

## 倾听北交所上市公司声音

三元基因董事长程永庆：

## 北交所助力公司新药研发提速

三元基因董事长程永庆日前在接受中国证券报记者专访时表示，公司在北交所上市收获很大，获得了发展资金，四个新药项目临床研发进程加快，并获得了诸多成果。2022年10月，三元基因被国家知识产权局评为“国家知识产权示范企业”。2022年11月，三元基因入选北证50样本股名单。

● 本报记者 傅苏颖



▲三元基因外景



◀三元基因生产车间

公司供图

## 注重原创性技术

程永庆称，公司致力于基因工程药物的商品化、产业化和国际化。创立至今，公司已经走过30年的发展历程，专注于基因工程药物的研究、开发、生产和销售。

程永庆介绍，1992年公司创始人、首任董事长侯云德院士希望把相关基因工程研究成果转化为药物和疫苗推向市场；而程永庆刚从协和医学院研究生院毕业，加入到一家中外合资的风险投资公司，专门从事高新科技成果商品化和产业化的投资。“第一次和侯云德老师见面是在他的实验室。侯老师打开抽屉，里面有一大

堆获奖证书、学术论文、杂志文献。他激动地对我说，如果这些成果能转化为药物和疫苗就好了。即使过了30多年，现在还记忆犹新。”程永庆回忆称。

就这样，程永庆和侯云德两人一拍即合，共同创立了三元基因。三元基因的主营业务产品人干扰素α1b（商品名：运德素）是具有自主知识产权的基因工程一类新药。公司的基因工程药物生产线第一批通过了国家GMP认证。运德素上市后，多年来保持国内市场份额第一。

自创立以来，三元基因一直注重原创性

技术的研发和创新，多年来持续进行干扰素在治疗病毒性疾病和肿瘤领域的临床研究，不断加大研发投入，近几年研发强度均超过10%，处于行业较高水平。

程永庆称，20年前公司就建立了经国家批准的博士后科研工作站以及院士专家工作站，公司还是中国药科大学的硕士生实训基地。公司重视科研成果的原始创新，并注重临床应用的市场创新，获得了50余项创新药物的发明专利，被国家知识产权局评为“国家知识产权示范企业”。

程永庆表示，针对病毒性肺炎，如何开

发更好的具有临床医学价值的给药方式很重要。公司在国际上首创开发了基因工程干扰素雾化吸入给药方式，通过新的制剂学研究，为临床提供新的给药方案以及治疗方案，并取得较好的研究成果。

程永庆介绍，公司人干扰素α1b雾化吸入治疗小儿RSV肺炎三期临床试验和人干扰素α1b防治新型冠状病毒肺炎三期临床试验正在有序推进。两个项目通过雾化吸入的给药方式，可以让药物迅速作用于靶器官肺部，迅速产生治疗效果，提升了药物的有效性和安全性。

## 加快新药研发

在产业化层面，程永庆表示，回顾三元基因运德素产品的投产和上市过程，完整经历了从工业1.0到工业4.0的生产制造历程。

1992年，三元基因在侯云德院士领导的病毒基因工程重点实验室的地下室，建立了第一个单机作业的中试车间（工业1.0）；1998年，在大兴经济开发区建立了中国第一条通过GMP认证的基因工程药物生产流水线（工业2.0-工业3.0）；目前，公司正在北京中关村大兴生物医药产业基地建设智

能化、数字化新厂区，该厂区按照工业4.0标准建立，将建设新型雾化吸入制剂生产线以及细胞治疗药物研发生产工程中心。新厂区建设项目被列为“2022年北京市100项科技创新及高精尖产业重点工程”。

“北交所定位于服务创新型中小企业的主阵地，非常契合公司目前的发展阶段。”程永庆表示，北所在提升上市公司治理水平以及上市公司与投资人有效沟通等方面取得了明显成效。

作为首批北交所上市企业，程永庆称，公司在北交所上市收获很大。首先，通过上市获得了发展资金，公司四个新药项目临床研究进程加速，助力公司实现高质量发展。其次，上市后企业资信得到提升，公司在银行融资方面获得了更大空间。公司与工商银行等五家银行达成共计6亿元的信贷支持，为公司发展提供足够的资金保障。另外，公司的治理水平和经营质量都得到了明显提高。

为加快发展，公司招聘了大量年轻、专业的优秀人才，并适时推出了新一轮股权激励计划，为公司长远发展奠定了良好基础。

2022年11月，三元基因入选了北交所发布的北证50样本股名单。程永庆称，展望未来，公司将进一步提升经营理念，主动融入国家创新发展大局，通过创新发展，为患者提供更多具有临床医学价值的新药，为投资者创造更大价值，为北交所发展作出更大贡献。

拓维信息董事长李新宇：

## 坚持创新驱动发展 抢抓数字化机遇

● 本报记者 段芳媛

“党的二十大报告提出，要实现中国式现代化，坚持高质量发展。我们深受鼓舞，拓维信息将融入到国家大产业环境和大生态中。”拓维信息董事长李新宇日前在接受中国证券报记者采访时说，公司在鲲鹏、昇腾等领域已进行近四年的探索，在鸿蒙生态、智能计算、政企数字化三大赛道都有布局，生态圈持续扩大，软硬一体协同发展优势显现。

## 加大核心技术攻关力度

“近年来，国家提出加快实施创新驱动发展战略，实现高水平科技自立自强。拓维信息把自主创新作为企业的引领战略，以国家战略需求为导向，加大核心技术的攻关创新，加速构建国产化软硬产业生态。”李新宇说。

为更好更快地实现高水平科技自立自强，拓维信息选择与“巨人”同行，强化技术、渠道能力，打造公司的核心竞争力，构建公司的“护城河”。公司依托自身优势，抢抓数字化转型机遇，从鲲鹏、昇腾到鸿蒙，与华为开展全方位战略合作。在今年世界计算大会上，公司与湘江实验室共同发起成立湖南首个“开源鸿蒙创新研究院”。

“作为湘江实验室的首批共建单位，我们将依托在开源鸿蒙、鲲鹏、昇腾等关键核心技术领域的探索经验和实践成果，聚焦人工智能等应用场景，积极开展算力技术创新，加

速促进算力产业生态繁荣。”李新宇表示，拓维信息在信创生态的核心环节都有布局。

“在底层的基础硬件领域，我们自主研发了‘兆瀚’计算品牌，覆盖PC、服务器等智能硬件产品；在基础软件层，我们基于开源鸿蒙打造行业专属操作系统。”李新宇说。

## 深度布局三大板块

拓维信息以自主创新为战略引领，基于公司20余年的行业数字化经验，深度布局智能计算、鸿蒙生态和政企数字化三大板块。

“近年来，5G、人工智能、大数据等新一代技术加快发展，基础硬件、基础软件等关键核心技术领域的投入不断加大。公司紧密携手华为、湘江实验室等，集中力量开展原创性引领性科技攻关。”李新宇说。

在基础硬件（智能计算）领域，拓维信息在2019年主导成立湘江鲲鹏，助力湖南构建“两芯一生态”自主可控产业体系，带动湖南软、硬件产业聚集发展。

同时，拓维信息将湘江鲲鹏在区域型计算产业生态上的经验进一步推广到甘肃、贵州等地，先后成立九霄鲲鹏和云上鲲鹏，形成了智能计算产业的全国化布局。

“以‘鲲鹏+昇腾AI’为技术底座，成功打造‘兆瀚’国产智能计算品牌，创新推出了以台式机、通用服务器、AI服务器、容灾备份一体机、分布式存储一体机、无纸化会议一体机为核心的兆瀚计算产品矩阵，广泛应用于

全国20多个省份的政务、交通、教育、金融、医疗等重点领域。”李新宇介绍。

在基础软件（操作系统）领域，拓维信息在2021年3月与华为达成合作，率先开启鸿蒙生态产业布局，并成立了全资子公司——开鸿智谷。该公司以“做懂行的操作系统提供商”为定位，专注面向交通、教育、智慧城市等行业的开源鸿蒙发行版及软硬件智能化服务。

今年8月，开鸿智谷正式发布“在鸿”品牌。此前，开鸿智谷已率先发布“教育在鸿OS发行版（行业操作系统）”“公路在鸿OS发行版”，并联合拓维信息共同推出基于开源鸿蒙的智慧校园解决方案、智慧隧道解决方案，率先实现开源鸿蒙在教育、交通两大重点行业的场景化落地。

以交通领域为例，鸿蒙智慧隧道解决方案已在山东高速试点应用，将在贵州等重点市场复制推广。“每公里隧道需要部署30台鸿蒙控制器，还有大量设备（照明、通风、安全等）需要进行鸿蒙化升级。我国有20多万公里的高速公路、2万多座隧道，开源鸿蒙在教育、交通两大重点行业的应用前景广阔。”李新宇说。

## 争做行业引领者

拓维信息起家于PC时代，最早从事互联网应用软件开发。公司顺应时代变化不断转型，从软件开发到布局移动端解决方案，再到

“软+硬”全面发展。如今，拓维信息在鸿蒙生态、智能计算、政企数字化三大赛道都有布局，生态圈持续扩大，软硬一体协同发展优势显现。

“互联网行业最大特点就是发展快，顺应时代变化、不断创新成为企业必须具备的生存技能。”李新宇表示，国家高度重视自主安全，IT国产化加速。公司依托与华为的全方位战略合作，迎来新的发展机遇。

谈及公司未来的增长点，李新宇认为，主要在国产智能计算和开源鸿蒙两个方面。“在国产智能计算方面，公司深入布局‘东数西算’，卡位贵州、甘肃、重庆、宁夏四大枢纽节点。面向行业信息化浪潮，公司将充分发挥优势，打通软硬件能力，打造面向行业应用场景的软硬一体机和全栈国产化解决方案。”李新宇介绍。

在开源鸿蒙方面，拓维信息目前在教育、交通等行业的应用领先，已有较成熟的产品矩阵与商业模式，并在多个典型场景落地。比如，面向基础教育场景，“开源鸿蒙+智慧校园”将重新定义中小学校的教育信息化，基于开源鸿蒙的新设备与新硬件需求有望增长。“开源鸿蒙发行版授权、设备鸿蒙化等领域蕴含机会。面向职业教育场景，公司研发打造的开源鸿蒙实验箱已在广东、湖南、贵州等多所学校落地。”李新宇表示，公司定位国内领先的国产软硬一体化产品及解决方案提供商，并始终将争做行业引领者作为追求目标。

## 网易第三季度营收244亿元

称暴雪授权到期影响有限

● 本报记者 于蒙蒙

11月17日盘后，网易披露第三季度财报。公司第三季度实现营收244亿元，同比增长10.1%；毛利为137亿元，同比增长16.4%；归属于公司股东的净利润为67亿元，非公认会计准则下归属于公司股东的持续经营净利润为75亿元。

对于著名游戏开发商暴雪授权协议到期的影响，网易称，代理暴雪的游戏对网易2021年和2022年前9个月的净收入和净利润贡献占比均较低，授权到期对网易的业绩将不会产生重大影响。

## 游戏业务表现尚可

分业务来看，网易第三季度在线游戏服务净收入为187.0亿元，同比增长9.1%；有道净收入为14亿元，同比增长1.1%；云音乐净收入为24亿元，同比增长22.5%；创新及其他业务净收入为20亿元，同比增长13.6%。

第三季度，网易的网络游戏服务毛利润为121.5亿元，毛利率为65%。对于游戏及相关增值服务毛利润增长的原因，网易称，主要得益于在线游戏净收入增长，其中包括《梦幻西游》系列和《无尽的拉格朗日》等现有游戏和一些新游戏表现较好。

游戏储备方面，网易即将推出《永劫无间》手游、《逆水寒》手游等。网易表示，继续为《哈利波特：魔法觉醒》在海外市场发布做准备，预计海外发布时间为2023年。

## 与暴雪合作长达14年

在暴雪与网易的授权协议中，涉及产品包括《魔兽世界》《炉石传说》《守望先锋》等。

对于本次未能续约，网易方面称，“一直在尽最大努力和动视暴雪公司谈判，希望推进续约。经过长时间的谈判，我们仍然无法就一些合作的关键性条款与动视暴雪达成一致。”

中国证券报记者注意到，11月17日，在网易代理暴雪相关产品的网页上，有提示产品到期的通知。网易称，暴雪游戏产品将于2023年1月24日0时终止运营，并将从2022年11月23日起关闭暴雪游戏产品在战网以及客户端内的充值服务和用户注册入口。

网易和暴雪的合作已长达14年。2008年8月，暴雪与网易达成代理协议，暴雪同意独家授权后者《星际争霸2》《魔兽争霸3：冰封王座》《魔兽争霸3：混乱统治》及扩展包三款产品，以及暴雪游戏平台战网的使用权，授权期为3年。此后双方多次续约，并携手打造了手游《暗黑破坏神：不朽》等爆款产品。

对于未能再续前缘，暴雪早前便表露迹象。10月底，有消息称，暴雪在招聘信息中寻求外包团队接手《魔兽世界》手游开发。11月8日，暴雪母公司动视暴雪在三季度财报中称，公司在中国的签约代理协议将于2023年1月到期，续签协议可能无法达成令双方满意的结果。

国内某中型券商传媒互联网分析师钟文辉（化名）告诉中国证券报记者，暴雪方面在手游《暗黑破坏神：不朽》的收益颇为可观，或许意识到端游IP转手游过程中蕴藏巨大商机，希望在与网易合作条款中获得更多的利益分配，导致网易无法接受。

## 正寻觅新的合作方

受此影响，11月17日开盘后，网易一度下跌超14%，截至收盘，跌幅收窄至9.05%。

失去暴雪相关产品代理权，对网易的业绩有何影响受到市场关注。在盘后披露的三季度财报中，网易给予了回应。公司称，授权到期对网易的业绩将不会产生重大影响。《暗黑破坏神：不朽》的联合开发和发行由另一份长期协议所涵盖。

动视暴雪此前表示，需要续约的协议涵盖暴雪在中国发布的多款游戏（《魔兽世界》《炉石传说》等），这些产品约占动视暴雪2021年合并净收入的3%。暴雪总裁Mike Ybarra表示：“公司正在寻找替代方案。”

基于行业地位和相关合作，腾讯成为市场热议的最大潜在接盘方。腾讯在2016年年报中披露其持有动视暴雪约5%股权，其后股权摊薄跌出前十大股东名单。产品方面，腾讯代理了动视暴雪的游戏《使命召唤》。不过，腾讯公司方面人士告诉中国证券报记者，不就相关传言进行回应。

这一表述引起A股游戏板块异动。11月17日尾盘阶段，完美世界和三七互娱均封于涨停板。完美世界系国内老牌游戏厂商，同时也是世界知名游戏社区Steam在中国市场的运营方。有投资者在互动易平台上海问完美世界是否在与暴雪公司进行接洽。完美世界相关人士则对中国证券报记者表示，对此事不予评价。



视觉中国图片