

膏方迈向“标准化”

天气日益转冷,膏方市场火爆起来。在我国江南地区的冬季,膏方很受欢迎,据有关行业协会掌握的数据,上海地区今年的膏方销量同比增长15%,销售额会有2亿多元。事实上,膏方热的趋势已经从中老年向年轻人蔓延,并且从南方向北方扩散。一些北方地区也成为膏方市场的新增长点。

说起膏方的价格,的确是不便宜,加之良莠不齐的市场,消费者对其中的环节就更加关注。比如,在制作过程中名贵药材是否足量添加?煎煮的时间是否到位?

而质量好、被消费者信得过的膏方品牌,也不希望自己落得“劣币驱逐良币”的下场。标准化,是膏方市

场的众望所归。

目前,我国的部分城市已经启动了定制膏方的加工标准制定工作,加强对膏方生产的规范,甚至会细化到熬制膏方的具体标准。比如要求常压浸泡不少于几个小时,煎膏时间大于多少个小时,以及煎药用什么样的锅等等。制作膏方的每个环节都会有电子监控设备,消费者可要求查看视频。

随着标准的建立、完善以及推行,膏方加工企业的数量将会在“正规化”进程中减少,市场集中度也会继续提高。这样来看,即便标准化不会对膏方价格产生明显推动作用,至少质量的保障是可期待的。

国内制剂企业在开拓新兴市场的时候,千万不能忽视对传统市场的跟进。要学会两条腿走路,否则,就可能出现“丢了西瓜捡芝麻”的局面。

制剂国际化道路并不平坦

■本报记者 张思玮

当中国制造逐渐在国际医药市场上魅力凸显的同时,制剂产品国际化的道路却没有那么“顺风顺水”。

据统计,在我国医药产品出口中,90%以上的份额被原料药占据,而制剂产品还不足10%,并且大部分制剂出口主要集中在发展中国家。

“可以说,制剂国际化承载了一代制药人的梦想。当然,我们也深知它并非短期就能成的事情。”华润赛科药业国际业务副总经理方大兴接受《中国科学报》记者采访时如是说。

有增长但认可度不高

随着发展中国家医药市场的兴起,欧、美、日等国家的全球药品市场份额开始出现走低趋势,全球制药的版图格局也悄然发生变化。

“中国已被国外同行者视为全球最具有吸引力、最有综合优势和最具投资价值的新兴市场之一。”中国医药保健品进出口商会副会长孟冬平表示。

特别是过去10年,我国医药产品的平均增长速度已超过了20%。去年的进出口总值更是达到733亿美元,增长39%,几乎是全国进出口增速的两倍,再次刷新了历史纪录。

“可以说,从传统的优势产业原料药到中成药,从医用辅料到诊断治疗设备和新产品,新技术的涌现,中国的医药健康产品从来没有像今天这样受到国际市场的欢迎。”孟冬平说。

以制剂产品为例,2002年的出口总额仅为2亿美元,可不到10年的时间,便增加到22亿美元。并且国内制药企业几乎可以生产所有的药品剂型,出口的市场也逐渐呈现多元化的态势。

截止到目前,我国已经有30多家制剂生产企业通过欧盟、美国、日本和世界卫生组织

(WHO)的质量认证。“这为中国制剂开展国际化竞争,打开国际市场打下了坚实的基础。”孟冬平谈到,去年,国内制药企业共向174个国家和地区出口了制剂产品。

但实际上,占据制剂出口半壁江山的仍为亚洲市场。欧美市场还是以原料药为主,约占医药出口总额的50%以上,制剂的出口比重不到4%,而且主要是以外资企业为主。

国际化不能“一刀切”

那么,到底是什么制约国内制剂产品进入国际市场呢?

方大兴认为,首先是欧美的监管体系比较复杂。通常中国的制剂企业在美国、欧盟,要完成一个产品注册,几乎需要3-4年的时间,甚至更长。由于产品比较单一,很难进入国外的批发零售体系和医疗保险系统,很难实现大规模的销售。

其次,国内药品质量标准设置方面整体水平偏低,尤其是在制剂的生产、注册程序方面,包括文件的提交方面都存在很大的差异,这也成为国际注册和认证的障碍因素。

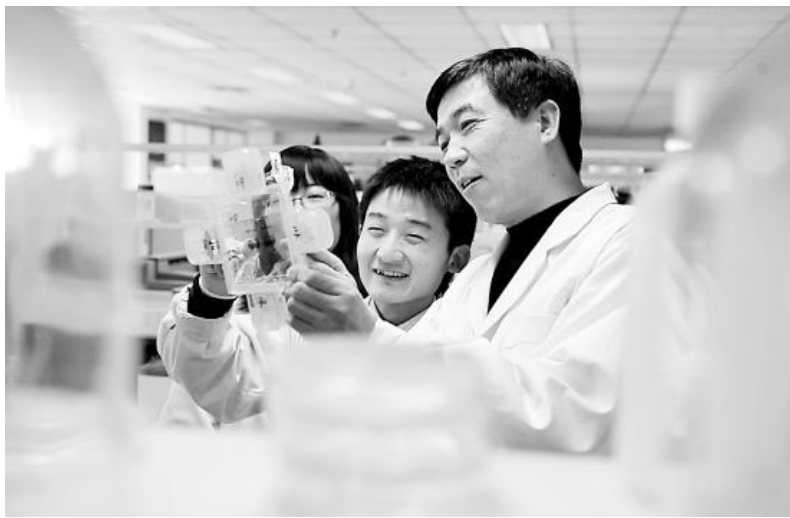
此外,国内从事制剂出口的企业有几千家,低水平重复的现象比较严重,导致质量和价格都在下降。尤其是近年来频繁出现的假药劣药事件为我国医药的国际形象蒙上了阴影。

虽然有种种不利因素,但走出国门仍是许多企业的热衷选择。

“因为不仅可以获得更多的市场机会,还可以通过在国际市场的充分竞争和历练,吸收更多的管理生产经验,来反哺企业,获得国内市场的竞争力。”孟冬平表示。

但深圳立健药业研发总监牛莉莉却认为,这可能不一定适合中国所有的制药企业。

“虽然我国新版GMP的标准已经非常接近欧洲标准,但具体执行过程还是不太一样的。”牛莉莉表示,即便是企业有决心、有人力支持、有财力支持、有相关指导方的支持,但最重要的还必须持续不断地保证质量水平。



研发人员正在实验室内探讨。

沈家善摄

而这却不是一张证书就可以解决的。

多方齐努力

由此看来,制剂产品进入国际主流市场不仅仅是认证的问题,还涉及到营销渠道、招标、保险和后期的市场管理等多个环节。

“从目前市场发展态势来看,原研药研发已经退出了市场的主流。仿制药拼的是时间、速度、产品开发低成本和市场抢先注入。”孟冬平认为,要想适应全球化的发展趋势,国内应尽快建立适合中国产品特色的国际营销网络,在药品供应链建设方面多做文章,多下功夫,提供强有力的政策支持。

而制药企业自身也需要进行必要的调整,尽可能多、尽可能快地掌握前沿信息,缩小成

本,加强渠道建设。

“企业一定要有长远的规划,很清楚的全局观,按照市场规律去布局。还要有雄厚的资金投入,投入不仅仅是指设备,最关键的是要拥有好的管理理念、优秀团队,才能把规划往前推进。”方大兴说,国内制剂企业通常喜好利用价格优势去抢占外国市场,但一定要突出重点、区别对待。

比如,以生产中成药为主的天津天士力和同仁堂,在国际营销网络建设方面就走出了自己的特色。“他们通常是选定一两个市场目标为主,形成了优势之后,逐步向周边国家和地区辐射。”

不过,孟冬平提醒,国内制剂企业在开拓新兴市场的时候,千万不能忽视对传统市场的跟进。“要学会两条腿走路,否则,就可能出现‘丢了西瓜捡芝麻’的局面。”

对话院长

苏州大学附属第一医院院长葛建一:

盘活“老”资源 谋求“新”发展

■本报记者 张思玮

《中国科学报》:5年前,你开始担任苏州大学附属第一医院院长的职务,当时你思考得最多的事情是什么?

葛建一:如何让医院在发展中取得突破,是我当时思考最多的事情。之后,我们结合医院自身的发展情况,确定了以临床学术资源的流动与整合来提升医院竞争力的思路。

因为资源流动可以带来各种文化的碰撞。没有流动,一家医院就很容易僵化和封闭,也就会失去成长的动力。我认为,这种临床学术资源的流动不仅是医院成长的需要,也是医院员工职业成长的需要。

简单地说,临床学术资源的流动可以分为院内流动和院外流动两种,医院内部每天进行的查房、会诊、讨论,都可以看成是院内流动,它既可以加快临床学术理念的传播,又能促成临床问题的解决。

而院外流动,除了包括举办或参加学术会议,还包括医生外出进修、出国交流学习,以及中外合作病区等。这样可以吸收到新鲜的“血液”,能持续不断地更新知识和进行技术补充。但有一点是我们必须坚持的,那就是不管是院内流动还是院外流动,都必须最大限度地满足病人的需要。

《中国科学报》:上述这种理念,也让你对医院发展战略更为清晰了吧?

葛建一:的确如此,我后来把医院的发展落在职能战略,概括为四句话:一喊就到,两袖清风,三位一体,四海为家。提出了“基础和临床并重,细分和综合并举”的发展之路。

“一喊就到,两袖清风”,解决的就是我们职业价值观的问题;而“三位一体”就是医教研一体;“四海为家”则更多强调的是一种流动的价值观,只有流动资源才能增值,医院才能生机勃勃。

经过这几年的熏陶,医院几乎所有的员工都知道这四句话。当然,如果有人仍然不知道的话,肯定还是我们没有落实好,还要继续落实。(笑)

《中国科学报》:但任何资源的流动,都是需要一定的平台。

葛建一:我认为,医院最基础、最根本的平台就是医院的战略。医院战略一旦形成,大家就知道该做什么事情,该怎样去努力。

担任院长之后,为了优化医院的学术氛



学术名片

葛建一 研究员,现任苏州大学附属第一医院院长。长期从事医院管理、卫生法学、卫生政策等专业领域研究。还兼任江苏省医院协会副会长、江苏省医师协会副会长等职务;任《中国卫生事业管理》等杂志理事、编委;担任国家自然科学基金青年基金评审专家、中国医院协会医院科技创新奖评审专家、医院评审和医院管理年项目专家委员;荣膺“2012年度中国医院优秀院长”。

近3年在国内核心期刊发表《论医院床位管理》等专业论文十余篇,主持研究国家级、省级、市级科研项目5项。编著《医疗服务集团战略管理》、《江苏高等教育国际化战略研究》等。

院联邦中青年医生培养基金,每季度召开一次医院高级管理研讨会,举办全院性科主任干部培训等都属于搭建平台的范畴。

《中国科学报》:我注意到,你还特别注重对医院信息化的建设,在这方面,有哪些心得体会呢?

葛建一:进行医院信息化建设,一定在保证资金的前提下,学会创新,否则难以取得喜人的成效。

首先,我们彻底地解决了医院信息存储容量的瓶颈问题。随后,在充分调研的基础上,启动实施全院无线上网,加大对医生护士工作站和电子病历的规范与质量控制,减少人为因素、人情因素对日程业务工作带来的不利影响,并继续做好网上预约挂号工作。

还积极地探索医院ERP管理系统信息化运行新模式。如通过办公网、医院网站,加强科室之间的沟通、交流、合作、监督;优化医院

PACS系统,大力提高大型设备的使用效率等。

而对于获取的大量数据,医院再进行“深加工”,通过开展信息技术服务管理,落实各项医改任务,为科室、项目管理者、决策部门等,提供所需信息需求与辅助决策支持,以服务的形式为患者提供价值。

此外,还不能忽视监管与维护问题,以确保信息系统运行安全。

《中国科学报》:你曾提出,床位是医院“细胞”的说法,的确,床位管理已经成为大型三甲医院必须面对的问题,对此,你有什么好的建议?

葛建一:公立医院经常会遇到床位不足的问题,床位不足与加床不当跟体制有一定的关系。过去床位管理的目标是封闭式的,而现在我们更多地倡导在保障病人权利的前提下,进行开放式管理。

通常床位管理具有以下职能,分别是:第一个职能叫床位诊疗管理职能,床位责任医生一定要当一面,读懂化验单,熟练操作技能,及时对危象作出判断。

第二个是床位安全管理职能,床位要落实安全制度,非医务人员不得从事任何医疗活动,床位安全保障一定要到位。除了建立健全床位安全管理制度,还要加强床位后勤保障管理以及床位医疗技术应用等。

第三个是床位经济管理职能,我们把成本核算和绩效考核落实到床位,但要严格执行国家的药品价格政策和床位医疗服务收费政策,以确保国有资产能够安全完整,同时对医务人员的诊疗劳动要充分尊重,讲绩效、合理分配、调动积极性。

此外,还有床位监督管理职能和床位安全文化管理职能等等。最终通过整合医护双方的意见,形成床位效用和服务保证,最终提高患者满意度。

医院床位作为临床工作的一个基本单元,除了应具备与其功能和任务相适应的场所、设备、设施和人员等条件,还作为患者诊疗疾病依附的场所,其内涵设计用于满足特定业务活动的要求,体现医院服务组合管理的要求。

医院管理者要学会将床位作为“细胞”,放在医院管理的整体框架中,搞活“细胞”,才有可能搞活医院,促进医疗质量持续改进和促进医患和谐。

■简讯

血管病领域医生专业技术待规范

本报讯“血管疾病发病,尤其是一些动脉瘤破裂的患者的发病特点是起病风险,需要得到及时、有效的救治,否则会出现严重的后果甚至危及生命。所以,目前我们需要在提高医生专业、规范的技术程度上不断作出努力。因此,血管病领域医生专业的继续教育显得尤为重要。”这是本届中国血管论坛(CEC)大会执行主席、上海中山医院血管外科教授傅伟国发出的呼吁。

据初步统计,目前国内有独立血管外科的医院为230多家,而从事专业血管外科的医生总数约不到1500人。

“只有血管外科专科医生可以全面地考虑患者病情,权衡病因和各种治疗方案的利弊,才能为患者选择最合适的治疗方案。”CEC大会共同主席、解放军总医院(三〇一医院)血管外科教授郭伟介绍说。

据了解,CEC已经成功举办4届,不仅推动了血管外科领域的国际间合作与交流,还成为大中地区血管外科会议的一个响亮品牌。(包晓凤)

影像学防治传染病受热捧

本报讯 第五届国际艾滋病临床影像学学术会议暨第三届全国感染及传染病影像学最新进展学术会议11月11日在京举行。会议以“科技关‘艾’,关爱世界”为主题,就当前传染病学领域的研究热点、诊疗进展,以及最新科研成果进行了广泛的学术交流与讨论。

近30年来,全球传染病与发病形势不容乐观,传染病新发病不断出现,旧传染病卷土重来。

“在传染病防治过程中,影像学技术占有重要的学术地位,是既定诊断、发生发展过程以及检测治疗传染病的重要手段。”首都医科大学附属北京佑安医院院长李宁表示,目前,我们还缺乏对39种传染病的影像学系统研究,此次会议的召开,将为我国开展感染与传染病影像学系统性基础与临床研究奠定良好发展基础。(冯丽妃)

山西启动新农合即时结算

本报讯11月6日,记者从山西省新农合省级定点医院即时结算新闻发布会上获悉,从即日起,山西省将以山西大医院为试点,启动省级新农合即时结算试点工作。

以往,参加新农合农民在省级定点医院住院由自己先支付全部医药费用,然后凭相关报销凭证回当地报销,这样给参加新农合农民看病报销带来很大不便。由于省级定点医院与县市区之间网络补偿信息沟通不及时,还给监管部门造成监管困难。

而新农合即时结算的开展,实现了出院当天,即可在定点医院报销,大大简化了出院结账手续,切实减轻了农民的负担,同时避免了监管漏洞。(程春生)

金域检验年收入突破十亿元

本报讯11月8日,广州金域医学检验中心有限公司宣布,到2012年末,该公司年销售收入将首度突破10亿元人民币。

广州金域医学检验中心有限公司董事长梁耀铭表示,近5年来该公司销售业绩增长了十倍,平均销售收入年复合增长率达50%以上。

金域检验作为国内首家获得执业许可的第三方医学实验室,目前已在全国18个省区(市)(包括香港)设立中心实验,出具的检验报告已被世界上50多个国家和地区承认。

“卫生事业发展‘十二五’规划为民间资本的进入提供政策依据,意味着政策对第三方检验敞开了万亿元的基层医疗市场。”梁耀铭透露,未来3年内,金域检验力争将检测项目从现今的1500项扩容到2500项,并于2018年实现全年销售收入超100亿元人民币。

(朱汉斌 王颖彦)

中国国际果蔬贸易展在京举办

本报讯11月9日至11日,由中国果品流通协会、中国出入境检验检疫协会、中国经济林协会联合主办,长城国际展览公司承办的2012年中国国际果蔬、加工技术及物流展览会(ChinaFVF)在北京国家会议中心举行。

据了解,作为亚洲规模最大的果蔬产业贸易桥梁,此次展会涵盖了果蔬产业链各个环节,旨在促进国内外技术与贸易交流、品种改良,提高种植及加工技术,完善储藏、保鲜、冷链运输等物流技术,保障果蔬食品安全。来自澳大利亚、马来西亚、美国、印度、西班牙等十几个国家和200多家相关企业参展。

此外,在同期举办的首届中国水果连锁企业总裁高峰论坛中,也吸引了众多水果连锁超市前来参展,并进行贸易洽谈活动。(牟一)

中药洗护发产品市场紧俏

本报讯“秋冬干燥多风,头皮的自我修复和营养吸收能力都会较春秋季节明显下降,很多敏感头皮消费者在秋冬都会出现头上问题。”近日,云南白药养元青头皮健康管理专家安博士接受记者采访时表示,选择中药洗护发产品,能在冬季时缓解紧绷的皮肤,调养整个头皮环境。

不过,当前国内的洗护发产品却是鱼龙混杂。“所以一定要选择品牌产品,质量才有保证,才能放心。”安博士说,有放心的产品还不够,还需要正确的洗发方法。因为头皮上有丰富的神经末梢和毛细血管,经常进行头皮按摩,能促进头皮的血液循环,加强毛囊营养,令头发维持亮泽柔软,持久保持健康美丽。(包晓凤)