



在过去一个月,跨国药企密集公布了2024年上半年的业绩详情。同时,随着部分药企2024年第二季度季报的发布,也意味着上半年业绩状况基本确定。从目前公开的数据来看,强生以438.3亿美元的总营收排在首位,罗氏、辉瑞紧随其后,基本延续了2023年上半年全球药企总营收排名。肿瘤业务是各大跨国药企“必争之地”,不但调整市场布局,还通过调整组织架构、人员变动适应中国市场,以争取更大业务发展。

■新快报记者 梁瑜

上半年业绩披露 跨国药企 争抢 肿瘤治疗领地

十大“头号玩家”,强生总营收排第一

2023年上半年全球药企总营收Top10排名,强生位居第一,第二到第十名为罗氏、辉瑞、默沙东、诺华、艾伯维、赛诺菲、百时美施贵宝(BMS)、阿斯利康、葛兰素史克(GSK)。今年上半年,十大“头号玩家”没变,但排名出现了细微变化。

排第一的强生2024年上半年财报数据显示,其上半年整体营收438.3亿美元,同比增长3.3%,其中创新制药板块收入280.52亿美元,同比增长3.3%。

排名第二的罗氏2024年上半年财报显示,上半年该公司销售额为298.48亿瑞士法郎(约337.19亿美元),同比增长5%;净利润为66.97亿瑞士法郎(约75.66亿美元),同比下降4%。其中,罗氏制药业务销售额为226.37亿瑞士法郎(约255.73亿美元),同比增长5%;罗氏诊断业务收入72.11亿瑞士法郎(约81.46亿美元),同比增长5%。

排名第三的默沙东2024年半年报显示,总营收318.75亿美元,同比增长

8%。其预计全年营收在634亿至644亿美元之间,同比增长5%-7%。

辉瑞痛失Top3排在第四,其2024年上半年财报显示,报告期内,公司总营收为281.62亿美元,同比减少11%,净利润为31.56亿美元,同比减少60%。辉瑞预计全年营收在595亿-625亿美元。

2024年上半年总营收排名第五到第十的跨国药企:艾伯维267.72亿美元,同比增长3.7%;阿斯利康256.17亿美元,固定汇率下同比增长18%;诺华243.41亿美元,同比增长11%;净利润59亿美元,同比增长43%;百时美施贵宝240.66亿美元;赛诺菲212.09亿欧元(约232.37亿美元),同比增长8.4%;葛兰素史克(GSK)152.47亿英镑(约195.16亿美元),同比增长12%。

行业观察人士表示,跨国药企诺华、赛诺菲、阿斯利康、艾伯维等都调高了全年预计营收,表明跨国药企形势向好,对业绩增长有足够自信。

肿瘤业务必争,部分重磅药物面临“专利悬崖”

梳理跨国药企财报可以发现,肿瘤业务是制药巨头的“必争之地”,那是诞生过很多重磅炸弹和超级重磅炸弹的领域。

2024年上半年业绩排名第一,强生靠的是肿瘤与免疫领域的业绩,占据了其新药业务近七成的收入,是决定其业绩的主要因素。强生的BCMA CAR-T疗法Carvykti上半年销售额为3.43亿美元(约合25亿元人民币),同比增长超过八成;双抗产品Tecvayli销售额为2.68亿美元,同比增长超过七成。

除了强生,阿斯利康、默沙东等跨国企业的肿瘤业务也是居于极其重要的地位。

阿斯利康上半年财报数据显示,得益于全球范围内的强劲需求,三款抗肿瘤药表现突出:肺癌靶向药物Tagrisso营收同比增长8%,血癌药物Calquence营收同比增长21%,与第一三共联合研发的抗体偶联药物(ADC)明星药物Enhertu营收同比增长46%。

去年挤掉修美乐,登上“药王”宝座的“K药”Keytruda(帕博利珠单抗),对默沙东今年业绩增长、财报增色的能力依然强劲。2024年上半年,默沙东制药业务收入的284.15亿美元中,142.17亿美元是“K药”带来的,且同比增长18%。此外,已经获批了40个适应症的“K药”,还在探索更多新适应症,更多市

场潜力尚待爆发。

“K药”全球销售额一路狂飙时,另一款抗肿瘤PD-1抑制剂“O药”Opdivo(纳武利尤单抗)几乎在原地踏步。财报显示,“O药”第二季度营收增长了3%至23.87亿美元,涨幅较缓。

一些曾经风光无限的抗肿瘤药,正在走下坡路。

多发性骨髓瘤药物来那度胺2022年美国专利到期后,仿制药鱼贯而入,导致BMS的来那度胺销售额大幅下滑。2024年第二季度销售额下降6%至13.53亿美元。曾几何时,来那度胺风光无限,多年营销额超百亿美元:2018年以96.85亿美元的销售成为全球抗肿瘤药物畅销榜首,2019年达到111.1亿美元,2021年128.21亿美元。2022年仿制药巨头梯瓦(Teva)首次在美国推出仿制药,其后印度瑞迪博士制药也推出了仿制药。

罗氏在肿瘤治疗领域的地位,也因为肿瘤板块的市场份额被逐渐瓜分蚕食而下滑。罗氏财报显示,其在肿瘤板块的三大王牌抗癌药贝伐珠单抗、利妥昔单抗和曲妥珠单抗营收一直在走下坡路。三大抗癌药从2020年已出现销售额下滑之势,随着2023年专利到期后营收加速下降,同比分别下降16%、19%和15%。2024年上半年,生物类似药围攻,三大药物的销售额合计下降了4亿瑞士法郎。

管线调整,ADC、核药炙手可热

随着一些明星药专利到期,“老本”吃不了了,药企必须寻求更新的肿瘤治疗靶点和机制,投入研发创新产品。

ADC(抗体偶联药物)赛道最热,入局者几乎囊括了所有跨国制药巨头。一方面,跨国药企在自主研发或合作研发ADC。罗氏年初称,与中国本土创新药企宜联生物共同开发靶向间质表皮转化因子(c-MET)的下一代抗体偶联药物候选产品YL211,用于治疗实体瘤。另一方面,由于中国在ADC领域研发发展较快,跨国药企干脆跳过研发,直接“扫货”成品。

中国已然是ADC新药研发热土。智慧芽新药情报库显示,在中国开展的ADC药物临床试验超过1000项,涉及药企超过百家。医药魔方数据显示,2024年上半年全球有24项ADC交易,被授权方包括罗氏、阿斯利康、强生、诺华、BioNTech、益普生等,授权方包括益联生物、德睿制药、百奥赛图、和铂医药、诗健生物等国内企业。据统计,2024年上半年,全球ADC生物偶联药已公开披露的总交易额已超过160亿美

元,比去年同期约97亿美元的交易额上涨达65%。

2024年上半年还首次出现了中国创新药企最大收购案:中国ADC研发企业普方生物被丹麦的Genmab公司以18亿美元收购,不仅让行业看到中国创新药企研发速度的优势,也让行业看到ADC赛道的潜力。

核药被认为是癌症治疗的又一个黄金赛道。据precedence research预测,2024年至2033年期间全球核医学市场复合年增长率为11.45%,到2033年全球市场规模将超过314.4亿美元。诺华、阿斯利康、礼来等药企正加速布局这一赛道。

诺华2017年和2018年收购了两家核药公司,获得了两款核药。这两款核药分别于2018年和2022年上市,不但开启了放射性药物靶向治疗新时代,还表现出强大的销售力,其中一款有望今年突破10亿美元销售额,跻身重磅炸弹行列。尝到了核药的甜头,今年5月,诺华宣布再收购一家核药初创公司,将获得一系列放射性配体疗法,涵盖了多种实体瘤适应症。

4 迎合变化,多家跨国药企调整在华组织架构

除了管线调整,不少跨国药企在中国的组织架构也在调整。上半年以来,强生、葛兰素史克、诺华等多家跨国药企更换了在华掌门人。

上个月,飞利浦宣布刘令担任飞利浦大中华区总裁,并成为飞利浦全球执行委员会委员,同时宣布了前任大中华区总裁何国伟决定退休的消息。

7月初,葛兰素史克副总裁、中国总经理余慧明向员工宣布,副总裁、中国疫苗业务负责人冯碧霞决定离开葛兰素史克。而在5月初,葛兰素史克才作过人事调整,现任GSK副总裁、中国总经理齐欣被任命为GSK大中华和洲际区域副总裁兼疫苗业务负责人,余慧明接任其GSK副总裁兼中国总经理职务。

赛默飞世尔宣布,8月1日起,赛默飞分析仪器事业部化学分析业务总裁Miguel Faustino接任冯时瀚担任赛默飞中国区总裁一职。

7月,强生中国宣布了思拓凡前中国总裁周敏涛重返强生,成为强生医疗科技中国区总裁,并成为强生医疗科技亚太区领导团队成员之一。此前,强生

医疗科技宣布陈艳丽接任强生医疗科技中国区及OneHR中国区人力资源负责人的职务,还宣布Tulio Oliveira将出任中国外科事业部的新任总经理。

5月,诺华宣布,自6月1日起,现诺华中国区总裁张颖被任命为诺华国际业务部首席商务官(CCO),领导诺华商业上市战略(CLS)团队,原诺华日本总裁李尧被任命为中国区总裁兼董事总经理。

拜耳中国力推全新的DSO运营模式,将形成五大业务板块和六大职能部门,预计9月底前会陆续公布各业务部门各层级相关人员遴选结果。

一位业内高管表示,我国医疗改革如火如荼,集采、医保控费、反腐等各项政策接踵而至,跨国药企要想走好在华发展的路,必须迎接这些变化,并推动企业战略和组织架构调整,最终得到更好的市场表现。谁能适应我国政策、市场的变化,谁就能在市场上表现占据有利位置。



扫码获取更多
健康医药资讯