

科创板扬帆再起航

盟科药业：

# 资本赋能研发销售 一心做强创新药

本报记者 张文涵  
见习记者 金婉霞

“不追行业热点、不碰‘短平快’的项目，公司会在抗菌药物的跑道上，脚踏实地、日复一日，把药做好、销售好，把企业经营好。”盟科药业 CFO 李峙乐向《证券日报》记者表示。

此时，距离盟科药业在科创板上市已有近两年的时间。李峙乐坦言，在资本市场的赋能下，公司发展跑出了加速度。2023年，由盟科药业自主研发的全球首个新一代口服噁唑酮类抗菌药康替唑胺，实现销售收入9077.64万元，同比增长88.31%。同时，MRX-4、MRX-5、MRX-8等多款在研药物正在加快推进全球临床试验，如果顺利，有望在未来三年到五年内陆续实现产出，带来销售收入新增长。

李峙乐表示：“过去，我们的主要精力在于产品研发。而随着公司逐渐发展，商务拓展、销售推广等工作成为新的任务和挑战。相信只要公司的药品能够拿出足够有说服力的研究数据，坚定执行好公司战略，稳扎稳打，一定可以做出成绩，回报投资者。”



康替唑胺实现销售收入3302万元，同比增长91.1%。

同时，随着康替唑胺临床应用量的增长，关于该药物的学术论文也越来越多，后者有望进一步赋能药品品牌、提升销售额。采访中，李峙乐向记者透露，在今年的中华医学会结核病学分会年度学术大会上，共有7篇关于康替唑胺临床应用效果的论文发表，引起了行业关注。

## 寻找“长坡厚雪”

2007年，盟科药业成立。2008年，公司发现康替唑胺化学分子式。2015年，康替唑胺完成二期临床的概念验证，安全性和有效性落地，同年，公司抗菌药 MRX-4 和 MRX-8 申请专利。2021年，康替唑胺获国家药品监督管理局批准上市，是全球首个获批上市的新一代口服噁唑酮类抗菌药。2022年，公司的康替唑胺被纳入医保目录……如今的盟科药业经历了从默默无闻到享誉一方，从单一管线到全版图扩张，从惠及国内患者到拥抱世界市场的发展过程，走出了一条独具特色的抗菌药之路。

回首往事，李峙乐坦言，为开发出一代新的抗菌药，盟科药业已坚持了十数年之久，期间所遇到的挫折并不少。例如，康替唑胺原分子式曾在试验中宣告失败；MRX-4 及 MRX-8 在立项时必须深挖临床痛

点，有的“痛点”甚至要比行业共识更早一步，每一个决策都面临着巨大的压力。

让盟科药业坚持下来的动力，是来自企业的坚定信念，即开发兼具临床价值与市场价值的药品。

李峙乐表示，随着越来越多抗菌药进入人们的日常生活，细菌也逐渐产生了耐药性，医生和患者都急需针对耐药菌的新药，这存在着临床刚需。同时，高端抗生素具有明显的“长坡厚雪”特征，可以“做时间的朋友”。“一方面，抗生素的研发门槛极高，虽然挑战难度大、出成果时间长，但挑战者罕见。另一方面，临床对抗生素又有用药刚需且医生的用药黏性极高，这就使得高端抗生素产品销售周期很长，且不易被替代，药物的市场价值反而会随着时间的推移越发明显。”李峙乐表示，虽然由于用药黏性较高，在短期内，盟科药业的产品要想替代现有的抗生素也并非易事，但企业有信心。

## 做难而正确的事情

到底什么是值得投入时间精力的药？对此，每一家企业都有自己的理解。能够确定自身价值理念，并将之贯彻到底的却并不多见。而在盟科药业，记者感受到了这份难能可贵的坚持。

有盟科药业工作人员向记者举了

一个例子：“此前，有一类头孢类药物曾在药企引起研发热，公司到底要不要跟进，这曾在内部引发讨论。虽然这类药物实际临床价值有限，且易产生耐药性，很快就会被市场淘汰，但同为抗生素，公司如果想做头孢研发其实也有一定优势，还能快速补充公司的产品管线。”

最终，盟科药业还是拒绝了“短平快”及“追热点”的研发项目，选择坚守主赛道。“我常常对团队说，在盟科药业做药物研发，需要有韧劲，不能说百折不挠，至少不能轻言放弃。同时，不能忘记初心，做创新药比较辛苦，压力也大，创新的原动力是为患者带来更好的治疗方案或解决某一个临床问题。”袁征宇说。

“恰恰是因为抗菌药物具备‘长坡厚雪’的潜力，更要求我们有耐心、用匠心打造高品质的产品，最终用产品去赢得更长周期的销售市场，而不是‘做一票’‘干一单’。”李峙乐称。

记者注意到，今年4月份，包括袁征宇、李峙乐，公司副总经理王星海、袁征、赵东明等在内的多位盟科药业管理层人员，合计拿出295万元的真金白银，通过集中竞价的方式累计增持公司56.98万股，占公司总股本的0.087%。李峙乐表示，金额虽然不高，但却表达了公司管理层对公司未来发展的坚定信心，“2024年将是公司迈上新台阶的关键一年，我们必全力以赴。”

## 赛力斯拟参股华为旗下引望公司

本报记者 冯雨瑾

7月28日晚间，赛力斯发布公告称，公司拟投资深圳引望智能技术有限公司(以下简称“引望公司”)，具体投资额、交易方式、交易价格需以双方签订的最终交易文件为准。

据介绍，引望公司从事汽车智能系统及部件解决方案研发、设计、生产、销售和服务，主要业务范围包括汽车智能驾驶解决方案、汽车智能座舱、智能车控、智能车云、车载光等。截至目前，华为技术有限公司持有引望公司100%股权。

赛力斯表示，在与相关方前期工作进展的基础上，公司启动与引望公司及其股东协商加入对引望公司的投资，共同支持引望公司成为世界一流的汽车智能驾驶系统及部件产业领导者，并成为服务汽车产业的开放平台。若交易完成，引望公司将成为赛力斯参股子公司。

去年年底，华为与长安汽车正式签署了《投资合作备忘录》。双方将会成立一个全新的公司用以搭载车BU的全部资源与能力，华为原则上不从事与新公司业务范围相竞争的业务，该新公司除了有长安汽车入股外，华为还会邀请其他车企入股加入。

今年5月份，长安汽车披露与华

为此前签署的《投资合作备忘录》进展公告。在公告中，长安汽车首次提及，目标公司为今年年初设立的新公司——引望公司。

今年1月份，华为注册成立引望公司，如今该公司已快速在上海、苏州、东莞、杭州和南京五地成立了子公司。该公司也被业内普遍认为是华为车BU的主体。

资料显示，华为车BU(智能汽车解决方案事业部)成立于2019年。致力于将公司的ICT技术(信息和通信技术)优势延伸到智能汽车产业，提供智能网联汽车的增量部件，向车企客户和行业合作伙伴提供服务，助力汽车产业的电动化、网联化、智能化升级。

按照华为的预期，引望公司将搭载华为车BU技术和资源，随着长安汽车等车企的入局，该公司将成为一个股权多元的技术开放平台。其中股权多元这点，便是该公司并不会独立运营，华为车BU将通过股权的分配来吸引更多合作伙伴，给予合作伙伴信心。

“入股引望公司后，车企与华为能更齐心地开展相关业务，也能利益共享。”国际智能运载科技协会秘书长张翔向《证券日报》记者表示，“这在汽车行业是一种很成熟的模式，对双方而言是一种双赢。”

## 猪价、鸡价接续上涨 养殖业上升周期到来？

本报记者 赵彬彬

生猪价格上涨仍在继续。中国养猪网数据显示，7月28日，生猪(外三元)价格为19.28元/公斤，同比增长25.19%，环比增长9.79%；生猪(内三元)价格为19.01元/公斤，同比增长24.41%，环比增长7.95%。

生猪涨价的同时，毛鸡、鸡苗价格也在走强。7月中旬以来，毛鸡价格从3.5元/斤上涨至3.8元/斤，半个月累计上涨10%，国内大厂商品代鸡苗报价也从2.8元/只上涨至4.2元/只，涨幅50%。

“价格波动的背后是供需杠杆的变化。”广东省食品安全保障促进会副会长朱丹蓬向《证券日报》记者表示，过去两年，在国内养殖行业整体亏损背景下，生猪、肉禽行业存栏量得到有效控制，使得供需杠杆发生了变化，导致近期生猪、肉禽价格接续上涨。随着控量保价成为行业共识，养殖行业复苏势头仍将持续。

## 生猪养殖行业景气度反转

“产能的压缩和去化是本轮生猪价格上涨的根本原因。”中国企业资本联盟副理事长柏文喜在接受《证券日报》记者采访时表示，在猪价长时间磨底的背景下，自2023年7月份起，我国能繁母猪存栏量逐年减少，直接影响了后续生猪出栏量。特别是北方地区中小型养殖企业的生猪产能淘汰速度加快，局部地区出现了供需失衡，推动了生猪价格上涨。

国家统计局数据显示，2024年上半年全国生猪出栏量为36395万头，同比下降3.1%。截至第二季度末，全国能繁母猪存栏量为4038万头，同比下降6%。

“此外，养殖户的压栏惜售和二次育肥行为加剧了市场供应的紧张，减少了生猪出栏数量，进一步推高了猪价。”柏文喜表示。

生猪养殖行业景气度反转，特别是2024年第二季度以来，行业盈利已显著回升。农业农村部总畜牧师王乐君表示，在市场调节和产能调控的双重作用下，生猪产能高位回调，价格率先回升，生猪养殖企业目前已恢复正常盈利。

东方财富Choice数据显示，A股市场10家生猪养殖板块上市公司目前均披露了上半年业绩预告，所有公司业绩较2023年同期均显著回升。其中，温氏股份等5家公司预计报告期内实现扭亏为盈；新希望等5家公司预计大幅减亏。

具体来看，温氏股份预计报告期内实现净利润12.5亿元至15亿元，去

年同期则亏损46.89亿元；虽然新希望预计报告期内亏损12亿元，但公司表示，预计2024年第二季度单季度实现盈利约7.5亿元，使上半年公司整体业绩同比减亏50%以上。

“新一轮猪周期已经启动。”在农业农村部猪肉全产业链监测预警首席分析师朱增勇看来，自2002年以来，我国共经历了6轮完整的猪周期，如今生猪养殖行业已经来到第7个猪周期。

## 养鸡行业加速回暖

伴随着生猪养殖行业景气度的回升，养殖行业的另一重要领域养鸡行业也在加速回暖。

近期，鸡翅、鸡爪等产品价格大幅上涨受到市场广泛关注。Mysteel调研数据显示，7月19日至7月22日，仅四天时间，国内部分鸡爪、鸡翅类产品出厂价每吨已经上调1500元至2500元，涨势迅猛。

卓创资讯分析师李亚男表示，近期终端鸡肉产品涨价，一个核心因素是中国最大禽肉进口国巴西因为发生新城疫疫情，暂停对华禽肉出口。由于巴西鸡肉在中国进口鸡肉中占比近六成，因此巴西暂停出口后，终端市场鸡肉产品价格快速上涨。

在此背景下，屠宰环节加大毛鸡收购力度，毛鸡价格也水涨船高，近半个月累计上涨超过10%。据上海钢联测算，当前饲料价格较低，叠加毛鸡价格上涨，白羽鸡养殖端已实现扭亏为盈。

同时，白羽肉鸡产业链上游的孵化环节，也出现明显回暖势头。

白羽鸡龙头企业益生股份股价显示，7月中旬以来，公司鸡苗价格几乎一天一变，近半个多月的时间里，鸡苗报价涨幅已高达50%。

父母代鸡苗涨幅更高。益生股份董事长曹积生在接受《证券日报》记者采访时表示：“7月份，公司父母代鸡苗的报价已达70元/套，与5月份相比已经翻倍。”

“此前祖代引种量的减少，对父母代鸡苗供应的影响已经开始显现。”清晖智库创始人宋清辉表示，2022年国内祖代鸡长达5个月的引种受阻，导致祖代鸡引种减少两成多，这对下游父母代、商品代的影响将随着代际传递持续显现。

此外，谈及对下半年市场的看法，业内较为乐观。益生股份总裁、董事会秘书林杰表示，无论从供给还是需求来看，下半年市场都要比上半年好。“目前公司的父母代种鸡已经出现供不应求，订单已排至第四季度。”

## 金鹏航空将成全球首家运行C919的民营航司 国产大飞机全球订单已超1000架

本报记者 李乔宇 李雯珊

C919正在逐步拓宽用户版图。7月27日，海航控股旗下金鹏航空向《证券日报》记者表示，2024年第四季度将接收首架C919客机，成为全球首家运行C919的民营航司。

同时，中国商飞对中国国航、南方航空以及中国东航的交付计划也在持续推进。据悉，今年8月底，南方航空计划迎来第一架C919飞机。中国商飞董事长贺东风7月19日公开表示，今年下半年将向中国国航、南方航空等客户交付C919，也正全力推进产能提升工作。同时，C929国产宽体大飞机正在稳步推进设计和研发。

中国东航数据显示，目前第7架C919已经完成了交付，并已全部投入到航线运营中。今年暑运以来(7月1日至7月21日)，东航C919机队共执飞航班366班次，运输旅客超过4.9万人次，平均客座率达86%。

中国民航管理干部学院教授邹建军向《证券日报》记者表示，国产大飞机陆续交付使用是我国航空发展的必然历程，国产民机将迎来新的发展机遇。更重要的是，这也意味着C919经

过商业运营验证，已具备规模化生产与交付的条件。

## 四家上市航司已下单

此前，海航控股宣布将购入100架国产飞机，其中包括60架C919和40架ARJ21。今年4月份，海航控股旗下金鹏航空发布消息称，该公司旗下最后一架波音787客机正式退出机队，根据公司规划，未来3年至4年，金鹏航空客机机队将逐步调整为单一国产C919飞机。

根据计划，2024年第四季度，金鹏航空将接收首架C919客机，成为全球首家运行C919的民营航司，并计划在2027年底完成引进共计30架C919客机。目前公司已组建C919国产民机中心，完成两期共计37名维修工程人员的C919机型培训，金鹏航空将于今年8月底陆续开始飞行、乘务、安保人员的培训工作。

三大国有航司此前亦先后宣布购买C919飞机。公开信息显示，南方航空与中国商飞签订C919飞机买卖合同，向中国商飞购买100架C919飞机，计划于2024年至2031年分批交付；中

国国航已与中国商飞签订了飞机购置协议。根据协议内容，中国国航将购买100架C919飞机(增程型)，交易的总价值基于中国商飞提供的最新目录价格约为108亿美元。新购置的飞机预计在2024年至2031年间分批交付。以中国国航于2023年12月31日的可用吨公里计算，交付完成后将使中国国航的运力增长约7.5%；中国东航在2021年首批订购5架C919飞机的基础上，于2023年9月份与中国商飞再次签订协议，增订了100架。

浙商证券研究所联席所长、大制造组组长邱世梁向《证券日报》记者表示：“大量订购体现了航司对国产大飞机的信心，预计2024年国产大飞机量产或将提速。”

据悉，目前C919的全球订单已经超过1000架。上述4家上市航司的C919订单将于2024年至2031年分批交付。

## 产业链持续受益

国产大飞机陆续交付，不仅满足了航空领域的发展需求，也有望促使大飞机产业链上公司持续获益。

具体而言，C919飞机产业链主要由机体制造、动力装置、机载系统、零部件、原材料等部分组成。其中，中航西飞、广联航空、中直股份、中航电测、中航机载、航发动力等上市公司已经成为C919的供应商；中航西飞、广联航空等公司更是正在布局C929机型的供应链。

在邱世梁看来，机体制造环节因国产化率高，随着国产大飞机陆续交付，相关上市公司对应业务将直接受益大飞机订单放量。同时，动力系统、机载系统、原材料等当前国产化率较低的环节，未来将受益。

“中国商飞和波音、空客公司采用的都是‘主制造商+全球供应商’的模式。”邱世梁表示，未来国产大飞机“朋友圈”将持续扩大。以发动机和机载系统为例，中国航发商用航空发动机有限责任公司为民用大涵道比涡扇发动机CJ1000未来将实现C919发动机国产化，中航机载落户上海助力机载系统国产化。

邱世梁表示，2024年是大飞机产业化发展的开局之年，C919将从研制阶段全面转入量产阶段。同时，订单量的扩大，对产业链也会带来新的挑战。

更多精彩报道，请见——

## 证券日报新媒体



证券日报之声



证券日报APP