

□本报记者 戴小河 傅苏颖

院外销售将成中国医药零售市场的下一个风口。自“4+7”带量采购扩面至全国范围后,中标药品价格大幅下降,随着一致性评价的推进,将来会有二三百个品种纳入全国集采范围。这样一来,药品不再是医院的利润中心,各省都在探索推进处方外流,处方外流成大趋势。

新医改背景下,DTP (Direct to Patient),即院外药房营销模式,将是医药企业的不二选择。健客网、老百姓、一心堂、益丰大药房陆续宣布开展或即将开展DTP业务。业内人士预计,到2020年,处方药院外市场销售规模接近2500亿元。

院外销售模式兴起

随着国家三医联动、分级诊疗等改革的逐步深入,医药分开,处方外流已是大势所趋。国务院2017年5月发布的《深化医药卫生体制改革2017年重点工作任务》曾明确提出:医疗机构不得限制处方外流,探索医疗机构处方信息、医保结算信息与药品零售消费信息互联互通、实时共享。

这就给DTP业务开了绿灯。一般来说,通过DTP销售的药品为大病症用药,包括肿瘤用药、血液病、精神类、免疫用药等,其顾客群集中,范围小,收集跟踪简单,用药时间长。

向前追溯多年,院外销售并不被看好,很多医院也明确规定禁止处方外流。但近两年相关部门先后出台了零差价、药占比、两票制、4+7集中采购、辅助用药监控等一系列政策促进医药分家,处方外流也因此成为热点话题,药品经营者更是趋之若鹜,意图在新模式下分得一杯羹。

按照行业对医药分开过程中能够流出到院外的处方量预估,大致判断是未来5年内处方流出量将呈现较快增长。业内人士预计,结合整体药品零售市场的规模增长,到2020年处方药院外销售市场规模接近2500亿元。

业内人士分析,医院为了保证自身药品利益,处方多数会流向指定的合作方,包括线上和线下两个渠道。其中,线下渠道主要是医院周边的药店,这类药店大多由医院开设或与医院有着千丝万缕的联系;线上渠道则主要通过互联网医院来搭建,通过与零售药店铺建互联网医院就诊网络。通过线上和线下两种形式,处方得以部分外流,这更多是为了满足医院需求,将利益链条从院内搭建到了院外。

有能力承接院外销售的药店,一般情况下分为五大类:第一类就是医院的三产药房,这些药房和医院的HIS系统相互连接,但是不算医院院内药房;第二类是托管医院的商业公司在医院开设的院内药房;第三类是连锁药房开设在医院周边的院边店;第四类是医院周边的单体药房;第五类是网上药店。

中国医药物资协会基层医疗研究所常务副



处方外流大势所趋 院外销售成下一个风口

2020年处方外流市场规模或达2500亿元

新华社图片

所长楚世涛认为,现在药店看中通过一致性评价,但是没有中标全国集采的品种。未中标品种必将寻找新的销售渠道,DTP院外药房将是必然选择,只要价格合适,药房便可进行终端拦截。

药店需练好三大内功

对于连锁药房来说,处方药院外销售能锻炼其对医院药品的供应能力,以及建立经营管理医院药品的经验,可以为将来承接大规模处方外流打下良好基础。

楚世涛认为,药店须做出三大改变,助力承接新品种。首先是提高药事服务能力,向半医疗机构转变。政策大力推进处方外流,流到DTP药房的产品越来越多对于药店来说是重要的发展机会。但这些产品的学术性很强,未来零售药店想要承接处方药销售,必须具备专业药事管理能力及医疗服务水平,才能给予患者以指导,从而获得患者的信任,否则,又可能沦为普通的以药品销售为主的药店。

其次是向慢性病药品延伸。从现在已经成熟的DTP药房的盈利能力的角度来看,高端新

特药体现出“高毛利”特征,但高端药品的资源是有限的,而且“4+7”等政策也迫使很大一部分常用药、慢性病药品向DTP院外药房流入。因此,DTP药房在品类选择上要尽量争取高端药品,然后再尽可能争取慢性病等常用药品。由于高端药品对药店的要求比较高,所以,药店要在相关软硬件上进行调整升级,这是很多DTP药房短时间内难以达到的。慢病患者在病情稳定下,再次购药不需要再去医院排队,无疑慢性病药品承接将是处方外流承接的一个趋势,也是DTP药房的一个新的增长点。

第三是设置合理品类价格梯度,更大范围吸引患者。DTP药房不能只倾向于高毛利的新特药,“类DTP药房”将是现有药房未来的转型必经之路,有利于客流的增长和整体利润的增加。根据药品性质,可以引进三个梯度产品:最底一级的是普通常用药品;中间主要是大品牌慢性病药品,包括合资企业和国内一些知名企业的品牌产品;再往上就是高端新特药、特殊疾病产品。这个梯度设置不仅反映了药品的价格分层,同时也有利于药房对不同类型客流的吸

引,最大化吸引目标客流量。

面临两大挑战

医疗战略咨询公司Latitude Health创始人赵衡认为,DTP业务目前至少面临两大难关。首先是高价药处方外流的可能性低,其次是随着医保支付价的推开,药店很难获得高额的收益。二者将决定DTP业务是否能成为蓝海市场。

赵衡认为,在医院内,医院和医生对新特药及其背后的利益将更好把控,部分高价药的处方流出可能性很低。由于药品一致性评价的完成仍需一定的时间,大部分药品还不能进入带量采购的范围,这部分药品未来将成为医院和医生主要的利益来源。这些药品的处方,医院也没有动力将其外流。

赵衡认为,随着全国集采的推开,对全国的药价将形成巨大的挤压。在医保支付价推开后,零售端按照医保支付价支付药品使得外流的处方不再有高额的收益,即使只从药品买卖的角度来看,部分药品已经很难产生符合零售端期望的利润。

房产公号“京房字”曾分析指出,突破口或许来自于相关规划。去年发布的北京新总规对于职住平衡有了更细致要求,大兴这类平原多地区,职住用地比应该是1:2,即1万平方米的产业用地,要配2万平方米的住宅用地。但大兴区尤其是亦庄,是产业比较集中的区域,目前的职住用地比倒挂,居住用地明显不足。利用集体建设用地建设住宅,不但可以探索集体建设用地入市的试点改革,而且还可以缓解目前倒挂的职住用地比。此外,共有产权住房完全是为了满足刚需,且购买与份额转让中受到严格限制,也杜绝了利用政策套利的可能性。

有地产人士指出,从北京市的试点来看,在一些住房土地供应紧张、地价房价高涨的地区,未来在符合相关法规的前提下,不排除存在部分集体建设土地入市用于政策性住房,从而增加供应平衡房价的可能性。“北京市的试点是否有可复制性,还有待进一步观察,也有待于相关法规出台后的细则。”一位法律界人士表示。

也有房地产人士指出,从目前大兴区情况来看,集体建设用地面积占全区土地面积比例不足10%,且大部分还是宅基地,实际上可以入市的集体经营性建设用地很少。大兴区这一尝试目前不会对当地房地产市场产生太大影响。

农村集体经营性建设用地入市相关细则正在制定

□本报记者 张玉洁 董添

距离4200多万亩集体土地直接入市还不到2个月时间,中国证券报记者了解到,国庆节前,自然资源部在京分两期举办了新修改《土地管理法》专题培训班,培训对象涵盖各省、自治区以及主要地市的自然资源主管部门相关处室人员。

中国证券报记者从相关人士处获悉,目前涉及农村集体经营性建设用地出让转让条例的修改起草工作正加紧推进,新条例出台将进一步规范相关用地出让转让。

8月26日,十三届全国人大常委会第十二次会议表决通过《土地管理法》修正案,自2020年1月1日起施行。其中,集体经营性建设用地入市流转是本次修法的重点。多位地产和金融行业人士表示,非常关注集体建设土地入市相关配套行政法规的制定信息和相关细节。

相关细则有待明确

此前我国《土地管理法》规定,农村土地必须征收转变为国有性质土地后才能入市交易。同时,修正前的《土地管理法》第43条规定,任何单位或个人需要使用土地的必须使用

国有土地。在本次修正案中,该条被删除。

自然资源部法规司司长魏莉华在相关新闻发布会上表示,这次新修改的土地管理法破除了农村集体建设用地进入市场的法律障碍。规定农村集体建设用地在符合规划、依法登记,并经三分之二以上集体经济组织成员同意的情况下,可以通过出让、出租等方式交由农村集体经济组织以外的单位或个人直接使用,同时使用者在取得农村集体建设用地之后还可以通过转让、互换、抵押的方式进行再次转让。

一位土地领域专家对中国证券报记者表示,修正案关于农村集体建设用地的新内容意味着,农村集体经济组织作为土地所有权主体,可以出让或出租集体建设用地使用权,直接可以向市场供应农村集体建设用地,使用者获得的是集体建设用地使用权。使用者在取得农村集体建设用地后,与取得国有土地一样,都可以通过转让、互换、抵押的方式再次转让农村集体建设用地使用权。

不过,在一些投资人士看来,与国有建设土地出让的整个流程都有较成熟的法律法规相比,集体建设用地入市还有很多细节尚未明确。例如,可供入市的集体建设用地是存量土地还是增量土地?如何理解工业、商业等经营性用

途?工业和商业的定义中是否包括房地产行业?土地入市后产权如何分割?土地入市如何享有抵押权益?这些都有待于相关法规的出台。

或成稳定房市“利器”

本次修法前,相关部门已经在全国33个市(县)区域内进行改革创新试点。试点地区集体土地入市用途各异,工商业生产、教育乃至租赁住宅建设均有涉及。

不过,近期北京市大兴区的三宗地块的试点颇为引人注目,这三宗地块明确将用于共有产权住房建设,且近期一宗地块已经入市成交。

今年9月,北京市规划和自然资源委员会官网信息显示,三块用地入市试点用于共有产权住房建设的集体建设用地的一宗——集体建设用地区级统筹大兴区瀛海镇地块已经入市成交,成交价格15.13亿元,为起始价成交。地块建设用地面积47891.78平方米,预计可以提供1千多套共有产权房。此次共有产权房的价格为2.9万元/平方米(含全装修费用),该项目预计2022年下半年入市。和国有土地出让一样,该用地使用权出让的年限为70年。

为何北京大兴区的三块试点土地能够成为共有产权住房用地?

三家车企否认“破产”传闻

车市寒冬企业面临洗牌

□本报记者 崔小爽

10日,有关银行通知排查车企风险的消息在网络上广为流传。对此,平安银行回应中国证券报记者表示,这属于常规风险管理动作。众泰汽车、华泰汽车、力帆股份也纷纷发声。

分析人士认为,受汽车行业低迷影响,汽车企业面临洗牌,处于三四线的品牌车企难以为继,生存空间不断受到挤压。

进行风险排查

平安银行称,该行根据宏观经济情况及行业、企业经营变化等信息,定期或不定期地对存量客户进行风险排查,属于常规风险管理动作。

力帆股份10月10日晚发布公告称,公司关注到部分媒体刊登了针对力帆汽车的相关报道,报道中提及的力帆汽车年底将进入破产程序,经核实该情况不属实。截至目前,公司没有破产计划。力帆股份表示,目前公司负债较高,资金流动性压力较大,根据目前中国汽车整体行业情况,未来发展可能面临挑战,公司将积极

采取多种应对措施降低风险。

猎豹汽车回应媒体时表示,进入破产程序子虚乌有。

众泰汽车10日晚间发布公告称,公司目前生产经营一切正常,不存在资不抵债进入破产程序的情况。公告还确认“众泰汽车近期与山西信托签署了一份总金额不超过2亿元的信托贷款协议”传闻属实。

9月11日,公司公告称向山西信托股份有限公司申请信托贷款,贷款金额不超过2亿元,贷款期限为12个月。

经营状况不容乐观

力帆股份方面,有公司人士向中国证券报记者透露,公司目前基本处于半停产状态,多名高管从公司离职。中国证券报记者近日在重庆实地探访力帆汽车时发现,与一般区下班时段员工进进出出、熙熙攘攘的景象不同,力帆汽车厂区门口略显冷清,仅有零星几位员工出入。

力帆股份9月产销快报显示,1—8月力帆股份传统乘用车累计产量17485台,同比下降73%;累

计销量21633辆,同比下降69%。今年5月,有力帆汽车经销商向中国证券报记者表示,因被拖欠款项,30余家力帆汽车经销商聚集在重庆力帆中心门口施压。

9月12日,力帆股份发布公告,因被金融机构华创证券起诉,其控股股东力帆控股所持1.08亿股股份被法院轮候冻结3年。

曙光股份10月9日晚公告,近日公司获悉,大股东华泰汽车所持有的公司全部股份被司法冻结。

根据《北京市第二中级人民法院协助执行通知书》,中欧盛世资产管理(上海)有限公司申请将华泰汽车持有的曙光股份1.34亿股无限售流通股及孳息进行轮候冻结,冻结起始日为2019年10月8日,冻结期限为3年,自转为正式冻结之日起计算。

众泰汽车半年报显示,报告期内公司实现营业收入50.4亿元,同比下降50.83%;净亏损2.9亿元,上年同期为盈利3.05亿元。猎豹汽车方面,今年上半年累计销量2.8万辆,其中,曾经的主力产品猎豹CS10、CS9、Mattu迈途等平均月销量仅为几百辆。

新莱应材董事长李水波:

深耕洁净领域 抢抓半导体发展机遇

□本报记者 张兴旺

近日,新莱应材子公司山东碧海发布公司全球首发的战略核心产品——“碧海瓶”。新莱应材是国内唯一覆盖真空半导体、生物医药、食品安全三大领域的高洁净应用材料制造商。

新莱应材董事长李水波接受中国证券报记者专访时指出,新莱应材会深耕主业,立足食品医药领域。未来在半导体领域,公司要成为国内半导体企业高洁净应用材料的重要供应商。

主攻洁净领域

资料显示,2000年7月新莱应材前身昆山新莱流体设备有限公司成立。2002年以前,公司主要从事食品饮料领域的高洁净应用材料研发、制造与销售;2004年公司开始进入应用于生物医药制程污染控制、符合ASME BPE标准的高洁净应用材料市场;2006年,公司研发出应用于电子洁净制程污染控制的高洁净应用材料并投入市场。经过十余年努力,公司成为国内同行业中拥有洁净材料完整技术体系的厂商之一。

据悉,制程污染控制是指在生物医药、半导体、光电、食品饮料等产品的制造过程中,为了减少或避免由于细菌、病毒、杂质等污染因子导致的产品缺陷而采取的控制措施,包括制程设备的精密化和工艺过程的精细化等。

“精密的焊接、洁净的表面处理、精密的机械加工,这三块是我们最核心的领域,能够满足国(内)外厂商的要求。”李水波对中国证券报记者表示,一开始他们发现在生物医药等领域对洁净材料要求非常高,公司就开始在这方面深耕。

在生物医药领域,新莱应材是亚洲第一家通过ASME BPE管道管件双认证企业,在医药行业成功替代国外进口产品,填补国内空白。李水波介绍,“在生物制药领域,我们2013年拿到了美国ASME BPE的认证。有了这个认证,我们的产品获得了更多国内大厂认可。”

2019年半年报显示,公司主营产品为真空系统、气体管路系统、泵、阀、法兰、管道和管件等,属于高洁净流体管路系统和超高真空系统的关键组件。

对于公司在同行业所具备的优势,新莱应材副总经理董秘郭红飞对中国证券报记者表示,公司现在是国内唯一覆盖真空半导体、生物医药、食品安全三大领域的高洁净应用材料制造商。

经过多年在国内外市场的开拓,新莱应材形成了稳定的国内外知名客户群落,包括食品行业的利乐包装、雀巢、伊利、可口可乐、蒙牛、康师傅、三元等客户;医药行业的新华医疗、楚天科技、东富龙、奥星、默克、罗氏、药明康德;半导体领域的美商应材、拉姆研究、北方华创、中微半导体、长江存储等知名企业。

2018年,新莱应材2.6亿元收购山东碧海包装材料有限公司100%股权。山东碧海是液态食品领域为数不多的能够同时生产、销售纸铝塑复合液态食品无菌包装纸和无菌纸盒灌装机的企业之一。近日,山东碧海发布公司全球首发的战略核心产品——“碧海瓶”。这款碧海独创、全球首发的专利产品,现已成功上市。

紧抓半导体发展机遇

2019年上半年,新莱应材实现营业收入6.44亿元,同比增长34.27%;归属于上市公司股东的净利润为3056.53万元,同比增长37.87%。

新莱应材表示,公司主营业务收入增长快速的主要原因是,报告期内,受益于国内半导体行业的快速发展,市场开拓取得较好成效,收入实现较快增长;山东碧海为公司贡献了不错的收入和利润。

李水波称,半导体在制造过程中需要非常洁净的环境,半导体需要输送超纯气体,要用99.9999%这样高纯的空气,这样芯片才不会被污染。因此,输送管道很重要,公司产品正好满足了他们的需求。

新莱应材表示,市场预计2020年半导体制造设备需求将比2019年增长20.7%,达719亿美元。良好的市场前景将助推公司拓展半导体项目和高洁净及超高洁净管道、管件、阀门等关键部件的市场。

今年半年报显示,新莱应材半导体产品研发团队平均拥有接近20年的行业从业经验,在产品生产过程严格依据相关质量控制体系和环境管理体系,在业内架构Nano Pure品牌,填补了国内超高洁净产品的空白。

2019年上半年,新莱应材在半导体真空领域营业收入为1.84亿元,同比增长22.27%。

“在半导体设备上,我们的产品通过美商应材做认证,国内的北方华创、中微半导体等半导体企业的真空腔、阀门等关键部件,也是我们在加工。”李水波表示,新莱应材会在主业里深挖深耕,立足食品、医药领域。在半导体领域,公司要成为国内半导体企业的重要供应商。

2019年上半年,公司积极推进创业板公开发行可转换公司债券事宜,以加快推进公司用于半导体行业超高洁净管阀件生产线技改项目。近日,公司本次创业板公开发行可转换公司债券的申请获得证监会审核通过。

“我们面临的最大问题是,超洁净的气体输送的管路、管线、阀门产能不够。我们需要用更先进的设备,让加工时间更短,来满足半导体设备(加工)的需求。”李水波坦言,“新莱应材在建两个大厂,还要买一些先进的自动化设备。我们准备在半导体设备领域所需的关键部件替代进口。”