

销售达2.6万亿 药品流通行业增速恢复

本报记者 晏国文 曹学平 北京报道

9月6日,商务部发布了《2021年药品流通行业运行统计分析报告》(以下简称《报告》)。2021年全国七大类医药商品销售总额2.6万亿元。截至2021年底,全国共有药品经营许可证持证企业60.97万家。2021年医药电商直报企业销售总额达2162亿元(含第三方交易服务平台交易额),占同期全国医药市

集中度提升

28家药品流通行业上市公司披露的与药品流通业务相关的对外投资并购活动共有136起,涉及金额47.6亿元。

2021年,药品批发企业主营业务收入超千亿元的有4家。主营业务收入前三名分别为:中国医药集团有限公司、上海医药集团股份有限公司、华润医药商业集团有限公司,主营业务收入分别为5390亿元、1907亿元、1664亿元。另外,民营药品批发企业九州通医药集团股份有限公司主营业务收入为1224亿元。

兼并重组仍是药品批发行业主基调。《报告》指出,2021年,28家药品流通行业上市公司披露的与药品流通业务相关的对外投资并购活动共有136起,涉及金额47.6亿元。

2019年、2020年、2021年药品流通行业销售总额分别同比增长8.6%、

并购频繁

华安证券零售药店行业报告认为,集中化、专业化、多元化是药品零售企业的三大发展方向。

2021年药品零售企业销售总额前五名分别为:国药控股大药房有限公司、大参林医药集团股份有限公司(以下简称“大参林”603233.SH)、老百姓大药房连锁股份有限公司(以下简称“老百姓”,603883.SH)、益丰大药房连锁股份有限公司(以下简称“益丰药房”,603939.SH)、一心堂药业集团股份有限公司(以下简称“一心堂”,002727.SZ),销售总额分别为242亿元、175亿元、158亿元、156亿元、133亿元。

上市药品零售企业中,截至2022年上半年,益丰药房拥有9200家门店,大参林8896家,老百姓10009家,一心堂8990家,健之佳3283家,漱玉平民4009家。

据第一药店财智不完全统计,

场总规模的8.3%。

《报告》指出,2021年药品流通行业呈现:集中度提升、创新发展步伐加快、医药电商日渐成熟等特征。

针对药品流通行业发展态势,9月15日,惠誉评级中国企业研究董事朱或对《中国经营报》记者指出:两票制的实施促进了药品流通企业的并购和整合力度,尤其是一部分大型央企和地方国

2.4%、8.5%。2021年,全国药品流通市场销售规模稳步增长,增速逐渐恢复至新冠肺炎疫情前水平。统计显示,全国七大类医药商品销售总额扣除不可比因素同比增长8.5%,增速同比加快6.1个百分点。其中,药品零售市场销售额为5449亿元,扣除不可比因素同比增长7.4%。药品批发市场销售额为20615亿元,扣除不可比因素同比增长8.65%。

从市场占有率来看,2021年,药品批发企业主营业务收入前100位占同期全国医药市场总规模的74.5%,同比提高0.8个百分点;占同期全国药品批发市场总规模的94.1%。

2021年11月21日,商务部发布

企加速整合地方医药流通企业,行业的集中度近几年已经有较明显的提升。未来企业包括批发商和连锁药店也会进一步通过并购提高市场份额,提高对上游供货商和下游客户的议价能力。同时药品流通企业会继续侧重医药数字化建设,包括打造先进的仓储物流体系,进一步提升运营效率降低成本,并加大对医药电商平台投入。

了《关于“十四五”时期促进药品流通行业高质量发展的指导意见》。药品流通行业总体目标是,到2025年,培育形成1~3家超千亿元、5~10家超千亿元的大型数字化、综合性药品流通企业,5~10家超五百亿元的专业化、多元化药品零售连锁企业。药品批发百强企业年销售额占药品批发市场总额98%以上;药品零售百强企业年销售额占药品零售市场总额65%以上;药品零售连锁率接近70%。

2021年药品流通行业现状与上述2025年行业总体目标相比还有一定差距,预计行业集中度将进一步提升。

辖门店分别数为15.26万个、22.92万个、31.29万个、33.74万个。近10年来,我国药店数量一直保持增长趋势,尤其是连锁药店数量增长较快。2021年,零售连锁率为57.2%,比上年增长0.7个百分点。与2011年比较,零售连锁率从34.3%提高到57.2%,增加22.9个百分点。

对此,朱或对记者指出:“药店数量增加是为了能够服务更多的客户,且行业进入门槛并不高。中国零售药店数量远没有饱和,即使在现有的门店数量下,平均一个药店服务人数虽然有所降低,但仍然约为2400人,仍有进一步下降的空间。同时,我们也看到连锁门店的增速是显著高于单体药店数量增长的,这也使得中国实体药店的连锁率今年显著提升。”

电商兴起

行业的监管更加规范,竞争环境也会更为公平,这有利于合规平台进一步提高公信力。

《报告》指出,据不完全统计,2021年医药电商直报企业销售总额达2162亿元(含第三方交易服务平台交易额)。其中,第三方交易服务平台交易额849亿元,占医药电商销售总额的39.3%;B2B(企业对企业)业务销售额1221亿元,占医药电商销售总额的56.4%;B2C(企业对顾客)业务销售额92亿元,占医药电商销售总额的4.3%。

值得注意的是,在所有省份中,广东省在销售规模等多方面占据全国最大的市场份额,并且遥遥领先。

2021年销售额居前10位的省份依次为:广东、北京、上海、江苏、浙江、山东、河南、安徽、四川、湖北。上述省份销售额占全国销售总额的65.2%。

据《报告》2021年区域总销售统计表,广东省销售额为2720亿元,约占全国七大类医药商品销售总额26064亿元的10.44%。另外,广东省西药类、中成药类、中药材类、医疗器械类销售额均占全国的10%以

上。并且,据了解,广东省医药电商也发展最早、数量最多、规模最大。

对此,朱或分析认为,广东是传统的医药大省,医药工业规模在全国排名靠前,再加上广东人口众多,经济发展程度较高,人均可支配收入全国排名靠前,民营经济活跃,造就了广东全国领先的医药销售规模。广东医药电商起步较早,一方面是得益于广东民营经济活跃,电子商务发展较早,另外就是医药行业市场参与者众多,竞争激烈,发展线上药品销售包括B2B、B2C都可以进一步拓宽销售渠道,提高效率。广东医药电商大部分是第一批获得《互联网药品交易许可证》的企业,抢占了市场发展的先机。

今年9月1日,国家市场监督管理总局发布《药品网络销售监督管理办法》(以下简称《办法》)。备受市场期待和关注的药品尤其是处方药网络销售有了明确的管理办法。《办法》将于今年12月1日起开始施行。

《办法》规定,通过网络向个

人销售处方药的,应当确保处方来源真实、可靠,并实行实名制。

《办法》坚持五项主要原则,一是坚持便民惠民,以人民群众多层次多元化医疗健康需求为导向,依托互联网技术优势,提升药品可及性;二是坚持线上线下一体化原则,落实企业主体责任,引导行业依法依规健康发展;三是坚持以网管网,充分利用技术手段,实现技术赋能、智慧监管;四是坚持风险管理,以风险为导向科学开展制度设计;五是坚持“四个最严”要求,对药品网络销售违法违规行为予以严肃查处。

对于《办法》施行后行业的发展,朱或认为,医药电商行业近几年快速发展,消费者对医药电商的认可度也逐步提高,尤其是疫情下网络购药给患者带来了很大的便利。随着《办法》的实施,行业的监管更加规范,竞争环境也会更为公平,这有利于合规平台进一步提高公信力,进一步获得更多客户的信赖,提高市场占有率。



两票制的实施促进了药品流通企业的并购和整合力度,行业的集中度近几年已经有较明显的提升。

视觉中国/图

生化检测试剂集采再推进

本报记者 陈婷 曹学平 深圳报道

日前,江西省医药采购服务平台发布《关于公示肝功生化检测试剂企业产品信息的通知》(以下简称“《通知》”),指出为做好肝功生化检测试剂集中带量采购工作,确保相关企业和产品信息完整准确,公示经企业网上申报并汇总形成的肝功生化检测试剂企

打开申报大门

《通知》显示,此次公示内容是按医疗器械管理的用于人体样本体外检测的26种肝功单品种液体生化检测试剂,包括总蛋白、白蛋白、血氨等。

此前于8月4日,江西省药品医用耗材集中采购联席会议办公室发布了《关于开展肝功能生化检测试剂信息申报工作的通知》,被业内视为生化检测试剂集采的序幕,此次发布的《通知》也是上述申报工作开展的落点。

生化检测试剂是体外诊断(IVD)试剂的一种,其他体外诊断细分市场还有免疫诊断、分子诊断等。体外诊断领域的首次集采是2021年安徽省执行部分化学发光试剂试点集采,共涉及5大类23小类产品,平均降价幅度为47%,进口厂商罗氏、贝克曼等放弃谈判。

值得注意的是,上述化学发光试剂集采的本质为“存量议价”,厂家配合降价以换取“入

业产品信息。

《通知》附件显示,九强生物(300406.SZ)、美康生物(300439.SZ)、透景生命(300642.SZ)、迈瑞医疗(300760.SZ)、利德曼(300289.SZ)等均参与了申报。

今年4月,国家医保局敲定2022年药品耗材省级联盟采购重点任务,由江西省牵头开展肝功生化试剂采购联盟是其中之一,且预

场门票”,之后由所有中标厂家共享80%的存量市场,进行入院竞争。

此次生化检测试剂集采的执行形式目前暂不得而知,但根据《通知》公示名单,国内体外诊断试剂厂商积极参与相关产品信息申报,其中不乏行业龙头。

对于美康生物而言,即将推向集采的生化检测试剂向来是其主要的收入来源之一,公司近年来也在加快仪器产业的布局。2021年,公司推出判断早期肝损的生化产品,进一步丰富生化产品线。目前,公司取得包括全自动生化分析仪、全自动化学发光免疫分析仪、质谱仪等55项仪器及420项配套试剂注册证。

今年上半年,美康生物收入约12.91亿元,同比增长15.1%,净利润约1.47亿元。分产品来看,公司体外诊断试剂收入约5.99亿元,同比减少8.77%;体外诊断仪器收

计将有相当一部分省份参加。

近日,美康生物证券部相关工作人员对《中国经营报》记者表示,公司将积极参与集采并配合相关工作的推进。为应对以降价形式到来的集采,公司持续推进产品原材料降本方面的研发工作。

一位不愿具名的生化检测试剂厂商相关负责人对记者表示,生化检测试剂本身已有过多轮降价,

入1.8亿元,同比增长123.04%。2021年,美康生物的体外诊断试剂收入占比为58.54%,体外诊断仪器、医学诊断服务的收入占比分别为6.74%、34.11%。

从目前布局的产品来看,美康生物有“多条腿走路”的趋势。根据披露,公司计划今年在稳固生化领先优势的同时,丰富化学发光、质谱等产品线。美康生物证券部相关工作人员对记者表示,在生化领域,公司目前加快推进高速生化诊断仪器、生化免疫流水线、试剂原材料降本等方面的生产研发工作,“对于生化产品线,公司不会放弃,也会积极拥抱政策的变化。”

关于集采的推行对公司生化检测试剂业务带来的影响,以及公司为此做了哪些准备工作,上述相关工作人员称,“不方便透露。”在近年披露的年报中,美康生物也没有提及集采相关应对举措。

若纳入集采,后续的降价空间将不及化学发光试剂的幅度大。“目前关于价格的方案还没有出来,预计要到年底,方案之后或还会经过几轮报价。检测试剂与高值耗材的集采有所区别,比如还要考虑与仪器的搭配使用。此次生化检测试剂可能会参照此前化学发光试剂的集采模式,但也不排除会出现一个‘江西模式’。”

除了美康生物,以生化诊断作为主营业务的九强生物也参与了此次信息申报。根据公司口径,九强生物是目前国内生化诊断试剂品种最齐全的生产厂商之一,主要诊断试剂种类包括肝功类、肾功类、血脂类等。今年上半年,公司的体外检测试剂收入约6.67亿元,同比减少8.94%,占整体收入比例为93.68%,毛利率为76.82%。

2021年,九强生物加大了自有生化及凝血分析系统的销售力度,并表示积极布局生化诊断以外的细分检验领域。

上述不愿具名的生化检测试剂厂商相关负责人告诉记者,生化检测试剂推进集采,对于技术领先、成本领先、不断创新的厂商而言,将是一个机遇,“我们对于集采降价的心理预期是有的,但从保证产品质量、行业能够持续创新的角度出发,降价幅度不宜过大。”

整体市场集中度低

多家企业扩大经营赛道背后,生化诊断已进入红海市场。

根据《中国体外诊断产业发展蓝皮书2019—2020年卷》,生化诊断在我国发展较早,多年来一直是医院常规诊断检测项目,根据国家食品药品监督管理局注册证统计,国内临床生化相关的企业已超过200家,生化检测项目百余项。由于目前国内生化诊断市场已趋于成熟,整体进口替代率已达55%,同时存在化学发光等技术的部分替代。

美康生物在年报中披露称,在国内体外诊断市场,目前免疫诊断的市场规模最大,约占31%的份额,生化诊断位居第二,约占20%。中信建投数据显示,生化试剂国产化率已超过70%。

其中,肝功生化试剂是目前体外诊断行业用量最大的品种之一,检测物质包括丙氨酸氨基转移酶、天门冬氨酸氨基转移酶、总胆汁酸、总蛋白、白蛋白、谷氨酸脱氢酶、总胆红素、腺苷脱氢酶等。

浙商证券研报分析指出,2021年,迈瑞医疗国内生化试剂收入约9亿元,市场占有率约为11%。其中,肝功类产品收入占比约20%,该业务近90%的收入集中在二级及以下医院,三级医院等高端市场占有率仍然较低,肝功生化检测试剂的销售收入体量仍然较小。

浙商证券预计,此次肝功生化检测试剂的联盟采购量约占市场采购量的60%以上,因生化试剂的国产化率远高于化学发光试剂国产化率(约20%~25%),国产厂商之间的竞争或较大,“在此次集采下,依托规模及渠道优势,迈瑞医疗将通过‘以价换量’的方式快速扩大其市场份额,特别是高端市场份额带来的长期增量空间,或将远大于其出厂价受损带来的短期利润亏损。”

面对集采或加剧的国内市场竞争,美康生物方面频繁提及试剂原材料降本的途径。无独有偶,上述不愿具名的生化检测试剂厂商相关负责人也对记者表示,其所在公司的应对措施也包括降低关键原材料的成本。

值得注意的是,目前国内生化试剂较高的国产化率是建立在依赖进口原料的基础之上。

九强生物表示,我国在主要生物化学原料方面的制备技术仍处于起步阶段,短期内国内企业生产体外诊断试剂的核心原料仍将主要依赖进口。在国际局势较为动荡、全球贸易摩擦升级的大背景下,公司的体外诊断试剂原料存在供应短缺或不稳定的风险。2020年—2021年及2022年上半年,九强生物进口原材料采购金额占当期原材料采购总额的比例分别为22.11%、18.18%、19.17%。