主管总编辑助理 韩哲　编辑 郭秀娟　美编 李丞　责校 杨志强　E-mail：kuaijiaogao@163.com

双面翰森制药：带金销售和创新玩家

港股市值最大的医药股翰森制药被掀开面纱一角。浙江丽水市中心医院麻醉科原主任雷李培的受贿案，将医药行贿和带金销售的顽疾再次带到公众面前。在媒体的持续关注之下，拔出萝卜带出泥，诸多医药企业的行贿丑闻被打捞出来，包括翰森制药这样的明星公司。翰森制药于2019年6月上市，创始人钟慧娟是内地市值最大的医药公司恒瑞医药实控人孙飘扬的妻子。在5月10日，翰森制药刚刚推出自己的第四款自主创新药，在以仿制药为主的国内医药市场，着力打造创新人设。

带金销售顽疾

行贿风波持续发酵，翰森制药也被带到公众面前。有相关报道指出，翰森制药2010-2017年间多次向医院相关负责人、医药集中采购服务中心相关负责人行贿，通过带金销售扩大公司药品的销量。

北京商报记者在裁判文书网上看到，根据被告人盐城市大丰人民医院药剂科原主任姜雪秋的供述，相关证据证实，其收受江苏恒特医药销售有限公司（翰森制药旗下子公司）高某贿送的1万元。证人高某是江苏恒特医药销售有限公司的经理，负责销售翰森制药的药品。2017年下半年的一天，其到人民医院姜雪秋办公室送了1万元，感谢姜雪秋对其公司业务的关照，目的是希望姜雪秋在制定药品采购计划和调配方面给予关心，还有2017年省市药品招标目录公布后，请姜雪秋关心采购其公司的药品。

此外，2010年中秋节前，2011-2013年每年春节前、中秋节前，安徽省医药集中采购服务中心原主任胡风平先后7次在办公室收受江苏恒特医药销售有限公司员工价值共计1.4万元的购物卡，为该员工提供有关招投标的信息，为该公司生产的药品参加招投标提供帮助。

带金销售一直是行业内的顽疾。带金销售又被称为挂金销售，最初在医院为主要销售终端的处方药中运用，即给具有处方权的医生进行挂金促销，利用医生的权威和用药的决定权进行产品销售。资料显示，2018年4月，诺华被实名举报带金销售；2019年5月，仙琚制药陷入行贿风波；2019年8月，默沙东被举报医院违规用药带金销售。

市场竞品不断涌现，药企通过给医生回扣提升产品销量，缓解竞争压力，医生吃回扣现象屡禁不止。正如一位接近医药代表的知情人士所说，“医药行业都是这样，国内外企业都会多少沾点（带金销售）。很简单，两款具有相同疗效的药品，作为医生，其中一个药企对自己特别‘好’，换成你，你会开谁家的药？”

针对公司多次陷入行贿风波的原因等问题，北京商报记者采访了翰森制药相关负责人，截至发稿，未收到回复。

销售费用逐年增长

目前，国内医药市场依然是仿制药为主导，同类产品谁拥有医生资源谁就能赚钱。“市场具有不止一种的同疗效药品，药企通过带金销售扩大药品销售，提升业绩。相对，药企在销售上的投入也是巨大的。”上述知情人士告诉北京商报记者。据其透露，带金销售的费用大多隐藏在差旅费和学术推广费中，直接公对个人打款。

近年来，翰森制药保持着不错的发展，营收逐年增长。不过，居高不下的销售费用也一直被外界诟病。财报数据显示，2016-2019年，翰森制药分别实现营收54.33亿元、61.86亿元、77.22亿元以及86.83亿元。同期，公司销售及分销开支分别为23.78亿元、27.04亿元、32.09亿元以及32.66亿元，营收占比维持在40%左右。

翰森制药的销售成本主要包括材料成本、员工成本、折旧以及其他费用等。翰森制药的财报中并未披露材料成本、员工成本等销售成本的具体占比。不过，销售人员被翰森制药摆在了重要位置。翰森制药方面曾表示，成功的销售及营销对公司增加上市产品的市场渗透、扩大医院及其他医疗机构的覆盖范围等至关重要，倘若公司无法进行有效的推广或维持一支胜任的销售队伍，可能会对产品的销量及商业前景有不利影响。

根据招股书，截至2018年底，翰森制药通过由约4500名销售专业人员组成的内部销售团队推广及销售产品。翰森制药在招股书中称，公司通过以患者为中心、以临床数据为导向的学术推广活动，增进医生及其他医护专业人员对公司产品临床优势的认识及了解，并提升产品知名度。

创新奏效尚待时日

向创新转型是翰森制药设定的目标，根据计划，翰森制药将在2019-2020年推出15种具有高增长潜力的重点在研药物（包括4款1.1类创新药及8款潜在首仿药）。5月10日，翰森制药旗下用于治疗非小细胞肺癌的甲磺酸阿美替尼片上市。随着甲磺酸阿美替尼片上市，翰森制药2019-2020年4款1.1类创新药的上市计划已完成过半。不过，从目前来看，翰森制药的主要营收来源仍为仿制药。

迈灵达（吗啉硝唑氯化钠注射液）是翰森制药自主研发的最新一代硝基咪唑类抗生素1.1类创新药，于2014年获国家药监局批准在中国销售。根据招股书信息，2017-2018年，迈灵达的销售额分别占翰森制药总收入的0.2%、0.9%，即约1.24亿元、6.95亿元。Frost&Sullivan的资料显示，2017年中国硝基咪唑药物的销售额为58亿元，迈灵达的市场份额约为2.1%。

2019年财报尚未具体披露翰森制药首个自主创新药迈灵达的营收数据。从类别来看，迈灵达所属的抗感染产品类实现营收18.29亿元，占公司总收入约21.1%。该类别下还包括首仿药泽坦、恒捷以及恒森等。

2019年是翰森制药的创新丰收年，这一年翰森制药迎来了2款1.1类创新药，分别为孚来美、豪森昕福。同样，翰森制药未在2019年财报中披露上述2款药的具体营收数据，无从得知具体销售数据。

从类别来看，孚来美所属的消化、糖尿病及心血管等领域产品类实现营收11.53亿元，占公司总收入约13.3%。豪森昕福所属的抗肿瘤产品类实现营收35.3亿元，占公司总收入约40.6%。不过，除豪森昕福外，抗肿瘤产品类还包括普来乐、泽菲、昕维、昕美、昕泰以及坦能。公开资料显示，普来乐、泽菲均为销售额超过10亿元的药品。

一位行业人士向北京商报记者表示，迈灵达以及豪森昕福的应用场景小，而孚来美要做医生患者教育，慢慢爬坡从而放量。

经济学家宋清辉则认为，销售费用占比远超研发费用占比，销售费用一定程度会侵蚀公司的创新投入，使公司的创新转型战略延长。数据显示，2016-2019年，翰森制药销售及分销开支分别占总营收的43.8%、43.7%、41.6%以及37.6%。研发开支分别为4.03亿元、5.76亿元、8.81亿元以及11.21亿元，分别占总营收的7.4%、9.3%、11.4%以及12.9%。

北京商报记者 郭秀娟 姚倩

图片来源：企业官网

关注 Market focus

成大方圆被出售 零售药店整合提速

北京商报讯（记者 郭秀娟 姚倩）日前，辽宁成大发布公告称，公司拟通过大连产权交易所公开挂牌竞价转让辽宁成大所持成大方圆医药集团有限公司100%的股权。辽宁成大方面称，此次交易有利于提高公司现金储备，改善公司资产负债结构等。

成大方圆成立于2000年，是一家以医药零售业务为核心业务、以医药批发业务为补充业务的管理型公司。资料显示，截至2019年底，成大方圆门店总数达到1507家，其中直营门店1366家，分布在东北、华北、华东地区5省19市。自2002年起，成大方圆一直位居中国连锁药店企业前列。不过，2019年成大方圆亏损9237.79万元。

业界普遍认为，受政策严管影响“药店分级”严控售药范围，打击执业药师挂证行为等），连锁药店的人工薪酬、房租费用的增长，行业进入门槛、经营成本提升。相应的销售费用和管理费用也在升高，未来全国性和区域龙头企业借助资本力量加速整合，中小连锁药店将会被并购。

从上市连锁药店披露的信息来看，2019年1月至2020年3月期间，大参林增加门店1005家，其中，新增直营门店516家、加盟店76家、收购门店501家。2019年1月到2020年3月31日，老百姓新增门店共913家，其中自建门店674家，并购门店277家。

艾瑞咨询认为，近年来，我国零售药店连锁率和市场集中度提升明显，但仍存较大整合空间，2017年我国药店连锁率达50.5%，前6家龙头企业市场份额占比12.7%，而美国前7家处方药零售市场份额占比达65%。因此，零售药店仍处于门店扩张期。

北京朝阳市场监管局积极加强知识产权培育工作
营商环境和创新环境得到进一步优化

2019年3月，北京市朝阳区在机构改革中新组建了市场监督管理局并加挂知识产权局牌子。一年多以来，朝阳区市场监管局深刻领会习近平总书记关于打通知识产权创造、运用、保护、管理、服务全链条的重要指示，以机构改革为契机，积极推动知识产权工作与市场监管有效衔接，努力提升知识产权基层治理效能，营商环境和创新环境得到进一步优化。

商标注册量专利授权量持续增长

依托商标受理窗口和知识产权快维中心，为企业创新创造提供更多便利。窗口业务受理权限扩展到24项，工作人员还尝试有针对性地上门办理业务，2019年全年共受理注册申请2813件，送达电子文书4722件，发放商标注册证1312件。2019年全区商标申请146578件、注册129710件，年末累计有效注册量达502218件，占全市的26.13%。

朝阳快维中心在提高预审质量的同时，将加快案件一次性授权率提高到99.6%，共受理快速申请983件、授权专利797件。全区专利申请40219件、授权23665件。全区有效发明专利拥有量达58609件，万人发明专利拥有量162.58件。PCT国际专利申请2404件，居全市第二位。

加大企业创新创造资助力度，对符合条件的3323件专利授权、3367件年费资助、6件中国专利优秀奖共给予512.6万元资助，给予重点企业资助170万元，提供专利导航和战略研究项目支持资金102.346万元、专利技术产业化项目资助280万元，知识产权质押贷款贴息149.7万元。此外，还积极指导帮助辖区企业申报中国专利奖、北京市专利资助金、北京市重点产业知识产权维权援助项目以及海外知识产权维权援助项目。2019年度，朝阳区又有29户企业被认定为北京市知识产权试点单位。

加快完善知识产权公共服务体系

朝阳区市场监管局持续深化知识产权领域“放管服”改革，深入走访科技创新型企业，了解企业的知识产权服务需求。为了鼓励和支持知识产权维权援助工作站为企业提供更多优质服务，该局对区内7家工作站给予经费支持总计25万元。朝阳区还成为北京市首批知识产权公共服务区中心，并新申请设立2家公共服务工作站，形成了区中心、10家工作站、7家商标品牌指导站的知识产权公共服务体系。

该局以加强信用监管为抓手，对区内1830家知识产权代理机构开展“双随机、一公开”抽查，发现683户通过登记的住所或者经营场所无法联系，9户公示企业信息隐瞒真实情况、弄虚作假，均已依法列入企业经营异常名录，对社会公示，促进知识产权服务行业健康发展。

· 资讯 ·

君实生物PD-1新适应症申请获受理

北京商报讯（记者 郭秀娟 姚倩）制定了产品年销12亿元目标的君实生物正在加速拓展产品的新适应症。日前，君实生物宣布，国家药品监督管理局已受理特瑞普利单抗（商品名：拓益）用于治疗既往接受过治疗的局部进展或转移性尿路上皮癌患者的新适应症上市申请。

君实生物的特瑞普利单抗是首个国产PD-1单抗，2018年12月，特瑞普利单抗的获批上市打响了本土药企与进口药企分割市场之战的第一枪。

据了解，PD-1/PD-L1免疫疗法是在全球掀起的肿瘤、癌症治疗变革的新一类抗癌免疫疗法，不同于以往的抗癌治疗方法，旨在充分利用人体自身的免疫系统抵御、抗击癌症，通过阻断PD-1/PD-L1信号通路使癌细胞死亡，具有治疗多种类型肿瘤的潜力，实质性改善患者总生存期。

得益于特瑞普利单抗的上市销售，君实生物开始具备内生“造血”能力。

财报数据显示，2019年，君实生物实现营业收入7.75亿元，同比增长26.38%；亏损较2018年有所收窄，亏损额达7.47亿元。研发投入9.46亿元，同比增长75.8%。其中，截至2019年底，特瑞普利单抗的销售额达7.74亿元。

目前，君实生物正在积极拓展特瑞普利单抗的适应症，特瑞普利单抗正在或即将开展的临床试验超过30项，涵盖了发病率较高的肺癌、肝癌以及乳腺癌等大适应症，同时也针对多发于亚洲的鼻咽癌等。

君实生物方面在业绩说明会上透露，公司预期特瑞普利单抗在2020年的销售收入在12亿元左右。2020年4月，国家药品监督管理局受理了特瑞普利单抗用于治疗既往接受过二线及以上系统治疗失败的复发/转移性鼻咽癌患者的新适应症上市申请。

百济神州一季度净亏损同比扩大117%

北京商报讯（记者 郭秀娟 姚倩）近日，百济神州披露2020年一季报，公司实现营收5206万美元，同比下降33.1%；亏损3.64亿美元，同比扩大117%；研发投入3.04亿美元，同比增加70.6%。

百济神州方面表示，季度收入减少的原因之一为与新基公司关于百泽安合作协议终止后缺少合作收入。研发费用增长的原因为正在进行以及新启动的后期关键性临床试验持续增长费用，与安进公司合作相关的开发成本，新增药物注册登记准备，以及商业化前活动和供应相关产生的成本。

2019年12月，百济神州抗PD-1抗体药物百泽安获得国家药品监督管理局批准上市，用于治疗至少经过二线系统化疗的复发或难治性经典型霍奇金淋巴瘤患者。这是中国产第4款、中国市场上市的第6个PD-1/PD-L1产品。

根据公告，百济神州自研抗癌新药百泽安自2020年3月在中国商业化发展以来的产品收入为2053万美元，约合1.457亿元。