

第三批带量采购结果出炉，你关心的焦点都在这里

# 广东零售药店也加入集采了！“1分钱”药靠谱吗？

羊城晚报记者 陈泽云

近期，上海联采办发布第三批国家集中带量采购中选结果，55个通用名品种成功中标，产生中选企业125家，中选药品品种191个，平均降价53%，最高降幅高达98.7%。其中，多个药品击穿“地板价”，出现了一分钱的报价。

## 焦点1 多个药品最低单价至1分钱，质量是否有保证？

羊城晚报记者注意到，此次中标品种中有多个价格击穿了“地板价”，出现了单价低至1分钱的情况，如其中，降压药卡托普利片的最低中选单价为1分4厘，一盒84片装的药品仅需1.19元，降糖药盐酸二甲双胍片最低单价为1分5厘，一盒84片装的药品仅需1.29元。

记者梳理发现，从治疗领域看，降幅较大的品种集中在慢性病及常见病用药，这些品种的竞争也最为激烈。盐酸二甲双胍缓释片、盐酸二甲双胍片、卡托普利片等三个品种均有8家企业中标，达到了集采规定的数量上限。为了争取中标，企业之间报价“鏖战必较”，促使三个品种的平均降价幅度分别达到了71%、82%和93%。

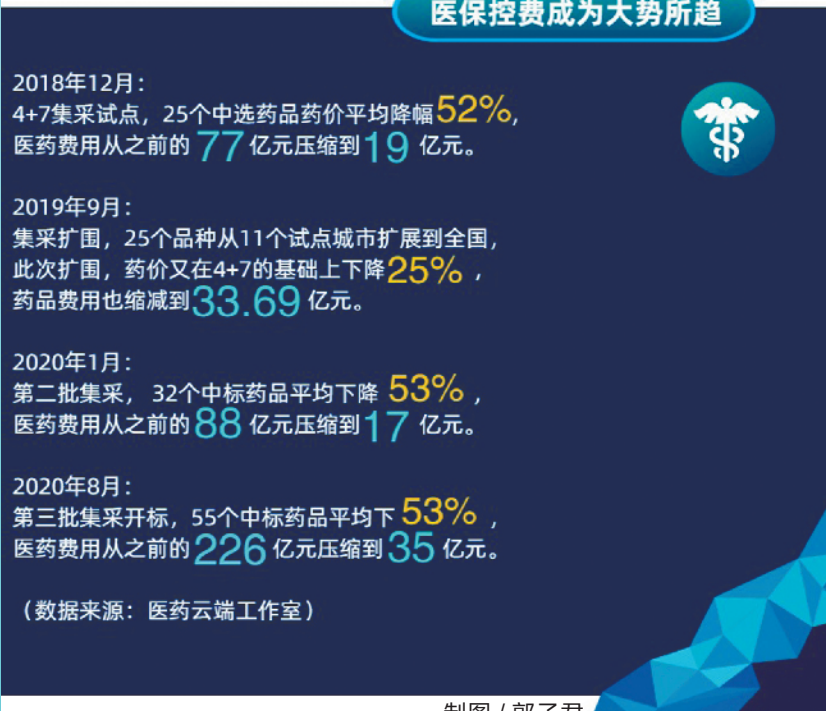
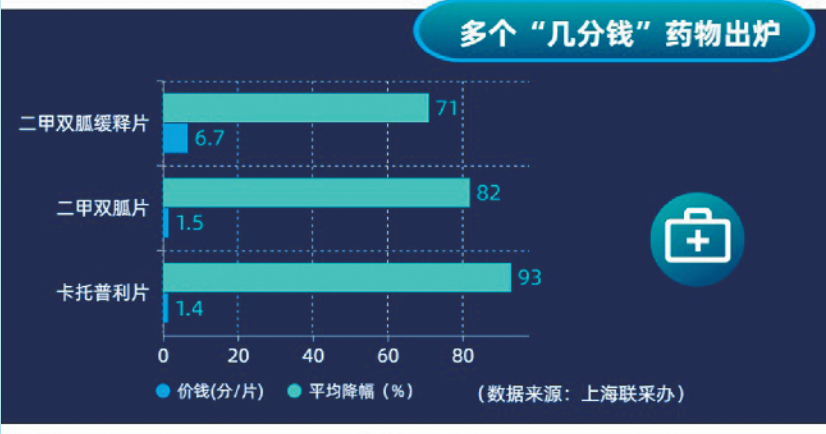
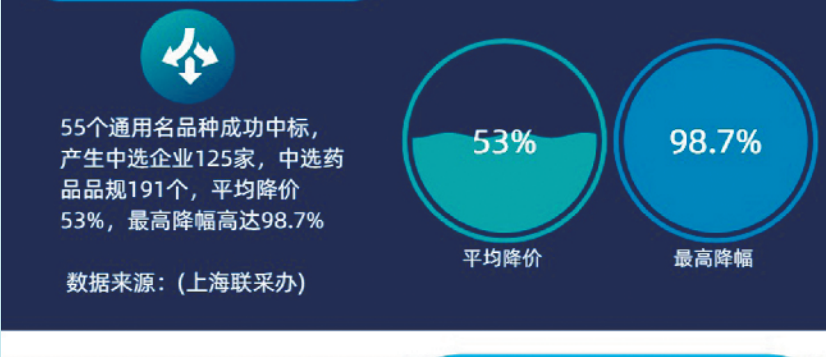
## 焦点2 125家企业中选 本土药企为何愿意“地板价”中标？

此次的55个品种中，石药欧意(8个)、齐鲁制药(8个)和扬子江药业(7个)是此次集采入选品种最多的3家企业，均为国内仿制药头部企业。具体到广东，合计13家企业16个品种中标本次带量集采，占总中标企业数的10.15%。其中，深圳信立泰中标品种最多，有3个品种，广州白云山则中标2个品种。

业内人士认为，上述大企业产品线丰富、研发实力强，获一致性评价的品种数量多，参与集采的品种相对就多，它们利用其原料药制剂一体化以及规模优势带来的成本优势，其报价远低于竞争对手。为何药企们愿意主动报出“地板价”以争取中标资格？实际上，带量采购是医保局主导的一次药品的大型“团购”，通过提前明确公立医院药品采购量，各厂家进行报价及议价，价低者中标，实现以价换量。以大品种二甲双胍为例，二甲双胍在全国有着超过50亿元规模的大市场，而本次集采将瓜分掉20亿，占比近四成。如果落选则意味着要错失这部分的市场蛋糕。

有企业想稳住现有的市场份额，也有企业希望以此作为集采契机开辟出新机会。如此次的枸橼酸西地那非有辉瑞、广州白云山、齐鲁制药、亚邦爱普森四家企业竞标，最终齐鲁制药成唯一中标企业，中标价为24.98元，这意味着，每片枸橼酸西地那非片的价格约为2.08元/片，降价幅度超90%。

米内网数据显示，2019年中国城市零售药店终端西地那非销售额超过23亿元，同比增长7.42%。其中，白云山制药总厂市场份额位列第一，原研厂家辉瑞紧随其后。而齐鲁制药的西地那非于8月7日才获批上市，视同通过一致性评价。有业内人士告诉羊城晚报记者，齐鲁制药此次将西地那非的价格打到了2元左右，有望在竞争激烈的市场“撕”开一道口子，获得更多的份额。



## 焦点3 多个外资药企主动“陪跑”还能买到原研药吗？

相对于国内药企的激烈竞争，外资药企则显示出了不同的态度。此轮带量采购，仅卫材的甲钴胺片、优时比的左乙拉西坦注射液、辉瑞的利奈唑胺片3个原研品种中标。其余的原研药企，或者报出了远超最高有效申报价的价格，或者直接放弃了投标机会，主动“陪跑”。

为什么会这样呢？业内人士指出，此前部分原研药出现未中标产品在院外市场大幅增长，在院内市场大幅降价反而难以获利的情况，这也促使了外资药企做出新的选择——选择性放弃集采市场，加快布局院外市场。整体来看，原研企业综合成本较高，降价意愿较低，在带量采购竞争中优势较弱，中标品种数较少，部分品种原研企业市场份额比较大，预计未来市场份额将下降，国产仿制药有望加速实现进口取代。

原研药主动退出带量采购，是否会影响到公众使用原研药呢？实际上，国家集采规定了一定的采购量，比如整体采购额的50%-70%，在剩余的部分，原研药企仍可进行布局。

而根据2019年出台的《国务院办公厅关于印发国家组织药品集中采购和使用试点方案的通知》，原则上对同一通用名下的原研药、参比制剂、通过一致性评价的仿制药，医保基金按相同的支付标准进行结算。价格与采购价相比较高的，要在两年内进行调整。这也意味着将来同类药品医保支付价格都将是一样的。对于患者来说，原研药不在集采范围内，并不会影响使用，但患者需要自付更多费用才能购买到相关药物。

## 焦点4 广东零售药店首次纳入集采范围 医院内外价格倒挂能缓解吗？

羊城晚报记者注意到，广东率先实行医院与药店同步报量。从报量来看，广东共有28000家药店门店参与本轮带量采购，报量占到广东省总采购量的45.84%，远高于社会办医疗机构近0.11%的占比。在此背景下，广东以26亿元总金额成为第三批国采报量金额最多的省份。

从实际中标的情况来看，本次广东省最终采购金额达到4.3亿元，其中，公立医院3.1亿元，零售药店1.2亿元，民营医院340万元。今年6月，广东省医保局下发通知，所有民营医疗机构及零售药店可自愿参加第三批国家药品集中采购，药店与非公立医疗机构登录广东省药品交易平台进行集中报量。

有药店老板告诉羊城晚报记者，此前两轮带量采购，因为中标品种在院内的价格大幅下降，而药店按照原价格售卖，院内外产生了较大的价差。很多品种是价格敏感型商品，为了追求低价，患者很有可能回流至医院或者社区，导致连锁客流下降。此次广东将药店纳入集采范围，药店参与意愿强烈，“只要积极参与，才会有稳定客源，对于药店来说，今后也要逐步适应低价格的态势，采用一些创新的办法来弥补这部分的利润下滑。”

实际上，仿制药的大幅降价和医保控费已经成为了大势所趋。作为手握2万亿元医保基金的“超级买方”，国家医保局每年支出约8000亿元为药品买单，接近药品全终端销售额的半壁江山，拥有议价权的医保局以带量采购为突破点，大幅挤压仿制药水分，节约了大量的医保基金。数据显示，此轮大量采购，有望将医药费用从226亿元压缩到35亿元左右，为医保基金腾笼换鸟奠定基础。

# 2019年我国 R&D 经费投入超 2 万亿元

据新华社电 国家统计局、科学技术部、财政部27日联合发布《2019年全国科技经费投入统计公报》。公报数据显示，2019年，我国研究与试验发展(R&D)经费投入总量为22143.6亿元，比上年增长12.5%，连续4年实现两位数增长；R&D经费投入强度(与GDP之比)为2.23%，再创历史新高。

国家统计局社科文司首席统计师邓永旭分析，2013年以来我国R&D经费投入总量一直稳居世界第二，与美国差距逐步缩小。R&D经费投入强度稳步提升，已接近欧盟15国平均水平。公报显示，2019年，我国基础研究经费为1335.6亿元，比上年增长22.5%；占R&D经费比重为6.03%，占比首次突破6%。邓永旭分析，我国科技经费投入规模稳步增加，结构持续优化，但我国R&D经费投入强度与美国(2.83%)、日本(3.26%)等科技强国相比尚显不足，基础研究占比与发达国家普遍15%以上的水平相比差距仍然较大。下阶段，我国应持续加大财政支持力度，努力实现对关键技术和核心领域的精准支持；拓宽经费投入渠道，稳定支持基础研究和应用研究；营造良好学术生态和创新环境，进一步提高科研人员主动性和自主权，不断提高R&D产出质量和效率。

# 增强金融服务实体经济的能力 央行开展 50 亿元 央行票据互换(CBS)操作

羊城晚报讯 记者戴曼曼报道：据中国人民银行官网消息，为提高银行永续债的市场流动性，支持银行发行永续债补充资本，增强金融服务实体经济的能力，中国人民银行于8月27日开展了央行票据互换(CBS)操作，操作量50亿元，期限3个月，费率0.10%。

据悉，本次操作面向公开市场业务一级交易商公开招标，中标机构包括国有大型商业银行、股份制银行、城商行、农商行、证券公司等各类金融机构。换入债券既有国有大型商业银行和股份制银行发行的永续债，也有城商行发行的永续债，体现了对中小银行发行永续债补充资本的支持。中国人民银行表示，将综合考虑市场状况和合理需求，采用市场化方式稳健开展CBS操作。值得留意的是，同日央行发布公告，为维护银行体系流动性合理充裕，27日人民银行以利率招标方式开展了1000亿元逆回购操作，期限为7天，中标利率为2.2%，与前次持平。鉴于当日有1600亿元逆回购到期，央行27日实现净回笼600亿元。

27日发布的Shibor(上海银行同业拆放利率)利率涨跌互现，其中，隔夜、7天期、14天期利率都略有下行，分别为1.477%、2.182%、2.398%，较上一个交易日分别下行15.3个、4个和7个基点；一年期利率为2.917%，上行1个基点。兴证全球基金旗下的兴全精选基金在2017年9月6日完成保本基金转型，成为一只偏股混合型混合型基金。基金经理陈宇用三年不到的时间，实现了复权单位净值增长率达到127%，年化收益达32%(截至8月21日)。提及投资风格，陈宇表示，更多时候是个右侧交易者，尊重效率优先的原则，精选个股。陈宇十分重视研究行业所处的周期阶段，通过宏观逻辑推演与财报数据分析的结合，对行业景气度做出判断，进而在高景气行业中选择代表性的优质企业。(杨广)

# 景顺长城电子信息产业盛大发行

8月24日，创业板注册制正式起航，18家企业“首尝”注册制“头啖汤”。与此同时，汇聚众多科技创新企业的创业板，日涨跌幅限制也由10%放宽至20%。对于普通投资者而言，投资难度亦随之增加，借助专业化投资工具基金显得尤为重要。景顺长城基金股票投资组合副总监杨锐文全新力作——景顺长城电子信息产业基金，通过自下而上的专业化研究分析，精选科技产业中的优质企业，致力打造科技股投资的专业化工具。(杨广)

# 弱环境下实现业绩增长 上半年营收净利双增 龙湖全年2600亿销售目标不变

CEO 邵明晓：物业无分拆计划，长租公寓将实现微盈利 文/赵燕华

“龙湖集团全年的可售货源达到4100亿元，所以今年我们有信心完成2600亿元的销售目标，而且销售目标不变。”26日下午，龙湖集团执行董事兼首席执行官邵明晓在中期业绩发布会上介绍，上半年龙湖顶住了疫情冲击影响，营收、核心净利实现双增，他透露：全集团的利润力争全年实现超过20%的增长。

## 销售稳增 有信心完成全年目标

今年上半年，龙湖实现合同销售金额1111.0亿元，同比增长5.2%。实现毛利157.5亿元，同比增长25.2%，对应的毛利率约为30.8%；归母净利润约63.4亿元；剔除少数股东权益、评估增值等影响后的核心净利润约52.7亿元，同比增长12.1%。

对于下半年集团的销售计划，邵明晓表示，目前集团全年的可售货值达到4100亿元，下半年存货及资源3000亿元，96%可售资源聚焦在一二线城市和环城市群的卫星城市。从区域看，长三角、环渤海、西部依然占较大比例，对完成今年2600亿元的目标还是有信心的，目标不变。拿地方面，今年前6个月，龙湖集团新增土地储备1101万平方米，权益



从左到右依次为：龙湖集团首席执行官邵明晓、董事长吴亚军、首席财务官赵燕

群定位为城市中产新悦家庭。而在租赁住房业务上，邵明晓透露今年有望实现微利。根据资料，截至2020年6月底，龙湖旗下租赁住房业务冠寓已累计开业房间数达7.9万间，开业超过6个月的房源出租率为88.6%。对于冠寓业务，邵明晓表示公司依然充满信心，主要原因是租赁住房有着庞大的用户群，主要集中在21-35岁。

## 暂无分拆物业上市计划 四大主航道业务多维驱动协同发展

在上半年房企纷纷分拆物业上市的大背景下，龙湖是否也有分拆物业上市的打算？对此，邵明晓这样回答：智慧服务被龙湖视作C1到C4整体业务的一个组成部分，还没有分拆上市的计划。“接下来，龙湖集团将继续坚守‘空间即服务’的战略，强调地产开发、商业运营、租赁住房、智慧服务四大主航道业务的多维驱动，协同发展。”对于未来，邵明晓透露，公司有信心完成全年的销售目标、租金收入目标等。未来公司的住宅开发业务预计会保持每年双位数的增长，商业、物管、租赁住房业务会保持每年30%的增长。

# 公章启用公告

中天建设集团有限公司因业务发展需要，已于2014年3月6日启用新的公章，材质为铜质圆形直径45mm印章。原公章已于2014年3月5日作废，不再使用。特此公告。

附：启用新公章印模



中天建设集团有限公司 2020年8月28日