

一、重要提示

- 1 本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到上海证券交易所网站等中国证监会指定媒体上仔细阅读年度报告全文。
- 2 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。
- 3 公司全体董事出席董事会会议。
- 4 中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。
- 5 经董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案  
新近修订对公司2020年度利润分配预案已经实施了一定程度的利润分配，考虑到公司目前SPD及区域检测中心业务处于快速成长阶段，经营规模不断扩大，资金需求较大，为更好地维护全体股东的长远利益，公司2020年度暂不进行现金分红，资本公积金不转增股本，剩余未分配利润滚存至下一年度。公司2020年度利润分配方案已经公司第三届董事会第三十五次会议审议及第三届监事会第十九次会议通过，尚需提交2020年度股东大会审议。
- 6 公司基本情况

公司简称	公司控股股东	实际控制人	注册地址	经营范围	主要经营范围
A股	上海强生医药有限公司	强生医疗	400735	医药	医疗器械
控股股东名称及方式	强生	强生全资子公司	强生全资子公司	强生全资子公司	强生全资子公司
注册地址	上海浦东新区川沙新镇三灶村	上海浦东新区川沙新镇三灶村	上海浦东新区川沙新镇三灶村	上海浦东新区川沙新镇三灶村	上海浦东新区川沙新镇三灶村
电话	021-52888899	021-52888899	021-52888899	021-52888899	021-52888899
电子邮箱	shengsheng@shengsheng.com	shengsheng@shengsheng.com	shengsheng@shengsheng.com	shengsheng@shengsheng.com	shengsheng@shengsheng.com

2 报告期内主要业务简介

（一）主要业务及经营模式

公司以“构建卓越医用产品服务智慧生态平台”为愿景，致力于成为国内领先的、以“科技+服务”驱动的医疗智慧供应链运营服务商。秉承服务、通过科技赋能、业务协同、战略投资等举措，公司明确了以医疗智慧供应链服务业务（IVD 集成化、区域检测中心、SPD）为基础，同时向上游先进材料及院外toU端销售医疗服务市场、“慢病管理PBM、互联网医院医疗”为协同发展路径的商业模式。

以“服务驱动”为核心，推动业务转型升级，积极布局区域化、区块链、云计算、物联网、AI等信息技术，推动传统医疗服务向智能化转型升级。同时，通过业务协同合作，延伸布局“慢病管理PBM”、“互联网医院医疗”等院外toC端精准医疗服务市场，覆盖区域化检测中心、SPD供应链体系，布局未来“智慧医疗”为愿景，构建业务转型升级上游产业链平台。通过“投资+合作”等形式引入在全球具有领先优势的药企、协同公司终端渠道优势，实现在国内市场实现落地转化。

（二）公司前主要业务模式有：

（1）做好检验试剂化运营服务（IVD集约化）  
IVD业务模式为公司与医疗机构建立中长期业务合同，约定在合同期内，公司向医疗机构提供体外诊断试剂供应服务，医疗机构向公司采购体外诊断试剂耗材，同时公司向医疗机构提供检测试剂、试剂及技术支持、工程服务、采购管理、信息化软件功能拓展、医学实验室建设布局优化、ISO15189认证支持和体外诊断新技术学术交流等多元化服务，提升医疗机构实验室的综合管理水平。

（2）合作共建区域检测中心  
合作共建区域检测中心业务是公司依托医疗集团、医疗机构等区域医疗核心医院检验科，合作共建标准化、高水平实验室。公司通过专业化的物流运输体系，定时对区域内医疗机构样本进行检测，统一进行检测并出具检验报告，同时，将检验结果通过区域性实验室信息管理系统（LIS）实时回传至相关医疗机构。公司作为区域检测中心合作服务提供商，为区域检测中心提供实验室建设、运营、试剂耗材供应及管理、信息系统建设及标本物流等综合服务。合作共建检测中心是提升区域检测中心与医疗机构的整合，可以实现优化医疗资源的新兴业务，减少医疗资源重复投入，同时保障实验室检测质量，实现检测结果互认。进而有效解决基层医疗机构检测成本、专业技术人员分布不均等问题，让老百姓在家门口就能享受到优质的医疗服务。

合作共建区域检测中心运营模式：



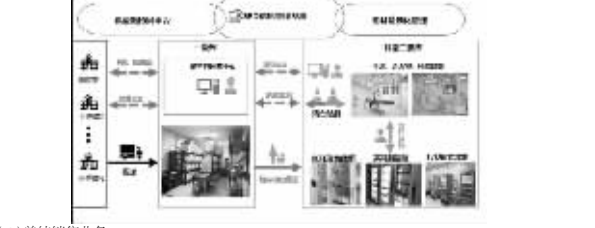
（3）医用耗材集约化运营服务（SPD业务）  
SPD业务模式为公司与医疗机构建立中长期业务合同，在约定的合同期限内，公司以“智慧供应链服务”为核心，通过信息化、智能化建设以及运营流程的优化，将医院医用耗材智慧供应链管理平台，依托公司业务管理体系，为医疗机构提供医用耗材的集中采购与配送、院内物资仓储管理及配送、数据分析等多元化服务，帮助医疗机构实现精细化管理。

取消耗材加成、医保支付方式改革、带量采购等政策加速推进，促使医疗机构内部管理向价值医疗为核转变。医疗机构内部成本管控、精细化管理运营需求不断涌现，在此背景下，SPD模式正逐步成为医疗机构智慧供应链运营的主流模式。

SPD业务运营模式简介：

项目	主要内容
运营模式	SPD业务模式为公司与医疗机构建立中长期业务合同，在约定的合同期限内，公司以“智慧供应链服务”为核心，通过信息化、智能化建设以及运营流程的优化，将医院医用耗材智慧供应链管理平台，依托公司业务管理体系，为医疗机构提供医用耗材的集中采购与配送、院内物资仓储管理及配送、数据分析等多元化服务，帮助医疗机构实现精细化管理。
运营模式	SPD业务模式为公司与医疗机构建立中长期业务合同，在约定的合同期限内，公司以“智慧供应链服务”为核心，通过信息化、智能化建设以及运营流程的优化，将医院医用耗材智慧供应链管理平台，依托公司业务管理体系，为医疗机构提供医用耗材的集中采购与配送、院内物资仓储管理及配送、数据分析等多元化服务，帮助医疗机构实现精细化管理。
运营模式	SPD业务模式为公司与医疗机构建立中长期业务合同，在约定的合同期限内，公司以“智慧供应链服务”为核心，通过信息化、智能化建设以及运营流程的优化，将医院医用耗材智慧供应链管理平台，依托公司业务管理体系，为医疗机构提供医用耗材的集中采购与配送、院内物资仓储管理及配送、数据分析等多元化服务，帮助医疗机构实现精细化管理。

SPD业务运营模式简介：



（4）单纯销售业务

单纯销售业务模式为公司对客户销售体外诊断产品，利润来源于体外诊断设备或试剂耗材的进销差价或自产销售。与IVD集约化运营服务模式的主要区别是，公司不向客户提供体外诊断试剂供应服务，而是直接销售体外诊断试剂和耗材。

（二）行业经营情况

随着医疗卫生改革的持续深化，在全国人口老龄化、健康消费升级等因素的驱动下，医疗行业整体保持向上增长趋势。尤其是全球新冠疫情发展的态势对公共卫生防疫、新的商业模式的影响等多方面因素，使得行业景气度持续提升。

1. 体外诊断行业发展情况

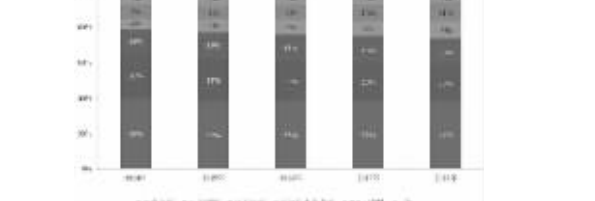
21世纪以来，中国诊断产业的发展，体外诊断产业的配套法规体系也愈发完善。2002年，国家药监局发布了《关于体外诊断试剂分类管理公告》，确定了体外诊断试剂进行分类管理。2007年，国家药监局发布实施《体外诊断试剂注册管理办法》，对体外诊断试剂行业的具体注册及运营要求作了明确规定。行业在政策推动下持续发展，在政策红利催化下形成较大市场，市场规模与患者众多，但技术水平和市场规模上，国外企业目前依旧主导中国体外诊断行业，中国企业全球业务革新和产品品质提高上尚待发展。

全球体外诊断产业保持持续增长趋势，根据Allied Market Research市场研究和预测，2017年全球体外诊断市场规模564.62亿美元，预计2018年至2025年复合年均增长率将达到4.8%，到2025年将达到936亿美元。

近五年来，在政策支持、技术进步、消费升级及老龄化等因素的推动下，中国体外诊断产业保持快速增长，根据PosteSullivan报告，2018年中国体外诊断市场规模713亿元；根据头豹研究院预计，中国体外诊断产业市场规模将以19.3%的增长率快速增长，并于2023年达到1217.4亿元。

从细分市场来看，我国体外诊断市场由生化诊断、免疫诊断、分子诊断、血检与止血诊断等细分领域构成，其中免疫诊断市场规模最大，约占体外诊断整体市场的35%，分子诊断、血检与止血诊断、POCT等近年发展迅速。

我国体外诊断市场各细分市场比例：



资料来源：中商产业研究院  
2. 血检与止血诊断行业的发展  
我国在国内外在特定细分领域形成规模生产及销售的体外诊断剂企业，同时也在逐步完善化学发光、自身免疫抗体检测、血常规、尿液、体液、免疫检测等产业链。

由于人口老龄化进程加速，心脑血管疾病、恶性肿瘤、同时分秒诊疗促进行血与止血诊断技术向基层医院下沉，基层血诊的需求快速增长，目前我国血检与止血诊断处于高速发展期，根据中商产业研究院报告，2018年血诊市场规模约56亿元，近三年的复合增长率达26%，在IVD领域的市场份额也由2014年的6%提升至2018年的9%。预计2023年我国血检与止血诊断的市场规模将超过1182亿元，2018-2023年的复合增长率约为165%。

在凝血诊断领域，森鑫检测、美国国家仪器实验室等国外企业凭借技术和先发布局占据了约80%的市场份额，覆盖国内大多数三级医院。近些年，在医保控费和分级诊疗等政策背景下，国内厂家通过加强研发、扩充产品线，市场份额得到了提升，根据中商产业研究院报告，国产厂家市场份额占比由2016年的15%上升至2018年的20%，未来具有较大的国产替代空间。

3. 体外诊断产业行业发展趋势  
随着医疗体制和医保政策的逐步落地，体外诊断试剂流通行业竞争愈发激烈，在这样的背景下，行业内企业逐渐开始向服务型业务延伸，具体来讲，分为如下三个发展趋势：

（1）集中采购趋势  
集中采购服务是指集中多个品牌供应商、集中产品和服务资源，满足医院实验室全部或相当一部分品类采购需求的过程，服务对象多具有一定规模的医院。

集中采购模式市场作为检验试剂服务的一种模式，主要提供的是采购服务，这一模式不参与检测运营，样本不外送，与医院检测利益冲突小，没有取代关系。目前国内已经出现了一些已经取得初步成功的体外诊断集中采购案例，借助流通环节的集中，实现规模采购优势，借助物流的渠道优势，找上下游整合的突破点，这是集中采购业务战略目标。集中采购服务的代表企业有力斯、润达医疗等。

（2）SPD模式发展情况  
随着智慧医疗、智慧医院、智慧国家仪器实验室等国外企业凭借技术和先发布局占据了约80%的市场份额，覆盖国内大多数三级医院。近些年，在医保控费和分级诊疗等政策背景下，国内厂家通过加强研发、扩充产品线，市场份额得到了提升，根据中商产业研究院报告，国产厂家市场份额占比由2016年的15%上升至2018年的20%，未来具有较大的国产替代空间。

（3）区域检测中心  
在传染病检测水平有限的区域、简单的传染病检测服务或常规检测服务，不足以满足客户需求，因此延伸出的融合者：一是在政府部门的的支持下，通过建立区域检测中心，获得区域内的所有（或部分）检测业务，以强大的力量进行产业链的整合。目前，区域检测中心的合作方式主要有基于单位（医院、公立检验所）的区域检测中心和基于第三方检测的区域检测中心。

4. SPD业务发展趋势  
（1）SPD模式发展情况  
随着智慧医疗、智慧医院、智慧国家仪器实验室等国外企业凭借技术和先发布局占据了约80%的市场份额，覆盖国内大多数三级医院。近些年，在医保控费和分级诊疗等政策背景下，国内厂家通过加强研发、扩充产品线，市场份额得到了提升，根据中商产业研究院报告，国产厂家市场份额占比由2016年的15%上升至2018年的20%，未来具有较大的国产替代空间。

（2）SPD模式发展情况  
随着智慧医疗、智慧医院、智慧国家仪器实验室等国外企业凭借技术和先发布局占据了约80%的市场份额，覆盖国内大多数三级医院。近些年，在医保控费和分级诊疗等政策背景下，国内厂家通过加强研发、扩充产品线，市场份额得到了提升，根据中商产业研究院报告，国产厂家市场份额占比由2016年的15%上升至2018年的20%，未来具有较大的国产替代空间。

（3）区域检测中心  
在传染病检测水平有限的区域、简单的传染病检测服务或常规检测服务，不足以满足客户需求，因此延伸出的融合者：一是在政府部门的的支持下，通过建立区域检测中心，获得区域内的所有（或部分）检测业务，以强大的力量进行产业链的整合。目前，区域检测中心的合作方式主要有基于单位（医院、公立检验所）的区域检测中心和基于第三方检测的区域检测中心。

4. SPD业务发展趋势  
（1）SPD模式发展情况  
随着智慧医疗、智慧医院、智慧国家仪器实验室等国外企业凭借技术和先发布局占据了约80%的市场份额，覆盖国内大多数三级医院。近些年，在医保控费和分级诊疗等政策背景下，国内厂家通过加强研发、扩充产品线，市场份额得到了提升，根据中商产业研究院报告，国产厂家市场份额占比由2016年的15%上升至2018年的20%，未来具有较大的国产替代空间。

（2）SPD模式发展情况  
随着智慧医疗、智慧医院、智慧国家仪器实验室等国外企业凭借技术和先发布局占据了约80%的市场份额，覆盖国内大多数三级医院。近些年，在医保控费和分级诊疗等政策背景下，国内厂家通过加强研发、扩充产品线，市场份额得到了提升，根据中商产业研究院报告，国产厂家市场份额占比由2016年的15%上升至2018年的20%，未来具有较大的国产替代空间。

（3）区域检测中心  
在传染病检测水平有限的区域、简单的传染病检测服务或常规检测服务，不足以满足客户需求，因此延伸出的融合者：一是在政府部门的的支持下，通过建立区域检测中心，获得区域内的所有（或部分）检测业务，以强大的力量进行产业链的整合。目前，区域检测中心的合作方式主要有基于单位（医院、公立检验所）的区域检测中心和基于第三方检测的区域检测中心。

4. SPD业务发展趋势  
（1）SPD模式发展情况  
随着智慧医疗、智慧医院、智慧国家仪器实验室等国外企业凭借技术和先发布局占据了约80%的市场份额，覆盖国内大多数三级医院。近些年，在医保控费和分级诊疗等政策背景下，国内厂家通过加强研发、扩充产品线，市场份额得到了提升，根据中商产业研究院报告，国产厂家市场份额占比由2016年的15%上升至2018年的20%，未来具有较大的国产替代空间。

（2）SPD模式发展情况  
随着智慧医疗、智慧医院、智慧国家仪器实验室等国外企业凭借技术和先发布局占据了约80%的市场份额，覆盖国内大多数三级医院。近些年，在医保控费和分级诊疗等政策背景下，国内厂家通过加强研发、扩充产品线，市场份额得到了提升，根据中商产业研究院报告，国产厂家市场份额占比由2016年的15%上升至2018年的20%，未来具有较大的国产替代空间。

（3）区域检测中心  
在传染病检测水平有限的区域、简单的传染病检测服务或常规检测服务，不足以满足客户需求，因此延伸出的融合者：一是在政府部门的的支持下，通过建立区域检测中心，获得区域内的所有（或部分）检测业务，以强大的力量进行产业链的整合。目前，区域检测中心的合作方式主要有基于单位（医院、公立检验所）的区域检测中心和基于第三方检测的区域检测中心。

4. SPD业务发展趋势  
（1）SPD模式发展情况  
随着智慧医疗、智慧医院、智慧国家仪器实验室等国外企业凭借技术和先发布局占据了约80%的市场份额，覆盖国内大多数三级医院。近些年，在医保控费和分级诊疗等政策背景下，国内厂家通过加强研发、扩充产品线，市场份额得到了提升，根据中商产业研究院报告，国产厂家市场份额占比由2016年的15%上升至2018年的20%，未来具有较大的国产替代空间。

（2）SPD模式发展情况  
随着智慧医疗、智慧医院、智慧国家仪器实验室等国外企业凭借技术和先发布局占据了约80%的市场份额，覆盖国内大多数三级医院。近些年，在医保控费和分级诊疗等政策背景下，国内厂家通过加强研发、扩充产品线，市场份额得到了提升，根据中商产业研究院报告，国产厂家市场份额占比由2016年的15%上升至2018年的20%，未来具有较大的国产替代空间。

（3）区域检测中心  
在传染病检测水平有限的区域、简单的传染病检测服务或常规检测服务，不足以满足客户需求，因此延伸出的融合者：一是在政府部门的的支持下，通过建立区域检测中心，获得区域内的所有（或部分）检测业务，以强大的力量进行产业链的整合。目前，区域检测中心的合作方式主要有基于单位（医院、公立检验所）的区域检测中心和基于第三方检测的区域检测中心。

4. SPD业务发展趋势  
（1）SPD模式发展情况  
随着智慧医疗、智慧医院、智慧国家仪器实验室等国外企业凭借技术和先发布局占据了约80%的市场份额，覆盖国内大多数三级医院。近些年，在医保控费和分级诊疗等政策背景下，国内厂家通过加强研发、扩充产品线，市场份额得到了提升，根据中商产业研究院报告，国产厂家市场份额占比由2016年的15%上升至2018年的20%，未来具有较大的国产替代空间。

（2）SPD模式发展情况  
随着智慧医疗、智慧医院、智慧国家仪器实验室等国外企业凭借技术和先发布局占据了约80%的市场份额，覆盖国内大多数三级医院。近些年，在医保控费和分级诊疗等政策背景下，国内厂家通过加强研发、扩充产品线，市场份额得到了提升，根据中商产业研究院报告，国产厂家市场份额占比由2016年的15%上升至2018年的20%，未来具有较大的国产替代空间。

（3）区域检测中心  
在传染病检测水平有限的区域、简单的传染病检测服务或常规检测服务，不足以满足客户需求，因此延伸出的融合者：一是在政府部门的的支持下，通过建立区域检测中心，获得区域内的所有（或部分）检测业务，以强大的力量进行产业链的整合。目前，区域检测中心的合作方式主要有基于单位（医院、公立检验所）的区域检测中心和基于第三方检测的区域检测中心。

4. SPD业务发展趋势  
（1）SPD模式发展情况  
随着智慧医疗、智慧医院、智慧国家仪器实验室等国外企业凭借技术和先发布局占据了约80%的市场份额，覆盖国内大多数三级医院。近些年，在医保控费和分级诊疗等政策背景下，国内厂家通过加强研发、扩充产品线，市场份额得到了提升，根据中商产业研究院报告，国产厂家市场份额占比由2016年的15%上升至2018年的20%，未来具有较大的国产替代空间。

（2）SPD模式发展情况  
随着智慧医疗、智慧医院、智慧国家仪器实验室等国外企业凭借技术和先发布局占据了约80%的市场份额，覆盖国内大多数三级医院。近些年，在医保控费和分级诊疗等政策背景下，国内厂家通过加强研发、扩充产品线，市场份额得到了提升，根据中商产业研究院报告，国产厂家市场份额占比由2016年的15%上升至2018年的20%，未来具有较大的国产替代空间。

（3）区域检测中心  
在传染病检测水平有限的区域、简单的传染病检测服务或常规检测服务，不足以满足客户需求，因此延伸出的融合者：一是在政府部门的的支持下，通过建立区域检测中心，获得区域内的所有（或部分）检测业务，以强大的力量进行产业链的整合。目前，区域检测中心的合作方式主要有基于单位（医院、公立检验所）的区域检测中心和基于第三方检测的区域检测中心。

4. SPD业务发展趋势  
（1）SPD模式发展情况  
随着智慧医疗、智慧医院、智慧国家仪器实验室等国外企业凭借技术和先发布局占据了约80%的市场份额，覆盖国内大多数三级医院。近些年，在医保控费和分级诊疗等政策背景下，国内厂家通过加强研发、扩充产品线，市场份额得到了提升，根据中商产业研究院报告，国产厂家市场份额占比由2016年的15%上升至2018年的20%，未来具有较大的国产替代空间。

（2）SPD模式发展情况  
随着智慧医疗、智慧医院、智慧国家仪器实验室等国外企业凭借技术和先发布局占据了约80%的市场份额，覆盖国内大多数三级医院。近些年，在医保控费和分级诊疗等政策背景下，国内厂家通过加强研发、扩充产品线，市场份额得到了提升，根据中商产业研究院报告，国产厂家市场份额占比由2016年的15%上升至2018年的20%，未来具有较大的国产替代空间。

（3）区域检测中心  
在传染病检测水平有限的区域、简单的传染病检测服务或常规检测服务，不足以满足客户需求，因此延伸出的融合者：一是在政府部门的的支持下，通过建立区域检测中心，获得区域内的所有（或部分）检测业务，以强大的力量进行产业链的整合。目前，区域检测中心的合作方式主要有基于单位（医院、公立检验所）的区域检测中心和基于第三方检测的区域检测中心。

4. SPD业务发展趋势  
（1）SPD模式发展情况  
随着智慧医疗、智慧医院、智慧国家仪器实验室等国外企业凭借技术和先发布局占据了约80%的市场份额，覆盖国内大多数三级医院。近些年，在医保控费和分级诊疗等政策背景下，国内厂家通过加强研发、扩充产品线，市场份额得到了提升，根据中商产业研究院报告，国产厂家市场份额占比由2016年的15%上升至2018年的20%，未来具有较大的国产替代空间。

（2）SPD模式发展情况  
随着智慧医疗、智慧医院、智慧国家仪器实验室等国外企业凭借技术和先发布局占据了约80%的市场份额，覆盖国内大多数三级医院。近些年，在医保控费和分级诊疗等政策背景下，国内厂家通过加强研发、扩充产品线，市场份额得到了提升，根据中商产业研究院报告，国产厂家市场份额占比由2016年的15%上升至2018年的20%，未来具有较大的国产替代空间。

（3）区域检测中心  
在传染病检测水平有限的区域、简单的传染病检测服务或常规检测服务，不足以满足客户需求，因此延伸出的融合者：一是在政府部门的的支持下，通过建立区域检测中心，获得区域内的所有（或部分）检测业务，以强大的力量进行产业链的整合。目前，区域检测中心的合作方式主要有基于单位（医院、公立检验所）的区域检测中心和基于第三方检测的区域检测中心。

4. SPD业务发展趋势  
（1）SPD模式发展情况  
随着智慧医疗、智慧医院、智慧国家仪器实验室等国外企业凭借技术和先发布局占据了约80%的市场份额，覆盖国内大多数三级医院。近些年，在医保控费和分级诊疗等政策背景下，国内厂家通过加强研发、扩充产品线，市场份额得到了提升，根据中商产业研究院报告，国产厂家市场份额占比由2016年的15%上升至2018年的20%，未来具有较大的国产替代空间。

（2）SPD模式发展情况  
随着智慧医疗、智慧医院、智慧国家仪器实验室等国外企业凭借技术和先发布局占据了约80%的市场份额，覆盖国内大多数三级医院。近些年，在医保控费和分级诊疗等政策背景下，国内厂家通过加强研发、扩充产品线，市场份额得到了提升，根据中商产业研究院报告，国产厂家市场份额占比由2016年的15%上升至2018年的20%，未来具有较大的国产替代空间。

（3）区域检测中心  
在传染病检测水平有限的区域、简单的传染病检测服务或常规检测服务，不足以满足客户需求，因此延伸出的融合者：一是在政府部门的的支持下，通过建立区域检测中心，获得区域内的所有（或部分）检测业务，以强大的力量进行产业链的整合。目前，区域检测中心的合作方式主要有基于单位（医院、公立检验所）的区域检测中心和基于第三方检测的区域检测中心。

4. SPD业务发展趋势  
（1）SPD模式发展情况  
随着智慧医疗、智慧医院、智慧国家仪器实验室等国外企业凭借技术和先发布局占据了约80%的市场份额，覆盖国内大多数三级医院。近些年，在医保控费和分级诊疗等政策背景下，国内厂家通过加强研发、扩充产品线，市场份额得到了提升，根据中商产业研究院报告，国产厂家市场份额占比由2016年的15%上升至2018年的20%，未来具有较大的国产替代空间。

（2）SPD模式发展情况  
随着智慧医疗、智慧医院、智慧国家仪器实验室等国外企业凭借技术和先发布局占据了约80%的市场份额，覆盖国内大多数三级医院。近些年，在医保控费和分级诊疗等政策背景下，国内厂家通过加强研发、扩充产品线，市场份额得到了提升，根据中商产业研究院报告，国产厂家市场份额占比由2016年的15%上升至2018年的20%，未来具有较大的国产替代空间。

（3）区域检测中心  
在传染病检测水平有限的区域、简单的传染病检测服务或常规检测服务，不足以满足客户需求，因此延伸出的融合者：一是在政府部门的的支持下，通过建立区域检测中心，获得区域内的所有（或部分）检测业务，以强大的力量进行产业链的整合。目前，区域检测中心的合作方式主要有基于单位（医院、公立检验所）的区域检测中心和基于第三方检测的区域检测中心。

4. SPD业务发展趋势  
（1）SPD模式发展情况  
随着智慧医疗、智慧医院、智慧国家仪器实验室等国外企业凭借技术和先发布局占据了约80%的市场份额，覆盖国内大多数三级医院。近些年，在医保控费和分级诊疗等政策背景下，国内厂家通过加强研发、扩充产品线，市场份额得到了提升，根据中商产业研究院报告，国产厂家市场份额占比由2016年的15%上升至2018年的20%，未来具有较大的国产替代空间。

（2）SPD模式发展情况  
随着智慧医疗、智慧医院、智慧国家仪器实验室等国外企业凭借技术和先发布局占据了约80%的市场份额，覆盖国内大多数三级医院。近些年，在医保控费和分级诊疗等政策背景下，国内厂家通过加强研发、扩充产品线，市场份额得到了提升，根据中商产业研究院报告，国产厂家市场份额占比由2016年的15%上升至2018年的20%，未来具有较大的国产替代空间。

（3）区域检测中心  
在传染病检测水平有限的区域、简单的传染病检测服务或常规检测服务，不足以满足客户需求，因此延伸出的融合者：一是在政府部门的的支持下，通过建立区域检测中心，获得区域内的所有（或部分）检测业务，以强大的力量进行产业链的整合。目前，区域检测中心的合作方式主要有基于单位（医院、公立检验所）的区域检测中心和基于第三方检测的区域检测中心。

4. SPD业务发展趋势  
（1）SPD模式发展情况  
随着智慧医疗、智慧医院、智慧国家仪器实验室等国外企业凭借技术和先发布局占据了约80%的市场份额，覆盖国内大多数三级医院。近些年，在医保控费和分级诊疗等政策背景下，国内厂家通过加强研发、扩充产品线，市场份额得到了提升，根据中商产业研究院报告，国产厂家市场份额占比由2016年的15%上升至2018年的20%，未来具有较大的国产替代空间。

（2）SPD模式发展情况  
随着智慧医疗、智慧医院、智慧国家仪器实验室等国外企业凭借技术和先发布局占据了约80%的市场份额，覆盖国内大多数三级医院。近些年，在医保控费和分级诊疗等政策背景下，国内厂家通过加强研发、扩充产品线，市场份额得到了提升，根据中商产业研究院报告，国产厂家市场份额占比由2016年的15%上升至2018年的20%，未来具有较大的国产替代空间。

（3）区域检测中心  
在传染病检测水平有限的区域、简单的传染病检测服务或常规检测服务，不足以满足客户需求，因此延伸出的融合者：一是在政府部门的的支持下，通过建立区域检测中心，获得区域内的所有（或部分）检测业务，以强大的力量进行产业链的整合。目前，区域检测中心的合作方式主要有基于单位（医院、公立检验所）的区域检测中心和基于第三方检测的区域检测中心。

4. SPD业务发展趋势  
（1）SPD模式发展情况  
随着智慧医疗、智慧医院、智慧国家仪器实验室等国外企业凭借技术和先发布局占据了约80%的市场份额，覆盖国内大多数三级医院。近些年，在医保控费和分级诊疗等政策背景下，国内厂家通过加强研发、扩充产品线，市场份额得到了提升，根据中商产业研究院报告，国产厂家市场份额占比由2016年的15%上升至2018年的20%，未来具有较大的国产替代空间。

（2）SPD模式发展情况  
随着智慧医疗、智慧医院、智慧国家仪器实验室等国外企业凭借技术和先发布局占据了约80%的市场份额，覆盖国内大多数三级医院。近些年，在医保控费和分级诊疗等政策背景下，国内厂家通过加强研发、扩充产品线，市场份额得到了提升，根据中商产业研究院报告，国产厂家市场份额占比由2016年的15%上升至2018年的20%，未来具有较大的国产替代空间。

（3）区域检测中心  
在传染病检测水平有限的区域、简单的传染病检测服务或常规检测服务，不足以满足客户需求，因此延伸出的融合者：一是在政府部门的的支持下，通过建立区域检测中心，获得区域内的所有（或部分）检测业务，以强大的力量进行产业链的整合。目前，区域检测中心的合作方式主要有基于单位（医院、公立检验所）的区域检测中心和基于第三方检测的区域检测中心。

4. SPD业务发展趋势  
（1）SPD模式发展情况  
随着智慧医疗、智慧医院、智慧国家仪器实验室等国外企业凭借技术和先发布局占据了约80%的市场份额，覆盖国内大多数三级医院。近些年，在医保控费和分级诊疗等政策背景下，国内厂家通过加强研发、扩充产品线，市场份额得到了提升，根据中商产业研究院报告，国产厂家市场份额占比由2016年的15%上升至2018年的20%，未来具有较大的国产替代空间。

（2）SPD模式发展情况  
随着智慧医疗、智慧医院、智慧国家仪器实验室等国外企业凭借技术和先发布局占据了约80%的市场份额，覆盖国内大多数三级医院。近些年，在医保控费和分级诊疗等政策背景下，国内厂家通过加强研发、扩充产品线，市场份额得到了提升，根据中商产业研究院报告，国产厂家市场份额占比由2016年的15%上升至2018年的20%，未来具有较大的国产替代空间。

（3）区域检测中心  
在传染病检测水平有限的区域、简单的传染病检测服务或常规检测服务，不足以满足客户需求，因此延伸出的融合者：一是在政府部门的的支持下，通过建立区域检测中心，获得区域内的所有（或部分）检测业务，以强大的力量进行产业链的整合。目前，区域检测中心的合作方式主要有基于单位（医院、公立检验所）的区域检测中心和基于第三方检测的区域检测中心。

4. SPD业务发展趋势  
（1）SPD模式发展情况  
随着智慧医疗、智慧医院、智慧国家仪器实验室等国外企业凭借技术和先发布局占据了约80%的市场份额，覆盖国内大多数三级医院。近些年，在医保控费和分级诊疗等政策背景下，国内厂家通过加强研发、扩充产品线，市场份额得到了提升，根据中商产业研究院报告，国产厂家市场份额占比由2016年的15%上升至2018年的20%，未来具有较大的国产替代空间。

（2）SPD模式发展情况  
随着智慧医疗、智慧医院、智慧国家仪器实验室等国外企业凭借技术和先发布局占据了约80%的市场份额，覆盖国内大多数三级医院。近些年，在医保控费和分级诊疗等政策背景下，国内厂家通过加强研发、扩充产品线，市场份额得到了提升，根据中商产业研究院报告，国产厂家市场份额占比由2016年的15%上升至2018年的20%，未来具有较大的国产替代空间。

（3）区域检测中心  
在传染病检测水平有限的区域、简单的传染病检测服务或常规检测服务，不足以满足客户需求，因此延伸出的融合者：一是在政府部门的的支持下，通过建立区域检测中心，获得区域内的所有（或部分）检测业务，以强大的力量进行产业链的整合。目前，区域检测中心的合作方式主要有基于单位（医院、公立检验所）的区域检测中心和基于第三方检测的区域检测中心。

4. SPD业务发展趋势  
（1）SPD模式发展情况  
随着智慧医疗、智慧医院、智慧国家仪器实验室等国外企业凭借技术和先发布局占据了约80%的市场份额，覆盖国内大多数三级医院。近些年，在医保控费和分级诊疗等政策背景下，国内厂家通过加强研发、扩充产品线，市场份额得到了提升，根据中商产业研究院报告，国产厂家市场份额占比由2016年的15%上升至2018年的20%，未来具有较大的国产替代空间。

（2）SPD模式发展情况  
随着智慧医疗、智慧医院、智慧国家仪器实验室等国外企业凭借技术和先发布局占据了约80%的市场份额，覆盖国内大多数三级医院。近些年，在医保控费和分级诊疗等政策背景下，国内厂家通过加强研发、扩充产品线，市场份额得到了提升，根据中商产业研究院报告，国产厂家市场份额占比由2016年的15%上升至2018年的20%，未来具有较大的国产替代空间。

（3）区域检测中心  
在传染病检测水平有限的区域、简单的传染病检测服务或常规检测服务，不足以满足客户需求，因此延伸出的融合者：一是在政府部门的的支持下，通过建立区域检测中心，获得区域内的所有（或部分）检测业务，以强大的力量进行产业链的整合。目前，区域检测中心的合作方式主要有基于单位（医院、公立检验所）的区域检测中心和基于第三方检测的区域检测中心。

4. SPD业务发展趋势  
（1）SPD模式发展情况  
随着智慧医疗、智慧医院、智慧国家仪器实验室等国外企业凭借技术和先发布局占据了约80%的市场份额，覆盖国内大多数三级医院。近些年，在医保控费和分级诊疗等政策背景下，国内厂家通过加强研发、扩充产品线，市场份额得到了提升，根据中商产业研究院报告，国产厂家市场份额占比由2016年的15%上升至2018年的20%，未来具有较大的国产替代空间。

（2）SPD模式发展情况  
随着智慧医疗、智慧医院、智慧国家仪器实验室等国外企业凭借技术和先发布局占据了约80%的市场份额，覆盖国内大多数三级医院。近些年，在医保控费和分级诊疗等政策背景下，国内厂家通过加强研发、扩充产品线，市场份额得到了提升，根据中商产业研究院报告，国产厂家市场份额占比由2016年的15%上升至2018年的20%，未来具有较大的国产替代空间。

（3）区域检测中心  
在传染病检测水平有限的区域、简单的传染病检测服务或常规检测服务，不足以满足客户需求，因此延伸出的融合者：一是在政府部门的的支持下，通过建立区域检测中心，获得区域内的所有（或部分）检测业务，以强大的力量进行产业链的整合。目前，区域检测中心的合作方式主要有基于单位（医院、公立检验所）的区域检测中心和基于第三方检测的区域检测中心。

4. SPD业务发展趋势  
（1）SPD模式发展情况  
随着智慧医疗、智慧医院、智慧国家仪器实验室等国外企业凭借技术和先发布局占据了约80%的市场份额，覆盖国内大多数三级医院。近些年，在医保控费和分级诊疗等政策背景下，国内厂家通过加强研发、扩充产品线，市场份额得到了提升，根据中商产业研究院报告，国产厂家市场份额占比由2016年的15%上升至2018年的20%，未来具有较大的国产替代空间。

（2）SPD模式发展情况  
随着智慧医疗、智慧医院、智慧国家仪器实验室等国外企业凭借技术和先发布局占据了约80%的市场份额，覆盖国内大多数三级医院。近些年，在医保控费和分级诊疗等政策背景下，国内厂家通过加强研发、扩充产品线，市场份额得到了提升，根据中商产业研究院报告，国产厂家市场份额占比由2016年的15%上升至2018年的20%，未来具有较大的国产替代空间。

（3）区域检测中心  
在传染病检测水平有限的区域、简单的传染病检测服务或常规检测服务，不足以满足客户需求，因此延伸出的融合者：一是在政府部门的的支持下，通过建立区域检测中心，获得区域内的所有（或部分）检测业务，以强大的力量进行产业链的整合。目前，区域检测中心的合作方式主要有基于单位（医院、公立检验所）的区域检测中心和基于第三方检测的区域检测中心。

4. SPD业务发展趋势  
（1）SPD模式发展情况  
随着智慧医疗、智慧医院、智慧国家仪器实验室等国外企业凭借技术和先发布局占据了约80%的市场份额，覆盖国内大多数三级医院。近些年，在医保控费和分级诊疗等政策背景下，国内厂家通过加强研发、扩充产品线，市场份额得到了提升，根据中商产业研究院报告，国产厂家市场份额占比由2016年的15%上升至2018年的20%，未来具有较大的国产替代空间。

（2）SPD模式发展情况  
随着智慧医疗、智慧医院、智慧国家仪器实验室等国外企业凭借技术和先发布局占据了约80%的市场份额，覆盖国内大多数三级医院。近些年，在医保控费和分级诊疗等政策背景下，国内厂家通过加强研发、扩充产品线，市场份额得到了提升，根据中商产业研究院报告，国产厂家市场份额占比由2016年的15%上升至2018年的20%，未来具有较大的国产替代空间。

（3）区域检测中心  
在传染病检测水平有限的区域、简单的传染病检测服务或常规检测服务，不足以满足客户需求，因此延伸出的融合者：一是在政府部门的的支持下，通过建立区域检测中心，获得区域内的所有（或部分）检测业务，以强大的力量进行产业链的整合。目前，区域检测中心的合作方式主要有基于单位（医院、公立检验所）的区域检测中心和基于第三方检测的区域检测中心。

4. SPD业务发展趋势  
（1）SPD模式发展情况  
随着智慧医疗、智慧医院、智慧国家仪器实验室等国外企业凭借技术和先发布局占据了约80%的市场份额，覆盖国内大多数三级医院。近些年，在医保控费和分级诊疗等政策背景下，国内厂家通过加强研发、扩充产品线，市场份额得到了提升，根据中商产业研究院报告，国产厂家市场份额占比由2016年的15%上升至2018年的20%，未来具有较大的国产替代空间。

（2）SPD模式发展情况  
随着智慧医疗、智慧医院、智慧国家仪器实验室等国外企业凭借技术和先发布局占据了约80%的市场份额，覆盖国内大多数三级医院。近些年，在医保控费和分级诊疗等政策背景下，国内厂家通过加强研发