

千亿处方外流 药企联手抢占院外市场

近日，百洋医药集团牵头，包括武田制药、西安杨森、罗氏、辉瑞、飞利浦、默沙东、阿斯泰来、杰特贝林、三生制药等29家全球知名的主流医药工业企业联合宣布，启动“千亿处方药零售平台”。

对此，业内人士表示，众多药企联手站位处方药零售平台的原因，一方面从“医改”启动以来，“医药分开”是重中之重，破除医院对药品的垄断，处方外流空间有望超千亿元；另一方面，药品“高溢价”时代即将过去，慢慢失去院外市场的药品需要销售平台，寻找销售增长点。

处方外流大势所趋

处方外流，顾名思义医院允许患者持有处方，到院外买药，即将医院药房承担的药品供给，流转至零售药店、基层医疗机构等院外市场，实现医、药分离。

自2000年开始，国务院医改办出台的《关于城镇医药卫生体制改革的指导意见》首次指出，医药应“分开核算、分别管理、统一上交、合理返还”。此后十几年里，“破除以药养医机制”被反复提及，控制药占比、零加成、处方共享等政策层层递进。2017年以来，医保控费、公立医院药品零加成、

药占比限制等政策成为处方外流的重要推动力。

兴业研究分析师屈映表示，随着我国人口老龄化程度加深和“三医联动”医改推进，医药分开逐渐落地，处方外流成为大势所趋。处方外流的主要目的是限制医院对药品的垄断，形成药价市场化竞争机制，打击药品“带金”销售弊端，破除以药养医模式，提升医疗服务的核心价值。

屈映说，过去公立医院通过药品加成补偿收入，药品收入占比超过30%，是医院收入的主要来源之一。据统计，2018年我国三大终端药品销售额为17131亿元，其中公立医院药品销售高达11546亿元，占比达到67.4%，占比持续下降；零售药店及基层医疗机构药品销售额分别为3919亿元和1671亿元，仅分别占比22.9%和9.7%，公立医院是药品销售的核心渠道。另从处方药市场看，2017年城市实体药店用药中约有48%的药品为处方药(不含双跨)，据此测算，公立医院占据了处方药约80%的市场份额。

“但医院对药品的垄断不利于药价市场化，消耗了大量医保资源。”屈映认为，本轮医改的重要任务就是进行医保控费，促进医药分开，破除以药养医。在这一政策目标下，药品零加成、控制药占

比、带量采购等重磅政策陆续出台，斩断医院与药品之间的利益关系，推动医药分家，促进处方外流。理论上医院门诊药房多数药品都是处方外流对象，即使考虑到部分药品无法流出(如注射剂等)，业内预测近年处方外流空间有望超千亿元。

的确，医院价值回归带来院外处方药销售市场。市场研究机构预测，2020年我国处方药市场总规模可达18900亿元，医院处方流出量约占总处方量的1/5左右，我国处方外流市场规模将接近4000亿元，而其中处方药零售市场的销量将超过1500亿元。

政策推动落地加速

近日，山西省药监局发布《关于在药品零售企业开展电子处方服务试点工作的通知》(征求意见稿)，被认为是山西省处方外流放开的前奏。而在这之前，北京、福建、海南、广东、甘肃、广西、四川、辽宁等地已宣布放开处方药。

“带量采购推广也将加速处方外流。”屈映表示，虽然药品零差价、控制药占比等政策推行促进医药分家，但由于以药养医模式存在，医院仍然通过“二次议价”的方式获取药品利益，导致处方外流难以落地。带量采购模式推行后，

通过对药品招采模式的变革，消除药品营销的利益输送，挤压仿制药利润，从而消除“二次议价”空间。新的招采体系下，药品营销传统的代理商、医药代表模式遭受重创，处方药进院价格将大幅下降。除了大量的药企品种流标外，部分药企在综合考虑政策、成本、收益的基础上，也可能选择主动弃标。流标及弃标处方药品转向拓展院外市场，这将显著加速处方外流。

另外，禁止药房托管也将促进处方外流。2018年11月，卫健委、中医药管理局联合下发《关于加快药学服务高质量发展的意见》，要求“坚持公立医院药房的公益性，公立医院不得承包、出租药房，不得向营利性企业托管药房”，从国家层面叫停药房托管。药房托管被禁止意味着医院将直面药品零加成的压力，作为成本部门的医院药房将逐步社会化，也将显著促进处方外流。

在此背景下，众多知名药企将视线投向零售药店，辉瑞、默沙东、罗氏等跨国药企都加大了零售药店的投入，默沙东甚至成立了专门的零售药店开发团队。

事实上，不少工业企业在慢病的治疗药物上，拥有多个品规，它们不仅要和其他企业竞争这一个席位，在内部也要挑选合适的品种进

入医院。同时，“落选”的品种将流向医院附近的DTP药店。

主流药企“结盟”跑步进场

日前，在2019年中国医药零售行业大会上，中国医药商业协会支持、百洋医药集团牵头，29家全球知名的主流医药工业企业共同启动“千亿处方药零售平台”。平台意在发挥药企处方药品类供应能力与高效协同能力，提升全地域、全品类处方药的患者可及性与终端药事服务，抢占零售市场增量。

对此，业内人士透露，中国是全球第二大医药市场，医保控费、一致性评价、两票制、4+7带量采购等一系列医改新政密集出台，给行业发展带来了深远影响。一方面公立医院取消药品加成，药品由医院的收入项变为成本项，公立医院经营药品动力下降。另一方面带量采购等招采政策出台后，药企品种进院的利润空间大幅下降，需要寻求新的院外市场以量补价。

大部分跨国药企在中国的增长主要是创新药和原研药，一系列政策变化拉大了原研药和仿制药的价差。武田制药大中华区副总裁姜淦认为，“慢慢失去医院市场的药品品牌需要有创新经营策略，零售渠

道很可能会成为原研药产品继续保留产品价值的方式之一。两证合一、简化流程、医保定点资质放开、医保统筹试点放开、处方外流都将长期利好零售市场的销售增长。”

西安杨森渠道与商务管理部高级总监樊杰表示，“传统医疗渠道模式下，面临着医院进药难、医生开药难、患者买药难等三大难点，而在政策扶持和国家鼓励下，由于定点药店购药可报销，门店多且更容易触达患者，零售渠道拥有巨大的优势，可以通过创新增值服务，助力患者全病程管理。”

中国医药商业协会副会长、百洋医药集团董事长付钢表示，面对政策和市场带来的挑战和机遇，药企获取优质渠道和营销资源迫在眉睫。“无论是零售药店还是医药工业企业，都应该放眼全行业，建立好医院、药店、药企可持续发展的协同关系，建立专业分工是提升行业效率和水平的必由之路。”

付钢表示，“不能适应新时代市场规则、不能与医院建立稳定连接的零售企业只能在市场红海中挣扎。百洋是一个商业化的平台，深入研究链接各方医疗机构、零售企业和工业企业，帮助药企先进的医药产品和医疗技术，通过优秀的零售渠道进入应用场景。” (梁倩)

帮扶女性就业，实现美丽人生



7月6日，泰安万达嘉华酒店，来自中国美发美容协会、山东省美容协会的协会领导、泰安市岱岳区就业办以及杭州亿动美科技的代表齐聚一堂。

美容协会的数据显示，目前，我国与美发、美容相关的大美业已经成为解决社会就业、提升人民生活品质的重要行业，行业规模超过万亿元。在行业快速发展的同时，也存在一些乱象。比如从业门槛低、从业人员素质参差不齐、供给过剩、行业整体盈利能力弱、欺骗式消费、消费关系不和谐等问题。

如何让万亿市场更规范发展，如何让从业者更好地盈利，如何让消费者获得最满意的服务，已经成为大家共同关注的焦点。

作为美容行业的新军，中国自主创新企业——杭州亿动美与中国美发美容协会达成战略合作协议，双方将共同为构建更和谐的美容消费环境、美容就业环境而展开多项战略合作。

会上，中国美发美容协会副会长尹海月与杭州亿动美创始人兼CEO共同签约，发起建立网约美业匠人专委会并为美业从业者建立互助基金，对美业从业人员提供多种帮扶，让美业从业者创业无忧。

亿动美平台的创始人是泰城人，还是当年岱岳区的高考状元，因此，此次战略合作放在了泰安。同时，中国美容协会和亿动美将与岱岳区政府就业办联合，为首批通过亿动美平台实现就业的小伙伴赠送创业工具包。未来三年，三方合作将会为

社会创造不少于1万个新型美业就业机会。

本次会上，首批就业代表周丽发表个人就业感言。作为一名普通的宝妈，是亿动美平台为她提供了专业的培训以及借助互联网轻松从业和创业的机会，让她从一名普通的宝妈成功转型成为一名新型美业从业者。对于平台的帮扶，她表示非常感恩，以后定当好好努力，为更多爱美的人士提供更优质的服务。

未来的生活，一定是流动的店铺，有温度的服务，而亿动美与中国美协的战略合作，将会为全国消费者提供更好的美容服务，为更多热爱美容行业的人士提供更好的从业、就业环境。而亿动美未来将会加大在泰城的投资，积极带动家乡的经济发展。(王宁)

补贴少了 新能源车企咋干 市场变革一触即发

面对补贴退坡大趋势，新能源汽车发展迎来了新挑战。显然，仅靠低成本策略难以抵消补贴退坡的压力。对此，除了政策引导之外，不少车企选择了以科技创新应对挑战，以平台化发展降本增效，以智能化产品打开市场空间。

刚刚过去的6月份，是新能源汽车补贴政策的分水岭，不仅国家补贴标准降低了50%以上，地方政府补贴在经过3个月过渡期后，也退出了历史舞台。

7月2日，首届世界新能源汽车大会在海南博鳌开幕，业内专家和车企代表围绕新能源汽车补贴退坡、技术创新及多元融合等热点话题展开讨论。

市场变革一触即发

在新一轮科技革命以及补贴退坡等产业政策调整情况下，新能源汽车产业“风往哪吹”？全国政协副主席、中国科协主席万钢表示，电动化、智能化、共享化正推动全球汽车产业迎来大变革。

“电动化、智能化、共享化推动着汽车能源动力、生产运行、销售使用的全面变革，以前所未有的速度、深度、广度改变着全球汽车产业，这不仅为汽车产业发展赋予了新动能，也带来了重塑世界汽车能源格局、应对全球气候变化、实现可持续发展的历史性机遇。”万钢说。

上汽集团股份有限公司总裁陈志鑫认为，中国新能源汽车产业正面临“整装再出发”的机遇期，随着我国新能源汽车补贴逐渐退坡，到2020年底完全取消补贴，新能源汽车发展出现了明显放缓迹象，产业整体处于由政策主导向市场主导的过渡期。

“补贴的退出使得未来市场优胜劣汰形势更加严峻。企业要练好电池、电机、电控等电动化基本功，保障产品质量。”中国电动汽车百人会理事长陈清泰指出，核心零部件和系统软件开发仍是产业发展的弱点和痛点，政府和企业应深刻洞察市场，及时调整应对。

工信部副部长辛国斌透露，目前工信部正在牵头开展《新能源汽车产业发展规划(2021—2035年)》的编制工作，考虑以降低资源消耗强度和改善生态环境为导向，激发企业的自主创新动力和活力。

做强平台降本增效

“伴随着新能源汽车市场规模不断壮大，新能源汽车整车和动力总成将由基于传统车型改造向全新平台化过渡。平台化可显著缩短生产周期、降低成本并提高效率，充分发挥电动技术的优势。”科技部副部长、中国科协副主席王曦表示，未来新能源汽车技术创新将呈现专利免费、技术共享和平台开放的开源化趋势。

新能源汽车补贴退坡是不争的事实，这对新能源汽车企业的技术研发能力提出了更高要求。

在陈志鑫看来，低成本策略难以抵消新能源汽车补贴退坡的压力。“因此，要坚持技术进步以满足更高的产品要求，完善技术布局以应对更大的成本挑战。通过对系统集中度的优化设计来提高产销量，使其成为平台化产品，同时降低产品生命周期内的使用成本，为用户创造更大价值。”

成立于2016年的博郡汽车作为新晋汽车品牌，着眼“平台化”不断挖掘产业潜力。该公司CEO黄希鸣告诉记者，打造好的电动汽车平台才能把产品做好，纯电动汽车平台不仅是决定续航里程、整车性能的关键，更是保障电动汽车产品安全的基础。

威马汽车合伙人、资深副总裁徐焕新认为，为了支撑产业链和产品开发、制造能力，智能制造更是其中重要一环。

造车新势力进场角力，老牌企业也不断创新。现代汽车(中国)投资有限公司常务副总经理李赫埃表示，现代汽车的最终目标是覆盖整个氢能价值体系，推动氢能智慧发展，研发氢燃料电池车技术并刺激投资，以拓展新的市场空间。

智能产品打开市场

“电动化是上半场，智能化则



是汽车行业转型的下半场，包括车辆的自动驾驶和人工智能体验。”比亚迪股份有限公司董事长王传福说，未来比亚迪将推出游戏汽车、音乐汽车等，创造全新的用户体验。北京新能源汽车股份有限公司总经理马仿列也认为，未来汽车将不仅是交通工具，还将成为智能移动终端，打造集办公、社交、通信、休闲、支付等于一体的生活空间。

值得关注的是，随着5G商用牌照的发放，车联网将爆发巨大潜能。“互联网技术和智能手

机普及进一步促进了车联网的创新与发展，使其成为汽车行业变革中的显著趋势。”戴姆勒大中华区执行副总裁冷炎介绍，奔驰推出了第六代车联网系统，用户可以与机器对话，并最终到达你想去的地方。

在应用方面，新能源汽车的场景也将变得更加多元。“比如货物运输，新能源物流车凭借环保等优势，已经在深圳、广州、北京等重点地区得到规模化推广。在出行服务方面，无论是传统出租车还是网约车，分时租赁等共享出行领域都

具有高频次的使用特征和追求经济性的模式需要。”北汽集团有限公司董事长徐和谊认为，做细做实场景化应用将释放更大市场潜力，成为新能源汽车下一阶段快速发展的重要增长点。

徐和谊指出，当前新能源汽车行业的能源服务体系及电池回收系统仍不完善，充电设施服务滞后、过高的电池拆解回收成本等问题还未得到较好解决，未来仍需继续推动模式创新和技术积累，联合上下游优质资源，持续完善产业生态化。(郭静原)