

Companies

■关注医药业新政

环保“紧箍”将出 原料药行业洗牌在即

◎本报记者 叶勇

针对医药行业内期盼已久的《制药工业水污染物排放标准》，上海证券报昨日从该方案的主要起草单位之一——国家环境保护制药废水污染防治工程技术中心的一位权威专家处了解到，今年上半年该方案一定会推出，目前标准还在征求意见进行处理的期间。

他表示，作为中国制药工业首个排污标准，将完全与国际先进水平接轨，如果方案在全国统一实施，将不可避免地造成化学原料药行业的洗牌，原先治污投入大、设备先进、控制得力的企业将获得市场的腾飞，而原先依靠高污染、低治污投入盈利的企业将被无情淘汰。

在过去很长一段时间中，制药行业一直是国家环保规划重点治理的12个行业之一。据统计，尽管制药工业仅占全国工业总产值的1.7%，但是污水排放量却占到了全国总污水量的2%左右。尤其是在制药行业中生产规模大的原料药更是环保治理重点。这些原料药往往有几十甚至上百种，原料总耗有的达10kg/kg产品以上，高的超过200kg/kg产品，从而产生大量的“三废”，废物成分复杂，污染危害严重。目前，制药企业大部分执行的都是原污水排放标准中的二级标准。

新标准可能产生的结果在目前的华北制药集团已得到一定程度的体现。由于石家庄作为重要制药基地，对污染物排放浓度和水量上有严格控制，原料药大户华北制药集团一位内部人士向本报记者表示，他们的车间现在正处于半开工状态，不是因为产品销不出去，而是因为发愁生产过程中产生的污水无法全部排放。“我们不敢放开胃口‘吃’，因为害怕‘排’不出去，生产能力也得不到完全释

放，只能做一批，休息一段。”该人士无奈表示。

一位券商医药业分析师认为，那些大而优质的原料药企业面对新标准尚且难以过关，更勿论那些中小原料药企业，一旦严格控制污染排放，不少一贯欠账、追求短期利益，要他们在环保上加大投入，地方标准高于国家标准，这样的企业执行新标准难度不大，而有的企业则一直在环保上欠账，追求短期利益，要他们在规定时间达到新标准几乎不可能。另一位业内专家也认为，行业格局将因此而重整，环保差的企业关门，环保做得好的企业获得生存与发展，有利于我国医药业的健康可持续发展。

此外，业内人士还认为，国家此举也意在力推我国医药业由原料药为主制剂为辅实现制剂为主原料为辅的转变，达到产业升级的目的。“发达国家把高污染、低利润的原料药生产转移到我国，转做高利润、低污染的制剂生产，我们在产业链上不能沦为低端。”一位医药行业资深人士指出。

当然，根据征求意见稿，对标准实施之日前建成投产或环境影响评价文件已通过审批的生产企业，给予了两年的宽限期，今年7月1日起两年内暂按照相对较轻的排污标准执行，而对于标准实施之日起环境影响评价文件已通过审批的新、改、扩建的发酵类制药生产企业则从今年7月1日起一步到位的按严格标准执行。



2%
据统计，尽管制药工业占全国工业总产值的1.7%，但是污水排放量却占到了全国总污水量的2%左右。

新规让重污染企业“想逃无可逃”

据介绍，此次即将出台的《制药行业污染物排放标准》则将制药工业划分为发酵类、化学合成类、提取类、生物工程与生物制品类、中药类、混装与加工制剂类等6个类别。其中，污染最严重的是发酵类、化学合成类和提取类，标准将发酵类药物分为抗生素类、维生素类、氨基酸类以及其他类药物，而这类药在我国西药生产中恰恰占据了主导份额。新标准对排污的严

格控制将直接影响我国原料药行业利益格局。

业内专家认为，新标准与原排放规则在门槛上的提高体现在两个方面：一、提高了指标。原来的二级标准，原料药企业排放标准（即排至城市污水处理厂的标准）为COD1000毫克/升，标准排放为300毫克/升，而新标准则将排放标准提高为500毫克/升，标准排放为150毫克/升。对于现有企业按200毫克/

升的排放标准给予2年过渡期，到2010年必须达到150毫克/升，新建企业COD排放标准则为100毫克/升；二是，新标准对污水排放设置了两种控制指标，即最高允许排放浓度和单位产品基准排水量，后一指标能有效控制个别企业目前采用放水稀释来达到浓度限值的做法。即实现了从浓度和排水量的“两头堵”，让企业“想逃无可逃”。

(叶勇)

国家免疫规划扩容 疫苗市场机会倍增

◎本报记者 叶勇

日前，国家卫生部召开新闻发布会，介绍了卫生部最近制定的《扩大国家免疫规划实施方案》。

《方案》规定，在现行全国范围内使用的乙肝疫苗、卡介苗、脊灰疫苗、百白破疫苗、麻疹疫苗和白破疫苗等6种国家免疫规划疫苗基础上，将甲肝疫苗、流脑疫苗、乙脑疫苗、麻腮风疫苗纳入国家免疫规划，对适龄儿童进行常规接种。在重点地区对重点人群进行出血热疫苗接种；发生炭疽、钩端螺旋体病疫情或发生洪涝灾害

可能导致钩端螺旋体病爆发流行时，对重点人群进行炭疽疫苗和钩体疫苗应急接种。通过这些疫苗的接种，可以预防乙型肝炎等15种传染病。

《方案》提出了四项工作的指标：一是到2010年，乙肝疫苗、卡介苗、脊灰疫苗、百白破疫苗、麻疹疫苗适龄儿童接种率以乡为单位达到90%以上。二是到2010年，流脑疫苗、乙脑疫苗、甲肝疫苗力争在全国范围内对适龄儿童普及接种。三是出血热疫苗目标人群的接种率要达到70%以上。四是炭疽疫苗、钩端螺旋体疫苗应急接种目标人群的接种率要达到70%以上。

目前，在我国疫苗企业中，生产扩容范围内疫苗的主要有中国生物技术集团公司、北京科兴生物制品公司、北京天坛生物制品公司、长春长生生物科技股份有限公司、浙江普康生物技术股份有限公司、浙江天元生物药业股份有限公司，还有中国医学科学院医学微生物研究所。业内人士普遍认为，今后两年内，由于国家普及力度非常大，疫苗企业将获得成倍增长的市场机会。

北京科兴生物有关负责人表示，这次扩容对行业来说是非常令人振奋的，市场空间肯定会得到扩大。而作为以上公司里面的唯一一个上市公司天坛生物，其董秘张翼在接受本报记者采访时表示，该政策肯定会有助企业的业绩提升，该公司准备未来两年内在北京大兴新建厂区，用于疫苗产能的扩大。

尽管目前没有扩容范围内的产品上市，上市公司华兰生物的总经理林小军在接受本报记者采访时表示，公司已经具备相关的投产能力，只等其向国家药监局申报的乙肝疫苗、流脑疫苗和流感疫苗的相关许可批文下发，就可以马上投产。

相对于国内企业来说，国外的制药巨头目前却动向不大，疫苗巨头赛诺菲相关疫苗部门人士表示，目前并无在国内投产的扩容范围内的疫苗产品。此外，阿斯利康相关部门也表示目前并无相关产品在中国生产，不过鉴于中国这个庞大的市场，会予以积极关注。

根据《方案》，现行的国家免疫规划疫苗按照免疫程序，所有达到应接种月龄的儿童，均为接种对象。新纳入国家免疫规划的疫苗，其接种对象为规定实施时间起达到免疫程序规定各剂次月龄的儿童。

1月汽车销量出炉 自主品牌出色

◎本报记者 宦琦

昨天，来自中国汽车工业协会的统计数据出炉，1月份汽车产销形势总体保持稳定，销量接近86万辆，创历史新高。

其中乘用车市场需求总体稳定，共销售66.19万辆，比上年增长4.19%，同比增长19.80%。轿车销量排名中一汽大众居第一，自主品牌也有出色表现，销量排名仅位于日系车之后，而在德系车之前，位居第二。

在乘用车各品种中：基本型乘用车(轿车)销售50.11万辆，比上年增长3.12%，同比增长20.89%；多功能乘用车(MPV)销售1.71万辆，比上月下降22.61%，同比下降6.84%；

运动型多用途乘用车(SUV)销售3.05万辆，比上月下降20.47%，同比增长32.54%；交叉型乘用车销售11.32万辆，比上年增长27.29%，同比增长17.17%。

1月，基本型乘用车(轿车)销量排名前十位的品牌依次是：捷达、桑塔纳、伊兰特、凯越、夏利、QQ、卡罗拉、凯美瑞、福克斯和速腾。

1月，自主品牌轿车共销售12.54万辆，占轿车销售总量的25%，销量排名仅位于日系车之后，德系车之前，其中排名前五位的自主品牌依次为：夏利、QQ、福美来、自由舰和旗云。

1月，销量排名前十位的轿车生产企业依次为：一汽大众、上海大众、上海通用、一汽丰田、奇瑞、东风日产、北京现代、长安福特、吉利和天津一汽，分别销售6.57万辆、4.51万辆、4.06万辆、3.27万辆、3.09万辆、2.77万辆、2.51万辆、2.36万辆、2.36万辆和2.18万辆。1月，上述十家企业共销售33.68万辆，占轿车销售总量的67%。

移动固网差距拉大倒逼重组时间表



◎本报记者 张轶

昨日，四大电信运营商的1月份运营数据公布完毕。数据显示，移动替代固网的效应进一步加大。业内人士分析，为了平衡竞争，电信重组愈发显得迫在眉睫。

数据显示，中国移动1月份新增用户700万，相比去年12月份增加660万户，增长速度继续加快。中国移动1月份新增用户数创下该公司单月历史纪录。同时，截至1月底，该公司用户总数已达3.764亿户。中国联通此前公布，2008年1月新增用户142万户，高于上月136万户的增量。用户总数截至1月底达到4223万。高于2007年12月底时的4193万。固网运营商用户数则继续下滑，两家固网运营商合计流失了近

200万用户，其中中国电信1月份固定电话用户下降122万，中国网通则流失了76.43万用户。

一位业内专家接受记者采访时表示，固网用户已经持续几个月连续下降，伴随着漫游费的下调，移动替代固网的效应将进一步加大。

该专家称，其实，移动替代固网已经是一个老话题，如果电信产业的重组再不快实施，运营商之间的竞争差距将进一步加大。不过2月19日信息产业部的发布的公报称，在电子信息产业，促进结构性调整和预防大起大落将是2008年产业发展的两大重要课题。这表示国家管理部门对于电信重组的谨慎。

事实上，电信运营商的充足正处于一个极其敏感的阶段。日前，瑞信发布报告称，瑞信得到消息，国务

院正召开常务会议讨论内地电信业重组事宜。该行业业内人士了解，认为内地电信业监管机构，包括信产部、国资委及发改委均已达成共识，向国务院就内地电信业重组事宜提交计划书。该行也认为，重组事宜在今年上半年有所公布，但具体时间仍难以预测。

昨日，香港媒体引消息匿名消息人士的话说，中国政府官员将于本周在北京召开会议以敲定电信行业的重组方案，并可能在本周或下月宣布最终结果。上周五，消息称国务院已开会确定了电信业重组方案。本周会议的重点议题是该计划的执行及管理安排。

不过，里昂证券以及瑞银都再次发布报告认为，雪灾以及灾后重建工作会牵扯主管部门和运营商不精力，因此有可能推迟重组时间。瑞银认为，重组将在3、4月发生的可能性正在下降。救灾工作以及考虑到运营商将作为8月举行的北京奥运会做好通信设施保障工作，重组的时间表有可能推迟。

诸多投行也相信，电信重组将是一个相对较长的过程。高盛认为，内地电信行业重组很大机会进行，且国务院就此召开会议，乃重要的一步，然而，有关时间表却无从推测。尽管国务院或批准各家通信企业母公司层面合并的大方向，国资委及各上市公司如何注入资产，及并购的相关细节仍有待探讨。

■微软雅虎收购战追踪报道

微软拟发动代理权争夺战

◎本报记者 张轶

沉闷了几日的微软收购雅虎战再起波澜。继微软董事会主席比尔·盖茨表示不会提高雅虎收购报价后，昨日外界传出，微软可能会发动代理权争夺战，这意味着两大科技巨头之间的“战斗”将再度升级。

据知情人士透露，如果雅虎董事会不重新考虑微软当前446亿美元的报价，微软可能于本周发动代理权之争，以敦促雅虎董事会尽快接受当前每股31美元的收购报价。代理权之争意味着微软将于3月13日提名适合人选进入雅虎董事会。发动代理权之争将耗资数千万至3000万美元的费用。但与提高报价相比，这可谓向雅虎董事会施压的一个廉价途径。

业内人士分析，虽然发动代理权争夺战也会产生很多支出，但肯定低于提高收购报价所产生的代价。另一方面，如果微软发动代理权争夺战，雅虎董事会将难以抵御。与其它很多公司有所不同，雅虎的董事会并不稳定。也就是说，在下一届股东大会中，雅虎董事会成员将全部重新选举。这为微软提供了机会，该公司可以提名雅虎董事候选人，并努力获得控制权。

互联网专家吕伯望表示，雅虎的机构投资者股东和微软的机构投资者股东有很大程度的重叠，即雅虎的机构投资者中大多数也同时买了微软的股票。600余家机构投资者合计持有88%的雅虎股份，他们才是雅虎股东的主力。而大多数机构投资者，他们在微软投入的资金都要数倍高于在雅虎投入的资金。因此，微软与雅虎投资者的谈判，几乎就相当于与它自己的投资者谈判，而且，这些投资者因为他们在微软中的利益，将成为微软天然的盟友。

■房产中介寒冬迫临

中大恒基面临大调整或回撤北京“大本营”

◎本报记者 唐文祺

曾属于北京中介行业“第一集团军”的中大恒基，在经历了北京“关店潮”之后，多米诺效应开始显现。日前有媒体报道，称中大恒基在上海的现有10多家网点门店，已有部分网点寻求转租、员工集中离职的现象出现。一时间，中大恒基是否会步“中天置业”、“创辉租售”后尘，成为关注话题。

上海中大恒基房地产营销策划有限公司常务副总经理许浩表示，中大恒基现今出现的状况，与中天置业、创辉租售不同。“中大恒基进入上海市场并不是盲目扩张，旗下门店也仅有分布了10多家而已，本身的发展策略就是稳健。目前部分门店出现的情况，是由于整体楼市有所调整，从而受到影响所致。”

据了解，与中天置业、创辉租售等中介企业有所不同，中大恒基在发展过程中采取了“一、二手房经营并行”的措施。许浩认为，上海地区的二手房业务受市场影响的确有所萎缩，但一、二手房代理业务的经营业绩足以弥补这部分利润缺失。“拖欠员工工资的情况不会发生。”他强调说。他同时表示，上海地区的未来发展策略，仍需等待北京总部的指示。

而来自中大恒基的“发家”之地，同时也是布局最为广泛地区。在其鼎盛时期，北京门店网点曾高达500多家。但自去年中大恒基前董事长刘益良涉黑被捕之后，中大恒基的发展局势便急转直下。今年年初曾被北京当地媒体披露，早从去年12月开始，中大恒基已在北京开始陆续关闭门店，并计划在2008年上半年关闭50家门店。受到前期中天置业、创辉租售等一系列中介事件影响，关于中大恒基资金链危机的说法开始在坊间流传。

但据知情人士透露，中大恒基的资金状况没有问题，同时他承认，中大恒基关闭门店主要是由于管理层调整的局势“所迫”。由于根本性问题没有解决，因此在公司接下来的发展计划上，各方投资者意见无法统一，只能采取缩减阵线的方式以减少损失。“加上整体市场环境的变化，中大恒基将会面临很大的调整，可能会退出广州、上海等外地市场。”该人士称。

传洽购金牛啤酒 华润雪花揭2008年扩张大幕

◎本报记者 于兵兵

已经居中国啤酒单品销量第一位的华润雪花啤酒在2008年的兼并扩张已经展开。

日前，有消息称，华润雪花正在洽购河北秦皇岛金啤啤酒，并希望借力打开河北市场，进而对北京市场形成围攻之势。昨天，华润雪花啤酒公司相关负责人否认该消息，但没有透露更多内容。而来自华润雪花啤酒公司官方网站信息显示，2月18日，宁波市发改委网站公布消息，称核准华润雪花啤酒(中国)投资有限公司在奉化投资建设年产40万吨啤酒的生产项目，项目投资额5.8亿元。

新年刚过就传出大举并购扩产的消息，华润雪花进一步增大啤酒市场份额目标显而易见。据了解，华润雪花啤酒大东家华润创业今年设定资本开支70亿元，计划转型为纯消费品公司，其中分别有40亿元和20亿元用于啤酒及零售超市业务的投资。而“华润雪花”即集团主打啤酒品牌。

华润创业相关高层此前介绍，2007年，华润雪花销量增长30%，售出总量约700万升，居全国啤酒业第一位。在收购与扩建兼施的带动下，今年的啤酒产销量相比2007年将再增长20%。