

林建宁:中国医药经济冬天来了,春天就不再遥远

“2016 年医药经济重点会从数量拉动向价格拉动转变。根据南方所的研究数据显示,2015 年我国医药工业总产值有望达到 2.8842 万亿元,同比增长 11.8%;2016 年工业总产值将达到 3.21 万亿元的规模,同比增长 11.3%。到 2020 年将达到 4.84 万亿元,复合增长率在 11%~13%之间。从销售收入增长情况看,2015 年医药工业销售收入预计达到 2.6621 万亿元,同比增长 9.1%;2016 年医药工业销售收入将达到 2.9044 万亿元,同比增长 8.7%。到 2020 年将达到 4.3866 万亿元,复合增长率预计为 10.4%。”10 月 28 日,在第 26 届全国医药经济信息发布会上,CFDA 南方医药经济研究所所长林建宁在题为“筑梦‘十三五’——‘十三五’医药经济前瞻暨 2016 年预测”的主旨报告中对当前医药经济形势做出预测。

林建宁指出:“我国医药经济增速的确在放缓,且压力不小,但长期向好的基本面没有改变,仍在创造巨大的经济增量。从绝对值来看,需求仍然非常强大。”但他强调,上述预测

在“十三五”期间实现保持高速增长的前提是,未来五年 GDP 增幅不低于 6%,出口不要出现负增长。

在报告中,林建宁认为,“未来几年由数量拉动逐步向价格拉动转变将是医药经济发展的新亮点。”他提醒业界要特别注意这样一种新趋势的发展。在他看来,“2016 年医药经济主要体现六大特点:一是医药经济增长率将进一步下滑;二是从严查税将改变商业格局;三是控费招标限抗,医院终端形势严峻;四是资本及市场竞争压力提高零售集中度;五是出口或延续低迷;六是成本下降与调价可望稳住利润下滑。”

林建宁还对“十二五”医药工业运行情况做了总结。据悉,进入“十二五”以来,中国医药工业结构转型加快,在经济新常态下,医药产业总体增速放缓,“十二五”期间的复合增长率为 16.6%。预计 2015 年全年医药工业总产值将增长 11.8%。而从医药工业销售收入来看,进入“十二五”我国医药工业销售收入保持增长,但增速放缓,

“十二五”期间的复合增长率为 15.2%;2015 年 1-8 月同比增长 9.2%。从医药工业利润情况来看,“十一五”期间利润的复合年增长为 37.6%。进入“十二五”后,受宏观经济变化、药价改革、成本等因素的影响,医药工业利润增速放缓,预计 2015 年全年利润增长为 11.9%。

林建宁研究发现,当前医药工业总产值、产品销售收入、利润增长的三条增长曲线分叉逐渐在聚合。在此背景下,企业如何应对?林建宁直言,“十三五”期间,医药经济发展不要期望恢复原先的超高速增长,但中等偏高速增长仍可期。“我们认为,‘十三五’头两年相对严峻,后三年有望复苏;相信医药行业朝阳产业的特质不会改变,毕竟公众对健康的需求是刚需。”他建议,“近期,药企注重保利润、保现金流是 2016 年的关键;长远来看,企业要主动转型升级,走重视质量,重视管理,重视创新的道路。”他认为,冬天来了,春天就不再遥远。

(马飞)

“北科建贝壳生物创客空间”将在青岛蓝色生物医药产业园启动

当今中国,“大众创业、万众创新”已成为经济增长的新动力和源泉。

发展众创空间是推动大众创业、万众创新的有力抓手,是深入贯彻落实创新驱动发展战略、优化创新创业生态环境的重要举措,对于激发全社会创新创业活力、加速科技成果转化、培育经济发展新动能、以创业带动就业具有重大意义。

2015 年,《国务院办公厅关于发展众创空间推进大众创新创业的指导意见》(国办发[2015]9 号)、《国务院关于大力推进大众创业万众创新若干政策措施的意见》(国发[2015]32 号),以及《科技部关于印发《发展众创空间工作指引》的通知》(国科发火[2015]297 号)等一系列政策相继出台,旨在进一步推动众创空间的健康发展,营造有利于大众创业、万众创新的良好环境。

顺应这一潮流,北科建青岛蓝色生物医药产业园提出建设“北科建贝壳生物创客空间”,以专注于生物医药产业,立足园区产业承接优势,通过专业化服务,共同孵化生物医药创客们的创业梦想。为此,北科建资产管理(北京)有限公司联合青岛国家高新区、青岛蓝色生物科技产业园发展有限责任公司、中



国医药科技成果转化中心等多家单位,将于 2015 年 11 月 5 日举办“中国(青岛)生物医药创客发展高峰论坛暨北科建贝壳生物创客空间启动仪式”。

本次会议主题是“聚力医药,孵化梦想”。将围绕中国制造 2025 关于提升药品医疗器械制造能力的行动计划等话题展开讨论;同时,将邀请“贝壳社”等国内著名的众创空间

负责人进行经验分享;同时,还将举办“北科建贝壳生物创客空间”第一批创业导师受聘仪式。

会议期间,还将举办创新创业项目路演,即 DemoHealth 创新创业项目路演(青岛站),将优选部分药品、医疗器械方面的项目进行路演,是一次挑项目、选企业、找机会的良机。

(生物谷)

仿制药一致性评价 从严催生医药外包业新机遇

第 27 届全国医药经济信息年会 10 月 28 日在江苏泰州召开,据国家食药监局相关领导介绍,未来新药审批将从解决药品的审批积压入手,核心是提高药品质量,鼓励创新,仿制药一致性评价工作要求也进入新的层次。到 2018 年,国家基本目录里的所有化药品种要求全部完成仿制药一致性评价,其他品种则要求再注册时完成一致性评价,否则取消药品文号,不得上市销售。

据介绍,目前国家食品药品监督管理局正在开展临床试验数据核查,以提高审评审批质量、确保公众用药安全有效。

此外,中国食品药品检定研究院副院长张志军介绍了关于仿制药一致性评价的主要目标和实施方法:首先要提高仿制药质量,达到与原研药品质量和疗效一致;其次是建立我国化学药品仿制药口服固体制剂参比制剂目录;还要逐步建立上市后化学药品仿制药质量评价体系。总体要求包括,分批分期进行质量一致性评价;药品生产企业是开展一致性评价的主体;在规定的期限内完成。

医药企业研发人士表示,随着国家仿制

药要求的逐渐提高,企业的研发任务加重,几乎全部化药品种都需要完成化学仿制药一致性评价工作,因此对于少数研发实力强的企业来说,可能独立完成研发申报工作,而大部分企业则更有可能将此项工作外包给专门的研发机构或者专业 CRO 公司来协助完成。

由此可见,国内目前从事医药临床研究外包的企业将从药审新政中获得巨大的发展机遇。博济医药今年正在加大人员储备,已经新增 100 多名员工。据券商测算,未来 3 年,临床(前)服务能力提升+外延式并购拓展有望使公司业绩保持 20%左右的快速增长。泰格医药作为国内规模最大的临床 CRO 企业,已经形成包括临床试验技术服务、数据统计、医学影像、EDC、非干预性研究、第三方稽查和培训、药物警戒、慢病管理等业务集群。此外,公司近期宣布与迪安诊断开展战略合作,强强联合,提升双方在 CRO 中心实验室领域的整体竞争力,形成强大信息化系统支撑的从临床中心实验室测试分析到病患诊断检验服务的临床诊断一体化服务平台,实现快速发展。(陈周)

搭建权威传播平台 关注儿童安全用药 亚宝药业荣获“2015 儿童安全用药突出贡献企业奖”

10 月 23 日,由中央人民广播电台央广网主办的“2015 儿童安全用药高峰论坛”在北京举行。中央人民广播电台副台长王晓晖,国家互联网信息办公室网络社会工作局副局长范小伟,国家食品药品监督管理总局新闻宣传中心副主任郑善爱,国家新闻出版广电总局团委书记滕勇等领导 & 企业代表和在京小学代表参加了会议。亚宝集团政府事务总监刘方代表集团公司参加了会议。

本次论坛围绕 2015“全国安全用药月”活动宗旨,以“指导、关注、责任”为主题,旨在倡导对儿童这个特殊群体的关注,提高全社会对儿童安全用药的指导,搭建儿童医药产业发展的权威传播平台。

为表彰和鼓励对儿童健康事业和儿童医药发展做出突出贡献的爱心企业,会上举行了“2015 儿童安全用药颁奖典礼”,亚宝药业、葵花药业等 7 家公司获得“2015 儿童安全用药突出贡献企业奖”。

本次论坛针对“互联网+与儿童安全用药”的特点、现状和走向进行深入分析,特别开设沙龙讨论环节。亚宝药业集团政府事务部总监刘方同江苏康缘药业市场总监许军、美中宜和妇儿医院儿科主诊医生崔晨、一生佳科技联合创始人兼首席运营官刘清利等人进行了讨论。刘方指出:“亚宝药业作为儿科药传统企业,互联网+的风潮给企业带来了新的探索与创新,公司利用互联网建立了自己的官微,打造‘丁桂辣妈俱乐部’互动沟通平台,邀请国内知名儿科临床权威专家进行解惑答疑,为辣妈们提供全面的健康知识和权威的育儿资讯。互联网+儿童安全用药,重点是企业从自身做起,建设好质量保障体系,严格实施 QA、QC 系统,提高质量标准,保证药品质量安全,最后在互联网+的基础上+知识+科普+服务+交易……形成一种和谐的、完整的体系。”

(亚轩)

去年市场规模达 29 亿元,引阿里、腾讯等纷纷布局,患者和医生均不看好——

移动医疗模式暗藏泡沫风险

移动医疗已成为时下最时髦的“互联网+”项目之一。然而,这个已达 29 亿市场规模的产业正密布阴云。

10 月 15 日,阿里巴巴旗下的移动医疗 APP“阿里健康”宣布在部分城市试点“滴滴医生”引起业内关注。这些移动医疗项目发展时间短却迅速获得多轮融资且遍地开花,业内人士认为其产生了泡沫,盈利之路艰辛,似乎有些看不到出路。那么,移动医疗该如何去泡沫化取得双赢呢?

移动医疗“想说爱你不容易”

2010 年以前,去医院看病只能排队挂号,这不仅滋生了号贩子,患者还需来回奔波。这时有人开始在互联网上动脑筋,几年来艰难发展似乎看到曙光的专业挂号公司不仅吸纳了上万的缴费会员,还不断扩大业务,将专家咨询、体检等从线上做到线下,解决了很大一部分患者的挂号难题。

随后,诸如“春雨医生”、“丁香园”、“好大夫”、“阿里健康”等移动医疗 APP 开始发展壮大,可是在达到了拥有数万用户后,这些移动医疗项目是否获得了成功呢?

据业内人士透露,目前移动医疗项目发展多靠融资,真正盈利的非常少。回归到两个最重要的基础和终端上,患者和医生又是如何看待目前的移动医疗服务的呢?

今年 33 岁的张女士是最早一批使用挂号服务的人,但她说虽然解决了排队的问题,但真正的移动医疗却没有使看病有多么便利,如排队就诊是不可改变的,到了医院流程依然跟以往一样,而电话问诊的专家服务费用又过于高昂,所以几乎成了鸡肋。

《长江商报》记者日前采访了多位医生,他们并不看好移动医疗。同济医院一位主任医师认为,移动医疗的确可以提供一些便捷服务,如促成多方会诊、挂号、收取医疗报告,但是医疗行业与打车等行业是完全

不同的领域,也不是通过网络就能诊断的,有着很多严格的限制,当面问诊都不能保证诊断清晰,更何况打电话或者网络问诊,这些都是这个行业固有的限制。“滴滴医生”这样的服务也局限在一些常见且并不要紧的疾病上,真正看疑难杂症的专家不可能出去“跑的士”,自己本身已经很忙了,造成“看病难”问题还是在于优质医疗资源的缺乏,这是移动医疗所难以改变的。

据统计,去年是移动医疗投资最为火爆的一年,不仅在中国,全世界范围内这 5 年都是移动医疗投资的高峰期,去年我国移动医疗市场规模已经达到约 29 亿元,连做电子产业的华为、中兴也加入了投资移动医疗的队伍。

因此,有很大一部分投资人看好移动医疗的市场。有投资人认为,传统医疗将会被颠覆,因为移动医疗能够解决患者的痛点,随之而来大批资金进入这个领域,就连阿里巴巴、腾讯这样的大佬都在布局移动医疗。

陷入盈利模式之痛

9 月 24 日,挂号网起家的微医集团获得了 C 轮融资,新一轮融资金额为 3.94 亿美元,由高瓴资本、高盛集团领投,复星、腾讯、国开金融等共同投资,该集团负责人 10 月 23 日接受记者采访时介绍,目前同质化的移动医疗项目非常多,可能是重复率最高的一个行业,因此谁能抓住患者的真正痛点,谁就能取胜。

然而,目前多数业内企业还处于积累用户打基础阶段,通过数据的采集和利用,将其盈利模式嫁接在广告费、中介费、增值服务和在线问诊等初期阶段,不能很好地解决患者的问题,产业内中小企业众多,但多数没有核心技术和拳头产品,的确存在泡沫,泡沫阶段也是一个行业发展的正常现象。医疗是目前被“移动”渗透最低的领域之一,



越来越多的创业者将目光集中到了同样监管严格的医疗行业。但是,在红火的背后是商业模式的雷同及收入模式的不清晰。

如果说传统的医疗模式需要被颠覆,那么互联网产品的盈利模式本来就不同于传统行业的成本加毛利模式,而众多的企业却没有找到新的盈利点。蜗牛投资创始合伙人汤国平认为,移动医疗最核心的是要有收费的地方,硬件软件和服务都要跟上,这种模式专注于细分市场,可很多人没有看到这一点,喜欢做大而全的东西却又难做好,尚未找到正确的商业模式,而实际上保险、健康管理和医药电商都大有盈利空间。

业内人士认为,目前大多数移动医疗项目都处于烧钱的阶段。已经有一批“财大气粗”的公司开始用免费来吸引客户,因此中小规模的公司获得用户的成本不断增加,融资的难度也越来越大。

另辟蹊径才能突围

同质化竞争下,已经有部分企业看清了自己的路,微医集团负责人向记者介绍,公司计划投资 3 亿美元建设全国互联网分级诊疗平台,投资 1.5 亿元在全国与优秀的医疗机构

共建 5 个区域手术中心、为 1.1 亿用户提供线上线下闭环的医疗机构健康服务保障。具体来说,将建一个全国范围内的分诊平台,而且是基于互联网的。对于患者来说,把自己的病情、陈述、检查检验报告等提交到平台上,团体助理会根据患者的陈述匹配一个合适的医生,匹配的原则就是对症、就近。对于专家团队来说,远程会诊、就近转诊、患者管理、病例管理都可以在平台上实现,而这个平台不仅有大专家也有基层的医生,这个平台上的医院不仅有大医院也有基层医院,通过精确分诊系统引导患者去找最合适的医院和医生,从根本上解决信息不对称造成的就医难题。

此外,还有一个盈利点在于健康险。这位负责人透露,目前已经有超过 200 万的健康险用户,将来还要发展以家庭为单位为用户提供三级医疗服务、精准健康管理、医疗费用保障等服务,这是向美国凯撒医疗集团学习到的。在将来还会释放出巨大的机会,如分级诊疗、电子病历、医生个人品牌、慢病随访、健康管理等等。虽然移动医疗不可能全面替代医生,但会解构医疗流程和医院,医生只需要把守核心步骤即可。

同样是移动医疗发展代表的“丁香园”

CEO 李天天则公开表示,“丁香园”认同 O2O 的发展模式,致力于维系医生和患者之间的关系,打通这样的平台支持医患间建立持久的联系,在结束诊断治疗后,患者可以通过平台进行预约和随访,获得医疗知识,尤其是慢性病患者更需要长时间与医生保持联系。同时,医生也可以跟踪了解患者的病情。未来与腾讯的合作也会考虑做 O2O 结合的服务模式尝试,差异化竞争,不做挂号、配送药品,只关注医疗本身。

汤国平认为,医疗行业不同于其他行业,资源尤为重要的,谁能抓住稀缺的优质医疗资源,抓住医院、专家的资源,并进行市场细分才能有盈利模式出现。随着医生多点执业的陆续开放、未来网售处方药放开,来抢占移动医疗市场的除了互联网企业,还可能有些医院本身会建网络医院来吸引优质患者,也会使得上市的药企自建网络医院来实现更多的药品销售,具体到医生也可自建诊所,移动医疗市场会更加丰富,竞争也会更激烈。对于移动医疗,多数业内人士还是看好其发展前景的,但目前还处于泡沫阶段,去泡沫化、找准出路则显得尤为重要。

(胡梦)