

为了适应新医改的大背景,广东药店正在合纵连横、抱团取暖。未来5到10年之内,拥有网络、门店优势的省级药店联盟,将有望成为药品社会零售市场的主宰,拥有强势话语权,地位将无人企及,最终将达到终极目标——打包上市。

药店结盟 粤药品零售业合纵连横争话语权

□ 马建忠 蒋晨悦 盛佳婉

记者日前从中国医药物资协会获悉,8月18日,广东药店联盟即将成立。由于地处竞争激烈、市场容量巨大的华南市场,广东药店联盟备受业界关注。

据广东药店联盟理事长郑浩涛透露,广东省药店联盟的成立旨在适应新医改的大环境,联盟未来将通过成立实体公司,建立统一的平台,以增加社会零售药店在产业链中的话语权。

被逼抱团取暖

“老百姓大药房等大的连锁药店目前在到处收购,规模小的社会零售药店和连锁药店,首先是自己不愿被收购,其次,也不愿意自己的竞争对手被实力更强大的连锁药店收购。在此背景下,药店抱团结盟是自然而然的事情。”负责牵头各地成立省级药店联盟中国医药物资协会,其副秘书长韦绍锋如是说。

据南都记者了解,促成社会药店结盟的一个更为现实的因素是,近年来社会药店已经成为新医改各项优惠政策的“弃儿”。以基本药物为例,目前基层医疗机构已经取消15%加成,取消15%加成的费用主要由政府财政进行补助。这样一来,社会药店由于未获政府补助,其价格优势正在遭遇前所未有的竞争。

在此情况下,如何扭转社会药店的生存环境,并提升其议价能力,也成为中小型社会药店共同的心声。在韦绍锋看来,目前加盟的社会药店,多半一是希望以抱团的形式应对大企业的并购,二是希望降低采购成本,提升企业的竞争力。此外,药店联盟作为会员企业的代表,能代表企业的声音与政府部门进行沟通也是已经入盟或有意入盟的社会药店所看重的。

广东药店联盟理事长郑浩涛也直言,广东建立这个联盟,目的就是为适应新医改的大背景,在全国社会药店纷纷抱团取暖的趋势下,广东建立统一的平台,将能使业内企业更好地进行信息交流,促进紧密合作。



打包上市成终极目标

据郑浩涛透露,截至目前,首批确定参加广东省药店联盟社会药店已经有30多家药店,包括金康、深圳中联等。其中核心的十几家届时还将联合建立一个实体公司。不过,广东一些大型连锁目前为止都没有参与其中,包括海王星辰、大参林等。

而依照中国医药物资协会的设想,所有成立实体公司的联盟,都计划最终走向品牌统一、捆绑上市的路线。其一般步骤包括共同发起成立联盟→成立联盟实体→实体投资共同的药店或反向收购联盟成员股份→各联盟成员经济一体化,最终实现上市的目标。

南都记者从该协会发布的《中国省级药店联盟发展报告》白皮书看到,眼下,成立实体公司,打包与上下游进行谈判,正在成为各地药店联盟发展的新动向。

白皮书显示,截至目前,在已经成立的12个省级药店联盟中,已有5家成立了实体公司,另外还有3个省级药店联盟表示将马上进行实体运作。

意在扭转被动局面

截至目前,中国医药物资协会牵头成立的12家省级药店联盟,已吸纳成员单位482家,门店总量14559家,年销售总额186.73亿元。这一巨无霸实际上已经成为中国药品零售业规模最大的经济联盟体。

而随着省级药店联盟的不断建立,国内药品零售业工商关系、竞争态势、运营水平、赢利方式等也在持续发生深刻的变化。据业内专家介绍,新医改背景下的中国药品零售市场,总体政策并未利好社会药店发展,加之部分强势连锁实现融资上市手握重金,目前正值该市场变革之时,大量区域性连锁药店,虽然目前都能够生存发展,但以一己之力,未来前景堪忧。而结盟的做法,俨然正在为社会药店的发展扭转被动的局面。

在未来5到10年之内,拥有全省网络、拥有大量门店、拥有最大市场份额的省级药店联盟,将有望成为药品社会零售市场的主宰,若届时能成功实现统一品牌和融资上市目标,其地位将再也无可撼动。

能否成功受拷问

那么,药店联盟的前景是不是一抱

团就灿烂了呢?事实上,药店联盟还必须面临可能存在的N个变数。以广东省药店联盟为例,已经加盟的均是中小药店,而广东最大的几家连锁药店,如海王星辰等目前均未传出将加盟的迹象。而没有大连锁加盟,广东药店联盟仍要与医院竞争的同时,再与大型连锁作战,能否真正获得行业话语权,顺利躲过被并购的命运,还得打个问号。

药店联盟要面对的最大困难恐怕还来自于其自身的内部矛盾,股东多达十几个,多头化管理带来的利益分配争端必然会有分裂的可能性。

背景材料

湖北药店联盟 已极具话语权

以湖北药店联盟为例,该联盟经过7年的发展,已经由最初的8家药店发展成门店数量达1747家,销售额超47亿元的经济体。目前该省级联盟由于覆盖了全省17个地级市,并在终端行业中,占据湖北药品零售市场60%左右的份额,在与产业链上下游进行对话时,已极具话语权。

应对挑战 羚锐制药积极推进新版GMP实施

本报讯 新版药品GMP的实施,给制药企业带来了巨大的挑战。河南羚锐制药股份有限公司积极应对挑战,采取有效措施,认真推进新版药品GMP实施。

该公司是以生产销售外用贴膏剂为主、兼顾口服固体制剂药品生产经营的企业。新版药品GMP实施后,该公司积极行动,强化员工学习,加快生产设备与生产工艺等软、硬件建设,推进新版GMP实施。

早在2007—2008年新版药品GMP、2010版《药典》公布征求意见后,该公司就多次组织技术人员进行认真学习,分析了公司的生产现状以及新版药品GMP和2010版《药典》的实施对公司的影响,同时结合自身药品生产销售的特点,制定了耗资数千万元对外用贴膏剂生产厂房设施进行改建的计划,并得到了稳步实施。该公司已于2010年4月通过生产线技改,建成了新高剂车间。公司还于2009年4月投资近2亿元兴建了年产5000万贴芬太尼化学贴膏剂药品新厂房及其生产线。目前,年产5000万贴芬太尼化学贴膏剂

药品生产线及其新厂房配套设施已经建成,正在进行产品临床试验和新版药品GMP认证的各项准备工作。

为了更好地理解和掌握新版药品GMP的精神,该公司先后分两批派出技术骨干参加了河南省地方食品药品监管部门举办的新版药品GMP培训班,培训人数达到10余人。公司还多次召开科研技术骨干、主管以上管理人员的专题会议,对新版药品GMP的内容进行宣传,生产管理负责人将参加新版药品GMP培训的内容进行了详细介绍,质量管理负责人对新旧两版药品GMP的不同进行了重点讲述,对质量管理体系的建立、生产质量管理软件的进一步完善以及人员的基础培训和再培训提出了更具体的要求。

目前,该公司已对员工全面展开了新版药品GMP培训,员工对新版药品GMP的精神有了较为深入的认识和理解。在此次基础上,该公司组织各部门依据新版药品GMP的要求开展了认真的自查,找出了差距,并制定了有效的整改方案。

(汤兴)

亚宝药业:美在和谐

□ 鲁永勤 索玉祥

和谐是人们所追求的美好事物和处事的价值观、方法论,是我们炎黄子孙的精神皈依,同样也是企业正确的发展方式和追寻的目标。作为做药人,亚宝药业紧紧围绕和谐这个中心,勇敢地承担起企业的经济责任、环境责任和社会责任,不断地获得跨越式发展。

刚性制度必不可少,人性关怀亦不可或缺。让制度约束与温情关怀融为一体,构筑起和谐的劳动关系。亚宝药业从无到有,由小到大,成长为大型制药企业和上市公司,而其前进的轨迹里,无疑深嵌着制度的印痕。在引领亚宝药业前进的征程上,亚宝建立了ABC管理考核机制,对于人力、生产、销售、物料等等均实行分类管理办法,体现了他们在管理上的精益化与差异性;董事长任武贤创造性地提出了集团化管理思想,对分布于北京、山西、四川等地的众多分子公司实行文化、品牌、财务、销售等的“五统一”管理体制;制定和完善了各项规章制度,使方方面面事情都有“法”可依,有章可循。

然而,刚性制度固然规范和约束着企业员工的行为,但是,亚宝却没有把企业管理完全置于刚硬的制度之下,而是根据员工实际,尽最大努力实施人性化管理,让刚性制度浸润着殷殷的温情。比如:制定制度一定要合理、科学、有效,并使员工普遍认同和尊崇;注重对员工进行职业道德教育和知识技能培训,不断提高其从业素养和工作的能力及水平;大力改善工作环境和条件,不惜投入巨资消除噪音、粉尘、异味等对人体的侵害,严防职业病发生;所有残疾人和一些年龄偏大的员工则安排力所能及的工作;一些重体力和特殊岗位的员工则增加劳动保障;一些不能胜任工作的被评为C类员工的人,则不会轻易让其下岗,而是举办培训班专门进行培训教育,以提高其知识和技能。企业还制定了激励细则,激发员工创造上进的热情……如此多的温情关怀,使员工备感温馨,在企业工作如沐春风,心情舒畅。

制度规范和保障着企业运行的秩序,人性关怀则散发着别样的魅力,前者坚硬如钢,后者柔和似水,两者相辅相成,相得益彰,亚宝药业因此被评为“全省模范劳动关系企业”。

坚守“互利共赢”原则,善待所有利益相关者,打造和谐而牢固的企业利益链条。对于股东,亚宝每年定期召开股东大会,及时披露生产经营状况,议决企业重大事项,并不断增大对股东的回报,从而增强了投资者对企业的信心,被评为“全国最重回报上市公司”;对于销售、代理客户,他们推行健康透明的业务模式,施行优秀的返利政策,用优质产品、优良服务和诚信态度赢得了广大客户的信赖;在与银行、工程建设和技术部门等方面的合作中,他们始终坚持公开、公平、公正的原则,实行阳光作业,用讲诚信、讲清廉、讲回报的信条建立起企业良好的形象。他们也十分注重与各级政府和有关部门搞好关系,在发展产业经济中做出重大贡献,起到了示范作用,赢得了广泛的支持和帮助。

在与消费者、供应商、投资者、竞争对手和区域经济等的合作中,亚宝恪守中庸之道的“忠恕宽容”原则,“己所不欲,勿施于人”,“己欲立而立人,己欲达而达人”,使企业推己及人,内外兼修,对患者高度负责,对合作者高度负责,对党和政府高度负责,在为别人谋利益的同时,也为自己铺平通向成功的通衢大道。

保护生态环境,支持公益事业,勇敢担当社会责任,实现企业造福社会的卓越价值。亚宝药业在实现产业报国的同时,做到守法经营,节能减排,清洁生产。他们严格依法纳税,年纳税额达1亿多元,成为当地的纳税大户和楷模;他们投入2亿多元巨资进行技术改造,“三废”全面达标排放,被评为当地的“绿色企业”,成为“全国工业旅游示范点”;他们研发产品瞄准科技含量高、附加值高、节能环保的高新优势产品,从源头上杜绝了高能耗、高排放的现象发生。他们热心公益事业,关注社会民生,先后为贫困残疾人和灾区灾区捐款捐物价值3000余万元,非典疫情、南方雪灾、四川地震、玉树地震,他们都屡屡伸出援手,献出爱心。他们还帮助贫困地区修路、建校、发展种植中药材,被评为“全国扶贫龙头企业”,获得“山西省博爱金奖”。任武贤等企业领导个人出资资助贫困农村学校教学,与贫困中学生结对子进行帮扶,做了很多善事。任武贤还被中国公益总会授予“中国公益勋章”。

红A产业化项目通过鉴定,专家组认为——红A产业化技术达国际先进水平



“红A产业化生产及产品质量研究”项目验收通报会隆重举办。

□ 本报记者 何沙洲

曾打破美国和日本13年技术垄断的云南省红A生物项目,今年7月在云南省科技厅主持下召开了“红A产业化生产及产品质量研究”项目验收通报会。此举标志着该项生物技术走出实验室,在国内正式进入规模化生产。

红A上市带动 云南微藻产业发展

此前,由云南省科技厅邀请的9位省内外生物、医药和藻类专家,对红A项目进行鉴定一致认为:红A规模化生产等技术达到国际先进水平,具有良

南实现规模化生产意义重大。

红A项目的创新性突破主要体现在几方面:一、建立了独特的大规模培养红A的技术体系。降低了投资和生产成本,提高了生产效率,为实现大规模的工业化生产提供了先进生产技术体系;二、建立了化学法测定红A破壁率的检测方法,准确、定量地反映红A有效性,为生产过程的质量控制和产品流通过程的质量监管提供可靠的技术方法。三、完成了红A的质量标准研究,制定了不同类别产品的生产标准,并获得一项专利。

据绿A总经理杨志红介绍,抗衰老产品目前在国内需求旺盛,主要集中在用于改善性功能和抗皮肤老化,但人体机体整体衰老的研究和相关产品的研发进展缓慢。全球抗衰老市场预计在未来几年会达到数百亿美元。红A能通过作用于细胞修复器官衰老,对延缓机体的整体衰老发挥了重要的作用。并且,红A是为数不多的能穿透人体血脑屏障的抗衰老产品,其对老花眼和心脑血管疾病的防范也有较大帮助。

红A的上市标志着云南微藻生物产业取得了重大的突破,完成了从科技到商业化、市场化的跳跃。并将带动云南微藻产业走向高科技、高附加值和可持续发展的道路。

红A产品 经过181项严格检测

红A具有超强的抗衰老功能,不知情的人们也许会问:它含有激素吗?今年4月14日,国家兴奋剂检测中心对红A产品的检测报告显示,红A产品经过181项严格检测,证明红A不含有任何兴奋剂及激素类成分。

科学检测发现,兴奋剂是直接造成人身和神经系统损伤的物质,其种类和剂量不同对人体的损伤程度也不同。使用兴奋剂或激素后,人体会出现严重的性格变化、产生药物依赖性、导致细胞和器官功能异常、损害免疫力、引起各种感染病等。国家兴奋剂检测中心是国际公认的对激素检测具有权威性和可信性的机构,“世界反兴奋剂中心”也完全认可该中心的检测结果。只有通过该中心检测的营养保健产品,才能提供给包括国家运动员在内的所有人服用。

针对红A的检测,主要抽检是否含有药物刺激剂、麻醉镇痛剂、合成类固醇、肽类激素、利尿剂等多项物质,先后经过了181项关卡,得出了红A不含任何一种兴奋剂及激素的权威结论。

无疑,红A通过国家权威机构的检测,进一步证明了红A的高品质。

好的推广应用前景。云南省科技厅厅长龙江介绍,红A产业化项目,是云南省实施“生物科技强省”战略的科技项目之一,该项目由云南科技厅立项,云南绿A生物工程有限公司承担项目研究,并得到了中国科学院武汉植物园的技术指导和支持。

此前一直停留在实验室的高端生物产业的红A项目,2007年实现科研攻关打破美国和日本在此项技术的13年国际垄断,轰动一时。此后,规模化生产成了重要任务,这关系产业化之路。红A有效物质的抗氧化能力是维生素E的550倍,是β-胡萝卜素的10倍,被誉为全球最强抗衰老物质,目前在全球的产量不足100吨。此次红A在云