

财金视角

医药行业要答好“出海”与“创新”两道题

■ 张敏

2025年度业绩预告正密集披露,医药板块上市公司的经营成绩单逐渐浮出水面,并呈现出鲜明的“冰火两重天”现象:一端是部分依赖传统模式的企业,受市场竞争加剧等因素影响,增长明显承压;另一端是一批在创新与“出海”方面取得突破的企业,展现出强劲的增长动能与发展韧性。这一分化在生物制品、医疗器械、化学制药等多个细分板块均有所体现。

笔者认为,这种业绩分化并非短期市场波动所致,而是医药行业增长引擎加速切换的必然结果:行业正从过去依赖国内市场红利与仿制跟随模式,加速转向以全球化发展与创新驱动为核心的模式。面向未来,行业必须深刻意识到,“出海”与“创新”已成为必答题,从业者必

须加快转型步伐。

一方面,“出海”成为企业能力的试金石。医药行业“出海”正从个别企业的尝试,演变为行业集体的战略共识。当前,医药行业“出海”正沿着两条主线展开:

一是创新药的“授权出海”与“自主出海”双轮驱动。去年,我国创新药海外授权交易总额突破1300亿美元。今年以来,多家生物科技公司与大型药企将更多具有国际竞争力的原创产品,通过授权合作或自主推进国际多中心临床试验的方式,推向欧美主流市场。这不仅带来了可观的短期现金流,更标志着中国医药创新开始深度参与全球医药创新研发产业链,并有望分享更高价值回报。

二是成熟产品的“市场出海”。沿着共建“一带一路”等方向,部分具备成本与规模化优势的药企,通过技术输出、建立生产基地等,将成熟药品与医疗器械推向新兴市场,构建了稳定的第二增长曲线。

另一方面,“出海”的远航能力,最终取决于创新的深度。梳理业绩预告可以看出,凭借多年持续的研发投入,部分企业的创新成果正陆续进入收获期,不仅在国内市场表现出色,更获得了国际市场的价值认可,这正是其能够穿越周期、实现业绩增长的关键。相较之下,那些业绩出现疲态的企业,大多是因为研发投入投入不足、产品结构老化、转型速度过慢。

然而,医药行业增长动能转换之路绝非坦途。创新研发面临高投入、长周期、高风险的挑战;“出海”之路则面临地缘政治、法规差异、文化壁垒、商业渠道建设等多重挑战。对于企业而言,未来需要更精细化的战略定力。

与此同时,这场动能转换也对行业生态提出了系统性要求:资本端需更具耐心与专业判断力,为真正具备长期价值的创新提供支持;政策端应持续完善相关细则,进一步鼓励创新与便利“出海”,推动监管标准与国际接轨;产业端需深化“产学研用”协同,加速基础研究成果向产业应用的转化。

面向未来,能否答好“创新”与“出海”这两道核心考题,关乎每一家企业乃至整个中国医药产业在未来全球生物医药版图上的坐标。动能转换

的进程已然加速,唯有主动拥抱变革、锻造核心竞争力者,方能赢得下一个黄金发展期的入场券。



解锁新型储能装机规模爆发式增长的能量密码

■ 杜雨萌

国家能源局最新数据显示,截至2025年底,我国新型储能装机较2024年底增长84%,全国已建成投运新型储能装机规模达到1.36亿千瓦/3.51亿千瓦时,与“十三五”末相比增长超40倍,实现跨越式发展。

这组亮眼数据,不仅勾勒出我国新型储能产业的爆发式增长轨迹,更印证了在“双碳”目标与新型电力系统建设的双重驱动下,新型储能正从新能源的“配套附属”,进一步跃升为能源革命的“核心枢纽”。

作为衔接新能源发电与电网消纳的核心枢纽,新型储能的跨越式发展,离不开政策引导、市场需求与技术创新的协同共振。

首先,顶层设计为产业发展锚定方向。“十四五”以来,《关于加快推动新型储能发展的指导意见》首次明确2025年新型储能从商业化

初期向规模化转变的战略目标,到《2030年前碳达峰行动方案》进一步明确2025年装机规模达3000万千瓦以上的量化目标,再到《中华人民共和国能源法》将“推进新型储能高质量发展”纳入其中,确立新型储能在电力系统中的调节作用与法律地位……一系列覆盖建设管理、市场机制、技术创新等多维度的支持政策密集出台,为新型储能产业高质量发展筑牢根基。

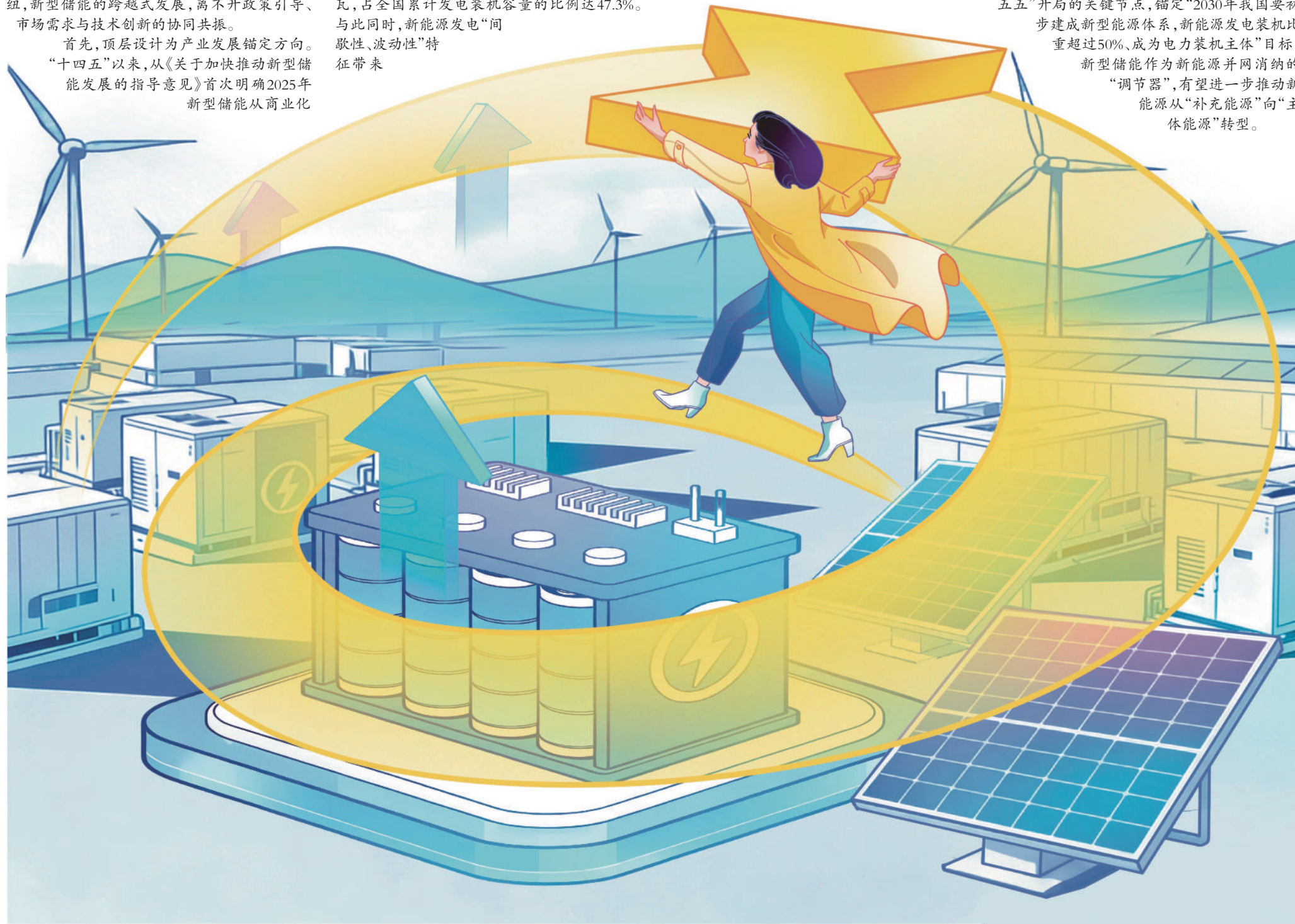
其次,市场需求的爆发构成产业飞速增长的核心驱动力。国家能源局数据显示,截至2025年底,我国太阳能、风电装机累计容量达18.47亿千瓦,占全国累计发电装机容量的比例达47.3%。与此同时,新能源发电“间歇性、波动性”特征带来

的电网消纳压力也日益凸显。在此背景下,新型储能的市场需求被快速激活,通过储能系统的充放电调节,可有效平抑新能源发电波动,提升其稳定性与可预测性,大幅提高新能源并网消纳能力。同时,新型储能能够优化电力系统调度,提升电力系统的灵活性与可靠性,缓解“源快网慢”矛盾,保障电力系统安全稳定运行。

最后,技术迭代与成本下降为产业规模化发展扫清障碍。从技术路线来看,当前我国新型储能已形成锂离子电池储能引领,压缩空气储能、液流电池储能及飞轮储能等多元技术路线

协同发展的格局。同时,得益于核心设备国产化率的持续提升,储能系统价格合理回落,让大规模商业化应用成为可能。据初步统计,2025年全国新型储能等效利用小时数达1195小时,较2024年提升近300小时。新型储能的灵活调节能力日益凸显,在促进新能源开发消纳、提升电力系统安全稳定运行水平和电力保供能力等方面的作用逐步增强。

过去五年,新型储能装机规模实现超40倍增长,这既是新型储能行业的成长奇迹,更是我国能源转型决心与实力的生动体现。站在“十五五”开局的关键节点,锚定“2030年我国要初步建成新型能源体系,新能源发电装机比重超过50%、成为电力装机主体”目标,新型储能作为新能源并网消纳的“调节器”,有望进一步推动新能源从“补充能源”向“主体能源”转型。



免税经济“多点开花”赋能消费增长

■ 韩昱

据海口海关统计,截至今年1月29日,自2025年11月1日海南离岛免税新政实施以来,海口海关共监管海南离岛免税累计购物金额100.5亿元,同比增长25.32%,展现了离岛免税消费市场的强劲动能。

近年来,中国免税经济政策不断完善,销售规模持续扩大,相关业务取得长足发展,呈现“多点开花”的新格局,成为激发更多消费需求、促进消费增长的新引擎。

首先,作为免税经济的“主力”之一,离岛免税的亮眼表现验证了我国免税市场的巨大潜力。离岛免税作为海南自由贸易港独有的财税政策,自2011年试点以来不断激发海南消费市场活力。而自2025年11月1日起,财政部等部门进一步优化调整了离岛免税政策。

优化后的政策扩大了适用人群,并扩大离岛免税商品范围,增加宠物用品、可随身携带的乐器、微型无人机、小家电等商品。优化后的离岛免税商品由45大类提高至47大类。这一精准扩容,贴合了当下科技消费、个性化兴趣消费等新兴需求。同时,允许国货精品入店免税销售,岛内居民一次离岛可以多次购买等,进一步丰富了旅客的购物选择。

其次,在离岛免税表现亮眼的同时,口岸进出境免税店也持续扩容。

今年1月下旬,财政部等多部门联合发布《关于口岸进出境免税店有关事宜的通知》,设立并调整一批口岸进出境免税店。其中提出,在武汉天河国际机场、长沙黄花国际机场等41个口岸各新设1家口岸进出境免税店,覆盖机场、水运、

陆路三种口岸类型。

从地域分布看,新店覆盖了中西部核心城市机场,以及重点水运枢纽和陆路口岸,大幅增加并优化了全国免税店网络布局,实现资源合理配置。这种优化布局预计将进一步便利进出境旅客免税购物消费,充分发挥免税店提振消费的作用。

最后,各地的市内免税店也在陆续落地、转型提质,打造消费场景的新增长极。

此前,市内免税店由于门店和品类数量较少等限制,市场规模较小。但在2024年8月份,财政部等部门印发《关于完善市内免税店政策的通知》,提出在广州、成都、深圳、天津、武汉、西安、长沙和福州等8个城市各设立1家市内免税店等举措。此后,多地市内免税店接连落地,市场逐步扩容。

例如,天津海关近期发布消息显示,天津首家市内免税店正式投入运营,以“免税+有税”“进口+国产”“线下+线上”为经营模式,天津已实现空港、海港口岸免税店与市内免税店协同布局。市内免税店的扩容增长,使得游客不局限于机场或特定区域,可以选择在更多地点及出境之前的任何时间进行购物,既能有效增加游客购物便利性、分散客流压力,同时也可以提升各地旅游吸引力,促进地方经济发展,尤其还可助力国货品牌“出海”,成为提振消费信心、丰富消费场景的有效补充。

从离岛免税领衔增长到口岸进出境免税店大幅扩容,再到市内免税店提质升级,在“多点开花”的格局下,我国免税经济提振消费的效应将持续增强,为经济高质量发展注入持久动能。

新能源汽车冬测热背后的冷思考

■ 刘钊

眼下正值2025—2026试车季,银装素裹的东北平原再次进入“冬测时间”。

近年来,围绕新能源汽车冬测的话题屡屡引发讨论。一些测试结论在传播过程中被放大甚至被简化解读,不仅引发车企与平台之间的分歧,也在消费者层面形成了对新能源汽车性能的认识偏差。“冬测是否可信”“测评结果是否客观”等讨论,受到消费者广泛关注。

近期,国家网信办在汽车行业网络乱象专项整治行动中,公开曝光第三批典型案例,点名部分汽车垂直平台在开展“冬测”“试驾横评”等测评过程中存在不规范行为。

必须看到,冬测本身并非问题。相反,它是中国汽车工业体系中不可或缺的重要一环。无论是传统燃油车,还是新能源汽车与智能网联汽车,其在低温环境下的动力系统效率、电池性能衰减、热管理策略、底盘及电子稳定系统标定,乃至传感器和算法在雪雾、反射等复杂环境中的可靠性,均需要通过长期、反复的冬季测试加以验证。从研发逻辑看,冬测是检验产品力的重要“试金石”;从产业实践看,冬测直接关系到车辆安全性,是技术进步必须付出的成本。

近年来,随着新能源汽车的智能化水平快速提升,中国寒区试车体系也在不断升级。从早期以整车企业自测为主,到如今形成集测试场地、服务机构、零部件企业和地方产业于一体的寒地试车生态,冬测正逐步走向专业化、规模化和产业化。黑河、漠河等地成为国内重要的寒区试验基地,既服务于企业研发,也承载着区域产业协同发展的功能。

但问题的关键在于,当冬测从工程体系走向公众舆论场,其属性也随之发生变化。本应是一套严谨、封闭、可复现的技术验证过程,可在部分平台的呈现中,部分“测评内容”弱化前置条件说明,强调结果对比甚至排名,将高度依赖具体工况的技术结论,简化为非此即彼的消费判断。对于普通消费者而言,测试背景难以完全理解,但结论却被快速传播;对于车企而言,一次缺乏共识标准的测评,可能直接影响品牌形象与市场预期。由此,关于冬测的争议反复出现。

笔者认为,从行业长远发展看,冬测争议的频繁发生,反映出当前汽车测评体系仍存在一定的制度性短板。一方面,冬测相关标准仍有待进一步细化和统一,不同机构、不同平台之间缺乏足够的技术共识;另一方面,在商业化和流量化驱动下,部分测评内容过度追求传播效果,忽视了工程逻辑和科学表达。破解这一困局,既需要行业协会和标准机构加快完善技术规范,也需要测评平台提升自律意识和专业能力。

归根结底,冬测不应成为制造焦虑的工具,更不应演变为情绪化博弈的场域。其应服务于技术进步、产业升级,也应服务于消费者的理性决策。唯有让冬测回归专业化、体系化,其价值才能真正得到彰显,并为中国汽车产业高质量发展提供坚实支撑。