

董事长面对面

泽德曼董事长陈庚辉：

# 坚守源头创新 推动中国原研药走向全球

本报记者 张晓玉

在国内创新药产业从跟随仿制迈向源头原创的关键转型期，一批本土药企凭借自主靶点研发、全球同步获批的硬核实力，打破了原研药的垄断格局。

作为国内极少数实现 First-in-class (全球首创) 新药中美双批的创新企业，上海泽德曼医药科技有限公司(以下简称“泽德曼”)走出了一条差异化的源头创新之路。

近日，泽德曼董事长陈庚辉接受《证券日报》记者专访，完整复盘了企业产品研发、管线布局、商业化布局的成长路径，并结合企业发展实践，研判中国创新药行业的发展趋势与机遇。

## 从单品突破到生态引领

深耕源头创新多年，泽德曼核心产品本维莫德(商品名：泽立美®)的成功落地与全球化获批，是泽德曼最核心的发展里程碑。该产品先后斩获中国 NMPA(国家药品监督管理局)与美国 FDA 双重批准，实现中美同步商业化。

谈及产品能够获得全球两大权威药监机构认可的核心优势，陈庚辉表示，这源于产品本身的差异化临床价值与安全属性。

“在本维莫德问世前，银屑病外用治疗领域长期无全新创新药物迭代，传统用药垄断市场数十年。而公司自主研发的 AhR 靶点机制，适配皮肤炎症免疫调控需求，在特应性皮炎、银屑病中展现出优于传统药物的安全性与疗效，尤其适配儿童患者的临床刚需，填补了皮肤科非激素治疗的市场空白。”陈庚辉说道。

与此同时，本维莫德的核心机制在于 AhR——一种在人体与环境接触组织中高表达的免疫感受器。陈庚辉透露，泽德曼目前已围绕 AhR 布局了 10 条左右的管线，覆盖皮肤科、消化科、呼吸科、眼科等多领域。其中，用于治疗炎症性肠病的口服 AhR 激动剂 TAN-118 片，已先后获得美国 FDA 和中国 NMPA 的临床许可，正在推进全球多中心临床试验，推动中国原研药走向全球。

“全球已有 30 多项基于 AhR 靶点的临床研究在 10 多个国家同步推进。”陈庚辉表示，泽德曼正在完成从“自己做 First-in-class”到“引领全球同行跟进”的角色转变。这种对单一靶点的极致挖掘，构成了泽德曼区别于其他 Biotech(生物科技公司)的核心壁垒。

商业化路径选择备受关注。陈庚辉介绍，公司已将泽立美®中国大陸地区的独家推广权授予湖北济川药业股份有限公司。“这是基于产品特性做出的战略选择。”他表示，泽立美®的一大特色在于覆盖了庞大的儿童患者群体，而这部分人群对药物的安全性和疗效要求极高。

据悉，泽德曼正在全力推进泽立美的海外市场。在陈庚辉看来，泽德曼的探索仅仅是一个开始，中国医药人完全有能力在全球舞台上定义“最好的药”。对于创新药企普遍关注的盈亏平衡问题，陈庚辉表示，泽德曼不会为了短期盈利而牺牲管线价值。“如果压缩研发投入，公司很快就能盈利，但那不是我们要走的路。”

不过 AI 的局限性也很明显：临床试验涉及人体试验，监管审批涉及政策法规，这些环节的 AI 应用需要监管规则的同步突破，短期难以大规模落地。“我们鼓励团队积极拥抱 AI，未来会在合规前提下逐步拓展应用场景。”陈庚辉说道。



图①泽德曼董事长陈庚辉(中)与研发人员讨论 AhR 技术  
图②公司办公和研发楼  
图③公司获批上市的创新药泽立美®本维莫德乳膏生产线

陈庚辉直言：“创新药企业的核心价值是管线，我们会持续投入 AhR 靶点的深度开发。依托核心产品上市带来的稳定现金流，叠加低成本债权融资的优势，我们拥有充足的资金持续深耕源头创新，全力推进管线迭代升级。”

同时，泽德曼始终保持对新技术的开放态度。陈庚辉表示：“AI 一定会给制药行业带来革命性变化，但当前仍处于早期阶段。我们在两个场景已经有实际应用：一是临床方案的优化，AI 在数据处理、流程梳理上发挥了很大作用；二是早期药物发现环节，比如，化合物设计、靶点筛选，我们已经通过 AI 技术降低了数千万元的研发成本。”

泽立美®商业化路径选择备受关注。陈庚辉介绍，公司已将泽立美®中国大陸地区的独家推广权授予湖北济川药业股份有限公司。

在陈庚辉看来，事实上，行业基本面正在持续向好，国内头部创新药企已陆续实现盈利，商业化造血能力不断提升。在医保准入向临床价值倾斜、居民健康需求持续升级的背景下，创新药行业长期增长逻辑稳固。

## 创新药行业长期增长逻辑稳固

在阐述公司战略之余，陈庚辉也对当前行业面临的共性挑战进行了剖析。针对近期部分创新药企官宣对外授权(BD)交易后股价不涨反跌的市场表现，他认为，这并非行业基本面恶化，而是市场情绪与认知偏差导致的阶段性波动。

# 首个全国产十多万卡AI超集群落成 “十多万卡”有望成为下一阶段AI基础设施标配

本报记者 贾丽

7月9日至11日，光合组织2026智能计算应用大会在河南郑州举行。在实体展示区，《证券日报》记者看到国内首个全国产十多万卡AI超集群“曙光8000(登峰)”矗立于此，这不仅仅是一排排闪烁的服务器机柜，更是中国AI基础设施建设从万卡迈向十多万卡的里程碑。

中国计算机学会(CCF)专委会秘书长谭光明对《证券日报》记者表示：“随着相关项目推进，十多万卡AI基础设施开始从标志性工程走向持续部署，并有望成为下一阶段AI基础设施的标配，进一步为国家一体化算力网络建设、前沿科学突破和产业智能化升级提供新的基础设施支撑。”

## 算力基础设施迭代升级

记者走进会场，关于“十多万卡”

的讨论不绝于耳。在过去，业界普遍认为万卡是大模型的算力门槛，而随着万亿参数大模型的爆发，十多万卡或将成为下一代AI基础设施的硬性入场券。

曙光信息产业股份有限公司(以下简称“中科曙光”)高级副总裁李斌对《证券日报》记者表示：“十多万卡考验的不是卡的数量，而是系统架构、网络互连、访存效率、能效控制，以及生态应用能力的综合较量。”

记者在调研中了解到，为了解决大规模集群的互联与稳定性难题，曙光8000(登峰)摒弃了传统的分区方式，采用原生超智融合架构，实现了高精度科学计算和低精度智能计算的原生一体化融合，应用可覆盖科学计算、大模型训练、AI推理、工业仿真等多类科研和产业场景。

南京大学高性能计算中心高

级工程师盛乐标对《证券日报》记者表示，十多万卡集群的难点在于“线性加速比”，简单的硬件堆砌会因为网络延迟、能耗过高等问题导致效率下跌。曙光8000(登峰)证明了国产系统有能力在十多万卡规模下，依然保持高并发、高吞吐的稳定性。这标志着我国在AI基础设施领域，已经跨过了单纯追求理论峰值的初级阶段，转向追求实际应用效率与系统综合能力的高级阶段。它将让算力输出不再“堵车”且更加绿色高效，让智能汽车、医疗研发等跑得更快、更稳。

## 产业链协同突围

在曙光8000(登峰)的展示面板前，一行醒目的标识引起了记者注意：“芯片、计算、存储、网络、散热、应用、服务”全链路全自研。这

是产业链协同突围的实证。

围绕曙光8000(登峰)，一个庞大的国产算力产业链图谱正在形成。从底层的海光国产芯片，到中游的系统集成，再到上层的模型应用，光合组织的展台前人头攒动。中科曙光联合贵州翔明科技有限责任公司(以下简称“翔明科技”)、贵州大学、贵州图辑科技有限公司、北京溯衍智能科技有限公司等生态伙伴纷纷展示了基于国产算力底座解决方案。

翔明科技技术副总唐浩对《证券日报》记者表示，乾乾是由光合组织生态成员共同研发的新一代可信智算底座，解决了企业大模型与智能体落地过程中的“数据不敢用、算力难统一、AI难落地、过程难审计”的难题，目前已在AI病理操作系统、AI超级科学院、AI自动化办公协同等业务场景中落地使用。

这些产业链协同正在打破过去“各自为战”的僵局。比如，中科曙光scaleFabric等全自研高速网络的发布，在一定程度上解决了十多万卡集群的通信瓶颈，更带动了国产交换芯片、光模块等上下游产业链的技术升级。

中科曙光北京公司副总裁何振表示，曙光8000(登峰)的意义在于，它验证了从芯片到液冷全链路国产化的可行性。特别是浸没式相变液冷技术的应用，不仅解决了能耗难题，更让国产算力中心在绿色低碳指标上走上了世界前列。这也是对国产计算产业链的一次深度整合与拉动。

## 从“建好”到“用好”

硬件落地只是第一步，如何让十多万卡集群“喂饱”并“跑好”复杂的现实任务，才是真正的深水区。走进应用发布现场，记者看到的不再是冰冷的机器，而是鲜活的产业图景。曙光8000(登峰)目前

已依托国家超算互联网接入全国一体化算力网络，完成300余项超智融合应用优化，涵盖大模型、机器人、量子计算、新材料等前沿领域，超过70个应用实现了万卡规模扩展，验证了其在高负荷科研任务中的可靠性。

黄河水利委员会黄河水利科学研究院黄河超级计算中心智慧流域研究室主任王敏在现场向《证券日报》记者分享了一个生动的案例。“我们做黄河水沙研究，以前主要靠超算数值仿真，从2006年开始，经过20年的迭代，从CPU并行升级到GPU并行，把计算速度从小时级压缩到分钟级。但这仅仅是‘算得快’。王敏感慨道，现在可以依托曙光8000(登峰)超智融合算力，叠加物理AI、科学大模型技术，服务器正在从“算得快”迈向“算得准、预判早、智能优”。

王敏进一步解释，在强大的融合算力支撑下，黄河水利科学研究院正在研发水利高保真智能模型和数字孪生水利知识大模型。这套新模式将改变过去“先观测、后计算、再研判”的滞后模式，实现仿真预测、智能优化、安全保障一体化。这对于黄河治理乃至整个水利行业的数字化、智能化升级，具有重要意义。

大会期间，中科曙光还与北京科学智能研究院达成战略合作，启动了第二套全国产十多万卡超智融合算力系统的研制。

首都企业改革与发展研究会理事肖旭认为，从产业维度看，曙光8000(登峰)的落成与投用，不仅填补了国内十多万卡全自主算力基础设施的空白，更重要的是，它通过开放计算生态，打通了从底层硬件到上层应用的“最后一公里”。这意味着中国智算正式开启了从“建好”到“用好”的新里程，将有力支撑“人工智能+”行动的全面落实。

# 拓荆科技拟收购无锡尚积 进一步完善产品布局

本报记者 李勇

7月10日晚间，拓荆科技股份有限公司(以下简称“拓荆科技”)披露的公告显示，该公司拟通过发行股份及支付现金的方式从王世宽、夏小军等34名交易对手手中购买其合计持有的无锡尚积半导体科技股份有限公司(以下简称“无锡尚积”)82.97%股份、上海泰纳微企业管理有限公司(以下简称“上海泰纳微”)100%股份和无锡宽行企业管理有限公司(以下简称“无锡宽行”)100%股份。其中，上海泰纳微和无锡宽行均为持股平台，两家公司分别持有无锡尚积11.54%、5.49%的股份。交易完成后，拓荆科技将直接及间接持有无锡尚积100%股份。同时，拓荆科技还拟向不超过35名特定投资者发行股份，募集配套资金。

拓荆科技是我国薄膜沉积设备领域的龙头企业，主营业务重点聚焦薄膜沉积设备和应用于三维集成领域的先进键合设备及配套量检测设备(以下统称“三维集成设备”)，产品广泛应用于功率器件、Micro-OLED(微型有机发光二极管)、硅光技术、图像传感器(CIS)等领域。此次拟收购的标的无锡尚积长期聚焦PVD(物理气相沉积)设备研发创新，是国内PVD设备领域的知名企业，拥有成熟的量产机型与核心技术工艺。

“拓荆科技与无锡尚积均聚焦于半导体前道核心设备赛道，双方业务具备较高协同性与互补性，本次交易将快速补齐上市公司核心产品线，完善其对主流薄膜沉积工艺和三维集成设备的覆盖，进一步夯实其在半导体设备领域的战略优势。”深圳市优品投资顾问有限公司李鹏岩对《证券日报》记者表示。

“近年来，国内半导体设备领域的并购动作持续增多，龙头企业纷纷从单点突破转向平台化布局，这一趋势本身是产业发展到一定阶段的必然结果，也是应对外部竞争与内部需求的最优选择。”中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅认为。

值得关注的是，因相关审计和评估工作尚未完成，本次交易的最终交易价格、发行股份及现金支付比例尚未确定。拓荆科技与交易对手方将在相关工作完成后协商确定交易的具体方案。拓荆科技股票将于7月13日开市起复牌。

对于此次收购，拓荆科技在公告中表示，将推动上市公司实现核心产品品类突破，加速向综合工艺解决方案服务商升级。此次收入结构、丰富盈利增长点，增强抗行业周期波动能力，依托国内广阔的半导体设备市场空间持续提升盈利水平，有利于维护上市公司及全体股东利益。

# 多家上市公司布局取得新进展 液冷服务器板块行情升温

本报记者 蒙婷婷

7月10日，液冷服务器板块走势活跃。截至收盘，该板块超百个股实现上涨。其中，捷邦精密科技股份有限公司(以下简称“捷邦科技”)以17.44%的单日涨幅领涨；沃顿科技股份有限公司(以下简称“沃顿科技”)、安徽中鼎密封件股份有限公司涨停，紫光股份有限公司(以下简称“紫光股份”)、依米康科技集团股份有限公司(以下简称“依米康”)等个股同步跟涨。

深圳中金华创基金董事长龚涛在接受《证券日报》记者采访时表示：“本轮液冷服务器概念股上涨核心源于两大因素：一是业绩驱动，在AI应用普及与电能利用效率(PUE)管控政策的推动下，多数液冷服务器产业链企业业绩超预期，叠加半年报披露窗口临近，资金基于业绩预期推动板块股价上行；二是估值优势，共封装光学(CPO)、印制电路板(PCB)等AI硬件细分板块前期涨幅较高，液冷服务器赛道估值相对偏低，具有估值修复空间。”

赛迪顾问股份有限公司2026年5月份发布的《2025—2026年中国液冷数据中心市场报告》预测，2026年至2028年，中国液冷数据中心市场规模将从232.5亿元增长至470.4亿元，实现翻倍以上增长；行业增速将从35.5%提升至41%，增长态势逐年提速。

个股层面，深耕精密功能件及结构件领域的捷邦科技在今年5月份发布公告称，正推进收购东莞市恒钨电子有限公司(以下简称“恒钨电子”)55%的股权，进一步加码液冷散热赛道。据悉，恒钨电子从事风冷和液冷散热产品的研发、生产和销售，产品主要应用于算力中心服务器和消费电子等领域，代加工产品涉及风冷散热模组、液冷板、分水管、液冷接头及一体式水冷等。

在材料领域，沃顿科技核心业务涵盖膜分离材料、膜分离工程及植物纤维业务领域。该公司近期在投资者调研活动中透露，其产品在数据中心冷却系统领域有实际应用，目前应用规模较小。

紫光股份深耕新一代信息通信领域，2025年陆续推出全冷板式液冷服务器、冷板式及浸没式交换机、箱式浸没液冷、相变浸没式液冷、高密度液冷整机柜、全域冷板式液冷服务器等产品与解决方案，可适配多行业、多场景节能降耗需求，助力数据中心绿色发展。目前，该公司高密度通算液冷整机柜正在有序推进客户侧POC测试及后续市场推广工作。

依米康深耕数字基础设施温控领域，构建起“冷板+浸没”双轮驱动、风液协同的全场景液冷产品矩阵。依米康董事长张苑在接受《证券日报》记者采访时表示：“我公司核心优势在于多年数据中心温控系统、一次侧液冷系统、二次侧液冷产品和工程交付能力的综合积累。现已在液冷一次侧液冷领域形成较强竞争力，并有序向二次侧和柜内液冷系统推进。”

中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅对《证券日报》记者表示，随着智算中心持续建设，存量数据中心改造需求集中释放，未来三年至五年行业规模有望实现数倍增长。产业链各环节企业均将受益于行业扩容，液冷服务器赛道长期增长逻辑清晰、确定性强。



图①光合组织2026智能计算应用大会现场  
图②“曙光8000(登峰)”实体展示  
贾丽/摄