

江苏医药简报

(总第 399 期)

江苏省医药公司

联合主办

江苏省医药商业协会

2012.06.28

2011 年江苏省医药商业财务主要指标分析

尹祥山

2011 年是“十二五”计划开局之年，从协会主要会员单位的财务汇总指标看我省医药商业经济，“十二五”计划开局之年完成出色，称得上是一个丰收年。

一、几组数字

1、企业统计数：

协会会员单位 122 家，上报协会 2011 年统计财务指标的会员单位 90 家，比 2010 年增加 8 家，计划要求全部会员单位列入统计范围。

2、医药七大类商品购销数：

2011 年医药七大类商品购进总额 759.6 亿元、销售总额 739.16 亿元(含协会会员单位上报数和商务部直报、非直报企业上报数)，比上年同期分别增长 42.8%、25.02%，扣除不可比因素，分别比上年增长 22.0%、15.3%。

3、利润：

2011 年全省医药商业实现利润 7.29 亿元，比上年同期增长 8.57%，毛利率 9.28%，比去年同期增长 7.61%，增加了 0.88 个百分点；费用率 7.61%，比去年同期下降 6.69%，下降了 0.21 个百分点。

4、资产总额：

2011 年全省医药商业企业资产总额 273.52 亿元，比 2010 年 245.19 亿元增加了 28.33 亿元，增长 11.56%。

5、国家基本药物零售物价指数：

从同时召开的全省医药零售物价指数汇编会上获悉，江苏省 2011 年度国

家基本药物零售物价指数（以上年价格为 100 计）为 94.65，其中，化学药品和生物制品类为 93.82，中成药为 97.36。204 个西药国家基本药物中，价格比去年增长的仅有 15 个，持平的 9 个，下降的 180 个，102 个中成药国家基本药物中，价格比去年增长的 11 个，持平的 15 个，下降的 76 个。

二、销售与利润

1、七大类商品销售增长

销售总额 739.16 亿元，扣除不可比因素，同比增长 15.3%，销售额占全国同行业 7.84%，比去年下降了 0.5 个百分点。

2、企业销售档次情况

列入协会统计范围的企业，按含税销售额分类情况（南京医药股份有限公司为一家）：

- ①、亿元以上销售收入企业 63 家，比去年 51 家增加 12 家；
- ②、10 亿元以上销售收入企业 16 家，比去年 11 家增加 5 家；
- ③、20 亿元以上销售收入企业 6 家，比去年 5 家增加 1 家；

其中：南京医药股份有限公司为 200.17 亿元，苏州礼安医药有限公司 36.64 亿元，江苏省医药公司 25.73 亿元，常州药业有限公司 25.5 亿元，国药控股江苏公司 25.02 亿元，南京华东医药有限公司 21.54 亿元。

- ④、千万元至八千万元的销售企业 18 家，低于千万元销售企业 1 家

3、销售额及利润增减情况

2011 年销售收入比去年同期增长的有 59 企业，下降的有 13 企业；

2011 年利润比去年同期增长的 55 企业，下降的有 27 企业；

2011 年列入统计范围的企业有 8 家企业亏损，亏损面为 9.75%，亏损金额 1.6 亿元，其中南京医药股份有限公司亏损 1.4999 亿元；零利润企业 3 家。

三、分析

1、销售增长，规模扩大

与 2010 年相比，销售增长，规模扩大；亿元销售企业、10 亿元销售企业、20 亿元销售企业均比去年增加；20 亿元以上销售企业的销售额为 332.47 亿元，占全省销售总额 51.09%，比 2010 年提高了 2.67 个百分点；2010 年千万元至亿元以下的销售企业为 20 企业，而 2011 年为 18 企业，少了 2 企业，他们步入了亿元销售企业的行列；2010 年千万元销售企业为 3 企业，而 2011 年仅 1 企业。

2、经营质量和效益有所提升

体现经营质量和效益提升的指标，一是毛利率提高，利润增长；二是费用率下降。2011 年全省医药商业企业实现利润 7.29 亿元，比去年 6.72 亿元增加 5700 万元，增长 8.57%，毛利率 9.28%，比 2010 年 8.40%增长了 0.88 个百分点，增长 8.57%，绝对值增加 400 多万元。

2011 年费用率 7.61%，2010 年 7.82%，相比下降 0.21 个百分点，按 2011 年销售额计算因费用率下降而增加利润 100 多万元。

南京医药股份有限公司（下属企业合并统计计算）2010 年盈利 3600 多万元，而 2011 年亏损了 1.4 亿元，如不亏损，全省医药商业经营利润的汇总数会更好看一些。

3、企业间发展不平衡是永恒的矛盾

企业之间由于经营基础、营销理念、经营策略、应变能力、管理模式、品种结构等不同，导致市场竞争力的强弱、市场占有率的多少有很大差异，产生的后果截然不同，导致销售收入、利润等经营成果相差大，而且距离越来越大。特色经营企业江苏柯菲平医药公司是一家以总代理特色品种为主的经营公司，2011 年销售收入 5.12 亿元而利润达 1.07 亿元，全省第一，销售利润率为 21.04%。而省内数一数二的大型药品流通企业利润和销售不能同步：南京医药股份有限公司销售规模堪称江苏医药商业的“航空母舰”，但是 2011 年经营亏损 1.4 亿元；又如苏州礼安医药有限公司 2011 年销售额 31.29 亿元，2010 年销售额 31.32 亿元，2011 年比 2010 年销售仅少 300 多万元，而实现利润 2011 年比 2010 年少 4000 多万元。

因品种结构、经营理念、管理模式等跟不上市场经济发展的要求，企业很容易发生亏损、零利润等现象。顺市场经济者昌，逆市场经济者“亡”。

四、几点意见

1、坚持“发展是硬道理”，加快药品流通发展的步伐

从医药经济发展的环境来分析，医药商业发展的条件好，机遇好，环境好，一是党和政府执政为民，以人为本，情系人民，高度重视民生；二是药品是一个关系人民生命安危和健康的特殊商品，医药是与人民息息相关的永不衰退的行业；三是医药是国民经济的重要组成部分，是国民经济增长的新亮点；四是江苏经济发达，人民生活富裕，医药市场潜力强，民众对药品的需求旺；五是药品流通行业是药品生产与消费之间的桥梁和纽带，是市场经济、商品经济发展中不可或缺的重要部门和环节，药品流通行业肩负着及时

保障人民用药的重要使命。外部条件、客观因素，要求企业把握发展机遇，千方百计把外部的有利因素转化为自身发展的内在动力，在医药市场的大环境、大背景、大气候下，集中思想、集中精力、专心致志、一心一意，紧跟市场，贴近市场，扎扎实实把自身的事情做好，“精耕细作”药品流通，把握发展的主旋律，转观念、调结构、扩销售，极尽全力实施“超常规”、“跳跃式”发展，只有超常规、跳跃式发展才能巩固稳定企业的经营效益，才能消化日益增长的经营成本的扩大，才能适应市场，维护企业不断发展的需要。

2、进一步提升药品经营的质量和效益

经营的目的是获取合理的经营利益，获取利益的目的，实施再投入，再发展，扩大再生产，达到良性的循环。从江苏省医药商业经营现状看，国家宏观调控力度加大，市场竞争越演越烈，经营成本扩大，盈利空间狭窄，经营微利薄利。千方百计提高经营的质量和效益是医药经营者的唯一选择，必须把握两条，一要扩大销售，达到薄利多销、“广种薄收”、积沙成塔、以多取胜；二是加强成本核算，制订合理的人力成本、经营成本、管理成本，分析经营的收支“平衡点”和“经营的盈利点”。

3、夯实基础，强化管理

企业的基础是企业的根基，是企业的根本，企业的基础来源于制度，来源于完整的、系统的、符合现状的企业管理制度，完整的、系统的制度在于严格的管理，千万不能流于形式。

药品经营企业，包括药品批发企业、连锁公司、药品零售企业，都是具有法人资质的独立、经济体。经营是企业的“一翼”，管理是企业的“又一翼”，两翼齐飞，才能无往而不往；管理与经营是互为一体的“孪生兄弟”，但企业经营者易偏重于经营而忽视管理，误认为管理不出成果，其实不然，管理是一门知识渊博而深奥的科学，管理是生产力，对企业经营成效会产生明显的作用。一个明智的经营者，经营与管理必须“两手抓”，两手都要硬。

4、加强统计分析工作

统计数字体现国民经济和社会事业发展的成就、发展中存在的问题和应对的策略，统计数字是制订年度计划、中长期规划的重要依据，统计数字更是领导研究制订政策的重要依据。可以说没有统计数据，企业经营管理工作寸步难行。统计工作是各行各业不可或缺的一项重要工作。

医药商业统计数字凝聚着全省十多万医药商业职工的汗水，凝聚着全省全体员工团结拼搏、开拓创新的精神，凝聚着全体统计工作者的奉献。

药品统计工作是将月、季、年度药品经营活动的动态指标锁定为固定的不变的数字，体现着药品经营活动的业绩、存在的不足和需要努力的方向；如何发挥统计数值的作用，将固定的、不变的指标变成动态的、活的、有指导作用的数字指标，关键要进行分析，进行主观、客观、横向、纵向的对比分析，分析有利因素和不利因素，变不利为有利，变不足为满足。工作中既要重视关心统计数据，更要注重统计数据的分析，进行横向、纵向比较，抓住主要矛盾，解决主要问题，制订战略战术，达到发展目的。

尹祥山会长在全省药品流通行业 统计工作会议上的讲话

二〇一二年六月十八日

尊敬的申处长、各位代表：

下午好，为进一步加强全省药品流通行业统计工作，充分体现江苏省药品流通行业的真实水平，经请示省商务厅同意，决定召开全省药品流通行业统计工作会议，并与省医药商业协会召开的医药商业 2012 年统计工作会议同时召开，政府主管部门与协会同时召开专业统计工作会议，体现了商务厅为行业、为企业服务的精神，体现了政府主管部门发扬政府从政办实事的效率。作为一名从事医药行业工作多年，又曾经分管医药商业计划、统计、财务工作的医药工作者，有机会参加政府行政主管部门召开的全省药品流通行业统计工作会议，感到十分荣幸。

今天，参加新形势下的药品流通行业统计工作会议，想表达三点意思：第一，真诚感谢省商务厅市场秩序处领导对药品流通行业工作的关心、支持，虽然药品流通行业明确政府主管部门时间不长，但商务厅对药品流通行业十分重视、关心；第二，衷心感谢各级商务局对药品流通行业的关心，面广量多的药品流通行业企业均分布于各市、县，药品流通行业及各流通企业已有十多年时间没有政府行政主管部门进行认真的行业管理，现省政府明确商务部门为各级药品流通行业主管部门，企业十分高兴，真诚希望各级商务局加强对药品流通行业的领导、指导，使药品流通行业工作健康有序进行；第三，

衷心感谢医药流通行业企业的各位同仁，特别是从事统计工作的同志，你们热爱统计工作，为统计工作默默工作、奉献，由于你们的支持，才有江苏医药商业行业完整、系统的统计数字资料，有了江苏的统计数据，才能与全国同行业比较，才能为行业政府主管部门研究制订行业发展规划及扶持政策提供有力依据，才能有利于行业、企业为自身发展制订正确的应对措施。

同志们：

自2010年10月26日江苏省人民政府明确江苏省商务厅为全省药品流通行业主管部门，今天省商务厅第一次召开的全省药品流通行业统计工作会议，虽然是一个具体的专业工作会议，但意义十分重要，影响也十分深远，刚才商务厅市场处申酉鸣处长作了十分重要的讲话，他重点阐述了一年多来商务厅所做的药品流通行业管理工作，同时论述了统计工作的重要性，也对药品流通行业及统计工作提出了要求。他的讲话对做好全省药品流通行业统计工作具有重要的指导性。请大家认真学习，深刻理解。

近2年来，商务厅多次召开会议，听取协会和企业的工作汇报，研究全省药品流通行业工作，充分体现了省商务厅对药品流通行业的重视、关心和支持，在工作中，省商务厅十分信任江苏省医药商业协会的工作，有关行业管理工作尽可能委托协会承办，如药品流通行业的统计管理工作、商务部报表催报工作、“十二五”药品流通行业发展规划的调研编制、行业服务标准的制订、新医改涉及的基本药物招标调研，等等，协会都尽心尽力完成。

借今天的机会想讲几个问题：一是药品流通行业的地位和作用；二是药品流通行业快速发展的思考，三是药品流通行业的统计工作，由于时间关系，只能讲讲药品流通行业的统计工作，其他两个问题通过其他形式表述。

统计工作的地位和作用是十分重要的，统计数字反映着国民经济、社会事业发展的成就、发展中的情况、发展过程中存在的问题和事后应对的措施；统计数字体现历史的变迁、社会的进步、时代的特征；统计数字是制订年度计划、编制中长期发展规划的重要依据；统计数字更是领导研究制定政策、策略的重要基础。总之，统计数字是对过去的总结、现在的代表、未来的目标的体现，可以说统计工作是经济社会不可或缺的一项重要工作。

江苏是经济大省，也是医药大省，2011年全省医药工业产值、销售收入、利润列全国同行业中第二，仅次于山东，2011年全省药品流通行业七大类商品销售额列全国第四；江苏医药经济在全国同行业中起着举足轻重的作用，名列前茅。我省医药商业1975年销售7.6亿元，2011年670亿元，

36年增长88倍；1975年利润2939万元，2011年7.5亿元，36年增长24倍；1975年利润率3.8%，1994年2.4%，2011年利润率1.34%，利润率逐年下降，但是在医药商业亏损面三分之一的情况下，全省汇总性利润还是有大的增长，从这一组历史的统计资料，能觉察到我省医药商业发展的速度和现实。

数字来源于基层，来源于企业，来源于全体员工的辛勤劳动，全省医药商业统计汇总数字中的每一个阿拉伯数凝聚着全省10多万医药商业职工的汗水，体现着各位统计人员的辛劳，没有全体员工团结拼搏，开拓创新，就没有江苏医药商业在全国名利前茅的位置；没有统计人员的奉献精神，就没有全省医药商业较完整、系统的数字体现。也反映不出江苏省药品流通行业的完整面貌。

目前，我省医药商业统计有四个层次：

一是直报企业，即直接报送商务部的企业，江苏有51家，其中药品批发企业47家，药品连锁公司4家，直报企业报送7张表式。

二是非直报企业，全省有2万多家，其中，药品批发企业300多家，药品连锁公司110多家，药品零售企业2万多家，非直报企业报送1张表式。

三是市商务局上报的表式2张，通过各药品流通企业报送当地商务局。

四是协会会员单位报送给省医药商业协会，有2张表式。此项工作连续20多年，每个季度都报，数字保证了完整性、连续性、历史性。

省医药商业协会自成立之日起承担着全省医药商业及各会员单位的统计汇总工作。平常而平凡的统计工作，体现一代又一代统计人员默默无闻的奉献，希望得到各会员单位领导一如既往的关心和支持。

对待统计工作，一要统一思想，提高认识，充分认识统计工作的重要性、必要性；二要形成一个统计工作系统，建立统计工作制度；三要加大工作力度，形成自上而下、自下而上的核心力，体现江苏水平；四要重视，尤其要得到企业领导，特别是企业法人代表的支持。

江苏药品流通行业“十二五”发展规划商务厅已在网上公布，江苏医药商业发展前景光明。目前的统计单位规模有限，尚有大量的医药商业企业未列入统计范围，希望全省医药商业企业顾全大局，积极上报，形成全省完整的药品流通行业经营数字，充分体现江苏的实际水平。

2011 年全国医药生产供应概况表

项目	单位	绝对数	增幅%	备注
工业总产值	亿元	15223	23.28	山东第一、江苏第二、广东第三
其中：化学原料药	亿元	3059.19	17.25	
化学药品制剂	亿元	4117.1	18.65	
中成药	亿元	3388.65	28.93	
中药饮片	亿元	856.24	49.35	
生物制剂	亿元	1519.95	21.24	比2010年增幅减少了2.92个百分点
销售收入	亿元	15178.17	28.87	山东第一、江苏第二、广东第三
其中：化学原料药	亿元	3050.18	22.59	
化学药品制剂	亿元	4104.98	24.02	
生物制剂	亿元	1515.47	26.73	
中成药	亿元	3378.67	34.76	
中药饮片	亿元	853.72	56.11	
利润	亿元	1569.39	23.19	山东第一、江苏第二、广东第三
其中：化学原料药	亿元	247.86	20.99	
化学药品制剂	亿元	442.35	12.8	
中成药	亿元	372.44	40.42	
中药饮片	亿元	64.42	65.34	
生物制剂	亿元	206.69	6.45	
产销率	%	98.2		
医药进出额	亿美元	732.84	39.09	
其中：出口额	亿美元	445.16	34.9	
进口额	亿美元	287.67	46.12	
医院药品年销售	亿元	约 5379	19	*
截止 2011 年 10 月底：				
基层医疗机构	万个	91	增 12508 个	
社区卫生服务中心（站）	万个	3.3	增 3322 个	
村卫生室	万个	65.3	增 5235 个	

*: 全国 13000 多公立医院药品销售量占全国医院药品销售总量的 92%

——摘自《生物技术产业》2012 年 5 期

2011 年全球 50 强医药企业公布

日前，国外医药杂志《制药经理人》公布 2011 年全球 50 强医药企业，排名前 10 位的企业分别是辉瑞(Pfizer)、诺华(Novartis)、默沙东(Merck)、赛诺非 (Sanofi)、罗氏 (Roche)、葛兰素史克 (GlaxoSmithKline)、阿斯利康(AstraZeneca)、强生 (John&Johnson)、雅培 (Abbott)、礼来 (Eli Lilly)。其中辉瑞和诺华 2011 年销售额均超过 500 亿美元。从排名位置看，默沙东和雅培都上升一位。

2011 年，全球药物销售额前 10 位企业合共研发费用超过 656 亿美元，其中辉瑞和诺华研发费用均超 91 亿美元。除了第 10 位的雅培外，其他 9 大企业研发费用均超 50 亿元。

2011 年全球药物销售额前 10 位企业的拳头产品中，辉瑞的立普妥依然销售额最大，超过 96 亿美元。其次是雅培制药的修美乐，葛兰素史克的舒悦泰、百时美施贵宝的波立维，2011 年销售额都超过 70 亿美元。罗氏公司的三个单抗产品（利妥昔单抗、贝伐珠单抗、曲妥珠单抗），2011 年销售额都超过 50 亿美元。

2011 年全球药物销售额及研发费用前 10 位企业

2011 年排名	公 司	2011 年全球药物销售额 (单位：亿美元)	2010 年排名	2011 年研发费用 (亿美元)
1	辉瑞 (Pfizer)	577	1	91.12
2	诺华 (Novartis)	540	2	91.00
3	默沙东(Merck)	413	4	84.67
4	赛诺非(Sanofi)	370	3	60.07
5	罗氏(Roche)	349	5	78.62
6	葛兰素史克 (GlaxoSmithKline)	344	6	58.22
7	阿斯利康(AstraZeneca)	336	7	50.33
8	强生(John&Johnson)	244	8	51.38
9	雅培(Abbott)	224	10	41.29
10	礼来(Eli Lilly)	219	9	50.20

——摘自《生物技术产业》

