

四家药企 纳入贵州医药产业“巨人计划”



贵州省政府日前出台《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,用于建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点。

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,今年双十一还有一大亮点,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。从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



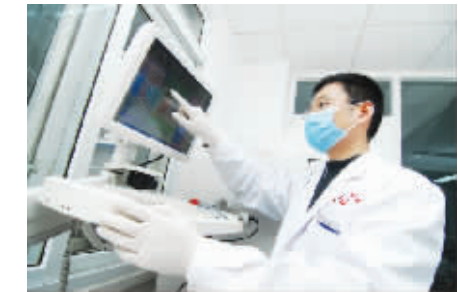
亿元企业将于 2015 年出现,100 亿元级企业将在 3 年内出现。

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,而这一格局很可能会在未来 5 年内呈现。

(马建忠)

大型医疗设备许可证破冰 国产品牌迎来机遇



大型医疗设备采购长期实行配置许可制,已出现松动。近日,《中国经营报》记者从国家卫计委获悉,2015 年 4 月 15 日前,国家卫计委将按照国家审改办要求,完成对“甲类大型医用设备配置许可证核发”非行政许可事项的调整。

业内人士普遍认为,在高端医疗市场多年被外资企业垄断的背景下,这种变动对医疗设备国产化是有帮助的,也有助于拉低进口品牌的价格。同时,小型三甲医院及二级医院将是未来中外企业竞争的主战场。

调整

11 月 5 日,国家卫计委法制司副司长赵宁表示,国家卫计委按照国务院审改办要求,在 2015 年 4 月 15 日前,完成对“甲类大型医用设备配置许可证核发”“第三类医疗技术临床应用准入审批”两项非行政许可事项的调整工作。

据悉,截至今年 2 月,国家卫计委公开保留的委本级行政审批事项有 19 项,其中,“甲类大型医用设备配置许可证核发”是其中仅有的两个非行政许可事项之一。

我国大型医疗设备分为甲、乙两类,长期实行的是配置许可证制度。卫生主管部门、国家发改委负责编制甲类大型医用设备配置规划,确定全国规划控制数 and 各省(自治区、直辖市)规划配置数量。甲类大型医用设备的配置,由医疗机构按属地化原则向所在地卫生行政部门提出申请,逐级上报,经省级卫生行

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、副总经理董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中紧张的配额。

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的配额是没有明确比例的, 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的若干意见》中明确,按照非公立医疗机构设备配备不低于 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,这本身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)