“第四届新时代资本论坛”特别报道

北京上市公司协会秘书长余兴喜：
上市公司转型应从战略目标出发

本报记者 向炎涛

“提高上市公司质量，既包括提高目前市场上每家上市公司的质量，也包括在资本市场进口上，保证新上市的公司是高质量的，让更多高质量的公司上市；以及在出口上，让该退市的质量不高的上市公司退市。就每一家上市公司来说，提高上市公司自身的质量包括两个方面，一个是提高公司治理水平和企业管理水平，第二是提高公司的业绩和价值。”12月11日，在由证券日报社主办的第四届新时代资本论坛上，北京上市公司协会秘书长余兴喜在参与以“上市公司提质与增效”为主题的圆桌论坛时表示。

余兴喜认为，“提高公司治理水平对中国资本市场非常重要。市场上这些年出现的上市公司财务造假、信息披露问题、股东之间打架、侵占上市公司利益等问题，都是公司治理方面的问题”。

近日，国务院发布关于进一步提高上市公司质量的意见，从6个方面提出了17项要求，其中第一个方面就是提高公司治理水平。余兴喜认为，要做好公司治理，就包括处理好股东之间的关系，处理好股东大会、董事会、监事会、经理层之间的关系，建立好激励约束机制，规范运作。同时，要提高企业管理水平。

余兴喜还认为，提高上市公司质量还要提高公司业绩。公司的业绩是对投资者回报的基础，也应当是董事会的重要目标和经理层的主要任务。上市公司不但应该重视短期的业绩，还应该注重长期的业绩，提高公司价值，让投资者能看到公司的发展前景，而这需要有好的战略，需要科技创新、研发投入等。

谈及企业的转型与发展，余兴喜认为，公司在发展过程中可能会面临两个方面问题，一方面是整个行业不行了，需要彻底更换赛道；另一方面是行业遇到了非常大的压力，有一些公司通过调整商业模式，仍然在行业内坚守。比如过去生产彩色胶卷的企业，整个行业不行了，只能更换赛道。而一些传统商业往电商方面转型，有的公司就做得很不错。

在余兴喜看来，企业的外部环境一直在变化，企业要随时进行调整、变化，有些调整、变化比较大，这是转型和结构调整。需要提醒的是，在中国资本市场上，很多公司的转型不是从公司的战略出发，而是追热点、改名称，这是非常不好的。

贝瑞基因董事长高扬：
基因测序行业将演变为大数据行业

本报记者 张 敏

作为中国经济发展的生力军，上市公司如何实现高质量发展？企业长足发展拥有哪些独门秘笈？12月11日，基因测序行业龙头企业贝瑞基因董事长高扬在证券日报社主办的第四届新时代资本论坛上，阐述了公司发展的六字秘诀——主业、战略、团队。

据了解，贝瑞基因致力于实现基因测序技术向临床应用的全面转化。作为全球率先研发并成功在临床推广无创产前基因检测技术（NIPT）的公司，贝瑞基因的先发优势和品牌优势较为明显。当下公司的业务范围覆盖生育健康领域、遗传病检测、肿瘤基因检测及肿瘤早诊早筛等全生命周期临床需求。2017年8月份，贝瑞基因完成重组上市，由此，公司成为基因测序领域第一股。

数据显示，贝瑞基因2017年至2019年分别实现归属于母公司股东的净利润为2.3亿元、2.68亿元、3.9亿元，顺利完成了业绩承诺。

对于公司实现高质量发展的秘诀，高扬如此解读“主业”这一关键词：公司致力于用基因测序技术为临床、尤其是精准医疗所需要的诊断，比如说人类的基因病、胎儿的出生缺陷问题，提供产品和服务。高扬认为，每家公司所处的发展阶段和行业赛道不一样，贝瑞基因所有的产品和服务对象是各大医院、各种不同的临床应用场景，相对而言，这个行业还在早期发展阶段，公司只有不断提高产品和服务质量，才能够极大地提升病人的诊疗需求和精准程度。

贝瑞基因发展的第二大关键词是“战略”。在高扬看来，公司的主业是进行人类基因的研究和服务，将视野放在更长远的未来，基因测序行业将会演变为大数据行业。“从我们的战略上来看，公司是从一点一滴的基因、染色体入手，希望有朝一日，通过数据的方式，为健康人群和亚健康人群进行更精准的服务。”

贝瑞基因瞄准的下一个赛道是肿瘤基因检测。“公司的业务不仅包括肿瘤病人精准治疗的基因检测工作，也在临床肿瘤的早期筛查、诊断投入了非常大的精力。”高扬介绍。

公司已经启动肺癌早筛早诊临床研究，预计在未来3年-5年交付5种-8种国内高危高发肿瘤早筛早诊的研究成果，这将进一步完善公司在肿瘤早筛领域的布局。

2020年是贝瑞基因成立10周年的日子，这10年也是基因测序行业快速发展和产品落地的过程。但在高扬看来，基因测序行业仍是一个新兴行业，公司是由一个交叉学科的团队组成，对研发到执行都有非常高的要求。“我们花了大量的精力，来精细调整团队组合，希望这个团队能够稳定，在未来相当长一段时间内，持续为公司的战略服务，持续聚焦公司的主业。”

立昂技术董事长王刚：
坚持初心 拥抱数字化

本报记者 矫 月

12月11日，由证券日报社主办的第四届新时代资本论坛在北京举行，主题为“双循环”下的资本市场创新与发展。在当天的圆桌论坛中，多家上市公司领军者对如何提高上市公司质量，以及未来的机遇和挑战进行了多维度分析。

关于如何提高上市公司质量，立昂技术董事长王刚给出了两个答案：一是坚持初心，二是拥抱数字化。

“公司的愿景是做中国最优秀的信息化服务企业。”王刚表示，“立昂技术成立25年了，25年就做一件事，没有跑偏。虽然有很多诱惑，但我们还是坚持初心。”

立昂技术公司主营业务包含公共安全系统服务、IDC数据中心及云计算服务、电信运营商增值服务和通信网络技术服务4大模块。公司深耕信息与通信领域20余年，秉承技术创新和勤奋务实的理念，致力于探索信息技术与应用场景融合的解决方案。

在王刚看来，提高上市公司质量除了聚焦主业外，还需要拥抱数字化。“我们自己是做信息技术的，我们也在拥抱数字化，我们有自己的管理平台，可以把我们在全国各地的业务，包括走向海外的业务，都实时纳入到公司的平台上来。”

据了解，在5G浪潮的驱动下，立昂技术业务成长迅速，现已覆盖了公共安全、通信、云计算、大数据、物联网、信息安全、人工智能等多个领域。王刚说，“我们公司一是做大数据；第二，在全国各地从安防起家，做数字城市；第三，就是给三大运营商做服务。而这三个主业，都是围绕着信息化在做。”

对于公司的未来，王刚充满信心，“公司的赛道空间很大，足够我们折腾”。

谈及估值，王刚认为，当一个公司利润只有几千万元至两三亿元时，估值需要风口支撑。“风口来了，估值就高了；风口过去了，估值就低了。”

但王刚表示，当一个企业利润有达到10亿元以上时，我相信资本市场一定会给予合理甚至超预期的估值，我们正朝这个方向在努力。“我们去年的利润是1.6亿元，而在之后的10年之内，利润争取达到20亿元-30亿元，这是我们的奋斗目标。”

聚焦主业积极应对市场变化 上市公司领军者多管齐下提质发展

本报记者 桂小笋

“聚焦主业”“做精主业”。面对如何提高上市公司质量的疑问，在12月11日，由证券日报社主办的第四届新时代资本论坛上，多家上市公司的掌舵者和带头人给出了如上答案。对于主业的坚持，让这些领军企业在发展过程中拒绝了更多诱惑，长期坚持投入之下，公司也呈现了积极向上的发展局面。

在当天的论坛中，领军者企业分别从“上市公司提质与增效”“疫情防控与产业复苏”两个角度进行了阐述，结合自身的发展轨迹，这些掌舵者和带头人给外界描绘了公司所处行业的未来前景，也分析了当前需要行业变化带来的机遇和挑战。

提质发展离不开坚守主业
聚焦、做精成关键词

提高上市公司质量，最重要的事情有哪些？北京上市公司协会秘书长余兴喜说，提高上市公司质量，就是要提高中国资本市场所有上市公司的质量，包括要把好“进口”关，新上市公司的质量要高。另外，“质量实在没法提高的公司要让它退市”。

余兴喜分析，上市公司要提高自身的个体质量有两个方面，“提高公司治理水平和企业管理水平。国务院近日发布的关于进一步提高上市公司质量的意见里，涉及6个方面17项，第一个方面就是提高公司治理水平，要搞好公司治理，包括处理股东之间的关系，处理好股东大会、董事会、监事会、经理层等之间的关系，同时要提高管理水平，提高公司的业绩和价值；对投资者回报的基础是公司的业绩，上市公司应该提高长期业绩，提高公司的价值，让投资者能看到公司未来的发展前景，这个需要科技创新和研发投入等。”

而对于上市公司提质发展的问题，多位与会嘉宾的答案中，不约而同地指向了一个共同点：主业。如何让主业更有价值，这些公司各有思考。

贝瑞基因董事长高杨用“主业、战略、团队”这六个字来进行概括。高杨认为，为了提高发展质量，重中之重就是聚焦主业。“有诱惑的业务是很多的，但不能偏离初心；战略布局上从长期来看，公司所处的基因行业可能变成数据行业，希望未来能通过数据的方式，对健康人群和亚健康人群进行更精准的服务；对于肿瘤业务也投入了非常大的精力，满足临床上肿瘤早期筛查和诊断需要，这两项都是从战略上考虑的。”

此外，高杨还介绍，基因是新兴行业，要求从研发到执行由交叉学科团队构成，公司也花了较多精力来精细调整团队的组合，团队稳定以持续为公司战略服务、持续聚焦主业。

“提质、增效、做精主业。”长久物流董事长薄世久解释，从公司自身发展轨迹分析，很多业态变化很快，坚持做精主业，提质、增效发展，才能满足客户的个性化需求。“2018年以后，汽车产业在下行，主机厂的压力很大，我们也面临着很大的压力。在保证公司经营质量不下降的情况下，怎么给客户降低成本，这是我们非常重要的一个方向。所以这几年，我们在提质增效，降低成本，做精主业方面，能够更全面的服务客户，做了大量的工作。”

立昂技术董事长王刚解释，提高上市公司质量，最重要的是坚持初心和拥抱数字化：“立昂技术成立25年一直做一件事，虽然有很多诱惑，但没有干别的事；拥抱数字化，把全国各地，以及海外的业务实时纳入自己的平台。在发展的过程中，最重要的是初心，坚持下去，一定会成功。”

更多新研发方向明朗
企业直面“危中有机”

在疫情期间，做为两市备受关注的生物医疗行业，龙头公司如何面对“危中有机”的行业背景，以及承担更多社会责任，是2020年行业的热门话题。对此，与会嘉宾认为，正确认知新的科研方向，并调整自己的人力、组织框架架结构，以应对挑战，让企业获得发展，是今年的重点工作。

微芯生物董事长鲁先平介绍，在疫情的影响下，公司三季报仍有同比40%的增长，好过预期，“过去公司关注肿瘤、代谢疾病和免疫三类疾病。但是，今年的疫情之下，随着新的研发中心的开始投入使用，我们在上述基础上，进入到中枢神经的抗病毒领域。公共卫生为我们指出了科学上一些新的研发方向，这是企业需要去做的。”

圣湘生物董事长戴立忠介绍，未来还是会聚焦提升基因技术的可及性，疫情给公司带来的最大变化，就是国际化进程大幅度加速，“一下子服务到150多个国家和地区，对公司的国际技术服务能力提出了非常大的挑战，也对公司在人才组织能力建设和战略上产生了深远影响。”

九强生物董事长邹左军坦言，今年公司“结了一个果，开了两朵花”。“收购了一个全国的病理免疫组化的龙头企业，这个过程中引入了国药集团作为九强生物的战略投资人，九强生物现在是混合所有制的企业。”

在疫情期间为医药流通做了诸多贡献的同时，九州通副董事长刘兆年意识到，医药行业很多业态被彻底改变，“比如，互联网医疗、互联网药品销售、互联网保险等发展迅速，在这个过程中，九州通通过电商、保险对接，做了积极的尝试。疫情催生了流通领域新经营模式的变化，在未来互联网的医疗+药+保险可能会有很大的发展。九州通也愿意在这一方面做更多有益的探索。”

企业感受到变化的同时，投资机构也深有感触。约印医疗基金创始人、董事长郑玉芬介绍，疫情之后希望收购、参股海外一些优质资产，“这些资产相对国内的一些资产来说真的很便宜，大概是一半或三分之一的价格。”

约印医疗基金董事长郑玉芬：
做好“小弟”角色 “陪跑”上市公司

本报记者 李春莲

12月11日，由证券日报社主办的第四届新时代资本论坛在北京举行，主题为“双循环”下的资本市场创新与发展。其中，在议题为“疫情防控与产业复苏”的圆桌论坛上，多位医药行业企业家和投资人对疫情后的产业发展进行了复盘和展望。

约印医疗基金董事长郑玉芬表示：“疫情后希望收购或者参股海外优质资产，这些资产相对国内来说很便宜，大概是一半或者三分之一的价格。”

她还提到，约印医疗基金旗下投资的28家持有股份的企业中，受疫情影响，线上和线下的比例发生了非常大的变化，比如健康界原来主要是线下，成本非常高，疫情后线上招聘了很多运营人员。在今年的报表收入中，线上和线下的收入已经各占50%。此外，做检测、做器械企业的远程服务等都已经搬到线上了，这方面的人力资源、组织架构调整很大。

与此同时，疫情对投资机构的影响和变革也有很多。

郑玉芬表示，“一类是跟疫情相关的企业，今年净利润在5000万元到3亿元不等，希望其在两三年内能快速登陆资本市场；还有一类受疫情影响特别大，比如做医疗服务的专科医院，像在北京有6家医院，今年上半年也就开业了1个月，这是一个并购的最佳时期。今年6月份，其把控股权卖给一家上市公司来进行挽救，补充现金流，实际上企业的品牌和收入做得都不错，在疫情之下要创新性地去解决投后的问题。”

值得一提的是，疫情后，医药行业备受关注，不少细分领域成为投资热点。作为一家医疗基金，对于未来的投资方向，郑玉芬认为比较有挑战，她更想“陪跑上市公司”。

郑玉芬表示，“如果说中国面临一个百年机遇，那医疗行业在未来的十年到二十年，也有一个机遇。我们每年大概跑近千家企业，在最近三五年基本上各细分赛道中的前三和前五，其收入增长以及技术革新是日新月异的。而且刚性的临床需求还在不停上涨，很多细分赛道的年化增长率都在25%左右，这是除了中国以外，全球任何一个国家都没有的现象。”

她进一步强调：“我坚定地看好中国的医疗行业。在这样的基础上，我们做好小弟的角色‘陪跑上市公司’，因为一家企业上市后，要借助资本市场的力量，承担起整合产业的大任，这是责无旁贷的。我们作为基金资方来讲，就是要联合上市公司和政府，大家围绕上市公司产业链，不断完善其上下游。这一过程需要节约时间，基金就承担起了‘养孩子’的作用。这13年我是做AB轮起家的，大概公司收入达到1亿元左右就会推动他上市，这样有助于增加整个医疗产业的效率以及实力”。

而对于医疗器械、医疗服务、创新药三个颇为热门的赛道，郑玉芬表示，会选择投资医疗器械包括体外诊断试剂。

长久物流董事长薄世久：
适应汽车产业变化 服务好汽车主机厂

本报记者 李乔宇

“28年以来，我们一直在做一件事情，就是汽车服务。”长久物流董事长薄世久在由证券日报社主办的第四届新时代资本论坛——以“上市公司提质与增效”为主题的圆桌论坛中表示，在上市公司提质增效方面，长久物流一直坚持做精主业，降低客户成本。

薄世久谈及，汽车产业变化迅速，近年来正在走向互联网化，走向新零售，这个产业诞生了新的业态，也催生了更多个性化的需求。因此，长久物流一定要随时适应汽车产业的变化，并服务好汽车主机厂。“2018年以来，汽车产业出现下行，无论是主机厂还是长久物流都承担了较大的压力。”薄世久坦言，“因此，保证公司经营质量不下降的情况下，降低客户成本，是我们非常重要的一个方向。”

薄世久表示，近年来，各地正在陆续开展出口二手车业务，“我们在天津申请了资质，并且也在做二手车的出口业务。中国的民族品牌主机厂在走出去，我们也在伴随其发展战略开展国际多式联运业务，比如今年下半年我们开通了东南亚和北美的航线，也是为了服务好汽车产业。”

谈及二级市场估值问题，薄世久认为：“汽车物流产业还是不错的，但是我们是一个传统企业，更关注自己的业务质量。我们希望公司的估值更高，在寻求能够符合公司主业发展的一些转型思路，提升自己的估值。”

谈及产业发展，薄世久表示，从目前的每千人汽车保有量看，美国是800多辆；日本、韩国和欧洲地区是400辆至600辆。“中国是180辆，行业普遍预测我国未来可以达到韩国的水平，那就是每千人汽车保有量达到400多辆，目前来看还有一倍的增长空间。”

二手车业务的交易也有望继续推动市场空间的上行。薄世久表示，美国的二手车交易量是新车的2.5倍，每年新车交易量为不到2000万辆，而二手车交易量则达到4000多万辆。“我国新车交易量2000多万辆，旧车才1000多万辆，我相信市场空间非常大。”

微芯生物董事长鲁先平：
真正创新在于满足患者刚性需求

本报记者 赵学毅
见习记者 林娉莹

“微芯过去专注于肿瘤、代谢病和免疫性疾病三大治疗领域原创新药的研发。随着新冠疫情暴发以及新的研究中心落地，我们在上述三大领域的基础上，开始拓展中枢神经和抗病毒领域。”就疫情给公司带来的新变化，微芯生物董事长鲁先平在证券日报社主办的第四届新时代资本论坛“上市公司领军者分论坛圆桌二：疫情防控与产业复苏”上如是说。

在鲁先平看来，布局抗病毒领域对于创新药研发企业有着重要的意义。他表示，“从SARS冠状病毒到MERS冠状病毒，再到今年的新冠肺炎病毒，包括此前一直存在的HIV病毒和流感病毒，它们在科学上被统称为RNA病毒。也就是说，最近几十年真正对人类健康造成重大威胁的公共事件，都是由这类RNA病毒引发的。这就从科学的角度上，为我们指明了需要攻克的新方向，也是作为一个原创新药研发企业，真正需要去聚焦的部分。”

鲁先平强调说，“我们说的原创新药，一定是在某个领域的治疗手段是革命性的，作用机制是最新的。而且这个‘新’不仅是‘中国新’，更要是‘全球新’，这才是原创新药的核心竞争力。真正的创新在于满足患者的刚性需求。微芯今年的业绩比预期要理想，因为在这种极端的公共卫生事件下，患者刚性的需求真正体现出来了。”

2019年8月份，微芯生物登陆科创板，是科创板首家上市的生物医药企业。根据微芯生物三季报，公司前三季度实现营收1.86亿元，同比增长44.68%；实现净利润3842.68万元，同比增长84.48%。

鲁先平表示，新冠疫情为医疗行业乃至整个社会带来了诸多有益的改变。“作为一个坚持原创新药的企业，我们还在坚持做口服药。在医疗行业有个通识，药品能够口服就不做肌肉注射，能够肌肉注射就不做静脉注射。此次疫情带来了一个关于口服药的突出变化是，患者不需要去医院排队拿药，通过九州通这样的企业送药上门，足不出户就能解决用药问题。”

他进一步表示，慢性病患者需要长期服用固定药物，但根据规定，医疗机构一次只开给患者一个星期的用量。这一条款本来是为了规范处方药使用，却给不少需要长期服药的慢病患者造成了一些困扰。疫情改变了上述状况，一次处方药量可在遵循医嘱的条件下延长至1个月、2个月甚至更长时间，极大地减少了患者去医院排队拿药的频率。

“这些改变为行业和社会带来诸多好处，以前不合理的地方正在被逐步纠正，相信未来医药行业会朝着更健康的方向发展。”鲁先平说。

九强生物董事长邹左军：
技术领先的企业任何时候都能活下去

本报记者 向炎涛

12月11日，由证券日报社主办的第四届新时代资本论坛召开，在以“疫情防控与产业复苏”为主题的上市公司领军者分论坛上，九强生物董事长邹左军给出了对自身所处行业未来发展的判断：疫情过去后，社会医疗会恢复常态。

在邹左军看来，医疗是刚需，未来整个市场的机会主要来自两个方面，一个是中国进入老龄社会，随着60岁、65岁以上人口比例逐渐增加且快速增长，这一市场会明显增大。另一方面是大的国际环境下的进口替代，优秀的国产产品替代进口产品，不仅是企业盈利的一个方面，也是国家战略。“要使我们主要的医疗设备、耗材不受制于人，这是我们这一代企业家的使命！”

邹左军表示，公司将按照这两大发展方向来布局未来的发展。在他看来，拥有强大的技术平台，一旦国家出现了重大传染病等突发事件时，能够最快拿出产品，给出解决方案。但总的来说，医疗的常态是要解决慢病，满足60岁以上老年人的需求，因为他们占整个医疗资源的比重非常大，要把这一块做好。健康中国在应对突发的危机事件以外，更多的是要做好老百姓的日常健康、医疗。

九强生物是中国领先的临床体外诊断产品与服务供应商之一，目前拥有生化检测系统、血凝检测系统、血型检测系统等产品。邹左军表示，虽然疫情给公司常规检测试剂的销售受带来了一定影响，但今年也是九强生物未来发展的关键一年：引入了国药集团作为公司战略投资者。

“引入国药后，公司首先要努力去按照国药的方向打造国家队；同时要打造全产业链布局。任何一个做单一领域的IVD(体外诊断产品)企业，将来会面临巨大的风险。如果能够提供更多更丰富的产品，就能‘东边不亮西边亮’，始终具有生存空间。”邹左军说道。

今年6月份，九强生物宣布拟与国药投资共同采用支付现金方式购买迈新生物95.55%的股权，交易总价合计约26.28亿元。交易完成后，迈新生物将成为九强生物控股子公司，九强生物也将成为在诊断试剂领域产品最齐全的公司之一，业务将覆盖肿瘤细胞筛查和手术后肿瘤组织切片的临床诊断领域。

邹左军认为，作为生产制造和研发型企业，如果能在全国甚至全球坚持技术领先，产品不可替代，人无我有，那么这样的企业任何时候都能活下去。而同质化程度太高，可替代性强，生存几率就小。此外，企业在技术领先的同时，一定要做到成本领先，把成本控制到极致。

“商业模式总是在不断地更换，一定要根据国家的政策、客户的需求，去不断适应，去改变。”邹左军说道。

圣湘生物董事长戴立忠：
医疗器械行业国际化进程提速
“圣湘方案”成多国核酸检测主导方案

本报记者 何文英

“这次抗疫充分展示了中国基因科技行业‘卡脖子’的问题并不存在，从核酸检测的原材料、检测试剂，到自动化的检测平台，基本上都是国产供应链解决的，而且中国产品在全球抗疫中也发挥着中坚力量。”12月11日，在证券日报社主办的第四届新时代资本论坛上，圣湘生物董事长戴立忠围绕“疫情防控与产业复苏”主题发表了他的独到见解。

“基因科技行业卡脖子的问题，并不是技术、人才、资本方面的问题，而是在意识方面我们有待改变。这么多年以来，虽然我们的产业发展速度很快，追赶速度很快，我们在创新效率、产品可及性、产品应用人群的针对性等方面，其实都已经赶超欧美的先进企业，但是国内还是在一定程度上有观念上的歧视，认为进口的就是好，迷信进口产品，甚至还存在国产、进口产品‘同质不同价’的现象。”戴立忠说道。

“我们很早就研发出了15分钟-45分钟出结果、灵敏度达到200拷贝/毫升的检测新冠病毒的产品，4月份就通过了国家药监局的注册认证，且检出率远高于美国某主流品牌同类快速检测产品，但刚开始还是有很多人质疑，一般检测要几个小时，你们只要几十分钟，肯定牺牲了灵敏度。”但后续事实证明，圣湘生物这个产品在全球得到充分认可和广泛应用，特别是有力地助力基层医疗机构、发热门诊、急诊、机场、海关等应用场景实现快速核酸检测。目前，圣湘生物新冠核酸检测产品服务于全球150多个国家和地区疫情防控一线，“圣湘方案”成为全球很多国家抗疫核酸检测的主导方案，整个行业对圣湘品牌认知度的重塑正悄然发生。

“我们不光出色地完成了国内的抗疫任务，充分展示了中国医疗器械行业完全有能力不只是替代进口，还可以走向国际，甚至成为全球主导方案。这个意识的转变，在临床市场给企业创造了非常大的发展空间。”戴立忠说道。

据了解，目前圣湘生物的国际化进程正大幅提速。戴立忠在接受《证券日报》记者专访时表示：“公司将持续深耕30个重点国家，全系产品全面覆盖60个国家以上，通过经销商和自身本土化的服务和生产来加强这些地区的市场开拓，在关键国家还会进行分公司和团队的布局。”

在谈及企业创新时，戴立忠表示，公司仍将持续聚焦提升基因技术的可及性。“可及性是三个方面，一个是更加简便，第二个是时效性更高，第三个是价格更亲民。”

“第一个方面，现在基因技术的简便性已经提升了不少，在各级医疗机构基本上都可以做了，但还是有一定的专业性；第二是时效性，我们能做到几十分钟出结果，最快可以做到8分钟出结果，但要进入家庭，时效性还要进一步提高；第三是价格，感染性的疾病价格目前已经比较平民化了，但是肿瘤和慢性病方面的产品价格非常高，肿瘤筛查动不动就几千元、上万元，甚至几万元，我们希望把这个价格大幅度地降下来，这需要技术方面的革新。”

戴立忠表示，希望在5年之内将产品检测时间做到五分钟左右的级别，检测价格做到更加亲民、便宜。“做到这几点，就真的可以实现基因科技的全场景化和人人可及了。”

九州通副董事长刘兆年：
构筑“互联网+医+药+险”生态圈

本报记者 李万晨曦

“这次疫情给企业向互联网化、平台化、数字化方面的转型提供了很多机会，我觉得九州通未来的发展方向更应该向互联网化、数据化和平台化进一步转型。”在12月11日由证券日报社主办的第四届新时代资本论坛之上市公司领军者分论坛上，国内最大民营医药物流企业九州通副董事长刘兆年表示，疫情催生了九州通在行业流通领域的一个新的经营模式的变化，未来“互联网+医+药+险”会有大的发展。

2020年年初，一场突如起来的疫情席卷荆楚大地，湖北企业九州通在疫情之初便迅速行动，发挥企业物流技术和信息技术的优势，为抗击疫情立下了汗马功劳。疫情也催生了九州通新的经营模式，即构筑“互联网+医+药+险”医药生态圈，九州通已建立起全国性的销售网络，并利用自身信息化、数字化优势，全面链接医疗机构、医保机构、实体药店及网上药店等终端资源。九州通目前已与微医、丁香园、湖北省人民医院、武汉中心医院等展开合作。

刘兆年分享了其关于九州通如何凭借自身积累的资源实现企业转型的看法。他表示，九州通在全国的物流中心和分销网点，以及公司旗下在全国拥有的土地资源、物流库房，都是公司的基础资源。

“在互联网的条件下，我们探讨一种新模式，就是‘仓配’模式。原来我们有B2C和O2O等方式，九州通主要以做分销为主，要对接互联网的各种平台。目前一些互联网的医疗平台，还有一些新兴的互联网平台，流量都非常大。”刘兆年认为，实体医疗机构未来会向互联网方向转型。九州通每个仓拥有的产品品种和品类在6万种以上，集团有46万个SKU，仓库属地化和品种的属地化，决定了必须要在每个地区设立我们的仓，才具有优势。

谈及面临同行业企业的竞争，九州通下一步该怎么办？刘兆年表示，九州通的核心优势还是在物流技术和信息化，包括全国统一的ERP系统。“我们的物流技术在全国是领先的，下一步首先是利用我们的物流网技术、5G技术、大数据，以及整个平台，为我们的上游客户提供效率最高、成本最低、服务最好的平台服务。”刘兆年说。

“其次是下游客户。”刘兆年具体解释，九州通分三类客户，一类就是医疗机构，2019年九州通接近1000亿元的销售收入中75%都是来自基层医疗机构和药店诊所，二级以上医疗机构收入只占20%，这未来将是一个大市场；第二类是针对基层医疗机构，九州通利用在互联网方面的优势，通过互联网医疗跟基层医疗机构进行对接，从慢病管理的角度打造云药店服务平台。平台包含了一些慢病管理系统、智能诊疗系统，还有合理用药系统，同时与定制商务和转诊系统建立合作；第三类是药店诊所，针对单体药店和个体诊所，九州通打造了B2B的服务平台，还将继续完善此平台，预计2020年可以突破100亿元的销售。

通过“互联网+医+药+险”生态圈的构建，九州通既可为互联网医疗平台提供药品供应链服务，也可为实体医院互联网化提供药品供应链服务。同时扎根基层通过社区新型智慧卫生服务中心项目，为老百姓带来实惠，也带动企业业务。此外，九州通正着手打造为商业医疗保险服务的平台。该平台致力于药品福利管理的理念，协助商业保险机构管理医疗保险投保人的就医和用药事项。

本版主编 于德良 责 编 于 南 制 作 闫 亮
E-mail:zmzx@zqrb.net 电话 010-83251785