

行业观潮 | HangYeGuanChao

# “十二五”我国医药终端将发生新一轮变革

□ 杨俊坚

## 高端医院：内外资同台竞技

据医药经济报报道，高端医院市场是我国医疗消费主要市场，占总药品销售60%左右份额。近年由于全民医保政策在城市的实施，门诊统筹、提高报销比例等政策使得城市医院的就诊人群增加，我国医院用药保持较快增长，2010年上半年增幅达到30.4%，全国医院用药总规模为4520亿元，同比增长22%左右。

与此同时，大医院亦为高端产品的主要市场，该市场过去一直由外资产品主导。2010年上半年，样本医院销售前20位的企业中有14家外资企业，平均增长32.7%，合计份额为21.1%，前五大企业份额为11.7%；国内仅有6家，平均增长33.1%，合计份额为7.39%，前五大企业份额为6.59%。可以发现，虽然龙头企业总的市场份额仍然处于劣势，但其医院市场的增长已经略高于外资企业，南方所数据也显示，外资与合资企业产品近几年在高端医院总的市场份额已经在逐渐减少，国内品牌仿制药份额在增加。

在国家“重大新药创制专项”、“重大级通用名药品产业化专项”等持续高投入的促进医药研发和产品质量提升政策的实施，未来国产产品在医院市场的用量将得到有效提升，医院市场竞争格局将呈现国产

2011年，是“十二五”规划的起点和上年医药市场一系列变革的延续和落地，为此，相关研究机构认为，随着“十二五”有关生物制药、加快医疗事业改革以及医药行业结构调整等政策的出台，医药终端领域将发生新一轮的重大变革，医药行业将从中受益。



品牌仿制药与外资药品同台竞技的局面。国产品牌药在高端医院市场占比的上升，将成为拉动内需的重要因素。

但是，要快速实现这一结果，企业有四方面仍需更多努力：一是产品质量接轨国际水平，积极响应新药典、新GMP、DMF等法规的实施，缩短与被仿制药和品牌仿制药之间的质量差距；二是扩大企业规模，实现产品和结构的优化、促进资源集聚；三是积极开拓具有创新性的新品种，积极开发新剂型，关注重磅炸弹级专利过期药物；四是加强与科研机构和企业

(包括外企)在科研开发和产品销售等领域的合作。

## 第三终端：扩容预期实现

第三终端覆盖我国人口80%以上，主要承担基层人民的基本医疗服务，也被国家的新医改寄予厚望。

第三终端最大的看点在于基本药物制度如何实施。国家要求3年分阶段在全国基层医院逐步实施基本药物制度，药品实施零差率，并且大幅提高了新农合筹资水平。另外，为了提高基层医疗机构的医疗水平和

服务水平，国家投入巨资兴建一批基层医疗机构，改善其硬件措施，至今我国已建成农村药品供应网点554万个、社区卫生服务中心(站)26万个、乡镇卫生院39万家。

但是新医改和基本药物制度实施一年多以后，基层医疗机构药品消费增幅并没有出现很大幅度的提高，2010年预计全年用药规模为1297亿元，同比增长约27.9%。主要原因在于医疗机构门诊量没有大幅提升，并且大部分地区都出现了医院的收支缺口较大、部分品种短缺的现象，基层医院积极性不高。

通过一年的试点，2010年12月，国家下发《关于政府办医疗机构基本药物采购机制的指导意见(征求意见稿)》，思路设计采用了“量价挂钩”和“双信封”等方式；随后又下发了《关于建立健全基层医疗卫生机构补偿机制的意见》，明确了基层医院硬件投入政府足额安排、一般诊疗费调整由医保支付、医院经常性收支不足由政府预算足额安排(先预拨后结算)的补偿机制。两个文件的配套出台，目的就是解决上述试点中出现的问题，经过一年多的基础奠定，在国家一系列改造硬件、培养人才、收入补助等措施后，基层医疗机构已经具备了承担新医改所要达到的医疗保障的能力，虽然仍然存在药品招标的地方保护、地方财政能力及意愿不足等不确定性，但2011年以后的第三终端市场出现较明显的增长可能性较大。

但是值得注意的是，在制度性保障和资金投入之后，还有一个关键问题，就是基层医疗机构转诊制度的建立完善。目前大医院就诊量占就诊人群超过55%的比例，而基层医疗机构占比不到6%，在国内居民对现有医疗服务的倾向和判断下，如何让基层医疗机构的服务能力和服务水平取信于民，并出台相应的强制性转诊制度，来实现医疗资源的均衡分配及充分利用是下一个关键点。

## 零售终端：决战高毛利产品

零售终端市场份额占总药品消费的1/4左右，是目前唯一完全市场化竞争的领域。2003年以来，我国零售终端用药量增幅平稳，2009年销售规模为1487亿元，同比增长约14.8%，2010年约为1739亿元。

据统计，截至2010年上半年，国内零售药店数量为3942万家，增速有所放缓。从国内单店销售能力来看，2009年国内药店店均销售额为39万元，而美国单店平均销售额最高的WALGREENS公司的店均销售额则达到904万美元。在药店数量提升的同时，单店销售能力低下，在国内药店经营毛利率至少需要30%以上才能维持运转的管理水平下，药店继续追逐高毛利产品的经营方式不会转变，品牌药品终端拦截依然严重。

## 金卫医疗 首家赴台上市

近日，金卫医疗集团有限公司对外宣布金卫医疗集团发行台湾存托凭证的申请已经分别获得台湾证券交易所和台湾“行政院”金融监督管理委员会证期局的批准，这也意味着金卫医疗集团成为第一家赴台交所上市的中国内地医疗企业。

中投顾问医药行业研究员郭凡礼指出，金卫医疗集团是中国内地第一家在境外上市的医疗科技企业，其在医疗设备、医院管理和医疗服务领域具有领导性地位。本次金卫医疗集团发行TDR规模最多9000万个单位，相当于18亿股，包括12亿新股及6000万旧股，占扩大后股本98.6%。集资所得用于在台湾设立代表处及偿还银行贷款。

郭凡礼指出，本次金卫医疗发行台湾存托凭证获得台湾证券交易所和相关部门的批准，不仅对金卫医疗本身带来利好影响，比如其医疗服务可以进入台湾市场，更重要的是给内地医药企业树立了榜样，增强内地医药企业进入台湾医疗市场的信心。

中投顾问研究总监张砚霖指出，在2010年12月21日，《海峡两岸医药卫生合作协定》正式签订。《协议》的主要内容为建立两岸传染病疫情信息通报机制以及加强两岸药品安全管理及研发合作等，至此，两岸医药卫生合作快步跨入蜜月期。而金卫医疗集团选择在此时赴台上市，登陆台湾资本市场无疑选择了正确的时机。

中投顾问发布的《2010-2015年中国医药行业投资分析及前景预测报告》指出，在《海峡两岸医药卫生合作协定》的大环境下，未来内地医疗企业赴台上市的案例或许将越来越普遍，但是仍然需要警惕一些不确定因素的影响，比如内地与台湾地区之间医疗卫生行业的政策变数包括大环境的变化等等。

(中投)



## 内需增长 拉动医药产业强势上扬

2011是“十二五”开局之年，医药行业已进入大内需时代，拉动医药产业发展的关键力量是促进国内消费水平的提升

2010年中央经济工作会议给2011年的中央经济工作定调，也给了医药产业一个指向——拉动内需。作为一个产品具刚性需求的行业，在宏观经济平稳有力发展的形势下，多年的基础建设和制度建设的铺垫，已经将医药经济正式推向大内需促进增长的时代。

为此，SFDA南方医药经济研究所(下称“南方所”)在对产业进行预测分析后，提出了医药“大内需”概念。南方所认为，宏观经济与医药产业本身特点的结合，可以看出医药产业以内需拉动经济增长的时代已经迎面走来，人均可支配收入和医保支付水平的提高、用药结构的变化、人口老龄化的加快以及自我药疗水平的提高等因素，都为内需时代的到来保驾护航。未来三大终端将呈现高端医院国产外资同台竞技、第三终端实现扩容和零售终端决战高毛利产品的竞争格局。

## 中央定调：稳定物价，扩大消费

从宏观经济看，作为承上启下的关键一年，2010年的中央经济工作会议上提出了2011年把稳定物价放在更突出位置；实施稳健的货币政策，着力控制通胀，改革分配制度，积极扩大消费；2011年CPI目标4%，GDP增长8%等一系列具体的要求。而这

些要求达到的最终目的就是扩大内需。

以内需拉动增长是有经济基础的。2008年全球金融危机后，中国出口大幅下降，劳动力密集型产业增长缓慢，国家开始刺激经济；随后的2009年，金融危机影响显现，“三驾马车”中的出口能力明显回落，在2009年的中央经济工作会议上，“要把扩大内需作为保增长的根本途径”的发展方针被正式提出，包括“4万亿元投资拉动经济”等一系列促进投资刺激经济的政策相继出台。

宏观经济的调整对医药产业的刺激主要来自两个方面：

一是刺激医药产品消费。稳定物价和改革分配制度的目的，是提高居民消费能力和消费意愿，医药产品作为刚性需求产品，随着居民消费能力提高以及自我药疗意识的加强，用于医疗健康保健的支出也必然随之增加；另外，公立医院改革已经进入深水区，看病贵问题也将逐步得到解决；基本药物制度采购机制及基本医院补偿机制已经建立。这些因素的综合作用都可以转化为对医药健康产品的现实购买力。

二是促进药企的发展。在保经济增长和抗通胀的形势下，国家提出积极财政和稳健货币政策“一松一稳”的调控组合，这有利于药企降低成本压力，包括资源型原辅材料的价格上涨压力以及环保投入压力；另外，控制物价虽然也包括药品价格的控制，

但需要看到的是，国家正在加大对民族医药产业的扶持力度，并且外资产品过往的超国民待遇正在逐渐被取消，以市场换技术的政策导向发生根本性转变。可以这样认为，目前药品价格的控制属于短期政策，旨在大浪淘沙。

## 四大要素：给力大内需

在国家扩大内需的大政策背景下，医药产业有四大要素可以加速内需的增长。

首先是消费能力的提高。一是人均可支配收入增加。社科院统计，2010年前三季度，我国城镇居民人均可支配收入达到14334元，实际增长7.5%；农村居民人均现金收入达到4869元，实际增长9.7%，农民人均纯收入全年增长预期超过8%；居民医疗保健支出迅速提高，到2009年，人均药品支出占居民可支配收入的比重已经提高到9.9%。人均可支配收入，尤其是农村人均收入的高速增长，将有力促进居民用于医疗保健的支出。二是医保支付水平提高。在新医改的驱动下，国家全民医保体系正在逐步确立，全国城镇参保人数达到4.24亿人，参保农民达到8.35亿；新农合参保率达到95%，筹资水平提高到每人每年150元，预计到2011年筹资总额可能会超过2000亿元；国家

用于医疗卫生体制改革的投入也在不断扩大，国家三年投入8500亿元用于推动医疗改革，并且中央政府投入在整个医疗的费用目前仅占25%左右，相对美国的46%仍有差距，今后国家用于医疗卫生的投入仍将扩大。

其次是自我药疗水平加强。近几年，国家和制药企业不断加强用药安全和医疗健康的教育，同时，经济快速稳定发展，确保了居民生活水平，综合因素共同促进居民自我药疗的能力和水平的提升。大健康领域的医药保健产品市场扩容稳步推进。

再次是人口老龄化速度的加快。“十一五”期间，中国60岁以上老年人口增长了3000多万，80岁以上高龄老人增长了500多万，预计“十二五”期间，老年人口将超过2亿，因此将带动糖尿病、高血压等心脑血管疾病用药需求的扩大，中药一直以来的市场基础以及其标本兼治的作用，将成为最大的受益领域。

最后是用药结构的变化。用药结构调整是新医改的两大目的之一。自新医改启动以来，国家逐步推行了医院体制改革、医生分配考核机制改革、临床路径改革以及按病种付费、按人头付费等一系列支付方式的改革，其目的就是保证医院用药的合理性。

(易 济)

## 羚锐制药董事长熊维政当选为河南省资本市场学会副会长

近日，河南省资本市场学会成立大会暨首届中原资本市场论坛在郑州隆重举行，出席会议的领导有河南省人大常委会原副主任贾连朝，省人大常委会教科文卫委员会副主任吴灵臣，省金融办主任孙新雷，省社科院副院长唐玉宏等；会议同时选举产生了河南省资本市场学会首届理事会，郑州商品交易所第四届、第五届理事长张学仁当选会长，河南省内

知名经济学家、河南省社会科学院副院长刘道兴，河南大学经济学院院长、博士生导师耿明斋和羚锐制药董事长熊维政当选副会长。

河南省资本市场学会是国内唯一的经过民政部门登记的资本市场方面的专业性学术团体，学会会员来自河南省的金融机构、高等院校、科研院所、上市公司、拟上市公司以及其他热心于资本市场事业的单位和个人，经过河南省资本市场学会筹备组半年多的筹备，终于正式成立，并召开第一次会员代表大会。

河南大学经济学院院长、博士生导师耿明斋出席会议并发表专题演讲；来自金融市场界、企业界和商业院校的代表100余人出席了会议。会议同时举办首届中原资本市场论坛，论坛的主题是河南省资本市场助推中原经济区发展。孙新雷、耿明斋、刘

道兴、张学仁等分别就河南金融市场发展情况、河南资本市场与中原经济发展、河南经济结构调整与转变经济增长方式、郑州区域性金融中心建设等专题发表了专题报告，观点精彩纷呈，会议互动气氛热烈，对如何充分发挥河南省资本市场作用助推中原经济区发展问题展开了深度解析。

(汤 兴)

## 江西医药产业发展 呼唤“双核驱动”

□ 李 健

近日，第64届全国药交会在南昌举行。据了解，此次药交会吸引了中国医药集团、哈药集团、上药集团、华润北药等全国2000多家医药精英企业参展，展会的展出面积达65000平方米，展位数量超过3000个。涵盖医药研发、生产、经营和服务等医药产业链的各个环节，展出品种包括：化学药、中成药、生物制药、OTC药品、健康产品、医药相关技术与服务等。

尽管在南昌举办的各类展会不胜枚举，但是全国药交会还是吸引了笔者的极大关注。自古以来，江西就和医药产生了不解之缘，从“千年药都”樟树，到江中、汇仁、仁和等全国知名医药品牌，江西在中国医药领域一直都是久负盛名。在全面推进鄱阳湖生态经济区建设的第一年，江西更是提出了十大战略性新兴产业，其中生物医药产业赫然在列。

江西医药产业存在的问题不可忽视，虽然江西倾力打造生物医药产业，但江西的生物医药产业仍处在一个比较薄弱的阶段，大部分医药生产企业仍在扮演承接东部沿海地区医药产业转移的角色，少数几家大集团大企业仍无法带动形成产业集群效应，就连江西医药的一张最闪亮的名片——樟树药材药品交易会也逐渐失去了往日的色彩。在这种大背景下，笔者觉得全国药交会在南昌的召开给江西医药产业发展打开了一条新思路，那就是“双核驱动”。

先看看核心之一的樟树市。自1958年被国家医药管理局定为全国三大药交会举办地之一时开始，樟树就成为全国最著名的药材交易中心。2008年、2009年、2010年，除了媒体报道的签约金额、参展规模仍有提高外，虽也推出了一系列关于医药(尤其是中医药)的论坛、研讨活动，但最吸引人的却是樟树药交会上又请来了什么明星，这不能不说是一种悲哀。随着供求关系的日趋灵活，随着电子商务的快速发展，樟树药交会的交易功能已日趋淡化，另一个方面，樟树做为一个县级市，承办全国性的交易类展会将会面临越来越大的压力，无论是组织、策划创新，还是交通、场馆提升，都有着许多现实的困难，因此，寻找樟树在江西医药产业发展中新的功能定位将变得异常迫切。

相比于樟树，南昌在医药市场发展中寻找自己的定位就显得更加容易。随着南昌发展“总部经济”的思路明确，南昌依托交通、区位、物流、信息方面的优势，在医药领域打造信息中心、交易中心就显得游刃有余。同时，由于南昌着力打造会展经济，加之其省会城市的地位，在举办全国性大型展会方面更有得天独厚的优势，此次全国药交会就是一个最好的例证。假以时日，南昌极有可能成为国内外知名医药生产企业、销售企业的总部聚集地，药品原料的采购、成药的销售，医药产业链上下游企业的洽谈、生产商和终端的对接全部可在南昌完成，不仅能举办大型展会，更能打造一个全天候、全方位的功能性平台，真正实现“一站式服务”。

在笔者期待的“双核驱动”模式下，樟树将依托“千年药都”的悠久历史，打造中医药生产示范基地，弘扬传统中医药文化，提升中医药产业附加价值，打一张“文化牌”；南昌将借助“总部经济”的发展优势，打造现代医药企业信息交流、业务交易的全球性平台，打一张“服务牌”。两个“核心”各司其职，相辅相成，将带动全省其他医药产业集聚地，实现“双核驱动，多点开花”，让医药产业真正成为推动鄱阳湖生态经济区建设的强劲动力来源。

## 名词解释

### 何谓“双核驱动”模式

“双核驱动”是指江西医药产业以樟树和南昌为两个核心，它们分别承担江西医药产业品牌推广和平台建设的作用，两地相距不足百公里，从客观上也有同产业互惠发展、相向发展的条件。