

企事录

治疗阿尔茨海默病中国新药获批上市

事件:国家药品监督管理局批准了上海绿谷制药有限公司治疗阿尔茨海默病新药——九期一(甘露特钠,代号:GV-971)的上市申请,用于轻度至中度阿尔茨海默病,改善患者认知功能。九期一通过优先审评审批程序在中国大陆的上市为全球首次上市,填补了这一领域17年无新药上市的空白。

点评:从肠道入手,治疗脑内疾病——九期一是国际首个靶向脑—肠轴的阿尔茨海默病治疗新药,这代表一种全新的技术路线。为期36周的3期临床研究结果表明,九期一可明显改善轻、中度阿尔茨海默病患者认知功能障碍。

自发现阿尔茨海默病100多年来,全球用于临床治疗的药物只有5款,临床获益不明显。我国有阿尔茨海默病患者约1000万人,是世界上患者人数最多的国家,预计到2050年我国患者将达4000万人。

此次,九期一通过优先审评审批程序在中国大陆的上市,不仅为这些患者带来了福音,填补了这一领域17年无新药上市的空白,也有力提升了我国在创新药物研发领域的国际地位。目前,上海绿谷制药有限公司已做好生产、销售的各项准备,药品年内投放市场。

王老吉推出“祛火”凉茶牙膏

事件:王老吉广药大健康产品近日推出1828凉茶牙膏,名称中的“1828”正是王老吉创立的年份。从目前发布的信息看,王老吉凉茶牙膏共分为预防型、治疗型和护理型三种品类,其中,预防型凉茶牙膏是主推产品,主打功能为“预防上火”。牙膏售价在十几元到20元之间,目标为中高端市场。

据悉,除了“祛火”功能的凉茶牙膏,未来王老吉也会向细分化功效产品延伸,推出美白功效的牙膏。除此以外,王老吉还会推出漱口水、牙刷、牙线赠品等,从而实现口腔健康管理的全品类覆盖。

点评:根据中医相关理念,牙龈肿痛往往都是“上火”导致。早在2005年,云南白药也是从牙膏进入了日化领域,到今年上半年,云南白药牙膏的市场份额已经达到20.1%,在国内品牌中排名第一。

此外,片仔癀、独一味等医药品牌也相继推出了自己的牙膏产品。相较其他日化产品,这些企业推出的牙膏在产品技术层面有共通性,对于有消炎祛火需求的消费者来说,有医药背景来“背书”,会让这些牙膏更有可信度。

另外,近年来,牙膏市场的增长速度也让企业看到了机会。据预测,到2020年,国内牙膏市场规模将突破300亿元。不过,这并不意味着王老吉的凉茶牙膏就能“躺赢”,激烈的市场竞争中,凉茶牙膏能否像凉茶饮料一样表现优异,还有待观察。

谷歌收购可穿戴设备制造商Fitbit

事件:美国当地时间11月1日,谷歌母公司Alphabet发布公告称,将以每股7.35美元的价格对可穿戴设备制造商Fitbit进行收购,总额约21亿美元,交易预计在2020年完成。

2007年成立的Fitbit是可穿戴式健康追踪器的开拓者。不过,随着以iWatch为代表的各品牌智能手表入场,Fitbit一度陷入市场份额难以维持的困境。

数据显示,在2018年底,苹果该年全年出货量占据全球智能手表市场约一半的份额。据Fitbit上一季度财报显示,其硬件销售增长超过30%,但营收增幅仅为5%。

点评:Fitbit被收购,很可能会拉开巨头在可穿戴设备方面竞争的序幕。一方面,被谷歌收购可能是Fitbit最好的归宿,另一方面,Fitbit也能帮助谷歌在智能手表领域尽快与苹果抗衡。据统计,北美地区可穿戴设备市场2019年第二季度营收达20亿美元,总出货量770万个,智能手表销售表现强劲,品牌之中苹果和Fitbit分别位列一二。

谷歌在硬件领域的野心越来越明显。前不久,其刚刚发布了更新了自己的硬件产品列表,包括手机Pixel 4、笔记本电脑Pixelbook Go等等。可以想象,收购Fitbit后,“谷歌牌”智能手表的出现只是时间问题了。

此外,目前谷歌已成立了医疗健康部门,Fitbit在健康领域多年获取的数据,同样对谷歌未来的发展有不小的助力作用。

(本报记者 方大丰)

葡萄藤上的产业融合

本报记者 李玉波



走进内蒙古汉森酒业集团地下酒庄,浓郁的酒香扑鼻而来。穿过储酒区,呈现在眼前的是一个个高耸的储酒罐。再往里走,便可看到整齐的橡木桶安静地躺着,任由橡木细致的单宁与酒中的单宁慢慢融合,最终酿出口感丝滑、口味醇厚的葡萄酒。

仅葡萄与葡萄酒产业年产值便超3亿元,吸纳劳动力就业超1万人——近年来,内蒙古乌海市葡萄产业呈现一二三产业相融互促的发展态势,当地通过政策引导、资金扶持、市场化运作和企业带动,初步形成区域化布局、规模化生产、产业化经营的格局,小小的葡萄催生出集种植、酿造、旅游等多种业态于一体的复合型产业体系。如今,“葡萄之乡”已成为乌海市的名片之一,乌海也已成为国内最有影响力的沙漠葡萄酒产区之一。

自然条件成就葡萄高品质

法国酿酒师布鲁诺从橡木桶里抽出已经发酵完的红酒,缓缓倒入酒杯,一抹红色柔滑如绸,邀请记者品尝他亲手酿制的美酒。红酒略醒几分,与空气中的氧气亲密接触,充分氧化后香味便愈发浓郁。

“这是地球女神的馈赠。”布鲁诺毫不吝啬对乌海葡萄酒的赞誉。乌海地处乌兰布和、库布其沙漠和毛乌素沙地交汇处,日照时间长,昼夜温差大,有效积温高,年无霜期达156~165天,水土光热资源丰富加之沙质土壤,这些得天独厚的自然条件成就了乌海葡萄的高品质。

2005年,布鲁诺第一次来到中国参加中法文化交流年活动,邂逅了他的中国妻子。2010年夏天,布鲁诺把工作“转移”到了中国。他发现,在宁夏和内蒙古乌海市接壤的这小片区域,是条件绝佳的酿酒葡萄产区。同年10月,布鲁诺加入内蒙古汉森酒业集团,成为该企业的首席酿酒师,专攻沙漠有机葡

萄的种植与葡萄酒的酿造。

“这里除了得天独厚的自然条件外,沙漠中太阳的高温杀死了酿酒葡萄的病虫害,无须再用药物根除病虫害,这就是大自然赋予的天然有机葡萄酒。”布鲁诺说。

农民收益,企业发展

内蒙古海南区赛汗乌素村居民大多种植玉米、葵花等农作物,以前每亩地收入只有600多元。2014年,以葡萄酒生产为主的大型现代化农业企业阳光田宇农业科技发展公司进驻该村,积极开展村企合作,他们从盘活农区居民土地入手,大批量种植葡萄,兴建葡萄酒庄园。

“企业在发展葡萄产业的同时,为村民提供了大量季节性岗位,工人的工资每月能达到4000多元。”阳光田宇国际葡萄酒庄综合部负责人李明雪说。

在乌海市云飞农业科技公司露地葡萄种植园,一串串葡萄挂满枝头,透着诱人的光泽。品尝一粒,香甜中带一点爽口的微酸。“这个园子占地1500亩,主要是以鲜食葡萄为主,还有一部分酿酒葡萄。现在员工们正在修剪、摘袋、灌溉,到上市的前几天就要控水控肥了,那样口感才最好。”该公司负责人周美程说,云飞葡萄上市后已经供不应求,公司也应势打造精品农业,推动企业发展迈上新台阶。

如今,乌海依托龙头企业形成了生产加工和品牌优势,采取“公司连基地、基地带农户”的经营模式,在企业和农户之间建立起一体化管理机制,农户为企业做基地,企业为农户做市场搞服务,企业和农户形成了稳定的利益联结机制,继而通过发展订单农业,提高了农业效益。

根据乌海此前出台的《关于加快葡萄产业发展的指导意见》,当地对集中连片新建园200亩以上(含200亩)最高补贴达6000元/亩。此外,乌海还出台了葡萄产业专项贴息政策、鲜食葡萄进直销店优惠政策和酿酒葡萄收购价格补贴政策,

每年安排300万元专项资金扶持葡萄和葡萄酒研发及适度规模的优良葡萄品种园和砧木圃建设,并设立葡萄专项担保基金,全力支持葡萄产业发展。

目前,乌海市葡萄种植面积近3.2万亩,引入国内外葡萄名优新品种140多个。2008年,“乌海葡萄”取得全国首批农产品地理标志认定证书,2016年7月,“乌海葡萄”通过国家首批农产品地理标志认证,地理标志证明商标正式启用。

美酒叩开世界大门

好葡萄让乌海有了“葡萄之乡”的美誉,也带动了当地红酒产业的大发展。相关数据显示,目前乌海年产葡萄酒1.1万吨,远销美国、德国、丹麦等十几个国家和地区。

汉森、吉奥尼、阳光田宇、西口风等一批集生产加工和产品研发为一体的特色葡萄酒庄园茁壮成长,成为带动本地农业发展的排头兵,所生产的葡萄酒成为对外展示乌海红酒魅力的“形象大使”。

“好的葡萄酒是种出来的,因为葡萄酒讲究的是七分原料三分工艺,乌海的沙漠化土壤赋予葡萄丰富的矿物质元素。”汉森酒业集团有限公司负责人说。

红酒产业蓬勃发展,各类葡萄产业也在四处开花,带动了葡萄园、葡萄街、葡萄酒博物馆等相关文化旅游产业的发展。目前,全市涉及葡萄种植、加工、贮藏、流通的企业有33家。其中,葡萄酒加工企业4家,年生产能力1.1万吨;保鲜流通企业11家,贮藏保鲜能力12万立方米,同时建成以葡萄为主的农业休闲观光园30多处,年接待游客20多万人次。

乌海提出,到2020年,新植葡萄面积达到2000亩,葡萄提质增效示范面积达到1.1万亩,并以葡萄酒庄和葡萄庄园为依托,全力打造集观光度假、娱乐休闲、高档葡萄酒生产、葡萄酒文化体验传播等多功能于一体的“中国·沙漠原生态葡萄酒庄之都”,让乌海沙漠葡萄酒走向世界。



东方IC 供图

用好的营商环境“聚财留才出彩”

本报记者 王群

随着天气的日益转冷和愈益干燥,空气加湿器开始迎来销售旺季。

在启迪亚都(滕州)科技有限公司的生产车间内,工人们正在加紧生产以满足源源不断的订单需求,在该企业新引进的智能化生产线上,平均30多秒便有一台家用空气加湿器下线。

鲜为人知的是,这家企业今年7月刚刚在山东枣庄正式启动,从项目洽谈到签约仅用42天,从签约到首台产品下线仅用95天,最终盘活闲置土地140亩,这也创造了当地招引项目落地的新速度。

启迪亚都科技有限公司是一家在国内空气净化领域起步最早、专门从事室内环保的高科技企业,公司主要产品为加湿器、净化器、空气调节设备等,中高端产品国内市场占有率达80%以上,并远销美国、欧洲。据启迪亚都(滕州)科技有限公司总裁宋澜涛

介绍,接下来,公司将在现有销售体系、品牌、渠道的基础上,陆续引进研发中心、空气质量研究院、智能制造中心等入驻枣庄。

这仅仅是枣庄持续优化营商环境,不断刷新招商速度的一个缩影。近年来,当地秉持“营商环境就是生产力,好的营商环境能‘聚财留才出彩’”的理念,加快培育“审批事项少、办事效率高、服务质量优、群众获得感强”的营商环境,擦亮了地方招商引资的“金字招牌”,市场活力明显增强。

位于枣庄市山亭区的钱塘实业项目是当地围绕食品产业基地定位,以企引企,加快产业聚集的成功范例。2017年,当地招引了总投资3.2亿元的森乐食品项目,项目从招引到投产仅用了6个月。随后,当地又以森乐食品项目带动,采取全新的企业联盟、链式发展模式,陆续引进杭州梅园、上海卜珂等六家公司入驻,共同开发钱塘实业项目。

“该项目由食品加工、电子商务和商贸流通公司组建而成,从厂房建设阶段就是统一规划、连片改造,保证了项目建设投产的效率。”据钱塘实业有

限公司副总经理焦成刚介绍,项目从洽谈签约到啤酒和巧克力生产线全线运转,仅用了3个月时间。

相关数据显示,今年1~8月份,枣庄新开工外来投资亿元以上项目115个,总投资10亿元以上项目14个。

2017年12月,枣庄市政府、中国旧货业协会、京东集团联合发起打造了集优质闲置品流通、进出口、租赁等为一体的京东(枣庄)国际闲置品循环链示范区。枣庄市普联环境再生资源有限公司——年处理30万吨废旧纺织品循环再生项目则是京东(枣庄)国际闲置品循环链示范区落地后的第一个实体项目,也是当地实施“腾笼换鸟”战略、推动新旧动能转换的一项招商成果。

“从招商洽谈到项目落地不到两个月时间,今年是正式投产的第一年,年处理废旧纺织品量将达到3万吨。”普联环境再生资源有限公司负责人唐茂强说,项目采用“互联网创新回收系统+分拣标准体系+再生标准体系+出口标准体系”的经营模式,集成了京东商城拍拍二手、阿里巴巴闲鱼等互联网平台的线上线下旧衣回收端口,将居民闲置衣物通过



巨幅“笑脸”
庆丰收

近日,河南南阳,淅川丹江大观苑桂林硕果累累,吸引众多游人聚在一起庆祝丰收,大家用桔子、辣椒、树叶拼出巨幅笑脸,并在旁边摆出多种姿势拍照,分享丰收的喜悦。

视觉中国 供图

新疆启动红枣托市收购

据新华社电(记者李志浩 孙哲)眼下,新疆红枣迎来上市季。作为全国最大的商品化红枣种植基地,新疆红枣素以高品质闻名全国。因主产于南疆地区,且为当地的支柱产业之一,红枣直接关系南疆脱贫攻坚。为保障枣农利益,新疆于近日启动2019年红枣市托市收购。

从10月下旬至今,按照新疆维吾尔自治区人民政府部署,新疆果业集团有限公司(以下简称“新疆果业集团”)已分别与红枣主产地若羌县、和田地区等签订收购合作协议。根据协议,新疆果业集团将对符合交割标准的红枣按照“优质优价”原则进行托市收购。其中,骏枣优质统货最低收购价为每公斤10元,灰枣优质统货最低收购价为每公斤8.5元,托市收购将于2020年1月20日截止。

新疆果业集团相关负责人介绍,新疆果业集团已与中国农业发展银行新疆分行、自治区农村信用社联合社达成战略合作协议,取得17亿元和50亿元农产品收购贷款授信,目前到位资金12亿元,主要用于红枣、核桃和杏子的托市收购。下一步,新疆果业集团将在喀什地区、阿克苏地区开展红枣托市收购。

目前,新疆红枣产量已占全国红枣产量的半壁江山。针对全国红枣市场整体供大于求的现状,为加快红枣产业提质增效、带动南疆脱贫攻坚,新疆出台系列措施,加快红枣产业供给侧结构性改革。在托市收购方面,提出“坚持政府引导原则、坚持市场化、坚持主体多元和分区布局、坚持优质优价、坚持可持续发展”的托市收购原则,委托新疆果业集团基层收购网点,发布红枣现货价格指数,稳定红枣市场价格,确保枣农“枣出手,钱到手”。