

# 2012年第八届中国医药营销新锐论坛

## ——公立医院改革、药价新政背景下新药营销体系建设与药品代理制改造

2012年，医改迈入深水区！新药营销与代理制面临巨大挑战！

在1月5日召开的2012年全国卫生工作会议上，卫生部部长陈竺指出，“十二五”期间，深化医改需要进一步突破以下八个关键问题：一是全面取消以药补医，理顺补偿机制。二是全面推进支付制度改革。用总额预付、按病种、按服务单元、按人头等支付方式替代按项目付费。三是强化新农合的风险保护机制。四是巩固完善基层医疗卫生机构运行新机制。五是全面建立信息公开制度，促进医疗机构良性竞争。六是创新工作方式，全面落实基本公共卫生服务均等化。七是全面推进药品集中采购。八是创新人才培养和分配激励机制。

结合自2011年以来安徽模式和“唯价是取”给企业带来的重创、基本药物制度在基层实施过程中遇到的阻碍、发改委药品差比价政策的出台和流通环节价格管理办法的即将实施、临床路径改革在各省的试点，不难看到，2012年对于代理制企业来说，将很有可能是生死攸关、巨大挑战和机遇并存的一年！

2011年12月底，发改委召集全国省级物价局主管领导部署2012年药品物价管理工作：1、药品价格管理为年度物价管理工作中心；2、2010年出厂价调查产品价格调整工作2012年一季度完成；3、2012年8月1日力争导入以三率管理为核心的新药品价格管理模式；新价格管理模式出台必然导致底价代理模式趋于消亡!!!

国药励展“新药营销与代理制改造”高峰论坛，在2012年的春天，将为业内新药营销与代理制企业带来一场隆重而博大的思想盛宴，站在行业的前端，站在医改的风口浪尖，为企业和同道指点迷津，答疑解惑，指出十二五期间各项医改政策将为新药营销与代理制企业带来的巨变以及企业的应变之道，使2012成为医药行业代理制转型与企业新药营销系统建立真正的奠基之年！

会上嘉宾们将同大家分享“2012年医改核心政策分析与对新药营销的影响”、“单病种付费、临床路径改革试点趋势与新药营销政府事务工作的重要性”、“十二五医改新政之医保付费模式改革与上海医保局模式解析”“药品流通环节价格管理办法对代理制的重大影响”、“12年医改政策背景下药品新代理模式构建与精细化招商”、“市场部建立与销售队伍专业化提升——新药营销专业化学术推广深度解析”、“药品招标最新动态与建立全国系统化一盘棋的招标策略”、“处方药营销活动中刑事法律风险的防范”等话题，为营销迷途中的医药人提供政策的风向标与宝贵的指导意见！

**时 间：**2012年4月24-25日 9:00-17:00

**主办单位：**国药励展

中国人民大学培训学院医药项目组

**战略合作：**中国医药专业代理联盟

**媒体支持：**《医药经济报》 《中国医药报》 《医药经理人》

**收费标准：**3200元/人（含会议资料、商务午餐）

# 论坛日程

2012年4月24日（第一天）

## 1、主题报告：2012年医改核心政策分析与对新药营销的影响

**09:10-10:00**      **卫生部领导**

**报告简介：**国务院医改领导小组会议定调：2012年，我国公立医院改革将由局部试点转向“全面推进”。卫生部部长陈竺1月5日在全国卫生工作会议上强调，“十二五”时期必须理顺补偿机制，全面取消以药补医。2012年在300个试点县先行推开，力争2013年在县级医院普遍推行，2015年在所有公立医院全面推开。医改已迈入深水区，在2012年，究竟有哪些医改举措将进入我们的视野，破除以药补医，确保公立医疗机构回归公益性将如何实现？

## 2、主题报告：单病种付费、临床路径改革试点趋势与新药营销政府事务工作的重要性

**10:00-11:00**      **卫生部医院管理专家**

**报告简介：**在新医改的推动下，卫生部分别于2009年10月13日、12月7日组织制定和颁发了《临床路径管理指导原则（试行）》、《临床路径管理试点工作方案》。2010年，全国有30个省份共计1383家医院的8292个临床科室开展了临床路径管理试点，累计治疗病例36万余例。2011年，临床路径试点的推进范围继续扩大，试点目标医院扩充至31个省，1406家医院。一年多来，试点城市的公立医院在临床路径管理、电子病历、优质护理服务、成本管理等方面实施了诸多举措。改革的进展情况如何？在十二五期间临床路径与单病种付费将取得什么样的进展？医药企业又应如何未雨绸缪，如何参与临床路径的规则制定？

## 3、主题报告：上海医保局管理模式解析及对未来医保付费模式的借鉴意义

**11:10-12:00**      **上海医保局或申康医院发展中心专家**

**报告简介：**“新医改”三年收官之际，上海市医改又跨出关键一步：2012年起，上海药品招标主体将发生重大变化，由医保局代替卫生局开展相关事务。上海市医保局将首先接手基本药物的集中招标，今后还可能进一步扩大至医保目录药品。上海的改革在全国独此一家！招标权的转移将意味着什么？新政下的医保付费模式将向何处发展，上海模式是否会向全国推广？新的医保付费模式将向何处发展？对医药企业又将带来什么样的变化？

**12:00-13:30**      **商务午餐**

## 4、主题报告：药品流通环节价格管理办法对代理制的重大影响

|                                  |                            |  |
|----------------------------------|----------------------------|--|
| 13:30-14:30                      | 发改委药品价格专家                  | <p><b>报告简介：</b>国家发改委《药品流通环节价格管理办法》预计将于12年7月执行，对于药品出厂（进口）至医院零售之间的价格，按“批发环节差率”和“医疗机构销售差率”进行控制，这一政策将对处方药生产、销售企业和代理商产生巨大影响。底价招商时代将彻底结束，一批企业将退出医药行业，新代理模式的构建和企业财务处理能力将成为后价格时代的主命题！</p>  |
| 5、主题报告：2012年医改政策全面解读与药品代理制改造     |                            |  |
| 14:30-17:00                      | 徐东，中国人民大学客座教授，医改政策专家       | <p><b>报告简介：</b>公立医院改革的进一步深化、药品差比价与流通环节价格管理办法的出台与实施，药品集中采购政策与两票制的实施、基本药物制度以及安徽模式在全国范围的柜台、上海医保局、北京医管局的成立运营……，在三年医改收官与十二五开局交替之际，种种医改政策层出不穷的变化让企业和代理商深感形势吃紧，变革加剧，会议请到知名教授徐东先生为企业梳理政策，指点迷津，对新药营销与代理制改造形成进一步的深度认识以指导12年乃至未来的营销实践工作！</p>  |
| <b>2012年4月25日（第二天）</b>           |                            |  |
| 1、主题报告：12年医改政策背景下药品新代理模式构建与精细化招商 |                            |  |
| 09:00-10:30                      | 刘煜，深圳翰宇药业总经理、中国医药专业代理联盟秘书长 | <p><b>报告简介：</b>随着医改政策及配套制度的逐步推进，底价代理与粗放式的招商模式，越来越不适应新的形势要求！佣金制已经走上医药行业历史舞台，精细化的管理成为未来发展的大势所趋！从区域代理到目标终端代理，从粗放管理到精细化管理，精耕细作，掌控市场，实现双赢，已成为代理制的必然趋势！厂家在与代理商合作过程中，从价值链出发进行整体统筹，合理分工，明确定位，确定目标、深入开展推广活动，才能实现新竞争环境下的市场共赢！</p>  |
| 2、主题报告：医改新政下代理商代理品种选择新标准建立       |                            |  |
| 10:30-12:00                      | 新药信息分析专家                   | <p><b>报告简介：</b>随着医疗体制改革的不断深入，医药企业原有的产品发展观正在迅速的得到纠正，越来越多的医药工业和代理商认识到，原有的医药产品评价体系已不再适应现有的医改发展方向，特别是2011年国家出手强力打击滥用抗生素，吹响了旧有药品评价体系崩溃的号角。在新的医疗市场体系秩序下，代理商代理品种选择标准也将发生一系列改变：如何适应市场的变化，选择符合产业发展方向的好产品；如何从专业性、公益性如疗效、副作用、性价比、使用方式等方面正确的评价医药产品，是亟需医药工业以及代理商解决并关系企业生死存亡的关键问题！</p> |

|  |   |   |
|--|---|---|
| 12:00-13:30                                    | <b>商务午餐</b>                                       |   |
| <b>3、主题报告：市场部建立与销售队伍专业化提升——新药营销专业化学术推广深度解析</b> |   |   |
| 13:30-14:20                                    | <b>新药专业化<br/>学术推广专<br/>家</b>                      | <p><b>报告简介：</b>新药必须通过学术推广来完成前期对医生的教育工作，而随着市场环境的变化，学术推广越来越受到医药企业的重视，临床推广正逐步走向正规化。越来越多的药企涉足临床学术推广，专业学术推广之路的难度也会越来越大。一个企业需不需要学术推广？一个新药应该如何进行适合的学术推广？对于处于营销转型期的企业来说非常关键。对于代理制企业来说，如何建立与代理商的战略合作伙伴关系，协助代理商做好临床专业化的学术推广，是未来发展的首要前提之一！</p>                         |
| <b>4、主题报告：药品招标最新动态与建立全国系统化一盘棋的招标策略</b>         |   |   |
| 14:20-15:10                                    | <b>著名合资企<br/>业招标总监</b>                            | <p><b>报告简介：</b>在1月5日召开的2012年全国卫生工作会议上，卫生部部长陈竺指出“十二五”期间，深化医改需要进一步突破的八个关键问题，其中第七个是全面推进药品集中采购。陈竺指出“十二五”期间，要在总结过去药品集中招标采购经验的基础上完善制度、全面推进。要统一药品采购平台、统一采购办法，实行质量优先、招采合一、量价挂钩。业内普遍猜测，安徽模式将向非基药招标蔓延，与新价格政策相结合，将对企业2012年的营销带来前所未有的危机，如何构建全国一体化的招标策略将成为企业成败的先决条件！</p> |
| <b>5、主题报告：处方药营销活动中法律风险的防范</b>                  |   |   |
| 15:10-16:00                                    | <b>姚岚，中国<br/>医药企业管<br/>理协会法律<br/>工作部专家<br/>律师</b> | <p><b>报告简介：</b>入世十年来，在全球经济一体化的进程要求下，中国贿赂类犯罪的司法制度也在《联合国反腐败公约》和美国《反海外腐败法》的政治影响下，经历着从宽泛到细密，从笼统到具体的立法完善过程。各处方药企业在营销活动中不断推出新的营销手段，显示出市场策划的精妙，然而，具体来说，哪些行为是合法的？哪些行为是违纪的？哪些行为是违法的？哪些行为构成犯罪？处方药企业对此必须严加重视，做到未雨绸缪，防患于未然！</p>   |
| <b>16:00-17:00 沙龙研讨：新代理模式展望与新药营销体系建立</b>       |   |   |