

## 多场景落地 机器人赋能医疗新体验

■本报记者 郭冀川 韩昱

5月23日，第二十七届全国医院建设大会暨国际医院建设、装备及管理展览会(CHCC2026)在天津举办。据了解，作为大会的组成部分，第二届中国医疗机器人(智能体)应用大会暨医疗智能体产业峰会同期举办，集中呈现了医用机器人在医疗场景中的实际应用——一台台形态各异、各怀“绝技”的机器人，正悄然重塑普通人看病就医的每一个环节。

## 深入细分医疗场景

随着机器人技术的持续迭代升级，医用机器人正加速渗透医疗领域，并在细分场景中深深扎根。

《证券日报》记者在南京驭领科技有限公司的展位前看到，一台医用具身机器人正在安静地“工作”——机械臂末端的柔性夹爪轻柔地抓起一枚标本瓶，随后平稳地送到指定位置，全程没有一丝多余的晃动。据了解，该机器人专为医院高精度、高安全、高合规场景量身定制，主打病理标本自动化分拣作业，同时全面覆盖检验科、手术室、二级病房、核医学放射性物资处理等高风险岗位，直击人工操作效率低、分拣差错率高、医护职业暴露风险突出等行业顽疾。

“作为医疗领域的科技企业，不仅要推进研发和落地产品，还要更好地与医院对接需求，针对不同的个性化场景研发产品，因为医疗领域个性化需求很多且复杂。”南京驭领科技有限公司总经理吴杰向《证券日报》记者表示，此次展会上演示的医用具身机器人正是为某医院量身打造的，因为医疗场景容不得半点差池，这就要求企业必须深入医院一线，定制化打磨产品功能。

这种“一院一策”的定制化思路，在优地机器人(无锡)股份有限公司身上同样得到了鲜明体现，该公司的智能配送服务机器人已先后在四川大学华西天府医院和上海天佑医院落地运行。该公司渠道总监周志强向《证券日报》记者介绍，虽然智能配送服务机器人型号相同，但均根据医院自身的空间格局与业务节奏，以及药房、化验科室等不同场景，进行了针对性的深度优化。

医疗领域场景高度细化，需求差异显著，即便是不同医院的同一科室，也可能有着截然不同的个性化诉求。这就要求科技企业不仅要精研产品设



图①③医用机器人演示 图②记者体验医用机器人

郭冀川/摄

计，更需深入场景，围绕相关痛点提供精准的产品与服务。

“有的医院楼层多、通道长，我们就调整路径规划算法；有的医院药房节奏更快，我们就必须压缩交接流程的响应时间。”周志强表示，目前医院的智能配送服务机器人应用日趋广泛，既减轻了医护工作者的重复性劳动，又推动了医疗信息化水平与医院管理效能的双提升。

随着技术日趋成熟，越来越多的机器人被引入医院，但能否真正好用，并且把医护人员从繁琐的工作中解放出来，仍需要相关企业在落地层面持续深耕。

## 尝试更多应用场景

《证券日报》记者在参会时了解到，医用机器人不仅走进了医院，更延伸到了康养、健康服务等更广阔的场景，让更多人能够切实感受到科技的魅力。

在山东泽普医疗科技有限公司的展位上，一套下肢外骨骼步态训练系统引得大量观众驻足围观。银白色的金属支架从使用者腰部一路延伸至脚踝，关节处密布传感器，宛如一副“机械铠甲”。该系统借助重心控制、机械腿驱动、落地行走增强反馈等核

心机制，可帮助加速重建患者的神经通路，满足因神经损伤导致下肢运动功能障碍的患者在不同康复阶段的训练需求。

记者亲身体验了这套医用机器人，穿上外骨骼后，机器人很快便“读懂”了记者的意图，会智能跟随步行速度与幅度，自动调节动力输出，使行走在规定时间内逐渐变得流畅自如。

泽普医疗产品经理冯彦杰一边指导记者操作，一边用手中的平板实时呈现行走数据：步幅、步频、左右腿负重比、关节活动度……一项项数据跳动刷新背后，是一套完整的患者管理系统。冯彦杰告诉记者，这套系统不仅已进驻医院康复科，还在向养老机构加速推广。

在健康评估与康养场景，针对传统认知障碍评估时“医生依赖重、主观偏差大、基层覆盖难”的痛点，江苏南大电子信息股份有限公司董事长狄敏对《证券日报》记者介绍：“在我们的智慧评估落地场景中，通过机器人的智能化、标准化、自动化、情感交互化的评分系统，既解决了传统纸质表格填写需医生全程辅助、人工评估耗时长的痛点，又解决了不同医生评分标准不一致的主观评分偏差问题，破解基层筛查人力短缺难题，提升早期诊断率。”

## 年内69家公募机构高管发生变动

■本报记者 方凌晨

公募基金行业高管变动再添新例。5月23日，申万菱信基金发布高管变更公告称，自5月22日起，邱春杨新任公司总经理，原总经理汪涛因工作需要离任。

公开资料显示，邱春杨自2001年起从事金融相关工作，进入金融行业已二十余年，先后任职于南方证券、广发基金、长城基金。2020年7月份，邱春杨出任长城基金总经理，2026年3月份因工作变动离任，此次正式加盟申万菱信基金。

申万菱信基金相关人士向《证券日报》记者表示：“邱春杨先生深耕公募基金多年，具备头部公募基金的工作经验和近6年基金公司总经理工作经历，且对公募行业充满热爱，这赢得了申万菱信基金股东及公司的信任。此次加盟，是申万菱信基金追求发展的双向奔赴。”

申万菱信基金成立于2004年，公司股东为申万宏源证券(持股67%)和日本三菱UFJ信托银行(持股33%)。Wind数据显示，截至2026年一季度末，申万菱信基金管理规模为1156.37亿元，非货币基金规模为718.81亿元。

关于邱春杨履新申万菱信基金后的发展思路，上述相关人士表示，公司将秉持“持有人利益至上”的发展理念，力争稳中求进、创新突围，走出适配自身禀赋的特色高质量发展之路。

“在投研端，我们坚守投资本源，聚焦持有人核心利益，持续优化投研体系，激发基金经理主观能动性，与专业创造力、塑造并固化清晰、稳定的投资风格，夯实稳健可持续的投资业绩，全方位优化投资者持有体验；同时，立足市场多元需求，持续丰富产品矩阵，完善多元产品布局，精准匹配不同投资者的资产配置需求，以专业投资能力创造长期价值。在经营端，我们拒绝粗放式扩张，提升公司

发展活力，倡导各业务环节‘微创新’，同步坚定不移推进数字化转型。”上述人士表示。

此外，与申万菱信基金同日官宣总经理的还有太平基金。5月23日，太平基金发布公告，公司副总经理熊登升任总经理。公告显示，熊登升曾任职于成都市信托投资股份有限公司、成都市中小企业信用担保有限公司、光大证券股份有限公司(前身为光大证券有限责任公司)、兴业证券股份有限公司、太平人寿保险有限公司、太平资产管理有限公司等。2026年4月13日至2026年5月21日，熊登升任太平基金董事、副总经理，并主持工作。

今年以来，公募基金行业高管人事调整案例频发。Wind数据显示，截至5月24日，年内已有69家公募机构发生高管变更，合计涉及139人。

南开大学金融学教授田利辉在接受《证券日报》记者采访时表示：“高管更迭是公募机构打破惯性、校准发展方向的关键。在行业竞争日趋激烈的背

景下，部分机构凭借股东资源的‘守成’模式难以维系，高管更替推动机构向市场化选人、用人转型。新领导力量有望带来更具前瞻性的战略视野，革除旧有管理积弊，推动机构形成更适应新竞争环境的运营模式，这正是高质量发展所需的治理激活效应。”

在田利辉看来，立足公募基金行业高质量发展新阶段，未来公募机构高管需要具备四方面核心能力：一是投研体系构建能力，随着行业逐步摆脱依赖明星基金经理的单一模式，转向平台化、标准化投研运作，高管应具备统筹投研资源、稳固投资风格的专业深度；二是持有人利益优先的责任担当，高管要在公司治理中通过制度化手段，将投资者盈亏指标纳入基金管理体系的核心考核框架；三是科技应用能力，人工智能、大数据正加速融入投研、风控、运营等各业务环节；四是统筹平衡治理力，高管需平衡股东诉求与持有人权益、短期业绩与长期价值之间的利益关系。

## 大金重工获1.56亿美元造船新订单

■本报记者 李勇

大金重工股份有限公司(以下简称“大金重工”)5月24日晚间披露公告称，该公司下属子公司唐山大金海工海洋工程有限公司与荷兰知名船东Jumbo下属子公司正式签署合同总金额约1.56亿美元的两艘新一代绿色智能多用途重吊船建造合同。

深圳市优品投资顾问有限公司李鹏岩在接受《证券日报》记者采访时表示，新造船合同的签订，不仅扩充了大金重工高端海工船舶产品矩阵，也标志着其“装备制造+船舶制造+海上工程”一体化战略再获突破。依托海外优质客户资源的深度绑定，该公司全球化新能源海工产业链布局正全面提速。

不愿具名的市场人士向《证券日报》记者表示，合同双方的此次签约或许并不是一次简单的船舶订单合作，而是长期产业协同的新起点。Jumbo公司作为欧洲重型海运与海上工程领域具备深厚积淀的标杆企业，在海工重吊运输、海上风电装备安装等细分赛道拥有成熟运营体系与广泛市场资源。双方有着广阔的合作空间。

公告显示，大金重工此次将为Jumbo下属子公司整体设计、建造及交付2艘25000DWT载重吨多用途

重吊船。单船总长约163米，型宽约30米，型深约16米。船型配置两台1200吨高端重吊，双吊协同最大起重能力可达2400吨，具备大载重、强吊装、高适配、绿色节能等核心优势，可广泛适配海上风电重吊装备转运、深远海工程施工、海洋油气模块及重大件重工设备全球运输等多场景作业需求。两艘船舶计划于2028年、2029年分批交付。

值得注意的是，本次新造船项目并非大金重工首次布局高端海工船舶领域。该公司此前已多次承接海外船东的甲板运输船、无动力半潜驳船等造船项目。

“与以前承接海外船东造船项目思路一脉相承，大金重工此次承接新造船订单，更加清晰地勾勒出公司船舶制造板块的核心发展定位。”李鹏岩表示，不同于传统船企单纯承接船舶订单的经营模式，大金重工发展造船业务，核心逻辑在于以自主船舶建造能力筑牢全球风电产业链自主可控根基，从而实现战略保障、客户服务、业务增长三重价值协同。同时，该公司与欧洲头部海工船东频频合作，本质是新能源装备企业向上游海工船舶领域延伸、完善全球化产业链的关键一步，将有助于其获取更多区域项目资源，提升整体能力，加速打开欧洲深远海风电市场空间。

## 正川股份控股股东拟向安景立成转让公司10%股份

■本报记者 冯雨瑶

5月24日晚间，重庆正川医药包装材料股份有限公司(以下简称“正川股份”)发布公告，公司控股股东重庆正川投资管理有限公司(以下简称“转让方”)或“正川投资”)于2026年5月22日与北京安景立成健康科技合伙企业(有限合伙)(以下简称“受让方”)或“安景立成”)签订了《股份转让协议》，正川投资拟通过协议转让方式向安景立成转让其持有的公司1512.04万股无限售条件流通股(占公司当前总股本的10.00%)，转让总价款为2.99亿元。

公告显示，本次转让前，正川投资持有正川股份5907.77万股股份，占比39.07%，正川投资及其一致行动人(邓勇、姜惠、邓秋晗、邓步莉、邓步琳、邓红)持有正川股份1.08亿股股份，合计占比71.22%；转让完成后，正川投资持股比例将降至29.07%，正川投资及其一致行动人(邓勇、姜惠、邓秋晗、邓步莉、邓步琳、邓红)持股比例将降至61.22%。本次协议转让不涉及正川股份控制权变更，不会导致该公司控股股东及实际控制人发生变化，不涉及要约收购，不

构成关联交易，亦不会对该公司治理结构及未来持续经营产生重大影响，也不存在损害该公司及其他股东利益的情形。

资料显示，安景立成成立于2026年4月27日，注册资本1亿元，实缴资本3000万元。根据权益变动报告书披露，安景立成及其实际控制人和信达立集团深耕医药医疗领域多年，在医药产业链上下游拥有丰富行业资源，与上市公司医药包装主业具备良好的业务协同基础，希望通过本次投资与上市公司在健康产业领域开展深度合作，依托自身产业资源与上市公司开展资源互通、业务联动，共同推动上市公司业务的发展和提升。本次权益变动完成后，安景立成将成为持有正川股份10%股份的重要股东。

正川股份表示，本次协议转让系转让方优化公司股权结构，引入认可公司内在价值和看好未来发展的新投资者。受让方系基于对医药健康产业长期发展前景及公司内在价值的充分认可，拟通过协议转让方式受让公司股份，开展长期财务投资。依托受让方产业资源与公司开展资源互通、业务联动，共同推动公司业务的发展和提升。

## 鱼跃医疗拟斥资不超过4亿元回购公司股份

■本报记者 陈红

5月23日，江苏鱼跃医疗设备股份有限公司(以下简称“鱼跃医疗”)发布公告，基于对公司未来发展的信心和对公司价值的认可，有效地维护公司全体股东的利益，增强投资者信心，公司拟使用自有资金进行股份回购，用于注销并减少公司注册资本。

深度科技研究院院长张孝荣向《证券日报》记者表示，医疗器械行业整体盈利回暖节奏缓慢，企业此时推出股份回购计划，一方面能切实回馈广大持股股东，另一方面也直观反映出管理层对公司自身经营实力与长期成长空间的信心，能够进一步优化企业股东分红回馈体系。

公告显示，本次回购资金规模区间为2亿元至4亿元，回购每股价格最高不超过40元，回购股份的种类为鱼跃医疗发行的普通股(A股)。回购周期自股东大会审议通过方案当日算起，整体时长控制在十二个月以内。

若按照4亿元最高回购资金、40元每股最高价格测算，预计可回购股份数量约1000万股，占鱼跃医疗总股本比例1%；以2亿元最低回购资金、同等价格上限估算，预计回购股份约500万股，对应总股本占比

0.50%。最终实际回购股份数量，以回购周期结束后的实际成交结果为准。

截至2026年3月31日未经审计财务数据显示，鱼跃医疗总资产168.89亿元，归属于上市公司股东净资产136.50亿元，负债总额31.25亿元，流动资产66.34亿元，资产负债率18.50%，账面货币资金9.43亿元。以4亿元回购上限金额核算，该笔资金分别占公司总资产、归属于上市公司股东的净资产、流动资产的2.37%、2.93%、6.03%，公司拥有足够的资金支付本次股份回购款项。

对此，鱼跃医疗管理层认为，公司现金流情况良好，本次回购不会对公司的经营和未来发展产生重大影响。如前所述，若按照回购数量约1000万股测算，本次回购实施完成后，不会导致公司控制权发生变化，也不会改变公司的上市公司地位。

众和昆伦(北京)资产管理有限公司董事长柏文喜向《证券日报》记者表示：“鱼跃医疗现金流状态平稳，本次资金划拨规模合理，不会挤占生产运营、技术研发等核心业务开支。完成股份注销流程后，公司股本总量下降，单位股份对应的收益价值将同步提升，股东整体权益价值将得到提高。”

## 物业行业：项目做减法 服务做加法

(上接A1版)

“目前很多地区已经制定物业服务标准和物业费市场参考价，同时要求物业服务企业对公共收益、物业费使用等情况进行公示。”张兆娟认为，这能推动物业行业从模糊收费走向透明运营。

一些头部物业企业也开始探索“菜单式服务”。例如，深圳市万科物业控股有限公司(以下简称“万科物业”)推出弹性定价模式，将物业服务拆分为508项，在158项底线服务基础上，让业主按需选择服务内容。万科物业相关

负责人介绍，弹性定价模式推出以来，在应用该模式的项目中，超过90%的项目有效改善了物业费收缴率。

与此同时，也有物业公司凭借运营能力重新进场，探索“治理、服务、经济”三大循环可持续模式。碧桂园服务控股有限公司相关负责人表示，2025年底，该公司针对老旧小区推出“悦管家”品牌，目前已在上海、北京、深圳、武汉等地实现批量落地。

除了收费与服务机制的重塑外，AI也被视为行业提升运营效率的重要抓

手。目前，AI巡检、智能客服、智能安防、远程运维等模式，已在头部物业企业加速落地。

中指研究院数据显示，2025年上市物业服务企业平均管理费用同比下降3.89%。多家上市物业企业在年报中披露了AI与智慧化落地成果，并通过“AI+物业”探索降低管理成本、提升服务效率。

此外，社区增值服务也有望为物业行业带来更大增长空间。北京朝阳区一家物业项目负责人介绍，目前小区通过组织社区活动、邻里互动、儿童托管、

养老关怀等方式增强社区连接感，提高和业主的互动，增强业主对物业以及小区的认同度。

“基础服务能力越强，业主黏性越高，增值服务的转化空间才会越大。目前行业整体增值服务收入占比仍在10%左右，但部分运营能力较强的项目，基础服务与增值服务收入占比已逐步接近‘五五开’。”同策研究院联席院长宋红卫表示，未来“物业+养老”“物业+托育”“物业+住房体检”等方向，仍具备较大发展潜力。