

信立泰：仿制药巨头发力创新 开启增长新空间

● 本报记者 黄灵灵

对于信立泰而言，过去五年是极其不平凡的。2019年前后，因仿制药业务受到冲击，公司一度陷入低谷。面对财务数据骤降和股价下跌的双重压力，公司没有继续走仿制药道路，而是破釜沉舟大力推进创新药转型。

“越艰难，越要坚定不移投研发、搞创新。”近日，信立泰总经理颜杰在接受记者专访时表示，与外界理解有所不同，公司并非因仿制药业务受冲击才转型做创新药，而是因此更坚决执行既定的创新药转型战略，进一步加大研发投入力度。

数载栉风沐雨，终见曙光在前。凭借20余年深耕慢病领域的沉淀，信立泰聚焦心血管疾病，构建起覆盖心、肾、代谢三大疾病领域的创新产品管线。今年上半年，公司实现营业收入21.31亿元，同比增长4.32%，其中第二季度同比增长12.3%；实现净利润3.65亿元，同比增长6.1%，其中第二季度同比增长14.6%。今年以来，公司股价迭创新高，年内已累计上涨超73%。

坚定不移推进转型

信立泰成立于1998年，创立初期，公司就瞄准心血管药物这片蓝海。彼时，抗血栓药物波立维在美国上市不久，信立泰抓住机遇，率先在国内开展仿制药研发。

2000年前后，信立泰成功推出泰嘉，成为该药品在中国的首仿药。凭借本土制药的价格优势，泰嘉迅速占领市场。信立泰从不名不见经传的小药厂蜕变成心血管药物领域的龙头企业，公



信立泰药品生产线

司净利润也从2006年的0.34亿元飙升至2018年的14.58亿元。

然而，随着市场独占期结束，泰嘉的市场位置逐渐受到挑战。2019年，信立泰因在集采扩围中报价较高而失标。随后，公司净利润骤降，2020年净利润仅0.61亿元。

“仿制药降价潮来得比我们想象中更快更大。”颜杰说，事实上，公司早已预料到仿制药红利不可持续，并在2014年前后开始布局创新药。“创新药研发周期长，需要长期积累，如果等到危机来临才投入创新药研发肯定来不及。”

随后，信立泰坚定推进转型。一方面，陆续出售低端仿制药项目，快速回笼资金；另一方面，加码创新，锚定心血管疾病这一优势领域，

全力推进创新药研发。

聚焦优势领域开展创新药研发

自创立伊始，信立泰就锚定心血管领域作为未来发展方向。近年来，在国家政策支持和推动下，国内药企不断加码聚焦创新，有的企业选择押注短期热门的生物类似药，有的选择跨界布局肿瘤、减肥药等热门赛道，但信立泰始终聚焦心血管疾病这一优势领域。

引进与自研并举，打赢翻身仗。创新药研发投入时间周期长、资金成本高。面对泰嘉集采失利的局面，信立泰亟须一款新药大单品改善盈利局面，因此，公司大力推动信立坦商业化落地。

信立坦引进自其他企业，于2013年获批上市，主要用于治疗原发性高血压，是首个由国内自主研发、拥有自主知识产权（1.1类新药）的血管紧张素Ⅱ受体拮抗剂类降压药物。经过多年深耕，信立坦已成为公司的重要大单品。

突破原研创新，构建核心创新能力。今年5月，信立泰宣布，高血压新药信超妥获批上市，成为国产原研首款、全球第二款获批的ARNI（血管紧张素受体脑啡肽酶抑制剂）类新药。

信超妥突破了共晶药物的技术壁垒。颜杰介绍，共晶药物是通过精准调控分子间作用力，让不同活性成分形成稳定的晶体结构。分子“结合”的不确定性、量产与稳定性挑战使得共晶药物研发堪比“在分子层面搭积木”。

研发团队在最初的筛选中经历了上千次不同的条件尝试，始终无法让分子稳定“结合”，项目一度走到了失败的边缘。

面对挑战，团队一方面沉下心钻研基础理论，对ARNI核心分子的电荷分布、空间构象进行更深度的计算分析；另一方面，与国内外共晶技术领域的顶尖科学家开展上百次讨论，多维度获取新思路。最终，团队设计了“小范围精准实验”实现突破。

信超妥上市打破了诺华研发的诺欣妥在ARNI类药物的垄断。数据显示，诺欣妥销售额自上市以来保持高速增长趋势，2024年在国内公立医疗机构销售额为40.73亿元，同比增长44.95%。

专注慢病领域，夯实竞争护城河。公司聚焦心脑血管领域，布局了一系列产品，囊括主流类型的降压新药及前沿靶点，形成了从初治到全

流程管理的产品集群，持续巩固在高血压领域的市场龙头地位。

“近年来，公司加大研发投入力度，研发强度基本维持在20%以上。”颜杰说。今年上半年，公司研发投入为5.42亿元，研发强度达25.43%。

构建慢病领域硬核产品管线

从早期仿制药泰嘉，到创新药大单品信立坦，再到原研新药信超妥，信立泰始终围绕患者需求，聚焦心血管疾病这一优势领域开展药物研发，并因此建立起支撑创新药持续发展的技术平台和能力。

“我们并非刻意布局不同技术平台，而是在满足患者不同需求的过程中形成了多元化技术能力。”颜杰说，譬如，为从根本上改善依从性，依托小核酸研发平台研发注射剂，实现数月一次给药；为根治遗传性心血管疾病，积极探索基因编辑技术的潜在应用等。

“专注本身就是一种很强的竞争力。”颜杰说，信立泰以心血管疾病为核心，逐步构建起覆盖心、肾、代谢三大慢病领域的创新产品管线，形成以心-肾-代谢综合征（CKM）为整体视角的研发战略布局，全面应对慢性疾病相互交叉、递进发展的临床挑战。

目前信立泰已上市6款专利新药，在研新药项目超70项，其中4个推进到临床3期，广泛覆盖CKM 1-4期各类慢性疾病，通过多维度、系统化的管线布局与前沿技术平台的搭建和完善，持续巩固公司在慢病治疗领域的领先地位，同时稳步推进国际化战略。

华大基因：以研发创新推动基因科技产业化应用

● 本报记者 齐金钊

从2007年华大生命科学研究院（原深圳华大基因研究院）成立，到2017年华大基因在深交所创业板敲钟上市，再到如今成为行业一流的基因技术服务商和精准医疗服务运营商……华大基因的发展历程，是深圳高科技军团在资本市场崛起的缩影。

“深圳给了我们敢为人先的勇气，资本市场赋予我们持续创新的底气。”华大基因总经理赵立见在接受中国证券报记者专访时表示，扎根深圳创新创业的热土，公司将始终坚守“基因科技造福人类”的初心，通过自主创新和全球化布局，让基因科技真正惠及每一个人。

从科研先锋到产业引领

2007年，华大创始团队将公司总部迁至深圳，这一决定成为华大基因发展历程中的关键转折点。

“深圳独特的创新环境和政策支持，为我们提供了从基础研究迈向产业化的最佳土壤。”赵立见深有感触地说。作为1999年参与国际人类基因组计划的首批成员，赵立见亲历了华大从北京科研团队到深圳全球化企业的蜕变过程。

回顾华大基因的发展历程，可以清晰地看到其与深圳特区45年发展轨迹的深度交织。2010年，华大基因在深圳率先成功研发出基于高通量测序的无创产前基因检测技术，这一突破性创新通过检测孕妇外周血中的游离DNA，能够准确评估胎儿罹患唐氏综合征等染色体异

常的风险。

2017年，这项技术被正式纳入深圳市公共卫生服务项目，成为惠及全市孕妇的免费筛查项目。“这是基因科技普惠化的里程碑事件。”赵立见介绍道，目前该技术全球检测量已超过2000万例，占全球总量的五分之一，不仅推动了深圳高水平母婴研究基地的建设，更使深圳唐氏综合征的防控取得了长足进展。

2017年，华大基因在深交所创业板成功上市。“资本市场为我们提供了更广阔的融资平台，为公司高质量发展持续注入源头活水。”赵立见表示，上市不仅解决了研发投入的资金需求，夯实了产业扩张的资金基础，更重要的是通过市场化机制保障了核心人才与全球战略的长期稳定，助力华大基因始终保持在基因科技领域的前沿。

赵立见认为，对于科技公司而言，深圳在应用场景创新方面具有独特优势。以基因检测技术为例，深圳市政府通过审批设立重点实验室和提供产业基金支持，极大地加速了基因检测技术从实验室到临床应用的转化进程。这种产学研一体化的创新发展模式，使得华大基因能够快速实现技术突破和产业化落地。

积极拓展基因技术应用落地

对于基因技术商业化的前景及公司的重点研发，赵立见认为，随着基因测序技术的日益完善，其将在生育健康、肿瘤和慢病防控、传染性疾病防控等领域发挥更大的价值。

聚焦生育健康领域，赵立见称，孕前携带者筛查以及新生儿和儿童时期遗传病筛查和诊断的渗



华大基因实验室岛间串接智能搬运机器人

透率仍处于较低水平，这为未来业务拓展提供了广阔空间。华大基因将依托现有渠道优势和强大的研发能力，持续加大在这一领域的投入力度，将其打造为核心发展方向和新的业务增长点。

在肿瘤和慢病防控领域，华大基因已成功构建了涵盖肿瘤预防、早期筛查、伴随诊断和复发监测的全流程闭环体系。赵立见表示，公司将重点加大在肿瘤早筛领域的布局，从单个癌种向多癌种拓展，进一步提升遗传性肿瘤预防的普及率。同时，针对日益严峻的人口老龄化和慢性疾病问题，华大基因将把疾病防控与健康管理作为核心战略方向，致力于通过精准医学手段为更多患者提供全方位的健康保障。

在传统传染性疾病防控领域，赵立见认为，

快速诊断是当前临床面临的重大痛点之一。为此，华大基因正全力推动感染类疾病的全面本地化检测能力提升，加速基因检测流程的优化与效率提升，从而为临床诊断和治疗提供更及时、准确的支持。

在更前沿的基因治疗领域，华大基因也进行了战略性布局。赵立见透露，依托多组学临床科研和基因检测业务，公司将积极为精准医学、基因治疗、细胞治疗、生物智能、新药研发、合成生物学等领域赋能，加速科研向应用的快速转化。此外，公司还通过参股企业布局基因治疗产业，包括针对肿瘤的免疫治疗和地中海贫血等血液疾病的基因编辑疗法，未来公司将持续探索重大疾病的全新治疗解决方案。

公司供图

佰维存储：研发向上突破 加速朝价值链高端攀升

● 本报记者 黄灵灵

佰维存储惠州工厂车间内，几百台公司自研的测试设备整齐排列。测试设备的透明橱窗内，机械臂从料盘上抓取芯片，精准放置到测试座上，待完成电性测试、高温老化等多重“体检”后，芯片才能出厂。

动辄上千万元的进口测试设备，曾让不少芯片企业发展受限，但佰维存储坚定选择自建封测能力。“唯有掌握核心能力，才能决定产品的竞争力和议价权。”近日，佰维存储董事长孙成思在接受记者专访时表示，秉持这一信念，公司从零起步搭建起支撑产品研发、验证与交付的研发与封测制造体系。

回过头看，这是一步“妙棋”，它不仅助力公司在激烈的行业竞争中脱颖而出，成为国内少数兼具存储解决方案和先进封测能力的厂商，也为中国存储器补链强链贡献了佰维力量。

建立研发封测一体化模式

佰维存储成立于2010年，专注半导体存储器的研发设计、封测、生产和销售，其产品广泛应用于智能终端、PC、行业设备、数据中心、智能汽车等多个领域。

2010年前后，全球存储产业基本由美、日、韩厂商主导。与此同时，移动互联网兴起，带来了大容量、小型化、低功耗存储的新需求。

“面对强有力的竞争对手，我们决定通过做深解决方案、做强封测能力，实现‘两条腿走路’，用不被掣肘的制造与验证能力，做出真正有竞争力的存储产品。”孙成思说。

因此，公司确立以“解决方案研发+自主封



佰维存储生产车间

测”为核心的发展策略。一方面，强化控制器、固件与整机适配，满足市场对存储大容量、小型化、低功耗的需求；另一方面，通过自建与前移的封装、测试能力，把性能、良率、可靠性与交付的确定性掌握在自己手里，支撑客户定制化需求。

依托研发封测一体化能力，公司逐步切入技术门槛较高的智能手机、PC、智能穿戴等领域，在避开红海竞争的同时，强化差异化能力。

“公司早期这段经历让我们意识到，一定要通过研发向上突破，往技术前沿走、往高门槛赛道走、往价值链高端方向走，才能摆脱同质化产品的红海竞争，构建核心竞争力。”孙成思说。

加码研发打造核心竞争力

存储作为电子信息产业的基石，其行业发展

深受宏观环境、技术迭代与市场供需影响，周期性显著。然而佰维存储却能穿越周期，在经历多轮行业洗礼后，跃升成存储解决方案头部厂商。

孙成思说，佰维存储穿越周期的秘诀在于，始终坚持长期主义、做难而正确的事。

研发与封测并重，掌握核心竞争力。公司在发展早期就确定了研发和封测并重的战略。“如果封测完全依赖外部，就很容易在技术实现、交付周期、成本控制上受限。”孙成思说。

在他看来，自建封测能力不仅可以把设计、研发和制造紧密结合，更好发挥产品性能，更快响应客户需求，还能助力公司建立全链条能力。“这样无论市场环境怎么变化，都能更好地把控交付周期和质量。”

逆势投入，在波动中蓄力。“行业周期波动大，但我们没有因为短期压力削减研发投入，反

公司供图

而在最困难的时候坚持创新，这让我们在复苏期能第一时间抓住机会。”孙成思说。

近年来，公司研发投入持续增加。Wind数据显示，公司研发投入从2018年的0.51亿元增长至2024年的4.47亿元，增长超7倍。

紧跟前沿市场，拓展应用场景。“我们没有停留在单一市场，而是进入AI端侧、智能汽车、企业级存储等新兴领域，让公司的业务结构更健康，也分散了风险。”孙成思说。

自成立以来，公司围绕半导体存储器产业链，布局存储解决方案研发、主控芯片设计、存储器封测及晶圆级先进封测和存储测试机等产业链关键环节，产品广泛应用于移动智能终端、PC、行业终端、数据中心、智能汽车、移动存储等领域。

在AI手机和IPC领域，公司的嵌入式存储和SSD（固态硬盘）产品，已经打入OPPO、VIVO、传音、摩托罗拉，以及联想、小米、宏碁、惠普等国内外一线终端品牌厂商的供应链体系。

积极布局三大新兴领域

展望未来，孙成思表示，公司将深化存储主业布局，发挥“研发封测一体化”优势，在新兴市场快速实现技术落地与量产。其中，智能穿戴和智能汽车领域是公司短中期重点突破的方向，企业级存储和数据中心相关产品则是中长期发力重点。

公司在智能穿戴领域深耕多年，构建了差异化的竞争优势。2024年，公司在AI新兴端侧的收入超10亿元，同比增幅接近3倍，其中智能眼镜是增长最快的核心品类。

从市场布局看，公司ePOP等产品已进入

Meta、雷鸟创新、Google、小天才、小米等国内外知名客户体系中。

“智能眼镜赛道增长潜力很大。今年初，我们与头部客户交流，发现他们对产品未来形态及市场的规划非常有吸引力。”孙成思说，同时，头部终端厂商出货量快速攀升，公司正在配合客户做新品迭代。

在车规级存储领域，智能汽车对车规级存储的容量、可靠性要求不断提高，对高速、低功耗的存储产品需求非常旺盛。

孙成思透露，目前，公司已向头部车企批量交付LPDDR RAM（低功耗双倍数据速率内存）和eMMC（嵌入式多媒体存储卡）产品，同时公司持续推动UFS（通用闪存存储）等新产品导入验证，构建起完整的车载存储产品矩阵，预计明年车规级销售收入将有所增加。

在企业级存储领域，公司产品已获得AI服务器厂商、头部互联网厂商的核心供应商资质，并实现预量产出货。“数据中心，特别是AI训练和推理场景，会拉动企业级SSD和高性能内存的大量需求，这也是我们重点投入的方向。”孙成思说。

“公司将稳步提升智能穿戴、智能汽车、企业级存储三大新兴业务板块收入占比，在保持嵌入式和PC存储基本盘稳定的前提下，实现业务结构升级，让佰维存储在多个高增长赛道上占据稳固位置。”孙成思说。

从代工到自研，从依赖封测到一体化突破，佰维存储的进阶之路，映照出国内存储产业自主自强的坚定步伐。面对AI驱动的全新局面周期，佰维存储正凭借研发能力和全球布局，把曾经的“硬骨头”转化为发展的“增长极”，持续向产业价值链高端迈进。