

全国统一大市场背景下的药品市场问题

月有阴晴圆缺，人有旦夕祸福。生病吃药一直与我们每个人息息相关。近年来，食品安全、药品价格高、看病难等问题一直为老百姓所诟病。中国医药行业能不能提高产品质量和医疗服务水平，满足人们日益增长的健康需求？

本文基于“各大药店企业以及市场药品网店、实体店”获取的数据，探索全国大市场的药品合理分配与价格合理，考察“统一大市场”方面有多大提升空间可行性。本文工作体现为：

问题一

统一大市场是指在全国范围内，建设一个市场的基础制度规则统一，市场的设施高标准联通，要素和资源市场，以及商品和服务市场高水平统一，同时，市场的监管要公平统一，不当市场竞争和市场干预行为进一步规范的大市场。我们以研究对象，借助“各大药店互联网平台”获取的关于药品的出售分布、购买难易度、购买需求量、费用等有关信息，引入体现不同地域资源配置信息的匹配比例、匹配质量。

生病买药是市民生命安全的重要生命保障，而“买药难，无药买”则是困扰医药行业的重要问题，引起人们关注的社会热点问题。

在全国统一建设全国统一大市场有两大亮点：专家表示，提出的建设全国统一大市场的意见，有两大亮点，第一个亮点就是坚持破立并举，一手抓“立”，明确立规建制的目标任务；另一手抓“破”，打破市场垄断和不正当竞争行为等违反统一市场的做法。

第二个亮点是坚持人民至上，质量优先，从健全商品质量体系，到全面提升消费服务质量等，都做出了明确规定，比如，畅通商品异地、异店退换货渠道，对食品药品安全等直接关系群众健康和生命安全的重点领域落实最严厉处罚等。对于我国强化市场基础制度规则统一、推进市场设施高标准联通、打造统一的要素和资源市场、推进商品和服务市场高水平统一、推进市场监管公平统一、进一步规范不当市场竞争和市场干预行为，以大市场构建新格局、推动中国市场由大到强转变，是当前深化改革的重头戏，建设全国统一大市场将给各行业带来新机遇与新发展。

到 2022 年的今天，我国不但拥有了超大规模和整体市场的明显优势，未来还要使建设超大规模的国内市场成为一个可持续的历史过程，首要的一步，就是要打造大市场，从市场基础制度规则、市场平台设施、要素和资源市场等维度，高标准和高水平推进全国市场统一性建设。其次，还要在大市场的基础上，建设强市场，实现国民经济供给与需求在更高层次与水平上实现动态均衡，成为驱动经济高质量发展的强劲引擎。

问题二

强大市场不仅仅是规模和范围更大的市场，更重要还是结构形态更优，那么市场发展质量更高，制度规则更加完备，在此基础之上对于全球而言，它更有影响力和吸引力的这样的现代市场循环体系。

统一大市场 更好畅通双循环加快建设全国统一大市场，要处理好的第二种关系就是统一大市场与畅通双循环的关系。从畅通国内循环看，建设全国统一大市场，通过严格落实“全国一张清单”管理模式，健全统一的社会信用制度等举措，解决重点领域和关键环节存在的不正当干预、隐性壁垒门槛等突出问题，全面打通制约国内大循环的堵点。从畅通国内国际双循环看，统一大市场的建设，能够推动国内与国际市场更好联通，促进内外市场规则标准融通，有利于以国内统一大市场为“内核”强力吸引海外中高端要素资源向内汇聚，从而为加快构建新发展格局提供基础支撑。破除地方保护和区域壁垒，此次国家出台的统一大市场建设的文件，要处理的第三个关系就是要处理好统一性与区域性的关系，这次的意见明确，统一大市场的统一，并非整齐划一，而是在维护全国统一大市场的前提下，结合区域重大战略和区域协调发展战略的实施，优先开展区域市场一体化建设。与此同时，统一大市场的建设要坚决破除地方保护和区域壁垒，各地区不能搞“小而全”的自我小循环，更不能以“内循环”的名义搞地区封锁，全面清理歧视外资企业和外地企业等的各类优惠政策。要加快建立全国统一的市场制度规则，打破地方保护和市场分割，打通制约经济循环的关键堵点，促进商品要素资源在更大范围内畅通流动，加快建设高效规范、公平竞争、充分。2019 年全球医药研发支出达到 1820 亿美元，同比增长 1.6%。特别近几年随着基础前沿学科不断取得进展、针对新型药物(ADC、PD-1 等)及新型治疗技术(CAR-T 等)

各大制药公司纷纷加大研发投入。

2019 年全球药品市场需求将达 12249 亿美元,2015-2019 年全球药品市场需求年均复合增长率将维持在 4%-5%之间;新兴市场的药品需求增长尤其显著,亚洲(日本除外)、非洲、澳大利亚 2014 年至 2019 年的医药市场增速将达到 6.9%-9.9%,超过同期预计全球 4.8%的增速水平。

2020 年上半年实现营业收入 188.09 亿元,同比增长 11.56%;实现归属于上市公司股东的净利润为 7.77 亿元,同比增长 12.93%。上半年中国医药持续推进品种建设,加大市场开发力度,深化销售体系改革,持续加强内部管理,各业务板块均取得积极进展,其中国际贸易板块表现突出,上半年实现营业收入 72.44 亿元,同比增长 84.02%,营业利润 8.63 亿元,同比增长 112.28%,成为公司经营业绩上涨的主要动力。

国家统计局数据显示,2020 年 1-6 月,医药制造业规模以上企业实现营业收入约 11093.9 亿元,同比增长-2.3%,实现利润总额约 1586.0 亿元,同比增长 2.1%。随着两票制的深入推进,流通环节的灰色空间逐渐减少,很多药品的销售费用由经销商转移到了生产商,生产商的销售费用增加。并且在一致性评价政策、带量采购政策等推动下,药品的收购价格远低于原本的市场价格。除了受政策影响,原料药涨价也是导致药企利润下滑的另一大原因。医药行业是中美贸易摩擦背景下的避风塘,具备较为安全的发展空间。同时,科创板落地为创新药、生物医药行业带来更多的发展可能。

问题三

根据国家食品药品监督管理局(CFDA)发布《关于调整进口药品注册管理有关事项的决定(征求意见稿)》,降低国外新药进入中国的政策门槛,实现中国新药研发和上市与全球同步。

1) 加快审评审批速度;2) 提高产品质量;3) 鼓励创新;4) 降低价格。

1: 国家药品监督管理局应当将进一步加快新药审评审批速度,释放制度红利,鼓励药品研发创新,让群众用得上好药。

据悉,第十三届全国人大常委会第十一次会议和第十二次会议先后通过了《中华人民共和国疫苗管理法》和新修订的《中华人民共和国药品管理法》

要安排抓紧开展规章和文件制修订工作，完善配套制度，确保法律法规的顺利实施。对食品药品、工业产品和新业态这三个行业的监管尺度会趋严，有利于推动药品流通行业持续健康发展。加强监管能力建设方面，多渠道充实职业化专业化药品检查员队伍，大力发展监管科学、监管技术，持续推进药品监管体系和监管能力现代化。

2：药品安全在健康中国战略中占据重要地位。药品产业贯穿从实验室到医院的全链条，必须强调各环节政策的系统性和协同性。针对当前药品临床试验不规范、制药产业结构不优、药品流通秩序混乱、不合理用药现象突出等问题，规划充分借助大健康政策的包容性优势，坚持医疗、医保、医药“三医”联动改革，从整体治理高度优化药品政策体系。一是构建立体化指标体系。有没有一个可量化、可实施、可检验的指标体系，是评价规划质量的重要标准。国际上尚未有公认的衡量药品安全状况的指标，实践中单一指标也难以说明问题。规划围绕药品质量安全水平、药品安全治理能力、医药产业发展、人民群众满意度等主要任务，从“前提—过程—结果”三个层次构建立体化指标体系，既有国家标准制定修订数、监管资源配置等前提性指标，也有现场检查核查、技术支撑等过程性指标，更有监督抽检、不良反应监测量等结果性指标，目的是全面和客观评价我国药品安全状况。二是处理好体制、法律、规划三者间关系。“十三五”药品安全规划执行面临独特形势：2013年地方食品药品监管体制改革还未调整到位，2018年新一轮机构改革又蓄势待发；一些地方组建市场监督管理局，综合执法改革对食品药品监管能力造成一定影响；《药品管理法》大修正在推进过程中。这就要求我们处理好体制法律变动性与规划确定性的关系，保持战略定力，一张蓝图干到底，尤其要注意各项约束性指标的刚性。同时还要从“健康中国2030”的整体治理高度统筹体制改革、法律修订和中长期规划编制，保持政策的延续性和一致性。三是探索监管政策成本收益分析。医药产业兼具社会效益和经济效益，在坚持“最严监管”的基础上，可综合计算监管政策成本收益以及总体风险改善情况。这是审慎监管和简约治理的具体表现，更是依法行政的题中之义。要不断提高药品的品质，不能滥竽充数。

3：作为产业链中间环节，医药流通企业的价值在于使上游高度分散的产

品能够准确、高效地到达下游高度分散的各类终端。医药流通行业需要进一步升级与改革，推进医药流通的数字化、规模化、集约化、高效化、绿色化，打造高效、韧性的医药供应链，全面提升药品流通现代化水平，完善现代药品流通体系，提高药品流通效率，促进行业高质量发展。要安全开发，打通数据流。要加快培育数据要素市场，建立健全数据安全、权利保护、跨境传输管理、交易流通、开放共享、安全认证等基础制度和标准规范，深入开展数据资源调查，推动数据资源开发利用。要加快培育数据要素市场，建立健全数据安全、权利保护、跨境传输管理、交易流通、开放共享、安全认证等基础制度和标准规范，深入开展数据资源调查，推动数据资源开发利用。对互联网医疗、线上教育培训、在线娱乐等新业态，推进线上线下一体化监管。线上线下一体化监管，并不局限于医疗，很多行业都要理顺线上线下业态关系，要打造公平环境，实现公平竞争。鼓励原创，加速聚集化。工作原则方面，一是立足内需，畅通循环。以高质量供给创造和引领需求，使生产、分配、流通、消费各环节更加畅通。二是立破并举，完善制度。从制度建设着眼，明确阶段性目标要求，压茬推进统一市场建设。加快清理废除妨碍统一市场和公平竞争的各种规定和做法。三是有效市场，有为政府。充分发挥市场在资源配置中的决定性作用，更好发挥政府作用，以统一大市场集聚资源、推动增长、激励创新、优化分工、促进竞争。四是系统协同，稳妥推进。科学把握市场规模、结构、组织、空间、环境和机制建设的步骤与进度，坚持放管结合、放管并重，提升政府监管效能。主要目标方面，一是持续推动国内市场高效畅通和规模拓展。二是加快营造稳定公平透明可预期的营商环境，三；促进科技创新和产业升级。四；是培育参与国际竞争合作新优势。

4：关于药价高、看病贵这事，一颗药从生产出来，再到病人的手上，中间至少要有四个环节。药厂制药出来后，先卖给经销商，然后药企参与招标，第三步是打通医院的关系，最后医院掌握处方权，也要吃回扣。层层打点下来，药品成本随之增加，能不贵吗？早在 2016 年，央视就曾经曝光过，上海市公立医院药品的中标价是正常市场市场的供货价的几倍。2017 年，仅是 A 股上市的 171 家制药公司，就花掉了 1298 亿元用来公关，占营业额的四分之一。

以前是医院自己采购，医院采购有两个弊端，一方面单个医院的用量相比国家整体采购来讲，要小的多。其次医院存在着吃拿卡要等腐败现象，所以药价一直高居不下。

现在各个医院的用药改成由国家药管局统一采购，这样一次采购的量是相当大的，因为是招投标，药企不再跟医院和医生打交道了，所以也避免了一些中间环节产生的不必要费用，反正同样的药效，价格低的中标，所以以后的药价肯定要便宜不少。国家成立了医保局，专门代表各大公立医院跟药厂去谈判，带量采购药品，这样不仅采购量大了，而且省掉了中间环节，价格会便宜很多。

医药器材与人民的生活息息相关，被誉为“永不衰落的新兴朝阳产业”。通过调查，我们发现目前我国的医药器材产业发展迅速，已经成为世界第三大医药器材市场，近年来每年的销售增速均保持在17%以上，这样的增速提醒我们在未来医药器材产业将会以锐不可当之势占据销售的大部分市场。据有关数据显示，如果一直保持现在的发展速度，我国将有望超越日本成为世界第二大医药器材销售大国。我国的医药器材产业主分布在上海、北京、等地区，其中省是我国的医药保健品出口大省，据统计数据显示，省的医药器材出口量占全国的17.7%，其中中高端医疗器材就占51.9%，20xx年出口销售额更是达到了26.08亿美元，占我国总出口额的16.6%。由此可见，省的医药器材产业的销售业绩是相当可观的，在未来也会有有很大的发展市场。为此我分别对省市、市、市三大城市的医药耗材市场销售情况做了调查与统计。在调查的同时发现医药耗材市场销售存在许多的问题。

经过调查发现诸多问题

（一）盲目申办许可证，毫无经营风险意识

据国家有关规定，申办经营企业是完全免费办理，再加上我国医药耗材产业发展前景可观，一些企业就盲目跟风，也想在医药耗材市场分一杯羹，就抱着试一试的心态先办理《医疗器械经营许可证》和《营业执照》，取得医疗器械的经营资格，至于具体要不要经营就视情况而定，这就导致《医疗器械经营许可证》

滞留在一部分企业中，审批的企业数量与实际经营的企业数量不相符。也有的企业则是办理了经营许可证，却因为对市场风险论证不足，迟迟未能开展经营活动。这种种的原因就造成了医药耗材市场扩展规模迟缓，影响医药耗材的销售业绩。

（二）随意更换经营人员，超范围经营企业

在申办经营许可证的时候企业的设施人员全部到位，但取得许可证之后有的企业就随意更换企业人员，新企业刚开始人员较少，随着企业的不断扩大，对人员的需求也增加，招兵买马是正常的，但有的企业却连企业法人、负责人、质量监管人员等重要岗位的人员都随意更换，事后也不去相关部门办理相应的手续，造成企业申办许可证时的人员档案与实际工作的人员档案不相符，降低了企业在客户眼里的信用度和真诚度。部分企业因为想赚更多钱就顺应客户的需求，什么赚钱就做什么，全然不顾当初申办的企业经营许可证，导致部分医药器材企业经营范围严重失控。这些原因也会导致医药耗材市场出现滞留的现象，降低医药耗材的销售量。

（三）部分企业降低经营条件

部分医药耗材企业的销售对象主要是医疗机构，觉得守株待兔的经营方式是落后的，要想发展就要采取主动，所以导致企业大都采用上门推销的方式，固定的经营地址和库房都形同虚设，导致医药耗材销售可掌控的市场份额较少。

（四）没有形成集中的产业群

医药耗材的销售存在散、小等问题，各种药店、门诊部、服务站等数不胜数，缺少集中的让人们可信赖的医药耗材销售地点。个别药店或门诊部图个人利益，对外售出部分过期变质的医药器材，导致人们对医药器材存在误会，觉得是一种不负责任的销售产业。

对于发现的问题提出解决方案

（一）严格监管申办机构，树立企业的经营风险意识

严格把关申办机构，不能任由各企业想办理经营许可证就办理，对办理经营许可证的企业进行GSP认证，提高办理条件。通过对企业的认证工作，提高企业的思想意识，进一步完善企业的管理体系；同时也要强化企业的经营风险意识，

要求企业人员不断学习钻研业务，熟悉医疗器械产品的性能，为企业的经营降低风险。

（二）加强日常监督，提高企业的经营素质

一个企业的经营素质是由整个企业的员工共同体现的，所以要提高企业的经营素质首先就要提高企业员工的销售素质。加强对员工销售情况的监督工作，定期对员工进行培训，提高员工对医药器材的熟知程度，以便在销售的过程中体现出专业的水平，尤其是上门推销的情况，推销时的态度与专业水平非常重要，要让对方认同自己的观点就要拿出自己的专业水平与良好的销售态度，提高销售业绩。

（三）建立集中的产业群

任何企业的经营或是产业的发展都要有一个经营或发展的核心，围绕这个核心进行展开。医药耗材的销售也一样，要建立集中的销售产业群，为医药耗材的销售找到核心，这样才会博得其他企业或机构的认可与支持。

（四）配备专职人员，提高医药耗材的生产质量

医药耗材对现在许多家庭而言都成为了生活必备品，直接与广大人民群众接触，所以提高医药耗材的生产质量是非常重要的。很多不法商人为了图一己私利，在生产医药耗材的过程中偷工减料或是“李代桃僵”，以求降低生产成本，提高利润。这样生产出来的医药器材外表看来质量与别的正规医药器材没有差异，但如果人们长期使用或是与某些药物同时使用问题就会出现，严重者甚至危及生命。由此可见医药器材的质量监管是很重要的，现在很多重要的监管职位都缺乏专职人员，所以配备专职的监管人员迫在眉睫。

此次通过对省无纺布，纱布风的医药器材销售的市场调查统计与分析，得出虽然省的医药耗材市场发展现状良好，发展前景也很可观，但同样也存在一些问题，只有将这些问题解决了才能促进省的医药器材的市场发展和销售业绩的提高，同时也分析出了我公司存在的部分问题并为我公司以后的销售道路找准了方向。

结语

2021 年 12 月 17 日，习近平总书记主持召开中央全面深化改革委员会第二十三次会议时强调，构建新发展格局，迫切需要加快建设高效规范、公平竞争、充分开放的全国统一大市场，建立全国统一的市场制度规则，促进商品要素资源在更大范围内畅通流动。

看病难看病贵是多年来社会关注的问题，其中药品市场的混乱是人们诟病的一个方面，多年来政府出台了一系列改革措施依然收效甚微。在国家出台建立统一大市场背景下，药品市场的混乱问题能否得到有效改善，但医改是世界性难题，对中国这个发展中国家和人口大国来说，“答题”的难度和挑战更甚。近年来，三明医改以药品耗材治理改革为突破口，坚持医药、医保、医疗改革联动，为全国医改探索了宝贵经验。2016 年 2 月，习近平总书记主持中央全面深化改革领导小组会议，听取了三明医改情况汇报，要求总结推广改革经验。习近平总书记指出：“健康是幸福生活最重要的指标。”党的十八大以来，为推动卫生健康事业发展、增进人民健康福祉，习近平总书记发表了一系列重要讲话，作出了一系列重大部署！

国家把人民生命安全和身体健康放在第一位。在全国范围调集最优秀的医生、最先进的设备、最急需的资源，全力以赴投入疫病救治，救治费用全部由国家承担。人民至上、生命至上，保护人民生命安全和身体健康可以不惜一切代价。”2020 年 9 月 22 日，习近平总书记在教育文化卫生体育领域专家代表座谈会上发表重要讲话时指出：“要坚持政府主导，强化政府对卫生健康的领导责任、投入保障责任、管理责任、监督责任。要加大公立医疗卫生机构建设力度，加强国家医学中心、区域医疗中心、县级医院建设，加快优质医疗资源扩容和区域均衡布局，让广大人民群众就近享有公平可及、系统连续的预防、治疗、康复、健康促进等健康服务。要推进县域医共体建设，改善基层基础设施条件，落实乡村医生待遇，提高基层防病治病和健康管理的能力。”2021 年 3 月 23 日，习近平总书记在福建省三明市沙县总医院调研时强调，“十四五”期间要坚持人民至上、生命至上，继续深化医药卫生体制改革，增加医疗资源，优化区域城乡布局，做到大病不出省，一般病在市县解决，日常疾病在基层解决，为人民健康提供可靠保障。