

市场现象

# 市场集中度进一步提高 规模效益逐步显现

## 新一年 大型流通企业利好

□周睿

进入2009年,对于大型医药商业企业来说,多种“利好”已经呈现。

### 政策导向

新医改方案(征求意见稿)中,政府有意地倾斜于大型医药流通企业,首选它们作为药品配送商,这种措施在赋予大企业药品配送权的同时,也使得小企业的生存更加困难,有利于提高行业集中度。

### 市场净化

药品批发企业的准入门槛将进一步提高。2008年8月,国家食品药

品监督管理局发布了《药品经营许可证管理办法》征求意见稿和《药品经营质量管理规范》征求意见稿,这是国家强制实施药品经营质量管理规范(GSP)后首次进行的大范围行业标准修订,而且这次修订正好迎来了企业GSP换证高峰期,新标准将显著提升药品批发企业准入门槛。业内认为,新一轮的GSP认证必定导致医药流通行业的洗牌和升级,不符合要求的企业将被淘汰出局,这将为规范的大型流通企业腾出市场空间。

### 流通环节扁平化

我国医药流通环节过多一直受到业内的诟病,这既客观上造成了药品

价格的虚高,又阻碍了行业集中度的提高。所以,压缩药品中间环节、流通渠道扁平化将是行业发展的趋势。而大型流通企业在此方面占有优势。

### 整合成为发展主题

医药流通企业规模的大小决定着其在行业所处的地位,上下游的话语权则决定了企业盈利能力的强弱。在当前的市场环境中,规模的快速增长是流通企业求得规模效应、增强话语权的最佳选择。一些资本雄厚的医药流通企业正试图以产权、产品、市场网络为纽带,通过兼并收购,整合行业资源,以促进核心竞争力的形成和稳固,实现跨越式的发展。

一方面,外资加速收购国内拥有渠道优势的企业;另一方面,一些内资实力型流通企业也在积极进行外延式扩张。如国药控股2008年以来连续收购了宁夏医药、天津太平医药、新疆新特药等区域性大型医药流通企业,加速了国控体系全国性的布局;南京医药也是依靠外延式的扩张,从一个区域性的医药流通企业发展成为覆盖江苏、安徽、福建、山东、河南等地的跨区域医药流通企业。

可以预见,购并、重组、联合仍是2009年医药流通业发展的亮点,伴随行业并购的进程,市场的集中度也将不断提高,规模效益也将逐步显现。

## 重新修订草本药品 GMP 指南 欧盟提高草本药物入市门槛

本报北京讯 中国医药保健品进出口商会消息,日前,欧盟正式公布了经过修订的欧盟人用药品与兽药GMP指南的附录7部分。此部分针对草本药品,内容涉及原则、厂房与设备、文件和质量控制等方面,尤其对于起始物料的控制、贮存和加工过程有了明确规定。修订版本将从2009年9月1日开始实施。医保商会的专家认为,此次对草本药品GMP进行的修订,意味着欧盟进一步提高了草本药品的入市门槛。

据了解,在修订版本的原则部分,此次清晰地定义了草本药品制造过程中的起始物料可以是药用植物、草本物质或草本制剂。在对厂房与设备的规范中,强调草本物质应当储存在隔离区域,以防止虫咬、发酵、霉变及交叉污染等,并对清洁度、湿度、温度、避光保护、可监控等提出了要求;在生产区域里,强调对除尘系统、专用厂房等方面的要求;用于制造过程的设备、过滤材料等,要求一定要相容于提取溶剂,以防止任何物质释放

到溶剂中,或有任何物质吸附到设备或过滤材料上,从而影响产品质量。对文件系统的规定,要求有起始物料的详细说明,包括供应商的审计记录,供应商是否符合良好种植和采集规范等;在规格标准方面,要记录各种名称、来源细节、干燥系统、辨别实验、水分测定、微生物污染、有毒金属及类似污染物、活性成分含量分析、外源物质测定等等;在工艺指令方面,要求记录所有操作过程,容器检查情况、过滤筛分方法等,制剂厂家要记录溶剂、时间、温度等详细内容以及详细的浓缩步骤和使用的方法。

对于质量控制方面的规定,主要是针对取样的要求,如人员的专业性、对照样品的有关规定等。医保商会的专家认为,随着欧盟植物药市场需求的不断扩大,相关的市场监管也会越来越严格,中国企业要想进入该市场,就必须随时注意了解相关信息,并严格按照其要求去规范生产和管理,尤其在相关标准方面要早动手,早做准备。

(何春红)

### 图片报道



## 海正药业口服固体制剂打入欧洲市场

本报浙江讯 年前,海正药业90万粒氟伐他汀胶囊正式装箱运出到欧洲。氟伐他汀胶囊的出口,标志着该公司第一个与国外客户通过合作模式进入欧盟市场的自主品牌制剂正式“走出国门”。

据了解,海正药业经过5年的努力,投资5000多万元建成的口服固体制剂生产线,先后通过了澳大利亚TGA和德国官方的GMP认证。该公司的氟伐他汀制剂产品是与德国制药企业合作共同申报的欧洲药政注册,海正药业公司也是氟伐他汀制剂产品在欧洲市场第一个获批的仿制药制造商。该产品的成功获批,为海正药业实现制剂产品进入欧美市场的战略目标打下了第一炮,为今后更多的后续产品进入欧美市场奠定了良好基础。

周丹雅 摄影报道

### 国际医药

## 乌克兰医药市场 规模将达57亿美元

本报北京讯 据中国医药保健品进出口商会消息,2008年,乌克兰医药市场增长迅速,仅一季度,医药产品销售额就达16亿美元,同比增长44%。

乌克兰是独联体国家中仅次于俄罗斯的第二大医药市场。在过去的5年里,乌克兰医药市场年均增长率达到25%-30%。2007年,其药品销售额达到26亿美元。

乌克兰政府也在积极采取措施,推动国内医药市场的发展。如推行GMP标准,不断普及医疗保险,增加人民可支配收入等。而乌克兰缺乏有效的医药价格管制措施及预期的高利润率,则将吸引更多国外的医药厂商前往投资。据业内专家预测,2008-2010年,乌克兰医药市场将继续以超过25%的年均增长率强劲增长,到2010年,其市场规模有望达到57亿美元。

(荣婧)

### 处方药市场

## 抗痛风类药物, 苯溴马隆“一马当先”

□孟令男

痛风是欧美各国的一种常见病,在东方各国比较少见。但是在我国,近年来随着人民生活水平的提高,痛风患者也在不断增加。华源医药电子商务有限公司提供的数据显示,2000~2006年间,抗痛风类药物的医院用药金额呈直线上升趋势。2007年的数据表明,医院用药金额较2000年大约增长13个百分点。

### 苯溴马隆市场潜力难以估量

目前,我国临床所用抗痛风类药物主要有四种:秋水仙碱、别嘌醇、丙磺舒以及苯溴马隆。

秋水仙碱是痛风急性发作时抑制炎症反应的强有力的药物,但经常服用或大剂量使用可引发很多副作用;别嘌醇是至今惟一能有效减少尿酸生成、降低血及尿中尿酸的水平来治疗原发性痛风的药物,它的毒副作用主要是骨髓抑制;慢性痛风治疗药物丙磺舒的不良副作用更加明显,大量服用会引起肾脏损害及肾结石等。此3种抗痛风类药物由于疗效和毒副作用等原因,自2000年起市场销量便开始了不同程度的下降,其中丙磺舒更是呈现退出市场的态势。

相反,在欧洲应用多年的苯溴马隆则凭着毒副作用小这一显著特点,自2000年进入我国后便占据了抗痛风类药物医院用药第一名的位置,且遥遥领先于其他3种药品。据华源医药电子商务有限公司的数据显示,2000年,苯溴马隆进入我国市场当年,就占抗痛风类药物医院用药金额的43.3%;2002

年,国内企业的仿制产品上市,使得苯溴马隆的医院用药金额份额进一步扩大到57.9%;到了2007年,苯溴马隆已占据抗痛风类药物市场用药金额份额的79.7%,而排在第二位的别嘌醇只占15.8%。而且,苯溴马隆的市场份额目前仍呈上升趋势,其市场潜力难以估量。

### 仿制产品占尽先机

2007年,我国抗痛风类药物市场主要由江苏昆山龙灯瑞迪制药有限公司、德国赫曼大药厂、湖北宜都东阳制药有限公司3家企业的产品所瓜分,总共占据了抗痛风类药物市场份额的70%左右。其中,所占市场份额最大的企业是瑞迪制药。该企业是全国最早生产苯溴马隆仿制药的企业,因此占尽先机和价格上的优势,成为这一领域的领跑者,2007年占抽样医院抗痛风类药物销售金额的44.4%;德国赫曼大药厂排在第二位;东阳制药凭借苯溴马隆仿制药的价格优势,2007年强势崛起,拿到了抗痛风类药物市场10.1%的医院用药份额,居于第三位。

最近几年,占据抗痛风类药物市场份额前几名的城市分别为北京、广州、上海生活水平较高的城市,且南方用药势头明显超过北方。北京、上海使用苯溴马隆的金额比例最高,两个城市用药份额之和占到苯溴马隆市场的60%以上。在广州,抗痛风药物品种的消费较为平均,4种药物的销售份额较为接近。

明星药物苯溴马隆的用药趋势呈

图1: 2007年我国抗痛风类药物主要生产企业的市场金额份额

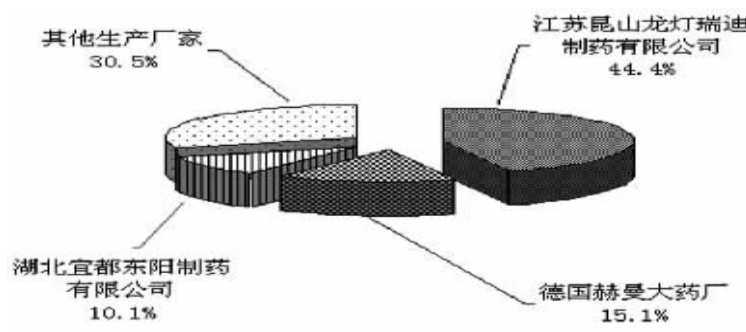


表1: 2006~2007年抗痛风类药物主要生产企业在抽样医院销售份额

波浪形,各季节浮动较大,用药低潮期为每年的第一季度,高峰期多为三、四季度。市场上苯溴马隆的剂型有胶囊剂、片剂两种,其中片剂处于主导地位。

目前,我国痛风病患者仍不断增加

加,且呈现出向低龄蔓延的趋势,因此抗痛风类药物在我国市场潜力很大,但目前市场上的抗痛风类药物多为老药、仿制药,价格低廉但副作用明显,如果有新的药物适时推出,市场前景将相当可观。

改革开放30年来,伴随着计划经济向市场经济的转变,医药商业领域也发生了巨大变化。在这30年中,陕西华远医药集团有限公司完成了合并重组工作,同时积极转变观念,及时调整经营思路,并在经营模式的创新方面进行了诸多探索,使该集团在改革和调整中逐步走向成熟。

陕西华远医药商业集团有限责任公司是由4家老的国有医药企业陕西药材公司、陕西省医疗器械公司、陕西医药大厦、陕西省医药对外技术合作公司为核心组建而成的。在计划经济体制下,4家老国企

的意见,重点整治药品批发市场,打击制售假药的不法行为。整顿后的药品批发企业数量下降了2/3。自2000年开始,医药商业领域开始进行中外合资零售企业的试点;同时,按国有企业改革的统一部署,推行以产权为核心的体制改革,进行企业重组、兼并、和集约化。

正是在这种政策和市场环境之下,经陕西省政府批准,陕西华远医药商业集团公司成立,目的是通过大集团、大规模的运作,提高企业的市场竞争力,做强、做大陕西省医药商业。

华远集团成立后,面对市场的

## 从老国企到 大型商业集团

□陕西华远医药产业集团有限公司 乔雅萍

在陕西省内的医药流通领域均占有一定份额,尤其是省医疗器械公司和省药材公司,都有几十年的发展历史。

在改革开放之前,各企业在经营方面都没有自主权,经营模式单一,医疗器械公司只经营器械,药材公司只经营中药材,且销售计划和价格由政府制定,企业只是药品流通中的一个环节。由于经营权完全掌握在政府手中,企业的服务质量与药品经营之间不存在利益关系,所以,企业的主观能动性和创造性也不能得到有效发挥,运行效率较低,生产、供给、需求脱节,产品供不应求,难以满足人民群众的用药需求。

改革开放以后,计划经济逐渐被市场经济取代,医药行业也发生了巨大变化:

改革开放初期,政府对医药市场的改革是以“放”为主。1984年,全国开始进行医药流通体制改革,改革三级批发体制,批发站下放给地方;着手改革国营医药企业,允许集体、个人、私营等多种经济成分进入药品流通领域;企业有了自主经营权,新开办的药品批发企业如雨后春笋般大量涌现,到1990年初,全国从事药品批发的企业达到33857家,比改革开放初期增加了14倍。当时,陕西省药材公司和陕西省医疗器械公司突破了专业化经营的局限性,迅速涉足化学药品、试剂类品种的经营,同时积极在东、西郊区布局设点,陆续开办了多家新的经营企业,以迅速占领市场。由于经营网点快速增加,市场竞争日益激烈,企业间相互排挤,相互压价,行业呈现出“多、小、散、乱”的不良局面。

从上世纪90年代初开始,为了改变混乱的医药市场,国家着力集中整顿和规范医药市场秩序。1989年,当时的国家医药管理总局发布了《关于加强医药批发市场管理的通知》,规定药品批发业务必须由国营医药商业主渠道经营,其他行业以及集体、个体单位,不准经营药品批发业务。1990年,国务院又发布了《关于进一步治理整顿医药市场

多元化发展,积极进行经营模式的探索和调整。在集团成立之初,充分利用自身强大的营销网络,积极与各厂家和业务单位联盟,实行了总代理、总经销的经营模式。之后,在做好药品批发的同时,华远集团又将业务进一步向下延伸,于2001年初启动了规模连锁策略,组建了“陕西同一医药连锁经营有限责任公司”。

近年来,伴随着医药经济的快速发展,医药市场的竞争空前激烈,越来越多的投资者先后进入医药商业领域,并涌现出一些全新的经营理念 and 经营方式,比如快批业务和医药物流,在短短的几年时间就形成规模,并对传统的药品批发企业构成新的竞争;而药品零售业出现的连锁经营和卖场模式,则突破了传统的药品零售形式,给药品零售业带来了勃勃生机。

在这样的市场环境下,华远集团为了调整经营策略,一是组建华远物流配送中心,以汉城路3家下属单位为基础,构建华远物流配送中心和财务核算中心,对华远本部的经营企业进行统一资源、统一管理、统一配送,并根据物流配送中心的运营情况,逐步形成专业化的物流配送公司;二是做好医院纯销工作,充分利用“医改”政策即将出台以及农村“两网”建设的良好机遇,发挥国有企业社会责任,依靠集团现有代理品种的优势,整合优势产品、整合纯销业务,成立华远集团纯销公司,专门负责医院纯销工作,争取为陕西省“医改”政策的实施、城市社区医疗机构和“新农合”的构建提供必要的人力、物力及资金支持;三是成立华远大药房,做好OTC终端建设,为西安市民用药提供方便。

改革开放30年中,华远集团从最初的几个国有企业发展成了一个大型医药商业集团,虽然还存在诸多需要完善的地方,但规模和效益都取得了长足发展,相信伴随着思想的解放和体制的创新,像华远集团一样的中国医药商业企业将迎来又一个春天。