

探寻产业发展“新引擎”

ESIE 2026观察：

储能已蜕变为电力系统“价值中枢”

本报记者 殷高峰 许林艳

3月31日至4月3日，北京首都国际会议中心，第十四届储能国际峰会暨展览会（简称“ESIE 2026”）在此举行。

开幕式上，业界人士呼吁“遏制低水平产能重复建设、建立可靠的容量补偿机制、动态跟踪关键运营指标、推动储能产业从‘野蛮生长’转向‘高质量发展’。”

展馆内，行业头部企业也不再以“每瓦时价格”作为唯一标尺，而是围绕15000次循环寿命、AI大模型赋能、极限安全验证等维度展开新一轮技术竞赛。从政策驱动到技术突围，再从硬件重构到安全升维，标志着储能已从以往可再生能源电源侧的“成本负担”蜕变为电力系统的“价值中枢”。

行业竞争逻辑生变

“储能作为新型电力系统的稳定器，正从政策驱动迈向市场化、规模化、多元化发展的全新阶段。”中国能源研究会理事长史玉波在开幕式上抛出的这一判断，成为与会者的共识。

2026年无疑是储能产业政策红利集中释放的一年。继2025年《关于深化新能源上网电价市场化改革促进新能源高质量发展的通知》取消新能源项目强制配储、赋予储能独立市场主体地位后，今年1月份发布的《关于完善发电侧容量电价机制的通知》首次在国家层面建立了电网侧独立新型储能的容量电价机制，为储能的价值变现铺平了道路。

国能日新科技股份有限公司（以下简称“国能日新”）工作人员在接受《证券日报》记者采访时表示：“当前独立储能的盈利模式主要分为三类：一是利用峰谷价差实现低储高发的套利收益；二是提供调频、调峰等电网辅助服务获取相应收益；三是通过容量电价机制获得容量补偿收入。”多元化的盈利路径有效提升了项目收益水平，也直接推动了独立储能产业投资与建设规模的快速扩张。

然而，机制理顺并不意味着坦途。过去几年，储能系统价格从接近1.5元/Wh一路下探至0.6元/Wh甚至更低，激烈的价格战让全行业“有苦难言”。对此，工业和信息化部电子信息司二级巡视员吴国纲在展会现场表示，将动态跟踪储能电池产能、产量、价格等关键运营指标，遏制低水平产能重复建设。

3月30日，国家市场监督管理总局发布关于进一步贯彻实施《中华人民共和国反不正当竞争法》的通知。通知将综合整治“内卷式”竞争列入准确把握贯彻实施反不正当竞争法的工作重点，将动态跟踪储能电池产能、产量、价格等关键运营指标，遏制低水平产能重复建设。

在行业内看来，这种变化将彻底



第十四届储能国际峰会暨展览会现场

许林艳/摄

重塑企业的报价逻辑。

推动技术实质性突破

政策是外部引导，让产业摆脱内卷的“内驱力”来自技术的实质性突破。在本次展会上，“AI+能源”与“长时储能”成为绝对的主角。头部企业正在用技术创新打开价值创造的新空间，告别过去单纯靠“赌政策、拼低价”的竞争模式。

在中创新航科技集团股份有限公司（以下简称“中创新航”）的展台，一块印有“零碳方舟”字样的巨大沙盘吸引了大量观众驻足。中创新航发布了“至久”系列392Ah、588Ah、661Ah三款下一代长循环储能电芯，成为业内首家实现全产品线长循环技术覆盖的企业。据了解，该系列产品实现了15000次循环寿命和25年日历寿命。

与此同时，AI技术正在深度渗透储能的底层逻辑。在远景动力技术有限公司（以下简称“远景动力”）的展台，其AI储能系统基于“天机”气象大模型与“天枢”能源大模型构建，通过AI智能体、交易智能体的系统融合，不仅能提高新能源消纳水平，更能提升项目全生命周期收益。

国能日新在展会首日正式发布的“叮”AI智能体系，包含气象大模型4.0和电力交易大模型1.0，为新能源资产的高经济性利用提供了完整的数字化解决方案。

在业内看来，AI与能源的深度融合已成为新能源资产高效利用的核心支撑。“整个电力交易系统，就相当于处理新能源资产的‘大脑’，这块领域将成为未来产业发展的核心竞争点。”西安奇点能源股份有限公司国内营销一售前技术部经理李晖向《证券日报》记者表示。

除了电化学储能，展会上，坎德拉

（深圳）新能源科技有限公司发布了新一代磁悬浮飞轮储能产品及“飞轮+”混合储能解决方案，重点聚焦电力调频和算力基础设施能源保障。

中关村储能产业技术联盟发布的《储能产业研究白皮书2026》显示，尽管锂离子电池的装机占比仍高达96%以上，但随着多个百兆瓦级长时储能项目相继投运，技术结构正呈现多元化趋势，固态电池、氢能、飞轮储能等前沿技术加速发展，为新型电力系统提供了多时间尺度的能量存储支撑。

硬件迭代与系统集成

在软件与算法之外，头部企业从核心部件突破到全系统集成不同维度，推动储能产业进化。在特变电工新疆新能源股份有限公司（以下简称“特变电工新能源”）展台，两款重磅新品成为硬件升级的典型代表。新一代构网型大功率组串式液冷储能变流器TE435/392K-HV采用全智能液冷散热与超功率密度集成设计，体积与重量密度大幅提升，可直接降低储能电站的占地面积与初始投资；搭配高速控制平台，具备构网型能力，可实现与跟网模式的无缝毫秒级切换。该公司同期发布的500kW组串式光伏逆变器将单机功率推向全球新高度，采用第三代半导体碳化硅器件，具备-40℃至70℃的超宽工作温域及5000米海拔无降额运行能力，功率响应时间快至20毫秒以内。

“光伏和储能本身就是双轮驱动。”杭州禾迈电力股份有限公司（以下简称“禾迈股份”）总裁杨波对记者表示，公司从2021年开始聚焦光伏储能，已将光伏储能产品从户用、工商业到地面场景全部完善，目标是成为全场景解决方案供应商。

在特变电工新能源股份有限公司（以下简称“特变电工新能源”）展台，两款重磅新品成为硬件升级的典型代表。新一代构网型大功率组串式液冷储能变流器TE435/392K-HV采用全智能液冷散热与超功率密度集成设计，体积与重量密度大幅提升，可直接降低储能电站的占地面积与初始投资；搭配高速控制平台，具备构网型能力，可实现与跟网模式的无缝毫秒级切换。该公司同期发布的500kW组串式光伏逆变器将单机功率推向全球新高度，采用第三代半导体碳化硅器件，具备-40℃至70℃的超宽工作温域及5000米海拔无降额运行能力，功率响应时间快至20毫秒以内。

“光伏和储能本身就是双轮驱动。”杭州禾迈电力股份有限公司（以下简称“禾迈股份”）总裁杨波对记者表示，公司从2021年开始聚焦光伏储能，已将光伏储能产品从户用、工商业到地面场景全部完善，目标是成为全场景解决方案供应商。

稳定市场表现，另一方面也通过新能源车型投放、海外市场拓展和终端促销政策强化增长韧性。尤其是在出口和新能源汽车成为重要增量来源的背景下，传统车企的增长逻辑正在由单一国内销量支撑，逐步转向国内与海外、燃油车与新能源汽车协同发展。

新势力车企重回增长轨道

在传统车企销量回暖的同时，新势力车企在3月份也迎来了一轮明显的需求回升，并呈现出交付节奏加快、头部新势力车企集中度进一步提升的特点。

按照3月份交付量排序，零跑汽车位居前列，全系交付5.00万辆，同比增长35%，环比增长78%。零跑汽车创始人、董事长兼首席执行官江明表示，零跑汽车3月份交付重返5万辆以上，稳居造车新势力领先地位。与此同时，零跑汽车2025年首次实现年度盈利，成为中国造车新势力中第二家实现年度盈利的企业。

紧随其后的是理想汽车和蔚来

相对于特变电工新能源与禾迈股份，隆基绿能科技股份有限公司（以下简称“隆基绿能”）则选择了系统级的横向整合。此次展会上，隆基绿能发布了“全栈隆基 LONG ONE”战略。

隆基绿能相关负责人对《证券日报》记者表示，该战略旨在用工程化思维解决“七八个玩家拼凑”的行业痛点，实现从高效BC技术到储能系统5S（BMS、PCS、EMS、TMS、iCCS）的原生融合。其中，Hi-MO One光储一体化融合终端深度融合BC组件24.8%量产效率与储能系统90.3%最大系统效率，打造光储一体巅峰效率，响应速度≤20毫秒，赋能工商业企业在光储全场景中最大化多元收益。

“在能源转型的下半场，客户需要的不是更多设备，而是更可靠的伙伴。”该负责人强调。

无论哪条路径，安全都是不可逾越的底线。厦门海辰储能科技股份有限公司公布了其Power 6.25MWh长时储能系统的大规模火烧测试成果：全球首次搭载千安时级电芯的开门火烧测试，在预制舱全开门、背靠背极限间距、电芯满电等严苛工况下，系统成功将火情控制在单一预制舱内。阳光电源股份有限公司发布了覆盖全维度的储能安全白皮书。特变电工新能源的新一代构网型储能变流器具备IP66+C5-M高防护等级与多重主动安全设计，并与智慧能源管理平台无缝对接。

隆基绿能的OneBank2.0搭载独创的iCCS安全检测系统，依托多维热失控预警模型实现毫秒级故障隔离，硬件系统级故障率较行业平均水平降低60%。

从政策驱动到技术突围，从硬件迭代到系统集成，中国储能产业正在告别“低价内卷”的粗放时代，转向以真实力、长寿命、高安全、智能化为核心的高质量发展新航道。

理想汽车3月份交付4.11万辆，环比增长56%；蔚来公司3月份交付3.55万辆，同比增长136.0%，环比增长70.6%，第一季度累计交付8.35万辆。

蔚来公司创始人、董事长李斌对《证券日报》记者表示，历经一年的挑战与锤炼，蔚来公司整体战斗力上了新台阶，已经进入以高质量增长为核心目标的第三发展阶段，此前11年的长期战略投入，已经在2026年转化为实实在在的体系竞争力与市场竞争力。

小鹏汽车3月份交付2.74万辆，一季度总交付量达6.27万辆；小米汽车3月份交付量超过2万辆，与2月份基本持平。

与2月份相比，新势力车企3月份的修复特征尤为明显。此前受春节长假、节前清库存以及消费者等待春节促销等因素影响，多家车企交付承压。进入3月份后，随着复工复产深入推进，车企交付节奏恢复正常，终端客流和订单情况逐步改善，前期被压制的部分需求开始释放，推动新势力车企重新回到增长轨道。

基本面驱动

港股创新药板块表现亮眼

本报记者 金婉霞

2026年第二季度刚刚“开局”，创新药板块实现领跑。截至4月2日收盘，Wind资讯创新药指数4月1日和4月2日的累计涨幅达6.22%；港股创新药板块涨幅更加明显，恒生港股通创新药指数累计上涨9.11%。

本轮行情或由基本面驱动。Wind资讯数据显示，截至3月底，已有113家在港上市生物医药企业陆续披露2025年财报，其中72家生物医药企业实现了营收正增长，占比达63.72%，较2024年提升5.10个百分点；其中，有10家企业营收同比增幅超100%（2024年为8家），有13家企业实现扭亏为盈（2024年为10家）。

“2025年，港股生物医药企业中实现营收增长的企业数量和比例较2024年均有所提升，行业整体复苏；同时，高增长企业数量增加，部分创新药企商业化进程加速，业绩爆发力明显增强。”一位行业分析师对《证券日报》记者表示。

一方面，传统制药企业在经历集采阵痛后，加速向创新药转型，2025年的数据显示，部分企业的收入结构持续调整，来自创新药的营业收入实现稳定增长。中国生物制药有限公司（以下简称“中国生物制药”）在报告期实现创新产品收入152.2亿元，同比增长26.2%，2023年至2025年的年复合增长率超24%。

创新药收入同比增速喜人的还有翰森制药集团有限公司。2025年，该公司由创新药与合作产品销售产生的收入达123.54亿元，同比增长30.4%，创新产品占该公司总收入的比重提升至82.2%。先声药业集团有限公司营业收入中逾八成也由创新药销售收入贡献。2025年，该公司创新药收入63.04亿元，占总收入的比例提升至81.5%，创历史新高。

另一方面，创新型药企则不断发挥创新的长板优势，通过对外授权、进医保等方式优化现金流，不

少企业营收大幅增长，部分企业实现扭亏。

2025年对信达生物制药（以下简称“信达生物”）来说是“具有里程碑意义”的一年。该年度，信达生物的18款上市产品中，有12款纳入医保，推动产品收入增长44.6%；该公司还首次实现了全年盈利，净利润为8.14亿元。诺诚健华医药有限公司（以下简称“诺诚健华”）因奥布替尼等产品销售放量及潜在授权收入增长，总收入同比增长135.27%并实现年度盈利。2025年，康方生物科技（开曼）有限公司的全部产品所有适应症被纳入国家医保，全年新药销售收入达30.33亿元，同比增长51%。虽仍未实现盈利，但该公司创始人、董事长、总裁兼首席执行官夏瑜认为，企业已在新药商业化、临床开发全球化布局与拓展、药物创新研发体系和企业机制体系实现了“全方位跨越”。

良好的发展势头下，不少上市公司管理层选择回购增持，以“真金白银”展示信心。港交所最新权益披露资料显示，3月底，中国生物制药获执行董事谢炳培增持该公司349.6万股，该公司董事会主席谢其润增持174.8万股。Wind资讯数据进一步显示，截至4月2日，包括中国生物制药、诺诚健华在内的30家港股生物医药企业已进行了股份回购。

摩根大通大中华区医疗健康行业研究主管黄咏对《证券日报》记者表示，摩根大通依然看好创新药。“首先，创新药板块基本面强劲，对外授权交易屡创新高，趋势向好；其次，部分子板块自2025年第四季度起开始回调，估值已较2025年的高位水平明显降低；第三，2026年《政府工作报告》首次将生物医药列为国家打造的‘新兴产业’之一，未来，行业有望获得政策的进一步支持。”黄咏表示，建议投资者或可关注创新药、医药研发制造外包服务（CXO）及医疗服务等子板块。

我国首个自主研发创新核药获批上市

本报记者 刘钊

4月2日，国家药监局官网显示，佛山瑞迪奥医药有限公司申报的钨^{99mTc}佩普瑞特加肽注射液及配套药盒（以下简称“钨^{99mTc}佩普瑞特加肽”）通过优先审评审批程序获批上市。钨^{99mTc}佩普瑞特加肽注射液用于可疑肺癌患者区域淋巴结转移的辅助检查。

记者获悉，这是中国首个获批上市的自主研发创新核医学放射诊断1类新药。对国内核医学产业而言，这一进展的意义不只在新增一款产品，更在于我国核药研发从长期跟随走向原创突破，开始在细分赛道上打开新局面。

有受访人士对记者表示，此次获批产品采用SPECT/CT显像，在保持较高检出能力的同时，有望为更多医疗机构提供更具可及性的诊断工具。尤其是在基层医疗资源分布不均、患者对检查成本较为敏感的现实背景下，这款产品的上市，为核医学影像技术扩大使用范围提供了新的支点。

填补应用空白

从临床价值看，这款产品最受关注之处，在于其有望改变SPECT/CT长期难以有效用于肿瘤诊断、分期和疗效评价的技术认知。钨^{99mTc}佩普瑞特加肽主要用于胸部肿瘤等显像，包括肺部原发肿瘤及转移的诊断、鉴别及评估。与传统依赖代谢活性的显像方式相比，该药物通过靶向肿瘤相关受体实现显像，在肺癌淋巴结转移辅助判断方面展现出更强针对性。

更关键的是，临床数据为其上市提供了较强支撑。据了解，在前瞻性、多中心、自身对照III期临床试验中，该产品与18F-FDG PET/CT展开“头对头”比较。结果显示，两者在肺部肿瘤恶性鉴别诊断的检出率上差异不显著，但在肺癌淋巴结转移辅助判断方面展现出更强针对性。这意味着，一旦临床认知逐步建立，这类产品的推广半径有望更大，带动核医学诊断从少数大医院向更广泛的医疗终端延伸。对患者而言，更低的检查门槛和更广的可及范围，也有望让精准影像诊断惠及更多人群。

海南博鳌医疗科技有限公司总经理邓之东对《证券日报》记者表示，核药产业天然具有较高门槛。无论是同位素制备、运输配送，还是医院使用资质、核药布局，都决定了这一赛道不可能简单复制传统化学药或生物药的放量路径。正因如此，中国首个自主研发创新核药的获批，既是产业突破的里程碑，也是一场更大考验的起点。接下来，随着更多原创品种走出实验室、走向医院，国内核医学产业能否借此形成从研发到应用的完整闭环，或将成为观察中国创新药“硬科技”成色的重要窗口。

3月份车市回暖 新势力车企交付集体修复

本报记者 刘钊

日前，多家车企陆续披露2026年3月份销量及交付数据。在经历1月份、2月份阶段性承压后，国内车市需求于3月份明显修复，头部车企销量普遍回升。

业内普遍认为，随着春节后复工复产持续推进、各地促消费政策逐步生效，新车密集上市以及终端优惠力度加大，前期积压的部分购车需求在3月份加快释放，推动汽车市场重回修复通道。

中国汽车流通协会相关负责人对《证券日报》记者表示，春节后特别是进入3月份，在多地限时消费券发放及新车密集上市的带动下，汽车市场逐步回暖，预计3月份乘用车终端零售量约为180万辆。

传统车企销量率先回升

从3月份已披露的数据来看，传统车企率先迎来了市场修复，且头部企业销量规模仍然稳居行业前列。上汽集团3月份汽车销量为38万

辆，同比下降2.56%；今年累计销量为97万辆，同比增长2.95%。比亚迪3月份销量为30.02万辆，虽然同比下滑20%，但环比增长58%，其中出口接近12万辆，同比增长65%。奇瑞集团3月份销售汽车24.07万辆，同比增长12.1%，一季度累计销售汽车60.17万辆。吉利汽车3月份销量达到23.30万辆，环比增长13%；3月份出口销量超8万辆创新高，同比大增120%。长城汽车3月份销售新车10.62万辆，同比增长8%，环比增长46%。

整体来看，头部自主品牌在3月份均实现了较为明显的环比修复，说明市场此前承压更多是受春节假期、有效销售工作日减少以及消费者观望情绪影响，并未改变全年车市恢复的基本趋势。

从行业运行情况看，传统车企3月份销量回升，并不只是简单的季节性反弹，更体现出自主品牌在产品、渠道、出口和新能源转型等方面的支撑作用正在增强。

黄河科技学院客座教授张翔在接受《证券日报》记者采访时表示，头部企业一方面依靠较大的销量基盘