

聚光灯上下

人工关节告别高毛利率：集采最高降价达80% 百亿元市场大洗牌

■本报记者 张敏

9月14日上午，国家组织人工关节集中带量采购在天津开标，拟中选结果在中午出炉。本次人工关节集中带量采购产品包括初次置换人工全髋关节和初次置换人工全膝关节，带量采购周期为2年。

集采靴子落地，多家中标上市公司股价大涨。港股上市公司爱康医疗股价涨幅为20.25%；春立医疗涨幅为10.66%，微创医疗涨幅为11%，威高股份涨幅为5%。A股上市公司大博医疗午后直接冲上涨停，三友医疗涨幅为12.43%。

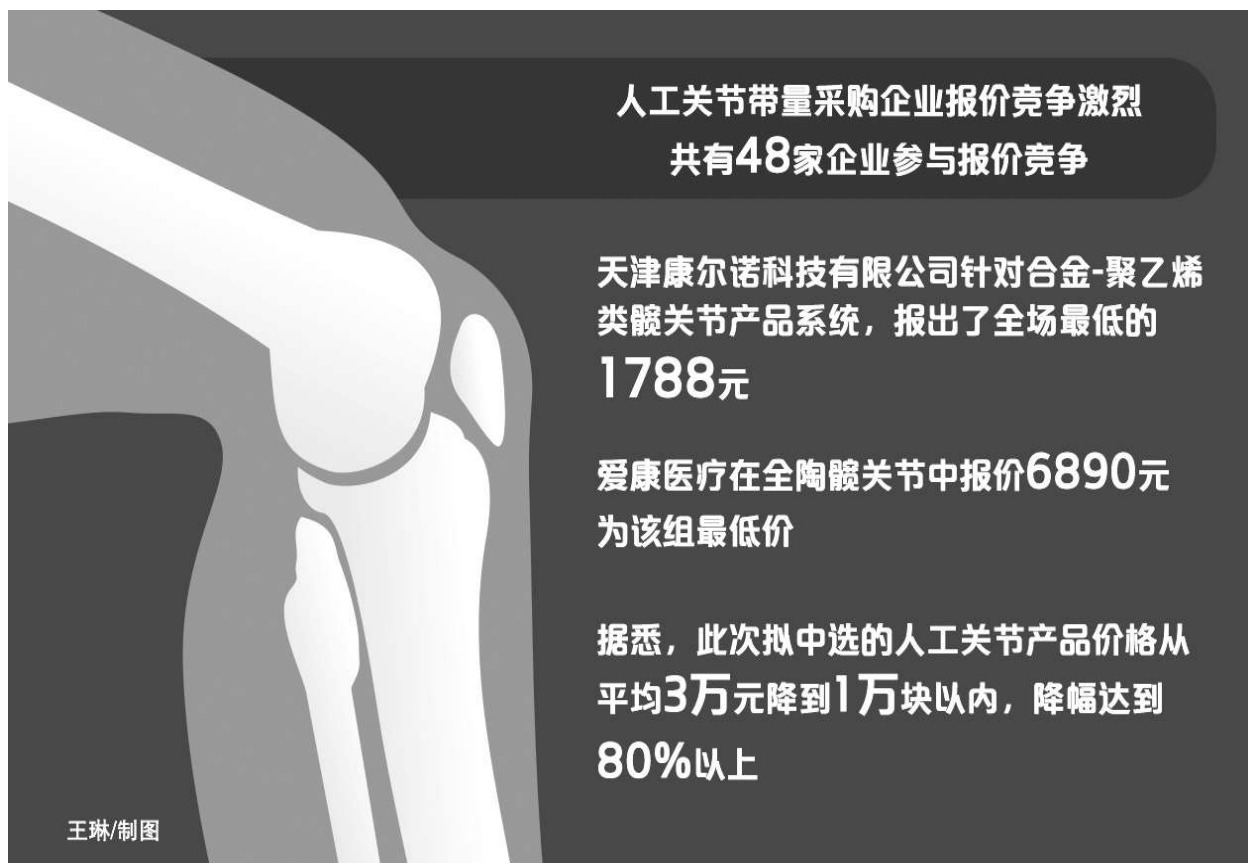
一位不愿具名的上市公司人士向《证券日报》记者表示，骨科集采对公司而言是件好事。“因为骨科材料想进入医院首先要通过医院的招投标，有些医院长期不进行招投标，新产品很难进入医院。作为后来者，公司的产品有望通过集采实现份额提升。”

2020年11月5日，我国首次对冠脉支架进行集中带量采购，正式拉开了高值耗材挤水分的大幕。彼时，冠脉支架最终10个品种中标，冠脉支架的价格由均价1.3万元下降到中位价700元左右，降幅超过90%。今年3月份，人工关节类、脊柱类、创伤类高值医用耗材集采的消息传出。

6月21日，天津市医药采购中心发布《国家组织人工关节集中带量采购公告(第1号)》。9月14日，人工关节集中带量采购正式拉开帷幕，根据公布的结果，包括大博医疗、春立医疗等多家上市公司的产品拟中标。

对于集采，市场最关心的莫过于价格。据了解，集采前，置换膝关节个人需付费3万元左右，单侧髋关节费用则在2万元左右。

据报道，此次人工关节带量采购企业报价竞争激烈，共有48家企业参与报价竞争。天津康尔诺科技有限公司针对合金-聚乙烯类膝关节产品系统，报出了全场最低的1788元，爱康医疗在全髋关节中报价6890元，为该



王琳/制图

人工关节带量采购企业报价竞争激烈 共有48家企业参与报价竞争

天津康尔诺科技有限公司针对合金-聚乙烯类膝关节产品系统，报出了全场最低的1788元

爱康医疗在全髋关节中报价6890元为该组最低价

据悉，此次拟中选的人工关节产品价格从平均3万元降到1万块以内，降幅达到80%以上

组最低价。国家组织高值医用耗材联合采购办公室集中采购组组长高雪表示，此次拟中选的人工关节产品价格从平均3万元降到1万块以内，降幅达到80%以上。

不过，一位参与集采的人士向《证券日报》记者表示，此次集采总体降价幅度并没有预期的那么大。

此次带量采购，跨国药企的参与度有所提升，其中强生实现了全品类中标，可谓是此次集采跨国药企中的最大赢家，同时，施乐辉的中标数量也较多。

大博医疗在回复投资者提问时表示，集采的开展会使产品的终端价格与报价竞争。天津康尔诺科技有限公司针对合金-聚乙烯类膝关节产品系统报出了全场最低的1788元，爱康医疗在全髋关节中报价6890元，为该

已落地的国家层面骨科高值耗材带量集采政策来看(主要是涉及关节产品和部分创伤产品)，因目前公司主营产品不包含关节类产品，已纳入集采的创伤类产品目前在公司业务收入占比相对较小，对公司影响有限。

“集采相当于打破了原有的利益格局，市场蛋糕被重新划分。”一位不愿具名的业内人士向记者表示。

众所周知，带量采购旨在挤掉销售环节水分，集采范围内的产品将告别高毛利率时代。同花顺iFinD数据显示，2020年，骨科类上市公司销售费用占营业收入的比例不等，最高为47.6%，最低为23.74%。此前，下降，对业绩的影响要根据具体的中标情况，以及后续产品推广销售情况进一步判断。

凯利泰则向记者表示，就目前利率为69%。在高值医用耗材中，骨科植入市场规模在血管介入之后，为第二大细分市场。据中商研究院发布的报告，近年来，我国骨科植入医疗器械市场规模呈现逐年增长的趋势。2020年其市场规模达到353亿元，预计未来几年将持续增长，预期2021年骨科植入医疗器械市场规模将达404亿元。

在业内人士看来，随着集采常态化进行，骨科行业发展进入新阶段，对创新发展也提出了更高要求。森瑞投资研究员田新杰向《证券日报》记者表示，行业内卷和中间商利润占比过高是存在的，通过集采，会一定程度改善这两项问题，同时也倒逼企业去做壁垒相对更高的一些产品。

市场观察

我国5G终端连接数全球占比超八成 逾14亿元大单资金抢筹7只概念股

■本报记者 张颖 见习记者 楚丽君

9月13日，国新办举行“推进制造强国网络强国建设助力全面建成小康社会”发布会，工信部部长肖亚庆表示，我国建成全球最大规模光纤和移动通信网络。5G基站、终端连接数全球占比分别超过70%和80%。5G产业加快发展，5G手机产品加速渗透。会上发布的数据显示，今年1月份至8月份，国内5G手机出货量1.68亿部，同比增长80%。

受此消息影响，5G概念板块逆市走强。9月14日，同花顺5G概念指数盘中一度涨超1%，之后有所回落，截至收盘，5G概念指数跌0.24%，跑赢大盘(跌1.42%)；从个股来看，九联科技、国华网安、汇源通信、卫士通、美格智能、沃特股份、万马科技等7只个股强势涨停，思特奇(14.07%)、光华科技(8.33%)、科大国创(7.14%)等3只个股涨幅也均超7%。

与此同时，部分5G概念股也受到市场资金的青睐。同花顺iFinD数据显示，9月14日，5G概念板块中有97只个股呈大单资金净流入态势，占比35.27%，合计大单资金净流入额23.77亿元，其中，中国电信、中材科技、卫士通等3只个股大单资金净流入额居前，分别为5.77亿元、4.70亿元、1.41亿元，露笑科技、光华科技、九联科技、万马科技等4只个股大单资金净流入额均超6000万元，上述7只个股合计吸金14.69亿元。

接受《证券日报》记者采访的海川汇富投资总监曾正香表示，工信部此前在2021世界5G大会上介绍，我国5G商用两年来，已开通建设了99.3万个5G基站，覆盖全国所有的地级市，95%以上的县区，35%的乡镇，5G终端手机连接数超过了3.92亿户，这表示5G行业维持较快增长，但是股票市场

来看，目前估值整体处于低位，市场关注度逐渐回暖。

进一步梳理发现，截至9月14日收盘，整个A股市场最新动态市盈率率为19.24倍(整体法)，5G概念板块中有68家公司最新动态市盈率低于整个A股市场，其中，金发科技、兆驰股份、工业富联、鹏博士、德赛电池、广东鸿图、海特高新等7家公司最新动态市盈率均在15倍以下，值得投资者关注。

业绩对于市场的回暖也提供了支撑，今年上半年，有191只5G概念股实现净利润同比增长，占比近七成，其中，广东鸿图、创意信息、海特高新、数码视讯、士兰微、中贝通信等6只个股今年上半年净利润同比增长均超10倍，业绩表现优异。

对于5G概念板块的投资机会，私募排排网研究员叶远声在接受《证券日报》记者采访时表示，看好5G板块业绩复苏带来的估值提升机会，一方面，在5G建设符合市场预期情况下，5G概念市场热度持续下降，机构关注度也处于低位，导致行业整体估值水平回落至低位。另一方面，2021年上半年，我国5G基站积极推进，但距离全年60万站的建设目标仍有较大差距，在三大运营商强调全年5G开支维持不变的情况下，意味着5G基站将于下半年集中交付，因此下半年5G基站建设将提速，迎来5G基站建站高峰，从而拉动行业进入新一轮成长周期。

方信财富投资基金经理郝心明也对记者表示，5G板块沉寂了很久，随着5G建设的推进，板块有望迎来转机。

国盛证券认为，5G建设作为新基建组成和提振经济的重要手段之一，将在四季度加速推进，建议投资者积极关注中兴通讯、新易盛等受益标的。

煤炭储备工作正提速 煤价不具持续上涨动力

(上接A1版)

据了解，此前国家为了促进煤电之间的上下游企业健康发展，推出了一系列制度，其中一项就是建立发电供热企业和煤炭企业签订基础价+浮动价的中长期合同制度。

李忠民认为，长协对煤炭企业和电力企业签订的合同量提出了一些指导性要求。如前几年要求煤炭企业自有资源量的75%，要与下游主要电力企业签订中长期合同。电力企业的自有消费量，至少80%以上要与上游企业通过签订中长期合同的形式稳定供应。主要目的是为了稳定上下游。再加上煤炭的市场化改革已经很多年，但电力市场化改革还在进行中。

“为了稳定电煤供应，保障北方地区供暖用煤需求，将发电供热企业中长期合同占年度用煤量的比重提高到100%。”

“从国际市场来看，发电是煤炭主要用途之一。在一个合理区间内锁定价格，保障煤电基本供应，也是国际上通行的做法。”李忠民说。

“黑色三兄弟”期价发声回落，截至收盘，焦煤和焦炭期价主力合约盘跌跌幅均超5%，动力煤期价主力合约也失守千元关口。

在保供电煤供给方面，石琰还表示，后期中国煤炭运销协会也将全力配合发改委工作，积极倡导煤炭供应企业，尽量不涨价。目前来看，长协煤价格较低，但市场价格过高，基本上从事市场煤交易的都是地方企业和贸易商，国有企业不允许卖高价，但地方企业以后也可能纳入长协范围，这样市场就会更加稳定。

李忠民也表示，煤炭市场变化不外乎三个方面，即供应、需求和引导市场预期。首先，中国经济总体稳定，对能源保持旺盛需求。增供措施要按照现有的政策持续落实，供给侧结构性改革要把优质产能尽快释放出来，新增产能也要尽快释放出来。

其次，适当压缩高耗能高耗能产业需求，从双碳目标的实现来看也是有利的。国外疫情尚未好转，对我国高耗能产品需求比较旺盛。可以通过前一阶段提高钢材出口的关税的方法，在其他高耗能产品上提高出口关税，压减一部分国内产量，从而适当减弱煤炭需求的旺盛程度。

最后，强化现有中长期合同的签约、履约和监管。全国煤炭交易中心也要发挥自己的作用，把这个中长期合同落实到平台上。通过数字化运行、全流程监控，为有关部门提供支撑。”李忠民说。

《证券日报》记者独家获悉，除了中长期合同以外，相关部门正在加快储备工作。

全球反垄断围剿“苹果税” 专家称iOS支付渠道全面放开几成定局

■本报记者 龚梦泽

9月14日，在一场备受瞩目的判决中，苹果公司作为被告遭遇了“当头一棒”，甚至其每年能贡献近200亿美元毛利的业务，也会受到影响。

长久以来，苹果公司一直垄断着iOS上的交易——所有iOS应用只要涉及到软件付费或内购，都要支付一笔“苹果税”，抽成比例高达30%。按此计算，仅通过应用商店一项，苹果在2020年便获得了高达192.9亿美元的收入，折合人民币约1244亿元，利润率超过75%，该业务被称为苹果的“超级印钞机”。

30%对于大部分厂商来说都不是小数目，因此，业界也一直对苹果这霸道的政策怨声载道。埃隆·马斯克就曾公开表示：“苹果应用商店所收取的费用实际上是在全球范围内对互联网征税。”但就在近日，美国联邦法院判令苹果不得强迫开发者使用应用内支付，并要求苹果允许App开发者将用户引导至第三方支付系统，该法令将于12月份生效。

开发商结盟对簿苹果 苹果或将失守千亿元“护城河”

3年前，腾讯因与苹果在微信公众号打赏是否交苹果税而险些“撕破脸”，或许是考虑到微信占据了用户近半的手机使用时间，苹果最终妥协，微信也成为了极少数让苹果开特例的厂商。

此后，身为腾讯旗下的游戏厂商，Epic Games接过了向苹果宣战的大旗。2020年8月份，Epic将苹果告上法院，抗议“苹果税”所带来的垄断问题。作为回应，高高在上的苹果公司火速将Epic Games产品Fortnite(堡垒之夜)从应用商店下架。

Epic Games也没有坐以待毙，而是联合了12家公司共同成立了应用程序公平联盟(下称“CAF”)，组成强大的

反苹果税联盟。而此番深得民心，1个月时间内，CAF阵容就扩展到了40家公司，并开启了一场声势浩大的反垄断诉讼。

经过1年多的审判，近日，美国联邦法院终于正式裁定苹果败诉。审理法官发布了一项永久禁令，要求苹果允许美国开发商引导用户使用苹果应用内购买系统外的支付方式，这意味着，开发商可以引导用户远离苹果的应用内置付费功能，提供自己的付费链接，从而绕过30%的“苹果税”。而这也让苹果应用商店App Store的生财利器(苹果税)遭受了沉重打击。

值得一提的是，Epic Games在起诉中列举了苹果公司10项指控，其中仅“要求应用内购买系统外的支付方式”被法院认可。审理法官表示，Epic Games未能证明苹果是非法垄断企业或违反了反垄断法，而就苹果反告Epic Games违约的补偿部分，法官认为Epic Games需赔偿苹果至少365万美元。

Epic Games创始人兼首席执行官蒂姆·斯威尼认为，这一裁决对开发者和消费者来说是一次败北。他表示，“我们将继续战斗，Epic Games会再次上诉并说服法官，要求苹果开放用户在App Store之外的地方下载应用程序等。”

反观苹果，公司认为这场法庭战是一场胜利，因为法官同意苹果的立场，即该公司“没有违反反垄断法”。然而，市场显然不那么看。判决公布当日，苹果股价下跌超3%，创出今年5月份以来的最大跌幅。市值蒸发超800亿美元。

全球反垄断围剿“苹果税” 苹果生态系统被撕裂裂缝

除了苹果和Epic Games之间的诉讼大战，最近两年，多个国家也开始调查，苹果是否在借助App Store垄断地位获取超额利润。

《证券日报》记者注意到，韩国在上月底已通过《电信商业法案》，对苹果和谷歌等具有主导市场地位的应用商店运营商提出了限制，保护开发者自由选择应用支付系统的权利。

与此同时，欧盟也正在考虑出台新法，使苹果开放其利润丰厚的App Store，以便用户可以从互联网或第三方应用商店下载应用程序。除此之外，德国、英国、印度，甚至连苹果自己的大本营美国，也先后掀起了针对“苹果税”和App Store的反垄断调查。

面对多国反垄断机构的围剿和开发商此起彼伏的抵制声浪，苹果悄然改变了态度。2020年11月份，苹果推出了“小企业计划”，宣称“将一些小公司的抽成比例降至15%”，此举被认为是苹果向立法者和开发商抛出的橄榄枝。

2021年8月份，苹果开启“新闻合作伙伴计划”，将新闻出版商交给苹果的订阅分成砍半至15%；9月1日，苹果再宣布，允许全球“阅读类”应用在应用内提供网站链接，可绕开App Store抽成购买付费内容。除此之外，苹果还更新了与开发者的协议条款，允许开发者使用电子邮件等沟通方式，告诉用户在iOS应用之外的支付方式，并且不再限制应用、应用内购买和订阅提供的价格。

就在日前(9月2日)，为了和日本公平贸易委员会达成和解，苹果宣布开放第三方支付渠道，允许开发人员将付款界面跳转至外部网站，从而让用户用第三方支付App购买服务。

再再将视线转至国内，“苹果税”也初现松动迹象。《证券日报》记者登陆微博App发现，目前购买会员已经可以绕开苹果官方支付系统，使用第三方支付渠道，例如微信和支付宝。