

## 跨国药企探路中国新医改

跨国药企在中国新医改的背景下进入了一个微妙时期。如何让更多的药品进入基本药物目录,如何打开区域市场,如何融通政府关系,都成了必要课题。

2010年3月12日,记者从诺华公司获悉,诺华中国正考虑摒弃中央集权制,实行分公司制,以往,诺华中国仅在中国一些省市设立了办事处。

“在中国新医改的背景下,各个省的政策都有所不同,我们希望参与其中。”诺华制药中国区主席潘杰宁的姿态是主动迎合。不过,他并不认为分权行动属于重组行为,“实际上,我们一直在考虑给予各省更多的决策权。”

### 分权制构想

目前,一些跨国公司严峻的挑战在于,部分原研药即将失去专利保护期,迫切需要新措施弥补市场可能的损失。潘杰宁也承认:“今后将更加依赖于新市场。”中国新医改号称将带来8500亿元的巨大商机,这不但诱发国内医药企业垂涎,也吸引着外资企业。国际制药巨头礼来、诺华、强生等纷纷展开中国市场的布局,加大在华的投资。

在诺华最新公布的2009年全球成绩单中,诺华集团净销售额增长11%,达443亿美元,创下公司历史纪录。中国与欧洲、美国和其他五大新兴市场成为诺华全球业绩最突出的地区。

2010年,中国新医改进一步深化,基本药物制度和公立医院改革开始落地。

尽管潘杰宁否认外资药品价格过高,但是2009年8月出台的《国家基本药物目录(基层医疗卫生机构配备使用部分)》中,307种基本药物几乎难寻外资原研药的身影,对此,研究机构普遍认为,基本药物制度的实施对于外资药企一定程度上是利空行为。

不过生机尚存,各省均可按照需要,对基本药物目录进行增补,同时,中央层面对各省的增补药品的数量并无明确限制,这让外资药企得到了登堂入室的机会。

统计发现,在307种基本药物目录之外,绝大多数省份都有增补计划,其中江苏省增补了292种,西藏则增加了445种藏药,而对于增补数量和增补品种把持着生死大权的就是地方政府。

不过,一位中国医药行业协会人士表示,外资药企想增补进地方目录,也并不容易,考虑到发展GDP的需要以及药品价格,各省会优先选择本地药企。

除了基本药物制度外,潘杰宁还强调了,实行分权制是希望能够更好地参与到对公立医院改革试点中。2010年2月,中央正式发布了《公立医院改革方案》,不过,方案仅有原则性意见,鼓励各地先行试点。“各个省的试点不同,我们必须参与到其中。”

统计显示,外企在医院销售的绝对值和增长率均较高。

上述医药行业协会人士说,“为了打开区域市场,跟客户和地方政府深入沟通,医药企业实行分权制度也是必要的选择。”他透露说,中国企业先声制药等也在实行分权制。

### 降价和谈判

诺华相关人士均不愿意就公司机制改革透露更多细节。目前,摆在他们面前的有多个选择,推新产品,现有产品降价,或者通过高价药医保谈判机制进入医保目录。

目前,默沙东公司已经忍痛割肉降价。一度被视为默沙东利润奶牛的舒降之(辛伐他汀),已经降价了50%,其价格甚至低于国内药企,成为进入基本药物目录的唯一一个外资原研药。

2006年舒降之的全球专利丧失,中国药企开始仿制舒降之。不过,这一降价效果显然已经达到了默沙东的期望。据默沙东负责宣传的公关部经理安卫红介绍,目前舒降之已经在广东、天津、江苏、浙江、云南等几乎所有已经进行基本药物招标的省市中标。

舒降之市场分额的攀升则意味着竞争对手遭遇重创。辉瑞的立普妥是全球畅销药品之一,与舒降之一样同为降血脂药,之前辉瑞的立普妥一直稳居降血脂药销售冠军的宝座,业内人士分析,舒降之降价后,立普妥的冠军地位将受到冲击。不过,立普妥的高价时代显然也无法持续很久了,立普妥的全球专利将于2011年到期,可以预见的是,彼时仿制药将大量涌现。无独有偶,诺华在疫苗行业的老对手葛兰素史克(GSK)也把大部分发展中国家的药价下降了2/3。

除了主动放低身段降价外,外资医药企业另外的选择则是和医保部门谈判。为了应对癌症等疑难重症,人力资源和社会保障部也开始考虑在医保目录中引进一些高价高端药品。

(陈纪英)

# 六部委拟制定药品招标采购“国家标准”

## 公立医院将强制执行

计划年内以六部委名义发布的《医疗机构药品集中采购工作规范(征求意见稿)》(以下简称《规范》)正在小范围内非公开征求意见。

记者注意到:公立医院强制执行、提高质量要素权重过半,以及“禁止任何形式的地方保护”等内容被明确写入了《规范》。

特别值得注意的是,《规范》进一步提出,“进入欧美主流市场实际发生销售药品”和“通过国家新版GMP认证品种”等具备质量优势的药品品种将在分类时特别考虑。

### 现行招标效果不好?

3月18日,国药、重庆医药股份、北医股份、九州通和广药、上药等国内六大医药商业公司,以及中国医药商业协会参加了针对《规范》的一场非公开讨论会;而在当天上午,由国内几家大医药工业企业参与的相同内容的讨论会刚刚在卫生部结束。“其实,会上大部分人都觉得现行的招标效果不好,不如取消。”当日,参加讨论的某医药商业企业负责人告诉记者,即便是



6家企业,对一些问题仍有分歧,但总的来说,还是希望取消目前的药品招标采购制度。

今年全国两会期间,医药行业18家协会甚至联合20余位全国人大代表和政协委员递交《关于铲除地方保护主义,规范药品招标采购工作的八条建议》,直指当前招标工作中存在的诸多问题,并直接送达全国人大秘书处。

或许在这样的压力助推下,《规范》的出台开始加速。

### 框架性的“国家标准”

“现在看来,国家是想对招标采购设定一个大致的标准,也可以理解为一个框架性的‘国家标准’。”另一参会者向记者谈道。

记者看到,《规范》内有规定,“药品集中采购工作领导小组由省(区、市)人民政府牵头领导”,而其“负责制定本省(区、市)医疗机构药品集中招标采购工作的实施意见

和监督管理办法并监督执行”——换言之,在国家标准的大框架下,《规范》仍然延续以往的思路,将细则制定的裁量权下放各地。

这一职能划分之外,《规范》对于“药品集中采购交易平台”的表述也值得关注——作为政府建立的非营利性药品集中采购交易、监督管理平台,它将承担包括国家基本药物在内的各种药品、医用耗材等药械采购工作,而医疗机构也必须通过这一平台完成药品采购交易。“我觉得可能会有点问题,大家当时在会上分析了这些年招标采购出现的问题,认为其中主要的一个原因是政出多门,现在这份文件是否要延续以往的监管模式,怎样与基本药物的招标采购衔接,还是只涉及非基本药物部分,都还不明朗。”前述负责人说。“春节前,就这个讨论稿我曾经和卫生部里的同志们讨论了整整5个小时,现在看来,还是涉及很多问题。”国内某著名医药物流专家在看过文件后认为,这次出台的文件更多的是对这几年政府主导和以省为单位招标采购工作的总结和概括,可行性仍需要进一步研究。

### 企业弃标 药店下架

## 基本药物被指定价过低

在去年基本药物目录出台之时,一些业内人士曾预测,为了在医改的蛋糕里分得一杯羹,“削尖脑袋往里钻”的现象或将在招标时出现。然而近日记者发现,在基本药物价格陡降,百姓受惠的同时,看不到利润的医药企业却开始说“NO”。

在已经启动基本药物招标采购的一些省份,出现了部分品种无人投标的冷清场面,“落空”的品种甚至达到两成以上。此外,一些药店也开始纷纷下架基本药物。

### 湖南超两成品种“流标”

“(基本药物制度)实施有1个多月了,现在乡镇卫生院的院长们都很着急,因为目录里的很多品种都没配到。”全国人大代表、湖南省常德市安乡县人民医院副院长王志英对记者表示,由于基本药物的利润相对较低,企业的“逐利性”导致一些药品供给不足。

《目录》里的药品总共为307种,但安乡县黄山头镇卫生院院长周永新称:“现在卫生院只能配到

大约200多种基本药物,其他的还未采全。”

记者注意到,湖南省药品集中采购管理办公室曾于1月23日发布《关于对2009年湖南省基本药物招标采购直接挂网药品进行报价的通知》,定于2010年1月25~29日对该省基本药物招标采购无人投标的69种294个剂型规格的直接挂网基本药物进行报价。

这一数据意味着,在首次基本药物招标采购中,湖南省有超过20%的品种无人投标。类似的情况还出现在广西,3月26日,广西壮族自治区药品和医疗器械集中采购服务中心也发布通知,拟对国家基本药物集中采购配送25个无中标的品种邀请议价谈判。

### 药价陡降是弃标原因之一

从卫生部2月底发布的数据来看,基本药物价格降幅极其明显。卫生部药政司司长郑宏介绍,启动基本药物招标采购的地区,招标价格平均降幅在25%~50%之间。其中,湖南省的平均降幅是

53%。

“第一次基本药物招标,就有这么多品种无人投标,是否和定价太低有关?”记者抛出了心中的疑问。

“有这方面的原因。所以我们把这69种药品罗列出来,由物价局参考外省定价等其他因素,重新制定了一个采购指导价,把价格调高了一些。”张伟坦承,第二次补投依然有28个品种无人投标。

“那另外24个品种怎么办?”记者追问。“物价局正在考虑,这20多种药品只要价格不超过国家制定的指导价就行。另外,我们也在和基层医疗卫生机构沟通,网上招标没有落实的药品,允许他们先自行采购。”张伟表示,相关部门正在想办法力保《目录》内药品都能配齐。

### 厂家“较劲”争取利益

一位医药生产企业湖南省区经理告诉记者:“有厂家认为价格降得太多,甚至超过成本线,因此未投。我们也是选择部分产品参与

投标,有少部分产品弃标了。”这家企业在此次湖南招标中,有多个产品入围。

张伟认为,除了价格降低,厂家弃标的另一个原因是“故意较劲”,希望政府上调招标价格。按目前的定价来看,企业还是有利润的。如果个别品种定价确实有不合理的地方,物价局也会考虑调整。通过梳理湖南省无人投标的69种药品名单,记者发现,独家品种或仅有两家企业生产的品种占到1/3左右,也就是说,无人投标的品种很多都属于市场竞争较小的品种。

上海海虹今辰药业市场部总监杨昌顺分析,各省的“标底价”(即最高限价)并不一致,出现无人投标的情况不外乎三种可能:一是因为“标底价”过低,企业“无利可图”;二是由于一些优质优价、单独定价产品不愿意以自行降价的方式进入基本药物的销售渠道;三是独家品种或者竞争较少的品规具备较强谈判优势,坚持不降价。

### 药店下架基本药物

### 优势企业将明显获益

正在酝酿的《规范》也有诸多亮点。“对于‘质量优先、价格合理’有了明确的措施,比如明确提出循证原则综合评价药品质量、价格、服务和信誉等,对国家专利、国家保密处方和通过GMP认证的药品梯度定价等。”该负责人认为,此举将非常有利于产品结构调整和扶优扶强,有望扭转一直以来优势品种在招标过程中的颓势。

不仅如此,文件还规定,国家一类新药、国家权威部门发布的排名靠前的药品生产企业的产品、进入欧美主流市场实际发生销售的药品,以及临床具有制剂创新和生产工艺创新的药品,还有通过国家新版GMP认证企业的药品,都将在药品综合评价中有所考虑。

依此规定,国内各品种排名靠前企业、保密品种企业云南白药以及浙江海正、华海药业等积极认证、已经开拓国际市场的“外向型”企业,都将有望因此政策明显受益。

(李济舜)

# 医药行业并购跨越升级 重组之路依然看好

在央企医药企业转让重组吸引人们关注时,民营企业同样在并购中发展壮大。

近日,记者在多家产权交易所了解到,目前依然有许多医药企业股权在产权机构挂牌转让,其中不乏一些优秀的企业。随着央企主辅分离的进一步加剧,2010年央企与地方国资委将进一步加大整合力度,医药国企必然加快并购重组步伐,重组之路依然看好。

“基本药物省级招标采购、集中生产、配送等相关制度的后续出台,将推动医药行业走向集中。国际竞争的加剧与自身发展是推动医药企业并购重组的长期动因。”长江证券分析报告直言不讳地指出。

中投顾问医药行业研究员郭凡礼告诉记者,从今年开始,“加大经济结构调整力度,提高经济发展质量和效益”是今年经济工作的主要任务,而马上会出台的医药商业标准也把“加强行业管理并提高集中度、减少中间环节、鼓励企业自发兼并重组”作为其重点内容。从

以上种种政策及表现来看,今年在国家政策的引导下,医药行业的兼并重组正在提速,产业集中度将再一次提高、市场将继续扩容,医药行业大规模兼并重组大戏将在今明两年展开。

### 民企重组热度不减

记者在山东产权交易中心了解到,目前威海沿黄医药有限公司65.57%国有股权在中心交易挂牌转让,其排在前位的股东包括威海市医药总公司、陕西省医药总公司、山西省医药集团有限责任公司、甘肃医药集团公司等。而在上海联合产权交易所,乌鲁木齐市海乐新药业有限公司20%股权也在转让,也引起了市场企业的关注。

一位长期关注医药企业的人士认为,国内央企医药企业转让重组可以说是铁板钉钉的事情,由于众多央企资产庞大,升级企业众多,股权划拨重组将一直持续下去。同时国内众多的民营企业在发展的同时并购重组同样是可行之

路。

而绿叶制药集团就是其中的一例。记者了解到,兼并收购是绿叶制药的长期发展策略。公司年报显示,2009年11月4日,绿叶制药集团有限公司斥资10730万元增持北大维信生物科技有限公司,获得后者26.55%的股权,至此,绿叶制药集团持有北大维信69.55%的股权,成功控股北大维信。

而控股北大维信仅仅是绿叶并购计划中的一个部分。早在2006年底,绿叶制药集团以8000万元将癌症放疗辅助用药——美纳的专利权、程序科技、生产执照、销售网络以及该药在全球注册的所有权一并买断。

据集团总裁刘殿波透露,公司已经确定了2020年的愿景目标,着手制定战略路径,兼并收购依然是公司的长期发展策略之一。

普华永道中国去年发布的《中国医药行业展望》报告同样证实了市场整合的预期。报告显示,在市场整合方面,中国仍是世界上发展最快的新兴市场之一。普华永道中

国北京企业购并服务部合伙人杜依兰指出:“我们预计经济衰退对兼并收购的影响将持续。但是我们也注意到不少国外医药公司仍在华投资生产、研发、分销及零售环节。”

### 并购后还看整合

企业发展并不是并购后就万事大吉,并购后的“消化”才是企业发展的长久之计。

上述研究报告认为,在央企以及国企整合中,“拉郎配”现象比较普遍,行政合并后的整合期较长,因此企业发展还需要观察一段时间。同时目前国内市场上,我国医药企业也产生很多并购整合的机会。随着并购重组一步步的展开,我国医药行业的版图也将更加清晰,一些重要的医药企业也将借此机会迅速完成区域市场布局,从而形成新的势力范围。

上述研究报告认为,医药行业的特点决定了并不适合进行财务控制型的并购,但不排斥一个企业

在特定的发展阶段以这种方式探索新的核心。在财务并购上,可以说是并购的新热点。

郭凡礼认为,并购对于医药行业的发展有着不可估量的作用,通过并购,资金、人才、技术能够迅速靠拢形成合力,对于提高企业竞争力不失为一条捷径。而对于财务并购而言,虽然医药行业的特点决定了并不适合进行财务控制型的并购,但也不是完全不可。因为从医药行业的闲置资产而言,需要不断进行整合才能提高其竞争力,医药并购市场的热闹一方面折射出了行业良好的发展态势,另一方面也为理性投资与企业管理提出了更高的挑战。

中投顾问产业研究中心预测,随着兼并重组热潮的展开,我国医药商业领域利润导向趋势更为明显,区域化争夺更加激烈。大商业公司规模优势进一步凸显,会缩小那些中小型商业的生存空间,医药商业集中度提高的速度也会越来越快。

(郭玉志)