

公司零距离·新经济新动能

复宏汉霖:勇闯“无人区”

■本报记者 金婉霞

一款创新药的研发一般需要十年时间,花费上亿美元。巨大的研发投入致使许多创新药企业不得不承受长期亏损的经营压力,上海复宏汉霖生物技术股份有限公司(以下简称“复宏汉霖”)却走出了一条新路。

2018年,港交所允许未盈利生物科技公司以《上市规则》第18A章制度上市(以下简称“18A”)。2019年,尚未盈利的复宏汉霖借用这一政策登陆港股市场。2023年,复宏汉霖以全年5.46亿元的净利润成为18A中首个靠产品销售实现全面盈利的上市公司;2024年,公司净利润同比增长50.3%达8.20亿元。这让许多分析师直言“超预期”。

“复宏汉霖通过贯彻差异化、全球化战略,商业化增长迅速;如今,随着公司创新产品的上市、放量,公司创新转型正持续兑现。”一位不愿具名的券商分析师表示。

此外,复宏汉霖在全球市场“打”出了中国创新药的影响力。在欧盟,其创新药汉斯状成为“首个且唯一”产品,有望获得最长长达10年的市场独占期;在美国,“汉霖制造”的汉曲获批后快速实现商业化……截至2024年底,复宏汉霖有4款产品实现“出海”,覆盖50多个国家和地区,累计触达75万名患者。

如何平衡研发投入与经营业绩?怎么实现产品批量化“出海”?带着系列问题,《证券日报》记者日前走进复宏汉霖,与复宏汉霖执行董事、首席执行官朱俊博士进行交流,试图解密国产药的创新突围与全球化路径。

走差异化路径

创立之初,复宏汉霖的主要发展方向是对专利即将到期的生物制剂进行仿制,是国内最早看到生物类似药这一市场机遇并进行布局的企业。但这类生物制剂市场的同质化竞争逐步加剧,在此背景下,坚定地走向全球迈进、向创新转型,是复宏汉霖亮出的第一招。

复宏汉霖战略产品副总经理冯立新博士向《证券日报》记者叙述了一段往事。在入职复宏汉霖前,朱俊曾问他:“你觉得做一款靶向PD-L1靶点的抗体偶联药物(ADC)怎么样?”冯立新回答:“这很勇敢,也很大胆。但成药性会是个难题。你有什么想法?”朱俊顺势提出:“我确实有个大胆的想法,我觉得它有潜力成为重磅药。”

冯立新坦言,全球仅有少数几家公司涉足靶向PD-L1的ADC,这是“无人区”。

据介绍,PD-L1是一种广泛分布于人体的蛋白,以之为靶点开发ADC药物,容易引起“错杀”,因此,它不被业界视为理想的ADC靶点。

复宏汉霖的“大胆想法”的背后有扎实的前沿科学支持:该ADC的核心骨架使用复宏汉霖自主研发的抗PD-L1单抗HLX20,经抗体工程改造,同时辅以精准的结构设计等创新技术,或许可以发挥出它对肿瘤的杀伤优势。

如今,基于这一机理的研发项目HLX43已成为全球第二款进入临床的靶向PD-L1的ADC,并正在探索针对5项实体瘤等疾病的疗效——这个曾被质疑的管线,有望进入惊人的治疗潜力。”在研发方面,复宏汉霖旨在瞄准患者未被满足的需求,尽一切可能细心认证、大胆尝试。”朱俊称,同时,实现科学和商业化的平衡,在财务投入产出比上做出自己的最优决策。

当复宏汉霖推进靶向PD-L1的研发项目进入二期临床时,“排队”在复宏汉霖之前的还有十几家企业;HER2靶点是全球抗肿瘤治疗中最早商业化的靶点之一,也被认为是“拥挤的战场”。对于被公认的、极具治疗优势的热门靶点如何避免同质化竞争?

选择高风险、差异化的适应症进行开发,是复宏汉霖实践创新的又一策略。“成熟靶点未必没有空间,关键是能否给出真正不一样的方案。”朱俊称。比如,对于PD-1靶点的开发,复宏汉霖选择了“小众”的小细胞肺癌这一适应症,而HER2靶点则瞄准了仍未被有效覆盖的胃癌。其创新药汉斯状成为全球首个获批可用于广泛期小细胞肺癌(ES-SCLC)治疗的PD-1产品。2024年是该药上市销售后的第二年,数据显示,其全年销售额为13.13亿元,同比增长17.2%。

在为企业赢得新空间的同时,复宏汉霖也在全球舞台树立了中国特色新药新形象。2023年,复宏汉霖的汉斯状向欧盟申请作为罕见病用药以“绿色通道”上市,却遭遇评委多数票否决。在被告知“很少企业能成功上市”后,复宏汉霖团队在24小时内组织快速组织各类材料,提交真实世界数据和模拟生存曲线分析,最终凭借着让人无可挑剔的数据,以26票支持、2票反对完成逆转,成功获得至多十年的市场独占期与定价权限。据悉,除欧盟

外,目前汉斯状还已在印尼完成上市注册;泰国、柬埔寨等市场商业化也在加速推进过程中。

印尼生物制药龙头企业KGBio首席执行官Sie Djohan表示,过去,东南亚国家普遍依赖来自欧美企业的药物,但复宏汉霖“不一样”。“我非常欣赏复宏汉霖的临床开发策略,策略进展快、可靠、质量符合国际标准,同时关注到了药物的可负担性。这让我眼前一亮。”

如今,复宏汉霖已描绘出了美国、欧盟、日本、东南亚、中东和拉美六大板块市场。朱俊表示:“全球化不是复宏汉霖的可选项,是坚定不移的战略方向。”

从“单点突围”到平台体系

如果说创新与“出海”是复宏汉霖的“冲锋枪”,那么位于上海的生产基地则是复宏汉霖的“基石”。走在复宏汉霖位于上海松江的生产厂区内,记者看到,大大小小的不锈钢生产罐依次排列,身着洁净服的工作人员不时在监控室内查看各类参数。

复宏汉霖药政事务部副总裁李锦向记者表示:“作为全球最严格的监管机构之一,美国食品药品监督管理局自2023年起曾对复宏汉霖进行多次‘检查’,从垃圾桶到实验室,所有检查均‘百分百通过’。”

在研发中心,AI正在帮助企业缩短研发时间,降低研发成本。复宏汉霖首席科学官袁纪军向记者介绍,目前,复宏汉霖已披露的多条创新管线背后都有AI参与立项;基于内部多组学大数据库,其T细胞衔接器(TCE)平台成功推进了靶向DLL3的实体瘤治疗三抗TCE的开发;通过AI技术的辅助,团队又成功将透明质酸酶的开发周期由18个月缩短至5个月,并在此基础上成功开发出了酶活更高、稳定性更强的二代透明质酸酶Hemozyme等。

复宏汉霖还开始构建“全球朋友圈”,与雅培、欧加隆、Dr.Reddy's等建立了授权合作,在糖编辑疗法、ADC等领域构建前沿研发网络。“在将自研产品授权海外的同时,公司还通过引进方式丰富自身的早期管线。”朱俊向记者表示,企业要实现更广阔的发展,必须是生态系统之间的协作共赢。

值得关注的是,不懈努力下,“汉霖制造”已在全球范围惠及逾75万患者。朱俊曾经的豪言——“全球化不是跟风,而是基于患者需求的科学决策”,正在成为现实。



图①②复宏汉霖生产车间一角

图③公司生产基地外景

公司供图

光大医药发布研报分析,复宏汉霖团队实力强大,在高度“内卷”的PD-1赛道,依然做到了异军突起、杀出重围。现在,针对HER2阳性胃癌一线治疗的HLX22联合曲妥珠单抗的双靶向疗法,也有望成为全球首款。

向全球市场要增量

以国内市场为“基本盘”,同时大步“出海”,向国际市场要增量空间,是复宏汉霖给出的第二招。数据显示,2024年,复宏汉霖在全球范围内完成25项上市注册申请递交,并获得17项批准,覆盖中国、美国等多个国家和地区。

在为企业赢得新空间的同时,复宏汉霖也在全球舞台树立了中国特色新药新形象。2023年,复宏汉霖的汉斯状向欧盟申请作为罕见病用药以“绿色通道”上市,却遭遇评委多数票否决。在被告知“很少企业能成功上市”后,复宏汉霖团队在24小时内组织快速组织各类材料,提交真实世界数据和模拟生存曲线分析,最终凭借着让人无可挑剔的数据,以26票支持、2票反对完成逆转,成功获得至多十年的市场独占期与定价权限。据悉,除欧盟

外,目前汉斯状还已在印尼完成上市注册;泰国、柬埔寨等市场商业化也在加速推进过程中。

印尼生物制药龙头企业KGBio首席执行官Sie Djohan表示,过去,东南亚国家普遍依赖来自欧美企业的药物,但复宏汉霖“不一样”。“我非常欣赏复宏汉霖的临床开发策略,策略进展快、可靠、质量符合国际标准,同时关注到了药物的可负担性。这让我眼前一亮。”

如今,复宏汉霖已描绘出了美国、欧盟、日本、东南亚、中东和拉美六大板块市场。朱俊表示:“全球化不是复宏汉霖的可选项,是坚定不移的战略方向。”

从“单点突围”到平台体系

如果说创新与“出海”是复宏汉霖的“冲锋枪”,那么位于上海的生产基地则是复宏汉霖的“基石”。走在复宏汉霖位于上海松江的生产厂区内,记者看到,大大小小的不锈钢生产罐依次排列,身着洁净服的工作人员不时在监控室内查看各类参数。

复宏汉霖药政事务部副总裁李锦向记者表示:“作为全球最严格的监管机构之一,美国食品药品监督管理局自2023年起曾对复宏汉霖进行多次‘检查’,从垃圾桶到实验室,所有检查均‘百分百通过’。”

在研发中心,AI正在帮助企业缩短研发时间,降低研发成本。复宏汉霖首席科学官袁纪军向记者介绍,目前,复宏汉霖已披露的多条创新管线背后都有AI参与立项;基于内部多组学大数据库,其T细胞衔接器(TCE)平台成功推进了靶向DLL3的实体瘤治疗三抗TCE的开发;通过AI技术的辅助,团队又成功将透明质酸酶的开发周期由18个月缩短至5个月,并在此基础上成功开发出了酶活更高、稳定性更强的二代透明质酸酶Hemozyme等。

复宏汉霖还开始构建“全球朋友圈”,与雅培、欧加隆、Dr.Reddy's等建立了授权合作,在糖编辑疗法、ADC等领域构建前沿研发网络。“在将自研产品授权海外的同时,公司还通过引进方式丰富自身的早期管线。”朱俊向记者表示,企业要实现更广阔的发展,必须是生态系统之间的协作共赢。

值得关注的是,不懈努力下,“汉霖制造”已在全球范围惠及逾75万患者。朱俊曾经的豪言——“全球化不是跟风,而是基于患者需求的科学决策”,正在成为现实。

中国证券监督管理委员会 行政处罚罚没款催告书

江苏阳光集团有限公司:

我会《行政处罚决定书》([2024]91号)决定对江苏阳光集团有限公司处以232,105,629.46元的罚款。该处罚决定书已送达生效,但你至今未按规定缴纳罚没款。

现依法向你公告送达罚没款催告书,自公告之日起经过30日,即视为送达。请你自本公告公告送达之日起10日内与我会联系开具《缴款通知书》并缴清罚没款,将罚没款直接汇缴至国库,并将汇款凭证发送至证监会处罚委办公室邮箱备案。逾期不缴,我会依照《行政强制法》的有关规定申请人民法院强制执行,并将申请执行的信息记入证券市场诚信档案。你对本公告依法享有陈述权和申辩权。

联系邮箱:cfw_zhixing@csrc.gov.cn

2025年4月28日

中国证券监督管理委员会 行政处罚罚没款催告书

崔航:

我会《行政处罚决定书》([2024]77号)决定对崔航处以100万元的罚款。该处罚决定书已送达生效,但你至今未按规定缴纳罚没款。

现依法向你公告送达罚没款催告书,自公告之日起经过30日,即视为送达。请你自本公告公告送达之日起10日内与我会联系开具《缴款通知书》并缴清罚没款,将罚没款直接汇缴至国库,并将汇款凭证发送至证监会处罚委办公室邮箱备案。逾期不缴,我会依照《行政强制法》的有关规定申请人民法院强制执行,并将申请执行的信息记入证券市场诚信档案。你对本公告依法享有陈述权和申辩权。

联系邮箱:cfw_zhixing@csrc.gov.cn

2025年4月28日

中国证券监督管理委员会 行政处罚罚没款催告书

李炜:

我会《行政处罚决定书》([2024]77号)决定对李炜处以50万元的罚款。该处罚决定书已送达生效,但你至今未按规定缴纳罚没款。

现依法向你公告送达罚没款催告书,自公告之日起经过30日,即视为送达。请你自本公告公告送达之日起10日内与我会联系开具《缴款通知书》并缴清罚没款,将罚没款直接汇缴至国库,并将汇款凭证发送至证监会处罚委办公室邮箱备案。逾期不缴,我会依照《行政强制法》的有关规定申请人民法院强制执行,并将申请执行的信息记入证券市场诚信档案。你对本公告依法享有陈述权和申辩权。

联系邮箱:cfw_zhixing@csrc.gov.cn

2025年4月28日

中国证券监督管理委员会 行政处罚罚没款催告书

高飞:

我会《行政处罚决定书》([2024]72号)决定对高飞没收违法所得47,857,628.9元,并处以47,857,628.9元的罚款。该处罚决定书已送达生效,但你至今未按规定缴纳罚没款。

现依法向你公告送达罚没款催告书,自公告之日起经过30日,即视为送达。请你自本公告公告送达之日起10日内与我会联系开具《缴款通知书》并缴清罚没款,将罚没款直接汇缴至国库,并将汇款凭证发送至证监会处罚委办公室邮箱备案。逾期不缴,我会依照《行政强制法》的有关规定申请人民法院强制执行,并将申请执行的信息记入证券市场诚信档案。你对本公告依法享有陈述权和申辩权。

联系邮箱:cfw_zhixing@csrc.gov.cn

2025年4月28日

6家畜牧业上市公司一季度同比扭亏

■本报记者 桂小婵

今年一季度,畜牧行业在多重挑战中展现韧性。

据同花顺数据统计,2025年一季度17家畜牧上市公司(按证监会行业分类)中,有10家净利润为正值,其中,6家公司同比实现扭亏为盈。17家畜牧上市公司共实现净利润50.8亿元。

2025年第一季度,牧原食品股份有限公司(以下简称“牧原股份”)实现营业收入360.61亿元,同比增长37.26%;归属于上市公司股东的净利润为44.91亿元,同比扭亏为盈;经营活动产生的现金流量净额

为75.06亿元,同比增长48.14%。在生猪养殖业务方面,2025年第一季度,公司销售生猪2265.8万头,其中商品猪1839.5万头,仔猪414.9万头,种猪11.3万头。

记者查阅畜牧业头部上市公司的公开信息了解到,控制成本是各家关注较多的共性问题。

牧原股份在投资者交流活动中提及,年初至今,公司生猪养殖成本逐月下降,3月份已降至12.5元/公斤。

温氏食品集团股份有限公司(以下简称“温氏股份”)在投资者关系活动中提及,公司养殖成本控制理想,超预期完成公司季度成本目标。一季度,公司肉猪养殖综合成本降至

6.3元/斤至6.4元/斤,若同口径相比,季度环比下降0.4元/斤。同时,公司肉猪售价一般高于同行,单头盈利水平在行业中优势有所提升。

从行业监测数据分析,2025年,生猪养殖行业的利润空间可能收窄,行业分化将加剧。

上海钢联电子商务股份有限公司农产品事业部生猪分析师杨志远在接受《证券日报》记者采访时表示:“生猪养殖行业整体仍将保持盈利,但成本差异将加速行业分化,具备成本优势的企业有望温和扩张,而高成本企业可能被淘汰。”

在此背景下,杨志远建议,相关企业要深化降本增效,强化成本管

控,推广智能化技术,加强种猪育种与疫病防控,降低疾病风险,提高成活率和生产稳定性。

综合来看,我国畜牧业已形成产出高效、产品安全、资源节约、环境友好、调控有效的高质量发展新格局。

山东卓创资讯股份有限公司分析师邵煦煦告诉《证券日报》记者:“自繁自养、仔猪育肥、二次育肥均处于盈利状态,但盈利空间均已收窄。考虑到生猪养殖的产能处于陆续恢复状态,2025年养殖行业或将迎来微盈利的一年,部分阶段可能存在亏损风险。”

有业内人士告诉《证券日报》

记者,畜牧行业整体呈现“生产稳中有进、企业分化加剧、生猪周期筑底”的特征,头部上市公司有望通过成本管控与产能优化实现盈利回升。

“长期来看,饲料成本的上涨可能抑制养殖端扩产,供应方面或呈现增速放缓的趋势。养殖企业将逐步适应成本上升的环境,通过优化饲料配方、提升生产效率以及寻找替代原料等方式进行调整。而国内行业普遍存在母猪生产水平低,成本高等痛点,未来,企业需要谨慎扩产产能,提升质量的同时降低养殖成本,形成全链条智能化良性发展。”邵煦煦表示。

AI算力需求驱动 A 股光通信板块业绩向好

■本报记者 李万晨曦

在AI技术不断渗透的背景下,A股光通信板块2024年业绩呈现出整体向好的态势,特别是光模块细分赛道,相关公司去年业绩更为亮眼。

东方财富Choice金融终端数据统计,A股光通信板块59家企业中,超半数企业2024年业绩向好。其中,24家企业实现净利润增长,7家企业实现扭亏,3家企业实现减亏。光模块企业中,成都新易盛通信技术股份有限公司(以下简称“新易盛”)、武汉联特科技股份有限公司(以下简称“联特科技”)、中际旭创股份有限公司(以下简称“中际旭创”)去年净利润同比增幅均超100%。

“AI快速演进带动算力需求呈井喷式增长,作为数据中心内部及数据中心间互联互通的关键支撑,高速、稳定的光通信网络成为刚需,这直接驱动光模块等核心产品的市

场需求。”中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅在接受《证券日报》记者采访时表示。

光通信板块业绩普遍增长

从个股业绩表现来看,2024年,中际旭创营业收入238.62亿元,同比增长122.64%,归母净利润51.71亿元,同比增长137.93%;新易盛营业收入86.47亿元,同比增长179.15%,归母净利润28.38亿元,同比增长312.26%;联特科技营业收入8.91亿元,同比增长47.11%,归母净利润9295.26万元,同比增长250.99%。

对于业绩增长的原因,联特科技在年报中提到,业绩增长主要得益于人工智能AI技术的发展和算力需求的爆发,带动了数据中心算力设备需求的激增,公司高速率光模块订单量实现较大提升。

智参智库特聘专家袁博在接受《证券日报》记者采访时表示:“我国

光模块市场竞争相对集中,400G光模块已经实现了自主生产并在数据中心、云计算等领域广泛应用。800G产品在2024年下半年逐渐放量,成为头部公司业绩增长的重要因素。随着AI算力需求的持续提升,2025年这一增长态势有望延续。”

“在市场占有率方面,中国光模块厂商已占据多数席位,与国际企业并驾齐驱,可以说,光模块细分领域已成为中国在全球通信领域极具竞争力的优势赛道。伴随AI算力需求的井喷式增长,中国光模块企业将加速技术迭代与产能扩张,为整个产业链上下游企业带来广阔的市场空间。”上海杉达学院数字商法研究中心研究员助理武于蒙对《证券日报》记者表示。

高端光模块成布局重点

“为满足海量数据实时处理与传输需求,国内众多数据中心正加

速网络架构升级,从传统的低速率传输向高速互联转型,这显著提升了市场对高端光模块的需求。”中国数实融合50人论坛智库专家洪勇在接受《证券日报》记者采访时表示。

萨摩耶云科技集团首席经济学家郑磊认为,5G网络的深度覆盖以及光纤网络建设的持续推进,将显著提升800G、1.6T等高端光模块需求。

面对这一趋势,企业纷纷加大研发投入,布局高端光模块赛道以抢占市场先机。中际旭创2024年研发投入达12.44亿元,同比增长68.26%,公司相关负责人表示,中际旭创正在预研3.2T光模块,技术路线包括硅光方案和传统的EML方案,并计划进一步加大硅光模块在800G、1.6T等产品上的市场导入和出货比例。

华工科技产业股份有限公司2024年研发费用为8.78亿元,已连续三年实现增长。公司董事长马新强在接受《证券日报》记者采访时表