

行业蓝海 HangyeLanhai

# 非基药“大标”将重启 杀价压力明显降低



一些省份 3 年多未举行的非基本药物招标工作的重新启动近日呼声渐高。据记者不完全统计,目前已经启动今年非基本药物招标(业内习称“大标”)的省份仅有青海、甘肃、云南、海南、新疆和重庆等省市,其他仍在筹备中,具体落地时间尚未明确。企业人士表示,多年不招标使得未中标的企业利益受损,呼吁各地尽快推进该项工作。

## 呼吁重启“大标”

“我们呼吁各省市招标主管部门尽快进行新一轮的非基本药物招标采购工作。”广东帅广医药有限公司负责人梁烽对记者说,而这不只是一家药企负责人的呼声。按照采购周期来算,大部分省市上一轮招标采购工作可以追溯到 2009 年。“招投标工作多年未重新启动,对于我们这些在 2009 年没中标的企业来说是巨大的损失。”梁烽说,非基本药物是企业销售和盈利的重要来源,每个企业都极其看重。比如在广东省的阳光采购中,其“大标”自 2009 年进行过一轮后,至

今未再次启动。其间,广东省也执行了两次“直通车”作为补充,即上一轮未中标的产品或者未参与广东招标的产品重新进行评审,通过后也纳入医院采购范围。

从理论上说,通过“直通车”获得中标资格,医院同样可以采购销售,但是企业人士对“直通车”的理解却不一致。

一位广东省本地药厂的销售经理向记者解释,由于医院并不会重新制定采购目录,很多医院也没有重新召开药事会,药房不会主动告知临床医生新进某药品,这就造成了产品通过“直通车”补进后,医院不采购,甚至即便医院采购了,科室主任和医生都不知道该产品。普通医保药品即便企业努力进行沟通,也难以取得很好的销量。

该销售经理说,“直通车”仅仅是广东的做法,但全国其他省市也采取了类似的做法进行“补标”,即便补标时中标了,对本土药厂往往意义不大。

“但是重新招标意义则不一样,医院要重新制定采购目录,药房需要召集各个科室收集药品采购名单,

近期,青海、甘肃、云南、海南、新疆和重庆等省市已经开始了今年的非基本药物招标(“大标”)工作。从目前“大标”的走势来看,双信封制度可能会被某些地方采用,但是杀价压力已经明显降低。而业界仍希望继续注重药品质量和价格平衡的关系。

召开药事委员会进行讨论,这就相当于医院用药结构重新洗牌。”梁烽说,各省药品招标“原则上以一年为周期”的招标采购规定目前没有得到完全落实。

## 再提质价平衡

从全国目前的“大标”进展看,记者了解到,青海、甘肃、云南、海南、新疆和重庆等省市已经开始了今年的“大标”工作,而河北、河南、辽宁、湖南、安徽、山东、江苏、浙江、江西、湖北、山西、吉林、贵州、广东、黑龙江、内蒙古、四川等省市预计今年将进行非基药招标。各地已经在筹备标书,广东已经制定了标书的第四稿,目前仍在征求意见中。

从已经开始“大标”工作的省市来看,大多是采用双信封制度进行招标评选,但值得关注的是,在药品价格方面,“大标”的双信封杀伤力远小于其在基药中的执行结果。

国金证券对青海“大标”116 种中标药物的统计显示,相比 2009

年中标结果平均降幅为 5.58%;据广发证券统计,云南“大标”议价中标结果平均降幅为 2.7%。业内认为,主要原因是问题胶囊等事件后,唯低价是取的招标策略已经有所调整,“大标”在各地进展缓慢的主要原因也是因为主管部门日益谨慎。

“但对于各地的‘大标’,我现在依然比较悲观。”梁烽说,主要还是因为相同产品不同厂家的价格悬殊问题。

帅广医药主要产品之一——氯吡格雷的原研产品为赛诺菲的波立维。梁烽说,氯吡格雷专利目前已经过期,但在同剂型产品的定价中,波立维为 152 元,而国产氯吡格雷则仅为 83 元。

“氯吡格雷是去年全球的销售冠军,目前国内已经有很多原料药和制剂的申请批文,未来国内市场竞争压力会剧增。”上述企业销售总监说,但主要还是国产药品之间的厮杀。

“现在各地的原研产品,即使是专利过期的产品,招标和定价仿佛都是在单独的体系中。”该经理说,目前国内仿制药的生物有效性正在向原研产品靠拢,那么,过去有些相差较为悬殊的价格,今后是否存在逐渐靠拢的可能,企业非常关注。

梁烽指出:“我们期待决策层更多地从国家医药产业安全的角度考虑,关注高端医院用药格局,制定真正能够长期‘玩’下去的游戏规则。”

(杨俊坚)

## 一家之言

有观点认为,国家的药品定价规则正在转变,比如仿制药的一致性评价将作为药品定价的主要参考指标等,但专利过期药和仿制药之间的价格比率如何确定,仍未见有更多说明。

# 南药集团与联合博姿“牵手” 有望修成正果

□ 陈旭

南京医药大股东和全球著名的医药零售商和批发商合作一事,在经历两次延期协议之后,终于有望在 8 月底揭开面纱。南京医药 8 月 14 日公告,公司控股股东南京医药集团 8 月 11 日与联合博姿管理服务有限公司(下称“联合博姿”)签署合作备忘录,双方合作一事已达成进一步共识,预计于 8 月底前结束谈判。

南药集团与联合博姿的合作始于 2011 年 7 月 11 日,当时双方签署了合作意向书。7 月 13 日,南京医药公告披露上述合作,并称“双方合作的远景是致力于将南京医药打造成为提供最优质产品与服务的市场创新者之一及零售药店领先企业”。

此后,因合作一事进展较为缓慢,双方于 2011 年 12 月 8 日签署了合作延期函,将合作的期限延期半年至今年 6 月底。至今年 6 月底,在南药集团和联合博姿的首次延期协议即将到期之际,双方再次签署了延期函,将合作期限继续延长 3 个月至今年 9 月底。

南京医药公告显示,根据 8 月 11

日双方签署的合作备忘录,南药集团和联合博姿经过在意向书签署以来进行的详细并卓有成效的谈判及协商,现双方在南京市政府的全力支持下确认,达成了关于在 2012 年 8 月底之前顺利结束谈判及解决一切事宜的进一步共识。

根据之前的资料,南京医药和联合博姿的合作有两种形式:其一是以联合博姿增资的方式,合资成立中外双方持股比例为 75%:25%的合资公司;其二是由南药集团推动,南京医药实施定向增发,引入联合博姿作为境外战略投资者。南京医药此前的公告表示,双方将根据实际情况选择其一或综合采用两种方式进行合作。

联合博姿母公司英国联合博姿公司(Alliance Boots)是全球著名的零售商和批发商,在英国零售药店行业占据着垄断地位,拥有药品零售、药品批发、品牌产品营销及配送等三方面的行业优势。

南药集团和联合博姿历经 13 个月有余的“恋爱长跑”,将以何种合作方式修成正果?8 月底南京医药或将给出最终的答案。

滇虹 康王半月谈 55

# 夏日， 拒绝炎炎脚气(上)



□ 本报记者 何沙洲

小王将空调开到 26 度,吃着冰镇西瓜,顺手翻开妻子放在沙发旁的一本剪报集,就看到“2011 中国健康年度总评榜”揭晓消息,在总评榜中涉及的整个医药行业的 50 个类别奖项中,滇虹药业生产的皮康王受到广大消费者和评审组的一致好评,荣登健康医药榜,喜获“最受欢迎皮肤类药物”奖项。

刚洗过澡的小王将一身舒展在布艺沙发上,心想如果投票,自己最有体验资格说皮康王的好。

小王是一名公司职员,他所在办公室的工作节奏很快,压力很大。同事们下班后经常邀约一起去吃饭、K 歌,到洗浴中心泡泡澡,纾解压力。一天,小王正在部门例会上做工作汇报,突然感觉脚部非常痒,恨不得立马脱了鞋子挠抓。小王下意识地不断变换站立姿势,只希望开会时间赶紧过去。好不容易做完工作汇报,已经是一身大汗。领导奇怪地问:“身体不舒服吗?怎么开着空调还出那么多汗啊?”同事们纷纷取笑他:“看他刚才心不在焉的,扭来扭去的,是不是昨天晚上在洗浴中心做了什么亏心事了?”小王好不尴尬,哑巴吃黄连有苦说不出。最让小王在意的是领导的眼光,自己刚来这家公司,事业正处于上升期,让领导有其他想法就不好了。

晚上下班回到家,小王赶紧脱了鞋袜,好好抓挠了一番。这不抓不要紧,一抓抓出问题来了。小王发现脚趾间有一粒一粒的小突起,被自己这

么一抓,红了一片,有的小突起还被抓破了,流出了液体。小王赶紧打开电脑,在百度的搜索框里输入“脚部水疱”,跳出的检索结果里,“脚气”二字频繁出现。小王想,自己平时脚比较臭,是有脚气,可是也没有像今天这样,这么痒,还有小水疱。赶紧在搜索框里输入“脚气”,看看科学是怎么说的。

“脚气”是一种极常见的真菌感染性皮肤病。夏天,空气高热潮湿,非常适合皮肤癣菌生长。在成人中,有 70% - 80% 的人都会有脚气,只是轻重不同而已。夏季正是高发季节,所以为“香港脚”烦恼的人也越来越多。

但产生脚气的原因最常见的是直接接触了脚气患者或者间接接触了脚气患者使用的鞋袜和生活用品。在浴室中的公共拖鞋、毛巾,集体洗浴池等均是脚气的传播的最佳渠道。脚气患者也会成为新的感染源,极易感染家人和朋友。

医学上通常将脚气分三型糜烂型、水疱型、角化型脚气。早期一般以水泡型和糜烂型居多,往往由于不及时治疗发展成为角化型。小王又赶紧把病症和资料一一对应,水疱、瘙痒,自己患的就是水泡型脚气。他猜想是前段时间频繁光顾洗浴中心穿大众拖鞋弄成的。

找到症状就能对症下药了,小王紧张的心情放松下来。而让小王紧张的心情彻底放松的,是在卫校当教师的妻子带回来的滇虹药业生产的皮康王(复方酮康唑软膏)和皮康王·皮克(盐酸特比萘芬乳膏)。

# 最严限抗令实施 重庆药企“迎考”

□ 王永娟 刘秋凤 胡佳渝

重庆药企正经历着一场悲喜剧。一方面,抗生素西药企业正面临着产品难销的阵痛,纷纷收缩生产线;另一方面,中药企业相继新建厂房扩大产能。

这一变化源于被称作史上最严“限抗令”的《抗菌药物临床应用管理办法》在 8 月 1 日发布实施,这标志着即便是金霉素、氯霉素等含有抗生素的眼药水以后也要凭医生处方才能购买。

## 西药厂减产调整产品结构

8 月 13 日,多家生产抗生素的重庆西药企业在接受记者采访时表示,国家“限抗令”颁布实施后,目前正在积极调整产品结构。

重庆福安药业一位不愿具名的负责人向记者证实,目前该公司正

在由过去的抗生素类产品占据绝对主导地位,向抗生素类与专科用药类协调发展的方向调整。

从事抗生素代理的华森医药公司也明显感到了变化。该公司副总经理文伟告诉记者,在“限抗令”之后,市内各大医院抗生素消耗量明显下滑。特别是在县级和乡镇医院,由于缺少拥有抗生素处方权的主治医师,抗生素药品量下降明显。“抗生素市场销量平均下降了 20%,像作用性质与第三代头孢菌素相近的头孢米诺钠等抗生素甚至可能会下降 60%-70%。”

中投顾问医药行业研究员郭凡礼表示,由于此前在我国住院患者中抗生素的使用率达到 70%,其中外科患者比例高达 97%,在“限抗令”实施之后,预计很多主营抗生素领域的西药企业绩会大幅度下滑,一些小西药企业将面临被淘汰的命运。他认为,西药厂要及时反应,

积极进行产品结构调整,提高中药和中药的占比。

重庆市食药监局办公室新闻联络人韦红建表示,对于未来抗生素需求紧缩而可能引起的抗生素药品囤积,药监部门将积极督促企业将超过有效期的药品召回,同时医院和药品经营单位也要将超过有效期的药品退回生产单位。

## 中药厂扩产填补供应缺口

此次“限抗令”中所称抗菌药物,不包括治疗结核病、寄生虫病和各种病毒所致感染性疾病的药物以及具有抗菌作用的中药制剂。郭凡礼认为,这对重庆中药厂、太极药业等主营中药及中成药的药企是利好消息。记者在采访中发现,许多中药厂已从中觅到商机。

重庆东田制药有限公司新产品开发部部长李韵萍介绍,标示有

“清热消毒”的常用中成药都属于中药抗菌药。在“限抗令”实施之前,这些中药抗菌药的销量就很好,特别是中药感冒药,一直占据市场份额 1/3 以上。8 月份后得益于限抗令,东田中成药消炎退热颗粒和妇科炎症复片等中药抗菌药的销量上涨 10%左右。为迎合这种市场需求,东田制药将根据现有的新药和原有的品种,扩大颗粒剂的生产线,目前已在进行新厂的选址工作,预计年底产能将增长 30%左右。

而重庆陪都药业股份有限公司的中药产品中,银黄胶囊、三抗素消炎片两款消炎药以往占据生产总量的 20%,但 8 月以来,该公司总经理、重庆医药行业协会会长唐良平意识到这两款药销售量呈井喷态势。为填补供应缺口,目前该公司意欲在重庆经开区斥资 8000 万至 1 亿元新建厂房,届时其中药消炎药产品比例将占据其总产量的 30%以上。

# 上海部分医院医药分开试点即将展开

8 月 14 日上午,记者从上海浦东新区召开的卫生人口计生工作会议上获悉,下半年,家庭医生制试点将推进到该区 45 家社区卫生服务中心;全区社区卫生服务中心建立既管健康又管费用的双重“守门人”机制,实施新农合“按人头支付”改革;将在部分医院积极探索实施医药分开试点,逐步在全区推广。上海浦东新区卫生局孙晓明局长表示,抓紧本轮医改的实施,要着力

共 4573 万多人,签约对象建立健康档案 3081 万份,到今年底将完成签约 106 万户,达到过半数家庭纳入家庭医生签约服务。下半年,家庭医生制试点全面推进到 45 家社区卫生服务中心。为进一步提高签约率,浦东新区通过第二轮改革方案的征集,遴选出一到两家社区卫生服务中心,创建出新区示范性经验,逐步在全区推广。

下半年实施新农合“按人头支付”改革,将以收定支,合理定额;超支不补,结余表彰;绩效考核,强化监管。浦东新区设想通过试点,建立医疗机构的自我约束机制,推

动社区卫生服务机构服务模式转变,切实加强自我管理;建立既管健康又管费用的双重“守门人”机制,实现控制医疗费用,提高农民受益水平、促进农民医疗需求合理释放的目标;通过建立新农合基金管理内部良性激励机制,最终保障新农合基金安全,确保新农合基金平稳运行。

孙晓明局长介绍,医药分开将是今年新区配合市医改办研究探索的一项重要医改工作。新区已在前期做了大量调研测算、方案草拟、论证等工作。目前已草拟浦东新区的实施方案(初稿),下半年一旦时

机成熟,将组织部分医院进行试点,然后逐步推广。

实施医药分开,浦东新区提出的方案是以降低患者就医费用为出发点,要切断医疗机构、医生与药品收入之间的经济纽带,改变不合理大处方的利益激励,强调结构调整、平稳过渡与体质机制建设。改革主要围绕不增加患者就医负担、确保医疗机构正常运行、体现医务人员技术服务价值、平衡财政与医保的补偿压力、建立健全公立医院监管机制等方面探索。

(新闻晚报)