

|  |
| --- |
|  |

（2023年第1期） 2023年1月29日

**1.国家卫健委官网发布《第二批国家重点监控合理用药药品目录》**

**2.全国医疗保障工作会议明确重点工作**

**3.新版国家医保目录发布，3月1日起正式实施**

1. **2022年Q4中国零售药店市场数据上线**
2. **2023年老百姓扩张规划**

**目录**

**（1月第1期）**

2023.1 .25

**总 编 朱卫东副总编 杨亚南 责任编辑车成刚**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **信息01** | **国家卫健委官网发布《第二批国家重点监控合理用药药品目录》** | | |
| **发布时间** | 2023-1-14 | **信息来源** | 医药云端 |
| **信息提供** | 运营管理部 | **信息确认** | 车成刚 |
| **确认结果** | 来源：医药云端 | | |
| **关键词** | 药品目录，重点监控，影响、替代。 | | |
| **内容概要** | 1月13日晚间，国家卫健委官网发布《第二批国家重点监控合理用药药品目录》。   1. 第二批目录数量上超过第一批，并且其中多个超级大品种，30个品种的整体存量大约为600亿元，与第一批基本持平； 2、很多抗生素及PPI已经或正在进入集采，对冲了重点监控带来的影响；   3、对目录内的品种重点监控，必然或带来目录外另一批品种的替代、崛起，PPI的替代效应值得关注。 附件1: 国家卫健委官网发布《第二批国家重点监控合理用药药品目录》 | | |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **信息02** | **全国医疗保障工作会议明确重点工作** | | | | |
| **发布时间** | 2023-1-28 | | **信息来源** | 赛柏蓝 | |
| **信息提供** | 运营管理部 | | **信息确认** | 车成刚 | |
| **确认结果** | 来源：赛柏蓝 | | | | |
| **关键词** | 集采药品，医保重点工作，扩围。 | | | | |
| **内容概要** | 2023年1月12日在京召开的全国医疗保障工作会议，将2023年需要实现的国采+省采药品数量定到450个，预计超过100个药品将于2023年被首次纳入集采。   1. 国采降幅超50%、国家与区域集采结合成新常态； 2. 2023年医保重点工作释放多个信号。     附件2：全国医疗保障工作会议明确重点工作 | | | | |
| **信息03** | **新版国家医保目录发布，3月1日起正式实施** | | | | |
| **发布时间** | 2023-1-19 | **信息来源** | | 米内网 | |
| **信息提供** | 运营管理部 | **信息确认** | | 车成刚 | |
| **确认结果** | 来源：米内网 | | | | |
| **关键词** | 医保谈判，目录调整，入保。 | | | | |
| **内容概要** | 1月18日晚，万众瞩目的2022年医保目录调整工作终于落下了帷幕，新目录正式对外发布。  1、平均降幅60.1%！新增111个药品，3个药品被剔除；  2、91个独家产品！国产新药、罕见病药、儿童药成绩喜人；  3、20个非独家产品竞价“入保”，7个“亿级”爆款风云再起。  附表：2022年国家医保药品目录新增产品情况  附件3：新版国家医保目录发布，3月1日起正式实施 | | | | |
| **信息04** | **2022年Q4中国零售药店市场数据上线** | | | |
| **发布时间** | 2023-1-21 | **信息来源** | | 医药地理 |
| **信息提供** | 运营管理部 | **信息确认** | | 车成刚 |
| **确认结果** | 来源：医药地理 | | | |
| **关键词 药政重点 二票制** | 零售数据，整体趋势，市场表现。 | | | |
| **内容概要** | 1月19日，中国医药工业信息中心RPDB药品零售数据库2022年四季度数据新鲜出炉。  1、国内零售药店市场整体趋势有所回升；  2、化药和生物药负增长，中药成为主要增长带动力；  3、处方药和OTC销售额增速同步上涨，OTC明显高于处方药；  4、疫情防控相关品类零售药店市场表现：连花清瘟、布洛芬增长强劲。  附件4： 2022年Q4中国零售药店市场数据上线 | | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **信息05** | **2023年老百姓扩张规划** | | |
| **发布时间** | 2023-1-18 | **信息来源** | 米内零售观察 |
| **信息提供** | 运营管理部 | **信息确认** | 车成刚 |
| **确认结果** | 来源：米内零售观察 | | |
| **关键词** | 老百姓、2023年、扩张规划。 | | |
| **内容概要** | “公司未来并购依然聚焦于优势的‘9+7’省域市场，持续提升市占率， 夯实领先优势。”  1、拓展未来更倾向于加盟、联盟模式；  2、商誉减值风险标的整体运营良好，商誉整体健康；  3、未来发展六大战略打造核心竞争力。    附件5: 2023年老百姓扩张规划 | | |

## **附件1**

# 国家卫健委官网发布《第二批国家重点监控合理用药药品目录》

原创 点苍鹤 [医药云端工作室](javascript:void(0);) 2023-01-14 10:55 发表于广东

1月13日晚间，国家卫健委官网发布《第二批国家重点监控合理用药药品目录》，距离第一批目录发布，时间已经过去3年半。

第二批目录较第一批，数量由20个调整为30个品种，有7个品种继续留在监控目录中（下表标黄部分）按照要求将加强重点监控，而13个品种则没出现在第二批目录里（下表中标绿部分），按通知规定，这部分品种应当持续监控至少满1年后可不再监控，以促进临床合理用药水平持续提高。



第二批新增的13个品种中，共有6个抗生素、5个质子泵抑制剂（PPI）,另有地佐辛、人血白蛋白也纳入进来，都是一等一的大品种。

哌拉西林他唑巴坦、头孢哌酮舒巴或将集采+重点监控双重治理抗生素品种，不是已经进入集采，就是在去集采的路上。左氧、头孢他啶、美罗培南早已纳入国家集采。而哌拉西林他唑巴坦、头孢哌酮舒巴坦、头孢噻肟则出现在第八批国采报量目录中，目前各地刚刚启动报量工作，不出意外的话将会纳入到正式的集采目录中。

前两个品种都是70亿左右规模的大品种，而头孢噻肟也有近20亿的医院存量市场。现在看到重点监控目录，或许庆幸医保那边提早将其纳入集采，否则重点监控对销量的影响远远超过集采，毕竟集采还有优先采购和采购量的协议保证不是？

5个PPI进入重点监控目录，市场或将迎来其他竞品的替代效应

第二批目录中，质子泵抑制剂是值得关注的领域，奥美拉唑、泮托拉唑、艾司奥美拉唑、雷贝拉唑、兰索拉唑等常见也是易被滥用的PPI悉数纳入重点监控。

这些品种同样要么纳入国采，那么进入地方集采，PPI是纳入地方集采频次最高的品种，其中，兰索拉唑、雷贝拉唑进入10个省市、泮托拉唑进入9 个省市、艾司奥美拉唑、奥美拉唑进入 8 省市。

PPI药物临床需求量大，其用药市场占消化性溃疡用药市场近40%的份额，PPI整体市场规模超过200亿元，药店也有25亿元的规模。

主流PPI纳入重点监控，或是其他PPI竞品的替代大潮。值得关注的品种有艾普拉唑、右兰索拉唑、替戈拉生及伏诺拉生。

艾普拉唑为丽珠独家品种，2017年进入医保目录，销量连年上升，2020年达17.7亿。值得一提的是，丽珠的鼠神经生长因子在进入第一批重点监控目录后销量受损，而第二批目录出台之后，或因为PPI主流品种的纳入而间接获益。

替戈拉生

替戈拉生是P-CAB，一种钾离子竞争性酸阻滞剂类药物(P-CAB)，用于胃酸相关性疾病，适应症类PPI类药物。罗欣当年从韩国HK inno.N Corporation获得在国内的独家开发、生产和商业化权利。2022年4月在国内获批上市。

P-CAB作为抑酸药市场的新秀，与PPI相比，具有半衰期更长、不需要酸保护、较少出现夜间酸突破等优势，未来有望逐步侵蚀PPI市场规模。

伏诺拉生

类似的药物还有武田的伏诺拉生，2019年12月18日获批上市，2020年底，伏诺拉生片通过国谈进入医保目录。

据相关数据显示，2021年，伏诺拉生片医疗机构销售额达1.57亿元。2022年第一季度，市场表现不俗，已超过去年前三季度销售总额，环比增长了21%，是去年同期的16倍，上升趋势明显，预计2022年销售可达10亿元，前景可观。

目前山东新时代药业为首家获批上市，并2022年07月26日顺利斩获首仿+首家过评。这一品种的双重属性：国谈+首仿，外加PPI的替代效应，市场前景可期。但后续国内还有很多仿制药即将报产上市，后期存在纳入集采的可能，也是不得不考虑的一个问题。

右兰索拉唑

右兰索拉唑属兰索拉唑的R-异构体，与左旋体和消旋体相比，右兰索拉唑的抑酸作用更强、更持久。

目前盛禾（中国）制药于2022年12月8日获批上市，而奥赛康也有望于2023年获批成为第二家。

主流的PPI品种都已经纳入重点监控，并进入集采。剩下“非主流”的PPI或将在这些品种被监控后“腾空间”，迎来一定的发展机遇。

地佐辛纳入目录，后续销量可能会受到影响

而地佐辛纳入其中，和第一批的神经节苷脂类似，都是药企当家的超级大品种，经过2年多市场监控，后者销量销量下降不少，但仍然留在目录中继续接受监控。所以，对照之下，地佐辛的销量也很可能受到影响。  
银杏叶提取物纳入重点监控，口服剂型进入各地中成药集采

此外，银杏叶提取物也纳入到重点监控目录中，银杏叶的注册批件有些特殊，如果是提取物注射剂，属于化学批件，如果是口服剂型，则是中成药。银杏叶口服制剂目前已经进入到湖北19省联盟、广东6省联盟、山东、北京等中成药集采。

重点监控目录是一种“负面清单”

对于药企而言，重点监控目录是一种负面清单，通过监管，相关产品的临床使用大概率会受到影响。企业应加强对负面清单的管理，做好规范销售、合理用药。国家通过一系列的综合整治，很多临床不合理使用甚至滥用的情况将大大减少，而企业也应审时度势、调整心态，做好相应的后续工作。

总体评价

1、第二批目录数量上超过第一批，并且其中多个超级大品种，30个品种的整体存量大约为600亿元，与第一批基本持平；  
 2、很多抗生素及PPI已经或正在进入集采，从这一点来看，或许反而对冲了重点监控带来的影响。别老是想着“规避集采”，从第一批的效应看，重点监控对销售的整体影响远远超过集采，毕竟集采至少还有医院使用和采购量的保证；

3、基于第二点原因，集采的对冲效应，第二批目录对市场格局的影响或许没有第一批那样大；

4、对目录内的品种重点监控，必然或带来目录外另一批品种的替代、崛起，PPI的替代效应值得关注。

## **附件2**

# 全国医疗保障工作会议明确重点工作

原创 四喜 [赛柏蓝](javascript:void(0);) 2023-01-28 19:22 发表于北京

2023是中国市场向“后疫情”时代转变的关键之年，也是医药健康行业重塑、企业转型升级的重要窗口期。

关于2023年中国医药健康行业发展趋势，罗兰贝格发布的中国行业趋势报告分析提到几点，其中三点是：**一带量采购政策趋于稳定，领先企业将从产品创新和渠道拓展等维度寻找破局；二医疗新基建与贴息贷款政策持续加码，推动医疗设备市场需求持续高企；三医疗支付仍旧面临压力，支付端结构性优化势在必行。**

带量采购中，国家医保局扮演着战略购买角色。2023年1月12日在京召开的全国医疗保障工作会议，将2023年需要实现的国采+省采药品数量定到450个，相比2022年350个的要求，**预计超过100个药品将于2023年被首次纳入集采。**

2023年的药品集采工作，率先提上日程的是第八批国采，日前已开始报量，根据文件要求，今年的2月21日（周二）17:00前，各省份全部完成报量以及需求量的审核工作。

除了第八批，预计2023年内将启动由省级主导的针对第三、第五批国采品种的续约；山东牵头的中药饮片区域联采也将于2023年上半年公布结果。

2023年，医保工作将向农村群众倾斜；实施“乙类乙管”后，新冠病毒感染患者治疗费用的医疗保障工作也被进一步纳进2023年医保重点工作；结合智慧医保，基金监管力度，非现场监管、跨区域监管等将加强；与此同时，谋划门诊高血压、糖尿病“两病”用药保障机制向其他病种扩容；也将通过医保支付等方式，引导分级诊疗。

**01国采降幅超50%、国家与区域集采结合**

**成新常态**

2023年1月12日，在京召开的全国医疗保障工作会议，将“持续挤压药品耗材虚高价格水分”纳入2023年医保工作——“开展新批次国家组织药品和高值医用耗材集采，扩大地方集采覆盖品种，实现国家和省级集采药品数合计达到450个。引导新冠治疗药品合理形成价格。”

时隔一年，回望2022年的医保重点工作，有些许不同。

2022年1月14日的全国医疗保障工作会议，将开展“常态化制度化药品采购”列入2022年医保工作——“常态化制度化开展药品集采，力争年内国家和省级集采药品总数累计达到350个以上，扎实开展脊柱高值医用耗材集采，推动地方积极开展药耗集采，提升医药价格治理能力，实现在化学药、生物药、中成药全方位推进集采的格局，进一步压缩带金销售空间。”

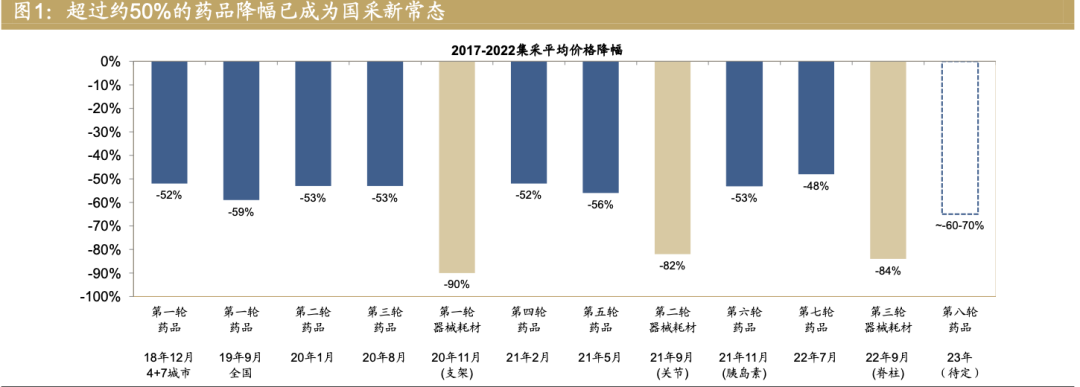
短短百余字，彼时透露多个重点。如今回望，过去一年集采方面已经达成很多举措。

首先，在药品集采数量上，目前前七批集采已纳入294个品种，第八批因疫情推迟；其次，脊柱高值医用耗材集采、种植牙等消费医疗集采也已进行；第三，提升医药价格治理方面，全国统一医保信息平台建成并落地使用，通过全国统一信息招采系统，探寻产品底价，也取得阶段性成果；中成药也已进行区域与国家中成药集采办公室相结合的模式，预计2023年，在中成药国采、中药饮片区域集采上，规则的制定、集采的成熟度等会有所突破。

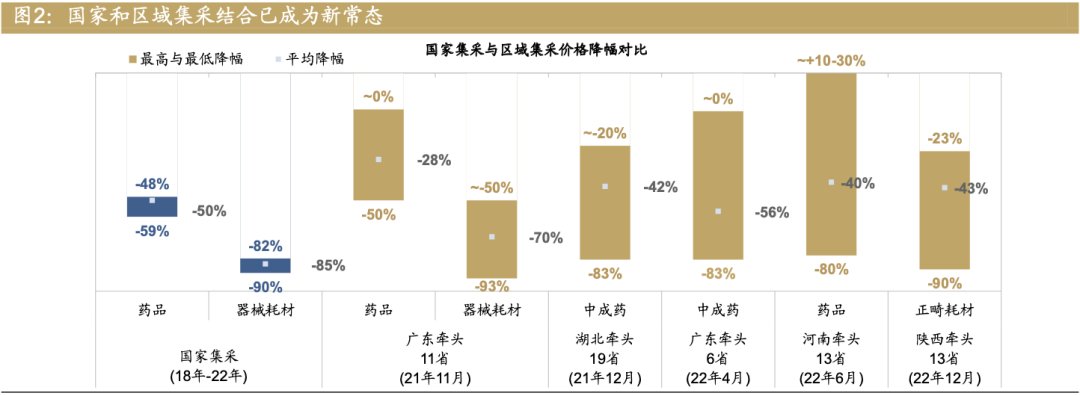
相比2022年，2023年医保重点工作，除了对集采药品总数达450个提出要求外，新冠治疗药品合理价格机制的形成，成为2023年工作重点之一。日前，相关部门通过发布《新冠治疗药品价格形成指引 (试行)》文件，对新冠治疗药物价格进行初步规范。

集采方面，无论是价格形成机制，还是保障供应，或是相关配套设施的落实，都在逐步完善——坚持“招采合一、量价挂钩”的价格形成机制；在保障供应方面，第七批国采新增备选企业规则；在对待医疗机构方面，除了使用集采药品的KPI、纳入医院等级绩效考核范围内之外，国家医保局，继续落实医保基金预付，以及结余留用。在精细化运营，以及新的医保支付标准下，结余留用激励作用明显，山东一三甲医院药剂科主任曾向赛柏蓝表示，因为现在一些药品上年度结余留用效果明显，下年度报量有所提升。

回到第八批国采，相较于第七批，规则上预计变化不大，在竞争上，预计成为“最惨烈的一批”。从整体药价降幅来看，超过50%的降幅已成国采新常态；与此同时，在2023年“实现国家和省级集采药品数合计达到450个”的目标下，国家与区域集采结合已成新常态。



资料来源：国家医保局、招商证券（香港）



资料来源：国家医保局、地方医保局、招商证券（香港）

**02**

**2023年医保重点工作**

**释放多个信号**

2023年，是医药健康行业重塑，企业转型升级的重要窗口期，但医疗支付仍面临压力。

这不仅要求持续挤压药品耗材虚高价格水分，更要求加强基金监管力度，不断优化支付结构。

2023年医保重点工作，除了上述提到的“持续挤压药品耗材虚高价格水分，实现国家和省级集采药品数合计达到450个......引导新冠治疗药品合理形成价格”外，还有下面一些工作重点。

农村群众医疗保障工作；实施“乙类乙管”后，新冠病毒感染患者治疗费用的医疗保障工作；结合智慧医保，加强基金监管力度，进行非现场监管、跨区域监管；与此同时，谋划门诊高血压、糖尿病“两病”用药保障机制向其他病种扩容；通过医保支付等方式，引导分级诊疗。

首先，农村一直是医保关切重点，也是容易因病致贫返贫的地区。2023年医保重点工作已明确将对农村群众的医疗保障工作有所倾斜。

2022年末，药品抢购潮，一线城市也因抢购偏远地区药品登上热搜，面对病毒袭击，农村的老年人，在村卫生室或乡镇卫生院连续输液一周；一些白肺的老年人因没有支付能力，尽管医生建议住院治疗，结果还是回家继续输液。医生说“住院还有救”，中部小县城的一位人士回忆，“年前那一个月，隔三差五都能听到鞭炮声，自从国家不让土葬后，谁家老人去世，村干部第一个跑去，现在没办法，火葬排不上，只能土葬”。

2023年1月24日，国务院联防联控机制农村地区疫情防控工作专班召开调度会，要求点对点盯住农村老幼病残孕等重点人群，通过入户、电话、微信等多种方式及时了解情况，督促把预防、用药、救治、生活等服务落实到位，想方设法把包保责任落下去、服务工作做到家，确保各项措施落实全覆盖无死角。

进一步加强协调，**推动医疗资源更多向村镇倾斜下沉**，调配补齐人员力量，备足药品设备，保障好转诊转运车辆，做到“有药可用、有病能治、有车能转”。

其次，加强基金监管力度。

2023年，结合智慧医保，进行非现场监管、实时监管，不仅如此，也将探索针对新型支付方式的监管机制，新的一年也对企业合规提出了更高要求。

第三，全面建立职工医保普通门诊统筹，谋划门诊高血压、糖尿病“两病”用药保障机制向其他病种扩容。对高血压、糖尿病患者来说，“两病”用药保障机制是一项重大惠民政策，2023年向其他病种扩容的话，预计将释放较大市场。

第四，通过医保支付方式，引导分级诊疗。对于企业来说，对应渠道拓展尤为重要。

从2023年医保重点工作来看，不断挤压医用耗材水分、基金监管、打击骗保、优化支付结构是主旋律。

# **附件3**

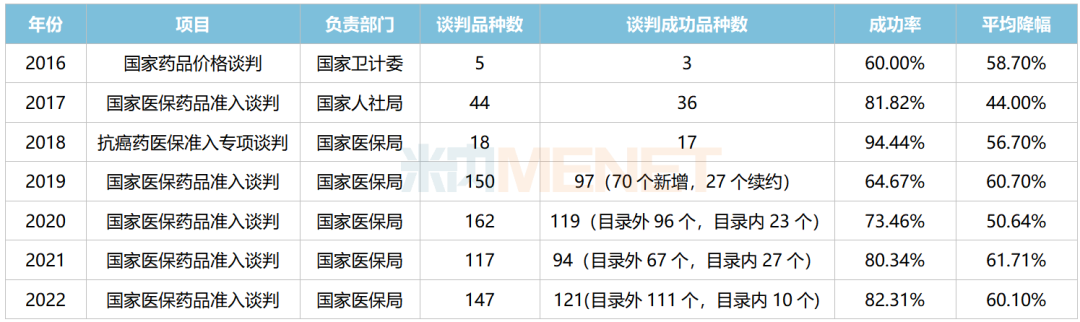
# 新版国家医保目录发布，3月1日起正式实施

原创 玲珑 未晞 苍穹 [米内网](javascript:void(0);) 2023-01-19 08:00 发表于广东

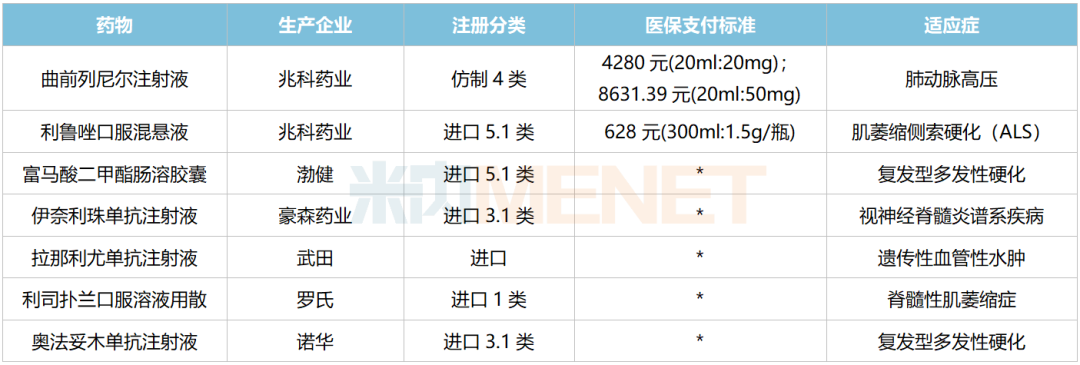
**精彩内容**

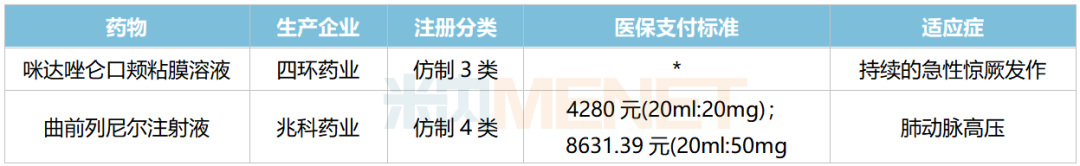
1月18日晚，万众瞩目的2022年医保目录调整工作终于落下了帷幕，新目录正式对外发布。最终121个药品谈判/竞价成功，总成功率达82.3%，平均降幅达60.1%。111个药品新增进入目录，3个国家药监部门注销文号的原目录内药品被调出。2022版医保目录将于2023年3月1日起正式实施。从患者负担看，通过谈判降价和医保报销，本次调整预计未来两年将为患者减负超过900亿元。

**平均降幅60.1%！新增111个药品，3个药品被剔除**

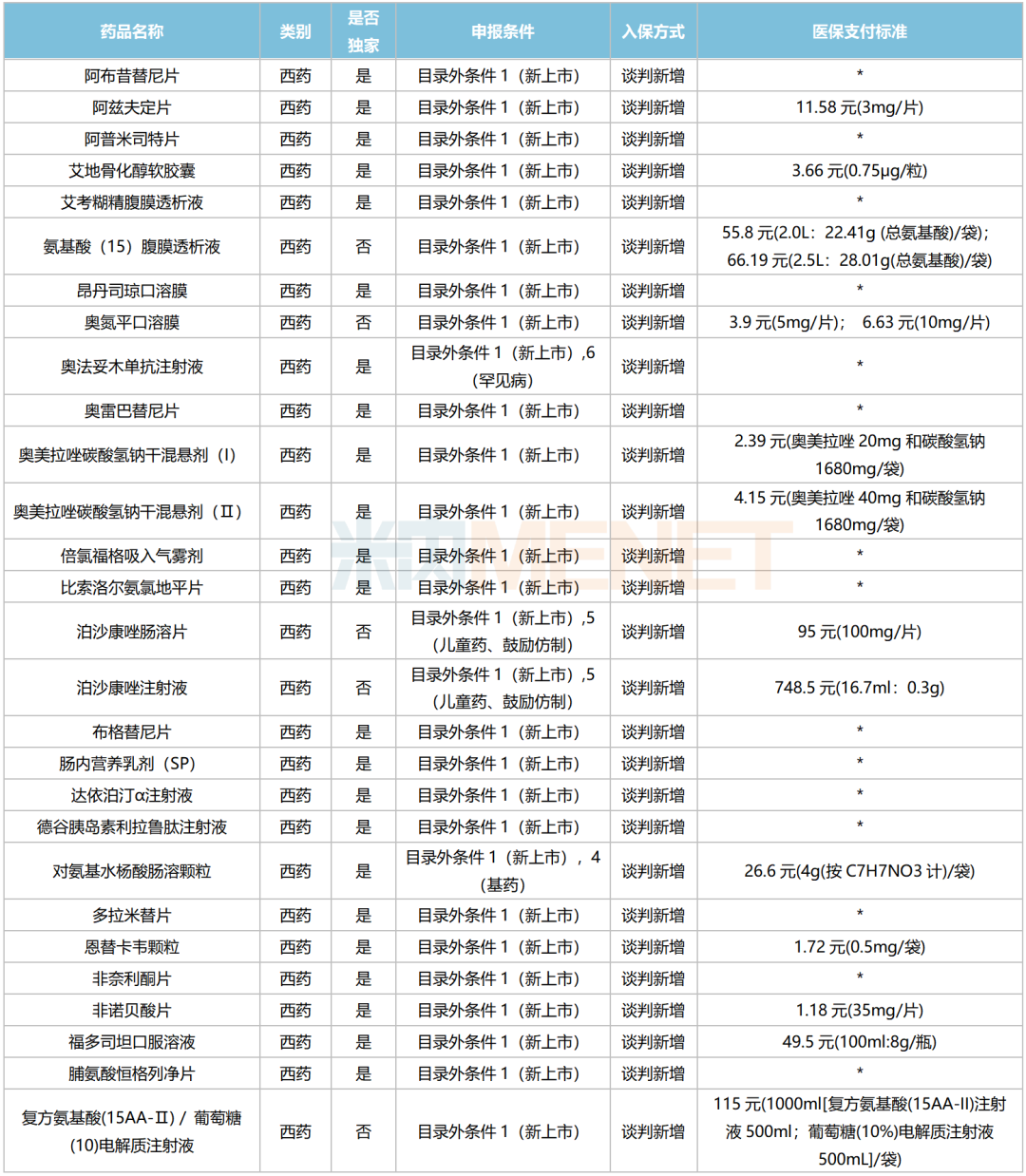
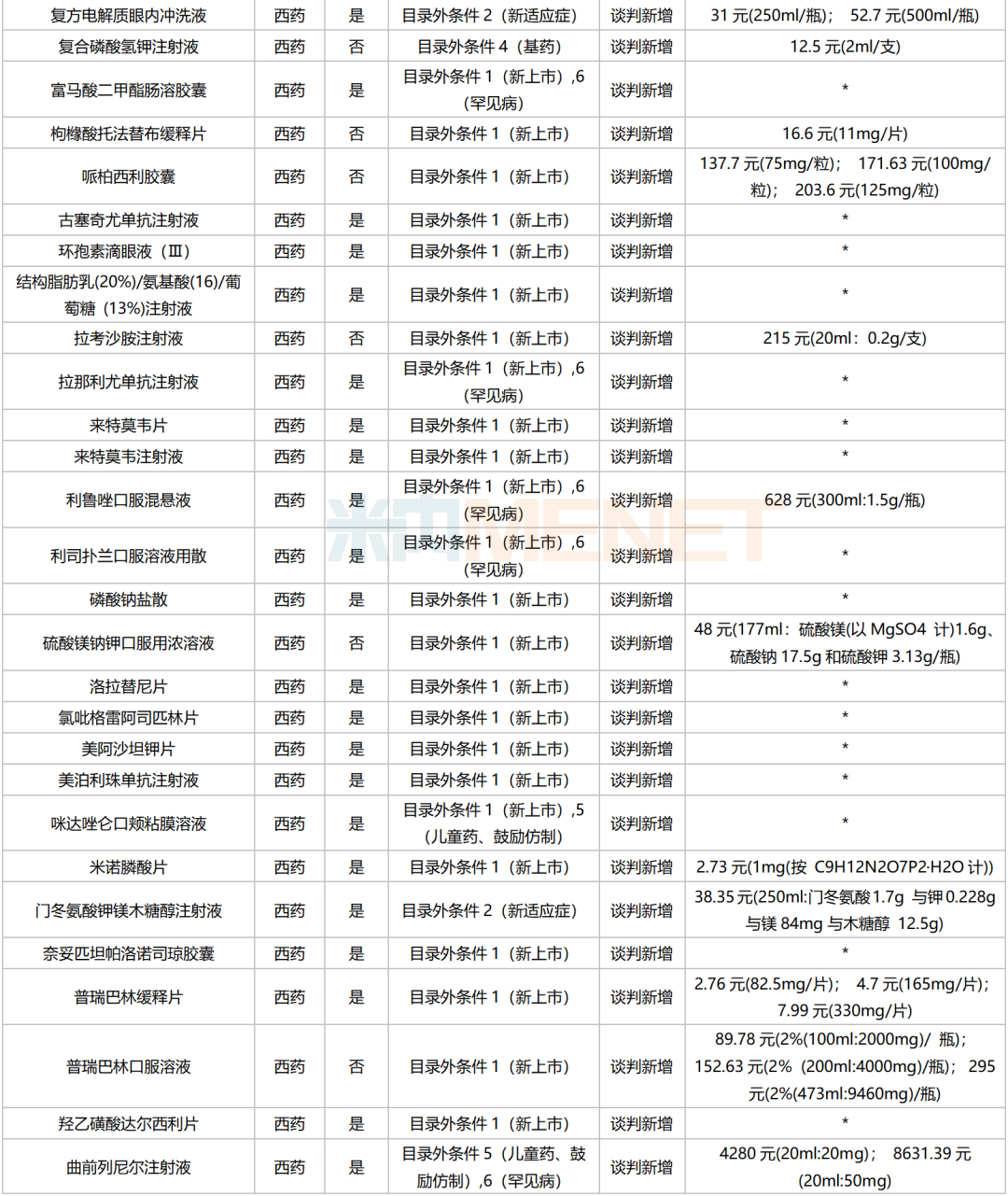
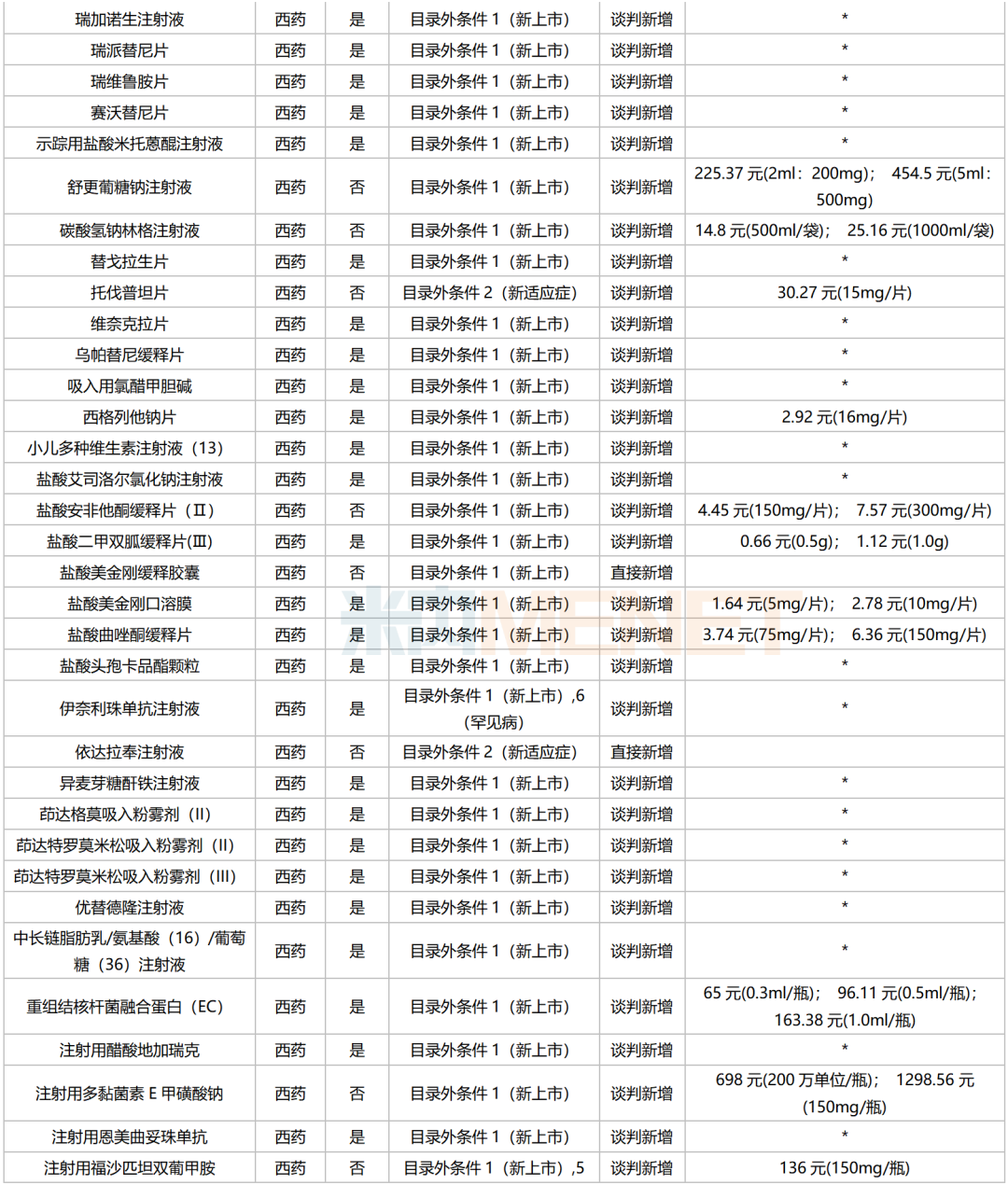
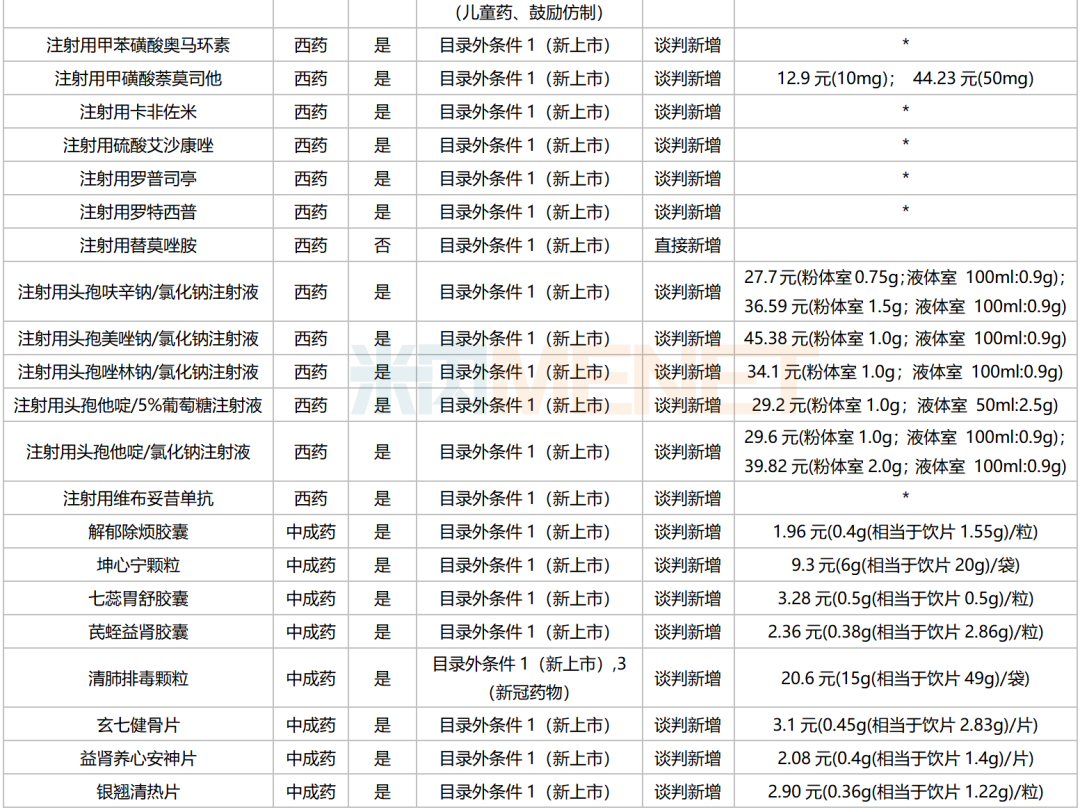
从谈判/竞价情况看，共计147个药品（含目录内药品续约谈判）参加谈判/竞价，最终121个药品谈判/竞价成功，总成功率达82.3%；从降价幅度看，此次医保谈判平均降幅达60.1%，与2021年基本持平，最大降幅超过90%。  
 121个药品中有111个为目录外药品：3个非独家药品直接调入，17个非独家药品通过竞价准入方式被调入；91个独家药品通过谈判准入方式被调入。111个新增药品包括慢病药56个、抗肿瘤药23个、抗感染药17个、罕见病药7个、新冠治疗药2个等。  
 通过本轮调整，国家医保药品目录内药品总数达2967种，其中西药1586种，中成药1381种；中药饮片未作调整，仍为892种。  
 2016年至今，国家医保谈判已经进行了七轮，不断优化目录内药品结构和疗效水平，将肿瘤药、慢病药、罕见病药和儿童用药等保障短板逐步补齐。与往年相比，2022年国谈新增品种数量、谈判成功率等均有质的飞越。  
  
表1：2016-2022年国家医保药品谈判情况  
  
来源：国家医保局、国家人社局等，米内网整理

**91个独家产品！国产新药、罕见病药、儿童药成绩喜人**

111个医保新增药品中，有91个为独家产品（含独家剂型）。国产企业中，恒瑞医药、科伦、天士力、以岭药业等表现亮眼；进口药企中，诺华、武田、默沙东、艾伯维、辉瑞等均有2个及以上的独家品种新增进医保。  
 此次国家医保谈判继续支持国产重大创新药品进入目录，并全力支持新冠病毒感染治疗药物。20个国产重大创新药品、2个新冠治疗药新增进入医保，其中阿兹夫定片降至11.58元/片/3mg，第十版新冠病毒感染诊疗方案涉及的25个已上市药品中，21个已被正式纳入国家医保目录。  
  
表2：新增进入医保的国产1类新药  
  
来源：国家医保局，米内网整理  
 **17个国产1类新药成功纳入医保**，其中10个为化学药、6个为中成药、1个为治疗用生物制品，涵盖PPAR、Bcr-ABL、SGLT2、AR、MET等靶点，适应症以抗肿瘤及消化系统治疗领域为主。  
 恒瑞医药领跑，有3款1类新药首次被纳入，其中羟乙磺酸达尔西利片是首个国产的CDK4/6抑制剂，脯氨酸恒格列净片是首个国产的SGLT2抑制剂，瑞维鲁胺片是首个国产AR抑制剂。  
 此外，亚盛医药与信达生物共同开发和商业化推广的奥雷巴替尼片是中国首个、也是目前唯一一款三代Bcr-Abl抑制剂；和记黄埔的赛沃替尼片是国内首个MET抑制剂，也是首个治疗MET外显子14跳跃突变癌症的国产靶向药；罗欣药业的替戈拉生片为国内首个新型钾离子竞争性酸阻滞剂类药物；微芯生物的西格列他钠片为全球首个PPAR全激动剂。  
  
表3：新增进入医保的罕见病药  
  
来源：国家医保局，米内网整理

**7个罕见病药新增进入医保**，包括兆科药业的肺动脉高压治疗药曲前列尼尔注射液、豪森药业用于治疗视神经脊髓炎的伊奈利珠单抗注射液、诺华用于复发型多发性硬化的奥法妥木单抗注射液、渤健用于复发型多发性硬化的富马酸二甲酯肠溶胶囊等。  
[米内网数据](https://mp.weixin.qq.com/s?__biz=MjM5NzQ4MTg2MQ==&mid=2650406997&idx=1&sn=e8e4b6a5f594a4041fb81c5d26cdf57d&chksm=bed7fcbf89a075a984a101ff1d0b3145b214a0212da4caa7d27447fb4434e104c8ae82ba8c2a&mpshare=1&scene=1&srcid=0128WbN9XifIrrx6bFSL58X6&sharer_sharetime=1674875085270&sharer_shareid=1c26e7acad3d615c7b3d11da3d65844b&key=44457dc618428a7e418da3c0561c1b784ad13819f9e4ee2a4d814428964703f622864f40a85ac88a9f66d40b9269ac4dfe25e2f016ec463ed2e9509fc1144a73cf79a872d68c8c9b6f39b26824dfaf5e77104e8c71012a4e29a96929956243530c599c3be7487551cc9ddcf1242b691fcab63500f2c9aa457a58438b7a9585c8&ascene=1&uin=MjMwNTExODczOA==&devicetype=Windows+7+x64&version=6308011a&lang=zh_CN&exportkey=n_ChQIAhIQ7wFwSgs4BnnUR/HcubPGyRLpAQIE97dBBAEAAAAAAAZCClcwQTgAAAAOpnltbLcz9gKNyK89dVj0S9zmam92uSbEzpnrg1DqM/mYwk7Rwoseqzm9t5xTw+1QZQq+ybLMGvG0OBNSzxL2AX6mC1svNHO4QgQBzqnLHkLPr93/2g6UZG6fAAISqcWWyjxN/KnpxHVh5ibzcaXUYesKrXskWEFmpj1FnMjq2j+7bOTcgPxRkp65XTdZDavX8E8lOfhYgQ6RPbzU0CudCNbFjOmAZBwZZr7FDXNssuvZZTRX2hbqLRBJ721qv65nqasexep6KbMYidzdKHhK1xYG&acctmode=0&pass_ticket=h2g7TvBBR8AKXDJWX4N7I/j30ecB5mm6anmy316+xLudlTLTqNe5nmjSpD0HENJM6pDQ1I7SEyeXrVgdiSxvag==&wx_header=1&fontgear=2)显示，近年来曲前列尼尔注射液在中国城市公立医院、县级公立医院、城市社区中心以及乡镇卫生院（简称中国公立医疗机构）终端销售额增速惊人，2021年同比增长186.89%，顺利进入医保后将进一步放量。  
  
图1：部分罕见病药进保前国内中标价格  
  
来源：米内网新版数据库  
  
 豪森药业引进的伊奈利珠单抗注射液是国内首款、也是目前唯一一款获批上市的CD19单抗，用于视神经脊髓炎谱系疾病成人患者的治疗，为该适应症首个纳入国家医保的药品；诺华的奥法妥木单抗注射液属于抗人CD20的全人源免疫球蛋白G1单抗，用于治疗复发型多发性硬化。米内网数据显示，上述2款产品进医保前在国内的最低单价均超过1万元，通过谈判降价进入医保，不仅填补了这些罕见病药的空白市场，更能大幅提高患者的用药可及性。  
  
 值得注意的是，尽管罕见病药近两年在医保谈判方面表现出了很高的积极性，但过于高价的药品难题仍然待解，治疗黏多糖贮积症的拉罗尼酶、治疗庞贝病的阿糖苷酶α、治疗戈谢病的伊米苷酶三款年治疗费用超过百万的罕见病药仍无缘医保。 **2款独家儿童药成功突围（以通过的申报条件计）**，分别为四环药业的咪达唑仑口颊粘膜溶液（用于持续的急性惊厥发作）及兆科药业的曲前列尼尔注射液（用于肺动脉高压），其中曲前列尼尔注射液既为罕见病药，又是儿童药。  
  
表4：新增进入医保的独家儿童药  
  
来源：国家医保局，米内网整理  
  
 米内网数据显示，咪达唑仑2021年在中国公立医疗机构终端销售额超过7亿元，获批剂型包括片剂、注射剂及口服溶液剂。随着越来越多的适合儿童治疗的专用制剂通过谈判进入医保，无疑是更多儿童患者的一大福音。

**20个非独家产品竞价“入保”，7个“亿级”爆款风云再起**

“非独家药品竞价”是本次医保谈判的新亮点，引发业界热烈讨论，曾有专家表示结果或将“堪比集采”。早前公布的通过初审名单涉及目录外的非独家产品有41个，最终3个目录外非独家产品直接调入目录，而通过竞价进入目录的目录外非独家产品有17个。  
 直接调入的非独家产品有盐酸美金刚缓释胶囊、依达拉奉注射液以及注射用替莫唑胺，3个产品均已纳入第七批国采目录。其中，依达拉奉注射液目前已获得批文的企业超过20家，2021年在中国公立医疗机构终端的销售额超过7亿元。随着第七批国采在2022年四季度落地执行，叠加新版医保目录在2023年3月1日起实施，依达拉奉注射液这个昔日爆款即将迎来新的命运转折点。  
 17个竞价“入保”的非独家产品中，泊沙康唑肠溶片、泊沙康唑注射液以及注射用福沙匹坦双葡甲胺均是《第一批鼓励仿制药品目录》产品，而复合磷酸氢钾注射液则是基药目录产品。  
 从销售情况来看，复合磷酸氢钾注射液、哌柏西利胶囊、舒更葡糖钠注射液、碳酸氢钠林格注射液、托伐普坦片、注射用福沙匹坦双葡甲胺6个产品2021年在中国公立医疗机构终端均是销售额超过1亿元的畅销产品，其中复合磷酸氢钾注射液涉及企业达10家，舒更葡糖钠注射液涉及9家企业，本次竞价“入保”后各企业间的市场争夺战将愈加激烈。  
  
  
  
 整体来看，20个新“入保”的非独家产品若按集团统计，**科伦药业涉及6个产品，齐鲁制药涉及5个产品，扬子江药业、奥赛康、正大制药均涉及4个产品。**  
附表：2022年国家医保药品目录新增产品情况  
  
  
  


来源：国家医保局官网、米内网数据库

## **附件4**

# 2022年Q4中国零售药店市场数据上线

[医药地理](javascript:void(0);) 2023-01-21 14:35 发表于上海



1月19日，中国医药工业信息中心**RPDB药品零售数据库**2022年四季度数据新鲜出炉。为了更好地理解2022年第四季度零售药店市场的特点，本期我们将从几个方面来看零售药店市场药品的销售格局。文中提到的RPDB药品零售数据库**样本数据涵盖中国29个省级行政区304个地级市的实体药店药品销售数据**。

**国内零售药店市场整体趋势有所回升**

2022年全年国内样本零售药店市场总销售额达629.33亿元，同比去年下降12.36%；2022年四季度样本零售药店销售额为179.68亿元，较2022年前三月有明显回升，与去年同期对比有略微下降，这与2022年的疫情防控和开放情况密切相关。

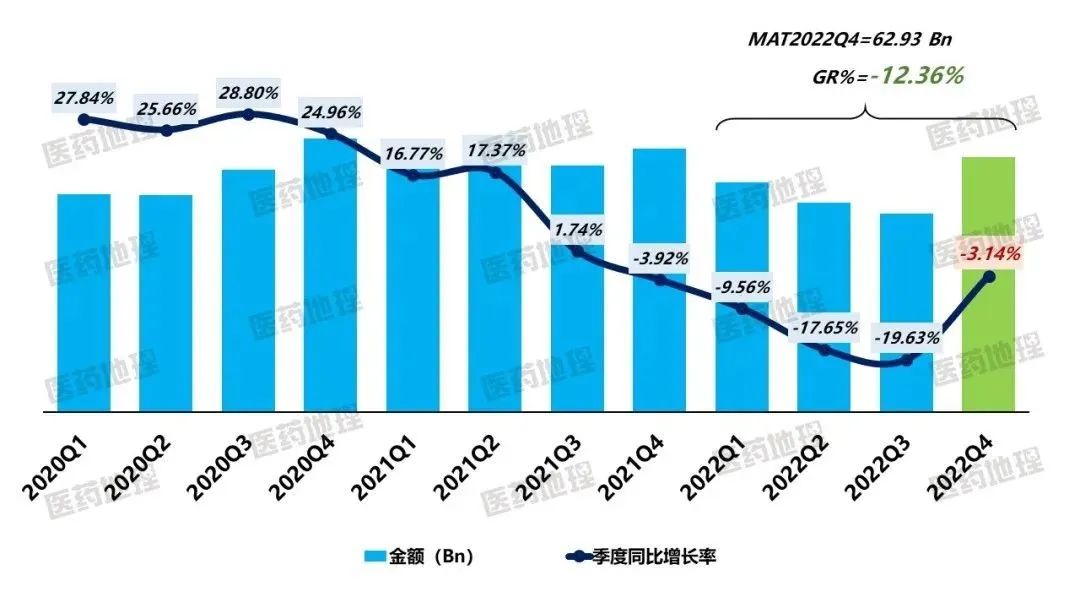


图1：国内样本零售药店市场销售额趋势

数据来源：RPDB药品零售数据库-样本市场数据

中国医药工业信息中心

MAT（Moving Annual Total），Bn：十亿



**化药和生物药负增长**

**中药成为主要增长带动力**

聚焦2022年四季度零售市场，化学药品（-11.50%）和生物制品（-24.45%）均呈负增长，中药及天然产物同比去年当季有显著增长（+11.10%），为全年增长的主要推动力，诊断试剂季度同比增长16771.61%，远远高于2022年全年增长率（+3028.02%）。

表1：国内样本零售药店-药品及非药品增长率数据来源：RPDB药品零售数据库-样本市场数据中国医药工业信息中心

从化药、生物药和中药及天然产物来看，近两年化药、生物药和中药及天然产物均呈现下降趋势，2022年四季度，化药和中药及天然产业在零售药店的销售额增速有所回升，中药及天然产物在四季度呈现正向增长，是零售药店市场销售额呈现回弹的主要带动力。

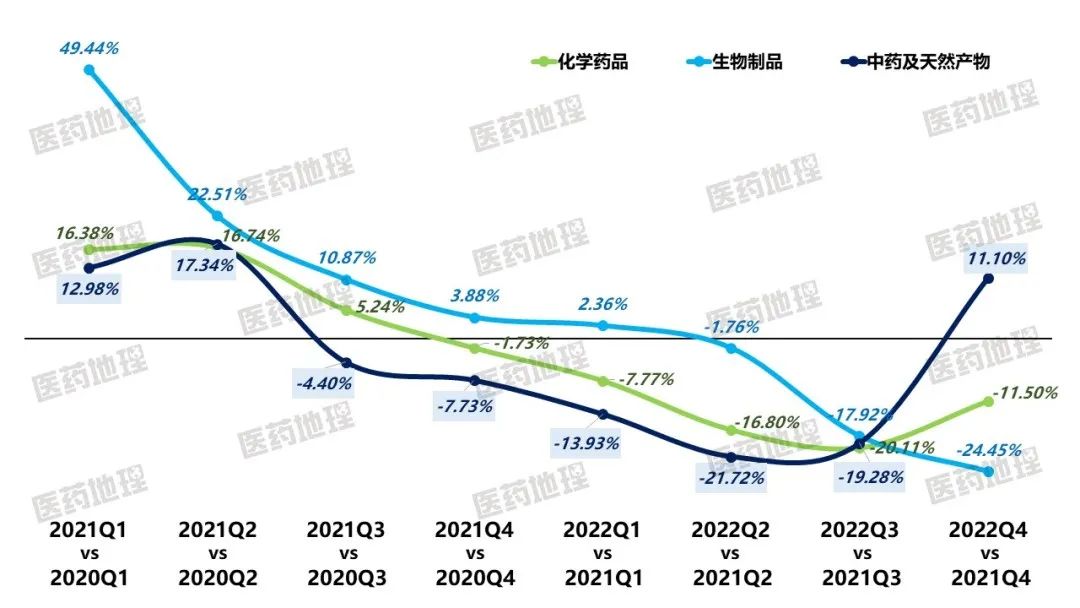


图2：国内样本零售药店药品类型销售额增速（%）

数据来源：RPDB药品零售数据库-样本市场数据

中国医药工业信息中心



**处方药和OTC销售额增速同步上涨**

**OTC明显高于处方药**

从零售药店市场的药品处方性质来看，零售药店市场处方药、OTC类药品和双跨药品的销售额结构占比约为6.5：2：1.5，该结构在2021Q4之前相对稳定，自2022Q2起，处方药销售占比下滑较大。

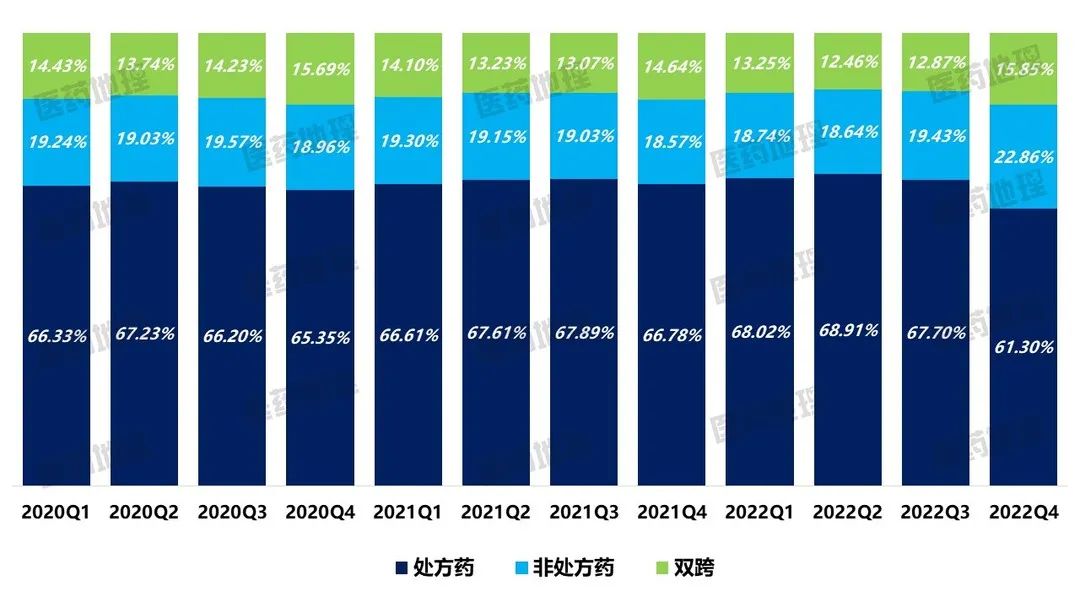


图3：国内零售药店市场药品处方性质销售额占比趋势

数据来源：RPDB药品零售数据库-样本市场数据

中国医药工业信息中心

自2021Q1到2022Q2期间处方药、非处方药和双跨类药品在零售药店的销售额同比增速趋势长期保持一致，2022Q3至2022Q4三者销售额同比增速拉开差距，其中非处方药增速明显快于处方药和双跨类药品。这与非处方药不需要凭借医师开具的处方进行购买，在零售药店的患者购药路径上更为便捷有关。



图4：国内零售药店市场药品处方性质销售额同比增速

数据来源：RPDB药品零售数据库-样本市场数据

中国医药工业信息中心



**疫情防控相关品类零售药店市场表现**

**连花清瘟、布洛芬增长强劲**

从2022Q4排名前20的品类来看，中药、全身用抗菌药、咳嗽和感冒用药、抗炎药及抗风湿药、抗病毒药这五类均是正增长，是否2022Q4的国内零售药店销售额增长主要靠疫情防控相关品类的销售额带动呢？

自2020年起，由于各地新冠疫情反复发生导致了药品区域封控及防疫品类管控，中药、全身用抗菌药、咳嗽和感冒用药、抗炎药及抗风湿药、抗病毒药这五类药在零售药店市场的销售额增长都受到了限制。2022年四季度，上述五类药的销售额迅速反弹，样本零售药店总销售额高达106.57亿元，超过以往所有季度的销售额。



图5：国内样本零售药店市场“五类药”销售额增长趋势

数据来源：RPDB药品零售数据库-样本市场数据

中国医药工业信息中心

2022Q4样本零售药店TOP20品类中，连花清瘟、布洛芬、感冒灵、藿香正气和抗病毒对比本轮疫情前均有显著增长，连花清瘟同比增长率高达356.52%，布洛芬同比增长209.55%，感冒灵同比增长107.07%，藿香正气同比增长218.44%，抗病毒同比增长132.84%。其中，连花清瘟和布洛芬的增长尤其强劲。

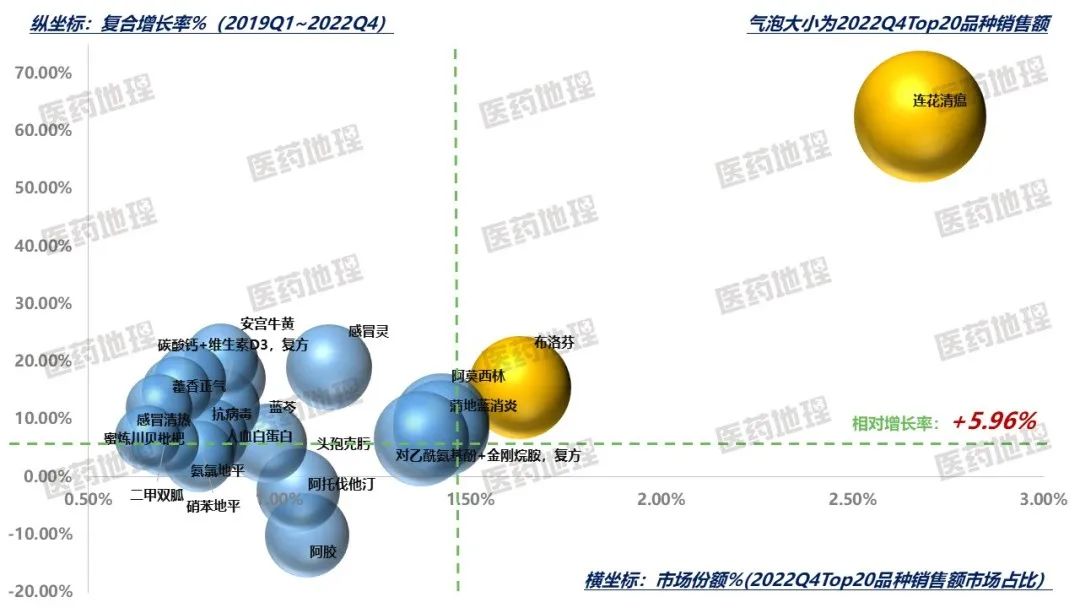


图6：国内样本零售药店市场Top20品类销售额增速

数据来源：RPDB药品零售数据库-样本市场数据

中国医药工业信息中心

**附件5**

# 2023年老百姓扩张规划

采编中心 [米内零售观察](javascript:void(0);) 2023-01-18 17:30 发表于广东

“公司未来并购依然聚焦于优势的‘9+7’省域市场，持续提升市占率， 夯实领先优势。”日前，在老百姓大药房连锁股份有限公司（以下简称“老百姓”）披露的机构投资者交流活动会议纪要中，老百姓谈及了未来的扩张规划。

**PART1谈拓展未来更倾向于加盟、联盟模式**

“9+7”拓展战略依旧是老百姓未来的重点，即 9 个优势省份通过自建、并购、 加盟、联盟密集布点，7 个省份以轻资产扩张的加盟、联盟为主。同时快速布局 3-5 线下沉市场。

老百姓表示，深度整合怀仁药房需要时间，现阶段公司会谨慎进行大型并购，而是以小型并购为主，更多地针对原有布局网络的补缺。相较于重资产方式的并购，公司未来更倾向于轻资产的加盟、联盟模式。

加盟板块，公司自 2015 年开始发展加盟业务， 实施包括商品 100%配送的“七统一”赋能管理，保障加盟店运营质量。截至 2022 年 9 月，公司加盟门店 2965 家。联盟板块控股子公司“药简单”成立于 2017 年，定位于“县域龙头的全托管专家”。截至 2022 年 9 月，合作企业 130 家，涉及门店超 4000 家。

在老百姓看来，将资源倾注于发展加盟与联盟模式，符合当前行业的发展情况，与老百姓的扩张路线相契合。当前防疫、政策等环境下， 中小连锁、单体药房面临较大影响，而老百姓开发、经营多年的数字化体系、供应链体系等能为中小药店带来赋能，通过加盟、联盟的方式构建医药零售行业的“大生态”，不仅能加速公司的拓展，更能整合行业资源，使众多同行提升经营管理质量，带来业绩增长。

在拓展的同时，公司也会注重下沉，目前国内下沉市场的发展潜能更大，已成为头部连锁重点发力方向。由于下沉市场老龄化程度更深、费用率更低、健康管理水平不及一二线城市等原因， 发展空间更大。

为此，老百姓表示将集中资源聚焦“9+7”优势市场，同时做好下沉，提升优势市场绝对占有率。老百姓2022年前三季度新增 2214 家门店中地级市及以下地区门店占比约 90%。

**PART2谈商誉减值风险标的整体运营良好 商誉整体健康**

对并购重组的企业而言，商誉是并购企业投资成本超过被并购企业净资产公允价值的差额（也就是并购的溢价）。近年来我国A股市场掀起并购重组潮，很多上市公司通过并购快速提升了企业实力与效益，以老百姓大药房为代表的四大上市药店也是并购主力并因并购获益，但在频频并购的背后，却是商誉减值风险逐渐集聚。

对此，老百姓表示，从公司经营层面来看，商誉是否存在减值风险，取决于标的的价值和未来的盈利能力，即通过标的尽调选择和投后整合两个方面实现管控。

第一，公司始终坚持同业并购，保证风险可控。

第二，在前期尽调上，公司拥有经验丰富的投资团队，结合第三方中介资源， 能对投资标的进行充分的尽职调查。公司并购立足于主营业务医药零售行业，公司拥有二十年医药零售行业经验。

对于大型标的，经过长达数月的尽职调查，公 司自身职能部门，如并购、财务、商采、人资、信息、质量等部门组织项目组参 与尽职调查，同时审计团队、评估团队、律师团队等从多个维度进行全面深入的 了解。再综合考虑标的管理能力、区位优势、未来与公司的协同效应以及谈判定 价等因素确定是否收购，在入口环节把好关。

第三，公司拥有强大的整合能力，多年的行业深耕以及跨省发展经验能让并 购标的公司在商品结构、采购成本、资金效率、营运标准、人才梯队、数字化、 新零售等方面迅速优化赋能。公司内部已经形成丰富的跨省区收购运营经验。

第四，公司对于股权类收购一般设置了业绩承诺，绝大部分收购项目的业绩 增长和达成情况良好。公司所收购的大型标的由于规模效应和区域市占率优势， 业绩增长情况尤为突出。

第五，公司一直沿用审慎的会计处理方式。公司从上市之初到现在一直聘请 国际四大会计师事务所作为年审会计师事务所，同时公司每年度严格按照相关要 求由第三方进行商誉减值测试。此外，公司对于区域医药零售龙头，先收购控股 权保留少数股东股权实现共同成长，也将有效控制商誉增长。分步收购仅在第一 次收购时计入购买部分相应比例商誉，第二次收购少数股东股权时不再增加商誉。

总体来看，公司收购的标的运营情况良好，公司商誉整体健康。

**PART3谈未来发展六大战略打造核心竞争力**

展望未来，老百姓制定了六大战略打造企业核心竞争力。

科技驱动，以数字化赋能企业管理、业务支持、智能决策及核心运营。

抓住处方外流机遇，抢占处方药蓝海市场。

拥抱新零售，打造“产品+服务+客群”闭环生态。

进军新农村，建设立体化拓展网络。

拓展老年人健康社交空间。

极致健康产品ODM模式，培养壮大自有品牌阵营。老百姓将打造以科技驱动的健康服务平台，致力于将“老百姓”打造成为更齐全、更温暖、更专业的百年企业。

老百姓表示，通过夯实信息化基础，加强数据资产的沉淀与治理，从传统价值链升级、 产品服务创新、商业模式创新的维度进行数字化转型，打造科技驱动的健康服务平台。经过持续的研发和迭代，公司的数字化工具和产品已逐步走向成熟，为公司各业务条线深度赋能。老百姓的“一键搜购”小程序、“百姓通”员工助手 APP 等数字化产品上线，降本增效的同时也带来公司收入增长。

老百姓将专业药房体系建设作为重点之一，不断提升员工和门店的专业化属性。 截至三季度末，双通道门店 181 家;DTP(新特药)药房 151 家，2021 年 DTP销售额占零售业务 10.3%。直营门店中医保门店占比 91.65%;特殊门诊门店 789 家;院边店占比约 10%。医药零售企业的专业性也是承接处方外流的竞争力。

三季度末，老百姓已在全国 6500 余家门店铺设了血糖、 血压、心率、血尿酸、血脂等慢病自测蓝牙智能设备;公司慢病管理服务累计建档 800 余万人，举行线上线下患教 2 万余场次，进一步提升了药店作为国家分级诊疗中基层医疗的重要职能。

数据驱动下，老百姓新零售板块全渠道业务竞争力全面提升，业绩高速增长。 公域方面，老百姓第三季度在美团和饿了么的全国销售排名分别为第二和第四，进入全国头部梯队。私域方面，公司继续围绕小程序“一键搜购”深耕细做，第三 季度销售环比增长 93%。2022 年前三季度，公司线上渠道实现销售额超 9 亿元， 同比增长 81%。

公司运用数字化等手段进一步强化“人、货、场”精细化运营能力。“人” 方面，通过高效组织变革提升管理效率、训战结合提升员工能力、人才供应链保 障人才供给;“货”方面，大力打造自有品牌和加强统采占比，提升毛利率;“场” 方面，利用门店布局实现线上线下融合发展，专业、温暖的门店服务增加客户粘性。