

盈康生命董事兼总经理马安捷:

让AI成为肿瘤管理的“第二医生”

■本报记者 刘 刘

对不少肿瘤患者而言,最难的并非某一次治疗本身,而是出院后的“漫长空窗期”:复查节点如何安排、化疗副作用如何监测、检验报告怎么看、夜间突发不适找谁咨询……现实中,医疗服务的“时空限制”与“服务断层”,常常让患者在院外陷入“失管”困局。

在此背景下,盈康生命科技股份有限公司(以下简称“盈康生命”)发布肿瘤全周期管理智能体,并提出以此为核心载体推进战略升级。在医疗服务板块实现从诊疗场所到提供健康导航系统的主动健康管理生态平台。

围绕战略升级的底层逻辑、产品如何真正实现“线上+线下”融合以及商业闭环如何跑通等问题,《证券日报》记者近日专访了盈康生命董事兼总经理马安捷。

打造“专属AI私人医生”

盈康生命成立于1998年,于2010年登陆深交所创业板,2019年公司实际控制人变更为海尔集团。在医疗服务端,公司经营及管理着11家医疗机构。在器械端,公司围绕肿瘤“预防/治疗/康复”关键场景布局放射治疗、生命支持、影像增强、慢病治疗等产品线。

谈及此次战略升级的出发点,马安捷将其归结为“需求、能力与趋势”的共同驱动。

他表示,医疗健康产业正在从“疾病治疗”迈向“全周期健康管理”,从“机构中心化”走向“场景分布式”,这意味着服务交付不能只停留在院内一次次门诊与住院,而是要把诊前、诊中、诊后乃至居家康复串成连续链条。

“以肿瘤为例,患者需要的不仅是住院治疗,而是涵盖早筛、诊断、治疗、康复的全周期连续服务,传统片段化模式难以维系。”马安捷强调,肿瘤之所以成为公司三大战略场景中优先级最高的方向,本质原因在于“需求最强、痛点最集中、公司积累最深”。一方面,目前盈康生命旗下医疗机构每年服务近20万肿瘤患者,能够沉淀真实、连续的全流程数据;另一方面,该公司“医疗+器械”的双轮业务,为服务向院外、居家等场景延伸提供了天然接口。

在他看来,肿瘤健康管理智能体是公司战略落地的“第一抓手”,让AI成为肿瘤管理的“第二医生”。“它要承接肿瘤战略,目标是让每个确诊的肿瘤患者拥有自己的‘专属AI私人医生’。”马安捷进一步描述称,该智能体将通过全息健康档案与动态生理指标,形成对患者健康状态的持续感知与风险预判,“做到‘更清楚你、更爱你’的长期陪伴”。

从产品功能设计看,马安捷介绍,肿瘤健康管理智能体围绕“院前一院中一院后”构建起五类能力:精准早筛、影像/病理/组学等诊断智能体、多学科诊疗(MDT)智能体、居家健康管理智能体以及生态链接智能体,其中,生态链接智能体用于匹配医疗、保险、创新药械、监测设备等外部资源,实现从服务到资源的一体化供给。

与市场上常见的线上问诊或医



图①马安捷接受记者专访 贾昱坤/摄
图②盈康生命亮相第八届中国国际进口博览会
图③公司推出了首个国产数字乳腺X射线系统
图④长者在公司旗下养老院进行康复训练 公司供图

院“在线化尝试”相比,他更强调“融合”二字。“线上服务如果只是轻问诊,无法与线下主治医生和真实治疗路径协同,就很难持续跟踪,更谈不上全周期管理。”在马安捷看来,过去不少平台解决的是“排队与触达”,但真正要解决的是“供给侧能力如何扩容与下沉”。他将这一变化概括为:AI不应只做“分配优化”,而要通过沉淀与复制优质诊疗经验,把“独木桥”变成可复制、可规模化的“高速公路”。

这种“从工具到供给侧变革”的判断,也体现在公司对AI底座的描述上。马安捷提到,盈康生命正在以“盈康大脑”为智慧中枢,形成“算力与数据湖—能力组件—智能交互引擎”的三层架构:底层通过算力与数据治理支撑模型迭代,中层形成辅助诊疗、用药指导、影像判读等能力模块,上层则面向院前、院中、院后提供可交互的服务引擎。他表示,公司的目标是构建“多智能体协同的多学科专家团队”,在开放架构下链接外部模型与生态能力,实现“即插即用、持续升级”。

值得注意的是,马安捷也将“生态共创”作为公司差异化的重要来源。在他看来,盈康生命不会把全部精力押在大模型底层研发上,而是通过与生态伙伴协同,把影像、病理、核医学等垂类能力在真实医疗场景中整合、验证并规模化落地。

谈及与蚂蚁健康相关产品的关系,马安捷直言双方不是竞争关系,“对方更偏普惠健康管理,而我们聚焦确诊肿瘤患者,做深全周期管理与服务闭环”。

形成可追溯责任闭环

在具体落地层面,马安捷将肿瘤健康管理智能体的运行机制概括为“一人一档、一病一案、医患协同”。他解释称,一方面,为患者建立全息

健康档案,持续追踪体征、治疗进展与关键事件;另一方面,基于病种与个体差异形成动态方案;更重要的是,平台要把线上随访医生与线下主治医生拉到同一协作链路中,“AI承担日常监测、预警与患者教育,医生专注核心决策与人文关怀”,以制度与技术方式确保服务不断线。

围绕最迫切的痛点,马安捷将优先级锁定在三类问题:院后失管、突发无措、沟通低效。对应到管理目标,他提出将通过主动监测与风险预判降低计划外再就诊发生率,并以患者净推荐值(NPS)、关键诉求响应效率等指标衡量服务质量改善。在他看来,智能体最终要回答的不是“有没有AI”,而是“能不能把问题更早发现、把路径更快接上、把体验更稳地交付”。

谈及“最难但最关键”的能力,马安捷把答案指向MDT智能体。他认为,难点不仅是技术,更是对复杂医疗决策流程的再造——如何融合影像、病理、组学等多模态数据,把专家经验与临床共识转化为可复制、可追溯的决策支持,并清晰界定人机协同的责任边界。基于此,公司选择与联盟智能、惠每科技等伙伴合作共建:通过“从单病种、标准化程度高的场景切入”,逐步建立临床信任。

“AI给出的不是一个标准答案,而是附带推理过程、证据链和可信度评分的建议报告,供医生复核。”马安捷强调,平台定位始终是“AI辅助、医生主导”,临床决策主体责任在执业医师。他还提到将设置分级预警阈值,中高风险必须人工介入,并对AI建议与医生决策全程留痕,形成可追溯的责任闭环。

数据治理与隐私合规同样被视为“红线”。马安捷表示,盈康生命坚持“知情同意、最小必要”原则,并通过数据脱敏、隐私计算等技术降低隐私风险;当AI建议与临床决策冲突时,以医生决策为准,同时把冲突案

例纳入模型优化的反馈回路。他将这种机制形容为给模型配备“专家批改团”——模型每一次迭代都要回到真实世界的医疗价值校准。

为了让智能体真正“跑起来”,马安捷多次提到“数据飞轮”的概念:一端是院内真实诊疗数据与医生经验的工程化沉淀,另一端是院外持续交互带来的反馈与疗效评估。“如果没有闭环反馈,模型就很难持续进化。”在他看来,行业普遍存在的两大断点——模型推理结果缺乏真实疗效反馈、院内外仍有数据壁垒——都需要通过“服务链路打通+医生网络评估机制”来解决。公司计划通过穿戴等设备补足院外数据采集,使全周期管理具备更完整的健康视图。

他同时坦言,产品实现大规模商业化过程中最担心的风险主要来自三方面:服务质量一致性、医生供给与接受度以及支付闭环构建速度。公司对应的预案是把线下已验证的服务流程数字化嵌入平台,用AI工具为医生减负并设计合理激励机制,以及前期以患者自费与商保合作为主同步探索按价值付费的创新支付试点。

在商业模式上,马安捷强调盈康生命追求“价值驱动、生态共赢”,避免“烧钱获客”。他认为,盈利的关键在于“流量规模”,而在于能否持续交付“降本增效或健康结果改善”的可量化价值。

展望未来,马安捷表示,盈康生命希望把在肿瘤全周期管理中沉淀的平台能力、数据治理模型与服务流程打包,形成可复制的区域解决方案,推动优质肿瘤诊疗经验下沉,提升基层可及性。“最终的目标,是让患者更安心、更连续地被照护,让科技真正成为有温度的健康伙伴。”



“三步走”推动太空光伏从概念“出圈”到应用落地

■李 婷

近期,太空光伏概念持续火热,成为资金关注的焦点。在笔者看来,概念的“出圈”只是起点,要把热度转化为真正的产业化落地,绝非一蹴而就。产业链各方需立足技术现实、产业基础与资本规律,避免盲目跟风炒作,踏踏实实走好每一步,共同推动概念热度向产业价值、经济动能扎实转化。

第一步,厘清概念,筑牢产业发展根基。太空光伏分为狭义与广义两个层面:狭义上,是指在卫星、空间站等在轨航天器上搭载专属光伏组件,为其运行提供电力,目前已经是一项成熟技术,成为航天器的标配;

广义上,则是在太空部署大型光伏阵列,通过微波或激光无线传输电能至地面接收站,这被认为是未来能源竞赛的重要方向。

我们需要清醒的认识到,太空光伏虽是高价值赛道,但当前仍处于技术与航天科研机构的深度合作,扎实推进技术研发与产业链搭建。

第二步,多元降本,突破核心技术瓶颈。因需满足抗辐射、轻

量化等特殊要求,太空光伏的成本显著高于地面光伏,其中,发射成本占比突出。相关技术尚不成熟、成本过高,是太空光伏落地的主要阻碍。

当前,太空光伏技术路线正处于多元迭代、加速突破的关键阶段,砷化镓(GaAs)主导太空场景、异质结(HJT)加速渗透低轨、钙钛矿叠层为长期方向。太空光伏要实现健康发展,需政府、企业、科研机构凝聚合力,相关部门做好政策引导与平台搭建,企业聚焦核心能力提升,科研机构加快关键技术攻关,多方合力方能推动产业健康发展。

第三步,场景落地,循序渐进拓展应用场景。太空光伏的落地应用需遵循产业规律,稳步推进。短期内聚焦低轨卫星、空间站等刚需场景,依托现有订单,推动超薄异质结、砷化镓组件规模化应用,积累在轨经验;中期拓展太空数据中心等场景,通过技术升级提升供电稳定性;长期探索太空能源地面传输,挖掘万亿元级市场潜力。

此外,投资者也需保持理性,关注企业真实技术进展与订单情况,共同推动太空光伏从热门概念走向产业实处,释放经济价值与战略潜力。

蔚来芯片子公司获超22亿元首轮融资

■本报记者 刘 刘

2月26日晚间,蔚来集团(以下简称“蔚来”)发布公告称,其芯片子公司安徽神玘技术有限公司已完成首轮股权融资协议签署,融资金额22.57亿元,投后估值接近百亿元。本轮融资由合肥国投、合肥海恒、IDG资本、中芯聚源、元禾璞华等多家国有资本、半导体产业资本及市场化投资机构共同参与。

蔚来相关负责人表示,本轮融资将用于持续研发和推广高端、高竞争力芯片产品,进一步支撑公司在自动驾驶及具身智能等方向的长期布局。

公开资料显示,安徽神玘成立于2025年6月份,主营方向为高性能车规级芯片研发与应用推广。作为蔚来自研芯片体系的重要承载主体,公司承担着核心计算芯片自主研发、量产与商业化落地任务。

在产品层面,神玘NX9031为其核心芯片产品。

公开资料显示,该芯片为5nm车规级工艺智能辅助驾驶芯片,面向全感知及大模型智驾应用场景,具备较高算力水平,并可实现规模化商用。自2024年投产以来,NX9031累计出货超过15万套,已部署于蔚来品牌全系车型。蔚来上述负责人进一步表示,该芯片采用异构众核资源池架构,支持多任务并发处理,可覆盖感知、规控及座舱计算等多种业务场景,为后续高阶智能辅助驾驶系统的持续迭代提供算力基础。据了解,该公司已完成芯片底层架构与算法的自主研发,并实现与主流开发生态的兼容,为后续生态扩展奠定基础。

值得关注的是,本轮融资呈现出多元资本共同参与的特征。投资方既包括地方国有资本,也包括半导体产业链背景基金及知名市场化机构。黄河科技学院客座教授张翔对《证券日报》记者表示,神玘能够完成较高门槛的首轮融资,显示出资本市场对其技术路线、量产能力及应用落地进展的认可。同时,地方国资的参与,也与合肥近年来持续加码集成电路产业布局形成呼应。

从商业模式看,神玘前期订单主要来自蔚来整车体系,随着芯片产品成熟,公司亦在探索对外市场拓展路径。资料显示,除汽车智能驾驶芯片外,公司还在评估具身机器人、Agent推理等新兴领域的应用机会,力图在更广泛的智能硬件场景中拓展业务边界。公司提出的愿景是面向通用人工智能时代,提供完整的芯片及智能硬件解决方案。

中国欧洲经济技术合作协会智能网联汽车分会秘书长林示对《证券日报》记者表示,车企分拆芯片业务并引入外部资本,有助于理顺研发投入与商业化回报之间的关系。对于整车企业而言,自研核心芯片一方面能够增强供应链自主性,另一方面也可以在成本控制及产品定义上形成更高活跃度。

近年来,随着高阶智能驾驶、大模型算法及中央计算架构的持续升级,车端算力需求不断提升。算力平台的自主可控程度已成为整车企业竞争的重要维度。在此背景下,神玘完成首轮融资并加快产品迭代,被视为蔚来在核心技术底座层面的进一步布局。未来,公司能否在保持技术领先的同时,实现更广泛的市场拓展与规模效应,仍有待持续观察。

年内23家A股公司公告收立案告知书

■本报记者 桂小蓓

同花顺iFinD统计数据显示,今年以来(1月1日至2月26日)有23家A股公司公告披露,收到监管部门下发的立案告知书,被调查主体包括上市公司、公司实际控制人、公司高管等。

从被调查情况看,涉及信息披露违规仍是主要原因。例如,沈阳萃华金银珠宝股份有限公司2月10日发布公告称,于近日收到中国证监会下发的《立案告知书》,因公司涉嫌信息披露违法违规,中国证监会决定对公司立案。

还有部分公司因涉及短线交易、内幕交易等事项被立案调查。众和昆仑(北京)资产管理有限公司董事长柏文喜告诉《证券日报》记者,随着资本市场改革不断深入,信息不对称带来的套利空间被极度压缩,任何试图挑战信披底线的行为都将承担巨大的法律成本和被市场抛弃的风险。投资者在关注上市公司运营能力及主营业务发展前景的同时,也要将目光放到那些信息披露透明、经营主业清晰且具备真实成长性的优质企业上来。

梳理更多上市公司信息可知,近期以来,“自问自答”和“蹭热点”也是一些上市公司被立案的重要原因。上海明伦律师事务所王智斌律

师告诉《证券日报》记者,从公开信息来看,财务造假、违规担保、资金占用是目前监管部门的惩治重点,此外,对于蹭热点、忽悠重组等误导性陈述的执法力度也明显加强。

从调查对象来看,董监高等“关键少数”被同步立案调查的情况不在少数,中介机构“看门人”职责被重点关注。

例如,2月26日,山东新华锦国际股份有限公司发布公告,因公司涉嫌信息披露违法违规,中国证监会决定对公司进行立案。公司实际控制人张建华也因涉嫌信息披露违法违规,中国证监会决定对其进行立案。

多数被立案调查的上市公司均在公告中提及,目前公司各项经营活动和业务均正常开展。在立案调查期间,公司将积极配合中国证监会的相关调查工作,并严格按照相关法律法规和监管要求及时履行信息披露义务。

不过,也有投资者担忧,如果公司违规事项严重,是否会损害自身合法权益。

结合目前公开的司法案例,王智斌表示,在严监管背景下,投资者保护机制也需要同步细化完善,同时,建议畅通投资者维权渠道,简化索赔流程,降低维权成本,让因证券违法违规而受损的投资者能够高效获得补偿,切实增强投资者的获得感和安全感。

无人机表演成各地文旅新亮点

■本报记者 王镜茹
见习记者 张美娜

今年以来,多地夜空被无人机点亮。2月9日,在深圳市龙岗区上空,2800架无人机阵列升空,伴随音乐节奏,星点般的灯光变换轨迹,先后呈现科技创新、城市地标等9个主题场景;2月16日,重庆市两江四岸迎来超大规模无人机灯光秀,10000架无人机同时升空,在江面与高楼之间展开一幅流动的“空中画卷”。

从沿海都市到山城江畔,无人机表演正成为各地文旅新亮点。“整体来看,今年春节期间市场需求保持高位运行,呈现出多城市、多频次、多类型的趋势。新春期间,我们执行场次超426场,执飞架次达414204架,包括不少连续多天的无人机表演。除了国内业务,也有很多海外业务需求。”主营无人机展演的深圳大漠大智控技术有

限公司(以下简称“大漠大”)品牌经理黄星对《证券日报》记者表示。

看似轻盈灵动的“空中作画”,背后是一套高度复杂的系统工程。据业内人士介绍,要让上千架无人机在密集空域中实现毫秒级同步,需要完成3D建模、路径规划、智能算法、通信定位、空域管理和安全控制等多重协同。

其中,北斗高精度定位技术将无人机编队定位误差缩小至厘米级;5G网络低时延特性可实现毫秒级实时操控,确保大规模编队动作整齐划一。与此同时,冷烟花、激光灯等挂载设备不断迭代,让无人机从“点亮天空”走向“立体演绎”,视觉表达更趋多元。

“过去,客户更多关注单场节庆效果,而现在越来越多城市已将无人机展演纳入城市传播体系,关注常态化运营能力、内容更新能力以及传播转化效果。”黄星表示。

这一变化也反映出无人机应用正

在走向体系化,从单次活动服务逐步走向城市级视觉传播基础设施建设。

以“新韵重庆”无人机灯光秀为例,作为全国首个无人机超大规模常态化展演项目,自2025年4月份首飞以来截至目前,已累计展演超过70场,现场观众总人次突破1000万,已被写入2026年重庆市政府工作报告,成为城市文旅爆款IP。

产业热度攀升的同时,相关企业也在不断升级。2025年,大漠大自主研发了自动化无人机集群V4系统,利用“机巢式自动集群充电”商业化应用技术,推动行业迈入“全自动化”发展阶段。同时,该公司研发了车载无人机表演系统新型解决方案,以“无人化操控、智能化集群、闪电化部署”等形式,开启“随停随飞、随行随演”的行业模式。

黄星认为,低空空间正在成为新的数字传播场景。无人机的优势在于

安全、环保、可重复使用以及可编程表达能力,具备一定的媒介属性。在部分城市活动中,它已经成为重要的视觉表达手段,未来可与烟花、灯光等形式融合发展。

目前,无人机展演行业正处于快速发展期。科技部国家科技专家库专家周迪在接受《证券日报》记者采访时表示,“无人机展演头部企业具备较强能力,中小企业入门门槛较高,需解决编队稳定性、通信安全等问题;应用场景日益丰富,但规模化尚未全面展开;部分地区积累了低空管理经验,但空域申请、安全标准等需进一步规范。”

黄星认为,未来行业竞争的核心,将进一步聚焦系统安全与稳定能力、自动化与运营效率水平、城市级常态化服务能力。从更长周期看,随着低空经济政策推进,无人机应用有望从活动型市场走向低空融媒、城市数字内容服务等长期运营市场。