

“两会”制药业头号提案 改革基药招标“唯低价是取”现状

为了目前召开的“两会”，医药界代表、委员座谈会已准备多时。记者近日拿到的一份由中国化学制药协会收集整理

的《2012 年制药行业全国人大代表、政协委员提案(素材)》(下称《素材》)，已收录了全行业最关注的十大问题，其中，《关于完善我国基本药物招标采购制度的建议》(下称《建议》)已被编为“头号”提案素材。而《建议》的核心内容就是要求改革“双信封”制中的“唯低价是取”所导致的“劣币驱逐良币”现象。

调研报告称 产业发展受抑制

据记者了解，截至目前在京的多个医药行业协会已经陆续召开了“代表委员提案素材座谈会”。由中国医药企业管理协会牵头、国内 20 多个协会参与的“提案会”也于 3 月 4 日召开。由中国化学制药协会牵头完成的《建议》，直言“目前‘双信封’制的‘唯低价是取’忽略了药品的基本属性”，而这将给药品的生产使用造成严重的质量安全隐患，应引起各级政府部门的高度重视。

依照《素材》的说法“双信封”制设计初衷是好的，但是，全国各地执行过程中陆续出现的基本药物最低价招标，已经使我国的医药产业发展势头受到抑制。

被作为“附件”收录在《素材》中一份有关基本药物调研的报告称，“十一五”期间，全国医药工业完成总产值 12523 亿元，年均增长 23.1%，实现利润总额 1215 亿元，年均增长 28.1%，效益增长快于产值增长；然而，2011 年 1-9 月，全国医药产业实现产值 11057 亿元，同比增长 28.6%，但利润总额

1068 亿元，同比增长 20.6%，效益增长已开始慢于产值增长，且销售利润率(10%)同比下降 0.7 个百分点，这已引起各有关方面的高度关注。

该调研报告还认为，最低价招标没有考虑到企业与药品质量差异，使基本药物市场出现“劣币驱逐良币”现象。

制药工业百强企业 中标率奇低

前述调研报告出具的统计数据显示，在 15 省市的基本药物招标中，制药工业 100 强企业中标率平均为 18.89%；500 强企业平均中标率为 35.11%；而 500 强后的企业中标居多，中标率平均为 64.89%。

而导致这一问题的根源在于由于部分实行“双信封”招标制的省份不少品种的中标价格明显低于品牌企业购买原料药、包材及辅料等必需成本，这促使“大部分质量有保障的品牌企业无法中标或者被迫放弃投标”。

调研报告称，以常用的注射用青霉素(80 单位 / 支)为例，青霉素老牌生产企业华北制药的成本价是 0.28 元，基本上能代表行业平均先进水平。但是，通过 19 省的中标价格走势来看，各省的中标价越走越低，仅仅前两个省的中标价会高于华药的成本价。

“通过数据，我们还可以推算出，华药若按照自身成本价(0.28 元)、19 省平均中标价(0.22 元)生产注射用青霉素 (80 单位 / 支) 计，亏损率将达 21.4%；若按照自身成本价、19 省最低中标价(0.11 元)生产注射用青霉素(80 单位 / 支)，亏损率将达 39.3%。 品牌企业将陷入要么接近或低于成本价投



标，低利润或亏损生产，要么放弃中标、放弃市场的两难选择。”该报告进一步指出。

完善机制呼声再起

记者注意到，为解决上述基本药物招标中出现的问题，《建议》在听取企业界意见的基础上已经给出了 4 个建议，而首个诉求就是实行“医药分开”，从制度上解决以药养医的弊端。此外，《建议》还要求由医保部门直接参与药品招标，取消商务标评审中价格“最低者中标”的规定，采用中位价法制定基本药物的合理中标底价。

对于各地出现的低于成本价中标的情况《素材》的另一个提案《关于解决基本药物中标价格低于成本问题的建议》则呼吁，立即开展各地基本药物招标情况的调查，对中标价格明显低于社会平均成本的，应当予以废标；已上市供应的，应当予以退市；对此类中标品种的生产流程和产品质量进行重点监督检查。

(米内网)

实话实说

“双信封”制存在的问题

《关于完善我国基本药物招标采购制度的建议》称，目前实施的“双信封”制主要存在以下三方面问题：

一是各省在基本药物招标中呈现竞相降价的政绩比赛，导致基本药物部分品种价格越招越低，“畸低”的基本药物中标价格直接冲击药品质量安全底线。

二是“唯低价是取”的做法未能反映生产成本波动趋势，也未给企业留足合理利润空间，严重背离市场规律，如此下去，将严重威胁国内部分以基本药物生产为基础兼以创新发展为动力的优秀制药企业的生存和发展。

三是低价招标方式诱导的低于成本中标的行为涉嫌违反多部法律，使基本药物制度面临法律风险，并将严重扰乱市场竞争秩序，削弱我国医药产业的核心竞争力。

许多跨国企业曾仅仅将中国视为原料或研究来源，现在它们开始考虑进军中国市场。由于实施医药卫生体制改革，农村郊区市场发展尤其喜人。

跨国药企“走基层” 布局县级市场

据经济导报报道，全球第二大药企、法国制药巨头赛诺菲集团，正悄悄将触角伸至山东的县城。从 2011 年年底至今，赛诺菲正在山东“摩拳擦掌”地进行着一次大规模招聘。耐人寻味的是，在赛诺菲发布的招聘信息中，列出了一长串拟招聘职位的工作区域，主要包括日照的五莲县、菏泽的单县、临沂的沂南县、潍坊的昌乐县、泰安的宁阳县、聊城的茌平县、德州的临邑县……

布局县级市场，已经成为赛诺菲新的战略方向，其为此建立了专门的“下乡”队伍。据记者了解，这支队伍隶属于赛诺菲去年年底成立的基层医疗事业部 (PrimaryCare)。

2 月 24 日，赛诺菲亚洲及中国交流传媒总监严云青对记者表示，这是外资药企首次设立独立的业务运营部门来主导县级市场的推广。“目前已有 200 多人的规模，计划进一步扩充队伍。目前覆盖的范围是山东、河南和浙江等 9 个省，其中在山东大约覆盖了 60 个县市。”

“中国医药卫生体制改革和不断发展的市场，增强了跨国药企抓住目前机遇的信心。”全球四大会计师事务所之一的德勤会计师事务所，在发给记者的电子邮件中表示，“许多跨国企业曾仅仅将中国视为原料或研究来源，现在它们开始考虑进军中国市场。由于实施医药卫生体制改革，农村郊区市场发展尤其喜人。”

政策向县级医院倾斜

尽管去年以来赛诺菲在欧洲和美国或整合战线，或裁减人员，但其在中国依然大力敞开着招聘的大门。

记者在赛诺菲发布的一则工作地点为临沂市平邑县的招聘信息中看到，其基层医疗事业部招聘的岗位是医学信息沟通代表，职责包括“负责指定区域产品的推广工作”等，对该岗位的招聘要求是“本科以上学历、1 年以上相关工作经验、良好的职业道德”等。

从上述招聘信息来看，赛诺菲将目光投向县域市场的逻辑并不复杂“全国 2000 余个县级市场，覆盖 60% 的中国人口；在过去的 5 年和可预见的将来，各级政府政策正持续向县级医疗市场倾斜。”赛诺菲希望通过“独立的销售和市場团

队”，“建立强大县级市场网络”。

事实上，赛诺菲在中国开辟新战场的背后，是跨国药企专利药到期高峰的到来。据统计，2011 年至 2015 年间将有 770 亿美元的专利药到期，跨国药企将面临仿制药的巨大冲击。

严云青告诉记者，“赛诺菲目前在基层主要推广的药物，来自抗血栓、心血管、糖尿病和内科等领域。”国药控股集团在山东的一名医药代表对记者称，“治疗糖尿病等需要长期观察的慢性病的药物，在基层还是有一定市场空间的。”

看到的是更远的将来

与赛诺菲“下基层”思路不谋而合的，还有总部设在英国的 GE (通用电气)医疗集团。去年年初，GE 医疗集团启动了针对中国基层医疗市场的“春风计划”，建立了由 500 名销售人员等组成的基层医疗团队。

事实上，GE 医疗集团对基层市场的热情在几年前早已体现 2008 年末，GE 医疗集团“牵手”山东新华医疗器械股份有限公司 (下称“新华医疗”)，共同出资成立中外合资企业，新公司的主要任务就是开发普及型医疗科技产品，“曲线”开拓基础医疗市场。

GE 医疗集团所相中的正是新华医疗在基层医疗领域的渠道和经验。GE 医疗集团大中华区总裁兼首席执行官段小缨强调说，“随着中国医改的不断深入，GE 医疗集团将把服务基层医疗作为发展的重要领域。”

基层市场承载了跨国药企新希望的一个大背景是随着中国新医改的推进，2011 年与 2005 年相比，基层医疗卫生服务诊疗人次增加了 11.9 亿，增长幅度达 45.7%。国际药企巨头们自然不想错过这个庞大的潜力市场。

县级市场规模今后将不断扩大。尽管此次跨国药企自建渠道的“基层行”依然面临挑战，“跨国药企在中国县城、乡镇建立销售网络投入成本较高，而且外资药品价格相对高昂，所以预计短期收入回报不会很高。”但一名不愿具名的医药分析师对记者表示，“对于财大气粗的跨国药企来说，它们看到的是更远的将来。”

(生物谷)

恩华药业 2011 年净利比上年同期增长近四成

2 月 28 日，恩华药业发布业绩快报，2011 年公司实现营业收入 15.87 亿元，比上年同期增长 22.06%；净利润 1.06 亿元，比上年同期增长 38.22%；基本每股收益 0.45 元，公司业绩维持稳定增长。

恩华药业是国内在麻醉和精神领域最强的企业，产品主要分为麻醉、

精神和神经类药物，近几年来公司利润增速一直较高，2011 年下半年以来，公司新品种维库溴铵和芬太尼相继获批，其中芬太尼打破了人福医药独家垄断地位。

瑞银证券 2 月 13 日发布研报认为，公司是典型的“大领域，小公司”，未来随着中枢神经用药市场的

扩大，公司将成长为大公司。不过，目前受制于缺少新的大产品，短期难以进一步提升。

国金证券 2011 年底发布的一份研报认为，公司是中小板企业中成长潜质最大的之一，公司所处的中枢神经领域是我国未来最有发展潜力的一个行业，而公司有望成为其中的龙头

之一。

据悉，恩华药业研发实力较强，公司近两年内还将陆续推出异丙酚系列产品、精神类用药氟西汀和阿立哌唑以及抗高血压一类新药埃他卡林，开拓公司新市场。

(李雪)

滇虹 本半月谈 47

加加宁为宝宝护航 让宝宝远离腹泻(下)



加加宁健康讲座受到众多胃肠病患者欢迎。

□ 本报记者 何沙洲

据相关数据显示，小儿腹泻多发于 2 岁以下儿童，1 岁以内幼儿约占 50%；全世界每年死于腹泻的儿童高达 500 万 ~ 1800 万人。专家提醒患儿父母，宝宝腹泻时一定要明白治疗误区和懂得护理，让宝宝早日远离腹泻。

小儿腹泻的治疗误区

1、腹泻就是吃了脏东西，一定要吃抗菌素。

专家介绍，婴幼儿腹泻多数是非感染性因素引起的，用抗生素治疗无效。有的家长病急乱投医，今天去了这家医院，明天又去找另一家，刚用了一种抗生素，又换上另一种，造成抗生素应用过多过杂的现象，不但对腹泻康

复不利，还可能引起抗生素诱发的腹泻，使腹泻治疗更加困难、复杂和迁延。 因为长期使用抗菌素，杀死了正常菌群，使大量致病菌得以繁殖。应该马上停用抗菌素，在医生的指导下服用一些扶植正常菌生长的药物，让肠道尽早恢复正常状态。

2、腹泻就要马上止泄或者腹泻就要让孩子饿着。

有些年轻妈妈看到宝宝腹泻不止，急着要求医生快快把腹泻止住或者自作主张去买止泻药给宝宝吃，结果不但腹泻没有止住，还可能加重病情。治疗腹泻的方法不是急于止泻，而是应该补充因腹泻引起的机体脱水和营养不足。同时腹泻时婴幼儿自动饮食减少，排出增加，肠道吸收障碍，而婴幼儿营养的需要相对较高，如营养补充不足，限制饮食太严，禁食时间

长很容易引起营养不良，出现代谢紊乱，以致病情迁延。所以宝宝腹泻时应尽快恢复肠道健康，补足宝宝营养需求。

小儿腹泻护理新概念—— 补益生菌是关键

小儿腹泻总结起来就是宝宝的肠道不健康，导致吸收不好，长期腹泻还导致身体免疫力下降，所以腹泻护理新概念包含以下方面：

1、卫生及护理。婴幼儿的衣着，应随气温的升降而增减。夏季应多喂水，避免饮食过量或食用脂肪多的食物，同时注意饮食健康避免交叉感染。

2、增强体质及时补充双歧杆菌。平时应加强户外活动，提高对自然环境的适应能力。双歧杆菌是人体肠道内最重要的益生菌，它对小儿的肠道健康起着不可忽视的作用，甚至双歧杆菌的数量还作为肠道健康的“晴雨表”，所以加强小儿肠道健康，适当补充肠道有益菌群(双歧杆菌)是关键。

3、合理应用抗生素。避免长期滥用广谱抗生素，以免肠道菌群失调，招致耐药菌繁殖引起肠炎。如果在必须使用抗生素的情况下，也应该配合双歧杆菌使用，能避免因抗生素使用导致的不良反应。

总的来说益生菌在小儿腹泻护理中起着很重要的作用，所以补益生菌

(双歧杆菌)是关键。

益生菌怎么补？

一般酸奶中含菌量少，而且很多宝宝不适合服用，尤其是有过敏体质的宝宝，这类婴幼儿本身又对异种蛋白质过敏，在喝了酸奶后更容易引起腹泻。那怎么办呢？

专家告诉记者，昆明滇虹药业出品的“加加宁双歧杆菌口服液”采用先进的液体制剂工艺，最大限度保证活菌数量，服用后起效迅速；同时加加宁当中的双歧杆菌含量达到平时补菌的 100 倍。

加加宁在预防和缓解小儿腹泻方面为什么有非常卓越的效果？记者进一步了解到，采用原属俄罗斯宇航太空技术配套专利技术生产的加加宁，一是它能够迅速增加肠道内有益菌数量，防止细菌感染，抑制有害细菌的增长，预防和缓解宝宝因细菌感染导致的腹泻。二是能帮助宝宝肠道建立平衡的菌群，改善体内环境帮助宝宝提高营养吸收能力，使宝宝食欲增加，消化吸收好，及时补充因腹泻导致的营养缺失和电解质。三是能给宝宝肠道提供防护膜，不仅防止细菌侵袭，避免病毒的感染，还能刺激免疫细胞分泌免疫球蛋白 A，全面提高宝宝抵抗疾病的能力，远离腹泻。另外，加加宁还能修复因使用抗生素导致的肠道菌群紊乱，让宝宝有效对抗感染，缓解和预防因抗生素使用导致的腹泻。

中投顾问：国内药企 “牵手”跨国医药集团利大于弊

从 2009 年开始，拜耳先灵医药投入 1 亿欧元在北京建立全球研发中心，使该中心成为拜耳医药保健的全球第四大研发基地。之后，越来越多的跨国医药集团加入到这场市场竞争中来，其纷纷建立自己的研发中心或生产基地，期望在新医改的大好机会下分一杯羹。

中投顾问医药行业研究员郭凡礼指出，之所以这些跨国医药集团进入中国市场主要以建立研发中心和生产基地来实现，是因为这样可以最大限度节省成本，而在我国大幅度开拓本土市场、与当地龙头企业建立合作伙伴关系，最后便可以逐步控制当地的销售网络。它们的每一个步骤都是朝国内巨大的市场需求而去，而新医改是跨国医药集团扎堆进入中国的“分水岭”。

郭凡礼表示，在新医改之前，跨国医药集团对国内医药市场的兴趣并不大，但是中国推行新医改之后可以说对跨国医药企业带来一个很好的机会：一方面，中国政府增加医药领域的投资，普及医疗卫生服务，将不断增加中国对医药

产品的需求；另一方面，跨国医药企业在疾病预防、疫苗研发生产等方面居于全球领先水平，新医改的进行也使得跨国医药集团可以参与其中。

而为了适应新医改的要求，外资药企甚至不惜改变策略，其不仅放弃能为它们获得高额利润的专利药市场而转战利润低的非专利药市场，而且开始拓展它们以前看不上眼的二线、三线城市甚至是农村市场，它们明白，现在的低头可以让未来获得更多。

郭凡礼指出，为了能进入国内市场，跨国医药集团往往选择“牵手”国内大型制药集团，而这样的“牵手”有利有弊：一方面，国外医药企业在技术、药品、创新方面都占有优势，双方的合作将刺激国内医药行业加速升级；另一方面，目前，在我国销售的药品外资企业和国内企业产品的比例差不多各占一半，而跨国合作则削减了中国药企的市场份额。不过总体来看，仍然是利大于弊。

(中国经济网)