

探寻产业发展“新引擎”

“手搓”小作坊闯出大市场

本报记者 丁蓉 吴奕莹

近期,“手搓经济”受关注度高企。4月22日晚,深圳嘉立创科技集团股份有限公司(简称“嘉立创”)更新招股书,这家“手搓族”钟爱的电子产业一站式基础设施服务提供商2025年营业收入突破百亿元。在“手搓”工具3D打印机领域,头部企业深圳拓竹科技有限公司近日宣布将入驻山姆会员商店全国64家门店,这意味着3D打印机将成为更多人创新的工具。

“手搓经济”缘何席卷创业和消费市场?其高质量发展仍面临哪些待解问题?《证券日报》记者就此展开调研,探寻其发展的深层逻辑。

点燃创新引擎

“手搓”一词源自游戏圈,指玩家不借助快捷键、外挂或辅助工具,完成高难度动作或任务。如今成为创新开发的代名词,指个人或小型团队以创意为核心,借助开源技术、3D打印设备、小批量硬件平台等,就能完成创意制作与任务落地。

“手搓经济”热潮渐起,得益于供给端和需求端共振。在供给端,随着人工智能兴起,个人或小型创业团队借助人工智能开源软件和一站式硬件平台,可以打造全球爆款产品。从“一小时开发一款APP”,到3D打印个性化摆件,再到开发极为复杂的机器人,都能通过“手搓”实现。在消费端,“手搓经济”使个性化消费需求得到满足。

长沙消费者李芳订购了一款属于自己的3D打印卡通手办,她告诉记者:“用一张照片就可以在电商平台定制成卡通造型的精美手办。”

“手搓经济”的崛起印证了“小成本、大创意”这类商业模式的可行性。”中国电子商务专家服务中心副主任郭涛向《证券日报》记者表示,“过去,创业需重资产投入,生产、流量、技术等门槛高。如今,人工智能降低设计与开发成本,3D打印实现小批量生产,电商与社交媒体提供低成本流量入口,叠加成熟的支付与物流体系,让个人或团队跳过传统重资产环节,直接对接市场,创意落地效率呈指数级提升。”

深圳市民卢亮是“手搓”大军的一员。“几年前就购买了3D打印机,刚开始只是用来打印自己需要的物件。后来使用3D打印机制作了一些工艺品摆在自家客厅和自己经营的潮鞋店作为装饰,许多朋友和顾客对此爱不释手,不少人前来定制,部分产品成为爆款。”卢亮说。

平台功不可没

“手搓经济”兴起的背后,平台功不可没。国内多家企业为创客提供的软硬件平台工具,成为“手搓族”创新



图①嘉立创在线商城“立创商城”珠海仓公司供图

图②嘉立创展厅展示的标准件

丁蓉/摄 公司供图

的基础设施。

在硬件领域,“手搓族”除了可以借助3D打印设备这类工具制作产品之外,还可以通过硬件创新全链条服务平台,制作电子产品。过去,小规模定制化的元器件要配齐非常繁琐,创客要跑多家供应商才能凑齐,还常常遭遇因为订单太少而被供应商拒绝的情况。

近几年,小批量打样服务平台迅速发展。比如,在嘉立创旗下的在线服务平台上,电容、电阻、二极管、连接器、继电器、马达……各种元器件应有尽有,“一片起订,最快4小时发货”。据了解,数百万名工程师在这里实现“元器件自由”,该平台也成为不少研发团队的第一站,甚至成为硬科技企业的创新“试验场”。

通过“拼单”模式,嘉立创将海量零散订单,按照大小形状摊铺在同一张板材上,将均摊成本从数百元降至几十元,并将出货周期从数周缩短至最快12个小时。嘉立创智能自动化负责人洪培锋介绍,该公司还推出“机器人一站式服务平台”,致力于让部分机器人创业团队能够在更短周期内完成“设计—验证—修正—再验证”的闭环。

在软件领域,蚂蚁科技集团股份有限公司旗下灵光App在过去4个月内掀起了“全民手搓”风潮。据悉,普通人无需编程基础,仅凭自然语言描述“意图”,即可通过该平台创作并分享属于自己的应用。截至目前,已涌现超3000万个应用,覆盖效率工具、互动游戏、成长打卡、趣味社交等多个维度。

“手搓经济”的崛起是技术普惠、供应链成熟与消费需求碎片化三重因素共振的结果。”广州思益得首席策

略官陈彦硕向《证券日报》记者表示。

资本“真金白银”加持

“手搓经济”的火热并非虚火,而是获得了各路金融资本“真金白银”的加持。

今年3月份,上海萝博派对科技有限公司宣布完成天使轮融资。该公司由“00后”创客黄一从低成本“手搓”全开源双足机器人起步,带领年轻团队快速推进核心技术产品迭代,已先后完成种子轮、种子+轮以及天使轮共计3000万美元融资,获得经纬创投、小米战投、商汤国香、银河通用、上海未来产业基金、浦东创投等青睐,其中既有产业资本,又有地方创投机构。

能够赋能、激发和孵化大众创意的工具和平台也在资本的助力下快速发展壮大。

从广东深圳华强北市场“一米柜台”成长起来的嘉立创已启动IPO。根据嘉立创最新招股说明书,该公司2025年营业收入为102.87亿元,同比增长28.59%;归属于母公司股东的净利润为13.01亿元,同比增长30.36%。截至2025年末,嘉立创在线自助下单网站注册用户数超950万。

在“手搓”工具3D打印领域,4月20日,消费级3D打印企业深圳市智能派派科技有限公司宣布,已完成数亿元新一轮融资,由美团、深创投等联合注资。据Wind资讯数据,去年以来,全球一级市场已发生72起3D打印赛道投融资事件,共计52家相关企业获得投资,基本集中在国内市场。

资本加持力度甚至已经延伸至“创意端”。2025年10月份,华人文化

(上海)股权投资管理有限公司与香港投资管理有限公司共同创立“CMC AI创意基金”,并作为联合领投方参与了中国最大多模态模型与创作社区LiblibAI的B轮融资,这一轮融资总额达1.3亿美元。

告别野蛮生长

作为兼具创新活力与商业价值的新形态,“手搓经济”滋生的风险隐患也不容忽视。

比如,部分“手搓”硬件缺乏生产资质和安全检测,存在使用安全风险。再如,部分用3D打印机“复刻”的潮玩,涉侵权纠纷。这些问题不仅关乎“手搓经济”自身的可持续发展,更可能影响相关行业的整体生态。

未来,如何在鼓励个体创新与强化规范监管之间找到平衡点,将成为决定“手搓经济”发展高度的关键因素。

“监管层面,需要针对小规模、低风险‘手搓产品’设立简化备案或安全自检机制,降低合规成本;平台层面,发布渠道需承担资质核验与知识产权过滤责任;公共服务支持方面,需开放设计版权库、免费安全检测端口等。”苏商银行特约研究员付一夫在接受《证券日报》记者采访时表示。

多名业内人士表示,推动“手搓经济”高质量发展,关键在于如何在确保不扼杀创新活力的前提下,通过制度引导使其走向阳光化发展。这需要政府、平台、创业者协同发展,政府完善制度供给,平台加强自律与审核,创业者坚守安全与合规底线,方能让这一新兴经济形态行稳致远,助力数字经济与实体经济融合发展。

行业盈利分化凸显 工业气体公司谋求高端化突围

本报记者 蒙婷婷

东方财富Choice数据显示,截至4月24日记者发稿,7家A股工业气体行业(全球行业分类标准)上市公司均已披露2025年年度报告。

数据显示,7家公司2025年营收均实现正增长,归属于上市公司股东的净利润均保持盈利,其中3家公司同比增长、3家同比下滑、1家同比扭亏。营收与净利润增速的背离,直观反映出行业盈利端的压力,也凸显出企业发展差距持续拉大。

众和昆仑(北京)资产管理有限公司董事长柏文喜向《证券日报》记者表示:“2025年,工业气体行业盈利能力分化,本质是行业‘规模扩张’向‘结构升级’的转型阵痛。”

盈利能力分化

营收规模方面,7家公司中6家去年营收破10亿元。其中,杭氧集团股份有限公司(简称“杭氧股份”)以150.83亿元营收领跑,金宏气体股份有限公司(简称“金宏气体”)、广州广钢气体能源股份有限公司(简称“广钢气体”)分别以27.77亿元、24.24亿元紧随其后。营收增速上,广钢气体表现突出,以15.26%的同比增速位居行业首位,并成为业内唯一营收增速超过10%的企业。

盈利表现上,7家公司均实现盈利,其中3家净利润超过2亿元。杭氧股份以9.49亿元的净利润稳居第一,广钢气体、四川侨源气体股份有限公司(简称“侨源股份”)分别实现净利润2.86亿元、2.32亿元,位列第二、第三。

净利润增速的分化则更为明显。仅3家公司实现同比正增长,其中侨源股份以55.8%的增速领跑,成为全年盈利增长最快的企业;广钢气体、杭氧股份净利润增速分别为15.21%、2.87%,保持稳健增长。湖南凯美特气体股份有限公司(简称“凯美特”)净利润同比扭亏为盈。其余3家公司净利润同比下滑均超过15%,其中金宏气体下滑34.44%,成为行业内净利润下滑幅度最大的公司。

金宏气体在年报中披露,2025年,公司直接材料成本占主营业务成本(不含运费)的比例在57%左右,原材料价格变动对公司主营业务成本的影响较大。报告期内,受市场竞争加剧影响,部分产品售价及综合毛利率下降,公司全年实现净利润1.32亿元,同比下滑34.44%。

行业盈利承压的核心是传统大宗气体需求低迷与价格震荡的双重制约。2025年,受国内地产基建下行、制造业景气度偏弱影响,工业气体需求乏力。据隆众资讯数据,2025年,全国27个主要城市液氧、液氮、液氩出厂均价同比分别变动2.6%、-2.3%、-31.7%。其中,氧、氮、氩价格经多年下滑后趋于企稳,氩气则因光伏行业需求波动出现大幅下跌。

中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅表示:“受行业周期、业务结构等因素影响,2025年工业气体行业呈现

‘营收稳增、利润分化’格局。大宗气体价格下行,同质化竞争加剧,拖累传统业务占比较重企业的毛利率,而布局电子特种气体、医用气体等附加值品类的企业,凭借下游景气实现利润对冲。同时,成本管控与规模效应进一步拉开差距,头部企业依托产业链自主可控与长协锁定平滑风险,而中小企业及产能爬坡期企业则面临较大成本压力,盈利表现偏弱。”

加码高附加值特种气体

报告期内,部分公司锚定高端化、差异化转型方向,持续保持高强度投资节奏,积极布局电子特种气体(简称“电子特气”)等项目,这一趋势高度契合了我国工业气体行业“存量博弈与高端突围”并存的发展现状。

浙商证券研报预测,2026年,中国工业气体市场规模将增至2842亿元,2022年至2026年年均复合增长率达9.68%。

电子特气被誉为半导体材料的“粮食”,主要应用于半导体、平板显示及各类电子元器件制造环节,是支撑电子产业生产的关键核心材料。根据国际半导体设备与材料产业协会数据,全球电子特气市场规模在2023年突破60亿美元,预计到2028年将以年均8.5%的速度增长。其中,中国市场的增速高达12%,成为全球最具活力的电子特气消费区域。

2025年8月份,侨源股份披露,计划总投资3.02亿元,在成都新材料产业园区投资电子级、医用级特种气体生产基地。该项目在升级现有医用气体产能的同时,通过建设电子级超纯氨产线,切入半导体制造、新型显示等战略性新兴产业,实现公司业务向医用气体向更高附加值的电子特种气体领域延伸。

同月,广钢气体公告称,拟使用3.5亿元超募资金投资建设武汉广钢半导体电子大宗气站项目,巩固其在国内电子超纯供气领域的领先地位。

侨源股份相关负责人在接受《证券日报》记者采访时表示:“2025年,公司实现营收与净利润双增长,核心驱动力来自产能的集中释放。随着眉山、金堂等基地陆续投产爬坡,显著提升了公司在西南地区液态气体供应能力,产销量同步增长有效摊薄固定成本,巩固了区域性规模壁垒。德阳基地建设投用后,将进一步加深公司在川渝地区的竞争优势。2026年,公司将加快推进彭州电子级高纯气体及医用气体项目建设,持续布局高附加值赛道,培育新的利润增长点。”

“工业气体公司逆势扩张电子特气等高附加值特种气体产能,是立足长期发展的战略选择。”袁帅表示,当前,传统大宗气体已进入存量竞争阶段,利润空间受限,在行业周期低点布局电子特气,既能降低建设成本,又能精准匹配未来需求释放节奏。同时,布局高附加值赛道可帮助企业摆脱周期依赖,打开第二增长曲线,契合行业高端化转型大势。

以品牌化战略推动中国培育钻石产业向价值高地跃升

本报记者 肖艳青

近日,2026郑州国际培育钻石展落下帷幕。展会汇集了国内众多培育钻石龙头企业,集中展示了从毛坯生产、裸钻加工到终端零售的全产业链最新成果。

在这场行业盛会的背后,一个更为深刻的命题正在浮出水面:中国作为全球培育钻石的产能中心,如何才能迈向真正的价值高地?

产业景气度提升

“黄金价格居高不下,天然钻石销量持续下滑,珠宝行业亟须新的品类填补空白、打造第二个产业增长点,培育钻石品类恰逢其时。”河南省培育钻石推广中心发起人、河南省中原珠宝创新研究院院长张杰向《证券日报》记者表示。

数据印证了这一判断。国际钻石交易所钻石价格指数显示,国际成品钻石价格指数自2022年3月份达到历史峰值后持续下跌。受此影响,我国钻石市场规模大幅收缩。中国珠宝玉石首饰行业协会数据显示,我国钻石产品市场规模(按销售额计算)从2021年的1000亿元骤降至2025年的480亿元。

与天然钻石市场低迷形成鲜明对比的是,培育钻石市场快速崛起。“我国培育钻石市场渗透率从2021年的3%提升至2025年的13.8%,增长势头迅猛。”张杰说,目前全球培育钻石市场规

模已达1272亿元,但中国市场仅占11%,约140亿元;预计2030年我国培育钻石市场规模将超千亿元。

伴随市场需求稳步增长,产业景气度持续提升。“目前已有多家知名珠宝品牌主动前来接洽,计划开展培育钻石业务。”张杰表示,随着市场逐步打开,培育钻石毛坯价格也出现稳步上涨,这背后是真实消费需求的支撑。

记者了解到,自去年三季度以来,培育钻石下游回暖,上游毛坯价格开启新一轮上涨周期。近期,河南四方达超硬材料股份有限公司(简称“四方达”)、河南黄河旋风股份有限公司(简称“黄河旋风”)等多家培育钻石上市公司产品提价。

在张杰看来,培育钻石在珠宝市场迎来需求爆发,核心源于三大驱动力:一是培育钻石产品时尚佩戴属性契合当下消费审美,市场需求稳步释放;二是性价比优势突出,消费者对产品的认知不断提升;三是培育钻石应用场景全面拓宽,突破天然钻石以婚庆为主的单一格局,覆盖日常佩戴、社交穿搭等多元场景。

张杰预计,未来,培育钻石非婚庆类时尚消费市场占比将超60%,成为行业增长的核心引擎及钻石消费市场的主流选择。

品牌化是必由之路

尽管发展势头迅猛,我国培育钻

石产业长期存在的“大产能、弱加工、小消费”结构性矛盾依然突出——全球约63%的培育钻石产能聚集在中国,其中超80%产自河南,但我国在裸钻加工及成品钻消费量上的全球占比却处于较低水平。高附加值不足、品牌影响力薄弱成为制约行业高质量发展的核心痛点。

全球培育钻石看中国,中国培育钻石看河南。据河南省中原珠宝创新研究院发布的《2025培育钻石产业发展报告》预测,到2030年全球培育钻石产能将突破1.2亿克拉,其中中国产能近8000万克拉。河南作为高温高压法培育钻石的核心产区,拥有黄河旋风、四方达、国机精工集团股份有限公司(简称“国机精工”)等6家行业头部上市公司,正加快将产能优势向全产业链延伸。

然而,国内消费市场发展面临双重挑战:消费者科普认知相对匮乏,市场教育仍需持续推进;行业设计研发滞后,产品同质化突出,影响高端化、差异化发展。

“培育钻石产业要实现高质量发展,品牌化是必由之路。”张杰说,“培育钻石如果不做品牌,产业就是空心化,形不成真正价值,更无法长久。消费者愿意为品牌买单,产业价值才能真正实现。”

以施华洛世奇为例,“施华洛世奇的人造水晶成本极低,产品却能卖到上千元,靠的就是强大的品牌力。”张杰表示,从产能中心迈向价值中心,最关键

的节点就是品牌建设,2026年至2030年是全球培育钻石品牌建设的关键期。

据记者了解,四方达、黄河旋风、国机精工等行业头部上市公司正加速向下游延伸,打造自己的培育钻石珠宝品牌,角逐国内广阔市场。

张杰提出,培育钻石产业需打造多层次品牌矩阵,形成协同发展格局:一是打造以郑州钻石等为代表的区域公共品牌,树立产业地域标识;二是做强龙头企业引领的企业品牌,彰显产业核心实力;三是打造面向终端消费者的零售产品品牌,贴近消费者需求。同时,要全力打造1个至2个世界级国际品牌,以品牌力量抢占全球市场制高点。

除了品牌建设,行业标准完善和产业生态构建也是行业发展的关键。张杰认为,目前,培育钻石行业仅有团体标准、地方标准,缺少消费者普遍认可的统一通用标准,亟须建立国家权威标准与大众认知标准相结合的统一规范,夯实行业规范发展基础。

目前,河南省培育钻石推广中心项目正在筹建,预计今年下半年开业,计划搭建面向全国、辐射全球的权威展示与传播平台,打造集标准制定、品牌孵化、市场推广、交易流通于一体的产业集聚高地。

展望未来,随着消费需求升级与行业技术成熟,培育钻石将持续改写钻石消费市场格局,我国培育钻石产业也将从产能中心向产业中心、价值中心跨越,在全球市场中占据更重要的地位。

中国证券监督管理委员会行政处罚 罚没款催告书

谢文轩:

我会《行政处罚决定书》([2024]140号)决定对你没收违法所得27,851,538元,并处以27,769,038元罚款。我会《行政处罚决定书》([2024]144号)决定对你没收违法所得2,728,765.57元,并处以2,460,278.88元罚款。上述行政处罚决定书已送达生效,但你现在未按规定足额缴纳罚没款。

现依法向你公告送达罚没款催告书,自公告之日起经过30日,即视为送达。请你自本公告公

告送达之日起10日内与我联系,开具《缴款通知书》并缴纳罚没款,将罚没款直接汇缴至国库,并将汇款凭证发送至证监会处罚委办公室邮箱备案。逾期不缴,我会依照《行政强制法》的有关规定申请人民法院强制执行,并将申请执行的信息记入证券期货市场诚信档案。你对本公告依法享有陈述权和申辩权。

联系邮箱:cfw_zhixing@csrc.gov.cn 2026年4月22日

中国证券监督管理委员会行政处罚 罚没款催告书

王俊沛:

我会《行政处罚决定书》([2024]140号)决定对你没收违法所得5,228,423.56元,并处以5,215,923.56元罚款。该行政处罚决定书已送达生效,但你现在未按规定足额缴纳罚没款。

现依法向你公告送达罚没款催告书,自公告之日起经过30日,即视为送达。请你自本公告公告送达之日起10日内与我联系,开具《缴款通知书》并缴

纳罚没款,将罚没款直接汇缴至国库,并将汇款凭证发送至证监会处罚委办公室邮箱备案。逾期不缴,我会依照《行政强制法》的有关规定申请人民法院强制执行,并将申请执行的信息记入证券期货市场诚信档案。你对本公告依法享有陈述权和申辩权。

联系邮箱:cfw_zhixing@csrc.gov.cn 2026年4月22日