走民企 说创新

归创通桥:“金属丝”疏通生命桥

图①③通桥医疗创新基地外景 图②投资者参观创新基地展厅 图④支架产品 公司供图

本报记者 金婉霞

1月上旬,归创通桥医疗科技股份有限公司(以下简称“归创通桥”)位于广州珠海高新区的通桥医疗创新基地正式启用。在该基地的展厅中,《证券日报》记者看到一段中空的银色支架在眼前展开,若再细看可以发现,支架壁是由一股股细若发丝的金属丝“编织”而成的。

“它们是镍钛合金,比头发丝还要纤细。”归创通桥执行董事兼高级副总裁李峥拿起一段样品向记者介绍,这枚银色支架在介入医生的巧手下,可经患者大腿根部的股动脉进入患者脑部血管,并在医生的推送下抵达动脉瘤所在的血管段,完成精准释放,从而治疗脑部动脉瘤。“这背后依托的是我们独特的‘编织’工艺,全国只此一家。”李峥说。

国内介入产品赛道早已是一片红海,数据显示,2022年,仅神经介入产品,我国就有120多款产品获批,赛道同质化竞争严重。那么,归创通桥是如何突围的?

生产线满负荷运转

近日,归创通桥举办投资者开放日,《证券日报》记者随投资者们一起,换上洁净服、戴上专用防护手套、鞋套和防尘帽,经过风淋消毒等步骤,走进了刚刚启用的通桥医疗创新基地。据归创通桥董事长赵中介绍,该基地集研发、高端制造与产业化于一体。

步入生产车间,只见两名身着洁净服的工人分别端坐于两台加工设备前,该设备形似一台缝纫机,在机器前端还加装了特殊的显微镜。“介入产品需要经人体血管进入病灶,产品又非常细小,仅有头发丝那么粗,因此,在加工过程中,工人们只有通过显微镜才能看清。”现场工作人员表示,医疗器械对材料、设计、装配的要求很高,精益管理是公司的核心理念。工人们的主要任务是将镍钛合金经过焊接、组装等工序后,完成下线。

“在整个生产过程中,工人们首先要会使用显微镜,其次需要手眼并用,而且要长时间保持手部稳定、不颤抖,最后还要能接受长时间身着闷热的洁净服,能符合这些条件的工人并不好找。”上述工作人员表示,不过,因为公司的福利待遇较有竞争力,员工稳定性也比较高。

记者了解到,目前,该公司生产使用的大部分核心部件已实现自制;同时,公司还通过引入自动化设备等方式,提升质量稳定性和产品良率。

据李峥透露,因新生产基地刚刚启用,神经介入产品的主要产能仍位于老厂区。“近年来,公司发展势头很好。海外订单不断,生产线处于满负荷运转状态。”李峥说,“待新基地正式投产后,有望将公司产能提升七倍至八倍,为公司承接订单、保障产品供应提供坚实支撑。”

以持续“微创新”实现突围

近年来,在老龄化背景下,神经介入产品的临床应用增长速度较快。

“人体血管和水管相似,经过长时间使用后难免会出现老化,由此导致一系列疾病。”珠海市人民医院脑血管病科主任程光森对《证券日报》记者表示,在血管老化的初始阶段,患者可通过药物得到治疗。但随着血管进一步老化,患者就需通过手术来进行干预治疗,而主要的手术方式是使用相应的介入产品进行微创手术。

国元国际控股有限公司研报称,中国的神经介入市场规模预计在2030年将增长至371亿元,相关手术量预计将在2030年增长至88.13万台。

支撑神经介入产品持续放量的另一个原因是国产替代。程光森表示,在过去的多年间,国内神经介入产品市场长期被外资企业垄断,由于售价高昂,极大限制了介入产品的可及性。

这也吸引大批企业布局神经介入产品。仅从上市公司来看,近年来,赛诺医疗科学技术股份有限公司、沛嘉医疗有限公司、上海心玮医疗科技股份有限公司、微创脑科学有限公司等均有布局。

“赛道企业过多,同质化竞争比较严重。”一位行业分析师表示。

如此格局下,归创通桥如何突围?赵中给出的核心答案是:创新。“内卷式竞争是低水平的重复,我们要坚持做正确的事情,永远比对手做得更好、走得更快、规模更大。”赵中表示。

不同于其他行业,医疗器械领域的创新往往是看似不起眼的“微创新”。比如,2024年,公司研发的国产首款全显影的远端闭合密网支架在国内获批上市。李峥介绍,该支架的一大创新点在于“远端闭合”,通俗理解,就是这款支架的收口端没有毛刺。“这样可以做到对血管壁几乎没有损伤。”李峥称,就是这样一个“微创新”,让归创通桥做到了全国独家,也让该产品在一年内迅速打开了市场空间。

2017年,归创通桥“通桥蛟龙®取栓支架”进入国家创新医疗器械特别审查通道;2025年,该公司自主研发的“颈动脉双层密网支架”进入国家创新医疗器械审查通道,成为国产首款双层颈动脉支架;2026年,其“自膨式动脉瘤瘤内栓塞器”再获国家创新医疗器械认定……

弗若斯特沙利文报告显示,目前,归创通桥可为患者及医生提供国内公司中最全面的、涵盖神经和外周血管介入医疗器械的产品组合全线解决方案。

持续的“微创新”最终转化成企业的市场竞争力。企业官网信息显示,截至目前,归创通桥总共有73款神经介入产品(含在研产品),其中51款已在中国获批上市。财报数据显示,2025年上半年,公司神经、外周血管介入产品分别实现收入3.05亿元、1.77亿元,同比分别增长25.0%、46.2%。

多维开拓市场

在市场开拓的关键时期,归创通桥迎来了国内集中采购(以下简称“集采”)政策的市场机遇。据记者梳理,2022年以来,归创通桥的神经及外周介入产品经历了多轮集采,品类包括弹簧圈、PTA球囊、取栓支架、密网支架、静脉支架等,仅在2024年,归创通桥就经历了2024年京津冀“3+N”联盟集采、第五批高值耗材国家集采等10次集采。

“集采对于归创通桥而言是一种机遇,借助集采,我们实现了产品的快速入院和产品上量。”赵中表示。

在刚刚结束的第六批国家组织高值医用耗材集中带量采购中,该公司外周药物涂层球囊以A组第一名中标。“对我们而言,集采的红利仍在不断释放。比如,某些神经介入产品若被纳入省级联盟的集采计划,可能会有更多医院市场向国产品牌开放。”赵中称。

同时,归创通桥正通过大力推进国际化来开辟新市场。财报显示,截至2025年上半年,归创通桥有22款产品在27个国家/地区实现商业化,超过31款产品正在23个国家/地区进行注册,另与全球60余家合作伙伴建立战略关系。报告期内,归创通桥实现海外市场收入1570万元,同比增长36.9%。

“2025年,我们为‘出海’做了充分的资源准备;2026年,国际化将成为公司下一阶段的战略重点。”在投资者开放日上,归创通桥相关负责人在回复投资者提问时表示,截至2025年底,归创通桥的销售网络已覆盖德国、意大利、阿根廷、巴西、阿联酋等全球80多个国家。

赵中则进一步透露,公司也在考虑通过海外并购等方式,更好地进入海外市场。

1月16日,归创通桥宣布,已与德国专注于微创血管介入与泌尿介入的医疗科技公司Optimed Medizinische Instrumente GmbH(以下简称“Optimed”)签署协议,将通过分阶段方式收购其股权,并拥有在未来收购Optimed全部剩余股权及对应权益的期权。

“国内医疗器械行业正迈入高质量发展阶段,归创通桥将持续以临床需求为导向,坚持差异化创新,稳步推进产品组合布局。同时,持续加大全球化布局,提升覆盖研发、制造与商业化协同的国际化运营能力,夯实长期可持续增长基础。”赵中表示。

多家化工企业去年业绩预增

本报记者 张文湘 贺王娟

2025年,受市场需求增长、部分化工产品涨价影响,多家化工企业业绩预增。同花顺数据显示,截至1月22日记者发稿,已有近60家化工行业上市公司披露业绩预告,超六成业绩有所改善。

例如,广州天赐高新材料股份有限公司发布业绩预告称,预计2025年归属于上市公司股东的净利润为11亿元至16亿元,同比增长127.31%至230.63%。业绩预增主要是因为,新能源车市场需求持续增长以及储能市场需求快速增长,公司锂离子电池材料销量同比大幅增长。

浙江永和制冷股份有限公司1月15日发布的业绩预告显示,公司预计2025年实现归属于上市公司股东的净利润为5.3亿元至6.3亿元,同比增长110.87%至150.66%。公告称,2025年,制冷剂行业供需格局持续优化,全年维持高景气运行态势;下游家用空调、汽车空调等应用领域需求保持平稳增长,有效支撑主流制冷剂产品价格上行。

浙江三美化工股份有限公司1月16日发布的业绩预告称,预计2025年实现归属于上市公司股东的净利润为19.90亿元到21.5亿元,同比增长155.66%到176.11%。报告期内,公司氟制冷剂产品均价同比大幅上涨,营业收入及毛利率水平同步增长,盈利能力稳步提升。

山东凯盛新材料股份有限公司(以下简称“凯盛新材”)1月20日发布业绩预告称,2025年,公司持续加大国内外市场的开拓力度,主要产品的出货量增加,盈利能力增强,全年预计归属于上市公司股东的净利润为1.1亿元至1.4亿元,同比增长96.47%至150.06%。

“去年,化工行业供给端产能扩张周期接近尾声,需求端迎来修复,叠加原料成本上涨以及部分化工产品价格反弹,一定程度上推动了行业景气度回暖。”陕西巨丰投资资讯有限责任公司高级投资顾问朱华雷对《证券日报》记者表示。

2026年,部分化工产品涨价态势有望延续。以DOP(邻苯二甲酸二辛酯)为例,受原料端价格持续坚挺、市场现货流通较少等因素影响,国内DOP市场在2025年第四季度延续缓步上行走势。

金联创DOP分析师刘格对《证券日报》记者表示,预计短期内原料成本对DOP市场的支撑作用较为稳固,叠加行业整体开工负荷有限,现货供应仍显紧张,市场挺价情绪有望延续。

近日,湖北兴发化工集团股份有限公司在接待机构调研时表示,在需求与成本双重因素支撑下,草甘膦价格预计短期内将保持高位运行态势。此外,受供给收缩、成本上涨以及需求回暖等多重因素影响,聚氨酯、农药、氟化工、硫磺、有机硅等品种近期也开始涨价。

“近期多个化工品种的涨价,主要受供给收缩、成本上涨以及需求回暖等多重因素影响。”朱华雷表示,展望2026年,化工行业公司的业绩改善态势有望延续,这是政策加持、供给端优化、需求端回暖等多方面因素共同作用的结果。

吉利控股剑指2030年650万辆销量目标

本报记者 刘 钊

1月22日,吉利控股集团在北京举行战略解析会,正式发布“一个吉利,全面领先”2030战略目标。

据吉利控股集团CEO安聪慧介绍,此次战略升级明确了吉利未来五年的发展路径,旨在通过全球协同、技术创新与生态构建,实现从产品制造到生态服务、从规模成本到绿色智能科技、从品牌独立运营到全球深度协同的三大战略升维,全力冲刺全球车企销量前五的目标。

根据战略规划,吉利控股集团2030年将实现全球总销量突破650万辆(含乘用车与商用车),跻身全球车企销量前五,其中新能源销量占比约75%,海外销量占比超三分之一。为达成这一目标,“一个吉利”将强化集团顶层运筹与全球治理,构建战略协同与资源整合平台,形成技术共创、市场共拓、供应链共享的全球“一盘棋”格局;“全面领先”则聚焦品牌、技术、整车、生态、人才和可持续发展六大核心,打造“六位一体”战略能力体系,锻造软硬并重的核心竞争力。

在品牌布局上,吉利控股集团将以强化母品牌为核心,构建定位清晰、势能互补的全球品牌矩阵。一方面,充分释放吉利中国星、吉利银河、领克、极氪等本土品牌的市场活力;另一方面,发挥沃尔沃、极星、莲花跑车等国际品牌在欧美市场的“主场优势”,并携手雷诺等伙伴打造开放协同的合作新范式,全面提升品牌全球竞争力与影响力。

技术创新是吉利控股集团战略落地的核心支撑。吉利控股集团将持续巩固以智能驾驶、智能座舱、电子架构、整车架构、电池、电驱、超级电混为核心的“七纵”全域技术体系,筑牢电动化、智能化时代的全域安全领先地位。

生态布局成为吉利新的增长引擎,吉利控股集团将重点发力用户服务、未来出行与醇氢电动三大生态。用户服务方面,围绕全生命周期构建“便捷化、透明化、数字化、生态化”售后服务体系;未来出行领域,整合吉利汽车、千里科技、曹操出行、沃飞长空、时空道宇等资源,构建天地一体化立体出行生态,2030年前投放10万辆曹操出行Robotaxi定制车型,实现全球商业化运营;醇氢电动生态已形成全产业链优势,目前运营车辆超5万台,累计行驶超230亿公里,未来将拓展至船舶、矿机等多领域,加速甲醇加注网络建设。

吉利控股集团子公司吉利汽车集团CEO淦家阅表示,作为战略落地的核心主体,吉利汽车集团2026年将从AI科技化、能源多元化、产品高端化及国际化四个维度发力。全域AI 2.0构建“整车大脑”,新一代千里浩瀚辅助驾驶系统G-ASD搭载VLA+WAM大模型,全球首个“AI云动力”油电混动系统i-HEV将百公里油耗带入3L时代,极氪8X等新品也将陆续上市。同时,践行“区域深耕”与“全球协同”路径,稳步推进高质量“出海”。

吉利控股集团高级副总裁杨学良对《证券日报》记者表示,未来五年,吉利将以“全面领先”为目标,凝聚全球协同合力,持续提升技术硬实力与文化软实力,向着全球顶尖车企的目标稳步迈进。

林平发展昨日启动招股程序

本报记者 徐一鸣

1月22日,安徽林平循环发展股份有限公司(以下简称“林平发展”)正式启动上交所主板上市招股程序。

据《证券日报》记者梳理,该公司此次拟公开发行股票1885.37万股,发行后总股本为7541.48万股,申购日期为2026年1月30日。IPO募集资金主要用于“年产90万吨绿色环保智能制造新材料项目(二期)”和“年产60万吨生物基纤维绿色智能制造新材料项目”。项目建成后,公司总产能将实现翻番,达到235万吨/年,进一步增强公司的规模优势,助力市场占有率与行业影响力提升。

此外,公司将新建智能化生产线,加快产品技术和设备升级改进、丰富产品系列,改善产品结构,提升公司产品的品质和生产效率。

“随着募投项目建成投产,公司在原纸领域的市场地位和竞争力将得到进一步巩固与提升。”林平发展相关负责人对《证券日报》记者表示,公司生产经营规模的持续扩大,有助于强化规模效应、降低生产成本、提升利润率水平。

林平发展的核心竞争力之一,源于坚持多年的循环经济发展模式。该公司以废纸为主要原料生产瓦楞纸和箱板纸,产品经使用废弃后回收又可重新作为生产原料,极大降低了对原生木材资源的依赖,契合国家可持续发展的战略方向。在此基础上,林平发展配套建设的热电联产项目,充分利用发电过程中产生的热蒸汽,保障了生产所需蒸汽的稳定供应,且有效降低了综合能耗和生产成本。

此外,经过多年自主研发,林平发展形成了覆盖污水处理、资源回收、节能生产的核心技术体系,拥有多项关键技术。其中,多圆盘过滤机预处理技术可实现95%以上的短小纤维回收率,中水深度处理回用技术大幅提升水资源循环利用率,沼气回收利用技术则通过清洁能源替代减少煤炭消耗。

上海大学悉尼工商学院讲师王雨婷对《证券日报》记者表示,随着募投项目的落地与技术创新的持续突破,林平发展将为我国“双碳”目标的实现与循环经济体系的构建贡献更多力量。

对于未来发展,林平发展表示,公司将以发展循环经济、推进节能降耗、生产绿色包装产品为方向,打造成为集废纸资源回收、生态造纸、热电联产于一体的资源综合利用企业,致力于成为造纸行业绿色智造标杆。

头部家电企业剧透2026年发展规划:AI、全球化是关键词

本报记者 贾 丽

在消费品以旧换新政策带动下,2025年家电类、通讯器材类商品零售额创历史新高。

国家统计局数据显示,2025年家电类商品零售额达11695亿元,通讯器材类商品零售额达10076亿元,均突破万亿元大关。

在销售规模扩大的同时,消费结构也向绿色化升级。从能效提升看,商务部数据显示,以旧换新12类家电中,一级能效或水效产品销售额占比达90%以上。

中国家用电器商业协会秘书长张剑锋对《证券日报》记者表示:“2025年家电类与通讯器材类零售额均突破万亿元大关,是消费信心恢复与政策精准调控的双重体现。在提振消费的同时,有效促进产业转型升级,消费者更愿意为高品质、节能环保的产品买单。”

面对万亿元级市场机遇,头部家电企业纷纷计划在2026年通过技术创新、业务精简与全球化布局来巩固优势。

据记者不完全统计,近日,珠海格力电器股份有限公司(以下简称“格力电器”)、美的集团股份有限公司(以下简称“美的集团”)、海尔智家股份有限公司(以下简称“海尔智家”)等行业龙头企业纷纷公布2026年新计划或相关业务规划,多维发力巩固市场优势,同时,加码布局人工智能(AI)、工业机器人等赛道。

格力电器副总裁朱磊对《证券日报》记者表示:“格力电器正在不断推动焊接工作由自研机器人替代。同时,格力电器将持续完善在智能工业领域的能力,在工业机器人、机床、智能装备、芯片等领域加速布局。”

美的集团董事长兼总裁方洪波近日表示,2026年,美的集团在巩固白色家电与暖通空调等压舱石业务市场优势的同时,对机器人、能源、医疗业务要保持战略定力,因为它们具备广阔市场空间,是集团穿越周期的关键保障。同时,美的集团要果断出清冗余业务与低效资产,精简组织层级,让企业轻装上阵。

在数字化转型方面,美的集团副总裁兼首席数据官张小懿透露,2026年公司重心将放在AI上。过去3年,美的集团通过鼓励全员参与AI,打造了1.3万多个智能体,其中158个智能体贡献了95%的价值产出,而真正实现商业化的比例只有千分之二左右。美的集团2026年规划通过AI实现降本9亿元以上。

海尔智家日前也明确了2026年的核心发展方向:持续坚守全球化、高端化战略。

“政策带来的市场红利,正加速推动家电企业从‘规模扩张’向‘质量效益’转型。”广州粤成投资控股有限公司创始人洪仕斌对《证券日报》记者表示,无论是格力电器加码工业装备、美的集团深挖AI价值,还是海尔智家深耕海外高端市场,都表明头部企业正利用政策窗口期,通过技术创新和战略聚焦构建核心竞争力,从而在激烈的市场竞争中穿越周期,实现可持续发展。