

医疗服务价格预立项制度试行 打通医疗前沿创新转化快车道



9月15日,国家医保局印发《关于试行高水平新技术新产品医疗服务价格项目预立项制度的通知》,创新前移价格立项受理节点,在新技术进入临床研究、创新器械进入特别审查阶段即可开展价格预立项指导。

业内人士普遍认为,此举彻底改变以往创新成果“获批后再定价”的模式,实现技术上市与收费立项无缝衔接,有效破解我国高端医疗技术、创新器械、前沿生物医药长期存在的转化周期长的行业痛点,以精准价格改革护航医药原始创新,稳定产业、资本、医疗机构与患者多方预期。

● 本报记者 傅苏颖

坚持临床价值导向严把关口

本次价格预立项制度坚持聚焦临床需求、突出患者获益、支持高质量创新的理念,坚持高标准、严要求的准入门槛。

《通知》明确,价格预立项制度适用于临床价值大、诊疗手段突破的新技术,满足临床重大需求、有效解决关键领域诊疗难题、提升诊疗效率精度的新设备,以及填补诊疗空白、患者获益为主、改变手术方案的新耗材等三类情况。比如,“人工喉”辅助发音装置能够解决喉全切患者术后发声问题,满足临床重大需求,且临床价值以患者获益为主。

同时,《通知》划定三类情形不纳入预立项范畴:适宜作为药品或医用耗材收费且无需配套价格立项的产品;在现有医用耗材、设备基础上迭代升级的产品;除满足重大疾病诊疗需要的三类新诊断试剂之外的其他诊断试剂。

价格预立项不是“开闸放水”“降低门槛”的“抄近道”,《通知》要求各省级医保部门务必严把价格预立项关,坚持以临床价值为导向执行好价格预立项制度,设置科学合理公平公正的评价程序和评价标准。对放松质量标准、办理结论多次与宏观政策取向、改革治理方向不一致的省级医保部门,国家医保局将视情况采取暂停价格预立项受理资格等措施;此外,各省级医保部门在工作中发现医疗机构申报质量不高、滥用预立项申报渠道的,也可视情况采取暂停价格预立项申报资格等措施,防止“一哄而上”“大水漫灌”。

申报流程上,预立项由三级医院发起

申报,一家牵头三级医院提交申请后,其他医疗机构无需重复申报,各省也不再重复受理,大幅减少重复评审成本。预立项不等于“价格已立项”,如果后续临床研究失败、疗效不及预期或产品未能获批上市,预立项资格自动终止。若技术顺利获批临床应用,省级医保部门可通过三种方式完成成果转化:新增价格项目,实现“一省立项、全国跟进”;对价值有待持续验证的技术采用附条件新增,依托真实世界数据动态调整价格;现有项目能够覆盖服务的,采用价格项目兼容方式落地。

针对创新技术价值验证难题,《通知》明确做好真实世界医保综合价值评价,指导各省级医保部门建立与辖区内符合申报条件的医疗机构的常态化沟通交流机制,加强创新技术的早期识别。鼓励申报单位在技术概念验证、实验室产品、临床研究等阶段,同步嵌入真实世界医保综合价值评价计划,必要时由省级医保部门给予指导。

国家医保局医药价格和招标采购司司长王小宁介绍,此前国家医保局已经编制40批医疗服务价格项目立项指南,新增质子放疗、手术机器人、脑机接口置入等200余项全国统一价格项目,打通存量创新技术收费渠道。随着立项指南编制收官,改革重心前移,通过预立项机制适配前沿创新迭代节奏,稳定产业收益预期。

破解创新转化空窗期

来自医疗机构的专家普遍认为,预立项制度直击行业痛点,为再生医学、异种移植等颠覆性前沿技术提供稳定政策预期。

中国科学院院士、西京医院肝胆胰脾

外科主任窦科峰表示,异种器官移植属于长周期、高投入的前沿技术,有望破解器官短缺难题。预立项制度将价格关口前移到临床研发阶段,压缩收费空窗期,稳定医、企、患三方预期,为高水平医学创新提供政策确定性。

中国医学科学院阜外医院副院长潘湘斌表示,前沿技术需要大量临床应用积累真实世界数据,反过来优化产品迭代,形成创新闭环。预立项制度能够打消医院使用新技术的顾虑,引导资本投向底层原创技术,契合“有组织科研、有组织创新”的政策导向。

首都医科大学附属北京积水潭医院烧伤整形科主任陈辉表示,以往创面修复再生等创新技术完成临床试验、拿到审批后,还要经历较长的价格立项流程。预立项在临床研究阶段就提前给出价格政策预期,打通转化“最后一公里”,减少研发资源浪费,技术获批后可快速落地应用,最终惠及创面患者。

同济大学附属东方医院再生医学研究所执行所长何志颖认为,预立项依托“一省立项、全国跟进”机制,避免重复评审、快速释放全国统一价格信号。有效稳定医疗机构、企业研发预期,大幅缩短重症、罕见病患者等待前沿疗法的时间,降低治疗可及门槛,真正实现技术成熟即落地患者及时受益,为我国干细胞、再生医学等前沿原创技术产业化、普惠化发展提供了关键政策支撑。

赋能产业资本双向激活

产业端与投资界普遍认为,预立项制度

为国产高端医疗创新提供了关键制度红利。

上海微创投资控股有限公司大中华区首席营销官蒋磊表示,我国高端医疗器械产业已从跟跑迈向并跑、部分领域领跑。以往产品上市后需跨省申报价格项目,制约创新成果快速转化。预立项制度消除了技术创新与制度落地的时间差,叠加新政“一省立项、全国跟进”的绿色通道机制,大幅缩短创新器械商业化周期,降低研发投入不确定性,也极大提振企业前沿创新的信心。

英矽智能亚太区BD负责人吴剑宇指出,预立项制度实现由事后申报转为事前指导,在研发关键阶段提前介入,实现产品上市与收费立项无缝衔接,稳定企业研发预期,鼓励企业投入高难度、高临床价值创新,助力新药快速落地临床,让企业敢投入前沿创新、医院开展有依据、患者及时获益。

成都中科奥格生物科技有限公司副总经理龚曼琳认为,异种移植存在“新技术转化+生物制品注册”双轨并行的特点,预立项制度可实现提前卡位、提前锁定价格通道,彻底打通前沿技术从科研突破到临床落地的堵点,为异种移植临床转化铺设政策快车道,有望破解器官短缺难题,惠及大量终末期脏器衰竭患者。

在资本市场层面,中银证券董事长周权认为,预立项制度改革补齐医药创新全链条政策拼图,稳定商业回报预期,引导资本从追逐概念转向重视真实临床价值。当前生物医药产业向上,但资本存在后端扎堆、早期投入不足的结构矛盾。预立项叠加金融端扶持政策,有助于培育医药领域耐心资本,吸引长线资金投身源头创新。他建议进一步拓宽并购等多元化资本退出渠道,完善早期医疗创投生态。

中矿资源董事长王平卫:锚定多极增长 深耕全球资源

● 本报记者 刘杨

受益于锂行业景气阶段性回暖,中矿资源2026年上半年归母净利润实现显著修复,锂盐业务重回盈利支柱;与此同时,公司津巴布韦、赞比亚等一批海外重点项目加快落地,由锂盐业务向国际化多金属矿业集团转型的路径日渐清晰。面对锂行业周期性波动、资本市场估值分歧等市场关切,中矿资源董事长王平卫近日在接受中国证券报记者专访时表示,公司将坚持“主业筑基、全球拓维、多极增长”战略,以资源禀赋、成本控制和全球化运营构筑穿越周期的底气,稳步推进锂、铜、稀有战略金属的协同布局,努力把资源优势持续转化为产业优势与长期价值。

一体化底盘应对周期波动

经历多轮价格起伏,锂行业正处在供需格局再平衡的关口。不少投资者关心,在周期波动常态化背景下,企业该如何稳住经营基本盘、提升盈利韧性。

“锂作为新能源产业的关键资源,长期需求增长的趋势没有改变,但短期会受到产能释放节奏、库存变化、市场预期等因素影响,价格呈现一定波动,这是资源品行业的客观规律。”王平卫向记者坦言。在王平卫看来,行业正在迈入更加看重供给质量与产业效率的新阶段,竞争重心已经转向资源禀赋、成本控制、技术水平和全球化运营能力。

为对冲周期扰动,公司持续夯实“自有矿山+锂盐加工”一体化底盘。王平卫介绍,Bikita矿山正通过预先抛废技改、智能分选等工艺提高资源回收率与精矿产出;津巴布韦10万吨硫酸锂项目已取得环评审批、全面开工,投产后将实现矿山就地冶炼,压缩跨



中矿资源(江西)新材料有限公司

本报记者 刘杨 摄

境物流成本。“我们不会把短期锂价涨跌作为经营决策的依据,而是持续打磨全链条协同能力,不断提升自有资源自给水平,巩固低成本竞争优势。”他强调,依托稳定的原料供给、不断优化的客户结构,公司有底气在行业起伏中保持稳健运营。

构建多金属协同增长格局

中国证券报记者注意到,定增投向的津巴布韦硫酸锂、赞比亚Kitumba铜矿、江西钨铈扩产等项目建设推进情况,以及公司产业协同布局和中长期发展规划,一直是机构调研时关注的重点。

“海外项目建设周期长、变量多,我们始终看重海外本地化产业政策调整带来的产业链升级的机遇。”中矿资源董秘张津伟告诉记者,经过多年海外实践,公司已经搭建起一套覆盖风险勘探、投资论证、供应链保障、本地化运营的完整风控体系:一方面严格做好前期论证与全流程跟踪;另一方面主

动加强与项目所在国政府的沟通,依法依规经营、履行社会责任,实现互利共赢。

据张津伟介绍,目前公司各重点项目按计划推进:津巴布韦10万吨硫酸锂项目预计2027年年中建成投产;赞比亚Kitumba铜矿进入建设收官、调试攻坚阶段;江西钨铈扩产项目将进一步放大全球龙头优势。以此为基石,公司明确了“锂、铜为核心,稀有战略金属为特色”的布局优先级。

“多金属布局不是简单叠加品种,而是利用不同金属的周期互补,打造更有韧性的业务体系。”王平卫阐释道,锂是当前产业基础,铜是公司“由0到1”重点培育的第二增长极,钨铈、锗镓、钼铌等战略金属则发挥资源稀缺、附加值高的差异化优势。按照规划,公司力争未来两年自有锂矿提锂产能达10万吨碳酸锂当量/年以上、铜产能达5万吨/年以上;未来五年自有锂矿提锂产能达15万吨碳酸锂当量/年以上、铜产能达10万吨/年以上,逐步形成新能源金属、大宗金属、稀有战略金属多轮驱动的局面。

以稳健经营传递长期价值

处在资本开支高峰期,矿业企业如何统筹项目投入、现金流安全与股东回报;面对业绩回暖与股价阶段性背离,怎样增强资本市场信心,是市场关心的另一个问题。

“矿业本身就是资本密集型行业,我们当前经营性现金流的阶段性特征,主要来自重点项目集中建设、库存动态管理等因素,整体财务状况和资产负债结构保持稳健。”王平卫解释。在资本配置上,公司坚持有所为、有所不为,大额开支集中投向能够强化资源保障、延伸产业链的核心项目;同时通过精益运营、优化库存与资金周转、拓宽境内外多元融资渠道,动态平衡扩张节奏与资金安全。

对于投资者关切的分红、回购等回报举措,张津伟坦言:“我们一直高度重视股东回报,近年来保持了较为稳定的现金分红。未来将严格依照章程与利润分配政策,结合业绩、现金流、资本开支需要统筹考量,在条件具备时积极实施现金分红;对于股份回购,则会结合市场环境和公司实际审慎研究、依规推进。”

谈及市场对公司的估值分歧,王平卫直言:“短期公司股价受到宏观环境、行业情绪、资金偏好等多重因素影响,我们更看重企业长期期在价值的积累。”他进一步列举公司提升资本市场信心的路径:扎实推进产能建设与一体化水平、持续改善盈利质量;做好透明、及时的信息披露与投资者沟通;兼顾股东合理回报;持续完善治理与ESG建设。“我们坚持长期主义,希望通过稳健经营、透明沟通,让市场更好地理解公司的战略与价值,实现企业成长与股东利益的共同提升。”

从数量扩张到质量筛选 并购重组市场新动向受关注

● 本报记者 董添

近期,包括焦作万方、金橙子、普路通在内的多家上市公司对外发布终止重大资产重组相关公告,引发市场关注。以普路通为代表的部分公司发布终止公告后,股价出现明显回调。从终止重大资产重组的原因看,外部环境发生变化、交易双方关键核心条款未达成一致是近期重组终止的两大主因,其中不乏披露筹划重组意向后不久便宣布终止交易的案例。

受访专家认为,并购重组终止不是“利空一刀切”,影响要分主体、分原因看。终止案例密集出现的背后,交易双方对标的质量、估值作价与产业协同的审视明显趋严,并购市场有望从数量扩张转入更充分的价格博弈与质量筛选阶段。

市场环境发生变化

9月14日晚间,焦作万方披露关于终止发行股份购买资产暨关联交易并撤回申请文件的公告。根据公告,公司此前拟以发行股份方式,向杭州锦江集团有限公司、杭州正才控股集团有限公司、浙江恒嘉控股有限公司、杭州延德实业有限公司、曼联(杭州)企业管理合伙企业(有限合伙)、甘肃东兴铝业有限公司等19名交易对方,购买其合计持有的开曼铝业(三门峡)有限公司99.4375%股权。

此次重大资产重组始于2025年3月。焦作万方曾表示,标的公司主营氧化铝、电解铝、烧碱等产品的生产和销售,氧化铝权益产能位居全国前列;收购意在补齐上游氧化铝短板,打通“氧化铝—电解铝—铝加工”完整产业链。

对于终止原因,公司在公告中解释称,自交易筹划以来,公司严格按照相关法律法规及规范性文件要求组织推进各项工作,但鉴于当前市场环境较筹划初期已发生较大变化,经审慎考虑,公司与主要交易对方一致决定终止本次发行股份购买资产暨关联交易事项。

核心条款未达成一致

除了市场环境发生变化外,核心条款未达成一致是上市公司发布终止重大资产重组最常见的原因,部分交易甚至在筹划披露后不久便草草收场。

部分上市公司发布筹划重大资产重组消息后不久,就终止了相关交易。金橙子9月14日晚间公告,公司因筹划发行股份及支付现金购买深圳市智博泰克科技股份有限公司控股权并募集配套资金事项,预计构成重大资产重组,公司股票自9月8日起停牌。经审慎研究,因未能就核心条款达成一致,公司决定终止本次交易,股票自9月15日开市起复牌。

也有不少公司走得更远——发布了预案、完成了董事会决议,甚至因推进不及预期而发布延期说明,但最终仍未走到召开股东会、出具重组报告书那一步,只能选择终止。

以普路通为例,公司9月11日晚间对外披露关于拟终止发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易事项的提示性公告。公告发布后,9月14日,普路通股价跌停。

回溯交易方案,普路通原计划通过发行股份及支付现金的方式购买CMC Lollipop Holdings Limited等16名交易对方持有的Leqee Group Limited100%股份及刘楷、蒋莉莉等6名交易对方持有的乐麦信息技术(杭州)有限公司8.26%股权,并向公司关联人广州智都投资控股集团有限公司、广州花都专精特新壹号股权投资合伙企业(有限合伙)发行股份募集配套资金。本次交易构成关联交易,预计构成重大资产重组。

公告显示,在交易推进过程中,交易各方虽经多轮充分沟通洽谈,但仍未能就交易实施路径、交易架构落地安排、交割条件等核心商业条款达成一致;若继续推进,预计交易实施的复杂程度、时间周期及各类不确定性将明显增加,难以实现交易各方前期预期的协同效益。最终,经与交易对方主要股东充分协商并慎重研究,公司拟终止本次交易。

记者从普路通方面了解到,公司首次披露筹划重大资产重组相关事项是在2025年12月,此后发布了预案及进展公告。由于公司预计无法在首次审议本次交易的董事会决议公告日后6个月内(即2026年6月17日前)发出召开股东大会的通知,公司进行了专项说明。直到终止之前,也没有召开关于这一事项的股东会,因此没有出具重组报告书。终止是交易双方共同决定的。筹划重组的时候,公司对相关标的进行了初步尽调,但后期详尽的尽调过程中,上述协议条款没有达成一致。

交易价格成为核心博弈因素

“双方难以达成一致,价格通常是最核心的因素,但不能一概而论。”有不愿具名的上市公司内部人士接受记者采访时表示,控制权稳定性等因素也是不容忽视的问题。

工信部信息通信经济专家委员会委员盘和林认为,重大资产重组是为了整合资源。重大资产重组终止不仅会让重组各方的业务回归原点,大概率还会引起投资者情绪波动,引发新的风险。他提醒,各家公司终止重组的理由存在差异,关键在于上市公司是否对标的公司进行过充分的背调和财务审计——重大资产重组往往涉及大量的账目清理,标的公司如果业务复杂,上市公司可能存在背调不充分的风险,投资者需要进一步甄别。

中国企业资本联盟副理事长柏文喜对中国证券报记者表示,并购重组终止不是“利空一刀切”,影响要分主体、分原因看。如果从筹划到终止的时间间隔很短,更容易引发市场关注。正常终止是并购常态,尤其科技资产估值波动大、锁价易失效,投资者应按主业基本面而非重组预期定价。