

重磅疫苗陆续上市

沃森生物迎来业绩拐点



本报记者 郭新志 摄

历经十五年研发,沃森生物率先打破国际疫苗巨头垄断,成为国内首家、全球第二家拥有全球最畅销重磅疫苗产品——13价肺炎球菌多糖结合疫苗的公司。沃森生物董事长李云春日前接受中国证券报记者采访时表示:“公司由此步入了一个全新的发展阶段。未来,公司将聚焦疫苗主业,实施全面国际化战略,推动公司稳健发展。”

两位拥有十余年疫苗销售经验的市场人士6月3日告诉中国证券报记者,沃森生物拥有全球两大最畅销重磅疫苗品种13价肺炎结合疫苗和HPV疫苗,随着这些产品陆续上市,新老产品经济效益叠加,今年公司将迎来业绩拐点。

13价肺炎疫苗批签发量分别为71.54万支、384.75万支和475.45万支。国证证券此前在研报中指出,2019年辉瑞13价肺炎疫苗在全球销售58.5亿美元,即使按照出生人口单年龄计算,20%的接种渗透率,国内潜在市场已超百亿元。黄镇表示,“2020年上半年,沃森生物有能力向市场供应近100万支13价肺炎结合疫苗,价格方面相比进口产品,国产13价肺炎结合疫苗在昆明市每针的价格为625元,便宜100元/针”。

据了解,沃森生物13价肺炎疫苗目前已经在江西省、吉林省、云南省、湖北省、广东省、河南省等地实现招标准入,并已在江西省、吉林省、云南省、河南省等地完成了首批接种。

除此之外,沃森生物另一重磅产品——二价HPV疫苗已于2020年4月获得Ⅲ期临床试验报告,相关上市前准备工作已在稳步推进之中。

聚焦疫苗业务

作为一家专业从事人用疫苗等生物技术药并集研发、生产、销售于一体的高科技生物制药企业,沃森生物近20年的发展之路并不平坦。李云春回忆说,中国内地疫苗市场自2000年实施市场化改革后,国际疫苗公司纷纷涌入,国内疫苗市场竞争主体增多。2001年,李云春从昆明生物制品研究所下海创办了沃森生物。“我们那时想的法非常简单,因为是技术研发出身,我们就想自己研发出一支疫苗,然后走‘技工贸’路线,将产品卖出去”,李云春说。

沃森生物用了十年时间完成了从一家疫苗研发的公司到“研产销一体化”的蜕变,于2010年上市。“上市后,资本市场给了我们很大的支持和鼓舞,公司坚信生物医药行业充满机遇。”李云春说,他将目光投向了疫苗、血液制品、单抗三个极具发展前景的领域。他回忆说,在疫苗领域,他们注意到主要用于儿童的肺炎结合疫苗和HPV疫苗是一个发展的方向。“国外研发的7价肺炎结合疫苗和13价肺炎结合疫苗上市后的市场需求均很大。2006年左右,默沙东的HPV疫苗问世,很快就形成10亿美元的销量……我们考虑后就决定要研发肺炎疫苗和HPV疫苗。”

不过,李云春坦言,当时他们非常看好生物医药发展前景,“可能当时野心比较

大,积极布局前沿药物。当时我们也很清楚,因为抗体药对中国本土的药企团队来说是一片空白,多数人仅在教科书上学过,并没有实践经验。但这种工业化的实践,在海外跨国公司担任过抗体药物研发和产业化的专业团队就有一定的优势,所以我们当时并购嘉和生物,借机布局抗体药。”不仅如此,沃森生物还布局了血液制品业务。“疫苗研发周期长,失败的概率很高,它是一个高风险、高投入的行业,如果研发失败,前期的投入就打水漂了。但血液制品相对比较容易,一旦做好了就会有稳定的现金流,这样两条腿走路也能降低公司的经营风险。”

“回过头来看,我们还是走了一些弯路。当时并没有考虑到单抗研发投入巨大,对公司现金流要求极高,血液制品业务经营情况也不佳”,李云春说,囿于资本市场对公司盈利指标的约束,如果公司连续亏损就会威胁到上市地位,因此公司后来不得不出售单抗、血液制品相关资产。

财报显示,自2018年下半年开始,公司就不断回收现金流。截至2020年一季度末,公司期末货币资金余额达21.30亿元,无短期借款和长期借款。此外,公司期末长期股权投资仅2163万元,较历史峰值6.04亿元大为减少。“有了前几年的经历后,我们的资本开支十分谨慎”,李云春说,未来,公司将聚焦疫苗主业,这些资金也将围绕主业,按照产业规律去布局,“同时我们会充分考虑到公司的发展现状,在资本开支上会注意平衡。”

业绩拐点来临

目前,沃森生物主要生产和销售的自主疫苗产品为b型流感嗜血杆菌结合疫苗(西林瓶型和预灌封型)、23价肺炎球菌多糖疫苗、13价肺炎球菌多糖结合疫苗、A群C群脑膜炎球菌多糖结合疫苗、ACYW135群脑膜炎球菌多糖疫苗、A群C群脑膜炎球菌多糖疫苗和吸附无细胞百日咳联合疫苗共7个产品。2019年,沃森生物实现营业收入11.21亿元,同比增长27.55%,实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润1.28亿元,同比增长6.07%。从收入结构看,23价肺炎疫苗、Hib疫苗、ACYW135多糖疫苗位列营收前三位,分别实现营业收入5.21亿元、2.76亿元、1.06亿元,分别占当

期营业收入的46.44%、24.60%和9.42%。

前述两位疫苗资深人士指出,今年以来,沃森生物主要产品批签发情况较好,公司重新聚焦疫苗主业后,原有疫苗产品预计仍会稳步增长。13价肺炎疫苗为全球公认的重磅产品,公司是国内首家生产该疫苗的厂商,将独家供应这一庞大的市场空间。公司今年将出现新老产品叠加效应,不出意外的话,今年会是公司的业绩拐点。据悉,为了促进13价肺炎疫苗的销售,沃森生物从外部聘请了多位资深的销售人员,在上海、浙江等重点区域单独组建了销售团队,产品销售目标、营销计划都在急速推进过程中。

中检院批签发数据 displays,自3月30日以来,沃森生物13价肺炎结合疫苗共获得六批次,合计71.43万支的批签发量。业界人士预计,沃森生物13价肺炎疫苗全年销量不低于200万支。沃森生物对具体的销售目标未予置评。不过,上述预计还未考虑到13价肺炎疫苗在海外销售。2019年,辉瑞13价肺炎疫苗在全球销售58.5亿美元,沃森生物13价肺炎疫苗亦将分羹国际市场。

“全面国际化是公司发展规划的重点之一”,李云春说,公司的产品以质量见长,疫苗质量指标达到或高于世界卫生组织规程和《欧洲药典》的规定,在多个关键指标上,公司制定的企业注册标准达到或高于《欧洲药典》的相应规定。这些工作都为公司的产品和业务国际化打下了基础,公司将集中力量进一步加大国际市场的开拓力度,加快公司产品和服务国际化的进程,全面推进公司国际化战略的实施。

据了解,2019年,沃森生物筹备了相关产品的WHO预认证工作。其中,ACYW135多糖疫苗申报WHO预认证获得受理,并完成初步评审意见回复及样品送检。子公司上海泽润于2019年10月再次获得盖茨基金会250万美元资金支持,用于推动9价HPV疫苗的临床研究和WHO预认证工作。2019年,沃森生物海外地区实现营业收入9620.94万元,同比增长63.60%。

目前,沃森生物4价流感结合疫苗、4价流感病毒裂解疫苗、9价HPV疫苗、重组EV71疫苗处于临床研究阶段。李云春称,这些在研品种将保证沃森生物的持续发展,公司将瞄准产业发展方向,在全球范围布局潜力疫苗品种,力争将公司打造成为“世界疫苗行业的先锋”。

多家房企

5月销售远超上年同期

□本报记者 董添

上市房企陆续披露5月份销售业绩。从已披露数据看,房企5月份抢收效果明显,多家房企5月份销售业绩远超去年同期。另外,不少房企受到5月份销售大幅放量影响,前5个月销售业绩也逐渐赶上上年同期,疫情对房企销售的影响逐步减弱。

单月销售远超上年同期

中国证券报记者梳理发现,近期已发布5月份销售业绩的房企中,不少房企5月份的销售同比增幅超过50%,带动企业前5个月销售业绩同比增长。

以金地集团为例,公司近期发布的5月销售简报数据显示,5月份公司共实现签约面积100.4万平方米,同比增长32.8%;实现签约金额228.1亿元,同比增长56.88%。1-5月,公司累计实现签约面积311.1万平方米,同比下降2.81%;累计实现签约金额678亿元,同比增长4.84%。

值得注意的是,从已发布销售业绩的房企销售数据看,不少房企5月份销售单价出现较明显的下降,部分房企为了保证销售,选择降价促销策略。

中梁控股发布的5月销售简报显示,5月公司共实现合约销售金额约151亿元,合约销售面积约145万平方米,合约销售均价约1.04万元/平方米。1-5月,公司累计实现合约销售金额约430亿元,合约销售面积约387.7万平方米,合约销售均价约1.11万元/平方米。

克而瑞数据显示,5月份,TOP100房企中有77家单月业绩环比提升,67家企业单月业绩同比增长。值得注意的是,除同比销售增速转正的房企数量大幅增加外,不少房企更是取得了两位数增长。继4月份转负为正后,百强房企的单月销售成绩在5月份进一步恢复,近7成房企实现同比正增长。

延续前期热度

诸葛找房统计数据显示,5月重点40城新房销售面积连续3个月上涨,达2079.36万平方米,环比涨幅20.48%,同比下跌0.77%,跌幅收窄16.28个百分点,基本恢复至往年同期水平。从具体城市来看,监测的重点40城中32城销售面积环比上涨,延续前期热度。

分城市等级看,5月一线、二线、三四线城市新房销售面积环比分别上涨19.38%、23.67%、15.23%,受疫情影响积压的购房需求近3个月来迅速释放。虽然价格没有出现上涨,但是房企销售面积和销售总金额出现了较大幅度攀升,各城市等级楼市量能回暖明显。

方正地产研报指出,5月百强房企全口径销售金额增速回升至12.5%,预计将显著好于全国。近期,房企融资环境相对宽松,融资成本保持低位。5月国内债券发行额同比增长24.2%,平均利率为4.29%。今年房企的核心竞争力将会落在销售回款、融资量和成本、推货速度这三点上,部分二线高周转房企仍有弯道超车的机会,前10-20名的房企集中度的提升速度也更快。

■ 新三板改革“三板新风 携手向前”(第二十四)

新三板挂牌同时定向发行涉及的制度衔接

挂牌、发行与分层程序如何衔接?

公司在申请挂牌同时定向发行时,挂牌与发行并非绑定事项。按照《定向发行规则》第五十条的规定,在发行事项由于各种原因终止后,如果申请公司符合挂牌条件,其股票仍然可以在全国股转系统挂牌。

同时,为节约优质企业进入创新层的等待时间、满足其利用创新层更高效的融资交易制度实现自身发展,新修订的《分层管理办法》允许符合创新层条件的申请公司,自挂牌起即进入创新层。

申请公司完成股票发行后不论是拟进入创新层还是基础层,其发行对象均应当为《公众公司办法》第四十二条第二款第一项、第二项的投资者以及符合基础层投资者适当性管理规定的投资者。

按照业务流程,申请挂牌公司在取得全国股转公司同意时发行尚未完成,可能会发生发行后不符合创新层进入条件的情况。《定向发行规则》第四十九条要求发行人在认购合同中约定后续安排。《定向发行指南》将后续安排明确为以下三种情形:第一种安排,继续本次发行,发行完成后发行人股票进入全国股转系统基础层挂牌交易;对于不同意发行人股票进入基础层挂牌交易的发行对象,发行人应当向其返还认购款并履行认购合同约定的其他补偿义务。第二种安排,发行人终止本次发行,其股票进入基础层挂牌交易;发行人需要向全体发行对象返还认购款并履行认购合同约定的其他补偿义务。第三种安排,发行人撤回股票挂牌的申请,同时终止本次发行。

自律审查与行政核准如何衔接?

《公众公司办法》修订后,增加了全国股转公司对于发行后股东人数累计超过200人公司股票申请挂牌公开转让及定向发行股票的自律审查的职责,因此在挂牌准入的环节,申请挂牌公司的自律审查与行政核准程序具体衔接如下:

首先,仅申请挂牌的公司,根据其股东人数是否超200人,在审查程序上就存在差异。股东人数不超过200人的申请挂牌公司按照现有规定取得全国股转公司同意挂牌的函后其股票即可在全国股转系统挂牌交易;而股东人数超200人的申请挂牌公司在全国股转公司出具同意挂牌的自律监管意见后,还需要中国证监会履行核准程序,全国股转公司才可以出具同意挂牌函。

其次是挂牌同时定向发行的申请公司,根据发行后股东累计人数是否超过200人又分为两种情形。发行前后股东人数均不超过200人的公司申请挂牌同时定向发行,全国股转公司需对挂牌和发行申请文件一并进行自律审查,审查同意后出具同意挂牌及发行的函。发行后股东人数超过200人的公司(含发行前股东人数超过200人)申请挂牌同时定向发行,全国股转公司对其挂牌和发行申请文件一并进行自律审查,出具同意挂牌及发行的自律监管意见,并根据发行人委托将自律监管意见、发行人申请文件及其他审查资料报送证监会核准。

挂牌同时定向发行有哪些特别提醒事项?

与挂牌公司不同,申请挂牌公司规范运作的时间相对较短,为了最大程度的保护投资者的合法权益、保障市场的整体规范运行,挂牌同时定向发行增加了一些限制性规定,申请公司在股票挂牌前不得使用募集资金,也不适用自办发行和授权发行。

□本报记者 郭新志

重磅产品正式上市

5月20日,沃森生物首个国产13价肺炎结合疫苗“沃安欣”云南首批接种新闻发布会在昆明举行。作为公司分管研发、生产的负责人,沃森生物副董事长黄镇难掩喜悦之情,他说:“沃安欣从2005年研发立项到正式上市接种,历经15年的艰辛历程。从肺炎球菌发酵培养工艺、多糖纯化工艺,到多糖活化、衍生、结合工艺的大量研究以及建立质量标准,沃森生物取得了一项又一项的技术突破,成功研发13价肺炎球菌多糖结合疫苗。”

尽管拥有30余年的疫苗研发经验,但黄镇仍用“研发难度最大、生产工艺最难”来形容13价肺炎球菌多糖结合疫苗研发的艰难,该疫苗是目前疫苗品种里生产工艺最复杂的一个品种。在此之前,全球已上市的13价肺炎结合疫苗仅有美国辉瑞公司生产,该疫苗于2016年获批进入中国内地,是国内预防小年龄婴幼儿肺炎的唯一疫苗。如今,沃安欣成为我国首个自主研发生产的13价肺炎球菌多糖结合疫苗,同时也是全球第二个。

该疫苗主要适用于6周龄至5岁婴幼儿和儿童接种,可用于预防由本疫苗包含的13种血清型(1型、3型、4型、5型、6A型、6B型、7F型、9V型、14型、18C型、19A型、19F型和23F型)肺炎球菌引起的感染性疾病,对5岁及以下儿童肺炎球菌相关疾病中侵袭性菌株的血清型覆盖率接近90%。与进口13价肺炎疫苗相比,沃安欣接种年龄范围更广,接种方案灵活便利,有效解决进口同类产品3剂次基础免疫必须在婴幼儿6月龄内完成接种的时间限制问题,能为更宽年龄段的孩子提供健康保护,极大地提升了该疫苗接种的可行性,也必将成为更多适龄儿童疫苗接种的更佳选择。

鉴于肺炎球菌疾病的严重性,世界卫生组织(WHO)已将肺炎球菌疾病列为需“极高优先”使用疫苗预防的疾病。中检院批签发数据显示,2017年至2019年,辉瑞

银泰系继续增持“美丽新世界”风云变幻

□本报记者 徐金忠

6月4日,新世界收盘上涨3.90%,Wind数据显示,今年春节以来,新世界已经累计上涨48.25%。这一切源于新世界的控制权之争,其中涉及到银泰系掌门人沈国军、资本市场大佬鲁圣达等举牌方,而站在对面的是上海市黄浦区国资委。

6月3日晚间,新世界公告,沈国军及其一致行动人鲁圣达等在5月7日至6月3日期间增持公司股份达到1%。沈国军、鲁圣达在新世界坐稳第一大股东交椅。但是“美丽新世界”是不是大局已定,目前下定论为时尚早。黄浦区国资委也已明确,在尚未看到沈国军及其一致行动人提出的有利于公司未来发展的规划之前,不放弃对公司的控制权。

增持巩固地位

新世界6月3日晚间发布公告称,公司于6月3日晚间收到沈国军及其一致行动人沈军燕、沈君升、鲁胜、沈莹乐、浙江国俊有限公司(简称“浙江国俊”)、鲁圣达、上海综艺控股有限公司(简称“综艺控股”)发来的通知,5月7日至6月3日期间,浙江国俊以控股股东北京国俊投资有限公司提供的

无息无期限股东借款,增持新世界254.69万股股票,占公司总股本的0.39%;沈国军以自有资金增持新世界392.32万股股票,占公司总股本的0.61%。

公告显示,通过本次权益变动,沈国军及其一致行动人沈军燕、沈君升、鲁胜、沈莹乐、浙江国俊、鲁圣达、综艺控股合计增持新世界647.01万股本公司股票,占公司总股本的1%,其合计持有本公司股份由原来的1631641万股增加到1696342万股,合计占本公司总股本比例由原来的25.22%增加至26.22%。

回顾沈国军等人在新世界的“伐谋”,过程十分精彩:沈国军先通过举牌,瞄准新世界。然后,5月上旬,沈国军、鲁圣达分别携其一致行动人签署一致行动协议,达成结盟。其中,沈国军及其一致行动人沈军燕、沈君升、鲁胜、沈莹乐、浙江国俊合计持有新世界约8.5%的股份;鲁圣达控制的综艺控股与他人合计持有新世界约16.7%的股份。双方结盟后,合计持股比例将达到25.22%,由此超过了新世界原第一大股东上海市黄浦区国资委的持股比例。

争夺你来我往

如今再次增持1%股份,沈国军、鲁圣达等

人成为新世界第一大股东的地位越发稳固。

沈国军、鲁圣达蜚声在外。资料显示,沈国军以银泰百货为根基,经过20多年发展,形成了庞大的“银泰系”,涉足商业零售、地产、能源矿产、文旅、金融投资等。沈国军与同为浙商的马云私交甚好,除银泰商业外,双方其他合作也很多。2010年,沈国军与马云等人共同发起设立云峰基金,此外沈国军还投资了阿里系蚂蚁金服旗下的网商银行。鲁圣达同样是资本市场老练的猎手。资料显示,鲁圣达现任江苏综艺集团、江苏综艺股份有限公司董事长、总经理。

被夺走第一大股东位置的黄浦区国资委,自然不是平凡之辈。资料显示,新世界是座落于上海市全国著名的南京路步行街上的一家集现代百货、旅游休闲和娱乐综合消费相融一体的购物中心,集聚了一大批在国内、亚洲甚至世界独具特色的知名品牌。主要业务为百货零售。公司投资兴建的新世界城,是一座集购物、娱乐、宾馆、餐饮、休闲于一体的生活茂,由新世界购物广场、新世界娱乐广场、新世界美食休闲广场等板块组成。“十里南京路,一个新世界”,作为十里洋场的地标,黄浦区国资委对新世界自然也是十分重视。