



健康周刊订阅号

B1-B2

2017.4.11

医改进行时药企新动能何在

北京医院15%药品加成取消，以药养医的利益捆绑正逐步化解。4月8日，北京正式实施《医药分开综合改革实施方案》，同步启动药品阳光采购。医药行业增速放缓、毛利率长期降低，加上环保、一致性评价等压力，国内制药企业盈利链条需要重塑。



牵动药企利益

今年是医改大年，4月8日北京医改正式启动，3600余家医疗机构取消药品加成，打破以药养医，实现医药分开。北京组织实施药品阳光采购，向所有药品生产企业公开药品质量信息，动态联动同厂家、同品规药品的全国省级药品集中采购最低中标价格，并在阳光采购平台予以公示。

医院是药品主要销售渠道，80%的药品通过医院进入患者手中，医院与药企之间存在紧密利益联系。一位长期从事制药工作的内部人士向北京商报记者透露，药企主要收入依靠产品在医院销售获取的利润。“如果有医院和代表资源，制药企业赚钱并不难。”

波士顿咨询公司报告中提到，药品销售在未来将呈现多元化趋势，药品市场将逐渐从现在以医院为中心的体系，转向更加去中心化模式。未来十年中，由于份额和体量优势，加之多数医院还是大客户，医院仍是药品重要销售渠道，但进入医院的药品要面临不断变化的招标和谈判流程，或带来利润压力。

药品零加成政策板上钉钉，对于部分公立医院来说，如果在医改过程中没有找准自身定位，找到有效的“造血”途径，仍会在“以药养医”的泥潭中挣扎。按照国家政策，医院取消药品加成减少的收入需要财政负担一部分，提高医疗收费弥补一部分，还要医院加强自我管理、增收节支一部分来补缺。

一位不愿具名的分析人士表示，取消药品加成对药品生产企业影响较小，但实行药品集中采购最低中标价格对药企影响较大，甚至会吞噬企业部分利润。据了解，药企除了专利药、独家药、进口药，药品正常利润约为10%。药企还面临滞留货

款的问题。根据相关统计，全国医药工业的医院药品欠款均占当年主营收入的10%以上，甚至超过当年利润总额以上，拖欠天数多达100天以上。

利润或减少

取消药品加成、实施集中采购、规范医药代表等一系列医改措施加上环保、仿制药一致性评价等，使国内制药企业面临利益链重塑。

上海医药在2016年财报中提到，公司将面临医保控费、新一轮招投标带来的药品降价、药审新政、仿制药一致性评价、两票制等一系列政策和法规相继出台带来的行业政策变化风险。另外，部分药品面临新一轮各省市政策性降价、招标降价、失标和二次议价风险，药品价格可能会进一步下调，公司毛利空间受到挤压。同时，环保监管力度加大也成为制药企业面临的问题。

中国医药集团也提到，行业竞争进一步加剧，研发投入增大成本提升，加之消费升级、环保安全加速等因素影响医药行业增速整体放缓，盈利空间进一步压缩。为适应北京地区医改新形势，在开发传统药品纯销业务基础上，开拓私立医院、OTC、饮片等业务。

医疗战略咨询公司Latitude Health合伙人赵衡表示，医改全面实施压力下，制药企业未来利润会越来越薄，企业在控制成本的同时需要争取让更多的产品进入医保目录，实现以价换量确保自身利益。

上述不愿具名的分析人士认为，医改全面实施、环保监管力度加强等措施将使制药行业集中度提升，大型优质药企从中受益，单纯依靠价格占领市场的企业尤其是药品质量一般、没有核心技术的企业会产生较大压力。“医改实施对不同药品的

影响不同，如果是众多企业都可生产的普通药品，盈利空间会较小，但如果是创新药，则有较强的长期实现盈利。”

规范医药代表

“两票制”与药品零加价不断给药品流通环节挤压水分，过往药品回扣问题是吞噬药品利润的主要杀手。圣和药业IPO之路遇阻便是受药品回扣牵连。圣和药业曾在交易价32.63元中拿出21.27元“回扣”给大客户华润医药，总金额高达530万元。

医药代表也是抬高药品流通环节中药价的一环。药企通过医药代表将产品推广到医院，其中医药代表和医务人员的“打点费”均出于过高的药品价格。去年，央视播出《高回扣下的高药价》调查报道称，医药代表拿到的提成是药品价格的10%，医生收的回扣是药品价格的30%—40%。

福建省医保办处长张煊华曾表示，按公立医院总药品使用量来进行计算，药价虚高水分不低于30%。上述制药行业内部人士向北京商报记者透露，进入制药行业就要有自己的医院医生资源和医药代表资源，有了这些资源才能够赚钱。也就是说，医药代表在一定程度上是促进药企产品销售重要环节。

事实上，近几年医药代表与医务人员勾结销售高价药已经成为常态。2015年4月，河南新乡一家医药公司代表王新中因为在向医院售药方面获得照顾，几年间向多家医院负责人行贿累计超过100万元。新乡市中级人民法院最终以行贿罪判处该医药代表有期徒刑八年。

据人民检察院案件信息公开网相关统计数据显示，2016年全国医疗系统共有386位医务人员被查，其中院长82名、副院长25名，多为受贿罪。在医院科室涉案人

员中，检验科43位、药剂科18位、骨科17位，部分科室甚至涉嫌单位受贿罪。

为确保患者利益，消除医药代表与医务人员之间存在的畸形利益链条，今年2月，国务院办公厅印发《关于进一步改革完善药品生产流通使用政策的若干意见》(以下简称《若干意见》)，明确提出医药代表只能从事学术推广、技术咨询等活动，不得承担药品销售任务，失信的记入个人信用记录。《若干意见》指出，我国药品流通环节多，流通秩序混乱，挂靠经营、过票洗钱、商业贿赂屡禁不止，推高药品价格，腐蚀医生队伍，诱导大处方、开贵药，给国家、社会和个人造成较大损失。

寻找新增长点

医药改革是块难啃的硬骨头。长期以来，我国公立医院药品供应体系是通过在医药公司进货价格上加成来补充收入，用于自身运营与发展，“以药补医”的畸形补偿机制，更被认为是造成“看病难、看病贵”的关键因素，成为困扰我国医药卫生改革的难题。

面对政策与市场环境的不可控性，药企需要重新梳理业务、管理和盈利模式。药企需要有大单品战略，培育出最有特点和优势的产品，集中企业资源进行精准投放。有分析认为，药企可按照市场分类、市场目标、市场节奏规划，逐步与产品结合实行“一区一品”，把合适的品种放在合适的市场，再逐步寻找机会做大、做强。

为了寻找新的利润增长点，北京商报记者发现，部分上市公司试图通过收购医院，保证产品的稳定销售渠道。目前，双鹭药业、千红制药、马应龙、白云山、武汉健民、益佰制药、仙琚制药等企业都先后涉足医院领域。

北京商报记者 刘宇 郭秀娟