

编者按

新质生产力以全要素生产率大幅提升为核心标志，特点是创新，关键在质优。让更多创新链的“好技术”变成产业链的“新应用”，才能增强产业创新发展的技术支撑能力，实现技术创新与产业提质的同频共振。为此，本报推出“向新之力”系列一线调查报道，第一期走进国家级专精特新企业——馨升生物，在再生医学领域他们剑指新质生产力、澎湃新动能。

剑指世界再生医学“塔尖” “移花接木”新场景频涌现

馨升生物：让小老鼠身上“长出”头发

◆ 本报记者 戚晨 济南报道

作为厚植新质生产力的重要领域，生物医药产业发展潜力巨大。

在山东济南，国家级专精特新“小巨人”企业馨升生物工程集团有限公司（下称“馨

构建再生医学新场景

升生物”）剑指行业前沿新科技，实现了从“实验室”到“产业链”的产业转型，开辟了生物医学产业高质量发展的新航向。近日，经济导报记者走进馨升生物产业园，对这家“小巨人”企业进行了探访。

升生物”）剑指行业前沿新科技，实现了从“实验室”到“产业链”的产业转型，开辟了生物医学产业高质量发展的新航向。近日，经济导报记者走进馨升生物产业园，对这家“小巨人”企业进行了探访。

不足一个月，馨升生物就顺利为弟弟培养出了可供移植的皮肤。”邢志青介绍，馨升生物皮肤再生是国内唯一含有活细胞的再生技术，适用于重度烧伤、糖尿病足溃疡创面的修复。依托该技术研发的人工皮肤敷到伤口上后能促进伤口的自愈，不需要从其他部位削皮，避免了二次损伤。

向“技术革命性突破”要新质生产力，馨升生物做好前沿技术攻坚的精细施工，自主研发的新技术已经走在了世界相关领域前沿。一枚小小的微流控生物芯片，不仅让技术人员能在短时间内完成12项肿瘤标记物检测，也推动着癌症早期筛查费用从近万元降至数百元。“2023年，微流控检测芯片成功流片，这款芯片利用抗体微印刷技术，可以同时完成60个人的720项肿瘤标记物检测，比常规的检测设备提高生产效率10多倍，将成为普通人都能用得起的癌症早期检测项目。”邢志青在接受经济导报记者采访时表示，同类技术在国际上技术壁垒高、制造难度大，馨升生物从研发到投产经历了一个漫长过程，矢志不渝地坚持，持续不断地投入，最终“十年磨一剑”打磨出了产品。

从再生医学到芯片检测，围绕生物医药产业链布局组织工程、智能制造、生物芯片、低温制冷、医疗美容五大板块，馨升生物成功实现产业赛道“由一到五”的扩张，快速找准发展新质生产力的路径。

实现技术产业同频共振

新质生产力特点是创新，关键在质优，本质是先进生产力。让更多创新链的“好技术”变成产业链的“新应用”，才能增强产业创新发展的技术支撑能力，实现技术创新与产业提质的同频共振。

作为世界上首个实现用细胞在体外再生出具有生理功能的器官组织的企业，馨升生物不仅完成了多项二类、三类医疗器械的成果审批及临床应用，还参与了四项国家行业标准的制定。“在皮肤再生技术产业化的同时，深挖产业痛点，集中研发力量逐个

击破，先后开发出全自动细胞制备系统、全自动化细胞存储设备等多种生物医药产业化的刚需设备，实现国产替代；2020年，团队启动微流控检测芯片与成套设备研发项目，开发出惠及全民健康的生物检测芯片系列产品。”邢志青认为，前沿技术与市场需求并非天然高效对接，作为科技企业，有责任让最新创新成果及时应用到具体产业和产业链上，形成现实的、直接的生产力。

加快形成新质生产力是把握新一轮科技革命机遇、在国



馨升生物围绕生物医药产业链发展新质生产力。图为该公司现代化生产车间。

际竞争中抢抓发展先机的关键之举。当前，山东新一轮科技革命和产业变革正在重构，以人工智能、量子科技、移动通信、物联网、区块链为代表的新一代信息技术加速突破应用，以合成生物学、基因编辑、再生医学等为代表的生命科学领域孕育着新的革命，并涌现出多家行业巨头。

2023年，馨升生物进入快速增长期，公司以科技创新为

打造产业“热带雨林”

新质生产力的“长势”，因“土壤”而起。在山东济南这片“沃土”之上，馨升生物打造的系列“济南造”产品始终向“新”而生，覆盖产业链上下游的“热带雨林”绿意葱茏。

全自动、一体化、智能化的制备系统是解决细胞疗法标准化、产业化、质量控制难题的关键，也是行业公认的发展趋势。实现完全无人化细胞培养，馨升生物做到了。馨升生物在再生医学的发展背景下，通过人工智能、自动化控制等领域的专业技术，研发出国内首款全自动细胞培养、换液、成像、大数据图像集成分析一体化设备。

“我们自主研发的全自动细胞培养系统，是国内首台同时满足贴壁细胞和悬浮细胞培养的设备，获批山东省首台（套）技术装备认定，并且比原定时间提前了7个月上市。”邢志青介绍，“经对照组实验证明，自动设备培养的体细胞存活率优于有三年以上经验的人工培养10%以上，实现了细胞生产制备的自动化、标准化、流程化、规模化和工业化，大幅降低了人为因素干预，减少了物料成本，实现了可控化管理。”

之所以选择奇瑞4S店，是因为奇瑞汽车最近推出了百亿补贴置换季活动。活动方案包括限时指定车型购置税全免、以旧换新至高抵3万元等优惠，以至于不少其他品牌的经销商私下还向经济导报记者抱怨，自家主机厂为什么不学奇瑞，推出这么大幅度的优惠。

据该店负责人孙向农介绍，随着补贴置换季的开启，门店销售确实有了显著提升，“只要老车估值在5000元以上，且符合要求、能够正常过户，最高都能抵3万元。”

引擎，走出一条低消耗、高效能、高质量、可持续的新经济增长路径。团队严守“再生医学”发展初心，构建起硬核科技护城河，成果转化不断创造新高度，成为业内认可的“再生医学”领域“小龙头”。

据悉，诸多产业链上下游企业表示对再生医学技术的关注。此外，多家拟进军再生医学领域的大型国企和上市公司主动上门，寻求与馨升生物进行联合研发。

头部企业、特色产业、标志性产业链群的打造，向来是城市经济综合实力竞争的重要“赛场”。如今的“济南制造”，是高端、智能、数字化的代名词，更是城市核心竞争力的重要承载体。馨升生物技术产业化进入爆发期，为解决快速制冷低温存储问题，馨升生物还研发出基于空气膨胀复叠循环的中央制冷设备，实现了零下80度超低温较佳制冷效率。这些新产品不仅能够为自主生产提供有效技术支持，也为产业链上下游相关企业提供了设备及技术支持。

如今，越来越多的本土生物医药企业加快融入国际化创新网络，积极参与全球产业分工合作，逐步培育出“热带雨林”般的生物医药产业生态。“随着科技的不断进步，山东在医药产业领域取得了显著突破，为全省新质生产力发展注入了活力。独木不成林，越来越多的创新种子需要从山东这方沃土破土萌芽、茁壮成长。”邢志青表示，下一步馨升生物将继续深耕五大板块产业领域，加大科研投入、推动产学研深度融合，加强人才引进及培养，继续推动产业前沿探索，找寻新的经济增长点。

馨升生物董事长邢志青：搭建“侨”梁，创造机遇



受访者：邢志青
馨升生物工程集团有限公司
董事长、创始人
山东省侨联第三届青委会
副会长
济南市新侨创新创业联盟
秘书长
济南侨商协会监事长
济南欧美同学会副会长

◆ 本报记者 戚晨 记录整理

作为一名海归、一名侨商、一名创业者，从加拿大留学后，我与另外一名技术专家把再生医学顶尖技术带回中国，正式创立馨升生物，公司入驻济南市高新区。公司创立至今，相关技术已经实现产业化，基于“再生医学”技术，先后培育了五大相关产业板块。公司在高新区打造了馨升生物产业园，建设了6栋载体，吸引了近40家生物医药企业，形成抱团发展的态势。在这个过程中，科技创新与人才引进是馨升生物能够快速突破、发展和壮大的关键所在。

聚天下英才而用之，充分集聚国际化高层次人才。我们所从事的生物医药行业为相关人才提供了载体基础，馨升生物也吸引和带动了一批技术专家回国创业。公司里有很多技术核心人员从哈佛、耶鲁、普林斯顿、新加

坡南洋理工等世界名校回国，还有两位俄罗斯工程院外籍院士也被聘请到馨升生物。在企业平台上、技术创新中，公司以海纳百川的胸怀引才聚才，打造一流人才的汇聚之地、成长之地和成就之地。

品牌影响力、市场占有率、产品竞争力、技术支撑力以及核心员工的能力素质等，决定了一个企业未来能走多远。作为战略性新兴产业，再生医学产业有很多研究是“从0到1”，闯的是“无人区”，经常在国内乃至全球范围内找不到同品种产品进行对比。为此，技术和人才是我们紧抓的两个主要核心。我们不仅为自己的企业找寻适合的国际化人才，而且为山东、为家乡服务。

馨升生物的腾飞见证了济南侨商经济的发展。近年来，济南市侨联通过“凝聚侨青人才力量，助力强省会建设”等专题，积极深化“商量有侨”品牌，创新“鲁新侨 界别同心汇”和“商量有侨”工作融合，推动“商量有侨”成为凝心铸魂的连心桥、暖心桥，成为助力强省会建设的资源桥、发展桥。

馨升生物向“技术革命性突破”要新质生产力，实现了从“实验室”到“产业链”的产业转型

作为山东省最大的涉侨引资引智品牌活动，“华交会”是联系服务广大海外侨胞创新创业、招商引资的重要平台，我们也曾为大会服务，引入一项更富科技含量的技术、更具要素集聚效应的项目，有效促进了侨智侨资在山东的落地。

搭建“侨”梁，创造机遇，不仅要“引进来”，更要“留得住”。我们坚信，齐鲁大地广阔的发展前景为人才、企业提供了施展才华的空间和机遇，坚信山东打造对外开放新高地的步伐将走得更深更实，高质量发展也将取得新的更大辉煌。

潘虎更期待开篇商务部提到的汽车流通消费全链条各环节“一揽子政策包”的落地，“汽车流通应该被视为一个整体，新车销售、二手车交易不可偏废。”他建议将购车补贴延伸至二手车领域，认为这同样有助于汽车在全链条各环节的流通。

（本版照片均为戚晨摄）

<< 上接1版

东方证券曾发布研究报告，预测到2025年，10年以上车龄也就是2015年以前生产的汽车保有量，将达到40%以上。这些车大量涌入二手车市场后，势必进一步压低二手车价格。

半个月前，经济导报记者走访济西二手车市场，看到路边停着一辆2011年上牌的起亚福瑞迪，价签上写着“几千元”三个字，而这款车当年的售价超过10万元。二手车业内，单价不满万元的车一般被称

为“千元车”。据山东省二手车流通协会副会长潘虎介绍，以往经营“千元车”虽然没有多少利润，但能带来一定的现金流，主打一个性价比。

然而，现在“千元车”的生意也不好做了。有商户告诉经济导报记者，近年来合资车型价格普降，压低了二手车价格。

“一方面，曾经的中高档汽车现在大量涌入二手车市场；另一方面，这些品牌近年来又频繁改款、降价，间接导致二手车价格被压低。两

方面因素叠加，影响了二手车的流通。”潘虎对经济导报记者表示。

这种流通堵点还影响了新车销售。裴斐觉得，卖掉老车很不划算，换“能”的事情也就暂时放下了。

“千元车”抵3万元！置换补贴受期待

4月18日上午，经济导报记者来到奇瑞汽车山东威海店。尽管是工作日，依然有不少消费者前来咨询。

之所以选择奇瑞4S店，是因为奇瑞汽车最近推出了百亿补贴置换季活动。活动方案包括限时指定车型购置税全免、以旧换新至高抵3万元等优惠，以至于不少其他品牌的经销商私下还向经济导报记者抱怨，自家主机厂为什么不学奇瑞，推出这么大幅度的优惠。

据该