

# 江苏医药简报

(总第 411 期)

江苏省医药公司

联合主办

江苏省医药商业协会

2012.10.12

---

## 目 录

华东医药商业信息沙龙交流材料四

- 一、现代医药物流和连锁经营发展的困惑和思考
- 二、医药电子商务的实践和认识
- 三、新医改下形势下药品物流信息服务新模式
- 四、医改新政对医药商业的影响和机遇
- 五、致会员单位

# 现代医药物流和连锁经营发展的困惑和思考

南京医药股份有限公司副总裁、南京国药医药有限公司总经理  
张 轩

## 一、 公司基本情况

南京医药股份有限公司成立于 1951 年，1996 年在上交所上市，是国内医药流通类首家上市公司，治理结构规范。2011 年营业收入 180 亿元，现有 68 家分（子）公司、员工近万人，跨地区、集团化、网络型，市场覆盖苏皖闽等地及鲁豫川疆部分地区，全国十省（区）12 城市有主要物流中心，服务客户 46000 多家（其中三级医院 200 家，二级医院近 500 家）。公司是苏皖闽和新疆生产建设兵团药品器械储备定点单位、解放军总后及海军药品器械储备定点单位、中国医保研究会和医保协会的常务理事单位、ASHP（美国卫生系统药剂师学会）和 UNPA（美国天然产品联盟协会）中国会员、马来西亚 HDC（清真产业发展局）Halal 认证中心中国唯一合作伙伴。2011 年 7 月，公司控股股东南京医药集团有限责任公司与全球 500 强、全球医药流通业优秀企业英国联合博姿集团（Alliance Boots）签订合资合作意向，双方将进一步以药品批发零售和药妆保健品为主导，共同开拓全球医药市场。

公司下设健康服务连锁事业部，健康服务连锁业务分布在江苏、安徽、福建、新疆、上海四省一市，拥有南京百信药房、合肥大药房、福建回春等九家区域品牌连锁机构 380 家门店，以及 6 家百年老字号药店（同仁堂-1669 年、回春-1780 年、泰和生-1824 年、广济堂-1848 年、童恒春-1873 年、张泰和-1904 年），其历史底蕴深厚，在区域乃至海外都有着一定的知名度和影响力。2011 年药房零售总额近 10 亿元，销售额排名全国 23 位，全国医药连锁企业综合竞争力排名第十四位，在江苏、安徽市场占有率处于第一。

二、 十二五期间企业在促进行业结构调整、提高集中度、推动连锁经营跨区域发展方面的实施情况及难点、建议

## （一）企业战略

公司“十二五”期间战略：以社会公众的健康消费需求为订单、药事服务管理为核心、信息技术为根基，全面整合健康产品与服务的集成化供应链，立足南京、决战华东、拓展全国，为公众和社会提供健康利益管理与服务，为员工创造实现自我价值的平台，为股东实现持续稳定的投资收益。该战略体现出“功能、市场、竞争和区域”四个方面的定位。

公司未来五年的业务选择：“两主一辅两备”（主导业务：医疗机构供应链、健康连锁；辅助业务：中药材供应链；备选类业务：健康产业园开发、药品工业），产业互动，最终实现基于信息化核心能力的多元化发展战略。

## （二）并购重组标的和数量

公司 2011 年兼并收购 15 家企业，对外投资共 29,792.12 万元。重点项目：①对控股子公司中健之康供应链服务有限责任公司增资 1 亿元，探索电子商务，创新营销模式。年内在其子公司淮海药业试点建设电子订单和网上展示交易平台，初步实现传统业务“线下搬到线上”的创新。②投资设立北京绿金创想电子商务有限公司，负责中国南京同仁堂·绿金在线中药材交易中心运营。中药材 B2B 网上分销平台和天然药物 B2C 网上直销平台成功上线试运营；线下“天然药物产业资源综合体”项目已启动。③与四川雅安市政府战略合作，投资 2064.72 万元并购设立四川省雅通药业有限公司并启动雅安药事服务项目。首家接受药事服务试点医院已从“多头采购”向“集中采购”转变，减少了管理成本，提高了管理效率。

其中健康服务连锁业务并购重组亦得到发展，“十二五”以来，投资收购 6 家企业，对外投资 2174.58 万元。

## （三）健康服务连锁未来三年的并购重组发展规划

2013-2015 年南京医药健康服务连锁业务将立足做精零售存量业务、做大区域市场规模、坚持创新业务发展、着力资本运作目标，通过三年发展，力争到 2015 年成为与南京医药在全国医药商业企业排名接近的跨区域连锁企业。

一是立足现有区域企业促进区域规模纵深发展。2012 年健康服务连锁事业部在现有零售连锁企业基础上，按照区位分布，设立五大区域板块，即江苏南京镇江板块、江苏苏北板块、江苏徐州板块、安徽板块、福建板块，以区域龙头零售企业（南京百信、盐淮百信、徐州广济、合肥大药房、福建回春）为平台，通过收购、股权合作、社会店加盟等多种方式提升区域市场的占有率。二是以健康服务连锁事业部的载体（南京国药医药有限公司）为平台，选择在中国药店百强零售连锁企业中规模在 1-6 亿左右的企业，通过合资合作方式，迅速进入中国医药零售行业的前列。三是通过积极承接医疗机构和社区卫生服务中心药房服务，尝试零售药房专业管理机构与医院药房的新型合作模式。

#### （四）并购重组工作中遇到的问题和困难和希望得到的支持

1、工商与税务政策问题。跨区域连锁企业由于医药零售地域性特点，目前均是按照独立公司发展，在税务上只能在地方纳税，一旦变更纳税注册地，往往得不到地方政府的支持。建议对发展跨区域企业鼓励按照实际需求选择分公司或子公司设立，并建立相应配套制度。

2、医保与 GSP 政策问题。纳入并购重组的企业一般已经取得了相应的 GSP 资质和部分门店的医保资质，但在并购重组后，个别地方政府将股权变更后的企业定义为新企业，原医保资质、门店执业药师配置、仓库面积等均按新设立企业要求重新办理，导致企业有并购重组的意愿，但在实际操作中进展缓慢。建议对并购重组企业在相应政策上予以鼓励。

3、职工身份置换问题。企业并购重组中原企业的老职工的身份置换、安置问题难解决。企业和老职工如果解除劳动关系，按国家规定的解除劳动合同应付的赔偿金难以满足职工的愿望，易发生劳资纠纷。问题不解决会制约企业的发展。希望地方政府能从政策宣传、拓宽就业渠道、税费减免等方面支持企业的并购重组。

### 三、近两年来企业在发展现代医药物流和连锁经营业的进展情况和遇到的困难、问题

（一）现代医药物流发展：①坚定集成化医药供应链模式战略定位，开展产品统一编码、药学服务、供应链及物流管理、决策分析等系统的

信息化建设及新一代数据中心建设，提升信息化水平。②物流信息化采用国际先进且普遍在金融业应用的中间件交互平台技术，物流服务引用国际先进且与中国医院药房实际相结合的药房物流设备应用技术。③已在南京等五地建设配送中心，在盐城、徐州取得医药第三方物流服务资质并拟在南京、武汉、淮安申请该资质。④在苏川闽皖通过药事服务建立信息高速公路，医药物流服务向医疗机构和生产企业延伸。

**（二）连锁经营发展：**江苏省南京、徐州、淮安、盐城、南通、扬州；安徽合肥；福建福州；新疆乌鲁木齐市、石河子市。截止 2012 年 6 月 30 日，门店数 380 家，其中直营店(68.16%)、加盟店(31.85%)、医保定点店(52.1%)；药品(74.96%)、非药品(23.04%)；执业药师(6.16%)、药师(29.93%)。

### **（三）遇到的困难、问题：**

1、执业药师配置要求（二名）、实际人数与门店发展需求的巨大差异制约连锁化发展。由于连锁经营为“六统一”管理，建议鼓励总部执业药师统一对门店实行指导经营（利用信息化技术远程视频指导等），除连锁总部质量机构外，根据连锁门店的多少按比例配备一定的执业药师指导门店经营管理。

2、医保政策。一是医保结算，医保应收款结算周期地区差异大，医保结算有月结、季度结算、甚至有部分资金要一年结算一次。这都严重影响企业的资金周转，不利于企业发展。若医保资金能够适时结算，使企业无后顾之忧的经营，那企业将会有更多的空间为公众提供更优更好的服务。二是医保定点药店资质的确立，建议向连锁企业倾斜；三是目前医保药店只面对城镇职工医疗保险用户开放，对于新农合、城镇居民医保用户依然只能在医院购药。随着医改的不断深入，居民医保统筹的份额占比将越来越大，而零售药店能否成为居民医保的定点店不但是零售药店能否发展的问题，更是零售药店能否生存的问题。建议提高医保定点店的占比以及不同医疗险种定点的占比（如对药店放开居民医保、新农合医保、特定门诊等）。四是医保个人账户使用限制，建议适当扩大个人账户资金用于健康用品的消费。五是在医保统筹报销比例统一标准，目前医院及社区医院对医保统筹报销的比例均大于连锁药

店，建议统一报销比例。

3、配送中心要求。一是在个别地区执行 GSP 政策时，对于第三方委托配送要求“同一地区同一法人下的现代医药物流企业可以委托配送”，对于跨区域发展的企业，建议修改委托配送政策，鼓励第三方物流及同一股东不同性质企业间的资源集约化管理。二是面积要求，零售连锁企业发展需要加快库存周转速度，建议仓储面积不应当作为跨区域连锁企业发展的制约要素。

#### 四、对进一步贯彻落实《全国药品流通行业发展规划（2011-2015）》的意见和建议

1、加快医药分开的力度。以处方药管理为例，一方面要求零售连锁企业对处方药加强管理，另一方面是医疗机构的电子处方不外流，对于广大购药的老百姓而言，实际无法比价购药，也制约了医药连锁企业的快速发展。建议推进医疗机构与连锁药店的合作，如逐步实现医师处方、连锁药店以及医保监管部门的联网，鼓励连锁药店在社区健康服务、老年康复、慢性病健康管理等方面做出尝试，并给予政策倾斜。

2、发展特色经营，拓展特色服务。中国零售药店老字号的特色是传统中医、中药并举，丸、丹、膏的施制。目前在政策上开办正规中医理疗必须申办医疗许可证，导致坐堂医迟迟未能推开，中药煎煮、制丸等都属违规。另一方面，随着城市建设，一些老字号正面临拆迁，历史文化遗产瞬间消失。建议适当放宽零售连锁药店传统中医理疗政策，明确设置坐堂中医的标准，并制定出鼓励政策，让名老中医走出医院，走进社区，重现传统中医特色和文化，同时鼓励老字号纳入文化遗产保护。

3、规划鼓励创新药品经营模式，鼓励批零一体化经营，但目前药品管理法规不允许零售连锁企业开展批发业务，部分地区的医保药店甚至不允许店堂摆放药妆、保健品等多元化商品。建议应有相应的配套措施来保障实施。

4、鼓励跨区域连锁企业进入农村市场。目前大型的实力较强的医药零售连锁企业大多集中在城市，对人口占比较大的农村市场覆盖率较低，为了鼓励、支持连锁企业拓展农村乡镇网点可对企业给予优惠政策，如开店标准适当降低、提供低息贷款减免税收等。

# 医药电子商务的实践和认识

浙江珍诚医药在线股份有限公司

浙江珍诚医药在线股份有限公司成立于 2002 年,起步阶段主要从事传统的医药批发业务,为基层医药机构和零售药店提供药品、医药器械等配送服务。经过三、四年努力,至 2006 年形成了年销售 2 亿元的规模。但是,由于基层医药终端客户数量多、地域分布广而分散、单次订购量小而频次多,公司逐渐面临服务瓶颈。电话报单、货款核对、拣货速度、差错率等问题,明显影响了服务效率和质量,配送规模停滞不前,企业发展后劲明显不足。

作为一家传统医药批发企业,我们在实践中深深体会到,交易服务、物流管理的信息化、电子化、网络化,才是顺应互联网时代发展、传统服务业的出路。2007 年,公司经过深入的市场调研和法规研究,果断抓住国家开放医药电子商务的契机,建成了国内首批药品配送电子商务平台——“医药在线”,这是浙江省第一家获得药品(B to B)交易服务资质,并投入实际运营的网站。目前符合 GSP 规范、运用电子标签辅助拣货系统、自动识读、GPS 动态跟踪、24 小时温湿度在线监控等现代物流信息技术的药品配送基地已成为珍诚医药的自足之本。

经过几年的积累和发展,我们在电子商务、医药产业整合、供应链服务等领域进行了有益的探索,“珍诚”改变服务模式,运用创新服务模式,由一家传统企业成功转型为基于电子商务的医药分销和渠道增值服务提供商,实现了企业的转型升级、跨越式发展。

珍诚医药主要有以下几方面心得:

## 1、运用电子商务,提升信息化水平

运用电子商务,公司不断优化、延伸、拓展平台功能,运用电子标签辅助拣货、条码和 RF 识读技术、GPS 动态跟踪、24 小时温湿度监控等现代物流信息技术,融药品信息发布、在线交易、品牌推广、数

据共享于一体；珍诚医药网不仅提供药品信息服务和交易服务，同时还结合现代物流配送、银行信用支付服务、药品质量、售后服务、数据对接与软件一体化指导等功能，将网上交易和网下服务相互融合，打造了一个“快捷高效、信息公开、交易透明”的全程电子商务服务体系。

## 2、立足医药供应链渠道，实现传统模式转型

医药在线电商平台，以现代医药物流配送体系为支撑，向浙江省及其周边地区的医药第二、第三终端及各地医药分销企业提供药品、医疗器械等医药分销服务；同时为渠道上下游用户提供信息共享、数据分析、网络营销、软件和技术等全方位增值服务。公司现有 1300 家供应厂商和 14000 家客户，07 年以来，公司营业收入及净利润快速增长，复合增长率超过 70%、利润连年翻番增长，网上交易和各项财务指标快速增长，形成了传统医药企业运用电子商务“线上线下”协同的营销服务体系，彻底改变了传统的盈利模式。

## 3、拓展服务领域，形成珍诚独有优势

“医药在线”电商平台不仅为上下游用户提供便捷、高效的网上采购服务，还提供 3D 网络会展、供应链金融、软件和技术等多方位增值服务。

2011 年 4 月，珍诚自主开发的 3D 网络会展平台——“网上药博会”正式推出，运用三维虚拟动态技术，集成 3D 展示、“医药贝贝”即时通讯、精准产品搜索、视频传媒、品牌宣传、信息发布、政策解读、医药数据库、行业分析报告和虚拟社区等多项功能，克服了现场会展时间短、成本高、空间受限的缺点，打造了医药行业用户数量最多、信息最丰富、展示效果最佳的网络会展与行业互动平台。

2011 年 11 月，“珍诚”与中国工商银行合作打造的网络贸易融资平台——“E 路融”上线，作为核心企业，以互联网技术应用和电子商务交易平台为前提，借助真实的贸易信息和核心企业信用帮助上下游获

得融资支持，连通网络贸易、物流信息与银行信贷管理平台，实时解决供应链各方的融资需求，保证现金流通畅无阻。

“E路融”解决了传统融资模式企业融资难的困境，传统融资成本高、速度慢的问题，跨区域合作银行信贷管理的难题。通过系统的在线处理与订单的可视化减少风险和错误，全天候网络信贷。通过利用珍诚的信誉，供应商可以获得良好的融资条件，跨区域贸易融资，提前获得应收账款，加快周转资金的流动性，高效资本运营最大化，降低融资成本来改善运营资金效率，降低负债率，改善财务报表，可节约财务成本，最终企业和金融机构实现了在线协商与协作，提高运营效率，随借随还循环贷款。珍诚也进一步整合了渠道资源、集聚了商贸业务，扩大了增值服务收入。

通过十年来的实践拼搏，珍诚医药积累了一定的医药电子商务平台建设和服务、运营经验，获得了各级政府和行业内外的认可。但是，随着医药流通竞争的加剧、行业集中度提高，互联网、信息技术的迅速发展，如何站在医药供应链全局，进一步深化电子商务应用、规范服务行为、提供服务范围和品质，优化流程、提升价值，对于“医药在线”而言，带来了新的挑战 and 考验。

根据国家政策导向、行业发展趋势，结合企业的实际，珍诚确定了公司发展的提升战略。下一步，我们将充分运用新一代信息技术、进一步创新银企合作模式，深入打造面向医药行业的“电子商务+现代物流+金融创新+增值服务”的开放式云服务平台，有效整合医药供应链上下游资源，挖掘网络营销和数据服务等资源，和所有行业伙伴一起，资源共享、互惠共赢、共同发展，探索一条规范、稳定、持续增长的发展之路。

# 新医改形势下药品物流信息服务新模式

徐州医药股份有限公司

药品作为一种特殊的商品,关系到人民群众的生命安全,其物流过程也有着自身的特殊性。药品物流企业是连接药品生产企业、药品经营企业和医疗机构等的纽带,在药品物流过程中起着十分重要的作用。目前国内的药品物流企业正在不断地发展,但是在发展过程中也逐渐暴露出一些不足。新医改政策方案的实施,给药品物流企业带来了新的机遇和挑战,药品物流企业的外部环境发生了变化。基于药品物流企业服务近况的浅析和新医改政策对药品物流企业带来的影响,我们设计了新医改背景下药品物流企业新的服务模式,以更好的满足客户的需求。

长期以来,日益增长的诊疗需求使得医院每年需要调用大量资金用于药品采购,采购来的药品需要设立一定规模的库房进行存放。但由于医院对内部药品物流管理及信息化技术投入不足,在药品的管理和发放的许多环节仍采用手工操作,且药品种类繁多,配送过程繁琐,管理工作量大。因此,不仅需要耗费大量的人力物力,而且整个药品内外部物流运转的效率不高。在新医改政策环境下,创新思维,积极探索改革新路,以集成化供应链为基础,以互联网、物联网为依托,以药学服务为特征,为客户提供标准化、模块化和个性化的药事服务解决方案。积极打造与医疗机构药事服务合作的新平台(信息平台、医院库存管理平台、配送平台、自动化设备接口),共同分享由于供应链管理效率提升带来的增值价值,为支持医疗机构的发展壮大及企业经营模式的转变,做出有益的探索。

我们正在探索以集成化供应链为特征的药事服务合作,进一步降低目前库存水平,减少医院资源浪费,优化院内作业,提高效率和服务质量。同时为更好的满足社会不断高速发展的需要,实现医疗机构与徐州医药股份有限公司之间的信息共享,帮助医院解决复杂繁琐的入库流程、发票录入及建立库存预警等工作而努力。

## 一、徐州医药股份有限公司概况

徐州医药股份有限公司始建于 1952 年,前身为徐州医药采购供应

站。1994 年底，经江苏省体改委批准改制为徐州医药股份有限公司。2007 年，徐州市国资委将国有股权转让给南京医药股份有限公司，成为其控股子公司。2011 年，南京医药股份有限公司将国有股权转让给南京医药国际健康产业有限公司，成为其控股子公司。公司发展规划：立足徐州、辐射华东、华北和淮海经济区，以徐州为中心，500 公里为服务半径，以集成化供应链为导向，扎实地开拓市场，将公司建成在全国医药行业具有重要影响力、淮海经济区最大的医药商品集散地、医药信息发布地、医药会展基地和现代化的医药物流基地。基于公司的战略发展目标，公司技术中心围绕技术中心的宗旨，在物流集成、WMS 信息平台、供应链管理创新三个方面开展管理创新和科技攻关，发挥企业人才优势以及资源优势，加强与国内外高等院校、科研机构及企业的合作，以现有大型项目为依托，研究开发适合现代医药物流行业先进的物流技术和管理技术，通过“研发—应用—优化—再应用”，逐步形成自有的具有知识产权的先进技术和管理方法。

徐州医药股份有限公司新建成的淮海医药物流中心于 2011 年 3 月底投入使用。淮海医药物流中心由经营办公综合楼（12300 平方米）、药品展示交易大厅（5000 平方米）、商务接待中心（3000 平方米）、职工生活区（3000 平方米）、仓储区（32000 平方米）等 5 个功能区，是集采购、销售、配送、会展、交易、电子商务为一体综合性医药专业物流中心，也是目前江苏省最大的医药专业物流中心。淮海医药物流中心的现代化仓储中心完全改变了传统的仓库搬运、堆垛作业方式，采用自动化物流设备、WMS 信息化平台，配备重力主体货架、阁楼式货架、自动输送线、分拣机、电子标签、RF、高位叉车、标准托盘、周转箱、条码技术等设备，采用在开发的 WMS 物流信息系统作支撑，实现仓储作业自动化作业，大大提高仓储利用率和劳动效率，进一步降低物流作业的差错率。按照现代库存管理系统的理念结合医院实际情况，运用现代物流的分析方法，公司对医院的药品物流流程进行梳理、优化和再造，重新建立医院药品的物流体系，实现药品物流的安全、准确、及时和高效。以医院药品信息系统管理为基础，基于条码和 RFID 技术，集成国际领先，国内一流的专业医院药房自动化设备系统，实现及时响应病人，保

障用药安全，提高物流效率，减少作业强度，提升药学服务水平。在符合国家医改政策，结合医院实际的前提下，按照社会化管理医院药房的原则，通过数据分析的保证医院对医院药品的绝对掌控，筛选供应商，不断提高药品供应的服务质量。利用现代化的分析、管理方法，协助医院进行药品管理，不断提高日益提升的药学服务质量。

## 二、主要社会、经济、环境效益

对公司：

- 1、提高企业品牌效益，提高企业竞争力。
- 2、制定合理的库存策略，并及时调整采购计划，释放部分流动资金，防止部分库存压力，减少供应品种的库龄。
- 3、销售份额增加收益或销售结构调整收益。

对院方：

- 1、合理的库存策略，释放库存压力，减少库存占用的资金，周转速度加快。
- 2、医院库存面积减少，并使库房面积使用率进一步提高。
- 3、更加精细化的管理，完善的药品质量管理体系，保证患者用药。
- 4、降低运营成本，人工成本。
- 5、对供应商和员工的考核更加完善。

## 三、项目实施后形成的示范点、创新点

项目实施后，将实现医药流通企业与医疗机构之间以利益协同为基础的供应链协作目标而提供的解决方案和信息化实现框架。协助医院对医院药库提供先进的现代化药库（房）物流集成方案，通过信息服务平台进一步提高医院药品流转效率，节约仓储资源，优化院内作业，提升药品全面优质管理和服务水平；信息化实现框架为满足解决方案所需的信息化支持内容，包括信息系统的组成结构，信息系统之间的集成关系，协同业务流程，运行平台的要求及配置；并通过计划协同、仓储协同、医院决策支持的管理方式，降低医院人工成本、运营成本、管理成本等、释放医院专业的药师。其目标是要实现两个转变：一是实现医院药房从经济效益型向管理服务型转变，二是实现医药流通企业从传统服务模式向现代服务业转变。

# 医改新政对医药商业的影响和机遇

江苏仁济医药连锁有限公司 张伟

随着国家“十二五”规划的深入推进，新的医改政策显现出在整个“十二五”规划中的重要性。医改新政被世人所解读的也最多，这种势在必行、行必果的改革决心对我们所从事的医药商业所产生的重大影响，或者是在循序渐进的改革进程中给我们带来了那些机遇呢？为此，本人潜心研读了国务院下发的《“十二五”期间深化医药卫生体制改革规划暨实施方案》，以及近期参加的一些“医改新政”主题的会议、论坛、沙龙的解读，从宏观层面了解到“十二五”医改规划的有关数字：到2015年个人卫生支出占卫生总费用的比例降低到30%以下，人均寿命达到74.8岁，婴儿死亡率降低到12%以下，孕产妇死亡率降低10万分22以下。当然，制定政策的政府及实施部门还有更完善的计划分解及实施步骤。那么，这些新政对医药医药商业的影响（主要对医药经营企业）不外乎以下两个方面：

## 一、各地公立医院（医疗机构）的改革带来的影响和机遇

随着公立医院改革试点的积极推进，有效进行“政事分开、管办分开、医药分开、营利性和非营利性分开”的四个体制机制的创新，这些方向性的改革思路清晰、措施有力，将会深刻影响我们医药商业；特别是这种改革在基层取得的明显成效，有利好的一面也有众多负面影响。这些影响来自于人民群众真正享受到的看病就医的公平性、可及性、便利性得到有力改善；看病难，看病贵问题有所缓解，增加了人民群众在基本用药上对基层医疗机构的依赖性；本来能提供这些便利和优惠的医药零售企业的优势被削弱，人们不再对医药商店青睐有加了。

但是，我们也应看到因为医疗机构改革中的“医药分开”而带来的机遇，特别是具有一定规模的医药零售连锁企业，他们将在强调规范经营的同时分得政府在医改中的“一杯羹”。药品零售连锁企业是在国家食品药品管理法律法规要求下实行“八个统一”即：统一系统管理平

台、统一质量管理、统一采购管理、统一配送管理、统一服务质量管理规范、统一品牌标识等。在市场化竞争的情况下，要求我们药品零售连锁企业更加注重品牌和服务。因此，药品零售连锁企业与社会单体药店以及医疗机构药房相比，具有专业人才多、管理规范、质量可靠、执行能力强、群众信任等特点。所以说，医药零售连锁企业可以在医药卫生体制改革中发挥更大的作用。

## 二、基本药物制度的初步建立

基本药物制度最大的受益者是老百姓，而对于药店、药企来说，可能面临转型之痛。基本药物对药店的冲击短期内会有，但是总体上影响不大。按照医改透露的信息，医药分开将是必然趋势，这意味着原来只能在医院销售的占市场 80% 的药物，也许将放开在药店销售，这无疑是利好消息。不管是挑战还是机遇，可以说，药店业面临洗牌，转型是不可避免的。迫使药店准备增加妇婴用品、保健品、医疗器械、慢性病人护理用品，还有美丽产业，如药妆店等。这些商品都属于老百姓自付费的、同时又不在医保范围内，将来这部分需求会放大。当然，这一切还需要医药商会（协会）等主管部门和相关行政管理机构进行协商，为医药经营企业争取到更多的便利政策。

基本药物目前只是覆盖 30% 的基层医疗机构，而几年内将完全覆盖。“所以，竞争落败的商业公司，要么在逐年减少的终端和用药份额里坚持，要么赶紧战略转型，成为新药代理公司，或者主动给自己找个娘家，成为大公司或者各种商业联盟的一分子，时日不多了。”

到“十二五”末，将建立起覆盖城乡的基层医疗卫生服务体系，2200 多所县级医院和 3.3 万多个城乡基层医疗卫生机构得到完善，中医药服务能力逐步增强，全科医生制度建设启动，10 类国家基本公共卫生服务面向城乡居民免费提供。同时，政府办基层医疗卫生机构全部实施基本药物零差率销售，药品安全保障得到进一步加强，这些都是影响城乡居民到药品零售企业进行消费体验的重要因素。

当然，医改制度和基本药物制度不是一蹴而就的，在这些改革进程中，我们医药经营企业也在不断变革进取，增强自身的竞争力，随着经济社会进入新的发展阶段，工业化、城镇化、农业现代化、经济全球化及人口老龄化进程加快，城乡居民健康需求不断提升，并呈现多层次、多元化特点，这些都是医药经营企业的机遇。

面临医改新政，我们要加强对药品经营企业从业人员的培训，提高其经营理念，盘活经济思想，激发其采取更多、更新、更妙的办法来解决自身经营所面临的问题。只有经营人员的思想观念转变了，企业才可能进一步的发展，才会更具有竞争力，才能在面临困难的时候找到新的出路。

## 致会员单位

欢迎各会员单位将企业风采、发展动态、创新经营模式等整理成书面稿件，发至协会，协会将在《江苏医药简报》中与读者分享。

联系人：陆文清；联系电话：18951683602。

Email: [lwq657@sina.com](mailto:lwq657@sina.com)

江苏省医药商业协会

电话：025-86617746

邮编：210008

传真：025-86635395

地址：南京市北京西路6号3楼

---

### 《江苏医药简报》寄发名单：

发：各会员单位

报：江苏省委办公厅

江苏省人民政府办公厅

江苏省人大常委会办公厅

江苏省政协办公厅

江苏省民政厅

江苏省卫生厅

江苏省食品药品监督管理局

江苏省商务厅

江苏省人力资源和社会保障厅

江苏省物价局

江苏省国资委

江苏省国信资产管理集团有限公司

送：相关医药商业（行业）协会