

融资应用多点开花

低空经济企业加速竞逐全球市场

吨级以上eVTOL航空器实
现远海物资运输，海外大额订
单频现，政策持续推出……近
期，低空经济企业在商业化应
用、订单和融资方面进展喜人，
加之相关政策助推，产业动能
持续释放。

● 本报记者 王婧涵

融资应用利好频传

8月3日，峰飞航空的2吨级eVTOL航空器凯瑞鸥载着水果和紧急药品等物资，从深圳陆地起降点起飞，经过近一小时的跨海域飞行，最终降落在距离深圳海岸线150公里的惠州19-3平台，实现了远海石油平台物资运输飞行，为eVTOL航空器在海陆间物流运输开辟了新的应用场景。

中国海油深圳分公司协调部副经理任永怡表示，此次试飞由中国海油、中信海直、峰飞航空共同实施，实现了海陆长距离低空紧急物资运送等场景的新突破，展现了低空经济赋能传统能源产业的巨大潜力。

此前7月21日，峰飞航空货运版V2000CG凯瑞鸥单机适航证(AC证)获民航局批准，成功集齐型号合格证、生产许可证和单机适航证“三证”，并向客户交付。

近期，低空经济企业利好频传。

7月15日，小鹏汇天宣布完成2.5亿美元B轮融资，融资将用于推进小鹏汇天飞行汽车研发、规模量产和商业化进程。

小鹏汇天表示，当前公司“陆地航母”量产进程全面提速。小鹏汇天飞行汽车量产工厂已经封顶，正在设备调试阶段，计划于今年第四季度竣工。公司的“陆地航母”飞行汽车也将在2026年量产交付。

8月1日，大型无人机系统研发生产企业天域航通宣布完成新一轮数亿元融资。该轮融资由沃衍资本与迪策投资联合领投，资金将主要用于天域航通一代机HY100的生产交付运营及二代机HY200的研发。

向海外要订单

在国内应用场景不断扩展的同时，低空经济企业也通过与海外企业的合作拓展潜在市场，快速获得资金。



视觉中国图片

7月16日，时的科技与阿联酋企业Autocraft签署了订单金额10亿美元的采购协议，后者计划采购350架E20 eVTOL，与时的科技共同推进E20 eVTOL在中东及北非地区的商业化落地。

7月23日，沃兰特航空与泰国泛太平洋有限责任公司(Pan Pacific)及中航工程签署了三方合作协议，Pan Pacific向沃兰特航空采购500架VE25-100天行eVTOL，计划用于泰国、马尔代夫等地区的短途岛屿、岛内运输服务以及应急救援等场景，中航工程则负责为双方提供合作中的低空基础设施，订单总金额达17.5亿美元。

同样拿到“适航三证”的亿航智能EH216-S于6月底在印度尼西亚完成首次无人驾驶载人飞行，公司表示目前已在西班牙、日本、泰国、阿联酋、沙特等多个国家布局场景落地，并在今年的巴黎航展期间与U-Space服务提供商ANRA和阿根廷飞机制造公司FAdeA签署合作协议，推动在当地的运营和本地化生产。

行业人士表示，目前，国内低空经济企业特别是eVTOL企业纷纷向海外寻求合作和订单，一方面是因为部分国际市场对低空飞行器的准入门槛较低，部分地区允许测试未认证机型，为企业提供了更多的试验和展示机会；同时，海外的订单能让企业快速获得资金，支撑大额研发投入。

西部证券表示，根据时的科技与Autocraft签约的订单，单架飞机的价格为285.71万美元。低空eVTOL作为一种公共交通工具，在需求上或许达不到人形机器人的数量级，但由于其单机价值量是人形机器人当前公布价格的30倍至500倍，产业仍具备较大的市场拓展空间。

因地制宜发展低空经济

中国信息通信研究院首席专家续合元表示，低空经济行业具有科技含量高、带动作用强、未来成长空间大的特点。能够作为培育新质生产力的生产要素，在农业、工业、服务业等众多领域开拓实际场景，在新旧动能转换上起到重要作用。因地制宜发展低空经济，对于各行业和地方都有重要意义。

航空产业网发布的数据显示，从企业地理分布情况看，当前广东省、江苏省、四川省、北京市是拥有无人机与eVTOL企业数量排名前四的地区，当地相关企业数量均超30家。

其中，广东省凭借全产业链布局和龙头企业聚集效应引领发展；四川省依托西部航空军工基地，推动传统技术与新兴领域融合；北京市以政策支持和顶尖科研机构为核心，主导高端技术突破；江苏省则依靠扎实的制造业基础，形成规模化生产能力。

政策方面，7月31日，深圳市发展和改革委员会发布《深圳市低空基础设施高质量建设方案(2024—2026年)》，计划到2026年底，建成低空起降点1200个以上，开通载人、载货飞行等各类低空商业航线1000条以上；“2小时同城、4小时跨城”低空快送服务覆盖人口占全市人口比例超过70%；产业集聚发展水平显著提升，产值规模突破1300亿元。

7月23日，湖南省工信厅等五部门联合印发《湖南省应急装备产业高质量发展三年行动计划(2025—2027年)》提出，以应急处置装备为主体、监测预警装备和安全防护装备为两翼，打造具有湖南特色优势的“一体两翼”应急装备产业体系。壮大低空应急装备先进制造业集群，重点发展智能化无人机救援系统、有人/无人协同航空器、低空监测预警平台等装备，规划和建设湖南低空智联网，实施低空监测预警网络、低空应急指挥平台、有人/无人协同救援试点等示范工程。到2027年，全省应急装备产业营业收入突破1000亿元，年均增长10%左右。

行业人士表示，目前我国在法律层面已初步形成了国家、地方多层次的低空经济发展框架，各类法规和方案仍在不断出台中。在布局低空经济时，如何找准定位、实现与当地实际情况的紧密结合，是各地应重点考虑的问题。

A股半年报前瞻： 高比例分红成亮点

● 本报记者 董添

A股半年报陆续披露。Wind数据显示，截至8月4日18时，A股共有87家上市公司对外披露2025年半年报，其中58家上市公司实现归属于上市公司股东的净利润同比增长。从利润分配角度看，目前，已有30家上市公司发布半年报的同时，对外发布2025年半年度利润分配预案，不少公司拟派发现金红利比例较高。

58家净利润同比增长

8月4日晚，包括正海生物、丰立智能、凯尔达、芯联集成-U在内的多家上市公司对外披露2025年半年报。

芯联集成-U2025年上半年共实现营业收入34.95亿元，同比增长21.38%；实现归属于上市公司股东的净利润亏损1.7亿元，上年同期亏损4.71亿元，同比减亏。报告期内，公司通过不断拓展市场、积极开拓应用领域，有效带动了销售规模的扩大；同时，公司积极推行供应链管控与精益生产管理等降本增效措施，使整体盈利能力得到显著提升。

一些行业头部公司此前已经披露2025年半年报，引发市场关注。

海康威视2025年上半年共实现营业收入418.18亿元，同比增长1.48%；实现归属于上市公司股东的净利润56.57亿元，同比增长11.71%。报告期内，海康威视深耕主业，提升核心能力。公司积极把握AI大模型技术突破带来的发展机遇，驱动业务势能的持续释放；持续拓展场景数字化业务，为国内主业开拓新增长空间。另外，公司坚持国际化发展战略，继续加大海外市场营销投入，进一步提升海外收入占比。

宁德时代2025年上半年共实现营业收入1788.86亿元，同比增长7.27%；实现归属于上市公司股东的净利润304.85亿元，同比增长33.33%。2025年上半年综合毛利率为25.0%，同比增长1.8个百分点；其中，第二季度综合毛利率为25.6%，环比均有所增长。经公司第四届董事会第七次会议审议通过的2025年半年度中期分红方案为：公司拟向全体股东每10股派发现金分红10.07元(含税)。

分红积极性高

从利润分配角度看，目前，已有30家上市公司发布半年报的同时，对外发布2025年半年度利润分配预案，不少公司拟派发现金红利比例较高。

东方雨虹披露的2025年半年度利润分配预案显示，公司拟向全体股东每10股派发现金红利9.25元(含税)。

对于分红计划，东方雨虹在最新披露的投资者关系记录表中提到，中期分红旨在使投资者及时分享公司的经营成果，缩短回报周期，这不仅体现了公司对投资者利益的重视，也向市场传递出公司对自身经营业绩的信心，使投资者更加关注公司的成长空间、持续盈利能力和平稳现金流。

益生股份披露的2025年半年度利润分配预案显示，公司拟向全体股东以每10股派发现金红利1.5元(含税)，公司本次利润分配预案充分考虑了公司所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平、偿债能力、资金需求和股东投资回报等因素，与公司的成长性相匹配，不会对公司每股收益、现金流状况及正常经营产生重大影响，与所处行业上市公司平均水平不存在重大差异，符合公司和全体股东的利益，具备合法性、合规性、合理性。

部分公司拟分红金额占上半年净利润比例较高。

道道全拟定的2025年中期利润分配预案为：拟向全体股东每10股派发现金1.76元(含税)。公司提到，2025年中期利润分配为现金分红，预计现金分红金额为6053.84万元(含税)；截至本公告日，公司现金分红和股份回购总额占公司上半年合并报表归属于上市公司股东的净利润的比例为33.45%，占公司上半年母公司实现的净利润的比例为70.97%。

获机构调研

值得一提的是，不少上市公司在发布2025年半年报或2025年半年度业绩预告后，引发机构扎堆调研。

从机构普遍关心的问题看，主要集中在海外业务布局、上半年业绩变动的原因、下半年预计经营情况、机器人等新业务布局等。

对于公司后续产品价格及毛利率情况，东方雨虹在最新披露的投资者关系记录表中提到，2025年上半年，公司市场份额持续提升，防水卷材、砂粉等产品销量同比实现了增长。前期，公司民建集团、工建集团已陆续发布调价函，7月以来已开始落地，相关调价举措对后续价格水平及毛利率的影响预计会逐步体现。

金发科技在最新披露的投资者关系记录表中提到，根据公司发布的2025年半年度业绩预增公告，公司预计实现归属于上市公司股东的净利润为5.5亿元到6.5亿元，同比增长44.82%到71.15%。业绩变动的主要原因是，公司加大新产品开发力度，改性塑料产品结构持续优化，市场份额稳步提升，在汽车、电子、电工、新能源等行业的销量和毛利均实现稳步增长；同时，公司加速推进全球化布局，海外业务规模快速增长。公司绿色石化板块持续加强与改性塑料板块产业链协同，通过技改升级和工艺优化实现降本增效，并积极开发高端专用料产品以及加快合成改性一体化项目进程，推动经营质量持续提升。受益于国内产业链自主可控需求提升，公司特种工程塑料凭借技术优势，在高频通讯及AI设备等领域加速创新应用开发，客户渗透率显著提高，带动产品销量及毛利快速增长。

对于公司产品在机器人领域的进展情况，普利特在投资者关系活动记录表中提到，公司所生产的改性PEEK、改性PPS、改性PA等材料可以用于机器人等相关行业，目前部分材料已经批量供应于工业机器人领域，但目前相关业务比例占公司总体业务量较小。同时，公司高度重视材料在机器人产业中的应用，积极与相关头部客户进行业务对接和验证，全面推进公司材料在机器人行业中的轻量化、功能化、规模化使用。

舒泰神：引资本加速研发 深耕创新药赛道

● 本报记者 傅苏颖

舒泰神作为一家专注创新药研发与产业化的公司，凭借自主知识产权优势，近期备受市场关注。公司通过设立子公司贝捷泰引入外部资本，为发展注入新动能，加速推进创新药研发进程。公司始终聚焦治疗药物的临床价值，多个在研项目取得阶段性进展，并持续推进已上市产品的迭代升级。

“公司在江苏设立子公司并引入无锡国资(金易原力基金)，主要考虑到当地良好的营商环境及对生物医药企业的有力扶持。”舒泰神董事会秘书、副总经理于茂荣日前在接受中国证券报记者采访时表示，公司坚持创新驱动发展战略，秉持以实现临床治疗价值为根本，聚焦差异化竞争，持续推进研发，着重推进进入临床阶段关键节点药品的产业化、商业化。

落子无锡

2024年11月29日，舒泰神以自有资金及资产出资设立全资子公司贝捷泰。不到一个月，舒泰神2024年12月24日公告，贝捷泰拟进行增资扩股及股权转让，引入无锡国资金易原力基金，后者将支付增资及股权转让款合计2亿元。

近期，舒泰神发布公告，贝捷泰已于2025年6月份收到金易原力基金二期增资款9333.33万元，舒泰神收到金易原力基金二期转让款4666.67万元。贝捷泰已于近日完成工商变更登记，并取得了无锡市惠山区局换发的《营业执照》。

“公司选择在无锡设立子公司，核心因素在于当地优质的营商环境，政务服务展现出较强的专业性与主动性，对生物医药行业的发展给予积极引导与支持，这为企业落地后的运营和成长提供了良好基础。”于茂荣表示，有产业引导基金等为企业提供融资方面的支持，用于推动公司创新药项目。

于茂荣介绍，无锡针对生物医药行业出台了专门的政策意见，对创新药在临床I、II、III期等不同研发阶段均有明确的资金支持，形成了全周期的支持体系。人才方面的激励政策也颇具吸引力。对新引进的



舒泰神(北京)生物制药股份有限公司 本报记者 傅苏颖 摄

高层次人才，给予购买首套房购房补贴，为子女就近提供优质公办教育资源。这不仅有助于公司引进高端研发人才，对后续组建专业化团队也提供了便利——良好的人才政策能吸引更多专业人士落户就业，为团队扩张奠定基础。

无锡市创新投资集团有限公司(简称“锡创投”)是金易原力基金的管理人和出资者，惠山区国资为该基金另一个核心出资人。“作为无锡市国资投资公司的代表，锡创投是中国生物医药投资最活跃的国资机构之一。舒泰神是无锡市与生物医药各细分行业龙头战略合作的重要一环，公司管线优质、团队踏实。企业内部发展靠自身扎实推进，锡创投则在外部全力给予公司政策支持与贴心服务，助力其在创新药赛道加速奔跑。”锡创投总裁王志行表示。

王志行表示，锡创投坚定看好生物医药行业前景，投资策略聚焦三方面：与细分领域密切合作，挖掘协同潜力；结合无锡本土新质蛋白、医疗服务等优势产业，强化资源联动；海外团队常驻多地，进行全球布局，突破地域限制。在回报平衡上，锡创投既以15年存续期基金“投早投小”，又推进

临近产业化基金助力企业上市，覆盖“研发—临床—上市”全链条，践行“耐心资本”理念。

加速研发

舒泰神致力于研发、生产和销售临床治疗需求未被满足的治疗性药物，主要包括蛋白类药物(含治疗性单克隆抗体药物)、化学药物等类别，治疗领域聚焦在感染性疾病、呼吸与重症、自身免疫系统疾病及神经系统疾病治疗药物等领域。

公司2024年年报显示，基于未来研发项目整体布局和公司发展战略考虑，公司多个在研项目所对应的多项适应症在持续推进；在临床试验中，公司研发管线中有部分临床前在研项目持续推进。

“公司集中资源推进临床阶段成药性明确的研发项目，以期加快创新药上市。”于茂荣表示，“未来公司将围绕神经系统疾病、呼吸与重症、感染性疾病、自身免疫性疾病等深耕领域稳定推进具有竞争力的多个研发项目至IND(新药临床试验)申报。”

“STSP-0601目前完成的临床试验中，

未发现血栓塞事件。公司目前正在搭建针对STSP-0601的全链条团队，聚焦患者人群，呵护患者健康。”于茂荣表示。

其他在研药物方面，于茂荣介绍，公司目前完成或接近完成II期临床试验的品种有STSA-1002、BDB-001。其中，BDB-001针对ANCA相关性血管炎(AAV)正在II期临床试验尾声阶段，该药在2023年获得国家药审中心突破性疗法的认定。

“公司就临床和临床前阶段在研项目与国内外医药企业、投资基金等潜在合作伙伴展开了多种形式的沟通交流，对相关合作模式均持开放态度。”于茂荣介绍。

公司也在积极尝试人工智能在药物研发等方面的应用。于茂荣表示，“人工智能在公司基于结构的蛋白药物设计、抗体人源化、高通量可开发性预测、风险点的优化改造等方面均有所应用，可以提高药物研发效率，降低成本，提高药物成药性。此外，我们对于利用AI挖掘新靶点新机制方面也有尝试。”

多措并举降本增效

舒泰神上市销售产品主要为创新生物药物苏肽生(注射用鼠神经生长因子)和特色品种舒泰清(复方聚乙二醇电解质散(IV))及其系列产品。除上述产品外，公司还生产销售阿司匹林肠溶片等化学药品。

于茂荣介绍，在采购方面，公司通过增加供应商引入竞争，和供应商谈判降低原材料成本。生产方面，公司采用以销定产的模式制定生产计划，降低库存。公司目前已上市产品主要为处方药，营销方面主要采用自营和代理相结合的销售模式。

“公司对已上市品种也在不断进行迭代。”于茂荣介绍，针对已上市销售的聚乙二醇类产品，有三款新药于2022年后相继上市：舒斯通针对性地提高了儿童用药的顺应性；舒亦清剂型为口服溶液，提升更多患者用药的可及性；新产品舒常清适用于成人。

针对另一款已上市产品苏肽生，于茂荣表示，其迭代品种STSP-0902是一种重组人神经生长因子(NGF)，目前正在开展临床Ib/II期试验，在减痛、长效、人源方面有非常大的提升，有望提升患者的用药便捷性。