



甬商总会官方发布

他是一名内科医生，却雄心勃勃撬开了中国体外诊断领域的大门，开辟了体外诊断试剂设备国产自主化道路的新纪元；他是生化诊断领域的“后来者”，却快马加鞭，仅用了16年时间，成就了一匹细分领域的“黑马”；他出生于中医世家，却游刃于商海之间，志存高远，选择用实业实现对悬壶济世更好的传承……

他，就是邹炳德，美康生物掌舵人，将一家10人小公司发展成为百亿市值的“医学检验王国”的故事，充满着智慧与奥妙。



邹炳德

## 邹炳德：“内科医生”的商海智慧

记者 崔凌琳

### 1 「美康是在我的信念中诞生的」

从解放前到解放后，邹家的“延寿堂”一直享誉民间，其诊所成为当地县人民医院的前身。邹炳德就是“延寿堂”的少东家，邹炳德延续祖辈衣钵，投身医学，浙江医科大学毕业后，如愿成为一名消化内科医生。

初到宁波北仑是在上世纪90年代，那时，邹炳德在宁波经济技术开发区医院继续着他的内科医生生涯。此时，对他而言，心里想的更多的是接触患者病痛。看到有病人没钱买药时，他甚至会不由自主地掏起自己的腰包。然而，月工资也不过几百元的他，所能提供的帮助实在有限。

身处中国改革开放前沿的北仑，繁荣的市场经济和大海潮，几次在邹炳德的心里产生涟漪：医生的工作足够安稳却未免过于平淡，而若下海一闯，未来反倒会有更多可能，他或许能够帮助到更多人。

然而，扔掉医生这个“铁饭碗”的想法在当时无疑是需要足够的自信和勇气的。邹炳德向家人描述了生根于他心目中的未来模样，随即便置身成为宁波联合集团旗下宁波亚太生物科技有限公司一名销售经理，开启了“闯荡医疗江湖”的人生。

亚太生物的合作方是当时全球最大的体外诊断试剂生产商——美国雅培。这是他第一次接触体外诊断试剂，后来“美康生物”“快速诊断、早期诊断”发展理念就是在此萌芽。邹炳德认识和了解了体外诊断行业及行业未来的发展趋势，也敏锐地洞察到，当时，国内体外诊断市场几乎全部被欧美企业垄断。“仅肌钙蛋白这一产品，进口价需80元，而国产化后的成本仅20元”，邹炳德说，“当时我就想，如果同等品质下，价格能够降下来，让医院能够将更多的利益让给病人，未来必大有作为！美康生物就是这样，在我的信念中初现雏形……”

### 2 「我要帮助国内医院消除对国外产品的依赖」

2003年，一场席卷全国的“非典”震动了全中国，也深深触动了邹炳德心底深处的梦想。在上世纪初的中国医疗界，国内体外诊断试剂使用的品种大部分依赖进口，且多来自世界500强企业，“非典”中大量运用的检验试剂盒亦不例外，依赖进口，产品价格普遍很高。他多年的从医经验和市场敏感，让他决定抓住机遇，放手一搏。他告诉记者，“尽管当时国内医院很多药品器械都严重依赖国外产品，但随着国内技术的不断进步，越来越多的创业者开始关注医疗器械领域，我创立公司的目的，就是要帮助国内医院消除对国外产品的依赖。”

说干就干。他找到两位同事负责新产品的研发和生产，而他自己，则身兼公司的管理和营销大任。

当然，创业哪里不需要付出的。为筹措创业启动资金，邹炳德把自己仅有的一套房子，甚至连岳父的房子都拿去做了抵押，获得160万元贷款。2003年7月，他租下700平方米的厂房，以此成为美康生物的发展起点。

在邹炳德看来，国内医疗器械的发展趋势，与国内彩电产业发展有着非常相似的规律。“记得我小时候去逛家电市场，整个市场看到的都是松下、索尼等品牌，全是进口的，但是现在去，那些进口产品的占比已经微乎其微，即便有，也都是中外合资品牌”，邹炳德说，“国内医疗产品高度依赖国外产品和技术的局面也会像彩电行业发展一样，逐渐向国产与进口并重过渡，最终被国产产品取代。”

在对本土市场深度调研之后，邹炳德一口气推出了30多种试剂，价格是进口产品的1/3，质量与进口产品不相上下，凭借物美价廉的优势，美康生物一炮打响，迅速进入市场。第一年，美康实现了360万元的销售；第二年这个数据翻倍达到700多万元，到了第三年，企业销售额接近2000万元，美康正式开始盈利……

美康的成长，邹炳德付出了十分的努力，但他，却并不以为然。在接受记者采访时，他微微一笑说，“就创业的层面讲，我算是个幸运儿，站在了风口之上，享尽了天时、地利。国家政策、医院需求以及我们产品自身的品质跟价格，在这个机会点上都一一吻合，这才成就了美康。”

### 3 创新是企业的唯一出路

在我国，体外诊断行业起步于上世纪80年代，主要细分为生化、免疫、分子等领域，其中，生化诊断是我国起步最早、发展最成熟的体外诊断领域。然而，经过30几年的发展，行业产品同质化严重，利润被不断涌入的公司削弱，市场竞争更加白热化。事实上，在这样的环境中，邹炳德仅仅花了12年时间就培育了一家能提供医学诊断产品和医学诊断服务的高新技术上市企业；用16年光景打造了美康这个驰名国内外的“医学检验王国”，在竞争中成为执牛耳者，靠的绝对不仅仅是运气。

邹炳德原是个医者，可他有着天才般的商业头脑，懂得判断潮流趋势，对大环境总有深刻的见解。

“虽然我2003年才正式进入这个领域，但是我充分意识到企业要想快速发展，加强技术研发有多重要。”邹炳德说。面对强大的国际品牌，邹炳德更认定，“创新是企业的唯一出路，也是民族品牌崛起的必由之路。”他告诉记者，“实际上，上世纪80年代国内开始的生化诊断，所做的项目是非常有限的，于是，我们致力于大量开发新的生化诊断项目产品，从事一些疾病的早期诊断。

美康生物每年的研发投入都要占到销售收入的5.5%至6.5%之间，截至2012年底，美康生物累计申请专利79件，获得授权专利30多件，获得国家药监局批准产品注册证100多项，已成为国内体外诊断试剂行业品种最全的厂家之一、宁波首批国家高新技术企业。“这些专利就是真金白银，有效带动美康迅速发展，不仅成为‘亩产英雄’，而且一跃成为国内体外诊断领域的黑马，稳居行业前五”，说这话的时候，一向谦和稳重的邹炳德坦率流露出内心的自豪感。

2011年至2013年，美康生物体外诊断试剂销量和销售收入年平均增长率均超过40%，净利润年平均增长率超过30%，市场份额年平均增长率超过20%，美康生物已成为行业内最具成长性企业之一。

### 4 行业未来所向正是美康的方向

而这，仅仅是邹炳德和“美康”的开始，他所要做的不只是开发产品，而是要打造一个体外诊断的全产业链，上至原料，下至诊断试剂、仪器的研发、生产、销售，并牢牢掌握了核心技术，以此快速占领市场，掌握终端；甚至连后续的医学检验服务，他都不曾错过。横向扩张，竖向延伸，经纬纵横。邹炳德由此建立起美康生物的“护城河”。

2015年4月22日，美康生物在深交所创业板上市，股价从27.51元的每股发行价一路狂飙至236.53元，邹炳德和“美康”同时名声大振。

“不得不承认，资本运作对于一家企业的重要性，尤其在企业初创时期，资本对于企业的科研、人才引入、市场拓展等方面都有极大帮助。”邹炳德说。伴随着体外诊断行业竞争的日益白热化，行业并购整合频频，思路活跃的邹炳德岂容错过。登陆创业板后，美康生物迅速借助资本的力量扩张实力，在此期间实施了多起并购事项。邹炳德所主导的并购基本上分成两大类，一类是产品互补；另一类是旨在加强本企业销售渠道及终端掌控能力。“企业的发展过程就是不断优化管理，提升能力，整合业务的过程，现在看来，这些外延式的增长效果已然体现出来了，2016年，我们的销售额达到10亿元，2017年实现18亿元销售额，2018年达到31亿元……”企业的跨越式发展最令邹炳德欣慰。

然而在邹炳德的心里，对于美康生物下一站的布局从未间断。“生化是目前美康最传统的产品，在保持我们生化产品优势地位的同时，我们也拓展到其他领域，如化学发光、血球、尿液、POCT、分子、质谱等等，基本上涵盖了整个产业，简单说，就是一家医院的检验科，只要找到美康生物，所有的产品和服务，美康生物可以一并解决，其实，这也是行业未来的方向所在……”雄鹰之所以能主宰蓝天，是因为它有不间断的信心；浪花之所以能拍击礁石，是因为它有战胜恐惧的勇气。说起未来，邹炳德激情满满。

### 5 人在不同阶段的责任和使命会变得不一样

自从“美康”诞生，邹炳德的行程几乎都是无缝连接的。从产品的布局，到市场的布局，到医学检验服务的布局，他一步一步将美康生物打造成国内一流的IVD行业的集约化企业，原以为随着目标越来越接近，工作以及生活的节奏可以渐渐放缓下来，然而企业上市后，他发现，自己更忙了。

“原来的我，很简单，我就做生化试剂，我曾说过，当企业做到1个亿，利润达到1000万元的时候，我就可以好好歇歇了，但人到了不同阶段，责任和使命便不一样了，真正做到1个亿的时候，我发现，我已经不是为了赚钱而办这个企业了。从大了讲，是为了承担更多的社会责任，为了员工，为了客户；从自身事业追求讲，我觉得，通过我们的产品和服务，帮助更多的病人早日康复，这正是我和‘美康’新的起点。”邹炳德感言。

随着中国医疗改革不断深化，分级诊疗政策自2015年提出后，一步步下沉落地，如何助力分级诊疗，如何解决基层医院的技术痛点，邹炳德第一时间，寻找新的蓝海。“中国有2000多个县，我要让中国20%的县城用我的产品和服务”，邹炳德自信而又笃定。

他告诉记者，“让每一家医院把复杂繁琐的检验变得便捷，让每一个老百姓到医院去做化验做检查的过程变得简单，甚至让检查化验进入到家庭，让人们可以快速、便捷并且准确地检测到各项指标，而且这些指标又可以和医院、医生都打通起来，这是我和美康生物最朴实的愿望。”

