

■ 国企改革风云录

物产中大：争当新一轮国企改革排头兵

创新实施混改4.0 推进特色资产分拆上市

● 本报记者 刘丽颀

“物通全球,产济天下。”作为连续十年进入世界500强的物产中大集团(简称“物产中大”),在一系列改革的驱动下正焕发出新生机。4月27日,物产中大公布的2020年年报显示,公司扣非后实现归母净利润23.13亿元,同比增长11.55%;一季度扣非后归母净利润为8.67亿元,同比增长68.26%。

物产中大党委书记、董事长王挺革在接受中国证券报采访时表示,踏上“十四五”新征程,物产中大将坚持深化改革,加快潜力释放,持续保持高质量增长。进一步推动集团改革转型发展走深走实,全面深入推进实施数字化转型、积极稳妥深化混改、大力推进治理体系和治理能力现代化,全力打造具有全球竞争力的世界一流企业。

升级混改 谋划分拆上市

作为浙江国企改革先行者,物产中大聚焦“打造具有全球竞争力的世界一流企业”,在现代企业制度建设、体制机制改革、市场化经营机制等方面取得了新突破。

据了解,集团整体上市后建立了健全规范的现代企业制度和法人治理结构,形成了集团党委把方向、董事会定决策、监事会管监督、经理层抓管理,各司其职、权责对等、运转协调、有效制衡的决策、监督和执行机制。在体制机制方面,实现了从混改2.0骨干持股到混改3.0动态持股的蜕变升级,分层分类分阶段深化混合所有制改革。同时,推行经理层契约化管理,实施以绩效为理念的薪酬分配机制,

“1+2+3+N”的选人用人制度体系荣列2019年度浙江省属企业党建“十大样本”之一。

“一系列改革为企业发展注入了强大的动力和监管防范机制,实现了改革走在全国前列的目标。”王挺革表示,物产中大创造了浙江省的多个“第一”:即第一家进入世界500强的企业、第一家实现混改整体上市的国企、第一家也是浙江唯一一家被国务院国资委选进《国企改革12样本》的国企。

随着国企改革三年行动启航,物产中大再度迎来发展新契机。

“物产中大将争当新一轮国企改革发展排头兵。”物产中大总裁宋宏炯表示,今年为打好“十四五”开局战,公司将强化“争先创优”,全力完成全年目标任务;强化数字赋能,谋划打造智慧供应链;强化转型发展,持续提高经营质量;强化价值创造,增强上市公司发展后劲;强化战略执行,打造十大示范项目;强化风险管控,提高风险防范化解能力。

在混改方面,创新实施以“虚拟期权”“分红收益激励机制”为核心的“混改4.0”模式,努力探索与竞争性国企改革实际相匹配的新一轮混合所有制改革的“浙江样本”。实施灵活多样的中长期激励,支持符合条件的相关成员公司建立超额利润分享机制。

在资产证券化方面,有序推进特色资产分拆上市。已实质性启动物产环能A股IPO分拆上市。未来物产环能可借助资本市场平台进行产业并购等各项资本运作,进一步提高生产规模、扩展销售网络,实现跨越式发展。此外,抢抓浙江省属企业内部资产重组整合契机,争当省属国有资本运

营平台,推动省内优质国有资产注入。

构建“供应链+”产业生态圈

随着数字经济的浪潮蓬勃兴起,物产中大积极拥抱数字经济,致力于打造数字供应链。

据了解,目前物产中大已经建立了全集团统一的主数据标准;初步建设了集团供应链大数据平台,实现与成员公司业务系统数据的互联互通及汇聚应用;初步构建了集团“智慧大脑”,实现了各业务板块成员公司主要经营指标的大数据可视化综合分析。

在畅通流通“大动脉”的同时,物产中大还疏通了面向小微企业和终端消费者的“毛细血管”,有效消除了钢铁、煤炭、化工等主营产品供应链痛点,持续优化了汽车、轮胎等生活消费品的服务生态,显著增强了大宗商品供应链韧性,大幅度提升了客户满意度。

如物产金属通过建立区块链应收款数字化平台,有效解决了困扰应收账款流转过程中遇到的难题,极大地提高了应收账款流转效率。浙油中心应用区块链技术开发的“仓单通”综合业务平台,为大宗商品交易提供进、出口融资和内外贸综合联动的系统性解决方案等。

“未来将构建具有独特竞争优势的‘供应链+’生态圈,为产业链上下游各主体、各环节、各要素搭建集成化服务平台。”宋宏炯表示,主要聚焦四方面任务,即建设“一朵云”,积极打造云上物产中大;建设“二平台”,即建设数据中台,并推进物产翼1.0技术赋能平台建设;建设“三体系”,即集团数字化管控体系、数字化制度体系和网络与信息安全体系;建设“四工程”,即集团

管控类示范项目、供应链类示范项目、金融类示范项目、实业类示范项目。

力争成为“三个标杆”

面向“十四五”,物产中大锚定“中国智慧供应链集成服务引领者”的目标,开启发展新征程。

“在全球经济新一轮发展变革和调整之中,数字技术和产业的深度融合至关重要,我们应该抓住机遇。”王挺革表示,下一步公司将聚焦核心产业生态,深化“一体两翼”战略构想,通过数字技术赋能,打造智慧供应链,积极探索产业互联网,力争成为“三个标杆”,即浙江省建设现代企业制度“重要窗口”的实践标杆、中国智慧供应链的实践标杆、中国流通行业模式创新的实践标杆。

据了解,物产中大将按照“1+2+1”,即核心主业——智慧供应链集成服务,2个赋能主业(金融服务、高端制造)和1个培育主业——产业投资的战略定位,紧紧围绕智慧供应链集成服务这一核心主业,以金融服务为支撑,在新能源、新材料、大健康、大公用等领域开展更加积极、更加聚焦、更加有效的产业投资。

“未来三年,公司将积极深入参与‘一带一路’建设、长三角一体化发展、中国(浙江)自由贸易试验区建设、‘四大建设’等,成为具有国际竞争力的产业生态组织者。”王挺革表示,将重点在互联网、生命健康和新材料领域择机拓展新兴业务;并提升科技创新能力,基本建成面向多模态数据的供应链大数据平台与智能计算体系,初步奠定集团“业务数字化、管理智能化、数字业务化”的基础。

中国电信A股发行申请获受理

● 本报记者 杨洁

4月26日晚,中国电信发布公告,公司已就A股发行向中国证监会提交包括首次公开发行股票(A股)招股说明书(申报稿)在内的申请材料,并于近日收到中国证监会对公司提交的A股发行申请出具的受理单,公司A股招股书将适时刊载于中国证监会网站。

3月9日,中国电信港股发布公告称,拟申请在上交所主板上市,公开发行A股数量不超过120.93亿股。3月17日,中国电信公告显示,募集资金(超额配售选择权行使前)或达到544亿元,募集资金将用于5G产业互联网建设项目、云网融合新型信息基础设施项目、科技创新研发项目等。

北京证监局4月1日披露的辅导企业基本情况显示,中信建投证券与中国电信签署了上交所主板上市辅导协议。3月25日,中金公司也与中国电信签署了上市辅导协议。这意味着,中国电信“回A”将由中信建投证券与中金公司联合保荐。

4月9日,中国电信公告称,特别股东大会审议通过关于首次公开发行人民币普通股(A股)股票并上市方案的议案。

对于此次A股发行的原因,中国电信此前在公告中阐述了三方面原因:一是把握数字化发展机遇,推动云改数转战略落地,增强科技创新能力,升级产品服务;二是拓宽融资渠道,壮大资本实力和抗风险能力,增强可持续发展能力;三是优化公司治理结构,引入与公司战略契合、能力资源互补、具有协同效应的战略投资人,提升综合竞争实力。

中国电信相关高管在2020年公司业绩说明会也进一步向投资者阐述了选择当前时点回A股上市的考虑。其表示,最近两年技术升级和市场发展变化很大,5G大规模建设及应用带来很大的战略机遇,要抓住战略机遇,要进行改革,以实现“云改数转”战略,在A股上市也是为了更好配合这一战略。

中国电信相关高管强调,发行A股不仅仅是募集资金,更重要的考虑是引入战略投资者,使得公司生态版图得到拓展。同时,通过A股上市,进一步激发公司组织和员工的活力,实现公司高质量的发展。

印度医疗资源告急 多家上市公司回应市场关切

● 本报记者 傅苏颖

印度疫情持续恶化,医疗资源告急。其中,制氧机稀缺,价格涨超10倍。在此消息的刺激下,A股市场鱼跃医疗等制氧机概念股上涨,同时带动医药板块异常活跃,化学制药、生物疫苗、生物医药、新冠检测等细分板块持续火热。4月27日,多家上市公司回应市场关切,多数公司称暂无较大影响,个别公司表示最近几日制氧机的询单量比较大,还有公司表示会根据供求关系变化对价格进行调整。

制氧机供不应求

印度卫生部4月27日公布的最新数据显示,印度新冠肺炎确诊病例升至1763.63万例。在过去24小时内,印度新增确诊病例32.31万例,连续6天单日新增超30万例;新增死亡病例2771例,累计死亡19.79万例。

印度疫情恶化,导致医疗资源告急,制氧机稀缺。由于疫情持续恶化,印度各地均出现医用氧气短缺。氧气瓶、制氧机在市场上已供不应求,导致其在黑市上价格涨超10倍。

印度政府4月25日表示,预计这一波新冠肺炎疫情可能于5月中旬达到峰值,届时印度每天新增确诊病例可能高达50万例。

安信国际认为,全球原料药供应严重依赖中国和印度,新冠肺炎疫情在印度的持续流行可能会破坏全球药品供应链,加剧供应短缺情况,部分原料药品种预计会在供需失衡状态下维持相对高价。海外疫情的二次发酵也利好防疫出口板块,如新冠诊断试剂盒、口罩手套等防护设备、疫苗等。中信建投认为,新冠疫苗产业链投资机会的挖掘值得关注。

个别公司近期询单量较多

4月27日,多家上市公司回应印度疫情影响。浙江医药称,公司原料药主要出口欧美等发达国家,出口印度量很少。目前出口订单无明显变化。共同药业称,印度疫情暂未对公司在印度的业务产生较大影响。三圣股份称,春瑞医化近期印度市场相关医药中间体订单较为稳定,暂没有显著增长。普洛药业称,疫情对印度市场的影响去年就有,但影响有限。新华制药称,印度疫情暴发以及其对原料药出口限制,势必影响到全球供应。公司会根据供求关系的变化,对价格进行调整。

此前,也有多家上市公司在投资者互动平台上做了回应。例如,迪瑞医疗此前表示,公司生产的抗体检测产品国内处于产品注册阶段;此外,公司结合自产以及代理的方式推出新冠检测类套装产品主要销往国外市场。从一季度来看,印度市场以及“一带一路”沿线国家销售比较好。

鱼跃医疗董秘王瑞浩对中国证券报记者表示,最近几日,印度方面对公司制氧机的询单量比较大。公司是国内制氧机的龙头,从去年开始,公司制氧机在全球抗疫阶段的出口都比较好。短期内,印度的订单增加的较快。两周时间以来,公司累计接收印度的制氧机订单大概在1.8万台左右。常规下,与公司制氧机全年规模相比,印度订单占比不是很突出,还需看后续情况。



视觉中国图片



博济医药王廷春：努力打造成为CRO行业头部公司

● 本报记者 万宇

创新药大时代,CRO(合同研究组织)公司犹如一双隐形的翅膀,助力创新药企业飞得更高,飞得更远。

经过19年的发展,博济医药不仅在临床业务上具有相当强的竞争力,而且发展成为业内为数不多的能提供一站式全流程服务的CRO公司,具备一个新药从靶点发现、化合物筛选、药学、药效、毒理、临床到注册申报及合同生产的全流程服务,在技术实力、服务质量、服务范围、团队建设等各个方面处于国内CRO行业的领先地位。

博济医药董事长王廷春在接受中国证券报记者专访时表示,未来公司将持续壮大人才队伍,在夯实临床业务优势的同时完善一体化服务能力,在CRO这条黄金赛道上乘风破浪,在竞争中打造成为行业头部公司。

构建临床业务核心优势

长期以来,仿制药在我国制药产业中占据绝对地位,但随着新一轮医改政策推动,顶层政策设计压缩仿制药利润空间,鼓励创新,我国制药产业从仿制药为主向创新药为主转型,创新药逐渐走上医药行业的“C位”。

但王廷春表示,新药的研发并不是一件容易的事情,从发现靶点到进入终端销售,中间经历了一个漫长的研发过程。“我原来做医生的时候就是给患者开方,患者到药房拿药,没想过这个药为什么可以在药房卖。”在了解了新药研发的过程后,有十多年临床一线经验的王廷春转战CRO,组建团队,在2002年创办了博济医药。CRO是通过合同形式为医药企业和医药科研机构在研发过程中提供专业外包服务的组织或机构,王廷春希望创办博济医药,帮助药厂加快新药研发进程,降低研发成本。

博济医药从临床业务起家,经过多年积累,在临床业务方面已经具有丰富的服务经验,服务内容涵盖临床研究各个环节,服务项目几乎包括所有的药物治疗领域。公司搭建起覆盖全国的服务网络,合作的临床试验机构超过600家,有稳定的客户群体、临床服务机构资源以及专家资源。

当前,临床业务已成为博济医药最核心、最具竞争力的业务。截至目前,公司服务的临床研究客户超过500家,完成800多项临床试验项目,助力客户获得新药证书60多项、生产批件超过80项。值得一提的是,博济医药尤其擅长



视觉中国图片

创新药的临床研究。2020年,公司的创新药项目订单数量在公司订单总数中占比近40%,服务了100多个创新药项目,其中不乏杨宝峰院士团队研发的抗肿瘤药1类新药、侯凡凡院士任总PI(主要研究者)抗贫血生物药1类新药、国家纳米科学中心研发的抗肿瘤2类新药等重大项目。

他还指出,博济医药已经用多年时间把整体服务能力建设起来了,公司还可以依托临床研究服务积累的客户、临床试验机构和专家资源,向临床前研发、CDMO、注册申报等业务引流,促进新业务的发展,形成良性循环。

打造一体化服务能力

在临床业务构建了深厚“护城河”的基础上,博济医药近年来也在一体化服务能力上下功夫。

“为什么我们要做一体化布局?这与药品研发环境变化有关系。”王廷春表示,原来博济医药的客户大部分是行业知名药企,这些药企可能有自己的研究所、车间等,在新药的研发过程中,只需要博济医药承担部分环节的工作。但随着上市许可人制度的推行,公司的客户结构中增加了很多小型的创新药科学家团队、新药研发公司,这些规模较小的公司研发能力和设备比较薄弱,需要有一个可以提供研发、生产、注册、文号落地等一体化服务的第三方公司。

他表示,新药研发的过程复杂,研发需求多样化,客户更加倾向于选择能够提供综合服务的CRO公司,可以有效地节约时间成本、沟通成本和转换成本,保证服务提供的连续性和稳定性,提高新

药在后期临床试验阶段的成功率。

“博济医药是业内较早完成一体化布局的公司,相对来说占领了先机。”王廷春表示,“目前我们公司能够做的业务涵盖了一个药品从靶点发现到获得批文的全部阶段,公司可以充分利用各业务板块的协同效应,完成一个新药从靶点发现、化合物筛选、药学、药效、毒理、临床到注册申报及合同生产的全流程服务,而客户仅仅需要组建销售团队或者委托其他销售公司销售即可。”

行业发展前景广阔

华安证券研报显示,2015年全球CRO市场规模(发现、临床前和临床)约为443亿美元,2019年增长至626亿美元,预计至2024年,全球CRO市场规模将达960亿美元。2015年,我国CRO市场规模(发现、临床前和临床)约26亿美元,到2019年增长至68亿美元,年均复合增长率约为27.3%。对比发达国家来看,仍有巨大的发展空间,预计未来中国CRO市场规模将保持26.5%的复合增长率,至2024