

依耀企业管理咨询丛书

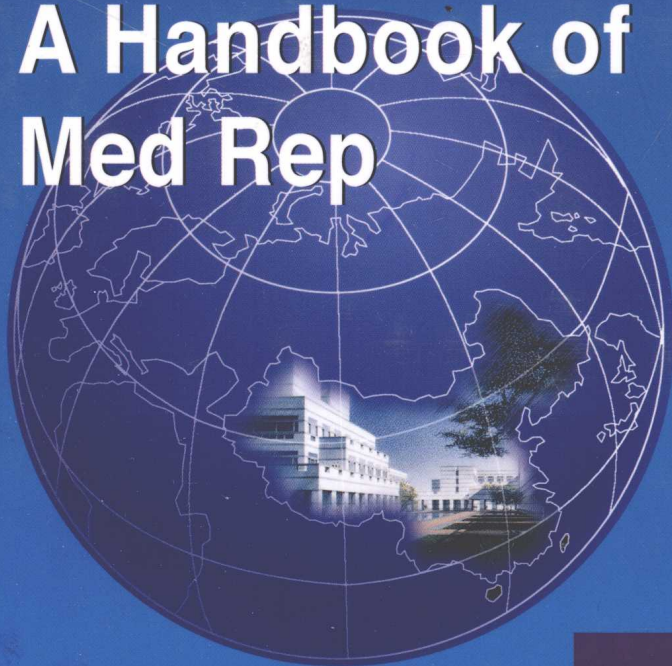
医药营销

医药代表实务

上官万平 著

(第五版)

Marketing and
Sales of Drugs
A Handbook of
Med Rep



上海交通大学出版社

医药营销

Marketing and Sales of Drugs

A Handbook of Med Rep

——医药代表实务

(第五版)

上官万平 著

上海交通大学出版社

内 容 提 要

本书全面介绍了医药代表在医药营销实务中必备的知识、技能及态度。全书分上、下两篇:上篇包括医药代表、药品、中国医药市场、全球医药市场、药品生产企业、药品经营企业、医院、药品招标采购、医疗卫生体制改革、有关机构和组织等内容。下篇阐述了医药营销的各项实务:调研、药品如何送达患者、客户心理、成功医药代表的特质、医药代表的职责和类型、客户类型及其特点、销售工具的使用、拜访技巧、STP营销、进药、商务礼仪、科内会的组织与演讲、药品促销行为解析、自我管理、职业生涯设计、面试等。本书被业界誉为“医药代表的圣经”,可以作为医药企业培训、医药院校教学、医药代表自学及医疗机构、医药主管部门的参考书。

图书在版编目(CIP)数据

医药营销:医药代表实务/上官万平著. —第5版.
—上海:上海交通大学出版社,2009
ISBN978-7-313-02659-0

I. 医... II. 上... III. 药品—市场营销学—
中国 IV. F724.73

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 011269 号

医药营销:医药代表实务

(第五版)

上官万平 著

上海交通大学出版社出版发行

(上海市番禺路 951 号 邮政编码 200030)

电话:64071208 出版人:韩律民

常熟市华通印刷有限公司印刷 全国新华书店经销

开本:787mm×960mm 1/16 印张:28.25 字数:534千字

2001年4月第1版 2009年2月第5版 2009年2月第7次印刷

印数:1~4030

ISBN978-7-313-02659-0/F·376 定价:65.00元

版权所有 侵权必究

致 谢

从2001年4月笔者的处女作《医药代表实务》付梓,再到《地区经理实务》和《产品经理实务》的相继面世,拙作承蒙了医药界同仁太多的厚爱,已累计行销100 000余册,并被数十所医药大学或专科学校作为教科书使用,而以拙作为培训蓝本的医药企业更是数不胜数。

文章千古事,得失寸心知。

在《医药代表实务》第五版付梓之际,我要再一次感谢给予我帮助的诸位老师、客户、药界同仁和朋友们。他(她)们是:胡晋红、殷明德、朱梅芳、王玉琦、彭志海、沈远东、缪晓辉、吴毅、黄祥、顾希钧、童如镜、曹惠明、寿佳惠、张晶、徐斌、钟明康、陈念祖、李玲、徐治梁、张莉莉、王宏泉、符德胜、刘明中、袁易、顾红安、黄征、薛培华、漏得宝、景在平、蒋米尔、符伟国、蒋玉良、刘勤、杜永成、史维平、叶朝安、李慎晔、张建华、张赢、蔡仲曦、牛玉忠、蔡新民、李晚生、陈海金、李中华、周曾同、范晓红……

在我的事业遭遇困境的时候,山西振东集团董事长李安平先生,上海交通大学药学院贾伟教授,印刷界的仲纳新先生,医药同仁唐铤先生、赵勇先生、苑永涛先生等在资金和道义上给予了我很大的支持,在此深表谢忱。

感谢栽培我成长的几位上司和培训师,他们是:Stanley Lau、Leo Lee、Norman Huang、Philip Xiao、Simon Zhang、张林根、唐铤、刘红星、谢锦西、袁仕杰、Michael Zhang……感谢导师陈湛匀教授、吴维杨教授和MBA学友们的教诲与鼓励。

对历年来数位同事扎实的营销实践以及带给我的启示和灵感表示诚挚的感谢。胡香叶女士、钱扬云女士、张盈奇先生和林永明先生在资料检索、数据整理和文书方面做了大量的工作,在此一并表示感谢。

我将这本书献给我敬爱的母亲、父亲、亲爱的妻子和两个可爱的妹妹。35年以来,你们的关爱一直指引着我在求知和事业的道路上前行。我希望可以在你们一如既往的、关切的目光中走得更远。

对我的亲亲宝贝们——长子上官任重和次子上官道远,我想对你们说,妈妈和我是多么地爱你们!你们的降临和健康的成长给爸爸带来了太多的幸福和勇气!做一个有思想、有爱心的人,是我们对你们全部的期望。我要你们牢记:人可以忍受暂时的穷困,但不能一刻没有思想。无论明天要经受怎样的风雨,要懂得爱,勇于爱,抛掉一切的恨与怨。

大爱无疆！尊敬的朋友们，愿我们的内心永远充盈着感恩和仁慈。

如果您对拙作有任何的意见和建议，请不吝赐教：

ydl20com@sohu.vip.com；sgwposgw@sohu.com

您也可登陆中国医药人网站：

www.zgyyr.com；www.ydl20.com

上官万平

2009年1月

序

应上官万平之邀，为《医药营销——医药代表实务》修订版作序。

医药人中，能够著书立说的着实不多，更况一个年方 27 的青年呢？

我所认识和了解的上官，是个书卷气浓厚，循规蹈矩到近乎“迂腐”的知识青年。

作为一家教学医院的药学部主任，我有机会接触数以千计的医药人，而真正能够让你记得住姓名并形成轮廓的其实不多，上官便是其一。

据上官自述，他离开医院后一直在不同规模与体制背景的制药公司担任职务。长久的营销实践和不同企业文化的熏陶，使他的业务技能迅速地走向了成熟，而他的思想和气质居然还停留在“血气方刚”、“舞文弄墨”的纯真年代。这在他的作品和文笔之间表露无疑。

八年生意场——“名利场”的奋斗和打拼，在青年的额头过早地犁出了错落有致的皱纹，而我在他的身上却读不到丝毫生意人的世故与精明。在我的印象中，他总是在我的接待日早早过来，总是围绕着他的产品、国内外医药市场侃侃而谈，绝无谄媚之举，也从不提出超越医院制度之外的任何要求。这与其他医院同仁的评价是一致的。

2001 年 4 月，上官万平将《医药营销——医药代表实务》的初稿呈给我批改。我仔细阅读了厚厚的书稿并提出了 50 余处的修改意见，还建议他对“医生”和“药剂科”等章节进行再加工。他从善如流地接纳了我的建议并给了我及时的回馈。我认为这个有几分“书生意气”的年轻人还是睿智和可爱的。

该书出版后，在药界引起了强烈的反响。据我所知，该书在上海书城很长一段时间处于脱销状态，医药代表争相传阅，一时洛阳纸贵。

药师圈在阅读了上官的作品后，感慨良多，虽然见仁见智，褒贬不一，但认同和赞扬之声还是不绝于耳。

《医药营销——医药代表实务》作为中国第一部系统指导医药代表入门和提升的著作，其可读性和参考价值是毋庸置疑的。在第二版付梓之际，又传来上官第二本著作《医药营销——地区经理实务》不久面世的喜讯。我心甚慰！

祝愿并祝福上官和他的著书生涯百尺竿头，更进一步。

2 医药营销

祝愿我国医药经济图书出版事业百花齐放,百家争鸣。
意长纸短,就此搁笔。

中国人民解放军第二军医大学药学部
博士生导师
胡晋红

2001年11月4日

致读者们的一封信

——写在第五版前

2008年9月15日,我国央行宣布,自9月16日起下调一年期人民币贷款基准利率0.27个百分点,下调中小金融机构人民币存款准备金率1个百分点。在两项利好消息的刺激下,16日,A股指数还是跌穿了2000点,尾盘收于1986.64点。我在给朋友们的手机短信中写道:“这警示我们:经济大萧条的时代已经来临,请大家认真研究美国大萧条时代的商机……”许多朋友继而问我,商机何在?

SFDA南方所数据监测,2008年1~8月,我国医药工业(七大子行业)累计实现总产值5296.64亿元,比去年同期增长28.48%,增幅与2007年同期相比提高了4.28个百分点。与医药工业形成鲜明对比的是2008年上半年国内生产总值为130619亿元,按可比价格计算,同比增长10.4%,比上年同期回落1.8个百分点。28.48%比10.4%;升4.28%和降1.8%。这就是我对“商机”的答案!

虽然世界性的金融危机还在蔓延,各个行业都受到了严重的波及或危害,但全球医药市场可谓“风景这边独好”。2008年全球药品的销售额将达到7350亿~7450亿美元,预计增长率为5%~6%,而且在今后的几年里仍将以6%~8%的年增长率继续发展。2008年8月30日,IMF在巴西里约热内卢举行的二十国集团副财长会议上,将今明两年全球经济增长预期分别调至3.9%和3.7%。而惠誉国际的结论则要悲观的多!由于全球主要发达国家遭遇了二战后最严重的GDP下滑,全球2009年经济增幅将放缓至1%,从而扭转过去5年平均增幅达3.5%的历史。医药行业不低于5%的增速与前景黯淡的全球经济形成了又一鲜明的对比。这就是我对“商机”的答案!

在资本市场,2008年上半年,沪深300指数下跌47.7%,医药指数仅下跌37.7%,医药行业因受宏观调控的影响相对较小而跑赢大盘。在今年5月22日至8月23日的3个月中,道琼斯泛欧600指数下挫了12.5%,而其30只医药板块成分股却逆市上涨了4.5%。其余板块无一不跌。在股市“愁云惨淡万里凝”的大背景下,“股神”巴菲特却大量增持医药类股票,包括欧洲最大制药企业葛兰素史克的151万份美国存托凭证;他还投资了强生公司,并持有法国最大制药商赛诺菲安万特的股份。就在笔者提笔写作的上周,有数据显示:在沪深股市资金流向排名居前的股票中,医药类股票占据了5只。这就是我对“商机”的答案!

2008年9月,美国NASDAQ在涨幅居前的10只股票中,百特等医药企业占

据 5 席。这就是我对“商机”的答案！

珠三角、长三角、环渤海……关停并转的企业何止万千？君几曾听见某某药厂倒闭？君几曾听见某某医院关张？没有！这就是我对“商机”的答案！

毋庸置疑，席卷全球的金融海啸已经使中国的金融市场和实体经济受损，但医疗医药成为极少数获益的产业。搭乘国家“4 万亿拉动内需”计划的快车，政府加大医疗体制投入的动作已经提前开始。近日，卫生部召开新闻发布会称，基层卫生基础设施建设作为重要民生工程建设，列为新增 1 000 亿元中央投资安排的重要领域，安排专项投资 48 亿元。一次性向基层医疗机构投入 48 亿元巨资，这是近年来政府医疗卫生投入的大手笔，此举也是对新医改方案中有关医疗体系布局的重设的实质性动作。按照《关于深化医药卫生体制改革的意见（征求意见稿）》规划，政府明确提出今后将重点建设两大医疗体系：一是大力发展农村医疗卫生服务体系，形成县医院为龙头、乡镇卫生院为骨干的农村医疗卫生服务网络；二是完善以社区卫生服务为基础的新型城市医疗服务体系。按照卫生部等相关部委共同编制的《农村卫生服务体系建设和发展规划》，政府将计划总投资 216.84 亿元，建设农村医疗体系。

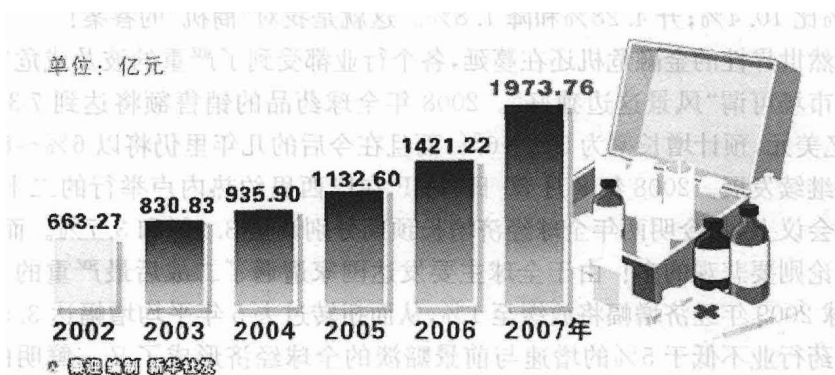


图 2003~2007 年全国财政医疗卫生支出情况

男怕入错行，女怕嫁错郎。套用传销界的一句话：选择比努力更重要！

恭喜您：加入医药行业！

恭喜你我：从事了医药行业！

类似宏观层面的数据和现象不胜枚举。而在微观层面：

医药企业从业人员的薪资继续随药企经济效益的增加而上涨……

医药企业的“歌舞升平”并没有因为其他行业的哀鸿遍野而消停……

医药企业大规模裁员的情况并没有发生，而在新医改方案即将出台、《国家基本药物目录》呼之欲出、《国家基本医疗保险和工伤保险药品目录》调整在即的时代

大背景下,厉兵秣马、磨刀霍霍的企业倒是大有人在……

拙作《医药代表实务》从2001年4月初版至今,凡修订4回,印刷7次,终使多少读者受益?抑或“受害”?笔者志大才疏,不能“笔落惊风雨,诗成泣鬼神”,但依然期望,第五版的印行能够带给读者更多的资讯与共鸣。

7年时间可谓白驹过隙:昔日浓密的头发崭露谢顶迹象,豆芽菜般的身子骨被赘肉堆积成“身躯”。二十郎当岁时,笔者敢叫嚣“老夫廖发少年狂”,而今三十有五,却已感喟“江山代有才人出”了!与区区小我相对应的是,备受民众和媒体关注的医药市场依然是泥沙俱下:

(1) 天才索罗斯的“我不怕亏损,我怕不确定性”在中国医药市场被“完美演绎”。发改委降价、地方降价、招标降价、竞争降价……国家目录、省目录、地市目录、县目录……省级招标、市级招标、区县招标、总后招标、战区招标、医院招标……南京模式、上海模式、宁夏模式、东莞模式……《反洗钱法》、《处方管理办法》、《反垄断法》、《新药审批办法》、《药品注册管理办法》、《药品GMP认证检查评定标准》、《关于办理商业贿赂刑事案件适用法律若干问题的意见》……

(2) “大跃进”般的GMP改造书写了全球GMP建设的速度传奇,也将中国医药企业由低水平重复推向了高成本重复。在GMP改造背后的金融问题尚未全面爆发,外资设备供应商的窃笑犹在耳际,而新一轮的GMP再认证已经起航。据不完全统计,2008和2009年需按新《标准》进行再认证的药品生产企业将达2000多家……

(3) 999风光不在,东盛疲惫不堪……华润笑了,拜耳笑了,柳传志玩药了,先声在纽交所上市了,老百姓和瀚宇拿到巨额风投了……如火如荼的企业扩张购并在嘈聒声中酝酿着巨大的金融风险、司法风险和信誉风险。须知,三代才可能出贵族,我们的企业家被“财富500强”和老大思想蛊惑太深了!

(4) 郑筱萸毙了,郝和平、曹文庄判了……为什么说“繁华不过是手中的一捧沙”?我曾经以学生身份聆听过三人的演讲,气度可谓不凡,才华可谓横溢,见解可谓深刻!而今,或阴阳两界,或墙各一方,怎不让人发出今夕何夕的感慨?现在,更高学历的FDA领导上任了,更新的制度开始实施了,新药审评由1天30几个降到了1天1个。如何在公平和效率之间寻找平衡,这很考验SFDA领导们的智慧。让我们拭目以待!

(5) 2008年全国食品药品监督管理工作会议上,监管部门表示将在完成药品批准文号清查验收的基础上启动药品再注册工作。此次再注册将覆盖包括2002年换发批准文号的品种和2003年新批准上市的品种,大约有10几万个批准文号。此前备受关注的2002年“地标升国标”的部分品种亦在此次文号清查和再注册范围之内。因此,这轮再注册,也被业内看作是主管部门解决历史遗留问题、正本清

源之举。可以预期,今年将有一批药品因生产工艺、质量、疗效等硬指标不过关面临淘汰。10 几个批文绝对是海量的工作,不知道今年如何完成? 即使完成,质量可有保证?

(6) 从国家医保用药目录到地方医保目录,从基本药物目录再到社区用药目录,依然是重帛深锁,雾里看花。江湖盛传某某品种 300 万搞进医保,某某老板为进目录卖掉一条生产线,某某老板 100 万打水漂,某某医保高官赚得盆满钵满的故事轮番上演,暂将啼笑因缘演绎到永远……部分省市把地产药品无条件或低门槛地纳入当地的医保目录,美其名曰“促进科技进步!”

(7) 已经很臃肿的医药供应链上又增加了招标腐败。以某市为例,市里已经中标,各区还要“挂网”! 上海的药品招标工作无论是在透明度,还是力度方面堪称行业标杆,也曾爆出惊天丑闻,那么其他省市呢? 一个产品在只有 32 个省市自治区的中国居然能够招出 40 个价!

(8) 国家发改委主导和地方性药品降价再加上招标降价,每年全国超过 100 次。官方宣称的降价总额累计超过 1000 亿,令我感到的诧异的是:在每次降价的同时就能对外公布这个比哥德巴赫猜想还要复杂的数字! 药品粗暴降价、过度降价的背后,一是人为地缩短或扼杀了产品的生命;二是反科学。抗生素大幅降价后的滥用简直可以称之为对人类的犯罪!

(9) MBA 教育和培训的普及使许多医药代表深谙“差异营销”之道。在此理论的指引下,300 万医药人挖空心思、殚精竭虑。曾经很崇高的一个词语“献身”正被越来越多美丽的“医药宝贝”身体力行。旅游营销方面,东南亚游成了老土的代名词,据说现在流行去埃及看金字塔、去印度看泰姬陵、去非洲看落日。

(10) 学术推广呢? 全国性的产品上市会、研讨会如果在风景如画的地区或顶级的酒店、会议中心召开或有些微效果,但投入产出比较之往昔已不对称。因为进药权被分散,应邀者也只是一票而已。学术活动的档次越来越高,而到会的客户却越来越少,层次也越来越低。以上海这个最讲学术的市场为例,邀请院长,到会率 10%;邀请药房主任,到会率 20%;邀请临床主任,到会率 40%,都可以认为是给足面子了。

(11) 药房主任接待日由一周一次延长到一月一次,甚至取消。我们中国医药人网站(www.zgyyr.com)在 2007 年做了上海市三级医院接待日调查,坚持每周接待的只有 2 家。我在网站的“每周接待公告”里写道:“毋庸置疑,中国的药房主任享受了全世界最好的药师礼遇,而中国的医药代表却遭遇了极不公正的待遇。清者自清,浊者自浊,取消接待并不能表明自己的清白。我们向依然坚持接待的药房主任致以最崇高的敬意。”

(12) 医疗机构和医务人员在一次次的药品降价、行业整风、与药商的合作与

斗争中增长了经验和见识,变得越来越智慧,越来越精通“商道”。我想,世间最可怕的应该不是一个人学坏,而是这个做坏事的人有文化!按照官方的说法,药品降价幅度已经超过了20%,部分地区甚至宣称超过了40%,为什么医疗费用还在双位数上涨呢?

2007年,在“两会”开幕前夕,各大媒体和门户网站让平日只能通过新闻“看热闹”的普通民众再次参与“建言建策”。其中“看病难、住房难、上学难”问题分别获得76%、65%和50%的关注度,被国人称作新的“三座大山”。2008年10月14日,国家发改委发布《关于深化医药卫生体制改革的意见(征求意见稿)》,社会各界通过网络、传真、信件等方式,发表了各类反馈意见35260条。其中,以医务人员为主的医药行业人员占发表意见总数的55%,农民、农民工、企业员工等基层群众占总数的20%。发表意见的群众以中年收入在5万元以下的占总人数的95%左右。笔者对医改政策制定者及其智囊团人员的背景做过分析,这是一个由教授、海归、精英、名流组成的团队,我真诚地期望他们能够尽快推出一个具有可操作性的、可持续发展的、“利为民所谋”的医改方案!

中国的医药人目前正处在一个浮躁的时代、嬗变的时代、相对困难的年代。我们可以喟叹:药实在是太难做了!简直就不是人做的!并顺理成章地赌咒发誓:下辈子再也不做药了!但我们谁又能给“什么好做”这个问题一个明确的答案?

医药产业在走过了近30年的黄金岁月后,出现竞争加剧,利润变薄等状况实在情理之中。我们不但不应该抱怨,还应该感激政府和民众长达30载的扶持、忍耐与牺牲。试问:家电、IT、房地产、汽车……谁曾经有过30年的辉煌?10年呢?所以,知足吧,感恩吧!

2008年11月20日,在上海召开的首届“中国制药业圆桌会议”上,金融危机下的业务发展成为与会众多医药企业的最大担忧,而大部分企业都较为看好中国市场。大会主席、经济学人信息部医疗编辑主任亨利·杜麦预测,未来5年内中国市场的平均增速将达8%。勃林格殷格翰中国区总经理庞纳博表示,美国的实体经济已经受到金融危机的明显影响,市场的缩小可能会对医药行业有影响。不过,庞纳博认为,从市场容量、就业情况等来看,中国的医药市场至今没有受到危机的影响。亨利·杜麦认为,中国制药业将会在几年内迅速发展成为全球最具活力的市场,“在未来5年里,预测中国市场的平均增速将达8%。”艾美仕市场调研咨询公司咨询业务总经理Ray Hill也谈道:“中国医药行业仍然会成为全球医药行业的主要增长点。预计到2012年,中国医药市场容量将达到500亿美元,位居全球第五”。

与发达国家相比,我国的医药行业存在巨大的发展空间:我国人均年药品消费约10余美元,而美国等发达国家人均年药品消费达300美元,中等发达国家也达40~50美元;目前我国医药工业产值占GDP的比值仅为5.5%,远远落后于发达

国家 10%~15%的水平。有空间就有商机,有大空间就有大商机!今天的美国就是明天的中国,这是我经常会讲到的一句话。所以:请坚持!

根据 IMS 统计报告,中国是世界范围内药品市场增长最快的地区市场之一。2006 年,中国市场的药品销售额达到 134 亿美元,同比增长 12.3%。2006 年,全球药品销售额达到 6430 亿美元,同比增长 7.0%。2005 年,中国药品市场已成为世界第九大药品市场,占世界药品市场 2.1%的市场份额。根据 IMS 预测,2004~2009 年中国医药行业销售收入复合增长率达 16.4%,是世界上增速最快的地区,并将长期保持快速增长的态势;2009 年,中国有望成为世界第七大市场;2020 年,中国药品市场规模将达到 1095 亿美元,是仅次于美国的全球第二大药品市场,将占全球医药总份额的 8%,2006~2020 年药品销售收入复合增长率为 16.2%。所以:请坚持!

这里,我还要特别提醒年轻的朋友:一定要珍惜眼前的拥有,好好地把握现在。当你在抱怨生意难做时,别忘了身后,还有一大帮学历比你高、卖相比你好的医学生或俊男靓女在等着接你的饭碗呢!当你在感叹人心不古时,先问问自己有没有将“仁、义、礼、智、信”这五个字搞明白?

少一些欲望,多一些功德,你就会幸福。且问:身不修,家不齐,安能治国平天下?

有人问我:人活着是为了啥?

我说:为了快乐和幸福。

他问:快乐和幸福不一样吗?

我说:自己喜欢的事情是快乐,做使他人快乐的事情才是幸福。

上官万平

2009 年 1 月于枫泾古镇

前 言

为医药代表写本书的念头萌生于1997年，那年我23岁，在一家跨国制药公司任地区主管。“业精于勤，荒于嬉；行成于思，毁于随。”可喜的是，这个念头并没有随风而逝；相反的，她一如良师益友般地关注着我、激励着我、指引着我。此后4年，我通过坚持不懈的学习与实践，再总结自己和他人、国内与国外在医药营销领域中相关的理论研究，逐渐形成了《医药代表实务》这部书的雏形。2001年4月，第一版面世，虽不敢说洛阳纸贵，但医药企业的海量采购和医药人的争相传阅确是事实。此后，《医药代表实务》作为医药代表的必读书目和诸多医药大学及专科院校的教科书再版至今。

20岁时，我辞去了一份见习医生的工作，在父母、领导和亲友的喟叹声中开始了我人生的又一历程——医药销售。第一份工作是在一家与香港合资的制药企业做销售员。因生性愚钝，拎包三年后始方得提升。

制药业被称为五高产业：高投入、高回报、高风险、高科技、高管制。我出道时并不知晓这些，只听说江湖是条不归路。流光容易把人抛，掐指算来，我居然已步入了自己医药销售生涯的第15个春秋。

曾子一日三省，亚圣风范；释迦悟道于菩提树下，终成正果。吾辈岂敢造次，而与先知先哲相提并论？然其方法与精神，窃以为效法无碍。我亦坚信：持之以恒地总结和反省是提升自我的最佳途径。对自己在中国药界经历过的十余载风雨，也应该总结整理一下了。思绪在纷飞，就从发散式思维开始，回忆、追思吧。

我国在计划经济时代所呈现的经济形态是典型的短缺经济。制药企业的生产计划多由上级主管部门下达，药品流通渠道是清一色的国营医药、药材公司，终端为各级医疗机构和医药药材公司下属的门市药店，如人民医院、公社卫生院、医药商店等。这一时期的供需矛盾较为突出，保障供给曾一度升级为政治口号。短缺，势必形成今天制药企业梦寐以求的卖方市场，即供给方作为市场的主体，主宰交易的条件。

计划经济时代的销售，有人称之为“坐商作风”，即坐等订单和回款。坐商阶段，企业以生产和产品为中心，故免谈营销。

公元1978年，是中国发生历史重大转折的一年，是20世纪最为振奋人心的一年。在党的十一届三中全会上，历经磨难的祖国拨乱反正，决心重整河山。全会提出了以经济建设为中心和改革开放这两个伟大战略，尽管它让国人期待太久。

忽如一夜春风来,千树万数梨花开。

以后的岁月里,国家经济建设一日千里,捷报频传。国家综合国力大大加强,国际地位显著提升。特别值得一提的是引进外资,它不仅拉动了 GDP(国内生产总值),而且在意识形态领域也产生了巨大的震撼力和深层次的影响。对医药企业来讲,外资的引入,最深远的意义是它带给企业经营者西方现代经营管理的全新理念,引发了精神和文化层面的蜕变与升腾,振聋发聩,激浊扬清。

我相信,外民族的优秀文化与中国灿烂的传统文一定能够在中国的特色国情下水乳交融,开花结果。

改革开放已 30 年之久,居然有人还在抱残守缺,画地为牢,拒绝承认外文化的价值并试图抵制之。青山遮不住,毕竟东流去。这从进口、合资药品迅速上升的市场份额和国有医药企业效法西洋的营销改制中可见一斑。

我们还发现,活跃在中国药界的许多“大腕”,其不俗表现多得益于在跨国公司接受的系统培训和扎实的营销实践;没有外企工作经历的,至少也沐浴过不少道听途说的濡染。典型的如西安杨森,不仅为医药界输送了大批的杰出人才,而且还创立了一些制药企业和医药营销的“金标准”。至今,许多同仁依然津津乐道于杨森的会议、杨森的培训。谈论美国人民的成就与智慧,我丝毫没有自惭形秽,就好像欧洲早年应用我们的四大发明一样。民族的,必然也是世界的。开放的中国要更开放,渴望融入全球一体化进程的中国人必须有海纳百川的雅量。

1978 年至今,整整 30 年的时间,制药工业作为关系国计民生的重要产业之一,在党和政府的关怀下,在有识之士的参与、投资下,取得了巨大的阶段性成就。

从 1980 年我国出现第一家医药合资企业开始,到 2005 年,世界排名前 20 位的跨国制药公司都已在中国合资办厂,有的还拥有了自己的独资企业。由于市场准入门槛低,到 2000 年,我国制药企业数量达到了惊人的 6 700 多家,且能生产原料药 1 400 种,制剂药 4 000 多种、植物药 8 000 多种,并跃居世界原料药第二大生产国的宝座。

我国 1990~2001 年每年的医药工业总值分别为 392、502、634、746、862、1 060、1 251、1 400、1 630、1 946、2 332、2 700、3 300 亿元,年均增幅达 19.5%;1990~2001 年每年的药品总销售额分别为 151.42、176.67、208.13、231.34、373.91、464.04、532.03、607.29、776.87、922.90、1 084.5、1 260 亿元,年均增幅达 21.7%。

丰富的国产药、合资药加上每年数十亿美元的进口药,供需矛盾至此基本缓解。强大的生产和供给能力不仅满足了医疗机构和病家的治疗所需,而且促进了药品的升级换代,对新的供需关系和市场格局的建立产生了巨大的推动作用。

1998 年,卫生部卫药注发(1998)第 390 号文件强调:“自 1998 年 7 月 1 日起,对未取得药品 GMP 认证证书的企业,卫生部不予办理生产新药的申请,在批准新

药后,只发给新药证书,不发给药品批准文号。”由此拉开了人类历史上规模最大的GMP“大跃进”。据悉,截至2004年,制药企业向全国银行借贷总额高达4000亿元人民币左右。在这一轮GMP洗牌中,很多企业因为无法通过认证而惨遭淘汰,我国制药企业的数量下降到了现在的约4500多家。

我国GSP认证工作自2001年正式启动,此后,每四年进行一次认证工作。而规模化认证是在2004年,该年应认证批发企业数量7807家,完成认证4927家,通过率63%,零售连锁企业共计1301家,完成791家,达到总量的60.8%。药监统计数据显示:截至2006年底,全国持有《药品经营许可证》的企业共有334236家,其中法人批发企业9318家、非法人批发企业3437家;零售连锁企业1826家,零售连锁企业门店121579家;零售单体药店198076家。

我国医药行业自1978年改革开放以来,药品消费呈现持久、强劲的增长态势,居全国各行业之首,增速超过了物价上涨指数的3~5倍,也远远高于GDP的同期增速。1990~1997年,全国医疗药品费用增长近3倍,按当年价格计算年均增长为21.4%。我国药品费用占卫生费用的比例高达50%,远高于国外发达国家10%的水平。

以上海药品消费的年增长率为例:

1992~1993年为46.84%;

1993~1994年为38.9%;

1995~1996年为19.95%。

我国1990~2001年每年的人均用药水平分别为13、15、18、20、31、38、43、50、62、74、85、99元。

改革开放10余年,中国医药经济就快速地由短缺经济转为过剩经济,由卖方市场转为买方市场。东边日出西边雨,几家欢喜几家愁?

我国虽有各类制药企业6000余家,但2007年销售收入超10亿元的企业不过59家,百强前10位企业销售收入合并占比为33.30%。而全球前10强的制药企业已经占有国际药品市场份额的50%,而中国医药工业前十名只占有国内市场的1/3。

我国现有各类药品批发企业9000余家,而年营业额超过2000万元的不足400家。欧盟排在前三位的药品分销企业市场占有率为65%,日本排在前五位的为80%,美国排在前三位的高达96%。

一言以蔽之,中国医药市场的集中度严重偏低。需要特别指出的是,我国县及县级以上规模的医院12000余家。

中国医药市场虽经历了30年的超高速发展,到2007年也只有2700亿元的市场规模和购买力(国外研究机构认可的市场规模为100亿美金)。由于中国的医药

企业普遍不重视知识产权,药品低水平重复现象非常严重。1990年中国1783个西药品种中有97.4%是仿制出来的。须知:仿制新药的花费只相当于外国研制费用的1%。以“诺氟沙星”为例,1987年,我国只有天津中央制药厂和太原制药厂两家企业生产,至1998年,短短11年间,全国生产该药的企业居然多达1042家;1998年,100余家企业向SFDA递交了克拉霉素的新药申报材料;2004年,生产大输液的企业392家……凡此种种,市场之拥塞尽在不言中。

每家企业究竟可以占领一个什么样的市场和份额?这是每一个有社会责任感和忧患意识的医药界人士都不得不发的“天问”!

中国已加入WTO,国门也已打开。面对全球范围内制药公司的兼并重组,面对专利药不断攀升的市场份额,面对频频出台的“亲者痛,仇者快”的产业政策。我们必须时刻保持头脑清醒!这里对照一组数据:

(1) 2008年,世界医药市场年药品消费7120亿美元,我国不足3000亿元人民币,约占世界市场份额的6%,而我国人口占世界总人口的20%。

(2) 辉瑞(Pfizer)和我国制药企业龙头老大哈药集团相比:前者2007年的销售额444.24亿美元,是后者122.8亿元人民币的25倍。辉瑞公司预计其2008年度销售额将达470亿美元至490亿美元。

(3) 辉瑞2006年研发投入83.4亿美元,而我国4500家药企在药物基础研究方面的总投入还不到辉瑞一家公司的1/4。我国至今没有一个自主研发的药品获国际专利或FDA临床正式使用的批文,每每看到有药厂拿着所谓“获FDA(美国食品与药品管理局)认可”的尚方宝剑混淆视听,不禁愤然、凄然。

(4) 2007年Lipitor的单品销售额为127亿美元,令我国最畅销医药产品——复方丹参滴丸13亿元(近2亿美金)的销售黯然失色。世界上100种销量最大的药品中,有37种药品的销售额超过10亿美元,其中的25种主要是由美国药商控制市场。

(5) 国粹中药,媒体出于扬我国威的纯朴愿望做了一些导向,令国人误以为中医中药在国外是个香饽饽,无限的神奇和风光。目前,世界植物药市场年销售额超过300亿美元,我国在国际市场的占有率还不足5%。全球植物药市场年销售额正以每年20%的速度递增,但不表示中药出口额能在目前占全球市场5%份额的基础上同步提升。德国从银杏叶中提取生产的药制剂,年销售额达20亿美元。日本在我国中药古方“六神丸”的基础上,加入人参、沉香,取名“救心丸”,年销售额达1.2亿美元。而作为中药的发源地,我国每年进口“洋中药”已超过10亿美元。

(6) 我国制药工业的技术水平与其他国家的差距不是在缩小,而是在加大。以印度为例,印度现在是世界上第四大药品生产国,其产量占全球产量份额的8%。据印度制药商组织公布的数字,目前该国有2万余家制药企业,是中国制药