

## 定点零售药店 将纳入门诊统筹管理 医保改革攻坚共济 与高质量并行

近年来，从通过多层次集采降低医药、耗材价格，到 DRG/DIG 付费试点扩围；从医保跨省异地就医直接结算到医保筹措机制的完善，我国医保制度改革持续深入。目前，我国医保制度正从单一保障转向多层次共同保障，从个人缺位到多方分担，保障对象也从此前的“一定人群”转向全民普惠，着实增强人民群众的获得感。

### 让买药更加便捷

日前，国家医保局下发《关于进一步做好定点零售药店纳入门诊统筹管理的通知》(以下简称“通知”),将符合条件的定点零售药店纳入门诊统筹管理,扩大医药服务供给,释放医保改革红利。

通知指出,职工医保门诊共济保障机制改革是我国的重大决策部署,对更好发挥职工医保门诊医药费用保障功能,切实保障参保人员权益具有重要意义。将定点零售药店纳入门诊统筹管理是改革的重要组成部分,有利于提升参保人员就医购药的便利性、可及性。

积极支持定点零售药店开通门诊统筹服务,鼓励符合条件的定点零售药店自愿申请开通门诊统筹服务,为参保人员提供门诊统筹用药保障。但也明确了相关条件,申请开通门诊统筹服务的定点零售药店应当符合医保部门规定的医保药品管理、财务管理、人员管理、信息管理以及医保费用结算等方面的要求,能够开展门诊统筹联网直接结算。

完善定点零售药店门诊统筹支付政策,参保人员凭定点医药机构处方在定点零售药店购买医保目录内药品发生的费用可由统筹基金按规定支付。定点零售药店门诊统筹的起付标准、支付比例和最高支付限额等,可执行与本统筹地区定点基层医疗机构相同的医保待遇政策。

此外,通知还表示,地方医保部门应根据近年来本地区门诊费用情况,结合参保人数、年龄结构、疾病谱变化以及待遇水平、政策调整等因素,科学编制年度门诊医保基金支出预算。

通知强调,加强医保电子处方中心建设,加速处方外流。在加强处方流转管理方面,通知明确要依托全国统一的医保信息平台,加快医保电子处方中心落地应用,实现定点医疗机构电子处方顺畅流转到定点零售药店。

对此,平安证券分析师叶寅表示,将定点零售药店纳入门诊统筹,一方面有利于提升参保人员就医购药的便利性、可及性。另一方面,则将有助于电子处方的规范化,推动处方外流落地。从目前来看,院内药物销售仍占据总药物市场超 60%份额,处方外流将为院外药物销售带来广阔的市场空间。未来,随着相关信息平台的落地,我国零售药店经营将进一步提升规范化,龙头零售药店集中率或进一步提升。

### 用好“救命钱” 让更多人受益

近年来,我国医保部门通过持续深挖医保潜力,让有限的资金,覆盖更多病种,覆盖更多、更好的药品。

2023 年 1 月,我国最近一轮医保谈判结果正式公布,价格平均降幅达 60.1%,最大降幅超过 90%。根据谈判结果调整后的新版医保目录,预计未来两年为患者减负超过 900 亿元。至此,自国家医保局成立以来连续开展的 5 轮医保目录谈判,预计为患者减负达 4600 亿元。

同时,推动集中带量采购常态化,用市场化机制有效挤压流通环节水分,推动药品、耗材价格回归合理水平。数据显示,通过集中带量采购,我国已累计节约医保和患者支出 4000 亿元以上。

资料显示,2018 年以来,我国以常见病、慢性病用药为重点,连续推进 7 批国家药品集采,涉及 294 种药品,1135 个中选产品平均降价超 50%。此外,在高值耗材方面,已在心内科和骨科两个最为关注的耗材价格虚高领域开展了 3 批集采。同时,生物类用药胰岛素、种植牙也分别开展专项集采。例如,治疗糖尿病的胰岛素整体降价 48%,超过 1000 万患者受益。心脏支架集采 2020 年 11 月开标,中选价格从此前的万元,降至最低不足 700 元。口腔种植体耗材开展集采,中选产品平均降价 55%,实现医用耗材集采新突破。

为了能让更多人从“不敢看”到“敢看病”、“看好病”,同时医保资金还可持续发展。2021 年 4 月,我国正式拉开职工医保门诊共济改革的大幕。改革一方面是为了减少沉淀资金的增加速度,提升医保基金的使用效率,让医保能够发挥更积极的作用;另一方面可以进一步提升门诊发生费用的报销覆盖范围。

卫健委卫生发展研究中心医疗保障研究室主任顾雪非表示,随着医学的进步,在门诊治疗的疾病逐渐增多,虽然已对高血压、糖尿病、透析等多个病种和治疗认定为门诊慢性疾病和特殊疾病,但仍无法覆盖所有门诊负担较大的病种。共济改革后一方面会进一步扩大门诊慢特病病种覆盖范围;另一方面,加大普通门诊统筹保障,实现由病种保障向费用保障模式转变。

(梁倩)

## 红豆集团高质量发展“三自六化”先锋

# 王疆：每一滴汗水都是奋斗的注解

2022 年 12 月 30 日，红豆集团旗下紫杉药业在新三板挂牌公开交易，在资本市场发展中迈出了跨越性的一步。自 2004 年成立以来，紫杉药业一直致力于紫杉烷类抗肿瘤药物的研发、生产和销售，已形成原料种植、提取、合成、制剂生产和销售的“垂直一体化产业链”。在“庆祝紫杉药业挂牌暨加快集团证券化推进会”上,红豆集团党委书记、董事局主席周海江在讲话中表示，紫杉药业新三板挂牌及加快北交所上市，是红豆面对错综复杂的国内外形势，认真贯彻党的二十大精神，积极落实新发展理念,加快企业高端化、绿色化、证券化发展步伐的重要举措。

### 以归零心态钻研业务知识

紫杉药业成功登陆新三板是红豆集团推进证券化取得的又一硕果，是以科技创新为驱动的红豆大健康产业发展新机遇。紫杉药业登陆新三板是公司上下齐心协力、奋力拼搏的结果，紫杉药业股份公司董事会秘书王疆在推进公司上市工作中作出了突出贡献，他积极配合紫杉药业完成引战、公司股份改制等工作,持续完善制度修订,规范公司治理,同时全力做好服务,积极配合集团两家上市公司和各拟上市公司接待监管部门及多家投资机构的拜访沟通交流工作,引荐相关资源,在“高质量发展三自六化先锋”主题活动中王疆被评为证券化先锋。

学习是获取知识的唯一通道。作为董事会秘书,王疆始终保持归零心态,沉下心来刻苦学习,钻研业务知识,不断挑战自我,突破自我,超越自我,成为专业过硬、业务熟练的精兵强将。王疆对待工作一丝不苟,并善于在学习中总结经验教训,竭力把工作做的更细致、更严谨。

与投资机构进行沟通和联系是王疆一项重要日常工作,这项工作看似简单,但要做好却不容易。在王疆看来,这是一项与人打交道



正在举行的第五届中国重庆·涪陵榨菜产业国际博览会暨 2023 世界榨菜产业创新大会上,被誉为“世界三大名腌菜”的欧洲酸黄瓜、德国甜酸甘蓝、涪陵榨菜集中亮相。涪陵榨菜集团在会上签下欧洲、美国市场的订单,总金额达 1100 余万美元。

在会场外，涪陵榨菜集团的生产车间里一片繁忙，工人正将刚刚生产出来的榨菜分装、打包。不久之后，一包包榨菜将从涪陵运往世界各地。

## 头部品牌兼并小品牌 茶饮江湖上演“大鱼吃小鱼”

新茶饮的市场格局正进一步集中——有潜力的小品牌正在被头部品牌不断吞掉。

最新的一个案例是，书亦烧仙草宣布收购新茶饮品牌“霓裳茶舞”。天眼查 APP 信息显示,2023 年 1 月 18 日,书亦烧仙草关联公司宁波言之有理投资有限公司出资 120 万,获得霓裳茶舞母公司上海茶悦餐饮管理有限公司 60%的股份,成为第一大股东。

书亦烧仙草由创始人王斌在 2007 年于成都创立,原名为“85°Ctea”,于 2016 年底改名为书亦烧仙草并确定了以烧仙草为主打的品牌路线,价格区间瞄准 10-20 元的中档奶茶价格带,门店多分布于新一线城市和下沉市场。

而霓裳茶舞则于 2017 年创始于湖南长沙,其主打新中式奶茶类似于茶颜悦色,客单价在 16 元左右。根据窄门餐眼的数据,目前霓裳茶舞门店数达 264 家,其中 141 家集中于湖南,不过避开了茶颜悦色的大本营长沙,多分布于衡阳等城市。

此外，它在上海也开出了 69 家门店,并且将总部从湖南长沙迁至上海杨浦,注册地则在奉贤区,长沙保留为运营中心。

从业态以及分布区域来说,霓裳茶舞无疑能与书亦烧仙草未来打开华东市场。据窄门餐眼显示,书亦烧仙草目前全国门店的运营数量为 6581 家,湖南一省门店数量高达 1124 家,占比约为 18%,但它在上海只有 8 家门店。而霓裳茶舞率先在上海建立总部,并且辐射华东市场的前哨动作,或许能帮助书亦烧仙草未来打开华东市场。

事实上,除了这单收购,奶茶界大鱼吃小鱼的状况正不断上演。

奈雪的茶在去年年底完成了对乐乐茶的



的工作,不仅需要热情热忱,更需要具备扎实的专业理论知识,用热情诚心打动人,用专业素养展现红豆人良好形象,才能取得对方的信任,建立良好的合作关系。

“归零”心态决定起跑状态,把已有成绩“归零”,重新审视自己,让自己以更加清醒的认知和理性的思考来分析过往的一切,以更好的状态努力工作。王疆说,以归零心态钻研业务知识是做好工作的基础,对自我进行重新审视、重新定位,向外学习、向内更新,不断破除经验盲区,提高工作本领,才能更好地适应新形势和新变化,实现更大的进步与发展。

### 以开阔视野关注行业动态

做好董事会秘书工作，不仅需要扎实的专业知识储备，也需要对行业和公司发展情况了然于心。王疆告诉记者,从红豆杉中提取的紫杉醇现已广泛用于恶性肿瘤，特别是乳腺癌、卵巢癌的治疗,公司为江苏省专精特新

## 一颗青菜头，香飘海外靠什么？

涪陵榨菜以青菜头为原料加工而成,被称为“国民下饭菜”。得益于良好的气候及土壤等条件,重庆涪陵拥有全球规模最大的榨菜产区,年产销成品榨菜超 50 万吨。2022 年,涪陵区榨菜出口至 50 余个国家,出口额同比增长 25.8%。

一颗青菜头,香飘海外靠什么?“我们实施精品化发展战略,做长、做优产业链,将‘小榨菜’发展成‘大产业’。”涪陵榨菜发展中心主任陈伟介绍说,当地集聚了 20 余家榨菜重点龙头企业,持续以技术创新、产品创新推动品质提升,并瞄准消费者对健康、多元、便捷、精致等方面需求,推出了一系列适销对路的高品质产品,2022 年涪陵区榨菜产业总产值已达 130 余亿元。

扁圆小罐造型的“沁芯脆脆”精致可人,涵盖芒果、荔枝、菠萝等多种味道,轻咬一口,果香袭来;打开“榨菜速溶汤”包装袋,冲入开

企业,创新属性突出,重视技术研发,拥有 54 项发明专利,在发明专利 43 项。公司的原料药产品远销海内外,主要出口印度,南美,俄罗斯,埃及等国家和地区。2021 年 5 月 24 日,紫杉药业紫杉醇注射液成功中选国家第五批药品集采。中标 10 个省份,截至 2022 年 12 月,集采中选省份已入院 1222 家,覆盖率达 112%。

在王疆的讲述中,这些文字和数据都是鲜活的,他对抗肿瘤行业和紫杉药业发展的了解不是停留在表面文字叙述,而是有自己的见解。

王疆说,一般而言,抗肿瘤药物研发具有周期长、投入大的特点。在研发方面,紫杉药业持续加大研发强度,拥有自主研发核心技术 11 项。对于行业发展,王疆始终密切关注,他说,近年来,紫杉醇药物市场需求持续增长,抗肿瘤药物的广阔市场,给公司发展带来了无限可能,公司充分发挥紫杉烷类全产业

水,一碗舒心可口的热汤就做好了……在本届榨菜博览会上,涪陵榨菜集团集中发布了 4 款新“潮”产品,吸引了众多目光。

“这样的创新,我们还有很多。”涪陵榨菜集团董事长周斌全说,公司近年来持续强化技术创新、产品提质,如围绕低盐膳食加强技术攻关,榨菜盐度已从 12 度降至 3 度。公司还在部分产品中创新应用充氮保鲜技术,并探索应用低温浅盐腌制技术,使榨菜更加鲜香、嫩脆,口感更佳。

如今,涪陵榨菜产业实现“量价齐升”。“以我们的主力产品‘乌江榨菜’为例,销量持续增长。”涪陵榨菜集团产品总监晁琪说,一些高端产品如瓶装“下饭菜”,销售额增长异常迅猛;开发的“脆口”系列休闲食品,成为年轻群体青睐的“零食”。

良好的产品品质、新潮的产品类型,有力支撑涪陵榨菜加快“香飘海外”。数据显示,涪



展成熟期的上半段。整体上看,目标客群的渗透率超四成;门店数和市场规模增速放缓;供应链已经初具规模;三四线城市已经基本完成布局,市场趋于“成熟”。

但面对投资人对于增长回报的渴望,品牌们除了开店之外,把钱进行相关的投资也是一种选择。

不仅是茶饮赛道,在此之前,书亦烧仙草还曾于 2022 年 4 月通过关联公司对长沙连锁咖啡品牌 DOC 进行战略投资,控股比例达 55%;2022 年 6 月,这个品牌还布局了供应链,对植脂末和植物奶粉生产商方德食品进行战略投资。

近年来,这类新茶饮品牌转身成为投资方的案例已不胜枚举,它们在咖啡、茶饮、烘焙等多个细分领域中伸出触角,也在供应链方面进一步布局,试图用尽可能多的赛道构建起品牌护城河,并且获得一定的收入回报。

这些举动也意味着,新茶饮市场的机会窗口或许正在收紧,行业集中度在不断提高。

事实上,除了吞并小品牌之外,头部茶饮也加大了自己的扩张速度,进一步占领市场。

链布局的龙头、原料药+制剂+CMO 三位一体布局和具备高端复杂制剂商业化生产能力三大优势。公司的后续发展,是抓住资本市场发展机遇,实现股份制多元化。

采访王疆,记者看到了一个专业专注、视野开阔的董秘。他信奉“越努力越幸运,越奋斗越成功”;他干一行,爱一行,钻一行,专一行,精一行。对于董秘工作,他没有满足在专业知识上的学习钻研,还密切关注行业动态,及时获取各种最新行业资讯。知识是想通的,多元化知识的不断积累,使得王疆的业务水平和工作能力不断提高,出色完成了各项工作。

### 以努力奋斗贡献最大力量

人生因奋斗而精彩,青春因拼搏而亮丽。王疆的努力奋斗落实在对工作的一丝不苟中,在推进上市过程的加班加点中,在连续出差的日夜奔波中…… 习近平总书记强调:“广大青年要培养奋斗精神,做到理想坚定,信念执着,不怕困难,勇于开拓,顽强拼搏,永不气馁。”奋斗是青春最亮丽的底色,是红豆人的优良传统。努力奋斗不是空喊口号,而是要在做好每一件小事、完成每一项任务、履行每一项职责中见精神。

为了能进一步提升工作成效,更好的胜任本职工作,王疆不断加强上市各方面的专业知识学习,尤其现在新推出的北交所上市知识,通过自我学习、外部培训、工作实践中不断积累和提升,更好的服务企业高质量发展。

任何事,必作于细,也必成于实。王疆说,脚踏实地、艰苦奋斗,每一滴汗水都是奋斗的注解,每一项成就都是加快红豆集团证券化发展的坚实支撑。立足本职、埋头苦干,从自身做起,从点滴做起,以努力奋斗为公司发展贡献最大力量。

(宏轩)

陵榨菜集团出口量连年“飘红”,2022 年出口量同比增长 30%以上。

未来,榨菜产业如何更好地“出海”发展?在本届榨菜博览会上,涪陵区副区长靖开媛表示,涪陵将高标准建设外贸转型升级示范基地,支持企业在境外建设产品展示中心、“海外仓”等,助力扩大海外市场。预计到 2027 年,涪陵榨菜出口量将达 10 万吨,产值超 15 亿元。

企业也计划增资扩产、延链发展。“为应对源源不断的市场需求,我们正在新建一座 30 万吨的窖池和一条年产 28 万吨的智能化绿色生产线,争取以更先进的技术、更优质的产品进一步扩大市场份额。”周斌全说,公司还计划在巩固榨菜产品优势的基础上,加快布局以豆瓣酱为基料的复合调味料市场,并向预制菜领域延伸,进一步做长产业链、提升附加值。

(黄兴)

喜茶已经通过加盟的方式快速开店,而被奈雪收购之后乐乐茶也采用了同样的模式。第二梯队的茶饮品牌则更猖狂,奶茶的万店时代即将到来。

自蜜雪冰城门店突破 2 万家后,第二梯队的茶饮品牌也在紧赶直追。不久前 2010 创始于浙江的茶饮品牌古茗对外宣布计划在 2023 年门店总数突破万家。而截至 2022 年 10 月底,古茗在全国已开出 6778 家门店,紧随其后的还有书亦烧仙草、茶百道等,它们的门店数均已达到 6500 家左右。

不过上述报告也提及,行业仍有进一步下沉空间,而从人均店数和人均咖啡因摄入量来看,新茶饮仍然有一定的机会。从市场动态来看,如今也有不少新兴品牌也仍源源不断地涌现。例如阿嬷手作最近也加快了开店速度,走出华南市场进入上海之后,它即将在南京开店,并加紧了对华东市场的布局。

但是这些品牌在如今不断集中的市场环境之下,想要实现头部品牌过去那样的野蛮生长,或许不再容易。

(卢奕贝)