



## 粤港澳大湾区共绘跨境养老“同心圆”

本报记者 刘晓一

冬日午后,位于广州天河的椿萱茂老年公寓里,传来阵阵欢声笑语。香港人黎叔与多位内地长者围坐一堂,品茶听曲,言谈间尽是熟悉的乡音。黎叔向《证券日报》记者表示,选择在这里养老,不仅是选择一处住所、一项服务,更是选择“离家不离乡”的归属感。

在粤港澳大湾区(以下简称“大湾区”)加速融合的背景下,越来越多的港澳长者像黎叔一样选择“北上养老”,寻找更舒适的银发生活。

早在2023年,广东省民政厅与香港特区政府劳工及福利局签署《关于共同推进粤港澳养老服务合作的备忘录》《有关扩展“广东院舍照顾服务计划”合作意向书》(以下简称“广东院舍计划”),共同探索大湾区跨境养老路径。截至今年8月底,参加该计划的入住香港长者已达657人。

政策打通跨境养老路径,温度则藏在日常的细节里。当前,港澳长者“北上养老”的真实体验如何?医保跨境结算、养老补贴的使用是否畅通?行业还存在哪些不为人知的“痛点”?带着上述问题,近日,《证券日报》记者深入采访行业专家、企业代表和港澳长者,看跨境养老的政策蓝图如何落到实处。

### 多元聚力 跨境养老服务成型

在广州天河椿萱茂老年公寓的活动区,香港长者陈伯正在宽大的胡桃木书桌前练笔,这位88岁高龄的长者,下笔苍劲有力。“我儿子是在网上了解到椿萱茂的。”陈伯告诉《证券日报》记者,自己来看了一次,觉得各方面都不错,就住了。

据香港特别行政区立法会发布的《数据透视》,截至2024年,已有近10万名65岁及以上香港老人选择定居广东省,相较于过去十年,这一数字增长了40.5%。据悉,自费与“广东院舍计划”,是目前香港人北上入住养老机构的两种主要途径。

截至今年10月末,“广东院舍计划”认可服务机构已扩容至24家,覆盖广州、深圳、珠海、佛山等大湾区的8个内地城市。位于广州天河、番禺的椿萱茂两家老年公寓均入选。

椿萱茂(广州科林路)老年公寓总经理吴艳表示,入选“广东院舍计划”的标准很严格,除要求养老机构必须是广东省四星级以上,运营记录良好外,还很看重机构是否能响应老人24小时的医护需求。

根据规定,在香港社会福利署资助下,香港长者在入住内地认可机构后,无须再支付食宿、护理服务、基本医疗等费用。

香港岭南大学政策研究院研究员助理教授石琤表示,香港人“北上养老”,可以促进内地和香



图①椿萱茂老年公寓的每位老人都有护理人员 图②选择跨境养老的香港长者 图③椿萱茂老年公寓陈设 刘晓一/摄

港养老服务的合作,使内地的场地、本地化服务优势,与香港专业的照护、运营经验相结合,推动大湾区整体养老服务能力的提升。

《粤港澳大湾区发展规划纲要》提出,深化养老服务合作,支持港澳投资者在珠三角九市按规定以独资、合资或合作等方式兴办养老等社会服务机构,为港澳居民在广东养老创造便利条件。

当前,跨境养老机构参与主体主要有四类:专业养老服务运营商、保险机构、公办养老机构以及港澳企业和组织。

在专业养老服务运营商方面,房地产企业孵化或投资的养老品牌是其中的重要力量。例如,椿萱茂就是远洋集团控股有限公司旗下的高端养老服务品牌。这类机构通过“轻重并举”的方式,或自持物业打造养老服务,或以输出管理和服务为核心,直接负责养老机构的日常运营和服务交付。

险资则凭借长期、稳定的资金特性与庞大的高净值客户群,成为跨境养老生态中不可或缺的力量。这类机构通常将保险产品与养老服务相结合,以“保单+养老”模式增强产品吸引力。以中国太平洋保险(集团)股份有限公司(以下简称“中国太保”)为例,该公司销售负责人黄罡向《证券日报》记者介绍,中国太保寿险香港公司面向一定级别的客户推出专享服务,客户及其直系亲属可凭保单权益,申请入住内地已开业的太保家园养老社区。

政府部门的公办养老机构,则凭借公益属性与专业能力,成为跨境养老服务的重要补充。比如,惠州市社会福利院作为入选“广东院舍计划”的公办机构,依

托标准化照护体系与完善的医疗配套,可为香港长者提供普惠性、高质量的养老服务。

港资方面,除了直接于内地投资养老机构的港企,一些香港非营利机构也发挥着纽带作用。作为香港历史最悠久的慈善团体之一,香港九龙乐善堂不仅将成熟照护标准等引入内地,还凭借其社会公信力,定期组织香港长者来椿萱茂实地体验、试住。

“在乐善堂的引荐下,椿萱茂已接待过数百位前来咨询或试住的香港老人,位于广州番禺区的老年公寓已有40多位香港老人入住。”广州椿萱茂运营总监、椿萱茂(广州兴业)老年公寓总经理侯湘华向《证券日报》记者透露。

### 医养融合 “老有所依”落到实处

医疗与归属感,是跨境养老必须跨过的两道关。石峥在研究中发现,如何在内地看病、费用是否有减免或报销、与香港药品目录是否一致、医疗记录能否互通等,是香港老人普遍关心的问题。

侯湘华介绍,目前,符合条件的香港长者可按规定参加内地城乡居民基本医疗保险。暂未办理内地居民医保的长者,香港特区政府也推出了“长者医疗券计划”。长者可通过“医健通”App,在纳入该计划的多家内地医院就诊开药,直接抵扣相关医疗费用。陈伯告诉记者,他每年都可以领2000港元的医疗券。

此外,对于入住内地养老机构的香港人,香港社会福利署还会每年给每人提供4万港元的医疗补贴,为其分担在医保外需自付的医疗开支,上限为门诊费用1万港元、住院费用3万港元。

广东省同样在医疗资源互联

互通方面发力。以2021年启动的“港澳药械通”政策为例,其允许大湾区指定医疗机构使用港澳已上市的药品和医疗器械,大大拓展了患者的治疗选择。短短数年间,该政策已覆盖广东9个城市、45家医疗机构,累计惠及患者超万人次。

大湾区的养老机构则通过“医养结合”提升医疗服务水平。在江门市新会区养老中心,如果长者突发急病可马上转往区内医院,实现“小病不出房、大病不出园”;椿萱茂聚焦失智照护,引入国际标准,打造出了非药物干预方案“忆路同行”。《证券日报》记者在走访其老年公寓时看到,失智老人群体均配有专属的楼层、食谱和活动日历。

社区与居家养老同样有创新。中山市西区街道西苑社区以健康集市“火”出圈,这里设有口腔、眼科、中医药特色疗法体验区等,港澳长者在家门口即可享受免费医疗服务。

### 合力攻坚 逐步破解发展堵点

大湾区跨境养老蓬勃兴起的同时,也面临着一些现实难题。

某养老机构管理者向《证券日报》记者坦言,跨境养老,医疗方面仍是最大痛点。港澳老人办理内地城乡居民医保后,要等待6个月才能享受待遇。这6个月的“无保期”成为许多人的顾虑。

此外,医疗数据互通仍有堵点。“医健通”尚未全面接入大湾区内地的医院,患者病历资料经常不互通。同时,许多长者不知道哪家医院、哪位医生擅长治疗自己的疾病。复诊取药往往要两地往返,时间和交通成本较高。

对此,石峥建议,应从更高层

面推动香港医管局与大湾区九市医保及医疗机构合作,设置更多定点医院直接结算,为慢性病长者提供复诊送药服务并允许其使用医疗券,减少回港就医需求;同时加大宣传,落实港籍长者参保内地居民医保,低收入群体可由香港特区政府出资参保。

在破解医疗难点的同时,如何提升大湾区跨境养老服务供给也是重要课题。椿萱茂副总经理陈思向告诉记者,椿萱茂基于中高端定位,将持续在广州、深圳、佛山、中山等城市布局,同时也会积极尝试居家养老、旅居养老模式,以高质量、多样化的服务吸引港澳长者。

除本土机构外,广东近年来还在吸引港澳服务提供者来粤兴办养老机构,规定其在市场准入、土地供应、税费减免等方面与内地机构享受同等待遇。目前,广东已有7家由香港服务提供者开设或运营的养老机构,为产业发展注入了活力。

金融配套也在逐步完善。中国银行推出“银医联动”服务,助力内地医疗机构接入香港“长者医疗券”支付体系,通过多渠道结汇便捷港澳长者就医缴费;针对跨境养老长者的资产配置需求,中国人民银行推出大湾区内地城市购房便利措施,港澳长者境外购房款可直接汇入内地房企相关账户,无需在境内银行办理开户。

在政策与标准层面,粤港澳共同发布养老服务“湾区标准”,“长者医疗券”适用范围持续扩大,“粤港澳通”支持澳门养老金直接跨境划转……一系列举措落地,大湾区跨境养老环境正加速优化。

尽管前路仍有关卡要闯,但在多方合力下,跨境养老正从政策蓝图加速走向日常生活,成为大湾区民生融合的生动实践。

## 上市公司竞逐灵巧手赛道

本报记者 邬霁霞

随着具身智能机器人热度飙升,作为其实现精细操作的核心部件——灵巧手的商业化落地情况备受关注。在具身智能机器人产业高速发展的背景下,灵巧手市场增长动力强劲,产业前景被广泛看好。

近期,多家上市公司加码布局灵巧手赛道。

战略合作成为企业快速切入赛道的重要方式。例如,12月23日,宁波华翔电子股份有限公司发布公告称,公司子公司宁波华翔启源科技有限公司与深圳市大寰机器人科技有限公司共同签订了《战略合作协议》,双方拟在通用形机器人灵巧手的研发、制造和销售等领域加强合作。

在产品迭代升级方面,企业同样动作频频。江苏雷利电机股份有限公司相关负责人在12月18日的投资者关系活动中透露,公司灵巧手产品自今年5月份发布以来,已快速迭代至第三代,在抓取力、操作精度、环境适应性与耐用性等方面实现显著提升。公司最新研发的连杆灵巧手,单手指指尖力提升至12N,整手握持力达80N,较前代提升50%以上;整手具备18个自由度,搭载高灵敏度力/触觉传感器,并增加了指节位置传感器,实现精准力度控制与自适应抓取。公司第三代绳驱灵巧手,负载能力提升2倍至3倍,使用寿命提升4倍至5倍;整手具备22个自由度,拇指根部新增可旋转自由度,可抓取直径5mm的微小物体。

凯龙高科董事长臧志成表示:“灵巧手智能检测设备的推出,填

补了行业全维度操作力检测的空白,将为灵巧手研发企业、应用端企业提供高效、精准的性能验证工具,缩短产品研发周期、降低验证成本。”

上市公司密集布局背后,是灵巧手产业广阔的发展前景。

中国电子商务专家服务中心副主任郭涛向《证券日报》记者表示,当前企业以医疗、工业等场景需求为业务规划锚点,反向驱动技术精准迭代,形成了“需求牵引—技术攻坚—产能释放”的产业闭环。

一方面,产能规模化扩张可有效降低边际成本,为商业化落地提供价格支撑;另一方面,微型驱动、柔性传感等关键技术瓶颈的突破,能进一步提升产品操作精度与运行稳定性,推动灵巧手产业从技术验证阶段向市场化应用阶段加速

跃迁。

兴业证券机械行业研报显示,灵巧手产业链短期内有望迎来突破性增长。在人形机器人产业高歌猛进的背景下,灵巧手赛道长期增长动力强劲。测算数据显示,2035年,全球人形机器人灵巧手市场规模约743.8万只,对应的市场规模约967亿元。

面对这一前景,鹿客岛科技创始人兼CEO卢克林向《证券日报》记者表示,灵巧手产业具备广阔发展空间,企业应实施分阶段突破策略。初期可聚焦制造业精密装配等垂直领域,以专用化产品完成商业模式验证;中期重点构建模块化技术平台,实现多场景适配;长期则探索通用型灵巧手产品,结合AI技术实现技能自主进化,将先发优势转化为持续竞争优势。

### 算力角逐战升级 传统行业上市公司跨界入局

本报记者 冯思婕

在全球数字化进程提速的背景下,算力成为竞争的焦点。传统行业上市公司纷纷跨界布局,加入算力角逐战。仅12月份,就有多家上市公司发布收购算力行业公司的相关公告,寻觅主业外第二增长曲线。

例如,12月23日,浙江星华新材料集团股份有限公司(以下简称“星华新材”)与东旺智能科技(上海)有限公司(以下简称“东旺科技”)签署了《股权转让协议》,公司将使用自有或自筹资金向东旺科技原股东何运东、张国发购买其持有的东旺科技70%股权,交易价格为1.4亿元。通过此次收购,星华新材在原有业务基础上,进一步切入人工智能及算力相关领域。

12月17日,美克国际家居用品股份有限公司发布公告称,拟通过发行股份及支付现金方式收购深圳万德漆光电科技有限公司控制权,并募集配套资金。此举意味着这家传统家居企业正向AI算力基础设施领域进行战略延伸。

中国电子商务专家服务中心副主任郭涛对《证券日报》记者表示,当前,AI应用正处于规模化落地的临界点,倒逼产业链重构,传统企业通过并购快速获取算力资源,本质是顺应生产要素重组的大趋势。

陕西巨丰投资资讯有限责任公司高级投资顾问于晓明在接受《证券日报》记者采访时表示,传统企业补位边缘算力、行业智算等细分领域,推动供给分层适配,短期可结构性缓解算力缺口,长期则需靠技术优化与生态协同提升利用率。

“头部企业应聚焦异构计算架构优化,中小企业则适合布局边缘计算节点,以此形成多层次的供给体系。”郭涛认为,算力缺口的缓解,关键在于应用场景的匹配度,需要建立“场景+算法+算力”的协同机制。

事实上,传统企业跨界布局算力赛道,往往面临技术壁垒、资金压力、整合难题三重挑战,决定转型成败的关键是什么?

“战略定力是决定传统企业转型成败的关键。企业需构建三位一体的支撑体系:一是技术吸收能力,建立专项人才池,组建‘外部专家+内部骨干’的混编团队;二是资本运作能力,设计多元组合融资方案,将杠杆率控制在安全区间;三是治理适配能力,在保留原有业务单元独立性的同时,设立独立的创新事业部。”郭涛表示,在转型过程中,企业要重点把握好三个平衡:短期业绩压力与长期研发投入的平衡、自主可控与开放合作的平衡、规模扩张与能效管理的平衡。

于晓明则认为,转型成败的核心是场景、技术、资源的协同,以及现金流管控和人才适配,弱关联企业宜选低风险转型模式规避脱节风险。未来,行业或出现明显分化。

## 光洋股份牵手孔辉汽车 拓展智能驾驶领域业务布局

本报记者 陈红

12月24日晚间,常州光洋轴承股份有限公司(以下简称“光洋股份”)发布公告称,公司已于12月23日与浙江孔辉汽车科技股份有限公司(以下简称“孔辉汽车”)签署《战略合作协议》,双方将围绕智能驾驶全主动悬架相关产品展开深度合作,重点聚焦主动稳定杆及其他线控底盘关键零部件的研发与制造领域。

公告显示,本次合作协议无需提交光洋股份董事会或股东大会审议,也不构成《上市公司重大资产重组管理办法》规定的重大资产重组。

作为汽车智能网联化转型的核心零部件赛道,线控底盘凭借在操控性、安全性上的技术优势,正成为新能源汽车与智能驾驶领域的竞争焦点。此次合作中,双方将秉持平等互利、合作共赢的原则,通过整合资源优势实现互补,共同提升核心竞争力。

根据协议约定,双方将建立高层领导交流互访机制与日常联络机制,协调解决战略合作中的重大问题及项目对接事宜;同时在合同有效期内持续优化制造、管理及工艺水平。光洋股份向孔辉汽车供应产品的降价幅度,将不低于孔辉汽车客户当期对其要求的降价幅度。若合作产生纠纷,双方应优先通过友好协商解决,协商不成则向原告所在地有管辖权的人民法院提起诉讼。

光洋股份方面表示,本次合作将有效整合公司与合作方的优势,拓展公司在智能驾驶领域的业务布局,有利于提高公司线控底盘产品的设计、制造能力及产品竞争力,加大对业务板块潜能的发掘,助力公司业绩增长并获得新的利润增长点。

福建建策品牌定位咨询创始人詹军豪对《证券日报》记者表示:“本次合作是零部件企业应对智能驾驶产业变革的典型布局。当前线控底盘赛道呈现‘技术迭代加速+头部集中’的特征,传统零部件企业需突破单一制造属性,新兴科技型企业则需成熟供应链与量产能力支撑,双方形成精准互补。光洋股份在精密加工、规模化生产及成本控制上的积累,与孔辉汽车在智能驾驶悬架技术、算法上的优势相结合,有望打通‘研发—工艺—量产’闭环,缩短产品落地周期。”

需要注意的是,本次战略合作仅为初步合作意向,对光洋股份业务独立性不构成重大影响,不会形成对合作方的重大依赖;预计对光洋股份本年度业绩无重大影响,未来业绩贡献将视后续项目实施情况确定。

中国企业文化联盟中国区首席经济学家柏文喜对《证券日报》记者表示:“随着新能源汽车与智能驾驶技术迭代,线控底盘作为高阶智能驾驶核心硬件,市场需求将持续扩容。光洋股份通过此次合作切入核心赛道,既能借助孔辉汽车的技术储备提升自身制造壁垒,实现从‘传统零部件供应商’向‘智能底盘核心部件解决方案提供商’的转型,还能依托其客户资源拓宽市场空间,打破单一产品依赖。”

柏文喜补充说:“当前线控底盘技术路线尚未统一,车企对产品标准、接口协议要求各异,双方需在联合研发中平衡通用性与定制化,这对技术协同效率提出了更高要求。同时行业竞争正逐步加剧,后续双方合作项目的落地进度、量产规模及市场反馈,将成为影响公司业绩增长的关键,其产品性能与成本控制能力也需持续关注。”