

OTC 并购重燃战火 外资药企抄底国内 OTC 市场

外资巨头对国内非处方药(OTC)市场的蚕食正在加剧,2月26日拜耳宣布全资收购滇虹药业集团。若收购价为业内预计的36亿元,则此番并购将是近年来国内 OTC 领域最大规模并购案。业内人士预计,随着中国在全球 OTC 市场规模的进一步提升及 OTC 领域的竞争进一步增强,外资药企巨头对华 OTC 并购将愈演愈烈。

OTC 并购重燃战火

若拜耳收购滇虹药业作价确系36亿元,则意味着 OTC 并购领域将再创天价,这也令沉寂数年的 OTC 并购再度呈现在公众视野。

资料显示,滇虹药业去年年初还曾进行过上市环保核查,但与杭州景峰制药、泰州济川药业相似,滇虹药业并未推进首次公开募股(IPO),而是选择成为外资药企全资子公司。至于景峰制药及济川药业,则分别借壳*ST天一、洪城股份曲线上市。

数据显示,国内 OTC 市场已从2000年的250亿元增长至2012年的2300亿元,近年来虽然进入缓步增长期,但仍会保持10%左右的年均增速。相比之下,欧美等区域 OTC 市场年均增长规模则普遍低于5%,滞涨迹象更为明显。

拜耳等巨头在境外面临的困境还不止于此,深圳一位医药研究员对记者表示,拥有专利的原研药才是外资药企的独门武器,但2015年专利悬崖即将来临,全球相当一部分重磅原研药将失去专利保护,参照目前的数据,这些原研药将在专利到期的一年内逐步跌价70%以上。在全球范围内竞争激烈的领域逐渐成为外资药企的重要战略之一,而中国 OTC 市场正好是目标领域。

据上述研究员分析,并购国内 OTC 品种的首要目的不一定是盈利,有时渠道更为关键。以赛诺菲并购太阳石为例,除了太阳石拥有两个主流 OTC 产品外,也与其在国内二三线渠道的强大布局不无关联,赛诺菲曾明确



表示非常重视太阳石的业务布局。

外资药企低谷抄底

在此次并购之前,拜耳于2008年以12.64亿元从东盛科技(广誉远前身)购得白加黑等3个西药 OTC 品种,此后白加黑成为拜耳在中国 OTC 领域的重磅产品,白加黑也一直与感康、快克、新康泰克等分食国内感冒 OTC 市场。

紧接着在2010年10月份,法国制药巨头赛诺菲宣布斥资5.21亿美元收购中华太阳石公司,后者曾系纳斯达克上市公司,在中国市场培育有好娃娃和康妇特两个拳头 OTC 品种。

当时赛诺菲并购太阳石被称为国内 OTC 市场的天价并购,并购之后,赛诺菲在中国 OTC 市场进一步扩张,此后又与杭州民生药业组建合资公司,借以间接并购民生药业维

生素类 OTC 产品21金维他。与此同时,在全球 OTC 市场极负盛名的瑞士医药集团奈科明以2.14亿美元对价入股广东天普生化医药,借此增强中国市场布局。

不到两年时间内,拜耳、赛诺菲、奈科明掀起的并购战一度令国内 OTC 领域为之震惊,被解读为新一轮的 OTC 洗牌即将开始。此后外资对国内 OTC 重磅品种的并购沉寂数年,直到日前拜耳宣布全资收购滇虹药业, OTC 并购战火才重新燃起。

据记者了解,在国内整个医药市场, OTC 市场并不占据主导地位,通过医院渠道的处方药才是主流。但正因为 OTC 直面市场,参与的竞争远甚于处方药,才给了外资药企并购的可趁之机。有分析认为,近年来国内 OTC 市场实际上已进入阶段性低谷,大批原研药专利即将到期的外资巨头将正好抄底。

(李雪峰)

多家药企动作频出 药房托管难破利益困局



随着多家药企动作频出,药房托管热再度回潮,甚至成为两会上的热门议题。

2月中,康美药业发布公告称,拿下4地81家公立医院的药房托管权;在此之前,已有包括众多国企和民企上市公司在此方面有所行动,包括华润、国药、上药、白云山、国药一致、九州通等等。

但是,对于这一模式各方却表现不一,药企趋之若鹜,药厂却大倒苦水,而所谓的破除“以药养医”的痼疾或许也只是一厢情愿,大部分业内人士则表示并不看好,其效果还有待进一步探索和论证。

药企积极参战

康美药业新年伊始已经托管了81家公立医院的药房。

2月12日,康美药业发布公告称与辽宁中医药大学、辽宁本溪市人民政府签订了《战略合作框架协议》,托管辽宁中医药大学直属的4家和辽宁省中医医疗集团所属的22家医院的中药药房。此前,康美药业新年伊始已经托管了81家公立医院的药房。

一位制药界人士表示,药房托管并非新生事物,实际上已经有10多年的历史。从目前看,药房托管大致可以分为三类,一类是托管方只负责药房的物流和电子信息系统建设,其他方面概不涉及;第二类是托管方负责药房人事等日常管理,但是没有药品采购权,药品采购由医院的药事委员会决定,采购权在医院手里;第三类是将药房全权交给托管方管理,进行彻底的托管。

在康美药业披露的对广东10家医院药房的托管中,双方商定,由医院负责制定《医院用药目录》。康美药业的药品供应链及服务延伸至医院仓库,后者将作为康美的药品供应平台,由康美负责管理和使用,药品进入药房后才归医院所有。药房托管后,药品从仓库领入药房即视为医院确认购入,医院按实际领取药品数量和价格结算给公司,药品结算价格以广东省统一招标挂网价格为准。由此可见,康美药业的托管模式为第二种模式,即药品采购权归医院负责。

根据康美药业公告,上述10家揭阳市二级医院中有较大的5家2013年收入合计约

13.1亿元。若按二级医院药品收入占比45%计算,康美配送上述5家医院药品业务收入约为6亿元,每年可产生数千万元的净利润。

华润医药的模式则与此不同,该公司一位负责人表示,华润医药的药房托管只是负责物流和信息建设,其他并不涉及,“只是给医院提供服务,不能和其他公司的药房托管混为一谈。”

国药控股也参与了药房托管,该公司一位媒体负责人表示,国药集团尝试的托管药房少之又少,具体的细节需要确认才能对媒体公布。不过,公开资料显示,位于浦东的上海东方医院南院于2012年11月23日开诊之时,即与国药控股签约合作实施“医药分管”。有业内人士指出,运营第一年药品营业额即超过3亿元。

制药企业倒苦水

药房托管模式不能实现真正的医药分开。

与药企的积极相比,制药企业对“药房托管”的态度则全然不同。

“药房托管不会起到什么作用,只会加重对制药企业的盘剥。”西南地区一家民营制药的销售总监王进(化名)这样说。

王进表示,实行药房托管的背景是多年以前就提出的“医药分家”模式。“药品销售要逐渐从医院的业务中淡化和退出,这样做的目的应当是最后降低药价,但是实际情况却并非如此。”

原因就在于,药品的采购权从医院转移到托管方以后,后者仍然会借此权利向企业要挟议价,最终企业会同意以“暗扣”的形式向托管方返点,“而这种成本最终又转嫁到患者身上。”王进说。

“根据规定,托管药房应当以药品生产企业在该地区的中标价进货,但是实际情况却是托管方再次压低价格,形成“二次议价”。”王进说,“对于这种现象,招标部门虽然明面上不允许,但是实际上却没有什么办法制止。”

而托管方也似乎有难言之隐,中国医药质量管理协会副会长郭云沛的看法则认为托

管方背上了沉重的负担,“现在的药房托管是一场骗局,托管方必须向医院付高额的各项费用,比如折旧、水电费等,医院等于从托管方手中得到了大量药品销售提成。”

他举例早年南京医药托管了100多家药房,但是医院向托管方南京医药索要的各项费用高达35%~45%,在盈利无望之下,南京医药最终被ST,并退出了这些医院的药房托管。

因此,在这种多方的利益博弈中,药房托管模式并不能实现真正的“医药分开”,广东省卫生厅副厅长廖新波就表示了强烈的质疑,“药房托管仅仅是药房的管理者改变了而已,并没有真正‘医药分开’,而且托管方就只有—家医药公司,这造成绝对的垄断,而绝对的垄断必然导致绝对的腐败。”

仍有待论证

公立医院要自行解决运营费用,但另一方面又有很多收费禁区。

尽管如此,医疗行业人士还是对药房托管抱着探索的态度。台州恩泽医院集团负责人陈海啸认为,从2001年三九集团与广西柳州市签订“药房托管”协议算起,医院药房托管已经进行10多年了,现在最应该做的是将这些年的药房托管的成败经验进行总结,再出台新的试验方法。

但是,中国医院协会副秘书长庄一强直言“这个政策根本行不通”。在他看来,原来医院有15%的药品加成,卖100元一盒的药,医院可提15元,现在要托管给第三方,那么为了保证这些收入,就会要求托管方以115元一盒的成本接盘,最终这个价格还会转嫁给制药企业。

“对于药房托管,不应一棒子打死。”陈海啸说。他认为,医院在合理用药、监督药品副反应方面做了很多工作,从销售药品中得到一些回报是合理的,只是得到多少应该研究。

而庄一强则认为这个矛盾是由根本制度决定的,“现在的情况是,公立医院要自行解决运营费用,但另一方面又有很多收费禁区,而实际上,公立医院的运营费用就应该由国家出,那么禁止一些收费才是可行的。”庄一强分析,“但是,这必须有一个前提,就是大幅减少公立医院的数量,好让国家养得起。”

庄一强认为,现在医疗市场上80%以上都是公立医疗机构,这是错误的。而实际上,国家应该把大量医院交给民间资本去经营,让各种层次的患者自行选择就医,而只保留少量的公立医院,由国家全资拨款经营。这样,就能保证公立医院价格低廉,对收入层次低的患者提供“兜底”的医疗服务。

(刘腾)

高门槛 将不达标制药企业淘汰出局

新版 GMP 较高的门槛将不达标企业赶出了市场,最终受益的是行业里的大型药企,因为它们拥有充足的资金储备、低成本的融资渠道,改造升级对它们而言是锦上添花,促其做大做强。

国家食药监总局表示,未通过新版 GMP 认证的企业,其2013年12月31日前生产的产品,可继续销售;2013年12月31日前已完成最终包装,但尚未完成检验的产品,可继续进行检验,合格后方可销售。

2013年12月31日前已通过新修订 GMP 认证现场检查并已公示的无菌药品生产企业或生产车间,2014年1月1日后,仍可继续生产。但是,其产品应在取得新的《药品 GMP 证书》后方可销售。

按照相关规定,自2014年1月1日起,未通过新修订药品 GMP 认证的血液制品、疫苗、注射剂等无菌药品生产企业或生产车间一律停止生产。对这些企业而言,这无异于是当头一棒。

除了停产,未通过新版 GMP 认证的企业,还面临各地新版基药招标中被取消资格停止采购的打击。国家卫计委官员曾表态,新版 GMP 是基药质量评价中的重要指标,

甚至可以“一票否决”。

这意味着,越早拿到新版 GMP 证书的药企在药品招标当中越占优势。据悉,青海、上海等地均强调对新版 GMP 的“一票否决”,未递交新版 GMP 证书的,将被取消中标资格,停止采购。

据统计,大概有百分之二三十没有通过新版 GMP 认证的企业最终会退出,特别是一些小企业经不住这样一个严峻局势的考验,退出一二百家不成问题。据了解,1998版 GMP 曾导致25%的药企直接退出市场。

中投顾问产业研究中心研究总监郭凡礼表示,新版 GMP 较高的门槛将不达标企业赶出了市场,最终受益的是行业里的大型药企,因为它们拥有充足的资金储备、低成本的融资渠道,改造升级对它们而言是锦上添花,促其做大做强。

有业内人士则认为,新版 GMP 的实施,对疫苗企业的影响还需时日,但已为注射剂生产企业带来了调整品种布局、提升产业集群度的机会。以大容量注射剂为例,我国排名前5位的生产企业,已占有全国市场近50%的份额。

(易明)

科技创新： 国产医疗器械产业的突围之路



近日,中国医学装备协会公布了《2011~2015年中国 DR 市场发展分析报告》,报告显示近5年我国 DR 设备年销量及市场增速呈现快速上升的态势,未来医疗器械产业的成长空间巨大。医疗器械行业作为高新技术产业竞争的焦点领域,国内医疗器械企业与国际大型医疗企业同台竞技,中国 DR 设备市场产品从引进之初由进口品牌垄断市场的局面逐步发展到当前国内外品牌激烈竞争的市场格局。

国内医疗器械行业亟待创新

国内医疗器械产业起步晚,由于核心技术和自主研发能力相对较弱,部分核心技术尚未掌握,产业配套落后等多方面的原因,国内医疗器械行业在竞争中处于不利地位。以 DR 行业为例,GPS 等进口品牌是三甲医院等高端医疗市场的首要选择,在低端医疗器械市场,明显呈现出“两低”现象,即:技术含量低,价格低。大部分国产品牌都在基层医疗市场近身搏杀,低端市场竞争已成红海一片,其盈利空间正逐渐缩小。面对国内医疗器械的尴尬处境,如何加快我国医疗器械产业的自主创新,推动中国医疗器械行业的发展,成为业内亟待解决的问题。

自主研发, 打破国产医疗设备的天花板

上世纪90年代数字医疗的概念被引入中国之初,我国数字影像设备高端医疗市场主要被进口品牌占据,三甲医院等高端医疗市场的进口品牌占有率高达90%。近年来,国产 DR 设备生产企业屡屡突破关键技术,如自主研发 DR 探测器,在图像后处理技术上突破图像拼接、组织均衡、曝光区域检查等技术,使用 GPU 加速算法加快图像传输速率等,打破了国外厂家在 DR 领域的垄断地位,填补了国内技术空白,大幅增加国产设备进入高端市场的可能性。经过十余年的发展,目前进口设备在国内市场占有率约为七成,本土厂家市场占有率约为三成。这种格局仍在

悄悄发生变化,以安健科技、深圳迈瑞、华润万东等为主的国内医疗器械厂家正在加快撼动外企垄断的步伐。

技术创新, 打造国产医疗设备的核心竞争力

在行业竞争日趋激烈的情况下,以安健科技为首的国内医疗器械厂家发展壮大,拥有技术实力的厂家开始加快研发高端医疗设备,以科技创新打造自身核心竞争力。安健科技以“普及高端医疗科技,振兴民族医疗产业”为企业使命,高姿态挺进本土企业难以涉足的高端医疗领域,成功的自主研发了国内首台多功能动态 DR。

多功能动态 DR 是一款真正的革命性产品。其“一机多用”理念不仅实现了一台设备多种功能,满足各类临床应用,对基层医院降低设备重复购买成本具有重要作用;同时,它大尺寸视野、全视角,以及卓越的图像质量和先进的图像全身拼接技术也征服了越来越多的三甲医院。广东省某三甲医院放射科主任在临床中使用安健动态 DR 半年,评价其“图像效果媲美进口机器,全身拼接功能对骨科手术多的医院更加实用”,四川一家三甲医院放射科主任也在使用后,认为安健动态 DR “成像幅面大,功能齐全,尤其是可以做四肢静脉造影,费用是 DSA 的十分之一,有利于增加医院的病人量,且减轻患者负担”。

安健动态 DR 以其多功能、实用化的临床应用,丰富的形态诊断信息和图像层次,将临床影像诊断提高到了新的水平,是学科建设和医院可持续发展、提高医院整体竞争力的有力保证。购买一款多功能 DR 已经成为行业发展的新趋势。

随着国产医疗设备厂家研发水平与国际差距越来越小,加强技术创新已成为我国医疗器械产业最大方向,同时也是打造自身价值链的一个高端体现。以安健科技为首的民族医疗器械厂家不断突破,用技术革新打造核心竞争力,在国内中高端医疗市场上越来越受青睐,成功打通了一条国产医疗器械产业的突围之路。

(郑雯)