

FOSUN TIMES

复星人

准印证号: (B) 0276

总第 441 期 本期 16 版
2025 年 04 月 02 日出版



扫码收阅手机版

P02-07
专题·2024 年度业绩

P08-09
要闻

P10-14
产业公司年报速览

P15
ESG

有进有退 踏浪前行

复星国际2024业绩: 总收入人民币1921.4亿元

产业运营利润人民币49亿

海外收入占总收入比重升至49.3%



[版权声明] 刊登的所有内容(包括但不限于文字、图片、图表、版面设计), 未经本报书面许可, 任何人不得转载、摘编或任何其他形式使用。违反上述声明, 本报将依法追究其法律责任。
[免责声明] 由复星国际发行, 意在提供复星国际及其直属、非直属子公司以及关联产业(包括但不限于复星国际及其子公司)(简称“复星”)的相关信息, 不构成复星的信息披露或投资推荐。
[内部资料 免费交流]

复星国际 2024 业绩：总收入人民币 1921.4 亿元，产业运营利润人民币 49 亿元，整体经营面稳健

2024 年业绩摘要：

- 总收入人民币1921.4亿元；
- 产业运营利润人民币49亿元；
- 四大核心子公司总收入达人民币1346.5亿元，占集团总收入的比重达70.1%；
- 总债务占总资本比率为52%；现金、银行结余及定期存款为1,063.4亿元；
- 海外收入占总收入比重升至49.3%，同比增长6.2%；
- 全年科创投入合计约人民币69亿元；

（香港、上海，2025年3月30日）复星国际有限公司（香港联交所股份代号：00656，简称“复星国际”）及其附属公司（统称“复星”或“集团”）今日公布截至2024年12月31日止12个月（简称“报告期”）业绩。

2024年，面对全球经济波动和市场挑战，复星持续推进“瘦身健体，有进有退”战略，深耕家庭消费赛道，通过全球化、创新和轻资产运营等战略推动核心产业发展，整体经营面稳健。报告期内集团总收入达到人民币1921.4亿元。其中四大核心子公司豫园股份、复星医药、复星葡萄牙保险和复星旅文，总收入人民币1346.5亿元，占集团总收入比重达70.1%，资产底盘稳健。

报告期内，集团产业运营利润达到人民币49亿元，运营基本面稳定。集团归属于母公司股东之亏损为人民币43.5亿元，主要因为报告期内一次性非现金的账面亏损所致。剔除重大一次性影响，集团2024年归属于母公司股东之利润约为人民币7.5亿元。

2024年，复星经营性现金流保持健康稳定。集团持续优化资产组合，集团层面资产退出签约约人民币175亿元等值，合并报表层面资产退出签约约人民币300亿元等值，进一步优化了资产负债表，夯实流动性安全垫。截至报告期末，集团总债务占总资本比率为52.0%，现金、银行结余及定期存款为1,063.4亿元。健康的负债比率及充裕的资金在加强抗风险能力的同时，也提高了把握投资机会的能力。

2024年11月，复星时隔三年重返境外美元债市场，成功发行长长期美元债券，实质性拓宽境外的融资选项。银行融资方面，复星3年期纯信用银团超额完成再融资，连续8年境外银团筹组成功。复星高科发行多笔超短期融资券，总计融资人民币51亿元。2024年6月，国际评级机构标普充分认可复星国际信用状况的稳步改善，确认BB-评级和稳定的信用展望。

复星国际董事长郭广昌表示，“我们始终相信，清晰的战略聚焦和扎实的产业运营能力，是推动复星长期稳健发展的关键。未来，我们将继续深耕核心产业，依托全球化能力和创新驱动动力，我们相信复星在充满挑战的环境下，能够为股东创造长期、稳定的价值。”



汉曲优®目前已于50多个国家、地区获批上市，2024年进一步实现对北美市场的商业供货

全球化成果持续落地

作为一家植根中国的全球家庭消费产业集团，复星持续深化在全球超过35个国家和地区的产业布局，夯实全球深度运营能力。报告期内，集团海外收入占总收入比例达49.3%，同比增长6.2%。高质量的全球化业务成为复星新一轮增长引擎。

得益于前瞻性的国际化布局，复宏汉霖2024年实现海外产品销售收入人民币1.21亿元，较去年同期大幅增长30.76%，汉斯状于欧盟获批上市，汉曲优在美国和加拿大获批上市，开启北美商业化新征程，中国首个生物类似药汉利康在秘鲁、尼加拉瓜及玻利维亚批准上市，汉贝泰在玻利维亚获批上市。复宏汉霖已有四款自主研发和生产的产品在海外获批上市，全球化成果持续落地。

2024年，复星葡萄牙保险继续保持高质量和可持续发展，公司葡萄牙境内和国际业务录得双增长，毛保费收入达约欧元61.72亿元，综合成本率和保险业务收益均优于2023年同期。同时海外收入达到欧元18.4亿元，充分发挥复星“全球组织+本地运营”能力，通过海外拓展把国际业务占比由2014年的不足5%提升至29.8%。

2024年5月，复星与ABN AMRO Bank N.V.签署协议，出售复星持有的德国领先私人银行HAL的全部股份，同时保留HAL间接持有的HAFS所有股份。HAFS将进一步拓展基金管理业务，与复星在欧洲的金融保险业务协同。自2016年投资HAL以来，复星持续加强产业运营和生态协同赋能，至本次出售为止，在该笔投资上的内部收益率（IRR）近14%。

资源能源方面，海南矿业继续国际化拓展，扩张油气业务规模的同时，丰富战略金属储备并提升盈利能力。报告期内，海南矿业获得阿曼苏丹国4个区块的油田权益，并启动了对非洲莫桑比克两个在产锆钛矿的并购。截至2025年3月，非洲马里布谷尼锂矿一期已具备连续稳定生产条件。

文化方面，豫园灯会继2023年首次走出国门在巴黎举办后，2025年再度扬帆海外，1月豫园灯会主题灯组亮相越南河内，献礼中越建交75周年，年内还将亮相泰国，持续向世界释放东方文化魅力。

科技创新激活产品力

复星以科技创新为核心战略支点，构建

“自主研发+投资孵化+生态合作”三位一体的全球创新体系。报告期内，集团全年科创投入合计约人民币69亿元，建立超过20家全球科创中心，覆盖多个行业领域，持续赋能新技术、新产品落地。

创新药研发方面，复星医药自主研发及许可引进的7个创新药/生物类似药共16项适应症获批上市，包括冻干人用狂犬病疫苗（Vero细胞）于中国境内获批，注射用曲妥珠单抗先后于美国、加拿大获批上市等。作为港股18A板块率先依靠产品销售实现盈利的创新药企业，复宏汉霖2024年成功实现连续盈利，净利润达人民币8.2亿，同比增长50.3%。

医疗器械与医学诊断方面，直观复星的Ion支气管导航操作控制系统（Ion系统）获得国家药监局批准；复星医药自主研发的F-i6000全自动化学发光免疫分析仪、F-C2000全自动高速化学发光分析仪、细胞因子检测试剂（化学发光法）分别在国内获批上市。

豫园股份以科技赋能传统文化。乙巳蛇年豫园灯会以《山海奇豫记·丛林篇》为主题，运用VR技术打造全国首个多地地貌《山海经》沉浸式光影展，融合AR实景直播，实现千万级云端观展。依托30年历史沉淀，展现新春民俗灯会向现代城市文化IP的转型升级。

复星葡萄牙保险不断加强企业数字化能力，推动保险业务快速发展。报告期内复星葡萄牙保险数字化用户总数突破190万人，接近葡萄牙总人口的20%。

复星致力于将AI技术深度融入到丰富的场景中，以推动创新和提升效率，如复星医药推出PharmAID决策智能体平台，集信息萃取、专利洞察、商业预测等功能于一体，T+1数据更新可支持精准高效决策，以助力药物研发提速增效；复锐医疗科技探索利用AI精准分析用户皮肤，提供个性化护理方案，等等。

聚焦主业有进有退，持续放大“飞轮效应”

复星持续推进“瘦身健体，有进有退”战略，在退出一些非核心资产的同时，也围绕核心产业积极布局，做到“攻守平衡”。

2024年，复星医药增持复星凯瑞权益至100%，持续聚焦肿瘤免疫细胞治疗产品的研发、生产和商业化。

当年10月，海南超级地中海项目也在三亚海棠湾正式起航，打造全球首个AI主题度假区，通过AIGC技术实现客房个性化定制，并将引入数字人G.O（快乐管家）服务，提升游客体验。同时，复星旅文的太仓阿尔卑斯二期启动，由太仓市政府平台打造，复星旅文运营管理；复星旅文深圳金沙湾轻资产运营签约，大湾区首家Club Med落地。

为实现更有效的资源配置，推动价值持续增长，复星将对产业的深度理解、投资经验、优质商业资源与保险公司的运营和投资相结合，形成多维度赋能的「保险+产业+

投资」立体飞轮驱动战略。

复星特有的生态协同模式将飞轮效应进一步扩大。2024年，「康养+保险」生态保单模式成功跑通，社区康养保单1.4万件，总保费人民币128.5亿元，复星康养首次实现盈利，为飞轮发展奠定坚实基础。

作为复星的另一战略方向，轻资产运营也在2024年收获颇丰。复星医药联手深圳市引导基金等设立人民币50亿元的生物医药产业基金，共同推动大湾区医药健康产业高质量发展，成为复星轻资产战略落地的里程碑事件。



太仓阿尔卑斯二期由太仓市政府平台出资人民币50亿元打造，复星旅文运营管理

聚焦“商业向善”

2024年，复星围绕“修身、齐家、立业、助天下”的企业价值观，推动ESG战略与商业价值的深度融合，通过责任投资、低碳转型和社会实践，为全球可持续发展注入力量。

这一年，复星发布“创造影响力”可持续发展战略，将商业价值与社会价值紧密融合。复星基金会发起的“乡村医生计划”入选联合国全球契约组织“二十年二十佳”可持续发展报告。截至2024年底，该项目覆盖16个省、直辖市、自治区的78个项目县（含21个国家乡村振兴重点帮扶县），帮扶1.5万个行政村卫生室，守护2.5万名乡村医生，惠及300万户农村家庭、1634万农村人口。

世界公共卫生合作方面，复星积极参与“中非社区可持续发展行动网络”，助力非洲社区健康发展。复星医药持续输出“中国方案”，宣布未来三年向非洲捐赠价值1000万元人民币的青蒿素类抗疟药品。截至2024年底，复星医药自主研发的注射用青蒿琥酯累计救治全球超8000万重症疟疾患者，已向全球累计供应超过4亿支注射用青蒿琥酯。

报告期内，复星国际 MSCI ESG 评级维持AA，恒生ESG评级为AA-，在标普全球企业可持续发展评估中跻身全球同行业前5%，凭借优异表现入选《可持续发展年鉴（中国版）2024》最佳1%。

复星国际董事长郭广昌表示，复星已做好充分准备，在「有进有退」的策略下砥砺前行，继续深耕核心赛道，未来有信心保持稳健发展。



扫码看视频

复星国际举行业绩发布会：争取未来产业运营利润达到人民币 100 亿

4月1日，复星国际在上海举行2024年度业绩发布会。复星国际董事长郭广昌、联席董事长汪群斌，复星国际联席CEO陈启宇、联席CEO徐晓亮，复星国际CFO龚平，以及多位机构投资者、分析师出席。

2024年复星国际实现总营收人民币1921亿元，其中企业经营质量的关键指标“产业运营利润”达到人民币49亿元；海外业务收入占比从45%上升到49.3%。报告期内，归属于母公司股东之亏损约为人民币43.5亿元，主要由于所投菜鸟项目非现金计提减值所致。复星投资菜鸟约人民币15亿元，回笼资金约人民币44亿元，实现内部收益率（IRR）约为34%。剔除该因素影响，2024年度归属于母公司股东之利润约为人民币7.5亿元。

针对投资者关心的盈利问题，复星国际董事长郭广昌在业绩会上直接回应，表示今年的财务调整并非由于复星自身运营不力或市场竞争力下降导致，而是一次性账面价值调整的影响，不影响复星正常运营和核心产业的稳定发展，复星产业运营利润和经营性现金流一直保持健康稳定。当然，管理层要继续努力，未来要保持公司持续稳定发展。

2024年，复星一直在推进“瘦身健体、有进有退、进退平衡”战略。复星国际联席董事长汪群斌表示，这一年复星退出一些重资产项目和非核心产业，同时围绕有竞争力优势的产业如健康生物医药，文化旅游等，“拥轻合重”持续加码，包括深圳生物医药基金、太仓阿尔卑斯二期，复星旅文深圳金沙湾Club Med、三亚超级地中海项目，等等，进一步提升复星轻资产运营能力，让项目更好释放价值。

针对复星的创新战略，复星国际联席



CEO陈启宇表示，复星创立30多年来，在创新上持续加大投入，2024年科创投入达人民币69亿元。复星重视在爆款产品研发、产品迭代及客户服务等不同领域的多维度创新。例如，在消费产业，复星通过科技创新将新产品和新场景深度融合；在保险业务中，积极推进大数据、人工智能等技术的应用。生物医药是AI科技应用落地最具有价值的领域之一，AI在药物研发、临床应用、医学影像等方向已成为行业热点。复星医药在AI药物研发领域已深耕三年，取得了一定成果，有基于AI设计的药物进入到临床试验阶段。同时，复星医药也正在开发PharmAID决策智能体平台，旨在优化创新研发流程，提升研发效率，支持更科学的决策系统。

复宏汉霖是复星旗下创新药研发的核心企业。郭广昌表示，“复宏汉霖是复星最具未来想象力的企业，有信心看到复宏汉霖未来出现百亿人民币销售的产品，它是复星

未来的‘珠穆朗玛峰’，战略制高点，我们会全力支持。复星一直注重创新，注重有成长潜力的企业和产品。我们讲有进有退，退的是重资产项目和一些非核心产业，进的是有巨大想像力和广阔成长空间的创新产业。”

全球化是复星的核心战略。郭广昌表示，地缘政治对所有企业都有影响，躲也躲不过去，关键是如何面对，最好的办法就是打造全球化能力。十多年来，复星持之以恒进行全球化能力建设，今天越来越感受到全球化能力带来的回报。复星的全球化，一方面是推动中国企业、中国优势产业走出去；另一方面，复星投资的海外企业本身在全球拓展，像葡萄牙保险目前已有29.8%毛保费收入来自葡萄牙以外市场，国际业务利润贡献占比超过50%。

复星国际联席CEO徐晓亮表示，2008年以来，复星在全球35个国家和地区进行产业布局，今天已经从“全球布局”进入“全

球深度运营”。“运营”是复星全球化布局完成后的核心点，打造全球运营能力，一是全球资源的整合能力，像复星医药在研发中和全球最聪明的机构密切合作，同时整合印度、非洲等地的生产供应链，去年海外收入达到113亿，占总收入的27%，全球化整合能力在中国医药企业中处于前列。二是全球拓展和布局能力，如葡萄牙保险在海外持续拓展，在玻利维亚、秘鲁、及非洲安哥拉、莫桑比克等多个葡语区国家业务快速增长；三是本土化融合能力，如复星旅文旗下Club Med地中海俱乐部，在中国通过白日方舟、邻境等产品创新，积极布局城市度假、冰雪度假，将全球模式更好嫁接和融入中国本土市场。

对于复星未来的目标，郭广昌表示，复星会继续退出一些重资产项目，降低财务杠杆，保持“有进有退，进退平衡”，同时继续深化产业运营。2024年复星产业运营利润约人民币49亿元，希望未来能翻番，达到100亿。这意味着未来要持续推动经营利润上升，这是可以期待的。

复星国际CFO龚平表示，复星管理层对复星今年净利润很有信心，未来会致力于逐步提升盈利水平。未来几年内，在全球化深度经营方面，要逐步提升海外收入比重；集团有息负债水平要从现在的800多亿力争逐步下降到600亿；产业运营利润乃至归母净利润目标争取达到人民币100亿元；逐步提升分红派息比例，努力达到信用“投资级”评级。

“复星的战略调整不容易，需要有战略定力，需要时间一步步验证。复星一直在说要做对的事、难的事，我们会坚持做下去。”郭广昌说。

郭广昌 2025 致股东信：有进有退 踏浪前行

尊敬的股东们：

2024年的工作已在全体复星同学的共同努力下顺利收官，回首过去一年，面对全球经济波动和市场挑战，我们保持稳健发展态势，展现出了强劲的韧性。我们持续推动「聚焦主业，瘦身健体」的战略调整，通过退出一些非主业资产及重资产，持续聚焦主业、降低负债并优化资产结构。集团层面资产退出签约约人民币175亿元等值，合并报表层面资产退出签约约人民币300亿元等值。过程中，由于单个项目带来的账面价值调整，影响了2024年的财务表现，但复星的整体运营基本面仍然稳健，核心产业依然健康发展，产业运营利润和经营性现金流保持健康稳定。未来，我们将继续深耕核心产业，依托全球化能力和创新驱动力，持续为股东创造长期、稳定的价值。

聚焦主业，「有进有退」显成效

过去几年，我们秉持「聚焦主业，瘦身健体」的战略方针。期间虽然有一些企业和团队告



别了复星大家庭，但我可以负责任地说，我们从未以抛售为目的低价出售任何一家企业，它们的离开并非仓促抛售所致，而是我们基于长远战略做出的取舍，以更好地聚焦发展。在这个过程中，我们也跟所有的合作伙伴实现了共赢。而这些企业之所以能够实现价值，正是因为过去

这么多年我们用心经营着每一家企业，不断提升其内在价值。我也非常感谢带领这些优秀企业不断前行的管理团队，是他们的卓越表现让复星在严峻环境中稳健前行。

如果说前面两年的「瘦身健体」让我们更加强健并得以轻装上阵，2024年我们更加强

调「攻守平衡，有进有退」，在继续坚定退出非主业的同时，也聚焦主业进行了一些「进」的布局，因为只有企业不断发展才能为股东创造更大的价值。因此，过去一年中，我们围绕核心产业做了不少「进」的动作：大健康方面，复星医药增持复星凯瑞股权至100%，复星凯瑞主要从事肿瘤免疫细胞治疗产品的研发、生产和商业化。旅游文化方面，三亚「超级地中海」项目正式启航，引入世界级水上娱乐设施，打造融合多元业态的AI主题度假区。我们推出复星旅文私有化方案并获复星旅文股东高票通过，未来将更灵活地加快发展。

经过多年的积累与精心培育，我们迎来了两家境内保险公司的关键发展机遇：复星保德信人寿的总保费收入从2023年的人民币4,346百万元大幅增长至2024年的人民币9,251百万元，复星联合健康保险的保费收入也稳步提升，并且两家公司都实现了盈利。两家公司的不断成长，为复星未来的发展奠定了强有力的支撑。

经过30多年的积累，复星已经在几个领域建立了深厚的产业优势，也深知自己的能力所

（下接04版头条）

郭广昌 2025 致股东信：有进有退 踏浪前行

（上接03版2条）在，未来我们将更加聚焦这些具有竞争力的优势产业，以「让全球家庭客户健康、快乐、富足，活到121岁」为愿景，围绕大健康、旅游文化、消费和保险等领域「深挖矿」，以此实现稳定盈利增长的长期目标。

全球动力嫁接全球资源

复星是全球化的践行者，也是受益者。2024年，我们的海外收入占比进一步提高到了49.3%，海外员工数量占到了集团员工总数的近一半。过去我们提出中国动力嫁接全球资源，现在，我觉得是全球动力嫁接全球资源再加上中国竞争力，把我们特有的效率、创新、资源、成本等优势充分调动，与全球网络、全球能力相结合。

在全球化布局上，各板块都取得了新突破。大健康领域，复星医药已经从「产品出海模式」进化到了「研产销全方位国际化」的全球运营能力。复宏汉霖在全球市场取得长足进展：以自主研发的单抗药汉曲优®为例，目前已于50多个国家和地区获批上市，2024年进一步实现对北美市场的商业供货。保险方面，2024年，复星葡萄牙保险毛保费收入达约欧元61.72亿元，充分发挥复星「全球组织+本地运营」能力，通过海外拓展将国际业务占比由2014年的不足5%提高至29.8%。文化方面，豫园灯会迎来30周年，乙巳蛇年豫园灯会再次火爆出圈，强力带动豫园商圈春节整体消费；豫园灯会也继2023年首次走出国门在巴黎绽放后，2025年再度扬帆海外，1月豫园灯会主题灯组惊艳亮相越南河内，献礼中越建交75周年，年内还将亮相泰国，持续向世界释放东方文化魅力。资源能源方面，海南矿业继续国际化拓展、聚焦战略资源，先后获得阿曼油田权益和拟并购莫桑比克锆钛矿项目，扩张油气业务规模的同时，丰富战略金属储备并拓宽盈利渠道。

以创新驱动长期发展

我们深知，在当前竞争激烈的市场环境下，单纯的粗放式、重复式发展已不足以应对挑战，反而容易陷入「内卷」的困境。我们必须通过科技创新，打造核心技术，提升竞争力，驱动长期发展。因此，复星始终坚定选择以科技创新作为自身的战略核心，2024年，本集团全年科创投入[含费用化和资本化的科研投入，但不包含数字化投入。]合计约人民币69亿元，建立超过20家全球科创中心，覆盖多个行业领域，持续赋能新技术、新产品落地。

创新成果也在随时间的累积，产生质变：作为港股18A板块率先依靠产品销售实现盈利的创新药企业，复宏汉霖在2023年首次盈利的基础上，2024年保持增长势头，成功实现连续盈利，净利润达人民币8.2亿元，同比增长50.3%。主要创新药产品PD-1单抗汉斯状®（欧洲商品名：Hetronefly®）于2025年初在欧盟获批上市，成为首个也是唯一在欧盟获批上市用于广泛期小细胞肺癌一线治疗的PD-1创新药；直观复星Ion支气管导航操作控制系统（「Ion系统」）在中国上市，将帮助更多肺癌患者以更微创的方式实现早期诊断和治疗。「丝路梦享号」高端旅游列车正式开行，作为中国首列国际化豪华观光列车，填补了国内市场空白。

去年我和大家分享了「AI元年」，憧憬它的未来潜力，而今年，AI的应用已经飞速渗透到各个角落，发展速度之快，远超大家想象。复星在人工智能领域的思考并不在于去自己做一个大模型，而是致力于将AI技术深度融入到丰



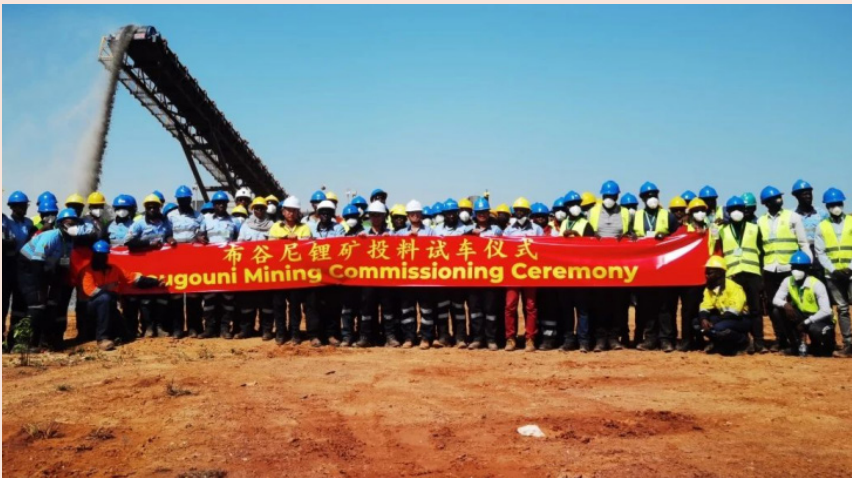
汉斯状成为首个发货海外的国产抗PD-1单抗



乙巳蛇年豫园灯会再次火爆出圈，强力带动豫园商圈春节整体消费



复星葡萄牙保险数字化用户总数突破190万人，接近葡萄牙总人口的20%



非洲马里布谷尼锂矿已完成采选工程建设，即将正式投产

富的场景中，以推动创新和提升效率。例如，复星医药推出PharmAID决策智能体平台，集信息萃取、专利洞察、商业预测等功能于一体，T+1数据更新可支持精准高效决策，以助力药物研发提速增效；复锐医疗科技也在探索利用AI精准分析用户皮肤，提供个性化护理方案；超级

地中海项目打造全球首个AI主题度假区，通过AIGC技术实现客房个性化定制，并将引入数字人G.O（快乐管家）服务，提升游客体验。在企业运营管理上，我鼓励复星的同学都要思考如何全方位地将AI融入到日常工作，为我们提供更精准的辅助决策和战略判断。

「保险+产业+投资」飞轮驱动，轻资产要靠「手艺活」

为实现更有价值的资源配置，推动价值的持续增长，我们将复星对产业的深度理解、投资的丰富经验以及优质的商业资源与保险公司的运营和投资相结合，形成了一个多维度赋能的「保险+产业+投资」立体飞轮驱动战略。境内外保险公司和复星旗下各产业的共同成长，为我们一直提倡「保险+产业+投资」的飞轮战略奠定了强有力的支撑。

同时，复星特有的生态协同模式也能将飞轮效应进一步放大。2024年，「康养+保险」生态保单模式成功跑通，社区康养保单1.4万件，总保费人民币128.5亿元，复星康养首次实现盈利，为飞轮发展奠定了坚实基础。

作为复星的另一战略方向，轻资产运营也在2024年收获颇丰：复星医药联手深圳市引导基金等设立人民币50亿元的生物医药产业基金，共同推动大湾区医药健康产业高质量发展；复星旅文的太仓阿尔卑斯2期、深圳大鹏金沙湾等项目也都在2024年内签约落地。客观地说，当前市场环境下，以复星的核心资本金进行重资产投资，投资回报与资金成本并不能做到匹配，但包括保险在内的低成本资金，天然需要进行重资产配置，因此我们的轻资产运营，要充分与保险机构等加强合作，将我们的投资能力和产业运营能力充分赋能。

财务稳健，ESG助天下

我们坚持稳健财务策略，持续优化资本结构和融资渠道，赢得了资本市场的信任。2024年复星成功兑付境内外公开债务合计人民币111亿元等值。非常感谢境内外投资人和金融机构一直以来对我们的认可，2024年，我们成功发行美元3亿元境外债券，并取得可持续发展主题银团贷款。未来，我们将继续通过精细管理和稳健杠杆控制，抓住利率窗口期，持续退出非核心非主业资产，持续降低本集团有息负债，强化本集团穿越经济周期的能力，力争早日达到「投资级」评级水平。

修身、齐家、立业、助天下，「商业向善」是复星不变的承诺。2024年，我们正式发布「创造影响力」可持续发展战略，将商业价值与社会价值紧密融合。复星基金会发起的「乡村医生计划」入选联合国可持续发展优秀实践案例，成为助力基层医疗的典范，彰显了复星公益实践的国际影响力。复星医药已累计向全球市场供应超过4亿支注射用青蒿琥酯Artesun®（注射用青蒿琥酯），累计救治了全球超8,000万重症疟疾患者。我们的可持续发展实践也获得了国际权威认可——MSCI ESG评级已连续四年保持AA级。未来，我们将持续推进「创造影响力」战略，积极助力全球可持续发展。

展望2025年，尽管依然面临不少挑战，但已经明显感受到大环境开始呈现积极的变化，我们自身一些数据也印证了这一点。在春节期间，三亚亚特兰蒂斯酒店依旧维持了98%以上的超高入住率；沱牌T68白酒凭借其优秀的性价比，开瓶金额同比增长80%；在雪季，我们国内和日本北海道的Club Med雪村依旧一房难求。这些成绩给了我们对未来发展极大的信心。

衷心感谢各位股东在过去一年中给予复星的理解与支持。复星已做好充分准备，在「有进有退」的策略下踏浪前行，继续深耕核心赛道，我们有信心保持稳健发展，为股东创造长期价值，为全球更多家庭创造更多健康、快乐、富足的美好生活。

“

未来五年希望能翻一番，要达到 100 亿左右的产业运营利润，利息下降，产业运营能力上升，意味着未来持续经营利润的上升，这是可以期待的。



郭广昌

郭广昌：做战略调整会有阵痛，未来五年要达到百亿产业运营利润

从2024年开始，复星更多的是进退平衡，有进有退。退的重资产、非核心，进的是未来有巨大想象力成长空间的创新产品、创新产业。进、退就是资产重新配置的问题，我们要把更多的资本用于退出，重资本反而会进一步退出。另一头，现在一年50亿左右的产业运营利润，未来五年希望能翻一番，要达到100亿左右的产业运营利润，利息下降，产业运营能力上升，意味着未来持续经营利润的上升，这是可以期待的。

做战略调整是会有阵痛的，是很不容易的，是需要有战略定力的，需要时间一步步做

的，但我们会坚持。复星一直说坚持做对的事儿，难的事儿，需要时间积累的事儿，这种战略调整本身就是对的事儿，但也是很难的，也需要耐心和时间。现在已经又过了一个关节点了，从基本“瘦身健体”到了“有进有退”“进退平衡”，以后还要继续把财务杠杆降下来，继续深化产业运营。



扫码看视频

“

今年是复星创业 33 年，我们还是在“共创业”这样一个企业家精神和目标上，我们对 2025 年的盈利和业务发展充满信心，对复星未来在全球创新和全球化的发展也充满信心充满激情。



汪群斌

汪群斌：聚焦发展、有进有退，对复星的未来充满信心与激情

近期我们重点战略是瘦身健体、聚焦发展，然后围绕着我们聚焦的产业拥轻重、“有进有退”的发展。

“有进有退”是围绕着我们的家庭客户，围绕着有竞争力优势的产业，特别是健康生物医药，文化旅游。所以我们退出了一些重资产项目，同时也开拓了很多拥轻重轻资产的业务。像太仓二期、重庆中国MALL，深圳的生物医药基金，深圳湾Club Med，这些项目在轻资产的“进”，在不断发展，在健康、快乐、文旅方面，它的逻辑还是一致的。

通过这样一个“有进有退”，使我们这些项

目能更好地释放价值，更好地合作和退出，也更好地实施我们的拥轻重战略。今年是复星创业33年，我们还是在“共创业”这样一个企业家精神和目标上，我们对2025年的盈利和业务发展充满信心，对复星未来在全球创新和全球化的发展也充满信心充满激情。



扫码看视频

“

复星一直关注创新技术在我们产品迭代、未来大的爆款产品开发研发



陈启宇

陈启宇：好产品永远是创新型产品

创新方面，复星过往30多年，一个主要是在生物医药创新坚持投入时间比较长，金额比较大。第二，在其他各个业务上，包括消费产业，我们也一直强调科技技术新的产品、和场景的结合融合。

长期以来，复星一直关注创新技术在我们产品迭代、未来大的爆款产品开发研发，包括服务、跟客户的互动领域的应用。

复宏汉霖也是我们国家Biotech创业公司里起步比较早的，今天复宏汉霖几乎所有产品都有资格进入全球市场。

我们对复宏汉霖私有化的动议激发了市场对公司的关注，公司近期的成果、经营业绩、管线，包括配合当前市场的环境，股价得到了明显的回升。

当然，我们觉得做企业不是说满足于股价，

而是要追求企业长期有价值的发展，我们有责任、有义务、有信心、有能力把公司带到更高的高度，保持在中国Biotech公司的第一阵营里。

在医药市场，好的产品永远是创新型的产品，永远是高价值的产品，无论是药还是械，所以我们会打一个“组合拳”，全球市场体系建好，靠创新的高端的药和械实现盈利，大量仿制药产品也要进入全球市场，这是我们基石流量型的产品。



扫码看视频

“

“全球布局”进入了“全球深度运营”，全球化是复星重要的核心竞争力之一



徐晓亮

徐晓亮：“运营”是复星未来全球化发展的核心

去年复星海外收入达到947亿，差不多跟国内是50对50。从最早“中国动力嫁接全球资源”，现在应该是“全球动力嫁接全球资源”，从复星来说也已经从“全球布局”进入了“全球深度运营”，所以“运营”是接下去复星在全球化布局完以后一个重要的核心点，我们也需要全球运营能力的打造：

一是全球资源的整合能力，以复星医药为案例，一方面在研发中与全球最聪明的机构进行密切合作，另一方面也把全球的医药生产供应链从印度、非洲做了很好的整合。所以，这种全球的把研发、生产、销售有效地整合的能力，非常重要。

第二，全球的拓展和布局的能力，就是怎么“走出去”。像我们在葡萄牙的Fidelidade，一个是依托了复星集团在全球的资管的非常多的平台，

第二也得益于葡保本身自己在海外战略的坚定；

第三，本土化的融合能力。Club Med地中海俱乐部在全球有非常好的经典模式，但到中国来以后，中国的度假环境、消费者习惯还是不一样的，需要原来的全球的模式更好嫁接本土，嫁接本土消费者。Club Med在中国无论是白日方舟、JoyView，都做了非常好的产品创新。

这样一些全球的资源整合、拓展布局以及全球的本土化的能力，都是我们全球运营的关键。复星会更坚定，未来全球布局全球运营，我相信这是复星重要的核心竞争力之一。



扫码看视频

复星国际 2024 年度答卷： 1921.4 亿总收入，今年持续派息

◎文| 唐唯珂 编辑| 季媛媛

3月30日，复星国际发布2024年全年业绩。报告期内，复星国际实现总收入人民币1921.4亿元。其中，四大核心子公司豫园股份、复星医药、复星葡萄牙保险和复星旅文，总收入人民币1346.5亿元，占集团总收入比重达70.1%，资产底盘稳健。

2024年，面对全球经济波动，复星持续推进“瘦身健体，有进有退”战略，通过全球化、创新和轻资产运营等战略推动核心产业发展，整体经营面稳健。

报告期内，复星产业运营利润达到人民币49亿元，运营基本面稳定；归属于母公司股东之亏损为人民币43.5亿元。对于本次账面亏损，复星在公告中称，主要因为报告期内一次性非现金的账面亏损所致。剔除重大一次性影响，集团2024年归属于母公司股东之利润约为人民币7.5亿元。

复星国际董事长郭广昌表示，过程中，由于单个项目带来的账面价值调整，影响了2024年的财务表现，但复星的整体运营基本面仍然稳健，核心产业依然健康发展，产业运营利润和经营性现金流保持健康稳定。

“出海老兵”持续布局全球业务

2025年是复星创立的第33年，是复星“出海”的第18年，时至今日，这位“全球化老兵”在全球化业务方面，已进入收获期。

复星葡萄牙保险（Fidelidade）是复星早年布局全球化业务的“优等生”。2014年，复星以约10亿欧元收购葡萄牙保险市场的领先者——Fidelidade。彼时，Fidelidade以面向葡萄牙为主，业务市场较为单一。

而复星已在国际市场积淀多年，进化出了整合组织全球资源，在不同国家和地区进行本地经营的能力。在复星的加持下，Fidelidade迈向全球，尤其开拓拉丁美洲市场。2024年，复星葡萄牙保险毛保费收入约62亿欧元，其中，国际业务占比由2014年的不足5%提高至29.8%以上。

健康业务是复星的核心业务之一，创新药出海是2024年该领域的热门话题。

截至目前，复星医药旗下的复宏汉霖有4款产品在海外获批上市，分别为汉曲优、汉斯状、汉利康、汉贝泰。其中，复宏汉霖自主研发的汉曲优已在50多个国家和地区获批上市。2024年6月，汉曲优发货沙特，成为首个进入中东的国产单抗；同年11月，汉曲优发货美国，实现对北美市场的商业供货。

2024年，汉曲优全球销售额收入约人民币28.100亿元，其中，国内销售额约人民币26.924亿元，海外销售收入约1.176亿元，同比增长27.0%。据悉，该产品已进入中国、英国、法国、德国等多个国家的医保目录，惠及全球超过24万名患者。

在肺癌和消化道肿瘤领域，复宏汉霖的H药汉斯状在中国、欧洲和东南亚等30多个国家和地区获批上市。2024年，H药实现全球销售收入约13.126亿元，同比增长17.2%。2024年第一季度，复宏汉霖完成H药首批海外发货，H药成为首个登陆东南亚国家的国产抗PD-1单抗。2025年2月，H药于欧盟获批上市，用于一线治疗广泛期小细胞肺癌，成为首个且目前唯一在欧盟获批

上市用于ES-SCLC治疗的抗PD-1单抗。

根据年报，复宏汉霖2024年实现营业收入约人民币57.244亿元，较去年同期增长约6.1%，其中，海外收入人民币1.21亿元，同比大幅增长30.76%。

围绕家庭消费和旅游文化的快乐业务，是复星近年来加速布局的战略板块。

2015年，法国度假品牌Club Med地中海俱乐部加入复星。经过复星近十年的运营，Club Med不断拓展全球市场，已成为母公司复星旅文重要的收入和利润来源之一。

目前，Club Med在全球40多个国家共运营68家度假村。2024年，Club Med营业额达人民币161.5亿元，再创历史新高，同比实现7%的增长。母公司复星旅文2024年旅游运营的营业额达人民币190.4亿元，同比增长6%。

文化方面，豫园灯会继2023年首次走出国门在巴黎绽放后，2025年1月亮相越南河内，献礼中越建交75周年。在2024年11月举行的第七届进博会期间，泰国豫园灯会项目正式签约，并宣布将于2025年夏季在泰国曼谷举行，庆祝中泰建交50周年。

2024年，复星海外收入占总收入比重进一步提高到了49.3%，同比增长6.2%，海外员工数量占到了集团员工总数的近一半。复星方面表示，“我们的全球化不是从今天开始，已经做了一段时间，我们已经成为植根中国、能够在全球布局运营的少数中国企业之一。”

研发投入“兑现”创新成果



2024年，复星科创投入合计人民币69亿元，建立超过20家全球科创中心，覆盖多个行业领域。

在健康板块，2024年，复星旗下的复星医药研发投入共计人民币55.54亿元，其中，研发费用36.44亿元；制药业务研发投入人民币49.10亿元，占制药业务收入的16.98%。2024年，复星医药制药板块专利申请达220项，其中包括美国专利申请3项、PCT申请18项；获得发明专利授权66项。

不断加码的科创投入将持续赋能新技术、新产品落地，复星医药得以在2024年迎来密集收获。

例如，针对全球头号癌症杀手“肺癌”，复星医药已“收获”创新药及精准诊疗的全方位“硕果”。前文所述的汉斯状，是复星医药旗下复宏汉霖自主研发的创新药抗PD-1单抗，也是全球首个获批一线治疗广泛期小细胞肺癌（ES-SCLC）的抗PD-1单抗。

报告期内，汉斯状于中国境内新增获批



一线治疗非鳞状非小细胞肺癌（nsNSCLC）适应症，这是该药品在肺癌领域获批的第三项适应症。复星医药联营公司直观复星的Ion支气管导航操作控制系统也于报告期内在中国上市，它将帮助更多肺癌患者以更微创的方式实现早期诊断和治疗。

报告期内，复星医药自主研发及许可引进的7个创新药/生物类似药共16项适应症获批上市，8个创新药/生物类似药进入上市前审批/关键临床阶段，共有18项创新药/生物类似药项目（按适应症计算）获批开展临床试验。

通过进一步聚焦创新药和高值器械业务发展，2024年复星医药实现营业收入410.67亿元，归母净利润27.70亿元，同比增加16.08%；实现经营现金流44.77亿元，同比增长31.13%，高于当期经营性利润的增速。

作为复星医药旗下创新药标杆，复宏汉霖同样致力于以创新促发展。

2024年，复宏汉霖继续深耕乳腺癌、肺癌、消化道肿瘤等高发癌种领域，全年研发投入达到人民币18.405亿元，同比增长28.4%，净利润为人民币8.205亿元，同比增长50.3%。

这是继2023年首次取得全年盈利之后，复宏汉霖连续第二年实现全年盈利。核心产品商业化销售的持续扩大成为业绩盈利的重要驱动力，6款产品销售收入合计约人民币49.335亿元，同比增长8.3%。

2025年，人工智能技术搅动各行各业。复星国际董事长郭广昌在致股东信中提到，复星在人工智能领域的思考并不在于去自己做一个大模型，而是致力于将AI技术深度融入到丰富的场景中，以推动创新和提升效率。

例如，复星医药推出PharmAID决策智能体平台，集信息萃取、专利洞察、商业预测等功能于一体，T+1数据更新可支持精准高效决策，以助力药物研发提速增效；复锐医疗探索利用AI精准分析用户皮肤，提供个性化护理方案；超级地中海项目打造全球首个AI主题度假区，通过人工智能生成内容（AIGC）技术实现客房个性化定制，并将引入数字人G.O（快乐管家）服务，提升游客体验；复星旅文成立AI Lab。

战略聚焦下的“有进有退”

为了进击主业，复星继续执行“瘦身健体”，退出非主要业务，集中资源到核心

产业。

报告期内，复星集团层面资产退出签约人民币175亿元等值，合并报表层面资产退出签约人民币300亿元等值。截至报告期末，复星总债务占总资本比率为52%，现金、银行结余及定期存款为1063.4亿元，财务结构得到优化，流动性安全持续夯实。

有退就有进，过去一年，复星围绕核心产业也做了不少“进”的动作。

健康方面，复星医药增持复星凯瑞股权至100%，主要从事肿瘤免疫细胞治疗产品的研发、生产和商业化。

文旅方面，复星在2024年启动了投资超级地中海项目。

据悉，三亚超级地中海项目于2024年10月正式启航，将引入世界级水上娱乐设施，打造融合多元业态的全球首个AI度假区。值得一提的是，为了能在未来将更灵活地加快发展，复星旅文私有化方案获股东高票通过，私有化的公司整体估值为97亿港元。

能源方面，2024年9月，复星旗下的海南矿业以1.56亿美元完成对特提斯公司90%股份的全面要约收购。特提斯公司是阿曼陆上油田资源的重要持有者。海南矿业拟通过此次收购切入小金属及稀土行业，丰富战略金属储备并拓宽盈利渠道。

国际评级机构标普（S&P）及能源分析机构Welligence指出，该交易以低于内涵价值的价格达成，为后续资源开发和运营整合预留充足空间，彰显出海南矿业卓越的投资判断力、资源获取能力以及进军中东的战略执行力。

郭广昌认为，在当前环境下，找一个行业从头做起的机会越来越少，要聚集优势产业做深做透。对复星而言，未来仍然是以创新驱动和全球化作为两大核心抓手，聚焦大健康、旅文、消费等优势产业“深挖矿”。

据公告，复星国际计划派发末期股息每股0.02港元。尽管利润较往年有所波动，但公司仍维持分红，这得益于其核心业务表现稳健，如保险、医药和文旅板块，同时也显示了管理层对企业发展的信心。

“受宏观和港股市场环境影响，以及一次性账面调整拖累利润表现，复星国际股价短期内或承压。”业内人士表示，“但市场也注意到，复星国际医药、消费和金融板块的优质资产正在扩大竞争优势，在全球化、创新、产业运营等核心能力加持下，有望增加业绩稳健性和利润增长空间，2025年的利润预期稳定可持续。”

原文刊载于21财经客户端

复星的进退与前行

◎文| 云潭

国际环境风云诡谲，资本市场阴晴不定，黑天鹅事件频繁发生，对于一家高度全球化的企业而言，2024年的试卷难度只增不减。

但在瘦身健体后，复星底盘更加稳健，“全球化+创新”的方法论日臻纯熟。又一轮资产进退后，手握几张王牌的复星，长期向好的潜质愈发凸显，成熟的投资者，是时候将目光投向更远的未来了。

业绩发布后，复星国际（4月1日）放量大涨6%，也说明长线资金对复星的认可。

底盘稳健

进入4月，A股、H股进入密集交卷期。过去两三年，复星主动退出800多亿的资产，成功跨过“债务墙”。眼下，资本市场对其未来发展，期待度不断提升。

根据3月30日发布的业绩公告，复星国际2024年整体经营面保持稳健，年度总收入1921.4亿元，四大核心子公司豫园股份、复星医药、复星葡萄牙保险和复星旅文录得总收入1346.5亿元，比重达到70.1%，资产底盘依旧稳健。

2024年，复星产业运营利润达到人民币49亿元，经营状态稳健，现金储备上升到1063亿元，资金安全垫厚实。

郭广昌在业绩会上表示，“希望未来能翻番，产业运营利润要达到100亿。”而且，集团有息负债水平要从现在的800多亿力争下降到600亿。

一手开源，一手节流，再加上不断提升经营能力，未来复星有望回到“投资级”评级。

过去一年，复星旗下健康、富足等核心产业表现可圈可点。

复星医药、复宏汉霖、海南矿业等公司净利润同比增速都超过两位数。尤其是，复宏汉霖净利润达8.2亿元，同比大增50.3%，继2023年首次取得盈利后，连续第二年实现全年盈利。

「保险+产业+投资」飞轮驱动下，“康养+保险”生态模式打通，总保费达到128.5亿元，复星康养首次盈利，复星保德信人寿扭亏为盈，复星联合健康保险净利润同比增长86.5%，这些都为飞轮发展奠定坚实基础。

利润方面，由于阿里计划以103亿美元估值回购菜鸟少数股东所有股权，估值与前期相比，有较大幅度缩水，致使公允价值计提损失51亿元，导致复星归母净利润亏损43.5亿元。

但剔除这一非经常性影响，仍盈利7.5亿元。需要指出的是，公允价值计提损失是一次性且非现金性账面变动，不会对公司经营产生直接影响，也不会伤害公司现金流。

实际上，复星此前投资菜鸟已经获得不菲的投资回报，且带来了真金白银的现金回笼。根据公告，复星对菜鸟累计出资人民币15亿元，截至2024年底，已经实现退出并回笼44亿元资金，内部收益率（IRR）达到34%。在互联网行业融资趋冷，估值大幅回撤的背景下，能取得这样的投资成绩已属难得。

至于菜鸟项目的后续安排，复星仍在和阿里协商。但即便按照目前的估值计算，剩余股份仍可带来25亿元的资金回笼，合计接近70亿元，相比15亿元的初始投资，回报



“康养+保险”生态模式打通，总保费达到128.5亿元，复星康养首次盈利

Pre-IND / IND	IND	III期	III期	NDA	上市
HLX79 [®] 人尿激酶原联合蛋白 预防前列腺癌	HLX80 [®] GARRYTOP-01 预防前列腺癌	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ HLX01 [®] PD-1+EGFR 头颈部鳞癌新辅助治疗、辅助治疗、预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX14（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发	汉斯状（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发
HLX17（抗肿瘤药） PD-1 预防复发	HLX22 [®] EGFR+ADC 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ HLX08 + EGFR PD-1+EGFR 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX11（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发	汉斯状（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发
HLX10 [®] 预防复发	HLX08（抗肿瘤药） ^{①②} EGFR 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX11（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发	汉斯状（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发
HLX105 预防复发	HLX15（抗肿瘤药） ^{①②} EGFR 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX11（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发	汉斯状（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发
HLX07 预防复发	HLX13（抗肿瘤药） ^{①②} EGFR 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX11（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发	汉斯状（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发
HLX48 预防复发	HLX13（抗肿瘤药） ^{①②} EGFR 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX11（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发	汉斯状（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发
HLX41 预防复发	HLX13（抗肿瘤药） ^{①②} EGFR 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX11（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发	汉斯状（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发
HLX07 预防复发	HLX13（抗肿瘤药） ^{①②} EGFR 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX11（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发	汉斯状（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发
HLX01 预防复发	HLX13（抗肿瘤药） ^{①②} EGFR 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX11（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发	汉斯状（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发
HLX02 预防复发	HLX13（抗肿瘤药） ^{①②} EGFR 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX11（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发	汉斯状（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发
HLX03 预防复发	HLX13（抗肿瘤药） ^{①②} EGFR 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX11（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发	汉斯状（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发
HLX04 预防复发	HLX13（抗肿瘤药） ^{①②} EGFR 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX11（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发	汉斯状（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发
HLX05 预防复发	HLX13（抗肿瘤药） ^{①②} EGFR 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX11（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发	汉斯状（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发
HLX06 预防复发	HLX13（抗肿瘤药） ^{①②} EGFR 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX11（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发	汉斯状（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发
HLX08 预防复发	HLX13（抗肿瘤药） ^{①②} EGFR 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX11（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发	汉斯状（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发
HLX09 预防复发	HLX13（抗肿瘤药） ^{①②} EGFR 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX11（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发	汉斯状（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发
HLX10 预防复发	HLX13（抗肿瘤药） ^{①②} EGFR 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX11（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发	汉斯状（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发
HLX11 预防复发	HLX13（抗肿瘤药） ^{①②} EGFR 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX11（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发	汉斯状（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发
HLX12 预防复发	HLX13（抗肿瘤药） ^{①②} EGFR 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX11（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发	汉斯状（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发
HLX13 预防复发	HLX13（抗肿瘤药） ^{①②} EGFR 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX11（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发	汉斯状（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发
HLX14 预防复发	HLX13（抗肿瘤药） ^{①②} EGFR 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX11（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发	汉斯状（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发
HLX15 预防复发	HLX13（抗肿瘤药） ^{①②} EGFR 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX11（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发	汉斯状（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发
HLX16 预防复发	HLX13（抗肿瘤药） ^{①②} EGFR 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX11（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发	汉斯状（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发
HLX17 预防复发	HLX13（抗肿瘤药） ^{①②} EGFR 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX11（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发	汉斯状（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发
HLX18 预防复发	HLX13（抗肿瘤药） ^{①②} EGFR 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX11（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发	汉斯状（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发
HLX19 预防复发	HLX13（抗肿瘤药） ^{①②} EGFR 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX11（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发	汉斯状（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发
HLX20 预防复发	HLX13（抗肿瘤药） ^{①②} EGFR 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX11（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发	汉斯状（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发
HLX21 预防复发	HLX13（抗肿瘤药） ^{①②} EGFR 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX11（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发	汉斯状（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发
HLX22 预防复发	HLX13（抗肿瘤药） ^{①②} EGFR 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX11（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发	汉斯状（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发
HLX23 预防复发	HLX13（抗肿瘤药） ^{①②} EGFR 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX11（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发	汉斯状（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发
HLX24 预防复发	HLX13（抗肿瘤药） ^{①②} EGFR 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX11（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发	汉斯状（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发
HLX25 预防复发	HLX13（抗肿瘤药） ^{①②} EGFR 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX11（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发	汉斯状（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发
HLX26 预防复发	HLX13（抗肿瘤药） ^{①②} EGFR 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX11（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发	汉斯状（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发
HLX27 预防复发	HLX13（抗肿瘤药） ^{①②} EGFR 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX11（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发	汉斯状（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发
HLX28 预防复发	HLX13（抗肿瘤药） ^{①②} EGFR 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX11（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发	汉斯状（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发
HLX29 预防复发	HLX13（抗肿瘤药） ^{①②} EGFR 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX11（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发	汉斯状（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发
HLX30 预防复发	HLX13（抗肿瘤药） ^{①②} EGFR 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX11（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发	汉斯状（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发
HLX31 预防复发	HLX13（抗肿瘤药） ^{①②} EGFR 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX11（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发	汉斯状（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发
HLX32 预防复发	HLX13（抗肿瘤药） ^{①②} EGFR 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX11（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发	汉斯状（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发
HLX33 预防复发	HLX13（抗肿瘤药） ^{①②} EGFR 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX11（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发	汉斯状（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发
HLX34 预防复发	HLX13（抗肿瘤药） ^{①②} EGFR 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX11（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发	汉斯状（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发
HLX35 预防复发	HLX13（抗肿瘤药） ^{①②} EGFR 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX11（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发	汉斯状（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发
HLX36 预防复发	HLX13（抗肿瘤药） ^{①②} EGFR 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX11（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发	汉斯状（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发
HLX37 预防复发	HLX13（抗肿瘤药） ^{①②} EGFR 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX11（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发	汉斯状（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发
HLX38 预防复发	HLX13（抗肿瘤药） ^{①②} EGFR 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX11（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发	汉斯状（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发
HLX39 预防复发	HLX13（抗肿瘤药） ^{①②} EGFR 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX11（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发	汉斯状（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发
HLX40 预防复发	HLX13（抗肿瘤药） ^{①②} EGFR 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX11（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发	汉斯状（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发
HLX41 预防复发	HLX13（抗肿瘤药） ^{①②} EGFR 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX11（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发	汉斯状（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发
HLX42 预防复发	HLX13（抗肿瘤药） ^{①②} EGFR 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX11（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发	汉斯状（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发
HLX43 预防复发	HLX13（抗肿瘤药） ^{①②} EGFR 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX11（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发	汉斯状（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发
HLX44 预防复发	HLX13（抗肿瘤药） ^{①②} EGFR 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX11（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发	汉斯状（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发
HLX45 预防复发	HLX13（抗肿瘤药） ^{①②} EGFR 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX11（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发	汉斯状（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发
HLX46 预防复发	HLX13（抗肿瘤药） ^{①②} EGFR 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX11（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发	汉斯状（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发
HLX47 预防复发	HLX13（抗肿瘤药） ^{①②} EGFR 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX11（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发	汉斯状（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发
HLX48 预防复发	HLX13（抗肿瘤药） ^{①②} EGFR 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX11（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发	汉斯状（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发
HLX49 预防复发	HLX13（抗肿瘤药） ^{①②} EGFR 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX11（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发	汉斯状（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发
HLX50 预防复发	HLX13（抗肿瘤药） ^{①②} EGFR 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX11（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发	汉斯状（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发
HLX51 预防复发	HLX13（抗肿瘤药） ^{①②} EGFR 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX11（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发	汉斯状（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发
HLX52 预防复发	HLX13（抗肿瘤药） ^{①②} EGFR 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX11（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发	汉斯状（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发
HLX53 预防复发	HLX13（抗肿瘤药） ^{①②} EGFR 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX11（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发	汉斯状（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发
HLX54 预防复发	HLX13（抗肿瘤药） ^{①②} EGFR 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX11（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发	汉斯状（抗肿瘤药） ^{①②} PD-1 预防复发
HLX55 预防复发	HLX13（抗肿瘤药） ^{①②} EGFR 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EGFR PD-1 预防复发	HLX10 [®] （抗肿瘤药）+ EG		

复星国际境外筹组银团贷款，完成8.7 亿美金贷款再融资

复星国际成功完成2025年3月28日到期的8.7亿美元等值贷款的再融资，其中6.75 亿美元等值是通过成功筹组一笔新银团贷款。与公司过去操作类似，本次新筹组银团设有绿鞋机制可允许新银行参与。

复星一直与境内外领先银行保持长期紧密合作，并且不断拓宽境内外银行融资渠道，近期也与民生银行、法国外贸银行签署了战略合作协议。

此次新筹组的6.75 亿美元等值3年期

可持续发展关联银团贷款的牵头行包括中国银行、建设银行（澳门）、建设银行（上海）、交通银行等中资银行，以及法国巴黎银行、德商、汇丰银行、东京三菱、渣打银行等国际银行。本次银团贷款同时是今年以来中国民营企业同类贷款中规模最大的一笔，充分体现境内外银行对复星这几年战略发展的认可。2024年11月和2025年1月，复星也成功在美元债市场恢复了债券发行，体现公司近年加强多元化融资渠道

的成果。

复星国际全资子公司复星高科也于近期在中国境内成功筹组了一笔12.3亿人民币3年期、无抵押银团贷款，是复星拥有多元融资渠道以及融资能力受到市场广泛认可的又一例证。

复星一直贯彻聚焦主业、稳健发展的运营方针，以及持续优化债务结构、加强流动性管理的财务策略。复星将继续围绕全球家庭客户，通过核心产业为市场创造价值。

复星消费产业上市公司开放日：共谈消费新趋势

2月27日，复星消费产业上市公司开放日活动在丽江地中海国际度假区成功举办。本次活动由复星国际有限公司（简称“复星国际”）主办，复星旗下消费产业公司豫园股份、舍得酒业和复锐医疗等承办，吸引了众多投资者和分析师齐聚一堂，深入了解复星及其旗下消费产业核心企业的战略布局与业务成果，共话消费产业的结构性机遇与发展前景。

中信证券、华福证券、野村东方、宝盈基金、长城财富、泓铭资本等机构代表通过实地调研与深度交流，对复星消费产业的战略定力、业务创新及全球化布局给予高度评价，认为其核心板块的边际改善趋势显著，长期增长潜力可期。

复星国际执行董事、执行总裁、首席财务官龚平表示，近年来，面对纷繁复杂的外部环境，复星始终保持战略定力，成功穿越“完美风暴”，加快聚焦家庭消费主赛道，专注发展核心优势产业，整体业务保持稳健增长态势。在新的一年里，复星将继续聚焦大健康、旅文、消费等优势产业“深挖矿”，进一步提升产业运营能力，坚持创新和全球化，全面拥抱AI，深耕国内和全球市场，用稳健的业绩为广大投资者持续创造价值。

豫园珠宝时尚集团展示了老庙“好运文化”品牌内核与“一串好运”、古韵金等创新及拳头产品矩阵。面对黄金珠宝行业“存量竞争”新周期，珠宝时尚集团及老庙提出2025年战略举措：创新高质量增长的商业模式，向高毛利销售升级转型；加速全球化“1+N”模式落地；布局在高毛利产品赛道产业投资机会；强化组织与人才机制，力争在行业调整期中突围。

舍得酒业（600702.SH）分享了近年经营成果与未来规划。尽管行业短期承压，公司通过“控量挺价”、渠道优化及产品升级，夯实了“名酒+老酒+生态”核心优势。2025年，舍得将聚焦创新、大单品打造及国际化进程，持续强化“老酒第一品牌”概念，引领“少喝酒、喝好酒、喝老酒”消费趋势。

复锐医疗科技（01696.HK）展示了公司业务概况和重点业务发展情况。尽管2024年上半年面临全球性挑战，复锐医疗科技直销占比以及毛利率仍实现逆势增长。未来，公司将以亚太及北美为重要布局战略市场，通过直销渠道、持续创新、业务发展与并购、综合解决方案，进一步提高品牌知名度。

活动期间，投资者和分析师实地探访了丽江地中海国际度假区项目，深度体验了Club Med的魅力与运营实力。复星旅文Club Med品牌通过“旅游+消费”场景融合，持续打造高品质度假生态，为家庭消费提供多元化价值，吸引了众多投资者关注。

参会投资者与分析师对复星消费产业的战略定力与高质量发展给予了高度评价。分析师普遍认为，复星近年来持续聚焦主业，不断提升核心产业盈利能力；资产结构和债务结构不断优化，且资产质量保持优质，债务规模稳步下降；尤其在全球化发展和创新等方面成绩斐然。

多家机构指出，在经历了疫情压力和周期性变化后，特别是全球和国内消费短期承压的大环境下，复星依然保持稳健发展，反映出复星扎实的基本盘、坚定的战略定力以及坚韧的经营管理能力。未来，随着创新驱动下家庭消费产业生态的不断强化，复星有望为消费者和投资者创造更大价值。

复星高科成功发行市场首单股票质押型资产担保债务融资工具

上海复星高科技（集团）有限公司在交易商协会支持民营企业“十四条”发布后，于3月19日成功发行市场首单股票质押型资产担保债务融资工具。本次债券的主承销商为招商银行、联席主承销商为德意志银行，发行规模为10亿元人民币，期限1+1年，票面利

率4.8%，全场认购倍数1.68倍，边际认购倍数1.27倍，发行定价较当日中债金融估值中心预测的发行人1年期无担保信用债估值中枢下降近60BP，大幅降低了债券融资成本。

本次债券获得了银行理财子公司、保险、公募基金、券商资管、信托等金融机构

的踊跃认购，充分表明资本市场对复星高科的认可。本次资产担保债务融资工具的顺利发行，将进一步拓宽复星高科的融资渠道，优化债务结构，降低融资成本，延长债务久期，为聚焦核心主业实现企业高质量发展提供有力支撑。

复星高科如期完成“22 复星 EB” 债券兑付

2025年3月31日，上海复星高科技（集团）有限公司（简称“复星高科”）如期完成“22复星EB”债券兑付，涉及本金及应付利息合计22亿元。

“22复星EB”为一笔三年期、到期日为3月29日的公开市场债券，复星高科已于3月27日把本息合计22亿元划付至中国证券登记结算有限责任公司的指定账户。至此，复星高科今年一季度到期金额约为62亿元的公开市场债券已顺利完成

兑付。

截至2024年末，复星高科存量公开市场债券余额约88亿元，其中一季度到期的金额约为62亿元，当中含20亿元可交债22复星EB、1.5亿美元自债及4期共31亿元超短期融资券。经统计，复星高科今年已累计发行5期债券合计35亿元，并结合其他自筹资金顺利完成了上述62亿的公开市场债券的兑付。

此外，3月25日，复星高科也成功筹组

了一笔12.3亿元的3年期、无抵押银团贷款，是复星拥有多元融资渠道以及融资能力受到市场广泛认可的又一例证。

复星高科公开市场债券如期兑付，同时成功筹组无抵押银团贷款，展现了公司债务管理的高效执行力。面对公开市场的波动，复星始终坚持稳健的财务策略，持续优化资本结构，并充分运用多元化的融资渠道，保持充裕且稳定的资金流动性，为公司的健康发展提供有力支持。

复星高科与马士基中国签署战略合作备忘录 共筑全球化供应链新生态

3月25日，上海复星高科技（集团）有限公司（简称“复星高科”）与马士基中国在上海正式签署战略合作备忘录复星国际董事长郭广昌、马士基集团首席执行官柯文胜（Vincent Clerc）出席仪式并见证签约。复星国际董事会特别顾问、复星基金会理事长李海峰与马士基大中华区总裁丁泽娟代表双方签署战略合作备忘录。

基于优势互补、合作共赢的原则，双方将重点推进战略合作方向：通过数字化重构供应链全流程打造智慧物流体系，提升跨境运输效能；依托马士基国际物流网络优势，赋能复星业务全球化拓展；针对中小企业出海需求，提供定制化供应链服务以降低全球化运营成本；以马士基上海临港综合物流旗舰仓和仓储物流能力为核心枢纽，共建长

三角国际物流中心；同时双方将探索在环境、社会和公司治理（ESG）领域的合作，

通过一系列经济、社会及环境改善方面的联合行动，为社会发展提供支持。



复星医药与赛陆医疗达成战略合作 共谱精准医疗新篇章

为推动科技创新和产业创新融合，2025年3月13日，复星医药与赛陆医疗达成战略合作，双方将在产品研发、平台搭建、应用推广等方面开展全方位、深层次的合作，共同推动医疗行业的创新与发展。

本次复星医药战略合作企业赛陆医疗的全资子公司——上海赛陆生命科学有限公司在上海宝山区隆重举行开业庆典暨战略合作签约仪式，标志着赛陆医疗测序平台在长三角的生产基地正式投入运营。当天，为了表示对赛陆医疗入驻宝山以及研发生产基地正式启用的祝贺，上海市宝山区委常委、副区长王翥，上海市科委二级巡视员、生物医药处处长曹宏明，上海市科委科技基础设施与平台建设处处长张翌翀，复星国际联席CEO陈启宇，复星医药高级副总裁、医疗器械事业部及诊断董事长刘毅，赛陆医疗创始人兼CEO赵陆洋博士，赛陆医疗首席科学官王谷丰教授、上海赛陆生命科学有限公司总经理包原野博士等共同出席并见证这一重要时刻。



多位政企领导参与赛陆医疗研发生产基地正式启用仪式

复星国际联席CEO陈启宇表示：上海发展生物医药产业政策与产业集群优势明显。作为中国本土基因测序领域的领先企业，赛陆生科在上海宝山落地不仅是赛陆医疗深化产业布局的里程碑，更是打造中国前

沿医疗技术国产自主可控平台，推动国产高端医疗设备迈向全球价值链的新起点！复星医药扎根上海发展30多年，聚焦未被满足的医疗需求，持续加强创新研发，在医学诊断及医疗器械，生物医药等领域都有深厚积

累，并构建了独特的全球市场资源和商业化能力，希望双方携手战略合作，共同推动产品的市场渗透，加快精准医疗领域的高质量发展。

复星医药深耕上海30余年，在医药创新领域有着深厚的底蕴与积累，赛陆医疗作为国家级专精特新“小巨人”企业和高新技术企业，已成功推出3款覆盖低中高通量的测序仪和1款空间组学产品并取得三类医疗器械注册证。本次赛陆医疗和复星医药的合作，是我们在科技创新和技术产业化的重要起点，期待未来能为客户提供更优质的产品与服务，助力医疗体系升级，推动生命科学领域的创新发展。

未来，我们将始终以“创新驱动”为核心战略，通过自主研发与全球化布局，持续推动满足临床需求的创新产品落地，以创新技术与产业融合的双重赋能，深化政、产、学、研、用的协同联动模式，持续推进精准医疗的创新成果转化，为上海生物医药产业的高质量发展增添新动能。

从沪到港：全国首例 CAR-T 细胞治疗药品实现跨境运输和回输输注

◎文| 澎湃新闻记者 季敬杰

近日，一名淋巴瘤患者在香港本地医院顺利完成CAR-T细胞治疗药品注射，实现了CAR-T药品的跨境（香港地区）运输和回输输注。这不仅是全国首例淋巴瘤患者完成CAR-T细胞治疗药品跨境运输和使用，更是上海首创生物医药特殊物品进出境联合监管机制取得的重要成果。

CAR-T疗法（嵌合抗原受体T细胞疗法）采集患者自身T细胞并对其进行基因工程改造，让其能够定向识别和攻击癌细胞，再将它们回输患者体内。该疗法在血液肿瘤领域有着良好的疗效。

阿基仑赛注射液（商品名：奕凯达®）是国内首个获批的该类药品，目前内地有6款CAR-T产品上市，而香港目前仅有1款，选择较少。之前，由于内地缺乏跨境运输的实践，香港患者若需要使用CAR-T疗法，只能选择美国等地的产品，将血液样本送到

国外进行处理和培养，再等待药品运回。这种方式周期漫长，大约比采用境内奕凯达进行治疗耗时多至少一倍的时间，很可能耽误治疗。

如果让香港患者在香港就能用上内地的CAR-T产品，将让相关疾病的治疗有更多选择。在药物进出口方面，这类定制化的活性药品与一般的通用制剂有很大区别，不仅涉及血液、活性细胞等特殊物品准入等相关法律法规，还对运输、保存、检验等环节提出了挑战。

2022年3月，上海在全国首创生物医药特殊物品进出境联合监管机制，由上海海关和上海市科委牵头，明确各部门职责分工，形成统一监管框架，在全市范围内开展试点。该联合监管机制通过构建风险评估、过程追溯、应急响应等制度框架，为全球细胞治疗产业发展提供监管新范式。

在该机制的帮助与上海市科委的协调下，复星凯瑞与上海海关卫检处、浦东机场海关、浦东海关、上海科创中心海关等部门通力合作，对CAR-T相关生物制品的跨境运输方案中的审批、包装、追溯与监管、报关等节点进行反复论证。

反复沟通和演练最终获得了良好的效果。2025年2月20日，第一个香港患者的血液样本于下午5点到达香港机场，飞机于次日早上7点47分起飞，上午9点43分落地，下午1点38分货物已经完成查验并放行，下午3点15分完成后续监管及入库。从采血完成到工厂入库，整个时间不超过24小时。

据悉，作为国内上市的第一款CAR-T疗法产品，阿基仑赛注射液已经惠及了超过1000名患者。对于阿基仑赛来说，香港是一个具有很大潜力的市场，不仅存在患者需

求，在高端商业保险等支付手段方面也比较丰富。

近年来，中国创新药企频频拓展海外市场，方式包括通过授权许可“借船出海”、与海外药企共同研发销售来“合作出海”以及依靠自身力量“自主出海”。据悉，2024年中国创新药出海总数达98笔，披露的交易总金额达595.5亿美元。

除了在海外注册销售以外，药物跨境使用也是CAR-T等创新疗法拓展市场的手段之一。据报道，国内不少医院开始提供专门针对本国无CAR-T疗法的外国患者在中国接受相关治疗的服务。此次CAR-T药品跨境运输与使用“跑通”了整个环节，其中积累的经验可以帮助更多涉及人体组织等特殊生物制品的疗法探索跨境路径。

本文有删减，原文发布于澎湃新闻新闻客户端

舍得酒业第四届老酒节正式启幕

3月20日，时至春分，舍得生态酿酒工业园绿意盎然，老酒飘香。以“为美好 在舍得”为主题的舍得酒业第四届老酒节在四川射洪热烈启幕。

遂宁市委常委、射洪市委书记谭晓政，射洪市委副书记、市长王能，射洪市委常委、常务副市长戴宇，复星国际董事长郭广昌，复星酒业首席顾问、沱牌舍得集团终身名誉董事长李家顺，舍得酒业董事长蒲吉洲，沱牌舍得集团董事长、舍得酒业联席董事长吴毅飞，沱牌舍得集团

党委书记、副董事长刘颖，舍得酒业总裁唐晖，江南大学教授、舍得酒业首席科学家徐岩，沱牌舍得集团总裁杨中淇，深圳市俱进纸品包装有限公司董事长魏涛等领导和嘉宾，以及来自全国各地的千名经销商和消费者代表齐聚一堂，共同见证增产扩能的新里程，体验酒旅融合的文化魅力，品鉴生态老酒的独特浓香，感悟中国白酒文化。

郭广昌表示，复星注重长期战略，舍得和沱牌产品力强大，正在获得越来越多消费

者支持。未来，复星会发挥资源优势与平台优势全力支持舍得酒业发展，全力支持舍得酒旅融合项目，加速推进国际化战略，坚定支持舍得酒业老酒战略、生态酿酒建设和舍得文化传播。

在现场上千名嘉宾的共同见证下，舍得智慧包装中心隆重揭幕。智慧包装中心将以更“数智化”的技术，全面提升产能和储能。2024年以来，公司9大增产扩能项目完成竣工投产，铸就舍得老酒品质基石。

四川沱牌舍得文化旅游发展公司和四

川俱进包装科技公司正式揭牌成立，标志着舍得酒旅融合项目全面启动，产业布局宏伟蓝图日趋完善。舍得酒业将深入挖掘“老酒+文化”品牌内涵，打造更具体验感的世界级老酒文化基地。

在浓郁酒香中，舍得酒业新地标芳樽酒堡揭幕亮相，谭晓政书记、郭广昌、李家顺、蒲吉洲共同为芳樽酒堡揭幕剪彩。芳樽酒堡为集老酒品鉴与老酒文化交流于一体的艺术空间，将更深入地与消费者共享舍得老酒醇香和老酒文化。

复星医药 2024 业绩: 加快创新产品国际化, 归母净利润同比增长 16.08%

3月25日, 复星医药发布2024年度业绩报告。

- 实现营业收入410.67亿元, 归母净利润27.70亿元, 同比增加16.08%;
- 实现经营现金流44.77亿元, 同比增长31.13%;
- 毛利率减销售费用率同比提升2.45个百分点
- 研发投入共计55.54亿元, 其中, 研发费用36.44亿元; 制药业务研发投入人民币49.10亿元, 占制药业务收入的16.98%

创新是复星医药发展的核心驱动力。复星医药已形成自主研发、合作开发、许可引进、产业投资等模式相结合的开放式、全球化的药品创新研发体系, 聚焦肿瘤(实体瘤、血液瘤)、免疫炎症等核心治疗领域, 重点强化抗体/ADC、细胞治疗、小分子等核心技术平台, 并与产业基金合作布局核药、RNA、基因治疗、AI药物研发等前沿技术。复星医药在保持研发强度基本稳定的情况下, 持续优化创新研发体系, 聚焦优势管线, 通过整合研发体系提升效率。2024年, 复星医药研发投入共计55.54亿元, 复星医药制药板块专利申请达220项, 其中包括美国专利申请3项、PCT申请18项; 获得发明专利授权66项。

推进创新转型 加快创新产品国际化

围绕未被满足的临床需求, 复星医药持续推进创新转型和创新产品的开发落地, 进一步拓展美国、欧盟等法规市场。报告期内, 复星医药自主研发及许可引进的7个创新药/生物类似药共16项适应症获批上市, 8个创新药/生物类似药进入上市前审批/关键临床阶段, 共有18项创新药/生物类似药项目(按适应症计算)获批开展临床试验。

针对全球头号癌症杀手“肺癌”, 复星医药已形成创新药及精准诊疗的全方位布局, 惠及全球患者。复星医药自主研发的创新药抗PD-1单抗汉斯状(斯鲁利单抗注射液)是全球首个获批一线治疗广泛期小细胞肺癌(ES-SCLC)的抗PD-1单抗, 也是首

个且唯一在欧盟获批上市用于ES-SCLC治疗的抗PD-1单抗。报告期内, 汉斯状于中国境内新增获批一线治疗非鳞状非小细胞肺癌(nsNSCLC)适应症, 这是该药品在肺癌领域获批的第三项适应症, 进一步拓展覆盖人群。目前, 汉斯状已在中国、欧洲和东南亚等30多个国家获批上市, 惠及超过10万名患者。为帮助更多肺癌患者通过更微创的方式获得早期的诊断和治疗, 联营公司直观复星的Ion支气管导航操作控制系统(“Ion系统”)于2024年3月获国家药监局批准上市并实现商业化装机。

在乳腺癌、胃癌等高发癌症领域, 复星医药自主研发的单抗生物类似药汉曲优(注射用曲妥珠单抗)已成功在中国、欧盟、美国、加拿大、澳大利亚等50多个国家和地区获批上市, 并进入中国、英国、法国和德国等多个国家的医保目录。截至目前, 汉曲优已惠及超过24万名患者。针对胃癌治疗的靶向HER2创新型单抗HLX22及新型乳腺癌内分泌疗法HLX78(拉索昔芬片)均处于国际多中心III期临床试验阶段。在研帕妥珠单抗生物类似药HLX11的上市申请在中国和美国获受理, 为全球化发展注入新动能。

星医药还关注罕见病药物研发, 自主研发的MEK1/2选择性抑制剂芦沃美替尼片(项目代号: FCN-159)两项适应症(治疗成人树突状细胞和组织细胞肿瘤、治疗2岁及2岁以上儿童1型神经纤维瘤病(NF1)相关的丛状神经纤维瘤(PN))的上市注册申请先后获国家药监局受理, 且均被纳入优先审评程序。

在非肿瘤领域, 报告期内, 复星医药自主研发的冻干人用狂犬病疫苗(Vero细胞)、汉达远(阿达木单抗注射液)4项新增适应症、及许可引进普瑞尼(普托马尼片)、苏可欣(马来酸阿伐曲泊帕片)第二项适应症于中国境内获批; 复星医药在研地舒单抗生物类似药HLX14的上市申请相继获得欧洲药品管理局、加拿大卫生部(Health Canada)和美国FDA受理。

持续提升全球运营能力 加强全球化双向许可合作

复星医药在创新研发、许可合作、生产

运营及商业化等多维度持续践行国际化战略, 2024年, 复星医药海外收入112.97亿元, 占营收比重27.51%。

报告期内, 复星医药持续推进生产体系的国际质量标准认证, 进一步夯实制剂出海基础。截至2024年末, 复星医药制药板块国内控股子公司所有商业化生产线均已通过国内GMP认证, 并已有10条生产线通过美国、欧盟等主流法规市场GMP认证。目前, 复星医药制药与医疗器械业务已主要覆盖美国、欧洲、非洲、印度和东南亚等海外市场, 海外商业化团队超1,000人。

在美国, 复星医药的仿制药自营团队日趋成熟, 与各大分销商及集团采购组织(GPO)均建立合作关系, 推进制剂产品销售。与此同时, 复星医药已组建美国创新药团队, 并开展创新药抗PD-1单抗斯鲁利单抗注射液的商业化筹备工作。在欧洲, Gland Pharma通过控股子公司Cenexi构建欧洲本土化制造能力。复锐医疗科技(Sisram)全球直销办公室拓展至12个, 营销网络已覆盖全球超过110个国家和地区, 直销收入占比进一步提升至87%。博毅雅(Breas)的营销网络也已覆盖欧洲、美国、日本和澳大利亚等成熟市场。

在新兴市场, 复星医药在非洲市场的销售网络已覆盖超过40个国家和地区, 并持续推动科特迪瓦园区项目建设以实现非洲本地化药品制造和供应。2025年2月, 复星医药新设南宁药械销售平台, 逐步推进东南亚注册和商业化能力建设, 以拓展当地市场。

复星医药还积极拓展中东市场, 报告期内, 控股子公司复宏汉霖与SVAX达成战略合作, 双方拟于沙特阿拉伯新设合资公司, 共同提升创新和高价值产品在MENAT地区(中东、北非、土耳其)的可及性。

复星医药持续加强全球化的双向许可合作, 国际影响力和竞争力不断提升。在对外许可方面, 控股子公司复宏汉霖已与Accord、Abbott、Eurofarma、Kgbio、Organon及Dr.Reddy's等20多家国际一流的生物制药企业建立深度合作, 共同拓展全球市场, 全面覆盖欧美主流生物药市场和众多新兴市场, 已上市的生物药累计惠及超过75万名全球患者。

复星医药还通过全球合作不断丰富核

心领域的产品管线, 包括止吐药奥康泽(奈妥匹坦帕洛诺司琼胶囊)、长效重组人粒细胞集落刺激因子产品佩金(拓培非格司亭注射液)、心衰和高血压治疗药物一心坦(沙库巴曲缬沙坦钠片)等许可引进产品已纳入国家医保目录, 惠及广大患者。复星医药获独家开发和商业化许可的全新机制降磷First-in-class创新药万缙乐(盐酸替那帕诺片)用于治疗CKD成人透析患者的适应症也已于2025年2月在中国获批, 将为透析高磷血症患者带来新的治疗希望。报告期内, 获许可产品DAXXIFY(达希斐)成为首款于中国境内获批上市的Daxibotulinumtoxin A肉毒杆菌毒素产品, 旨在改善中度至重度眉间纹及治疗成人颈部肌张力障碍。

加速创新产品中国本土化 迈向高质量发展

复星医药积极将国际领先技术和产品引入中国市场, 惠及中国广大患者与客户。报告期内, 与Insightec在中国成立的合资公司复星医视特已实现“磁波刀”脑部治疗系统的销售; 联营公司直观复星总部产业基地在上海张江国际医学园区落成启用, 该基地集研发、生产和培训于一体, 将进一步加速达芬奇手术系统的国产化进程。

为进一步巩固在肿瘤免疫治疗领域的优势地位, 报告期内, 复星医药增持细胞治疗平台复星凯瑞股权至100%, 并将与Kite Pharma继续推进既有许可产品Axi-Cel(即已上市产品“奕凯达”)及Brexu-Cel(即在研项目FKC889)在中国境内及港澳地区的开发和商业化合作。奕凯达在国内率先推出按疗效价值支付的创新方案, 截至2024年末, 奕凯达已累计惠及超过800位淋巴瘤患者, 已被纳入超过110款省市惠民保和超过80项商业保险, 备案的治疗中心覆盖全国超28个省市、数量超过180家。

复星医药在坚持企业稳健经营的同时坚守责任担当, 2024年, 复星医药凭借在ESG领域的显著进展先后荣获中国ESG上市公司先锋100, 中国卓越管理公司、慈善之星、福布斯2024中国ESG 50榜单等多项国内国际荣誉, MSCI ESG评级维持A。

复锐医疗科技 2024 业绩: 以战略韧性引领市场 推动区域突破与全球协同发展

3月19日, 复锐医疗科技发布2024年度业绩。

业绩概览:

- 收益为349.1百万美元, 较2023年同比下降2.8%
- 毛利率为62.1%, 较2023年的61.1%增加了1.0个百分点

Alma Harmony™、Soprano Titanium™特别版在市场上表现突出。公司

的质量管理体系已成功通过欧盟MDR认证审核, 这为公司未来在欧洲以及其他CE相关国家(如韩国、英国和澳大利亚)快速推出认证产品奠定了坚实基础。

经多年研发, 公司推出了一项开创性的诊断理念——Alma IQ™: 这是一款全新的智能皮肤分析与咨询服务解决方案, 可在解决患者皮肤健康问题的同时搭配出色的视觉效果和互动体验。在注射填充领域, DAXXIFY®获得了国家药品监督管理局(NMPA)的批准, 成为首个在中国大陆

获批的Daxibotulinumtoxin A肉毒杆菌毒素。报告期内, 公司与Prolenium®达成合作, 获得在关键市场独家分销Revanesse®玻尿酸填充系列。Revanesse®采用先进的玻尿酸技术, 于报告期间率先在英国成功推出。此外, 旗下新一代透明质酸复合体Prophilo®, 于2024年4月获得中国海南省药品监督管理局的批准, 作为特许药械落地海南。作为创新和高端产品扩展的一部分, 已与Hallura®展开合作, 在战略市场独家分销其首创的HA和生物刺激剂组合。

公司持续深化全球直销战略, 公司于2024年9月设立泰国直销办公室, 并积极推动全球各直销市场的快速发展。积极渗透北美市场以应对当地高利率的经济环境, 在新品和市场加速渗透的驱动下, 2024年下半年该市场环比提升5.0%, 降低当地市场环境对客户下单周期的影响。同时, 报告期内公司加速对中国市场的投后整合, 从团队搭建、产品布局、品牌形象、业务开拓等多维度赋能品牌及渠道, 为后续业务发展夯实基础建设, 巩固竞争优势和市场地位。

复宏汉霖 2024 业绩: 营收稳健增长, 净利润 8.205 亿元, 盈利能力持续提升

3月24日, 复宏汉霖发布2024年度业绩。业绩概览:

- 营业收入约人民币57.244亿元, 较去年同期增长约6.1%;
- 净利润达8.205亿元, 同比增长50.3%, 净利润率达14.3%, 同比增长41.6%;
- 产品销售收入合计约人民币49.335亿元, 同比增长8.3%;
- 全年研发投入达到人民币18.405亿元, 同比增长28.4%。

连续盈利聚势增长, 全球拓局致远新篇

2024年, 公司继续深耕乳腺癌、肺癌、消化道肿瘤等高发癌种领域, 核心产品营收保持稳健增长, 推动连续盈利目标。业绩期内, 公司6款产品销售收入合计约人民币49.335亿元, 同比增长8.3%, 其中, 公司自建商业化团队推广的汉曲优®、H药 汉斯状®、汉贝泰®和汉奈佳®于2024全年分别实现销售收入约人民币28.100亿元、13.126亿元、1.971亿元和0.453亿元。此外, 基于与合作伙伴的约定, 公司就汉利康®实现销售及授权许可收入约人民币5.504亿元, 汉达远®实现销售收入0.401亿元。

公司乳腺癌领域重磅产品汉曲优®继续保持良好增长。2024年, 该产品全球销售额收入约人民币28.100亿元, 其中, 国内销售额约人民币26.924亿元, 海外销售收入约1.176亿元, 同比增长27.0%。汉曲优®是在中美欧三地获批的国产单抗生物类似药, 也是获批上市国家和地区最多的国产单抗生物类似药。2024年, 该产品在菲律宾、巴西、美国、加拿大等多地获批上市, 并成功发货至沙特和美国, 其商业化供货网络已覆盖中国、东南亚、北美、欧洲、中东及拉丁美洲等地区。截至目前, 汉曲优®已在50多个国家和地区获批上市, 包括美国、英国、加拿大、法国、德国、瑞士、澳大利亚等, 并进入中国、英国、法国、德国等多个国家的医保目录, 惠及超过24万名患者。2024年, 公司乳腺癌产品矩阵再添“利器”。2024年8月, 复宏汉霖与甬康药业达成小分子抗肿瘤药物汉奈佳®的商业化合作。该款产品主要用于HER2阳性早期乳腺癌的强化辅助治疗, 可与汉曲优®实现序贯治疗, 有望降低HER2阳性早期乳腺癌患者术后5年和10年复发风险, 为患者提供了全新的治疗选择。

聚焦肺癌和消化道肿瘤, H药 汉斯状®以突破性疗效和差异化优势, 获得广泛认可, 已在中国、欧洲和东南亚等30多个国家和地区获批上市, 惠及超过10万名患者。2024年, H药实现全球销售收入约13.126亿元, 同比增长17.2%, 其中, 国内销售额约人民币13.089亿元。H药是全球首个获批用于一线治疗小细胞肺癌的抗PD-1单抗。2024年12月, 该产品获批非鳞状非小细胞肺癌(nsNSCLC)新适应症, 这是继鳞状非小细胞肺癌(sqNSCLC)、广泛期小细胞肺癌(ES-SCLC)后, 该产品在肺癌领域获批的第三项适应症。此外, H药已成功纳入中国118个省/城市级惠民保, 市场竞争力和影响力不断提升。海外拓展方面, 公司持续携手Intas、KGBio和复星医药等合作伙伴

全力推动H药的全球化进程, 覆盖美国、欧洲、东南亚、中东和北非等100多个国家和地区。2024年第一季度, 公司高效完成H药首批海外发货, 标志着H药成为首个登陆东南亚国家的国产抗PD-1单抗, 为全球更多病患带来新的治疗选择。2025年2月, H药于欧盟获批上市, 用于一线治疗广泛期小细胞肺癌, 成为首个且目前唯一在欧盟获批上市用于ES-SCLC治疗的抗PD-1单抗, 进一步惠及全球更多患者。

2024年, 公司持续践行为全球患者提供可负担的创新产品的使命, 于国际市场取得令人瞩目的卓越成绩, 成功实现国际化闭环1.0。继汉曲优®和汉斯状®之后, 中国首款生物类似药汉利康®在秘鲁等多个拉丁美洲国家获批上市, 汉贝泰®也首次于玻利维亚获批上市, 成为复宏汉霖第四款海外获批自研产品。此外, 公司在研地舒单抗生物类似药HLX14的上市申请已在欧盟和美国获受理, 在研帕妥珠单抗生物类似药HLX11的上市申请也在中国和美国获受理, 为全球化发展注入新动能。2024年以来, 公司商业合作再添新成果, 分别就汉曲优®与Getz以及就5款生物药与Abbott进一步扩大在新兴市场的合作, 并与Dr. Reddy's就在研达雷妥尤单抗生物类似药HLX15达成欧美授权合作, 加速推进公司产品进入全球市场。同时, 公司还与Sermonix就临床阶段在研新型乳腺癌内分泌疗法HLX78(拉索昔芬)达成亚洲区域合作, 与Palleon签署合作与许可协议, 探索推进糖编辑疗法, 进一步完善夯实自身管线布局。此外, 公司与SVAX达成战略合作, 于沙特设立合资公司, 共同提升先进生物药在中东北非土耳其地区的可及性。

深化创新管线布局, 破解临床未尽之需

2024年, 复宏汉霖聚焦未被满足的临床需求, 在以抗体技术为核心的创新领域持续推进, 致力于加速更多潜在“First-in-Class”和“Best-in-Class”分子进入临床开发阶段。公司持续搭建并优化抗体偶联药物(ADC)技术平台和T细胞衔接器(T Cell Engager, TCE)技术平台, 并充分运用以AI为代表的前沿技术, 为创新研发提供有力支持。

临床开发方面, 公司积极推进H药 汉斯状®、HLX22(抗HER2单抗)、HLX43(PD-L1 ADC)等创新产品的临床开发。H药联合贝伐珠单抗联合化疗用于一线治疗转移性结直肠癌(mCRC)患者的国际多中心临床研究(ASTRUM-015)进入III期研究阶段, 并于中国、印度尼西亚和日本完成首例受试者给药, H药 汉斯状®有望成为全球首个治疗non-MSI-H mCRC的抗PD-1单抗。此外, H药联合化疗同步放疗一线治疗局限期小细胞肺癌(LS-SCLC)的国际多中心III期临床试验和H药联合化疗用于新辅助/辅助治疗胃癌III期临床研究正在积极推进, 公司还在美国积极推进一项H药对比一线标准治疗阿替利珠单抗用于ES-SCLC的头对头桥接试验, 以支持H药更多适应症在全球的申报上市。靶向HER2创新型单抗HLX22在HER2阳性晚期胃癌中的 III期



临床试验亦相继获中国药监局(NMPA)、美国食药监局(FDA)、日本药品医疗器械综合机构(PMDA)、澳大利亚药品管理局(TGA)等许可, 并完成全球首例受试者给药。2025年3月, HLX22获美国FDA孤儿药资格认定, 用于治疗胃癌。同时, 公司还启动了HLX22联合曲妥珠单抗和化疗/联合德曲妥珠单抗的II期临床试验, 进一步探索以HLX22为基石的HER2靶向疗法在多项实体瘤中的治疗潜力。作为全球第二款、国内首款进入临床阶段的PD-L1 ADC, HLX43在实体瘤中开展的II期临床研究已完成首例受试者给药。此外, HLX43联用H药的ADC免疫联合疗法也已获批开展晚期/转移性实体瘤患者的Ib/II期临床试验, 有望发挥ADC+IO协同增效的抗肿瘤作用。

与此同时, 公司持续优化生产运营与质量管理体系, 为未来发展筑牢根基。截至目前, 公司已建成48,000升商业化产能, 稳定

供货中国、东南亚、北美、欧洲、中东及拉丁美洲等地区。随着松江基地(二)项目的推进竣工验收, 公司将进一步强化产能布局, 为未来发展提供更强支撑。质量管理方面, 公司商业化生产基地及配套体系已通过近百项各国药监机构及国际合作伙伴的核查或审计, 获得中国、欧盟、美国、印尼及巴西等多个PIC/S成员国的GMP认证。此外, 松江基地还通过ISO 14001环境管理体系和ISO 45001职业健康安全管理体系双认证, 标志着其在环境可持续管理及员工健康安全方面达到国际先进水平, 为公司全球化生产与供应体系再添权威认证。

展望未来, 复宏汉霖将继续秉持“以患者为中心”的理念, 以创新为基石, 以全球化为驱动, 持续提升商业化运营能力、并强化产能建设, 为全球患者提供更多可及、可负担的优质治疗方案, 继续向着成为具有全球竞争力的生物制药企业稳步迈进。

复宏汉霖创新型抗HER2单抗HLX22获美国FDA孤儿药资格认定

3月19日, 复宏汉霖(2696.HK)宣布, 公司创新型抗HER2单抗HLX22获得美国食品药品监督管理局(FDA)授予的孤儿药资格认定(Orphan Drug Designation, ODD), 用于胃癌的治疗。获得FDA孤儿药资格认定的药物将享有包括临床试验费用的税收减免、免除新药申请费、获批后七年的市场独占权等一系列政策支持, 以加速其开发进程, 早日惠及患者。HLX22此次获得孤儿药资格认定, 是基于其在胃癌治疗领域展现出的巨大潜力。

HLX22是一款靶向HER2的创新型单克隆抗体。与传统的HER2靶向疗法相比, HLX22具有差异化的分子设计和作用机制, 可结合在HER2的胞外亚结构域IV, 但结合表位与曲妥珠单抗有所不同, 使得该产品能够与和曲妥珠单抗同时结合至HER2, 促进HER2

二聚体(HER2同源二聚体及HER2/EGFR异源二聚体)的内存和降解, 进而产生更强的HER2受体阻断效果。此前, HLX22联合曲妥珠单抗的HER2双靶疗法已在HER2阳性胃癌的治疗中展现出优异的疗效, 一项HLX22联合汉曲优®治疗HER2阳性胃癌的II期临床研究(HLX22-GC-201)结果显示, 在汉曲优®联合化疗的基础上加入HLX22可提高HER2阳性G/GEJ癌患者一线治疗的生存期和抗肿瘤反应, 且安全性可控[6-8], 有望重塑晚期胃癌的一线标准治疗。引领HER2双靶向疗法, HLX22联合曲妥珠单抗及化疗一线治疗HER2阳性晚期胃癌的国际多中心III期临床研究(HLX22-GC-301)已分别获得中国、美国、日本和澳大利亚等地药监机构的新药临床试验(IND)许可, 并完成全球首例患者给药。

豫园股份 2024 业绩：瘦身健体、稳健发展，探索出海新机遇

3月24日，豫园股份发布2024年度业绩报告。业绩概览：

- 营收达469亿元，归母净利润1.3亿元；
- “瘦身健体”成效显著，资产负债率进一步下降至67.82%，处于安全合理水平；
- 在手货币现金充沛，达106.9亿元；

“瘦身健体”成效显著 资产负债率进一步下降

2024年，豫园股份积极推进“瘦身健体”策略，集中资源与优势，聚焦高潜力、高增长、高利润的核心产业。公司特别强调“拥轻舍重”，即加速去化重资产，提升轻资产运营能力，以确保公司发展处于健康、稳健的状态。

报告期内，豫园股份陆续退出上海星光耀广场二期项目、日本北海道的星野滑雪度假村、会景楼等非核心资产。这些项目的适时退出，不仅为公司带来了丰厚的投资回报，还进一步优化了资产结构，公司资产负债率与整体负债规模持续降低，现金流更为充裕稳定，抗风险能力显著提升，并为未来公司的战略布局提供了坚实的财务支持。

与此同时，豫园股份的各主营业务板块积极调整升级，以实现“健体增肌”的目标。面对金价巨幅波动和消费需求分级等行业性压力，报告期内，公司旗下珠宝品牌主动调整应对：老庙古韵金推出“富富有余”升级系列及老庙X麦玲玲新品；公司再次探索跨界合作新模式，推出老庙X封神联名款，基于文化寓意深度绑定电影IP，上新10款中式纹样元素的系列产品，在春节电影热映期间实现了销量与品牌声量的同步提升；针对年轻消费者对小克重金饰的青睐，老庙“一串好运”于2024年12月30日推出全新产品系列，自上市至2025年2月底，销售额已突破1.7亿元（含税）。

在文化饮食板块，品牌力方面，绿波廊和春风松月楼在报告期内双双荣获“中华老

字号”称号，丰富了公司中华老字号品牌矩阵；渠道方面，松鹤楼预制面成功进入盒马渠道，松月楼素菜包陆续拓展至全国大润发分销渠道；生产方面，投产松鹤楼自营生产基地，整合产品研发+生产能力，实现生制品、熟制品、馅料、面点等200+SKU半成品供应，供应能力和品质的全面提升。

在美丽健康板块，老字号中医药品牌童涵春堂携手上游种植基地，全链路溯源，并构建新零售全域网络，做精诊疗业务。主打药食同源概念，推出爆款产品涵春再造系列，全年实现2200万元销售佳绩。化妆品品牌WEI蔚蓝之美致力于打造东方草本护肤品牌，揭幕首家品牌文化体验店，试点新零售模式。

融资、供应链、组织机制等核心竞争力升级，保障稳健发展

在以更大力度聚拢资源发展核心产业的同时，豫园股份也在持续寻找多元化的融资渠道，同时提升供应链、数智化能力以提高能效，并通过组织机制更新、人才机制建设等多维度举措，增进核心竞争力，为公司在复杂多变的市场环境中实现稳健增长提供了有力保障。

2025年3月10日，豫园股份在上海证券交易所成功发行6亿元公司债，认购机构达28家，全场认购规模15.15亿元，显示出投资者对豫园股份信用的充分认可，及对公司前景的长期看好。

2024年11月，豫园股份珠板块通过股权合作方式，成功引入36名外部投资者，获得7.7亿元融资，进一步拓宽了多元化融资渠道，为公司核心产业发展提供了强有力的资金支持。

2024年5月，占地近2000平方米的豫园珠宝时尚集团深圳物流中心正式开业，新物流中心的建立，使豫园能够与珠宝行业的上下游企业建立更紧密的联系，有效降低全链路运营成本，加强产业运营效率。2024年7月，集食品加工、供应链、研发、培训为一体的豫园文化饮食集团松鹤楼苏州供应

链中心正式投产运营，为松鹤楼品牌未来发展提供了更强大的供应链能力支持。

应对经济周期挑战，把握结构性、趋势性、区域性机遇

近年来，豫园股份敏锐捕捉到了这一消费新趋势，在陆续推出老庙·古韵金、老庙·一串好运等深受消费者青睐的优质产品系列后，2024年又创立了全新黄金艺术品牌“東家·金造”，携手多名艺术家推出黄金艺术品，在丰富自身珠宝品牌矩阵的同时，旨在进一步挖掘并激发黄金类珠宝产品的设计、工艺、品牌等价值。

与此同时，文化自信提升所释放的文化红利，不断创造着趋势性的机会。近年来，豫园股份以“东方生活美学”为核心战略，持续推出文旅商融合的创新场景。旗下著名的文化商业地标——豫园商城，经过逐步升级焕新，2024年下半年文昌街重新开街，湖心亭、和丰楼等商圈地标建筑也启动了改造工程。这些举措围绕“东方生活美学”打造的既有深厚文化底蕴又符合年轻消费者需求的消费场景，不仅使商圈每年稳定接待游客量达到4000万人次左右，更带来了可观的销售额：2024年初，豫园商城内上海老字号宁波汤团店重装开业，升级后的门店精准满足了消费者对舒适度和便利度等方面的需求，同时更好地呈现了老字号品牌的深厚文化底蕴，焕新后的宁波汤团店全年销售额同比大幅提升超过60%。

每年春节和元宵期间举办的豫园灯会，更是以文化为亮点，在成功吸引大量游客的同时为商圈创造经济价值。自2023年起，豫园灯会以“山海奇豫记”为主题，连续三年每年吸引了约400万客流。2025年蛇年灯会期间，豫园商城的GMV达到了9.16亿元，同比大幅增长62%。

此外，豫园股份还积极把握区域发展机遇。2024年6月，公司成功竞得海南三亚海棠湾地块，落子三亚“国家海岸休闲园”。豫园股份计划在此打造海南国际旅游消费中心的标志性项目，进一步深化其“文商旅”

融合的发展模式。这一举措不仅为公司拓展了新的业务增长点，也为海南国际旅游岛建设注入了新活力。

全球化发展取得突破 文化出海探索高水平开放新模式

在“引进来”方面，2024年5月，豫园股份东方生活美学研究院携手欧洲城市比较研究院、欧盟亚洲中心等机构共同发布《东方生活美学指南图》，旨在为前来上海的入境游客提供更好的服务。同时，在设施和服务上，围绕入境游客群，对豫园商城等公司重要文化商业项目进行升级，从而吸引更多海外消费者。

在“走出去”方面，豫园股份也取得了显著成果。2023年底至2024年初，豫园灯会首次出海，在法国巴黎成功举办，吸引了近20万人次的当地观众，并在海外媒体及社交平台上获得广泛好评。新的一年，豫园灯会的国际化步伐进一步加快。2025年1月18日至3月16日，豫园灯会IP“山海奇豫记”多个主题灯组亮相越南2025海洋国际灯会，在越南河内夜空中绚烂绽放；在2024年11月举行的第七届进博会期间，泰国豫园灯会项目正式签约，并宣布将于2025年夏季在泰国曼谷举行，庆祝中泰建交50周年。豫园灯会成功扬帆也带动了豫园股份旗下众多产业和品牌向海外市场进驻的积极性。

珠宝板块，老庙海外布局亦在提速，2024年老庙海南免税店成功运营带动其免税业务实现免税全年破亿元的规模；表业板块，汉辰表业实现Temu、速卖通、Lazada等主要跨境电商全突破，带动旗下海鸥表、上海表等国表老字号品牌出海；酒业板块，舍得酒业已成功触达全球36个国家及地区，未来将持续深耕东南亚、欧洲、美国等市场。

2025年，豫园股份将继续以东方生活美学为核心战略，夯实核心竞争力，并深化全球化布局，为广大股东创造长期价值、为中国文化的全球传播贡献力量。

大豫园春色正在加载，究竟有哪些上新？

当百年九曲披上金芙蓉的滤镜，BFC外滩枫径市集的面包香气也正四溢。大豫园为大家送上这份新鲜的春日手札，速来捕获东方生活美学和时髦风尚生活的美好碰撞时刻吧。

3月20日，以“活出自己的色彩”为主题，2025豫园·仲春花朝节启幕，通过搭建国际花神共舞的时尚秀场，融合展演与演艺串联中西对话，打造虚实共生，万物可簪花的多面游园体验。与此同时，焕彩豫园升级亮相，动态光影融合国潮文化演绎，豫园以年轻科技力唤醒文化基因，在古风古韵中编织一首春日交响诗。

春意萌动，碳水爱好者的专属盛宴再度来袭，3月22至30日连续两个周末，外滩国际面包节升级回归大豫园-BFC外滩金融中

心，集结全球超150家人气烘焙品牌和网红面包，为“面包脑袋”们开启一场春日味觉派对。本次面包节精心策划多重惊喜，国际烘焙大师亲临现场，近距离为消费者解密面包制作的全过程；世界面包冠军空降，现场演绎各国面包烘焙的匠心技艺；法国面包街区惊艳登场，带来经典法式风味的味觉盛宴。现场更设有面包品鉴沙龙和DIY工坊，让面包爱好者们在品尝美味之余，解锁烘焙背后的文化密码。

当非遗文化遇见人工智能，当传统手工艺碰撞数字浪潮，一场关于非遗传承与科技创新的对话，从3月8日至5月18日，一场别开生面的展览——《豫见非遗中的“她”：AI赋能非遗艺术》在大豫园一期豫园商城华宝楼展开。展览聚焦非遗文化中的“

她”，以及AI在非遗保护、创新中的突破性应用，旨在以AI赋能非遗，展现传统文化在



新时代的焕新魅力，迎接未来发展的崭新机遇。

舍得酒业 2024 业绩：价盘稳定、渠道稳固，长期发展价值不改

3月21日，舍得酒业股份有限公司发布2024年年度业绩报告。

业绩概览：

- 实现营业收入53.57亿元，归属于上市公司股东的净利润3.46亿元
- 总资产118.02亿元，同比增长6.12%
- 归母净资产68.08亿元，资产负债率39.58%

在2024年白酒行业进一步深度调整、酒企主动降预期减增速，特别是次高端产品消费需求仍待恢复的大环境下，次高端阵营承压更大，舍得酒业的业绩表现符合市场预期。细观全年经营工作，舍得酒业锚定老酒战略、主动控量挺价清库存，为其稳固基本盘、蓄力长期发展提供了“压舱石”作用。舍得酒业在老酒领域的核心竞争力不改，随着进一步去库存和营销发力，触底反弹可期。

经营阶段性承压，控量稳价去库存，主动调整追求发展质量

2024年，面对需求放缓、库存高企、价格下行等诸多挑战，酒企承压更重，增长往往成为超预期，降速则成为常态和主动选择。

舍得酒业2024年的业绩表现，一方面是行业大环境的缩影，另一方面是因为，在存量竞争中仍需保障科创提质、市场拓展、增产扩能等大量投入，以确保和提升老酒品质及核心竞争力。但细观年报中的重要经营数据，仍有诸多扎实点，展现出舍得酒业在“老酒战略”的静海深流中积蓄的稳健底蕴。

企业经营稳中有进。年报显示，2024年舍得酒业总资产118.02亿元，较2020年增长53.48亿元；2024年归属于上市公司股东的净资产68.08亿元，较2020年增长近一倍，反映出在“老酒战略”引领下，舍得酒业规模和实力不断增长。同时，精益化管理水平进一步提升，2024年管理费用同比减少15.37%。

渠道持续双向发展。在传统渠道上，2024年舍得酒业严格执行“控量、挺价、清库存”方针，为渠道减负保利润，稳住了渠道信心与信任。另一方面，顺应白酒电商渠道发展趋势，加大拓展电商业务，2024年电商渠道销售增长至4.46亿元。

产品结构持续优化。2024年战略大单品品味舍得稳固次高端市场；藏品舍得10年继续培育高端消费群；沱牌特级T68升级发力大众酒市场。今年糖酒会期间发布的舍得中国智慧系列、沱牌曲酒大师版、沱牌红韵和祥韵等新品，进一步完善价格带，顺应周期波动和消费趋势。

国际化取得新突破。嫁接复星全球生态资源，2024年舍得出海已累计触达36个国家和地区，两个深耕市场动销平均增长200%，为舍得酒业加速开辟新增长极。

品牌力不断升维。2024年经典IP《舍得智慧人物》以更先锋的时代人物对话提升品牌影响力；老酒盛宴优化老酒表达体系，提升全国市场消费认知；川酒全国行、沱牌舍得秦巴行等系列活动，提升“产区+企业”品牌影响力。

从“品质年”到“标准年”，深度求索老酒战略，重构价值体系

随着行业深度调整，从追求规模增长

转入追求发展质量成为行业共识。自2019年提出“老酒战略”以来，舍得酒业重点在品质、品牌和市场等“基建”上投入大量人力、物力和财力，深度求索老酒战略，建立了坛贮老酒市场化的开创者、引领者的市场地位，这4年可谓舍得酒业的“品质年”“品牌年”。

2024年，舍得酒业扩大发展思路和视野，着眼发展质量，从扩产能、立标准和ESG建设等方面，由内而外凝聚上下游和同赛道的发展合力，蓄力长期发展。

在立标准上，2024年舍得酒业历史性地跨入“标准年”，其牵头制定的两项重大团体标准——《坛贮老酒（浓香型白酒）》和《生态酿酒评价规范 白酒企业》正式发布，在推动老酒赛道整体发展的同时，以行业高度锻造“老酒战略”更强竞争力。

在扩产能上，项目建设取得重大突破。2024年舍得酒业建成龙池生态酿酒车间等9个子项目。今年3月，智慧包装中心和芳樽酒庄正式启用，进一步夯实了老酒优势产能和储备。

在ESG建设上，舍得酒业构建产业链共发展的价值体系，为企业高质量和可持续发展奠定最坚固基石。作为“中国生态酿酒的倡导者、实践者、先行者”，近年来，舍得酒业编制发布和实施《舍得酒业碳达峰碳中和行动方案》，通过打造舍得生态酿酒工业园、引进先进的储粮设备、使用环保材料等措施，在产业链上中下游全方位构建起绿色全产业链系统，初步建立起“高效、绿色、循环、低碳”的现代化工业体系。

2024年，通过加速酒旅融合、乡村振兴、酒粮基地建设等举措，舍得酒业推进产区建成酒粮基地16万亩，累计带动6万

多农户增产增收，舍得酒业2023年纳税较2020年增长近两倍，让高质量发展的根基更稳固。

总体来看，身处行业深度调整周期，舍得酒业以更长远的眼光和定力，深耕老酒既有优势，重构全产业链价值合力，积蓄“产区+企业+产品”品牌影响力，成效虽非一蹴而就，但为应对不确定环境的最有力之举。

定调真抓实干，“渠道向下、品牌向上、全面向C”，以发展应对发展中的挑战

进入2025年，一季度舍得酒业持续加强旺季营销，电商销售同比大幅增长，舍得酒和沱牌酒春节开瓶率同比增长70%和87%，取得良好开局；在春季糖酒会期间，舍得酒业“一城双展”和第四届老酒节圆满举行，助推一季度营销；千名经销商参加今年的舍得老酒节活动，彰显出牢固的厂商合作关系。酒旅融合项目隆重揭牌，探索发展新增量，赋能舍得酒业高质量发展。

回顾舍得酒业2020年以来的发展，其营收、资产规模、税收等多项重要指标都实现了翻倍增长，再造了一个舍得。在高速增长后，2024年舍得酒业选择顺应周期缓速发展，坚守老酒战略主动求变，不失为理性选择。

业内人士认为，舍得酒业现正以降速换蓄能，以重构价值链换长期发展，以更加清晰的调整思路夯实自身发展的确定性。2025年舍得酒业基本盘和持续发展潜能不改，随着良性去库存后轻装上阵，老酒战略的红利仍将进一步释放。

全国人大代表、舍得酒体设计师陈柏蓉建言：聚焦数智化、国际化、ESG、人才培养、世界“双遗产”申报



3月5日，第十四届全国人民代表大会第三次会议在北京人民大会堂隆重开幕。全国人大代表、舍得酒业技术研究院酒体设计师陈柏蓉聚焦白酒国际化、传统酒类企业数智化、白酒企业ESG建设、人才培养等方向，为推动中国白酒高质量发展建言献策。

构建白酒国际标准化体系 申报世界

“双遗产” 加速中国酒企融入全球酒业产业链在全球科技浪潮席卷、中国制造业加速出海的大背景下，陈柏蓉持续关注中国白酒国际化的实践探索，围绕推动中国白酒国际化进程，她建议：

第一，鼓励中国白酒酿造技艺申遗，显著提高中国白酒文化的国际地位与认可度；

第二，支持构建适应国际贸易的白酒标准体系，提升中国白酒在国际烈性酒标准制定中的话语权；

第三，加大政策支持、建立切实可行的对外合作机制，有效化解非关税贸易壁垒；

第四，多渠道助力中国白酒海外推广，助力中国白酒从“民族瑰宝”迈向世界名酒。

世界文化遗产表达体系是通用的国际语言，为更好地让中外酒业展开“文化遗产”的交流合作，陈柏蓉建议国家文物局等申报世界文化遗产主管部门，组织中国酒业联合申报世界文化遗产。

聚焦数智化转型升级 强化人才培养复

星、豫园赋能 舍得酒业锻造品质竞争力

聚焦到白酒产业，《中国酒业“十四五”发展指导意见》明确提出，以智能化酿造推动创新发展，助力产业转型升级。

作为一名酒业基层代表，陈柏蓉在今年两会上再次聚焦酒企数智化领域，她建议：

第一，构建数字化生产管理体系，完善质量把控数字化体系，加强供应链协同数字化建设、建立全渠道全链路溯源系统；

第二，强化行业协同与自律，制定统一行业标准，明确技术规范和质量要求，同时建立行业诚信联盟，营造公平竞争的市场环境；

第三，强化监管与政策支持，提升监管技术水平，做好政策支持和引导，鼓励白酒企业进行技术创新和数字化转型。

陈柏蓉还关注到技能人才流动受限的现实问题，建议建立全国技能等级证书跨区域互通互认机制，破除区域壁垒，让技能人才真正流动起来，为产业转型升级提供可持

续人才资源支撑。

加快白酒ESG建设与国际接轨 赋能白酒产业可持续发展

3月6日，在全国人代会分团讨论上，陈柏蓉就白酒产业深度践行ESG作出了分享：

第一，加快制定和完善与国际接轨的ESG标准体系；

第二，加大对白酒产业加强ESG管理体系的建设辅导和帮助，赋能白酒产业系统化践行ESG。

当前，在全球化浪潮下，数智化与ESG已经成为驱动白酒出海的“双引擎”。展望未来，在复星和豫园股份的赋能下，舍得酒业将持续推进科技创新、ESG建设、人才团队建设，推动中国白酒标准接轨国际化，以实际行动为中国白酒产业的高质量发展添砖加瓦。

海南矿业 2024 业绩: 2024 年归母净利润逆势增长 13% 加速全球资源布局

3月25日,海南矿业发布2024年度业绩报告。

业绩概览:

- 实现归母净利润7.06亿元,同比增长12.97%,扣非净利润6.80亿元,同比大增23.72%;
- 加权平均净资产收益率10.44%
- 基本每股收益0.36元股
- 归母净资产69.50亿元,总资产127.88亿元

报告期内,公司通过优化铁矿精益管理、收购阿曼油田资产、推进锂矿资源开发,持续完善"铁矿石+油气+新能源"的三大赛道产业布局,国际化资源版图得到进一步拓展。

在发布业绩公告的同日,公司宣布拟向全体股东每10股派发现金红利0.80元,这是海南矿业连续第三年向全体股东派发现金红利。

2024年,铁矿石和原油价格同比下滑,同时受铁矿石贸易业务结构调整和混配矿收入下降影响,海南矿业全年营收40.66亿元,同比下降13.11%。但公司通过精益管理强化成本优势,营业成本同比下降17.34%,推动毛利率提升3.35个百分点至34.82%。公司经营性现金流净额达13.88亿元,持续为战略投入提供弹药。

铁矿石业务稳扎稳打。铁矿石地采原矿产量491万吨,连续三年达产。成品矿销量238万吨,其中长协及战略客户销量占比同比提升约20%。此外,公司的块矿产品在弱市中展现了较强的抗周期能力,全年块矿结算均价较市场基准价上浮约16%,保持了较高毛利率。

油气业务蓬勃发展。洛克石油全年权益产量达到809万桶当量,同比增长29%,实现连续三年增长并创历史新高,其增长主要来自八角场气田及马来西亚油田在持续高产的基础上实现超产。特别是八角场气田天然气权益产量达到548万桶当量,同比增



海南洋浦2万吨氢氧化锂项目已完成主体工程建设

长59%。

新能源上游锂矿及锂盐加工项目建设有序推进。截至2025年3月,马里布谷尼锂矿一期已完成建设并具备连续稳定生产条件,海南洋浦2万吨氢氧化锂项目已完成主体工程建设并实现冶金段投料试车成功,预计将于4月份产出合格产品。公司将成为国内少数具备自有优质矿山与高品质先进加工产线一体化优势的锂资源上游企业。

全球化资源布局提速 产业布局拓展至中东

公司持续推进全球化资源布局,连续三年实现每年落地1个海外项目并购。2024年公司境外子公司营收19.68亿元,占比提升至48%;境外资产58.28亿元,占比超过45%。

2024年,公司资源版图拓展至中东地区,通过全面要约收购Tethys Oil AB,获得阿曼苏丹国4个区块的油田权益,推动洛克石油原油产量提高140%,助力公司跃居A股除三大国油公司之外独立油气公司的头部阵营。此外,新增勘探区块覆盖近90%待开发区域,远景储量可观,为公司中长期增

长注入动能。

2024年7月,公司与沙特阿吉兰兄弟矿业公司签署谅解备忘录,拟共同推进在沙特合作建设锂盐项目的可行性研究。2024年12月,公司启动莫桑比克在产锆钛矿并购项目,拟进一步加大对非洲的投资布局,切入前景广阔的小金属及稀土行业,提升公司盈利能力。

目前公司产业布局主要位于中国及东南亚、西非和中东地区,覆盖铁矿、石油、天然气、锂矿等战略性资源品种。在本次年报中,公司首次披露了钴铜矿的资源量和储量,并已启动资源开采的可行性研究和经济评估等工作。

积极为股东创造价值 拟派发现金红利1.97亿元

2024年,公司回购增持分红三箭齐发,切实落地“提质增效重回报”行动方案,积极为股东创造价值:年内现金分红金额累计达2.38亿元;全年投入3.17亿元开展多次股份回购;首次实施高管集体增持并推出新一轮限制性股票激励计划。

在实现经营业绩稳步增长的同时,公

司高度重视并持续提升合规治理和信息披露水平,2024年在上海证券交易所信息披露年度评价中首次获得A级,有望在并购重组、再融资审核等方面获得“绿色通道”。

今年3月14日,公司再次发布新一轮股份回购计划,拟以7500万元至1.5亿元自有和专项贷款资金实施回购,回购的股份将全部用于注销并减少注册资本。

在2024年度业绩披露的同时,公司还发布了《关于2024年度利润分配预案的公告》,拟向全体股东每10股派发现金红利0.80元,加上2024年前三季度分红派发的3948万元,公司2024年度合计拟派发现金红利1.97亿元。

聚焦战略性“矿产+能源” 未来业绩增长可期

2024年公司在复杂环境中实现了高质量的盈利增长和资源卡位。在充满不确定性的2025年,公司多个重点项目将步入产出期,未来业绩增长已呈现出清晰路径。

石碌铁矿磁化焙烧技术改造系统预计将于4月实现全产线打通和联动试车,铁矿石业务将新增高毛利率和高回收率的65%品位铁精粉,助力实现该板块稳产增效的目标。

油气业务将快速完成特提斯公司投后整合管理,稳定阿曼油田3&4区块产量,推进56区块投资开发。八角场气田在增压脱烃处理场站产能扩容后日产量已达到360万立方米,后续将持续推进新井开发工作,力争实现全年产量提升30%。

新能源板块将实现上下游协同一体化产业链投产,布谷尼锂矿力争实现5.5%以上锂精矿产量13万吨,并启动布谷尼锂矿二期开发建设规划;星之海氢氧化锂项目力争全年产量达到1万吨,并将着眼于取得海外高端客户订单积极推动产品认证工作。

2025年是公司“十四五”战略规划收官之年,公司将坚定既有战略,聚焦战略性“矿产+能源”,优化“产业运营+产业投资”双轮驱动,力求在全球化产业布局与绿色智慧转型的征程上,实现更大的突破和跨越。

万盛股份 2024 业绩: 坚持稳中求进, 创新突破

3月24日,万盛股份发布2024年度业绩。业绩概览:

- 营业收入为29.6亿元,归母净利润为1.03亿元;
- 经营现金流净额为3.78亿元,总资产72亿元;

2024年万盛股份聚焦营销网络构建,深化全球化战略布局,分别设立墨西哥万盛、新加坡万盛以及泰国万盛。在泰国投资新建生产基地,是公司首次“走出去”,有利于深化公司全球化的战略布局。同时,公司

聚焦优质产业,积极拓宽产品矩阵,收购广州焯能,补强了公司的产业链,横向拓展了产品品类,增加了新的业务布局。业务拓展已初见成效,报告期内共挖掘项目39个,其中已完成签约项目共6个。

在技术创新方面,万盛股份聚焦创新驱动,加快技术创新,共拥有115项发明专利、82项实用新型专利、7项软件著作权、89项在申请专利。公司还注重可持续发展,公司积极通过支持教育、乡村振兴等社会公益活动,回馈社会,贡献企业力量,持续推动ESG体系建设。

万盛股份自成立以来一直专注于功能性精细化学品的生产、研发和销售,为全球

最主要的磷系阻燃剂生产、供应商。经过20多年的发展,公司不断拓展业务板块,已经形成多业务板块齐头并进的良好发展态势,目前拥有4大生产基地,2个研究院,阻燃剂、家庭及个人护理品、胶助剂、催化剂、涂料助剂5大事业部,并设有欧洲万盛、英国万盛、美国万盛、香港万盛4家销售子公司,配备仓储、销售服务以及物流,构建成全球化的销售网络。

2025年,公司将继续做大市场,塑造专业更强、服务更好的万盛品牌;做精研发,激发向新而行、品质跃升的创新能力;做强基地,推进全球化战略布局;坚持“稳中求进,创新突破”全力以赴实现全年目标。

星路科技荣获经济通 ET Net「杰出一站式数智化财富管理平台」大奖

3月13日,由香港权威财经媒体经济通(ET Net)主办的“2024金融科技大奖”颁奖典礼圆满落幕。作为亚洲金融科技领域的创新先锋,星路金融科技控股有限公司凭借其领先的数智化财富管理解决方案及卓越的行业影响力,从众多竞争者中脱颖而出,荣获“杰出一站式数智化财富管理平台”大奖。

Etnet金融科技大奖是香港金融科技领域最具公信力的奖项之一,目的是表彰本港在金融科技发展上有显著实践的企业,覆盖企业银行、零售银行、云端使用、电子支付、人工智能、区块链方案/虚拟资产、监管科技、财富科技等各个领域。

“名医下乡”浙江安吉行, 16 位专家开展义诊

3月14日-15日, 在由上海复星公益基金会(下称“复星基金会”)发起的乡村医生项目——“手拉手 乡村医疗人才振兴计划”名医下乡浙江省安吉县的义诊活动现场, 16位来自全国不同医疗领域的杰出专家齐聚于此, 为当地居民开展公益义诊和专家带教, 将高水平的医疗服务送到村民“家门口”, 为乡村健康事业添砖加瓦, 共筑乡村健康坚实屏障。

在义诊过程中, 专家们不仅为患者提供了优质的医疗服务, 还十分注重对基层医生的培养与指导。他们与安吉县人民医院、递铺街道社区卫生服务中心的基层医生开展了“一对一”带教活动, 为基层医疗注入了新的活力。

在带教过程中, 专家们毫无保留地分享

自己多年积累的临床经验和最新的医学知识。他们耐心地指导基层医生如何进行准确的诊断、制定合理的治疗方案, 以及如何与患者进行有效的沟通。

安吉县递铺街道社区卫生服务中心的王医生感慨地说:“能有机会向这些医疗专家学习, 真是太难得了。他们的指导让我对很多疾病有了更深入的认识, 也让我的诊疗水平有了很大的提升。”

安吉县人民医院华德林教授也表示:“在我们基层地区, 消化疾病的发病率相对较高, 然而我们的诊疗能力却相对有限。能够与全国顶尖的医疗专家共同参与此次义诊活动, 对我们县医疗水平的提升无疑是一次极其宝贵的机会。”

安吉县递铺街道党工委书记高峰与安

吉县卫健局党委委员、副局长沈巍代表当地政府对专家团队的义诊活动表示感谢。高峰书记说:“村医强则基层稳, 基层稳则健康行。安吉县拥有132家村卫生室和160余名乡村医生, 他们构成了守护群众健康的第一道防线。然而, 基层医疗资源的不均衡和人才技术的短缺问题仍然亟待解决。”沈巍局长表示:“此次名医下乡活动, 不仅让群众在家门口享受优质医疗服务, 更为我县医务人员提供了宝贵的学习机会, 既是一场及时雨, 更是一剂强心剂。感谢复星基金会和各位专家的倾力支持, 期待通过多方协作, 共同打造安吉健康乡村新样板!”

乡村振兴, 健康先行, 健康是乡村振兴的重要目标和有力保障。在座谈上, 复星医

药副总裁、联席首席战略赋能官袁方兵表示, 复星医药秉承复星“助天下”的企业初心, 携手复星基金会设立“星爱121”公益基金, 开展乡村医生项目等系列公益活动, 以回馈社会, 帮助更多人获得更可及的创新产品和更优质的医疗服务, 实现“让人类健康活到121岁”的美好愿景。

复星基金会秘书长张翼飞表示:“名医下乡公益行动已经举办了11场, 之前多在乡村医生项目县举办, 今年我们把第一站放到东部的美丽乡村代表安吉, 也是希望在乡村振兴的大背景进一步拓展活动范围。我们期待更多专家, 以及像这次支持义诊的达能中国这样的公益伙伴, ‘手拉手’, 让更多乡亲在家门口就能看上专家号, 共同助力健康中国梦的实现。”

关爱“蝶友”，一场公益画展背后的力量

3月6日至12日, 由上海复星公益基金会(以下简称“复星基金会”)、复星保德信上海业务总部, 以及2024远见者新星奖“慈善大使”叶喆仪“蝶友”关怀项目团队联合主办的“星蝶相伴 绘梦同行”——狼疮儿童绘画展在上海北外滩来福士商场举办。

红斑狼疮病童的心声, 这次以五彩缤纷的画作形式与公众见面。

红斑狼疮(SLE)是一种慢性自身免

疫性疾病, 患者因面部红斑形状如同蝴蝶而得名“蝶友”, 多发于青少年, 目前需终身治疗。疾病不仅带来身体痛苦, 还因外貌改变和社会误解, 使患儿常感心理压力和社交孤立。

熙熙攘攘的商场, 人们不时驻足在这20多幅来自狼疮病童之手的画作前。也有人看完展后, 掏出手机, 默默献上一份爱心。

画展的发起人叶喆仪同学, 是一位在医院长期接受治疗的“蝶友”。她深知同伴们的艰辛, 设计发起了“蝶友”关怀项目——通过“蝶友大富翁”游戏、组织艺术疗愈活动等方式, 与专业医护人员一起为全国各地200余个“蝶友”儿童及家庭提供疾病知识普及、情绪疏导等公益服务。

她也凭借“蝶友”关怀项目, 赢得了2024青少年远见者新星奖“慈善大使”的荣

誉。获奖并不是喆仪公益项目的终点。在开展了多次艺术疗愈活动后, 她希望可以让更多公众了解红斑狼疮、倾听患儿的愿望, 也可以为他们做点什么。

狼队电竞无畏契约分部的成员也来到了画展现场。作为“蝶友”关怀大使, 他们在现场化身“考官”, 以互动问答的方式传递科普知识与关爱, 也为小“蝶友”们送上一份爱心捐赠。

新展开幕 | 王光乐“道路”展览现已正式对公众开放

上海复星艺术中心举办艺术家王光乐在上海的首个大型个展“道路”, 展期2025年3月23日至2025年4月13日。作为中国观念绘画的先锋人物, 王光乐始终在探索绘画的本质与边界, 本次展览完整呈现了王光乐艺术实践的演变轨迹。王光乐的艺术实践以其对时间、物质与存在的深刻探索为核心, 标志性的“水磨石”、“寿漆”系列及最新的“第二号无题”系列, 展现了艺术家从日常物质到生命哲学的创作演变。

展览标题“道路”既指向了艺术家作品中与自然共生的形式特质, 也揭示了其在持续沉思中凝结的独特创作方式。本次“道路”展览以回顾性的方式展出艺术家的历程及包括其最新作品在内的四十余件作品, 跨

越复星艺术中心的二层和三层展厅。

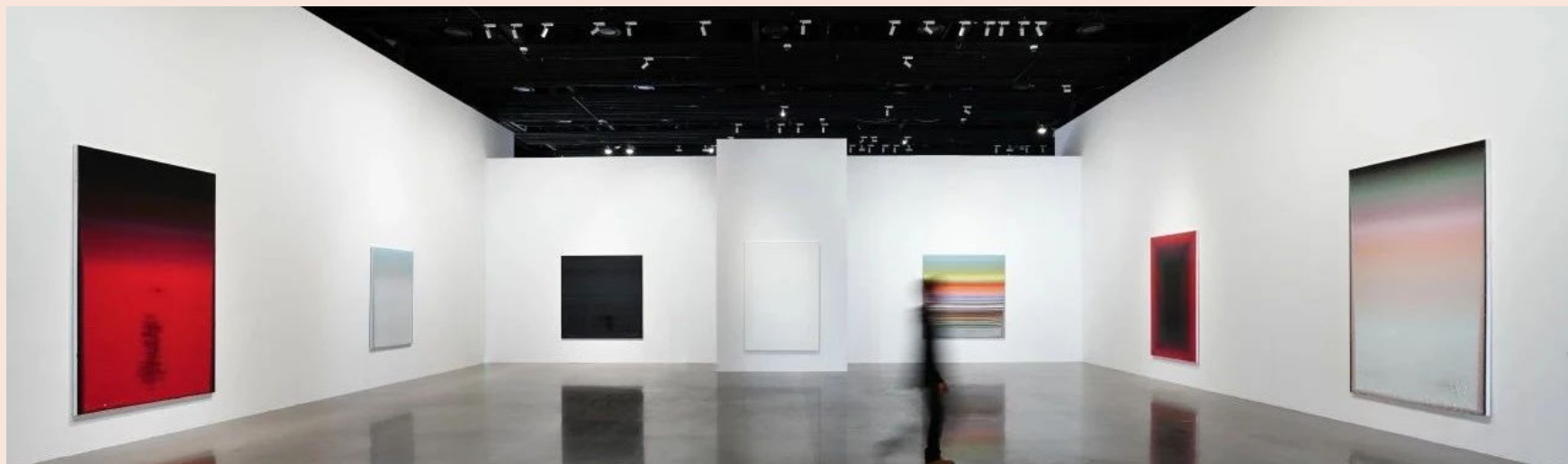
“道路”展览展出多件艺术家的最新创作, 包括《第二号无题之一》至《第二号无题之四》, 王光乐将绘画呈现的平置纵深感转向了竖立方式——层层叠加的材料更展现时间的堆积感。

王光乐作品《红磷》呈现了一张涂满红磷的画。与普通画布不同的是, 火柴可以在这张画布上擦亮。艺术家创作的灵感来源于“绘画的痕迹说”。每在这张画布上擦过的任一根火柴都会留下一道划痕, 作为一张绘画, 它是持续行动的结果。

三楼展厅以时间线索梳理了王光乐的艺术历程。王光乐的绘画实践从《水磨石》系列开始受到广泛的关注, 这一系列开始于2002年, 以日常生活中一种常见的材质水

磨石作为描绘对象。王光乐通过反复地描绘水磨石来细细解读“日常性”的意义和价

值, 去除矫饰和修辞, 降低到最基础的姿态审视绘画的本质。



FOSUN 复星

有进有退
踏浪前行

复星国际2024年度业绩

持续深耕核心产业

总收入

1921.4 亿元

剔除重大一次性影响归母净利润

7.5 亿元

因报告期内菜鸟项目一次性非现金账面价值调整导致集团归属于母公司股东之亏损为43.5亿元

产业运营利润

49 亿元

包含集团下属产业运营附属公司及权益法核算的联营及合营企业的利润贡献

四大核心子公司总收入

1346.5 亿元

占集团总收入70.1%

全球化能力和创新驱动
创造长期、稳定的价值

海外收入

947.8 亿元

海外收入占比49.3%，同步增长6.2%

科创投入

69 亿元

建立超过20家全球科创中心

商业向善, 积极履行企业社会责任

MSCI ESG评级连续四年稳居AA级, 恒生ESG评级AA-

除特殊注明, 货币单位均为人民币元