原本计划两天的第七批全国集采，实际只用了一天就完成了。

7月13日一早，上海阳光采购网公布了《全国药品集中采购拟中选结果》。本次集采原本计划采61个品种，
最终有60种药采购成功，复方磺胺甲噁唑口服常释剂型流标。

在本轮集采开始之前，大
大小小的分析机构都认为：
集采已经
常态化，不会影响
医药行业向好的预期。但现实依然打
脸。12日，A股医药板块大跌；13日，在大盘
见好的情况下，医药板块跌幅又是居前的。

肝癌
一线靶
向药仑伐替尼
胶囊被反复拿出来举例，以
证明这次集采的惨烈。先声
、齐鲁、天晴、江西山香、石药欧意和成都倍特
6家药企
最终中标，每粒
从平均108元下降到平均18元，
与集采前相比价格大幅下降97%，已不如一支普通的“雪糕刺客”的价格。

有网友因此戏谑：“仑伐替尼还没一支巧乐兹贵，钟薛高价格横扫靶向药”。

拟中选药品平均降价48%，按约定采购量测算，预计每年可节省费用185亿元。估算下来，目前开展的7轮国家集采已经为老百姓节省了快3000亿元的药费了。但老百姓的医疗负担却并未明显减轻。

“灵魂砍价”好多轮，集采让药企叫苦不迭。最终，7月12日发布的《2021年中国卫生健康事业
发展统计公报》显示：去年，中国的
个人卫生支出为20954.8亿元，而2020年这个数是19959.4亿元。

节省下来的3000亿元药费，省到哪里去了？

外资品种参与少

动辄50%的降价，曾让多数外资原研药对国家集采敬而远之。有人甚至认为，集采会赶跑原研药，事实并非如此。

健识局统计，第七批全国集采有4个原研药入围，平均降价达67%。

依巴斯汀的最高限价是每片2.93元，
原研方西班牙艾美罗报出了每片
0.34元的低价，不仅降幅高达88%，甚至
比仿制商江苏联环和湖南九鼎的仿制药还低，实属罕见。

依巴斯汀
是强效、高选择性
、特异性的H1受体阻断药，主要用
于治疗过敏性鼻炎。根据米内网
数据显示，依巴斯汀2020年
的销售额超过5亿元，原研厂家占据43.63%的市场份额。

抗过敏药
的主战场已逐渐从医院转移到药店，集采降价其实对原研药的影响并不大。

随着“限抗令”的落地
执行，今年抗生素类产品的采购量比普通品种降低10%。辉瑞
和安斯泰来也抓住这次政策的变化
，通过集采守住医院渠道的市场份额。不过，这两家集采常客并没有砍价太狠
。

辉瑞的替加环素、安斯泰来的
米卡芬净都中标了
，但相比于其他中标的国内药企，他们的原研药并不是最低价格。

外企参与集采的毕竟还是少数。阿斯利康、拜耳、百时美施贵宝
这次的原研品种都没中标
，都选择院外市场的策略。分析人士指出，第七批集采之后，跨国药企的战略部署必将再次调整，也不排除裁员和优化团队的变化。

国内企业依然是集采赢家。这一次，齐鲁制药
和科伦医药中标的品种都在10款以上。
国内药企拥有庞大的生产能力，单纯从价格比拼还比外企更具优势。

借集采铺货，已成模式

第七批集采竞标结束后，多家国内药企第一时间发布公告，向资本市场释放利好消息。

科伦药业
称，公司参与第七批集采，拟
中标品种达11个。
若公司后续签订采购合同并实施，将进一步扩大相关产品的销售，提高市场占有率，提升公司品牌影响力。

随着阿立哌唑口崩片、罗库溴铵注射液和磷酸奥司他韦胶囊
进入第七批集采的拟中选名单，华海药业
则认为，这将有利于快速打开国内销售市场, 对公司未来经营具有积极影响。

而翰宇药业、浙江海正和广州一品红
等多家医药上市公司也都发布公告称，公司旗下核心品种进入第七批集采目录。

“大型药企的生产规模是竞争对手无法匹敌的优势。”分析人士指出，在医药产业变革的背景下，首先要占据市场份额，利于不败之地，才能在市场中胜出。

根据国家医保局统计，本次共有295家企业的488个产品参与投标，经过激烈的价格竞争，最终
217家企业
的327个产品获得拟中
选资格，投标中选比例高达73%
。每个品种平均有5.4家企业中选，这也保障今后集采品种能稳定供应。

中航证券
研报指出，从最近几批
国家集采落地执行的效果来看，
占据主导地位的市场品种国产替代
提速明显，持续投入研发转型的国内企业有望获得市场的长期回报。

集采给国内药企占领医院市场的机会。自2018年启动4+7集采试点以来，国家级别的集采已覆盖了294种药品。尽管相关品种一直不停更换，但参与企业不乏熟悉的老面孔
，国家集采是公立医院药品采购
的重要模式，
科伦、齐鲁等“集采大户”借此在全国铺货，已经成为一种商业模式。

国家医保局预计，
2022年11月前第七批集采品种将落
地执行，确保全国患者能用上物美价廉的好药。

第七批全国药品集中采购拟中选结果公示

健识局公众号回复“第七批”可获得：

全国药品集中采购拟中选结果表

撰稿｜雷公

编辑｜江芸 贾亭

运营｜山谷

插图｜视觉中国