

石药集团等出让在研产品海外权益 国产创新药加速出海

■本报记者 张敏 张晓玉

7月28日,石药集团宣布附属公司石药集团巨石生物制药有限公司已与Elevation Oncology, Inc.就石药集团创新(同类首创)的抗Claudin 18.2抗体药物偶联物SYSA1801(以下简称“该产品”)在大中华地区(包括中国大陆、香港、澳门及台湾)以外地区(以下简称“该地区”)的开发及商业化订立即独家授权协议。

今年以来,包括石药集团、科伦药业以及部分生物科技企业通过license out模式“出海”,即中国药企将自身产品的海外权益或全球权益许可给以欧美跨国药企为代表的制药企业,获得首付款和里程碑费用。海外药企接过接力棒后,负责海外市场的临床开发、申报上市、生产及销售工作。

“近年来,中国本土药企创新药出海持续加速。”一位不愿具名的医药企业人士向《证券日报》记者表示。

国产创新药实力提升

石药集团介绍,抗Claudin 18.2抗体药物偶联物SYSA1801分别于2020年及2021年获美国食品药品监督管理局(FDA)颁发用于治疗胃癌(包括食道胃结合部癌症)及胰腺癌的孤儿药(用于预防、治疗、诊断罕见病的药品)资格认定。一项多中心、剂量递增及剂量扩展的一期临床研究正在中国进行,以评估该产品的安全性、耐受性、药物代谢动力

学及初步疗效。

根据石药集团发布的相关协议条款,石药巨石生物同意授予Elevation Oncology在该地区开发及商业化该产品的独家授权。石药巨石生物将收取2700万美元的首付款,并有权收取最多1.48亿美元潜在的在开发及监管里程碑付款以及最多10.2亿美元的潜在销售里程碑付款。石药巨石生物亦有权按该产品在该地区的年度销售净额计算收取最高至双位数百分比的销售提成。

除石药集团外,今年5月份,科伦药业宣布其子公司科伦博泰于5月13日与默沙东签署许可协议修正案,将其具有自主知识产权的生物大分子肿瘤项目A,有偿独家许可给默沙东(MSD)进行中国以外区域范围内的商业化开发。7月26日,科伦药业又宣布科伦博泰与默沙东再次签署许可协议,科伦博泰将其具有自主知识产权的某临床早期生物大分子肿瘤项目B有偿独家许可给默沙东在全球范围内进行研究、开发、生产制造及商业化。

license out案例逐渐增多,主要得益于我国医药创新投入猛增。《2021年度药品审评报告》显示,2021年,国家药监局药品审评中心批准或建议批准创新药注册申请1628件,同比增长67.32%。

“随着国内创新环境持续向好,中国药企的研发能力逐渐提升,研发格局更趋国际化、技术更先进,特



专家表示
随着国内创新环境持续向好,中国药企的研发能力逐渐提升,研发格局更趋国际化、技术更先进,特别是在抗体、疫苗等领域

抢占海外市场

在业内人士看来,国内和国际多方面因素推动国产创新药加速出海。国内方面,竞争加剧导致企业纷纷出海谋求更为广阔的市场空间。上述不愿具名的医药企业人士向记者表示,集采等政策的实施倒逼企业创新,开发国际市场成了行

业共识。

排排网财富管理部副总监刘有华向《证券日报》记者表示,受研发同质化等因素影响,企业不得不出海寻求市场空间。

出海成功意味着更为广阔的市场。西南证券发布的研报表示,“远眺太平洋彼岸,美国医疗支出四倍于中国,人均医疗支出十五倍于中国,高定价和高渗透率有望将创新药价值放大十倍。”

“海外创新药市场潜力巨大,在监管体系方面已实现国际接轨。2017年中国加入ICH,国内临

床试验与国际标准接轨,越来越多的本土医药企业在海外布局国际化多中心临床试验。药企应将重点放在创新药适应症的选择以及靶点的突破上,实现差异化创新,打好出海的基础。”上述医药企业人士如是说。

“海外市场人均医疗支出远高于中国十几倍,而且定价也高。随着我国创新药IND数量增长、临床试验数超越美国以及创新药质量提升,未来创新药出海大有可为。”刘有华对《证券日报》记者表示。

每日优鲜回应“解散”传闻:暂关停京津沪极速达业务

■本报记者 王君

7月28日,“每日优鲜回应关闭30分钟极速达”的话题登上微博热搜。《证券日报》记者发现,根据每日优鲜APP首页的服务变更通知,原本的30分钟送达的极速达改为次日达,不过开屏页面仍显示“最快30分钟送达”。

在股价持续低于1美元退市猜测、被强制执行533万元、财报延迟发布等风波后,每日优鲜又在部分城市调整其赖以生存的前置仓模式。

当日晚间,有消息称,“每日优鲜融资未能交割成功,公司原地解散。”对此,每日优鲜相关负责人对《证券日报》记者表示,“并非解散,

而是暂时关停极速达业务,对人员也进行了调整。”

受此消息影响,7月28日盘前,每日优鲜股价跳水,一度跌超40%。根据媒体报道,每日优鲜极速达业务在全国范围内关停,改为次日达服务。多位员工表示昨晚收到通知,每日优鲜全国门店均已闭店,系统层面的更新也已经完成,极速达业务正式关停。

对此,每日优鲜方面对记者回应称,在实现盈利的大目标下,公司对前置仓业务进行了调整,次日达和其他业务不受影响。“目前只暂停了北京、上海、天津三地的极速达业务,何时恢复、是否在全国范围内对

前置仓业务进行调整暂未可知。”

前置仓模式是由每日优鲜率先提出的。所谓前置仓模式是将供应商送来的商品先送入平台所在城市大仓,再用冷藏车送往各个前置仓(小型仓储配送中心),用户的订单会被系统分配到最近的前置仓,再由该仓负责拣货、打包,并配送至门店3公里范围内的消费者手中,配送时间多在30分钟至1小时之间。

由于前置仓模式解决了生鲜配送面临的“最后一公里”难题,每日优鲜在生鲜电商赛道中脱颖而出。自2014年成立至今,每日优鲜共经历了11轮融资,除未披露融资金额的一轮融资外,其余10轮融资

总规模达140.47亿元,投资方包括青岛国信、阳光创投、腾讯投资、高盛集团等。

2021年,每日优鲜在纳斯达克上市。但上市后亏损问题一直未能解决。根据每日优鲜披露的财务数据,2018年至2020年,其净营收分别为35.5亿元、60.1亿元、61.3亿元,但同期净亏损分别为22.32亿元、29.1亿元、16.5亿元,三年累计亏损近68亿元。进入2021年,亏损局面仍未扭转,最新财报显示,2021年前三季度,每日优鲜营收55.47亿元,同比增长23.89%,净亏损30.18亿元。

业绩压力下,每日优鲜试图通过在一线城市调整前置仓模式、进

行人员调整的方式降低成本。

“关停极速达业务,不仅是因为前置仓的成本在总成本中占比较大,后端供应链支撑低效等因素也是重要原因。”网经社电子商务研究中心特约研究员陈虎东告诉《证券日报》记者,这并不意味着前置仓业务模式的失败,目前前置仓的运营模式仍在探索中。

在网经社电子商务研究中心网络零售部主任、高级分析师莫岱青看来,生鲜电商赛道竞争日益加剧,每日优鲜除了要与叮咚买菜、天天果园、多点鲜鲜等竞争外,还要应对电商巨头京东、阿里、拼多多、美团等的入局,着实压力不小。

新零啤酒获俞敏洪参设基金注资 众多资本涌入精酿啤酒赛道

■本报记者 许洁
见习记者 李静

新零啤酒获俞敏洪投资引发行业关注。7月26日,天眼查信息显示,无醇精酿啤酒品牌新零啤酒运营方无圈食品科技(上海)有限公司(以下简称“无圈食品”)发生工商变更,注册资本由127.39万元变更为134.31万元,新增股东为私募基金西藏洪泰酷娱股权投资合伙企业(以下简称“洪泰酷娱”)。

洪泰酷娱管理人为北京洪泰同创投资管理有限公司(以下简称“洪泰同创”),而洪泰同创由知名企业俞敏洪携手华泰联合证券有限责任公司前董事长盛希泰共同创立。

众多资本争相入局

随着喝精酿啤酒渐成新潮流,精

酿啤酒赛道吸引了不少资本涌入。

《天猫啤酒趋势白皮书》显示,精酿啤酒市场正在高速增长。2021年,我国精酿啤酒的消费增速远高于整个啤酒市场,酸啤、果啤、IPA(印度淡色艾尔)分别增长45%、35%、19%。

未来可期的精酿啤酒吸引了众多资本入局。天眼查数据显示,2021年,我国精酿啤酒新增注册企业为1378家,几乎每个月都有资本注入精酿啤酒赛道。

截至今年7月份,精酿啤酒相关现存企业4300余家。与此同时,已有爱吨啤、轩博啤酒、太空精酿、深圳猫员外、北京走巷精酿、上海梵波精酿等多个精酿啤酒品牌获得融资。

酒水行业研究者欧阳千里表示,精酿啤酒受到资本关注,或因“传统啤酒”产能下滑,而精酿啤酒产能上

升。对于资本而言,精酿啤酒的未来成长空间不可限量。另外,精酿啤酒代表了新生活方式和潮流消费场景,对于资本而言颇具吸引力。

兴业证券研究报告显示,当前我国精酿啤酒消费主力人群逐步向90后和00后过渡,呈年轻化趋势。精酿啤酒在迎合年轻消费者对啤酒口感和味道需求的同时,还以多元化的产品满足了消费者生活场景细分化、多元化的需求。

多企业跻身精酿啤酒赛道

众多新兴品牌诞生,传统啤酒品牌也纷纷跑马圈地,通过高端化转型加入精酿啤酒赛道。

如百威啤酒、嘉士伯啤酒、青岛啤酒、燕京啤酒、华润啤酒、珠江啤酒纷纷推出多款精酿啤酒。

“主流啤酒品牌纷纷加入精

酿啤酒赛道,主要缘于主流啤酒品牌通过近几年的观察,已经判断出未来啤酒消费变化的方向,开始生产精酿啤酒以满足消费者的需求。”啤酒行业分析师方刚表示。

此外,精酿啤酒赛道“升温”,也吸引了跨界选手,盒马、海底捞、叮咚买菜、美团等纷纷布局精酿啤酒。

2021年,海底捞新上市了两款特色精酿啤酒:“蜂蜜百香芒芒啤酒”及“蜂蜜乌龙茶啤酒”,同时推出啤酒子品牌“两万英里”。

海底捞啤酒项目负责人赵巍对记者表示,海底捞希望顾客在海底捞吃火锅时,可以享受口感独特的啤酒。

美团买菜也推出了精酿原浆德式小麦白啤。“此款啤酒上线不到1个月就进入了平台销售啤酒品

类TOP5。美团买菜正在通过改善供应链推进自研商品,减少流通环节,使精酿啤酒逐渐成为消费者所接受。”美团买菜在接受记者采访时表示。

根据Euromonitor机构的预测,精酿啤酒市场规模将在2023年增至751.3亿元,到2025年国内精酿啤酒市场规模约为875亿,渗透率达到11%,前景广阔。

尽管精酿啤酒赛道前景可期,但行业竞争异常激烈,目前这一赛道并未出现领军品牌,“倒下”的品牌却很多。

天眼查数据显示,截至目前,企业状态为停业、注销、吊销的精酿啤酒公司已达1159家。

“当前,精酿啤酒质量参差不齐,价格差别较大。对于部分酒友而言,精酿啤酒有时等同于自酿啤酒。”欧阳千里如是说。

七一二公司加速“科改示范行动” 引入积极股东

7月25日,天津七一二通信广播股份有限公司(以下简称“七一二公司”)发布提示性公告,公司控股股东天津智博智能科技发展有限公司将通过公开征集方式转让七一二公司部分股份,本次公开征集转让不超过111,554,000股,转让比例不超过七一二公司总股本的14.45%。转让完成后不会导致七一二公司的控股股东及实际控制人发生变更。

七一二公司成立于2004年10月

28日,于2018年2月26日在上交所A股主板上市,股票代码603712,注册资本为7.72亿元,为天津市国资系统首家入选国家“科改示范行动”名单的企业,“科改示范行动”旨在率先推动国有科技型企业深化改革,提升自主创新能力,是“国企改革三年行动”的一项重要工程。七一二公司是大型综合性电子骨干工业企业,是我国专网无线通信产品和整体解决方案的核心供应商,拥有军

用无线通信产业、民用无线通信产业两大业务板块,是国家高新技术企业和国家技术创新示范企业。公司多项科技成果获得国家、国防和天津市科技奖励,先后被评为“天津市科技领军企业”“中国上市公司科技创新百强企业”。

此次通过公开征集方式转让部分七一二公司股份,将以“科改示范行动”为契机,进一步优化上市公司股权结构,完善法人治理,利用“科

改示范行动”等国企改革的政策集成优势,进一步深化公司的体制机制改革,突出上市公司的市场主体地位,有利于提高上市公司运营效率、市场化运作的的能力,打造长效竞争力。将引入协同性强的积极股东,引入产业链、价值链的协同力量和升级要素,谋求产业协同、战略协同,实现优势互补,有利于整合科研资源,搭建合作平台,对接优质产业资源,通过吸收“创新能量”,突破能

力半径、资源边界,突破技术边界、产品边界、客户边界,越过新发展阶段的阈值,实现科技型企业可持续的高质量发展。

七一二公司表示,欢迎各界投资者积极参与此次引战工作,充分利用上市公司产业优势、资源整合优势,紧跟国策,打造产业链、价值链核心,构建新发展格局,展现七一二公司的产业价值和长期投资价值,实现全面共赢。(CIS)

中国生物制药突然换帅 创始人之子接手

■本报记者 赵学毅
见习记者 袁传玺

7月27日,中国生物制药在港交所发布公告称,李一因有意专注于其他事业发展,已辞任公司执行董事及首席执行官,同日,李一被聘为公司资深顾问。董事会同时宣布,任命谢承润为公司首席执行官,自7月28日起生效。

据悉,2020年8月21日,中国生物制药创始人谢炳任公司首席执行官,委任李一为公司执行董事及首席执行官。彼时,在李一当年的履职合同中,其初步任期定为3年。如今,时限尚未到期,李一突然离职引发关注。

在医药行业改革加速的背景下,中国生物制药也在经历转型阵痛。在李一任职期间,中国生物制药股价持续调整。数据显示,2020年8月21日至2022年7月28日,中国生物制药股价由9.3港元/股一度跌至3.62港元/股,跌幅高达61%。

对此,中国生物制药相关负责人在接受《证券日报》记者采访时表示,公司正常的人事变动与股价波动并没有必然联系。实际上,中国生物制药的股价在过去两年中,均跑赢恒生医疗保健指数。

享受高薪待遇

根据中国生物制药披露的资料,在履职中国生物制药之前,李一在摩根大通工作5年,并在2019年9月份被任命为中国首家新设外资控股合资证券公司摩根大通证券(中国)有限公司的董事长。

彼时,李一与中国生物制药订立了雇佣合同。根据雇佣合同,李一可收取以现金支付的酬金每年350万美元(相当于约2730万港元)、以实物支付的奖励每年价值350万美元(相当于约2730万港元)以及以现金支付的一次性签约入职奖金200万美元(相当于约1560万港元)。如此算来,李一的年薪约700万美元(相当于约5460万港元)。

李一在中国生物制药任职的完整业绩年度为2021年。据中国生物制药发布的2021年度业绩报告,公司去年实现收入约268.6亿元,同比增长13.6%;实现归属于母公司持有者应占盈利约146.1亿元,同比大幅增长427.2%;调整后归母净利润为29.3亿元,同比增26.6%。

值得一提的是,中国生物制药2020年12月7日的早间公告称,公司及其关联方于12月4日以5.15亿美元向科兴中维出资,出资完成后,中国生物制药拥有科兴中维的注册资本中15.03%权益,科兴中维将在中国生物制药的财务报表中入账、列为联营公司。也正是这笔投资让中国生物制药赚得盆满钵满。

中国生物制药在2021年年报中介绍,联营及合营公司年内为公司带来合计约136.3亿元的盈利贡献。

对于李一担任资深顾问,公司相关负责人则表示,过去两年来,李一为企业带来资本运营的有益经验,通过战略梳理,有效提升了本集团整体效能。下一阶段李一转任本公司资深顾问后,将利用其在全球金融投资领域的丰富经验,助力企业国际化发展,并在制定企业战略、投融资策略等方面给予有效建议。

创始人之子接任

接任李一担任首席执行官的谢承润是中国生物制药创始人谢炳之子,据相关公告显示,生于1995年的谢承润是中国生物制药执行董事及主要股东。

公司相关负责人表示,作为上市公司,所有人事安排都出于公司利益和股东回报最大化的考量。事实上,作为中国生物制药的执行董事,谢承润一直参与上市公司重大事项决策和运营;另一方面,谢承润2019年担任正大天晴董事,2020年7月份升任董事长,在其带领下,正大天晴取得了诸多成绩。

据了解,谢承润拥有宾夕法尼亚大学沃顿商学院经济学系理学学士学位、清华大学苏世民书院的“全球领导力”硕士学位。其在2018年6月份加入中国生物制药前,曾出任知名人力资源公司猎聘北美的首席执行官。

对于公司未来发展规划,相关负责人表示,谢承润将围绕中国生物制药“组织整合、全面创新、国际化、数字化”四大战略,主持日常业务活动,推进重大事项决策,包括企业战略、人事任免、投资整合等;全面统筹管理本公司下属企业;建设专业管理团队。

“中国生物制药将持续优化组织架构、提升管理效率,推进管理体系现代化建设,同时将深化人才战略,吸引更多优秀的职业经理人加盟,坚定向‘全球药企三十强’的目标大步迈进。”公司相关负责人进一步表示。