

国家卫健委表示

医改成效显著 医疗服务能力提升



新华社图片

7月22日,国家卫生健康委召开新闻发布会通报,围绕解决看病难、看病贵两个重点难点问题,我国推出一系列重要改革举措,推动医改取得显著成效。目前已开展的7批集中采购药品平均降价超过50%,两批耗材集采平均降价超过80%,累计节约费用约3000亿元;居民个人卫生支出所占比重由2012年的34.34%降至2021年的27.7%。

● 本报记者 傅苏颖

构建有序就医和诊疗新格局

国家卫生健康委体制改革司司长许树强表示,近年来,我国深入推进分级诊疗制度建设,在供给侧着力提升医疗服务能力,加强分工协作,创新服务模式;在需求侧,努力让群众能就近、方便获得安全有效、便捷连续的医疗服务,工作取得了积极进展。基层医疗服务能力不断增强,达到服务能力标准的基层医疗卫生机构占比达到53%,全国累计建成社区医院2600余家,县域内常见病多发病就诊率超过90%。

许树强表示,当前我国仍然面临优质医疗资源总量不足,城乡、区域之间分布不均衡的问题,供需双方的利益引导机制建设相对滞后。下一步将从四个方面打出“组合拳”,推动构建有序就医和诊疗新格局,包括持续推动优质医疗资源扩容下沉和均衡布局,进一步发挥信息化在分级诊疗中的积极作用,完善促进分级诊疗的体制机制。力争国家区域医疗中心建设在今年年底覆盖全国所有省份;建设120个省级区域医疗中心,提高省域诊疗能力;进一步发挥地市级医院的医疗救治主力军作用,并通过城市三级医院对口支援县级医院、实施“千县工程”等,提升县级医院能力。

完善药品审评审批体系

“深化药品审评审批制度改革,是鼓励药品创新、全面提升药品质量、增加有效供给、保障广大人民群众用药安全的重要举措,也是推动我国从制药大国向制药强国迈进的重要举措。”国家药监局药品监管司司长袁林表示,近年来药品审评审批制度改革持续推进。主要体现在五个方面:完善药品审评审批体系;制定发布相关制度规定和技术指南;推动和促进中药传承创新发展;深入推进医疗器械审评审批制度改革;优化化妆品审评审批相关工作。

在完善药品审评审批体系方面,袁林表示,国家药监局做了很多工作,特别是按照新修订实施的《药品管理法》要求,实施药物临床试验机构的备案管理,发布相关规定和工作程序,上线临床试验机构备案信息平台,使这项工作能够更便捷顺利地实施。目前,已备案1218家药物临床试验机构,临床试验资源得到进一步释放。全面深化实施药物临床试验的60日到期默示许可制,较改革前的90日审批时限已经缩短了三分之一,提高了临床试验申请的审批效率,临床试验进程得到进一步加速。

袁林介绍,国家药监局制定发布相关制度规定和技术指南,特别是建立4条加速药物上市注册通道,将《药品管理法》《疫苗管理法》等明确列出的临床急需的短缺药、儿童用药、罕见病用药、重大传染病用药、疾病防控急需疫苗以及创新疫苗等纳入加快上市注册范围,鼓励研发机构注册。累计发布了400多项技术指导原则和规范性文件,指导新药研发申报。“2019年-2021年通过优先审评审批上市的注册申请分别为143件、217件和219件,一批具有明显临床价值、满足临床急需的新药好药获批上市,进一步满足了公众的用药需求。”

为深入推进医疗器械审评审批制度改革,袁林表示,国家药监局全面实施新修订《医疗器械监督管理条例》,加快推进相关部门规章和规范性文件出台,实施标准提升计划,组织强制性标准优化评估。近年来共批准创新医疗器械166个,一批创新和临床急需的医疗器械顺利上市。

龙头公司频报喜 CXO行业景气度高

● 本报记者 郭霖莹

据Wind数据,截至7月21日,A股共有9家CXO(医药外包服务)公司披露了2022年上半年业绩预告,6家预喜,博腾股份、凯莱英、昭衍新药预计归母净利润翻倍增长。CXO公司上半年总体情况表现良好,部分公司预计二季度净利润创下单季度历史新高。机构认为,CXO行业景气度高,订单与业绩持续超预期增长,继续看好行业下半年业绩表现。

多家公司预增

7月21日晚,药明康德基于上半年的业绩表现,将其2022年全年收入增长目标由65%-70%上调至68%-72%。公告显示,药明康德预计上半年实现营业收入177.56亿元,同比增长68.52%;实现归母净利润46.36亿元,同比增长73.29%。药明康德表示,其独特的CRDMO(合同研究、开发与生产)和CTDMO(合同测试、研发与生产)业务模式能够持续驱动公司快速发展,充分发挥全球布局、全产业链覆盖的优

势,更好地赋能全球客户。

博腾股份预计,上半年实现归母净利润11.91亿元至12.12亿元,同比增长455%至465%,增幅居前。值得关注的是,博腾股份、药明康德、凯莱英、九州药业四家公司预计二季度归母净利润创下单季度历史新高。

康龙化成盈利增速有所放缓,公司预计上半年实现归母净利润5.6亿元至6.1亿元,同比增长0%至8%。康龙化成表示,上半年海外运营成本提高,且疫情在一定程度上影响了公司国内临床研发服务,导致上半年净利润增速放缓。

此外,康龙化成对“一体化CXO服务平台”的投入较高。2021年年报显示,公司将大分子和细胞与基因治疗服务作为独立板块管理,该板块当年毛利率为-13.84%,且由于收购等方式造成业务规模扩大,公司商誉比年初余额增长79.76%,达9.3亿元。今年3月27日,康龙化成公告,拟作价8360万元收购安凯毅博100%股权,优化实验动物供应体系。

中信建投认为,全产业链一体化布局的CDMO公司可为药企提供完整有

效的解决方案,同时降本增效,提升药企的竞争优势。

行业快速成长

近年来,CXO公司积极推进产能建设。2021年药明康德、凯莱英和康龙化成的固定资产投入同比增幅逾40%,研发人员数量分别同比增长约31%、30%和37%。对于加速产能建设的原因,博腾股份表示,CDMO行业订单以产能为基础,产能建设需要一定周期,公司根据业务规划提前布局产能建设,动态匹配外部机会和内部能力。

机构看好CXO行业增长的确定性。东吴证券认为,CXO行业壁垒高、空间大、景气度高,是医药领域较优质的板块。我国CXO产业链具备全球竞争优势,可以“多快好省”地为客户提供服务。有机构表示,2018年到2028年是我国CXO行业发展黄金期,细分领域龙头公司的收入将有8-14倍的成长空间。

德邦证券表示,CXO企业受益于国内创新药研发浪潮,正在快速成长,在全球供应链体系中占据重要地位。

监管趋严 医美行业集中度将提升

● 本报记者 郭霖莹

多家医美概念股近日披露上半年业绩预告,澳洋健康、华邦健康、太极集团等公司业绩预喜。业内人士表示,下半年医美行业将进入消费旺季。监管趋严提高了行业门槛,有利于具有合规资质的厂商扩大市占率,提升行业集中度,并推动龙头公司不断丰富产品矩阵,提升竞争力。

医美消费逐渐恢复

华熙生物日前披露业绩快报,上半年实现营业收入29.36亿元,同比增长51.62%;实现归母净利润4.7亿元,同比增长30.49%。公司表示,原料、医疗终端、功能性护肤品和功能性食品“四轮驱动”业务布局稳步推进,公司营业收入整体实现高速增长。德邦证券研报显示,华熙生物近三个季度的利润率分别为11.7%、15.9%和16.1%,利润率拐点确定,业绩增长超预期。

随着疫情好转,医美消费逐渐恢复。据国家统计局数据,6月份社会消费品零售总额达3.87万亿元,同比增长3.1%;化妆品零售在3月至5月连续下跌后迎来正增长,6月化妆品零售总额同比回升8.1%,呈现出明显的拐点。申万宏源表示,医美消费具有较强的回补属性,三季度有望继续修复。

华邦健康预计,上半年实现归母净利润5亿元至5.65亿元,同比增长41.61%至60.02%。公司称,上半年坚定执行医药、医疗“大健康”发展战略,积极开展各项工作,持续提高经营管理水



视觉中国图片

平。报告期内,公司除旅游以外的其他业务收入、利润较去年同期上升明显。根据华邦健康2021年年报,公司医药业务在以治疗性药品为主导的同时,增加了功能性护肤品等产品序列。

国金证券表示,随着线下医美机构逐步恢复营业,医美行业三季度或迎来消费反弹,看好该板块三季度表现。

提高行业准入门槛

今年以来,涉及医美行业的相关政策不断推出,行业监管趋严。

中国整形美容协会1月份发布《中国医疗美容标准体系建设“十四五”规划》(草案),对医美行业管理标准、技术标准、教育培训标准、行业基础标准四大方面提出近50条标准;3月份,国家药监局发布关于调整《医疗器械分类目录》部分内容的公告,将“水光针”等产品纳入Ⅲ类医疗器械管理,进一步明确产品成分、用途等。

机构认为,政策推动行业有序发

展,提升行业集中度。监管力度加强一方面提高了行业准入门槛,有利于具有合规资质的厂商扩大市占率,加快行业出清;另一方面将推动龙头公司不断丰富产品矩阵,提升竞争力。中信证券称,在严监管下,合规市场将加速替代不合规市场。

医美龙头公司近期动作频频。4月15日,华熙生物与中煤地质集团有限公司签署《产权交易合同》,以2.33亿元收购北京益而康生物工程有限公司(简称“益而康生物”)51%股权,正式进军胶原蛋白产业。公司表示,益而康生物主打的胶原蛋白海绵及人工骨等产品,可以进一步丰富公司的医疗终端产品管线。6月27日,爱美客向港交所重新递交发行上市申请。公司此前透露,赴港上市有利于公司寻求战略投资机会,并建立国际研发平台,扩大产品线,为未来进入海外市场奠定基础。

根据弗若斯特沙利文数据,预计2030年中国医美市场规模将达到6533亿元,年均复合增速为15.5%。

渗透率不断提升 培育钻石上市公司业绩亮眼

● 本报记者 彭思雨

截至7月22日21时,在开展培育钻石生产和销售业务的6家A股公司中,已有中兵红箭、力量钻石、四方达、黄河旋风4家公司发布了上半年业绩预告,均实现业绩预增。其中,黄河旋风归母净利润预增幅度居前,力量钻石、中兵红箭预计归母净利润实现翻倍。

业内人士认为,需求不断增长,而毛坯天然钻石产量持续下降,培育钻石行业景气度持续保持高位,市场渗透率不断提升。7月份行业进入旺季,培育钻石价格体系更加稳固,预计部分高品质产品将在旺季继续涨价。

业绩大幅预增

黄河旋风预计,上半年实现归母净利润7050万元,同比增长194.20%。力量钻石和中兵红箭均预计净利润翻倍。力量钻石预计上半年实现归母净利润2.26亿元-2.37亿元,同比增长108.80%-118.98%。中兵红箭预计上半年归母净利润为6.65亿元-7.15亿元,同比增长103.41%-118.71%。此外,四方达预计上半年实现归母净利润8600万元-9400万元,同比增长76.15%-92.54%。

培育钻石业务盈利能力强,带动相关上市公司业绩增长。力量钻石称,报告期内,公司高毛利产品培育钻石销售占比明显提升,金刚石单晶和培育钻石产品市场需求旺盛,行业景气度持续高企。公司前次募投项目基本达产,产量快速增长。黄河旋风表示,公司持续优化主营业务

30%

据浙商证券测算,预计2022年-2025年全球培育钻石原石需求价值量从143亿元增至313亿元,年均复合增速达30%。因设备、工艺限制,且培育钻石原石扩产需要时间,预计行业供不应求态势将维持至2025年。

务超硬材料产品结构,主营业务盈利能力获得较大提升。2021年年报显示,黄河旋风先后完成了1-20克拉高级无色及彩色培育钻石合成技术开发,培育钻石已实现产业化。

业内人士透露,6月份国内高温高压法(HTHP)培育钻石毛坯出现部分产品降价的情况,主要是受到化学气相沉积法(CVD)产品降价的冲击。

需求持续旺盛

钻石消费需求不断增长,而全球毛坯天然钻石产量持续下降,为培育钻石这一新兴市场带来发展机遇。业内人士认为,7月份行业逐步进入旺季,培育钻石价格体系更加稳固。预计部分高品质产品将在旺季继续涨价。

全球培育钻石市场渗透率不断提升。贝恩咨询数据显示,2021年培育钻石产量900万克拉,同比增长25%,产量渗透率提升至75%;2021年全球钻石类饰品总零售额840亿美元,培育钻石饰品销售额44亿美元,同比增长167%,培育钻石产值渗透率约5.2%。

据浙商证券测算,预计2022年-2025年全球培育钻石原石需求价值量从143亿元增至313亿元,年均复合增速达30%。因设备、工艺限制,且培育钻石原石扩产需要时间,预计行业供不应求态势将维持至2025年。

企业加速扩产

在培育钻石需求旺盛的背景下,多家上市公司加速扩产。6月30日,力量钻石发布公告称,拟募资40亿元用于扩产,计划购置1800台压机,其中1500台用于培育钻石。本次募投项目达产后,培育钻石产能将新增277.20克拉/年,达到341.32万克拉/年,为现有产能的5.32倍。

中兵红箭此前在投资者关系说明会上表示,2022年1月,公司投资2亿元的培育钻石一期12万克拉生产线项目竣工投产;子公司中南钻石正在进行宝石级培育金刚石生产线建设项目二期工程建设。根据河南省发改委公布的《2022年补短板“982”工程实施方案》,中南钻石高级工业钻石、宝石级钻石系列化建设项目总投资为11.5亿元,2022年计划完成投资5亿元,项目落地后产能将进一步提升。

四方达表示,子公司天璇半导体正进行首期10万克拉培育钻石产线建设,计划投放100台MPCVD及配套设备。另外,二期10万克拉培育钻石产线建设已启动。

此外,惠丰钻石日前表示,已搭建培育钻石超净间研发实验室,目前正在开展培育钻石试验。

国信证券认为,目前全球毛坯钻石供不应求,未来各毛坯钻生产商有望把握行业机会,不断提升良品率,放大规模效应,进一步提高整体业绩及盈利能力。