

# 安旭生物: 做一棵行业的“常青树”

——写在2022光荣浙商安旭生物上市一周年之际

黄丽丽 金长青



2022光荣浙商、安旭生物董事长凌世生

安且吉兮, 旭日东升。在杭州安旭生物科技股份有限公司的文化墙上, 有这样一张照片: 蓝天白云下, 一棵树昂然挺立于原野, 树干遒劲, 枝繁叶茂, 充满了活力与生机。

每家企业在成立之初, 就像一颗种子。初心决定它可以成为一棵成长缓慢、却扎根大地的树, 也可以选择成为一株成长迅速、却随风倒下的草。区别在于: 树在风起时傲然挺立, 风越大, 根扎得越深; 草在微风时大片生长, 大风到, 便成片倒下。

土耳其作家奥尔罕·帕穆克在《我的名字叫红》里写道: “我不想成为一棵树本身, 而想成为它的意义。” 一棵树的意义是什么? 在2022光荣浙商、安旭生物董事长凌世生看来, 树的意象, 既代表了安旭生物对未来发展的愿景, 也象征着企业10多年的发展历程。

凌世生毕业于浙江大学遗传学系, 在生物科技领域钻研多年, 依靠积累许久的科研经验和对精准诊断市场的判断, 2008年创立了杭州安旭科技有限公司(安旭生物前身), 13年后, 2021年11月18日, 安旭生物在上交所科创板鸣锣上市, 形成从核心生物原料到诊断试剂、POCT仪器的产业链一体化布局, 成为国内少数几家能与体外诊断跨国巨头竞争的中国企业之一。凌世生本人也获得了杭州市优秀企业家、杭州市创业领军人物、杭州市抗击新冠肺炎疫情先进个人、中国体外诊断产业领军人物、浙江省企业“创新达人”等荣誉。

筚路蓝缕, 以启山林。从创业初期的研发与转化, 到疫情暴发后迅速完成新型冠状病毒抗体和抗原检测试剂盒的研制, 对安旭生物这棵正在成长中的“树”来说, 时代是滋养它的阳光雨露, 客户的需求是培育它的土壤, 持续的科研与创新能力是源源不断的水分。



上市仪式



红十字博爱奉献奖

## 开花: 以创新为核心, 做全球诊断试剂的供应商

2021年的11月18日, 对凌世生来说是一个难忘的日子。

这一天, 创立13年的安旭生物在上海证券交易所科创板成功上市。

众所周知, 一家公司能够上市, 意味着公司经营状况良好, 且持续盈利能力强, 经营能力得到了市场的认可。但是对凌世生来说, 进入资本市场, 让公司资金的使用更加从容的同时, 也承担了更多的责任。

“生物医药行业本来就是一个投入大、过程长的行业, 资金的注入对我们来说就是源头活水。但是这个水用在哪里, 取决于企业掌舵人对哪方面的重视。”凌世生说, 他对资本市场始终保持审慎和敬畏。

上市后, 凌世生更多地投入资金到科技创新和研发, 每年的研发投入占销售额3.5%以上。与包括浙江大学、浙江工商大学等在内的国内外知名高等学校及科研机构建立了广泛的“产、学、研”合作关系。目前

公司拥有多个研发中心, 研发团队人数以每年不低于20%的速度扩大, 并搭建形成了多级有效的研发项目成果产出体系。

在他的带领下, 安旭生物短短10多年间就迅速布局POCT体外检测领域八大系列产品, 不断缩短和国外技术的差距, 其中仅毒品检测系列产品能满足全球95%以上毒品滥用的鉴定需求。目前公司产品销售已覆盖全球150多个国家及地区, 为国际禁毒事业和新冠等传染病的检测作出了贡献。

同时, 安旭生物从诞生之日起就制定了核心原料的自供计划, 力图打通产业链上游, 通过自产替代国外进口, 摆脱对外原材料的依赖。目前, 安旭生物已掌握生物原材料制备的多项关键技术, 实现近百种试剂产品所需抗原抗体原料的自供给, 占公司生物原料需求的半数以上, 为公司产品的持续创新开发与稳定生产奠定了基础。



研发中心揭牌仪式

## 枝繁: 以利他为初心, 做人类健康的“守护人”

走进安旭生物的办公大楼, 每一层办公区域旁边, 都是一排排实验室, 展露出属于科研人员的严谨气质。这种独特气质构成了安旭生物的文化, 即无论做事还是做企业, 都实事求是、锐意创新、步步为营、稳扎稳打。

在安旭生物的员工眼中, 凌世生无疑是这种气质的承载者。这种一丝不苟尤其体现在他对质量的精益求精。他曾经说过: “在我看来, 一件很偶然的小事情都可能给公司造成巨大的损失。因为这些都是出口产品, 在某种意义上代表的是企业形象。”

公司上市后, 有了充足的资金, 凌世生不断加强生产管理以及提高生产水平, 引进自动化、智能化生产设备、机器视觉识别系统对生产线进行改革, 提高产品生产效率, 为客户的个性化定制打好坚实的基础。与此同时, 公司正在全力研发针对新冠病毒的中和抗体项目, 目标实现从“诊断”到“诊疗”的发展跨越。

为什么要做这件花费力气却可能看不见结果的事? 凌世生的答案特别简单: “公司的成长离不开大家的支持, 这时候我们具备的能量和我们承担的责任一样, 都是

越来越大, 做这个项目, 初衷是为了自己家里的老人、身边的亲朋好友, 未来有效的手段防范这个病毒, 这个事情如果成功, 也是对社会大大有益的, 所以要坚定地投入下去, 并且快速推进。”

对快速发展的安旭生物来说, 要成为具备全球竞争力的医疗诊断企业, 单条腿走路是不行的。为此, 公司不断加大研发投入, 开展战略性及市场导向等项目布局与转化。同时, 通过多种方式积极拓展大健康领域上下游产业链项目, 开展战略合作, 为人类健康提供卓越的产品及服务而奋斗。

春华秋实, 周而复始, 时间在万物身上都留下痕迹, 比如通过年轮, 能够推测一棵树的年龄; 通过了解一家企业和它的产品, 人们也能了解企业的匠心和走出国门的不易。

“在生物医药领域, 我们已经积累了一定的基础, 但是在资本市场, 我们还是‘小学生’。我希望带领我的团队持续地在这个领域深耕下去, 如果能够解决人们的一些困难, 守护他们的健康, 给他们一种更好的生活, 这就是我这辈子最大的理想。”凌世生最后说。

(本版图片由安旭生物提供)

## 安旭生物介绍

- 目前拥有安旭、旭科、ECOTEST、FASTEP等自主品牌, ECOTEST品牌荣获“浙江出口名牌”, ECOTEST、FASTEP 2022年获得中国出口商品品牌
- 省级高新技术企业研究开发中心
- 国家高新技术企业
- 省级研究院
- 国家级专精特新“小巨人”企业
- 承担省重大项目2项
- 荣获杭州市上城区红十字会“爱心企业”称号
- 获评长三角G60科创走廊科技创新、党建创新深度融合优秀项目

## 扎根: 以客户为中心, 做行业的“常青树”

现代管理学大师彼得·德鲁克指出: “企业经营的唯一正确有效的定义是‘创造客户’而不是‘创造利润’。”

利润从哪里来? 从客户中来。客户代表了市场, 市场是企业存在的重要理由。

1997年, 从学校科研岗位出来的凌世生, 先后在上海、杭州两家生物医药公司做研发。他探索发现, 免疫诊断这个领域虽说高通量的大型设备已经很成熟, 但是轻巧的、便捷的POCT(即时检测)仪器却少有公司涉足。

“POCT的一台机器仅几百元, 一张试纸价格仅需几块钱, 大公司看不上这块小蛋糕。我却觉得, 未来让家庭用得起、让检测更便利是发展趋势。”凌世生介绍, 正是这一次的判断, 奠定了安旭生物开拓进取的基础。

此后, 凌世生一次又一次地调整产业布局, 在精准诊断领域逐渐布局形成了从核心生物原料到诊断试剂、POCT仪器的产业链建设, 每一次调整研究

方向, 总能取得不俗的成绩。超前的战略布局和敏锐的行业感知力, 让他在科研人员到企业掌门人之间游刃有余地切换角色。

“2019年前, 我基本都在国外跑市场, 美洲、欧洲、亚洲、澳洲等, 我印象最深刻的是疫情开始的时候, 我和团队成员当时还在国外。幸运的是, 我们所有人没有被感染。”凌世生回忆。

2020年全球新冠病毒疫情暴发后, 凌世生第一时间组织研发针对病毒的检测试剂产品, 夜以继日, 最终带领团队在2020年初完成新型冠状病毒抗原及抗体检测试剂盒的研制, 并相继获得市场注册许可, 为抗击新冠肺炎疫情贡献了力量。安旭生物在2020年被评为杭州市上城区抗击疫情“爱心企业”。

树的成长受天时、地利、人和的影响, 企业发展也受成长环境、市场周期的影响。只有始终把根牢牢扎在市场的土壤, 企业的种子才能发芽壮大, 成为行业的“常青树”。



富阳基地