

倍益康董事长张文：

# 加强品牌建设 布局医疗消费两大产品线

聚焦健康产业中的康复领域二十余年，倍益康初步构建起了覆盖医疗及消费两大板块的大健康产品体系。近日，倍益康董事长张文在接受中国证券报记者专访时表示：“我们将坚持两条腿走路，在医疗产品上保持技术的领先性，在健康消费品上做好产品创新，相互支撑发展，助力公司打造成为世界一流的康复理疗产品及服务供应商。”

倍益康积极推进医疗产品技术在健康消费品上的转化，筋膜枪就是公司在医疗产品DMS深层肌肉刺激仪基础上研制的肌肉按摩器，现已发展成为公司拳头产品之一，其性能处于同类产品领先水平。自2018年推出该产品后，公司业绩呈现爆发式增长，营业收入从2018年的2195.81万元增长至2022年的3.91亿元，4年时间收入规模增长了近17倍。

●本报记者 康曦



倍益康生产线

公司供图

倍益康做医疗产品起家，并逐步将医疗产品上的技术转化到健康消费品上，实现了医疗及消费板块协同发展的格局，产品包含理疗、氧疗、电疗、热疗、磁疗等领域。

张文表示，从整个康复行业来看，公司是目前国内唯一在康复理疗的专业医疗和健康消费品两大领域同时布局、深耕并取得一定成果的公司。

倍益康丰富的产品储备为公司厚植了高质量发展的动力源。

2023年倍益康推出了三款新品——自主研发的全球首款可变振幅筋膜枪、全球首创的重量仅为1.5KG的水杯式保健制氧机、便携式气压按摩系统（又称“压缩靴”）。“这三款产品经过终端销售后，得到了市场充分认可，未来将有可能成为公司新的业绩增长点。”张文表示。

可变振幅筋膜枪可以实现同一个筋

2022年12月1日，倍益康在北京证券交易所上市。张文表示，公司进入资本市场时间尚短，从挂牌公司到上市公司的身份转变还有一个适应过程，目前以夯实主业为主，生产出市场需要的好产品。

“上市以后，市场更关心的是公司短期业绩，但我们认为还是要看公司长期基本面，而不是单个季度业绩的增长或者下降。目前，公司长期基本面在逐渐好转。”张文说，“从产品来看，公司新品和储备产品丰富。从市场来看，海外市场

在医疗产品领域，公司中频电疗仪成为国内医疗机构的首选品牌，市场占有率常年稳居国内第一；在健康消费品领域，公司与华为合作，成为HUAWEI HiLink及鸿蒙生态伙伴，推出国内首款支持鸿蒙智联生态的筋膜枪HI。

张文告诉记者：“我们在康复领域深耕二十余年，过去客户只有医疗机构，后来我们发现一些医疗产品也可以家用，所

膜枪不同振幅，解决人体不同肌肉群对振幅和冲击力的需求。在可变振幅筋膜枪方面，公司专利申请数量已在全球排名第一。“可变振幅筋膜枪是我们2024年主推的产品之一，很多代理商客户都对这一产品有下单意向。”张文表示。

在制氧机方面，公司也不断取得突破。2023年10月9日，公司公告称，其便携式制氧机获得了II类医疗器械注册证书。张文告诉记者：“II类医疗器械注册证书

是公司销售网络的重要部分，虽然2023年境外业务有所下降，但是公司自主品牌占比也在逐步提升。2023年下半年公司已成功开拓多个倍益康自有品牌海外代理，其中包括俄罗斯、新加坡、美国、德国等国家。总体来讲，公司对未来发展信心十足，而且代理商也对公司品牌充满信心。”

在战略上，公司将坚持“ODM+自有品牌”双轮驱动。“公司对ODM品牌商将进行慎重选择，同时增加自有品牌

以进入到消费品市场。从B端转型到C端，最大的困难是消费者培育，酒香也怕巷子深，消费者培育是一个长期工程。在产品上我们会一如既往地坚守匠心，做好品质管控，同时通过参加各种展会以及赞助马拉松等大型体育赛事，扩大品牌知名度。”

在渠道拓展上，倍益康已实现了线上线上全布局，销售网络已覆盖华北、华东、华南、西北、西南等多个区域，产

品的获得，为公司打开了便携式制氧机的零售渠道。中国老龄化问题日益严峻，老年人的问题一半是呼吸问题，对制氧机的需求将逐步增加。水杯式保健制氧机体积小重量轻，便于随身携带，其应用场景会越来越多，未来这将是一个巨大的市场。”

压缩靴是一款运动恢复产品，与市场现有产品相比，倍益康的压缩靴做到了更加便携化。该产品受到了海外市场的欢

的推广力度。”张文表示，“倍益康从成立之初就坚持要做自己的品牌。近年来，公司的毛利率出现下滑，主要是因为我们在自有品牌上投入了很多成本。我们认为制造与研发能力一样重要，用最低的成本制造最好的产品，这就是制造企业的核心竞争力之一。”

目前在激烈的市场竞争下，打价格战成为了很多企业的选择。张文表示：“虽然在同等质量下，我们的产品成本可以跟任何厂家比拼，但公司不会打价格战。我

品广泛销往美国、欧盟、日本及韩国等境外市场。

为了更好地触及目标消费者，张文表示，公司已经与上海某知名咨询公司进行了合作。未来，将结合不同销售渠道的特点更加贴合消费者的差异化需求，最大程度实现品牌曝光。同时，适时调整优化线上品牌推广策略，积极开拓其他新兴销售渠道。

迎，出货量正在持续增加中。“对于个人健康消费品，我们希望做到时尚化、便携化、物联化和功能化，即外观要时尚，携带要方便，还要能跟手机相连，并具备一定的功能。”张文说道。

在医疗产品领域，倍益康也在筹划推出一些高毛利产品。未来，公司还会根据市场情况调整资源，针对潜力大、预期较好的产品，倾斜更多资源，加速新品发展。

们会坚持为消费者提供有价值的产品，靠品质取胜。”

作为A股的新兵，张文认为公司还需要更加努力追赶。“随着生活水平大幅提高和生活方式迅速转变，人们对健康的认识上升到前所未有的高度，健康需求正由单一的医疗服务需求向疾病预防、健康促进、保健康复等多元化需求转变。公司会努力拓展产品线，投入新功能、新产品的研发，对公司的业务格局进行横向和纵向延伸，丰富收入来源和渠道。”张文表示。

## DRG/DIP医保支付改革 撬动百亿级信息化系统建设需求

●本报记者 傅苏颖

国家医保局日前披露，目前已有282个统筹地区实现DRG/DIP医保支付方式改革实际付费，占统筹地区总数的71%，其中北京、河北等12个省份下辖的所有统筹地区已全部启动DRG/DIP付费。业内人士表示，当前医保局端的市场趋于饱和，医院端仍有大量需求未被满足，DRG/DIP系统的市场空间将在2024年底被大量释放。

多地推进

所谓DRG付费，即按疾病诊断相关分组付费。也就是说，按照疾病诊断、病情严重程度、治疗方法等因素，把患者分入临床病症与资源消耗相似的诊断相关组。在此基础上，医保按照相应的付费标准进行支付。所谓DIP付费，即按病种分值付费，在总额预算机制下，根据年度医保支付总额、医保支付比例及各医疗机构病例的总分值计算点值，形成支付标准，对医疗机构每一病例实现标准化支付。

近期，多地强调推进DRG/DIP医保支付方式改革。山东省政府办公厅日前印发的《关于进一步深化改革促进乡村医疗卫生体系高质量发展若干措施》提及，结合乡村医疗卫生机构诊疗现状，将常见病、多发病纳入DRG/DIP基层病组（种）范围，2025年年底前DIP基层病种达到不少于80个，DRG基层病组达到不少于20个。加强农村地区医保基金结算和监管能力建设，医保经办机构自收到费用结算申请30个工作日内完成资金拨付。

甘肃省医保局、甘肃省卫生健康委日前联合印发《关于开展中医优势病种按疗效价值付费改革试点工作的通知》，正式拉开甘肃省在DRG/DIP支付方式改革付费框架下开展中医优势病种按疗效价值付费改革的帷幕。首批遴选确定按疗效价值付费的中医优势病种10种。

2019年开始，国家医保局先后启动30个城市的DRG付费国家试点和71个城市的DIP付费国家试点。2021年11月，国家发布了DRG/DIP支付方式改革三年行动计划，要求到2024年底，全国所有统筹地区全部开展DRG/DIP支付方式改革工作，先期启动试点地区不断巩固改革成果；到2025年底，DRG/DIP支付方式覆盖所有符合条件的开展住院服务的医疗机构，基本实现病种、医保基金全覆盖，DRG/DIP支付方式改革正式开始向全国推广。

太平洋证券认为，DRG/DIP的本质为将治疗标准化，国家版DRG共分了618个组，涉及各疾病的治疗路径，把针对医疗行为的支付进行标准化。DIP则是更多考虑到临床治疗的差异化，分组更细，在医疗行为逐步标准化后，将减少不合理的治疗、开药和检查。

市场空间大

中信证券预计，DRG/DIP改革到2024年底将实现全国覆盖，帮助提升医保基金使用效率，同时以精细化管理赋能公立医院高质量发展。DRG/DIP改革或带来以下三大影响：一是提升医院服务效率，同时助推形成分级诊疗格局；二是新诊疗、新消费、国产化等方向可能相对受益；三是撬动百亿级信息化系统建设需求，中性情形下预计DRG/DIP院端系统建设费用为141亿元左右。但是，改革初期需完善规则设计，避免成本核算压力转移带来的“副作用”。

业内人士表示，DRG/DIP支付方式改革带来的信息系统改造需求包括局端和院端两部分。其中，局端改造多针对于医保局，局端改造自2019年开始集中招标；院端目前约有73%的医疗机构尚未改造完成，对应市场空间近百亿元。

随着DRG/DIP支付方式改革推进，医院需改变过往增加服务项目的经营模式，向精细化管理转型，这有望成为继医院评级要求外又一信息系统更新契机。目前我国医院HIS系统多在2005年前后建成，采用PB或DELPHI开发的C/S架构系统占比较高，后续功能扩展更新非常受限。目前部分医疗IT厂商已推出较为成熟的分布式HIS方案，有望成为大型医院信息化改造重点项目。

机构认为，医保局端前三位供应商的业务量占整体业务量的40%左右；医院端的市场竞争激烈，市场份额较为分散，预计医院端前三位供应商的业务量占整体业务量的10%左右。各医院运行方式差异较大，医院更重视产品差异性能否满足内部需求以及售后服务的跟进能力。

上市公司积极布局

巨大的市场空间点燃了相关厂商的参与热情，多家上市公司在互动平台上给予回应。

万达信息表示，支付制度改革方面，万达信息向广州、上海、潍坊、营口、大庆、喀什、晋中、珠海等近30个地市提供DIP/DRG支付方式改革服务，并助力这些试点城市在国家医保局多轮交叉调研评估考核中交出了优秀的评估答卷，市场占有率处于领先地位。

思创医惠表示，目前公司在DRG/DIP领域进行积极布局，依托医疗信息智能开放平台，助力医疗机构推进以DRG/DIP为重点，上下联动、内外协同、标准规范、管用高效的支付方式改革。

久远银海称，公司持续加大自主DRG/DIP产品研发力度，积极拓展全国DRG/DIP服务市场。截至目前，公司已为全国10余个省份的医疗机构提供DRG/DIP服务。

东华软件称，公司子公司东华医为在智慧医保领域拥有一系列解决方案，如DRG住院医疗费用监控与管理解决方案、基于DRG的医保结算与监管系统解决方案、基于DIP的医保结算与监管系统解决方案等。

卫宁健康称，公司之前在DRG/DIP医保支付改革前期试点阶段已有一些案例，后期将在大规模推广阶段加大力度，利用集团体系的独特优势，努力为用户提供更优质的服务。

分析人士认为，DRG/DIP支付方式在中国已进入深度推广及执行阶段，预计市场规模将持续增长。未来，医院将更加注重精细化运营和数据驱动的服务，对于精细化运营的需求将带动相关咨询服务市场的爆发。而供应商将面临产品或服务升级的压力，需要开展数据咨询以及运营服务，以保证医院运营效率更高，医保资金使用更高效。

# 突破关键核心技术 打造农业科技創新平台

●本报记者 段芳媛 见习记者 杨梓岩

中国证券报记者1月4日从农业农村部获悉，农业农村部党组书记、部长、部科技创新领导小组组长唐仁健1月2日主持召开农业农村部科技创新领导小组第一次会议，研究部署相关工作。会议强调，要加快推进研发应用，千方百计加快高产高油大豆、丘陵山区农机等关键核心技术突破，突出集成加强适用技术推广应用。

受访专家和业界表示，农业科技创新在“三农”发展中的战略地位日益凸显，生物育种、农业机械化进程进一步提速，建设农业科技創新平台的多方合力正加快形成。

生物育种再提速

2024年是我国种业振兴行动正式开展的第四年，自我国将种业确立为国家战略性、基础性核心产业后，种业就驶入加速发展的“快车道”。未来进一步培育高产高油大豆，重在生物育种。其中，转基因技术更是保障粮食安全、实现种业振兴的重要手段。

日前，农业农村部发布公告，根据《中华人民共和国种子法》《农业转基因生物安全管理条例》和《农作物种子生产经营许可管理办法》等有关法规，批准发放北京联创种业有限公司等85家企业农作物种子生产经营许可证。

记者在名单中发现，共26家企业获转



视觉中国图片

基因玉米、大豆种子生产经营许可证，包括隆平高科子公司北京联创种业、河北巡天种业、湖北惠民；大北农旗下北京大北农生物技术有限公司、北京创种科技有限公司、北京丰度高科种业有限公司、云南大天农业有限公司；丰乐种业旗下四川同路农业有限公司等。

根据《农业转基因生物安全管理条例》，转基因品种在获得生物安全证书后，需通过品种审定获得种子生产和经营许可证，才可以进入商业化生产应用。2023年12月7日，农业农村部发布公告，37个转基因玉米品种和14个转基因大豆品种经审

定通过。2023年12月26日，首批转基因玉米、大豆种子生产经营许可证批准发放，进一步推进了转基因商业化进程，使生物育种在2024年得以再提速。

夯实农业机械化

农业机械化是农业现代化的基础。2023年农业农村部稳步推进丘陵山区农机装备、智能农机装备研发，同时为了加快农机研发制造推广应用进程，多地加快农机创新产品熟化应用基地建设，并拿出真金白银推动农机装备研发攻关。