

合作研发，本土药企不轻松

尽管仿制药占据中国的主流，但市场环境已经把众多医药企业推到了创新研发的十字路口。在不断变革的招标政策下，依靠传统模式销售药品的仿制药企越来越难以生存，因此，生产具有市场独占性的创新药物已经成为企业不得不考虑的事情。

不过，有调查显示，40%的医药企业研发主管和高管认为，中国要想实现真正的创新起码要花20年的时间。新药研发的风险使企业渴望有一条捷径，好在研发路上少交点学费。

不少国内药企在自身难以开发出“里程碑”式药物的情况下，积极与国外企业牵手，利用自身熟悉中国市场的优势，获得该产品在一定区域内的销售权。在这样

的合作模式下，本土医药企业投入资金，就可获得未来产品的区域销售权，跨国药企提供技术支持，失败的风险被降低很多。

目前，很多国内企业已经在这条路上迈出了步子，海正制药与西班牙企业共同研发的他克莫司胶囊已获得欧盟的上市批准，先声药业也与施贵宝开展了合作项目。

不过，与国外企业合作研发已经越来越不轻松了。目前我国的医药企业无论是国际化进程，还是涉外研发合作方面，都处于初级阶段，在没有更广阔的地缘覆盖的情况下，涉外研发成果的引进很难获得与跨国药企平起平坐的地位。

观察家

李连达 李贻奎

中药走向世界是我国医药工作者共同的期望，经过多年努力，地奥心血康在欧盟注册成功，成为我国第一个以治疗药的合法身份进入欧盟市场的中药，成为中药国际化的先锋，值得祝贺。

药品研发具有投资大、风险大、周期长、回报大的特点，在美国研制一个新药约需十年，投入10亿美元，由化学物质筛选先导化合物的命中率约为万分之一，而由先导化合物最终成为合法药品的成功率约为7%，必须有雄厚的财力和技术实力的大企业、大财团才能冒此风险。一旦研制成功，其利润可达每年几十亿甚至一两百亿美元。

中药走向世界难度更大、问题更复杂，除上述风险及难度外，还有一些特殊难题。首先是文化背景不同，中医及西医两个学术体系在中医学理论、指导思想、方法和技术评价标准等方面，均不相同。中医中药至今在世界各国未获得合法地位，未得到社会公认特别是学术界的公认。中药必须在中医学理论指导下正确使用才能发挥最强疗效，而中国以外的各国医生、病人既不理解又不接受中医学理论，不可能在中医学理论指导下使用中药，正如用芭蕾舞的标准要求京剧，外国人很难接受、推广、普及。

目前中药进入欧盟或美国，最基本的要求有三：必须是疗效最显著、最受欢迎的最好中药，才有可能走出去；必须通过大量研究，提高中药安全性、有效性及质量，提高科学水平，使之达到国际水平，必须提供足够的科学依据，证实中药确有疗效，并说明什么成分有效、为什么有效、作用机制等问题。

近年有些药厂急于将自己的产品推向国外，投资很大，时间很久，收效甚微、损失惨重，至今没有一个中药能以处方药的合法身份进入美国，仅有一个中药（地奥心血康）最近才获准注册，第一个以治疗药身份进入欧盟。收效甚微的原因首先是推出的中药疗效一般，不是最好的中药，不受欢迎；其次是科技含量太低，达不到欧美各国的标准。有的药厂热衷于夸大宣传，自吹自擂，在国内愚弄群众，获取暴利。但在国外，企图用吹牛方式把中药吹进欧美各国，则不可能。

中药走向世界，为全人类服务，必须做好几方面的工作。

一、大力推进中药四化：中药现代化、标准化、科学化、国际化，全面提高中药的安全性、有效性及质量。选择疗效显著最受欢迎的好药，推向国外，这是中药走向世界的最基本要求。

二、正确认识中药走向世界的风险与难度，不可一哄而上，内部竞争，互相拆台。应该有组织、有计划、有选择，分阶段地推进中药走向世界。目前中药发展，首选国内，13亿人口是最大的市场，超过任何国家和地区。其次，目前应以保健食品为主，大量出口，其优点是门槛低，易获批准，回报快，易于普及推广，扩大影响面，在外国人中起到普及中医药知识，为大规模的中草药处方药进入欧美奠定基础。同时选择少数疗效显著，条件较好的中药以处方药身份进行出口的探索，积累经验，总结成功的经验与失败的教训，扎扎实实地进行研究，争取一点突破带动全局。

三、进一步熟悉各国药政、药监、药检，特别是有关申请注册的政策、法规、技术标准及注意事项，提高申请注册的成功率，避免走弯路。

四、中药在欧美注册成功仅是第一关，中药进入欧美市场后如何推广使用，如何进入主流社会、主流医疗机构，进入医保系统，真正为外国人所接受，则是难度更大的挑战。

中药走向世界任重而道远，目前小有成就，还不是自我陶醉的时候，更不应自吹自擂，虚张声势。地奥心血康扎扎实实地进行研究，低调朴实的作风，值得提倡。今日第一个冲进欧盟市场，明日更要努力成为进入美国的先锋，对中药现代化、标准化、科学化及国际化，作出更大的贡献。

一周新政

卫生部：不得利用新农合推销商业医疗保险

卫生部有关部门负责人4月20日强调，参与新型农村合作医疗经办服务的保险公司可根据符合人员意愿提供商业补充医疗保险，但不得利用新农合推销商业补充医疗保险。

卫生部、保监会、财政部、国务院医改办等四部门日前制定的《关于商业保险机构参与新型农村合作医疗经办服务的指导意见》提出，保险公司可在符合人员自愿的基础上，提供商业补充医疗保险，提高农村居民医疗保障水平，满足农村居民多层次医疗保障需求。但新农合专管员不得从事商业补充医疗保险产品的营销工作，不得利用新农合报销补偿推销或者变相推销商业补充医疗保险产品。对违规从事商业补充医疗保险营销的新农合专管员，要按有关规定严肃处理。

卫生部有关部门负责人表示，保险公司开发的商业补充医疗保险产品，是我国医疗保障体系的重要组成部分，有利于满足人民群众差异化的医疗保障需求，提高医疗保障水平。商业保险机构在参与基本医疗保障制度经办过程中，可以加深对人群健康状况的了解，提高商业医疗保险产品开发、管理的能力。因此，可以更有针对性地向符合人员提供符合他们需求的商业健康保险产品，供符合人员在自愿的基础上选择。

北京启用“京医通”卡 方便患者就医

4月21日，北京在友谊医院正式启用“京医通”卡，该卡面向北京非医保人群和外地来京患者发行，年内至少覆盖4家医疗机构，未来将推广至市属22家医院及其他医疗机构，取代医院“各自为政”的就诊卡。据估算，“京医通”卡实施后，将有40%的门诊患者获益。

“京医通”卡是具有“电子钱包”功能的实名制IC就诊卡，可充值并划卡缴费。此外，使用“京医通”卡的患者通过网上预约挂号平台或电话预约成功后，可直接到预约的医院科室分诊就诊，不需要再排队取号，挂号费就诊后结算。

除方便患者就医外，“京医通”卡内存储的患者就诊信息、基础病情信息，有助于医生分析疾病过程，及时掌握和控制传染病疫情，未来可通过身份识别与电子健康档案关联，实现外地患者基础病情异地查询。

据介绍，今年年内“京医通”卡还将在北京同仁医院、首都儿研所和朝阳医院等市属医院实施。北京市医院管理局相关负责人说，“京医通”卡和本市参加医保人员发放的“社保卡”，将共同构成北京就“一卡通”体系。

中药走向世界任重道远

中药材市场需要平稳的“蓄水池”

本报记者 刘畅

今年3月份，受3年连续干旱和供求关系的影响，云南省80%的中药材品种价格均大幅上涨，年均涨幅达三成左右。不断上涨的价格导致部分药企减产、停产。

自2009年上半年以来，中国中药材价格出现多轮暴涨，其中七成以上中药材价格上涨，最高涨幅达到400%。野生中药材因资源量持续减少涨势更为凶猛。但自2011年下半年开始，中药材价格又急剧下降，部分品种甚至一度跌破成本价格。

中药的药材生长存在一定地域性，其中某些地区或某种药材的价格变动会直接影响到整个中药方剂的价格。而突然面临如此巨大的价格波动，却让服用中药的患者有点“吃不清”。

将建药材储备制度及预警机制

对于忽起忽落的中药材价格，其地域性生长方式是主要原因之一。自然灾害以及某项影响到农户利益的政策，都会不同程度地影响到药材的收成，进而影响全国中药材市场价格。

云南省药材行业商会会长余应康对此表示，政府要做好中药材种植的规划和引导，加大对中药材种植农户的补助，提高农民种植积极性，并对农户给予技术支持和援助。建立现代化的交易平台，实现行业信息畅通，防止中药材价格的大幅波动。

时隔不久，在广西玉林市召开的第四届中国中医药博览会新闻发布会上，中国中药协会会长房书亭透露，中国目前正在规划建设中药材国家储备制度和中药



中药材市场交易盛况。

图片来源：定西政府网

材生产预警机制，以防止药材价格的剧烈波动。

房书亭说，中药材是一方吃全国。一个中医大夫开出的药可能包含了来自全国各地甚至国外的药材，所以整个中药产业的发展是全国一盘棋，一个地方某种药材的产量、质量和价格会影响到全国市场。

除受到区域产量影响外，非法囤积、哄抬药价等行为也是中药材市场价格起伏不定的“元凶”之一。房书亭透露，为了避免中药材价格的大起大落，目前，国家已经开始规划建设国家级和省市区两级

的药材储备制度和药材生产预警机制。加强对中药材生产的宏观规划和信息引导，建立完善中药材市场信息预警平台，通过信息引导生产，防止产销失衡。

如能建立一个长效的预警平台，可使企业避免因某种药材奇缺而出现停产、限产的现象。

记者了解到，目前国家工信部已在搭建中药材产业信息监测预警平台。商务部也正在建设相关的公共信息服务平台，目前正在开发建设中药材重点品种流通分析系统，拟于今年上半年上线开通。工信部原本就承担药品储备任务，有

较为深厚的药品储备管理经验，这与业内“相关部门就是工信部”的预测相符。

企业盼政府规范市场

持续上涨的价格，导致下游产业链叫苦不迭。

据悉，云南省多家生产中成药的企业，去年便因药材价格大涨而停产。而市场上销售的板蓝根冲剂、双黄连口服液等中药产品也大多处于“赔钱赚吆喝”的尴尬境地。

预警机制及储备制度规划建设的消息一出，给近年来一直头痛于药材价格非理性上涨的中药企业吃了一颗定心丸。

桂龙药业(安徽)有限公司副厂长范和桥对《中国科学报》记者表示，药材储备制度对桂龙药业来说是一件好事，做到了“三个稳定”，即中药材的价格稳定、产地稳定、货源稳定。并且能有效防止劣质、假冒的药材，保证产品质量，降低了药农种植药材过剩与不足的市场风险，从根源上保障了企业产品品牌的可靠性和疗效的可靠性。

如果说中药材市场像风起浪涌的大海，储备制度的出台，无疑是一汪平静且随时可应急的“蓄水池”。

“由政府出台建立几个中药材储备基地，能够起到蓄水池的作用、战略调剂的作用、抗自然风险的作用。”范和桥说。

广东本草药业副总经理李元辉对记者说，由政府层面制定政策肯定是一件好事。“具体工作可能还会落实到一些国有大型企业来协助完成，成本肯定比企业自己生产中药材低很多，对抑制投机者哄抬药价、调控市场很有帮助。”李元辉认为，目前尚不知国家能拨发多少经费来运作，中药材的储备制度及预警机制距离真正出台，可能还有一段路要走。

对话院长

武警总医院院长郑静晨：

打造百姓放心的好医院

本报记者 刘畅 通讯员 吴敏

“弗洛伊德说，如果你只提出100%的要求，那只能得到80%的满足。”武警总医院院长郑静晨说，“如果反其道而思之，要满足患者100%的需求，就需要给予200%的服务。武警总医院被评为百姓放心示范医院，靠的就是坚持质量服务内涵的发展，一手抓技术，一手抓服务。”

在多年的医院管理中，郑静晨牢牢抓住现代化医院蕴涵的学科建设、质量管理、医院文化等十大体系，潜心研究打造“现代化、国际化、标准化”医院，提出和推进了一系列创新型医院管理模式，如“质量斜坡理论”、差异化发展、精细化管理、极致化服务，撰写了《现代化医院管理》专著，其理论以创新性、系统性、实用性和科学性，广受欢迎。

全方位满足患者需求

今年全国多次发生了患者刺伤医生的事件。仔细分析这些伤医事件，可以发现，多数情况是因为医生没有满足患者的某些诉求。“并非医生没有治好患者”，这种说法本身有问题，医生尽职尽责地医治患者是应该的，但不可能保证都能医治好。

好医院要致力于满足患者的需求，并把这一点当做改进医院管理的突破口。武警总医院曾因为停车位少而给门诊患者带来诸多不便，为解决这一问题，医院党委想了很多办法，甚至曾经限制本院人员私家车停放，而腾出更多的车位给患者，但还是难以从根本上解决问题。

经过郑静晨的深入调研，投建了现代化立体停车楼，一举解决了300个车位。停车难，看似与患者满意度关系不大，但如果能够体会并解决患者这些细小的需求，医院管理就会有质的提高。

郑静晨推行的极致化服务成为全国的标杆和典型，数百家医院到武警总医院学习交流，同时他还加大医院环境改造，医院全面跻身于全国大医院行列，连续三年被搜狐网评为“中国名院”。

技术和服务，两手都要硬

医疗质量是立院之本。医疗质量的基本点是技术和服务。郑静晨认为，医疗质量最容易改进的三个关键环节，一是“先锋质量”，即病人在门诊与入院时感受到的质量；二是“后卫质量”，指病人出院时在收费处感受到的质量；三是“情感质量”，这是在医患、护患沟通与接触中，病人感受到的关爱的质量。

“先锋质量”和“后卫质量”，都可以用“硬杠杠”来衡量。郑静晨率先在国内医院中推出质量绩效考评，实施全成本核算、精细化管理；加快学科人才建设，全力打造名牌学科，形成了以8个研究所、7个专科中心为代表的一批优势学科，医疗质量有了很大的跃升；培养引进了一批在国内外有建树的医学大家，医院全面建设取得了跨越式发展，门诊量、收容量、手术量、经济效益、平均住院日五项主要指标跃至全军医院前列。

“情感质量”没有标准，但要求却最高。郑静晨说：“不论是与医改实施前比，还是与国外比，我国目前看病难的问题并不是最突出的，医患矛盾不是某家医院或

者某个医生的问题，但作为一家好医院，应该在‘情感质量’上尽可能达到患者的标准。这对医护人员提出了更高的要求，也对医院管理者提出了更高的要求。”

郑静晨率先在国内开展了质量服务型内涵式建设的实践，结合现代化医院的建设目标，不断丰富医院质量服务型内涵式发展理论，致力于技术和服务走向规范化、个性化、精细化。同时，大力弘扬“白求恩精神”，倡导“责任、质量、生命”核心价值观，营造“尊重病人、理解病人、关爱病人”的良好氛围，引导医护人员养成良好的行业操守、职业道德和精神风貌，构建起新型和谐的医患关系。

树公立医院良好形象

“有一次，我坐出租车，广播上正在播放我们医院救助一名贫困白血病患儿的消息，当时司机师傅对武警总医院的溢美之词我至今记得。”郑静晨谈到公立医院的形象塑造，很有感触地说：“我当时特别感动。出租车司机的话，坚定了我们做好社会公益排头兵的信念。”

公立医院的形象塑造是一个系统工

“

要满足患者100%的需求，就需要给予200%的服务。一些看似与患者满意度关系不大的小事，如果能够体会并解决这些细小的需求，医院管理就会有质的提高。

程。“部队医院要带头做好公益事业。谁让百姓真正受惠，百姓心中就有谁。”郑静晨骄傲地向记者谈起“扶贫救心”活动。

自2005年以来，武警总医院率先和红十字会在全国掀起“扶贫救心”、“小天使基金——救助贫困白血病儿童”、为贫困大学生实施近视眼激光手术等多项社会公益活动。2011年与中华慈善总会联合开展了“为了我们的孩子——救治千名少数民族贫困家庭先心病患儿”活动，先后派出大批医疗队到新疆、西藏、内蒙古等边疆少数民族地区进行先心病患儿的筛查，减免医疗费用2000多万元。

武警总医院充分发挥人才和技术优势，无偿为贫困地区基层卫生单位培训全科医生，为尽快提高“帮扶对子”卫生院的医疗技术水平，采取抽调专家下乡会诊、进行手术示范、开办健康讲座等途径，手把手地传帮带，深受当地医务工作者和群众欢迎。