

# 互联网诊疗告别野蛮生长：监管日渐趋严 靠卖药盈利面临挑战

■本报记者 张敏

近年来,疫情防控常态化导致诊疗行为线上化,助推互联网诊疗行业的快速发展,使之站上资本的风口。

为进一步规范互联网诊疗,促进互联网诊疗服务健康发展,保证医疗质量和医疗安全,10月26日,国家卫生健康委组织起草了《互联网诊疗监管细则(征求意见稿)》(简称《征求意见稿》),为当前互联网诊疗的监管提供了依据。在业内人士看来,在经历了野蛮成长之后,互联网诊疗行业将步入强监管时代。

对此,网经社电子商务研究中心生活服务电商分析师陈礼腾表示,《征求意见稿》发布后,将从医疗机构监管、人员监管、业务监管、质量安全监管、监管责任等方面对互联网诊疗进行全方位监管,推动互联网诊疗行业进入高质量规范发展阶段。

一位不愿具名的互联网医药电商人士向《证券日报》记者表示,监管政策的出台,有助于互联网诊疗边界和责任的厘清,有利于互联网诊疗企业更健康的发展。

## 互联网医院资源闲置 重心将由建设转向运营

自2018年国家卫健委第一次明确互联网医院准入管理政策以来,短短几年已有1600家互联网医院成立。一位互联网医疗企业向《证券日报》记者表示,当下互联网医院建设数量太多,而真正开展

服务的少之又少,这个行业肯定会有一轮洗牌。

《征求意见稿》发布之前,国家远程医疗与互联网医学中心联合健康界发布的《2021中国互联网医院发展报告》也显示,互联网医院真正能够实现有效持续运营的屈指可数。

以海南省卫健委公布的互联网医院运营数据为例,海南省58家公立医院建设的互联网医院,真正开展互联网诊疗业务的仅有11家,其中有3家诊疗人次不超过20人;几乎超过90%互联网医院处于建而不用状态。互联网医院如何定位和发展,以避免资源闲置、效率低下或重复建设,已成为当前急需思考和解决的问题。

此次《征求意见稿》的发布,直击行业痛点:作为实体医疗机构第二名称的互联网医院,要与该实体医疗机构同时校验;依托实体医疗机构单独获得《医疗机构执业许可证》的互联网医院,每年须校验1次。

杭州卓健信息科技有限公司高级医学顾问王岚在接受《证券日报》记者采访时表示,监管加强有利于规范行业发展,预计后续会有更多开放性政策陆续出台。“每年一审,意味着互联网医疗行业的发展重心将从建设转向运营。”

## 堵住“以药养医”线上化 考验企业盈利模式

破除“以药养医”是当下医疗改革的重点。随着互联网技术的发展,药品营销互联网化已经成为

## 破除“以药养医”是当下医疗改革的重点

尽管互联网诊疗企业的业务处于医疗行业的不同细分领域,但都脱离了“以卖药为主”的盈利模式

思派健康发布的招股书显示,在2018年、2019年、2020年以及2021年一季度,公司来自药品福利管理(PBM)的收入分别占总收入的40.9%、83.1%、91.9%及92.1%

圆心科技发布的招股书显示,2018年、2019年、2020年,院外综合患者服务形成的收入占总营收的比例均超90%

王琳/制图

趋势,而疫情防控常态化更是加速了药品流通互联网化的趋势。然而,如何破解互联网诊疗领域的商业贿赂、带金销售等问题,也成为市场关注的焦点。

国家卫健委发布的《互联网诊疗监管细则(征求意见稿)》指出,医疗机构开展互联网诊疗活动,应当严格遵守《处方管理办法》等处方管理规定,加强药品管理,禁止统方、补方等问题发生。医疗卫生人员的个人收入不得与药品和医学检查收入相挂钩。

陈礼腾认为,《征求意见稿》提

高了行业进入门槛,有利于提供技术性服务的互联网诊疗平台的发展,对于以医药电商为主营的平台则带来很大挑战。

今年以来,汇聚互联网诊疗赛道的叮当健康、智云健康、思派健康、圆心科技等相继提交招股书。尽管这些企业的业务处于互联网医疗赛道的不同细分领域,但都脱离了“以卖药为主”的盈利模式。

思派健康发布的招股书显示,在2018年、2019年、2020年以及2021年一季度,公司来自药品福利管理(PBM)的收入分别占总收入

的40.9%、83.1%、91.9%及92.1%。圆心科技发布的招股书显示,2018年、2019年、2020年,公司总收入分别为8.188亿元、23.521亿元、36.294亿元,年复合增长率高达110%。其中,院外综合患者服务形成的收入分别是8.09亿元、23亿元、35亿元,占总营收的比例均超90%。

“医疗行业互联网化是大势所趋,但目前来看,多数平台尚无法实现盈利。步入强监管时代后,平台如何寻求合适的盈利模式,还需要进一步探索。”陈礼腾表示。

# 前三季度业绩大幅扭亏 世龙实业控制权之争告一段落

■本报记者 曹琦

10月27日晚间,世龙实业发布的2021年三季报显示,前三季度公司实现营业收入13.89亿元,同比增长9.84%;实现归属于上市公司股东的净利润9349.82万元,其中第三季度实现净利润6674.7万元,同比大幅扭亏。

“公司控制权之争已告一段落,新的董事会凝聚力增强了,三季度末以来尤为重视安全生产,对产能安排很紧凑,基本都是满负荷生产。公司主营产品量价齐升,9月份产生很大效益,占第三季度净利润的大头。”世龙实业董事刘宜云对记者表示。

## 主营产品价格跳涨 公司业绩大幅改善

世龙实业是一家以生产精细化工产品为主的综合性化工企业,主要从事AC发泡剂、氯化亚砷、氯碱、双氧水等化工产品的研发、生产和销售。

世龙实业发布的三季报显示,报告期内公司实现营业收入为1.14亿元,主要源于经营状况较好、主导产品销售价格同比上升、新产品拓宽市场增加毛利贡献。

截至报告期末,公司合同负债为4235.52万元,比期初增长144.5%;经营性现金流为2.5亿元,大幅提升26.3倍。

公司称,现金流及负债大增,主要系公司AC发泡剂出口业务及水合肼等产品销售模式改为预收款制所致。由此可见,公司产品竞争力有所增强,在产业链的话语权有所提升,经营效益和经营质量明显改善。

公司相关负责人告诉记者,“第三季度AC发泡剂价格涨得比较猛,从9月份开始一次就跳涨了3000元/吨,每周价格都不一样,一直在上行。烧碱价格从9月底能

上升。”

该负责人分析认为,“此轮产品价格上涨,跟原材料涨价关系不大,主要是由于下游需求旺盛、供给紧缺所致。不过,后产品价格持续上行的空间不大,因为价格已经到了历史高位,今后走势主要取决于需求端和供应端的影响以及能耗双控政策的影响。”

如何平滑原材料价格波动的影响?世龙实业相关负责人表示,自从新的董事会成立后,公司对全部生产经营进行了梳理,将持续通过节能降耗来降低产品成本。同时,进一步加强客户维护,保证产品销售畅通。此外,公司对有一定故障的生产线也在进行整改,以保证生产稳定,通过规模效应来降低生产成本。”

据了解,世龙实业目前具备AC发泡剂8万吨、氯化亚砷5万吨、烧碱30万吨、双氧水20万吨的产能。公司生产的AC发泡剂有25%左右出口到东南亚、拉美、非洲、俄罗斯、土耳其、欧盟(德国、意大利)等地区或国家。

## 信披密钥已归还公司 控制权之争告一段落

此前,世龙实业高层两股势力之间展开的长达一年多的控制权争夺,受到资本市场的广泛关注。2021年9月1日,以汪国清、刘宜云为首的一方已根据当地法院裁定,对世龙实业2021第一次临时股东大会决议进行了更正,并选举了新的董事会和新的董事长兼总经理,对公司形成实际控制,但由于信息披露的密钥仍被另一方所把持,导致公司大量公告未对外及时披露。

近日,上述情况终于有了新的进展。据世龙实业10月26日发布的公告,公司原董事长兼总经理曾道龙已于两日前将信息披露密钥返还至公司,公司现在可以正常履行信息披露义务了。这意味着,世龙实业的控制权之争已暂时告一段落。

世龙实业新一届董事会履新后,对公司进行了一系列整改。例如,对公司2021年1至9月份的关联交易(尤其是公司与江西省博浩源化工有限公司进行的关联交易)进行了审计核查,发现公司目前尚不具备对外提供污水处理的服务资质。

公司称,公司于2021年4月23日签订的《管网使用协议书》相关协议价格远低于公司污水处理成本及污水处理市场价格,其协议内容仅能代表公司为其提供的管网使用服务,并不包含公司为其提供的污水处理相关技术等成本投入费用,且其涉及的相关污水处理交易事项未经董事会审批或授权。

因此,新任董事会审议通过了《关于公司停止处理江西省博浩源化工有限公司污水的议案》,在尚未申请取得对外处理污水资质的情况下,立即停止处理任何外部单位的污水。

如,对公司2021年1至9月份的关联交易(尤其是公司与江西省博浩源化工有限公司进行的关联交易)进行了审计核查,发现公司目前尚不具备对外提供污水处理的服务资质。

## 信披密钥已归还公司 控制权之争告一段落

此前,世龙实业高层两股势力之间展开的长达一年多的控制权争夺,受到资本市场的广泛关注。2021年9月1日,以汪国清、刘宜云为首的一方已根据当地法院裁定,对世龙实业2021第一次临时股东大会决议进行了更正,并选举了新的董事会和新的董事长兼总经理,对公司形成实际控制,但由于信息披露的密钥仍被另一方所把持,导致公司大量公告未对外及时披露。

近日,上述情况终于有了新的进展。据世龙实业10月26日发布的公告,公司原董事长兼总经理曾道龙已于两日前将信息披露密钥返还至公司,公司现在可以正常履行信息披露义务了。这意味着,世龙实业的控制权之争已暂时告一段落。

世龙实业新一届董事会履新后,对公司进行了一系列整改。例如,对公司2021年1至9月份的关联交易(尤其是公司与江西省博浩源化工有限公司进行的关联交易)进行了审计核查,发现公司目前尚不具备对外提供污水处理的服务资质。

公司称,公司于2021年4月23日签订的《管网使用协议书》相关协议价格远低于公司污水处理成本及污水处理市场价格,其协议内容仅能代表公司为其提供的管网使用服务,并不包含公司为其提供的污水处理相关技术等成本投入费用,且其涉及的相关污水处理交易事项未经董事会审批或授权。

因此,新任董事会审议通过了《关于公司停止处理江西省博浩源化工有限公司污水的议案》,在尚未申请取得对外处理污水资质的情况下,立即停止处理任何外部单位的污水。

“对于全资子公司江西世龙供应链管理有限公司所欠的2亿元应收账款,公司已成立专门小组,肯定要求解决办法。”世龙实业董事刘宜云对记者表示。

# 海螺水泥前三季度营收净利双降 全行业面临历史最复杂局面

■本报记者 黄群

10月28日晚间,海螺水泥披露三季报显示,报告期内公司营收、净利润出现双降。

三季报显示,海螺水泥今年1月份至9月份实现营业收入1217.11亿元,同比下降1.89%;实现净利润223.90亿元,同比下降9.50%。其中,第三季度实现净利润74.39亿元,同比下降14.09%。虽然公司业绩有所下滑,但前十大流通股股东大多仍选择驻守。

截至目前,在已经披露三季报的水泥企业中,仅有上峰水泥、福建水泥、万年青等3家公司1月份至9月份营收、净利实现双增长;冀东水泥、宁夏建材、华新水泥营收同比增长,但净利润同比下滑。海螺水泥、祁连山、塔牌集团等3家公司的营收、净利润同比均出现下滑。

一位水泥行业分析师对《证券日报》记者表示,受错峰生产、能耗“双控”、原材料涨价等因素影响,水泥企业盈利情况开始出现分

化。在需求一般的情况下,管理水平、能耗控制、新业务开拓将成为水泥企业未来可持续发展的主要动能。

## 水泥行业分化 部分企业业绩双降

海螺水泥前三季度营收、净利出现双降,从半年报中就已露出迹象。今年上半年,公司实现营收同比增长8.68%,但净利润同比下滑6.96%。反观2020年同期,公司净利润创造历史同期最好水平。

“过去卖水泥,每吨能赚成本大概占七成到八成,现在占比更高了!”接近海螺水泥的一位业内人士在接受《证券日报》记者采访时表示,就算水泥价格再涨,涨幅也超不过能源价格。今年水泥行业产销量增速从二季度开始逐步下降,尤其是第三季度很多水泥企业销量增速下降很快,预计第四季度增速可能是负值。”

“广西是最早限电限产的地区,今年水泥需求一般,但大家还

是担心供给压缩会比较严重。加上广西的水泥熟料一部分销往广东,影响了广东的供应,因此两广地区水泥价格出现大幅上涨。”前述水泥行业分析师告诉《证券日报》记者,“西北的水泥需求也不行,水泥企业盈利水平下滑属于意料之中。东北水泥涨价比较厉害,但现在也处于需求尾声了,很多地方开始停工。在需求没有增加的情况下,水泥企业的利润总额可能还会减少。行业一旦进入拐点,一些水泥企业可能要走下坡路了。”

## 举牌亚泰集团 提振行业信心

“今年是水泥企业面临内外部形势最复杂的一年。”南方水泥总裁肖家祥在10月10日召开的2021年水泥行业50强高层论坛上表示,如何积极应对,如何稳市场、稳价格、稳增长是当前水泥行业面临的首要任务。

中国建筑材料联合会原会长乔龙德在10月26日举办的“第三

届中国水泥智能化高峰论坛”上表示,水泥行业的效益和利润不能仅仅寄托在水泥价格上。对内,可以通过提高效率、降低资源利用、降低能耗、挖掘潜力等方式来规避风险;对外,要根据环境变化而实时变化。

“产能严重过剩依然是水泥行业目前最大挑战。”前述业内人士对《证券日报》记者表示,淘汰落后产能、实现绿色低碳转型、提高行业集中度,是水泥行业健康可持续发展的必然选择。海螺水泥作为龙头企业,更要在行业自律、错峰生产、维护行业生态、去产能、减碳减排、技术创新等方面充分发挥引领作用。

很多水泥企业已经在谋求转型升级,探索可持续发展之路。今年以来,上峰水泥与专业投资机构、海螺水泥与中建材等均设立了投资基金,涉足芯片和新材料产业。8月份,海螺水泥以4.43亿元全资收购关联企业海泰新能源公司,进入光伏发电、风力发电、储能技术等领域。

## 上海电气前三季度亏损44亿元

■本报记者 郑馨悦

10月28日晚间,上海电气发布三季度业绩公告,公司营业总收入约935.29亿元,同比增长13.32%;归属于上市公司股东的净利润为-44.22亿元,去年同期净利润约23.45亿元;每股收益-0.2913元。其中,第三季度公司实现营业总收入约310.01亿元,同比增长5.82%;归属于上市公司股东的净利润约5.49亿元,同比下降33.35%。

对于前三季度净利润的变动,上海电气解释称,公司控股子公司上海电气通讯技术有限公司(以下简称“通讯公司”)计提应收账款预期信用损失和存货跌价准备所致。对于第三季度净利润下滑,公司称,是受大宗物料价格上涨及海外疫情影响,成本有所上升。

今年第一季度,投资者眼中的上海电气还是一只“白马股”。2020年年报显示,报告期内公司营收、净利润“双增长”。但5月30日公司发布公告称,合并报表范围内的控股子公司通讯公司应收账款普遍逾期,存在大额应收账款无法收回的风险。随后,众多投资者才知道,该公司深陷“专网通信”骗局泥潭,被证监会立案调查,多名高管接连“出事”。

8月5日晚间,公司披露公告称,公司执行董事兼总裁黄珉当日不幸逝世。援引媒体报道可知,黄珉坠楼身亡。另有公告显示,公司董事长兼首席执行官、法定代表人郑建华涉嫌严重违法违纪,上海电气原副总裁吕亚臣被决定逮捕等。

8月24日公告显示,董事会同意聘任刘平担任上海电气集团股份有限公司总裁。8月27日晚间公司发布公告称,聘任冷伟青担任公司首席执行官。

公司10月28日在投资者互动平台表示,上海电气已建成多个储能示范项目且运行良好,商业模式逐渐打通。示范项目包括广东粤电大埔电厂储能调频项目、上海闵行工业园区的智慧项目、青海格尔木的国内首个独立市场运作的储能电站等。

## 青岛打造全国首个“V税云”平台 税务部门与房企实时共享数据

■本报记者 王丽新

近日,青岛市市北区税务局与青岛万科房地产集团公司联合打造的“V税云”土地增值税清算智能平台上线,这意味着,全国首个“税企智连”实时共享数据平台开始运行。经过3年的迭代升级,V税云实现了“直连-互连-智连”的跨越发展,在数据赋能下,税收治理效能得到有力提升。

据了解,该平台运行后,青岛万科房地产集团公司根据税务部门的清算审核意见,在初始运行当天就完成了青岛市市北区万科未来城项目5212.43万元土地增值税的缴纳,同时收到青岛市市北区万科紫台项目4233.83万元土地增值税的退税。

“土地增值税清算,以前需要三到四个月才能完成,我们与税务部门实现‘税企智连’后,7天时间就能全部办理完成,税务互联网的效率高太多了。”一家企业的财务负责人胡刚评价称。

胡刚进一步表示,“税企智连”数据通道打通后,税企双方充分发挥数据赋能作用,企业的财税信息与税务部门可实时共享。比如,房地产企业的土地增值税清算不用再准备成箱的资料了,税务局只需在网上对企业的收入、成本、发票、结算进行批量比对审核就行了,比以往逐项审核发票真实性的效率至少提高了九成,大大节约了企业的人工成本和时间成本,实现了青岛市土地增值税的快速清算。此外,“税企智连”为企业提供的实时信息,对企业完善风险内控体系也非常关键。

“土地增值税清算业务不仅复杂,而且难度大,税收流失和税务执法风险并存。”青岛市市北区税务局纪检组组长刘冬表示,为了确保税收征管工作的改革行稳致远,一方面,税务部门强化与纳税人、缴费人实现“税企智连”的信息共享、合作共赢;另一方面,积极推进社会共治、开放创新,实行“双随机、一公开”的土地增值税清算新机制,有效强化了社会监督。

市北区税务局副局长尹建伟表示,按照中共中央办公厅、国务院办公厅印发的《关于进一步深化税收征管改革的意见》关于“建设以税收大数据为驱动力的智慧税务”方面的要求,税务部门顺应当前企业数据智能应用平台发展趋势,提升了大数据应用效能,减少了纳税人发票明细资料、财务报表、销售明细等资料填报工作量,为精准高效地完成清算审核奠定了坚实基础,实现了智慧税务的精细服务,大大降低了税务部门的征管成本,增强了风险治理能力。

今年以来,青岛市市北区税务局立项清算项目19个,较去年增加17个,入库税款3.8亿元,是2020年全年的24.3倍,土地增值税清算的专业化、公正性、透明度得到有效提升,“科技+共治”创新“税务互联网”的基层实践效果明显。

记者还了解到,“税企智连”还能让购房者能尽快拿到房产证。青岛市市北区税务局作为首个与房地产企业实时共享数据的税务部门,在全国率先通过“发票过桥系统”完成房源与发票关联,批量开具电子发票,可真正实现“交房即办证”的梦想。据介绍,青岛万科房地产集团公司有90%以上的高商品房实现了“交房即办证”。

“过去买房,交房是交房,交税是交税,办证是办证,现在交钥匙的同时就能拿到房产证,好几个事一块办了。”万科未来城小区的王女士向记者表示。

相关人士表示,税务部门、自然资源和规划部门、发改委、人防办、房地产企业等诸多部门大数据的高度融合是实现“交房即办证”的前提,从前端电子发票批量快速开具,到积极联动审批、测绘、验收、契税完税、产证办理等多个环节的无缝对接,通过“智连”,让数据多走网路,让纳税人和缴费人少跑马路,实现流程最简、时间最短、一次完成的一站式服务。

## 交通银行山西省分行 着力提升普惠金融服务

交通银行山西省分行紧抓数字化转型机遇,通过为小微企业提供普惠E贷等线上标准化产品,大力推进金融与科技的深度融合,跑出了普惠金融服务“加速度”。截至9月末,该行普惠小微贷款余额较年初增幅72.82%,普惠小微贷款客户较年初增幅67.71%,为当地企业提供了有力的资金支持。(CIS)

本版主编于德良 责编汪世军 制作董春云 E-mail:zmxz@zqrb.net 电话010-83251785