

# 配套措施频出 “带量采购”联动效应显现

□本报记者 郭新志 实习记者 傅苏颖

备受业界关注的“4+7”药品带量采购政策有望重塑医药行业生态。“这可能是‘4+7’带量采购向全国扩容的一个信号。”3月6日,一位药企人士告诉中国证券报记者,国家医保局组织多地相关负责人召开了建设全国药品耗材招标采购平台座谈会。从目前情况来看,药品价格确实在下降,药企应做好应对准备。考虑到国家级招采平台和各地现有的招采平台角色如何定位、功能如何划分等不会一蹴而就,平台短期难以推出。

值得注意的是,“4+7”药品带量采购联动效应日趋明显,多家药企主动降价。一些研究机构认为,新政对药企业绩的冲击将在今年下半年显现。

## 筹建国家级招采平台

上述知情人士向中国证券报记者表示,“此次座谈会更多是听取意见,看下一步如何推进。”此次会议内容包括介绍全国药械招采平台建设总体需求方案,听取各地对总体需求的意见,包括数据、业务功能、监测监管、统计分析与决策支持、数据共享、价格管理等方面的需求。

国家级招采平台和各地现有的招采平台的角色和功能定位也是座谈会的内容之一。建设国家级招采平台是国家医保局信息系统建设的重要内容之一。在业内人士看来,此举是为了使“4+7”药品带量采购在操作层面顺利落地。

据了解,药品招标政策到目前为止已经走过了四个阶段:第一阶段:2000年前的探索阶段,医院分散采购为主;第二阶段:2000年-2006年的初创阶段,以市为单位药品集中采购;第三阶段:2006年-2014年的制度调整阶段,以省为单位的药品集中采购;第四阶段:2014年至今的模式创新阶段,分类采购,带量采购,招采合一,量价挂钩。

一位医药行业学者对中国证券报记者表示,实施“4+7”带量采购试点,主要是为了减轻医保负担。过去传统的药品集采模式,难以有效控制住药价,医保费用逐年上升态势。试点实现了在保证质量安全的基础上的最低价中标,挤掉中间销售环节的水分。

不过,华融证券医药行业分析师张科然对



新华社图片

中国证券报记者表示,全国药品耗材招标采购平台的搭建,并不一定意味着耗材马上降价。由于药品医用耗材细分品类多、集中度低,不利于行业管理和规范。搭建国家级采购平台有利于提升行业集中度。行业将面临一轮洗牌。

前述医药人士则认为,尽管国家级采购平台在技术层面实现并不难,但全国的资源整合到一起需要时间,是“4+7”中选品种全部在国家级招采平台进行,还是由各地招采平台自行进行都需要慎重考虑,毕竟目前各地都在摸索自己的模式。

## 多家药企主动降价

“4+7”带量采购成了药企这两年谈论的焦点。数据显示,首批“4+7”带量采购中标品种共25个,价格平均降幅52%,最高达到96%。“其中的两个是通过一致性评价的产品,我们公司也有。但我们在上海‘4+7’没有中标,前期投了很多钱。”国药集团一位人士称,而中标的也难以高兴,因为价格降得很低,担心未来的盈利空间。没中标的,觉得自己的产品进不了医院,入门券都没有了。现在看来不确定性很大。

招采新政一方面倒逼药企降价,同时使得一些未中选的产品生产厂家主动降价。

3月5日,上海阳光医药采购网发布公告

称,根据相关文件规定及企业自主降价申请,调整部分纳入本市医保支付药品的协议采购价。在中选的品种中,由江苏豪森生产的甲磺酸伊马替尼片100mg调整后采购价为623.82元/盒,阿斯利康的吉非替尼片250mg调整后采购价为547元/盒。

同时,另外5个“4+7”集采未中选品种也进行了价格调整。其中诺华的原研药甲磺酸伊马替尼片调整至7182元/盒,而正大天晴的甲磺酸伊马替尼胶囊100mg\*12片和100mg\*60片的价格分别调整至124.38元/盒、586.39元/盒;石药欧意的甲磺酸伊马替尼片调整到623.82元/盒,齐鲁的吉非替尼片0.25g则调整到498元/盒。

以肺癌靶向药“吉非替尼”为例。在“4+7”集采中,阿斯利康的吉非替尼片(250mg\*10片)中选价为547元/盒,较其此前最低中标价下降76%。2016年,该药品曾降价55%。

中选药品降价使得未中选同类药品被迫跟进。中国证券报记者查阅各地招采平台发现,齐鲁制药的吉非替尼片(250mg\*10片)已陆续在山东、吉林、浙江、黑龙江、北京、陕西等地主动降价至498元/盒(原价格为1562.61元/盒),低于阿斯利康的547元/盒。

值得注意的是,国家医保局网站3月5日

发布药品集中采购配套措施,明确将“4+7”集采中选价作为医保支付标准,超出部分患者自负;非中选品种价格是中选价2倍以上的,按原价格下调30%作为支付标准,两到三年逐步调整到以中选价为支付标准;非中选品种价格是中选价2倍以内的,以中选价作为支付标准;低于中选价的以实际价格为支付标准;未通过一致性评价的品种,支付标准不高于中选价。

对此,张科然对中国证券报记者表示,带量采购是未来医保支付采取的主要手段,进入医保视野的大品种降价是趋势。近期未中选的药企主动降价,可以掌握一定的主动权。

## 冲击或下半年显现

上述国药集团人士指出,“4+7”带量采购第一轮结束后,建议关注制药企业的生存状态、生存的空间,包括盈利空间。很多企业这次中标是志在必得,但需要关注他们是否理性,能否正常供货。如果得了一个大订单,但可能没有办法委托加工。建议总结之后再稳步推进。

国信证券认为,随着后续带量采购的推进和范围扩大,非集采品种进入集采范围只是时间问题。如果更多的区域性集采联盟成立,带量采购在全国快速铺开,一致性评价的审评审批环节就会成为限制全国带量采购和国产仿制药降价进程的制约因素。从目前一致性评价的申报进展看,即使国内仿制药大品种2019年全部通过一致性评价,其后续的带量采购和谈判降价环节可能需要2年左右时间才能完全落地。本次集采的降价效应体现在相关企业的业绩至少要到2019年下半年,整个仿制药行业的降价进程可能需要2-3年时间。未来的2-3年成为医药企业转型升级的时间窗口。

Wind数据显示,51家A股化学制药类上市公司(申万分类)披露了2018年业绩快报,期内营业收入合计1477.68亿元,同比增长32.81%,归属于上市公司股东的净利润合计126.18亿元,同比下降14.26%。其中,15家公司净利润同比降幅超过30%。

值得注意的是,“4+7”带量采购已经对药企现有的销售体系形成挑战。近期,恩华药业、华森制药等公司发布公告称,调整公司组织架构,推进营销体制改革。

## 三大运营商表态 坚决落实“提速降费”

□本报记者 董添 张兴旺

政府工作报告明确,今年中小企业宽带平均资费再降低15%,移动网络流量平均资费再降低20%以上。三大运营商第一时间表态,坚决落实“提速降费”。业内人士称,WIFI提速、通信费用下降,对经济整体有较大的支持作用。这些举措可以有效降低交易成本和摩擦成本,对整体效率的提升影响较大。

## 推进“互联网+”

政府工作报告明确,加快在各行业各领域推进“互联网+”,持续推动网络提速降费。开展城市千兆宽带入户示范,改造提升远程教育、远程医疗网络,推动移动网络基站扩容升级。今年中小企业宽带平均资费再降低15%,移动网络流量平均资费再降低20%以上,在全国实行“携号转网”,规范套餐设置,使降费实实在在、消费者明白白。

中国联通、中国电信、中国移动三大运营商迅速表态,认真贯彻落实政府工作报告中关于电信企业“提速降费”等工作部署。

中国联通表示,坚持高质量的网络建设发展之路,高起点规划,建设以5G为重点的未来新网络;持续深入推进互联网化运营,进一步规范资费套餐设置,认真落实降低资费有关目标要求,不断提高服务质量与水平。中国电信表示,坚决贯彻落实有关要求,用户切身感受到网速更快更稳定,降费实实在在。中国移动则表示,将推进宽带网络设备升级改造,实现城区70%区域的设备具备千兆能力。进行4G网络精确扩容,提升室内深度覆盖,进一步降低网络资费。

## 流量高速增长

相关报告显示,截至2018年12月,我国网民规模达8.29亿,普及率达59.6%,较2017年底提升3.8个百分点,全年新增网民5653万。国内手机网民规模达8.17亿,通过手机接入互联网的比例达98.6%。

中国联通研究院院长张云勇预计,2019年下半年就能买到5G手机,2020年5G手机价格预计达到现在4G手机的水平;5G手机资费相比4G会逐渐便宜。

多位业内人士对中国证券报记者表示,随着技术换代升级,通信资费整体呈现下降态势。比如,取消漫游费、实行全国不限流量等。

数据显示,近年来移动互联网流量消费快速增长。上述报告显示,2018年内移动互联网接入流量消费达711.1亿GB,同比增速为189.1%。华金证券指出,流量增节时节攀升,技术进步、提速降费带来的渠道革新,推动移动互联网接入流量高速增长。

第一手机界研究院孙燕燕认为,降低流量资费,能够促进消费者充分使用流量。中关村信息消费联盟理事长项立刚则表示,运营商可以通过技术提升实现流量降费。流量费用降低,利好高清视频产业发展。提供视频服务的企业将获得发展机会。

东北证券研究总监傅立春对中国证券报记者表示,WIFI提速、通信资费下降,对经济发展有较大的支持作用。这些举措可以有效降低交易成本,提升整体效率。

根据中信建投证券研报,5G商用的前提是要确定“技术标准、组网架构、频谱”等;5G商用的进程取决于“网络设备、终端硬件”等的成熟度,以及网络建设情况,这个过程包括试验、试商用、商用等。

## 5G商用 将为垂直细分行业带来机遇

□本报记者 张兴旺 杨洁

3月5日,中国信通院发布的《5G产业经济贡献》显示,预计2020年至2025年期间,我国5G商用直接带动的经济总产出达10.6万亿元,直接创造的经济增加值达3.3万亿元。业内人士认为,5G商用将为多个垂直细分行业带来发展机遇。

## 5G网络建设进程加快

英诺天使基金合伙人周全对中国证券报记者表示,5G项目在投资界很热。他最近就看了一些与5G应用相关的创业项目。

平安证券指出,运营商将加大投入。2019年全球5G移动通信基站的投资规模有望达到20亿美元,国内有望达到9亿美元。到2022年,全球5G移动通信基站的投资规模有望达到150亿美元,国内有望达到50亿美元。

中国联通研究院院长张云勇表示,5G网络在全国25个省市试点,5G商用将为众多垂直行业带来发展机遇。今年下半年,5G手机预计将规模量产。

中关村信息消费联盟理事长项立刚对中国证券报记者表示,今年5G预商用,明年5G网络建设进程将加快。5G商用将给电信运营商带来发展机遇,同时利好系统设备商、手机终端、芯片等电子信息行业企业。

中国信通院政策与经济研究所监管研究部主任张春飞团队指出,从间接贡献看,5G与云计算、大数据、人工智能等技术深度融合,将支撑传统产业研发设计、生产制造、管理服务等生产流程的全面深刻变革,助力传统产业优化结构、提质增效。预计2020年至2025年期间,我国5G商用间接拉动的经济总产出约24.8万亿元,间接带动的经济增加值达8.4万亿元。

## 上市公司披露进展

从目前情况看,多家公司披露了5G业务的相关进展。

新产品拓展方面,信维通信表示,继续围绕射频主业丰富新产品线,包括滤波器在内的射频前端器件及模组、5G毫米波LCP射频传输线、多种型号的5G基站天线振子等已陆续向客户供货,为公司带来新的业务增量,为未来万物互联的5G时代提供了坚实的产品保障。

顺络电子表示,2018年完成了用于5G通讯设备的介质滤波器、耦合器等产品的原型样机研发,部分产品获得了关键性大客户的认证编码。同时,积累了相关的设计、材料、工艺和测量技术,为下一步商业化生产打下了坚实的基础。

硕贝德的5G天线业务取得一定突破。硕贝德表示,公司5G业务尚处于起步阶段,出货量较少;除5G天线已批量出货外,毫米波芯片模组和5G射频模组还处于流片或样品测试阶段,产品能否研发成功并获得市场订单尚存在较大不确定性。

# 新能源汽车产业发展迎来重大契机

■ 聚焦科创板系列报道(三)

## 新能源汽车产业发展迎来重大契机

□本报记者 崔小粟

国内新能源汽车销量125.6万辆,同比增长61.7%;2018年,全国新能源汽车保有量为261万辆,占汽车总量的1.09%。目前占比仍较低。中国科学院院士欧阳明高预计,新能源汽车产业将在2020年迎来突飞猛进发展。到2025年,新能源汽车保有量可能达到5000万辆至8000万辆。

智能汽车代表着未来汽车产业发展的战略制高点。2017年4月,工信部、发改委、科技部联合印发的《汽车产业中长期发展规划》指出,到2020年,汽车DA(驾驶辅助)、PA(部分自动驾驶)、CA(有条件自动驾驶)系统新车装配率超过50%;到2025年,汽车DA、PA、CA新车装配率达80%,高度和完全自动驾驶汽车开始进入市场。预计2020年内智能汽车产量将达到1600万辆。这是建成汽车强国的一个重大产业机遇。根据波士顿咨询的测算,智能汽车市值将在2025年前达到420亿美元;普华永道预测,智能汽车技术的年销售额将从2017年的472亿欧元上升至2022年的1400亿欧元。智能汽车发展将带动以汽车为载体的芯片、软件、信息通信、数据服务等产业成为新的增长点。

一家计划申报科创板上市的企业人士告诉中国证券报记者,科创板对企业的定位要求是拥有领先的核心技术,即所谓的“硬科技”。对于申请在科创板上市的企业,市场格外关注其背后的科技实力、创新能力及未来发展潜力等。

从细分领域看,汪刘胜指出,电池是主要的成本构成之一,电池企业掌控核心技术。

一些传统汽车整车厂议价能力不强,成本把控较难。而拥有电池技术的车企掌管更多资源,电池技术的突破将成为企业主要竞争优势之一。

智能驾驶方面,感知层国内毫米波雷达量产在即。未来,激光雷达作为精度更高选择有望投入商用;控制层处于智能驾驶的中枢地位,L3及以上级别的智能驾驶技术,目前Mobileye和Google等企业领先。国内大型互联网公司以及一些初创公司不断发力;执

行层方面,国外厂商具有先发优势,但竞争格局仍未形成,国内EPS部分厂商已成功切入二级供应商链条。随着5G商用的推进,车联网作为其应用场景将迎来快速发展。

## 寻找投资机会

对于尚未上市的企业,招商证券筛选出8家有望登陆科创板的新能源及节能环保企业,分别为威马汽车、知豆汽车、嘉元科技、天力锂能、金海股份、丰源股份、科列技术、优华集成。

招商证券指出,科创板首批上市企业可能会从券商辅导的上市企业中筛选。这些项目经过辅导具备潜力。

“大家都在这些细则,包括如何确定发行价格、亏损企业如何定价、如何信息披露等。”有投行人士对中国证券报记者透露,目前来洽谈冲击科创板的公司较多。“一些计划在境外上市的公司特意等一等。”这些公司大致分两类:技术层面手握“硬科技”。不少公司正在积极准备材料,备战科创板;含有一些高科技成分,但整体偏于传统,多在等待观望。一些A股上市公司则希望将旗下的业务板块拆分登陆科创板。

天风证券指出,科创板的审核思路发生了重大变化:一是由核准制转向注册制,二是以信息披露为中心的股票发行制度。业内分析人士称,从投资策略的角度看,如果A股上市公司参控股企业登陆科创板,将直接受益。

相关“影子股”存在投资机会。此外,科创板拟上市公司和A股相关公司的估值存在一定可比性,估值差异会带来一定的投资机会。

# 部分新三板公司计划转战科创板

□本报记者 张玉洁

IPO审核标准,对新三板拟IPO企业提出四项“硬性条件”:第一,公司控股股东、实控人不得为“三类股东”;第二,要求需纳入金融监管;第三,需提出符合要求的整改计划,并做穿透式披露,并要求中介机构对利益相关人在“三类股东”持有的权益进行核查;第四,要求“三类股东”对存续期作出合理安排。

从后续的情况看,一些企业的“三类股东”从做市交易中进入,存在嵌套多、穿透复杂且成本高昂等问题。例如,海容冷链为处理“三类股东”问题,IPO进程后延了数年,亿童文教则由于清理“三类股东”成本高昂,最终无法谈妥而终止了IPO进程。

根据《上海证券交易所科创板股票上市规则》中的规定,持有上市公司5%以上股份的契约型基金、信托计划或资产管理计划,应当在权益变动文件中披露支配股份表决权的主体,以及该主体与上市公司控股股东、实际控制人

是否存在关联关系。契约型基金、信托计划或资产管理计划成为上市公司控股股东、第一大股东或者实际控制人的,除应当履行前款规定义务外,还应当在权益变动文件中穿透披露至最终投资者。

中科沃土基金董事长朱为绎表示,从上述规则的相关内容看,科创板放宽了对“三类股东”的信息披露和穿透要求,只要“三类股东”持股比例少于5%,穿透和披露要求将降低。一家因“三类股东”问题而折戟IPO的新三板公司人士对中国证券报记者表示,公司高度关注科创板的相关政策,不排除考虑申请在科创板上市。

## 筛选标的需谨慎

除了“三类股东”,朱为绎指出,在科创板的相关规则指引中,实行注册制允许未盈利公司上市、放开上市公司分拆子公司上市、

对同业竞争限制较A股IPO要求较少等因素,将给不少新三板企业带来一些机会。

从目前情况看,部分新三板公司受到市场热捧。西部超导、贝特瑞、成大生物等自今年1月以来股价呈现一路上涨的态势,且股价启动时点基本与科创板诸多政策的推出同步。市场猜测这些公司未来可能申请在科创板上市。

在新三板的投资思路中,基于跨市场估值套利的“集邮”一直是不少投资者采取的策略。有市场人士表示,科创板设立,部分投资新三板公司的机构多了一个潜在退出渠道。但具备在科创板上市条件的新三板公司并不是太多。“具备自主知识产权的‘硬科技’和先进技术的新兴战略行业优质企业才有希望登陆科创板。从过去几年的‘集邮’实践情况来看,个人投资者成功概率很低。投资者需仔细筛选,避免盲目跟随炒作。”