

原料药风光不再 浙江上市公司纷纷谋转型



身处原料药制造大省，不少以原料药起家的浙江医药上市公司在环保和产业升级的双重压力和挑战下，正在纷纷谋求转型。

浙江药企转型总动员

记者发现，3月以来，浙江原料药企业谋转型的动作日渐浮出水面：华海药业董事长陈保华向记者透露，公司今年在欧美的制剂销售收入有望突破5亿元人民币。对比去年1.8亿的收入，增幅有望超过100%，制剂业务的增速已经超过了原料药业务。而查询VE巨头浙江医药从2009年到2011年三年来的年报，抗生素制剂业务最近几年都保持20%的增幅……市场人士一致认为，未来要改变看待浙江原料药企业的固有目光。

上述两家原料药起家的医药上市公司已经进入转型关键期，但他们并不是这个群体中的个别现象，其他如新和成、*ST鑫富等公司也不约而同地开始了新的战略方向，降低高污染、高能耗、低毛利率的传统原料药业务占比，努力获得新业务的支撑，

网上药店转战大健康

“网上药店是一种大趋势，但是长期利好，短期利空。监管和立法的不完善，鱼龙混杂，拉低消费者信任度。”两会期间，全国人大代表、湖南省工商联副主席、老百姓大药房连锁有限公司董事长谢子龙如是说，“禁售处方药制约其核心发展，短期内这个政策瓶颈是无法逾越的。”

作为药品零售行业的一个新分支，网上药店以其低价、便捷、跨地域等优势占据了医药零售的一席之地。借助中国电子商务的浪潮，医药电商的交易规模逐年扩大。一份来自中国网上药店理事会最新统计的数据称，2011年医药B2C的规模仅为4亿元，2013的市场规模猛增300%。但是，浮华数据的背后，网上药店真正的发展环境究竟如何？

非法网售影响合法药店

尽管到目前为止，我国药监局只授予68家企业《互联网药品交易服务资格证书》，但实际上，网上的药品交易现象比比皆是，手段五花八门，严重影响了消费者的正确判断。究其原因，主要是管辖主体不明确，执法和监管成本高造成的。网上售药牵涉到药监、公信、工商、卫生等多个职能部门，完成一个案件的查处通常需要跨部门、跨地域协作。在监管的及时性和有效性上，牵涉到IP所在地、违法经营地、药品交付地、损害结果发生地等多个场所，由哪个监管部门管辖，缺乏相关依据。

而作为一家合法的网上药店，要做到资质健全并非易事。在江西开心人大药房的网上药店网站资质一栏里记者发现，除了《互联网药品交易服务资格证书》外，还有《互联网药品信息服务资格证书》在内的其他7项证书，以证明其在药品流通质量控制、信息发布、医疗器械销售许可等方面的合法性。这些证照申请往往需要花费大量的人力物力和时间成本。相较之，非法网店的轻而易举，合法网上药店显得步步惊心，不敢有逾越之举。1号药网总经理陈华曾经坦言，我国政府在药品网上销售的限制上超过了任何一种其他商

其多元化转型动作都已如火如荼。

如另一家VE龙头新和成最近在互动平台上表示，公司对香精香料产业未来的定位和战略目标不改变，另外，公司的聚苯硫醚(特种工程塑料)产品从中试结果与进口产品基本相当，据公司规划，新材料将成为公司未来新的支柱产业之一。

与此同时，国内泛酸钙之王——*ST鑫富今年2月发布扭亏为盈的业绩快报。据了解，公司的EVA胶膜、VB胶片项目正积极开拓国内外市场，不断优化工艺，降低成本，提高产品毛利率。公司也在近期表示，公司年产150吨三氯蔗糖项目的设备安装工作正按计划进行。

原料药“风光不再”

上述药企纷纷转型的背景之一，是原料药的“风光不再”。

上周末，浙江医药在杭州的会议室里座无虚席，来自上海、深圳等地的券商、保险资管和私募机构一起到访，使原本冷清的会议室顿时热闹起来。

作为一家1997年上市的老牌医药企

品。

基与网络交易本身的不可控性，站在保护消费者的立场上，严格规范网上售药企业资质，控制其销售品类，在近期内是政府的明智之举，但同时这也很大程度上限制了合法药店的长足发展。

中国消协相关人士认为，目前我国实体药店监管体系尚有待健全，网络监管难度更大，如果网络监管技术手段、监管人力跟不上，追踪查处不力，医药电子商务市场放开了反而可能适得其反，加大市场的混乱程度。

对于正规的网络药店，业内人士建议，应由政府主导，企业加大投入，通过统一标识、播放广告等手段来增强消费者的辨识能力。

核心盈利渐偏离

网上药店面临的另一层面大环境问题是医院占据了药品销售的74%左右，尤其是处方药，这部分市场不会被网上药店争抢，真正属于其市场空间的仅仅是药店零售的OTC部分，大概仅有五六百亿的规模，但由于医保也没有向网上药店开放，这个规模也得再打折扣。

谢子龙认为，药店的核心产品和利润点即为处方药，如果在这个品类上不能有所作为，那么网上药店充其量只是线下药店扩展销售渠道的一个侧重点，还不能成为一个独立的业态影响到整个药品零售行业。

记者通过对合法网上药店零售页面一段时间的观察发现，年前，尚有一些市场需求比较大的处方药能进入到一个当班执业药师咨询界面。内部人士表示，药师通过向消费者索要处方，可以在网上代客下单，能规避法律问题完成处方药的销售，同时也能合理指导消费者用药。但是年后，此类销售方法也基本匿迹。由此可见，合法电商非常珍惜自己的市场，在政策紧缩情况下，还是愿意以牺牲短暂商业利益为代价维护市场稳定和消费者健康的。

回顾去年的双十一、12.21以及双蛋节的促销活动，记者发现，无论是天猫医

业，浙江医药大宗原料药VE巨头地位目前已风光不再。从医药行业净利润排名(申万一级行业-医药生物)来看，公司已从2009年的行业第2名，下滑到2011年的第5名。

更“惨”的是鑫富药业，去年4月公司发出预警公告称，由于2010年、2011年连续两个会计年度经审计的净利润均为负值，根据深交所股票上市规则相关规定，公司股票交易被实施“退市风险警示”特别处理。

在环保成本大增、海外市场需求却长期不振的背景下，原料药企业要保持业绩稳定增长，给予股东回报已力不从心。而转型，无疑是改变窘境的最佳选择。

强强联手，发力国内外市场

为了加速转型，浙江医药去年完成定增计划，正在昌海生物园区建立国内唯诺酮基地，并成为全球抗耐药菌万古霉素、替考拉宁的供应商，公司还与诺华公司合作生产我国首创的抗疟疾专利药。

与制药业强强联手合作，也是浙江医药去年迈出的的一大步。去年6月1日，浙江医药发布公告称，拟向太星生物科技有限公司购买新药“奈诺沙星”在中国内地地的专利权独占许可和相关新技术。“一旦获准上市，将具有较长的独占期，如能充分发挥公司原诺酮酯品市场的渠道优势，为公司创造巨额收益是完全可期待的。”公司在公告中这样预测。有券商研究员向记者表示，奈诺沙星目前正在国家食药监局申请上市，“口服液制剂有望在年底前在国内市场上市。”

据浙江医药高管表示，未来5年，公司一方面将力争成为全球品种最全的脂溶性维生素供应商；另一方面，公司自产原料药和制剂的贡献将日益增加。

类似的还有华海药业，公司主营高血压治疗药物普利类、沙坦类的原料药，也正向制剂转型，并已在国内外国际市场都取得突破。华海药业董秘祝永华向记者介绍，去年公司制剂业务在内销和出口同时发力下收入翻倍，达到4.2亿元。其中内销同比增长超过60%，主要源于公司加大了对国内制剂销售的支持。到2015年，华海药业计划将目前只占10%的制剂业务提升到60%。

(官璐)

药馆、1号商城健康馆等医药电商平台，还是开心人大药房、京东好药师、金象网上药店等垂直医药电商，在其销售成绩喜人的背后，都有一个无奈的相似之处——主要促销爆品和热卖单品都集中在隐形眼镜、营养保健、参茸贵细等非药品中。这是因为，相对于OTC药品来说，保健品和营养品领域是高速增长的市场，近几年市场增速在25%以上，市场规模、客单价和毛利率都远高于OTC药品。

其实这并非中国市场独有的一个政策瓶颈。

在美国，处方药市场份额占65%左右，客单价和毛利润率都比较高，虽然网上药店和网购为主的新渠道已经占据了美国药品市场超过20%的规模，可这并不是一个充分竞争的市场，因为处方审核权和健康险的药品目录掌握在数以千计的药品福利管理机构手中。

网上药店跟PMB的利益并非一致，很难被PMB放到合作名单中，很多用户因为不能报销而在线下药店购买药品，购买得不到PMB太多支持的独立网上药店药品销售艰难，只能将重心伸向化妆品和保健品等领域。

全世界零售药店目前趋向一个大健康的模式，鼓励药房走多元化经营的道路，鼓励经营营养保健、食品、医疗器械等商品，但是，作为网上药店，卖药的本色不够突出，难免陷入一种与其他快消电商无差异化的经营状态中。

对于医药电商目前这种发展大环境不理想、盈利点偏离的现状，中国网上药店理事会秘书长张勇认为，网上药店毕竟是新兴事物，其成长和发展必然会存在问题，这需要政府加大扶植力度，监管单位明确监管权责，行业协会联合更广泛的力量，消费者给予给宽容的心态，只有通过多方努力，才能在未来营造一个更加健康稳定的互联网药品交易环境。

长远发展“被看好的网上药店，其现实生存环境却颇为艰难，非法网售药品猖獗，合法药店生存大受影响，而在网上药店仅售处方药的背景下，其核心盈利也逐渐偏离，大健康产品一片火热。

(据医药经济报)

从战火纷飞 走进寻常百姓的“小红瓶” ——记滇虹皮康王神秘的“军队血统”

■ 特约记者 贾佳 本报记者 何沙洲

提到药品研制，人们往往会想到这样的画面：整洁的实验室、精密的仪器设备和细心的研究员。如果是在战场上，又是怎样的画面呢？战士们生命分分秒秒都受着炮火与伤病的威胁……对于战场上的药品研制工作来说，早一分钟研制成功，或许就能多救活一名士兵，胜利的脚步就更近一步。压力、困难、责任……老一辈的医药研发者们肩上的分量可想而知！

上世纪80年代，中越边境自卫反击战，无数战士驻扎在中越边境——亚热带山林里。在凶险的战场上，有时最可怕的不是敌人，而是环境，潮湿闷热的气候、毒辣的蚊虫，还有在高热的泥水中疯狂生长的细菌和真菌。

战场上，即使是皮肤问题，也可能潜伏着致命的危机。很少有人知道，畅销中国近20年的小红瓶装滇虹皮康王，就是当年由我军部队院校顶级专家奉命研制，专供作战部队使用，一搽见效，解除了中越边境前线战士的皮肤瘙痒、烂裆、脚气等病痛，战斗力大增。

临危受命

回忆起当时接受解放军总后勤部下达研发任务的场景，廖万清院士直叹一声：“急啊！”

战场条件艰苦，战士们很难穿完整的军装，很多人全身裸体，身体暴露在南方炎热、潮湿的空气中，很容易引起真菌感染。“真菌感染又诱发细菌感染，当时战士中最常见的皮肤病就是股癣、足癣，股癣可引起股内侧及阴囊糜烂、肿痛(俗称“烂裆”)，足癣可继发细菌感染，发生丹毒或蜂窝织炎。战士们发着高烧仍不下火线，直到不能动才肯就医，有的战士就这样倒下了。他们的倒下，不是因为战争，而是因为恶劣的环境。”说到这里，眼前的古稀老人不禁红了眼眶。

“股癣糜烂感染以后是不能再参加战斗及训练的。当时，所有找军医治病的指战员中，有52.7%的患病干部、战士因为癣病而引发病变。因此癣病对战争的影响是非常严重的，改善战士们癣病病情的形势刻不容缓。”廖院士特别提到，癣病的头癣、体癣、股癣、足癣，还有指(趾)甲真菌感染，属于浅部真菌感染。在当时的环境，缺乏能够根治真菌的药品。如果真菌侵犯心、肝、脾、肺、肾、脑等，情况会非常严重。即使在现在，国际上因真菌侵袭性感而引发的疾病仍然有超过20%的死亡率。

也就是说，这些在中越边境自卫反击战中保家卫国的英雄们，如果他们疾病得不到彻底医治，即使能平安下场，也有可能被疾病困扰一生。“当时的感觉是，这是前线英雄们的命，更是国家荣辱、每个人的心情都万分焦急，真是恨不得高效药立刻被研发出来。”廖院士说。

但在当时，我国对皮肤病的研究还很有限，没有有效的药品治疗皮肤真菌感染引起的疾病。一些民间流传的擦剂涂剂仅能起到止痒的效果，治标不治本，而且刺激性和副作用极大，容易埋下隐患。第二军医大学药学院刘教授临危受命，迅速带领团队投入研发，经过反复试验，争分夺秒的努力，终于研制出“复方酮康唑乳膏”(滇虹皮康王通用名称)。

老山英雄药

1985年，解放军总医院前皮肤科主任虞瑞尧教授受命带队进入老山前线，眼前的一切都显示出战争的残酷。“条件太艰苦了，战士们很少能穿完整的军装”，回忆起当年的情况，虞教授觉得一切仍历历在目。

在南方战场上，大雨倾盆只是转眼之间



的事情，阳光永远来不及将地上和山洞里的积水晒干。到处都是敌人，而战士们往往只穿一件短裤就要完成大量的任务。蹲守在闷热无比的猫耳洞里，汗水和雨水在战士身下汇成水坑。他们的身体长期浸泡在水中，皮肤很容易感染发炎。加之潮湿闷热的环境导致蚊虫滋生，裸露在湿热空气中的肌肤是有毒昆虫和真菌感染类疾病最美妙的温床。汗水里，细菌和真菌都在狂热地侵蚀着战士们的肌肤。

虞教授说：“这种情况下的皮肤病，往往是奇痒无比，还不能用手抓，抓破了就感染，情况就更严重了。”当时，因为真菌感染得不到根治，战场上还引起了其他3种皮肤病：细菌感染所引起的化脓性皮肤病，真菌感染引起的癣病，还有昆虫叮咬引起的皮肤病。

虞瑞尧和医疗队的同事们，将皮康王带入军区。他们按照总后的指示，在战斗中调查病情，发放药品。其反应快速、有效的治疗效果一下子展示出了其抗真菌的威力。于是，虞瑞尧继续带领队伍，花费了七八个月的时间，一个地区一个地区地跑，一个单位一个单位地调查、治疗。用虞教授的话说：“我们把全军都查遍了，遇到皮肤病就发药，发药上了就好，保证了战斗任务的完成。”

“如果没有皮康王，很难想象这场战争的伤亡会增加多少。”虞教授感慨道。也因此，皮康王被战士们称为“老山英雄药”。“皮肤病的外用药种类很多，但是皮康王把皮肤科里最精华的3个成分结合在了一起，非常管用。”虞教授至今仍对这款药膏赞不绝口。

走入寻常百姓家

当年，前方在炮火连天，后方也在进行着没有硝烟的战争。中越战争结束初期，皮康王还只是在战士中间流传的万能良药。但不久之后，时任滇虹药业董事长的周家初知道了这个药的存在，他立刻和滇虹的两位领导多方寻访，详细了解了皮康王临床效果方面的情况，最终认定这是一个为百姓解决皮肤问题的良药，本着国药为国民的宗旨，让老百姓买得起、买得到、买得值，滇虹药业买进配方，造福百姓。周家初为这个原本叫做复方酮康唑的小药起了一个名字，就是后来享誉百姓的滇虹皮康王。

在滇虹药业的努力下，皮康王从一种部队专用皮肤药，开始转为为普通民众服务。上世纪90年代的公司大多缺乏广告意识，药品的疗效多靠口口相传，那个年代的东西往往物美价廉。由于其出色的品质与强大的疗效，小红瓶深入民心，现在每年能帮助4000万消费者解决皮肤问题。历经19年，皮康王由当年战场上的“老山英雄药”，转变为现代家庭必备的“万能皮肤药”，改变的是包装，改进的是疗效，不变的是口碑。

20多年过去了，廖万清已成为当今中国皮肤科医生中仅有的两名院士之一，是国内真菌研究和皮肤病学的著名专家。回想起总后勤部组织的到老山送医送药之行，廖院士说：“我看到他们为了祖国守卫边疆的英雄气概，这种‘牺牲我一人，幸福十亿人’的精神让我非常感动。皮康王是新中国建立的功臣，它是我们的骄傲，是中国的骄傲，应该让更多的人知道。”



一瓶瓶“皮康王”从滇虹走入寻常百姓家。