

生产、采购、支付端齐发力

国家在行动！抗癌药降价打出组合拳

文/高瑜静

“4万块1瓶，我病了3年，吃了3年，为了买药，房子没了，家人也拖垮了，谁家还没个病人，你能保证一辈子不生病吗？我不想死，我想活着。”在2018年上映的电影《我不是药神》中，一位饰演白血病患者的演员说出这段台词，引得无数观众泪目。

电影虽有艺术加工成分在，但台词所述，正是很多癌症患者的真实人生变故。随着我国癌症患者群体的迅速扩围，抗癌药成为临床需求迫切的“救命药”。中国的抗癌药市场常年由各类进口靶向药及创新药“据守”，高昂的价格往往让患者不堪重负。由于需要长期服用高价抗癌药，导致家庭因病致贫的现象真实存在。

切实缓解癌症患者的“用药之痛”，也成为政府工作议程中的“特事”。2018年以来，多部门联合发力为癌症患者减负。进口抗癌药免关税、17种抗癌药进医保、11城带量采购试点、自2019年1月起多款抗癌药的原料进口免关税，一系列破解“高价抗癌药不起”困局的政策陆续落地。

习近平主席发表的2019年新年贺词中也特别提及，“17种抗癌药降价并纳入医保目录，因病致贫问题正在进一步得到解决。”

抗癌药原料减税降费

一般而言，药品价格由生产成本、流通费用、国家税金及企业利润构成。包括原料在内的生产成本涨价，往往成为药价上浮的重要推手。我国近日实施的一项政策，着力于进口抗癌药原料的减税降费。

根据国务院关税税则委员会于2018年12月22日发布的《进出口暂定税率等调整方案的通知》，自2019年1月1日起对706项商品实施进口暂定税率，其中含51种抗癌药原料实施零关税。包括吉非替尼、地西他滨、雷替曲塞、盐酸埃克替尼、硫唑嘌呤、氟他胺、紫杉醇等抗癌药原料，税率均从6.5%降为0；抗癌药原料来那度胺税率则从9%直降为0。

有业内人士分析指出，对于生产相关仿制药的国内厂家来说，进口原料关税降低会带动成本下降，有望最终作用于抗癌药价格的下调。

贝达药业股份有限公司(以下简称“贝达药业”，300558.SZ)出

的国内第一个拥有自主知识产权的抗肿瘤靶向药盐酸埃克替尼片(商品名:凯美纳,Commana),片剂所用主要原料是盐酸埃克替尼。

《中国经营报》记者从贝达药业相关负责人处了解到,贝达药业目前生产盐酸埃克替尼片,所用盐酸埃克替尼原料,主要来源于公司自产,没有使用进口原料药。

有药企负责人在接受《中国经营报》记者采访时表示,原料药大幅涨价,企业出于成本考量,进口原料药不失为一个替代选择。

实际上,从抗癌药进入市场端发力降价的举措,此前的“进口抗癌药零关税”成效显著。从2018年5月1日起,将包括抗癌药在内的所有普通药品、具有抗癌作用的生物碱类药品及有实际进口的中成药进口关税降至零,使我国实际进口的全部抗癌药实现零关税。

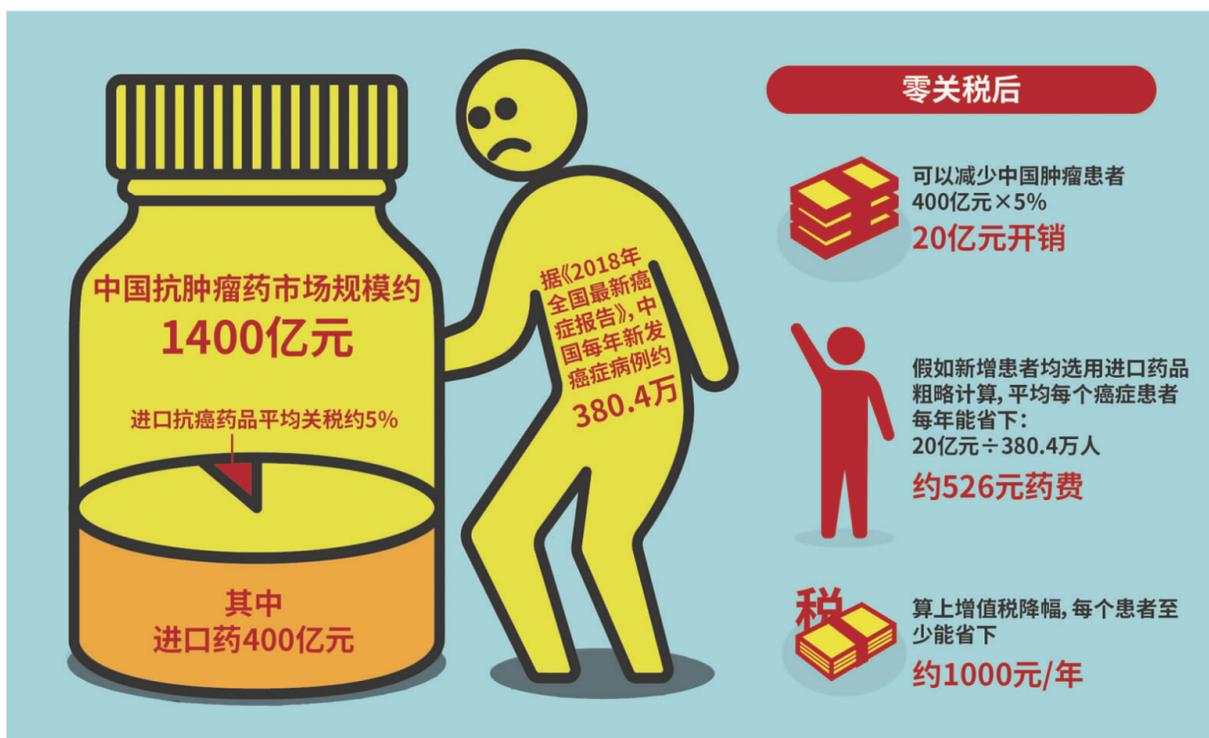
此前,中国进口制剂的关税税率为4%~6%,增值税率为17%。进口抗癌药实现零关税后,进口抗癌药品关税和增值税分别降至0和16%。从2018年5月1日起,第一批抗癌药品清单中的154个药品,进口关税和增值税分别为0和3%。

据公开信息显示,进口抗癌药零关税政策实施三个月,相关药物的平均降幅一度超过7%。中国医药创新促进会执行会长宋瑞霖曾在接受《中国经营报》记者采访时分析指出,降低进口抗癌药的关税,虽然所降关税额度不高,但体现了国家“以人为本、以患者为中心”的医药卫生政策。通过抗癌药加速审批以及关税减免,中国患者能够更快速、更便宜地分享到全球医药创新的成果,从而满足患者尚未满足的临床需求,或者说能够更好地为老百姓的健康服务。

集中采购“砍价”

实际上,在中国当前的药品价格形成机制下,流通费用往往成为最终药价中的“大头”。改革药品招标采购机制,成为挤掉药价虚高水分的关键。

2018年7月,国家医疗保障局(以下简称“国家医保局”)、国家卫生健康委员会印发《关于开展抗癌药省级专项集中采购工作的通知》(以下简称“《通知》”),《通知》要求对降关税和增值税所涉及的抗癌药品进行省级专项采购。意在通过集中带量采购,优化临床用



本报资料室/图

药结构,在国家对抗癌药降税的基础上,实现抗癌药终端销售价格的下降。

与此同时,《通知》还明确了政策落地时间表。要求,2018年8月底前,各省份出台采购方案,2018年9月底前全面启动采购工作,2018年底前完成专项集中采购工作,挂网、采购、使用监测和终端售价全部到位,使患者受益。

在这之后,四川、湖北等省市区陆续公布了抗癌药专项采购方案,要求已纳入网上采购平台的且属于降低关税和增值税范围内的进口药和抗癌药品,按照降价金额不少于降税金额的原则申报采购价格。

为尽快实现降价效应,部分省市区在专项采购方案中特别规定,“应降而不降的药品,将进行相应扣分处理,直至取消中标挂网采购资格。”

当其他各省区选择“单打独斗”时,湖南、山西、内蒙古、吉林、新疆、广西、海南等14省市区组起了“联盟”。意图通过发挥国际采购联盟集中采购的规模和技术优势,对进口抗癌药品实行省际联合议价采购,促使进口抗癌药品价格合理回归。

湖南、新疆、吉林等14省市区以联盟形式对进口抗癌药开展议

价,成为中国针对抗癌药专项的最大单一采购方。这也意味着,我国医药价格开启“以量换价”,降价价进入实际操作阶段。

2018年12月以来,4+7城市药品集中采购试点逐步推进,“以量换价”在更广程度上作为“砍药价”的利器。与试点城市2017年同种药品最低采购价相比,4+7药品集中采购拟中选25种药品的中选价平均降幅达52%。这些药品中包含了吉非替尼片、注射用培美曲塞二钠等抗癌药。

医保支付分担

紧锣密鼓的政策在进口抗癌药上游生产、中间采购上发力时,另一轮“降价潮”正在医保支付端蓄势待发。

2017年4月时,人社部开始筹备中国医保准入的首次国家谈判。彼时,人社部公布了44种拟谈判药品的名单。历时四个月后,36种药品进入医保目录。被纳入《国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录(2017年版)》乙类范围的药品,与2016年平均零售价相比,谈判药品平均降幅达44%,最高降幅达70%。

据国家卫生健康委员会药政司统计,截至2018年4月18日,两批谈判的17种抗癌药品因降价节

约资金41.7亿元,加上纳入医保目录后报销的部分,共为患者减轻药费负担62.4亿元。

有业内人士分析指出,在短期内通过药品谈判机制,使得进口创新药企业多让一点儿利,同时医保支付一点儿,个人也能少付一点儿,最终让抗癌药惠及患者。

为此,新组建的国家医保局开展抗癌药医保准入专项谈判。2018年10月10日,国家医保局发布《关于将17种药品纳入国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录乙类范围的通知》,公布了新纳入医保报销的12种实体肿瘤药和5种血液肿瘤药。

这些药品的最终国家谈判价格与此前均价相比,平均降幅达56.7%,大部分进口药品谈判后的支付标准低于周边国家或地区市场价格,平均降幅达36%。

其中,正大天晴所产的晚期非小细胞肺癌(NSCLC)三线治疗药物安罗替尼,成为入选的两个国产抗癌药之一。根据数据显示,安罗替尼(12mg/粒)中标价为885元左右。谈判后的医保支付价格为487元,降幅达到45%。

通过医保来解决高价药品可及性问题,已是国际通行的共识。正大天晴相关负责人在接受《中国经营报》记者采访时表示,

“国家通过优先审评、取消关税、医保谈判等方式,来满足老百姓对抗癌药的需求。我们也一直积极响应国家号召,为切实降低我国肿瘤患者的负担而努力。对于癌症患者来说,每一天都是在与死神赛跑。我们也是以社会效益为前提,兼顾企业研发和生产成本,尽可能让利于患者,让患者用上好药、用得起药。”

不过,通过医保降价在具体实施中却面临“卡壳”。贝达药业相关负责人告诉记者,对于医保后续衔接政策,还有很大的改进空间,需要进一步打通创新药造福百姓的“最后一公里”。

该负责人表示,“对于首批国家价格谈判药品的采购,在相关文件中明确提出了‘采购周期内,医疗机构的采购数量暂实行单独核算、合理调控’。可是在医疗机构的实际操作过程中,还是以总量控制、药占比考核等因素对谈判药品的临床应用进行控制,导致患者的正常用药需求得不到满足,严重影响患者的正常治疗。在药品进院环节中,部分医疗机构对谈判品种再次进行‘二次议价’,要求企业进一步让利,这完全背离了国家药品价格谈判的初衷和规则,使得谈判企业陷入了进退两难的境地。”

60亿元医疗器械跨国并购案后:蓝帆医疗净利润预增六成以上

刚刚过去的2018年,在资本界、医疗器械界的年度盘点中皆榜上有名且不得不提的必然有蓝帆医疗。60亿元并购新加坡柏盛国际这一豪气干云、创下A股史上著名的医疗器械并购案,不仅

双引擎开启 业绩预增六成以上

蓝帆医疗的国际化业务能力早已有之,作为一家以健康防护手套为主要产品起家的上市公司,蓝帆医疗以扎实的实业运维能力,将产品输出海外,遍及全球,抢占了全球PVC手套市场22%的份额,位居全球前列。

2018年,通过成功并购全球领先的研发企业柏盛国际,蓝帆医疗跨入高端医疗耗材领域。开启“中低值耗材+高值耗材”双轮驱动的引擎模式,实现产业的升级,也带来较大幅度的业绩增长。

财务数据显示,2015年至2017年蓝帆医疗归属于上市公司股东的净利润平均增速为8.74%。柏盛国际并入后,据蓝帆医疗财报显示,2018年前三季度实现营业收入17.9亿元,同比增长55%,归母净利润2.6亿元,同比

使蓝帆医疗突破百亿市值,2018年的净利润预增六成以上,更向外界说明了蓝帆医疗运作国际并购项目的能力以及蓝帆医疗打造国际化平台、全面进军医疗器械领域的决心。

增长64%;2018年第三季度单季实现收入8.3亿元,同比增长119%、归母净利润1.1亿元,同比增长102%。预计2018年报归母净利润3.2亿元至3.8亿元,同比增长60%至90%。

蓝帆医疗表示,未来公司将“以‘中低值耗材+高值耗材’并重的战略,双轮驱动、全速发展。低值耗材将继续围绕健康防护手套为主的健康防护产品线,依托企业自身在PVC手套领域的优势,通过自主建设及修炼内功的方式不断扩充产品线,提高自动化管理和精细管理的水平。高值耗材方面,以收购的柏盛国际为业务平台,未来还将通过产业并购进入其他科室的高值耗材领域,进一步构建企业的医疗器械板块,持续做大做强。”

防护事业实现稳健内生增长

目前,蓝帆医疗的健康防护手套业务依旧保持着全球市场占有率领先地位。蓝帆医疗方面数据显示,其手套产品年产能190亿支。2018年11月29日,蓝帆医疗发布公告表示,“60亿支/年健康防护(新型手套)项目”二期(40亿支/年)(以下简称“项目二期”)部分生产线建设已完工,开始试生产,并于2018年11月27日顺利产出合格的丁腈手套产品,实现一次开车成功,项目二期生产线将陆续建成并正式投产。

“A+x战略”思变求新

企业的战略并非一成不变,而是因势而谋,顺势而动,顺势而为,回望蓝帆医疗的发展,就是一个思变求新、聚势而变的过程。蓝帆医疗的前身为蓝帆塑胶。2007年,蓝帆塑胶股份改制完成,并于2010年成功上市,股票代码为蓝帆股份(002382.SZ)。2014年,蓝帆医疗确定了“低值耗材+高值耗材”的发展战略,蓝帆股份更名为蓝帆医疗,开始向

对此,蓝帆医疗表示,“项目二期部分生产线的建成投产,对于进一步丰富公司产品线,提升生产能力,满足客户一站式采购,实现更为合理的销售布局起到积极的推进作用,项目二期的陆续达产还将进一步提高公司市场竞争力和赢利能力,提高公司综合竞争实力。”

国海证券发布的动态研报指出,蓝帆医疗项目二期开始试生产,业绩将再度增长。根据化工在线数据,丁腈橡胶(N41)价格从

医疗大健康领域转型。

第一次并购因政策影响未获成功,却让蓝帆医疗在战略并购上看清了方向,明确了标准。对于并购标的,蓝帆医疗会有三个方面的要求:第一,标的产品属于心内科、骨科、外科等行业发展空间更大的六大细分领域;第二,标的必须是行业排名靠前、最好是前三的平台型龙头企业;第三,法人治理和管理规范,文化理念和



2018年月的23500元/吨下降到目前18000元/吨,跌幅达23.4%,公司丁腈橡胶成本将大幅下降。项目二期40亿支/年丁腈手套产能释放,开启业绩增长快速模式。

蓝帆医疗防护业务未来将以稳健的内生增长为主,持续提高自动化水平及精细化管理水平等核心竞争力,保持行业平均水平以上的增速。

价值观必须和公司一致。

2017年初,蓝帆医疗及其第一大股东蓝帆投资开始陆续接触中信产业基金及柏盛国际,2018年3月,蓝帆医疗对柏盛国际的近60亿元的收购案获批。

收购柏盛国际是蓝帆医疗全面进军医疗器械领域的第一步,蓝帆医疗副总裁钟舒乔介绍,“公司未来将持续走‘A+X’的发展道路,即中低值耗材+高值耗材

的发展模式,这是公司向跨国综合医疗器械龙头企业迈进的重要路径。”

A是26个英文字母的起点,对于蓝帆医疗而言,是传统手套业务衍生出来的防护业务,包括PVC手套、丁腈手套等,这一块将继续做大做强,丰富产品线;X则是未知的未来的一切。未来还将按照公司既定的并购战略和标准在医疗各领域布局。