

我国骨科医械业跨入整合分化时代

快速增长的中国和印度市场是全球骨科植入器械市场整体增长的主要因素。据预计,到2015年,中国骨科植入器械市场将增长到166亿元人民币,年复合增长率达18.1%。同时,中国骨科植入器械市场在全球骨科植入器械市场的地位,由2005年的第八大市场跃升为2010年的第三大市场,并将在2015年超过日本成长为第二大市场。

据资料显示,全球骨科植入器械市场从2006年的129亿美元增长到2009年的173亿美元,年复合增长率达10.4%,预计到2015年将达到277亿美元。亚太地区的骨科植入器械市场预计将从2009年的22亿美元增长到2015年的54亿美元,复合年增长率将达到16.1%。

国产产品基本实现全覆盖

“骨科类医疗器械产业是关系到人类生命健康的新兴行业。”具有9年专业骨科器械设计工作经验的创生医疗器械(江苏)有限公司研发总监蔡勇指出,骨科植入器械技术涉及面广,涵盖临床医学、材料学、材料力学、生物力学、结构设计、机械制造等不同的专业领域。

蔡勇介绍,我国骨科医疗器械行业发展至今已有20多年历史,经历了从无到有、从小到大的发展过程,产品种类也从当初单一的简单手术器械发展到日益多样化,已经基本涵盖骨科疾病所需的各类产品,逐渐填补了我国在这一领域的空白。



在新世纪过去的第一个10年,我国骨科产业以年均约20%的速度递增。苏南和京津两大产业带已形成,区域内生产企业超过50家。年销售额超过或接近1亿元人民币的境内企业有创生、威高、康辉和欣荣等公司,约10个企业的年销售额超过0.5亿元。

目前,中国骨科植入器械生产企业主要集中在北京、天津、上海、江苏等地。截至2009年,国内制造创伤和脊柱植入产品的企业约70家,人工关节企业30家。2007年行业统计数据显,全国共行123万例关节成形术和194万例脊柱装置植入手术,其中,植入境内、外企业生产的关节假体数量基本相等,而60%以上脊柱植入装置则由境内生产。规模较大的关节假体生产公司主要有春立正达、蒙太因、爱康、百慕航材、北京普鲁斯等;脊柱植入器械生产公司主要有威高、创生、康辉、苏州欣荣等。同时,随着技术水平的提高、产品稳定性的加强,一批民族品牌已经逐渐在市场上站稳了脚跟,在注册认证、销售渠道等方面形成了优势。

从细分领域来看,目前,关节类、创伤类和脊柱类是中国骨科医疗器械三大主流类别产品。

统计显示,创伤类是三大产品中规模占比最大者,达到38%,2009年市场规模为21.9亿元;其次是脊柱类,规模占比约为25.1%,市场规模总计14.5亿元;关节类市场总规模达到11.8亿元人民币,规模占比为20.5%。另外,骨科手术器械等其他骨科医疗器械合计市场规模为9.6亿元人民币,合计占比为16.4%。

中国骨科植入医械高端市场目前仍为外资生产商所把控。2009年,外资企业合计占中国骨科器械56%的市场份额,主要包括强生、美敦力、辛迪思、史塞克等。其中,关节类市场国产品占36%、脊柱类市场国产品占39%、创伤类市场国产品占57%,创伤类是唯一一类没有被国外厂商主导的产品。

跨入整合分化时代

“同发达国家相比,我国骨科医疗器械技术含量及产品档次仍有待

进一步提高,目前市场上国产骨科医疗器械大部分属于中低端产品,高端产品占比较低。”蔡勇指出,目前全球骨科市场主要被为数不多的知名跨国骨科公司所瓜分,如捷迈、强生、史赛克、施乐辉、林克、辛迪思、美敦力等,这些跨国公司以其先进的产品技术和管理经验以及成熟的运作模式领先于同行。

事实上,为了进一步扩大在华市场份额,知名的跨国企业在将高端植入器械产品不断投向中国境内的同时,也开始采用收购、兼并、设厂等方式加快其在中国本土化的进程。如美敦力注资威高,成为其第一大股东;邦美、强生、史赛克、辛迪思等在中国设立独资工厂,亦从另一个方面推动了中国植入医械产业发展和市场进步。

同时,随着全球经济一体化的进程的加快,通过国际间技术交流与合作,中国骨科医

疗器械行业进一步与国际市场接轨,国内厂商也在与国际医疗器械厂家的合作与竞争中不断前行。

目前国内骨科植入产业持续繁荣,产业亦进入整合、兼并的高发期。同业兼并的典型案例有2006年苏州欣荣并购上海三友,2007年北京威联德并购天津华北,山东威高并购北京亚华,2008年北奥并购天津泰山。跨行业兼并发生在介入企业购买骨科公司,如2008年北京乐普兼并天津威曼。与此同时,目前更多更大的并购还在酝酿之中。

面对产业同质化日趋严重的现象,产业链分化和细化应运而生。如:北京昌航精铸技术有限公司是一家专门生产钴铬钼植入器械铸造坯件的厂家,其发明的生产工艺可使产品具备的综合机械性能远胜于欧美同类产品;上海几何精密机械制造有限公司整合上海科技资源,其发明的专门制造体系能在成本低于同行的情况下,高效制造出精度优于国际跨国公司髓关节的金属球头。西安西部超导材料科技有限公司凭借高科技手段,在植入器械常用的Ti6Al4V原材料质量方面实现突破,其生产的超低间隙Ti6Al4VELI合金棒材,每年出口欧洲上百吨等等。产业链的分化和细化,对提升植入器械的质量至关重要。

从市场份额的演变来看,国产骨科植入医械的份额持续上升,预计国产骨科植入医械未来有可能占据70%-80%的国内市场。

(王海洋)



北京亚宝生物药业首批通过国内新版 GMP 认证

近日,亚宝药业集团公司下属全资子公司北京亚宝生物药业有限公司获得了北京市药品监督管理局依据中华人民共和国《药品生产质量管理规范(2010年修订)》(新版)及有关规定进行的药品GMP认证检查后下发的片剂药品GMP证书。至此,北京亚宝生物药业有限公司成为国内制药企业首家通过新版GMP

认证的企业。

2011年3月1日,国家食品药品监督管理局颁布实施了2010版GMP。同时规定,从3月1日起所有新建药品生产企业、药品生产企业新建(改、扩建)车间均应按照新版GMP的要求认证。新版GMP不但对硬件和软件提高了标准,还细化了对操作规程、生产记录等要

求。新版GMP的标准已与国际接轨,仅略低于欧盟GMP的标准,它的实施将使中国普遍的制药水平接近国际水平,生产的药品接近进口药、合资药。

北京亚宝生物药业有限公司是亚宝药业集团下属的一个子公司,创建于2007年,按照美国FDAcGMP标准及国际化的企业管理

模式和机制建设运行,以开发欧美医药市场为导向,引进国际上最先进的生产设备和工艺进行生产,各项技术指标及产品质量符合美国FDA及欧盟的国际药品生产及质量管理标准。主要产品为具高科技含量的生物制药、纳米技术、靶向给药及控释制剂产品,具有年产100亿片/粒固体制剂生产能力。

目前,北京亚宝生物药业已与美国多家药品研究机构、药品生产及销售公司建立了战略合作伙伴关系,合作开发国际市场。这次通过新版GMP认证,为加快该公司产品进入国际市场打下了良好的基础。

(鲁永勤 李海珍)

(据医药网)

业内专家：中药涨价正常但应加强调控

国家中医药管理局台港澳交流合作中心主任王承德在厦门参加第三届海峡论坛时说,中药涨价说明全民认可度的提升。由于政府将中药饮片纳入医保报销范围,中药应用也从医疗扩大到养生等领域,公众使用量大为增加,供求矛盾突出,导致价格上涨。另外,去年西南大旱也导致三七、半夏等药材的收成大幅减少,导致价格上涨。

官方提供的数字显示,过去一年,中国市场上537种中药材中84%涨价,涨幅之大、频率之快实属罕见。王承德说,由于宏观调控缺位,中药需求量大时,种植却未跟进,导致其价格上涨,因此政府应加大调控和信息管理,根据市场变化指导农民种植药材。

他说,国家还应有助于治疗重大疾病药材的储备。比如近两年甲流病例增加,由于储备不足,特效药材金银花去年涨势凶猛。当然,价格涨到一定程度时,还会随着市场发展降下来。中药涨价有利于农民增收收入,同时应防止不法商人囤积药材,投机炒作。

(李惠子 付敏)

聚沙成塔 化蛹成蝶 本溪生物医药产业完美蜕变升华

2011年春,本溪和沈阳节点的石桥子,正成为一块投资热土:台湾富基资本投资公司投资的中国药都台湾生技产业园项目、深圳爱尔创科技有限公司投资的“数字化口腔产业园”项目、华润三九医药股份有限公司并购本溪三药并建设“三九医药北方物流基地”项目都在这里落地生根。

两年多来,本溪生物制药产业基地的眼光在不断提高:从本溪药园到北方药谷,从北方药谷到中国药都,今年3月,辽宁省本溪高新技术产业园区在这里挂牌。变化的不仅是称谓,更是本溪人的信心,集聚力不断增强,影响力不断扩大,中国药都实现了化蛹成蝶的过程。

立足于此,本溪人要飞得更高:把中国药都的旗帜插在全国生物医药产业的制高点!

5年内集聚200个医药企业

当初本溪人提出建设中国药都,让很多人侧目:口气真是不小!而时任本溪市市长的江瑞端对中国药都的内涵与外延做了深入的阐释:一是在

药业基地范围内形成高密度产业集群,入驻企业、机构的数量国内最大,园区内产值超千亿;二是基地内不但有医药生产企业,还要有医药的研发、中试、销售和物流产业,以及教育与大学等,产业功能完备;三是药业发展能够支撑建设一个新的城区;四是这个基地要有外地药业园区没有的绝活,即便是别人有的,我们也要高人一筹,做到人无我有,人有我优。

这就是本溪要给世界的惊奇。建设中国药都首先是缘于本溪药业资源丰富、工业基础雄厚、生产要素充足、科研支撑有力、发展环境优越等比较优势;建设中国药都,就是要以“大产业、广覆盖”为特征,采取超常规的措施,以只争朝夕的精神,促进生物医药产业大发展。“大产业”就是一、二、三产业一起上,产学研齐发展,形成一个完整的产业化体系;“广覆盖”就是包含中药、化学制药、生物制药、药物中间体、健康保健品、医疗器械、医疗包装品及医药物流等大医药产业的概念;建设中国药都,就是力争用三至五年的时

间,在20平方公里的辽宁(本溪)生物医药产业基地形成200个企业集聚、千亿元销售收入规模的产业集群,使药业基地成为独具特色、国内一流的国家级医药产业基地。

中国药都所在地是本溪生物医药高新技术产业开发区,目前正从省级高新区努力争取成为国家级高新区。两年多的火热实践,中国药都正经历了一种因为目标高远、行动奏效而产生的嬗变,围绕着医药的研发、医药的制造、医药的贸易和医药的服务的“四位一体”,向更高更新上迈进。

制造吸引力 集聚好项目

经过两年多的招商和寻找,本溪人得出一个结论:其实全世界的资金都在寻找合适的项目,喜鹊落谁家,就看谁家的树枝够高、够靓,有足够的吸引力。

国内的一些医药产业集聚区,有的是以研发为主,有的是以贸易为主,而本溪选择以制造业为主,同时围绕着前端和后端,让企业容易找到产品,让研发机构容易转化成果,形

成完整的产业体系,产生集聚优势和规模效应。这是一种有本溪特色的药都模式,也是这个地区寻求发展、吸引项目的一种策略。

在辽宁省科技厅的大力扶持下,本溪高新区先后投资8500万元,建设了生物医药产业基地研发中心和生命健康产业孵化中心,目的在于有效整合基地的创新资源,加快科技成果向生产力的转化。为吸引科技驱动型企业入驻,省内设立了本溪生物医药产业专项资金,为入驻高新技术产业给予“三项经费”支持,并在科技创新型示范企业、科技成果转化、中小企业创新等方面在资金上予以倾斜,形成一个吸引科技创新的政策洼地。

如今,近10万平方米的研发、孵化和商务中心建成并投入使用,对药都长远发展发挥重要科技支撑作用的研发中心,已初步完成国家重大新药研制平台、生物制品分离纯化平台、三维微器器官药物筛选平台等7项公共服务平台的搭建工作,签约科研机构40家,入驻运营25家,仪器设备安装到位800余台套。孵化中心现已入驻13家企业,总投资24亿

两翼齐飞谋突围——东信医药集团发展纪实

在行业整合加速、监管政策多变、市场竞争程度有增无减的形势下,中小制药企业何去何从,是静观其变还是主动出击?东信医药集团的应变之举,或许能为其他中小企业探索出一条突围之路。

顺势而为,壮大规模

为了顺应医药行业“整合资源、集约发展”的大趋势,东信医药集团积极争取地方政府、医药界同仁的大力支持,通过兼并、参股、联营、战略合作等多种方式,实现资源整合和规模经营。

2011年5月28日,东信医药集团与湖北省汉川市政府、湖北鼎龙制药有限公司联合签署合作协议,整体收购湖北鼎龙制药有限公司。此前,东信医药集团还在武汉市蔡甸区政府的支持下,收购了相邻的武汉同安药业有限公司。至此,东信医药集团收购的制药企业达到五家,拥有各类生产批文近150件,集团的产业规模进入“井喷”阶段。

同类及关联制药企业的整合不仅能减少行业内的同质化竞争,更重要的意义在于整合经营能有效地降低生产成本,减少人力资源成本、市场运作成本,稳定药品质量,提高企业和地方的经济效益。

两家制药企业的“加盟”进一步壮大了东信医药集团的整体实力和市场竞争能力,为后期的发展奠定了坚实的基础。

营销创新,深耕细作

营销创新是市场竞争的主旋律,在壮大产业规模的同时,东信医药集团也在积极探索营销模式和管理手段的创新。新春伊始,集团的营销中心——湖北东信医药有限公司就走出了大胆的一步,因地制宜,采取不同的营销模式开发、维护市场,推进三个细分:区域细分、人员细分、产品细分;实施三个下沉:渠道下沉、人员下沉、政策下沉;突出三个重点:客户、市场、产品。队伍建设、终端基础工作较好的市场在巩固终端推广工作的基础上,重点抓好基本药物的招标采购事务,培育新的增长点;队伍精干、渠道推广基础较好的市场,重点抓好渠道深度分销工作。

东信医药的销售系统分为两大板块,作为销售系统的另一支生力军,商务部也进行了大胆的创新尝试。比如,针对部分区域代理商品种、规模的差异,商务部在这些区域进行了渠道整合,减少代理商的数量,扶持重点客户做大做强;和部分重点客户联合操作市场等。营销手段的创新得到了重点客户的积极响应和全力支持,为市场注入了新的活力,有力地配合了集团产业规模的快速发展。

(据医药网)

(张海浪)