

## 聚焦医药行业

高值医用耗材首批重点治理清单出炉  
耗材价格虚高或将成为历史

■本报记者 张敏

为加强高值医用耗材规范化管理,明确治理范围,根据国务院办公厅印发的《治理高值医用耗材改革方案》要求,1月14日,国家卫生健康委办公厅发布《关于印发第一批国家高值医用耗材重点治理清单的通知》。

国家卫健委要求,各省级卫生健康行政部门在清单的基础上,根据各地实际,适当增加品种,形成省级清单,并指导辖区内医疗机构制定医疗机构清单。地方各级卫生健康行政部门和各级各类医疗机构要严格落实《医疗机构医用耗材管理办法(试行)》有关要求,加强医用耗材管理,并按照治理高值医用耗材改革工作要求,做好相关工作。

对此,北京鼎臣医药管理咨询中心创始人史立臣在接受《证券日报》记者采访时表示,国家对高值医用耗材的治理,在一定程度上会影响器械行业发展格局。不过,在高值耗材领域,跨国药企占比较多,“如果没有国产替代的压力,降价的动力降低,因此,国家只能通过谈判的形式实现降价”。

## 降价成大势所趋

一位业内人士向记者透露:“很多企业不是靠销售器械实现利润,而是靠耗材。”高值耗材价格虚高已经引起了国家重视,未来势必向这一领域开刀,“降价将是必然”。

从政策层面来看,国家在加速挤出高值耗材的价格水分。去年7月31日,国务院办公厅印发《治理高值医用耗材改革方案》,旨在解决高值医用耗材价格虚高、过度使用等突出问题。

2019年11月份,国务院深化医药卫生体制改革领导小组发布的《关于进一步



步推广福建省和三明市深化医药卫生体制改革经验的通知》要求,各地要针对临床用量较大、采购金额较高、临床使用较成熟、多家企业生产的高值医用耗材,按类别探索集中采购。2020年9月底前,综合医改试点省份要率先进行探索。此外,2020年,各地要按照国家制定的高值医用耗材重点治理清单和有关要求,加大耗材使用治理力度。

值得一提的是,在此之前,安徽、江苏已经针对部分耗材开展了集中带量采购。

不过,业内人士向《证券日报》记者透露,区别于药品,耗材带量采购的难度高于药品。

对此,银河证券发布的研报认为,耗材固有的非一致性、不完全替代性、临床使用的主观技巧性及部分需要跟台服务等特点,导致其带量采购与药

品不完全相同。高值耗材集中采购确实是一根比较难啃的“硬骨头”,仍处于鼓励各地探索阶段。

## 行业洗牌或提速

高值耗材带量采购对企业的业绩影响也引发关注。“虽然高值耗材集中带量采购这柄达摩克利斯之剑仍将影响高值耗材厂商估值,但现在各试点省份仍处于探索初期,真正影响医药器械企业的利润还比较遥远。”银河证券发布的研报认为。

国盛证券发布的研报认为,从已经探索过耗材集采的江苏和安徽省来看,一定程度上对于未来的耗材集采具备指引作用。目前来看,由于器械高值耗材销售采取代理模式,出厂价低,渠道

利润空间大,安徽和江苏省的价格降幅基本不会对生产企业利润造成影响;对于国内高值耗材生产企业来说,在中标的情况下反而获得了销售量的提升,可以观察到在心脏支架、起搏器、骨科等品类的中标结果中不乏国产优质器械企业的身影。

南微医学此前在回应投资者提问时表示,公司将积极配合国家政策推进,发挥品种多、产线全等优势,通过以价换量,同时整合渠道资源,主动扩大市场规模和市场占有率,化政策势能为规模产能,从而达到业绩增长的目标。

“带量采购的挑战和机遇并存,可能会打破目前销售渠道分散、分割的局面,一定程度上有利于管理规范,规模较大的制造商的产品销售。”维力医疗此前,在回应投资者提问时表示。

博腾股份转型战略渐次落地  
欲建全球一流医药研发外包大平台

■本报记者 张敏 许焱雄

随着国家鼓励创新、药品审评审批加速等,国内创新药企如雨后春笋般出现,伴随而来的医药研发外包服务行业,也成为资本市场关注的焦点。

近日,《证券日报》记者采访了医药研发外包龙头企业——创业板上市公司博腾股份董事长、总经理居年丰。在居年丰看来,CRO、CDMO行业从整体来看快于整个制药行业的增长速度,未来一段时间将仍会保持这个速度。

居年丰介绍,未来的三年,公司将覆盖整个制药行业的主要领域,包括化学药、生物药、基因疗法、细胞疗法,从中间体到原料药到制剂。这意味着未来三年公司将建成一个从化学药到原料药,从化学药到生物药到细胞基因疗法的CDMO全平台。这基础上希望用10年的时间,真正建成一个全球一流的CDMO大平台。

找到企业反弹力  
踏准风口抓住机遇

据居年丰回忆,博腾股份的第一个大客户是世界级药厂巨头强生。“当时强生的一款艾滋病用药在全球范围内寻找供应商,我们当时就抓住了这个机会,将主要的资源都投入到艾滋病医药的关键中间体研发,结果一举成功,成为强生这个产品的主要供应商,签订了整个长期的供货协议。”居年丰回忆道,

在这个基础上,公司跟强生的关系发展得越来越紧密。

跟强生的合作,让博腾股份的研发生产平台、管理体系都跟国际接轨。但单纯地依赖大客户,则对公司业绩的稳定性产生了影响。2017年开始,伴随强生非布韦和卡格列净中间收入持续下滑,博腾股份的收入和净利润受到影响。

面对原有的核心客户核心产品波动给业绩带来的不确定性和风险,居年丰介绍,公司对整个战略进行了全面研究,包括所属的行业及自身的行业定位等。在低谷时期准确地找到符合企业自身的反弹力,对于博腾股份来说,就是准确的把握市场的风口,实现完美的战略转型。

经过近两年持续且深入的推进CDMO业务战略转型,博腾股份积极稳健的业务格局已重新打开,公司原有核心客户及核心产品需求波动带给公司业绩的不确定性因素已基本消除,公司业务模式、客户管线、产品管线、技术能力、运营水平、组织能力等已不断优化和强化。截至2019年第三季度末,公司前十大客户占比为62%,比2017年降低15个百分点;前十大产品占比为39%,比2017年降低19个百分点;公司CRO业务收入占比达到28%,比2017年提升23个百分点。

“公司此前主要是排名前20大制药公司为主,小客户数量很少。通过两年的努力,新增客户数量达到300多家,其中包括了大量美国新兴的制药公

司、新药研发公司,也包括这些年发展起来的中国新药研发公司。”居年丰向记者介绍。

这从财务数据上表现更为具象:2019年前三季度,博腾股份营业收入同比增长29%,扣非净利润同比大幅增长192%,第三季度单季度收入和净利润均创历史新高,毛利率和净利率等各项指标均显著提升。

聚焦CDMO业务  
铸就企业发展护城河

随着进入者逐渐增多,CDMO行业竞争逐渐激烈。在业内人士看来,龙头公司和细分领域具有明显竞争优势的公司将上演强者恒强的局面。

长期深耕CDMO行业的居年丰深谙此道。居年丰向记者介绍,CDMO行业是一个高壁垒的行业,对于行业内的企业有着很高的要求,包括企业的管理能力、技术能力、团队建设、国际化运营能力以及资本实力。

在业内人士看来,博腾股份之所以能在两年内实现成功转型,与公司先天的成长基因、战略制定执行密不可分。

“结晶+酶催化+流体+高活+SCF”五位一体技术平台的建设,对于CRO业务,技术是立足之本。

居年丰介绍,通过收购以及强强联手,公司快速切入相关领域。2017年,博腾股份启动收购美国新泽西州普莱恩菲尔德的化学服务公司J-

STAR Research,Inc.100%股权,后者助力公司快速切入创新药API业务领域,实现一站式创新药定制研发生产平台的战略目标。

“J-STAR以结晶技术为专长,他们拥有15年至20年经验的专家团队,借助他们的力量,公司在上海,也复制了有同样能力,可以提供同样服务质量的结晶团队。”博腾股份副总经理吉耀辉向记者介绍。

在引入外部力量的同时,博腾股份自身的研发投入和研发团队实力不断增强。

据了解,博腾股份2020年将在上海启动两个新的结晶实验室的建设。2019年博腾分子生物学实验室投入使用,5升、20升和300升发酵罐陆续上线运行,具备了从克级到公斤级发酵制备能力。

对于医药企业来说,产品质量就是生命线。作为创新药的定制研发服务平台,CDMO企业最大的挑战就是在数百个项目、不同生命周期的产品中切换。博腾股份高级副总经理喻咏梅向记者表示,公司对产品进行了精细化管理,即基于产品的分类来进行产品的管理,整个管控是按照全球一流的要求,“就高不就低”。

喻咏梅向记者表示,在全球创新药领域,来自中国的产品极少。“作为CDMO企业,希望通过提供高品质的服务帮助行业内企业,能够让中国人用上创新药,让全世界的人也能吃上我们中国的创新药。”

远大住工PC构件业务“给力”  
预告2019年净利同比明显提升

■本报记者 何文英

1月13日晚间,远大住工发布上市后的首份业绩预告,预期2019年净利与2018年同期相比将有明显提升。

远大住工表示,业绩提升的主要原因是PC构件业务收入增长幅度较去年同期达到150%以上,同时PC构件业务产能利用率上升,PC构件毛利利润增长幅度较去年同期达到200%以上。同时,公司表示,PC构件业务已成为主要利润贡献的业务板块。

远大住工董秘石东红告诉《证券日报》记者:“公司之前的订单在2019年陆续落地使得收入大幅增长,同时公司PC构件产能利用率进一步提升优化使得PC构件毛利率大幅提升。”

## 天津公司刷新产能记录

资料显示,远大住工是同时具备PC构件制造和PC生产设备制造能力的全球最大装配式建筑服务提供商。

2019年11月6日,远大住工在香港联交所正式IPO。根据募集资金投向,公司将融资的45%用于开拓PC构件制造业务,20%用于开拓海外市场,15%用于研发和开拓智能装备业务,包括PC生产设备制造、施工装备制造及其他装备业务,以及进一步提升公司的智能装备业务的市场份额。

业内人士认为,成功获得资本支持后的远大住工,在主营业务PC构件制造和PC生产设备两个方向发力,拓展、巩固业务的产能布局及设备开发,保证了收入规模的持续增长。

据石东红介绍,2019年远大住工全面推行标准化、数字化、智能化建设,产能得到全面优化。以天津公司为例,该公司通过使用集团自主研发的装配式建筑全流程数字化解决方案——PC-CPS智能制造系统,产能效率不断提升。2019年11月30日天津公司单日产能达到1579m<sup>3</sup>/天,成功刷新单日产能记录。

据悉,天津公司在2019年11月份同时为30个项目提供PC构件及工业化技术支持服务,月产能达到30500.72m<sup>3</sup>,发货车次3000车,顺利封顶30栋楼。

石东红表示:“天津公司作为远大住工深度布局华北区域的战略落子,目前正联合上下游企业发挥装配式建筑集约化、规模化效应,切实推进装配式建筑扩面增量、提质增效发展。”

## 政策春风催生广阔市场

招股说明书显示,2016年至2018年,远大住工的净利润分别为1.98亿元、1.68亿元、4.66亿元,复合年均增速高达53.4%。根据最新的业绩预告,远大住工2019年净利延续高速增长已是“板上钉钉”。

值得关注的是,截至2019年6月30日,远大住工新签合同总额约29.54亿元,未完成合同约62.21亿元。新签合同中,来自PC构件制造业务的合同约22.34亿元,较2018年前6个月增加95.2%。

“2019年全年收入呈现较大增长其中有一部分是因为这些新签合同的落地。”石东红表示,一方面合同的陆续履行为业绩释放了一部分增量,另一方面各地接踵推出的行业政策利好则为公司未来的持续增长打开广阔的市场空间。

2019年9月份,住建部发布《关于完善质量保障体系提升建筑工程品质的指导意见》,提出要大力发展装配式建筑,推进绿色施工,通过先进技术和科学管理,降低施工过程对环境的不利影响。

2019年10月份,国家发改委印发《绿色生活创建行动总体方案》,其中明确指出,要引导新建建筑和改扩建建筑按照绿色建筑标准设计、建设和运营,到2022年,城镇新建建筑中绿色建筑面积占比要达到60%。

事实上,装配式混凝土建筑一直都是中国建筑业工业化的发展重心,但由于缺乏装配式混凝土建筑的最低预制率规定,中国装配式建筑发展初期的预制率较低。

不过,近年来在相关政策的推动下,上述状况已经有了明显的改善。相关数据显示,装配式混凝土建筑的整体预制率已从2013年的3.3%大幅上升至2018年的28.0%,并预期将于2023年上升至约38.0%。

腾龙股份加快布局氢能产业  
增持新源动力或成第一大股东

■本报见习记者 兰雪庆

继去年10月份与新源动力第二大股东“大连化物所”签署《股份转让意向书》,宣布拟1.1亿元收购新源动力17.86%股权后,1月13日,腾龙股份再次与新源动力第三大股东“四通家电”签署《股份转让意向书》,拟以9900万元收购新源动力16.07%的股权。

记者注意到,去年6月份,腾龙股份成功收购了新源动力3.57%的股份,若上述两次交易顺利完成,公司将合计持有新源动力37.5%股权,成为第一大股东。提及增持新源动力的战略考虑时,腾龙股份相关人士在接受《证券日报》记者采访时表示:“公司增持新源动力,一方面是基于国家对新能源汽车产业的政策支持和鼓励,另一方面公司在积极向氢能领域做出探索和布局。”

聚焦氢燃料电池  
核心零部件

提及收购的原因,腾龙股份表示,公司子公司腾龙氢能主营业务为氢燃料电池、氢燃料电池系统控制设备的研发、制造、销售,可为新源动力等氢燃料电池厂商提供核心零部件及技术支撑,而新源动力主营业务为氢燃料电池的研发、生产和销售,可为腾龙氢能提供市场和技术发展方向,两者相辅相成,互相促进。

除此之外,通过增持新源动力股份,公司将提升在氢燃料电池产业领域的影响力和参与度,有利于公司与新源动力开展更深入的合作,借助新源动力在氢燃料电池领域的优势,针对氢燃料电池厂商研发核心零部件产品。

谈及上述收购完成后腾龙股份未来的战略规划时,公司相关人士向记者介绍道:“未来公司将充分利用腾龙股份氢能和新能源的协同优势,不断加大研发投入,布局氢燃料电池的核心零部件市场。另外,公司将充分利用其客户资源、制造能力、管理经验等为新源动力的未来发展提供更多的协同效应,实现公司和新源动力合作共赢。”

对于未来,腾龙股份后续是否有进一步增持新源动力的计划时,上述人士表示其并不确定,不过后续如有

计划,公司及时披露公告。

多项政策  
为氢能发展“保驾护航”

从行业来看,我国目前正大力发展氢能产业。自2011年以来,我国接连发布关于氢能及燃料电池技术发展的指导方针和鼓励政策,如《“十三五”国家战略性新兴产业发展规划》、《节能与新能源汽车产业发展规划(2012—2020年)》等。2016年,氢能被列为《能源技术革命创新行动计划》中的15个关键领域之一;2019年两会期间,氢能首次写入《政府工作报告》。

根据《中国氢能及燃料电池产业白皮书》,一方面是基于国家对新能源汽车产业的政策支持和鼓励,另一方面公司在积极向氢能领域做出探索和布局。

需要注意的是,氢燃料电池汽车虽然是我国新能源汽车未来发展方向,然而其销量仍处于起步阶段。根据中汽协数据,受新能源补贴退坡影响,2019年我国新能源汽车产销分别完成124.2万辆和120.6万辆,同比下降2.3%和4.0%。其中,燃料电池汽车产销分别完成2833辆和2737辆,同比增长85.5%和79.2%,其产销规模及市场保有量均处于低位。

除此之外,氢燃料电池汽车存在制造成本高、市场竞争力弱等特点,总体制造成本能否持续降低到进入大规模商业应用仍存在不确定性。

就中国氢燃料电池行业发展前景问题,华鑫证券分析师杨靖磊告诉记者:“一方面,国外公司掌握着整个氢燃料电池产业链的核心技术专利,专业技术壁垒使得成本居高不下;另一方面,目前国内整个氢能产业链发展处于初级阶段,尚未形成规模效应,因此成本降低困难。”

“未来氢燃料电池汽车的发展,离不开国家层面对全产业链的统筹,不仅仅是核心的燃料电池电堆这一个环节。”杨靖磊向记者分析道:“氢能产业链上游的制氢、中游的储运及运输等环节,都需要国家层面的推动,产业链规模扩大,才能推动成本下降。”

众生药业子公司应收账款逾期  
将影响年度利润逾5000万元

■本报记者 王小康

在2019年一直顺风顺水,被誉为创新药领域黑马的众生药业,在新的一年里却迎来了“开头难”。2020年1月9日,众生药业发布公告称,公司全资子公司广东众生医药贸易有限公司(以下简称众生东药)对广东东药药业有限公司(以下简称东药药业)的逾期应收账款进行单项认定,全额计提该项应收账款坏账准备。预计该项应收账款共计计提坏账准备金额为人民币5132.84万元。

《证券日报》记者就上述事项可能对业绩带来的影响向公司发去采访提纲并致电,众生药业表示:“最终影响及数据以会计师事务所审计的2019年度财务数据为准。后续公司也将继续对东药药业的应收账款进行催收,并

通过法律诉讼、对其抵押的资产进行处理等措施维护公司利益,降低对公司造成的损失。”

根据公告,众生药业的全资子公司众生东药和东药药业是长期合作的医药贸易客户,众生东药按期对其应收账款进行回款管理。2019年内东药药业的应收账款陆续出现逾期,众生东药对此高度重视,积极与该公司相关负责人进行沟通、催收,并就东药药业控股股东配偶名下经评估作价为6884.20万元的房产以众生东药作为质权人进行资产抵押,对应收账款采取担保措施。据此,双方协商一致约定东药药业需在2019年12月31日前对上述逾期的应收账款5132.84万元全部清偿完毕。

天眼查显示,东药药业成立于2005

年,法定代表人为陈用东,主营医药及医疗器械(凭有效许可证经营)批发及研发医学技术、药品技术及医药技术转让、医药信息咨询(不含疾病诊断服务)等。实际上,早在2019年7月份,东药药业就因为与东健药业的买卖合同纠纷,被相关法院判定向东健药业偿付20.78万元。后因东药药业未履行该义务,广东省广州市中级人民法院于2019年10月29日立案执行。截至2019年12月24日,该案案款才结算完成,相关案件作执行结案处理。

连20万元都付得艰难,也难怪截至公告披露,众生东药表示仍未收到东药药业的上述应收账款,并获悉东药药业无法正常经营且不能提供具体还款计划。据此,众生东药向法院就上述应收账款所形成的债权对东药药

业提起诉讼,要求东药药业支付欠款本金及相应费用。

众生药业还在公告中表示,基于谨慎性原则,公司对东药药业截至2019年12月31日全部应收账款5132.84万元进行全额计提坏账准备,计入公司2019年度当期损益,将累计减少公司2019年度合并报表利润总额、2019年度合并报表归属于母公司所有者权益5132.84万元。

深圳润益达投资有限公司研究总监余韬对《证券日报》记者表示:“众生药业近3年业绩增速较低,这次计提的5132.84万坏账准备,相较于前年份都多,可能对业绩有较大的压力。不过公司新药研发推进以及和药明康德等合作进展均较为顺利,最终造成的影响还需观察。”