

就医无感支付新体验：缴费“零操作”，医保“秒报销”

证券时报记者 潘玉蓉

“让数据多跑路,让群众少跑腿”。近年,数字经济催生了众多新业态、新服务、新模式,不少被纳入“首发经济”。信用就医无感支付服务,就是该领域的典型。

在今年的广州两会上,“先看病、后付费、免排队”写进了2025年的广州市政府工作报告。这项名为“就医无感支付”的服务,已经在广州所有三甲医院完成部署,实现了全国的领先落地。医疗场景如何做到“无感支付”?证券时报记者采访了该服务和技术的运营方——广东德生科技股份有限公司(简称“德生科技”,002908)。

领先全国

广州是全国三大医疗中心之一,与北京、上海一起跻身全国医疗实力前三强。因为这里地区医疗资源丰富,医院常年要接待来自全国的患者。在医院内,患者在挂号、检查、取药等环节需要重复地排队缴费,“堵单”的情况时有出现。

针对这些问题,为增强参保群众就医付费体验感,广州市医保部门联合广东银联、医保服务协议银行,推出信用就医无感支付服务,面向广州市职工医保、居民医保及市直医保参保人,并在全国领先落地,实现了医保“秒报销”,个人缴费“零操作”的就医新体验。相关技术和服务支持由德生科技提供。

什么是“信用就医无感支付”?德生科技工作人员向记者解释,本质上,它是一款由银行深度参与、依托大数据风控对患者进行授信的小额消费信贷产品,但是它又与普通的消费贷款有着重大差异,因为它的还款来源可以是医保个人账户资金、个人银行账户和个人信用卡账户。

以广州市为例,患者可以在云闪付APP、广州医保公众号等平台选择“信用就医”,绑定银行卡授权开通;也可以在医院内通过挂号机机、扫二维码的方式签约

“信用就医”,绑定银行卡后授权开通。

开通后,患者仅需在就医前选择“信用就医”模式,整个过程便不再用缴费。据了解,该缴费模块已经嵌入到医院HIS系统,患者的医疗费用产生后,将由平台自动结算,其中医保支付的部分可以实现“秒报销”,自费的部分则在患者绑定的银行卡里扣除。

据了解,信用就医的服务体系,已经覆盖到门诊就医、住院押金、缴费结算等业务场景。此外,信用就医无感支付服务还支持“亲情付”功能,开通该服务后,主绑人可以绑定本人父母、配偶、子女信息,实现家属同享便民服务,而无需再绑定家属银行卡。家属患者就医所发生的医疗费用,按家属参保身份享受医保统筹记账后,家属患者自负费用通过主绑人的医保个人账户或指定银行账户支付。

一个平台打通多个系统

“无感”“秒报销”的背后,是一整套数据打通工程,涉及医院、医保、银联、银行等多个系统。德生科技董秘陈曲向记者介绍,要让患者感受到简单、方便,就要把复杂的对接工作做在前头。

德生科技与银联广东分公司合作建设和运营的“银联医保移动支付平台”,兼容了银联、微信、支付宝等渠道,协议、接口基于行业标准统一规划,方便医院、医疗平台、第三方支付机构以及银行的接入。安全性方面,平台采用中国银联安全规范,确保用户信息的合法性、真实性、安全性,同时纳入一体化清算网络,确保交易历史可回溯保证用户账户及资金的安全。

信用就医模式的创新是该平台的最大亮点。对于医院而言,该方案由银行承接医院与患者的资金关系,可以降低医院的资金风险,同时提高院内的服务效率;对于银行而言,此举开拓了医院场景内的信用消费,增强了持卡人的活跃度和黏性,由于绑定医保个人账户支付以及可使



潘玉蓉/供图

用医保个人账户还款,银行的授信风险较低;对于医保方面而言,该服务提升了医保资金的使用效率。该项服务在推动医保便民的同时,实现了多方共赢。

据了解,广州信用就医无感支付服务已接入医疗机构近100家,小程序“便民医付通”活跃用户数超6万/周,签约用户数超200万。2025年1月,就医无感支付服务荣获广州市第二届“最具获得感”改革案例,验证了公司在智慧就医场景的专业积累和技术创新。

目前,德生科技信用就医服务,已在上海、浙江、广东、安徽、河南、湖南等12个省份落地。

搭建数字化桥梁

为什么广州医保会选择德生科技作为合作伙伴?

在回答这一问题时,陈曲表示,公司在社保民生服务领域有着多年的耕耘,德生科技协助中国银联按照人社部的规划,从社保卡制卡开始,在整个社保民生应用领域,如社保、医保、信息服务、待遇发放、交通、公共服务及金融服务等业务上,持续为参保人打造安全、稳定、便捷的应用平台,

经验与能力经过了多年的验证。

德生科技是国内领先的数字化民生综合服务商。公司以互联网、大数据、人工智能等数字技术创新民生服务,搭建政府与民生数字化桥梁。

除了信用就医服务,德生科技在政府资金发放服务规范民生资金管理方面,也有诸多开创。如德生科技首创以精准服务引擎为基础,对接公安、人社、民政、卫健、工商等部门的政务大数据共享平台,从而将政府部门补贴、奖金等资金管理细节信息通过点、线、面的图层方式展现,帮助政府实现资金管理统一化、信息监督公开化、预警处理精准化、发放服务一体化。

作为“广州数据交易所(天河)服务专区”运营商,德生科技还深度参与地方公共数据资源登记与治理工作,推动公共数据从资源向资产转化。未来,德生科技将以“数据+场景”双轮驱动,通过技术创新、场景深耕、生态链接,打造民生服务多维度的应用生态。



华东重机拟10亿元新建智能制造基地

证券时报记者 张一帆

华东重机(002685)4月10日晚间公告,拟在南通港吕四作业区投资建设“华东重机智能制造基地项目”,总投资预计为10亿元。通过该项目的建设,华东重机旨在把握港口设备更新改造机遇。

据悉,该制造基地分为海洋码头工程及陆域工程两部分,海洋码头工程的建设期预估为10个月,陆域工程的建设期预估为18个月。其中,海洋码头工程拟建设规模为5万吨级码头1座,主要用于港机产品的出运。陆域工程位于码头后方,总规划用地约335亩。

华东重机预期,海洋码头工程建成后预计能实现年出产量105台,其中84台以整机形式、21台以散件形式。陆域工程完成后预计将具备年产量92台轨道吊、28台岸桥的生产能力。

除了增加产能之外,“智能制造”是本次项目建设的另一重点方向。该生产基地致力于高端智能定位,注重智能化生产和产品优化等方面,提升华东重机港机产品业务的核心竞争力和公司持续经营能力。

华东重机表示,这一项目的投建是为紧抓港口设备更新改造机遇,满足公司港口机械创新升级和效率提升的需要,进一步提升公司港机产品的制造能力和发运能力。公司预计将对公司的中长期发展产生积极影响,具体影响需视后续项目建设的推进和实施情况而定。

集装箱装卸设备(港机)需求与下游港口建设投资直接相关。华东重机介绍,当下全球集装箱运输能力逐步提升,集装箱码头面临吞吐量不断增长的压力,现代集装箱船舶的大型化也使得港口间的竞争愈加激烈。港口企业积极提高港口集装箱码头装卸效率,提高服务质量和管理水平,降低运营成本。

根据国务院去年印发的《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》,港口领域正积极培育和发展新质生产力,加快智慧港口建设。

目前,国内部分早期完成建设的自动化码头已经实现常态运营,码头自动化大趋势将为港机行业更新替换提供市场空间,部分海内外大型港口码头存在长期的升级改造计划,未来数百年自动化港机的采购需求正逐步释放。

2024年,华东重机把握港机设备更新改造机遇,海外市场开拓取得明显成效,目前公司海外市场以欧亚尤其是东南亚为主,未出口美国市场,在2024年新增土耳其、孟买、文莱等境外客户。截至2024年末,华东重机在手订单约20亿元。

华东重机表示,2025年将紧抓设备更新改造的历史机遇,大力发展智能港口装卸设备制造业务,继续加大品牌推广力度,加快推进海内外市场拓展;借助公司充足的订单储备及国内外市场占有率的提升,做好重点项目的交付和客户服务,缩短产品生产周期和交付周期,巩固和增强行业领域的龙头地位。



泰禾股份董事长田晓宏：努力为股东带来更好回报



泰禾股份董事长田晓宏。 公司/供图

三大核心产品行业领先

泰禾股份是以进出口贸易起家的。

“在很长的时间里,大家对泰禾股份的印象都是一家贸易公司。我们转型成为制造商时,在很多年里市场还以为我们是一家贸易公司。”田晓宏介绍说,国内农药企业主要有三类:第一类是从国有大中型企业转型而来,比如江山股份原来是南通制药农药厂;第二类是从研究院所转型而来,比如湖南海利原来是湖南化工研究院;第三类就是从贸易转型到制造,泰禾股份就是其中的典型代表,“我们从贸易到制造,再到如今以技术和研发为主,进入国际化发展进程的全新阶段”。

近年来,依托于良好的产品质量、稳定的生产供应能力、较强的技术研发能力,泰禾股份与先正达、陶氏、纽发姆、安道麦、UPL、Honeywell等多家跨国公司建立了长期的战略合作关系,出口地区覆盖南美、北美、东南亚、欧洲等全球多个主要市场区域。

拥有百菌清、嘧菌酯、2,4-D等三大核心产品,田晓宏仍强调泰禾股份不是行业里的领袖企业,“我们一直把自己称为还在茁壮成长的‘树’”。

这棵有着通过进出口贸易,拥有面向全球市场营销“基因”的“树”,已经筛选出很多有市场前景的好产品。“产品做得好不好,关键看它的核心技术。”田晓宏解释道,一个产品的整个生产工艺过程中,有可能某个中间体是最难的,“如果把把这个中间体做到最好,就可能构建这个产品的核心竞争力。”

田晓宏以公司优势产品百菌清举例说,间苯二甲腈是百菌清原药的重要中间体,其生产工艺过程主要应用氨氧化技术,“我们在氨氧化技术上实现核心突破后,在农药领域找到了百菌清的应用机会;在功能化学品领域,找到了间苯二甲腈的应用机会和市场成长机会,随着农药和功能化学品对间苯二甲腈的整体需求提升,我们的间苯二甲腈年产量从几千吨到几万吨,做到了全世界最大”。

在田晓宏看来,2,4-D和嘧菌酯成功的逻辑也是一样的——集中公司所有的力量,将一个产品做到极致:围绕做好这个产品的每个环节、每个因素尽力去想办法改变,

对标行业内最优秀的竞争对手,从中找到泰禾股份生存的机会和方法。

聚焦高端制造,深耕品质和创新,泰禾股份已经掌握氨氧化、氯化、加氢、氟化等核心技术,保障了公司在百菌清、嘧菌酯、2,4-D等核心产品上的行业领先水平。2021年至2023年,这三款原药的年平均产能利用率、年平均产销率均超过100%。公司更成为唯一参与2,4-D国际FAO 2020年新标准制定的中国企业。

将创新科技融入每一滴产品

“将创新科技融入每一滴产品,使农业更加绿色、高效,使生活更加健康、美好”,是泰禾股份长久以来的追求目标,公司积极响应国家绿色低碳发展理念,通过生产技术进步、调整产品结构、利用再生资源等途径逐步实现传统化工制造业的绿色升级。

招股说明书中提到,“泰禾股份2,4-D清洁生产新工艺”被国家列为“十二五”重点科技攻关计划,这背后又有着怎样的故事?

“2,4-D是一个非常具有哲学意义的产品。”该除草剂在使用了几十年以后一直没有产生抗性,这是非常难得的,而陶氏化学通过新技术让这个产品焕发了第二春,“2,4-D未来还有新的成长空间和市场机会,相信这个产品的全球销量还会持续增长”。

这款堪称经典的除草剂,在生产环节曾经有个大难题。

“2,4-D在制造过程中,有个非常臭的中间体苯酚通氯,十几公里外就可以闻到刺鼻的味道。”田晓宏举了个很直观的例子:生产工人下班后,衣服臭到无法进家门,于是工人宁愿光着膀子上班。

能不能把这个产品做到对环境更友好?让大家更容易接受?泰禾股份为此组建研发团队,经过连续五六年的努力,终于在技术路线和生产路径上取得了重大突破。“现在我们工厂任何角落里,都闻不到臭味。”田晓宏甚至将办公桌搬到车间待了半个月,就为验证这个产品生产环节是不是真的“友好”了,“在制造的过程中,我们把把这个产品的味道改变了;现在出来的产品,味道也全部改变了,我们打造出在全世界有名的无

不过,泰禾股份董事长田晓宏直言,公司还不是行业里的领袖企业。集中公司所有的力量,将一个产品做到极致,成为泰禾股份在市场上致胜的法宝。

“这么多年一直在说‘产品为王’,我们今天为

什么不能是‘王’呢?”在田晓宏看来,目前泰禾股份还没有“王”的产品,“如果我们能够不断地去积累,从一个好产品到一个‘全球第一’的产品,逐步形成泰禾股份产品的结构和产品线,那么有一天,我们也有可能变成一家伟大的公司”。

味道的2,4-D”。

在产品质量全面提升的同时,泰禾股份把工厂建设成为环保高标准、安全高水平的高质量生产制造基地。田晓宏直言,公司发展早期一直面临着比较大的挑战:公司生产基地在江苏、总部办公地在上海,这两个地方对环保、安全的要求比其他省份高很多,这也意味着泰禾股份的运营成本比其他省份的同行要高很多。在农药行业“野蛮发展”过程中,泰禾股份必须直面成本劣势。

为了“活下去”,泰禾股份不自觉选择了唯一的一条路:通过技术和管理取胜,“如果没有技术上的差异,没有管理上的效率,我们基本就活不下来。”——在农药行业平均利润率只有3%的时期,泰禾股份利润率达到了5%的行业顶尖水平。

2023年,在行业陷入“价格战”的低迷时期,泰禾股份也曾面临非常大的压力,“我们主动迎接市场竞争,一路降低价格,后来全世界范围内的同行基本都停产时,我们还有适当的利润,就这样我们逐步开始主导市场价格”。

努力为股东带来更好回报

泰禾股份的上市之路犹如一场马拉松。

“泰禾股份的上市历程,都可以写一本书了。”田晓宏笑言,“在这么多的企业里边,泰禾是为上市准备得最充分的一家。”

热烈拥抱资本市场,做一家不一样的上市企业,泰禾股份为此储备了新技术、新项目和新业务模式,“希望大家对我们有信心,也希望对我们提出一些高的要求,我们希望大家可以为股东带来更好的回报”。

就在2024年,泰禾股份从“老板战略”转变为“团队战略”,将产品、基地作为公司的本和根,重新构建核心产品的竞争力。“如何在新高度和新环境下构建新的发展战略,光靠董事长或者高管团队是不够的。”田晓宏表示,泰禾股份为此进行了内部变革,把业务分为三个不同的事业部:植保事业部、功能化学品事业部、新能源新材料事业部,“从‘老板战略’转化成为‘团队战略’,我觉得对泰禾未来发展是有积极作用的”。

成功上市后,田晓宏依旧保持头脑冷静。“我们跟扬农比,没有那么深厚的技术积淀,也没有那么好的产品基础;