6川企與俄簽約涉170億

香港文匯報訊（記者 李兵、實習生 宗露寧 四川報道）「兩年前，公司便與俄方開始接洽談判，如今終於如願簽約。」四川吉峰農機連鎖股份有限公司（以下簡稱「吉峰農機」）海外事業部總經理楊年盛說，接下來，公司將與俄方展開深度合作，全力開拓俄羅斯市場。日前在成都舉行的中俄「兩河流域」企業項目簽約儀式上，該公司一舉簽下三個項目：與韃靼斯坦合作新能源客車項目、蔬菜大棚項目，與奔薩州合作溫室蔬菜項目。當天，共有6家川企與俄羅斯有關方面達成合作協議，簽約總金額達174億元人民幣。

中俄於2013年5月正式啟動「兩河流域」合作機制，合作範圍包括中國四川、重慶、湖北、湖南、江西、安徽6省（市）以及俄羅斯伏爾加河沿岸聯邦區韃靼斯坦共和國、基洛夫州、馬里埃爾共和國、烏德穆爾特共和國等14個聯邦主體。

本次活動在四川成都舉辦，「兩河流域」地區的數百名政府官員、專家學者、青年學生，參加了座談會、青年論壇、項目簽約、文化交流等。雙方表示，希望借「兩河流域」這一合作機制，持續擴大兩地區合作，不斷為中俄關係發展注入新動力、新內涵。

「四川與俄羅斯經濟相連、產業互補、文化相融，具有良好的經貿基礎和廣闊的合作前景。」四川省商務廳相關負責人介紹，這也是此次活動放在四川舉辦的重要原因之一。

快鐵直通拉近川俄距離

2013年開通的蓉歐快鐵，直通伏爾加河沿岸聯邦區，已成為緊連中俄、橫跨亞歐的黃金通道。今年5月，成都開通直飛莫斯科航線，進一步拉近了伏爾加河和長江的距離。近年來，四川與俄羅斯在經貿、文化、旅遊等多領域的合作取得可喜進展。過去15年，川俄雙邊貿易額年均增長27.4%，2014年達到11.9億美元，俄羅斯已成為四川第十大貿易夥伴。2014年雙邊旅遊互訪總量同比增長54%，達到2.6萬人次。

■中俄「兩河流域」地方領導人第四次座談會現場。 本報四川傳真

隨着國家「一帶一路」戰略的深入實施和歐亞經濟一體化進程的不斷深入，四川與伏爾加河沿岸聯邦區的經貿旅遊合作面臨前所未有的發展機遇。

聚能冀明年新三板掛牌

香港文匯報訊（記者 靳中興、實習記者 申曉 鄭州報道）豫企聚能實業的「循環經濟資本化運營暨新三板上市掛牌啟動大會」日前在鄭州舉行。大會上，聚能實業牽手齊魯證券，有望於明年4月實現新三板上市。

冀成河南綠色建材第一股

河南聚能實業是經河南省發改委審批的首批節能建材生產企業中的一家民營企業，成立已有10年。2014年起，該企業開始實行集團化運作。簽約儀式上，聚能集團董事長劉永傑表示，公司自成立以來，始終緊扣知識經濟與智慧科技的脈搏，主動應對產業融合和業務轉型的趨勢，打造屬於自己的綠色建材新模式。

聚能實業將生產磷肥產生的磷石膏廢渣，通過最先進的鍛燒技術轉化成建築石膏，這一技術的突破，將實現農業發展與建材行業朝向低能耗結構調整的雙向促進。成為資本的寵兒的聚能實業，有望成為新三板上市的綠色建材領域河南第一股。而以磷石膏轉化為代表的工業副產石膏製品概念，在全國也是首例。

■聚能循環經濟資本化運營暨新三板上市掛牌啓動儀式。

蕪湖港集裝箱量7月增31%

香港文匯報訊（記者 趙臣 合肥報道）7月份，長江蕪湖港集裝箱完成45,177標箱，同比增長31.1%，刷新紀錄。今年前7月，蕪湖港累計完成貨物吞吐量6662.6萬噸，同比增長10.2%；完成集裝箱量29.6萬標箱，同比增長42.9%；完成外貿量145.85萬噸，同比增長16.5%；商品汽車滾裝量5.46萬輛，同比增長19.9%。其中，今年以來，該港集裝箱量已連續7個月保持兩位數增長。

蕪湖港是長江水運第五大港、煤炭能源輸出第一大港和安徽省最大的貨運、外貿、集裝箱中轉港，國家一類口岸，年通過能力5,000萬噸。現有碼頭55座，庫場面積60多萬平方米，擁有各類裝卸設備200台（套）。

阿里遂平簽合作協議

香港文匯報訊（記者 孫芳芹、通訊員 胡金嶺 河南報道）河南遂平縣與阿里巴巴農村淘寶事業部近日簽署了農村淘寶合作意向協議，標誌着遂平縣電子商務發展實現新跨越。

為發展農村電子商務，阿里巴巴集團自2014年10月啟動實施了「千縣萬村」計劃，即在3年至5年內投資100億元人民幣，在全國建立1,000個縣級運營中心和10萬個村級服務站，深度發展農村電子商務，以此突破農村信息和物流瓶頸，解決農村買難、賣難問題，實現「網貨下鄉」和「農產品進城」的雙向流通功能。

為促使阿里巴巴「落戶生根」，遂平縣堅持互聯網優勢推動地方快速發展的戰略思路，把阿里巴巴農村淘寶項目作為一項重要的民生工程、富民工程全力推進實施，並以此為依托，全面推進「互聯網+」電子商務產業發展。

城鄉分享互聯網發展紅利

據該縣負責人介紹，農村淘寶項目的開展是農民消費方式、生活習慣、思想觀念多方面的變革，該項目的建成將會有效突破農村信息和物流瓶頸，解決農民買難、賣難、生活服務的問題，實現「網貨下鄉」和「農產品進城」的雙向流通功能，讓村民直接從廠家採購生產資料，降低成本，也可以讓農民足不出戶把農產品賣到全世界，縮小城鄉差距，提高農民生活水平，使廣大農民群眾和城市居民一起分享互聯網發展紅利。

寧夏建首批PPP項目庫

香港文匯報訊（記者 王尚勇 寧夏報道）記者日前從寧夏發改委獲悉，為進一步鼓勵和引導社會資本投資，更好地為社會投資主體搭建項目信息平台，有效促進PPP模式(政府與社會資本合作)的推廣，寧夏發改委建立了第一批PPP項目庫，已在自治區政府、自治區發改委門戶網站面向社會公佈，各類社會資本投資方可在上述網站查詢有投資意向的建設項目。

共114項目涉396億

記者從門戶網站看到寧夏公佈的第一批PPP項目庫中共有114個項目，總投資規模396.5億元人民幣，主要涉及交通運輸、市政設施、公共服務、生態環境治理、保障性安居工程等領域。公佈的項目中均明確了所屬行業性質、項目所在地、建設內容及規模、政府參與方式、擬採用的PPP模式、責任人及聯繫方式等信息。

據悉，寧夏發改委將根據國家宏觀調控政策的調整，進一步充實完善PPP項目庫，不斷推出新的PPP項目，並出台相關配套政策，做好政策引導和跟蹤服務，積極協調解決項目推進過程中存在的問題和困難，有效推動PPP模式順利實施。

中智草晶華破壁飲片創先河 開闢大健康產業藍海

7月份上市的中智藥業（3737.HK），為中藥新型破壁飲片技術發明者及專利中成藥製造商領軍企業之一，一直備受業內及市場關注，昨日公佈其上市首份中期業績報告，整體財務數據表現亮眼，2015年上半年總收益增加超過兩成，純利上升三成，其較高毛利率的自有品牌產品如新型飲片及中成藥等銷售看俏。

■2015年西普會中智之夜晚會上，中智藥業董事局主席賴智塡先生（左四）與老百姓大藥房董事長謝子龍先生、雲南鴻翔一心堂藥業董事長阮鴻獻先生等企業家，共同主持「中智草晶華愛心基金暨藥店人幫扶工程」啓動儀式。

中智藥業「智造健康生活」

作為領先的新型飲片及中成藥製造商，「智造健康生活」是中智藥業集團的核心價值理念，多年來持續創新科研技術和建設打造優良的產品發展銷售平台，以「草晶華破壁飲片」開創了中藥新型飲片的革命先河，展現了叱咤大健康產業市場藍海的雄風。「草晶華破壁飲片」運用超微破壁技術，打破藥材細胞壁，把藥材不同部位的有效成分高度混合，形成形態均一、標準可控、品質穩定的物質，並以國家發明專利成型技術製成顆粒狀，形成用開水即沖即飲，無須煎煮的現代化便捷中藥保健產品，一舉革新了中藥飲片落後的舊貌。

破壁技術打破現代中藥瓶頸

中國人保健意識日漸提升，加上城鎮化進一步帶動發展，人民生活水準不斷提高，使國人在醫藥及保健產品方面的開支及消費節節上升。中國國家統計局數據顯示，2015年中西藥品6月份銷售同比上升16%至676億元人民幣，而2015年上半年中西藥品銷售同比則增加了14.5%至3,680億元人民幣，大健康產業藍海先機顯現。可惜中藥產品品質標準不規範、不可控，是中藥製造現代化發展的主要瓶頸。中藥產業長期以來的低水平重複和缺乏規範，大大削弱了中藥的創新發展。

■中智藥業作為2015年西普會首席贊助商，以破壁飲片技術發明者及新型飲片產品開創者的形象，向全國醫藥工商業界展示「草晶華破壁飲片」系列產品。

中智「草晶華破壁飲片」在完整保留了中藥四氣五味、性味歸經、功能主治、隨症加減等經典中藥屬性的基礎上，一改傳統中藥飲片需要反覆煎煮、有效成分吸收利用率不高、藥效不明顯、標準不均一、品質不穩定、衛生安全不可控等短處，成功呈現給市場一個創新的、領先的和優質的全新中藥保健品類，中智「草晶華破壁飲片」的出現，無疑是一場中藥全新發展的革命。

中智新型破壁飲片銷售大增超過四成

目前，中智共已成功研發出258種中藥飲片(傳統及新型)及60種中成藥產品，其自家核心品牌包括「中智」、「六棉」及「草晶華」，主要產品包括克咳片、參芪口服液、清涼喉片及銀黃顆粒等。據中智2015中期業績報告顯示，其總收益增加20.6%至3.47億元人民幣，整體毛利率進一步提升1.8個百分點至55.3%，股東應佔溢利上升29.9%至6,210萬元人民幣，其中擁有較高毛利率的新型飲片「草晶華破壁飲片」深受客戶歡迎，銷售創歷史新高，同比增長超過四成。中智的其他自有品牌產品亦錄得穩健的銷售增長，成績斐然，充分反映其落實和執行增長策略時的一致性和成效。

中智在8月11日的年度醫藥行業盛會——西普會的主題晚宴上，公開了中智藥業的「中藥破壁，中國智慧」產品形象宣傳片，以放眼全中國、全民族、全行業的高度，探討當前中藥在國際市場的處境及現狀，就創新中藥破壁飲片的技術成果和市場趨勢，進行全面陳述和展望。中智堅信，民族中藥必須重振雄風，要以創新中藥技術和成就，點亮中藥現代化創新發展，從當前來看，具有自主知識產權和國家發明專利技術的新品類破壁飲片，無疑是民族中藥重新崛起的火種。

核心醫藥擴展工商業並重

中智藥業不只專注於研究開發及製造三大核心自有品牌，更透過由分銷商、獨立連鎖運營商以及其位處中山的自營連鎖藥店組成了廣泛而龐大的全國性分銷網絡，截至2015年6月30日，中智已擁有超過201家自營連鎖藥店，及由1,100多個分銷商和約381個獨立連鎖藥店營運商組成的龐大分銷網絡，於超過20,000個獨立銷售點分銷其產品。

中智藥業致力於實現「大家庭、大市場、大效益、大追求」的目標，旗下「中智大藥房」是中山最大的藥房連鎖，據國家食品藥品監督管理局南方醫藥經濟研究所綜合實力調查，中智大藥房排名在2014 - 2015年度中國連鎖藥店綜合實力百強企業前列。

醫藥工業和商業並重，是中智成功經營的特色，其擴展分銷及營銷網絡的策略得宜，成功提升市場份額，深度滲透目標市場，在「打造精粹國藥旗艦」工程的偉大夢想下，中智「草晶華破壁飲片」革命性的技術突破，成為中藥復興的開端，同時標誌着現代中藥全新發展的里程碑之一。中智藥業上市後成功集資4.53億港元，並將重點投入於「草晶華破壁飲片」產品的全國分銷網路擴充、品牌提升、產品研發和生產設備的升級和更新之中，當中也包括現有中智大藥房連鎖藥店的擴充。中智藥業工商並重、協同發展的模式，隨着企業上市融資後不斷投入，將得以進一步保持、鞏固和提升。

■中智藥業於2015年7月13日成功於港交所主板上市，成功集資4.53億港元，主席賴智塡先生於港交所銅鑼前開心與眾同慶賀。

■主席賴智塡先生（左一）與合作夥伴特勞特(中國)總經理鄧德隆等人，在中智展館合影留念。