

创新药产业生态持续优化 头部企业步入业绩兑现期

■本报记者 许林艳

近日,两家创新药企交出了颇为亮眼的2026年上半年经营答卷。8月6日,百济神州有限公司(以下简称“百济神州”)披露2026半年度主要财务数据公告,其上半年归母净利润同比增长627.1%。8月5日,信达生物制药(以下简称“信达生物”)发布的2026年上半年产品收入公告显示,该公司上半年产品收入同比增长55%以上。

“这两家企业上半年的出色表现,或预示着公司已告别烧钱周期,迈入产品商业化兑现阶段。”巨丰投顾高级投资顾问丁臻宇在接受《证券日报》记者采访时表示。

企业生产经营向好

今年上半年,百济神州业绩实现大幅增长,营收规模与盈利水平表现十分突出。百济神州披露的2026半年度主要财务数据公告显示,报告期内,公司营收达

222.20亿元,同比增长26.8%,其中,产品收入217.97亿元,同比增长25.6%;归母净利润达32.71亿元,同比增长627.1%;扣非后归母净利润实现29.18亿元,同比增长1017.6%,盈利质量显著提升。

“产品收入的增长以及费用管理推动的经营效率提升,是公司业绩增长的核心驱动力。其中,产品收入提升主要得益于百悦泽、百泽安以及安进公司授权产品的销售放量。”百济神州工作人员对《证券日报》记者表示。

2026年上半年,百济神州的核心产品百悦泽全球销售总计161.27亿元,同比增长28.7%。其中,美国销售总额达113.90亿元,同比增长27.2%。同期,百泽安全球销售总额达29.84亿元,同比增长12.9%;安进公司授权产品销售额为20.65亿元,同比增长19.6%。

公开资料显示,百悦泽是全球获批适应症最广泛的BTK(布鲁顿酪氨酸激酶)抑制剂。它同时也是唯一一款给药灵活,可每日一次或

每日两次服用的BTK抑制剂。百济神州预计,将于2026年下半年在美国、欧洲、中国和日本递交百悦泽用于MCL成人患者一线治疗的上市申请。

投资进展方面,百济神州宣布追加投资3亿美元,扩建位于美国新泽西州霍普韦尔普林斯顿西部创新园区的旗舰临床及商业化生产与研发中心,新增小分子药物生产能力,进一步完善全球生产供应链体系,为后续产品商业化落地提供坚实支撑。

“凭借覆盖药物发现、临床开发、生产和商业化的差异化能力,公司已做好充分准备,迈向下一阶段的全局增长。”百济神州联合创始人、董事长兼首席执行官欧雷强表示。

8月5日,信达生物发布其2026年上半年及第二季度的产品收入公告。公司上半年产品收入超82亿元,同比增长55%以上。其中,第二季度产品收入超43亿元,同比增长约60%。

信达生物表示,产品收入的增长充分体现了公司“双轮驱动”战略的持续成效。其中信尔美、信必乐和信必敏等核心产品表现突出,已经成为公司收入增长的重要驱动力。同时,公司在肿瘤领域的优势持续稳固,5款新纳入国家医保目录的酪氨酸激酶抑制剂市场渗透率持续提升,收入放量提速。

产业发展环境改善

我国创新药产业发展生态持续优化。“当前,创新药发展环境较以往有了显著改善,融资渠道更为畅通,已有多款产品逐步向百亿元级市场规模迈进。国家层面持续加大对创新药产业的扶持力度,陆续出台多个配套政策,为行业发展筑牢制度保障。”无锡匡库软件科技有限公司董事长涂宏钢在接受《证券日报》记者采访时表示。

为压缩创新药上市周期,今年7月份,国家药监局综合司发布《关于优化细胞与基因治疗药品审评

审批有关事项的公告(征求意见稿)》,向社会公开征求意见。此举旨在通过优化审评审批流程,进一步激发细胞与基因治疗药品领域的研发创新活力。

为推动药品创新发展,完善药品试验数据保护制度,今年5月份,国家药监局发布实施《药品试验数据保护实施办法》。依据该文件,药品注册申请人可以在提交药品注册申请的同时提出药品试验数据保护申请。

“整体来看,行业发展已经从规模扩张转向高质量创新阶段。”丁臻宇向记者表示,行业发展仍面临诸多现实挑战——包括靶点同质化竞争、源头创新不足、海外商业化人才短缺等问题。

此外,涂宏钢对记者坦言,当前,各地创新药的市场准入政策较为繁杂,推高了创新药的准入成本。不仅如此,资本市场对创新药研发失败的包容度仍有待提升,建议进一步出台配套扶持政策,推动国内创新药产业发展。



上市公司重要事项信披 岂能一拖再拖

■ 桂小笋

近日,浙文影业集团股份有限公司(以下简称“浙文影业”)在回复上海证券交易所下发的2025年年报监管问询函时,追溯认定其2021年的一笔2000万元股权投资属于关联交易,并在时隔近5年后召开独立董事专门会议与董事会会议,对关联交易事项进行了追认审议。

一笔发生在多年前的对外投资,历经数轮中介机构财务报告审计均未识别出关联属性及对外披露,直至在监管部门问询之下才完成定性更正,这一案例,折射出部分上市公司关联交易识别滞后、信息披露松弛、内部治理虚化的问题。这也要求上市公司信披工作必须严守时效、严谨核查、直面纠错,切忌长期漠视、拖延处置。

近5年的认定空白期,意味着该笔股权投资长期游离于关联交易管控体系之外,没有履行关联交易特殊审议流程,没有被市场充分审视风险,上市公司董事会、监事会、内审机构连续多年履职缺位。

信息披露的法定核心要求,是真实、准确、完整、及时,及时性与之紧密性相辅相成,严谨核查是及时披露的前提,及时披露是严谨核查的落地结果,二者共同搭建起资本市场公开透明的基石。

浙文影业案例敲响警钟,想要根治上市公司关联交易认定滞后、信披松弛的现象,需要多方协同发力,立规矩、强问责、建机制,杜绝“不问不纠”的消极信披模式。

上市公司自身要筑牢内部治理第一道防线。一方面需强化管理层合规意识,董事会秘书、财务、内审团队应常态化开展关联交易规则学习,建立资金、债权、人员、股权全方位穿透排查机制,在投融资落地前强制开展关联关系核查,从交易源头锁定属性;另一方面完善企业内控审核链条,压实董事会、监事会、独立董事监督职责,杜绝审核走过场,对过往交易定期回溯梳理,主动自查自纠,不等监管部门问询就主动披露瑕疵,把事后追认转变为事前规范。

会计师事务所、律所等中介机构要坚守“看门人”职责。中介机构不能仅做形式化书面核查,必须深度穿透核查交易实质,重点关注上市公司大额资金流向、借款担保、业绩异常的投资项目,精准识别隐蔽关联交易,对上市公司过往年度财务报告存在疑点的事项主动复核,用专业能力堵住上市公司信披漏洞,履职失责应当依法承担相应法律责任。

资本市场行稳致远,离不开真实及时的信息披露。关联交易认定可以纠错,但不能长期迟到;信息披露可以整改,但不能一味被动等待监管部门问询,一拖再拖。上市公司必须摒弃侥幸心理,敬畏规则、敬畏投资者,以严谨、及时、透明的披露坚守资本市场初心,真正做到事前从严认定、事中规范披露、事后主动纠错,持续净化市场生态,守护全体投资者合法权益。

一线城市土地市场持续火热

■本报记者 陈 潇

一段时间以来,国内一线城市土地市场热度不减。北京、上海、广州、深圳等一线城市的优质住宅用地接连出让,多宗地块经过数十轮乃至数百轮竞价成交,溢价率保持高位。在房地产市场延续止跌回稳态势、“好房子”建设持续推进的背景下,不少城市的核心地段楼面价也有所走高,显示出房企投资重心进一步向优质土地资源集中的态势。

在8月4日进行的土拍中,北京朝阳区南磨房乡广渠路地块经过191轮竞价,最终由北京中海新城置业有限公司(以下简称“中海新城”)以83.99亿元竞得,成交楼面价约8.14万元/平方米,溢价率达19.13%,成为今年以来北京土地市场的总价、单价“双料地主”。

中指研究院土地市场研究负责人张凯向《证券日报》记者表示,南磨房板块所处区域大量存量住宅进入改善置换阶段,而新增高品质住宅供应有限,形成了较强的改善需求积累。此次多家房企参与该地块竞争,体现出市场对于核心区域稀缺土地价值的认可。未来项目的销售表现将主要取决于产品定位和市场周期。

值得一提的是,这已是中海新城一周内第二次在北京高价拿地。7月28日,其以46.81亿元竞得朝阳酒仙桥地块,成交楼面价约8.11万元/平方米,溢价率为25.84%。

上海土拍市场同样表现火热。7月28日,保利发展控股集团股份有限公司(以下简称“保利发展”)与华润置地有限公司(以下简称“华润置地”)组成的联合体经过219轮竞价,最终以161.2亿元竞得上海杨浦八埭头地块,溢价率为35.83%。综合成交楼面价突破10万元/平方米,成为彼时的年内全国住宅用地总价“地王”。

8月4日,上海完成2026年第七批次住宅用地出让,其中,浦东唐镇、张江孙桥、嘉定南翔等3宗地块溢价成交,溢价率分别达到28.4%、26.9%和14%。

中指研究院上海数据总经理张文静表示,整体来看,下半年上海土拍整体运行平稳,溢价水平合理,市场预期趋向理性,为后续土地供应和房价走势提供了积极且稳健的信号。

除此之外,在此前6月份的竞拍当中,深圳土地市场同样出现新纪录。6月5日,粤海街道地块成交楼面价约10.87万元/平方米,刷新深圳涉宅用地楼面价历史纪录;6月25日,宝安中心区地块由保利发展以105.1亿元竞得,成为深圳年内首宗百亿级住宅用地。

近期,不少头部房企竞拍积极。例如,7月24日,广州荔湾区白鹅潭商务区宅地经过10轮竞价,由保利发展以6.09亿元摘得,溢价率为17.32%。同日,深圳光明区宅地经过50轮竞价,由招商局蛇口工业区控股股份有限公司以15.05亿元竞得,溢价率18.88%。

上海易居房地产研究院副院长严跃进向《证券日报》记者表示,北上广深等城市核心区域的优质土地兼具市场需求基础和资产保值能力,因而持续受到房企青睐。随着房地产行业步入高质量发展阶段,房企竞争重点也已从单纯获取土地逐步转向产品打造、交付兑现以及综合服务能力建设,未来高品质住宅供给能力将成为决定项目去化和企业竞争力的重要因素。

科济药业董事长李宗海:

深耕CAR-T赛道 破解商业化难题

■本报记者 张晓玉

当下,中国创新药行业正步入高质量发展深水区,以CAR-T(嵌合抗原受体T细胞免疫疗法)为代表的细胞治疗技术,凭借肿瘤“治愈”潜力成为生物医药赛道的核心风口。但与此同时,商业化落地难、生产成本高昂等痛点,也制约着行业规模化发展。

“这款药提供了一种新的治疗选择,但如果患者没有商业保险,支付能力不足,我不建议勉强使用。”近日,在上海的科济药业控股有限公司(以下简称“科济药业”)会议室里,该公司董事长李宗海向《证券日报》记者抛出了这句在业内颇具争议却又无比坦诚的观点。

他指的是,公司近期获批上市的CT041(舒瑞基奥仑赛注射液,商品名:恺力美)。该药是全球首个获准用于实体瘤治疗的CAR-T细胞治疗产品。但一支99万元的定价,引发了业内对创新药可及性的广泛讨论。

产品获准上市

在交流中,李宗海详细阐述了从技术攻坚到商业化破局的底层逻辑,从创新药支付困境谈到通用型疗法的未来曙光,系统阐述了中不断突破的发展路径。

时间回溯到20世纪90年代,李宗海从医学院毕业后,在心血管内科与肿瘤科之间做出了人生第一次重大抉择。“当时肿瘤科几乎无药可用,而我天生喜欢挑战有难度且有意义的事。”这种“挑战欲”贯穿了他的职业生涯。他2014年创立科济药业时,国内甚至连CAR-T的GMP(药品生产质

量管理规范)标准和监管指导原则都尚未出台。“完全是摸着石头过河。”李宗海说。

“创业之初,没人能看清肿瘤治疗药品商业化的全貌。”李宗海坦言。但他坚信,肿瘤治疗是一场多维度的战争,虽然有单抗、化疗等药物,但CAR-T通过改造患者自身的“特种兵”——T淋巴细胞来杀伤肿瘤,有望更彻底清除肿瘤,乃至最终“治愈”。这种信念支撑着科济药业进行了各种实体瘤CAR-T的全球新临床尝试,包括局部治疗和CAR-T组合、小分子药物和CAR-T组合、一线序贯治疗,术后辅助治疗等全球首创的临床研究。

今年6月22日,国家药品监督管理局正式批准舒瑞基奥仑赛注射液上市,用于治疗CLDN18.2阳性、人表皮生长因子受体2(HER2)阴性、至少二线治疗失败的晚期胃/食管胃结合部腺癌。

然而,作为一款有望实现肿瘤临床治愈的产品,99万元一支的定价,让这款突破性创新药陷入“临床价值高、患者可及性低”的发展困境。

拆解“天价”密码

舒瑞基奥仑赛注射液99万元一支的定价,核心源于自体CAR-T产品个性化定制的生产模式,也是目前全球自体细胞治疗产品的共性痛点。从单采血冷链运输、CAR-T细胞生产、检测、存储及管内科与肿瘤科之间做出了人生第一次重大抉择。“当时肿瘤科几乎无药可用,而我天生喜欢挑战有难度且有意义的事。”这种“挑战欲”贯穿了他的职业生涯。他2014年创立科济药业时,国内甚至连CAR-T的GMP(药品生产质

“在研发阶段我们考虑成本时,很多隐形成本并没有被纳入进去,比如个性化定制造成的人



图①科济药业实验室场景

图③李宗海(左)接受记者采访

力成本增加和产能利用率不足导致的设施设备摊销增加。”李宗海表示。

在他看来,破解成本难题的根本出路在于通用型CAR-T。李宗海将该技术难度形容为“十星级”,远高于自体实体瘤CAR-T的“五星级”。

针对技术壁垒,科济药业搭建完善THANK-uCAR技术平台,通过敲除TRAC基因规避移植物抗宿主病,同时搭载靶向宿主NK细胞的CAR结构,抵御人体免疫排斥反应。在此基础上迭代升级的THANK-u Plus平台,通过调控元件优化CAR细胞表达时序,进一步提升细胞适配性与安全性。

李宗海告诉记者,通用型CAR-T中的CT0596品种已于近

日获得国家药监局IND临床试验批件,希望能在四年或五年后实现产品上市,依托技术迭代重构行业成本体系,降低患者治疗门槛。

构建全链条闭环

李宗海表示:“CAR-T商业化确实较难,但我们正在多维度破局。”

在治疗端,科济药业计划推动治疗线数前移,从复发难治阶段向术后辅助治疗拓展。根据该公司2026年7月15日的公告,所有术后患者接受CAR-T治疗后未出现复发,相关数据将在今年的ESMO(欧洲肿瘤内科学会)年会上公布。

在支付端,科济药业正着力构建商业保险合作体系,目前舒瑞基奥仑赛注射液已被纳入多款商业“百万医疗险”药品目录,并正在拓展其他商业保险,包括一些城市或省份的“惠民保”范畴。目前,科济药业已组建一支近五十人的商业化团队,同时正加强推进与商业保险的深度融合。

从临床线数前移挖掘增量空间,到携手商保破解支付瓶颈,科济药业正构建起一套涵盖研发、生产、商业化的全链条闭环。对于科济药业而言,如何将技术优势转化为可持续的商业回报,跨越从“创新”到“变现”的鸿沟,将是其下一阶段面临的核心考验。

铜价攀升 上下游企业抢抓市场红利

■本报记者 丁 蓉

进入今年下半年以来,铜价持续攀升。Wind数据显示,8月6日,国内铜现货均价报10.84万元/吨,较前一日涨1.03%,较6月30日的10.22万元/吨上涨6.07%。当前价位已接近5月13日创下的10.88万元/吨历史新高。

回顾近几年铜价走势,国内铜现货均价自2022年7月15日触及阶段低位5.53万元/吨以来,一路震荡上行,2025年加速上涨。进入2026年,国内铜现货均价于5月份冲上10.88万元/吨,创下历史新高。整体价格中枢较数年前已经显著上移。

“近年来,多重因素共同驱动铜价上涨。除了宏观经济因素外,

全球能源转型、人工智能算力发展带来的用铜增量需求,都为铜价上涨提供了较强的支持。”上海钢联电子商务股份有限公司铜分析师肖传康在接受《证券日报》记者采访时表示,近期,推动铜价上涨的核心原因来自供给端,冶炼企业原料偏紧,减产预期增强,根据统计,7月份和8月份的产量均低于预期水平。

对于铜价接下来的走势,肖传康分析认为:“短期来看,价格走强后,将面临阶段性回落的风险;中长期来看,铜的基本面表现依然偏利多,价格仍呈走高趋势。”

中国国际金融股份有限公司近日发布的研报显示,2026年,全球铜矿供应增速或转负,资本开支

不足约束长期供应,需求拉动下,全球铜供需持续偏紧,铜价中枢有望上移。

在行业景气上行背景下,我国铜产业链上市公司迎来新的发展机遇。上下游企业抢抓市场红利,已有头部企业预计上半年业绩表现优秀。

江西铜业股份有限公司(以下简称“江西铜业”)拥有国内第一露天铜矿——德兴铜矿。经过多年的发展,江西铜业已成长为国内最大的阴极铜供应商,形成了集勘探、采矿、选矿、冶炼、加工于一体的完整产业链。江西铜业2026半年度业绩预告显示,该公司预计上半年归属于母公司所有者的净利润为75.50亿元至85.00亿元,

同比增长80.86%至103.61%。一方面,该公司依托精细化运营管理,深挖内部降本增效潜力,通过工艺技改、能源降耗等举措拓宽盈利空间,关键技术经济指标持续改善;另一方面,该公司主动作为,抢抓产品价格上涨机遇,调整原料及产品结构,带动整体经营效益实现较大幅度提升。

广东飞南资源利用股份有限公司(以下简称“飞南资源”)从事有色金属类危险废物处置及再生资源回收利用业务。飞南资源2026半年度业绩预告显示,该公司预计上半年归属于上市公司股东的净利润为5.50亿元至6.60亿元,同比增长245.36%至314.43%。今年上半年,该公司持续加大原料

市场拓展力度,统筹协调各生产基地排产规划,多措并举提升产线运行效能,资源化产品产出同比增长。同时,该公司加强对金属价格的跟踪和金属物料的周转管理,缩短资源化产品的变现周期,资源化产品盈利增加。

河南泽瑾律师事务所律师付建对《证券日报》记者表示:“面对行业发展机遇,矿山企业应优先保障资源储备,可增加勘探投入,同时关注海外优质资产收购。冶炼企业应当优化原料结构,并锁定长单;铜加工企业应当积极向高附加值领域转型,如新能源汽车用铜、光伏用铜及半导体铜材,同时加强产业链上下游协同,并持续进行技术创新,实现降本增效。”