

西藏药业：转型再出发 双路径发力构建新增长曲线

“我深信2025年是西藏药业再次努力转型的一年。怎么转？跟着国家政策走，大方向是新质生产力，小方向是创新药。”近日，西藏药业实控人林刚在公司2025年半年度业绩暨对外投资沟通会上表示，“锐正基因是一家适合西藏药业转型的合作企业。”

西藏药业拟以自有资金对Accredit Therapeutics Limited进行股权投资，投资额为6000万美元，交易之后将持有其40.82%的股权。该事项已获西藏药业临时股东大会表决通过。Accredit Therapeutics Limited核心资产和主要业务集中于其在国内通过VIE架构控制的锐正基因（苏州）有限公司，后者主要从事基因编辑技术等领域的研究。

西藏药业是西藏首家高新技术制药上市企业。中国证券报记者从沟通会现场了解到，西藏药业将在进一步明确创新战略转型的基础上，持续加大研发投入与项目引进力度，实现内源性增长和外源性增长双路径发力，以新媒体营销与创新药研发为双轮驱动，全面提升盈利能力和可持续发展能力，助力实现高质量增长。



西藏药业办公楼

本报记者 吴科任 摄

现金流。”郭远东说。过去10年（2015年-2024年），西藏药业的营业收入（剔除本草堂）从5.21亿元增至28.07亿元，年均复合增长率为18.34%；净利润从0.92亿元增至10.51亿元，年均复合增长率为27.63%。

然而，增长趋势在2024年出现“刹车”——营业收入同比下降10.45%，虽然扣非净利润同比增长9.45%，但较2023年该指标112.49%的增速大为逊色；2025年上半年，收入、扣非净利润分别增长2.23%和3.69%。西藏药业是否还能恢复高增长，外界心生疑虑。另外，市场对公司单一产品依赖风险和研发投入不足问题也有顾虑。

“想要改变当前局面，再现下一个持续10年的高增长，公司必须构建第二增长曲线，包括两个维度：一是内源性增长，稳住新活素基本盘，并对现有产品进行重塑和价值再挖掘。其中，诺迪康和金罗汉两个产品已具备重新爆发和增长的机会；同时，通过加大新媒体营销投入力度，驱动公司消费属性强的产品实现增长；二是外源性增长，通过持续的研发投入、并购及创新产品布局，确保持续有研发进展和产品补充。”郭远东表示，“计划推进新活素的海外临床研究，尝试海外市场。”

切入基因编辑赛道

并购是西藏药业外源性增长的重要抓手之一。并购锐正基因，西藏药业再次开启从“0到1”的创新探索。

林刚认为，“一家公司进入平台期，必须寻求转型突围，否则只能出局；转型做不到，也会被淘汰。对老企业而言，转型至少有三项原则要遵循：一是构建人才体系，单纯找一两两位科学家或海归加入，这行不通；二是打造差异化竞争的技术平台，避免掉入投机陷阱；三是产品具备长效性且成长机会大。”

基于这一转型理念，锐正基因走进了西藏药业的视野。“通过反复筛选海量企业，甚至是国际企业，最后敲定了锐正基因。并购锐正基因的契机与公司转型的发展战略高度吻合，通过投资前沿技术平台，从创新层面推动公司转型。”林刚说。

公告显示，锐正基因成立于2021年，聚焦基于非病毒载体的体内基因编辑药物的开发、产业化和商业化的。锐正基因拥有生物制药全周期成功经验的核心团队，建立了产业级端到端体内基因编辑技术平台，开发出一系列关键的基因编辑和递送专利技术，其中碱基编辑器已获美国专利。主要在

研产品ART001（针对转甲状腺素蛋白淀粉样变性（ATTR）的产品）已在中国和美国获批IND（新药临床研究审批），正在中国开展I/IIa期临床试验，并分别获得美国FDA孤儿药认定和再生医学先进疗法认定；ART002尚未取得临床批件；其他产品管线主要针对代谢类疾病。

西藏药业董事长陈达彬对记者表示，公司还看重锐正基因的两个优势：一是借助其国际化视野，赋能公司海外拓展；二是其研究方向紧跟生物医药行业及生命科学前沿趋势。

此前，王永忠担任锐正基因CEO。他曾先后任苏州生物（苏州）有限公司（现苏州药明生物技术有限公司）CEO、先声药业集团有限公司总裁兼集团常务副总裁、康弘生物科技股份有限公司CEO以及美国健赞公司（Genzyme Corporation）科学家等职务。“基因编辑技术的特点是效果不可逆，因此安全性是核心关注点。目前国际上需等待2年到5年的临床数据以验证其安全性。若安全性得到确认，基因编辑可应用于多种大病种。但在慢病领域，由于对安全性的容忍度较低，应用比较谨慎。”王永忠表示，公司已通过基因可逆性技术和高饱和剂量脱靶检测提升安全性。

● 本报记者 吴科任

锚定新增长突破口

“目前，公司内源性增长已初见成效，基本完成从‘1到10’的目标，为实现从‘10到100’的规模化增长奠定了坚实基础。”西藏药业总经理郭远东在沟通会上表示。

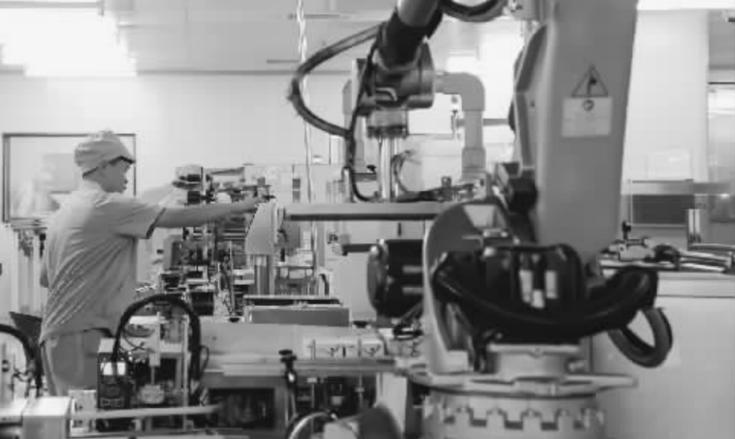
经过20多年的发展，西藏药业已成为集研发、生产、销售为一体的现代化医药企业。公司产品涵盖生物制药、藏药、中药和化学药，涉及心脑血管、肝胆疾病、骨科止痛、风湿、感冒药等领域。核心产品有公司自主研发的国内首个用于急性心衰治疗的国家生物制品一类新药“新活素”、以藏药材红景天为原料的“诺迪康”、国际心脑血管疾病一线药物“依姆多”以及多个国家级中药优秀品种。

“产品力是西藏药业最重要的特点，产品力带来盈利能力，盈利能力带来良好的

东北制药：全链条质控筑牢发展根基 以质量拓市场创价值

● 本报记者 宋维东

东北制药相关负责人日前在接受中国证券报记者采访时表示，质量是药企安身立命之本。在医药行业迈向高质量发展的当下，公司全面聚焦质量能力提升，持续抓好质量管理体系建设和精益制造，打造全链条质量控制体系，不断提高体系成熟度，以质量拓展市场，创造价值。下一步，公司将认真总结全国“质量月”活动期间的好经验、好做法，以更强决心、更大力度进一步提升质量管理水平，推动公司转型升级。



东北制药生产现场

本报记者 宋维东 摄

小组对原料溯源、生产工艺、质量控制等关键环节深入检查，从上游供应链环节出发，为产品质量筑牢坚固防线。

2025年版《中华人民共和国药典》自今年10月1日起施行。面对这一重要节点，东北制药第一时间成立跨部门专项工作组，由质量部门牵头，全面梳理涉及产品、原料辅料及包装材料的变更内容，系统识别质量风险点，制定分阶段、可落地的实施计划。“这一举措实现了公司从生产、检验到物料管理等多环节有效联动，为落实新版药典标准奠定了坚实基础。”该负责人说。

公司还专门设立药物警戒部门，持续跟踪内外制剂产品质量异常情况，构建起完善的不良反应监测体系，实现从“被动应对”到“主动防控”升级。

东北制药持续对标国际标准，全面提升产品质量国际化水准。今年6月，公司原料药生产基地迎来美国食品药品监督管理局（FDA）飞行检查。在这场涉及维生素C及系列、左旋肉碱及系列等10个核心原料药产品的突击检查中，东北制药最终以“零缺陷”成绩通过。

“上述飞行检查不提前通知，考验的是企业日常质量管理的真实水平。我们能高质量通过检查，靠的是一直以来对产品质量的坚守。”东北制药原料质量部部长魏艳说。

目前，东北制药原料药产品已通过BRC、ISO22000等多项认证，产品远销全球100多个国家和地区。今年1-8月，公司原料药厂区累计接待国内外客户审计63家，通过率达100%；制剂厂区迎接药监部门、市场监

管部门及客户现场检查10余次，均高标准通过。东北制药凭借专业的质量管理体系和完善的服务体系，赢得了国内外合作伙伴的认可与信赖。

培育全员质量文化

当前，医药行业加速从成本竞争向质量竞争转型，质量已成为企业抢占市场、赢得未来的核心竞争力。

“完善的制度与标准是质量管理的基础，人的质量意识与专业能力是质量管控的核心竞争力。”上述负责人说。

近年来，东北制药持续抓好质量管理体系建设、精益制造、标准化操作等重点工作，将重点任务细化为具体措施并高标准、严要求执行到底。其中，公司创新建立了“模拟飞行检查”机制，由专业内审员依据GMP等标准对各生产线开展不定期、全方位“体检”，重点覆盖人员资质、厂房设施、物料控制等关键环节，模拟严苛的外部检查场景，及时发现体系漏洞，优化管理流程，持续提升质量管理体系运行效能与一致性。

“药品质量直接关系到百姓生命健康，每一粒药片、每一支针剂都容不得半点马虎，必须以‘零容忍’态度严把每一道关口。”东北制药上述负责人说，“经过多年的沉淀与传承，‘质量第一’理念已从制度要求内化为全体员工员的自觉行动，大力培育全员质量文化。”

“药品承载着生命之重，公司必须以匠心铸就品质、以敬畏守护健康。”该负责人表示，东北制药将继续以全链条质量管控为核心引擎，以体系化为根本抓系统提升，以标准化为核心抓执行落地，进一步提高产品质量管控水平，持续拓展国内国际市场，为公司向生物科技型企业转型筑牢根基。

中秋国庆旅游市场迎热潮 深度体验成主流

● 本报记者 杨梓岩

中秋与国庆双节叠加形成的8天“超级黄金周”临近，旅游市场已全面进入预订高峰。来自在线旅游平台的数据显示，今年假期出游意愿显著提升，跨省游、出境游预订量同比大幅增长，旅客出行方式更趋多元。火车票开售即秒光，机票搜索量迅速攀升。

在假期延长、拼假策略流行的背景下，游客不仅关注目的地，更重视旅行体验的情绪价值与时间效率。从“串游”多城到探索省际交界，从错峰出行到深度沉浸，旅游市场呈现出旺盛活力与结构性变化，反映出消费者对高品质、高性价比休闲生活的持续追求。

旅游偏好深度转型

今年国庆假期与中秋相连，形成长达八天的“超级黄金周”，激发出多样化的旅行需求。携程数据显示，截至目前，中秋国庆假期跨省游订单量同比增长45%。情绪价值、时间效率与性价比已成为影响出行决策的三大关键要素，旅客出游偏好正在从简单的“去看”加速转变为“去体验”。

在宝贵的假期中，旅客对时间利用效率的重视催生了新的旅行方式。能够一次性体验多个省份风情的省际交界城市，成为今年假期的热门选择。携程数据显示，国内省际交界城市的假期订单量同比增长58%。其中，融合了云、贵、川三省民族风情与自然景观的昭通假期订单量同比增长95%；处于桂、湘、粤交界的贺州以喀斯特地貌与古镇文化闻名，订单量同比增长88%。这些数据表明，游客更倾向于在有限时间内获得更丰富的旅行体验。

去哪儿大数据研究院研究员蔡木子对记者表示，近一个月，用户对国庆旅游目的地的询问量大增，询问最多的关键词是“人少”“不挤”“不贵”。大家更倾向于“泛目的地”推荐，即明确具有某一类特质的景区，例如“赏秋”“红叶”“海边”搜索量环比8月上涨两倍。这反映出游客不再执着于特定打卡点，而是更关注旅行体验的本质。

情绪价值正成为旅客选择目的地的核心因素，“打卡式旅游”逐步让位于“沉浸式度假”。携程平台上，远途目的地酒店搜索热度同比上升60%，广袤草原与独特风光自然形成的心灵疗愈场景，呼应了城市居民想要放松身心、回归自然的内在需求。具备“场景+文化+体验”属性的复合型产品受到欢迎，寺庙禅修、非遗手作、地方文化工坊等活动也广受青睐，让旅行更具身心疗愈的意义。

游客追求高性价比

在假期延长与拼假策略的推动下，旅客出行时间更加分散，方式也更趋灵活。携程数据显示，省际交界游的走红不仅体现了对效率的追求，也反映出游客对高性价比目的地的青睐。目前，仍有部分目的地机票与酒店价格尚未大幅上涨，自驾游、广西来宾等地酒店价格低于去年同期，为精打细算的游客提供了更多选择。

错峰出行成为今年国庆的显著特征。蔡木子表示，超三成游客选择“请3休12”的拼假方式，通过连接年假延长假期至12天。“晚去晚回”更具性价比，热门目的地机票预售超40%。例如，上海往返东京，10月2日出发、10月9日返回的机票价格较10月1日出发、10月8日返回的机票价格便宜三成以上；同样的错峰时间，北京往返吉隆坡，则便宜超四成。

这一出行节奏的变化在其他平台同样明显。飞猪数据显示，在拼假策略带动下，今年中秋国庆假期的旅游预订节奏较去年提前约3.5天，假期出游商品预订量均大幅超越往年。多目的地“串游”趋势更为显著，高铁和“飞机+高铁”的“串游”特征尤为突出，人均预订量较去年增长7%。同程旅行数据也显示，9月29日至10月1日的客流量相对集中，预计将达到假期客流的30%以上，探亲客流与旅游客流高度叠加。

出行方式的多元化还体现在交通选择与住宿偏好上。去哪儿数据显示，国庆多人出行占比达到八成以上，推动多房间、多床型住宿预订量增长。租车订单增幅显著，适合多人出游的SUV、商务车订单同比增长1.6倍；亲子游需求激增，带动有宝宝座椅的租车订单同比增长1.7倍。这些数据从侧面反映出，随着旅行观念的变化，游客更倾向于选择灵活自主的出行方式，以获得更个性化的旅行体验。

出境游和入境游双向升温

出境游与入境游市场在今年中秋国庆假期中均表现出强劲增长，反映出全球旅游互联的加速趋势。

携程数据显示，出境游方面，日本、泰国等短途目的地仍为主流，但游客的目光也投向了更遥远的地区。乌兹别克斯坦、格鲁吉亚、哈萨克斯坦等国家成为国内旅客出境自驾的新兴热门目的地，租车订单量显著增长。此外，国内游客前往肯尼亚和坦桑尼亚的假期订单同比增长130%，观看动物大迁徙的深度玩法受到欢迎。

蔡木子介绍，今年中秋国庆假期，长线出境游热度飙升。多个热门目的地对华实行免签政策，进一步促进了出境游增长。从预订增幅来看，埃及、越南、乌兹别克斯坦等目的地的国际酒店预订量增长显著。

入境游市场同样表现出活跃态势。携程数据显示，热门客源国包括韩国、日本、泰国、马来西亚等亚洲国家，以及英国、美国等欧美国家。上海、北京、广州、深圳等传统旅游城市仍然是入境游客的首选，但越来越多的外国游客开始探索中国更多城市。值得注意的是，近期中俄互免签证政策推动俄罗斯游客来华热情上升，本次假期俄罗斯旅客入境预订量同比增长75%。

“总体来看，今年中秋国庆假期旅游市场不仅在境内呈现多元化、深度化趋势，更在出境与入境双向交流中展现出强劲活力。政策的开放与服务创新，正共同推动旅游市场形成新格局，为全球旅游互联注入新动力。”蔡木子表示。