

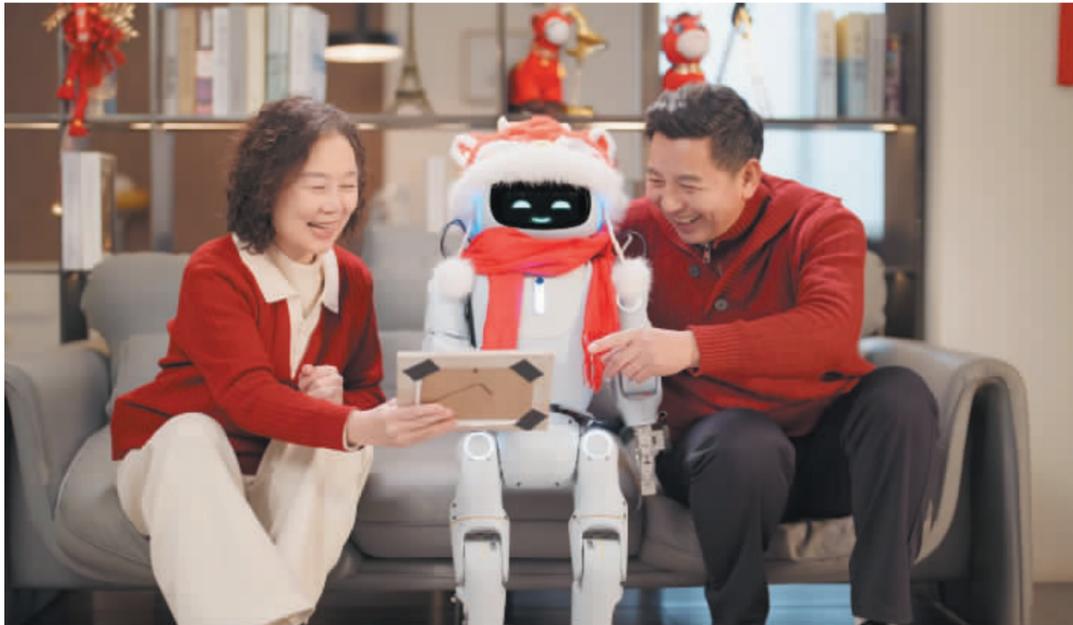
原力无限联合创始人刘扬：

攻坚机器人“大脑” 锚定技术高地

“未来，机器人本体制造或将成为行业准入门槛，真正决定具身智能产品能力的将是‘大脑’。”原力无限联合创始人刘扬在接受中国证券报记者专访时表示，原力无限发力机器人“大脑”，探索机器人处理复杂任务、持续学习、理解事件因果的能力并建设AI基础平台，以此提升更多类型的具身智能产品在应用场景中的表现。

2月4日，原力无限发布了其首款消费级具身智能机器人小原子，提出打造能不断进化的生命体。小原子在硬件层面打造了通用外设接口，使其能替换手部和其他关键部件，实现功能扩展，并在软件层面通过官方OTA和开放平台持续升级。

●本报记者 王婧涵 方悦



原力无限“小原子”机器人

公司供图

攻坚具身大脑

“机器人未来的竞争本质是大脑的竞争。”刘扬认为，中国拥有强大的制造业基础，随着行业成熟，未来机器人本体可能逐渐演变为标准化程度较高的硬件载体，而真正的技术能力差异将集中于软件能力也就是所谓的机器人“大脑”层面。

他表示，原力无限自创立之初，便将研发重心押注于算法模型与AI基础建设平台（AI Infra）两大方向。在算法模型层面，原力无限通过聚焦三大维度提升机器人在不同场景中的表现。

首先，聚焦处理长程任务的能力，即机器人能将复杂复杂的用户指令自动分解为一系列有序的任务并执行的能力。其次，公司打造了全栈自研的Hyper-VLA端到端多模态模型，通过持续学习助力产品不断迭代。“这意味着机器人并非一次性训练完成。”刘扬解释道，“它能在日常交互中基于新数据自我迭代，今天的经验会成为明天更优表现的基础。”第三，是因果世界模型，使机器人能对如物体坠落等预期外的物理事件进行推理并尝试处置。

Rokid创始人祝铭明：

智能眼镜产业需构建软硬件生态

●本报记者 郑萃颖

春节临近，智能眼镜成为当下流行的新年货。全球智能眼镜市场迎来爆发，在这场智能穿戴的产业变革中，扎根杭州余杭的杭州灵伴科技有限公司（Rokid）成为中国智能眼镜企业中的亮眼代表。

Rokid创始人兼首席执行官祝铭明近日在接受中国证券报记者采访时表示，2025年公司AI+AR智能眼镜产品乐奇AI眼镜（Rokid Glasses）收获30万台订单，同时公司旗下各类智能眼镜产品在文旅、工业应用场景不断拓展市场份额。上游供应链产能的突破是智能眼镜产业破局的关键，同时软件生态的构建将决定智能眼镜的使用体验和未来市场空间。

智能眼镜悄然流行

春节前夕，无论在线下商场还是线上电商平台，智能眼镜成为今年流行的新年货。市场研究机构IDC预测，2026年中国智能眼镜市场出货量将突破491.5万台，正式迈入规模化增长新阶段。

2025年，一次杭州余杭区政府内部沟通会，让智能眼镜公司Rokid走入大众视野。祝铭明戴着Rokid Glasses样机脱稿演讲的视频广为传播，为企业带来关注度与销量增长。“关注度变高，最直观的变化是产品销量快速增长，促使生产节奏加快。”祝铭明坐在Rokid位于余杭的展厅内，回忆过去一年企业发展历程。

2025年11月，Rokid正式发布集合AI、AR功能的智能眼镜Rokid Glasses。这款智能眼镜外观与普通眼镜无异，可适配不同矫正度数，整机重量49克，适应长时间佩戴需求，售价3000余元，使智能眼镜从“小众科技”走向大众消费市场。祝铭明称，2025年Rokid Glasses收获30万台订单。数据显示，在近30天内，Rokid Glasses在京东平台的销量突破5000台。

“智能眼镜的使用群体已经从原来的泛科技从业人群破圈了。”祝铭明介绍，最初Rokid的用户有50%为泛科技从业者，

刘扬表示，这些能力共同指向一个目标，即让机器人“大脑”从感知-执行的简单闭环，迈向具备一定认知与适应能力的自主智能体。

近期，原力无限资深研究科学家陈佳玉团队联合多家科研机构发表的论文，针对“灾难性遗忘”难题提出了全新的系统性解决方案。研究团队通过构建“分布式教师-中央学生”的蒸馏框架，并结合混合专家模型，实现了具身智能在连续学习数十种复杂操作任务时，旧任务性能近乎零衰减，极大地拓展了通用机器人的技能边界，也为构建具有“长时记忆”和“无限进化能力”的通用智能大脑提供了理论支撑。

巧妇难为无米之炊，支撑算法进化的是数据。刘扬坦言，相比自动驾驶领域天然产生的海量行车数据，机器人行业高质量交互数据的获取难度极大，成本高、效率低，已成为全行业的共同问题。

为此，原力无限在AI Infra建设上早于行业进行全栈布局，专注于通过仿真与真实数据融合的方法论，提升数据利用效率和训练效果。“我们的目标是在数据稀缺的前提下，通过技术手段让机器人学得更快、更好。”

双线推进产品落地

以实现前沿技术的突破性进展为公司目标的同时，原力无限的产品矩阵则以专用场景快速商业化、通用场景长期培育的策略稳步推进。在专用场景上，刘扬表示，原力无限FORCE系列机器人已在全国超20个城市、100多个场景部署，形成了相对稳定的现金流。“这是机器人产品在垂直领域的单点突破，它证明了我们的技术能解决实际痛点，并能快速形成商业闭环。”刘扬说。

原力无限新发布的小原子机器人则是公司当前通用机器人技术的集中展现。刘扬介绍，小原子在外观上非常小巧，只有95厘米高、20公斤重，但内置了全栈自研的Hyper-VLA端到端多模态模型，与因果世界模型深度融合，接入阿里云千问大模型，边缘算力达到275TOPS。这让小原子能更好地理解用户意图，并在不断学习成为“越来越懂你”的产品。

在刘扬看来，小原子的发布标志着公司技术从实验室走向消费市场的一个关键节点。刘扬表示，小原子定价在万元级别，产品发布后首日盲订订单突破100台。预计2026年公司通用机器人产品的出货

量能达到500台至1000台量级。

聚焦长期价值

“当前的具身智能行业，大致相当于手机行业的2003年至2004年，还处于从‘大哥大’向功能机转变的非常早期阶段。”刘扬表示。他认为，具身智能行业成熟的标志并非企业宣传中的参数越来越高，而是“无人值守、自主运行的机器人常态化出现在生活与生产环境中”。

“因此利润不是我们现阶段的优先追求。”刘扬表示，“AI技术的迭代很快，当前公司利润多数都投入了研发。”

刘扬表示，凭借专用机器人产品，原力无限2026年营业收入有望破亿元；在融资方面，原力无限已完成三轮共计数亿元的融资，投资方包括社会资本与地方国资基金，并正与产业资本深度接洽，这为长期研发提供了基础支撑。

“我们更关注的是，能否在核心技术层面建立持续领先的优势，并在产品上形成真正的差异化。”他表示，原力无限所期待的产品差异化与护城河，正是通过发展“具身大脑”实现技术突破，并为客户带来“更懂你”的交互体验。

政策红利持续释放

药品零售行业迎转型新机遇

●本报记者 傅苏颖

近期，药品零售行业政策红利持续释放，转型与整合升级步伐不断加快。商务部等九部门近日联合印发《关于促进药品零售行业高质量发展的意见》，围绕行业整合、处方外流、商业保险等推出一系列支持举措，推动药品零售行业转型升级。业内人士表示，随着政策引导、市场出清与模式创新同步推进，我国药品零售行业正进入结构优化、集中度提升、盈利模式重构的新阶段，具备规模优势与整合能力的龙头企业将显著受益。

推动行业转型

意见提出，鼓励药品零售企业依法开展横向并购与重组。鼓励各地优化营商环境，对于被整合的连锁或单体药店，优化《药品经营许可证》申请核发流程。涉及医保资质变更的，允许原医保资质继续存续和使用，新医保资质正式开通后，注销原医保资质。

各地已持续推进相关改革。1月12日，江西省药监局组织召开药品零售连锁企业高质量发展座谈会上通报，近年来，江西省药监局出台系列措施优化审评审批，鼓励零售药店连锁经营，持续提升连锁化率，江西省药品零售连锁率由2024年的50.2%提升至2025年的60.3%，首次超过57%的全国平均水平，产业集中度显著增强，有效促进了药品质量安全总体能力和水平提升。

药品零售行业是国家医药卫生事业的重要组成部分。商务部此前披露，“十四五”期间，我国药品流通市场规模持续扩大，年销售额从2020年的2.41万亿元到2024年的2.95万亿元，增长22.4%。行业结构不断优化，药品批发和药品零售百强企业销售额占比分别提高2.3和2.8个百分点。服务能力显著增强，连锁药店、医药电商平台大力拓展健康管理、特药服务、患者咨询、24小时问诊购药等业务。

商务部相关负责人介绍，当前，我国医药零售行业正处于创新转型的关键时期，需要推动其从传统药品销售向综合性健康服务转型，强化专业服务、健康促进与应急保供等功能，将其打造成贴近社区、服务百姓的“健康驿站”，提升全民健康保障体系的韧性与可及性。

东海证券认为，此次九部门联合发布的政策从转型、支付、供应、整合四大维度构建行业发展框架，推动行业从“单一卖药”向“健康服务”转型。政策明确鼓励兼并重组与横向并购，叠加医保定点待遇与基层医疗机构平价、医保个人账户家庭共济等举措，将加速单体药店出清，行业集中度有望加速提升；优化外配处方审核，打通线下药店处方堵点，允许企业自建药学服务平台，加速处方外流和市场扩容；鼓励零售药店扩大经营范围，开展健康咨询、中医药文化、养老照护、便民零售等服务，打造综合健康服务体。

企业积极响应

一心堂表示，九部门联合发文鼓励药品零售企业依法开展横向并购与重组以提升行业效率和服务质量，同时推动药店转型为社区健康服务核心载体。公司将积极响应国家政策，为消费者提供更优质、便捷、经济的医药健康服务。

老百姓日前在接受机构调研时表示，将积极探索并购重组路径，与潜在标的保持沟通，同时持续提升加盟、联盟业务质量，夯实规模优势。公司深耕联盟业务多年，联盟门店在商品供应链、数据资产管理及其他部分管理标准上与公司协同，并将优质联盟企业作为潜在并购标的池，有效降低并购筛选与融合难度，风险更可控、效率更高。

荷叶健康相关负责人对中国证券报记者表示，公司以赋能服务型商业健康险为切入点，构建“医+药+险”一体化服务体系。目前荷叶健康支持的互联网门诊险服务方案已在多地惠民保、随车险等场景实现规模化落地，通过商保履约缓解门诊用药支付压力。公司合规运营互联网医院，提供线上问诊、复诊续方等服务，承接院外处方流转需求；同时通过定制化生产与集中采购优化药品成本与履约稳定性，契合政策“联合采购”“批零一体化”导向，实现医疗、支付、供应链协同增效。

行业龙头受益

中康产业研究院相关人士对中国证券报记者表示，2025年中国零售药店行业告别粗放式规模扩张时代，迈入深度调整与结构性转型的关键拐点，全年呈现关店潮持续、集中度加速提升、盈利模式重构三大核心特征。政策层面，多重因素持续挤压药品毛利，合规成本上升加速行业洗牌，而九部门联合印发的意见则为行业指明方向，推动药店从药品销售终端向健康服务多元转型，鼓励拓展慢病管理、用药指导、中医理疗等服务外溢化服务，构建“药品+器械+健康管理”的盈利新生态。

老百姓认为，政策充分肯定零售药店的行业地位与社会价值，对行业龙头形成长期利好，将助力零售药店承接院外处方，提升行业社会地位，丰富营收来源、增强用户黏性，规范市场秩序、保障线下药店经营利益，推动行业整合、提升龙头议价能力，同时优化医保结算流程、改善企业现金流。

华泰证券认为，意见明确支持处方外流、零售端商保协同、门诊统筹待遇、鼓励药店并购重组等，药店行业龙头受益，行业整合窗口期打开。药店行业历经长期供给侧出清，集中度持续提升；在降本增效努力下，业绩有望持续改善；叠加此次政策拐点，行业发展路径明确，建议关注具备并购潜力、业务转型进展明确、全国跨区域扩张实力雄厚的综合性龙头药店。后续主要关注政策落地、药店门店扩张和业绩改善预期等因素。



乐奇AI眼镜（Rokid Glasses）

公司供图

这一比例如今下降到约16%，使用者扩展到商务人群、公务员、媒体人、教师、律师、设计师、金融从业者等。

与此同时，智能眼镜产品的应用场景也在不断拓展，除了消费者日常使用的提词、翻译、信息查询等功能，其在工业、文旅、医疗、教育等领域不断落地。祝铭明表示，如在文旅领域，Rokid旗下AR眼镜产品占据目前90%以上的市场份额。通过3D成像、AI导航等功能，用户通过智能眼镜了解展品背后的历史，还原过去的建筑风貌。

突破供应链产能瓶颈

出圈带来的市场热度，让Rokid迎来销量的爆发式增长，却也让产能问题成为企业发展的首要挑战。2025年，Rokid原本预测Rokid Glasses有10万台订单，实际接近30万台，但由于产能不足，有三至四成的订单不得不顺延至2026年交付。这一困境，实则是整个智能眼镜产业链从“千级订单”向“百万级需求”跃迁的缩影。

“2025年产能一直没跟上，本质上是

整个产业尚未准备好。”祝铭明称。在智能眼镜的生产中，光学芯片、存储等半导体器件的生产主要依赖上游供应商，并且加工工艺复杂，精度要求高。“以前这个行业的订单都是以千级来算，突然要承接10倍、100倍的订单，产能成为瓶颈。”

为破解产能难题，Rokid选择与上游供应商一起备货、扩产。祝铭明表示，公司一方面提前布局产能规划，与供应商沟通市场需求，打消其扩产顾虑；另一方面以实际订单推动供应链扩产。祝铭明判断，随着产业链的逐步适配，2026年供应链产能将不再成为限制。

2025年下半年，小米、阿里巴巴、理想汽车等企业纷纷入局智能眼镜赛道。随着市场火热，参与者增加，行业竞争或将加剧。祝铭明认为，智能眼镜行业玩家主要分为三类，包括功能简单的音频眼镜，不带显示功能但配置有摄像头与耳机功能的智能眼镜，以及带有显示功能、集合全功能的智能眼镜。

Rokid将其产品定位于全功能智能眼镜。“这类产品最大的难点在于系统集成，未来竞争力将体现在良品率、生产工艺、供应链管理、操作系统、生态建设的综

合优势上。”祝铭明说。

构建软件生态

祝铭明规划了产品升级的三个步骤：“先夯实产品的工具属性，让大家认可智能眼镜是款好工具；接下来融入娱乐、社交等更多功能；最后实现全功能拓展，充分发挥其生产力属性，这一过程大概需要三到五年。”

要让智能眼镜承载更多功能，软件生态不可或缺。Rokid为此打造了智能眼镜生态平台。祝铭明介绍，目前该平台已吸引2万多名开发者、4000多家企业参与，覆盖软件开发、配件等多个领域，比如控制特斯拉的应用、动感单车配套应用、背单词工具，还有针对金价波动开发的金价查询应用，其中一些开发成果已实现上线合作。

对于行业未来，祝铭明认为，智能眼镜不一定会取代手机，但会改变人机交互的方式。祝铭明表示：“智能眼镜将成为AI时代最佳的交互终端，成为人机交互的核心，手机则退居幕后，承担计算、存储、通信等功能。Rokid将成为新一代人机交互平台。”

2月11日，Rokid宣布Rokid Glasses推出“自定义智能体”功能，支持用户通过标准化接口接入第三方智能体系统，构建更开放的智能体生态。

在全球竞争格局中，祝铭明认为中国企业有望引领智能眼镜市场。他表示，中国戴眼镜人群基数庞大，撑起广阔市场；从文化层面看，消费者对戴眼镜的接受度高，为智能眼镜普及消除了观念壁垒；而完善的制造业体系和快速升级的产业链，也为产品研发量产提供了坚实支撑。

IDC预计，2026年，在全球化布局与中国本土生产的共同驱动下，中国智能眼镜厂商的出货量将占据全球市场的45%。中国智能眼镜市场将从参数竞争迈向以用户体验为核心的综合实力较量。供应链优化、人机交互创新与开放生态建设，将共同推动行业进入发展新阶段。