



726.2亿美元 第三届进博会合作成果创新高

■本报记者 徐一鸣

11月10日,第三届中国国际进口博览会闭幕。中国国际进口博览局副局长孙成海在当日举行的新闻通气会上表示,虽然目前全球新冠肺炎疫情仍在持续蔓延,但第三届进博会各方合作意愿热度不减,按一年计,累计意向成交726.2亿美元,比上年增长2.1%。

据孙成海介绍,第三届进博会按照“越办越好”总要求,延续“新时代,共享未来”的主题,克服不利影响,统筹疫情防控和办展工作,取得丰硕成果。本届展会总展览面积近36万平方米,比上年扩大近3万平方米,多个国家和地区的参展企业携大批新产品、新技术、新服务首发首展,举办

101场配套活动,近40万名专业观众注册报名,3000多名境内外记者报名采访,实现了安全、精彩、富有成效的预期目标!

在此次基础上,本届进博会展示新产品、新技术、新服务411项,世界500强及行业龙头企业连续参展比例近80%,布展水平进一步提升,特装比例达到94%。

《证券日报》记者观察,食品及农产品展区参展企业数量最多,有来自93个国家的1264家企业参展。汽车展区世界前七大整车集团悉数到场,展区内500强和行业龙头企业参展面积超过90%。技术装备展区突出展示自动化、智能制造、工业数字化、能源、整体解决方案等内容,引领行业

创新趋势。消费品展区展览面积超过9万平方米,成为本届进博会面积最大的展区。服务贸易展区汇集金融、物流、咨询、检验检测、文化旅游等五大板块全球顶尖企业,全力打造智慧服务赋能全产业链。医疗器械及医药保健展区新产品新技术首发数量最多,总数超过120件,制药行业排行前10名和医疗器械行业排行前14名的企业全部参展。

联合国工发组织、世界知识产权组织等国际组织,工业和信息化部、财政部等国家部委,以及各地方政府举办政策解读、对接签约、投资促进等类别101场配套活动,积极助力展会成交、双向投资和产业合作。

新品发布专区有42家国际知名企业举办发布活动,分展区分行业集中展示全球顶尖新产品、新技术、新服务,进博会已成为全球新品的首发地、前沿技术的首选地、创新服务的首推地。

大型贸易投资对接会通过线上线下结合方式,为674家参展商、1351家采购商提供专业服务,达成合作意向861项;举办10场投资推介会,意大利对外贸易委员会以及四川、贵州、浙江等地方政府和企业开展投资推介。

人文交流活动丰富多彩,100项世界级、国家级非遗项目和81个“中华老字号”品牌参与展示,49场文化公益演出精彩亮相。

关于第四届进博会的招商情况,据介绍,截至目前已有数百家企业报名。

跨国药企进博会上“同台竞技” 加速推进新药抢市场

■本报记者 矫月 张敏

在全球抗“疫”的背景下,今年进博会,医疗器械和医药保健成为最受瞩目的展区。随着中国医疗市场改革、创新驱动的持续推进,跨国药企纷纷加码中国市场。《证券日报》记者在第三届进博会现场看到,不少跨国医药企业带来“世界首发、中国首展”的创新医药和医疗器械,一些企业还发布在华加快投资布局的计划。

罗氏制药中国总裁周虹向《证券日报》记者表示,在疫情全球蔓延,国际经贸形势复杂严峻的情况下,第三届进博会的如期召开,向全世界展现了大国的责任和担当,释放出积极信号,为世界经济复苏注入信心和力量,也进一步为推动开放型世界经济注入“中国动力”。

强生眼力健中国区总经理王利平向《证券日报》记者表示,由于健康中国战略的推动,医疗消费升级以及疫情之后中国老百姓更关注健康,中国的医疗市场被长期看好。

进博会上“秀肌肉”

进博会是世界公共卫生、医疗器械前沿发展趋势的展示台,也是顶尖药企和医疗器械企业同台竞技的大

舞台。记者在现场看到,全球首次、亚洲首次、中国首次展示的产品纷纷亮相进博会。

强生公司代表向《证券日报》记者介绍,公司已经连续三年参加进博会,在本届进博会上公司全面展示其医疗器材、制药、消费品和全视多元化业务的众多创新产品、技术和解决方案,其中包括了7个全球首秀,12个亚洲首秀和38个中国首秀产品。

诺和诺德公司人士介绍,在本届进博会上,诺和诺德布局医药馆和公共卫生防疫双展区,重点展示了14款创新药品、9款注射装置及3款即将进入中国的创新药物。此外,公司还和微软在进博会现场共同宣布,共同研发能够提供全中文服务的糖尿病科普知识智能问答机器人。

阿斯利康相关人士向《证券日报》记者表示,公司展台以“中国总部加大五大区域总部”为展示主线,带来了各地展区展示的医疗人工智能创新中心带来最新落地的“AI+医疗”应用场景——计算机辅助非小细胞肺癌PD-L1判读软件,运用了机器视觉、预测算法、自然语言理解等先进技术。此外,今年阿斯利康还带来与牛津大学合作开发的新冠疫苗AZD1222的最新阶段性进展。据悉,进博会两日来,阿斯利康达成的签约

交易额已接近90亿元人民币。

加码中国创新市场

近年来,中国推出了优化审评审批制度等一系列改革措施,在创新药品的审评审批方面取得了许多实质性进展,跑出了“中国速度”。受益于此,中国跨国药企的全球创新产品加速进入中国。

强生公司代表向记者介绍,在制药领域,2018年至2020年10月底,共有25个新药/新适应症在上市获批。公司在华62个创新药品中,有51个被纳入国家医保目录。

在此次进博会上,加码中国创新市场,再次成为跨国药企的共识。

强生公司代表表示,除了不断引进国际先进技术和产品,强生积极投资本土研发和创新,公司旗下医疗器械、制药和消费品业务均在中国设有研发团队。2014年成立了亚太区首个创新中心,以推动本土创新发展。此外,强生通过全球最大、亚太首家强生创新孵化器JLABS在上海的开幕以及中国肿瘤中心等项目,携手政府、行业伙伴及学术机构,打造“开放式创新”生态系统,加强中国医疗健康领域的创新合作。

记者在诺和诺德公司处了解到,在第三届进博会期间,公司与中

(上海)自由贸易试验区临港新片区管委会签署了战略合作框架协议,投资总额达2亿元人民币。根据协议,诺和诺德总部将在临港新片区建立新的法律实体单位——诺和诺德(上海)医药贸易有限公司,业务范围包括市场营销及推广、医药研发和成品进口及分销等。

本届进博会上,阿斯利康位于上海的全球研发中心正式揭牌。据了解,未来该中心将从开展中国确证性研究支持新药上市工作,向更早期研发扩展。阿斯利康公司人士向记者介绍,公司与中金资本联合宣布全球医疗产业基金I期已成功完成募集工作。未来该基金将依托阿斯利康在医疗健康领域的强大优势和中金资本丰富的投资管理经验,覆盖包括全球新药研发、生产运营及商业化的全产业链,扩大海外创新引进和本土创新孵化,助推中国创新惠及全球。

阿斯利康全球执行副总裁、国际业务及中国总裁王磊向《证券日报》记者表示,随着营商环境的持续改善,创新环境日益优化,中国市场对外资吸引力不断增强。阿斯利康将继续把握机遇,“引进来”和“走出去”并举,不断引入全球创新医疗成果,同时加速本地创新,让中国创新走向世界。

无人店再现进博会 90后、00后成消费主力

■本报记者 矫月

在第三届进博会上,曾经风光无限,却又“昙花一现”的无人店再次闯入人们的视线。“我们展出的无人店与之前关闭的那些无人店有所不同。”云拿无人便利店相关负责人向《证券日报》记者介绍:“我们的AI智能无人店可以实现人、货、场的全面数字化,不仅能为消费者带来‘拿了就走、无感支付’的新型购物体验,也能让实体零售门店获得和电商一样的数智化能力,颠覆性地降低成本,提高效率。”

2017年,阿里巴巴在杭州的第一家无人店开张,吸引了跟风者无数。但事实上,盲目跟风有危险,诸如缤果壳子、猩便利、果小美等等众多品牌,终究没能逃过“昙花一现”的宿命。

“那个时候,无人店是个风口,大家都去开无人店,但也只火了不到1年的时间就纷纷关门消失了。”一位无人店业内人士向《证券日报》记者讲述:“当时的无人店,现在在95%都以结业收场,只有少数得以存活。”

2017年,无人店概念席卷全国,一时间风头无两。据艾瑞咨询数据显示,截至2017年底,全国无人零售货架累计落地2.5万个,无人便利店累计落地200家。

然而好景不长,无人店行业在短暂的辉煌后跌落神坛,无人店彻底变成了店中无人。

2018年初,“GOGO小超”宣布停止运营,这是全国无人货架第一家倒闭的企业。此后,猩便利裁去60%的BD人员;5月份,7只考拉停止货架业务;同月,传果小美融资遭搁浅,发生欠薪;10月份,小闪科技申请破产清算。

“当时,无人店仅仅是将收银工作转移到消费者身上,消费者体验和没有得到提升,无人店的噱头大于实际的价值。同时‘无人收银’也没有推动线下门店的数智化升级,对于实现降本增效作用有限。此外,技术不成熟等原因,也造成了较高的盗损率。”一位无人店相关人士向《证券日报》记者介绍:“多数无人便利店是每件商品都贴上RFID标签,但这种标签并不便宜。”

上述人士介绍,另外,RFID非亲和介质较多,不能适用于金属、液体、内嵌铝箔的包装,遇到液体也因为吸波而误读严重,且极易遭屏蔽,尺寸和感应距离都不容易协调。

大浪淘沙,如今,尚有无人店得以生存,也意味着市场对其具有需求。

在无人店展区,一位药店老板体验了无人店,并表示有兴趣了解一



下。他向《证券日报》记者表示:“如果无人店真能保证无人偷盗的话,我会考虑试试无人店的经营模式。”

“其实,云拿就是在2017年成立的,那个时候是无人店的风口阶段。不过,与那些无人店采取RFID技术不同,我们是靠AI计算机视觉精准识别商品信息和顾客购物行为。”进博会云拿展台工作人员向《证券日报》记者展示称:“通过多方位摄像头,我们可以实时追踪人们的拿放动作。顾客可以自行选

择任何他们想要的东西,不论是在店铺里吃东西,将商品扔出店铺,或将商品放在包里,AI系统都能精准识别。当顾客将商品放回货架,系统便能从顾客的虚拟购物车中及时移除商品。当他走出店铺后,就会在订单里发现所拿取的商品都已经自动扣款。”

“据我们了解,目前开在学校、园区里的无人店都经营得比较好。无人店比较受90后和00后的认可。”云拿展台工作人员认为。

资本领域,产业政策在引导着社会资本涌入科技领域;在金融市场领域,也由于未来科技领域相关上市公司业绩回升的预期在增强,在强化,也会引导着社会资本涌入科技股。因此,可以推测的是,科创50指数、创业板指仍在蓄势,仍然有望在近期几个交易日再度震荡走高。

金鼎资产董事长龙瀛在接受《证券日报》记者采访时也表示,从技术面来看,近期大盘还有反弹空间。资金的走向,说明后期市场的热点依旧存在科技板块中。沪指在跳空高开,出现滞涨,后期大概率还有震荡的需求。

合作三期临床试验首次中期有效数据喜人

复星医药回应新冠疫苗引进时间:“合法安全前提下,能多快就多快”

■本报记者 刘会玲 见习记者 许伟

11月9日,美国制药巨头辉瑞发布消息称,其与德国公司拜恩泰科合作研发的mRNA新冠疫苗在三期临床试验的首次中期有效数据证明了超过90%的有效性,高于预期。受此消息刺激,美东时间11月9日收盘,辉瑞股价上涨7.69%。11月10日,复星医药A股以涨停开盘,并带动相关板块上行。

3月份,复星医药就曾公告与拜恩泰科合作开发mRNA疫苗的消息。根据许可,复星医药在中国大陆及中国港澳台地区,独家开发及商业化拜恩泰科基于mRNA平台研发的疫苗产品。而在全球其他地区,则是拜恩泰科与辉瑞联手开发疫苗以及商业化。

据悉,拜恩泰科在研的两款mRNA疫苗BNT162b1(下称“b1”)和BNT162b2(下称“b2”),均于今年7月份获得了美国食品和药品管理局(FDA)授予的快速通道资格。今年7月底,b1被复星医药引入国内进行临床试验。本次三期临床传来好消息的新冠疫苗属于b2疫苗。

复星医药首席医学官回爱民表示,复星医药与拜恩泰科已达成共识,将结合b2的海外二三期临床数据及在中国进行的一期临床试验数据,准备b2在中国的临床桥接试验申请。

辉瑞中国方面给予《证券日报》记者的采访回复称,“请以总部官方公告为

准。”辉瑞全球官网显示,三期临床试验中,于11月8日进行的首次也是目前仅有的一次中期疗效分析显示,确定了这款疫苗在没有任何新冠病毒感染证据的志愿者中对(预防)新冠肺炎有效。该中期疗效分析评估了94例已确诊的新冠病例,这些患者均为16岁-85岁的无新冠病毒感染史的志愿者。该分析显示,在没有任何新冠病毒感染证据的志愿者中,候选疫苗对新冠病毒的预防效果超过90%。

来自学界的声音则显得更加谨慎。不愿具名的北京大学某医学教授对《证券日报》记者表示,目前的公开资料尚不能肯定该疫苗完全有效,三期临床样本的新发感染率约为万分之二点一,较美国目前约3%的发病率远远要低,需要等待后续完整的临床资料公布才能下结论。

就疫苗未来的进展,辉瑞官网信息显示,辉瑞已立即向FDA提交紧急使用授权(EUA),预计将在11月的第三周进行。

辉瑞预计在2020年将生产多达5000万剂疫苗,到2021年将生产多达13亿剂疫苗。如果候选疫苗研发成功,辉瑞将按供应协议在2020年交付部分剂量给各国,并按比例分配2020年的可用剂量。

在北京时间11月10日午间召开的投资者电话会议上,就投资者提问的“复星何时将疫苗引进国内”时,复星医药董事长兼CEO吴以芳回应称:“只能说,正在与监管积极沟通,在合法合规以及保证安全的前提下,我们能多快就多快。”

(上接A1版)当年,陈邦以首付3万元分期付款的形式从国外购买了眼科医疗设备并引进技术,与长沙市第三人民医院合作,成立了白内障诊疗中心。

2000年,国家推动医疗体制改革,医院开始分为营利性医院和非营利性医院,并允许社会资本开办营利性医院。陈邦敏锐地察觉到其中巨大的商机,迅速调整战略布局,筹划创办自有品牌的眼科医院。经过两年筹划,长沙爱尔、沈阳爱尔应运而生。之后,爱尔眼科的连锁医院如雨后春笋般快速铺开。

然而,每家医院都有培育期,缺乏资本成为制约发展的瓶颈,在完成公司初步框架的搭建后,陈邦对资本市场有了基本的概念和最初的向往。“2004年刚到爱尔的时候,陈总总我要做的第一件事就是研究医院在海外上市的可能性,因为国内没有先例。但是当时公司体量还很小,即便上市募集资金也有限,市值也不高。”吴士君说道。

2007年,经过充分研究和详细调研后,陈邦决定登陆中小板。在此背景下,爱尔眼科开始改制并引入私募,设立现代化公司股份制结构。然而,2008年美国次贷危机爆发,殃及国内资本市场,新股发行按下暂停键。所幸,对于有准备的人,资本市场从不吝惜给予帮助。

“2009年推出创业板,此前全球的创业板只有纳斯达克成功了,我国对创业板的推出做了充足的准备,成功是必然的,这样的历史机遇必须抓住,所以我们决定最终上创业板。”陈邦回忆道。

2009年10月30日,爱尔眼科作为首批创业板上市公司之一成功登陆深交所,陈邦利用资本市场实现爱尔梦的征程由此拉开序幕。

借助资本市场构筑梦想根基

“上市之初,陈总已步入为事业奋斗的阶段,也正是这个时段,公司借助资本市场平台实现快速裂变成长,为之后他逐梦初心构筑了坚实的根基。”吴士君说道。

2010年,爱尔眼科上市后的首项资本运作,是利用超募资金快速扩张网点版图,收购南昌爱尔眼科医院股权,拿下南充、石家庄、重庆麦格项目,纳入济南爱尔眼科医院股权等,眼科行业自此开始了从散兵游勇逐步向集团军作战的历程。

之后,公司通过推行“中心城市医院-省会城市医院-地级市医院-县级医院”的“分级连锁”模式,在全国迅速扩张。陈邦认为:“这种模式很好地契合了中国医疗资源的分布现状,因为国内医疗资源都是往大城市集中,地级市、县区则是资源缺乏,但75%的人口都分布在地县基层。”

为加速网点的扩张,自2014年起,爱尔眼科在自身扩张的同时,与专业投资机构共同设立了数只产业并购基金,利用并购基金新建或收购医院,此举为上市公司储备优质项目的同时,也较好地规避了并购的风险,保护了投资者权益。

2017年,公司以27.6元/股的价格完成定增募资17亿元。其中,公司运用部分募集资金收购了沪滨爱尔、朝阳眼科、东莞爱尔、泰安爱尔等9家培育医院项目,通过定增项目的成功实施,实现了爱尔产业并购基金从项目培育到注入的首次闭环运行。

在资本平台提供的聚变、裂变内核驱动下,爱尔眼科以破竹之势迅速壮大。公司营业收入从2009年上市之初的6.06亿元到2019年十六倍于此的99.9亿元;归母净利润从9249万元到13.79亿元,年均复合增长率高达31%;市值从69亿元到目前2800多亿元,在创业板市值常年稳居前五。

值得一提的是,爱尔眼科自上市以来无论是业绩还是市值都不断创出新高。对此,陈邦坦言:“如果不是资本市场为公司提供了聚变、裂变的平台,爱尔的体量可能只有目前体量的五分之一。”

逐梦“全民眼健康”

随着爱尔眼科业绩与市值的双重进阶,陈邦的身价也水涨船高。“陈总早已脱离了简单为财富打拼的阶段,现在支持他昼夜工作的原动力是现实全民眼健康的初心。同时,他也希望带领越来越多的爱尔人实现共创、共享、共赢。”吴士君说。

虽然爱尔眼科已经拥有了国内顶尖的眼科团队和一流的医疗技术,但陈邦表示:“虽然公司的技术在国内一流,但在某些领域,我们与世界先进水平相比,还存在较大差距。我希望中国眼科持续创新和升级,从全球眼科技术的跟随者,一步步变成引领者。”

为了实现这一目标,爱尔眼科启动了全球引才引智计划,搭建全球医生平台,一批国内外权威眼科专家陆续加盟,不断充实集团的核心专家团队和医院的人才力量。同时,公司实施了博才计划、光子计划、优才计划、岳麓计划以及湘江计划,进行了大量的医疗人才以及经营管理人才储备。

此外,近年来爱尔眼科每年都会派出大量的医生和管理人员前往欧美国家交流、学习,同时还与美国的爱尔康、AMO、博士伦,日本的尼德克,德国的蔡司等世界著名眼科医疗公司合作成立了技术培训基地。

2013年5月15日,中南大学爱尔眼科学院正式揭牌成立,成为国内首家由公立一流大学与知名企业合作开办的高等教育机构。“以前眼科在公立医院里是小科,在资金支持以及人才引进方面都比较受限,爱尔眼科医院的成立标志着公司已经完全进入了主流医学体系。”陈邦表示。

“光明无界,推己及人”,不断在学术上勇攀高峰的爱尔眼科常年参与全国各地的光明扶贫工程,让贫困患者也享有眼健康的权利。据介绍,公司健康公益慈善行动已遍布全国。截至目前,爱尔眼科已累计捐赠现金及眼科专业志愿服务总额近10亿元,帮助了超过数十万贫困患者复明。同时,爱尔眼科积极参与国家医疗援外,获得多国政要和受益民众“点赞”。

虽然爱尔眼科已广泛播下光明之种,但在陈邦看来,实现全民眼健康仍有很长的路要走。基层医疗机构的布点,眼科人才的下沉,医疗技术的突破等都是眼科行业的痛点。不过,梦想产生力量,在梦想的驱动下,陈邦仍不知疲倦地奋斗。“我希望让百姓在家门口就能享受到高质量的、可及的专业眼科医疗服务,使所有人无论贫富富裕,都享有眼健康的权利!”

本周66个股创历史新高 逾九成被机构“点赞”

■本报记者 张颖

《证券日报》记者根据同花顺数据统计发现,本周前两个交易日中,沪深两市有187个股股价(剔除下半年上市的股票)创出年内新高。其中有66个股盘中创出历史新高,从申万一级行业看,化工、电子、机械设备、电气设备等四行业所属个股均为8只及以上。

对此,接受《证券日报》记者采访的飞鹿兄弟投资总经理陈旋表示,近日,各路资金进场明显。从公司基本面来看,半导体、集成电路、半导体材

料等板块,三季度单季营收增速在电子行业中处于领先地位。业绩高速增长也反映出当前随着疫情逐渐好转,下游需求复苏导致了半导体行业的高景气度。芯片半导体板块属于我国政策支持产业,从市场情绪和股价形态分析来看,确定性的相关龙头企业有望出现强者恒强走势,行业未来投资价值明显。

强势股无疑会受到资金追捧。统计发现,本周以来,在上述66只个股中,有31个股期间累计呈现大单资金净流入状态,占比近五成。其中,中国巨石、通威股份、招商银行、

洋河股份等个股,期间资金净流入均超2亿元,分别为3.1亿元、3.03亿元、2.2亿元和2.07亿元。

与此同时,出色的表现也受到机构高度关注。统计显示,在上述66只个股中,机构近30日内给予“买入”或“增持”以上评级的公司达61家,占比逾九成,其中,推荐次数超过10次的公司达41家。

对于后市的投资,金百临咨询分析师秦洪告诉《证券日报》记者,短线A股市场的确有所波动。不过,就产业格局的演绎趋势来说,A股市场的科技股不会持续调整。毕竟在产业