



千亿级企业达4家

## 医药流通行业十年变迁：从小散乱到规模化、智能化

本报记者 晏国文 曹学平 北京报道	流通企业——九州通（600998.SH）副董事长，刘兆年至今清晰地记得医药流通行业手工作业时代仓库提货现场常见的一幕。	仓库现场提货。我们需要依靠人工分拣数万个品规的药品，拣选准确率不高，发货效率很低。货迟迟发不出来，客户着急，我们更着急。有的客户等了几个小时还提不到货，最后充满抱怨地甚至骂骂咧咧地走了。”	户需求的画面成为一种警醒，低效率的手工作业时代已经成为过去式。	通行业经历了从“小散乱”到监管不断完善、技术不断创新、效率不断提高、规模不断扩大的发展过程。医药流通行业正进入智能化、数字化、精益化的新发展阶段。
	一盒药从药厂到最终患者手中的流程，经历了怎样的时代变迁？		10月12日，刘兆年在接受《中国经营报》记者专访时指出：过去的十年乃至二十年，医药流	
	作为全国最大的民营医药	“过去，客户大都直接到我们		

### 管理迈入数字化

医药流通企业正以精益化的管理方式、标准化的作业流程、智能化的信息技术和物流技术推动服务提质增效。

“过去，药品采购依靠采购员凭经验判断购进，确保库存合理范围。但有经验的采购员毕竟是少数，再加上药品数量多，人工作业会让药品库存经常出现过多或缺货断货的现象。”刘兆年回忆说，“当时送货都需要客户当面清点查验，等货品检验清楚，配送车和员工才能走，占用时间很长。而且配送路线缺少统筹与合理规划，司机可能要在不同地区间来回穿梭，有时一天都完成不了20多个客户的订单。”

现在，这些都成为过去式。刘兆年说：“我们利用智能物流管理系统来管理库存，可根据出货历史及销售数据来安排合理购进与仓储，不再依赖采购员。同时，通过线上平台与APP，客户可直接在线下单订货，系统自动安排，精准分拣，高效出货。在配送中，我们引用导航系统，提前统筹规划配送路线，这样半天就能完成二三十单的配送，极大地提高了服务效率，也提高了准确率。数字化系统成为服务上下游客户和赋能员工及管理者的有力工具。”

医药流通行业是连接药品、医疗器械生产厂商与各级医疗机构、药店、患者的纽带，在整个医药产业链中扮演着承上启下的重要角色。刘兆年向记者介绍，医药流通企业正以精益化的管理方式、标准化的作业流程、智能化的信息技术和物流技术推动服务提质增效。

刘兆年介绍，“以药品分拣为例，在我们河南的神州一号物流中心，通过规划设计，建立起货到人的作业模式，利用多层穿梭车，在立体库完成拣货任务后，将拣货箱投放至输送线，直接送至操作台。同时，在拆零分拣区，多层穿梭车&货到人系统设计有4个分区，共13000个货位。在算法上采用订单3级排序，单小时料箱吞吐量可以达到2400箱，单小时拣选条目可达1000条，拣选准确率

达到99.9%，其效率比传统的摘果式零货拣选可提升2倍。”

据刘兆年介绍，与中国医药、华润医药、上海医药分销业务以等级医院为主不同，九州通业务以院外市场为主（超过70%），服务的客户主要分布于基层边远和农村地区，销售以普药和OTC产品为主，附加值较低，客户比较分散，服务难度大。

“作为医药流通四大千亿企业中唯一的民营企业，九州通相较其他头部企业，我们在经营中遇到的困难要大很多。医药流通行业本身毛利率低，我们的运营成本和服务成本又比较高，如果我们不能有效地控制成本、提高效率，就不能获得生存和发展；如果我们不能让上下游客户获得良好的体验，我们就没有竞争力。”刘兆年说。

刘兆年表示，“二十年前，我们凭借‘快批快配’模式获得了快速发展；在信息化、互联网开始向生活领域渗透时，我们利用这些技术建立起了全国联网的ERP系统；在物联网、云计算、AI技术、大数据等技术被广泛运用时，我们结合业务内容和服务客户的对象不同，运用这些技术建立起了精细化的管理体系、数字化的营销平台、智能化的物流系统、数字化的财务共享中心等。九州通随着技术的发展，从最初的人工走向自动化，从信息化再走向数智化。”

这一历程也是医药流通行业变迁的直观展现。“随着药品集采常态化、互联网诊疗、医药电商业务发展，医药物流服务需求快速增加并呈多样化、订单碎片化、配送末端化等特征，医药物流的地位在医药供应链各环节中进一步凸显。与此同时，医药物流企业更加注重以精益化的管理方式、标准化的作业流程、智能化的信息技术和物流技术推动物流服务提质增效。”商务部《2021年药品流通行业运行统计分析报告》指出。



九州通精准分拣高效出货的智能物流。

本报资料室/图

### 集中度不断提升

目前，全国医药流通行业基本形成了“4个全国性+多个区域性”的市场格局。

2012年，全国医药流通行业销售总额为11174亿元，首次突破万亿元。2021年，全国七大类医药商品销售总额达26064亿元，扣除不可比因素同比增长8.5%。十年间，医药流通行业销售总额增长了1.33倍。

2021年，医药批发企业主营业务收入前100位占同期全国医药市场总规模的74.5%，较2012年增加10.5个百分点。

截至2021年底，全国零售药店门店总数达58.97万家。2021年，零售连锁率为57.2%，与2011年比较，零售连锁率从34.3%提高到57.2%，增加22.9个百分点。

2021年，全国医药流通领域主营业务收入前5名分别为：中国医药、上海医药、华润医药、九州通、中国医药-重庆医药联合体。目前，超5000亿元的医药批发企业有一家，超1000亿元的有4家。排名6至11位的分别为广州医药、南京医药、海王生物、华

东医药、英特集团、嘉事堂，均为上市公司。

目前，全国医药流通行业基本形成了“4个全国性+多个区域性”的市场格局。刘兆年认为，全国性和区域性医药流通企业各有长处且值得互相学习借鉴。区域性的医药流通企业长期深耕当地市场，主要面向当地医院客户，在当地历史久、扎根深、黏性强。而全国性医药流通企业跟厂家谈判的时候可以获得比较优惠的政策，可以在全国实现联动销售，覆盖和触达区域、平台规模、资金、技术、管理等方面更具有优势。

2021年，医药零售企业排名第一的为国大药房，销售总额为242亿元，2~10名分别为大参林、老百姓、益丰药房、一心堂、同仁堂、华氏大药房、漱玉平民、健之佳、众众健康。

据商务部2021年11月21日发布的《关于“十四五”时期促进

药品流通行业高质量发展的指导意见》，药品流通行业总体目标是，到2025年，培育形成1~3家超五千亿元、5~10家超千亿元的大型数字化、综合性药品流通企业，5~10家超五百亿元的专业化、多元化药品零售连锁企业。药品批发百强企业年销售额占药品批发市场总额98%以上；药品零售百强企业年销售额占药品零售市场总额65%以上，药品零售连锁率接近70%。

集中度提升是医药流通行业过去十年的关键词之一。2021年，前四家全国性医药流通企业主营业务收入占同期全国医药市场总规模的44.2%。对比美国和日本等国家同时参照行业总体目标，我国医药流通领域的集中度还有较大提升空间。

刘兆年分析，医药流通行业集中度提升，是医改进入深水区的必然结果，近年来，全国性和区域性的医药流通企业通过并

购重组、强强联合，扩大市场覆盖率，提升集约化程度。在优质资源有限的情况下，从传统的横向扩展转变为纵向下沉，进一步优化了城市与乡镇、发达地区与偏远地区配送的服务网络。同时，集中度提升进一步促使医药流通企业不断探索创新服务模式，针对客户不同需求提供差异化的增值服务，积极探索数字化转型，增强跨区域的供应链物流协调能力。

刘兆年认为，院外市场迎来新机遇。随着“零差率”“带量采购”等政策的实施，二级及以上医院的自费用药处方开始流向零售药店；同时，“双通道”政策的出台，为药店纳入统筹医保报销打开了大门。在以上政策的推动下，未来零售药店市场将逐步放量，市场潜力巨大。随着基层医疗机构用药目录的放开，慢病用药流向基层医疗机构也将成为一个趋势。

## 恒瑞医药推进研发管理人才专业化年轻化

本报记者 晏国文 曹学平 北京报道

10月10日，江苏恒瑞医药股份有限公司（以下简称“恒瑞医药”，600276.SH）宣布，任命贺峰博士为副总经理，其将承担上海恒瑞研发中心的新药研发和研发管理工作。

今年以来，恒瑞医药高管队伍经历了一系列更迭。4月，恒瑞医药宣布，任命张晓静为副总经理、首席医学执行官（肿瘤），任命王泉人为副总经理。5月，恒瑞医药宣布将在公司供职22年、运营管理经验丰富的副总经理戴洪斌晋升为总经理。

对于此次新高管任命，恒瑞医药副总经理、全球研发总裁张连山表示：“公司继续推进研发领域管理人才专业化、年轻化进程。我们非常高兴贺峰博士进入恒瑞医药高管团队，相信他在新的岗位上将助力恒瑞医药进一步加强研发能力，为公司创新转型带来新的动能和活力，推动公司实现‘专注创新，打造跨国制药集团’的发展愿景。”

相关资料显示，贺峰从事医药研发工作已有20余年经验，其

于2015年加入上海恒瑞医药有限公司任副总经理，2022年担任首席执行官。

贺峰本科毕业于北京大学，后获北京大学有机化学硕士学位，美国布兰戴斯大学有机化学博士学位，并曾在美国哈佛大学化学系从事博士后研究工作。2001年至2014年，贺峰分别以资深研究员、副总监、总监的职位任职于百时美施贵宝、诺华和艾伯维，从事病毒、癌症、肾病等疾病领域创新药的研究与开发工作。

同日，恒瑞医药通过公告披露，一个重要创新药马来酸吡咯替尼片取得新进展。近日，马来酸吡咯替尼片的药品上市许可申请已获国家药监局受理，申请上市的适应症为：吡咯替尼与曲妥珠单抗和多西他赛联合，适用于治疗表皮生长因子受体2（HER2）阳性、晚期阶段未接受过抗HER2治疗的复发或转移性乳腺癌患者。截至目前，马来酸吡咯替尼相关项目累计已投入研发费用约为11.48亿元。

马来酸吡咯替尼片相关临床试验研究结果表明，对于复发/转移阶段未接受过任何系

统抗肿瘤治疗的HER2阳性乳腺癌患者，接受马来酸吡咯替尼片联合曲妥珠单抗和多西他赛治疗对比安慰剂联合曲妥珠单抗和多西他赛治疗，可显著延长患者的无进展生存期（PFS）。

作为国内医药创新的龙头企业，长期以来，恒瑞医药坚持科技创新战略，持续深耕医药研发。

2021年上半年，恒瑞医药累计研发投入为29.09亿元，同比增加12.74%，研发投入占销售收入的比重同比提升至创历史新高高的28.44%。

恒瑞医药半年报介绍，经过多年发展，公司已经打造形成了一支5300多人的规模化、专业化、能力全面的研发团队，先后在中国连云港、上海、成都、美国和欧洲等地设立了研发中心，以满足多个疾病领域管线对新分子实体的发现和开发需求。

上半年，恒瑞医药在研创新药达60多个，在国内外开展260多项临床研究。创新药临床试验进度加快，自主研发的瑞维鲁胺片获批上市，已上市创新药增至11个，位居国内同行业前茅。

## 一位医生眼中的基层医疗十年变迁

本报记者 苏浩 曹学平 北京报道

李同强是哈尔滨市双城区恩街道民营个体中医诊所的一名全科医生，作为医改亲历者，从业22年的李同强见证了基层医疗事业日新月异的发展，也感受着国内医疗卫生服务能力的提升。

医疗卫生服务体系是医疗卫生服务的载体，对于全面推进健康中国建设、大力推进卫生健康事业高质量发展发挥着重要作用。特别是党的十八大以来，党中央把人民健康放到优先发展的战略位置上，推进健康中国建设，使我国的医疗卫生服务事业的发展开始了历史的新征程。

过去很长一段时间，李同强所在的基层医疗卫生基础设施薄弱，诊疗能力较为欠缺，患者看病的经济负担较重。十年来，随着国家医疗体制改革不断深入，药品耗材零差价改革再加上国家推行的带量采购，不仅使药品的质量和供应得到保障，而且部分高价药品更加亲民。

“患者就医负担减轻了，就医的选择更多了，就医的条件也提升了。基层医疗卫生服务能力的提升，老百姓都能很直观地感受到。”李同强在接受《中国经营报》记者采访时表示。

据李同强介绍，十年前，由于对

设备的依赖较少，基层诊所还是以常见病、多发病的诊疗为主。但随着互联网技术、远程医疗等新的媒介产生之后，高科技现代化的一些检测手段也可以在基层诊所完成，“老百姓不用再到大医院去做相应检查，医疗服务可及性得到了很大提升。”

十年来，我国基层医疗服务能力不断增强，达到服务能力标准的基层医疗卫生机构占比53%；中心乡镇卫生院配备CT等大型设备，配备B超、数字化X线摄影系统、全自动化分析仪等设备；县域内常见病、多发病就诊率超过90%，基层医疗卫生机构的诊疗水平不断提高。

“在诊疗水平和能力提升的背景下，患者就医盲目性得到了有效缓解，对于诊所的功能定位也更为清晰，同时诊所在专业技术上的优势和长处也得以发挥出来。”李同强如是说。

在李同强看来，对于基层医生而言，十年间跨度最大的变化在于，随着医生诊疗能力和水平的逐步提高，达到了自由开诊的门槛后，基层诊所也可以有针对性地发展专科优势和项目。“基层全科医生都能够有独立开诊的环境和条件，这是改善基层老百姓就诊，更多选择的非常大的变化。”

“医改目的是好的，但过程是

艰难的。”据李同强回忆，医改执行初期，由于大量精力前移到预防为主 of 公共卫生服务，使得基层医疗技术在一定程度上被弱化，基层医疗发展也受到限制。随着国家政策的转变，以及促进公立、民营医疗机构发展政策的出台，基层医疗技术弱化的情形得以改善。

2022年7月12日，国家卫生健康委印发《卫生健康系统贯彻落实以基层为重点的新时代党的卫生与健康工作方针若干要求的通知》，对卫生健康系统贯彻落实“以基层为重点”提出14条要求，包括加强资金投入倾斜、加强县域统筹、加强监测评估等。

其中，围绕提升基层医疗卫生服务效果，《通知》提出“两个逐步提高”：一是加快构建分级诊疗就医格局，逐年提高基层诊疗量，基层诊疗量占县（区）域诊疗总量的比例逐步提高。二是人民群众对基层医疗卫生服务的满意度逐步提高。

“不断地提高自身的技术服务能力是基层医疗卫生服务发展的核心要素。”李同强表示，一方面要加强诊所的医疗服务管理能力，适应国家监管政策；另一方面，多一些人文支持，让基层医生也有更多的机会去提升、完善自己的诊疗水平和能力。