

注重研发创新 五洲医疗深耕医用耗材领域

7月5日，五洲医疗在深交所创业板上市。上市首日公司迎来“开门红”，截至收盘股价上涨78.96%，达到46.94元/股，总市值近32亿元。

当日，五洲医疗上市仪式在安徽安庆举行，并通过“中国证券报·中证网”全程直播。五洲医疗董事长黄凡在上市仪式上表示，五洲医疗专注于无菌输注类医用耗材领域，具备定制开发产品的全流程能力。公司将以上市为契机，借助资本市场的力量为高质量发展积蓄新动能。

● 本报记者 倪铭



五洲医疗上市仪式现场

渠道优势凸显

五洲医疗成立于2011年，深耕一次性使用输注类医疗器械细分领域，有针对性地进行产品、工艺、设备等的开发及升级。

在生产管理方面，五洲医疗主动与设备生产厂商接洽，参与自动化设备的研发、测试等过程。公司是国内较早一批采用高度自动化生产组装设备的输注类产品生产商之一，在投料、注塑、印线硅化、针尖组装与检测、拉管和灭菌等环节基本上实现了自动化生产，提高了生产效率，保证了供货的稳定性。

在客户资源方面，五洲医疗在世界范围内建立了较为完善的销售渠道，积累了长期、稳定的客户资源，与

80多个国家和地区的300多家医疗品牌商建立了稳固的合作关系，渠道优势显著。

掌握核心技术

五洲医疗产品的主要生产流程包括投料、注塑、印线、组装、检测和灭菌等环节，公司在各主要生产环节都掌握了核心技术，并在软管粘接配方方面有一定技术优势。

例如，公司选用半热流和全热流道模具替代传统冷流道模具，使模具腔数在原来基础上增加了30%，可有效提升生产效率和良品率；通过调整机械手臂长、传感器及PLC系统布局等，重新改动硅化系统及进出液路方式，使穿刺针的穿刺力低于标准规定

值50%左右，以达到减小患者刺痛感的效果。

截至目前，五洲医疗共取得12项国内医疗器械注册证书。其中，III类医疗器械注册证书10项，II类医疗器械证书2项；16项产品已通过欧盟CE认证，14项产品已获得美国FDA产品列名。

突破产能瓶颈

近年来，一次性医用耗材市场规模不断扩大。根据Global Information.Inc相关报告，2018年全球一次性医疗用品市场规模为556亿美元，预计2026年市场规模将达到950亿美元，年均复合增长率为6.93%。

为突破产能瓶颈，公司拟投入募

集资金2.45亿元用于一次性输注穿刺类医疗器械技改及扩建项目，主要建设内容包括车间改造、新建厂房及仓库等。

五洲医疗表示，目前公司产能利用率已经接近饱和，项目的实施将大幅提高公司注射器类、输液输血管类、医用穿刺针类产品产量，有利于公司扩大销售规模，进一步提高市场占有率，增强整体实力。

对于技术研发中心建设项目，公司拟投资5190.73万元，新建一座占地面积为1000平方米、总建筑面积为6000平方米的研发中心大楼，将招聘高级工程师、产品结构工程师、高分子材料工程师等科研人才，购置研发软硬件设备及办公软件设备等，打造科研中心和技术人才培养基地。

胰岛素专项集采全国落地 市场竞争格局有望优化

● 本报记者 傅苏颖

7月4日，上海医药阳光采购网发布《关于本市做好第六批国家组织药品集中采购（胰岛素专项）有关工作的通知》，上海自即日起执行第六批国家集采（胰岛素专项）中选结果。至此，胰岛素集采在全国均已落地。据估算，集采之后每年能节省费用约90亿元，将进一步为患者减轻用药负担。

业内人士认为，此次集采降价幅度较大，有助于国内龙头企业抢占市场，行业竞争格局有望优化。胰岛素成功集采，标志着我国进入生物药集采阶段。

全国落地实施

根据上述通知，本次胰岛素中选结果自执行日起12个月为一个采购周期。采购周期内各医疗机构对中选药品的使用量应不低于采购需求量。各医疗机构在保证医疗质量安全的前提下应优先使用胰岛素中选药品，也可在质量和疗效有保证且价格适宜的前提下适量采购本市挂网的其他通用名未中选药品。

中选企业与配送企业要确保中选产品及注射用具的供应和配送，保障临床使用。不能良好履约的中选企业将被记录，作为国家集采接续等采购活动中企业入围或评价的因素，并按照医药价格和招采信用评价裁量基准，视情节严重程度予以相应处理。

2021年11月，国家医保局在上海完成了第六批国家组织药品集中采购中选工作，42个胰岛素产品通过投标中选。根据3.2万家医疗机构提出的需求量计算，胰岛素集采需求量约2亿支，涉及金额约170亿元，中选产品价格平均降幅48%，最高降幅73%。按照规定，2022年5月份各省份开始陆续落地执行国家集采结果。

湖北、江苏等地于今年5月底开始率先试水胰岛素专项集采。此后，胰岛素专项集采在安徽、广西、海南等地密集落地。随着此次通知的发布，胰岛素专项集采在全国均已落地实施。

节省医疗费用

糖尿病治疗药物市场需求巨大。根据国际糖尿病联盟（IDF）数据，到2030年我国糖尿病药物市场规模有望超千亿元。

执行胰岛素集采后，可以节省大量医疗费用。其中，本批胰岛素集采安徽省医疗机构首年协议量约740.7万支，年节约费用2.64亿元；广西称，本次中选结果落地，将大大减轻患者负担，按全区医疗卫生机构首年填报采购量约364万支计算，预计每年可节约费用1.05亿元。以临床常用的甘精胰岛素为例，从集采前平均每支180元降至每支70元左右，每位糖尿病患者年可节约治疗费用4000元左右。海南称，中选产品价格在海南省平均降幅51%，最高降幅72%，预计

一年节约采购资金超6000万元。另外，按广东医疗机构首年填报采购量近800万支计算，预计全省每年可节省费用3亿多元。

市场有望扩容

此次胰岛素专项集采品种包括主流的二代和三代胰岛素，分为餐时胰岛素、基础胰岛素、预混胰岛素、餐时胰岛素类似物、基础胰岛素类似物、预混胰岛素类似物，共6个采购组。

此次中选企业有11家，包括甘李药业、亿帆医药、通化东宝、联邦制药等国内胰岛素厂商，以及诺和诺德、礼来、赛诺菲等国外胰岛素厂商。从竞争格局来看，诺和诺德、赛诺菲和礼来3家外资药企占据胰岛素用药市场近75%份额。随着甘李药业、通化东宝、联邦制药等本土药企持续发力，国内胰岛素厂商的市场份额将逐步提升。

招商银行研究院研报显示，集采有望促进三代胰岛素对二代胰岛素的替代。相比二代胰岛素，三代胰岛素具有起效快、作用曲线平稳等优势。此次集采，三代胰岛素价格平均降幅达到52.31%。从短期看，国内胰岛素企业的业绩会受到一定影响。但从长期看，随着渗透率的提升，国内龙头企业的市场份额有望持续增长。

胰岛素专项集采在全国落地实施，企业方面将如何应对？甘李药业相关人士对中国证券报记者表示，在2021年的集采中，公司6款产品全线中标，带来可观的新增协议量，保障了公司产品销售渠道和销量；从长期看，集采会对公司市场份额提升有促进作用。同时，由于公司产品价格具有一定优势，公司正加速拓展院外市场，增加零售等渠道的销售，进一步扩大市场份额，以价换量，实现规模化销售；公司将充分发挥成本优势，提升生产效能，优化成本费用支出。

“希望通过集采，加速三代胰岛素类似物对二代胰岛素的替代。我们将根据市场需求，不断壮大销售队伍，下沉基层市场，做好患者服务，全面提高市场份额。公司中选产品的销售情况或在半年报中有所体现。”

兴业证券认为，市场扩容、出海、创新是产业发展三大趋势。我国糖尿病患者人数众多，且存在大量市场空白。随着政策支持发展基层医疗服务，胰岛素市场有望进一步扩容，国产产品占比将逐步提升。此外，政策引导国内企业创新突破，国际化及自主创新将是产业发展的方向。

在海外市场发展方面，上述甘李药业人士表示，公司在全球二十多个国家和地区建立了商业网络，目前甘精、赖脯、门冬三款胰岛素产品在欧美注册申报进展顺利。公司以糖尿病研发为核心，成功拓展至其他代谢类疾病、肿瘤、自身免疫性疾病等治疗药物创新领域。近期，公司首个自主研发的口服降糖药以及首个化药仿制药（磷酸西格列汀片）产品上市获批。未来，公司将持续发力研发创新，进一步丰富产品布局。

金力永磁拟收购银海新材51%股权

● 本报记者 段芳媛

金力永磁7月5日晚间公告，拟收购巴彦淖尔市银海新材料有限责任公司（简称“银海新材”）51%股权，布局稀土资源回收利用领域。

布局稀土回收利用领域

公告显示，金力永磁于7月5日与银海新材的股东任海亮、任海虎、武军签署了《收购意向协议》，公司拟收购交易对方合计持有的银海新材51%股权。其中，拟收购任海亮持有的银海新材20.4%股权，拟收购任海虎持有的银海新材20.4%股权，拟收购武军持有的银海新材10.2%股权。本次交易完成后，银海新材将成为金力永磁的控股子公司。

银海新材是专业从事稀土抛光粉、磁性材料等废弃物综合利用回收再利用生产加工企业，主要以稀土抛光粉、磁性

材料等废弃物作为生产原料，提取其中的稀土元素。公司主要产品包括氧化镨钕、氧化镱、氧化铽、氧化钆等稀土氧化物。银海新材已建成稀土产品废弃物综合利用年产5000吨多种单一稀土化合物产品的生产能力。

金力永磁是集研发、生产和销售高性能钕铁硼永磁材料于一体的高新技术企业，是新能源和节能环保领域高性能稀土永磁材料的领先供应商。金力永磁表示，本次收购有助于公司开展稀土回收利用工作，节约稀土资源，满足客户需求。

金力永磁此前公告，公司荣获稀土永磁行业全球首张由国际公认测试、检验和认证机构SGS颁发的PAS 2060碳中和达成宣告核证书。

预计上半年净利翻倍

7月4日，金力永磁发布2022年

半年度业绩预告，业绩保持高速增长态势。

公告显示，金力永磁预计2022年上半年实现营业收入28.94亿元-36.18亿元，同比增长60%-100%；预计实现归属于上市公司股东的净利润4.41亿元-5.07亿元，同比增长100%-130%。2021年，金力永磁实现归属于上市公司股东的净利润4.53亿元，公司2022年上半年净利有望超过上年全年。

金力永磁表示，2022年上半年，公司管理层充分把握新能源及节能环保领域的市场机遇，公司经营业绩持续稳健增长。具体来看，在新能源汽车及汽车零部件领域，营业收入较上年同期增长约230%。在节能变频空调、风力发电、3C、工业节能电机等领域的营业收入也有较高增长。

公司风电业务未来将保持平稳增长，而新能源汽车业务有望快速增长。根据金力永磁6月2日披露的投资者关

系活动记录表，风电装机量将逐年增加，特别是更多海上风电和大容量机型项目有望推出，越来越多的厂商会采用直驱永磁及半直驱永磁技术路线产品。金力永磁称，在全球前5大风电整机厂商中有4家在生产永磁机型（包括直驱永磁和半直驱永磁）产品，均是公司的重要客户。公司在风电领域的客户越来越多。总体来看，风电业务作为公司的基本盘之一，未来将保持平稳增长。

据机构测算，2020年-2025年全球新能源车市场对于高性能钕铁硼需求量的年均复合增速为30.9%，到2025年全球新能源车市场对高性能钕铁硼的需求量将达到3.75万吨。

金力永磁表示，公司在新能源汽车领域的客户为国内外领先的新能源车企及电驱系统供应商，未来新能源汽车领域会成为公司主要的收入来源之一。

多家车企6月销量大涨

● 本报记者 李媛媛

7月5日晚间，广汽集团发布6月产销快报，汽车销量环比增长28%。其中，新能源汽车销量环比增长19.3%。此外，比亚迪、蔚来、理想等车企的销量持续攀升。从目前情况看，多数车企逐步摆脱前期疫情影响，销量进一步提升。业内人士表示，下半年将迎来新车密集发布期，叠加汽车消费利好政策，新能源汽车销量有望持续攀升。

行业加速回暖

6月汽车行业加速回暖，产销环比数据稳步回升。

广汽集团发布的6月产销数据显示，汽车产量达23.25万辆，同比增长42.12%；汽车销量达23.44万辆，同比增长41.2%。其中，新能源汽车产量达2.68万辆，同比增长190.17%；销量达2.67万辆，同比增长172.6%。

比亚迪也交出了一份“亮眼”的6月成绩单。当月，比亚迪新能源汽车产量均突破13.4万辆，环比分别增长14%、16.6%；同比分别增长217%、224%。比亚迪已连续4个月保持单月



新华社图片

销量超10万辆，今年以来，比亚迪销量屡创新高。

新势力车企方面，蔚来、理想、哪吒、小鹏、零跑单月销量均突破万辆，环比增速进一步提升。

新车型密集推出

“6月，全国范围疫情防控总体向

好。作为全国重要的汽车生产基地，上海多数整车企业、零部件企业已实现全面复工复产。汽车产能得到充分释放，同时终端4S店逐渐恢复营业，消费者进店和订单数量相比上月大幅改善。”乘联会日前初步推算，6月狭义乘用车零售量在183万辆左右，同比增长15.5%。

从需求端来看，业内人士表示，随

着政府推出的“一揽子”鼓励汽车消费政策相继落地，汽车市场有望被激活，购车需求会得到一定释放，推动汽车销量持续增长。

从供给端来看，车企密集推出新车型，提升产品力。7月4日，小康集团旗下赛力斯与华为联合设计的AITO问界第二款产品豪华智慧大型电动SUV问界M7发布。6月21日，理想汽车发布智能旗舰SUV理想L9。据悉，理想L9自6月21日发布以来，得到了用户的积极反馈和认可。截至6月24日，支付5000元预订金的用户超过30000位。

中泰证券研报显示，进入下半年，蔚来ES7/ET5/新款866、理想L9、小鹏G9、哪吒S、问界M7等多款新车密集交付，叠加新能源汽车下乡活动和各地新能源车补贴政策的促消费作用，新能源车销量有望持续走高。

随着需求端和供给端双双发力，汽车市场有望重拾高歌猛进的增长势头。华西证券表示，新一轮新能源汽车下乡有望加速提升下沉市场的新能源车渗透率，预计全年新能源乘用车销量将突破530万辆。