

特别报道

联影医疗总经理谭国陞：

以技术创新为核心驱动力 全面提升全球市场竞争力

在研发技术壁垒极高的高端医疗设备行业，联影医疗深耕十余年，于2022年8月22日正式登陆上交所科创板。

多年来，联影医疗始终坚持以“成为世界级医疗创新引领者”为愿景，持续专注于核心技术的研发突破，坚持“高举高打，全线覆盖”的市场策略，基本实现了“全链条、全产品线”的自主可控。按2024年度国内新增市场金额口径统计，公司在中国影像产品（不含超声和DSA）综合新增市场占有率达到第一。与此同时，公司在全球市场实现多维突破，2024年海外业务营业收入同比增长逾35%。

在科创板迎来开市六周年之际，联影医疗董事、总经理、联席首席执行官谭国陞在接受中国证券报记者专访时表示：“科创板开市六年，已从制度创新的‘试验田’成长为服务新质生产力发展的资本市场高地。对联影医疗来说，登陆科创板意义重大，不仅为公司打开了资本市场的大门，更为企业发展带来了充足的资本保障和科创品牌形象背书。展望未来，联影医疗将坚持以‘一核多翼，全面发展’的全球化战略为引领，积极把握国内外市场机遇，全面提升公司在全球市场的竞争力与韧性。”

●本报记者 李梦扬

发挥硬科技优势

联影医疗成立于2011年，公司致力于为全球客户提供高性能医学影像设备、放射治疗产品、生命科学仪器及医疗数字化、智能化解决方案。2022年，联影医疗正式登陆上交所科创板，获得超百亿元融资，为公司自主创新研发给予了巨大的资金支持，助力公司在高端医疗装备领域不断取得突破。

“自上市以来，联影医疗借助资本市场力量，在相关领域不断投入，经济效益不断提升，实现了各项业务的高质量发展。”谭国陞表示。

具体来看，截至2024年末，联影医疗累计专利申请突破9300项，其中发明专利超过80%；产品累计获批上市数量超过140款，其中有49款产品获得FDA（美国食品药品监督管理局）510（K）许可、46款产品获得CE认证。

“公司积极拥抱科创板改革，发挥硬科技优势，在关键技术领域实现多项重大突破，逐步建立起涵盖磁体、射频和功率放大器、球管、高压发生器及探测器等核心零部件在内的完整自研体系。此外，联影医疗已覆盖原材料层、元器件层到核心零部件层，完成防散射栅格、化工材料及产品等战略材料的开发。”谭国陞向记者介绍。

“同时，科创板对创新生态的构建也起到了重要引领作用。它打破了科研、产业、资本之间的壁垒，推动产学研深度融合、上下游产业链协同联动。”谭国陞进一步称，目前，通过技术赋能与供应链生态共建，联影医疗已形成具有

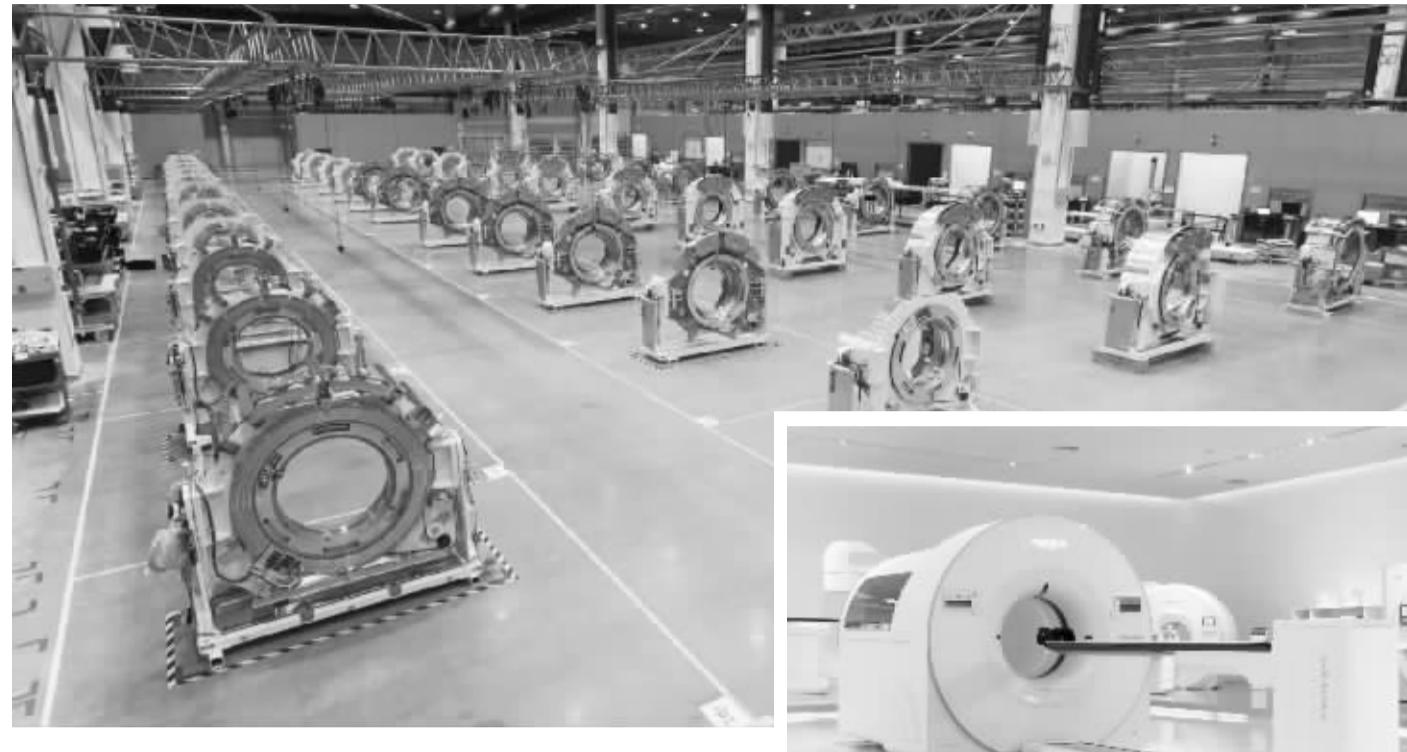
行业示范效应的产业创新集群，培育了近千家优质国产供应商，其中专精特新“小巨人”企业近百家，助推数十家生态链企业登陆资本市场，引领和带动整条产业链的健康和可持续发展。

“总的来看，科创板为硬科技企业注入了资本活水，加速科技成果转化为实际生产力与社会效益。”谭国陞表示，“随着科创成长层制度的建立，以及第五套上市标准适用范围的进一步扩大，更多具备高成长性和技术潜力的企业有望引入专业投资者，获得长期资金支持，为其持续研发和产业化落地夯实资本基础。这也将助力更多中国科技企业加速成长，在全球产业链中争取更高话语权，为我国经济高质量发展注入持续动能。”

拥抱AI浪潮

技术创新是铸就公司核心竞争力的基石。近年来，联影医疗围绕“自主创新强化竞争优势、全球引领创造临床价值”的创新策略，沿产业链纵深构建“整机系统—核心部件—底层元器件”三级技术攻坚体系，持续强化研发能力与专利布局。2024年，公司研发投入22.61亿元，研发投入占比达21.95%。

“技术自主创新是联影医疗发展的核心驱动力。2025年，公司将紧跟市场需求，通过加大技术开发和自主创新力度，不断推进MR、CT、XR、MI、RT、US等领域新技术的布局开发，实现前沿技术快速转化应用。”谭国陞表示，“在核心技术创新领域，公司将继续积极布局前瞻性行业技术方向，重点进行相关下一代产品及



▲ 联影医疗生产车间

▶ 联影医疗展厅



公司供图

融合设备的技术研发，如光子计数能谱CT、无液氦磁共振以及超声全系列产品等，从而带动产品升级换代，进一步夯实行业领先地位。”

值得一提的是，光子计数能谱CT是医学影像领域的一次重大技术革新。据介绍，凭借深厚的技术积累和持续的创新投入，联影医疗在光子计数探测器、系统架构及成像算法等核心领域取得了重要突破，并完成了关键技术验证与整机集成测试。

近年来，随着人工智能技术快速迭代升级，“AI+医疗”步入发展快车道。谭国陞向记者介绍，根据FDA发布的AI赋能医疗设备清单数据显示，联影医疗AI赋能设备获批数量超过20个，位居行业领先地位。目前，联影医疗已打造了跨产品线的完整数智化超级平台，各产品线均已实现智能化技术平台的开发与搭载，实现了AI技术的源头级赋能，并推动了多模态、跨尺度诊疗技术的创新。

“接下来，公司将继续推动AI与云平台、大数据等前沿技术的融合，加快实现从设备功能扩展到智能决策支持的全面演进。”谭国陞表示，AI将不仅聚焦于单点识别与诊断，更将深入诊前预测、诊中决策、诊后随访的全流程管理，

成为覆盖多病种、多场景的智能服务平台。公司将以更智能、高效、精准的解决方案，服务全球医疗客户，助力构建以临床价值为导向的新一代智慧医疗生态。

全球化拓展提速

随着全球医疗器械需求持续扩容，出海成为医疗器械企业开辟第二增长曲线的关键。

经过十余年的努力，联影医疗已经走出了第一条颇具创新性的高端医疗设备出海之路。在国际市场，联影医疗始终坚持“高举高打、全线突破”的海外战略，从一开始就以自研高端设备和人工智能为突破口，积极拓展最具挑战性的核心市场，在全球医疗创新高地树立起“联影”的品牌影响力。

“真正的出海不是简单的产品输出，而是本土化生态系统的构建。”谭国陞表示，围绕“全球资源整合+本地化深耕”的理念，联影医疗已在美、荷、阿联酋、马来西亚等地设立区域总部和研发中心，构建起涵盖产品定义、技术研发、智能制造与服务保障在内的全球本地化运营体系。

2024年，联影医疗实现海外业务营业收入

22.66亿元，同比增长35.07%，占总体营业收入比例达22%。目前，公司已形成覆盖全球超85个国家和地区、200多个城市的服务网络，在18个国家和地区设立区域服务中心，公司的全球备件库超过30个，并同步建设“7大区域备件枢纽+32个国家库”，大幅提升海外备件交付时效、服务工程师响应效率。

谈及海外资源配置，谭国陞称，公司将持续推进海外关键节点的供应链布局。例如，北美区域总部将扩容建设，以支撑更大规模的本地化业务发展；亚太区域生产中心目前已进入筹建阶段，逐步形成以中国总部为核心、辐射全球的多级制造与供应链网络。同时，公司通过技术创新驱动运营流程优化，积极破除跨区域物流与服务瓶颈，提升全球运营效率。

展望未来，谭国陞表示，公司将在海外构建专业化、本地化的业务团队，通过重点国家新建区域销售中心，有效扩大当地服务网络覆盖，强化服务能力。作为高端医疗设备领域的代表性企业，联影医疗将以更主动的姿态、更坚定的投入，积极把握政策机遇，加速创新突破与全球化拓展，提升中国医疗器械企业在海外市场影响力。

从家庭储能到电网级应用

派能科技以研发重构绿色能源价值链

●本报记者 乔翔

离网储能系统搭配光伏板，海岛微电网项目让浙江北麂岛的渔民在盛夏用上了稳定电力；上海某高端酒店，12台液冷储能一体柜静立于此，使酒店年用电成本降低15%；地球彼端，在比利时某工业园屋顶光伏配套场景，某集装箱储能系统深度适配欧洲标准及政策，树立中国储能欧洲本土化部署典范……深耕储能领域多年并于科创板上市的派能科技，已从张江实验室走向世界能源舞台，用200万套储能系统编织起覆盖全球90多个国家和地区的零碳网络，书写中国制造走向世界的生动样本。

国际国内双向发力

从电芯到系统，从家庭储能到工商业储能，从硬件设备到软件支撑、运营服务……这家成立16年、持续投入研发技术的企业，已然形成了完整的行业解决方案。派能科技董事、总裁谈文在接受中国证券报记者时表示，在意大利，派能科技与本地合作伙伴投运的某集装箱储能系统解决了工厂自发自用和削峰填谷的痛点，凭借高可靠性和优异性能赢得客户高度认可。

国际化基因深植企业血脉。谈文表示，“在我们眼中，中国市场和国际市场实际上是一体化的市场，不像很多企业出海这一步很难跨出去，对我们来说没有心理障碍，技术上也没有障碍。”当前，派能科技不断加速全球化及本地化布局，陆续在荷兰、英国、德国、意大利等国

家建立子公司，吸引本地人才和获取市场经验，加强本地运营和服务力量，深入走进本地市场。

“在海外建立本土化产线是一种姿态，但商业本质还是要有价值创造，要得到客户的认可。”谈文言简意赅的一句话，道破了公司海外战略布局的本质。

今年6月，上海市浦东新区授予派能科技“出海企业总部”称号，正是对这套全球化打法的最佳诠释。

国内市场亦有突破。6月30日，当迎峰度夏“冲锋号”吹响，江苏华电仪征风光集中配建储能项目成功并网，这也是派能科技发力发电侧的标志性项目。作为扬州区域规模最大的电网侧储能电站工程，该项目占地47.8亩，构建“储-转-升-调”智能化能源枢纽，预计年消纳可再生能源电量超6800万千瓦时，减排约4万吨二氧化碳，可发挥调峰调频、应急保供等价值，有效保障区域能源电力安全。派能科技是该项目的核心储能系统供应商，凭借一体化储能系统解决方案和高效的交付能力，与合作伙伴紧密协作，仅历时两个多月便完成从生产到并网的全过程，为长三角地区迎峰度夏能源稳定供应构筑了坚实屏障。

在轻型动力领域实现突破

路边穿梭的外卖骑手或许不知道，他们电动车里的电池正经历一场革命。去年以来，派能科技将家储领域沉淀的电池技术，“降维”应用到共享换电、电动两轮车、电动三轮车等轻型动力市场。

谈文告诉记者，作为核心业务板块之一，公



派能科技生产线

本报记者 乔翔 摄

司目前在轻型动力领域的多场景进行规划布局，构建了系列化产品矩阵及服务生态，并与头部企业积极开展战略合作及产品配套。谈文透露，今年上半年，公司已在轻型动力领域上实现了规模化突破。

“我们经过调研发现，轻型动力市场非常庞大，产品质量参差不齐，我们作为传统储能企业，有责任、有义务将优质产品供中国客户使用。”谈文告诉记者，目前公司在钠离子电池和锂离子电池两条赛道上对国内轻型动力市场进

行布局。

派能科技一出手便得到了正向的反馈。“公司轻型动力产品在今年已开始批量发货，目前看来效果非常好。”谈文表示，根据经销商的反馈，公司万分之几不良率的品控得到了经销商的一致认可。

记者采访了解到，在派能科技的钠电实验室，无负极钠电技术已进入量产倒计时。“我们预计采用无负极技术的钠离子电池明年上半年可以实现量产，目前已经突破多数环节。”谈文

表示。

“我们为自己设定的目标是，5年内在轻型动力领域跻身行业头部，希望能够复制当年家储产品在全球范围内的成功模式。”谈文说。

保持高研发投入

这些实践成果的背后，是派能科技在技术领域的多年积淀。

派能科技参与起草了《锂离子电池碳足迹量化标准》，这项里程碑式成果标志着锂离子电池碳足迹核算体系的正式建立，填补了行业空白。该标准为行业提供了统一的量化方法与操作规范，为后续国际数据互认机制的形成奠定了关键基础。

在派能科技的实验室里，一组数据令人震撼：约75%的研发力量投向电池管理系统、能量控制系统等底层平台技术，25%聚焦产品迭代。

这种“长跑思维”随着欧盟新电池法的实施显现出优势——派能科技旗下四大系列19款车型已获得产品碳足迹核查声明书，构建起覆盖全生命周期的产品碳足迹管理体系，成为出海通行证。

技术突破的背后是持续加码的研发投入。2024年派能科技研发投入为3.45亿元，713人的专业研发团队占员工总数33.73%，与清华等顶尖高校建立的产学研合作网络形成创新合力。

“我们要持续地运营，持续地追求技术突破，持续地为社会创造价值。”谈文说，做一家负责任的企业不是口号，是始至终对产品负责，对客户负责，对行业价值链负责。

金融赋能稳外贸促发展 山东交行“外贸快贷”为小微外贸企业铺设“新航路”

日前，有关部门联合印发《支持小微企业融资的若干措施》，明确提出增加小微企业融资供给。

为切实做好小微外贸企业融资服务，近日交通银行推出“外贸快贷”融资产品，聚焦外贸出口客户融资和汇率避险需求，采用“外部可信数据+模型驱动”，提供纯信用、全线上、快速审批的组合服务方案。交通银行山东省分行作为首批大规模试点的开办分行先行先试，聚焦“稳外贸、稳外资”相关要求，为全省小微外贸企业提供更便捷、更高效的融资服务。

据悉，“外贸快贷”以数字化风控与场景化服务。

据分析，该产品依托交通银行总行强大的数据资源，结合客户经营场景，通过线上申请、线上签约、线上提款一站式服务，全流程通过智能化风控模型实现快速授信审批，有效服务外贸企业保生产、抢订单、拓市场。

同时，交通银行山东省分行不仅提供融资支持，还配套提供汇率避险产品，帮助小微

外贸企业有效管理汇率波动风险，为其“走出去”保驾护航。

淄博某医疗耗材出口企业，手握欧洲医院订单，却因转型投入巨大、回款延迟，深受资金流动性困扰。交通银行山东省分行迅速响应，客户经理主动上门对接，基于“外贸快贷”专门为出口退税型企业的核额优势，为企业量身定制了融资方案。企业负责人通过手机银行当天申请，即获批300万元纯信用额度。线上补充提款资料后，不到一周时间资金便顺利到

账。极速、便捷的“指尖金融”体验，高效化解了企业“有订单、难融资”的燃眉之急。

这笔关键资金保障了欧洲订单生产，更稳固了企业向实体制造转型的根基，让高质量“中国制造”医疗耗材持续服务海外市场。

“外贸快贷不仅是一款融资产品，更是服务国家‘贸易强国’战略、落实金融支持实体经济要求的重要举措。”交通银行山东省分行国际业务部负责人表示，交行致力于打通“数据—信用—资金”闭环，让金融活水精准滴灌实体经济。目前该产品已在交通银行山东省分行各地市分支机构同步上线，为全省小微外贸企业提供融资服务，累计核定额度超过6000万元。

下一步，交通银行山东省分行将坚决贯彻落实有关部门稳外贸重要工作决策部署，结合当前外贸形势和企业需求，强化稳外贸金融支持，多措并举帮助全省外贸企业积极应对外部环境影响冲击，持续提升服务外贸高质量发展能力。