

中国产业竞争情报网特别发布

2012 年医药行业研究红月刊

——2011 年跨国药企在华布局盘点

(2011-12 期)

Contents

- n 致读者..... 1
- n 收购事件一..... 2
- n 收购事件二..... 3
- n 收购事件三..... 4
- n 投资事件..... 5
- n 合资事件一..... 7
- n 合资事件二..... 8
- n 小结..... 10
- n 关于作者..... 11
- n 联系我们..... 11
- n 特别声明..... 11

■ 致读者

由于中国医疗保健计划的扩大和人口富裕程度的增长，对药品的需求不断增加，未来几年，中国将成为一个最重要的成长型市场。据 IMS 预测，2011 年中国药品市场规模将达到 500 亿美元，成为全球第三大医疗消费市场，2020 年上升为全球第二。从长期投资的角度来看，未来十年将是中国医药行业的黄金十年。在此背景下，国际药企也看好中国医药市场，最近两年纷纷加紧在华的投资布局。

根据华经数据显示，目前外资背景制药企业在中国的销售份额已经达到 40% 左右，一些外企如辉瑞、阿斯利康、罗氏和诺华等，当今世界巨头制药公司基本把焦点集中到了中国，原料药的生产基地也准备建到中国，甚至把研发中心也建到中国来。实际上，很多国际跨国制药公司已经加快了对中国市场的渗透，主要是加大在中国的研发投入、扩张在中国销售与市场运营和通过与本土企业建立伙伴关系在中国销售产品。

了解国外企业在华的投资布局、把握国际医药巨头的投资动向，中国药企才能做到知己知彼、百战百胜。北京华经纵横咨询有限公司长期从事医药行业研究，我们定期向外界发布最新的研究成果，本期医药行业研究红月刊重点阐述“**2011 年跨国药企在华布局盘点**”，重点向读者呈现如下内容：

- 国外药企在华并购事件
- 国外药企在华投资事件
- 国外药企在华合资事件
- 中国药企如何应对

■ 收购事件一

➤ 诺华（Novartis）收购浙江天元生物 85%的股权

关键词： 2011 年 3 月 1.25 亿美元 疫苗

该收购案早在 2009 年 11 月初即正式宣布，此次是商务部正式批准了这起收购。2009 年 11 月 3 日，诺华已就收购中国疫苗公司浙江天元生物药业股份有限公司 85%

浙江天元是一家民营的疫苗公司，1994 年进入疫苗行业，是国内第二大甲流疫苗供应商。在中国销售一系列疫苗产品，同时就多种病毒和细菌性疾病开展研发项目。浙江天元在近年增长强劲，2008 年净销售额达到约 2500 万美元。

在被诺华收购前，为了解决资金短缺的问题，曾尝试拍卖部分股权和创业板上市，但均未成功。而诺华自 2006 年进入中国市场后，其疫苗业务仅限于流感和狂犬病，非

的股权达成协议。诺华的战略计划是成为中国疫苗行业的领导者，并拓展诺华集团在这个快速增长的市场领域内的业务。

常有限。因此，通过此次收购，天元解决了资金问题；诺华将引入更多疫苗产品，并拓展在中国疫苗市场的业务。

中国是世界上第三大疫苗市场，年行业销售额超过 10 亿美元。受益于政府为改善高质量医疗的可得性所作出的承诺，中国在将来有望持续以两位数的增长率增长。此外，这次商务部的批准，被业界认为是个积极的政策放开信号，既有可能引发更多的外资进入到疫苗行业的并购中。

● 关于浙江天元

浙江天元生物药业股份有限公司是丁晓航先生创立的一家私有企业，于 1994 年进入中国疫苗行业。其在中国的第一款疫苗为出血热疫苗疫苗，并从此成为中国最大的民营疫苗制造商和销售商之一，拥有大约 400 名员工和一个位于杭州（上海附近）的研发/制造基地。

■ 收购事件二

➤ 葛兰素史克收购深圳葛兰素史克海王生物制品剩余 51%股权

葛兰素史克海王是 2009 年 8 月 6 日，海王英特龙与葛兰素史克成立的合资公司，其中，海王英特龙出资额为 3,994.83 万美元，占 51%，葛兰素史克的出资额为 3,838.17 万美元，占 49%。合资公司业务是利用葛兰素史克的技术生产流感和狂犬疫苗。

通过这次收购，葛兰素史克就成为这家公司的唯一所有人。之前，葛兰素史克在中国的公司只是进行分装和销售，收购后就可以利用葛兰素史克海王的生产平台在中国进行生产，便于其扩展中国的疫苗市场。

■ 收购事件三

➤ 阿里斯康收购广州倍康制药

关键词：2011 年 12 月 仿制药

2011 年 12 月中旬，正式收购广东倍康制药有限公司。完成收购后，阿斯利康将负责这些抗感染药品的生产与销售。收购协议将在商务部等相关监管部门批准后正式生效。这一交易有望于 2012 年第一季度结束。不过针对本次收购的价码，公司却未披露。

自 1993 年进入中国以来，阿斯利康已在中国累计投资约 5 亿美元，并迅速成为全国领先的生物制药公司之一。阿斯利康 2010 年在华销售收入超过 10 亿美元。

广东倍康制药是位于广东从化的一家民营企业，产品

为头孢类粉针剂。而阿斯利康是目前全球大药企中，还在进行抗生素研发的两家之一（另一家是葛兰素史克），其新型抗生素产品达托霉素已于 2006 年进入中国市场。

此次收购完成后，阿斯利康将负责倍康制药产品的生产和销售，应该使阿斯利康完善在中国的抗感染注射产品线。中国仿制药市场的巨大潜力是阿斯利康此番收购的动因所在。据了解，此项收购已经不是阿斯利康进军中国仿制药市场的首单并购案，此前该公司已斥资两亿美元在江苏省泰州市中国医药城成立新的生产基地。

■ 投资事件

► 默沙东投资百济神州

2011 年 5 月，百济神州（北京）生物科技有限公司（百济神州）与默克公司（美国和加拿大以外称为默沙东公司）的下属机构达成协议。根据协议条款，默沙东及另外 7 家药企和风投公司将向百济神州提供未透露数额的债权和股权投资以支持其在临床前试验用药物的发现，在癌症生物标志物的转化研究，以及临床阶段的抗肿瘤药物的发展。

关键词： 2011 年 5 月 1-1.5 亿美元 抗肿瘤药物

百济神州（北京）生物科技是一家"海归"人员创办的开发抗肿瘤新型小分子和生物制剂的公司，目前已经开展了 3 个新药研发项目，主要针对于肺癌、乳腺癌、前列腺癌和皮肤癌。

合作方法是由百济神州对候选药物进行早期和中期临床，若结果满意，大型药企介入共同进行需要大量资金的后期临床开发。

此次美国默沙东对该公司的投资，是跨国药企首次投

资已癌症药物研发为主的中国公司。而之前，大药企在中国的工作主要集中在销售上。

百济神州（北京）生物科技有限公司（百济神州）今天宣布，它已与默克公司（美国和加拿大以外称为默沙东公司）的下属机构达成协议。根据协议条款，默克公司将向百济神州提供未透露数额的债权和股权投资以支持其在临床前试验用药物的发现，在癌症生物标志物的转化研究，以及临床阶段的抗肿瘤药物的发展。

● 关于百济神州

百济神州是总部设在北京的中国生命科学生物技术公司，致力于探索和开发创新型小分子和生物制剂的抗肿瘤药物。百济神州的研发策略包括通过自己在中国的实验室的研发和从合作伙伴引进对中国和亚太地区常见癌症

有潜在疗效的新型药物。百济神州正在中国建立一个从实验室到临床试验的强大的整合研发平台，用于识别癌症患者中最有可能受益于相关药物或治疗方法的病人亚群。

■ 合资事件一

➤ 辉瑞与海正药业

2011年6月，辉瑞制药有限公司与浙江海正药业股份有限公司签署谅解备忘录，双方将组建一家合资公司，在中国合作生产和营销品牌仿制药，投资总额为2.95亿美元。

关键词：2011年6月 2.95亿美元 仿制药

海正药业与辉瑞共同投资设立合资公司，投资总额约为2.95亿美元。合作生产以提供高质量的药物、通过全球的销售和营销平台实现有关药物更广泛的商业化、以及研究和开发专利到期药物。

海正与辉瑞的合作是为双赢，主要针对的是国内制剂市场而非国际市场，未来产品将采用合资公司的品牌而非OEM。本次合作中，辉瑞看中海正丰富的国内制剂批文、产品梯队以及国内销售队伍；而海正看重的是辉瑞强大的国际品牌优势、专利产品以及营销能力。

海正正在经历从特色原料药企业向品牌仿制药企业转型之路，与跨国企业合作将超越印度模式。近年来，海

正跟跨国公司的合作日益增长。

从协议内容来看，与礼来和辉瑞的合作从此前的兽药、中间体等少数产品扩展到越来越多的领域；从合作方式来看，从早期的转移生产逐步转变成合资建厂共同开发。与印度相比，中国巨大内需也吸引越来越多的跨国公司选择跟海正合作，海正在国际合作方面有望超越印度模式，实现更多共赢。

厚积薄发，丰富的产品梯队效应渐显。海正多年累积的产品梯队正在逐步发挥作用，在国内制剂、海外制剂、跨国合作等多个方面发挥作用，公司未来持续快速增长态势已经形成。

■ 合资事件二

► 帝斯曼与中化集团

全球生命科学与材料科学公司帝斯曼 8 月 31 日宣布，中化集团以 2.1 亿欧元的价格，以现金交易方式完成了收购帝斯曼抗感染业务部部分股份，自此由帝斯曼抗感染业务集团和中化集团各持 50% 股份的抗感染合资企业正式成立。该项交易已获相关监管机构的批准，并已通过反垄断机构的例行审查。新公司被命名为中化帝斯曼制药有限公司，涵盖目前帝斯曼抗感染部在全球范围内的所有业务，总部将设在香港。帝斯曼抗感染部约 2000 名全球员工将成为新公司实体的一部分。

关键词：2011 年 9 月 2.1 亿欧元 抗感染药

● 技术换网络

制药业务是帝斯曼核心业务群之一，2009 年，其销售额为 7.21 亿欧元，是帝斯曼销售额上“袖珍”的业务群。其中抗感染部的产品包括阿莫西林、头孢氨苄、6-APA 和 7-ADCA 的中间体等产品。帝斯曼推出的“绿色酶法技术”能直接在青霉素发酵菌液条件下经酶的作用分步实现各级结构改变生产半合成下游产品。这项技术奠定了帝斯曼在抗感染原料药市场的领导地位。

中化集团则拥有强大的网络优势，在境内外有 200 多家经营机构，其医药业务板块业务除了进出口贸易之外，还涉及研发、生产和物流，并有高端医药中间体及原料药的生产基地。

帝斯曼正是看中了中化集团拥有的“进入快速发展的亚洲经济体的渠道”，与中化集团建立合资企业，也非常符合其对制药业务群“通过合作伙伴关系创造价值”的战略。实际上，帝斯曼抗感染业务在中国的发展还有很大的提升空间，中化集团可能是最强大的合作伙伴，这或许是帝斯曼愿意出让 50% 股权的重要原因。

负责制药业务群的帝斯曼董事会成员 Stephan Tanda 表示，这是抗感染业务迈出的重要一步。受益于帝斯曼和中化集团双方的优势，新企业在确保为欧洲和美洲提供高质量产品的同时，还能够抓住中国及其他高增长经济体的市场机会。合作将展示出“令人激动的未来增长潜力”。

合作也有利于夯实中化集团在生物化工产业的基础。中化集团副总裁潘正义认为，合作将进一步改善抗生素行业的技术能力，促进中化在生物化工领域的战略发展。

● 以合作促增长

制药行业的不断变化，使帝斯曼的制药业务群面临着挑战。帝斯曼的 2009 年年报透露，抗感染药物的价格持续低靡，与流感相关的消毒免疫产品需求将渐渐走低，经营业绩也将受到影响。尽管今年业绩回升明显，但帝斯曼认为，在医保支付压力下，下游客户会越来越关注成本，而市场正逐步向非专利药和高增长经济体倾斜，因此寻找合作伙伴关系的战略，尤其是在亚洲建立合作伙伴关系，能够帮助帝斯曼医药产品加速增长，是提高业绩的最快捷的途径。帝斯曼的目标是到 2015 年，制药业务群的息税折旧摊销前利润率能回升 15%~20%。

帝斯曼曾制定了“2010 扬长出击战略”，表示要寻求核心领域的收购以实现外部增长，帝斯曼中国区总裁蒋惟明此前在接受本报专访时曾表示，这是从全球业务的角度提出的，但他非常希望这在中国发生，因为中国的增长非常快，同时也希望是价值链上互补的合作。

而另一方面，按 2009 年最终销售地销售额划分，中国居西欧和北美之后，排名第三，重要性不言而喻，以至于帝斯曼已将其视为“本土市场”。2010 年上半年，帝斯曼中国的净销售额同比增长了 64%，占其全球同期总销售额的 13%。在这个情况下，帝斯曼更希望在中国市场有所行动，这也是与华北制药分手后，帝斯曼强调依然要在中国寻找合作伙伴的一个重要原因。

■ 小结

国际医药巨头，如辉瑞、阿斯利康、罗氏和诺华等已经将焦点集中到了中国，原料药的生产基地也准备建到中国，甚至把研发中心也建到中国来。我国医药企业现在不得不面临国际化竞争，如果没有成本优势和差异化竞争策略，我国医药企业将会非常被动。

而且，印度拥有像兰巴克斯公司这样具备国际竞争力的医药企业，能生产上百种国际畅销药的关键中间体，印度已成为中国制药企业在国际上的强劲竞争对手，并正在成为欧美大型药企的潜在竞争对手。

我国企业长期缺乏创新激励机制，企业研发投入太少，95%以上的药物为仿制药，我国企业研发投入一般只占销售额的2%—5%，而欧美发达国家已达到12%—15%甚至更多。目前我国开发的获得国际承认的创新药物只有两个：青蒿素和二巯基丁二酸钠。

关于行业外形势的变化，人民币持续升值，给出口型企业带来了很大压力，环保标准的不断提高，也在淘汰部分企业的同时对仍在坚守中的企业造成一定冲击。政策层面上，包括基本药物制度的建立、医药分开、新药注册、药品价格制定等不确定因素，都需要企业密切关注，以便及时调整战略发展规划。

优质的内资企业正迅速成长起来，通过研发、生产外包、创新等多种途径，在规模和效益上都有提高。行业外资本不断通过资本市场进入医药行业，这既是对医药产业的看好，更是为医药行业输送了资金“血液”和管理理念，对于医药行业的新变局有推动作用。新医改下，关注创新的药企将获得良好的发展空间，可能有一批创新型企业脱颖而出，与大品牌、低成本的生产企业形成差异化竞争。

关于作者

行业红月刊作者为北京华经纵横咨询有限公司，特刊由公司独家授权中国产业竞争情报网发布。

北京华经纵横咨询有限公司成立于 2003 年，其前身是“北京华经纵横经济信息研究中心”，依托国务院发展研究中心中国经济年鉴社及《中国经济报告》课题组（课题组核心成员）成立，是国内最早的市场研究咨询机构之一。

华经纵横主营业务覆盖细分产业研究、市场专项调研、项目投资咨询、企业竞争监测、企业 IPO 咨询、企业形象推广、权威数据发布、产业规划、政府课题研究等领域，是国内具有影响力的咨询服务公司之一。

作为中国权威的第三方市场研究和投融资咨询服务机构，我们的研究成果得到政府有关部门、企业界和投资界的高度评价，被视为反映中国产业发展动向的最具权威性的成果之一。

联系我们

公司地址：北京市西城区裕民路 18 号北环中心 110 室

联系电话：010—82252636

特别声明

行业研究红月刊由北京华经纵横咨询有限公司产业研究部撰写，红月刊中的信息或所表达的建议不构成对任何投资人的投资建议，红月刊版权北京华经纵横咨询有限公司所有。