

政策“降温” 医药电商寻出路

■ 本报记者 石岩

近日,河北、广东、上海地方主管部门先后向国内三家药品网上零售试点第三方平台发出“叫停令”,试点两年的B2C网上药店产业再遇寒意。而另一方面,医药电商一年激增164家,其中B2B销售占比更是达到93%。在政策不明、前途未定的情况下,探寻B2B市场似乎成为当前医药电商的最大机遇,B端市场规模更甚于C端市场。

在传统药品销售渠道中的供应链关系难以被打破的大局下,B2B医药电商能否找到一种有效的模式切入市场,是行业亟待破解的难题。



医药电商将获政策支持

遭遇“急刹车”

网上售药正成为一个敏感话题而被摆到台前。

近日,天猫医药馆发送给平台商家的一则《关于药品类目紧急管控措施的通知》。这则《通知》显示:天猫方面收到河北食品药品监督管理局的通知,要求95095平台商家(即天猫医药馆商家)从即日起停止发布销售药品类目商品。

与此同时,1号店也发布了《1号店关于互联网第三方平台医药网上零售试点停止的说明》,称在6月1日,已收到上海市食品药品监督管理局转达

的通知,国家食品药品监督管理总局要求停止互联网第三方平台药品网上零售试点工作。而试点平台八百方也已收到“叫停”通知。

虽然在天猫医药馆、1号店、八百方网上药店虽然OTC还处于可交易阶段,但这在一些专家看来,或许只是出于保护消费者和商家权益而设置的一个缓冲期。

医药电商们可能想不到,不仅网售处方药放开遥遥无期,接连网售的监管政策也被收紧。

从2005年发迹,于2013年开始实施试点工作,互联网第三方平台药品网上零售商风风雨雨走过十多个年头。行业不仅未能突破砸钱赚吆喝的现状,同时还承受网上卖药所带来质量安全难以保障和追溯的质疑。

据了解,首家获得对应的《互联网药品交易资格证书》A证的企业为河北慧眼医药科技,而这家企业于2014年被阿里巴巴集团收购。八百方、1号店则分别于2014年2月、6月获得相应证书。

知情人士也表示,三家医药电商平台网上售药的试点工作早应于去年到期,但考虑试点效果迟迟没有执行,此次被叫停或许是国家食药监总局将进一步对行业做出规范,当然也可能意味着,互联网第三方平台售药业务遭遇“急刹车”。

国药控股一位研究员向记者表示,B2C医药电商本来就面临着业务模式不清晰,之后三个试点平台被叫停,再加上“互联网+处方药”的政策壁垒,这些给行业带来了新的瓶颈。

“蓝海”见红

几年前,医药电商被视为一片蓝海,备受各路企业和资本青睐。

纵观近几年医药电商子行业,呈现爆发式增长。据艾瑞咨询报告显示,2013年开始,国内医药电商关注度开始提高,2014年医药电商投融资数量增长了3倍。网上药店数量也不断增加,目前行业内参与者众多,市场竞争加剧。

截至2015年12月31日,全国累计有517家企业拥有《互联网药品交易服务资格证书》,与上年相比增加164家。2015年,据药品流通行业系统不

完全统计,医药电商销售规模已达476亿元,其中B2B为444亿元,销售占比93%;B2C为32亿元,销售占比6.7%。

B2C药品销售额占整个医药电商的比重仍处于低位,未来或仍有发展空间。

据悉,2015年医药B2C电商交易额增速高于医药市场10.2%的整体增速,但保健品、医疗器械、计生用品仍然是主力,相比医药商品销售16613亿元的总额来说,网络销售占比不到1%,医药电商的卖药属性依然不足。而2014年美国、日本和欧洲药品

网络销售额分别占整体药品零售规模30%、17%和23%。这样看来,国内不到1%的比例增长空间巨大。

但也有专家表示,受处方药占整个药品市场超过八成的限制,处方药政策禁令难开,短期内医药电商发展空间有限。

据了解,2014年5月28日,国家食药监总局发布《互联网食品药品经营监督管理办法(征求意见稿)》,明确提出“互联网药品经营者应当按照药品分类管理规定的要求,凭处方销售处方药”。

时隔两年,网售处方药政策放开并无进展,也没有落地的时间表。

北京鼎臣医药咨询负责人史立臣则向媒体表示,网售处方药政策放开,必须先解决四个问题:首先,确定药品的目录清单,撤除掉毒麻、注射类等药品、真正能够网上售卖的品种并不多;其次,互联网药品零售监管制度的确立;第三,建立符合国家GSP标准的物流配送体系,目前国内只有七乐康获批医药B2C物流牌照,尚处于试点阶段;最后,责任界定,网售药品一旦出问题,必须明确各方责任划分。

模式破局

如火如荼的医药电商,突然被泼了盆冷水。

试点暂停后,天猫医药馆和其他两大平台只剩下《互联网药品信息服务资格证》和A证,不可直接在平台上交易。而拥有B2C牌照的药店将不能在第三方平台卖药,只能自建网。对诸多C证持有企业来讲,能节省自建和运维网站的巨大成本。

茫然无措之下,医药电商纷纷开始谋“后路”。看到国家食药监总局对互联网第三方平台药品网上零售

业务开放态度的摇摆不定,开展B2B业务对于医药电商来说似乎更为稳定。

据悉,京东医药B2B业务已经正式上线,而类似于互联网药品B2B服务平台的药品终端网获得融资等利好消息也不断传来。虽然线上B2B业务在医药电商市场的份额占比不小,但相较于万亿元级规模的医药市场来说仍然只是冰山一角。

京东方面就表示,通过与上海医药集团(以下简称“上药集团”)合

作,双方正在摸索医药产业企业与电商企业成功对接的模式。如在处方药电子商务领域开展排他独家合作形式,在合法合规的前提下,双方将互享各自与处方药电子商务业务相关的数据及资源。

此举,有业内人士也指出,接入B2B业务不论对医药电商还是传统药店来说,也是对医药O2O布局的未雨绸缪。正如其他行业一样,转型O2O被不少企业视为“救命稻草”。

但到目前为止,O2O营利模式的不稳定性,同样也是行业发展的瓶颈。如此前的送药360、药直达等O2O平台均主打“快速送药”,因融资失败导致业务暂停,则给这种单纯扮演快递角色、解决送药问题的模式打上了问号。

而此次京东与上药集团合作,可以视为打破传统药品供应链渠道的一种典型模式,但能否成功撬动下游市场,还有待于日后对接的销售终端规模和药品供应的总量。

2016年全球制药50强前十名榜单

TOP1:辉瑞

销售数据:2015年处方药销售金额431.12亿美元
公司介绍:辉瑞作为一家世界领先的生物制药公司,致力于运用科学以及其全球资源来改善每个生命阶段的健康状况。目前,辉瑞研发部门拥有了更加广泛和深入的疾病领域知识;生物技术部门拥有了更多的制药技术和更强的技术能力;辉瑞公司将运用综合优势,寻找最新、最具创新和最有价值的医疗解决方案。其愿景是在充满活力与多元的文化中发展无与伦比的创新产品、一流的内外部分科学技术和业界领先的生产力。

TOP2:诺华

销售数据:2015年处方药销售金额424.67亿美元
公司介绍:多元化的业务组合,满足不断变化的医疗需求。诺华集团是世界领先的医药健康公司,致力于为患者及社会提供创新医药保健解决方案,以满足其日益变化的健康需求。其专注于医药保健领域事业发展,拥有创新药品、眼科保健(爱尔康)、成本节约型非专利药品(山德士)、预防性疫苗及诊断器材、非处方药等多元化业务组合。

TOP3:罗氏

销售数据:2015年处方药销售金额387.33亿美元
公司介绍:罗氏是一家以研发为基础的全球健康医疗公司,拥有全球领先的制药和诊断业务。作为全球大型生物技术公司,罗氏在抗肿瘤、免疫、抗感染、眼科和中枢神经系统等领域拥有一流的差异化药物。罗氏在全球体外诊断和基于组织的肿瘤诊断领域享有领导地位,同时也是糖尿病管理领域的先驱者。罗氏倡导的个体化医疗旨在通过药物和诊断,显著改善人类的健康水平、生活质量以及患者的生存期。

TOP4:默沙东

销售数据:2015年处方药销售金额352.44亿美元
公司介绍:默沙东是一家以科研为本,致力于医学研究、开发和销售人用和兽用医药创新产品的跨国制药企业。其实验室工作涵盖心血管疾病、糖尿病和内分泌、神经和眼科、肿瘤、感染性疾病、呼吸和免疫以及疫苗等广泛的医疗领域。

TOP5:赛诺菲

销售数据:2015年处方药销售金额348.96亿美元
公司介绍:赛诺菲是一家全球领先的医药健康企业,以患者需求为本,研究、开发并推广创新的治疗方案。其主要业务涵盖三个领域:制药、人用疫苗和动物保健。作为可持续发展的增长平台之一,集团研发部致力于为患者加速创新,2014年至2020年将有18个新产品上市。

TOP6:吉列德

销售数据:2015年处方药销售金额321.51亿美元
公司介绍:吉列德是一家独立的生化公司,致力于为患者提供更快更好的治疗方案。该公司所开发和销售的药物广泛应用在治疗病菌感染方面,包括病毒感染、真菌感染和细菌感染,公司还特别关注癌症的治疗。公司拥有liposomal药物专门对付技术,该技术的利用使药物对患者更加安全、简单和有效。

TOP7:强生

销售数据:2015年处方药销售金额298.64亿美元
公司介绍:强生是全球最具综合性、业务分布范围最广的医疗保健企业,业务涉及消费品、制药、医疗器材三大领域,1985年在华创立了第一家合资企业。强生遵循企业信条的价值观,致力于践行“关爱全世界,关注每个人”的企业使命,以领先的科技研发创造创新的理念、产品和服务,为改善人类健康和福祉而不懈努力。每天,强生遍布世界各地的员工,与他们的合作方一起,为全球亿万消费者带去健康关怀。

TOP8:葛兰素史克

销售数据:2015年处方药销售金额270.51亿美元
公司介绍:葛兰素史克是唯一被世界卫生组织确定的三大全球性疾病(疟疾、艾滋病和结核病)研制药物和疫苗的公司。其处方药业务致力于研究和开发创新性药物,治疗多种重大或慢性疾病,包括传染性疾病、癌症、癫痫、心脏病、哮喘、皮肤和性病和慢性阻塞性肺病以及艾滋病。在中国上市的处方药包括抗肝炎、抗艾滋病、抗哮喘、抗抑郁、抗肿瘤药品以及抗生素、皮肤和性病产品等。

TOP9:阿斯利康

销售数据:2015年处方药销售金额232.64亿美元
公司介绍:阿斯利康是全球领先制药公司,由前瑞典阿斯特拉公司和前英国捷利康公司于1999年合并而成。阿斯利康拥有强大的研发能力,年研发总投入超过50亿美元。在全球多个国家拥有26个生产基地,致力于为全球客户提供安全、有效、高质量的产品。

TOP10:艾伯维

销售数据:2015年处方药销售金额227.24亿美元
公司介绍:艾伯维具备一家公认的药业领袖企业所必备的专长与架构,具备一个企业家和创新者所必备的专注与热忱。公司致力解决全球最迫切医疗需要,能够发现并详析全球的健康需求,提供可以选择的治疗方案,从而提升人们的生活素质。其开发的药品必须符合临床试验效果显著,能够帮到患者,同时具有经济效益,尤其关注人们有迫切需要的医疗范围,例如丙型肝炎、神经科学、免疫学、肿瘤学、慢性肾病和女性的健康条件。

(本报记者石岩综合整理)

资讯



2016年全球制药企业50强发布

近日,美国《制药经理人》杂志发布了基于处方药销售排名的全球制药50强名单。最显著的变化之一是美国辉瑞在两年之后重新超越诺华,再次成为全球制药50强榜首。自2002年开始,一直处在全球制药企业榜首的辉瑞,在2013年第一次被诺华所取代,成为业界第二名,次年被罗氏超越滑落到第三位。

除此之外,越来越多的新兴国家力量崛起,西班牙、意大利、南非等国的制药企业也开始登台亮相。

2016年辉瑞重归第一,主要原因是与辉瑞竞争第一的诺华,2015年的业绩与2014年相比出现明显下滑,相比而言,辉瑞业绩下行的速度稍强于对手。

2015年诺华全球处方药的销售金额424.67亿美

元,比2014年461.27亿美元下降7.93%;辉瑞2015年全球处方药的销售金额为431.12亿美元,较2014年下降了3.15%。

2015年,诺华受汇率、眼科业务发展乏力等因素影响,利润下降成为主旋律。第二、三、四季度利润同比下降32%、42%和57%。不止如此,在第三季度,诺华还因销售回扣的问题,向美国司法部支付了一笔3.9亿美元和解金。

其实不止是诺华,在排名前十的企业中,除了吉列德和艾伯维之外,剩余8家2015年业绩与2014年相比都是负增长。

2015年的全球制药50强共有四家新入者,他们分别是排名39位的希杰(CJ)韩国株式会社、44位的再生元、48位的雀巢和49位的Meda。(石岩)

“健康中国 德行天下 大爱汝康”慈善活动举行

“健康中国、德行天下,大爱汝康”大型公益慈善活动,6月18日在江苏汝康食品工业园隆重举行。来自全国各地的演艺界明星、汝康食品集团公司旗下全资子公司、紧密型战略合作伙伴公司及汝康公司员工等1000余人参与此次活动,慈善活动所捐款项全部设立专项基金定向捐赠如留守儿童及特殊学校等公益慈善项目等,此次活动经江苏省丹阳市公证处全程参与监督。本次定向捐赠的目的是为需要社会关爱的群体奉献“健康中国”的社会爱心。

据了解,江苏汝康食品商贸公司是一家以高科技专利及健康产品为主导的新型科技公司,公司目前已有氨基酸营养型白酒及元宝枫神经酸系列等7大系列40多项专利产品。