云药“走出去”再提速

陈保江文 徐 雁 张 彤图

目前，云南医药企业179家，30余家企业实现出口。2011年实现出口创汇1亿美元，创历史新高。2012年出现下滑。今年上半年云药出口形势恢复性好转，出口额接近5000万美元，全年有望超过2011年，实现出口额1亿美元以上。

“云南希康生物科技有限公司20万亩银杏种植基地已经投产，所生产的银杏提取物上半年实现了对欧、美、日出口。”刚从该公司沾益银杏种植基地考察回来的云南医药行业协会会长王维生高兴地对笔者说，随着这样一批新兴生物制药企业的快速发展，云药走出去的步伐会加大。

3家药企拉动出口占比80%

“目前，云南医药企业有179家，实现出口企业30余家，而出口创汇贡献最大的有3家企业，被称为拉动云药出口增长的3驾大马车。”王维生说，其中，曲靖博浩生物科技股份公司年出口额较大，依托叶黄素浸膏提取物出口，2011年出口额达4000多万美元；位于杨林工业园区的云南绿宝香料科技有限公司，香料提取物2011年出口创汇3000多万美元；药品出口最好的是滇虹药业，其海外市场近年来突飞猛进，海外注册品种从原来的3个增加到现在的10个，注册国家和地区也从原来的4个发展到今天的近20个国家和地区，2011年实现1000万美元出口额。

“这3家企业去年出口额都不同程度下滑，但今年恢复性好转，上半年出口额接近5000万美元，全年有望超过2011年，实现出口额1亿美元以上。其中，滇虹药业估计在2011年的基础上翻一番，达到2000万美元。”王维生介绍说，这3驾大马车在云药出口中占比80%。此外还有南疆制药、云南白药、积大制药、东骏药业等企业，每年的出口额加起来上千万美元，也为云药出口作出了贡献。据介绍，云药出口主要是中药、中药材、中药植物提取物。而中药以滇虹药业皮康王产品出口量最大，中药材以三七出口量最大，出口国主要为越南、缅甸等东盟国家，中药植物提取物出口国主要是欧美和日本。

工作人员在进行药品研发

云药企业境外投资逾3亿

近日，昆明贝克诺顿制药有限公司与老挝国家第二制药厂在昆签订生物医药类合作项目。该项目由昆明贝克诺顿制药有限公司投资2100万美元，为老挝国家第二制药厂提供“委托采购服务-GMP技术改造-产品引进”一体化服务。折合1亿多元人民币的医药合作项目入驻老挝，这是云药企业境外投资的又一大手笔。云药企业在推进桥头堡建设中，积极走出去，与东盟国家开展医药合作步伐正在加快。

云南司艾特药业有限公司早在10年前就与泰国王室合作开展纯天然抗艾滋病药物及灵芝类保健品项目的研究。10年间已投入上亿元资金，研发出多项成果。经过10多年的临床试验、研究，得到了泰国卫生部的肯定，最终在泰国取得全球首个治疗艾滋病的纯中药药号，正式获准在泰国销售。与此同时，拥有自主知识产权及专利两项高端产品，备受国外关注，不仅已在泰国和美国销售，还与越南、新加坡、马来西亚、尼日利亚、南非等国家签订合作协议。

东骏药业2007年2月在越南设立办事处，这是中国至今唯一一个医药商业公司在越南设立办事处。同年，经越南卫生部批准，东骏药业获得越南的“药品经营许可证”，拥有了与越南医药公司签订进出口合同的资格。接着，东骏药业投资100万元人民币，在越南注册成立了达到GSP（药品经营质量管理规范）条件的越南国美药品贸易有限公司，成为在越南可以合法销售医药产品的企业。几年来，东骏越南国美药品贸易有限公司已为国内多家企业在越南成功注册药品12个、保健品2个，其中仅腾冲制药厂的安宫牛黄丸每年在越南销量就达到500万元人民币。东骏药业走出去开展合作，不仅实现了本公司出口创汇，还引领国内药企拓展东盟市场。

近几年来，云药企业与东盟国家开展医药合作步伐不断加快。据不完全统计，目前云药企业积极走出去，开展境外医药合作投资逾3亿元人民币。

两三年内云药出口会有增长

“药品与其它商品不一样，世界各国管理都比较严。比如说，企业要把药品卖到国外，都必须经过进口国卫生行政部门注册批准，这里面存在着较大风险及困难，一是注册费用高，注册一个品种，少则几万元，多则十几万元或更高；二是注册时间长，注册一个品种，一般需要3至5年时间；三是花了钱不一定能注册成功；四是即使注上了册，市场也不一定就能打得开。”王维生认为，对于多数企业来说，承担不了这个风险，这也是很多药企难以走出去的最大困难。

“云药出口搞上去，要有相应的政策扶持、引导，要有相关措施去推动。目前，云药出口，一类是中药材，一类是中药植物提取物，这两类占云药出口的90%还多。在药品出口比较困难的情况下，云药出口品种主要是中药材和中药植物提取物。”他建议，政府应加大对植物提取物企业、出口中药材种植基地建设给予土地、资金、税收等方面的支持，因为这两类药是最为见效的，也是未来最有前景的。

“困难归困难，国内医药竞争激烈，云药走出去势在必行。”王维生说，从世界范围看，中药、植物药市场年销售额超过200亿美元，国际市场空间很大，而云南有着极其丰富的中药、植物药材资源，再加上一批新兴生物制药企业发展势头很好，估计两三年内云药出口会有一个好的增长。据介绍，云南希康生物科技有限公司已在昆明阿子营、沾益、泸西、腾冲、文山建立20万亩银杏种植基地，银杏提取物产量世界第一。曲靖博浩生物科技股份公司发展迅速，该公司叶黄素浸膏提取产量已居世界第一，出口前景看好。他说，有这些新兴药企拉动，云药走出去会越走越好。

图①、图②：云南药企生产线

上半年GDP增速 云南全国第一

本报电（记者**张帆、徐元锋**）云南省统计局发布的上半年云南主要经济运行数据显示，今年上半年云南生产总值（GDP）完成4640.59亿元，同比增长12.4%，增速居全国第2位、西部第2位，比去年同期提高0.7个百分点，高于全国4.8个百分点。

今年一季度，云南GDP增速曾领跑全国，居第一位。由于工业增速二季度略有下降，影响了GDP增速的整体表现。云南省统计局姚堂文局长分析，上半年云南全省农业、工业、投资、消费、财政、金融、进出口等主要经济数据表现稳中趋缓，但仍保持平稳运行态势，主要经济数据增速高于全国。总体上来说，云南既有稳增长的机遇，也有经济下行压力加大的挑战。

云南电子商务谋破题

陈文忠

“足不出户，购遍全球。”随着网络支付渠道的日益便捷，越来越多消费者加入网络购物的大军。支付宝方面的数据显示，2012年，云南年网上消费总额在全国各省、直辖市中排名第18位。其中，昆明支付宝用户去年人均网上支出13881元，在全国城市排名17位，这一数字甚至超过广州。

现状 特色农副产品热销

目前淘宝上云南的电商经营类别主要集中在茶叶、玉器、土特产、保健品和旅游产品等方面，在全国各省份中排名居于中等偏上。

据天猫数据显示，云南电商的佼佼者包括云南白药旗舰店、绿A官方旗舰店、思普茶叶专营店、轩庆食品旗舰店、高田旗舰店、果敢翡翠旗舰店和云南海外国贸展会部等。其所涉及的行业包括茶叶、洗护用品、保健品、珠宝等多方面。

2012年天猫网上普洱茶的成交额超1.35亿元，占茶叶类成交额的近1/4，其中云南有60余家茶叶商户。

2012年，“舌尖上的中国”开播后，淘宝数据显示，2012年5月14日至5月18日，零食特产类产品搜索次数高达471万次，环比增长16.3%；共有584万余人上淘宝找过零食特产，2005万人浏览过相关美食页面，成交729万余件。而增长最快的，则是此前冷门的毛豆腐、松茸、诺邓火腿、乳扇等等，一夜成名后，被越来越多的“吃货”认识和接受。

而鲜花饼、火腿月饼、野生菌等特色农副产品则一直是电商热卖的云南特色食品。

活力 网络经济带动就业

2012年5月，淘宝网首次举行“淘友团丽江”活动，丽江当地近千家客栈、上百家餐饮酒吧和主要旅行社全程参与，他们都在淘宝网上开了网店。根据淘宝网公布的数据，不到一周时间，就“团”出了3.5万张丽江淘宝旅行卡，能坐满2000架飞机，这为丽江带来了过亿元的消费。

业内人士表示，快速成长的互联网行业正在成为吸纳就业的重要领域。中国就业促进会的一项报告显示，中国网络经济年均增速达30%。据估算，截至目前网络经济活动累计创造的直接和间接就业岗位超过1000万个，到2015年，仅网络零售平台就将带动3000万人就业。

网购行业催生出网店客服、网店装修师、职业代拍人、网店软件商、网店培训师、网店职业经理人等一系列新职业。数据显示，目前仅淘宝网的网店客服数就已达到284万人，网店装修师超过80万人。

一位昆明本土的淘宝店主说，网络创业、就业具有灵活性、公平性等特点。就业方式灵活，就业弹性大、门槛低，创业成本小、范围广、不受城乡地域限制，青年、妇女、残疾人等弱势群体皆可创业就业。

张维麟 画

瓶颈 货源物流亟待突破

罗海军，昆明新购商贸有限公司总经理，2007年开始创业，主营茶叶类，旗下有4个商城店，一个5皇冠店铺，自有网货品牌“新益号”现名列普洱茶网货品牌销量第一位。罗海军坦言，在云南做电子商务，稳定的货源和物流问题是发展最大的制约。2008年9月建立第一个淘宝网商城店时，他还要到市场上到处拿货，经常碰到缺货的情况，于是他逐渐意识到做品牌的重要性，2009年注册了公司的普洱茶品牌“新益号”。罗海军表示，做自己的品牌是网商必走的一条路，走得越早，将来机会更多一些。

成立于1993年的丘北县云泰食品有限责任公司，立足于“辣椒之乡”的资源优势，经营辣椒、干姜、南瓜子仁等干制农特产品。公司利用公司网页以及阿里巴巴电子商务平台，使自身在销售上实现了一个大的飞跃。目前，公司生产的产品畅销国内外，从2005年十几万美元的出口额发展到2010年800多万美元的出口额，其中70%—80%的业务都是直接或间接通过电子商务实现的。

尽管电子商务应用在云南一些企业、网商中得到充分发挥，但电子商务的应用水平依然很粗浅。从目前看，大部分业务中，产品的单子利用网络进行全程交易的数量还很少，很多买家还是会先通过平台了解信息后再通过长时间的沟通交流、实地考察、查看货品等环节才进行交易。业内专家认为，未来电子商务一定是企业重要的突破口，但是在云南，电子商务应用氛围和程度较沿海还有较大差距，其中技术人才、管理人才的缺乏与企业经济实力较弱成为制约其发展的重要因素。

据一位从事多年电子商务的人士介绍，“云南的农特产品品种很丰富，但是在州市做电子商务太难。没有资金支持，没有人才，没有竞争力（指价格）的货源，很难成功。不同于江浙沪物流发达地区，云南州市的民营快递业都没有自己的物流车辆，只能走班车，很不稳定，许多时候物流还是走邮政，又慢又贵。这些都制约着云南电子商务的快速发展。”

第2届GMS 6国商品展在昆举行

本报电 从中国贸促会云南省分会获悉，由中国贸促会云南省分会、云南省澜沧江—湄公河次区域（GMS）经济合作协调小组办公室、GMS商务理事会、东盟—中国经济贸易促进会联合主办的“第2届GMS6国商品展”7月23日至29日在昆明国际会展中心举行。

本次展会涵盖GMS6国（中、泰、越、老、缅、柬）的特色商品展销及文化宣传等活动，分别由国际馆、综合馆、东南亚珠宝馆、东南亚红木家具馆和港澳台馆组成，参展商品的种类将更丰富，品质也将会大幅提升。本届商品展还将设立旅游、文化、教育展示专区，使GMS6国商品展真正成为GMS次区域各国经济、旅游、文化、教育交流的平台，成为GMS次区域一年一度的盛会。