

行业聚焦 | Hangye Jujiao

从广交会医保展观行业风向

医药外贸增速下滑 新兴市场一枝独秀

□ 李蕴明 刘正午

增幅意外下滑

与前些年 20%以上的增速相比,今年医药外贸进出口增速明显下滑。“在当前严峻的经济环境和国内外监管环境趋严的条件下,我国医药外贸依然保持增长,并且高于全国外贸平均增速,说明整个行业已经付出了巨大努力。不过不可避免的是增速较往年有所放缓。”中国医保商会副秘书长谈圣采强调。

出口增幅下滑相对较大。1-9月,中国医保产品出口数量增长 6.10%,出口均价上升 1.63%。据了解,年初医保商会已考虑到今年的市场风险,对出口增幅的预估下调至 10%-15%,但市场的表现还是出乎意料,医保商会预计全年出口增长达到 9%左右。根据以往的经验,医药出口每年年底一般会有一个小高峰,预计全年进出口增幅有可能达到 12%左右。

谈圣采认为,今年的医药外贸形势是由多方面因素决定的。从市场方面看,处于世界医药主导地位的欧美市场经济萎缩,导致出口增长乏力;大宗原料药由于产能过剩引起的价格竞争对出口影响较大。与此同时,主要竞争对手印度、巴西等国家货币贬值也进一步降低了我国医药产品的国际竞争力。此外,经济发展不景气时,贸易保护和非技术性贸易壁垒等也会增加,对医药外贸的发展也会形成障碍。

不同产品遇到的问题也不尽相同。作为原料药出口大国,我国原料药出口数量虽然在不断增加,但利润和金额增幅明显放缓。制剂方面,由于缺乏拥有自主知识产权的原研品种,通过国际高端认证企业较少,进军欧美市场存在一定难度,主要还是在非主流市场销售,数量较少,价格相对低廉。不过,近年跨国企业在华投资设厂,产品远销欧美市场,对拉动制剂出口起到不小的作用。中药方面,受文化差异影响,在主流市场大多还是以膳食补充剂的身份出现,发展速度有限。但随着企业国际化步伐加快,欧美、东南亚等市场对中药认可度增加,未来发展潜力巨大。

据了解,今年生产成本上涨促使出口价格上涨,但出口价格上涨幅度低于成本上涨幅度,企业利润状况并无改观。“目前国内的人工

编者:第 110 届广交会医保展于 11 月 4 日闭幕,从展会统计数据看,截至 11 月 2 日,本届广交会医保展区共成交 1.62 亿美元,同比增长 17.43%,环比增长 21.8%,整体成交呈稳定上涨趋势。据中国医保商会最近公布的数据显示,2012 年前 3 季度我国医药外贸进出口额 698.6 亿美元,同比增长 11.4%。虽然整个行业已经付出了巨大努力。不过不可避免的是增速较往年有所放缓,但忧中有喜的是新兴市场增长强劲。

成本和原材料成本处于上升阶段,影响医药企业的利润,进而影响企业再投入、再开拓的力度,持续发展能力受到影响。”谈圣采认为,过去金融危机时,医药刚性需求在外贸中有所体现,如今同样如此,相对其他产业来说,医药外贸依旧会持续稳定发展,但短期波动不可避免。

拓展新兴市场

近期一系列退税、降低经营成本以及加大出口信用保险等外贸鼓励政策,给外贸企业带来支持。由于医药外贸占比较小,争取政策有一定难度。记者走访了本届广交会第三期参展商,不少代表称到会采购商明显减少,尤其是欧美采购商。

对制剂出口企业而言,新兴市场采购商占比多或许并不是坏消息。中化宁波西成药部经理吴建强就坦言,国内制剂都是做新兴市场,“目前的总盘子很小,但市场很大,只是注册周期较长,需要时间加强营销网络布局”。据悉,中化宁波目前由于持续注册,品种有所增加,因而制剂出口基本保持稳定。

医保商会披露的数据显示,1-9 月,中国医药产品出口到 221 个国家和地区。亚洲、欧洲和北美洲仍是我国医药产品主要出口市场,出口额比重高达 86%,出口额均持续增长。其中对新兴市场增长较为强劲,增幅均为 10%;对大洋洲出口增幅最大,达 21%,显示出良好的



增长活力。

据了解,近年医保商会鼓励企业加大对新兴市场的开拓。“新兴市场规模比传统发达市场小,但增长潜力巨大”谈圣采分析指出,我国医药产品的特点决定了必须加大新兴市场的开发。在欧美市场,制剂开拓有相当的难度,而这几年新兴市场发展速度很快,这些国家的药品监管体系和水平与国内比较接近,认可中国的药品认证文件。医保商会为企业开拓新兴市场也做了不少工作,如组织企业赴非洲、俄罗斯等地推介交流等,均取得了不错的成效。

中药潜力待挖

从今年前 3 季度的出口金额来看,医疗器械类出口增长最大,为 12.94%,中药类和西药类出口增幅分别为 7.20%和 4.95%。三大类商品出口均价都有上涨,中药、医疗器械和西药分别上涨 16.42%、5.32%和 2.43%。

中药出口价格的高涨,再度激发相关企业的出口热情。参展广交会的天津达仁堂京万红药业有限公司国际部部长刁立群坦言,目前在企业的整体贸易中内贸仍然占据主要地位,外贸占比很小,“我们正在进一步进行产品的科研与技术开发,进行临床研究,希望能够在结合现代生物技术成果的基础上,将传统中成药经典方的科学机理进一步阐释清楚,为扩展国际市场打下坚实基础。”

记者在广交会现场看到第一次参会的四川好医生药业集团和四川川大华西药业股份有限公司的代表,据好医生药业海外事业部项目经理桑苗介绍,好医生的拳头产品康复新系列产品正在积极向欧美等发达国家市场推广,目前正在积极准备海外药品、保健产品注册事宜。而据华西药业的国际贸易部孙冰介绍,尽管外部形势影响了和部分国家的外贸,但华西药业的拳头产品冠元颗粒和客户关系很稳定,基本没受影响,首次参加广交会是希望借助更多通路,将产品推向更多的国际市场。

从进口展区可以看到,国外和海外地区的医药保健企业同样看到了国内市场的潜力,借助我国对进口开放的政策,争取国内市场。

专家把脉

行业转型升级尤为迫切

业内人士指出,今年外贸形势总的情况不容乐观,甚至可能比预期更加严峻,医药行业尽管前 3 季度有触底回弹迹象,但今年总的外贸情况可能较差。从企业角度看,一些有一定外贸基础的企业在抓紧技术升级和转型,医药外贸公司也在谋求整合资源,发挥自身优势,积极开展业务。建议更多内贸做得好的企业要加大外贸拓展投入,这是当今企业的必由之路。由于医药外贸整体开始更直接地面对新兴市场的低成本竞争,转型升级显得很迫切。

羚锐通络祛痛膏再度荣膺“药店店员推荐率最高品牌”

本报讯 日前,第 12 届中国药店高峰论坛在北京天伦王朝酒店隆重举行,包括河南羚锐制药股份有限公司总经理助理王晓枫在内的中国医药零售行业及医药工业企业的近 800 名代表应邀参会。

此次活动由国家卫生部《中国药店》杂志社等部门举办,其宗旨是围绕全球医药经济一体化的发展趋势,培育和树立一批民族品牌医药零售企业。论坛以“寻找新坐标——驱动行业可持续发展”为主题,就医药经济发展形势、

公立医院改革、药品流通行业格局等进行了深入研讨。

论坛会期间,“2011-2012 年度中国药店店员推荐率最高品牌”颁奖仪式隆重举行。羚锐制药作为行业品牌企业,其生产销售的羚锐通络祛痛膏(骨质增生一贴灵)自 2004 年以来,第 8 次获得殊荣,再度荣膺“中国药店店员推荐率最高品牌”,成为行业典范,铸就了品牌传奇。

评选活动采集了 2011 年以来品牌影响力、

社会贡献额、市场竞争力以及年度销售额等主要经济指标数据资料,经过专家综合考评后得出。羚锐通络祛痛膏(骨质增生一贴灵)为治疗骨质增生疾病的专用膏药,也是骨质增生患者首选用药,为行业内为数不多的年产销量过亿元的外用贴膏剂药品强势品牌药品。它能够连续数年在业界权威的中国药店高峰论坛上荣膺“中国药店店员推荐率最高品牌”,充分说明了医药产品能够占有市场、深入人心的根本只能是药品的确切疗效及良好质量。



(汤兴 许冬)

我国医药物流整体效率有待提高

日前在上海举办的 2012 第二届医药物流中国峰会传递的相关信息表明,我国医药物流产业正以每年 5%的速度增长。但和美国比较,我国医药物流用了其 7 倍的费用,完成了其 30%的流通额,整体效率仅为美国的 4%。

本次峰会分别就医药物流成本节约、温度敏感性药品冷链运输成本控制和质量管理、临床试验供应链管理等焦点问题,进行了案例分享和探讨,吸引了近百位来自政府机构、医药生产商、生物制药商、药品经销商、冷链技术公司和软件服务公司的高层决策者的

出席。礼来苏州制药、拜耳医药、国药集团、上海医药分销控股、华润医药、联邦快递、综保区(北京国际医药分拨中心、民航快递等近 20 家国内外知名企业负责人,还进行了专题演讲。

本次峰会传递的相关信息还表明,预计

到 2020 年,我国医药行业总产值将达到 10 万亿元,位居全球第二。在未来医药行业巨大需求的带动下,我国有望成为继美国和日本之后的全球第三大药品市场。

(郑建玲)



消费者对“皮康王”爱不释手。

□ 本报记者 何沙洲

周女士到同学肖女士家串门,进门前就对开门的肖女士说:“给我鞋套,我被染上了脚气病,不能穿你家拖鞋。”

“穿鞋套我满足你,你那脚气病我也帮你解决。”肖女士说着递上一次性鞋套。

“你从教师改行做了记者,难道现在又从记者改行做了医生?”周女士打趣肖女士。

滇虹 半月谈 59

皮康王家族五大“绝招”

肖女士笑嘻嘻地牵着周女士进屋,在沙发上坐定,她从柜子里拿出 1 个红色小瓶子和 5 个时尚包装的硬纸盒子,一起放在周女士面前的茶几上。

周女士对那个 7g 小红瓶的形象很熟悉,那是口口相传的皮疾克星“皮康王复方酮康唑软膏”。看见肖女士将 5 个产品一一取出,周女士一脸疑惑。

肖女士拿起小红瓶说:“认识这个小红瓶吧?这十几年皮肤出过问题的中国人大多数都用过的皮康王软膏。”肖女士指着那几支产品说,这些也是皮康王,都是滇虹药业研发生产的五个皮科产品,去年推出的五个新包装,针对不同皮肤疾病分工协作,“皮康王(复方酮康唑软膏)”这一单一产品也发展

为“强力皮科家族”一个产品线。

从产品功效上来说,皮康王(复方酮康唑软膏)依然是火车头,双管齐下,杀菌止痒。“这支黄色包装的,就是皮康王(复方酮康唑软膏),它可以快速止痒并杀灭真菌。”肖女士说,她接触皮康王是上中学时在姑妈家与小狗亲热玩了几天,手上胳膊上传染了癣,奇痒难耐还不好意思穿短袖,用了好多药都没有效果,后来用了皮康王才治好。“但如果是脚部的真菌感染,也就是脚气,就要用这支蓝色包装的,名叫皮康王皮克(盐酸特比萘芬乳膏),它的绝招是可以彻底杀死真菌。它专门对抗脚气,可以根治脚气。是我和我老公出差住宾馆预防感染脚气都随身带的。你拿两支去试用,好用就去药店买来

家里备用。”

“这支白色皮康王,是皮康王速奇(糠酸莫米松乳膏),像脸部的皮炎湿疹,或者宝宝娇嫩皮肤得了皮炎湿疹,白色皮康王就能很好发挥作用,它的成分对娇嫩皮肤最安全。”肖女士继续介绍,还有这两个是走日化路线的,皮康王座康王主要针对青春痘,皮康王日抒主要针对手脚干裂。“五个皮康王产品,将我和老公、儿子以前存在的皮肤问题都解决了,针对不同问题对症下药。”当记者的肖女士向周女士介绍得头头是道,她希望和好朋友一起分享自我医疗的健康保健经验,选好家庭常备药轻松摆脱“脚气”这类令人烦扰又让人尴尬的小毛病。

产城一体 成都天河生物医药科技研发中心开建

随着剑指西部最大规模综合性生物医药科技园——成都天河生物医药科技与研发产业化中心的正式开工建设,眼下,中和组团“三巨头”都已完成前期规划,在正式启动建设的同时,同步启动了全球招商。

天河与美国药物信息协会敲定深度合作

11 月 5 日,记者在中和组团成都天河生物医药科技与研发产业化中心现场看到,该项目已开始实施临时道路、临水等建设工作,建设前的场平已完成。

“项目一期建设主要是研发中心的建设,生物医药这个行业很特殊,前期研发高投入、周期长的特点非常明显,这个项目有别于其他产业项目的特点之一,就在于以研发中心为核心公共技术平台的建设。”该项目投资运营的成都天河中西医科技保育有限公司常务副总经理黄华君告诉记者,项目一期将建设生物制药、化学药、中成药等不同领域的研发平台,同时包括中试平台建设等,“眼下,我们已对全省相关领域的公共技术平台资源进行了充分整合,当下重点是对接国家级平台资源,促成其在天府新区的落定。”

黄华君告诉记者,天河生物医药项目采用的是以项目建设与全球招商同步进行的方式进行,目前,该项目已与美国药物信息协会(DIA)确立了深度合作关系。据悉,DIA 是一个全球知名的,涉及药物发现、药物开发、药事法规、监管及药品或相关药物产品市场开拓等领域的专业协会,来自 80 多个国家的全球医药产业翘楚几乎都是其会员。而 DIA 此次与天府新区的联动,将不仅仅是简单的项目对接与撮合,黄华君告诉记者,眼下,DIA 已与天河生物医药项目敲定,DIA 将在该园区内建设 DIA 培训基地,实现从大项目招引、创新企业落户、科技人才实训等全方位的产业协同。

规模过 50 亿元产业集群 5 年后形成

“我们的项目位于天府新区核心区域内,在这个引领西部产业前沿的区域,我们的项目必须权衡全球生物医药产业西进的趋势,以及成都对这个前沿产业的承载能力,瞄准‘未来产业’布局。”黄华君告诉记者,5 年后,在中和组团的 500 亩空地上,将形成 1—3 个规模过 50 亿元的生物医药产业特色集群,“这里将是天府新区吸引全球生物医药产业西进的产业核心承载地。”

“在园区吸引全球生物医药产业西进、满足高端业态聚集的同时,我们必须同时考虑到,5 年后,这里的从业人员要达到 5 万人,这里的创业环境必须是生态的。”黄华君告诉记者:“这个园区必须满足定位产业高端的诉求,同时也必须体现业态与生态的融入,体现‘产城一体’的理念。”

据悉,5 年后,天河生物医药项目将全面建成并投入运营,届时将聚集各类生物医药企业约 800 家,从业人员 5 万人,形成 1-3 个规模过 50 亿元的生物医药产业特色集群,培育 5—10 个规模过 10 亿元的生物医药骨干企业或项目,培育 20 家以上产值过亿元的生物医药创新企业、10 家以上具备上市条件的生物医药潜力企业、孵化培育 300 个以上生物医药新项目(新产品)。

在产业规模上,天河生物医药科技园设计了两步总体规划,第一步是 5 年后园区产业规模达到 100 亿元,第二步的时限为 10 年,产业规模要达到 500 亿元。

(缪琴 谢明均)