



服务临床、深耕创新、走向全球

政策助推创新药加快价值兑现

■本报记者 张晓玉

“以前用药一针3800元，现在进了医保自付只要七八百元。”一位银屑病患者向《证券日报》记者算的这笔账，折射出国产创新药正加速从“做出来”迈向“用得上”。

近年来，国家医疗保障局(以下简称“国家医保局”)依托医保药品目录动态调整、创新药谈判规则优化，在药企、患者与产业发展之间搭起桥梁。

近日,《证券日报》记者跟随国家医保局组织的媒体调研团,走进广东东阳光药业股份有限公司(以下简称“东阳光药”)、康方生物科技(开曼)有限公司(以下简称“康方生物”)、诺诚健华医药有限公司(以下简称“诺诚健华”)三家本土药企,实地探寻政策如何推动国产创新药加速落地惠及临床患者。

提升创新药物可及性

在生物医药行业有一个残酷的“双十定律”:一款新药研发平均需要10年时间,10亿美元投入。然而在实践中,比研发更难的是商业化落地。医保准入是推动创新药规模化临床应用、加速商业化价值兑现的关键一环。

东阳光药母公司东阳光集团董事、总裁唐新发坦言,创新药若未能被纳入医保,高昂的自费成本会严重制约市场推广。他以丙肝治疗药物举例,未入医保前,患者单疗程自费费用高达6000元至9000元,药物普及举步维艰。

“我们针对丙肝治疗的1.1类创新药依米他韦被纳入医保后,定价比竞品低20%—30%。”唐新发表示,只有依托医保渠道,公司产品才能快速打开各级医疗机构市场。

康方生物创始人、董事长夏瑜对此也深有感触:“近年来,国家医保目录纳入创新药的速度不断加快,评审效率显著提升。康方生物目前已上市的5款新药共计12项适应症已全部被纳入国家医保目录。”

诺诚健华旗下产品奥布替尼同样受益于此,奥布替尼四大获批淋巴瘤适应症已全部被纳入医保,其中边缘区淋巴瘤(MZL)适应症更是国内BTK(布鲁顿酪氨酸激酶)抑制剂中的独家医保品种。

“医保目录动态调整机制,有效提升了创新药物在全国各级医院的可及性,让更多原本难以负担创新疗法的患者用上了高品质国产原研药。”诺诚健华首席运营官高楠对《证券日报》记者表示。



记者走访企业实验室与无菌车间

“医保兜底保障了患者治疗权益。作为临床医师,我们不希望患者因除了不良反应之外的任何因素中断或放弃治疗,比如因经济原因等。”广东省人民医院肺内一科主治医生孙浩表示。

加码源头创新

在康方生物的药物发现实验室,显微镜下的细胞培养皿中正孕育着下一代全球领先的抗肿瘤新药。夏瑜说:“我们的创业初衷,就是在中国开发出全球领先的创新药。”这份对全球领先的追求,也抛出了整个国内创新药行业需要回答的命题:究竟是什么才是真正的药物创新?

过去,国内创新药行业一度陷入粗放式发展困境。多数药企研发聚焦海外热门靶点,扎堆跟进成熟赛道,看似创新成果层出不穷,实则多为同质化微创新,根本无法填补国内临床治疗空白。近年来,政策引导资本、研发资源集中投向临床未被满足的赛道,推动国内医药产业摆脱内卷,全面转向源头创新。随着《支持创新药高质量发展的若干措施》等政策落地实施,国内头部创新药企纷纷摒弃跟风研发路径,深耕原创技术平台,加码源头创新。

“政策营造的良性竞争环境,倒逼行业持续提升研发质量。”诺诚健华首席商务官陈少峰表示,当政策“精准滴灌”那些真正解决临床痛点的药物时,药企的研发策略也随之调

整。目前企业正依托小分子、ADC(抗体偶联药物)、双抗等多个技术平台,持续推进具备全球首创潜力的候选药物开发。

东阳光药同样深耕源头创新,依托奥司他韦产品构筑稳定现金流。据了解,东阳光药董事长、研究院院长张英俊牵头搭建了覆盖新药发现、CMC(化学成分生产和控制)生产、临床开发的完整链条,建立了小分子、抗体、ADC等六大核心技术平台。张英俊对记者表示,目前,公司有近50款创新药管线,3款创新药正在申报上市。

盘古智库高级研究员余丰慧对《证券日报》记者表示:“过去我们谈创新,往往聚焦于实验室里的分子结构;现在我们谈价值,必须聚焦于患者。政策引导资源向高临床价值的药物倾斜,着力减轻患者治疗负担。”

锚定全球市场

政策激活了庞大的国内医药市场,让创新药企拥有更稳定的发展根基,为其走向全球市场积蓄动能。

诺诚健华广州产业化基地拥有符合中国、欧美双重GMP(药品生产质量管理规范)标准的智能化生产设施,尤其是国际先进的喷雾干燥及热熔挤出固体分散体生产线,解决了行业公认的难溶性药物溶解难题。“依托医保培育形成的国内市场基础,广州基地不仅能保障国内供应,更具备了面向国际市场供应制剂的能力。”

基地负责人介绍说。

国产创新药走向海外,过硬的产品质量是“通行证”。以东阳光药为例,公司原料药和制剂生产线均通过了欧美GMP核查。2026年4月份,其胰岛素产品获得美国FDA(美国食品药品监督管理局)批准,成为全球第二家、中国首家通过该认证的胰岛素生产企业,且是一次审核即通过。“我们坚持国内外产品‘四统一’:同一条生产线、相同原辅料、同一处方工艺、统一质量标准。”张英俊表示。这种高标准的质量体系,正是得益于国内集采和医保准入对质量的严苛要求。

康方生物国际化进程也不断加速。2022年,该公司将依沃西部分海外权益对外授权;2025年4月份,康方生物的派安普利单抗两项鼻咽癌适应症获得美国FDA批准上市。夏瑜表示,医保助力企业在国内市场放量,使得企业有足够的资金去支撑高昂的国际多中心临床试验,去参与全球市场的博弈。

面向未来,三家药企均期待,政策持续优化创新药全生命周期支持机制,健全“基本医保+商业健康保险”双目录协同发展模式,统筹兼顾基金可持续、患者用药可及、企业创新回报三方平衡。

在余丰慧看来,中国创新药的实践证明,当“真创新”获得“高回报”,当“天价药”走向“亲民价”,一条以本土市场筑基、全球竞争提速的高质量发展之路已然铺就。

日联科技：对外投资并购会优先关注协同性

■本报记者 张 敏 见习记者 李亚男

8月21日下午,日联科技集团股份有限公司(以下简称“日联科技”)召开2026年半年度业绩说明会。会上,公司管理层就投资者关注的上半年业绩指标变动原因、相关检测设备及材料、食品异物等检测领域。

日联科技主要从事工业智能检测设备及核心部件的研发、生产、销售与服务,产品和技术主要应用于集成电路及电子制造、新能源电池、铸件焊件及材料、食品异物等检测领域。

上半年,该公司实现营业收入7.15亿元,同比增长55.39%;实现归属于上市公司股东的净利润1.28亿元,同比增长54.63%。

日联科技财务负责人乐其中表示,公司上半年业绩高速增长的主要驱动因素是下游市场需求旺盛,订单量充足,公司不断提高产能产出,扩大经营规模,业绩相应递增。

《证券日报》记者注意到,上半年,日联科技经营活动产生的现金流量净额为3548.78万元,同比下降30.58%,与业绩变动方向背离。

“装备行业的特性是,订单—生产—验收—回款存在周期。上半年订单增长,存货(在产品、发出商品)、应收账款同步增加,导致经营现金流阶段性同比下降。”乐其中在回复《证券日报》记者提问时表示,公司会持续关注现金流质量,平衡业务扩张与资金安全。

业务规模扩大下,截至6月末,该公司应收账款余额为4.91亿元,占营业收入比重超过60%,较年初增长37.11%。存货余额为3.98亿元,较年初增长30.08%。

乐其中向记者表示:“将加强客户信用分级管理,优先拓展回款质量较好的头部客户;优化交付验收节奏,加速项目验收确认;加强应收账款催收;合理控制存货规模,优化排产。”

此外,公司并购事项进展也受到

投资者关注。今年上半年,日联科技拟通过发行股份、可转换公司债券及支付现金的方式收购上海菲莱测试技术有限公司(以下简称“菲莱测试”)100%股权,交易作价9.36亿元。本次交易还设置了业绩承诺,标的公司业绩承诺期为2026至2028年,承诺净利润分别为4000万元、6000万元、8000万元。

值得一提的是,菲莱测试2024年尚处于亏损状态,2025年扭亏为盈,如何能够保证上述业绩承诺的实现?日联科技董事会秘书辛晨表示,受益于光通信、AI光模块行业高景气度,菲莱测试在手订单充足。公司会在技术、供应链、销售渠道上给予支持,助力其完成业绩承诺。同时,标的存在经营不及预期风险,若业绩承诺未达标,交易对方将按照协议进行补偿。公司会做好投后整合,强化经营管控。

当前,该项收购正处于问询反馈阶段,日联科技预计最迟于9月3日前提交审核问询函回复。辛晨称,公司和中介机构正在全力准备问询函回复材料,争取按期提交。

半年报显示,今年以来,日联科技投资了超微(苏州)量测科技有限公司、上海思朗科技股份有限公司等公司。此外,公司还完成了对北京翌锋电子科技有限公司的控股。

对于多项投资及并购的考量,日联科技董事长刘骏表示:“公司坚持‘横向拓展、纵向深耕’,将持续深耕智能检测赛道,通过自研核心技术与外延并购双轮驱动,构建多模态智能检测体系,以建设‘全球化的智能检测技术和高端检测装备的平台化企业’为发展目标,持续整合全系电磁波谱和原子物理检测技术,为客户提供涵盖多模态检测技术的一站式解决方案。”

“我公司对外投资并购会优先选择与现有业务有协同的标的,严格控制风险,不盲目扩张。”提及未来并购计划及方向,刘骏在回复《证券日报》记者时如是说。

上半年中兴通讯算力业务营收占比超35%

■本报记者 李雯珊

8月21日晚间,中兴通讯股份有限公司(以下简称“中兴通讯”)发布2026年半年度报告。数据显示,公司上半年实现营业收入780.25亿元,同比增长9.05%;归属于上市公司股东的净利润27.53亿元,同比下降45.57%。

报告期内,中兴通讯营收保持增长态势,得益于算力、个人终端及国际市场三大引擎均实现两位数增长。

据悉,中兴通讯算力业务营收同比增长超55%,占总营收比重提升至35.1%,其中服务器及存储产品营收同比增长近60%,数据中心产品营收同比增长超90%。面对AI带来的算力需求爆发,中兴通讯积极打造端到端全栈智算方案,通过芯片、整机、软件、能源协同优化,降本增效,助力客户构建TCOC(总体拥有成本)最优AI工厂。

“上半年,中兴通讯夯实‘连接+算力’双轮驱动,依托端到端AI全栈能力,打造最优的AI基础设施,推动网络、算力与终端协同增效,构建词元生产、服务与流通的全链条价值体系,加速推动AI技术从底层设施到终端应用场景的商业化落地。”中兴通讯相关人士向《证券日报》记者表示。

“当前,人工智能产业重心正由模型训练转向推理应用,竞争焦点从算力规模转向词元效率。中兴通讯

深化‘连接+算力’融合创新,打造最优解决方案,以更低词元消耗实现更强推理性能,降低单位成本,加速AI应用落地,赋能词元经济高质量发展。”金董汇企业管理发展(北京)有限公司首席经济学家邢星对《证券日报》记者表示。

中兴通讯坚持全球化布局与国内市场深耕并重。上半年,国内、国际市场分别实现营收501.6亿元和278.7亿元,占整体营收比重分别为64.3%和35.7%。另外,家庭与个人终端业务持续稳健增长,合计贡献营收占比达23.9%。

该公司持续巩固运营商网络基本盘,加快拓展政企业务与消费者业务。上半年,中兴通讯运营商网络业务实现营收317.7亿元,占整体营收比重为40.7%。

政企业务方面,中兴通讯实现营收276.3亿元,同比增长43.5%,占整体营收比重达35.4%。消费者业务实现营收186.3亿元,同比增长8.1%,占整体营收比重为23.9%。

值得关注的是,2026年上半年,中兴通讯坚定战略投入,深耕底层技术,研发费用109.3亿元。截至6月底,公司拥有约9.8万件全球专利申请,累计超5万件获授权。其中,芯片领域专利申请约6100件,超3700件获授权;AI领域专利申请近6000件,超50%获授权。

天桥起重上半年净利润同比增超五成

■本报记者 肖 伟

8月21日晚间,株洲天桥起重机械股份有限公司(以下简称“天桥起重”)发布2026年半年度报告。公司上半年实现营业收入约8.11亿元,同比增长1.94%;实现归属于上市公司股东的净利润约6603.32万元,同比增长50.37%。

天桥起重董事会秘书张薇薇向《证券日报》记者表示,天桥起重的海外业务经营模式已发生转变。以往,天桥起重多以单台起重机产品出口为主,市场议价空间受限;近年来,几内亚港口设备、印度PUNE固废处理起重设备、泰国TRC等项目,均采用装船机、皮带机、智能调度系统集成交付模式,部分项目还涉及后期运维接口相关工作,属于成套装备解决方案。高附加值订单落地,推动公司海

外业务由规模拓展转向质量提升。

海外业务优化带来业绩弹性,国内传统业务则构成天桥起重盈利改善的重要支撑。《证券日报》记者梳理发现,依托有色冶金、钢铁、港口、水电等传统优势赛道,天桥起重围绕智能标准化模块、铜冶炼极板转运及智能仓储、智能港口运营、电厂物料处理等方向开展技术改造业务。2026年上半年,有色、码头、水电领域多个客户项目集中交付。

“天桥起重作为湖南本土高端装备制造企业,把握住了全球供应链重构、国内制造业高端化智能化绿色化转型的机遇。”湖南大学经济与贸易学院副院长曹二保向《证券日报》记者表示,天桥起重协同推进海外高附加值成套项目和国内存量技改订单,探索出了传统装备制造企业从硬件销售转向综合能力输出的可行路径。

仙工智能联合创始人叶杨笙:

商业、家庭场景才是具身机器人更大的舞台

■本报记者 袁传玺

8月19日,2026世界机器人大会(WRC)在北京开幕,具身智能、人形机器人成为全场焦点。赛道热度高涨的背后,行业也在冷静思考:如何跳出Demo(演示样机)演示,实现真实场景的规模化落地。

作为港股上市公司,上海仙工智能科技股份有限公司(以下简称“仙工智能”)携多款实操型机器人Demo亮相本届WRC。展会间隙,仙工智能联合创始人叶杨笙接受了《证券日报》记者专访,结合展出的技术成果,解读公司向“具身大脑”平台转型的逻辑,剖析行业所处发展阶段以及生态化落地的战略思路。在他看来,具身机器人仍处于早期验证周期,未来2年至3年行业将迎来洗牌;覆盖模型、运动控制、硬件总线、真机数据基础设施的全链条能力,才是商业化落地的关键。

加码建设数据基础设施

在本届WRC上,仙工智能展出了可实操运行的机器人演示项目,其依托自研世界模型,借助Agent(智能体)调度多专家模型完成复杂作业任务。其中,咖啡制作Demo完整复刻人工做咖啡全流程,整套作业时长2分半至3

分钟,展现出超长任务链自主规划能力,该Demo仅耗时数周完成开发;零售商店场景Demo对标行业前沿方案,一个月内完成调试落地,充分印证了模型与工程协同的效率。

“快速完成复杂实操Demo,一方面源于多年工程沉淀,另一方面得益于研发团队快速追赶业界前沿模型技术。”叶杨笙表示,对比众多初创企业,公司在机械臂高速运动执行能力方面具备优势,随着算法模型持续补齐,面向真实作业场景的竞争力将进一步释放。

从最新财报来看,仙工智能上半年实现营业收入2.64亿元,同比增长67.5%,机器人“大脑”出货量超8000台,同比增幅超过80%。目前该公司已有5万多台机器人“大脑”完成装机,落地超过2500家客户,大量真机部署沉淀了独有的场景数据资产。叶杨笙称,仙工智能的机器人已经在工厂常态化运行,可以合规采集现场真实业务数据。

有市场观点提出,具身赛道竞争的核心瓶颈已经不是大模型本身,而是获取高质量真实场景数据的能力。大规模真机落地恰恰是仙工智能区别于纯模型企业的核心壁垒。叶杨笙表示,该公司正加码建设具身智能数据基础设施,依托海量真机采集真实世界数据,训练迭代世界模型,相关能力

计划自今年第四季度至明年逐步释放,打通“机器人落地—数据采集—模型训练—回灌部署”的闭环。

坚持生态化平台打法

市场对仙工智能存有疑问:过去核心收入来自控制器硬件,如今大举布局具身智能,公司究竟要做硬件厂商还是整机厂商?

对此,叶杨笙给出明确答案:仙工智能定位底层平台供给方,不会下场和合作伙伴争夺终端整机市场。公司提出“通用具身机器人‘大脑’”战略,控制器是“大脑”的硬件载体,机器人“大脑”是“模型+小脑(运动控制)+神经(总线协议)”三位一体的复杂系统。公司提供模块化机器人搭建方案,合作伙伴可以自由选配轮式底盘、升降模组、不同负载机械臂、灵巧手,依托标准化总线快速搭建属于自己的具身机器人、具身机器人。

值得关注的是,仙工智能提出了到2030年累计落地100万台机器人的目标。叶杨笙表示,百万台不是仙工智能自产,而是联合产业链生态共同完成。公司核心输出两大能力:一是整套机器人“大脑”,二是数据驱动的具身智能基础设施。零部件厂商负责元器件、合作伙伴完成本体制造,集成商负责场景落地,仙工智能聚焦底层