

2016年06月 第一期

纵览全局 · 共赢未来

Overview of the global win-win future



总部地址：海口市国贸大道1号景瑞大厦A座24楼
电 话：0898-66508908 66566682 66566683
传 真：0898-66566680 邮 编：570105
网 址：海南药业.商城
E-mail : plan@hemeipharm.com



铸就健康宏图
福泽亿万民众

海南紫竹星药业股份有限公司
HAINAN PURPLE BAMBOO STAR PHARMACEUTICAL CO., LTD

目录 CONTENTS

◎ 卷首语 01

董事长致辞

◎ 紫竹星资讯 03

直挂云帆济沧海
——海南紫竹星药业股份有限公司创立大会暨第一次股东大会纪实

海南紫竹星药业股份有限公司第一届董(监)事会第一次会议

紫竹星创立大会合影

◎ 行业热点 11

新医改环境下的医药销售模式

◎ 文化沙龙 13

合美的春天

口服药销售经验分享

与时俱进成就医药人的明天

动脉粥样硬化形成过程

◎ 企业管理 21

一文读懂营改增对医药营销单位的影响

从一个易于成功的对象开始，成功就显得容易了

◎ 产品导航 25

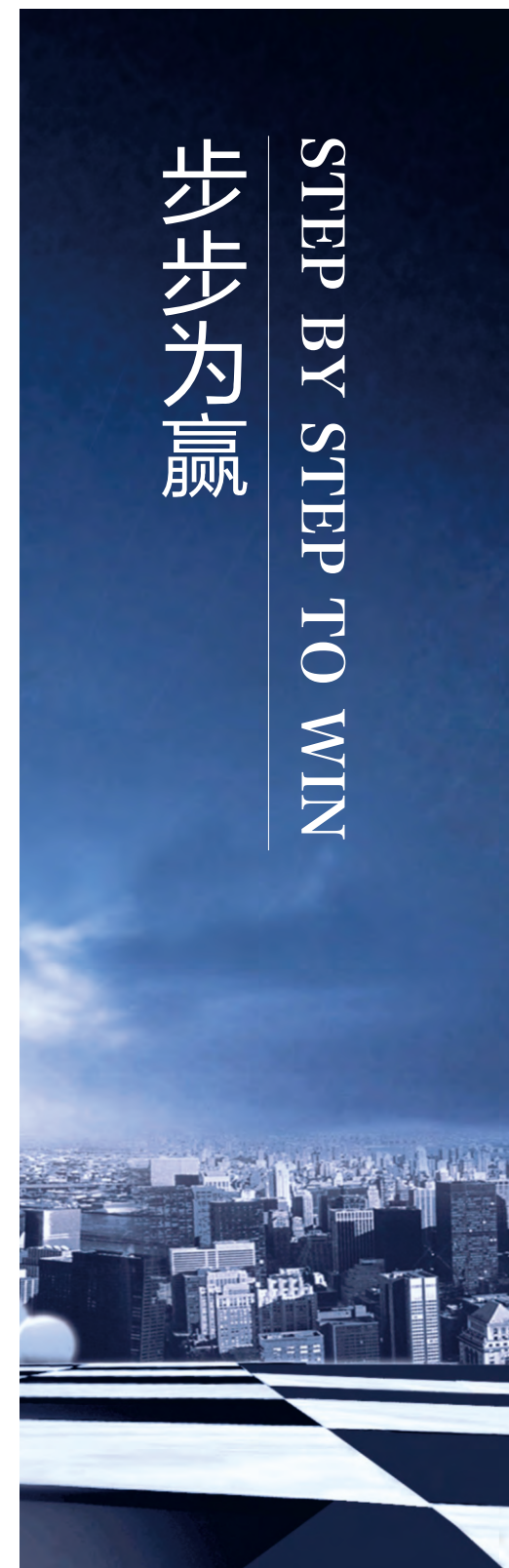
儿科抗社区细菌感染之理想用药
——头孢泊肟酯干混悬剂

◎ 合作伙伴 27

海南三叶美好制药有限公司简介

顾问：张宏民 赵辉群 许力宏
编委主任：叶桂松
编委：叶桂松 符海宁 李 云
宁国兴 殷 明 朱兴量
编辑：张伟玲 胡 妍 符彩燕
执行主编：符海宁
美编设计：苏业昌
主 办：海南紫竹星药业股份有限公司

STEP BY STEP TO WIN
步步为赢



董事长致辞



紫竹星药业，就像深深扎根于热带海岛的椰树，身躯伟岸俊秀挺拔，不但具有抗击台风和风险的独特能力，而且还能为人类提供营养丰富、醇美甘甜的椰汁。

“敬业、专业、分享、共赢”，就像血液一样在我们身体内不停地流淌。

有人说，紫竹星药业，开创了医药产品销售中省级代理制联合驻地精细化招商的管理型网络的新时代；

有人说，紫竹星药业，十年间就跨越了“分销代理，品种植入和自主制造”三个阶段，实现了医药商业流通企业的新飞跃；

有人说，紫竹星药业，在国内最早提出“亚健康”的新概念，在国内最早预知“后抗生素时代”的来临.....。

为了人民的健康医疗事业，让我们共同携手，化解中国人口老龄化带来的冲击，关注老年病、多发病和慢性病治疗领域。

让我们牢记“铸就健康宏图，福泽亿万民众”的企业宗旨，践行“只提供医药精品、只提供优质服务”的承诺，通过创新模式、团队协作和规范管理，注重产品研发，通过收购药企，丰富产品线，实现公司竞争力的提升和经营业绩的新突破。紫竹星药业就是中国医药界冉冉升起的一颗新星，同时也是一颗未来之星和成长之星，让我们共同努力，用勤劳的双手开辟健康美好的新未来！



董事长：张汉民

直挂云帆济沧海 ——海南紫竹星药业股份有限公司创立大会 暨第一次股东大会纪实

王胜



2016年3月18日上午10时，海南紫竹星药业股份有限公司创立大会暨第一次股东大会，在海口市国贸大道1号景瑞大厦A座24楼公司会议室隆重举行。出席大会的有张宏民、赵辉群、许力宏等发起人股东、董事候选人、监事候选人；参加会议的人员还有广发证券、中审众环会计师事务所和北京海润律师事务所等中介机构代表、公司高管候选人等。

会议由张宏民主持，王胜作记录。出席会议的股东及股东代表共5名，代表股份3500万股，占公司股份总数的100%。会议以记名投票的表决方式，审议并通过了《关于股份公司筹办情况的报告》、《关于股份公司设立费用开支情况的说明》、《关于发起人用于抵作股款的财产作价的报告》、《关

于制定〈海南紫竹星药业股份有限公司章程〉的议案》、《关于选举股份公司第一届董事会成员的议案》、《关于选举股份公司第一届监事会股东代表监事的议案》、《关于授权董事会相应权利的议案》、《关于制定〈股东大会议事规则〉的议案》、《关于制定〈董事会议事规则〉的议案》、《关于制定〈监事会议事规则〉的议案》、《关于制定〈关联交易管理制度〉的议案》、《关于制定〈对外担保管理制度〉的议案》、《关于制定〈重大投资管理制度〉的议案》等。



大会选举张宏民、赵辉群、许力宏、焦解歌、李光耀为海南紫竹星药业股份有限公司第一届董事会董事，共同组成股份公司第一届董事会。

大会选举付孝仁、符光雄为海南紫竹星药业股份有限公司第一届监事会股东代表监事，与股份公司职工民主选举产生的职工监事朱兴量，共同组成股份公司第一届监事会。

最后，张宏民代表新当选的董事，发表了热情洋溢的讲话。



海南紫竹星药业股份有限公司 第一届董(监)事会第一次会议



2016年 3月 18 日11时30分，海南紫竹星药业股份有限公司第一届董(监)事会第一次会议在公司会议室举行。出席本次董（监）事会的董事有：张宏民、赵辉群、许力宏、焦解歌、李光耀；监事有：付孝仁、符光雄和朱兴量。列席会议的有公司候选高管等。会议由张宏民先生主持，王胜先生作记录。

会议经过有效表决，董事会一致通过了《关于选举张宏民为公司董事长的议案》、《关于选举赵辉群为公司副董事长的议案》、《关于聘任许力宏为公司总经理的议案》、《关于聘任许力宏为公司财务负责人的议案》、《关于聘任叶桂松为公司副总经理的议案》、《关于聘任宁国兴为公司副总经理的议案》、《关于聘任殷明为公司副总经理的议案》、《关于聘任王胜为公司信息披露人的议案》、《关于公司组织机构设置的议案》、《关于制定<公司总经理工作细则>的议案》等。

监事会以记名投票的表决方式，审议并通过了《关于选举朱兴量为公司监事会召集人的议案》。

最后，股份公司新任总经理许力宏先生作了十分精彩的发言。



凤凰鸣矣，于彼高风；梧桐生矣，于彼朝阳。

紫竹星创立大会合影



紫竹星创立大会合影



新医改环境下医药销售模式

华东大区/叶桂松

医改向纵深推进，试点省份和试点城市大扩容，两票制、药占比、零差价、二次招标、二次议价等配套政策同步推进；其中，两票制全国覆盖31省市，综合医改试点省份已由4个扩大到11个；公立医院综合改革试点城市扩容至200个地市约8000家医院（不算北京上海重庆天津的辖区，全国地级市数量是333个）。按照国务院《深化医药卫生体制改革2016年重点工作任务》国内60%以上的区域将被“两票制”覆盖，全面推进两票制已成政策趋势。

一、医药商业公司格局改变

两票制推行后，对于做临床产品分销业务的商业公司来说，中间过票商业公司和二级及以下商业公司将被部分淘汰，留下有配送能力的一级商业公司；药品的发票流简化：生产企业->商业公司->医院。

- 1) 商业公司集中度将进一步提高，大型医药商业将变得更强大
- 2) 过票商业公司必然因无票可过而消亡
- 3) 二级及以下商业最好的选择是被大型商业收购成为其区域配送子公司。

二、药企营销模式改变

以前由很多的代理商与生产企业结算变为由一级商业公司直接与生产企业结算。商业集中后，生产企业应建立自己的商务队伍来处理发货、发票和回款（即物流、票流、资金流）任务。

1) 鉴于目前医药厂家也是“数量多而规模小、分布广而力量弱”，多数生产企业不可能短期内建成自己的营销渠道，由“代理制”转为规模化的“佣金制模式”，代理商要做出相应调整，进行业务重组、建立一支专业销售服务的团队，接受生产企业一定程度上的管理；生产企业对当地一级商业公司开具高价全票，收款后返还相应佣金，这样在减轻代理商资金压力的同时，也增强了他们对厂家的信任和忠实度，专注于与生产企业长期合作，将有限的资源和精力提高代销能力，只有这样扬长避短的重新定位，才有可能使得代理商对于药厂而言依然有其存在的价值，牢牢巩固其在医药行业价值链中的固有地位。

2) 代理商打货款给厂家（要么从商业打（含税），要么走私账（底价+税金））。厂家开票（发货）到配送商业公司，商业回款到厂家。厂家再返款给代理商。过票从原来的代理商转移到厂家，如果厂家之前是底价销售的，两票制下，由于高开，销售额成倍放大，企业经营业绩大幅度提升，税收也上去了。

三、区域总代理职能转变

区域总代理职能将由原来负责区域业务全面管理终端推广变为终端专业产品推广职能。区域总代将面临处理大额佣金、提供冲账发票的问题：

- 1) 如果能解决冲账发票问题，可以继续保留区域总代地位



- 2) 如果不能解决冲账发票问题，拥有终端资源的区域总代将变为区域终端代理自然人

四、拥有终端的自然人优势

自然人的优势是拥有终端渠道资源，只要终端需要人去推广，自然人就有自己的市场地位优势。

1) 代理制的生产企业如果将代理商变为员工实行自营，将带来巨大的管理风险，包括管理队伍的建设、管理成本的增加等等，而且同样面临冲账发票问题。

2) 为确保市场稳定，生产企业和自然人短期内都会争取保持现状，把冲账发票作为唯一的问题来共同面对和解决，因此自然人队伍会保持不变。

3) 国家推行的工商注册新的办法更有利于自然人以咨询公司或广告公司的身份从事合规的推广、学术活动，来合法解决发票问题。而营改增后的环环抵扣更会降低厂家与自然人之间的合法交易成本。由于自然人处理佣金的金额小，发票问题容易解决。

4) 目前在“两票制”下，有着信息化管理技术、现代化物流配送网络大型配送企业，占据了医药流通市场的大部分份额，但它们综合性强、配送品种繁多，虽能面面俱到但全而不专；在一些如“内分泌”、“心血管”等专科用药方面往往达不到专业化要求，在此类医药品种的终端管理上精耕细作，进行差异化产品营销和学术推广，那么这些代理商将获得不容易被替代的核心竞争力。这要求代理商在巩固现有厂家的合作基础上，积极拓展新的合作品种，由多厂家多产品的松散管理模式过渡到少数或专一厂家专业产品的集中化管理模式。

五、各级代理商的影响

省级代理商、地级代理商、商业公司、自然人等环节来具体分析两票制对各自的影响。

省级代理商：这要结合当地的省情来看，例如福建，是唯一实施两票制的省份，药品采购政策也是承诺单一货源，在这样的环境下，需要有超强政府事务的省代来完成如省级采购目录、地市级采购目录以及确标工作，省代的地位还是依靠政务事务运营能力确保不会丢失。省代除了要有较强政府事务能力，还有成熟的销售网络和终端资源，否则也会被淘汰。

市级代理商：两票制实施以后，市级代理商将成为代理体系的中间力量，这是因为厂家高开对象以333个地级市（商业）来管理的话，还尚处于能够管理的范畴，且销售管理的半径也能覆盖到地市一级。以每个城市大约20家公立医院来计算的话，市级代理商也能管理好下游更小的客户。

县级代理商：底价开票的厂家，在过去很难覆盖到县级代理商，一般由地级代理商来行使管理职能，两票制以后，同样如此。何况在分级诊疗和低价药采购方式下（基层机构以县为单位统一与厂家议价）县级代理商的价值更加凸显。

自然人及医药代表（抢手）：由于掌握着终端资源，未来还更为抢手，随着带量采购的深入，这一群体很有可能演变为“推广服务商”，假如具备专业化推广能力，再加上团队化运作的话，发展为终端外包商，即第三方推广公司也不是没有可能。

商业公司：主流、合规的大型商业公司是集物流、资金流和信息流于一身的药品配送平台，不管实施两票制与否，这样的公司一般来说都是按中标价格销售给医疗机构，影响不大。问题出在中小型商业上，很多是集代理、过票、配送于一身的综合体，这样的公司受到冲击无疑是巨大的。两票制下，厂家高开发票，自己的“过票业务”受到各方打压业务受损；如果厂家及医院回款账期过长，这类商业公司将逐步淘汰。

2016年是医药行业不平凡的一年，医改政策、招投标方式、三明模式、零差价等影响着医药营销人的生计。对于药企来说，既是挑战，但也是机遇，生产企业要做的是改变销售模式，全国重新规划布局，利用品牌和产品的资源，培养和发掘诚信、有终端、有资金实力的商业展开合作。

合美的春天

王胜/改编

冬去春来，花开花落
走过了不平凡的2015
我们收割了羊年沉甸甸的收获
一路芳香，
云卷云舒，潮涨潮落
喜迎充满梦想的2016
金猴送福，春暖花开

传统的日历
即将掀开崭新的一页
心，再次砰然而动
又是一年
又是一个新的起点
当岁月的痕迹
再次铭刻在生命的年轮上
回首三百六十五个日日夜夜
我们怎能不
思绪万千，心潮激荡
风暴狂呼，只是南海
明珠的洗礼
烈日高悬，却是对
我们意志的考验

我们怀着感恩之心
歌颂公司为我们搭建了一个大有作为的平台
张董就是带领我们公司
展翅高飞，领头的鸿雁
同济医科大学硕士，才华横溢
资深药品营销专家，技专艺广
打造团队，注重分享
激情四射，大气善良

一个好汉三个帮
合作伙伴更难寻
古有帅才穆桂英，
今有女杰赵辉群
外企白领好医生

十年创业传美名
为人豪爽顾大局
团队协作第一人

五虎上将有黄忠
今有总裁许力宏
曾是海药掌舵人
经验丰富人称颂
兢兢业业干劲足
稳稳当当往前冲
献计献策献人脉
精细管理四海通

让我们齐声欢呼
合美的春天到来了
汗水浇灌了希望，
创新求变，服务社会
指明了我们前进的方向
在路上
激昂的是我们休戚与共的诺言
在路上
跳动的是我们风雨同舟的心声
自强不息，依然是我们不变的性格
励精图治，依然是我们永远的本色
昨天
每一个祥和的夜晚
我们共举不熄的灯火
用你那铁骨铮铮
用你那片片柔情
创造出我们来之不易的收获
今天
我们告别厚重的羊年
我们迎接祥瑞的猴年
机遇和挑战并存
期待与梦想齐飞
依然坚守着朴实的信念
我们挥洒青春的热情
我们激发前行的力量
让我们践行
只提供优质产品
只提供优质服务的承诺
向着希望
再次起航

口服药销售经验分享

黑龙江商务部/刘显清

1.口服药市场分析

原来国内药品消费80%以上由医院处方销出，其余20%则归属药店等渠道，大部分国内生产企业销售重心投放到医院；随着国家医改政策和其他相关改革政策的出台，消费者医疗行为发生变化，导致医药销售市场在变化，患者医院进行首诊后及自行诊疗购药的比例大幅增长，药店能解决不去医院，口服能解决不去注射，很多口服药目前可达到与注射剂型相近的疗效，还具有便捷、避免创伤、降低副反应等方面的优势。医药生产企业以及医院经营企业为生存和追求利益最大化，销售思路大变革，使近几年市场格局发生了巨大变化，原来得医院者得天下变为得终端者得天下，很多口服药企业已经走在了前面，多年来依附大医院的外企也行动起来了。

2.口服药消费群体（只例出与我公司产品相关）

慢性长期疾病，其中包括口服药销售量最大的群体，心脑血管疾病和糖尿病，这部分人前期在医院已经明确诊断，对自身疾病认知比较深入，更为关心药品功效，比较相信医生的建议。

感冒、咳嗽、轻度感染、肠胃疾病，这部分群体自我诊断率很高，购药的随机性大，市场容量较大，也是竞争最激烈的。

以上二个最大群体是我公司产品的销售目标。

3.客户群的寻找

当地单体药店，连锁药店，诊所进货源，一般情况由当地医药商业所覆盖，或者上级城市医药商业所覆盖。

大型连锁分支药店的进货源，由连锁医药总公司统一采购，一般情况是做账期采购，各



地都有一部分商业和他们合作，这些商业是我们产品覆盖连锁药店的合作目标。

我们重点寻求的代理商是热衷擅长于我们产品类别的客户，最理想的一见钟情加门当户对，依托代理商资源，利用其健全的销售网络获取终端资源，最短的时间内铺满城乡药店，医疗终端。另一种情况是市场覆盖好但对我们的产品缺乏了解认知，需要耐心沟通介绍培训，最后成为好的合作伙伴。

4.代理商的日常管理

重点关注代理商的覆盖情况，销售量和增长，价格控制情况。同时了解代理商公司运营是否规范，对我们产品的关注度，提供真实的流向，关注终端销售价格，每月发货情况，库存情况，是否经营竞争品种，与终端销售员建立联系，了解产品在终端的销售，排名，趋势（上升还是下降），了解这些情况，以便更好的评价经销商的实力，覆盖能力，积极性，从而采取有效的措施。

每次跌倒，都是为了再次爬起

出色的人生总是伴随着失败和挫折，跌倒并不可怕，可怕的是偃旗息鼓。如果小孩在学走路时，因为害怕跌倒而拒绝，那么他永远都不可能学会走路。因为一次跌倒而拒绝爬起来继续上路，那会错过太多的人生美景。要知道，跌倒不过是下一次腾飞的开始。

中国有句俗语：失败是成功之母。你现在觉得让你痛不欲生难以面对的事情，实际上或过头来看看，对你来说是大有益处的一次帮助。

人生不能没有教训，正如跌倒是每个婴儿学习走路必经的过程。不小心跌倒了，最好能不受伤害，更不要因为一时的失意而一蹶不振。奇美集团的董事长许文龙说：“跌倒了不必急着站起来，四周找找看有什么可以捡的，再站起来！”此言确实不错。人生的顺境、逆境，对于一个有智慧的人来说都是宝贵的经历。

跌倒是为了学会如何自己爬起来。看似很简单的一个哲理，很多人在现实生活中根本无法做到，那种内心的恐惧可以摧毁你想做的任何事情，摧毁你自己本身。跌倒可以累积经验，所以，跌倒不一定是坏事。孩子跌倒了，父母常常说：“不要紧，不要紧，跌得多，长得快。”每个人的成长过程，就如学习骑脚踏车，总要跌倒好多次才能学会。有些老年人还会自豪地说自己很会跌倒，因为他懂得跌倒时要双手紧抱，也会安全无恙。或许成长和小时候学习走路经历是一样的，只有不断地摔倒，不断地爬起来你才能学会。

对于我们来说最糟糕的事是什么？损失金钱、失去爱情、亲人离别、遭人陷害，还是被病痛折磨得够呛？不，这些都不是最糟糕的事，只要你的生命尚存一口气息，只要你还活在这个世界上，你就没有理由抱怨自己的现状太糟。除此之外，任何东西你失去了，哪怕你现在一无所有，也只不过是从头再来，没什么大不了的。

人的一生是一段漫长的路程，不要因为一时的失败就否定自己，要有从头再来的勇气。要用平常心去看待人生中的起落，不能因为一次得失就断定一生的成败。人生的路上不可能一帆风顺，总有潮起潮落之时，有时失败未必是坏事。没有昨天的失败，也许就未必有今天的成功。

人生最大的敌人是自己，只有敢于承认失败，敢于从头再来，才能最终战胜自己，战胜命运。面对失败，我们没什么可抱怨的，从哪里跌倒，就从哪里爬起来。



与时俱进成就医药人的明天

北京商务部/蒋伟



达尔文说：世界上能生存下来的物种，不是最聪明的，也不是最强壮的，而是最能适应环境的。医药人都知道，近两年，国家就医药行业紧锣密鼓地推出系列管控政策，如下表所示：

表1：2016年度市场及政策情况分析：

仿制药一致性评价	2018年底前国家基本药物目录品种的化学药物必须完成一致性评价，非基药目录品种在同品种药物第一个获得一致性评价后三年内必须取得一致性评价，否则取消其批准文号
药监飞检常态化和平行检查精细	2015年到2016年，目前已有多家国内著名的大型医药企业、上市公司中箭，被没收GMP证书
自5月1日起，全面推行营改增	一些依靠底价代理，高开部分需要通过各类会议、差旅费、广告费、劳务费等各种发票冲抵差额的企业却带来了索票困难的局面，直接影响企业资金的合规流动
逐步推行两票制，严厉打击挂靠走票行为	这对于目前绝大多数以底价招商（代理）、低价开票，代理商主要靠挂靠走票的企业来说，是一个最致命的打击
药品价格裸奔，建立药品价格追溯体系+国管平台，实行互联互通（药价全国联动）	药品的出厂价以及后面的一系列价格变化皆暴露无余，药品生产企业、代理商、医药经营配送公司皆无秘密可言
全面实行以企业为责任主体的药品追溯体系	国家局要求企业自建药品追溯系统，各个企业投入的人力财力只会比以前更大更麻烦，成本会更高；而且由于各个企业因为制定产品溯源的标准、方式各异而短时间内在一定程度上造成市场产品溯源监管的混乱现象在所难免

我深信，无论是医药企业还是从业者都能从政策中感知外部环境的变化，如何拥抱变化，转化能力，保持发展壮大？谨以此文与同行者共勉。

中国有四书五经，《易经》被誉为位居群经之首。何为经：经是不可改变的，是本质。

《易经》全书精华有两点：

一、变化

先贤认为万事万物都是在变化，也只有变化才有机会。与时俱进、谋时而动。正因为有变化大的不可能永远大，做的小的才可以迎头赶上。正式因为变化，才有厚积薄发的机会。

竹子用了4年的时间，仅仅长了3cm，从第五年开始，以每天30cm的速度疯狂的生长，仅仅用了六周的时间就长到了15米。其实，在前面的四年，竹子将根在土壤里延伸了数百平米。

做人做事亦是如此，不要担心你此时此刻的付出得不到回报，因为这些付出都是为了扎根。人生需要沉淀。多少人没熬过那三厘米！深耕细作，广济人脉。视变化为机会、危机，在机会与危机中谋时而动。

“三十而立，四十而不惑，五十而知天命，六十而耳顺，七十从心所欲，不逾矩。”每个人在市场上，都要有危机感、有前瞻性（政策）、市场格局（市场）、任何行业前20名都有很大机会（包括在一定区域内），招商做的好也一样，没有好品种，你仍然能做起来吗？有一种幼稚叫“只讲理”，销售论英雄。自古成王败寇，永远要在自己的领域内可以立于不败之地。



图：总理微笑看着沙利特与家人拥抱

除了自身要懂得拥抱变化，做出适应性改变，另外，团队很重要。我认为，每个成功的人背后都要有一个团队。记得曾经看到一篇报道：以色列用1027名囚犯换回1名被巴恐怖分子绑架的士兵沙利特，更让我为之动容的是以

色列政府发言人说的一句话，“全世界都抛弃了我们，所以我们永远不抛弃自己的人民。”这可谓，并肩走过荣辱与共，携手览遍风雨同行。以一千余而换得国民一名，国小而伟大也。试问：你危机的时候，你有这样的团队吗？有为你荣辱与共的兄弟吗？

第二点、时间与位

易经是精确到时间与位的经典。即正确的时间，处于正确的位置（空间），做正确的事。

认准我们熟悉的行业，别的行业我们是新进入者。我们的人脉都在这里。你的客户、你的上司、你的亲戚、你的朋友，都是你的贵人。人以群分，物以类聚。找好自己的团队，尽职尽责你的本分。自己的路是自己走出来的。

你若盛开，蝴蝶自来；

你若精彩，天自安排。

其实一切向内求，你变了，你的世界就变了。

带着这样的心境，特别能读懂“你若盛开，蝴蝶自来”，做好自己，一切美好，都随着而来.....

亲，你盛开了吗？



一文读懂“营改增”对医药营销的影响

医药云端信息/转载



刚刚结束的两会政府工作报告提出的5月1日在建筑业、房地产业、金融业、生活服务业等四大行业实行营改增，至此，在经历了三十多年的不断推进后，自上世纪八十年代开始推行的营改增任务终于要走完最后一公里了，而计划经济年代实行的统一营业税、以及漫长的营改增过程中并存的营业税都将随之进入中国经济改革的历史博物馆。

营改增的这最后一公里是向企业财务抛出的一把烈火，2013年在咨询、广告等现代服务业推行的营改增已经让药企财务经常使用的冲账发票烧个精光，而这次将是烧烤药企财务冲账的最后一把烈火—企业财务冲账将无票可找！

药企该欢呼还是该哭泣？

国家全面推行营改增的目的是让企业合理纳税的同时适当降低税负。比如以前可以冲账

但不能抵扣进项税的会议费、咨询费、广告费等等因可以抵扣其中的增值税款而降低了实际的会议、咨询、广告成本。就增值税一项而言，企业的税负肯定会降低。

但药企不要欢呼得过早，能够抵扣的税款的发票本来就不多，金额也不大，加上很多类似的发票地球人都知道是找来顶替冲账用的，就没人敢抵扣里面的税款。

所以，大量使用找来的发票冲账的企业，你们扎堆去墙角哭吧，冲账的发票很快就找不到了，财务必须按月结账、按季度预缴所得税的，那些无票冲账而形成的利润就准备每个季度缴纳25%的所得税吧！

找票冲账的市场将绝迹！

经常找票的非常清楚：原来在车站、机场、天桥下等等经常听到有人叫卖的咨询、会议、广告的发票这两年好像少了甚至没有看到了，这是因为2013年国家已经在这些所谓的现代服务业推行了营改增，那些发票已经开不出来了，如果还有人叫卖，那基本上是假票！

而这次推行的四大行业营改增，把住宿费、餐饮费、装修费等等最后一块找票的市场彻底清除干净，今后到财务冲账将无票可找！

玩营业税发票是要钱，玩增值税发票那是要命！

营改增有这么大的影响吗？那些卖发票的就不能与时俱进整点增值税发票来卖？

国家对发票的管理有很多的规定，对于乱开、乱用、乱携带发票(没有指明哪种发票)的都有不同的处罚，但基本在行政处罚外带经济处罚。而在《中华人民共和国刑法》规定的发票违法犯罪行为及应当承担的刑事责任则明确指出是增值税发票。所以，玩营业税发票是要钱，玩增值税发票那是要命！

增值税发票由于可以直接抵扣税金而立即获得收益，在某种程度上等于钞票，有财务人员甚至调侃费用会计的工作其实就是钞票变发票、发票换钞票的工作。

营改增带来的底价和高开之争，不过，这是一个伪命题，底价和高开营改增无关。

底价和高开之争实际上是生产企业和代理商谁为财务核算提供发票的问题。营改增近几年一直在推行，而纯底价模式的也有、高开模式的也有，而且大家都处理得较好，至少没有听到某个药企或代理商因找票冲账而大肆报道。

底价和高开就像击鼓传花的两个人，药



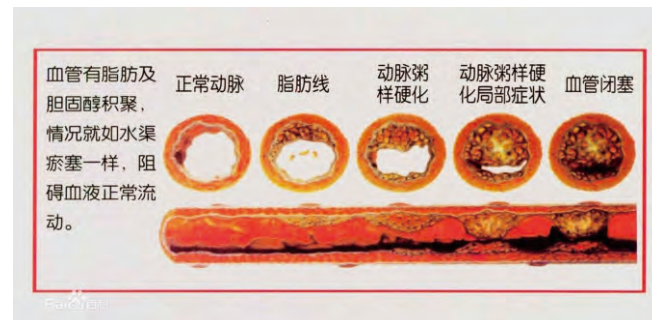
企和代理商都想把发票冲账这个烫手的山芋扔给对方，无论扔给谁，都要想办法解决。

而得到这个山芋的人，就要接受营改增这把烈火的烧烤。



动脉粥样硬化形成过程

市场部/朱兴量



动脉粥样硬化的形成是一个漫长的过程, 由于存在高血压、高血脂和糖尿病等血管损伤因素, 血管最先受损的部位是血管内皮, 接着血液中过多的脂肪组织沉积于血管壁, 形成早期的脂肪条纹, 经过数年至数十年的进展, 发展为阻塞血管腔的粥样硬化斑块。具体从什么年龄, 什么阶段开始形成, 目前还没有定论, 可以说是动脉硬化是从人一出生婴幼儿时起就已经开始了。

过去认为形成冠心病的危险因素大多为高脂血症、高血压、糖尿病等。近年从尸检的动物模型的观察研究中逐渐转变为对动脉壁的有关细胞成分、细胞因子、生长因子及其受体的细胞和分子生物学方面的研究。

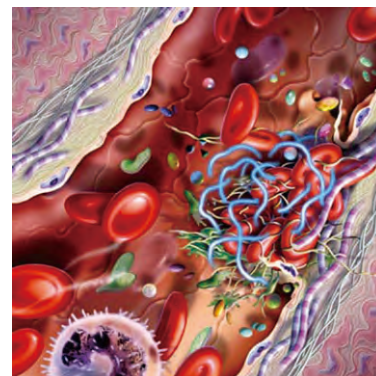
人体的动脉血管是一个弹力血管, 由内膜、中膜、外膜组成; 其内膜不仅仅是血液及动脉壁间的屏障。近年研究, 其内皮细胞的代谢十分活跃, 它参与血液——血管壁的许多重要生理功能(包括凝血纤溶、血小板粘附和聚集、白细胞粘附和迁移, 以及通过其合成与分泌的多肽, 糖蛋白或直接的细胞间交流等), 以调控动脉壁平滑肌细胞的功能。动脉粥样硬化的早期原因是血管血流血压的改变导致的内膜功能的改变。

关于动脉粥样硬化的形成, 最早提出的是脂肪浸润学说。

学说认为血中增高的脂质以低密度脂蛋白(LDL), 极低密度脂蛋白(VLDL)或其残粒的形式侵入动脉壁(近年有些报道认为甘油三酯

的代谢产物也有此作用), 堆积在平滑肌细胞、纤溶酶和弹性纤维之间, 之后被吞噬细胞所吞噬, 吞噬细胞吞噬这些物质后, 变为泡沫细胞, 泡沫细胞逐渐堆积形成斑块, 这是早期斑块; 随着斑块尺寸变大, 平滑肌细胞不断迁延增值, 形成维持血管稳定的保护性纤维帽组织, 有其保护有些斑块可以向血管壁外突出很大而不向血管内发展; 但随着斑块的增长, 血管壁将随之变厚变硬, 发生动脉粥样硬化斑块; 随着斑块的增长, 其核心的泡沫细胞不断凋亡, 并释放炎症物质, 大量被活化的淋巴T细胞分泌基质降解酶, 基质降解酶会降解斑块的纤维帽, 最终不稳定斑块形成; 不稳定斑块破裂后会引发血管内凝血机制, 最终导致心脑血管血栓事件。

实际上动脉粥样硬化的形成为动脉壁细胞、细胞外基质、血液成分(特别是单核细胞, 血小板及低密度脂蛋白)、局部血流动力学、环境及遗传等诸多因子作用的结果。由于动脉粥样硬化病变的脂质沉积部, 表面呈“糜粥样”, 故称动脉粥样硬化。动脉粥样硬化的形成是一个渐进过程, 开始内膜上的脂点、脂纹逐渐发展为纤维斑块, 粥样斑块和斑块的复合病变。冠状动脉的管腔内, 随着斑块增大, 管腔越来越小, 甚至闭塞, 上述变化呈渐进发展, 据研究表明, 当人体冠状动脉管腔狭窄达到75%左右, 临床才表现出心脏缺血缺氧症状。



1、远离琐碎, 保持焦点

由于我们一次只能踏上一条船, “船”的选择便显得尤为重要。要保持焦点: 一次只做一件事情, 一个时期只有一个重点。

2、二八定律80/20原则

要把精力集中在最出成绩的地方: 你得到的80%帮助来自你20%的朋友, 你投入80%的精力只得到20%的收益。一位推销员, 头一个月仅挣了160美元。他仔细分析了销售图表, 发现他的80%收益来自20%的客户, 但是他却对所有客户花费了同样的时间。于是, 他把精力集中到最有希望的客户上, 最终成为这家公司的主席。

3、绝不等候现在就做

拖延或推迟开始是大量时间被浪费的主要原因。许多人习惯于“等候情绪”, 也就是花费很多时间以“进入状态”, 却不知状态是干出来而非等出来的。记住, 栽一棵树的最好的时间是20年前, 第二个最好的时间是当下。

4、敢于说不立马走人

不要被无聊的人缠住, 也不要在不必要的地方逗留太久。一个人只有学会说“不”, 才会成功。成功的人敢于说“不”。他们的心理有一个闹钟, 当“不得不走”时, 它就会及时地响起。他们懂得限制时间, 不仅是对自己, 也是对别人。

5、宽容心态避免争论

在这个“共生的时代”, 宽容的心态与合作的意识会使人好运。宽容的人本能地避免争论。因为无谓的争论, 不仅会影响情绪和人际关系, 而且还会浪费大量时间, 到头来往往往解决不了什么问题。

6、要算好账成本观念

经济学非常讲究成本。对待时间, 就要像对待经营一样, 时刻要有一个“成本”的观念, 要算好账。在生活中有许多属于“一分钱智慧几小时愚蠢”的事例, 如为省一元钱而排半小时队, 为省两毛

钱而步行三站地等等, 其实都是极不划算的。

7、正向气场精选朋友

朋友要精选, 多而无益的朋友是有害的; 你必须很快甄制出谁是你的朋友, 谁是你的时间克星。记住郑博士的话: 与高手下棋, 你输了也赢; 与臭棋篓子下棋, 你赢了也输。

8、沟通情况巧用工具

要尽量通过电话、短信、微信等现代通讯来交流, 沟通情况, 交换信息。要善于利用现代办公设备为自己服务。

9、日积月累聚沙成塔

生活中有许多零碎的时间很不为人注意, 其实这些时间虽短, 但却可以充分利用起来做一些事情。成功不是摸大奖, 它需要日积月累的努力。需要心平和的等待。

10、善于休息旺盛精力

好的身体本身就是一个节约时间的要素, 没时间休息的人, 早晚会有时间生病的。要善于休息, 才能旺盛精力, 才能旺运自己。

11、不要固执敢于放弃

不要固执于解决不了的问题, 不要“钻牛角尖”。切记, 你放不开的事情会吃掉你越来越多的时间, 直到你放开它为止。不要固执, 敢于放弃是成功之道。

时间不够用, 好运不会来的



从一个易于成功的对象开始，成功就显得容易了

摘自《麦肯锡卓越工作方法》/拉塞尔著



先摘好摘的果子，并不是意味着投机取巧，避重就轻；而是我们在摘取了一定数量的好果子之后，心里自然会建立起一种信心，我一定能把目标实现，进而在以后的旅途中，能够抗得起命运的重担。这同时也是一个循序渐进的过程，我们这样由易到难地做事，自己心里对这个过程肯定会越来越熟悉，所以在困难越来越大时，我们能够沉着应付，而不失方寸。

但是如果我们一上来就要做最困难的事，那只能意味着失败。就像把一项巨大的任务交给刚刚进入麦肯锡公司的新手一样，他是无法一下子就能够把问题解决的。只有在他积累了丰富的经验之后，才能够顺利完成任务。而每

一个麦肯锡新人积累经验的过程，都是先从身边的小事做起的。在此后他们工作的过程中，他们也是从能够入手的地方开始，这不仅是一个条理清晰的过程，还能够以一步一步的成功让你充满信心，同时也让你的客户充满信心。

成功不是一夜造成的，而是一步一步积累的结果。

举重者练习举重之初，通常是先从他们举得动的重量开始，经过一段时间后，才慢慢增加重量。优良的拳击经理人，都是为他的拳师先安排较容易对付的对手，而后逐渐地使他和较强的对手交锋。我们可以把这一原则应用到任意一个地方，这个原则就是先从一个易于成功的对象开始，逐渐推展到较为困难的工作。

即使在我们已经培养出高度技巧的地方，“稍加抑制”有时也很管用。把我们的目光稍微放低一些，以一种轻松的心情去练习。对于一个人在学习进程中达到所谓“停滞”时，这一点特别正确。所谓“停滞点”，便是到达那一点时，再用功也没法获得更多进步之处。这时若硬逼着自己冲过这个“停滞点”，便很可能产生紧张、困难等种种“习惯性的感觉”。在这种情况下，举重

者可以减轻举重之重量，而去练一会儿易举的重量。一个明显毫无进展的拳师，这时就会被安排与较易对付的选手比赛。保持世界打字速度荣誉冠军多年的阿尔伯特·顿佳拉，每当他达到“停滞点”或学习高峰时，他就练习“慢打”——用比平时慢一半的速度打字。

查斯特·菲尔德博士说：“从一个易于成功的对象开始，成功就显得容易了。”

有一次，我为股票经纪人提供咨询服务，当我们对销售资料进行分析并推导出了一系列结论之后，我们想就我们的发现跟后勤部门的高级主管进行沟通。我们安排了一个有后勤部门和企业其他部门（如销售·交易·研究等）领导参加的会议。

由于我们已经在对数据的实际分析中把盖子揭开了，所以便直截了当地提出了我们的发现。他们像重锤一样给了这些非常有经验的华尔街主管一击。客户对其运作如何缺乏效率根本没有什么概念。

这个说明会产生了两个效果。首先，他使那些当初对麦肯锡的出现不以为然的主管们确信，他们有问题，而我们可以帮助他们解决。其次，由于我提出了自己的发现，他们对我的意见

的态度急剧改变，这使得我的工作容易了许多。在会议之前，我有点像觊觎他们的企业的不通世事的MBA。会议之后，我成了帮助他们解决问题的人。

通过先摘好摘的果子，通过抵制住把自己的信息捂到研究结束后的盛大说明会上才披露的诱惑，我们使得客户更有热情了，使得自己的工作更容易了，也使得自己更快乐了。



儿科抗社区细菌感染之理想用药

——头孢泊肟酯干混悬剂

市场部/朱兴量

1、儿科用药产品忠诚度高，市场稳定

儿童正处于身体发育期，人体各器官组织发育还未成熟，故对药品的安全性有更高的要求。儿童用药更为关注安全性，某些成人疾病治疗中很好的产品因其不良反应较大而不能在儿科使用，如抗生素中的氨基糖甙类有耳毒性可导致患儿失聪为儿科禁用药物，喹诺酮类可影响骨骼成长而属于儿科慎用药物等。因此儿科的用药较成人科室而言选择更少，这也意味着儿科用药的产品忠诚度高于成人用药。据米内网数据，2013年，国内16城市样本医院头孢类药物用药金额为61.17亿元，其中，注射剂药物占据了85%，口服制剂占据15%。居前五位的口服头孢类药物是头孢地尼、头孢克肟、头孢克洛、头孢丙烯和头孢呋辛酯。在样本医院数据分析中，儿童专用头孢类口服药物占口服头孢制剂的30%左右，用药金额大约在5亿元左右，而放大后测算，将达30亿元的市场规模。

2、头孢类抗菌药物是儿科抗细菌感染的首选用药

在常用的抗细菌感染药物中，氨基糖甙类如庆大霉素等具有耳毒性禁用于儿科；奎诺酮类抗生素如氧氟沙星等会影响软骨发育而慎用于儿童患者；大环内酯类如罗红霉素等对肺炎链球菌的耐药率已达70%以上，且有较大肝毒性不宜作为首选；青霉素类如阿莫西林等容易导致过敏性休克，国家规定青霉素类抗菌药物不管是口服还是针剂，在使用前都必须进行皮试实验，因此使用不够方便，由于假阴性的情况出现，安全性仍然不足；头孢类抗菌药物与青霉素类对比而言，不易发生过敏性休克，因此国家未要求头孢类抗菌药物使用前需要皮



试，使

用方便且细菌耐药率低，目前是儿科抗细菌感染的首选用药。

3、头孢泊肟酯安全性高

其无遗传毒性：体内、外的研究(包括Ames试验、染色体畸变试验、非程序DNA合成试验、有丝分裂重组、基因回复、正向基因突变试验和体内微核试验)结果均未发现本品有遗传毒性。其无生殖毒性：当大鼠经口给与本品剂量约为100mg / kg / 天(以体表面积计，为人用剂量的2倍)，均未见本品对动物生育力和生殖功能有任何影响。无致畸和胚胎毒性。家兔剂量达30mg / kg / 天(以体表面积计，为人用剂量的1 - 2倍)时，也未见致畸和胚胎毒性。其临床不良反应发生率极低且程度轻微：副反应发生的几率和严重程度均与其它常用的广谱头孢菌素相当，发生率仅为2.5-5%；主要内容有消化系统症状(腹泻软便：0.40%，胃部不适感：0.10%，欲吐、恶心、呕吐：0.09%)等；以上副反应停药之后可自行消失。

4、头孢泊肟酯有效性好

抗菌谱涵盖儿科常见的社区感染致病菌：据1996年董宗祈教授《儿科临床抗生素的选择》的儿科社区细菌感染流行病学数据，肺炎链球菌为最常见的致病菌为46%，流感嗜血杆菌为19%，卡他莫拉球菌11%，金黄色葡萄球菌11%，β-溶血性链球菌13%。而头孢泊肟酯的敏感细菌有：金黄色葡萄球菌(包括产青霉素酶的菌株)、肺炎链球菌、化脓性链球菌；大肠杆菌、肺炎克雷伯杆菌、奇异变形杆菌、绿脓杆菌、流感嗜血杆菌(包括产β-内酰胺酶菌株)、卡他莫拉菌、淋球菌(包括产青霉素酶菌株)完全涵盖儿科社区感染的常见致病菌。

抗菌活性强：尤其是呼吸道感染常见致病菌肺皆有强抑杀作用。实验数据证实，在常用的口服头孢菌素中，其耐用率最低；且其对化脓性链球菌、肺炎链球菌作用强于头孢克肟，金葡菌表葡菌强于头孢他美，对阴性菌强于二代一代。

可广泛分布于体内各器官和组织，适应症广，疗效确切：实验证实头孢泊肟酯可广泛分布于体内各器官及组织如血液、子宫、前列腺、皮肤黏膜、肺、鼻窦、扁桃体等，且组织药物浓度远高于最低抑菌浓度，可有效治疗常见致病菌的人体各组织感染；其适应症包括呼吸道感染、泌尿道感染、皮肤软组织感染等；其临床治疗效果确切，对儿童上、下呼吸道感染，泌尿道感染、皮肤软组织感染等有效率达90%以上。

5、头孢泊肟酯干混悬剂依从性高

患儿是否遵医嘱用药是药物发挥疗效的最基本的条件。儿童用药依从性差，怕打针怕苦味异味。用药依从性是儿科医生对药品选择的主要考量因素。头孢泊肟酯为脂溶性药物，与食物同服会增加其吸收，实验证实，与食物同服，头孢泊肟酯的吸收率可提升20%，故头孢泊肟酯可溶于果汁、牛奶中给患儿服用，吸收率更好疗效更优，让患儿在不知不觉中用药，依从性更高。其一天用药2次，与儿童进食时间重合方便家长喂服。

干混悬剂溶解迅速，溶解操作简单，家长易于掌握。纯迪®头孢泊肟酯干混悬剂为草莓口味，溶于果汁牛奶后可掩盖其自身苦味，儿童乐于接受，依从性高。50mg为儿童剂量，临床使用更为方便。

6、纯迪®头孢泊肟酯干混悬剂质量上乘

与最主要的竞争品牌对比，纯迪为50mg，竞争品牌为100mg，纯迪为儿童用药剂量，且更易调整剂量，临床使用更为方便。由于制剂工艺的差异，纯迪的溶解分散更为均匀、沾壁更少，明显由于竞品，纯迪的质量更为上乘。

7、全国妇儿目录产品、挂网产品、独家规格

为响应国务院2015年7号文的号召，2015年9月16日，中华医学会、中国医师协会联合发布妇儿、急救直接挂网招标产品遴选原则及产品目录，其中头孢泊肟酯干混悬剂50mg入选儿科用药目录，故纯迪为全国独家规格的全国妇儿目录产品，易中标、价格易保护市场前景广阔。

综上所述，纯迪®头孢泊肟酯干混悬剂为儿科抗社区感染用药之首选，全国独家规格的全国妇儿目录产品，市场容量巨大，为我司自有品种，将在今后的公司上市及公司市场扩展中成为主角之一。在公司资源倾斜及市场大势培育之下，单产品过亿将1~2年内实现。



海南三叶美好制药有限公司简介

海南三叶美好制药有限公司成立于一九九一年七月二十一日，于2001年底引进外资和职工持股会等方式进行改制的股份制企业，并于二零零九年八月六日经海南省工商行政管理局批准变更为海南三叶美好制药有限公司，企业注册资本为1985.43万元。于2011年9月通过海南省高新技术企业资格认定，分别于2005至2006年度和2011年度通过海口市工商行政管理局“守合同重信用企业”的评审，并获得荣誉证书。

公司以“贵和持中、自强不息”为企业精神，以“珍爱自己，尊重他人、忠诚企业、奉献社会”为企业价值观，以“实现价值、成就你我”为企业目标。充分发挥体制优势、人才优势、网络优势，实现了产品生产与产品销售的双赢，有力地促进了企业向前发展。目前公司已通过了GMP认证。公司拥有片剂、胶囊剂、颗粒剂、干混悬剂两个生产车间及18个品种（头孢车间和青霉素车间），年产值3000万元；销售网络布集全国所有省级地区。公司目前主要生产与销售的品种有：头孢泊肟酯干混悬剂（纯迪）；头孢克洛胶囊；头孢氨苄颗粒；阿莫西林颗粒剂、胶囊剂；于2011年9月被海南省财政厅、海南省科学技术厅、海南省国家税务局、海南省地方税务局联合评为高新技术企业。

公司现有员工78人，拥有会计师3名、高级制药工程师1名、人力资源管理师1名、安全工程师1名、执业药师4名，初、中级职称20人。

公司以自己的成长实践和发展历程，进一步凝炼和升华了“以人为本、市场为纲、追求卓越”的企业理念，使企业从小到大、从弱到强，已发展成为以医药为龙头、集科、工、贸为一体的独立法人的股份制公司。

