

药械集采扩面提速 头部企业市场份额料增加



视觉中国图片

上海阳光医药采购网近日发布《关于开展第九批国家组织药品集中采购相关药品信息填报工作的通知》，要求各药品企业进行相关药品信息填报。此次集采公布195个品规信息，共计44个品种。除药品拟开展国家集采之外，在耗材集采方面，安徽、河南、江西、天津等地也在密集推进省际联盟集采，产品涉及体外诊断试剂、手动及电动腔镜吻合器耗材以及电生理耗材等。

业内人士认为，2023年以来，药械集采持续扩面提速，集采品种新增近百种，同时采购规则也更加成熟完善。从既往几次结果来看，相关集采中标产品使用量快速增加，价格降幅相对有限，头部国产企业的市场份额显著提升。

●本报记者 傅苏颖

纳入多种剂型

根据通知下发的药品填报范围，此次第九批国家集采涉及的品种包括右丙亚胺（右雷佐生）注射剂、乌拉地尔注射剂、来那度胺口服常释剂型、氟维司群注射剂、奥美沙坦酯氢氯噻嗪口服常释剂型等，治疗领域覆盖高血压、糖尿病、消化疾病等。从品种占比来看，注射剂品种占比最高达47%。

有机构分析称，从剂型来看，口服溶液、口服片、颗粒剂、滴眼剂等多种剂型被纳入，体现集采“应采尽采”的特点，第九批国家集采规则或有望进一步完善。

多地推进耗材省际联盟集采

除药品开展国家集采之外，多地的耗材省际联盟集采也在密集加速推进。

9月2日，河南省医疗保障局发布《关于通用介入类和神经外科类医用耗材省际联盟采购的公告（四）》，内蒙古自治区加入通用介入类和神经外科类医用耗材省际联盟。河南牵头的两大省际联盟覆盖面进一步扩张。此次《公告》还同步发布了四份耗材带量采购文件，涉及耗材包括中心静脉导管、造影导管、颅骨锁、动脉瘤夹。

8月30日，安徽省医药价格和集中采购中心发布《关于开展2023年体外诊断试剂省际联盟集中带量采购产品

创新产业链将持续受益

推进药品医用耗材集中带量采购提速扩面，有助于减轻群众医药负担。河南省医保局8月7日发文称，截至目前，河南省已集采药品714种，耗材142种，提前完成国家医保局“十四五”规划集采任务。据统计，集中带量采购的药品价格平均降幅50%以上，

耗材价格降幅80%左右；医院联盟采购89种神经介入和外周介入类耗材价格平均降幅为53.26%。

湘财证券认为，在当前医保控费、集采常态化下，创新是医药企业必然选择。从近期下发的政策来看，将全链条支持医药创新，预计创新产业链将

了历次集采要求企业填报的生产企业、药品上市许可持有人、境外药品上市许可持有人境内代理人的证明材料，符合药品要求的证明材料（包括药品注册批件、补充注册批件、说明书等）以及产能及原料药自产说明等三项内容，此次还增加了第四项填报内容，即企业委托生产、批件转让、关联关系信息等。

业内人士称，此次集采在填报内容方面增加“企业委托生产、批件转让、关联关系信息”一项，此举将有利于集采方全面掌握企业信息。

《通知》明确了此次集采报量的药品要求、企业要求以及填报内容。除

信息维护工作的通知》明确，为有序推进2023年体外诊断试剂省际联盟集中带量采购，于2023年8月30日至2023年9月11日开展相关产品信息维护工作。申报的产品范围涉及HPV、HBV、传染病八项等六个核酸检测及化学发光试剂项目。这标志着体外诊断试剂省际联盟集采又更进了一步。在此前的8月22日，安徽省医药价格和集中采购中心已发布《关于开展检验试剂相关产品新增挂网的通知》。

有部分企业表态已做好准备积极应对。器械龙头企业迈瑞医疗日前接受机构调研时称，对于接下来即将开展的化学发光试剂联盟集采，公司已

经做好充足的准备来应对，将积极配合安徽省医保局完成此次集采工作。

8月24日，天津市医药采购中心发布《关于开展京津冀“3+N”联盟腔镜切割吻合器类医用耗材带量联动采购有关工作的通知》和《关于开展京津冀“3+N”联盟电生理类医用耗材带量联动采购有关工作的通知》。

业内人士认为，预计腔镜切割吻合器类耗材集采将提高电动吻合器在集采省份的渗透率，同时国产的电动吻合器市占率有望进一步提升。同样，随着电生理集采规则公布，国产企业产品线逐渐补齐，集采后国内公司的市场份额有望进一步提升。

持续受益。

投资策略方面，中泰证券认为，目前市场对于医药集采的情绪已经缓和，建议密切关注相关品种的集采规则以及推进节奏。重点关注仿制药、化学发光、分子诊断、电生理等细分赛道龙头，把握集采落地、行业出清后的投资机会。

缩短项目开发上市周期 多地优化土地出让条件

●本报记者 董添

近日，包括江苏南京、浙江嘉兴在内的多个地区针对土地市场出台一系列优化政策，加快房地产项目开发、上市周期，缓解房企开发资金压力。部分地区强调，增加优质地块出让比例，减少非优质地块出让数量。

业内人士认为，此举对房企销售去化形成利好，同时，也可以吸引房企积极参与拿地。

提高土地开发速度

日前，南京市规划和自然资源局发布《关于进一步优化土地市场服务管理的通知》，主要从优化土地供应管理、减轻企业资金压力、缩短项目开发周期等三个方面，对南京市土地市场管理进行具体优化。

在缩短项目开发上市周期方面，《通知》明确，提高土地开发速度。继续执行关于调整立项用地规划许可阶段并联审批流程的相关规定，可将土地出让合同作为土地证明文件，申请办理建设工程规划许可证和施工许可证。经受让人申请，可凭土地出让合同提前进场开展土地勘察、施工等工作，切实加快土地开发进度。

《通知》明确，加快项目上市节奏。取消“在竞得土地后6个月内，住宅部分不得申领预售许可证”要求；取消“网上交易达到最高限价须通过摇号确定竞得人的地块，对商品住宅预售条件提高至完成工程建设总投资50%”要求。

中国证券报记者观察到，近期，多地针对土地市场出台一系列利好政策，目的是加速开发进度和

去化。

8月25日，浙江省嘉兴市住房和城乡建设局发布《嘉兴市关于进一步促进房地产市场平稳健康发展的措施》提出，优化土地供应结构。对去化周期相对较短的中心城区，按需增加优质住宅用地供应。对去化周期长的城市片区减少供地。对人口净流出或房地产去化周期长的周边城镇，从严控制供地，以维护土地市场稳定。

加快入市节奏

中原地产首席分析师张大伟对中国证券报记者表示，近期，多地针对土地开发出台一系列利好政策，主要包括放松土地出让金缴纳条件、放宽地产项目预售条件等。这些政策有利于降低开发商资金成本，加快房地产项目开发周转速度，同时，有利于加快房源供应，避免放宽购房条件后市场需求增加导致供应紧张。对房企来说，有利于加快入市节奏，对销售去化形成利好。

值得注意的是，进入“金九银十”旺季周期，房企在销售存量的同时，也要考虑是否要拿新地块。上述地区放松土地出让相关政策，有利于吸引房企积极参与当地土地竞拍。

中指研究院土地市场研究负责人张凯认为，去化速度仍是房企购地时关注的重点。优选核心城市、核心板块的购地逻辑未变。从房企拿地积极性看，8月份，底价成交的地块占比达到68%，较7月份进一步走高；而触顶成交地块占比仅19%，较前值进一步下降。近期，房地产市场接连出台重磅利好政策，有助于“金九银十”期间房企销售，但反馈到购地端仍需时间。

市场交投活跃 醋酸价格创年内新高

●本报记者 罗京

8月以来，醋酸市场价格上涨超1000元/吨，单月涨幅超30%，价格突破4000元/吨，创今年以来新高。

业内人士表示，近期醋酸市场交投气氛活跃、价格大幅走高主要是因为企业库存一直维持低位，市场整体供应紧张。目前行业恰逢旺季，醋酸下游还有一定的新增产能释放，预计醋酸价格有望维持高位。

醋酸市场供应紧张

生意社数据显示，8月醋酸价格大幅上涨，月初醋酸均价在3066.67元/吨，月末价格达4066.67元/吨，月内上调1000元/吨，涨幅为32.61%，价格较年初上涨37.85%，创年内新高。

隆众资讯醋酸分析师邵文梦告诉中国证券报记者，近期醋酸市场交投气氛活跃、价格大幅走高，是由于醋酸企业库存一直保持在偏低位运行，叠加工厂前期装置故障频繁，8月市场供应量极不稳定，局部区域出现缺货，因此近期部分下游陆续备货，导致西北地区库存骤减，其他区域价格跟涨。

“国内装置老龄化严重，月内多套装置计划外停车，市场货源填充有限。同时，企业库存偏低的情况下又多执行长约为主，导致贸易市场流通量较少。”生意社相关人士表示，部分地区持货商捂盘惜售，价格不断上涨，其他地区纷纷跟涨，在买涨不买跌情绪下，醋酸行情持续向好。

数据显示，2021年9月以来，醋酸价格从高点9000元/吨一路下行，至今年上半年，醋酸价格保持在每吨3000元左右低位运行。邵文梦表示，一方面，原料煤价以及甲醇价格大幅走低，受此带动，醋酸价格重心走低；另一方面，上半年醋酸计划内检修企业较少且整体供应量稍有所提升，虽需求较去年有所好转，但供需稍显不均。

上市公司业绩下滑

受上半年醋酸价格低位运行影响，A股醋酸产业链多家上市公司上半年经营情况不理想。

江苏索普主营业务包括醋酸及衍生品、硫酸、氯碱、ADC发泡剂等产品的生产与销售。上半年，公司实现营业收入24.3亿元，同比下降44.17%，归母净利润亏损2.56亿元，

同比下降134.58%。

江苏索普表示，上半年宏观经济总需求不足，消费疲弱，醋酸行业随着近年来国内新增产能陆续投产，行业供给增加，叠加下游需求不足，醋酸价格同比出现较大幅度下降。数据显示，2023年4-6月，江苏索普实现醋酸产量18.54万吨、销量16.53万吨；醋酸销售均价2601元/吨，同比下降34.22%。

华谊集团的醋酸产品规模位列国内行业前三，公司上半年实现归母净利润1.11亿元，同比下降89.23%。公司表示，上半年受化工行业市场环境影响，主要产品醋酸、丙烯酸销售价格大幅下跌，导致经营利润同比大幅下降。

醋化股份上半年归母净利润同比下降58.03%。公司主要从事以醋酸衍生物、吡啶衍生物为主体的高端专用精细化学品的研发、生产和销售。公司表示，上半年公司主营产品的外贸市场价格均出现不同程度下跌，盈利空间收窄，业绩出现较大降幅。

价格有望维持高位

“预计本次醋酸价格上涨或持续到9月中旬附近。”邵文梦告诉记者，后续还需关注下游原料库存情况。

“近几年随着醋酸利润较好，新投以及未来拟建项目较多，2023年至2025年计划内新增装置产量或达到670万吨，届时国内醋酸产能在1655万吨附近。”邵文梦表示。

从下游应用结构来看，醋酸的下游消费品主要是PTA、醋酸乙烯等。邵文梦认为，未来醋酸下游需求将呈现分化。“PTA依旧稳居需求首位，但增长幅度或有所放缓；醋酸乙烯近几年由于下游EVA行业较好，对醋酸的需求量上升较多；醋酸脂类由于近几年终端需求行业油墨、涂料等行业增幅有限，整体行业萎靡，对醋酸用量较前期或有所回落。”邵文梦表示。

百川盈孚表示，目前行业恰逢旺季，醋酸下游还有一定的新增产能释放，其中醋酸乙烯新增产能较多，多集中在9月底和10月初投产，预计消耗约27万吨醋酸；己内酰胺预计新增产能30万吨，消耗醋酸约为24万吨，预计下游投产装置或集中在9月中旬开始外采醋酸，当前醋酸市场现货紧张，势必对醋酸价格再次形成支撑。

隆基绿能聚焦BC电池技术路线

30GW产能预计年底达产

●本报记者 刘杨

9月5日，在半年度业绩电话会上，隆基绿能高管接受投资者提问时表示，目前已经明确聚焦BC技术路线，且扩产节奏显著提速，公司接下来的产品都会采用BC技术路线，相信它会逐步取代TOPCon。在接下来的5到6年，BC电池会是晶硅电池中的绝对主流。隆基绿能董事长钟宝申透露，目前，隆基绿能BC产能主要为30GW HPBC电池项目，并已于今年上半年投入量产，预计今年年底实现达产。

BC电池将走向市场

BC电池，即Back Contact（背接触电池），指当前各类背接触结构晶硅太阳能电池的泛称，主要包括IBC、HBC、PBC、ABC、HPBC等。

BC电池将电池正面的电极栅线全部转移到电池背面，减少电极栅线对阳光的遮挡，最大限度利用阳光，扩大有效发电面积，提高电池转换效率。

钟宝申表示：“BC电池的发电性能非常优异，主要受限于技术实现难度大，成本难以受控，尚未大规模投产。



视觉中国图片

BC电池是“皇冠上的明珠”，现在行业已经准备好摘取这颗明珠，BC电池会真正走向市场。”

钟宝申介绍，目前已经投建年产30GW的HPBC电池产能，预计年底会全面达产，月产能2.2GW。

在投资方面，钟宝申表示，目前，公司的投资行为更加谨慎，避免陷入同质化竞争；风控方面，优化了客户信用管理；现金流方面，对团队制定了清晰的指标，从而保证现金流的健康。

钟宝申说，未来3-5年，主要看重晶硅方面的BC电池、叠层电池、氢能以及应用端BIPV。

扩产节奏显著提速

“30GW的TOPCon电池项目预计明年一季度全面达产。除此之外，目前隆基绿能公布的电池投资计划，全部为BC电池。现在扩产节奏已经显著提速，主要聚焦BC类电池。”钟宝申说。

在产品竞争力方面，钟宝申表示，隆基绿能现有的HPBC电池特点在于正面没有栅线，当光从不同角度射入时，栅线没有反射，通过大量测试，在河南河北地区，单瓦发电量比TOPCon高2%至3%。