强技术装备改造,提高生产技术水平,整合带动上下游企业,成为全国有重要影响力的中药名厂;另一方面需要构建完善广药标准体系,建立广东省中药饮片炮制规范、中药材标准、医院制剂规范、中药配方颗粒标准、中药破壁粉粒标准等5大标准体系。

药企布局全产业链

“现在中药材生意不好做,有时候一斤药材赚几毛钱都得卖,还不如去对面的水产市场卖海鲜。”广州清平中药材专业市场的档口老板老吴发着牢骚,除了一些名贵中药材品种,近两年的常规中药材买卖都清淡得很。

广东清平中药材市场是全国首批重点8个中药材专业市场之一,年成交额近20亿元,是中国最大的中药材特别是贵重滋补性中药材——南药的集散地和进出口贸易口岸,总建筑面积达11万平方米。

中国证券报记者了解到,清平市场扩建以后竞争逐渐激烈,一般几十个档口经营着同一个品种。与此同时,该市场一接近万平米的小铺,一个月的租金涨至目前的两到三万元,加上人工费用增加,店主们都觉生意今不如昔。

东兴证券医药行业分析师杨帅指出,中药材品种往往2至3年就会有一次周期的波动,信息不对称且无相关部门信息指导,导致这类品种价格暴涨暴跌成为常态,不仅加剧了中药材贸易的风险,也使得制造企业成本难以控制。此外,中药材还存在药品质量与安全问题,滥施化肥、农药、生长激素以及药材种质混杂退化、盲目引种、提前采收等是我国中药材产业发展过程中的不良因素,药品质量与安全已成为公众的关注焦点之一。

面对这一系列原材料产生的问题,康美药业董秘邱伟表示,“未来中医药产业的重心会愈来愈向上游转移,上游原料加工生产基地的建设和药材专业交易市场会越来越受重视。整合中药材资源的能力,将决定谁能

在未来的竞争中胜出。”

事实上,为了避免原材料价格的大幅波动和保证原材料的产品质量,目前许多中医药企业都开始走自主建设中草药材种植基地的道路。广东地区的中医药企业如广药集团、康美药业、太安堂、嘉应制药等都在国内外建立了自己的药材基地。

邱伟介绍,康美药业已基本整合中药产业链的上、中、下游,业务渗透到产业链的各个关键环节,为最大限度整合资源创造了有利条件。通过“公司+农户”的方式与产地农民合作,康美药业在云南文山、吉林集安等全国药材产地建立GAP种植基地,品种超过150个,面积超过5万亩。通过并购安徽亳州、广东普宁等中药材专业市场,公司还欲打造现代中药材物流平台,发挥市场平衡价格、检验品质的作用。

广药集团目前在全国范围内建立了板蓝根、穿心莲、丹参、三七、黄芪、夏枯草、小叶榕、鸡蛋花、金银花等33个中药材种植基地,种植的药材涵盖了板蓝根颗粒、复方丹参片、消渴丸、王老吉凉茶系列、咳特灵、清开灵系列等集团年销售超亿元的名优中成药品种。其中板蓝根、穿心莲、黄芪等3个药材4个基地通过了GAP认证。

广药集团药材基地以“公司运作+药材基地+种植农户”为主要方式进行运作,以南京农业大学、文山三七研究院、广州中医药大学等高等院校、研发单位为技术支持单位,在充分考虑药材种植的地道性的前提下,广药集团因地制宜地选择适合的地区进行基地的建立,既确保了药材质量,也满足了名优中成药原材料的长期需求。

独有品种练就“绝技”

原材料的问题解决后,对于医药企业而言,最重要的就是产品。未来,具有排他性和独占性品种的中医药企业将具备更大的发展潜力。如国内治疗咳嗽的念慈庵蜜炼川贝枇杷膏,单个产品年销售额就近20亿元。”一名业内分析师表示。

不过,单只产品能做到像念慈庵蜜炼川贝枇杷膏这样销量的,在国内的中医药产品中仍是少数。当下,国内药品的集中度相对而言仍较低,未来单个企业和药品的提升空间仍然较大。

近几年,通过加大研发和营销投入,树立品牌,提升单个产品的市场占有率,成为广东中医药企业不约而同的选择。康美药业营销负责人表示,目前我国中成药80%主要在医疗市场销售,这类产品通过政府集中招标采购,这类产品通过政府集中招标采购,那些具有独特性的中成药不存在价格竞争,具有议价能力,而普通的中药产品面临着激烈的价格竞争,从而会产生“劣药驱逐良药”的现象。

南药在中医药产品的独创性方面有着得天独厚的优势,具备丰富的药材资源,同时中医药的历史源远流长。以广东最大的中医药企业广药集团为例,在全国11个中药制药百年中华老字号中,广药占6个,超过半壁江山。拳头产品方面,广药有20个过亿产品。此外,5大中药机密封品种中,广药有华

佗再造丸和安宫牛黄丸,机密封品种如不申请解密,可永久保密。

太安堂自上市以来,一直维持着较快的发展,公司拥有352个药品品种的生产批件,其中22个药品是国内独家生产产品,3个国家重要保护品种。麒麟丸为国家二级中药保护品种,是国内第一例男女可以同时服用的治疗不孕不育、促进优生优育的中成药,预计2012年销售将过亿。中药皮肤药系列产品以其天然纯中药的特性,占据了细分市场的领先地位。心宝丸已进入山东、河北、吉林、新疆的医药采购招标目录,前三季度已经实现超过6000万元销售,预计全年收入可达8000万元。太安堂董秘陈大卫表示,公司计划在细分中成药市场中成为三个主产品系列的“中国唯一,世界一流”品牌。

2012年上市的香雪制药也是依靠独家产品占据了抗病毒口服液市场。中成药感冒用药抗病毒口服液是公司主导产品,2011年实现销售收入3.57亿元,占公司总收入的58%,毛利率61%。抗病毒口服液是由公司原创的新药,是国内第一例男女可以同时服用的治疗不孕不育、促进优生优育的中成药,预计2012年销售将过亿。中药皮肤药系列产品以其天然纯中药的特性,占据了细分市场的领先地位。心宝丸已进入山东、河北、吉林、新疆的医药采购招标目录,前三季度已经实现超过6000万元销售,预计全年收入可达8000万元。太安堂董秘陈大卫表示,公司计划在细分中成药市场中成为三个主产品系列的“中国唯一,世界一流”品牌。

“形成中药大产业,构建中药大企业,打造中药大品种。”广东省副省长林少春在此前召开的构建中医药强省大会上提出了未来南药健康产业体系的构想。

南方医药经济研究所统计数据表明,2011年,我国中药产业产值为4371亿元,预计到2015年将突破1万亿元。广东省受益于2006年在全国率先出台的《关于建设中医药强省的决定》,经过六年建设,已经成为全国最大的中药商品集散地,中成药总产值由2005年的64亿元,增长到2011年的167亿元,中药行业上市公司数量位居全国第一。

南药是中医药的重要分支,以其独特的地区特色和治疗优势,在海内外享有盛誉。面对未来万亿元的中医药市场规模,作为南药的主要生产地和集散地,广东省南药产业即将开启二次提速。中国证券报记者采访得知,广东省将推进中医药全面参与医药卫生体制改革,研究制定鼓励基层医疗机构使用中医药的政策措施。此外,康美药业、广药集团等南药龙头企业积极通过完善产业链、加大研发投入等方式做大做强。



11月23日,工人在分拣经过清洗的人参。当日,我国最大的人参产业园在吉林省集安市落成投产。该人参产业园由康美药业投资兴建,每年可加工人参4000吨以上,销售年收入达到17亿元。 新华社记者 张楠 摄

“治未病”催热大健康产业

□本报记者 黎宇文

据广发证券研究报告显示,未来十年将是中国保健品行业的黄金期,2020年行业规模将突破4500亿元。保健品业是全球性的朝阳产业,全球市场容量为2000亿美元。1980至2000年间,美国的保健品销售额增长了36倍,日本增长了32倍,欧盟年复合增速17%。2010年我国保健品行业市场规模达1000亿元。随着生活水平的提升,人们将回归到“治未病”的传统健康文化的核心理念上,保健品消费增速提速,预计到2020年市场容量可达4500亿元。

康美药业副董事长许冬瑾表示,当前药物研发成本与日俱增,医药行业饱受基本药物制度、招标采购和药品价格管理等多方面因素困扰。而大健康领域,中药企业在“治未病”领域有优势,进入大健康产业具有天然的优势。

康美药业 中药全产业链服务提供商

□本报实习记者 游沙

11月23日,康美药业投建的中国最大人参产业园落成投产,鲜人参加工能力可以达到4000吨,其他中药材饮片加工能力2000吨。公司介绍,2013年一季度,公司在亳州、北京的项目也将陆续投产,届时,公司饮片业务将持续增长。

业内人士分析,康美药业运用现代科技手段改造并传承中药技术,在行业资源整合以及创新方面具有标杆作用。公司表示,康美药业将立足中药饮片业务,积极拓展上下游,将自身打造成中药全产业链服务提供商。

中药饮片产能释放

康美药业的中药饮片业务在行业中处于龙头地位,产销规模排名第一,约占到全国市场份额的2%-3%、广东市场份额的30%。公司具有特色的小包装中药饮片,已获得广东省内医疗机构的信賴,未来广东省内市场份额预计将超过50%。

据介绍,公司目前可生产1000种饮片、10000多个品规,多品种、小包装、大规模的生产模式具备较高的进入壁垒。同时,公司积极参与行业标准的制定,在规范中构造核心竞争力。中药饮片行业自2009年以来受益于新医疗体制改革政策,发展迅速。当前,该行业正处于从传统手工业向现代制造业升级转变的过程中,行业成长性良好,行业集中度也在不断提升。目前中药饮片的国家标准已颁布,并被明确列

入全民医保目录,未来中药饮片市场需求量将持续上升。公司副董事长许冬瑾表示,“公司饮片业务在很多地区供不应求,随着明年一季度亳州基地、北京大兴基地相继投产,公司饮片业务将获得高速增长。”

提供全产业链服务

公司立足中药饮片业务,抓住机遇积极拓展上下游。

在上游领域,公司收购集安市新开河有限责任公司并计划投资4亿元建设东北中药材产品平台项目。同时,公司相继收购亳州、普宁、安国药材交易市场。

在下游领域,2009年起,公司加快了产业链终端消费渠道的扩展投入。公司通过收购上海美峰和上海金像,借助这两家公司在当地主要卖场和连锁超市的销售渠道,进入以上海为核心的华东区域快速消费品市场,打造新的利润增长点。公司以中药饮片原料为基础,以药食同源产品为主导的快速消费品业务,通过新设康美之恋连锁药店,打造医药零售终端网点。

除了在业务上下游积极拓展外,公司还积极参与行业标准的制定。2006年以来,先后承担了“完善中药饮片生产质量管理规范、实施办法、认证标准”、“中药饮片炮制生产过程标准研究”、“全国中药炮制标准技术指导原则的制定”、“优质特色饮片规范化生产和过程控制高技术产业化示范工程”等多项国家科技重大专项、国家科技支撑计划项目。此外,从今年6月

今年6月份,康美药业与人保资本投资管理有限公司、中国人民健康保险股份有限公司签订合作协议,共同成立健康管理公司,标志着公司全面进入大健康领域。目前公司在大健康领域形成了“新开河”人参、“加州宝贝”西洋参和“菊皇茶”系列产品,未来将有更多系列产品推出。

香雪制药也在2011年4月使用超募资金3750万元收购广东九极生物100%股权。九极生物的主营业务是保健食品的生产和销售,从发展历程、产品结构、人员队伍等方面接近著名保健品直销企业“无限极”。目前公司正积极申请直销牌照。此外,公司子公司广州市香雪亚洲饮料有限公司,主要产品有上清饮凉茶、金典沙示碳酸饮品。

开始,公司还独家承担编制“康美·中国中药材价格指数”重任,并计划于12月份正式对外发布。

“我们想把康美药业打造成中药全产业链服务的提供商。”许冬瑾说,通过对资源的掌控以及整合,康美保证了产品的品质。同时,依靠行业标准的制定,康美还将获得在整个产业链的品牌溢价。”

打造“大健康”产业

今年6月份,公司与人保资本投资管理有限公司、中国人民健康保险股份有限公司签订合作协议,共同成立健康管理公司,由健康公司在全国建立健康管理服务网点和健康产品销售网点。

此次与人保的强强联合,一方面满足高端客户的健康保健需求,另一方面也是尝试新型健康管理服务销售模式,为公司提供新的发展方向。东方证券研究员江维娜表示,考虑到人保客户资源丰富,借助这一客户资源,预计公司健康产品销售收入有望在三年内实现较大突破,合资公司业务预期将成为公司又一业绩增长点。

11月23日,康美药业吉林人参产业园在吉林通化市集安工业园落成投产。该产业园是国内最大的人参产业园,规划总投资10亿元,随着明年一季度产能逐渐释放,将成为公司未来主要增长点之一。另外,我国中医药关于“药食同源”的理论深植人心,公司推出的“加州宝贝”西洋参和“菊皇茶”系列产品增长较快,成为公司布局“大健康”产业的拳头产品。

广药集团

建设全国性医药物流网络

□本报记者 黎宇文

2010年以来,广药集团开始对全公司医药物流资源进行整合规划,布局完善以广东现有物流设施为依托,向各地子公司建立二级配送库的全国性物流网络拓展,并且与多家大型品牌供应商开展第三方物流业务。继2003年建成黄金围物流中心后,2010年建成三山高位立体库,2012年5月、9月又分别在江门、汕头设立省内配送仓,并投入运行。

资料显示,广药集团旗下广州医药有限公司物流建设早在2003年开始进入现代物流规划发展阶段,率先引入国债项目支持,完成公司黄金围现代物流中心技术改造,开发的物流系统由仓库管理系统WMS、运输管理系统TMS、物流输送设备系统MHS等多个系统集成,具有订单快速响应、货品进出库实时跟踪、货品质量监测、物流输送自动识别等方面的功能。黄金围现代物流中心采取无线射频RF自动拣选、条码识别等技术,实现了物流作业自动化、信息化、智能化。

目前,广药集团医药物流网络由广州医药黄金围物流中心、佛山三山医药物流中心、江门医药物流中心、汕头医药物流中心以及多个二级配送点组成。以上医药物流中心均采用多种货架存储系统、物流自动识别输送系统、数字亮灯智能辅助拣选系统以及立体高层货架存储系统,配备磁轨道导引的VNA堆垛车、电动托盘搬运车等物流作业设备,具备多种自动化管理技术功能。

广药集团透露,黄金围和三山物流中心两大核心库区,目前日吞吐总量可达5至6万箱,日处理订单量达15000行,日配送客户量可达2400家,日均库存达40万件货品。通过多级的物流仓库网络以及由自有车队与第三方承运商结合,组成全国性配送网络,广药集团的物流配送在广州及珠三角地区可实现7至12小时到货,省内边远城市实现24小时到货,省外邻近城市实现48小时到货,全国一、二线城市冷链配送可实现20至36小时到货。

2011年,广药集团制定了“十二五”物流发展目标:到2015年完成以地级市为标准的合计18个网点的广东物流网点布局,广东地区自有存储能力达到64万件;逐步为企业各子公司提供统一物流服务,建设全国性第三方物流网络;最终实现物流网络资源“规划一体化、资源一体化、标准一体化”。

太安堂

并购加速产业整合

□本报记者 刘兴龙

从当年“一支药膏打天下”,到如今谋求“三五规划”三大品类在2017年以前至少各完成5亿元销售收入,2010年登陆中小板让太安堂实现了质的飞跃。太安堂通过一系列并购,已经逐渐成为了涵盖心脑血管等领域用药的综合性中成药企业。

从发展历程来看,太安堂通过不断并购整合,积累了丰富的并购整合经验和营销经验。公司目前除了20余个西药批文之外,其他330个批文全部是中药药,这些中成药批文覆盖了几乎所有中成药类别。

太安堂最初创业时,靠一支字号的“发宝霜”打天下,当时面临的市场竞争非常激烈。皮肤科是小众市场,但皮肤病患病期长易复发,产品有效则重复使用率高。公司面临的竞争者是跨国企业西安杨森、先灵葆雅,以及国内OTC大品牌三九、顺峰、贵州苗仁堂。太安堂一方面在物美价廉和疗效方面下功夫,推出皮宝霜、肤特灵、消炎癣湿药膏等产品组合,另一方面则是严格区分药店终端和第三终端(农村市场),加强与区域经销商合作。

上市融资充实了资本实力,太安堂开始在并购领域大展拳脚。2011年,太安堂做出了三个资本动作:代理苗药、收购雷霆国药70个药品批文、控股宏兴集团。虽然这三个动作对当年业绩的贡献甚微,但是却为公司成为一个综合性大型药企奠定了坚实的基础。太安堂现在拥有了352个药品批文,覆盖了中成药所有品类,在每个品类都有非常具有竞争力的品种,如果能够配合公司的营销和产能的扩张,预计将有数个过亿元的重要产品出现。

我国现行药品分为医保药和非医保药,医保药由政府定价,非医保药为市场调节定价。公司主导产品大多是非医保产品,属于自主定价范围。面对发改委连续30次降价,非医保药物显现出另外一种风景,虽然其无法分得医保付费的一杯羹,但是只要其疗效确切,刚性需求还是保证了非医保药品的产销两旺。太安堂现有352个批文,进入医保目录的仅有162个产品,主导产品消炎癣湿药膏和麒麟丸均未进入医保,从而保证了公司2011年业绩依然增长30%以上。

太安堂到2017年规划销售收入将达到20亿元。金元证券研究员认为,2012年10月太安堂增发方案获得证监会审核通过,将有助于公司扩张以及向全产业链升级。