



广药集团 拟投资 50 亿元 开拓医疗健康产业

广州医药集团有限公司(广药集团)日前宣布,将投资 50 亿元开拓医疗健康市场,争取用三到五年时间,打造中国一流、最有特色的医疗健康服务体系,完成王老吉大健康板块产业升级,从以王老吉凉茶为主的生产制造业,向集生产制造、医疗、健康管理等为一体的健康产业综合体升级。

广药集团相关负责人表示,国务院 10 月 14 日出台《关于促进健康服务业发展的若干意见》掀起了对医疗健康产业前所未有的投资热潮。健康产业发展潜力巨大,之前行业里提出“黄金十年”,现在看来应该是“黄金三十年”。在世界一些发达国家和地区,健康服务业已经成为现代服务业中的重要组成部分,产生了巨大的社会效益和经济效益,例如美国健康服务业规模相对于其国内生产总值比例超过 17%,其他经合组织国家一般达到 10%左右,比较而言,我国还有很大的发展潜力和空间,健康服务业总规模将达到 8 万亿元以上。

当前,广药集团已组建医疗产业拓展团队,制定了医疗健康产业“136 发展方略”。即通过新建、合资并购、合作等三条发展路径,实施技术、服务、品牌、理念、管理、人才六大战略,发挥广药集团在中医药技术、养生服务、治未病理念和中药老字号品牌上的优势,打造中国一流的最有特色的医疗健康服务体系。

在医疗领域,广药集团瞄准综合型和专科型医疗机构,将引入全球先进的诊疗技术和管理模式,通过参股、并购、新建、合资等多种方式,引进国际资本、民营资本等产业投资者和业内经营管理专业机构进行合作,引进高级医疗管理人才和技术型专家,逐步整合各项医疗资源,以差异化为基础,以规模化方向,利用两年的时间完善并强化市场定位和商业模式、锻造人才队伍、提升技术和服务质量、树立医疗行业品牌和口碑,按照标准化、集团化的要求,实现全国范围的快速的规模扩张,于 2020 年末成为国内领先的医疗投资管理集团。

在健康服务领域,将充分发挥广药集团最长袖善舞的中医药保健优势,与国际先进技术相结合,介入养生养老、康复保健、美容抗衰老、基因检测、健康管理等“治未病”健康服务领域和与健康产业相关的新业态,打造最有特色的健康服务体系;利用三旧改造、退二进三的机遇,在广药集团现有土地资源的基础上,建立广州健康服务业新地标。

(刘宏鹏)



中电远达成功介入辽宁水处理市场 有望成为未来新增长点

在持续保持国内脱硫、脱硝市场领先地位的同时,中电远达又把目光瞄准了“水务”大市场。公司 25 日晚间发布公告,其全资子公司中电重庆远达水务有限公司近日与辽宁省朝阳市政府签订了附条件生效的《朝阳市什家河污水处理厂及凤凰新城污水处理厂特许经营协议书》,约定与朝阳市政府在当地设立项目公司,运营和维护什家河污水处理厂及凤凰新城污水处理厂,提供污水处理服务,并按相应水量向市政府收取服务费。

根据公告,远达水务公司与朝阳市政府将成立项目公司,作为运营主体运营特许经营资产。项目公司注册资本 1 亿元,远达水务以现金出资 5100 万元,持股比例 51%;朝阳市政府以凤凰新城污水处理厂实物出资,持股比例 49%。特许经营协议约定本次特许经营业务模式为 TOT 模式(移交-运营-移交),特许经营期限为 30 年,期限届满后将无偿移交给当地政府。

据公司披露,此次两个特许经营项目资产投资总额约为 2.91 亿元。其中:朝阳什家河污水处理厂总规模为 7.5 万立方米/日,本期建设规模 5 万立方米/日,再生水回用供水规模 4 万立方米/日,项目投资约 1.94 亿元,其污水处理服务费初始价格按 1.74 元/立方米收取;凤凰新城污水处理厂近期(2015 年)建设规模日处理能力 1 万立方米,远期(2030

福耀剑指全球汽车玻璃头把交椅 重金布局海外

■ 彭飞

“今年年初,福耀玻璃董事会已决定进军全球汽车玻璃第一把交椅,此次 H 股融资就是要动用国际资本,组建国际事业部。”在近日由中国上市公司协会组织的走进福建上市公司活动中,福耀玻璃董事长曹德旺接受上证报记者采访时说。

作为国际化的重要举措,福耀玻璃日前公告,公司拟分别斥资 2.2 亿美元、2 亿美元,各在俄罗斯、美国设立子公司,建设汽车玻璃生产基地。

未来重点布局美国

10 月 11 日,福耀玻璃股东大会通过发行 H 股的议案,募资总规模预计将达到 40~50 亿元人民币。据了解,福耀玻璃此次募集的资金将用于在俄罗斯、美国等地区建设汽车玻璃及浮法玻璃生产基地、营销与服务网络。

曹德旺表示,从产量上讲,福耀目前已做到全球第一。其中,国内达到 2200 万套,全球达到 7000 多万套,但在海外市场,福耀并不是奔驰、宝马、宾利的主力供货商,“福耀下一步要做高档产品,进军全球汽车玻璃第一把交椅。”

据了解,福耀玻璃在国内的市场占有率在 70%以上,海外市场占有率约 15%,目



前在全球市场,福耀玻璃占有率达 20%左右,海外销售收入贡献了总收入的 35%。因此,要想实现跨越式发展,获得更多订单,走出去是福耀的必然选择。

目前,福耀在俄罗斯的第一条生产线已试生产,产能为年产 100 万套汽车玻璃,在未来两年内,福耀还将投产两条具有同样产能的生产线。曹德旺表示,俄罗斯的生产线将于 2014 年实现常态化量产,“当初之

所以选择在俄罗斯设厂,是因为大型汽车企业集团希望配套厂商就近建设,而目前大众、丰田等已在俄罗斯设厂”。此外,他还发现,俄罗斯虽然重工业发达,但缺少汽车玻璃等轻工业,而未来俄罗斯有望成为世界第三大汽车制造基地。

曹德旺透露,未来福耀的重点在美国,计划在美国建设包括浮法玻璃在内的 10 个工厂。据悉,福耀早在 18 年前就在美国

设立了办事处,目的就是“走出去”。他还强调,在海外设厂并不是国内产能的搬迁转移,而是在海外扩大产能。

中国成本优势已丧失

据记者了解,促成福耀“走出去”的另一原因是:中国工厂的人工、物流、材料、资金等成本近年来逐年上升,国内生产的成本优势正不断被削弱。

曹举例说,福耀的一块汽车玻璃从中国制造到送到美国客户手中,与直接在美国生产的成本仅相差 1 美元。

半年报显示,2013 年上半年,福耀玻璃的成本费用率达 80.89%,管理费用 5.74 亿元,同比增长 27.77%,其中职工薪酬同比增长 39%。据统计,近 4 年来,福耀玻璃的人工费用增幅远远超过了收入的增速。曹德旺说,福耀员工的平均工资超过 5000 元,“即便如此,招工仍是福耀面临的一个难题。”

曹德旺认为,一方面,由于欧美经济衰退,导致海外购买力下降,加上人民币持续升值,削弱了中国制造业的竞争力;另一方面,中国固定资产投资太大,对人力资源、资金、其他资源的需求也拉大,在供给面发生变化的情况下,人工、物流、材料等成本均有所上升,导致出口竞争力随之下降,“对于福耀玻璃而言,早走出去是好事。”

结盟中青宝 兆驰股份 发力互联网电视

电视机 ODM 龙头兆驰股份日前与中青宝签署了《战略合作协议》,就在公司智能终端产品中内置中青宝游戏应用并向公司智能终端用户提供游戏娱乐服务事项达成协议。这是该公司上个月相继与同洲电子、华数传媒、阿里巴巴抛出重量级合作协议之后的又一份颇具创新色彩的战略协议。

具体看,中青宝将自行拥有全部知识产权的游戏产品(包括但不限于:手机游戏、网页游戏以及客户端游戏等)免费授予兆驰股份,并向用户提供定制游戏服务,而兆驰股份在公司研发的智能电视、安卓机顶盒、平板电脑以及后期上市的各类智能化终端产品中置入中青宝游戏产品。双方将共享联合推广获得的用户的收益,公司所有渠道产生的收益在冲抵完公司的前期成本费用后的部分,和中青宝按照 5:5 的比例进行分成。双方合作期限订为五年。

作为电视整机 ODM 龙头,兆驰股份设计能力强,有充足动力和能力与运营商对接,公司 9 月 23 日晚公告与同洲电子达成战略合作协议,共同推广 DVB+OTT 机顶盒;9 月 26 日又召开“首创智能云电视运营新模式”发布会宣布和华数集团、阿里巴巴达成战略,显示公司在盈利模式创新上颇有想法。

按照中信证券分析师的估算,与同洲签约的 10 省市广电运营商合计有线电视用户数约 2500 万户,而华数集团在浙江省内拥有有线电视用户约 2000 万户,如果兆驰股份能按照战略合作计划覆盖到上述用户,有望在较短时间内建立起覆盖多个省市数千万用户的互联网电视收视网络。结合本次与中青宝的高调牵手,一个通过占领家庭娱乐终端而新发掘的互联网电视游戏市场有望逐步浮出水面。

不过值得关注的是,兆驰股份与华数传媒这样的运营商,阿里这样的软件平台提供商、同洲电子这样的智能电视转换技术和服务提供商,以及中青宝这样的游戏开发商之间如何进行综合的资源协调和利益分配,是一道并不易解的难题。

可以肯定的是,互联网电视产业已进入群雄并起的战国时代,相信不久之后还会有新的设备商、运营商和游戏开发商加入战团,新的盈利模式还会不断出现。

(郑培源)

新品密集上市 长虹全面提速终端智能化

促使长虹做出将停产非智能电视决定的底气。

在海外市场,以日本为首的家电企业的衰退,以及沿海一带低端 OEM 厂家的衰退,给中国彩电企业全球化带来了“绝佳机会”。四川长虹在智能电视的技术、软件、芯片、硬件等方面早已充分布局,这为其电视产品全面转型智能化提供了难得的胜机。今年国内彩电出口总量下滑接近 30%,长虹海外销售却逆势实现 50%以上的增长。

长虹的终端智能化,并非只局限于电视一个领域。在智能白电产品方面,长虹也首次推出能打造健康空气和人机语音交互的智能空调,同时还推出可以进行食品管理的智能冰箱。

公司副总经理、长虹家用电器产业集团董事长李进告诉记者,长虹旗下美菱电器此前已经发布智能冰箱第二代产品并已经上市,长虹第一代智能空调也已上市,近期销售情况“超出预期”。另外,长虹

小家电智能橱柜产品也已上市。明年一季度和二季度,长虹还会有更多的智能家电产品批量上市,包括智能第三代冰箱和智能第二代空调。

行业分析人士认为,互联网的冲击对传统家电产品的规划、思维、营销模式、甚至商业模式带来了全面颠覆,但另一方面,技术驱动将代替原来市场营销驱动,成为企业发展的首要动力,这对长虹这样的传统家电企业来说是打破原有格局的一个好机会。

事实上,今年以来四川长虹黑电、白电产品的智能化市场推进,已经带来了其销售规模和利润的提升,公司今年 1~9 月份实现营业收入 420.5 亿元,归属于上市公司股东净利润 3.1 亿元,分别比上年同期增长了 14.24%和 55.06%。公司控股的美菱电器和华意压缩今年前三季实现归属于上市公司股东净利润分别同比增长 35.8%和 71.27%。

(田立民)

莱美药业追加益阳基地投资 做大特色输液产业

莱美药业日前公告,公司拟对全资子公司湖南康源制药位于益阳市赫山区龙岭工业园的新生产基地追加投资,以进一步提升公司在大输液领域的产品市场竞争力,提升公司整体盈利能力。

根据公告,由于总建筑面积增加、基础设施费用增加等原因,益阳生产基地建设项目投资总额将有所增加。为了保证该项目的顺利建设和运行,莱美药业拟对该项目继续追加投资,投资总额预计将由 1.67 亿增加至约 2.37 亿元,资金来源为自筹。

据了解,由于新版 GMP 认证要求和改善、提高产品质量的需求,现有生产能力已不能满足市场需求、科研项目产业化的需

要等原因,康源制药于 2012 年 5 月在益阳市赫山区龙岭工业园按 GMP 要求开工建设新的生产基地,项目建设规模为:大输液 2 亿瓶(袋)/年。此前,康源制药产能为 1 亿瓶(袋)/年,2014 年新基地建成投产后,公司特色输液产能将实现翻番。

据公司介绍,康源制药长期从事大输液的生产,拥有大输液生产和销售的优势,新基地项目技术方案先进、成熟、可靠,具有良好的市场前景和发展潜力。该项目的生产工艺技术为国内先进水平,研发的新型药包材一聚丙烯共混塑料无缝输液软袋,公司已申请国家专利,该项目的实施有利于大输液产业的技术创新与进步。

莱美药业表示,聚丙烯共混塑料无缝输液软袋是益阳生产基地建设项目重点内容,该产品既消除了玻璃瓶使用后难以回收处理及运输成本高的问题,又克服了塑料瓶输液临床用药需空气回路的二次污染问题;同时还克服了非 PVC 软袋膜与接口焊合因材质温度适应性差异导致的漏液缺陷,集软袋与塑瓶优势于一身,使社会用药安全得到了保证。益阳生产基地建设项目财务内部收益率(税后)为 26.49%,总投资收益率为 35.17%,项目的经济效益和社会效益相当显著。因此,对益阳生产基地建设项目继续追加投资将有助于顺利完成该项目的建设。

(王屹)

利润增长点。

今年中电远达已启动了二次定增,募投资项目之一即是收购通过收购鼎口环保 80% 股权,进入天津滨海新区乃至华北这一重点水务市场,有效促进该地区后续项目开发拓

展再生水业务市场。据了解,鼎口环保主要负责天津渤天化工公司 2.3 万 t/d 中水回用项目的设计、施工、安装等工作,为天津市节能减排重点项目。

(中证)

