

# 精准医学发展有望提速

□本报记者 戴小河

中国证券报记者从业内人士了解到，“精准医学”得到政府高层重视，批示国家卫计委和科技部组织专家论证，“精准医学”有望写入国家“十三五”科技规划。此外，国家卫计委医政医管局3月底公布了首批肿瘤高通量基因测序临床应用试点单位名单。卫计委指出，通过试点做好高通量基因测序技术的验证与评价，逐步完善相关技术规范，提高高通量基因测序技术在肿瘤诊断与治疗方面的应用和管理水平。

## 拟入“十三五”科技规划

国家卫计委科教司司长秦怀金近日透露，国家卫计委最近会同科技部等部门，联合一批顶尖科学家一直在研究中国的精准医学计划。国家层面通过组织专家论证和讨论，一致认为现在开展精准医疗研究是整个医学界的重大机遇。应抓住这个机遇，按照中国的需求，提出有中国特色的研究和计划，搞好顶层设计，并进行系统谋划。

“很多科学家提出，精准医疗可以推动整个生物医药产业的发展，同时要充分考虑法律法规制度环境。”秦怀金表示，国家卫计委和科技部希望，将精准医学发展计划列为国家“十三五”科技发展中的一项。

精准医学系统整合现代科技手段与传统医学方法，致力于科学认知人体机能和疾病本质，促进疾病防治的策略、路径、方法，实现有限的卫生资源投入获得最大的群体健康效益。2015年，美国提出开展“精准医疗计划”，让这一名词迅速进入公众视野。



CFP图片

## 肿瘤检测市场先行

短期来看，个性化医疗相关技术和产品对相关公司的收入贡献有限，但随着市场的不断拓展，未来增量可观。

目前，国家卫计委允许怀孕12周以上的高危产妇利用基因测序技术进行无创产前筛查。以这一项检查为例，我国每年新生儿数量约1600万，按10%的市场渗透率，3500元/人次计算，市场空间约56亿元/年。随着技术的发展，成本继续下行将进一步打开市场空间。

考虑到每年三四百万的癌症发病人数，基因测序的应用空间更加巨大。根据《世界癌症报告》统计，2012年中国癌症发病人数为306.5万，约占全球发病的1/5。

业内人士表示，对这类恶性疾病的治疗，一方面是加大治疗药物的研发突破，另一方面应从精准治疗角度进行治疗技术的突破。当前的肿瘤治疗正逐渐从宏观层面“症”用药，向更微观的对基因用药转变，实现“同病异治”或“异病同治”，精准治疗已经成为肿瘤治疗的一个趋势。目前

国内多家基因公司进入肿瘤检测市场，争夺这块大蛋糕。

在肿瘤个体化治疗领域，国家卫计委此前仅批准了中南大学湘雅医学检验所、北京博奥医学检验所和中国医科大学第一附属医院从事该业务，三者皆为政府背景，开展进度缓慢。3月底国家卫计委公布首批肿瘤高通量基因测序临床应用试点后，部分公司加快布局，华大基因旗下华大医学的进展最为快速。公司目标客户包括健康人群、高危人群，也可辅助治疗、预后监控。

# 格力地产拟定增募资60亿元 布局“非房”业务

□本报记者 王锦

格力地产4月27日晚间公布增发方案，拟以24.37元/股的价格向不超过10名特定对象非公开发行股票，非公开发行数量合计不超过2.46亿股，拟募集资金总额不超过60亿元。

## 加快多元化布局

需要注意的是，格力地产本次增发募集资金并非投向公司房地产业务。根据公司非公开发行方案，本次60亿元募集资金分别用于旗下的香洲港区综合整治工程、珠海洪湾中心渔港工程、珠海格力海岸游艇会工程、海岛综合开发项目、竹洲水乡水利风景区综合开发项目、珠海海控金融服务有限公司增资项目等，前述项目合计投入募集资金42亿元。其余18

亿元用于偿还银行贷款。

格力地产称，面对国企改革、自贸区、珠澳大桥、21世纪海上丝绸之路提供的历史性机遇，公司将充分利用珠海独特的区位优势和生态、海洋资源优势以及前期的产业布局，加快海洋经济产业、口岸经济产业和现代服务业三大板块的发展步伐，具体业务包括海岛开发、渔港、生态农业、休闲旅游、金融、互联网等。

公司拟通过本次发行加大对前述三大板块的投资，并借助互联网、金融及电商平台对各板块进行串联，从而形成业务闭环和良性循环。上述募投项目，依托公司现有的海岸、海岛、海域及口岸资源，以“海控”品牌及互联网金融、电子商务为纽带，充分利用公司前期产业布局的资源和先发优势，打造“大海洋、大

金融、大健康”的产业集群，助力公司发展实现新的飞跃。

## 房地产业务下滑

公司对于“非房”业务的关注除了发展前景良好之外，也与公司房地产业务的下滑不无关系。同日，格力地产分别公布2014年年报以及2015年一季报。

根据年报，2014年，公司实现营业总收入146630万元，同比下降32.23%；实现归属于母公司股东的净利润31316万元，同比下降11.23%；基本每股收益0.54元。需要注意的是，在扣除非经常性损益后，公司净利润为10004万元，同比降幅达到66.73%。

一季报显示，今年一季度实现营业收入2694.55万元，同比下降94.16%；实现归属于

上市公司股东净利润8.02亿元，同比大幅增长1099.22%。不过，在扣除非经常性损益后，格力地产净利润则亏损1399.08万元。

今年2月10日，格力地产公告，全资子公司珠海格力房产有限公司2015年出售格力电器无限售流通股2733万股。经初步计算，扣除所得税后，此次出售共产生收益约8.16亿元。本次收益将计入当年的投资收益。

格力地产表示，根据对市场及政策形势的研判，公司坚持“立足珠海，重点布局”的工作思路，加快企业转型升级。通过房地产业、口岸经济产业、海洋经济产业的全面拓展，以及现代服务业的初步确立及迅速铺展，形成四大产业集群发力，互为推进的良好局面，夯实了多元化产业基础，实现了公司从房地产建筑商到城市综合运营商的转型。

# 鞍钢股份 退出重庆汽车钢项目

鞍钢股份4月27日晚间公告，公司将所持有的鞍钢重庆高强汽车钢有限公司50%股权转让给西昌钒钛。

公告称，截至评估基准日2014年7月31日，重庆汽车钢公司股东全部权益的估值为1.03亿元，本次转让的50%股权交易价格确定为5156.44万元。

此次交易对方西昌钒钛的控股股东攀钢集团有限公司与公司的控股股东鞍山钢铁集团公司均为鞍钢集团公司全资子公司，此项交易构成关联交易。

重庆汽车钢公司成立于2014年3月，注册资本1亿元，公司与西昌钒钛分别投资5000万元，股权各占50%。目前该公司属于在建阶段，预计今年10月份投产，主要产品为高端汽车板，设计能力为年产45万吨。

鞍钢股份表示，公司通过对钢铁行业总体形势分析，修订了公司发展战略，调整了在全国的产业布局。鉴于西南地区交通不便，距离过远，重庆汽车钢项目原料由西昌钒钛供应比较经济，鞍钢股份选择退出重庆汽车钢项目，相关产业发展重点转向华南、华东地区，近期重点建设、经营华南广州汽车钢项目。

鞍钢股份同日发布一季报，一季度营业收入为149.6亿元，同比下降18.69%；归属于上市公司股东净利润1.9亿元，同比下降93.36%。（欧阳春香）

# 民生银行与17家保险 资管公司战略合作

中国民生银行日前与中国人寿资产管理公司、中国人保资产管理公司、太平资产管理公司、中再资产管理公司等17家保险资管公司签署了专项合作协议，将在保险债权计划、资产支持计划、股权投资计划、资产证券化、资产推荐+结构化投资合作、保险增信类资产收益权/债权投资、银保合作投资连结保险产品等方面开展全面合作。

2014年10月，民生银行成立金融同业部。目前，民生银行同业合作客户超过2000家，涵盖了银行、非银行各类金融机构。

民生银行金融同业部总经理赵志敏表示，该行采取“资产推荐+投资合作+托管监控”为重点模式，探索推进银保资管合作，在搭建金融同业合作平台的基础上实现资源共享、信息互通、合作共赢。

据介绍，民生银行计划在9月底之前完成银农联信、银基、银银、银信战略合作关系的建立，届时将实现交易型客户向战略型客户转变的初步目标。在七大平台的基础上，民生银行还将探索搭建资金融资平台、投资交易平台和项目撮合平台，形成快速的共赢发展模式。（任晓）

# 洲际油气 一季度营收增17倍

洲际油气4月27日晚间发布一季报，公司实现营业收入3.28亿元，同比大增1786.61%；实现净利润261万元。

公司称，营业收入的大幅增长主要来自子公司马腾石油的原油销售贡献。今年一季度，马腾石油实现营业收入26392.24万元，占公司总营收的80%以上，实现净利润2714.39万元。

需要注意的是，洲际油气业绩的增长更多缘于并购驱动。2014年，洲际油气以5.25亿美元收购马腾公司95%股权，收购评估时，马腾剩余可采储量为6691万桶，平均每桶收购成本为826美元。2015年1月，洲际油气公告称，马腾油田的剩余可采储量更新为10750万桶，实际收购成本降至每桶5.14美元，比收购时的储量增加60%以上。（王锦）

# 智慧能源布局“一带一路”

智慧能源4月27日晚间公告，公司与四川电力设计咨询有限责任公司签署“一带一路”战略合作协议，打造互利共赢的利益共同体。

双方以各自的资源和专业技术为基础，在“一带一路”领域内，开展新能源项目投资、工程咨询和设计、工程产品的采购、施工安装、运维管理和能效管理等合作。

据介绍，四川电力设计咨询有限责任公司前身是四川电力工业勘察设计院，隶属于中国电力建设集团有限公司，具有电力行业勘察、设计、咨询、工程监理和总承包等多项甲级资质。

2014年，智慧能源实现营业收入113.52亿元，同比下降1.92%；实现净利润1.99亿元，同比下降32.34%。公司计划2015年实现营业收入139亿元，同比增长22.92%；实现净利润45.054亿元，同比增长126%。（王锦）

# 海大集团 拟设互联网小贷公司

海大集团4月27日晚间公告称，拟以8250万元与其他三方投资者共同投资成立广发互联小额贷款（广东）股份有限公司，公司占广发互联16.5%的股权。

公司表示，随着农业技术发展和市场竞争的优胜劣汰，养殖户、经销商的规模不断扩大，对资金的需求日益强烈。参股投资建立互联网小额贷款服务平台，为公司的养殖户、经销商提供资金支持服务，进一步完善公司金融服务体系，有利于公司进一步开拓客户群体、扩大产品市场占有率。广发互联运营后预期能取得良好收益，有利于提高公司整体盈利水平。

在风险控制方面，公司表示，利用投资方广发和投资有限公司在金融行业上的优势，广发互联能快速实现专业化团队管理，按金融企业的模式运营，建立严格的风险评估和风控体系；利用公司及其他投资方在农业等行业的客户资源，广发互联能有效发展优质客户，提高贷款质量，控制贷款风险。（任明杰）

# 广州发展向综合能源服务商转型

194.46亿元，同比增长15.1%；实现净利润12.24亿元，同比增长18.26%。天然气业务实现收入36.76亿元，同比增长21.85%。其中，工商用户销售气量占比由上年末的58%提高至63%，用户结构持续优化。

燃气业务方面，2015年，公司将加大海外气源采购力度，推进广州周边地区的市场整合，加快拓展汽车加气等天然气应用领域。目前，公司正就“从2017年开始，沃德福液化天然气有限公司或其指定附属公司每年向燃气

集团或其指定附属公司供应LNG约100万吨，供应期二十五年的项目进行谈判。

电力业务方面，公司将针对电力市场化改革的措施，积极参与竞价上网和大用户直供，力争率先介入售电业务。2014年，公司积极参与电力大用户电量直接交易竞争抢发电量，竞得电量6千千瓦时，份额高于全省平均水平16个百分点。

燃料业务方面，2014年经营规模和业绩实现逆势增长。公司将继续巩固珠三角煤炭销售渠道，积极开拓北方市场，充分发挥电商平

台作用，提升出单效率。目前电商平台交易量约占公司市场煤销售总量的80%。

新能源项目方面，2014年已开始产生效益。其中，从化明珠工业园分布式光伏示范项目第一期万宝冰箱4.19MW项目于7月并网发电；风力轮胎和钻石轮胎光伏项目（总装机容量约11.4MW）一期5MW项目于2015年4月竣工投产；总装机容量为49.5MW的惠东东山海黄埠风电场项目已开工建设，预计2015年上半年竣工投产。

□本报记者 黎宇文

在4月27日举行的年报业绩沟通会上，广州发展高管透露，广州发展正在由传统的能源企业向综合能源服务商转型，清洁能源业务占公司营业收入和盈利的比重将持续上升。公司将利用南沙自贸区政策优势，依托公司电力、燃气、燃料、新能源等业务，策划研究广州市能源交易平台。

数据显示，2014年，公司实现营业收入