

三生制药董事长：未来一半收入将来自国际市场

王悦

日前，三生制药董事长娄竞在接受采访时透露，三生制药的布局重点还是在生物制剂，其收入来源中大约三分之一来自于中信国建，三分之二来自于沈阳三生，今年预计三生制药可以达到与去年同步的增长。在未来，三生制药规划企业的一半销售收入将来自国际市场。

10月14日，三生制药宣布旗下中国最大规模的三万升单抗生产线即将投产，这是从细胞系、培养基、原液到制剂(多种剂型和规格)的全球最完整生产线之一。值得注意的是，这条生产线正是三生制药今年初通过并购中信国建获得的，此前，中信国建耗时5年投资逾7亿元才得以建成这条生产线。

“这条3万升生产线不仅仅是一条面向国内市场的生产线，同时也是一条可以面向国际市场的生产线，是益赛普和集团其他单抗抗体类产品进入国际市场极其重要的生产平台。”娄竞表示，“单抗生产线规模越大，质量月稳定，成本也就越低。”

据了解，这条国内最大的单抗生产线由6个5000升反应罐组成，其中1.5万升生产线将用以满足“益赛普”的国内外需求产能，而另外1.5万升用于满足未来CMO(制造外包)的市场需求。

2015年6月，从纳斯达克退市的三生制药成功登陆港交所，募资55亿。对于这笔钱的用途，上市之时公司方面即很明确表示将用于收购。彼时娄竞在接受媒体采访时说：“三生制药，研发虽非强悍，但用资本的力量可以构筑一条龙头防线。”其后不久，今年3月，三生制药即公告宣布以合计52.92亿元的收购代价将持有的中信国建股权由6.96%提升至97.78%，近乎完全控股中信国建。

中信国建主要从事单抗类药物的研发、中试和产业化，除了拥有益赛普(依那西普)和健尼哌这两个上市产品外，还拥有3条750升、2条3000升反应器。据了解，中信国建生产的一款抗体药“益赛普”，上市第一年就取



三生制药董事长娄竞

得6000万元的销售额，目前累计销售超过30亿元，国内市场占有率始终位居第一，2014年末的市场份额保持在60%以上。

在外界看来，三生制药对于中信国建收购的主要需求在于，此前三生制药产品比较单一，核心产品特比澳(重组人血小板生成素注射液)和益比奥(重组人促红素注射液(CHO细胞))在公司2012-2014年总销售收入中的占比分别高达87.1%、89.3%及91.1%，且面对专利到期、招标降价等巨大风险。控股中信国建不仅能够将双方肿瘤产品销售团队和风湿病销售团队有机整合，更可以加强三生制药的单抗开发能力，同时丰富公司产品线，降低对单品种依赖的风险。

“抗体药物的研发投入较大、难度也比较多，进入这个领域第一步是进入学习，模仿优

质企业的研发，但下一步还是要从企业自身出发，从创新的角度找到自己的路。”娄竞对此表示。

无论是三生制药还是中信国建，斥巨资布局单抗生产线的重要背景来自于生物制药在全球范围内的广阔市场前景。在目前，生物制药行业的增速正以远高于全球制药行业的平均水平发展，根据知名医药市场咨询公司IMSHealth的统计数据，2014年，全球生物制药市场规模已达到2140亿美元，市场占有率也从2001年的10.5%跳涨至2014年的21.3%。

而作为上市公司，生物制药行业的市值增长亦同样醒目：根据美国BioPlan Associates公司对全球生物制药行业的一项调查，全球生物制药企业的市值在2014年已经超过1450亿美元，到了2015年，生物制药产业已

超过1670亿美元。在目前，包括恒瑞制药、复星医药在内的不少国内上市公司也通过自我研发和收购的形式布局生物药市场。

“以益赛普为例，目前国外市场约400亿美元，但中国市场还没有达到30亿人民币，这说明中国的市场潜力还很大。”娄竞透露，在去年，国内的抗体市场规模在80-100亿左右，其中外资企业产品占据了其中的80%，剩下的20%才由国内企业瓜分，而预计，这一市场规模到2020年可以增长至200-250亿元。

“大家都很好看单抗产品未来的市场前景，所以现在出现了一窝蜂研发单抗的现状，据我所知，现在同一类的单抗产品可以多达70多企业在同时进行临床申报，但单抗研发投入巨大，难点也很多，对于传统化药企业而言，挑战也会比较大。”娄竞透露。

内江食药局强化食用农产品市场监管

今年以来，四川省内江市食品药品监督管理局采取多项措施，积极推进食用农产品市场销售质量安全监管，全力保障人民群众“舌尖上的安全”。

一是强化教育培训，狠抓责任落实。

通过个人自学、集中培训、召开专题研讨会等多种方式，组织执法人员全面学习贯彻国家食药总局颁布的《食用农产品市场销售质量安全监督管理办法》、省食药监局下发的《食用农产品批发市场落实〈食用农产品市场销售质量安全监督管理办法〉推进方案》，明确食用农产品市场销售监管范围、禁止销售的情形判定、市场准入、信用信息管理制度等要求，确保“监管责任”履行到位。采取会议培训、上门宣讲和开辟宣传栏、发放宣传材料等

方式，将《食品安全法》《食用农产品市场销售质量安全监督管理办法》等法律法规宣传到批发、零售、农贸等集中交易市场，宣传到商场、超市、便利店等食用农产品销售者，宣传到田间地头，宣传到食用农产品种植基地，进一步督促市场经营者落实食品安全“主体责任”。

二是开展调查摸底，掌握市场底数。

进一步开展全市食用农产品市场经营情况调查摸底工作，全面掌握辖区内食用农产品经营者主体底数、市场销售特点、食用农产品主要来源等情况，并逐一建立食用农产品经营者分类信用信息档案，对经营蔬菜、水果、肉、蛋、水产品等五类大宗食用农产品的，进行特殊标注，如实记录各个食用农产品经营者基本事项、日

常监督检查、违法行为查处等情况，依法向社会公布并依托食品安全监管平台等实时更新，有效夯实了食用农产品市场销售质量安全事中事后监管工作的基础。

三是选树先进典型，发挥示范作用。

积极推进食用农产品集中交易市场规范化创建工作，在全市各县(区)选取一家农贸市场作为典型示范市场，指导其落实好开办方主体责任、经营业主信息登记、进货查验记录等制度，通过引导、鼓励食用农产品市场销售质量安全示范市场建设，有效促进了经营者积极履行食用农产品市场销售质量安全主体责任，形成了部门监管、经营者自律、社会监督的食用农产品市场销售质量安全监管长效机制。

四是严格执法检查，提升监管效能。

加强对食用农产品集中交易市场开办者和销售者两大经营主体的日常监督检查，督促其落实食用农产品市场准入审查和进货查验记录等义务，建立健全索证索票、信息报告、不合格食用农产品退市等食品安全管理制度，强化源头监管。根据食用农产品质量安全风险程度确定监督检查的重点、方式和频次，在市(县)政府的统一领导下，加强与农业、公安、卫生等部门的协调配合，适时开展联合执法，实现优势互补、信息互通，有效提高了监管执法效力。加大对食用农产品经营者违法违规行为的处罚力度，集中曝光一批典型案例，增强了食药监管部门执法的震慑力。(沙沙)

自贡市首家DTP药房建成运营

沙沙

为深化医药卫生体制改革，解决自贡市患者购买使用未纳入医保报销目录的高价值

药品困难，在四川省自贡市食品药品监督管理局的引导下，国药集团西南医药在自贡市建成了川南地区首家高值药品直送(简称DTP)药房，近日已取得《药品经营许可证》正式运营。

该DTP药房主要经营未纳入医保目录的治疗肿瘤、移植、免疫、血液及罕见重大疾病的高价值药品，采取直接从生产厂商购进药品的方式，减少中间环节，切实为患者减轻经

济负担。同时，将在运营中配合中华慈善总会、中国癌症基金会、中国初级保健卫生基金会等机构做好慈善援助项目开展，对经济困难病人无偿捐赠、开展社会关怀等活动。

国内巨头难啃高端医疗器械 核心技术缺失

刘宇 郭秀娟

国内高端医疗器械市场进入发展期，但核心技术与服务依然是企业的发展痛点。北京商报记者调查发现，包括东软医疗、赛诺威盛、广药白云山在内的企业加速进入高端医疗设备市场。长期以来，高端医疗设备市场超过80%的份额由跨国公司垄断。尽管拥有自主研发实力的国内高端器械厂商崛起，但不可避免的是仍处于在国外购买核心零部件，国内组装的状况。

企业纷纷布局

国内高端医疗器械市场长期被外资垄断的局面开始发生转变。中国医学装备协会理事长赵自林表示，我国的医学装备产业已经步入黄金发展时代，行业发展将迎来翻天覆地的变化，预计到2020年，医疗设备市场规模将突破8000亿元。庞大的市场规模吸引国内众多企业纷纷布局高端医疗器械。

近日，赛诺威盛科技(北京)有限公司(以下简称“赛诺威盛”)正式推出自主研发的“精广角”系列CT。据了解，此次推出的产品在76厘米大孔径、20线对空间分辨率上实现突破。

资料显示，赛诺威盛成立于2012年，目前已取得中关村高新技术企业和国家级高新技术企业的双认证。

事实上，不仅赛诺威盛一家企业将靶头指向高端医疗器械。7月，东软医疗完成股权交割，开启上市倒计时。据东软医疗CEO武少杰介绍，随着高端市场的逐渐发展，以CT等影像设备研发制造为主要业务的东软医疗将上市计划提上日程。同时，武少杰透露，未来东软医疗将在高端医疗器械研发上加大投入。

同样对高端设备感兴趣的还有在医疗器械领域主要以批发、销售、进出口业务为主的广药白云山。今年初，广药白云山宣布布局高端医疗器械研发，首期以生产儿科和骨科专业MR机为主。不管是国内知名软件公司还是制药巨头或是专注于发展医疗器械的企业纷纷加大马力发展高端医疗器械，希望在该市场分一杯羹。

争抢基层医疗市场

国内高端医疗器械市场得以发展主要受益于政策支持。根据相关统计，仅在2015年国家就出台了18条相关政策扶持国内医疗器械发展。

记者查阅相关政策内容了解到，这些政策主要集中在采购、研发生产技术等方面。市场能够发展的关键指标无疑是产品是否能够售出，上述政策在销售方面为国内企业提供便利。目前，国内多数企业将主要市场放在基层医疗机构。

据赛诺威盛总裁付诗农介绍，赛诺威盛研发的CT主要销售市场分公立和私立医疗机构。其中，公立医院的客户群主要是二级及以下。私立医院中，年收入过亿的医疗机构很少选择国产CT，年收入在5000万-6000万元的医院是国产CT的布局重点。

基层市场早已成为跨国医疗器械厂商布局重点，国产品牌进入也将面临激烈竞争。早在2009年，GE全球启动“健康创想”战略，宣布在未来六年内投资30亿美元，开发100种能增加医疗覆盖率、提高质量并降低成本的新产品；西门子推出了面向经济型产品的S.M.A.R.T.战略，对医疗业务做出划分，40%立足于基础医疗，60%面向中高端。

北京鼎臣医药管理咨询中心负责人史立臣表示，医疗器械市场主要有三甲医院和基层医疗机构两大块市场，基层医疗机构因资金短缺和国家支持医疗设备更新，国内企业

更容易打开这个市场。

核心技术缺失

在高端医疗设备市场超过80%份额由跨国公司垄断的背景下，“国产化”一直是近年政策和行业当中的主旋律，“我们医院用的核磁共振设备等医疗器械主要是西门子的，国产设备的质量还有待提高。本土企业是可以生产医疗设备，但是仪器的重要部分国产技术还是不行。”某三甲医院医生坦言。

付诗农介绍，公司生产的CT产品零部件供应商包括海外和国内，国内主要是以机械加工和电子化加工为主；特种材料加工、微电子类加工和真空电子类加工主要依靠国外供应商。在零部件采购方面国内占比较大，但采购金额国外较高，在50%以上。

某不具名分析师向记者表示，现在国内有一部分技术确实拥有自主研发能力，但较为核心的部件依然无法突破，需要到国外购买，回国组装。但这种情况下售后损坏维修成为一颗不定炸弹。国内高端医疗器械市场现在开始进入发展期，核心技术以及售后服务依然是各医疗机构关注重点，同时也是国内企业需要克服的难点。



中国国际医疗旅游联盟执行主席兼秘书长刘庭芳发表讲话

刘庭芳：医疗旅游发展应先有门槛再有发展

黄兰君 / 文 李蔚海 / 图

作为中国国际医疗旅游联盟执行主席兼秘书长，刘庭芳从20多年前就开始了医疗旅游模式的研究。在海丝天籁2016(海南)国际健康产业博览会之医疗健康+旅游发展论坛上，刘庭芳认为，作为正蓬勃发展的医疗旅游，应该先建立适当门槛，避免完全市场化后的一哄而散。“医疗旅游不应该成为大家一哄而散的商机，不能像环境一样先污染再治理，等到资源被浪费后再回头就来不及了。”

给医疗旅游设置门槛，不管是行业的发展还是政策的支持，整个流程都需要有严格的设计。“医疗旅游并不是每一个城市都需要做，不需要像医保一样全覆盖。特别是涉及到资源的开发，应该有因地制宜的理性思考。比如很多地方的重复建设，大家做的模式差不多，这就白白浪费了资源。”

因此，针对以旅游著称的海南在国际医疗旅游产业方面的发展，刘庭芳建议，可以博鳌乐城国际医疗旅游先行试验区为主体，规划三亚、海口、儋州三个市为国际医疗旅游专区。通过一个主体与三个专区的整合与联动，做到增量与存量并举，坚持优化存量，大力扩展增量，三个专区可实行差异化建设与发展。具体分别定位为综合服务与发展主体(博鳌乐城)、亚综合服务与发展专区(海口)以及特色专科服务与发展专区(三亚、儋州)战略。另外，可以实行国际医疗旅游签证制度，严格规范与管控旅游市场和医疗旅游市场行为，培育适合海南土壤的第三部门，发挥第三部门在医疗旅游方面的积极作用。



奠基仪式现场

新疆九州通现代医药产业园项目开工

尹树娥 沈国萍 于国伟

10月16日，新疆九州通现代医药产业园项目在乌鲁木齐高新区(新市区)北区工业园举行开工建设奠基仪式，项目总投资2.5亿元。

据悉，新疆九州通现代医药产业园是乌鲁木齐市重点建设项目，项目总用地面积为86亩，总投资达到2.5亿元。拟建设一个以电子商务及现代物流技术为核心手段，涵盖现代医药物流、电商创业及孵化平台、中药材加工与贸易及多功能综合配套于一体的、辐射新疆与中亚地区的大型国际化医药健康产业示范园区。该项目建成投产后，预计将为地方吸纳税收6000万元左右，提供上千个就业机会。

乌鲁木齐市常委、副市长刘成源在奠基仪式上说，新疆九州通现代医药产业园项目是今年乌鲁木齐市的重点建设项目之一。项目的实施不仅促进乌鲁木齐市医药产业链的延伸，而且也对全疆医药物流行业的现代化和信息化起到积极的引领和示范作用。

刘成源提出三点希望：一是希望市、区两级政府职能部门要一如既往地关心支持新疆九州通现代医药产业园项目建设，进一步强化服务意识，为项目的顺利实施开辟“绿色通道”，让企业在乌鲁木齐市投资安心、生活舒心、创业更有信心。二是希望各施工单位要严格按照工程要求，科学施工，加快进度，确保质量。监理单位要充分发挥职能，强化监管，严把关口，做到安全施工、文明施工。三是希望各位企业家要树立战略眼光，以商招商、多方共赢，在乌鲁木齐这片新天地里收获财富、收获友谊、收获成功，为促进乌鲁木齐市经济和社会发展做出不懈地努力。

据九州通集团常务副总经理陈启明介绍，九州通集团致力于打造中国健康产业最佳服务商，经过18年的发展，目前已是全球最大的现代化民营医药分销企业。新疆九州通是九州通集团旗下医药物流子公司之一，是一家集医药分销、医院营销、医疗器械及中药材批发为主的大型现代物流企业。公司下设伊犁九州通、喀什九州通、库尔勒九州通、和济中药公司、新九物流公司、九通信息科技公司等九家分子公司，2016年在新疆全境的销售收入有望达到40亿元。