

实探弘亚数控新厂区：

建设智能化生产线 深耕家具装备行业

近日，中国证券报记者走进家具装备头部企业弘亚数控在广州增城等地新建的厂区。“对于120平方米的三居室，全屋定制家居生产商将设计方案录入系统，经过上线、开料、封边、打孔以及包装等工序，从板材到可以组装的产品，整个过程只需2个半小时。”厂区工作人员告诉记者。

目前，厂区的开料机、封边机、打孔机生产线已投产。随着产能及生产效率提升，公司在成本控制方面会获得更大优势。同时，弘亚数控积极布局高端市场，42米封边机、激光封边机等高端产品在陆续调试准备出厂。

● 本报记者 董添

客户黏性较高

“我们的产品主要卖给全屋定制家居生产商。公司建设智能化生产线，可以节省人工成本，提高生产效率和产品质量，并帮助家具厂降低成本和提高生产效率。”弘亚数控副总经理、董事会秘书莫晨晓告诉中国证券报记者。

记者了解到，家居整装定制强调一站式服务，为客户提供从设计到安装的整体解决方案，注重整体风格的一致性和协调性，更加注重空间的合理利用，通过科学测量和精准设计，提高居住舒适度。“全屋定制家居设计师在我们的系统上设计产品，机器会按照图纸对板材进行开料、封边、打孔，所见即所得。”弘亚数控自动化项目负责人项东鹏告诉中国证券报记者。

“我们的客户黏性较高。板材家具生产厂商基本上都要用机器开料，封边可以防潮、防磨损、增加美观度，机器寿命通常为5-10年。目前，公司在细分领域已做到全国第一。随着新产线逐步达产，公司的市场份额有望进一步提升。”莫晨晓告诉记者。

位于广东顺德的广东德弘重工有限公司是弘亚数控的全资子公司。该厂区于2024年初落成。德弘重工相关负责人介绍，德弘重工已建成智能化程度高、具备国际竞争力的生产线，基地总投资8亿元，占地191亩，建筑面积16.5万平方米，主要生产数控裁板锯、自动化生产线以及智能包装线等，年产量达1万台套，年产值12亿元。

增城厂区则承担着弘亚数控“年产2万



弘亚数控生产的智能料仓+自动贴标+钻切一体机线

台(套)智能封边机及其自动化产线”项目的重任。另外，广州极东机械有限公司是弘亚数控及其全资子公司香港弘亚合资成立的企业。基地建筑面积约13万平方米，项目已于2023年11月建成试投产。

拓展海外市场

“公司重视技术创新。一方面，产品持续升级改造，以满足市场对高品质木制品的需求，同时提高木材利用率和加工效率。另一方面，利用物联网、大数据、云计算等技术，实现生产流程的智能化和数字化，提高生产的灵活性和响应速度。在供应链优化方面，公司构建高效的供应链体系，提高原材料采购和产品分销效率，降低成本，积极开拓国内外市场，特别是‘一带一路’沿线市场，促进产品国际化销售。”莫晨晓告诉记者。

据了解，公司在中国和意大利设立了研发制造基地，拥有“KDT”、“MASTERWOOD”、“WDMAX”三大品牌，与全球120多家经销商合作开展业务，业务遍及70多个国家和地区。主要客户有索菲亚、全友家私、尚品宅配、宜家家居、好莱客等。

2023年，弘亚数控实现营业收入26.83亿元，同比增长26.09%；实现净利润5.9亿元，同比增长29.75%。

“海外一些家具机械企业拥有先发的技

术优势，以及广阔的客户群体。海外市场竞争激烈，迫使公司提升技术水平和产品质量。随着技术不断升级，公司在国际市场产品性价比优势凸显。公司在海外的销售收入稳步增长，2023年海外市场收入占比达到30%，未来将进一步提升市场份额。”弘亚数控副总经理、财务负责人许丽君告诉中国证券报记者。

对于如何开拓海外市场，莫晨晓告诉记者，最初，公司在海外市场销售自有品牌产品，2018年收购意大利品牌，在欧洲市场加大投入，公司的国际认可度得到提升。未来，公司会在海外市场寻求更广阔的发展空间。“先进的技术和经验可以反哺国内业务，提升国内产品的技术含量和市场竞争能力。海外业务需遵循国际标准和认证体系，有利于促进产品升级。”

加大技术创新

作为中国家具装备行业的头部企业，弘亚数控上市以来通过加大技术创新，破解行业“卡脖子”难题，成功抢占中高端市场，营收、净利、市场份额均实现跨越式发展。

在弘亚数控管理层看来，新质生产力是推动企业高质量发展的关键因素。企业要通过管理创新、技术创新、市场创新等，精准把握客户需求，不断提升运营效能，研发出更具竞争力的新产品。

弘亚数控坚持“国内领先、国际一流”的

● 本报记者 董添 摄

发展战略定位，秉承创新驱动、质量优先的经营理念，取得国家级专精特新“小巨人”企业称号，荣登中国机械500强。弘亚数控的产品技术国内领先，国际先进，部分技术已达到国际顶尖水平，铸就了“国内一流、进口替代”的品牌形象。2023年，弘亚数控的主打产品封边机荣获广东省制造业单项冠军。目前，弘亚数控拥有200余项专利技术，覆盖高速封边、数控锯切、数控钻铣中心、柔性自动化生产线等关键技术领域。

弘亚数控管理层介绍，依靠卓越的产品、合理的定价及周到的服务，公司在国内市场占有率稳步提升，并赢得海外客户的广泛认可，成功打入欧洲、北美等高端市场。去年，境外收入为8.1亿元，占比约30%，近十年境外销售收入增长十倍以上。未来，公司将以市场需求为导向，以技术创新为动力，不断提升自身实力，进一步提升产品品质，致力于让中国高端家具装备扬帆出海，力争将弘亚数控打造成为全球家具装备行业的领军企业。

弘亚数控管理层对记者表示，将提升创新能力，拓展木门线、包装设备等新品类。在市场营销方面，通过参加行业展会及推介会等形式拓展市场，提升品牌知名度以获得订单。同时，通过性价比优势，在高端市场抢占份额。在海外市场推广方面，公司将重点布局欧美等市场，借助MASTERWOOD销售渠道拓展欧洲市场。在产能储备方面，公司将通过新建制造基地和产能扩张项目，逐步提升产能。

海特高新：发力科技创新 抢占低空经济风口

● 本报记者 康曦

近日，海特高新董事长万涛在接受中国证券报记者采访时表示：“上市以来，海特高新坚持与国家重大战略同频共振，聚焦新产业，深耕高端装备研发与保障、航空工程技术与服务、高性能集成电路设计与制造等赛道，通过持续科技创新，掌握了一系列前沿技术，突破了多个技术难点，提升核心竞争力，推动公司高质量发展。”

当前，低空经济成为新的产业蓝海，海特高新具备先发优势，并与多家头部企业签署了战略合作协议，将打造联合科创平台，推动技术创新成果转化。

突破关键核心技术

上世纪八十年代，我国民用航空产业处于两头受限的局面，不仅依赖于国外采购飞机，而且飞机维修也靠国外保障，维修费用高、周期长且技术受限，迫切需要打造自己的航空检测和维修技术产业。在此背景下，海特高新于1992年成立，并于2004年7月以民营航空维修第一股登陆资本市场。

如今，海特高新已成为我国民营航空领域的中坚力量，实现了多个“唯一”。公司是国内

唯一可以同时进行波音B737NG和空客A321客机改货机的公司；唯一同时拥有运输飞机、公务机、航空部附件维修以及飞行员培训CAAC、EASA、FAA等许可的民营航空工程技术服务企业；唯一同时具备波音、空客系列飞机的D级全动飞行模拟机研制能力的企业。目前，公司是中国最大的第三方飞行员、乘务员培训机构。

科技创新为海特高新注入源源不断的动力。“公司在原创性和颠覆性技术创新方面持续发力，通过渐进式科技创新，突破关键核心技术，实现科技自立自强。”万涛表示，海特高新在航空发动机、电子、机械、机电一体化、自动控制、模拟仿真等领域拥有核心技术优势，有助于公司抢占低空经济发展先机。

布局低空经济产业

2024年被称为“低空经济元年”。作为战略性新兴产业，低空经济成为新的产业蓝海。基于看好低空经济发展前景，海特高新子公司安胜公司早在2021年就前瞻性地布局了eVTOL（电动垂直起降飞行器）领域。

目前，安胜公司已与国内主流eVTOL头部企业就分系统仿真模拟、工程模拟机的研制等开展合作，协助主机厂商研发、设计飞行

器以及适航取证工作。海特高新董秘张龙勇表示：“低空经济以各种有人驾驶和无人驾驶航空器的低空飞行活动为牵引，辐射带动相关领域融合发展。目前，低空经济发展处于起步阶段。在政策推动下，未来发展空间巨大。这将给公司模拟机研制、飞行员培训、航空工程技术与服务等业务带来积极影响。”

据赛迪研究院发布的《中国低空经济发展研究报告（2024）》，2023年，我国低空经济市场规模超过5000亿元，同比增长33.8%。预计到2026年市场规模将突破万亿元。

在低空经济领域，海特高新具备先发优势。安胜公司2022年就交付了中国首台eVTOL模拟机。张龙勇称，公司将在eVTOL分系统模拟、工程模拟机研发制造、飞行培训模拟机研发制造、相关部件制造以及运营保障等方面进行布局。

近日，海特高新与多家低空经济领域的头部企业签署战略合作协议，将围绕eVTOL飞行模拟机/设备研发及人员培训、整机大修、改装和部附件维修开展合作，打造联合科创平台，推动技术创新成果转化。

客机改货机需求旺盛

目前，海特高新是中国最大的飞机大

修、航空部附件维修、飞机客机改货机民营企业。

“一架客机的使用寿命通常为30年。但是，使用15年后随着乘坐舒适性下降以及燃油损耗率提升，航空公司在综合考虑性价比后，一般会选择出售或者将其改为货机。”张龙勇告诉记者，随着物流运输行业的迅猛发展，货运飞机市场需求大增，催生飞机客机改货机的需求。客机改货机涉及飞机结构大幅变动等复杂问题。

海特高新决定涉足客机改货机业务。2016年，公司通过合作方式成功开发波音B737-700、B737-800客机改货机方案，取得美国联邦航空管理局和以色列民航局的补充型号合格证及改装能力批复，并获得中国民航局民用航空器补充型号合格证；2023年公司与中国民航局（德国空中客车改装公司易北飞机有限公司）签署A321客机改货机协议。

“为应对客机改货机旺盛的市场需求，公司正在建设天津第三期机库，预计2025年投入使用，届时将进一步扩大公司客机改货机产能。”张龙勇说。

在航空部附件维修领域，海特高新具备超过4万件号的维修能力，维修类别和数量国内领先。“随着新建产能逐步释放和客户群体扩大，公司步入新的发展阶段。”张龙勇表示。

山东省临沂市中级人民法院拍卖公告

山东省临沂市中级人民法院将于2024年8月29日10时至2024年8月30日10时止（延时除外，具体截止时间以系统显示为准）在临沂市中级人民法院淘宝网司法拍卖网络平台上进行公开拍卖活动（法院账号名：山东省临沂市中级人民法院，法院主页网址：sf.taobao.com/0639——参见全国法院网页：https://sf.taobao.com/court_list.htm）现公告如下：

一、拍卖标的：被执行人万进持有的金正大生态工程集团股份有限公司（证券代码：002470）无限售流通股25000000股。起拍价（仅作参考）：2880万元，保证金：300万元，增价幅度：10万元

【起拍价说明：本次公示起拍价为2024年7月25日当天收盘价下浮15%，该价格仅为展示价格，非实际价格。实际以开拍日2024年8月29日20个交易日的收盘价均价乘以总股数下浮15%为起拍价。（因股票变动影响较大，实际起拍价将在开拍日2024年8月29日前进行相应调整，调整后价格为本次拍卖的实际起拍价）

二、咨询、展示看样的时间与方式：自公告开始之日起至拍卖前一天止（节假日休息）接受咨询，有意者请自行看样。

三、本次拍卖活动设置延时出价功能，在拍卖活动结束前，每最后5分钟如果有买受人出价，将自动延迟5分钟。

四、拍卖方式：设有保留价的增价拍卖方式，保留价等于起拍价，至少一人报名且出价不低于起拍价，方可成交，24小时竞价周期

内，其他拍卖报名用户可加价参与竞买，竞价结束前5分钟内如有人出价，则系统自动向后延时5分钟（循环往复至最后5分钟内无人出价）。

五、竞买人资格条件：1、竞买人须为依法设立并有效存续的企业法人，其他经济组织或具有完全民事行为能力自然人。2、竞买人须具备良好的财务状况和支付能力。3、竞买人须符合相关法律、法规、规章和政府相关部门要求的股东资格。4、不符合条件参加竞买的，竞买人自行承担相应的法律责任。5、标的物的转让登记手续由买受人自行办理，交易过程中因网络司法拍卖本身形成的税费，应当依照相关法律、行政法规的规定，由相应主体承担。未明确税费义务人的费用需由买受人承担，具体费用情况请各竞买人于拍卖开始前自行至相关单位咨询。6、对上述标的权属有异议者，请于2024年8月25日前与本院联系。本次拍卖标的的买受人，已经担保物权人、租赁占用人或其他优先购买权人自本公告发布之日起三日内书面通知送达。7、人与本标的的物有利害关系的人当事人可参加竞拍，不参加竞拍的请关注本次拍卖活动的整个流程。8、竞买人在对拍卖标的物第一次确认出价应买前，按网拍系统提示报名缴纳足额拍卖保证金，系统会自动冻结该笔款项。拍卖成交的，本标的的物竞得者（以下称买受人）冻结的拍卖保证金在

拍卖结束后转入法院账户，拍卖结束后未能竞得者冻结的保证金会自动解冻。拍卖流拍的，竞买人的拍卖保证金在拍卖活动结束后及时解冻，冻结期间不计利息。本标的的物竞得者原冻结的保证金自动转入法院指定账户。

十、拍卖成交后，因买受人资格问题、悔拍、逾期未支付拍卖余款、或违反《拍卖公告》《拍卖须知》中的相关规定致使拍卖目的难以实现的，本院可以裁定重新拍卖。重新拍卖的，原买受人不得参加竞买。拍卖成交后买受人悔拍的，缴纳的保证金不予退还，依次用于支付拍卖产生的费用损失，弥补重新拍卖价款低于原拍卖价款的差价（保证金不足以弥补差价时以责令原买受人补齐相关差额，拒不支付的可以强制执行）冲抵本案被执行人的债务以及与拍卖财产相关的被执行人的债务。

十一、拍卖余款请在拍卖结束7日内缴纳，可通过银行付款或支付宝网上支付，详细咨询电话：1、银行付款方式：银行汇款到法院指定账户（户名：山东省临沂市中级人民法院，开户银行：中国银行股份有限公司临沂城北支行，账号：6228636000107439700）。2、拍卖未成交的，竞买人通过网络报名缴纳冻结的保证金自动解冻，冻结期间不计利息。

十二、司法拍卖因标的物本身价值，其起拍价、保证金、竞拍成

交价格相对较高的。竞买人参与竞拍，支付保证金及余款可能会遇到当天因无法支付的情况，请竞买人根据自身情况选择网上充值银行。各大银行充值和支付的限额情况可上网查询，网址：（https://www.taobao.com/market/paimai/sf-helpcenter.php?path=sf-hc-right-content5#q1）

十三、依照法释（2016）18号《最高人民法院关于人民法院网络司法拍卖若干问题的规定》，竞买人成功竞得网拍标的物后，淘宝网拍平台将生成相应《司法拍卖网络竞价成功确认书》，确认书中载明实际买受人姓名、网拍竞买号信息。

竞买人在拍卖竞价前请务必再仔细阅读本院发布的拍卖公告及须知谨慎购买。

十四、拍卖公告与拍卖须知不一致的，部分以本拍卖公告为准。

十五、本规则其他未尽事宜，请向拍卖人咨询。

法院咨询电话：0639-8128367（范法官） 拍卖辅助机构：山东司辅

咨询电话：19853163291 山东司辅公司客服：400-600-1216 淘宝技术支持：400-822-2870

临沂市中级人民法院
2024年7月26日

政策支持全链条发展 创新药企业迎收获期

● 本报记者 傅苏颖

7月30日，上海市人民政府办公厅发布《关于支持生物医药产业全链条创新发展的若干意见》，围绕研发、临床、审评审批、应用推广、产业化落地、投融资等关键环节，坚持全链条创新、全链条改革、全链条赋能。

此前，北京、广州、珠海已出台全链条支持医药高质量发展措施。业内人士认为，今年以来各地陆续推出支持生物医药产业高质量发展相关政策，覆盖研发、转化、准入、生产、使用、支付等环节，推动产业由跟随式、模仿式、引进式创新转向源头创新。研发实力较强，产品管线布局丰富的企业值得关注。

鼓励原始创新

《若干意见》提出，加大对创新器械研发的支持，鼓励企业开展原始创新，大力培育重磅产品。前瞻布局基因与细胞治疗、mRNA、合成生物、再生医学等前沿赛道，支持人工智能技术赋能药物研发，提供更多智能化应用场景。

在进一步放大临床资源优势方面，持续增设研究型床位，建设功能完备、集约共享的研究型病房。完善临床成果作价入股等转化机制，优化成果评价和团队激励机制。引导保险机构加强对临床试验和产品创新的风险补偿，完善风险共担机制。

缩短产品研发和上市周期。推动实施国家注册审评审批改革试点，实现药品补充申请审评时限压缩至60个工作日，药物临床试验申请审评时限压缩至30个工作日。加快第二类医疗器械审评，将审评平均时限压缩至40个工作日以内。

在加快创新产品应用推广方面，推动更多“新优药械”入院入医保，确保上海市医疗机构“应配尽配”。加大创新产品医保支付力度，对相关诊疗项目实行医保预算单列支付。在DRG/DIP即疾病诊断相关分组/病种分值改革中单独支付。大力支持上海市创新药械国际化发展。

为进一步完善全要素支撑体系，《若干意见》提出，强化投融资支持，发挥生物医药产业母基金、股权投资基金、创新转化基金等作用，加强战略纾困解困，鼓励企业风险投资，设立产业并购基金，支持企业并购重组、做大做强释放数据要素价值，推动队列研究数据开放共享，打造高质量语料库和行业数据集，推动行业数据依法合规交易、跨境安全流动。

新药加快落地

政策支持创新药全链条发展，涉及研发、审评审批、准入、支付、投融资等环节。

7月5日，国务院常务会议审议通过《全链条支持创新药发展实施方案》，提出发展创新药关系医药产业发展，关系人民健康福祉。要全链条强化政策保障，统筹用好价格管理、医保支付、商业保险、药品配备使用、投融资等政策，优化审评审批和医疗机构考核机制，合力助推创新药突破发展。要调动各方面科技创新资源，强化新药创制基础研究，夯实我国创新药发展根基。

在政策的推动下，我国创新药产业加速发展。2023年，我国批准上市创新药（化药及治疗用生物制品，未纳入中药和其他生物制品）数量为35个。西南证券认为，2024年，国产创新药将加速落地，超30个品种有望获批上市。创新药上市公司将步入密集收获期。

多家企业的产品进入放量期。在伏美替尼销售超预期的助力下，一季度艾力斯实现营业收入7.43亿元，同比增长168.65%；归属于母公司所有者的净利润为3.06亿元，同比增长777.51%。

海思科预计，2024年半年度实现归属于上市公司股东的净利润1.5亿元至1.65亿元，同比增长99.8%至119.78%。对于业绩增长的原因，海思科表示，在环泊酚等产品快速增长的带动下，公司营业收入同比增长约20%。

机构认为，大品种的投资机会值得关注。国产GLP-1（胰高血糖素样肽-1）类产品减重适应症将步入收获期。截至2024年6月底，GLP-1类创新药减重适应症国内已有2款药物获批上市、2款药物申报上市、6款药物处于3期临床阶段。

国际化提速

国产新药出海值得期待。7月26日，基石药业宣布，欧盟委员会（EC）已批准舒格利单抗联合含铂化疗用于无EGFR敏感突变的，或无ALK、ROS1、RET基因组肿瘤变异的转移性非小细胞肺癌（NSCLC）成人患者的一线治疗。

6月22日，和黄医药宣布，其自主研发的抗肿瘤新药映唯替尼取得欧盟委员会批准，用于治疗经治转移性结直肠癌。这是映唯替尼2023年11月在美国上市后再次取得重大进展。

同时，国内新药创制水平不断提升，国产创新药的国际认可度稳步上升，海外授权金额持续攀升。截至目前，海外授权交易金额超过5亿美元的项目有30多个。其中，百利天恒的BL-B01D1、康方生物的AK112、荣昌生物的维迪西妥单抗等项目超20亿美元。

西南证券认为，创新药出海的逻辑包括三点：中美医疗支付能力差距显著，海外市场空间巨大；创新药在国际市场的售价通常更高；首付款快速回笼，有利于加速推进海外临床试验。