

贝瑞基因董事长高扬：

基因检测正从临床诊断向健康管理延伸

■本报记者 许林艳

作为个性化医疗的重要基石，基因检测行业处于飞速发展阶段，政策支持、技术突破和市场需求共同推动行业规模持续扩大。

作为A股基因检测概念第一股，成都市贝瑞和康基因科技股份有限公司(以下简称“贝瑞基因”)成立于2010年，15年来，一直致力于基因检测技术向临床应用的全面转化。目前已经有超2000家医疗机构使用贝瑞基因的基因测序整体解决方案。

近日，《证券日报》记者走进贝瑞基因，与公司董事长高扬共同探讨在AI赋能医疗行业的当下，基因检测行业如何创新发展；在行业竞争格局日益激烈的情况下，公司如何破局突围。

持续发力人工智能

科学技术不断迭代革新，个性

化医疗时代正在崛起。

人工智能技术迅猛发展，“AI+”成为当下市场热点。世界经济论坛发布的报告预计，2024年到2032年，AI医疗市场将以每年43%的速度增长，市场规模有望达到4910亿美元。

谈及AI给基因检测行业带来的变化，高扬对《证券日报》记者说：“最明显的可以总结为提速增效。随着测序成本越来越低，测序产出不断增多。以前，无论是实验室工作人员还是医生，在病人病情解读和分析方面都需要投入大量精力。但是开源大模型出现之后，我们将历史上积累下来的不同维度的数据与其结合，训练出来了适合临床级基因检测的算法模型，用以辅助诊断，极大提升了相关工作人员的效率。”

乘AI东风，贝瑞基因在人工智能方面持续发力。公司不仅自主研发了NLP遗传疾病人工智能临

床决策支持系统，CNVisi智能报告解读系统，为科研和临床工作者提供智能决策支持和整体解决方案。近期，公司还正式发布了GENOisi™智能体，整体系统分为三个主要中心——智能化数据中心、智能化实验室管理中心以及智能化AI应用中心。这标志着贝瑞基因在智能化应用方面迈出了重要一步。

“随着未来智能体在临床应用方向的普及，可以有效缓解病人在不同医疗机构，甚至是跨市跨省的医疗机构之间来回奔波的烦恼。随着效率的提升，基因检测将惠及更广大的患者人群。”高扬表示。

数据安全是人工智能落地应用绕不开的话题。医疗数据涉及个人隐私，如何在利用数据提升医疗服务的同时，确保数据安全与患者隐私，是当前AI医疗发展面临的重要挑战之一。由此，如何对临床数据进行高质量标注及算法调优

能力，将成为企业的重要竞争力。

“公司在清洗内部积累的数据时，已经进行了整体的梳理工作以及非常有效的信息标注工作。”高扬说。

业务范围不断拓展

基因测序行业正处于快速发展阶段，随着高通量测序技术的快速发展，诸多企业纷纷涌入这一赛道，国内成熟基因测序产品和服务的竞争愈发激烈。

在这一市场格局下，贝瑞基因始终坚持创新研发。在产前阶段，公司拥有全套自主知识产权的“贝比安”无创产前基因检测(NIPT)技术，这也是全球第一家将该技术用于临床检测的公司。在此基础上，公司还研发出了针对100种染色体病及基因组病筛查的“贝比安

Plus”无创产前检测(NIPT Plus)等产品。新生儿阶段，公司布局有“贝新安”，运用第三代测序技术、全外显子组测序(WES)和全基因组测序(WGS)进行全面筛查。

成立至今，生育健康、遗传病检测一直是公司的主攻方向。“作为全球率先研发并成功在临床推广NIPT的公司，随着渠道的不断拓展和技术的持续创新，已经形成了贝瑞基因独特的先发优势，成本不断降低，规模效应日渐显现。”贝瑞基因有关负责人对《证券日报》记者说。

谈及基因检测市场的未来发展趋势，高扬表示：“当前基因检测成本不断降低，基因检测正从临床诊断向健康管理延伸，公司也将在这一方向上不断发力。”



腾讯公布46款游戏最新动态 IP挖掘、多端、3A单机游戏亮点纷呈

■本报记者 李豪悦

4月22日晚，腾讯公布了旗下46款海内外游戏2025年最新动态，包括24款游戏新品，同时涉及腾讯在加拿大、德国、波兰、挪威投资的海外公司产品。

作为国内游戏头部企业，腾讯一举一动都反映了当前市场风向。本次腾讯发布的主要内容也顺应了游戏市场的主流趋势，即对IP内容持续挖掘、游戏研发普遍走向多端、3A单机游戏投资热度渐起。

延长生命周期 IP“一鱼多吃”

《王者荣耀》手游自2015年上线至今，常年稳定在国内游戏畅销榜首，其国民游戏的地位多年难以撼动。

腾讯此次公布了围绕《王者荣耀》IP开发的新动画、电竞赛事等动态。动画方面，围绕《王者荣耀》中的人气英雄“铠”的动画剧集将于5月31日开播；电竞赛事方面，腾讯公布了全年职业赛和全国大赛时间及地点，同时还宣布了电竞音乐节、沉浸式剧场等内容；基于《王者荣耀》IP打造的双端(PC端、移动端)游戏《王者荣耀世界》已开放预约。

将IP形态灵活转换在游戏行业已经成为常态。除了《王者荣耀》IP，《洛克王国》《异人之下》等IP都在腾讯发布会上以新游戏的形式露面。

广州艾媒数据信息咨询股份有限公司CEO张毅对《证券日报》记者表示，腾讯针对具有市场影响力的长青游戏、人气IP的挖掘，一旦成功就会延续这款产品的生命周期。而成熟IP自带粉丝流量，可以大幅度降低新作的获客成本。向影视、动漫、线下活动以及潮玩等泛娱乐领域延伸，这种多元化的开发，不仅能够带来长尾效应，还会提升品牌估值。

多端游戏扎堆 游戏持续向精

腾讯还公布了不少端游的手游版动态，或双端游戏的研发进度。

例如，腾讯旗下J3工作室针对端游《逆战》研发了手游《逆战：未来》；手游《暗区突围》的端游版《暗区突围：无限》也将于4月29日正式上线；与动视暴雪公司的合作，让围绕《使命召唤》端游开发的《使命召唤手游》在2024年成为全球下载量突破10亿的里程碑；多端游戏《三角洲行动》的手游版也于4月22日正式上线，海外预注册用户超过2500万等。

由此来看，无论是端游还是手游都在逐渐打通多端应用，覆盖更多玩家。记者梳理近两年游戏版号申请进度注意到，诸如腾讯、网易或米哈游等国内头部企业，在申请游戏普遍都倾向于多端，而不再局限于手游。

《2024全球主机游戏市场调查报告》(以下简称《报告》)显



示，2024年中国市场，主机游戏市场规模较2023年增加55.13%。其中，《黑神话：悟空》带动中国主机游戏和主机游戏用户大幅度增长。

张毅认为，多端化趋势很大程度上解决了用户使用场景的问题，游戏公司通过构建全应用场景，打造用户闭环服务带来更多竞争机会。从技术上看，中国游戏向精化发展大势所趋，不少游戏技术对终端要求更高，相比移动端，PC端更能

清晰展现游戏前沿技术。

3A单机游戏向前 腾讯持续发力

《黑神话：悟空》让国产3A(高成本、高体量、高质量)单机游戏获得史无前例的关注，市场在挖掘寻找下一个《黑神话：悟空》会是谁？

在这次的发布会上，腾讯投资的国产3A单机游戏《影之刃零》亮相，该游戏由北京灵游坊网络科技

有限公司(以下简称“灵游坊”)研发，腾讯曾于2021年对该公司进行投资，持股比例25%。

灵游坊创始人、《影之刃零》制作人梁其伟介绍，游戏涵盖大量中国武侠元素，将登陆PS5与PC平台，并将于2025年公布上线时间。

梁其伟此前向《证券日报》记者表示，《黑神话：悟空》成功后，游戏市场发生连锁反应，一些团队、资本、IP持有者都对3A单机游戏赛道产生兴趣，整个生态出现扩大趋势。

坚持多轮驱动发展模式

吉林敖东去年营业收入超26亿元

■本报记者 马宇薇

4月23日，吉林敖东药业集团股份有限公司(以下简称“吉林敖东”)发布2024年年度报告。报告期内，公司实现营业收入26.11亿元，实现归属于上市公司股东的净利润15.51亿元，资产负债率为11.27%。

2024年，面对医药行业的加速变革，吉林敖东积极应对经济环境及行业政策的变化，坚持“医药+金融+大健康”多轮驱动发展模式，聚焦医药主业，全年围绕“提质增效、夯实基础”稳步推进各项工作。

打造全产业链竞争优势

目前，吉林敖东业务范围涵盖中成药、中药配方颗粒、中药饮片、化学药品等多个领域，并积极拓展保健食品、食品、养殖、种植等相关产业，逐步形成“医药+金融+大健康”多轮驱动的发展模式，持续打造医药全产业链竞争优势。

2024年，吉林敖东以创新驱动为引领，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，通过深化“大品种群+多品种群”营销体系战略，精准培育核心产品，强化渠道管控与资源协同共享，实现医药板块营业收入22.74亿元，展现出强劲发展韧性。

具体来看，中药板块持续发挥支柱效能，以安神补脑液、小儿柴桂退热口服液、血府逐瘀口服液3个核心品种为引擎，带动重点品种协同发力，实现营业收入16.06亿元；化药板块加速创新成果转化，新品种加快销售，实现营业收入2.77亿元；医药商业板块优化终端网络布局，连锁药店批发及零售业务实现营业收入3.91亿元。

吉林敖东相关负责人对《证券日报》记者表示：“依托核心大品种销售势能，公司动态优化品种结构，对重点品种、潜力品种实施精准投入，形成‘过亿单品引领、千万级品种支撑、百万级产品蓄力’的梯队产品矩阵，同步强化基础研究

与学术推广双驱动，构建研发转化与市场拓展的营销联动机制，持续夯实传统中药领域竞争优势，为打造现代化医药产业生态奠定坚实基础。”

加速培育新质生产力

“公司通过传承中药文化精髓与现代科技手段的深度融合，不断探索创新路径，构建了‘产学研’深度融合的创新研发体系，在中药配方颗粒领域取得显著成效。”上述吉林敖东相关负责人表示。

截至2024年末，吉林敖东子公司吉林敖东延边药业股份有限公司已获得500个《中药配方颗粒上市备案凭证》，通过技术应用实现从药材到成品的全过程质量控制。

努曼陀罗(丽江)管理咨询合伙企业执行董事合伙人霍虹屹对《证券日报》记者表示：“中药配方颗粒的智能制造，要在‘传统工艺的可控性’与‘现代系统的标准化’

之间找到桥梁。一是通过AI识别技术和传感器网络，打造全过程数字化质量溯源系统，提升批次稳定性；二是通过机器学习算法，建立‘原料—配方—工艺—成品’的数学模型，实现‘标准化中求个性化’；三是布局智慧工厂与柔性生产线，通过自动化分拣、机器人投料、数字孪生仿真等技术，打造‘快切换、小批量、多品种’的柔性生产体系，实现提质增效。”

围绕科技创新，吉林敖东引入先进科研技术、数字化生产和智能化管理，推动中药制造从传统模式向现代化、智能化转变，同时依托长白山优质资源，建立人参、鹿茸GAP基地，延伸中药产业链，积极参与中药材品牌示范基地建设。

在满足持续经营和长远发展的前提下，吉林敖东已经连续17年实施现金分红，上市以来已累计现金分红41.53亿元。2024年，吉林敖东首次启动中期分红，向全体股东每10股派发现金红利2.00元(含

税)，合计派发现金红利2.39亿元，占2024年半年度合并口径归属于上市公司股东净利润的44.50%。

吉林敖东2024年度利润分配预案显示，拟向全体股东每10股派发现金红利3元(含税)，预计分派现金3.52亿元。加上已实施的中期利润分配，公司全年拟派发现金股利5.91亿元。此外，2024年度，吉林敖东通过股票回购专用证券账户以现金为对价，采用集中竞价方式实施的股份回购金额为3亿元。这也意味着，吉林敖东2024年度现金分红和股份回购金额总计8.91亿元，占2024年度归属于上市公司股东净利润的57.43%。

上述吉林敖东相关负责人表示，公司将坚持“医药+金融+大健康”多轮驱动发展模式，在保持医药主业稳健发展的同时，依托医药制造全产业链优势，以创新驱动培育新质生产力，以新质生产力驱动价值创造，加快产业结构转型升级，提升中药产业现代化水平。

国中水务终止收购北京汇源

■本报记者 李静

4月23日，黑龙江国中水务股份有限公司(以下简称“国中水务”)发布公告，终止筹划已久的重大资产重组事项。公司原计划通过重组成为北京汇源食品饮料有限公司(以下简称“北京汇源”)的间接控股股东，然而这一愿景因交易标的股权冻结问题而化为泡影。

夏至良时咨询管理公司高级研究员、大消费行业分析师杨怀玉对《证券日报》记者表示：“对国中水务而言，公司原本希望通过收购北京汇源实现多元化发展，但股权冻结这一突发状况打乱了公司的战略布局。”

终止重组公告发布后，4月23日开盘，国中水务股价一字跌停，当日报收于3.81元/股。

国中水务原计划以支付现金的方式收购上海崑崙企业管理合伙企业(以下简称“上海崑崙”)持有的诸暨市文盛汇自有资金投资有限公司(以下简称“诸暨文盛汇”)的相关份额。收购完成后，公司将累计持有诸暨文盛汇不低于51%的股权，从而成为诸暨文盛汇的控股股东及北京汇源的间接控股股东。

国中水务表示，截至公告披露日，交易标的股权仍处于冻结状态，存在限制转让的情形，尚不符合《上市公司监管指引第9号—上市公司筹划和实施重大资产重组的监管要求》第四条的有关规定。经充分审慎研究及与交易对方友好协商，公司拟终止本次交易，待限制转让情形解除后再行评估推进的可行性。

国中水务对北京汇源的收购计划始于2022年。当年6月24日，北京汇源重整计划通过后，诸暨文盛汇作为重整投资人获得了北京汇源的控股权。从2022年12月份到2023年7月份，国中水务分三次收购诸暨文盛汇共36.49%的股权，间接持有北京汇源21.89%的股份，总计花费9.3亿元。

2024年7月22日，国中水务董事会审议通过了筹划重大资产重组议案，并与交易相关方签订了《股权交易意向协议》，计划进一步收购诸暨文盛汇股权以实现北京汇源的间接控股。

但收购之路并非一帆风顺。2024年9月23日，国中水务经查询得知，粤民投慧桥捌号(深圳)投资合伙企业及粤民投慧桥叁号(深圳)投资合伙企业向深圳市福田区人民法院以侵权责任纠纷为由提起诉讼保全，深圳市福田区人民法院全部冻结了上海崑崙持有的诸暨文盛汇52.47%的股权。

2025年1月23日，因交易标的部分股权被冻结且未能及时完成相关尽职调查、审计、评估等工作，国中水务计划延期三个月披露重大资产重组草案。但时至今日，上述股权仍未“解冻”，重组计划最终无奈终止。

公开资料显示，国中水务主营业务为污水处理和环保工程技术服务，但公司业绩并不尽如人意。财报显示，国中水务2021年营收为3.84亿元，同比增长1.42%，亏损9055.30万元，同比下滑396.46%；2022年营收下滑至2.88亿元，亏损扩大至1.16亿元；2023年实现营收2.26亿元，扭亏为盈实现净利润3035万元；2024年前三季度，公司营业收入1.25亿元，同比下降26.39%，净利润899.79万元，同比下降86.63%。

国中水务曾希望通过收购北京汇源进入果汁饮料行业，实现多元化发展，降低对单一业务的依赖，分散经营风险。

“此次重组失败后，国中水务需要重新审视自身的战略规划。”福州公孙策公关咨询有限公司合伙人詹军豪在接受《证券日报》记者采访时表示，国中水务应继续寻找新的投资机会和业务增长点，同时还需要加强内部管理，提升经营效率，以应对市场变化和竞争压力。

两大头部养殖企业去年均扭亏为盈

■本报记者 丁蓉

受益于生猪价格上涨与成本下降，牧原食品股份有限公司(以下简称“牧原股份”)和温氏食品集团股份有限公司(以下简称“温氏股份”)两大头部生猪养殖企业去年均实现扭亏为盈。

4月23日晚，温氏股份披露的2024年年报显示，公司实现营业收入1048.63亿元，同比增长16.64%；实现归属于上市公司股东的净利润92.30亿元，相比去年同期的亏损63.90亿元，扭亏为盈。此前牧原股份披露的2024年年报显示，公司营业收入1379.47亿元，同比增长24.43%；实现归属于上市公司股东的净利润178.81亿元，同比增长519.42%。

上述两家公司近5年营业收入均呈攀升趋势。牧原股份2020年至2024年营业收入分别为562.77亿元、788.90亿元、1248.26亿元、1108.61亿元、1379.47亿元；温氏股份2020年至2024年营业收入分别为749.24亿元、649.54亿元、837.08亿元、899.02亿元、1048.63亿元。

众和昆伦(北京)资产管理有限公司董事长柏文喜在接受《证券日报》记者采访时表示：“在近几年猪周期的起伏中，头部生猪养殖企业营收规模保持稳健增长，反映了产能向头部企业集中的趋势。”

牧原股份相关负责人近日在业绩说明会上表示，近几年随着生猪养殖规模化水平持续提升，标准化、智能化等先进技术、设备加快应用，带动了行业整体素质的提升，国内生猪养殖行业规模化集中度有所提升。

生猪养殖行业由“资本驱动”阶段逐步迈向“成本驱动”阶段。2024年，头部养殖企业的“降本”成效显著。牧原股份年报数据显示，公司2024年底生猪养殖完全成本已降至13元/公斤左右，全年生猪养殖完全成本约14元/公斤左右。牧原股份相关负责人表示：“公司2025年3月份的生猪养殖完全成本在12.5元/公斤左右，2025年的成本目标是全年平均12元/公斤。”

“在微利时代，生猪养殖行业的头部企业之间博弈焦点是成本控制能力、资源配置能力、财务稳健程度、规模化经营以及全产业链布局。这些因素共同对行业的发展起到至关重要的影响作用。”中国城市专家智库委员会常务副秘书长林先平在接受《证券日报》记者采访时表示。

温氏股份2024年全年肉猪养殖综合成本约14.4元/公斤，同比下降约2.4元/公斤，实现公司制定的年度目标。公司初步制定的2025年全年平均肉猪养殖综合成本目标为13元/公斤。

温氏股份相关负责人表示：“大型养殖企业在饲料成本控制方面更具优势。公司已积极做好应对措施，充分发挥饲料原料集采、饲料营养配方技术、数字化智能化等优势，加大优势原料使用规模，有效控制饲料成本。”