

巩固完善基本药物制度和基层医疗卫生机构运行新机制,加快公立医院改革,鼓励社会办医。扶持中医药和民族医药事业发展。

——《政府工作报告》

药企遭二次议价“绑架”

“二次议价”被指与国家医改的总体方向严重相悖

■ 本报记者 范思绮

“如果推行‘二次议价’,这绝对是‘误国害民’。”石家庄石药集团有限公司董事长蔡东晨言辞略显激烈,在 2013 年第五届“声音·责任”医药行业全国人大代表、政协委员座谈会上大声呼喊出全体医药企业的心声:严格禁止“二次议价”!

2013 年 3 月 4 日,来自全国医药行业的 53 位人大代表和 23 位政协委员出席“声音·责任”座谈会。在 31 位代表和委员的发言中,超过半数代表和委员都在其发言中谈及“二次议价”问题。研制开发制药企业协会(RDPAC)提交《关于在现阶段继续禁止医院在省级集中采购后进行“二次议价”的建议》,细数“二次议价”的“五宗罪”。

“二次议价”愈演愈烈

“二次议价”实质上是医院在药品采购时,对已经中标药品的价格在中标价基础上再次提出砍价议价要求。多家企业表示,“二次议价”不仅束缚民族医药企业的发展,还阻碍了医疗改革的进程。

2009 年,卫生部等部委联合下发了《关于印发医疗机构药品集中采购工作规范的通知》【卫规财发平[2010]6 号】,其中明确规定“医疗机构按照合同购销药品,不得‘二次议价’。”中央政府在《医疗机构药品集中采购工作规范》【卫规发[64]号】中也明确禁止医院基于药品中标价格进行“二次议价”。然而,一些地区依然存在着不同形式的要求供应商给予返利,并变相从药品销售中获利的“二次议价”现象。

“‘二次议价’使我们这些搞药的企业感到无所适从。”江苏扬子江药业集团董事长徐镜人说:“谁不想低价?但是我们的人工成本越来越高,而我们卖的价格越来越低。”“二次议价”对医药制造企业造成的伤害,不言而喻。

随着医改工作的深入,政府更加积极地推进公立医院改革,彻底改变“以药养医”的局面是医改的重



“二次议价”对医药制造企业造成的伤害,不言而喻。

“二次议价”实质上是医院在药品采购时,对已经中标药品的价格在中标价基础上再次提出砍价议价要求。多家企业表示,“二次议价”不仅束缚民族医药企业的发展,还阻碍了医疗改革的进程。

中之重。2012 年中央颁布《关于县级公立医院综合改革试点的意见》中提出“各地可在探索省级集中采购的基础上,积极探索能够有效保障药品及耗材供应及时、质量可靠、价

格合理的采购供应办法。”

“网上才出来的这个东西,看了这个东西我愣了一下,这样的政策就敢出台?”蔡东晨对政府出台的变相鼓励医疗机构进行“二次议价”的“意见”表示相当不解,这或将导致医院的“二次议价”情况愈演愈烈,对企业的打击也将越来越大。

“二次议价”非医改良方

在 RAPAC 提交的《关于在现阶段继续禁止医院在省级集中采购后进行“二次议价”的建议》中,细数“二次议价”的“五宗罪”。其中明确指出,“二次议价”与国家医改的总体方向严重相悖。

在当前公立医院改革的攻坚阶段,医院“以药养医”的格局仍未破除。若政府对医院“二次议价”的现象不予禁止,那么医院通过药品采购进行筹资的行为,并间接导致医院腐败现象的滋生,使得药品的购销又回到了采购前混乱不堪的现象。

徐镜人说:“‘二次议价’也是对老百姓的用药安全极大的威胁。”为了降低药品价格,进入医院,一

些不法医药企业偷工减料,甚至去搞劣药、假药。这根本不能解决医改中的问题,反而诱发更多的问题的发生。

“‘二次议价’之所以形成,我们认为还是政府在整个的医改中的角色定位问题。政府除了代表自身之外,又代表出权方,又代表消费者,有时候甚至又代表医疗的服务者,就是医院。政府代表了这几方,但唯一不代表医药生产企业。”河南辅仁药业集团有限公司董事长朱文臣对此表示无奈,“政府哪怕算一个裁判也是好的。”

“二次议价”的根源在招标,然而在市场竞价的环境下,招标环节不能取消,那么“二次议价”的模式如何改变?谁来解决被“二次议价”“绑架”的医药企业?

RDPAC 提出建议,在实现医药分开改革的情况下,坚持执行以政府为导向、以省为单位的一次集中议价,医院严格执行药品中标价进行采购。在未来实现医药分开的改革既定目标后,才能准许医院进行价格谈判。但必须限定医院议价幅度在 15% 以内。

中成药降价 谁来为企业买单?

■ 本报记者 范思绮

“在中国做企业特别累,做医药企业更累,而且还特别纠结!”这是河北颅复康药业集团有限公司董事长李沈明投身医药领域数年来的切身体会,“我们国家的医改已经进行了三年多的时间,最近这几年随着医改的深化,医药行业无论是化学药、中药还是医疗器械,大家都感觉日子是越来越难过了。”

显然,一轮又一轮的药品降价潮无疑是药企经营艰难的重要原因之一。据有关消息称,国家发展和改革委员会今年将启动新一轮的中成药价格调整,其中 20 多类药品将在下月均价下降 15%。眼见中药原料价格翻番地增长,加之本就偏低的利润率,中成药企业坐不住。中国中药协会代表提出《关于不主张对中成药价格全部实施调减政策的提案》。

普遍调减中成药剂价格有违市场规律

根据中药材天地网的统计数据 displays,2007 年 1 月 1 日,中药材综合

200 指数(即全国中药材价格指数)为 1000 点,而至 2012 年 12 月 29 日,其指数增长到了 2423 点。中药材价格五年来增长了近 1.4 倍。就是 2013 年 3 月 3 日,中药材综合 200 指数呈震荡上升。分析师之处,当前各板块仍受市场库存因素等限制,短时间仍会呈现震荡。

目前国内大多数中成药价格是由国家发改委 2007 年批准的价格。然而,在这五年来,重要原材料普遍增长,加之中成药企业在原料基地建设上的投入不断增加,使得大部分中成药企业倍感压力。中国中药协会表示,在现行的市场环境下,不调涨中成药制剂的价格,反而调减其价格,这将严重违背市场规律,并不利于中国重要产业的健康发展。

根据中国医药工程信息中心 2012 年 4 月 24 日首次发布的“中国医药经济运行指数”,中成药产值利润率指数为 0.82,分别低于医药工业平均数和化学制剂数 0.29 和 0.14 个百分点,属于行业各门类产值利润率最低的行业;中成药销售利润率指数 0.74,分别低于医药工业平均数和化学制剂数 0.27 和 0.16 个百分点,属

于行业各门类产值利润率次低的产业。中成药利润的增长明显低于产值和销售收入的增长。

“对于医药企业不能一味的降价,降的没有道理。不能只说成本计算是多少,利润空间是多少,而不考虑到研发、考虑到前期大量的投入,这是医药产业的特殊性。”天津中医药大学校长、中国工程院院士张柏礼希望,国家能够在政策上给予中药、中成药产业一定的保护。

降价无益于中医药的创新和传承

中成药为何要降价?促进医疗卫生改革,惠及百姓?但是医药界代表普遍认为为大肆降价,对医药事业发展是弊大于利的。

“从短期看强行降低中药药品价格,似乎能够惠及百姓,但是长期来看,它一定严重扼杀和阻碍了民族医药工业的升级发展。”黑龙江葵花药业集团有限公司董事长关彦斌表示,没有投入,就不可能去创新,没有创新就难有发展。

降价就真的能降低医疗费用,促

进医改吗?重庆天圣制药集团股份有限公司董事长刘群给出的答案是否定。“医疗费用和医药品的价格根本就没有本质的联系。我们药品招标的目的是药品降价,发改委也降价降了几十次。2003 年到现在,医疗费用一年比一年高。2003 年住院费用一般在六七千左右,现在一万多。中央到地方都讲实事求是,医药卫生改革也应该实事求是,不实事求是的改革、不符合实际的改革就应该把它废止。”

中成药在我国医疗保健领域发挥着不可替代的作用,面对全球西药的竞争和西方制药大亨对中成药领域的虎视眈眈,我国重要产业的发展之路还很艰难。

“分析现状,我不能不感到更多的危机和挑战。”张柏礼院士坦言,近些年中药产值已经达到 1.2 万亿,是一个大的经济增长点。我国的医药产业处于方兴未艾、蓬勃发展的阶段。中药产业是资源依赖性的产业,这也“逼迫”着中药产业加大投入、扩大创新,利于扩大中药走向国际、提高国际认可度,推动中药企业的国际化。

直言



全国人大代表、老百姓大药房连锁有限公司董事长谢子龙

地方保护阻碍 药品零售业做大做强

■ 本报记者 张龙

作为上一届全国人大代表,老百姓大药房连锁有限公司董事长谢子龙本届再次连任,对谢子龙而言,药品行业仍然是其关注重点。“药店零售行业在医改中扮演着重要角色,国家对药品行业整体来说重视程度不够,地方保护主义的问题导致药品零售企业到外地开药店很难,急需国家各个部门的支持。”

“现在地方保护主义非常严重,阻碍了药品零售企业做大做强。”谢子龙告诉记者。

商务部发布的《全国药品流通行业发展规划纲要(2011-2015 年)》提出:“十二五”期间药品零售连锁百强企业年销售额占药品零售企业销售总额的比例占到 60% 以上。据统计,近两年来全国零售药店数量持续增长,从 2008 年的 36.5 万家增加到 2011 年的 42.4 万家,增幅为 16%。但是,药品零售连锁百强企业销售比例由 35.4% 降到 34.6%,距离 2015 年规划所要达到的 60% 指标相差越来越大。

谢子龙认为:“原因主要是药品零售连锁企业在并购重组及连锁经营中存在一些政策障碍等问题,影响企业发展速度减缓。”

“收购后企业与门店经营证照的办理困难。在证照办理过程中,有的地区存在着地方保护主义。外地企业在该地区的发展会受到药监、工商、税务、医保等多方面的限制,并且按新设企业对待,市场准入要求高,与当地的连锁药店及单体药店标准差异大,存在不公平、不规范审批现象,影响了药品零售连锁企业跨区域、集约化、规模化发展。”谢子龙说。

并购后的连锁药店无法继续获得医保定点的资格,也是让谢子龙头疼的原因。谢子龙告诉记者,药品零售连锁企业收购药店后,原药店的医保定点资格需要注销,由收购方按照新设门店重新申报,此时能否顺利承接、取得定点药店资格则具有很大的不确定性。一些地区过户困难或不允许过户,有的地方规定了需重新开业 2 年以上才可申请医保定点药店以及受医保定点药店总数控制的影响,使得并购后的连锁药店无法继续获得医保定点的资格。

地方保护主义下的种种不利措施,让不少希望做成全国连锁的药品零售企业举步维艰。中国医药商业协会指出,国家医改方案与政策中虽然提及鼓励药品零售连锁经营发展,但没有提出明确的具体支持措施,致使正规的药品零售连锁企业与经营混乱的单体药店存在不平等的竞争状况,导致连锁药店发展速度相对缓慢。

谢子龙告诉记者,未来社会药房承担的作用和职能会越来越重要,国家应采取具体措施支持药品零售领域中连锁经营的发展,在税收、监管等方面给予连锁药店公平的政策待遇,在医改政策上为连锁药店开通百姓购药渠道,使零售药店真正成为百姓药品供应保障体系中的一个重要组成部分。

中国医药商业协会也指出,要让市场自由竞争,在优胜劣汰中优化网络布局,形成具有市场竞争力的大型药品零售连锁企业,促进行业集中度的提高。

传统制造业转型 高端动力强劲

(上接第七版)

传统企业更需要升级

新兴企业有其自身的优势,而成立时间较长的老牌企业在转型的过程中,面临着不小的困难。

记者在两会期间采访中感觉到,不少的传统制造业向“高端”转型的动力显得更为强劲。

全国政协委员、开滦集团有限公司董事长张文学告诉记者:“我们要有这样的看法,传统产业转型升级是可以的。很多传统产业如果进行改造升级的话,是可以提高产业的核心竞争力的。可以使企业变为高新技术产业,提升产业的附加值。”

以煤炭起家的开滦集团有一个修理工,当初成立的初衷是为了维修检修一些矿山设备。

“随着国家对装备制造业越来越重视,我们也在思考,是否可以把我们的修理工变为设备生产厂。我们需要转变一种思路,把修理工由维修为主转变为制造为主,同时从原来的煤炭机械产品为主,转变为化工机械、环保设备、化工机械、工程机械设备为主,实现多产业、多品种的格局,来提高装备制造业的专业化水平。”张文学说。

去年 10 月 19 日早 8 时,开滦集团铁拓公司机货车间厂房内,随着在场人员的倒计时欢呼,8 名参加矿用救生舱 106 小时载人试验的工作人员安全走出舱体。由铁拓公司参与研发生产的矿用救生舱载人试验宣告成功。值得关注的是,这是河北省首台由煤炭企业参与研发生产的矿用救生舱。

而在此之前,铁拓公司凭借过硬的产品质量、合理的价格及优质的服务,在众多竞争对手中脱颖而出,赢得了山西离柳焦煤集团有限公司 104 组 ZY4000/10/23 液压支架制造合同。

张文学告诉记者:“作为老牌企业的开滦集团要多条腿走路,既要升级优化传统产业,又要培育发掘新兴产业。”

全国人大代表、玉柴集团董事局主席晏平认为:“产业转型升级的必要性要求我们要拥有自己核心的技术和产品。”

全国人大代表、奇瑞重工股份有限公司总经理王金富的一句话点明了传统制造业企业的心态:“目前的形势可以说是‘前有虎,后有狼’,但是我们必须要有‘偏向虎山行’的勇气和决心。如果不能掌握先进技术、占据产业制高点、打造一批世界领先的企业,我们就只能一直徘徊在低附加值、低回报的中低端环节,甚至有可能连‘世界加工厂’的地位都难以保全。”