

销售网络覆盖华南、华北、华东、华西、东北等全国主流医药市场 国内六大医药龙头合作建采购服务平台

5月12日下午，国内六大医药巨头广药集团旗下上市公司广药白云山、上海医药、南京医药、哈药集团旗下上市公司哈药股份、天津医药、重庆医药在上海签署《筹建联合医药平台合作备忘录》，六方拟共同出资5亿元共同组建专门服务于各参股企业的采购服务平台。

打破地方壁垒

此次合作引发业内关注的核心在于，签约六方均为各自区域拥有巨大能量的医药企业，共拥有药品批文近万个，销售收入合计近3000亿元。

业内人士指出，受历史因素的影响，国内医药行业除了国药、华润两大央企之外，其余皆是地方龙头，互相竞争，难以形成全国性的销售网络，也在一定程度上影响了地方龙头企业的发展壮大。

此次合作的六大集团销售网络覆盖华南、华北、华东、华西、东北等全国主流医药市场。拟打造的渠道共享平台通过有效机制促使参与六方在各自优势区域相互支持，加快自有工业产品的市场开拓和渠道销售工作。对于各企业而言，将降低产品运营成本，打开因地方龙头之间竞争带来的地方销售困局，打破地方壁垒，使销售网络得到进一步完善，加快医药行业从竞争走向竞合发展模式。

据披露，六方拟共同组建的采购服务平台将指向三大功能：一是战略品种、代理品种



的采购平台，将为各成员企业引进代理和战略产品，降低企业采购成本。二是自有工业产品的共享平台。通过有效机制促使六方在各自优势区域内相互支持自有工业产品的市场准入和渠道销售工作，降低企业产品运营成本。三是原辅材料采购的整合/信息平台。按照约定，六方将以工业原辅材料集中采购为合作点，减少原辅材料价格波动对企业的影响，以实现生产成本的降低。

不难想象，六方的合作将加快国内大型医药企业的互联互通，促进地方龙头企业的产品、商业网络合作，降低企业采购、运营成本，提升行业的整体竞争力。

实体平台确保落地

近年国内医药行业增速放缓趋势明显，尤其是制药基础设施投入增高、制药装备价格上升、人力资源成本升高、研发风险及费用增高、环保成本上升、能源费用上升、土地价格上升等因素都将推动药品成本刚性提高。

控制成本成为众多医药企业确保利润的关键点，实现资源整合的合作是路径之一。参考美国最大的连锁药店沃尔格林公司和欧洲最大的医药商业公司联合博姿合并整合后产生“协同效应”，首年就能实现10亿美元的成

羚锐制药：深化 GMP 认证，强化监控监管

自4月份以来，河南羚锐制药股份有限公司贴膏剂事业部以新修订的GMP（药品生产质量管理规范）为标准，在企业内组织并深入开展了GMP认证自查自检自纠活动，强化生产、销售过程管控，全力确保药品出厂质量，产品出厂质量合格率、国家各级部门产品质量抽检合格率均保持100%，较好地满足了用户的质量需求。

活动中，事业部组建了以羚锐制药总经理熊伟为组长、生产与质量等部门负责人为成员的GMP认证专题检查小组，并制订了GMP自查自检方案，就药品生产的确认与验证、生产与检验、生产管理、物料管理、仓储设

施、产品发运、质量控制与保证、机构与人员、档案、员工培训及厂房设施、设备、水系统、空调系统等方方面面的工作，进行全方位、多领域的GMP自查自检工作，进行了认真部署，同时就如何落实好相关工作提出了明确要求。以此对企业生产过程中执行新修订的GMP情况进行深入检查和认真评价，并致力于缺陷改进，保证GMP体系的有效性、适宜性、符合性。

事业部GMP认证专题检查小组通过察看现场和审核文件记录、组织召开专题开会讨论，就自查自检过程中发现的问题进行分析，同时做到举一反三、强化整改，确保了药

品生产质量的稳步提高。

长期以来，该事业部坚持每周组织开展GMP认证和产品质量综合大检查，积极开展药品质量升级及质量风险隐患排查工作，对质量隐患排查落实情况与隐患点逐项进行检查，根据实际生产情况采取防范措施，制定出台质量风险隐患管理相关制度，并组织质量技术人员和质量工程师，组成深化GMP认证和质量检查小组，定期和不定期对药品生产进行飞行检查，对药品生产各个环节隐患列出问题清单，明确相关责任人和整改期限，并狠抓落实；同时，推行ISO9000质量管理、ISO14000环境管理和ISO28000职业健康管

本节省。

事实上，降低成本也是此次六大医药集团合作的核心之一，六方期望通过统一谈判、统一采购形成的规模优势，提升六家企业产品引进能力和议价能力，从而获得更高价值的药品代理和销售，降低采购成本和运营成本。

而让业内关注的是，本次六方战略合作采用合资建立实体公司建造平台的创新模式，以确保合作的落地。据披露，拟组建的六方采购平台为有限责任公司，以广州为运营地，有望落户广州南沙自贸区。平台注册资本总额为人民币5亿元。据六方拟定的股东名称和出资额显示，上海医药和广药白云山为大股东，股权占比均为23.75%，哈药股份股权占比15%，南京医药、天津医药、重庆医药股权占比均为12.5%。可以预期，六方将通过合作互通，有效降低自有品种在各企业的准入门槛，最终降低采购、运营成本。

本次六方组建的平台公司经营业务包括战略品种和代理品种的采购，未来或将依托南沙自贸区的跨境贸易优势，有望成为全球采购平台。分析人士指出，由于六家企业都有国际化发展计划，六方平台将经营公司落户于此，不仅可以依托南沙自贸区优越的地理区位以及“双区”的发展优势，对接港澳及海外企业，加快“走出去”的步伐，还可以享受南沙在税收、土地、科研、人才引进等方面的政策优惠和跨境贸易的便利性，实施全球采购，促进平台公司的国际化发展。（药宣）

理“三标一体化”认证，对部分管理制度进行修订和完善，做好企业产品标准和产品内控标准的宣传及实施工作，确保了药品质量高标准。

事业部还建立客户电话联系机制，加强沟通，及时了解羚锐通络祛痛膏、舒腹贴膏、小羚羊退热贴等药品质量信息；定期走访药用原辅材料供应商和销售客户、销售企业，对药用原辅材料质量进行掌控，积极了解客户需求，认真采纳客户提出的建议，不断地促进了企业质量管理水平的提升。（汤兴）

药品流通行业或现颠覆性变革

电子监管码转为追溯系统、改变疫苗传统经营模式、两票制正式提出。……“动真格了”，5月12日，2016中国医药供应链高峰论坛上，医药行业官员和分析人士表示，“下半年变化可能更加火爆。”

基于两票制、医药分开和分级诊疗的医改大背景，“今年药品流通格局可能会发生结构性、颠覆性的变革”，国务院医改办督导处处长朱永峰和商务部市场秩序司副处长王维莉一致表示。

加之互联网医药的迅猛发展，或将因销售渠道的改变而重新洗牌，最直接的表现恐怕是批发企业很难继续占有41.8%的市场份额。

或现颠覆性变革

从监管码到年初牵涉357人处理的疫苗事件，基于两票制、医药分开和分级诊疗的医改大背景，行业政策变化快速频繁。

“今年药品流通格局可能会发生结构性、

颠覆性的变革”，朱永峰和王维莉一致表示。而这或将意味着将来的市场格局，会因销售渠道的改变而重新洗牌，最直接的表现就是批发企业很难继续占有41.8%的市场份额。

为缩短医药流通环节，使之更为透明可控，近几年，政策层面对医药行业“辣手”频出。从2014年发改委发布的《关于进一步促进冷链运输物流企业健康发展的指导意见》，到最新的《深化医药卫生体制改革2016年重点工作任务》，付明仲列出9份与药品流通变革紧密相关的政策文件。

最受瞩目的改革措施当属由福建三明试点掀起的“两票制”。

“两票制”是指药品从药厂卖到一级经销商开一次发票，经销商卖到医院再开一次发票。“两票”替代的是目前医药供应链中常见的7、8票，少开一次发票，就意味着少受一次“盘剥”。

付明仲表示，“两票制”有利于规模化经营的企业继续做强、做大、做精。商务部数据显示，目前1145家直报企业占有90%以上的

市场份额，剩下的13000余家药品批发企业可忽略不计。此外，付明仲表示，“两票制”还将带来商业模式的流程再造，以及药品流通企业内部架构和核算体系的重大变化。

面临大转型

“国家预测大健康产业的发展至少有8万亿的市场”，中国医药商业协会执行会长付明仲表示。

记者从有关机构获得的《2015年药品流通行业运行统计分析报告》显示，目前医药流通行业市场规模突破1.6万亿，同比增长10.2%。同欧美国国家3%-4%的增幅相比增速较快。“我们正处在发展的重要拐点”，付明仲说。

医药改革的大背景下，流通企业要么成功转型分享医改红利，要么淘汰出局。对此，王维莉认为，药品流通企业虽然承担着配送职能，但不应该仅是配送企业，“医药物流应该作为综合服务提供商找到自己的定位，还需要在纵向发展上做更深的研究，向更高

尝试“国有”与“民营”融合，将成为凤凰医疗最大股东 华润医疗借道上市开启混改模式

最近在资本市场上演着一场新舞曲——尝试“国有”与“民营”的融合。凤凰医疗发布公告称，已于4月8日与华润医疗签订了关于收购华润医疗全资子公司的资产和权益或管理运营的权利签署条款书。交易完成后，华润医疗将成为凤凰医疗单一最大股东，持股比例不低于35.7%，合并体更名为华润凤凰医疗集团有限公司（简称“华润凤凰”）。

两家合并后拥有和管理11780张床位，7家三级医院和12家二级医院。在外界看来，这将开启“国有”和“民营”的融合。

一位移动医疗业内人士表示，这或许会成为一种央企混改、民营医疗改革的新模式：民营团队擅长企业运营，而央企则利用身家背景优势去取得更多的资源，二者强强结合，实现医疗资本的证券化。

“华润凤凰”诞生

据了解，此次收购倘若完成，华润医疗在交易完成后将成为凤凰医疗的单一最大股东，公司将更名为华润凤凰医疗集团有限公



司。华润凤凰的董事会将维持11名董事，其中4名为独立非执行董事，华润医疗将有权委派4名董事。

公开资料显示，凤凰医疗于2013年在香港主板上市，成为国际资本市场首家上市的中国医院集团。截至2015年末，凤凰医疗在京津冀地区投资管理着60家医疗机构，其中包括3家三级医院、6家二级医院、9家一级医院与42家社区医疗机构，总开放床位约

5780张。

值得一提的是，按照现有医院数量和床位计算，华润凤凰将成为按运营床位数量计算亚洲最大的医疗服务集团之一。

针对此次的收购，凤凰医疗表示，收购事项为公司显著及迅速地扩展其医院网络的宝贵机遇，该公司现有医院网络仅集中于北京、天津及河北，而收购事项将显著地扩展医院网络的地理覆盖范围至全国范围。

华润集团相关负责人在接受媒体采访时表示，凤凰医疗主要医疗资源集中于京津冀地区，经过多年的发展，积累了丰富的公立医院改革经验和医院集团化管理经验。该条款书的签署，未来将使凤凰医疗加入华润旗下，弥补华润医疗在京津冀地区产业布局的空白，并将借助凤凰医疗在医院管理和运营方面的丰富经验，进一步提升华润医疗现有医疗资源管理和服务水平。

开启混改模式

在外界看来，华润和凤凰的此次携手也

将开启国有和民营混改的模式。华润集团有关负责人向媒体表示，“这也算是混改的一种模式”，同时指出，“未来凤凰医疗仍会是公司的股东之一”。

“华润医疗之前的收购主要目的在于将盘子做大，收购标的大多为公立医院，然而想要通过公立医院来实现盈利却有一定的困难。凤凰医疗为民营资本，盈利能力相对来说强一点，与凤凰医疗牵手能够优化华润医疗的医疗机构资源，将自身盘子做大。”上述移动医疗人士告诉记者。

而华润医疗国有资产的身份对于凤凰医疗来说更有吸引力。凤凰医疗2015年财报发展战略中提到，该公司将充分发挥集团医院经营管理优势，把握深化医改政策机遇，在该集团已有优质资源及丰富医改经验基础上，进一步向京津冀地区扩展该集团医院管理网络，借助资本平台优势，通过多种创新合作模式在广度和深度上进一步提升与各类公立医院改革，加速对产业核心资源的投资与控制，建立京津冀一体化大型医疗健康产业集团。（李和元）

开展集中整治 药品流通市场 将加速洗牌

国家食药监总局近日发布公告，要求各地对药品流通领域违法经营行为开展集中整治。所有药品批发企业首先开展自查，对是否存在涉嫌挂靠、走票等方面问题进行检查，制定整改措施和计划，并将自查与整改报告于5月31日前报送省级食品药品监管部门。业内人士认为，此举将促进行业集中度提升，医药流通业市场格局将得以重塑。

重塑市场格局

对于本次在药品流通领域开展集中整治，业内人士对记者表示，本次核查行动的初衷，在于修补前期“疫苗事件”所折射出的药品流通环节的漏洞，也是为实施“两票制”提前铺垫，最终目的是为了规范药品经营，提高行业集中度，减少流通环节，降低药价，促进医药分家。

目前，医药批发企业的功能主要体现在开票、物流和垫资等方面。“开票”为不具备流通资质的个人或企业提供了“挂靠走票”的便利通道，一方面为流通环节的避税逃税行为提供了可操作空间，另一方面也为中间环节套出回扣等灰色费用提供便利，导致药品实际价格不透明。这是药价虚高的原因之一，同时可能衍生出医药流通环节的诸多安全隐患。上述人士认为，政策的实施将促进行业进入更规范的发展通道。

从时间安排来看，企业自查与整改报告的报送期限为5月31日，意味着这一期限后，不具备流通资质的个人或企业将退出医药流通领域。核查行动将淘汰依靠“过票”为生，配送综合实力较弱的中小型流通商。目前国内药品经营企业数量达14万家，前100位药品批发企业主营业务收入占全国医药市场规模不到70%。其中，排名前三位的药品批发企业市占率约30%，主营业务收入在100亿元以上的药品批发企业仅15家，占全国医药市场总规模不到50%，行业集中度亟待提高。

利好大型流通企业

九州通副董事长刘兆年认为，医药流通领域的严查，将为全国性的流通配送龙头企业以及积极探索医院供应链管理的区域性企业带来市场机遇。

目前约80%的药企不具备自建营销队伍的能力，普遍采取代理招商模式进行药品营销。其中，以“底价大包代理”模式最为盛行，即药企按生产成本加一定利润率后的价格进行供货，后续的招投标、医院开发、临床推广等事务全部由代理商负责。

打掉“过票”贩子等中间环节后，药品营销过程中，药企第一票开给商业公司，然后由商业公司开出第二票直接到医院。这将促使药品的生产链、价值链变得更透明，倒逼工业和商业企业合规经营，行业秩序得到整顿。行业竞争有望转变为拼物流效率、技术和服务的市场化竞争。刘兆年表示，严查流通领域乱象，对九州通这类流通企业实质上是利好。“很多小型医药流通公司扰乱市场，同时也侵蚀了药店终端部分市场。”（经文）

专家称中国医疗 整形实力雄厚

“中国有最优秀的整形医生、最规范化的技术操作流程、最符合世界卫生组织标准的生物制品、最安全的医疗风险防控体系，这些都是中国绝对的知识产权和竞争优势，这些优质的医疗美容资源配置，架构起我们国家近30年的医疗美容安全体系。”中华医学会整形外科分会主任委员郭树忠日前在“我们是医生”的发布会上向社会大众发出心声。

“我们是医生”新闻发布会日前在北京召开，吸引了来自中华医学会整形外科分会、亚洲医疗美容交流协会（韩国）、台湾地区的权威医生等50余人。

中国医学科学院整形外科博士后丁小邦说，我们是医生，医疗美容的本质是医疗，我们的专业决定了医生是要为患者、为求美者解决医学能解决的美容问题。

丁小邦表示，整形专业包括三大治疗内容：先天畸形，后天创伤，和公众眼里的医疗美容手术，但大家经常把美容院和我们的整形医院分不清，分不清什么是正规的整形医院和科班出身的整形医生，才发生了很多不该发生的事情。其实在中国，经过正规培训的专业医疗美容机构的医生，有安全原则，这也是医美行业医生无所选择的责任。

会上，郭树忠代表分会向中国医疗美容医生发出倡议书：一、学历不做假，学术不造假，资格唯真，技术为本；二、维护医疗美容医师尊严，履行医生职责，不唯利是图，不趋炎附势；三、安全行医控制风险，用医术与艺术塑造医学美学，打造中国医疗美容良好形象；四、行业自律，接受政府监管，接受媒体监督。（录文）