

惠泰医疗董事长葛昊:

并购是起点 创新与全球化是未来

■本报记者 李雯珊 毛艺融

深圳迈瑞生物医疗电子股份有限公司(以下简称“迈瑞医疗”)并购深圳惠泰医疗器械股份有限公司(以下简称“惠泰医疗”)是科创板首单“A控A”并购交易,对中国医疗器械行业产业整合具有标志性意义。从公告至完成过户仅历时3个月,成为大型医疗并购的高效范例。

近日,惠泰医疗董事长葛昊在接受《证券日报》记者采访时表示:“并购落地后近19个月以来,双方在研发、营销、业务拓展、运营等多个方面都开展了协同工作,其中电生理领域中的技术和产品协同更是重中之重。对于公司未来的发展,可以说并购是起点,创新与全球化是未来。”

加快整合与协同

公开资料显示,迈瑞医疗此前在监护、IVD(体外诊断产品)、超声等领域优势突出,通过并购惠泰医疗快速切入高值耗材中的电生理与心血管介入蓝海市场;惠泰医疗则是一家专注于心脏电生理和介入医疗器械研发、生产和销售的高新技术企业,目前正全力加速推进国际化进程,技术与资源的融合效应愈发显著。

葛昊表示,在完成对惠泰医疗的收购之前,迈瑞医疗的投资并购部门已累计落地近20单投资与并购项目,并持续推进全流程的投后整合和精细化管理;累计交易金额超百亿元,为迈瑞医疗加速核心技术自主可控、拓展全球化业务奠定了坚实基础。

从医疗产业投资的长期实践来看,许多创新型企业发展到特定阶段后,仅凭自身力量难以实现规模体量的突破性提升。在标的遴选环节,需秉持全球视野和长期主义主动布局,积极寻找优质标的,而非被动等待机会上门。而并购的核心前提是锚定清晰的企业战略,以此为标尺筛选契合战略的标的,确保通过投后整合,切实驱动上市

公司与标的企业的业务协同发展。在估值谈判方面,产业投资者不应以“低买高卖”作为核心交易目标,也不将估值作为交易决策的唯一标准,而需遵循市场公允价值原则,摒弃低估值导向的投资决策思维。

“整合落地是投资并购的关键,并购方应明确整合战略规划与核心目标,投入充足的资源保障执行。”葛昊透露,为了加强迈瑞医疗与惠泰医疗的整合效果,交割后第一年,迈瑞医疗即投入超过200人的团队参与协同,接近惠泰医疗员工总数的1/10,全方位提供业务赋能。

据了解,迈瑞医疗与惠泰医疗的整合工作中,双方在业务、资产、人员、财务、机构等维度全面落实“五独立”要求,这一安排从制度层面有效保障了两家上市公司的自主经营决策权。在此基础上,整合需秉持互补协同原则而非全盘吸收合并的思路,让双方在各自擅长的领域充分发挥专业优势,在尊重惠泰医疗现有业务格局的前提下,合力共赢,实现产业层面的价值协同。

研发突破引领增长

整体来看,医疗器械行业通过外延式并购实现发展已成为趋势。从行业底层逻辑来看,医疗器械领域具有细分赛道多、技术壁垒高、注册监管严、产品周期长等显著特征。

这一行业特性催生了双向的并购需求:一方面,规模化企业需通过并购整合补充新质生产力要素,进而完善产品组合、夯实产业竞争力;另一方面,具备创新技术储备的中小企业则可通过产业并购协同,破解商业化落地阶段的瓶颈,实现行业层面的价值互补与协同发展,两者“双向奔赴”。

除了通过外延式并购整合产业资源、实现新质生产力布局外,医疗器械企业的内生研发能力是长期竞争力的核心根基。公开数据显示,2025年第三季度,惠泰医疗研发投入达0.98亿元,研发费用率(研发投入



入占同期营业收入的比例)为14.98%,同比增长1.8个百分点。

葛昊表示,心血管介入是医疗器械领域技术迭代最快的赛道之一,叠加全球监管政策日趋严格,上市前的质量控制、临床验证的准入要求,以及上市后的风险监测与防范机制,这些因素要求企业必须以最高标准经营管理。

惠泰医疗的研发布局明确聚焦于两大核心方向:一是在电生理和通路类等核心领域持续深耕,稳步推进关键技术迭代与创新突破,巩固核心赛道技术壁垒;二是依托正向设计理念与全流程标准化质控、严格的准入准出管理及MPI(管理绩效参数)流程管理体系,全面构建并持续优化产品质量保障体系,实现产品质量的系统性提升。

惠泰医疗的研发与市场布局成果已逐步显现。电生理板块为当前惠泰医疗的核心增长引擎,尽管该业务曾长期处于技术与市场攻坚投入阶段,但目前已顺利迈入快速成长期。截至2025年前三季度,惠泰医疗累计完成脉冲消融(PFA)手术超2000例,全年预计突破5000例,手术量增速显著反映临床接受度持续提升。

“电生理业务是惠泰医疗关键的产品增长引擎,按照当前技术迭代与品质升级节奏,未来三年至五年内有望比肩国际竞争对手。”葛昊表示,与此同时,公司持续加大高端研发战略投入,重点推进PFA消融导管临床适应症扩展及下一代消融设备的研发工作,目前已有

系统化构建“出海”体系

在全球化发展浪潮下,医疗器械企业正通过并购整合、海外设厂或设立产业基金等方式加速国际业务布局。

“从产业实践来看,外延式并购是中国医疗器械企业‘出海’的核心路径,通过整合海外优质资源,可快速适应全球市场的多元化需求。”葛昊表示,实现这一路径需把握两大核心原则:其一,前置化周期调研,在启动并购前,需对目标市场的法律法规、产业规则、运营模式与文化差异开展深度研判,明确当地行业特性与潜在协同价值,避免仓促交

易风险;其二,善用专业第三方力量,携手经验丰

富的咨询公司、投行、律所及会计师事务所等,降低跨境并购的合规与操作风险,相较于企业独自摸索的模式,第三方机构的专业协同能让并购更具落地可行性。

此外,从产业并购经验来看,医疗器械领域的跨境收购绝非简单的资产买卖,交易前需进行长期的前期铺垫:既要全面调研标的所在地区的法律法规、政策监管环境、产业特性以及竞争态势,也要聚焦优质标的,优先选择运营状态良好、具备高水平本地化团队的标的。

作为国内心血管介入医疗器械知名企业,惠泰医疗持续深耕全球化布局,系统化构建“出海”体系。国际投资者更关注公司中长期业绩稳定性,其对公司治理、合规化、IT能力、EHS(环境、健康与安全)与ESG(环境、社会与治理)表现等维度的要求更高。企业唯有将自身运营模式转化为国际投资者与海外市场可理解、可验证的标准化体系,才能赢得外部订单与资本市场的长期信任。



上市公司多维创新 竞逐“人工智能+医疗”赛道

■本报记者 丁 蓓

人工智能在医疗领域的应用正驶入发展快车道。

近日,在广州举行的首届大湾区医学人工智能大会上,广州金域医学检验集团股份有限公司(以下简称“金域医学”)展示了公司新一批医检人工智能产品,包括检验项目评估智能体、体检中心总体解决方案、科研学术服务平台以及名医专病大模型等,引发广泛关注。

中国电子商务专家服务中心副主任郭涛在接受《证券日报》记者采访时表示:“从医学影像到医学检验,再到全流程管理,我国在‘人工智能+医疗’方面取得了一系列成果,智慧医疗生态加速建设。”

成果涌现

金域医学自2020年开始布局人工智能医学检验赛道,开发出行业首个大模型“域见医言”及智能体“小城医”,累计解读报告近800万次。该公司还与合作伙伴共同开发宫颈癌细胞病理人工智能、病理基因多模态大模型等专病辅助大模型,有效提升诊断效率。此外,金域医学打造的金域云检平台,为8.6万月活医生提供临床和科研支持,为16.8万月活用户提供健康咨询。

金域医学还积极构建多层次、跨领域的协同创新生态,与医疗机构、科研院所、科技企业、数据服务机构建立合作。金域医学董事长兼首席执行官梁耀铭表示:“公司积极推动人工智能在临床场景中释放价值,助推医疗服务更精准、更普惠、更智能,让创新解决方案真正走进基层、惠及百姓。”

记者了解到,除金域医学外,上海联影医疗科技股份有限公司(以下简称“联影医疗”)、深圳迈瑞生物医疗电子股份有限公司(以下简称“迈瑞医疗”)等多家上市公司也在“人工智能+医疗”领域积极创新。

在医学影像方面,迈瑞医疗今年发布了“瑞影人工智能+”解决方案,该方案通过人工智能大模型提升用户的专业超声能力。该公司的“瑞影生态”基于此大模型,升级了智能化的数培、质控、会诊一体化解决方案,帮助基层医生体系化提升超声专业能力。

联影医疗于2018年左右就开始系统性布局人工智能技术在医学影像与放疗设备中的协同应用。通过平台化创新与人工智能技术的深度融合,该公司正在推动医疗影像技术迈向智能化、精准化的新高度。

政策与市场双轮驱动

在政策的大力支持下,人工智能正深度赋能卫生健康行业。

今年,国家卫生健康委办公厅等五部门联合发布《关于促进和规范“人工智能+医疗卫生”应用发展的实施意见》,明确到2027年,建立一批卫生健康行业高质量数据集和可信数据空间,形成一批临床专科专科垂直大模型和智能体应用,基层诊疗智能辅助、临床专科专病诊疗智能辅助决策和患者就诊智能服务在医疗卫生机构广泛应用,基本建成一批医疗卫生领域国家人工智能应用中试基地,打造更多高价值应用场景,带动健康产业高质量发展。

在实践中,“人工智能+医疗”已经极大地提升医疗服务效率和质量。“医学影像是目前人工智能技术应用较为成熟的领域之一,人工智能技术通过辅助医生进行病灶识别,能够大幅提升诊断准确性和效率。与此同时,在医学检验领域,人工智能技术在样本分析、报告解读等方面发挥着越来越重要的作用,呈现出强劲的发展势头。”苏商银行特约研究员付一夫在接受《证券日报》记者采访时表示。

医疗领域既有海量数据,又有民生刚需,是人工智能技术落地的重要场景。萨摩耶云科技集团首席经济学家郑磊对《证券日报》记者表示:“‘人工智能+医疗’正进入政策与市场双轮驱动的发展期。未来,各方需积极解决医疗数据质量参差不齐、标准化不足、跨机构共享机制欠缺等问题,共同推动‘人工智能+医疗’高质量发展。”

交通银行河南省分行 多措并举提升资产质量

交通银行河南省分行坚持将统筹发展和安全融入经营全过程,不断强化信用风险管理,提升风险防控的前瞻性、主动性和精准性,持续夯实资产质量。

一是强化风险防控能力。压实风险管理主体责任,加强贷前贷中贷后全流程管理,建立客户风险定期审视研判机制,强化预期管控,提升风险预警能力。二是抓实风险管控过程。强化房地产、地方债务等重点领域风险动态管控,充分发挥“四早”工作机制作用,做实减退加固名单管理。发挥风险化解工作专班机制作用,强化贷后管理及风险缓释工具的运用,对客户进行分层分类,针对性推进分阶段还款、再融资等重组方案的落地。三是提高不良处置成效。对公重点项目坚持一户一策,精准施策,通过整合资源等方式,加快处置进度;零售重点领域,根据资产质量特点分类施策,在强化诉讼、核销等传统工具运用的同时,大力推进个贷不良资产证券化项目,加强与法院、律所等外部机构合作,优化诉前调解流程,提升不良贷款处置质效。

交通银行河南省分行将持续巩固现有成果,不断提升风险防控精细化管理水平,当好服务实体经济的主力军和维护金融稳定的压舱石。

(CIS)

皮阿诺实控人筹划公司控制权变更事项

■本报记者 李雯珊
见习记者 张美娜

12月8日晚间,广东皮阿诺科学艺术家居股份有限公司(以下简称“公司”或“皮阿诺”)发布公告称,实际控制人马礼斌先生正在筹划有关公司控制权变更事宜,该事项可能导致公司实际控制人发生变更。

目前,各方主体正在就具体交

易方案、协议等相关事项进行论证和磋商,具体情况以各方签订的相关协议为准。根据相关规定,公司股票自12月9日开市起停牌,预计停牌时间不超过2个交易日。

根据公司官网信息显示,皮阿诺自2005年成立以来,一直专注于收纳橱柜、全屋定制、木门、宅配等产品及配套的研、生产和销售,历经16年发展,目前已成为定制家居行业具有影响力的品牌。皮阿诺在全国拥

有1000多家门店,服务网点遍布全国,拥有超过400项研发专利。

中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅对《证券日报》记者表示,从标的吸引力来看,皮阿诺已构建成熟的定制家居业务生态,拥有四大智能制造基地与全案产品矩阵,积累了多家百强地产合作资源及稳定的消费群体,具备显著的行业口碑与设计、产能壁垒。此外,公司当前市值处于相对低位,资产负

百度回应昆仑芯分拆上市传闻:评估中 不保证最终落地

■本报记者 袁传玺

近日有市场消息称,百度集团股份有限公司(以下简称“百度”)旗下AI芯片公司昆仑芯(北京)科技有限公司(以下简称“昆仑芯”)正在筹备赴港上市,并已完成新一轮融资,投后估值约210亿元人民币(约30亿美元)。有知情人士称,公司最新融资获得多家机构参与,筹备上市的工作已进入初步阶段,不过具体上市规模与时间仍在讨论中。

12月7日,百度发布公告称,公司注意到,12月5日有媒体报道本

公司拟分拆非全资附属公司昆仑芯进行独立上市(拟议分拆及上市)。百度公司谨此澄清,目前正就拟议分拆及上市进行评估,如果进行拟议分拆及上市,将须经相关监管审批程序,而公司并不保证拟议分拆及上市将会进行。

据了解,昆仑芯前身为百度智能芯片及架构部,2021年4月份完成首轮融资并实现业务独立,百度(中国)有限公司目前持股59.4505%,为其控股股东。该公司自2011年起布局AI芯片研发,已推出两代产品:昆仑芯1于2021年量产,主要用于百度内部搜索与智能

云业务;昆仑芯2于2023年规模化落地,算力提升近三倍,支持大模型推理任务。

“昆仑芯若成功分拆上市,将有助于其加速技术迭代与市场拓展,提升国产AI芯片的产业影响力。作为百度AI算力底座的核心,其独立融资能力增强,有望推动超大规模模型基础设施的自主可控进程,对我国高性能计算生态具有积极意义。”广州艾媒数聚信息咨询有限公司股份有限公司CEO张毅对《证券日报》记者表示。

值得注意的是,尽管市场对昆仑芯的资本化进程高度关注,但百

度至今未单独披露其财务数据。不过,从集团财报可窥见端倪,2025年第三季度,百度智能云收入达64亿元,同比增长12%,连续六个季度盈利。多位行业分析师表示,昆仑芯自研芯片在降本增效方面的贡献,是支撑该板块持续盈利的关键因素之一。

近期,昆仑芯在商业化方面亦取得突破。今年8月份,其成功中标中国移动十亿级AI通用计算设备集采项目,被视为国产AI芯片在大型基础设施领域的重要落地。目前,昆仑芯客户已覆盖招商银行、南方电网、吉利汽车、Vivo等上

海内机构,部署规模从几十卡至万卡不等。

摩根大通在近期预测,昆仑芯收入有望从2025年的约13亿元跃升至2026年的83亿元,增幅达到近6倍。

有业内人士对《证券日报》记者表示,百度既未否认、也未确认昆仑芯上市计划,而是保留充分操作空间。在AI基础设施竞争日益激烈的背景下,分拆昆仑芯或有助于此次股份回购兼顾了短期市场信心提振与长期发展动力培育。在财务状况允许的前提下,通过股权激励绑定核心资源,既展现了公司对自身经营基本面的底气,也为行业内上市公司完善激励机制、实现可持续发展提供了有益参考。”

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:“总体而言,海伦哲此次股份回购兼顾了短期市场信心提振与长期发展动力培育。在财务状况允许的前提下,通过股权激励绑定核心资源,既展现了公司对自身经营基本面的底气,也为行业内上市公司完善激励机制、实现可持续发展提供了有益参考。”

提升每股收益,能够增强股东回报水平,进而改善公司股票在二级市场的流动性与估值表现。”

海伦哲拟不超1亿元回购股份

■本报记者 陈 红

12月8日晚间,徐州海伦哲专用车辆股份有限公司(以下简称“海伦哲”)发布公告称,公司拟使用自有资金以集中竞价交易的方式回购公司部分人民币普通股(A股)股票,回购的股份计划用于实施员工持股计划或股权激励。本次回购股份的资金总额不低于5000万元,不超过1亿元,回购价格不超过7.50元/股。

按回购价格上限7.50元/股测算,当回购资金总额为下限5000万

元时,预计回购股份数量约为666.66万股,占海伦哲目前总股本的0.66%;当回购资金总额为上限1亿元时,预计回购股份数量约为1333.33万股,占公司目前总股本的1.32%,具体回购股份的数量以回购结束时实际回购的股份数量为准。本次回购股份的实施期限自董事会审议通过本次回购股份方案之日起不超过12个月。

对于本次回购目的,公告显示,此举基于对公司未来发展前景的信心及对公司价值的高度认可,

旨在进一步健全长效激励机制,推动公司长远健康发展。

财务数据显示,截至2025年9月30日,海伦哲总资产26.39亿元,流动资产18.33亿元,归属于母公司股东的净资产16.91亿元。按回购金额上限1亿元测算,回购资金占上述指标的比例分别为3.79%、5.46%和5.91%,占比均较低;公司同期资产负债率为35.89%(未经审计),处于较低水平。对此,海伦哲方面表示,公司经营状况良好、财务稳健,本次回购不会对经营、财务、研发及债务

履行能力产生重大不利影响。

“从行业转型适配视角来看,此次回购是海伦哲应对行业变革的战略选择。专用车辆行业正加速新能源化、智能化转型,技术迭代速度加快,核心技术研发与产业化落地成为企业竞争核心。”福建华策品牌定位咨询创始人詹军豪对《证券日报》记者表示。

中国金融智库特邀研究员余丰慧对《证券日报》记者表示:“海伦哲在财务状况稳健的前提下推出回购,通过减少流通股数量间接