

新闻眼>>>

价格飞涨折射资源骤减现状 小虫草潜藏大危机

文/新华社记者 张爱林 叶辉

“全县5万多人,每年到了挖虫草的季节,除了规定不许上山挖虫草的机关工作人员,其他人基本上都挖虫草去了,就连学校都得为虫草让路。”提起越来越滚烫的“虫草热”,西藏自治区比如县委副书记贡布有些苦笑并非。

五六月份是青藏高原上采挖虫草的季节,据不完全统计,仅西藏墨竹工卡县,今年就有十几万人上山挖虫草;在青海省果洛藏族自治州,近几年挖虫草的人每年都达13万之多。

价格10年翻了50倍

推动“虫草热”愈演愈烈的是不断膨胀的市场需求。虫草即“冬虫夏草”。据清朝汪昂所著《本草备要》(1694年)记载:“冬虫夏草,甘平,保肺益肾,止咳化痰,止劳咳。”近年来其药用功能被不断夸大,直至被神话为“癌症克星”、“包治百病”的“神药”,因而吸引着全国各地的人们竞相购买,导致价格持续走高。

中国工程院院士肖培根说,在虫草主产地之一的西藏,上世纪60年代,一斤虫草仅可换得两包单价3角钱的香烟,到了1995年,每公斤虫草售价涨到2000元左右,而如今在北京、南京、广州等一些大城市,虫草售价已达每公斤10万元。

虫草价格10年翻了50倍!近年来,凡到西藏、青海的游客,不少人购买虫草带回馈赠亲友。在西藏自治区藏药厂门市部,一位姓浙江游客一次就买了2.5公斤虫草,他对记者说:“在内地流行送虫草。”

据这个门市部负责人介绍,来此的游客很少有买虫草的,来自江浙一带的旅游团体购买力更强。2004年10月的国庆黄金周期间,门市部的虫草被抢购一空,一度脱销。目前仅拉萨市就有几十家虫草销售商店,可想而知其销售量有多大了。

记者采访的十几位援藏干部,每年为内地亲友购买虫草所花费项在3万到15万元不等。许多虫草商便想方设法利用人们盲目的需求心态牟取暴

利。一位专门做虫草生意的艾姓商人私下告诉记者:“现在倒虫草的,用撒铁粉或泡水来增加重量的办法已经过时了,改用白银或其他重金属浸泡虫草,这样一公斤可增重8两,且颜色好看,还好卖。”

业内人士分析认为,由于内地对虫草需求的激情至今未减,今年虫草价格还将上涨。

采挖已是“寅吃卯粮”

随着价格的暴涨,过去没有规模性采虫草习惯的当地农牧民,也逐渐加入采挖“大军”。

比如是西藏产虫草最多的县,副县长贡布告诉记者,越来越多的当地农牧民不种粮、放牧了,靠挖虫草谋生。每到采挖季节,全县5万多人中,就有3万多人锁上门,骑着马、驮着帐篷进了山,一去就是两个月。全县每年收获的虫草约在4000公斤至1万公斤。“虫草成了全县经济收入和农牧民增收的主要来源。”

为了挖虫草,学校每年都要放“虫草假”。比如县小学校长公觉说,即便学校不放假,学生也会回家,原因有二:一是挖虫草旺季就在5、6月,且只有50天左右,在此期间,农牧民举家上山,没人照料上学的孩子;二是虫草露出的头很小,孩子眼力好,挖得多,一名小学生每天能挖出近200根。这样一来,学校难免要给“虫草经济”让路。类似情况在西藏的那曲、昌都、林芝等地区都存在。

虫草采挖成本低,利润高。一人一天挖10根虫草,可得100多元。墨竹工卡县门巴乡伊吾村的古蔡一家,去年挖虫草获利2.4万元。在贫困的乡人眼中,这几乎等同于从地上捡钱,因而诱惑力极大。

肖培根直言,虫草价格成几何级数飞涨的背后,折射出的是资源骤减的危机现状。据记者了解,按采挖一个月计,虫草在80年代一个成年人可采1公斤至1.5公斤,去年,平均每人只

能采到0.25公斤。

对此,西藏的一些基层干部忧心忡忡,他们说,如此发展,不但虫草会绝种,而且采挖带来的生态破坏也难以修复。

危机:日益严重的高原生态破坏

小虫草潜藏着大危机。

挖虫草,一般工具是专用的锤头和小铲。发现虫草后,为了不破坏虫体,人们就将周围的草皮连土一起挖出。以前人们挖虫草还要留下一些做种,不一次挖尽,但现在人们恨不得一下子挖出所有虫草,极少有人会将草皮和土回填。这样一来,挖一根虫草最少要破坏30平方厘米左右的草皮,而采挖过程中被践踏、车碾的面积则更大。除植被破坏外,成千上万人挖掘留下的空洞,大大加快了雨季里水土流失的速度。

众所周知,我国的黄河、长江、澜沧江等大河的源头都在青藏高原,极其脆弱的生态具有不可再生性。千百年形成的自然生态系统,一旦被破坏很难自我恢复,直接威胁到中华民族母亲河生态安全。

2003年12月至2004年4月,黄河源头鄂陵湖出水口出现历史上首次断流。西藏高原生态研究所的调查显示,由于长期以来过度垦挖,雅鲁藏布江中游水土流失面积已达615万公顷,土壤沙化加剧,生态环境日趋恶化。

西藏高原生态研究所专家郑维烈说,虫草是可以自我繁殖更新的自然资源,虫草蝙蝠蛾的生活周期约为4年,若能采取合理保护措施,配合其自身繁殖周期适度采挖虫草,不会危及自然环境。善用地球资源,尽量避免危害生态环境,是“可持续发展”的核心内容之一,人类应重新审视自身的经济行为,不能只顾眼前的经济利益乱采野生资源。因而,如何有计划地加强对虫草资源的利用和管理,保护这些大江大河源头所拥有的广袤草原和丰富的湿地资源,应当引起全社会的关注。



6月下旬,浙江新昌制药厂天然d-α-维生素E项目顺利通过了由科技部等组织的专家委员会验收。项目总投资3000万元,2003年被科技部列为首批国家重点科技兴贸行动计划项目,项目实施以来效果显著,不仅进行了提取工艺条件、催化转化技术等一系列研究,并成功开发了生育酚干粉、天然维生素E琥珀酸酯、天然维生素E醋酸盐干粉、天然混合生育酚干粉、IP级天然维生素E等制剂产品。图为项目生产车间。沈钢 摄影报道

营销之道>>>

海王银河携现代化新装备决战终端

文/孙锦科

日前,奥地利KNAPP公司为山东海王银河医药有限公司(原潍坊海王医药公司)量身定做的产品自动化拣选、输送设备及KISOT W AREHOUSE仓库管理系统在海王银河进入试运行阶段。7月10日,这套价值400余万元的现代化产品自动拣选设备将正式投入运营。这对海王银河公司来说可谓如虎添翼。

海王银河公司近年来发展迅猛,业务范围不断扩大,其对山东全省三甲医院的覆盖率已达到100%,县级以上医院的覆盖率达到90%以上,医院的业务量占到该公司总销售额的40%以上,医院纯销成了海王银河的重要利润来源。同时,作为山东省食品药品监督管理局确定的农村药品供应网首选配送企业,海王银河自2003年开展药品免费配送业务以来,凭借24小时送货上门的承诺以及突出的品种、价格、资金、信息等综合优势,在农村低端市场也赢得了良好口碑。短短两年多的时间,海王银河每天的药品配送额从几十万元增长到了300余万元,业务范围覆盖了全省17个地市,辐射周边省市,各类客户达28000多家。

2004年,在山东全省医药商业企业整体亏损的情况下,海王银河公司实现销售收入26.1亿元,利税6430万元,利润3034万元。

在终端市场业务快速增长的同时,海王银河公司也面临着新的挑战——商品拣选效率、吞吐量、配送成本、库存精确性、业务反应及跟踪能力、服务质量等一系列问题成为其提高效率、发展大物流的瓶颈。

海王银河通过多次考察、谈判最终决定,在其30000平方米的物流仓库“电话订单区”中,采用有着近百年历史的奥地利KNAPP公司的仓库管理系统KISOT W AREHOUSE,并引进与之配套的输送系统、满箱组合拣选、MPS(半自动并行单一拣选)和RF单一拣选系统组合使用,以加强货品的进出能力,提高企业的竞争力。

KNAPP公司在全球拥有2000多家大型医药流通用户,其产品是专门针对医药行业进行设计、生产、开发的,欧洲70%的医药配送企业在使用其设备。KNAPP产品主要采用并行拣选操作系统,对药品管理到批号;先对订单进行自动拆分,拣选后再自动合并。这较之国内目前正在运行的串行操作系统拣选速率有了很大提高。

海王银河采用的拣选系统主要是以MPS并行拣选为主,RF拣选为辅的全新操作系统,其中MPS并行拣选系统是KNAPP公司独家拥有的专利技术,是一个配合多区域人工拣选的半自动系统,其目标是提高人工处理区域的性能,避免过分自动化,并且将输送机使用减少至合理的水平。MPS通过并行、多区域的订单处理,灵活分配操作人员,批次拣选、信息流及物流控制等优化订单处理过程。利用射频终端RF对操作员进行无纸化指引,对单个订单或成批订单进行并行处理。同时,系统还配有先进的输送设备,以保证物流中心拣选输送系统工作的流畅进行。

据了解,海王银河此套系统的理论设计值为每天分拣15万个订单行,管理库存商品30000个品规,每天处理5000个客户,拣选差错率控制在万分之三以内。该设备的使用彻底改变了传统的手工操作方式,实现了拣选的自动化,订单处理能力提高一倍;有效提高了出库药品的准确性,拣选差错几乎为零,有效缩短了配送时间,效率提高50%以上,减少劳动成本,节省成本近50%。

海王银河公司在山东全省乃至全国的药品总代理规模优势、品种优势、价格优势,已成为其决胜市场的法宝,如今精良的物流装备的入驻,现代化信息系统的应用,更让海王银河如虎添翼。据悉,由海王银河控股的浙江海王医药物流配送中心、河南海王医药有限公司也即将开业,这标志着海王银河已经迈出了向省外扩张的战略性步伐。

图表>>>

2005年1~4月化学药品制剂工业企业产品销售收入排名

排名	企业名称	销售收入(亿元)
1	浙江医药	10.23
2	齐鲁制药	8.75
3	华北制药	7.89
4	石药集团	6.54
5	扬子江药业	5.67
6	普华药业	4.98
7	天药股份	4.32
8	众生药业	3.87
9	康缘药业	3.56
10	海王药业	3.21

2005年1~4月化学药品制剂工业企业利润总额排名

排名	企业名称	利润总额(亿元)
1	浙江医药	1.56
2	齐鲁制药	1.23
3	华北制药	1.08
4	石药集团	0.94
5	扬子江药业	0.87
6	普华药业	0.76
7	天药股份	0.68
8	众生药业	0.61
9	康缘药业	0.54
10	海王药业	0.49

(资料来源:医药经济统计网)

一线传真>>>

东阿阿胶推出保健食品召回制

本报讯 东阿阿胶集团日前宣布,在7月1日保健食品两个新规(《保健食品注册管理办法》、《保健食品广告审查暂行规定》)开始实施之际,在全国同行中首推保健食品召回制。

在前不久召开的中国医药(武汉)峰会上,东阿阿胶集团已向社会各界做出了召回有质量和安全问题的药品的承诺,此次东阿阿胶集团生产的保健食品也开始实行召回制。

东阿阿胶集团保健品公司总经理刘玉峰宣布,实行保健食品召回的具体范围包括:1.本企业生产的发现有严重不良反应和安全隐患的保健食品;2.本企业留样观察,在有效期内发现产品质量不稳定,可能有质量隐患的保健食品;3.上级技术监督部门抽查质量不合格的保健食品;4.本企业在质量审核中发现有严重质量缺陷的保健食品;5.由于印刷校对等原因,生产过程未发现,造成产品包装及说明书上“适宜人群”、“不适宜人群”、“注意事项”等不符合标准的保健食品;6.企业认为其他存在安全隐患问题的保健食品。如果出现生产并已销售出厂的前4种保健食品,东阿阿胶集团将主动联系经销商,尽最大努力在第一时间全部召回。

据了解,东阿阿胶集团已把与召回制相关的内容落实到销售合同和有关人员的考核中,使召回制落到实处。(吴延华)

药品召回制在重庆受冷遇

新华社讯 日前,全国23家知名药企首次在武汉集体公开承诺:凡这些药企生产并已销售出厂的药品出现问题,他们将在第一时间内全部召回。而在这23家药企中,却没有重庆药企。

据了解,这次承诺实施药品召回的23家企业包括上海强生、西安杨森、东阿阿胶、哈药三精制药、东盛集团等全国知名药品企业。重庆药企为何对药品召回制反应冷淡呢?据悉,虽然实施召回制可以提高药企的公信力,但其费用实在高昂,据某大型制药企业相关人士称,去年的一个委托生产药品在小范围内召回就花了近百万元。

重庆药企对药品召回制不热衷的另一个理由是怕“名誉扫地”。一位药企负责人称,如果药厂召回自己生产的药品,肯定是在质量、包装或者其他方面出了问题,但在企业药品生产、销售各方面都合格并且不会出现质量问题的情况下推出药品召回制,无疑是不打自招,自己承认自己的药品有问题。

在这两大问题的阻止下,从去年武汉发起药品召回制开始,重庆药企就一直按兵不动,冷作壁上观。

其实这些药企承诺的药品召回制,重庆药企都可以完成。重庆市内某药企负责人称,虽然有经济压力和市场风险存在,但绝非无法实现。据分析,重庆药企之所以不愿实施药品召回制,除了抗风险能力弱以外,国家没有强制推行药品召回制也是一个重要原因,纯属企业自发行。