

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。

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。

对于1亿元的定价，牛民表示，人广告范畴，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查询，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。

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健康网络小额贷款有限公司（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

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

类。”仁和药业证券部工作人员告诉记者，对于保健品类营收下滑的原因，该工作人员表示证券部并不知情。

根据仁和药业2016年报披露，公司的创新能力亟待提高，仍缺乏拥有核心技术和更具市场竞争力的拳头产品。不过公司尽管声称不断加大研发投入，据今年半年报披露，公司今

年上半研发投入同比下降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%。



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

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。

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，而对于实体药店来说，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。

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，而对于实体药店来说，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。

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，而对于实体药店来说，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。

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，而对于实体药店来说，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。

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。