

中国水电公布 泥石流事件处理结果

中国水电 (601669) 今日公告了子公司项目遭遇泥石流灾害事件的处理结果。

中国水电称,6月28日早6点左右,因暴雨引发洪水和泥石流,子公司中国水利水电第四工程局有限公司白鹤滩水电站前期工程3号公路项目部分包商——道隧集团(成都)工程有限公司自行租住的社会房屋晏子酒家(施工区外)被冲毁,造成民技工(含家属)约38人失踪。

事件发生后,项目部立即启动防汛度汛应急救援预案,中国水电第一时间启动应急预案成立董事长任组长、总经理及分管安全副总经理任副组长,其他相关部门和相关单位负责人参加的应急救援组织机构,展开应急救援工作。(李雪峰)

葛洲坝 上半年新签合同607亿

葛洲坝 (600068) 今日公告称,今年上半年,公司新签合同额累计606.98亿元,为年度计划的71.41%。其中,新签国内工程合同额358.33亿元,约占新签合同总额的59.03%;新签国际工程合同额折合人民币248.65亿元,约占新签合同总额的40.97%;新签国内外水电工程合同额人民币209.28亿元,约占新签合同总额的34.48%。

同时,葛洲坝披露了今年二季度重大工程中标情况。在第二季度,葛洲坝先后中标科威特大学城项目、老挝南涧一号水电站项目、巴基斯坦公路加宽及升级改造项目和南苏丹久巴至卢贝卡公路项目,合计中标额折合人民币约为102.74亿元。(健业)

冀中能源 4.3亿收购内蒙古煤矿

冀中能源 (000937) 今日公告称,旗下鄂尔多斯市嘉信德煤业有限公司拟以现金方式向自然人郝彦兵收购鄂尔多斯市嘉东煤业有限公司的100%股权,收购价格定为约4.3亿元,嘉东煤业主要资产为鄂尔多斯市东胜区平梁张大银煤矿采矿权。

资料显示,冀中能源通过全资子公司持有负责实施此次收购的嘉信德矿业51%股权,郝彦兵持有嘉信德矿业49%股权。资料显示,张大银煤矿开采方式为露天开采,生产规模为90万吨/年,矿区面积约为8.5平方公里。截至2011年7月31日,张大银煤矿保有资源储量为2559万吨,其中可采储量2380万吨。(健业)

新闻出版总署 支持民营参与出版经营

新闻出版总署日前发布了支持民间资本参与出版经营活动的十大实施细则,其中包括,支持民间资本通过国有出版传媒上市公司在证券市场融资参与出版经营活动,支持国有出版传媒企业通过上市融资的方式吸收民间资本,实现对民间资本的有序开放等。

新闻出版总署表示,各级新闻出版行政管理部门要为民间资本从事出版经营活动提供良好环境和制度保障。(李巧宁)

我国节能环保产业2015年 总产值将达4.5万亿

国务院昨天印发的《“十二五”节能环保产业发展规划》称,到2015年,我国节能环保产业总产值要达到4.5万亿元,节能环保产业产值年均增长15%以上。同时,增加值占国内生产总值的比重为2%左右,培育一批具有国际竞争力的节能环保大型企业集团,吸纳就业能力显著增强。

《规划》还明确,“十二五”期间,采用合同能源管理机制的节能服务业销售额年均增速保持30%,到2015年,分别形成20个和50个左右年产值在10亿元以上的专业化合同能源管理公司和环保服务公司。(陶荣祥)

联想抢滩渠道 成立深圳首家3C体验店

6月28日,联想深圳首家3C体验店在卓越世纪广场INTOWN开门迎客,体验店内展出的产品中,从个人电脑到智能手机、平板电脑,再到智能电视,丰富多彩的PC+产品。而此次3C体验店进驻深圳,联想无疑是在加速渠道布局。

渠道一直是联想比较薄弱的地方。中国电子商会副秘书长陆刃波表示,联想电视产品的推广,最难的是渠道。联想此次成立深圳首家3C体验店,无疑是在为布局多系列产品做铺垫。(王瑾)

洋董事亮相股东会 水井坊加速国际化

总经理柯明思透露水井坊两周后英国上市,正研制售价3000美元的高端酒

证券时报记者 华雷

昨日,水井坊(600779)2011年股东大会顺利通过了董事会、监事会换届选举等议案,新一届以帝亚吉欧正式执掌大权的董事会全新亮相,高鼻蓝眼的总经理柯明思激情描述水井坊的愿景,将公司建设成为世界一流受人尊敬的白酒企业,以水井坊为先锋,把中国白酒

介绍给世界。

证券时报记者在现场看到,原水井坊灵魂人物杨肇基缺席股东会,功成身退。新一届水井坊的董事会基本由帝亚吉欧主导,6名非独立董事,除了董事长黄建勇,其余5名都是外方人士,大部分来自于帝亚吉欧的亚太团队,分别是帝亚吉欧大中华总裁柯明思,帝亚吉欧亚太区财务总监明

安娜,帝亚吉欧亚太区发展总监黄捷飞,帝亚吉欧亚太区企业关系总监彭雅贤。

柯明思并不回避水井坊近年市场份额下降的事实,但同时对于今年一季度营收同比增长50%表示满意。柯明思说,在2011年报中提到今年营业额增长计划在20%以上,目前水井坊在提价以后,批发价一直很稳。此外,柯明思对于正

在建设的水井坊博物馆颇感自豪,他认为,水井坊有600年历史的遗址足以成为四川以及中国酒文化的载体。

柯明思在回答股东提问时多次提到加快产品创新以及大力提升水井坊的国际营销,他透露说,水井坊在英国上市的活动两周后在伦敦举行,到伦敦看奥运的游客可以喝到正宗的水井坊;另外,公司正研制3000美金

一瓶的高端酒。

当证券时报记者提问,3000美元的水井坊将以什么品质作保障,以及销路问题时,柯明思回答说,这是应客户的需求研制的,有经销商说,你今天研制出这种酒,明天我就把它销售出去。”他表示,事实证明,无论国内还是国际都有这种高档消费的需求,当然产品本身要有更高端的品质和更精美的包装。

国产单抗产业商机无限 百家企业欲过独木桥

证券时报记者 尹振茂

忽如一夜春风来,在国外重磅单抗药物专利保护期即将过去之际,中国抗体药物市场正日益受到相关企业和机构的青睐,国内抗体药物龙头企业中信国健则正处于IPO审核阶段。同时,仅6月份京沪两地就召开了三次抗体方面的行业会议,业内人士称之为“千军万马过独木桥”。

与之相应,单抗产业的发展路径是创新还是仿制,如何在量与价之间进行权衡,也成为业内人士关注的焦点。

单抗产业行将井喷

2004年的时候大家都在说抗体,到了2012年大家已经都在做抗体了。”一位从海外回来的抗体药物企业家近期在北京召开的第二届抗体高峰论坛上如是说。

国内抗体药物研发和产业化方面的一位权威人士指出,抗体药物不仅有巨大的市场和需求,在今后的若干年也将是朝阳产业。

由于重磅炸弹药物专利即将过期,新技术不断涌现,原来令大多数厂家望而却步的治疗性单克隆抗体仿制药行业,现在似乎变得唾手可得。所以现在全世界都想进入这个领域,甚至连做半导体的韩国三星集团也已经开始做抗体药物。”嘉和生物首席执行官周新华对证券时报记者表示。

据抗体药物国家工程研究中心的李晶介绍,全球抗体药物市场已经从1997年的3.1亿美元增长到2009年的约440亿美元,增长达100多倍,近13年来的复合增长率高达51.13%;抗体药物在全球生物制药中所占份额也从2000年的10.5%扩张到2009年的56.41%,成为生物制药行业中占比最大的子行业。

业内人士预计,到2014年,全球前六大畅销药物均为生物技

术药物,而全球十大畅销药物中将有7个是生物技术药物,其中6个为重组抗体类药物。

周新华介绍,治疗性单克隆抗体药物在现代制药行业可以说是独占鳌头,目前多个抗体药的单品全球年销售额可以达到50~60亿美元,好的话甚至可能达到70~80亿美元,其中一种药物2016年的销售收入预计将超过100亿美元。

如此诱人的市场前景自然让不少企业怦然心动。目前,海正药业、复星医药、一致药业、华兰生物、沃森生物等上市公司都在进入抗体药物领域,石药集团、神威药业等非上市医药公司同样也在介入。

创新还是仿制

不过,在周新华看来,尽管目前中国的资金实力比以前强多了,但在真正的创新药物开发方面离国际水平还有相当大的差距。仅从资金投入来看,中国“十二五”规划中全部5年对生物医药投入的研发资金还不如瑞士罗氏公司一年研发资金的投入多。而且,在目前的新药研发模式下,开发新药的成本越来越高,成功率却越来越低。

周新华认为,从长远而言,国家支持的生物创新药开发对中国确实非常重要,但在目前的行业发展阶段其成功率并不高,主要原因是国家和企业的资金投入仍不够,且在时间和行业技术能力积累上也还不够。

据记者了解,从一般的行业规律看,生物创新药从研发到投入生产大概需要15~17年的时间,而Biobetter产品(对原研生物制品的改进)大概需要10~12年时间,生物仿制药则为5~7年的时间。

从政府和投资者的资金投入力度和耐心来看,目前阶段只做抗体创新药开发的成功概率不大。通常做生物创新药开发的成功率最多10%,而做生物仿制药开发的成功率可以达到90%。开发仿制药最大的挑战是市场竞争,而开发创新药

最大的挑战是开发过程中其成药性的成功率。”

有鉴于此,周新华认为,目前阶段中国企业最为现实可行的途径是先专注做好抗体仿制药的开发与产业化,并同步布局Biobetter产品开发,之后再逐步过渡到原创性的创新药开发。

中信产业基金的一位医药投资人也表示,从产业的发展战略看,中国单抗产业和互联网比较相似,奉行跟随战略比较合适。

一位券商医药行业分析师对记者强调,相对于化学仿制药,生物仿制药特别是单抗等高端生物仿制药的技术及投资门槛更高,其对企业的经验、技术实力、投入力度要求较高,因而利润率也高于一般的化学仿制药。

因此,尽管中国抗体产业正面临难得的发展机遇,其市场形势也呈现“千军万马过独木桥”的状况,但周新华对未来有多少企业可以真正抓住抗体药物的发展机遇并不乐观。由于涉及的技术复杂、各种关键要素的要求很高、投资门槛高,估计最终没几家能过。”他说。

记者从相关抗体产业与会人士处获悉,目前国内有100多家企业打算进入抗体药物产业,但真正能进入研发阶段的约30~40家,而最终能有产品上市的也就6~7家。

量价权衡

国际单抗市场潜力惊人。

中国单抗药物的市场份额偏低,具有比国际市场更高的市场潜力。2007年全球单抗已占整个生物技术药物市场份额的34.4%,中国则只有1.7%,远低于全球平均水平。以抗肿瘤单抗为例,国际上单抗在抗肿瘤药物市场中已经位列榜首,占据了34%的市场份额,而国内单抗在抗肿瘤药物市场中仅占4.8%的份额。”国金证券的一份单抗产业报告如是描述中国单抗市场的潜力。

不过,尽管单抗药物靶向性强、副作用小、疗效明确,在国外获得较好的发展,但在目前主要由外资医药



国际单抗市场高速增长 资料来源: IMS 尹振茂/制表 吴比较/制图

链接 | Link |

单抗——免疫学上的重大革命

1975年分子生物学家G.J.F.克勒和C.米尔斯首次利用B淋巴母细胞杂交瘤技术制备出单克隆抗体,并因此获得1984年诺贝尔奖。该技术将可以分泌单一抗体的淋巴细胞与可以无限增殖的骨髓瘤细胞融合,获兼具两种细胞特性的杂交细胞。这种细胞可以大量增殖并产生纯一的抗体,即单克隆抗体。单性和均一抗具有高度特异性,为人类

疾病的诊断和治疗提供了新的手段,这一技术被誉为免疫学上的一次重大革命。

单克隆抗体可直接用于人类疾病的诊断、预防、治疗以及免疫机制的研究,为人类恶性肿瘤的免疫诊断与免疫治疗开辟了广阔前景。现阶段医学上在诊断领域使用鼠源性单抗,在治疗领域使用嵌入式单抗或人源化单抗。(李果)

企业主导的国内单抗药物市场,却由于产品价格高昂而使需求受到抑制。

以外资单抗药品修美乐为例,该药品一针为7900元,每两周注射一针,其疗程一般为6~12月,一个疗程下来就大概需要10~19万元,这种贵族药显然不是一般人可以用得起的,从而也就抑制了中国国内市场需求。

转机在进入省级医保乃至国家医保。据上述券商医药行业分析师介绍,2009年医保调整之后,共有8个单抗药物进入多个省的医保,其中国内龙头企业中信国健的单抗药品益赛普已进入7个省的医保。另一方面,在跨国医药巨头的积极争取下,目前也有多个进口单抗药品进入地方医保,而且去年以来中国的外企联盟还在进一步和国家医保进行降价方面的谈判,看能否进入国家医保。据

悉,去年默沙东的相关产品价格降低50%后,其销量上升了50%。

在此背景下,该分析师认为,中国单抗药品的天量市场有望逐步打开,而正在上市审核过程中的中信国健有望成为中国单抗药品第一个黄金5年的受益者。

不过,业内人士有种担忧,即未来抗体药物市场是否会面临价格战,而为进入医保降价后的产品价格是否可以保持该产品有足够的盈利空间。

对此,前述业内权威人士表示,中国的抗体药物价格一定会降下来,需求量也随之会上去。他同时强调,尽管进入医保后抗体药物价格会下降,但可以肯定的是,该产品还是可以赚钱,不必担心亏损的问题。

华神集团副总经理万方则认为,10年之内中国抗体药物产业还不会面临低价格的竞争状态。

成都路桥 签订9.87亿工程合同

证券时报记者 文秦

成都路桥(002628)今日披露,公司与贵州省盘县人民政府于2012年6月28日签订了《盘县两河至冯家庄(高铁站)至红果新城快速通道建设-移交(BT)项目合同协议书》,合同金额为9.87亿元,计划竣工日期2014年5月31日。

公告披露,2011年2月28日成都路桥曾与盘县政府签订了《盘县英武至大山公路工程BT合同》,项目预计投资7.4亿元。截至2011年12月31日,该项目已累计完成投资1.96亿元,公司累计确认毛利4024万元。

成都路桥表示,此次中标的项目金额约占公司2011年度经审计营业收入的38.66%。项目的顺利实施预计将对公司2012年~2014年经营业绩产生积极的影响。

公开信息显示,这是成都路桥在2012年上半年签署的第四份工程项目合同,上半年合同总金额合计为19.02亿元。

中国建材28亿增资扩股北方水泥

证券时报记者 李清香

中国建材(03323.HK)日前发布公告,中国建材、辽源金刚水泥(集团)有限公司和上海圳通股权投资管理有限公司共同向北方水泥有限公司增资,其中中国建材增资28.13亿元,金刚集团出资4.38亿元,上海圳通出资5亿元。增资完成后,北方水泥注册资本由10

亿元增至40亿元;中国建材持有北方水泥的股权由55%增至70%。

中国建材管理层表示,此次增资将改善北方水泥的资产负债结构,进一步加快中国建材在东北地区的联合重组、完善战略布局和巩固、扩大核心利润区,提升在东北市场的竞争力。

北方水泥是中国建材水泥板块的核心企业之一,成立3年以来,

北方水泥积极推动在东北地区的联合重组和市场布局,目前已重组20余家企业,产能超过2500万吨。

2012年上半年,受欧债危机和国家经济增速放缓等大环境影响,全国水泥市场整体需求疲软,但东北三省一枝独秀。在北方水泥、亚泰水泥等大企业的协同努力下,东北地区在产能过剩、需求下滑的巨大压力下,水泥价格仍保持稳定增长。今年5

大股东借款3000万 *ST大地资金压力暂缓

证券时报记者 程疆

2012年6月29日,*ST大地召开了本年度第四次临时股东大会。各项议案中,《关于向控股股东借款暨关联交易的议案》较引人关注。

资料显示,云投集团将通过委托贷款的方式借给*ST大地3000万元,利率为同期银行贷款利率上浮10%,期限为6个月,贷款后

将充实公司的流动资金,有利于缓解其资金压力。据了解,*ST大地主营收入90%以上来自绿化工程,由于目前市政绿化工程主要采取的是BT模式,其前期垫款以及工程款回款周期较长的特点给公司资金造成了一定的压力,也摆在了今年以扭亏为首要经营目标的管理层面前。

据银行人士表示,鉴于目前*ST大地尚处于风险警示阶段,一般情况下很难从银行通过贷款方式

得到资金,而控股股东利用自有资金通过银行委托贷款的方式是较为可行的操作模式。

自入主*ST大地以来,云投集团狠抓经营管理水平和方式,积极拓展市场,今年5月公司与石林工业开发投资有限公司签订了价值3000余万元的工程合同。此次在公司资金压力紧张之际,云投集团再次承担其大股东的责任,利用自有资金通过委托贷款的方式,用于公

司短期资金流转。

云投集团领导表示,目前*ST大地为云投集团旗下唯一一家控股的上市公司,而在“十二五”阶段,中西部地区的城市将成为园林绿化的重要市场,公司所在的云南又与川、贵、藏、湘等省市紧紧相连,具有先天的地理条件优势,大股东此次以这样一种方式来支持上市公司,是基于对公司主营业务的长期看好。