



皓元医药：优化商业模式走向全链条服务

■本报记者 金婉霞

走进上海张江的一座园区里,循着园区道路,《证券日报》记者来到了上海皓元医药股份有限公司(以下简称“皓元医药”)。彼时已是下午四点,公司大门前堆放着一批快递,几位工作人员正在分拣、装车。“这都是我们今天要发货的分子砌块、工具化合物和生化试剂。”现场工作人员对记者表示,来自国内的常规订单基本可以做到次日送达。

工作人员所说的分子砌块、工具化合物和生化试剂主要应用于创新药的早期研发阶段,是科研人员进行候选药物合成筛选、药物靶点开发等科研探索行为的基础工具,也是皓元医药的主营业务之一。皓元医药半年报显示,2026年上半年,该公司实现营业收入16.48亿元、归母净利润1.71亿元,分别同比增长25.71%、12.81%。

“中国创新药的蓬勃发展,给了我们最好的舞台。”回顾企业发展,皓元医药董事长郑保富对《证券日报》记者表示,面对这一时代机遇,皓元医药找准了自己的位置,通过脚踏实地的努力,争取把自己所定下的长期目标一一完成。

切入创新药产业链

时间拨回到21世纪初。

彼时,为降低研发成本、提高效率,跨国药企开始将部分药物发现和研发工作向外转移,拥有大批化学专业人才的中国逐渐成为这一“溢出”的重要承接地。同期,国内生物医药领域大量人才成长,行业显露出新气象。行业虽仍以仿制药为主,但政策层面已开始鼓励发展创新药。

这一切的变化,让郑保富看到了全新可能:海外药企和科研机构存在大量化合物合成需求;国内创新药的发展,势必也会增加对上游科研试剂的需求。“这是我们的机会。”郑保富说。

看到机遇的人往往有很多,但能抓住机遇、使机遇“为我所用”的人却不多。郑保富是如何做的?

“我是科研出身,多年的科研经历教会了我先研判问题、找准自己的位置,再把长期目标拆细分化,先聚焦某一个核心目标,把它做专、做精、做强,再去做第二个、第三个。”郑保富说。

2006年,在香港大学完成博士学业的郑保富与两名校友,以150万元的注册资本成立了皓元医药,他们从小分子科研试剂和定制合成做起,逐步搭建起覆盖“起始物料-中间体-原料药-制剂”的一体化平台。

创业初期,其团队原本希望同时覆盖前端药物发现和后端注册申报,但150万元启动资金不足以支撑全线铺开。郑保富坚持前端研究开发和后端生产制造并行发展。



图①皓元医药生产基地 图②重庆抗体偶联药物CDMO基地 图③记者采访皓元医药董事长郑保富(左) 企业供图

“当时,国内相关产品主要由欧美企业供应,从海外订货往往需要等待两周时间。皓元医药最初的订单多由校友介绍,我们从小订单做起,一边提高交付效率,一边为客户提供更加新颖、合成难度大的分子。”郑保富回忆道。

皓元医药就这样一点一点积累起了自身的行业口碑。到2010年前后,皓元医药承接了哈佛大学医学院相关化合物研发项目,这让公司在行业内一炮打响。

稳步培育业务增长极

皓元医药自2021年在科创板上市以来,持续将资源优先投入研发与产业化建设。“我们对自身发展做了清晰的阶段规划,坚持求真务实,在稳健经营中推进业务发展。”郑保富说,公司践行长期主义,聚焦主业,锻造穿越行业周期的核心能力。

对于稳健经营的追求,也让皓元医药避开了一些“坑”。

2015年时,国内创新药进入高速发展期,一二级市场热钱涌动,许多科学家“下海”创业。皓元医药却不冒进,企业的上市募资款项主要用于研发、产能建设。到2023年后,创新药投融资降温,此前“冒进”的创新药研发生产服务行业(CDMO)更是打起了激烈的价格战,一些企业面临产能利用率下降的压力。

此时的皓元医药面对行业下行周期,坚守产业化初心,有序推进产能建设、扩充人才,谋求长远发展。2025年3月,皓元医药位于重庆的抗体偶联CDMO基地投入运营,并于当年6月通过欧盟质量授权人审计,该公司的业务进一步延

伸至抗体偶联和制剂环节。到2026年上半年,皓元医药的研发人员增至563人,较上年同期增加104人。

郑保富称,行业虽有周期起伏,但趋势总是对的,只要练好自身的内功,按照自身的发展节奏稳健经营,就总能把握住机遇。

全球化步伐越迈越快

科研试剂具有单次用量小、所需种类多的特点。从业务端来看,虽然皓元医药已步入了稳步发展阶段,但怎样把前端积累转化为金额更大、周期更长的业务,形成更优的商业模式?这已是摆在皓元医药面前的新考题。

对此,郑保富坦言,皓元医药已系统性研究了国际行业龙头的商业模式,并在2017年明确了“产业化、全球化、品牌化”三条发展主线。其中,产业化,指的是伴随着客户成长,把皓元医药的服务订单从早期的药物发现,进一步延伸至药物的临床开发和商业化生产阶段,进一步提高客户黏性,同时嵌入到日后药物获批上市后的供应链中。

皓元医药与荣昌生物制药(烟台)股份有限公司(以下简称“荣昌生物”)围绕维迪西妥单抗的合作,就是这一模式的缩影。

资料显示,维迪西妥单抗于2021年6月获得国家药品监督管理局附条件批准上市,是我国首个自主研发并获批上市的抗体偶联药物(ADC)。同年8月,荣昌生物与美国生物技术公司Seagen达成全球独家许可协议,将该药物等部分海外权益授予Seagen,该交易的首付

款与里程碑付款的潜在总金额达到26亿美元,创下当时中国制药企业单品种海外授权交易金额纪录。

据了解,早在2013年前后,皓元医药在服务海外客户开展ADC相关化合物研发的过程中,搭建并沉淀了ADC产品库。彼时正推进维迪西妥单抗研发的荣昌生物获悉相关技术储备后,与皓元医药达成合作。合作初期,皓元医药仅提供实验室级产品;伴随维迪西妥单抗研发不断推进,相关原料逐步进入商业化供应阶段。

郑保富将这种前后端联动概括为“漏斗效应”:漏斗人口连接着大量产品、客户和药物发现需求;随着研发项目向临床和商业化推进,项目数量逐步减少,但单个项目的需求量和订单金额上升,合作周期也随之拉长。CDMO行业存在显著的客户绑定特征:研发项目进入中后期阶段后,客户若更换供应商,涉及工艺、质量和注册资料衔接等一系列复杂问题,因此,供应商替换难度较大。

半年报显示,截至今年6月末,皓元医药累计承接创新药研发生产(CRDMO)项目超过1100个,其中160个进入临床Ⅱ期、Ⅲ期及商业化阶段,后端业务在手订单突破10亿元,同比增长72.6%。

同时,皓元医药的全球化步伐越迈越快。半年报显示,2026年上半年,公司境外收入达6.91亿元,同比增长23.24%,占主营业务收入的比重超过四成。

郑保富说,未来五年至十年,皓元医药仍将沿着“产业化、全球化、品牌化”三条主线纵深推进,努力成长为一以中国为起点、服务全球的创新药产业链公司。



核心城市优质地块仍具吸引力

■本报记者 张芃逸

10月16日,武汉市成功出让3宗涉宅用地,总土地出让面积161026平方米,总起始价13.68亿元。其中,位于东湖新技术开发区的P(2026)091号地块在66轮激烈竞价后以5.87亿元成交,溢价率超33%,展现出核心城市优质地块仍具有较强吸引力。

10月1日,武汉市住房和城乡建设局等部门发布《关于贯彻落实〈关于完善商品房销售制度的通知〉的实施意见》(以下简称《意见》),其中明确“2026年8月28日起,新出让土地的商品住房项目,优先选择现房销售”“2026年8月28日后新出让土地的商品住房项目实行预售的,单体建筑主体结构应完成屋面结构层混凝土浇筑,经项目所在区住房管理部门现场核查,确认达到封顶工程形象进度后,项目可申请办理预售许可证”等要求。上述出让的3宗涉宅用地为《意见》出台后武汉市第二批出让的涉宅用地。

8月28日,住房和城乡建设部等部门印发《关于完善商品房销售制度的通知》(以下简称《通知》),明确完善商品房预售管理,有力有序推行商品房现房销售等事项。目前,包括武汉在内,全国已有7地出台地方性细则,对《通知》进行落实。

进入10月,《通知》的影响正由规则确立转向执行验证。从近期土拍表现看,核心城市优质地块仍具备较强吸引力,但竞争热度更多集中于区位优势、总价可控、销售预期相对明确的地块。

值得注意的是,各地在提升新项目预售门槛的同时,也在土地出让金缴纳方面进行优化,这在一定程度上减轻了企业的资金压力。例如,武汉明确,2026年8月28日后新出让土地除竞买保证金外,剩余土地出让价款可按合同约定在建设周期内分期缴纳,半年内缴纳比例不得低于

土地出让价款的50%,余款可延长至出让合同签订后一年内缴清,按程序决策后,最长两年内全部缴清。

上海易居房地产研究院副院长严跃进在接受《证券日报》记者采访时表示,从各地供地情况来看,一个核心操作是对地价款的支付条件进行了优化。当前,市场仍处于弱复苏过程中,通过此类方式能够减少企业的顾虑,对提振土地市场的招拍挂活跃度有积极作用。而且从实际操作来看,预申请保证金、付款周期,以及延期交付土地出让金不再计算利息等,都会成为企业后续投资拿地时需要考虑的重要因素。这一做法在后续各个地块中都会较为普遍地出现,目的在于降低企业资金占用的压力。

从全国土地拍卖市场来看,10月以来,广州、南京、武汉等城市均成功出让涉宅地块,低密、中小体量地块成为土地出让的重点方向。此外,北京、厦门等城市发布公告,拟于近期供应涉宅地块。

严跃进分析称,北京拟出让的三宗地块共同特征是配套成熟、体量可控、无强捆绑绑定。在现房销售框架下,区位优势需要通过开发周期可控性和去化确定性来实现,单纯的城市核心区位置若伴随高总价和复合配建,反而可能因资金峰值过高而失去市场吸引力。

业内人士表示,考虑到年末通常是住宅用地供应的重要时段,预计11月及12月一线城市仍将有住宅用地陆续入市。四季度,一线城市土地市场预计仍将呈现结构性分化特征,核心区优质地块有望保持一定竞争热度,区位优势不突出的地块则面临更大的去化和投资测算压力。不同板块的供需状况还取决于现有新房库存及去化情况,整体影响仍需结合土地供应、项目开发进度及市场需求变化综合判断。

三季度住房租赁现筑底信号 四季度行业进入淡季考验

■本报记者 马宇薇

10月16日,中指研究院发布的《2026三季度中国住房租赁市场总结》显示,今年第三季度,国内重点城市住房租赁市场整体运行平稳,租金下行压力有所缓解,租赁资产回报水平改善,行业制度框架持续完善。

中指研究院指数研究部总经理曹晶晶向《证券日报》记者表示,2026年三季度,住房租赁行业制度建设明显推进。中央出台多项顶层文件,资本市场进一步优化REITs(不动产投资信托基金)相关支持政策,地方层面立足本地实际,通过相关举措夯实本地租赁住房供给与需求保障。

报告监测50城住宅租赁价格指数显示,2026年三季度,50城住宅平均租金先扬后抑,累计微跌0.01%,与二季度末基本持平,跌幅较去年同期收窄0.60个百分点,整体波动平缓。

分月度来看,7月,受毕业季租赁需求释放拉动,重点城市普通住宅平均租金环比上涨0.13%,处于近五年同期次高位;8月,季节性需求回落,租金环比涨幅收窄至0.03%;而9月的市场转入淡季,租住需求热度下滑,租金环比小幅下跌。值得关注的是,50城住宅平均租金同比跌幅自2026年3月持续收窄,截至9月同比跌幅降至近25个月最低,重点城市住宅租金筑底企稳信号显现。

城市分化特征显著,头部城市租金优势强化,上海居于50城首位。从三季度累计涨跌幅看,50城中11城租金上涨,上海以1.86%领跑,环比涨幅已连续6个月居50城首位;39城租金下跌,西安累计跌幅最大,达1.37%。

分城市梯队看,一线城市平

均租金累计上涨0.58%,9月需求降温,结束连续6个月环比上涨行情,小幅下跌0.03%;二线城市累计下跌0.34%,跌幅连续三个季度收窄;三四线代表城市累计下跌0.11%,跌幅较二季度收窄0.38个百分点,各梯队均呈现向好迹象。

曹晶晶表示,展望四季度,住房租赁市场将进入传统淡季,整体租住需求释放节奏放缓,叠加市场整体房源供给维持高位,租客价格敏感度较高,租金整体仍存在一定调整压力。但经过前期多轮调整,重点城市租金下行空间已经明显收窄,预计四季度租金将以窄幅波动为主;产业集聚、交通配套成熟的核心板块优质租赁房源,租金仍具备结构性支撑。

企业端来看,集中式长租公寓规模稳步扩张,地方国企成为房源增长核心动力,在开业房源、管理房源规模中的占比持续提升。据中指研究院统计,截至2026年三季度末,TOP30集中式长租公寓企业累计开业房源量达149.5万间,较二季度末增加4.7万间。2026年三季度末,开业规模TOP30入榜门槛为18063间,较二季度末提升1013间。

曹晶晶表示,中长期看,住房租赁行业的角色定位、融资逻辑、竞争格局在发生明显变化。政策端,住房租赁的支持由阶段性政策转向制度化安排,行业发展确定性增强。融资端,监管导向推动融资逻辑从主体信用转向项目信用,资产质量、现金流表现成为企业获取资金、实现REITs退出的核心条件。企业竞争层面,随着地方国企力量持续壮大,市场竞争重心逐步向运营能力、产品精细化运营转移,具备持续运营能力、能够打磨适配新市民青年人产品的主体,将更具长期发展优势。

前三季度动力电池装车量同比增长16.7%

上游材料将迎来结构性影响

■本报记者 舒娅璐

10月15日,中国汽车动力电池产业创新联盟发布数据。今年9月,国内动力电池装车量为87.2CWh(吉瓦时),环比增长10.4%,同比增长14.7%。前三季度,随着新能源车用及新能源汽车单车带电量的增长,我国动力电池累计装车量达到576.3CWh,同比增长16.7%,纯电动货车和纯电动专用车对装车量的带动作用明显。

该联盟发布的数据还显示,前三季度,我国动力和储能电池的产量、销量均已超过2025年全年产销量,继续保持

稳定增长。此外,前三季度,我国动力和储能电池累计出口302.9CWh,同比增长51.6%,其中,受整车出口增长、车企的海外工厂陆续投产等因素影响,动力电池出口增速高于储能电池。

黄河科技学院客座教授张翔在接受《证券日报》记者采访时表示:“随着新能源车销量增长,单车电池装车量、续航里程持续提升,带动了动力电池需求走高,而光伏产业发展和人工智能、算力中心建设等因素,则推动了储能电池的发展。目前,我国动力电池产业的优势较为突出,在全球排名前十的电池厂商中,国内企业

占据较大比例,这些因素都将对我国动力电池产业进一步发展带来积极影响。”

值得一提的是,随着动力电池产业持续发展,其对产业链的影响也受到市场关注。

薪火私募投资基金总裁翟丹在接受《证券日报》记者采访时表示:“2026年前三季度,我国动力电池产业取得亮眼发展成绩的同时,也需要注意到行业的产能利用率还呈现两极分化、产业链利润分配不平衡等现象。”

眺远影响力研究院院长高承远向《证券日报》记者表示,行业趋势将从“规

模扩张”转向“技术分层+场景细分”;储能大电芯与高能量密度动力电芯并行发展,四代磷酸铁锂材料需求预计实现翻倍,供需偏紧格局将支撑高端材料企业的议价能力。

“在此背景下,动力电池产业的发展对上游材料端将带来结构性的影响。具备高压实密度、高快充性能的高端正极材料将维持紧缺溢价,低端过剩产能加速出清;碳酸锂的定价逻辑越来越受远期供应预期影响,资源端企业的成本优势将成为穿越价格波动的核心壁垒。”高承远表示。

A股龙头企业密集发布回购计划提振市场信心

■本报记者 丁 蓉

近日,A股各行业龙头企业密集发布回购计划成为市场一大亮点。南开大学金融教授田利辉在接受《证券日报》记者采访时表示:“龙头公司作为A股的核心资产,天然具备较高的市场关注度与情绪锚定作用。这种跨行业的龙头公司集体行动,可形成较强的示范效应,从而大幅提振场内外资金的长期投资信心,为市场构筑坚实的价值底线。”

光通信龙头成都新易盛通信技术股份有限公司披露,10月15日,公司控股股东、实际控制人、董事长高光荣提议公司回购A股股票,回购资金总额为8亿元至

10亿元,将择机用于后续的股权激励计划或员工持股计划,若公司未能在3年内使用完毕已回购股份,尚未使用的回购股份将予以注销。

苏州天孚光通信股份有限公司披露,公司控股股东苏州天孚仁和投资管理有限公司提议公司回购A股股票,回购资金总额为1亿元至1.5亿元,回购股份拟全部予以注销并减少公司注册资本。

存储器龙头深圳佰维存储科技股份有限公司披露,公司控股股东、实际控制人、董事长孙成思提议公司回购A股股票,回购资金总额为2亿元至2.5亿元,回购股份将全部用于注销并减少注册资本。

鹏鼎控股(深圳)股份有限公司披露,

公司董事长沈庆芳提议公司回购A股股票,回购资金总额为3亿元至5亿元,将用于股权激励或员工持股计划。

杭州长川科技股份有限公司披露,公司实际控制人、董事长兼总经理赵铁生提议公司回购A股股票,回购资金总额为5000万元至1亿元,将用于股权激励或员工持股计划,若公司未能在三年内使用完毕已回购股份,尚未使用的回购股份将予以注销。

拓荆科技股份有限公司披露,公司董事长吕光泉提议公司回购A股股票,回购资金总额为2亿元至3亿元。

温氏食品集团股份有限公司披露,公司实际控制人之一、董事长温志芬提

议公司回购A股股票,回购资金总额为5000万元至1亿元。

前海开源基金首席经济学家、基金经理杨德龙在接受《证券日报》记者采访时表示:“这批同日披露回购计划的上市公司,以科技龙头公司为主。经过前期估值消化,上述公司近期集体抛出回购计划,传递出对未来持续发展的坚定信心。”

苏商银行特约研究员高政场向《证券日报》记者表示:“赛道中优质公司的经营基本面具有扎实支撑,相关龙头盈利确定性较强,充沛的经营现金流为企业回购提供了基础。这些细分龙头的集体出手,有助于引导市场重估科技成长赛道的长期配置价值。”