

健康传播指数研究院 · 行业指数报告

2026 H1

中国医药企业创新收入 TOP10 指数报告

——从“仿制”到“创新”，从“本土”到“全球”的产业缩影

发布机构	健康传播指数研究院
出品方	世炎传媒 · 指数研究部
报告类型	行业指数报告 / 二次分析
数据来源	附件《2026 上半年医药创新收入 TOP10 解析》及上市企业公开财报口径
发布时间	2026 年 9 月

核心发现 · 摘要

- **断层格局：**百济神州以 222.20 亿元创新收入独自占据第一梯队，相当于第二名恒瑞与第三名中生之和，断层效应进一步固化。TOP10 企业合计创新收入超 800 亿元。
- **两条转型路径：**路径一为内生放量（恒瑞、信达、翰森以产品销售为主）；路径二为 BD 拉动（石药、荣昌、恒瑞、中生借助对外授权一次性兑现未来现金流）。
- **增速分化：**可比口径下，中生 +44.3%、信达 +44.0%、传奇 +54.0%、先声 +33.0% 领跑；荣昌生物以 +400%+ 的离群增速印证 BD 驱动型爆发模式。
- **BD 市场跃迁：**上半年对外授权 81 笔、合计约 1100 亿美元，已达 2025 全年的八成；平均首付款 0.6 亿美元（同比+38%），平均单笔 10.6 亿美元（同比+22%）。
- **单品王者冷暖：**传奇生物 CARVYKTI 全球销售 12.54 亿美元（+55.1%），但股价单月回撤三成、CEO 离职，单一大单品商业模式风险显现。
- **结构性隐忧：**TOP10 高光掩盖行业近六成上市 Biotech 仍处亏损求生阶段，头部吃肉、腰部喝汤、尾部挣扎的分化格局加剧。

一、榜单与结构：断层下的多元路径

1.1 TOP10 总体格局

2026 上半年中国医药企业创新收入 TOP10 呈现“一超多强”的断层格局。百济神州以 222.20 亿元创新收入独占鳌头，其规模超过第二名恒瑞医药（102.31 亿元）与第三名中生制药（87.90 亿元）之和；TOP10 企业合计创新收入已超 800 亿元，中国创新药的头部效应进一步固化。

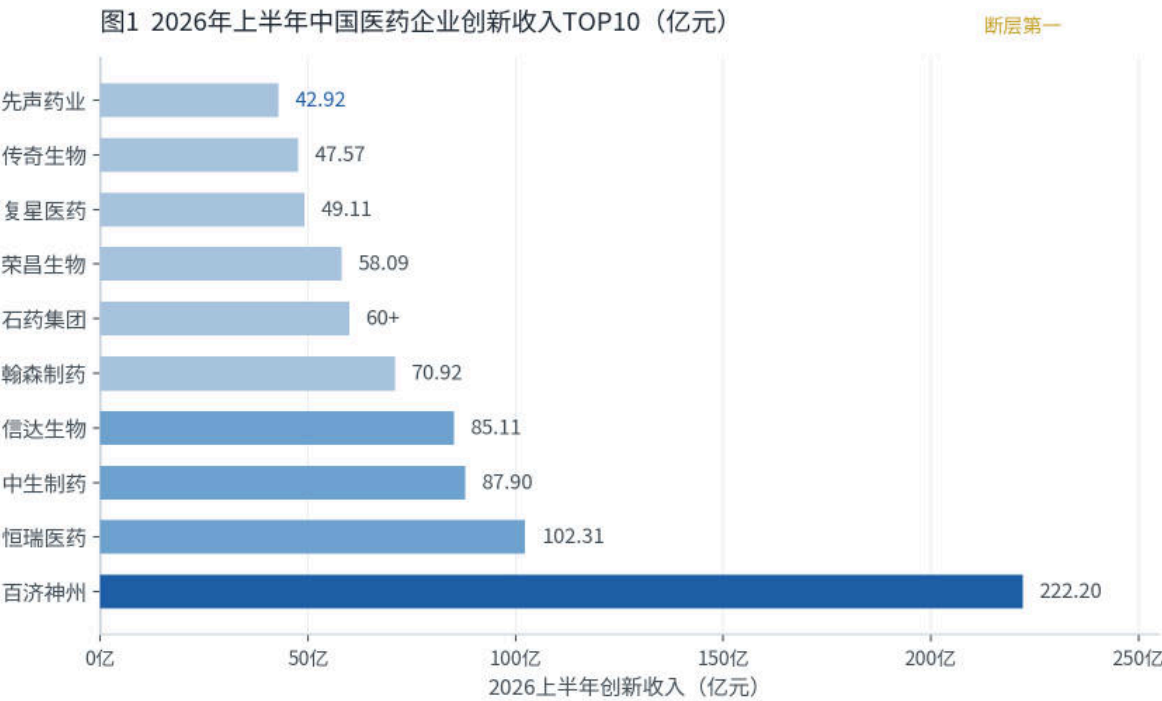


图 1 2026 上半年中国医药企业创新收入 TOP10（亿元） 数据来源：附件原文

1.2 销售驱动 vs BD 授权驱动

TOP10 内部存在两条清晰的转型路径：以内生销售为主、以 BD 授权拉动为主，前者体现研发—上市—放量的产业链能力，后者体现创新管线全球变现的资本能力。石药集团、荣昌生物几乎完全由 BD 收入构成（石药 BD 约 58.95 亿元、荣昌 BD 约 45.13 亿元），而翰森、复星、传奇的创新收入仍以销售为主（占比近 100%）；恒瑞医药作为大象转身的样本，已实现销售 88.09 亿元 + BD 14.22 亿元的双轮驱动结构。

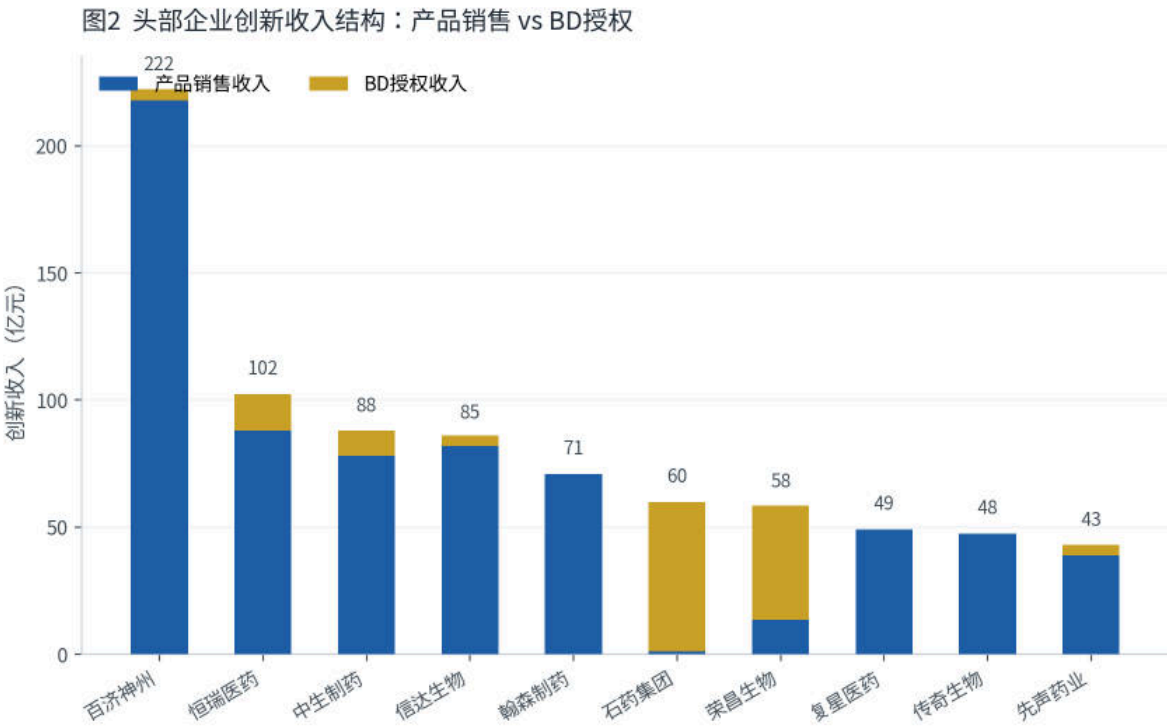


图 2 头部企业创新收入结构：产品销售 vs BD 授权 数据来源：附件原文整理

1.3 TOP10 完整榜单

排名	企业名称	创新收入（亿元）	核心构成（销售/BD，亿元）	同比变化	关键看点
1	百济神州	222.20	217.97 / 4.23	+26.8%	断层第一，海外占比近七成
2	恒瑞医药	102.31	88.09 / 14.22	+7.0%	创新药占比首破六成，转型临界点
3	中生制药	87.90	78.10 / 9.80	+44.3%	BD 授权拉动明显
4	信达生物	85.11	82.02 / 4.16	+44.0%	产品销售同比 +57%
5	翰森制药	70.92	70.92 / 0	+15.4%	创新药收入占比已达 85%
6	石药集团	60+（区间下限）	少量 / 58.95	N 倍（缺确切基数）	BD 黑马，授权收入占绝对大头
7	荣昌生物	58.09	13.40 / 45.13	+400%+（BD 驱动爆发）	单季扭亏，BD 收入占绝对大头
8	复星医药	49.11	49.11 / 0	+13.8%	稳健增长
9	传奇生物	47.57	47.57 / 0	+54.0%	靠一款 CAR-T 全球封神

10	先声药业	42.92	38.87 / 4.05	+33.0%	多领域布局
----	------	-------	--------------	--------	-------

口径说明：创新收入=产品销售收入+BD（License-out）授权收入；石药集团原文披露为“60+”区间值，本表取下限 60 亿元作为示意，荣昌生物“+400%+”为 BD 驱动型离群增速（详见图 3 说明）；本报告保留原始数据口径，对模糊数据已做显式标注。

二、增速与 BD 驱动：离群样本与可比均值

2.1 可比口径同比增速

剔除荣昌生物等离群样本后，可比口径下头部企业创新收入同比增速集中在 +7% 至 +54% 区间：中生制药 +44.3%、信达生物 +44.0%、传奇生物 +54.0%、先声药业 +33.0%、百济神州 +26.8%、翰森制药 +15.4%、复星医药 +13.8%、恒瑞医药 +7.0%。增速分位反映三类企业状态：BD 拉动型（石药、荣昌）、产品放量型（信达、传奇）、稳健转型型（恒瑞、复星）。

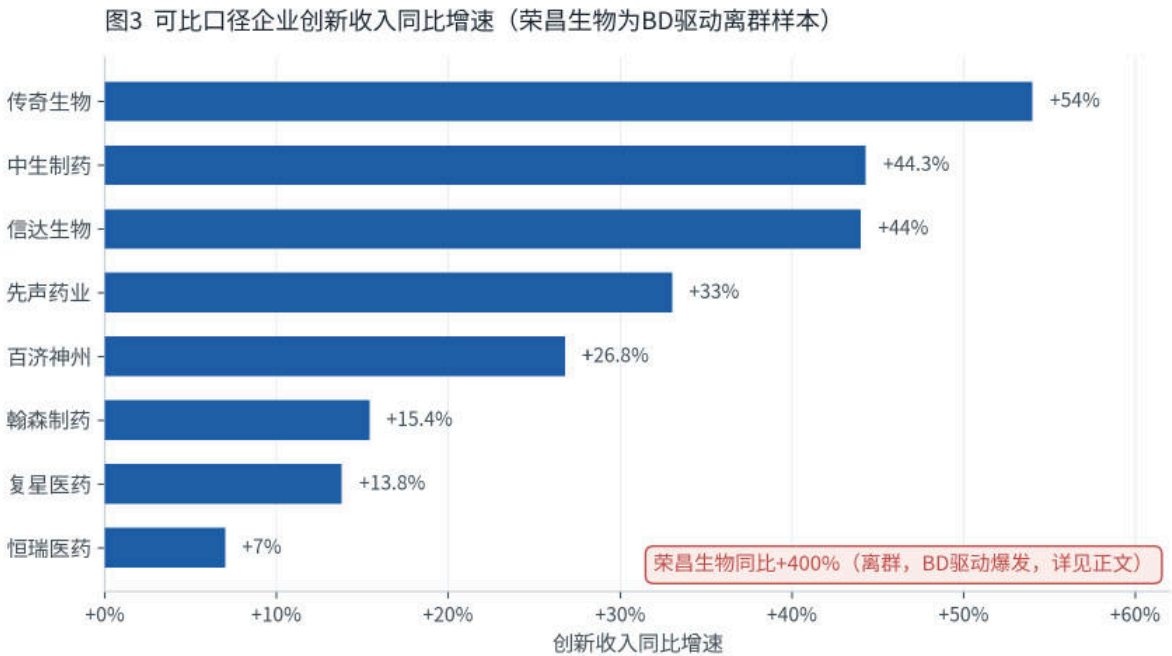


图 3 可比口径企业创新收入同比增速 数据来源：附件原文整理

2.2 增速差异背后的产品逻辑

百济神州是榜单中唯一为创新而生的全球主义者。其核心产品泽布替尼（BTK 抑制剂）上半年全球销售额 161.27 亿元，美国市场贡献 113.9 亿元（占该单品全球超 53%）；通过头对头 ALPINE 研究击败伊布替尼，在疗效与安全性上全面占优，成为全球获批适应症最广泛的 BTK 抑制剂之一。隐忧在于：单款产品占总收入约 73%，大单品风险集中；累计未弥补亏损仍高达 579.35 亿元；且已与美国政府达成最惠国定价协议，未来利润空间可能受压。

恒瑞医药作为曾经的“仿制药之王”，上半年首次半年创新收入破百亿（102.31 亿元），更关键的是非肿瘤创新药收入同比 +73.97%，代谢、自免、心血管多线开花，打破了只有肿瘤药能打的格局。46 亿元研发投入（占营收 29.8%），让这家 30 年老牌药企的研发强度堪比 Biotech。

中生制药与信达生物体量接近（87.9 亿 vs 85.11 亿），增速均超 40% 但路径不同：中生靠 BD 授权拉动，信达靠产品放量（销售增长 57%），两者共同印证中国药企多元化增长的可行性。翰森制药以仿制药起家，如今创新药占比已达 85%，堪称“旧势力引领新时代”的典范。

三、BD 交易大潮：从“卖青苗”到“全球研发合伙人”

2026 上半年，中国创新药 BD（License-out）市场波澜壮阔，呈现金额爆发、结构升级、首付款飙升三大特征。跨国药企正以“打包扫货”之势，锁定中国 ADC、双抗、GLP-1 等前沿管线，应对 2028 年前后 K 药、O 药等失去保护的专利悬崖。

图4 2026上半年中国创新药BD市场三大特征



图 4 2026 上半年中国创新药 BD 市场三大特征 数据来源：附件原文

3.1 三大特征量化观察

特征一：金额爆发——上半年对外授权 81 笔、总额约 1100 亿美元，已达 2025 年全年的八成，全球 BD 交易金额前十项目中，中国企业占 8 席。

特征二：结构升级——交易模式从早期的“低价卖青苗”转向“共同开发、共同商业化（Co-Co）”。信达与辉瑞合作中 4 个项目采用 Co-Co 模式；恒瑞与 BMS 合作中握有共同开发选择权，可参与全球分成。

特征三：首付款飙升——上半年平均首付款 0.6 亿美元（同比+38%），平均单笔金额 10.6 亿美元（同比+22%）。买方以“打包扫货”之势锁定前沿管线，体现中国早期资产的估值定价权正在向全球可比水平收敛。

3.2 BD 市场关键事件分层

维度	数值	同比/对照
上半年对外授权交易数	81 笔	约为 2025 年全年的八成
上半年对外授权交易总额	约 1100 亿美元	同上
上半年平均首付款	0.6 亿美元	同比 +38%
上半年平均单笔金额	10.6 亿美元	同比 +22%
石药集团×阿斯利康	潜在合作 185 亿美元	上半年标杆级潜在合作
荣昌生物×艾伯维 RC148	首付款 6.5 亿美元入账	上半年最大单笔首付款之一

图5 2026上半年中国创新药BD代表交易：分层观察

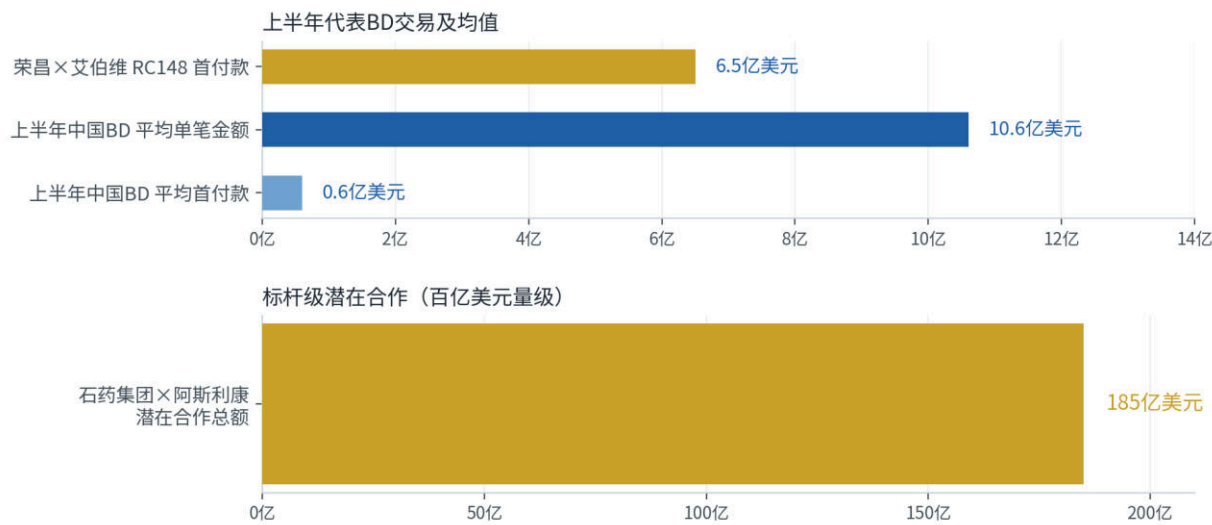


图 5 上半年代表 BD 交易及标杆级潜在合作 数据来源：附件原文

3.3 BD 黑马启示与可持续性

石药集团与阿斯利康达成潜在 185 亿美元合作，荣昌生物就 RC148 与艾伯维达成 6.5 亿美元首付款入账——两家企业凭借 BD 收入实现报表数倍增长，但长期持续性仍需自有产品接力。对买方而言，“打包扫货”降低了单一标的尽调风险；对卖方而言，BD 既是现金牛也是管线蓄水池。

需关注的可持续性指标包括：（1）BD 收入对当期利润的占比；（2）后续里程碑的实现节奏；（3）BD 收入与公司销售收入的协同转化；（4）核心团队在 BD 谈判中的不可替代性。研究院建议在评估这类企业时将 BD 收入可持续系数列为独立观察项。

四、单品王者与行业冷暖

传奇生物凭借 CAR-T 产品 CARVYKTI 上半年全球销售 12.54 亿美元（同比+55.1%），稳居全球 CAR-T 单品销量第一。但公司股价单月回撤三成、CEO 突然离职，焦虑的核心源于合作伙伴强生——强生的双抗组合直接瞄准 CARVYKTI 的核心适应症，昔日合作方随时可变为竞争对手。

依赖单一重磅大单品的商业模式抗风险能力脆弱。这给所有“单品为王”的中国 Biotech 提了醒：在大单品光环之下，需要尽早布局适应症外延、联合用药、海外自营等护城河。

4.1 行业真相：分化加剧

TOP10 的高光时刻掩盖不了大部分企业的寒意。即便在创新药大年的 2026 年，仍有近六成上市 Biotech 企业处于亏损求生状态。头部吃肉、腰部喝汤、尾部挣扎，分化加剧。

五、十年跨越：能力出海的未来方向

从 1990 年代的仿制为主，到 2000 年代“研发投入 5% 就敢称创新”，再到 2015 年药审改革、2018 年集采倒逼转型，中国药企用二十年时间摘掉了“仿制药大国”的帽子。

2026 年 ASCO 年会上，中国企业主导 94 项口头报告，12 项入选最新突破性摘要；中国在研新药数量超 4700 个，位居世界第一。从“借船出海”到“造船远航”，从“产品输出”到“能力出海”，中国创新药已开始输出高质量的研发管线和临床数据。

5.1 终局指向：药品最终指向的是人

泽布替尼为全球淋巴瘤患者延长生存，CARVYKTI 让骨髓瘤患者实现深度缓解。中国药企拿到的每一分话语权，最终都会折算成患者账单上少付的真金白银。

熬过最漫长的春天前的冬天，春天的脚步已至，但前方依然有定价、竞争与全球化的风浪需要穿越。健康传播指数研究院将持续跟踪 TOP10 企业的季度表现、BD 转化率、海外营收占比等核心指标，并以系列指数报告的形式定期发布。

附录 · 数据口径、方法与免责声明

A. 数据来源

1) 基础数据来自附件《2026 上半年医药创新收入 TOP10 解析》（2026 年发布，文章体）。2) 二次核验字段包括创新收入总额、销售/BD 构成、同比增速——其中石药集团 60+ 与石药同比 N 倍在原文中为区间表述，本报告已显式说明。

B. 指标定义

- **创新收入**：产品销售收入 + BD（License-out）授权收入。
- **销售占比**：产品销售收入 / 创新收入。
- **BD 占比**：BD 授权收入 / 创新收入。
- **同比增速**： $(2026H1 \text{ 创新收入} - 2025H1 \text{ 创新收入}) / 2025H1 \text{ 创新收入}$ 。
- **平均首付款**：报告期内中国对外授权交易首付款总额 / 交易数。
- **平均单笔金额**：报告期内中国对外授权交易总额 / 交易数。

C. 重要免责

本报告为研究院二次分析，旨在为健康传播与产业研究者提供决策参考，不构成对任何证券或商业合作的投资建议。TOP10 名单基于附件披露口径排序，部分企业（如石药集团）原始披露为区间数据，本报告在图表与表格中均已显式标注以避免误读。如对数据有疑议，请以企业公开财报与交易所披露为准。