在天然药物领域大展宏图

——昆明制药创新发展和科技进步采撷片断

■ 本报记者 王剑兰

2012年11月16日，“国家创新能力建设和国家信息化建设授牌表彰大会”在深圳隆重召开，昆明制药集团股份有限公司总裁袁平东、副总裁徐朝能代表企业参会并接受了“国家认定企业技术中心”表彰。此项殊荣的获得，标志着昆明制药的技术创新能力正式晋级“国家队”。同年12月下旬，国家科技部、国务院国资委、中华全国总工会等三部门联合下发通知，确定了第五批国家创新型试点企业名单，昆明制药名列其中，成功进入国家创新型企业试点。

国家级企业技术中心由国家发改委、科技部、财政部、海关总署、税务总局五部委联合授予，是目前中国规格最高、影响力最大的技术创新平台，是建立和完善国家创新体系的重要环节。国家创新型企业试点工作旨在提升企业自主创新能力，促进企业成为技术创新主体，形成各种类型具有示范性的创新型企业，引导更多企业走创新发展之路。进入试点的企业将优先承担国家科技计划项目、优先得到国际科技合作渠道并加大对企业技术创新的表彰和奖励，以增强企业的创新活力，进一步发挥优势企业的引领带动作用。

成立于1951年3月的昆明制药，于2000年12月在上海证券交易所上市。公司拥有深厚的专业制药经验，是国家重点高新技术企业、中国医药工业百强企业。昆明制药依托云南丰富的植物资源，走国际化、高新技术产业化道路，是全国独具特色的天然药物研发和生产经营企业，先后开发了三七系列、天麻素系列、青蒿素系列及特色中药和特色民族药等40多个具有国内外先进水平的天然药物新产品，拥有多项国家发明专利。

昆明制药集药物研发、生产、销售、商业批发和国际营销为一体，一直秉承“创新是企业的生命力”的宗旨、“科技为先导，创新为动力”的发展理念，在天然药物的研制和生产上处于全国领先水平，获得了巨大的经济效益和社会效益，同时积累了丰富的创新体系建设经验和成果，为行业培养了大批研发管理人才，在行业中具有显著的规模优势、技术领先优势和行业示范作用。

至今，昆明制药已形成以自主天然植物药为主，涵盖中药、化学药和医药流通领域的业务格局。集团拥有昆明中药厂有限公司、昆明制药集团金泰得药业股份有限公司、西双版纳版纳药业有限责任公司、昆明制药集团医药商业有限公司、昆明制药集团国际医药发展有限公司、昆明贝克诺顿制药有限公司等参控股公司；拥有规模化制造中心、药物研究院和博士后工作站。其中，昆明贝克诺顿制药是与以色列TEVA公司的合资企业。

经过几代昆药人的努力，昆明制药已发展成为云南省医药行业的龙头企业，中国医药工业百强企业,著名医药上市公司。60多年来，昆药人始终秉承作为医药企业的使命感与价值观，坚守“求实”、“以人为本”的制药理念和“守信”、“福祉人类”的企业责任感，形成了以“天然药物高新技术产业化和中药现代化”为重点领域的专业化优势；奠定了制药工业发展的人才、技术、资源和资本基础。

突出的研发实力、丰富的产品资源、强大的综合制造系统、与国际接轨的质量管理体系、国际化的营销队伍，共同构成了昆明制药不可替代的核心竞争优势。昆明制药复方蒿甲醚的研发、国际化及产业化荣获国家科技进步二等奖，冻干粉针技改工程为国家高技术产业化示范工程。其中，蒿甲醚原料药车间在通过国家GMP认证的同时，更通过了世界卫生组织（WHO）GMP、澳大利亚TGA、美国FDA三重认证。经过近20年的国际市场开发，蒿甲醚制剂已出口到全球40余个国家和地区，连续13年保持了中国单一药物制剂出口第一的业绩。

在以“厘清思路，寻求突破”为主题的2013年昆明制药年会上，袁平东总裁作了昆药集团2012年度工作报告，他指出，2012年在不利的宏观经济形势下，昆明制药经营业绩继续保持了良好的增长，全面完成年度预算指标，公司整体运营状况良好。袁平东说，在新医改全面深入的背景下，2013年公司既面临机遇同时也面临挑战，公司要坚持节能降耗，做好品牌建设。各业务板块要厘清思路，寻求突破的措施，加强公司的营销能力、研发能力、财务处理能力、政府事务能力及新版GMP建设力度，才能使公司的竞争力得以充分提高，使企业实现整体的突破与发展。相信走过不平凡发展之路创造了卓越业绩的昆明制药，定将在新的历史条件和全体昆药人的共同努力下，不断获得新的更大的发展，为造福民众和社会做出新的更好的贡献。

上市药企 扎堆抢滩医疗服务市场 面临多考量

继今年年初收购四川红十字肿瘤医院肿瘤中心15年85%经营收益权后，5月6日，独一味又与四川3家医院签订协议，收购其100%股权，以拓展在医疗服务领域的版图。

事实上，近年社会资本办医明显有所加速，药企投资或收购医院动作频频，目前包括复星医药、武汉健民、马应龙药业、国药等企业在医疗服务领域均有涉及。

业内分析人士认为，去年国务院医改办鼓励社会办医大胆探索、先行先试的方向明确化后，医改对民营医院的扶持力度也逐步加大，药企涉医已渐成行业趋势。值得关注的是，目前公开可查的多家涉足民营医院投资数据显示，盈利者为少数。“药企进军医院，背后其实是一场利益争夺，它必然面临同公立医院竞争等多方挑战，先进医疗设备、专业管理经验的缺失都可能令投资收益大打折扣”。

药企扎堆“从医”

5月6日，独一味发布公告披露全资子公司永道医疗拟分别收购四川健顺王投资持有的资阳健顺王体检医院100%股权、四川健顺王投资等持有的德阳美好明天医院100%股权以及王健忠持有的蓬溪中医院骨科医院100%股权。

记者注意到，这也是该公司继今年1月斥资1.2亿收购四川红十字肿瘤医院85%经营收益权后，在医疗服务领域的又一次动作。据了解，此次拟收购的三家医院均系自然人王健忠控制，但意向书并未披露收购价格。

“早在2004年卫生部鼓励社会资本办医院的政策出台前后，就出现了制药公司投资医院的趋势。”对医药行业素有研究的分析人士周珏永表示，现在这一趋势更加明朗化。

记者查询公开资料发现，近期上市药企在医疗服务领域的布局动作并不少见，涉足投资医疗机构的医药上市公司不下10家。

去年12月，复星医药便与宿迁钟吾医院签订合作协议，复星医药将持有该院55%的股权；2012年11月，武汉健民也发布公告披露将投资1.3亿元与武汉第八医院共同设立以消化道病诊疗为特色的综合性医院，持股比例达65%；包括马应龙、金陵药业、广药集团等药企目前均拥有不同份额的医院资产。

除了上述在医疗机构领域已有所布局的上市药企以外，还有不少药企也有进入的打算。

4月初，西南合成便发布公告称，控股股东北大国际医院集团拟以公开征集方式，协议转让其直接和间接持有的西南合成不超过7000万股，占总股本11.75%以下。值得注意的是，北大国际医院集团本次转让股份主要原因，是为满足自身拓展医疗服务产业、医院资产战略收购的资金需要。

此外，“太极系”旗下的太极集团、桐君阁在该领域同样有所筹谋。据重庆本地媒体报道，桐君阁今年内将建立体检中心，而太极集团所打造的“太极岛”也定位于医疗养生，有意进入医疗服务领域。

民营医院软环境渐趋明朗化

药企为何扎堆青睐民营医院?

记者了解到，在国内药品销售市场上，医院占据了80%的份额，对制药企业而言，医院这一渠道显然关系着其命脉。

“投资医院自己掌控话语权，不仅能拓展产业链，从基本面分析，也能令企业获得更为长期的发展。”周珏永表示，同时来自政策层面的松动则成为这一趋势中不可忽视的推动力。

2012年年底，国务院医改办正式批复，同意将温州作为全国社会资本办医联系点，鼓励其在社会办医方面大胆探索、先行先试；卫生部长陈竺也公开指出，到“十二五”末，民营医院床位数占总床位数的比例要从目前的约10%提升至20%，同时业务量也相应要增加到20%。民营医院越来越多接近民众生活的可能性也随之走高。

“另一个不能忽视的问题是，随着公立医院改革力度进一步加大，‘以药养医’的弊病也会随着根除，高价药将受到限制，一部分制药企业也可能受到波及。”一位不愿具名的医药分析师表示。

事实上，由于原材料价格上涨，国内制药企业利润率已经有所下滑。马应龙2012年年报便显示，在公司净利润同比增长26.19%的情况下，其药品零售业务还出现了9.62%的下滑。

上市药企相继投资民营医院的另一因素在于其每年30%左右的利润率，这对上市公司而言，无疑颇具诱惑力。此外，由于医院给药企的汇款周期为3个月或者半年，大多数制药企业均存在医院回款慢现金流不充裕的问题。“药企自己经营医院，这类问题也就迎刃而解”。

雪球医药行业分析师方永圣认为，同其他资本相比，药企因熟悉医疗行业宏观情况，投资医院也具有先天优势。

仍面临现实考量

尽管拥有多种利好，药企投资民营医院的发展道路依然面临诸多现实考量。

首先要面对的问题便在于，在完成投资收购之后，对医院管理“零经验”的医药企业如何平衡医院运营收支并维持上下游价值链的整合。

记者查询多家上市公司年报发现，目前涉足投资医院的上市药企少有收回成本的案例。

马应龙2012年年报显示，医院诊疗业务收入为0.58亿元，毛利率则比上年同期减少13.48%。值得注意的是，该公司自2008年以来在全国各地相继建立了5家连锁医院，其中马应龙肛肠专科医院的投资成本就达2500多万元。

“全新投资一个医院有漫长的投资周期，首期的运营成本非常高，盈亏持平基本要十年以上。”上述分析人士说。

药企无法忽视的另一问题在于同公立医院的竞争。“从国内的环境来看，公立医院一直处于比较强势的地位，民营医院的生存空间有限。”中国医药企业管理协会秘书长范扶民表示，公立医院定位是非营利性医院，国家财政拨款，不用上税，但是民营医院定位为营利性，税款占到营业额的30%，是利润的50%以上，税收压力太大。

同时，很多民营医药由于缺乏相关大型医用设备，并不能满足全部客户需要，这无疑也会制约它们的发展。

（鄢银婵）

外贸高附加值潜能亟待挖掘

5月1日，第113届中国进出口商品交易会三期如约在广州开展。尽管正值“五一”小长假，但会场内穿梭如云的各国客商的注意力明显被准备充足的参展商们所吸引。

截至5月2日，即医保展正式开幕第二日，医保展区共成交15517.82万美元，比上届同期增长23.74%。其中，医械类商品成交7692.22万美元，占比为49.57%；中药类商品成交2409.21万美元，占比为15.52%；西药类商品成交3144.44万美元，占比为20.29%。

创新型产品持续走俏

记者走访了本届广交会第三期的部分参展商，不少代表表示今年医药外贸形势有个不错的开头。广交会的统计数据中亦有同样的反映，据悉，三期前两日医保产品成交额比上届增长超过20%。

“目前国际市场大环境并不是很好，总体而言，医药外贸还是优于整体发展速度。”中国医药保健品进出口商会副会长孟冬平表示，从客商（包括潜在客户）签约的表现看，高附加值高技术含量的创新型产品增速非常快，劳动密集型产品可能会相对平稳一些。

从全球原料药行业看，产能过剩和竞争加剧导致价格下跌的问题难以回避，同时全球药品监管日趋严厉，原料药出口障碍再增。我国作为原料药出口大国，出口数量虽不断增加，但利润和金额增幅呈现放缓趋势。特别是来自印度等新兴市场的挑战，进一步削弱了我国的竞争优势。有在广交会设特装展位的医药进出口企业告诉记者，尽管原料药板块占公司出口总量的大头，但旗下原料药部门并没有参展本届展会。

与之形成鲜明对比的是，一些高附加值的医疗器械则在本届广交会上继续吸引众多采购商的目光。面对利润低、外需市场低迷的境况，不少参展企业仍积极研发新产品，努力开拓新市场。如山东威高集团生产的新产品采卵针，海斯摩尔生物科技有限公司自主研发的壳聚糖类医用敷料等，赢得了不少采购商的青睐。江苏鱼跃医疗直接在国外市场做品牌，据称，其去年在东南亚的直接销售额增涨了20%。天津九安医疗电子股份有限公司展位上，也有不少欧美客商在咨询商谈。九安医疗董事长刘毅告诉记者，自旗下Health系列产品2011年1月推向国际市场后，公司的个人健康管理产品链不断丰富，渠道不断扩展。“自有品牌的销售情况也颇为理想，去年跟前年相比增长了1倍，预期今年还会增长1倍。”

制剂方面，经过前些年的建设与铺垫，出口情况也有所恢复。有企业老总透露，去年整个公司基本持平，截至今年4月，同期增长10%左右。“此前在国外市场的注册备案工作也渐显成效。”浙江省医药保健品进出口有限责任公司副总经理陈志刚对未来医药外贸形势颇为乐观，认为西成药市场规模仍有大提升之机。

新兴国家的青睐

据了解，本届到会的中东、印度、南美及非洲国家的采购商数量同比上届有很大增加，但欧美面孔并不是很多，主要原因是欧洲市场需求仍然低迷，大部分欧美采购商也直接到其他专业性展会上采购。

截至记者发稿，医保展区的医疗保健、康复器具成交排名第一，成交额为2969.98万美元；保健品成交排名第二，成交额为2129.65万美元；一次性耗材成交排名第三，成交额为1997.44万美元。主要成交国家是美国、西班牙、韩国、阿联酋和法国，成交占比分别为12.25%、5.07%、5.02%、4.8%和4.57%，成交前五大市场占成交总额的37.71%。

业内人士指出，新兴市场采购商增多，对医药产品在广交会的推广有利。近年新兴市场发展很快，这部分地区的药品监管体系和水平与国内比较接近，也认可中国的药品认证文件。医保商会为帮助企业开拓新兴市场，组织了不少品牌企业赴外推介交流，取得了不错的成效。

不过，国内巨大的产能仍给医药出口带来尴尬。不少低值耗材的参展企业反映，一方面，欧洲债务危机持续发酵直接导致市场需求骤减，另一方面，国内生产要素成本上涨快，但低值耗材类企业如果相应提高价格，采购商又很难接受。有山东参展商告诉记者，尽管医药外贸总体保持增长，但市场开发已较过去困难，竞争太激烈。“东南亚固然有竞争，但更大的竞争压力仍在国内。”安徽一家经营注射器的企业亦表示，该企业产品主供欧美市场多年，近年不少中小型企业涉足耗材生产出口，也瓜分了部分市场。

为此，有企业代表提出，期望主管部门能在出口政策如注册备案、知识产权保护等方面给予更多支持。“特别对知识产品保护服务，期望能有更完备的支持方案。”有企业代表透露，由于旗下产品是已有30余年出口历史的品牌产品，国外市场开拓时常遇仿冒，企业每年均需联合当地有关部门打假，花费巨大。

（李蕴明）

外资药企抢市场 加速在华本土化

跨国药企频频加速在华本土化的进程，而本土化的研发与制造均一致指向中国庞大的药品消费市场。4月15日，默沙东公司投资额高达1.2亿美元的中国新厂正式投入运营；而在4月中旬，罗氏制药宣布与杭州歌礼生物合作，开发治疗丙肝的新药。这是罗氏首次与国内本土企业合作开发、生产新药。

开展全球同步临床试验

歌礼生物科技有限公司总裁兼首席执行官吴劲梓说，此次的合作，歌礼出资并负责创新药物Danoprevir在中国大陆和港澳台地区的开发、注册以及生产工作。罗氏将根据阶段性成果向歌礼支付药物开发及商业化里程金。

新药进入中国市场的速度一直比较缓慢，绝大多数新药从首次通过国际新药申请审批，到通过中国监管审批上市大致需要经历长达5年，如果开展全球同步临床试验，这种延迟可以被缩短到1年半。因此，要抢占中国市场，就要尽早在中国开展与全球同步的临床试验，缩短中国与全球的“时差”。

本土制造提速

除了研发本土化之外，进口药品转向本土化生产的进程也在加速。

默沙东全球人类健康部总裁石亚敦表示，这个工厂供应16种药品，不仅仅是支持中国的业务增长，也会供应亚太市场，对于整个亚洲来讲都是具有战略关键意义的一个工厂。据悉，默沙东在全球有72家工厂，新厂是其现在亚太乃至全球最大的包装工厂之一。

葛兰素史克投资有限公司总裁马克锐此前接受记者采访时也曾表示，2009年GSK在中国销售产品量的30%是在本地生产，预计今年年底这一比例将提高到75%左右。

中国工程院院士庄辉对记者表示，相比跨国外资药企直接在中国开展三期临床试验相比，中国本土企业申请和开展一期、二期、三期的临床试验时间相对较短。此外，直接在中国实现本土化生产，也可以从源头上降低成本。

（杨城）

地址：四川成都市二环路西二段121号 电话：(028)87319500 87342251(传真) 北京联系地址：北京市朝阳区博大路3号5号楼 电话：(010)87721045 52896956 52896958 87527365(传真) 广告经营许可证：川工商广字5100004000280 成都科教印刷厂印刷