



2019全国两会专题报道

# 癌症防治的卫生经济学：花小钱、省大钱

本报记者 高瑜静 北京报道

关于癌症的防治攻关，今年的政府工作报告对此划出了重点。

2019年3月5日，第十三届全国人民代表大会第二次会议开幕，国务院总理李克强作政府工作报告。“加快发展社会事业，更好保障

## 普及防癌筛查

若以卫生经济学的治疗效益比评估，早期胃癌的5年生存可达70%以上，如果不筛查，早期病人变成晚期，肿瘤的治愈率显著下降。

“从一些统计数据可以看出，中国人的平均寿命与发达国家相比仍然有差距。尤其一些基层贫困地区，中国人平均寿命与部分国家相比可能相差十年。为什么中国人的平均寿命不长？疾病是主要原因。但小病其实并不可怕，主要是恶性肿瘤一类重病、大病，因癌致病、因癌返病的问题，才是根本原因。”李兆申对记者说道。

2019年1月，国家癌症中心发布了最新一期的全国癌症统计数据。根据最新的统计数据，恶性肿瘤（癌症）已经成为严重威胁中国人群健康的主要公共卫生问题之一，肺癌、肝癌、胃癌、上消化道肿瘤及结直肠癌是我国主要的恶性肿瘤致死病种。我国恶性肿瘤负担日

## 倾斜医保支付

将防癌体检纳入医保，短期内感觉会挤占医保支出，但如果做的好实际是在节约医保支出和为老百姓省医药费。

除防患意识薄弱外，部分贫困人群支付能力不足，往往让他们对体检筛查望而却步。

“当我们在一些地区对适症人群进行消化道癌筛查时，发现推广起来很难。一方面是因为，有些癌症病种在发病早期没有表现，患者往往自以为身体好就不做体检。另一方面是，患者提出能不能医保报销。患者不太愿意自费做肠镜、胃镜这些体检项目，患者会觉得自己身体好好的，就没必要花钱体检。”李兆申无奈地说道。

据罗永章介绍，中国非小细胞

和改善民生”成为我国政府2019年工作任务的之一。其中，政府工作报告中特别提到，“我国受癌症困扰的家庭以千万计，要实施癌症防治行动，推进预防筛查、早诊早治和科研攻关，着力缓解民生的痛点。”

事实上，加强医保对癌症预防筛查的支持力度，引起了多位两会

代表委员的关注。

《中国经营报》记者在采访中了解到，全国政协委员、中国工程院院士、国家消化系疾病临床研究中心主任李兆申在历年两会中，对消化道癌症的筛查及早诊早治的问题尤为关注。李兆申今年两会的提案为消化道癌的防治攻关带来一套系统

化的解决思路。全国政协委员、清华大学生命学院教授罗永章在今年全国两会上，提交了一份《关于严格规范防癌体检并尽快纳入医保》的提案，就规范和普及防癌体检的治疗效益比，用数据进行严谨地对比分析。

前，胃癌高发地区日本和韩国就开展全国性筛查，早期胃癌比例达60%以上，5年生存率提高到70%。若以卫生经济学的治疗效益比评估，早期胃癌的5年生存可达70%以上，如果不筛查，早期病人变成晚期，肿瘤的治愈率显著下降。

为了提升患者的早诊率，李兆申近年来深入基层推广消化道肿瘤的早筛早诊早治。在基层工作过程中，李兆申发现，民众在消化道肿瘤方面早诊早治的意识淡薄，成为我国全面开展胃癌筛查的“拦路虎”。

“通过我们在基层的工作情况来看，老百姓还是不知道怎么防治癌症。没有基本的科学知识，也没有建立健康的生活方式。老百姓高盐、肉

食为主等一些饮食习惯，不知道体检，都是一些不利于建立防癌健康生活方式的误区。”李兆申说道。

为此，李兆申在今年的提案中特别提议“大专家要做大科普”。“我们现在诊治癌症的大专家、大医生、大科学家还是集中在大城市的大医院。基层的社区医生知识面有限。以至于老百姓想知道防癌知识，也没有学习渠道。我今年继续建议‘大专家要做大科普’，希望通过网络、电视、文本等多形态立体的宣传方式，给老百姓全方面做一些科普教育，告诉老百姓如何建立健康的生活方式。我们的目标不仅仅是早期诊断癌症，更多是希望从源头上预防癌症，让老百姓尽量不患癌症。”

李兆申称：“今年我希望将提案聚焦一些，从卫生经济学来看，我们能不能在消化道癌防治中，少投入就可以收到更好的防治效果，而不是花那么大的物力人力费用。包括建议政府给一些基层贫困人群基本的医保支付来做筛查，这从长远来说，是节约钱而不是浪费钱。”

高到了53%，大部分的人在早期就接受诊治，也就不会影响今后的生命质量和生活质量。通过前面的筛查免费，后面的直肠镜纳入到医保支付范围，减轻了老百姓的经济负担。

李兆申称：“今年我希望将提案聚焦一些，从卫生经济学来看，我们能不能在消化道癌防治中，少投入就可以收到更好的防治效果，而不是花那么大的物力人力费用。包括建议政府给一些基层贫困人群基本的医保支付来做筛查，这从长远来说，是节约钱而不是浪费钱。”

实际上，在防癌体检纳入医保方面，上海已有先行探索。2012年开始，上海将“社区居民大肠癌筛查”作为重大公共卫生服务项目推进，每年参加免费筛查的人数都在30万左右。据全国政协委员、上海市卫健委副主任吴凡介绍，项目推行以来，大肠癌的早期率从12%提

高到了53%，大部分的人在早期就接受诊治，也就不会影响今后的生命质量和生活质量。通过前面的筛查免费，后面的直肠镜纳入到医保支付范围，减轻了老百姓的经济负担。

实际上，在防癌体检纳入医保方面，上海已有先行探索。2012年开始，上海将“社区居民大肠癌筛查”作为重大公共卫生服务项目推进，每年参加免费筛查的人数都在30万左右。据全国政协委员、上海市卫健委副主任吴凡介绍，项目推行以来，大肠癌的早期率从12%提

高到了53%，大部分的人在早期就接受诊治，也就不会影响今后的生命质量和生活质量。通过前面的筛查免费，后面的直肠镜纳入到医保支付范围，减轻了老百姓的经济负担。

实际上，在防癌体检纳入医保方面，上海已有先行探索。2012年开始，上海将“社区居民大肠癌筛查”作为重大公共卫生服务项目推进，每年参加免费筛查的人数都在30万左右。据全国政协委员、上海市卫健委副主任吴凡介绍，项目推行以来，大肠癌的早期率从12%提

高到了53%，大部分的人在早期就接受诊治，也就不会影响今后的生命质量和生活质量。通过前面的筛查免费，后面的直肠镜纳入到医保支付范围，减轻了老百姓的经济负担。

实际上，在防癌体检纳入医保方面，上海已有先行探索。2012年开始，上海将“社区居民大肠癌筛查”作为重大公共卫生服务项目推进，每年参加免费筛查的人数都在30万左右。据全国政协委员、上海市卫健委副主任吴凡介绍，项目推行以来，大肠癌的早期率从12%提



全国政协委员、中国工程院院士、国家消化系疾病临床研究中心主任李兆申

## 支持自主创新

随着新技术层出不穷，李兆申建议，自主研发的科技产品纳入医保享受国民待遇。

通过科普推广防癌筛查后，如何满足患者“方便、舒适”检查的需求，成为推动消化道癌症早诊早治工作的“最后一公里”。

2009年，由李兆申与安翰医疗技术合作的磁控胶囊胃镜系统研制成功，成为全球首台用于临床的胶囊胃镜，这也是我国自主研发的医学科技创新领域的重大突破。

胶囊胃镜对胃部局灶性病变的诊断准确性与传统电子内镜一致，而检查舒适度明显高于传统电子内镜——受检者只要吞服一粒胶囊，15分钟左右即可完成检查。

“我们在体检中心做了很多体检，胶囊胃镜能有效发现早期胃癌。比方说，我们做了3000多例50岁以上没有任何症状的人群，1000人中能发现2例胃癌。这就解决了很多害怕做胃镜而延误诊断的特殊人群的需求。”

据李兆申介绍，目前胶囊胃镜仅在上海被纳入医保，大量有需求的百姓因种种原因无法享受到此项科技福利。

“将胶囊胃镜纳入医保，让患者自愿选择，在切实提高胃

癌筛查效率，增进广大患者的医疗满意度的同时也可大量节省国家开支，减少医疗资源浪费。如果通过相应的政策，使我国胃早癌发现率提高到日本、韩国的平均水平，则我国每年降低晚期胃癌至少25万例，全国居民家庭每年少支出150亿元，国家每年节省至少300亿元。”李兆申说道。

近年来，中国大力鼓励医疗器械技术创新，医疗器械产业发展迅速。随着新技术层出不穷，李兆申建议，自主研发的科技产品纳入医保享受国民待遇。

“我们自己现在有了激动人心的好产品，更需要从新经济、新业态、新模式发展前景上前瞻，需要相关的法规和政策来支持这些创新技术产品，如果民族品牌连中国市场都占有不了，何论占领国际市场呢？”李兆申说道。

李兆申表示，伴随人工智能、大数据、新技术驱动下的国产医疗设备，已经具备了从专业化的传统医院市场，向社区化、家庭化方向发展的成熟性。对于此类自主研发的国产医疗设备，更加需要从国家层面上协调资源、促进产业发展。

# 澳诺制药的儿童药专一发展路径

文/长郎

当前，我国医药产业改革进入深水期，政策形势风云变幻，许多落后者面临出局。而与此同时，更有企业积极应对变化，明确战略布局，专注核心产品，使自身立于不败之地。

澳诺(中国)制药有限公司(以下简称“澳诺制药”)成立于1996年，位于保定市高新技术产业开发区，是高新技术企业、河北省企业技术中心，主要产品为葡萄糖酸钙锌口服溶液。

2013年5月，公司全部股权转让至哈尔滨誉衡药业股份有限公司(002437.SZ，以下简称“誉衡药业”)，依托誉衡药业强大的营销网络及先进的管理理念，近年来澳诺销售收入与利润复合增长率均超过30%。

在“健康”被提升为国家战略的新时代背景下，澳诺制药及时发现市场痛点，专注儿童用药市场，实现了跨越式发展，并迎来了一次腾飞的新机遇。澳诺的主打产品在同类产品市场占有率领先，被化学制药行业协会评为中国化学制药工业企业百强，并成为国内大型口服液生产企业之一。作为主厂区仅有22亩厂区的一家企业，2018年口服液产量近10亿支，自产品上市以来累计销售超过60亿支，2018年上缴税收超7000万元，近六年上缴税收近3亿元，成为当地企业单位产出和人均产出领先的公司之一。

## 明确战略 专注核心产品

近年来，誉衡药业确定了生物药与慢病大健康发展战略。如今，这一布局已经初见成效。公司2018年三季度报显示，三季

度公司营业收入39.62亿元，归属上市公司股东净利润3.14亿元，同比增长9.4%。同时可以看到，慢病口服产品快速增长，对业绩的贡献率在不断加大，已由2015年的15%上升到2017年的26%，2018年的份额预计仍将大幅增长。

澳诺制药则在维生素及矿物质补充剂领域发力。当前，各级部门十分重视我国儿童用药情况，陆续发文促进儿童用药的研发、生产，国家对于儿童药研发审评环节给予更多的扶持政策。

澳诺制药正是发现了这种市场痛点，迅速切入儿童用药的市场，大力进行产品研发，致力于快速发展的儿童药市场，专注于儿童药、维生素、矿物质补充剂等领域。其中，锌钙特葡萄糖酸钙锌口服液(国药准字H20013241)是

锌钙双补药品，为国药准字OTC产品，产品于2006年(专利号：ZL03104587.1)及2014年(专利号：201310111514.X)先后获得两项国家发明专利，曾被“国家火炬计划”作为重点项目进行推广。

近年来，锌钙特销量持续上升，成为名副其实的黄金单品。同时，锌钙特的零售覆盖率持续增加，截至2018年6月，已整体覆盖21.4万家终端，包含约20万家药店，15000家医院以及1.2万家第三终端。

为进一步满足日益扩大的市场需求，澳诺制药抓住机遇，提升企业硬件环境。2018年1月4日，澳诺制药在保定市举行了综合车间落成典礼。该综合车间项目总投资3.6亿元，一期投资1.6亿元，在大幅提升产量的同时逐步与国际水平接轨。口服溶液生产车间装备了两套自控配液系统、10条国际先进的自动化灌封



生产线及两条国内先进的自动包装线，设计生产能力10亿支/年，整体技术处于国内领先水平。

## 依托誉衡药业 加大创新研发力度

2013年，澳诺制药全部股权归并于誉衡药业，成为其全资子公司。依托于誉衡药业强大的资金、人才、市场和研发平台，公司经营实现了突破性发展。近年来，销售收入及利润年复合增长率超过30%。

通过整合，澳诺制药的潜在价值被充分挖掘。澳诺制药2013年被收购前的净利润约3058万元，经过并购后整合，其2014~2017年净利润分别为4862万元、7114万元、9391万元、10931万元，2018年上半年实现净利润6718万元。

澳诺注重人才技术发展，一方面与高校、科研单位合作，不断

引进高科技科研人才。同时，公司加强人才储备与内部培养，每年从医药类院校吸纳优秀的专业人才，逐步打造医药行业的复合型人才。公司现有员工300余人，是一支高素质且充满朝气的队伍。

另一方面，公司不断提升产品的研发水平，其中核心产品锌钙特已拥有多项国家专利，同时澳诺启动产品整体提升项目，引进进口生产设备，更好地保证锌钙特产品质量；提升产品质量标准，更好地保证产品有效性；改善包装材质，更好地保证产品安全；增加多种包装形式，更好地满足产品消费升级。

公司目前在研项目30余个，拥有13项自主知识产权，为企业今后的发展注入了无限活力。

在誉衡药业的支持下，公司一方面强化生产管理，稳步提升产品质量标准，同时投资规划新

的生产线，提升产品包装品质，保证产品稳定安全供应；另一方面，加大力度积极布局儿童药、维生素、矿物质补充剂等领域，优化和丰富产品结构，未来澳诺将成为国内集生产、研发和销售为一体的儿科用药领先企业。

## 多渠道布局发展

儿童用品类集中，几类常规用药的市场份额占比较大，因此儿童用药在零售市场销售十分重要，品牌与营销方式对药品品种的销售额具有很大影响。

随着行业的发展，澳诺制药多渠道、全方位布局，与多家电商、平台、医药论坛等交流合作，实现共赢发展。

多年来，锌钙特以院线契机打造专业化的学术推广模式，覆盖了全国22个省份二级以上目标医院，20余万家药店包括所有主流连锁及万余家第三终端。

眼下，医药电商势头正劲，非处方药在电商渠道的销售迎来新的契机。借助线下达到同类产品70%市场份额的时机，2015年，锌钙特迅速布局线上运营，目前已覆盖京东、阿里健康、壹药网三大电商平台，150多家POP店铺，100多家药店官网。

2018年5月23日，京东大药房在京举办主题为“京心呵护健康无界”的上线两周年发布会，大会重磅发布战略规划，深度分析药品零售市场消费趋势，携手行业众多知名品牌，共建全网优质药事服务平台。发布会上，京东揭晓战略合作伙伴品牌榜，誉衡药业旗下澳诺锌钙特上榜，这是锌钙特品牌发展历程又一重大里程碑。锌钙特在京东大药房2017年上线，仅1年时间，销量呈飞跃式增长，在液体钙类销量排名领先。

线上线下双轮驱动将产品推向品牌的新高度。按照集团战略转型要求，澳诺亦紧跟趋势和步伐，在全面覆盖国内所有大型连锁渠道的同时，持续加强三终端资源的深度挖掘和开发。

近年，多渠道的品牌推广全面开花，包括新媒体和自媒体平台推广，全国联动的市场活动增加了产品与消费者的黏着度。

澳诺与国内大型医疗合作平台高济医疗合作发展，依托于高瓴资本的前沿战略视野、雄厚资本实力与各类资源整合等各方面的优势，助力推动医药零售行业转型升级。

澳诺始终以推进儿童健康事业为己任，2015~2018年已连续四届深度参与并独家承办“生命1000天早期营养论坛”并取得圆满成功，澳诺锌钙特的学术地位和品牌形象得到进一步的提升。