

走民企 说创新

海泰新光探微见真章

■本报记者 刘 钊

在青岛市崂山区的青岛海泰新光科技股份有限公司(以下简称“海泰新光”)研发中心,工程师们正在对4K荧光腹腔镜进行最后的调试。这台高清手术镜头有个神奇的本领——手术中产生的雾气在3秒内一键自动消散,高清影像实时传输至显示屏,让医生始终看得清清楚楚。这是海泰新光在内窥镜领域取得的重要技术成果。

2003年,海泰新光以光学镀膜技术起家,经历投影显示领域的挫折,公司敏锐抓住LED光源和荧光腹腔镜两大关键技术机遇,成功切入内窥镜行业。通过深度绑定国际巨头完成技术积累,海泰新光最终迈向自主品牌建设,走出了一条清晰的“自我进化”之路。近年来,海泰新光相继攻克三维内窥镜荧光摄像系统、多片式CMOS模组及专用图像处理技术等难题,构建了技术护城河。

是什么让这家从光学镀膜起步的企业叩开医疗器械的大门?海泰新光又是如何从一根硬性内窥镜(硬镜)出发,织就覆盖内窥镜全产业链的网络?带着这些疑问,近日《证券日报》记者走进海泰新光,探寻企业发展背后的故事。

技术跨界:
向医疗场景升维

内窥镜被称为医生的“眼睛”,主要由图像采集系统、图像处理系统和照明系统组成。通过自然腔道或微创手术切口进入人体,帮助医生进行临床诊断,协同微创手术器械进行治疗。

从光学硬镜、光纤内镜到CCD电子内镜,再到CMOS电子内镜,内窥镜行业的发展经历了多个阶段。每一次质的飞跃,都缘于底层技术的重大突破。深耕内窥镜行业二十余载,海泰新光已成功实现多个关键技术突破。

“我们最初凭借光学镀膜技术起步,恰逢全球内窥镜行业从氙灯向LED光源迭代的关键契机,公司顺势率先研发出高性能的LED光源模组,成功赢得全球医用内窥镜龙头企业史赛克的订单,就此顺利打开了医疗器械行业的大门。”回顾创业二十余载的风雨历程,海泰新光总经理郑耀感慨地说,“海泰新光踏入医疗领域,虽有一定偶然因素,但公司能一步步发展壮大,持之以恒的技术创新无疑是核心驱动力。”

光学优势成为海泰新光立足的根基。“海泰新光的4K荧光腹腔镜在畸变量控制上能做到小于10%,远低于行业平均水平。”郑耀指着实验设备上的数据对记者说。

他以除雾技术向记者举例称,公司自主研发的激光共轴耦合除雾技术,巧妙运用近红外光对镜头前端进行精准加热,一举攻克微创手术中因温差导致雾气干扰的棘手难题,使手术视野清晰度提升80%。这一创新成果已成功应用于第二代整机产品,自2024年实现量产产后,迅速在市场上崭露头角,市场占有率一路攀升。

与此同时,海泰新光的多光谱照明设计技术同样大放异彩,将LED光源在医用内窥镜中的光能利用率从60%提升至85%。

“技术不能闭门造车,必须扎根应用场景。”郑耀强调,研发创新要针对临床真实痛点。



图①海泰新光除雾内窥镜系统 图②内窥镜光源模组组装现场 图③工作人员正在调试内窥镜图像

刘笑辰、王燚辉/摄

海泰新光始终向更纤细的目标不断迈进,当前临床对超细镜需求迫切——镜头越细,越能为器械让出通道,减少创伤。海泰新光已将内窥镜直径从最初的10.5毫米缩小至2.7毫米,正攻关光学口径小于1毫米的超细内窥镜。

“难的不是设计,是制造。”郑耀表示,1毫米镜片需完成微米级精度的加工、装配与胶合。更棘手的是,镜头变细导致光照微弱,尤其在出血场景下图像易变暗、细节丢失。为此,团队同步升级图像算法,甚至引入AI优化画质。

“超细内窥镜是光学精密制造与智能算法的协同突破。通过微型光学镜头捕捉高清影像,再经智能算法实时降噪、增强与三维重建,让医生能在毫米级病灶区域实现精准观察与微创操作,为消化道早癌筛查、颅内微创手术等领域开辟了‘以小见大’的诊疗新路径。”郑耀如是说。

聚焦创新:
全方位满足临床需求

根据弗诺斯特沙利文数据,预计我国硬镜市场规模2030年将达到151亿元,行业处于快速发展阶段。不过,我国大部分医用内窥镜生产企业仅具备低端医用内窥镜产品生产能力,只有少数企业在医用内窥镜细分领域的高端市场实现突破。

“海泰新光不仅能制造高质量的內窥镜,也希望在未来能够引领行业发展。”郑耀说。

海泰新光研发中心总经理辜长明对《证券日报》记者表示,产品创新的关键在于,让技术与不同临床场景的真实需求实现精准适配。为此,海泰新光构建了“储备一代、转化一代、量产一代”分层研发体系,并积极开放平台,与高校、研究机构及创新企业协同。

在高端医疗市场,海泰新光推出的內窥镜系统集成4K超高清、荧光成像、智能除雾等多项先进功能,能够全

方位满足复杂手术对精准操作的严苛需求。

而针对基层医院与门诊场景,海泰新光则推出功能简化但性能可靠的定制化方案:门诊一体机专为耳鼻喉、妇科等科室的常规检查量身打造;N760内窥镜摄像系统以4K白光成像满足基础手术需求。

当下,AI正在重塑医疗器械创新,AI与内窥镜的融合成为必然趋势。在探索“AI+内窥镜”融合创新上,海泰新光并未盲目选择全链条自研,而是通过资源整合、强强联合实现关键技术突破。公司通过与医疗专家紧密合作,成功破解临床数据的来源与专业标注难题;携手AI企业,全力攻克算法优化与算力支撑瓶颈,精准聚焦“画质提升”与“术中指导”这两大核心方向。

市场突围:
以差异化战略破局

“要把品牌真正立起来,技术、产品、渠道、服务缺一不可。但对当下的海泰新光而言,系统化直面市场的能力,是未来一段时间最迫切需要打磨的核心竞争力。”海泰新光运营管理中心总经理马敏对《证券日报》记者表示。

从国际巨头的“幕后供应商”,到医疗器械行业的“台前引领者”,海泰新光的市场突围之路,始终围绕“渠道互补、全球平衡、打破偏见”三大核心策略展开。

国内市场,渠道是关键。海泰新光双管齐下:一方面组建专业化销售团队强化自主渠道建设,另一方面与国药集团携手成立合资公司国药新光。

马敏坦言,中国医疗市场的渠道网络极具特殊性,各地政策差异显著。医院采购偏好多元,单纯依靠自主建设或完全依赖合作都难以实现全域覆盖。

“国药集团的成熟渠道网络与海泰新光深耕细分市场场景的自主渠道

形成精准互补。前者能快速触达广泛的医疗机构,后者则聚焦专科需求深耕细作,最终目标都是让好产品真正走进临床。”马敏认为,这种“自主+合作”的模式,既避免从零开始建设渠道的低效,又摆脱单一依赖的风险,成为品牌落地的“加速引擎”。

在海外布局方面,海泰新光着眼于“风险规避”与“全球协同”的平衡。2024年,公司完成美国、泰国两地生产基地的产能调配,通过本地化制造有效应对国际关税壁垒与供应链波动,保障北美市场供应稳定性。但郑耀表示,核心零部件制造、精密装配工艺等关键环节,目前仍高度依赖国内产业生态,研发总部与核心工序始终扎根中国,从根本上筑牢了技术安全防线。

如今,海泰新光海外收入占比稳定在70%左右,“国内研发+海外组装”的模式,既守住技术核心,又实现全球市场的高效响应。

面对医疗器械行业日益加剧的“内卷”,海泰新光选择以“创新差异”规划破局。郑耀表示:“无序的价格战会透支行业未来,而围绕技术迭代与产品升级展开的良性竞争,恰恰是驱动行业进步的核心引擎。”在他看来,企业突围的关键在于聚焦临床未被满足的需求。从超细内窥镜到AI辅助诊断系统,海泰新光正凭借差异化创新跳出低层次竞争,并逐步向海外输出产品理念与手术方案。

“国产器械与国际品牌的差距,更多体现在对品质管控的极致追求上,这需要时间的沉淀。”郑耀补充道,“随着临床使用率的提升和品控体系的日臻完善,‘国产器械不如进口’的固有偏见正在被逐步打破。”

从站在巨人肩到逐渐成为行业巨人,面向下一个10年,海泰新光的发展蓝图清晰而坚定。郑耀说:“中国医疗设备的国产化突破是用创新定义新标准。”这正是海泰新光,乃至中国医疗器械行业的突围之道。

网易游戏业务
第二季度净收入228亿元

■本报记者 李豪悦

8月14日晚间,网易公布了2025年第二季度业绩报告。报告显示,第二季度网易净收入279亿元,同比增长9.4%;非公认会计准则下归属于公司股东的净利润为95亿元;研发投入44亿元,研发投入强度15.6%。

第二季度,在网易的几项核心业务中,游戏及相关增值服务(以下简称“游戏业务”)净收入达到228亿元,在总收入中占比达到82%。这也意味着该业务的浮动变化会直接影响网易的整体收入。第二季度网易游戏业务成本68亿元,而第一季度为75亿元,降本趋势明显。

广州艾媒数聚信息咨询股份有限公司CEO张毅向《证券日报》记者表示,第二季度,网易游戏旗下的《梦幻西游》实现新突破,新游戏《燕云十六声》进入收获期。新老IP都表现较好。

具体来看,第二季度《梦幻西游》电脑版同时在线293万人,创下运营22年以来新高;手游季度收入再创新高。网易管理层在近期的电话会议中表示:“我们相信《梦幻西游》电脑版会通过不断创新,实现收入持续增长。”

2024年底上线的新游戏《燕云十六声》在今年迎来收获期。网易管理层对外表示,《燕云十六声》目前整体的数据表现稳健,无论是在活跃用户以及商业化表现上,均已超过上线前预期。公司对其长线发展非常有

信心。

此外,网易代理的暴雪系列游戏《炉石传说》推出“安戈洛龟途”拓展包后迅速登上中国iOS畅销榜第五位。网易管理层表示,通过本地化运营策略和线上线下相结合的多元化营销活动,当前代理暴雪系列游戏产品,用户活跃度与付费意愿显著提升,目前回归后产品的运营数据均已超越上次关服前水平,随着和暴雪研发团队的合作,双方的信任度和配合度越来越高,未来暴雪游戏在中国的发展潜力巨大。

网易第二季度财报还公开了后续要研发的精品单机游戏,包括原创海洋冒险RPG《遗忘之海》,叙事向动作冒险游戏《归唐》等。

游戏市场竞争激烈,各大厂商纷纷“出海”谋发展。记者梳理2025年1月份至7月份的出海收入排名发现,期间网易旗下手游几乎没有进入前十名,大部分都在二十名开外。Sensor Tower数据显示,7月份“出海”游戏收入前30名中,网易只有《荒野行动》和《暗区突围:不朽》进入榜单,排名分别为22名和27名。

对此,张毅认为,网易早期过度依赖日本市场,在投资上也重点倾斜日本市场。但近些年欧美市场的潜力被国内厂商持续挖掘,与腾讯、米哈游等公司相比,网易布局欧美市场的动作明显慢了一步。

“全球化的竞争不可避免,游戏形式也在走向多元,一些中小厂商在细分赛道弯道超车,说明市场依然存在机会。”张毅表示。

巨力索具拟设立全资子公司
加码海洋科技

■本报记者 张晓玉

8月15日,巨力索具公告称,公司拟以自有货币资金1亿元人民币投资设立全资子公司巨力索具海洋科技(天津)有限公司,拟选址天津港保税区内临港区域。

巨力索具董秘张云对《证券日报》记者表示,天津港保税区临港区域是全国首个船舶保税制造与维修基地、全国最大的海上工程装备保税制造中心,同时承载着国家海洋经济科学展示示范区、海洋生态文明示范区等多重战略定位。其产业集群优势显著,拥有完善的海滨线、码头、港口等基础设施,且通过人才导入、平台建设、环境优化等措施,形成了浓厚的海洋经济产业生态。

“对巨力索具而言,落户该区域可实现多重协同:一方面,借助区域内的海工装备企业集群,形成供应链协同,降低研发与制造成本;另一方面,利用保税区的政策优势(如税收优惠、通关便利),提升产品出口效率,加速拓展国际市场。此外,区域内的港口物流与贸易服务业态,可完善公司的‘生产—运输—销售’全链条布局,进一步增强市场响应能力。”张云说。

近年来,在政策支持下,深海经济迎来前所未有的发展机遇。张云表示,随着全球海洋资源开发持续升温,海上油气开采、海洋可再生能源开发、海洋渔业养殖及跨海桥梁建设等领域的拓展,已为系泊产品等核心装备市场打开了广阔空间。而国家政策的大力支持,更让这一赛道的发展确定性显著提升。

中国数实融合50人论坛副秘书长胡麒牧在接受《证券日报》记者采访时表示,深海经济已形成“技术研发+装备制造+资源开发+金融支持”

的全链条发展框架。

在政策红利释放的同时,深海装备的国产化替代成为行业发展的核心命题。作为海洋工程的“生命线”,系泊系统直接关系到海上平台、风电装备、养殖设施的安全稳定运行,其技术壁垒高、研发周期长,曾长期依赖进口。而巨力索具自2018年起,便针对性开展长期系泊系统的研制,逐步突破了这一“卡脖子”领域。

张云介绍,2018年,“长期锚泊用单捻螺旋股钢丝绳系泊索”获河北省专项立项,总投资560万元,并于2020年成功验收,为系泊系统国产化奠定基础;2021年,“国产抗风半潜浮式海上风力发电系统成套装备”被国家能源局认定为能源领域首台(套)重大技术装备,标志着公司在海洋可再生能源装备领域的突破。

公司的技术成果接连实现了产业化落地。巨力索具的钢丝绳、纤维缆及锻造连接件等产品通过了DNV、ABS等国际船级社认证,具备服务全球市场的资质。在“三峡引领导”、中集来福士半潜式海上漂浮式光伏发电平台、中海油文昌116 FPSO系泊修复项目,以及世界最先进的第六代深水半潜式钻井平台“奋进号”等重大工程中实现应用,成为深海装备自主可控的关键支撑。

胡麒牧表示,随着政策红利持续释放,技术成果不断落地,战略布局逐步完善,巨力索具正迎来深海科技领域的成长新周期。从行业视角看,巨力索具设立海洋科技全资子公司不仅是企业的战略扩张,更体现了深海装备企业向产业集群集聚的趋势。在天津港保税区临港区域的产业生态中,巨力索具有望与上下游企业形成合力,共同推动深海装备制造规模化、高端化发展。

中国证券监督管理委员会
行政处罚决定书送达公告

周海波先生:

因为你为从业人员周海波违法买卖股票一案的当事人,依据《中华人民共和国证券法》的有关规定,我会决定:没收周海波违法所得5,619,074.97元,并处以5,619,074.97元罚款。

因其他方式无法送达,我会现依法向你公告送达《中国证券监督管理委员会行政处罚决定书》(〔2025〕84号)。限你在本公告发出之日起30日内,到我会领取前述处罚决定书(联系电话:0755-88666584)。逾期即视为送达。

为送达。

如果你对本处罚决定不服,可在收到处罚决定书之日起60日内向中国证券监督管理委员会申请行政复议(行政复议申请可以通过邮政快递寄送至中国证券监督管理委员会法制司),也可在收到处罚决定书之日起6个月内直接向有管辖权的人民法院提起行政诉讼。复议和诉讼期间,上述决定不停止执行。

中国证券监督管理委员会
2025年8月16日

卧龙新能一体化布局风光储氢业务

■本报记者 桂小笋

8月15日,卧龙新能源集团股份有限公司(以下简称“卧龙新能”)举办业绩说明会。卧龙新能董事长王希全在答复《证券日报》记者提问时表示,未来,公司将充分融合风光储氢业务优势,进行一体化布局。资源融合方面,构建产业生态,适时拉长产业链;技术融合方面,通过结合电力电子技术、电气化技术、工程及电气化技术等,强化公司新能源技术优势。

卧龙新能于3月份完成对龙能电

力、卧龙储能、卧龙氢能及舜丰电力等四家新能源公司的收购,将4家新能源公司纳入合并报表范围,向光伏、风电、氢储能等新能源业务领域实施战略转型,为上市公司未来发展注入新动能。2025年半年报显示,报告期内,公司实现营业收入21.50亿元,营业利润1.31亿元,归属于上市公司股东的净利润0.82亿元,报告期末归属于上市公司所有者权益为38.35亿元。

王希全告诉《证券日报》记者,公司积极探索产业转型,响应国家“双碳”政策,围绕战略业务转型,聚焦光伏、风

电、氢储能等优质新能源项目,优化资源配置,推动产业协同发展,着力加强核心技术能力建设,持续提升运营管理水平,不断开拓海内外市场,切实增强公司的持续经营能力和核心竞争力。

在探索产业转型的同时,卧龙新能积极进行市值管理,提升自身在资本市场的形象和价值。

卧龙新能董事、董事会秘书、财务总监宋燕对《证券日报》记者表示,公司坚持以投资者为本,多措并举加强投资者关系管理,进一步丰富沟通交流渠道,积极组织业绩说明会、投资者接待

日和股东会等,为投资者提供更多了解公司经营情况的机会。同时,公司拓展沟通渠道,充分保障投资者知情权,实现与投资者的良性互动。

“公司将通过优化信息披露机制、健全舆情监测机制等措施不断优化信息披露质量,及时传递公司价值。公司严格遵守信息披露相关法律法规和监管要求,及时、准确、完整地披露定期报告和临时公告,同时以投资者需求为导向,持续提升信息披露的质量与透明度,进一步提升信息披露的质量。”宋燕说。