

区域经济 >>>

# 江苏医药业 赢在高起点上

文/本报记者 杨艳



图为南京经济开发区外景。

2004年,江苏医药业再次领跑全国,工业完成总产值440.25亿元,实现利税78.68亿元,其中利润44.47亿元,分别比上年增长20.93%、18.68%和10.50%。主要经济指标自2001年以来连续排名全国第一,再一次展现了江苏医药行业的不俗实力。如今医药行业已成为紧随电子信息行业之后,江苏省发展速度最快的行业。

## “两G认证”引导产业升级

冰冻三尺非一日之寒。江苏省经贸委副主任戴跃强认为,江苏省医药业的快速发展首先得益于经济发展的大环境好。随着人们生活水平的提高,对自身健康的关注程度也随之提高,对药品品种的需求和质量的要求也发生了很大的改变。市场是以需求为导向的,强大的市场需求最终为企业的发展开拓了广阔的舞台。其次,医药行业能走出低层次恶性竞争,短时间内迈上一个新台阶,与国家食品药品监督管理局针对药品生产领域和药品流通领域推行的GMP和GSP认证有极大关系。

据统计,截止到2004年底,江苏省共有254家药品生产企业通过了GMP认证,占应实施认证企业的43%。整个认证过程之所以非常顺利,离不开政府的积极引导。亚邦药业集团一位负责人告诉记者,在整个认证过程中,当地药监人员不仅帮他们耐心解读政策,而且辅助企业进行人员培训、建立管理系统等,这不仅排除了企业在认证初期的畏难情绪,而且密切了企业与政府部门的关系。这位负责人说,如今企业已经尝到规范生产的甜头,发展速度每年保

持在30%左右,现在GMP不再是任务,而是企业自发要遵守的生产标准。同样,GSP的实施也有一个从难到易的过程,目前全省82家大中型药品批发和连锁经营企业全部通过了GSP认证,GSP认证有效扭转了过去许多批发企业存在的规模小、仓储条件差、管理水平低、经营秩序混乱的状况,促进了药品批发企业整体素质的提高。

GMP和GSP认证后企业容易出现反复是各地药监局监管的重点难点,但是记者在采访中发现,江苏不少医药企业是从管理理念的层面上接受了两个认证,并自觉自愿地将其融入企业运作。

## 五大调整促进平稳发展

江苏省经贸委行业处处长强信介绍说,虽然江苏省利润增幅高于全国同行业平均增幅两个百分点,继续保持领先地位,但是2004年,江苏省医药行业由快速增长转为稳中有升,利税和利润增幅明显回落,增幅较上年均下降了20个百分点。

速度的下降,一方面说明医药行业的发展已经进入了一个良性可持续的循环;另一方面也说明发展逐渐走入瓶颈地带。据了解,江苏省医药行业存在的问题主要有:企业研发投入少,医药技术创新能力不强,产品结构落后,国际市场竞争能力不足;企业组织结构优化不快,资本运作和资产重组力度不大;流通行业改革滞后,与医药行业快速发展的要求不匹配。

针对这些问题,2005年江苏省决定对医药行业进行调整。首先,调整产业结构,优化化学

药品结构,加快推进中药现代化,促进现代生物药技术产业化,大力发展新型医疗器械。其次,调整产业结构,加大新药研究开发力度,引导企业走“仿创结合”的道路,积极开展“二次创新”。第三,调整企业组织结构,做大做强医药企业。第四,调整所有制结构,深化和规范改制,重点解决企业股权结构不合理、法人治理结构不完善等改制不到位的问题;积极推进投资主体多元化,发展混合所有制经济。第五,调整区域布局,加快建设南京“药谷”,发展省重点医药产业园。

强信表示,在众多行业中,省经贸委对医药行业寄予了很高的期望,为了让这条产业巨龙在实现自身腾飞的同时,带动全省经济的发展,省经贸委把医药行业2005年的工作着眼点放在以下几个方面:

——营造优良的发展环境。按照建立服务型政府的要求,转变观念,改进工作,强化服务。以国家医药产业政策和江苏医药产业规划为重点,清理和修订不利于医药产业发展的政策规定,开辟促进江苏医药产业发展的“绿色通道”;实施管理法制化、规范化,加快药品报批、审批认证以及产品检测等工作的进度,建立与国际接轨的质量、标准及环保体系;加强医药市场监管,规范和净化医药市场,加大对制售假冒伪劣产品等违法犯罪行为的打击力度,更好地维护企业的合法权益。

——加快新药开发和产业化步伐。引导企业加大技术创新投入,鼓励企业通过多种形式和多种渠道加大新药开发的投入,支持国内外资本进入医药产业,多元化投资主体参与产业的研究开发,加大新药开发的信息引导力度,逐步建立全省新药开发预登记和信息发布制度,形成防止新药重复研发的预警机制,避免低水平的重复建设,加大公共性与关键技术开发力度,加快建设公共性与关键技术平台,促成产学研共建、面向行业、开放式的技术创新平台,并在探索平台新的运行机制方面取得突破。

——加大改革力度,鼓励企业做大做强,推进医药重点企业集团的发展,实施医药上市企业资本运作和规模扩张,促进医药产业向规模化、集约化方向发展;大力发展民营医药企业,利用民营企业的优势,积极收购、兼并或参股国有企业,发展民营医药研发机构、科技创新型企业,加大企业改革力度,建立健全企业激励和约束机制,促进企业健康发展。

——加大国际营销力度,积极承接国际产业转移,大力拓展国际市场,培育一批原料药出口的拳头产品,争取一批制剂通过欧美认证,按

照国际标准研究开发中药产品;积极吸引国际医药企业和项目落户,以医药产业园区为主要载体,积极开展多种形式的专业化招商活动,实现江苏医药利用外资的产品外向化、加工深度化、项目规模化和引进国际医药企业研发中心项目上取得突破。

——建设现代化医药流通体系,加强企业营销网络建设。加大医药流通企业产权制度的改革与经营方式的转变,逐步组建布局合理、网络健全、物流通畅的医药流通体系,推动集约化经营。发展医药新型流通业态,进一步推行总代理、总经销、连锁经营等方式。发展城镇社区和农村地区的药品流通业,完善农村药品供应网络。推进医药流通企业信息化,发展电子商务,积极采用现代信息技术,构建药品物流体系,建立跨地区信息资源网络体系、零售连锁网以及与现代物流配送要求相适应的信息系统。

## 信息化孕育增长潜力

如何进一步提升医药行业的整体水平,保持强劲发展动力?江苏把突破点放在了信息化上。

《2005年全省经贸科技工作要点》中明确指出,“加快推进信息化带动工业化,促进传统产业技术升级”将是今年重点工作之一,并强调“以医药、纺织、化工等行业为重点,推动行业信息化示范工作”。李健解释说,工业化走向信息化是传统的思路,由信息化带动工业化则提供了发展的新思路。

作为江苏信息化试点的第一个行业,医药行业的信息化建设已初见成效。江苏省恒瑞医药股份有限公司是最早成为信息化示范的企业之一,该公司信息总监王卫谈起企业这几年的发展非常感慨。恒瑞是国家抗肿瘤药物生产基地,上个世纪90年代保持了高速的发展,但快速的发展逐渐暴露出企业管理滞后的缺陷,大量的资金投入研发和营销的同时,以往的模式使企业的管理显得捉襟见肘。每次整理大量手工记录的数据,财务人员都要加班加点,还难免发生错误,连企业自身的采购和库存量都不能完全吻合。从2000年开始,在省、市经贸委的大力支持下,恒瑞系统地研究并组织实施了以应用企业资源计划和电子商务为主的信息化系统工程。近年来,恒瑞医药逐步感受到信息化给企业带来的层次提升,2003年末库存总额与上一年相比下降了30%,库存周转率提高40%,从2003年4月到12月,仅销售部门根据ERP系统的

分析和应收款明细账就将应收款总额降低了40%,延期交货减少30%,物流配送服务水平大幅提高,与2002年相比,准时交货率平均提高30%,滞期比例下降25%;有了及时准确的生产计划信息,采购人员可以集中精力进行供应商选择和比价,使采购时间缩短30%。由于信息集成度高,各项计划优化,生产计划准确率提高30%。王卫说,信息化最大的好处是加强企业内部间的协调合作,有助于企业文化的形成,从而在实施信息化的过程中提升管理水平,摆脱眼下普遍存在的盈利企业的“亚健康”状态。

戴跃强说,目前江苏医药行业实施信息化的比例已达到5%~12%,今年将是江苏省医药行业向信息化全面迈进的一年,信息化也将成为医药产业未来发展的动力之一。

## 新闻速递 >>>

### 长春医药业 确定今年发展重点

据新华社电 记者从有关部门获悉,2005年长春市将以建设生物医药国家高技术产业基地和整合现有医药资源为重点,推动医药产业的快速健康发展,力争全年实现医药工业总产值55.8亿元,同比增长20%。

目前,围绕生物医药国家高技术产业基地建设,长春市正制定基地发展规划,筹建基地建设股份有限公司,以企业化、市场化方式,将基地建成符合现代企业制度要求、带动医药产业整体发展的大型龙头企业。同时,长春市将抓住乙肝疫苗、流感疫苗、口服胰岛素等重点项目,推动其尽早启动、投产。除此之外,长春市还将通过整合现有医药资源,促进长春现代医药物流发展。据了解,长春市将从区域医药物流合作出发,以股份制形式组建一至两个采购模块化、配送一体化、推广专业化的医药物流企业,建设区域性医药物流中心,以降低长春本地医药企业的物流成本,提高流通效率和效益,增强企业和产品的竞争力。

### 正大制药 携手黄海药业

本报讯 日前,经工商管理部门核准,江苏省黄海药业有限公司正式更名为“江苏正大丰海制药有限公司”。新公司召开了一届一次董事会,确定了公司的经营目标,任命了公司经营班子。至此,长达一年的正大制药集团与黄海药业的战略重组终于落下帷幕。

江苏省黄海药业有限公司是已有35年历史的国有企业,此次与正大制药集团重组后,从国有控股企业转为外资控股的合资企业。重组不仅使黄海药业达到体制创新的目的,而且能通过引入正大集团的管理理念,创新观念,建立新型的用人、用工和分配机制以及管理制度。新公司将利用正大的品牌知名度,实现企业由产品经营向品牌经营的战略转变。(聂剑明 王成龙)

### 厦门星鲨 重组建发制药

本报讯 日前,全国最大维生素、鱼肝油系列产品生产企业——厦门星鲨实业总公司完成了与厦门建发制药有限公司的联合重组,成立了厦门星鲨药业集团有限公司。

重组后的厦门星鲨集团合计投资总额为1.558亿元,注册资本1亿元,未来5年将形成拥有3-5个有自主知识产权的产品群,力争进入“全国医药50强”、“全国医药工业30强”。(林永兴)

# 上中下“三控” 内中外“三强” 上海市药材公司致力发展核心业务

本报讯 近几年来,上海市药材有限公司面对不景气的中药材行业和激烈的市场竞争,变革观念,改进模式,积极落实“上控资源,中控物流,下控网络,内强管理,中强质量,外强形象”的战略举措,促进了企业核心业务发展,中药材、中药饮片销售额以年均30%以上的速度增长。

——上控资源,强势介入地道药材产地。近年来,公司坚持推进GAP管理(中药材种植质量管理规范)和药材源头招标工作。通过GAP基地建设,不仅有效地规范了中药材的种植,确保了中药材的质量,而且探索出一条产销联合发展中药材的新路子,明显提升了企业的经营业绩。公司还在31个省市区设有中药材采购点,派出数十名业务员深入南北药材产地,了解市场动态和种植信息,再根据他们的调查资料,适时制订采购计划,并严格按照公司的“药材招标采购规定及实施细则”运作,从而在确保质量的前提下降低了采购成本。

——中控物流,积极改造传统批发业态。公司按照现代中药材营销发展的新趋势和新要求,积极探索并推进以现代信息、物流技术改造传统产业,先后建立了中药饮片配送中心和中药材配送中心,使公司的批发业态实现了新的跨越。配送中心在仓库整合的基础上,采

用了美国、日本等国家的先进设备,将原药材阴凉库改造成为恒温恒湿的“绿色仓库”,增加了铲车、配备了饮片急送服务专车及其它的机械化作业的相关设备;优化了人力资源配置,强化了储运软件建设,启用了条形码和计算机网络系统。通过这些措施,简化了业务流程,提高了结算速度,密切了公司与商家、医院的协作关系,为今后公司建立全国性的中药材、中药饮片配送网络打下了基础。

——下控网络,全面拓展市场网络体系。公司及下属华宇药业有限公司抓住中药材行业结构调整的重大历史机遇,通过资本运作,先后控股了上海信德中药公司、上海华浦药业有限公司、上海德华国药制品有限公司等6家中药材、中药饮片加工企业,通过优化资源配置的方式,强化了核心业务,形成了饮片生产专业化分工、规范化生产、市场运作一体化规划的格局。目前,公司饮片生产能力已超过1万吨,品种达800余种,占上海饮片市场的“半壁江山”。与此同时,公司还加快了销售渠道的拓展和市场细分化的步伐,在巩固国内业务的同时,努力拓展海外市场,在稳定上海市场的同时,积极挺进全国市场,在加大区县饮片供应的同时,大力发展医院饮片直供;在拓展国内业务的同时,主动进军欧洲主流市场,逐步形

成大生产、大市场、大流通的现代中药材、中药饮片营销格局。

——内强管理,注重夯实企业发展平台。公司十分注重管理创新,围绕提升企业核心竞争力,以管理信息化为重点,不断提高企业管理的程控化、网络化和智能化。在电脑管理方面,公司实现批号管理,条形码管理和财务成本管理的“三级跳”,近日还开发了一套涵盖中药材、中药饮片采购、储存、生产、销售、质量控制、销售管理、财务统计、成本核算等方面的管理软件,显著提升了公司的经济分析和市场调控能力以及公司的管理水平。在人力资源管理方面,公司致力构筑“全国中药人才库”,并建立健全了竞争—培训—上岗—再竞争的员工培训和启用机制。在战略管理方面,公司选择了低成本、差异化和高毛利等经营战略,将战略方案的内容层层分解;以战略目标为中心建立企业内部经营责任制,加强战略控制,确立了战略目标评价标准,落实了衡量成效、纠正偏差和实施考核的方案,通过加强战略管理,有力地推进和保障了公司经营战略的落实。

——中强质量,全面巩固市场竞争之本。公司多年来以质量作为“立身之本”,把研制中药材标准,提升中药材的质量作为企业“强身健体”的必由之路。一是启动了中药饮片标准化

研究,率先在同行业中开展了中药材商品质量指纹图谱研究,并承担了有关中药饮片炮制工艺及质量标准等31项国家及上海“十五”重大科技攻关项目;二是实现了中药炮制加工标准化,摸索并开发出一整套精制饮片制作新工艺;三是提升检测水准,将公司原中药材检测部门扩建为中药材技术检测中心,并于2003年通过了中国实验室认可委员会评审组的评审;四是强化认证工作,全面推进各控股中药饮片厂的GMP改造工作,2003年该公司及下属经营单位全部通过了国家食品药品监督管理局的GSP认证。

——外强形象,努力提升公司综合素质。公司根据企业的战略思想,对企业形象进行了综合设计,其中包括产品包装设计、包装装潢设计、动态和静态环境设计、品牌精神的人格化设计和广告设计等,显著提高了企业的知名度和美誉度。公司对沪光牌中药材、中药饮片采用综合措施,强化品牌要素,强化品牌定位。经过两年多的努力,凭借着领先的销售规模、规范的炮制工艺、优良的品质保证、全过程的优质服,沪光牌中药材、中药饮片得到了市场的青睐和消费者的钟爱,从2000年开始,连续5年获得上海市名牌产品称号。(王继荣)