

外企产业转移的中国之路 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/647/2021_2022__E5_A4_96_E4_BC_81_E4_BA_A7_E4_c23_647381.htm 日前，阿斯利康已与国内一家工厂签订了原料药（喹硫平）的供应协议。在上药和辉瑞敲定OEM合作事宜之后，阿斯利康又宣称将在全球范围内退出原料药生产，同时在中国成立采购中心 跨国药企的原料药和低端制剂生产的转移之风愈演愈烈。继上药与辉瑞的OEM合作尘埃落定后，最近又传出，国际著名的制药企业阿斯利康为了进一步降低原料采购成本和药品研发初期的风险，试图采取依靠外部采购的方式来降低成产成本。两年内退出与之前“立足中国、为中国”的市场战略不同，近年来阿斯利康在中国的市场战略变为“立足中国、为世界”，这种转变折射出未来中国在对其原料供应上的重要地位。因此，对于未来在原料药方面的打算，阿斯利康全球生产运营执行副总裁大卫史密斯透露，阿斯利康将在全球范围内逐步退出原料药生产，同时在中国成立采购中心，以供应其全球市场90%的原料药需求，10%用于阿斯利康在中国的生产。据了解，阿斯利康目前约有85%的原料药为自主生产，其全球一年的采购量为90亿美元，其中有15亿美元用于原料药采购。“今年上半年，我们已经在中国完成的整体采购金额达2000万美元，而下半年预计会达到近2500万美元。到2010年，中国采购金额预计将达到1亿美元。”大卫史密斯说。而此前，在阿斯利康全球原料药的采购量上，印度一直处于优先地位。但是，今年年初阿斯利康在中国成立了专门的原料药采购部门后，这一情况或许会发生根本转变。目前，阿斯

利康已经与一家工厂签订了思瑞康中的一种原料药（喹硫平）的协议。同时，在国际上已经成为仅次于印度的原料药出口国和生产国，中国的原料药产品近年来的竞争力也越来越强，成为跨国公司采购的重点。“从战略上讲，中国目前的原料药生产已经有了不错的质量保证，而阿斯利康又在这方面的采购上有缺口，于是，这就成了一个机会。”大卫史密斯说。据了解，阿斯利康退出原料药生产的计划是，先退出在英国Macclesfield和德国Plankstadt的原料药生产。同时，在瑞典等地的规模也会逐步缩减。转移带来机会从去年开始，上药集团与国际制药巨头的OEM合作一直是业内关注的焦点。除了与上药合作外，辉瑞还与中国台湾地区的神隆公司达成OEM合作协议，两家公司同时作为其在亚洲的外包生产企业，辉瑞将分3个阶段把18种激素类原料药和中间体的后阶段加工转移给这两个新的合作伙伴。据了解，在保留技术含量高、复杂的初期生产工艺的同时，辉瑞将把那些工艺不复杂的商业化原料药转移到这些外包企业中去。而业内关于谁将在上药之后成为辉瑞在中国大陆地区第二个外包生产企业的猜测也甚嚣尘上，哈药、鲁抗、健康元等都成为猜测中的主角。事实上，无论是哪家拿到第二份辉瑞在中国的OEM委托书，这纷纷猜测之势，也足以说明国内企业对此事的关注程度，以及他们对于与辉瑞合作、成为其原料药供应商的期盼。在跨国药企面临专利到期和生产成本越来越高的窘境下，近几年，其向发展中国家市场转移的步伐越来越快，中国药企近几年将迎来一个委托加工高峰期的预言也就显得顺理成章。辉瑞全球合同生产采购部门的发言人 Carlos Fernandez 在2006年的巴黎Cphi上就曾说过：“将这些后阶段加工业务

外包对我们来说非常有益，这些步骤由美国工厂来完成的成本非常高。”对于这种趋势，有业内人士早就指出，如果利用“转移生产”带来的商机，确立和巩固我国作为世界不涉及专利的普通产品生产基地的地位，将有助于提升我国原料药和制剂的工艺水平，大大提高我国在全世界制药产业链上的权重。长远考虑来自行业的数据显示，目前全国原料药企业闲置率超过20%。因此，上药集团抗生素事业部总裁吴建文认为，抓住跨国药企逐渐剥离利润较低的原料药生产进行委托加工，无疑是一个双赢的选择。然而，在努力抓住赚钱机会的同时，部分有识之士考虑的问题更为长远。在原料药采购策略上，跨国药企通常是将技术含量高的订单交给技术优势显著的欧洲企业，中国和印度则提供中低端原料药产品。但是，这种依靠廉价劳动力和耗费自然资源进行的生产 and 出口，也将逐渐失去优势：环保已经成为悬在企业头上的一把利剑，人民币升值的压力等问题，都会削弱中国原料药出口的优势。因此，除了与跨国药企合作进行委托生产外，加紧做好规范市场的认证工作，通过延伸产业链达到产业升级，以提高中国医药行业在国际上的综合竞争力，此外，积极地与外企合作，都是未来的可行之路。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com