

资本市场“疫”

# “政策+需求+资本”补齐我国高端医疗装备短板

■本报见习记者 郭冀川

此次新冠肺炎疫情的出现,无疑是对医疗器械行业的一次检验。

医疗器械产业是衡量一个国家科技进步和国民经济现代化发展水平的重要指标之一,业界认为,我国医疗器械行业起步相对较晚,但是在高端医疗装备上较为薄弱,因此更需要实现高端医疗装备自主可控。

大家医联创始人、阜外心血管病医院心脏外科副主任医师孙宏涛在接受《证券日报》记者采访时表示,国内高端医疗器械市场容量巨大,但是较多高端医疗器械需要进口,国产替代仍然不足。在此背景下,近年来政策积极推进,鼓励企业自主创新,实现产品上市,一些企业也在积极努力向高端医疗装备领域进发。

孙宏涛说:“过去心脏支架等高端医疗器械基本都是进口,而且只有一小部分纳入医保范围,患者的经济压力较大,目前介入器械仍处于国外产品主导格局,但一些细分领域如冠

脉支架产品等,已经基本完成了进口替代,产品也纳入了医保,在同等级条件下,患者已经越来越接受国产高端医疗设备。”

乐普医疗董秘郭同军对记者表示,近年来,国家出台了多项政策支持国产医疗器械企业,在优化医疗器械审评审批,加快创新医疗器械、临床急需医疗器械审批上市方面做了大量的工作。这些政策的推进都切实对国产医疗器械企业的发展提供了帮助,使企业的研发成本、时间成本大大降低,加速了产品的上市,使得国产医疗器械企业的积极性大大提高。

以心脏支架领域为例,郭同军介绍,在十年前国外企业完全垄断了这一市场,而现在国产心脏支架占有率超过七成,这背后除了企业自身研发创新的努力,同样少不了政策的助推。

中国医药物资协会医疗器械分会秘书长陈红彦对记者表示,在高端医疗器械领域,因为研发投入高、市场风险大,过去进入这一领域的国内企业并不多。随着近年来政策的倾斜,在科研补贴、产品纳入医保、医院



首用国产化等实实在在的措施鼓励下,助力国内医疗设备领先企业加速核心技术的攻关突破,加速实现高端医疗设备的进口替代。

不仅是政策的扶持,市场的高需求和资本力量的注入也让医疗器械企业有了研发投入的底气。

前瞻产业研究院发布的《中国医疗器械行业市场需求预测与投资战略规划分析报告》预计,2019年我国

医疗器械市场规模将突破6000亿元,达到6285亿元,2019年至2023年年均复合增长率约为14.41%,并预测在2023年我国医疗器械市场规模将突破万亿元,达到了10767亿元。

该报告指出,我国医疗器械行业内的优秀企业通过多年技术、人才和制造工艺的积累,已逐步缩小与外资企业在产品功能和品质上的差距,在某些细分领域甚至达到了国际领先水平。

# 中国口罩中药材等抗“疫”物资驰援海外

■本报记者 张敏

在海外疫情告急的背景下,抗“疫”物资需求不断增长。随着国内疫情防控向好,多家抗“疫”物资生产企业准备将产品出口海外。据《证券日报》记者统计,包括三鑫医疗、乐普医疗等多家上市公司发布公告称,旗下产品获得了欧盟出口资质。

“公司获得欧盟出口资质就是为了出口。但目前订单等情况不方便对外透露。”一家试剂生产企业向《证券日报》记者介绍道。

值得一提的是,除了防护物资外,药品的出口需求,包括板蓝根、金银花等中药材出口也引发投资者关注。

对此,一家医药上市公司董秘向

《证券日报》记者透露:“目前抗‘疫’物资,包括药品、医疗器械等的出口前提都是满足国内市场需求。”

3月15日晚间,三鑫医疗发布公告称,于2020年3月13日收到由Luxus Lebenswelt GmbH颁发的CE符合性声明文件,根据欧盟医疗器械相关法规的规定,公司的一次性使用医用口罩已由欧洲当地的欧盟代表Luxus Lebenswelt GmbH在欧盟完成了医疗器械备案注册。

三鑫医疗表示,目前,新冠肺炎疫情在全球多个国家蔓延,各相关国家对口罩类防护产品的需求日益增加。公司一次性使用医用口罩通过欧盟CE符合性声明,表明该产品已经具备进入欧盟市场的准入条件。

除了口罩等防护设备之外,在疫情防控阻击战中,精准、快速检测新冠病毒是阻隔疫情扩散的重要手段之一。

3月12日,乐普医疗发布公告称,公司全资子公司北京乐普医疗科技有限责任公司(以下简称“乐普科技”)自主研发的新型新型冠状病毒(SARS-CoV-2)抗体检测试剂盒(胶体金免疫层析法)获得欧盟CE准入,取得欧盟市场准入资格。

据记者统计,除了乐普医疗外,包括三诺生物、万孚生物在内的多家公司均表示其新型冠状病毒检测产品获得欧盟准入资格。

一位行业人士向记者介绍,相较而言,中国和美国对医疗器械的审批比较严格,“欧盟CE通过一系列临床

证明其有效性和安全性即可,不需要很大的数据量和对标。”

随着海外疫情的发展,多家上市公司称已经向海外发货。

东华能源在互动平台上表示,随着海外疫情逐步扩大,公司在保障国内医用口罩等医用防护用品生产的前提下,自2020年2月份开始,已累计向印度、越南等国出口了3000多吨Y381H(生产口罩、防护服等所需医用无纺布的原料)。公司将根据市场情况,合理安排生产和出口计划。

蓝帆医疗称,目前公司收到美国、阿联酋、法国、英国等众多国家的订单,公司将按照订单顺序全力保障订单的供应;公司的丁腈医疗级手套在美国豁免关税的名单内。

另外,中医药在抗击新冠肺炎

疫情中起到的作用引发关注。据相关媒体报道,金银花和板蓝根冲剂等在美国畅销。在此背景下,一些投资者向上市公司询问包括板蓝根、金银花等中药材的出口情况。

华润三九在投资者关系互动平台上透露,公司海外业务在公司总体业务中占比极小,板蓝根有少量出口业务(近期部分出口用于捐赠)。随着国内新冠肺炎疫情得到有效控制,海外国家疫情形势日益严峻,公司已在研究中药配方颗粒等品种拓展海外市场的机会。

也有上市公司表示,出口海外的前提是保证国内的供应。道恩股份称,公司生产的熔喷料对外出口,已接到国外订单,但出口占比不大,近期优先保证国内需求。

# 湖北出台新政支持抗“疫”企业上市 首批37家重点企业亮相

■本报记者 李万晨曦

为统筹推进新冠肺炎疫情防控和经济社会发展,湖北省人民政府日前印发《湖北省促进经济社会加快发展若干政策措施》,其中提到的“支持企业直接融资”,给一批疫情防控重点保障企业进入资本市场直接融资以极大的鼓励。

该文件明确,国家、省级疫情防控重点保障企业有上市意向的,优先纳入湖北省上市后备“金种子”“银种子”“科创板种子”企业名单,进行重点辅导培育。防疫物资重点生产企业拟在沪深证券交易所上市、“新三板”挂牌的,省及市县财政积极落实好分阶段奖励扶持

政策。

对此,湖北省上市工作指导中心相关人士在接受《证券日报》记者采访时表示:“这项政策对湖北疫情防控企业是好消息。将有上市积极性、疫情防控相关的、且在行业内较为突出的企业作为优先培养对象,符合条件就优先纳入到种子企业中来。”

为迅速组织疫情防控物资的生产 and 供应,湖北省选定了首批37家企业进入新冠肺炎疫情防控“三个一批”重点企业。其中,以生物免疫体外诊断、家用电子医疗、高端医疗影像三个领域为主营业务的武汉璟泓科技入选第一批重点企业,据了解,其拥有被纳入国家技改补贴目录的

重点项目和疫情防控紧缺急需的物资项目。

公开资料显示,璟泓科技已于2013年在新三板挂牌,并于2018年8月份入选湖北省上市后备“金种子”企业名单。记者了解到,2月底,位于武汉光谷生物城的武汉璟泓科技接到生产20万支红外体温计的任务,公司组织力量,开足马力生产。扩能改建后,璟泓科技每天可生产8000支至10000支红外体温计。

上述人士表示:“之前我们对防疫相关企业进行了摸底,有些企业已经在种子库里了,但还有一些没纳入名单。下一步我们将进一步摸底,会同专家进行判断,之后会生产详细名单,加强指导、做好服务。”

记者了解到,湖北省筛选的37家第一批疫情防控重点企业,大部分是医用口罩、医用防护服、手术衣生产企业,此外,还有测温仪、心电图监护仪和负压救护车生产企业。其中,武汉协卓是全市唯一一家可生产一次性医用防护服的企业。

新冠肺炎疫情发生以来,武汉协卓在省市相关部门支持下,紧急协调生产设备投入生产,医用防护服日产量达4万件,N95口罩日产量达2万件。政府补贴及贴息贷款等扩产措施到位后,该公司还将新增医用防护服日产量3万件、新增N95口罩日产量5万片。

位于湖北随州市的程力专用汽车股份有限公司是全国12家具有负

压救护车生产资质的企业之一,新冠肺炎疫情发生后,负压救护车紧缺,该公司紧急召回员工100余人,加班加点生产疫情防控急需的负压救护车,2月份即达到每天可交付7台的速度。此外,程力专用汽车生产的医用酒精运输罐车、消毒剂抑尘车也成为抗击疫情的重要设备。目前,公司正在组织扩产,扩产后,每月新增负压救护车产能180台。

业内人士指出,湖北省是疫情中心,抗“疫”重点企业中很多是行业优质企业,疫情发生后均立即启动应急生产。现在有了鼓励政策,将会为防疫重点企业提供进入资本市场的快速通道,资本助力企业更好发展。

# 零售行业“蜕变”进行时 在线化进度按下快进键

■本报见习记者 李正 郭冀川 倪楠

随着复工复产工作有序推进,居民的日常生活也在逐步恢复中。在此背景下,超市、购物中心、便利店等实体零售行业,也迎来了到店客流量的逐步回升。

有分析认为,虽然此次新冠肺炎疫情对国内经济产生了部分影响,但从长期的角度看,对于我国实体零售行业的“蜕变”产生了积极影响。正如天虹商场董事长高书林所说:“这本来就是一个长期的趋势。没有此次疫情,在线化的进程也在发展。只不过,我们按了一个快进键,在线化进程的速度会更快一些。”

## 消费集中让大型商超并不“寂寞”

《证券日报》记者在北京万达广场西铁营店注意到,目前到店购物的顾客并不少。一位顾客对记者表示,由于家附近很多小型商超或是停业或是货品不全,不得不来更大的商场选购商品。

无独有偶,在走访位于北京崇文门的新世界百货时,记者注意到,虽然新世界客流量比往常要少很多,但在地下商超购物的顾客反而增加了。一位工作人员对记者表示,3月份以来,明显感觉到客流增多。

“商场入口有专门的工作人员对到店消费者测量体温,内部也有安保人员巡逻,所有工作人员都进行了防疫培训。”该工作人员说道。他还介绍记者加入商场的内购微信群,称“除了商品价格与线下相同之外,还能享受免费包邮服务。”

中国食品产业分析师朱丹蓬在接受《证券日报》记者采访时表示,疫情期间,大型购物中心肯定受影响,但大卖场和大超市又是关系到整个民生的工程,存在消费端的刚需,大型商超有自己的规模化优势,其整体的防疫硬件水平、员工素质、服务体系等优势凸显出来。“疫情期间一些大型商超是得到国家政策支持的,比如在广州,只有特大型商超开放营业,这其实对于大型商超就是政策红利。”

在朱丹蓬看来,越大的零售业态,其抗风险能力越强,疫情期间特定的大型卖场以及大型商超,有些生意反而要比疫情前更好,因为在采购、消费集中化的过程中,大型商超的消费红利得到进一步释放。

记者从京东到家了解到,为了便于消费者线上购物,京东到家与大型商超合作,将商超搬到线上平台,通过限时购物和满减等活动为这些入驻平台积攒人气,其中大型超市和品牌店的月销量远比其他中小型零售更高。

事实上,部分零售商店已经组织了导购人员,在家开展直播卖

货,送货上门,实现“无接触式购物”。在银泰百货天猫旗舰店,不仅有核心品牌产品展示,还有各类分会场引导消费者,在店铺微淘中,更推出了总裁直播,银泰百货CEO陈晓东定时为一些品牌站台发放红包雨。

苏宁金融研究院高级研究员付一夫在接受《证券日报》记者采访时表示,百货商店是典型的零售大业态,最核心的消费场景是在线下,疫情使得线下场景受到冲击,但也给传统百货店加强数字化转型带来机会与动力。

“传统百货商店应该加强与电商的合作,包括加强线上线下全融合,产品、服务等方面进一步提升。同时,在基于消费侧的大数据挖掘上要深入研究,根据数据变化来及时反映出消费者需求偏好,进而不断调整自己的产品结构及服务方式。”付一夫说。

## 中小零售商超积极试水线上业务自救

受疫情影响,中小型连锁便利店的线下业务与之前相比出现了较大落差。“最近几日,每天到店购物的消费者数量比前几日稍微多了一点,但是依然达不到以前的客流量。”一位便利店负责人对《证券日报》记者说。

其介绍称,在疫情防控最关键的阶段,便利店被关闭了一段时间,虽然目前疫情已经得到了有效的控制,店

铺恢复了营业,但是由于周围商铺、办公楼人员较少,居民外出便等问题,每天的到店客流量仍然不多。

私募排排网基金经理夏风光在接受《证券日报》记者采访时表示,零售企业这一次受疫情冲击比较大,即使是部分企业已经试水电商销售,但销售额仍然较低。“对商贸零售来说,疫情结束后可能会有部分报复性的反弹消费,但目前来看,总量下滑是不可避免的。”夏风光说。

据艾瑞咨询调研统计,疫情期间,2天-3天外出一的人群占比达33.8%,4天-5天外出一的人群占比30.2%,几乎没有外出过的人群占比达15.8%。外出原因大部分以购买生活必需品为主。

到店客流量的下滑,对中小零售企业的经营造成了不小的影响。统计显示,在调查的995个中小企业样本中,收入下滑超过50%的占比达29.6%,下滑20%-50%的占比达28.5%,同时,由于信贷方面不占优势及刚性成本(如人工、水电、店面)的持续增加,企业现金流压力较大。

华辉创富投资总经理袁华明在接受《证券日报》记者采访时称,中小零售企业自身规模小、实力弱、抗风险能力较低,疫情下经营活动长时间停摆或受冲击,资金压力很大,部分企业面临倒闭破产局面。

“从政府的角度讲,为了帮助中小零售企业渡过难关,需要尽快出台针

对性的减税降费措施,同时鼓励金融机构,加大对企业的金融扶持力度,避免抽贷断贷行为,缓解企业资金压力,条件允许的情况下,要尽快帮助和落实零售企业恢复营业。”袁华明说,中小零售企业主体,要主动和政府及金融机构进行对接,尽享相关优惠政策支持。同时,要减少不必要开支甚至阶段性减薪,加快存货周转,回笼现金,也可以和上下游、股东方等进行协商,达成可承受的缓解流动性举措。

上述便利店负责人表示,为节约门店的人员成本,在前几年就已经使用了自助结账系统。同时其表示,便利店线上业务开展较早,疫情期间效果显著,用户只需在微信小程序上找到附近门店,下单、确认订单信息、付款后,就可以在家等候配送。这对于疫情期间维持店内正常经营起到了很大的支持作用。

开源证券分析认为,长期来看,疫情将推动线下零售企业的数字化转型和线上线下融合加速。袁华明表示,疫情将进一步推动线上零售的发展,中小零售企业要积极调整顺应潮流。“过去几年线上市场的数字化转型已成冲击,这次疫情将进一步推动线上市场发展,对线下形成更大冲击,线下零售企业要主动调整来适应这个趋势。一些竞争力偏弱的小零售企业会被淘汰或整合,行业集中度提升趋势进一步凸显。”袁华明说。

(上接A1版)

“但在各地政府关怀和4000多名员工的共同努力下,公司克服了上述困难。”陈燕表示,截至3月14日公司基本已经恢复95%以上产能,但截至目前还有4万吨以上订单未满足,需要持续生产满足市场需求。

据记者了解,除了保供,克明面业还采取了稳物价举措。在上游原料短缺、物流运费上涨、防疫物资涨价的情况下,克明面业顶着成本上升、利润受损的业绩压力,公开做出了“不涨价”的承诺。

## 闻泰科技“机器人”升级生产线 专列专机接员工复工

在统筹推进新冠肺炎疫情防控和经济社会发展工作部署会议上,习近平总书记指出,“疫情对产业发展既是挑战也是机遇。一些传统行业受冲击较大,而智能制造、无人配送、在线消费、医疗健康等新兴产业展现出强大成长潜力。要以此为契机,改造提升传统产业,培育壮大新兴产业。”

在复产初期面临用工荒的企业不在少数,科技类上市公司则彰显出独特优势。闻泰科技启用自动化控制等数字化改造成果,利用“机器人”对原有生产线转型升级。

“受新冠肺炎疫情影响,多数外地员工无法返岗到位。为应对短期用工荒,提高产能负荷率,按时完成订单交付,节后复工期间,闻泰通讯共应用2000余名‘机器人’员工,有效弥补了疫情期间的员工缺口矛盾,实现了在疫情期间的加速度生产。”闻泰科技企划部总监邓安明在接受《证券日报》记者采访时表示。

据了解,闻泰科技是全球知名的半导体企业,旗下闻泰通讯是全球最大的手机ODM企业,服务的客户为三星、华为等全球主流手机品牌,闻泰通讯的国内工厂是科技密集型的智能工厂。

“公司工厂是行业中复工最早的数量工厂之一,复工过程中,公司遇到的最大困难是员工的交通问题。”邓安明告诉记者,但在当地政府的大力支持下,公司通过专列、专机、大巴等方式,接回了员工。

邓安明表示,疫情期间,公司分布在印度、印尼等海外多个国家的工厂生产没有受影响。国内的工厂在加强防控的前提下,按照政府的要求复工,目前国内业务复工率已经达到70%左右。“因为早已提前大规模备料,物料供应方面也没有大问题。目前,公司订单爆满,还出现了海外客户较大规模增加订单的情况。”

## 苏宁启动物流时效升级战 为复工打开“通路”

要打通企业复工上下游各个环节,处于产业链核心地位的物流企业至关重要。据记者了解,近日,苏宁物流入选武汉第一批“停不得”物流企业。

“目前,苏宁物流仓配和快递都是100%复工,物流行业平均复工率也超过了90%。”张近东对《证券日报》记者表示,公司在积极推进抗“疫”保供工作的同时,也在助力湖北企业进入复工复产的快车道。3月11日,苏宁物流已在湖北开通大件服务通道。

张近东对记者表示,在抗“疫”攻坚阶段,苏宁物流第一时间启动全国时效的升级战,通过家乐福、苏宁小店等,保障全国各大城市生活物资的充足供应。“一方面在仓储端备货充足,保障快消、生鲜、3C、居家防护类商品的供应,另一方面,在末端调配运力,加派一线人员返岗。”

在做好自身稳定经营的同时,苏宁也在积极向社会与行业输出资源与能力,助力经济生产尽快恢复。

“复工复产阶段,中小企业面临的最大问题是资金融通。对此,苏宁向平台商户推出多项扶持和优惠政策。”张近东表示,苏宁广场率先减免合作品牌租金;线上苏宁易购向苏宁云台商户推出9大支持政策;线上苏宁超市也全面行动,发布平台商家召集令,推出8项商户补贴措施。

## 京能电力全力保障 复工企业发电、供热需求

在助力企业复产复工方面,作为保电供热的重要单位,京能电力积极承担社会责任,在做好疫情防控工作的同时,开足马力组织生产经营,全力以赴满足节后复工企业发电、供热需求,保障更多企业实现复工复产。

京能电力相关负责人对《证券日报》记者表示,受新冠肺炎疫情影响,公司节后的人身生产工作和复工遇到了困难,公司面临人员无法及时返岗、道路封闭、物资采购、运输困难等诸多难题。但是,通过与供应商及当地政府积极沟通,公司解决了原料和运输问题。同时,为阻断疫情隐患,公司对运煤工作人员实行日常测温消毒。

“京能电力各企业以高度的政治责任感,严格落实各项疫情防控措施,动用一切资源,多方筹措,及时采购,保障了防疫工作与厂内人员生产生活的正常运转。”上述负责人表示,各企业为复工及时采购发放防疫物品,采取分散就餐,办公生活区域日消毒,员工体温、日常活动范围日报等方式。目前各企业运营平稳,1月份经营也实现了“开门红”。

上述负责人表示,打赢疫情防控阻击战关乎社会运转的每一个环节、每一个企业、每一个人。企业复工复产是稳经济、保民生的重要举措,是支持疫情防控的坚强力量。京能电力在实现自身复工复产的同时,积极履行社会责任,服务社会企业复工复产,为打赢疫情防控阻击战贡献一份力量。