

# 带量采购冲击波：医药股3000亿市值蒸发

文/张玉

2018年12月8日，上海阳光医药采购网发布《4+7城市药品集中采购拟中选结果公示表》，“带量采购”靴子落地。随后，A股市场医药板块大跌，两天内3000亿市值蒸发。

事实上，在美国，绝大部分医院都是通过GPO（集中采购组织）采购，GPO通过竞价招标的方式订立合同，其运行的基本流程与国内实行的药品集中采购相似，包括发标、评标、谈判、磋商、订立合同和供应商交付等。

2019年1月2日，中美跨境医疗交流平台——好医友医疗集团董事长黄亨利(Henry Huang)在接受《中国经营报》记者采访时表示：“中美之间不论在所有权结构、支付方式还是市场化程度上都有着显著的差异，生搬硬套美国模式在中国很有可能水土不服，美国的GPO模式需要和我国的集中招标、带量采购政策相结合来尝试启动。”

不过，从国内仿制药企业在美国的销售可以看出，类似带量采购政策的实施对于企业来讲并不真的是所谓的“洪水猛兽”。资料显示，2013年，仿制药拉莫三嗪的上市使浙江华海药业股份有限公司(600521.SH，以下简称“华海药业”)崭露头角，并成为其立足美国的关键一战。当年，该单品的利润分成成为1.5亿元人民币。

## 节约10%~18%的成本

据黄亨利介绍，在美国，绝大部分医院都是通过GPO采购，包括药品、医疗器械、手术耗材，甚至办公用品、膳食等。

公开资料显示，GPO最早出现于1910年，经过100多年的发展，

在降低医疗成本、提高医疗保健供应链运作效率方面发挥着重要作用。GPO本身并不采购或购买任何产品，作为采购中介商，其主要职能是代表会员医院与生产商、分销商及其他供应商进行谈判，尽可能降低采购价格，通过订立合同由医院购买相关产品。

通常，GPO通过竞价招标的方式订立合同，其运行的基本流程与国内实行的药品集中采购相似，包括发标、评标、谈判、磋商、订立合同和供应商交付等。GPO会根据医院的采购数量或采购承诺给予价格折扣，数量越多，单价越低。GPO还会为会员提供市场研究、数据收集与分析等服务。

“在这种集团采购模式下，供应商只需与GPO商谈，通过协议的方式销售确定数量的产品，而不需要和医院逐个谈判，大大节省了沟通成本；而医院也不必陷入复杂的物料采购事务中，节省了人力资源成本，大幅度提高运营效率。”黄亨利称。

数据表明，全美5000多家医院中约有98%至少加入了一家GPO组织。从控费效果来看，美国医疗保健供应链协会(HSCA)数据显示，美国GPO能为医疗机构节约10%~18%的成本，按每年3000亿美元左右的采购总额计算，为整个美国医疗体系节约的费用大概在300亿~700亿美元之间。

不过，黄亨利告诉记者，也有声音认为，GPO并不能节省太多的费用，在控制药品价格上没有太明显的效果。也有一些药房不愿花太多时间在GPO上，而是选择直接找药品生产厂商或供应商，拿到一些排他性的专科药品，从而提高利润。

据业内人士介绍，由于美国实行的是严格的医药分离，医院只供

应临床住院和急救用药，也就是医院没有门诊药房，患者拿到处方以后可以自主选择购药。

记者在采访中了解到，迄今为止，美国零售药房也经历了从多元化到连锁化到服务化的发展历程。美国的零售药房是在19世纪末开始进入现代药店阶段，其标志性的事件包括立法明确医学和药理学边界以及化学制药技术的高速发展。前者确立了“医药分家”的基本原则，使得零售药房成为药品，尤其是处方药的主要销售渠道；后者导致新药制造专业化，药剂师不再是“药材商”。

数据显示，美国前三大流通企业市占率从1987年约30%上升至2016年96%。2017年，Walgreens Boots Alliance(WBA)部分收购Rite Aid后，CVS与WBA成为美国连锁零售药房的两大巨头。

在黄亨利看来，零售药房的运营逻辑和整体零售业在大趋势下的运营逻辑是一致的。产品与服务持续创新、高效精准的资本并购、持续性的门店拓展、多元化服务拓展、线上线下销售相结合、全球化市场开拓以及数据化形态体系的构建，都是零售药房在激烈的竞争中保持优势的关键。

## 销售费用“被砍”

事实上，“带量采购”靴子落地后，国内医药企业在资本市场上表现情况并不理想。据央广网显示，从市场表现看，A股市场上，2018年12月6日，乐普医疗、贝达药业、普洛药业股价跌停；华东医药、泰格医药大跌超过9.5%；复星医药、万孚生物、丽珠集团、海辰药业、海正药业、恩华药业等逾20个股跌幅超过5%。

那么，带量采购政策真的是“黑天鹅”吗？

## 4+7城市药品集中采购部分中选品种中美价格对比

药品名	保险零售价 Genetic Insurance Price (>90%)	现金零售价 Genetic US Cash Price (<10%)	我国带量采购价
阿托伐他汀钙片 Atorvastatin 10mg * 1	~\$1.43	~\$18.14	RMB 0.55
瑞舒伐他汀钙片 Rosuvastatin 10mg * 1	~\$0.57	~\$6	RMB 0.78
硫酸氢氯吡格雷片 Clopidogrel 75mg * 1	~\$0.4	~\$3.5	RMB 3.18
厄贝沙坦片 Irbesartan 75mg * 1	~\$0.08	~\$0.69	RMB 0.2
恩替卡韦分散片 ENTECAVIR 0.5mg * 1	~\$3.4	~\$37.67	RMB 0.62
甲磺酸伊马替尼片 Imatinib 100mg * 1	~\$10.83	~\$43.33	RMB 10.4

据介绍，美国患者在购药时多是通过保险，而药品的现金零售价和保险零售价之间会有较大差距。对于价格较高的药品，比如各类抗癌药，除保险外，制药公司会提供其他优惠项目，政府或民间基金会为符合条件的患者提供药费支持。

信息来源：根据《4+7城市药品集中采购中选品种清单》及好医友医疗集团提供数据，本报记者换算所得。

实际上，2013年1月份，华海药业第一个缓释剂拉莫三嗪控释片在美国上市，据彼时媒体报道，华海药业拉莫三嗪控释片预计2013年为公司贡献利润约1.5亿元。之后，公司通过技术提升，突破缓释剂型技术壁垒，如奎地缓释片、强力霉素微丸片等多个高难度制剂获批。华海药业2018年半年报显示，截至目前，公司自主拥有55个制剂产品美国ANDA文号。

在业内人士看来，由于有了采购量的保证，带量采购真正降低的是药企的销售费用。

前瞻产业研究院发布的《2018~2023年中国医药行业市场前瞻与投资战略规划分析报告》称，Wind数据显示，2017年A股制药板块共171家公司，销售费用共1298亿元，占总营业收入的25%。由于创新药需要学术推广，其销售费用高于仿制药。但通过对比发现，以仿制药为主的中国药企销售和管理费用高于以创新药为主的跨国药企。2017年，中国A股制药板块销售和管理费用占比为37%，全球TOP20药企销售和管理费用占比为28%，相差9个百分点。

因此，挤出销售费用等“水分”，正是带量采购的初衷。

事实上，如何在保证质量的同时，降低药品费用也是不少美国医院高层一直以来思考的问题。

黄亨利告诉记者，由于美国医疗系统实行“医药分开”，并且大多数患者使用医疗保险支付，因此绝大多数医生在提供医疗服务时不会考虑药品费用问题，药品费用一般不会影响到即时医疗决策。

“但对于医院高层来说，药品费用却是除掉人员工资之外最大的开销。除了通过集中采购组织GPO折扣价采购药品（部分医院自行向药厂申请折扣），很多医院正在采取改善临床工作流程及增加药费透明度等方式降低药品开支。”黄亨利称。

比如，某位患者因为手术需要使用对乙酰氨基酚，患者麻醉后静脉给药的价格，比术前口服的价格高了35倍。而前者这种做法却是常规，只因为在很多电子病历系统的手术步骤中，“给患者使用对乙酰氨基酚”被放在了麻醉之后，且注明“静脉给药”。医生护士会严格按照“流程办事”，药费开支居高不下也就不奇怪了。

“一种改进措施就是根据最新临床指南，药品采购价格目录去优化电子病历系统中的临床操作顺

序，以确保正确的药，通过正确的途径，在正确的时间提供给患者。只是改变临床操作流程，就能有效降低药费开支。”黄亨利表示。

另外一种降低药费开支的探索是医院将药品价格透明化，让开处方的医生和购买药品的患者都知道品牌药和仿制药(Generic)的具体价格差，在掌握充分信息的前提下进行医疗决策。

“比如洛杉矶的西达-赛奈医疗中心(Cedars-Sinai Medical Center)，医生和药剂师会定期碰面，挖掘用药的‘模糊地带’，综合考量各种药物的安全性、药效和价格等因素，核查高价药使用的必要性，以及是否存在低价但药效和安全性相当的替代药。还有一些医院通过开发数据分析工具，来掌握药品价格实时波动信息，及时寻找低价替代选择；也有医院在电子病历中搭建药品价格模块辅助决策，在医生开具处方时自动显示相似药品及其价格水平。”黄亨利表示。

此外，据介绍，一些医院通过优化库存管理，及时清除无用、重复、使用率低的药品；或者与托管机构合作，对一些高价低频的药物，实行按需采购，不存库。

## 贵州百灵等布局生物创新药

# 中药企业的2018 向产品驱动转型

文/晏国文

2018这一年，两票制、医保控费、控制药占比等政策纷至沓来，大批传统中药企业面临着挑战。凭借资金和人才的优势，国内许多大型中药企业开始了转型之路，布局生物药、化学药、大健康等产品线，一场全新的战役已经打响。

《中国经营报》记者梳理发现，包括步长制药、云南白药、天士力等大型中药企业都在布局生物创新药领域。

2018年12月，国内唯一一家苗药上市企业贵州百灵企业集团制药股份有限公司(002424.SZ，以下简称“贵州百灵”)也宣布进军CAR-T细胞免疫治疗领域。

不过，步长制药董事长赵涛此前在接受本报记者采访时表示，创新药从研发、临床试验，再到后期的产品上市、市场推广都与中药企业原有的模式有很大差异，除了内部体系要变革，管理者的思路理念也要及时更新。企业最终能否转型成功，未来还会因为政策、市场竞争格局等原因存在很大变数。

## 生物药成中药企业转型热点

从传统的中医药企业跨界生物医药，贵州百灵并不是第一家。

2018年9月11日，步长制药发布《关于公司生物制药战略规划的公告》。步长制药表示，公司将从本土化企业转型全球化企业，充分利用公司在天然药和植物药、中药方面的优势，实现医药行业跨界发展，将全力打造生物制药产业链，增强生物制药研发实力。

2018年10月30日，在《中国经营报》主办的“2018中国大健康产业高峰论坛”上，赵涛指出，中



医药企业应当注重与时俱进、创新发展，以此来保证公司持久的竞争力。

记者注意到，不仅如此，中医药代表性上市企业天士力等也早已在生物医药领域投资布局，并且逐渐进入收获期。2018年12月4日，天士力控股集团董事局主席田希军在2018中国企业家博鳌论坛上表示，天士力生物制药正在推进赴港IPO事宜。

据了解，越来越多的传统中药企业关注和布局生物医药产业与近年来生物医药产业政策的大力支持与细化落地密切相关。

国家发改委2017年6月发布的《“十三五”生物产业发展规划》指出，要求建立个体化免疫细胞治疗技术应用示范中心，引导研发能力强的机构和企业进行合作，建立免疫细胞治疗技术开发和制备平台，推动治疗的标准化和规范化。

2017年12月22日，原国家食药监局正式出台《细胞治疗产品研究与评价技术指导原则(试行)》，规范和指导细胞治疗产品

按照药品管理规范进行研究、开发与评价。

在外界看来，该文件的出台进一步完善了我国细胞治疗的监管政策，使细胞治疗作为药品申报的标准更加清晰，将推动我国细胞治疗的产业化发展。

对于投资金额大、周期长、研发风险高的生物制药，传统的中药企业该如何转型？

赵涛表示，以中药企业布局生物药为例，目前常见的方式有四种，即自主研发、合作研发、产品引进和投资市场优先许可权。

## 贵州百灵借力“外脑”

作为一家苗药上市公司，贵州百灵主营业务以苗药产品研发、生产和销售，以及相关的医疗服务为主。

事实上，与凯因医药进行CAR-T细胞治疗新药项目合作，并不是贵州百灵第一次进入生物医药领域。公告显示，贵州百灵此前曾通过受让获得了魏于全院士基因疗法项目EDS01。

CAR-T(嵌合抗原受体T细

胞)细胞疗法是一种对从癌症病人身体分离的免疫T细胞，通过基因工程技术加入能识别肿瘤细胞并且激活其嵌合抗体，在体外进行扩增，再回输至人体的癌症免疫疗法。

全国企业信用信息公示系统显示，该项目的合作方凯因医药为一家新成立的企业，股东包括成都百年壹号医药科技有限公司、魏于全、王伟、四川华西健康科技有限公司。据了解，后者为四川大学华西医院全资控股公司。

对于CAR-T细胞治疗项目，贵州百灵表示，合同的履行符合公司战略发展目标的要求，项目如获得批准上市后，将丰富公司的产品结构，有利于提高公司的竞争力和持续盈利能力，对公司的战略布局起到积极作用。

全球范围内，CAR-T疗法临床试验数量正大幅攀升，美国癌症研究所(CRI)统计数据显示，截至2018年2月，全球范围内共有404项CAR-T项目正在临床试验阶段，以中美为首。其中，美国共计

有171项正在临床试验阶段，中国有152项，中美两国占了全球的79.95%。

据了解，目前中国CAR-T细胞免疫治疗的企业主要还处于临床试验阶段，产品均尚未获批上市。

## 从营销驱动向产品驱动转型

据了解，中医药企业跨界案例并不少见。从中医药行业跨界健康饮品、生活用品的现象更是屡见不鲜。不过，越来越多的中医药企业投入真金白银广泛布局生物创新药，更加值得行业关注。

据了解，目前中国CAR-T细胞免疫治疗的企业主要还处于临床试验阶段，产品均尚未获批上市。虽然起步较晚，但是中国企业在该领域的发展速度较快。

目前，全球范围内已经有2款CAR-T细胞免疫疗法产品在美国获批上市，分别是诺华公司的Kymriah和凯特药业(Kite Pharma)的Yescarta。诺华和凯特获批的两款CAR-T产品均适用于血液肿

瘤，分别用于急性淋巴细胞白血病和B细胞淋巴瘤，且均在向其他血液系统肿瘤扩展。

北京大学肿瘤医院《全球肿瘤快讯》分析认为，从市场规模来看，以国内为例进行测算，预计国内每年进行CAR-T细胞疗法的血液肿瘤患者约有2.82万人~4.71万人，按照CAR-T疗法定价30~45万美元，测算国内血液肿瘤CAR-T疗法市场空间约为84亿美元，随着市场渗透率的提升，预计可达到212亿美元。

“与资金依赖度高，研发底蕴深厚的传统药物研发不同，细胞治疗产品开发对二者的要求较低，因此各大企业可以快速布局该领域，抢占领先地位。”对于CAR-T细胞治疗研发与传统药物研发的差别，上海证券研报指出。

事实上，众多中药企业布局生物创新药正是中国医药产业从营销驱动向产品驱动转型的缩影。

据央视财经报道，有215家药企销售费用是研发费用的一倍以上。最高的前十名公司中，除了北大医药为化学制药公司外，其余9家均为中药行业公司。西藏药业，销售费用是研发费用的近57倍。云南白药，销售费用是研发费用的近44倍。大理药业、国发股份和神奇制药在30倍到38倍之间。

对于医药行业长期存在的重营销而轻研发的情况，恒瑞医药副总经理戴洪斌此前在接受本报记者专访时指出，《关于深化审评审批制度改革鼓励药品医疗器械创新的意见》印发后，指明了行业发展的大方向，消除了不确定性，未来医药企业的核心竞争力将回归到创新能力和产品质量上来。

相关业界人士也认为，中药企业转型成功的关键，最终也取决于公司的创新能力和产品质量。