

开年海外授权密集落地 中国创新药出海迈入价值竞争新阶段



视觉中国图片 制图/苏振

2026年开年以来，中国创新药出海热潮持续升温，荣昌生物等本土药企接连达成重磅海外授权合作，延续了2025年的高光表现。与此同时，国家医保局、国家药监局等多部门协同发力，为药械“走出去”筑牢政策与平台支撑。业内人士认为，中国创新药出海已告别单一的“单品输出”与“价格竞争”模式，正式迈入以体系化研发能力、源头创新能力为核心的价值竞争新阶段。中外药企合作也从简单技术转让，升级为全球协同开发、风险共担、利益绑定的深度共创模式。中国创新药正以平等的技术输出方身份，深度参与全球医药产业竞争，实现从量的积累到质的飞跃。

● 本报记者 傅苏颖

合作模式更趋多元

开年以来，包括荣昌生物、宜联生物、海思科等多家本土药企接连达成重磅海外授权合作。

1月12日，荣昌生物宣布，公司与艾伯维就荣昌生物自主研发的新型靶向PD-1/VEGF双特异性抗体药物RC148签署独家授权许可协议。根据协议，艾伯维将获得RC148在大中华区以外地区的独家开发、生产和商业化权利。荣昌生物将收到6.5亿美元的首付款，并有资格获得最高达49.5亿美元的开发、监管和商业化学里程碑付款，以及在大中华区以外地区净销售额的两位数分级特许权使用费。

“RC148是荣昌生物产品管线中具有全球竞争力的PD-1/VEGF双特异性抗体药物，而PD-1/VEGF双特异性抗体作为下一代肿瘤免疫治疗的关键方向，有望成为肿瘤治疗的基石药物。”荣昌生物相关负责人表示，此次合作将有助于加速RC148的全球开发和商业化进程，提升荣昌生物的品牌价值和国际影响力。叠加荣昌生物的卓越研发能力与艾

伯维全球领先的综合实力，本次合作将最大化实现RC148的全球临床与商业价值。

启明创投合伙人、医疗创新行业共同负责人陈侃日前在接受中国证券报记者采访时认为，近几年中国创新药海外授权呈现出显著特点，核心是合作模式多元化发展，且全程以创新药自身价值为导向。其一，合作模式打破单一局限，企业可结合自身产品管线布局及发展需求，灵活选择适配的合作路径。其二，授权逻辑实现根本性转变，从过去依靠价格优势吸引合作，转向聚焦药物临床价值。其三，授权的靶点与领域更趋聚焦，尽管热门靶点竞争激烈，但能够成功出海的产品均具备鲜明差异化优势。

止于善普投资总经理何理对中国证券报记者表示，经过十年积淀，中国创新药成果正集中涌现。适应症分布上，肿瘤药物是海外授权的主要方向，同时有少量内分泌、自身免疫类药物达成海外合作。

优美利投资总经理贺金龙对中国证券报记者表示，2025年中国创新药出海实现质的飞跃，呈现“高、深、广”特点。合作模式升级为“共同开发、共同商业化”的模式，更具深度；授权品种从模仿创新类转向同类最优类，技术含金量更高；价值兑现更实在，多笔巨额里程碑付款落地。

多部门协同发力

国家药监局日前披露，2025年我国已批准上市的创新药达76个，大幅超过2024年全年的48个，创历史新高。2025年我国创新药对

外授权交易总金额超过1300亿美元，授权交易数量超过150笔，同样刷新历史纪录。

国家药监局药品注册管理司副司长蓝恭涛表示，2025年我国创新药对外授权交易总额较上一年翻了大约一倍，创新药审批数量也创新高。在创新药数量增长的同时，我国坚持标准不降低、标准国际化。下一步将审评资源更多地向临床急需的重点品种倾斜，特别是对新机制、新靶点的创新药，加大支持力度。

中国证券报记者获悉，国家医保局全力部署支持中国药械“走出去”战略，将“依托各集采交易平台区域优势，形成医疗保障国际药械采购创新模式，发挥好中国药品价格登记系统多元价格发现功能，提升中国医药产业的国际化水平”列为2026年度重点工作。积极推动广西、新疆、天津、浙江宁波等医保药品器械（集采）交易平台特色化、差异化发展，面向东南亚、中亚等，搭建药械交易平台；指导中国药品价格登记系统建设，为企业提供面向全球的权威、规范、透明的市场价格登记查询服务，助力企业构建全球化药品价格体系，努力将中国打造成全球最重要的创新药首发地，为全球提供创新药价格参照。

工业和信息化部消费品工业司二级巡视员邓小丁介绍，中国医药企业“走出去”步伐正在持续加快，我国药械企业从早期的原料药等出口逐步迈向创新药、高端制剂、高性能医疗器械等领域，越来越多的企业开展国际多中心临床试验、申请欧美认证、在海外设立研发中心与生产基地，积极融入全球创新链与市场网络。

2026年创新药出海热度不减

陈侃认为，2026年创新药出海整体还是会保持景气。一方面，中国创新药研发已迈入从技术跟跑到自主创新的关键节点，核心能力持续升级。另一方面，全球医药市场对创新的需求一直都在，尤其是一些未被满足的临床需求领域，中国企业的供给能力已经能跟上，能够精准匹配全球市场需求。

荣昌生物相关负责人表示，2026年大概率会延续2025年的创新药出海趋势，即创新药的BD交易将保持活跃态势。创新药BD热潮是政策、资本、研发实力和国际化战略多重因素协同驱动的结果，它正在重塑行业竞争格局和发展路径。

何理预计，2026年创新药出海仍将保持高景气，行业将从“普遍性爆发”转向“分层式繁荣”，唯有具备全球差异化与临床确定性的资产才能获得高质量订单。赛道上，肿瘤领域仍是主战场，代谢/减重领域有望成为第二引擎，心血管等慢病领域的核酸药物与长效递送平台及AI制药也有望达成更多出海交易。

贺金龙预计，2026年创新药出海高景气度大概率延续。主力赛道方面，ADC领域持续向蓝海靶点拓展，GLP-1及多靶点代谢药依托全球巨大需求持续发力，PD-1/VEGF双抗等双抗/三抗因优异疗效受跨国药企重视。

从粉末冶金到核聚变 天工国际坚持高端材料创新

● 本报记者 李媛媛

天工国际旗下天工爱和日前加入“聚变高端金属材料研发联合实验室”，标志着天工国际在核聚变关键金属材料研发与工程化验证领域迈出实质性步伐。

从最初贷款2000元维持濒临破产的“作坊式小厂”，到发展成为全球工模具钢头部企业；从生产纸绳子、塑料瓶盖、铜拉手、电视天线，到切削工具麻花钻、高速工具钢、模具钢、钛合金；从攻克粉末冶金技术，到实现粉末冶金工模具钢规模化生产……如今，天工国际董事局主席朱小坤正带领着企业，将其金属材料研发的触角，进一步延伸至代表终极能源的核聚变领域。

面对高端制造浪潮与“十五五”机遇，天工国际将如何保持创新能力？天工国际董事局主席朱小坤日前在接受中国证券报记者专访时表示：“未来的高端制造业与高端材料是绝对分不开的，天工国际秉承将高端材料做到最佳的理念，正加快研发高氮钢、核聚变钢等前沿新材料，进一步拓展粉末冶金技术的应用边界。”

研制出世界上“最小”的钢

在高端制造持续升级的浪潮中，材料性能的突破成为产业跃迁的关键，尤其是在新能源汽车、具身智能、可控核聚变等领域，核心部件对材料的寿命、强度、轻量化等提出更为严苛的要求。

在天工国际的展厅，一个透明试剂瓶里装着的金属粉末被称为世界上“最小”的钢，其颗粒度比头发丝直径还细。

“天工国际用高合金粉末研制高端钢材，全球也仅极少国家具备这项技术。”谈及备受关注的粉末冶金技术的突破，朱小坤语气中充满自豪。

朱小坤介绍，粉末冶金技术的核心竞争力在于材料分布的极致均匀性。如果用传统浇筑的方式生产，无法满足合金材料分布的均匀，导致产品的耐磨性和耐热性参差不齐。天工国际通过雾化制粉工艺，将合金材料制成50微米以下的超细颗粒，再经热等静压成型，从根本上解决了材料分布不均匀的难题，并将精密度做得更高。

朱小坤表示，用传统方法生产的模具钢用于模具制造，模具使用寿命大概只有6000模次，而通过粉末冶金生产的模具钢制造出的模具，使用寿命能达到2万模次，未来有希望达到更高模次。

这种“最小”的钢可以用于3D打印、制作各类高端产品。

朱小坤透露，2025年公司粉末冶金材料产量较上年同期实现较大增幅。这一成绩来之不易，同时也印证了：只要高端材料实现突破，市场需求就会随之而来。

持续探索前沿高端材料

对于天工国际而言，粉末冶金技术的成功并非创新终点，而是跳板。一体化压铸模具用钢、核聚变钢、高氮钢等新材料技术正在加速开发。

“在材料技术发展日新月异的下，需要不断创新，研发出高性能的新材料，满足市场需求。”朱小坤对中国证券报记者表示。

2026年1月，天工国际旗下天工爱和正式成为“聚变高端金属材料研发联合实验室”成员单位。该实验室将围绕聚变堆服役环境“强中子辐照、高热负荷、长寿命稳定运行”等极端工况要求，明确研发以工程应用为牵引的高硼钢。天工国际此次加入聚变高端金属材料研发联合实验室，是深度参与国家核聚变重大工程、前瞻布局未来能源材料的重要实践。

朱小坤对中国证券报记者表示，核聚变内部温度高达上亿度，如何造出能约束这种能量的装置，材料是关键，这也是天工未来研发的重点方向。目前，天工已成功攻克核聚变装置用中子屏蔽新材料的雾化制粉、筛分混匀和热等静压等核心技术，顺利进入小批量试验件生产阶段。

与此同时，另一项前沿材料——高氮钢的研发也在紧锣密鼓进行中。在朱小坤看来，人形机器人研发并非易事，尤其是各类关节在生命周期内要承受高频的重复运动，对材料的耐磨性与稳定性要求极高。

朱小坤表示：“目前，公司正围绕行星滚柱丝杠专用高氮钢开展研发，高氮钢特性在于其卓越的耐磨性。机器人关节、腕关节等对材料耐磨性要求极高，高氮钢具有其他材料难以比拟的优势。一吨高氮钢的使用寿命相当于10吨传统钢，这是公司在发展高端材料上重要的里程碑式创新，为行星滚柱丝杠产业链自主可控与规模化应用提供核心材料支撑。”

朱小坤介绍，通过传统冶炼工艺难以将氮有效融入材料，而通过粉末冶金与现代科技相结合，公司成功将气体氮稳定融于合金材料中，并充分发挥其作用。在传统国内冶炼工艺条件下，该类材料的氮含量水平通常约为

1000ppm。依托工艺优化与技术攻关，天工已将氮含量稳定提升至约2000ppm。但从全球范围看，国际先进水平已超12000ppm。对标世界一流标准，天工将在高氮控制与稳定冶炼方面进行提升，实现更高层级的技术突破。

发力“十五五”高端制造蓝海

“最初买不到钢材，我们被迫走上自主研发之路。从熔炼、锻造到轧钢，几乎每个生产环节都从零开始。如今，我们的高速钢产量连续多年稳居全球第一。”朱小坤表示，这个过程让我们深刻意识到，核心材料的自主可控是企业发展的命脉，无论企业历史多久、规模多大，都必须始终坚持创新这一核心主题。

“十五五”规划建议提出，培育壮大新兴产业和未来产业，加快新能源、新材料、航空航天、低空经济等战略性新兴产业集群发展。在朱小坤看来，对于冶金行业而言，“十五五”规划建议描绘的蓝图就是高端制造，冶金行业的市场机遇毋庸置疑，关键是如何适应新形势。

朱小坤表示，天工致力于做高端材料和高端精密切削工具，把握好产业创新的核心点，是接下来必须做的事情。例如，研发核聚变前沿领域的关键材料，满足国家对核聚变材料应用需求。

除了自主创新外，对外“合纵连横”的并购也是企业基业长青的关键。

“未来，我们不仅将继续孵化、分拆更多有潜力的业务板块走向资本市场，更将依托上市平台，围绕钛合金等核心材料领域进行战略性投资与布局，计划积极寻找并整合技术领先但受限于资金实力的企业。”朱小坤表示。

有色金属行业2025年业绩预告盘点：

上游业绩股价双升 下游成本压力显现

● 本报记者 董添

A股上市公司业绩预告持续发布。Wind数据显示，截至1月26日19时，A股共有37家有色金属行业上市公司对外披露2025年全年业绩预告，23家预喜，预喜比例约为62.16%。受金属价格上涨影响，涉矿类上市公司业绩出现较为明显的增长。部分中下游上市公司业绩分化明显，一些公司下游需求回暖，原材料涨价传导到下游产品较为顺畅。

有色行业表现不俗

已发布业绩预告的37家有色金属行业上市公司中，略增3家，扭亏5家，预增15家。受益于主要产品涨价，不少有色金属行业上游上市公司业绩大幅回暖。

以中国稀土为例，公司1月26日晚间披露2025年全年业绩预告，公司预计2025年全年实现归属于上市公司股东的净利润约1.43亿元至1.85亿元，同比扭亏。上半年，稀土市场行情整体上涨，公司强化市场研判，调整营销策略，把握采销节奏，实现销售同比增长。同时，根据会计准则要求对部分计提的存货跌价准备予以冲回，对上半年利润产生一定正向影响。但下半年，受市场环境、供需调节等因素影响，部分中重稀土产品价格下行，特别是进入第四季度中重稀土产品价格下跌明显。根据会计准则要求，第四季度计提存货跌价准备金额环比增加，冲减了公司部分利润。

部分上市公司表示，由于下游需求回暖，原材料上涨传导到下游产品较为顺畅。

以翔鹭钨业为例，公司预计2025年全年实现归属于上市公司股东的净利润为1.25亿元至1.8亿元，同比增长239.66%至301.11%。报告期内，钨金属原料价格全年持续上涨，钨市场供需情况较往年有所改善。公司作为国内主要钨制品及钨材制造商，对钨产品的议价能力提升，原材料价格上涨传导到下游产品较为顺畅，主要产品毛利率及毛利显著增长。

部分龙头企业持续加码主业，通过并购等方式，扩大业务范围。

产品涨价催生行情

受益于产品价格上涨，相关上市公司股价近期也出现大幅上涨行情，上市公司扎堆提示风险。

以白银为例，1月26日，白银期货、现货双双创下历史新高。受此影响，白银概念股纷纷大涨。

1月26日晚，“5连板”白银有色发布股票交易风险提示公告称，公司股票价格短期涨幅较大，1月20日、1月21日、1月22日、1月23日、1月26日已连续五个交易日公司股票价格大幅上涨，涨幅累计达61.16%，存在交易风险。白银有色提到，公司主要业务为铜、锌、铅、金、银等多种有色金属及贵金属的采选、冶炼、加工及贸易业务。公司白银产品的收入占总营业收入的比重较低。2025年上半年，公司营业收入445.59亿元，销售白银产品收入20.23亿元，占公司营业收入的比重为4.54%。

豫光金铅1月26日晚间对外发布股票交易异常波动公告称，公司股票于1月22日、1月23日、1月26日连续三个交易日内收盘价涨幅偏离值累计达到20%。近期公司产品白银价格出现较大涨幅，未来白银价格能否继续上涨或维持高位存在不确定性。

影响下游公司业绩

从业绩预告看，上游金属原材料价格上涨，对下游上市公司业绩也产生了不小的影响。

徕木股份在2025年业绩预告中表示，在当前全球汽车行业向电动化与智能化深度转型的背景下，一方面，整车厂商定价格普遍收紧，导致部分产品价格下调；另一方面，以铜材为代表的键金属原材料价格在报告期内达到历史新高，进一步推高了生产成本。

金百泽在2025年业绩预告中提到，公司预计2025年实现归属于上市公司股东的净利润为1600万元至2350万元，同比下降59.04%至39.84%。报告期内，公司所处行业环境变化，对中高端电子产品创新与工程化服务业务形成阶段性压力。报告期内，关键原材料价格上涨对行业共性因素，对公司中高端产品成本结构影响更为直接。报告期内，国际贵金属价格持续处于高位，金盐、铜球、锡条等主要原材料价格上涨，由于公司主营业务以中高端PCB样板、中小批量板及可靠性一站式解决方案为主，具有多品种、小批量、定制化的特点，导致原材料需求多样且成本结构复杂，从而对当期毛利率水平造成一定影响。

一些公司在业绩预告中提到，通过积极开发新客户、提升高附加值产品的占比，提高利润水平。

中一科技预计2025年全年实现归属于上市公司股东的净利润为6000万元至8000万元，同比增长171.26%至195.02%。报告期内，得益于行业景气度的回升，铜箔产品平均加工费价格有所上涨，公司把握市场机遇，积极开发新客户，优化客户结构，产品销量实现稳步增长；同时，公司持续优化产品结构，提升高附加值产品销售占比，推动公司盈利能力显著提高，实现扭亏为盈。

山东交行：以财富管理服务助推居民资产保值增值——交通银行“沃德财富万里行”济南站活动成功举办

1月23日，交通银行“沃野万理·金玉良缘—沃德财富万里行” 贵金属配置投资报告会济南成功举办。本次活动是交通银行“沃德财富万里行”全国活动的重要组成部分，同时也是沃德财富品牌创立20周年的开篇活动，旨在进一步满足客户优化资产配置与财富保值增值需求。

活动在富有传统文化韵味的氛围中拉开序幕。现场设有漆扇绘制、古法香道等非遗体验环节，嘉宾们还亲笔书写新春福字，感受文化传承与财富管理的交融。交通银行山东省分行表示，将始终坚持“以客户为中心”的服务理念，通过专业化的财富管理服务，助力客户优化资产结构、守护财富安全、实现资产保值增值。

为感谢客户长期陪伴，活动特别设置了“沃德20年客户颁奖”环节，多位客户代表分享了与交通银行共同成长的财富故事，展现了沃德财富的品牌信赖与价值。

在“2026年黄金投资论坛”环节，行业专家围绕黄金历史、价格走势及资产配置策略展开深入解读，结合全球经济与地缘政治形

势，为在场嘉宾分析黄金的长期投资价值与配置逻辑，现场互动热烈。

本次济南站活动是交通银行财富管理专业能力与文化服务融合的一次集中展示。未来，交通银行山东省分行将继续依托沃德财富品牌，为客户提供更专业、更有温度的金融服务，携手客户稳步迈向财富未来。