

【战略蓝海】ZhanLueLanHai

首试“双信封” 药品招标 规模门槛考验四川药企

去年12月9日，国家将基本药物招标机构确定为“省级卫生行政部门”，并大力提倡各地执行“双信封”制度。药企进行公开竞标后，经过多轮审核最终才会确定中标与否。“按照现行的评比标准，四川多数药企恐难中标。”四川一位药企投标负责人说，一旦流标，药企将丧失很大一块市场，企业的危机感越来越强。

这两天，四川天府医药企业竞争力促进中心(以下简称“天府医药促进中心”)正忙着采集川产优势潜力品种数据，撰写报告供政府决策参考，争取在药品招标、技改项目申报、科研项目申报等方面发挥作用。3月4日，该中心一位研究员告诉记者，四川不少药品品种在全国举足轻重，但因企业规模普遍较小，在现有环境下，单品种优势无法体现，特别是在近期各地出台的基本药物集中采购方案中，对于企业规模的评比重于品种规模，这对川企极为不利。

规模小 难过关 多数药企难享医改大蛋糕

“这是四川首次采取‘双信封’



“双信封”制对科伦药业、地奥集团等全国医药百强企业影响不大。

制度进行基本药物招标采购。”前述天府医药促进中心研究员说，企业同时投两份标书，只有经济技术标书评审合格的企业才能进入到商务标书评审。这等于直接减少了中间环节。前述药企投标负责人说，以往，他们在一个省通常要投标20多次，如今已大大减少，但“竞争也越来越激烈，与国内众多的医药大佬相比，四川药企规模普遍较小，尽管单品种做得不错，但依然难中标。”

记者注意到，按照《四川省基层医疗卫生机构基本药物集中招标采购

目前正在四川进行的基层医疗卫生机构基本药物集中招标采购将在3月底公布招标结果，不少药企都忐忑不安地等待着考评成绩。业内人士认为，按照现行的评比标准，四川多数药企恐难中标。而一旦流标，药企将丧失很大一块市场，这是对220余家四川药企的一次大考，企业的危机感油然而生。

目前有220余家药企，生产基本药物者居多，虽然川企在其他指标上与竞争对手尚可一比，但规模普遍较小，仅科伦药业、地奥集团等少数几家企业进入了全国医药百强。“5分的差距足以将一个药企挡在招标门外。”一位医药界人士告诉记者。

药企内忧外患 行业或掀起大规模重组

新的游戏规则让众多四川药企老板忧心忡忡。“‘双信封’制度将众多规模小、技术一般的药企挡在门外，他们将丧失一大块市场。”前述四川不愿具名的药企投标负责人说，基本药物消费量大、市场广，因而是众多厂商的必争之地，未中标的企业只能走零售市场，但这一块还需零售商配合，难以支撑药企的业绩。另一方面，受原材料、人工成本上涨的影响，药企生产成本呈上涨态势。“随着国外药企的进入，医药市场竞争越来越激烈。”该负责人说，随着新制度的推进，整个行业将掀起大规模重组，一批中小药企将消失。新的制度实则是倒逼药品生产

企业不断开发原研药，增加研发投入，提高产品附加值，这有利于提高整个行业的竞争水平。

不过，在前述曾参与投标的药企营销负责人看来，新的游戏规则将直接冲击药品商业公司。“通常基本药物在商业公司中占比较高，这一块市场被抢走后，对商业公司是一个致命的打击。”他告诉记者，不少药企并非只生产基本药物，即便是基本药物没中标，生产企业可以生产非基本药品，但商业公司则没有太多选择。

（商 城）

名词诠释

药品招标“双信封”

药品招标“双信封”招标制度，是在编制标书时要求分别编制经济技术标书和商务标书，企业同时投两份标书。

经济技术标书主要对企业生产规模、配送能力、销售额、行业声誉、市场信誉，以及GMP(GSP)资质认证、药品质量抽检抽查历史情况、电子监管能力等指标进行评审，保证基本药物质量。只有经济技术标书评审合格的企业才能进入商务标书评审，商务标书评审由价格最低者中标。（柯白）

“保密配方泄露是一种商业炒作”

云南白药首度回应泄密事件

“云南白药保密配方泄露是一种商业炒作，我们在美国公布的只是成分，不涉及保密配方”，全国人大代表、云南白药集团股份有限公司董事长王明辉接受记者采访时首度回应“泄密门”事件。

王明辉称，“泄密门”事件是一种炒作。云南白药公司产品是以食品添加剂的身份进入美国市场，根据美国食品和药物管理局的要求，只要成分备案，不需要配方，而且不用审批，所以云南白药保密配方不

可能泄露。同时，云南白药的配方是由国家监管，云南白药公司只有使用权，没有处置权。

“《关于加快医药行业结构调整的指导意见》将从根本上改变中国医药格局，未来五年会形成实力

很强的集团”，王明辉说，2010年10月9日，工业和信息化部、卫生部、国家食品药品监督管理局等三部门联合印发《关于加快医药行业结构调整的指导意见》，指出基本药物主要品种销量居前20位企业所占市场份额应达到80%以上，医药百强企业销售收入占到全行业的销售收入的50%以上。该指导意见必然带来生产方式、管理模式、商

业模式的变化，因此，整个行业在“十二五”期间，公共卫生资源的调整会相对集中，可能会诞生出规模上千亿的企业。

对于医药行业即将到来的大变革，王明辉信心满满，云南白药公司在“十二五”期间的保底目标是翻一番，“十二五”完成后年产值至少达到200亿元以上。

（康静 胡洪江 张肿）

去年业绩显著增长 香雪制药 科伦药业大方“分钱”

据中国证券报报道，香雪制药、科伦药业3月7日公布年报。2010年，两公司业绩均实现较大幅度增长，并双双公布“慷慨”的利润分配方案。在展望2011年行业前景时，科伦药业预计公司业绩增速在40%-60%。分析人士称，现有的基本药物数量和品种难以满足市场需求，国家今年将对基本药物目录的基层部分进行调整，这有利于药品企业市场需求的持续增长。

香雪制药年报显示，公司2010

年实现营业总收入513亿元，同比增长35.59%；归属于上市公司股东的净利润74199万元，同比增长45.45%；每股收益0.81元。科伦药业年报显示，公司2010年实现营业总收入40.26亿元，同比增长24.04%；归属于上市公司股东的净利润66,122.92万元，同比增长54.55%。

从营业收入的构成看，两家公司的出口均大幅增长，表现优于国内。香雪制药海外业务的营业收入为38564万元，同比增长146.63%；

科伦药业海外业务的营业收入为1663万元，同比增长100.45%。

两家公司均公布了较为“慷慨”的利润分配方案。香雪制药拟以2010年12月31日的总股本12300万股为基数，每10股派发现金红利3元(含税)，以资本公积金每10股转增10股。科伦药业拟以本公司2010年末总股本24000万股为基数，向全体股东每10股派发现金红利5元(含税)，以资本公积金向全体股东每10股转增股本10股。

“能吃药不打针，能打针不输液”的世界卫生组织用药原则，在我们的现实生活中似乎已被颠覆。在各种因素的影响下，中国成为世界上首屈一指的“输液大国”。

走出盲目输液的误区

□ 陈默 田华 本报记者 何沙洲

前不久，国家发改委公布了这样一组数据：2009年我国医疗输液达104亿瓶，相当于13亿人口每人输了8瓶液，远远高于国际上每人每年2.5至3.3瓶的水平。

我们为什么对输液如此青睐？在我们的思维观念中究竟有多少关于输液的误区？我们应当怎样对待输液？

“输液万能”有误区

输液只是治疗手段之一，但许多患者却把输液作为治疗的首选。无论大病小病甚至无病，都喜欢让医生为其输液，如感冒输液、创伤输液、酒后输液、拉肚子输液等。成都军区总医院专家分析了人们的几种误区：

误区一：输液治病好得快。很多患者到医院看病，不管得什么病，都习惯性地要求医生输液，原因是“输液好得快”。某部机关干部张某可谓医院常

客，不管发烧、腹泻还是头痛脑热，都要到医院吊几瓶药水。每次医生让他选择吃药或打针，他都不乐意：“打针疼，吃好得慢而且挺麻烦，还是输液好得快！”

误区二：酒后输液。有的人把输液当“法宝”，即使身体没病，仅仅是喝多了酒也要求输液。一次，急诊科张医生接诊了一名酒气熏天的男子。其家人进门第一句话就是“赶紧输液”。当看到张医生没有给男子输液时，其家人十分不满。医生反映，如今像这样因喝酒而来输液的人较多，因为很多人都认为输液可以醒酒，至少可以让饮酒者“不那么难受”。

误区三：输液防病。有的人把输液当作防病手段，盲目进行输液。老张是一名退休工人，他在和同事闲聊时得知输液可防脑血栓，就要求医生给他输一些活血化淤、抗氧化和降低血液黏稠度的药物。当医生不同意他的要求时，老张说：“像我这把年纪，有病要治病，没病也要打打吊瓶防病啊！”

误区四：输液补充营养。某部士官小张，每次跑5公里越野前，都喜欢到卫生队输一瓶补充能量的营养液。实在没有时间输液，他也要拿瓶葡萄糖直接喝掉。

过度输液危害大

专家提醒，输液并非万能，不可能“液到病除”。相反，过度输液会导致一些不良后果。

危害一：可能造成人体不良反应。当体内输入致热、致敏物质，如死菌、游离的菌体蛋白或其他代谢产物时，可能造成人体不良反应。另外，药液渗出血管会引起局部肿痛；长期注射浓度过高、刺激性较强的药物，易引起静脉炎。

危害二：降低人体免疫力。在自然状态下，人体对周围环境的病菌有一定防御能力，如果大小病都输液，会增强人体耐药性，形成难以控制的恶性循环。长此以往，便降低了人体自身免



疫力。

危害三：可能损伤人体肝肾等器官。输液大多使用抗生素，而输入抗生素会产生不良反应，长期输液可能对肝肾等器官造成损伤。

危害四：存在较大风险。输液前未做无菌化处理，输液中出现不良反应，输液溶液的浓度不当，输液速度过快等，都可能给人体带来危险。如输液出现不良反应时，病人轻则出现一些皮疹，重则出现过敏性休克甚至死亡。专家提醒，静脉输液发生不良反应的比例，在所有药物剂型中“高居榜首”，是最不安全的给药方式。

危害五：导致人体菌群失调。输液使用的抗菌素，会导致人体固有的细

菌群失调，增加细菌的耐药性，给以后治疗带来不良后果。

“对症输液”保健康

如何走出盲目输液的误区？成都军区总医院专家、呼吸内科医生连亨宁提醒：“能吃药不打针，能打针不输液。”

要了解“能吃药不打针，能打针不输液”的医学常识。以感冒为例，一般一周左右即可康复，不需要输液，最好的办法是多休息、多喝水、补充维生素，或通过口服抗感冒药物进行治疗。当然，如果感冒者症状较重，如高热不退、食欲极差、频繁呕吐、继发细菌感

济川药业 揽才强企 冲刺百亿目标

本报讯 连续多年跻身中国医药行业百强企业的江苏济川药业不断延聘人才，调高企业发展参照系。前不久，济川药业成功招聘300多名研发、管理、销售岗位人才，不断提升企业发展后劲，努力冲刺“十二五”期末百亿规模的发展目标。

去年，江苏济川药业集团实现销售24亿元，创税收2.26亿元，税收入库名列江苏省泰兴市第一。“‘十二五’规划建议，提出了‘医药创新’的新要求，这对我们制药企业来说，又迎来了一个新的春天。实施‘十二五’规划，五年看头年，头年看当前。为此，我们豪情满怀，信心倍增，决心夯实‘开门红’基础，为今年实现销售30亿元、创利税5亿元而努力。”江苏济川药业集团董事长曹龙祥信心满怀地说。

曹龙祥告诉记者，在新一轮战略发展期面前，济川药业将坚持“科技引领、创新兴企”，积极推进自主创新，加快企业发展。加大投入，在新产品研发上求创新，着力于一批新药核心技术的突破，在种类上由常规制剂向高新技术制剂转变，在技术上由传统方式向缓释控释、靶向制剂转变，在专业上由医药类向保健类转变，从而推进企业产品转型升级，加快企业规模发展。今年，确保研发投入占销售收入的比重超过5%，力争有3个新品获批并上市、6个产品申报、5个产品立项，为企业发展增添后劲。

“十二五”期间，济川药业将在产业结构调整、产业链延伸方面做文章、出成果。首先，加大现代中药品种研发力度。计划5年内完成30个中药品种的引进、研发任务，努力将济川药业打造成为全国规模较大的现代中药生产基地。其次，开拓OTC市场，拓展市场份额。2011年，企业集团公司计划新招200名OTC主管，力争全年新增销售2亿元。再次，延伸产业链，开拓医疗器械市场，为企业调整结构、转型升级开拓新路径。创新营销策略，把传统的“人海营销”逐步转化为“人文营销”、“健康营销”，以人文理念促进市场销售，用健康理念占领销售市场。今年计划新增1~2个市场片区，5~6个地区市场。

“在新一轮战略发展期面前，企业的首要之策，就是牢牢牵住人才战略这个‘牛鼻子’，努力赢得企业发展的先机。”曹龙祥介绍，去年下半年，济川药业集团与北京大学合作，制定了新一轮三年发展战略目标。今年，企业将着眼长远，大力实施“构筑人才高地”计划，建好“蓄水池工程”，积蓄人才之源，着力培养高水平的科技创新领军人才。“我们将切实履行‘用科技捍卫健康’的企业使命，以‘三年翻一番’的济川速度，努力实现培育百亿规模、争先百强企业、铸就百年品牌的战略愿景。曹龙祥说。（张立平 周日照）