

专访北京葆康公益基金会执行会长

张瑞平:商道为公 救人为本

“北京葆康益生公益基金会成立的初衷,就是坚守公益梦想。此次救助活动的开展,重在帮扶弱者,把爱传出去,在创造企业价值的同时,勇于承担更多的社会责任!”2018年底,在首届“智力非凡、健康成长、明亮眼睛”全国大型公益救助启动仪式的现场,北京葆康公益基金会执行会长张瑞平动情地说道。

张瑞平开创的“新药救助”模式是医疗领域的一次突破,它将政府、企业、慈善公益组织、急需帮助群体集中整合,以商业模式的创新解决社会问题,形成沟通各方、直达受众的公益生态链,由上自下把爱传出去,使医药救助活动价值最大化。近日,张瑞平接受媒体专访,让我们一起听他讲述从“卖药”到“救人”的心路历程。

登山者:恒心所向

从闽西小城举步全国市场

改革开放40年是中国医药领域蓬勃发展的40年。国家统计局数据显示,1978年改革开放初期,全国卫生总费用为110.21亿元,直至2017年增加到5.16万亿元,增长468倍。在这个黄金领域深耕20年的张瑞平,回忆初入行,直言自己是在“不服气的状态下出了头”。

1988年,23岁的张瑞平南下创业。为了宣传,年轻气盛的他一天发了上千张广告传单:“那时一天流的汗比喝的水都多”。描述年轻时的自己,张瑞平直言:“个性太强了,出来了就得咬着牙坚持,干不成没脸回去。”然而起初,不服气的执着和过人的商业天赋并没有给张瑞平的医药事业带来什么起色。一年的时间里,他辗转了福建、浙江、江苏三省多个城市,租着别人的柜台,勉强地维持着生活。

如今聊起曾经,张瑞平对那段吃苦的经历感激万分:“人在顺境中的成长是很慢的,而逆境能在短时间内激发人的潜能,快速积累成倍经验,只能说当时成功的条件还没到位,这个条件包括

个人天赋、行业环境等多种复杂因素。”他把那段艰辛的过往看作事后成功的根基:“就像人饿了吃馒头,吃四个还不会饱,吃最后一个就饱了,这最后一个馒头的确起到了至关重要的作用,但没有前面那四个垫底能饱吗?”

事业一旦起色,发展就迅速起来。一年后,张瑞平在厦门、龙岩、漳州、泉州等闽南市场,以西安天一制药必能大败毒、济南宏济堂前列欣胶囊挖掘到第一桶金,创业成功,这也是北京华泰瑞立健康集团的前身。2007年初,随着成功入驻福州,他完成了福建省“新特药”的网络布局,成为全省同行业领先公司之一。

当被问及什么时候有了事业成功的感受,张瑞平给出了十年之后的答案。那是2009年,他的公司年收入过了千万,全国五大核心市场已经建立,集团化指日可待。

当总结成功秘诀时,张瑞平坦言是深耕医疗领域的恒心:“人的能力有限,你只能去做减法。”这一“做减法”的观念让他抵制住了转行的诱惑,也为二次创业铺好了路。

拓荒者:直触痛点
赋予药企+公益新型内涵

对于公益是最大的商业这一点,张瑞平深有体会。作为从零开始的医药企业家,20年的行业深耕经历中有太多让他难忘的故事。那些得不到有效医疗救助、生活在病痛中的贫困弱势群体一直牵挂在他的心间。于是在2016年,公司能力达到一定程度时,张瑞平毅然踏上了药企+公益的路。同年12月,国内首家以“新药救助”为模式的大型非营利机构——北京葆康益生公益基金会成立,致力于让孤寡老人、留守儿童、残疾妇女儿童等弱势群体免费获得医药救助。也正是这一年,十八届五中全会将“建设健康中国”上升到了国家战略的层面。

“新药救助”模式作为我国首次开展的一种公益救助模式,

首次应用新药免费救助弱势群体,也同时普惠大众患者。符合申领新药救助的贫困患者,可无偿申领一年的救助药品,大众患者可无偿申领一个月的药品。患者服用有效果,并可承受费用,再继续服用,避免用错药、延误治疗时间。

让“弱势群体”尝试新药,也给张瑞平带来了质疑。当被问及如何界定“新”时,他给出了“独一无二”这个答案:“我们严格选择国内大型制药企业研发或生产的新药特药,这些药都是在经过严格的临床实验之后才会上市,它们的安全性有着充足保障。而更重要的是,这些药是有切实疗效的,代表的是药学界的最新成果。”

张瑞平深知,资本、市场和商业模式是医药企业的三大痛点。整个大健康生态产业链,由于受国家政策、资源、技术或极其特殊领域专业人才的限制等原因,无法实现互联网资本化;在国内4800多家制药企业中,独立有OTC推广队伍和市场推广优秀的企业仅几十家,中国OTC药品市场每年却约有3000亿的市场需求;受推广模式和行业的影响,OTC药品在行业中的影响力和规模有限,制药行业的上市企业中,大中型国企、民企都以做临床推广的方式在医院进行销售OTC药品。

而这种率先针对某些慢性病和重大疾病,采用新药救助的全免费模式,不仅为今后国内新药推广开辟了免费体验时代,也让中药制药企业有了一个更广泛、更平等的竞争空间;除此之外,基金会还开展以“新药救助”为导向的普及宣传、无偿定价救助和无偿定量援助等三种公益活动,以市场需求让弱势群体和符合治疗的患者得到快速、有效的解决方案;这一模式下诞生的首家通过新药救助弱势群体、自身又参与经营新药特药的产业生态型集团企业——华泰瑞立健康产业科技集团,更为中国医药企业的发展指引了新的方向。医药企业面临的三大痛点被真



北京葆康公益基金会执行会长张瑞平接受媒体专访

正触及。

闯关者:协力同心
弄潮健康中国新时代

张瑞平“拒绝”做纯公益,因为他清醒地认识到可持续模式的重要性:“企业的责任是将经济活动与社会责任统一起来,使企业发展与社会发展结合起来。”在他看来,企业把社会责任完全整合到商业策略中,通过让渡一部分利润,在社会利益与企业利润之间找到平衡点,利他也利己。只不过企业是将股东利益的实现,通过其他利益相关者权益实现和社会利益最大化的手段,放到了更加长久的时间段获得。

移动互联网思维推动的跨界融合、共享经济的蓬勃发展,从根本上打破了“商业的归商业,公益的归公益”二元对立的格局;而互联网技术的深刻变革,更是给新型模式的迅速传播和快速壮大提供可能。对于这个时代,张瑞平充满感激,而时代也没有辜负他的认真。

2019年5月,北京葆康公益基金会宣布开启大规模“新药救助”公益行动。葆康基金会官方网站近期正式上线,凡符合申领和救助条件的患者均可享受到公益福利。符合申领条件的患者可申领总价值不低于1000元或一月期的服用药量;符合救助条件的患者可申领1万元或一年期的定额救助。葆康基金会官方网站也将陆续向国内制药企业开放征集专科新药。

同时,国内首支儿童青少年眼病专项公益救助基金——葆康维瞳康少儿公益基金也宣布成立。“我国儿童青少年近视率居高不下、不断攀升,近视低龄化、重度化日益严重,已经成为

一个关系国家和民族未来的大问题”,提到成立青少年眼病专项基金的初心,张瑞平直言是对青少年群体的担忧:“由于高度近视是致盲性眼病之一,容易导致一系列严重的并发症,应该引起高度警惕和重视”。

一旦注入了“企业家基因”,公益便插上了腾飞的翅膀。目前,与“新药救助”相关的协作企业已经横跨了十几个行业,相互之间协同发展、和谐共生,形成了一个独特的“互联网+健康生态”系统,也创造了有核心竞争力的独特商业盈利模式。

党的十九大,明确了健康中国战略,提出让人民享有公平可及的健康服务是对卫生工作最准确和最直接的指引。2019年,在一系列国家医药政策展开之后,中国的医药、医疗及其相关产业,摒弃低质量、高毛利、重营销、低研发的落后产业结构,逼着医药企业扩大研发开支,加大对新药的研制创新,医药市场开始展现出巨大活力,正式进入中国医药发展2.0时代。这对张瑞平和他的同仁们来说,是机遇,更是挑战。

据统计局数据显示,目前医药领域已经成为国民经济各产业中发展最快的产业之一,且速度远远高于国内生产总值(GDP)的增速。

商道为公,救人为本。这一切都离不开张瑞平和他的同仁们对行业政策创新的持续进行。从仿制到制造,当“国际化”与“创新”成为中国医药行业标签的同时,“新药救助”这种新型公益模式,以及北京葆康益生公益基金会这种敢于弄潮的新型基金会也势必会在医药行业留下浓墨重彩的一笔。

(据凤凰网公益)



张瑞平阐述“新药救助”模式