

财经现场

AIJINGXIANCHANG

邻邻壹多个城市停止运营,行业洗牌加速,零售、电商巨头加入“暗战”。

由社区店店主、宝妈等“团长”推荐入群,在群内可以接收到不间断推荐的瓜果蔬菜、米面粮油等家庭日用品,既可以在群内直接“接龙”下单,也可以去小程序选购,次日到团长处领取……你今年社区团购了吗?

“烧钱”模式过后,社区团购如何破局?

自去年起,邻邻壹、你我您、松鼠拼拼、虫妈邻里等平台兴起,不断壮大,并吸引资本引入。据记者不完全统计,截至今年2月初,社区团购领域已获得超40亿元融资,成为风口上的行业。

然而,风口之下,这一行业也进入洗牌期,邻邻壹从江浙多个城市撤出,你我您被传面临资金链断裂风险,地域性团购平台被兼并……此外,为争夺市场,多数企业选择了依靠资本扶持不计成本地打“烧钱”模式并不可持续,同时滋生打价格战、刷单、货源不明等行业乱象。

社区团购平台邻邻壹在部分城市“撤退”

6月初,有消息称,社区团购平台“你我您”面临资金链断裂风险。其中,与合作供应商的付款账期由一周延长至半月,甚至全国业务单日结账设置了70万元的上限。

对此,你我您方面发表声明予以否认,表明公司现金流良好,并不存在资金链断裂的风险,新融资也已到位,将择机对外公布。此外,你我您还重申与合作伙伴及供应商的关系良好,付款流程账期完全按合同约定进行,也从未设置过全国业务单日结账上限。

同样备受关注的还有“邻邻壹”。根据此前的媒体报道,仅进驻宁波3个月,邻邻壹便停止在宁波的运营,在鼎盛时期,邻邻壹大约进驻了20个城市,但今年5月后,开始从江浙一带大规模退出,包括宁波、泰州、淮安等城市均停止运营。

在采访中,多位社区团购平台负责人均提到,入驻新城市“烧钱很厉害”。销售、物流、仓储、运营等各个环节都需要资金支持,每入驻一个新城市都需要大量的投入,在社区团购认知度不高或在竞争激烈的城市,订单量上不去,不止是邻邻壹,很多团购平台进驻到一个城市往往在“两三个月就夭折了”。

在邻邻壹前员工余路(化名)看



来,邻邻壹的撤离与其高速扩张有关。他表示,邻邻壹去年刚开始做社区团购时,只有苏州一座城市,公司员工不足100人,之后不断开拓新城市,员工总数达近千。此外,软件开发、销售、运维、拉新等工作均需要大量资金。

对此,邻邻壹创始人肖志龙对媒体称,“个别城市的撤出,是基于本来的战略调整和布局,基于我们对行业和业务发展的理解,目前供货商和投资者等方面的反馈都没有问题,公司的资本很充裕。”

值得注意的是,今年3月,肖志龙在接受媒体采访时表示,邻邻壹已在江浙、浙江两个省约20个城市的近万社区开展业务,拥有约1万名团长,每月的GMV(成交额)已经突破亿元。预计2019年上半年拓展至30个城市,全年覆盖40个城市,全年交易额预计达到40亿元。而大规模攻城或许也意味着,邻邻壹与其年终覆盖40个城市的目标越来越远。

公开资料显示,2018年3月,邻邻壹正式上线,其创始人肖志龙等人此前在苏州运营生鲜线下门店。截至目前,邻邻壹已先后获得3轮融资,投资方为今日资本、红杉资本等。今年1

月,邻邻壹公布新一轮融资,获得3000万美元A轮融资,由今日资本领投,苏宁生态基金战略跟投,老股东源码资本、高榕资本和红杉资本中国基金继续跟投。

资本追捧的“烧钱”买卖

就在邻邻壹传出关城消息后不久,同行业的玩家同程生活、兴盛优选传来了融资、攻城的好消息。6月17日,“同程生活”宣布完成数千万美元A2轮融资,6月24日,兴盛优选宣布正式进军河北,完成12个省、直辖市以及500个地(县)级城市和乡镇的覆盖。

今年2月,QuestMobile发布的“社区团购洞察报告”显示,2018年下半年,“社区团购”悄然升温,融资额高达40亿元,你我您、食享会、果萝卜、十荟团等项目获千万到亿元级别融资不等,小区乐完成1.08亿美元A轮融资。其中,既有传统生鲜、便利店电商化的项目如兴盛优选、邻邻壹,也有电商平台的试水,如美团买菜、叮咚买菜等,每日优鲜旗下每天一淘等。巨头和资本的涌入在推动社区团购高速扩张的同时也在加速行业洗牌,不少小品牌被兼并。

2018年10月,十荟团CEO王鹏就在接受媒体采访时表示,食享会已兼并了几家,你我您和十荟团均兼并了三家左右,而美家优享(已更名为“美家买菜”)至少兼并了一家山东企业,另一个公开的信息是,去年11月,邻邻壹收购以江苏徐州为主要市场的社区团购公司捕捕新鲜。

最近,江苏常熟本地社区团购品牌“樱桃家”也并入十荟团。樱桃家相关负责人李枫(化名)对记者表示,樱桃家一共有50多个社区团,月销售额约为30万元,由于是做微转型,在当地有一定口碑和知名度,社区团购做得也比较顺畅。但今年以来,食享会、美家买菜、邻邻壹、十荟团等六七家平台涌入常熟,用价格引领市场,自家生意受到很大影响。李枫意识到,与新进入的平台不同,樱桃家没有建立起完善的体系和团队,也没有资本加持,在竞争中并不具备优势,因此选择并入更有实力的平台。

李枫说,做社区团购不挣钱,最多是个“保本儿”的买卖。以樱桃家为例,商品毛利通常为30%,其中10%给到团长,为了留住能力强的团长,佣金甚至会提升到15%、20%,物流、仓储成本占10%,基本不挣钱。邻邻壹和美家买家的员工也证实了这一说法,不过,在资本的加持下,更多品牌为了在短期内获取流量,会选择“更不挣钱”的打法。

美家买菜销售人员肖雷(化名)说,社区团购多以水果、蔬菜等高频消费品切入,而生鲜拼团重,“毛利一般很难达到30%,甚至20%都有些勉强”。在他看来,除了成本结构中提到的团长佣金、物流、仓储之外,公司后台技术运维、选品质量监管、销售等各方面的支出也要算进去。由此来看,社区团购根本不挣钱。肖雷还指出,为了争夺流量,很多平台会选择“一味烧钱”,即不考虑商品的成本,一味“烧钱”走量,没有考虑到可持续性。邻邻壹前员工余路也指出,有时候为了吸引新用户,会推出特别便宜的产品,但一旦价格回归正常之后,订单量就会迅速下降。

据新华网网

药品“带量采购”带动部分药价“高台跳水”

北京、上海、天津、重庆和沈阳、大连、厦门、广州、深圳、成都、西安11个城市联合开展的国家组织药品集中采购和使用试点,已经正式上线3个月。通过带量采购,25个中选药品平均降幅52%,最大降幅超过90%,降价效应显著。药品带量采购是国际上的通行做法。今年的政府工作报告明确提出“完善药品集中采购和使用机制”。对于千万生活在这些城市里的居民来说,3个月来究竟有什么样的变化?在试点消息宣布之初,曾引发一些居民担心的药品质量“打折”、产能不足等问题,是否确有发生?

部分药价“高台跳水” 倒逼未中选药品“低头”

药品带量采购,简单而言是指药品采购机构以公开招标的形式,通过“打包”医疗机构零散的采购量,以类似于“团购”的方式向药品供应商购买确定数量的药品,以期减少流通环节、降低采购成本的采购方式。此次药品集中采购的25个品种里,主要治疗肝炎、肺癌、白血病、高血压等疾病,其中3个为原研药,其余22个为通过质量和疗效一致性评价的仿制药。以原研药为例,来自外资药企阿斯利康的“吉非替尼片”,中选价格为547元,相比之前2280元,降幅高达76%。以仿制药为例,“恩替卡韦分散片”,调价前是311.8元,调价后17.36元,降幅达94%。

上海市胸科医院呼吸内科副主任医师王群表示,晚期肺癌患者有约一半的人EGFR基因阳性,可以口服靶向药物如吉非替尼片。“我开药时,常遭到老病人对新病人感慨,以前这个药吃半年就要六七万元,现在每个月个人自付几百元,昂贵的靶向药用起来也不‘纠结’了。”

不仅中选的原研药在“自降身价”,与原研“等效”的中选仿制药在11个城市以“跳水价”提供给居民,还倒逼市场上非中选的同类原研药低下了“高贵的头”,推动了“专利悬崖”的实现。

比如,用于患者预防动脉粥样硬化血栓形成事件的硫酸氢氯吡格雷片,通过带量采购,中选企业深圳信立泰的仿

制药“泰嘉”价格为22.26元/盒,相当于每片3.18元,与之前每片7.61元相比降价58%。“泰嘉”的“跳水”,也使得法国赛诺菲的原研药“波立维”的价格从原先108.29元/盒,降到91元/盒。

上海是全国率先探索在药品集中采购中试点带量采购的区域,也承担了此次“4+7”试点城市联合采购办公室的日常工作。据统计,试点政策在上海“上线”后总体情况平稳。截至5月底,25个试点品种中选品种发生医保结算的药品总费用为1.33亿元,用量约1.1亿(片/粒/支),占同品种药品总用量的79%,同类可替代药品范围内,没有采购使用量激增的情况。

上海市同仁医院医保办主任朱红军连日来密切关注医院带量采购工作的实施,他告诉记者,自己不仅为这项惠民政策感到高兴,同时作为一名高压患者,自己也感受到了这项政策带来的好处。“我服用的苯磺酸氨氯地平,在带量采购的同样规格的国产药只有4.16元/盒,相当于每片一毛五,仅为原研药的4%。”

据上海阳光医药采购网统计,试点政策在上海“上线”不久,25个中选品种已全部有医疗机构进行实际采购。截至5月底,25个中选药品累计采购量占约定采购量的比例,平均为40%,其中,最高品种为替诺福韦二吡吡酯占比为11.9%。

上海市卫生和健康发展研究中心主任金春林表示,通过带量采购以量换价,药品费用的价格趋向合理。大量的医保资金被合理地节省下来,还能压缩灰色空间,克服诱导服务和过度医疗。

值得注意的是,此次中选药品在质量把控方面更严格,不仅在“入门”时有一致性评价“把关”,还在后续的使用环节守好“安全门”。

业内人士指出,和以往的省级药品集中采购不同,本次“4+7”集中采购试点是在国家仿制药一致性评价工作取得明显进展,部分仿制药达到和原研药质量评价一致水平的基础上开展的。也就是说,只有通过一致性评价的仿制药才有资格与原研药进入下一步的价格竞争,防止“劣币逐良

币”。

“4+7”联采办副主任龚俊介绍,为确保一致性评价不是“一次性”评价,中选后药品监管部门将强化监督检查和药品抽检,加强全生命周期质量监管,让大家吃上“放心药”。

据悉,上海药监局负责建立严格的中选药品质量监管机制,密切跟踪中选药品质量,加大抽检力度,将中选品种全部列入2019年度抽检计划,按照质量标准及谱出曲线等一致性评价数据,做到全品种、全覆盖抽检,并采用近红外光谱建模等方式跟踪监测中选药品质量。

走出“降价死”怪圈 还要做什么“功课”?

价格“高台跳水”,药品“死消失”,这是试点消息发出后



一些居民心中的隐忧。记者调查发现,通过在药品供应环节“勤把关”、在用药环节“重考核”,这些中选的中价药品有了“无法消失的理由”。

为了保障药品“不断供”,此次试点采用了“国家组织、联盟采购、平台操作”的组合措施,有关部门在试点启动之前,对中选企业和相关药品的生产情况进行了摸底,对企业库存进行定期跟踪,这将保障中选药品“供得上”。

截至5月底,负责上海中选药品供应机构配送的流通企业的库存药量,可以支持的发货天数(类似于渠道库存)平均为33天。

上海安必生制药有限公司董事雷之航说,孟鲁司特钠片中选后,公司提前采购了充足的原料药,并额外投资了一条包装线,解决产能瓶颈。从3月18日开始供货的65个工作日内,已发货给19个城市2900家医院近300万盒药品,而且通过采购专户分批预付货款机制,很快便能收到回款,可以全身心投入到产品质量和供应。“下半年,还会继续加大产能未来做准备。”

“不仅是保障中选产品的供应,同样重要的是兼顾部分特殊群体用药,不搞‘一刀切’,避免出现停药、断药等现象。”龚俊说,换药否,老百姓在合理用药考虑,首选使用中选的原研药,但未中选的原研药和其他同类药也依然可以使用。

根据《国家组织药品集中采购和使用试点方案》,在试点地区公立医疗机构报送的采购量基础上,按照试点地区公立医疗机构年度药品总用量的60%-70%估算采购总量,进行带量采购。剩余用量,各公立医疗机构仍可采购省级药品集中采购的其他价格适宜的挂网品种。这意味着“牌子大”“口碑好”的原研药和没有中选的原研药依然可以获得自己的市场,并不会“消失”。

药品到了医院,却成了挤压在仓库的“云库存”,如何避免这样的现象?为了让更多患者没有“营销费用”的药品,在开药阶段获得公平竞争的机会,医保部门明确,对采购中选药品和同类替代品种行为异常的,要加强监督检查频次和力度;对处方用量下降明显的医生,还要加强医师约谈。卫健委则强调医疗机构要加强处方审核和处方点评,充分发挥临床药师作用,严格落实按通用名开具处方的要求,确保在同等条件下优先选择中选药品。

不少医院还主动“多做一点”,做好医生的思想转变工作,让他们主动成为药品带量采购的“宣传员”。比如,上海市同仁医院已经对临床医生、规培医学生开展了相关培训,让其理解带量采购的意义以及对患者的保障,便于他们在与患者沟通时主动告知现在在高质量有保障、价格更实惠的选择。

“我们现在要做的是加强对政策的正面宣传,做好对社会的解释工作,把这项惠民政策落到实处。”一些临床医生说。

“以量换价”成“常态” 仍需多方形成合力

新一轮一轮的政策红利正在为百姓看病“减负”,构建一个健康幸福中国。多位专家表示,改革应循序渐进,有序推进,尊重医药行业的客观事实和居民的用户需求,防止“一刀切”、断崖式的药品降价,确保企业合理利润,给国内医药行业的转型发展提供适应期。

复旦大学公共卫生学院教授程群表示,带量采购的影响是深远的,它不仅规范了过去“招采合一、量价不挂钩、还款不及时”等问题,还会促进药品生产、流通、使用的“加强生命周期”的质量监管,让药品采购平台更加阳光透明,鼓励医疗机构使用价格适宜的药品,“腾笼换鸟”,为减轻百姓看病负担发挥更大作用。

国务院常务会议提出,进一步推进国家药品集中采购试点,不能孤立地看待药品集中采购,需要在试点推进中听取各方意见,及时总结经验。由于各地经济和人口实际情况不同,既要考虑病人和医保的利益,也要考虑药企行业的长期发展,注意政策的执行效果。

“我们希望在后期的政策中,直面企业产能布局顾虑,从而让更多企业愿意参与到带量采购当中。”一家中选企业相关负责人表示,给国内医药行业的转型发展提供适应期。同时,一些居民客观上对长期使用的药品有了信赖感和依懒感,并不希望换药。上海市药监局招标采购事务管理所所长章明表示,要尊重百姓的多元用药需求,做好“出气口”,在确保医院带量采购中药品供应的同时允许采购其他药品,并有应急保障措施应对特定药品短缺突发状况。“另外,通过座谈会宣讲会等形式,分阶段开展对政策的解释,提升一线医务人员对中选药品的认同,化解和消除药企和百姓的后顾之忧。”

此外,专家还建议加强医院采购和用药情况与医保部门、卫健委的信息对接系统的“直联”,打破“信息孤岛”,让决策者能基于更加全面的数据做出“量”的决策,方便企业报出合理价”。

据《新华每日电讯》