

东软集团董事长兼CEO刘积仁:

以更大耐心投资大健康产业

东软集团董事长兼CEO刘积仁近日接受中国证券报记者专访时表示,经过多年发展,大健康产业已经成为东软集团主营业务的重要组成部分。大健康产业机会很多,但风险也大。这个产业没有快钱,投资需要更大耐心。

刘积仁介绍,新冠肺炎疫情发生后,东软之所以能快速响应,正是由于公司多年来在大健康领域持续不断的投入与积累。面对技术与医疗融合的专业分工,公司未来在推动大健康产业发展上,将坚持技术创新、产品创新,扮演好“孵化器”角色,把大健康板块的子(分)公司作为创业公司来孵化。



新冠肺炎疫情期间,东软研制的“雷神”方舱CT成功下线。

□本报记者 宋维东

主业抗疫

新冠肺炎疫情发生后,刘积仁1月23日接到了第一个求助电话。这是一个城市卫健委打来的,希望紧急发送一台CT机。“大家都在谈复工复产,实际上,我们从那时起就没有休息过。公司上下一直都在工作,就没有停过工。”刘积仁说。

疫情初期,东软集团联合东软大健康产业联盟企业,第一时间加入战“疫”行动,充分发挥科技公司力量,积极抗疫。东软医疗向湖北、河南、山东、辽宁、华南、西南等地区发送数百台套CT、车载CT、移动DR,还与平安健康(检测)中心联合运用车载CT在武汉为定点医院的患者进行检查。此外,还捐赠价值2700万元的CT设备及智能软件,发往武汉市雷神山医院、华中科技大学同济医学院附属同济医院。

刘积仁介绍,当时需要CT检查进一步确诊的病人很多,检查室门口很容易人群聚集,交叉感染风险高。针对这一情况,公司研发人员加班加点,用7天时间完成了“雷神”方舱CT的研发、验证及订单式生产。“雷神”方舱CT就像个大集装箱,里面设有检测间和设备间,病人和医生双通道隔离进出,通过5G实时传输数据,方舱即扫,放射科即阅,防护性非常高,用卡车运送到现场,插上电源就可随时运行。“机动灵活、防疫防辐射”的特征也让新冠肺炎患者实现“应诊尽诊,应治尽治”,有效提高了CT检查效率。

东软集团还推出了东软智能信息采集系统、测温防控/智能巡检机器人、东软医护助理机器人、东软消毒安全卫士机器人

和东软配送骑手机器人等多款可有效防控疫情的智能终端产品,为医院抗疫、企业复工、人员返程提供安全保障。

此外,公司发布了疫情防控信息化整体解决方案,面向医院和各级卫健委的不同需求,通过信息技术手段缓解居民焦虑,方便居民就医,减少交叉感染;同时,减轻医护人员负担,赋能疾病诊治与重症监护,提升救治成功率,提升疫情的现代化防控能力。

在国内疫情得到有效控制后,国际疫情形势变得十分严峻。目前,东软医疗又收到了多个国家的救助请求。“公司将针对长距离运输的实际重新设计并加紧生产CT等设备。总体来讲,公司多年来建立的全球销售和服务网络在此次国际抗疫中的作用十分显著。公司将充分利用全球网络优势,积极参与国际抗疫行动。”刘积仁说,“通过此次疫情,我们也更坚定了继续做大做强大健康产业的信心,持之以恒地把这件事做下去。”

医疗健康产业也是“新基建”

目前,国内大健康产业还处于起步阶段,蕴藏着不少机遇。“但医疗不是自由市场,它自身有着安全、平等、合规等因素的约束。行业参与者要尊重医疗的本质,技术只是赋能医疗的工具,不能轻言颠覆。”刘积仁说。

刘积仁表示,医疗事业是一项长期事业,特别是公共卫生领域,过去许多年由于传染病不再成为医疗的重点,很多国家在对公共卫生领域的投入对将来可能会发生事件的防备是不足的,这就需要未来要有长期的社会投入,不能马虎。

在他看来,医疗均衡性十分重要。重视对基层医疗的投资,不仅仅是医疗设施,更重要的是医疗水平。只有基层医疗强大起来,才

能推动从治疗向预防转变,才能在大的疫情发生时有来自更基层的防疫力量。互联网医疗未来将有巨大的发展空间,可以平衡或不断缩小医疗质量差距,缩小区域之间差距,让更多的人得到更个性化、更精准的医疗服务。

“当前,我们都在讲新基建,我认为对医疗健康的投资也是新基建。因为医疗健康是社会发展的基础,是民生,也是产业。它和5G、大数据、人工智能等融合,可以创造出新的医疗健康基础设施,服务于更高质量、更丰富的医疗体系。”刘积仁说,“这其中,要特别重视基层医疗建设,把县、乡,甚至村的医疗水平整体提升起来。同时,同步将医疗水平、管理水平、治疗水平通过互联网、培训教育等新技术手段进行提升,使得我们的医疗资源更加丰富、多元、平衡。”

刘积仁认为,国家会持续加大对基层医疗的投入,基层需要通过连接、智能、数据等来提高医疗服务能力。人工智能,大数据,高性能、低成本医疗设备及互联网医疗等领域,未来都将有巨大的发展机会。“此次疫情为普及互联网医疗提供了机会,相信互联网医疗在疫情过后会得到更大发展,这项新基建对大健康产业也是巨大机会。”

孵化健康产业创新公司

以软件业务起家的东软集团,一直坚持以软件技术为核心,并随着行业生态的变化不断做出改变,探索更多新的商业模式。在刘积仁看来,随着技术与信息基础设施的进步,软件正从技术向赋能工具转变,创造着新的商业,承载着新的生态系统,实现与其他行业的深度融合。

东软在医疗健康及社会保障领域深耕

多年后,形成了包括东软医疗、东软熙康、望海康信、东软汉枫、生活空间等一批创新业务公司,共同构成了东软大健康产业联盟。其中,东软医疗主营高端医疗设备制造,是国内大型高端医疗设备行业发展的引领者;东软熙康是东软集团于2011年专门面向健康管理领域成立的公司,致力于构造强大的基础医疗服务云医院平台;望海康信推动“互联网+医疗”产业融合和转型创新,在医院HRP、医院成本一体化、医疗卫生资源监管等领域保持优势地位,其软件研发和项目管理达到国际水准。

刘积仁介绍,东软在过去数年间已经在大健康领域的各个方面进行了很多投入。特别是公司敞开大门,广泛吸引战略投资者,获得了包括平安、泰康、人保等在内的保险公司投资;医疗设备、云医院、医院资源管理等业务获得了弘毅、高盛、通和等机构的投资。这些战略投资者给东软创新业务公司带来资金的同时也带来了新的机制,加快了创新业务的发展。

在大健康产业未来的发展中,刘积仁表示,公司将充分发挥软件的赋能效应,创造出可以独立发展并与公司核心业务互补的新领域,如大型医疗设备、云医院等创新业务,推动公司从创造技术向创造价值转变,从以技术为核心向与新业务融合发展转变,从产品公司向服务和平台公司转变。

“东软是个‘孵化器’,要把这些大健康板块的公司作为创业公司来孵化,通过吸收外部投资,让他们成就独立的事业。只有这样,这些独立的公司才能更好地面对他们的专业,有自己的定位和文化,充分运用行业规律来治理。今后,东软还将加大这方面的投入,而且投入一定会比过去还要多。”刘积仁说。

40家房企2020年销售目标平均增幅创新低

□本报记者 张玉洁

截至中国证券报记者发稿,目前已经有40家房企直接或者间接公布了2020年销售目标。尽管大多数企业2020年销售目标较2019年销售成绩有不同程度的增幅,但平均增幅较以往明显缩小。这40家企业2020年销售目标平均增速不足14%,创下近年来的新低。

有行业人士指出,伴随着行业增速放缓,尤其是受新冠疫情影响的时间难以预测,房地产行业不确定性增加,房企纷纷选择谨慎表态。

目标增速下降

在40家企业中,有34家企业上调了销售目标,1家持平,5家下调。

在34家上调销售目标的企业中,大多数企业设定的销售增速目标在10%至20%之间,整体降速明显。大中型房企普遍给出了谨慎的销售目标,融创中国、中海地产、华润

置地 and 龙湖集团等2020年销售目标较2019年销售收入增幅均在10%,甚至以下。第一梯队房企中仅中国恒大设置了30%的销售目标增速。部分房企如富力地产则选择了更为务实的衡量指标,即考核权益销售收入,这一指标更能显示房企真实销售情况。

高增速目标的企业主要集中在中小型房企,这类房企大多销售规模不足1000亿元,仍处于排名爬坡期,且目前银行等金融机构发放开发贷的“潜规则”就是行业排名,因此格外有动力拓展销售规模。目前,销售目标增速排第一的是阳光100,公司2020年销售目标为200亿元,较其2019年103.38亿元的销售收入几乎翻倍。不过,如此激进的销售目标增速也仅此一家,大多销售目标增速在30%至40%之间。

值得注意的是相对佛系甚至能够容忍一定销售下滑的房企。其中,老牌房企远洋集团2020年销售目标与2019年持平,即1300亿元。新城控股2020年销售目标为2500亿元,较2019年销售下跌约7%。新城

控股董事长兼总裁王晓松此前表示,这是基于4000亿可售货值、去化率60%设定的。

建业地产和九龙仓下调销售目标幅度均超过了20%。建业地产董事长胡葆森此前表示,建业地产跨上了千亿台阶,但盈利能力没有同步增长太多。九龙仓近年来一直收缩内地布局,今年销售目标为150亿元。

一季度完成目标不佳

从近期房企的业绩说明会来看,多家房企均表示,新冠肺炎疫情对一季度的销售产生了明显影响,若疫情持续,将对实现2020年销售目标产生不利影响。

旭辉控股董事局主席林中表示,疫情会对房企造成短期和中长期影响。从短期影响来看,今年行业销售同比2019年会减少7%至10%,房企增速普遍相较于2019年会降低。房地产行业年度开发投资、新开工面积、土地购置面积同比2019年会减少。

世茂集团董事局副主席、总裁许世坛此前在业绩说明会上表示,预计今年全国

房地产销售或下降10%至15%。就世茂的情况来看,一季度销售预计降幅在10%以内,“预计二季度在销售方面将能够消化疫情的影响,可能4、5月份会慢慢好一点,如果有增长的话,我们判断还是要到下半年,特别是要看国家在二季度的政策。”许世坛表示。

克而瑞研究中心近日公布的《2020年一季度中国房地产企业销售TOP200排行榜》中的数据测算,一季度已公布销售目标的房企整体目标完成率均值为12.41%,低于去年同期5.94个百分点。当前市场受到疫情的持续影响,仅有两成房企的销售目标完成率达到15%以上。

不过,也有房企人士表示,一季度中的前两个月一般是淡季。目前,全国楼市已经开始了复苏,从整体来看,南方快于北方,近期深圳部分项目更是出现“日光”的现象,预计全年销售将出现前低后高的情况。在南方一二线城市,尤其是粤港澳大湾区储备项目较多的房企,有望率先实现销售复苏。

高增长,相关龙头业绩确定性较高。

中银国际证券也看好特高压主设备市场的发展前景,其预计2020年国家电网经营区域内有望有5条交流特高压线路、2条直流特高压线路获得批复,另有4个交流特高压变电站扩建项目和2个配套电厂送出项目获得批复,且有3条直流特高压项目将进入可研设计阶段。判断2020年至2021年共有相当于“7交5直”的主设备需求逐步释放,主设备招标准市场空间有望达到约600亿元。

东兴证券预计,2020年至2022年,特高压投资将为主设备企业带来超过200亿的订单量。其指出,特高压主设备技术壁垒较高,竞争格局较稳定,建议关注受益于特高压投资高峰期影响,业绩弹性较大的公司。

闯关夺隘 拼抢目标

中船科技复产复工进行时

虽然新冠肺炎疫情仍未消散,但中船科技员工已众志成城投入到复工复产中去。中国证券报记者获悉,在疫情期间,中船科技全资子公司中船九院中标西昌钛钦产业园区棚户区改造配套基础设施建设项目和西昌钛钦产业园区棚户区改造项目“设计-采购-施工”总承包(EPC)、中远海运1370客位客滚船登船大厅及后厅“设计-采购-施工”总承包(EPC)项目、浦江郊野公园一期景观联通工程项目、云县滇西南高原特色农产品精深加工及冷链物流一体化综合产业园项目等。

“我们不能掉链子”

疫情之初,抗疫战役是当务之急。

“第一时间启动公司员工的人员动态跟踪工作,及时形成以部门为单位的内部沟通机制和以支部为单位的信息举报机制;1月27日及时成立了新冠肺炎疫情防控工作领导小组,发布《关于进一步加强新型冠状病毒疫情防控工作的紧急通知》;公司于1月30日至2月6日召开了三次防控专题会议,制定并发布了《中船九院新型冠状病毒肺炎防控工作方案》以及七大专项方案。在疫情蔓延期间,公司通过企业公众号等方式及时发布相关工作预案和健康知识,加大宣传,凝聚共识、汇聚正能量。”中船科技相关负责人对记者回顾道。

与此同时,作为中船科技子公司,中船华海船舶设备有限公司面对疫情也紧急行动。“我们的原则就是信息准确、精准防控、全面策划、力保目标。事后来看,我们所采取的措施都是高于防疫要求的标准。”上述负责人表示。

在抗疫的同时,复工复产同样需要及时跟进。中船九院主要从事工程咨询、工程设计、工程监理、工程项目管理和工程总承包。设计咨询、工程总承包、投融资(城镇化建设)、科技产业化和智能工厂数字化平台创新服务等五大板块构成了其业务格局。“这样的业务格局,决定了我们不能掉链子,因为有很多客户等着我们的设计咨询服务。在疫情期间,我们保障员工复工复产,以便让客户在恢复生产的第一时间,就可以拿到需要的设计方案。”上述负责人表示。

全年目标不变

中船科技已于2月10日实现复工,各户外分支机构复工时间按照属地政府要求,明确上班时间。

不过,疫情搅乱生产已是事实。截至2月底,受疫情影响,公司设计项目经营业绩较去年同期有所下降。不过,中船科技通过及时梳理、调整、安排工作计划,当前正在运行的设计生产项目近百项,正在进行的工作量产值较去年同比增长21%。即便是防疫抗疫压力更大的现场项目,也已逐步恢复正常。目前,中船九院37个现场项目已复工19个(上海8个、浙江4个、广东、海南、海外各2个,湖南1个),主要复工区域为上海和浙江,下一步将继续做好江苏、四川、福建等地的项目复工工作。

上述负责人对中国证券报记者表示,“对中船华海船舶设备有限公司而言,有很多的现场调试任务,我们要求去现场调试的员工,提前了解当地的防疫要求,提前联系好交通、食宿等,确保去一个就能用一个。在项目计划的推进上,我们也是动态跟踪,及时沟通。当前,设计项目大概出现10-15天的延后,交货计划现阶段受海外供应端的影响较大,但我们在尽力降低影响。目前,我们的年度目标并没有调整。”

面对疫情,中船科技更是看到推动理念进步和服务升级的动力。作为中船九院城镇化建设业务的重要一环,近年来,公司致力于上海、宁德等地乡村振兴,完成了多个乡村规划和建设项目,具备丰富的乡村建设经验。“这次疫情,也让我们看到了农村地区公共卫生领域的短板,在开展相关业务的时候,我们也需要更新设计理念,升级自己的服务。”上述负责人表示。(徐金忠)

■ 新三板改革:“三板新风 携手向前”(九)

新三板市场 层级调整等相关安排的介绍

企业进入创新层需要什么条件?

企业可以通过基础层进入创新层,也可以挂牌同时直接进入创新层,均需满足进入条件中的财务条件、融资条件、股权分散度条件、规范性条件等核心要求。

具体来看,财务条件设置3套标准,分别对应盈利能力强、成长速度快、市场认可度高的三类企业,以满足不同发展阶段、行业类型和商业模式的企业。在融资条件方面,需要公司累计发行融资金额不低于1000万元。本次改革取消发行融资的时限要求,由原规定的最近12个月内完成过发行融资,修改为挂牌以来完成过定向发行,主要考虑是尊重企业对发行融资时点的自主选择。股权分散度方面仍要求合格投资者不少于50人,达到一定的公众性水平。在规范性运作方面,需要公司治理健全并制定相应制度,公司、控股股东、实际控制人、董监高等主体需要满足合规性要求。本次改革适当调整了创新层进入的负面情形,与精选层逻辑保持一致。

需要说明的是,申请挂牌同时进入创新层的公司,如果依照创新层第三套财务条件进入,由于此前无无价交易市值,需要挂牌同时即采用做市交易方式,6家做市商均通过该次定向发行取得做市库存股,且发行市值满足要求。

哪些情形会触发创新层企业的降层?

创新层的降层情形分为定期降层和即时降层两类。创新层的定期降层情形主要为财务方面,如业绩大幅下滑、期末净资产为负值、最近一年财务会计报告被会计师事务所出具否定意见或无法表示意见的审计报告等。即时降层情形主要为公众化水平、规范运作及市场认可度方面。公众化水平要求公司连续60个交易日,合格投资者均不低于50人,旨在保证一定的股权分散度,有利于深化外部股东的约束。对于规范运作,设置了未按期披露定期报告、最近24个月因不同事项被证监会及派出机构行政处罚等底线要求。对于市场认可度方面,连续60个交易日的每日收盘价低于1元,以及仅依照第三套标准进入创新层的公司连续60个交易日的交易市值低于2亿元,都将面临降层,目的是出清一批市场认可度严重欠缺的企业。

什么是降层后的“冷却期”?

本次改革专门设置了公司降层后的“冷却期”,指的是精选层或创新层的挂牌公司因触发即时调整情形被调出后,需要经过一段时间才能申请回到更高层级。主要是考虑到企业降层后经过一段时间规范运作,提升治理水平,才能更好的适应监管要求,有利于保证各层级的企业质量,也有利于维护市场正常交易秩序。

具体来说,对于因信息披露虚假记载而被降层的精选层或创新层挂牌公司,从严控其再次进入更高层级的时间,要求间隔24个月才能回到精选层或创新层;对于因股权分散度等其他情形而被即时降层的公司,要求其稳定运行12个月后才能进入原市场层级。

□本报记者 康曦

4月9日,特高压板块发力,中国西电涨停,国电南自一度涨停,神马电力、平高电气、保变电气等跟涨。万联证券认为,未来几年特高压将迎来核准量、开工量、投产量和投资额的全面爆发,产业链内相关公司将充分受益。

全年在建投资将达1811亿元

作为“新基建”排头兵的特高压,续建和开工项目正在提挡加速。

国网近日召开的“新基建”工作领导小组第一次会议提出,加快特高压工程项目建设,统筹好规划前期、物资供应、人力保障、建设协调、设备运输等各环节工作,

确保年内建成“3交1直”工程,力争明年建成陕北-湖北、雅中-江西直流工程;推进已纳入国家规划的华中交流网架、白鹤滩外送2回直流等工程尽快核准;紧密结合“十四五”电网规划编制,规划一批、核准一批、建设一批、投运一批特高压项目。

国网吉林电力公司相关负责人近日也透露,将推动政府谋划东北第二条特高压线路。国网吉林电力公司目前新基建工程项目已开工47项。今年及“十四五”期间,公司将投资395.23亿元,新基建计划项目614项,新建、扩建66千伏以上变电站268座,新增变电容量3672.5万千瓦安,新增、改造线路长度34251公里。

据了解,在建项目正加速建设。截至目

前,在建的9条特高压输电通道已经全部复工,全年建设项目投资规模将达到1811亿元,将有效带动上下游产业发展。

特高压主设备市场空间大

万联证券认为,未来几年特高压将迎来核准量、开工量、投产量和投资额的全面爆发,产业链内相关公司将充分受益。主设备投资占比巨大,相关制造商业绩将迎来井喷。根据国网招标数据,一次设备投资额占特高压总投资额的25%-30%,是特高压投资的核心。据此测算,2020年特高压一次设备投资额将超过450亿元,其中投资额较大的主设备如换流变、换流阀、交流变压器、GIS组合电器等,其制造商将迎来业绩