2026年11月23日 星期一
本版主编：吴 珊 责 编：曹原赫 制 作：闫 亮
证券日报

公司零距离·新经济 新动能

麦科医药：从管线突破走向持续创新

本报记者 殷高峰

从实验室里的分子设计，到临床研究中的验证，再到成为患者可用的药物，创新药研发需要长期积累。陕西麦科奥特医药科技股份有限公司（以下简称“麦科医药”）从西安一间二十多平方米的地下室起步，如今，正推进数据清理和揭盲工作，向首个新药上市申报迈进。

核心管线的突破如何转化为持续开发新药的能力，从临床研发走向商业化还需做好哪些准备？近日，《证券日报》记者走进麦科医药，探寻这家多肽创新药企的成长路径。

从地下室到港交所上市

从高校走向产业一线，是麦科医药董事长兼CEO王冰创业的重要起点。

王冰本科就读临床医学专业，后继续在西安交通大学取得病理学硕士和药理学博士学位，并留校任教。40岁那年，王冰晋升教授。此后，他选择投身药物研发与成果转化，希望把科研成果转化为真正能够服务患者的药物。

“中国医药产业要实现高质量发展，不能长期停留在仿制和跟随创新上，必须建立自己的源头创新能力。”王冰对《证券日报》记者表示，做创新药并不是追逐一个风口，而是要把对疾病机制的研究转化为临床解决方案。

多肽，是王冰选择的切入口。在他看来，多肽在靶点识别、结构设计等方面具有自身特点，为肾病、代谢和心脑血管等疾病领域的药物研发提供了探索空间。但当时，国内从事多肽创新药研发的企业有限。

麦科医药最早的实验室，设在西安一间二十多平方米的地下室里。初期没有专项经费，王冰用自己的工资支付多肽合成费用，带领团队从基础研究和分子设计一点点向前推进。据他回忆，2013年，团队拿到第一个新药临床批件，并通过成果转化获得近亿元资金，为后续研发提供了支持。

13年后，也就是2026年6月份，麦科医药依据港交所主板上市规则第18A章在主板挂牌。该机制为未满足主板财务资格测试的生物科技公司提供了上市渠道。此次上市，公司募集资金总额约10.57亿港元。

“创新药是一个需要长期投入的行业。”王冰感叹。麦科医药在港交所上市之前，已先后完成多轮融资。对于未来融资安排，他表示，公司将结合研发进度、资金需求和市场环境统筹考虑，持续保障核心管线研发。

麦科医药对此次IPO（首次公开募股）募集资金的使用作出了明确安排。其中，约39.1%用于核心产品的持续进行及计划的临床试验以及计划的商业推出；约36.3%用于关键产品的持续进行及计划的临床试验以及计划的商业推出；约14.6%用于其他候选产品及技术平台的研发；约10%用作营运资金及一般公司用途。

募集资金的配置，也反映出麦科医药当前的发展重点：在推进核心产品的同时，为后续管线研发和商业化落地做好准备。

研发与商业化准备并行

核心产品的临床进展，正在推动麦科医药迈入新的发展阶段。

据公司介绍，其核心产品的Ⅲ期临床试验中，435名患者已全部完成研究治疗及随访出组。若最终数据支持申报，公司计划于2027年初提交首个新药上市申请。随着研发向前推进，生产体系、市场准入和患者可及性等问题，也逐步进入公司的工作日程。

王冰表示，公司虽然已走过艰难的起步阶段，但从临床研发走向商业化，仍需要企业在研发之外建立相应的生产和运营能力。

麦科医药的商业化布局已在研发推进过程中同步展开。港股上市公司云顶新耀有限公司（以下简称“云顶新耀”）已取得麦科医药核心产品在中国及亚太区（日本除外）的独家商业化授权，双方约定的2亿元首付款已到账。云顶新耀随后又以基石投资者身份参与麦科医药IPO，认购金额为1亿港元。合作关系由产品授权进一步延伸至股权投资。王冰认为，这体现了其对公司产品临床价值、技术路线和长期发展前景的认可。



图①②③麦科医药实验室 公司供图 图④麦科医药办公楼 殷高峰/摄

商业化准备需要资金投入，后续研发同样不能停步。据王冰介绍，第二条管线即将进入Ⅲ期临床，今年至明年还将推进6个不同适应症的Ⅱ期临床试验。目前，公司在研临床管线覆盖7款药物、13个适应症。

2026年上半年，麦科医药研发开支约1.28亿元，同比增长215.9%。王冰表示，2026年全年研发投入预计超过2亿元，未来将根据临床进展、项目优先级和资金情况逐步提升投入规模。

在王冰看来，创新药的价值首先来自临床价值。公司的研发并非单纯增加靶点和产品数量，而是希望通过对疾病机制的理解，找到现有治疗手段尚未解决的问题，并探索新的解决方案。因此，研发投入不仅要保持必要的强度，也要把资源配置到科学依据充分、临床价值明确、开发路径清晰的项目上。

受益于云顶新耀2亿元首付款到账，麦科医药上半年经营活动现金流净额实现转正。不过，授权合作带来的阶段性现金流改善，与产品上市后形成持续销售收入仍有区别。随着研发与商业化准备并行推进，公司仍需统筹不同阶段的资金需求。王冰表示，公司将持续做好项目管理和资金规划，推动投入转化为研发进展和未来价值。

构建梯度创新体系

首个产品向上市申报迈进之际，如何让后续管线有序接续，也成为麦科医药谋划长期发展的重点。

对于公司未来的发展，王冰希望，在研发和审批进展顺利的前提下，首个产品获批后于2028年形成销售，2029年至2030年第二个产品跟进，此后争取保持每年至少一款新药上市的节奏。这一规划的实现，仍需依靠各条管线的临床研究结果及后续审批进展。

在王冰看来，公司核心产品的顺利获批，将是公司发展过程中的重要突破；但更长远的任务，是建立梯度化的产品管线和持续产生创新成果的能力。

目前，除已进入临床阶段的7款产品外，麦科医药还有30多条临床前早期管线在推进。支撑这一管线布局的，是公司打造的四大技术平台——双/多特异性肽及其大分子平台、AIDD/CADD新药设计平台、成药性评价平台、口服肽递送平台。

成为一家持续创新的平台型公司，是麦科医药的发展目标。在王冰看来，持续创新并不是管线数量的简单累加，而是形成从疾病机制研究、分子设计、成药性评价到临床开发的系统能力，让平台能够不断产生新的候选药物，并在后续研究中检验其开发潜力。

这也意味着，评价一家创新药企业的研发积累，既要看已有产品的临床进展，也要看技术和经验能否用于后续项目。只有早期研究、临床开发与商业化逐步形成衔接，梯度化管线才能转化为持续发展的支撑。

王冰表示，麦科医药成立以来，一直坚持围绕疾病机制开展创新研发，希望通过自主技术平台和原创药物发现能力，开发具有国际竞争力的创新药，让更多患者获得更好的治疗选择。

眼下，数据清理和揭盲工作、后续管线的临床推进以及产业化工厂的质量体系建设，构成了麦科医药下一阶段的具体任务。从推动首个产品走向市场，到为后续产品积累研发和产业化经验，公司持续创新能力的成色，也将在这些工作中得到进一步检验。

华为双品牌战略落地 推动手机终端品牌加速迭代

本报记者 贾 丽

近日，华为正式发布全新独立子品牌OSTA星芒（以下简称“星芒”），标志着其主品牌稳固高端市场、子品牌探索前沿技术的双品牌战略全面落地。作为行业首个聚焦系统级原生AI（人工智能）的手机子品牌，星芒依托鸿蒙原生智能体、长期记忆交互、全新阔直板形态，优化AI手机使用体验。

“华为此次双品牌战略布局，将进一步打破当前智能手机竞争格局，推动行业从硬件参数内卷全面转向原生智能生态比拼。”首都企业改革与发展研究会理事肖旭对《证券日报》记者表示。

不同于传统手机子品牌主打性价比、走量扩容的定位，星芒定位先锋AI科技试验场。据官方披露，星芒与华为Mate、Pura主品牌共享麒麟芯片、鸿蒙系统、昆仑玻璃、红枫影像等核心技术底座，同时拥有独立研发预算、品牌运营体系与用户社区，售后体系和服务标准与主品牌保持一致。

在运营策略上，华为相关负责人对记者表示，华为不为星芒设置短期销量考核目标，其核心任务是落地尚不成熟的原生AI交互、全新机身形态等创新方向，依托先锋用户群体完成技术打磨与体验验证；相关方案成熟后再反向赋能主品牌，形成稳健旗舰托底、先锋机型试错的良性迭代闭环。

为配套新品牌落地，华为同步首发AI原生手机OSTA O1 Pro，搭载HarmonyOS7（鸿蒙7）AI先锋版与四层渐进式全域记忆架构，支持跨应用自主调度、意图级智能执行，真正落地手机原生智能体验。

北京前沿金融监管科技研究院研究员马超对记者表示，这种以成熟产品守住基本盘、创新品牌开拓新赛道的模式，是消费电子巨头在存量市场下分散试错成本、有序推进原生AI落地的务实选择。

华为星芒原生AI手机落地，对国内主流手机品牌形成明显的倒逼效应。在马超看来，此前不少终端厂商的AI布局多集中在影像修图、语音助手、文案生成等单点附加功能，属于“硬件+AI”的叠加模式，并未触及系统底层重构。

记者梳理发现，近期多家主流手机厂商已悄然调整产品节奏，加快系统级AI框架研发、智能体生态适配与全新机身形态打磨，同步优化品牌矩阵，划分高端旗舰与AI先锋产品线，规避技术同质化。其中，OPPO依托Find系列守住高端旗舰基本盘，将一加作为AI先锋试验载体，在ColorOS（操作系统）上线智能体模式；vivo以X系列影像旗舰扛起营收基本盘，优先在迭代后的OriginOS（原系统）、蓝河操作系统中落地原生AI能力。

北京达睿管理咨询有限公司创始人马继华表示，华为借助独立子品牌深耕原生AI赛道，本质上是在探索定义下一代AI手机的行业重要参考。过去厂商比拼屏幕、芯片、续航等硬件参数，如今竞争核心转向系统底层智能、长期记忆能力、跨场景自主服务以及生态协同能力。

艾媒咨询CEO张毅认为，未来一年，国内智能手机市场将迎来AI技术集中落地与品牌战略调整的窗口期，原生智能能力、AI生态完善度，将取代硬件参数，成为衡量品牌竞争力的核心指标。

星邦智能：国内首家高米段臂式智能工厂投产

本报记者 肖 伟

11月21日，湖南星邦智能装备股份有限公司（以下简称“星邦智能”）在湖南长沙国际智造城举行投产暨下线仪式，来自全球100多个国家和地区的客商到场见证，全国首家高米段臂式智能工厂正式投产，该基地六期项目第1000台高米段臂式高空作业平台同步下线，标志着湖南高空作业装备高端智造与国际化布局再落关键一子。

从钢板原料入厂到整机交付，这座智能工厂搭建起端到端数字化制造体系，清晰呈现高端装备柔性生产的实践路径。该高米段臂式智能工厂围绕物料准备、焊接、机加工、涂装、总装、测试调试、智能物流七大核心工序，构建一体化智能制造架构，实现全流程数字化管控。项目占地约18.6万平方米，设计年产能4000台，依托数字化、智能化、柔性化制造能力，持续夯实星邦智能在高空作业平台高端赛道的竞争根基。

生产端的硬核改造，是推动产能、品质双向提升的核心抓手。工厂落地全流程数字追溯机制，对关键工序实施精准管控，配套柔性调度与智能物流协同体系。核心焊接工位引入实时电弧监测与激光跟踪技术，焊接一致性稳定在99.5%以上；自动化物流系统叠加生产瓶颈实时监控，整体物流效率提升35%。与此同时，企业加快搭建AI（人工智能）基础平台，补齐数据、知识、模型、算力、安全合规、系统集成六大底层能力，为人工智能下沉至制造工位落地筑牢支撑。这座新工厂不只是新增产能载体，更是星邦智能面向行业打造的智能制造标杆项目。

“厂房规模、臂式装备产出规模超出预期。”一位海外客商在现场接受《证券日报》记者采访时表示，“这次实地参访，让我直观感受到中国高空作业装备企业的智造实力。”

星邦智能物流部部长莫昭容向《证券日报》记者介绍，新工厂兼顾效率与品质两大目标，在人员、土地要素不变的前提下提升产能、压缩交付周期；生产一致性优化后，设备返修率随之下降，交付客户的产品稳定性更强。“我们同步搭建AI基础平台，六大能力持续迭代，生产线能够越跑越智能。这套生产管控方案，覆盖焊接工艺、物流调度到AI工位落地，具备行业参考价值，可供上下游企业借鉴复制。它不只是星邦智能的产能阵地，也是湖南工程机械向高端化进阶的一块试验田”。

产品层面，星邦智能的“出海”逻辑已从单机销售，转向输出成套作业解决方案。星邦智能市场总监郭年波向《证券日报》记者表示：“本次下线的高米段臂式产品，聚焦智能化、模块化、电动化三大主线。机型搭载主被动融合智能系统，具备态势感知、主动安全防护能力，作业效能进一步提升；32米至58米机型零部件可通用互换，有效降低海外客户备件储备成本；企业攻克行业技术卡点，完善38米以上高米段电动化产品矩阵，在全球高米段电动臂车赛道保持先发优势。”

对于公司战略层面的计划，星邦智能总经理许红霞表示：“公司计划推进东南亚、中东等重点区域本地化生产布局，持续探索人机协同作业模式，依托机器人、无人机承接高危高空作业场景，保障一线作业人员安全。企业设定明确发展目标，力争2030年海外业务营收占比突破70%，跻身全球高空作业平台行业前三。”

湖南大学经济与贸易学院副院长曹二保教授在接受《证券日报》记者采访时称：“工程机械智能工厂投产，是长沙工程机械产业集群向高端化、数字化、全球化进阶的重要实践。从区域经济视角看，该项目扎根长沙工程机械产业生态，以智能制造标杆工厂牵引上下游配套企业协同升级，能够放大产业集群外溢效应，巩固湖南工程机械产业竞争力；从产业经济层面观察，企业不再局限于单纯产能扩张，而是依托AI平台、柔性制造体系打通零部件、生产管控直至海外成套解决方案的完整价值链，将制造优势转化为全球供应链话语权。高端装备企业同步推进本土智造与海外区域化布局，有助于湖南工程机械在全球价值链中的影响力额持续攀升，为省内制造业集群‘出海’、培育外贸新增长点提供可复制样本。”

木林森拟投资22.5亿元延伸产业链布局

本报记者 丁 蓉

11月21日，木林森股份有限公司（以下简称“木林森”）发布公告称，拟在江西省吉安市井冈山经济技术开发区投资建设半导体芯片封测项目及半导体封装项目，预计2028年底总投资额22.5亿元。

根据公告，这一项目资金来源为木林森自有资金和自筹资金。木林森将购置固晶、焊线、塑封、测试等核心设备开展研发制造，产品包括照明电源管理芯片封测、照明控制驱动芯片封测及微型发光二极管封测产品等。

木林森董事会秘书李冠群在接受《证券日报》记者采访时表示：“这次投资是公司积极延伸产业链布局的重要举措。项目建成后，公司在半导体封测领域的布局会更完整，从LED（发光二极管）封装延伸到芯片封测，并且形成规模化能力。公司的产品也会向照明用的电源管理芯片、驱动芯片甚至更高附加值的领域延伸。这对公司未来几年的发展是一个重要支撑。”

《证券日报》记者了解到，自2025年起，木林森就把LED上游环节列为重点布局方向，持续补齐产业链短板、提升竞争壁垒，培育新的业绩增长点。

今年1月份，木林森通过股权收购控股的普瑞光电（厦门）股份有限公司（以下简称“普瑞光电”），将业务延伸至LED芯片、核心元器件等上游关键环节，形成“LED芯片—LED封装—照明终端应用”的完整产业链布局，改变了以往以中下游终端制造为主的业务结构。

山东华谋企业管理咨询有限公司总裁王广伟在接受《证券日报》记者采访时表示：“继控股普瑞光电补齐公司LED上游产业链及芯片自研短板之后，木林森在产业链纵深布局上又迈进一步。这次布局有利于推动上下游协同，强化一体化运作。”

木林森的投资布局建立在业绩稳步增长的基础之上。该公司今年前三季度实现营业收入148.66亿元，同比增长22.07%；实现归属于上市公司股东的净利润8.94亿元，同比增长327.41%。依托近30年产业深耕，凭借持续的技术迭代与全链条制造优势，木林森已成为全球LED封装及照明整体解决方案领域的领军企业。

王广伟表示，微型发光二极管等技术未来在光互联等场景的应用前景广阔，木林森持续壮大半导体与光电显示技术和产能，进行前瞻性布局，有利于为公司业务打开新的增长空间。

宁夏建材积极推进注销式回购

本报记者 李立平

水泥行业仍处在需求偏弱的调整周期，宁夏建材集团股份有限公司（以下简称“宁夏建材”）持续用自有资金在二级市场实施回购注销。

11月21日，宁夏建材披露最新回购进展，11月1日至11月20日期间，公司新增通过集中竞价交易回购股份222.07万股，占总股本0.4644%，成交区间为10.11元/股至11.62元/股，支付资金2477.58万元（不含交易费用）。截至11月20日，公司累计回购股份1264.35万股，占总股本的2.6441%，累计支付资金约1.49亿元。

今年8月9日、8月25日，宁夏建材先后经董事会、临时股东会审议通过回购方案。公司计划使用自有资金开展回购，回购资金规模区间为1亿元至2亿元，回购价格上限19.47元/股，回购期限自股东会审议通过之日起3个月内，回购股份全部用于注销、减少注册资本。以2亿元资金上限测算，当前1.49亿元的回购金额，已经完成超七成。

“和用于激励的回购不同，注销式回购的传导逻辑更为直接：股份注销后总股本收缩，理论上将增厚每股收益、每股净资产，优化资本结构，直接惠及全体股东，是周期股在估值低位传递信心的典型方式。”北方民族大学经济学院教授张晓凤在接受《证券日报》记者采访时表示。

当前，水泥板块正承受需求端压力。2026年三季报显示，宁夏建材前三季度实现营业收入26.45亿元，实现归母净利润1.23亿元；第三季度实现营业收入10.60亿元，实现归母净利润6548.08万元。

截至三季度末，宁夏建材经营活动产生的现金流量净额为2.46亿元。公司货币资金比较充裕，经营性现金流保持正向，为本次自有资金回购提供了现金流基础，也是公司在周期底部拿出资金回馈股东的前提。

“在A股市场，周期性行业的回购往往具备两层信号意义。一层是估值判断，管理层认为当前股价未能充分反映公司资产价值，愿意动用自有资金进场；另一层是资本规划，在主业新增投资回报偏弱的阶段，选择注销式回购，是优先股东回报的资本安排。”宁夏嘉丰基金管理有限公司总经理卢柯青向《证券日报》记者表示。