

新闻眼&gt;&gt;&gt;

# 瑞士裕利集团加紧中国布局

## 京沪两地同时发力终端

文/本报记者 方剑春

17个国家正式药品注册，  
出口量连续5年保持全国第一

### 华佗再造丸 创出口“五连冠”

本报讯(记者黄每裕)近日,广药集团广州奇星药业有限公司生产的800箱中成药“华佗再造丸”在广州港装船出口到东欧,创造了我国中成药以药品身份单次出口量的新纪录。该产品去年出口额达2500万元,同比增长20%,占全国治疗性中药出口总量的40%。该产品已连续5年成为国内以治疗性药物身份出口量最大的一个中药品种,喜夺“五连冠”。

华佗再造丸是目前我国仅有的5个国家一级保密处方中药之一,用于预防和治疗脑血管病,对中风的治疗及其后遗症的康复效果尤其显著。该药在国内已畅销近20年,自1988年开始出口,经过不断努力开拓,至今已获得了俄罗斯、白俄罗斯、乌克兰、越南等17个国家的正式药品注册,堂堂正正地跻身于当地的主流医药市场。

在当前我国中药出口遭遇瓶颈、徘徊不前的境况下,华佗再造丸为何能一枝独秀?奇星药业负责人向记者透露了其营销“奥秘”。

业对于中国市场还处于观望态度。”

尽管如此,瑞士裕利集团连续两年在中国流通领域的动作,还是在业内引发了无限的想象。中国医药商业协会副会长朱长浩认为,外资企业虽然目前对国内流通领域格局影响不大,但是外资控股公司的出现,已经拉开了外资与国内企业同台竞争的序幕。外资企业先进的理念和管理方法等必将给国内医药流通领域以深远的影响,如同当年的制药行业一样,未来的竞争将更加充分,符合市场的经济规律。北京丰科城副总经理牛正乾则认为,外资控股的上海永裕的出现,说明国内的政策更加开放,医药流通业已进入全面竞争的时代。

据悉,目前上海裕利已经在上海、北京建立了3家物流中心。上海裕利一位高管说,裕利集团在中国的业务将统一布局,北京和上海公司虽然表面来看业务相同又分属两个下属公司,但业务不会交叉。

一是抓住天然药物受世界市场热捧的机遇,不失时机地把产品打入了有“脑血管病大国”之称的俄罗斯市场,并以此为突破口,逐步向东南亚、中东以及欧美地区推进;二是在营销策略方面采取了走“上层路线”和“主渠道”的办法。以往很多企业出口中药时都是找当地的华裔小商人当代理商,由于他们缺乏经济实力,社会地位不高,所以很难把代理的中药打入主流医药市场。奇星人一改这种思路和模式,先从当地医药卫生主管部门打开通道,取得政府权威认证之后,再找大型的国有或私营医药公司担任总代理,从而使产品能很快打入国外的主流医药市场;三是加强对出国政府主管部门、医疗机构以及广大用户的宣传,普及中医药知识,不断加深国外患者对华佗再造丸的理性和感性认识,从而提高忠诚度,培养更多的消费群体。

奇星公司为华佗再造丸选择的走“上层路线”和“主渠道”,是基于其确切而独特的疗效和优良品质。为华佗再造丸打开俄罗斯市场缺口的是当地颇有名气的道法尔姆公司,5年前,它通过俄方政府权威机构巴甫洛夫实验室对华佗再造丸进行药理分析和检测,同时进行了临床验证,以科学的数据阐明由纯植物药组方的华佗再造丸的确切疗效,以及有别于以动物药材组方为主的其它中风药物的特色,从而使华佗再造丸取得了俄罗斯的正式药品进口批文,“理直气壮”地进入了该国主流医疗及药品分销市场。至目前,华佗再造丸在俄罗斯主要地区药店的铺货率已达七成以上。

去年初,华佗再造丸进入越南市场时,不仅得到了当地卫生部门的正式批准,而且还进入了该国的医保药品目录,被推荐为预防中风的主导药品之一。在人口仅9000万的越南,去年华佗再造丸的销量已突破400万元人民币。今年,奇星药业将进一步加大对南亚、中东、东欧等地的市场开拓力度,使华佗再造丸在国际市场上再展风采。

2月21日,中共福建省委副书记王三运(左二)到福建三明天泰制药有限公司调研。

王三运先后察看了片剂车间生产线和药品展示柜,并对企业提出希望,要用新产品和品牌带动企业发展。

陈方煜  
摄影报道



与中国新兴(集团)总公司合资成立了国内第一家有外资参股的医药商业公司——永裕新兴医药有限公司,裕利持股49%。前不久成立的上海永裕则由外资控股。

从2004年12月11日起,我国医药分销大门向外资敞开。此前商务部已经于2004年6月1日出台了《外商投资商业领域管理办法》,对从事批发业务(包括零售企业兼营批发业务)的合资商业企业的出资比例不再强制规定。与此同时,根据CEPA(内地与香港更紧密经贸关系安排)有关条例规定,包括医药企业在内的特殊行业能够在内地建立独资公司。也就是说,实现上海永裕的外资控股在政策上已经没有障碍。而此前,裕利集团在中国内地的业务必须通过内地的代理公司进行。

裕利集团中国区负责人冯伟立曾公开表示,上海永裕未来与国内医药流通商相比,最大的优势在于其拥有40家跨国药企产品在亚

太地区的独家代理权。也就是说,这些跨国公司将其部分药品可能只供给永裕,而不供给国内其他销售商,永裕有权对这些药品进行再调配。这种“独家代理商业销售模式”与一般的批发相比,利润上更有保证。此外,上海永裕的成立还将矛头直指终端销售,即力争直接向医院和零售药店供货。此前,作为外资背景的公司,永裕很难直接与医院、药店打交道,通常利用全国批发网络将药品卖给其他批发商。而随着上海永裕的组建,永裕将在北京、上海两地同时进行终端开发,其直接面向医院、零售药店的工作人员已在招募中。

据了解,永裕新兴运作一年来还没有在国内流通领域有所建树。业内认为,其原因是国内流通资源被相对垄断,短期内外资企业与国内企业还无法抗衡。冯伟立也曾坦言,“中国是个太大的市场,且非常分散。中国本土零售分销企业正处于大规模整顿阶段,许多外资企

## 一句话新闻

南昌弘益科技有限公司研发的促胃肠动力中药新药达立通颗粒日前获得批准并已实现产业化。该产品的上市将改变化学药物在促胃肠动力药市场一统天下的局面。(白利)

山东省人民政府2005年确定将以淄博、济宁两市为基地,全力打造医药高新技术产品出口中心。(田洪顺)

安徽双鹤药业去年共完成输液产量17996万瓶,完成输液销量18301万瓶,实现销售收入23682万元,分别比上年增长17%、18%和11%。(赵向荣)

一种以东北虫草为母本,在人工培育北冬虫草夏草子实体的基础上,经过浓缩提取虫草素开发的软胶囊产品日前在上海面市。(王银华)

国家系列微生态药品产业化示范基地青岛东海药业有限公司日前顺利通过GMP认证现场检查。(小方)