

进集采“黑名单” 葛兰素史克失去了什么

因旗下度他雄胺胶囊被综合评定其生产质量管理不符合我国《药品生产质量管理规范》(2010年修订)要求,联合采购办公室决定取消该药的中选资格,同时将葛兰素史克公司列入“违规名单”,暂停该企业参与国家组织药品集中采购活动的申报资格至2024年4月29日。业内人士表示,尽管度他雄胺胶囊不算公司的重磅品种,但被取消国家药品集采资格对葛兰素史克仍将产生一定影响。

男科用药生产不合规

近期,药品监管部门对第五批国家组织药品集中采购中选药品葛兰素史克的度他雄胺胶囊开展检查,发现企业对出口中国的产品未按照注册标准进行逐批、全项检验,且在微生物污染风险防控方面存在不足,综合评定该品种的生产质量管理不符合我国《药品生产质量管理规范》(2010年修订)要求。

根据《中华人民共和国药品管理法》有关规定,国家药监局决定,自即日起暂停进口、销售、使用葛兰素史克度他雄胺胶囊。各药品进口口岸药品监督管理部门暂停发放上述产品的进口通关单。

据了解,度他雄胺(dutasteride)是一款5 α -reductase抑制剂,用于治疗良性前列腺增生症(BPH)的中重度症状。由葛兰素史克原研的度他雄胺于2001年在美国上市,2015年,该药专利过期。

国家组织药品联合采购办公室方面表示,按照《国务院办公厅关于推动药品集中带量采购工作常态化制度化开展的意见》(国办发〔2021〕2号)精神,经国家组织药品联合采购办公室相关成员集体审议,该企业违背在

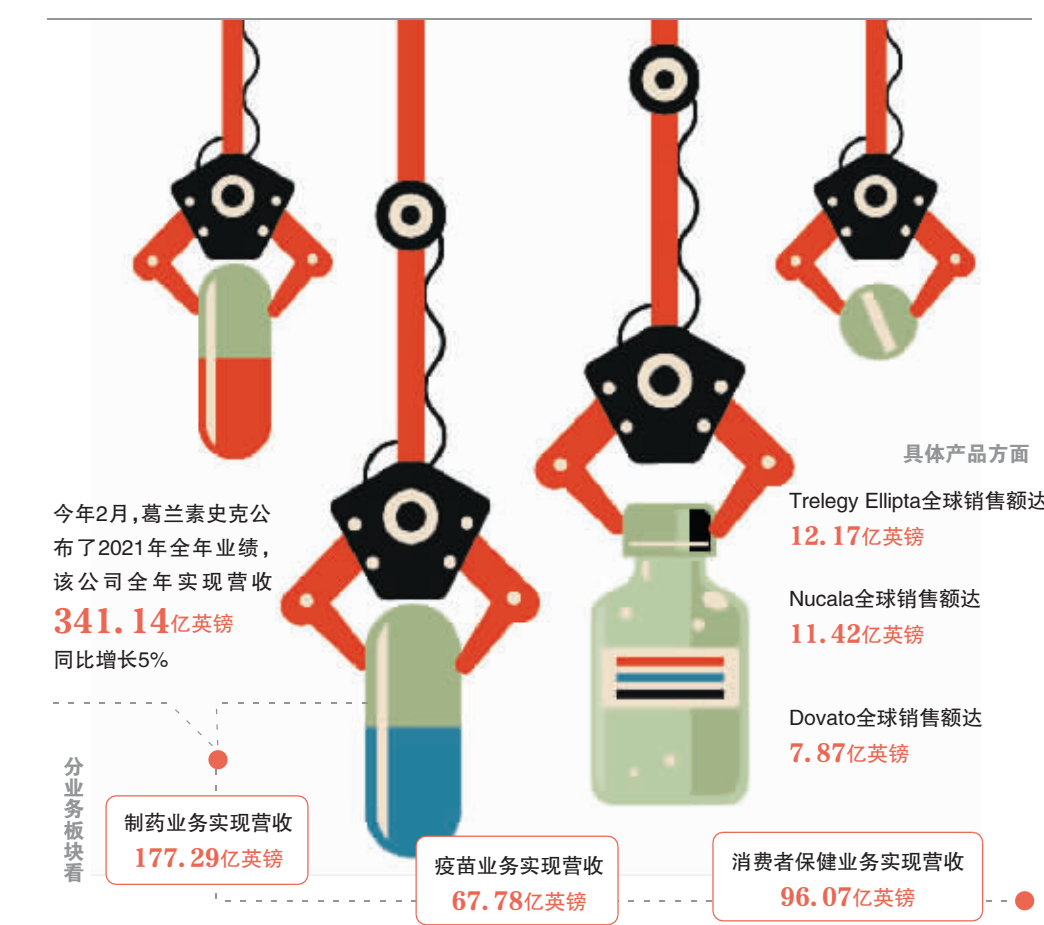
申报材料中作出的承诺,违反《全国药品集中采购文件(GY-YD2021-2)》有关条款,联合采购办公室决定取消葛兰素史克公司的度他雄胺胶囊中选资格,同时将其列入“违规名单”,暂停该企业自2022年10月31日至2024年4月29日参与国家组织药品集中采购活动的申报资格。也就是说,葛兰素史克无法参与后续一年半的集采。

针对被暂停国家药品集采资格的影响等问题,北京商报记者联系了葛兰素史克方面,但截至发稿未收到任何回复。

被罚药物国内市场规模小

在葛兰素史克度他雄胺专利过期后,四川国为制药拿下国内首仿。成都盛迪医药的产品和齐鲁制药的产品也分别于2021年和2022年相继获批上市。

2021年6月,第五批药品集采开标,葛兰素史克和成都盛迪医药成为度他雄胺中标的两家企业。其中,葛兰素史克度他雄胺的中标规格为0.5mg \times 10粒/盒,中标价格为30.96元,较7.483元/粒的最高有效申报价降价约58%,供应天津、内蒙古、吉林、上海、浙江、江西、山东、湖南、广东、重庆、贵州、云南、甘肃、青海、宁夏、新疆(含兵团)等16个省区。成都



盛迪医药中标价则为33.1元,负责供应北京、河北等15个省区。

度他雄胺在国内市场规模较小。目前我国临床上使用的良性前列腺增生药物主要有非那雄胺、坦索罗辛、萘哌地尔、特拉唑嗪、阿夫唑嗪、赛洛多辛、爱普列特、度他雄胺等品种。米内网数据显示,度他雄胺2021年的全球销售额约4亿美元。2021年,度他雄胺软胶囊

国内的销售规模约300万元。

第五批国家组织药品集中采购中选结果已于2021年10月在各地启动实施。国家组织药品联合采购办公室方面表示,鉴于度他雄胺的采购周期于10月底结束,不再启动替补程序,请各地在采购周期满后的后续工作中对该药品的供应情况予以关注,做好衔接工作,确保药品供应稳定。

品牌受损

“对于因违规受到行政处分列入‘违规名单’的药企,这将会影响企业的品牌和口碑。”海南博鳌医疗科技有限公司总经理邓之东对北京商报记者说道。

今年2月,葛兰素史克公布了2021年全年业绩,该公司全年实现营收341.14亿英镑,同比增长5%。分业务板块看,其制药业务实现营收177.29亿英镑;疫苗业务实现营收67.78亿英镑,消费者保健业务实现营收96.07亿英镑。2021年,葛兰素史克制药业务美国市场实现营收84.42亿英镑,同比增长13%,而欧洲市场和国际市场收入均出现下滑,分别为39.34亿英镑和53.53亿英镑。

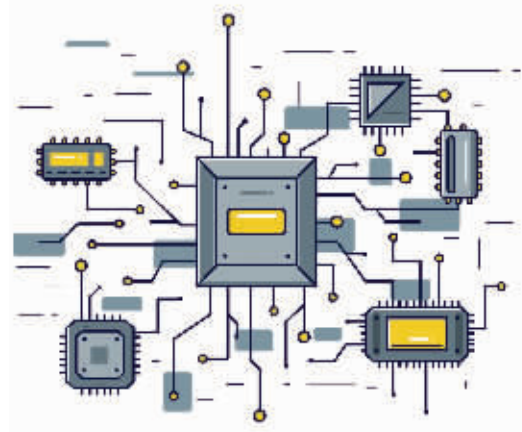
具体产品方面,相较于度他雄胺3.32亿英镑的全球销售额,葛兰素史克的营收增长主要由呼吸系统药物Trelegy Ellipta和Nucala,HIV药物Dovato,肿瘤药物等拉动。其中,Trelegy Ellipta全球销售额达12.17亿英镑,Nucala全球销售额达11.42亿英镑,Dovato全球销售额达7.87亿英镑。

邓之东认为,暂停参加国家集采的资格后,葛兰素史克院内市场的药品销售将会受到影响,医院在采购、开具相关药品时会参照执行。此外,品牌失去市场信任,进而影响企业整体业绩。

另有医药公司商务经理在接受媒体采访时表示,被取消集采申报资格对大企业的业绩影响微乎其微,主要是名声方面受损。

北京商报记者 姚倩

从供不应求到产能过剩 芯片厂商如何扛过周期波动



财报“隐忧”

三季度中,韦尔股份业绩“变脸”引发关注,公司前三季度收入153.83亿元,同比下滑16.01%;扣非净利润12.55亿元,同比下滑59.11%。公司三季度业绩恶化较为明显,单季度收入下降26.51%,扣非后亏损1.97亿元,这是公司并购豪威以来首次出现亏损,而资产大幅计提减值成了业绩下滑主因。

对于资产减值原因,韦尔股份表示:受下游消费电子市场需求下滑的影响,以智能手机为代表的消费电子市场竞争更为激烈,部分产品单价出现了下滑。谨慎评估后,公司决定对6400万像素图像传感器产品以及部分库龄较长的产品计提存货跌价准备。

以射频前端芯片生产为主的卓胜微,在三季度也未能保住上涨势头,尽管公司芯片产品占据移动通信、无线蓝牙两大市场,其前三季度营收也下滑了13.41%;扣非净利润约9.85亿元,同比下滑34.63%;公司存货达到18.24亿元,同比上涨57.44%。

值得注意的是,业绩向好的芯片公司,虽然算是给了市场交代,但产品出货不畅的问题也若隐若现。

例如兆易创新则维持住了增长,前三季度公司营收约67.69亿元,同比增长6.94%;但截至目前的存货同比攀升超82%,存货周转天数同比超92%。

紫光国微前三季度情况与之类似,尽管利润上涨,但是存货周转天数延长达到263天,应收票据及应收账款也有所上升,达到48.66亿元,同比上升17.14%。

截至11月1日,A股市场主要芯片设计企业三季报发布完毕,尽管从业绩来看,各家表现不一,但包括存货、应收账款等数据的增长,在一定程度上还是引发市场忧虑。专家指出,芯片“卖不动”的背后是行业周期、产业链波动等深层次问题,如何对抗波动成了制胜关键。

而圣邦股份虽然前三季度营收达到24.12亿元,同比上涨57.12%,扣非净利润同比上涨77.62%,但存货同样上涨73.23%,应收票据及账款同比上升13.1%。

北京商报记者浏览东方财富、同花顺等平台发现,存货攀升在不少投资者眼中并非小事,许多用户表示,存货以及存货周转天数的攀升,成为不少芯片企业的通病,虽然本季度韦尔股份率先爆雷,但其他企业的存货问题只是隐而未发,会不会在审核要求更加严格的年报中显露出来,目前难以预料。

这样的担心也反映在资金流向上,例如兆易创新虽然业绩上涨,但三日内主力资金净流出1.1亿元,芯片概念板块三日净流出资金将近40亿元。

穿越周期

对于芯片企业面临的问题,业内专家指出,总体来说就是芯片“卖不动了”。

产业观察家洪仕斌认为,对于此种情况,市场的周期性与传导性乃是问题症结,从传导性来看,消费电子产业链过长,手机、电脑终端出货的下滑,逐渐把“寒气”向上蔓延,这并非芯片厂商能够解决的问题。

CINNO Research数据显示,2022年上半年中国市场智能机的销量约为1.34亿部,同比下降16.9%;IDC数据显示,2022年二季度,全球主要计算机品牌出货量同比也下降了约15.3%。终端销量的下滑也让下游客户在备货策略上更为保守,新产品的推出时间有一定程度的后延。

从周期性来看,市场的波动越发剧烈,实际上从2020年9月到2021年初,一直存在“芯片荒”的问题,随着厂商开始加大产能,存货积压、出货困难又给了芯片厂商沉重打击。

市场数据也印证了专家所言,2021年全球芯片紧俏之时,意法半导体市场报价一度上涨至3500元左右一个,而在2022年,同款芯片从高位下滑至600元左右,降幅超80%。近期海力士公司表示,DRAM和NAND两种芯片的价格季度环比至少下跌了20%,三星作为巨头也未能幸免,三季度半导体销售额为23万亿韩元,约161亿美元,同比下降14%。

市场的潮起潮落关系着企业的生死存亡,如何抵抗周期波动,成了芯片企业必须直面的问题。

洪仕斌表示,芯片企业想要相对平稳地穿越周期,多点开花、分散风险十分重要,例如CMOS图像传感器芯片主要应用于手机、平板等产品,如今知名手机厂商拳头产品大多突破3000万像素,在这些产品出货困难、厂商砍单的情况下,安防、汽车、家电方面仍有机会,这些领域对像素要求较低,200万-800万像素的CMOS芯片已基本满足。

不过专家也谈到,从长期来看,加码研发、打造技术护城河仍是制胜未来的法宝,低端产品固然能在波动中为营收提供一定保障,但对于毛利率以及未来转型或是负担,毕竟从长远来看,芯片仍是现代工业支柱之一,前景极为广阔,有雄心的企业要考虑笑到最后。

北京商报记者 金朝力 王柱力

张庭陶虹涉嫌传销案 将于11月4日召开听证会

北京商报讯(记者 张君花)从微商帝国到涉嫌营销被查,张庭自创美妆品牌背后的警示意义或许更大。明星往往凭借自身的较大影响力、号召力推出自主品牌,赚得盆满钵满,但翻车的也不少。11月1日,北京商报记者从石家庄市裕华区人民政府官网获悉,上海悦导电子商务公司等19主体涉嫌网络传销一案听证会将于11月4日在石家庄召开,涉案主体包括张庭夫妇、陶虹等。

有业内猜测,此次听证会过后将会对该事件的最后处理和所涉处罚金额等做出公示,估测涉案金额巨大,或逾100亿元,但具体金额和处理结果仍以官方公示为准。

根据天眼查信息,上海悦导电子商务公司由上海达尔威贸易有限公司(以下简称“达尔威公司”)全资控股。张庭(张淑琴)、林瑞阳(张吉荣)夫妇为达尔威公司董事长及法人代表,知名演员陶虹则为该公司董事。

在2021年12月,达尔威公司就陷入传销风波被推到风口浪尖。当时,石家庄市裕华区市场监督管理局以《查证函回复》的形式,披露了达尔威公司涉嫌利用网络从事传销活动被查处的进展:裕华区市场监管局接到大量群众举报,“TST庭秘密”涉嫌传销。经查证后,达尔威公司具备传销的三个特征,即拉人头、缴纳入门费和团队计酬的金字塔结构。基于此,达尔威公司被冻结6亿元资金,并对这一案件进行进一步调查。

而在2022年4月,据多家媒体报道,达尔威早已被官方判定为传销,并且处罚了2100万元,查封相关96套房产。

中国人民大学法学院教授刘俊海表示,传销与直销的界定仅一墙之隔,如果代理之间存在层层拉人头,上线从下线获得抽成利润,不断进行代理人员扩充,并逐渐使销售商品不再是商品,而是拉人头的工具,则为涉嫌传销。而对于网络传销行为,都应该在法律框架下进行精准打击,不应放任。

2013年6月,林瑞阳、张庭成立达尔威公司,创办了化妆护肤品牌TST庭秘密,主打“活酵母”概念,生产面膜、乳霜等产品。2014年,TST庭秘密正式进入电商和微商市场。主

要通过线上商城“庭秘密App”和线下实体店的O2O方式进行产品销售。

根据公开数据,达尔威公司自2018年1月1日至2021年7月共发展会员超700万人。与此同时,TST庭秘密曾一度成为微商渠道最受欢迎的品牌之一。据多家媒体报道,2018年,“TST庭秘密”母公司达尔威曾纳税高达21亿元,为上海青浦区纳税第一大户。

事实上,达尔威公司的崛起,离不开背后的明星效应。据了解,蒋依依、林志玲、罗志祥、徐峥夫妇、明道等明星先后为该品牌站台宣传。

深圳市思其晟公司CEO伍岱麒表示,由于张庭自创品牌有不少国内知名明星加入宣传或参与其企业活动,甚至成为股东,故此给消费者的印象是非常值得信赖的。至于其商业模式是否涉嫌传销,或者其产品质量是否可靠,代理商或消费者可能反而会忽视。此案也给了大众警示,不管是购买产品,还是加盟某个生意,最重要是自己擦亮眼睛,自己体验了解,才可做出购买或加盟的决策,尤其是宣称轻松即可获得巨大利益的生意,更应当警惕。

事实上,近年来,明星依靠自己的名气跨界推品牌的案例不在少数,譬如范冰冰推出的美妆品牌Fan Beauty Secret,周扬青创立的服饰品牌GRACE CHOW、美妆品牌CODE MINT,以及郑恺、杜海涛等开设火锅店等。而其中翻车案例同样不少,如食品质量不合格被停业整改、被曝抄袭等。

值得一提的是,在10月31日,七部门联合发布了《关于进一步规范明星广告代言活动的指导意见》,对明星代言做出明确规范。指导意见明确了明星的定义,把网络红人也纳入到规范中,规范了明星虚假、违法代言,坚决依法处罚到明星本人等。

“随着官方对于明星代言行为的监管趋严,会在一定程度上减少明星没有亲自体验就为品牌‘站台’的现象,也就会避免类似现象发生。结合指导意见及相关法律,一旦出现虚假宣传的行为,是会被追究责任的。”伍岱麒表示。