



**InformexUSA 2008** 世易美国商务深度考察团

# 中美药企的首次“会晤”

■ 杨琰 杭冻



**辉**瑞未来3年将在中国上市20个新产品，霍尼韦尔电子材料全球总部迁上海，葛兰素史克上海建立大型研发中心.....”，2007年，越来越多的外资企业加快了其在中国这个新兴市场的纵向开拓。相反，我国生物制药企业与美国等发达国家企业相比，在新药和新产品研发领域存在相当大的差距。如何有效利用国外研发和学术机构资源，探讨联合开发新产品的可能性，是中国生物制药企业面临的新课题。而前不久刚结束的“InformexUSA 2008 世易美国商务深度考察团”活动则成功为中美药企牵线搭桥。下面请跟随我们走进美国东南部，走进那些知名企业和机构。

# 深度考察团：启航中美破冰之旅

## ▶ 第一站：霍尼韦尔(Honeywell)



图1 霍尼韦尔特殊材料集团公关部副总裁Mike Bennett  
图2 霍尼韦尔特殊材料集团研发部Av Kerkar  
图3 霍尼韦尔特殊材料集团战略部副总裁Mike Modak  
图4 霍尼韦尔特殊材料集团公关部主管Pattia Pan小姐(中)与考察团成员互换名片

2008年1月23日，世易美国商务考察团的第一站来到了位于美国新泽西州的霍尼韦尔全球总部。一进大门，“霍尼韦尔特殊材料集团欢迎世易美国商务考察团”的大红致辞就跃然眼前。会议室里，中美两国的国旗分外夺目，红艳艳的五星红旗令远行的中国企业更是感受到无限的亲切。热情的特殊材料集团总裁Nance女士携Mike Bennett副总裁、Mike Modak副总裁等高层亲自迎接了来自中国的考察团，并为大家热情的介绍起霍尼韦来。

Nance女士透露，霍尼韦尔考虑2个月后将亚洲区位于上海的研发中心(R&D Center)总面积扩大三倍。在过去的几年里，霍尼韦尔在中国已经建有20家独资/合资企业。目前，霍尼韦尔集团在全球100多个国家共拥有120,000名雇员，2006年的总销售额达到314亿美元，其中值得一提的是中国区的总销售产值达50亿美元。

Nance女士还告诉大家：2007年，对于霍尼韦尔集团来说是一个飞跃，是一个值得见证的历史日子。集团非美国地区的总销售额第一次超过了美国地区，这是一个令人兴奋的消息。这足以令我们在今后几年更注重对其他国家市场的开拓，特别是亚洲市场。Nance女士这样说到，相信我们对于亚洲市场的投入是在座各位都亲眼目睹的。2007年，11月12日，霍尼韦尔电子材料全球总部迁上海。有媒体称中国正在成为霍尼韦尔新一轮全球竞争的战略重点，事实也的确如此。我们还计划2008年初将电子材料部现有高层管理人员转移至上海，同时在亚洲招聘更多本地领导人才来充实团队。电子材料部总部目前位于美国亚利桑那州图森市。

而对于一个大型跨国企业成长过程的支柱，Nance女士认为应包含四点：第一就是我们以客户为重，时刻牢记要全心全意为客户提供优质的服务，不断超越客户的期望及需求。第二，我们要拥有全球密集的销售营销网络，能最及时的收到我们客户提供的反馈并快速做出反应。第三是全球化，这一点是我们一直坚持的。第四是霍尼韦尔的管理模式，我们的管理模式是用六个标准差(6-sigma)，特别是在新的技术，新的产品，新的服务上我们有DFFS，包括各大先进的公司所用的新的管理技术帮助我们提高效率，降低产品的次品率，也提高我们为的服务。

另外，霍尼韦尔特殊材料集团还积极参与 Responsible Care® (责任关怀) 自发性全球计划。化工行业通过该计划来不断改善健康、安全和环境性能的各个方面。其中，环球油品公司(UOP)是霍尼韦尔特殊材料集团的全资子公司，在过去 90 多年里一直为石油精炼、天然气加工和石化生产提供最先进的技术，并在加工技术、催化剂和吸附剂以及设备设计等领域创造了数千项高技术专利。世界上将近一半的可降解生物洗涤剂都是使用 UOP 技术生产的。目前石油行业使用的 36 种主要炼制工艺中，有31种是由环球油品开发的。



上图为霍尼韦尔特殊材料集团总裁Nance女士致词

简介：Nance Dicciani (杜诗兰) 博士是霍尼韦尔特殊材料集团的总裁兼首席执行官。特殊材料集团是霍尼韦尔的一个战略业务集团，总部位于美国新泽西州莫里斯镇，是为客户提供高性能特殊材料的全球领先企业。杜诗兰于2001年11月加入霍尼韦尔特殊材料集团。在此之前，她是罗门哈斯(Rohm and Haas)公司的高级副总裁和化学专业材料事业部执行官及欧洲区主管。当时，她负责五大业务部门的商业战略和全球运营，这五大业务部门是消费品和工业专业材料、有机专业材料、无机专业材料、离子交换树脂和Primene业务部门。作为欧洲区的主管，她负责公司在欧洲、中东和非洲的运营和基础设施建设。杜诗兰于1991年加入罗门哈斯(Rohm and Haas)公司，供职期间先后担任过石化分公司的副总裁和总经理，负责公司的单分子体全球业务。

霍尼韦尔是一家在多元化技术和制造业方面占世界领导地位的跨国公司。霍尼韦尔在中国已进行了超过5亿美元的投资，建立了22家涉及航空、自动化控制系统、特种材料以及交通和动力系统方面的生产、维修服务以及贸易的独资和合资公司。

## ▶ 第二站：美国进出口中心

2008年1月23日下午，考察团一行又来到位于新泽西州的美国进出口中心（隶属于美国商务部），此行的目的是为了帮助美国企业进一步拓展全球合作机会。此站吸引了70余家美国化工企业及个人到会。

新泽西州是中国与美建交以来较早达成发展关系的州之一，其地理位置东临大西洋，北接纽约州，西南与宾州接壤，总面积为20,295平方公里，人口为800万。该州是美国人口密度最大之州，同时也是美国地面运输线分布最密之州。2004年美国《财富》杂志(Fortune)评选的全美最大的500家大公司在该州有23家，在全美各州中列第7位。相关数据更是显示新泽西州的制药业非常发达，强生制药(Johnson&Johnson)、默克公司(Merck)、罗氏(Roche)、华纳—兰伯特制药公司(Warner-Lambert)等大公司都位于新泽西州，各种类型的制药企业有270余家，生产的药品占到全美的四分之一，故新泽西有“全美的药箱”之称。

会上，先由美国商务部服务出口协助中心主任Carmela Mammias向远道而来的中国企业表示问候，他具体介绍了州内化工企业的整体发展情况。Carmela Mammias提到：新泽西州的全年化工工业产值在273亿美元左右，美国顶尖的20家医药企业有15家的总部设在新泽西州，这也进一步造就了新泽西“医药强市”的美誉。他表示非常欢迎中国与新泽西州继续保持良好的贸易往来。随后来自美国驻华使馆商务处的Lisa Tang小姐向参会企业介绍了中国化工市场的概况。

接着，Kean大学（肯恩大学）的校长Dawood Farahi博士也向考察团表示欢迎，他高兴的告诉大家，他曾在2006年与现任中共中央政治局常委、书记处书记的习近平（时任浙江省委书记）有过会晤。习近平曾出席了温州大学与美国肯恩大学合作创办温州肯恩大学协议书、浙江省民营企业协会等单位在肯恩大学设立中国企业家美国培训中心的合作备忘录等签字仪式。这也是在中国境内唯一一家开办分校的美国大学。

随后，来自Fanwood Chemical, Inc.公司的总裁 V.M. (Jim)Delisi先生以“为什么选择新泽西州”为题详细介绍了新泽西州的化工行业。最后，三州华美化学会(Tri-State Chinese-American Chemical Society) 财务主管兼秘书长吴晓秋(Dr. Rachael Xiaoqiu Wu)还为大家作了题为“如何推动化工行业发展和中美交流”的精彩演讲。

这些都更直接的拉近了中美化工企业之间的距离，会后，在“一对一面谈”活动上，我们看到中美两国的企业家们互相交换名片及谈论各自的企业及国家情况。大家对于这次的考察之旅表示满意，有相当一部分企业在会上还表露出了合作意愿，回国后将进一步接触沟通。



会议结束后，美国商务部还陪同考察团一行参观了美国开国元勋华盛顿在独立战争中所建立的司令部旧址——Morristown国家历史公园。

### 新泽西州简介：

新泽西州被誉为美国乃至世界制药业的中心。截止2006年，24家世界级制药企业的全球总部或地区总部设在新泽西州，这些公司的销售额占全球制药业销售总额的一半。生物制药业是新州经济的支柱产业，2005年对新州GDP的贡献值达270亿美元，同时还带动了其他相关产业的发展。

制药业对新州其他产业的就业和发展起着重要的带动作用。2005年，制药业为相关产业创造了10万个就业机会，其中企业采购的商品和服务支持了3.4万人的就业，项目投资创造了3.1万个就业机会。制药业的项目投资一直名列所有行业的前茅。据权威咨询机构预测，未来两年内，制药业投资将保持强劲势头，预计达43亿美元，从而创造更多的就业机会。

多年以来，制药业的项目投资一直是新州投资的主要动力。2005年，制药企业项目投资总额达22亿美元，较上年有大幅增加。

研发是制药产业发展的源动力。新药的发现和量产以及技术创新使新州制药企业得以健康发展，同时极大地改善和提高了人们的生活质量。2005年，新泽西州制药企业在研发领域的投资达75亿美元，这比2004年的64亿美元增加了17%。表明企业致力于研发领域投资的连续性和长期性。目前，制药企业正在研制的新产品有961个，78个新药申请已提交美国食品药品监督管理局（FDA）。在医药技术领域，目前有131个新产品已报FDA待批。仅2005年一年，制药企业就取得了55项重要技术突破。

对于制药企业而言，新州拥有良好的商业环境、丰富的技术资源、通畅的营销体系和有效的融资管道。20年前，新州政府将生物制药业作为重点发展产业，至今已成为全美乃至世界的生物制药中心。政府的优惠产业政策和良好的配套设施对制药业的发展起到了积极的推动作用。

## ▶ 第三站: 强生制药公司(Johnson&Johnson)

2008年1月24日上午, 世界美国商务深度考察团的第三站来到了位于美国特拉华州惠明顿的强生制药公司(Johnson&Johnson)。一进大门, 飘扬着的五星红旗及用中文写着“热烈欢迎世界美国商务深度考察团”的大标语

都表示出了强生公司对此活动的重视。强生集团医药供应部门的总裁Ed Perkinss先生、强生医药全球采购总监Hans Melotte先生(右图)及强生制药惠明顿工厂总经理Bob Brede先生等亲自迎接了考察团一行, 并带领大家参观了强生工厂及试验室。

作为一家年销售额有500多亿美元的制药公司, 强生在消费品及个人护理产品、医药产品和医疗器材及诊断产品市场等多个领域占领先地位。而位于惠明顿的强生制药工厂是主要生产泰诺感冒药等原料药的生产工厂。Hans Melotte先生高兴的告诉大家, 强生制药在全球的175个国家都有其销售网点, 全球范围建有200多家子公司, 共有雇员122,000名。



2006年, 强生的全球销售额达533亿美元, 其中医药销售额232亿美元, 医疗诊断领域销售额203亿美元, 消费品领域销售额98亿美元。各地区数据显示, 北美的全年销售额达298亿美元, 欧洲的全年销售额达128亿美元, 亚太区的全年销售额达72亿美元。其中, 中国区每年的增长比例都是以两位数的速度在节节攀升, 这也充分表明了中国市场的价值所在。

强生不仅在业务上重视中国市场, 同时也将自己与中国紧紧联系在一起。作为北京奥林匹克运动会官方合作伙伴, 强生制药公司更是在全球各个集团公司范围内选拔火炬接力选手, 公司决定以业绩为衡量标准展开一场为“奥运”而战的良性竞争, 最终的优胜“选手”将有幸成为光荣的火炬接力手。

另外, 值得一提的是, 强生集团非常重视在科研项目上的投入, 2006年全年共投入了71亿美元在研发上, 较2005年增长了



10.3%。当提到大集团在管理方面的优势时, Bob Brede先生指出强生一直以来非常注重“地区化”的管理模式, 各地区的子公司都是独立操作的。同时, Bob先生还高兴的告诉大家, 世界商务考察团是强生有史以来接待的第二批中国客人, 也是第一批非中国官方组织的参观团体。2006年, 曾有中国药监局的官员对强生制药公司进行过实地考察及拜访。最后, 考察团一行戴上了桔红色的安全帽及防护眼镜, 在Bob先生的带领下参观了强生工厂的实验室及装置。

## ▶ 第四站: 赫克力士公司(Hercules)

2008年1月24日下午, 世界美国商务深度考察团第四站来到了美国50强的化工企业——赫克力士(Hercules)公司。这家生产各类应用于家庭、企业和工业的特殊化学品公司, 其产品和应用化学技术服务于各大市场, 包括纸浆和造纸、食品行业、药品和个人护理、涂料、粘合剂、建材和能源等等。

曾参加过2007年由世易举办的“中国化工峰会”的赫克力士总裁Craig A. Rogerson先生亲自接见了考察团一行, 他希望这样一次面对面的活动能真正将中美化工企业紧紧联系起来, 并能进一步加速中国化工企业的发展。

“赫克力士于1912年创立于美国特拉华州”, Craig A. Rogerson先生(右图)说道, 2007年我们全球的销售总额达20亿美元。其中北美区占到50%, 欧洲占34%, 亚太区占11%, 拉丁美洲占5%。另外, 去年10月, 赫克力士造纸技术和新项目集团宣布其亚太技术中心正式启用, 该中心共投资1.2亿美元。该中心主要为其客户系统提供更好的产品和技术支持。这标志着赫克力士正越来越重视中国市场, 不断开拓业务和资源, 进而支持整个亚太区域未来发展的信心和决心。其实, 自2006年以来, 赫克力士动作不断, 先是在2006年9月完成北美两处研发中心的合并, 建立起一个包括最新实验室测试纸机的客户服务中心; 同时, 赫克力士还买下了上海合资方氯碱化工在上海赫克力士化工有限公司所持有的40%股权。

“未来5年, 赫克力士在中国区的总投资将增加到2.25亿美元”。Craig A. Rogerson先生透露道, 同时, 在浙江江门及江苏南京都将会新建研发中心。

最后, 考察团在Craig A. Rogerson总裁的陪同下, 参观了赫克力士的科研中心及工厂。这也是赫克力士公司首次向中国代表团展示其先进的科研中心。

## ▶ 第五站: 美国药典总部(USP)

2008年1月25日上午, 世界美国商务考察团的第五站来到了位于马里兰州的美国药典总部(USP)。美国药典是美国公认的法定公共标



准设定机构，是被FDA认可的，非官方的独立第三方认证。同时也是FDA审批美国当地药品上市时的标准制定复核部门，该标准已被全球130多个国家和地区所认同。因此如果能通过USP认证，将为中国众多药企进军海外市场起到很大的推进作用。

USP国际商务发展主管Edward Zhao和首席全球服务官John Fowler(左上图)等高层亲自迎接了考察团一行。2007年9月，USP全球第四个地区总部已经落户中国上海，旨在借助USP为中国原料药企业提供认证服务。相关数据表明，美国市场上大约20%的非专利药和非处方药以及40%的活性药物成分都来自印度和中国。而在未来15年，美国市场上80%的关键药品成分将来自印、中两个国家。



“USP成立于1820年，比FDA早建立100年。当时，全美各州各医药团体均应邀派代表参加，共有11名代表莅临。USP创建了一个标准系统，这是一种质量控制系统（药方）和国家处方集。其中仅收录217种药物，这些药物最符合“充分验证和知之甚详”的标准。1848年《联邦药品进口法》将USP正式列为法定药典。”USP首席全球服务官John Fowler在介绍美国药典历史的时候这样说道。同时，美国药典也是全球最大并且是唯一的私人组织，在全球范围拥有500多名专业人士，并有多名专家为其服务，专家理事会中有2名理事来自中国。

Fowler先生同时强调，美国药典并不是由政府单方面操纵，而是由资深的专家团队及制造厂家来共同提交相关的标准。同时，中国药企也可向美国药典提交需要申请的标准，在经过审核通过后，也能收录进美国药典标准中，这为中国企业提供了很多进入美国市场甚至全球市场的机会。另外，USP在全球范围共拥有4个分析实验室，分别在美国、印度、中国和巴西四个国家。美国药典还与中检所、上药所都保持着密切的合作关系。

“中国企业的产品一旦通过USP验证，就会获得相关的商标标志（LOGO），这样他们的商品就可以在美国的药房里出售”，Fowler先生还高兴的告诉大家，目前已有7家中国企业通过了USP的验证。他希望在未来的几年里，有更多的“中国制造”获得USP的认证。

USP的高级法律顾问Miller(右上图)女士也向考察团表明，USP的认证过程是一个相当严谨的体系。她在题为《监管框架和USP在法



律中

的体现》的演讲中明确指出：在美国，不单在生产制造过程中，产品需要符合要求，同时在产品标志/标签上也要完全符合FDCA（《食品、药品和化妆品法》）的标准。如果这中间有与美国法律有冲突或不同的地方都需要在商品的标签上注明。

随后，USP的市场研究主管Berg女士(右下图)也作了题为《全球原料药市场综观》的演讲。她估计在2005年全球API市场的产值就已达到了760亿美元，其中商用的大宗原料药采购（B2B）有310亿美元，其余450亿美元为垄断市场消费的API。从地区分布看，美国占到46%，亚太地区占23%（亚太市场主要以日本为主），欧盟地区占21%。预计2008年全球医药市场的销售将达7400亿美元，每年将以5.5%复合增长率上升。这其中，美国市场80%的API（用作药品生产的原料及中间体）依赖于进口，40%的API成

品也完全依赖于进口。

最后，政府事务主管Ben Firschein先生(左下图)还提到：不论是在国内还是国际范围内，公共标准都非常重要。公共标准不仅能保护安全网，确保食品和药品质量安全(国内，国际)，同时为世界提供治疗，减少保健支出，给制造商带来保证和价值。同时，他还透露2006年中国与美国的贸易达到近3000亿美元，自1995年来增加了500%，

会后，考察团一行应邀与美国华人生物医药科技协会（CBA）相关人员共进午餐。美国华人生物医药科技协会成立于1995年，是美国华人生物医药和生物技术领域的主要专业组织，成员包括在政府机构、企业和大学从事生物医药和生物技术研究的人员、教授和企业等等。用餐结束后，CBA的协会理事还向考察团成员介绍了美国的生物技术及FDA的相关职能。

## ▶ 第六站：马里兰中心

2008年1月25日下午，世易美国商务考察团的第六站来到了闻名中外的马里兰中心。美国马里兰中心创建于1996年，旨在促进马里兰州与中国在经济、贸易、科技、文化、教育等方面的交流与合作。多年来，中心与中国各级政府企业界建立了广泛的联系与合作，为马里兰企业来华拓展业务提供积极的指导和帮助。



马里兰州州长秘书David W. Edgerly先生(上图)热烈欢迎了考察团一行，并向大家亲自介绍了马里兰州。David W. Edgerly先生说到，马里兰州占地2.7万平方公里，全州共有人口570万，拥有极佳的交通

优势和众多投资金融中心。马里兰州也是美国发展工业开发区、国际贸易园区和高科技园区方面的先驱，它是美国第一批指定划分工业区的州。马里兰州的工业区分布在马里兰州的西部、中部和东部沿海，工业区的企业在财税方面享有多项优惠政策。在一定意义上，马里兰州正是美国的一个缩影。



另外，马里兰州还是美国三大生物技术中心之一。美国有三大区域生物技术中心分别是加州地区、马里兰地区和纽约-波士顿地区，它们堪称全球三大生物技术领先区域。这些地区都有蓬勃发展的产业群，据加州医学研究所的统计，加州现有生物及生物医学相关企业3000多家，全美生物技术指数股十家企业有五家在加州。从发展生物技术的基础条件来看，在加州地区，有加州大学伯克利分校、加州大学旧金山分校、斯坦福大学、加州理工大学等著名大学和索克、斯魁伯两个著名的民营研究所。

在马里兰地区，有美国国家食品与药品管理局（FDA）、美国国立卫生研究院、约翰·霍普金斯大学、华盛顿大学。马里兰州不仅拥有300余家生物技术和联邦研究机构，从业人员约2万人，更有“生物之都”的美称。这些高素质的技术、研究人员分布在马里兰州的各个医院、大学以及科研机构中，使华盛顿-巴尔的摩走廊地区当之无愧地成为全国拥有博士学位及科学家最多的地区之一。作为医药开发与临床前潜伏期服务方面的领导者，马里兰州在获得国家卫生研究院科研经费方面全国第一。生物技术企业的密集程度在全国名列第三，所创造的总利润居全美第五。

而在纽约-波士顿地区有麻省理工大学、哈佛大学、波士顿大学医学院等著名学府，研发能力很强。同时，这三个区域又都有很好的商业化能力，非常有利于科研成果的产业化。

接着，来自马里兰大学的副总裁Janes Hughes向大家介绍了有关马里兰生物园区的概况。他告诉大家，马里兰生物园区拥有占地面积达120万平方英尺的科研中心。另外，园区还拥有生物创新中心、孵化器中心、 $\alpha$ 生物科技中心等研发中心。

最后，在David W. Edgerly先生和Janes Hughes副总裁的陪同下，考察团一行还参加了马里兰生物园区和马里兰研究所等机构。

## ► 第七站：生物制药企业

2008年1月27日，世易美国商务考察团的第七站来到了位于马里兰州的两家小型生物制药企业：MaxCyte, Inc.和BioSciCon, Inc.



MaxCyte公司是一家临床阶段细胞疗法公司。公司专利的非病毒体外细胞荷载技术提供了将细胞疗法商业化所需要的安全性、可放大性，以及再现性。公司已经因为在参与的肿瘤、肺、代谢，和传染病合作疗法项目，以及与领先研究人员的开发合作中证实了其多用途技术的价值。

目前采用MaxCyte公司改良细胞的临床项目包括：一个处于IIa阶段的临床研究，旨在治疗慢性淋巴细胞白血病；一个处于IIa阶段的研究，这个研究采用改良干细胞来治疗原发性肺动脉高压。公司最近与Medinet合作，将一个细胞疗法商业化，预计2008年上市。另外，公司还在肿瘤和再生医学领域有高级临床前项目。超过16个商业和学术合作伙伴正在使用公司

的技术。公司的系统拥有美国FDA的主文件（master file），具体在生物制品评价和研究中心（Center For Biologics Evaluation and Research）。



BioSciCon公司的高层热情欢迎了考察团一行，并带领大家参观了先进的实验室及工厂。BioSciCon公司现有拥有一项在预防检测子宫瘤病变方面较为先进的技术，其诊断的结果不需要依靠专家，只需要借助普通的技术人员就可完成。并且其花费成本是一般大公司的10%，该技术若能得到推广一定会为广大患者提供更多便利。

在访问中，BioSciCon公司表示非常希望能在中国找到他们的合作伙伴，同时希望公司的最新研发成果能在中国生产并销售，非常希望世易能将这个讯息带回中国。来自常州及北京的两家公司在访问期间均表示愿意与BioSciCon公司有进一步的接触，对该公司想寻找的合成伙伴，他们表露出了浓厚的兴趣。同时，对于我们此次的造访，BioSciCon公司也认为将有助于中美生物医药企业之间更好的彼此了解，祝愿考察团中的企业能通过此行找到匹配的合作伙伴。

BioSciCon公司全名为生物医药科学咨询公司。BioSciCon公司位于美国马里兰州罗克维尔市，是一家小型生物技术研发、教育，和咨询公司。该公司主要开发新型、改良的宫颈刮片检查（PAP Test）用于尽早地准确发现子宫颈癌。

## ► 合作源于交流

前不久加拿大多伦多大学科研人员发表在《自然-生物工艺学》杂志上发表研究报告曾指出，中国的生物制药行业尤其是基因制药正迅猛发展，并极有可能在国际生物制药业界占据主导地位。长期以来，中国都被看作是一个娴熟的产品复制者，而今天的中

国展露出了其大胆的医学科学创新和重大突破，包括世界第一个商业化的基因治疗产品和唯一的霍乱疫苗片剂。但是，中国的公司在吸引高风险资金用于维持创新研究项目时则面临一场“升级战”。

研究小组挑选了中国22家小型和中型生物制药公司进行调查研究。据称，受调查的公司都在科研方面具有相当的创新性。研究结果显示，中国生物制药行业在过去10年内以年均30%的速度增长，2005年国内的营业额已达到30亿美元；中国市场上已经有15种生物工程技术的药品，另有60种已经投入生产。研究小组负责人彼得·辛格认为中国的生物制药行业正蓬勃发展，他说：“中国的生物制药行业出现仅仅10年，但我们惊奇地发现，在中国医药市场上，已经出现了许多具有创新性的产品。”

近年来，中国正以不可思议的速度发展，中国人在创造一个又一个令世界瞠目结舌的奇迹的同时，也引发了一轮高过一轮的贸易合作高潮。在高速发展的同时，中国人急切地需要更多销售渠道和国际贸易来推广自有品牌，同时他们对国际市场的关注度也达到了一个前所未有的水平。此次的InformexUSA 2008世易美国商务深度考察团主办方正是了解到在这个讯息万变的时代，“走出去”已经成为中国任何一家企业所必须经历的阶段。

考察团先后参观了霍尼韦尔全球总部、美国进出口中心、强生制药公司、赫克力士

全球总部、美国药典总部(USP)、马里兰生物园区、MaxCyte公司及BioSciCon公司等美国顶尖生物医药企业及权威机构。在各站的考察中，中国企业家的目光特别关注国际产业趋势、发展方向与前景等内容，特别是国际企业对华贸易、投产策略、拓展全球合作机会、运营方式、产品如何进入美国或其它国家等问题上展开了热烈的讨论。这些足以表明中国的企业家们下一步的战略目标，也显现出中国企业家将进一步加大国际往来。

在此次InformexUSA 2008世易美国商务深度考察团的特别环节——“中国主题”演讲会议(内容详见第14页)中，通过与中国企业的深度沟通交流，我们还可以了解到：中国企业正向世界投来期盼的目光——运营理念、生产方式、技术攻关，中国企业急需更先进的观点来改变现状。中国企业家在出口自有产品时，对高端产品及相关技术的渴求将成为世界最大的贸易窗口。在产品销售的背后，思想上的交流也是国际贸易间日益重要的一环。而这些观点的交流也将为产业发展带来前进的方向和契机。

中国生物制药行业还有很长的一段路要走，产业投资的频繁下降，创新能力及人才的匮乏，企业税负高于一般工业企业，另外企业的规模分散及产品相似也阻碍了中国生物制药企业的快速扩张。业内人士向记者表示，希望国家不断创造良好的外部环境来推动产业跨越新的台阶，同时也希望类似的交流考察活动能将更多的中国企业带到全球各个地方。



# “中国机遇” 主题会议：中国市场备受关注

2008年1月29日，2008 InformexUSA展会正式揭开序幕。作为世界上最大、最全面的精细化工行业专业展会之一，该展会已经成功举办了23届。参展产品及服务包括：定制加工、精细及特种化学品、技术供应、中间体、API产品及赋形剂、肽、生化蛋白质及酶制剂、手性化学品、催化剂及生物催化剂、委托开发、设备及仪器、信息咨询及服务。

展会同期举办的“中国机遇”主题演讲会更是将此次的活动推向了高潮。会上世易传媒的CEO吕明华先生、美国驻上海使馆商务处专员Lisa Tang、斯百全公司化工产品主管Craig Recatto博士、美国有机合成化学品制造商协会主席兼首席执行官Joseph Acker先生、中丹集团美国商务首席代表戴芮博士等嘉宾分别带来了精彩的演讲。

## ► 美国驻中国使馆商务处Lisa Tang小姐：更深层次的中美贸易交流



随着跨国公司在华大举扩张业务，不少企业在北京、上海这样的一线城市站稳脚跟之后，开始开拓二级、甚至是三线城市的市场；与此同时，中国本土企业羽翼逐渐丰满，他们也开始从包括美国在内的发达国家采购原材料，以提升产品档次。美国驻中国使馆商务处(US Commercial Service)在这其中做着穿针引线的工作。美国驻中国使馆商务处的Lisa Tang女士在1月29日于美国新奥尔良举办的“Informex中国机遇”主题演讲会中介绍了这方面的情况。她阐述了美国化工企业在中国开展商务可能遇到的机遇和挑战，并且针对这些问题提出了切实可行的建议；同时也介绍了美国驻中国使馆商务处如何帮助中国企业从美国采购产品。

中国是世界上最大的市场，也是美国第四大出口目的地。过去的15年里，美国是发展最快的国家。而今年即将在中国举办的奥运会和2010年的世博会为飞速发展的中国经济增加了更多的动力，Lisa Tang讲到。

外国企业看到中国经济发展的机遇而欣然前来是对的，但同时也要认真考量其中的挑战。据Lisa Tang介绍，这其中包括三方面的因素：运营、经济、以及商务。运营方面的挑战包括：电力供应不足、交通拥堵、污染、沿海与内地的差异、地

区市场的大小和多样性，以及工人的轮换；经济方面的挑战包括：失业、金融体系的稳定性、能源和自然资源，以及城市化的大力推进；商务方面的挑战包括：知识产权保护、国家相关体系的透明度、法律、腐败，以及地方保护主义。

挑战固然存在，但如果在进军中国市场之前做好“功课”，就可以充分利用中国经济发展的机遇了。Lisa Tang告诉参会者说，企业可以到中国来实地考察以探求自己的机遇，了解市场需求从而将合适的产品出售到中国。同时，制定市场战略、了解中国语言文化也有益于企业在华开展业务。

开拓中国市场，既可以通过经销商来操作，也可以直接将产品销售到中国，Lisa Tang指出。如果产品比较小、不是公司的主营业务，市场需求低，没有固定的大宗买家，或者是企业不了解中国的商业文化，建议通过经销商来运作。如果有面向中国的成熟产品，销售额稳定，企业的合作伙伴和产品终端用户正转向中国市场，在中国已有网络，就可以考虑直接将产品卖到中国市场了。

对于初涉中国的企业，在当地寻找合作伙伴、一起开展业务可以减少“人生地不熟”带来的困扰。这方面，Lisa Tang给出了以下建议：其一，在寻找中国合作伙伴的时候，要考察对方在当地市场的经验、人脉，以及其对西方文化和英语的了解；其二，不妨尝试与私营企业合作，甚至是新公司。跟他们合作的效果不一定比跟国有企业合作差；其三，开拓二线城市时，多多参考中国合作伙伴的建议；其四，做好尽职调查( due diligence )之类的常规工作。

尽管中国是世界第四大化学品生产商，但许多化学品，尤其是精细和专用化学品，仍然对进口有很强的依赖。经济的发展，例如IT行业，也推动了专用化学品的发展。据Lisa Tang介绍，美国的优势化学品包括电子化学品、肥料、食品和饲料添加剂、工业表面活性剂、颜料、医药原材料，以及敏感材料等等。在这方面，美国驻中国使馆商务处可以帮助中国企业寻找供应商；同时还有一个国际买主项目(International Buyer Programs)，每年协助上千名美国以外的买家到美国去参加展会，与美国企业联络。美国驻中国使馆商务处开设中文网站<http://www.buyusa.gov/china/zh/>，方便中国企业采购。

## ► 斯百全公司化工产品主管 Craig Recatto博士：投资中国是“种瓜得瓜、种豆得豆”

迄今为止，大部分财富500强中的化工医药企业均已进入中国，为这些企业提供实验室分析、战略采购、审计等服务的中小企业亦随之而来。美国斯百全(Spectrum)



公司就是其中一例。斯百全公司负责化工产品管理的主管Craig Recatto博士在1月29日于美国新奥尔良举办的“Informex中国机遇”主题演讲中谈到了在中国投资的原因，其中有五：第一，中国经济高速发展，并且有13亿多的人口；第二，中国有大量科研人员，以及区域性生产、研发，以及企业园区；第三，外国化工医药企业增加对华投资；第四，全球都需要合格的资源和生产商来跟进项目；第五，中国已经加入了世界贸易组织（WTO）。

丰富的投资理由并不能保证投资的成功。在中国投资是“种瓜得瓜，种豆得豆”，Craig Recatto博士在会上讲到。要想在中国经济发展的大潮中分得一杯羹，充分的准备工作是必不可少的。据Craig Recatto博士称，公司在华投资成功的“秘诀”包括：在发货或者出口之前确保这些物料是目的地所在国允许进口的，将拒收和延迟的可能降到最低；为中国市场准备价格上有竞争力、质量完全通过测试的产品；为客户提供战略采购、测试，以及审计服务；为中国生产企业在全球发送新兴和成熟产品提供战略营销支持；为客户提供物流、技术、以及销售支援，并且这些服务比大型跨国公司的更加人性化。

尽管中国与世界的距离正在逐步缩小，一些跨国公司开始将海外的经验拿到中国来，并且取得了成功；同时，中国的产品也逐步被世界认可，“中国的就是世界的”，但是外国公司在中国投资时考虑到“中国特色’也许不是坏事。Craig Recatto博士在会上总结了通向成功的七步骤：第一，了解客户希望从中国制造企业那里获得什么；第二，在中国找到合适的人和地方；第三，发展世界级的实验室，超出客户对材料质检/质控方面的要求；第四，为业务体系找到正确的动力，与国际化工市场全面接轨；第五，全面执行IQTM（信息质量）体系，这样公司在全球任何地区都可以满足客户需求；第六，制定产品营销计划，在中国推广公司的品牌和产品；继续在公司位于全球的基地投资，为客户的成功而服务。

## ► 世易传媒CEO吕明华生：中国机遇还是中国威胁？



随着中国对外贸易顺差节节攀升，价廉物美的中国产品大举进入国际市场，不了解中国的外国企业认为中国产品对他们的发展构成了威胁。中国可能威胁到跨国公司的销售额，但如果应对得当，中国产品也是跨国公司大幅度降低成本、增强竞争力的利器，明桥国际（Pacific Genuity, Inc.）首席执行官吕明华先生在1月29日于美国新奥尔良举办的“Informex中国机遇”主题演讲中讲到。

尽管中国的出口越来越多，但在化工产品和设备方面，中国其实是净进口国，而且不少产品几乎完全依赖进口，吕明华表示。同时，中国的化工产出目前只是西欧或者美国的21%，多数中国生产商规模尚小，不足以与跨国公司抗衡，吕明华在会上说到。有鉴于此，外国企业既可以采购中国价格低廉的化工原材料来降低自身的成本，也可以将优势产品销售到中国，以增加销售额和盈利。

不少外国企业已经意识到这一点，并且进入中国市场，但其中国业务的业绩却不

尽如人意。吕明华在会上总结了这些企业的“通病”，并且对症下药给出了对策。

问题：企业高管层对中国机遇/威胁进行积极战略分析的关注和投入不足。

对策：企业高管层对中国战略分析的重要性。

问题：对中国机遇/威胁的实质了解有限，缺乏量化的概念。

对策：展开系统分析，确定并且量化存在机遇/威胁的领域。以数据为依据的分析是必不可少的。

问题：中国项目往往是自下而上，被动展开的。

对策：制定中国战略和执行计划，并且这个计划要有阶段性目标和具体的时间安排。

问题：未能认识到差距小、仅需有限资源就可带来可观收入的产品的巨大潜力。

对策：不要耽误时机，让你的竞争对手抢先。

尽管中国市场与跨国公司在其他地区的市场有差异，但市场分析不是无章可循。吕明华在会上解释了系统调查中国市场的“四步法”。第一是市场，要确定市场的大小，调查市场过往发展速度并且预测未来的发展速度，对市场优势进行总结；第二是客户，

尽管中国市场与跨国公司在其他地区的市场有差异，但市场分析不是无章可循。吕明华在会上解释了系统调查中国市场的“四步法”。第一是市场，要确定市场的大小，调查市场过往发展速度并且预测未来的发展速度，对市场优势进行总结；第二是客户，



确定关键客户群并了解他们的情况，调查客户对产品的要求，研究客户尚未得到满足的需求；第三是竞争对手，确定关键竞争对手并了解他们的情况，评价行业的多样性和集约性，以及竞争对手在客户面前的有劣势；第四是渠道，评估接触目标客户的市场和销售渠道，确认渠道方面的主要企业，并了解他们的基本情况。

除了关注市场的方方面面以外，跨国公司还需要分析中国化工医药市场的优劣势来决定以何种方式进入市场。吕明华针对这一问题进行了简要分析(如下图所示)。



上面讲到了将产品卖到中国的情况，如果是从中国采购原材料，吕明华提出了“三步法”。第一，找出中国的优势产品。从出口的角度来看，中国的产品分为依赖进口来获得，出口到亚洲其他地区、中东、拉美，以及出口到欧美三大类。后两类产品，如果从中国采购，可以为企业节约成本。采购部门要做的是找到自己采购清单与中国优势产品相重合的部分。第二，量化从中国采购可以节约的资金。第三，挑出可以从中国采购的前3个产品，开展进一步工作。做完这三步以后，采购部门可以在广度上知晓中国采购可以节约的资金数额，在深度上有1-3个产品可以立即从中国采购，同时掌握了战略规划准确数据，可以向公司高管层汇报。

## ► 美国有机合成化学品制造商协会 (SOCMA) 主席兼首席执行官 Joseph Acker 先生：行业协会助力企业发展

新兴市场将继续占整个市场中国市场仍然保持高速增长，学品制造商协会 (Synthetic Manufacturers Association) 主席 Joseph Acker 先生 1月29日在举办的“Informex中国机遇”表示。中国对海外企业而言意产品生产、以及产品销售方面的在题为“连接中美企业”的演讲中表



22%-25%的份额，其中美国有机合成化 Organic Chemical 席兼首席执行官于美国新奥尔良主题演讲活动中味着原材料供货、机会，Joseph Acker 示。

强调产品/服务的可靠性和质量仍然是企业应对新兴市场的战略基石，Joseph Acker 告诉与会者说。“金砖四国”（中国、印度、巴西、俄罗斯）和其他新兴市场既可以为欧美成熟市场的企业带来削减成本和增长业绩的机会，但其物美价廉的产品也可能对这些企业构成挑战。包括美国在内的发达国家的企业要借助新兴市场的高速发展来为自己

“锦上添花”，而中国等发展中国家希望打进国际市场。在全球化的愿景中，把握市场形势，作出正确决策不再是一个企业、尤其是中小企业单打独斗来完成的。行业协会凝聚业内各大家的力量，群策群力，往往能够更好地应对这一问题。

美国有机合成化学品制造商协会成立于1921年，一直为批量、定制，以及小型化工企业代言和服务，推动创新、安全，以及环保的运营方式。迄今为止，协会拥有300多个会员，多为特殊、批量、以及定制化学品制造商。尽管总部设在美国华盛顿特区，但协会的会议却是全球性的。其75%的会员是小企业，年销售额低于5000万美元，雇员少于200人。

美国有机合成化学品制造商协会为其会员提供的服务包括三个方面：监管/贸易事宜，化工环境管家 (ChemStewards)，还有会员内部及与外部的联络沟通。

监管/贸易方面，协会就行业共同关注的问题与政府方面、如美国商务部沟通；与美国贸易代表合作；协助企业解决REACH方面遇到的问题；协会下属的国际监管遵从网络 (International Regulatory Compliance Network) 通过会员互动、SOCMA员工、以及协会与政府的联络为会员提供近期和进行中监管行动、企业应当采取的行动，地区性挑战，以及贸易方面的相关资讯。

化工环境管家，提供培训和最佳操作指南、认可的表现改善项目，以及企业管理体系模板，帮助企业设置设施的运行指标、减少浪费。

联络沟通方面，协会为美国企业提供中国联络服务，为企业提供化工操作工培训，以及一年一度的中国招待酒会。事实上，协会的第3届中国招待酒会将于2008年4月14日在中国上海的浦东香格里拉大酒店举行。

## ► 中丹集团美国商务首席代表戴苒博士：定制合成的功力

在国际化工医药市场上，中国以原料药和中间体见长，其定制服务 (custom R&D and manufacture) 的实力亦不可忽视。中丹

集团美国商务首席代表戴芮博士 (Dr. Jimmy J. Tai) 1月29日在美国新奥尔良举办的“Informex中国机遇”主题演讲会议上介绍了该公司在定制服务方面的成功经验。他总结了定制服务成功的四大要素, 即成本、质量、可靠性, 以及速度。

中丹集团1999年成立了江苏中丹化工技术有限公司, 从事农药中间体和原药的定制生产; 2002年成立江苏中丹合成化学有限公司, 从事医药中间体、API及外用制剂的自主开发和定制生产; 2004年成立了研究院; 2007年定制服务的业绩达到4700万美元。戴芮博士以公司的一个项目为例介绍了定制生产任务的执行和完成步骤。

有客户要求中丹两个月内提供3吨某产品, 而且这2个月包括了技术开发、分析方法开发和验证、中试及工业化的所需时间。中丹接到任务后分析认为, 工艺涉及到4个合成步骤: 氯化、成环、酯交换, 以及重氮化 (桑德迈尔反应 Sandmeyer reaction), 其中重氮化是瓶颈。针对这个任务, 公司成立了项目团队, 设定Project Management Sheet (PMS; 项目管理表, 各子模块工作时间计划), 监督整个过程, 保持客户交流。鉴于时间紧迫、项目存在困难, 团队决定开发工作准备就绪之后, 每完成一步开发就中试一步, 分析开发和制程开发同步进行。项目进行当中, 商务部门要居于首要地位。对内, 这个部门要每天对比PMS回顾项目的进展, 协调内部的工作; 对外, 要不断地与客户联络, 就项目的进展进行沟通, 电话会议、日常邮件、周报等



保障了客户的知情权。为了按时完成任务, 运输/包装专员要跟踪船舱的预定。同时, 项目团队还要与中丹集团内部各相关部门协调工作, 确保资源的合理利用和效率最大化。

如此缜密安排的结果就是, 11批次的重氮化反应安全成功地生产出了3.7吨最终产品。每批次的纯度均高于98%, 同时产品也按时运送给客户。

整个项目涉及到的人力包括: 6个在实验室工作的研发员, 6个从事中试和生产的工程师, 2个从事方法开发和质控的分析员, 2个来自商务部的专员, 1个运输/包装专员, 以及近20个生产操作工。

承担客户定制业务需要高水平的研发团队和生产、检测设施, 同时也要有良好的项目管理来确保项目内部流转顺畅和对外的沟通协调。



## 活动反馈：意犹未尽 期待再次“启航”

“InformexUSA 2008 世易美国商务深度考察团”在历经10多天后，成功穿越大西洋，揭开USP神秘面纱，探访美国顶尖医药化工企业的先进实验室及工厂，获取资深高层人员的深度管理理念，并有机会成为这些企业的合作伙伴。而此次的活动更是受到了CMP（欧洲博闻展览咨询有限公司）及美国驻华使馆商务处、美国进出口中心等机构的一致好评。CMP希望世易能在2008 CPhI China展会的同期与SOCMA, C&EN等著名机构联手举办“美国采购商考察中国”的商务活动，同时，欧洲的一些商会组织，如德国商会，英国商会也表示将全力支持此类活动，并希望世易能继续将海外更多的讯息带回到中国。

回国后，我们还陆续接到一些企业及机构发来的感谢信，大家对于此次的活动表示肯定，并希望世易继续带领中国企业勇出国门，拜访跨国公司总部，领略先进的研发实验室及工厂，参观顶尖高科技园区等。

美国驻中国使馆商务处的Lisa Tang小姐认为此次的活动对帮助国内企业与美国供应商建立联系有很大的帮助。她尤其感谢世易精心安排的化工企业访问活动，所有的代表均获益匪浅。另外，世易在Informex USA展会和“中国机遇”主题演讲活动中的表现非常专业。她期待以后有机会能再次合作。

常州市爱匹克斯汉泰化工研究所的副总经理张晓先生告诉记者：经过这次考察，令我进一步了解了海外客户及其需求，并感谢世易能给我们创造这样面对面的交流机会，同时也结交了许多国内同行，获得不少商机。另外该公司的采购经理李玉梅女士也表示很高兴参加了这次的活动，她认为通过这次深度考察团令中国企业了解了很多国外顶尖医药化工公司的先进管理模式，并有幸见识了他们的实验室及工厂。这对于中国企业今后的发展将起到很大的借鉴作用。李经理同时肯定了世易在中美之间的桥梁作用，并希望再次参加类似的商务活动。■

