

康弘药业：推动国际化管线上市 竞逐前沿技术赛道

锚定研发创新路，不畏艰难攀高峰。“十四五”期间，康弘药业各项事业取得巨大进步，持续攻破核心技术，以眼科、精神/神经、肿瘤三大核心治疗领域为主线的产品矩阵更加丰富，业绩一路上扬，高质量发展迈出坚定步伐。公司营业收入从2021年的36.05亿元增至2024年的44.53亿元，扣非净利润从2021年的3.01亿元增至11.84亿元，期间研发开支合计25.21亿元，现金分红合计11.32亿元。

“若能在未来十年内实现国际化管线上市、海外市场营收占比显著提升，并持续迭代创新生态，公司有望跻身全球生物医药领域公司前列。这一路径不仅需要技术突破的硬实力，更需战略定力、组织韧性与全球视野的软实力支撑。”康弘药业总裁柯潇说。

● 本报记者 吴科任

长期经营稳健

2025年上半年，康弘药业经营保持稳健。营业收入为24.53亿元，同比增长6.95%；扣非净利润为7.23亿元，同比增长6.51%；经营活动产生的现金流净额为9.16亿元，同比增长13.76%。区别于不少大起大落的创新药上市公司或科技公司，康弘药业上市10年以来，每年收入增速整体保持平缓态势，这背后有何秘诀？

发展理念为先，从市场、创新、品质、人才四个方面形成推动企业发展的合力。柯潇表示，公司始终坚持“以市场为先导、以创新为核心、以品质为生命、以人才为根本”的发展理念，同时，认真考察、研究世界企业成功经营的历史和现实、经验和教训。在此基础上，培育和建立了公司的经营理念和经营方式，即“创新产品和服务，普惠民生与大众”。它的核心是着眼于民生需求，不断创新，使公司的产品和服务更优秀、更具特色、更为普惠，真正做到济世为民。“正是基于对这一理念的践行，公司致力于研发适合大众消费的临床急需药品，这既体现了医药济世的优良传统，也为企业稳健发展开辟了更广阔的空间。”柯潇说。

尊重行业规律，既敢于创新投入，也重视风险研判。“一款国产新药上市，带动亿元级的



康弘药业集团总部
康弘药业大单品康柏西普生产实景（右上） 公司供图

收入增长，获得业内广泛认可。这靠的绝不是投机取巧，而是脚踏实地做基础、用心做事、用学术做专业化推广。”柯潇表示，“医药行业兼具高投入、长周期、强监管的特性，其稳健与冒险的平衡，本质是风险可控下的创新突破。医药企业需要在深度研究和准确判断的基础上，通过政策风险预判、市场需求验证、研发管线梯度布局，夯实稳健发展的根基。”

超级单品接力

打造一款长生命周期（仅指上市销售阶段）的大单品，是创新型药企孜孜不倦的追求，康弘药业亦然。作为首个国产抗VEGF（血管内皮生长因子）融合蛋白眼科用药，康柏西普自2014年上市以来连续10年保持增长。2025年上半年，康柏西普为康弘药业创造收入13.45亿元，占当期公司总营收的54.83%。柯潇对此解释：“一直以来，公司的策略很清晰，即通过‘性价比+治疗便利性’构筑护城河。医保层面，康柏西普多次进入国家目录；临床层面，公司创新性地提出‘3+PRN’方案，把年均注射次数压缩至6次到8次，极大提升了依从性；在研发端，对抗VEGF而言，‘疗效等同、频次更低’几乎是所有参与者共同追求的目标。”然而，过度依赖某个单品，一旦政策、市场、技术等方面聚变，易使药企元气大

伤。寻求更多超级单品是一种应对策略。哪款产品可能成为康柏西普这样的超级单品，备受市场关注。

柯潇表示，“今年6月底，康弘药业旗下的利非司特滴眼液正式获批，成为国内首个以3类新药路径独家上市的利非司特制剂。这意味着，我国庞大的干眼症患者群体拥有了全链条抗炎用药选择。”

据公开报道，2024年我国干眼药物市场规模约47.9亿元，2020年至2024年的市场规模复合增长率为16%。柯潇认为，“临床与商业的双重空间均已具备，而利非司特原研药Xiidra在中国市场尚未上市。面向长期依赖人工泪液、环孢素并渴望快速起效的患者群体，康弘药业凭借首仿切入干眼赛道，为自己打开了一个新市场，收获了具有确定性的潜在增量。”

“随着公司在基因治疗、抗体偶联药物、合成生物学等前沿技术领域的持续投入，自身优势治疗领域的市场规模呈现持续增长态势，公司聚焦的细分赛道均展现出广阔的发展前景。”柯潇说，基因药物生产基地项目于上半年完成主体封顶验收，预计明年1月投产。建成后将用于开展基因治疗药物的临床研究样品生产和商业化产品生产。

角逐前沿技术

柯潇表示，“康弘药业始终朝着‘中国

康弘、世界康弘、长青康弘’的愿景而努力。我们通过眼科领域的突破性成果，从强手如林的中国医药领域实现突围，奠定了‘中国康弘’的行业地位。在巩固本土优势方面，公司仍需持续发力。‘世界康弘’的突破需以基因治疗、合成生物学、双载荷ADC等全球前沿技术为支点，而‘长青康弘’则依赖研发体系的可持续输出与社会价值的深度绑定。”

上半年，康弘药业在研的基因治疗药物KH631在中国进入临床Ⅱ期，中美临床试验工作持续推进。KH658眼用注射液是康弘第二款同时获批进入中国和美国临床试验的基因治疗产品，中美临床试验正稳步推进。

康弘药业在合成生物学领域也有布局。KH617是国内首个具有合成生物学来源的Ⅰ类新药，也是康弘药业合成生物学平台首个进入临床试验的产品，2023年2月获得美国FDA针对胶质母细胞瘤的孤儿药资格认定，2025年5月正式获批与标准治疗方案联合用于新诊断的胶质母细胞瘤的临床试验。目前KH617处于临床Ⅱ期阶段。

公司申报的注射用KH815的1期临床试验申请，于今年3月获得澳大利亚人类研究伦理委员会批准，成为全球第一个进入临床试验的新型双载荷抗体偶联药物。公司还布局了HER3（KHN922）双载荷方案及后续组合，朝着平台化ADC方向迈进。

风语筑：用AI加持让创意落地 “玩”转新型文化空间

● 本报记者 杨洁

以知名科幻IP《三体》为核心，在AI等多种数字科技的赋能下，上海市奉贤区在水一方科幻馆正成为风靡社交媒体的热门打卡点，焕发出新的活力与商业潜力。

这是风语筑打造“科技+文化+商业”三位一体新型文化空间的标杆运营项目。风语筑董事长李晖在接受中国证券报记者专访时说，全国大部分地方的科技馆都值得用新技术和新理念重做一遍。同时风语筑正联合合作伙伴探索具身智能机器人等新兴技术融入文旅场景的更多可能性。

“好玩”就是生产力

“好玩的时候，才刚刚开始”，这句刻在风语筑创意大楼进门处墙上的标语，从风语筑成立之初便沿用至今，代表了李晖本人的态度，同时也是风语筑的公司文化和产品内核。

“你只有好奇、有趣、喜欢玩，才能做出吸引人的内容，而不是无聊的内容。”李晖说，好玩是公司希望员工们保持的生活方式，同时也是工作态度，让所有前来看展的观众也都感到开心、觉得好玩。

一时新鲜的好玩也许是容易的，但长期赋能好玩、保持好玩，还能让人们在玩的过程中不知不觉学到知识、收获价值，这正是从事数字展示行业的风语筑始终探索的边界。

“传统展陈是一种被动的展示，受众真正想看什么其实跟我们是无关的，但是现在我们要把这种被动的体验变成一种主动的体验，我们希望在有限的空间内为受众打造更沉浸式、主动参与的体验，这样观众可以基于兴趣、基于情绪价值来付出自己的时间，也许不知不觉就消费了一下，这就是一种让大家感到好玩的新模式。”李晖说。

这是风语筑近年来一直在摸索打造的“文化+科技+商业”三位一体的新型文化空间的核心逻辑。李晖坦言，从最早的建筑规划，到传统的设计展陈，再到打造体验型的新型文化空间，风语筑一直在转型，只有始终保持好玩的创新活力，才能在变化中找到不变的竞争力。

“一旦成功，我们可能就打开一个新的窗口，看到一个新的世界，公司也就有了新的转型的增长点。”李晖说。

化被动展陈为主动体验

在接受记者采访时，李晖特意佩戴了《三体》小说中提到的“地球三体组织”的徽章。李晖本人是《三体》的书迷，但融入了这个热门IP项目的“三体·未来学院”项目并不只是服务于粉丝群体。

李晖向记者介绍，公司在运营这一项目时通过精准化的分析设计，实现了专业性和大众化的需求平衡，资深粉丝不会觉得无聊，普通受众也不会觉得艰涩，甚至还能进一步激发了解《三体》的兴趣。这也正是项目正式开馆运营后在社交媒体上口碑爆棚频频出圈的重要因素。

“关键是要找到合适的技术呈现方式，让科幻小说中的想象力和创意落地，让大家真的可知可感。”李晖表示，全馆运用了精心设计的氛围氛围、灯光音效和高仿真场景模拟手段，构建沉浸式宇宙空间体验环境；采用体感互动、数据可视化、AR、XR、AIGC等各类先进的展示技术，集视、听、触于一体，能够充分调动观众的感官和情绪。团队还参考了游戏的激励逻辑，为项目设计了通关测试，观众以学员身份参与其中，不知不觉接受三体知识。

充分考虑了受众需求、情绪以及体验，用科技打造一场酣畅淋漓的体验剧场，李晖认为，在情绪消费和体验经济迅猛发展的当下，文旅行业要向这一方向转型迈进，这样的文化空间和文​​化消费也更有生命力。

在李晖看来，国内大部分地方的文化馆、科技馆都值得用这种方法重新来做一遍。“我们希望为每个城市打造专属的新型文化空间，用最新的科技手段赋予当地文化内容新的生命力，同时也能做好运营和商业闭环。”

最大限度拥抱新技术

在李晖看来，数字展陈行业不仅仅要站在新技术的最前沿，还要拥有强大的技术转译能力——让不同的技术真正转化为体验场景，让观众在场景中看得见、摸得着、感受得到。

风语筑创意大楼二层的数字展示中心就是一座集现代高科技声光电技术的多维立体展示馆，馆内精选国际一流、国内领先的展陈技术，如虚拟现实、数字沙盘、5D影院、超长高清无缝触摸屏、非触摸互动投影、互动飞屏等，多角度体现风语筑如何将技术革新应用于文化空间。

采访之余，记者体验了风语筑开发的近年来颇受好评的VR大空间项目《梦回圆明园》。依托全球领先的虚拟引擎与LBSS大空间追踪系统，该项目1:1毫米级精准还原了圆明园鼎盛时期的宫殿、园林与生活场景，在虚拟导游的带领下，半小时内“移步换景”，这座世界园林的建筑空间和生活场景细节一一展现在眼前。

李晖表示，未来可以进一步融入AI大模型的能力，这样《梦回圆明园》中的导游角色可以更加智能，不仅仅是引领和陈述，还可以跟受众充分互动，带来更个性化的游览体验。

除了AI，李晖还非常关注具身智能机器人的技术迭代进展。今年3月，风语筑宣布成立具身智能研究院，重点推动人形机器人、AI眼镜等终端在文旅场景的落地应用，重塑“人—机—空间”交互关系。记者了解到，风语筑与人形机器人公司松延动力已经达成战略合作，双方将共同推进人工智能、具身智能与数字场景的深度融合，为文旅、数字展示等领域提供领先的智能化解决方案，全面提升场景交互体验。

中工国际：打造投建营新引擎 驱动盈利模式升级

● 本报记者 刘杨

中国证券报记者近日走进中工国际，并对公司财务总监康志锋和董秘芮红进行专访。

“当前工程行业面临外部环境复杂、国内供需关系不平衡等挑战，但科技创新与产业升级为公司带来发展机遇。”芮红表示，为平抑工程承包业绩波动，公司确定打造投建营板块，聚焦环保工程、索道工程和清洁能源三大领域，形成并持有具有稳定收益的优良运营资产，以创造稳定且可持续的收益和现金流。未来，公司将推动业务布局向工业化领域聚焦转变，推动产业价值链向高端化转变，推动企业竞争优势向“科技创新+高端装备制造+国际化经营”硬核实力转变。

融资模式多元化创新

“上半年，公司营收和利润存在一定的波动。”康志锋解释称，去年同期，乌兹别克斯坦奥林匹克城、伊拉克九区油气等多个项目处于执行高峰，确认收入的基数较高；今年上半年，尼加拉瓜塔韦特国际机场、乌兹别克斯坦垃圾发电等重要项目刚启动，加之去年子公司北起院转让所​​属科正平而产生较大一次性投资收益等因素，对主要财务数据同比产生一定的影响。

半年报数据显示，上半年中工国际实现营收47.88亿元，同比下滑12.95%；实现归母净利润1.77亿元，同比下滑34.86%。

“若剔除投资收益后，公司的利润总额与上年基本持平，综合毛利率提升至18.6%，

资产负债率52.55%，均优于行业平均水平，实现经营活动现金流净额7.97亿元，公司质量不断提升。”康志锋表示，在新签合同方面，上半年，中工国际新签合同额合计21.39亿美元，同比增长33%；在手合同余额达95.45亿美元；国际工程生效合同额9.73亿美元，同比增长36%。

“在医疗工程领域，公司在中美洲、中东、南亚、非洲等区域连签6个医院项目，总金额超4亿美元。以此为范本，公司正在逐步向机场工程、大型场馆建设、数据中心等新的细分赛道进发。”芮红介绍，在海外，公司上半年新签了哈萨克斯坦纯碱厂二期、土耳其储库三期等多个海外工业化项目，促进当地产业升级；在国内，聚焦新型工业化建设，承接了银行数据中心、大科学装置和实验室等一批重大项目。在手合同的不断增长，为全年实现预期收益目标夯实了基础，也为后续业绩释放提供了充足的保障。

康志锋介绍，面对传统融资模式不可持续、两优贷款额度急剧减少的情况，公司针对业主需求和项目特点，不断开拓融资渠道，探索多元化融资方式，并取得显著成效。目前，公司与中国信保、中国进出口银行等重要金融机构保持紧密、良好的合作关系。

向科技型专业化工程公司转型

芮红对记者表示，中工国际正坚定地​​向科技型专业化工程公司转型，将科技创新视为驱动高质量发展的核心引擎。“十四五”以来，公司将科技创新提到了前所未有的高度，建立起覆盖公司全系统的科技创新管理体系，实现科技管理从0到1的系统搭建。

“值得一提的是，由中工国际牵头的本年度集团科技专项现已获集团支持资金合计达1550万元。”康志锋向记者补充道，在国机集团的大力支持下，公司成功搭建了创新协作平台，强化战略服务能力。上半年，由中国工程院院士、国机集团首席科学家徐建发起，所属中国中元为创始成员之一的国机“大科学工程与先进工业设计创新联盟”顺利揭牌。“创新联盟”将充分发挥中国中元设计和总承包能力，开展跨领域联合技术攻关和成果转化，聚力提升国机集团服务国家重大战略需求与重大工程建设的能力水平。

在此基础上，公司构筑了以“一体两翼”为核心的差异化竞争力：以中工国际本部为主体，整合中国中元的设计咨询能力与北起院的高端装备制造优势，形成了从前端策划到后端运营的全产业链协同优势。

康志锋表示，投建营业务创新方面，现已取得明显成效，公司未来也将持续在这一领域深耕。上半年，清洁能源工程方面，乌兹别克斯坦两个垃圾发电项目已全面启动实施，合计总投资约4.75亿美元，预期税后收益率超8%，远高于国内同类项目。索道工程方面，公司投资建设的第一条索道天门脱挂索道项目已通过国家索检中心验收，项目已于9月初进入试运营期。环保工程方面，从BOT到ROT、TOT，实现了模式创新，运营收益稳定。

推动市值与价值相互促进

在构筑核心竞争力方面，芮红对记者表示，中工国际在保持传统市场优势的基础