

# 第四批药品国家集采拉开序幕

## 部分公司火速公告提示降价风险

□本报记者 傅苏颖

近日,山西省药械集中竞价采购网和四川药械采购监管网发布了关于报送第四批国家组织药品集中采购品种范围相关通知。这意味着国家第四批药品集中采购工作拉开帷幕。

有的公司因竞品纳入集采,火速公告预警,提示产品降价风险。一位药企负责人对中国证券报记者表示,比较关注高端仿制药的降价幅度,这对公司未来的产品布局至关重要。

### 首次纳入吸入制剂

山西省药械集中竞价采购网发布的《关于报送第四批国家组织药品集中采购品种范围相关采购数据的通知》显示,此次集采涉及44个产品、90个品规,所有品种均满足3家以上充分竞争条件。12月12日开始为各地采购量上报时间,12月21日完成报量,12月30日完成报量审核工作。

此次集采仍以化药为主。除口服型药品外,还包括眼科滴剂、注射液。抗肿瘤药有索拉非尼、硼替佐米等;降血糖药物包括恩格列净、卡格列净、格列齐特、那格列奈等;精神和麻醉领域包括氨碘必利、度洛西汀、唑硫平、丙泊酚中长效脂肪乳注射液等;消化领域包括艾司奥美拉唑、莫沙必利、泮托拉唑等;呼吸领域包括多索茶碱等;抗菌抗病毒领域包括恩曲他滨替诺福韦、伏立康唑、诺氟沙星等。此外,还包括抗惊厥类药加巴喷丁、抗帕金森药普拉克索、抗组胺药氯雷他定、高血压药替米沙坦、抗血小板药替格瑞格等。

吸入制剂首次纳入国家集采,共有1个药品(2个规格):吸入用硫酸沙丁胺醇溶液,规格有5mg/2.5ml、0.1g/20ml两种。



新华社图片

注射剂备受市场关注。此次集采纳入8个品种的注射剂,包括氨溴索注射液、丙泊酚中长效脂肪乳注射液、布洛芬注射液、多索茶碱注射液、帕瑞昔布注射液、泮托拉唑注射液、硼替佐米注射液、注射用比伐芦定。

某上市公司负责人表示,不少注射剂品种已出现在此前三批集采的名单中,都是大品种,此次纳入集采的注射剂品种相对之前范围有所扩大。注射剂在临床上属于第一品类,使用量很大,占临床市场规模一半以上。

### 涉及多个重点品种

上述药企负责人表示,集采已经实施到第四批,药厂心理准备都已经非常充分。“无非就是看产品的降价幅度。公司关注一些高端仿制药的降价幅度,如艾司奥美拉唑、格列齐特缓释控释等,对公司未来的产品布局影响较大。”

有的公司因竞品纳入集采,火速公告预警。12月13日晚间,泽璟制药公告称,索拉非尼口服常释剂型(规格0.2g)(简称“索拉非尼”)纳入了第四批集中采购品种范围。索拉非尼是公司产品多纳非尼的竞品之一。市场空间和定价均存在下降风险。泽璟制药为此拟采取多项措施:扩大和挖掘多纳非尼的疗效和安全性,积极开拓多纳非尼的市场,提高肝癌患者的新药可及性,全力支持及推进多纳非尼的新药审评审批流程。

信达证券研报显示,多家上市公司重点品种有望竞标。第四批集采涉及多个上市公司重点品种,包括石药集团(6个):硼替佐米注射液、替格瑞洛、度洛西汀、普拉克索常释、诺氟沙星、布洛芬;中国生物制药(5个):泮托拉唑注射液、硼替佐米注射液、替格瑞洛、恩曲他滨替诺福韦、卡格列净;翰森制药(4个):硼替佐米注射液、瑞格列奈、恩格列净、卡格列净;恒瑞医药(3个):缬沙坦氢氯地平(I)、普拉克索缓释、加巴喷丁;科伦药业(3个):帕瑞昔布注射液、丙泊酚中/长效脂肪乳注射液、恩格列净等。

信达证券研报显示,多家上市公司重点品种有望竞标。第四批集采涉及多个上市公司重点品种,包括石药集团(6个):硼替佐米注射液、替格瑞洛、度洛西汀、普拉克索常释、诺氟沙星、布洛芬;中国生物制药(5个):泮托拉唑注射液、硼替佐米注射液、替格瑞洛、恩曲他滨替诺福韦、卡格列净;翰森制药(4个):硼替佐米注射液、瑞格列奈、恩格列净、卡格列净;恒瑞医药(3个):缬沙坦氢氯地平(I)、普拉克索缓释、加巴喷丁;科伦药业(3个):帕瑞昔布注射液、丙泊酚中/长效脂肪乳注射液、恩格列净等。

### 大幅降价概率大

上述药企负责人表示:“前几批中标产品价格都是大跳水,总体看大幅降价是此次集采的必然结果。”

国信证券高级研究员张立超对中国证券报记者表示,健全药品集中采购制度,是医疗卫生体制改革的重要任务。第四批药品国家集采启动报量,标志着全国药品带量采购常态化工作稳步推进。从目前公布的名单看,第四批集采主要以抗肿瘤、抗糖、抗菌抗病毒、消化、呼吸、高血压等口服制剂为主,并涉及多个大品种注射液,且吸入制剂首次纳入国家集中采购范畴。这意味着注射液集采加速是大趋势,今后将有更多的注射液纳入集采范畴;随着制剂技术壁垒的突破,国产吸入制剂的创新前景广阔,越来越多国内药企布局这一领域。

张立超认为,前三批集采大大减轻了患者费用负担,用药的可及性和质量得到明显提高;同时,对行业生态改善、公立医院改革有着撬动作用。由于第四批集采符合申报资格的厂商竞争较充分,预计相关品种存在不小的降价空间。随着集采等相关政策的推进,未来我国医药行业的总体特点是产业整合、优化与升级,规模优势明显、研发能力强、资源整合能力强、布局海外市场的优质医药企业将进入良性发展轨道。

## 高级总监李某“瞒天过海”涉嫌犯罪

# 每日互动发现或虚增6604万元销售合同

□本报记者 于蒙蒙

每日互动12月14日晚公告,近日开展应收账款催收,发现一名负责业务的高级总监李某存在涉嫌通过伪造客户印章等手段,虚增销售合同侵害公司利益并涉嫌违法犯罪的行为。保守预计上述事项对公司2019年、2020年前三季度净利润最大影响分别为-3746.51万元、-2858万元。公司已向公安机关报案,该案件在侦查过程中。

### 伪造客户印章

公告显示,针对大额回款不力的应收客户,近日公司抽调专人联合直接责任业务人员前往客户办公地进行现场催款。在相关工作推进过程中,公司发现一名负责业务的高级总监李某,可能存在通过伪造客户印章、假冒客户有关人员身份、虚假确认对账单及询证函等一系列手段,虚增销售合同的情形。

每日互动称,公司了解到可能存在上述虚增

销售合同的情形后,第一时间暂停了该名员工的所有工作,并成立内部专项小组,对可能涉及到的业务情况、合同情况、财务流程等展开自查。

每日互动表示,经公司财务部门初步核查,李某涉嫌虚增2019年、2020年前三季度合同金额分别为374651万元、2858.19万元;为交付相应业务,公司2019年、2020年前三季度发生直接成本、费用和税金支出分别约为1070.12万元、901.68万元;公司为交付上述业务发生的成本、费用及税金等支出未来能否追回具有较大的不确定性,保守预计上述事项对公司2019年、2020年前三季度净利润最大影响分别为-374651万元、-2858.19万元。

值得注意的是,每日互动2019年、2020年前三季度归母净利润分别为1.09亿元、8795.8万元。本次预计损失并不导致亏损。

### 内控与审计失灵

对于每日互动员工李某两年累积虚增的6604万元合同事宜,多位业内人士直言,公司的内控和

聘任审计机构未察觉上述问题有点匪夷所思。

每日互动于2019年3月登陆创业板,聘请天健会计师事务所担任审计机构。公告显示,截至2019年12月31日,每日互动应收账款账面余额为33亿元,坏账准备为824827万元,账面价值为247亿元。

针对涉及虚增业务,每日互动称,已按上述销售合同内容履行了相应义务,且按企业会计准则要求进行了会计处理。鉴于上述销售合同存疑,待公安机关查明事实后,公司将根据调查结果对2019年和2020年的相关定期报告进行会计差错更正调整,并提交董事会审议。

每日互动表示,将全力配合公安机关侦查工作。公司立即就相关业务展开自查,梳理有关业务往来、内部各项流程,确定所涉合同金额、相关成本费用等,并根据后续事态发展变化,进一步评估与确认可能产生的相关影响。

### 监管机构关注

就员工涉嫌虚增合同,深交所当晚立即下发

关注函。

深交所要求补充说明合同的具体内容,包括涉及的客户、销售的具体内容、金额、结算期、结算方式、收入确认的金额、应收账款账龄、坏账计提情况等。公司向上述合同涉及的客户提供服务的具体内容和业务流程,公司参与上述合同签订与执行的员工情况,在执行合同过程中公司与客户的沟通对接过程,上述合同执行过程中是否存在异常。

内控问题亦是深交所关注重点。深交所要求公司结合销售及回款业务的内部控制制度,说明上述涉嫌虚增的合同所涉及的内部控制措施是否得到有效执行及公司内控制度是否有效。补充说明上述涉嫌虚增合同事项是否涉及公司及其现任董监高,上述事项对公司向特定对象发行股票事项的影响。

此外,深交所要求会计师补充说明,针对2019年度涉嫌虚增的合同及对应的收入所采取的审计程序,已采取的审计程序的合理性和执行的有效性,通过执行审计程序是否获得了充分适当的审计证据。

## 创意信息

### 5G业务步入收获期

□本报记者 董添

创意信息的5G核心技术和行业应用迎来一系列重要进展,公司5G业务步入收获期。创意信息副总经理、子公司创智联恒董事长杜广湘近日接受中国证券报记者采访时表示,公司拥有5G皮基站、5G智能工业网关、5G物理层核心技术产品,以及智慧工厂、智慧矿山、智慧园区等整体解决方案。未来公司将进一步增强核心技术,打造更多垂直行业应用解决方案,赋能5G生态,加速行业迭代升级。

### 促进5G产品快速落地

中国证券报记者从创意信息了解到,公司5G方面的成果近期密集落地:东南大学采购了公司前传加速卡产品和物理层技术,紫金山实验室采购了公司的5G基站系统全套设备及5G物理层技术,子公司创智联恒与是德科技(Keyesight)成功调符合ORAN Option 7.2划分标准的前传接口等。

作为创意信息5G战略的承载者,创智联恒是国内首家与是德科技完成Option 7.2前传接口验证的5G设备制造商。创意信息相关人士对中国证券报记者表示,本次对接成功充分展示了创智联恒在ORAN开放式基站上的核心技术积累、生态建设和未来满足客户需求的能力。

本次测试是从5G核心网(5GC)到基站以及终端的端到端整体对接联调,同时对终端接入、上下行数据传输等业务进行了验证,并专门验证了创智联恒符合ORAN标准的基站eCPRI的协议遵从性、基本时延性,以及Option 7.2支持的其他基本特性。

“今年我们的5G业务进了收获季。”杜广湘告诉中国证券报记者,随着5G商用的不断成熟,创意信息的5G智能工业网关、边缘计算等产品都有成熟商业逻辑的应用,并与诸多企业达成了商业合作。

“我们是5G的新入局者,但掌握了很多核心技术。5G时代的应用场景相比4G时代更复杂,对设备和产品的个性化、定制化要求更高。同时,应用前置化,要求‘端’‘管’‘边’具备应用场景的特性。这些都要求核心技术的支撑以及端到端解决方案的能力,这正是我们的核心优势所在。”杜广湘对中国证券报记者表示,未来公司将以开源开放的原则,深耕技术市场,在5G物理层核心技术方面与上下游厂商及产业链合作伙伴共谋发展,优化资源配置,促进5G产品快速落地。

### 赋能产业智能化转型

创意信息加快5G技术应用落地,赋能行业智能化转型升级。

“今年以来,我们在5G应用方面取得了许多重要进展。比如,作为通往5G+智能制造之路的重要支撑,我们的5G智能工业网关产品得到了业内认可,已有批量采购。我们在智慧工厂、智慧矿山、智慧园区等方面积累了越来越多的5G应用商业案例。”杜广湘表示。

以5G智能工业网关为例,中国证券报记者了解到,创智联恒的第二代i3系列5G智能工业网关产品已通过国家强制性产品认证,获得3C证书。i3系列产品是工业级的5G无线接入终端,支持SA/NSA双模、WiFi以及电信、移动、联通三大运营商全频段无线网络。

作为连接行业感知设备和5G网络的桥梁,创智联恒5G智能工业网关可以满足工业领域对更高带宽、更高可靠性的需求并支持300多种工业协议,目前已拥有四川5G电子政务、四川某矿山5G视频监控、四川某大型智能工厂IGV、海南5G警务指挥车、国家电网智能电表采集、山西曲储银行5G营业厅等应用案例,积累了丰富的行业经验。

同时,创意信息5G整体解决方案在企业级应用场景中逐步落地,赋能企业解决智能化转型过程中的“痛点”。智慧工厂方面,创意信息通过5G网络切片+UPF下沉,实现工厂5G专网需求,实现工厂计划排产、物流配送、生产协同、质量控制、设备检测自动化与智能化。

以某智慧工厂为例,杜广湘说,“他们的AGV小车通讯原来依靠WiFi,稳定性和可靠性差,影响生产效率。利用5G的高可靠性,多连接以及低时延等特征,并与通信运营商合作升级为5G技术解决方案,取得了很好的效果。我们的二期合作即将启动,进一步提高企业的生产效率,扩大生产规模。”

智慧矿山方面,创意信息通过“端”“管”“边”的全套5G技术以及解决方案,解决了用户在销售环节、矿石存储环节、安全生产环节以及精细化经营方面的痛点。同时,与四川电信、四川金顶集团达成合作,携手在5G与矿山业务深度融合上持续创新。杜广湘认为,5G应用前景广阔。“随着‘新基建’的大力推进,作为技术底座的5G将迎来发展机遇,明年可能是5G应用爆发元年。”

# 兆易创新:芯片产业高景气度明年将延续

□本报记者 杨洁

“价值引领投资·2020沪市公司质量行”调研活动近日走进兆易创新。公司代理总经理何卫对中国证券报记者表示,受需求拉动行业供不应求,从在手订单看,预计高景气度明年将延续。

兆易创新于2005年创立于“硅谷车库”,2016年登陆上交所主板。公司实现存储器、微控制器和传感器业务“三驾马车”并驾齐驱。

### 供不应求

供不应求带来产能吃紧,兆易创新感受明显。何卫表示,远程办公、家庭学习等场景的IT设备需求在增长,“随着疫情的逐步稳定,二、三季度我们的业务恢复很快。整个行业都出现供不应求的状况,我们正在加紧排产。”

今年前三季度,兆易创新实现营业收入31.73亿元,同比增长44.02%;实现归属于上市公司股东的净利润6.73亿元,同比增长49.65%。“订单需求旺盛,这种状况预计明年将延续。”何卫说。

公司高级副总裁、董秘、财务负责人李红表示,存量市场以及新增的物联网应用普遍出现需求增长。“从NOR Flash业务看,存量市场规模增长的同时,很多新的应用比如智能电表、IoT等不断出现。”

同时,进口替代带动国产芯片厂商出货量增加。“尤其在我们MCU产品线体现明显。国内整机厂商对国产芯片产品的采购意愿和力度加强,只要产品质量、性能等指标上不落后于国外厂

商,就会迎来发展机遇。”李红说。

“上游厂商明年也有扩产计划,满足我们的需求。”何卫强调,公司正在与供应商加紧沟通,同时采取多元化供应策略。“与晶圆代工厂商已合作十多年,形成了深厚的战略关系;封测厂商则储备更多元化的供应资源。”

### 审慎研发

兆易创新的产品主要包括存储器(NOR Flash、NAND Flash和正在研发的DRAM)、微控制器(MCU)以及传感器(Sensor)三大类。其中,传感器业务来自于2019年公司收购的上海思立微电子科技有限公司。

在存储器产品领域,兆易创新已经成为全球排名第一的无晶圆厂NOR Flash供应商,SPI NOR Flash领域市占率国内第一、全球第三。何卫介绍,公司55nm的NOR Flash已经量产,且产能不断提升,将逐步替换65nm的NOR Flash,预计明年55nm的业务占比会提升;公司目前主流SLC NAND Flash产品采取38nm工艺,24nm的SLC NAND Flash进入量产导入阶段。DRAM是兆易创新的一项新业务,是存储器市场占比最大的产品类型。何卫介绍,公司已完成DRAM芯片自主研发及产业化项目的43亿元定增募资,目前以19nm工艺的DRAM产品为主,未来将研发17nm的DRAM产品。

微控制器产品方面,何卫表示,公司MCU产品包括27个系列、30余款产品,累计出货量超过4亿颗。该领域未来研发重点是推出支持WiFi或

其他连接方式的MCU芯片,同时进一步面向产业物联网,降低产品功耗。

在传感器领域,何卫介绍,传感器领域未来的研发方向主要是发展光学和超声波。除了原有的电容式触控芯片、电容指纹芯片、OLED屏下光学指纹芯片外,兆易创新在去年推出了TFT大面积屏下指纹识别芯片,以及第一颗一体式MEMS超声波指纹芯片,今年推出了第一颗特殊工艺的ToF芯片。

李红认为,兆易创新取得今天的成绩,很重要的原因是稳扎稳打的产品战略。“在芯片设计行业,产品研发要提前好几年。如果研发出的产品没有市场,那是严重的失误。之所以选择NOR Flash、MCU以及DRAM,都是因为市场规模足够大,且存续期长。”李红表示,公司不会盲目进行研发。“研发投入比较审慎,要与公司的体量和阶段相匹配,慢了可能跟不上,快三步会死掉。我们要做的是快一步,并能够很快看到成熟市场出现。”

### 资本助力

2005年,朱一明联合校友舒清明在美国硅谷的一个车库中创立兆易创新。2016年,兆易创新登陆上交所主板,成为主板第一家芯片设计公司。

李红介绍,资本市场给兆易创新的发展带来诸多助力,“上市不久就停牌,开始操作第一个并购,尽管没有成功,但感受到了资本市场可以帮助公司迅速做大做强。”

2017年11月,公司启动并购传感器厂商思

