

美敦力:跨国医药企业分羹中国医改

■ 张志 温晓薇

医疗改革牵动着每一个中国人的切身利益,也牵动着国内外医药企业的神经。中国2009年启动的新一轮医疗改革已取得初步成效,政府3年投入8500亿元资金,在巨大的市场需求下,吸引了全球医药企业的注意力。

在全球市场不景气、发达国家医药市场发展乏力的背景下,跨国医药企业纷纷通过并购、投资等方式加快了在中国的战略布局,以期在改革中的中国医药市场中分一杯羹。

分羹中国医改

中国新医疗改革方案从2009年4月6日正式启动。从某种程度上说,新医改的第一阶段初具效果,中国基本医疗保障制度的人群覆盖率已达95%,基本实现全民医保。

2009至2011年,政府为医改投入8500亿元资金做了医疗市场的“蛋糕”。这不仅让国内医药企业垂涎,更促使外资医药企业加大了布局中国医疗市场的力度。

在新一轮的医改进程中,外商投资医疗领域的大门也逐步打开。值得一提的是,今年1月份,我国对《外商投资产业指导目录》进行了修订,容许外商在中国100%拥有医疗机构及医院的所有权。政策逐步的放开,更是极大鼓励外资企业进入中国医疗市场。

继2008年投资20多亿人民币入股中国最大的一次性医疗器械制造商威高,并成立了美敦力威高骨科器械有限公司之后,美敦力从去年开始加紧了对中国本土医药企业的并购步伐。

2012年9月28日,美敦力宣布出资约8.16亿美元,并购位于江苏常州的康辉控股(中国)公司。这是中国医疗器械行业近年来最大一起外资并购。

可就在短短半个月之后,即2012年10月15日,美敦力再次宣布,投资约6620万美元入股先健科技公司,由此快速进入中国心血管疾病治疗产品市场。今年1月份,美敦力最终完成对深圳先健科技公司的战略投资。

这两次并购分别针对心血管(先健)和骨科领域(康辉),为美敦力在中国开发中国市场经济型产品建立了快速增长的平台。美敦力公司全球总裁奥马尔·伊什莱克指出,美敦力在华并购战略的第一个重点是,要利用并购在中国创造低价位产品市场平台,为病人建立个性化的医疗解决方案。第二个重点是将这个平台从“中国制造”,打造成“中国出口”,尤其是向其新兴市场出口的基地。

独一味牙膏亮相 药企布局 大健康添新军

独一味牙膏终于揭开了面纱。6月24日,独一味发布了一份简短的公告:其牙膏产品已研制完毕,即将上市销售。云南白药、片仔癀,再到如今的独一味,中药企业将业务多元化的目光集中在了大健康领域,尤其是牙膏等日化产品成为了中药产业链延伸的重点。

近期,一家自称独一味牙膏代理商的厂家发布了一则招聘信息,提前泄露了上市公司将推出牙膏产品的计划。此后,陆续有投资者通过深交所互动平台向独一味求证。

6月24日,独一味打破了沉默,通过公告公布了进军牙膏领域的消息。独一味称,该公司牙膏已于日前研制完毕,现委托苏州清馨日用化学品有限公司生产,即将上市销售。此外,独一味公告,四川省红十字肿瘤医院已于日前更名为成都平安医院,更名后不影响该医院的日常经营活动。

据媒体报道,独一味牙膏内含独一味草的活性成分,具有帮助减轻牙龈出血、修复口腔溃疡、缓解牙龈肿痛、祛除口腔异味、抑制细菌生长的作用。

独一味表示,牙膏产品研制成功,将进一步完善公司独一味系列产品产业链,有利于提升公司的整体实力和市场竞争优势,对公司业绩可能产生积极影响。

对于初涉日化领域的独一味来说,营销渠道的建立将是其面对的最主要问题。近几年,中药企业开发功能性日化用品的案例逐渐增多。仅牙膏这一日用品来说,云南白药牙膏以惊人的速度抢占市场,成为功效牙膏第一,位列行业第五。资料显示,云南白药牙膏去年含税收入为20亿元,占牙膏市场份额11%,预计2013年牙膏收入增速有望超过30%。继云南白药之后,片仔癀也欲借华润渠道经销,并计划在五年内将片仔癀牙膏打造为主要的营收增长点。

功能性,恰恰是中药公司进军日化用品的“法宝”。片仔癀牙膏具有清火解毒、消肿止痛、抗菌消炎等独特疗效。云南白药推出的郎健是针对吸烟人群开发的牙膏,除了具有云南白药牙膏的特点外,还有消炎、促进口腔愈合、清除烟渍的作用。

国信证券研究员指出,牙膏市场每年销量增长虽然只有大约2%-4%,但市场增长率却高达7%-8%,增长主要依靠消费升级,单价提升,高端牙膏的增速快于行业。目前,牙膏营销瞄准口腔护理的功能诉求,与中药公司将有较好的结合。

可以预见的是,牙膏只是中药公司实现大健康战略的起步。目前,云南白药陆续推出的养元青洗发水、草堂沐浴露和面膜等其他日化产品的销售规模正在逐步做大。

(刘兴龙)

在全球市场不景气、发达国家医药市场发展乏力的背景下,跨国医药企业纷纷通过并购、投资等方式加快了在中国的战略布局,以期在改革中的中国医药市场中分一杯羹。

相关链接

美国美敦力公司简介

美国美敦力公司(Medtronic, Inc.)总部位于美国明尼苏达州明尼阿波利斯市,是全球领先的医疗科技公司,致力于为慢性疾病患者提供科学的治疗方案。美敦力包括三大业务集团,第一是心脏血管业务,为心脏及心血管疾病提供相应疗法;第二是恢复性疗法集团,提供神经科和骨科疗法以及外科手术所需工具;第三是糖尿病业务集团,给糖尿病病人提供自我管理工具和解决方案。每4秒钟,世界上就有一名病人因为美敦力的产品而减轻病痛,恢复健康,延长寿命。

美敦力公司成立于1949年,现在在全球120多个国家开展业务,拥有雇员4.5万名。在2012年4月结束的财务年度,美敦力收入超过160亿美元,是《财富》杂志美国500强企业。

3年医改,中国社保体系初步建立。美敦力公司全球总裁奥马尔·伊什莱克指出,中国的医改方向是深化和提高医疗服务的质量。总的来说,中国政府目前已经开始做的是打造基础设施体系,建设不同规模的医院,同时让更多人有支付能力来购买医疗服务。



然而,中美关系委员会成员、中国商业研究中心的董事会成员Benjamin Shobert认为,中国政府自己根本不具备独自创建世界一流医疗系统所需要的专业技术或财政资源。而这使得外国公司及运营商在医疗保健领域所做的投资比以往任何时候都重要和必要。

奥马尔·伊什莱克说,在当前医改背景下,美敦力能做的就是,帮助中国政府更快提高医疗服务体系服务质量。为此,美敦力计划未来在中国加强投资,加强医生培训,开发适合中国病人群体的产品和疗法。

押宝在中国

2012年4月,在全球中型购并市场领先地位的购并咨询公司——国际购并联盟(IMAP)发布了《全球制药与生物技术购并报告2012》。报告称,在2010至2015年间,成熟的医药市场(美、日、德、法、意、西、加、英、韩),每年将只增长2.1%;但新兴市场(中、巴、印、俄及其他13国)2010至2015年间的复合年均增长率高达14.8%。而在所有的新兴市场中,中国有望拔得头筹。

IMAP瑞士合伙人、医疗卫生行业团队成员克里斯托夫博士(Christophe Bieri)预计,到2015年,50%的医药市场增长将来自于中国。他认为,如果观察未来的医药市场,唯一有希望实现大幅度增长的就是中国。

今年4月16日,四大会计师事务所

之一的毕马威发表报告称,在2011年至2012年间,中国医药行业共录得132宗并购交易,其中94宗已公布的交易共涉及52亿美元,显示中国已超越德国和日本,成为仅次于美国的全球第二大医药市场。

全球领先的医疗科技公司美敦力公司对中国市场有着敏锐的触觉,他们也将发展重点放在了中国。今年2月26日,美敦力公司全球总裁奥马尔·伊什莱克透露,该公司的55%的收入来自美国,45%的收入是来自美国以外的市场,这45%中有10%的销售收入来自新兴市场(中国、印度、拉丁美洲等地区)。同时,他毫不掩饰其对中国市场的期待,他称美敦力大中华区一贯的目标是保持每年度、每季度20%业务的增长,而美敦力的目标是将中国发展成公司的最大市场。

“量身定制”的创新

中国新医改让医疗保障体系覆盖范围扩大,同时也逐步放开了外资投资医疗领域,这为国内外的医药企业发展创造良好的环境和机遇。

然而,医改也给各个医药企业带来一定的挑战。医改的目的是要解决百姓“看病难、看病贵”问题,医疗保障体系的完善一定程度上减轻了“看病贵”的问题。但如何进一步提高医疗服务的效率,降低医疗费用成本,从而为病患提供性价比合理、产品质量过硬的产品和服务,还需要医药企业不断创新,提供有竞争力的产品。

2012年8月28日,美敦力上海创新

中心在上海浦东新区的张江高科园内正式成立。这是美敦力在美国和欧洲之外的地区设立的首个承担研发和技术临床转化职能的中心。

“上海创新中心是美敦力植根中国的又一标志,是美敦力在中国发展的新的里程碑。”美敦力全球副总裁、大中华区总裁李炳容说。

李炳容指出,在新兴经济体中,中国是成长最快的地区。为了推进中国医疗事业的长远发展,美敦力在未来5年内会新增并培训1000名以上技术过硬的员工,其中数百位员工将在创新中心从事医疗新科技的研发工作。

这一轮的医疗改革,除了加强和扩大城乡医疗保障覆盖面,加大大病医保报销额度以外,进一步向城乡推广一线医院管理及治疗理念以及中高端医疗器械势在必行。未来几年,二三线的县城、乡镇的基层医疗机构将是中国医疗器械市场的重中之重。

对于美敦力而言,如何以创新的技术和产品来适应中国医疗服务“下沉”的趋势?

奥马尔·伊什莱克强调,美敦力致力于提供“更高经济效率的医疗器械解决方案”;开发新产品和新技术一个非常重要的着眼点就是,新医疗器械产品和疗法的性价比。

奥马尔·伊什莱克称,美敦力的目标是使世界上需要这些疗法的人最终能够付得起治疗,有效填平“医疗服务质量和鸿沟”。

我国或将优先采购国产医疗设备

6月25日,国家卫生计生委规划与信息司司长侯岩与网民在线交流医疗设备问题时说,要严格执行政府采购法,确保财政资金优先采购国产医疗设备。

侯岩介绍,为推进国产医疗设备的发展应用,国家卫生计生委下一步在抓采购的同时,还将制定和完善医疗卫生机构装备标准,指导医疗卫生机构按功能定位合理配置适宜的医疗设备。

她说,我们将采用多种形式宣传国产医疗设备。同时,国产医疗设备生产企业也应该在满足临床需求、安全质量、优化功能配置、人性化操作、提升售后服务等方面多下功夫,切实提高产品竞争力。

侯岩说,医疗设备产业技术密集、科技含量高,目前已成为带动国家科技进步、引领多学科技术进步的发展引擎,以及促进产业转型升级、拉动经济增长的重要推动力。医疗设备也是深化医改、促进医疗卫生事业发展物质基础技术保证,大力发展国产医疗设备,对降低医疗成本、缓解人民群众“看病贵”、促进新兴产业都有非常重要的意义。(钟亮)

我国欲借ISO平台主导建立人参国际标准

国家中医药管理局科技司日前举办人参国际标准联盟专题研讨会。会议明确,该联盟定位为,利用国际标准化组织(ISO)平台,力争主导人参及其产品国际标准的建立,推动国人参产品的规范化发展,提升产业水平。会上成立了工作组,并就人参国际标准联盟的章程、注册等进行了讨论,明确了推进联盟建设的近期具体工作。

人参是国际市场最重要的中药产品,在中药国际标准制订过程中,现阶段竞争的主要焦点是在人参国际标准的制订上。2009年成立的国际标准化组织(ISO)中医药技术委员会(TC249),工作范围是研究和制定与贸易相关的中医药技术、信息、术语、服务、专用产品设备等相关标准,各成员国正积极利用这一平台,争夺制定国际标准的主导权。

组建由政府引导、企业参与、科技支撑的人参国际标准中国联盟,就是为了提高我国在ISO/TC249框架下开展人参国际标准制订的工作能力,组织和推进相关提案工作,促进国际标准的制订。通过联盟工作的开展,将规范我国人参科研和生产,提升我国人参产业发展水平。(钟贺)

实施新版GMP促进药包材产业升级

近期国家和地方的医药包装协会相继举办了多场有关药包材的研讨会和培训会,并多次提及新版GMP实施对药包材生产的影响。

药包材企业对新版GMP实施后产品升级的认识与投入正在逐步加强。新版GMP提高了无菌制剂生产环境的洁净度要求,尤其是对注射剂药品生产企业的包装工艺验证、灭菌、净化厂房改造等要求更为严格,随之对药包材的洁净级别提出了新的要求。

受新版GMP影响,输液药品的包装形式,以及所涉及的药用玻璃、非PVC软袋等各种包装容器及其原辅料、配件等产品的创新升级已成燃眉之急。而药品包装材料选用不当会导致药物活性成分的污染、吸附甚至发生化学反应,使药物失效,有的还会产生严重的毒副作用。

据了解,目前相关部门已对《化学注射剂药用包装材料相容性指导原则》进行了讨论,而这一议题日前在中国医药包装协会主办的医药包装高峰论坛上也再次被提及。

目前,国内医药包装同行业产能扩张已完成,新一轮的同业竞争已经开始,开发新产品、优化产品结构、技术改造节能降耗等降低产品成本,成为企业必经的突围之路。(任敏)

CFDA:严格中药饮片炮制颗粒剂将按饮片管理

国家食品药品监督管理总局日前下发通知,要求各地严格中药饮片炮制规范、严格中药配方颗粒试点研究管理以及严格药品注册审评审批。

通知要求各地严格中药饮片炮制规范。在制定或修订本辖区中药饮片炮制规范时,应严格按照《中华人民共和国药品管理法》及其实施条例的相关规定,其收载范围仅限于确有地方炮制特色和中医用药特点的炮制方法及中药饮片。同时,不得将尚处于科学研究阶段、未获得公认的安全性、有效性方面数据的科研产品,以及片剂、颗粒剂等常规按制剂管理的产品作为中药饮片管理,并不得为其制定中药饮片炮制规范。(何春)

跨国药企在华布局渐深 将于多城市设立总部

围绕最重要的业务据点。

在今年第1季度,戴德梁行对在中国运营的跨国医疗保健公司开展了全面和具前瞻性的调查。Shaun Brodie表示:从我们收到的受访者回覆可知,这些公司全部已经或正准备进入二三线甚至一线城市的新市场。

医药实验室、厂房需求将增加

戴德梁行认为,三大因素将会主导医疗保健这一行业在中国的发展趋势,分别是预期中的中国经济实力、中国的人口发展趋势,以及持续的医疗保健改革和政策。

中国宏观经济基础坚实,再加上政府政策支持,均会继续驱动医疗保健行业的成长。面对这个机遇,企业采取了哪些措施,或将采取哪些措施,以把握中国区内的商机?

随着中国生活水平持续提高,如何贯彻和实施为国民提供优质医疗保健服务的政策,已成为关注焦点。事实上,要为地球上人口最多的国家提供高水平医疗保健服务非易事,然而从经济、人口和政策等方面考虑,本行认为中国市场将可持续为医疗保健公司的发展提供良机。

有关受访公司在中国的短期企业战

略方面,除了投资的动机外,90%的受访

者认为中国市场的增长潜力,是影响其制定中国业务战略的最大单一因素。另外,约10%的受访者认为中国独有的特点(如人口规模)将对他们的业务有重要影响。

至于在较长远的五年期内,哪些因素将影响跨国医疗保健公司在中国的经营方向?受访者较为看重政府政策和竞争这两个因素,而当前的“十二五”计划所概述的医疗改革,将大大地影响和驱动政府政策。

从上述受访者回应可以看到,跨国医疗保健公司有信心中国市场能够持续提供良好的业务机遇。Shaun Brodie认为,预计已进军中国的跨国医疗保健公司,在未来5年内于多个城市设立总部、市场推广及销售办事处、科研中心、实验室以至生产厂房的需求都会相应增加。

然而,在中国的许多市场机会能否实现,到底还将取决于政府医疗改革有没有成效,以及政府将出台什么样的政策。尽管在未来五年一些改革或未能完全实现,但值得注意的是,中国医疗保健系统的改革将会是一项长期进行的事业,在“十二五”计划完结后仍将持续。在中国经营的跨国医疗保健公司应该认识到这一点,才可抓住未来出现的任何市场机会。

(据搜狐医药网)

新设部门瞄准二三线城市

对这些跨国公司来说,中国医疗保健行业并不只是一盘生意。随着中国市场的发展,其在亚太地区的重要性和平台地位也在提高,一些跨国医疗保健公司如瑞士罗氏和强生公司目前已将其亚太地区的总部设在中国上海,直接面向全球总部报告。此外,其他跨国医疗保健公司目前亦将中国视作亚太地区以至全球范

围销售公司。不过,该公司主要销售迪康药业生产的药品,还具备批发资质,去年营收约为和平药房一半,但净利为153万元。

政策洗牌零售药企

目前,药企普遍存在“医药制造+医药商业”的经营模式,而在医药商业领域,以销售本公司药品或兼营批发业务的医药商业公司基本上可以实现盈亏平衡,而以药店为主要形式的医药商业公司则频亮红灯,和平药房并非特例。特别是一些非上市药企控制的药店,普遍存在资质不全、准入门槛过低的情况,客观上令药品零售领域生存维艰。

此前金活医药曾经计划收购一家连锁药店,但最后还是放弃了,药店很难做好。”国泰君安医药行业分析师孙凤强指出,药店本质上与超市类似,但药店尤其是上市药店监管太严,超市还可以经营其他业态,药店则很难大规模涉足其他业态,普遍陷入了低毛利困境。

据了解,海王星辰、九州大药房、老百姓大药房、国药一致等知名连锁药店也不例外。国药一致今年上半年医药商业毛利率为5.45%,即便是像九州大



药房这样成熟运作的连锁药店,去年毛利率也仅在15%左右,与医药制造动辄40%的毛利率相距甚远。

当然,与海王星辰等相比,迪康药业并非专营药品零售,毕竟海王星辰等药店已经形成了渠道效应,而和平药房显然还未在渠道布局方面形成较大的优势,也无法将这种优势传导给迪康药业,以促成后者“制造+商业”互为补充的协同效应。

早在今年2月份,新版GSP就已正式发布,且已于6月1日正式实施。国药总局相关负责人曾指出,新版GSP将对国内42万家零售药企造成洗牌。按照测算,仅有30%的批发药企和20%的零售药企能够顺利通过新版GSP要求,业内预计,将有逾20万家零售药企面临退出市场。

事实上,迪康药业宣布终止和平药房业务之前,以石家庄为代表的多个地区已先后注销了多家零售药企。尽管孙凤强认为和平药房的剥离可能存在新版GSP以外的其他原因,但不可否认,新版GSP已对药品零售行业造成了实质性的冲击。按照孙凤强的估计,将有越来越多的以医药制造为主的上市药企退出药品零售领域。</