

联影智能北京CEO董皓:

以AI大模型驱动医疗影像全流程智能化升级

■本报记者 张晓玉

当医学影像与AI(人工智能)大模型结合,会带来什么变化?在联影智能医疗科技(北京)有限公司(以下简称“联影智能北京”)CEO董皓看来,这不仅是诊断效率的提升,更是一场关于行业智能化的变革。

“我们正推动医疗影像从‘设备智能化’向‘诊疗全流程智能化’跃迁。”近日,董皓在接受《证券日报》记者专访时表示,公司已将AI大模型技术深度嵌入从影像诊断到术后康复的医疗服务全链条。他认为,AI在医疗领域的应用基础早在10年前就已成熟,随着大模型时代的到来,让“机器”真正理解“临床”成为可能。

切实保障诊疗安全性和有效性

当前,人工智能技术正加速与实体经济深度融合,在医疗健康领域,以深度学习、大模型为代表的新一代人工智能技术,正深刻改变着医学影像的诊断模式与服务生态。

谈及AI技术给医疗影像诊疗领域带来的颠覆性变化,董皓坦言,多数县域医院等基层医疗机构,已配齐检查所需的“硬件基础”,但影像科专业人才短缺、医师能力断层等问题,仍让复杂检查项目难以开展。而AI刚好能精准补齐这一“软实力”短板,在不新增设备、不需要申请新收费目录的情况下,帮助基层医院开展新检查项目,让硬件投入真正转化为服务效能。联影智能北京组织对全国70多家医院进行的调研显示,AI可助力70%的基层医院从无到有开展新检查项目。

董皓认为,未来所有传统医疗设备都会逐步与AI结合,“这不仅不是技术升级,更是医疗服务模式的升级。智能化是医疗设备未来的必由之路。”

据了解,联影智能北京已构建了由影像、文本、视觉、语音、混合等模型集群组成的元智医疗多

模态大模型。董皓表示,大模型的价值在于“理解”而不只是简单“识别”。

“我们研发的一扫多查智能体,正在改变放射科的工作流。”他说,传统影像诊断报告是“初级医生撰写+高年资医生复审”模式,现在已变成“AI初撰报告+高年资医生审核”,真正做到了为临床工作赋能增效、解放生产力,让医生能够从事更多高价值的工作。目前,该智能体已在复旦大学附属中山医院、北京大学人民医院等医院落地,并显著提升了诊断效率。

对于业界关注的“AI能否被信任”的问题,董皓表示:“这是双向赋能的过程。我们与顶尖医生合作,将他们的临床经验‘沉淀’进模型里;同时,通过AI将这种能力传递给基层医生,实现优质资源的可及性。”

在联影智能北京的未来布局上,具身智能、医疗智能体等是重点发力方向。董皓表示,以超声领域为例,智能超声应用潜力巨大,未来可以通过机械臂实现自动化筛查,有效解决基层医院及偏远山区医疗机构医生专业能力不足的问题。同时,AI深度赋能移动CT、超声等设备,能提升设备智能化水平,切实保障诊疗的安全性和有效性。

助力医疗体系高质量发展

在疾病诊断相关分组(DRG)/病种分值(DIP)支付方式改革不断深化的背景下,医疗AI的价值链也在向医保支付端延伸。董皓认为,AI在助力医保科学管理方面潜力巨大。一方面,通过推动检查标准化与同质化,为医保支付提供更准确、可比较的数据基础;另一方面,AI在辅助临床路径优化、费用结构分析等方面也能提供支持,助力实现医疗资源的合理使用与精准控费。

“医疗AI的生命力在于解决真实世界的临床问题,并形成可持续发展的价值闭环。”董皓称。

针对医保影像云以及基层检



图①一扫多查智能体 图②观展人员正在体验手势互动裸眼3D显示系统
图③医生使用联影智能冠脉DSA/CTA融合辅助介入决策系统为患者进行手术
图④新疆莎车县当地医生正在使用联影智能AI影像质控系统

公司供图

查结果难以被上级医院认可的行业问题,董皓从技术角度进行了分析。他认为,关键在于实现质量控制的同质化。“基层医疗机构受限于设备、人员技术水平,所产出的影像质量有时难以达到上级医院的诊断要求,这是互认难的核心瓶颈之一。”

他表示,目前,国家医保局已启动医保影像云共享路径,着力推动全国医保影像信息共享互通,而图像质量是实现检查结果互认的前提。随着医保影像云相关规范的逐步推进,人工智能质量控制将成为基层影像拍摄的“标配”,助力实现影像检查的标准化与同质化。

在董皓看来,医保影像云的合理发展方向应该是自上而下推进,核心是让更多基层医疗机构认可基层医疗机构的检查结果,而非

让患者都挤到上级医疗机构拍摄影像。

据介绍,目前已有许多基层医疗机构通过人工智能质量控制的赋能,实现了影像拍片质量的大幅提升,借助AI技术,未来有望打破信息孤岛,让医保影像云的红利惠及每个人。

展望未来医疗AI的发展趋势,董皓认为,医疗AI要走得远、走得稳,核心是创造真实价值,并形成可持续的发展闭环。无论是医疗端还是医保端,AI都有着巨大的应用空间:在医疗端,要将大模型技术全面融入智能扫描、影像辅助诊断等各类场景,为医疗机构提供全方位的技术价值;在医保端,AI可支撑影像检查互认,参与DRG/DIP付费相关应用,辅助医保实现精准控费。

董皓表示,下一步,公司将以元智医疗多模态大模型为基础,为医院提供软、硬、云、边、智一体化的数智化建设解决方案。未来,公司将持续加大研发投入,推动人工智能技术与医疗场景更紧密地结合,特别是在提升基层医疗服务能力、促进优质资源下沉方面发挥更大作用。

“我们坚信,技术创新必须扎根于服务‘健康中国’战略,切实赋能医疗机构、惠及广大患者。”董皓表示,公司的目标是成为全球数智医疗创新引领者,通过高质量、规模化的AI技术落地,为我国医疗健康事业的高质量发展贡献专业力量。

高管访谈

神工股份:紧抓新一轮行业上升周期 进一步挖掘“成长性”潜力

■本报记者 李勇

4月10日,锦州神工半导体股份有限公司(以下简称“神工股份”)召开2025年年度股东大会。与以往不同的是,此次股东大会共有16名神工股份的股东参会,直接参与公司重大事项的审议表决。

“员工股东既是薪酬领取者,又是利润分享者,其双重身份实现了与公司利益的高度绑定,这种形式提升了员工的责任感和归属感,也更加有利于激发员工的主动性和创造力。”天津天元世通律师事务所律师张新宽在接受《证券日报》记者采访时表示。

根据年报数据,2025年,神工股份实现营业收入4.38亿元,同比增长44.68%;实现归属于上市公司股东的净利润1.02亿元,同比大增147.96%。

亮眼成绩的取得是神工股份产品结构转型的结果。2025年,神工股份大直径硅材料业务板块中,利润率较高的16英寸以上产品收入占比进一步提升至56.72%。同时,神工股份硅零部件业务翻倍式增长,收入规模首次超越大直径硅材料业务。

“我们现在不只是一家半导体材料公司,还是一家半导体零部件公司。”神工股份董事会秘书常在股东大会上表示。

“半导体行业总是呈螺旋式上升趋势,每一个上升周期,都有代表性的电子产品在拉动。”神工股份董事长潘连胜在股东大会上表示,“回顾半导体行业的周期性波动,每个新波峰都会高于之前。随着人工智能时代加速到来,与人工智能相关的新兴高端市场景气度高涨,公司将紧抓新一轮行业上升周期,把握存储芯片产能大规模建设、国产化率提升的机遇,发挥‘自产材料+零部件’的产业优势,稳扎稳打,进一步挖掘‘成长性’潜力,努力为股东创造长期价值。”

在此次股东大会上,神工股份16名员工股东参与公司重要议题的审议表决,也成为外界观察公司治理逻辑的窗口。

“从员工到股东的身份转变,使我有深深的归属感。”神工股份硅部件加工科科长李鹏(化名)在股东大会上表示,“我现在是在为自己‘打工’,所以未来更要好好工作,努力提高生产良率,做到进一步降本增效。”

2024年8月份,神工股份推出2024年限制性股票激励计划。这份激励计划的激励对象不仅包括董事、高级管理人员,还涵盖了核心技术人员和关键岗位人员。涉及的首次授予激励对象共计295人,占神工股份截至2023年底员工总数的84.05%。

2025年9月份,神工股份完成该激励计划首次授予部分第一个归属期的股份登记工作,共计263名激励对象成功归属31.54万股公司股份。

年报显示,截至2025年末,神工股份员工持股人数占员工总数的61.16%。这使得核心员工与企业真正成为利益共同体,在组织内部形成了一股强大的向心力。

“半导体行业的竞争,归根结底是人才的竞争。神工股份的人才深度绑定与分享机制,恰好揭示了公司2025年实现业绩翻倍式增长的底层人才密码。”深圳市优品投资顾问有限公司李鹏岩对《证券日报》记者表示。

张新宽表示,员工股东的双重身份及其通过股东大会积极参与公司治理,不仅优化了上市公司的内部权力结构,更让员工从“被动激励”走向“主动治理”。员工股东通过直接参与公司重大事项审议表决,能将一线专业判断与公司战略决策深度融合,从而构建起一种内部监督与共创共享相结合的新型治理模式,既增强了决策的科学性与民主性,也为上市公司治理注入了持续的内生动力。

多家医疗器械上市公司拓展海外市场成效显著

■本报记者 丁蓉

A股上市公司2025年年报进入密集披露期,截至4月12日记者发稿,已有多家医疗器械行业公司交出亮眼“成绩单”。其中,赛诺医疗科学技术股份有限公司(以下简称“赛诺医疗”)、北京市春立正达医疗器械股份有限公司(以下简称“春立医疗”)、深圳市理邦精密仪器股份有限公司(以下简称“理邦仪器”)、宁波戴维医疗器械股份有限公司(以下简称“戴维医疗”)等多家上市公司净利润同比增长超50%,且海外市场拓展成效显著。

苏商银行特约研究员付一夫对《证券日报》记者表示:“我国医疗器械产业在推动国产化率持续提升的同时,全球化进程也迈向新阶段。一批医疗器械企业通过持续拓展海

外业务,已从‘走出去’向‘扎下根’转变,实现海外业务‘量’与‘质’齐增长,推动产业整体竞争力跃升。”

在目前已披露年报的医疗器械上市公司中,赛诺医疗净利润增速居首。该公司2025年实现营业收入5.25亿元,同比增长14.53%;实现归属于上市公司股东的净利润4728.63万元,同比增长3057.07%。2025年,公司海外营业收入2932.71万元(不含转出口),同比增长67.31%,海外业务收入创新高,且同比增长高于营业收入。

理邦仪器2025年实现营业收入19.99亿元,同比增长8.97%;实现归属于上市公司股东的净利润3.06亿元,同比增长88.54%。公司海外业务表现亮眼,实现收入12.53亿元,同比增长14.10%,收入占比提升至62.69%。目前,理邦仪器海外员工

本土化率已超过90%,产品远销至全球170多个国家和地区。2025年,该公司在法国和墨西哥新设子公司,进一步完善了海外布局。

此外,医疗器械龙头深圳迈瑞生物医疗电子股份有限公司(以下简称“迈瑞医疗”)2025年实现国际业务收入176.50亿元,同比增长7.40%,国际业务收入占公司整体收入的比重进一步提升至53%。该公司的欧洲市场业务在2024年高速增长的基础上,2025年进一步实现了17%的增长,同时,国际新业务实现同比增长近30%。自2000年开启国际化战略以来,迈瑞医疗通过并购、自建和合作等方式构建海外本地化运营体系,截至2025年12月31日,该公司已在全球14个国家规划本地化生产项目,并在其中11个国家实现投产。

春立医疗、戴维医疗等企业的全球化步伐也持续加快,2025年双双实现海外业务收入同比增速超过营业收入同比增速。

整体来看,多家A股上市公司以研发创新夯实核心竞争力,敏锐洞察海外市场新机遇,加码布局国际市场。迈瑞医疗在年报中提出,展望2026年,公司将坚定深化海外本地化布局和高增长客户群突破,其中欧美市场由于面临严重的供应链短缺和通胀压力,为公司的数智化方案进一步提升欧美市场的品牌影响力和渗透率提供了更广阔的发展空间;而在新兴市场,公司将紧抓医疗基础设施建设和医疗均质化升级的历史机遇,推出适应当地需求的产品组合与数智化方案,并通过持续深入的本地化布局,全

面助力这些国家加强医疗卫生体系建设和人才培养。2026年公司国际业务有望快速增长,其中发展中国家和欧洲市场有望引领增长,国际业务收入占公司整体收入比重也将进一步提升。

理邦仪器在2026年经营计划中表示,公司将深耕现有市场,加快高技术含量产品市场渗透。同时,积极开拓经济增长潜力大、消费能力强的新兴市场,稳步扩大市场份额。

广州豪富科技股份有限公司创始人、董事长张荔在接受《证券日报》记者采访时表示:“我国医疗器械产业国际化已从‘规模扩张’转向‘质量跃升’的新阶段,在一些领域实现从‘跟跑’转向‘并跑’甚至‘领跑’。未来,我国医疗器械产业全球化发展有望迈入加速阶段。”

建材企业加速“出海”寻增量

■本报记者 陈潇

建材行业正加速将目光投向海外市场。近期,多家相关上市公司在海外并购、产能布局及渠道建设方面动作频频,“出海”正成为建材企业寻求新增长的重要方向。

从建材企业近期动作来看,上市公司“出海”呈现多路径推进的特征。

例如,4月9日晚,科达制造股份有限公司(以下简称“科达制造”)发布公告称,其收购广东特福国际控股有限公司(以下简称“特福国际”)控股权事项取得实质性进展。据了解,作为科达制造海外业务核心平台,特福国际近年来业

务增长迅速,已在非洲7个国家共计运营21条建筑陶瓷产线、2条玻璃产线及2条洁具生产线,已累计形成年产约2亿平方米建筑陶瓷、260万件洁具及40万吨建筑玻璃的产能。

同日,北京东方雨虹防水技术股份有限公司(以下简称“东方雨虹”)发布公告称,公司董事会审议通过了关于全资子公司收购世界五金塑胶有限公司100%股权的议案。此次收购是公司推进国际化战略、拓展海外市场的重要举措。此前,东方雨虹先后收购香港万昌五金建材有限公司、智利Construmart S.A.公司,并于2026年2月份完成对巴西Novakem公司60%股权的交

割,借助标的企业的本土渠道网络实现快速切入与市场深耕。

此外,北新集团建材股份有限公司(以下简称“北新建材”)相关负责人在近期的业绩说明会上表示,北新建材国际化聚焦东南亚、中亚、非洲、欧洲及地中海地区。目前公司在坦桑尼亚、乌兹别克斯坦和泰国市场已有产能投放,在坦桑尼亚已占据一定市场份额,泰国项目实现“当年投产、当年盈利”。

在业内人士看来,建材企业加速“出海”并非偶然。上海易居房地产研究院副院长严跃进对《证券日报》记者表示,一方面,国内市场需求仍处于调整期,房地产投资及新开工面积下行,对水泥、

防水材料等建材需求形成一定压制,企业亟须寻找新的增长空间。另一方面,海外尤其是新兴市场国家,基础设施建设和城市化进程仍在推进,对建材产品需求旺盛,正成为中国建材企业重点布局区域。

从业绩表现来看,率先布局海外市场的企业,目前已实现业绩增长。以港股上市公司中国西部水泥有限公司(以下简称“西部水泥”)为例,该公司早在2020年便已启动“出海”战略。2025年,西部水泥实现营业收入96.21亿元,同比增长15.3%;归母净利润8.8亿元,同比增长40.5%。其中,2025年公司海外市场实现营业收入47.01亿元,同比增长

48.7%,占总营收的比例达到48.9%。

业内人士认为,海外市场需求增长、竞争格局相对分散,使中国建材企业在成本控制、工程能力及产业链整合方面的优势得以充分释放,从而实现更高的利润空间。“近年来,海外地区基础设施建设及住房需求持续增长,市场空间广阔。这对国内企业来说是一个不错的机会。”一位建筑行业人士对《证券日报》记者表示,公司内部也在加大国际业务投入,推动市场拓展和项目落地。

展望未来,业内普遍认为,随着海外产能逐步释放,渠道体系不断完善,建材企业国际化业务有望实现营业收入47.01亿元,同比增长

政策暖风频吹 人工智能产业加速跑

■本报记者 吴奕萱

近日,工业和信息化部办公厅发布了《关于公布面向人工智能赋能的高质量行业数据集建设先行先试联合体名单的通知》(以下简称《通知》)。名单涵盖了多地面向人工智能赋能的高质量行业数据集建设先行先试联合体。《通知》指出,鼓励各地区因地制宜启动地方工业数据集建设行动,推动本地区高质量行业数据集建设,探索工业数据开发利用模式与路径。

据了解,工业数据集涵盖生产过程参数、工艺控制指令、产品质量检测数据以及企业运营管理系统数据等工业制造领域产品和服务全生命周期的相关数据。近年来,国家深入实施“人工智能+”行动,以工业数据作为新型生产要素,推动人工智能充分赋能千行百业,先后出台多项政策引导行业发展。

眺远咨询董事长兼CEO高承远在接受《证券日报》记者采访时表示:“《通知》的发布将与以往产业政策形成合力,对人工智能终端产业链各层级产生系统性积极影响。一方面,上游芯片设计企业与传感器厂商可加速推进存算一体、低功耗推理等关键技术的产品化进程;另一方面,中下游的制造、应用企业则将受益于数据标准化流通机制,降低数据获取门槛与研发投入强度。”

多家上市公司踊跃投身人工智能消费终端赛道,积极把握产业规模化发展的关键窗口期。从具体细分赛道来看,虹软科技股份有限公司深入布局AI眼镜业务,公司的视觉算法帮助AI眼镜解决了HDR(高动态范围成像)、夜景、视频防抖等核心问题,从而为用户带来更加自然、直观的交互体验。华勤技术股份有限公司与全球头部终端品牌厂商建立深度合作,不断挖掘客户需求,在智能手机、平板电脑及智能穿戴产品等多品类产品上达到深度协同。

政策红利的持续释放正加速企业数据治理能力的系统性升级。相关机构人士对记者表示:“在数据要素市场化配置背景下,企业得以依托高质量行业数据集,重点培育多模态交互、端侧推理优化等能力,将数据优势转化为产品体验差异。”

上海市海华永泰律师事务所高级合伙人孙宇昊在接受《证券日报》记者采访时表示:“人工智能消费终端产业发展正迎来关键窗口期。未来,随着模型轻量化技术与异构计算架构的不断成熟,产业链价值重心将加速向具备全栈技术能力的平台型企业聚拢,行业竞争格局或将迎来深度重构。”