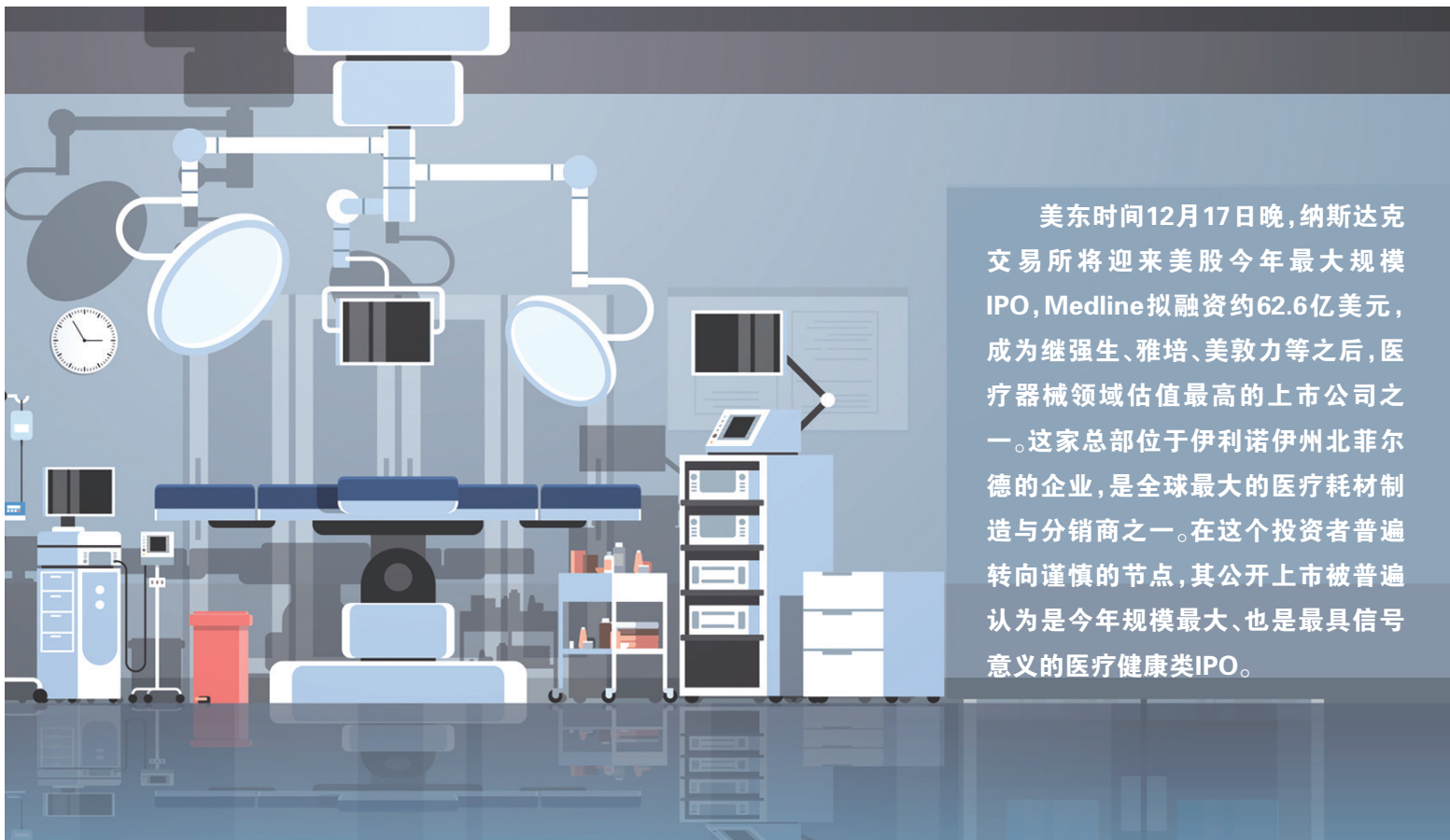


Medline启动美股年内最大IPO



美东时间12月17日晚，纳斯达克交易所将迎来美股今年最大规模IPO，Medline拟融资约62.6亿美元，成为继强生、雅培、美敦力等之后，医疗器械领域估值最高的上市公司之一。这家总部位于伊利诺伊州北菲尔德的企业，是全球最大的医疗耗材制造与分销商之一。在这个投资者普遍转向谨慎的节点，其公开上市被普遍认为是今年规模最大、也是最具信号意义的医疗健康类IPO。

拟融资约62.6亿美元

根据安排，Medline于当地时间12月17日晚些时候正式登陆纳斯达克交易所，股票代码“MDLN”。该IPO发行规模经上调后，最终定价锁定在推介区间高位，具体以每股29美元发行2.16亿股股票，拟融资约62.6亿美元，定价对应的公司市值约为390亿美元。

Medline由约翰米尔斯(Jon Mills)与吉姆米尔斯(Jim Mills)兄弟于1966年创立，生产并经销医院与医生使用的医疗耗材，包括手套、手术衣、检查台等。

在北美地区，它与Cardinal Health、Owens & Minor等共同构成医院耗材供应的“三大体系”。在业务结构上，Medline生产和分销包括外科器械、防护手套、注射器、护理耗材及实验室用品在内的数十万种产品，客户覆盖全球超过125个国家的医院、诊所与长期护理机构。

1972年，Medline首次上市，随后在20世纪80年代私有化退市，在过去40余年间，完成了从传统制造商向全球医疗供应链主导者的转型。此次收购后，米尔斯家族仍将是公司最大个人股东，IPO后将拥有17.8%的投票权。

2025年初因美国对华加征关税，公司供

应链成本上升，原定二季度IPO计划推迟——但Medline通过优化供应链管理(如合并北卡罗来纳州配送中心、升级信息系统)和成本控制，录得不小的利润。

截至9月27日的过去9个月，公司营收206亿美元，净利润9.77亿美元。上年同期营收187亿美元，净利润9.11亿美元。惠誉评级因此将其信用评级从BB+上调至BBB-，为重启IPO铺平道路。

这份增长数据尤为关键。它出现在全球医疗制造业面临成本通胀、供应链重组和医院采购压缩的背景下，显示公司仍具备稳定现金流与规模扩张能力。

私募资本退出

这次上市，也标志着一场规模空前的私募资本退出。2021年，黑石集团(Blackstone)、凯雷投资集团(Carlyle Group)与弗里德曼Hellman & Friedman以340亿美元收购Medline的控股权，这是当时全球医疗行业规模最大的杠杆并购案，全球史上规模最大的私募交易之一。

时隔四年，三大基金在资本周期上行阶段推动其重返公开市场——若按500亿美元估值计算，潜在账面收益将超过40%。分析人士指出，此次募资将主要用于偿还私募股权收购产生的债务、扩张全球生产基地(如东南亚、拉美市场)以及投资数字化供应链技术。

目前，Medline已获得基石投资者合计最多23.5亿美元的认购承诺，其他投资者还包括全球知名投资机构维京投资(Viking Global Investors)、摩根士丹利旗下Counterpoint Global、骏利亨德森(Janus Henderson Investors)、Baillie Gifford、Capital Group，以及新加坡主权财富基金GIC等。高盛集团、摩根士丹利、美国银行和摩根大通担任此次发行的牵头承销商，另有21家联席账簿管理人和21家联席经办人。

对于投资者而言，Medline的吸引力在于其独特的商业模式：作为全球最大的私营医疗用品分销商，公司兼具制造业的规模效应与流通业的高周转率，2024年毛利率达32%，显著高于行业平均水平。此外，其客户集中度低(无单一客户占比超5%)，且90%收入来自长期合同，抗风险能力较强。

尽管前景广阔，Medline仍面临多重挑战。Medline的招股书中也披露了重要风险提示：公司在全球范围内运营生产和采购网络，约8%的产品成本来自中国制造，2024年因贸易壁垒与运费波动而面临一定利润压力。但同时，Medline强调其在墨西哥与东南亚的产能布局已具备弹性，以分散供应链风险。

增强投资信心

媒体汇编数据显示，过去十年，美股IPO中仅有5家募资超过50亿美元，Medline此次以超过62亿美元的规模位列其中，其他4家为优步、Lineage、Rivian Automotive和Arm Holdings。

当前美股基准指数接近历史高点，但市场波动性处于低位。今年以来美国IPO(不含空白支票公司等金融工具)已募资320亿美元，这一规模略低于疫情引发短期IPO热潮前十年同期的平均水平，但已远超2024年全年的募资总额。

IPOX分析师Lukas Muehlbauer评论称：“作为今年规模最大的交易，Medline的上市将成为衡量2026年投资者信心的关键指标，不仅在医疗板块，更在整个资本市场。”他指出，尽管全球经济环境仍充满不确定性，但医疗行业的抗周期特性，使得Medline这一类“基础设施型资产”重回投资者视野。

在新的一年里，企业IPO的价格和类型将取决于整体市场的走向。一些更受期待的大型科技公司可能在2026年上市，包括专注于人工智能的“数据砖”(Databricks)公司以及平面设计应用公司可画(Canva)。

值得一提的是，纳斯达克交易所已向美国证券交易委员会(SEC)提交文件，申请从2026年开始推出“全天候交易”服务。根据计划，纳斯达克将把股票和交易所交易产品(ETPs)的每日交易时间从目前的16小时延长至23小时，每周运行五天。

支持全天候交易的人士认为，此举将使投资者，尤其是美国境外投资者，能够更快速应对常规交易时段外发生的市场动态。但华尔街各大行对此持谨慎态度，担忧这一举措可能导致流动性下降、波动性加剧以及投资回报不确定性增加。

北京商报记者 赵天舒

聚焦 Focus

分拆前换帅 卡夫亨氏谋变

全球食品巨头卡夫亨氏正推动管理层的变动，为公司的分拆计划铺路。12月16日，卡夫亨氏宣布已任命Steve Cahillane为公司首席执行官，自2026年1月1日起生效。他还将加入公司董事会，并在卡夫亨氏分拆为两家独立上市公司后，担任“全球风味提升公司”(Global Taste Elevation Co.)的首席执行官。

原定在分拆后继续领导“北美食品杂货公司”(North American Grocery Co.)的现任首席执行官Carlos Abrams-Rivera，将于2026年1月1日卸任，仅担任公司顾问至3月6日。同时，公司董事会宣布，将重新启动全球遴选，为“北美食品杂货公司”寻找新任首席执行官。

选择Steve Cahillane，或许与其在资本运作方面的经验密切相关。卡夫亨氏董事会主席Miguel Patricio指出，Steve Cahillane具备带领公司经历重大业务分拆的经历。

公开信息显示，Steve Cahillane从事快消行业30余年，此前曾担任Kellanova公司董事长、总裁兼首席执行官，直至该公司近期被玛氏收购。期间，他带领家乐氏成功将业务拆分为两部分，包括北美谷物业务以及新诞生的全球休闲零食巨头Kellanova，并主导将Kellanova以359亿美元出售给玛氏，这一交易也成为今年全球食品业规模最大的收购案。更早之前，他还曾任自然之宝总裁兼首席执行官、可口可乐美洲区总裁，并在百威集团工作八年。

与此次人事变动密切相关的是卡夫亨氏的分拆计划。

2015年，巴菲特与3G Capital推动卡夫食品与亨氏合并，创造了全球第五大食品饮料公司卡夫亨氏。十年

后，卡夫亨氏又走到了分拆路口。

2025年9月，卡夫亨氏宣布通过免税拆分形式，将公司拆分为两家独立上市公司。一家是聚焦北美市场的“北美食品杂货公司”，2024年销售额约104亿美元；另一家则是名为“全球风味提升公司”的国际业务主体，2024年销售额约154亿美元。

分拆旨在简化业务结构，提升品牌资源配置和盈利能力，回应持续的业绩压力和行业变革，预计于2026年下半年完成。其中，亨氏、味事达等被中国消费者熟知的品牌，以及Kraft Mac&Cheese等均被划归至“全球风味提升公司”旗下，Steve Cahillane未来的职责正是执掌这家以酱料、调味品为核心，涵盖新兴市场业务的公司。

同时，也基于新任首席执行官Steve Cahillane过往的多个重大资本运作经验，业界猜测，随着包装类食品行业整合加速，卡夫亨氏分拆后或许有“再卖”的意图。通过比较家乐氏分拆后相继被费列罗、玛氏高价收购的案例，华尔街分析师也曾评论，卡夫亨氏拆分创造的更大价值，可能在于为分拆后的实体寻找溢价收购方。

知名战略定位专家、福建华策品牌定位咨询创始人詹军豪表示，Steve Cahillane丰富的资本运作经验

将为卡夫亨氏带来诸多助力，比如能凭借过往经验，更高效地规划业务切割。而卡夫亨氏此次分拆旨在聚焦核心业务，实现差异化发展战略，将酱料、调味品等业务归到“全球风味提升公司”，能集中资源打造优势品牌，提升在全球市场的竞争力。公司或许会先通过内部重组，让各板块轻装上阵，未来或根据市场情况，有选择性地进行合作或并购。

彼时推动卡夫亨氏合并的初衷是通过规模扩张实现成本协同，但在消费趋势变化、健康诉求上升和通胀压力下，卡夫亨氏近年来的业绩并不亮眼。2025年前三季度，卡夫亨氏实现营收185.88亿美元，同比下降3.54%；净利润亏损64.97亿美元。一至三季度，公司营收分别为59.99亿美元、63.52亿美元、62.37亿美元；净利润分别为7.12亿美元、-78.24亿美元、6.15亿美元。同时，“主要受印尼市场收入持续下滑影响，新兴市场呈现增长放缓的趋势，同时美国零售业持续承压”。公司管理层还下调了全年业绩指引，将有机净销售额下调至同比下滑3%—3.5%。

詹军豪认为，短期内，卡夫亨氏的业务拆分将产生一定的重组成本，对财务状况造成压力。但从长期来看，分拆后的两家公司业务更加聚焦，有望提升运营效率，降低成本。新的管理层带来新的理念和战略，若能成功执行，将推动业绩增长，改善盈利能力，增强公司在资本市场的表现。

就人事变动、业务分拆的相关问题，北京商报记者通过邮件对卡夫亨氏进行采访，但截至发稿未收到回复。

北京商报记者 郭秀娟 王悦彤

· 图片新闻 ·

美国失业率录得四年来新高



美国纽约，员工在曼哈顿一家餐厅工作。视觉中国/图

美国劳工部16日合并发布10月和11月的非农就业数据初值。

数据显示，美国在上述两月合计减少4.1万个就业岗位，11月失业率升至4.6%，创下自2021年10月以来的最高水平。

由于政府“停摆”期间无法完整收集数据，这份就业报告未包含10月的失业率。这是自1948年该调查启动以来，劳工部首次出现月度失业率数据缺失。

从具体数据来看，美国在10月减少10.5万个就业岗位，11月增加6.4万个。同时，美国劳工部还下修了8月和9月的非农就业数据，两月合计新增就业岗位比此前公布的初值减少3.3万个。

自今年6月以来，美国劳动力市场持续走弱，失业率由4.1%跳升至4.6%。总体来看，经济学家将当前的劳动力市场形容为一种“低裁员、

低招聘”的状态。大多数企业并未大规模裁员，但同样也不愿意大量招聘新员工——部分原因在于，企业认为许多工作任务可以由人工智能(AI)完成。往年此时通常会加快招聘临时工的企业，今年也选择按兵不动。

从行业来看，美国11月新增非农就业岗位主要来自医疗保健(新增4.6万个)和建筑业(新增2.8万个)。运输和仓储业、制造业及采矿业就业岗位则有所下降。

在薪资增长方面，美国11月非农部门员工的平均时薪为36.86美元，同比上涨3.5%。

美联社认为，整体来看，这份就业报告显示美国企业的招聘动能明显减弱。关税政策带来的不确定性，以及美联储在2022年至2023年为遏制通胀而实施的高利率政策，其滞后效应仍在持续，拖累就业。

北京商报综合报道