

SMR

第 39 期

2010年9月2日

医药行业

(双周刊)



赛立信商业征信有限公司



赛立信研究集团

www.smr.com.cn

竞争情报 · 市场研究 · 信用管理
· 媒介研究 · 商圈研究

广州 集团总部 Guangzhou

广州环市东路 450 号华信中心 15 楼

电话 : 020-22263200

传真 : 020-87770505

上海 Shanghai

上海零陵路 583 号海洋石油大厦 11 楼

电话 : 021-54254681, 54254682

传真 : 021-54254680

香港 Hongkong

香港德辅西 410 号太平洋广场 15 楼

电话 : 00852-35292129

传真 : 00852-35292132

北京 Beijing

北京市朝阳区建国路 88 号 SOHO 现代城

A 座 608

电话 : 010-68091730, 68092730

传真 : 010-68092766

目录 CONTENTS

政策动向

北京社保卡应用范围将扩至住院医保蓝本元旦退休	3
东莞医改五大重点基本医保制度明年覆盖城乡	4
《2010-2015 年医药流通行业规划》或将下月出台	5
北京启动编制医改十年规划 2011 年上半年发布	6
人社部: 年内 80%地区将实现医疗费即时结算	7
刑法修正案草案增加生产销售假药即为犯罪行为	7

科技资讯

日研究发现抗“达菲”甲流病毒传染性不弱	8
FDA 批准雅培第四代革命性艾滋病检测试剂盒	9
新研究发现一种蛋白质可促进造血干细胞分裂	9
济南发现一例世界首报染色体异常核型	10
我国科学家发现两个食管癌易感基因	11

器械资讯

彩色隐形眼镜在饰品店大卖	13
产品有大市场动脉血管瘤支架发展潜力不可低估	14
未来七年英国医疗器械市场年均增速 8.2%	17
外资医疗器械泛滥疗市场管卖不管售后引质疑	21
国内器械厂家加大力度小型血液透析机将成新热点	24
纳米碳管可用于制造多种医疗器械	27
移动医疗前景广阔	30

医药资讯

中国医药市场——冉冉升起的明星	31
山东国际生物科技园奠基 15 家知名机构签约入园	35
1.3 万家医药流通企业将掀新一轮整合打市场牌	36
东北药店竞争力分析: 售药能力优于全国均值	37
北京生物医药销售利润率连续六年全国第一	39
植物伟哥炙手可热我国出口市场空间巨大	40

企业动态

国药控股重组昌野药业全发总店变昌野旗舰店	43
药物走俏“呼吸道之王”白云山占据 60%版图	45
江西同联东风药业可利霉素片剂生产线项目开工	46
山东新华制药做强产业链上半年利润增长近五成	46
九州通 IPO 过会全行业低平均利润率成另一难题	47
绿叶制药收购新加坡生物技术公司 A-Bio 进军生物制药领域	50

更多资讯 内容请登录<http://www.sinoci.com.cn/>

政策动向

北京社保卡应用范围将扩至住院医保蓝本元旦退休

时间：2010-08-25 来源：京华时报

8月25日讯明年元旦起，本市社保卡应用将从门诊拓宽到住院，医保蓝本同时将退出历史舞台，医保参保者住院也将实现即时结算。昨天，全国医保即时结算会议在京召开，市人社局透露，明年社保卡二期工程将启动前期调研，社保卡有望向养老、就业、社会救济和社区服务等领域拓展应用。

明年，本市医保参保者住院也将实现即时结算。届时，所有医保参保者都会拿到社保卡，所有医保定点医院将开放持卡就医，全市也会全面实现持卡就医。

据透露，截至今年6月底，本市已将630万张社保卡发放到各区县。目前本市1757家定点医疗机构实现了医疗费用即时结算，参保人员门诊医疗报销周期由过去的几个月缩短为几十秒，减轻个人垫付款负担20.5亿元。

年底前，本市参加城镇居民医疗保险的145万人、区县公费医疗纳入医保的45万参保人员以及离休人员等都能领到社保卡。届时，将有近千万人拿到社保卡，实现持卡就医。

同时，市人社局方面表示，明年，本市还将启动社保卡二期工程建设的前期调研，将社保卡服务功能向就业、养老、社会福利、社会救济和社区服务等社会领域延伸，把社保卡打造成名副其实的“市民卡”。北京也计划在明年开始研究异地就医即时结算。对人社部提出的“十二五”还将扩展社保卡发放人群，将符合条件的农村参保人员、农民工等群体也纳入发卡范围，本市也有望启动研究。

[返回目录](#)

东莞医改五大重点基本医保制度明年覆盖城乡

时间：2010-08-30 来源：南方日报

8月30日讯在基本医疗保障制度实行全覆盖的基础上，到2020年，东莞市的居民主要健康指标要接近发达国家水平。8月27日，东莞市召开深化医药卫生体制改革动员大会，东莞市委副书记、市长李毓全动员部署了东莞市深化医药卫生体制改革工作，并提出了今明两年改革的五项重点。

减轻群众基本用药费用负担

今明两年，东莞将重点抓好“五项改革”：一是完善基本医疗保障制度，进一步提高保障水平，到2011年城镇职工医保和城镇居民医保参保率均达到95%以上；二是初步建立基本药物制度，减轻群众基本用药费用负担，从2010年起全市社区卫生服务机构全部配备使用基本药物，并实行零差率销售，特别考虑过去基层医疗机构相当部分收入来自药品销售的实际，切实将药品零差率补助纳入政府预算；三是健全基层医疗卫生服务体系，方便群众就医看病；四是促进基本公共卫生服务均等化，做好疾病预防控制工作，确保今年人均基本公共卫生服务费不低于25元，明年不低于30元；五是开展公立医院改革试点，提高医疗服务水平，试点医院争取明年8月前初步摸索出经验，逐步在公立医院推广。

3年投入医改资金将达53亿元

据不完全测算，2009年-2011年预计市镇两级财政需投入医改资金约53.2亿元，其中今明两年市财政需投入23.1亿元，镇财政需投入17亿元。“这还不包括公立医院改革的补偿经费，也没有计算改革后增加的年度医疗卫生支出。”李毓全强调，市镇两级要下决心优化财政支出结构，逐步提高医疗卫生支出的比重，强化医改资金监督管理，防止违法违规使用。

由于本次医改涉及医院、医生、病人、药商等多方利益的调整，各级财政支出的压力必然增大，而且政府职能也有所转变，李毓全要求，各级政府不仅要履行公立医院出资人的职权，还在卫生发展规划、服务要素准入、卫生服务监管等方面担负更大责任。加上东莞特殊人口结构带来的特殊医疗需求，医改需要从东莞实际出发，稳妥推进。

《东莞市医药卫生体制改革近期重点实施方案（2009-2011年）》正式出台后，东莞市还在拟定相关的

配套措施。李毓全提出，要抓紧制定五项改革的配套政策，包括政府卫生投入机制、基本药物管理制度、公立医院改革实施意见、公立医院人事与绩效管理办法、镇级卫生监督机构建设规划等。

[返回目录](#)

《2010-2015 年医药流通行业规划》或将下月出台

时间：2010-08-28 来源：中投顾问

8 月 28 日讯众人瞩目的《2010-2015 年医药流通行业规划》即医药流通行业十二五规划草案已经完成，目前第一阶段在小范围内征求意见也已经全部完毕，也对相应的规定进行了小范围修改。中投顾问医药行业研究员郭凡礼指出，由于本次《2010-2015 年医药流通行业规划》先前已经定在了今年第三季度出台，因此最快下个月医药流通行业十二五规划就可以与人们见面。

中投顾问医药行业研究员郭凡礼指出，本次《2010-2015 年医药流通行业规划》的重点在于提高整个医药流通行业的集中度，而“亮点”在于政府不再使用之前的强硬政策措施，取而代之的是采用市场化的态度，“鼓励”流通行业进行兼并重组、“鼓励”药店直营和特许经营、“鼓励”老百姓凭医生处方去药店买药，以缓解老百姓“看病难”的问题。

郭凡礼指出，本次《2010-2015 年医药流通行业规划》提出到 2015 年，在全国范围内通过鼓励兼并重组和充分的市场竞争，培育出 1-2 家年销售额过千亿的跨地区、全国性的大型医药商业集团；培育出 20 家年销售额过百亿的区域性大型医药企业。另一方面，《规划》还指出到 2015 年我国药品批发“百强”企业年销售额要占全行业年销售总额 80%以上。

郭凡礼指出，对于此次《规划》中指出的在 2015 年培育出 1-2 家年销售额过千亿、20 家年销售额过百亿的全国性、区域性的大型医药商业集团其实并不难。因为从 09 年中国医药流通百强企业名单中可以看出，国药集团离销售额千亿的目标并不是很远，而华润在拿下北京医药之后有望取代上海医药成为继国

药之后的全国第二大医药流通集团。

中投顾问研究总监张砚霖指出，而在 2015 年培育出 20 家年销售过百亿的区域性大型医药企业则更加容易。目前我国医药流通企业年销售额过百亿的企业已经有 8 家，而从 09 年中国医药流通百强企业名单中可以看出，年销售额超过 50 亿的也有 10 家企业。因此，2015 年培育出 20 家销售过百亿的区域性大型医药企业可以说是铁板钉钉的事。

中投顾问发布的《2010-2015 年中国医药行业投资分析及前景预测报告》指出，从此次《2010-2015 年医药流通行业规划》中可以看出，提高医药流通行业集中度以及推动药店连锁经营成为重点所在。此次《规划》虽然在表面上并不会降低药价，但是从长期来看，行业集中度的提高必然会提高效率、节减成本，从而在一定程度上缓解老百姓“看病难、看病贵”的问题。

[返回目录](#)

北京启动编制医改十年规划 2011 年上半年发布

时间：2010-08-27 来源：新京报

8 月 27 日讯经北京市医改领导小组批准同意，市医改办正式启动组织研究编制《北京市深化医药卫生体制改革十年规划》工作。今日，市医改办将在首都之窗、市发改委和投资北京网站发布公告，公开选聘北京市深化医药卫生体制改革十年规划前期课题研究单位。《北京市深化医药卫生体制改革十年规划》计划 2011 年上半年正式发布。

[返回目录](#)

人社部：年内 80%地区将实现医疗费即时结算

时间：2010-08-26 来源：人民网

医药费需要先“垫钱”、报销需要“跑来跑去”的状况正迅速得到改变。今年我国将在 80%的城镇职工医保、城镇居民医保和新农合统筹地区实现医疗费用即时结算，让参保人员就医时只付个人应承担的医药费，不用先垫付其他费用再到社保机构报销，而由经办机构与医疗机构直接结算。

人社部有关负责人介绍说，目前，全国已有 86.7%的统筹地区大部分住院医疗费用实现了即时结算，其中，北京、天津、上海等 12 个省市所有统筹地区实现了住院医疗费用即时结算。今年年底前，我国将基本实现统筹地区内住院和门诊大病医疗费用即时结算。门诊就医单次费用较低，但发生频率高，对老年人来说费用负担较重。今年，我国将在开展门诊统筹过程中同步推行门诊医疗费用即时结算。

随着人员流动加快，异地就医人员大幅度增加，医疗费用结算问题越来越突出。人社部有关负责人表示，明年年底前，各省将全面启动省内异地就医即时结算工作。“十二五”期间，逐步解决跨省就医费用即时结算问题。

[返回目录](#)

刑法修正案草案增加生产销售假药即为犯罪行为

时间：2010-08-25 来源：法制日报

8 月 25 日讯刑法修正案（八）草案为加强刑法对广大人民群众生命健康的保护，调整生产、销售假药的构成条件，降低入罪门槛。

现行刑法第一百四十一条规定，生产、销售假药，足以严重危害人体健康的，处三年以下有期徒刑或者拘役，并处或者单处销售金额百分之五十以上二倍以下罚金。草案将上述规定修改为：“生产、销售假药的，处三年以下有期徒刑或者拘役，并处或者单处销售金额百分之五十以上二倍以下罚金。”

[返回目录](#)

科技资讯

日研究发现抗“达菲”甲流病毒传染性不弱

时间：2010-08-31 来源：中国中医药报

8月31日讯日本研究人员8月27日报告说，他们通过实验发现一种对流感药物“达菲”有抗药性的甲型H1N1流感病毒，在传染性方面与普通甲型H1N1流感病毒相当，该抗药病毒的实际传播能力应引起密切关注。

东京大学医学研究所教授河冈义裕与研究员木曾真纪，在美国学术刊物《公共科学图书馆病原卷》上发表论文指出，雪貂感染流感的方式与人近似，研究者用采自日本和越南患者并对“达菲”有抗药性的甲型H1N1流感病毒感染雪貂，结果发现这种抗药病毒的传染性与普通甲型H1N1流感病毒相比，没有什么区别，感染抗药甲型流感病毒的雪貂在体温、体重、症状等方面与感染普通甲型H1N1流感病毒的雪貂相同。这说明个别甲型H1N1流感病毒对“达菲”产生抗药性后，其传染性并未减弱。

去年7月，当丹麦和日本先后发现对“达菲”有抗药性的甲型H1N1流感病例后，有研究人员曾指出，这种抗药病毒尚未形成人际间传播能力，但不排除该病毒引发更多病例的可能性。所幸的是这种对“达菲”抗药的甲型H1N1流感病毒，对另外一种常用的临床治疗药物“乐感清”尚不具备抵抗力，而且这种抗药病毒迄今只造成了极少的感染病例。

[返回目录](#)

FDA 批准雅培第四代革命性艾滋病检测试剂盒

时间：2010-08-30 来源：金羊网-新快报

8 月 30 日讯美国食品和药物管理局（FDA）近日批准了雅培研发的革命性艾滋病诊断工具 ARCHITECTHIVAg/AbCombo 检验试剂盒。它将帮助医生更早确诊艾滋病患者，从而赢得治疗时间。

据了解，该检测试剂盒能同时检测 HIV 抗原和抗体。HIV 抗原是感染 HIV 病毒后立即产生的蛋白质，抗体则在人体感染病毒一段时间后机体为抵御病毒而产生。研究证明，新型诊断试剂盒比单纯抗体检测试剂盒能更早检测出 HIV 病毒，可以减少高危传染行为，同时也可以尽早开始抗感染治疗，这对控制病毒传播、拯救生命非常重要。

[返回目录](#)

新研究发现一种蛋白质可促进造血干细胞分裂

时间：2010-08-28 来源：新华网

8 月 28 日讯日本一项新研究发现，一种蛋白质能够促进造血干细胞增殖并形成血液细胞，因此这种蛋白质有可能用来制作药剂，以用于恢复因放化疗而减少的白细胞和红细胞。

造血干细胞是指骨髓中的干细胞，具有自我复制能力，且可以分裂形成白细胞、红细胞和血小板等。

但造血干细胞通常只有很少一部分缓慢分裂，大部分几乎都处于“冬眠状态”。人体因化疗和放疗导致血液细胞减少后，造血干细胞会开始分裂，但其机制一直没有弄清。

日本庆应义塾大学副教授中岛秀明等人在 27 日的美国《血液》月刊上发表论文说，他们在动物实验中发现，老鼠进行化疗和放疗后，骨髓中称为“TIMP3”的蛋白质增加。而在培养皿中，向采自老鼠骨髓的造血干细胞添加“TIMP3”蛋白质进行培养后，发现造血干细胞增殖活跃，数量相当于未添加时的 1.5 倍至 2 倍，血液细胞也随之增加。

研究人员还发现，如果使老鼠体内无法生产“TIMP3”蛋白质，则血液细胞减少难以恢复。而一旦“TIMP3”过剩，处于“冬眠”状态的造血干细胞就苏醒过来，开始分裂。

研究人员说，在进行化疗和放疗时，人体骨髓中的血液细胞会受到破坏，从而减少，容易出现感染和贫血等问题。如利用“TIMP3”蛋白质，就有望加快恢复因化疗和放疗而减少的血液细胞，除防止感染外，还可以减少输血量。

[返回目录](#)

济南发现一例世界首报染色体异常核型

时间：2010-08-25 来源：新华网

8 月 25 日讯经中国唯一的遗传学权威机构、遗传学国家重点实验室——中南大学湘雅医学院医学遗传学实验室鉴定确认，由济南市中心医院医学实验诊断中心遗传学实验室发现的一例异常染色体核型为世界首报核型。

这例“世界首报核型”的发现者为医学实验诊断中心遗传学实验室的韩淑毅技师，据她介绍，该患者是一名已婚男性，因妻子习惯性流产，进行染色体检查，其染色体核型为 46, XYt (6; 8) (q15; q21.1)，

由于基因没有丢失，因此染色体平衡，患者表现及智力均与正常人一样，在医学上称这类患者为染色体平衡易位携带者，属于人类异常染色体核型。

发现这一核型后，科室人员查阅了《中国人类染色体异常目录数据库》和大量的医学专著、相关文献，均未发现与这名患者相同的染色体核型。后将核型图谱送到中南大学湘雅医学院医学遗传学实验室，经夏家辉院士、戴和平教授鉴定，该核型“在已有国内外现有资料中均未见报道”，为世界首报核型，并颁发证书。

济南市中心医院医学实验诊断中心主任汪运山教授介绍，这一世界首报核型的发现和确认，丰富了世界遗传性疾病中异常核型库的内容，为研究此类遗传性疾病的发生、发展、预防和治疗提供了第一手资料；与现代分子生物学检验检测新技术结合后，可为人类基因克隆提供依据，对开展孕前检查及产前诊断、减少畸形和低能婴儿的出生具有重要意义。

据了解，染色体易位是造成流产的重要原因之一，也是人类中最多的一类染色体结构畸变，在新生儿中的发生率为 1/500~1/1000。在不孕不育人群中，染色体异常携带者比例高达 5%~15%。染色体异常核型可能是从父母遗传过来的，也可能是在配子形成或早期卵裂的过程中接触了农药、化学毒物、放射性物质、生物病毒等，导致染色体发生畸变。

[返回目录](#)

我国科学家发现两个食管癌易感基因

时间：2010-08-23 来源：新华网

8月23日讯 8月22日，由河南省科技、卫生等部门和新乡医学院联合召开的食管癌易感基因重大发现新闻发布会宣布，由新乡医学院组织协作攻关，由该校癌症研究中心主任王立东教授领衔的食管癌研究团队，在食管癌研究领域取得了重大发现：发现两个位于人类第10号和20号染色体上的食管癌易感基因

磷脂酶基因亚型 (PLCE1) 和核黄素转运基因 (C20orf54)。这项研究成果为食管癌高危人群预警和个体化防治开辟了新的研究方向，同时也标志着中国食管癌易感基因研究居于国际先进水平。

据介绍，国际著名学术期刊《自然—遗传学》(Nature Genetics) 将于 8 月 23 日发表这一研究成果。

王立东教授领衔的食管癌研究团队利用全基因组关联分析 (GWAS) 这一国际公认的复杂疾病易感基因搜寻的最新技术，通过对 2.5 万余例中国汉族、哈萨克族和维族等不同民族和地区食管癌患者和健康对照组进行对比分析，发现这些不同民族和地区的食管癌患者均与磷脂酶基因亚型 (PLCE1) 和核黄素转运基因 (C20orf54) 密切相关。这一研究成果不仅有助于科学家深入解析食管癌的发病机制，而且为食管癌高危人群预警、早期诊断、个体化预防和治疗以及新型高效药物的筛选提供了理论依据和分子靶标，为今后食管癌的防治开辟了一个新的研究方向。

事实上，中国老一代科学家在河南食管癌高发区的研究已证实核黄素缺乏是食管癌重要危险因素之一。但是，膳食补充核黄素所引起的干预效果存在明显个体差异。该研究团队发现的核黄素转运基因 C20orf54 变化可能在一定程度上解释了这种个体差异的分子基础。因此，这一重大研究发现进一步揭示了环境和遗传因素交互作用对食管癌发生的影响。

王立东教授说，此次研究结果不仅在一定程度上揭示了食管癌遗传的分子基础，同时也提示了高易感人群身上所携带的一种分子标记，利用这种标记，通过一滴外周血的检查就可能识别这种高风险人群，然后进行针对性的检查，随访。例如胃镜检查等，这样就可能有助于发现早期食管癌患者，从而做出准确的早期诊断，对高危人群进行筛查。另外，如果能够更进一步证明这些变化的基因和食管癌的发生发展密切相关，就可以设法修正这些基因，阻止食管癌的发生，从而进行基因治疗。同时，还可以根据这种基因的改变，设计或生产针对性的特异性的治疗药物，从而进行个体化治疗。总之，通过了解食管癌癌变的分子基础，建立用于大范围高危人群筛查和早期发现的分子标志，方法，并进一步设计针对性明显的新的治疗策略和方法，从而降低食管癌的发病率和死亡率。

此项研究是在新乡医学院与安徽医科大学合作研究协议的基础上，由新乡医学院特聘教授王立东博士领衔的食管癌科研攻关团队，联合河南、安徽、河北、山西、新疆、广东、江苏、陕西、山东、宁夏、福建、四川、云南、内蒙古、浙江、北京、上海等 17 个省区市的 50 家肿瘤科研院所和科研机构 268 位专家、学者和研究生共同完成。为支持这一重大研究课题的研究，新乡医学院特别设立了科研专项资金，并先后

有20多位专家学者和研究生以及500余名医学本科生直接参与这一重大研究课题的样品收集及各项研究工作。

食管癌是发生在食管上皮组织的恶性肿瘤，是世界上最常见的六大恶性肿瘤之一。而中国一直是食管癌高发区，全世界每年新诊断的食管癌患者约40万人，一半以上发生在中国，目前中国食管癌死亡率仅次于胃癌居第二位。据了解，河南、河北和山西三省交界的太行山地区是世界上食管癌发病率和死亡率最高的地区。此外，广东潮汕和四川盐亭等地区也是食管癌发病较高的地区。另外，少数民族中，哈萨克、维族和蒙古族食管癌发病率最高。

食管癌恶性程度高、病程进展迅速、易复发和转移、预后极差，中晚期患者5年生存率仅10%左右。尽管早期食管癌5年生存率可达90%以上，但由于早期食管癌患者无明显特异临床症状，缺乏高危人群（无症状）预警和早期发现的特异指标和有效手段。临床上首次被确诊的食管癌患者中，95%以上均为中晚期。因此，阐明食管癌癌变的分子机制，建立适用于大规模高危人群预警和早期诊断的简便、经济和特异的分子指标和手段，对于降低食管癌的发病率和死亡率，提高诊治水平已成为食管癌研究领域的重大研究课题。

[返回目录](#)

器械资讯

彩色隐形眼镜在饰品店大卖

时间：2010-08-31 来源：医药网

8月31日讯本属“医疗器械”，但在普通饰品店依然买卖成风。开学之初，武汉工商调查发现，彩色隐形眼镜（又名“彩瞳”）的销售极为混乱。

湖北经济学院大二学生胡雅君日前在路边的饰品店花150元购买了一副彩瞳，不久即患上了严重的角

膜炎。小胡找到饰品店要求赔偿，遭到拒绝。无奈之下，小胡向江夏工商藏龙岛所投诉。

工商人员调查发现，“彩瞳”就是彩色隐形眼镜，属于医疗器械，饰品店不具备经营隐形眼镜的相关资质，属于超范围经营，而且其出售的“彩瞳”包装上都是韩文，没有任何中文标志，明显违反《产品质量法》。

工商人员要求提供进货发票，饰品店仅拿出了一张进货收据证明是从汉正街进的货。饰品店店主称，她们一直认为“彩瞳”是一种普通饰物，根本没想到它是医疗器械。而根据调查，由于大学生需求旺盛，在武汉的饰品店中，经营“彩瞳”的现象非常普遍。

对此，工商提醒，佩戴彩瞳应到正规的医院进行眼部检查后，再到有经营资质的眼镜店购买正规厂家的产品。记者乔奇通讯员曾义、刘洪萍

[返回目录](#)

产品有大市场动脉血管瘤支架发展潜力不可低估

时间：2010-08-26 来源：医药经济报

8月26日讯胸腹主动脉血管瘤在临床上属于常见病。其中比较罕见的有“马凡氏综合征”（先天性升行主动脉血管瘤），而发病人数最多的则是老年性腹部主动脉血管瘤。据统计，胸腹主动脉血管瘤的发病率在美国大约为3/10万，即美国每年即有10万多人被确诊为胸腹主动脉血管瘤患者。

所谓血管瘤，系指血管壁有一处特别薄，在强大的动脉血流冲击下，此处血管壁慢慢膨大如球状，一旦遭受外力打击或自身原因等因素影响，血管内压力突然增大，血管瘤常常会发生破裂，从而造成胸腹腔内大出血，并危及病人的生命安全。

一般说来，引起胸腹主动脉血管瘤的主要原因有：1.先天性因素（如遗传因素）；2.后天性因素（如高血压引起的动脉硬化症、吸烟或其它尚不清楚的原因等）。目前，医生利用常规电子诊断成像仪，如CT、B

超等即能清晰地检查出病人血管瘤的发病情况。

临床医学界治疗血管瘤通常采取2种方法：1.开胸（腹）手术去除血管瘤；2.植入一只主动脉瘤支架。近年来，安装动脉瘤支架已被越来越多的医院采用。因为主动脉瘤手术失败风险较大，国内外最好的医院主动脉瘤手术成功率一般只有 80%~85%，换言之，仍有 15%~20%的血管瘤病人在手术过程中会猝死在手术台上。现在，欧美医学界更倾向于采用“保守疗法”——不开刀，而是为血管瘤病人直接安装支架。对于尚未达到危险级别的血管瘤病人来说，安装支架更能延长病人的生命。

研发进展

受心血管支架等冠心病介入疗法医疗器械大获成功的启发，美国一些医疗器械厂商在十年前即已开始研发血管瘤支架新产品。他们的设想是：在主动脉内安装一只支架，从而使血流直接从支架内腔通过，这样一来就能大大减少动脉血流对薄弱的瘤体血管壁的冲击，起到防治血管瘤破裂的作用。

现在市场上的血管瘤支架产品大体上都是由铂等韧性较好的金属丝编织而成的中空管状物，外面包裹着一层极薄的化纤“皮肤”，基本上所有上市血管瘤支架均为上述结构。医生通过病人腹股沟动脉，将压缩后的支架在 CT 或 MRI 等电子诊断成像仪的引导下精确放进血管瘤所在位置，利用气囊将支架撑开来抵住血管壁，使其发挥保护血管壁的作用。这就是动脉瘤支架的工作原理。使用血管瘤支架的优点是，它能使动脉血管内强大的血流不再冲击薄弱的血管瘤壁，防止后者意外发生破裂。

近年来，美国厂商已陆续开发上市多只可起到支撑血管壁作用的血管瘤支架新产品，其中包括：

1.美国 Endologix 公司新开发的 InulTrak 腹内血管瘤支架。该产品经美国 FDA 批准，已于今年 6 月上市。

2.美国Cook医疗器械公司开发出一种ZenithTX2 血管瘤支架。该产品已进入III期临床试验。据厂商介绍，该产品采用高弹性金属丝编织物制成的内衬管，外面包裹着一层亲水性薄膜材料，适用于升行主动脉瘤患者植入用。预计该产品将在 1~2 年内上市。

3.Talent 腹部主动脉血管瘤支架。该产品由美国两大医疗器械公司之一的 Meditronic 开发。2008 年经 FDA 批准上市，它是由金属丝编织而成的空心管内裹一层高强度化纤薄膜所构成的新型支架。

4.AneuRx 血管瘤支架。该产品属于一种“微创型”血管支架，系由美国 Meditronic 公司开发的第二代血管瘤支架新产品。其特点是经久耐用，可在体内工作较长时间。其所用材质也优于第一代血管瘤支架所用材质。预计该产品将于年内在美国上市。

5.Anaconda 血管瘤支架。由美国亚利桑那州 Terumo 公司开发。据报道，该支架已在美国 20 个州医院进行临床试验。

其它正在开发中的血管瘤支架新产品还有好几种，但产品结构大同小异。据国外媒体报道，美国厂商近年来又推出一种可防止脑动脉瘤破裂的新型血管瘤支架新产品 CAAS（脑动脉血管瘤支架）。该产品已在美国、日本和欧洲多国获准上市。

市场前景

据美国媒体报道，美国国会今年 3 月通过的新医改方案，将促使包括血管瘤支架在内的医疗器械产品销量大幅上升。这是因为，做一次动脉血管瘤支架移植手术连同支架在内总费用大约需要 1.5 万~1.8 万美元，故以前做血管瘤支架植入手术的病人并不算多，而新医改方案规定，这类手术费用今后可由政府报销很大一部分，病人自己只需负担较小比例的费用。新医改方案将极大地促进美国动脉血管瘤支架用量的增加。有消息说，美国国内迄今已确诊的胸腹动脉血管瘤病人总数达 120 万。这是一个惊人的数字。另据美国循环系统学会专家报道，美国 65~75 岁以上患者占腹部动脉血管瘤病例的很大比例，如按美国国会通过的新医改方案，动脉血管瘤患者安装支架的费用大部分可以报销，则今后几年美国市场上动脉瘤支架的年销售额增长率将达 13%，这意味着 2011 年美国动脉血管瘤支架年销售额将跃升至 5.5 亿美元。在欧洲和日本，动脉血管瘤支架类介入治疗器械产品也将有广阔的市场前景。

小小的动脉血管瘤支架，有望成为新一代畅销介入治疗器械类新产品，其发展潜力不可低估。

[返回目录](#)

未来七年英国医疗器械市场年均增速 8.2%

时间：2010-08-26 来源：医药经济报

8月26日讯2009年是近10年来英国政府对国民健康服务体系投入最高的一年，达2200亿美元，2010年为1530亿美元，到2011年将下降到1023亿美元，预计未来这一投入下降趋势仍将持续。但因医疗保健体系已比较完善，这一现象不会对人们的健康环境和医疗保健产业造成消极影响。

受金融危机影响，2009年英国前三个季度的国内生产总值（GDP）有所下滑，但在第四季度，国内生产总值增长了0.4%，表明英国经济出现好转迹象。虽然英国目前正处于经济衰退后的恢复期，但它的医疗保健产业，特别是医疗器械产业，却保持着良好的增长态势，其对经济危机的应变能力，主要来自于医疗保健的需求不受消费者的可支配收入的影响，所以即使处在经济衰退时期，医疗保健产业仍能继续保持稳定增长。

英国医疗保健体系发展趋势

目前，英国的人口约有6200万，其中65岁以上人口约为992万。到2050年，英国的人口将增长到约7700万，预计那时老龄人口数量将超过1000万。因人口老龄化态势加剧，英国的慢性疾病发病率呈直线上升态势。

英国社会福利待遇的持续上涨，以及人们医疗保健意识的逐步提高，使得英国的医疗器械市场不断扩大。目前，越来越多的制造商和经销商正投入大量的资金，以广告的方式来影响消费者的医疗保健意识，这一现象进一步推动了英国医疗器械市场的发展。

在企业对医疗保健产业投入大量资本的同时，英国政府为改善医疗保健的服务体系和基础设施，对其也投入了较多的资金。据估计，2009年英国政府在医疗保健上的支出约为2200亿美元，占该国GDP的10.1%。

近10年来，因英国政府对医疗保健的支出不断增加，医疗保健体系得到了极大的改善，使得该国人民健康环境有了显著改善，主要表现在以下几个方面：

- 成年男性死亡率从 1990 年的 12.9%降至 2010 年的 9.3%，成年女性死亡率从 1990 年的 7.8%降至 2010 年的 5.8%。

- 5 岁以下儿童死亡率从 1990 年的 1%下降到 2010 年的 0.5%。

- 孕妇分娩死亡率从 1990 年的万分之 6.5 下降到 2008 年的万分之 6.1。

- 男性的人均寿命从 1990 年的 73 岁提高到 2008 年的 78 岁，女性的人均寿命从 1990 年的 78 岁提高到 2008 年的 82 岁。

2009 年是近 10 年来英国政府对国民健康服务体系（National Health Services—NHS）投入最高的一年（2200 亿美元），2010 年为 1530 亿美元，到 2011 年将下降到 1023 亿美元，预计未来这一投入下降趋势仍将持续。但因医疗保健体系已比较完善，这一现象并不会对人们的健康环境和医疗保健产业造成消极影响。

生活方式改变对医械市场的影响



在过去 10 年里，除人口老龄化快速增长这一因素外，英国社会工业化的加速也成为影响医疗器械市场的重要因素，该现象导致人们生活方式有了重大的变化，越来越多的人遭受着与工作相关的疾病困扰，

如糖尿病、心血管疾病和肌肉骨骼疾病等，大大刺激了人们对于糖尿病、心血管和骨科相关诊疗设备的需求。2009 年，英国医疗器械市场价值为 120 亿美元，预计未来 7 年英国医疗器械市场将以年均 8.2% 的速度增长，到 2016 年市场价值约达 210 亿美元（如图）。

糖尿病护理设备市场趋势

1997~2003 年间，英国糖尿病发病率上升幅度达到了惊人的 74%。据报道，2005 年，英国糖尿病患者超过总人口的 4%，增长速度为 10 年前的 2 倍，这些患者中有很大部分是因肥胖而引起糖尿病。2006 年，英国 43% 的男性和 32% 的女性为肥胖人群，值得引起人们关注的是，2007 年 2~15 岁的儿童中有 30% 为肥胖群体，这一现象大大提高了儿童糖尿病的发病率。据国际糖尿病联合会估计，2009 年，英国 20~79 年龄段人群中，糖尿病患者超过 200 万。因肥胖人群的增长，糖尿病的发病率自然就不断上升，虽然相比美国或加拿大而言，目前英国糖尿病的发病率仍然较低，但发病率的增长速度却比这两个国家快。

2009 年，英国糖尿病护理设备的市场价值为 4.97 亿美元，该市场主要由血糖监测和胰岛素输液类器械构成。在血糖监测器械市场需求的拉动下，预计未来 7 年糖尿病护理设备市场将以年均 16% 的速度增长，2016 年的市场价值约达 14 亿美元。

血糖监测类器械主要包括血糖仪和血糖测试纸，2009 年，这两类器械在英国的市场价值为 3.89 亿美元，占糖尿病护理设备市场份额的 78.27%。在这两类器械市场需求的推动下，预计未来 7 年血糖监测类器械将以年均 17% 的速度增长，2016 年的市场价值约达 12 亿美元，占糖尿病护理设备市场的主要份额。

除上述因肥胖人群增多引起糖尿病发病率上升，导致人们对糖尿病护理设备需求加大外，另一个促进糖尿病护理设备市场需求增长的原因是医学科技的进步，导致越来越多便携式器械的面世。这些器械因体积小、操作简单和方便监测治疗，受到了广大患者的欢迎。

心血管类器械市场趋势

据统计，2006 年，英国因心血管疾病死亡的人数约为 19.8 万，超过 250 万人饱受冠心病（心绞痛或心脏病发作）的困扰，其中造成约 9.4 万人死亡。总体而言，英国每年约新增 6.8 万心力衰竭病例报告，在心血管疾病的花费约为 480 亿美元，其中 47% 是患者的医疗消费，27% 是因病造成生产价值的损失，26%

是心血管疾病患者非常规医疗的开销。因此，心血管疾病器械给制造商们带来了无限商机。

2009 年，英国心血管器械市场价值为 13 亿美元，其市场主要由心脏节律、心血管外科和心脏介入类器械构成，这些器械的市场约占心血管器械市场价值的 82%，其中介入器械的市场价值为 5.74 亿美元，占心血管器械市场的 44.13%。因人们对这些器械的需求不断增加，预测在未来 7 年里，心血管器械市场将以年均 4.7% 的速度增长，到 2016 年约达 19 亿美元，其中介入器械的市场将以年均 2.4% 的速率增长，2016 年的市场价值约达 6.78 亿美元。

骨科器械市场趋势

目前，英国糖尿病护理设备和心血管设备市场增长势头正猛，骨科设备市场保持着较大的弹性空间，该市场的变化主要受关节炎和其它骨骼疾病发病率的影响。据估计，2007~2008 年，英国有 53.9 万人患有与工作相关的肌肉骨骼疾病。

久坐的生活方式将使得人们容易患关节炎，在英国每 5 个成年人中就有 1 人患关节炎。2007 年，估计有 440 万人通过 X 射线检查发现他们手上患有中至重度骨性关节炎，55 万人膝盖患有中至重度骨性关节炎和 21 万人臀部患有中度至重度骨性关节炎。骨性关节炎是一种慢性关节疾病，它的主要改变是关节软骨面的退行性变和继发性的骨质增生，主要表现是关节疼痛和活动不灵活。

因肌肉骨骼疾病的发病率不断增加，英国越来越多的人需要脊柱植入物、人工关节假体和其他产品来治疗肌肉骨骼疾病，这一趋势促进了与非融合技术、髋关节表面置换和脊柱植入类产品的发展。2009 年，英国骨科设备的市场价值为 9.97 亿美元，未来 7 年，预计骨科市场将以年均 8% 的速度增长，到 2016 年约达到 17 亿美元。

总的来说，未来几年，英国对国民保健服务体系的投入将有所缩减，医疗器械产业将受到一定的影响。但是，由于人们对生活质量要求的提高，以及对治疗威胁生命疾病设备的刚性需求，英国医疗器械市场在未来几年仍将会保持持续增长的趋势。（中国医保商会王聪曹钢）

[返回目录](#)

外资医疗器械泛滥疗市场管卖不管售后引质疑

时间：2010-08-24 来源：搜狐健康

8月24日讯新医改8500亿元的资金，正成为外资医疗器械巨头急于瓜分的大蛋糕。

但是外资品牌高昂的医疗器械产品只卖产品不管售后，已引发质疑。8月21日，在中国卫生论坛“企业家圆桌会议”上，面对西门子、GE、飞利浦等众多外资医疗器械企业，卫生部副部长王国强发问道，“.....你们要把你们所有高精尖产品都给我们，所有县级医院都装备有，你们考虑到用得怎么样？效果怎么样？”

在同时进行的中国医用仪器设备展会上，外资品牌摊位遍布整个展馆，占据显眼位置。

大量采购动辄上千万元以上的产品，国内医院是否真需要？类似“达芬奇机器人”这样的产品，是否值得投入巨资大量采购？

批评只卖不管服务

王国强表示，“哪一个企业举手说你们做过回顾性调查，你们的产品，你们的加速器也好，你们的核磁也好，你们的CT也好，你们卖出来的产品究竟使用效果怎么样？究竟发挥作用怎么样？究竟操作上是不是真正的符合规范？”

出席会议的外资巨头以及国内企业都沉默不语。

王国强表示，“肿瘤是我们第一大疾病，肿瘤方面研制了这么多的设备，究竟疗效怎么样？放化疗效果怎么样？操作得怎么样？我不知道你们企业做过调查没有？”

他自问自答：“据我们了解仪器很先进，操作很落后，人员培训很差劲，最后一切的效果没出来”，“你们很希望自己的产品卖得越来越好，还是一定要强调疗效”。

这一语点到了外资只顾追求利润，而无视国内真正需求的软肋上。

在外资品牌的鼓动下，国内从三级医院到二级医院，采购昂贵仪器冲动不断。

2009年6月29日，卫生部办公厅下发通知指出，2008年下半年，上海市卫生局越权批准复旦大学附属中山医院、上海交通大学医学院附属瑞金医院、华东医院和上海胸科医院等4家医疗机构引进达芬奇机器人；同年9月，北京市卫生局审核不严，北京地坛医院利用财政专项采购手术机器人，违反了大型医用设备配置管理有关规定。卫生部点名批评的单位给全国大型医用设备配置管理工作带来不良影响，并责令医院封存设备。

这只是采购高端医疗器械一例，而盲目采购时下比比皆是。对此，王国强深有感触，“我们有些资源是搁置了，你们研发的有些产品没用上，政府大量的投入购买设备以后，没有人才，没有很好的操作规范，最后就造成新的危害。”

尽管出现资源浪费，但是一些三级医院院长仍认为高端医疗器械缺乏，希望国内大量采购。

在当天医院院长论坛上，东北一家三级医院院长表示，中国每百万人只有1.6台核磁共振成像，美国每百万人拥有18台，日本也远超过中国。但是有知情人表示，“该院长跟美国一家大型医疗器械企业关系‘很铁’”。

目前，社区医疗和农村医疗成为西门子、飞利浦、GE等巨头的关注重点，正将触角伸向县级及乡镇医院。

但王国强强调，医疗器械一定要从中国国情出发，一定要着眼于基层，我希望有更多的产品能够基层需要，买得起，用得上，有疗效，简便易行。“更多的要着眼于用户，着眼于可持续不是一锤子买卖，买完卖完就完了。”

昂贵的维保

中国医疗器械行业协会原副会长郑全录曾说，在国内医疗器械市场，约80%的CT市场、90%的磁共振设备、90%的超声波仪器市场、85%的检验仪器市场、90%的心电图机市场、80%的中高档监视仪市场、

90%的高档生理记录仪市场被跨国公司垄断。

其中核磁、MR、CT 等医疗器械市场主要掌握在 GE、西门子和飞利浦等手里。

中国医保商会综合部一位负责人更称，目前高端医疗器械，外资品牌占了 90%以上份额，“大医院诊断设备几乎全是外资的”。

北京一家从事进口医疗器械销售的负责人告诉记者，“国外品牌比国内贵很多，一般的 CT 一台价格在 1300 万元左右，技术含量高的则在 2000-3000 万元。”

尽管价格高昂，但是国内医院仍是乐此不疲。国内已经采购约 20 台达芬奇机器人，这种由美中互利独家代理的产品每台售价 2200 多万元。而且达芬奇机器人每套脱卸式手臂器械最多只能使用 20 次，上海瑞金医院的医生核算，每次辅助外科手术的成本在 8-10 万元之间，意味着每套手臂价值 200 万元，而更换一次就得投入 200 万！

但这也阻挡不了外资鼓动起的热情。8 月 20 日，在中国卫生论坛上，西门子也介绍其最新的 Flash 炫速 CT，目前该产品全球销售 100 多台，仅中国就超过 20 台订单。

而且外资产品在国内缺少竞争对手，在价格制定上掌握话语权，国内医疗机构只能被动接受。

但是仪器出售后问题则接踵而来：售后服务跟不上。目前 GE、西门子和飞利浦等各大巨头，每家都有超过 3000 员工，其中主要是销售人员，而售后服务人员则只是一个很小部分。行内人士分析，此外，销售仪器能带来高额的利润，而售后维保相对来讲没有销售赚钱来得快，这样售后维保也就被淡化了。

而在中国，西门子已经出售 1.5 万台医疗器械产品，售后维护不得而知。当问及西门子自销以及经销商所销售的产品比例，西门子中国医疗服务领域总裁欧翰林表示，“属于商业机密，不好透露。”但他表示，一部分高端产品由代理商来做。

外资品牌后续服务跟不上，还有一个原因，这就是部分利润低的产品主要是代理商来做，存在高额利润的产品则是由外资品牌自己做，而外资想在这方面稳固市场，自然会加大维保；而由代理商代理出售的产品，代理商本身无技术维护，这样这块也就成为被忽视之地。

上述从事进口医疗器械销售的人士告诉记者，三级医院的售后服务是比较规范的，国内外的工程师来安装，技术师针对主治医生、医生、护士进行培训。但是往下服务就可能跟不上。

目前，卫生部在推动医疗器械下乡，并给出补贴。但是在这个过程中，也有外资企业“忽悠”县乡级医院采购数字化 X 光机等高档产品。而在县级以下医院，这些产品能否正常运转，外界一直存疑。

中国医保商会医疗器械部主任蔡天智告诉记者，“数字化 X 光机往下卖有没有必要，要看到县级以下医院的水平有限，能否操作、能否维护这都是个问题。”

8 月 23 日北京一家三甲医院院长告诉记者，外资产品的贵就贵在售后服务上，“CT、核磁等高端产品售后都有维保合同，维护费用是比较贵的，而一般的仪器维护医院都没问题。一般 100 万以上的签订维保合同都很常见”。

有医疗器械行内人士透露，事实上，卫生部之前酝酿出台医疗器械监管及售后服务的政策，但是，该政策一直未有确切消息。

[返回目录](#)

国内器械厂家加大力度小型血液透析机将成新热点

时间：2010-08-19 来源：医药经济报

8 月 19 日讯据世界卫生组织（WHO）不久前发表的一份报告声称：目前全球至少有 190 多万慢性肾衰竭病人，他们必须定期接受肾（血液）透析，否则就会危及生命。由于糖尿病人未能有效控制住自己过高的血糖，导致糖尿病肾病以及高血压肾病、病毒感染引起的肾病、肾癌及周边血管病和肥胖等，使得患慢性肾衰竭的人越来越多。这意味着肾衰竭业已成为一种常见病和多发病。尤其是糖尿病和高血压等病种所引起的慢性肾衰竭已占慢性肾衰竭病人总数的 73%。而且有统计数字表明，全球慢性肾衰竭发病率仍在

继续上升中。肾透析是目前治疗慢性肾衰竭的唯一有效手段。

肾透析机发展现状

肾透析机已从几十年前国际医疗器械市场上一个销量较小的产品，迅速成长为一个大宗产品。据国外媒体报道，国际市场自 21 世纪以来的 10 年里，肾透析机类产品的年增长率平均达 5.5%。欧洲为目前全球最大肾透析机市场，年销售额约为 37.5 亿美元；美国居第二位，年销售额为 28.7 亿美元；亚洲及大洋洲位居第三，年销售额在 15 亿~16 亿美元。世界其它国家和地区的肾透析机市场销售额合计为 10 亿美元左右。由于最近几年世界各地慢性肾衰竭病人总数仍在不断增长，美国Frost&Sullivan咨询公司预测：到 2012 年，全球肾透析机市场总销售额有望达到创纪录的 143 亿美元，从而成为国际医疗器械市场上的大类商品。肾透析机包括一系列的配套辅助设备（试剂），如主机（血液透析机）、血液泵、导管、透析剂、透析连接管以及各种辅助药物（如肝素、尿激酶等抗凝血剂）、小苏打等碱性化合物（中和用药物）以及腹膜透析机及其辅助设备。所以，肾透析机不像CT、X光机或B超那样是单一医疗器械产品，而是一个复杂的配套医疗器械产品，缺了任何一种辅助设备或试剂，就无法进行透析操作。

目前使用的肾透析机大多为适合医院使用的机型，其体积通常比较庞大，而且很笨重。更不方便的是，肾衰病人必须去医院排队等候做肾透析。随着欧洲国家家庭病床的悄然兴起，现在国外厂商正在大力开发适合家庭使用的肾透析机。据国外报道，德国Fresenius公司开发出一款适合家用的肾透析机。它有彩色显示触摸屏，慢性肾衰竭病人可在家里自己按照显示屏上的提示进行自我操作，非常方便。

英国伦敦大学开发出一种便携式血液透析机，其重量仅有2磅，病人外出旅游或办事时可随身携带，并随时进行血液透析。

美国加州大学洛杉矶分校一教授研制出一种可穿戴式人工肾（其实也是肾透析机的一种）。据介绍，该机采用一只 9V 微型电池驱动，血液过滤器每周只需更换一次。但病人必须每天在机内添加透析剂和肝素之类的抗凝血剂。该机器的最大优点是，病人可将其背在背上，故可自由活动。可穿戴型人工肾一旦通过有关部门的审定后上市，将为全球各地的慢性肾衰竭病人带来福音。

适合家用的小型透析机

近几年来，美国等国家的医疗器械厂商陆续开发上市多款适合肾衰竭病人在家里自行操作使用的小型血液透析机。其共同特点是具有体积较小、移动方便（机器底座下通常安装有 4 只万向滑轮）、操作简便、便于老年病人操作等优点。现举几个国外最近上市的小型家用透析机例子及其性能介绍，供国内医疗器械行业开发人员参考。

1.PureFlowSL

它由美国 NXStage 医疗器械公司开发，体积仅为 15×15×15 英寸，重量为 70~90 磅（分几种不同规格，故分量不同）。由于机器底座安装有 4 只万向滑轮，故移动时非常轻盈。该机使用生产商所提供的袋装透析剂，并用符合美国环保局规定的纯水作辅助试剂用品。

2.FreseniusMedicalCare

这是德国费森尤斯医疗器械公司在美国市场推出的一款家用透析机新产品。据介绍，该机全机体积仅为 52×21×25 英寸，重量为 160 磅，它采用“单针管式常规血透析方法”，配套试剂采用符合欧盟或美国标准的产品。机身上有彩色触摸显示屏，适合病人在家里进行自我血透操作。

3.DialogPlus

它由德国布劳恩医疗器械公司开发，已在欧洲和美国上市。该机体积为 66×20×25 英寸，机身重量为 187 磅。其特点是拥有一只可旋转平面监视仪，病人无论在什么位置都能清楚地观察到监视仪上的血液透析情况。机器内自动设定了操作程序，一旦血透过程结束，机器会自动关闭电源，避免发生无效透析操作。该机所需配套试剂为尿激酶、小苏打、透析剂与肝素等。

据国内媒体报道，我国近几年来慢性肾衰竭病人数量也在不断上升，虽然我国已能自行生产好几个规格的医院用血液透析机，但至今尚无一款适合家用的小型透析机上市，而国外厂商早已开发上市多种家用肾透析机产品。因此，国内医疗器械企业应加大力度，开发适合家庭使用的价格适中（最好价格控制在每台不超过 5 万元或更低）的小型肾透析机。随着我国材料科学技术突飞猛进的发展，包括一批适合作为肾透析用途的中空纤维、异型纤维等新型过滤材料已被开发上市，从而为国产小型化家用肾透析机的研制生产奠定了基础。据国外研究人员报道，今后几年，小型家用血液透析机将成为国际医疗器械市场上的新热

点产品。笔者相信，这类产品将有广阔的市场增长空间。

[返回目录](#)

纳米碳管可用于制造多种医疗器械

时间：2010-08-19 来源：中国医药报

8月19日讯“纳米碳管”(carbonnanotube)系日本NEC公司研究人员于1991年利用电子显微镜观察石墨电弧设备产生的球状碳分子时意外发现的一种由管状同轴纳米管组成的碳分子材料。纳米碳管分为单层碳管和多层碳管两类。研究表明，纳米碳管具有超强抗拉强度、抗疲劳性及良好的导电性。近年来，以美国为首的发达国家对纳米碳管这一新材料的工业应用进行了大量探索性研究，并发现它在医疗器械领域有良好的应用前景。

纳米碳管永久性假体

假体(如假肢、义齿等)产品的使用已相当普遍。但是，绝大多数假体只能使用10~15年。此后，患者又要接受二次手术更换假体。西班牙国家医学技术研究所的两位博士开发出一种以二氧化锆为基材，表面涂有纳米碳管的系列新型假体，包括人工膝关节、人工髋关节、义齿等，其使用寿命长达150年。也就是说，一旦植入这种假体，患者无需再次更换。

二氧化锆是多种人工陶瓷材料的主要成分，其缺点是易磨损。西班牙科研人员利用特种喷涂技术将纳米碳管喷涂在生物陶瓷制假体表面，等于为其穿上了一身耐磨的“紧身衣”。

纳米碳管生物传感器

目前，世界很多国家的科研机构都在积极开发可快速检测体内是否存在肿瘤细胞的新型生物传感器。有一种生物传感器的外表面涂有一层纳米碳管，它事先吸附了癌细胞特定抗体，将病人的一滴血滴在这种

生物传感器上，癌细胞会迅速与抗体反应。医生通过特制光学仪器可观察到这一反应，从而确定病人体内是否有癌细胞及癌细胞数量。这种新型纳米碳管生物传感器灵敏度极高，可诊断出多种早期癌症。

纳米碳管丝网材料

美国密歇根州立大学先进材料研究所研制出一种中性纳米碳管丝网新材料。这种网状材料可将集成电路等与神经细胞连接在一起，可用于控制病痛，例如用于晚期癌症病人、烧伤及严重车祸伤者等用常规止痛药难以起到作用的剧烈疼痛患者。

研究人员说，利用纳米碳管丝网不仅可制造植入式器械和电子止痛器，甚至可测知神经细胞发出的极微弱电流，因此采用这种新材料还可生产控制癫痫发作和控制肌肉收缩的一些新型电子医疗器械产品，如老年妇女尿失禁和帕金森病等的治疗器械。

纳米碳管涂层植入式电极

利用植入式电极发出的电脉冲信号，可治疗多种神经系统疾病和精神疾病，如抑郁症、帕金森病、癫痫等。但现有的植入式电极多为金属制品，其工作寿命较短。为了攻克这一技术难题，美国得克萨斯州立大学的研究人员进行了深入的研究。他们发现，在植入式电极表面涂上一层纳米碳管材料后，植入式电极的工作寿命得到显著延长。新研制的纳米碳管涂膜植入式电极在灵长目动物身上进行的实验已取得令人满意的结果。

纳米碳管涂层专用喷嘴

美国科学家经大量研究发现，在市场上现有的各种植入式或外科用医疗器械产品（如血管支架、导管、微囊、心脏起搏器、内窥镜、心脏瓣膜、血糖检测仪、传感器、医用纺织品、输血管/抽血管、整形外科器械、假肢或假体、诊断设备等）的表面涂上一薄层纳米碳管外膜，就能大大改善它们的工作性能，并使其更好地与人体组织相容。但是，这在技术上存在一定难度。不过，美国Sono-Tek's超声仪器公司不久前开发上市了一种新型喷嘴“Accumist”。这种产品可在瞬间将纳米碳管材料喷涂在多种植入式器械产品或外科器械产品表面，而且涂层非常牢固，不易脱落。它较传统喷涂技术能降低 80%的纳米碳管材料用量。这种纳米碳管涂膜专用喷嘴也是全球第一台低压超声原子单层喷嘴，该产品已投入批量化生产。

多功能纳米碳管线

美国辛辛那提大学的纳米碳管实验室在材料学界非常有名。该实验室利用特种技术将纳米碳管纺成线。这种碳管线在军事通讯和民用产品领域有着广泛的用途。

据介绍，辛辛那提大学科研人员研制的纳米碳管线的直径仅有 25 微米，肉眼基本看不见，其可被加工成可降解的植入式医疗器械产品，从而改变现有植入式器械产品在失效后必须手术取出的麻烦。

技术外延

纳米碳管一把“双刃剑”

尽管纳米碳管作为 21 世纪的一种新兴材料被欧、美发达国家看好，但是，一些西方国家卫生部门也提出了不同的意见——纳米碳管非常纤细，肉眼难以辨认，实验表明，一旦它被无意中吸入肺部并达到一定含量，将会像石棉纤维那样诱发肺癌和间质细胞瘤等恶性肿瘤。

英国爱丁堡大学科研人员在 2008 年出版的《自然纳米碳管》杂志中刊登的一篇报道说，实验证实，小白鼠在吸入一定量的纳米碳管气体后最终出现间质细胞瘤症状。

世界上最早发现纳米碳管新材料的日本，最近也发出相同的警告。该国厚生劳动省官员告诫日本研究人员在纳米碳管实验过程中一定要注意室内通风，防止大量吸入纳米碳管。由此可见，纳米碳管虽为一种前景光明、用途广泛的新材料，但它也是一把“双刃剑”。如何防范其对人体的潜在危害，仍有待于科学家的探索。

[返回目录](#)

移动医疗前景广阔

日前，世界经济论坛首届移动医疗峰会在美国圣迭戈召开，大会汇聚了来自多国医疗卫生和技术部门的领导、政策制定者、学者、贸易团体、无线解决方案供应商和移动运营商，探讨移动医疗为人类生活带来的深远影响，并力求使移动医疗技术突破所带来的医疗进步惠及更多的人。

移动医疗是一个快速发展的市场类别，它涵盖移动通信所支持和提供的一系列广泛的医疗、信息和保健服务。分析师们认为，受消费者需求推动，2010 年全球移动医疗所创造的价值有望高达 500 亿~600 亿美元，其中大部分来自远程监控服务和技术。对于很多人来说，无线生物传感器即使在今天也依然有点天方夜谭的味道，未来却极有可能成为人们不可或缺的随身佩件。据分析师预测，到 2014 年，可佩戴式无线传感器的年销量将突破 4 亿部。

事实上，世界各地的人们如今越来越关注医疗卫生质量的改善以及浪费与成本的降低，这使移动医疗比以往任何时候都更加重要，也更具吸引力。以美国为例，目前医疗已占到美国 GDP 支出的 17%，而这一比重将在 2020 年突破 20%。另一个值得注意的因素则是人口的日益老龄化。到 2040 年，65 岁以上的美国人将是现在的两倍，而这无疑会使医疗成本进一步升高。

上述统计数据自然牵动了政府部门的神经，促使其密切关注宽带技术的发展，希望借此推动美国医疗水平的提高。美国联邦通讯委员会最近发布的全国宽带计划中，有整整一个章节聚焦于医疗保健，并将移动医疗称作“医疗创新的全新疆界”，充分肯定了移动医疗在提供“对提高消费者参与性和临床反应至关重要的便利性”方面的能力。

很明显，无线通信正为医疗领域的运作方式和患者的未来带来重要改变。

试想一下，医生能够监测、诊断和治疗远在千里之外的病人——如此神奇的事情听起来仿佛科幻小说中的情节，但在某些地区确已实现。事实上，数十种移动医疗应用正为全世界的人们带来积极影响。个人电子病例有助于减少医疗失误和潜在的药物间有害相互作用；医生能够同时与多位同行和专家共享测试结果、X 射线和其他医疗影像，从而节省大量的时间与成本；此外，还有数千种预防性和主动性的移动健康应用可以帮助人们确保身心健康，如对慢性病患者的自动警示和针对患者的服药提醒等。所有这些技术都能支持并实现更为出色的预防与诊断，从而实现更快的治疗，带给人们更好的健康水平。总之，移动医疗

在提高效率的同时，还为我们提供了掌控自身健康所需的丰富信息，从而赋予病人和消费者追求健康的更大能力。

毫无疑问，无线医疗蕴含着极其巨大的社会与经济效益。然而，尽管移动医疗前景广阔，要真正实现其效益却还面临着艰巨的挑战——随着时间的推移，移动医疗有望降低医疗保健成本，但基础设施的开发、部署和现有体制与模式的转换仍需巨额的初期投资；与此同时，加密技术和其他安全措施的改进、认真的监控、严格的培训和考虑周全的政策虽然都将有助于病人隐私的保护，但人们对隐私权和信息安全的担心也依然不无道理。

除此以外，互操作性则是推进移动医疗发展的另一个障碍。移动医疗的前提是不同组织之间能够快速无缝地进行信息共享，这就要求无数的终端、平台、解决方案、操作系统和标准都必须做到协调统一，而在这方面，当前的一些设计恰恰还存在一定的局限性。

当然，移动医疗绝非万金油式的灵丹妙药——单枪匹马解决全球所面临的不断加剧的医疗健康挑战是不现实的。尽管如此，移动医疗无疑可以而且一定能在应对日益扩大的医疗系统需求和挑战方面发挥关键性的作用。

[返回目录](#)

医药资讯

中国医药市场——冉冉升起的明星

时间：2010-08-31 来源：《中国医药报》

8月31日讯近日，在全球医药及健康领域领先的市场调研机构IMS公司（艾美仕公司）发布了一篇题为《非专利药市场中的竞争、风险和回报——中国的前景》的报告。该报告指出，在发展停滞的全球药品市场中，

中国作为一个急速发展的区域脱颖而出，这得益于中国 13 亿人口的巨大消费群，政府对医保的投资充裕，人们对慢性疾病治疗药物的需求增加。尽管和其他国家一样受到经济衰退的影响，但多种因素证明，对非专利药生产商而言，中国市场的前景十分广阔。本报现将主要内容刊出，以飨读者。该报告有关市场预测分析并不代表本报观点。

——编者

尽管全球金融危机不断加剧，但是对于跨国药品公司而言，中国仍然是一个诱人的目标。对于善于发掘中国市场发展机会的药品制造商来说，中国的前景无疑是广阔的。

中国市场的超动力绩效

过去几年内，在西欧和北美这些成熟、发达的市场中，医药销售是以个位数字增长的；而在2004～2008年间，中国这个“医药新兴市场”的复合年增长率为21.2%，总额高达240 亿美元。艾美仕的一项研究调查了全球经济危机对中国市场的影响，认为在 2009 年中国医药板块的全年增长率达到了两位数。和其他行业相比，全球金融危机对中国医药市场的影响较小，原因在于中国政府投入大量资金用于提高医保覆盖率，而且医疗基础建设实现了更加全面的发展。事实上，艾美仕研究课题的行业模型表明，金融危机对中国医药市场增长率的影响仅为 0.1%～0.5%。

艾美仕认为，4 年内中国的医药销售量将比 2008 年的水平翻一番，到 2012 年，中国医药市场预计将攀升至世界第 5 位。

自从日本的大冢制药有限公司于 1980 年在中国天津建立了中国第一家合资制药公司后，中国的跨国制药企业不断发展——从单纯地进口成药到增加本土生产和研发（R&D）。在 21 世纪初，跨国企业的品牌产品占据了中国大城市市场的主要地位，事实上，大型跨国制药公司占据了中国医院市场前 10 强的主要市场份额。跨国企业的数量也从 1999 年的 294 个增长到 2008 年的 329 个，同期，中国本土企业的数量也从 1281 个增加到 2424 个。与跨国公司相比，本土企业市场覆盖面大，分销网络广阔，促销策略灵活多变，和当地政府和医院关系紧密，这些因素均成就了本土企业坚挺的市场地位。跨国公司的品牌虽然已深入到中国主要城市的大型医院，但在小型城市和城镇中的覆盖率还比较低。

中药（TCM）生产商也大幅度提高了其市场渗透率，从以往的 1%上升到了 11%。由于非专利药和 TCM 生产商占据了市场的绝大多数份额，在 1999~2008 年间，跨国企业在中国药品市场的份额从 45%下降到了 27%。

医药市场急速发展的一股动力来自于中国的非专利药品板块。根据 2008 年 6 月发布的艾美仕中国医院销售报告所述，中国非专利药的增长速度已超过中国医药市场的总增长率，其销售份额从 1999 年的 54% 上升到了 2008 年的 62%。

中国的经济持续繁荣，同时人口迅速老龄化，这两个因素使得对医药产品的需求日益增加。同时，不健康的生活方式和慢性病发病率的增加也促进了治疗高血压、糖尿病、心脏病和癌症等药物的销售。随着新医改政策的逐步实施，预计对药品，尤其是非专利药的需求将进一步增长。

实际上，中国非专利药物飞速增长的原因在于中国国内生产商的逐步成熟。在 1980 年以前，中国国内的非专利药行业仅仅由一群占有支配地位的生产原料药——活性药用成分（API）和常用非专利药的国有企业组成。如今，中国本土的国有和民营企业可供应多种药物产品，有能力和全世界的大型跨国公司竞争。

本土企业主导了中国的非专利药物市场，占据超过 99% 的销量（见图 2）。随着企业不断提高生产能力，增加在商业能力和研发方面的投资力度，中国本土企业得到了飞速发展。在多数情况下，这些企业将目标转为扩展产品组合，从传统的抗感染产品转移到新兴领域，如肿瘤学、肝病、心脑血管和其他慢性疾病领域。这种需求带动了一种新的趋势，即企业更关注疾病领域和特殊产品，这就催生了越来越多的利基企业进入市场，以及新兴的生物技术公司的不断建立。在过去几年中，中国本土医药企业之间的并购行为（M&A）加速发展，巩固并强化了这些企业在市场中的地位。

跨国非专利药企业发展缓慢

国外非专利药企业以缓慢的速度开拓中国市场，和总体市场增长相比，它们的表现显然不佳。据艾美仕的中国医院销售报告所述，两家全球最大的非专利药企——梯瓦制药（Teva）和山德士（Sandoz），均排在 100 强企业之后。

这是因为，中国本土企业生产成本较低，有益于价格竞争。同时，本土企业和政府之间关系紧密，采用以佣金为基础的商业模式，同时对销售人员和分销网络大量投资，这些都促进了非专利药在中国国内城乡和社区医院的销售。

艾美仕认为，未来 10 年内，在中国市场立足于非专利药模式的中外企业必将获得成功。成功的要素包括：

——适应有利的市场趋势

中国人口的老龄化速度逐渐加快，同时医疗服务更加方便快捷，这预示着中国非专利药市场将获得进一步发展。准备探索新型商业模式、以充分利用新医改带来的利好的企业更可能获得成功；同时，要确保持续成功，还需要构造组织能力，并采用更专业的商业行为。

——将正确的产品组合和商业模式配对

企业要想获得成功，关键在于是否能根据不同的商业模式选择适当的非专利药产品。拥有多种产品，并且规模足以实现成本领先的生产常用非专利药的企业，可以通过赢得基本药物目录产品的招标采购进军农村和城市社区市场。

在进入关键领域时，首先将高增长率和高价值的专利过期产品投入市场的企业将占有先机，同时，生产专科药物的企业如致力于生产“不易生产”的非专利药物，或在原创品牌之前推出非专利药物，也将会享受到价格优势。

开发新交付形式和新型药物来治疗在中国越来越普遍的疾病，例如脑血管疾病、肝炎和某些癌症，如肝癌和胃癌，并通过这种途径转变为创新型企业，采用这种策略的企业将获得很多机遇。

——建立战略性伙伴关系

中国本土的非专利药企业通过以下战略可获得成功：和国际企业建立合作关系，以拓展产品组合及/或提高业务能力和生产能力；寻求并购机会，扩展海外业务或提升能力；成为国外企业价值链中的一环。

同样的，与中国本土的非专利药企业合作，也将给试图在复杂的中国市场环境中立足的外企带来收益。

和中国本土生产商和 API 供应商合作，并向它们投资，这种行为可以提高外企的成本效率，有利于外企与垂直整合的公司进行竞争。实行产品差异化策略并建立强势品牌，同样会帮助外企解决在进入中国市场时遇到的障碍。

[返回目录](#)

山东国际生物科技园奠基 15 家知名机构签约入园

时间：2010-08-19 来源：中国新闻网

8 月 19 日讯 8 月 6 日，山东国际生物科技园奠基仪式暨科研院所入园协议签字仪式在山东省烟台市举行。全国人大常委会副委员长、中国工程院院士桑国卫，全国政协常委、全国政协副主席刘晓峰，卫生部副部长、国家食品药品监督管理局局长邵明立，山东省人大常委会副主任温孚江，副省长李兆前，省政协副主席王新陆，省科技厅厅长翟鲁宁，烟台市领导孙永春、郝德军等，以及张伯礼、陈凯先、丁健、沈倍奋、石学敏、李连达、刘昌孝、郑守仪等两院院士，国务院法制办、发改委、科技部、人力与社会保障部、商务部、工信部、药监局等部委领导，医药界专家学者及企业界代表等 700 余人见证了山东国际生物科技园的奠基及入园机构的签约仪式。

在奠基仪式上，上海中医药大学、沈阳药科大学、浙江大学、山东大学、天津药物研究院、中国医学科学院药物研究所国家药物筛选中心、清华大学中药现代化研究中心、中国医学科学院药用植物研究所、中国科学院海岸带研究所生物资源实验室、俄罗斯科学院远东分院海洋生物研究所等 15 家单位与山东国际生物科技园签订了入园框架协议。

山东国际生物科技园由山东省、烟台市、烟台高新区及绿叶集团共同建设。据绿叶集团董事长刘殿波介绍，山东国际生物科技园从规划设计开始就引入国际化战略。园区由国际知名设计公司设计，并将引进国际知名园区管理公司参与园区管理；目前园区已经与新加坡裕廊国际、软银中国创业投资有限公司、美

国特劳特资本集团等国外机构签订入园框架协议，将为入园机构提供投融资等服务。

山东国际生物科技园聚焦于研发，专注于三个研发方向：生物医药、海洋生物和生物农业。为了吸引更多海内外精英，园区制订了一整套吸引人才的优惠政策，如住房配套、项目启动资金、种子基金、研发用房补贴等等。

为了给入园机构及项目提供最优质的服务，园区正在投资建设包括国家 GLP 实验室在内的多个公共服务平台，以及专业化园区服务，包括：入园注册、项目申报、投融资、人力资源、信息及专利以及各类专业化的 CRO 服务等。

烟台高新区工委书记刘洪波介绍说，烟台高新区将紧紧抓住山东半岛蓝色经济区和高端产业聚集区两大战略机遇，积极转方式、精心调结构，大力发展战略性新兴产业，加快推进国际生物科技园的建设，吸引高端生物医药企业研发中心入驻园区，推动高新区生物医药产业集聚发展。山东国际生物科技园必将成为中国最优、国际一流的生物科技园，成为国内生物医药科技产业的孵化摇篮和创新产业基地，并带动和促进山东地区乃至全国的生物医药产业发展。

[返回目录](#)

1.3 万家医药流通企业将掀新一轮整合打市场牌

时间：2010-08-25 来源：北京商报

8月25日讯商务部8月23日召开会议，针对《2010-2015年全国医药流通行业发展规划》商讨修改意见。此次修改是在征求业内协会的意见之后进行的。“规划”此次明确打出市场牌，让不少寄望医药流通市场整合与医药物流发展的地方龙头企业和民营龙头企业看到了整合中的机遇。

目前我国的医药流通企业总量多达1.3万家，而实际上，规模实力和利润水平比较理想的企业仅占其

中极少数。而该行业内挤入了过多企业，也导致企业之间的恶性竞争屡现。“规划”的制定初衷正是为了使行业现状改观，实现集中度的提升。

分析人士认为，此次规划将强化医药行业龙头在全国范围内布局的方向，而民营资本的活跃度会大幅增加。

[返回目录](#)

东北药店竞争力分析：售药能力优于全国均值

时间：2010-08-28 来源：医药经济报

8月28日讯数据分析显示，东北地区药品零售连锁企业的综合销售水平高出行业水平，在药品主业上的销售能力优于全国平均水平，龙头企业（年销售规模在10亿元以上）的处方药销售能力正在逐渐与全国龙头企业平均水平拉开距离，增长势头良好，与全国处方药销售额逐年下降的趋势形成鲜明对照。

整体销售能力增长放缓

历年的销售额数据显示，东北地区药品零售连锁企业的综合销售水平高出行业水平；东北地区第二集团企业（年销售规模5亿~10亿元）构成了区域药品零售市场的中坚力量，普遍具备较强的销售竞争实力。但是，东北药品零售连锁企业的整体销售能力呈现增长放缓的趋势，龙头企业的销售能力与全国龙头企业相比尚存在一定差距。

根据中国医药商业协会连锁药店分会2005年以来的历年行业调查数据，东北地区主要药品零售连锁企业的销售额均值高出行业水平线近一倍，体现出东北企业整体实力较强，具备销售竞争力的企业数量多。但是，东北药品零售连锁企业的整体销售能力呈现增长放缓的趋势，与全国平稳增长的态势形成差别。

东北地区龙头药品零售连锁企业的销售额增长速度高于全国平均水平，但绝对数额低于全国均值。东

北地区龙头企业在销售能力上与全国龙头企业尚存在一定差距。

东北地区第二集团企业构成了区域药品零售市场的中坚力量，普遍具备较强的销售竞争实力。数据显示，东北地区第二集团企业的销售额均值增长除2005、2006 年低于同行业水平均值外，2007、2008 年均高于全国水平线。其中，哈尔滨宝丰、沈阳维康、沈阳东北、黑龙江金天、吉林益和等骨干企业销售额均在 7 亿~9 亿元之间，剑锋直指 10 亿元销售大关。

处方药销售呈上升态势

药品销售是药品零售连锁企业生存的根本，是企业的主业。药品销售的水平直接体现药品零售连锁企业的核心销售能力，当中处方药的销售额可以在一定程度上反映出企业的销售竞争力趋势。数据显示，东北地区药品零售连锁企业在药品主业上的销售能力优于行业水平，龙头企业的处方药销售能力正在逐渐与全国龙头企业平均水平拉开距离，增长势头良好。

全国药品零售连锁企业处方药销售额呈现逐年下降的趋势。这一现象一方面体现出中国药品零售连锁行业多元化模式等现代经营理念的发展趋势，另一方面也说明在政策、市场环境等诸多因素的作用下，行业为了生存，正在朝着偏离药品销售的主业发展。具体到东北地区药品零售连锁企业，数据显示其处方药销售占比徘徊在全国水平线上下，但是保持良好的上升态势。这说明东北地区药品零售连锁企业在药品主业上的销售能力优于行业水平。

东北地区龙头企业的处方药销售能力正在逐渐与全国龙头企业平均水平拉开距离，2008 年超出全国均值 4.38 个百分点，同时高于东北地区均值 0.81 个百分点，显示出东北龙头企业在处方药销售方面的行业领先地位。

[返回目录](#)

北京生物医药销售利润率连续六年全国第一

时间：2010-08-26 来源：《中国医药报》

8月26日讯国内首批甲型H1N1流感诊断试剂和疫苗、国内首支宫颈癌疫苗、国际首个戊型肝炎疫苗、低剂量数字化X射线机……北京的生物医药产业近来涌现出了多个技术含量高、市场表现突出的新产品，以万泰生物、康辰医药、科兴生物等公司的上述多个产品为标志，北京生物医药产业经过十多年的发展，已经迎来了收获期。

生物医药产业流行一个“双十”的说法，即要研发成功一种产品，要用十年时间，花费十亿美元。2000年，中关村生命科学园成立，从那时到现在，正是北京生物医药产业从小到大、全力追赶国际先进水平的十年。

今年上半年，万泰生物好消息频传，先是国内首支宫颈癌疫苗获批临床试验，再是肺结核检测试剂盒和乙肝新型检测试剂盒获准上市。最近，公司与高校合作研发的国际首个戊型肝炎疫苗圆满结束临床试验，正申报批准文号，准备上市，这标志着中国在戊型肝炎疫苗领域已走在国际前列。今年上半年，公司收入和利润均增长25%以上，丙肝疫苗等三个产品的占有率全国第一。

收获成果的不止万泰生物一家。2009年，生命科技园区总收入和利润分别达到31.96亿元和5.5亿元，同比分别增长41%和323%。园区内生物医药企业收入超过亿元的企业已经达到4家，分别是奥瑞金、万泰、博奥和保诺。

中关村生命科学园只是高速发展的北京生物医药产业的缩影。2006年到2009年，北京生物医药产业工业总产值从202亿元增加到350亿元，年均递增18%以上；利润总额从23亿元增加到60多亿元，年均递增25%以上。2004年以来，北京生物医药产业的销售利润率已连续6年保持全国第一，表现出强劲的盈利能力。北京市经信委相关负责人认为，北京生物医药产业销售利润率高，主要是因为北京生物医药产业以研发为主，产品附加值较高。

[返回目录](#)

植物伟哥炙手可热我国出口市场空间巨大

时间：2010-08-23 来源：医药经济报

8月23日讯据世界卫生组织报道，大约有70%的成年男性在中老年阶段会遭遇勃起功能障碍（ED）等性疾患。1998年，美国辉瑞公司首先推出一种外形为蓝色菱形的小药片——即后来红遍全球的伟哥（万艾可，枸橼酸西地那非）。此后几年，又有2只抗ED药物（他达拉菲和沃地那非）相继上市。2009年，全球抗ED药物总销售额约50亿~55亿美元。ED用药业已成为国际医药市场上的一大类畅销品种。据美国著名咨询公司Frost&Sullivan报道，全世界约有2300多万人使用过伟哥，尽管上市已有12年之久，伟哥至今仍保持ED用药的全球老大地位。

伟哥等ED用药的崛起，带动一批以植物为原料的新型性保健产品热销，其中最为火爆的就是植物伟哥（Herbalviagra或VeggieViagra）。据国内外学者的研究，迄今已发现的具有ED治疗作用的药用植物有上百种之多。但是，仅有少数几种植物真正得到开发利用（即被加工成制剂）。

四大家族

最早开发上市的植物伟哥类天然性保健产品为育亨宾。据介绍，育亨宾为原产西非的一种灌木树，其树皮里所含有的育亨宾碱有促进阴茎海绵体血管快速充血和治疗ED的作用。在过去几十年里，育亨宾一直是欧美市场上最畅销的植物伟哥产品。然而，由于长期使用育亨宾会导致心肌梗死等严重后果，包括加拿大、澳大利亚、挪威、芬兰和新西兰等国家已发出禁令，禁止育亨宾类植物伟哥产品在这些国家销售。而包括美、英、法、德等在内的其他国家至今仍未禁止使用以育亨宾为原料的性保健产品。

上世纪90年代初，一种名为“玛咖”（MACA）的新型植物伟哥保健产品再次在国际市场上掀起一阵热潮。玛咖系原产智利安第斯山脉4000m以上的一种高山植物，在智利等南美国家具有上千年的使用历史。智利人称其为“智利人参”，以块根入药。玛咖含多种特殊黄酮类物质和固醇类物质，服用后能起到增强性功能的作用。且玛咖对人体非常安全，迄今未见有任何毒副作用的报道。至今，玛咖已成为继育亨宾之后

的又一只国际畅销的植物伟哥类保健产品，在欧美各国均有良好的销售业绩。但是，由于玛咖单独使用对ED的治疗效果不如育亨宾，所以美国市场上的玛咖类植物伟哥大多为复方制剂，如将玛咖与淫羊藿苷、银杏叶提取物、红参、刺蒺藜等其他成分组成合剂。据估计，全球育亨宾和玛咖类植物伟哥年销售额合计有几亿美元，可见植物伟哥在国际市场上受欢迎的程度。

第3只被开发上市的植物伟哥产品为原产于欧洲喀尔巴阡山区的一种野生植物——刺蒺藜。据欧洲学者报道，该植物含多种固醇和其他植物化学物质，对ED也有很好的治疗作用，德国最早将其开发成为性保健产品上市。现在，刺蒺藜类植物伟哥在国际市场上也占有一席之地。

淫羊藿为原产于中国和印度等亚洲国家的一种药用植物，美国、中国和印度学者所做的研究证实，淫羊藿的主要成分是淫羊藿苷，能增加睾丸内睾酮等性激素的产生。现在，淫羊藿苷已成为国际市场上形形色色植物伟哥产品的主要原料之一。在美国市场上，多只植物伟哥类产品均含有淫羊藿苷成分。

四大新军

除了以上4只经典植物伟哥，卡图巴、黄秋葵、艳紫柳和东革阿里成为近年来最畅销的新上市品种。

卡图巴（Catuaba），生长于巴西亚马逊热带雨林中的一种低矮灌木植物，当地人长期以来一直将其作为天然壮阳药使用。在欧美国家，该产品已被开发成新型植物伟哥上市。

黄秋葵，原产于非洲，当地土著居民经常使用以便让身体强壮。研究发现，黄秋葵含异常丰富的蛋白质类物质以及锌等微量元素。而锌是人体合成精子和精液重要物质之一，而体内缺锌就会导致阳痿。加拿大一公司率先开发出黄秋葵类新型植物伟哥保健产品，该产品已进入我国市场。

艳紫柳（ButeaSuperba），原产于泰国中北部山区，也是当地居民习用的一种天然壮阳植物。分析表明，该植物含大量的固醇类物质和其他植物化学成分，能迅速增加阴茎海绵体血管内血流量，作用类似于辉瑞的西地那非，是迄今所发现的作用最接近伟哥的天然植物。现艳紫柳已被西方国家加工成植物伟哥类产品上市。

东革阿里（TongkaAli），原产于马来西亚，当地居民用来治疗阳痿等症，又称“马来西亚人参”。其主要活性成分为呋喃固醇皂苷，具有提高体内睾酮分泌数量和治疗ED的作用。国际药学界认为，东革阿里

也是迄今所发现的对 ED 疗效最好的天然植物原料之一，效果胜过育亨宾等。因过去几年无节制地狂采，东革阿里的药用植物资源数量急剧萎缩，为保护这种生长速度较慢的稀有树种，马来西亚政府已控制其出口。由于货源紧张，现在在国际市场上，东革阿里的价格被炒至每公斤 50 美元左右，并且有价无市。据了解，美国和欧洲多种植物伟哥类性保健产品均含有东革阿里成分。

前景可期

国外市场上经常使用的植物伟哥成分主要还有：银杏黄酮糖苷、南非醉茄、余甘子、黎豆、天冬根、美洲吊兰提取物、肉豆蔻、心形黄水枝、牡荆、欧耆草、野葛根、银柳提取物、大枣提取物、枸杞提取物、绿茶提取物、野山药提取物、锯叶棕果、瓜拉那果、红参提取物、香龙血树，等等。

从总体上说，植物壮阳药物对人体的副作用要小于化学合成的抗 ED 药物。西地那非不仅引起面部潮红和“蓝视”等副作用，而且每年都有不少因服用西地那非导致意外死亡的报道。反观市场上的各种植物伟哥类性保健产品，作用或许没有西地那非那样迅速和强烈，但却要安全。这就能够解释：为何市场上已有 3 只非常有效的抗 ED 药物，植物伟哥类产品的销量却仍然一路向上。此外，植物伟哥的售价要比现有 3 只抗 ED 药物制剂便宜很多。

开发和生产植物伟哥类性保健产品无疑将有广阔的市场前景。由于西方人非常相信植物伟哥类性保健产品的作用，因而植物伟哥的出口市场空间巨大，国内保健品企业应紧跟国际市场潮流，尽快引进包括育亨宾、刺蒺藜、玛咖、卡图巴、香龙血树和东革阿里之类的新型植物原料。

[返回目录](#)

企业动态

国药控股重组昌野药业全发总店变昌野旗舰店

时间：2010-08-31 来源：医药网

8月31日讯国内最大的医药分销企业国药控股有限公司（以下简称“国药控股”），重组曾在重庆民营连锁药房中排名第四位的昌野药业。昨日国药重庆有限公司（下称国控重庆）正式开业，昌野批发公司的资产全部注入国控重庆，昌野连锁公司旗下的1000多家昌野药房则保留。同时，昌野药房已正式接手之前因资金链断裂而关门的全发药房总店，即将以昌野名义重开。

国药控股占67%股份

国药控股隶属于国药集团，2009年在港上市，目前是我国最大的医药商业公司，拥有并经营着中国最大的药品分销网络。重庆药品医院分销市场的“老大”是重庆医药股份有限公司，重庆也一直被认为是国药集团在西南地区最后一块铁板。2009年初，曾有传言称国药控股将收购重庆医药，但最终未成。从去年底开始，国药控股开始与重庆民营医药巨头昌野接触，今年4月2日，双方已达成初步协议。昨日，记者得到的资料显示，国控重庆注册资金3000万元，国药控股占67%的股份，昌野占33%股份。由国药控股副总经理卢军任国控重庆董事长，昌野药业老板姚昌军任总经理。

药房不进入国控重庆

昌野总经办人士透露，昌野拥有批发与零售连锁两个子公司，昌野批发公司的资产目前已全部注入国控重庆，即将注销；而昌野连锁公司旗下的1000多家昌野药房，最终没有注入新公司，这部分资产与国控旗下的国大药房达成合作协议，由国大进行销售品种调整与员工培训，保留昌野字号。

国药控股国大药房有限公司成立于2004年，注册资金2亿元，作为国药控股有限公司下属全部零售企业的总部，承担下属全国医药零售企业的管理，总部在上海。国大药房负责人透露，昌野药房将是国大在渝主要销售渠道。

国药控股是中国最大的医药分销商，市场占有率超过10%，覆盖7800多家大中型医院。据悉，国药

控股与昌野的此次重组完全是现金入股，国药控股将在接下来的 1 个月内向新公司注入 2010 万元的现金，完善国控重庆的配送体系。昌野批发公司负责人透露，去年他们在重庆与贵州等地的销售额接近 13 个亿，已达到配送能力极限，要进一步扩大销售规模，必须引进资金完善配送链。重组后的公司，将打造为一家以医药配送为主业的公司，双方可谓一拍即合。

全发总店成昌野旗舰店

位于储奇门的全发药房总店在停业半年多后，即将重开。重庆昌野连锁公司透露，他们两个月前就已正式接手全发的总店，目前已重新装修完毕，这里将成为昌野药房的旗舰店。

据悉，全发药业创立于 2001 年，一度与时珍阁、双叶、麦克药房被称为重庆“四大民营药房”。今年 1 月，全发资金链断裂，总店及其近 20 家直营店先后关门，500 多家加盟店也纷纷改名换姓。5 月 25 日，重庆市联交所发布公告称，将于 6 月 29 日公开拍卖包括重庆全发药业总部在内的 5 处房地产，挂牌参考价总计 4014 万元。但全发药业并未被如期拍卖，其负责人称总店即将开业，当时就传有场外资金注入全发。

全发大药房总店面积超过 1000 平方米，新开店面分为上下两层，只有底层卖药，二层则是昌野健康俱乐部的活动场所。对于全发直营店的生死，昌野未做回应。

影响

药价可能降低

国药控股提供的文字资料显示，其母公司中国医药集团总公司（下称国药集团）正与重庆市政府接洽，欲向重庆投资 50 个亿。国药集团将通过并购、合资、合作等方式，进入医药工业、中药种植基地及医药物流配送中心建设。其中，物流中心建设涉及的资金在 1.5 亿到 2 亿元之间。

据悉，昌野目前的主要配送方向是乡镇医院等基础医疗市场。国控重庆负责人透露，他们今后的主要配送方向将是高端医疗市场，即二甲以上医院。未来经营渠道将向纵深发展，甚至进入村一级配送。

重庆医药一位不愿透露姓名的业务人员透露，国药控股类似于资源垄断型的公司，重庆医药 1500 多

个区域独家代理品种，有不少就是从国药控股渠道进的货。同时，昌野并入国药控股，将通过国药控股在上海的全国采购平台统一与生产厂家结算，现有购药成本将降低。业内人士分析，国药控股强势入渝，可能迫使重庆部分医药企业缩减利润迎战，从而降低医院药价。（见习记者王宏伟）

[返回目录](#)

药物走俏“呼吸道之王”白云山占据 60%版图

时间：2010-08-31 来源：理财周报

8月31日讯呼吸系统和消化系统药物销售终端持续增长，常规病内含大面积药物需求。

白云山：呼吸药的中药巨头

提起去年的甲流，白云山和记黄埔中药有限公司总经理李楚源仍记忆犹新，他告诉记者，当时公司库存的板蓝根在短短的一周内就被各地的药商抢购一空，厂里的工人每天三班倒才能满足市场的需求。数据披露，同期公司的板蓝根同比增长了约30%。在板蓝根市场，白云山是全国最大的供应商，约占据60%的市场份额。

据中报披露，白云山今年上半年主营业务收入约18亿元，同比增长约35%，而去年全年的主营业务收入为27.95亿元，截至今年6月，白云山几乎已获得去年70%的收入。其中，中药类的板蓝根去年全年销售4.1亿元左右，今年上半年也略有增长。小柴胡上半年预计销售5500万元，清开灵去年全年实现销售2.2亿元，而复方丹参片同比增长30%左右，去年全年销售近3亿元。

而在西药领域，白云山的头孢类产品营销收入也较高，其中，头孢硫咪去年销售额达2亿元，头孢克肟、头孢曲松的产品的增幅都超过30%，头孢丙烯的销售额预计也有大幅增长。此外，白云山的传统西药品种阿莫西林也能维持去年的销售额，预计今年约达1.2亿元。

江西同联东风药业可利霉素片剂生产线项目开工

时间：2010-08-26 来源：《中国医药报》

8月26日讯日前，江西同联东风药业股份有限公司年产2亿片可利霉素片剂生产线项目开工。

江西同联东风药业股份有限公司新厂区建设项目占地20.4387万平方米，建筑面积6.105万平方米，总投资4.4亿元。其中，投资2.4亿元新建年产3000吨阿莫西林原料药合成生产线、年产50亿粒阿莫西林胶囊灌装生产线、年产2亿片可利霉素片剂生产线等非青霉素项目；投资2亿元实施青霉素粉针剂车间搬迁，形成年产1400吨青霉素粉针药、200吨青霉素精制冻干粉针药、200吨舒巴坦钠粉针药、50吨青霉素胺粉针药、1亿支青霉素冻干粉针剂、1亿支头孢粉针剂、10亿支青霉素粉针剂能力。入园项目均符合国家产业政策并全面对接鄱阳湖生态经济区建设规划。

该项目计划在2010年12月竣工投产。一期建成投产后，预计可实现年销售收入达12.2亿元，年利润将达3.6022亿元；二期完成后，年产值可达30亿元，年利润总额将达6亿元。

[返回目录](#)

山东新华制药做强产业链上半年利润增长近五成

时间：2010-08-26 来源：《中国医药报》

8月26日讯山东新华制药股份有限公司做长做强产业链，充分发挥产业链的竞争优势，上半年利润总额同比增长47.94%，创造了公司发展新水平。

首先，做长产业链，提高产业掌控能力。继去年氯代丙酰氯、紫脲酸等医药中间体项目建成投产后，今年上半年双乙烯酮、吡唑酮项目也在公司循环经济示范区寿光园区顺利投产，下半年硫酸等产品也即将开工生产。同时，作为精细化工产业基地，新华制药根据市场需求，产品的产能通过“填平补齐”不断放大，在满足公司配套生产化学原料药的同时，充分利用品牌和品质优势，积极开拓国内外市场，对外销售取得大幅度增长，形成了良性循环发展。在立足原料药优势的基础上，公司的产业链还不断向后端延伸，目前，公司制剂年生产能力已达到片剂80亿片、针剂5亿支、胶囊3亿粒，阿司匹林肠溶缓释片、茶碱缓释片、格列美脲片、克拉霉素片及胶囊、尼莫地平缓释胶囊、布洛伪麻片、乙氧苯柳胺软膏等一系列具有较高技术含量和附加值的制剂产品为公司发展增添了活力。今年，国家级三类新药聚卡波非钙片获得了国家临床批件，同时有多个新产品申报临床，将进一步增添公司制剂发展的后劲。特色原料药也成为公司结构调整的亮点，继成为全球最大左旋多巴原料药生产企业后，今年上半年，公司又一特色原料药苯巴比妥投入生产，成为公司新的经济增长点。

在做长产业链的同时，新华制药还通过加强管理和技术进步降低生产成本、提升产品质量，在做强上下功夫。公司通过开展“双增双节”、“一品一策”技术攻关活动，不断对产品进行工艺优化和技术改进，努力提高产品技术经济指标，上半年原材料消耗较上年同期节约达到650多万元。通过加大节能减排技术改造投入，推广应用“四新”技术，完善自主研发的能源在线管理系统，上半年公司万元产值能耗同比降低9.34%，能耗节约超过700万元。在降低成本的基础上，公司进一步完善质量体系，提升现场管理水平，多个产品顺利通过GMP认证。7月5日~13日，新华制药接受了美国FDA的现场检查，检查内容涵盖质量系统、设备与设施等六大系统，最终以零缺陷的优异成绩通过了本次检查，体现了公司质量保证体系的水平。现在，公司有6个产品通过了美国FDA认证，9个产品取得了欧洲COS证书。上半年，公司化学原料药内销与出口销售额较上年同期均取得高速增长，分别达到23.06%和17.49%，有力地推动了公司的发展。

[返回目录](#)

九州通 IPO 过会全行业低平均利润率成另一难题

时间：2010-08-19 来源：第一财经日报

8月19日讯 10年努力后，“药业国美”九州通终于要站在资本市场上，正式叫板以国药、上药为代表的“国企军团”。

昨日，国内最大民营医药流通企业——九州通医药集团股份有限公司（下称“九州通”）IPO 过会，根据此前公告，公司本次计划 A 股发行不超过 1.5 亿元，发行后总股本不超过 14.21 亿股。

低利润率难题

2000 年创立的九州通，目前是规模仅次于国药旗下国药控股（下称“国控”）和新上药、全国排名第三的医药商业流通企业。由于具有全国性渠道布局，九州通也因此成为现阶段在市场覆盖上唯一能与国药抗衡的民营药企。

2009 年，九州通含税销售 220 亿元，总资产 70 多亿元，下属企业超过 70 家。由于不具备国控和新上药的国资背景和雄厚资金支持，九州通从一开始就采取了“快批、快配”的非主流商业模式——依靠低价格迅速开拓市场，依靠大批量快速运转实现低费用，依靠现款交易实现低风险，以速度求效益。

九州通初期客户以药品批发商、药品零售商和小型医院诊所为主，这部分群体对价格敏感、现金周转需求高，九州通以现款现结的策略实现了原始积累。当 1999 年医药流通领域正式向民营资本放开后，九州通几乎将所有民营医院都发展成为了终端客户。

但另一方面，在账面繁荣之下，九州通和其他医药商业面临的共同问题在于——行业平均利润率在 1% 上下徘徊，这一点，随着九州通和对手们的逐渐壮大，越来越成为一个亟待解决的难题。

急需资金的九州通由此开始积极争取资本市场的支持——2007 年 8 月，九州通引进外资 6000 万美元，变更为中外合资企业，外界普遍猜测这是其在为红筹上市铺路，但随着《关于外国投资者并购境内企业的规定》（10 号文）出台，九州通不得不放弃境外上市。于 2009 年递交了 A 股上市的申请。

此时，医药商业领域内，国控 H 股上市计划和新上药重组也正按照各自的时间表推进着。

新医改棋局

“目前中国医药商业领域前三强的行业集中度仅有 20%，而美国医药商业前三强的集中度高达 96%，近邻日本的医药商业前三强集中度也达到了 67%。”中国医药企业管理协会会长于明德在接受《第一财经日报》采访时表示，2009 年推出的新医改，明确表示要提高医药流通行业的集中度，除了大量中小商业企业的整合之外，排名前几位的医药商业企业间的竞争也会更加白热化。

根据中国医药商业协会 2009 年度统计排名，2009 年，国药集团以 650 亿元的销售额位居第一，继续保持医药流通领域的绝对龙头地位；上药集团以 348 亿元的销售收入位列第二；而九州通 2009 年以 220 亿元的销售收入排名第三。

值得注意的是，由于 2009 年业绩是在新上药重组前的统计数字，2010 年的排名中，新上药的销售数据将较 2009 年有明显提升。

分析九州通与国控和新上药的竞争，长江证券研究部认为，与国控、新上药等同行业公司主要服务于医院市场所不同的是，九州通主要服务于医药经销商、药店等小批发商或者零售终端，公司所销售的药品加价率较低，因此毛利率低于前两者。

公开数据显示，2007~2009 年，医药商业行业综合毛利率平均为 11.43%、10.67%、10.70%，而同期公司综合毛利率只有 5.05%、5.64%、6.10%，低于同行业公司平均水平 4~6 个百分点。

2009 年中，国控在港上市，募得大量资金，成为中国市值最大的医药上市公司；新上药紧随其后完成重组，在资本助推下在全国各地跑马圈地，并购联盟各地龙头医药商业，情势紧逼之下，九州通对上市的期望更加急迫。

“不止如此，华润拿下北药后，也会对现在的三强格局产生很大影响。”昨日，有接近国控的知情人士告诉本报，尽管华润重组北药事宜并未最终对外宣布，但几无悬念。

若果真如此，重新将重点移入医药的央企华润的加入，将在医药物流第一梯队中掀起更大波澜。

目前，按经营渠道划分，全国医药商业流通已经形成全国性商业和区域性流通两大格局，前者以国控

和九州通为代表，在全国基本都分布了分销网络；后者数量众多，各省（市）原有地方国有医药公司，以及医药商业流通市场放开后进入的民营企业都在其中，华东地区以上海医药、南京医药、安徽华源等为代表，西南地区有科伦、桐君阁、重庆医药等强势盘踞；华南地区的广州医药、北京地区的北京医药集团等几乎都形成各自垄断。

按照新医改对药品配送上的选择，各地对于招标配送企业的选择标准也更加看重规模体量，九州通不仅在各地需要直面来自国药和新上药的强势竞争，还要应付各地龙头的抱团抵抗。

在九州通目前全国七大物流中心中，物流总使用率 92.14%，华中使用率最高，覆盖湖北、河南及周边地区，华东、华北地区其次，在西北地区的使用率也已经达到了 81.05%，但在四川科伦等龙头所在的西南地区，物流使用率仅为 68.48%，东北地区也仅为 24.22%。

对此，从九州通募集资金的流向上或许可见一斑——在 8 个项目中，重点向华中和华东市场布局，并开始逐渐向业务发展较少的东北市场推进。

目前，在已公布国家基本药物配送名单的 24 个省市中，九州通获得了 11 个省市的配送权，但上海、北京、山东、广东等医药大省市尚未公布基本药物配送名单。

“现在他们想做第三方物流和高端医疗领域，要与国控和上药竞争，短期内某些方面恐怕还很难，不过始终是一个对手，在资金支持下获得更大的发展空间，通过并购重点市场的医药商业企业，会自下而上地影响整个格局。”前述接近国控的知情人士告诉记者。

[返回目录](#)

绿叶制药收购新加坡生物技术公司 A-Bio 进军生物制药领域

时间：2010-08-19 来源：中国网

8月19日讯日前，绿叶制药集团有限公司正式认购新加坡生物技术公司 A-BioPharmaPte.Ltd（以下简称“ABio”）约 80%的股份，成为该公司第一大股东，原股东 BMISF 仍持有 ABio 约 20%的股份。

据了解，ABio 于 2001 年在新加坡成立，主要为制药企业和生物制药公司提供研究、开发和生产业务。该公司此前曾为多家跨国公司提供生物药物的 CMO 服务，已经有 7 年的生物药物开发经验。

业内人士表示，此次收购标志着绿叶制药集团正式进入生物制药领域，将有助于绿叶快速获得具有国际水平的生物技术专业人才，这将大大缩短绿叶在生物技术研发的时间，今后，ABio将成为绿叶制药集团生物制药产业的研发中心。据记者了解，目前该公司已经就几个抗体研发项目开始立项，产业化开发将很快展开。届时，绿叶制药集团的在研产品线将变得更加丰富，为未来绿叶可持续发展奠定了坚实的基础。

回顾绿叶制药集团的以往的并购道路，可谓狼性十足。此次认购 ABio 股份，是绿叶庞大并购计划中非常重要的组成部分，也是绿叶国际化战略布局的重要拼图。据悉，2009 年 11 月 4 日，绿叶制药集团有限公司斥资 10730 万元增持北大维信生物科技有限公司，获得后者 26.55%的股权，至此，绿叶制药集团持有北大维信 69.55%的股权，成功控股北大维信。

2006 年底，绿叶制药集团以 8000 万元将癌症放疗辅助用药——希美纳的专利权、程序科技、生产执照、销售网络以及该药在全球注册的所有权一并买断。希美纳的并购使绿叶一脚踏进了在高速成长期的肿瘤治疗领域。

仅仅几月之后，绿叶再次出手，以 3.45 亿元将南京康海和思科两家肿瘤药生产企业收编旗下，为其刚刚建立的肿瘤产品阵营再添重磅产品。此次并购着实让绿叶尝到了甜头，据了解，两家公司被收购时市值都不到绿叶集团总市值的 20%，但现在所拥有的产品已经占绿叶销售额的 50%。

业内人士表示，自主研发可以保证绿叶长期收益，但中短期要实现非常规爆发式增长，途径只有一个，那就是并购。大举并购和快速业绩成长令绿叶在新加坡资本市场名声大振，也令绿叶从 10 万元起家的小小民营药企发展到十几亿元的年销售规模，并在烟台、南京、北京、芜湖等地拥有八个下属子公司。

据绿叶集团总裁刘殿波透露，公司已经确定了 2020 年的愿景目标，并着手制定战略路径，包括成立人力资源能力发展中心和产品线发展中心，实行卓有成效的绩效管理和梯队培养计划，吸引行业优秀人力，

强力打造企业核心竞争力，驱动企业长期发展，未来，绿叶制药仍然持续加大研发的投入，根本上保证公司的中长期收益，兼并收购依然是公司的长期发展策略之一。同时，绿叶的国际化依然是未来几年的重点策略。在 09 年实现跨越式发展之后，绿叶制药已经把目标放在 2020 年——成为世界医药百强企业，使中国制药企业在世界制药业中占有一席之地。

[返回目录](#)