

Companies

卫生部:基本药物制度将催生药企兼并重组潮

预计9月底前出台基本药物零售指导价

◎本报记者 叶勇

卫生部20日就建立国家基本药物制度召开新闻发布会,卫生部药政司司长郑宏表示,基本药物制度的实施将促进企业兼并重组。同时,他表示,基本药物零售指导价应该不迟于9月就能拿出来。

基本药物实行招标采购,意味着过去有些生产同一类药品的企业之间会产生竞争,会对一些企业带来影响,造成企业的兼并重组,当然,这也是市场机制的一种现象。因此,需要主管单位工信部通过产业政策的引导,发挥宏观指导作用,保证基本药物的生产供应。”郑宏说。

进度:9月底前出台零售价

对于基本药物零售价格,郑宏透露,按照时间表,应该不迟于9月就能拿出来。因为在11月底前,国家基本医疗保障目录调整完毕,这些工作如果不提前做好,会对国家基本药物制度的建立产生影响。”

卫生部表示,2009年初,初步建立国家基本药物制度的工作任务是:发布国家基本药物目录;核定并公布基本药物价格;每个省(区、市)在30%的政府办城市社区卫生服务机构和县(基层医疗卫生机构)实施基本药物制度,包括实行省级集中网上公开招标采购,统一配送,全部配备使用基本药物并实现零差率销售;基本药物全部纳入基本医疗保障药品报销目录,报销比例明显高于非基本药物。

影响:促进企业兼并重组

郑宏指出,基本药物目录涉及的环节比较多,涉及各方利益格局的调整。目前,药品的生产、经营企业,总体上处于产能过剩状态。因此,基本药物制度在实施过程中,在保证生产供应过程中,可能会出现企业兼并重组现象。有利于促进药品生产流通企业资源的进一步优化和整合。

微调:基层版目录可做加法

对于各省对基本药物目录的变动问题,郑宏表示,各省可以按规定和程序增加非目录药品。目录虽然是政府主导的,同时也要发挥市场机制,现在拿出300种,有些地方可能不够用,特别是一些发达地区。有些地方觉得还可以。所以,目录拿出来既要符合基层的基本需求,同时也要兼顾地方差异。考虑到这些情况,基层目录在出基层版的时候给地方留下了操作空间,允许省级人民政府经过卫生行政等部门组织专家论证,按规定和程序增加非目录药品,确保制度不走样、不变形。”

我们这次强调在基本药物制度实施的初期,使目录既适合于基层的需求,同时也使地方有一定的自主性。但是我们强调要按照一定程序,由省级卫生行政部门会同有关部门,组织专家论证提出,经过省级人民政府批准,同时报国家基本药物工作委员会备案。按照这样的一些程序和政策规定,地方增加的药品要考虑当地财政和社会保障能力。”郑宏说,

配套:将出台系列相关文件

郑宏表示,接下来工作是,首先



将进一步继续完善基本药物制度相关的配套政策。将陆续制定和发布《国家基本药物采购配送的若干意见》、《医疗机构使用基本药物的管理办法》、《国家基本药物质量监督管理办法》等配套文件和《国家基本药物临床应用指南》、《国家基本药物处方集》两个技术性文件,配合有关部门制定并公布国家基本药物零售指导价,完成基本医疗保障药品目录的调整工作。

第二,还将努力做好基本药物的采购配送工作。各省、区、市要制定省级集中招标采购、统一配送的具体实施办法,建立基本药物集中采购的评价体系,保证招标过程的公开、公平、公正。

第三,加强基本药物配备使用管理。实现基层医疗卫生机构全部配备使用基本药物,是建立国家基本药物制度的关键环节,在制度建立的初期非常重要。其他各类医疗机构也要将

基本药物作为首选药物提供给患者,而且基本药物的使用要达到一定比例。这方面的工作要由各地的卫生行政部门结合当地的实际和公立医院改革的试点,合理设定使用比例。基本药物使用比例可暂按基本药物销售额占全部药品销售额比例的方法计算。

第四,加强基本药物的质量监管。第五,加强培训、指导和评估。第六,加强督导、明确责任,稳步实施。

■聚焦2009中国数字电视产业高峰论坛

广电“大整合”已有政策基础

广电总局将支持省级网络公司跨省重组扩张

◎本报记者 温婷

20日,在北京召开的2009中国数字电视产业高峰论坛上,国家广电总局科技司司长王效杰再次强调,要在明年年底实现“省一网”的基础上,尽快实现“全国一张网”的最终目标。她还透露,目前有关部门正就这一目标的实现进行调研并准备方案。

与会各界人士对本报记者表示,目前广电系统整合已具备政策基础,关键在于尽快摸索建立起适合广电发展的监管及商业模式,同时紧扣“视频”发展。在这方面,深圳同洲电子股份有限公司董事长袁明的观点颇具代表性,他表示:“下一代广播电视网(NGB)”提高了电视的可用性,但不是要把电视做成互联网。”

政策解读 强调运营商跨区域整合

王效杰指出:现有的有线电视网络格局分散,有几千家网络运营商,并不适应数字化及“三网融合”的发展;而要实现数字化,首先必须要实现广电网络规模化、集约化和产业化发展。在此方面,广电总局的最终目标,是在全国形成一张统一的有线网络。

政策方面,广电总局将支持省级网络公司的跨省重组扩张;同时鼓励有线网络运营商通过技术输出、业务模式输出、开发新业务等方式,进行跨区域整合。此外,王效杰强调,在完成广电网络数字化、双向改造的基础上,运营商必须转换角色,从传统的技术服务商转变为综合信息服务商。

另外而在数字电视的发展方面,广电总局正在抓紧部署相关配套政策;王效杰表示:目前总局在频率上的全国网络规划已经完成,涉及全国2474座发射台,计划今年年底在全国100多个城市开通地面数字电视,明年上半年在全国所有地级以上城市开通地面数字电视。

技术改造 现有网络基础上平滑过渡

NGB的发展不是重复投资,这是对NGB的误解,王效杰表示,下一代广电网的路线图是在我们更新网络基础设施,完成现有广播电视网络双向化、数字化改造基础上建立NGB业务支撑平台。”

但值得注意的是,广电系统在进行数字化改造的成本极高,收益率却并未得到相应的提升。此外,在应用过程中,广电网络还存在双向单向问题。对此,同洲电子董事长袁明表示:可以通过重点发展高端客户等手段来解决必要的资金问题。

而对于未来的三网融合,国家信息化专家咨询委员会常务副主任周宏仁表示,在基于数字技术、光纤技术和IP化三大技术的基础上,“三网融合”绝不是简单地在同一网络上开展语音、视频等各项业务的问题,而必须注重产业链上的多产业合作;这极有可能重绘信息产业的版图,强弱各方被重绘。

24家企业争食18亿卫星设备蛋糕

广电部门第二次直播卫星电视接收设备招标将于10月初展开。国家广电总局科技司司长王效杰向记者透露:此次招标金额定为18亿元,已有包括同洲电子、青岛海信等在内的24家企业参与投标。

王效杰表示,为规范终端市场,此次招标的标准有所不同,包括已确定直播星加密等,有关部门和竞标企业将在9月完成技术准备和产品测试等工作,计划10月初展开招标工作。除发改委规划的18亿外,王效杰表示各省市还将划拨专项资金开展一系列金额不等的招标工作。

据悉,去年底,广播电视“村村

■现场花絮

演讲超时就到场外开“小灶”

会议现场,来自政府部门、研究机构、有线运营商及广电媒体的代表每个都演讲超时,可提前退场的却寥寥无几。主办方笑称这是以往不曾有过的火爆,而场外进行业务洽谈“开小灶”的也比比皆是。由于地位的特殊性,广电产业始终是一块看得见摸不着的大蛋糕,如今终于可以不再偷偷流口水,名正言顺地想想怎么吃了,与会者对于快速开展产业链上业务合作的兴奋感溢于言表。“再多些场外讨论吧,这样大家能发现更多机会。”与会者笑着说。(温婷)

经验交流 NGB不是要放弃视频优势

工信部电信研究院副总工程师陈金桥指出:广电的优势在于内容和部分终端,必须紧抓不放。对此,业内人士在交流中也指出,无论有线网络如何改造,从终端用户体验上,还是要围绕“视频”进行服务,决不能把电视做成互联网”。

未来NGB的90%资源都将用来传输视频。因此,产业链上包括媒体、机顶盒、有线运营商等必须共同研发,在做好“视频”的基础上,发展互动电视、金融服务、电视购物等增值业务和叠加信息。

“直播卫星电视接收设备第一期招标结果公布,同洲电子、上海广电、四川九州、青岛海尔、长虹等7家机顶盒厂家中标,其中长虹、神州、九州获单最多,均超过55万台,366万台机顶盒总标额超过13亿元。第二次招标原计划于今年7月展开,其推迟已经对一些机顶盒企业上半年的经营业绩造成了不利影响。

从本次招标对上市公司的影响来看,家电企业由于机顶盒业务占比偏小,所受影响不大;但政府大规模集中招标对机顶盒生产企业的业绩仍会有利好,此外中标企业的将带动更大的衍生商业价值。(温婷)

广电总局科技司司长王效杰在演讲结束后,也饶有兴致地绕去参观了同洲电子的展台,而同洲电子的董事长袁明聊起了80岁的老太太怎么使用互动电视更方便的问题;来自天威视讯的徐江山副总工程师也谈到了对于用户体验的关注;而上海文广副总裁张天铨则将终端设计归结为“减少用户界面层级,垂直整合分类内容、突出编排推荐”等几大要点。产业链上各阶层在谈业务时都要多问一句“你考虑到‘用户体验’了么?”(温婷)

中国联通 拟在鄂投入基建资金145亿

◎据新华社

中国联通湖北省分公司副总经理刘成可8月20日透露说,中国联通已经与湖北省人民政府签订战略框架协议,未来五年将在湖北信息化基础设施建设上投入资金145亿元左右。

刘成可说,未来几年湖北联通将把发展通信产业、信息化基础设施建设作为湖北应对金融危机的重要抓手,已经与湖北省林业局、湖北省孝感市公安局等多家单位签订了合作协议,为其提供更为专业、全面的信息化服务,为湖北提供3G时代的移动商务办公、移动视频会议、在线监控、定位服务等综合无线信息化产品,并计划在2年内将县级以上城区和重点旅游景区的3G网络覆盖率达到100%。

目前,湖北联通WCDMA力争在重点区域实现网络覆盖一步到位,已经实现了数十个城市的3G视频通话,计划在2年内,实现县级以上城区和重点旅游景区的3G网络全覆盖,重要铁路、公路达到90%以上,乡镇达到80%以上,以最快的速度满足湖北经济社会发展需要,为社会提供更稳定快捷的通信服务。

据悉,2009年上半年,湖北联通固定资产投资力度继续保持强劲态势,总投资额达8.26亿元,为湖北电信投资额的两倍;用于2G和3G的网络建设总投资达6.62亿元,基站总数达到14607个,是2005年底的4.5倍。

富力地产 调高今年协议销售额目标

◎本报记者 朱先妮

富力地产(02777.HK)昨日公布2009年中期业绩,公司多项销售数据均有上升,净利润则有所下滑。

公告显示,富力地产上半年的营业额约46.61亿元,同比增加11%,权益持有人应占溢利下降至1.6亿元。目前,公司的土地储备为总建筑面积2322万平方米,今年上半年实现协议销售额为127.6亿元,并将2009年的协议销售目标调升至人民币230亿元。

公告称,该公司在报告期内运营的酒店同期增加两家,营业额达1.71亿元,同比增加307%,公司上半年的建筑服务的营业额为9190万元,同比下降44%。

据富力地产董事长李思廉介绍,集团于上半年度内录得协议销售额人民币127.6亿元,在11个城市销售的面积合计134万平方米;由于集团上半年已实现全年协议销售目标逾50%,因此上调了全年的销售目标至230亿元。他同时介绍,集团拥有的可售物业约为290万平方米,包括将于今年下半年推出的8个新项目。

公司表示,集团报告期内的平均销售价格相对稳定,约每1.02万元/平方米,较去年上半年的1.05万元/平方米略有下调。

广东鞋出口畅销新兴市场

◎据新华社

据广州海关统计,2009年1-7月,广东鞋出口19.9亿双,比去年同期微增0.7%,连续3个月同比下降后,7月出口量实现3.2%的增长;价值57.4亿美元,下降5.7%;出口均价为2.9美元/双,下跌6.4%。

统计数据显示,橡胶或塑料面料鞋畅销新兴市场。1-7月,橡胶或塑料面料鞋出口12.7亿双,增长14.9%,占广东鞋出口总量的63.8%,所占比重比去年同期多7.9个百分点。这主要得益于广东对东盟、非洲、拉丁美洲和中东等出口市场开拓良好。1-7月,广东鞋对东盟、非洲、拉丁美洲和中东市场出口保持较高增长态势,分别出口2.1亿双、2.2亿双、1.6亿双和1.3亿双,分别增长45.2%、80.7%、26.9%和41.4%,其中对以上市场出口橡胶或塑料面料鞋比重均超七成,特别是对东盟、非洲和拉丁美洲所占比重高达八成以上。

另一个积极的变化是,皮面鞋和纺织面料鞋出口更趋高档化。

海关分析认为,在保持现有中低档产品市场份额以及积极开拓新兴市场的同时,广东鞋企应更加重视提高产品质量和档次,并时刻警惕国外贸易保护主义抬头所带来的影响。1-7月,橡胶或塑料面料鞋出口均价为1.8美元/双,下降12.8%,对东盟、非洲、拉丁美洲和中东市场的均价偏低,特别是对非洲出口均价仅0.9美元/双。同时,欧美等贸易保护主义有所抬头,目前,欧盟对我国产皮鞋发起了耗时约12-15个月的反倾销“日落复审”;加拿大边境服务署对原产于或进口自我国的防水鞋靴做出反倾销初裁;欧盟和美国提高了鞋类输入门槛,对一些应用于鞋类生产的物质进行了限制。

海关建议,有关部门应及时跟进国际贸易及政策变化情况,并及时反馈给企业,支持企业尽早做好准备。广东鞋企应团结一致,积极应对,提高出口议价能力,避免恶性竞争,同时苦练内功,积极创建自主品牌和独立的销售渠道,占据价值链的最高端,才能提升国际贸易的话语权。

中移动10年首现盈利下降 王建宙称回归模式未定

◎本报记者 时娜 张韬

昨日,中国移动董事长王建宙在公司中期业绩会上再次表态,中移动倾向于以CDR(中国存托凭证)形式回归内地上市,但公司目前依然没有时间表。”另外,该公司上半年业绩报告显示,其业绩增长明显放缓。

前不久,有报道称中移动已聘中金公司作为公司回内地上市的财务顾问,王建宙昨日澄清道,由于公司目前仍未决定回内地上市的模式,因此现阶段未有聘请任何财务顾问。”

不过王建宙重申,中移动希望能够尽快回归A股,但是以何种方式回归,什么时候回归,只有相关办法出台后才能做具体安排。

对于中移动为何倾向于CDR形式回归A股,王建宙表示,以CDR方式回归内地是因为希望确保公司管理的一致性。由于内地的监管与海外监管不同,因此以CDR方式上市将在监管方面取得豁免,也有利于信息披露的方式维持不变。

王建宙还指出,发行CDR存在一些障碍,如在现行汇率制度下,CDR与基础股票间的转换,就是当中最大的障碍。但中移动已向监管部门建议,为境外公司内地上市制定专门办法,统筹解决相关障碍问题。

国金证券分析师陈运红认为,虽然中移动希望尽快回归A股,但事实上它并不缺钱,中移动有着充足的现金流。不过,若采用CDR形式回归,相当于中移动集团减持中移动股份,而TD网络的建设和运营是由中国移动集团掌控,长期看来,需要大量资金。

20日,中国移动公布了2009年上半年综合业绩,营业额为人民币2129亿元,增长8.9%;股东应占利润为人民币553亿元,同比增长1.4%。虽然上半年实现利润微幅增长,不过二季度,中移动盈利却同比下降8.8%。这是该公司10年来首次出现净利润下降。

此前,多家投行预测中移动上半年盈利会出现轻微波增长,同比上升0.5%至3.3%。



中国移动董事长 王建宙

王建宙坦承:“上半年宏观经济发展放缓,移动通信普及率的不断提高,电信行业竞争环境的变化,都对本集团的业务发展带来诸多挑战。”

陈运红指出,净利润增长放缓的原因在于行业竞争的加剧。中移动为了防止高端用户的流失,在终端补贴、套餐服务等领域进行了大量投入,导致中移动保留成本增加。

中国移动表示,在2009年上半年,公司在客户规模、增值业务和话务量三方面持续增长,推动了营业收入的稳定增长。上半年净增客户3,587万户,客户规模达到4.93亿户。

对于3G的运营情况,中移动还在财报中披露,2009年6月,使用3G网络服务的客户达95.9万户。另外,上半年集团与母公司一起快速高效地进行了3G网络建设和运营,3G二期工程如期完工,其中包括一、二期工程核心网络融合改造的全面完成,网络覆盖达到38个城市。

王建宙指出,在3G时代,中移动将积极发挥网络优势和协同效应,实施以效益为先,有特色、差异化的企业策略。同时,将发挥公司整体影响力,积极研究和推进LTE的网络演进。

至于入股远传一事,王建宙表示,中移动与远传双方公司层面已完成所有事项,现在只差监管层审批。此外,中国移动还将积极寻找优秀的海外电信资产投资机会,拓展国际化发展道路。努力为投资者创造价值。