

冠脉支架国家集采价格降至千元以下

龙头企业有望在行业洗牌中受益

□本报记者 傅苏颖

11月5日,国家组织冠脉支架集中招标采购报价工作结束,10个产品拟中选,涉及山东吉威医疗制品有限公司(蓝帆医疗旗下公司)、易生科技(北京)有限公司、上海微创医疗器械(集团)有限公司、乐普(北京)医疗器械股份有限公司、美国美敦力公司(Medtronic Inc.)等8家企业。经本次集采,支架价格从均价1.3万元左右降至700元左右。

业内人士认为,这是国家层面首次对高值耗材进行集采,带来较强的示范效应。产品大幅降价将推动行业加快洗牌,产品布局全面且创新能力较强的龙头企业有望受益。

价格降至千元以下

根据此前发布的《国家组织冠脉支架集中带量采购文件》,此次全国集中带量采购品种范围为冠状动脉药物洗脱支架系统(简称“冠脉支架”),材质为钴铬合金或铂铬合金,载药种类为雷帕霉素及其衍生物。冠脉支架首年意向采购量超过107万个,涉及27个产品,金额超过123亿元,占据心脏支架市场规模的80%。此次集采未进行质量分层,按申报价由低到高的前10名入围。

报价方面,《文件》要求,申报价≤最低产品申报价1.8倍或高于最低申报价1.8倍,但低于2850元的产品拟中选。国信证券认为,2850元为此前江苏省冠脉支架集采中标的最低价,有



新华社图片

利于避免出现中标产品之间价差过大的情况。

江苏省此前先行先试,支架价格被压缩在2850元至8666元之间,中选支架价格平均降幅51%。

药物洗脱支架价格此前居高不下。兴业证券研报显示,不考虑耗材集采的价格,国产裸金属支架价格约为7000-8000元,药物洗脱支架价格约为11000-14000元;进口支架价格在20000元以上。

国家医保局此前介绍,全国医用耗材市场规模3200亿元。其中,高值耗材1500亿元。经过两年多努力,药品集中采购已经进入常态化。高值医用耗材领域价格高,集中采购改革滞后,如果高值医用耗材不加以改革和突破,就不能整体改造医药领域生态。

冠脉支架在高值医用耗材市场中占比较高。冠脉支架又称心脏支架,是用于经皮冠状动脉介入手术(PCI)的耗材。资料显示,2009年至2019年,我国冠心病介入治疗快速发展,每年的病例数从23万例增至超过100万例。目前,每台手术支架使用数量约1.5枚,与国外基本处在同一水平。由此推算,2019年全国使用冠脉支架约150万枚,费用约150亿元,占到全国高值耗材总费用的十分之一。

相关公司预期乐观

业内人士认为,大幅降价对产品利润率带来冲击。但部分上市公司仍

持乐观态度。

蓝帆医疗在互动平台上表示,今年截至8月底,全国只有山西省进行了冠脉支架的集中采购工作,子公司吉威医疗参与了集采,并在山西集采中标。从中标的经验看,渠道价值体系重塑,预期销售费用和市场费用会降低。国家带量采购的本质是压缩中间流通环节,对于生产厂家而言,除了降低市场和销售费用,同时会促进头部企业进一步成长,整体预期较乐观。

乐普医疗表示,公司的冠脉支架属于高值医用耗材,2019年冠脉支架产品实现营业收入15.31亿元,占公司总营收19.6%。公司20多个国际化重大创新器械预计3-5年鲜有竞品,且属于商业保险和自费产品,带量采购风险低。

采购量方面,《文件》提出,若医疗机构报送需求的产品中选,则意向采购量全部计入协议采购量。若医疗机构报送需求的产品未中选,则不低于此前意向采购量的10%分配给最低价产品,其余待分配量可按规则自主决定分配给其他中选品种,且前5名的中选产品享有自主分配权。

国信证券认为,本次集采最低价中标产品将获得不少于10%的待分配总量,其余产品按照医疗机构报量和自主选择决定用量。对于医院采购量较高的品种,中标即能获得较高份额,原有份额较少品种通过低价中标获取较大份额增量的难度相对较大。这与全国药品集采中的量价关系差别较大。在药品集采中,中标企业按照价格

由低到高依次选择供应地区,企业的自主权相对较大。而在本次支架集采中,采购量的决定权更多由医疗机构掌握。

推动进口替代

国开证券认为,经过多省市多轮试点,国家层面的首次对高值耗材集采为后续带来较强的示范效应。短期看,国产支架相比进口支架价格优势突出,中标概率相对较大。冠脉支架的进口替代率较高,不排除外资企业大幅降价的可能性。中长期看,在单个产品价格体系面临一定冲击及重构的压力下,企业整体研发和创新能力将尤为重要。该集采规则有望在冠脉支架试点后推广至高值耗材其他领域,如骨科、眼科等,中长期应关注在研管线丰富、研发实力较强的龙头企业。

招商银行研究院表示,在高值耗材全国集采范围扩充的过程中,市场规模较大、技术较为成熟的品类将首当其冲。而医保消耗较低、临床需求大、进口替代不完全、技术正在发展中的品类则相对安全。企业需关注大幅降价导致利润率下降的风险。

光大证券认为,随着后续执行逐步落地,对市场的冲击边际效应将逐渐减弱。长期看,高值耗材进口替代和集中度上升逻辑继续加强,可紧盯已进入集采深水区的平台型公司或满足多方利益需求的低国产化率领域的细分龙头布局。

“上市公司提质增效进行时”专栏

永辉超市: 高质量上市公司应具备三大条件

□本报记者 曾秀丽

永辉超市有关负责人日前在接受中国证券报记者采访时表示,《国务院关于进一步提高上市公司质量的意见》明确了提高上市公司质量的顶层设计。高质量的上市公司应具备良好的治理质量、运营质量和创新质量。

多措并举 群策群力

《意见》提出了多项举措合力提高上市公司质量。

《意见》提出,积极稳妥化解上市公司股票质押风险。具体举措包括:坚持控制增量、化解存量,建立多部门共同参与的上市公司股票质押风险处置机制,强化场内外一致性监管,加强质押约束机制;支持银行、证券、保险、私募基金等机构参与上市公司股票质押风险化解等。

针对市场反响突出的劣质公司退市问题,《意见》提出,严格退市监管。完善退市标准,简化退市程序,加大退市监管力度。完善并购重组和破产重整等制度,优化流程、提高效率,畅通主动退市、并购重组、破产重整等上市公司多元化退出渠道。

永辉超市有关负责人表示,政策高压建策,提出了明确要求,接下来需要监管部门、交易所、地方政府及众多上市公司主体群策群力,把《意见》精神切实贯彻执行。

提升治理、运营和创新质量

永辉超市有关负责人指出,高质量的上市公司,应具备良好的治理质量、运营质量和创新质量。

提升治理质量方面,加强公司治理,提升管控能力,是上市公司良性发展的关键措施。上市公司应本着对投资者负责的态度,以良好的业绩、合规的经营、准确的信息披露让投资者放心。上市公司应建立适应市场变化、风险可控的业务运作模式,加强公司治理,全力提升经营业绩;应进一步完善以风险为导向的内部控制体系,持续推进内控体

系建设,加强风险评估工作,并加强资金流的动态监管。同时,应健全完善公司决策体系;加强信息收集与安全管理;加强制度执行,严防经营风险,把生产经营活动置于公司制度流程下受控运作;重点加强关键环节的管控;加强员工对内控控制的意识和风险意识,提高内控人员的业务能力。

提升运营质量方面,企业在经营决策、绩效考核、平台建设方面进行完善。企业可以借助大量调研和实践为决策提供参考。绩效考核方面要注意把握全面性与严格性、系统性与有效性、明确性与具体性、可操作性与精确性等,在遵循这些原则的基础上充分制订考核实施细则。平台建设方面,就零售企业而言,主要侧重于加强电子商务(含零售配送)、营销关系管理、供应链管理、运营管理等平台建设。

上述负责人指出,永辉超市一直将提升运营质量作为重点工作。在本次疫情考验下,永辉超市大力发展到家业态,通过线上线下融合、业态互补实现增长;持续加强供应链优势,通过成本、损耗等方面的有效控制,提升利润空间;调整商品结构,积极引入新品、精品吸引新客;持续升级到店体验,每年投入专项费用,对线下门店进行升级,提升客流。

提升创新质量方面,企业要从增强自身创新能力出发,应用创新的知识和新技术,采用新的经营管理模式,不断推动整体结构的创新。永辉超市一直在努力实现创新数字化与科技化发展,围绕公司数字化转型战略及数字化、智能化建设路径,高效应用数字资产驱动业务增长及创新,建设数字中台,以业务场景为抓手,充分利用数字资产及人工智能技术,试点落地数字创新的创新。永辉超市一直在努力提升创新数字化与科技化发展,围绕公司数字化转型战略及数字化、智能化建设路径,高效应用数字资产驱动业务增长及创新,建设数字中台,以业务场景为抓手,充分利用数字资产及人工智能技术,试点落地数字创新的创新。永辉超市一直在努力提升创新数字化与科技化发展,围绕公司数字化转型战略及数字化、智能化建设路径,高效应用数字资产驱动业务增长及创新,建设数字中台,以业务场景为抓手,充分利用数字资产及人工智能技术,试点落地数字创新的创新。

阿里巴巴三季度收入增长30%

□本报记者 杨洁

11月5日晚,阿里巴巴披露2021财年第二财季(2020年第三季度)业绩,实现营业收入1550.59亿元,同比增长30%;经营利润为136.34亿元,同比减少33%;经调整EBITDA(息税折旧摊销前利润)同比增长28%至475.25亿元,归属于普通股股东净利润为287.69亿元,同比减少60%。

移动月活跃用户达8.81亿

财报显示,该季阿里巴巴实现核心商业业务收入1309.22亿元,同比增长29%,在集团收入占比达84%。其中,来自中国零售商业业务的收入为954.70亿元,同比增长26%,在集团收入占比达62%。由于本地生活服务业务亏损减少等原因,阿里巴巴核心商业业务实现经调整EBITDA(息税摊销前净利润)同比增长19%至459.58亿元。

9月,阿里巴巴中国零售市场移动月活跃用户达8.81亿,较6月增加700万。在核心商业业务中,菜鸟物流收入增长势头强劲,以73%的同比增速实现82.26亿元收入,在集团收入占比同比提高1个百分点至6%。主要原因是快速发展的跨境及全球零售商业业务所带来的收入上升和订单量增长。

此外,本地生活服务业务收入同比增长29%至88.39亿元。

云计算有望两个季度内盈利

云计算业务收入大增60%至148.99亿元,在集团收入占比同比提升2个百分点至10%。财报显示,云计算业务收入主要受到互联网、金融及零售行业客户收入增长推动。

该季阿里云云计算业务的经调整EBITDA为亏损1.56亿元,相比上年同期的经调整EBITDA亏损5.21亿元大幅收窄。相应的经调整EBITDA利润率从上年同期的-6%改善至该季度的-1%。阿里巴巴表示,预计云计算业务将在两个季度内实现盈利。

数字媒体及娱乐业务收入为80.66亿元,同比增长8%。由于线上游戏业务贡献增加,以及优酷亏损减少,该业务经调整EBITDA亏损收窄至7.1亿元,上年同期亏损23.8亿元。创新业务及其他部分的收入为11.72亿元,同比增长10%。由于技术创新投入加大,这部分业务经调整EBITDA亏损23.81亿元,相比上年同期亏损17.44亿元继续扩大。

该季阿里巴巴研发费用达192.45亿元,同比增长75.95%,占总收入比重达12%。

阿里巴巴集团董事会主席兼首席执行官张勇表示,阿里巴巴会继续聚焦内需、云计算和大数据,全球化这三大长期增长引擎,更有效地把握消费者不断变化的需求,以及阿里巴巴各业务加速数字化所带来的机会。

全面实施乡村振兴战略 加快农业农村现代化

□本报记者 潘宇静

《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十四个五年规划和二〇三五年远景目标的建议》提出,全面实施乡村振兴战略,强化以工补农、以城带乡,推动形成工农互促、城乡互补、协调发展、共同繁荣的新型工农城乡关系,加快农业农村现代化。

“以实施乡村振兴战略为统领,稳步提升粮食等重要农产品保障水平,努力提高农业质量效益和竞争力,着力加强美丽宜居乡村建设,不断完善乡村治理体系,加快推进农业农村现代化。”农业农村部副部长刘焕鑫说。

建设智慧农业

《建议》指出,提高农业质量效益和竞争力。适应确保国家粮食安全要求,以保障国家粮食安全为底线,健全农业支持保护制度。坚持最严格的耕地保护制度,深入实施藏粮于地、藏粮于技战略,加大农业水利设施建设力度,实施高标准农田建设工程,强化农业科技和装备支撑,提高农业良种化水平,健全动物防疫和农作物病虫害防治体系,建设智慧农业。

农业农村部此前指出,农业农村部正在编制“十四五”农业农村发展规划,积极谋划实施一批基础性、长远性、战略性的农业重大工程项目,重点围绕高标准农田、现代种业、仓储保鲜冷链物流设施、数字农业农村、动植物疫病防控、重大科学基础设施等方面,加大投入力度,强化现代农业设施装备支撑。



新华社图片

产品提质增效。

《建议》提出,强化绿色导向、标准引领和质量安全监管,建设农业现代化示范区。推动农业供给侧结构性改革,优化农业生产结构和区域布局,加强粮食生产功能区、重要农产品生产保护区和特色农产品优势区建设,推进优质粮食工程。

刘焕鑫表示,农业农村部正在组织编制“十四五”农业农村发展规划,积极谋划实施一批基础性、长远性、战略性的农业重大工程项目,重点围绕高标准农田、现代种业、仓储保鲜冷链物流设施、数字农业农村、动植物疫病防控、重大科学基础设施等方面,加大投入力度,强化现代农业设施装备支撑。

《建议》提出,完善粮食主产区利益

补偿机制。保障粮、棉、油、糖、肉等重要农产品供给安全,提升收储调控能力。开展粮食节约行动。发展县域经济,推动农村一二三产业融合发展,丰富乡村经济业态,拓展农民增收空间。

农业农村部总经济师魏百刚表示,下一步农业农村部将继续以农业供给侧结构性改革为主线,着力打造农村一二三产业融合发展平台载体,聚焦重点产业,集聚资源要素,强化创新引领,延长产业链、提升价值链,加快形成以农民、企业和社会多方参与的乡村产业发展格局。

推进乡村振兴

《建议》强调,实施乡村建设行动。