



许建益

## 健信超导许建益： 硬科技创业需守初心育恒心

与新兴市场。“我们做的是惠及民生的事。这些年，磁共振检查费用从上千元降至数百元并纳入医保，看到更多人能享受到优质医疗服务，这份成就感一直支撑着我们坚定前行。”许建益表示。

### 深耕MRI核心技术 破解民生痛点

“进入MRI领域并非偶然。”许建益回忆道，20世纪80年代末，国内MRI设备国产化率较低且价格高昂，基层医院“买不起，用不起”、民众“看病难，检查难”的民生痛点日益突出。

洞察到行业痛点，许建益及其团队将突破方向锁定在核心技术攻坚上。“超导磁体、永磁体和梯度线圈等MRI设备核心部件，约占核心部件总成本的50%。”许建益表示，一旦攻克关键技术难题，不仅能大幅降低医院磁共振检查的收费标准，也能推动国内MRI设备国产化率与普及率的双重提升。

“我们希望通过攻克核心技术，让磁共振成为人们用得起的日常检查手段。”许建益称，此后数年间，健信超导以自主研发为核心、持续创新为驱动，推动磁共振技术的迭代升级与市场普及，在超导磁体、永磁体和梯度线圈等关键领域相继突破核心技术壁垒，并实现了规模化量产。

如今，健信超导已形成涵盖1.5T零挥发超导磁体、1.5T无液氮超导磁体、3.0T零挥发超导磁体以及开放式零挥发超导磁体的多元化产品矩阵。凭借技术与产能优势，公司成为国内最早实现高场超导磁体规模化生产的厂商，以及全球规模最大的MRI设备永磁体供应商。

经过二十余年深耕，健信超导完成了关键技术的跃迁。目前，公司已掌握13项具有自主知识产权的核心技术，覆盖电磁场、超低温、有限元、结构设计、智能控制及规模化制造工艺六大领域；累计获得授权专利85项，其中发明专利45项，同时承担科技部国家重点研发计划等多项科研项目。

谈及硬科技产品的研发心得，许建益坦言：“硬科技产品研发要‘顶天立地’。

所谓“顶天”，即瞄准行业前沿方向。无液氮超导磁体是全球MRI设备的发展大势，公司多年前就前瞻布局，坚持长期研发投入，目前已掌握该领域核心技术，成功研制出国际首台1.5T无液氮超导磁体及1.5T大孔径无液氮超导磁体。

“立地”，则是紧贴市场实际需求。许建益表示，健信超导作为细分领域的专业化企业，坚守“从市场中来，到市场中去”的研发模式，研发团队常年扎根一线挖掘需求，相较于行业巨头市场响应速度更快。

### 国内外双线发展 激活增量空间

“打造硬科技产品不是闭门造车，要善于整合全球资源。”许建益表示，在MRI设备市场迎来技术迭代与需求升级双重机遇的当下，健信超导正凭借国内深度协同与海外精准布局的双轮驱动，抢占全球市场先机。

国内市场是公司发展的稳固基本盘。健信超导已与万东医疗、深圳安科等头部整机厂商建立深度合作，推动1.5T产品稳定供应，并实现3.0T产品逐步批量供货，助力MRI设备向县乡医院的普及，填补基层医疗诊断设备的缺口。

海外市场则成为公司业绩增长的新引擎。目前，健信超导产品对应的MRI设备超50%销往海外市场。针对国际市场部分区域“买得起，用不好”的痛点，公司积极推进海外本地化服务网络建设，其中印度、意大利两大交付中心已建成落地，成为少数拥有超导磁体海外交付能力的公司。

技术创新是支撑健信超导全球化布局的核心底气。公司已实现超导磁体完全无液氮化技术突破，成功研制出1.5T无液氮超导磁体。该产品无需液氮、失超后可自动恢复，可远程智能控制与维护，适应于液氮稀缺、售后维护能力不足的新兴市场国家的安装使用需求。

“健信超导的全球布局及技术创新，将大幅降低MRI设备超导磁体的海外交付及维护成本。”许建益表示，这将助力头部整机企业在全世界推广产品，并满足新兴市

场的本地化布局需求，进而带动公司海外销售收入增长。

面向未来，健信超导将坚持国内国际并重的市场布局，发挥全球化布局优势，赋能下游MRI设备厂商开拓海外市场，持续扩大全球市场份额。随着全球新兴市场的逐步释放，公司将通过设立海外子公司、无液氮超导磁体技术攻关等措施，降低超导MRI设备在新兴市场的准入门槛。

### 以长期主义锚定技术创新

“硬科技创业是场持久战，既要有平常心，也要有恒心。”回顾多年来的创业路，许建益表示，硬科技企业穿越周期的核心密码，在于坚守初心与长期主义布局。

长期主义理念已经深度融入健信超导的战略规划。在业务布局上，公司一方面聚焦MRI设备核心部件主业，在夯实优势业务根基的同时，紧跟进行行业技术趋势与市场需求，持续加大超导磁体无液氮、高场化及开放化等前沿领域的研发投入，围绕产品升级与前沿技术开发双主线，抢占行业转型红利；另一方面，健信超导将探索与论证超导技术在风力发电、输配电等工业领域应用的技术可行性。

“硬科技企业的核心竞争力源于自主研发，健信超导始终坚持‘聚焦主业，技术创新’的核心方向。”许建益表示，基于这一理念，公司对并购重组的态度审慎。短期内，公司将集中资源投入核心技术迭代与产能扩张，通过内生增长筑牢发展根基。

从具体落地动作来看，健信超导本次募集资金将投向年产600套无液氮超导磁体项目、年产600套高场强医用超导磁体技改项目，以及新型超导磁体研发项目。

“进入资本市场后，企业的责任更重、压力更大，但我们绝不会浮躁。”许建益表示，未来健信超导仍将稳扎稳打，以技术创新为核心驱动力，以市场需求为导向，在医疗健康领域持续赋能民生，在工业领域深挖超导技术价值，走出一条硬科技企业的高质量发展之路。

## 方盛制药周晓莉： 坚定研发引领 聚焦中药创新药发展

记者 夏子航



周晓莉

“近年来，我国医药产业创新氛围愈加浓厚，头部药企纷纷走上研发驱动发展之路。一方面，在政策支持下，中药创新药能够较为高效地拿到纳入医保的‘门票’，得以迅速拓展市场；另一方面，创新药上市初期暂不集采，这给了药企持续发力研发创新药的动力和回报。”近日，方盛制药董事长周晓莉对上海证券报记者表示。

12月21日，方盛制药在湖南长沙举办“养血祛风止痛颗粒新品上市发布会暨投资者接待日”活动，公司又一重磅新品——养血祛风止痛颗粒正式上市。

“2016年以来，我国累计批准中药创新药30余个。其中，方盛制药自主研发的3款产品——小儿荆杏止咳颗粒、玄七健骨片、养血祛风止痛颗粒成功获批，展现出领先的中药创新研发实力。”周晓莉表示，面向未来，方盛制药将坚定研发引领，持续加码创新药布局，着力打造包含多个年销售额达3亿元至5亿元产品的矩阵，助推业绩的阶梯式复合增长。

### 中药创新药重磅品种接连落地

“受益于国家医保相关政策对中药创新药的支持，养血祛风止痛颗粒上市之初即纳入国家医保目录，这有利于该产品未来的市场推广、医院准入及销售规模的提升。”周晓莉认为。

据介绍，养血祛风止痛颗粒是方盛制药继小儿荆杏止咳颗粒、玄七健骨片之后研发的又一个中药创新药，也是我国首个用于频发紧张型头痛的1.1类中药创新药，于2025年6月获颁药品注册证书，并于12月初通过国家医保谈判，首次纳入《国家基本医疗保险、生育保险和工伤保险药品目录（2025年）》。

在发布会上，方盛制药党委书记张庆华表示，养血祛风止痛颗粒经过Ⅱ期、Ⅲ期临床试验显示，是一款针对频发紧张型头痛的疗效明显、安全性良好的中药创新药。“针对这一核心新品，我们力争在2026年完成覆盖公立医疗机构（等级医院+基层医院）超过500家，销售收入超过上一款中药创新药玄七健骨片首年水平。”

据悉，针对反复发作性紧张型头痛，当前西医疗疗依赖非甾体抗炎药，长期使用可能引发胃肠道、肾脏等药物不良反应。中成药市场虽持续增长（由2018年的39亿元增至2023年的53亿元），但专门针对频发紧张型头痛的中药创新药严重匮乏。

### 持续加码创新药布局

“在研发方面，方盛制药聚焦以创新中药研发为核心，兼顾中药改良型新药及化学仿制药研发，并适时择机开展化学创新药及生物创新药研发，着力打造具备行业领先的、创新中药研发实力的综合性研发平台。”方盛制药副总经理兼创新研究院院长陈波介绍称，中药创新药研发不易，有的品种多年磨一剑，这一过程对药企研发经验、效率等的考验极大。

近五年来，方盛制药在研产品矩阵越来越丰富，目前形成了以中药创新药为主、化学药为辅，适当布局早期前沿创新药物的产品集群。

具体来看，方盛制药自主研发的中药创新药益气消癆颗粒、紫英颗粒、妇科止血消痛颗粒及与云南中医药大学合作研发的香薷解热颗粒均已收到国家药品监督管理局核准签发的《药物临床试验批准通知书》。此外，公司在研中药创新药还有蛇龙通络片、健胃祛痛丸与三花接骨丸等。小儿荆杏止咳颗粒新增成人适应症、健胃祛痛丸目前正在三期临床试验。

化药研发项目方面，方盛制药旗下咪唑布芬片取得了国家药品监督管理局下发的药品注册证书。比索洛尔氨氯地平片、司来帕格片、洛索洛芬钠凝胶贴膏进行了化药4类上市申报，并取得了国家药品监督管理局下发的受理通知书。

周晓莉介绍，公司已成功实现小儿荆杏止咳颗粒和玄七健骨片两款中药创新药的上市及商业化突破。同时，公司已经通过玄七健骨片、依折麦布片等产品的成功运营，验证了从产品研发到终端销售的全链条运营能力。

“未来，我们将加速推进在研中药创新药管线的研发进程，同步强化产品准入和渠道覆盖。站在新的发展起点上，我们将着力打造包含多个年销售额达3亿元至5亿元产品的矩阵。这个矩阵将以中药创新药为核心，同时以其他经典中成药、高端仿制药和复杂制剂为补充，形成多元化的产品组合。”周晓莉说。

“回头来看，近些年来，我们持续剥离非主业资产，集中精力聚焦主业，逐步取得可喜的成果。”周晓莉表示。

同时，方盛制药注重投资回报，持续回报股东。自上市以来，方盛制药至今累计分红17次，分红总额约为6.89亿元（含税）。自2020年开始，公司尝试一年多次分红，至今已完成4次中期分红、1次特别分红。

方盛制药近几年持续深耕、布局的工业大麻新曲线正迎来新机遇。

12月21日，在回答投资者提问时，方盛制药表示，公司全资子公司云南美雅生物科技有限公司通过不断精进生产工艺、深入优化生产工艺流程、完善生产设施设备，现已实现高纯度大麻二酚晶体（CBD纯度不低于99%）、全谱精油、广谱精油的规模化量产，能够满足市场各类需求，目前已经实现产品的海外销售。

方盛制药表示，为了拓宽工业大麻的应用场景并满足多样化的市场需求，美雅生物采取委托研发与自主研发相结合的策略，在应用端推动一系列创新产品的诞生。未来，美雅生物将持续做好良种培育、产品提质等方面的工作，并大力拓展全球市场，力争早日实现扭亏为盈，助力公司业绩持续提升。

### 董事长专访

## 大洋生物陈阳贵： 扎扎实实谋发展，矢志打造长青基业

记者 谭轶

一脉清泉，自群山奔涌而出，入兰江，汇钱塘，浩浩荡荡奔向东海。兰江从山涧走向大海，大洋生物也从兰江畔出发，用约五十年时间完成了从社办企业到全球细分市场龙头的跨越。

“大洋生物的文化是立足现有优势产品，沉下心来把它做精、做深、做细、做优，做出规模效应。”大洋生物董事长陈阳贵说，公司不搞花架子，而是扎扎实实地把钾盐主业做强，同时让普药和含氟精细化学品这两翼协同发展。

自1976年创建以来，大洋生物坚守主业，深耕细作。在陈阳贵的带领下，公司跨越重重考验，凭借其深厚的技术积累与精准的产业布局，在细分赛道中构建了独特的竞争优势。

### 扎扎实实谋发展

在大洋生物的车间里，一袋袋轻质碳酸钾正通过传送带装车，将被运往农药、医药等企业，成为高端产品的核心原料。这一“拳头产品”正是大洋生物数十年磨一剑的硕果。

“以前，上游原料有时候没有现货，现在不一样了，大洋生物自己能供货。”陈阳贵说，为了摆脱原料依赖，大洋生物早早开始布局产业链上下游，在产业链优化组合中取得新成就。

在陈阳贵看来，这主要得益于几个关键布局，放在首要位置的就是深化公司“一体两翼”格局。一方面，公司不断强化技术创新，提升产品竞争力，助推规模化发展，让钾盐这个“主体”在全球的地位更牢固；另一方面，让“两翼”（含氟精细化学品和普药）真正“飞”起来，成为重要的增长点。

为夯实主业，大洋生物把“专精”刻入发展基因，坚信“技术就是硬道理”，选择“死磕”技术。“最让团队自豪的就是自主研发的‘离子交换膜循环系统及高效蒸发生产碳酸钾工艺’，既显著降低了生产能耗，又实现了含氮废水的资源化利用，走出一条绿色高效的可持续发展之路。”陈阳贵说。

除了技术过硬之外，产品定位“高精尖”是大洋生物多年发展的又一经验。“碳酸钾属于轻质碳酸钾，具有堆积密度小、比表面积大、颗粒呈多孔结构、游离碱度低等特点，使下游产品在生产应用中溶解速度快、吸附性能强，有利于客户提升产品质量和收得率，被广泛应用于食品、医药、农药等高端领域。”陈阳贵说。

“2024年，在全球碳酸氢钾市场的消费量中，大洋生物产品市占率近五成。兽药抗虫原料药盐酸氨丙咪已日益得到欧美高端市场的青睐，原有国际巨头的垄断格局正在发生改变。”陈阳贵称，大洋生物的产品已远销全球50多个国家和地区，与扬农化工、长青股份、OURO FINO SAUDE等20多家海内外上市公司建立了长期稳定的合作关系，构建起覆盖海内外客户的合作矩阵。

2025年前三季度，大洋生物实现营业收入7.47亿元，同比增长11.24%；归属于上市公司股东的净利润达8003.66万元，同比增长56.12%。

### 借力上市实现跳跃

在陈阳贵手里，有一组老照片。在略微泛黄的照片中，年轻的他站在数十年前的工厂设备前，笑容灿烂。

“创业容易，守业难。”陈阳贵回忆道，公司创办之初就迎来“开门红”。不过一段时间后，市场环境的变化令大洋生物不得不面临重大调整。面对困境，陈阳贵带领团队主动“找市场”，逐步铺开市场渠道。20世纪80年代，公司开始不断向外学习，为发展寻找新路径。1989年，公司尝试“出海”，逐步布局海外市场。

20世纪90年代初，环保浪潮席卷而来。大洋生物因“势”而上，组织技术人员着手治理，开展相关课题攻关，为公司后续攻坚环保技术奠定基础。“环保做不好，成本会更高；环保做好了，本身就是降本增效。”陈阳贵的这番话，道出了公司坚守绿色发展的底层逻辑。此后，公司持续加大研发投入，推动环保技术不断迭代升级，以技术创新赋能绿色生产。

21世纪初，大洋生物一度遭遇资金链断裂危机。因对碳酸钾市场需求过度乐观，公司大跨步规模化投资，不料随后遭遇碳酸钾市场断崖式萎缩，导致公司资金链出现断裂。为了自救，公司股东自筹资金认购公司股份，增加注册资本，充实流动资金，使公司实现“绝处逢生”。

“大洋生物发展的关键转折点是在2020年，那一年，公司在深交所上市。”陈阳贵说，正是因为有了资本市场的支持，公司才有了底气大手笔投资扩产。募投项目新增了2.5万吨碳酸钾和1.5万吨碳酸氢钾产能，这才有了如今公司8.5万吨的碳酸钾产能规模。



大洋生物生产车间

“更重要的是，上市增强了国际客户的信心，为大洋生物‘走出去’提供了支撑。”陈阳贵说，上市是公司从“中国领先”迈向“全球竞争”的关键一步。

五十年磨一剑，大洋生物的发展历程，正映射了中国化工行业从粗放扩张到精细化、绿色化的转型历程。

“面向未来，挑战肯定不小，但大洋生物有信心、有能力。”陈阳贵说，公司将充分利用在兽药、高端氟化工和食品添加剂领域已经建立的全球市场网络、专业技术和销售服务团队，深度服务全球客户，用绿色环保技术和高端差异化产品参与全球竞争，力争定义行业未来发展方向。

### 而今迈步从头越

“如果当初没有推进股份制落地，大洋生物可能不会拥有如今的成果。”在陈阳贵看来，大洋生物的稳健发展，离不开科学的人员管理体制和完善的激励机制。

早在20世纪80年代，大洋生物就开始探索股份制改革。陈阳贵见过太多因“私心”垮掉的企业。而大洋生物始终坚持“公私”，员工利益不能少。“公司高管不能有第二职业。一直到现在，大家‘身家’都在公司里，保持一条心。”陈阳贵说。