



探寻产业发展“新引擎”

一支胰岛素背后的产业蝶变

■本报记者 张 敏 许林艳

我国糖尿病患者总数约1.4亿,其中约千万患者使用胰岛素控糖。过去,国内胰岛素价格长期高于欧洲国家,庞大病患基数与用药高价不相匹配。2021年11月,国家医保局组织第六批国家组织药品集中带量采购,即胰岛素专项集采,这是国家层面首次对胰岛素进行集中采购,中选结果于2022年5月开始落地实施。

时隔四年多,回看这次改革,胰岛素专项集采绝非简单的“降价让利”,而是一场兼顾民生保障与产业迭代升级的结构性改革。一方面,集采减轻患者用药开支,实现药品“降价不降质”;另一方面,其推动国产胰岛素龙头企业重构经营模式,走出以量补价修复利润、深耕创新构筑壁垒、扬帆海外打开第二增长曲线的全新发展模式。

近日,《证券日报》记者跟随国家医保局组织的“中国医保助力医药产业高质量发展”主题调研采访团,深入多家制药企业,近距离观察医保政策如何串联起患者用药可及、企业持续创新、产业走向全球的完整链条。

降价不降质: 依靠全链条优化成本

回顾来看,2021年11月,首轮胰岛素专项集采产生中选结果。其中,最低报价是甘李药业股份有限公司(以下简称“甘李药业”)的精蛋白人胰岛素混合注射液(30R),价格为17.89元/支。此外,降幅最大的是美国制药企业礼来公司的精蛋白锌重组赖脯胰岛素混合注射液(25R),价格为18.89元/支。

价格大幅下降的同时,产品质量如何保障?

走进甘李药业的生产车间,全自动化生产线正满负荷运转。甘李药业执行副总裁兼首席运营官宋维强告诉《证券日报》记者,降价的核心是依靠全链条成本优化,而非压缩质量投入。

“以胰岛素专用卡式瓶、溴化丁基橡胶活塞、密封铝垫片等内包材为例,这些产品此前长期被海外企业垄断,国内无自主知识产权量产企业。我们联合国内头部包材厂商同步研发,卡式瓶于2022年实现商业化量产,配套密封铝垫片和活塞于2025年完成商业化落地——全部包材变更均向国家药监局提交申

报,完成稳定性、一致性对比试验,历经近两年验证才获批,整体包材成本实现一定程度下降。”宋维强说。

同时,甘李药业持续优化生产工艺,在现有生产线设备不变的前提下,通过单批次原料产能提升,实现产能利用率大幅提高,有效摊薄了单位制造成本。

“此外,公司建立了覆盖药品全生命周期的质量管理体系,中间体、成品均设置多级放行检测,确保每个环节质量安全合规。”宋维强表示。

从阵痛到修复: 集采重塑竞争格局

胰岛素首轮集采中选结果于2022年5月开始实施。集采前,全国公立医疗机构胰岛素年用量约2.5亿支;集采后,中选胰岛素22个月用量达6.5亿支,平均年用量约3.5亿支,提升近40%。

国家集采带来的规模化采购效应,显著拓宽企业的成本优化空间。无锡医库软件科技有限公司董事长涂宏钢在接受《证券日报》记者采访时表示,胰岛素作为典型的生物发酵类药物,其制造工艺具有显著的规模经济特征。发酵环节的成本结构主要受产能利用率的影响,随着投料量和生产批次的增加,能够摊薄生产成本。

然而,市场放量并非一蹴而就。宋维强介绍,市场放量存在一年左右的滞后周期,首轮集采落地当年业绩出现阶段性波动。

转机出现在2024年的集采续约。2024年3月,国家组织发布胰岛素专项接续采购文件,并于同年4月公布中选结果,采购周期自中选结果执行之日起至2027年12月31日,标期长达约三年半,为参与企业提升了中短期经营可预期性。

“甘精胰岛素作为公司营收核心产品之一,全国共有3.5万多家医疗机构参加接续采购,填报胰岛素需求量超过2.4亿支,较首次集采的2.14亿支增加约13%。”宋维强表示。

“本次接续集采中,公司全系列胰岛素产品以A类/A1类中选,总签约量约4500万支,较首轮集采实现大幅增长。接续集采落地后,公司三代胰岛素产品院内覆盖显著扩大,为相关产品的持续放量奠定了坚实基础。”通化东宝药业股份有限公司(以下简称“通化东宝”)2025年年报显示。



图①甘李药业研发实验室

图②东阳光胰岛素工厂的生产车间

图③胰岛素生产线

图④胰岛素药品存储冷藏库

公司供图
图片素材来源:视觉中国

价格修复叠加用量增长,企业利润迎来显著修复。2025年,甘李药业实现营业收入40.52亿元,同比增长33.06%;归母净利润达11.44亿元,同比增长86.05%。集采周期内,企业新增合作医疗机构近三万家,产品年供货量从3000万支增长至超9000万支,国内市场份额稳步提升。目前,公司三代胰岛素市场占有率已跃居国内第二,仅次于跨国药企诺和诺德。

需要指出的是,胰岛素行业的高毛利率时代加速调整。昔日国产企业普遍超过90%的毛利率,如今已整体回落至70%—80%的区间。

涂宏钢表示,集采的本质是医药行业的供给侧结构性改革,通过市场机制实现优胜劣汰。

双翼齐飞: 企业发展战略升级

集采不仅降低了药品价格,释放了医保惠民效能,更推动企业走出一条“双翼齐飞”的发展路线。

一翼是“国内集采基础盘+海外市场”。比如,凭借成熟胰岛素产品的稳定现金流,甘李药业同步

拓展海外新兴市场 and 欧盟成熟市场。目前,其产品商业化销售已拓展至全球21个国家。

今年以来,已有多家国产胰岛素企业在海外市场取得突破。7月27日,通化东宝公告称,公司与南京健友生化制药股份有限公司合作开发的门冬胰岛素注射液获得美国食品药品监督管理局(FDA)上市批准,适用于改善成人及儿童糖尿病患者的血糖控制。5月,广东东阳光药业股份有限公司披露,该公司自主研发的甘精胰岛素注射液获得美国FDA批准,成为首款获准在美国上市的中国企业自主研发甘精胰岛素。

涂宏钢认为,中国胰岛素产品“出海”是基于行业长期积累的必然结果。一方面,全球糖尿病患者数量持续攀升,胰岛素市场不断扩容;另一方面,外企品牌产品价格高企,客观上为价格更为实惠的中国产品留下了较大市场空间。特别是今年以来,由于GLP-1(胰高血糖素样肽-1)类药物放量,挤压了部分胰岛素产能,海外胰岛素市场出现供给缺口。这就为具备成本优势的中国药企提供了“替代窗口期”,相关企业

可抓住机会尽快完成相关国家的市场准入。

另一翼是“全面创新战略升级”。记者了解到,甘李药业自2018年起搭建了800人规模的完整研发团队,布局长效GLP-1、周制剂胰岛素等差异化创新药。目前,已有10项研究进入Ⅲ期临床、2项进入Ⅱ期临床、7项进入Ⅰ期临床。其中,第四代基础胰岛素周制剂GZR4注射液全球开发已进入Ⅲ期临床阶段。

数据显示,我国糖尿病患者中,此前有约20%的群体因经济负担中断胰岛素使用。集采后,三代甘精胰岛素从原来的每支140元至160多元降至70元左右,二代胰岛素从原来的每支50元左右降至30元以内,让更多患者能够享受到疗效更好、风险更低的三代胰岛素。

从“降价突围”到“创新出海”,胰岛素集采实践表明,合理的价格机制不仅能减轻患者负担,更倒逼企业优化成本、拓展市场、加大研发,最终形成患者、企业、产业多方共赢的良性循环。这条由医保政策牵引、企业主动求变的高质量发展之路,正在为更多医药领域提供可复制的样本。

以岭药业上半年研发投入占营收比重达8.47%

■本报记者 张晓玉

8月28日晚间,石家庄以岭药业股份有限公司(以下简称“以岭药业”)披露2026年半年度报告。报告期内,公司实现营业收入40.75亿元,同比增长0.86%;归属于上市公司股东的净利润7.57亿元,同比增长13.28%;扣非净利润7.31亿元,同比增长13.99%。

以岭药业方面表示,公司中药板块目前拥有17个专利中药品种,12个品种进入了《国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录(2025版)》,6个品种进入了《国家基本药物目录(2026版)》。公司化生药板块和大健康板块持续强化核心技术、核心产品、核心业务,打造集研发、生产、销售为一体的全产业链体系,提升综合竞争力,未来将逐步进入收获期,为公司长期可持续发展提供新的动能。上述三大业务板块构成公司销售收入的主要来源,成为现阶段公司业绩的主要驱动因素。

研发方面,以岭药业坚持创新驱动发展战略,保持研发投入力度。半年报显示,以岭药业上半年研发投入1.345亿元,占营业收入比重为8.47%,资本化比例13.08%,研发投入居中药板块前列。

以岭药业方面表示,公司依托络病理论创新转化全国重点实验室,持续完善中医药创新研发平台,强化产学研协同机制,研发效率与转化能力稳步提升,中药创新药研发管线布局持续丰富。

添翼数字经济智库高级研究员吴婉莹向《证券日报》记者表示,以岭药业2026年上半年营收微增0.86%,但归母净利润与扣非净利润均实现超13%的双位数增长,印证了其优化结构与费用管控的成效。同时,该公司上半年研发投入占营收比重为8.47%,这种以高研发支撑“中药+化生药”双线创新的战略定力,为其构筑了深厚护城河。

此外,以岭药业中药板块还在中药全产业链与国际化方面进行了布局。在产业链上游,该公司在全国七大道地药材产区20多个省份布局60余个药材基地,多个基地获得“三无一全”国家级品质认证。在中游生产环节,该公司覆盖中药饮片炮制、中药提取物生产等全流程。在国际化方面,公司推动“理论出海+产品输出+学术推广”三位一体的国际化路径。目前,公司17个创新专利中药已在全球50多个国家和地区注册销售,覆盖东南亚、北美、欧洲、非洲等区域。

华侨大学海上丝绸之路研究院教授胡麒对《证券日报》记者表示,在政策密集落地、创新突破等多重因素驱动下,中药行业正加速从规模扩张向高质量发展转型,产业集约化程度持续提高,具备理论创新优势、研发实力及全产业链布局的领先企业有望在新一轮行业格局重塑中持续受益。

吉林敖东拟中期分红2.34亿元

■本报记者 马宇薇

8月28日晚间,吉林敖东药业集团股份有限公司(以下简称“吉林敖东”)发布2026年半年度报告。报告期内,吉林敖东实现营业收入10.31亿元,同比下降8.47%;归属于上市公司股东的净利润20.50亿元,同比增长59.96%;归属于上市公司股东的净资产319.89亿元,同比增长4.31%。

今年上半年,吉林敖东坚持“医药健康+金融资本”双轮协同发展模式,依托扎实的医药主业根基与优质金融投资布局,实现业绩大幅提质增效。公司营业收入同比略有下滑,但盈利水平大幅攀升。核心驱动力是,吉林敖东作为广发证券股份有限公司(以下简称“广发证券”)第一大股东,报告期内实现投资收益21.73亿元,同比增长80.17%。

吉林敖东相关负责人对《证券日报》记者表示:“医药主业始终是公司发展的立身之本,上半年各业务板块协同发力,主业根基持续夯实;与此同时,公司依托对广发证券的战略投资以及优质金融资产布局,形成了产业与资本互为支撑、协同发展的格局。”

分业务看,医药主业依然是吉林敖东的营收支柱。今年上半年,吉林敖东医药及连锁相关业务营收占总营收比重达89.52%。其中,中药板块为核心营收支柱,上半年实现收入6.58亿元,占营业收入比重达63.78%。

化学药品板块方面,吉林敖东通过拓宽销售渠道、抢抓集采机遇、攻坚研发创新,搭建分层发展格局。其中化药制剂表现亮眼,多款核心单品销量稳定增长,集采品种持续放量。

与此同时,该公司连锁药店业务优化门店布局,关停低效门店,精简运营成本,依托线上线下多渠道稳步提升经营质效。

在“医药健康”主业稳步发力的同时,吉林敖东深化产融结合,战略布局广发证券,投资辽宁成大股份有限公司、上海第一医药股份有限公司、南京医药股份有限公司等多家医药上市公司,并与广发信德投资管理有限公司设立五只产业基金,聚焦生物制药、互联网医疗等前沿领域投资,多个项目已实现退出收益,有效助力产业升级与业绩增长。

吉林敖东高度重视股东回报,坚持稳定分红政策,积极推行中期、年度两次现金分红,进一步提高分红比例与频次。吉林敖东发布的2026年半年度利润分配方案显示,该公司拟以2026年6月30日的总股本11.96亿股扣除股票回购专用证券账户上的股份2351.38万股后的11.72亿股为基数,向全体股东每10股派发现金股利2.00元(含税),预计分派现金2.34亿元,占2026年半年度归属于上市公司股东的净利润的11.44%。

上述吉林敖东负责人表示:“中期分红是上市公司对股东权益的实质性回馈,有助于巩固股东信任,提升其持股黏性。持续且稳定的分红策略,向资本市场明确传递出运营稳健、资金储备充裕的积极信号,从而有效吸引长期投资者的关注,进一步夯实公司市场声誉与估值基础。”

金董汇企业管理发展(北京)有限公司首席经济学家邢星在接受《证券日报》记者采访时表示,在营业收入同比出现波动的情况下,吉林敖东依旧坚持中期分红,充分彰显了该公司分红政策的延续性与稳定性,有助于进一步吸引长期资金。

医药产业链积极拥抱AI技术

■本报记者 金婉霞

近期,多家创新药上市公司陆续披露2026年半年报。从经营数据来看,AI相关业务正成为部分企业订单和收入增长的重要驱动力;与此同时,下游药企也在积极拥抱AI,研发投入成效逐步显现。

“AI制药的商业价值正加速显现,随着算法迭代、临床管线持续推进与跨国药企深度合作落地,行业逐步走出早期技术验证阶段,迈向规模化价值兑现,以全流程研发提效、成本优化与管线创新赋能医药产业转型升级。”朴拙资本合伙人苗天一 对《证券日报》记者表示。

AI能力加速转化为订单

药物发现、临床开发位于创新药产业链上游,记者观察到,部分上游企业正通过多种方式,加速AI能力的商业化落地。

比如,英矽智能是一家由生成式AI驱动的临床阶段药物研发科技公司,通过“AI平台+药物管线”模式,该公司持续将AI研发能力转化为创新药资产,并通过BD合作等形式进行商业化转化,大幅提升了经营业绩。英矽智能日前披露

的2026年中期业绩显示,今年上半年,公司实现营业收入1.063亿美元,同比增长287.2%;其中,药物研发与管线开发收入达到1.031亿美元,同比增长超过300%。

在8月27日举行的业绩交流会上,英矽智能联席CEO兼首席科学官任峰表示,今年以来,公司BD订单保持活跃,由AI赋能研发的多个早期项目与施维雅、礼来、齐鲁制药等企业达成研发合作或管线授权。

浙江太美医疗科技股份有限公司(以下简称“太美医疗科技”)主要聚焦创新药的临床开发服务业务。8月26日,太美医疗科技披露了2026年中期业绩。数据显示,今年上半年,该公司AI临床开发平台实现收入1.59亿元,同比增长22%;新增合同金额2.66亿元,同比增长47%。其中,智能平台Wiz.AI文思实现收入6183万元,同比增长48%;新增合同金额1.24亿元,同比增长67%。

太美医疗科技董事长赵璐对《证券日报》记者表示,上半年,公司坚持以AI技术驱动临床开发全链路创新,AI临床开发平台业务实现较快增长,Wiz.AI文思智能平台商业化取得进展。未来,公司将继续加大AI产品研发投入。

8月19日,晶泰控股有限公司(以下简称“晶泰科技”)披露了2026年中期业绩。数据显示,今年上半年,该公司实现收入3.936亿元。其中,药物发现解决方案收入约2.001亿元;AI for Science(指作为科研工具的人工智能)智慧解决方案收入约1.935亿元。

晶泰科技方面对《证券日报》记者表示,目前,公司已形成覆盖小分子、分子胶、大分子、多肽和小核酸的多模态AI药物发现平台,并构建起贯通科学智能体、自研模型、机器人实验和专有数据反馈的全栈AI4S研发体系,相关能力已实现规模化商业落地,并持续转化为研发管线和高价值药物资产。

传统医药研发服务企业也在强化AI能力。上海皓元医药股份有限公司方面对《证券日报》记者表示,公司自主研发的虚拟化合物库MegaUni可应用于AI药物筛选和大型虚拟筛选,平均合成周期为2周至3周,合成成功率超过85%。

AI提效向临床纵深推进

在上游企业加速AI商业化落地的同时,下游制药企业也在积极拥抱AI。

在今年的中期业绩会上,中国生物制药有限公司(以下简称“中国生物制药”)首次系统披露了AI布局:过去三年,该公司已在AI领域累计投入约6亿元,目前相关应用已覆盖药物发现、药物设计、临床开发、注册与安全、生产供应以及商业化等多个环节。

“在小分子药物研发领域,公司通过AI辅助,PCC(临床前候选化合物)发现阶段所需合成的化合物数量已经过去数百个减少至约50个至100个;在口服固体制剂平台,PCC开发周期则可由约2年缩短至最低8个月。”中国生物制药相关负责人对《证券日报》记者表示。

在业绩会上,中国生物制药董事会议主席谢其润表示,在AI医药领域,规模和数据积累十分重要,公司拥有长期积累的研发及产业数据,在此基础上训练的AI模型能够不断提高精准度。未来,公司还将进一步把AI应用于中枢神经等复杂疾病领域,以及传统研发方式较难覆盖的靶点和分子。

上海复星医药(集团)股份有限公司(以下简称“复星医药”)也在加快推动AI工具进入早期药物研发。在复星医药的业绩会上,复星医药执行董事、董事长陈玉卿表

示:“截至上半年,公司部分新药的研发分子管线开发启用AI数智工具,已有2个AI辅助生成及结构优化的新分子进入PCC阶段。”

另据该公司半年报,截至上半年末,复星医药已有超过25个高价值AI项目投产,50余项场景同步推进,应用范围覆盖靶点预测、分子优化、临床试验、药物警戒等多个环节。

除新药研发之外,AI的应用范围还在向其他场景延伸。记者从华领医药的业绩会上获悉,该公司持续探索AI、大语言模型与临床大数据融合应用,并于2025年上线自主研发的GK科普教育平台GK Charger,可为医生和患者提供医学知识支持。

中康科技控股有限公司则搭建了卓睦岛医疗大模型和“天宫一号”卓睦岛决策大模型,并在此基础上将AI智能体应用于商业决策、研发决策、医生服务、药店经营和健康管理等五类场景。中康科技董事长吴瀚在接受《证券日报》记者采访时表示,AI能够推动医疗健康产业供给侧迭代升级,进一步挖掘潜在需求,同时能够提高产业决策的确定性和效率,让企业决策更加精准、响应更加快速,为产业寻找新的增长空间。