

医药流通业利好不断 重庆药企抢占千亿级市场

■ 余振芳 文 / 图

3月11日,“2017新常态下医药流通市场发展研讨会”在重庆召开。医药行业大咖齐聚一堂,共同探讨医药流通行业发展。重庆医药流通产业已经在全国崭露锋芒,但是与华润医药、上海医药、九州通等全国大型医药流通企业相比,重庆医药流通企业普遍处于“弱势地位”。

2017年,医药流通领域可谓“利好”不断。1月23日,国务院取消互联网药品交易B证、C证审批,大大降低了药企开展电商业务的门槛,为医药电商市场打了一剂“强心针”。2月9日,国务院办公厅发布的《关于进一步改革完善药品生产流通使用政策的若干意见》提出,将从药品生产、流通、使用三大环节着手改革,对进一步推进医药行业供给侧结构性改革发挥关键作用。

据市经信委医药产业办公室负责人介



绍,重庆市医药产业规模正在加速发展,2016年,全市医药制造业投资201.93亿元,同比增长47.8%,骨干企业稳定运行,有规上企业165家,10亿元级骨干企业增至15户,过亿品种稳步增加,有亿元以上品种67个。

对于医药流通行业来说,“随着医药分

家、降低药占比、流通两票制等医改政策落地,医院药品处方外流已是大势所趋,这将释放千亿级的市场。未来,医药流通产业大有可为。”重庆市医药行业协会执行会长游洪涛表示。

据了解,多年来,在重庆医药流通领域已

经诞生了很多“旗舰企业”。“和平药房”被评为“中国十大药房”;“中国老字号”桐君阁入选“2016年中国连锁药店十大品牌”;“万和药房”成为中国“中盟”百家连锁药房会长单位……

在巨大的产业发展格局中,重庆医药流通产业如何突破偏居西南的区域屏障,分食千亿级全国医药流通市场这块大蛋糕?游洪涛认为,抱团发展、合众创新是必然之路。

在此背景下,新植恩医药(集团)有限公司应运而生,据了解,该公司是由重庆植恩医药销售有限公司、重庆大翔医药有限公司、重庆安格龙翔集团公司、重庆渝友医药有限公司发起设立的,旗下共有8家控股子公司,注册资本1亿元。

该公司成立后,将在统一采购、分区域销售、终端支持、服务配送、和资金保障等各方面发力,“预计2017年销售额将突破20亿元。”公司负责人表示。

周素明荣膺“2016 淮安年度经济人物”

■ 刘步东 本报记者 何沙洲

在不久前召开的淮安市经济发展大会上,江苏今世缘酒业股份有限公司公司董事长、党委书记、总经理周素明等12名企业家被淮安市政府授予“2016淮安年度经济人物”荣誉称号。

本次经济发展大会采取“八合一”的形式,对工业经济、外向型经济等八个专题工作会议进行了集中整合。淮安市委书记姚晓东从明晰发展思路、提升发展水平、汇聚发展力量三个方面提出要求。他强调,全市上下要进一步激发攻坚克难的勇气、闯关夺隘的动力,全力推动经济健康较快发展,努力以优异成绩迎接党的十九大胜利召开。

淮安市市长惠建林用四个“重抓”,即重抓产业转型发展、重抓外向型经济提质增效、重抓民营经济培育壮大、重抓财税金融支撑保障,对今年经济发展工作重点举措进行了部署。

2016年,面对复杂严峻的经营发展形势,周素明带领今世缘3400余名干部员工,紧紧围绕“十三五”规划,以“做强主业,创新转型”为总体要求,抓实重点工作,抓好重大项目,抓细重要活动,营销“五力工程”初见成效,今世缘喜庆家崭露头角,卓越绩效管理扎实推进,资本运作稳步拓展,4A景区创建卓有成效,幸福今世缘建设与时俱进,主要经济指标均创历史新高。实现统计口径销售额43.7亿

元、同比增长7.7%,利润增幅高于销售增长。各项工作取得较好成绩,实现了“十三五”良好开局。企业荣获全国质量奖鼓励奖、第二届中国酒业“仪狄奖”科技创新奖、中国白酒大师创新产品奖、省白酒创新产品金奖等諸多荣誉,国家酿造微生物资源与应用重点实验室培育点等3个项目获省市立项。

另外,在2017年全国两会召开前夕,淮安市人大常委会副主任、党组副书记刘华,副秘书长葛恒展等领导来到今世缘酒业走访慰问全国人大代表周素明,并召开座谈会,征求对于淮安市人大工作的意见和建议。

座谈会上,周素明简要介绍了企业的基本情况和发展规划,并就参加全国两会的准备情

况向与会领导作了汇报。在谈到市人大常委会服务人大代表工作时,周素明说,从全国人大常委会到地方人大常委会,各级人大的工作都做得很好。希望进一步加强和企业的联系,多进企业,了解企业,服务好企业。同时创新思维,使市人大和代表们的联络方式更多样、内容更丰富、联系更深入、感情更投入。

刘华一行对周素明带领企业取得优异成绩,发挥代表作用、充分履职尽责等方面所做的努力给予了肯定,希望他再接再厉,继续当好淮安人民的好代表,更多关注基层老百姓的呼声,为高沟、涟水乃至淮安的经济社会发展献计献策,为早日全面建成小康社会和实现伟大中国梦贡献力量。

芝溪玉液带你走进 3·15 消费者权益日

本报讯(沙沙)在2017年3·15消费者权益日前夕,四川芝溪酒业有限公司就在蓬溪县城河滨路设置产品品尝及咨询点,请广大市民品尝美酒“芝溪玉液”,提宝贵意见。

四川蓬溪是一个“酒乡”,自古有酿酒的历史和渊源的酒文化。“美酒易倾尽,好诗难卒酬”,这首诗是唐代诗人贾岛对蓬溪美酒的赞誉,已成为传世佳句。

上世纪七八十年代,由蓬溪生产的“芝溪玉液”曾获得“国家部优产品”称号,产品在当时销售了大半个中国。如今受到广大消费者赞誉的“芝溪玉液”,是芝溪酒业采用老祖宗传承酿酒秘方和传统工艺,创新开发的五粮酿造的复合清香型白酒,目前在成都、重庆、内蒙、浙江、甘肃、河北等地都有合作经销商



●请广大市民品尝美酒

“野心”深埋已久 顺丰加速医药配送布局

近期,不少医药流通企业的同行发现,顺丰速递正在各地加大力度布局医药商业。有行业媒体形容顺丰正“抽水机似的从医药行业挖人”,医药配送大战看起来一触即发。顺丰对医药物流市场的“野心”早就深埋已久。

顺丰加速医药配送布局

早在2014年3月,顺丰便单独成立了医药物流事业部;两年后,顺丰正式成立了“冷链事业部”,分离医药冷链和生鲜冷链资源。记者在顺丰速运上看到,目前提供的医药服务包括医药常温、医药温控、医药商配、顺丰医药零担、医药专车和医药仓储六部分内容。

顺丰速运一位不愿具名的内部人士对记者透露,医药物流的业务内容直接向总部汇报,目前华南区域的冷链仓库还未投入使用,“在等验收了,还没开放。”

湖南省医药流通行业协会秘书长黄修祥说,从湖南市场的情况看,顺丰确实“挖”了一两名医药物流方面的负责人过去,中小规模的商业公司比较紧张。在他看来,顺丰无论在运输速度、营业网点还是物流处理能力上,都比很多药商和第三方医药物流强,更重要的是顺丰进入医药会颠覆原来的商业模式。

3月8日,记者试图向顺丰速运求证医药流通行业对于公司“挖角”的传闻,多次致电公关部相关人士,但电话一直无人接听。

加速中小企业洗牌

顺丰的加入,会掀起医药配送企业与第三方物流之间的大战吗?湖南一家大型医药流通企业的物流负责人对记者坦言,顺丰进入医药行业,商业公司和分销商的原有模式肯定会有变化,尤其是会加速中小规模的企业洗牌。

黄修祥说,以湖南省为例,300多家流通企业中超过一半的营收在1亿元以上,剩下的都是中小规模的企业,相对来说这部分企业受冲击较大。行业的平均利润就1个百分点左右,不到1亿元的活利润都不到100万元,规模已经很小了。”

医改带来的药品流通变革巨大,为顺丰等第三方物流公司带来了巨大的想象空间。但前述负责人认为,药品流通行业不同于传统商品运输,与华润、国药等传统商业巨头相比,顺丰缺乏上下游的药企、医院资源和品种资源,很多药企出于对药品流通信息等商业机密的顾虑,也不一定愿意把药品配送权交给顺丰。

黄修祥则指出,顺丰在成功上市后融资能力更强,能够借助已有的渠道优势把药品配送延伸到基层医疗机构,解决“最后一公里”的问题。而在目前,占据医院药品流通三至四成份额的基层医疗市场前景很大,顺丰可以瞄准这块空白发力。(金楠)

■ 朱柳融

互联网日均成交量超过30万盒的“网红”小吃柳州螺蛳粉,广西柳州市商务委日前给其定了一个“小目标”:将打造一批袋装螺蛳粉“亿元明星”,力争2017年袋装螺蛳粉销售收入突破30亿元。

柳州螺蛳粉与南宁老友粉、桂林米粉同为广西三大著名米粉。软韧爽口的米粉搭配酸笋、花生、油炸腐竹等食材,加上由螺蛳等材料熬制的汤料,构成具有辣、爽、鲜、酸风味的螺蛳粉,在柳州的大街小巷飘香。

据柳州市商务委介绍,2016年底,柳州市网上螺蛳粉店铺达5000多家,预包装螺蛳粉



●2016年1月13日,英国市长访华代表团在柳州市品尝螺蛳粉。黄威铭/摄

生产企业70多家,品牌超过300个,产值由2015年的5亿元增长到去年的15亿元。

1 药网和碧生源启动联合发展计划战略合作

2月27日,1药网和碧生源共同宣布达成联合发展计划(Joint Business Plan,JBP)战略合作协议。双方表示,将在资源共享、大数据应用、营销模式创新、打造专业服务等领域强强联合,建立全新战略合作伙伴关系,共同打造“正品联盟”。

共探全新战略合作模式

据悉,JBP战略合作计划是1药网从今年起推出的一种对外合作发展计划,合作双方将共同制定一定时期内的市场与销售活动计划并予以实施,从而提高共同投入产出。此次1药网与碧生源的合作将在制定共同合作目标的基础上,开放资源,实现自上而下的合作。

谈及为何选择与1药网开展战略合作,碧生源董事长赵一弘表示,1药网作为互联网医药健康的领军企业,拥有超过2000万的注册用户,在大数据积累、服务能力及供应链等



●1药网联合CEO汪亮(左)和碧生源董事长赵一弘在签约仪式现场

方面拥有多年的运营经验和积累。赵一弘说,此次合作正是基于对彼此实力的信任和对“互联网+大健康”领域的一致看好,“碧生源非常注重在电商领域的发展,希望通过与1药网的战略合作,双方平台进行深度捆绑,实现在互联网大健康领域的快速腾飞”。

据介绍,在碧生源发展的17年中,企业专注于打造“绿色、健康、环保”的中国保健功能茶健康产业,于2010年9月在香港挂牌上

市,碧生源自有品牌包括“常润茶”“常菁茶”以及花茶系列品牌等,目前产品线已经从减肥瘦身逐渐拓展至肠道健康、智能生活等领域。

在签约仪式上,1药网联合首席执行官(CEO)汪亮对接下来的战略合作方向进行了阐释。“未来,双方将共享资源,联合推广市场活动,共同开发新客户;共享专家、医生、营养学家资源,联合打造在线养生节目,试水短视频、直播等内容营销”。汪亮表示,1药网还将提供专业客服入口,联合碧生源专家为用户进行售前、售中和售后的全方位服务;同时携手碧生源,利用1药网大数据进行新品推广,通过精准投放提升顾客服务体验。

今年1月13日,广西柳州市螺蛳粉有限公司首批5万包柳州螺蛳粉通过中国海关手续出口美国。该公司总经理刘清石介绍,该公司的袋装螺蛳粉已出口至美国、加拿大、

走向智能现代化 “龙凤堂”改革 传统中药生产工艺

扬子江药业集团江苏龙凤堂中药有限公司一改传统中药生产耗费人力及能耗大、标准不可控等弱点,集国内外植物药前处理、提取、制剂生产工艺之大成,大胆创新,改革传统中药生产工艺,使之更加智能化、精准化,达到中药现代化新高度。

“龙凤堂”在建的蓝琴口服液2号车间,使用大量智能化设备来提高生产效率和保障产品质量。这一车间配备德国进口GEA配液系统,洗濯封岗位配备目前最快的全自动洗濯封联动线,灭菌岗位配备国内首家10ml玻璃瓶装口服液全自动周转系统,各生产岗位大量采用世界顶尖的机器人,实现生产全过程自动化运转,人均生产效率提高约一倍。

“龙凤堂”的前处理车间拥有全国第一条中药前处理全自动化生产联动线。“所谓前处理,就是对原药材进行洗、切、润、烘干等处理,处理的药材以黄芪、板蓝根、丹参等多根茎类药材为主。”车间主任程再功如数家珍般向记者介绍:“这条生产线上只需要七个人完成解包、挑选和巡视工作,既节省时间、提高效率,也可以保证产品质量的稳定可控。”

在这条前处理生产联动线上,人工解包和机器预切后的原药材,首先要经过综合除杂机的“考验”——泥土碎屑被震荡筛除,毛发等丝状物被抽风机抽走,还有一台金属探测仪自动探测金属。随后,药材进入润药隧道进行20多分钟的润药。润药之后就是切制。根据不同的来药状态,切药设备自动选择剃刀式或转盘式处理,剃刀式适用于质地较硬的药材,转盘式便于把药材切成薄片。切制完毕的药材进入烘箱烘干,网带式的烘干设备由扬子江自主研发,产能为1吨/小时。最后,药材要通过在线水分测定仪,它是整条生产线上最先进的设备,利用红外线实时检测通过药材的水分,如果水分高于12%的标准就要自动返回重新烘干。药材从进到出,走完整条生产线,时间在一个小时之内。

龙凤堂的提取车间同样实现高度自动化,自动投料系统每天可完成66吨药材的配料投料。在自动系统控制下,移动投料机器人通过穿梭车行走,实现各投料口移动供料,通过翻箱倒料机构实现周转箱的加去盖及翻箱倒料。提取车间实行中央集中控制模式,由人机一体化的操作界面进行全过程实时监控,确保过程控制参数严格执行国家法定参数要求,从而将中药提取生产工艺由粗放型转变为精细。

以推进供给侧结构性改革为主线,扬子江发力淘汰落后产能,积极去库存、降成本。统计显示,扬子江近几年共淘汰落后生产线10条,新建先进生产线21条,新建生产线和新版GMP车间改造共完成投资30多亿元。

发力供给侧结构性改革,扬子江药业集团以产能结构优化保障优质供给,力争把每一粒药都做成优质药,以产品质量提升增强竞争优势。长期以来,扬子江致力于按美国FDA标准打造国内顶尖、国际一流的生产质量管理体系 and 标准。他们的目标是,到2020年,所有车间达到原研药品生产管理和控制标准。(杨讯)

柳州螺蛳粉的“小目标”:袋装销售额破 30 亿元

家住柳州市柳江区的覃女士去年9月起利用业余时间在网上销售袋装螺蛳粉。“销量还不错,昨天一个朋友就叫我寄两箱螺蛳粉到河北。”3月14日,覃女士在接受记者采访时介绍,她只需动动手指把发货地址发给厂商,厂商就派人把袋装螺蛳粉邮寄全国各地。

螺蛳粉从柳州的街头小吃走向全国各地,还漂洋过海销至欧美、东盟、日韩等地,进入当地寻常百姓家。

今年1月13日,广西柳州市螺蛳粉有限公司首批5万包柳州螺蛳粉通过中国海关手续出口美国。该公司总经理刘清石介绍,该公司的袋装螺蛳粉已出口至美国、加拿大、

1 药网和碧生源启动联合发展计划战略合作

正品联盟提升用户体验

据了解,碧生源“正品联盟”品牌旗舰店现已入驻1药网APP。资料显示,1药网已经与数十家国内知名药企展开了正品联盟战略合作,众多药企的品牌旗舰店已在1药网上线运营。“我们直接从源头采购各类质检合格的药品、健康产品等,实现一手货源、货源,保证质量。”1药网(岗岭集团)联合创始人兼执行董事长于刚表示。

当前,正品联盟的品牌效应已逐渐显现。近日,基于2017年1月移动应用大数据,易观公布了电商APP TOP 100以及各领域细分榜单,其中,1药网以101.78万月活跃人数,稳居医药电商类榜单首位。随着医药电商进入快速发展期,业内人士表示,1药网与传统医药企业的全新战略合作关系,将为传统企业与医药电商的合作开拓新局面。(辛华)