

12 医药 Medicine

品质从原料开始 劲牌以 GAP 标准规范道地中药材原料种植

“药材好,品质才好”,这是保健酒行业人尽皆知的产品理念,要实现保健酒产品的品质优良、稳定、安全、地道、正宗的中药材原料必不可少。

作为国内率先提出“保健酒”概念的企业,劲牌公司早在多年前便开始系统布局中药材原料种植,按照国家 GAP 标准(中药材生产质量管理规范)建立起规范的中药材种植基地,从源头把控中药材原料的品质,为消费者提供优质的保健酒产品,成为行业品质的典范。

为了实地见证劲牌公司的中药材原料品质,7月6日,一场由劲牌公司组织的媒体采风行动从广州正式出发。来自国内知名媒体的记者一行十余人,从南至北,经行广东肇庆、甘肃岷县、宁夏中宁,行程近万公里,深入劲牌公司在国内的三大中药材种植基地(巴戟天、当归、枸杞),了解劲牌公司在中药材种植、生产、采购、运输等各环节的一线实况,真实感受劲牌公司对品质的极致追求与不懈努力。

坚持原产地种植 建立 9000 余亩道地药材基地

劲牌公司在布局中药材原料种植时,一直秉承原产地种植的原则,以确保药品的功效、品质均为最佳。据劲牌公司中药材原料采购负责人介绍,为寻找道地药材原产地,劲牌先后共 18 年的时间,行程十几万公里,终于将劲酒中所需要的道地药材产地逐一找到,并逐步建立起 14 座,共 9000 余亩 GAP 标准道地药材种植和原料基地,以确保药材的纯正性。

以本次采风行所造访的三个中药种植基地为例,巴戟天在广东肇庆的种植历史已经有 270 多年;甘肃岷县素有“千年药乡”的美誉,早在 1500 多年前,当地就已经开始在种植当归;宁夏中宁是世界枸杞发源地,枸杞种植也已经有 600 多年了,这些经过劲牌公司千挑万选出来的种植基地,无一不是历史悠久、品质地道的药材原产地。

除了本次采风探访的三个药材基地,如今,“人参之乡”吉林抚松县的人参、河南武陟的山药、新疆和田的肉苁蓉、广西平南的肉桂等道地药材产区,均已成为劲牌保健酒优质的“产品源”和“保证地”。时至今日,劲牌公司已建有符合国家 GAP 中药材种植标准的基

地 14 处,涵盖劲牌公司保健酒产品所需的各种重要中药材原料。

恪守 GAP 中药种植标准 把控原料品质

品质是劲牌公司所一直恪守的产品理念。中药材原料的品质好坏,直接决定了保健酒产品的质量优劣,而中药材种植是一项十分科学、严谨的事业,需要严格国家的既定标准加以实施。

劲牌公司的中药材种植,同样经历了一个调研、论证、选址等,再到与中药材种植加工企业联合参股运营,并实现中药材基地 GAP 认证的可持续盈利运营发展的过程。

“劲牌公司是国内第一个建立专属的药材种植基地并实行 GAP 标准化管理的保健酒企业。”劲牌公司采购部孙主管向我们介绍说。

最初,劲牌公司的中药材原料,也是从药材市场直接采购的,品质不稳定成为了采购过程中的最大难题。适逢原国家药监局颁布《中药材生产质量管理规范(试行)》,正式制定了中药材规范化种植基地的国家规范,劲牌公司也由此决定,到原产地去建立自己中药材种植基地。

经过紧锣密鼓的准备,2005 年 5 月 11 日,劲牌公司召开了“药材、原粮 GAP 基地建设项目规划”听证会,并制定了 2005-2010 年中药材基地工作第一个五年规划。在规划中,劲牌公司将中药材质量控制和中药材原料质量可追溯作为最终目标,根据中药材最佳采收期的不同实时采购,全面实现中药材原料产地直供。

仅实现中药材原料产直供是不够的,参与种植管理过程才能确保药材的品质。因此,在 2011 年 12 月 5 日,劲牌公司组织召开了阳春砂仁、中宁枸杞、岷县当归基地建设专题会议,制订了以参股的形式,直接参与建设和管理药材基地的战略思路。以甘肃永康泰中药材有限公司为代表的产地合资公司陆续成立,并在劲牌公司的协助下,积极开始筹备组建并申报当归、枸杞子等中药材基地 GAP 认证。

2013 年 7 月 26 日,就在劲牌公司制定第二个五年规划后不久,合资公司申报的中宁枸杞子、岷县当归、罗田茯苓三个品种 GAP 现场检查并审议通过,标志着劲牌公司

的中药材 GAP 基地建设工作,取得了里程碑式的成就。标志着劲牌公司在中药材 GAP 基地建设方面迈出了关键的一步,为中药材原料质量控制奠定了坚实基础。

对品质的极致追求 成就行业品质典范

在劲牌公司看来,“品质是企业生存的命脉与基石,把产品做好是企业的第一责任,质量安全是企业发展的第一要务,也是我们担负的重要社会责任!”正是源于对品质的这份极致追求,促使劲牌不断的提升原料品质与产品质量,引领整个保健酒产业的健康发展,成为保健酒行业当之无愧的领导品牌。

在采访中,记者所了解到的一个小故事,足以让公众对劲牌公司严苛的原料标准,有了更直观的认识。2011 年,《南方周末》网络版刊发了题为《硫磺当归》的报道,重点反映了岷县当归加工过程中,为了延长当归保鲜期采用硫磺熏蒸等问题,在中药行业引起轩然大波。在食药监局随后对当地所有中药材生产企业进行突击检查时,发现药材熏硫情况普遍存在。但在甘肃岷县永康泰中药材有限公司为劲牌公司供货的当归、党参、黄芪 130 余吨中药材及饮片,却没有经过任何硫磺熏蒸处理。原因很简单,劲牌公司独家将中药材(饮片)二氧化硫含量强行规定在 30 毫克/公斤,远高于市场标准,提高门槛以保证中药原料的质量。

“当归熏硫”事件,只是劲牌公司严控品质的一个缩影,事实上,劲牌公司在产品品质监管上,向来不惜工本。

多年来,劲牌公司累计投入 5 亿多元进行技术装备升级改造,构筑了产品质量的基础,逐步完善了产品品质与安全管理体系,保障产品的质量安全。劲牌公司还先后通过了绿色食品认证、ISO9001 质量管理体系认证、ISO14001 环境管理体系认证、ISO22000 食品安全管理体系认证,并获得了国家定量包装商品生产合格的“C”标志使用权。目前,劲牌自主制订并全面实施的管理规范总计 1591 项,规范覆盖了从原料种植、采收、运输到包装材料质量监控、酒体调配灌装,以及劲牌产品上架销售的整套工序,其中有 195 项甚至高出国家标准。

(许强)

贵州省大健康医药产业 增加值到 2017 年预计破千亿

近日,贵州省政府办公厅印发《贵州省大健康医药产业发展六项实施计划》,提出启动健康养生产业发展三年实施计划、健康医药产业发展三年实施计划等六项“三年计划”,预计到 2017 年,大健康医药产业增加值达到 1180 亿元。

大健康医药产业发展六项“三年计划”为——

健康养生产业发展三年实施计划:到 2017 年,全省健康养生产业体系初步构建,三年共推进 307 个健康养生项目建设,累计完成投资 605 亿元,省级健康养生产业示范基地达到 40 个;打造健康养生产业龙头企业,年营业收入超亿元企业 10 家以上。

健康医药产业发展三年实施计划:到 2017 年,全省医药产业发展水平得到较大提升,三年累计完成投资 331 亿元。力争全省医药产业总产值达到 800 亿元,其中医药工业总产值 600 亿元,力争打造 100 亿元级、50 亿元级医药企业各 2 个,20 亿元级、10 亿元级医药企业各 10 个。

健康医疗产业发展三年实施计划:到 2017 年,健康医疗产业发展水平得到提升,健康医疗产业体系初步构建,三年共推进 24

个医疗健康项目建设,累计完成投资 10099 亿元。

健康养老产业发展三年实施计划:到 2017 年,全省基本健全以居家为基础、社区为依托、机构为支撑、功能完善、布局合理、规模适度、覆盖城乡的养老服务体系,三年推进 48 个健康养老项目建设,累计完成投资 214 亿元。

健康药食材产业发展三年实施计划:到 2017 年,全省野生抚育、仿野生栽培及人工种植的中药材面积达到 600 万亩,中药材种植业产值达到 200 亿元以上。

健康运动产业发展三年实施计划:到 2017 年,累计完成投资 64 亿元,打造国家级体育训练运动基地 2 至 4 个。

根据实施计划,贵州省将着力构建以“医”为支撑的医药医疗产业、以“养”为支撑的保健养生产业、以“健”为支撑的运动健康产业、以“管”为支撑的健康管理服务产业等大健康医药产业体系,力争到 2017 年,依托“5 个 100 工程”发展的园区、基地平台承载能力明显提升,省级大健康医药产业示范园区、基地达到 60 个。

(常青)

业内人士表示,本次收购赛科药业,明确了华润双鹤将成为华润医药旗下化学药的唯一发展平台。此外,未来公司国企改革预期强烈,或加快医药资产整合和外延并购的脚步。

华润医药整合提速 华润双鹤 35 亿收购华润赛科



华润医药旗下医药资产整合正式启动。

7月9日,华润双鹤正式发布资产重组报告书(草案),拟采用非公开发行股份及支付现金相结合的方式,购买大股东东北药集团持有的华润赛科 100% 股权。

根据公告,本次双方协商的最终交易价格为 35.39 亿元,比今年 4 月份交易预案中公布的 37.01 亿元略有下调。

本次重组完成后,公司控股股东仍为北药集团,实际控制人仍为中国华润。业内人士表示,本次收购赛科药业,明确了华润双鹤将成为华润医药旗下化学药的唯一发展平台。此外,未来公司国企改革预期强烈,或加快医药资产整合和外延并购的脚步。

35 亿收购华润赛科

根据公告,华润双鹤拟采用非公开发行股份及支付现金相结合的方式,购买大股东东北药集团持有的华润赛科 100% 股权。本次交易最终采用收益法的评估结果确定标的资产的评估价值,经交易双方协商,本次华润赛科 100% 股权的最终交易价格为 35.39 亿元,增值率为 1046.63%。

对于超过 10 倍的溢价率,部分市场投资人士颇有微词。不过根据记者的了解,此前 4 月份公布的交易预案中收购溢价率更接近 11 倍,本次交易价格已有所下调。

在此前 4 月 20 日公布的定增预案中,华润赛科 100% 股权预估值为 37.01 亿元,彼时评估增值率为 1099.12%。

“本次收购华润赛科意义重大。”一位医药行业研究人士表示,“赛科拥有强大的自主创新研发体系,大大提升公司的整体研发实力。此外,赛科的制剂出口也走在行业前列。”

重组草案显示,华润赛科及其下属控股子公司主要从事化学药处方药的研发、生产和销售,自身研发实力较强。截止到 2015 年 2 月 28 日,华润赛科拥有药品生产批文 52 件,已获得专利证书 51 件,正在受理的专利 49 件;新药涉及心脑血管、内分泌、神经系统、泌尿系统、免疫系统、呼吸系统以及抗生素等多个治疗领域,具有行业领先的自主研发水平。

目前,华润赛科制剂生产基地已通过欧盟、美国 FDA 的 GMP 认证及 EHS 认证,同时也是首批全部通过美国 FDA 及欧盟双认证的 5 家国内企业之一。

而在上市公司华润双鹤方面,目前华润双鹤主营业务为制造销售制剂药品、化学原料药、制药装备,主要生产心脑血管、大输液、内分泌以及儿科四大类产品。本次重组后,华润双鹤与华润赛科可进一步拓宽产品领域,扩大其心脑血管产品的适用人群,为华润双鹤带来新的增长空间。

“本次收购赛科药业,明确了公司将作为华润医药旗下化学药的唯一发展平台,未来发展战略已十分明确,2015 年将成为

公司蓄势待发的重要年份。”前述研究人士表示。

公司方面也表示,“华润双鹤通过与华润赛科的业务进行整合,使双方实现资源共享、优势互补。通过本次交易,可将华润双鹤作为华润医药集团下属的化药处方药业务平台进行整合。”

华润医药或加速整合

此番华润双鹤收购华润赛科,引发了市场对华润医药集团加速医药资产整合的猜想。根据公告,中国华润是经国务院国资委批准的以医药为主业的三家中央企业之一。作为中国华润旗下经营医药板块业务的子公司,华润医药集团提供的产品和服务遍及全国 29 个省(区、市),在药品制造和医药分销方面均具有雄厚的产业基础和领先的竞争优势。

华润集团官网显示,华润医药旗下拥有华润三九、华润双鹤两家华润集团一级利润中心,以及东阿阿胶、华润紫竹药业、华润赛科药业、安徽华源医药、华润片仔癀药业等知名企业。其中华润三九、华润双鹤和东阿阿胶为国内 A 股医药上市公司。

近年来,全球医药市场规模保持稳健增长,预计 2015 年全球医药市场规模将达到 11000 亿美元,2010 年至 2015 年期间年复合增长率约为 5.1%。此外,根据财政部的统计,2012 年、2013 年以及 2014 年全国财政医疗卫生支出分别达 7199 万元、8209 万元以及 1.0086 亿元,2012 年至 2014 年年均增长率高达 18.50%。

天时地利人和都具备,华润医药集团也致力于打造全产业链协同发展平台,在行业发展和战略转型的背景下,把握历史性发展机遇。

去年 4 月,华润三九与华润双鹤同时发布停牌公告,称控股股东华润医药集团有限公司正筹划重大资产重组。不过,受华润集团高管被调查影响,两公司均决定终止重大资产重组计划。一位华润三九的内部人士则对记者表示,“没听说两家公司近期有整体上市的计划”。

不过,本次华润双鹤 35 亿收购华润赛科,或预示着华润医药集团旗下医药资产整合的加速。

华润双鹤也表示,“华润医药集团通过对旗下医药板块进行重组,梳理各业务线条,有利于清晰各板块业务发展方向,并依托医药研发、制造、销售的产业联动优势,实现各项产业资源整合的协同效应,为华润医药集团创立良好的业务模式,实现做大做强战略目标。”

“根据华润医药做大收入及利润规模的考核要求,公司有强烈的资产整合和并购动力。”前述研究人士表示,“此外,华润集团董事长亲任华润医药董事长,显示出华润医药在华润集团的发展中具有至关重要的战略地位,改革重组预期强烈。”(张伟贤)

阿里健康巨亏 1 亿港元 药品网售业务何时爆发

作为行业风向标的阿里健康近日发布的截至 2015 年 3 月 31 日年度业绩公告,让此前坚定看好“互联网+医药”的人多少感受到了一丝凉意。

数据显示,归属于阿里健康拥有人的年度亏损额为 1.01 亿港元(约合 8000 万人民币),较上一财年亏损额增加 159%。不过,巨额亏损似乎未能阻挡阿里健康对这一新业态的押注。阿里健康内部人士透露,已经在试图用新的 APP,以 B2C+O2O 的药品零售形式,整合天猫在线医药平台和阿里健康药品 O2O 的线上线下药品销售模式。

新 APP 肩负重任

近期,阿里健康没主动发声,只在接受媒体采访时否认了放弃在医药电商和处方社会化流转方面尝试的传闻。

不过,此番巨亏后,阿里健康丝毫没有改变既定扩展路线的意思,其近日披露阿里的公司业务方向就指,公司将继续推广实施药品电子监管网及提供相关技术支持服务,同时,将致力于建设一个连接中国医药健康行业参与者的服务网络,“整合线下与线上交易平台以供更多数目及类别的药品及其他医药保健产品使用”,并持续扩展平台服务能力和数据分析能力。

而作为践行上述路线,和业绩自救的一大举措,就是阿里健康已表示,即将推出阿里健康医药电商 APP,以此承担整合天猫在线医药平台和阿里健康药品 O2O 的线上线下药品销售渠道的任务,最终通过 B2C+O2O 的药品零售形式,为消费者提供丰富的购药选择。

此外,为了更好地展开大数据业务,阿里健康还试图在阿里健康医药电商 APP 整合 B2C+O2O 的基础上,借助人脸比对技术和通讯工具“钉钉”(也有 APP 端),加速布局远程医疗和转诊服务,以应对医疗资源分布不均



的现状。

药品网售业务 何时爆发仍是未知数

无论在移动医疗还是医药电商领域,这两年的行业增长速度都远远超过其他领域。中商产业研究院数据表明,中国医药电商交易规模由 2010 年的 1.5 亿元增至 2014 年的 68 亿元,预计 2015 年医药电商的交易规模将达到百亿。《2013 中国医药互联网发展报告》则显示,2014 年中国线上医疗市场将增长到 187 亿元,2015 年预计可达 290 亿元。

也正是基于此,在 2014 年阿里巴巴入股后,阿里健康加大了对该领域的投入。阿里健康业绩公告数据显示,与上一财年对比,年度开支中增幅最大的是销售及市场推广费用以及产品研发等基础设施建设导致的人力成本支出。正如外界所观察到的,阿里健康在 2015 年初大力推行药品 O2O 计划,迅速吸引了超过 300 家连锁药房的 20000 多个实体零售门店参与其中。同步开始搭建的云医院平台,为医疗机构提供免费的云 HIS 系统,以推动打

通医疗机构数据库。这两个项目都在基础设施建设阶段,在人力物力上的投入必然是巨大的。但记者采访业内多个 B2C 药品电商,得到的消息均显示业内对未来依旧存在不确定性。

“应该说,‘赚钱’效应比去年好很多。一是可以赚资本的钱,二是,行业的成熟度比去年更高。但这一行业目前还是面临政策不确定、核心人才紧缺、运营成本高等问题。以外方药网售年内不能启动这一问题来说,目前还是未知数。但这似乎已经不是那么重要的事情。因为所有人都在做处方药放开的准备。这些人包括央企华润,也包括地方医药国资巨头上药集团。这些准备其实大家都在‘修路’。”百洋健康网集团 CMO、百洋电商总经理廖光会在接受记者采访时如是分析。廖此前是广州一家医药电商的创始人,后被百洋健康网并购。

“目前药品网售领域,除了要有竞争力,还要有耐力。以前在第一梯队的,部分已经在慢慢掉队,目前大家还是在熬,等处方药网售放开政策的出炉。”一家总部在广州的大型 B2C 药店的相关负责人也如是说。(马建忠)

上药联姻万达强化医药电商布局

7月6日晚间,上海医药和万达信息公布了开展合作的消息。根据公告,上海医药与万达信息当日签署了战略合作协议,双方协议将在医药信息化与互联网医药领域展开全面且深入的战略合作。

公告显示,根据协议,双方将在医药招标信息化及 B2B 信息化领域开展深度战略合作

作。其中万达信息将配合上海医药提供必要的技术、人才等支持,上海医药将提供必要的市场、业务等支持;共同夯实药品供应。此外,双方还将共同开拓并推进在互联网医药(医药电商)领域的深度合作。其中上海医药及上药云健康将提供包括药品、仓储、物流及线下药房等必要的资源支持;万达信息将提

供覆盖医院和社区的线上医疗相关信息服务对接等必要的资源支持;共同获取更大的医药电商市场。万达信息方面表示,与全国市场份额领先的上海医药携手,将帮助万达信息夯实上海地区医药电商基础,并加快拓展全国医药电商业务,取得更多市场份额,巩固医药电商龙头地位。(林玲)