

线上购药医保支付城市持续扩容 医药O2O市场日趋火热

■本报记者 张敏

近日，北京市医保局发布消息，自7月1日起，北京参保人员可在美团、京东两家购药平台，使用医保个人账户，在300家医保定点零售药店线上购买非处方药品。

据记者梳理，上海等地已实行互联网药店医保支付工作。此外，深圳市正式开通医保处方在线支付服务(报销统筹金额)，首批接入两家连锁药房企业。国内越来越多的地区或执行(或试点)线上购药医保支付，将会对市场格局产生什么影响?

对此，网经社电子商务研究中心数字生活分析师陈礼腾在接受《证券日报》记者采访时表示，医保个人账户支持线上购药，为消费者提供了更便捷的支付方式和更好的消费保障。

“随之而来的是传统药店和电商平台之间的竞争将更加激烈，同时也将加速线下药店的数字化转型，探索新的商业模式和服务方式。对于监管部门来说，需要加大监管力度，保障医保基金的安全和有效使用，促进医药行业的健康稳定发展。”陈礼腾认为。

北京开通线上医保购药

5月26日，北京市医保局发布消息称，正在组织京东和美团两家购药平台开展非处方药品线上支付系统测试工作。力争在今年7月1日接入200家以上医保定点零售药店后，开始正式向参保人员提供服务。

时隔一个多月，上述工作正式落地。具体来看，此次线上医保购药针对的是非处方药。北京市医保局提示，对于医生在院内开具的处方药，北京市参保人员可在开通医保移动支付功能的医院，通过手机进行线上支付购买。目前已有117家医院实现医保移动支付功能，另有50家定点医院的自有应用(医院App或小程序)上线了医保移动支付服务。

“6月份，美团买药平台北京用户医保关键词搜索量环比增长超过2倍。”美



北京市医保局表示

未来将不断增加非处方药品线上支付定点零售药店数量，覆盖更广泛的区域

王琳/制图

团买药相关人士向《证券日报》记者表示，目前海王星辰、高济、111医药馆等多家大型连锁药店，均已接入美团买药线上医保个人账户支付服务。后续美团买药还将在北京市医保部门的指导下，继续增加布点，进一步扩大线上医保购药覆盖门店，满足北京市参保人员24小时看病买药刷医保的需求。

另据了解，截至6月30日，由京东买药秒送承接的“线上购药医保个人账户支付”服务已正式接入全市300家医保定点零售药店，服务范围覆盖北京所有行政区。

记者从叮当快药获悉，7月1日，叮当智慧药房北京首批24家门店正式开通线上北京医保个人账户支付功能，其余品牌药店将在市医保局组织下陆续上线。北京医保参保人员在已绑定家庭共济账户的前提下，可支持家庭共济支付。

根据《北京市药品监督管理局2023

年统计报告》，2023年北京市拥有零售药店2588家。北京市医保局表示，未来将继续推进本市线上购药医保支付相关工作，不断增加非处方药品线上支付定点零售药店数量，覆盖更广泛的区域。

市场影响几何?

随着北京等多地实施非处方药线上购药医保支付，以及深圳市开通医保处方在线支付服务(报销统筹金额)等，包括电商平台、线下零售药店以及快递物流企业纷纷涌入医药O2O市场(医药O2O即指用户线上支付、配送员线下门店配送)。例如，京东已经在北京、上海、东莞等城市推出线上购药医保支付服务，更多城市正在陆续开通中。

“医药O2O市场具有巨大的发展潜力，但竞争也日趋激烈。其中既有

海王星辰、老百姓大药房等传统线下药房的数字化转型，也有阿里健康、京东健康、叮当快药等医药电商企业。”陈礼腾说。

医疗战略咨询公司Latitude Health创始人赵衡表示，政策落地对市场各个竞争主体能带来多少增量市场以及流量，还有待观察。

在陈礼腾看来，未来企业竞争的关键在于实现线上线下有效融合、提升服务质量、建立合作伙伴关系、技术创新、政策适应与合规以及品牌建设等方面。

中康科技副总裁李俊国表示，医药O2O市场的发展将对实体药店的发展产生影响。但市场需要意识到，药品零售不仅是商品交易，还有专业服务等环节。

此外，北京市医保局表示，将持续加强对定点零售药店医保基金使用的监管，开展对药店药品价格的监测，保障医保基金安全高效运行。

全力打造“中国算力之都” 宁夏顺利举办开发者大会

■本报记者 李立平

为充分发挥宁夏算力资源优势，搭建AI产业应用开发与生态合作平台，推动人工智能技术与实体经济深度融合，6月29日至6月30日，由天翼云科技有限公司、中国电信股份有限公司宁夏分公司、中国计算机学会主办，科学家在线、GSDN等企业及科研协会联合承办的“2024首届算力之都开发者大会暨天翼云智算生态合作大会”(以下简称“2024首届算力之都开发者大会”)在宁夏银川市召开。

大会期间，“集智AI平台”“线上算力产业园”正式发布，中国先进算力联盟、可信数据联盟和大模型开发者联盟等三大联盟也正式成立。期间，多项算力服务合作签约，由中国电信股份有限公司宁夏分公司联合银川市经济开发区联合建设的“算力小镇”项目正式启动，规划未来三年拉动生态投资20亿元，助力“中国算力之都”加快建设。

据介绍，宁夏发展算力产业具有自然禀赋、绿色能源、政策支持等多方面的优势。作为“东数西算”的枢纽节点，宁夏已建成全国首个万卡级智算基地，人工智能芯片适配基地和西北首条高端智能服务器生产线适配基地，服务器上架率达到77%，上云企业总量达2000家。宁夏算力资源环境指数、互联网光纤接入端口占比均居全国第一，5G用户渗透率全国第二。

中国电信股份有限公司宁夏分公司总经理拜英奇表示，成立中国先进算力联盟、可信数据联

盟和大模型开发者联盟的目标是让开发者专注于行业模型开发，不再为算力、数据和市场推广而困扰。

同时，中国电信股份有限公司宁夏分公司立足宁夏大规模建设智算集群，汇聚算力产业链合作伙伴力量，积极谋划布局算力产业，面向广大的开发者，提供模型工具以及模型优化服务，推动智算生态走向繁荣。

据介绍，可信数据联盟由宁夏数据局牵头，聚合了中国电信、天翼云、数字宁夏、北京大学、清华大学、北京大数据研究院、华为、华信设计院、均衡律师事务所、上海数据交易所、深圳数据交易所、贵阳数据交易所等25家单位，主要任务是促进数据、技术、应用的深度融合，推动人工智能在各行业的健康发展，为成员创造新的市场机遇。

宁夏数据局局长麦欣甫向《证券日报》记者表示，2024首届算力之都开发者大会是一个以龙头企业 and 各类开发者为主题的开发大会，有效促进了产业头部企业深度合作，将更好促进宁夏算力产业发展，加快“中国算力之都”的建设步伐。

北方民族大学经济学院教授张晓凤在接受《证券日报》记者采访时表示，以大数据、云计算、人工智能等为代表的新一代信息技术加快变革，算力已经成为推动技术革新、产业升级和社会进步的强大引擎，成为发展新质生产力的重要组成部分。2024首届算力之都开发者大会发布了很多有意义的产品，诸多企业开展合作，这有助于宁夏加速打造“中国算力之都”。

多家物流上市公司 积极借力中欧班列

■本报记者 丁莹

7月1日，一列装满55个40尺集装箱，满载洗衣机、商用空调、服装等商品的中欧班列，从北京市平谷区马坊站启程，驶向万里之外的俄罗斯首都莫斯科，标志着北京直达俄罗斯的中欧班列“驶人”常态化开行的新阶段；日前，粤港澳大湾区首列全程时刻表中欧班列从广州国际港开出，驶向万里之外的波兰华沙，而这趟班列未来亦将实现每周三从广州发车的常态化运行。

今年以来，中欧班列跑出“加速度”。国家发展改革委最新数据显示，今年5月份，中欧(亚)班列合计开行2733列，创单月运量历史新高。记者了解到，多家物流行业A股上市公司积极参与中欧班列运营。中物联供应链专业委员会专家、北京工商大学商业经济研究所所长洪涛在接受《证券日报》记者采访时表示，中欧班列为保障国际产业链供应链稳定作出了重要贡献，正受到国内外越来越多的企业和货主认可，布局中欧班列业务的物流行业上市公司有望分享发展红利。

中欧班列优势凸显

“今年咨询中欧班列的客户爆发式增长，市场需求源源不断。由于目前海运船期稳定性较弱，时效性较慢，中欧班列可谓稳稳接住了市场需求，一些过去选择海运的客户已经转向选择中欧班列，并且为其准点和高效点赞。”深圳宝通达国际货运代理有限公司工作人员杨先生向《证券日报》记者表示。

“我们之前的一批货物上船之后耽误了30多天才发运，而且由于班轮绕行好望角，运输时间也比过去有所延长。中欧班列帮我们解决了难题，我们通过中欧班列能把产品按时送达客户，这一批货只用了40天。”广东一家外贸企业相关负责人向记者表示。

稳定性高、时效性强是中欧班列的突出优势。中国数实融合50人论坛智库专家洪勇在接受《证券日报》记者采访时表示，中欧班列准点、稳定，尤其随着运输线路的逐步增多，固定的车次、线路、班期成为常态，极大增强了市场竞争力。

此外，中欧班列运输的货物

品类也在扩容，目前已由开行初期的笔记本电脑等IT产品，逐步扩大到服装鞋帽、汽车及配件、日用百货等53大类5万余种商品。去年以来，中国制造“新三样”新能源汽车、锂电池和光伏产品，也成为了中欧班列运量增长点。

多家A股公司布局

据了解，多家A股物流上市公司已积极参与到中欧班列的运营之中，并持续加大布局力度，牢牢把握发展机遇。

飞力达的中欧班列业务通过与多家平台公司合作，实现了从成都、郑州、西安、义乌、武汉等车站始发，可以覆盖欧盟27个国家及英国，并提供包括前段拖车、末端配送的一站式“门到门”服务。飞力达方面表示：“2023年底以来，公司中欧班列业务量有一定程度增长，整体舱位计划略紧张，公司将持续通过加强与平台公司合作，提升舱位获取能力以满足客户需求。”

物联股份全资子公司成都畅联自2016年起着手与成都国际铁路港接触，成立了蓉欧班列项目组。成都畅联通过蓉欧班列，将货物发运至波兰、德国、荷兰、法国、西班牙等多个欧洲国家，同时也将欧洲多国的产品运回中国。畅联股份方面表示，下一步，公司将着手与渝新欧铁路、中欧班列(西安)建立合作，打通中欧班列发运量排名前三目的地的发运路线，实现铁、海、江、公路多式联运。

长久物流搭载中欧班列架起的“贸易金桥”，以铁路为基础，建立了覆盖欧洲及中亚地区的业务网络，为客户提供国际货物的整箱运输和拼箱运输、集货、分拨、仓储、贸易、保税、报关报检等业务，所承运货物主要包括整车、零部件、化学品、电子产品、轻工产品、机械设备、大宗货物等。

另一方面，海运紧张的情况短期内难以缓解，市场对中欧班列的需求有望持续增长。已布局中欧班列业务的物流上市公司，可以通过扩大运输规模、提升服务质量等方式来提高竞争力，从而获得更大市场份额。”

进口牛黄拟试点用于中成药生产 或缓解国内供应紧张

■本报记者 刘钊 见习记者 金婉霞

7月1日，据国家药监局网站消息，国家药监局会同海关总署起草了《关于允许进口牛黄试点用于中成药生产有关事项的公告(征求意见稿)》(以下简称《征求意见稿》)。其中提到，为加强牛黄(指天然牛黄、下同)进口管理，满足临床用药需求，对来自不存在疯牛病疫情禁令国家(地区)，且符合我国海关检验检疫要求和药品质量检验要求的牛黄，允许其试点用于中成药生产。

这意味着，国家层面放宽了对于进口牛黄的限制。未来，随着进口牛黄在本地市场的应用，或可缓解本土牛黄供应紧张的压力、稳定牛黄及其下游产品的市场价格。有行业从业者对《证券日报》记者表示：“这对于稳定牛黄的原材料供应及采购价格都将有积极作用，对

于牛黄制品的市场供应也将产生积极影响。”

安宫牛黄丸售价持续走高

牛黄是牛的干燥胆结石，可进一步制成各类中成药，其中较为知名的产品为安宫牛黄丸。近年来，安宫牛黄丸的终端售价持续走高，就在今年6月份，某品牌的港版安宫牛黄丸将单价从1060港元/粒提至1280港元/粒，涨价幅度超过20%。另据公开资料，2012年至今，该品牌内地版安宫牛黄丸已涨价多次，累计涨幅超过145%。

终端产品涨价的主要原因之一系牛黄价格上涨。康美中药网药材信息平台数据显示，2023年1月份，牛黄价格为65万元/公斤，2023年7月份上涨至100万元/公斤，截至今年7月1日，牛黄最新价格为

165万元/公斤。康美中药网质检部经理刘洋清对《证券日报》记者表示，2019年后，牛黄的收购价格从最初30万元/公斤一路上涨，“目前，有厂家的最新收购价在每公斤170万元至180万元之间。”

刘洋清表示，牛黄是牛的胆结石，属于“病理性产物”，本身具有一定的稀缺性，因此供应本就紧张，加之社会层面对采用安宫牛黄丸进行保健的需求增长，致使上游牛黄供需失衡，如果国家政策层面放开了对于牛黄进口的限制，对于缓解国内牛黄供应紧张的局面将有积极作用。

企业正积极研究政策

刘洋清坦言，牛黄进口是一件复杂事项，需要慎重对待，“牛本身容易出现传染性疾病。这对牛黄进口的检验检疫

有极高的要求。”

《征求意见稿》对进口牛黄制定了较为严格的管理办法。比如，其限制了牛黄进口申请者的使用权限为“仅限进口申请人自用于相关中成药的生产，不得销售”。同时，其规定了试点区域与时限，具体区域包括北京、天津、河北、上海、浙江、江西、山东、湖南、广东、四川、福建、广西等12个省(区、市)，时限为公告发布之日起2年。

《征求意见稿》发出后，记者以投资者身份致电多家有安宫牛黄丸产品的企业。有企业表示刚刚拿到《征求意见稿》，正在学习研究政策，还没有形成结论。同时，也有企业表示，如果公司符合《征求意见稿》的规定要求，将积极尝试进口牛黄。另有部分企业表示，公司牛黄产品涉及量较少，《征求意见稿》对公司影响相对较小。

百强房企上半年销售总额达2.08万亿元

■本报记者 陈潇

近日，中指研究院发布数据显示，2024年上半年，TOP100房企销售总额为20834.7亿元，同比下降41.6%，降幅较上月继续收窄3.8个百分点。其中，TOP100房企6月份单月销售总额同比下降19.55%，环比增长26.05%，均较5月份有所好转。

中指研究院表示，全国房地产市场仍处于筑底阶段。展望2024年第三季度，在一揽子房地产政策落地以及市场活跃度有所回升的情况下，预计房企销售将继续改善。

6家房企销售额超千亿元

具体来看，2024年上半年，各阵营房企销售额仍有所承压。其中，TOP10房企销售额均值为1029.6亿元，同比下降33.2%；TOP11至TOP30房企销售额均

值为259.5亿元，同比下降46.9%；TOP31至TOP50房企销售均值为113.8亿元，同比下降52.8%；TOP51至TOP100房企销售均值为61.4亿元，同比下降45.7%。

与此同时，销售额达千亿元以上的房企有6家，同比减少1家；达百亿元以上的房企有44家，同比减少34家。百亿元以上销售额的房企数量较2021年峰值相比减少约三分之一。

值得一提的是，5月份和6月份，在政策密集落地的情况下，带动了楼市需求持续复苏，部分开发商在5月份和6月份取得了良好的销售业绩。

广东省城规院住房政策研究中心首席研究员李宇嘉在接受《证券日报》记者采访时表示，6月份，中海地产、保利发展、绿城中国等房企销售业绩呈现显著增长。比如中海地产在上海和深圳的几个豪宅开盘售罄带动下，单月销售额达466亿元，环比增长137%，同比增长

40%。华润置地、越秀地产6月份销售额环比也增长50%以上，“性价比高、区位优的改善盘，帮助龙头房企获得了不错的销售业绩。”

市场分化加剧

从拿地情况来看，今年上半年，TOP100房企拿地总额为3801亿元，同比下降35.8%。从各地土拍情况来看，部分房企放缓了拿地节奏，更聚焦优质地块，也导致市场分化加剧。

其中，长三角TOP100房企合计拿地金额为776亿元，继续居四大城市群之首。京津冀TOP100房企合计拿地金额为749亿元，位列第二；中西部TOP100房企合计拿地金额为326亿元，位列第三。

从重点监测城市拿地金额TOP100房企来看，北京海开控股股份有限公司、建发房产、中建壹品、中国铁建分别位列京

津冀、长三角、粤港澳大湾区、中西部地区拿地榜首。

从新增货值来看，TOP100房企新增货值总额3743亿元，占TOP100企业的33.7%。其中，建发房产以608亿元新增货值占榜单第一，华润置地以481亿元新增货值位列第二，中建壹品新增货值规模为470亿元，位列第三。

“部分房企在6月份加大了拿地力度，这也从一定程度上说明，房地产市场的政策优化在一定程度上提振了市场信心，这种信心正从销售端传达到投资端和房企拿地层面。尤其在一些城市基本面不错的地方，土地市场表现更好。”易居研究院研究总监严跃进向《证券日报》记者表示。

中指研究院表示，当前房企对于优势地区的优质地块投资积极性较高，竞争也更加激烈。对于性价比不高的地块则较为谨慎。