

# 复星国际陈启宇： 从“借船”到“造船” 以长期主义撬动AD领域



陈启宇

5月13日，复星医药与韩国生物制药公司AriBio就后者阿尔茨海默症(AD)在研新药AR1001签署全球独家选择权协议。复星国际联席CEO陈启宇以“造船出海”定义此次交易：“与目前国内多数BD交易不同，我们接手海外创新药的全球权益，主导AR1001的全球开发、注册、生产和商业化。复星医药希望借AR1001项目，真正搭建起全球商业化能力。”

◎记者 何昕怡

当“借船出海”仍是目前中国创新药出海的普遍选择时，复星医药正走出一条“造船出海”的差异化之路。

5月13日，复星医药与韩国生物制药公司AriBio就后者阿尔茨海默症(AD)在研新药AR1001签署全球独家选择权协议。复星医药将支付6000万美元选择权费，选择行权后至多1.8亿美元的首付款及监管里程碑付款；当产品年销售额达到25亿美元以上，还将触发销售里程碑付款。

复星国际联席CEO陈启宇以“造船出海”定义此次交易：“与目前国内多数BD交易不同，我们接手海外创新药的全球权益，主导AR1001的全球开发、注册、生产和商业化。”

在他看来，研发能力与资金已非中国药企全球化的核心门槛，全球商业化体系构建才是关键短板。“复星医药希望借AR1001项目，真正搭建起全球商业化能力。”陈启宇说。

## 从区域代理到全球权益

过去数年，中国创新药国际化叙事的主流剧本是license-out(对外授权)，即国内药企完成早期临床，跨国药企(MNC)随后接棒，支付费用获取该创新资产的海外权益，主导全球临床与商业化。复星医药此次交易堪称反向BD，挑战了中国药企在BD中既定的角色范式。“我们锁定了AR1001全球核心市场的独家选择权，待其Ⅲ期临床试验结果进一步验证，若行权复星医药将负责全球市场的商业化销售。”陈启宇表示。

双方的合作始于2025年，复星医药先后拿下AR1001在国内、约定的东南亚10国的独家权利。2026年5月13日，合作范围全面拓展至美国、欧洲、日本等全球核心市场。

令外界好奇的是，在国内创新药对外授权交易持续火爆的当下，复星医药为何要从“资产出售方”转向“权益收购方”？

陈启宇给出的第一个答案是能力的互补。目前，AriBio已为AR1001项目投入超过3亿美元，临床表明其安全性特征、血脑屏障透过性良好，对早期AD患者有潜在治疗效果。

复星医药作为中国头部药企，拥有长达16年的创新药研发体系积累。“跨国药企有非常多的产品组合，AR1001可能对其来讲只是众多产品中增加一个。复星医药同样在全球范围内具备可验证的能力和资源。我们会倾尽全力帮助AriBio做产品。”陈启宇说。

第二个答案是信任。陈启宇透露，2024年复星医药内部科学委员会曾对AR1001进行过评审，当时基于部分临床数据，专家们存在一定疑虑，项目一度搁置。但复星医药建立了一套动态跟踪评估机制，持续关注后续临床进展。

“在创新技术的探索中，动态数据跟踪与科学决策是构建信任的核心。AR1001在安全性、疗效上的正向趋势，最终促成双方的合作。”陈启宇表示。

复星医药与AriBio也在战略上存在较高的匹配度。AriBio深耕神经退行性疾病领域多年，复星医药也将神经退行性疾病与肿瘤、自免并列，确立为公司未来发

展的三大核心治疗领域。

此前，复星医药于2025年大手笔布局甘露特钠胶囊，释放深耕CNS赛道的长期决心。这一信号被AriBio敏锐地捕捉到。“对方看到我们战略的长期性，是真正关注这个领域，这一点非常重要。”陈启宇说。

## 瞄准差异化突破

在全球医药产业的叙事中，阿尔茨海默症从来不是一个“容易”的赛道。几十年间，全球药企投入数千亿美元，失败率超过99%。直到近两年，卫材和礼来的抗体药物相继上市，才让行业看到了曙光。

但被跨国巨头率先占据的市场，并不意味着没有后来者的空间。恰恰相反，AD领域远未迎来终极方案，全球庞大的未被满足需求为差异化产品留出了巨大的竞争余地。

“在肿瘤领域，跨国药企已经积累了巨大优势。但在AD上，全球都处于早期探索阶段，甚至发病机理尚未完全清晰。”陈启宇说，“中国拥有庞大的患者人群和高水平的临床研究机构，这给了我们‘并跑’甚至‘领跑’的机会。”

AR1001的差异化优势主要来自剂型。目前已上市的两款AD新药均为静脉注射抗体药物，患者需要频繁前往医院接受输液。而AR1001是每日一次的口服小分子药物，患者可以在家中完成治疗，大幅提升用药可及性。

陈启宇表示，对行动能力受限的AD患者来说，居家是最好的治疗场景。在作用机制上，抗体药物主要围绕Aβ蛋白，而AR1001通过PDE-5靶点，兼顾脑血管改善和神经元保护，可能作用于更广泛的患者病程阶段。

“大家所针对的疾病人群也有所不同。”陈启宇解释说，“AR1001主要针对早期轻度至中度患者，这样的患者基数最大。如果我们在这个阶段能够发挥作用，可以使病程放缓甚至有所改善。”目前，AR1001全球多中心Ⅲ期临床试验正在进行中，已在美国、欧洲、中国、加拿大和韩国等地入组超过1500例患者，预计2026年内公布顶层结果。

在AD领域做产品，需要比做肿瘤药更多的耐心。“在这个领域，我们要着眼10年、20年的战略周期。”陈启宇坦言，“AR1001的加入，丰富了公司在CNS领域的产品矩阵。在小分子、大分子、小核酸、细胞治疗等方面，我们都会积极探索。”

## “三步走”与“全覆盖”

对于中国医药行业而言，“全球化”被讨论了20多年。陈启宇有他自己的思考：全球化不是简单的销售网络铺设，而是解决一道“可负担性”难题。

陈启宇认为，中国药企已经跨越了“能不能负担全球临床试验”的财务门槛，真正的短板在于全球商业化能力。“为什么我们这么多药企，绝大部分产品都选择海外许可？重要的不是当下拿到多少钱，更在于能不能实现产品的商业价值。”陈启宇说。

复星医药正通过“三步走”战略补上这一课：在经历以青蒿素类药物切入非洲、收购印度Gland Pharma构建全球仿制药的供应链和销售网络之后，当前公司通过与各国市场的当地伙伴共建生产基地和营销网络，实现“造船出海”。

“深度全球化，就是要在每个目标市场真正扎根，有研发和临床注册能力，还要有制造和营销能力。”陈启宇说，“就像跨国药企在中国做的一样，我们要在全球实现本土化。”

2026年政府工作报告首次将生物医药产业明确为新兴支柱产业。在陈启宇看来，这对行业提出的更高要求。“仅仅依靠中国市场，是撑不起‘支柱’这两个字的。中国创新药在全球市场的份额只有5%左右——一款药在中国卖100亿元，全球市场理论上应该有1500亿元到2000亿元的潜力。”陈启宇称。

他表示，中国创新药的技术能力已经步入正轨。2025年中国创新药BD出海授权交易总额和数量均达到历史新高。“但BD交易和支柱产业之间不是等同的。如果我们的药只是把权益许可给跨国药企，海外市场被他们拿走，我们还是局限于中国市场的体量。要真正成为支柱，就必须把越来越多的中国药品卖到全球去。”

谈及复星医药“十五五”的全球化目标，陈启宇用“全覆盖”概括：未来5年，公司要在全球主要市场构建起完整的商业化网络。“我们造出海的船，这艘船上不仅有复星自己的药，也应该承载更多中国药企的产品共同出海。现在是韩国的药先上了船，我相信未来会有越来越多的中国药登上这艘船。”陈启宇称。

## 两部门发文 推动多用户绿电直连发展

(上接1版)

针对适用范围，通知提出，新建负荷可配套建设新能源电源组成多用户绿电直连项目。存量负荷中，单用户绿电直连项目可吸纳其他新建负荷，同时配套扩建新能源电源组成多用户绿电直连项目；有绿色电力消费需求的用户可利用周边新能源资源探索开展多用户绿电直连；工业园区、零碳园区、增量配电网等的全部或部分负荷可就近接入新能源，组成多用户绿电直连项目。

上述负责人表示，当前，工业园区占我国总能耗的66%以上，未来碳排放双控政策将逐步覆盖更多高耗能行业，推动重点行业企业、工业园区、零碳园区等开展多用户绿电直连，有利于拓展新能源开发利用空间，推动我国“双碳”目标实现。

厦门大学中国能源政策研究院院长林伯强在接受上海证券报记者采访时表示，绿电直连从单用户扩展到多用户，将促进新能源就近就地消纳，推动新能源加快落地见效。与此同时，预计储能产业将加快融入绿电直连项目，以确保项目的稳定性。

对于项目规划投资与建设，通知要求，省级能源主管部门应加强对项目的统筹规划。项目应按照“以荷定源”原则合理规划新能源装机规模，年发自用电量占总可发电量的比例不低于60%，占总用电量的比例不低于30%、2030年前不低于35%。

基于多用户绿电直连模式的特点和投资建设要求，上述负责人表示，能够响应电价信号、灵活调整用电负荷的工商业企业适合开展多用户绿电直连。这些企业用电灵活性高，能够通过优化用电时间和用电量，更好地适应新能源的波动性，提升项目的源荷匹配程度，减少项目对大电网的依赖，允许项目更加合理选择接入公共电网容量，提升受电变压器负荷率，降低输配电成本；还可通过“高峰少用电，低谷多用电”和提高自发自用电量比例节约电能费用支出，从而提升项目整体的经济性。

## 双向赋能 “光+AI”融合拓宽产业发展方向

◎记者 丁鹏

在AI大模型爆发、算力需求激增的背景下，光子技术与人工智能的双向赋能，正在重构产业发展的新逻辑。

5月18日至20日，在武汉举办的第二十二届中国光谷国际光电子博览会(简称“光博会”)上，“光+AI”展区吸引了众多与会者的目光。上海证券报记者在现场看到，一系列首发首展成果的亮相，清晰呈现了“光+AI”融合背景下产业发展的新方向，而作为创新主力军的上市公司，其展出的前沿成果，成为解读产业新风向的核心样本。

“‘光+AI’的深度融合已然成为破解算力瓶颈、支撑数字经济高质量发展的核心引擎，成为全球科技竞争与产业升级的关键赛道。”中国信科集团董事长何书平在光博会上表示。

## AI算力刚需拉动光电子产业升级

记者在现场发现，本届光博会上一系列新产品、新技术，多是源于AI对于算力的刚需拉动的产业升级。

“从北美云厂商到中国大模型公司，算力需求已经直接传导到光连接领域。”华工科技子公司华工正源总经理胡长飞认为，AI带来的算力中心建设需求将是一场持续数年的“超级周期”。

作为光谷光模块的龙头企业，华工科技在本次光博会上全球首发了12.8T XPO光模块。华工正源CTO罗传能向记者介绍，这是一款AI时代量身定制的超级可插拔光模块，在实现超宽带宽互联的同时，也解决了传统模块的带宽和散热瓶颈，适用于规模庞大的通用AI集群中。

同为光模块的上市公司，光迅科技在光博会上发布了全球首款6.4T硅光单模NPO产品，这款产品解决的则是AI算力中心对高密度、低功耗的需求。

“AI发展离不开算力、运力、存力的协同。”长飞光纤庄丹在演讲时表示，公司以“AI-2030”战略全面拥抱AI浪潮，致力于成为全球AI光联接基础设施领域引领者。成为多芯光纤、空芯光纤、多模光纤到G.654.E光纤，公司正以全场景光联接构筑AI时代的“数字生命线”。

记者注意到，这些“光+AI”新产品和未来战略的发布，无不紧扣AI大模型对超宽带宽、超低时延光互连和智能感知的迫切需求。

## “光+AI”赋能产业应用领域拓宽

AI算力的刚需拉动了光子技术产业的全线升级，而AI的反向赋能也在不断拓宽光子技术的应用领域。本届光博会上，多款融合“光+AI”技术的感知终端集中亮相，展现了广阔的应用前景。

面对智能制造对柔性生产、人机协同、全域互联的核心升级需求，华工科技展出的智能装配与互动拼图工作站搭载了高精度光学视觉模块，可快速捕捉手绘图像，可依托AI规划算法毫秒级解析指令，调度机械臂精准复刻图案，误差极小且全程稳定。

“这款设备的核心技术已实现规模化落地。”华工科技智能制造业务板块负责人智能产品线、分拆产品部经理冯晨表示，该设备已广泛应用于船舶海工、工程机械、能源装备等领域，成功攻克超长、超重、复杂结构工件的分拣与码盘难题。

锐科激光发布的全新自研单模万瓦

光纤激光器，通过“光学光路优化+AI智能调控算法”的深度融合，实现能量输出更稳定、更精准，刷新同类产品光束质量世界纪录。

锐科激光市场总监刘宇凌向记者介绍，该产品依托光子技术的精准能量传输的优势，搭配AI智能算法的实时调节能力，可广泛应用于低空经济领域的远距离清障、低空反无等重要战略领域，打破了传统激光设备在能量控制、场景适配方面的局限。

上海证券报记者在光博会会探了解到：华为发布的3D光感知解决方案，将“光+AI”融合技术延伸至智慧养老、智慧医疗领域；在智能网联汽车领域，华工科技还首发了车载以太网高速通信光模块，为智能座舱、自动驾驶提供核心支撑；在具身智能领域，朗毅机器人展示的灵眸S2 lite智能导航模组，则帮助人形机器人彻底摆脱遥控器，依托光学感知与AI导航算法，实现机器人自主移动、避障；在激光雷达应用领域，高德红外出的Apex-Core红外探测器，能穿透全黑、烟尘和强光等障碍，提供全天候精准感知能力，其背后也是光感知技术与AI图像处理算法的深度融合。

业内人士认为，从本届光博会的最新成果来看，“光+AI”的融合已进入规模化应用和全产业链升级的全新阶段。光子技术为AI提供了高速、高效、精准的硬件支撑，破解了AI算力、感知、传输的瓶颈。同时，AI也为光子产业注入了智慧动能，推动产品升级、效率提升、场景拓展，二者的双向赋能，正推动光子信息产业实现从“规模扩张”向“质量提升”的转型。

## 你问得深，我讲得明 陕西辖区上市公司 回应投资者关切

◎记者 张问之

5月20日，2026年陕西辖区上市公司投资者集体接待日暨2025年度业绩说明会在西安举办。陕西辖区78家上市公司高管与全国各地的投资者通过网络展开了深入交流，以透明化沟通回应投资者关切。

从源杰科技、西安奕材的产能与客户进展，到中航成飞、斯瑞新材、彩虹股份等对市场热点的回应，不仅展现出区域龙头企业业务韧性与成长潜力，也向市场传递出稳健发展与创新转型的积极信号。数据显示，本场活动投资者共提出问题1276个，充分实现了上市公司与投资者的良好互动。

## 聚焦产能释放与订单进展

在本次业绩说明会上，投资者高度关注上市公司主营业务的产能建设、订单情况及项目推进节奏。多家企业则通过具体数据与时间表回应关切。

“公司的产能主要取决于设备的数量和工艺水平。随着设备和工艺水平的提升，公司目前产能逐步提升，以满足下游需求的增长。”源杰科技副总经理、财务总监陈振华直言。针对投资者关心的美国工厂进度，公司明确表示，美国工厂建设进展顺利。

再看3D打印龙头铂力特。当被问及新增产能规划时，铂力特董事长兼总经理薛蕾回应称，公司金属增材制造产业创新能力建设项目(三期)、金属增材制造大规模智能生产基地建设项目(四期)按计划稳步推进，多个地块取得关键阶段性进展。

“预计项目建成后，将大幅提升公司金属增材定制化产品的产能，全面提升在航空航天、工业等领域的应用领域的批量化生产能力。”他说，粉末材料方面，公司投资的增材制造专用粉末材料产线建设项目投产后，预计产能将增至3000吨/年。

谈及12英寸硅片客户验证进展，西安奕材表示，截至2025年末，公司已通过验证的客户累计达168家，已通过验证的正片121款，产品和客户丰富度高。公司在立足国内市场的同时，持续向台积电、美光科技、铠侠、格罗方德等稳定批量供货并不断进行新产品验证，首次实现三星电子、东芝少批量测试片供货，正在推动其正片认证工作。存储芯片方面，产品已量产用于2YY层NAND Flash存储芯片和先进际代DRAM存储芯片。

斯瑞新材的光模块组件也受到投资者关注。据斯瑞新材董事会秘书王磊介绍，公司光模块芯片基座/壳体等主要客户有环球广电、剑桥科技、索尔思、菲尼萨等。2025年度，公司产品实现营业收入7380.80万元，同比增长208.29%，增长强劲。

## 追问新兴赛道与未来增长

商业航天、可控核聚变、玻璃基板等前沿领域成为投资者关注的新焦点，相关企业详细回应了当前进展与业务规划，展现出对未来增长路径的清晰思考。

以昊龙货运航天飞机为抓手进入商业航天领域的中航成飞表示：“空天业务作为公司产业发展之一，正处于蓄力起步、加速突破的关键阶段，目前正按计划推进昊龙货运航天飞机研制生产工作。”后续，公司将稳步推进以空间站货运为代表的商业空天重点项目落地，深挖空天装备的商业化应用，深化跨领域协同创新，逐步完善空天业务布局，培育形成新的增长引擎。

“金属3D打印技术在加工商业航天大尺寸、结构复杂、耐高温材料零部件方面具有优势。”薛蕾表示，铂力特创新设计推力室身部的内部复杂流道结构，提升发动机的冷却效率，为火箭发动机散热问题提供了高效解决方案。

再看涉足航空制造的华秦科技，公司子公司上海瑞华晟基本完成航空用陶瓷基复合材料规模化研制和生产能力建设，并与多家设计院和主机厂建立了合作关系，提供航空器机身、尾喷管、涡轮叶片、燃烧室等航空发动机热端部件多种关键部件研制工作，部分构件已顺利通过考核验证。

可控核聚变方面，斯瑞新材表示，公司高纯高导电合金材料及制品可应用于可控核聚变领域，该产品处于产业化起步阶段。玻璃基板方面，彩虹股份回应称，公司基板玻璃在半导体封装领域的应用目前尚处于研发阶段，没有产品进入半导体封装相关领域的测试。

## “定心丸”激发向新力 民营经济量质同升

(上接1版)

以外贸领域为例，民营企业的创新动能充沛，实力凸显。2025年，民营企业进出口26.04万亿元，增长7.1%，占进出口总额的比重提升至57.3%，提升1.8个百分点。其中，出口高技术产品增长14.8%，高端装备增长26.9%，占全国比重近六成。

政策端持续发力，政策红利还将加速释放。在民营经济促进法施行一周年之际，国家发展改革委主任郑栅洁主持召开民营企业座谈会表示，下一步，将全面落实“十五五”规划纲要各项任务，用好用足宏观政策，推动科技自立自强，产业链自主可控，深入整治“内卷式”竞争，积极扩大有益的投资，完善民营企业参与国家重大项目建设长效机制，不断增强经济发展内生动力。

“十五五”时期，民营经济新的增长机会巨大，将更多集中在现代服务业和未来产业领域。“随着全国统一大市场建设推进，以及市场准入机制进一步完善，民营企业将在更广阔的空间中参与竞争。”苏剑表示。