

中国医药领域航母国药集团的引擎,突然在今年年初加速了——  
欲做同行“沃尔玛”

# 国药生产流通“双引擎”同时发力



## “中国处方” 需坚定 公益方向

医改方案虽已破茧而出,但记者在两会采访中发现,代表委员谈起医改特别是公立医院改革,都会以“难”字作为开场白。

温家宝总理在政府工作报告中说,“医药卫生事业改革发展关系人民身体健康和家庭幸福,我们要克服一切困难,把这个世界性难题解决好”。而要克服困难,必须直击趋利靶心。中国医药卫生事业的趋利性,是老百姓不满意的根源。这源自政府投入的不足、公益性评价机制缺位、在唯市场的道路上脱缰已久。就在两会期间,一位全国人大代表在北京的一家大医院内看到,病人晚上9点排队看第二天门诊,代表不由感叹:“看病真难。”

解决世界性难题,要有“中国处方”。在处方中,国家投入是“补药”:保护现有服务体系,并为深层次变革打下底子。这味“补药”,如今正更多地投向医疗保障体系,用于农村和社区的基层医疗机构建设。

“中国处方”中,收支两条线、药品零差率、医保总额预付制是“猛药”,将给我国医药卫生的管理、补偿和运营体系带来全方位的变革。通过这些变革,逐步切断医院效益和营业收入之间的直接联系,切断医务人员收入和检查、开药等各种费用之间的隐性关系;要从不断扩张、不断创收的金钱激励转变为鼓励科学管理、合理诊疗,使以药养医、以械养医等潜规则失去生存的土壤。这样,白大褂重返洁白,构建和谐的医患关系就有了基础。

国家基本药物制度改革是“中国处方”中的一剂“辅药”。也就是为药价虚高去火,致力于改变少数医务人员出于利益驱动或习惯,动辄用好药、贵药、新药加重患者和社会负担的现象,使国家投入发挥最大效用。

三味药要联合发挥效力。比如,取消药品加成,就需要国家加大投入补偿医疗机构的运营支出缺口,切断医务人员与药品销售业绩中的利益纽带,国家基本药物才不会在实际操作中“被缺货”。

病去如抽丝。服用“中国处方”过程中,需要坚定“公益性”方向,必须建立有效合理的机制,必须进一步细化和规范政策,从而使医药卫生体制的发展走上公平和效率兼顾的正道。

(仇逸 叶建平)

3月11日,中国医药集团总公司(下称“国药集团”)与成都市政府签署战略合作框架协议,宣布将通过并购、合资、合作等方式完善其在西南地区的产业战略布局。此番合作是继3月2日与甘肃签署合作协议、3月3日与江西商讨合作事宜、3月9日与沈阳进行战略合作会谈之后,国药集团10天之内对外公布的第四次合作。

### 密集开拓

在成都的布局中,国药最看重的是医药物流和生物制药。

四川甚至是云贵市场一直以来被本地企业所控制,重庆医药、科伦药业等盘踞西南多年,根基牢固。这次和成都的合作被国药给予厚望,因为国药显然不惧怕固有实力的干扰。国药集团副总经理封多佳表示:“国药到的每一个地方,尤其是物流领域,几乎都由当地企业控制。但国药在竞争中能拼杀出来,因为它从发展之初就是完全市场化的。”

而生物制药领域,国药借去年收购中生集团后,拥有了成都蓉生这个国内最大的血液制品基地、疫苗生产基地。封多佳表示:“从集团的布局上

看,成都不仅要成为国药生物制品的研发生产基地,还要承担对外窗口的角色,今后国药生物制药的出口主要就靠成都蓉生。”

### 通吃流通

航母的启动不会仅此而已,国药想象的空间更远。封多佳介绍:“国药的战略主要就是想一网打尽。现在的市场上,谁的网络大,谁就占据优势。”

国药集团的流通网络脱胎于上世纪50年代,当时的中国医药局通过中国医药公司下设6个一级批发站,即北京站、上海站、广州站、天津站、沈阳站、大连站,在全国各省直辖市设立二级批发站,市地县设立三级批发站。药品通过三级渠道调拨分销,最后进入全国零售终端。

三级网络的格局直到上世纪90年代才开始瓦解,各省市的二级批发站不断发展壮大,成为区域性流通龙头。现在资本市场上呼风唤雨的上海医药、广州药业、南京医药等都脱胎于那时,现在这些企业在医药流通领域和国药这个过去的“老领导”分庭抗衡。

2009年,国药接受洗礼。新任董事长宋志平上任,核心板块国药控股在香港上市。充足的现金流和开拓的理念将国药带上了扩张的快车道。

2009年4月,国药远交近攻,吃下了西部覆盖疆域最广的新疆医药,就此开始了扩张的步伐。3月2日国药与甘肃的合作很好地解决了青海的问题。形势上看,国药的版图上独缺西南,而这次合作又将这个重要眼位占领。

“我们要做的,就是医药领域的沃尔玛和苏宁电器。现在除了县乡一级,我们还要试着往下走,进入村一级的配送。这个网络建立好之后,外来的企业进来也很难复制,只能利用

我们的网。”封多佳这样形容国药的计划。

不止如此,宋志平还透露,包括葛兰素史克(GSK)等国际疫苗巨头也正在和国药洽谈在成都的合作业务,“具体合作形式还在谈,可能会考虑合资建厂,我们目前计划不要一次选择太多企业,会先做出一个可行的合作模式来。”封多佳对记者表示。

采访中,封多佳向记者透露,下一步,国药也会考虑介入终端的医院等业务。他认为,随着医改向基层的推进和医药分业的深入,现有医院的一些业务会逐渐剥离出来,比如一些第三方的临床药物试验等内容,也许会考虑和集团现有研发平台相结合。

### 工业重提

巨头往往不屑于单腿走路,国药也是如此。

医药工业一直是国药的短腿,虽然拥有华丽的中国医工、中国药材等子公司,但整体薄弱。而今年国药将开始在医药制造上做文章。

宋志平表示:“去年在国资委100多家央企排名中,我们排在50位,今年要进入前40。这其中,医药制造业将提供很大支持。”核心提示:正在实施的基本药物制度又给了国药扩大已有市场的机会。在各地方的配套政策中,物流配送被严格限制企业规模和资质,国药集团无疑是最好的重组方。

医药流通利润率不超过2%,偏低是不争的事实,但医药制造很好弥补了这个缺憾。封多佳表示:“去年中生集团旗下疫苗和血液制品收入仅30多亿元,但利润达到国药集团的一半。”

宋志平这个资本市场上的善舞者显然看到了这一点。国药的这一轮扩张中,最大的杀招也正是对各地制药企业的并购。

封多佳表示:“集团确实有这个愿望,通过整合一些小企业,帮着国药打通产业链条。过去国药的医药工业比较分散,原料药、中成药都有,不成体系。这轮整合的过程是把国药产业链完善的过程。今后小企业的单一产品和国药去竞争,是很危险的。”

对于医药制造业,国药可能有进一步的资本市场计划。去年国资委就定调,将把中生集团和上海医工院整合入国药集团,目前中生已经落户国药,而医工院八字尚无一撇。

宋志平透露:“国控上市之后,我们还在酝酿更大范围的资本运作。目前海外投资者非常看好我们的生物制药板块。”

将医药工业板块整体上市,或许是国药今年的更大计划。而随着更多企业被整合入国药,流通和生产的双引擎将真正造就一个中国药业的“巨无霸”。

(张骁)

### 新闻链接

国药集团董事长宋志平透露:“国药目前资金充裕,正在酝酿更大的资本运作。”事实上,为弥补西南区域的空缺,国药曾在2008~2009年间与重庆医药就股权收购谈判了一年,欲收购其控制的2300家药品零售连锁和上万家医院终端,但双方最终因交易价格分歧中止谈判。按宋志平的目标,2010年底前国药销售排名要挤进前40。

目前国药已拿下新疆药业集团和宁夏医药(商业)集团,通过两家当地商业龙头完成了西北布局。“通过3月2日与甘肃的合作,解决了配送青海的覆盖,目前全国市场独缺西藏。”国药集团副总经理封多佳告诉记者。

2009年,国药集团总收入650亿元。扩容后的西南市场,将成为国药棋局上一枚重要的棋子。

## 滇虹,真正皮康王

□本报记者 沙戈

### 揭秘:滇虹皮康王,神秘的“军队血统”

很多人都不知道:6块钱一瓶的滇虹皮康王,曾由我军部队院校顶级专家奉命研制,专供作战部队使用,拥有纯正的“军队血统”。

1984年云南北境爆发老山之战,部队在亚热带湿热的“猫耳洞”中,渐渐生出由病原性真菌感染引起的皮肤病,奇痒难耐日夜不宁,且病种颇多,更有许多战士出现“烂裆”,严重影响了部队战斗力,前线急需一种“士兵可以自行搽用,解决多种皮肤疾患的特效药!”

国家紧急组织上海部队院校顶级专家昼夜奋战,研制出“复方酮康唑乳膏”(滇虹皮康王通用名称)。战士无需经军医诊断,相关皮肤搔痒、烂裆、脚气等病痛,直接用药,一搽见效,战斗力大增。

### 明星:滇虹皮康王,军转民,成为百姓的“皮疾克星”

“这么有效的皮肤类药物,就必须为群众服务,有责任向社会开放!”1993年,在昆明滇虹药业两位药学专家周家驹、汪伯良的努力下,“皮康王”从一种部队专用皮肤药,转向社会化生产销售。中国的皮康王——滇虹“皮康王”正式诞生!

为了百分百传承品质、疗效,滇虹找到了研制皮康王的上海专家组严格把关!同时,相关专家又先后经过96次调试、改进,将滇虹皮康王的药效提高数倍,并经中国医学科学院中国协和医科大学等权威单位临床验证。

### 成名:滇虹皮康王,是中国唯一的“皮康王”

作为复方酮康唑软膏的鼻祖,滇虹“皮康王”早已经是中国皮肤病的知名药品品牌了,该药不但治疗面广、效果好,而且很安全,拥有庞大的忠实顾客群。正如此,市场上各种各样傍名牌的产品开始出现了。

第一种傍名牌的形式:滇虹药业“皮康王”是一个图形商标,有的产品干脆叫“铍康王”、“皮康玉”、“皮康霜”等等。但是我们相信市场就是大浪淘沙,最后留下的才是真金,因为老百姓只认效果。上市16年来,滇虹皮康王销量仍然不断增长。

第二种傍名牌的形式:有的厂家故意混淆视听,模糊概念,说只要是“酮康唑”成分的软膏,都叫“皮康王”。这是傍名牌的另外一种手段,它混淆化学名和商标品牌名的区别,忽视了品牌名称所蕴含的意义:品牌体现的是“高品质、高信誉、顾客高度忠诚”。不是所有的咖啡都可以叫“雀巢”,不是所有的壮阳药都可以叫“伟哥”。成分相同,未必代表品质和质量都一样,成分相同,其产品的疗效却有天壤之



一位消费者向记者赞叹皮康王的疗效好。

别。

全国生产酮康唑软膏的厂家有上百家,可是产品销售过亿元的却只有滇虹的复方酮康唑软膏(皮康王)。因为生产工艺和严格的管理对产品的疗效有着很大的影响。

为什么老百姓要吃全聚德烤鸭?为什么要吃东来顺涮羊肉?明白了这个道理,就明白了为什么要选择滇虹药业的“皮康王”。

### 趋势:负责任的自我药疗

#### 链接

滇虹皮康王身份识别,具有以下两个重要标志——

1、皮康王图文商标:



2、昆明滇虹药业有限公司:



## 卫生部监测合理用药 首批确定 960 家医院

为规范药物使用管理机制,推进临床合理用药,保障医疗质量和医疗安全,国家卫生部、国家中医药管理局和总局卫生部3月16日联合发出合理用药监测工作通知,确定了第一批960家医院作为全国合理用药监测点医院。其中北京65家,上海52家,天津37家,广东省最多达到107家。

据介绍,全国合理用药监测系统包括药物临床应用、监测、处方监测、用药(械)相关治疗损害事件监测和重点单病种监测四个子系统;分别对化学药品、生物制品与中成药的购药与库存信息;门、急诊处方、病案和医嘱以及药物不良事件、医疗器械不良事件进行监测管理。其中有关患者信息包括真实全名以及身份证号等。

全国合理用药监测信息采用网络直报方式,于每月5日24时前上报上个月。

(曾利明)

## 新乡 将创建火炬计划 生物医药产业基地

记者3月15日获悉,科技部已正式批准新乡市建立“国家火炬计划生物医药特色产业基地”。至此,河南省国家火炬计划特色产业基地已增至7家。

目前新乡市生物医药产业年产值超50亿元,拥有华兰生物、拓新生化、新谊药业、华星制药、佐今明制药等多家骨干企业,产品涵盖生物医药、中药、化学药及医药中间体等多个领域,血液制品、核苷(酸)系列产品等一系列拥有自主知识产权的产品已经占据较大市场份额,竞争优势明显。该省于2009年5月批准新乡建立“河南省高新技术特色产业基地”。

火炬计划是一项发展中国高新技术产业的指导性计划。火炬计划以“实施科教兴国战略,贯彻执行改革开放的总方针,发挥我国科技力量的优势和潜力,以市场为导向,促进高新技术成果商品化、高新技术产业产业化和高新技术产业国际化”为宗旨。

此次新乡获准建立“国家火炬计划生物医药特色产业基地”,将使该省生物医药产业得到更多的政策和资金支持,生物医药技术和产品都将“加速”发展。

(李虎成 张蔚寰 赵同增)

## 海口 将清除信用等级差的 民营医院

从3月份起,执业不规范、信用等级差的社会医疗机构,将逐步清理出海口的医疗市场,这是记者从召开的海口市卫生工作会议上获悉的。

据海口市卫生局医教处陈处长介绍,由于长期以来,海口对医疗机构退出机制相关法律法规规定的不完善,导致海口的医疗机构“只进不出”。今年,海口将着力解决了医疗机构监督管理中的一些难点和热点问题。从3月份开始,海口已分别规定了社会医疗机构的注销登记制度、信用等级制度、不良执业行为计分管理制度、年度质量考核制度等,进一步完善社会医疗机构年审校验制度。对执业不规范、质量不达标、信用等级差的社会医疗机构,将逐步清理出海口的医疗市场。