

第二梯队“后浪追前浪” 三大医药系积极酝酿中

华润医药整合北京医药集团之后，将成为名副其实的生物医药龙头，与中国医药集团、新上海医药集团形成三足鼎立之势。

而在医药央企争先恐后做大做强之后，地方国资委为主导的第二梯队医药系整合也严阵以待。经过记者梳理，发现尚有三大医药系正在积极酝酿中。

太极系 三合一好事多磨

重庆市政府一直规划在重庆打造一个巨型医药企业，当地太极集团、桐君阁、西南药业三家上市公司都归属于涪陵区国资委，其中，太极

集团作为川渝绝对龙头医药企业，具有较完整的医药科工贸产业链，很有可能成为重庆市政府打造医药企业集团的平台。

中信证券报告认为，未来重庆市国资委可能将当地医药资产整合至一到两个上市公司中去。这一预期在今年4月初再度强烈，太极集团、桐君阁、西南药业股票连续拉出涨停板。

然而，被预期推高的股价在4月7日遭遇公司澄清的打击后大幅下跌。太极集团公告称，未来三个月内，对桐君阁和西南药业没有债务重组、资产剥离或资产注入等重大资产重组事项。

尽管如此，分析人士的整合预期并不会烟消云散，反而对太极集

团未来的整合给予了更多的耐心。毕竟，重庆市政府此前的规划仍在，而企业自身也有整合的意愿，好事多磨，多一点时间来等待也没关系。

华立系 整合思路遇新拐角

去年，华立药业、昆明制药和武汉健民公告称，大股东华立产业集团变更为华方医药科技有限公司，后者由华立集团100%控股，华立系整合初步取得突破。

华立集团集中了国内大部分青蒿素产业，华立药业制剂原料份额最大，昆明制药则是盈利能力最强的公司，这两家公司在青蒿素业务

上存在直接同业竞争，因此整合不可避免。而昆明制药被市场认为作为整合平台的可能性较大。

然而，华立药业今年3月29日的公告又让人对整合猜想有了另外一个思路。公告称，公司将出售旗下医药类企业，集中资源整合面向智能电网的技术和装备产业。华立药业将不再经营医药业务。

如此一来，华立药业的青蒿素资产去向成谜，分析师认为，这部分资产未来整合到昆明制药的可能极大。整合预期因此再起。

广药系 传言整合方案初定

近期坊间消息称，广药集团整体上市方案已确定，广州药业将吸收合并白云山。尽管不知此次传言是否属实，但整合预期日益强烈。

分析人士称，广州药业合并白云山后，将令广州药业营业收入扩大到超过60亿元的规模，还可以把白云山的壳资源贡献出来。两家公司在业务上也有互补优势，广州药业旗下14家子公司以老字号中药公司为主，产品以中成药为主打，而白云山旗下的白云山总厂和白云山和黄的西药又较有实力。

由于两家企业都是国企，因此分析人士对二者的整合时间表期望不太迫切，毕竟都需要解决人员管理及财务等后续问题。（邢佰英）



生物医药成 黑龙江经济发展 新亮点

近年来，生物医药产业已经成为带动黑龙江省经济发展的新亮点。全省现有生物医药企业173家，年销售收入超过200亿，形成以哈药集团为龙头，以哈尔滨开发区医药工业园和利民开发区医药科技园为两翼的良好格局。

图为哈药生物疫苗公司生产车间。

郭俊峰 摄影报道

北京医药研发服务业年入百亿元

在中国技术交易所，我国首个治疗艾滋病的新药“V9722”正待价而沽。

“V9722”是中国医学科学院的专家们6年心血的结晶。实验表明，它不仅在体外对HIV病毒有较强的抑制活性，在不同细胞内对不同HIV毒株也有显著活性。目前，它已被国家药监局批准为3类新药，并获得国家专利。“V9722”的挂牌价格为“面议”，但据专家介绍，按过去的经验，一个3类新药的交易价格至少在千万元以上。

目前中国技术交易所共有25个重点推介项目，其中有11个是医药技术项目，这些医药技术项目绝大部分来自北京，它们每一个都

堪称一只生蛋的“金鸡”，一旦投入生产，就可能源源不断地带来利润。中技所有关负责人估计，这11个项目全部成交的话，成交总额可望超过1亿元。

在中技所挂牌转让的这些医药技术，仅仅是北京医药研发服务业每年所获成果中极小的一部分，更多的研发成果被本市医药企业留做自用。3月初，北京科兴生物制品有限公司宣布在昌平建设新的疫苗生产基地，新增两条疫苗生产线和一个包装车间。疫苗研发在很大程度上要“碰运气”，在全球生物工程领域，能成功研发出一种疫苗的企业，就算得上是成功的企业；而成立不到10年的科兴，已成功研发出5种疫苗，其中还包括SARS疫苗和

H1N1流感疫苗，这就不靠运气而要靠实力了。特别是去年研发H1N1流感疫苗，科兴从拿到毒株、开始研究到疫苗通过认证、获准生产，前后仅130天，创下了全球疫苗研发用时最短的纪录。去年，在美国上市的科兴生物股价飙涨4倍，成为美国投资者眼中的大牛股，不时有人从大洋彼岸打电话到公司的投资者关系部询问情况。科兴总经理尹卫东透露，昌平的生产基地将用于流感类疫苗产能的扩大及未来新疫苗产品的产业化，至于公司有多少新疫苗即将下线，尹卫东笑着说：“敬请期待！”

北京拥有领先的科技资源和丰富的临床资源，在医药研发方面具有得天独厚的优势。一些国外制药

公司纷纷到北京寻求外包服务，租用实验室和技术人员，把自己的项目移植到北京。康龙化成就见证了北京医药服务外包行业的蓬勃兴起。这家由“海归”创立的医药研发公司，以高水平的研发服务征服了一个个制药巨头，在短短5年内，全球最大的10家制药企业中，就有7家成为它的客户。去年康龙化成合同额超过两亿元，研发人员超过700人。据该公司负责人楼柏良介绍，眼下公司已经拥有15万平方米实验室，仅美国一家制药公司就在康龙化成租用了整整一个楼层的实验室，有上百位研发人员在其服务。康龙化成的发展速度之快，几乎每个月，公司都要招用一批新人。

医药研发服务外包虽然是新兴行业，却迅速成为北京医药研发服务业的新亮点。据市经济和信息化委员会医药处处长张婕介绍，目前本市医药研发服务外包数量已超过百家，涌现出康龙化成、昭衍、红惠、颖新康泰、京天成这样的知名企业，企业规模、客户质量及合同额等指标均居全国同行业前列。

目前，北京新药技术转让及医药研发服务外包的年收入都已经达到25亿元，居全国前列。北京每年研发成功的新药也高居榜首，在去年全国批准的700多个新药中，有1/4出自北京。目前，北京医药研发服务业整体年收入已达到百亿元。

（王刘芳）

简讯

国家生物产业基地 中药饮片加工中心揭牌

4月9日，长春国家生物产业基地办公室将长春国家生物产业基地中药饮片加工中心的牌匾授予吉林省北药药材加工有限公司，正式认定该公司为国家生物产业基地中药饮片加工中心。

吉林省北药药材加工有限公司成立于2004年10月，系原吉林省中医学院饮片加工厂改制重组的大型中药饮片生产企业，现隶属于长春公正实业集团。该公司坐落在风景秀美、无污染源的长春市长吉公路南线18公里处，总占地面积104万平方米，其中药厂占地面积44万平方米，药园占地面积6万平方米，用于仓储面积2000平方米。目前，生产各类中药饮片700余种，是吉林省内最大的饮片生产企业。该公司具有国内先进的中药饮片生产设备及检查设备，年设计生产能力为1200吨，厂房、设备、工业布局均具前瞻性。并已于2007年通过了药品GMP认证，并取得GMP认证证书，也是目前吉林省唯一取得这一认证的中药饮片加工企业。企业在生产、加工、销售等工作中已经健全和完善了质量保证体系，并依托多家知名大专院校及科研院所，助力中药饮片的研究和创新。

中药饮片是中国中药产业的三大支柱之一，是中医临床辨证设施的必须，也是中成药的重要原料，已成为中医临床防病、治病的重要手段。吉林省是我国中草药产业大省，北药药材加工有限公司被授予国家生物产业基地中药饮片加工中心，这也是吉林省向中药饮片产业纵深发展的又一利好体现。

（黎时 付雪）

新一代药物支架登陆广州

全球最大医疗科技企业美敦力公司日前宣布，拥有独特多聚合物涂层的新一代药物支架Resolute已登陆广州，其既亲脂又亲水的特性比全球现行市场上所有其他药物支架更具安全性与有效性。

临床数据也表明，对于病变日趋复杂的冠心病患者来说，Resolute支架的这种缓慢释放技术和高度生物相容性具有相当大的意义，保证患者迅速康复、有效而不复发。据介绍，该药物支架目前已经在全球超过100个国家销售。

业内人士表示，对于全球第二大使用药物支架治疗冠心病和冠状动脉血的中国市场来说，Resolute的上市只是起到探路者的作用，不排除美敦力将逐步推出相关产品深耕中国市场。

（何 棕）

葛兰素史克疫苗产业区 落户江苏泰州

全球最大疫苗企业葛兰素史克公司与江苏沃森生物技术有限公司在泰州中国医药城合资组建的江苏沃森葛兰生物技术有限公司即将竣工投产。

据了解，江苏沃森葛兰生物技术有限公司落户泰州，对中国医药城加快汇聚高端人才和创新成果，打造上规模、高水平的疫苗产业集聚区，具有重要意义。葛兰素史克公司总部设在英国。作为全球最大的制药企业之一，该公司继1997年在江苏省苏州市设立中国最大的外商独资制药企业后，2009年又与中国医药城入驻企业江苏沃森生物技术有限公司合作实施疫苗研发产业化项目，将一批目前世界最先进的疫苗品种转移到中国医药城研发和生产。

（辛 亮）

2009 年医药外企成绩单出炉

经过了2009年之后，各大全球主要跨国制药企业都陆续亮出了自己的成绩单，受金融危机影响，不少跨国企业的业绩都有所下滑，但是部分企业也实现了逆势上扬。在2009年“保增长”的长跑中，诺华成为最大的赢家，辉瑞仍保持其全球专利药市场的老大地位。

2010年3月12日，诺华率先在华公布了2009年的业绩，据统计，2009年，诺华集团净销售额增长了11%（以美元计增幅为7%），达443亿美元，创下公司历史记录。世界最大的医药咨询机构、美国IMS健康公司近期对跨国企业2009年的业绩进行了统计，诺华成为外资企业中业绩增长最为快速的企业，在专利药领域，诺华制药取得了116%的增幅，成为跨国企业中增长最快的企业。尽管在专利药领域，辉瑞、罗氏等企业仍在销售额上超过诺华，但市场份额都有所下降。

对于新上任的诺华中国区总裁易

珉来说，诺华在2009年出色的业绩可以说是一个良好的起点，但也同样意味着压力。对于诺华来说，2010年能否保持高速增长及其新药能否顺利推出关系密切，尤其是在研发日益艰难的背景下，潜在的重磅炸弹“锐思力”是其成败的关键。

据业内人士介绍，经过新一轮并购重组，在2010年，跨国企业除了在药品研发上会加大力度外，在疫苗、非专利药、保健品、OTC方面的竞争也将日益激烈。易珉告诉记者，在2010年，诺华中国将采取多元化的发展战略，“以有机增长为主，以战略合作与并购为辅”。辉瑞中国区总经理吴晓滨甚至表示，希望在中国收购两家仿制药企业。IMS产品组合战略首席顾问宓子厚博士经过对非专利药市场进行研究后发现，“是否具备品牌优势，是非专利药能否获得认同的主要因素。”

保增长,专利药决胜

2009年，面对金融危机的冲击，“保增长”不仅仅是国家战略，也是企业践行的准则。IMS经过对59个国家的市场和12家跨国企业的调查，绘制出一份2009年外资企业在专利药方面的成绩单。其中诺华、礼来、阿斯利康、罗氏4家成功做到了业绩和市场份额双增长，其中诺华增速最快，达到116%，罗氏次之，也达到114%，礼来增速为9%，阿斯利康为89%。

百时美施贵宝是唯一——家业绩增长63%，但市场份额保持不变的企业。雅培、赛诺菲安万特、辉瑞在业绩上取得小幅增长，市场份额出现萎缩。雅培业绩增长为44%，市场份额萎缩了0.1%；赛诺菲安万特业绩增长为28%，市场份额萎缩了0.2%；辉瑞增长0.7%，市场份额萎缩了0.3%。

默沙东、惠氏、葛兰素史克、强生

则未能实现保增长，这几家公司的业绩和市场份额都出现了下滑。强生的业绩滑坡最大，下降了7.4%，其市场份额也下降了0.5%。从销售额上看，辉瑞仍为全球专利药霸主，销售额高达372亿美元，其他进入“300亿俱乐部”的企业有赛诺菲安万特、葛兰素史克、阿斯利康。

据记者了解，2009年业绩能否保持高速增长与2007年以来企业是否有足够的新产品推出有很大关系。经过2006~2008年的专利过期高峰之后，很多企业都逐步推出第一批产品。

以诺华制药为例，诺华制药的快速增长与其新产品的顺利推出关系密切，据诺华制药大中国区主席潘太宁介绍，在2009年第四季度，自2007年上市的产品占药品总销售额的18%，比去年同期增长了6%。2009年，在新药审批方面，诺华制药继续在行业内保持领先地位，获得了30多只重要新产品批准。据业内人士专家介绍，2009~

2011年又将是一个专利药过期的高峰，能否保证顺利推出新药，是跨国企业利润持续增长的关键。

品牌仿制药保驾

据统计，大部分业绩好的企业都是依靠专利药的收入，但当新专利药研发越来越困难的时候，OTC、非专利药、保健品等产品就成为外企争夺中国市场的“有力武器”。辉瑞正是在这一背景下并购惠氏，宓子厚指出，是否具备品牌优势，是非专利药、OTC、保健品能否获得认同的主要因素。

现任诺华OTC中国区总裁，曾经成功运作药妆“薇姿”的明星经理人江华指出，保健品在药店渠道推广，通过广告宣传品牌十分重要；而OTC产品除了药店销售，要积极参加地方招标，进入广大基层市场。因为中国的OTC市场还很不规范，这样的市场和国外

成熟的OTC市场的差距比较大，由于中国已经成为世界第二大OTC市场，即使药品降价也不能轻易放弃招标；OTC产品还要争取进入更加广大的基层市场。

尽管金融危机使很多外企新成立的非专利药事业部出现亏损，但随着药品专利的过期，中国市场上对品牌仿制药的需求大幅增加。据IMS统计结果显示，2009年就有价值240亿美元的专利药到期，2012年这个数字将有300亿元。这意味着未来3年，有近千亿美元的专利药市场将在专利保护期满后缩水至少一半，而这恰恰是非专利药企业新的市场空间。在医改的背景下，廉价且质量好的非专利药成为外企追求的利润增长点，宓子厚认为，药品质量的差别并不能使价格产生差别，无论外资还是本土企业，非专利药是否有品牌优势是产品能否受欢迎的关键。

（贾 岩）