

吉林敖东：打造特色中医药产业强基之路

吉林敖东相关负责人日前在接受中国证券报记者采访时表示,当前,中医药产业处于重要发展机遇期。吉林敖东将紧紧抓住政策和市场机遇,充分发挥长白山“自然宝库”的资源优势和数十年梅花鹿养殖的经验优势,大力推进中医药传承创新,实施“医药健康+金融资本”双轮驱动发展战略,为高风险、长周期的医药研发构筑坚实的财务后盾,让金融“活水”精准“灌溉”医药主业,推动公司在传承中创新、在创新中发展,走出一条特色中医药产业强基之路,让“老字号”焕发勃勃生机。

● 本报记者 宋维东



吉林敖东园区

公司供图

做强中医药产业

如今闻名全国的药企吉林敖东，最初是从一家国营鹿场起步的。在外人看来，养鹿与制药“八竿子打不着”，但实际上梅花鹿养殖不仅奠定了吉林敖东发展的根基，更为公司做强中医药产业提供了巨大助力。

“鹿茸是传统中药瑰宝。公司坚守长白山核心产区，建立了超350公顷的GAP标准化梅花鹿养殖基地，存栏量近3000头。”吉林敖东董事长李秀林说，“公司坚持传统自然采食方式，鹿茸原料全流程闭环管理，坚决不外销，将所有优质资源锁定在自有体系内，有力保证了中药材源头质量。”

“药材好，药才好。”吉林敖东对原料源头的极致把控及投入力度、标准高度，在行业内树立了标杆。

种源根基上，公司培育出国家审定品种“敖东梅花鹿”，从遗传根源锁定原料纯正性与优良性状。安全标准上，吉林敖东累计投入超4600万元升级防疫设施，迁移职工家属区以划定隔离缓冲带。通过极致管控，自2021年起吉林敖东连续保持布病与结核病零阳性纪录。

“强有力的源头掌控，为研发创新奠定了坚实基础。”李秀林表示，近年来，吉林敖东不断加大投入力度，持续强化技术研发，聚焦核心物质基础研究，布局抗衰老与再生医学前沿，推动中医药从“经验传承”向“科学解码”跨越。公司持续追踪挖掘鹿茸现代科研价值，推动相关前沿科研成果快速转化为知识产权和市场价值。

产业标准方面，吉林敖东的话语权不断增强。在中药配方颗粒赛道，吉林敖东已累计取得525个备案凭证。公司还与南京中医药大学深度合作，牵头开展梅花鹿配方颗粒

行业标准研究，填补市场空白，引领细分领域规范发展。

依托“敖东”品牌与梅花鹿全产业链布局，吉林敖东形成了以安神补脑液为核心，鹿胎颗粒、鹿茸精注射液、龟芪参口服液等共同发展的鹿系列产品集群，实现了从梅花鹿养殖到医药成品的生态闭环。

值得关注的是，近些年来，核心原料鹿茸价格大幅上涨，关键配伍药材采购价格涨幅更为惊人；同时，人力、研发、环保等成本持续提升，严重挤压了企业利润空间。

“面对严峻挑战，我们持续提升产品内在质量标准，增加科技专利附加值，确保市场零售价格稳定，建立可持续的价值生态。”吉林敖东总经理郭淑芹说。

这份坚持赢得了市场回报与信任。以“国民产品”敖东安神补脑液为例，上市以来，产品累计销量近百亿支，年收入最高超7亿元，占国内同类产品市场70%以上份额，成为细分领域绝对龙头。

“规模效应，摊薄了固定成本，增强了企业产业链议价能力。”李秀林表示，全产业链布局不仅是品质“护城河”，也是抵御成本波动、践行社会责任的“稳定器”。

强化科技赋能

近年来，吉林敖东积极打造“过亿单品引领、千万级品种支撑、百万级产品蓄力”的产品梯队。富有竞争力的产品矩阵背后，是吉林敖东对技术研发的不断强化及对重点品种及潜力品种的精准投入。

“我们以中医药传承创新为核心发展脉络，通过自主研发、合作开发及产品引进等多维路径，持续研发涵盖经典名方、化药制剂、大健康产品的多元矩阵。”李秀林表示，公司聚焦医药主业全产业链布局，系统推进中医药传承创新发展。

以梅花鹿养殖业务为例，公司持续强化科技创新，将梅花鹿产业从传统的原料供应角色转变为高附加值生物科技研发与应用平台。鹿茸价值不再局限于滋补品范畴，其蕴含的尿苷、外囊泡、多肽等活性成分为开发生物医药、功能性食品、高端护肤品提供了核心物质基础，不断拓展产业边界。

在李秀林看来，这种变革并非环节的简单叠加，而是“科研—养殖—加工—研发—市场”深度融合的一体化创新。养殖数据反馈优化育种，生产数据驱动工艺改进，市场信息反向指导基础科研方向。技术创新在闭环中持续流动、放大，驱动整个生产方式发生根本性变革。

当前，吉林敖东持续深化“大品种群+多品种群”策略，同步推动产学研用协同创新，联合高校及科研院所攻克关键技术瓶颈，重点布局中药大品种二次开发、配方颗粒标准化研究、专利新药研发等关键领域，加速科技成果向产业化转化。

“我们重构中药大健康产业生态，通过科技赋能显著提升产业链的知识密度和价值含量，让各环节参与者共享产业升级带来的增值收益，带动区域特色产业整体向高端化、集群化发展。”郭淑芹说。

医药与金融良性互动

医药健康产业尤其是中医药产业创新与高质量发展，呈现投入大、周期长、风险高等特点。从药材育种、生态种植到工艺数字化革新、经典名方二次开发与临床验证，每个环节都需要持续不断地投入。“企业仅靠自身经营利润滚动投入，难以支撑重大基础研究 with 项目创新。”李秀林说。

吉林敖东找到的破局之道正是用资本赋能产业长期研发，提升抗周期韧性。早在1999年，吉林敖东便选择持有广发证券股

权。多年来，在这一布局之下，吉林敖东犹如安装了“造血机”与“稳定器”，形成了“医药健康+金融资本”双轮驱动发展模式，通过优化金融资产配置深化产融结合，实现金融资本反哺实体经济、产业生态赋能价值增长的良好循环。

目前，吉林敖东是广发证券第一大股东，同时是第一医药第二大股东、南京医药第三大股东、辽宁成大第四大股东，构建了覆盖金融、生物制药、终端零售、医药流通的资本协同网络。2023年与2024年，广发证券股权投资分别为吉林敖东贡献了12.43亿元和17.49亿元收益。自投资广发证券以来，广发证券累计为吉林敖东派发现金股利87.57亿元，吉林敖东形成了稳定且充沛的现金流来源。

吉林敖东将源源不断的“金融活水”反哺医药健康主业，有效平滑了研发高风险与长周期压力，构建了深厚的“财务安全垫”。

凭借资本底气，吉林敖东在科研投入上展现了十足的耐心与魄力，也有能力做更多事情。无论牵头投资吉林省三江实验室梅花鹿医药用途产品开发与示范项目，还是与长春中医药大学、上海中医药大学、南京中医药大学进行科研合作，以及支持团队持续追踪衰老生物学等国际前沿科学，背后都是雄厚的资本做保障。

近年来，吉林敖东还与广发信德合作设立基金，所投项目涉及生物制药、医药研发、医药销售、互联网医疗等领域。公司通过基金间接投资特色鲜明、优势突出、竞争力强的生物产业项目，不断提升产融结合效能，打造更具市场竞争力的医药产业链。

“金融资本是手段而非目的，是赋能主业行稳致远的重要引擎，让我们更好地专注于长期价值创造，为科技创新和产业升级注入强大动力，实现金融与实业良性循环与协同增值。”李秀林说。

双核驱动迈向全球创新

成生产也难以完全用于后续商业化，造成资金难以回收和资源浪费。

这一产业痛点的破解，得益于监管政策的创新突破。2024年10月18日，国家药监局审议通过《生物制品分段生产试点工作方案》，明确以委托生产方式探索创新、临床急需生物制品的分阶段生产，旨在激发企业研发活力，促进专业化分工、提升供应保障能力。得益于这一政策红利，戈芮宁成为我国首个通过生物制品分段生产检查的创新生物药。

值得一提的是，公司戈芮宁近期成功纳入我国首部“商保创新药目录”，该项目录于2026年1月1日起实施。

“商保是一片亟待开发的资源蓝海，尤其国内四大保险公司拥有巨大资金池，若各方积极参与，可实现多方共赢的闭环生态。”薛群进一步解读戈芮宁纳入商保的价值，他表示，商保能为创新药拓宽支付渠道，增强药企创新动力。若商业保险公司针对重大疾病、高值药品及治疗手段设计专属产品，践行“取之于保民，用之于保民”的原则，既能实现自身可持续发展，也能提升大众对医疗健康类商业保险的参与度，最终达成企业、保险机构与社会的共赢。他判断，2025年创新商保支付模式已实现良好落地，预计2026年相关罕见病药物将迎来一轮重要的市场爆发期。

双核驱动拓全球市场

当前，北海康成正筹划进入3.0发展阶段。薛群表示，未来公司将实施双核驱动战略：一方面，依托已上市的三款产品，巩固并扩大国内罕见病领域龙头地位，在市场拓展与准入改革中积极发力，持续推动新产品或新适应症上市，并加速布局国际市场；另一方面，聚焦全球创新，在新产品研发、新技术突破及供应链建设等方面实现新突破，参与全

球罕见病价值链创造。

产业协同是实现规模扩张的关键抓手。2025年8月，北海康成宣布与百洋医药达成战略合作协议并获战略投资，以强化罕见病产品线商业化布局。

在薛群看来，此次合作的核心是以资源互补构建长期战略平台，“对于尚未盈利的创新药企而言，有限的财务资源必须优先投入到能产生最大价值的产品研发中。”

薛群称，与百洋医药合作既能借助其成熟渠道扩大销售规模，百洋医药拥有3000余名销售代表，覆盖超2000家医院，远超公司自有团队300家医院的覆盖范围，又不会消耗研发资金。同时，百洋医药充足的现金储备与稳定的现金流业务可提供坚实支撑，而百洋医药也需依托罕见病创新药资源推动自身从普通药物销售平台向特药平台升级，双方需求一拍即合。

据介绍，百洋医药已通过战略投资成为北海康成股东，双方共建的战略平台不仅将加速现有三款产品的国内推广，还将依托战略关系探索更多的合作项目。薛群透露，公司正积极酝酿引入更多战略合作伙伴，亟需诊断领域的企业或机构加入，形成协同赋能的生态体系。“当前全基因组测序成本已大幅降低，若能将罕见病诊断与基因测序、患者教育平台有机结合，将助力更多患者快速明确病因。”

薛群表示，随着罕见病药物陆续上市，患者家长对疾病的认知加深后，也会更主动地前往医院咨询诊断，形成“诊断—治疗—认知提升”的良性循环。

在全球创新布局上，薛群有着清晰的规划。他表示，戈芮宁不仅实现了国内酶替代疗法平台的零突破，已在国际市场引起关注，目前正推进与跨国企业协商出海事宜。北海康成已处于国内龙头地位，未来有望通过全球化创新与药物出海，跻身国际一流梯队。

卓驭科技CEO沈劭劼：智驾行业进入“端到端”竞速期

● 本报记者 龚梦泽

“如果到现在哪一个做智能辅助驾驶的公司还没有完成数据驱动开发范式的改造，那它被斩T去是迟早的事情。”2025年12月31日，卓驭科技CEO沈劭劼在接受中国证券报记者专访时表示，唯有完成向“端到端”数据驱动的转型，且能将技术与传统制造业落地衔接，才能抵御行业淘汰赛的冲击。

作为从大疆体系拆分独立仅一年多的智驾玩家，卓驭科技已凭借端到端技术突破，覆盖9大乘用车客户15个品牌、50余款量产车型，从10万元级燃油车到百万元级高端车型全面渗透，还将触角延伸至重卡NOA与无人物流车领域。在沈劭劼看来，当前智驾行业已进入“端到端扎推”的竞速期，头部企业的技术差距以“月”为单位波动，2026年的竞争激烈程度将远超往年。

数据驱动至关重要

“智能辅助驾驶的核心矛盾，早已不是‘要不要做端到端’，而是‘能不能转得彻底’。”沈劭劼的判断，源于卓驭自身的“断臂式”转型。2024年10月，他带领团队删掉了三年积累的所有规则代码，彻底告别规则驱动路线——彼时，行业内多数企业仍选择“规则兜底+数据优化”的新进式转型，而卓驭因规则驱动在城区领航开发中陷入“解决1个问题冒出10个新问题”的困境，最终下定决心“删库重练”。

“我们All in端到端比Momenta等友商慢了半年，当时连资源能不能跟上都不确定，只能算赌一把。”沈劭劼坦言，转型初期团队面临多重考验：模型不成熟导致客户端交付压力陡增，后端产出存在概率性——2025年年初每周迭代50个模型仅1-2个可用，如今虽提升至每周3-5个模型即可出成果，但仍无法承诺两周内解决某个特定问题。

事实上，这种概率性恰是数据驱动的核心特征。沈劭劼向中国证券报记者解释，智驾企业的转型不只是在技术层面，更涉及公司治理的深层调整：财务架构中需预留足够算力投入，供应链设计要包含数据闭环硬件成本，甚至项目交付团队的KPI都要纳入数据链路通畅度指标。

“以前工程师遇到问题会先写规则兜底，现在要握住他们的手，逼团队回到数据采集、清洗、训练的完整链路，这是反常识但必须走的路。”沈劭劼表示。

为规避端到端模型的安全风险，卓驭并未依赖传统兜底逻辑，而是搭建了一套严苛的测评体系。“现在跑得最好的系统，loss function（损失函数）几乎没有，输出轨迹只有一条，兜底逻辑也删得差不多了。”沈劭劼举例，此前模型在T字路口会模仿人类慢慢溜车抢路权的坏习惯，团队未加规则限制，而是通过采集规范停车的人类驾驶数据，让模型自主学会停车最后的“临门一脚”，最终通过测评体系验证后才落地。

头部阵营竞争激烈

“现在说哪家技术绝对第一毫无意义——可能这周A公司的模型翻盘，下周B公司就出了更强版本。”在沈劭劼看来，当前国内智驾头部阵营已形成清晰格局：特斯拉仍是技术领跑者，但领先优势从3年缩小至1年左右。在他看来，华为凭借鸿蒙智行的爆款车型，经济效益稳居行业第一；小鹏、理想、文远知行、元戎启行等企业则在技术端你追我赶，排序每月都可能变化。

面对同质化竞争，卓驭的破局点在于“软硬一体+场景拓展”。不同于行业内要么做软件方案，要么押注高算力硬件的倾向，卓驭坚持软硬一体是能力而非商业植入。

沈劭劼认为，软硬一体既能在高通8650芯片上实现媲美双Orin-X的性能，以风冷方案突破燃油车智驾的散热瓶颈，也能为比亚迪仰望、红旗高奢车型提供定制化方案，同时保持10万元级车型的普适性。“外界说我们是‘价格屠夫’，其实我们只是把‘极低成本+安全好用’的临界点挖透了。”

业务边界的拓展，则是卓驭应对竞争的另一张牌。依托端到端模型的横向迁移能力，卓驭将乘用车技术平移至商用车领域。据悉，目前卓驭的重卡高速NOA项目已与徐工、陕汽、重汽达成合作，2026年上半年量产；无人物流车计划2026年完成首款产品研发与试点投放，且不再局限于Tier1供应商角色，而是参与产品定义环节。“乘用车模型搬到商用车，工程代价极低，两者版本代差仅1个月左右，30人团队就能支撑商用车研发，这是数据驱动的红利。”沈劭劼称。

值得注意的是，2025年11月一汽超36亿元战略投资入股后，卓驭通过“35%（一汽）+34%（大疆）+31%（其他股东）”的股权结构，保持了独立经营决策权——董事会11席按“5+2+2+2”分配，一汽虽占5席但不控股，原管理团队与技术路线均未变动。

“市场曾担心我们拿不到其他车企订单，结果今年新客户没少，还新增了奥迪等合资品牌项目。”沈劭劼表示，未来卓驭将以基座模型授权模式进一步拓展开放能力，让客户自定义功能、开展模型后训练，破解“自研VS供应商”的行业困局。同时，2026年上半年会开启第二轮融资。

对于2026年的行业趋势，沈劭劼判断头部企业将持续推出更强模型，试驾前“看版本号”会成为常态。而卓驭的核心目标，是将VLA（视觉-语言-动作）架构的三大模块（感知端到端、大视觉-语言理解、动作推理世界模型）完整落地，证明端到端技术在多场景的拓展能力。

沈劭劼对中国证券报记者表示，智驾不是比谁跑得快，而是比谁能持续跑对方向。“我们的底色是移动能力，无论是乘用车还是商用车，把从A点到B点的事做到极致，就是我们的长期主义。”