

# 高价秘方难盈利 贵州百灵糖尿病医院仍亏损

## 糖宁通路推广或涉违规

特约撰稿 阎信如  
本报记者 李未来 贵阳报道

贵阳市云岩区街头，一则带有“治疗糖尿病，选择贵州百灵中医糖尿病医院”“苗药瑰宝，糖宁通路”等

### 价值1亿的祖传秘方？

糖宁通路源于贵州百灵4年前购买的民间祖传苗药秘方，曾约定以不超过1亿元的价格一次性买断。

一走进位于贵阳市云岩区的贵州百灵中医糖尿病医院就诊大厅，就能看到位于门口的宣传展台，堆积摆放着糖宁通路包装盒和宣传彩页，展台上方的LED显示屏用红色大字写着“糖宁通路是大自然献给糖尿病患者最珍贵的礼物”。

医院大厅里患者和家属络绎不绝，很多从开药处走出来的人都提着一大包糖宁通路胶囊。一名就诊患者告诉《中国经营报》记者，这一般是一个月的用量，总价1000元左右，贵州省医保报销70%。“这个价格还可以，要是医保不能报销那就有些贵了。”

### 推广制剂或涉违规

糖宁通路作为医疗机构制剂在很多方面受到限制。

医疗机构制剂是指医疗机构根据本单位临床需要而常规配制、自用的固定处方制剂，只能在本医疗机构内凭执业医师或者执业助理医师的处方使用，并与《医疗机构执业许可证》所载明的诊疗范围一致。目前糖宁通路胶囊只能在贵阳和长沙两家百灵糖尿病医院及贵州20余家医院调配使用。

牛民向记者坦承，糖宁通路作为医疗机构制剂在很多方面受到限制。首先，医疗机构制剂以省为单位进行审批，若想在全国推广需要在各省单独进行；另外医疗机构制剂以医院为主体进行申报，每个医院若要调配都需要进行申报。“是中括号里的小括号，市场是被切割开的。”牛民这样比喻。

字样的巨幅广告横跨两个街区，格外引人注目。

贵州百灵企业集团制药股份有限公司（以下简称“贵州百灵”，002424.SZ）开设的糖尿病专科医院就位于广告牌不远处的一栋大厦

内。为推广公司降糖产品糖宁通路胶囊，贵州百灵在贵阳和长沙分别开设了一家糖尿病专科医院。据贵州百灵2017年半年报，两家医院目前还未实现盈利。另外，糖宁通路作为医疗机构制剂也多方受限，如只

能在医疗机构内部使用、需以省为单位进行审批、不能做广告宣传等。据贵州百灵总经理、董秘牛民介绍，糖宁通路目前还没有申报新药的计划。“在各方面都比较成熟后再做申报就比较有把握。”牛民称。

### 这个价格除了出于对未来市场前景的判断，也是对杨国顺二人的限制。

“毕竟秘方就是一张纸的事情，说传出去就传出去了。”

为了推广该款重磅糖尿病苗药秘方，贵州百灵在当年10月斥资2648万元收购并增资贵州天源医院，持有其100%股权，并更名为贵州百灵中医糖尿病医院。2015年1月，贵州百灵与湖南善普堂投资管理有限公司（以下简称“善普堂”）合作投资设立百灵中医糖尿病医院长沙分院。糖宁通路正是以医疗机构制剂的形式在这两家医院进行销售。

另外，国家食品药品监督管理总局于2005年审议通过的《医疗机构制剂注册管理办法》第四十二条中明确要求，医疗机构配制的制剂不得在市场上销售或者变相销售，不得发布医疗机构制剂广告。而记者实地调查发现，贵州百灵在位于贵阳市云岩区宝山北路与延安东路交汇处的过街天桥外侧投放了巨幅的户外广告，宣传糖尿病医院，上书有“苗药瑰宝，糖宁通路”字样用于宣传糖宁通路产品。同时医院内部也随处可见糖宁通路的宣传展板。

这是否涉嫌违反《医疗机构制剂注册管理办法》？一位广告业内人士告诉记者，医院内部设置的展板如果没有花费宣传费用，可以不纳

入广告范畴，但投放户外广告涉嫌违规。记者拨打贵阳市城市管理局和云岩区工商局电话咨询，截至发稿均无人接听。

既然糖宁通路作为医疗机构制剂处处受限，为何仍没有进入新药注册流程？对此，牛民回应称，糖宁通路还需要进一步的临床运用和观察，需要在降糖作用、改善并发症上得到更多积极反馈，并在作用机理研究方面实现突破。“在各方面都比较成熟后再做申报就比较有把握。我们要不断把产品做到更高的标准，这个过程可能慢一些，但没关系。只要产品有效果，我们就有信心。”牛民说道。

自购买秘方以来，贵州百灵与多家科研机构合作开展糖宁通路有效性、作用机理的相关研究。9

### 月28日，贵州百灵公开了香港大学对于糖宁通路最新的研发进展

情况。报告显示，“糖宁通路能够显著改善I型和II型糖尿病及其并发症，这种作用可能与其改变脂肪组织巨噬细胞SBP2表达，减少脂肪组织和系统性炎症相关。”但是

公告中并未公开具体的实验数据，也未提及安全性、副作用等方面的实验及结论。一位降糖领域科研人员告诉记者，目前市面上还没有哪款口服药品能够达到这么好的降糖效果。

那么糖宁通路实际使用效果如何？记者在医院内随机采访了几位患者，部分患者称的确有效果，服用后血糖保持稳定；也有些患者不置可否，称效果不明显，个别还产生了胃痛等副作用。

消息一出，市场纷纷猜测这一变动或与医院经营亏损有关。查阅贵州百灵近年来财报可以看到，贵州百灵位于贵阳和长沙的两家糖尿病医院目前均未实现盈利。2017年半年报显示，贵阳糖尿病医院亏损416万元，长沙糖尿病医院亏损307万元。

对此，牛民感慨：“办医院的难度比我们一开始想象的要大得多。”牛民认为，两家医院整体是向前发展的，但当下的困境主要在于人才的匮乏。目前，公立医院占据着绝对的人才资源优势。百灵糖尿病医院在市场化运作过程中，能够吸引的大多是退休医生、专家，缺少年轻富有的中坚力量，而年轻人才的培养还需要长期投入。近年来国家提出鼓励医

生多点执业等政策支持民营医院发展，但政策在各地落地实施还需要一定的过程。另外，经营医院前期投入大，需要长周期的深耕细作。

那么公司与善普堂“分手”是否与医院经营不善有关？对此，牛民回应记者称，收购股权是为了统一思想，这更有利于医院未来的发展。“他们可能看得更现实一点，我们考虑得长远一点。其实没有什么大的问题，只是大家对实现目标的心态不一样。他们对产品也是很认可的，但不代表市场马上就能接受。”

2017年前三季度，贵州百灵实现营业收入17.48亿元、净利润3.47亿元，这一体量似乎足以支撑糖尿病医院的亏损。但值得注意的是，贵州百灵财报中经营活动产生的现金流出现巨额减少。2017年前三季度，公司经营产生的现金流为-3.19亿元，同比减少25659.70%。三季度报中并未对此变化进行说明。

牛民解释称，这也许与公司今年销售费用的增长有关。今年以来，公司为加大产品对基层的覆盖力度，投入了相应的销售费用，在前期可能导致销售费用和收入的不完全配比。而公司多年来在资金运用方面比较谨慎，会定期考察经销商的信用水平。



位于贵阳市云岩区的贵州百灵中医糖尿病医院户外广告。

阎信如 / 摄影

### 医院持续亏损

贵州百灵位于贵阳和长沙的两家糖尿病医院目前均未实现盈利。

10月12日，贵州百灵宣布终止与善普堂在百灵中医糖尿病医院(长沙)有限责任公司方面的合作。公告称，为加快公司苗医药一体化战略布局，实现糖尿病专科医院良好发展，公司以自有资金收购善普堂持有的糖尿病医院30%股权。该医院于2015年1月由双方在长沙共同投资设立，注册资本2500万元，贵州百灵持股70%，湖南善普堂持股30%，湖南善普堂自愿代为履行贵州百灵出资义务，贵州百灵未实际投入资金。

消息一出，市场纷纷猜测这一变动或与医院经营亏损有关。查阅贵州百灵近年来财报可以看到，贵州百灵位于贵阳和长沙的两家糖尿病医院目前均未实现盈利。2017年半年报显示，贵阳糖尿病医院亏损416万元，长沙糖尿病医院亏损307万元。

对此，牛民感慨：“办医院的难度比我们一开始想象的要大得多。”牛民认为，两家医院整体是向前发展的，但当下的困境主要在于人才的匮乏。目前，公立医院占据着绝对的人才资源优势。百灵糖尿病医院在市场化运作过程中，能够吸引的大多是退休医生、专家，缺少年轻富有的中坚力量，而年轻人才的培养还需要长期投入。近年来国家提出鼓励医

# 小额贷款业务或搁浅 仁和药业大健康生态圈融资乏力

本报记者 张春楠 北京报道

刚宣布进军互联网小额贷款业务，即收到国务院下发的《关于立即暂停批设网络小额贷款公司的通知》，仁和药业股份有限公司（以下简称“仁和药业”，000650.SZ）的计划只能搁浅。

11月15日，仁和药业发布公告称公司拟投资5亿元进军互联网小额贷款业务，为公司布局大健康生态圈提供金融支持。仅仅6天后，国务院即下发《关于立即暂停批设网络小额贷款公司的通知》。对此，仁和药业证券部工作人员对《中国

### 小额贷款业务遇阻

根据仁和药业发布的公告称，为拓宽业务领域，开拓更多发展机会及空间的需要，公司拟投资5亿元设立南昌仁和互联网小额贷款有限公司（暂定名称）。

与单纯为追求小额贷款高额利润入局的上市企业不同，仁和药业称小额贷款可以服务于公司产业链上下游客户、仁和体系销售团队、仁和药房网等互联网消费者，从而为构建仁和大健康生态圈提供金融支持。“通过网贷业务的开展，将在大健康领域推进产业+金融的深度融合，实现消费大数据的价值链再造，将以消费金融、产业链金融为纽带构建仁和大健康生产及消费生态圈，推进公司业务的创新转型和能力提升。”公告表示。

“具体来说对后续业务的影响，一切还要以公司章程以及有关部门的审批结果为准。”仁和药业投资部工作人员告诉记者。

近年来，仁和药业一直试图利用共享和“互联网+”优化医药行业

经营报》记者表示，公司已经接到通知，但由于公司还没有实际出资，所以不会产生实际影响。

事实上，仁和药业自从去年起至今年前三季度净利润一直处于下滑状态，而作为公司重要战略大健康服务工厂店模式关键节点的B2C零售终端拓展和B2B平台业绩也远未达预期。除此之外，记者调查发现，仁和药房网仍存在网络销售处方药“打擦边球”的现象，其中仁和药房网线上销售80%为处方药，而随着《网络药品经营监督管理办法（征求意见稿）》明令禁止网络销售处方药，仁和药房网或面临较大冲击。

供应链，从而降低医药企业成本，而其中供应链金融是不可缺少的一部分。仁和药业副总经理黄小勇曾经撰文指出当搭建的B2B互联网平台上的大数据达到一定量级的时候，平台企业之间存在很多相关交易会浮出水面，这些相关交易信息能够有效地佐证交易的真实性，可以极大地降低虚假交易骗取信贷等风险。此外，通过互联网B2B平台出面与金融机构沟通，取得较低利率的资金，分享给平台企业，从而助力平台企业的发展。

不过，随着国务院互联网金融风险专项整治工作领导小组于11月21日下发《关于立即暂停批设网络小额贷款公司的通知》，多地金融办接到通知。仁和药业在小额贷款领域的计划恐怕面临暂时搁浅的处境。

“我们已经在21日接到了这份通知，目前审批还是在进行中，但是由于目前公司在小额贷款业务上还没有实际出资，所以对公司不会产生实际影响。”该工作人员告诉记者。

### 网售处方药打“擦边球”

自2006年仁和药业剥离原有的化纤类资产，同时注入医药资产以来，公司已经成长为拥有注册中药、化药、保健食品等过千个产品批文，全国通过GMP认证生产线最多的医药企业之一。通过大面积、高频次地投放广告营销，公司旗下可立克、优卡丹、妇炎洁、闪亮滴眼液等产品耳熟能详。

2015年仁和药业提出拟募资39亿元的非公开发行A股股票预案，其中定增方案包括收购B2B平台叮当医药60%股权及叮当医药模式推广项目、收购持有首个互联网药品交易C证药房网的京卫元华60%股权、B2C平台叮当连锁的推广等项目。

该项目的收购标的也是仁和药业FSC（即英文Factory Service Customer，简称大健康服务工厂店）模式的基础性资源。仁和药业希望通过整合药品B2B、B2C、O2O平台，形成从工厂、药店到用户家中供应链全覆盖闭环的达成，从而进一步降低渠道成本，获得利润。

在这个模式中，零售药店的数目、覆盖范围以及配送能力成

### 保健产品遭遇“滑铁卢”

据记者梳理财报发现，仁和药业归属于上市公司股东净利润已经出现连续下滑，其中2016年同比下滑4.84%，2017年前三季度同比下滑4.43%。

其中作为公司拓宽品种、实现多元化布局手段的健康相关产品在今年上半年出现了大幅下滑。据2017年上半年财报，仁和药业健康相关产品今年上半年

为关键节点。彼时仁和药业披露将在全国主要城市以2.5公里为半径发展建设全覆盖的3000家“前店后医”的终端药品零售门店并推广北京地区“28分钟快速送药”模式。

不过，因融资环境遇冷等因素影响，这场定增时隔一年以仁和药业主动申请终止告终。不过仁和药业工作人员曾对媒体表示，因为根据测算，发展零售终端最基本需要3000个店，所以公司将以自有资金实现最终达到3000家的目标。

时隔一年之后，仁和药业的FSC计划恐怕遭遇搁浅。记者查询仁和药房网官网发现，目前仁和药房网在全国的分店只有82家，其中以北京为例只有30家左右，远未达到在北京实现2.5公里的覆盖范围。

记者曾以加盟商的身份致电仁和药业加盟负责人，对方表示实体店加盟费用为2万元/年，“我们通过展示距离和价格由顾客选择是否进店购买，购买结束后由我们安排快递员进行配送，配送费由药店负责。”该负责人

营收同比下滑超过四成，缩水金额达7200多万元。其中以妇炎洁为主要产品的仁和康美医药保健品有限公司在2017年上半年营收由上年同期的1.06亿元缩水将近四成至0.69亿元，利润也由3100万元下降一半至1454万元。

“所谓健康相关产品指的是非诊疗类的产品，也就是保健品

表示。另外值得注意的是，仁和药业在处方药销售中仍存在打“擦边球”的现象。仁和药业加盟负责人对记者称对于网上销售的处方药，加盟药店也可以在手机端实现自己下单。而仁和药房网手机端的客服人员也对记者表示只要将处方拍照上传至药房网的邮箱，由执业药师审核后就可以网上提交需求清单，实现处方药的配送。

“只是处方药的线上销售我们每个月就有接近400万元的销售额，处方药的销售额能占据线上销售额的八成左右。”该招商负责人告诉记者。

某不愿具名的分析人士对记者表示，由于是否能做到有资质的药师确实审核后才发货不能确定，这种模式其实是属于打“擦边球”，而随着《网络药品经营监督管理办法（征求意见稿）》的出台，仁和药房网可能会面临无路可走的境地。

11月14日晚间，国家食药总局网站发布的《网络药品经营监督管理办法（征求意见稿）》拟规定“网络药品销售者为药品生产、

批发企业的，不得向个人消费者销售药品。网络药品销售者为药品零售连锁企业的，不得通过网络销售处方药、国家有专门管理要求的药品等。”同时拟规定“向个人消费者销售药品的网站不得通过网络发布处方药信息。”而作为以新药、特药为主要卖点的仁和药房网来说，处方药信息在网上商城仍随处可见。

而除B2C平台仁和药房网扩张失利外，FSC模式的另一关键节点B2B电商平台叮当医药仍持续多年处于亏损状态，其中营收由去年上半年的6430万元下降至2121万元，同比下滑七成，亏损289万元。这与公司定增时预计叮当医药B2B项目96亿元营收、7.7亿元毛利的预测相距甚远。

“首先药品销售属于低频次需求，平台不会像淘宝那样对患者有这么大的需求，而对于实体店来说，一块两块的药很难让药店自己出配送费，因此平台可能要烧钱补贴来防止药店退单，在这种情况下O2O送药仍需要找到自己的盈利模式。”第三方平台麦斯康来创始人史立臣对记者称。

年上半年研发投入同比下降42.95%，在营收突破17亿元的同时，公司的研发投入仅为500万元。

另外值得注意的是，因加强对终端控制，今年仁和药业的销售费用增幅仍远高于营收增幅。其中2017上半年的销售费用达到2.82亿元，同比增长23.22%，而同期营收增幅仅为2.51%。

“首先药品销售属于低频次需求，平台不会像淘宝那样对患者有这么大的需求，而对于实体店来说，一块两块的药很难让药店自己出配送费，因此平台可能要烧钱补贴来防止药店退单，在这种情况下O2O送药仍需要找到自己的盈利模式。”第三方平台麦斯康来创始人史立臣对记者称。

年上半年研发投入同比下降42.95%，在营收突破17亿元的同时，公司的研发投入仅为500万元。

另外值得注意的是，因加强对终端控制，今年仁和药业的销售费用增幅仍远高于营收增幅。其中2017上半年的销售费用达到2.82亿元，同比增长23.22%，而同期营收增幅仅为2.51%。