

2018年江苏省药品流通行业 统计运行分析报告

江苏省商务厅流通业发展处

2019年5月

随着药品流通领域改革的深化，2018年药品流通行业不断调整结构、转型升级，整个行业都按照药品流通十三五规划纲要进行信息化，标准化，集约化发展。同时在过去的这一年，两票制、4+7带量采购等政策的推行，整个医药行业在波澜起伏中度过，其中药品流通业一直维持着增长的趋势，但整体行业环境和企业发展处于政策带来的压力中。我省医药流通行业总体运行呈现稳中向好的发展态势，销售总额稳定增长，但增速明显走低，整体结构调整稳步推进，服务能力进一步增强。

一、行业发展基本状况

（一）行业规模分析

2018年，全省药品流通规模稳步提高，增幅与去年相比有所回落。全年药品流通行业药品购进总额达1687.54亿元，同比增长7.9%，增幅上升5.5个百分点。全省药品流通行业药品销售总额1659.04亿元，同比增长2.47%，增幅下降3.83个百分点。（数据来源：全省商务部直报、江苏省医药商业协会会员单位；所有集团公司数据均包含子公司）

（二）行业结构分析

截至2018年底，全省共有药品批发企业363家，其中法人批发企业336家，非法人企业27家；专营药品类体外诊断试剂批发企业共23家；药品零售连锁企业307家、下辖门店16030家；零售单体药店12757家，零售药店门店总数达28787家；全省拥有互联网交易服务资质的企业合计为74家，拥有信息服务资质的企业

共有 377 家；全省具备药品现代物流条件的企业共有 36 家，拥有诊断试剂的企业共有 23 家。（数据来源：江苏省药品监督管理局）

全省药品流通行业从业人员逐年增加，2018 年全省药品流通企业从业人员数 8.7 万人，较上年同期增长 38.1%。截止到 2019 年 3 月 1 日全省药品流通行业注册有效期内的执业药师共有 26719 人。其中，有 1508 人分布在批发企业，24983 人分布在零售企业，228 人分布在医疗机构、生产企业和互联网药品第三方交易平台。（数据来源：江苏省药品监督管理局；全省商务部直报、江苏省医药商业协会会员单位；所有集团公司数据均包含子公司）

2015-2018年全省药品流通批发企业及零售、连锁门店数量统计表

年份	批发企业数量(家)	同比增长(%)	零售连锁企业数量(家)	同比增长(%)	连锁下辖门店数量(家)	同比增长(%)	零售单体药店数量(家)	同比增长(%)
2015年	377	-6.2	288	11.6	12100	42.1	11148	-12.8
2016年	374	-0.8	289	0.35	14295	18.14	11160	0.11
2017年	381	1.87	297	2.77	14265	-0.21	12488	11.9
2018年	363	-4.72	307	3.37	16030	12.38	12757	2.16

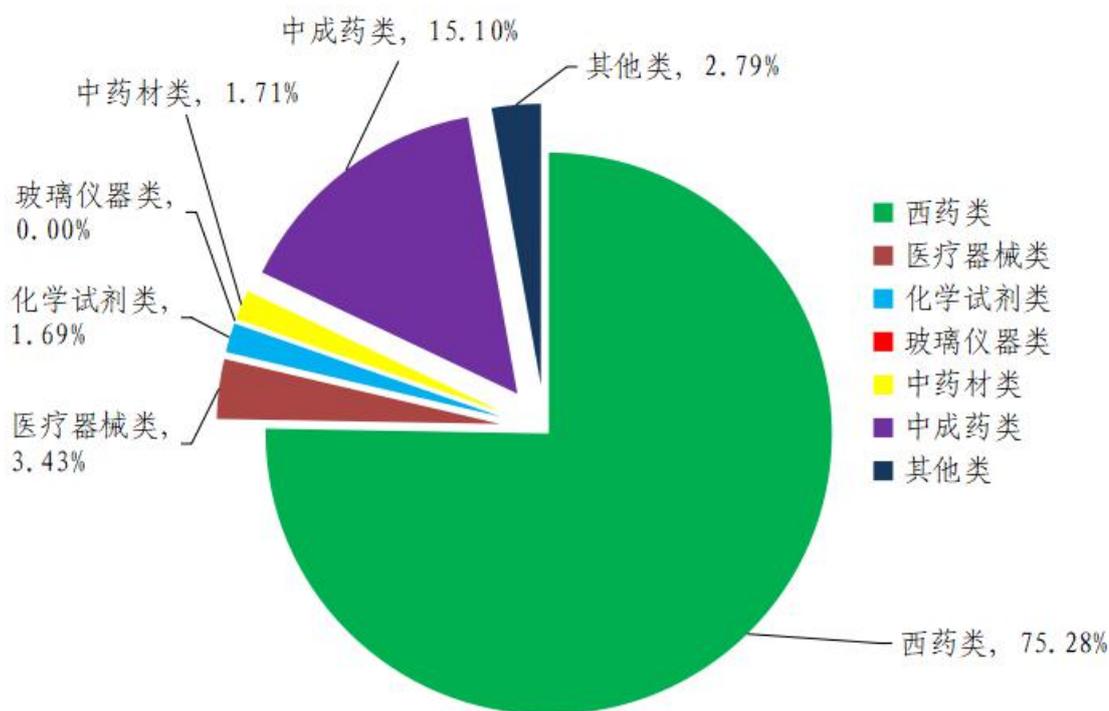
数据来源：江苏省药品监督管理局

受两票制影响，药品流通集中度继续提升，批发企业数量明显下降，中小企业逐步淘汰出局，同时批发企业积极发展或转型发展零售终端，零售连锁企业及下辖门店数量显著提升，零售单体药店数量略有增长。

1、销售品类和对象结构

(1) 销售品类结构情况

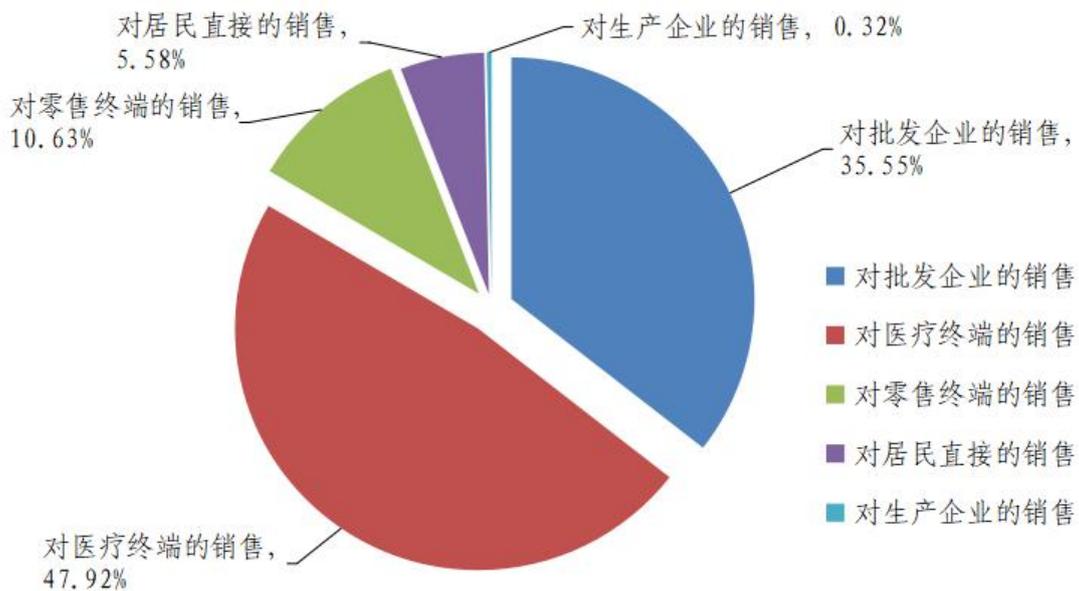
按销售品类分类，西药类销售居主导地位，销售总额1248.86亿元，占七大类医药商品销售总额的75.28%，较去年同期下降1.89个百分点；其次为中成药类占15.1%，医疗器械类占3.43%，其他类占2.79%，中药材类占1.71%，化学试剂类占1.69%，玻璃仪器类占0%。（数据来源：全省商务部直报、江苏省医药商业协会会员单位；所有集团公司数据均包含子公司）



2018年全省药品流通七大类销售分析图

(2) 销售对象结构情况

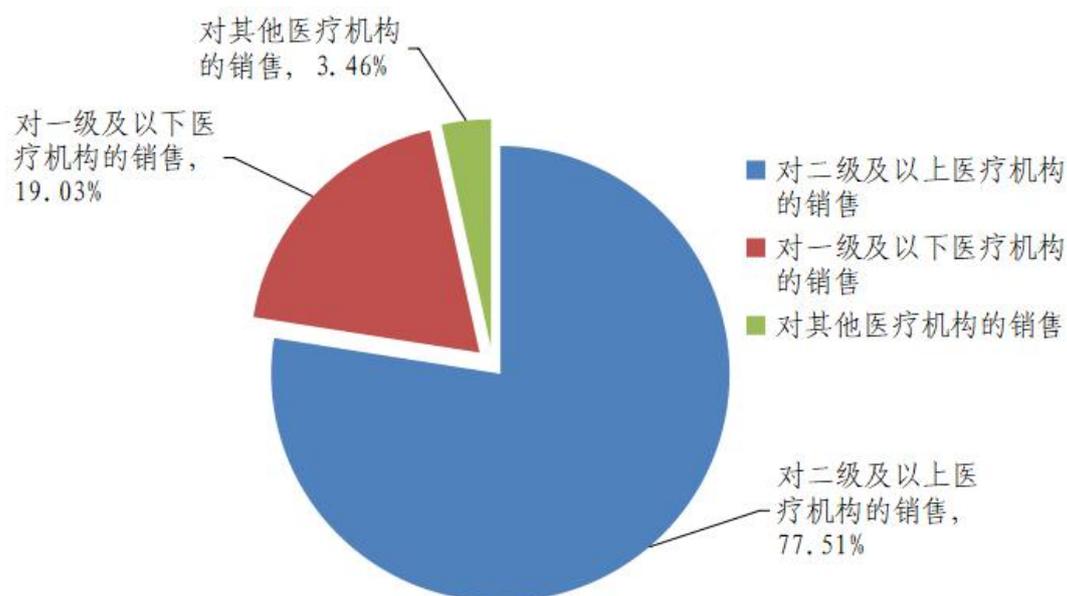
2018年，全省药品流通企业对批发企业销售 573.15 亿元，占比达到 35.55%，比去年同期下降 1.09%；对生产企业销售 5.08 亿元，占比达到 0.32%；对医疗终端销售 772.52 亿元，占比达到 47.92%，比去年同期上升 5.39%；对零售终端销售 171.32 亿元，占比达到 10.63%；对居民直接销售 90.01 亿元，占比 5.58%。随着“两票制”政策的实施，医药商业企业分销业务减少，医药分销企业面临转型升级。（数据来源：全省商务部直报、江苏省医药商业协会会员单位；所有集团公司数据均包含子公司）



2018年全省药品流通销售对象结构分析图

对医疗机构销售 772.52 亿元，其中，二级及以上医疗机构销售 598.75 亿元，占比 77.51%；一级及以下医疗机构销售 147.02 亿元，占比 19.03%；对其他医疗机构销售 26.75

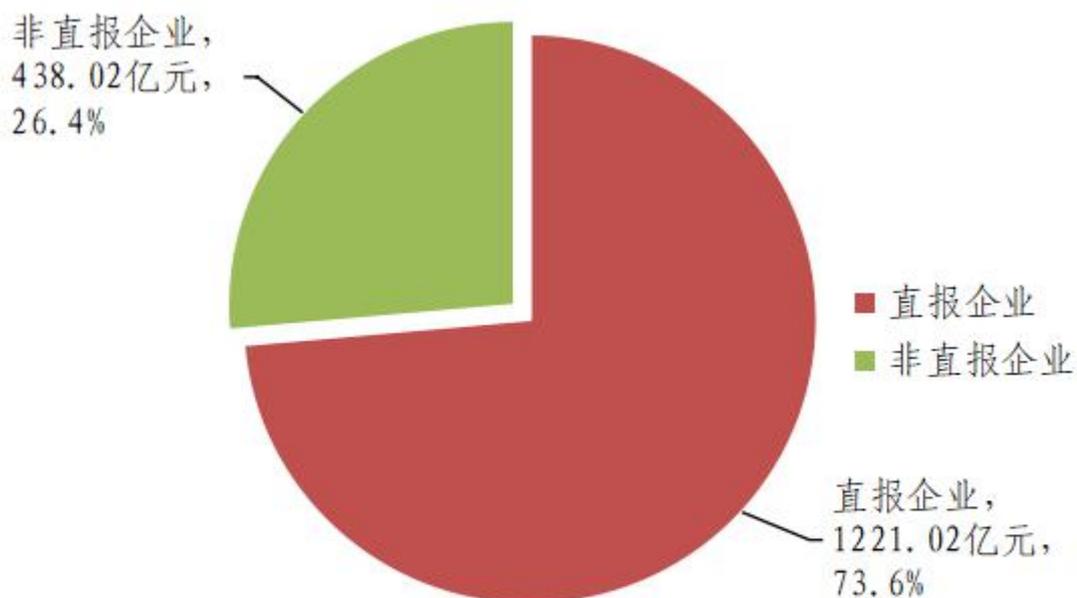
亿元，占比 3.46%。对一级及以下医疗机构销售中包含对社区医疗单位销售 55.09 亿元，对新农合医疗单位销售 12.88 亿元。（数据来源：全省商务部直报、江苏省医药商业协会会员单位；所有集团公司数据均包含子公司）



2018年全省药品流通各类医疗终端销售占比图

2、各地销售比重

2018年，全省药品销售总额 1659.04 亿元，其中全省商务部直报企业药品销售总额 1222.21 亿元，占全省比重 73.67%，占比较去年相比上升 3.17 个百分点；全省非直报企业药品销售总额 436.83 亿元，占全省比重 26.33%，占比较去年相比下降 3.11 个百分点。（数据来源：全省商务部直报、江苏省医药商业协会会员单位；所有集团公司数据均包含子公司）



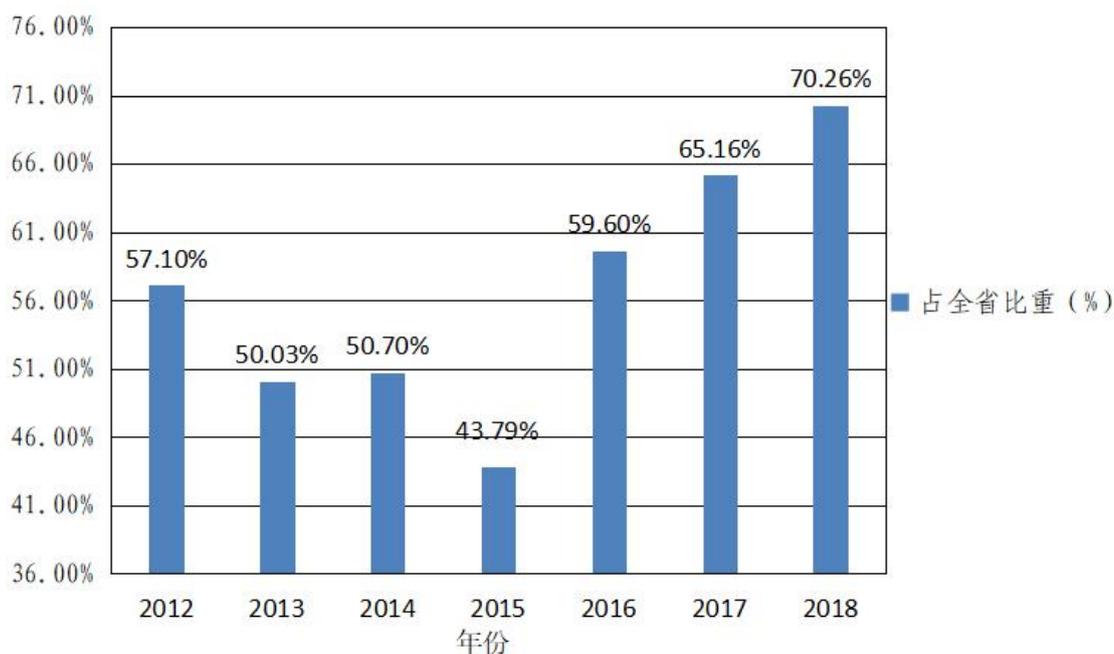
2018年全省药品销售总额及占比分析图

2017-2018年全省各地市商务部直报企业销售总额及占比

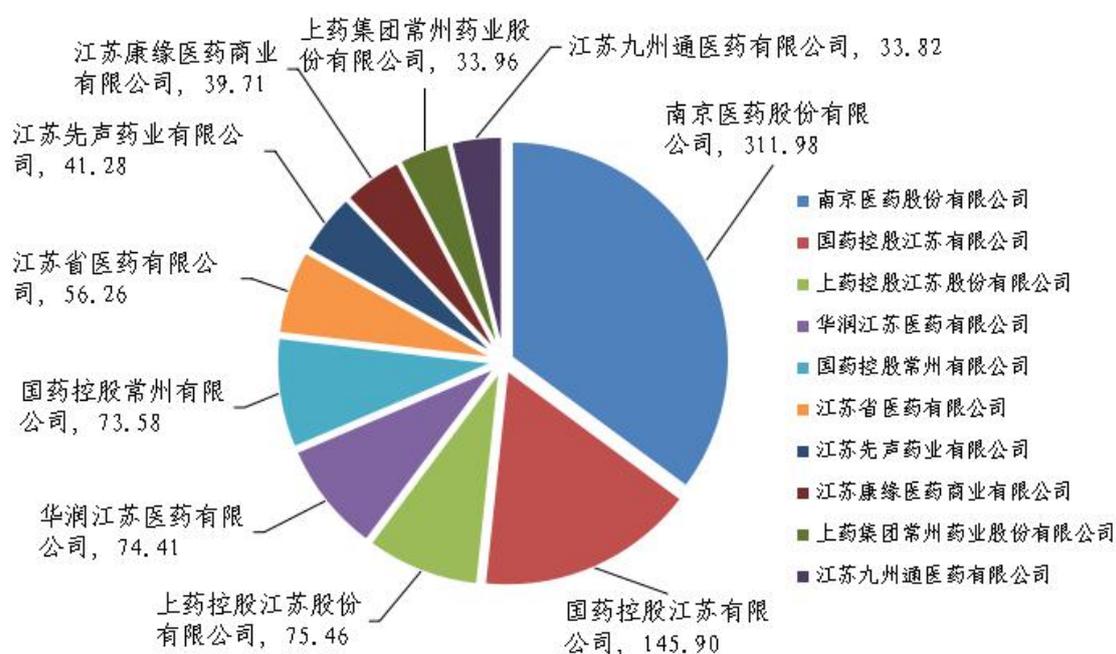
全省各地市	2017年	占2017年全省销售比重 (%)	2018年	占2018年全省销售比重 (%)	占比增幅 (%)
南京市	541.64	33.46	562.86	33.93	0.47
无锡市	116.6	7.2	137.98	8.31	1.11
徐州市	43.38	2.67	41.63	2.51	-0.16
常州市	136.7	8.45	132.81	8	-0.45
苏州市	171.5	10.60	184.09	11.1	0.5
南通市	47.6	2.93	50.89	3.07	0.14
盐城市	9.59	0.6	7.27	0.44	-0.16
扬州市、镇江市	11.34	0.7	16.68	1.01	0.31
泰州市、宿迁市、连云港市、淮安市	62.93	3.89	88	5.3	1.41
合计	1141.28	70.5	1222.21	73.67	3.17

3、行业集中度情况

2018年,全省前十家药品流通企业主营业务收入886.36亿元(不含税),占全省比重为64.8%,与2017年相比,下降0.36个百分点。全省前三家药品流通企业主营业务收入533.34亿元(无税),占全省比重为38.99%,与2017年相比增长1.07个百分点。其中南京医药股份有限公司主营业务收入311.98亿元,占全省前十家主要药品流通企业主营业务收入的35.2%,占全省前三家主要药品流通企业主营业务收入的58.5%。一些中小型药品流通企业被淘汰出局,大型医药商业企业凭借规模优势和渠道优势,进一步稳固市场地位,行业集中度得以提升。(数据来源:全省商务部直报、江苏省医药商业协会会员单位;所有集团公司数据均包含子公司)



2012-2018年全省前十大药品流通企业主营业务收入占比



2018年全省前十大药品流通企业主营业务收入 (单位: 亿元)

全省主营业务收入超过10亿元的企业有35家，比上年增加3家，其中10-20亿元之间的企业有14家，20亿-30亿之间的的企业9家，30亿-100亿之间的企业10家，100亿以上的企业2家，主营业务收入合计1353.54亿元，占全省比重为98.94%，比上年1160.44亿元增长16.64%。其中，南京医药股份有限公司（以下简称南京医药）2018年实现主营业务收入311.98亿元，占全省主营业务收入的22.81%，同比上升0.72个百分点。（数据来源：全省商务部直报、江苏省医药商业协会会员单位；所有集团公司数据均包含子公司）

2017-2018年全省药品流通主营业务十亿以上批发企业结构分布表

主营业务收入	2017年企业数	2018年企业数	变化
100亿元以上	2	2	0
30-100亿元	8	10	2
20-30亿元	8	9	1
10-20亿元	14	14	0

与2017年批发企业主营业务收入排序相比，前十位企业没有变化，内部位序略有升降，主营十亿以上的批发企业增加3家，主要受市场和政策影响，行业集中度越发明显。

2018年，我省药品零售药店连锁率达55.69%，较上年同期上升2.37个百分点。药品零售行业连锁率在政策驱动、资本介入、规模化竞争等因素影响下继续攀升，全国性和区域龙头企业借助资本力量加速整合，连锁药店在竞争优势逐步强化的同时也日趋品牌化，连锁药店未来将成为主流。

2018年江苏省零售连锁销售20强企业

排名	企业名称	销售总额(单位:千元)
1	先声再康江苏药业有限公司	1217256
2	南京医药国药有限公司	922952
3	江苏润天医药连锁药房有限公司	780969
4	苏州礼安医药连锁总店有限公司	741540
5	江苏百佳惠瑞丰大药房连锁有限公司	511471
6	江苏大众医药连锁有限公司	495454
7	连云港康济大药房连锁有限公司	419581
8	南京上元堂医药股份有限公司	354598
9	常州人寿天医药连锁有限公司	303265
10	苏州雷允上国药连锁总店有限公司	246939
11	无锡山禾集团健康参药连锁有限公司	186415
12	常熟市建发医药零售连锁总店有限公司	185436
13	南通市江海大药房连锁有限公司	135918
14	南京金陵大药房有限责任公司	130601

15	南通诚信大药房连锁有限公司	123460
16	镇江华康大药房连锁有限公司	107133
17	江苏普泽大药房连锁有限公司	95688
18	南京筑康药房连锁有限公司	90656
19	苏州健生源医药连锁有限公司	88275
20	江苏仁济医药连锁有限公司	88262

（三）行业效益分析

2018年按全省商务部系统直报、非直报和江苏省医药商业协会会员单位201家汇总，全省药品流通企业实现主营业务收入1367.97亿元，扣除不可比因素，比去年同期增长10.35%；实现利润总额19.67亿元，同比下降1.16%；平均费用率7.24%，比去年同期下降0.35个百分点；平均利润率1.44%比去年同期下降0.1个百分点；应收账款平均周转天数63天，比去年同期增长70.27%。受两票制等相关政策影响，全省药品流通企业应收账款账期增加，回款周期变长，医药流通环节成本费用下降，利润降低，极大地影响药品流通行业的发展。（数据来源：全省商务部直报、江苏省医药商业协会会员单位；所有集团公司数据均包含子公司）

2018 江苏省药品流通行业利润总额 10 强企业

排名	企业名称
1	南京医药股份有限公司
2	国药控股江苏有限公司
3	国药控股常州有限公司
4	华润江苏医药有限公司
5	江苏省医药有限公司
6	江苏康缘医药商业有限公司
7	上药控股江苏股份有限公司
8	江苏省润天生化医药有限公司
9	上药集团常州药业股份有限公司
10	华润昆山医药有限公司

（四）行业贡献度分析

据江苏省统计局统计，2018 年全年实现社会消费品零售总额 33230.35 亿元，比上年增长 7.9%。第三产业增加值 47205.2 亿元，增长 7.9%。

2018 年全省药品流通行业企业从业人员约 8.7 万人，所得税 5.52 亿元。（数据来源：全省商务部直报、江苏省医药商业协会会员单位；所有集团公司数据均包含子公司）

（五）现代医药物流体系建设成效显著

现代医药物流逐步发展，江苏省药品流通企业现有大小

配送网点 59 个，比去年增加 2 个，总仓储面积达 65.4 万平方米，同比增长 6.12%，配送车辆达 811 辆，同比增长 5.46%。其中，全省具备药品现代物流条件的企业共有 36 家。物流配送和药品流通服务辐射范围覆盖江苏全省、安徽以及浙江等省市。华润江苏医药有限公司近年来重视物流建设，花大力气、大投入打造了一座现代化物流中心，并在能满足公司正常物流运转的同时，以创新思维打破公司原有的传统物流纯配送自有药品的理念，发挥自身现代物流的优势，积极开拓第三方物流服务。良巢引凤，凭借着公司良好的企业管理能力与高标准的现代化物流中心，吸引了包括全球最大的药品生产商辉瑞等一批世界级企业前来合作第三方物流配送，把自身原有的传统的物流服务延伸至生产企业。

二、2018 年江苏省药品流通行业主要运行特点

（一）两票制加剧了医药商业的资金压力

两票制是一场围绕价格展开的价值链重组，也是一场借着政策改革的利益大博弈。国家推行“两票制”政策的本意是使药品的流通扁平化，药品的流通过程以及中间价格变得透明可追溯，打击非法挂靠、商业贿赂、偷逃税款等行为；促使药品流通企业转型升级，做大做强，提高行业集中度，促进产业发展。

通过一年的施行，非法挂靠、偷逃税款现象得到遏制，流通过程透明化和行业集中度有所好转，商业的转型升级正

在逐步好转，但是应收账款前所未有的恶化，极大地影响医药商业企业的生存和发展。

“两票制”在压缩药品流通环节的同时，带来药品流通行业的“大洗牌”，有利于淘汰不合规的小企业，提高行业的集中度，一些拥有终端医院资源和上游产品资源的大型医药企业将更具竞争优势。

（二）行业结构不断调整，转型升级正在进行时

随着医改的深入，政策推动与市场竞争的叠加效应推动医药流通行业结构调整与转型升级。大中型商业企业拓展销售网络的广度与深度，积极深入基层市场。产品结构方面除经营药品外，流通企业积极向医疗器械、中药饮片、保健品等大健康产品拓展。渠道结构方面，分销企业不断提高纯销业务比例、降低调拨业务比例。终端结构方面，流通企业积极布局医院处方外流而催生的DTP药房、医院院边药房等新终端。上药控股盐城有限公司抓住“两票制”实行后，医疗服务向基层沉淀的趋势，对现有2000多家OTC终端及社区服务站、诊室、诊所、医疗单位进行全面整合，全市（盐城）239家市集中采购联合体几乎全覆盖，新增1000多家OTC终端开户。华润江苏医药有限公司将业务重心由传统的药品销售调整向新型业态发展。通过整合公司资源，大力开拓零售终端市场，截止2018年终端业态实现复合增长率27%。同时加强医疗器械业务的发展，特别是SPD、IVD等业务的开展，

目前器械销售已突破 10 亿元大关，复合增长率达 66%，预计未来继续保持快速增长的趋势。南京医药股份有限公司调整品种结构，优化配置渠道资源，保持医疗机构业务板块稳定增长，同时深入拓展基层医疗市场，基层医疗机构终端客户快速覆盖，全年纯销业务稳中有升；通过创新模式“人工智能 PBM 慢病管理”，建立虚拟药库，解决了基层医院药品目录不全的问题，降低了医院药品库存和流通运营成本，再以患者数据为基础建立患者健康档案，通过数据变化，为后续治疗及用药提供建议，使“药品、医院、医保、患者”四个部分一起联动，达到保障治疗效果，控制医疗费用支出的目的。

（三）供应链扁平化趋势显著

随着“两票制”的推行，药品出厂经过最多一个医药物流平台企业的服务直达销售终端(医疗机构)将成为常态。在这一大前提下，医药工业、医药物流企业、医疗机构将比以往任何时候都更具有紧密的合作机会与需要。以往层级配送的药品流通形式和管理体系，已经不符合政策需求和市场导向，制药工业和规模商业药企成为医药供应链扁平化管理的直接推动者。目前，大型医药流通企业迎来机遇，现代物联网技术应用的医院药品院内物流延伸服务方兴未艾，实现了企业和医院药品供应信息的共享，迈出了整合药品供应链资源的决定性一步。龙头医药流通企业纷纷投资现代物流基础

设施，采用先进物流设备和管理软件，利用信息技术创新，向医院输出院内药品供应链智能化物流延伸服务解决方案，为医疗机构物流管理提供专业服务，在更高程度上推动医药供应链管理的扁平化，提升配送效率，为医院降本增效，提高药品流通企业影响医院药品订单的供应链协同能力。江苏省医药有限公司积极发展 SPD 项目，通过“全流程质量追溯管理、零库存管理、精细化管理”的信息化技术手段和智能设施设备，实现医药公司、医院、科室、患者之间的多位一体化管理，从而达到药品、耗材、器械设备等医疗相关产品在供应、分拣、配送等各个环节科学化、系统化、现代化的全程质量监管，高效提速医院供应链管理营运。

（四）区域深耕趋势加强

目前医药流通行业正处于转型时期，对医药流通企业的区域深耕以及基于区域深耕的综合服务能力提出更高要求。首先，新医改对医药流通环节改革的总体思路是“加快集中，缩短流通环节，提倡直配”，这要求分销企业具备广阔的直至终端市场的分销网络，能够精准把握区域终端市场需求。其次，不同区域的经济发展程度不一样，医药消费结构存在显著差异，除少数在全国布局网络的大型分销商能够满足各地区差异化需求外，大部分流通商基于成本及外部开拓市场风险的考虑，均深耕于区域市场，深度挖掘区域市场的需求，巩固现有市场的竞争地位。再者，厂商愈发重视与拥有区域

网络优势的企业合作，以实现其产品的快速分销与品牌推广，这将有助于优质资源向区域领先企业集中。南京医药股份有限公司持续推进市场网络建设，以总部作为省级平台，在江苏省五个地区新设分公司，深耕区域市场，提升渠道掌控能力。先后与相关重点供应商签订战略合作协议，加强沟通互信，深化合作内涵，打造共赢合力。

（五）专业化服务提升药品零售企业核心竞争力

由于药店同质化竞争、群众健康消费意识增强等，倒逼药店由以商品销售为中心转向以消费者服务为中心，回归专业服务的本源。DTP 药房、门特门慢药房等特色专业药房快速发展，药学专业化服务能力成为药品零售企业的核心竞争力。DTP 药房模式，即药店获得制药企业产品经销权，患者在医院获得处方后从药店直接购买药品并获得专业指导与服务的模式。该模式以高毛利的专业药、新特药为主，提供专科药，如肿瘤、慢性病和罕见病等疾病用药，且多数属于自费药品，有专业的冷链配送服务和药事服务，可追踪病人用药情况和提供咨询服务。DTP 药房模式有较好的发展机遇，受到有实力的医药企业重视。2018年江苏省人力资源和社会保障厅决定将部分肿瘤药品纳入医保统筹基金支付范围，江苏省医药有限公司国药商场被选为特药定点药店，零售业务模式开始转变。在医保政策的推动下，多个特药进入销售，国药商场快速向专业 DTP 药房方向发展。同时吸引罗氏、辉

瑞、诺华、赛生等全球知名药企 DTP 品种聚集，成功转型为专业 DTP 旗舰店。2018 年该公司与江苏省人民医院合作日间输注中心项目。患者只需在江苏省人民医院河西分院输注中心缴费，由该公司药事服务人员协助预约用药时间，药品无需自取，放心交由该公司专业 DTP 药房专人配送至江苏省人民医院河西分院，药事服务人员与江苏省人民医院河西分院输注中心全程对接，保障患者用药冷链的最后一公里，让患者用药输注更放心、便捷。

三、药品流通发展趋势展望

（一）整体增速持续走低

2018 年 5 月 31 日，国家医保局挂牌成立，首先把目光放在药品领域，12 月 6 日，“4+7”带量采购结果公布，31 个入选品规平均降幅 52%，最高降幅达 96%，按照改革预期，各地价格联动将是大概率事件。“4+7”带量采购、抗癌药谈判等导致药价下降，进而影响流通市场增速放缓。

在控费前提下，医疗器械耗材集中招标或带量采购将是大概率事件。2018 年国家医保局领导多次考察医用设备和耗材的管理与使用，信号明显。

随着我国为全面达成新医改提出的使命和愿景，已经出台实施以及将会出台的各项医改政策落地实施都会对药品流通行业实现可持续发展产生巨大影响，必然将我国整体医药流通市场导入以低增速发展为特点的新的发展时期。

（二）医药流通资金压力依旧

资金融通是商业公司的重要功能之一，资金垫付虽然可以扩大销售额，但是国内医疗机构超长回款周期一直是国内医药商业企业资金周转率偏低的主要原因，造成巨大的资金压力。一方面，各区域频繁的带量采购、GPO、动态调价等降价举措进一步压缩产业链上的价格空间。在供应链上处于强势地位的医疗机构因药品和耗材零差价，降低检查费等改革降低了收入，经济下行甚至部分地区财政困难导致补贴不到位不及时、医院基建等资金缺口导致预算平衡压力加大，占用商业公司贷款仍然是平衡资金流的重要举措之一。另一方面，流通企业竞争直处于白热化，在“4+7”带量采购导致药价断崖式下降的情况下，品种区域配送授权不仅考验流通企业的终端网络覆盖能力，更对资金与回款能力做出硬性要求。加之受宏观经济和贸易战等大环境影响，资本市场不景气，对未来的悲观预期和风险偏好必然导致融资成本上升。

（三）药品质量全程管理

在2019年1月17-18日召开的全国药品注册管理和上市后监管工作会议上，监管部门明确表示，2019年药品上市后监管工作将深入贯彻落实全国药品监督管理工作会议精神，深入贯彻以人民为中心的监管理念，全力守护人民群众用药安全。此前，国家药监局先后发布了《关于药品信息化

追溯体系建设的指导意见》（国药监药管〔2018〕35号）和《关于加强药品集中采购和使用试点期间药品监管工作的通知》（国药监药管〔2018〕57号），明确指出经营企业和使用单位应当配合药品上市许可持有人和生产企业，建成完整药品追溯系统，履行各自追溯责任；未来监管部门将加强包括药品流通使用环节在内的全流程管理。

随着临床生物药使用越来越多，包括储藏和配送等流通环节在内的药品全生命周期质量管理必将受到越来越多的关注。

（四）第三方物流服务能力将不断提高

随着我国医药流通体制改革的深入推进，以及专业化分工趋势加剧，第三方医药物流逐渐得到业内外普遍重视，并呈现出良好的发展势头。两票制等新政又给予第三方物流成长更多机会，所以未来更多企业参与药品配送业务是必然趋势。然而我国第三方物流服务并不是十分完善，服务管理的能力有待提高。在激烈的竞争下，提高自身服务能力才能提高企业在竞争中保持优势。

（五）电商在探索中前进

近年来，电子商务发展迅速，但备受业界期待的网售处方药依然未被监管部门放行，医药电商仍然叫好不叫座，继续在探索中前进。

2019年1月3日，《药品网络销售监督管理办法(送审稿)》表示可以有条件网售处方药。送审稿一旦成行，医药电商将获得大规模投资，也将引来药品末端配送的飞速发展。未来的医药电子商务不仅应包括医药流通环节各企业间的网上交易，同时还应包括医药流通企业对消费者的网上零售，所以完善的物流配送系统是必不可少的。