

白云山定增百亿推进混改 牵手马云加码互联网医疗

作为广州国企改革的主力,白云山的改革备受关注。1 月 12 日晚间,停牌一个多月的白云山披露了 100 亿元非公开发行 A 股股票预案系列公告,通过引入战略投资、推行员工持股计划推动改革。

记者了解到,马云旗下的云锋基金出现在白云山定增方案的认购名单中,上海云锋新创投资管理有限公司(以下简称云锋投资)拟出资 5 亿元认购 2097 万股。此外,白云山与阿里健康在 1 月 13 日的发布会上还进行了战略合作签约仪式。

广药集团董事长李楚源表示,未来白云山将与阿里健康在医药电商、医疗健康服务和大健康产业建立深层次合作。阿里健康 CEO 王亚卿也表示,广药集团丰富的中药老字号品种和大健康产品都是其关注的重点。

引入阿里战投

“我们之前就有投资白云山的想法,这次刚好有机会。”云锋投资董事总经理朱艺恺表示,他的团队一年前就拜访过广药集团,当时就想参与白云山的增发。

他进一步解释,团队非常看好白云山的产业结构和发展前景,而员工持股计划又将员工和公司利益捆在一起,这在国企改革中相当重要。对云锋投资来说,整个医疗健康板块都是核心发展和重点投资方向。“我们非常想利用互联网在中药老字号领域进行深挖,而广药集团在这方面有丰富资源。”

白云山还与阿里健康达成战略合作,在医药电商、大健康板块探索出路。王亚卿直言,目前医药电商在整个药品零售行业占比非常小,是电商领域一块没有被充分挖掘的蛋糕。阿里健康与白云山合作,希望利用互联网思维和技术与传统医药工业擦出火花。“我们可以探索 O2O 模式、处方扭转途径,通过双方资源互补在医药电商走出一条新路。”

按照白云山的规划,此次募集的资金中有 40 亿元增资王老吉大健康。据李楚源介绍,其中 24 亿元将投入到王老吉品牌推广与



渠道建设,大健康产品集群发展以及实施王老吉国际化战略,16 亿元作为大健康产品自有基地建设。

广州国企改革提速

除了引入阿里团队外,白云山的非公开发行也被视为国企改革的一次探索。据悉,白云山 2015 年度的员工持股计划,包括公司董事(不含独立董事)、监事、高级管理人员以及在公司、下属企业及关联企业工作的员工认购,共计划认购 2118.9 万股,认购金额为 5.05 亿元。同时,广州国资发展控股(以下简称广州国发)、广州国寿城市发展产业投资企业(有限合伙)也出现在认购名单中,分别认购 30 亿元和 25 亿元。

广州国发近期在广东国企改革中表现活跃。记者了解到,广州国发此前出资 25 亿元认购广州友谊 2.66 亿股,成为其第二大股东,同时参与了广州浪奇的定增。广州国发的介入无疑为白云山后续改革增添了更多想象空间。

线下药店渠道被剥离 外资药企布局电商销售

随着医药电商政策的利好消息和消费者购买习惯的改变,医药电商成为最近的火热话题。

跨国药企中美天津史克制药有限公司也悄然上线天猫官方旗舰店,成为国内市场首个开设自营电子商务渠道的跨国药企。

目前不少跨国制药企业正在布局医药电商。另一方面,线下连锁药店近几年发展明显放缓,并且不少药店出现亏损不得不减少开店数量,不少药企也开始剥离线下药店渠道。

外资药企布局电商销售

记者从中美史克天猫官方旗舰店看到,目前公司在售的产品主要有百多邦、舒通达、保丽净等多款拳头产品。

对于介入电子商务平台,中美史克方面曾对外表示,电子商务是公司迅速增长的渠道,“未来,对于电商渠道,我们会计划更多重点投资,保持这一新兴渠道的增长势头。”

目前类似中美史克自建平台或与传统第三方平台合作建直营平台的外资药企是少数,更多的是外资药企的保健品、非处方药(OTC)、家用医疗器械等分散在电商平台销售。

北大纵横高级医药合伙人史立臣透露,



中美史克应该是第一家在天猫开设旗舰店的跨国药企,算是自营的电子商务渠道,目前不少外资药企例如拜耳、辉瑞等都在布局电子商务,现在还处于对政策的观望中,“相信一旦政策到位,这些公司也会有相关的动作。如果 2015 年处方药网售放开,对他们来讲也是机会,能够弥补现有销售渠道的不足。”

早在 2013 年就有外资健康企业通过并购介入医药电商领域。2013 年 10 月,美国康德乐公司收购百济新特药房,后者就有医药电商相关业务布局。

医药电商政策壁垒将打破

多方面信息显示,《互联网食品药品经营监督管理办法》正式文件有望于 2015 年初出台,行业政策壁垒即将打破。目前,众多行业

则,竞价组竞争焦灼可以想象,但组内独家产品的情况既取决于议价规则和入市价的确定,也取决于竞价组厮杀的程度和医院的决心。

“独家”也将忐忑

依据过去多年各省的经验以及广东省药品交易平台的有关竞价规则,非基药医保产品进入竞价组即宣告进入“死亡之组”,竞争可谓惨烈。有分析人士称,广东交易规则可能引发的价格战倾向非常强,有独家品种、剂型和规格才能区别于对手。

但平台交易之下,哪怕是组内独家,或许也要“忐忑”了。本轮广东非基药医保产品交易与其他省份大标最大的不同或许就在于独家品种可能面临的挑战不一样。

在双信封模式中,基本上获得组内独家的产品很大程度上已宣告胜利,但按照《广东省医疗机构非基本药物交易办法(征求意见稿)》,对于非基本药物的交易,要求“转议价

广药集团副总经理程宁对记者表示,“在国企改革背景下,通过非公开发行实施员工持股,优化了公司股权结构,建立合理的激励约束机制,有助于提高公司凝聚力和竞争力,进而促进公司长期、持续、健康发展。”

一位接近广州国资的相关人士透露,广州国发是广州市政府学习新加坡淡马锡模式而特意打造建立的政府投资管理公司。为此,广州将搭建国有资本运作平台,建立若干国有资本投资运营公司,其使命是成为广州市分类发展混合所有制经济,激发国有企业内部活力和动力的排头兵。

广州市国资委党委副书记陈雄桥对记者表示,虽然目前广州国资委方案未出台,但广州国资国企改革更重于形式,部分上市公司已通过引入战略投资者、员工持股计划、股权激励等行为有所动作。

据了解,白云山通过本轮定增后,三家国资委旗下企业的控股占比由 45% 提升至 53%。广州国资体系资产在广东省内证券化率最高,且拥有省内最多的上市公司平台资源。

(金 喆)

康美药业布局全产业链 斥资 10 亿建中药产业园

1 月 13 日,中药饮片龙头企业康美药业召开 2015 年首届董事会,在董事长马兴田的主持下,通过了投资 10 亿元建设“中国-东盟康美玉林中药产业园”项目的议案,并计划在广西玉林市设立全资子公司专门负责建设和运营该项目。此举将进一步提升公司以中药饮片为核心的产业竞争力。

据公告,本次项目计划用地总面积约 500 亩,建设标准中药饮片生产基地、中药材加工及提纯基地、现代仓储物流及配套设施等。不含土地费用和配套流动资金,项目计划总投资 10 亿元,初定工期计划为 4 年,完全达产后每年可加工生产中药材 30 万吨以上。公司将根据项目调研和经有关规划审批部门最后审定的规划设计结果,来确定项目功能和建设规模。

公司高管表示,作为中药饮片龙头企业,康美药业产业布局已基本贯穿中医药产业链的上下游,形成中医药全产业链一体化经营模式。随着新增产能逐步释放,公司中药饮片业务逐步由区域拓展至全国。本次在玉林建设中药产业园,也是通过推行“田间工厂”模式,来提升中药材的品质,并享受西部大开发、北部湾经济区相关优惠政策。

据统计,2010 年至 2013 年,全国中药饮片的市场容量为 702 亿元、854 亿元、909 亿元和 1259 亿元,随着人口老龄化及居民保健意识的增强,未来中药饮片仍有较可观的增长空间。以每年 25% 的增速测算,到 2019 年中药饮片的市场容量将达到 4803 亿元。

本次也是康美药业在玉林第二次投资中药上游产业。2013 年 11 月,康美药业决

议投资 30 亿元,4 年内建设“中国-东盟康美玉林中药材(香料)交易中心及现代物流仓储项目”,项目计划用地总面积约 2000 亩。而除此之外,公司还并购了安徽亳州等中药材专业市场。已投入使用的康美(亳州)华佗国际中药城,据介绍目前已成为占据全国交易量 75% 以上的中药材交易专业市场。

除了在上游布局,康美药业同日也通过决议,子公司上海康美医药与上海金藤通信设备发展有限公司自然人股东张际一、赵金观以及王伟捷订立了股权转让合同,以总价款为 8880 万元收购上海金藤 100% 的股权。而此前,公司还设立康美医院,收购整合国内多家公立医院,托管近百家医院药房,布局中药全产业链。

辉立证券研报指出,近几年康美积极实施中药全产业链战略,并已初具规模,占据同业领先地位。公司已在云南、四川等地建立超过 5 万亩 GAP 和规范化种植基地,并在广东、北京、上海等地建立 9 个中药饮片生产基地,覆盖全国的生产布局基本完成。除了传统销售渠道外,公司还获得了国家直销业务牌照,成为第二家涉足直销的上市药企,并积极布局电商业务。

不过,康美药业药材贸易业务和在建工程规模庞大,也增加了对资金的需求,公司已通过多种融资方式扩充资金量以保证业务扩张。截至目前,康美药业发行 24 亿元公司债已获得证监会批准,募资将全部用于补充公司的营运资金。另外,公司也作为非银行股率先行发行 3000 万股优先股,净募集资金总额 29.68 亿元。

(阮润生 钟鹤)

浙江发文支持“浙产”医疗器械产业

记者 1 月 14 日从浙江省食品药品监督管理局了解到,浙江省政府近日下发《关于“精准对接精准服务”支持医疗器械产业提升发展的若干意见》(以下简称《意见》),促进浙江省医疗器械产业发展。

“深入推进医疗机构配置实用国产乙类大型医用设备试点,放宽国产乙类大型医用设备配置数量限制;对尚无医用磁共振成像系统的县级公立医院采购浙江产医用磁共

振成像系统给予适当补助。”《意见》指出,对列入“浙江制造精品”目录的医疗企业产品,在同等条件下实施政府优先采购;建立对公立医院财政补助与其采购浙江省医疗器械重点目录内产品份额挂钩的机制;选择部分医疗机构作为浙江产医疗器械产品应用示范基地,并在经费保障等方面给予扶持等。

(曾亮亮)

深圳生物医药创新产业园运营

1 月 14 日,投资 6.93 亿的深圳国家生物产业基地深圳市生物医药创新产业园区(加速器)项目举行了开园仪式,共吸引 300 余家企业 500 余人参会,首批 8 家企业进驻园区。

深圳市生物医药创新产业园区(加速器)是深圳国家生物产业基地核心区的重要配套设施,以高成长性生物医药企业为加速器的主要服务对象。项目占地 12.34 万平方米,总建筑面积 21.96 万平方米,总投资 6.93 亿元人民币。项目规划建设了涵盖医疗器械区、动力辅助区、生物制剂区、综合服务区 and 实验区等五大功能区域的 10 栋建筑,包括 10 万平方米的医疗器

械生产厂房、6 万平方米的生物医药生产厂房以及试剂、检测、公共实验室、质检、化学品库、图书馆、食堂等公共服务设施。

深圳市生物医药创新产业园区(加速器)除提供能满足 GMP 标准认证的厂房外,还将努力打造政策支撑、投融资、人力资源、产业化、商务平台等五大服务平台。当前,已经有日本郡是医疗器材(深圳)有限公司、深圳市天悦制药有限公司、深圳市宝济医药有限公司等 8 家企业正式入驻,标志着深圳市生物医药创新产业园区(加速器)正式进入运营。

(沈雯)

东市场的存活几率应该是很低的,竞争非常激烈。“但基药独家品种的价格没有降下来一直受关注,政府会否在非基药医保产品环节‘开刀’存在较大不确定性,毕竟非医保组内的独家产品数量是比较多的。”

市场近身肉搏

对于“政府会否拿非基药开刀”的担忧,记者独家获悉,广东平台不会用特别的行政手段限制药价。同时,这并不代表就此高枕无忧,行政放开之下,市场的角逐或许更加犀利。

“交易方面,分入竞价组的产品无需多说,哪怕是组内独家,根据之前要求,独家产品如有不同剂型、不同规格的产品在其他组,需进行差比价,那么对于非真正意义上的独家品种而言,入市价或最终报价可能更多受到竞价组内通用名产品最终竞价结果的影响。”有接近广东省药品交易平台的有关人士如是解释。

而采访中,企业人士担忧的另一点在于医院议价环节。医院的采购量会到什么水平?组团还是单独谈判?由于医院需要报量,组团议价的话企业更易判断底价,如果是单家医院议价,则存在更多不确定性。

“医院议价动力大大也要考虑到。按照重庆模式操作的话,药企会比较放心,重庆入市价之后,医院基本按报价采购,并没有再砍价的意思。”广州某药企政府事务人士指出。

该政府事务人士进一步向记者解释,广东交易模式下,具体产品的价格厮杀程度取决于产品本身市场的竞争属性,一些多厂家生产的通用名产品会比较难熬,毕竟要在竞价组“火拼”,规格或剂型独家的也需进行差比价。

广东市场的近身肉搏程度,也让产品出口欧美的深圳立健药业作出了艰难抉择。“基本不参与广东大标市场。”该企业负责人欧阳青对记者表示,希望在药品采购中仍需注重产品质量,而非完全关注价格,毕竟药品是治病救人的特殊商品。

(杨俊坚 郑莹莹)