

药价虚高成因摸清 多家药企被顶格处罚

虚开发票套取资金体外使用

《中华人民共和国财政部会计信息质量检查公告(第四十号)》显示,依据《中华人民共和国会计法》第四十二条规定,财政部对有关监管局检查的19家医药企业作出行政处罚,包括赛诺菲、豪森药业、长白山制药股份有限公司、江苏万邦医药营销有限公司、恒瑞医药、礼来、步长制药以及深圳华润三九医药贸易有限公司等。

这次查账行动始于2019年6月。彼时,财政部决定组织部分监管局和各省、自治区、直辖市财政厅(局)开展医药行业会计信息质量检查工作,重点检查药企销售费用等,并随机抽取了77家医药企业。根据财政部2019年发布的检查通知,14个监管局采取就地与交叉检查相结合的方式,对15家医药企业开展检查;31个财政厅(局)采取就地检查方式,每个财政厅(局)检查2家医药企业。

财政部方面表示,此次检查旨在摸清药价虚高的成因,通过会计信息质量检查、穿透检查的方式,围绕药价虚高,重点聚焦医药产品的销售费用是否真实、成本费用结构如何构成。据了解,最终达到处罚标准的,并以法人作为处罚主体的(包含部分药企的下属子公司)共有19家,还有3家没有达到行政处罚的标准,主要进行了行政处理,不在本次处罚公告范围内。

经查,使用虚假发票、票据套取资金体外使用,虚构业务事项或利用医药推广公司套取资金以及账簿设置不规范等其他会计核算问题是上述19家医药企业主要存在的问题。上述行为已违反《中华人民共和国会计法》第九条等规定。

违规账目最高达1.64亿元

受罚的19家医药企业中,12家企业被处以顶格罚款5万元,其余7家罚款为3万元,累



财政部对部分药企行政处罚情况

计罚款超过70万元。其中,华润三九子公司深圳华润三九医药贸易有限公司涉及违规的账目金额最高,达到1.64亿元;其次是豪森药业,涉及违规的账目总金额超过1.5亿元。

具体来看,检查发现,深圳华润三九医药贸易有限公司存在以下问题:一是2018年列支视频拍摄项目制作费不实,涉及金额1323.7万元。二是2018年列支物流监管项目费不实,涉及金额320.2万元。三是该公司本部及广东片区2018年列支会议费不实,涉及金额8848.12万元。四是该公司本部及广东片区2018年列支调研费不实,涉及金额

5952.17万元。

对于豪森药业方面,检查发现,该公司存在2018年列支咨询评审费、广告宣传费,后附部分发票经查询国家税务总局全国增值税发票查验平台,结果为“查无此票”或“不一致”,涉及金额1.29亿元;虚列27家信息咨询服务业的咨询评审费1600万元;2018年列支会议费的后附部分资料不实,涉及金额274.06万元;2018年虚增办公用品费481.71万元,后附发票显示购买产品为笔、本子等,但实际并未购买。

此次检查将药企带金销售的痼疾再次带

到公众面前。一直以来,销售费用被视为药价虚高的主要推手之一。一般来说,药企的销售费用由市场推广费、职工薪酬、商业推广费、差旅费以及会议费等项目构成。因一些药企的销售费用中包含给医院的回扣,这不仅导致医药行业销售费用高企,还导致药品价格虚高。业内人士向北京商报记者透露,带金销售的费用大多隐藏在差旅费和学术推广费中。

针对此次被罚一事,北京商报记者联系了华润三九、豪森药业方面,但截至发稿未收到回复。

震慑药企带金销售等违规行为

事实上,药企带金销售已是行业顽疾。2018年4月,一位自称诺华医药代表的举报者,举报诺华制药给使用诺华产品的医生回扣等违反医药代表行为准则的违规操作。2019年5月,仙琚制药被实名举报带金销售,该公司为扩大其产品糠酸莫米松鼻喷雾剂(50μg,60瓶/盒)销量,给江苏省部分医疗机构医生回扣。2020年5月,豪森药业母公司翰森制药在2010-2017年间多次向医院相关负责人、医药集中采购服务中心相关负责人行贿,通过带金销售扩大公司药品销量的事情被曝光。

在医药行业投资人士李项看来,此次对19家药企的处罚是财政部会同国家医保局对77家医药企业实施会计信息质量检查的靴子落地,未来,国家对医药行业虚开发票等行为的监管将进一步常态化。

2020年7月,国务院办公厅印发《关于推进医疗保障基金监管制度体系改革的指导意见》指出,要加强医药行业会计信息质量监督检查,深入开展药品、高值医用耗材价格虚高专项治理。此外,国家医保局于2020年建立信用评价制度体系,将医药商业贿赂、虚开发票等在内的七大类行为列为医药价格和招采失信事项。失信行为分为“一般”“中等”“严重”“特别严重”四个等级。

财政部方面表示,2019年财政部联合国家医保局开展的会计信息质量检查是穿透式检查,对于药企的资金流向、产品的成本构成都有了一定的认识和把握。检查聚焦医药产品成本费用结构,摸清了药价虚高的成因,震慑了医药企业带金销售、哄抬药价等违规行为,保障了药品集中带量采购等重大改革的顺利推进。后续,财政部将严格履行财会监督主责,坚持“强穿透、堵漏洞、用重典、正风气”,加大执法检查力度,切实提高会计审计质量,保障人民群众利益和重大改革实施。北京商报记者 姚倩

迟来的上市 华绿生物欲另觅新“菇”

4月12日,随着江苏华绿生物科技股份有限公司(以下简称“华绿生物”)创业板挂牌上市,金针菇四巨头聚首资本市场。对比来看,靠着金针菇“一板斧”打天下的华绿生物,不管是规模化生产、市场份额还是产品结构上看都难有竞争优势。

意识到竞争压力的华绿生物将希望寄托于真姬菇(也称白玉菇或蟹味菇),并计划将产能扩至2019年的6倍。然而在真姬菇产能利用尚未饱和、经销商被竞品企业绑定的情况下,华绿生物能否借助真姬菇抢占市场份额还尚未可知。

上市一波三折

4月12日,华绿生物正式登陆深交所创业板,发行价格为44.77元/股。华绿生物董事长兼总经理余养朝在上市路演中表示:“公司目前跟知名连锁火锅店和大型商超都达成了长期稳定的合作,火锅店如海底捞、呷哺呷哺等,超市如沃尔玛、永辉、家乐福、大润发等”。

上市公告书显示,华绿生物本次发行募集资金总额为6.53亿元,扣除发行费用后,募集资金净额约为5.96亿元,所募资金拟投入到华绿生物一厂技术改造项目、泗阳华茂农业发展有限公司技术改造项目、年产3万吨真姬菇项目。

事实上,华绿生物IPO之路并不顺利。2015年7月21日,华绿生物在新三板挂牌,2017年12月从新三板摘牌,并于同年12月15日向证监会递交了首次公开发行股票招股书(申报稿)。不料,华绿生物却于2018年3月30日遭遇终止审查。

时隔两年,华绿生物二度冲刺IPO。2020年1月3日,华绿生物再次提交招股说明书,拟登陆创业板。2021年3月10日,获证监会同意在创业板首次公开发行股票注册。

至华绿生物登陆深交所创业板,国内食用菌行业前四大企业已齐聚A股。据悉,在金针菇“四大家族”之中,众兴菌业和雪榕生物分别在2015年和2016年就完成上市,如意情则在

2019年被上海豫园旅游商城(集团)股份有限公司收购了56%的股权。

在香颂资本董事沈萌看来,食用菌栽培除了规模成本优势之外,还有技术研发方面的积累。一些工厂规模较小、技术水平较弱的食用菌栽培企业在市场竞争中没有优势,甚至会被淘汰。对于华绿生物而言,只有通过上市融资等方式提高产能,才能形成对前面几家上市公司的追赶。

落后于同行

进入资本市场的华绿生物不管在规模化生产、市场份额还是产品结构方面,与其他三家企业相比难言优势。

在规模化生产方面,华绿生物在四家食用菌上市公司中居于末位。根据中国食用菌协会工厂化专业委员会发布的《2019年中国食用菌工厂化研究报告》,华绿生物2019年在工厂化规模生产金针菇企业中排名第四。截至2019年6月,雪榕生物、众兴菌业、如意情和华绿生物日产能分别为1140吨、775吨、363吨和327吨。

由于工厂化规模垫底,华绿生物的市占率也相对落后。《金证研》沪深资本组数据显示,2017-2019年,雪榕生物金针菇的市占率分别为12.83%、11.27%、11.51%;众兴菌业金针菇的市占率分别为6.16%、7.7%、9.58%;而同期华绿生物的金针菇市占率分别为2.53%、2.91%和4.27%。

在食品产业分析师朱丹蓬看来,食用菌的生产和销售遍及全国,没有明显的区域性,但考虑到物流成本较高、产品保质期较短等因素,食用菌产品的销售具有一定的销售半径,一般围绕生产基地、辐射周边区域进行销售。仅拥有两处生产基地的华绿生物,其食用菌产品销售的辐射范围相对较窄,因此在全国化布局速度上也会落后于同行。

另外,在产品结构上,华绿生物过于依赖于单一产品金针菇。数据显示,2017-2019年,华

绿生物的金针菇产品收入占主营业务收入的比重分别为92.49%、91.12%、92.2%。同期,华绿生物同行业可比公司雪榕生物的金针菇产品收入占主营业务收入的比重分别为82.04%、77.05%、78.33%;众兴菌业的金针菇产品收入占主营业务收入的比重分别为82.14%、83.37%、78.5%。

押注真姬菇

华绿生物似乎也意识到金针菇占比一家独大的风险性,并将希望寄托于真姬菇。

“自身存在产品单一的风险。”华绿生物在招股书中坦言。余养朝在上市路演中提及:“金针菇市场逐渐趋于饱和,将大量种植真姬菇品种”。招股书募资用途显示,除了拟募资3亿元对现有的一厂、二厂进行技改,华绿生物还打算募资4.28亿元建设一个年产3万吨的真姬菇生产项目。

值得一提的是,虽然华绿生物“高调”投产真姬菇,但其产量增速逐年下滑、产能利用率不饱和等问题仍未解决。对此,华绿生物方面解释:“对于公司主要产品金针菇,绝大部分经销商均只销售公司金针菇产品;由于公司真姬菇的供货量无法满足经销商的销售需求,部分经销商销售其他公司的真姬菇产品”。

此外,由于同行经销商存在排他性,华绿生物真姬菇未来的销售渠道也存一定阻力。雪榕生物在2016年8月31日发布的《投资者关系活动记录》中披露:“雪榕生物大的经销商只能卖雪榕的产品,是排他性的”;众兴菌业也在招股说明书中披露:“公司和各固定经销商目前均签订排他协议,即在公司供货充足的情况下,经销商原则上不能销售其他品牌的金针菇等同类产品”。

在真姬菇产能利用尚未饱和以及部分经销商被同行可比公司绑定的情况下,针对华绿生物募资投产后产品销售计划等问题,北京商报记者发邮件采访华绿生物,但截至发稿并未收到回复。北京商报记者 钱瑜 王晓

华为轮值董事长:芯片库存可支撑公司活得更长一点

北京商报讯(记者 石飞月)4月12日,华为第18届全球分析师大会在深圳开幕,华为轮值董事长徐直军回应了外界关于华为在芯片、汽车以及5G等业务方面的一些疑问,并表示,今年华为的目标还是活下来,但是希望能活得更好一点。

近几年,跨行业造车的企业如雨后春笋般络绎不绝,日前,小米也正式宣布了造车的计划。在此次大会上,徐直军再次明确了华为不造车的立场,同时透露华为与汽车厂商合作了三个子品牌:包括北汽的ARCFOX极狐,与重庆长安和广汽的两个子品牌,名字还没想好,华为合作的品牌不会很多,今年底将有一系列的新车推出来”。

“我们还设计了‘华为inside’的品牌,以后大家看到车上有这个品牌,就知道是华为参与了。不是所有合作汽车都会有这个LOGO,只有使用了华为自动驾驶技术的汽车才会有这个LOGO。”徐直军说,今年华为对智能汽车业务部门的投资将超过10亿美元。

以智能汽车为代表的物联网正在取代以手机为代表的移动互联网时代,将会创造更多、更大的生活娱乐方式和空间,车家智联更是顺理成章的。在产业观察家洪仕斌看来,不管是研究车载系统,还是亲自下场造车,厂商都看中了这个充满发展潜力的市场。

关于业内倍加关注的芯片问题,徐直军称,现在全球所有的客户都在为华为捏把汗,华为到底有多少芯片库存。“首先,华为的库存可以支撑公司活得更长一点。另外,华为是一个半导体采购大企业,中国是巨大的芯片市场,中国可能有很多企业都担心未来会像华为一样。如此大的需求,相信总有企业会去投资,找到满足华为及其他国内企

业在芯片领域的需求的办法。我相信这一天会到来。”

今年以来,不时有全球“缺芯”的消息传出,手机、汽车等行业都面临着这个困境。对此,徐直军强调,美国对华为的制裁造成全球企业的恐慌性备货是今年半导体行业的供应紧张与紧缺的重要原因,呼吁全球半导体产业尽快恢复合作常态。

至于华为的芯片研发公司海思,徐直军直言,海思的任何芯片现在没有地方加工,目前还没有盈利,华为对其也没有盈利的诉求,但会一直支持这一团队发展,这支队伍可以不断做研究,继续开发,继续积累,为未来做些准备。

在5G业务上,华为董事、战略研究院院长徐文伟表示,5G虽然已经开始商用,但目前5G的发展还远远满足不了交流需求。他预测,下一个十年,链接数量将达到千亿级,算力和存储都将达到100倍的提升,5G不仅仅是要链接所有人,还要链接海量的物,5G现在定义的三大场景,很难满足现有需求,需要从目前三大场景的三角形,变成“5.5G”的六边形。

未来,华为将加大5G to C的力度,助其承载更多流量,完善解决方案,华为已经参加全球3000多个创新项目,在20个行业签署1000多个5G to B的合作;另一方面,华为希望定义好“5.5G”,在5G基础上扩展上行超宽带,实现实时宽带通讯,进一步增强5G融合通讯与感知能力。

徐直军还谈到,预计6G将在2030年左右推向市场,华为也将发布6G白皮书,告诉各行各业6G是什么。华为目前在做两个方面工作,一是与产业界一起努力定义6G是什么,同时华为也围绕6G做一些基础研究。”