

洁特生物：坚持长期主义 打造生命科学领域标杆企业

成立25年来,洁特生物从一间80平方米的小作坊蹒跚起步,始终聚焦主业,推动核心技术不断迭代,发展成为国内生物实验室耗材领域的领军企业。“公司始终坚守长期主义,打造百年企业。”日前,洁特生物董事长袁建华接受中国证券报记者专访时表示,做企业一定要有耐心,耐得住寂寞,更需要扎扎实实,一步一个脚印往前走。

站在“十五五”时期的新起点,洁特生物将始终锚定“成为全球领先的生物实验室综合解决方案提供商”这一长远目标,持续强化核心技术攻关,推动公司持续跨越发展,成为兼具技术深度、市场广度与全球竞争力的行业标杆,为国家生物医药产业发展贡献更多力量。

● 本报记者 武卫红

聚焦主业 持续跨越发展

洁特生物成立于2001年,主营业务包括细胞培养类及与之相关的液体处理类生命科学耗材研发、生产和销售。“洁特生物25年的发展之路,是一部‘聚焦主业、持续突破’的深耕史。”回首25年来的艰苦创业之路,袁建华感慨不已。20世纪90年代,袁建华心怀产业报国的初心,毅然回国开启创业征程。自成立以来,公司始终深耕生物实验室耗材核心赛道,历经初创奠基期(2001年-2010年)、规模扩张期(2011年-2019年)和资本化与高质量发展期(2020年至今)三个关键阶段,克服重重困难并不断发展壮大。

在初创奠基期,洁特生物坚持“打破进口垄断,实现实验室耗材国产化”的初心,从细胞培养基、离心管等核心基础耗材切入,成功实现关键产品的突破。进入规模扩张期后,公司聚焦技术升级与产品矩阵拓展,连续攻克高性能生物膜材料、无菌包装等核心技术,产品从基础耗材延伸至生物工艺耗材、配套试剂等领域。同时,公司启动海外市场布局,产品逐步进入欧美、东南亚等市场。

2020年,洁特生物成功登陆科创板,成为“国产耗材第一股”,开启资本化与高质量发展期。此后,公司借助资本市场的力量

加速发展,建成GMP级洁净生产基地,成为国家级专精特新“小巨人”企业,产品体系持续拓展,服务全球40余个国家和地区的客户,完成从“单一产品供应商”向“生物实验室综合解决方案提供商”的转型。

袁建华表示,自成立以来,公司始终保持战略定力,拒绝多元化诱惑,形成了“专而精、精而强”的竞争优势。公司坚持以客户为中心的价值导向,始终将产品质量视为生命线。此外,公司坚持自主创新,针对行业痛点持续攻关,确保产品技术始终紧跟甚至引领行业发展,成为公司持续跨越发展的动力。

自主创新 打造核心技术

日前,洁特生物斥资5亿元打造的增城智能制造工厂正式投产。“这是公司在生命科学领域迈向智能制造升级的关键一跃,也是走稳智能制造之路、锚定全球市场布局的重要里程碑。”袁建华说。

据介绍,该工厂按照工业4.0智能制造标准规划设计,引入德国、瑞士的精密注塑设备、自动化组装线及智能仓储系统,实现从原材料投入、生产加工、成品检测到仓储物流的全流程自动化,生产效率较传统工厂提升60%以上,产品合格率稳定在99.8%以上。正式投产后,公司将新增产能超20亿件,有效解决核心产品的产能瓶颈,巩固公



洁特生物(增城)智能制造工厂

司行业领军地位,为国内生物实验室耗材行业的智能化、绿色化转型提供可借鉴的范例。

袁建华表示,2026年是公司“高质量发展深化年”,公司将推动增城智能制造工厂全面达产,优化生产线调配,确保核心产品的稳定供应。未来,公司将继续保持研发投入强度,每年研发投入占比不低于营收的8%。同时,公司将进一步扩展产品在细胞培养领域内的应用范围,包括生物制药、医学美容、细胞康养等,尤其是在生物制药领域内的应用。“对核心技术的掌握非常重要。”袁建华说,“永远要比别人先行一步。这是公司直面市场竞争、实现持续增长的底气。”

加速转型 未来发展可期

站在“十五五”开局之年的新起点,洁特生物正迎来“技术迭代、市场扩容、全球化提速”的多重机遇。着眼未来,公司将始终锚定“成为全球领先的生物实验室综合解决方案提供商”这一目标,以技术创新为内核、以全球化布局为翼、以产业链协同为支撑,稳步推进战略落地。

袁建华表示,“十五五”期间,洁特生物发展的核心战略是“立足国内、放眼全球,从‘耗材龙头’向‘生物实验室综合解决方案领导者’转型”。在产业链方面,公司将向上游延伸至生物膜、高性能树脂等核心原材料

的自主研发与生产,向下游拓展至实验室仪器、配套试剂等领域,构建“材料-耗材-仪器-服务”的完整产业链。在全球化布局方面,公司将在海外市场建立2-3个区域总部或生产基地,实现“本地生产、本地服务”,提升在全球市场的响应速度与竞争力。此外,公司还将进一步加大前沿技术研发投入,重点布局3D细胞培养耗材、智能化实验室设备等领域,持续保持技术领先优势。

洁特生物始终重视投资者回报。按照计划,未来公司将通过“稳健增长+合理分红+价值提升”等方式,持续回报广大投资者。“在业绩稳健增长的基础上,公司将实施积极的利润分配政策,未来三年现金分红比例预计不低于当年净利润的30%,让投资者共享企业发展成果。”袁建华表示。

1月28日,洁特生物斥资近500万元回购27.28万股公司股份。按照计划,未来公司将通过持续的技术创新、市场拓展与规范化运营,进一步提升公司的核心竞争力与行业地位,推动公司估值回归合理水平,实现股东价值长期增长。

“随着增城智能制造工厂的全面达产、海外市场的持续突破、核心技术的不断迭代,洁特生物将在未来5-10年实现跨越式发展,成为兼具技术深度、市场广度与全球竞争力的行业标杆,为国家生物医药产业发展贡献更大力量,也为全体投资者创造更为丰厚的长期价值。”袁建华表示。

机构密集调研 人形机器人产业链公司

● 本报记者 张兴旺

东方财富Choice数据显示,2026年1月以来,机构密集调研海天瑞声、汇川技术、奥比中光、卧龙电驱、震裕科技等49家A股人形机器人产业链公司。机构分析称,人形机器人产业化落地有望加速,看好人形机器人产业链公司发展机遇。

机构积极调研

东方财富Choice数据显示,今年1月以来,海天瑞声、奥比中光、汇川技术、豪鹏科技、昊志机电等11家人形机器人产业链公司均获得超过50家机构调研。

1月以来,建信基金、博时基金、中金公司、国信证券、汇添富基金等逾190家机构调研海天瑞声。在接受机构调研时,海天瑞声表示,目前,公司已与多家机器人本体厂商展开合作,并与一些头部科技大厂及地方政府启动订单需求对接,推进相关样例数据交付与训练场方案的设计与落地。

1月以来,平安基金、恒生前海基金、中信建投证券等超140家机构调研奥比中光。在接受机构调研时,奥比中光表示,在人形机器人等新兴领域,公司的3D视觉传感器产品已成为其标准化解决方案,具备技术路线领跑、产品性能领先、大规模量产的全方位优势。

奥比中光还表示,未来公司将持续围绕人工智能和具身智能产业,打造“机器人与AI视觉产业中台”,加快建设视觉感知芯片、相机及雷达硬件、AI视觉感知及多模态算法等研发中心和智能制造基地。

1月以来,博时基金、朴拙投资等超60家机构调研汇川技术。在接受机构调研时,汇川技术表示,2025年,基于对人形机器人产业链的深入洞察、分析与预研工作,依托公司在运动控制、伺服驱动、无框力矩电机、低压直流驱动器和行星滚柱丝杠等。此外,公司将基于制造业场景,从客户实际场景需求出发,为客户提供场景化的产品和解决方案。

商业化进程有望加速

当前,国内人形机器人出货量持续放量。据宇树科技披露,2025年宇树科技人形机器人实际出货量超5500台。

国泰海通证券研报称,2025年全球人形机器人市场迈入快速增长阶段,中国厂商在规模化量产与出货量方面表现突出,除宇树科技外,智元2025年达成超5100台人形机器人出货量。国内头部人形机器人厂家已实现从0到1的突破,进入批量化生产阶段。

一些人形机器人企业正在冲刺产品规模化量产。2月2日,特斯拉发文称,第三代特斯拉人形机器人即将亮相,从第一性原理出发,对其进行重新设计,通过观察人类行为即可学习新技能。特斯拉1月29日表示,计划于今年一季度发布第三代特斯拉人形机器人,这是公司首个会大规模量产的版本。计划于2026年年底启动生产,长期规划年产能达100万台。

随着优必选柳州机器人超级智慧工厂即将全面投产,2026年,优必选人形机器人产能将达到1万台。

产业端提速的同时,资本对人形机器人赛道的布局持续加码。2月2日,人形机器人企业逐动力宣布完成2亿美元的B轮融资,阿联酋磊石资本、东方财富、基石资本、合肥创新投、京东、尚领资本、蔚来资本等知名机构与产业资本共同参与。

2月3日,北京人形机器人创新中心宣布近日完成首轮超7亿元市场化融资,北京市人工智能产业投资基金、亦庄国投等多家知名投资机构,以及百度、东土科技等产业方战略投资入局,标志着北京人形机器人创新中心在持续深化技术研发的同时,步入市场化运营与赋能产业化落地并行的新阶段。1月12日,自变量机器人宣布于近期完成10亿元A++轮融资,由字节跳动、红杉中国、深创投、南山战新投等投资机构及多元地方平台联合投资。

国泰海通证券研报称,近期国内外人形机器人企业在产业层面和资本市场持续取得进展,国内和海外人形机器人产业有望实现共振,人形机器人在全球范围内的商业化进程有望加速。太平洋证券研报称,人形机器人产业催化持续,各厂商产品技术持续迭代、头部企业资本化加速推进,人形机器人产业化落地有望加速。

产业链企业迎发展机遇

申港证券研报称,考虑到人形机器人产业化持续加速,看好机器人产业链发展机遇。

东莞证券认为,随着人形机器人大规模量产,产业化趋势明显,未来将加速渗透至多个应用领域。此外,国内机器人产业链相对完善、成熟,叠加高性价比等优势,国内企业将占据先发地位。

国泰海通证券称,放眼整个行业,众多人形机器人企业持续进行技术变革及应用场景落地探索,共同推动人形机器人产业化提速,2026年有望成为人形机器人产业化落地关键节点。

卧龙电驱在接受机构调研时表示,公司凭借于电驱动系统解决方案的深厚研发制造基础,专注于具身智能在工业场景中的商业化部署,并已形成全面的人形机器人核心组件解决方案组合。

震裕科技在接受机构调研时表示,2025年第四季度公司来自机器人行业订单相比之前有较明显的增长,其中灵巧手零部件及组件订单增速较快。

歌力思董事长夏国新： 全链路布局AI应用 重塑高端时装行业增长曲线

● 本报记者 齐金钊

在人工智能浪潮席卷各行各业的当下,高端时尚品牌如何拥抱技术变革,成为行业关注的焦点。近日,国内高端时装领军企业歌力思董事长夏国新接受了中国证券报记者专访,首次系统阐述了公司的AI应用战略。

他表示,AI对歌力思而言绝非简单的效率提升工具,而是驱动未来增长的战略核心。公司已成立由他挂帅的AI领导小组,自上而下推动AI在设计、供应链、商品管理、品牌运营等全链路的深度融合,目标是构建“以AI赋能品牌DNA”的长期能力。

以AI驱动未来增长

作为A股高端时装行业的领军企业,歌力思自1996年成立以来一直深耕品牌时装的设计研发、生产和销售。如今,经过30年的发展,公司旗下品牌涵盖中国高端时装品牌ELLASSAY、德国高端女装品牌Laurèl、法国设计师品牌IRO、英国当代时尚品牌self-portrait以及加拿大功能性羽绒服品牌Nobis,形成了包含通勤、社交、休闲、商务等多属性的品牌矩阵,覆盖不同细分市场需求。

在夏国新看来,公司积极拥抱AI应用,并不是心血来潮,而是基于长期的行业深耕和战略研判做出的选择。公司深刻认识到AI技术的巨大潜力,并将其视为驱动未来增长的战略核心。

“2025年是AI技术高速发展的一年,未

来AI将会全方位重塑大家的工作流程和习惯。企业要继续发展,需要快速拥抱和适应AI带来的改变。”夏国新认为,AI不仅仅是一个提升效率的战术工具,更是能够驱动未来增长的关键因素。

为此,他在公司内部提出了“未来不会用AI的人将会被会用AI的人淘汰”的理念,并担任AI领导小组组长,自上而下地推动AI在集团全链路的推广应用。

为了实现这一目标,歌力思在AI研发和数据团队建设上投入了大量资源。夏国新表示:“公司致力于推动全体人员重视AI应用,会用和业务增长相对匹配的投入来推广AI应用。”目前,歌力思已经在多个方面取得显著成果。

全链路布局

与部分企业选择单点试水AI应用不同,歌力思选择了全链路布局路径。对此,夏国新解释,这一决策源于对AI技术特性的判断:“在底层模型能力快速提升的背景下,AI结合企业沉淀的数据,可形成各类垂类智能体,全链路协同释放最大的价值。”

夏国新表示:“公司选择自上而下地推动公司全体人员重视AI应用,并对各部门中心负责人加入了AI使用的KPI考核。同时集团层面成立了AI领导小组,自上而下地加速AI在集团全链路的推广应用。”

这种全链路的布局,使得AI技术能够在设计、供应链、商品管理、品牌运营等多个环

节发挥重要作用。

在设计方面,歌力思正在利用AI模型对畅销款式进行数据“投喂”,使其逐步掌握歌力思产品的核心DNA,然后结合流行趋势,打造符合品牌风格的垂类设计智能体。同时,歌力思通过AI技术的应用彻底改变了传统的服装设计流程,在企划阶段利用AI直接生成款式look图,取消了打版和内部初审环节,改为邀请顾客、导购、店长、商品运营者参与look图的评审,根据终端和消费者一手的意见,利用AI进行设计调整,再去制作头版,最后经过复审、上订货会,这一过程不仅提高了设计效率,还减少了重复打版、样衣制作的成本,在流程上进一步贴近消费者需求。

在供应链方面,歌力思的自研“闪链侠”AI系统实现了对面辅料的自动计算和齐套,大幅提升快反效率。同时,系统还能根据面辅料报价自动下单并签署合同,取代了传统的手工操作流程。在商品管理上,歌力思与外部AI服务提供商合作,搭建了智能商品解决方案。这一方案能够更精准地把握市场需求,优化商品组合,提高销售效率。

在营销和运营方面,公司使用AI技术,制作各品牌产品lookbook、多场景服装的图片展示和视频,提升生图效率并节省拍摄费用。部分品牌已经利用AI数字人,在电商平台实现24小时直播。门店销售培训方面,部分品牌通过AI练货,提升店员对货品FAB(特性、优点、好处)的理解。此外,公司引入了AI智能洞察工具,利用企业大数据+AI分析,协助帮助门店进行销售诊断分析,提炼影响经营的关键因素。

夯实核心竞争力

在高端时尚行业,创意和审美能力一直是核心竞争力。AI的引入是否会削弱企业的创意能力,甚至淡化原有的品牌调性?对此,夏国新回应称,歌力思在引入AI技术的过程中,始终注重与设计师创意的融合,以确保技术能够真正为品牌赋能。

夏国新强调:“我们对于AI的追求是大幅提升创意能力和效率,但最终决定需要我们的审美能力。”他认为,AI可以提供丰富的创意灵感和高效的执行能力,但最终的决策仍需依靠设计师的审美判断。

“AI技术的发展为我们提供了更多的可能性,但我们不能忽视人类的经验和智慧。只有将两者有机结合,才能实现真正的创新和突破。”夏国新表示,在歌力思的设计过程中,AI技术主要负责提供设计方案和创意灵感,而设计师则负责将这些方案进行进一步的优化和调整。

夏国新认为,AI在未来3至5年对高端时尚行业的影响将是深远的。他表示:“AI不会取代高端时尚品牌的核心价值,而是通过技术重构效率、体验与创新的边界。”对歌力思而言,AI是坚守品牌初心、放大核心优势的关键助力。

他表示,面向未来,歌力思将继续在设计链条、商品管理、会员管理等多个领域加强AI的应用水平。公司希望通过AI技术的赋能,实现效率的提升和品牌的创新,从而在激烈的市场竞争中脱颖而出。

翰墨传福，守护相伴——交通银行山东省分行新春消保活动暖泉城

新春将至，年意渐浓。自1月27日起至2月11日，交通银行山东省分行在济南陆续举办十余场“迎新春 话消保 新春送福添财气”主题消费者权益保护宣传活动。活动主要覆盖济南市中、历下、槐荫、天桥、历城及高新区等多个区域的交通银行营业网点，将金融知识普及与传统文化相融合，为泉城市民送上一份兼具文化温情与金融安全的“新春礼”。

活动期间，各参与网点变身为“消保课堂”，巧妙融合消费者权益保护元素与新春佳节氛围，精心布置了主题鲜明、年味十足的金融教育场景。网点现场开设“金融知识小课堂”，向市民普及反诈防骗、理性投资等实用知识。参与互动问答的市民，还可获得由现场书法家名挥毫书写的定制春联，在墨香年味中提升金融安全意识。

本次活动特别关注特殊群体。交通银行山东省分行联合泉城金融卫士志愿者宣传团“反诈奶妈团”、济南市关工委手拉手孤困儿童关爱行动

市中区志愿者服务团，面向孤困儿童帮扶家庭开展暖心关怀。书法老师现场书写并赠送百余幅“福”字与春联，传递社会温暖。活动还融入了金融知识讲解，并提供社保卡现场办理服务，切实帮助这些家庭提升风险防范能力、解决实际金融需求。

交通银行山东省分行始终践行“金融为民”理念，将消费者权益保护贯穿于服务全过程。分行消保部负责人表示，未来将持续聚焦“一老一

少一新”及残障人士等重点群体，深化“金融教育+”场景融合，通过创新宣传形式提升公众金融素养，为构建安全、和谐的金融环境贡献交行力量。

此次系列活动以传统文化为纽带，以公益传递温度，以知识筑牢防线，在营造喜庆祥和节日氛围的同时，也将金融安全的种子撒播到千家万户，展现出国有大行守护人民群众“钱袋子”的责任与担当。