

一线调研:从拼价格到拼创新 集采倒逼医疗设备产业向上游突围



国药影像 影脉通”智慧医疗整体解决方案

公司供图

啃核心部件“硬骨头”

10月21日—24日,第94届中国国际医疗器械博览会在北京召开。在北京雷泰腾飞医疗科技有限公司展台现场,公司展出了自主研发的医用电子直线加速器VenusPlus,工作人员借助三维动画演示射线靶区雕刻效果,吸引不少专业人士驻足细看。雷泰医疗市场部负责人于静文介绍,放疗加速器属于高壁垒跨学科装备,此前全球市场长期由欧美企业垄断。公司深耕放疗领域多年,光栅等核心零部件全部实现自研。

这些展台上的细节,指向同一个产业现实:随着集采在全国加速扩围,医疗设备行业的竞争逻辑正被重塑。

7月14日,国家卫健委等三部门联合发布《关于进一步做好公立医疗卫生机构医用设备集中采购工作的通知》,搭建国家、省、市三级集采框架,提出“技术适宜、质量优先、价格合理”原则,并建立异常低价审查机制。北京中医药大学卫生健康法学教授邓勇认为,新版规则新增异常低价审查、全生命周期成本评审两大机制,招标评审从单一比价转向技术、质量、服务比拼,行业竞争从价格战转向价值战。

新政落地之前,价格战已经让不少企业感受到了寒意。万东医疗2026年上半年实现营业收入8.75亿元,同比增长3.71%,归母净利润却亏损9166.76万元,同比由盈转亏。公司总裁宋金松在半年报业绩说明会上坦言,毛利率下滑主要系公司主动参与集采“以价换量”所致,叠加核心零部件成本持续高位运行,规模化降本效应尚未显现。

中国证券报记者调研获悉,面对“增收不增利”的困局,医疗设备企业正把战略重

心从单纯的“拼价格”转为向上游延伸、啃核心部件“硬骨头”,同时向高端设备、定制化整体方案方向拓展,形成差异化竞争路径。

联影集团董事长、联影医疗实控人薛敏说,公司已建立起覆盖“整机系统—核心部件—关键元器件”的垂直创新体系,MR核心部件100%自主研发,CT高压发生器实现全配置自主研发。2025年完成超50项核心部件国产化和量产切换,直接物料降本超3亿元。东软医疗系统股份有限公司则通过入股电科睿视等方式打造CT球管国产化平台,聚焦球管、探测器晶体、磁共振关键部件等领域。

在东软医疗品牌体验中心,东软医疗CEO武少杰向记者介绍了一台历时10年自主研发的光子CT机。2025年8月,东软医疗NeuViz P10获得国家药监局批准上市,成为国产首台8cm宽体光子计数CT,标志着中国在下一代CT技术领域实现重大突破。“公司坚持高端持续突破+全谱系覆盖的双轮驱动路径,所有高端设备如CT、磁共振、血管机等均实现自主可控。”武少杰说。

从卖产品到卖服务

对于医疗设备行业的未来发展趋势,多位受访人士认为,行业竞争重心从卖单一产品转向卖全生命周期服务。

康泰医学相关负责人向记者坦言,医院采购需求已经变了:“不再是零散采购单机设备,不少医疗机构希望厂商能够配套科室建设方案,包含硬件选型、软件配套、流程设计等一体化内容。”公司重点打造了电生理系统整体解决方案,把心电、脑电、动脉硬化检测、血压监测等设备接入同一套自主系统,实现数据互通、报告统一流转,后续还将围绕不同器官病种拓展科室解决方案。

戴维医疗在本届展会重点推出新生儿

全周期一体化解决方案,涵盖吊桥塔、监护仪、辐射保暖台、黄疸诊疗设备、有创呼吸机,一个科室所需几乎被“打包”呈现。公司负责人说:“医院采购偏好正在转变,成套方案可以减少供应商数量,降低多品牌设备的售后管理成本。”

薛敏认为,医疗设备企业的全生命周期服务正在从“设备销售的附属”变为独立的利润引擎。截至2026年上半年,公司产品全球累计交付突破40000台/套,存量设备陆续进入不同使用周期,服务需求从故障维修、日常维保向设备升级、备件供应、运营支持延伸。2026年上半年,联影医疗服务收入9.80亿元,同比增长20.11%,增速持续高于设备收入,占营业收入比例提升至13.90%、毛利率稳定在60%以上。

华创证券研报将行业这一变化概括为从“硬件制造商”向“设备运营商”升级:商业逻辑从设备销售演变为“获取设备入口—绑定客户—长期服务运营—数据与软件变现”。

AI嵌入诊疗流程

记者在北京长木谷医疗科技股份有限公司展台看到,公司自主研发的ROPA6人工智能骨科手术机器人正在模拟演示,机械臂在骨骼模型旁完成定位操作,吸引不少骨科医师、采购人士驻足观看。长木谷展台负责人曾惠彩介绍,该产品通过更换末端执行工具,覆盖髌关节置换、膝关节置换、单髁、脊柱、运动医学、创伤六大类骨科术式,一台设备适配多类手术需求,能够减少医院多台设备采购投入。更关键的是该机器人搭载AI深度学习技术,可基于患者术前CT影像快速生成完整手术规划方案。依托“脑眼手”一体化系统复刻专家经验,

实现亚毫米级精准操作。

在医疗设备行业,人工智能已深度融入产品全链条。“AI已不再是锦上添花的插件,而是从设备端到诊断端再到服务端的底层操作系统。”武少杰说。

武少杰向记者描述了一个更完整的图景:在设备端,CT等影像设备已深度集成自动摆位、智能扫描控制、图像重建等AI能力;在诊断端,AI既可独立完成如肺结节识别与定位的初筛,也可辅助专家定量判读;在治疗端,AI已嵌入临床决策支持流程,例如针对缺血性脑梗患者,AI基于CT影像提供血管是否可开通的量化评估建议。

依托全球5.3万余台装机设备和日均超500万例的影像数据,东软医疗推出了以MDaaS(医疗设备和医疗影像数据服务)为核心的数字生态战略。基层上传CT影像后,系统自动完成AI初筛诊断与专家远程会诊,实现“就地检查、云端诊断”。目前,“云平台+AI”诊断模式已落地辽宁、黑龙江、河南三省,覆盖7000多家医疗机构。

商业模式也随之改变。“我们将CT等硬件设备与云端AI诊断服务捆绑销售,并采用按次计费的SaaS化运营模式。医院开通云平台账号后,每次调用AI诊断服务即计费一次,费用与使用频次直接挂钩。毛利率显著高于硬件业务,当前营收占比虽小,但增长潜力很大。”武少杰说。

AI正成为越来越多医疗设备企业的共同选择。开立医疗相关负责人介绍,公司持续推进“设备+AI”战略。2026年上半年,公司在超声、内镜及心血管介入领域持续推进AI与设备融合,重点落在智能扫查、质量控制、辅助识别及临床流程标准化等环节。当AI嵌入诊疗流程,比拼的不再是单一算法,而是设备、数据、平台与临床场景的系统集成能力。

注销式回购成主线 多家上市企业披露增持回购公告

● 本报记者 程雪儿

近期,A股回购增持公告密集落地,上市公司以“真金白银”传递对长期投资价值的认可。据中国证券报记者梳理,本周五个交易日内,注销式回购贯穿全周,宁德时代、美的集团等龙头先后披露大额注销或变更用途注销;多家公司新方案明确回购/增持“基于对公司未来发展前景的信心以及对公司内在价值的认可”;控股股东增持密集。

龙头领衔注销式回购

10月23日晚,天孚通信公告称,公司董事会审议通过回购方案,拟使用自有资金以集中竞价方式回购股份,回购资金总额不低于1亿元且不超过1.5亿元,回购价格不超过350元/股。回购股份将全部注销并减少注册资本,实施期限为股东会审议通过后6个月内。

宁德时代于7月披露回购方案,拟以不低于200亿元且不超过400亿元的自有或自筹资金回购A股股份,回购价格上限573元/股。公司在公告中表示,本次回购基于对公司未来发展的信心和对公司价值的认可,回购股份将用于注销并减少公司注册资本。宁德时代本轮用于股份注销的回购方案于8月12日获得股东大会审议通过,9月11日开展首次回购。10月19日、21日、22日,公司先后三次在深交所实施A股股份回购,三笔回购合计约13.50亿元。

美的集团10月22日晚披露,累计回购A股股份1.38亿股,占总股本1.81%,支付总金额约112.26亿元,回购方案金额上限130亿元。公司于4月29日经董事会审议、6月5日经股东会审议,将回购股份用途由“用于实施股权激励计划及/或员工持股计划”变更为“用于依法注销减少注册资本”。

中小市值公司注销相关动作同样密集。爱尔眼科10月20日披露,1856.45万股、约3.66亿元回购股份已依法注销,该部分股份系公司2023年披露的3亿元至5亿元回购方案剩余库存储存,公司于8月27日经董事会审议、9月15日经临时股东大会审议,将其用途变更为注销减资。金发科技10月19日披露,董事长陈平提议以自有资金及自筹资金回购3亿元至5亿元股份,“全部用于注销并减少公司注册资本”,价格上限不高于董事会审议通过回购方案决议前30个交易日股票交易均价的150%,回购期限为股东会通过之日起12个月内。山鹰国际6月披露的3亿元至6亿元回购方案同样全部用于注销,价格上限2.09元/股,公告称回购“基于对公司未来发展前景的信心以及对公司内在价值的认可”,10月22日完成首次回购242.8万股、约299.85万元。

首笔回购受关注

首笔回购本周集中开启,超10家公司完成首笔回购。长江证券10月20日首次回购452.29万股、约3413.81万元,已达方案下限的三成以上,用途为“在未来适宜时机用于实施员工持股计划或者股权激励”;星宇股份同日首次回购15.10万股、约1041.55万元,回购用途为注销减资;金海通10月22日公告称,公司首次回购7.56万股、约1997.97万元,其方案金额1亿元至1.5亿元,价格上限350元/股;安德利10月22日首次回购47.1万股、约2749.51万元,其报告书披露的方案金额1.2亿元至1.8亿元;西典新能10月22日晚公告首次回购28.82万股、约948.33万元;壹石通10月22日晚公告首次回购13万股、约296.36万元;昌红科技10月22日首次回购67.82万股、约1084.70万元;爱婴室、艾力斯、盘龙药业本周亦完成首笔回购。

此外,本周新增回购方案密集发布。光模块龙头新易盛10月23日披露,公司拟以不低于8亿元且不超过10亿元回购公司股份,回购价格不超过500元/股,回购股份用于股权激励或员工持股计划,回购期限自董事会审议通过方案之日起12个月内,资金来源为自有资金及/或自筹资金,按回购金额上限10亿元测算预计回购约200万股、占总股本0.14%。公司在公告中同步披露经营进展,“公司1.6T光模块已进入持续放量阶段,预计出货节奏将持续加快”。本次回购由公司控股股东、实际控制人、董事长高光荣于10月15日提议,是公司上市以来第二次回购。

生益科技10月21日晚披露,拟以2亿元至3亿元回购公司股份,用于员工持股计划或股权激励,价格上限207.99元/股;鹏鼎控股10月19日披露3亿元至5亿元回购方案,价格上限80元/股,用途为员工持股计划或股权激励计划;裕同科技同日披露2亿元至4亿元回购方案,价格上限41.13元/股。

控股股东积极增持

增持方面,多家控股股东增持达到或超过计划下限。

湖南海利10月19日晚披露,控股股东海利集团已累计增持2597.19万股、占总股本4.69%、累计金额约1.51亿元,达增持计划下限(8500万元)的177.3%。润泽科技同日披露,控股股东拟增持5亿元至10亿元,已累计增持约8220.10万元,公告称增持“基于对公司未来发展的信心及对公司长期投资价值的高度认可”。

潍柴动力10月21日晚披露增持实施期限过半,累计增持约2亿元、实质上已达计划下限;ST华闻10月20日披露,控股股东一致行动人海南省国有资本运营有限公司拟自10月21日起6个月内增持2500万元至5000万元。山东路桥、金龙汽车10月20日披露控股股东增持后持股比例分别升至57.05%、33.26%。

中储股份10月22日披露控股股东增持1353.86万股、持股比例升至49%。华新建材同日披露控股股东增持621万股、约1.44亿元,持股比例升至17.36%。

科技企业领跑

645家A股上市公司年内发布股权激励计划

● 本报记者 董添

Wind数据显示,截至10月23日收盘,2026年以来,共有645家A股上市公司对外发布股权激励计划,远超去年全年总量。除半导体、生物医药等新兴产业外,传统制造行业2026年以来股权激励案例明显增多,留住核心人才意图明显。

从激励标的物类型看,主要分为股票增值权、股票期权、限制性股票三大类。其中,限制性股票占比约八成,第一类限制性股票占比约三成,第二类限制性股票占比约五成。发布第二类限制性股票的上市公司数量明显增多。

多位受访人士对中国证券报记者表示,第二类限制性股票的爆发,有其明确的制度边界,目前仅在科创板、创业板试点,主板公司仍沿用第一类限制性股票或股票期权。这一限制反而强化了“双创”板块的激励优势。未来如果第二类限制性股票向主板放开,A股股权激励有望迎来新一轮高潮。过去A股股权激励解决的是“做不做”的问题,未来解决的是“怎么做更好”的问题。

第二类限制性股票激励增多

大族数控日前对外披露2026年A股限制性股票激励计划草案,本激励计划首次授予的激励对象总计536人,包括公司董事、高级管理人员和核心技术(业务)骨干人员。本激励计划的激励工具为限制性股票(第二类限制性股票),股票来源为公司向激励对象定向发行的公司A股普通股股票。

川财证券研究所所长陈雳告诉中国证券报记者,第二类限制性股票要求激励对象在

达成业绩考核条件后,再以授予时点市价五折左右出资购买,无需员工前置出资、未达标股份无需回购注销,资金压力小、流程简便,适配多数骨干员工。

资深财税与上市公司合规专家刘志耕对中国证券报记者表示,激励工具全面向第二类限制性股票倾斜,通过“低门槛进入、高业绩兑现”的设计,既降低了员工的参与成本,也把激励收益和公司的营收增速、研发投入强度等核心指标深度绑定,彻底完成了从“福利工具”到“战略增长引擎”的身份转变。第二类限制性股票近年案例快速增多,核心好处集中在员工端、公司端和市场端三个维度,是当前“两创”板块上市公司的首选激励工具。对激励对象而言,首先是零本金风险,授予日不用提前出资,达标归属时才缴款,若股价跌破授予价可直接放弃。其次是资金压力极小,不用在激励初期就占用大量个人现金流,大幅降低核心员工的参与门槛。此外,收益确定性更高,授予价可低至市价的5折,达标后收益空间明确,对年轻研发骨干吸引力极强。

刘志耕称,对上市公司而言,实施第二类限制性股票激励的公司业绩拉动效果更强,研发投入动力更足,人才绑定更长效,大幅降低核心骨干的流失率。对资本市场而言,超额收益显著,能直接给投资者创造额外回报。向市场传递公司长期成长信心,更容易获得机构投资者的认可。

电子等行业公司占比居前

从年内发布股权激励计划的上市公司行业分布看,电子、电力设备、机械设备、医药生物、计算机等行业公司占比居前。其中,电子

行业共有137家上市公司发布股权激励计划,占比超过两成,主要涉及半导体和电子元器件两类上市公司。

此外,此前渗透率偏低的传统行业迎来爆发,商贸零售、纺织服装、交通运输、有色等细分领域发布股权激励计划的上市公司数量相比去年同期均实现翻倍,成为拉动全年增量的核心新动力。

南开大学金融学教授田利辉在接受记者采访时表示,股权激励已成为A股常态化的长效治理工具,今年披露数量增长,反映了公司对人才战略的重视及治理结构优化需求。科技类企业高度依赖核心技术 with 研发人才,创新周期长、人才竞争激烈,股权激励让员工个人发展与公司长期价值深度绑定,成为科技企业吸引、留住关键人才的手段。

传统产业向新质生产力转型需要依靠核心技术人员,设备改造、数智化工厂、材料迭代等都是人才密集型场景,企业需要通过股权激励构建合理的整体薪酬结构吸引、留住各类人才。

资深行业专家郑培敏告诉中国证券报记者,今年前三季度,超600家A股上市公司对外发布股权激励计划,数量已经超过去年全年。股权激励逐步成为A股上市公司常态化薪酬体系的有机组成。激励的行业分布跟着产业周期轮动:2021年是医药、电力设备、半导体三线齐发,今年明显的是电子行业、传统产业中的交通运输、有色接棒,新能源退潮。此外,第二类限制性股票已经是主流。

考核形式多样

天风证券分析认为,上市公司股权激励有