



■ 鲁永勤 索玉祥

亚宝药业集团董事长任武贤参加完第十二届全国人民代表大会后，称自己感触颇深，视野更开阔，信心更坚定。他对于亚宝药业的未来发展再度进行了深入的战略思考，更加准确地把握住企业发展的脉络和方向。

亚宝药业在上一轮资本扩张的进程中已经积累了一定的规模优势，借助资本这把利剑，亚宝曾将产业链延伸到医药商业及房地产。但之后，基药招标政策的变动及市场的变化使任武贤醍醐灌顶：做强主业，持续创新，永不放弃。

给管理加一些灰度

任武贤精力充沛，睿智健谈，经验丰富，非常冷静和从容，但他从未停止过对亚宝战略的反思以及个人管理能力的总结和提升。学而不思则罔，思而不学则殆。他清楚，孔子语录看似简单，要真正做到且坚持做到并非易事。

成功的企业家大多都天生有精气神，任武贤也不例外。尽管已过知天命之年，他仍旧奔走于全国各地。参加会议与更多优秀的人士交流，是任武贤寻求自我突破的一种方式，也是他不断提升企业管理水平以及战略思维高度的重要途径。他说自己其实性格内向，不

任武贤：奋斗正未有穷期

善言谈，但亚宝一天天长大，他必须改变自己。

任武贤刚到山西省芮城制药厂担任厂长时，会不留情面地当众批评犯错误的员工，情节严重者依规立刻开除。黑白分明的管理思维就像过去绿化区的警示语“严禁踩踏，违者罚款”那样简单直接。现在他在管理上加了一些灰色。同样是犯错误的员工，亚宝形成了“停职一给对方反思的时间—找时机做进一步沟通和了解”的机制。任武贤说自己变得更宽容了，他开始主动为被开除员工介绍新工作。绿化区的标语也换成了“呵护小草，呵护生命”。

在繁忙的工作之外，任武贤几乎没有什兴趣爱好。就连与高管们一起吃饭也是句句不离工作。类似的“工作狂”企业家司空见惯，但鲜有任武贤这样的谦和之辈。他说，国学中的“中庸之道”给了他很大的启迪，他要用心做事，优雅做人，特别是在经营管理上要灵活，要注重激励，要提升大家的精气神，要多多培育正能量。

任武贤很好地继承了晋商固有的诚信和艰苦奋斗的传统，并兼收并蓄，学习徽商的灵活与随机应变，学习上海商人的智慧与高瞻远瞩，使自己的经营管理更加从容而高效。

勇于进行自我革命

1990年，芮城制药厂（亚宝药业前身）濒临倒闭，刚过而立之年的任武贤临危受命挑起了厂长的重担。

他改革管理体制，开发出新产品“宝宝一灵贴”（丁桂儿脐贴），投放市场后，以其确切的疗效和独特的剂型，成为蜚声国内的名牌产品。此后，企业各项经济指标翻番增长。到1996年底，企业年产值突破1亿元，利税超千万元，开创了芮城工业之先河。

随后，当地省政府欲调任武贤到大型国营制药厂任老总，他谢绝了。一些知名企业以及国外大财团也向任武贤伸出了橄榄枝，希

望洽谈合作事宜，条件是用对方企业的名号，他也一一谢绝。任武贤并不满足于眼前的小富即安，他的下一个理想是组建企业集团。

1996年12月，芮城制药厂兼并收购了当地破产的几家企业组建亚宝集团。当意识到仅靠自身积累无法实现公司的快速发展后，任武贤决定向资本市场进军。然而亚宝的上市之路却整整花了5年时间才功成圆满：在采取“额度制”时，即中国证监会将各省分配名额，亚宝没机会；1999年，当省政府把亚宝推荐到中国证监会时，国家又鼓励高新技术企业优先上市；当省政府把亚宝作为山西省高新技术企业推荐到中国证监会时，又赶上“审核制”出台，如此使亚宝的上市日期一再被延迟。直到2002年6月，亚宝A股才终于通过中国证监会发审委审核。

之后，公司先后通过兼并、收购合资等形式成立了10余个分子公司。在快速完成公司规模化扩张后，任武贤即实施系统化、集团化管理模式。他提出“战略、品牌、文化、管理、财务”五统一原则；制定了合理、顺畅、有序、可控的运营流程。特别是实施营销变革，组建了新药公司、OTC公司、代理公司、经销公司等专业销售公司，实施大品种及终端拉动战略等，使市场份额大幅提升。

而今天，任武贤又请来能人为公司把脉，建立更加规范和专业的流程制度，并且果断剥离房地产业务，发力首仿药及创新药。任武贤称这一次次变革都是在进行自我革命，在企业获得发展的同时，也使自己得到更好的成长。

打造系列品牌产品群

2010年6月，亚宝药物研究院从其总部芮城迁至北京，这一决策实际上背后承载的是亚宝一个大的战略转变。任武贤坦言，之前一直将研发投入到仿制药上是一个错误，必须在研发新药上下功夫。

于是，亚宝将核心资源投入到一类新药

上，并兼顾首仿药和其他有特色和市场潜力的仿制药。目前，亚宝在化学药和生物药研发上有十几个项目正在研究，其中有两项已经进展到一期临床阶段。任武贤介绍，亚宝的强项有两个，首先是透皮制剂研究。公司上市的透皮制剂产品除了丁桂儿脐贴外，还有治疗小儿腹痛腹泻的小儿腹泻贴、治疗关节红肿热痛的消肿止痛贴、儿童退热巴布贴等产品。正在开发的产品还有预防和治疗哮喘的盐酸妥洛特罗贴已获得发明专利。亚宝的另一个强项领域在于缓控释技术。公司高标准化的缓控制剂新生产线于2011年投产，目前主要产品有硝苯地平缓释片、尼莫地平缓释片等。

在被任武贤作为儿科和心血管领域之外的第三大重点主要是治疗痛经、妊娠感冒、子宫早衰等妇科用药。

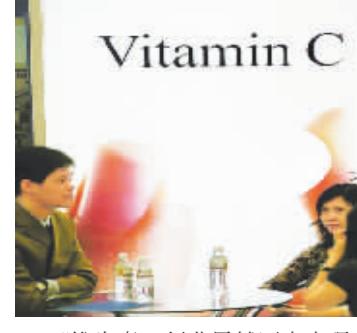
除了自主研发之外，亚宝还采取与科研院所合作的方式加强研发，在抗病毒、治疗糖尿病和精神分裂症等的药物研究方面取得了多项科研成果，其中一些新药填补了国际国内空白。

亚宝与中国军事医学科学院联合开发的戒毒新药“归元片”项目已经进入Ⅱ期临床，预计在今后两年内上市。此外，治疗滑膜炎的药品也是亚宝与医院合作研发的产品，目前已经进入临床二期阶段。中科院上海药物研究所联合开发的新型抗肿瘤药和心脑血管病用药两个纳米技术专利产品已进入注册阶段；与中科院生物物理所合作开发的治疗糖尿病新药口服胰岛素系列产品也取得了阶段性的成果。

未来，亚宝将打造透皮制剂、缓控制剂、脂质体和纳米、中药注射剂这四大类产品平台，形成以儿科用药为主的“丁桂”系列品牌产品群和以心血管类用药的“亚宝”系列品牌产品群。

同时，亚宝在大健康领域的营养健康食品、特殊化妆品、保健品制造方面也将寻求突破。

维C产能持续过剩 东药、华药“停产检修”



“维生素C行业虽然还未出现企业倒闭，但是有停产检修的情况。”中国医药保健品进出口商会西药部主任曹钢告诉《每日经济新闻》记者。

据了解，目前已经停产的公司就包括两大维生素巨头东北制药和华北制药。东北制药和华北制药的有关人士向记者确认了这个消息。

不过，东北制药的销售经理表示，停产属于正常的检修，每年这时候各大厂家都会进行检修，以免对产品质量产生影响。

维C行情疲软短期难解

生意社维生素行业分析师岳珈因对记者表示，维生素C行情仍然比较疲软，市场短期难见起色。此前养殖业的市场销量虽略有起色，但是由于库存太大，价格难改颓势。

据介绍，目前饲料级维生素C的出厂价在每公斤20元左右，食品级的维生素C的价格仅为每公斤23元，低于不少企业的成本线。

“几个大厂家都受维生素C拖累，一提到维生素C所有的厂家都头疼，现在企业都不愿意报价了。”岳珈因表示。

记者获悉，维生素C行业虽然还未出现大规模的企业倒闭，但是有停产检修的情况，其中就包括维生素5大巨头中的东药和华北制药。

东北制药的销售经理对记者表示，公司确实已经停产，但是停产属于正常的检修，每年这时候各大厂家都会进行检修，以免对产品质量产生影响。华北制药也持相同表态，称检修的时间一般不超过两个月。

但停产并未公告。华北制药证券处解释说，停产属于正常检修，公司已经准备了足够的存货，不影响正常的销售，不用进行公告。岳珈因表示，和维生素A等其他类维生素产品不同，企业停产可能会带来价格小幅上涨，但是维生素C即使停产也很难保证价格回升，因为维生素C产能过剩太多。

上世纪80年代，维生素的生产主要由国际制药巨头所垄断，但至上世纪90年代，其垄断地位逐渐被国内企业所代替。东北制药、华北制药、江山制药、石药集团这“四大家族”占据了国际维生素C市场80%的市场份额，维生素价格也一路飙升到每公斤140元。价格高企刺激资本进入，大量中小企业纷纷上马维C项目，直接造成了维生素C产能过剩。

国家发改委、工信部发布的维生素C行业调查显示，由于一些地方违规审批和建设新增维生素C产能项目，导致中国维生素C行业产能超出全球需求近一倍。

随着维生素C的价格走低，上市公司的利润也出现大幅下滑。7月中下旬，东北制药发布业绩预告称，今年上半年东北制药仍将有2500万至4500万元的亏损。

维C巨头均抛融资计划

曹钢表示，维生素C行情要真正回暖，需要的是行业重新洗牌，部分生产企业关停使产能下降，而这个过程大概需要两到三年的时间。这段时间内谁能扛过去，要看谁产品能够实现上下游的延伸，提供更多的附加值。

如何渡过难关，已经成为维生素C企业必须面临的问题。华北制药证券事务代表许建文对记者介绍说，调整结构、增加制剂业务一直是华北制药的方向，目前制剂业务占比已经达到四成，头孢类产品构建了从原料药到制剂药的完整产业链，在研发方面，辅料级生物白蛋白、抗肿瘤药物等也是公司的重点。

调结构显然非一日之功。继去年10月份，华东制药向大股东冀中能源募集资金近30亿元人民币用于偿还银行、财务公司贷款和补充流动资金后，近日再次发公告称，拟向大股东冀中能源以每股4.53元的价格募集资金11亿元，其中7.5亿元用于偿还贷款，剩下的用于补充流动资金。

东北制药再融资可能就没有那么好运。公开资料显示，东北制药在2010年和2011年分别提出了融资计划，但是先后撤回。今年4月，东北制药抛出了第三份再融资方案，拟向包括控股股东东药集团在内的十家特定投资者发行股票，初定的价格为每股7.3元，增发方案出台后，东北制药股票当日跌停，后价格调整为6.72元。目前东北制药在停牌中，停牌前收盘价为6.5元。

（黄志伟）

新版GMP认证大限将至 药企急寻过关术

1998版GMP（药品生产质量管理规范）死了一批药企，新版GMP标准更高，或将导致上千家中小药企倒闭。在新版GMP首轮认证大限仅剩4个月时，药企腾挪收购技术、设备引人关注。

首轮认证仅剩4个月

8月7日，华东医药宣布出资5200万受让“肾力欣颗粒”等三项新技术。

记者梳理发现，8月以来，先后有海正药业、贵州百灵等多家药企参与了药品技术转让。在新版GMP首轮认证大限仅剩约4个月时，药企频频参与药品技术转让引人关注。

所谓新版GMP是指2010年修订的药品生产质量管理规范，系时任卫生部部长陈竺签发，自2011年3月1日起开始执行。相比于“1998版”的GMP，新版GMP对无菌制剂和原料药的生产提出了更高的要求。

按照规定，从事血液制品、疫苗、注射剂等无菌药品生产的药企，须在今年年底之前达到新版药品GMP要求，其他药企的达标时间则放宽至2015年年末，在两个时间节点之前未达标的药企将失去药品生产资格。

换言之，新版GMP首轮大限尚不足4个月，未达标药企须在4个月内完成GMP认证，否则将被淘汰出局。在这样的背景下，药企纷纷出动，尤其是上市药企更为积极。例如，日前ST生化刚刚宣布已完成东海医药产业园区GMP认证第一步，该园区可以进入试生产，通化东宝也宣称于7月下旬完成了重组人胰岛素（原料药）和重组人胰岛素注射液的新版GMP认证。该认证过程较为复杂，国家食药总局经过现场检查和审核后，才向通化东宝颁发药品GMP证书。

仅在7月份，即有包括尔康制药、佐力药业、精华制药、舒泰神、双成药业、华兰生物、千红制药等在内的10余家上市药企获得了新版GMP认证。恩华药业则特别指出抗抑郁新药“盐酸度洛西汀原料药及其肠溶片”获批，其中片剂车间已经通过了GMP认证，但原料药车间尚未通过GMP认证。

此外，华润三九潜在重组方华润紫竹药业、阿胶新兵宏济堂等非上市药企也先后获得了新版GMP认证。

未获认证将濒临死亡

来自于湖北药监局的资料显示，6月底完成新版GMP认证的企业占比仅20%，而这样的认证数量在全国范围内已经居领先地位。

据了解，在中小型无菌药品生产企业较多的省份，新版GMP认证率更低，华中及华东相当一部分药企已无法如期完成认证工作。

其实在2011年新版GMP签发时，业内便已预计到这会造成药企洗牌。按照中国医药企业管理协会副会长于明德的预计，2011~2013年的缓冲期结束后，新版GMP将导致上千家中小药企倒闭。上述预计并非没有根据，1998版GMP曾导致25%药企直接退出市场。

进入下半年以来，来自中小药企关于延长首轮GMP认证的呼声越来越高，大有倒逼食药总局的意味。不过在7月份，食药总局称认证标准不降低，同时期限不放宽，彻底堵死了仍未获得认证药企的“救赎”之路。

据了解，相当一部分尚未认证的药企并非不想认证，只不过认证成本相对较高，包括改造生产线、规范生产流程等直接成本，以及

递交材料、认证过程所耗费的人力、时间等间接成本。

根据1998版GMP认证相关资料，近4000家药企认证成本超过1500亿元。当然这中间并不排除有一部分药企心存侥幸心理，试图蒙混过关。

对于业内关于华东医药在首轮GMP认证即将到期之前受让医药技术的解读，记者从华东医药有关人士获悉，公司受让三项技术与GMP认证并无关系，公司尚未完成GMP认证的项目将逐步在年内完成。

深圳一家上市药企董秘告诉记者，药企试图通过大量收购现有的医药技术和先进的生产线达到新版GMP认证要求有一定的可行性，但操作难度较大。

据不完全统计，目前尚未完成首轮GMP认证的药企至少在30%以上，以中小药企为主。在剩余的4个月内，这些药企能否顺利过关具有极大的不确定性。

“1998版GMP也死了一大批，这个行业本来就是这样，优胜劣汰而已。”上述董秘指出。

（李雪峰）

进口医疗器械“蚕食”我国医疗市场 政策扶持技术驱动本土企业“逆袭”

日前，上海市高级人民法院对全国首例纵向垄断案作出终审宣判，强生（上海）医疗器材有限公司、强生（中国）医疗器材有限公司限制“最低转售价格”构成“垄断”，被判赔偿经销商53万元。继葛兰素史克案揭开药价虚高黑幕之后，强生案引发了人们对洋品牌医疗器械垄断高价的质疑。

近年来，进口医疗器械不断“蚕食”我国医疗市场。据分析，中国医疗器械企业在丢失医疗市场阵地、遭受巨大经济损失的同时，还面临疾病信息机密流失、打破技术垄断难度增加等多重隐患。

进口医疗器械一统天下

2012年，我国医疗器械进口额为124.72亿美元，同比增长14.56%。其中，31个品种进口额达到亿元规模。数据显示，核磁、CT等高附加值大型设备市场几乎被GE、西门子、飞利浦等企业垄断。而在不少医院，甚至连螺丝钉、手术缝合线、各种试剂等小型耗材也都采用价格高昂的进口产品。

参与强生案审判的法院工作人员介绍，北京锐邦涌和科贸有限公司是强生公司医用缝线、吻合器等医疗器械的经销商。但在2008年的经销合同中，强生却约定锐邦不得以低于规定的价格销售产品，在发现锐邦“违反规定私自低价”后，强生公司取消其在部分医院经销权，最后还停止供货。

“这种限制经销商转售价格行为，导致

器械的市场销售额。比如一台日本产核磁设备的价格为1400多万元，每年还要续签80万元的维保协议书。而如果不签协议，设备一旦损坏，维修费更加高昂。一个几十元的零件，可以要价几千元。

另外，这些进口医疗器械全部采用软件和电脑操作，想要获取我国人群的发病趋势、疾病演变等相关信息简单至极。据业内人士披露，“很多医院都没有这方面的保护意识，这一环节没有监管，想进口就进口，信息流失之门敞开，根本就没设闸门。”以上种种均值得医疗器械进口企业和相关机构注意，而国内医疗器械制造企业也该反思如何推动本土产品不断发展，逐步收复被进口产品蚕食的市场。

新扶持专项花落医疗器械

“国产的产品技术含量不比国外低，其质量稳定性也逐步在提高，而且价格也比较适合中国的国情。”北京瑞尔通激光科技有限公司副总经理刘海刚在由清科集团主办的“第三届中国医疗健康产业投资大会”上如是说，在他看来，本土企业已经具备和跨国企业竞争的资格。

根据清科发布的研究数据，2012年医疗器械是最受创投关注的细分行业之一，发生数量在整个医疗健康领域居第二位。与2011年相比，2012年医疗器械的融资总交易金额同比增长了两倍。在3月举行的第二届医疗器械产业发展与投资CEO峰会上，

业内就预计2015年医疗器械的市场规模将超过3000亿元。

据悉，发改委、工信部、财政部和卫计委正联手拟定“产业振兴和技术改造专项”，整个专项扶持资金为15亿元。其中，2013年高性能医学诊疗设备发展专项将聚焦医学影像设备、体外诊断产品、治疗设备等。

据记者了解，该专项明确提出促进医疗器械领域新产品产业化和新技术应用，重点支持对象包括掌握核心部件和关键技术的医疗设备等。

被纳入专项的企业则有望获得优厚的补贴“红包”——千万元级别的扶持资金。记者从工信部相关政策负责人处独家获悉，工信部将很快公布被纳入专项的企业名单。“不会比去年的药企扶持少，我们期待通过加大对企业的扶持，来提升整个医药行业的综合实力。”

上述工信部官员透露，未来国家对医药产业发展已有明确规划目标：培育大企业、大集团，更要做大‘大品种’。”“我们要有世界级的企业，更要有世界级的产品。”

据国药集团高级行业研究员干荣富向记者分析，目前国家正在各地实行县级医院改革，他们迫切需要国产的、性价比高的医疗器械，中国医疗器械行业正迎来新一轮发展良机。

（本报综合报道）