

心脉医疗巨额定增扩产能

本报记者 苏浩 曹学平
北京报道

“公司账面12亿现金及现金等价物，且几乎没有有息负债，自有资金加少量借款完全可以覆盖后续建设项目，却非要从市场上定增20个亿。”有投资者在互动平台上对上海微创心脉医疗科技(集团)股份有限公司(688016.SH,以下简称“心脉医疗”)定增事项提出质疑。

7月26日,心脉医疗披露了定增预案,拟非公开发行募集资金不超过25.47亿元,其中,18.31亿元用于全球总部及创新与产业化基地项目、5.16亿元用于外周血管介入及肿瘤介入医疗器械研究开发项目、2亿元用于补充流动资金。

对此,心脉医疗方面在接受《中国经营报》记者采访时表示,公司开启定增计划,主要是基于市场外部环境及公司战略规划考虑。一方面,随着血管及肿瘤类疾病患者数量不断增加、介入诊疗临床应用普及程度不断提高、医疗设备国产化进程加速,血管介入医疗器械在下游市场需求不断上升,显现出较大的市场机遇;另一方面,公司需及时把握市场发展机遇,积极拓展市场份额,提升产品渗透率,以实现可持续发展,保持行业领先地位。

产能扩充近14倍

此次定增之后,心脉医疗预计将形成年产超80万根/瓶主动脉、外周血管及肿瘤介入医疗器械产品的生产规模。

心脉医疗是一家从事主动脉及外周血管介入医疗器械研发、生产及销售的高新技术企业,主要产品包括主动脉覆膜支架系统、外周药物球囊扩张导管、外周血管支架系统等。

2021年心脉医疗实现营业收入6.85亿元,其中,主动脉支架类产品为公司主要营收来源,2021年公司该产品实现收入5.66亿元,占营业收入比重为82.63%;术中支架类产品收入0.66亿元,占营业收入比重为9.64%;外周及其他产品收入0.53亿元,占营业收入比重为7.74%。

根据定增预案,本次心脉医疗拟使用募集资金18.31亿元用于全

布局介入领域

心脉医疗除继续布局主动脉既有优势产品外,也布局多种全新的外周血管及肿瘤介入医疗器械。

至于为何选择在外周血管及肿瘤介入医疗器械领域布局,心脉医疗方面表示,基于细分行业增速、技术现状、政策支持和国产替代程度等因素,外周血管介入耗材领域成为具备潜力的创新赛道。公司将针对临床需要,在外周血管介入及肿瘤介入领域研发新产品,以填补国内相关产品的空缺。

与此同时,外周血管介入及肿

货币资金超10亿元

心脉医疗资产负债合计仅2.47亿元,是否有“补充流动资金”的必要?

实际上,目前心脉医疗账面资金十分充裕,偿债压力非常小。

2022年一季报显示,心脉医疗资产总计18.96亿元,其中,流动资产合计14.66亿元,包括货币资金为10.43亿元,交易性金融资产2.00亿元;非流动资产合计4.30亿元。而心脉医疗负债合计仅2.47亿元,是否有“补充流动资金”的必要?

对此,心脉医疗方面解释道,公司目前流动资金均有合理的使

用安排,通过发行股票融资补充部分流动资金,有助于缓解公司未来经营发展过程中的流动性压力,也是保障公司未来可持续发展进而保护投资者利益的必要选择。

一方面,补充流动资金能满足公司经营规模不断扩大的需要。在市场和国家政策推动下,近年来我国主动脉及外周血管等介入器械发展迅速,公司业务规模也不断发展壮大。与此同时,公司与主营业务

相关的预付款项及存货规模也在持续增加,公司对流动资金的需求随之增大。本次募投项目的实施可以满足公司与业务规模相适应的流动资金发展需要,为公司持续快速健康发展奠定坚实的基础。

另一方面,通过补充流动资金,公司能够优化财务结构,降低财务风险。公司属于医疗器械制造企业,日常经营需要大量资金以支付经营活动的现金支出。本次向特定

对象发行股票募集资金部分用于补充流动资金,能够优化公司的资产负债结构,提高公司营运资产的质量,保障公司的偿债能力和持续经营能力,从而进一步降低财务风险,实现公司可持续发展。

行业迎来变革

随着集采进入常态化、制度化新阶段,中成药集采在全国逐渐铺开,中药行业迎来变革。

据国务院办公厅2021年发布的《关于推动药品集中带量采购工作常态化制度化开展的意见》,药品集中带量采购是协同推进医药服务供给侧改革的重要举措。药品集中带量采购改革取得明显成效,在增进民生福祉、推动三医联动改革、促进医药行业健康发展等方面发挥了重要作用。

随着集采制度逐渐应用成熟,中成药集采在2022年逐步落地,并将继续扩大集采区域和集采品种范围。

在今年2月举行的深化药品和高值医用耗材集中带量采购改革进展国务院政策例行吹风会上,国家医保局相关负责人介绍,下一步,药品集采在化学药、中成药、生物药三大板块全方位开展,高值医用耗材重点聚焦骨科耗材、药物球囊、种植牙等品种,力争到2022年底,通过国家组织和省级联盟采购,实现平均每个省覆盖350个以上的药品品种,高值医用耗材品种达到5个以上,使之成为新的集采常态。

据米内网2021年国内市场销售额排名前20的中成药产品数据,2021年销售额最高的为注射用血栓通(冻干),销售额为20.7亿元,销售额排名第20的为舒血宁注射液,销售额约为8亿元。2021年国内市场销售额前20的中成药中,共有11个产品被列入此次北京中成药集采名录。

需要注意的是,这些2021年销售额排名前20的中成药产品从2016年到2021年多数处于销售下滑状态。有的2021年销售额甚至连续下降至2016年的1/4。其中,销售额下滑比较大的注射用血栓通(冻干)从2016年的近80亿元下滑至2021年的约20亿元,注射

用血栓通(冻干)从2016年的57亿元下滑至2021年的约15亿元,喜炎平注射液从2016年的约46亿元下滑至2021年的约12亿元。少数产品如连花清瘟颗粒、参麦注射液等增长较快。

对此,点苍鹤分析指出,这几年,中成药销量确实下滑得比较厉害,这是现实。在深化医药卫生体制改革的大背景下,公立医院对用药结构大幅度调整,中成药受影响较大。目前,DRG/DIP(按病种付费)等在全国还没有完全铺开,如果DRG/DIP全面铺开,对中成药销量的影响可能会更大。无论哪一个药品,对医院来说,未来都是成本。如果中成药疗效不明显不确切的话,医院就不大会采用。虽然国家出台了

很多宏观的扶持中成药的利好政策,但是在现实中,这些年,整体销量确实是在下滑。

点苍鹤认为,国家层面组织中成药集采短期内可能性不大。“有一些药品品种是由地方来牵头组织进行,不一定需要上升到国家层面。湖北、广东等中成药集采联盟,目前还尚未完全落地,东南



根据定增预案,本次心脉医疗拟使用募集资金18.31亿元用于全球总部及创新与产业化基地项目。

视觉中国/图

复合增速12.7%。在市场持续扩容、政策支持叠加国产加速替代等因素作用下,往往对头部企业提出了更高的产能需求。经过多年经验的积累与口碑的树立,公司取得了较为稳固的市场地位,旗下产品已进入全国超1000家医院,主动脉产品国内市场占有率达28%,连续多年国产品牌占有率第一,并出口至欧洲、拉美、东南亚等国家和地区。

“本次定增项目投产后,公司将进一步提升产品生产能力,改善生产工艺、升级生产设备,预计达产后将形成年产超80万根/瓶主动脉、外周血管及肿瘤介入医疗器械产品的生产规模。随着产能大幅提高,公司可满足未来更加多样化的市场需求,提供更加丰富、全面的产品。”心脉医疗方面如是说。

全部临床试验入组并进入随访阶段,预计上述外周静脉领域相关产品将于2023至2025年陆续获得产品注册证。

此外,心脉医疗还开展一系列肿瘤介入领域项目的早期研发工作,其中TIPS覆膜支架系统已完成动物实验并进行型式送检,预计将于2022年度进入临床实验阶段。

此外,本次定增募资有利于缓解公司的资金压力,推进公司业务规模拓展,保障了公司研发创新及业务扩张等活动的持续正常开展,可进一步优化公司的财务结构,提高公司未来的抗风险能力,保障公司的持续、稳定、健康发展。

货币资金和理财产品不足以满足本次募投项目及公司未来正常的业务发展资金需求,本次融资是应对未来的前瞻性战略布局。

此外,本次定增募资有利于缓解公司的资金压力,推进公司业务规模拓展,保障了公司研发创新及业务扩张等活动的持续正常开展,可进一步优化公司的财务结构,提高公司未来的抗风险能力,保障公司的持续、稳定、健康发展。

又一地启动集采 中药行业迎变革

本报记者 晏国文 曹学平 北京报道

7月29日,北京市医疗保障局发布《关于开展2022年北京市中成药带量采购有关工作的通知》,启动北京市中成药集采。

此次北京市中成药集采的药品范围包括市场竞争较为充分的64个药品和市场竞争相对不足的

全国渐成趋势

北京中成药集采采用带量联动和带量谈判两种采购形式。

带量联动药品联动全国各省级或省际联盟带量采购价格水平,按照带量分包的方式,通过购销双方互相选择,确定中选药品,实行带量采购。带量谈判药品根据全国各省级或省际联盟带量采购价格水平,制定药品成交参考价,通过邀请议价、量价挂钩的方式进行带量谈判。

据此次中成药集采目录,带量联动药品包括百令片、金水宝片、血栓通注射液、双黄连口服液、丹参注射液等64个市场竞争较为充分的药品。带量谈判药品共20个市场竞争相对不足的药品,包括复方丹参滴丸、连花清瘟颗粒、喜炎平注射液等比较知名的独家品种,也有脉血康胶囊不是独家品种,有两家企业生产销售。

此次北京中成药集采范围涵盖全市所有公立医疗机构(含军队医疗机构),非公立定点医疗机构按照医保定点协议要求参与。鼓励其他医疗机构自愿参与。

点苍鹤对记者分析指出,采用带量联动和带量谈判是北京独有的。不只是这次中成药集采,包括以前的其他药品和高值耗材集采,北京都是采用带量联动和带量谈判两种方式。对于竞争充分的药

品,采用带量联动的形式,在其他各省已有的现成的价格基础上,让企业与医疗机构进行协商。对于竞争不充分的,只有一到两家企业供应的品种,采用带量谈判的形式进行集中采购。

8月2日,行业资深人士、医药云端工作室创始人“点苍鹤”对《中国经营报》记者指出,采用带量联动和带量谈判是北京独有的。两种方式结合比较好的地方

是在其他各省的基础上得到比较合适的价格。

截至目前,湖北和广东在今年1月和4月牵头进行的多省联盟中成药集采还没有完全落地,中成药集采省份已经扩大到全国20多个省。不过,国家层面组织中成药集采短期内来看可能性不大。

今年4月,由广东牵头,山西、河南等6个省份共同参与的广东联盟中成药集采结果公布,本次拟备选的产品共有112个,平均降幅为37.34%,降幅最高的达到92.86%。

另外,7月21日,山东省第三批药品(中成药专项)集中采购启动,此次山东中成药集采还在进行中。从具体参与集采的中成药品种来看,北京中成药集采与湖北、广东等省联盟的中成药集采有较多重合。

对比其他药品种类的集采,除了启动较晚之外,降价比较温和是已经进行的两次省际联盟中成药集采的一个特点。

不过,对此,点苍鹤认为,中成药集采的药品价格降幅没有化学药那么高,实际上也不算低,并且要考虑到中药行业的特殊性。“湖北的平均降价是42%,广东的是56%(名义降幅),总体来看,这跟历次国家集采的平均降幅差不多是接近的。另外,也要考虑到中成药的成本是比较高的,而且弹性非常大,有的中药材是‘靠天吃饭’,而化学药的原料药成本相对来说是比较稳定和透明的,波动没有中成药那么大。成本因素是中药企业在报价时需要着重考虑的因素之一,不能唯低价是取。”

2022年1月,全国首次中成药联盟集中采购结果公布,共有157家企业的182个产品参与报价,采购规模近100亿元。其中97家企业111个产品中选,中选率达62%,拟中选价格平均降幅42.27%。



随着集采制度逐渐应用成熟,中成药集采在2022年逐步落地,并将继续扩大集采区域和集采品种范围。

人民视觉/图

山东、北京等省、市中成药集采正在进行,国家层面组织中成药集采短期来看不大可能。”

药品集采扩大至中成药领域,也成为不少投资者关注的问题。8月3日,针对中成药集采问题,康缘药业回复投资者时表示,对于中成药集采,公司一直在积极应对和探索。一方面公司独家品种较多,另一方面公司非独家品种原本销售额较低甚至部分品种无销售额,可以通过集采放量。

对于中成药集采下的企业应对策略,华安证券研报认为,集采常态化的趋势是不可改变的,而厂家更多的是需要策略去适应。一方面,提高自身产品的深度,掌握相对更强的话语权,提升品牌价值,比如广东集采中独家产品的降幅就明显低于非独家产品。另一方面,扩大自身的产品面,借助中药发展的浪潮,以创新的方式争取更大的市场空间。从另一个维度,院外市场(零售端)和上游市场(中药材)等方面不会受到短期集采影响,是厂商延伸拓展的新方向。