

# 张江探索“医疗器械企业加速器”模式

经过近一年的筹备,“上海张江奉贤国际医疗器械企业加速器”日前正式投入运营,这是我国首次将加速器的概念应用于医疗器械产业园区。这一模式是否会推动我国医疗器械成果转化速度?《科技日报》记者日前就此采访了最早提出并创办该“企业加速器”的中国医药成果转化中心主任芮国忠。

## 建高端平台引高端项目

中国医药科技成果转化中心位于北京中关村,它和我国其他成果转化中心一样,在推动我国科技成果转化方面起到重要作用。经过十几年的经营,中国医药成果转化中心主任芮国忠已经颇有心得,他告诉记者,“推动科技和资本的结合、进行项目产业孵化创新、同时建立商业模式”是实现医药成果转化的三个关键因素。而上海张江奉贤医疗器械企业加速器就是在这种理念下建成的。它为企业提供从研发、注册、临床到生产的全链条专业化服务。

“目前我国有大大小小上百个医疗器械产业园区,各有优势、各具特色,但是能够帮助园区内企业进行上市及上市后销售工作的少之又少,而这一部分,恰恰是入园企业的‘短板’。”一般来讲,进驻生物园区的大都是研发型企业,对注册及上市后销售不在行,由芮国忠最早提出并创办的“上海张江奉贤国际医疗器械企业加速器”提出帮助企业尽快适应国内市场,并辅助销售。这一方法恰好适合奉贤医疗器械企业加速器,因为它大部分客户来自国外,对中国市场较陌生。

近年来,中国医药成果转化中心做医药成果转化服务颇有心得与资源,在工作中他们发现因为不了解国内情况,很多国外的好项目难以进入中国,打破他们的顾虑及后顾之忧,同时引入高端、易出成果的外资医疗器械项目是芮国忠的初衷。

芮国忠把奉贤医疗器械加速器定位为“创建高端平台、引进高端项目”,他认为,中国作为新兴医药市场的典型代表,应该成为承接全球生物医药产业链技术转移的高地。

目前,他正在对国际合作渠道进行梳理,力求建立多方位可持续发展的项目合作渠道,进行高效的项目集成。

## 上海比北京更具优势

在产业园区的选址上,芮国忠选定了上海。

他认为,在项目选址上,应重点选择在环渤海、长三角和珠三角地区以及国内其他区域生物医药科技产业园区,当地政府和科技园区应在环境、政策、设施等方面给予最大支持。

“上海是我国重要的医疗器械产业基地,综合竞争力全国领先,而且上海高科技人才聚集、工业配套完备、政府政策和资金扶持力度大”,芮国忠说,“最重要的是,由于长期合作,我们和上海奉贤园区互相信任,沟通顺畅,虽然也有别的园区给予的政策优惠幅度比上海更大,但我仍然选择落户上海。”

业内人士分析,环境、科研水平、设施等相比之下,上海比北京更具优势。上海经济活跃,科研院所多,大型药企聚集。迄今为止,北京的生物医药产业规模较小,虽然有国药集团、华润北药等大国企,但是除此之外,在国内缺乏活跃的大型民营医药企业。迄今为止,大部分的外资药企仍然选择上海作为研发中心和在华中心,而医疗器械加速器的目标群体即是国外的高端医疗器械项目,选址在上海也是情理之中。

## 医疗器械行业将飞速发展

与药品研发上市的过程相比,医疗器械产业投入少、见效快,近些年来逐渐被看好。数字显示,目前我国已有医疗器械生产企业15000多家,可生产47个大门类、5000多个品种、3万余种规格的医疗器械产品。医疗器械产业年增长率达13%-15%,高于同期经济增长率。

但是,医疗器械行业有知识密集、资金密集等特点,电子、信息、网络、材料、制造、



纳米等先进技术的创新成果都可应用于医疗器械产业,促使全球医疗器械行业迅速发展,创新产品层出不穷。可以说,医疗器械是多学科交叉的行业,是衡量一个国家前沿技术发展水平和集成应用能力的重要指标。

近几年,我国出台一系列政策推动医疗器械产业发展。2011年,科技部出台《医疗器械科技产业“十二五”专项规划》,指出行业发展重点,同时提出了强化创新引导、完善政策措施、优化产业环境等保障措施。2014年2月12日,《医疗器械监督管理条例(修订草案)》经国务院常务会议审议通过,国家食品药品监督管理总局印发《创新医疗器械特别审批程序(试行)》,拟单独设立创新医疗器械审查办公室审查创新医疗器械特别审批申请。文件指出,将按照早期介入、专人负责、科学审批的原则,在标准不降低、程序不减少的前提下,对创新医疗器械予以优先办理。新审批程序将打破医疗器械创新产品和普通产品同等审批的僵局,利用好国内创新龙头企业。

在内部、外部环境的利好情势下,业内人士都看好国产医疗器械的发展。业内人士

认为,“未来我国医疗器械产业将会迎来飞速发展的20年。”

芮国忠告诉记者,我国医疗器械产业没有市值很大的企业。目前全球医疗器械产品的销售总额占全球医药市场总销售额的一半,其中,全球排名前10位的医疗器械企业强生、西门子、GE医疗、美敦力等占世界市场份额的44.8%。未来医疗器械产业集中度进一步增强,龙头型的大型医疗器械公司市场竞争优势更加明显。

“未来,医疗器械产业将成为全球高新技术产业竞争的焦点领域,将在技术、人才、管理、服务、资本、标准等方面全面竞争。”芮国忠说。

芮国忠说,医疗成果转化需要科技和资本、产业结合,否则创新都将前功尽弃。因此,他尽力推动金融资本参股医疗器械企业加速器内的企业,以求推动科技与金融资本的结合、技术和产业资本的结合。除此之外,进行项目产业孵化创新,同时建立商业模式是他进行医疗科技成果转化

(易明)

# 莆系医疗总会成立 民营医院大整合“胎动”



6月28日,莆田(中国)健康产业总会在福建莆田成立,与会代表上台参与揭牌仪式。

在一系列利好政策的推动下,中国民营医院大整合悄然“胎动”。日前,记者从正在筹备的莆田(中国)健康产业总会广东分会处获悉,经过数年的筹备,莆田(中国)健康产业总会于6月28日已在福建莆田成立。而实现莆系医疗的抱团发展,这一拥有8600多家民营医院会员的社会团体,已决意启动整合旗下会员医院的计划。由于莆系医疗目前占据全国民营医疗市场85%以上的份额,其中包括广东分会在内的各地分会的筹备已在加紧展开。市场分析人士普遍指出,中国民营医院大整合的时机或将因此来临。

## 莆系医疗欲“抱团下棋”

中国民营医疗的“莆系”是个谜。从赤脚

医生起家,到如今掌控八成以上民营医院资产,“莆系”医疗人多年来很少将发展的真实情况暴露于公众面前,但随着近日莆田(中国)健康产业总会在福建莆田的高调成立,“莆系”医疗开始露出冰山一角。

“我们是目前全球最大的健康产业联盟组织。我们提供150多万医护人员就业,年营业额达2600多亿元。”这是莆田(中国)健康产业总会成立大会上披露的信息。

据莆田(中国)健康产业总会筹备组一位核心成员透露,由上海博爱医疗集团董事长林国良、北京民众集团董事长詹阳斌发起的筹备组,在成立后的三个月内,就有一万多名个人、六千多个单位入会,占据了全部莆系医疗单位80%。而之所以莆系民营医院会如此

积极入会,是因为大家有一个抱团发展的愿望。

“总会的成立是所有莆系医疗几代人等了30年的梦想,它将引领健康产业会员走进资源共享、信息互通、优势互补、合作共赢的全新时代。”广东一家莆田(中国)健康产业总会执行副会长单位的负责人如是说。

## 顺势而为意在再次创业

“莆系民营医疗机构顺势而为”,福建政府方面相关代表对莆田(中国)健康产业总会(下称“总会”)成立如是寄语。不过,对莆系医疗人而言,总会的成立,仅是莆田民营医疗机构再次创业的发端。据统计数据显示,至2013年底,全国共有各级各类民营医院1.13万家,其中,莆田籍民营医院约占80%左右,莆田常年在外从事医疗投资行业的人员超过6万人。

在莆田(中国)健康产业总会会长林志忠看来,国务院2013年40号文件明确提出到2020年健康产业要实现8万亿的目标,2020距离今年只剩6年的时间,距离莆系医疗目前约2500亿元的营收还有30倍的空间。

不过,机遇的背后,莆系医疗长期缺乏统一组织、规划和统筹在很大程度上制约了行业的高效、高品质发展,更是莆系医疗在发展道路上的核心障碍。“总会的成立,将对莆籍民营医院在药械采购、人才招聘、项目融资等方面的合作起到重要的作用,实现莆田系医疗抱团拓展。”莆田(中国)健康产业总

会广东分会会长、博爱集团林志程在接受南都记者采访时说。

## 大整合“胎动”

南都记者从正在筹备中的莆田(中国)健康产业总会广东分会获悉,旨在降低成本的药品和医疗器械的集中采购机制已经被提上议事日程。依照计划,莆系民营医院总会和分会将会依照会员企业需求,展开独立的集中采购,以量议价。据悉,截至目前,莆田籍民营医院年采购总额超过1000亿元。

至于投融资方面,莆田(中国)健康产业总会的相关工作也在加紧展开。公开资料显示,莆田(中国)健康产业总会成立大会上,工行、招行等6家金融机构已与莆田(中国)健康产业总会签订战略合作协议,授信总额达到1600多亿元。数据显示,莆田籍民营医院年总投资额已达约3400亿元。

此外,各地分会对会员医疗资产的整合也在提上议事日程。据林志程透露:“在筹备中的广东分会预计会员单位将达600多个。届时广东省将分设粤东、粤西、粤北、珠三角、广州、佛山、深圳、东莞、惠州等9个支会,目标是全覆盖。”

“对我们而言,我们还希望借这一平台,整合旗下的医疗资源。比方说,我们未来将会把各分支会旗下的骨科、眼科、妇产科医院进行整合,然后分类别打包上市。”林志程如是说。

(马建忠)

# 双跨“基低药”的烦恼 “提价”进入企业日程表

国家发改委要求的2014年7月1日大限已过,大多数省份都赶在此前公布了地方版低价药目录。

对比低价药和基药的目录清单可发现,其中有不少“双跨”品种。部分拥有“双跨”基药低价药品种的企业,也陷入了“奢侈”的抉择烦恼。

## 弃“基”进“低”?

可是,并非所有拥有“双跨”品种的企业都能悠然。华北某制药企业高管坦言,企业有一个产品因中标价过低,扣除5%配送费用后低于成本价,“所以已准备舍弃基药,参加到低价药,提高价格,提升利润空间继续做,否则难以维系。”

“目前看来,低价药目录给企业在基层市

场多打通一个渠道。”亿利天然药业集团副总经理王高俊重申,对那些之前基药市场定价太低无法操作的企业来说,可以根据自己的品种选择低价药市场。

“当然,若基药价格尚未亏本的情况下企业不一定会选择参加低价药。”王高俊犹豫了片刻补充说,“但进入基药又有空间的品种还是不多的,这就是矛盾的地方。”

对此,市场营销人士也提醒,对于舍弃基药“保护罩”的低价药,推广策略上,必须采取与非低价药市场不同的价格及服务竞争。“固然产品获得了新的市场机会,但要涨价也不易。”

该人士强调,低价药仍多为竞争激烈的产品,单一企业涨价的动力和勇气并不足,有终端服务能力的品牌药企业和拥有独家品种的低价药企业更容易获得机会。“特别是

独家品种,由于没有竞品,涨价后对市场的影响不会很大,因此上述两类企业可以利用低价药涨价的机会,同基药品种同台竞争,抢占低价药市场。”

## “提价”进入企业日程表

在有3个独家品种入选国家低价药物目录的广州白云山中一药业董事长、总经理张春波看来,进入低价药目录,能让这类产品上量的关键点,就是提供了适当提价的空间,给予批发、零售等销售环节合理的利润,保证按需提供终端,让患者能“用得起、用得到”质优价廉的好药。另外,生产企业也可以加大相关投入,包括科研、质量、宣传推广、市场活动、配套服务等。“作为品牌药企业,一方面可以利用企业和产品的品牌溢价,通过适度的

涨价,获得更好的市场操作费用空间;另一方面,可以通过做好终端服务,增强医生的处方动力,并做好对消费者的后期增值服务,培养其忠诚度。”张春波如是表态。

据了解,目前有不少产品入选低价药清单的企业已把“适度涨价”列入日程表。确实,在发改委的意见中也明确,改进低价药品价格管理是完善药品价格形成机制的重要内容,也是适应低价药品生产成本和市场供求变化,充分发挥市场机制作用,满足临床用药基本需求的重要举措。

业内人士提醒,尽管低价药目录给部分非基药在基层有发挥的空间,但最大的挑战还是来自于市场竞争,在适度满足合理利润的同时,务必要提高终端服务能力,做好基层医疗机构的学术推广,方能增强医生的处方动力。

(据《医药经济报》)

# 民营医药生享制度红利 B2C 下个掘金时代

从上世纪80年代起,就已开始提出医疗体制改革。无数政策的轮番轰炸下,呈现在我们面前的是这样一串数字:据《民营医院蓝皮书》,中国民营医院发展报告(2013)数据统计,全国民营医院的数量已从2008年的5400家增长到2013年的1.0166万家,有望保持15%的年复合增长,在2015年达到1.5万家。住院病人更是从2008年的520万人攀升到2013年的1830万人,达到24%的年复合增长率,并预计将以30%-40%的年复合增长率,于2015年达到2500万-3500万人。

没错,改制带来的民营医院的春天一直持续至今,但医疗服务领域的视野在今年起将不再局限于民营医院这一条单行线。酝酿已久的高端医疗市场,诊断服务市场,也不再仅仅是暗流涌动,而是摆在台面上的蛋糕。

“医疗服务业的政策甜蜜期已然到来。”国泰君安分析师给出了这样的评价。

## 积极引入资本, 民营医院成香饽饽

5月28日出台的深化医改工作通知首次表示,将按千人床位数严控公立医院规模扩张,为社会资本进入医疗服务业保留发展空间。

2013年以来,关于扶持社会办医就有三大政策:一是2013年9月《关于促进健康服务业发展的若干意见》出台,要求大力发展医疗服务,加快形成多元办医格局;二是2013年11月《中共中央关于全面深化改革若干重大问题的决定》明确提出,鼓励社会办医,优先支持举办非营利性医疗机构。社会资本可多种形式参与公立医院改制重组,允许医师多点执业,允许民办医疗机构纳入医保定点范围;三是2014年1月《关于加快发展社会办医的若干意见》要求优先支持社会资本举办非营利性医疗机构,加快形成以非营利性医疗机构为主体、营利性医疗机构为补充的社会办医体系。

但在资本市场,却有着巨大的反差。据国金证券研报显示,在我国的卫生开支构成中,医疗服务约占60%,但在A股市场的医药板块中,医疗服务公司占比仅2.1%,巨大的反差代表了巨大的空间。

目前,民营医院的上市公司中,最火热的依旧是爱尔眼科、通策医疗两家。据国泰君安分析师指出,爱尔眼科及通策医疗作为专科类医疗机构,以相对的轻资产扩张发展,管理模式相对成熟,业绩增长较为稳定。除此之外,信邦制药的子公司科开医药依托贵阳医学院的资源,实施管理与技术的输出。而开元投资和金陵药业在整个2013年都处于扩张期。

爱尔眼科推出了“合伙人计划并购基金”,加速医疗服务布局。企图从2014年开始对地级城市进行布点,目标是到2020年达到200家医院。而公司目前现有医院50家。

对于民营医院始终无法逾越的人才坎——即医生不能多点执业且社会新增医疗人才不足,而多数民营医院在与公办医院的人才竞争当中处于弱势这一现状,爱尔眼科的合伙人计划旨在通过对核心的骨干医生以现金入股获得20%-30%的股权。新医院达到一定盈利水平后,公司通过回购的方式,形成进入与推出的闭环。制度的创新,为吸引人才。

而对于学术研究,民营医院能给予医生的学术支持不够,使得民营医院面临优秀医生匮乏的难题,爱尔眼科采取了与中南大学合作建立爱尔眼科学院,在医疗、教育、研究等领域建立了长期的战略关系。

随着“封刀门”事件的平息,爱尔眼科在白内障、准分子业务上依旧存有较大的空间。目前在汉口开设的武汉爱尔眼科汉口医院是由武汉爱尔眼科的汉口门诊部扩展而来,分级连锁的模式将是公司进一步扩张的主导方向。

而兴邦制药在完成了子公司科开医药的重组之后,也彰显了对医疗服务产业的雄心。收购科开医药之后,公司拥有了贵州省肿瘤医院、贵州白云医院、贵医安顺医院及贵医乌当医院这四家优质医院资产,并依托贵医附属医院打通药品批发及医疗器械两大业务。医疗服务的全产业链模式初具雏形。

自2011年,收购西安高新医院100%之后,开元投资在医疗服务业崭露头角。7月12日,开元投资又公告称,拟定增募资不超过15亿元开建西安国际医学中心。西安高新医院2013年度净利润达到了6345.09万元。本次西安国际医学中心建设期为4年,建成后年净利润或达5.76亿元。

本次拟投资建设的西安国际医学中心规划占地面积307.613亩,设置床位1500张,救援半径达到200公里,提供24小时航空救援服务的急救中心,规模相当于4个西安高新医院。此外,西安国际医学中心建成后申请JCI认证,可满足外籍人士就诊的保险需求。

(据《理财周报》)