



“带量采购”降价超预期 行业格局将改写：

仿制药告别高收益时代 药企赚钱以后要靠创新

羊城晚报记者 陈泽云

厄贝沙坦降价60%，恩替卡韦降价90%……随着“4+7”城市带量采购结果出炉，药价再降，仿制药替代原研药效果明显，25个谈判成功的品种中仅有3个原研药入选，其余均为通过一致性评价的仿制药。今后，公众将以更便宜的价格用上质量疗效有保证的仿制药，而在“带量采购”试点政策将进一步扩大的预期下，药企的竞争格局也将发生巨变。业内专家指出，在控费降价的大环境下，未来仿制药高毛利高收益的时代将一去不返，药企间的竞争也将更多集中在争夺技术和市场规模的话语权上。

25个药品平均降幅52%

12月7日，上海阳光招标采购网公示“4+7”城市药品集中采购的拟中选结果，进行为期一周的公示。公示结果显示，31个试点通用名药品有25个集中采购拟中选，与试点城市2017年同种药品最低采购价相比，拟中选价平均降幅52%，最高降幅96%。

从公示结果来看，仿制药对原研药的替代效应明显加快。其中，25个拟中选品种中，通过一致性

评价的仿制药22个，占88%，原研药3个，占12%，仿制药替代效应显现。原研药吉非替尼片降价76%，福辛普利钠片降价68%，与周边国家和地区相比低25%以上。

这样一个几乎可以说是“大获成功”的带量采购结果，除了让患者有望用上更便宜的好药之外，也将改变药企的竞争格局。截至12月7日收盘，两个交易日内医药上市公司市值蒸发逾2000亿元。

仿制药降价成方向

实际上，此次的“4+7”带量采购只是试点，对于大多数公司影响并不大，为何对医药市场形成如此大的冲击？

羊城晚报记者注意到，中国药品招标采购政策研究专家耿鸿武日前在一次线上直播中指出，此次带量采购政策对医药市场更多是心理层面的冲击。此前，不少仿制药以及过期的原研药仍然走的是“创新药”的高定价策略，理论上通过了一致性评价后

的仿制药有提价可能，但随着带量采购政策成为未来集采的新方向，涉及产品降价趋势明显，仿制药将回归合理利润，此前高价、高毛利的仿制药将一去不复返。

“价格降低对于老百姓来说是利好的，仿制药本来就不应该是高毛利的，应该回归到正常的价格水平上去，实现用便宜的钱买到质量好的药，这是未来的整体发展方向。”

药价挤水分药企不亏钱

记者梳理发现，此次的25个品种中，单片价格在1元钱以下的就达12个。其中降幅最大的为正大天晴的恩替卡韦分散片，其拟中选价为0.62元/片，降幅达到96%。对此，正大天晴董秘公开表示：“肯定不会做赔本生意。现在我们还在测算中。未来价格联动速度和获得患者的增量还在测算。”

带量采购试点联合采购办公室负责人明确表态，带量采购“当期非利空、长期是利好”。拟中选药品价格大幅下降，根本原因是在国家组织药品集中采购模式下，既往包含在销售价格中的销售费用、市场推广成本等“水分”没有存在必要了。挤掉的主要是销售费用等“水分”，药品生产企业“还是能赚钱的”。



图 / 视觉中国

财经热观察

行业洗牌将促仿制药升级 创新药将更受重视

值得注意的是，国家组织药品集中采购推动的带量采购模式，旨在将药品生产企业从“带金销售”的无序竞争中解放出来，有利于引导其将努力转移到提升药品质量、促进药品研发的正确轨道上来。带量采购已然成为了未来集中采购的新方向，从试点到推广，品种、范围均将进一步扩大，这对于医药企业也将是持续的影响过程。

面对因带量采购引发的医药板块震荡，多家医药上市公司纷纷回应，此次“带量采购”对企业的“影响不大”，另一方面也表态企业将通过布局创新产品等多种举措来长远发展。

羊城晚报记者翻阅多家券商报告发现，研报普遍认为，仿制药格局将面临重塑，

未来优胜劣汰，行业集中度提升是大趋势。对于仿制药企业而言，长远来看要向高端仿制药进阶，挑战创新药难度。光大证券指出，带量采购降价超预期，板块进入估值重构和结构分化期。大部分中标企业盈利下滑难以避免，非中标企业受损更大。但从长期影响来看，带量采购重构化药企业的竞争要素，在行业洗牌中迎来从仿制到创新的升级之路。可预见，未来3-5年行业将进入洗牌期，产品组合优势、规模技术优势、创新药管线和海外市场能力将更加重要。研发投入早且持续，研发管线众多且极具针对性的研发创新龙头未来可能更具优势。

(陈泽云)

深耕22年 民生银行广州分行铸就民企服务品牌

12月18日，笔者从民生银行广州分行获悉，该行成立22年来，累计为超过66万户小微企业提供金融服务，发放小微贷款超过2000亿元。今年以来，民生银行广州分行新增对公贷款中，超86%用于支持民营企业发展，其民企金融服务已形成规模优势及品牌效应，有力地支持了民营经济发展。

战略定位：做“民营企业的银行”

陈先生是广州一家化工代工厂的老板。令陈先生感到振奋的是，今年他得到了给一家知名外资企业的代工机会，这对他的工厂来说是一个大发展的难得机遇。对照外资企业提出的要求，陈先生发现，仅有厂房面积未达标。要把这个代工机会争取下来，就无论如何要在规定时间内把厂房面积扩大。为此，陈先生找到了一直合作的某金融机构，准备用住宅作抵押贷款500万元。但是，该机构业务员收了材料后，不仅反馈很慢，而且告知陈先生，即便贷款获批，资金到账也要一个多月，肯定会耽误工程进度。

正当陈先生发愁的时候，民生银行业务员恰好登门拜访。让陈先生没想到的是，业务员得知情况后，很快就帮他申请了贷款，而且不到一星期就实现了放

款，解决了他的燃眉之急。

“民生银行的金融服务体现了‘四度’——速度、深度、温度和力度。”得益于这笔贷款支持，陈先生的工厂成功扩建了厂房，拿到了代工资格的陈先生忍不住赞道。

“民生银行从孕育、诞生的那一天起，就肩负着服务民营企业、民营经济的重要使命。”中国民生银行董事长洪崎表示，23年来，民生银行始终牢记“为民而生、与民共生”的企业使命，秉持“与民营企业共同成长”的发展理念，坚持把民营企业作为重点服务对象，为广大民企注入了强大的发展动力。

2009年，民生银行董事会修订了五年发展纲要，明确提出了做“民营企业的银行”的战略定位，进一步强化民企战略，扩大民企客户服务覆盖面，提高民企客户业务占比。

为了更好地鼓励和支持民营企业发展，2010年3月，全国工商联和民生银行联合印发了《关于加强战略合作、共同支持民营企业发展的通知》，携手推动搭建多点、多层、多领域的银企商合作平台，建立专门服务团队，量身定制金融服务方案，助推一大批民营企业茁壮成长。

特别是2017年以来，民生银行在战略上进一步聚焦民营企业，根据新时代中国经济发展趋势、经济金融市场环境以及民营

企业发展状况，对民营企业金融服务进行全面升级，用金融资源、金融产品、金融服务和金融智慧有力地支持和帮助了广大民营企业渡过难关、实现转型发展。

转型升级：民企服务全面提升

今年4月，民生银行内部下发实施纲要，进一步明确了“民营企业的银行”战略定位。广州分行紧跟战略指引，深耕区域客群，在服务民企的道路上走出了区域特色。

为进一步降低区域内制造业企业成本，优化企业发展环境，助推企业转型升级，民生银行广州分行先后启动“民企生根计划”、“中小企业民生工程”，打造岭南民企金融服务品牌，优化整合传统业务、特色业务、私银业务等产品，全面提升民企整体金融服务水平。

针对大型龙头民企，该行把脉民企客户需求，提供“一户一策”特色服务，通过“1+3”作业模式，由总分行前中后台人员共同联合服务，从“三面、三点、三线”深入分析客户经营和需求，提供“商行+投行+交易银行”定制化的金融解决方案。

针对中小民营企业，该行努力打造多维度、多层次的企业金融服务体系，为不同阶段的中小民企客户提供结算、授信、

交易银行、投资银行等综合金融服务，让中小民企客户在民生银行的综合服务平台上茁壮成长。

今年以来，面对民营企业遇到的经营困难和资金压力，民生银行广州分行一方面“锦上添花”，持续加大对优质民企的信贷支持力度，通过增加授信额度，增强现金管理、创新供应链金融等方法，帮助企业扩大经营、扩大市场份额；另一方面“雪中送炭”，针对部分遇到困难的企业实施“精准帮扶”，深入评估企业实际情况，采取短期资金融通、债券发行、新供应链金融以及本外币、股债比、现金归集等方式，精准匹配差异化服务，下雨不收伞，支持民企渡过难关、转型发展。

小微金融：十年服务客户超66万户

民生银行广州分行坚持分层分类，在服务好大型战略民企、中小民企的同时，还勇于探索创新，精准服务小微企业。

作为国内小微金融服务的开创者、引领者，民生银行今年迎来了进军小微金融十周年。十年来，民生银行始终坚持将小微金融业务作为全行战略业务深入推进，勇当支持小微企业发展的主力军，持续改进和完善小微金融服务体系，不断探索小微金融可持续发展模式。广州分行积极推进落实，成为区域内率先进军小

微金融的银行，结合区域特色，推出针对性的产品、服务，取得显著成效。

据统计，十年来，民生银行广州分行累计服务小微客户数超过66万户、发放小微贷款超过2000亿元，安装结算机具近15万户。小微金融已经成为民生银行最具创新活力的业务板块以及最具影响力的市场品牌。

值得关注的是，为进一步贯彻落实国家对普惠金融的发展政策，强化金融支持实体经济力度，支持小微企业良性发展，2018年8月30日，广东省人民政府金融工作办、省工商联、民生银行广州分行联合发布小微企业金融服务方案，由省金融办提供政府层面的政策信息及项目推介等支持，民生银行广州分行出台十二项措施，包括构建小微服务的专门组织架构、落实无还本续贷、提供绿色通道、创新小微企业结算产品、提高小微客户财富管理意识等，以加强对小微企业的服务。

其中，为有效提升综合金融服务水平，民生银行广州分行还打造了一支高素质的“小微客户财富管理”服务团队。团队成员均持有AFP、CFP、CFA等金融理财认证证书，能根据小微企业主的经营情况、家庭结构、未来愿景及规划等，为其量身打造家庭资产配置管理方案，全方位、多维度为小微企业发展保驾护航。

文/戴曼曼

华为官宣：手机今年出货量破2亿台

羊城晚报讯 记者林曦报道：在手机行业不景气的情况下，华为却逆势交出了一份靓丽的成绩单。在12月17日华为召开的nova4新品发布会上，华为消费者业务手机产品线总裁何刚正式宣布，按照发货排期，华为手机将在下周的12月25日达到2018年度全球发货量突破2亿台。当今年早些时候华为为消费者业务CEO余承东喊出“2018年华为手机销量目标是超过2亿部”的时候，还有不少质疑的声音，如今，这些质疑者被打脸了。

3年从1亿台到2亿台

“2亿台真不容易！”何刚表示，全球发货量突破2亿台，一方面是华为手机得到了用户认可，另一方面则是沉甸甸的压力。这些压力来自用户体验，也来自供应链合作伙伴。何刚说，2亿是一个新的起点，希望今后能再上一个台阶。

据羊城晚报记者了解，华为手机年度出货量首次破亿是2015年12月22日，此后销量一直稳步增长。2017年，华为手机年度销量突破1.5亿台。今年7月在华为nova3的发布会上，余承东宣布手机销量当天破亿，比去年提前近2个月完成1亿出货量目标，并预言今年手机出货量将破2亿。时隔不到半年，这一目标完成。从时间上来看，华为手机销量从1亿台到2亿台，仅用了3年时间。

与苹果差距再缩小

调研机构IHS公布的调查数

据显示，去年苹果手机销量为2.15亿台，排名全球第二，华为以1.53亿台的销量位列全球第三。今年华为将进一步缩小与苹果的差距。

此前，多家调研机构发布的数据显示，今年第二季度全球智能手机出货量，华为首次超过苹果排名升至第二，成为全球第二大智能手机厂商，落后于三星。苹果涨幅为1%，华为涨幅约为41%。

事实上，今年智能手机整体市场并不乐观，据IDC的最新预测，今年全球手机出货量将下降3%，中国市场今年的智能手机出货量会下跌8.8%。有观点认为，在全球手机销量呈现下滑态势的情形下，华为却在逆势增长，这就是实力的体现。对于国产手机而言，这是一个里程碑式的事件。

整体市场的不景气，也让各大手机厂商临近年底不放松，希望能在年底的购物季推出新品来刺激消费。由易烊千玺代言的nova4是这个系列的新品，主打时尚年轻定位，据华为方面公布，nova系列手机用户已经超过6500万。据介绍，为了纪念2亿台这一成绩，华为将推出nova4“2亿纪念版”手机，并将于12月25日当天上市。

在谈到对明年的预期时，何刚表示，目前目标还没有完全定下来，预计会增长3000万-5000万台，华为手机明年全球销量在2.3亿到2.5亿台之间都有可能。

减税红利释放“暖意” 粤物流业迎来“暖冬”

羊城晚报讯 记者严丽梅、通讯员岳瑞轩报道：作为支撑经济社会发展的基础性、战略性产业，广东物流业近年来发展态势迅猛。十八大以来，广东社会物流总额从2012年的14.7万亿元增长到2017年的22.6万亿元，税收规模跃居全国第二位。今年以来，为降低物流业成本、促进实体经济发展，中央出台了系列减税优惠政策，目前，这些政策在广东陆续落地并释放出浓浓的“暖意”，让物流企业迎来一个发展的“暖冬”。

物流企业仓储用地税负减轻

2018年6月，针对物流企业承租用于大宗商品仓储设施的土地税负问题，国家出台了有关城镇土地使用税优惠政策。

减税，给予了物流企业最直接的发展助力。中化珠海石化储运有限公司在珠海高栏港拥有1335米码头岸线和65万平方米仓储用地，该公司财务经理孙永安介绍：“在珠海开发区税务局的协助下，我们充分享到了仓储设施用地减半计征城镇土地使用税的优惠政策，今年公司土地使用税减免了64.74万元，运营负担大大减轻。”

增值税率下调行业减税超8%

交通运输是物流业的主体行业，其税收约占物流业总税收的九成。为促进物流业降本增效，国务院常务会议决定从2018年5月1日起，降低交通运输业的增值税税率。

广东作为华南地区物流集散地，增值税税率下降后，近95%的物流企业税负下降，行业总体减税规模将达到2.32亿元，减税幅度超过8%。

“降低交通运输业增值税税率，对企业来说，最直观的感受就是销售端的利润空间增厚。这有如寒冬里的一股暖流，给了我们向好的信心。”东莞中外运物流有限公司负责人对这项优惠政策给企业带来的减税效应感到满意。

广东沿海运输和远洋运输发达，水路运输行业税负的整体降低将推动运费下降。中远海运散货运输有限公司就是这一政策的受益者：以2018年前5个月经营数据推算，预计该公司2018年将受益减税1460万元。

“南方航空按2017年增值税申报情况测算，税率下调可让汇总纳税范围应纳税额减少约2.64亿元左右。”中国南方航空股份有限公司财务部税务室高级经理李忠迪透露。

以税务简政作为切入点服务好物流业

“物流业在扩大有效投资、促进城乡居民消费、吸纳人员就业方面发挥着重要的作用。”广东省税务局税收科学研究所所长向景谈及物流业发展的必要性时这样说。

为服务好物流业发展，切实提升物流效率，广东省税务局以简政作为一个直接切入点，在运用“互联网+”打出“放管服”组合拳的思路下，2018年启动了互联网物流平台企业代开增值税专用发票试点工作。广州林安汇信物流有限公司法人代表李影东告诉记者，资源整合后，干线运输车辆平均等货时间从原来的48小时至72小时普遍缩短至12小时至24小时，物流从业主体收益提高了20%以上。

据了解，下一步，广东省税务局还将持续探索有效举措，助力物流企业减负提速，发挥支持实体经济发展的积极效应。

友邦中国推出《全佑惠享 2019 全能保计划》 “全程健康友保障”持续升级

2019年，友邦保险集团迎来百年华诞。百年来，友邦尽心守护客户的每一刻。今天，友邦由保障专家转变为您身边的健康管理伙伴，为追求品质生活的您呵护每一个幸福时刻。在友邦保险集团百年华诞之际，友邦中国于近日重磅推出《全佑惠享 2019 全能保计划》，对旗舰产品重疾保障计划——全佑系列的核心保障进行全面升级。

面对重疾高发、多发、复发的风险以及长寿时代客户对健康保障不断强化的需求，友邦《全佑惠享 2019 全能保计划》延续经典的集轻症、重症、生命终末期、老年长期护理、身故、残疾、意外七大保障功能于一体之外，兼顾疾病由轻症到重症的承接性，保险金全程覆盖疾病治疗的各

个阶段。

与以往保险计划相比，其轻症覆盖病种由30种增加至60种，赔付次数从跨组最高赔付3次升级为不分组最高可赔付6次，累计最多可赔付200%的基本保额，获得的保险金为及早治疗提供充分支持，以有效抵御重疾侵袭带来的经济压力。

全新升级的《全佑惠享 2019 全能保计划》将重症涵盖疾病由80种扩大至100种，覆盖各年龄段高发病症，致力于提供周全防护。此外，针对日益高发且易复发的恶性肿瘤，最高额外给付2次，获得的保险金以有效抵御恶性肿瘤复发、转移和持续带来的风险，给予客户持续关怀。合同有效期内首次确诊轻症或重症即可享有保费豁免权益，免除后续缴费压力。

除了升级面向成人的产品，友邦还为家庭构筑健康的守护网。针对0-17岁儿童，《友邦全佑倍呵护 2019 全能保计划》全力守护孩子的成长之路，原有覆盖的33种轻症与80种重症已分别增加至61种与102种，重点防护重症手足口病和白血病等儿童常见病症。22岁前首次确诊白血病，除给付首次重症基本保险金外，还将额外给付等额的白血病保险金。

2019年恰逢友邦保险集团百年华诞，“全佑”系列将特别推出百年荣耀回馈客户，以感谢多年来广大客户对友邦的支持和厚爱。通过整合化的产品、服务与平台，友邦中国致力于为客户及其家人提供全方位立体式健康生活保障，助力客户共享“健康长久好生活”。

国投瑞银布局先进制造

盘点2018年，分析人士指出，从中长期角度看，环境因素将促使中国制造业加快产能升级和行业结构重塑，龙头企业和高科技制造业有望在行业变革中胜出，相关行业将显现较好的投资机遇。据了解，国投瑞银先进制造混合基

兴全基金：养老投资须追求长期绝对回报

“在不降低预期收益的前提下，降低波动率；短期追求相对收益，长期追求绝对回报”，这是兴全基金FOF投资与金融工程总监、养老金管理部总监林国怀经常说的一句话。

公开资料显示，林国怀在

金即将发行，该基金坚持价值投资理念，通过对先进制造主题及相关行业进行深入研究，重点挖掘先进制造主题及其相关行业股票的投资价值，以分享先进制造主题所带来的投资机会，值得投资者关注。

保险行业做类FOF投资将近十年，可以说是市场上为数不多的在类FOF投资领域有实战经验的投资经理。经数轮市场大小牛熊，林国怀在大量实践中验证，通过基金组合(POF)的方式确实可以降低组合风险以追求长期稳健的收益。

建信基金为投资者打造指数精品

虽然年内A股市场震荡下跌，但以ETF为代表的指数产品出现爆发式增长。建信基金在指数投资领域深耕多年，积累了丰富的指数化投资管理经验，旗下产品线较完善，持续受到投资者青睐。

建信基金旗下指数产品，

跟踪标的包括上证50、沪深300、央视50、MSCI等大盘蓝筹指数，中证500、中证1000等中小盘指数，此外还有深证100、创业板、上证社会责任、恒生中国企业等指数，能够基本满足投资者对于不同领域的资产配置需求。

新华泛资源优势长跑能力显著

2018年即将落幕，基金从业业绩排名战日趋激烈。业内人士表示，除了年末排名外，投资者更应该关注中长期业绩，回报能够持续位列同类前列的基金，更能彰显出强大投研实力。截至12月7日，全市场4191只权益类基金

中，过去6年间每年都能位列同类前1/2的基金仅8只，其中，新华泛资源优势混合赫然在列，并且该基金还是全市场权益类基金中1/2的基金，长跑实力可见一斑。