

医疗服务价格项目立项指南支持技术创新 高端医疗器械发展驶入快车道

■本报记者 张 敏 刘 钊

4月18日上午,国家医疗保障局(以下简称“国家医保局”)举办“医保部门助力科技创新”分享会活动,脑机接口、人工心脏、人工瓣膜器械、质子放射治疗、人工耳蜗、人工喉等前沿科技的研发生产、临床应用受到关注。

“目前国家医保局已发布27批医疗服务价格项目立项指南,新增涉及新产品、新设备的价格项目达100余种。”国家医保局相关负责人向《证券日报》等媒体表示,希望通过畅通收费渠道,助力满足临床急需,加快企业收益回报,形成持续创新的良性循环。

支持医疗科技创新

新的诊疗技术、设备,从临床试验到大规模应用,需要国家医保部门发布价格项目立项指南,才能打通收费通道。

近期,国家医保局设立一批医疗服务价格项目立项指南,主要以创新型医疗技术为主。上述国家医保局相关负责人介绍,这既支持医疗科技创新,也通过医保基金战略购买等手段,降低患者就医费用,让这些先进的诊疗技术更加可行。

例如,“人工心脏”是一种机械泵装置,以机械力的形式直接替代心脏的泵血功能,通过机械能持续推动血液流动解决心脏的“动力问题”。由于制造精度和技术难度极高,“人工心脏”被誉为“医疗器械皇冠上的宝石”。

今年3月份,国家医保局编制印发《心血管系统类医疗服务价格项目立项指南(试行)》,适应第三代植入式“人工心脏”手术收费需要,在全国范围内统一新增“心室辅助装置植入费”“心室辅助装置取出费”“心脏植入式装置适配费”等价格项目,分别解决手术植入、手术取出、术后调试等医疗服务计价收费问题。

脑机接口是在大脑与外部设备之间建立直接连接的通路。让瘫痪者行走、让失语者“说话”、让盲人“复明”……这些生命科学领域的奇迹有望因脑机接口技术的出现而实现。

另外,3月份国家医保局发布的

目前国家医保局已发布27批医疗服务价格项目立项指南

新增涉及新产品、新设备的价格项目达100余种



《神经系统医疗服务价格项目立项指南(试行)》专门为脑机接口新技术价格单独立项,设立了“侵入式脑机接口植入费”“侵入式脑机接口取出费”等价格项目,脑机接口医疗收费将有规可依。3月31日,湖北省在全国率先落实“侵入式脑机接口植入费”“侵入式脑机接口取出费”“非侵入式脑机接口适配费”价格项目并制定政府指导价。

值得一提的是,国家医保局针对新技术、新设备发布医疗服务价格项目立项指南的同时,也引导企业合理定价,让科技普惠更多老百姓。

记者了解到,目前人工心脏植入手术的整体费用已从百万元级别降至70万元左右。其中,航天泰心科技有限公司承诺降价至49.9万元/套;今年3月份,各地陆续执行国家组织人工耳蜗类医用耗材集中带量采购结果,单套价格从平均21万元降到5万元,同样大大降低了治疗的经济门槛。

国家医保局相关负责人表示,期待有更多高水平的新技术产品涌现,也希望相关企业能够把握临床价值、供需关系和支付能力等因素合理自主定价。

四大维度进行筛选

近年来,我国高端医疗器械发展驶入快车道。

政策方面,1月3日,国务院办公厅发布的《关于全面深化药品医疗器械监管改革促进医药产业高质量发展的意见》指出,“完善审评审批机制全力支持重大创新”,“积极支持创新和医疗器械推广使用”。4月初,国家药监局综合司就《关于优化全生命周期监管 支持高端医疗器械创新发展的举措(征求意见稿)》公开征求意见,旨在全力支持高端医疗器械重大创新,促进更多新技术、新材料、新工艺和新技术应用于医疗健康领域。

在医疗器械审批方面,2月13日,国家药监局发布的《2024年度医疗器械注册工作报告》显示,2024年,国家药监局共批准65个创新医疗器械产品上市,支气管导航控制系统、体外心室辅助设备、肾动脉射频消融仪等多款高端医疗器械上市,覆盖手术机器

人、心肺支持辅助系统、人工智能等多领域。

未来,哪些新产品、新设备有望进入国家医保局医疗服务价格项目立项指南?

对此,国家医保局相关负责人介绍,主要是关注四个维度。一是满足临床需求;二是技术相对成熟;三是促进增量市场发展;四是体现劳务价值。

深圳市融智私募证券投资基金管理有限公司基金经理兼高级研究员包金刚向《证券日报》记者表示,政策支持为新技术的临床应用提供了明确的收费路径,有助于吸引更多医疗机构和科研人员投入到相关技术的研发和应用中,并带动相关产业链的发展。

包金刚向记者表示,企业应采取多项措施抓住高端医疗器械国产化的市场机遇。一是企业应加大在高端医疗器械领域的研发投入,掌握核心技术。二是针对不同层次的市场需求,企业要开发多样化的产品,满足基层和高端市场的需求,并通过优化生产工艺和供应链管理,降低生产成本,提高产品性价比。三是企业要利用政策红利,加速产品上市。

华立科技游戏游艺设备业务稳健发展 动漫 IP 衍生产品打开成长空间

■本报记者 丁 蓉

国内商用游戏游艺设备龙头广州华立科技股份有限公司(以下简称“华立科技”)2024年业绩增长强劲。年报数据显示,公司2024年实现营业收入10.17亿元,同比增长24.65%;实现归属于上市公司股东的净利润8465.17万元,同比增长62.93%。

4月18日,华立科技举行2024年度业绩说明会。公司董事长兼总经理苏本立在接受《证券日报》记者提问时介绍了公司2025年的布局和计划:“公司将以‘IP生态化运营’为核心,加强研发投入与市场拓展,深化业务创新与资源整合,加快产品迭代升级,以推动公司业务实现持续稳步增长。”

随着我国居民文化娱乐支出提升,

游戏游艺设备作为融合先进装备制造、信息技术与文化创意的跨界领域,迎来发展机遇。2024年,华立科技的游戏游艺设备销售取得佳绩。数据显示,2024年公司的游戏游艺设备销售收入为5.49亿元,同比增长37.85%。据悉,华立科技生产的游戏游艺设备可满足用户娱乐、亲子互动、动漫文化、儿童益智、体育健身等需求,主要包括《闪电摩托 DX》《极品飞车》《巨兽浩劫 3》《假面骑士正义变身》《太鼓之达人》《舞萌DX》等产品。

苏本立表示:“2024年,公司的游戏游艺设备业务主要受益于国内新兴创业者和跨界资本的涌入,叠加老客户设备更新需求的显著提升及公司海外市场开拓力度的加大,实现了海外业绩稳健增长。”

在稳步发展游戏游艺设备业务基本盘的同时,华立科技积极从“设备供应商”向“综合娱乐服务商”转型。2024年,公司的动漫IP衍生产品业务打开成长空间。数据显示,2024年公司的动漫IP衍生产品销售收入为3.27亿元,同比增长26.14%。

记者了解到,华立科技的动漫IP衍生产品业务,借鉴了日本动画、漫画、游戏产业经验,主要通过向游乐场门店投放动漫卡通设备并持续销售动漫IP衍生产品。公司的《宝可梦》《奥特曼》《我的世界》以及首款自研国潮卡片《三国幻战》等产品配套的IP形象卡片深受玩家喜爱。2024年,华立科技还率先在日本市场启动《我的世界》产品的试点运营,取得了较好市场表现。

众和昆伦(北京)资产管理有限公司董事长柏文喜在接受《证券日报》记者采访时表示:“随着消费者越来越注重消费带来的情绪价值和社交价值,使得IP衍生品市场保持景气度。赛道企业一方面要积极开发优质国潮IP,加强IP孵化和储备,另一方面要通过精细化运营,创新IP衍生品形式,并借助数字化技术提升IP衍生品的体验和价值。”

在本次业绩说明会上,华立科技董事秘书华舜阳向投资者介绍,目前公司已获得了多款IP在游戏游艺设备领域的全球或区域代理权,持续推出了多款广受消费者喜爱的游戏游艺设备。未来,公司将持续推动IP与产品相结合,深挖IP赋能价值,打造沉浸式互动体验产品与游乐场景。

场景创新、技术赋能、生态协同 零售企业多维度重构消费生态

■本报记者 桂小笋

近日,商务部等9部门联合印发《服务消费提质惠民行动2025年工作方案》(以下简称《工作方案》)。《工作方案》围绕加强政策支持、开展促进活动、搭建平台载体、扩大对外开放、强化标准引领、优化消费环境等6个方面,提出48条具体任务举措。

相关上市公司迅速响应。4月18日,多家零售上市公司召开业绩说明会,从业绩说明会透露的信息来看,借助政策东风,这些企业正以“场景创新、技术赋能、生态协同”为核心策略,重构消费生态,筑牢经营根基。

“2024年,公司基于多元业态,通过生态供应链建设、时尚产业孵化、服务品牌构建,不断提高商品与服务供给,

最终实现品牌力提升。”上海百联集团股份有限公司(以下简称“百联股份”)董事、总经理曹海伦在回答《证券日报》记者提问时表示,公司以“百联曲阳购物中心”为典型案例,完成了“1+4”可复制推广模式的应用。通过对4家购物中心的调整规划、服务设施提升、数字化运营提升以及外部资源的联动,深化打造社区商业与生活服务聚合模式,扩大“百联一刻钟便民生活圈”品牌影响力,成为社区居民生活的重要组成部分。

此外,针对入境消费新机遇,百联股份还同步推进“国际友好商场”建设。“随着免签政策放宽,公司设置了方便外籍游客的三重便民设施与服务举措,包括外卡支付全覆盖、便捷行李寄存服务、多语种导引标识,提升了入境友好商业服务。”曹海伦表示。

武商集团股份有限公司(以下简称“武商集团”)则在消费场景体验升级上另辟路径,打造“硬件焕新+服务增值”双轮驱动模式。

武商集团董事长潘洪祥在业绩说明会上对《证券日报》记者介绍,公司一方面推出“商场0息轻松购”活动,涵盖国际名品、黄金珠宝、美妆、服饰配饰等全品类品牌矩阵,不仅增强消费者的获得感和幸福感,还将促成消费全链条加速流动;此外,从导视标识的全面焕新到宠物友好服务、顾客休息区的增设,再到母婴室焕新亮相、接驳车服务的优化升级等,持续提升购物环境与服务品质;并从分区标识、交通指引、品牌索引等方面增加标识超百余处,实现顾客体验感“再升级”。

在技术应用前沿,上市公司也正在

加速推动AI、大数据等新技术的落地。武商集团积极探索前沿技术在商业运营上的创新应用,借助智能机器人、AI赋能及大数据运用等先进手段,为顾客打造更加个性化、便捷化的购物体验。

结合自身业务特点,聚焦家电消费场景,以技术重塑服务体验也是上市公司看重的经营策略。苏宁易购集团股份有限公司董秘黄巍在回答《证券日报》记者提问时解释,公司坚持零售服务商战略,进一步发挥自身家电专业化运营和服务能力,重塑品牌美誉度,增强市场竞争力。公司将全面参与到国家本轮拉动消费政策的实践中去,联合品牌方提供更优质的产品 and 消费服务体验,满足消费者的家电消费需求;全面推进线上线下的零售覆盖范围,门店场景持续升级。

一体化布局成效渐显 美诺华去年净利润增长476.64%

■本报记者 吴奕萱

4月18日,宁波美诺华药业股份有限公司(以下简称“美诺华”)发布2024年年度报告。公司积极应对内外部环境变化,优化整体经营模式,持续深化“中间体—原料药—制剂”一体化战略布局,全年实现营业收入13.73亿元,较上年同期增长12.85%;归属于上市公司股东的净利润6680.66万元,较上年同期增长476.64%。

美诺华相关负责人表示:“近年来,公司基于与欧洲大客户多年合作的成功经验,积极开拓与跨国药企的合作,多个维度构建稳健和灵活的业务和伙伴关系,欧洲业务持续增长,核心客户业务持续放量,制剂原料药一体化模式的市场竞争力充分体现,也奠定了全球业务增长基础。”据悉,2024年公司境外业务占营业收入比重为69.77%,其中欧洲业务占境外业务比重为81.88%。

分业务来看,2024年美诺华制剂业务表现亮眼,业务收入同比上涨83.52%,成为推动公司营收增长的核心动力,公司多款制剂产品陆续获批,顺利进入快速发展阶段,据悉,2024年公司制剂在研项目达50个以上,共有15个项目在审评阶段,19个产品(25个批文)获得中国市场药品注册证书,进入商业化。

上述美诺华相关人对记者表示:“过去一年,公司制剂产品的研

发工作重点聚焦于慢病治疗领域。我们围绕技术壁垒和专利壁垒的突破,积极布局处方药研发管线。依托公司自主搭建的缓控释平台、微丸技术平台、增溶技术平台等多个技术平台,致力于开发具有高临床价值、高技术壁垒且市场前景广阔的产品。”

在营销策略方面,美诺华秉持以集采为主,标外为辅的既定策略。上述美诺华相关负责人称:“公司积极开拓基层医疗市场、零售药店以及电商平台等新渠道,实现产品快速放量,提高公司制剂产品的市场占有率,进一步提升公司在制剂领域的品牌影响力。”据悉,2024年美诺华培哚普利叔丁胺片、盐酸莫西沙星片等多款产品在多个省份成功中标。

另外,2024年美诺华原料药业务发展稳健,尽管面临原材料成本持续上涨等诸多不利因素,公司的原料药业务收入依旧实现了6.10%的增长。

中国投资协会上市公司投资专业委员会副会长支培元认为:“美诺华依托原料药质量与规模优势,在制剂成本控制和质量把控上表现突出,在国家‘带量采购’政策背景下,能有效降低成本。近年来,美诺华通过积极参与集采,迅速扩大了产品市场覆盖范围,提高产品市场占有率,为公司带来稳定且可观的收入增长。随着公司一体化战略持续推进,各业务环节协同效应增强,有望推动公司整体业务迈向新高度。”

三一重工去年营收净利双增长 拟派发现金红利超30亿元

■本报记者 肖 伟

4月17日晚间,三一重工股份有限公司(以下简称“三一重工”)发布2024年年度报告。2024年,公司实现营业收入777.73亿元,同比增长6.22%;实现归属于上市公司股东的净利润59.75亿元,同比增长31.98%;经营活动产生的现金流量净额148.14亿元,同比增长159.53%。公司拟向全体股东每10股派发现金红利3.6元(含税),合计派发约30.34亿元。

三一重工工作人员向《证券日报》记者表示:“公司国际业务收入同比增长,占主营收入比重进一步提升,毛利率亦有一定提升,已成为公司利润源泉。”

财报数据显示,2024年三一重工实现国际业务收入485.13亿元,同比上升12.15%;占主营业务收入比重为64%,比2023年上升3.49个百分点;2024年国际业务毛利率达到29.7%,比2023年上升0.26个百分点。

近年来,三一重工的海外业务收入节节攀升,自2020年的141亿元提升至2024年的485亿元。

对此,上述三一重工工作人员向《证券日报》记者表示:“近年来,三一重工积极推动全球研发中心建设,加

抢抓集成电路关键工艺材料发展机遇 上海新阳拟以18.5亿元投建新项目

■本报记者 孙文青

4月17日晚间,上海新阳半导体材料股份有限公司(以下简称“上海新阳”)公告称,为满足市场与客户对公司产品的需求,进一步扩大产品产能,公司拟投资建设年产50000吨集成电路关键工艺材料及总部、研发中心项目,预计投资总额18.5亿元,项目资金全部自筹。该项目建设周期为24个月,计划于2025年11月份开工建设,2027年5月份竣工,2027年11月份投产,2032年达产。

上海新阳是一家以集成电路制造及先进封装用关键工艺材料以及环保型、功能性涂料的研发、生产、销售为主的企业。公告显示,在市场快速扩张的大环境下,公司业务快速增长,订单量持续攀升,现有产能不能满足市场与客户对公司产品的需求。

财务数据显示,2024年,上海新阳实现营业收入14.75亿元,同比增长21.67%;归属于上市公司股东的净利润1.76亿元,同比增长5.32%。其中,半导体行业实现营业收入10.35亿元,同比增长34.78%。

上海新阳在年报中表示,业绩增长主要是公司半导体业务板块新产品技术优势逐步凸显。2024年,公司晶圆制造用关键工艺材料销量增加较多,晶圆制造用电镀液及添加剂系列产品市场份额快速增长,集成电

路制造用清洗、蚀刻系列产品在客户端进展顺利,销售额不断攀升。

同时,上海新阳公布的2025年一季报显示,公司实现营业收入4.34亿元,同比增长45.89%;归属于上市公司股东的净利润5118.19万元,同比增长171.06%。其中,半导体业务板块延续增长态势,实现营业收入3.39亿元,同比增长64.56%。

一家涉及集成电路关键工艺材料企业相关人士此前向《证券日报》记者表示,集成电路关键工艺材料为国际竞争核心产品,发展战略意义重大。在此背景下,供应链国产化必要性将进一步提升,企业加快布局也将在一定程度上带来成本优势。

近日,上海新阳还披露了合肥集成电路关键工艺材料项目调整增加产能、追加投资的公告。

上海新阳认为,全球半导体产业正处于持续增长的上行周期,同时中国境内新建代工产能加速扩张。在此双重利好的推动下,中国大陆半导体市场规模增速持续超越全球平均水平,有望成为全球半导体材料市场的领军者。此举有助于公司抓住市场发展机遇,优化布局。

深度科技研究院院长张孝荣在接受《证券日报》记者采访时表示,企业通过整合资源、优化治理结构、加速产品和技术突破,有望在高端化、市场份额和国际竞争力上实现跃升。