

高管访谈

东软医疗：擦亮中国高端医疗装备国际品牌

■本报记者 张敏
见习记者 梁傲男

在全球医疗科技竞争格局深度重构之际，中国高端医疗装备产业正以创新突围之势不断提升国际竞争力。

随着央企中国通用技术(集团)控股有限责任公司(以下简称“通用技术集团”)完成对东软医疗系统股份有限公司(以下简称“东软医疗”)的战略投资，“国家队”与行业领军企业的深度协同发展开启了新篇章。

时值双方战略协同全面落地的关键时期，《证券日报》记者专访通用技术集团副总经理、党组成员兼东软医疗董事长古进及东软医疗党委书记宋奇，通过探讨战略合作推动产业升级的内在逻辑，试图解析中国医疗科技培育新动能的具体实践，展现本土企业在全球医疗创新浪潮中的突破路径。

战略及资源高度互补

2024年7月份，通用技术集团完成对东软医疗的战略投资。自此，国内领先的医疗影像装备企业正式纳入“国家队”体系。

通用技术集团作为中国最大的医院管理集团和“一带一路”建设的主力军，拥有全球60余国医疗网络、管理超400家医疗机构。通用技术集团对东软医疗的战略投资，不仅为东软医疗注入资金活水，还通过产业链协同加速了技术研发与市场拓展，为国产高端医疗装备突破国际垄断开辟新路径。

“通用技术集团对东软医疗的投资源于双方战略目标的一致性和资源禀赋的高度互补，技术积淀与产业协同是根本驱动力。”古进对《证券日报》记者表示，东软医疗致力于在CT、MRI等核心医疗装备领域实现国产替代，与通用技术集团“打造一流医疗健康产业集团”的目标高度匹配。通过这次投资，

通用技术集团可快速补强高端医疗装备板块，完善“医药—医疗—装备”的闭环业态。

东软医疗是目前中国最大的CT制造商和出口商，DSA和MRI产品年销量分列国内第一、第二位，其设备已进驻80%的共建“一带一路”国家。

古进进一步表示，政策方向与市场潜力是核心考量。国家“新基建”和“健康中国”战略为国产医疗设备提供了广阔成长空间，通用技术集团覆盖5.2万张床位的医疗网络和全球分销渠道，将把东软医疗的技术优势转化为强劲的市场动能。

战略协同的化学反应在技术创新层面尤为显著。在通用技术集团资金与资源的加持下，东软医疗自主研发的国产光子计数CT近日进入了国家药品监督管理局创新医疗器械特别审查程序。

“通用技术集团的投资让研发周期缩短了12个月以上。”宋奇表示，这一突破性进展，标志着东软医疗在高端医学影像领域的技术创新再获认可，国产光子计数CT技术迈入国际先进行列。

面向未来，东软医疗正加速融入通用技术集团的大健康生态体系。古进透露，通用技术集团的医疗板块涵盖医院管理、医药流通等多个领域。东软医疗的综合临床解决方案可以有机融入各类业态之中，成为技术创新的支点。通过整合集团内部资源，东软医疗可以降低研发与运营成本。双方亦可协同整合医疗设备数据、临床诊疗和健康管理服务信息，探索AI辅助决策软件的联合开发，提升基层医生的诊断效率。

构建系统性国际化战略

截至今年1月份，东软医疗的设备已进驻全球110个国家1.4万家医疗机构，总装机量突破5万台，在中东、非洲、东南亚等极具差异



通用技术集团对东软医疗的战略投资
不仅为东软医疗注入资金活水
而且为国产高端医疗装备突破国际垄断
开辟新路径

魏健琪/制图

化的服务中心和备件中心，配备专业的、以当地人为主的服务团队，缩短服务半径，提高响应速度，利用物联网、大数据等技术，建立设备远程监控和故障诊断系统，实时监测设备运行状态，提前发现潜在问题并及时解决。”

宋奇表示，东软医疗未来的国际化定位是“高端突破、深耕区域、做‘一带一路’的企业领军者”。东软医疗已在海外建立起13家子公司，通过建立本地化分支机构、定制化产品与服务、构建全球服务网络、技术研发本地化等多种策略，实现海外市场的本地化运营，海外员工本地化率已超过90%。

“缩小与国际巨头的差距需要构建系统性能力，我们正从技术研发、服务网络、品牌建设等维度打造核心竞争力。”古进如此表示。

在技术研发方面，东软医疗正持续加大投入，确保有充足的资金支持技术创新，同时还加强与国内外知名高校、科研机构建立长期稳定的合作关系，共同开展基础研究和应用技术研发项目，围绕国家战略和临床需求进行攻关。

古进表示，在数字化医疗时代，东软医疗以AI技术为核心，构建了覆盖“筛诊治康研”全流程的智能解决方案。

同时，随着DeepSeek等新一代AI技术的发展，医疗人工智能领域迎来了新的发展机遇。东软医疗正积极拥抱这一趋势，将DeepSeek的算法与自身医疗影像技术融合，进一步提升影像设备智能化水平和影像诊断工作效率。

推动行业进入智能诊疗新时代

在医疗健康产业加速向数智化转型的进程中，东软医疗通过“设备+AI+云平台”的一体化解决方案，正推动行业进入智能诊疗新时代。

比如，东软医疗自主研发的MDaaS影像数据服务平台，已实现慢阻肺早筛、卒中中诊等场景的智能突破，未来可进一步探索和通用技术集团的全生命周期健康数据中心深度对接，实现从单一设备销售向全生命周期服务的转型。

“AI技术正在重构医疗装备的价值链。”宋奇表示，在数字化医疗时代，东软医疗以AI技术为核心，构建了覆盖“筛诊治康研”全流程的智能解决方案。

市场回暖、产品竞争力提升 安凯客车2024年扭亏为盈

■本报记者 徐一鸣

3月25日，安徽安凯汽车股份有限公司(以下简称“安凯客车”)发布2024年年度报告。报告期内，公司实现营业收入27.35亿元，同比增长27.43%，归属于母公司净利润为839.20万元，实现扭亏为盈，上年同期归属于母公司净利润亏损1.70亿元。

年报显示，安凯客车营业收入主要来自客车整车及配件销售。其中，客车整车销售收入为25.41亿元，占营业收入比例为92.92%。公司内销收入19.46亿元，占营业收入比例超70%，同比增长35.77%；出口收入7.89亿元，占营业收入比例超28%，同比增长10.65%。

“安凯客车去年营业收入实现同比增长以及净利润实现扭亏为盈主要得益于国内旅游行业复苏、政策端的支持以及国际市场对客车需求的持续攀升。”中国投资协会上市公司投资专业委员会副会长支培元在接受《证券日报》记者采访时表示。

除了政策和市场因素驱动以外，通过研发投入提升产品竞争力也是安凯客车净利润实现扭亏的关键变量。报告期内，安凯客车研发投入为1.08亿元，同比增长37.03%，研发人员数量为281人，较2023年的269人，增长4.46%。

年报显示，2024年，安凯客车研发投入10个项目，涉及L4级智能驾驶关键技术、智能网联电动底盘平台及核心技术研究等。

例如，公司重点突破的智能驾驶客车是基于多源信息融合的环境感知、复杂环境下多模式高精度定位、多场景通用的自动驾驶导航及智能驾驶决策等关键技术，实现了城市开放交通环境下高级别自动驾驶，并完成了小批量示范运营，加速了智能驾驶客车商业化落地。

中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅向《证券日报》记者表示，安凯客车积极参与和推动相关项目研发与实践，加速客车产业与新兴技术深度融合，在企业产品核心竞争力提升的同时，也促进了行业发展。

值得一提的是，2024年安凯客车经营活动产生的现金流量净额为258.23万元，而2023年经营活动产生的现金流量净额为4.60亿元。对此，安凯客车相关负责人对《证券日报》记者表示，去年第四季度，公司客车销售持续增长，出现了经营性应收账款较多的情况。

广州发展拟56.12亿元 投建煤电环保替代项目

■本报记者 丁蓉

3月25日，广州发展集团股份有限公司(以下简称“广州发展”)发布公告称，公司全资子公司广州珠江电力有限公司(以下简称“珠电公司”)拟投资56.12亿元建设广州珠江电厂2×600MW级煤电环保替代项目。

广州珠江电厂位于广州南沙经济开发区，总装机容量4×300MW，经过微增出力改造后，总装机容量为1280MW。#1、#2机组于1994年1月份投入商业运行，是珠电公司的权属资产；#3、#4机组于1997年12月份投入商业运行，为广州发展的全资子公司广州东方电力有限公司的权属资产。两期机组分别于2023年底和2027年服役满30年，理论上达到设计寿命期限。为保障广州地区供电安全，经广东省能源局批准，#1、#2机组延期运行至2024年12月31日。

公告显示，为充分利用设备、保障地区供电安全，广州发展拟以拆2建1和等容量替代方式分阶段拆除广州珠江电厂现有4台320MW机组，原址分期建设两台600MW级超超临界燃煤发电机组。这一项目不需要新建或扩建煤码头和煤场等设施，无新增建设用地，利用原4回220kV出线线路和2回联络线路接入电网。该项目已取得广州市发展和改革委员会的批复。

“对传统煤电项目采用先进技术进行等容量替代升级改造，对节能降碳具有重要意义。通过应用低碳技术，煤电项目可以大幅降低碳排放水平。超超临界燃煤发电技术的应用，能够使煤电的环保和能效指标达到世界先进水平。升级改造后的煤电机组具备更强的灵活性，可以更好地适应新能源大规模接入和电力系统波动性。”萨摩耶云科技集团首席经济学家郑磊在接受《证券日报》记者采访时表示。

广州发展相关负责人对《证券日报》记者表示：“采用等容量替代对广州珠江电厂进行升级改造，可进一步巩固公司的南沙电源基地，推进公司传统能源的绿色低碳转型，提升公司市场竞争力，促进可持续、高质量发展，符合公司发展战略。”“十四五”期间，广州发展围绕建设成为国内领先的绿色低碳综合智慧能源产业链，加大对天然气、新能源业务的投资，绿色低碳业务规模不断扩大。到2024年底，公司绿色低碳装机占比已经接近70%。”

据上述广州发展相关负责人介绍，广州发展不仅建成国内最大的钠离子储能电站并投入运营，而且已开工建设电网侧储能项目佛山高明储能电站、国内装机容量最大的用户侧储能项目惠然实业储能项目。此外，公司还加快布局抽水蓄能项目，高质量发展的“含新量”“含绿量”稳步提升。

在“国家构建新型电力系统”和“双碳”目标的背景下，能源绿色低碳转型是大势所趋，相关企业近年来在转型中取得了一系列成果。煤电发挥保障性电源和系统调节性电源并重转型。”众和昆仑(北京)资产管理有限公司董事长柏文喜对《证券日报》记者表示。

“方便面双雄”2024年财报透视：

新型方便速食及健康饮料市场广阔

■本报记者 李静

日前，“方便面双雄”——康师傅控股有限公司(以下简称“康师傅”)和统一企业中国(以下简称“统一”)均已发布2024年财报。

年报显示，2024年，康师傅实现营业收入806.51亿元，同比增长0.3%，实现股东应占溢利(净利润)43.22亿元，同比增长22.9%；统一实现营收303.32亿元，同比增长6.09%，实现股东应占溢利18.49亿元，同比增加10.92%。

在行业竞争日益激烈的背景下，“方便面双雄”2024年财报，可以为洞察食品饮料市场变化提供重要参考。

方便面业务增长乏力

康师傅主要有三大业务，分别

是方便面业务、饮品业务、其他业务。财报显示，康师傅方便面业务2024年收入284.14亿元，同比下滑1.3%，营收占比下降至35.2%。其中，高价袋面销售额同比降幅最大，达到6.3%，容器面销售额则实现了3.7%的增长。

同样，2024年，统一方便面业务全年实现营收98.49亿元，同比微增2.6%，增长略显乏力。

广东省食品安全保障促进会副会长朱丹蓬向《证券日报》记者表示：“随着消费者健康意识提升，部分方便面因高盐、高脂等问题面临信任危机，健康属性不足的短板愈发明显。与此同时，预制菜、速食鲜面等新品类的崛起，正在分流传统方便面消费需求，导致其市场空间持续被挤压。”

据《方便面市场消费量的影响因素分析》提供的数据，外卖市场规模每增加1%，方便面消费量便减少0.0533%；同时，自热火锅、螺蛳粉等新型方便速食和预制菜的崛起，都在分流方便面消费。

据世界方便面协会数据，中国方便面消费量已从2020年巅峰期的472.3亿份降至2023年的431.2亿份。

茶饮料成增长引擎

尽管方便面业务面临困境，但康师傅和统一在饮品业务上却取得了较为亮眼的成绩。

财报显示，2024年，康师傅饮品业务收入同比增长1.3%至516.21亿元，占总营收的64%。

康师傅表示，除了升级核心产

品优化毛利结构外，公司在去年大力加码产品创新。例如，布局健康化产品，拓展无糖茶饮及功能性饮料，并通过抖音直播、代言人巡演等新兴营销模式触达年轻消费群体。

在饮品业务的具体品类中，康师傅茶饮料成为了增长的主力军。财报显示，康师傅茶饮料报告期内实现营收217亿元，同比增长8.2%；包装水收入同比下降5.6%至45亿元；果汁收入同比下降1.8%至32亿元；碳酸饮料收入同比下降3.2%至97亿元。

统一的成绩单中，饮品业务贡献了超六成收入。财报显示，2024年，统一的饮品业务营收为192.41亿元，同比增长8.2%，占总收入的64%。其中，茶饮料板块表现最亮眼，实现营收85.75亿元，以13.1%的

增速领跑饮品业务，占饮品整体营收的44.6%。此外，统一的果汁业务销售收入36.05亿元，同比增长5.9%；奶茶销售收入64.04亿元，同比增长1.6%。

福建华策品牌定位咨询创始人詹军豪在接受《证券日报》记者采访时表示，国民收入的提升与消费升级并行，促使消费者愈发重视产品附加值与健康属性。未来，茶饮市场整体上仍具备广阔的发展、增长以及扩容前景。

顺应健康生活大势的无糖茶饮市场仍有市场空间。艾媒咨询发布的《2024—2025年中国无糖饮料行业研究报告》显示，中国无糖饮料市场规模已达401.6亿元，预计2028年将增长至815.6亿元。

辉丰股份“5000吨草铵磷项目”所有权纠纷尘埃落定

■本报记者 陈红

多年悬而未决的“5000吨草铵磷项目”所有权纠纷案终于尘埃落定。

3月25日，江苏辉丰生物农业股份有限公司(以下简称“辉丰股份”)发布公告称，公司收到河北省高级人民法院送达的《民事裁定书》。《民事裁定书》显示，原审法院认定涉案5000吨草铵磷项目全部归属瑞凯化工单方所有存在不当之处。案涉项目应属瑞凯化工和辉丰股份共同投资建设，双方对该项目财产权属共同所有。

河南泽槿律师事务所主任付建在接受《证券日报》记者采访时表示，在农药行业中，涉及多个合作方共同投入并分享收益的项目所有权纠纷并不鲜见。对于这类权属结构、极易出现资金、利益分配、风险分担等合作难题。过往失败案例往往暴露出沟通不畅、利益分配不公、

风险承担不合理等问题。

草铵磷项目纠纷影响严重

2015年6月26日，辉丰股份审议通过以自有资金2.69亿元投资瑞凯化工，投资完成后持股比例达51%。旨在进一步巩固辉丰股份在大宗除草剂原药领域的市场地位。2016年4月21日，辉丰股份公开发行每张面值100元、总额8.45亿元的可转换公司债券，募集资金拟用于“年产5000吨草铵磷原药生产线技改”等项目。

2020年10月29日，辉丰股份宣布拟将重组后的全资子公司江苏科利农化工有限公司51%股权、上海迪拜植保有限公司1%股权转让给安道麦股份有限公司。值得注意的是，本次重大资产出售的标的业务相关资产范围，包含上述“年产5000吨草铵磷原药生产线技改项目”等。随后，辉丰股份接到投诉。投

诉称，辉丰股份拟出售的可转债募

新项目“年产5000吨草铵磷原药生产线技改项目”财产权属辉丰股份持股51%的子公司瑞凯化工，且相关资产出售未经过瑞凯化工同意，存在财产权属不清等问题。

受上述纠纷影响，辉丰股份自2020年11月1日起失去对瑞凯化工的控制，并将投资款转为其他非流动金融资产列报。2020年至2023年，辉丰股份财报连续4年被出具保留意见。

中国金融智库特邀研究员余丰慧向《证券日报》记者表示，连续四年财报被出具保留意见，表明辉丰股份的财务状况存在较大不确定性。这不仅严重影响了投资者信心，还可能限制公司获取融资的能力，对公司的持续发展构成严峻挑战。

余丰慧认为，草铵磷项目纠纷解除后，这对公司而言是一个积极信号，意味着公司可以摆脱纠纷困扰，集中精力投入生产和市场拓展。但是，公司需要一定时间来重

新调整供应链和恢复市场份额。

众和昆仑(北京)资产管理有限公司董事长柏文喜向《证券日报》记者表示，草铵磷市场竞争激烈，为了快速恢复市场份额，辉丰股份应注重产品质量和服务提升，加强市场营销策略。同时，加大研发投入，开发具有差异化优势的产品增强竞争力。

扣非净利润多年为负

从辉丰股份的财务数据来看，公司经营面临着严峻挑战。2021年至2023年，公司分别实现营业收入10.95亿元、2.68亿元、2.31亿元；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润分别为-3.34亿元、-3.14亿元、-4.29亿元。2024年，辉丰股份预计实现营业收入2.8亿元至3.6亿元；扣除非经常性损益后的净利润为-1.8亿元至-2.2亿元。

根据深交所有关规定，公司股票交易可能被实施退市风险警示。

辉丰股份曾有“披星戴帽”的经历。因生产车间实施停产整治，公司生产经营受到严重影响，自2018年8月14日开市起被实施其他风险警示，股票简称由“辉丰股份”变更为“*ST辉丰”；因2018年至2019年连续两年亏损，自2020年4月29日开市起公司被实施“退市风险警示”，股票简称变更为“*ST辉丰”；2022年公司成功摘帽。

付建认为，目前来看，辉丰股份有再次被实施退市风险警示的可能。辉丰股份投资者被实施退市风险警示，可能会引发投资者对整个农药行业的担忧。

此次判决结果对辉丰股份未来财报的审计意见会产生怎样的影响？公司如何改善自身的财务状况和经营业绩？公司后续是否会针对此次判决采取其他行动？《证券日报》记者向辉丰股份公开邮箱发送采访提纲，但截至发稿未收到回复。记者将持续关注辉丰股份发展动态。