

“以药养医”难题初解

■本报记者 李志豹文

在酝酿一年之久后,前年接管医药流通行业管理职责的商务部于5月5日正式发布了我国首个药品流通行业专项规划——《全国药品流通行业发展规划纲要(2011—2015年)》(以下简称《纲要》)。

“方向性的文件,大致符合市场预期。”交银国际医药研究员吴斌略带失望地说,《纲要》并没有让人眼前一亮,“没有太多具体措施,提高行业集中度的措施也比较空泛。”

“经过了行业调研、多方征求意见、多次修改才得以定稿。”在中投顾问医药行业研究员郭凡礼看来,医药流通的改革牵涉到多个部委之间的利益博弈。

记者了解到,因为职能划分的原因,医院药房的药品消费并没有列入此次规划涉及到的药品流通环节。

“占据药品消费大头的公立医院的改革如果不跟进的话,药品流通的改革将大打折扣。”对此,业内人士指出,《纲要》只是一个开始,要想达到预期目标,必须加快各个方面的配套改革。

上海医药商业行业协会常务副会长曹伟荣告诉本报记者,药品流通行业的发展,必须和医疗卫生体制的改革以及流通行业管理体制的改革同步推进,这才是行业改革和发展的根本之道。

首个规划

改革开放以来,我国药品流通从计划分配体制转向市场化经营体制,行业市场规模持续扩大,发展水平逐步提升。

来自中国医药商业协会的数据显示,截至2009年底,全国共有药品批发企业1.3万多家;药品零售连锁企业2149家,下辖门店13.5万多家,零售单体药店25.3万多家。2009年,全国药品批发企业销售总额达到5684亿元,2000年至2009年,年均增长15%;零售企业销售总额1487亿元,年均增长20%。

然而,与行业快速发展极不相称的是行业监管的薄弱与行业规划的缺失。

《纲要》出台前,仅有1999年国家经贸委出台了《深化医药流通体制改革指导意见》。然而,受《药品管理法》的掣肘,当时在药品流通行业具有革命性的政策在具体执行中效果并不好。

期间,药品流通行业由国家医药管理局、卫生部、国家经贸委等多个管理部门,但是一直没有行业规划出台。

直到2009年6月,中央编制委员会办公室正式明确商务部为药品流通行业主管部门,负责研究拟定药品流通行业发展规划、政策和相关标准,推进药品流通行业结构调整,指导药品流通企业改革,推动现代药品流通方式的发展。

商务部接手后便积极推动行业规划的制定。去年5月份公布征求意见稿,10月披露征求意见稿,经过一年多的时间,《纲要》问世。

作为我国第一部有关医药流通行业的专项规划,《纲要》直指行业集中度的提升。

商务部披露的数据显示,我国药品批发前三强仅占全国销售总额的20%,零售前三强仅占全国销售总额的20%,零售前三强仅占全国药品零售市场销售总额的5.6%,行业平均费用率高达7%左右,行业集中度和流通效率远低于发达国家水平。

相关数据显示,美国药品销售额占世界药品市场份额的40%,但美国药品批发企业总共只有75家,最大的三家企业占据国内市场份额的90%以上。德国最大的三家药品批发企业占全国市场份额的60%—70%。

“我们想通过政策引导,鼓励药品流通企业通过兼并、收购、资产重组等方式做大做强,提高行业的集中度。”商务部市场秩序司副司长温再兴表示。

专注于医药行业的医信横通咨询公司总经理马宝琳在接受本报记者采访时说,《纲要》的出台,给医药流通的改革定了调子,定了方向,定了指标,定了时间,会大大加速纯粹市场行为下的流通业整合。

《纲要》提出的目标是要到2015年,形成1—3家年销售额过千亿元的全性大型医药商业集团,20家年销售额过百亿元的区域性药品流通企业;药品批发百强企业年销售额占药品批发总额85%以上。



我国首个医药流通行业规划出台,标志着行业发展新时代的到来 CFP/供图

在综合配套的全方位对等体系尚未有效建立健全的情景下,药品流通行业持续健康发展的达成仍面临诸多历史难题。

上海市医药商业行业协会常务副会长曹伟荣告诉本报记者,药品流通行业的发展,必须和医疗卫生体制的改革以及流通行业管理体制的改革同步推进,这才是行业改革和发展的根本之道。

“按照国际经验来看,医药分开是最终的方向。”曹伟荣对本报记者说,医药终端消费的改革涉及到整个医疗体制改革,而目前还没有新的医药政策出台。

药品流通行业改革发展与国家医药卫生体制改革相辅相成,与用药制度设计密切相关,而医药卫生体制改革是一个复杂和渐进的过程。但是现状是,我国的基本医疗保险制度改革、医疗体制改革和药品流通体制改革尚未形成可操作的协调与持续发展机制。

北京金象大药房医药连锁有限公司董事长徐军告诉本报记者,医药商业流通的宏观政策与医改之间还没有很好的衔接,缺乏医改层面的政策支持。

“以药养医的体制已经根深蒂固,这种模式很难改变。”在郭凡礼看来,一旦这一模式改了以后,流通的改革、药价的改革便都迎刃而解。

“药品流通‘十二五’规划的实施面临不少挑战。”曹伟荣认为,首先是药品流通供应链各环节在医改

中的利益调整引发的矛盾冲突;其次是行政化管控和市场化引致的矛盾冲突。

正如《纲要》在形势分析中指出的那样,“改革与药品流通有关的体制机制,涉及行业管理体制的完善和重大利益格局调整,其进展状况在本规划期内存在一定程度的不确定性,全国统一市场的形成仍需克服地方保护等多种因素的影响。”

记者注意到,这一段文字是在《纲要》修改意见稿的基础上添加的。“添加这段话恰恰隐含了药品流通的改革必定不会一帆风顺。”郭凡礼认为,在目前国内“以药养医”的体制下,药品流通体制的改革仍然受限于整个医药体制,这也是商务部提到的“其进展状况在本规划期内存在一定程度不确定性”的主要原因。

马宝琳也向本报记者表示,《纲要》实施过程中的最大难点是统筹各方的利益分配。

“这中间,关系到政府之间分工、权限、管理手段的矛盾。”曹伟荣说,药品流通行业的分工还需要一个磨合的过程。

医药分析人士认为,根本的原因还是以药养医体制的顽疾,而这也是造成医药不分与医院主导零售市场的原因所在。

公立医院主导药品销售市场的状况由来已久。公立医院药品流通体制是上世纪80年代逐步形成的,政府下放经济管理权力,医院执行“全额管理,定额补助,结余留用”经济政策。国家药监局南方医药经济研究所的一项统计显示,2009年公立医院药品销售额占70%,药店销售仅占27%。

国外发达国家的“零售药店是患者购药主渠道”给出了很好的对比参照。法国84.7%的药品通过药店销售,15.3%由厂家直接销售给医院使用;德国84%的药品通过药店销售;美国药品零售药店的销售比重为74.9%。

“按照国际经验来看,医药分开是最终的方向。”曹伟荣对本报记者说,医药终端消费的改革涉及到整个医疗体制改革,而目前还没有新的医药政策出台。

药品流通行业改革发展与国家医药卫生体制改革相辅相成,与用药制度设计密切相关,而医药卫生体制改革是一个复杂和渐进的过程。但是现状是,我国的基本医疗保险制度改革、医疗体制改革和药品流通体制改革尚未形成可操作的协调与持续发展机制。

北京金象大药房医药连锁有限公司董事长徐军告诉本报记者,医药商业流通的宏观政策与医改之间还没有很好的衔接,缺乏医改层面的政策支持。

“以药养医的体制已经根深蒂固,这种模式很难改变。”在郭凡礼看来,一旦这一模式改了以后,流通的改革、药价的改革便都迎刃而解。

“《纲要》将有助于行业加快调整创新转型,推进市场竞争规则的净化与重塑,实现资源的市场化配置。”曹伟荣认为,更为重要的是,它有助于冲击落后的体制机制,有效促进“以药养医”等问题的解决。

事实上,《纲要》已经提出“积极探索实现医药分开的具体途径,在已实施基本药物制度、取消以药补医的基层医疗机构、特别周边药品零售配套设施比较完善的城市社区卫生服务机构,可率先探索医生负责门诊诊断,患者凭处方到零售药店购药的模式”。

中国社会科学院经济研究所研究员朱恒鹏认为,《纲要》的最大亮点就在于,社区卫生机构不设药房、药品销售一旦交给零售药店,就意味着基层医疗机构开始走向医药分开。

难题初解

“《纲要》将有助于行业加快调整创新转型,推进市场竞争规则的净化与重塑,实现资源的市场化配置。”曹伟荣认为,更为重要的是,它有助于冲击落后的体制机制,有效促进“以药养医”等问题的解决。

事实上,《纲要》已经提出“积极探索实现医药分开的具体途径,在已实施基本药物制度、取消以药补医的基层医疗机构、特别周边药品零售配套设施比较完善的城市社区卫生服务机构,可率先探索医生负责门诊诊断,患者凭处方到零售药店购药的模式”。

中国社会科学院经济研究所研究员朱恒鹏认为,《纲要》的最大亮点就在于,社区卫生机构不设药房、药品销售一旦交给零售药店,就意味着基层医疗机构开始走向医药分开。

除了鼓励国内流通企业通过兼并重组做大做强,《纲要》还提出将吸引境外药品流通企业按照有关政策扩大在境内投资,参与药品流通企业兼并重组,拓展分销业务并引导外资到中西部地区和中小城市发展。

《纲要》还提出,今后将提高行业准入标准,将是否符合行业规划作为行业准入的重要依据,严格控制药品经营企业数量,加强日常监管和考核,建立退出制度,对违法违规和不遵守各项管理制度的企业限期整改,严重的取消经营资格。

值得注意的是,行业准入标准的制定由国家药监局负责,商务部并没有准入审批权,只是进行宏观管理、制定规划。

“在药品流通行业的管理上,商务部与药监局的职责并没有分得很清。”徐军对本报记者表示,希望管理部门之间能尽快实现有效衔接。

“连锁经营提了很多年了,但是一直缺乏具体的规划与支持。”徐军还呼吁细化配套政策的制定与落实。

对于行业标准的建设进度,温再兴透露,商务部已委托有关协会研究起草了《药品零售企业经营服务规范》和《医药批发企业分级评估指标》等行业标准,将于今年发布。

温再兴称,“我们将按照行业标准,通过第三方进行评估,对药品流通企业分级,完善整个药品招标和配送流程,更有助于保障药品安全。”

记者了解到,《纲要》发布后,各地商务主管部门将结合本地实际情况制定具体规划,将《纲要》内容落到实处并予以保障措施。

信息服务市场潜力巨大

IT 企业转型加速

■见习记者 刘成昆文

2000年宏基公司品牌和代工分家,伟创代工,宏基做品牌,之后业绩均有成长,2010年宏基营收的突破和利润均有突破,但2011年,苹果推出IPAD之后,极大地影响了其业绩。而新浪最近却一路高歌猛进,它的市值增长到70亿美元左右,从上市到现在市值增长7倍。

一得一失,有专家认为是因为新浪做了微博,找到了新的业务增长点。从边缘和基础的业务走到前沿,寻找企业发展的关键点,这就是企业要做的事。这与Facebook推出新的互联网社区类似,代表未来产业最新的发展方向。

时机

虽然新浪仍在做互联网,但推出微博意味着新浪又经历了一次转型。翻开IT企业的成长史,就会发现这些企业几乎都在经历一次次的转型。

据记者了解,虽然中国IT企业也不过20余年的历史,但很多企业都经历过几次痛苦地转型。遇到新的利润增长点,扩展新业务在所难免,而像IT企业这样密集转型,需要人们深入思考,它们为什么要转型。

在“十二五”规划开始,温家宝总理曾经在一次政府工作报告中提到,我国要加快转变经济发展方式和调整经济结构,推动信息化和工业化深度融合,改造提升制造业,培育发展战略新兴产业。

而有专家表示,我国民营企业面临的生存处境越来越艰难,在融资、吸引人才方面受到国企越来越重的挤压,传统的工业化发展已难以适应新的形势变化和可持续发展要求,“十二五”期间,企业转型亟须培育战略性新兴产业,加快发展服务业,全面提高信息化水平。

鼎捷软件股份有限公司董事长孙嵩彬在近日举办的“赢在转型 塑造价值”CEO高峰论坛上说:“没有经历转型的企业只有两个,一个是成立不久还不需要转型,一个是没来得及转型就已经消失了,只有这两种企业不需要转型。简单来讲,所有的企业只要你活得够久,就需要转型。”

他以宏达电为例指出,苹果推出IPHONE、IPAD后造成一阵大风,原来排名第一的诺基亚马上感觉摇摇欲坠。宏达电生产Android智能手机后,获得非常大的成功。2011年第一季度,股价超过1200新台币,市值跃居台湾地区第二。这家企业从1997年制造ODM、OEM起家,变成2006年发展自有品牌,当时做转型决定的时候,那一步有非常大的争论。如果宏达电只做代工不转型,不可能有今天的成功。

“今年金蝶的目标是继续转型,即由软件公司向管理与IT整合服务商转型。同时,金蝶也希望能在2011年实现云计算和互联网服务领域的突破。”金蝶国际董事局主席徐少春表示,转型的最终目的,是为客户提供更多的价值,输出“管理咨询+解决方案+管理软件”的服务模式。

文思创新董事长陈淑宁也认为,在中国市场IT服务还是方兴未艾的,很多东西都是双赢,同时我们也必须要顺应自己的发展,所以朝着IT服务方向转变。“现在中国领先的服务外包企业应该朝这个方向转变,也正在这样转变。这点不但是针对中国市场,针对国际市场也是如此,这是最大的一个趋势。”陈淑宁表示。

而如何转型,转向哪里,这是企业家们一直在思考的问题。孙嵩彬的观点是企业走到时代的前点,才能获得成功。在企业的发展上,企业要把业务和社会经济发展的主流结合在一起,如果不和主流结合在一起,就相当于没有打到前点上,为什么有的企业PE值有几倍,有的二十几倍,有的企业200—300倍,他为什么有这样的转变?很重要的一点是,它走到了时代的前点。

选择

注重转型、紧贴时代是企业成功的前提,在技术日新月异IT领域,这个情形更加明显。

而这个点在哪儿呢?“这个点就是服务社会,企业成为IT服务商。”有专家指出。

当年IBM将PC业务卖给联想,自己专做IT服务。联想成为世界第三大PC生产商,然而现在还是走向了IT服务商之路。2003年神州数码巨亏之后,宣布将转型做服务商,从而保持了连续7年赢利,神州数码董事局主席郭为告诉记者:“回顾过去10年,神州数码的业务模式一直处于不断的变化当中,这些变化和独特的业务模式主要是基于中国宏观经济的不断发展以及客户需求不断变化而形成。”

一直有良好业绩的华为,去年年底面向全球发布了云计算战略及端到端的解决方案。这一新战略出台后,华为公司将不再单纯地出售电信设备,也将面向企业用户出售云计算解决方案,并将使个体网民通过网上支付的方式成为华为的新客户。此举标志华为转型成为服务商而非单纯的设备生产商。

传统经济中第三产业服务业的充足发展往往被视为一国经济结构先进性乃至经济现代化的重要标志,这是IT业朝服务转型提供的社会背景。然而IT业也是服务业服务的,所以社会转型,IT业也不能脱离大环境发展,必须转型。

对企业而言,一台设备生产后卖给客户,就意味着一笔生意的终结,客户可能很长时间不再与公司再发生业务往来,而转型成为服务商,则意味着客户选择该公司后,数年内甚至终生都是公司客户,尤其是在保持与优质客户长期合作上不遗余力。保持优质客户长期合作,则意味着保证公司有稳定的利润。原来IT企业注重客户宽度,现在开始注重深度。

这是IT公司尤其是设备生产公司积极转型成为服务商的重要原因之一。麦肯锡2000年为神州数码做的规划曾指出,在一个还不成熟的IT市场,分销所占的比重会比较大,随着市场的成熟,服务所占的比重会越来越大,最后会占绝大部分的市场份额。这是神州数码公司向IT服务转型的理论依据。

国外信息化的现状是硬件、软件和服务的比例基本上三分天下,中国的信息化现状则是硬件投资高达84%,软件和服务的发展处于萌芽阶段。巨大的差距显示了IT服务市场的发展空间潜力。面对如此有潜力的领域,企业没有理由不转向IT服务。

国务院发展研究中心宏观经济研究部副部长魏加宁认为,“十二五”期间,企业应加强新兴技术同企业管理的有效融合,建立完整的价值链,促进企业产业升级和管理水平的提高,引领企业塑造持续的竞争优势势在必行。