

# 百事：薯片出事，可乐没事

一石激起千层浪。6月21日下午，北京市疾控中心副主任庞星火在北京市召开新冠肺炎疫情防控工作新闻发布会上表示，截至6月20日24时，大兴区孙村乡磁魏路1号某食品公司共发现8例确诊病例。

庞星火所说的某食品公司正是百事食品(中国)有限公司北京分厂。不过，百事随后发布消息称，其可乐饮料工厂未出现确诊病例，全国正常生产供货。

在当日的发布会上，百事公司大中华区集团事务部企宣总监樊志敏介绍：“我司磁魏路分厂监测到新发地市场输入个案后，第一时间启动应急预案，采取停产停业、产品封存、环境消杀、人员隔离等措施；已经对产品及厂区环境进行了全方位取样调查，目前测试产品安全，同时保证新发地疫情后的产品均已封存”。

6月21日晚，百事通过微信、微博等官方账号发布消息称：百事公司一直将食品安全和消费者权益放在首要位置。包括北京百事可乐饮料有限公司在内的、生产百事可乐等饮料产品的全国各灌装厂迄今并未发现任何新冠肺炎确诊病例，生产经营一直有序开展，未曾停产停业，百事全系列饮料产品符合国家各

项标准，一直依法正常供应。北京市新冠肺炎疫情防控新闻发布会通报发生疫情个案的工厂只是位于北京大兴区磁魏路1号的百事食品一家分厂，其从未生产过任何饮料产品。”

北京商报记者查询发现，百事位于磁魏路分厂的百事食品(中国)有限公司北京分厂成立于2001年。工商信息显示，该分厂经营范围为“生产粮食加工品、薯类和膨化食品以及生产食品用包装材料；批发食品；销售自产产品”。核准日期为2020年6月16日，其食品生产许可证有效期至2021年6月21日。

随后，乐事通过官方渠道发布声明称，目前不幸受到北京新发地市场疫情影响的只是百事食品在中国七家食品工厂中位于北京磁魏路的一家工厂，该厂只生产小批量的乐事无限罐装薯片。

乐事方面表示，在监测到新发地市场输入个案后，该厂在第一时间启动应急预案，采取停产停业、环境消杀、人员隔离、全面排查等措施，已经对产品及厂区环境进行了全方位取样调查，测试产品安全。

此外，乐事方面还称，世界卫生组织(WHO)以及欧美多国的疾病预防控制中心均明确指出：由于这些冠状病毒在物体表



百事

北京市新冠肺炎疫情防控新闻发布会通报发生疫情个案的工厂只是百事食品一家分厂，其从未生产过任何饮料产品。

乐事

受到北京新发地市场疫情影响的工厂只生产小批量的乐事无限罐装薯片。不过，病毒在整个产品供应链过程存活的可能性为零。



面的存活率极低，从历经了数日运输的产品或包装上感染该病毒的风险极低。冠状病毒通常只通过呼吸或接触的方式进行传播。我司产品加工过程均经过高温热处理工序，结合严格的GMP管理体系和实践，病毒在整个产品供应链过程存活的可能性为零。

对于上述百事工厂停产将对公司未来发展造成怎样的影响，北京商报记者联系采访了百事相关负责人，但截至发稿，对方并未予以回复。

食品观察员窦强称，百事出现疫情的只

是乐事薯片的其中一家工厂，对其整体品牌影响力和市场占有率不会有大的影响。

资料显示，1993年，百事将乐事薯片引入中国，现已拥有七家食品工厂。此外，百事还曾不断加码在华食品工厂。2012年7月，百事武汉食品工厂正式投产运营。2018年8月，百事扩建并改造上海松江食品工厂。2019年6月，百事新建“百事食品四川生产基地”，该厂是百事公司在西南地区的第一家薯片工厂。

天眼查信息显示，百事食品(中国)有限公司北京分厂负责人曾多次变更。一次是

在2017年5月，负责人由王捷变更为施博诺，到2018年5月，其负责人由施博诺变更为柯睿楠，目前，柯睿楠认为该分厂高管，其负责人已变更为谢长安。据悉，柯睿楠此前兼任百事公司亚太区首席执行官。2020年6月，百事任命陈文渊为百事公司亚太、澳大利亚、新西兰和大中华区首席执行官，柯睿楠则履行之前委任的百事公司全球首席商务官的职务。

百事中国官网显示，2019年百事公司的净收入超过670亿美元。百事系列产品中有23个品牌的年销售额都在10亿美元以上，其中包括百事可乐、激浪、佳得乐、乐事、多力多滋、奇多等。

有业内人士称，乐事作为百事旗下的大单品，一旦出现食品安全事故，将会对业绩造成一定影响，同时，消费者对于品牌的忠诚度也会下降，未来，百事应该吸取此次防疫教训，做好食品安全把控。

数据显示，2019财年，百事实现净营收为671.61亿美元，同比增长3.9%；归母净利润为73.14亿美元，同比下滑42%。2020年一季度，百事营收138.81亿美元，同比增长7.7%；净利润13.38亿美元，同比下降0.53%。

北京商报记者 钱瑜 白杨

## 活下去、提利润 长租公寓今年审慎收房

在经历2019年的集中爆雷、2020年初的纷争不断后，疫情下的长租公寓开始采取更为谨慎的发展方式。北京商报记者近期从房东、收房方面以及部分头部长租公寓方获得证实，包括相寓、自如等在内的长租公寓开始采取更为谨慎的发展策略：不再大收大建、调整给房东房租的周期、缩短空置周期等，活下去、扩利润、精细化管理成为整个行业的共同选择。

### 缩量发展

疫情带来的影响波及面颇广，长租公寓运营商已经在前端作出了改变，主要表现在对房源选择的谨慎和缩短付款周期。

刚刚将自己房子委托给某头部长租公寓的房主张萍向记者证实了“租金下调”“租金趸付不再”的情况。

记者了解到，张萍的房子是一套位于北三环某地铁口100米附近的南向一居室，因为暂时不住，出于省心的考虑，今年6月1日趸租给了某长租公寓品牌。收房前中介就给我打了预防针，说现在市场不好，疫情让好多人回不来，所以租金都跌了，空置期一年都是2个月起。”不仅如此，中介还告诉张萍，想要“省心”委托给长租公寓，自己的房况还要好，过去那种特别破旧的房子低价回收装修再出租的，公司已经不鼓励了。

这样的态度，张萍在另外一家长租公寓品牌处也得到了证实：“另一家开的价更低，5200元/月，14个月合同里2个月空置期，管理费还要到了1000元。”

“我们现在考核最严的，不是出租，是收房，一个环节出问题，罚款1000元起，毕竟市场不好，收房环节不谨慎，就砸手里了。”上述中介人员的态度，另外一家头部中介长租公寓业务负责人也向记者予以了证实：缩量发展、审慎收房、对房东采取月付款、大幅提高租人压一付一的成本，是大部分长租公寓的共同选择。

好在张萍的房子装修不错，配上点必要的家具家电，最终中介给的收房条件为：房租每月5500元，按月交付，合同签订14个月，其中空置期2个月，第一个月付租金后，第二、三个月为空置期，第四个月收取700元的管理费，随后房租依然按月给到张萍。

张萍给记者算了笔账，按照这一方案，出租14个月，她实际每月的收益为4600多元，而她同事的出租房就在他家楼上，且为顶层有缺陷房源，去年底出租的价格为每月5700元。

“不过好在租出去了，我们有同事选的直租，挂了一个月都租不出去，省心就少赚钱，

### 头部运营商长租公寓房源量一览

- 截至2019年末  
我爱我家相寓27.6万套
- 截至2019年末  
蛋壳公寓43.83万间
- 截至2019年9月30日  
青客公寓旗下已有97297间可供出租的房源
- 2019年11月  
自如公开披露企业房源量突破100万间



现在的市场没办法两全其美。”张萍说。

息来看，主动收缩战线也不失为一个好选择。

### 行业遇冷

长租公寓集体出现审慎发展的态度，来自行业并不乐观的现状。

以刚刚经历人事变动的蛋壳公寓为例，其近期发布的2020年一季度报显示，公司一季度总营收19.396亿元，同比增长62.5%；但净亏损却高达12.344亿元，同比扩大51%。而在此之前，蛋壳公寓也一直处于亏损状态。

与蛋壳公寓类似，刚刚上市的青客公寓业绩也不容乐观。年报数据显示，2019年青客公寓净亏损达到4.98亿元，而近三年累计净亏损已达12.42亿元。

对此，合硕机构首席分析师郭毅表示，亏损几乎涵盖了整个长租公寓行业，疯狂扩张的“后遗症”暴露无遗。受疫情影响，目前租赁市场需求减弱，整体表现处于“遇冷”状态，长租公寓盈利模式单一的问题也被“放大”，这进一步扩大了亏损数值。

郭毅称，在当前状况下，长租公寓企业要做的是解决盈利模式问题，而不是继续去扩张，应该将发展重心由“跑马圈地”转向精细化运营，只有具备更多元化的盈利模式，才能真正走出这场困局。

北京商报记者注意到，我爱我家旗下长租公寓品牌“相寓”已经有了动作，其2019年在管规模减少了约3万套。对于上述变化，我爱我家方面接受记者采访时也表示：这是基于长租公寓市场变化，公司采取业务线条的“主动收缩”，而且房源量的下降并没有影响到收入和运营效率的提高。”

知情人士也透露，今年相寓经营的核心就是提高单体收益，不扩大规模，只扩大经营利润。

而对于是否缩量发展，自如方面截至记者发稿前并未予以明确回复，但多位负责收房的自如业务人员均证实，今年公司给的要求与上述张萍提到的“审慎收房”“利润为先”一致。

按照市场占有率，相寓、蛋壳、青客都是长租公寓行业的佼佼者，从它们所传递出的信

### 房企入局

在“房住不炒”的主基调下，长租公寓的诞生可谓恰逢其时。此前市场预计在2020年，长租公寓需求大约1000万间，总体净利润规模在250亿元左右。目前受疫情影响，上述规模今年可能要打个折扣，但从资本市场的表现来看，无疑对这片蓝海寄予厚望。

北京商报记者了解到，除自如、相寓、蛋壳等长租公寓品牌机构外，万科、龙湖等房地产企业也把长租公寓作为主要发展方向之一，纷纷下场成为“玩家”。克而瑞机构数据显示，截至2019年末，国内TOP 100规模房企中已布局长租公寓业务的企业占比接近1/4。

从2019年的开业情况来看，TOP 10企业的增长情况较好，而头部企业更保持了领先优势，其中，万科泊寓和龙湖冠寓的新开业规模占TOP 10新增总量的六成。

郭毅表示，目前长租公寓盈利大部分是依靠品牌带来的溢价率，而头部房企在这方面具有天然优势。此外，房屋租赁市场正在朝着规范化、秩序化的方向发展，房企们布局之初就按照上述思路在推进，重整整治所提供的想象空间更大，这方面也会更具竞争优势。

以北京为例，丰台、大兴、顺义、通州等区都开建了集体土地租赁住房。这些项目中，大多都是房企们参与运营合作，此类房源最直观的表现就是公共服务空间更具“吸引力”。

背靠大型规模房企的优势，房企的参与更具有“入侵性”，其所影响的不只是分走市场份额，更多是在融资层面的分流。房东东创始人全秀曾公开表示，对于今后的长租行业，资本总体很谨慎，无论股权投资或者债权融资只会向头部和超大规模企业集中。

竞争加剧叠加疫情影响，市场也面临重新洗牌。在郭毅看来，大浪淘沙仍在继续，当规模达到一定的量，就该思考如何提升运营能力，盈利才是下一阶段的重点。如果还寄希望于外部资金“输血”，那么很可能熬不过这个冬天。

北京商报记者 卢扬 王寅浩

## 一周三款 国产贝伐珠单抗潮涌

一周之内，三款贝伐珠单抗产品传来好消息。国家药监局官网显示，上周贝达药业、百奥泰以及信达生物旗下贝伐珠单抗产品分别进入上市许可程序及获批上市。

贝伐珠单抗为非小细胞肺癌的治疗药物之一，市场售价超过5000元。该药在2018年国内专利期满，国产贝伐珠单抗产品频频露头。随着更多国产生物类似药的获批，一场药企间的较量不可避免，贝伐珠单抗市场竞争战一触即发。

### 主治肺癌

继贝达药业旗下贝伐珠单抗注射液上市许可申请日前获国家药监局受理后，百奥泰于6月19日宣布旗下同款生物类似药上市许可申请已获受理。同日，信达生物旗下贝伐珠单抗生物类似药在中国正式获批上市，成为第二款上市的国产贝伐珠单抗注射液。

与贝达药业6月14日宣布收到的上市许可受理通知书一样，百奥泰与贝达药业此次申报的适应症均为用于晚期、转移性或复发性非小细胞肺癌和转移性结直肠癌。

进度更快的为信达生物。与百奥泰同日官宣的信达生物称，公司自主研发的贝伐珠单抗生物类似药正式获得国家药品监督管理局(NMPA)的上市批准，用于治疗晚期非小细胞肺癌和转移性结直肠癌，为我国上市的第二款国产贝伐珠单抗注射液。

据了解，上市许可申请经审评审批通过后，方可获发药品批准证书并可投入生产、销售。百奥泰在公告里表示，因为审评审批的办结时间无法预估，所以此次获得药品注册受理通知书对公司近期业绩不会产生影响。

贝达药业相关负责人在接受北京商报记者采访时表示，贝伐珠单抗注射液项目是公司首款申报BLA的大分子生物类似药，不仅将扩充公司在肺癌治疗领域的产品布局，同时从该项目上获得的经验将有利于后续大分子生物药的开发。

### 竞争白热化

由于申报及获批的适应症相同，国产生物类似药与进口原研药、国产生物类似药之间的竞争正在白热化。贝伐珠单抗原研产品为罗氏旗下的安维汀，于2004年首次在美国获批上市。该药目前在欧美获批的适应症包括转移性结直肠癌、晚期非鳞状非小细胞肺癌、肾细胞癌、卵巢癌、宫颈癌以及恶性胶质瘤等。

2010年，罗氏旗下贝伐珠单抗产品在中国获批上市，截至目前获批的适应症为转移性结直肠癌和非小细胞肺癌。在中国，该药的抗体序列专利于2018年期限届满失效。2019年12月，齐鲁制药的贝伐珠单抗产品获批上

市，成为首款国产贝伐珠单抗生物类似药。

齐鲁制药贝伐珠单抗产品的上市拉开国产与进口的竞争序幕，而随着越来越多国产贝伐珠单抗生物类似药的上市，一场国内药企间的正面交锋也不可避免。2020年4月，恒瑞医药、绿叶制药提交的贝伐珠单抗生物类似药上市申请相继获得国家药监局药品审评中心受理，分别成为国内第三、第四家提交该药上市申请的公司。

此外，目前还有复宏汉霖、正大天晴、安科生物等10余家企业的贝伐珠单抗生物类似药已递交新药申请。今年6月，复宏汉霖宣布公司贝伐珠单抗HLX04结直肠癌3期临床研究达到主要终点。

百奥泰在公告中坦言，截至目前，国内获批的贝伐珠单抗药物共计三款，已上市竞品和其他潜在竞品可能会拥有先行者优势，公司贝伐珠单抗注射液可能在未来面临激烈的市场竞争。

### 谁能胜出

根据弗若斯特沙利文报告，随着首款贝伐珠单抗生物类似药的上市，药品市场规模将于2023年增至64亿元，2030年将达到99亿元。面对百亿元的市场规模，谁能抢占更多的市场份额也成为市场关注的焦点。

2017年，罗氏的贝伐珠单抗产品被纳入国家医保目录乙类范围。进入医保前，该药品中位中标价为5253元(100mg/瓶)。2019年11月，国家医保局公布97个谈判成功的药品目录，罗氏贝伐珠单抗注射液选择了价格保密，未进行公布。根据米内网数据，2020年1月，罗氏贝伐珠单抗注射液(100mg/瓶)在福建的中标价格为1934.26元。而齐鲁制药的贝伐珠单抗注射液(100mg/瓶)在多个省份的中标价格为1198元。

医药行业投资人士李项在接受北京商报记者采访时表示，从目前来看，无论是原研药、已上市的国产贝伐珠单抗生物类似药还是正在申报上市的国产贝伐珠单抗生物类似药，其适应症均为转移性结直肠癌和非小细胞肺癌。进入医保、较低的价格是各大药企抢占市场份额的一方面优势。另外，渠道能力以及贝伐珠单抗注射液与公司自身管线的其他药物是否具有协同，可以进行联用是抢占市场份额的又一关键。

针对后续的定价问题，贝达药业相关负责人表示，公司贝伐珠单抗注射液上市许可申请于近日刚收到国家药品监督管理局签发的受理通知书，尚需进行新药上市的一系列审批工作，期间贝伐珠单抗注射液的市场格局也有可能发生各种变化，在新药获批上市后，公司会根据当时的市场情况合理定价。有分析人士认为，齐鲁制药的价格已成为后续上市药企定价的天花板，产品是否跌破千元值得关注。

北京商报记者 姚倩