

聚焦药品集采

100多种常用药药价平均高出生产成本价17倍-18倍

第二轮带量采购中有药品降价幅度超90%

■本报记者 张敏

1月17日晚，上海阳光药品采购网公布了第二批国家药品集采结果。据了解，本次集采平均降价幅度达到53%，最高降幅达到93%，尤其是降糖药阿卡波糖、格列美脲等慢性病常用药较大幅度降价。

国家医保局介绍，本次集中采购，对比国际价格以及国内价格，总体符合预期。下一步，将会同国家卫生健康委、国家药监局等相关部门指导地方周密组织实施，确保中选药品供应和质量，确保中选药品进入医院并合理使用，加强药品采购使用监测评估，确保全国患者于2020年4月份使用上中选药品。

对于此次带量采购，史立臣在接受《证券日报》记者采访时表示，中国医药行业优胜劣汰集中化将加速，优化产品结构，发展政策外市场成为中国药企未来应对政策市场进行转型的必然路径。

多家公司发布拟中标结果
原研药仿制药正面交锋

在此次带量采购拟中选名单发布后，多家上市公司发布了拟中标结果。恒瑞医药公告称，公司产品醋酸阿比特龙片、盐酸曲美他嗪缓释片、替吉奥胶囊、注射用紫杉醇(白蛋白结合型)拟中标全国药品集中采购。海正药业公告称，公司琥珀酸索利那新片拟中标；京新药业称，公

司辛伐他汀片拟中标；华森制药称，公司产品铝碳酸镁咀嚼片(0.5g)、聚乙烯二醇4000散(10g)拟中标；广生堂称，公司阿德福韦酯片拟中标；康恩贝的阿莫西林胶囊拟中标；九典制药公告称，公司盐酸左西替利嗪片拟中标。

“中采和不中采都会对公司产生影响。”上述业内人士向记者表示，这关系未来产品的市场销售。

例如，恒瑞医药表示，若公司后续签订采购合同并实施后，将有利于进一步扩大相关产品的销售，提高市场占有率，促进公司相关产品国内市场的开拓。据了解，公司此次在第二轮带量采购中拟中标4个品种，2019年前三季度总计销售收入约为17.5亿元，占2019年前三季度总营收的比重超10%。

上述业内人士向记者表示，在带量采购之初，很多企业还在观望，如今，带量采购的顺利进行，也让国内医药企业、原研药企等都在内思未来战略的方向。

1月17日晚间，国家医保局介绍，“4+7”试点及扩围进展顺利。试点城市采购执行超预期，提前完成约定采购量。截至12月底，25个中选药品“4+7”试点地区平均采购执行进度为183%，中选药品占通用名药品采购量的78%。各扩围地区已在12月份开始执行扩围采购结果。

值得一提的是，1月10日，全国医疗保障工作会议在北京召开。会议指出，要大力推进国家组织药品集中采购和使用改革，打破利益藩

篱，实现常态化运作，以此为突破口推动“三医联动”改革。

在此次带量采购中，拜耳携阿卡波糖片以0.18元/片中选，降价幅度超90%引发市场高度关注。“原研药企大幅降价，也显示了公司抢占中国仿制药市场的决心。”一位业内人士向记者表示，这也给国内制药企业敲响警钟，未来战略、产品如何制定，十分关键。

价格水分进一步挤出
低价药复活

在第二轮带量采购中，包括甲硝唑、阿莫西林、盐酸左西替利嗪片、异烟肼片等属于常见药及低价药范围。此前，常见药、低价药消失于市场常常引发社会关注，而这也成为很多药企放弃的重要原因之一。

通过带量采购，国家医保局组合拳挤出高价水分，让常见药、低价药的供应得以保证。国家医保局1月17日在答记者问时表示，据相关部门对一百多种常用药的审计调查，药品销售价格平均为药品生产成本的17倍-18倍左右，生产成本只占药品价格中极低的比例。

国家医保局介绍，从历史采购数据来看，部分生产成本不高、竞争充分的药品原来价格水平就很高，但由于流通模式原因，低价药反而难以打开市场，被高价“淘汰”，患者难以低价买到药品，比如，解热镇痛药对乙酰氨基酚，历史数据显



示有企业以0.02元/片的价格销售，但是低价药并未成为主流，此次拟中选价格为0.03元/片-0.07元/片，促进了低价药稳定供应。此次拟中选的甲硝唑、阿莫西林，也是类似情况。开展国家组织药品集中采购和使用以后，通过带量采购、确保使用，企业不再需要进行销售公关，既降低虚高药价的作用，也有将一批低价药“复活”后重新送到患者手中的功能，这也是回归国际惯例。此外，及时回款是降低成本的重要原因之一。国家医保局介绍，国家组织药品集中采购一方面要求医疗机构及时结清货款，另一方面实行医保基金预付或医保基金直接与企业结算，确保及时结清货款。据调查，“4+7”试点中选产品的30天结清率达到了90%以上，而此前普

遍存在医疗机构拖欠企业货款问题，增加了企业的资金成本。并体现在终端价格中。集中带量采购及时结清货款，显著降低了企业资金成本，也为降价留出了空间。值得一提的是，中选药品进入医院得到优先使用，这是国家组织药品集中采购成败的关键。据了解，卫生健康部门已专门印发文件，要求医疗机构物通优先配备使用中选药品的政策通道，提高中选药品的合理使用水平，建立完善激励机制和绩效考核制度，加强中选药品临床使用情况监测，确保中选药品使用。医疗保障部门通过医保基金预付、鼓励医保基金直接与企业合作、医疗机构结余留用等激励措施，为中选药品使用提供有力保障。

华北制药旗下两款产品通过仿制药一致性评价
阿莫西林获国家第二批集中采购竞标资格

■本报见习记者 张晓玉

1月17日上午8点，第二批国家组织药品集中采购工作在上海市医药集团招标采购事务管理所开展，经过集中报价和比价，33个药品中有32个竞标成功，一个品种流标。中选结果公示将在3天后正式发布，全国各地患者4月份可用上此批中选药品。其中，华北制药阿莫西林胶囊获得此次国家第二批集中采购的竞标资格。

在“集采”的前一天，华北制药发布公告，公司近日收到国家药品监督管理局核准签发的阿莫西林胶囊(0.5g、0.25g)和盐酸二甲双胍片(0.5g)的《药品补充申请批件》，上述药品通过仿制药质量和疗效一致性评价(以下简称“一致性评价”)。

对此，华北制药董秘常志山在接受《证券日报》记者采访时表示，公司阿莫西林胶囊(0.5g、0.25g)和盐酸二甲双胍片(0.5g)通过仿制药一致性评价，有利于产品未来的市场销售和市场竞争力。

“阿莫西林胶囊是公司重点品种，具有产业链优势，并且获得2020

年1月17日国家第二批带量采购的竞标资格，通过一致性评价为公司产品销售增量提供了有力技术支撑。”常志山说道。

阿莫西林研发
投入1038.76万元

华北制药属于医药制造业行业，主要从事医药产品的研发、生产和销售等业务。其前身华北制药厂是中国“一五”计划期间重点建设项目。1953年筹建，1958年建成投产，结束了我国青、链霉素依赖进口的历史。

华北制药产品涉及化学药、生物药、营养保健品等，治疗领域涵盖抗感染药物、心脑血管药物、肾病及免疫调节类药物、肿瘤治疗药物、维生素和营养保健品等700多个品种。其中，青霉素系列、头孢系列产品品种齐全，覆盖了原料药到制剂的大部分品种，形成了从发酵原料药到半合成原料药再到制剂的完整产品链。

目前，华北制药及下属子公司共有6个品种、8个品规通过了仿制药质量和疗效一致性评价，分别是

环孢素软胶囊(25mg、50mg)、头孢氨苄胶囊(0.25g)、头孢呋辛酯片(0.125g)、阿莫西林胶囊(0.5g、0.25g)和盐酸二甲双胍片(0.5g)。另外，布洛芬缓释胶囊(0.3g)视同通过仿制药质量和疗效一致性评价。

开展一致性评价工作以来，华北制药对阿莫西林胶囊两个规格累计研发投入1038.76万元(未经审计)。

目前，国内共有239个阿莫西林胶囊生产批文。华北制药为国内第一家通过阿莫西林胶囊(0.5g)一致性评价、第十家通过阿莫西林胶囊(0.25g)一致性评价的企业。公开数据显示，华北制药该产品2018年销售收入为13767.81万元。

根据Pharmarket重点城市样本医院(677家医院)数据，2018年，阿莫西林胶囊(全规格)销售收入为3375.2万元，其中阿莫西林胶囊(0.5g)销售收入为1540.7万元，阿莫西林胶囊(0.25g)销售收入为1834.5万元。

北京大学卫生经济学博士代聪对《证券日报》记者说道，“继头孢唑啉钠后，阿莫西林胶囊也通过一致性评价，使华北制药的核心优势

抗生素产品线进一步完善。在1月17日的第二批国家药品‘集采’中，阿莫西林的可参选药企数为8家，在33个品种中位列第一。未来华北制药的加入无疑将使阿莫西林的竞争更为激烈”。

国内第一家通过
盐酸二甲双胍片一致性评价

“盐酸二甲双胍制剂是国际指南推荐的2型糖尿病的一线、全程、起始和基础治疗药物。一致性评价的通过有利于该庞大的患病群体用上质量更加稳定可靠的药物。该规格由于具有缓慢释放特点，处方开发以及BE试验较0.25g规格均具有较大挑战。该规格产品通过评价，方便患者用药，有利于市场拓展。”常志山对记者说道。

据了解，盐酸二甲双胍片首用于单纯饮食控制及体育锻炼控制血糖无效的2型糖尿病患者。对于成人，可用于单药治疗，也可以与磺脲类药物或胰岛素联合治疗。对于10岁及以下的儿童和青少年，可用于单药治疗或与胰岛素联合治疗。

盐酸二甲双胍片由Merck研发，

1957年在法国上市，商品名为Glucophage;1995年03月03日获美国FDA批准在美国上市。开展一致性评价工作以来，华北制药对该药品研发投入约828万元(未经审计)。

目前，国内共有8个盐酸二甲双胍片(0.5g)文号，华北制药为该品种(0.5g)第一家通过一致性评价的企业。华北制药该产品2018年销售收入为45.7万元。

根据Pharmarket重点城市样本医院(677家医院)数据，2018年，盐酸二甲双胍片(全规格)销售收入为61036万元，其中0.5g片剂销售收入为51845万元。

“华北制药抗糖药成长迅速，多产品线共驱高速增长。虽然2020年1月17日这轮集采名单中并无盐酸二甲双胍，但作为通过企业数量最多的几种药品之一，未来进入名单后竞争仍将激烈。”代聪说道。

在谈到公司未来发展规划时，常志山表示，“公司将按照发展战略，以创新驱动为引领，调整优化产业结构，实现产品由抗感染领域为主向多治疗领域转变、由低附加值为主向高附加值为转变。”

东阿阿胶渠道库存积压
去年最高预亏4.6亿元

总裁秦玉峰到龄退休，接棒者更重消费者运营

■本报见习记者 王磊

1月19日下午，东阿阿胶发布《2019年度业绩预告》显示，东阿阿胶2019年净利润预计亏损3.34亿元至4.59亿元，原因除延续了公司2019年半年报的说法，即“渠道库存积压”的缘故，还特别提到，受到整体宏观环境及市场对价值回归预期逐渐降低等因素的影响。

而多年来始终倡导“价值回归”的公司总裁秦玉峰，也于1月19日下午正式公告“到龄退休”，接任者为公司副总裁高登锋。公司方面对《证券日报》记者介绍，高登锋是东阿阿胶创新求变过程中有互联网营销实践的年轻一代管理层的代表和领军人物。在东阿阿胶业绩持续陷入低谷的时期，高登锋的接任能否在未来挽回公司业绩颓势，也成为外界关注的焦点。

去年业绩预亏
将加大渠道清库存力度

2019年7月份，东阿阿胶发布半年业绩预告，由于预估上半年净利润同比下降75%至79%，不仅降幅巨大，且为一直倡导“价值回归”并不断提价的东阿阿胶，近十二年来首次业绩下滑，一度引发市场的广泛关注。在2019年8月22日公司正式发布的半年报中，公司上半年的业绩下滑幅度明确为77.62%，10月30日，公司公布的季报中，公司前三季度业绩下滑的幅度进一步扩大到82.95%。

而根据公司1月19日公告的《2019年度业绩预告》，东阿阿胶2019年净利润预计亏损3.34亿元至4.59亿元，业绩下滑幅度则扩大到116%—122%。

对于业绩亏损的原因，东阿阿胶表示，近年来，受整体宏观环境以及市场对价值回归预期逐渐降低等因素影响，公司渠道库存出现持续积压。“为避免企业长期良性健康受到不利影响，2019年公司主要侧重于清理渠道库存，主动严格控制发货，全面压缩渠道库存数量，尤其在下半年进一步加大渠道库存清理力度，因而对经营业绩影响有所加大。”

在去年披露2019年中报后，市场已公认东阿阿胶进入了渠道清库存阶段的业绩盘整期。业内人士分析称，从过往案例来看，企业渠道清库存的力度越大，相应造成的业绩影响程度也会越大，此次东阿阿胶年度业绩预告的披露也可以验证东阿阿胶所表示的“下半年进一步加大渠道清库存的力度”。

渠道清库存工作往往不是短期内能完成，盘整期的东阿阿胶也在同步开展战略性调整举措。

东阿阿胶在业绩预告中表示，目前公司在围绕品牌积累和消费者开创配置资源，通过营销数字化转型，实现消费者运营，着眼于盘整期内的长期良性健康发展。具体来看，将优化调整发展战略，加强临床和学术推广，梳理丰富产品体系；着力推进营销模式变革，由聚焦阿胶产业向滋补行业转变；通过商业模式的转型，加快适应数字环境的组织能力变革，推动公司良性健康发展。

总裁秦玉峰到龄退休
继任者高登锋更重消费者运营

在对去年业绩进行预测的同时，1月19日下午，东阿阿胶还发布公告称，由于到龄退休的原因，一直倡导“价值回归”的公司总裁秦玉峰将辞去公司总裁、公司法定代表人等职务，辞职后，不再担任公司任何职务。

《证券日报》记者了解到，秦玉峰于2006年出任东阿阿胶总经理(总裁)，彼时，东阿阿胶面临着原料驴皮资源短缺、战略不清、业务多元、资源分散、增长乏力等一系列问题，阿胶产品也走向了老龄化和低端化，整个品类都被边缘化。秦玉峰上任后，即为东阿阿胶选择了聚焦阿胶主业的战略定位，剥离了其他副业，同时启动了“阿胶的文化营销和价值回归工程”，在过往十四年里，东阿阿胶主业逐渐清晰，连续十几年净利润保持正增长，且年复合增长率在20%以上，成为行业内的龙头企业。

数据显示，到2018年年底，东阿阿胶累计实现净利润137.6亿元，现金分红47.06亿元；总资产从12.5亿元增长到138.7亿元，增长10.1倍；营业收入从9.4亿元增长到73.4亿元，增长8.8倍；净利润从1.1亿元增长到20.85亿元，增长18倍；公司市值由2005年的22亿元增长到231亿元，增长9.5倍。

只是2019年以来，市场对“价值回归”的预期逐渐降低，加上由于多年来阿胶市场的快速却不规范的发展带来的恶劣无序竞争环境，以及公司本身存在的库存积压的问题，公司业绩不仅出现拐点，且有下滑幅度越来越大的趋势。

此时，秦玉峰由于到了法定退休年龄辞去了所有职务，继任者能否带领东阿阿胶走出目前业绩下滑的境地，备受关注。

根据公司1月19日同时发布的公告，接任东阿阿胶总裁职务的是2018年8月起至今担任公司副总裁的高登锋。公开资料显示，1973年出生的高登锋自1995年就开始在东阿阿胶工作，从销售代表开始，高登锋曾任市场部经理/总监、高端产品事业部总监、人力资源部总监等职务。

公司方面对《证券日报》记者介绍，高登锋是东阿阿胶创新求变过程中有互联网营销实践的年轻一代管理层的代表和领军人物，“在过往岗位上，他领导了一系列数字化营销转型，开辟了新的营销和发展道路。”公司方面表示。

“断臂求生”处置镁业资产 ST盐湖破产重整方案获通过

■本报记者 龚梦泽

备受关注的ST盐湖破产重整事宜再进一步。近日，公司公告称，在1月17日召开的第二次债权人会议和出资人组会议上，经1086家有表决权债权人和6692名职工债权人投票表决，重整计划草案一次性获通过。

有接近ST盐湖人士在接受《证券日报》记者采访时表示，此次重整方案(草案)表决获债权人组高票通过。具体来看，普通债权人组以约97%的人数占比投票通过，其组内投赞成票者持有金额占比82.01%；有财产担保的债权人作为一家，对重整方案投赞成票，金额占比100%。

通过重整计划草案

此前ST盐湖预计2019年公司亏

损高达472亿元。此次重整关系到这家市值超200亿元上市公司的股权变更，以及逾450亿元各类债务的清偿前景。加之，在去年年底中国最高人民法院及金融监管部门就债务违约处置机制进行跨部门协调，推动市场化、法治化处置违约风险的背景下，此次公司破产重整尤其受到市场关注。

据记者了解，ST盐湖破产重整计划大体分为三个步骤，首先是公开拍卖或协议转让形式剥离亏损资产；然后进行权益调整，实施资本公积金转增股本；最后阶段即分类清偿债务。由于此前公司管理人已披露“亏损资产获青海国资30亿元兜底”和“10股转增9.5股”的出资人权益调整方案，因此本次破产重整计划的重点为具体偿债方案。

据重整计划草案显示，ST盐湖“债权调整与受偿方案”划分为有财产担保债权、职工债权、税款债权和

普通债权四类。其中，有财产担保债权的11.28亿元由公司予以留债清偿，留债期限为5年；职工债权3.38亿元由公司现金全额清偿，不做调整；税款债权21.6亿元用现金全额清偿，其中留存于青海省内税款部分的50%将由地方政府在2020年内依法返还给公司。

值得一提的是，公告还显示，以盐湖现有总股本27.86亿股为基数，按每10股转增9.5股的比例实施资本公积金转增股本，共计转增26.47亿股股票。转增后，盐湖总股本将由27.86亿股增加至54.33亿股。

对此，国泰君安证券分析师刘毅等在报告中表示，盐湖重整方案之所以对债权人较为友好，是因为与多数国企主业景气度下滑导致违约不同，盐湖股份是盲目激进扩张引发的债务危机，核心资产相对来说依然不错。在其看来，作为当地的优质企业，获得外部救援努力保壳的可能性较大。

较大。

“断臂求生”回归钾肥主业

事实上，ST盐湖的主营业务钾肥(氯化钾)表现抢眼，即便遭遇连续两年巨亏，公司氯化钾产品的毛利率仍保持在70%以上，秒杀大部分上市公司。问题就出现在盐湖钾业这个累计投入高达500亿元的大项目上。“如果不剥离这个亏损源，仅仅靠钾肥和锂，盐湖是无法清偿债务的。因为即使按丰产期每年20亿元左右的净利润，也仅够支付金融机构的利息，而无法偿还本金。”有资深财经分析师对记者表示。

这一点也得到了ST盐湖方面的确认，公司内部人士在接受《证券日报》记者采访时坦言，钾业项目确实未能按照项目设计规划达产盈利，反而侵蚀了公司依靠钾肥、锂业资源形成的利润，导致了公司陷入困境。