

透视创新药出海：热潮与暗礁

记者 何昕怡

进入2026年，国产创新药出海热潮以一股更强劲的风头席卷全球。

上海证券报记者从国家药监局获悉，2026年一季度中国创新药对外授权（license-out）交易总额超过600亿美元，接近2025年全年1356.55亿美元的一半。今年以来，我国共批准上市19款创新药，其中15款是国产创新药。

从石药集团185亿美元的“天价”平台合作，再到恒瑞医药高达152亿美元的“Co-Co”（共同开发与商业化）模式，动辄百亿级的BD（商务拓展）交易额屡创新高，交易模式灵活多样。创新药出海热潮，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与日俱增。

然而，出海热潮下暗流涌动，如何从“研发强”到“商业强”，如何从“走出去”到“站住脚”，中国药企的全球化考验或许才刚刚开始。

创新药对外授权金额创新高

2026年国产创新药出海，以“刷新纪录”的BD交易拉开序幕。

1月30日，石药集团与阿斯利康达成战略合作，通过利用石药集团专有的缓释给药技术平台及多肽药物AI发现平台开发创新长效多肽药物。这笔交易以12亿美元的首付款、185亿美元的潜在交易总额，登顶一季度出海交易总额与首付款双榜，并刷新了中国医药行业对外授权金额最高纪录。

石药集团的交易是中国创新药出海的缩影。第三方机构数据显示，截至5月14日，今年以来的国内管线对外授权总额达到791.9亿美元，超过2024年全年数值，并超过2025年交易额的一半。2025年，这一金额为1356.55亿美元，占到全球交易总额的49%。中国首次超越美国成为全球创新药对外授权第一大市场。

在交易“量价齐升”的背景下，国产创新药出海模式也在加速迭代。“Co-Co”模式开始被更多药企探索。

记者采访了解到，该模式突破了传统对外授权的单一路径，中国药企不仅授权产品，还深度参与后续研发和市场销售，使合作双方成为风险共担、利润共享的“合伙人”，从而让中国药企在产品后续增值的“牌桌”上保留更多的话语权。

近日，恒瑞医药“尝鲜”这一创新交易模式。5月12日，恒瑞医药宣布与百时美施贵宝（BMS）共同推进13款涵盖肿瘤学、血液学及免疫学的早期项目。该笔合作潜在交易总额最高达152亿美元，同时恒瑞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。

“今年以来，中国创新药出海呈现‘量价齐升’的态势，合作模式也从单一授权向多元形态演变。对于规模较大的创新药企而言，它们更希望采取‘Co-Co’的模式，期望保留创新药资产的未来潜在价值。”摩根大通中国区医疗健康投资银行主管郭峰向记者表示。



“三箭齐发”助推出海浪潮

国产创新药出海热潮，是创新突破、政策支持、资本驱动共同交织的结果，标志着中国正逐步走向全球创新药舞台的中央。

“质量好，速度快。”美迪西董事长陈春麟一语道破创新药出海热的关键。

外资药企为何青睐中国创新药，陈春麟告诉记者：“一方面是中国创新管线质量大幅提升，在ADC、双抗、细胞治疗、小核酸等前沿领域管线数量、临床数据全球领先；另一方面，国内药企成本与效率优势显著，可快速为跨国药企补全管线、缩短研发周期。”

一组数据进一步印证了中国药企的创新研发实力。截至2025年底，中国企业在研创新药数量达4751个，贡献了全球约34%的在研创新药管线，位居世界第一。仅在当年首次进入临床的原研新药就有827款，占全球总量的47.4%。

政策支持为国产创新药高质量发展提供了“源头活水”。

从2015年实施新药审评审批制度改革，到今年1月1日新版医保创新目录的正式执行，再到2026年政府工作报告首次将生物医药列为新兴支柱产业……十年磨一剑，一系列改革措施的发布为医药全产业链创新注入动能，中国创新药产业生态得以优化升级。

此外，跨国药企正面临历史上最大规模的“专利悬崖”，加速了国产创新药出海的态势。

据了解，2025年至2030年，全球制药企业将面临规模高达2360亿美元的专利悬崖敞口，近70款重磅药物将陆续失去专利保护。默

沙东、BMS、强生、罗氏等跨国药企的众多重磅产品都行至专利到期的节点，亟需通过BD交易补充自身产品线，换取未来的现金流。

“中国拥有完整的产业链。这几年，中国创新药企在多个领域做出了有差异化、有全球竞争力的分子，自然进入跨国药企的视野。”迪哲医药董事长张小林告诉记者，按新药在研数量公开统计口径，中国已成为仅次于美国的全球第二大药物研发市场，部分领域甚至开始引领全球研发方向。

在他看来，中国创新药从“市场价值”开始转向“科学价值”——跨国药企来中国，不再只是为了找代工或卖产品进中国，而是开始认真看中国原创的分子。

出海“暗礁”不容忽视

创新药BD交易并非一帆风顺。密集的交易、高昂的金额、创新的项目……最终都要经过临床实践的检验。时间是最好的“试金石”，正在考验着BD交易的“含金量”与“含新量”。

就在2026年开年，宜明昂科宣布终止与Instil Bio的合作，给火热的创新药BD交易“浇了一盆冷水”。因外资金企资金压力、项目临床进展缓慢，双方合作金额止步于已收取的3500万美元款项，这笔费用仅占整个BD交易金额的1.7%。

这并非孤例。诺诚健华和铂医药、科伦博泰、三叶草生物等药企都曾遭遇终止合作或是“退货”等事件。

记者采访了解到，临床数据不达预期、跨国药企战略调整等是导致合作终止的核心原因。创新药出海的“暗礁”逐渐浮现。

越来越多的中国药企开始意识到，BD交易达成时拿到的首付款占比普遍较小，真正占比高的是后续的里程碑付款，这笔款项与临床、商业化进展息息相关。但由于药物研发的高风险性，真正拿到里程碑付款的药企屈指可数。

“跨国药企授权一项创新药资产，本质上是在做风险对冲。他们买的是‘期权’，即用一定的首付款锁定潜力资产。至于后续推不推、什么时候推，会根据自身管线优先级和临床数据来决定。这个逻辑，我们必须看清楚。”张小林称。

国产创新药能否真正进入全球价值链顶端，关键在于能否持续产出源头创新成果，并将其高效转化为全球市场的临床和商业价值。“未来谁能打造体系化源头创新能力，做出解决重大的未满足临床需求、改变治疗格局的产品，谁就更有机会在全球竞争中占据领先地位。”张小林说。

从“走出去”到“站住脚”，则是中国药企在国际竞争中要面临的新挑战。“目前国内很多创新药产品都选择海外授权，不是完全放弃不起临床试验的投入，而是缺乏全球商业化能力。”在复星国际联席CEO陈启宇看来，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现实短板。

“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。就像跨国药企在中国做的一样，要夯实自身的销售队伍、市场准入、客户获取等综合能力。”陈启宇说，“中国药企也要在全球市场逐步实现本土化。”

“机器人”，多港联动 港航业着力提升 智慧化水平与供应链韧性

记者 陈梦娜

全球供应链深度重构，绿色低碳转型势在必行，数智化浪潮加速向前……当前，港航业正置身于前所未有的“十字路口”。面对行业深刻变革，在近日举行的2026第十届海丝港口合作论坛（简称“海丝港口合作论坛”）上，港航业给出了笃定的答案：韧性协同，共赢未来。

在论坛开幕式上，《韧性协同 共赢未来：共筑港航命运共同体新征程——2026海丝港航高层圆桌会议行动宣言》《宁波舟山国际航运中心发展蓝皮书（2025）》，以及《世界一流港口综合评价报告（2026）》等多份权威报告发布。

宁波舟山出口集装箱出运运价指数（NZCI）也在本届论坛上正式发布。这意味着“海上丝路指数”实现从数据产品向金融衍生工具的关键升级，为航运供应链上下游企业提供对冲工具，助力高端航运服务业发展。

业内人士一致认为，本届海丝港口合作论坛传递出港航界共谋发展、携手共进的鲜明信号，以韧性强根基、以协同聚合力，为维护全球供应链稳定、推动经贸高质量发展注入强劲港航动能。

融合打造数智港口新场景

在海丝港口合作论坛同期举办的海洽会上，上海证券报记者看到来自宇树科技的四足“机器狗”在现场模拟港口巡检场景，成为智慧港口建设的生动缩影。

据工作人员介绍，这款“机器狗”已在宁波舟山港投入实际应用，它们灵活穿梭于集装箱之间，将原本需4人至6人、耗时1小时以上的检查工作，压缩至20分钟内完成，大幅提升作业效能。

智慧建设为港口发展注入核心动力。2025年，宁波舟山港完成货物吞吐量14.32亿吨，连续17年保持全球第一，数智港口建设功不可没。

《世界一流港口综合评价报告（2026）》显示，宁波舟山港保持领先方阵，智慧转型成效显著，自动化码头集群全面形成，作业效率持续提升，绿色安全水平稳步攀升。

浙江省海港集团、宁波舟山港集团董事长、总经理朱苗苗对上海证券报记者表示，宁波舟山港将深化人工智能在码头作业、生产调度等核心场景的融合应用，加快高风险、高强度作业的“机器人换人”，打造安全高效的智慧港口服务体系。同时，迭代升级智慧物流云平台，打破“信息孤岛”，实现海港、陆港、空港、数智港的数据联通和业务联动。推进“海港+陆港+内河港”智慧码头集群发展。

作为全球首个“智慧零碳”码头，天津港自主研发了智慧水平运输系统与新一代码头操作系统。天津港相关负责人对记者表示，“智慧零碳”码头深度融合5G、北斗、AI等前沿技术，搭载超4级人工智能运输机器人，实现全流程集装箱作业无人化、智能化。

多式联运发展也将进入数智化赋能、网络化运行、系统化提升的关键阶段。交通运输部规划研究院城市交通与现代物流研究所所长李致毅介绍，我国累计建成自动化及办自动化码头60座，无人集卡、自动导引车（AGV）等智能设备在全国主要港口加快规模化应用，人工智能等技术加速应用，作业效率、技术水平都走在世界前列，为多式联运高质量发展注入全新动能。此外，数智化绿色化转型趋势明显，新能源重卡、船舶正加速推广应用，绿色港口和零碳枢纽建设正在提速。

构建韧性协同网络

绿色生态港口圈的画卷正徐徐展开。本次论坛上，宁波舟山港与瓦伦西亚港、HAROPA港口联盟、阿尔赫西拉斯港、费利克斯托港、阿布扎比港口集团共建绿色航运走廊的倡议逐一落地。

其中，“宁波舟山港—费利克斯托港”“宁波舟山港—阿布扎比港”“宁波舟山港—阿尔赫西拉斯港”3条走廊，将形成中英首条、中阿首条、中西第二条港到港绿色航运走廊，构建起更密集的绿色航运干线网络。

宁波舟山港也在加速绿色能源转型。朱苗苗介绍，宁波舟山港将完善“一站式”绿色补给服务，扩大LNG、生物燃料油、绿色甲醇加注规模，打造新能源船舶，推动港航业减碳全链协同、系统落地。

总的来看，本届论坛突出成果落地、项目签约、务实合作，平台功能全面升级，为全球港航业织就韧性协同的网络。浙江省海港集团、宁波舟山港集团董事长陶成波表示，海丝港口合作论坛积极促进中国港口与国内外先进港航企业的合作，支持参与共建“一带一路”港口投资建设，为全球港航互利共赢提供重要助力。

德路里航运咨询中国区总经理杜昱坦言，安全保障与供应链韧性，已是航运业稳健发展的关键因素。航道拥堵、地缘冲突等突发扰动，叠加能源转型长期变革，持续冲击全球海运体系韧性，也将重塑海运市场需求格局。

在大连海事大学教授陈康看来，全球航运不确定性加剧，行业提效成本与难度攀升。他认为，港航企业应当以效率为核心、安全为底线，将绿色转型作为重要抓手，深化新技术应用落地，加强平台化合作，使得航运业成为全球合作的典范。

■ 董事长专访

徐工机械杨东升：打造工程机械“AI+电动”新标配

比增长16.58%，今年1月至4月占比已接近50%。这标志着徐工真正从一家本土龙头企业，蜕变为一家全球化公司。”杨东升说。

支撑这一蜕变的，是徐工多年来坚持的“自我革新”。杨东升用了一个形象的比喻：“我们自己内部说就是‘一边开飞机，一边换发动机’。从‘翻天覆地’到‘脱胎换骨’，我们追求内涵式高质量发展。”

“全球前三意味着更大责任和更高标准。”杨东升坦言，徐工的目标是到2030年，国际化收入占比达60%以上。

如何实现？他给出“全球化2.0”的战略路径：从全球布局向全球整合运营转型，从传统的制造型公司向解决方案的服务商转型。“未来5年，我们将加快海外本地化投入的步伐和节奏。”杨东升透露，徐工考虑在资源丰富、零部件获取便捷的地区布局供应链体系和制造能力。“我们的产品线非常齐全，几乎覆盖工程机械每个门类。这为我们提高海外渗透率、开发细分市场提供了能力支撑。”

在区域布局上，东南亚、非洲、拉美等市场的基建与能源矿产需求旺盛，而欧美澳高端市场也在持续突破。杨东升提到，今年5月，徐工与澳大利亚合作伙伴凭借矿山绿色发展领域的合作，获得“2025年矿业脱碳大奖”中的“物料运输脱碳创新奖”。“这证明我们不仅能进入高端市场，还能与客户围绕绿色低碳进行协同创新。”杨东升说。

打造“AI+电动”新标配

在工程机械行业，“绿色化”已从“可选项”变为“必选项”。2025年，徐工新能源产品收入达133亿元，同比增长23.6%，成为增

速最快的板块之一。“2026年一季度，徐工内销电动装载机渗透率跃升至66%，搅拌车、高空作业平台等场景渗透率分别达到90%、95%。”杨东升用一组数据说明电动化进程的加速。

如何构建技术壁垒？杨东升概括为“技术自主+产品全品类+服务闭环+场景深耕”的四维一体策略。在技术路线上，徐工全面布局纯电、混动、氢燃料电池和低碳内燃机。“我们已建立覆盖系统集成、动力源、电驱总成和整机研发的全链条能力，动力电池通过新国标24项测试，并牵头制定多项国家标准。”杨东升表示。

在智能化方面，徐工正从单机智能迈向群体智能。杨东升介绍，目前徐工部分设备已实现L4级无人驾驶，在矿山、油面摊铺等高危作业场景中，无人化设备大幅提升施工效率和安全性。无人矿卡已商业化落地600余台，无人道路施工装备在118个项目应用，累计施工里程超过6500公里。

今年3月以来，徐工装载机事业部已收获500多台订单，其中新能源产品占比突破70%。这次国际客户节上，有海外客商一口气订购了10辆1.35吨级“巨无霸”矿用装载机，用于露天矿场编队作业，每辆售价约2000万元。“随着人工智能技术的深入发展，工程机械行业将迎来革命性变化。未来徐工的产品，应该是具身智能产品加上智慧大系统，实现从单机智能化到设备群体智能化的跃升。”杨东升说。

2028年将推工程机械具身智能产品

近期，国内外工程机械行业出现“挖掘

机涨价潮”，徐工也宣布自6月1日起相关产品涨价。如何看待这一轮周期？杨东升表示，国内挖机需求不断增强，一方面国内挖机存量设备进入大范围更换期，另一方面雅下水电工程项目、新藏铁路、沿江高铁等重大工程进入施工高峰期。

“2027年国内市场将延续温和复苏态势，本轮周期上行期有望延续至2030年左右。”杨东升表示，“与2016年至2021年那轮周期相比，本轮周期斜率更平缓，持续时间可能更长。这要求企业不能盲目扩产，而要依靠技术创新和全球化来平滑周期。”

面向“十五五”，徐工提出“5+1+1”现代化产业体系。其中，矿山机械的目标是成为全球零碳智慧矿山第一品牌，全面进入全球前三。2025年，徐工矿业机械品类销售收入同比增长23.83%，势头强劲。在应急救援领域，徐工已整合资源组建救援保障事业部，构建“防灾、减灾、救灾”成套化产业生态。

令人期待的是，徐工计划在2028年推出工程机械具身智能产品。杨东升透露，徐工正聚焦双向无人矿车等5类未来产品研发，通过打造标志性产品来引领技术与产业生态发展。“工程科技引领，装备美好未来。这是徐工始终坚守的使命。如今，徐工正从传统装备制造，转向科技创新型、价值型企业。”杨东升表示，“我们将秉持长期主义，锚定2030年国际化收入贡献率60%目标不动摇，全价值链精耕细作，与全球伙伴深化战略对接，真正扎根当地、服务当地、赋能当地。”

从徐州到全球，从燃油到新能源，从单机到成套方案，千亿元之后，一个“新徐工”，正加速驶向世界工程机械主舞台。



记者 仲茜

刚刚过去的一周，来自100多个国家和地区的2500余名客商齐聚江苏徐州，参加徐工集团第八届国际客户节。开幕式上，70台徐工高端装备分列八队，依次展示智慧土方、绿色能源、智慧矿山、应急救援等八大应用场景。这不仅是一场产品的秀场，更是徐工向世界递交的一张“新名片”。

2025年，徐工机械交出了一份颇具分量的成绩单：实现营业收入1008.23亿元，同比增长8.37%，首次突破千亿元大关；实现归母净利润65.72亿元，同比增长8.96%。更引人注目的是，徐工机械海外收入达485.99亿元，同比增长16.58%，占比首次达到48.2%。在今年4月全球工程机械信息提供商IHL发布的《2026全球工程机械制造商50强》中，徐工荣登全球第三、中国第一。

站在千亿元营收与全球前三的新起点上，徐工集团、徐工机械董事长、党委书记杨东升接受上海证券报记者专访，畅谈徐工未来。“我们要向全球客户与投资人传达和展示一个绿色智能、全球信赖、价值共生共享，正迈向世界级的中国高端制造业龙头企业形象。”

布局全球化2.0战略

在杨东升看来，2025年的“千亿成绩单”中，最具含金量的指标，是海外收入占比首次接近50%。“2025年我们的海外收入达485.99亿元，同