

向国外企业天价转让新药权益 国产新药研发渐入佳境

□本报记者 戴小河

2016年新年伊始，国内新药研发就见开门红。正大天晴药业与美国强生制药公司就一款治疗乙肝的创新药物签署独家许可协议，强生支付总额达2.53亿美元的首付款，上市后还有销售提成。国际化新药无疑越来越重要。在2015年颁布的《关于药品医疗器械审评审批制度的意见》中，新药的定义由“中国新”升级为“全球新”；《中国制造2025》重点领域技术创新绿皮书中也指出，到2020年，推动一大批企业实现药品质量标准和体系与国际接轨，加快国产药品的国际化发展进程。

四桩交易天价逆袭

通过合作的形式将新药推向全球市场成为许多中国企业的选择。2015年以来，本土企业向国外转让新药权益的国际性合作已有4笔，分别是正大天晴与强生、康方生物与默沙东、信达生物与礼来、恒瑞医药与Incyte。

2016年1月，正大天晴与美国强生制药公司签署独家许可协议，将一款治疗肝炎的创新药物在中国大陆之外的国际开发权许可给美国强生公司。根据协议，强生将支付总额可达2.53亿美元首付款及里程碑，上市后销售还有提成。该药是一种新型小分子抗病毒口服药，通过激发病人自身免疫功能，产生对乙型病毒的清除效能。据悉，项目启动于2013年，目前处于临床前开发阶段，2016年初将在中国申报临床试验。强生将在中国之外开展该产品的全球开发、生产、注册和商业化推广。

2015年12月，康方生物与默沙东签署了一项抗体新药项目转让协议。默沙东将获得康方生物的化合物AK-107的全球独家开发和推广权。AK-107是由康方生物在中国发现、用



新华社图片

于肿瘤免疫治疗的免疫检查点阻断抗体。根据合作协议条款，康方生物将从默沙东获得一笔前期付款，以及总价为2亿美元，涵盖开发和推广的阶段付款。

2015年10月，信达生物与礼来达成三个肿瘤免疫治疗双特异性抗体药物的全球开发合作协议，里程碑付款总额超过10亿美元。信达生物和礼来将合作开发、生产和销售三个新型双特异性肿瘤免疫治疗抗体。其中，信达生物将主导中国市场的开发、生产和销售，礼来将主导国外市场的开发、生产和销售。三个抗体均使用来自于信达生物自主研发的PD-1单抗。如果以上抗体在国外商业化，信达生物还将收到额外的销售提成和其他付款。

2015年9月，恒瑞医药与美国Incyte公司达成协议，公司将具有自主知识产权的用于肿瘤免疫治疗的PD-1单克隆抗体项目有偿许可给美国Incyte公司。此次许可转让将至多为公司带来

7.95亿美元的收益。

肿瘤免疫疗法取得进展

上述四项天价新药转让交易中，除康方生物外，其余皆与肿瘤的免疫治疗技术相关。信达生物与恒瑞医药转让的皆为单克隆抗体项目，简称单抗。单抗是针对肿瘤的特异性药物，为肿瘤、自身免疫等许多临床疾病的诊断、治疗和预防提供了新的手段。

中国医药企业管理协会会长于明德告诉中国证券报记者，目前单抗药物已经成为全球生物制药领域中增长最快的细分领域，近年来诞生了多个销售收入超过50亿美元的“超重磅药物”，阿达木单抗2014年的全球销售额更是高达128亿美元。放眼国内市场，在国外多个单抗已过专利保护期，国内单抗陆续进入地方医保的利好刺激下，单抗药物未来高增长的态势值得期待。有业内人士预测，到2025年，国内单抗市场规模将超过300亿元。

肿瘤免疫治疗是指通过激活人体免疫系统，依靠自身的免疫机能，对肿瘤细胞和组织进行杀灭的疗法。上述两家公司转让的PD-1单抗，属于免疫检查点疗法的靶点之一。PD-1单抗可提高T细胞对于肿瘤细胞的敏感度，阻断癌细胞的免疫逃逸机制，被认为是肿瘤治疗最有潜力的方法。

“肿瘤细胞能够逃逸免疫细胞的监控。”中科院上海药物所研究员俞强说，肿瘤细胞表面会表达一种蛋白，即PD-L1，会与监控肿瘤细胞的T细胞的受体蛋白PD-1发生作用。PD-1又叫程序化死亡分子，也就是说，“这个细胞被激活后，会抑制T细胞的生长，诱导T细胞的凋亡”。“本来免疫细胞是要消灭肿瘤细胞的，现在肿瘤细胞却产生了一个新武器去杀死免疫细胞。”

正是发现了上述免疫机制，科学家研究了PD-1单克隆抗体阻断该通路，这样T细胞就能识别肿瘤细胞，进而攻击肿瘤细胞。

天润曲轴加大产品结构调整

□本报记者 任明杰

在重卡行业持续低迷的影响下，国内最大的曲轴生产企业天润曲轴承受了不小的压力。公司总经理徐承飞在接受中国证券记者采访时表示，公司在重卡、中重卡、轻卡、轿车和船用曲轴等领域加大了布局，2015年公司的乘用车曲轴以及轻卡曲轴相较于一年实现快速增长，锻件业务也实现大幅度提升，有效抵消了重卡行业低迷对公司业务的影响。同时，公司加大了出口业务和海外客户的开拓力度。以向戴姆勒的出口业务为例，公司2015年表现优异，2016年持续看好，2017年预计实现大幅提升，未来出口业务的占比也将达到20%以上。

加快产品结构调整

中国证券报：公司在业务结构调整方面做了哪些工作？

徐承飞：公司在国内重卡曲轴市场的份额高达60%，来自重卡市场的收入占比

一度超过90%，重卡行业的不景气对公司的业务影响比较大。

这几年，公司加大了产品结构调整力度，在重卡、中重卡、轻卡、轿车和船用曲轴等多领域实现布局，轻卡、连杆、锻件等近两年已进入放量阶段，实现较高速度增长，并实现了均衡发展。从2015年的情况看，公司的乘用车曲轴以及轻卡曲轴增长不错，锻件也出现了大幅度的增长，有效抵消了重卡行业低迷对公司业务的影响。

同时，在调整结构的过程中，公司加大了新产品研发投入，瞄准高端，在大型船用曲轴等高端产品领域实现了突破。公司的大型船用曲轴已经给大宇造船等公司提供了样件，目前正在验证的过程中。

中国证券报：预计2016年重卡曲轴业务如何？

徐承飞：从未来几年看，重卡像过去几年那样达到每年100万的产量已经基本上不可能，预计2016年的情况不会太好，这对我们来说是一个挑战。对此，我们一方面会考虑相关业务的多元化，比如新

能源汽车，这是未来要努力的方向。再就是出口业务，一些国际汽车巨头已经或计划关闭在欧美地区的零部件工厂，将订单向中国市场转移，这对我们来说是一个非常好的机遇，出口方面有很大的潜力。

落实“二三五”战略

中国证券报：公司的出口业务目前占比多少，未来前景如何？

徐承飞：去年公司的出口业务占总业务的比重大约在10%左右，与前年基本持平。但从公司的海外客户来看，预计未来几年还有比较大的提升，出口的业务占比将至少达到20%。按照公司制定的“二三五”战略，未来20%的产品供应社会维修市场，30%的产品供应出口市场，50%的产品供应主机配套市场。目前来看，战略目标完全可以实现，出口业务的增长将帮助公司有效地消化产能。

中国证券报：公司的海外客户主要有哪些，订单情况如何？

徐承飞：公司的海外客户很多，包括

戴姆勒、卡特彼勒、约翰迪尔等。以戴姆勒为例，2014年顺利通过戴姆勒VDA6.3过程能力审核，这意味着天润曲轴产品将来可以直供戴姆勒美国、巴西、中国等地的工厂。在向戴姆勒的出口上，我们2015年表现得不错，2016年将更好，2017年预计会有比较大的增幅。而且包括戴姆勒在内的海外客户新产品的释放也比较多。

中国证券报：公司前期与九鼎投资签署了战略合作协议，双方将在哪些方面推进合作？

徐承飞：双方将在新材料、汽车上下游核心零部件等高端装备领域及海外投资等方面合作，可以采取战略梳理、项目开发、发起设立基金、共同投资等多种方式推进深度合作，将发挥各自领域的优势，在项目发掘、资金匹配、专业技术支持等方面实现全方位的资源共享。这将有利于增加公司项目储备，提升公司未来的盈利能力，增强公司的整体实力和市场竞争优势。

华燕房盟借“云燕安家”全面转型

□本报记者 傅嘉

“云燕安家”2.0上线以来，借助互联网进行业务改造的华燕房盟备受业内关注。华燕房盟预计2015年收入增长100%以上，净利润增幅在57%—82%左右。公司管理层人士对中国证券报记者表示，华燕房盟系统性地结合了互联网技术，希望通过“云燕安家”平台全面实施从房到家的战略规划，在房产衍生服务和金融服务方面获得结构性收入；同时希望能够成为中国智能家居标准的制定者之一。

大数据支撑

“云燕安家”2.0版本是华燕房盟发布的国内首款移动端3D实景看房软件。通过3D实景技术、腾讯地图找房及媒体推广、京东智能家居规划等综合资源，为购房者、开发商以及中介提供精准、高效平台型服务。

“2.0版本摒弃了其他APP繁琐的流程，用户只要完成注册、然后摇一摇手机，就能获得相当精准的楼盘推送。这种选房

方式，在云燕安家中叫作魔法选房。”公司董事长胡书芳表示，“在这背后是公司数据分析在起作用，也是公司创新价值的体现。”华燕房盟早已建立了RTC房产交易数据库和UBD用户行为分析数据库；去年又开始与中国电信展开基于产品层面的独家深入合作，建立联合大数据中心和数据分析器，整合公司与中国电信两方面的数据资源，实现用户信息的标签化与透明化，准确定位指定用户的需求。“云燕安家”的“魔法选房”功能就是这次合作的成果。

“公司和电信合作的联合大数据中心已完成第一期规划建设，今年将在‘云燕安家’产品中全面铺开。通过这个数据中心，在充分了解楼盘特点与客户需求后，把房源与客源进行快速配对。”华燕房盟负责技术研发的副总裁叶伟表示，“这提高了用户选房的效率，简化选房的手续，还为后续的家装、金融等服务提供了有效的数据基础。”

VR应用添新场景

“在‘云燕安家’上，可以了解到周

边配套、小区环境，甚至不同时间房间的实时光照情况。”胡书芳介绍，华燕房盟还针对开发商和中介门店，率先推出了基于“暴风魔镜”、Oculus Rift、HTC VIVE等不同VR设备的沉浸式解决方案，把游戏产业场景带到房地产交易市场。

“公司是国内目前唯一拥有3D VR图形研究中心的互联网房产企业。传统的3D技术并不能很好地适应房产行业的特殊需求，我们开发了各种具有专利的工具和产品，能够为开发商、设计师和装修公司提供优质、高效服务。”叶伟表示，华燕房盟连续多年盈利，收入更是连续两年保持100%以上的增长。公司预计，2015年华燕房盟的收入增幅在114%—134%之间，利润增幅高达57%—82%。

“如果不是因为在技术研发上的大规模投入，2015年的预期盈利应该更高。但这种投入非常值得。”华燕房盟总裁胡炯表示，为了实现“从房到家”的商业模式，公司在技术研发和结构布局方面做了大量投入，2016年将开始有所回报。

实施“从房到家”战略

胡炯称，“实施‘从房到家’战略，通过‘云燕安家’平台，可以把用户改变为中低频、多频次，并具有一定粘性的特点。公司通过活用用户数据的方式能获取更高的收益。”胡书芳认为，“云燕安家”平台全线优化了购房流程，经过测算，通过“云燕安家”购房效率提高16倍。“目前房地产交易后服务市场是蓝海。华燕房盟出发比别人更早，拥有的独家资源，核心竞争力更强。”

“由于基本面突出，华燕房盟是新三板2015年交易最活跃的前20家企业之一，在新三板市场2015年公司市值排名第75位。”胡书芳表示，对于今年的战略规划，希望通过“云燕安家”平台，全面落实从房到家的战略规划，在房产衍生服务和金融服务方面获得结构性收入。

同时进一步加强3D VR产品建设，并购优秀研发团队，在房产展示与家装领域实现有价值的商业模式，使得收入能够在2015年的基础上争取再有100%以上的增长。”

浦东机场

推行航班时刻市场化配置试点

□本报记者 张玉洁

1月20日，继白云机场后，浦东机场航班时刻市场化配置试点抽签公布了结果。与白云机场9对起降时刻拍出5.5亿元的天价不同，浦东机场此轮使用“抽签+使用费”的改革方案，三年总使用费在200万元左右。在此次竞拍中，以浦东机场为主基地的航空公司成为大赢家，14个（即7对）时刻中，东航抽中2对，上海航空、春秋航空均为1对。分析人士指出，在航班时刻市场化改革两种模式中，浦东模式具备一定优势。此外，近期国际油价继续走低，人民币对美元汇率相对稳定，加之上海迪士尼开园在即，占据黄金航班时刻将使东方航空和春秋航空率先受益。

两种改革模式

对比两种航班时刻使用权模式，白云机场执行的是完全市场化拍卖，而浦东机场则执行“抽签+使用费”模式，后者模式中主基地为浦东机场的航空公司获得了更多的机会。

浦东机场“抽签+使用费”模式将航空公司分为三组：主基地航空公司，包括东航、上航、吉祥、春秋；在位航空公司，包括国航、南航、海航；新进入航空公司，包括扬子江、瑞丽、祥鹏等。抽签分为两轮，共放出7对时刻。根据抽签规则，抽签分为主基地航空公司时刻池，在位航空公司时刻池和新进入航空公司时刻池三组，各组分别有权抽取7对时刻中的4对、2对和1对。

使用费方面，基准价格为每周一天、每个时刻三年的使用费为17.2万元，然后参照不同时段的差异乘以系数，再根据一周执飞几天确定最终收费金额。中签航空公司都选择了7天全部执飞，每对时刻的三年最终使用费为192.6万元、240.8万元和288.96万元三档，这些费用将全部缴入国库。

民航业人士表示，在民航时刻资源配置市场化改革的背景下，白云机场时刻拍卖与浦东机场时刻抽签仅仅是开始，下一步

改革路径如何延伸还有待观察。目前国内主要大型机场时刻资源紧张，在“超负荷运转”的同时，首都机场、上海浦东、大连周水子等机场近年来开始新建、扩建、扩容，以便增加产能，后续主要机场将成为改革的重点实施对象。由于白云机场时刻拍卖是首次完全市场化配置，成交价格有虚高的成分，浦东机场的模式对航空公司经营相对更具可持续性。

为推进航班时刻资源配置市场化改革探索，民航局于2015年12月发布《关于下发航班时刻资源配置改革试点方案的通知》，对白云机场、上海浦东大机场2016年10:00至24:00间新增的每周共计196个航班时刻进行改革试点。其中，白云机场总共9对时刻的拍卖已于2015年12月30日竞拍完成。在白云机场的价高者拍得模式下，时刻资源被大型航企获得，最终9对时刻拍卖出5.5亿元。

对经营成本影响不大

从结果来看，主基地在浦东机场的航空公司成为最大赢家，东航系的东方航空与上海航空共计获得3对时刻资源，春秋航空获得的一对，将有助于公司拓展商务及高端游客。

分析人士指出，相比白云机场的拍卖，浦东机场的时刻资源改革模式使用费要便宜许多，对航空公司经营成本影响小。同时，浦东近年来客流增速持续保持高位，2014年、2015年连续跨越5000万、6000万两级客流量台阶，2016年将迎来上海迪士尼开园等众多利好。对于中签航企而言，今后三年间的市场机遇与盈利空间不言而喻。

此外，行业外部环境近期不断改善。银河证券分析师认为，航空业基本面对供需稳定小周期，供需预计稳中有升，低价位将继续成为推动行业景气提升的主要因素。此外，本币贬值难以成为2016年利润同比减项，预计2016年本币贬值幅度不会大幅超过2015年，2016年行业景气大概率继续向上。

绿地加速转型城市运营服务商

□本报记者 李香才

绿地控股公布2016年发展战略。2016年，绿地将加速从偏重规模向偏重盈利转变，从偏重开发向运营转变，从偏重国内开发向全球开发转变。此外，绿地将继续推进“大金融、大基建、大消费”等产业。

通过服务提升盈利

当下，房地产行业加速从“规模”向“利润”换挡，绿地旗下房地产业务自2015年开始加快转型。根据绿地控股1月21日晚间公布的2015年公司实现合同销售面积2175.7万平方米，实现合同销售额2301亿元。绿地控股董事长、总裁张玉良表示，力争2016年合同销售额目标在上年基础上继续有所提升。“但更强调通过‘平台+模式’做强商办运营，通过‘产品+服务’提升盈利水平，依靠内生型的价值增值实现增长和盈利。”以“升级项目系统运营水准”为目标，绿地近期确定了一批新储备优质项目实施集团直投管理，将在项目开发全流程集中优势资源，打造一批市场标杆产品。

2015年，绿地新增项目大部分为一二线城市刚需及改善型住宅项目，从年末的密集土地储备可以看到绿地下阶段的投资策略。绿地明确，将根据区域市场分化调整的具体特点，围绕经济发展、人口集聚、产业发展等核心要素，进一步将资源向重点领域、重点城市、重点产品倾斜，一线城市以及中西部地区核心城市仍将是重点投资区域。

张玉良认为，经济金融化的趋势将更加明显，以保险为代表的金融资本将发挥越来越显著的作用。产业变革为大企业发挥资本优势、实施战略性的投资并购提供良好的外部条件。

“大基建”方面，除地铁业务外，绿地还将积极拓展重点城市包括高速公路、污水处理厂等大型基础设施项目的投资施工。

“大消费”方面，汽车服务业将在2016年发力。绿地计划通过兼并收购、产融结合、线上线下融合等手段，以绿地汽车和绿地润东汽车为基础，打造全球领先的汽车消费生活综合服务平台。同时还将加快发展汽车大金融业务，通过整合渠道资源，构建以汽车产品为核心，涵盖经销商、客户和金融机构等各方的开放式金融平台和特有的金融盈利模式。