

分享版 · 供同行交流参考
检索窗口：2026-10-13 06:30 至 2026-10-14 06:30（24小时）
数据来源：Proscia官网/BioSpace、CACLP行业周报、内蒙古自治区医保局、新浪财经、美通社、中国医药生物技术协会、企查查、中研网等公开信息，事实与判断已区分标注

一、今日一句话总结

跨国巨头用真金白银给「AI病理」定价的一天：安捷伦2.4亿美元收购数字病理软件公司Proscia、瑞金医院联合迪安诊断开发白血病诊断AI智能体；国内罗氏高端qPCR苏州产获批、新股麦科田37天破发60%。

二、今日重点 TOP 5

#	要点	来源/日期
1	安捷伦宣布以2.4亿美元（+最高3000万美元里程碑）收购AI数字病理公司Proscia——仪器大厂买下病理「软件层」，数字病理AI整合加速。	Proscia官网/ BioSpace 2026-10-13
2	瑞金医院×迪安诊断联合开发白血病诊断AI智能体，基于知识图谱+RAG+基因突变分析做「诊断→预后分层→治疗建议」可溯源推理。	CACLP行业周报 2026-10-13
3	罗氏LightCycler PRO实时荧光定量PCR系统获NMPA注册，为行业首个「中国本土制造」获批的高端qPCR系统，苏州基地生产。	CACLP行业周报 2026-10-13
4	港股新股麦科田上市37天股价跌60%（15.42→6.27港元），一级82亿港元估值重置到约33亿港元；其IVD业务为三大板块中增速最快（2026H1 +21.2%）。	新浪财经 2026-10-13
5	内蒙古公示2026年第十批医用耗材集中挂网产品（含体外诊断试剂），公示期10月12–18日，异议按「谁主张、谁举证」处理。	内蒙古自治区医保局 2026-10-12

三、行业动态速览

政策与监管

#	动态	企业	渠道	从业者
1	内蒙古自治区医药采购中心发布《关于公示2026年第十批医用耗材集中挂网产品的通知》（内药采中心字〔2026〕180号），对企业申报的医用耗材（明确含体外诊断试剂）信息公示，公示期2026-10-12至10-18；异议需在期内递交佐证材料，公示无异议产品将纳入自治区医用耗材产品交易库。（来源：内蒙古自治区医疗保障局官网，2026-10-12）	挂网常态化，「挂网价=区域价格锚」，报价体系需跨省对齐。	代理产品若在公示名单中发现价格、规格信息有误，错过本周异议窗口只能按错误信息入库；报价前先查同厂同品在他省挂网价。	每年多批挂网，价格信息核查是基础功课。

巨头动态

#	动态	企业	渠道	从业者
1	10月13日西门子医疗正式通稿确认停售决定：即日起逐步停止销售Acuson Sequoia、Redwood、Juniper、Maple四大系列通用超声，资源集中投向Acuson Origin心血管成像、P500心腔内超声（ICE）、Freestyle介入超声及配套软件、AI算法与心血管器械企业合作；存量客户维持全生命周期支持。补充关键数字：其超声业务2025年收入超6亿欧元，约占精准治疗板块收入的9%。（来源：美通社/西门子医疗官方新闻稿，2026-10-13）	影像渠道价值从卖设备转向卖服务与软件，「AI算法+介入软件」成为巨头保留业务的核心。	6亿欧元通用超声大盘让出，原西门子渠道的存量服务合同和转牌选型进入实际操作期。	做减法聚焦高壁垒业务是巨头共同方向。
2	华大集团墨西哥战略伙伴Genómica para Todos（Géntodos）正式开幕Mult omics Center实验室，覆盖样本制备、自动化测序、生信分析、报告解读与临床支持的端到端本地化检测能力，样本不再需要送往海外检测，从「技术转移」进入「本地化运营」新阶段。（来源：CACLP行业周报，2026-10-13）	中国IVD出海从「卖设备」升级为「帮当地建实验室+输出能力」。	愿出海的代理商可跟随设备厂家做海外本地化服务（装机培训、报告解读支持）。	出海服务是新就业与生意出口。

AI+IVD

#	动态	企业	渠道	从业者
1	10月13日安捷伦宣布签署最终协议收购AI数字病理软件公司Proscia，交割现金2.4亿美元、另有最高3000万美元里程碑付款；Proscia平台已获FDA 510(k)数字病理初诊批准、获评2026年KLAS数字病理Best in KLAS，服务超	硬件巨头并购逻辑从「买产能、买注册证」变成	病理科生意正在变成「卖工作流」——扫描仪、信息系统、AI	数字病理整体方案能力是渠

#	动态	企业	渠道	从业者
	4000家实验室/医院/诊所及全球前20大药企中的16家，过去12个月收入超1800万美元；两家自2022年起为分销伙伴，预计2027财年初交割。（来源：Proscia官网新闻稿/BioSpace，2026-10-13）	「买软件层和数据入口」。	订阅打包销售，单卖设备的毛利模式会先被淘汰。	道新门槛。
2	上海交大医学院附属瑞金医院与迪安诊断宣布合作开发白血病诊断AI智能体：基于医学知识图谱、检索增强生成（RAG）与基因突变分析建立证据矩阵，按既定临床路径在「诊断→预后风险分层→治疗建议」上逐步推理，为医生提供可溯源、可验证的决策支持；上线后将具备自适应学习与迭代能力。（来源：CACLP行业周报，2026-10-13）	ICL头部把AI智能体当成与医院的「深度绑定工具」。	特检外送单子可能更多流向「有AI决策支持能力」的实验室，代理特检外包业务时要问清合作方的AI能力差异化。	AI能力成为实验室竞争新变量。
3	杭州迪英加科技近期完成数亿元人民币C轮融资，资金将用于大模型研发与全球市场拓展；其DeepPathAI多模态数智病理基座大模型已在全国1500多家医院落地应用，公司为2026年省级专精特新中小企业。（来源：企查查/行业公开信息，2026-10-13更新）	国内数字病理一级市场仍在持续输血，医院侧装机先行、AI订阅在后。	做病理科客情的渠道商可把「AI病理整体方案」作为切入科室预算的新抓手，而非单卖切片扫描仪。	AI病理从概念期进入规模落地期。

技术与新品

#	动态	企业	渠道	从业者
1	罗氏诊断LightCycler PRO实时荧光定量PCR系统获NMPA批准，为行业内首个在中国本土制造并取得NMPA注册的高端实时定量PCR系统，由罗氏诊断苏州亚太生产与研发中心生产，执行罗氏全球统一技术标准，是「In China, For China」战略的又一落地。（来源：CACLP行业周报，2026-10-13）	高端分子设备本土化，外资与国产PCR的价格差在收窄。	供货周期缩短、价格弹性变大、更有资格进入国产化倾向的采购评审；做分子线的渠道商可重新评估罗氏在基层市场的可及性。	外资国产化将重塑基层分子市场竞争格局。

企业与资本

#	动态	企业	渠道	从业者
1	麦科田（生命支持/微创介入/IVD三条线、迈瑞系团队、高瓴持股20.79%）9月7日以15.42港元登陆港交所，10月13日报6.27港元，37天跌约60%，市值从一级市场82.45亿港元估值重置到约33亿港元。2026H1其IVD业务收入1.045亿元、同比+21.2%为三大板块最快，但销售/管理/研发三费率合计50.3%吞掉毛利，部分产品纳入集采降价30%-70%。（来源：新浪财经，2026-10-13）	一级估值逻辑（故事+团队）到二级（利润+费用）的落差会传导到渠道政策。	上市公司破发后常收缩费用、砍渠道补贴换利润；新签「明星初创」品牌先看三费率和集采敞口，别只看融资故事。	选品牌看经营质量而非估值光环。
2	微远基因（Vision Medicals）与康圣环球（Kindstar Global）签署战略合作协议，聚焦复杂/重症感染精准诊断：微远拥有全球首个基于mNGS的呼吸道病原体检测试剂NMPA三类证，康圣环球有全国特检实验室网络与血液病特检深耕，双方将共同推进mNGS在血液病、肿瘤等免疫低下高危人群中的标准化临床应用。（来源：CACLP行业周报，2026-10-13）	「有证的厂家+有网点的实验室」绑定，是特检品类从项目制走向标准品的信号。	做特检配送的渠道商关注两家体系内医院的打通进度，那里就是mNGS上量的地图。	mNGS放量路径：拿证→标准化→网络化铺开。

市场与数据

#	动态	企业	渠道	从业者
1	新浪财经行业分析梳理：化学发光「五虎」（迈瑞、新产业、安图、迈克、亚辉龙）2025年仅新产业营收正增长；新产业2026中报营收24.20亿元（+10.78%）、归母净利8.68亿元（+12.53%），试剂类收入18.19亿元（+19.59%）为利润核心，国内业务Q2增速回到+17.65%呈复苏态势；亚辉龙2025年归母净利2334万元、同比-92.26%创上市新低，2026H1回升至7013万元但主要靠低基数。判断：可谈业绩修复、未到行业复苏，检验收费价格治理仍在推进，「出海决定化学发光企业中长期价值」。（来源：新浪财经/太平洋证券研究观点整理，2026-10-13）	上游「龙头集中」必然带来下游「渠道集中」。	厂家资源向头部代理商倾斜，中小代理商要么做大区域头部、要么在细分品类/基层市场做差异化。	出海主线厂家需要海外渠道伙伴。

他山之石

#	动态	企业	渠道	从业者
1	中研网行业文章给出判断：医保控费时代，IVD企业竞争从「谁的菜单多」走向「谁的临床证据硬」——呼吸道多联检这类产品，「能和临床结局、抗菌药物使用、住院天数扯上关系的」才配进大医院和医保谈判桌；行业分层清晰：常规生化/免疫拼成本与渠道，化学发光拼「高速发光+完整菜单+质控+本地服务」，分子/POCT/质谱/伴随诊断拼临床不可替代性。（来源：中研网/中研普华行业分析，2026-10-12/13）	2026-2030竞争主线：临床证据而非菜单宽度。	代理商帮医院做的装机培训、质控支持、项目上量方案正是临床证据链的最后一公里，写进投标方案比再降一个点报价更能守住利润。	服务能力是价格战之外的第二条护城河。

板块五 · 会议与活动

会议名称	时间	地点/要点
第八届中国生物诊断创新发展大会	10月16-18日	湖南长沙；主题「赋智慧诊断、促精品转化」，设AI与数智化应用等分会场，圣湘生物协办，注册费1000元
第94届CMEF	10月21-24日	北京·首都国际会展中心；预计3000家展商、12万人次观众、100+场论坛，IVD与AI医疗为重点板块

四、AI+IVD 深度观察

安捷伦收购Proscia：仪器大厂开始为「病理软件层」付真金白银

维度	要点
做了什么	10月13日，安捷伦宣布以2.4亿美元现金（另加最高3000万美元里程碑付款）收购AI数字病理公司Proscia，预计2027财年初交割；双方2022年即建立多年分销合作，此次从「渠道伙伴」升级为「所有权」。
结果	Proscia平台持有FDA 510(k)数字病理初诊批准、获2026年KLAS数字病理Best in KLAS，服务超4000家实验室/医院/诊所，覆盖全球前20大药企中的16家，过去12个月收入超1800万美元。
关键路径	继Tempus收购Paige、Leica把Paige产品接入Aperio AI Store之后，数字病理价值链正从「扫描仪硬件」转移到「软件+AI+数据」层，买家都是老牌仪器巨头。
国内三条线	一，国内病理AI公司与设备厂、ICL的「合纵连横」将在未来12-18个月加速，类似并购可能在国内复现；二，国内「AI三类证+数据规模」双高公司的估值逻辑将被这次交易重新锚定；三，病理科生意变成「卖 workflow」，单卖设备的毛利模式会先被淘汰。

【判断】这件事的信号大于交易金额本身：硬件巨头的并购逻辑已从「买产能、买注册证」变成「买软件层和数据入口」，说明业界共识是病理科未来的利润和议价权在AI workflow而非设备本身。提前学懂数字病理整体方案（扫描仪+信息系统+AI订阅+远程会诊打包）的渠道商，有机会在县级医院数字病理建设潮里吃到第一波。

行动清单

角色	现在就该做的一件事
企业	评估自研/合作数字病理软件层的布局，病理AI标的估值窗口打开。
渠道	把装机服务合同向「数字病理 workflow 订阅」方向打包重构，学习整体方案销售。
从业者	补齐数字病理与AI病理知识，关注国内病理AI公司资本动向。

五、明日关注

- 1. 10月16-18日：第八届中国生物诊断创新发展大会（长沙），重点盯「AI与数智化应用」分会场发布与圣湘动作。
- 2. 10月21-24日：第94届CMEF（北京），AI+IVD新品密集首发窗口，重点盯迈瑞、新产业、安图、迪安展台。
- 3. 10月21日：雅培Q3财报（诊断板块并购整合后口径）。
- 4. 10月18日前：内蒙古第十批含IVD试剂挂网公示异议窗口截止。
- 5. 持续跟踪：安捷伦收购Proscia反垄断审批进展；瑞金-迪安白血病AI智能体合作落地细节；检验类立项指南各省价格映射公示进度。

免责声明：本日报基于公开信息整理，事实与判断已区分标注，不构成投资建议。
作者：杨玖玲（90姐） · 「AI+IVD」渠道商生存视角日报