

# 首次全国中成药集采征求意见

## 机构认为降价预期较温和



新华社图片

全国中成药联合采购办公室日前发布《全国中成药采购联盟集中采购文件（征求意见稿）》，向社会公开征求意见，要求于2023年3月30日17时前，将意见建议发至联合采购办公室。分析人士表示，本次集采，价格竞争的激烈程度比过去几轮集采低，总体降幅或较为温和。同时，药品市场占有率高、评价高的药品将更容易中标，对市场格局的影响较小。

● 本报记者 傅苏颖

### 看重药品质量和市场影响力

此次集采涵盖复方斑蝥、复方血栓通、冠心病、华蟾素等16个采购组，共计42个药品，包含口服和注射剂，涉及骨科、眼科、肿瘤、心脑血管等治疗领域，还囊括多个独家品种，与2022年9月《全国中成药采购联盟采购公告(2022年第1号)》公布的采购品种一致。

征求意见稿规定，申报企业以同采购组、同企业联盟地区医疗机构填报2021年采购金额最大的代表品进行申报。同采购组内，分为A、B两个竞争单元，分别竞争。同竞争单元内，按照符合“申报资格”的实际申报企业的综合得分由高到低排序，确定入围企业。

征求意见稿显示，根据报价代表品降幅以及医疗机构认可度、综合排名、创新能力、药材品质、供应保障、信用评价、质量安全等因素综合得分，产生入围企业。其中，价格竞争占六成权重，技术评价得分占四成。

价格竞争得分方面，申报企业按报价代表品进行价格申报，通过申报价降幅确定价格竞争得分，降幅四舍五入保留小数点后四位。技术评价指标及分值方面，则

是依据技术评价指标及分值表，对申报企业予以赋分。为了保障药品安全和供应，此次集采还在技术评价得分中引入扣分项，如果供应保障、医药价格和招采信用评价、产品质量安全等出现问题，将视情况予以扣分。

征求意见稿规定，如申报企业综合得分相同时，按以下条件依次比较，确定入围企业：申报价降幅大的企业优先；联盟地区医疗机构填报采购需求数量多的企业优先；联盟地区三级医疗机构填报采购需求数量多的企业优先。

业内人士表示，本轮全国中成药集采不再以价格低者中标，而是看重药品的质量和市场影响力。这意味着药品市场占有率高、评价高的药品将更容易中标，对市场格局的影响较小。

### 价格降幅或相对温和

根据征求意见稿，申报价为申报企业的实际供应价，应包含税费、配送费和伴随服务等所有费用。申报价不高于基准价格和省级、省际联盟集中带量采购中选价格的，为有效报价。

拟中选企业确定准则方面，征求意见稿

显示，两个竞争单元入围企业报价代表品申报价计算的日均费用不超过同采购组日均费用均值的1.8倍，且满足下列条件之一，获得直接拟中选资格：一是同采购组中，降幅排名前70%的入围企业拟中选；二是报价降幅大于40%，直接获得拟中选资格。

协议采购量分配准则方面，征求意见稿显示，医药机构填报采购需求若为直接拟中选企业的产品，同竞价单元内降幅最高（以入围报价降幅计算）的中选产品按100%采购需求分配给对应的医药机构；其他中选产品按90%采购需求分配给对应的医药机构。

本次集中带量采购周期为2年，视情况可延长1年。采购周期内采购协议每年一签。采购周期内，未中选产品和未有中选企业的采购组均纳入联盟地区监控管理。

征求意见稿显示，医疗机构采购未中选产品不得超过同采购组实际采购量的10%；确需使用未中选企业的采购组药品，须向医保部门提出采购需求并说明情况，实际采购量不得超过采购需求量的50%，具体办法由联盟地区在执行文件中规定。

中信建投表示，总体来看，虽然中成药集采扩面大势所趋，但是降幅相对温和，结果好于预期。

### 量增是关键

受全国中成药集采降价比较温和的预期提振，中药板块3月28日逆市走强，截至收盘，达仁堂涨停，昆药集团大涨逾7%，华润三九、天士力、康缘药业、太极集团等多股涨超5%。

浙商证券认为，量增是中药行业后续成长的主要驱动因素。从企业自身来说，多家中药企业2018年以来针对营销体系进行了优化与改善，有望帮助企业提升渠道效率，增加销量。从行业角度来看，本次中成药全国集采将再次从量的角度推动行业增长，2023-2025年销量有望成为推动中药行业发展的核心驱动力。

中信建投表示，在中药消费品市场品牌企业集中度进一步提升的大背景下，品牌延展、渠道扩张、定价能力强的品牌中药企业将逐步步入高质量发展阶段。同时，随着我国中药审评审批制度的不断健全和完善，中药创新药有望逐步迈入正轨。此外，基药目录调整在即，中药创新药、中药独家品种有望通过此次调整进入新版基药目录，有益于中药品种入院推广；随着中医药政策红利持续释放，中药处方药放量可期。

## 北京二手房成交量处于高位 价格相对平稳

● 本报记者 董涛

中国证券报记者日前对北京楼市进行实地调研发现，3月以来，北京楼市成交有所放大，二手房市场成交量处于相对高位，但区域之间出现较为明显的分化。从价格角度看，北京二手房成交价相对平稳。

### 区域分化明显

“3月成交量整体较高，但相比2月热度有所下降。北京区域之间分化较为明显，城中心成交量和成交价都相对较好，其他片区成交相对平稳、价格起伏不大。”一位资深房产中介人士王丹（化名）告诉记者。

据王丹介绍，目前，北京地区周末带看量比较大，每个经纪人周末平均都有4、5个带看。“从1月开始，北京地区的带看量就比较多，每个周末都在接待看房客户，有时候饭点都耽误了。”王丹对记者表示。

“五环以外的成交量有下滑趋势，价格适中的房源卖掉后，价格高的房源需要逐一谈价才能卖出去。前期成交小高潮过后，目前剩余的都是有溢价的房源，所以成交速度放缓了。”位于南五环外链家门店的一位经理告诉记者。

相比之下，很多城市中心区的房源具有学区属性，随着新一年的新生入学信息采集时间临近，部分片区的学区房成交进入了冲刺阶段。

“一般手里已有首付款的购房者，现在开始看房到所有手续办理下来，大概20天左右，还能赶得上今年的人学信息采集。”西城区一位资深房产中介人士告诉记者。

### 月成交预计达2万套

中原地产研究院统计数据表示，截至3月26日，北京地区3月二手住宅成交量达到16391套。预计3月二手房成交量将达2万套。其中，3月20日至3月26日一周成交量达到4626套，这已是北京二手房成交量连续5周在4000套以上。

中原地产首席分析师张大伟表示，2022年12月，北京二手房成交量为8773套。目前的成交量相比2022年12月，已经出现了明显反弹。可以说，2023年，北京楼市已经出现了“小阳春”。但从最近一段时间看，市场成交量有所放缓，继续冲高趋势没有出现。

诸葛数据研究中心首席分析师王小婧认为，虽然成交量上升明显，但北京地区房价表现较为稳定。进入3月，北京二手房成交量继续维持高位，全月有望突破2万套。从可持续性上看，随着前期需求大规模释放，预计4月以后成交规模会收窄，并将逐步回归至1.2万至1.5万套的成交水平。

“从价格上看，随着近期市场预期转好，业主信心增强，价格将止跌回升。但不会大幅上涨，预计整体将维持小幅上升局面。”王小婧对中国证券报记者表示。

### 新房、商住房成交平稳

新房市场方面，记者调研发现，北京地区新房成交整体未见明显起色，多数楼盘去化依然面临时间较长的局面。

中原地产监测数据显示，目前新建住宅供应量依然比较大，单周成交量在1000套以上。市场分化严重，除了少数热销项目，大部分市场平稳。

“目前一周平均能卖出去7、8套，好的时候能卖11、12套，不好的时候只能卖4、5套。要看前期蓄客情况，很少有人能当天来看房当天就签约的。现在北京的新房基本都是是一栋一地的出售，出售完了一栋再开一栋新的，以防好的楼层集中被挑光。”位于通州区某新房楼盘销售人员对记者表示。

商住房方面，记者调研发现，北京地区二手商住房价格依然处于下降通道，很多次新二手房源比新房时的销售价格降了一半左右。

以大兴区某2014年入市的次新商住房为例，新房成交均价为3万元/平方米，目前的成交均价约为1.8万元/平方米。

“与这类房子同一时期入市的新房住宅价格已经翻了一倍，当时这些商住房售价比同一片区的住宅价格还要高。但目前商住房价格仅为住宅价格的一半不到。”一位从事二手房交易的资深中介人士告诉记者。

汇力基金董事长、原中房集团董事长孟晓苏表示，目前北京地区商改住的商办类项目售价普遍不高，大概是商品房平均价格的三分之一，北京平均房价在每平米6万元左右，而商改住的商办类项目每平米现在是2万元左右。对于有条件进行商改住、改为长租公寓的商办类项目，需要进一步完善相关配套。

“目前，商住房相比住宅价格较低，作为住房使用的需求是存在的，但个人购买商住房项目限制较多，导致成交和流动性较低。在商住房限购限贷政策较严的背景下，开发商需要找盘活存量市场的路径，寻找高质量目标客户。”多位业内人士告诉记者。



视觉中国图片

# 中芯国际去年业绩创历史新高

## 今年上半年行业处于周期底部

● 本报记者 吴科任

3月28日晚，中芯国际发布2022年年度报告。与一个多月前发布季报时相比，公司对产业趋势的预判并无明显变化，维持今年上半年行业处于周期底部的判断。

中芯国际表示，半导体产业的国际环境正在经历新一轮的变化，全球供应链呈现区域化趋势。公司针对当前行业共同面临的困境，积极寻求与产业链上下游的多元化合作，加大差异化工艺技术开发及优化力度。

### 资产结构稳健

2022年，中芯国际实现营业收入495.16亿元，同比增长39%；归母净利润为121.33亿元，同比增长13%；毛利率增长38%，同比增加9个百分点，均创历史新高。公司资产结构稳健，截至年末，资产总额为3051亿元，较

年初增长33%，资产负债率为34%。

分季度来看，中芯国际2022年四个季度的营业收入分别为118.54亿元、127.38亿元、131.71亿元和117.53亿元，呈现行业景气度前高后低走势。

集成电路晶圆代工行业属于技术密集型行业，中芯国际2022年研发投入为49.53亿元，同比增长20.2%。“公司员工已经超过2万人，其中工程师超过1万人，专职研发人员超过2000人，应该说这几年公司人才储备是比较充足的。从去年情况来看，公司人才流失率低于行业水平，也是公司近几年来最低的人才流失率水平。”中芯国际董事长高永岗在2022年第四季度业绩说明会上表示。

截至2022年底，中芯国际预付款项余额为7.20亿元，较期初增长160.7%；存货余额达到133.13亿元，较期初增长75.1%，主要原因均为生产备货。另外，公司期末合同负债余额高达138.98亿元，较期初增长108.4%。

中芯国际表示，2022年，全球集成电路产业进入阶段性增速放缓，此前紧缺的半导体产能已显现松动。同时，全球产业链协同发展的趋势进一步受阻，集成电路产业在地化发展的重要性持续凸显。总体来看，伴随全球晶圆代工产能总量持续增长，在地的产业链协同、运营成本控制、技术竞争力和研发资源分配将成为全球晶圆代工行业未来发展的关注重点。

### 客户信心些许回升

展望2023年，中芯国际表示，智能手机和消费电子行业回暖需要时间，工业领域相对稳健，汽车电子行业增量需求仅可以部分抵消手机和消费电子疲弱的负面影响。今年上半年，行业周期尚在底部，外部不确定因素带来的影响依然复杂。虽然下半年可见度仍然不高，但公司已感受到客户信心的些许

# 顺丰控股2022年实现净利61.7亿元

## 同比增长44.6%

● 本报记者 张兴旺

3月28日晚，顺丰控股发布2022年年度报告。2022年，顺丰控股实现营业收入2674.9亿元，同比增长29.1%，归属于上市公司股东的净利润为61.7亿元，同比增长44.6%。券商表示，顺丰控股发挥自营模式优势，确保了2022年业绩实现了相对理想的增长，体现了物流核心资产的韧性优势。

### 收入质量提高

顺丰控股表示，2022年业绩较上年同期实现较快增长，主要原因是收入质量提高，以及精益化资源规划和成本管控举措取得良好成效。公司更加注重提升资源投产效率，持续推进多网融通，强调运营端到端全资源统筹规划，加强多个业务网络的中心转、运输、末端资源整合，以及在业务淡季不同时期灵活开展跨业务板块的资源协同，

扩大资源共享效益。同时，科技赋能提高运营与管理的全环节深度数字化水平，助力更加周密精细的成本监控，以及提升经营快速调整应对变化的能力。

2022年，顺丰控股业务量为111.4亿票，同比增长5.5%。从顺丰控股收入构成来看，2022年，公司时效快递业务实现不含税营业收入1057.0亿元，同比增长6.8%，该项业务收入占公司营业收入的比例为39.5%。顺丰控股表示，基于顺丰快件散收场景的竞争优势，时效快递赛道扩大至逆向物流与电商退货领域。

年报显示，2022年公司经济快递业务实现不含税营业收入255.5亿元，同比略增0.5%；公司快运业务实现不含税营业收入279.2亿元，同比增长2.3%；公司同城急送业务实现不含税营业收入64.4亿元，同比增长28.6%。

值得注意的是，2022年，公司供应链及国际业务实现不含税营业收入878.7亿元，同比增长124.1%。顺丰控股表示，公司自

2021年四季度起合并嘉里物流，扩大了供应链及国际业务规模。

### 业绩有望持续提升

2022年，顺丰控股研发投入总额为35.3亿元，同比下降3.4%。顺丰控股表示，公司的科技研发投入主要围绕助力业务发展、促进模式变革、实现科技产品化以及探索前沿技术四个方向。其中，对内提升物流网络数智化水平，打造顺丰智慧大脑，旨在提升内部端到端运营全流程的数字化、智能化水平；对外推动智慧供应链技术应用，以科技赋能客户供应链数智化变革，助力客户供应链转型升级，促进整体供应链降本提效，并最终达成公司创收与降本，提高经营效益。

国信证券称，顺丰控股2023年有三大看点：一是时效快递增速回暖，二是资本开支继续下降、经营成本继续优化，三是鄂州花湖机场航空转运中心投入运营。

顺丰控股表示，鄂州花湖机场于2022年7月投运，货运首期开通鄂州至深圳、上海2条航线。预计2023年第三季度枢纽转运中心陆续投运，公司逐步搭建覆盖广、成本低、效率高的轴辐式航空网络，实现公司全链路网络模式调优与布局变革，带来更多时效业务增量。

东方证券称，2022年-2023年是顺丰控股经营导向转变、从追求收入兑现到追求盈利兑现的关键时期。国金证券认为，经过数年产能扩张，近年来公司资本开支放缓。预计该趋势将延续，未来公司产能与业务量更加匹配，随着业务增长，规模效应将得到释放，利润率有望改善。

中银证券称，顺丰控股坚持可持续健康发展策略，发挥自营模式优势，确保了2022年业绩实现了相对理想的增长，体现了物流核心资产的韧性优势。展望2023年，随着经济复苏，将全面带动各项业务呈现上升趋势，公司业绩有望持续提升。