

科创之声

# “胶水粘骨头”彰显中国智造底气

想象一下，骨折了不用“伤筋动骨100天”，一针“骨胶水”就能把碎骨粘牢。这种科幻小说里的场景正逐步落地。

5月21日，浙江大学医学院附属邵逸夫医院宣布，全球首款骨胶水“骨02”已先后获批中国创新医疗器械特别审查程序、美国FDA突破性器械认定。这款灵感源自古代工匠养伤固骨的“中国原创成果”，将“用胶水粘骨头”的梦想变为触手可及的现实。

“骨02”的获批，意味着骨科治疗范式将迎来从“刚性固定”到“生物愈合”的根本性转变。

传统骨折治疗依赖钢板、螺钉等金属内固定物，手术创伤大、恢复周期长，患者还需要承受二次手术取出的痛苦。困扰全球骨科界多年的骨胶水研发，受限于生物安全性不足和血液环境黏合力弱两大技术瓶颈，长期停滞不前。

而我国自主研发的“骨02”骨胶水成功突破了这两大瓶颈。“骨02”通过2厘米至3厘米的微切口注入，可在血液湿润的湿性

环境下2分钟至3分钟实现即时强效黏合，最大黏合拉力达400余斤，材料数月后随骨愈合自然降解吸收，被新生骨组织完全替代。这种从“机械固定”到“生物黏合”的跨越，解决了粉碎性骨折中细小碎骨难以固定的临床痛点，大幅提升了手术效率，还能显著降低手术安全性、促进骨折愈合、缩短患者康复周期。

“骨02”的临床应用价值不止于常规骨折治疗。在脊柱外科腰椎融合手术和口腔颌面外科种植牙手术领域，“骨02”都有创伤小、恢复快、难度低的独特优势。此外，由于其快速黏合和使用便捷的特点，“骨02”还可用于国防战事、灾害救援等特殊场景下的骨折紧急救治。

“骨02”先后获批中美双“创新”通道认定，商业价值已经明朗。

据临床估算，全球每年新增约数千万粉碎性骨折患者，骨科医疗器械市场规模庞大。作为全球首款能够在人体血液环境中实现即时强效黏合的骨胶水材料，“骨02”具

备显著的先发优势和技术壁垒。

“骨02”不仅有望替代部分传统金属内固定物市场，更可能开辟全新的骨科治疗赛道。微创、免二次手术、可完全生物降解等核心竞争力，使其在减少患者痛苦和降低医疗成本方面具备天然优势。随着中美双创新通道认定落地，其国际化进程将加速，有望抢占全球骨科生物材料市场制高点，形成“研发—生产—临床—出口”的完整产业生态，成为国产高端医疗器械出口的标杆产品。

“骨02”的意义不仅在于单项技术突破，更在于它展示了中国原创医疗器械走向世界的可行路径。

高端医疗器械是衡量国家科技实力的重要标志，我国在该领域有相当长一段时间面临核心技术“卡脖子”困境，产品多为中低仿制品，高端产品往往依赖进口。“骨02”的成功，打破了国外在高端骨科器械领域的技术垄断，标志着国产高端医疗器械正从“跟跑”迈向“并跑”乃至“领跑”，证明中国完全有能

力在前沿医疗科技领域实现原创引领。

同时，“骨02”的研发路径也为我国医疗器械创新提供了宝贵经验：坚持临床导向、强化产学研协同、聚焦核心技术攻关，就能真正突破壁垒、掌握发展主动权。

小小骨胶水，承载着医学进步的初心，彰显着自主创新的底气。展望未来，期待以“骨02”为代表的更多国产高端医疗器械脱颖而出，在国际市场上展现中国智造的实力与担当。



□ 证券日报记者 陈 满

视点 中国新闻奖专栏

# 物业行业：项目做减法 服务做加法

一段时间以来，物业行业“撤场潮”持续引发关注。中指研究院数据显示，2025年初至2026年3月底，共监测到住宅撤场项目案例212个，其中百强物业企业主动撤场案例占比明显提升。记者调查发现，这并非短期现象，而是过去长期粗放扩张模式下积累的问题集中释放。

随着房地产市场进入存量时代，越来越多物业企业意识到，行业正告别过去“跑马圈地”阶段，退出低效项目，重新审视收费机制、服务质量与运营效率，借助AI与社区增值服务等方式重塑盈利模式，已成为行业突围的主线。

## 低效项目加速出清

从公开的物业撤场函来看，近两年物业公司退出住宅项目的原因大多集中在“空置率高、收缴率低、成本上涨”等问题。目前亏损压力最大的项目主要集中在3类：老旧小区、空置率较高的新盘以及开发商遗留问题较多的关联项目。

例如，近期业内流传的一份某物业公司撤场函显示，由于项目空置率较高，物业费收缴率持续偏低，加之设施设备维修、人力等成本不断上涨，其服务的某住宅项目已累计亏损超过300万元，最终选择退出。

面对亏损，上市物业企业开始主动“做减法”。2025年，中海物业集团有限公司在年报中提到，在“平衡规模与效益”的背景下，约满及退盘项目面积达到5560万平方米；彩生活服务集团有限公司也提及终止管理面积超过6000万平方米；永升服务集团有限公司则在2025年主动退出项目超过200个，涉及签约面积约4200万平方米。

绿城服务集团有限公司董事会主席杨掌法在2025年业绩会上表示，行业正经历从规模导向向价值导向的重塑。近年来，公司主动“做减法”，建立严格的项目准入机制，由高峰期覆盖200多个城市，调整至当前聚焦56个城市深耕。

“撤场潮”背后，是行业发展逻辑的转变。过去几年，物业行业高速扩张，普遍奉行“规模至上”逻辑，通过低价竞标、跨区域并购、关联方输送项目等方式迅速扩大在管面积，形成“先占盘、后盈利”的模式。但随着房地产市场进入存量运营阶段，不具备持续盈利能力的开始暴露。

与此同时，物业费收缴率持续下滑，进一步加剧了行业经营压力。克而瑞数据显示，2025年全国物业服务企业（500强）平均收缴率已降至71%，连续4年下滑；上市物企平均收缴率为78%，中小物企普遍低于65%。

中指研究院物业研究部研究副总监彭雨介绍，对于单个物业项目而言，85%的收缴率是盈亏平衡线，也是项目可持续运营的核心阈值，若收缴率在80%至85%之间则属于盈亏临界区间，若低于60%则大概率面临深度亏损乃至停摆，大部分企业只能选择撤场。

## 粗放模式难以维系

相较项目亏损本身，更值得关注的是，收缴率持续下滑反映出物业行业更深层次的问题——过去依赖规模扩张的粗放管理模式，越来越难以适应新的发展阶段。

记者发现，近年来，业主对于物业公司收益、服务透明度、质价是否相符等问题的关注度明显提升，而物业公司则普遍面临“成本上涨、收费困难”的经营压力。

某小区业主王女士向记者表示，其所在小区物业费接近每平方米4元，停车等公共收益去向不明，而隔壁小区物业费仅每平方米2元出头。“大家就会比较，为什么价格差这么多？收费高，但日常维修响应、卫生维护等服务并没有明显更好，业主自然会质疑钱到底花在哪。”王女士说。

这背后反映的实际上是物业行业长期存在的“服务模糊化”问题。湖南省物业管理行业协会执行秘书长张建勋介绍，在传统的“包干制”下，物业收支不透明，公共收益（如广告费）成“糊涂账”，业主无法监督服务成本与质量，只能以拒缴物业费作为手段。

“随着监管趋严以及业主维权意识提升，业主对于公共收益、物业费与支出透明化要求越来越高，对物业公司的管理能力与服务能力带来挑战。”彭雨说。同样，同样物业费水平的小区，服务质量却可能存在明显差异，这意味着行业运营效率差异开始逐步显现。克而瑞集团副总裁张兆娟认为，有些企业在当前环境下收缴率还在提升，有些却持续下降；有些企业项目基本不丢，有些则不断撤场。归根到底，还是企业整体运营能力的差异。

而在成本端，物业行业本身属于典型的劳动密集型行业，成本刚性进一步倒逼企业提升精细化管理能力。中指研究院数据显示，2025年，百强物业企业营业成本率已升至80.98%，较2024年进一步提升0.85个百分点，其中人力成本占总成本比重已超过50%；百强物业企业毛利率均值为19.02%，已连续4年下降。

北京市住房和城乡建设领域智库专家史文军介绍，近年来物业行业人力成本年均涨幅超过8%，属于无法大幅压缩的刚性支出；与此同时，老旧小区电梯、消防、供水供电等设施老化后，维修保养成本也在持续攀升。很多老旧小区物业费10多年没有明显上涨，但人工、能耗、维修等成本却一直上涨，这也是不少项目陷入亏损的重要原因。

收入增长乏力与成本持续上涨之间的矛盾，也进一步传导至业主满意度层面。中指研究院物业服务满意度普查数据显示，2025年行业整体满意度得分为72.9分，近年来整体呈现波动下行趋势。

## 建立质价相符机制

2025年，全国物业服务企业总营业收入约1.83万亿元，同比增长4.06%，行业告别快速“规模扩张”，已经进入“拼运营”“拼服务”的新阶段。

多位受访人士认为，物业行业发展逻辑已发生明显变化：一方面，行业需从过去依赖规模扩张，转向精细化、科技化运营，好服务成为企业的立身之本；另一方面，行业需从“地产附属行业”逐步转向“民生服务商”，探索“基础服务+增值服务+资产运营”的多元盈利模式。

行业破局的第一步，是推动服务透明化，建立质价相符的机制。“目前很多地区已经制定物业服务标准和物业费市场参考价，同时要求物业企业对公共收益、物业费使用情况进行公示。”张兆娟认为，这能推动物业行业从模糊收费走向透明运营。

一些头部物业企业也开始探索“菜单式服务”。例如，深圳市万科物业控股有限公司推出弹性定价模式，将物业服务拆分为



## 求真

# 手抖就是帕金森病吗

本报记者 吴佳佳

生活中，不少人出现手抖症状时，就会担心自己患上了帕金森病。手抖就一定是帕金森病吗？如何科学识别帕金森病，避免认知误区？

首都医科大学附属北京天坛医院主任医师赵性泉介绍，帕金森病是老年期常见的进展性、退行性神经系统疾病，核心表现以运动障碍为主，但并非只有手抖这一种症状，其影响还会波及睡眠、情绪、消化等多个身体系统，对生活造成影响较大。

手抖在医学上称为震颤，是一种常见症状。除帕金森病外，良性震颤也是导致手抖的常见原因。两者有明显区别：帕金森病的早期症状不仅包括震颤，还会出现运动迟缓、肢体僵硬、起步拖拽感、面部表情减少等；而良性震颤多为意向性震颤，即越接近目标时手抖越明显，常见于拿杯子、写字等动作，与帕金森病的震颤特点有明显区别。因此，出现手抖症状后，切勿自行判断，应及时到医院就诊，明确病因。

另外，要注意区分帕金森病与正常老化的差异。正常老化带来的运动变化，主要表现为运动能力和速度下降，即便出现手抖或轻微运动障碍，进展速度也相对缓慢，通常不会很快影响正常生活；而帕金森病

随着直播电商行业高速发展，人员流动频繁，竞业限制纠纷越发普遍。直播运营人员离职后自己开号、搭团队、做同类直播，是合法创业还是违约行为？日前，记者从北京市通州区人民法院了解到一起案件，提醒直播电商从业者履行竞业限制义务，守住职业底线。

李某是一家主营邮政类产品直播公司的运营人员，他与公司签订了《劳动合同书》《员工保密协议》。因发现李某在其他直播间售卖邮政类产品，甚至直播话术等都类似，公司对李某进行了警告，并与其签订了《竞业限制协议》。不料，李某继续在其他直播间账号售卖邮政产品。公司在与其沟通后，李某提出离职。离职后，公司依约按月向其支付了竞业限制补偿金。但李某不仅没有收敛，反而更加频繁地进行同类直播。多次沟通无效后，公司将其诉至法院。

法院经审理认为，李某与公司签订的《劳动合同书》《员工保密协议》《竞业限制协议》合法有效，对双方均有约束力。李某依据上述协议属于负有保密义务的人员，应承担竞业限制义务。最终，法院判决李某支付公司违约金，驳回了公司其他诉求。李某不服提起上诉，二审法院经审理后维持原判，该判决现已生效。

这一案件是直播电商新业态下，劳动者离职自主创业与竞业限制义务冲突的典型案列，既折射出当下直播行业用工乱象，也为厘清劳资双方权利义务、规范行业发展提供了清晰司法指引。

“本案属于直播电商高速发展催生的新型劳动争议，区别于传统竞业限制纠纷。”北京市通州区人民法院民一庭法官张若琳表示，本案中，涉案岗位为直播运营，并非传统意义上高管或核心技术岗。劳动者主要负责直播间投流、运营管理，接触的是直播话术、投流技巧、客户偏好、直播间运营模式等新型商业秘密，行业专业性、私密性极强。同时，劳动者违约方式隐蔽，并非直接入职竞品公司，而是自主注册个体工商户搭建账号，复刻原公司运营模式开展同类直播，是当下直播行业人员离职“另起炉灶”引发竞业纠纷的典型缩影。

实践中，有的企业将未掌握商业秘密的劳动者甚至保安、前台人员等纳入竞业限制范围，引发争议。按照规定，劳动者仅掌握行业通用的专业知识和技能，工作中接触到的仅为企业一般经营信息，不属于负有保密义务的人员。此外，企业随意扩大禁止从业范围、回避竞业限制期间经济补偿等行为，属于违反法律规定或显失公平，相关协议应属无效。

浙江省法学会劳动法学研究会理事张峰指出，知悉用人单位商业秘密、负有保密义务的高级管理人员、高级技术人员及其他相关人员，在已签订竞业限制协议的情形下，若离职后两年内入职新用人单位，且新单位与原单位生产、经营同类产品或开展同类业务的，构成违反竞业限制义务。

如何界定劳动者的行为是否违反竞业限制？“在职期间，相关人员若与本单位生产、经营同类产品或从事同类业务的竞争主体提供实质性服务或自行经营竞争业务，亦可能构成违反竞业限制义务。”张峰指出，对于是否属于经营同类产品、从事同类业务的认定，应当以营业执照登记的经营范围为参考依据，同时结合新用人单位的实际经营内容、经营地域、目标客户、产品功能替代性等实质要素综合判断。

除入职同类竞争单位外，自行经营同类产品或提供同类服务、以顾问等形式为竞争主体提供实质性服务、投资竞争企业、通过配偶投资经营与原单位存在竞争关系的企业，违反竞业限制合同约定，也属于违约行为。

张若琳提醒，直播电商从业者要严守契约精神，认清竞业限制的法律约束力，即便离职自主创业，也需严格遵守竞业限制约定，不得利用原公司商业秘密开展竞争业务，守住职业底线与法律底线，触碰法律红线就要承担相应违约责任。用工企业签订竞业限制协议要严守法律边界，仅限适用于高管、核心技术及负有保密义务的劳动者，不得随意扩大适用范围；协议内容要合法合理，明确限制地域、期限、补偿标准，同时强化证据留存意识，全程保留劳动者违约证据，依法理性维权，不得漫天要价主张赔偿。

本版编辑 孟飞 李苑美 编 吴迪 来稿邮箱 jrbgz@163.com

另 莫

本报记者

李万祥

更多 扫码