

12医药 Medicine

价值链上端被外企把控 中国沦为青蒿素原料供应地

屠呦呦因为发明青蒿素终于获得诺贝尔奖。受此利好消息影响,10月8日,涉及青蒿素概念的上市公司,包括复星医药、昆药集团、浙江医药、白云山等,全部涨停。然而,在资本市场正为此狂欢的同时,业内更为担忧的是,尽管青蒿素是中国人所发明,但中国仍只是青蒿素原料供应国,而处于价值链最上端的国际市场仍被外资药企把控。

全球九成青蒿草来自中国

青蒿素由中国人发明,但中国仅仅扮演原料供应国的角色,处于价值链的最末端。目前全球青蒿草 90% 来源于中国,有数据显示,2012 年,国内青蒿素产量为 200~220 吨,其中诺华公司的消耗量约达到 50 吨,印度两家公司分别消耗约 40 吨和 30 吨,三者均为世界卫生组织(WHO)的供货商。

尽管青蒿素被称为抗疟“神药”,但青蒿的价格却十分低廉。青蒿作为提取青蒿素的原料,目前的市场价格每公斤不超过 5 元。《羊城晚报》记者在中药材天地网上看到,在亳州市场,青蒿的市场报价更是低至每公斤 1.8 元。中药材天地网的有关人士表示,我国青蒿虽然资源分布广泛,但真正能达到提取标准的青蒿资源却较为有限,仅分布在我国重庆东部、福建和广西及海南部分地区,而其他地区的青蒿都达不到提取标准,又没有什么独特疗效,自然难以卖得高价。

青蒿价格低廉,但青蒿素的提取却环节较多,费时费力。2004 年 5 月,曾经是全球治疗疟疾首选的药物奎宁系列治疗效果减弱,

WHO 正式推荐使用以青蒿类药物为基础的联合用药(CT),使得青蒿素价格一路高涨到每公斤 8000 元。之后由于青蒿素需求趋于平稳,而且增长不明显,2007 年年中,青蒿素价格跌到每公斤 1350 元,但生产青蒿素的成本在每公斤 2000 元左右。2012 年国内青蒿素企业的生产成本在 2500~2700 元/公斤之间,但同期青蒿素的销售价格和出口价格仅在 2000~2100 元/公斤。

中国企业被关在 WHO 大门外

国内企业大多集中在种植、提取环节,这是因为,青蒿素类药物被成功研发后的 40 多年来,没有一家中国药厂走进 WHO 的采购目录。

疟疾流行的非洲国家因经济基础薄弱,无钱购买青蒿素制剂等抗疟药,只能依赖联合国赞助,由 WHO 等国际组织出钱采购。而两大外资药企瑞士诺华公司和法国赛诺菲公司则是联合国指定的青蒿素制剂的供应商。由于国内早已消除了疟疾,国内药企也不重视青蒿素的国际认证,这就使得中国企业基本上被关在 WHO 的大门之外。

根据 CFDA 数据显示,目前共有 53 条与青蒿素这一药物相关的药品批文,涉及 16 种产品,包括青蒿素、双氢青蒿素、青蒿琥酯、蒿甲醚等原料药,双氢青蒿素片、蒿甲醚片、注射用青蒿琥酯等制剂,共涉及 24 家药品生产企业,其中上市公司有 6 家,分别是复星医药、昆药集团、浙江医药、新和成、华润双鹤、白云山。而其中,昆药集团是诺华蒿甲醚原料

的供应商,浙江医药则是诺华 Coartem(蒿甲醚+本茆醇)的组分本茆醇的供应商。

主动出击仍遭遇重重困难

意识到处于价值链末端的不利地位,有消息称,目前已有复星医药、昆药集团等药企启动了青蒿素产业国际化道路。但国际化注定困难重重。

由于国际社会对中国药企不信任,广东新南方青蒿科技有限公司曾另辟蹊径,2007 年,资助广州中医药大学青蒿素抗疟研究团队到非洲科摩罗开展复方青蒿素快速清除疟疾项目。项目实施以来,科摩罗三岛已实现疟疾零死亡,发病率人数减少了 95%。科摩罗项目平均每人花费仅人民币 100 元,治疗费用是按照西方传统做法花费的 1/3。据 WHO 预计,消除非洲疟疾至少要耗费 30 年时间和投入经费至少 500 亿美元以上。而根据科摩罗项目的实施经验估算,如全部应用新复方青蒿素快速清除疟疾方案,则只需 200 亿美元、15 年时间。2010 年,商务部将复方青蒿素列为我国援助非洲的抗疟药品,但仍无法打开 WHO 的大门。

由于得不到 WHO 的认可,灭疟经费的来源则成为另一大问题。由于非洲严重流行疟疾国家的财力无力支付,灭疟资金高度依赖国际援助。西方发达国家正是借助其国际援助的资金优势,长期在非洲疟疾控制领域占据主导地位。我国作为发展中国家援非资金规模总归有限,持续投入于灭疟援助的经费受到严重制约。

(陆志霖)

我国医药制造业 1 至 8 月利润总额达 1571.5 亿元

数据显示,2015 年 1~8 月份,全国规模以上工业企业实现主营业务收入 699743.4 亿元,同比增长 1.3%。今年 1~8 月,我国医药制造业主营业务收入为 15820.9 亿元,同比增长 9%,利润总额为 1571.5 亿元,同比增长 13.2%。

近年来,受益于医保覆盖迅速扩大、政府财政性投入大幅提高,医药制造业收入取

得高速增长,一度达到 30%左右,从 2011 年之后开始放缓,增速回落到 10%~20%的区间,而今年增速回到了 9%,2015 年也是招标大年,医药企业难逃降价风险,行业增速也在继续放缓。但是医药制造业利润是较高,在未来一段时间啦,医药制造业依旧平稳持续发展。

(辛雯)

贵州省大健康医药产业 迎来发展春天

“多彩贵州‘黔途无量’,健康养生‘黔力无限’,贵州的大健康医药产业发展潜力巨大,前景广阔,正逢其时。”在 9 月 29 日举行的第二届贵商发展大会大健康与贵州医药产业发展政企对话交流活动的主旨演讲中,贵州省发改委常务副主任张平如此说道,对该省发展大健康医药产业表现出强烈的信心。

事实上,“优势明显、机遇无限,发挥优势、抢抓机遇,推动贵州省大健康医药产业发展,打造健康贵州”的观点,正是交流活动与会嘉宾的共识。

美国著名经济学家保罗·皮尔泽认为健康产业是全球“财富第五波”,一个崭新的“健康保健时代”将取代“信息网络时代”成为主流。以基因技术、生物医药、健康信息为发动机的大健康产业,将成为世界经济增长新引擎。

贵州生态良好,山清水秀,中药材种植面积居全国第三位,具有自主知识产权的民族药品种 154 个,苗药成为全国销售额最大的民族药。

面对巨大的市场需求和良好的发展基础,贵州省委、省政府审时度势、积极作为,牢牢把握发展机遇,作出了全面推进大健康医药产业发展的战略决策部署,将大健康医药产业作为五大新兴产业之一来抓,把大健康医药产业作为大数据产业的“姊妹篇”来抓,让大健康与大数据交相呼应、大放异彩。

近年来,为推动大健康医药产业等“五大新兴产业”加快发展,省委省政府制订出台了《关于加快推进新医药产业发展的指导意见》、《贵州省新医药产业发展规划》和《贵州省大健康医药产业发展六项实施计划》等支持措施。

毫不夸张地说,凭借丰富的自然资源,优越的生态条件,良好的产业基础,有力的政策支持,发展大健康产业,贵州优势十分明显。

副省长何力在致辞中指出,贵州大健康产业隐藏着无限商机,前景无限。

据了解,贵州省将着力发展省级大健康医药产业示范园区、基地达到 60 个;形成 100 亿元大集团 2 个、50 亿元集团 3 个、20 亿元企业 10 个、10 亿元企业 10 个、5 亿元企业 30 个和超亿元企业 50 家。作为战略性产业,到 2017 年,力争全省健康养生产业示范基地达到 40 个,新医药制造产业总产值突破 800 亿元,中药材种植面积达到 600 万亩以上,大健康医药产业增加值达到 1180 亿元。

当前,围绕“医、养、健、管”四篇文章,贵州省正积极推动大健康医药产业发展。

抓好“大项目行动”,在健康养生、健康医药、健康医疗、健康养老、健康药食材、健康运动六个专项领域,分别遴选了一批建设规模和投资额较大、具有标志性和代表性的基地、园区、企业、机构,建立了总投资近 2100 亿元的大健康医药产业“6 个 50”重点工程;抓好“大平台行动”,设立贵州仡乡大健康产业示范区,授牌贵安新区等 10 个区(县、市、特区)为首批贵州省大健康医药产业发展示范区(县、市、特区),形成了大健康医药“1+10”产业发展重点物理平台,作为当前贵州省大健康医药产业发展的领头羊,不断扩大示范效应,增强示范带动作用;抓好“大企业行动”,着力打造一批龙头企业,发展一批骨干企业,扶持一批上市企业,做大批中小企业。致力于把贵州建成全国重要的医药产业集聚区和增长极,打造为领先全国、国际知名的宜居颐养胜地,建成西部重要和全国知名的户外运动中心。

好风凭借力,送我上青云。抢抓全球“财富第五波”潮流和巨大市场潜力带来的新机遇,“健康贵州”在快车道上正加速飞奔。亦如省卫计委副主任杨洪在主旨演讲中所说,“依托得天独厚的生态、资源、产业基础和政策优势,贵州省大健康医药产业已迎来发展的春天。”

(张元斌)

同仁堂首尝跨境电商

继仁和之后,老字号同仁堂也开始借助互联网+,打造全新大健康生态平台。10月9日,同仁堂国际跨境电商平台开始上线试运营。发布会上,来自美国、日本、意大利、新加坡、加拿大等 9 个国家的国际品牌供应商与同仁堂国际达成中国地区独家战略合作伙伴关系。

同仁堂国际跨境电商平台名为天然淘,其拼音首字母缩写 TRT 与同仁堂相同。主打进口健康产品,保证 100%正品、当地直采、无中间环节。有营养补充、滋补养生、两性健康、个人护理等几类,同仁堂海外基本以滋补养生类产品为主,其它类目也均为进口产品。

跨境电商很多,但这次玩跨境的是有着 346 年历史的同仁堂,难免让人吃惊。北京同仁堂是全国中药行业著名的老字号,创建于 1669 年(清康熙八年)。如今,同仁堂已拥有境内、外两家上市公司,连锁店、各地分店已经遍布各大商场的店中店六百余家,同仁堂国药在世界上 20 个国家开设了 120 家传统药店及诊所。

2015 年 3 月,“北京同仁堂”投资创办同仁堂国际。同仁堂国际是一家聚焦在全球健



康垂直领域的互联网公司,旨在通过互联网新模式,整合全球优质健康、医疗资源,将高品质的健康产品与服务带给中国乃至全球消费者。

据介绍,同仁堂国际的健康服务生态平台由健康检测与咨询、跨境健康垂直电商、跨

境中医药电商以及金融保险四大业务板块支撑。以“人与自然”和谐共生的东方生命哲学为出发点,以“人”为中心,整合健康检测、健康云计算、移动互联技术为人们提供从健康预防、保健、治疗、保险以及康复全流程的健康解决方案。

(孙涵)



在国内一直被公立医院视为“游击队”,却是最具实力和争议的民营医疗力量——莆系医疗正在经历转折点。

目前,莆系医疗遍布全国,由 8000 多家医疗机构组成的庞大医疗体系正处于整合、升级之中,而突出特点之一就是在收购端进行的整合。而整合一旦实现,将形成每年高达上千亿元的采购量。

但是,《中国经营报》记者采访获悉,莆田系医疗打造互联网采购平台的意图并不止于此,它还希望未来能成为国内最大的医疗采购平台,吸引国内其他民营医院甚至公立医院的加入。

打造集中采购平台

9月22日,福建莆田市秀屿区,莆田(中国)健康产业总会旗下的普天药械交易网召开全球采购大会,吸引了国内外众多医疗器械企业参加。

“未来的时代是互联网的时代,一切交易都在网上进行,过去的销售模式都会被颠覆,省代、地代都将消失,厂家能做的只有服务。”普天药械交易网总裁、莆田(中国)健康产业总会执行会长、陕西榆林陀城医疗集团董事长吴曦东说。

2014 年 6 月 28 日,莆田系医疗各股力量在莆田成立了莆田(中国)健康产业总会,随后注册成立了莆田电商投资管理股份有限公司,该公司运营的普天药械交易网于 2015 年

2 月正式运营。而作为一个互联网交易平台,普天药械交易网实行平进平出,对供应商的出厂价格没有任何加价。只不过,对入驻平台的厂家,需要收取 2 万元保证金。

“我们首先是服务会员,为莆系医疗机构进行采购,而不是为了赚钱,这个平台只要有能维持运营的费用就行,这一点和其他电商平台不一样。”吴曦东解释称,“收取保证金,则是作为第三方服务的保证。”

医院拖欠付款是厂家与医院做生意最头疼的事情。而普天药械交易网平台的另一个特点是,对于厂家来说,无论莆系医院是否及时付款,货款都将在规定的时间内由平台支付,避免三角债。

“数千家莆系医院都是我们总会下的医疗机构,向它们追缴费用,我们是有把握的。”吴曦东表示。但是,普天药械交易网采购平台规定,一个厂家在平台上只能有一个交易商。“平台对莆系医院有吸引力,因为即使你是拥有 100 家医院的医疗体系,对厂家的议价能力也不可能强过拥有几千家医院的价格,”吴曦东认为,“平台上的产品是统一的平台,无论你是拥有多家医院的集团,还是只有一家诊所的企业,都是公平的采购价。”

2015 年 6 月,普天药械交易网获得了由国家食品药品监督管理总局颁发的《互联网药品交易服务资格证书》A 证,是全国第 17 张同类证书,也是福建第一张 A 证。

据介绍,目前国家食品药品监督管理总局发放的药品互联网交易证书包括两类:一

莆田系医院大佬抱团 谋千亿互联网采购

是互联网药品信息服务资格证书,比较容易获得,目前已经颁发了上千张;二是互联网药品交易服务资格证书,分为三种,分别针对药厂、经销商和电商平台,后者(针对电商平台)被称为“A 证”,最难获得。

“交易网的未来工作可以规划为三期,先是服务所有股东的企业,再是为总会会员企业提供服务,最后,希望能吸引全国医疗企业加入,为降低医疗成本做出努力。”吴曦东告诉记者。

获莆系大佬支持

目前,普天药械交易网获得了绝大多数莆系医院大佬的支持,31 名股东,代表了大大小小的莆系医疗企业,直接拥有 2000 多家医院。

在普天药械交易网的资料上,详细印着莆系 31 名股东的名单,包括北京民众医疗投资集团、博爱(中国)企业集团、北京五洲投资集团、上海百佳妇婴连锁集团、上海美迪亚医院投资集团等莆系医疗企业的名字。

而且,31 家股东全部与平台签订了《集团医院集中采购协议》,年采购金额接近 100 亿元。

从背景上看,莆田系的大佬大多参与其中。资料显示,该平台由莆田(中国)健康产业总会执行会长、北京民众医疗投资集团董事长詹阳斌担任董事长,莆田(中国)健康产业总会监事长、北京五洲投资集团董事局主席黄德峰任副董事长,莆田(中国)健康产业总会会长、博爱(中国)企业集团监事局主席林志忠任监事长,莆系医疗传统四大家族詹、林、陈、黄中,有三家直接参与了该平台的运作。

对于传统莆系医疗四大家族之一的陈金秀以及他的西红柿医疗集团未现身其中,吴曦东表示,陈氏只是暂时未进入,今后仍有可

能成为股东。

此外,莆田(中国)健康产业总会常务副监事长、上海百佳妇婴连锁集团合伙人、上海满江红医院投资管理有限公司董事长柯向阳也担任了平台的副监事长。

在针对医院采购商进行的座谈会上,詹阳斌力挺平台,并希望采购商们相信四个方面的力量,“普天药械交易网团队的力量,吴曦东的能力,当地政府的支持,莆系后盾的力量。”

他介绍称,目前莆系医疗在全国拥有 8000 多家医疗机构,其中一些大型医疗集团已经在海外上市。“我们在海外的上市企业至少 5 家,正在 IPO 排队的还有好几家,因此莆系明年的上市企业不会少于 10 家,这是国内任何一个民营医疗企业比不了的,要相信莆系医疗力量支持的实力。”

微妙的是,交易平台还争取到了莆田市政府的支持。莆田市副市长张丽冰表示,莆田市卫计委已经决定,近期将把全市公立医院耗材招标都放到平台上进行,交易一旦完成,将推动全省公立医院把耗材招标放到该网上进行。

根据莆田市卫计委和普天药械交易网此前签署的《莆田市公立医院定点采购意向书》,当地医疗行业人士分析该协议年意向采购金额可能会超过 10 亿元。

吴曦东还向记者透露,预计第一年该采购平台能够实现 30 亿到 50 亿元的采购额,未来仅对莆系医疗的采购潜力就在千亿元以上。

莆系医疗转型

“不要再提四大家族,现在莆系医疗已经在很多方面打破家族体系,甚至打破了莆田概念。彼此间互相参股,我们用银行和风投的

钱进行投资,还能说是简单的家族体系吗?”吴曦东反问。显然,他对外界经常提及的莆系医疗的历史不愿多谈。

“比如在采购商座谈会上你看到的那么多医院采购负责人,莆田人不到 1/3。其实,我们早已职业化了。”吴曦东举例,在整个莆系医疗中,莆田人约 6 万,而带动的各医疗集团全体从业人员 350 万。

吴曦东指出,在莆系医疗近 30 年的历程中,经历了三个阶段。从上世纪 80 年代创业到 2003 年非典之前,那是莆系医疗的原始生长阶段,莆田人遍布全国开办诊所和承包医院科室,完成了原始积累。

从 2003 年非典之后到 2013 年,由于非典的突然侵袭,让国家认识到民营医院的重要性,允许民营医院自主发展,于是莆系医疗开始发展自己的品牌,开始建立大型三级综合医院和高端专科医院,形成了现在莆系众多的医院品牌。

2013 年至今,国家出台多项支持民营医院发展的政策,因此莆系医疗进入了一个新阶段。“这是莆系医疗的 3.0 时代,莆系医疗开始全力进行公立医院的收购和改制,同时进行重资产的运作,也开始加大海外上市力度。”吴曦东说。

资料显示,莆田(中国)健康产业总会拥有 1.1 万家会员单位,3 万多名会员,年产值 3000 多亿元,是目前全球规模最大、最具影响力的健康产业组织之一。

“我们早已不再是以前放任家族股权的时代了,现在是上市公司,职业化管理,我们希望通过我们的联合采购,为国内消费者降低医疗花费起到作用。”吴曦东表示,目前,不论是莆系医疗还是其他民营医疗,遇到的最大问题是人才不足的问题,而国家的政策正逐渐给他们带来希望。

(刘腾)