探寻中国医药企业出路系列报道之二

40亿美元风投“吝啬”医药投资

□本报记者 陆琼琼 李小宁

被中国工程院院长徐匡迪誉为“顺世保命、乱世治病”的医药产业正在经历一场严峻的考验。“目前三分之一的医药企业无声无息,三分之一的奄奄一息,只有三分之一生生不息。”原上实控股董事长,现任思格投资有限公司合伙人的卓福民说的并非只是玩笑话。中国药企销售额只占所有总量的2%左右。

几乎所有紧握资金的投资大佬都曾梦想进入医药这个行业,但实际情况却是风声大雨点小,真正掏口袋的投资少之又少。现在中国总共有40亿美金左右的风险投资在中国寻找项目,达到历史最高。可是风投家对医药行业显得特别吝啬,如果他们愿意在其他行业投入4亿美金,却只愿意在医药行业投入2千万美金“小试牛刀”。

摩根大通副总裁顾宏地作了这么个比较:虽然中国医药产业发展潜力非常强劲,但是投资者现在还不能够给中国的医药产业一个相当于世界同类企业相似的估值倍数。中国企业2005年平均市盈率是15倍左右,远远低于世界其他企业的标准,尤其以印度为例,同样是发展中国家,整个医药产业的市值和中国企业差不多,但他们总是更能博得机构的欢心。

中国医药企业只有三分之一生生不息 资料图

谁动了药企的资金奶酪?

卓福民的11年医药行业投资经验告诉他 “没有强壮的心脏、非常健全的神经,就不要投资医药。”

他认为中国当前医药产业投资的现状是:技术方面,模仿的多,创新的少。最近三年,卓接触过100多个项目,其中细研究的有20多个,可最终只投入了一个项目,原因就是创新太少;而环境方面,潜规则多,明政策少。最难的就是报批,其次是销售。

卓福民曾经亲自操刀过6家药企,参与过20多家企业的上市,他表示,“收购容易,整合难。”到目前为止还没有一个完全成功的案例,包括华源。优秀的个人很多,但优秀的团队难觅。

上海联长投资管理有限公司副总裁周水文认为,中国资本市场还没有成熟的原因是:首先,生物医药新技术面对的市场过于狭窄,其次,研究人员急功近利,导致技术成果含金量不高,最后就是缺少专业懂行的投资专家。

缺乏医药创新

到底拿什么吸引投资者的眼球?拥有自主知识产权的新药还是高超的模仿能力,答案毋庸置疑,但糟糕的是“中国医药产业面临的挑战已经非常严峻”,顾宏地分析说,中国的医药产业集中度比较低,地方保护比较严重。普通药逐渐转向专利药是世界趋势,但现中国普通药的市场占有率是90%,而在发达国家专利药有70%以上,这说明,现在中国医药产业面临的创新压力非常大。

“中国政府在医疗体制改革中,不断推动药价下降,普药因此受到非常大的冲击,但如果我们有创新药,相对受影响会小一点。”顾宏地说。

上海新药研究开发中心总工程师李光平说,现在中国新药的研发和产出能力非常弱,因为资金投入很有限,中国全面投入新药的研发费用还不到国外一个新药的平均研发费用。

并购不能解决问题

从1998年到2002年,世界上发生了八单大医药企业的并购,他们的目的是由此达到股票升值的愿望,但是从股票的数字上并没有看到这样结果,因为他们在创新能力上面并没有这样的能力,因此没有股票分析师会看好这些企业,企业股值自然受到影响。

顾宏表示,中国企业正在通过国际资本进入来发扬壮大自己,“虽然我们还不清楚外资的引进是不是会对中国的医药产业产生了巨大的影响,但是在中国医药产业整合的必经之路上如果不能尽快发展自己的能力,那么就很难改变困境。

摩根大通建议收购国外药企

□本报记者 陆琼琼 李小宁

摩根大通副总裁顾宏地建议说,第一,我们可以借外国专利药过期的机会,来发展新药,在此,就是普及药和丸药在海外市场的推出,这样可以让企业在销售和生产上面取得创新,使近期的利润可以保持在较高的水准。

第二,如果有了资金和技术的支持,我们可以考虑在一定的基础上收购国外的公司,获得他们的知识产权,这样可以得到继续研发的产权。

在顾宏地看来,中国企业为了避开跨国公司的锋芒而注重发展非处方药和中药是可取之路。“我们用自己的一技之长来发展自己的品牌药,但从知识产权角度来看,中药的概念还比较模糊,需要时间去发展。”

卓福民认为,目前最大的一个障碍就是体制因素,举一个例子来说,我们现在的税收体制基本上都是各自为政,比如说税收就是一个问题,甚至以不在当地缴费为由整治销售人员。所以涉及到地方政府的事都很难做。

第二个问题就是资本市场不发达,资金一直是整合的大问题。

■公司快讯

西门子宣布获京沪高铁技术合同

□特约记者 陈中小路

昨日,西门子公司首席执行长柯菲德(Klaus Kleinfeld)在新闻发布会上表示,“公司已获得了一份来自中国的合约,向北京和上海之间新修建的高速铁路提供信号技术”。柯菲德表示,这项合约金额高达数亿欧元,但他并未透露具体金额。

国内铁路系统人士指出,西门子所签署的合同将主要为北京–天津客运专线提供并安装包括信号、通信和供电系统的相关技术,而京津线是铁道部的新高速铁路网络示范项目。

信号技术是高速铁路最重要的组成部分之一。柯菲德强调,这项合约对西门子来说具有里程碑式的意义,因为这意味着中国政府选择了欧洲列车控制技术来管理中国的高速列车系统,这将可能带来更多的交易。

此前,西门子已与铁道部签署了提供60列时速300公里高速列车的合同。

目前铁道部并未正式宣布此项交易。而早前铁道部部长刘志军指出,京沪高速铁路已经立项,目前方案正在进行可行性研究,这条铁路的修建技术将完全依靠自主研发。

诺基亚继续吞食中国手机市场

□特约记者 陈中小路

诺基亚公司昨日预计,通过高、低端市场双管齐下的策略,该公司今年在中国的市场占有率有望继续上升。

该公司中国区消费者和市场业务高级副总裁Colin Giles表示,去年底诺基亚在大中华区的市场占有率超过30%,第一季度市场占有率在良好的产品组合的推动下已经进一步上升。Giles指出,中国对多功能手机的潜在需求巨大。

Strategy Analytics调查显示,诺基亚第一季度全球手机市场占有率从上年同期的30.9%升至32.8%,正是得益于中国和印度等新兴市场的强劲销售。排名第二和第三分别是摩托罗拉的20.1%和三星电子的12.7%。

空客欲平分华欧航空股权

空客将追投2500万美元完成持股50%计划

空客将扩大对我国的航空培训 新华社图

□本报记者 喻春来

空中客车公司将加大对其旗下在华企业——华欧航空培训及支援中心的投资,通过追加投资,最终与中国航空器材进出口集团公司完成各持股50%的计划。

昨日,空中客车中国公司总裁博龙透露,空中客车公司与中国航空器材进出口集团公司将再续约20年,继续增加对双方的合资企业——华欧航空培训及支援中心的投资。

空客中国公司新闻发言人称,公司通过追加投资2500万美元,包括现金、知识产权、技术投资等入股,中航材则以现有的资产入股。双方将在华欧航空培训及支援中心达到各持股50%的目标。

中国航空器材进出口集团公司总经理李海表示,今后,双方将本着“平等持股、共同经营”的原则合作,即空中客车和中航材各持股50%。在成功合作10年的基础上再次续约20年。

博龙表示,根据合作协议,空中客车公司将继续增加对华欧培训及支援中心的投资。从2006年年中开始,培训中心将根据市场的需求考虑逐步增加包括A380模拟机在内的培训设备及设施,以满足不断增长的培训需求。

此外,空中客车公司和中航材还将考虑扩大其占地5000平方米的支援中心,以满足未来空中客车机队继续增长和A380飞机运营的需要。

■短讯

14家公司获信产部首批高清电视认证

□特约记者 陈中小路

昨日,信息产业部发布了首批数字电视产品认证结果。据电子技术标准化研究所测试,深圳创维、夏新、数源科技、四川长虹、厦华、上广电、海尔、康佳、TCL、上海索尼、日立、夏普、松下、奥利维亚等14家公司的34种型号高清晰度电视显示器产品通过认证,并获得了高清晰度电视显示器认证证书。

信息产业部表示,获得以上认证的数字电视产品将有效地促进数字电视行业标准的贯彻实施,规范市场,推进数字电视产业的健康发展。

内地消费者青睐范思哲和夏奈尔品牌

□新华社记者 吴小军

国际市场研究公司AC尼尔森27日发表的一项全球网上调查显示,中国内地有38%的受访者表示希望购买范思哲和夏奈尔产品,31%想购买路易威登产品。

调查显示,接近一半的香港人喜欢购买名牌产品,古奇、路易威登和拉尔夫·劳伦是最多港人现时拥有的国际品牌。AC尼尔森2005年11月开展此次调查,共访问全球42个国家和地区超过2.35万经常上网的市民。

在这项全球调查中,最受欢迎品牌依次为拉尔夫·劳伦、古奇、克里斯汀·迪奥和DKNY。

有超过10%的亚洲受访者表示已购买路易威登品牌的产品。全球前10位最喜爱路易威登品牌的国家和地区有9个来自亚洲。

作为国际市场研究公司,AC尼尔森目前在全球超过100个国家和地区提供各种市场动态和消费者行为监测分析。

■领导者说

身股:郭凡生破解家族企业难题

企业从创业到逐渐做大、做强,非家族成员、非创业团队成员对企业的忠诚问题,往往成为企业诸多问题的核心,而没有企业制度的创新,家族企业要“基业长青”就只能停留在幻想层面。而慧聪在“身股”制度方面的尝试,值得关注。

□本报记者 蔡国兆
实习生 彭友 颜晓雪

在浙江的台温地区,你可能随时会碰到一个小老板,他指着一条街道对你说:“如果那些人都没走,那么这整条街上的企业都是我的了。”你可以认为他是在吹牛,但这种情况确实发生过不少,民营家族企业培养出的人才往往自立门户成为与其竞争的“敌人”。

中国目前的非公经济中,家族式经营的企业至少占到了90%以上,但这些家族企业平均寿命为3.5年左右,而且很多难以“长大”。如何破解家族企业人才流失难题已经成为民营企业升级换代的重大课题。

对于这个问题的答案,权威人士曾经有过各种建议,其中居于主流的声音是:中国家族企业必须走管理职业化道路。然而,作为一个典型家族企业的领军人物,慧聪国际首席执行官郭凡生却并不认同这一观点。

“我在90年代曾经思考过企业管理职业化,也曾经试图用职业化来解决企业发展问题,但是这个努力并不成功。”郭凡生说。慧聪创办于1992年,郭凡生占了50%的股权。

随着事业起步后一批老将的离开,郭凡生开始思索用什么来留住人才的问题。

乔致庸的启示

“事业刚刚起步,我一个得力的销售经理就自己出去办了公司,也是做安全用品代销。”上海合护安全用品有限公司总经理刘宝元说,“企业危机时刻,还是亲人才会尽心尽力帮你。”

慧聪国际首席执行官郭凡生

对于家族企业领导者这种典型的想法,郭凡生的意见是:把不是“亲人”的职业管理人变成“胜似亲人”。

慧聪成立之初即实行“劳动股份制”,不持股的员工也参与利润分红,他们得到分红总额的70%。后来施行股份制改造,对企业骨干实行“买一(银股)赠二(身股)”,而在公司上市之后,则代之以期权制度。

郭凡生认为,这些做法与历史上晋商在其票号中实行的“银股”、“身股”制度,有类似之处,实际上是借鉴了晋商的做法。所谓“银股”指的是一般的资金入股,而“身股”则将权益扩大到非持股员工。郭凡生借鉴这一中国传统的企业智慧,在慧聪实行“银股”与“身股”并行,“身股”在职拥有、离职取消。

“‘身股’与‘银股’并行的制度让我的江山变成了大部分慧聪人的江山。由此,慧聪在人才积累上占据了有利位置。”郭凡生认为在市场经济条件下,集聚人才必须靠经济利益这一纽带。他以正在热播的电视剧《乔家大院》为例解说道:乔致庸之所以能积累大量财富,靠的就是“身股”和“银股”的制度。乔致庸用“身股制”保证了“职业经理人”的忠诚,把一批一批的“职业经理”变成了外姓的自家人。

这种“身股”、“银股”并行的制度令慧聪实现了受益权的社会化,吸引了一大批人才。在此基础上,慧聪实现了管理权的社会化。

“我在慧聪虽然拿的工资有限,但‘身股’却是一个很可观的数目,做好业绩才是正道,跳槽则不在考虑之列。”一位慧聪中层经理告诉记者。

以制度传承企业

自己辛辛苦苦“拉扯大”的企业由谁继承?对于家族企业,“子承父业”无疑是人们最期待的结果。但这种亲缘传承除被外界诟病外也并不被家族企业带头人本身看好。

“由谁来继承与由谁来管理是两个层面的问题。我认为家族企业必然是亲属继承,能者管理。”郭凡生如是说。

“所有权社会化行不行?首先,大多数家族企业领头人本身不答应。其次,所有权社会化带来的一个结果可能是,由于企业所有者无法与企业利益保持高度紧密联系,职业经理人的权力就无法得到有效制约。”郭凡生说,职业经理人的权力一旦无法得到有效制约,一些各方联合损害企业利益的情况就会发生,有名的安然事件正是如此。

郭凡生认为解决问题的方法在于企业的制度建设。他说,家族企业的领导人就像一个王朝的君主一样,要让这个王朝长盛不衰,君主一定要开明,一定要通过制度来规范继承者的行为。沃尔玛是家族企业,已经历经几代但生气依旧,其中关键就是有一个好的制度保障。好的企业家要创造一个好的制度,让制度去传承企业,而不是让继承人去传承企业。

郭凡生是一个罕见的以学者思维经商的人。他把企业的权力分为所有权、管理权、收益权。基于这种划分,每种权力的家族化和社会化的不同组合,企业就呈现出多种类型,其“光谱”的这一端为“三权”均家族化,传统意味最为浓厚,而那一端,即“三权”均社会化的状态,似乎还很遥远,目前实行的话会出现很多问题。

企业从创业到逐渐做大、做强,非家族成员、非创业团队成员对企业的忠诚问题,往往成为企业诸多问题的核心。“希望‘身股’、‘银股’并行的慧聪模式能够解决家族企业的问题。”郭凡生说。

“锦江”酒店规模位居亚洲之冠

□新华社记者 慎海雄 周解蓉

拥有70多年历史的上海“锦江”,如今旗下的酒店规模已达208家,其中“锦江之星”经济型连锁酒店已发展到115家,在全球酒店集团300强中排名第29位,列亚洲第一位。

2003年,上海市委、市政府决定锦江集团和同为餐饮旅店业的新亚集团实行资产重组,组建了锦江国际集团。集团党委书记、董事长俞敏亮说,集团组建两年多来,充分发挥“锦江”品牌的集成优势,实现了规模和效益的飞跃,集团国有净利润两年增长2.5倍。

打造国际品牌的关键是融入世界。近年来,集团先后与拥有著名国际品牌的美国万豪、英国洲际、瑞士理诺士酒店管理学院等合作,借“梯”登高、借“船”出海。同时,集团通过输出标准、兼并、控股等形式,以品牌、资本为纽带,不断壮大规模。

为扩大“锦江”品牌的国际知名度,上海市委、市政府对“锦江”在政策上给予大力扶持,支持集团到海外上市,加大跨国收购兼并力度,实现资产证券化、资本多元化、产业国际化。

台湾放宽晶片封测厂商赴大陆投资

□特约记者 陈中小路

盛传多时的台湾放宽晶片封测厂商在大陆投资的消息终于敲定。

台湾当局昨日宣布,台湾企业可以在大陆投资建立中低端技术的晶片测试和封装工厂。

台湾封测厂商表示,这将有利封测产业竞争力,并加速评估大陆投资。目前台湾拥有全球收入排名第一和第三的晶片测试和封装企业——日月光半导体制造股份有限公司和矽品精密工业股份有限公司。

此前,由于开放封测产业大陆投资迟迟不予放行,台湾封装厂商流失了相当多的中低端封测订单,而一些大陆和新加坡厂商则从中受益。

据悉,长期与台积电和联电两大晶圆代工厂配合的封测厂商将会率先提出投资申请,事实上这些厂商都早已做好前往大陆投资的准备,只等放行。

业内人士指出,封装厂商随晶圆厂商向大陆“转移”是必然趋势。在台湾正式宣布开放之前,已有不少台湾封装厂商打插边球在大陆投有生产线。中国大陆现有封装测试企业180家以上,重点企业20家,以三资为主。