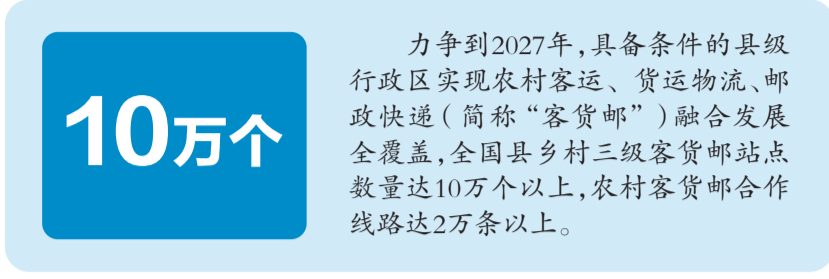


交通运输部等部门：加快推进农村客货邮融合发展

●本报记者 李媛媛

1月2日，交通运输部等部门发布《关于加快推进农村客货邮融合发展的指导意见》（简称《意见》）。主要目标是，力争到2027年，具备条件的县级行政区实现农村客运、货运物流、邮政快递（简称“客货邮”）融合发展全覆盖，全国县乡村三级客货邮站点数量达10万个以上，农村客货邮合作线路达2万条以上，基本建成“一点多能、一网多用、功能集约、便利高效”的农村运输服务新模式，全国农村运输服务水平和可持续发展能力显著提升。



覆盖广度深度仍不足

截至目前，全国1100余个县级行政区部署开展农村客货邮业务，开通客货邮融合线路1.1万余条，建成农村客货邮服务站点5万余个，农村客运车辆年代运邮件快件超过2亿件。

交通运输部运输服务司相关负责人表示，加快推进农村客货邮融合发展，是统筹解决农村地区群众出行、货运物流、快递服务“最后一公里”的有效路径。自2021年工作启动以来，各地积极推进农村客货邮融合发展工作，探

索形成了农村客货邮融合发展的新思路、新举措、新方法。

但与此同时，农村客货邮融合覆盖广度深度还不足、车型选择还不多、站点功能还不强、发展机制还不畅、服务水平还不高，亟需出台政策性文件，进一步明确推进农村客货邮融合的发展思路和实施路径。

上述《意见》提出，力争到2027年，具备条件的县级行政区实现农村客货邮融合发展全覆盖，全国县乡村三级客货邮站点数量达10万个以上，农村客货邮合作线路达2万条以上。

对此，《意见》提出包括5方面、14项措施的任务。《意见》提出，打造因地制宜的农村客货邮融合发展形式，包括推广农村客运车辆代运邮件快件；在农村货运物流、邮政快递服务需求旺盛或

力争到2027年，具备条件的县级行政区实现农村客运、货运物流、邮政快递（简称“客货邮”）融合发展全覆盖，全国县乡村三级客货邮站点数量达10万个以上，农村客货邮合作线路达2万条以上。

多为大件的地区，引导企业发挥货运车辆运量大、时效高的优势，整合各类货运物流资源，统筹布设配送路线，推广时间固定、线路固定、站点固定的“货运班线”模式，将物流包裹、邮件快件由县城配送到镇村站点。对于临时性的大件物流需求，可采取提前预约方式组织货运车辆配送，精准满足农村物流寄递需求；此外，拓展“农村客货邮+”，结合本地产业优势，引导企业积极发展“农村客货邮+”电商、旅游、农业等模式。

打造农村运输服务新模式

针对当前农村地区客货邮站点功能还不强、发展机制还不畅等情况，《意见》提出建设“一点多能”的农村客货邮融合发展站点。

一要拓展县级客运站客货邮功能，支持县级客站在保留客运基本服务功能的基础上，拓展货运物流、邮政快递、电商、旅游等综合服务功能，推进统一仓储、统一分拣、统一配送。

二要拓展乡镇站点综合服务功能，依托乡镇客运站、城乡公交首末站、乡镇综合运输服务站、农村公路养护站等站点，拓展客运乘车、商品售卖、物流配送、邮件快件寄递、农资供应、新能源车充电、汽车维修等功能，实现综合服务功能的集聚，增强上接县、下联村的集散中转服务能力。

三要完善村级站点网络，利用村级设施，整合客运乘车、物流配送、邮件快件寄递、政务服务、便民缴费等功能，打造覆盖广、功能全、服务优的“一站式”村级站点。

此外，《意见》提出推广安全可靠的农村客货邮融合发展装备，包括推广农村客货邮融合发展适配车型，应用标准化智能化绿色化装备设备，鼓励应用自动化分拣、装载、运输等设备，提升服务效率。同时，《意见》提出打造健全规范有序的农村客货邮融合发展服务体系，规范农村客货邮作业流程，提升农村客货邮服务质量，强化农村客货邮安全管理等。

正大天晴依维莫司首仿获批 享有一年市场独占期

●本报记者 傅苏颖

1月2日，国家药监局官网显示，中国生物制药旗下核心企业正大天晴研发的依维莫司片（晴唯时）正式获批上市。依维莫司是由瑞士诺华制药原研的哺乳动物雷帕霉素靶蛋白（mTOR）抑制剂，用于治疗多种癌症，全球年销售额一度超过20亿美元。正大天晴的依维莫司片不仅为国内首仿，还将成为我国药品专利纠纷早期解决机制（药品专利链接制度）实施以来，以“首仿获批+首个挑战专利成功”获得12个月市场独占期的产品。

业内人士认为，药品专利链接制度一方面加强了药品审评审批阶段的知识产权保护，维护了创新药企和专利权人合法权益，激发了企业研发创新的积极性；另一方面也鼓励仿制药企业发起专利挑战，推动仿制药物尽早上市，提高药品可及性。

20亿美元抗癌药迎国内首仿

依维莫司是一种新型靶向治疗药物。诺华依维莫司2009年在欧盟和美国上市，2013年1月在中国境内上市。近年来，其多个适应症获批，全球市场销售额也是水涨船高。

资料显示，诺华依维莫司2018年、2019年全球销售额均超过20亿美元。但2020年依维莫司相关专利在美国等地区到期，在仿制药的冲击下，其销售额开始下滑。不过，在中国市场上，依维莫司销售依然高速增长。

据悉，正大天晴2018年11月完成依维莫司片的生物等效性研究，2022年1月按仿制药4类递交申报生产资料，此次获批适应症包括晚期肾细胞癌、胰腺神经内分泌瘤、室管膜下巨细胞星形细胞瘤、结节性硬化症相关的肾血管平滑肌脂肪瘤等，以及联合依西美坦用于治疗来曲唑或阿那曲唑治疗失败后的激素受体阳性、表皮生长因子受体-2阴性、绝经后晚期女性乳腺癌患者。

2022年发布的《药品专利纠纷早期解决机制实施办法（试行）》（简称《实施办法》）明确，化学仿制药申请人提交药品上市许可申请时，应当对照已在中国上市药品专利信息登记平台公开的专利信息，针对被仿制药每一件相关的药品专利作出声明。专利权人可以在45日内向法院提起诉讼或者向国务院专利行政部门请求行政裁决，在纠纷解决期间，药监部门对化学仿制药注册申请设置9个月的等待期。

药品专利链接制度还规定，对首个挑战专利成功并首个获批上市，在仿制药市场规规模达8019亿元，2017年至2022年的复合年增长率为4.9%。

当然，行业发展也面临一定挑战，如提高药品质量、满足更加严格的国际标准、增强研发能力等。此外，随着医保体系改革和新药研发的推进，仿制药行业的市场环境正变得日益复杂。

原研药专利近年来的相继到期为仿制药行业的发展提供了机会。有机构认为，处方药“专利悬崖”浪潮已在眼前，根据EvaluatePharma预测，2023年-2028年全球将有3560亿美元的处方药销售额面临专利到期的风险，这将为仿制药及衍生出的原料药市场带来较大的增量。

为了丰富临床用药选择，提升临床用药质量，国家卫健委等六部门日前联合发布《第三批鼓励仿制药品目录》，收录39个品种，涉及75个品规、13种剂型，覆盖抗肿瘤药及免疫调节剂等12个方面治疗用药，目录的遴选综合考虑临床用药的必需性和企业研发的可行性。

面对机遇，业内人士建议，仿制药企业应加大研发力度，提高仿制药质量。国内的仿制药生产商应加强研发合作，建立并落实以企业为主导，以高等院校、科研机构等为支撑的产学研合作机制，促进我国仿制药高质量发展。

数据显示，2019年-2022年，我国首仿获批数量占仿制药获批数量的比例分别为11.6%、10.1%、10.5%和8.5%，2022年仿制药企业提出“4.1类声明（宣布原研药专利无效）”的仅占全年仿制药申报量的1.33%。

为此，相关人士表示，由于药品专利链接制度施行仍在起步阶段，实践指导的相关文件尚不完善，配套的激励机制尚不健全，导致仿制药企业发起专利挑战的意愿不强。建议我国可以从完善专利信息登记平台、发展专业的药品专利代理机构、配套首仿药医保招采政策等方面，进一步完善专利链接配套制度，促进我国仿制药高质量发展。

上市零售药店收购频发 行业集中度进一步提升

近日，上市零售药店收购动作频发。2023年12月28日，一心堂宣布斥资2.16亿元并购7家小型连锁药店的187家门店。而就在前1天，健之佳宣布收购重庆红瑞乐邦190家药店，对价1.37亿元。

分析人士认为，相较于美国和日本两个较发达成熟的药品零售市场，我国正处于龙头企业通过并购扩张快速占领市场的阶段，行业仍处于快速整合期，集中度存在较大的提升空间。

●本报记者 傅苏颖



视觉中国图片

加速扩张

市场竞争加剧是零售药店频繁收购的原因之一。一心堂在公告中提到，随着行业集中度的提升，一些全国性和区域性的大型医药零售连锁企业逐步形成，这些企业可借助其资金、品牌和供应链管理等方面的优势逐步发展壮大，零售企业之间的竞争日趋激烈。同时随着基层医疗机构用药水平持续提升、药品零差率政策推广、药品零售企业经营成本上升，加之以互联网和移动端购物方式为主的消费群体正在逐步形成，市场竞争加剧。根据公司整体发展战略，通

过“新开+收购”并重的方式，加快门店网络扩张；积极参与医改政策，创新经营模式持续提升公司整体竞争实力，保持和扩大区域竞争优势。健之佳表示，本次交易符合公司在川渝地区的战略布局规划，通过此次收购，可快速拓展重庆地区的门店规模，加密门店布点，迅速进入空白区域市场，提升区域性的品牌影响力和竞争力。收购后，公司在重庆地区的门店规模突破500家，后续公司将稳妥推进项目整合，为未来的业绩提升奠定基础，并在此基础上持续拓展。

展望2024年，头部零售药店计划持续扩张。健之佳日前披露的投资者交流活动显示，根据过往三年的门店拓展情况及公司实际，预计2024年门店拓展将不低于2023年门店拓展家数（约1000-1100家）。

健之佳称，公司按“自建+收购”双轮驱动的模式推进“以中心城市为核心向下渗透”的门店扩张策略，在云南、河北两个利润中心持续密集布点、渠道下沉，增强盈利能力；重庆、辽宁作为第二梯队，在2023年底、最迟2024年底突破500家门店规模，持续

打造新的利润中心；在四川、广西快速拓展提升。

健之佳表示，并购项目初步聚焦于除云南外已布局省份的空白、薄弱区域，以中小项目为主，后续若有适当项目，考虑逐步进入其他目标市场，并将中长期目标市场确定为经济发展迅速、人口持续积聚的长三角、长江中游经济带、粤港澳大湾区等重点区域，继续推进公司从区域连锁企业向全国连锁企业转变，通过聚焦目标顾客健康需求的专业、全渠道、差异化服务，拓展业务。

头部企业获益

近十年来，零售药店由于其经济性、便利性及专业性等特点，逐渐成为药品销售的主要渠道之一，市场规模从2010年的1275亿元增长到2022年的5990亿元，年复合增长率为13.76%，零售药店的门店数量从2010年的38.80万家增长到2022年的62.33万家。

业内人士认为，随着药品集采扩面以及药品价格大幅下降，单体店面面临资金周转等生存压力，规模经济成为企业重要的竞争优势，连锁化和行业整合是未来长期发展趋势。

数据显示，从行业集中度来看，2020年中国、日本、美国（处方药市

场）前十的零售药店市场份额占比分别为20.9%、70.7%和74.6%。从连锁化率来看，2018年美国和日本的连锁化率分别为64.0%和87.1%，截至2022年末，中国的连锁化率为57.8%，相比日本和美国的市仍有较大差距。

近年来，两票制、带量采购、“双通道”等一系列政策出台和落地，加速行业集中度提升。同时，随着处方外流和新零售模式的发展，国家通过药店分类分级管理、医保定点管理等，进一步明确零售药房纳入定点医疗机构的条件、开展线上业务等的要求，中小型药店在药品种类、专业服务、医保

资格方面的竞争优势都弱于大型连锁，在获客、成本及费用管理方面都有更大压力。

业内人士认为，一系列促进行业集中度提升的政策在给中小型药房经营带来压力的同时，也为头部企业提高市占率提供了机遇。头部连锁企业由于其规模效应和完善的管理体系，在拓展业务、承接处方等方面都更具优势，相较于美国较为成熟的药店零售市场，我国头部企业市占率有较大提升空间。

国金证券认为，头部企业门店的合规化程度更高、管理能力更强，因受监管信任程度更高，其在承接处方外

流的过程中有望获取更大份额；头部企业具备规模效应，在品牌、采购议价权、物流管理水平等方面均更具优势。

太平洋证券认为，在专业化服务、多元化经营以及全渠道布局方面形成优势的连锁企业能够更好地实现差异化竞争，并且更快找到新的增长曲线。例如专业药房能给药店带来更多高价值的客群，在实现更高客单价的同时提升用户黏性；非药品类的拓展能够降低药店对医保资金的依赖，拓宽收入来源，并且改善毛利率；线上渠道尤其是O2O使药店能够缓解来自医药电商的竞争，顺应年轻客群的消费习惯。