

血透产品省际联盟集采将至

本报记者 张悦 曹学平 北京报道

12月7日,河南省医保局发布《关于成立血液透析类等三个医用耗材省际联盟的公告》。24个省(自治区、兵团)将分别组成三个省际联盟,拟对血液透析类、神经外科类、神经介入类、外周介入类、通用介入类和人工耳蜗等六类医用耗材开展集中带

毛利润率下降

公司被纳入带量采购范围的产品毛利润率从39.09%下降到24.72%。

公开资料显示,血液透析(HD)是慢性肾功能衰竭患者肾脏替代治疗方式之一。它通过将体内血液引流至体外,经一个由无数根空心纤维组成的透析器中,血液与含机体浓度相似的电解质溶液(透析液)在一根根空心纤维内外,通过弥散、超滤、吸附和对流原理进行物质交换,清除体内的代谢废物、维持电解质和酸碱平衡,同时清除体内过多的水分,并将经过净化的血液回输的整个过程。

据西部证券研报,血液透析治疗过程中,主要涉及的医疗器械及耗材包括血液透析设备、透析器、水处理设备、体外循环回路、穿刺针、透析液、透析粉等。

血液净化设备主要作为独立血液透析中心或医院透析科室的固定资产投入,折旧时间普遍较长,单价比较高;血液净化耗材作为血液透析过程中的一次性消耗品,相对于设备,其单次消耗价格相对较低,但持续需求量大。

此前,部分省市曾组织血透产品耗材集采。

2020年,山东七市联盟集采,产品包括血液透析滤过器、血液透析器(高通)、血液透析器(低通)、一次性使用透析护理包、一次性使用透析护理包(导管护理)、血液透析浓缩液、一次性透析用血液回路管,总采购数量为577.3万个。血液透析类似中选产品最高降幅66%,平均降幅35.2%。

量采购。

公告显示,血液透析类有河南、山西、新疆生产建设兵团19个省(自治区、兵团)参与。

截至目前,河南省医保局未公布本次联盟采购的进一步相关信息。

目前,全球血液透析产业巨头费森尤斯和百特公司等血液净化设备、血液净化耗材以及

血液透析医疗服务领域均完成了全产业链布局。国内主要市场“玩家”广东宝莱特医用科技股份有限公司(300246.SZ,以下简称“宝莱特”)、重庆山外山血液净化技术股份有限公司(以下简称“山外山”)、威高血液、三鑫医疗等也已开启产品系列化布局的进程。

就血透产品集采的影响等问

题,宝莱特方面向《中国经营报》记者表示,对于血透相关产品,透析器是主要的高值耗材,受集采影响较大。血透市场的透析器此前以进口品牌为主,近年国产品牌产量逐渐提升。透析器属于重资产的产品,前期的投入较大,作为透析器市场的后进者,通过集采可以相对较低的成本进行产品推广、铺开市场。



国内血透产业头部厂商已开启产品系列化布局的进程。

视觉中国/图

2021年8月,芜湖市医疗保障局开展安徽省血透耗材集采,最终中选价格与全省公立医院2020年实际采购均价相比,最高降幅76.7%,平均降幅53.9%,血液透析器均价从110元左右降至50元左右,预计全年可节省群众医药费用1.65亿元。

2022年5月,黑龙江省公共资源交易中心组织了黑龙江、辽宁两省血液透析相关医用耗材集中带量采购活动。共完成一次性使用透析器、血液浓缩透析液和血液透析粉等11类血液透析相关医用耗材的采购任务,中选产品价格平均降幅24.46%,最高降幅35.63%,每

年可为每位血液透析患者减少近1万元的医疗费用。

山外山在回复上交所问询时表示,对于山东七市联盟带量采购区域的终端医院,公司血液净化类耗材平均价格降幅约3%~22%。在山东等带量采购中标地区,公司被纳入带量采购范围的产品毛利润率从39.09%下降到24.72%。

宝莱特方面介绍,目前只有耗材是集采,设备不存在集采。整体上,集采政策对于公司血透市场开拓和占有率是有利的,公司通过高中标率,使得更多的血透耗材产品进入市场,提升了品牌认知度,

将会对业绩产生积极的影响。未来,在市场不断铺开的同时,公司会通过提升销量的形式进一步提高相关产品利润。

宝莱特2022年半年报显示,公司肾科医疗板块为血液透析产品,主营产品为血液透析设备(机)、血液透析器、透析液过滤器、血液透析粉/透析液、透析管路、穿刺针、消毒液、透析用制水设备、消毒系统、浓缩液集中配液系统等产品,广泛应用于慢性肾功能衰竭领域的治疗。报告期内血透产品营业收入约3.53亿元,较上年同期增长18.80%,毛利率较上年同期减少5.37%。

以价换量

国产产品相对于进口产品,在价格上占有优势,占比也将越来越大。

耗材方面,《中国医疗器械蓝皮书2021版》显示,2020年国内血液净化类高值医用耗材市场规模为97亿元,同比增长19.75%;2020年血液透析器市场规模约为58.5亿元,约占整个血液净化类高值医用耗材市场规模的60%。透析器是血液透析中的关键部分,主要用于血液透析滤过。国内透析器市场目前仍然由外资品牌主导,占据了70%的市场份额,国内部分先进企业正逐渐突破生产与技术壁垒,进口替代的速度将进一步加快。

宝莱特11月22日披露的调研活动信息显示,无源产品领域如透析粉液,在价格上看降价的空间较小,更多是通过企业自身的管理将成本与费用降下来从而盈利。目前,宝莱特已拥有六大血液透析粉液生产基地,涵盖了东北、华北、华东、华中、华南地区,未来会进一步完善生产基地的全国性布局。宝莱特方面向记者表示,粉液的生产成本相对重要,位于西南地区的四川宝莱特透析粉液生产基地已建成,目前处于待产状态,预计在明年投产。近期,宝莱特发布《关于收购三原富生医疗器械有限公司51%股权的议案》,将为公司的粉液基地增添西北地区,使得宝莱特的粉液基地基本覆盖全国。

在耗材之外,未来血液透析设备的竞争也是市场关注的重点之一。宝莱特公告称,依托国产替代进口的政策风向,并随着国产透析设备技术的成熟,血透患者人数的迅速增长,透析设备的新增需求及更新换代需求会逐步释放,国产替代进口的进程将驶入高速阶段。公司今年获得三类注册证的D800系列透析设备技术处于行业前列,其中D800Plus机型为国内首创的三泵血液透析滤过设备,其融合了公司在监护领域的优势,支持同步监测各项生命体征,同时搭载物联网智能监测系统,功能上比双泵机型治疗模式更加多样化,主推混合稀释血液透析滤过,能够有效改善血透患者的治疗效果,延长血透患者的生存时间,是国内唯一在售的可进行混合稀释血液透析滤过的三泵机型。

2020年9月,宝莱特公告收购苏州君康医疗科技有限公司(以下简称“苏州君康”)51%股权。苏州君康主营产品为血液透析膜和血液透析器。

宝莱特12月披露的投资者关系活动记录表显示,近期公司计划将血液净化产业基地项目内透析器生产线1200万支的产能转移至苏州君康实施。宝莱特方面介绍,此前收购苏州君康布局血液透析器,进行生产和销售的整合,为提升生产效益,公司将相关项目建设进行调整以提升集团产能,未来几年产能将陆续释放。就透析器而言,在产能不够、无法起量的情况下,产品单位成本较高,难以取得价格战的胜利,在集采中容易处于被动局面。

宝莱特方面介绍,针对集采,公司主要在产品推广、渠道布局、营销队伍建设、设备销售等维度进行布局。在产品推广方面,公司在两个月前已经着手准备,一是挖掘在当地有优质资源的经销商,通过经销商的渠道来推广公司产品;二是通过让客户试用产品,增加客户真实的使用体验来推广,使客户更容易接受我们的产品。在渠道布局方面,在各省会招商会中通过与客户的一线交

医药大健康产业发展长期向好

本报记者 晏国文 张悦 曹学平 北京报道

中央经济工作会议指出,新时代10年是我国经济社会发展取得历史性成就、发生历史性变革、

转向高质量发展的10年,要坚持把高质量发展作为全面建设社会主义现代化国家的首要任务。

2022年12月20日,由中国经营报社主办的“新格局 新战略 新举措——2022中国大健康产业高

峰论坛”在北京举行。大会以产业高质量发展为主题,邀请医疗和医药健康产业知名专家、企业家,聚焦研究型病房建设、医疗服务高质量发展、医药创新、企业转型、中医药传承创新、消费医疗监

海等行业热点话题,深入分析探讨当前中国大健康产业发展面临的机遇和挑战。

中国社会科学院工业经济研究所副所长、中国经营报社社长李为民指出,美好生活离不开高质量的医疗

健康服务和保障,新时代对健康产业

发展提出了更高水平的要求。中国科学院工业经济研究所食品药品产业发展与监管研究中心主任张永建指出,中国健康产业正在成为中国经济发展中

的重要支柱产业,中国健康产业

发展的机遇窗口已经打开并长期向好。中国健康产业的发展是多姿多彩的,供给和需求是多样化的,是特别需要关注且具有更大发展空间的领域。

医疗服务高质量

近年来,国家出台了一系列支持发展卫生健康事业的利好政策。

为推动实施扩大内需战略,12月14日,中共中央、国务院印发的《扩大内需战略规划纲要(2022-2035年)》指出,全面推进健康中国建设,深化医药卫生体制改革,完善公共卫生体系,促进公立医疗机构高质量发展。支持社会力量提供多层次多样化医疗服务,鼓励发展全科医疗服务,增加专科医疗等细分服务领域有效供给。积极发展中医药事业,着力增加高质量的中医医疗、养生保健、康复、健康旅游等服务。

对于我国研究型病房建设的发展现状,中华医学会副会长、北京医学会会长封国生指出,建立多样化的专病临床研究网络,有利于形成临床科研协作联盟,形成覆盖面广、临床资源丰富、管理规范、稳定可靠的临床研究体系。目前,50家国家临床医学研究中心,联合全国2100余家各级医疗机构,形成了相应的协同创新网络,整体结构呈现“国家中心一分中心(核心单位)一网络单位”的三级研究网络。

对于高质量发展,爱尔眼科集团股份有限公司董事、副

总经理、董秘吴士君认为,产品稳定可靠,服务安全放心,做事不掉链子,这是对高质量最通俗的、生活化的理解。对企业而言,高质量才能可持续,高质量必然讲和谐,高质量永无止境。

吴士君指出,高质量发展是增强竞争力的必然要求,是企业的自觉行动、自觉追求。一家企业要实现高质量发展,必须与客户、政府、社区、员工、上下游合作伙伴、投资者等各方面做到和谐融洽,才能有效整合社会资源。企业高质量发展要有长征精神,永远走在新长征的路上。

吴士君表示,爱尔眼科未来的高质量发展要实现更广、更高、更强三大目标。第一,更广。与合作伙伴一道,将医疗网络布局到广大城乡县域,让人们在家门口就能够享受到高质量的眼科医疗服务,助力健康中国战略实施。第二,更高。打造世界级、国家级及区域眼科医学中心、省城一流眼科医院和地市级领先眼科医院,从整体上提高中国眼科医疗服务能力,赶超世界先进水平。第三,更强。通过全球化布局,医、教、研、产、投协同战略,打通眼科学和视觉科学的产业链,并且做得更健康、更协调、更可持续。

创新驱动发展

高质量发展是企业面临的永恒课题。健康元药业集团股份有限公司副总裁、董事会秘书赵凤光认为,高质量发展是企业在不稳定经营环境下的必然选择。

赵凤光介绍,健康元在近30年的发展历程中经历了多次转型,由保健品进入医药,从医药中不停捕捉行业发展趋势。医药是技术创新、知识产权引领的行业,公司把握住了技术迭代的变化,近年吸人产品实现销售兑现,丽珠生物长期投入疫苗等产品研发,珠海丽珠旗下的重组新冠病毒融合蛋白疫苗进入了《新冠病毒疫苗第二剂次加强免疫接种实施方案》

推动“战线前移”

在重大慢性病健康管理方面,预防是最经济、最有效的健康策略。

作为中国癌症早筛的引领者、居家检测的开创者以及肿瘤早筛的布道者,诺辉健康DTC业务负责人金春博指出,助力健康中国行动落地,临床专家反复确定的关键词就是“早”,要做到早发现、早诊断、早治疗,将癌症防控战线前移。

金春博认为,好的癌症早筛产品要科学有依据、临床能验证、市

场有需求,用户才能够接受。对于消费医疗的高质量发展,合规是第一步,也是第一位的,以产品常卫清为例,临床获批的隐性测值是99.6%,尽可能降低用户对漏检的担心,合规才能保证用户的切身利益。在消费医疗领域,坚持多元化的销售布局,依托精准的推广矩阵,将产品合规地送到合作伙伴和客户面前。

金春博表示,在发病率、死亡率较为严峻的形势下,肿瘤早诊早治是对抗恶性肿瘤行之有效的路

径,肿瘤预防理念的普及需要社会各界同仁共同努力。诺辉健康坚守严肃医疗底色,用最前沿的技术、最匠心的服务为用户提供优质的体验。

金春博介绍,目前公司产品聚焦于结直肠癌和胃癌两个高发癌症的早期筛查和干预,在消化道肿瘤领域同时提高总体癌症五年生存率。同时,公司将加快医疗消费品的下沉速度,通过更多元化、更有深度的布局,联合更多合作伙伴做好终端市场。

公司中药研发负责人高雯指出,产品的生命力与核心在于临床疗效,中药能传承几千年,是由于大量的医疗实践和研发,在解决人民看病需求和疾病治疗中发挥了作用。传承中药精华并非照单全收,而是做出真正有疗效的产品。抓住临床疗效的“牛鼻子”,中药产业振兴和高质量发展值得期待。

高雯介绍,公司今年授权出海了3个创新药产品,奠定了济民可信在全球创新药序列中的影响力。但创新不仅仅围绕化药和生物药,中药的创新也是工作重点之一,公司在研发管线方面进行了全面布局,有十余种产品在研、

部分产品达到了里程碑的关键节点。金宝是一个1类新药,已申请多个国内外专利。在传承经典、守正创新的理念下,公司创新中药研发以及中药生产标准化智能化的投入和成果有目共睹。

高雯表示,济民可信从新冠疫情的最初阶段就活跃在战“疫”一线,始终全力保障抗疫中药的市场供给。核心产品金宝胶囊和金宝片多次列入国家和省级医疗诊疗和防治推荐用药。公司近期积极调整生产计划,加班加点,产品不加价,有效保证复方竹沥液、小儿肺热咳喘口服液、金果饮、银黄颗粒等药品的市场供应。

金春博说,除了目前已有的三款产品外,诺辉健康未来将继续深耕癌症筛查领域,提供更具社会卫生经济学价值的产品。除肠癌、胃癌的早筛产品和服务,在肝癌、宫颈癌、鼻咽癌筛查领域均有在研产品,同时与北大医学部联合多家医院进行多癌种的筛查项目,并在今年启动了海外市场的探索。希望通过研发推动癌症早筛行业更高质量发展,将最前沿的技术、最好的服务提供给更多中国人。