

医药流通行业研究报告

作者：郑昌鑫

医药流通是指医药产业中连接上游医药生产厂家和下游经销商或零售终端客户的一项经营活动，主要是从上游厂家采购药品，然后批发给下游经销商，或直接出售给医院、药店等零售终端的药品流通过程，也包括医药零售企业（包括连锁药店及单体药店）出售给最终消费者的过程。根据《国民经济行业分类》（GBT4754-2011）及《上市公司行业分类指引》（2012年修订版），医药流通领域所处行业为批发和零售业（F）之批发业（F51）或零售业（F52）。本文重点关注儿童用药品细分领域的医药流通情况。

一、医药行业发展概况

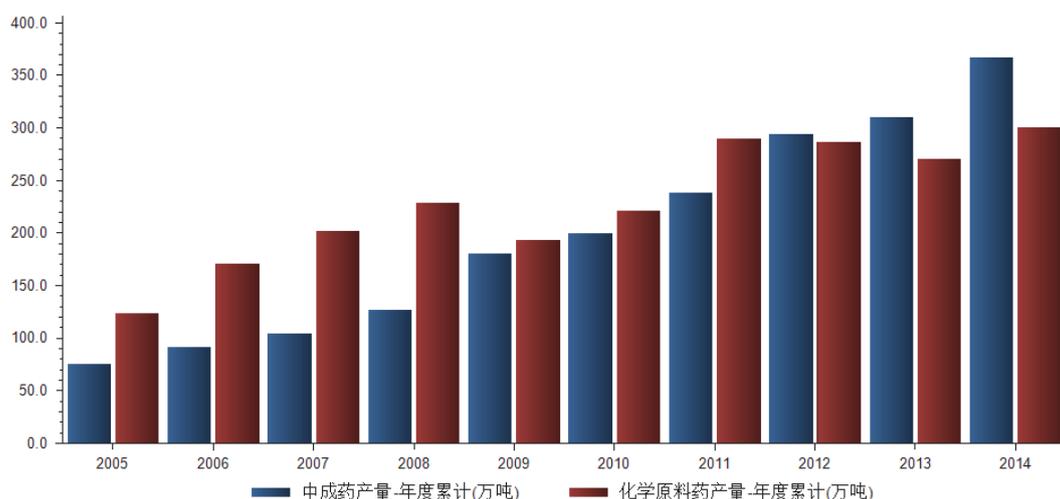
医药行业作为与人民健康、生活水平、科技发展密切相关的行业之一，具有良好的发展前景，为我国国民经济的重要组成部分。改革开放以来，我国医药行业一直保持着快速增长的态势，根据国家卫生和计划生育委员会发布的《2013中国卫生统计年鉴》中的统计，2012年我国医药卫生总费用支出已达到27845.8亿元，占当年GDP的百分比为5.4%。根据南方医药经济研究所《2014年度中国医药市场发展蓝皮书》的数据，我国医药工业总产值保持了持续快速的增长态势，我国医药工业总产值由2007年的6719亿元上升至2013年的22297亿元，年均复合增长率达22.13%。根据国家统计局相关数据，2013年医药工业规模以上企业实现主营业务收入21681.6亿元，同比增长17.9%。

党的十八大提出“到2020年全面建成小康社会”的宏伟目标。《全国医疗卫生服务体系规划纲要（2015-2020年）》对药品供应服务保障体系提出了新的要求。随着中国经济整体增速放缓，医改政策导致的药品市场规模高速增长难以再现，行业增长的主要原因转向人口结构、疾病谱和生活方式的变化所带来新的医疗健康需求。当前我国人口老龄化和城镇化趋势明显，全国60岁以上老年人口达2.02亿人，占总人口数比例为15.5%；城镇化率已升至54.77%，进城务工人员已达2.53亿人，为医药保健市场的进一步发展提供了空间。社会办医政策的进一步完善，也将为药品需求带来新的增长点。根据《国家食品工业“十二五”发展规划》，到2015年营养与保健食品产值有望达到1万亿元，同时，国

民自我诊疗、自我保健意识不断增强，保健品审批制度也在逐步放开，有望带来大健康产业新一轮的需求增长。据国际权威医药咨询机构 IMS 预测，2013-2017 年中国药品市场复合增长率仍将保持在 14~17%。

数据来源：商务部。

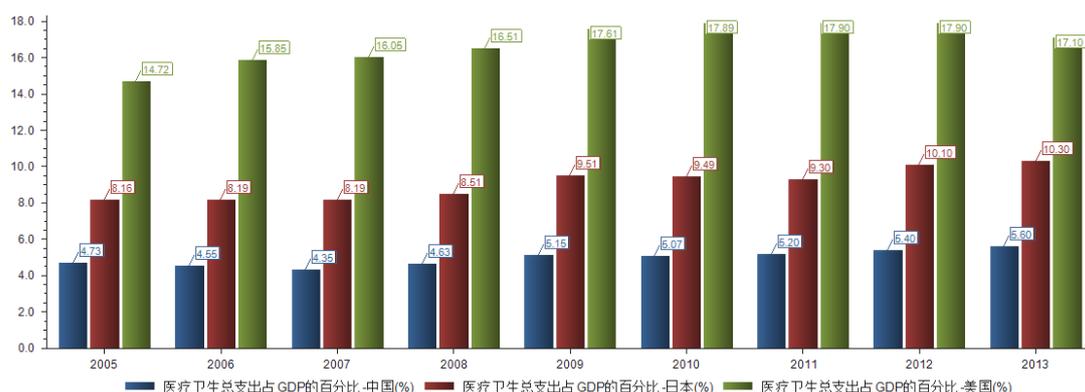
2005-2014 年全国药品产量情况（单位：万吨）



数据来源：Choice 数据。

近年来，我国医疗卫生总支出占 GDP 的百分比逐年上升，但与发达国家相比仍有较大差距，可见，我国医疗卫生领域存在巨大的发展空间。

中国、日本、美国医疗卫生总支出占 GDP 的百分比（单位：%）



数据来源：Choice 数据。

随着中国社会和经济的发展，人民卫生保健服务水平进一步提高，医药市场规模快速增长。国家医疗制度改革方案指出，我国将建立全民医疗保障制度，使更多的公民能够享受基本医疗，医药市场的容量将因此产生巨大的突破，预计未来几年我国医药行业继续保持快速增长。

二、行业监督管理体系

（一）行业主管部门及监管体制

医药商业流通行业主管部门为国家卫生和计划生育委员会（原卫生部）、商务部、国家食品药品监督管理总局及地方药品监督管理部门。国家卫生和计划生育委员会负责医药全行业的监督管理；商务部负责研究制定药品流通行业发展规划、行业标准和有关政策，配合实施国家基本药物制度，提高行业组织化程度和现代化水平，逐步建立药品流通行业统计制度，推进行业信用体系建设，指导行业协会实行行业自律，开展行业培训，加强国际合作与交流；国家食品药品监督管理总局负责药品经营企业准入管理，制定药品经营质量管理规范并监督实施，监管药品质量安全，组织查处药品经营的违法违规行为；地方药品监督管理部门负责本行政区域内的药品监督管理工作。另外，国家发展和改革委员会、人力资源社会保障部负责制定药品价格政策，监督价格政策的执行，调控药品价格总水平，拟定医疗保险的政策和执行规则等。

中国医药商业协会和中国医药企业管理协会是医药流通行业的自律性组织，主要工作是开展医药流通行业、地区医药经济发展调查研究，向政府部门提出医药流通行业发展规划和重大经济政策、立法方面的意见和建议等。另外，中国药师协会作为具有药学专业技术职务或执业资格的药学技术人员及相关单位会员自愿结成的全国性、行业性、非营利性社会组织，其业务范围涉及协助政府有关部门制定全国合理用药管理的工作目标、工作方案、相关管理措施和管理规范，制定药师的职业规范、道德准则，宣传合理用药知识，向专业人员及公众提供药学信息和健康知识服务等方面。

（二）主要法规及政策文件

影响医药流通行业发展的主要政策法规：

制定部门	法律法规或政策规划名称
全国人大	中华人民共和国药品管理法
国务院	中华人民共和国药品管理法实施条例
国务院	医疗器械管理条例
国务院	关于建立国家基本药物制度的实施意见
国务院	中国儿童发展纲要（2011-2020年）
国务院	全国医疗卫生服务体系规划纲要（2015—2020年）
国务院、中共中央办公厅	关于深化医药卫生体制改革的意见
商务部	全国药品流通行业发展规划纲要（2011~2015年）

制定部门	法律法规或政策规划名称
卫计委等六部委	关于保障儿童用药的若干意见
国家食品药品监督管理局	药品经营许可证管理办法
国家食品药品监督管理局	药品流通监督管理办法
国家食品药品监督管理局	医疗器械经营企业许可证管理办法
国家食品药品监督管理局	药品经营质量管理规范
国家食品药品监督管理局	互联网药品信息服务管理办法
国家食品药品监督管理局	互联网药品交易服务审批暂行规定
国家食品药品监督管理局	关于加强药品监督管理促进药品现代物流发展的意见
卫生部等七部委	医疗机构药品集中采购工作规范

药品生产、经营涉及的特殊管理制度主要有：

①药品经营许可证制度。开办药品批发企业，须经企业所在地省、自治区、直辖市人民政府药品监督管理部门批准并发给《药品经营许可证》；开办药品零售企业，须经企业所在地县级以上地方药品监督管理部门批准并发给《药品经营许可证》，凭《药品经营许可证》到工商行政管理部门办理登记注册。无《药品经营许可证》的，不得经营药品。《药品经营许可证》应当标明有效期和经营范围，到期重新审查发证。

②药品经营质量管理规范(GSP)认证制度。药品经营企业应在药品的购进、储运和销售等环节实行质量管理，建立包括组织结构、职责制度、过程管理和设施设备等方面的质量体系，并使之有效运行。药品经营企业必须依法通过 GSP 认证，取得《药品经营质量管理规范》认证证书，方可依法经营药品。

③药品生产许可证制度。开办药品生产企业，须经企业所在地省、自治区、直辖市人民政府药品监督管理部门批准并发给《药品生产许可证》，凭《药品生产许可证》到工商行政管理部门办理登记注册。无《药品生产许可证》的，不得生产药品。《药品生产许可证》应标明有效期和生产范围，到期重新审查发证。

④药品生产质量管理规范(GMP)制度。药品生产企业必须按照国务院药品监督管理部门依据《药品管理法》制定的《药品生产质量管理规范》组织生产。药品监督管理部门按照规定对药品生产企业是否符合《药品生产质量管理规范》的要求进行认证(GMP 认证)；对认证合格的，发给认证证书。

⑤新药证书(批准文号)。研制新药，须经国务院药品监督管理部门批准后，方可进行临床试验。完成临床试验并通过审批的新药，由国务院药品监督管理部门批准，发给新药证书。生产新药或者已有国家标准的药品，须经国务院药品监督管理部门批准，并发给药品批准文号，药品生产企业在取得药品批准文号后，

方可生产该药品。

⑥国家药品标准制度。国家药品标准是指国家为保证药品质量所制定的质量指标、检验方法以及生产工艺等技术要求，包括国家食品药品监督管理局颁布的《中华人民共和国药典》、药品注册标准和其他药品标准。国务院药品监督管理部门组织药典委员会，负责国家药品标准的制定和修订。

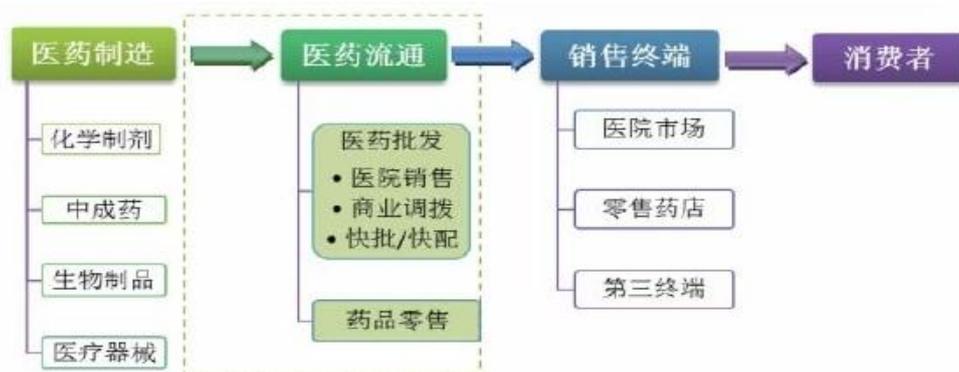
⑦药品定价制度。列入国家基本医疗保险药品目录的药品以及国家基本医疗保险药品目录以外具有垄断性生产、经营的药品，实行政府定价或政府指导价；对其它药品，实行市场调节价。依法实行政府定价、政府指导价的药品，政府价格主管部门应当依照《中华人民共和国价格法》规定的定价原则，依据社会平均成本、市场供求状况和社会承受能力合理制定和调整价格，做到质价相符，消除虚高价格，保护用药者的正当利益。药品的生产企业、经营企业和医疗机构必须执行政府定价、政府指导价，不得以任何形式擅自提高价格。

⑧处方药和非处方药分类管理制度。我国实行处方药和非处方药分类管理制度。处方药和非处方药分类管理，是国际通行的药品管理模式。通过加强对处方药和非处方药的监督管理，规范药品生产、经营行为，引导公众科学合理用药，减少药物滥用和药品不良反应的发生、保护公众用药安全。

三、医药流通行业发展情况

（一）医药流通行业基本情况

作为医药产业链中承上启下的重要环节的主体，医药流通企业通过交易差价及提供增值服务获取利润；通过建立规模化、专业化、现代化的物流配送体系，降低医药流通环节的成本，提高流通效率，保障了人民的用药需求，有巨大的社会效益。医药流通企业在医药产业链中处于中间环节，其主要商业运营模式分为两大类——医药批发和商业零售。医药产业链的运营流程下：



数据来源：联合资信。

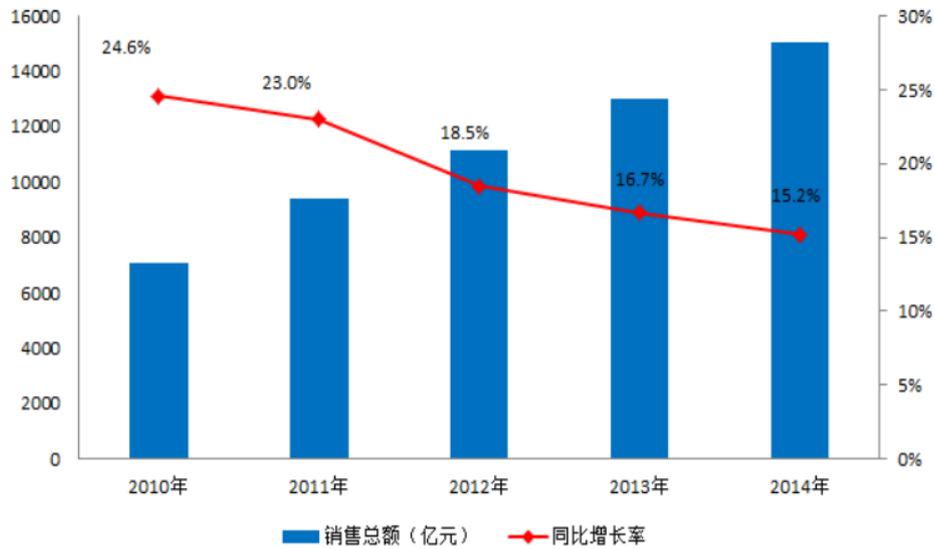
医药流通企业有三种较为传统的盈利模式：药品差价费、厂家促销和返利费、配送费等。现阶段大部分的医药流通企业主要依靠这三种盈利模式，也有一些大型医药商业企业（如中国医药集团总公司、华润医药控股有限公司、上海医药集团股份有限公司、九州通医药集团有限公司等）已经开始进行新的盈利模式创新和业务转型，通过提供一些个性化的服务（如帮助医院定标、帮助企业投标、为上游企业提供药品流通和库存数据、为医院提供院内药品流通和管理、药房改造和托管、库房改造和托管等），整合价值链上的各个环节，为客户提供多种增值服务，来创造更多的商业价值。

（二）医药流通行业现状及发展趋势

随着中国卫生资源持续增加，人口总量、城镇化人口数量和老龄人口数量不断上升，人均 GDP 和可支配收入不断增长，医药卫生体制改革不断深入，中国医药市场需求逐步发展壮大。受此影响，中国医药流通行业销售额延续 2006 年以来的高速增长趋势，行业景气度高企，行业毛利及费用率逐步向国际水平靠拢。2011 年以来，医改政策密集推出并逐步向纵深推进，各优势企业加强信息化和物流建设，探索运营模式创新和产业链价值拓展的新形式。

随着医改的不断推进深化以及相关政策的实施，医药流通市场稳步增长，结构调整取得积极进展，企业创新业务和服务模式不断出现，运营效率逐步攀升。2015 年上半年，受国家宏观经济环境影响，药品流通行业总体运行呈现缓中趋稳的态势，销售与利润增幅继续趋缓，但仍保持较高的增长率（远高于 GDP 增速）。行业进入转型创新、全面升级阶段，现代医药物流发展和“互联网+”模式的推广应用，带动了行业业务模式、服务模式持续创新与优化。2015 年上半年全国医药商品销售总额 8410 亿元，比上年同期增长 12.4%，其中，药品零售市场销售总额为 1682 亿元，比上年同期增长 8.7%。2015 年上半年药品流通直报企业（1200 家，商务部统计口径）主营业务收入 6581 亿元，同比增长 12.8%；实现利润总额 108 亿元，同比增长 11.5%。

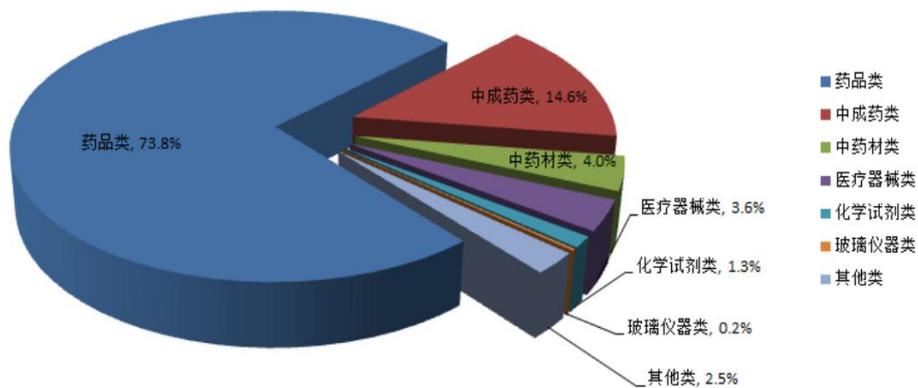
2010-2014 医药流通行业销售情况



数据来源：商务部、联合资信。

2014年，按销售品类分类，药品类（商务部统计分类，该“药品类”包括化学原料及其制剂、抗生素、生化药品、放射性药品、血清、疫苗、血液制品和诊断药品等）销售居主导地位，销售额占七大类医药商品销售总额的73.8%；其次为中成药类占14.6%，中药材类占4.0%、医疗器械类占3.6%、化学试剂类占1.3%、玻璃仪器类占0.2%、其他类占2.5%。

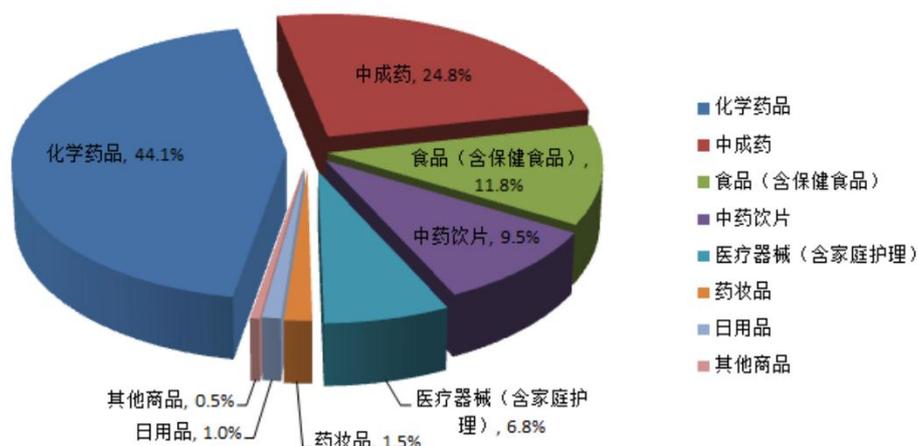
2014年药品流通行业销售品类结构分布



数据来源：商务部。

根据中国医药商业协会典型样本城市零售药店2014年品类销售统计，零售药店销售额中的药品（包括化学药品、中成药和中药饮片）销售占主导地位，占零售总额的78.4%；非药品销售占21.6%。

2014年典型样本城市零售药店销售品类结构分布



数据来源：商务部。

经过多年的发展，中国医药流通行业规模不断增加，经过行业内大量兼并重组交易后，中国医药流通市场逐渐形成 4 家全国性医药巨头激烈竞争、区域性医药流通企业地方割据的态势。药品流通行业“十二五”规划鼓励行业兼并重组，指出“到 2015 年，全国要形成 1~3 家年销售额过千亿元的全国性大型医药商业集团，20 家年销售额过百亿元的区域性药品流通企业。”2014 年，销售收入超过 800 亿元的医药批发企业有中国医药集团总公司（2234 亿元）、华润医药商业集团有限公司（884 亿元）、上海医药集团股份有限公司（854 亿元），销售收入超过 100 亿元的医药批发企业已达到 15 家。

2014 年医药批发企业主营业务收入前 10 名企业如下：

序号	医药批发企业名称	主营业务收入（万元）
1	中国医药集团总公司	22,336,047
2	华润医药商业集团有限公司	8,844,615
3	上海医药集团股份有限公司	8,537,600
4	九州通医药集团有限公司	4,099,875
5	广州医药有限公司	2,874,929
6	重庆医药（集团）股份有限公司	2,320,205
7	南京医药股份有限公司	2,201,828
8	华东医药股份有限公司	1,894,738
9	中国医药健康产业股份有限公司	1,785,737
10	四川科伦医药贸易有限公司	1,545,769

数据来源：商务部。

2014 年医药零售企业销售收入总额前 10 名企业如下：

序号	医药零售企业名称	销售总额（万元）
----	----------	----------

1	国药控股国大药房有限公司	735,207
2	中国北京同仁堂(集团)有限责任公司	605,795
3	重庆桐君阁大药房连锁有限责任公司	562,144
4	大参林医药集团股份有限公司	519,479
5	云南鸿翔一心堂药业(集团)股份有限公司	490,310
6	老百姓大药房连锁股份有限公司	445,000
7	深圳市海王星辰医药有限公司	339,639
8	辽宁成大方圆医药连锁有限公司	319,534
9	上海华氏大药房有限公司	288,107
10	益丰大药房连锁股份有限公司	250,764

数据来源：商务部。

随着医药流通业务模式创新，医药电子商务市场呈现快速增长态势。国家食品药品监督管理总局于 2014 年 5 月公布了《互联网食品药品经营监督管理办法(征求意见稿)》，提升了企业开展互联网药品经营的积极性，推动医药电商企业快速扩容。目前，中国医药电商产业链情况如下图所示：



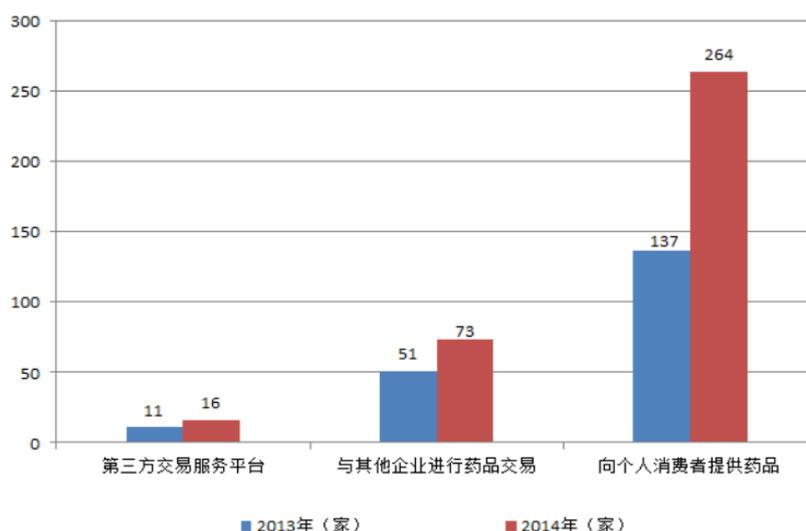
注释：企业展示仅为部分代表企业，排名不分先后。

数据来源：艾瑞咨询。

据国家食品药品监督管理总局统计，截至 2014 年 12 月底，全国累计共有 353 家企业拥有《互联网药品交易服务资格证书》，与上年同期相比增加 154 家，增加幅度创历史新高。从业务形式看，B2C（向个人消费者提供药品）的发展最为迅速，全国累计共有 264 家企业拥有交易证照，比上年度增加 127 家；B2B（与

其他企业进行药品交易)的发展相对缓慢,全国累计共有73家企业具有交易证照,比上年增加22家。第三方交易服务平台加速发展,全国累计共有16家平台具有交易证照,比上年增加5家。

2013-2014年拥有互联网药品交易服务资格的企业数量



数据来源: 商务部、国家食品药品监督管理总局。

从短期看,各级政府将逐渐加大对医改的资金支持,政府投入加大将有效拉动未来医药医疗需求;从中长期看,新医改政策的集中实施将会对医药行业产生深远影响,医药市场持续扩容、行业资源向龙头企业聚拢以及行业集中度继续提高这三大政策效应将逐步显现。总体看,各项行业政策的出台和实施,将促使医药流通企业在运作模式和价值创造方面面临重大调整,行业上下游资源将进一步向全国性及区域型企业集中,产业结构的调整优化将加快。未来几年,以上市公司和领先企业为主导的并购整合,以及以成功嫁接了互联网的传统企业为主导的转型升级,将成为行业的发展重点。以并购方式完成对产业资源的集中占据、对产业链条的系统把持,则可实现行业集中度和结构的优化;以互联网方式完成对传统企业商业模式的改造,对消费者需求的准确把握,则可稳步实现行业转型升级,促进药品流通行业效率的快速提升。

四、儿童医药细分行业发展情况

儿童用药主要包括抗感染、感冒、解热镇痛、止咳、消化不良、腹泻、哮喘、保健类药品等种类。我国儿童用药大半市场份额被外资品牌把持,儿童抗感染药物市场被辉瑞、礼来、罗氏等掌控,仅辉瑞的希舒美阿奇霉素片就占据了大环内

酯类药物约30%的份额；儿童解热镇痛药市场被强生“美林”和施贵宝“百服宁”稳占鳌头，盘踞品类销售规模的半壁江山，而国内品牌哈药六厂“护彤”亦有不错销量；儿童止咳药市场中，国内品牌葵花药业“小儿肺热咳喘口服液”与外资品牌上海勃林格殷格翰药业的“沐舒坦”份额较多；儿童止泻药市场中，外资品牌“妈咪爱”和“思密达”品牌效应强，消费指定率最高。

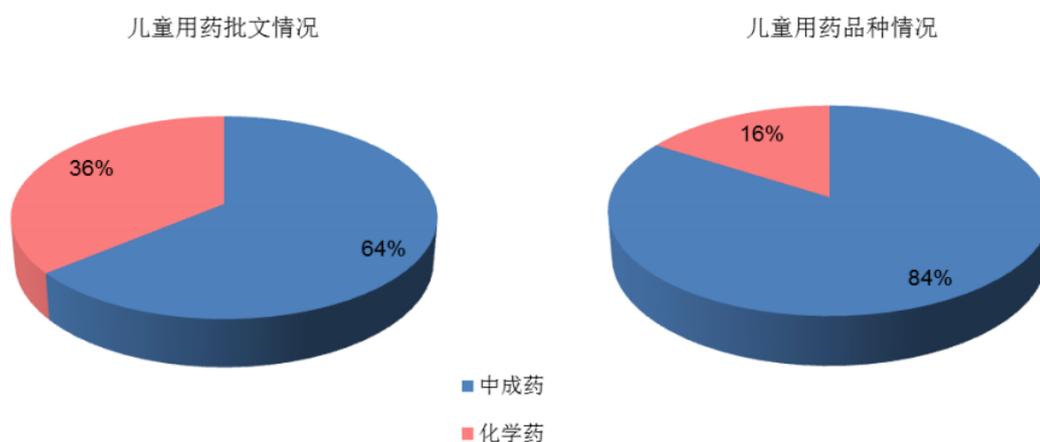
我国儿童用药主要产品品牌、生产企业情况见下表：

品类	品牌	化学名	生产企业	内/外资	OTC/Rx
抗感染	希舒美	阿奇霉素片	辉瑞制药	外资	Rx
	抒罗康	阿奇霉素颗粒	江苏济川制药	内资	Rx
	希刻劳	头孢克洛胶囊	礼来苏州制药	外资	Rx
	新达罗	头孢克洛颗粒	新达制药	内资	Rx
	世福素	头孢克肟胶囊	白云山药业(600332)	内资	Rx
	康芝达林	头孢克洛颗粒	康芝药业(300086)	内资	Rx
	阿莫仙	阿莫西林胶囊	珠海联邦制药	港资	Rx
	再林	阿莫西林颗粒	先声药业	内资	Rx
	安奇	阿莫西林/克拉维酸	先声东元制药	内资	Rx
	抗之霸	阿莫西林胶囊	白云山药业(600332)	内资	Rx
罗氏芬	注射用头孢曲松钠	罗氏	外资	Rx	
小儿感冒退烧	泰诺林	酚麻美敏混悬液	强生	外资	OTC
	儿童惠菲宁	美敏伪麻溶液	惠氏	外资	Rx
	同仁堂	小儿感冒颗粒	同仁堂(600085)	内资	OTC
	999	小儿感冒颗粒	山东三九药业(000999)	内资	OTC
	护彤	小儿氨酚黄那敏颗粒	哈药六厂(600664)	内资	OTC
	小快克	小儿氨酚黄那敏颗粒	亚峰药业	内资	OTC
	优卡丹	小儿氨酚烷胺颗粒	仁和药业(000650)	内资	OTC
	香雪	小儿氨酚黄那敏片	广州香雪制药(300147)	内资	OTC
	好娃娃	小儿氨酚烷胺颗粒	太阳石	合资	OTC
	美林	布洛芬混悬滴剂	强生	外资	OTC
小儿镇痛解热	儿童百服宁	对乙酰氨基酚咀嚼片	施贵宝	外资	OTC
	瑞芝	清退热贴	康芝药业(300086)	内资	OTC
	小瑞芝清	布洛芬颗粒	康芝药业(300086)	内资	OTC
	康芝	小儿清解颗粒	康芝药业(300086)	内资	Rx
	金立爽	氨金黄敏颗粒	康芝药业(300086)	内资	Rx
	康芝	小儿麻甘颗粒	康芝药业(300086)	内资	OTC
	葵花牌	小儿肺热咳喘口服液	葵花药业(002737)	内资	OTC
小儿止咳祛痰	葵花牌	小儿化痰止咳口服液	葵花药业(002737)	内资	OTC
	益佰	小儿止咳糖浆	贵州益佰(600594)	内资	OTC
	神威	小儿清肺化痰颗粒	神威药业(2877.HK)	内资	OTC
	健民	小儿宣肺止咳颗粒	武汉健民(600976)	内资	OTC
	潘高寿	小儿止咳糖浆	广州潘高寿药业	内资	OTC
	贝得宁	儿童咳液	浙江一新制药	内资	OTC
	沐舒坦	盐酸氨溴索片	上海勃林格格翰药业	外资	OTC
	顺尔宁	孟鲁司特钠咀嚼片	默沙东	外资	Rx
小儿哮喘/过敏	畅迪	粉尘螨滴剂	我武生物(300357)	内资	Rx
	安脱达	屋尘螨变应原制剂	丹麦ALK-Abello公司	外资	Rx
	思密达	蒙脱石散剂	天津博福益普生	外资	Rx
小儿腹泻	宝宝一贴灵	丁桂儿脐贴	亚宝药业(600351)	内资	OTC
	瑞杜宝	乳酸菌素颗粒	康芝药业(300086)	内资	OTC
	大度来林	鞣酸蛋白散	康芝药业(300086)	内资	OTC
	度来林	鞣酸蛋白酵母散	康芝药业(300086)	内资	OTC
	康芝	小儿腹泻散	康芝药业(300086)	内资	OTC
	健兴	醒脾养儿颗粒	贵州健兴药业	内资	OTC
	小儿腹泻宁	小儿腹泻宁糖浆	湖南九芝堂(000985)	内资	OTC
	儿童江中	健胃消食片	江中制药(600750)	内资	OTC
小儿消化不良	葵花牌	健儿消食口服液	葵花药业(002737)	内资	OTC
	妈咪爱	枯草杆菌二联活菌颗粒	北京韩美药业	外资	OTC
	白云山	保儿安颗粒	白云山药业(600332)	内资	OTC
	白云山	小儿七星茶颗粒	白云山药业(600332)	内资	OTC
	国药	健儿清解液	国药控股深圳中药(1099.hk)	内资	OTC
	好娃娃	健儿消食口服液	太阳石	合资	OTC
	同仁堂	健儿消食口服液	同仁堂(600085)	内资	OTC
	儿康宁	儿康宁糖浆	太极集团(600129)	内资	OTC
保健类药品	伊可新	维生素AD滴剂(胶囊型)	达因药业	内资	OTC
	龙牡	龙牡壮骨颗粒	武汉健民(600976)	内资	OTC
	健民	婴儿健脾散	武汉健民(600976)	内资	OTC
	三精牌	葡萄糖酸钙口服液	哈药六厂(60066)	内资	OTC
	迈彤	小儿四维葡钙颗粒	康芝药业(300086)	内资	OTC
	小施尔康	小儿维生素咀嚼片	施贵宝	外资	OTC
	惠氏	小儿善存片(嚼片)	惠氏	外资	OTC
	纽兰	肥儿糖浆	湖北纽兰药业	外资	OTC

数据来源：广证恒生。

儿童用药市场规模占全国总体医药市场规模的近 10%。目前，我国药品批文共 17 万条，其中专用于儿童的药品（指通用名中有明确说明儿童用药的药品）批文仅 3000 余条，涉及品种 400 多个。3000 余条批文中，超过六成为中成药，400 多个品种中超过八成为中成药。

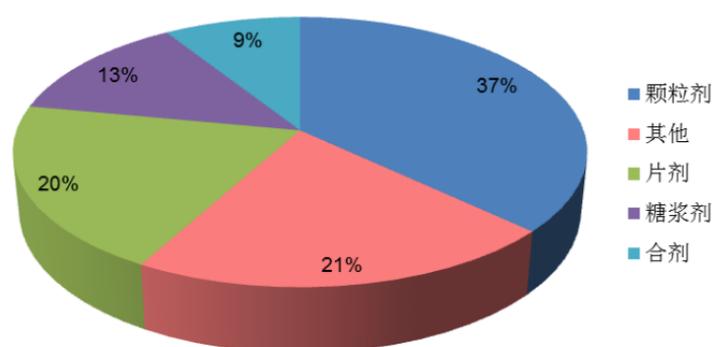
我国儿童用药批文和品种情况（2013 年）



数据来源：南方医药经济研究所、东方证券。

从剂型的分类看，颗粒剂、片剂等口服剂型占主导地位，其中，颗粒剂占儿童用药的 37%，片剂占 20%，糖浆剂占 13%。

前我国儿童药品剂型构成（2013 年）



数据来源：南方医药经济研究所、东方证券。

国家高度重视儿童用药问题，儿童用药迎来了政策红利时期。2013 年国家食品药品监督管理局发布了《关于深化药品审评审批改革进一步鼓励药物创新的意见》，明确提出了鼓励研制儿童用药的相关措施。2014 年国家卫计委等 6 部门联合印发《关于保障儿童用药的若干意见》，是关于儿童用药第一个综合文件，提出要加快儿童药申报审评、促进研发创制，加强政策扶持、保障生产供应等六

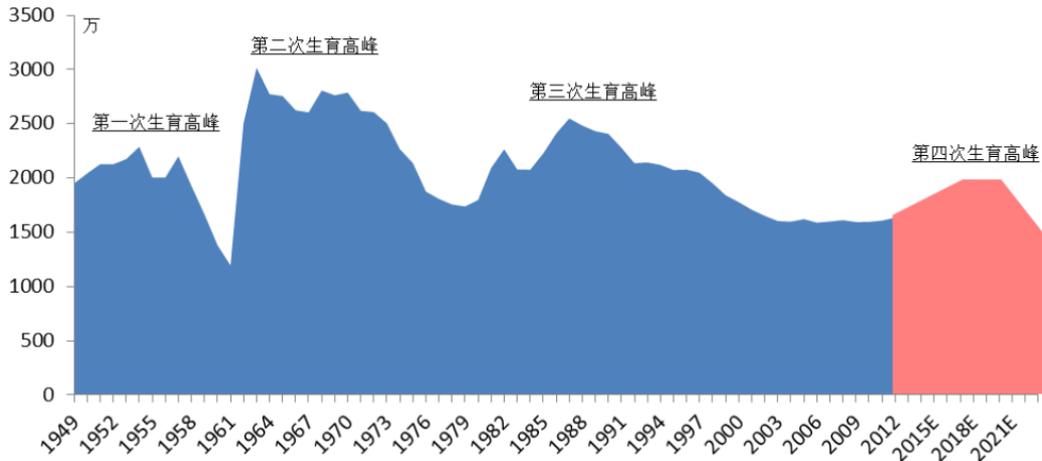
项意见。有助于推动更多企业主导为广大儿童“量身定做”适宜剂型和规格的药品。另外，世界卫生组织公布了《世界儿童基本药物目录》，而我国至今尚无儿童基本药物目录，国家相关部委正在筹划儿童基本药物目录，并即将修订国家基药目录，加强儿童用药的保障，儿童药企将迎来全面利好。

近几年，我国有关儿童用药政策如下：

时间	政策	颁布部门	影响
2012 年	《国家药品安全“十二五”规划》	国务院	鼓励罕见病用药和儿童适宜剂型研发。
2013 年	“二胎政策”	十八届三中全会	二胎政策实施，新生儿童数量有望大幅飙升，将扩张儿童用药市场空间。
2013 年	2012 年版《国家基本药物目录》	卫生部	新增儿童用药目录，药品近 200 种，儿童专用剂型、规格 70 余个。缓解儿童用药问题。
2013 年	《关于深化药品审评审批改革进一步鼓励创新的意见》	国家食药监总局	专门就儿童药物研发提出鼓励措施，鼓励生产企业积极研发仿制药的儿童专用规格和剂型。
2014 年	《关于保障儿童用药的若干意见》	卫生计生委等六部委	我国关于儿童用药的第一个综合指导性文件，加强儿童用药在价格、研发、供应等方面的政策扶持。
2015 年	新版《国家基本药物目录》修订启动	卫生部	继续推动儿童用药保障，建立健全儿童用药基准，全面利好儿童用药企业。

第四次“婴儿潮”来临将推动儿童群体规模的增长，儿童医药行业将迎来黄金发展时期。在上一次婴儿潮（1983-1990 年）中出生的 80 后一代已经进入适婚年龄，总人数应该在 1.24 亿左右，同时叠加“单独二孩”政策（近期中央已全面开放二胎政策）放开后的补偿性生育，我国有望在近年内迎来新一轮的生育高峰，时间长度有望维持到 2020 年前后，预计中国新生儿数量有望从当前的每年 1600 万上升到每年 2000 万（峰值）的水平，其中，稳定状态可能维持每年 1800-1900 万左右水平。

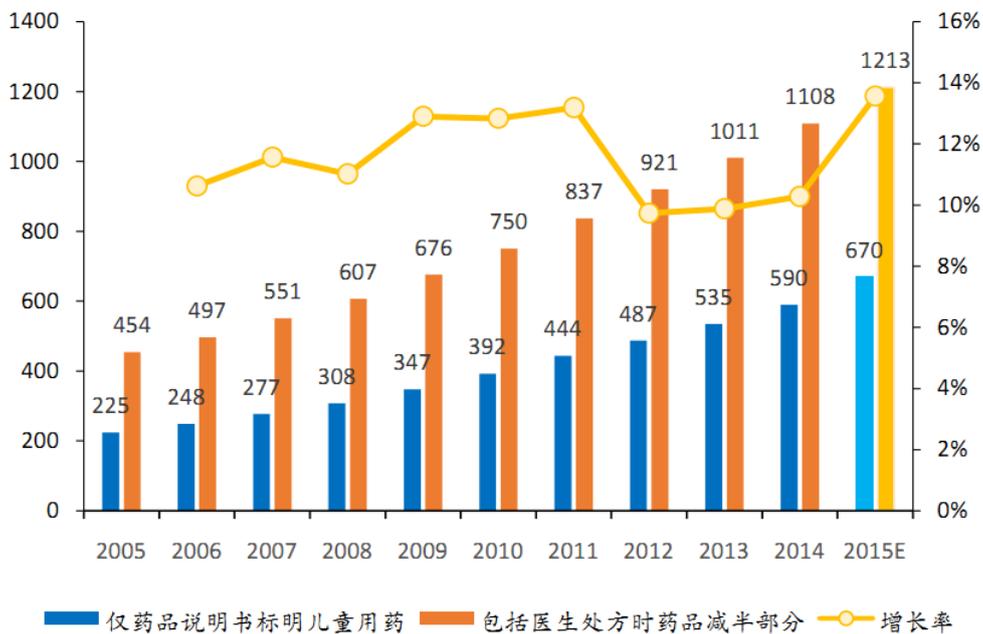
新中国成立起来的三次婴儿潮和即将发生的第四次婴儿潮



数据来源：国家统计局、东方证券。

总体看，儿童用药市场目前还处于高速发展阶段，未来也具备稳定增长的市场需求。一方面，国家计划生育政策的实施、空气质量等环境问题凸显将带来儿童医药市场的新增长点；另一方面，随着社会对儿童健康的关注和家庭对儿童健康的投入增长，预计儿童用药市场将继续保持较高的增长速度。

2005-2015 中国儿童用药市场规模（亿元）



数据来源：南方医药经济研究所、广证恒生。

五、行业进入壁垒

（一）准入壁垒

医药流通行业是关系到人民群众用药安全的特殊行业，国家对行业进入者实

行行政许可制度，规定开办药品批发企业，须经企业所在地省、自治区、直辖市人民政府药品监督管理部门批准并发给《药品经营许可证》；开办药品零售企业，须经企业所在地县级以上地方药品监督管理部门批准并发给《药品经营许可证》；同时要求企业通过药品经营质量管理规范（GSP）认证。目前国家主管部门为进一步提高药品流通行业集中度，监管趋严，对于新办医药流通企业在场地、设施、资金以及专业技术人员配备等方面提出了更高的要求。

（二）品牌壁垒

医药流通企业的规模和实力，往往取决于所拥有的品牌知名度、信誉度。从消费终端看，药品是一种特殊的消费品，由于医药消费关系到生命健康和用药安全，医药消费具有较强的惯性，消费者较为依赖熟悉的品牌。从供应关系看，医药供应商也更愿意与具有品牌知名度和较大经营规模的医药流通企业合作，以提高自身产品的覆盖率和供货稳定性。因此，先进入行业的医药流通企业往往拥有较强的客户吸引力和合作关系稳定的供应商。

（三）人才壁垒

由于药品是特殊商品，品种规格众多，与其相关的法律、法规以及规范性文件对药品的运输、存储、管理、全程跟踪与监控等都有强制要求。所以医药流通企业不仅要建立完善的质量管理体系和服务体系，而且需要拥有一定数量的执业药师、有经验的业务管理、质量检验、市场开发、物流采购人员等。对新进的医药商业企业而言，很可能面临缺少熟悉医药商业运作的人才。

（四）渠道壁垒

医药流通行业作为服务性行业，上游客户主要为医药生产企业，下游客户主要为医院、经销商、药店、诊所等。医药生产企业在选择代理商时，十分关注其下游的客户资源或渠道；而医院、药店、诊所等市场终端也希望与供应商资源雄厚的批发商合作，以获得物美价廉的药品。医药流通行业具有较强的同质性，盈利能力取决于与上游供货商的议价能力和在下游消费者中的影响力。因此，行业新入者要在短时间内积累上、下游市场资源是非常困难的。

（五）资金壁垒

医药流通企业是资金密集型企业，需要建设仓储、物流设施和购置运输设备以及投入相应的流动资金，才能完成日常的经营活动。医药流通行业是一个薄利

多销的行业，规模化经营是盈利的基础。规模优势有助于提升医药批发企业议价能力并提供较好的售后服务，在市场上争取更多的主动权。对医药零售来说，连锁经营普遍采用直营方式，因此要实现规模化经营，必须投入大量资金。为了规范医药经营企业，国家药品监督部门对于新进入者的配套设施等资源和流动资金提出了更高的要求，因此新进入者应具备一定的资金实力。

六、影响行业发展的有利和不利因素

（一）有利因素

1、宏观政策支持

随着国家医药卫生体制改革的深入推进和各项政策标准的出台，在《全国药品流通行业发展规划纲要（2011-2015 年）》的引导下，相关部门大力推动行业结构调整和发展方式转型升级，鼓励企业兼并重组，行业结构调整效果逐步显现，发展方式不断优化，行业集中度有所提。近几年，《关于保障儿童用药的若干意见》等儿童医药相关的政策红利密集出台，近期，国家又全面放开二胎政策，对儿童医药市场的发展带来重大长期利好。

2、医药电子商务快速发展

目前，互联网药品电子商务呈现快速发展态势。各大药品流通企业普遍构建或整合集分销、物流、电子商务集成服务模式以及数据处理的现代化智能化服务平台，成为推动药品流通增值服务的新载体。在零售药店领域中，除网上药店销售逐年扩大外，移动互联网技术的普及和应用，正在促进电子商务与传统零售药店服务模式的相互融合。为支持互联网药品销售，国家食品药品监督管理总局正在研究出台《互联网食品药品经营监督管理办法》，这将为互联网药品电子商务和传统药品零售业态的发展和格局调整带来较大的影响。据商务部药品流通统计直报系统不完全统计，拥有互联网资质的医药电子商务营业收入平均增幅超过了50%，远远高于传统药品流通销售模式的增幅。加快“互联网+”与医药产业的深度融合、拓展医药产业供应链已成为行业共识。大型药品流通企业纷纷“触网”，如国药进军体检行业合作成立“国药集团健康商城”、英特新型联盟形式“药店在线”、九州通自营式 B2C 模式“好药师网”、第三方 B2C 平台“天猫医药馆”、浙江珍诚自营式 B2B 模式“珍诚在线”、第三方 B2B 平台“我的医药网”、金象网 O2O 模式、上药+京东、阿里健康“云医疗”等多种模式，将为医药电子

商务的发展提供更多的业务增长点。

3、医药物流现代化水平提升

在新版 GSP 实施、第三方现代物流的发展、互联网+的推动下，现代医药物流有了新的发展。据商务部数据，医药物流企业广泛应用了仓储管理系统、仓库控制系统、无线射频系统、运输管理系统等一系列现代化管理软件和先进的管理手段，行订单处理能力达到100%，账货相符率达到95%以上，准时送达率达98%以上，三项运营指标均有了大幅提高。国药控股、华润医药、上海医药及九州通等大型集团公司采用先进物流技术装备，实施全国或区域内物流运营一体化策略；社会第三方物流企业利用自身干线运输能力及网络覆盖能力为医药物流配送提供专业服务，促进了行业物流效率和服务质量的提升。

4、服务模式和盈利模式创新

面对行业增速放缓的形势，药品流通企业积极探索新型服务模式。药品批发企业积极与医疗机构开展形式多样的创新业务合作，提供各类增值服务。2014 年商务部统计的全国药品流通直报企业中，开展物流延伸服务的有 68 家；承接药房托管的有 64 家；承接医院药库外设的有 22 家。药品零售企业积极探索多元化的药店服务模式。由于医院药品零加成挤压药店药品价格、医院药房社会化低于预期、医药电商快速增长，使得传统业务增长空间收窄，药品零售市场规模扩张放缓，低于整体药品流通行业的销售增幅。药品零售业态面临经营体系重建、多维竞争的局面。面对挑战，不少零售企业积极应对，多元化、多渠道深耕拓展药品零售市场，以专业化服务和大健康市场为立足点探索新型药店经营模式，如设立 DTP（高值药品直送）专业药房，开展直接向消费者提供高值药品的直送业务；开设健康馆、名医馆，向消费者提供个性化的医疗保健服务；开办现代社区药店，开展以消费体验为主导的服务模式等多种适应新常态的经营之路。未来随着结构深化改革、行业集中度的进一步提高，将有更多医药流通企业进行新的盈利模式创新和转型，通过提供一些个性化的服务，整合价值链上的各个环节，为客户提供各种增值服务，创造更多的价值。

综上，在宏观政策的总体支持下，药品流通企业基于现代医药物流和互联网技术的创新业务和服务模式取得新突破，不断提升流通效率和管理水平，行业销售规模与经济效益稳步增长，总体呈现持续向好的发展态势。

（二）不利因素

1、药品流通市场销售增速放缓

近年来，药品流通行业销售总额一直处于高速增长态势，但自 2011年起增速逐年放缓，从 24.6%逐步递减到 15.2%，发展态势契合经济新常态的特征，增长进入换挡期，行业告别连续 8 年复合增长率 20%以上的高速发展阶段，转向中高速增长阶段。其中，药品零售市场随着国家宏观经济增长放缓，零售企业经营成本上升，医保控费日趋严格，加之基层医疗机构用药水平持续提升和药品零加成政策的推广在短期内挤占零售药店市场空间等原因，使得药店业务增长空间收窄，零售市场销售总额增速回落至 10%以下。

2、药品批发企业货款回收时间较长

目前，医疗机构拖欠药品批发企业货款时间过长问题仍然存在。据商务部统计，2014 年 179 家药品批发企业对医疗机构平均应收账款周转天数为 122 天，应收账款总额高达 587.07 亿元，占对公立医疗机构销售总额的 37.6%。部分医疗机构在回款时给企业开具银行承兑汇票（通常承兑期为半年），将支付药品货款的时间又延长了 6 个月，制约了药品流通企业流通及运营效率的提高。

3、医药人才和相应的管理体系有待完善

为了保证用药安全、保障人民用药权利，相关法律法规以及规范性文件对药品的研发、生产、实验、运输、存储、管理、全程跟踪与监控都有严格的规定。医药产业链的每一个环节都需要专业技术人员与业务人员的支持。医药流通企业不但需要拥有一定的执业药师和业务管理、市场开发、物流技术、信息技术、电子商务人才等多元化人才，还需要建立完善的质量管理体系和服务体系。目前，我国医药流通行业集中度仍较低，企业数量众多，部分中小企业仍面临着监管制度规范要求的质量管理体系、服务体系和专业人才不完善的问题。以执业药师为例，据国家食品药品监督管理总局执业药师资格认证中心统计，截至 2014 年 12 月，全国 41.5 万余人获得执业药师资格，其中注册在药店的执业药师近 13 万人，平均每家零售药店配备执业药师人数仅 0.3 人。

七、行业风险特征

（一）行业竞争加剧的风险

近几年来医药流通行业内兼并重组逐步推进，中国医药流通市场形成 4 家全国性医药巨头激烈竞争、区域性医药流通企业地方割据的态势。由于长时间段内我国药品流通行业基础薄弱，“多小散乱”问题突出，目前，行业集中度仍然偏低，与发达国家前三位企业市场占有率 80%~90%的集中度相比差距甚远。根据国家食品药品监督管理总局发布的《2014 年度食品药品监管统计年报》，截至 2014 年底，全国共有《药品经营许可证》持证企业 452,460 家，其中法人批发企业 11,632 家、非法人批发企业 1,642 家；零售连锁企业 4,266 家，零售连锁企业门店 171,431 家；零售单体药店 263,489 家；全国共有实施许可证管理的（II 类、III 类）医疗器械经营企业 189,833 家。随着经营企业数量的增加，医药流通市场面临着竞争进一步加剧的风险。

数据来源：国家食品药品监督管理总局、联合资信。

（二）行业结构调整和经营压力加大的风险

虽然大型药品流通企业的主营业务收入、利润增长、费用控制普遍优于行业整体水平，对行业发展的引领作用进一步提升，但药品流通行业总体销售增长放缓、运营成本增加、货款回收账期较长、毛利率降低等一系列现实情况，对全行业发展形成了较大压力。随着“三医联动”系列改革持续深化，招标新政、医保控费、药价放开、市场监管趋严等政策，将会对医药市场药品销售结构产生重大影响。虽然药品市场刚性需求仍将持续，但药品临床需求及零售市场销售已进入“量增利减”阶段。受用量增加、销售价格降幅的影响，药品流通行业将出现成本增加、毛利率降低局面，企业的经营结构面临深刻变化，行业的赢利空间进一步收窄。企业应加速经营结构及品类结构的调整，创新药品经营和服务模式，转变增长方式，增强适应能力和盈利能力。

（三）药品零售企业深度变革的风险

国家已出台城市公立医院综合改革试点、全面推开县级公立医院综合改革的文件，相关改革的深入将使更多医疗机构取消医药补医，实行药品零差率销售，进一步削弱零售药店的价格优势。同时，新版 GSP 认证和药品电子监管码的全面实施将大幅提升药品零售企业的经营费用，人工、房租、水电等各项成本的上升，电子商务等新渠道的冲击，将使零售企业传统业务的增长空间进一步收窄，甚至驱使不少难以满足条件的企业退出市场。机遇与风险并存，已推动实施的医

改政策明确提出采取多种形式推进医药分开，鼓励患者自主选择购药，定价机制改革也为零售药店的发展创造了空间。同时，2014年起开始注册在药店的执业药师数量呈现大幅上涨的势头，将有力提升药店的药学服务水平。以治疗、保健、康复为核心的药学服务体验消费及适应移动互联网发展的线上线下结合的服务模式，将为未来药品零售行业的发展提供重大机遇。

2015年11月5日