

第四批国家组织高值医用耗材集采拟中选结果公布 中选率98% 平均降价70%左右

■本报记者 张敏

11月30日,第四批国家组织高值医用耗材集中带量采购在天津开标。此次集采覆盖人工晶体类及运动医学相关高值医用耗材。

虽然此次集采开标时间为上午十点,但《证券日报》记者在现场看到,八点多就已有企业参会人员陆续进入会场提交材料。上午十点,公证人员将投标箱内密封袋倒入透明箱子内,此后一一进行拆封,企业申报信息同步在大屏幕显示并由公证人员宣读报价。

中午十二点三十分,拟中选结果对外公布。此次集采共有128家企业参与,126家拟中选,中选率98%。“市场占有率高的国内外头部企业均有产品中选,保持了临床使用稳定性,产品供应丰富多元。”国家医保局表示,下一步,将会同有关部门指导各地及中选企业做好中选结果落地实施工作,确保全国患者于2024年5月份至6月份用上降价后的中选产品。

在会议现场,某申报企业参会人员向《证券日报》记者表示:“此次参与集采的运动医学耗材进口产品价格及市场份额较高,而国产产品价格及市场份额相对较低,集采给了国产企业与进口企业同台

竞争的机会,有利于国内企业进一步开拓市场。”

集采报价趋于理性化

根据国家组织高值医用耗材联合采购办公室此前印发的《国家组织人工晶体类及运动医学类医用耗材集中带量采购公告》,此次集采的耗材主要包括:治疗白内障用人工晶体、粘弹剂;治疗肌肉、韧带、软骨等损伤的锚钉、固定钉、固定板、缝线等固定物,人工韧带,半月板修复耗材以及人工合成骨、异种骨骨类重建物等。

2020年至今,国家医保局已组织三轮高值耗材集采,分别是冠脉支架、人工关节以及骨科脊柱类耗材,集采后相关产品平均降价幅度超过80%,此次第四批高值医用耗材集中带量采购价格变化情况也成为市场关注的焦点。

国家医保局介绍,按集采前价格计算,此次集采产品的市场规模约155亿元,其中人工晶体类耗材11个品种65亿元,运动医学类耗材19个品种90亿元。本次集采中选产品平均降价70%左右,其中人工晶体类耗材平均降价60%,预计每年可节约费用39亿元,运动医学类耗材平均降价74%,预计每年可节约费用67亿元。

具体来看,美国爱尔康公司今年新上市的景深延长晶体从1.1万元/个降至3500余元/个,高性能的三焦点晶体(非散光)从2.3万元/个降至8900余元/个;内资企业爱博诺德公司的非散光单焦点晶体为需求量最大的人工晶体产品,价格从2500元/个降至近800元/个;美国强生公司的新一代单焦点晶体从1万元/个降至1100余元/个。英国施乐辉公司为全球运动医学领域的知名企业,其产品聚醚醚酮带线锚钉从5600元/个降至1300余元/个;临床使用量大且易滥用的人工骨从1400元/cm³下降到300余元/cm³。

在会议现场,国家医保研究院院长助理兼价格招采室主任蒋昌松向《证券日报》记者表示,经过多轮集采,目前企业参与集采的报价趋于理性化,一是进口企业参与积极性提高,二是国产企业报价更加自信。

按照此前发布的信息,人工晶体和运动医学类产品如果要取得拟中选资格,可能降价幅度分别至少要在40%和60%。此前,人工晶体或运动医学产品已经历过地方或省市联盟集采。

对于此次集采再度降价,一位不愿具名的专家向记者介绍,人工晶体、运动医学类产品在地方上也进行了集采,但是带量比例比较

少,所以价格还有下降空间。

中国药科大学医药价格研究中心主任、教授路云向记者介绍,这次国家层面的人工晶体集采选择了全类型的产品,运动医学涵盖了主要品种,让老百姓切切实实感受到集采福利。

前述申报企业人士向记者介绍,根据最终报价,公司以降价60%(拟)中标。“随着人口老龄化的来临,运动医学类耗材市场需求持续增长,企业发展空间也在增加,不中标并不意味着失去了市场,但需要企业想办法去开拓市场。”

保证企业合理利润

“公司的产品获批不久,集采给予了公司进入市场的机会。此次公司产品(拟)中标,我们也感到十分激动。”某不愿具名的企业人士向记者表示。

根据集采文件,此次人工晶体类及运动医学类医用耗材集中带量采购周期为2年,自中选结果实际执行日起计算。而骨科脊柱类医用耗材集中带量采购周期为3年;冠脉支架续采采购周期为3年。

对此,蒋昌松认为,此次集采采购周期为两年,也是充分考虑到此次参与集采产品的竞争结构。

例如人工晶体(三焦点、景深延长)类产品,运动医学里的人工韧带等产品,全世界范围内的生产企业数量有限。在竞争不够充分的情况下,集采的采购周期就不宜太长,否则新进入市场的企业和新上市产品的机会就会降低。

集采降价是否会降低企业利润,是否会影响企业持续投入创新?如何通过集采促进医药器械企业创新?这些话题一直是市场关注的焦点。

路云向《证券日报》记者表示,此次集采有三大亮点,即调规则、稳临床、促创新。在促进创新方面,对于临床疗效和功能确有改善的创新产品,此次集采给予了一定倍数的加成。企业只要提供相应的材料和证据来证明产品确实能提升临床使用效果的,那么就会给予一定价格上的倾斜。这也体现出集采在挤出价格水分的同时,也保证企业的创新和利润。

“集采压缩的是流通环节的虚高价格水分,合理的中选价格既保证了企业的合理利润,也保证了医生的收入。”蒋昌松认为,只有合理的价格才能促使企业去投入更高价值含量的创新产品,虚高的价格不仅不利于行业发展,还会滋生更多灰色地带。



从严监管再融资 倒逼上市公司练好内功

■谢岚

近日,多家上市公司宣布终止定增计划。11月28日,大连电瓷公告披露终止募资不超过2亿元定增事项。此前,罗牛山和传艺科技也分别叫停了募资不超过17.96亿元和不超过30亿元的定增事项。

谈及定增未能实施的原因,不少公司均提到了监管政策的影响。

可以看到,继8月底证监会对再融资作出监管安排之后,11月8日,沪深交易所出台优化再融资的具体措施,设定了五条“红线”:一是严格限制破发、破净情形上市公司再融资。二是从严把控连续亏损企业融资规模。三是限制财务性投资金额较高上市公司的融资规模。四是从严把关前次募资使用。五是严格把关再融资募集资金主要投向主业的相关要求。

笔者认为,当前从严监管再融资,在优化资源配置,引导资金投向符合国家产业政策要求、经营状况良好的优质上市公司的同时,也倒逼上市公司打破对融资的盲目依赖,专注练好内功,提升企业核心竞争力。

首先,倒逼上市公司更加重视自身的财务健康,优化资产负债表和现金流,全面合理部署规划资金流向,把钱用在“刀刃”上。尤其是前次募集的大额资金仍“趴在账上”的上市公司,更要注重提升资金的使用效率,用好用足募集资金。

其次,倒逼上市公司进一步聚焦主业做优做强,积极挖掘内生式增长的潜力,避免盲目扩张和多元化发展。特别是一些产能过剩的行业,应避免一哄而上,防止低水平的重复建设和投资。

最后,倒逼上市公司加强市值管理,通过提高信息披露透明度,打造良好的企业声誉和品牌形象等,来提升投资者对公司的信心;以及通过回购、分红等方式积极提升投资者的获得感。

总之,打铁还需自身硬。上市公司唯有练好内功,才能从容应对再融资环境的变化,真正实现“进退自如”,确保在变幻莫测的市场环境中保持竞争力。

宁德时代智能滑板底盘预计明年量产 续航里程突破1000公里

■本报记者 李娜

11月30日,宁德时代首席科学家吴凯在2023国际汽车电子与软件大会上宣布,智能滑板底盘预计将在明年三季度实现量产。

《证券日报》记者从宁德时代方面获悉,公司智能滑板底盘已完成首发B级轿车夏季测试,实现了75%的电池包成组效率,续航里程突破1000公里,低温衰减在零下7度时小于30%,百公里电耗10.5kWh,能实现5分钟充电300公里。

宁德时代创新提出“以电池为中心”的滑板底盘设计理念,这其中CTC能量舱是关键,即通过电芯到底盘技术(Cell To Chassis, CTC)。吴凯表示,CTC能量舱有四大创新技术,分别是电池集成底盘技术,让能量更高效;多合一域控技术,让能量更聪明;多源热泵技术,让能量更稳定;多级安全主动被动防护技术,让能量更安全。

据宁德时代披露,公司开发的智能滑板底盘集成了高压系统、低压系统,转向和制动系统,并配置了底盘域控制器。

对于该项技术创新产品,宁德时代表示,在“共享”模式下,其授权成本低于传统方案的一半,结合滑板底盘更高的体积成组效率带来的成本优势,可以大幅改善盈亏平衡点,借于平台化优势,还可以帮助合作伙伴大幅缩短新车的上市周期。

传播星球App创始人由曦对《证券日报》记者分析道:“CTC技术可以提高新能源汽车的性能和安全性,是新能源汽车行业的一种创新方式,可以推动整个行业的技术进步和产品升级。”

由曦认为,智能滑板底盘产品主要针对的客户群体是那些对车辆性能和续航里程有较高要求的客户,尤其是电动汽车和混合动力汽车制造商。

业内人士认为,宁德时代在过去几年间,提出了两个具有革新性的技术方案,分别是2019年首提的CTP(无模组电池)和2020年首提的CTC。

公开信息显示,今年年初,宁德时代已与哪吒汽车签署协议,双方将在一体化智能底盘项目上开展合作,首款车型最快将于2024年底面世。此外,宁德时代还选择与越南本土造车新势力Vinfast在滑板底盘上进行合作;同时,公司还与阿尔特、壁虎科技公司签署了《战略合作框架协议》,未来三方将建立滑板底盘等领域的产业生态联盟。

“智能滑板底盘难点不在于技术本身,而在于商业模式。”江西新能源科技职业学院新能源汽车技术研究院院长张翔对《证券日报》记者表示,宁德时代将电池业务进一步延展至汽车底盘,是一种创新模式,也是公司进一步将产品范围延伸。但通常汽车底盘体现的是整车厂的核心技术,如果车厂向公司采购底盘,意味着将“灵魂”交给了宁德时代。

也有业内人士认为,作为一款新兴产业,滑板底盘日后会逐渐为市场所接受,并得到广泛的应用,但可能会面临一段时间的过渡。

华为、魅族等加速“上车” 手机巨头与汽车厂商生态融合步入“深水区”

■本报记者 贾丽

近日,手机圈与汽车圈屡屡联合“出击”。11月30日,覆盖魅族手机业务的星纪魅族集团宣布,魅族操作系统Flyme正式升级为Flyme OS,中文名为“魅族无界OS”。同时,魅族品牌将正式进入汽车市场,并将推出定制汽车计划。

“智能手机与智能汽车不再各行其道,操作系统是两者的重要桥梁。”在2023魅族秋季无界生态发布会上,星纪魅族集团董事长、CEO沈子瑜表示,Flyme将成为打通各种终端的底座。

这是魅族首次在系统生态上正式对标鸿蒙、澎湃。魅族表示,再一次,华为、小米、魅族奔跑在了同一条道路上,一条由中国企业定义、引领的手机、汽车、AR等多终端全场景生态融合发展的道路。

“操作系统成为手机企业跨界汽车布局的重要一环。同时,以操作系统为延伸,众多手机巨头与汽车厂商产生了更激烈的‘化学反应’。”

手机和汽车企业的合作也更加多元化、更深度,从业务向资本层面延伸,生态跨界融合步入“深水区”。“中国联合国采购促进会副秘书长宋嘉在接受《证券日报》记者采访时表示。

魅族宣布定制车计划

在此次发布会上,魅族与车企合作的汽车登场,引发广泛关注。同时,为了与更多生态伙伴共享Flyme Auto核心能力,星纪魅族推

出更开放、更方便车企接入的无界智行开放平台。

魅族方面表示,通过该开放平台,车企可以根据自身需求,灵活选择,并接入模块化能力。帮助车企以最低成本、最高效率,快速提升智能座舱使用体验。同时,此次魅族还宣布推出定制车计划,并宣称该款汽车将成为全球第一款由用户深度参与的定制车。

目前星纪魅族集团业务包含汽车、手机以及XR智能眼镜三大板块。魅族公布的数据显示,今年第三季度,魅族手机出货量同比增长218%,增速为全行业第一。而在汽车板块,魅族手机与汽车的互联性也正在助推销量提升。

沈子瑜表示,作为跨界融合的全栈智能终端平台,集团未来将围绕“智能电动汽车+手机+XR+前瞻技术”,展开消费电子产业和汽车产业的深度融合和超级协同。

汽车有文化创始人周海滨对《证券日报》记者表示,魅族将手机、汽车、XR打通的动作,意味着这三个领域已进入到商用领域落地的新阶段,汽车行业这些年一直在接入手机行业的相关人才,叠加手机企业模式的不断渗透,手机巨头与智能汽车生态融合步入“深水区”。

跨界联合助力产业链发展

随着新能源汽车产业进入竞

手机圈与汽车圈屡屡联合“出击”

11月30日

覆盖魅族手机业务的星纪魅族集团宣布,魅族操作系统

Flyme正式升级为Flyme OS

同时,魅族品牌将正式进入汽车市场,

并将推出定制汽车计划



崔建岐/制图

争下半场,移动生态与出行空间的打通成为行业共识。近日,魅族、华为、小米等手机厂商与汽车巨头间的合作不断落地,消费电子企业与车企合作成为大趋势。

中欧协会智能网联汽车秘书长林示对《证券日报》记者表示,如今,科技和汽车业深度融合,企业跨界联合打造无界互联出行体验或将成为一种新主流。“手机巨头正以操作系统为基础,加速向汽车行业延展,并积极影响着汽车行业的创新和转型,两个行业头部企

业的合作,也将直接推动产业链快速发展。”

据了解,目前,消费电子企业与车企合作的形式主要有两种:一是消费电子企业提供智能座舱操作系统,与车企的硬件和软件进行深度融合,打造智能网联汽车;二是消费电子企业直接参与汽车的设计、生产和销售,与车企形成竞争或合作的关系。

虽然手机巨头与车企正加速融合,但也面临着不少的挑战和困难。

在钧山资管董事总经理王浩宇看来,汽车行业的准入门槛较高,手机企业需要投入大量的资金,手机企业需要适应不同的市场环境;汽车行业的竞争日趋激烈,手机与汽车企业探索发展模式也需要走差异化和创新道路。

他建议,手机企业与车企合作时,应充分发挥各自优势,寻找合适的合作伙伴和模式,注重产品的质量和安全以及用户体验。

字节跳动“断舍离”朝夕光年 游戏市场进入存量竞争阶段

■本报记者 李豪悦

截至10月底,今年国产游戏版本号数量已达786个(11月份游戏版本号名单尚未公布),超过2021年(679个)及2022年(468个)的数量。但在游戏版本号恢复常态化发放的背景下,游戏市场是否已经走出寒冬,尚未可知。

11月27日,字节跳动宣布大规模收缩游戏业务,即便是已上线且表现良好的游戏,也会寻求剥离;未上线项目,除少量创新项目及关键技术项目外,均会关停。这也意味着,字节跳动全资持有的游戏品牌朝夕光年,迎来大规模裁员。

一位游戏分析师告诉《证券日

报》记者:“字节跳动从游戏市场‘大撤退’,引发从业者对未来的担忧。事实上,朝夕光年也曾做出过几款相对不错的游戏,只是无法比肩《王者荣耀》《逆水寒》《原神》等现象级产品。这不是朝夕光年一家面临的问题,国内游戏市场正陷入两极分化局面。”

“知道裁员的消息前,我和同事还都在加班修bug。”一位朝夕光年的工作人员告诉《证券日报》记者,字节跳动裁撤游戏业务的举动匆忙又果断。

如果以2017年收购朝夕日历(朝夕光年前身)作为其在游戏市场的开启,6年时间里,字节跳动对游戏业务的投入从未吝啬。朝夕

光年旗下某游戏工作室人员向《证券日报》记者表示:“校招入职字节跳动的薪资水平高出腾讯网易等大厂30%,巅峰时期朝夕光年人员数量超过3000人。”

6年时间建立八大游戏工作室,朝夕光年成为字节跳动集团六大业务板块之一,上线约15款游戏……在业界看来,没有足够的财力和资源推动,这些都很难实现。但如今,字节跳动依然选择大范围放弃游戏业务。

某上市游戏公司负责人告诉《证券日报》记者:“从去年第三季度开始,国内游戏行业的毛利率整体开始下滑,买量成本走高。如果果断退场,大概是因为字节跳动发

现游戏赛道远没有他们想象中那么大,甚至不如他们卖量给其他游戏公司赚钱。”

字节跳动的撤退,仅仅是行业冰山一角。

记者通过天眼查APP梳理发现,如果仅统计注册资本在1000万元以上的游戏公司,2020年到2022年期间,哪怕版本号存在发放不稳定的情况,但是存续、在业的游戏公司数量一直在上升,分别为2354家、2776家、2977家。而在2023年版本号常态化发放后,存续、在业游戏公司数量反而出现断崖式下滑,缩减到2503家。

“版号解决不了所有问题。一方面,版号发放数量整体减少,而且不‘平均’;另一方面,整个游戏

市场的产品标准其实越来越趋向单一。”一位游戏行业从业者向《证券日报》记者介绍,“无论是大厂还是小厂,今年都在解散项目。”

上述游戏分析师认为,游戏行业自2018年开始就没有完全走出过“寒冬”。尽管疫情期间的“宅经济”曾短暂让游戏市场回暖,但一切恢复常态化后,过去的问题又重新暴露出来。“成本水涨船高,除了买量成本,游戏研发投入在‘卷美术’‘卷文案’,真正的玩法突破整体偏少。与此同时,国内玩家数量增长已经见顶,游戏市场已经进入到存量竞争阶段,中重度游戏赛道再诞生‘小巨头’的概率在减少,但

是小游戏和海外市场仍有机会。”