

## 营销之道&gt;&gt;&gt;

同出身于“九省通衢”的武汉 经营模式近乎一样。一个选择与强势企业联姻,希望“背靠大树好乘凉”;一个则按既定战略,“走自己的路”。

## 九州通与新龙:殊途但求同归

文/本报记者 胡芳

## 联姻国药控股,新龙能否实现“借力”腾飞

2004年,九州通集团的销售收入达到84.6亿元,位列国药控股、上海医药之后,在整个医药商业企业销售排行榜中名列第三。而湖北的另一家医药批发企业湖北新龙药业有限公司实现销售收入50亿元,估计应该可以排到第五名(统计正式排名还没出来)。

这两家企业说到底,渊源极深,不仅都出身于“九省通衢”的武汉,而且选择的经营模式也近乎一样,在业内都是以“快批”著称。但正如世界上没有两片相同的树叶一样,商业上也不可能出现完全一样的企业。这两家企业自成立之初就开始了“你追我赶”的游戏。随着各自规模的扩大,从2004年开始,彼此竞争的动作也越来越大。

一位业内人士评价说,尽管九州通和新龙无论经营方式还是管理理念都非常相似,但由于新龙比九州通“出生”晚,这就使得新龙不占“先发优势”;其次,新龙在市场开拓和运作上比较谨慎,可能错过了一些很好的发展机遇。

但不是第一,并不妨碍新龙成为一些大型企业希望联姻的对象。

2004年8月,国药控股牵手新龙,国药控股湖北新龙有限公司

成立。该公司注册资本为1亿元人民币,主要从事医药配送物流业务,国药控股和湖北新龙分别占有60%和40%的股份;2004年12月,国药控股又收购广州新龙公司。在国药控股去年底举办的一小型答谢会上,总经理陈为刚亲自将国控湖北新龙公司董事长杨四知介绍给到会代表。陈为刚表示,国药控股将在传统快批的基础上,创造出自己的特色,形成“新快批”。

其实,国药控股并不是第一个向新龙抛“绣球”者。早在2003年8月,上海医药已经在该公司相关报告中公开了与新龙合作建立新公司的计划,但最终因具体条件没谈拢而没能挽臂走上红地毯。

值得注意的是,无论是国药控股还是上海医药,都有深厚的国有背景。他们看中新龙的,就是其在低端市场的覆盖率和快速灵活的经营机制,想通过新龙控制湖北市场。那么新龙何以非要找一个国企企业?杨四知对此笑谈:

“背靠大树好乘凉。”业内人士指出,民营企业在发展过程中直接受限于资本的不足。选择和国有企业合作,首先是得益于资本投入,其次,国药控股是国内药品代理的老大,实力和资源是其他企业难以企及的。湖北新龙成为其旗下一员,一旦“借力”成功,前景是新龙单打独斗难以达到的。

湖北新龙一位不愿透露姓名的人士告诉记者,与国药控股合作,新龙在资金方面“肯定会好一些”,但在具体经营模式上并没有大的改变。“国药控股提出的‘快批带动零售,后台推动前台’的新快批模式,是建立在资源整合基础上的。目前这个事情还在做,我

们也希望他们能够尽快解决整合问题。”该人士表示,针对以前没有终端网络的软肋,湖北新龙正在积极准备将触角深入到医院和药店,使网络在市场中更深入更扎实。同时记者还了解到,国药控股正有意让新龙派人管理去年12月刚建立起来的国药控股上海分公司。但是像国药控股这样的集团,要真正实现“六统一”和资源整合显然还需要相当的时间。

“前途是光明的,道路是曲折的”。正如一位分析人士指出,新龙虽然选择了国控,但是它并没有把自己名下效益最好的几家分公司拿出来合作,比如京新龙、山西新龙。由此可见,新龙的掌门人对合作的试探意味。

## 依然我行我素,九州通全力追求自身发展

看着不断抛向新龙的绣球,九州通显得格外冷静。是否也有国内企业找过九州通合作?九州通的相关人士告诉记者,有几家国际公司曾和九州通高层交流过相关事宜,但“因股权关系,都没有成功”。

应该说,用“黑马”来形容九州通并不过分。这家集团公司在短短4年时间里,就实现了销售收入从几百万元到84亿元的飞跃。尽管其“窜货”行为有待规范,但是由实力带来的话语权,使九州通已经成为工业企业不可小觑的渠道合作对象。

去年底,九州通分别在山东、福建建立了分公司,开业第一个月就实现了盈亏平衡,接下来的几个月销售收入直线上升。其掌

门人刘树林对媒体表示:“我们目前下属有8家公司,还要在3-5年内发展到15家公司的规模,完成九州通医药集团合理架构的建设。”不仅如此,九州通还计划在3-5年内,在全国15个城市建设大型配送中心,2015年前,围绕这15个大型配送中心,建设100个区域配送中心。目前,武汉的物流中心已经建成,北京的物流中心正在动工。

为了提升自己终端的掌控能力,2003年底,九州通提出通过加盟连锁的方法,建立自己的零售连锁网络。不久在武汉、新疆等地也都出现了九州通大药房。针对北京市场,九州通也已经成立了“北京九州通大药房连锁有限公司”。今年3月19日,一家以医院通路为开拓重点的专业纯销公司——湖北九州通万佳新特有限公司又在武汉成立了。刘树林表示,该公司的成立主要是弥补九州通在医院网络覆盖上的缺陷。

经过五六年的发展,显然,九州通和新龙这两家从湖北省拼杀出来的企业都已经凭着灵活的经营方式在医药商业领域分得了“一杯羹”。一直以来,无论是在武汉市场还是在全国市场,新龙所占的市场份额都居于九州通之后。但谁敢说,新龙接了国药控股的绣球后,除了满足自身发展的需要外,不是希望借此赶超九州通呢?九州通内部人士曾告诉记者,新龙和国药控股合作的消息传出,在九州通多多少少引起了一些震动。而震动之后,我们所看到的仍是九州通没有片刻喘息的发展步伐。其实从行业和企业的发展角度来看,无论是新龙还是九州通,你追我赶未必不是好事。

## 新闻眼&gt;&gt;&gt;

三大机遇促成  
大输液恢复性  
调价箭在弦上

文/本报记者 方剑春

从去年大输液丁基胶塞换与不换的沸沸扬扬,到今年初国家食品药品监督管理局下发“关于进一步做好淘汰普通天然胶塞工作的通知”,注射用青霉素钾盐、钠盐粉针剂7月1日起使用丁基胶塞的大限已经逼近,大输液企业如何消化成本压力也随之成为各方瞩目的焦点。日前,占全国大输液年产能60%的国内8家重点企业高管在石家庄四药有限公司举办的大输液高层研讨会上已经达成共识:从6月1日起分两步恢复性调整大输液市场价格。他们认为,更换丁基胶塞、GMP新一轮认证和2005版《药典》的修改成为大输液价格调整的机遇。

四川科伦实业集团董事长刘革新分析说,7月1日以后,三大因素同时发挥作用,将会导致一半大输液企业被淘汰出局,促成大输液价格恢复性调整:一是更换丁基胶塞。一个丁基胶塞将使一瓶大输液增加成本0.26元左右,如果一个企业年产1亿瓶,仅丁基胶塞企业每年就要增加成本2600万元;二是大输液行业在2000年GMP认证完成后,到今年已经是第五个年头,新一轮认证即将开始,认证需要资金,许多企业已经声称要退出;三是7月1日以后2005版《药典》即将执行,新《药典》将大输液巡检时间从7天延长到15天,这就意味着企业要增加一倍的库存,周转资金面临考验。目前国内共有400多家大输液企业,其中有一半企业处于停产或半停产状态,三大因素的影响将最终使这些企业被淘汰出局。

“大输液行业往往是不景气时企业‘死’一片,有转机时很快又‘生’一片,复产快是这个行业很难通过市场手段优胜劣汰的原因之一。估计7月1号以后上述三种因素会使市场供应绷紧一些。去年全国大输液的产量达到40亿瓶就是经过之前的价格竞争,一些企业退出而释放的能量。”石家庄四药有限公司董事长兼总经理曲继广说。

据介绍,大输液目前的价格已远远低于国家指导价格,500毫升、250毫升、100毫升大输液每瓶价格分别是1.30元、1元、0.8元左右,有些企业的价格更低。

“大输液恢复性调价幅度在0.3元左右,也就是丁基胶塞增加的成本。我们准备分两步走,从6月1日起,调高0.1元,恢复正常价格;从7月1日开始,丁基胶塞输液再调高0.25~0.30元,抵消丁基胶塞成本。两次调价后的大输液价格仍低于国家指导定价。这是大输液企业自救之举,希望患者和社会公众能够理解。”刘革新说。

据了解,随着7月1日的临近,除了成本上升,丁基胶塞的市场供应也让众多企业担忧。虽然目前国内生产丁基胶塞的企业有100多家,但是丁基胶塞的原料丁基胶却基本依靠进口。密切关注大输液行业并发起成立了国内大输液行业沙龙的北京嘉华特咨询服务股份有限公司执行董事顾维军说:“整个行业要同时更换四五十亿个胶塞,国外丁基胶供应商不会趁机抬价?据我所知,全球两个最大供应商的供应保证是有难度的。现在俄罗斯的丁基胶企业正试图打开中国市场,但进展情况还不明确。如果供应商抬价,每个胶塞0.26元的成本守不住,大输液企业还会面临新的成本压力。”

“我们在今年年初预算时已考虑了成本因素,双鹤马上要着手在主导市场更换输液包装,下一步发展袋装输液,瓶装产品不再发展了。”北京双鹤药业副总经理于顺廷说。双鹤药业的这种应对策略也具有一定的代表性。

## 科技创新为中国药材注入新内涵

本报讯 中国药材集团公司日前受北京市药品监督管理局委托,承担了《北京市中药炮制规范》(1985年版)的修订任务,配合北京市药监局在3年内完成800多种规格的中药饮片炮制规范和质量标准的修订工作。

据了解,中国药材集团公司近十年来在中药材生产基地建设和资源保护利用战略研究、中药饮片炮制工艺和质量标准、植物提取物质量标准研究等方面硕果累累,为“中国药材”这一已有50年历史的国药品牌注入了新的活力和内涵:

在国家七部委领导下具体组织实施的“全国中药资源普查”,在1996年荣获国家中医药管理局科技进步一等奖,1997年获国家科技进步二等奖;与原卫生部药政局共同组织中国医学科学院药物研究所、上海市中药研究所和济南中药厂联合完成的“人工麝香研制”荣获1997年度国家中医药管理局科技进步一等奖;1999年承担国家科技部“九五”科技攻关课题——“川乌等10种中药饮片炮制工艺及质量标准示范研究”荣获国家“九五”攻关课题优秀科技成果奖。

这些科技成果的产业化,对整个行业的发展起到了重大推动作用。特别是人工麝香,经过中国药材集团公司10年的积极开拓,人工麝香已经得到了中药生产企业的认同和接受,为完全替代天然麝香创造了条件,并间接促进了作为国家一级保护物种野生麝的资源保护。

开展中药材GAP规范化种植基地建设和促进野生药材资源可持续利用,是国家中药材产业现代化的发展方向。20世纪90年代以来,中国药材集团公司与各地联合建设了80种药材的20个生产基地。其中承德药材有限公司在国家森林公园——塞罕坝机械林场建立的200公顷野生金莲花繁育基地,在2004年7月通过了国家GAP认证检查,成为全国第一批通过GAP认证的野生药材繁育基地。成都华泰药业有限公司在都江堰建设的333公顷、70万株“三木”(杜仲、厚朴、黄柏)药材基地,于2004年获得了中国医药保健品进出口商会颁发的“药用植物绿色出口生产基地”证书。而黑龙江省药材公司的低残留、无公害人参,一直保持着对外出口的良好势头。

中药的标准问题一直是整个行业发展的软肋。从1997年开始,中国药材集团公司与美国保他尼康公司合资成立了北京裕科植物中间体开发有限公司,先后研制出36种植物提取物的质量标准,通过分析检测,积累了大量基础数据和经验,并直接应用到北京华颐中药制药厂的提取物生产和中国药材集团公司的提取物出口贸易。2003年,北京裕科植物中间体开发有限公司还承担了国家“十五”科技攻关课题——20味中药提取物质量标准研究和中药提取物标准规范建立的研究,组织17家企业和科研单位开展联合研究并取得显著成效。其中连翘、黄芩提取物和广藿香油的研究成果已被《中国药典》(2005版)所采用。

(祝红五 赵润怀)



占全国70%市场份额的欧姆龙公司在营销上力打服务牌,其产品售后服务网络目前已遍及全国42个城市,拥有超过43家特约健康服务中心和16家健康咨询室。5月19日,欧姆龙特约健康服务中心落户北京西单109百货。图为开业现场。王靖莹 摄影报道

## 企业资讯&gt;&gt;&gt;

## 石药集团药物研究院挂牌成立

本报讯 石家庄制药集团日前在药物研发体系建设上迈出了重要一步,该公司在集团研发中心——中奇技术开发公司的基础上,成立了石药集团药物研究院。成立后的药物研究院,拥有博士3人,博士后1人,在研项目50余项。研究院与国内多所著名院校建立了广泛的合作关系,将专门从事新药及制药技术开发、转让、技术服务及咨询业务。(马幼松)

## 华药翁沥通胶囊入列保护品种

本报讯 近日,国家中药保护评审委员会公布了第四十一号公告,华北制药集团公司生产的“华北”牌翁沥通胶囊正式进入国家中药保护品种行列,保护期限为7年。华北制药近年来积极实施产品结构调整,在做精传统抗生素类产品的同时,搭建起生物制药、维生素、植物提取物、免疫抑制剂等多个新产品发展平台,同时建立了天然药物研究和生产基地,致力于疗效显著、毒副作用低的天然药物的开发。翁沥通胶囊就是华药近年研制的用于治疗前列腺增生的纯中药制剂。(王卿)