

OK镜入集采? 眼科消费赛道静观其变

预期中的意外

动辄上万元一副的OK镜,刘女士(化名)认为只要能控制住孩子的近视,这钱就花得值。像刘女士一样心情的家长不在少数。在同学还在观望时,小俊(化名)的父母便带他配了OK镜,一年的花费在3万元左右。

OK镜是角膜塑形镜的俗称。角膜塑形镜技术是指通过配戴逆几何设计的硬性角膜接触镜,一定程度上减少中央角膜弧度,暂时性降低近视屈光度数并提高裸眼视力的一种可逆性、非手术物理矫治技术。

“OK镜产品本身有两个作用。”北京同仁医院眼科医生甄毅介绍,“作用一是矫正近视,这方面会有一个年龄的下限,即8岁以下的孩子不能戴。作用二是延缓近视的进展,在这一适应症上,由于18岁以上的人群各方面已定型,佩戴的意义就不大了。”

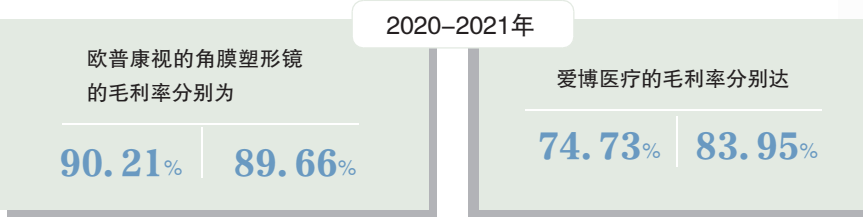
据爱尔眼科董秘吴士君介绍,爱尔眼科提供的是基于双眼视功能和医疗属性的近视综合防控体系,始终以多层次服务动态满足多元化需求,防控的具体手段包括框架镜、离焦镜、红光仪……OK镜只是其中之一,完全不必闻集采而色变,产品结构会越来越均衡合理。

据甄毅透露,OK镜集采相关的政策摸底调研是和种植牙同期进行的。尽管如此,在看到消息的那一刻,甄毅也感叹,“大家都在等靴子落地,今天的消息非常突然”。

由于需求广泛、收费不规范以及费用高等特质,OK镜与种植牙一样,民众降价呼声较高。东兴证券2020年的一份研报指出,2019年我国角膜塑形镜产值约为87.1亿元,全国范围内5-19岁年龄段的近视患者数量达到1.4亿人,按2030年规划要求小学、初中、高

从种植牙到OK镜,消费医疗不再是集采“避风港”。河北省医用药品器械采购中心发布通知称,该省拟于近期开展“角膜塑形用硬性透气接触镜”(OK镜)等20种医用耗材集中带量采购。

消息一出,OK镜厂商和医疗机构相继给出积极回应,在资本市场眼科概念股均有不同程度下滑。10月27日开盘,欧普康视、爱尔眼科、爱博医疗均大幅低开,OK镜龙头欧普康视早盘更是直接封上跌停。截至当日收盘,欧普康视报跌停价33.49元/股,爱尔眼科、爱博医疗则分别收跌13.08%、5.76%。虽然集采细则尚未落地,但是否参与集采以及降价幅度等已成为厂商和机构不得不思考的问题。



中近视率分别控制在38%、60%、70%以下,OK镜市场空间有望达到约1702亿元。

根据河北省医用药品器械采购中心文件,包括角膜塑形用硬性透气接触镜在内的20个品种将开展医用耗材集中带量采购,填报时间为2022年10月27日8时-11月3日17时。

挤掉虚高水分

事实上,OK镜的高毛利率属性已经不再是秘密。据欧普康视、爱博医疗年报,OK镜的毛利率均在80%以上。

欧普康视作为国产OK镜龙头企业,占据了超24%的市场份额。根据其披露的2021年年报显示,分行业来看,硬性角膜接触镜行业实现营业收入约为11.18亿元,出厂价千元的角膜塑形镜在终端卖到了上万元。欧普康视旗下“梦戴维”是国家药监局批准的第一款国产

角膜塑形镜。据报道,在南京欧普康视眼科诊所里,每副(即两片)“梦戴维”角膜塑形镜的价格为7800-12800元不等。此外,我国截至目前共有十余款角膜塑形镜产品获批上市。

“我们不接受采访”,在北京商报记者表明来意后,爱博医疗证券部相关人士挂断了电话。截至记者发稿,欧普康视的电话尚未接通。国盛证券在一份研报中提到,OK镜的出厂价一般仅为终端价格的10%-20%。根据财报数据,2020-2021年,欧普康视的角膜塑形镜的毛利率分别为90.21%、89.66%。同期,爱博医疗的毛利率达74.73%、83.95%。

在北京君都上海律师事务所高级合伙人、生命科学与健康医疗法律部主任张文波看来,OK镜的利润空间比较大,集采对厂家的股价以及利润短期内会产生一定的阵痛。对消费者而言,价格将会变得更加合理。

在甄毅看来,集采挤压生产厂家的利润并不大,而中间的流通环节是关键,这部分费

用将极大降低。“出厂价不足千元,产品卖6000元,中间的差额消耗在分销、服务环节。”

欧普康视在公开平台提到,带量采购通常是医保承诺采购量并为用户支付产品费用,正常的结果是量升价降,如全面实施,对公立医疗机构提供产品的经销机构可能产生较明显的影响,对于厂家来说则要考量量的正面影响和降价的“负面影响”(从利润角度看)综合后的效果,目前无法判断。

落地仍有难度

不同于种植牙已实现“技耗分离”,验配OK镜的医疗服务和耗材价格比例尚不明细。OK镜矫治费用包含了配前的专业咨询,眼视光的检查项目,试戴评估,镜片处方、设计、材料制作、调整修正以及配后免费的专业咨询等。

“海外主要是技术收费,产品相对便宜。比如美国一副OK镜的价格在400美元左右,

但每一次复查都会再收取不等的挂号费或者检查费。在国内就往往把所有费用都打包在镜片款里,国内模式虽然短期内获得了很大的现金流,但没法体现技术人才的价值。”甄毅说道。

甄毅认为,现在的模式是镜片很贵,检查、复查免费,但OK镜的验配很耗人工,经销商靠中间的利润去养验配人员。降价后,可能需要收一定的检查费。“假如OK镜降到1000-2000元,依旧免费复查的话,OK镜的验配是无法持续的。”

具体细则也是业内关注的重点。欧普康视方面称,上述通知目前是企业填报信息,是否实施带量集中采购以及招投标细则均待确定,公司致电河北省医保局未能接通,会继续联系。

某券商医药生物组分析师称,大范围集采暂不具备条件。单省集采落地难度大,河北发布公告未与当地厂商提前沟通。

“OK镜价格下降后,理应增设医生验配服务费,而目前没有这个项目,顶多只有检查费,消费者目前还很难接受。”资深医疗投资人林掌柜在接受北京商报记者采访时表示,对下游医疗机构而言,增设医生验配服务费是个大问题,利润空间压缩没有动力推动。

在林掌柜看来,集采对上游的影响是从下游传导过去的,集采会促进下游医疗机构找其他利润更高的替代方案。对行业影响短期内利空,中长期影响主要取决于下游医疗机构能否形成低成本的获客模式。

甄毅进一步表示,集采可能会带来多赢的局面,不仅企业能提高渗透率,医生价值也得到体现,患者满意。企业的销售额可能需要几年时间去做爬坡,短期内不是利好,长期而言对产业是利好。

北京商报记者 姚倩

扩大“氢友圈” 商用乘用“两手抓” 丰田探路绿色未来

押注“氢”赛道

当下,世界正在面临全球规模的气候变化问题,其中以二氧化碳为主的温室效应气体增加,被看作主要原因。以2050年实现二氧化碳零排放量为目标,面向实现碳中和,创造新能源社会已成为改变未来的选择之一。作为全球重点产业,全球车企都在加速向新能源汽车进行转型,多路径探索未来发展发现。

2015年,丰田为实现可持续发展社会做贡献,发布了“丰田环境挑战2050”战略,力争在2050年实现新车二氧化碳零排放。丰田希望能够根据不同地区、不同目的、不同使用场景,自由选择兼顾“可持续发展与实用性”的出行服务与产品。在推出了油电混合动力车(HEV)普锐斯之后,持续推进外插电式混合动力车(PHEV)、氢燃料电池车(FCEV)、纯电动车(BEV)的研发与普及。

其中,在氢燃料电池汽车领域丰田占据C位,正以绝对优势推动氢能践行全世界。

除乘用车,丰田已将氢能应用在了巴士、卡车、叉车等商用车领域,甚至还有便携式氢筒、氢能发电机等,可以说氢能的应用已经延伸到了各个领域。目前,丰田在氢能领域的合作伙伴覆盖了整车制造、FC系统集成/生产/销售、车辆运营使用以及制氢、储氢、运氢等全产业链上下游。

在华交友驱动前行

经过多年发展,丰田已经在氢能领域有了大量技术与产品积累,并将其投放到了中国市场提速布局,进一步实现双碳目标。作为奥林匹克及残奥会移动出行领域的全球合作伙伴,在北京2022年冬奥会和冬残奥会期间,丰田首次在中国实现了氢燃料电池车辆的大规模运行。

值得注意的是,2019年丰田就在中国全面开启了氢燃料电池技术和产品的推广和普及,从“产、学、研”各个领域持续扩大共同推进氢能产业发展的朋友圈,共同努力实现氢燃料电池技术的本土化研发,生产符合中国

为让有“终极环保汽车”美誉的氢燃料电池车更好落地,丰田在氢燃料电池汽车领域已深耕30年。1992年丰田就开始着手推进关于氢能技术方面的研发。2014年在全球上市销售第一代MIRAI,这也是世界首批量产的氢燃料电池车。2020年,第二代MIRAI上市销售,截至目前MIRAI的销量已超过2万辆,累计行驶距离5.33亿公里,相当于绕地球13000圈。

事实上,丰田秉承“环保车只有实现普及才能真正为环境做贡献”的理念,希望能够为消费者提供更为丰富的选择。为助力碳中和目标的实现,丰田将氢燃料电池车研发、生产、投放带到了中国这个全球最大的新能源汽车市场。在推进全方位电动化战略的同时,也在积极助推中国氢能社会的构建,以开放姿态拥抱中国市场,在华不断扩大合作朋友圈,加速实现绿色能源的未来。



客户所需要的产品。

其中,2019年丰田与清华大学成立联合研究院。在氢能、AI自动驾驶、综合研究、环境以及跨学科项目等方面开展共同研究。尤其是氢能方面,丰田发挥经验和优势,与专家学者一起开展前沿技术研究,积极探讨“适合中国的氢能应用”等课题。

2020年起,丰田提速“氢友圈”的扩建。2020年8月,丰田、亿华通及一汽股份、东风公司、广汽集团、北汽集团共同成立“联合燃料

电池系统研发(北京)有限公司”(以下简称FCRD)。2021年3月,亿华通和丰田合资成立华丰燃料(FCTS),联合燃料侧重于技术研发,而华丰燃料更加侧重产品的生产与市场推广。2021年11月,丰田和重塑科技就共同开发商用车燃料电池系统签订合约。

随后,丰田汽车携手中国合作伙伴联合开发及生产的首款商用氢燃料电池系统产品TL Power 100正式发售;2022年8月,面向轻型商用车市场的TL Power 80也已投入市场,

这是继TL Power 100之后,第二款面向中国商用车市场需求,在中国研发生产的氢燃料电池系统。

今年10月24日,丰田燃料电池研发与生产项目(一期)正式奠基。项目主体由FCRD及FCTS构成,将建设燃料电池系统生产线、检测线和研发中心,生产燃料电池系统产品,并进行燃料电池系统相关研发工作。此次项目奠基,标志着两家合资公司正式进入产能建设期。

丰田汽车公司与中国合作伙伴共同成立的FCTS及FCRD董事长董长征在现场称,奠基的两家公司将于2023年在此落成并正式投产,届时将向全国各地的客户提供产品,推进氢燃料电池的普及。

产品落地推进场景应用

近两年,国家有关部门加强了对燃料电池汽车的鼓励,这也为丰田进一步在华推动燃料电池汽车提供了助力。今年3月23日,国家发改委、国家能源局联合印发《氢能产业发展中长期规划(2021-2035年)》(以下简称《规划》)。《规划》提出,到2025年,我国要形成较为完善的氢能产业发展制度政策环境,初步建立较为完整的供应链和产业体系,实现燃料电池车辆保有量约5万辆;到2030年,形成较为完备的氢能产业技术创新体系、清洁能源制氢及供应体系;到2035年,形成氢能产业体系,构建涵盖交通、储能、工业等领域的多元氢能应用生态。

虽然丰田在华燃料电池国产项目的产能最终落地还待时日,但其产品在华已实现多场景应用。今年7月,丰田中国向北京申威狮星汽车服务有限公司交付了曾作为北京冬奥会官方用车的氢燃料电池车柯斯达氢擎,该车已作为北京CBD氢燃料免费商务班车投入运营。

此外,同样在北京冬奥会期间作为贵宾车使用的111台MIRAI也计划通过广汽丰田在北京、上海、广州、佛山开展包括短租车、网约车、专线巡游车在内的大规模示范运营活动,为广市民提供触手可及的氢能源汽车出行体验。今年底,丰田中国将首批进口限量50辆第二代MIRAI,并通过广汽丰田渠道在中国市场销售。

对丰田而言,未来将通过进一步的举措推动氢燃料电池车和氢能产业的发展普及。同时,为助力中国实现碳中和的目标,丰田将进一步推动中国氢能社会发展,积极扩大氢燃料电池车的应用场景,持续探索氢能发展与应用的新途径。

图片来源:企业供图