

2017年江苏省药品流通行业 统计运行分析报告

江苏省商务厅市场秩序处

2018年5月

2017年是全面建成小康社会、实施“十三五”规划承上启下的关键一年，是推进供给侧结构性改革的深化之年，对于药品流通行业而言，也是医改进入深水区的關鍵一年。全省药品流通企业受两票制政策影响发展放缓，转型升级步伐不断加快。批发零售企业积极应用互联网等新技术、新模式，丰富经营业态，推动跨界融合，整合优化供应链，探索区域联合和平台整合，服务能力进一步增强，运营稳步发展。

一、行业发展基本状况

（一）行业规模分析

2017年，全省药品流通规模稳步提高，增幅与去年相比有所回落。全年药品流通行业药品购进总额达1564.08亿元，同比增长2.4%，增幅下降9个百分点。全省药品流通行业药品销售总额1619.03亿元，同比增长6.3%，增幅下降2.44%。

（数据来源：全省商务部直报、江苏省医药商业协会会员单位；所有集团公司数据均包含子公司）

（二）行业结构分析

截止2017年底，全省共有药品批发企业381家，其中法人批发企业数357家，非法人批发企业数24家；药品零售连锁企业297家、下辖门店14265家；零售单体药店12488家，零售药店门店总数达26753家。

截止2017年4月底，全省拥有互联网交易资质的企业合计为76家，其中B2C 54家、B2B为20家、第三方在线平

台2家。（数据来源：江苏省食品药品监督管理局）

截止2017年底，全省拥有第三方物流资质的企业共有38家，全省拥有诊断试剂共有24家。（数据来源：江苏省食品药品监督管理局）

全省药品流通行业从业人员逐年增加，截止到2018年5月底药品流通行业注册执业药师有24447人。其中，有1407人分布在批发企业，22784人分布在零售企业，46人分布在生产企业，187人分布在医院和诊所，23人分布在互联网及其他。（数据来源：江苏省食品药品监督管理局）

2015-2017年全省药品流通批发企业及零售、连锁门店数量统计表

年份	批发企业数量(家)	同比增长(%)	零售连锁企业数量(家)	同比增长(%)	连锁下辖门店数量(家)	同比增长(%)	零售单体药店数量(家)	同比增长(%)
2015年	377	-6.2	288	11.6	12100	42.1	11148	-12.8
2016年	374	-0.8	289	0.35	14295	18.14	11160	0.11
2017年	381	1.87	297	2.77	14265	-0.21	12488	11.9

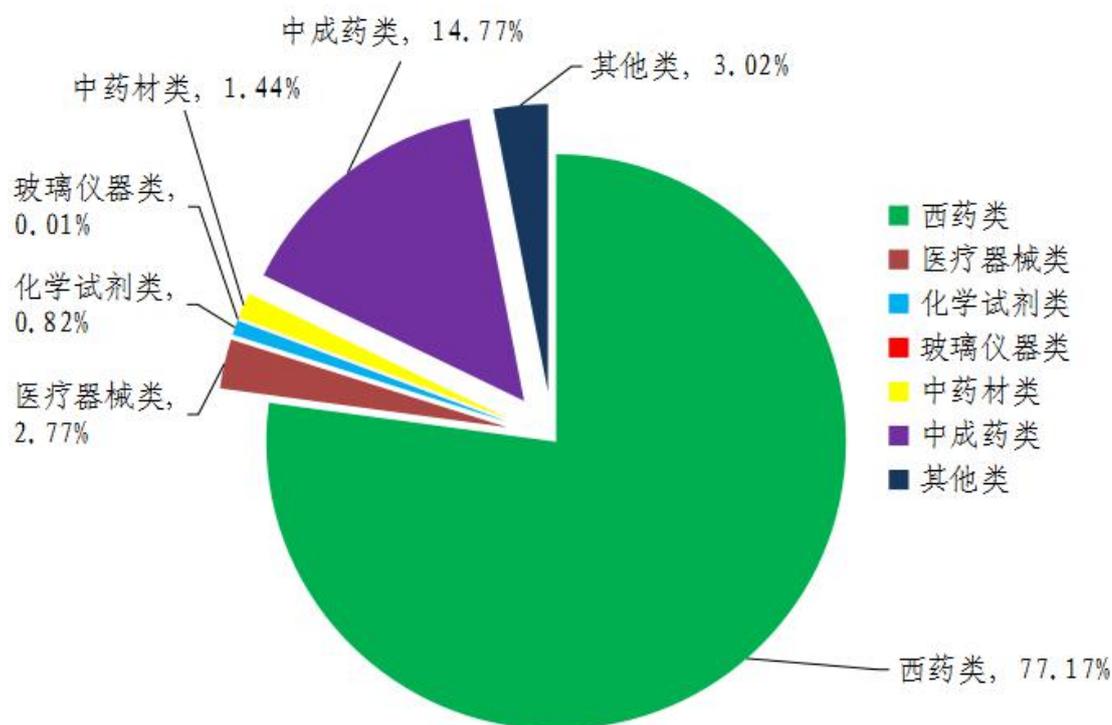
数据来源：江苏省食品药品监督管理局

零售连锁企业数量稳步增长。由于市场和政策原因，批发企业数量减少，零售单体药店数量有所增加，2017年增幅最为明显。

1、销售品类和对象结构

(1) 销售品类结构情况

按销售品类分类，西药类销售居主导地位，销售总额1249.34亿元，占七大类医药商品销售总额的77.17%，较去年同期下降1.95%；其次为中成药类占14.77%；中药材类占1.44%，化学试剂类占0.82%，医疗器械类占2.77%，玻璃仪器类占0.01%，其他类占3.02%。（数据来源：全省商务部直报、江苏省医药商业协会会员单位；所有集团公司数据均包含子公司）

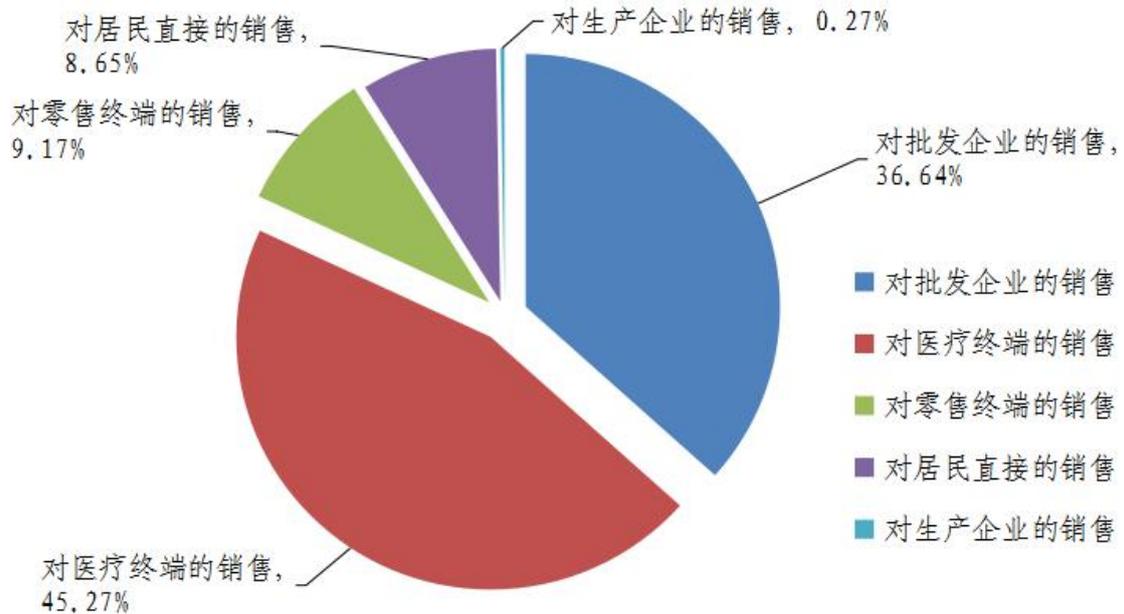


2017年全省药品流通七大类销售分析图

(2) 销售对象结构情况

2017年，全省药品流通企业对批发企业销售593.16亿元，占比达到36.64%，比去年同期上升8.58%；对生产企业销售4.39亿元，占比达到0.27%；对医疗终端销售732.99亿元，占比达到45.27%；对零售终端销售148.47亿元，占比达到9.17%，对居民直接销售140.02亿元，占比8.65%。

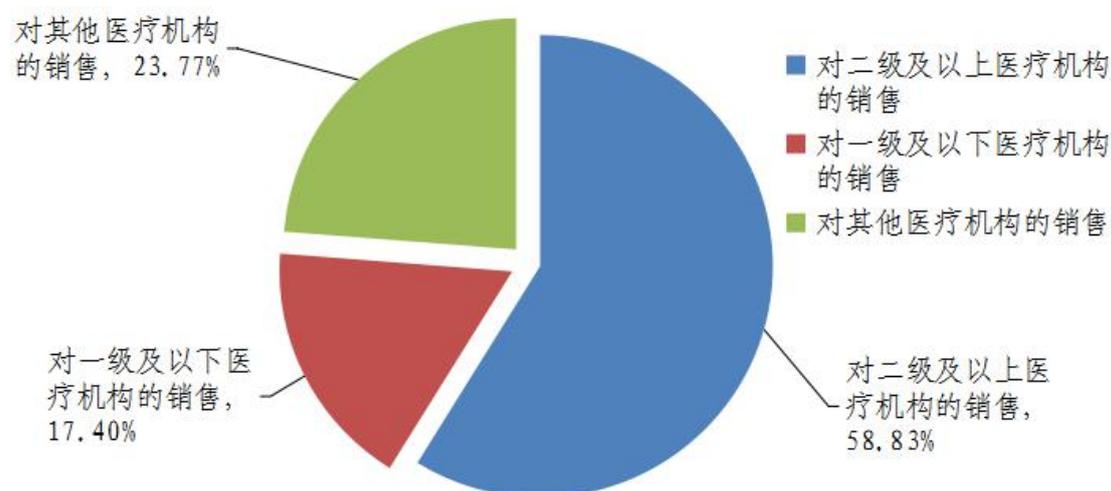
(数据来源：全省商务部直报、江苏省医药商业协会会员单位；所有集团公司数据均包含子公司)



2017年全省药品流通销售对象结构分析图

对医疗机构销售732.99亿元，其中，二级及以上医疗机构销售431.19亿元，占比58.83%；一级及以下医疗机构销售127.56亿元，占比17.4%；对其他医疗机构销售174.24亿元，占比23.77%。对一级及以下医疗机构销售中包含对社区医疗单位销售16.16亿元，对新农合医疗单位销售4.35亿

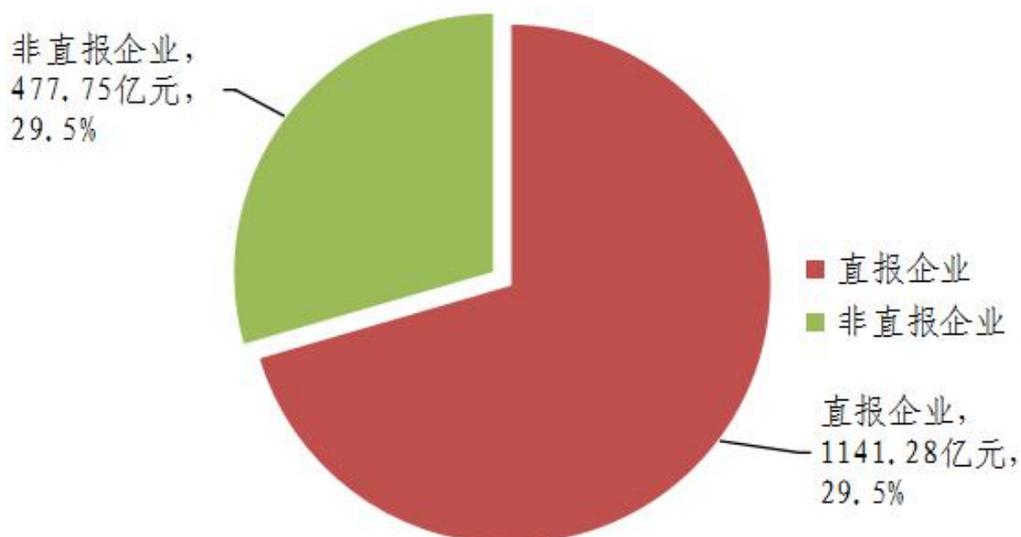
元。（数据来源：全省商务部直报、江苏省医药商业协会会员单位；所有集团公司数据均包含子公司）



2017年全省药品流通各类医疗终端销售占比图

2、各地销售比重

2017年，全省药品销售总额1619.03亿元，其中全省商务部直报企业药品销售总额1141.28亿元，占全省比重70.5%，占比较去年相比上升2.26个百分点；全省非直报企业药品销售总额477.75亿元，占全省比重29.5%，占比较去年相比下降2.26个百分点。（数据来源：全省商务部直报、江苏省医药商业协会会员单位；所有集团公司数据均包含子公司）



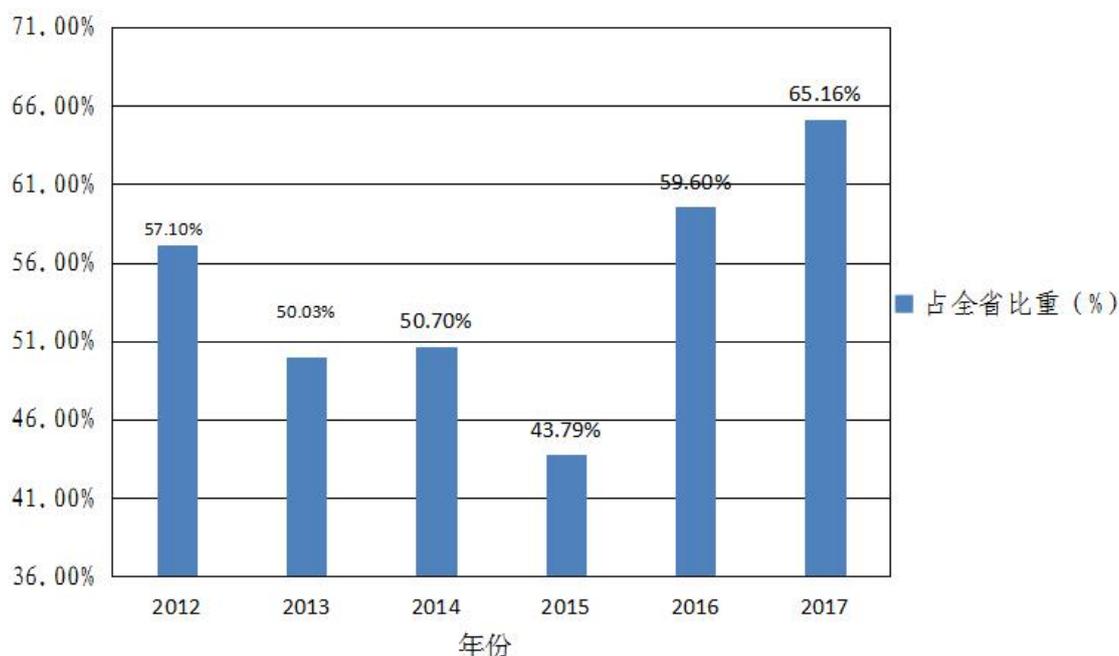
2017年全省药品销售总额及占比分析图

2016-2017年全省各地市商务部直报企业销售总额及占比

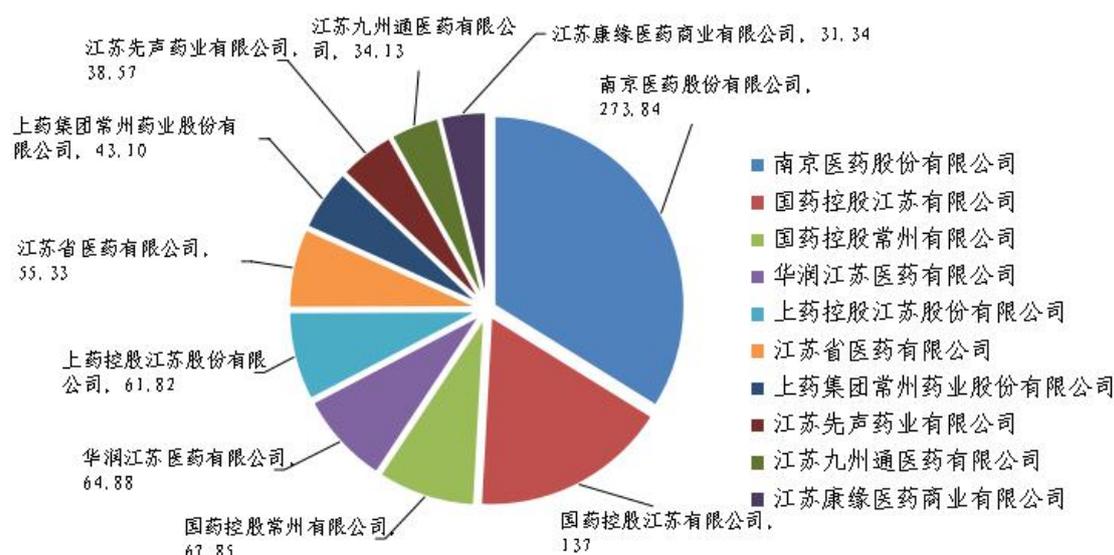
全省各地市	2016年	占2016年全省销售比重 (%)	2017年	占2017年全省销售比重 (%)	占比增幅 (%)
南京市	548.41	36.01	541.64	33.46	-2.55
无锡市	79.43	5.22	116.6	7.2	1.98
徐州市	41.14	2.71	43.38	2.67	-0.04
常州市	79.88	5.25	136.7	8.45	3.2
苏州市	161.71	10.62	171.5	10.60	-0.02
南通市	41.53	2.73	47.6	2.93	0.2
盐城市	16.04	1.03	9.59	0.6	-0.43
扬州市、镇江市	16.09	1.04	11.34	0.7	-0.34
泰州市、宿迁市、连云港市、淮安市	55.19	3.63	62.93	3.89	0.26
合计	1039.42	68.24	1141.28	70.5	2.26

3、行业集中度情况

2017年,全省前十家药品流通企业主营业务收入807.86亿元(无税),占全省比重为65.16%,与2016年相比,增长5.56个百分点。其中南京医药股份有限公司主营业务收入273.84亿元,占全省前十家主要药品流通企业主营业务收入的65.16%。(数据来源:全省商务部直报、江苏省医药商业协会会员单位;所有集团公司数据均包含子公司)



2012-2017年全省前十家药品流通企业主营业务收入占比



2017年全省前十大药品流通企业主营业务收入(单位:亿元)

全省主营业务收入超过10亿元的企业有32家,与上年数量持平,其中10-20亿元之间的企业有14家,20亿-30亿之间的的企业8家,30亿-100亿之间的的企业8家,100亿以上的企业2家,主营业务收入合计1160.44亿元,占全省比重为93.6%,比上年1076.39亿元增长7.81%。其中,南京医药股份有限公司(以下简称南京医药)2017年实现销售总额349.48亿元,占全省销售额的21.59%,同比下降2.01个百分点。(数据来源:全省商务部直报、江苏省医药商业协会会员单位;所有集团公司数据均包含子公司)

2016-2017年全省药品流通主营业务十亿以上批发企业结构分布表

主营业务收入	2017年企业数	2016年企业数	变化
100亿元以上	2	2	0
30-100亿元	8	7	1
20-30亿元	8	9	-1
10-20亿元	14	14	0

与2016年批发企业主营业务收入排序相比，前十位企业没有变化，内部位序略有升降，主营十亿以上的批发企业数据没有变化。

2017年，我省药品零售药店连锁率达53.32%，较上年同期下降2.88个百分点。国家医改工作的重点任务之一是协调推进“医疗、医保、医药”联动改革，破除“以药补医”机制，取消对医保定点机构资格审查的行政审批，鼓励零售药店连锁经营，提高零售药店在药品终端市场上的比重。

2017年江苏省零售连锁销售20强企业

排名	企业名称	销售总额(单位:千元)
1	南京医药国药有限公司	1385365
2	先声再康江苏药业有限公司	934279
3	江苏润天医药连锁药房有限公司	554210
4	华润苏州礼安医药连锁总店有限公司	548852
5	南京上元堂医药股份有限公司	370767
6	江苏大众医药连锁有限公司	344942.01
7	连云港康济大药房连锁有限公司	321940
8	江苏百佳惠瑞丰大药房连锁有限公司	291688
9	常州人寿天医药连锁有限公司	270430
10	苏州雷允上国药连锁总店有限公司	205050
11	常熟市建发医药零售连锁总店有限公司	177500
12	无锡山禾集团健康参药连锁有限公司	171268
13	南京金陵大药房有限责任公司	156339
14	南通市江海大药房连锁有限公司	100434
15	南通诚信大药房连锁有限公司	87829
16	江苏普泽大药房连锁有限公司	78771
17	镇江华康大药房连锁有限公司	73166.74
18	南京医药南通健桥大药房连锁有限公司	70382.34
19	苏州市中诚大药房有限公司	46935
20	江苏仁济医药连锁有限公司	45132

（三）行业效益分析

2017年按全省商务部系统直报和江苏省医药商业协会会员单位220家汇总，全省药品流通企业实现主营业务收入1239.76亿元，扣除不可比因素（去年同期225家）比去年同期增长7.92%；实现利润总额19.9亿元，同比增长8.86%；平均费用率7.59%，比去年同期上升0.69个百分点；平均利润率1.54%比去年同期下降0.06个百分点。（数据来源：全省商务部直报、江苏省医药商业协会会员单位；所有集团公司数据均包含子公司）

2017江苏省药品流通行业利润总额10强企业

排名	企业名称
1	南京医药股份有限公司
2	江苏柯菲平医药股份有限公司
3	华润江苏医药有限公司
4	国药控股江苏有限公司
5	国药控股常州有限公司
6	江苏九州通医药有限公司
7	江苏省医药有限公司
8	上药控股江苏股份有限公司
9	上药集团常州药业股份有限公司
10	江苏康缘医药商业有限公司

（四）行业贡献度分析

据江苏省统计局统计，2017年全年实现社会消费品零售总额 31737.41 亿元，比上年增长 10.6%。第三产业增加值 43169.4 亿元，增长 8.2%。药品零售总额占社会消费品零售总额的 3.41%，增长 14.4%，占第三产业增加值的 2.51%。

2017 年全省药品流通行业企业从业人员约 6.3 万人，所得税 4.65 亿元。（数据来源：全省商务部直报、江苏省医药商业协会会员单位；所有集团公司数据均包含子公司）

（五）现代医药物流体系建设成效显著

现代医药物流逐步发展，江苏省药品流通企业现有大小配送网点 57 个，比去年减少 1 个，总仓储面积达 61.63 万平方米，同比增长 55.63%，配送车辆达 769 辆，同比增长 43.74%。其中，全省拥有第三方物流资质的企业共有 38 家。物流配送和药品流通服务辐射范围覆盖江苏全省、安徽以及浙江等省市。华润江苏医药公司近年来重视物流建设，花大力气、大投入打造了一座现代化物流中心，并能在满足公司正常物流运转的同时，以创新思维打破公司原有的传统物流纯配送自有药品的理念，发挥自身现代物流的优势，积极开拓第三方物流服务。良巢引凤，凭借着公司良好的企业管理能力与高标准的现代化物流中心，吸引了包括全球最大的药品生产商辉瑞等一批世界级企业前来合作第三方物流配送，把自身原有的传统的物流服务延伸至生产企业。

二、药品流通行业发展存在的问题及原因分析

（一）医药电子商务模式发展差异化

目前，国内医药电商模式层出不穷，且深入到医药的全产业链过程，其中B2C最多，B2B发展较慢，O2O尚处于探索之中。据江苏省食品药品监督管理局统计，截至2017年4月拥有互联网交易资质的企业合计为76家，企业数量同比增长54.34%，其中B2B为20家、B2C为54家、第三方在线平台2家。2017年1月20日，中国政府网发布《国务院决定第三批取消39项中央指定地方实施的行政许可事项目录》，宣布取消对“互联网药品交易服务企业（第三方平台除外）审批”，即取消原医药电商B证、C证的审批。互联网药品交易服务的正式放开与落地实施预计将促使更多医药商业公司、连锁药店触网从事医药B2B业务和医药B2C业务，长期以来的资质门槛被打破，预计未来医药B2B企业和网上药店数量会迎来井喷式增长，医药商业公司和网上药店通过互联网能将服务范围延伸更广，但同时也对企业营利点选择、市场主体定位、资本需求提出了更多的要求，医药电子商务模式差异化发展显得更为重要。传统商业贸易向现代化综合服务转型，为电商差异化、多元化、创新发展提供了模式创新、概念创新的典型案例，但是对医药电商这一新兴领域，国家政策依然在谨慎调整之中。

（二）国家新政策环境将给行业合规发展带来新的影响

国家先后在“十三五”规划，“两会”政府工作报告以及国家深化经济体制改革重点工作意见等顶层纲领性文件中，围绕“三医联动”推动医改进入深水区提出明确思路，这对如何重构药品流通行业在国家推进新医改进程中的价值定位、夯实药品流通行业长期健康发展具有深远意义。近期，国家有关部门出台的《关于促进医药产业健康发展指导意见》和《关于深化卫生体制改革2017年重点工作任务》，为行业建立现代药品流通体系、构建药品流通新秩序指明了发展的方向。在2016年实行的“营改增”、“两票制”、合规整治和仿制药品一致性评价的多重政策下，医药行业将会迎来大幅度洗牌及震荡，整体政策倾向于大型企业，引导并鼓励企业进行产业升级、规模运行，提高行业集中度，提高企业的国际竞争力。流通环节被优化，不仅提高药品流通效率，也降低整体物流费用率，对药品流通企业的物流服务提出更高需求。在医保控费、支付方式改革的主流趋势下，药品流通行业压力增大，大批中小型商业公司发展受限，企业的财务能力面临考验，运营成本也将进一步增加。但是，新的政策环境有利于规模化经营企业做强、做大、做精，是对“商业模式”流程再造的变革，有利于企业组织结构及架构的调整，带来医药企业的格局变化。从中，大型企业将获得较大优势，在行业中处于主导地位。同时，在未来政策的进一步放开的情况下，大型医药商业公司将可以尝试PBM(药

品福利管理)、GPO(中小医院集中采购组织)等新业态经验。面对政策及市场的大环境,企业应顺势而为,把握机会、开拓创新、谋求发展。2017年南京医药股份有限公司与北京万户良方科技有限公司(以下简称“万户良方”)签署两项协议,双方将合作建立两家公司,用以支撑双方合作开展医药福利管理业务(以下简称“PBM业务”)。

(三) 行业整体效益水平受市场和政策影响较大

药品流通企业是医药商业企业,不是纯粹的配送企业,承担着医疗机构金融服务功能。医疗机构拖欠药品批发企业货款问题一直居高不下,导致依靠银行贷款采购药品的批发企业承担着沉重的财务费用负担,而且严重影响了整个药品流通行业现金流状况,制约了流通效率,使得行业整体效益水平不高。

在两票制形势下,医院应收账款加剧现象越来越严重,另一方面,上游供应商资金预付现象普遍增多,使药品流通企业不堪重负,未来将严重影响药品流通企业的生存。

(四) 流通信息化水平有待提高。

我省药品流通企业的信息化水平整体不高,信息化程度参差不齐,部分企业不熟悉电子商务、网上销售、现代物流等流通方式,很难实现物流、信息流、资金流的动态高效管理。

三、药品流通行业发展趋势分析预测

（一）行业销售总额将保持稳定增长

随着中国经济整体增速放缓，行业增长的主要动力转向人口结构、疾病谱和生活方式的变化所带来的新的医疗健康需求。2017年全省65周岁及以上老年人口1167.55万人，占户籍人口总数的14.98%。全省城镇化率已升至68.76%，比上年提高1.06个百分点。社保体系逐步完善。城乡居民医疗和养老保险基本实现全覆盖，社会保险主要险种覆盖率达98%以上。全民自我诊疗、自我保健意识不断加强，保健品审批制度也在逐步放开，有望带来大健康产业新一轮的需求增长

（二）大型药品流通企业引领行业平稳增长

据统计数据显示，2017年我省药品流通企业排名前十位的企业主营业务收入807.86亿元，比上年增长18.8%，引领我省药品流通行业平稳增长。从对2017年入围我省药品流通行业前10位企业榜单做深入分析，可以看到这10家药品流通企业作为代表我省药品流通市场领先发展的强者，以超越市场平均增长水平的速度持续发展，表明这些大型药品流通企业能够有效化解我省目前宏观经济环境和政策环境对行业发展带来的各种不利因素，特别是能够从容应对我国新医改进入深水区攻坚阶段后，对药品流通行业传统经营模式、传统价值定位和产业链发展格局的颠覆和挑战。大型药品流通企业近年来始终能够实现更快、更高、更强发展，一

定会在不断提高行业、市场集中度中，促进全省统一的药品流通市场形成，在提高我省药品流通效率、降低流通成本上承担起应有的历史使命和责任。

（三）创新商业模式、提升服务价值成为行业持续发展必经之路

目前，药品流通行业已经进入微利时代。政府政策频出，企业也纷纷探讨创新商业模式，整合从生产企业到终端客户各流通环节资源，不断拓展业务空间和服务范围，延伸供应链服务，将与上游工业企业的信息对接、库存管理、运营管理与下游客户药房合作的零库存管理、库内作业管理、信息增值服务等纳入企业提供服务的范围。此外，药品流通过程用互联网技术升级成为未来最具竞争力的医药商业模式。南京市儿童医院药品物流延伸服务项目于2015年对外公开招标，这是全省第一个SPD院内服务管理的创新项目，江苏省医药有限公司成功的在众多医药商业中脱颖而出，江苏省医药有限公司作为主服务供应商通过与南京市儿童医院在院内物流（SPD）管理上的全面合作，组建专业化团队，建设院内医用物资集成管理（SPD）平台，梳理院内物流服务作业流程，探索符合南京市儿童医院特色的SPD供应链服务，为南京市儿童医院的儿科医疗与药品管理方面的发展做出了新的贡献。

（四）“互联网+药品流通”模式将有力地推动医药供应链协同发展。

依托药品流通在医药供应链中商流、物流、数据流与资金流“四流合一”的地位，以规模企业为核心，向上下游延伸，缩短流通链条，减少周转时间，降低平均库存，将上下游连为一体，以整合与优化医药供应链，提升运营效率。通过“互联网+药品流通”模式，建立供应链上下游智慧融合的分布式多元协同现代药品流通体系，可有效配置政府与企业资源，降低社会整体流通成本，推动供应链协同发展，成为实现药品流通行业“十三五”期间发展目标的有效支撑。供应链协同发展，还将促使医疗机构院内药房与药品流通企业对接，运用“互联网+”的思维与手段，打造多方协作的药品流通新模式。运用“互联网+药品流通模式”，有利于跨行业数据标准体系的建立，实现跨部门数据资源共享公用格局；同时可催生智慧供应链、智能物流、公共服务平台等形态快速涌现，推动行业的创新进程，推动企业经营管理的精细化，提升行业发展水平、集约化水平、规模化水平。随着政策不断完善、技术的日益进步、标准的逐步建立，医药供应链将日趋高度整合，传统的行业合作方式也将不断创新融合，形成以互联网为依托开发共享、合作共赢、高效便捷、绿色安全的智慧医药供应链，使得供应链各环节协同更高

效、跨界合作更紧密。从而突破传统惯性思维，超越旧的经营理念，创造合作多赢的生态供应链体系。

以物流标准化为导向形成华润江苏药品标准化供应链体系，并积极运用“互联网+”技术，推动企业与供应商、生产商实现系统对接，共同构建流通与生产深度融合的供应链协同平台，实现供应链需求、库存和物流的实时共享可视，将提高企业流通效率，降低流通成本，成为企业新增长点。

（五）零售市场机遇与挑战并存，多元化经营、专业化服务成为必然发展趋势。

多年来，在“以药养医”的体制机制下，公立医院在处方药市场始终处于主导地位，医院处方很难流出。从2015年以来，国务院出台了一系列政策，包括控制药占比、监控辅助用药、对医生多点执业激励、不得限制医院处方外流等等。通过这些政策及药品零差率的推行，将使药房从医院的盈利部门变成成本部门，促使医院处方外流，这将为零售药店或医药电商带来新的机遇，同时带动整个国内药品零售市场新一轮的快速成长。2018年是进一步推进供给侧结构性改革的深化之年，也是医改进入深水区的关键一年。随着国家全面深化医药卫生体制改革，推进简政放权、放管结合转变政府职能，行业政策频繁出台，为药品零售行业发展既带来机遇也带来更大的挑战。医保定点资格审批取消后，宽松的准入带来更严的监管；公立医院改革、药占比降低及药品零

差率政策，将使更多的处方流向社会药房。药品零售企业只有提升专业化管理水平和药学服务人员的专业化能力，真正具有专业的服务能力以后，才能为承接医疗机构门诊药房服务奠定基础。同时，网上药店、移动互联、电子处方云平台等互联网 B2C 销售的快速发展，进一步加快了行业创新转型；社会资本介入，零售药店抱团取暖，大型药店零售连锁企业规模扩张迅速，必然促使行业集中度进一步提升。药品零售企业在机遇与挑战并存的情况下，提高自身服务能力、拓宽企业服务范围，实现多元化经营、专业化服务将成为必然趋势。从传统的药品流通终端向提供药事服务、医药资讯、营养咨询、慢病管理、健康管理、电子病历的“大健康服务终端”转型，并在销售方式上形成线下实体、线上 B2C、线上与线下 O2O 的多渠道销售格局，为行业生存发展寻找出路，为国家医改深化和百姓健康保障贡献力量。

（六）药品流通行业的资本运作持续活跃，并购式成长成为一些企业的主要增长模式。

随着政策的推进和竞争的加剧，越来越多的药品流通企业通过资本运作的手段发展壮大，如上市公司一般会通过非公开发行等再融资手段来募集资金，非上市公司则经常借助私募股权投资基金发展自己，同时择机挂牌新三板或闯关 IPO。并购也是药品流通企业成长的重要手段，过去几年，国药控股、华润医药等流通企业通过并购整合迅速发展成为

全国性、全省性的药品流通行业龙头。近年来，药品流通行业的集中度将长期处于持续提升态势。

四、促进行业发展的主要对策

（一）支持企业做大做强

重点支持南京医药、省医药等大型综合性药品流通企业，以及一些品牌优、规模大、成长快、竞争力强的药品零售连锁企业，通过兼并重组、上市融资、发行债券等多种方式进一步做大做强，重点支持对药品流通行业发展起支撑带动作用的优秀大型企业，关注并支持其实现企业战略目标，加速整合与扩张，实现持续、跨区域发展。引导中小型企业根据自身资源向产业链纵、横不同方向发展，开展特色经营，提供区域性或基层渠道供应配送与物流服务，满足多层次市场需求，在不同细分市场做精做专，成为强者。

（二）创新大健康理念

药品零售连锁企业加强创新意识、大健康理念、慢病管理、社区健康服务。一是加强慢病管理。引导遍布居民区附近的零售药店，以健康教育、健康促进和患者管理为目的，通过药店日常活动开展和走进家庭相结合，建立患者健康档案，做好高危人群筛选、生活方式干预、定时随访与监测，提高药店加强慢病管理意识，促进预防、干预、治疗的有机结合，降低患者医疗费用，提高百姓生活质量。二是发展中医坐堂。鼓励具有资质的药品经营企业、零售药店在便利居

民区开展中医坐堂服务，健全中医服务网络。扩大中医药健康服务用地供给，优先保障非营利性中医药健康服务机构用地。三是开发DTP专业药房，实现高端药品的直供。配合上游厂家营销新需求、市场拓展计划以及对患者服务的高要求，积极开展DTP营销模式，为零售药房完善品类结构、提升专业化服务水平和经营管理能力，打造专业药房品牌形象。四是开展多元化经营与服务，发展大健康产业。开设品牌专卖店、药（美）妆店、现代社区店、药店+诊所、快捷药房、健康药房、居家养老、网上药房、智慧药房等可复制的新型零售药店，发展与商业保险相融合的个人消费支付形式，发展与健康相关的业务，扩大经营品类，增加服务项目，充分发挥执业药师、营养师、健康管理师、美容师等专业队伍的作用，为患者和百姓提供便捷有效的药学专业服务、慢病管理和健康教育。

（三）着力发展医药第三方物流

引进先进的物流理念，结合先进的物流技术，建立和完善现代化医药物流体系，发展绿色医药物流，进一步提升药品流通现代化水平，着力发展建设医药第三方物流，推广使用无线射频、自动分拣输送、仓储管理、运输管理、温度传感、卫星定位等先进信息技术和自动化设施设备，构建流程再造、资源统筹的新型现代绿色医药物流体系。

（四）加强行业基础建设

一是加强行业统计。进一步加强组织领导，梳理解决企业在报表填报过程中遇到的实际困难和问题，充分调动企业参与的积极性，提升报表时效性和准确性。各地商务主管部门要争取更多的典型企业参与统计直报，完善工作考核激励机制。二是做好行业人才培养工作。行业协会要积极推动人才培训基地的培训工作，广泛动员行业企业参与行业培训。组织企业参加全省药品流通行业技能竞赛，选择优秀选手参加全国决赛，全方位展示我省药品流通行业人才素质。