中国创新药BD交易再现千亿级大单

恒瑞医药“牵手”BMS，共同推进13个早期项目

◎记者 何昕怡

5月12日，恒瑞医药宣布，与百时美施贵宝（BMS）达成全球战略合作及许可协议，共同推进13款涵盖肿瘤学、血液学及免疫学的早期项目，以加速创新药物研发，惠及全球患者。该笔合作潜在交易总额最高达152亿美元（折合人民币约为1032亿元）。

恒瑞医药执行副总裁、首席战略官江宁军表示：“本次战略合作，充分彰显了两家优势互补的全球创新引领者之间的深度协同，也体现了公司深化全球化布局的坚定决心。我们将与合作伙伴携手共进，为全球患者带来更多突破性治疗方案。”

交易额最高可达152亿美元

根据协议，BMS将向恒瑞医药支付可达9.5亿美元的相关付款，即6亿美元首付款、第一笔周年付款1.75亿美元，以及第二笔有条件的2028年周年付款1.75亿美元。该协议的潜在总交易额可达约152亿美元。此外，恒瑞医药有权向BMS收取除中国区外的产品净销售额的相应分梯度销售提成。

该笔交易涉及的13个项目均处于早期，尚未进入临床研究阶段。其中：有4项是恒瑞医药的原研管线，为肿瘤学及血液学项目；4项是BMS的原研管线，涉及免疫学领域；剩余的5项则依托恒瑞医药研发引擎与多元创新技术平台共同研发。恒瑞医药拥有共同开发特定项目的选择权，并且有机会与BMS在全球范围内共同开展特定的商业化活动。

恒瑞医药与BMS就13个项目进行了授权与市场划分。这意味着，在本次合作框架下，BMS获得上述恒瑞医药原研项目及依托恒瑞平台共同研发项目在除中国区外的全球独家权利。恒瑞医药获得上述BMS原研项目在中国区的独家权利，BMS保留除这些区域外的全球其他区域权利。恒瑞医药将全面负责上述项目的早期临床开发，加速临床概念验证。

公告显示，该交易需根据美国《哈特－斯科特－罗迪诺反托拉斯改进法案》获得相关监管机构的批准并满足其他惯例交割条件，双方预计该协议将于2026年第三季度完成交割。

近年来，出海一直是恒瑞医药的重要战略发展方向。据统计，自2023年起，恒瑞医药已完成十余笔海外业务拓展交易，合作对象包括葛兰素史克、默克、默沙东等知名跨国药企。除此次合作之外，恒瑞医药的超百亿元出海交易还包括与葛兰素史克达成的战略合作，双方共同开发包括PDE3/4抑制剂HRS-9821在内的至多12款创新药，潜在总金额约120亿美元。

中国成全球生物医药领域重要力量

近年来，BD（商务拓展）交易是国内生物医药行业最受关注的话题之一。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。

国家药监局数据显示：2026年一季度，我国创新药BD交易总额已突破600亿美元，接近2025年全年总额的一半；交易数量达53件，首付款超过33亿美元，规模与增速均创历史同期新高。我国创新药企正实现从跟跑到并跑、部分领跑的跨越，已成为全球生物医药创新领域的重要力量。

“恒瑞医药此次与BMS的合作，再次验证了中国药企正从单纯的资产出售方，进阶为全球创新药价值链的核心参与者。”有券商人士向记者表示，2026年以来，BD热潮持续。中国头部药企的研发实力与管线价值正不断获得全球顶级药企的高度认可，已具备系统性参与全球市场竞争的能力。

6年内第3度易主 威龙股份 迎淄博国资“入场”

◎记者 王凯丰

停牌一周后，威龙股份控制权变更事项尘埃落定。

5月12日晚，威龙股份公告称，公司控股股东星河息壤（浙江）数智科技有限公司（下称“星河息壤”）及持股5%以上股东浙江斐尼克斯企业管理合伙企业（有限合伙）（下称“斐尼克斯”）已与山东齐信数字科技有限公司（下称“齐信数科”）签订股份转让协议，通过以股抵债的方式转让合计23.12%的公司股份。交易完成后，齐信数科将成为公司新任控股股东，实际控制人将由闫鹏飞变更为淄博市财政局。公司股票于5月13日开市起复牌。

据公告，本次股权转让交易分为两笔，均采用“以股抵债”方式，向爱特云翔指定全资子公司齐信数科转让合计23.12%的公司股份，受让方无须支付任何现金对价。

第一笔交易中，齐信数科以每股7.45元受让星河息壤持有的15.10%股份，以抵顶爱特云翔对星河息壤享有的3.74亿元债权。第二笔交易中，齐信数科以每股转让价格7.45元受让斐尼克斯持有的8.02%股份，以抵顶爱特云翔对斐尼克斯享有的1.98亿元债权。

记者注意到，两笔交易合计抵债5.72亿元，转让价格均为7.45元/股，与公司停牌前收盘价基本持平。上述股份转让完成后，齐信数科将持有公司7677.57万股股份，占公司总股本的23.12%。公司控股股东由星河息壤变更为齐信数科，实际控制人由闫鹏飞变更为淄博市财政局。

公开信息显示，威龙股份是国内老牌葡萄酒企业，始创于1982年，2016年在上交所上市，被誉为“有机葡萄酒第一股”。近年来，国内葡萄酒行业受消费结构调整、其他酒类竞争挤压以及进口酒冲击，市场持续低迷。

财报显示，2025年，威龙股份实现营收3.63亿元，同比下滑18.36%；归母净利润由盈转亏，亏损6300万元。2026年一季度，公司实现营收7495.98万元，同比下滑26.12%；归母净利润亏损749.94万元，同比下滑186.05%。

为缓解经营压力，今年1月，公司公告称，将对龙口龙湖葡萄种植基地1000亩葡萄地中的600亩进行报废处理，仅保留400亩用于观光，预计报废损失达1117.70万元。此外，公司还计提多项资产损失。预计2025年度各类资产报废及减值合计约6267.7万元。

回溯威龙股份的控制权变更历程，这已是公司不到六年间的第三次易主。

2019年，原实控人王珍海因7.32亿元违规担保事件导致公司被ST，2020年其持有股份被司法拍卖，于是鑫诚一号私募证券投资基金以近4亿元的价格拍得。

2022年10月，于是鑫诚一号私募证券投资基金将其拍得的18.80%威龙股份，以7.69元/股的价格转让给山东九合云投科技发展有限公司，此后该公司历经两次更名，2024年5月变更为星河息壤。闫鹏飞间接控制57.65%表决权，成为威龙股份实控人。

彼时，这位曾自带“算力+人工智能”光环入主的“90后”实控人，一度让市场对其抱有注入算力资产的期待，但此后其不仅未能给公司业务带来转机，反而因涉案被诉“深陷泥潭”。

2024年12月，威龙股份公告披露，实控人闫鹏飞因涉嫌挪用资金罪，已被桓台县公安局执行指定居所监视居住。在2025年年报中，威龙股份表示，目前公司尚未得到相关案件最新进展的通知。

行业人士认为，随着淄博国资入主，这家拥有40多年历史的“有机葡萄酒第一股”有望走出困境迎来新生。不过，威龙股份仍需跨越产品创新、渠道重构和品牌重塑等多重难关。

嘉立创深市主板IPO过会

◎记者 孔令仪

5月12日，深交所上市审核委员会召开2026年第22次审议会议，审议深圳嘉立创科技集团股份有限公司（下称“嘉立创”）首次公开发行股票并在主板上市申请。根据会议审议结果，嘉立创顺利过会且无需进一步落实事项。

近年来，人工智能、机器人等战略性新兴产业快速发展，硬件创新从“单点突破”进入“系统协同”阶段，研发团队对低成本、高效率、柔性化、数字化制造服务的需求持续提升。在这一背景下，嘉立创以PCB智造、电子装联（PCBA）、CNC智造、3D打印、FA机械电气零部件商城及EDA等工业软件为核心，构建了覆盖“设计—采购—制造—装联—验证”的全链路服务体系。

分析人士认为，此次IPO过会，意味着嘉立创离登陆深交所主板又近了一步。资本市场将为嘉立创进一步完善全球化服务能力、提升高端制造水平等提供新的支持。

持续深化硬件创新一站式服务能力

2025年，嘉立创实现营业收入102.32亿元，同比增长28.40%，首次突破百亿元大关；实现净利润13.06亿元，同比增长23.93%。截至2025年末，公司在线自助下单网站注册用户数达959.16万，同比增长34.73%；全年处理订单数量达2108.18万笔，同比增长19.49%。

从业务结构看，嘉立创2025年各主要业务板块均保持增长。其中：公司PCB业务实现收入38.84亿元，同比增长15.55%；电子元器件业务实现收入36.51亿元，同比增长29.39%；电子装联业务实现收入17.89亿元，同比增长49.68%；以机械产业链服务为代表的其他业务实现收入5.56亿元，同比增长77.80%。

这一组数据表明，嘉立创的增长已不再局限于传统PCB制造环节，而是来自电子产业链、机械产业链和工业软件体系的协同发力。嘉立创通过平台化方式将多个环节整合起来，推动硬件创新流程从“分散协作”向“一站式闭环”转变。

招股书披露，2025年，嘉立创PCBA业务带动实现PCB收入4.69亿元，较上年增长1.51亿元，对PCB收入增长的贡献比例达28.95%。这一数据反映出公司各板块之间的协同效应正在持续加深，“客户同源”的产业链一体化战略价值逐步显现。

在电子元器件领域，立创商城通过“明码实价、一片起订、正品保证、快速发货”等模式，缓解了工程师采购元器件时品类分散、渠道复杂、真伪难辨、交付不稳定等痛点。在PCBA环节，嘉立创通过“PCB设计—元器件采购—SMT贴片”全链路在线服务，使工程师能够在完成电路设计后，直接进行在线下单和装联验证。

柔性制造能力支撑前沿产业迭代

当前，具身智能和人形机器人正从技术验证迈向工程化落地。与传统大批量制造不同，机器人研发具有小批量、多版本、高频次、强耦合等特点，包括控制板需要反复改版，传感器布局需要持续调整，关节模组和结构件需要不断验证，整机装配经历多轮测试。

嘉立创的一站式服务能力，正在成为这类硬件创新场景的重要支撑。公司通过CNC智造、3D打印、FA机械电气零部件商城等机械产业链服务，为机器人“骨骼”和“肢体”的快速验证提供支持。

在高端化布局方面，嘉立创已实现64层超高层PCB、0.1mm微钻孔、HDI板、FPC四层板等高端产品量产。嘉立创披露的信息显示，目前，公司已参与支持多类高端硬件创新和工程化场景，包括助力“朱雀三号”商业火箭加速验证航电系统，保障深中通道工控系统稳定运行，支持智元机器人加速进入量产新阶段等。

在数字化制造方面，嘉立创通过AI驱动的订单审核、拼板组合、智能排产、BOM匹配等系统，提升了制造服务效率。嘉立创AI拼单系统可日均处理数万份不同尺寸、不同工艺要求的PCB订单，板材利用率达到行业领先水平；AI驱动的PCB非标订单智能审核决策系统实现“AI精准预审+专家高效复核”的人机协同模式，提高了订单处理能力和响应效率。

鸿星科技改道创业板“二冲”IPO

郭晨凯 制图

◎记者 冯心怡

冲击沪市主板未果后，鸿星科技（集团）股份有限公司（下称“鸿星科技”）欲转道创业板上市。5月12日晚，深交所官网显示，鸿星科技创业板IPO获得受理。

招股书显示，鸿星科技专业从事石英晶体谐振器、石英晶体振荡器等频率控制元器件的研发、生产和销售，是全球前十大石英晶体频率元器件品牌制造商。公司晶振产品覆盖从kHz级到MHz级晶体的全频段需求，该产品是利用石英晶体（二氧化硅）的压电效应制成的频率控制元器件，可以产生稳定的脉冲，为电路提供基准频率信号，属于计时、频率控制等各类电子设备的关键基础元器件。

在产品端，鸿星科技重点布局并持续迭代车规级晶振、高精度TCXO、高基频差分型振荡器等高性能产品；在市场端，公司在稳固通信电子、消费电子、AIoT、工业控制等核心市场份额的基础上，积极向汽车电子、AI算力、高速光模块、机器人等高增长新兴市场拓展，目前已实现批量供货。

据介绍，公司主要客户包括长虹等国内外知名电子品牌商和通信设备制造商以及富士康、伟创力等知名电子制造服务商，产品最终应用于惠普、戴尔、思科、索尼、金士顿、希捷等众多品牌的终端电子产品。

本次冲击上市，鸿星科技拟公开发行4930.62万股普通股，募集资金6.5亿元，扣除发行费用后，投资于新增7亿只频率控制元件产品优化及产能扩建项目、新增5亿只微型化及高精度石英晶体元器件项目、基于MEMS（微机电系统）光刻新技术新产品平台研发项目、数智化制造与运营管理平台升级建设项目。

值得一提的是，这并非鸿星科技首次尝试登陆资本市场。上交所官网显示，2023年3月3日，鸿星科技主板IPO获得受理，随后收到两轮IPO问询函，监管方重点关注公司经营业绩、股权纠纷、关联交易等问题。2025年9月29日，公司撤回当次发行上市申请。

时隔7个多月，鸿星科技选择转道创业板重启IPO。此次公司选择创业板第一套上市标准，即：最近两年净利润均为正，累计净利润不低于1亿元，且最近一年净利润不低于6000万元。

从财务数据来看，2023年度、2024年度和2025年度，鸿星科技分别实现营业收入5.42亿元、5.67亿元和6.32亿元，分别实现归属于母公司所有者的净利润1.33亿元、1.33亿元和1.08亿元。

根据招股书，鸿星科技股权结构高度集中。公司实际控制人为林洪河、林瑞堂、林毓馨、林毓湘，林张玉珍为实际控制人的一致行动人，公司实际控制人能够控制的表决权对应股份比例为87.92%。截至招股书签署日，公司共有9名外资股东，合计持股比例92.85%。

■ 直面掌门人

爱做实验的企业家

——专访药石科技董事长杨民民

杨民民

◎记者 刘雪 仲茜

“分子砌块是新药研发上游的核心原料。这个中文名字，最早是我们起的。”药石科技董事长杨民民告诉上海证券报记者。

当年在做实验的时候，杨民民突发奇想，能不能用一些新颖的化学结构，作为分子砌块去组装药？带着这样的想法，他毅然离职创业，2008年在家乡江苏南京创办了药石科技。

药石科技是我国首家将分子砌块作为核心战略并产业化的企业，现在已成为全球分子砌块领域龙头。杨民民表示，药石科技不会停留在“小而精”的阶段，正在关注强链补链的并购机会，进一步做大做强。

分子砌块领域的隐形冠军

谈到创业初心，杨民民其实最想做新药研发。新药研发需要大量的时间、资金投入，初出茅庐的杨民民计划先从服务于新药研发生产的分子砌块入手。

分子砌块，被比作“化学乐高”，对药物发现的推进起到关键作用。研发人员可以用不同的分子砌块，像拼积木一样快速组装出成千上万种新化合物，用于筛选和验证药效，有助于缩短新药研发周期，降低失败风险。

自2008年投入运营以来，药石科技已与全球头部制药公司及数千家中小型生物技术公司达成合作。如今，药石科技设计开发了一个包含20万种独特新颖的药物分子砌块库，形成了“系统性设计、系列化开发、规模化供应”的完整能力体系。

杨民民介绍，分子砌块进入门槛其实没那么高，核心竞争力在于分子设计能力。分子砌块现已成为药石的业务底座，而药石科技本身的业务布局已拓展至更广领域。

药石科技的定位是在全球生物医药领域中，以绿色与智能化学技术为核心的研发和制造一体化的创新服务供应商。

杨民民表示，想要真正做成一家全球知名的国际企业，必须拥有不断创新的真本领。而创新的根源在于人才体系建设。

依托中美欧三大研发中心构建的国际化人才库，药石科技持续从海内外知名高校吸引优秀毕业生。截至2025年末，公司研发技术人员达1546人，占比近60%。

“创新是药石科技的底层逻辑，也是我们赋能全球新药研发的加速器。”杨民民认为，真正的技术创新应当兼具商业价值与环境责任。

全球布局+区域协同

创业伊始，杨民民就立志要做一家全球化布局的企业。2012年5月，美国药石在旧金山成立。

目前药石科技主要海外市场是北美、欧洲市场。2025年，药石科技海外市场收入为14.34亿元，同比增长15.7%，占总营收的72.66%。截至2025年底，公司在手订单金额增长超过20%。

在推进客户需求与各研发阶段一体化协同的同时，药石科技推进全球化能力布局，构建面向属地的一体化研发与生产能力。

随着美国、欧洲等海外基地的扩建，药石科技本地化交付能力进一步增强。记者了解到，瑞士药石在苏黎世设立了欧洲运营枢纽，将进一步拓展欧洲本土化研发与定制生产。目前其欧洲本地仓库已投用，2026年将储备数千种分子砌块，支持当地研发物料需求。

谈到海内外业务的分工与协同，杨民民介绍，海外的研发主要服务当地本土客户，也有一些项目海内外联合研发。如今，南京研发基地一些新技术也在向海外输出赋能。

爱做实验的企业家

“和别人聊天不能超过一个小时；超过一个小时，我就开始急躁了。”杨民民笑称自己是个很内向的人。可一旦走进实验室，他往往沉浸其中，不分昼夜地做实验。

时隔数十年，杨民民还常回想起当年在学校做实验的日子。1994年，他考入南京大学，从本科生到研究生，在鼓楼校园度过了七年的时光。南大严谨务实的科研作风，始终影响着他。

“南大对实验特别重视。就算涮烧瓶，老师都要求干净到不能挂水珠。”杨民民坦言，在细微处都要精益求精，这些在求学时期养成的习惯让他毕生受益。

从分子砌块起步，药石科技自创业以来保持盈利。这家迅速成长的企业，被大客户们视为理想的并购标的。“在上市之前，我们不断被瞄准。从2013年到2016年，先后有五个‘买家’来谈收购。”杨民民说。

是股权变现，还是继续经营？面对买家抛出的诱人条件，团队最终婉言拒绝。“归根结底，大家不舍得卖，觉得药石还可以做大，技术还有潜力可挖。”杨民民说。

2017年11月，药石科技登陆创业板。截至2026年5月7日收盘，从市值来看，药石科技不足百亿元，还是一家小而精的企业。但作为企业的掌门人，杨民民时刻居安思危。

这些年，药石科技已成为并购市场上的买方，在浙江、山东做了一些生产性并购。杨民民告诉记者，下一步，药石科技的并购逻辑将更多着眼于强链补链，赋能企业做大做强。

杨民民既是创业者，也是一位始终关注行业前沿、乐于支持创新者的投资人。他已投了十几个早期创新项目。投资时，他关注赛道方向，更看重创业者，“要投眼里有光的人”。