

四家药企 纳入贵州医药产业“巨人计划”



贵州省日前出台《贵州省新医药产业发展规划(2014—2017年)》，开始实施“巨人计划”。该规划计划用3年时间打造20亿元以上医药大集团12个以上，益佰制药、信邦制药、贵州百灵3家公司均纳入产业规划以进行重点培育。其中，益佰制药将率先成为100亿元级医药大集团。值得注意的是，即将收购赤天化母公司的贵州圣济堂制药有限公司也在培育计划之中。

据了解，贵州省近期已经有多达66个项目集中上马开工，项目涉及中药、民族药、化学药、生物制药、医疗器械、研发服务、健康养生等产业。其中，修正药业产业园项目总投资50亿元人民币，神奇智能化生态养老综合体(一期)总投资32亿元，悦康药业集团投资15亿元，开发悦康医药产业园。贵州益佰大健康医药股份有限公司投资7亿元，用于益佰大健康医药生产基地。

总产值突破800亿 做大中药民族药

按照“巨人计划”，贵州省将引进和培育一批具有竞争力的大型医药集团，“巨人计划”培育方阵包括：100亿元级企业培育对象即益佰制药，50亿元级企业培育对象贵州百灵，20亿元级企业培育对象10个以上，包括信邦制药。其中，目前正在从贵州省国资委手中受让赤天化母公司股权的圣济堂也纳入20亿元级企业培育对象。

除此之外，“巨人计划”的行列中，还包括10亿元级企业培育对象10个以上，5亿元级企业培育对象20个。按照计划，贵州将用3年左右时间完成“巨人计划”，使全省排名前20位的制药企业总产值比重提高到70%。到2017年，贵州省新医药产业总产值突破800亿元，其中制造业产值突破600亿元，中药材产值突破200亿元。

据了解，此次新医药发展规划重点任务在于做大中药、民族药，这一方面以益佰制药、贵州百灵、信邦制药等企业为核心骨干，引进战略投资者，推进药品开发。而在化学药方面，规划提到重点支持益佰制药、圣济堂等。

针对防治恶性肿瘤、心脑血管病、糖尿病等重大疾病的药品。

规划还提到，在这三年期间将促进新医药与健康养生产业融合发展，在种植、制造、物流、医疗、健康管理的产业链上培育新业态。“公司涉及此次规划主要是在医疗服务以及技术平台方面，新药方面不太多。”信邦制药方面向证券时报记者透露。据了解，贵州信邦中药工程技术研究中心将会成为重点打造平台。

打造产业集群 鼓励跨省并购

事实上，从今年年中开始，“新医药产业”一词频频出现在官方发言及文件之中。此前多位贵州政府官员已经将“新医药产业”视为“贵州发展的重要战略”，产业布局无疑成为其中重点，而此次规划恰好也对新药产业集群进行部署。

例如在贵阳，以益佰制药为龙头，开展中医药、化学药等领域的研发、孵化与生产，聚焦抗肿瘤类、心血管类、呼吸系统和保健品类等重大领域，吸引中小医药配套企业集聚，形成现代医药制造业集群。到2017年，这一集群

医药产业总产值达到100亿元。

而在西秀，则以贵州百灵等企业为龙头，强化银丹心脑通软胶囊等核心中药品种的市场地位、专利保护、技术升级，集中优势资源拓展基药市场。其中，贵州百灵替芬泰项目临床研究和糖尿病秘方糖宁通络胶囊等新药被列为重中之重。

值得注意的是，贵州方面此次还抛出鼓励省内企业跨省并购的“绣球”。

根据规划，省内企业成功并购省外企业，并将工厂搬迁到贵州，省级一次性奖励200万元，项目所在地市、县政府奖励300万元。而省内优强企业并购省内企业的，省级一次性奖励100万元，项目所在地市、县政府奖励200万元。此外，通过国家中药再评价的大品种，省级一次性奖励100万元，企业所在地市、县政府奖励200万元。此外，进入中国药典的品种，省级一次性奖励50万元。

有分析认为，未来数年内，将会产生一批贵州药企间并购行为。而在今年，包括益佰制药在内的上市药企已经迈出并购脚步。今年7月，益佰制药收购天津中盛海天制药有限公司100%股权，而在10月底，又收购了海南长安国际制药有限公司部分股权。此外，信邦制药也在今年4月完成对贵州科开医药股份有限公司的收购。

(冯尧)

双十一网上药店销售暴涨 医药电商苹果熟了？

得益于消费习惯的逐步形成，以及交易流程中“跳转”问题的解决，今年双十一当天国内网上药店大致完成了2个多亿的销售额。这一数据明显高于2013年，天猫医药馆内的63家网上药店参战2013年双十一，总共实现8144万元销售额。

而天猫医药馆对外公布的另一组数据，则被视为医药电商作为一个独立的终端正在开始成熟的标志。这一数据显示，除天猫医药馆的保健品、滋补品成交之外，2014年天猫医药馆的医药类目，双十一销售额同比暴增315%。此外，今年双十一还有一个亮点，就是品牌商旗舰店入场，杜蕾斯、欧姆龙、鱼跃进入前十名，品牌企业欲自己掌控电商渠道的图谋甚为明显。

谁最拼

天猫双十一医药馆“爆品”清单或许能给出答案。医疗保健方面，入驻先声再康大药房旗舰店销售的视康美瞳一款10片装产品录得最低折扣，其双十一大促价格仅为33.3元，相对于1995元的原价，扣率为1.67折。滋补营养方面，康美官方旗舰店的一款进口西洋参录得最低折，原价468元，双十一“白菜价”58.8元，相当于1.26折。保健食品方

面，此前一直专注于药品的康恩贝也相当拼，其一款维生素C原价106元，折后15.9元，相当于1.5折在大甩卖。

当然，热销产品的排名，也能透露出谁最拼的信息。由淘宝数据监测工具数据魔方、亿邦动力提供的双十一天猫OTC药品、医疗器械热销品牌排行榜显示，博士伦、杜蕾斯、欧姆龙、鱼跃、强生、三诺、东阿阿胶、海昌、冈本、汇仁录得10强。

品牌商发力

“今年双十一卖得最好的是隐形眼镜，避孕套今年杜蕾斯做直营店，所以分流了一些。”一家网上药店负责人如是对南都记者坦言。据其介绍，一大波品牌商涌入天猫开店，可谓今年双十一的一大亮点，当然这一亮点的出现多少对追求排名的网店造成了不小的压力。今年双十一天猫医药馆前十强中，就有多家是品牌商。

医药电商进入快车道

华润健一网CEO何涛认为，医药电商将在2014年下半年开始迅猛发展，年销售20



亿元企业将于2015年出现，100亿元级企业在3年内出现。

七乐康的董事长石振洋看好电商渠道，一个重要原因是重复购买率指标，据其介绍，今年双十一七乐康的复购率是去年的三倍。

广州快货董事长廖光会坦言，从今年双十一的数据看来，说明消费者购药途径正在发生改变。医药电商作为一个独立的终端正在开始成熟。在其看来，医药成熟的标志是线上3-5家全国性品牌，加线下30家地面服务品牌结合的格局，而这一格局很可能在未来5年内呈现。

(马建忠)

复星医药

未来计划收购超过100家医疗机构

继万科、保利、中国平安及泰康人寿等众多房企、险资纷纷宣布进军健康养老产业后，复星集团11月19日宣布打通旗下养老保险、综合地产、医药健康三大产业平台，构建复星大健康战略格局。据内部人士透露，复星旗下上市公司复星医药作为平台的重要一员，未来计划收购超过100家的各地医疗机构。

“与传统房企、药企及险资布局养老、健康产业相比，复星所提出的大健康是将保险、地产、及医药医疗、养老保健融为一体，打通集团内部各产业板块的界限，资源共享，优势互补，整合打造涵盖全产业链的健康航母。”复星集团董事长郭广昌表示。

就复星集团的产业链来说，保险是其近年来打造的核心业务。目前，复星已基本完成财险、寿险、再保险“三驾马车”的布局。而复星提出的三合一大健康战略整合中，养老保险就作为重要一环，其平台是复星保德信人寿。

复星集团旗下上市公司复星医药在复星

大健康平台上扮演的角色尤其值得关注。在复星所构建的大健康战略中，复星医药亦成为一颗重要砝码，为健康领域各类服务提供资源体系。复星医药董事长陈启宇告诉上证报记者，近年来复星医药持续加大医疗服务布局，先后投资安徽济民医院、岳阳广济医院、宿迁钟吾医院、南洋肿瘤医院、佛山禅城医院，并于2014年对中美利华发起私有化邀约，帮助高端医院品牌“和睦家”加速全国发展，奠定了复星大健康战略在医疗健康领域的基础。

而在集团大平台上，这种资源优势的助力是双向的。复星医药将在药品、医疗技术等方面助力大健康平台上养老地产、健康事业的发展，同时也将受惠于集团资源的整合。背靠集团大健康全产业链平台，无疑将给复星医药未来的投资和收购谈判提供强大的资源配置，增加其品牌溢价和产品延伸能力。据复星内部人士透露，在未来复星医药的收购计划中，各地医疗机构将达到100余个。

(钟雯)

罗氏追投8.6亿元 加码中国研发

记者近日从跨国药企罗氏获悉，在研发中心进入中国十年之际，将再投资1.36亿瑞士法郎(约合人民币8.63亿元)在上海建造全新的研发中心——罗氏上海创新中心，计划于2018年竣工。

据上海市商务委员会统计，截至今年9月底，落户上海的跨国公司研发中心已有378家，其中“世界500强”企业研发机构120多家，分别约占全国总量的四分之一和三分之一。

上海市商务委员会副主任钟晓敏表示，罗氏进一步追投是对上海推进科技创新发展的认可，政府部门也将在知识产权、科研、金融等方面加快改革力度，使得外资研发中心能更好地融入本地网络。

罗氏全球药物研究与早期开发总负责人John C.Reed表示，中国对于罗氏全球研发具有重要的战略意义，早在2004年罗氏就成立了上海第一家跨国制药厂独资建立的研发中心，未来，将通过该创新中心，持续不断地为亚洲和全球患者开发新药，解决患者在感染性疾病领域的需求。

中国作为慢性乙型肝炎、流感和多重耐药性细菌感染等感染性疾病高发的国家，防治一直是国家医疗卫生工作的重要之重。

罗氏全球感染疾病研究和转化医学高级副总裁Janet Hammond表示，中国仅乙肝病毒感染者就超过8000万人，作为超十亿人口的大国，中国在流感、禽流感等跨国界传染病的防治方面面临着巨大挑战。不仅如此，越来越多耐药性细菌的出现，导致细菌感染对常用抗生素产生耐药，问题亟待解决。

“新的上海创新中心完工后面积将达到1.4万平方米，具备220处模块化工作区域，希望能够加速和提升研发药物的能力。”Janet Hammond说。

(辛华)

大型医疗设备许可证破冰 国产品牌迎来机遇



政部门审核后报国务院卫生行政部门审批；乙类大型医用设备的配置，则由省级卫生行政部门审批。

据了解，甲类设备包括PET/CT、伽马刀、质子治疗系统以及其他在区域内首次配置的单价在500万元以上的医用设备等；乙类设备包括CT、核磁共振、血管造影X线机等。其中，PET/CT和头部伽马刀被作为需要监管的主要甲类医疗设备。

随着中国医改进入深水区，在政府层面，推动国产医疗设备发展应用，已成为深化医疗卫生体制改革，降低医疗成本的迫切要求。

“甲类大型医用设备配置许可证核发”制度如何调整，截至记者发稿，国家卫计委对记者的采访需求仍未答复。

“此前就听说明年4月份甲类医疗设备的配置许可会有变化，目前应该还在探讨阶段。”11月12日，国内一家知名医疗设备生产企业高管向记者表示。

而据记者了解，几个月前，国家卫计委曾就放开大型医疗设备配置证问题，向国内部分医疗设备生产企业征求意见。

调整

机会

大型医疗设备配置许可制度实行多年，弊端也逐渐显露。

“现行的大型医疗设备配置许可制度，对国产医疗设备生产企业的压力更大。大型医疗机构不缺钱，在好不容易申请到配置证后，医疗机构更多会选择价格昂贵的进口医疗设备，这对拉低进口设备的价格是没有好处的。”鱼跃医疗董事、副总经理兼董秘陈坚向记者表示。

“大型医疗设备的配额始终是紧张的，导致没有需求的医疗机构也会配置大型医疗设备，而真正有需求的医疗机构又配置不到，真正的需求被压制，无效需求被激发。”陈坚说。

而对资金并不充足的小型三甲医院、二级医院来说，大型医疗设备的配置又并不充足。尤其，民营医疗机构也曾在很长一段时间内与公立医院竞争着紧张的配额。

爱康国宾董事长兼CEO张黎刚告诉记者，高端医疗设备配额上，过去很多年对民营医疗机构需要和公立医院去竞争，这在一定程度上影响了民营医疗机构的发展。

“当初我们的第一台CT和核磁共振的申请，经过多次沟通、专家论证后才获得批准。目前，国家从政策层面对民营医疗机构申请CT、PET-CT、核磁共振等大型医疗设备已经有所放松。”张黎刚说。

今年年初，《关于加快发展社会办医若干意见》中明确，按照非公立医疗机构设备配额不低于20%的比例，预留规划空间。

张黎刚认为，医疗机构若通过环评，需要配置医疗设备，行政上不应该做限制，应放开审批。

实际上，今年年初，国家卫计委等部门已经在江苏、浙江、上海、广东、成都等五省市开始试点，对医疗机构申请国产大型医疗设备给予放开，但是申请进口的大型医疗设备，还是很难拿到配置证。

“相当于把蛋糕做大，而不是削减原有的配置证。”一位医疗设备生产企业高管告诉记者。

在该人士看来，“这种改变是巨大的，比如在江苏、成都、上海，医疗机构在申请医疗设备时，若注明购买国产的，配置证就比较容易拿到。”

“国产医疗设备目前有价格优势，对国际品牌有压力，进口设备价格降低下来，对市场将是一个良性促进。”张黎刚表示。

争议

长期以来，CT、核磁共振、PET-CT等大型高端医疗设备市场70%被通用电气、飞利浦、西门子三家跨国企业所垄断。该垄断格局被称为“GPS神话”。

据记者了解，目前生产甲类医疗设备的企业在国内微乎其微，在上海联影医疗科技有限公司去年年底推出自主研发的PET-CT产品之前，国内没有企业生产这一产品。而乙

类大型医疗设备中，生产CT的仅有东软、深圳安科、上海联影医疗等几家企业，生产核磁共振的企业不过10家左右。

“国内企业在大型高端医疗设备的市场份额不足10%。”陈坚表示。而据记者了解，像PET-CT这样的甲类大型医疗设备，目前国内企业的市场份额几乎可以忽略不计。

前述企业高管分析，目前国家卫生主管部门在部分省市开展试点的态度，实际上就是对国产医疗设备的配置给予倾斜，存在政策导向，有进一步扩大试点的可能。“卫生主管部门站在行业管理的角度看，医疗设备的采购是无序的，仍需要规范。”

在他看来，大型医疗设备的配置许可不能全部取消或放开。“完全放开审批的话，部分医疗机构的需求会爆发式增长，进口设备不需要降低价格，长期来看，这对本就处于劣势的国内生产企业来说将会是举步维艰。”

他认为，对进口医疗设备的配置采取一定的限制，而对国产的配置许可相对宽松，对国内生产企业是大利好。“客观来讲，乙类大型医疗设备如果不控制的话，有些医院会过度、无序采购。甲类设备基本都在500万元以上，相关部门还是要进行控制。”该高管表示。

现实中，由于“GPS”对国内高端医疗设备市场的垄断，使得大型医疗设备的采购价格昂贵，最终导致检查费用居高不下。

据记者了解，像PET-CT检查这种应用于肿瘤、脑和心脏等领域重大疾病的早期发现和诊断的项目的价格在北京的部分三甲医院全身检查价格高达1.2万元，上海部分三甲医院的价格在7000元左右。检查费用不在基本医疗保险报销范围内，不菲的价格让很多患者望而却步。

业内人士告诉记者，近一年多以来，“GPS”的部分大型医疗设备降价20%左右，未来还有降低15%~20%的可能。如此一来，未来2~3年内，PET-CT等高端医疗项目的检查费用有望在现在的基础上降低50%。

(孟庆伟)