

医药工业零售行业大咖云集 破解发展痛点“干货”满满

太极·藿香正气液 第二届西南药品零售产业发展高峰论坛暨“金牌川药”系列评选活动颁奖典礼成都举行

8月1日,太极·藿香正气液第二届西南药品零售产业发展高峰论坛暨“金牌川药”系列评选活动颁奖典礼在成都举行。活动由华西都市报-封面传媒、成都市医药商会主办,成都工委会医药管理咨询中心协办,还得到了四川省执业药师协会、四川省医药行业协会、四川省中药饮片分会、四川省医药物流商会、四川省医药商业协会、四川省药品零售行业协会、太极集团以及李时珍药业等的大力支持。

论坛上,政府部门代表、行业专家学者以及来自四川、重庆、云南、湖南等省市医药行业的龙头企业代表共同探索新形势下药品零售行业的新未来。经过网络投票和专家评审之后确定的四大奖项获奖名单也终于公布。

华西都市报-封面新闻记者 周家夷
实习生 吴振宇 摄影 刘陈平



“金牌川药”系列评选活动颁奖现场。

“金牌川药”系列评选 获奖名单

(以下排名不分先后)

- 四川省十大金牌药品零售连锁企业**
 - 四川德仁堂药业连锁有限公司
 - 四川杏林医药连锁有限责任公司
 - 四川圣杰药业有限公司
 - 四川贝尔康大药房连锁有限公司
 - 四川太极大药房连锁有限公司
 - 四川海王星星辰健康药房连锁有限公司
 - 四川一心堂医药连锁有限公司
 - 成都瑞森药业连锁发展有限公司
 - 四川同善堂药业连锁有限公司
 - 成都瑞康医药连锁有限公司
- 四川省十大金牌药店**
 - 成都同仁堂
 - 国药控股四川医药股份有限公司
 - 四川大药房医药连锁有限公司旗舰店
 - 成都华夏药业连锁有限责任公司
 - 锦江区红星路药店
 - 四川爱民药业连锁有限公司连锁十六店
 - 成都三元大药房连锁有限责任公司
 - 崇州市崇阳街道三元街药店
 - 四川美迪大药房连锁有限公司
 - 广汉汉口路药店
 - 广汉市吉昌药业连锁有限公司
 - 时代广场店
 - 绵阳安康药业连锁有限公司连锁十五店
 - 四川泰康堂医药连锁有限公司
 - 武侯区洗面桥药店
 - 遂宁爱心药业连锁有限公司
 - 德胜路旗舰店
- 四川省十大金牌川药工业企业**
 - 成都迪康药业有限公司
 - 四川科伦药业股份有限公司
 - 太极集团有限公司
 - 四川德仁堂中药科技股份有限公司
 - 四川光大制药有限公司
 - 成都康弘药业集团股份有限公司
 - 四川好医生攀西药业有限责任公司
 - 四川制药制剂有限公司
 - 四川利民中药饮片有限责任公司
 - 成都神鹤药业有限责任公司
- 十大最具合作价值品牌工业企业**
 - 西南药业股份有限公司
 - 李时珍医药集团有限公司
 - 山东步长制药股份有限公司
 - 华润三九医药股份有限公司
 - 江西仁和中药医药股份有限公司
 - 上海医药集团青岛国风药业股份有限公司
 - 石家庄以岭药业股份有限公司
 - 北京斯利安药业有限公司
 - 云南白药集团股份有限公司
 - 江西江中制药(集团)有限责任公司



阮鸿献

云南鸿翔一心堂医药股份有限公司董事长阮鸿献: 药店主动权不足 承担医保消费的角色已改变

在药品零售行业的发展当中,市场从不规范到规范,需要经历一个突破瓶颈、完善自我的过程。云南鸿翔一心堂医药股份有限公司董事长阮鸿献在《新医改对药品零售业的深远影响》主题演讲中指出:“在新医改政策之下,药店的主动权很小,整个药品零售行业都面临着机遇与挑战。”

目前,药品零售行业面临着四大危机,如何应对处方外流、医药零差利、基层医疗发展以及找准医保消费角色定位成了所

有药店经营的难题。据统计,中国的药品零售市场中零售终端的服务份额,药店只占25%以内,医院占75%,而发达国家的药店药品消费是75%,医院的药品消费是25%。中国这样的医疗环境和医疗市场已形成多年,当处方外流后,药店如何与药厂、批发商洽谈博弈?是否具备处方药的服务技能?近年来,医药零差利的实行使药店在和医院的药价比较中失去优势,政府更多地支持和鼓励基层医疗发展,也造成了零售药店客流量减

少。除此之外,互联网医疗发展,网上医保支付带给实体店极大的冲击,一直以来药店承担医保消费角色的演变也成为了急需破解的危机。

阮鸿献认为,只有深度理解当前的医疗体制改革,药店才能在经营当中解决面临的困难和问题。对于顾客流失率上升的市场变化,零售行业需要不断地加强学习,提高药品服务内涵与服务技能,在药店的经营范围之内,认清国家发展趋势,赢得政府对药店的信任。

有序营销 重塑医药产品管控信心

论坛上,太极集团西南营销总部总经理韦平分享了太极藿香正气液这一“全民必备”产品的营销情况,“到今天为止,四川市场藿香正气液销售近3亿元,我们对完成全年4.5亿的计划满怀信心。”这样的信心得益于太极集团打破传统市场营销策略,初试创建有序营销体系。

从经销权竞卖到有序营销 打造王牌单品

太极集团通过竞卖省级独家经销权,让获得各省总经销权的企业不止提供配送服务,还要负责渠道管控和渠道销售;二级配送商负责终端开发和配送;终端负责零售增量和价格监督,并落实激励政策;而厂家则主要负责消费者的培育。以此建立有序营销体系,各司其职,共同发力,实现共赢。

事实证明,各大医药公司依靠太极藿香正气液彻底清理拓展了自己的营销网络,放弃了许多同类同题药品的销售,确保了人们的用药安全。“有序营销”用市场最强有力的手段,全面推进中国医药工业商业竞争体系重塑,大量淘汰性价比差的产品,快速提升了产业集中度。

十年战略规划

单品全球销售额破200亿

2016年,太极藿香正气液正式进入新加坡、印度尼西亚、马来西亚、中国香港及澳门地区销售,2017年将全部进入东南亚10个国家;未来3年将进入印度、斯里兰卡等南亚市场、中东市场;未来5年,太极藿香正气液还会加速进入非洲、南美市场……

据太极集团董事长白礼西介绍,预计2017-2027年太极藿香正气液复合增长率将达到17%左右,未来十年太极藿香正气液单品销售额将突破200亿元,即国内市场销售额突破100亿元、海外市场销售额突破100亿元,使太极藿香正气液成为全世界销量最大的中成药。太极集团还计划从2017年开始召开每年一次的太极藿香正气液国际学术大会,并每年安排1亿元的专项科研经费,支持太极藿香正气液开展原料的标准化种植、研究临床验证等研发工作。

日前,太极集团又刮起一股“地推战”,5-8月相继在川渝、两广、两湖、云贵、北京等全国市场开展大规模的专业地推,主要工作是培训目标消费者和市场调研,让更多人了解藿香正气液广泛的用途,让太极藿香正气液走进千家万户。



蓝波

云南健之佳健康药店有限责任公司董事长蓝波: 药品零售企业突围 慢病管理是方向

“我国长期存在医疗资源不足和分布不均的现状,需要其他力量投入到慢病患者的长期管理中,这就是我们零售药房做这项工作的价值。”云南健之佳健康药店有限责任公司董事长蓝波指出,零售药房具有网点多、覆盖面广,与患者联系紧密的优势,也有专业能力不足的劣势,所以对于零售药房来说,慢病管理既是挑战,更是机遇。

据统计,2012年中国已确诊的慢病患者超过2.6亿人,相当于5个中国人就有一个患有慢病。随着老龄化时代的到来,中国已有2亿多60岁以上的老人,政府

通过医保对老年慢病给予支持与重视,在退休老年增加,老年人消费能力增强的今天,慢病管理的发展空间不断扩大。然而慢病管理在中国尚未形成体系,政府对于慢病的管理仍然局限于医疗机构,药师的合法性尚未确定,游事管理工作仍然处于空白,上游企业、零售药店对于慢病管理处于探索中,社会以及慢病患者对于慢病管理的认识同样模糊,综合这些因素来看,慢病管理前景可期。

在慢病管理这个方面,健之佳搭建了一个高血压慢病管理体系,在专业化道路上更进一步。通

过专业医生和药师定期的辅导,帮助高血压患者深入了解疾病和药物,定期评估疗效,提醒按时服药,并追踪生活习性的改变,提升患者医疗成效及生活品质。蓝波认为,药师管理的核心内容,第一是咨询,第二是跟踪随访。搭建慢病管理体系的优势在于建立了疾病模板,可以通过系统完成给顾客的基服务(如病情分析,生活方式改良建议,购药提醒短信等),方便检索顾客信息,开展跟踪服务,有利于自定义顾客类别,提供了针对性的服务,最后也是为了信息共享,以一家慢病中心门店服务多家普通门店的顾客。

成都市医药商会会长、四川德仁堂控股集团总经理邹康禄: 药品零售行业竞合并存才是发展之道

对于新形势下药品零售业的现状,成都市医药商会会长、四川德仁堂控股集团总经理邹康禄列出了四点现状。

首先,药店数量已严重饱和。全球生活水平与药店数量的合理比数为3500人/店,但在四川是2250人/店,成都是1555人/店,“说明中国的药店数已严重饱和,四川和成都的门店数已经过度密集。”其次集中度、管理经营水平和盈利水平低,“我们现在连锁化率仅有近50%,大量加盟连锁其实并没有按照五统一,七统一运营,实际上是连而不锁,加盟连锁总部配送率徘徊在

30%左右。”第三是除几家上市企业信息互联网技术外,整个行业的新技术应用能力与水平低。第四是政府监管趋严,“最严谨的标准,严格的监管,严厉的处罚,最严肃的问责。”

这种情况下,医药零售行业成本上升,利润下降,竞争非常激烈。

“竞争促发展,合作促繁荣,良性竞争促进行业持续健康发展。”邹康禄认为,竞争和合作是药品零售行业生存发展的永恒主题,四川的企业不要把进入四川的竞争对手看成洪水猛兽,“转变观念,要以学习合作的心态去看待

竞争者,想办法共同成长。”

同时,想要在竞争中不被淘汰,就要找到各自差异化的定位。“从客群、品类、业态、服务上差异化,形成自己独特的特色,这就是我们能够生存发展突围的最重要的东西。”而一味价格竞争,是对企业和行业的不负责任。

在合作方面,需要从业者、上下游各环节、政府共同合力重塑规范健康有序的药品零售行业,做好医药分业的承接准备,进一步促进行业的繁荣,“就像全国人大代表、中国药品零售企业家俱乐部主席谢子龙说的,没有繁荣的行业,就没有卓越的企业。”

湖南老百姓大药房质量总监王莉: 药品流通政策变化 提升服务能力是关键

随着“十三五规划”的实施,药品研制、生产、流通、使用全流程改革,医疗、医保、医药“三医”联动,“医药分开”加速,促进医药产业结构调整和产品流通行业转型升级。

“两票制”+“营改增”的推进要求发票、商品、资金和账目统一,促进行业整合加速。医保政策方面,基药目录将向“2017年国家医保目录”看齐,扩大了品种范围,部分省份为推动分级诊疗,也已允许基层医疗机构按医保目录配置品种,这对零售药店影响很大。同时,各省调整医保的支付标准,比如浙江嘉兴从今年4月1日起,民营医疗机构与零售

湖南老百姓大药房质量总监王莉介绍,2016年全国零售药店终端市场增速已经放缓,从粗放的增长变成精细的增长,药品零售行业进入结构调整优化升级、兼并重组步伐加快、行业集中度和流通效率进一步提升、创新和创新能力逐步增强的发展阶段。

数据显示,全国零售药店连锁率快速提升,从2014年不到40%提升到现在的49.37%,同时连锁百强销售额达到1070亿元,“连锁的集中度提升了,但门店数量持平,也就是店均服务人数下降了,‘三医’联动改革对零售来说既是机遇也是挑战。”

对零售行业来说另一个机遇和挑战来自医药分开。“患者下到

基层医疗之后,社会药房的专业服务性增强,部分社会药房会成为基层机构,零售业务终端成为核心领域,社会药房成为最广泛、最具操作性的健康平台的人口。”王莉说,中国将会成为第一大药品市场,“三医”联动改革最终会推动医药分开,医保政策快速流向基层,所以中国药品零售行业将迎来快速的发展期。

预计到2020年,处方药市场规模将达到1.65万亿,其中处方药零售市场总额达到7627万亿,“一定要加强零售药店职业医师的配备。”王莉表示,提升专业服务能力和保持顾客获得药品的及时性和便利性是零售药店能否快速发展的关键点。



王莉



浏览最新新闻
下载封面新闻APP
www.thecover.cn