

药企争投民营医院 经营管理受考验

证券时报记者 李雪峰

在国务院印发《关于促进健康服务业发展的若干意见》前后,国内各大上市药企再度掀起收购医院的热潮,复星医药豪掷 6.9 亿元切入民营医院的重镇佛山,在行业内引起巨大震动。

各路资本角逐民营医院甚至公立医院由来已久,自南京医药产业集团旗下的金陵药业于 2003 年入主宿迁人民医院后,马应龙、九州通、双鹭药业、武汉健民、天士力等十余家药企都曾先后投资或控股了多家医院。而在并购佛山禅城医院之前,复星医药早已拥有安徽济民肿瘤医院、岳阳广济医院等,此番入主禅城医院只是复星医药业务的战略延伸。

医院情结

在传统的医药工业与医药商业之外,以复星医药、广药集团为代表的医药巨头正在寻找新的利润增长点。复星医药表示,收购佛山禅城医院意在将其发展成为复星系其他成员医院的培训基地,同时也有助于强化复星系医疗服务业务。

复星系掌门人郭广昌一直有意在全国范围内打造医院集群,且规模高达 500 家。事实上,目前横跨医药、地产、钢铁等多重领域的复星系在完成资本积累期间即与医院建立了不解之缘。20 年前郭广昌以 PCR 乙型肝炎诊断试剂介入生物医药产业,由复星方面提供诊断检测设备,下游的医院则为复星提供场地,双方采取利润分成的方式共享经营所得。

复星 20 年前与医院的合作模式一直沿用至今。事实上,现在很多医疗器械公司不再是简单地将器械卖给医院等医疗机构,还与医院形成业务合作关系,双方分别提供更具优势的资源,医疗器械公司主要提供操作员,他们比医护人员具有更为专业的设备操作水平。”齐鲁证券一位长期关注复星系的研究员告诉记者。

相比纯粹的医药工业或医药商业公司,医疗器械行业与医疗机构的合作更为密切。对于医疗器械公司而言,医疗机构是其直接的下游需求方,而对于工业类或商业类药企来说,医疗机构占据全国范围内 70% 以上的药品零售渠道则更具吸引力。

但不管是何种类型的药企,医疗机构均是其产业链上必不可少的重要环节。在这个产业链上,医疗机构客观上占据了买方市场,可以在一定程度上左右药企。中科院经济研究所数据显示,去年国内各类药品规模超过 9200 亿元,但来自零售终端的药品规模不过 1700 亿元,以政府采购为主导的公立医疗机构始终牢牢占据药品销售市场的龙头地位。

在这种背景下,盈利能力较强且渠道资源较多的药企开始直接涉足医疗机构。如贵州百灵日前披露,将动用 2648 万元超募资金全资收购贵阳天源医院同时进行增资重组。尽管天源医院去年及今年前 7 个月均告亏损,但由于贵州百灵的一项在研药品“糖宁通络胶囊”即将实施申报且申报主体必须是现有医疗机构,因此贵州百灵才计划收购天源医院。在这里,天源医院实际上充当了贵州百灵的“壳资源”。

在更早前,金陵药业并购仪征医院,康美药业兴建普宁康美医院,华润三九兼营广东三九脑科医院,独一味入主德阳美好明天医院等,此外还有双鹭药业、益佰制药、马应龙、白云山、武汉健民、金佰制药、仙鹤制药等近 10 家上市药企也通过设立或并购的方式纷纷涉足医疗机构。药企对医疗机构的角逐,已不再局限于金陵药业等国资背景药企及复星医药等医药集团,此前爱尔眼科在全国的扩张行为即被视为跑马圈地。

前瞻产业研究院资深研究员李佩娟介绍,2010 年以来,行业政策密集出台,鼓励民间资本进入医疗机构。而在李佩娟看来,药企本身作为大医疗、大健康产业一员,进军医疗机构具有先天优势。

不过,目前药企开医院尚未形成主流,绝大多数药企选择观望态度。华南一家中药类上市公司对记者表示,公司主业发展良好,且拳头产品悉数进入国家或广东基药目录,加之对下

部分参股民营医院等医疗机构的上市药企		
药企	代码	参股医院
金陵药业	000919	宿迁人民医院
马应龙	600993	沈阳马应龙兴华肛肠医院、武汉马应龙肛肠医院等
武汉健民	600976	武汉健民消化病医院
独一味	002219	德阳美好明天医院、遂溪健顺王中医(骨科)医院等
诚志股份	000990	丹东人民医院
复星医药	600196	佛山禅城中心医院、宿迁钟吾医院、安徽济民肿瘤医院等
三精制药	600829	哈尔滨三精肾脏病专科医院等
千红制药	002550	常州千红医院
双鹭药业	002038	新乡市中心医院
仙鹤制药	002332	杭州哼哈口腔医院



张常春/制图

游的医疗机构运作并不熟悉,短期内不会考虑直接切入此领域。

已尝到民营医院甜头的药企或其他资本加码投资医院,将民营医院视为非主流的药企保持谨慎,这是目前各路资本对民营医药的基本态度。

盈利分化

以深圳市最大的城中村上沙-下沙片区为例。周边仅有深圳妇幼保健院、福田人民医院香蜜湖分院等少数几家公立医院,公立医院下辖的社康服务中心也只有 2 家左右,但包括深圳仁爱医院在内的大小 10 多个民营医疗机构和私人诊所却遍布整个区域。与公立医院不同,这些民营医疗机构的主要目的是谋求盈利。资本的竞相追逐说明,民营医疗机构盈利前景似乎值得期待。

爱尔眼科、马应龙、冲刺上市的慈铭体检以及一直存在上市愿景的拜耳齿科等相关医疗机构的运营数据显示,医疗机构利润惊人。以爱尔眼科为例,本身可以被视作专科医院机构,该公司仅今年上半年营收即接近 10 亿元,毛利率常年高达 45% 以上,盈利能力直逼拥有重磅独家品种的片仔癀、云南白药。

安信证券将爱尔眼科的主业视为眼科蓝海,认为爱尔眼科填补了综合医院眼科的薄弱环节,同时利用资本优势避开了民营诊所的竞争,故能充分享受行业的高增长。事实上,仅在目前 180 多家上市药企中,具备与爱尔眼科同等资本优势的企业不在少数,爱尔眼科在医疗领域的成功无疑令部分主业不振但资本雄厚的药企蠢蠢欲动。

享受民营医院高利润的还有马应龙,该公司 2012 年中报显示,医院诊疗业务已发展成为马应龙第三大业务,毛利率接近 40%,远高于马应龙医药流通业务 10% 的毛利率水平。长江证券则表示,马应龙控制的 6 家肛肠连锁医院正式进入加速扩张期,北京、西安两地的医院还长期满负荷运转,丝毫不亚于部分公立三甲医院。

然而,爱尔眼科、马应龙并不能客观反映当前所有切入医疗机构药企的盈利生态。以金陵药业为例,该公司自 2003 年即率先进入了医院领域,医疗服务业务已经成为了金陵药业第二大业务,但其毛利率近三年来呈递减态势,今年上半年则降至 17.26%,低于医药行业整体毛利率。控股股东人民医院的诚志股份上半年医疗服务毛利率也仅有 10%,几乎接近处于微利局面的医药商业。

至于三精制药、武汉健民、双鹭药业、益佰制药等药企,其医疗服务甚至未在报表中予以体现,远远未能形成这些药企的新的利润增长点,个别药企旗下的医院还常年亏损,客观上形成了这些药企的劣质资产。

很多医院带有公益属性,也不能一味的追求盈利,当然我们会尽可能培育其盈利能力。”武汉某上市药企董秘上周告诉记者。

更多的分析人士认为,培育医院盈利困难重重,特别是新建医院,要达到盈亏平衡往往需要数年甚至十几年时间,这些现实因素对于以年度为考核周期的上市药企而言形成了天然的瓶颈。

诸多考验

在目前控制医院的十余家药企中,复星医药是拥有医院数量最多的药企之一。复星系沉淀 20 余年,拥有庞大的分销网络和强大的资源掌控能力,且与中国医药集团在国药控股方面展开了深度合作,即便如此,复星也须面临来自政策、管理等方面的诸多考验,这正是所有涉足医院药企的共同问题。

中国医药企业管理协会相关人士曾一针见血指出,民营医院始终没有解决一个根本性的问题,即定位问题。

一个简单的事实是,国家食药总局一般每隔四年会调整国家基药目录,而各个省区亦会根据国家基药目录作出相应的调整和补充,每年在政府采购平台上统一采购药品,分配给公立医院。此处,公立医院实际上是基层政府的成员单位,在很大程度上要贯彻公益属性。

因此,公立医院可以优先享受政府倾斜性政策,如税收、财政补贴等,而无须过分追求利润增长。民营医院则不同,尽管不一定将利润作为唯一的考核目标,但最终的业绩却能影响民营医院的存续能力。

我们每年也能通过科研立项的方式获取一些补贴,但主要还是靠自己经营,没有人给我们兜底,经营不善,医生工资都发不出去。”深圳福华中西医结合医院的一位负责人对记者表示。

上述负责人坦言,该院在经营、管理方面实际上主要参照企业制度,用业绩来对医生和护士进行考核,这与公立医院对医生实施的挂号工作量有明显的区别。另外,民营医院的收费标准略高,医保报销范围较公立医院略小,且知名度普遍不及公立医院,尤其是三甲性质的公立医院,故民营医院需要通过各种方式进行广告推介,客观上增加了营销费用支出。

但我们又不能只看盈利,毕竟我们还是一家医院,业务上还要接受卫生部门和药监部门的监管。”该人士称。

其实类似的现象在民营医院广泛存在,定位不清导致经营方面出现了很多盲区,而一般的药企对民营医院的管理做法是,药企在控股民营医院后,一般不直接介入管理,只是在战略方向和本成本费用方面进行控制。

此外,公立医院的事业单位性质决定了医生在职称评审方面享有优先权,即使如此,以药补医的现象也广泛存在,而民营医院则未必具备为医生争取政府认可的职称的能力。因此,目前以公立三甲医院为代表的大中型医院仍然是高资质医生的主要工作场所,这也是此前多地试点的医生“多点执业”宣告失败的重要原因。

多位市场研究人士还认为,药企布局医院未必是为了将医院打造成利润增长点,而是为了抢占医院所拥有的渠道资源。但即便单纯是为了抢占下游渠道,药企在介入民营医院领域的时候,仍将面临众多博弈,特别是政策方面的不确定性。

■记者观察 | Observation |

民营医院不应只是资本的棋子

证券时报记者 李雪峰

二级市场对民营医院概念的炒作具有一定的盲目性,但民营医院本身不应该仅仅成为资本运作的对象。

目前,有相当一部分人对民营医院期待很高,将民营医院上升到医改的高度,甚至认为随着民营医院的普及,医药行业“以药补医”的顽疾将得到有效根除。理由是民营医院引入现代企业的管理及激励体制,可以对医生实施更为透明的考核。

此外,民营医院也被视为“国退民进”的样板,此前石油、通信等行业曾尝试引入民间资本,但收效甚微。同样,遍布全国的公立医院也掌控了绝大多数医疗资源,构成了某种形式的垄断,而民营医院的兴起将打破这种垄断。

总之,民营医院在不知不觉中被附加了很多角色,而在八万亿的刺激下,民营医院的前景似乎一片光明,一方面可以缓解公立医院的接诊压力,另一方面亦可为患者带来便利。对于药企而言,涉足民营医院是对现有医药工业及医药流通业务的延伸,有助于构建全产业链模式,将上游的药品销售与下游的渠道资源有机结合,同时存在为药企培育新的利润增长点的可能性。

但不可否认的是,相当一部分民营医院实际上沦为了资本的棋子,这些资本借助于民营医院的“壳”,间接套取政府补贴政策。如前几年不断曝

出部分机构利用兴建医院的名义从政府手中低价竞拍土地,之后转作商业地产,仅象征性地修建小诊所。

还有一些机构为了获得政府立项支持或申请专利,突击收购民营医院,因为民营医院毕竟还带有部分公益属性,容易获得政策倾斜。当然,更多的社会资本则是打着民营医院的旗号骗取资金补贴。在这里,民营医院只不过是资本玩家的噱头而已,本身并未起到应有的作用,当然也和国务院下发的《关于促进健康服务业发展的若干意见》背道而驰。

具体反映在 A 股市场,部分上市药企所并购的民营医院既未贡献业绩,也未从根本上提升药企对终端资源的掌控能力,当然更未在证券资本的帮助下发挥更多的公益性,充其量为二级市场提供了炒作的概念,这些民营医院实际上也类似于棋子。

今年以来,二级市场题材炒作成风,目前的民营医院颇具炒作印记。然而民营医院毕竟具有企业与医院的双重属性,若仅沦为炒作工具,将带来极为消极的影响。

民营医院是祸是福,取决于民营资本介入民营医院的目的,而该目的是否单纯又取决于管理层是否下定决心做大做强民营医院。公立医院带来的诸多顽疾尚未根除,一旦民营医院在不健全的体制下扭曲生长,那么持续多年的医改将失去意义。

民营医院市场八万亿资本狂欢

证券时报记者 李雪峰

在今年 3 月份于上海主办的第四届中国国际健康产品展览会上,中国医药保健品进出口商会曾指出,今年国内大健康产业总规模约为 2 万亿元,同时预计在“十二五”末总规模将飙升至 3 万亿元。

而国务院日前公布《关于促进健康服务业发展的若干意见》提出,在 2020 年左右力促健康服务业达到 8 万亿元的市场规模。以 2013 年 2 万亿元为基数,相当于未来 6 年内健康服务业增长 3 倍,年均增长 26%。意见一出,以民营医院为代表的健康服务概念闻风而动,成为各路资本争抢对象。

实际上,在上述意见发布前,国内健康产业已初具规模,医疗服务、养老服务、中医药医疗保健服务等一应俱全,且近年来整体年均增速约为 22%,与该意见提出的发展目标基本吻合。不过民营医院概念此前在资本市场并未得到足够的重视,部分被上市药企参股的民营医院也未能展现出为母公司贡献业绩和资源的能力。

但在 A 股市场之外,社会资本对民营医院的角逐却始终未停止。国家卫计委上周公布的数据显示,民营医院门诊总诊疗人次达 46.4 亿人次,同比增幅仅 7.8%;其中民营医院接诊 1.7 亿人次,同比劲增 15.8%。而在公立医院、民营医院、社区卫生服务站、乡镇

医院、村卫生室的细分分类中,民营医院接诊人次增长同样高居榜首。

很显然,尽管民营医院接诊率不足 4%,但却以两倍于公立医院的增速快速增加,民营医院接诊率的提高意味着社会资本对民营医院介入程度及社会大众对民营医院信赖程度的提升。并且由于民营医院的就诊费用普遍高于公立医院,故民营医院 4% 的接诊率极有可能产生了 10% 以上的收入规模,这对于任何资本而言,都是一个巨大的市场。

按照目前市场解读,医疗服务业将构成健康产业的主体,而在公立医院趋于稳定的背景下,民营医院的增长预期将更为明确。复星系日前斥巨资并购的佛山禅城医院系当地三甲医院,意味着民间资本已尝试介入当地主流医疗机构,这在上市药企对民营医院的历次并购案例中并不多见。

当然,目前国内能与复星抗衡的主要医药集团并未像复星一样对民营医院表现出浓厚的兴趣。2004 年之后国内医药集团展开大规模兼并战,由此逐渐形成了目前的势力范围,而这些医药集团会否在民营医院方面再度开展火拼则拭目以待,但至少到目前为止,尚未有火拼迹象,然而不可否认的是,复星系已经具备了先天优势。

可以预见的是,当具有资本优势的上市药企密集切入民营医院试图瓜分 8 万亿元市场的时候,民营医院才会真正形成与公立医院对峙的实力。



资料图