



健康周刊

Health Weekly

总第105期 今日2版 每周二出版
新闻热线 64101880
主编 王万利 执行主编 郭秀娟



健康周刊订阅号

D3-D4

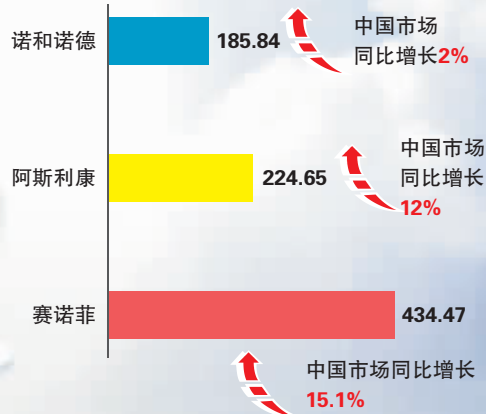
2018.2.13

跨国药企的中国好日子

跨国药企2017年财报相继出炉,粗略统计,截至目前约有15家以上跨国药企发布2017年财报,总收入将近5000亿美元,其中,以中国为代表的新兴市场成为各药企角力场。北京商报记者发现,在集体经历了“弃车保帅”、分离非核心板块的业务调整后,抗肿瘤药等靶向创新药成为跨国企业重点发力业务。不过,在医保控费、药占比以及按病种付费等一系列政策下,跨国药企未来能否依靠创新药在国内获得利润依然存在很多的不确定性。



外资企业2017年营收一览(单位:亿美元)



新兴市场冲业绩

从几家大公司的数据层面上看,中国市场都成为了拉动企业业绩的利润奶牛。作为全球胰岛素市场的领先者,诺和诺德占全球胰岛素市场份额的47%,在中国市场占据的份额达到58%。在胰岛素市场占据的绝对优势为诺和诺德带来较为丰厚的营收。2017年,诺和诺德实现营收185.84亿美元,其中中国市场贡献了17.82亿美元,同比增长2%,胰岛素产品在中国市场销售同比增长3%,成为诺和诺德在中国市场增长的主要动力。

中国市场同样为赛诺菲和阿斯利康的收入贡献了重要力量。一直以来中国区都是赛诺菲的重要市场,与本土企业展开合作,是法国企业在华寻求更大增长的主要措施。2017年,赛诺菲实现总收入434.47亿美元,同比增长3.6%。新兴市场同比增长6%,这得益于中国市场的强劲表现,同比增长15.1%。

2017年,阿斯利康实现总收入224.65亿美元,同比下降2%。受专利到期和仿制药影响,阿斯利康美国和欧洲市场收入分别为61.69亿、47.53亿美元,同比下跌16%和6%。阿斯利康的业绩主要靠新兴市场特别是中国来拉动,2017年中国营收29.55亿美元,增长12%。

公开资料显示,中国已成为阿斯利康全球第二大服务市场。阿斯利康全球首席执行官苏博科曾表示,阿斯利康致力于成为中国最值得信赖的医疗合作伙伴,用创新的研发及商业模式与中国各方积极合作。2018年2月,阿斯利康与阿里健康签署战略合作,双方将结合阿斯利康在心血管代谢、呼吸、消化、肿瘤

等疾病领域的创新诊疗一体化方案和阿里健康在药品追溯、电子商务、健康管理、人工智能等相关领域的技术优势,逐步开展医药健康服务合作。

IMS曾发布行业预测称,未来几年成熟市场和新兴药品市场之间的增长差距会不断加大。报告称至2018年以前,预计新兴医药市场药品销售额将占全球市场总值的1/3(与美国市场并驾齐驱),且对市场价值增长的贡献率近60%(不包括返利与折扣)。相比之下,所有发达国家市场(包括美国)届时对市场价值增长的贡献率仅占25%。

创新药品受热捧

在集体经历了“弃车保帅”、分离非核心板块的业务调整后,外资药企将发展重点放在抗肿瘤药等靶向创新药上。得益于并购创新等措施,稳坐营收第一的强生2017年总收入达765亿美元,同比增长6.3%。强生主席兼首席执行官Alex Gorsky曾表示,由于制药业务的强劲表现,同时继续对收购、创新和战略合作伙伴投资,加速了公司业务增长。财报显示,强生的老牌药物Remicade(英夫利昔单抗)由于竞品上市销售下滑,但免疫药物Stelara(乌司奴单抗)、HIV药物利匹韦林、多发性骨髓单抗Darzalex、Imbruvica(伊布替尼)均贡献了超过两位数的增长。

公开资料显示,2017年6月,强生以300亿美元并购罕见病药物公司爱可泰隆,获得了Tracleer、Opsumit和Uptavi等治疗肺动脉高压的药物产品组合。2017年爱可泰隆对强生全球业务销售增长贡献了4.2%。

头顶“肿瘤药之王”的桂冠,被认为是在华产品力最强的公司之一的罗氏

制药在新上市的药物推动下取得业绩增长。罗氏集团首席执行官Severin Schwan表示,2017年在新上市的药物推动下,罗氏制药取得强劲增长。在药品批准方面,美国FDA批准了罗氏新药Ocrevus与Hemlibra的上市,以及Perjeta、Tecentriq、Alecensa的新适应症获批。财报显示,罗氏制药部门2017年的销售额为412亿瑞士法郎。其中新推出的药物Ocrevus、Tecentriq和Alecensa共贡献14亿瑞士法郎销售额。此外,罗氏的Perjeta在1月2日向CFDA提交了中国上市申请,有望在2018年内获批上市。礼来制药2017年实现总收入228.71亿美元,同比增长8%,业绩表现主要得益于近五年上市的创新药。

Latitude Health创始人赵衡表示,目前从全球市场来看医保控费一直处于趋严状态,加上普药的利润空间逐渐缩小,抗肿瘤等创新药成为各药企发展的重点。

国内市场迎挑战

中国市场药品需求量较大加上利好政策频出让众多外资药企加码中国市场,不过,在药占比、按病种付费等一系列医改政策实施下,外资药企在中国的好日子能持续多久还有待考验。

IMS数据显示,2010-2014年全球抗肿瘤药物市场复合增长率为6.5%,其中以中国为首的新兴市场复合增长率高达15.5%;2014年全球抗肿瘤药物市场规模为1000亿美元,2020年将增长至1500亿美元,复合增速为6%。北京商报记者了解到,随着“优先审评”制度在国内正式落地,进口药物开始扎堆进入中国市场。据不完全统计,2017年约有

20家左右外企创新药物在中国获批上市,其中约35%为肿瘤药物。

赵衡表示,在全球医保控费的大背景下,外资药企想在中国市场发力创新药以求获得更高的利润并不容易,能否进入医保以价换量是这些外资企业需要面临的首要问题。即便成功进入医保也不意味着可以获得较多利润,一方面医院有药占比的考核,医生在用药方面会有所考虑。另外,国内大部分地区已经开始实施按病种付费机制,这对于外资企业来说也是一个重要的挑战。”赵衡说道。

公开资料显示,2017年7月,人社部发布新一轮医保药品目录准入谈判结果,44个拟谈判药品中,36个药品谈判成功,成功率达到81.8%,与2016年平均零售价相比,谈判药品的平均降幅达到44%,最高的达到70%。这些药品中不乏来自葛兰素史克、诺华、强生等外资企业的重磅产品。

北京商报记者了解到,进入2018年,按病种付费将全面推行。今年初,广西、浙江、四川、河南等多个省份密集发布扩大按病种收付费范围的通知。一位不愿具名的分析人士表示,按病种付费实施后,新药在医院的推广难度将会加大。按病种收费标准后,医院为应对医保支付的控费要求,会构建疾病的用药品类,新药进入市场后,医院考虑新药价格的同时还会考虑在疾病用药品类的位置,另外还要改变医生用药习惯,而这些就造成新药难以推广应用的问题。除非新药以较低的价格进入医院,但因为高额的研发费用和首仿药品地位,让一些药企很难做出决定。”

北京商报记者 郭秀娟
实习记者 姚倩/文 贾丛丛/制表