

药企纷纷布局创新药研发

行业洗牌加速

药企纷纷布局创新药研发。今年以来,包括科伦药业、华森制药、亿帆医药、广生堂、健康元在内的多家药企均发布了组织架构调整信息。业内人士认为,随着我国医药创新环境不断改善,仿制药的利润空间逐步缩小,倒逼企业向医药创新转型。在此背景下,企业创新动力增强,各药企的研发投入不断加大,创新已成为优质药企发展的必经之路。



新华社图片

□本报记者 傅苏颖

加大创新药研发

5月29日晚间,科伦药业发布一系列公告,主要事项包括在“科伦药研”(仿制药研发、生产、销售)平台上转让30%的股权给员工持股平台用于实施员工股权激励;在“科伦博泰”(创新药的研发、生产、销售)平台上转让30%的股权给员工持股平台用于实施员工股权激励等。

国信证券高级研究员张立超对中国证券报记者表示,建立市场化的激励机制,加速股权激励落地,打造组合型激励工具,都是为了更好地留住创新型人才特别是核心人才,针对创新药研发周期长的特性,增强人才的价值积淀。

另外,今年以来,包括华森制药、亿帆医药、广生堂、健康元在内的多家药企发布了组织架构调整信息。

华森制药近日在互动平台上表示,公司在创新药板块已有动作,如引入首席科学家、设立创新药事业部、建设创新药实验室、打造创新药人才团队等,已部分完成或正在推进中,后续具体项目将按计划有序推进。

公司于4月27日发布公告,为适应公司业务发展的需要,进一步完善公司治理结构,提升公司运营效率和管理水平,公司计划新组建创新药事业部,负责公司创新药板块的统筹管理工作,从药物发现、临床前研究、IND申报、临床试验到注册申报,包括创新药研发管线布局,知识产权管理、BD等全

生命周期的管理工作。

亿帆医药也进行了组织架构的调整。近日公司发布的2019年年报显示,公司结合“整合、创新与国际化”的中长期发展战略,成立亿帆化药(小分子)事业部,开始布局先仿后创的小分子“研产销”一体化。该事业部是以亿帆制药为主体,由亿帆研究院、西藏恩海、进口产品销售事业部及国内外的小分子相关业务整合而来。

张立超认为,知名药企纷纷调整组织架构,初衷是为了更好地适应创新转型的需要,有助于完善公司治理结构,提高公司运营效率,优化管理流程。事实上,医药创新是一个全方位的系统工程,涵盖科技的创新、制度的创新、人才的创新等各个方面。其中,首席科学家作为药企的灵魂人物,能有效统筹医药研发工作,协调企业创新进程;通过设立独立的事业部,有助于实现业务垂直管理,提升运营效率;建设创新药实验室、打造创新药人才团队,通过“筑巢引凤”的方式,吸引更多专业化人才的加入,助力药企行稳致远。

政策推动

张立超认为,近年来我国医药创新环境不断改善,一系列鼓励药品创新的监管政策落地实施,创新药纳入医保目录的路径加速拓宽,各类政府资金、大量社会资本投入到医药创新领域。与此同时,仿制药的利润空间已逐步缩小,倒逼企业向医药创新转型。在此背景下,企业创新动力增强,各药企的研发投入不断加大,创新已成为优质药企发展的必经之路。

中信建投表示,过去五年,医院用药的前十大品种中,治疗性品种和创新药地位不断提升,主要推动的政策来自于:一是仿制药集采政策,在此过程中仿制药加速替代原研市场,实现腾笼换鸟;二是医保谈判加快创新药纳入医保报销,推动创新药渗透率快速提升。从集采、医保等政策上来看,当前创新转型趋势不可逆转已经成为共识;传统的仿制药生存模式将持续承压,向高壁垒、高收益的创新药转型是企业发展的趋势。

2018年以来,由于集采、一致性评价、辅助用药等政策影响,部分公司的传统品种销售受到较大影响,行业整体开始向创新转型。从板块研发支出情况来看,2018年、2019年板块的研发费用增长非常明显。

中信建投表示,2019年,化学制药板块中,大部分龙头企业的研发费用均持续增长,研发费用增速显著高于行业整体收入增速。从化学药板块研发投入前10强企业看,恒瑞医药、科伦药业等制药板块的龙头企业,也是创新转型相对较快的公司。2019年,这些公司的研发费用率均有上升,企业向创新转型的投入需求强烈,预计行业的分化也将持续。

另外,仿制药板块整体受到带量采购等政策压力,向创新转型的趋势也十分明显,转型的模式较为多样。由于完全从头开始研发难度较大,收购、产品合作/引进是较常见的做法。除了化学制剂企业外,以众生药业、华润三九为代表的传统中药企业也在积极布局创新药,转型模式与仿制药相似,包括自主研发、与CRO、药企进行合作开发、产品引进等。

洗牌加速

张立超认为,药企创新转型符合国家创新驱动的大环境,医药创新模式也正在由“复制到中国”(C2C)向“创新源自中国”(IPC)转型,创新药正迎来战略性的投资机会。未来创新药日渐成为我国医药行业发展的主流,药企将以本土资源、国际标准、全球市场为出发点开展高质量的创新药研发工作,更加注重研发团队的引进和培育。预计对医药行业来说将加速其洗牌进程,汰弱留强。建议重点关注具有自主知识产权、完整研发服务产业链、高临床应用价值以及由国家科技重大专项、国家重点研发计划支持的创新药品种及相关医药企业。

中信建投表示,随着国家对于创新药的扶持和市场对创新药投资的认可度提升,行业中大量创新企业出现,部分创新研发赛道不再稀缺甚至逐渐拥挤。随着市场竞争加剧、医保政策等方面的影响逐渐显现,传统仿制(me-too)类、仿制更好的(me-better)的创新药研发将承受一定压力,后续国内创新研发将逐渐向壁垒更高的同类第一(best-in-class)、同类最优(first-in-class)靠近。同时,海外市场的创新药产品价格更高且市场广阔,后续创新产品全球化能力的企业优势将逐渐显现。

华西证券认为,国家对创新药产业从研发、审评、生产到上市大力支持,创新药迎来黄金发展期,服务创新药产业链的CXO行业也同步迎来巨大发展机遇。

新业务加速落地

斯莱克打开业绩成长空间

□本报记者 郭新志

历经三年时间的新产品研发、业务升级后,处于战略转型中的斯莱克即将迎来收获期——剥离低效资产、聚焦主业、拓展数码印罐定制化业务、大力发展新能源电池精密结构件业务……斯莱克的种种转型举措均一一落地。

“我们最终的目标是尽快做大做强新能源汽车零部件业务,使其成为斯莱克收入的主要来源之一,比肩或超过现有斯莱克的易拉盖、易拉罐自动化制造设备的收入水平。”斯莱克董事长安旭近日在接受中国证券报记者采访时表示。

传统业务料稳步增长

忆及斯莱克的发展历程,57岁的安旭颇为感慨。这位清华大学精密仪器系毕业的工程师搞了一辈子机械设备,如今仍专注于高端成套设备的研发。6年前,斯莱克上市之初,公司的目标是力争成为易拉罐自动化生产线领域世界水平的供应商和技术发展的引领者。如今,其主要产品已经销往全球。2015年以来,公司凭借在易拉盖高速生产线领域积累的技术优势、客户优势,研发并实现销售易拉罐整线生产设备,打破了国外企业在此领域长期垄断的局面。公司制盖设备产品产能从2004年的2通道600-700盖/分钟上升到目前的6通道4500盖/分钟,是目前世界范围内生产效率最高的易拉盖高速生产设备之一。不仅如此,公司研发生产技术含量更高的高速易拉罐生产线已实现了主要部件的全自动化,对辅助生产人员配置要求较低,易拉罐高速生产线的生产效率最高可达3000罐/分钟,产品性能处于国际前列。

安旭介绍说,近20年来,易拉罐、盖制造设备行业基本稳定集中,全球领先的生产厂家包括欧美的STOLLE、DRT、STI、BELVAC、CMB ENGINEERING以及中国本土的斯莱克,基本没有新的竞争者进入该市场。凭借高质量、相对优惠的价格,公司产品已销往泰国、波兰、马来西亚、韩国等国家,打破了国际高速制罐、制盖设备市场没有中国产品的竞争格局。目前,美国上述几

家公司并没有公开披露明确的扩建、扩产计划,也没有公开披露在国内市场和公司竞争的计划。虽然国内有少数企业能生产低速易拉罐、盖生产设备,但无法生产高速易拉罐、盖生产设备,且缺乏整线设计能力,在技术要求更高的高速易拉罐、盖生产设备以及成套生产设备设计方面不会给公司带来竞争压力。

他说,公司在制罐、制盖设备及相关领域积累了多项核心技术,在易拉盖冲压、刻线,易拉罐拉伸、切边、成形等关键工艺流程申请了多项发明专利,具有较强的持续创新能力。未来公司将继续发挥技术优势,不断提高研发能力,保持在易拉罐、盖制造设备行业的领先地位,保持该业务的稳步增长。

新业务发展潜力显现

安旭说,由于宏观经济的快速增长带动了人均消费能力提高,无论饮料包装还是食品包装易拉罐都处于需求快速提升阶段,易拉罐、盖高速生产设备市场广阔,预计公司在该领域的业务将维持稳步增长态势。

与此同时,公司不断加大技术研发,围绕新型数码印罐机,公司在全球首先推出易拉罐迷你罐线的生产理念,将“一图一印”“一罐一印”的构想变成可能,降低了传统DWI罐线的生产数量门槛和生产成本。公司的数码印罐迷你线经过两年多的测试和小批量试生产,目前已经具备产业化批量生产的能力。“目前我们正在为全世界最大的制罐商美国波尔公司提供其首套数码印罐迷你生产线,预计本月完成视频远程验收。我们预估全世界范围内对该套数码印罐设备的需求巨大,至少在100条以上,但由于今年受到疫情影响,海外客户考察和销售等环节有些延迟。”

目前,斯莱克国内第一条数码印罐迷你线于今年年初已正式在苏州临湖镇下线投产,并通过子公司苏州觅罐云科技有限公司(简称“觅罐云”)进行C2M个性化、定制化产品的销售工作。C2M是指用户直连制造商,消费者直接通过平台下单,制造商接收个性化订单,然后根据需求设计、采购、生产、发货。C2M模式下,制造商可以迅速知道消费

者的具体需求,通过市场需求迅速改变供应链,提升生产效率,让用户获得高性价比的产品。此外,斯莱克已经开发了基于工业4.0需求的智能化移动端数据交互平台,公司可以在客户下单后,全程跟踪订单的生产和交付,客户也可以通过信息交互包括视频来确认生产过程以及发货交付的过程,目前该技术为斯莱克在本行业首创。

据介绍,觅罐云公司目前围绕数码印罐+名优农产品/数码印罐+老字号产品/数码印罐+文创产品/数码印罐+定制礼品等场景,已同相关品牌企业合作推出了数十款品牌产品。近日,觅罐云与苏州市老字号协会正式签订了战略合作协议,利用数码印罐迷你线为老字号协会的合作企业提供全新概念的个性化、定制化的新包装。据觅罐云测算,苏州地区上述订制易拉罐产品的销量每年不低于1000万罐,按单罐产品平均售价10元计算,仅苏州一地每年的营业额不会低于一亿元。“接下来,我们将以苏州模式为示范,通过发展区域合伙人计划,迅速将该模式推广扩展到全国各地。我们相信,随着定制化市场的出现和个性化消费习惯的兴起,小批量定制的生产会越来越受到大众的青睐,数码制罐技术将充分满足消费者个性化消费的愿景。”

新能源汽车电池壳业务成发展重点

在保证公司传统易拉罐制造设备的技术领先和市场持续扩大的前提下,斯莱克利用多年积累的技术优势,向数码打印定制化领域和新能源汽车电池精密结构件领域拓展成为公司的发展战略。安旭说,“这种发展模式是基于公司自身的技术优势,同时与进入的行业紧密结合,使得公司在控制风险的情况下,进入一个朝阳发展的、更广阔的市场,从而为公司发展打开较大的空间。这个发展基础就是公司的技术优势,即我们拥有竞争对手没有的技术优势。”

安旭介绍说,斯莱克的电池壳产品与传统电池壳产品的制造工艺和设备不同。目前国内电池壳的制造方案基本是单件小批量生产,单件手工操作,无法形成大批量生产自动线。其特点一是生产率低,一般每分钟

120-150只;二是只有冲压成型,没有检测、清洗、包装等,需要大量人工操作和转运材料和半成品;三是制造的电池壳需求量较大时,需要很多台单机生产同样的电池壳,一致性比较差,质量不高;四是材料利用率不高。而斯莱克开发的电池壳大批量生产自动线生产率高,1200个/每小时;包含有自动成型、自动检测、自动清洗、自动包装;材料利用率高;生产出的电池壳光洁度更高,质量一致性更好。

“下游客户的痛点主要是很难达到高标准尺寸一致性和表面质量。这就使得电池很难达到特性上的一致性,严重制约了电池的整体性能。不断降低成本,也是客户一直的追求。没有工艺上的创新,就无法提高电池壳的品质和降低成本。”安旭说,斯莱克的新工艺和自动化生产线使得满足客户这一需求成为可能。

据了解,目前,新能源圆柱电池壳市场分为中国市场和海外市场。圆柱电池壳又分为圆柱钢壳和圆柱铝壳,圆柱钢壳包括18650、21700两种主流型号。近年来,随着全球能源危机和环境污染问题日益突出,发展新能源汽车已经在全球范围内形成共识,新能源汽车已经形成全球化的统一大市场,新能源汽车行业的快速发展为斯莱克新能源电池壳业务提供了广阔的市场空间。

安旭说,以特斯拉汽车为例,每辆特斯拉将使用大约5500个21700电池钢壳,年产50万辆特斯拉汽车的需求就意味着大约每天900万个21700电池钢壳的需求,这就至少需要7条这种大批量生产电池钢壳的自动线才能满足该需求(如果特斯拉全部用21700电池芯)。考虑到国内新能源电池管理技术水平进一步提升后,潜在的国内其他新能源汽车厂家使用电池钢壳的需求,以及圆柱新能源电池壳在电动工具、玩具、电器产品等方面的应用,对于这种新型电池钢壳自动化生产线的需求将是持续的。

目前,斯莱克正积极为现有客户供货的同时,努力调试新的生产线,通过新的生产工艺和设备为客户提供样品,尽快为新能源汽车提供21700和18650电池壳产品以及磷酸铁锂电池使用的圆柱铝壳。

中兴商业:打造东北地区商业零售龙头

□本报记者 宋维东

中兴商业董事长魏海军近日在接受中国证券报记者专访时表示,“混改”全面开启了公司的“二次创业”。一年多来,公司通过“混改”,建立了更加精细化的管理、更为科学化的制度体系,经营发展各项工作再上新台阶。面对当前零售业发展新趋势,公司将坚定不移推动数字化转型,重塑核心竞争力,将公司打造成东北地区商业零售龙头,推动辽沈区域商业布局变革。

唤醒城市商业记忆

位于沈阳市和平区的太原街是中国著名商业街之一。该街有着百余年历史,毗邻沈阳站,交通便利,地理位置优越,人流、物流密集。太原街也一直是东北地区最有影响力的时尚潮流地之一,影响力辐射整个东北,有着“千年沈阳城,百年太原街”之称。

近些年来,许多大型商业零售公司、知名品牌在此相继落地。面向不同客层、定位各有特色的众多商业体构成了极具竞争力的太原街商圈。这其中,中兴商业无疑是最受关注、影响力最大的商业综合体之一。

中兴商业在沈阳商业版图影响力之大,用老百姓口中经常说到的“先上饭馆,后上联营”足可体现。这里所提及的“联营”实际上是指成立于1952年的老联营公司,位置为今天中兴商业所在区域。

1987年12月,在老联营原址上一座现代化的商厦拔地而起,即今天的中兴商业。这个建筑面积达5.4万平方米的百货商场成为当时国内最大的单体商场之一,且由于中信集团的出资入股,一举改变了公司的经营和管理模式,引领着东北地区百货业的发展。1995年,中兴商业集团成立,成为沈阳市第一家商业集团,也是沈阳及周边城市最大的百货零售企业。

“对年轻人和外地游客来说,中兴商业现在是一座百货商场,但对土生土长的沈阳人来说,这是一张‘名片’。”魏海军说,“这里是沈阳现代商业的缩影,更是辽沈人的‘时尚记忆’、沈阳人的‘城市记忆’。”

魏海军表示,中兴商业的定位一直是中高端商场,从开业以来就形成的领先同业的商业模式、代表时尚前沿的商业文化、敢于追求探索的企业文化,让中兴商业30余年来始终占据沈阳商业版图的重要位置,是辽沈商业发展的代表性企业。如今,面对风起云涌的商业零售业,公司要进一步巩固并扩大竞争优势,唤醒沈阳这座城市引以为傲的商业记忆。

改革重塑竞争力

中兴商业成立33年来,因改革而生,如今又因改革而兴。

近年来,国家大力支持东北推进国资国企改革,积极推动民营经济发展,全面激活经济发展活力和动力。其中,沈阳市被确定为国资国企综合改革试点城市。在国资国企改革中,沈阳市下大力气向纵深推进,通过“一企一策”的改革,明确要求竞争类国企原则上全面放开股比限制,要通过“混改”冲破体制束缚,重构管理体系,理顺管理制度,“混”出增长动力,“改”出发展活力。

在此背景下,一场“根上改、制上破”的“混改”在中兴商业开启。

2019年上半年,辽宁方大集团参与了中兴商业控股股东中兴集团的股权转让事项。辽宁方大集团当时以6.55元/股的价格,总计5.3亿元受让中兴商业8091.17万股,占中兴商业总股本的29%。权益变动后,中兴集团不再是中兴商业控股股东,沈阳市国资委亦不再是中兴商业实控人。辽宁方大集团成为了中兴商业控股股东,方威成为中兴商业实控人。至此,中兴商业“混改”取得重大进展。

魏海军表示,中兴商业的“混改”,瞄准的是制约公司深层次矛盾和关键环节,着力解决问题弊端,真正实现“根上改”;混改的推进又改变了“一股独大”的体制机制,将竞争机制引入工作各环节,充分激发公司发展的活力与动力,真正实现“制上破”。

他举例说明道,包括他本人在内,公司高管层全部放弃以前的行政级别,全面转为职业化经理人,参与公司管理与经营。公司全面引入竞争机制,树立“能者上、庸者下、劣者汰”的用人导向,全员重新竞聘上岗,因材施教、因人施策,所有岗位凭业绩说话,工资收入按业绩考核,确保责任与收入紧密挂钩。

“‘混改’一年多来,公司全面引入辽宁方大集团管理理念,全面提升职工的竞争意识,培育市场化运营理念,内部管理与监督考核更加严格规范;‘跑冒滴漏’现象得到全方位整治,降成本工作取得重大实效;内控管理的深入推进又全面提升了工作效能。”魏海军说。

一整套的制度性安排和政策措施正在取得成效。2019年,中兴商业实现营收27.02亿元,同比增长5.91%;实现归属于上市公司股东的净利润1.54亿元,比上年同期增长70.92%。

加快新零售转型

近年来,随着电商迅猛发展、消费升级加速、运营成本升高等因素的综合影响,实体百货零售业发展遭遇巨大挑战。在新的发展趋势下,国内商业企业积极行动,加快转型,加大数字化投入力度,抢滩新零售。

魏海军表示,在数字化、互联网化的大背景下,社会方式、生产方式和社会生态等都发生了巨大变化,新的商业模式、商业业态不断出现,零售业越来越成为技术密集型行业。公司也在深入思考如何用技术赋能,实现信息化、智能化下的快速发展,快速适应新的形势变化。

“当前,体验式消费已成为百货零售业的重要发展趋势。消费者的个性化、体验式需求与即时即刻的虚拟体验需求愈发强烈。如果公司还仅仅依靠传统布局、传统手法,就无法适应现代人的消费需求,同当前的发展趋势和观念不相适应,更无法参与激烈的市场竞争。”魏海军说。

为此,中兴商业坚定发展定位,面向中高端客层和年轻人群,对商场运营进行了深度调整,零售业态升级,引入更多国际知名品牌和深受年轻人欢迎的时尚品牌进场,优化调整商场布局。

此外,公司还通过大量的基础投入丰富营销场景和手段,在沈阳市零售业率先开发建设了“中兴云购”电商平台和“中兴大厦+”微信小程序商城,积极探索线上线下全渠道发展、一体化经营道路,实现全渠道零售。同时,还将线上客流逐步吸引回流线下实体店,实现了线上线下的经营联动。

“未来,公司将继续深化改革,完善整体品类,坚定不移推动数字化转型,不断提升零售品质化、智能化水平,与消费者建立更大心理认同,进一步提高商品服务供给品质。”魏海军说。