

中药配方颗粒试点生产限制有望放开

□本报记者 戴小河

食药总局近日下发《中药配方颗粒管理办法(征求意见稿)》，对放开中药配方颗粒的试点生产限制征求意见。这是监管机构自2001年下发《中药配方颗粒管理暂行规定》后，首次发文引导行业发展。目前中药配方颗粒国内市场规模不足百亿，在药品市场中所占份额较低。随着供给及医保等问题的逐步解决，行业有望迎来较快的扩张。放开试点生产限制后，食药总局对生产企业将采取更为严苛的监管限制，全产业链型企业更为受益。

生产试点资质拟放开

中药配方颗粒也称“单味中药浓缩颗粒”、“中药新型颗粒饮片”等，是以符合炮制规范的中药饮片为原料，经现代工艺提取、浓缩、干燥、制剂精制而成的纯中药产品系列。在保证原中药饮片全部特征基础上，不需要煎煮，可直接冲服，携带保存方便，易于调剂并适合工业化生产。

《征求意见稿》最大的亮点在于，监管部门将放开配方颗粒的试点限制。2001年7月，国家药监局颁发了《中药配方颗粒管理暂行规定》，明确将中药配方颗粒纳入中药饮片管理的范畴。但由于其存在生产工艺不统一、企业质量标准不一致、临床研究存在局限性等问题，一直以来，食药监总局对试点生产企业的资质从严管控，只批准6家企业试点生产，借此为基础制定统一的行业标准。这6家中药企业分别为华润三九、天江药业、红日药业旗下的北京康仁堂药业、培力(南宁)药业、四川新绿色药业以及广东一方药业。

放开试点限制后，中药生产企业经过企业在所在地省级食品药品监督管理部门批准，并在企业的《药品生产许可证》生产范围内增加中药配方颗粒，再可照《中药配方颗粒备案管理实施细则》的要求，向所在地省级食品药品监督管理部门提交中药配方颗粒的备案资料后即可生产。

“供给端的放开，短期可能加剧配方颗粒的市场竞争。但备案制下监管层会对企业严格要求。”渤海证券医药研究员王雯表示，备案制背景下，监管层对颗粒生产的上、中、下三个环节都有严苛要求，必须具备全产业链能力。在上游中药材资源方面，生产企业要具备



新华社图片

完全溯源能力；中游生产阶段，企业生产使用中药提取物必须备案，且提取物不得委托加工；下游配送方面，企业对医院端需具备直接配送能力。

上述监管要求表明中药配方颗粒的试点资质虽然放开，但由于严苛的生产规范和要求，企业取得备案并生产销售具有较高门槛，布局全产业链的龙头企业才有机会最终进入，短期内供给端的竞争风险仍不大。

医院端销售仍加成25%

医院药品加成制度曾规定，医院可以在药品批发价基础上加成15%，中药饮片可加成至25%。随着公立医院改革的推进，县立医院一级已经全面取消药品加成。但中药饮片却不在之列，配方颗粒的加成规则亦按照中药饮片执行。

业内人士告诉中国证券报记者，即使在取消药品加成方面执行最严的广东省，也将中药饮片排除在外。这是因为中药饮片具有特殊性，医院在调剂、保存过程中会有耗损，损耗率在4%-8%，这部分耗损财政补贴不买单。除耗损外，中药饮片的调剂相对西药也复杂得多，人力方面也成为医院一大成本。据中

国证券报记者了解，对部分中医院来说，中药收入占收入的四成左右。而这四成收入主要来源于加成较高的中药饮片，中药饮片的损耗及人员成本均靠加成利润支撑，取消加成无异于抽走医院利润。有鉴于此，各地在进行药改时，对中药饮片取消加成都有所考量，具体实施方案中并没有取消中药饮片加成。

因此，配方颗粒今后在医院扮演的角色或较以往更为突出，业内人士判断这将加速医院使用配方颗粒的积极性。业内人士称，2013年中药颗粒的市场规模约50亿元，近5年的复合增长率40%-50%。未来3年中药配方颗粒仍将保持30%左右增速，到2016年市场整体规模有望突破100亿元，至2018年将快速增长到200亿元。

日本、韩国、中国台湾地区在上世纪70年代便开始研制颗粒剂，并以配方颗粒产品成功赢得国际市场。中国经历了20余年自主研发，药监局从2001年正式命名中药配方颗粒，到2010年已完成600余味中药配方颗粒的生产规范。

此前中药配方颗粒属自费范畴，但随着中药配方颗粒的使用越来越多，纳入医保的呼声也越来越高。浙江省于2015年9月1日对

中药配方颗粒纳入医保报销范围进行试点。

“目前，只有青岛和杭州等少数城市将中药配方颗粒纳入了地方医保。在一些地区中，中药配方颗粒只作为中药饮片的一部分被列入本地医保，比如北京的一些高端医院。浙江是首个将中药配方颗粒作为独立药品，而不是其他相关产品的一部分来列入地方医保范围的省份。服用这类药物的患者每日开销并不便宜，慢性病需要50-60元，咳嗽需要10-15元。相信浙江此次试点将为中药配方颗粒创造更多销售推广机会，会有更多患者选用这类药品。”中银证券医药研究员王军认为，此次试点是中药配方颗粒推广工作的一个里程碑。

药企厉兵秣马抢先机

据业内人士透露，中药配方颗粒行业的国际标准已经通过了世界中医药联合会的讨论，国内标准也在制定过程中，国内中成药生产企业对放开生产试点的预期较为强烈，个别药企在2015年6月就开始收购精密生产线，厉兵秣马以图先人一步。

“中药配方颗粒在我国中成药市场中的占比尚不足2%，有巨大的提升空间。此外，中药配方颗粒的技术门槛不高，且平均毛利率高达70%，中药配方颗粒市场如此广阔的前景，随着放开资质的到来，其他企业肯定不愿意错过。”北京鼎臣医药管理咨询中心负责人史立臣分析称。

佛慈制药2015年6月公告称，公司受让兰州化物所中药配方颗粒精密技术。在西南证券医药研究员朱国广看来，佛慈制药此举是抢占市场先机的布局，目前西北地区中药配方颗粒市场仍是空白，市场发育相对薄弱，佛慈制药有望凭借渠道优势率先攻占西北市场，进而辐射全国。

此外，康美药业、精华制药等上市药企也在积极布局。康美药业在中药饮片二期工程厂区预留地内，扩建中药配方颗粒生产自动化及在线质量监控技术改造项目。据公司高管称，公司数年前就在准备这方面的技术，目前已经准备就绪；精华制药则表示，其控股子公司精华制药惠州康普有限公司具备中药饮片的生产车间，政策开放后，该厂房未来会逐步进入中药配方颗粒的生产；另据了解，香雪制药也有在这一领域进行外延式扩张的打算。

新能源汽车 去年产量增长4倍

据工信部网站1月11日消息，根据机动车整车出厂合格证统计，2015年12月，新能源汽车生产9.98万辆，同比增长3倍。其中，纯电动乘用车生产2.57万辆，同比增长114%，插电式混合动力乘用车生产1.05万辆，同比增长2倍；纯电动商用车生产5.78万辆，同比增长6倍，插电式混合动力商用车生产5.725万辆，同比增长51%。列入《免征车辆购置税的新能源汽车车型目录》前六批的国产新能源汽车生产9.18万辆，占12月产量的92%。

从全年情况来看，2015年累计生产新能源汽车37.90万辆，同比增长4倍。其中，纯电动乘用车生产14.28万辆，同比增长3倍，插电式混合动力乘用车生产6.36万辆，同比增长3倍；纯电动商用车生产14.79万辆，同比增长8倍，插电式混合动力商用车生产2.46万辆，同比增长79%。(任明杰)

拟定增募资15亿元

赛轮金宇加码海外业务

赛轮金宇1月11日晚间发布定增预案，公司拟以7.25元/股非公开发行不超过2.07亿股，募集资金总额不超过15亿元，用于加码海外项目和补充流动资金。

根据公告，公司实际控制人杜玉岱拟认购金额为3.5亿元；公司董事、高管延万华拟认购1.5亿元；上市公司新华联控股股东新华联控股拟认购6亿元，发行后约占公司总股本的6.62%。

根据预案，年产120万套全钢子午线轮胎和3万吨非公路轮胎项目的总投资约为2亿美元，拟投足募集资金9.5亿元。该项目由公司在越南的全资子公司赛轮越南实施，建设期为36个月。经预测，该项目总投资收益率15.04%、项目资本金净利润率18.58%，全部投资内部收益率税前为20.49%。此外，公司拟将本次非公开发行股票募集资金5.5亿元用于补充流动资金，以增强公司资金实力，加强公司在轮胎制造行业的竞争优势。

赛轮金宇表示，公司已经在赛轮越南建成了半钢子午线轮胎的生产线，取得了较高的投资回报率，因此决定通过赛轮越南建设年产120万条全钢子午线轮胎和3万吨非公路轮胎项目，以完善公司轮胎产品的海外布局，进一步稳固公司轮胎产品在海外的市场地位，将进一步扩大公司业务规模。(刘杨)

仟源医药拟收购联合利康 加强医学检验业务

仟源医药11日晚公告，拟以自有资金3506万元收购无锡联合利康临床检验有限公司分立后的100%的股权，同时拟向其增资500万元。收购完成后，仟源医药将持有联合利康的100%的股权，联合利康的注册资本由1200万元增至1700万元。此次公司收购和增资的所需总资金为4006万元。

联合利康是目前江苏省内规模最大的医学独立实验室之一，设有临检、生化、免疫、分子生物学和病理等实验室以及无锡市医学检验工程技术研究中心，拥有一支专业的技术人员队伍和先进的仪器设备，能够科学、及时、准确地为患者提供可靠的检测报告，同时全方位提供医学检验的整体解决方案。

截至2015年10月，联合利康实现营业收入833.3736万元，实现净利润98.1156万元。经评估，标的资产评估值为3506万元。

本次收购拓展是仟源医药在医疗产业的全新布局，通过市场资源共享、研发、管理团队的融合，充分发挥各方的专业优势，有利于加强与公司孕环境检测和婴儿基因保存业务的协同效应，使公司连锁化战略的格局得以不断扩大和巩固，将进一步增强公司的可持续发展能力和核心竞争力。(王维波)

拟投资参股开创环保

首创股份介入膜技术产业

首创股份1月11日晚间公告称，拟以2762.50万元，按2.21元/股认购新三板挂牌公司浙江开创环保科技股份有限公司定向增发的1250万股股份。认购完成后，公司持有开创环保19.03%股权。

开创环保主要从事超滤、微滤、纳滤膜等各类分离膜及膜组件、设备的研发生产与销售，并以此为基础向客户提供综合的膜法水資源化综合解决方案和运营管理服务。在工业废水深度处理和回用及膜产品开发、制造和应用领域有一定的市场地位和影响力。

公司表示，通过对开创环保的股权收购可以更加快速地进入再生水和工业废水处理市场，同时也可介入膜技术产业，获得产业链的延伸。此次定向增发后，开创环保董事会由9名董事构成，其中公司推荐两名董事。(戴小河)

卫宁软件拟更名卫宁健康

卫宁软件1月11日晚间公告，公司决定将中文名称由“上海金仕达卫宁软件股份有限公司”变更为“卫宁健康科技股份有限公司”，证券简称由“卫宁软件”变更为“卫宁健康”。

卫宁软件表示，现有名称已经不能完整体现目前的业务布局及未来的发展战略，为更准确地反映公司的发展方向和业务特征，提升企业品牌形象和品牌价值，因此对公司名称进行变更。

目前，公司已成为医疗卫生信息化行业的领军企业，在医疗信息化行业的市占率位列前三甲，在拥有优质医疗资源的京津、长三角、珠三角等地区占据大量市场。

近年来，公司先后收购宇信网景、山西导通、上海天健、浙江万鼎、杭州东联、津微首佳、医点通等传统医疗IT企业，在相关区域市场中有效拓展业务，为新商业模式的落地积累更多空间。(戴小河)

美国中佛罗里达大学教授武新章：

机器人产业迎来战略机遇期

□本报记者 徐文擎

中国是目前应用机器人数量最多的国家，但产业发展相对较小、竞争能力较弱。美国中佛罗里达大学机电工程与计算机系终身教授武新章在接受中国证券报记者专访时表示，“国内机器人行业水平，还处在互联网行业发展中到1995年的水平，但行业成长空间巨大。”

中国机器人产业有望借道“中国制造2025”实现弯道超车。

机器人产业发展空间巨大

武新章指出，过去十几年间，美国非常重视先进制造，近年来也一直号召制造业回归。“美国制造业的回归”很大程度上指的是用机器人来代替人工劳动。“未来十年，美国还将大力推动先进制造，从精密医疗、大数据计划、先进汽车、智慧城市、清洁能源、节能技术、教育技术、太空探索、计算机等新领域切入，在这些领域里机器人都将发挥重要作用。”

而中国高端制造业也迎来了难得的历史机遇期。武新章分析称，政府重视“大众创业、万众创新”，这给产业发展带来了良好的环境，中国的机器人行业有望借道“中国制造2025”的战略机遇实现弯道超车。但中国产业资本在机器人领域的投资目前还不到总资本量的百分之一，未来投资和发展空间巨大。同时，中国

工业体系完整，产业链齐全，为制造终端产品提供了良好的条件。“在过去一年多的时间，已有数百家机器人企业在中国诞生，很多风投还在积极跟进。”

电机技术是产业“心脏”

“这波风口应该被称为‘智能化机电系统’。不管机器人，还是无人机或简单的电动汽车，实际上是以电机为核心的驱动系统。这也是为何电机行业被称为机器人领域的明珠，相当于行业的心脏。”武新章称。

电机领域的的发展至关重要，不过目前中国机器人企业主要还在使用国外的电机。国际机器人及智能装备产业联盟首席执行官罗军曾表示，在中高端的减速器、控制器和电机上，中国基本依赖进口。

武新章表示，中国的电机在质量上还达不到国外最先进水平。“电机生产不仅是设计问题，还有工艺问题。国内还没有解决工艺生产尤其是大批量制造的工艺问题。尽管目前国防制造的工艺足够，但民用电机的精度还有待提高。”

例如机械滚珠的轴承，国内企业还多在使用其他国家的成品。如果没有优良的轴承，机电系统就无法达到速度高、功率大、振动小、寿命长的良好性能。“日本安川电机公司生产电机也生产机器人，我们可以买他的

电机来制造自己的机器人。如果电机价格大幅提升，我们制造的机器人在成本上就没有优势。”

此外，各家公司的工艺技术鲜有“公开面世”，“大家对工艺技术都闭口不说，也找不到专利，相关论文就更少。”武新章称，在美国，很多大型科技公司“圈养”着一批科技精英，但很多核心工艺技术往往掌握在一些小公司手中。这类公司通常具有很强的创新能力，他们产品单一，但却有足够的核心客户，并不谋求极速扩张成为一个商业帝国。遇到经营困境，会得到政府特别资助，以保障其创新能力的延续。

“如何借鉴国际经验，生产出国产的优良电机、核心零部件尤为关键。”

对于行业未来发展，武新章认为，会从横向和纵向两个维度呈现巨大成长空间。横向来看，智能化机电系统不仅是某款终端产品，更重要的是带来整个产业链的兴旺，包括机器人总装、电机、减速器、电池、机器人控制、软件、大数据、人工智能等各个板块。

而从纵向来看，上述板块可以细分出若干专业领域。

例如，电机领域细分成研发和驱动等方面；大数据领域细分成大数据的软件和模式识别等方面；半导体则包含机械加工和供货等方面。“每个细分领域都由企业最终连接起来，每个板块也会呈现不同的并购风格和特点。”

互联网企业悄然布局

“不同于软件行业，硬件的发展面临生产能力的限制，必须投资足够、开厂足够，买足够的优质数控机床，再加上一流的工艺技术，才能生产出优质的终端产品。”武新章说。

近年来，谷歌连续收购了数家高精尖的机器人企业，引得行业的广泛关注；给马云注入第一桶金的日本首富孙正义，也开始投资机器人企业；而马云自己也准备涉足这个领域。

“资本尤其是互联网企业开始悄然布局。”武新章称，“互联网在过去20年让软件、通讯变得非常方便和发达，未来几十年，硬件领域则会有一个大突破。”

按照目前国际通行的做法，不少大型科技公司往往通过跨国收购或者成为大股东等方式，入主行业内核心优质企业，获得核心技术后再进行资源整合。例如与知名大学合作，形成产学研一体化的生产流程。“中国并不缺乏资本，当资本进入一个新的专业领域时，需要专家的指导，找对市场最终产生良好的效应。”武新章预测，未来机器人发展会细分出很多不同的子领域，每个子领域都会进行充分的竞争以及不断的产业兼并，这种并购甚至是在国际化的范围进行。投资人不仅要投资某个具备增长潜力的初创公司，更要在中观层面上做好兼并、重组、整合资源。

按照目前国际通行的做法，不少大型科技公司往往通过跨国收购或者成为大股东等方式，入主行业内核心优质企业，获得核心技术后再进行资源整合。例如与知名大学合作，形成产学研一体化的生产流程。“中国并不缺乏资本，当资本进入一个新的专业领域时，需要专家的指导，找对市场最终产生良好的效应。”武新章预测，未来机器人发展会细分出很多不同的子领域，每个子领域都会进行充分的竞争以及不断的产业兼并，这种并购甚至是在国际化的范围进行。投资人不仅要投资某个具备增长潜力的初创公司，更要在中观层面上做好兼并、重组、整合资源。

光音网络聚焦场景营销领域

□本报记者 王荣

北京光音网络发展股份有限公司1月11日在新三板挂牌。公司聚焦于场景互联，旗下拥有数字营销平台和光音小云场景无线互联解决方案两大产品。

当前数字营销市场竞争激烈。“但像我们这样从流量收集、大数据分析、广告分发进行布局的并不多。”光音网络CEO王灏介绍，公司“光音小云+广告家”的双引擎商业模式将使得销售收入快速增长。

场景营销浪潮袭来

权威研究显示，消费者通常更愿意在“适当的情况”接受“适当的信息”推送。“这显示出巨大的场景营销需求。”王灏介绍，场景营销就是通过对用户性别、年龄、职业、位置、时间、行为等数据进行整合，良好勾勒出每个用户的形象和轨迹，分析目标用户营销价值，再根据

人群、场景、时间段进行多维度匹配，由此为广大企业和品牌广告主提供快速、高效的场景营销服务。

而支撑场景营销实现的是大数据云平台。据悉，2008年成立的光音网络基于大数据能力开发出“光音小云+广告家”商业模式。其中，光音小云通过“云端管”等软硬结合的解决方案为中小商家和城市社区提供免费WiFi网络以及相关的运营管理、大数据营销等服务。

公告显示，光音网络商业Wi-Fi覆盖30万家知名商户，3万辆公交车，1500家娱乐场所、机场、火车站、旅游巴士、商场、4S店、咖啡厅、银行、旅游景点。帮助商家建立用户数据库，并通过独有探针功能，帮助商家分析客流情况，以支持商家的运营管理。

公司的广告家平台是中国最大的场景媒体流量供应方平台之一，为广告主提供直达场景的跨屏实时解决方案。目前，广告家的媒体伙伴已有百余家企业，拥有包括医院、学校、公共交通

和城市热点在内的四十万场景网络，覆盖1.5亿独立用户。

近年来，光音网络业绩处于高速增长态势。财报显示，公司2013年、2014年和2015年上半年的营业收入分别达到0.6亿元、1.6亿元和1.4亿元，净利润分别为81.4万元、2462.9万元和2908.4万元，预计2015年净利润将超过6000万元。

开放平台构建生态

在新三板及A股市场，涉足数字营销的公司目前不下百家。王灏表示，为了帮助商户、广告主和合作伙伴一起做大做强，公司小云WiFi将开放安全审计、大数据和营销三大平台，以开放的心态与行业中其他厂商合作共赢。