

对外授权交易额屡创新高 国产创新药出海迎来高光时刻

● 记者 何昕怡

继三生制药与辉瑞达成最高超 60 亿美元的全球独家开发权协议，并创下国产创新药对外授权纪录后，5 月 30 日，石药集团再传捷报：其表皮生长因子受体抗体药物偶联物（EGFR-ADC）等若干产品有望达成三项潜在 BD（商务拓展）合作，潜在交易总额接近 50 亿美元。

这是国产创新药蓬勃发展的缩影。伴随着国内创新药屡屡达成“天价授权交易”、恒瑞医药等药企登陆港交所布局“A+H”两地上市、超 70 项原创性研究成果亮相 2025 年美国临床肿瘤学会（ASCO）年会等，国内创新药企发力海外市场各显身手、大放异彩。

上海市卫生和健康发展研究中心主任金春林认为，中国药企的出海浪潮是技术突破、资本驱动和全球产业格局共同作用的结果。当前，中国创新药 license-out（对外授权）交易总体已呈现爆发态势，印证了中国创新药企在全球医药产业中的竞争力和吸引力持续增强。

创新药出海成绩亮眼

5 月 20 日，中国生物医药行业迎来历史性时刻。三生制药宣布与全球药企巨头辉瑞达成许可协议，将自研的 PD-1/VEGF 双特异性抗体 SSGJ-707，除中国内地之外的全球独家开发、生产、商业化权利授予辉瑞。

该笔交易以 12.5 亿美元首付款（约 90 亿元人民币）以及超 60 亿美元（430 亿元人民币）的潜在交易总额，一举刷新中国创新药出海首付款和总金额的两项纪录。

出海是近年来国内生物医药行业最受关注的话题之一，license-out 模式则成为中国创新药出海的主要引擎。这一模式的背后，代表着一笔笔不断刷新纪录的授权交易、跨国药企的认可、国内创新药企研发能力的不断提高。

医药魔方数据显示，2024 年我国药企共完成 94 笔 license-out 交易，总交易金额高达 519 亿美元，同比增长 26%。其中，首付款 41 亿美元，同比上涨 16%。

这一火热态势也延续至 2025 年。2025 年第一季度，中国创新药 license-out 交易已有 41 起，总金额达 369.29 亿美元，仅 3 个月就接近 2023 年全年水平，并已超过 2024 年上半年的交易总额。恒瑞医药、信达生物、和铂医药等药企都在上半年宣布与海外药企达成授权合作。

值得一提的是，创新药出海成果正逐渐兑现相关药企的财务表现上。多家创新药企 2025 年年报显示，通过 license-out 获得的首付款，助力其当期收入实现增长。



以恒瑞医药为例，公司 2024 年全年实现营业收入 279.85 亿元、归母净利润 63.37 亿元，营收、净利均创新高。恒瑞医药表示，公司收到德国 MerckHealthcare1.6 亿欧元对外许可首付款，以及美国 Kailera Therapeutics1 亿美元对外许可首付款等许可合作对价，推动利润增加。

“当前，国内生物医药企业出海已经由‘选择题’变为了‘必答题’，稳步推进国际化已成为公司的长期发展战略。”恒瑞医药相关负责人向记者表示。

多因素驱动创新药出海

国内创新药企争相出海是技术突破、资本驱动、全球产业格局变化等多方因素交织的结果。

国内创新药企技术实力的持续突破。据统计，2015 年至 2024 年，本土企业活跃创新药管线从数百个激增增至 3575 个，首次登顶全球；First-in-Class（全球首创）药物从 2015 年的 9 个增至 2024 年的 120 个，占比突破 30%。

“中国创新药企在双抗、ADC 等领域已形成一定的技术突破，在研发进展上处于全球领先地位。”金春林表示，迈威生物、映恩生物、复宏汉霖等药企布局的 ADC 管线进展均位居前列。

中国药企持续加码研发也离不开我国创新药政策的不断完善和优化。从 2015 年实施新药审评审批制度改革，到 2025 年政府工作报告再

次提及“创新药”，并首次提出“制定创新药目录”，多地相继出台创新药扶持文件。近年来，我国持续加大对国产创新药的支持力度。

在国内创新药市场定价偏低的情况下，出售海外权益不仅可以获取资金活水，还可以挖掘更多的全球价值，使得出海逐渐成为创新药企的共识。

此外，跨国药企普遍面临较大的“专利悬崖”问题。强生、罗氏、默沙东、BMS 等跨国药企的众多重磅产品都行至专利到期的节点，即将在 2030 年前迎来专利到期，亟须通过 BD 交易来获取创新药管线，补充自身产品线，换取未来的现金流。

“中国药企在研发效率和成本方面都具有优势，从组建研发团队到新药临床试验申请（IND）、审批的平均周期比欧美要短，人力成本不到其一半，临床资源非常丰富、患者招募速度也快，因此跨国药企青睐来中国收购一些创新药资产。”金春林表示。

据 DealForma 相关数据，2024 年，跨国药企引进的创新药候选分子中大约有 31% 来自中国，中国正成为全球生物科技创新源头之一。

理性看待创新药企“卖青苗”

“卖青苗”是业界对创新药 BD 交易的一种形象比喻，意指国内 Biotech（生物科技）公司在技术研究进展到一定程度时，由于缺乏资金等相关支持，不得已将现有开发成果转让给跨国药企，将未来的收益换取成当期

现金的行为，类似于农民在庄稼成熟前就把青苗卖掉。

“与跨国药企开展 BD 交易是强强联合的正常市场行为、双赢选择。对外合作可以学习更多海外企业的先进经验，提升自己的研发能力，不应该害怕临床初期的‘青苗’卖出。”针对国产创新药企“卖青苗”引发的争议，有国内头部创新药企高管表示。

“卖青苗”是否会导致中国创新药资产的流失，将不利于国内生物医药行业的长远健康发展？

记者多方采访了解到，目前，大多数的创新药企对外授权协议都有一个共同特点，即“大中华区除外”。这意味着，跨国药企仅获得相关创新药产品海外市场的开发、生产、商业化权利，而大中华区的相关权益仍由中国创新药企保留，中国创新药资产流失的说法有失偏颇。

“如果一家 Biotech 公司真正拥有创新能力，适时出售一些早期项目，通过‘卖青苗’吸引必要的资金回流支持继续研发，其未来创新的能力并不会受影响。”上述创新药企高管向记者表示。

针对这一观点，金春林表示，目前，很多国内 Biotech 公司并不具备自己把产品推向国际市场的能力，包括全球开展临床试验、国外注册审批、海外商业化销售等能力。有跨国药企的加持，能够帮助这些公司加速进入欧美市场，不失为企业解决融资困境、实现全球化的有效路径。

■ 董事长专访

方大炭素马卓： 修炼内功绘就炭素产业新图景



马卓

● 记者 李少鹏

在全球经济格局深度调整、产业转型升级加速升级的背景下，炭素行业正站在新旧动能转换的“十字路口”。面对行业下行压力，如何在变局中破浪前行、如何通过技术创新开辟新赛道，成为方大炭素董事长马卓重点思考的问题。

“我们不能坐等行业回暖，在下行周期内，更要勤修‘内功’，优化提升资源配置效率，保持领先地位。”在马卓看来，唯有通过成本控制、精细化管理等举措，努力提升产品质量，才能筑牢核心竞争力。

挑战就是机遇，变革带来希望。除了稳固石墨电极“老本行”外，马卓认为，公司还需深耕科技创新沃土，持续加强人才队伍建设，在炭/炭复合材料、石墨烯等新赛道寻求更多突破，多措并举筑牢高质量发展“底座”，进一步夯实炭素行业龙头企业优势地位。

聚焦炭素主业

在变局中巩固行业地位

面对行业周期性波动带来的不利影响，马卓并没有回避。他告诉记者，受上游原材料价格持续波动、下游钢铁行业市场需求缩减以及错

综复杂的国际经济形势等因素影响，近几年石墨电极产品价格持续低位运行，公司盈利水平有所下降。

“越是行业调整期，越要回归主业的本质价值。”尽管行业下行带来诸多挑战，但马卓认为若想锻造穿越周期的能力，还需要苦练“内功”，以市场为导向，坚持精细化管理工作总基调，优化提升资源配置效率，继续保持行业领先的盈利能力。

面对行业下行压力，方大炭素选择向生产要效益。据介绍，公司通过智能化改造，提升企业关键工序自动化率。以石墨电极焙烧工序环节为例，公司与晶泰科技联合研发智能配料动态优化系统，旨在使能耗大幅降低，产品均质化率提升。“这套系统破解了困扰行业多年的间歇式生产难题，相当于给传统工艺装上 AI 大脑。”马卓举例称。

在降本增效方面，公司构建的全链条保供体系成效显著。马卓还特别提到与华为联合打造的数字化碳管理平台。据介绍，该平台将采用华为云 EI 智能体技术，构建起覆盖原料采购、生产监测到产品追溯的全链条碳足迹管理系统，实现全流程 132 个关键工序数据实时采集，为绿色制造提供了精准导航。

“在行业（景气度）低位时，客户也会更加挑剔。”马卓告诉记者，公司修炼“内功”还是从客户需求出发，旨在提升产品品质和服务能力。难能可贵的是，通过数字化转型、优化工艺流程等举措，公司产能仍保持高效利用状态。2024 年接近 20 万吨的炭素制品产量，以及直径 600mm 以上大规格产品市场份额稳定在 35% 以上的实际情况，也让公司龙头地位更为稳固。

“公司的科技创新还是围绕炭素新材料展开，跟主业有较高相关性，这也是我们的优势所在。”马卓表示，科技创新需要持续不断进行高投入，不能急于一时，还需久久为功。真正的龙头企业，要能定义未来产业方向。对于方大炭素而言，以市场需求为导向的科技创新才更有意义。

以延伸产业链的石墨烯产品为例，公司与兰州大学建立长期战略合作关系，双方依托“石墨烯研究院”“核石墨研发中心”等联合实验室，在石墨烯储能材料、新型炭基复合材料、核石墨材料、高端炭砖制备等领域开展原创性、前沿性、引领性科研攻关，开发出的石墨

深耕科技创新 在新赛道抢抓发展机遇

对于方大炭素而言，2025 年是公司谋求转型发展的关键节点。

今年一季度，方大炭素与宁德时代签署了战略合作协议，双方将围绕锂电负极材料、固态电池电解质、超级电容器电极等关键技术进行共同研发。这标志着两大行业巨头将在能源材料领域展开深度合作，旨在优化产业布局、实现技术创新，以实际行动助力产业零碳发展。

“宁德时代看中的还是我们在炭素行业 60 年的深厚功底。”对于“牵手”宁德时代，马卓表示，公司在炭素新材料领域的优质基础，特别是在核电、锂电、航天等高端领域的应用经验，将为双方合作提供坚实的技术基础。

作为一家民营企业，方大炭素深知技术创新是可持续发展必须坚持的路径。面对炭素行业下行的客观实际，如何通过科技创新开辟新赛道，早就成为方大炭素谋求转型的重要课题。

具体来看，公司 2024 年投入 5700 多万元进行研发创新，聚焦新产品、新材料应用领域，集中资源开展技术攻关，在炭/炭复合材料、石墨烯等新材料的研发上持续发力，推动技术革新和产品升级，推动产业链向纵深拓展。

“公司的科技创新还是围绕炭素新材料展开，跟主业有较高相关性，这也是我们的优势所在。”马卓表示，科技创新需要持续不断进行高投入，不能急于一时，还需久久为功。真正的龙头企业，要能定义未来产业方向。对于方大炭素而言，以市场需求为导向的科技创新才更有意义。

以延伸产业链的石墨烯产品为例，公司与兰州大学建立长期战略合作关系，双方依托“石墨烯研究院”“核石墨研发中心”等联合实验室，在石墨烯储能材料、新型炭基复合材料、核石墨材料、高端炭砖制备等领域开展原创性、前沿性、引领性科研攻关，开发出的石墨

烯-壳聚糖复合止血敷料，性能指标达到国际先进水平。

扩充人才队伍 筑牢高质量发展基础

3 月下旬，方大炭素一则涉及 600 余人的招聘启事引起市场广泛关注。在行业公司纷纷选择开源节流之际，方大炭素进行大规模“招兵买马”的底气从何而来？

“人才建设是企业发展的核心竞争力，想要发展新质生产力，更离不开高水平人才。”马卓直言，在方大炭素的战略蓝图中，人才始终是第一资源，只有不断加大高端人才的引进力度，才能释放出企业科技创新工作的最强动能。

据介绍，方大炭素技术中心拥有博士后科研工作站、甘肃省炭素新材料工程（研究）中心、CNAS 认可实验室，并与清华大学、湖南大学、中国科学院兰州化学物理研究所、武汉科技大学、兰州大学、兰州理工大学等国内知名科研院所建立了产学研合作关系。

马卓表示，得益于与知名学府良好的产学研合作关系，公司在高端科研技术人才培养方面奠定坚实基础。也正是这些高端人才的深耕细作，让公司在炭堆内构件、石墨烯制备及应用研究、超级电容器用活性炭研制等方面取得了突破性的进展。

“我们的发力方向不是做出颠覆性的产品或技术，还是希望能围绕炭素主业来延伸产业链。”马卓告诉记者，公司优先发展炭素新材料，重点发展石墨电极、稳定发展炭砖、主要原料的整体发展思路不会变。

千里之行，始于足下。马卓称，方大炭素将坚持走技术引领之路，以创新构筑竞争力，开足马力向“世界第一大、第一强”的综合型炭素新材料生产基地的发展目标不断迈进。

造车新势力 给出扭亏为盈“时间表”

● 记者 俞立严

6 月 3 日晚，蔚来发布 2025 年一季度财报显示，公司一季度新车交付同比增长超过 40%，营收同比增长超过 21%。至此，在港交所上市的造车新势力均已发布一季度财报，在中国新能源汽车行业整体产销持续增长的背景下，零跑汽车、小鹏汽车、理想汽车等公司一季度多项经营数据刷新纪录。

6 月 3 日，小米集团董事长雷军在小米投资者大会上透露，预计小米汽车业务将于 2025 年下半年盈利。随着相关企业负责人明确盈利“时间表”，从第二季度开始，造车新势力公司也有望迎来扭亏为盈的关键业绩转折点。

业内专家对上海证券报记者表示，伴随竞争升级和淘汰赛压力，不仅是单家企业，整个中国新能源汽车行业也将告别增收不增利、赔本赚吆喝的经营模式，行业发展进入新阶段的转折点。

造车新势力一季报经营改善

根据零跑汽车发布的一季报显示，公司 2025 年一季度销量超过 8.7 万辆，同比增长达 162%，位居 3 月份中国新势力品牌销量第一名；公司一季度营收超百亿达 100.2 亿元，同比增长 187.1%；毛利率达 14.9%，创历史新高。

零跑汽车副总裁李腾飞表示，一季度毛利同比改善主要由于销量上升带来的规模效应、持续进行的成本管理工作 and 产品组合的优化；毛利改善的主要原因则是因为战略合作带来的毛利增长。

小鹏汽车一季报显示，公司多项财务数据超预期。第一季度，小鹏汽车营收 158.1 亿元，同比增长 141.5%；总交付量超过 9.4 万辆，创下季度历史新高，同比增长 330.8%；毛利率达 15.6%，同比提升 2.7 个百分点，创下季度历史新高；汽车毛利率达 10.5%，同比提升 5 个百分点，连续七个季度增长。

小鹏汽车有关负责人表示，公司一季度现金储备重回历史高位，自由现金流超 33 亿元，这意味着公司自我造血能力明显增强。叠加热销产品带来的销量增长和市场的积极反馈，小鹏汽车的增长潜力已初步显现。

理想汽车一季报显示，公司一季度收入总额为 259.3 亿元，同比增长 1.1%，环比下降 41.4%。理想汽车董事长李想介绍，得益于严谨的成本管理和扩大的规模效应，公司第一季度实现净利润 6.47 亿元，同比增长 9.4%，创造了新势力车企连续 10 个季度盈利的新纪录。

根据蔚来一季报，蔚来 2025 年一季度营收超 120 亿元，同比增长超 21%，研发投入超 30 亿元。新车交付方面，蔚来一季度新车交付超 4.2 万辆，同比增长超 40%，一季度整车毛利率达 10%。蔚来第二季度的交付指引为 7.2 万至 7.5 万辆，二季度交付预计同比增长 25.5% 至 30.7%，预计环比增长 71% 至 78%。

行业有望迎来扭亏为盈节点

6 月 3 日，雷军在小米投资者大会上披露，小米汽车业务的亏损正在逐步收窄，预计将在 2025 年第三或第四季度实现盈利。雷军还表示，小米会长期坚持硬件利润率控制在 5%。

不仅是小米汽车，继理想汽车此前率先实现盈利后，更多造车新势力将在新能源汽车赛道迎来盈利的曙光。

“从一季度来看，公司整体业绩表现亮眼，相较于 2024 年同期有大幅度提升，单季度销量超过 8 万台，2024 年上半年销量也仅约 8 万台。”李腾飞表示，零跑汽车力争在二季度实现当季度盈亏平衡。“年初我们在 2025 年度业绩报告会上给出年度销量指引为 50 万至 60 万辆，整体毛利水平在 10% 至 12% 区间，力争实现年度盈亏平衡。目前，没有调整年度指引的想法。”

小鹏汽车董事长何小鹏表示，公司有信心在 2025 年实现销量同比翻倍以上的增长，并预计将在第四季度实现盈利，全年达到规模性自由现金流转正。

相较于财务数据大幅改善的零跑汽车和小鹏汽车，蔚来虽然多项业绩相对落后，但蔚来高层近期也多次表达盈利的决心。“2025 年是蔚来的产品和技术收获大年，技术量产上车、销量提振可以提高毛利率，再加上管理层面坚定推进降本增效，所以蔚来经营表现会逐季度得到改善，我们很笃定第四季度会实现盈利。”蔚来汽车董事长李斌说。

汇生国际资本总裁黄立冲表示，港股目前集中了中国主要的造车新势力企业，中国汽车行业发展速度非常快，随着新能源汽车行业竞争加剧和集中度的提升，相关上市公司改善经营状况，增强盈利能力的动力持续加大。

“行业已经到了扭亏为盈的节点。”全国乘用车秘书长崔东树对记者表示，蔚来、小鹏汽车等车企成立至今已有十年时间，以造车新势力为代表的车企近期给出扭亏为盈“时间表”是可喜的现象。增收不增利，甚至赔本赚吆喝的情况是难以长期维持的。崔东树认为，伴随新能源汽车的快速发展，中国汽车行业企业的经营状况亟待改善。

国家统计局数据显示，2025 年一季度，汽车产业利润率仅为 3.9%，低于下游工业企业平均水平。而在 2024 年，中国汽车产销量双双超过 3100 万辆，创下历史新高，但汽车行业利润率也只有约 4.3%。在崔东树看来，国际头部车企相比，中国车企的利润率也相对较低。在汽车这样高投入的行业，企业能够实现并保持盈利将有利于行业持续健康发展。