



探寻产业发展“新引擎”

价格预立项制度打通医疗创新转化堵点

■本报记者 张晓玉

2026年3月13日,我国首款侵入式脑机接口医疗器械“植入式脑机接口手部运动功能代偿系统”正式获批上市。3月15日,该产品完成医保编码赋码,从获批上市到获得收费身份仅用时两天,成功打通创新产品从获批到临床应用的关键环节。

而在过去,从获批到获得收费身份,往往要经历半年甚至两年。

过去,新技术需要先完成药监注册、卫健部门临床转化审批,才能启动新增价格项目申报,再经省级医保部门评审、论证、公示,方才获得合法收费身份。

如今,顶层设计正在压缩这段“真空期”。8月19日,国家医保局发布的《全民医疗保障“十五五”规划》提出,“探索建立医疗服务价格预立项制度”。9月15日,国家医保局发布《关于试行高水平新技术新产品医疗服务价格项目预立项制度的通知》(以下简称《通知》),旨在通过实施价格预立项制度,前移医疗服务价格立项的受理节点,实现获批应用与价格立项的无缝衔接,推动重大创新成果加快临床应用。

价格立项,由此从“后置”走向“前置”。这套制度究竟改变了什么?还需要哪些配套?快速通道又如何防止被滥用?《证券日报》记者就此展开调研。

医疗创新落地存多重痛点

前沿医疗创新落地存在多重痛点,而最直观的一道,正是从获批到收费之间的“时间差”。这段真空期,在产业端意味着什么?

对创新企业来说,立项周期直接影响商业化回报周期。

上海微创投资控股有限公司大中华区首席营销官蒋磊认为:“全植入式脑机接口,靶向脑深度刺激系统等前沿产品,研发门槛高、回报周期长,拿证之后的价格立项等待期,成为企业商业化不确

定性的来源。”

英矽智能亚太区BD负责人吴剑宇博士对记者表示,公司管线中由AI(人工智能)驱动的创新药物已于北京协和医院完成Ⅲ期临床试验的首例患者入组及给药;但产品获批上市后,到地方医保申请收费立项可能仍将耗时1年至2年。

当前,资本已经在加速涌入创新器械赛道。中银证券董事长、党委书记周权表示,早期耐心资本不足,很大一部分原因就是创新成果的商业回报预期不稳定。

同时,压缩“真空期”可以让创新技术与药品更快走进临床,减少患者的等待时间。

北京积水潭医院烧伤整形外科主任陈辉谈到,烧伤整形、组织再生领域有诸多颠覆性技术,科研成果很好,但临床转化需要一定周期。中国科学院院士窦科峰表示,异种移植已经进入亚临床和早期临床阶段,但是如果从实验室到临床收费存在时间差,将在一定程度上影响临床转化节奏。

更深层的问题在于传统立项模式的资源错配。部分迭代升级、改良型产品挤占重大创新产品的资源。正是基于此,国家医保局此次探索建立价格预立项制度,通过价格政策前置发力,提前介入、提前布局,精准赋能高水平医疗创新成果快速落地。

全链条周期压缩一半

预立项制度的核心逻辑,不是提前给予收费许可,而是提前开展政策指引与评估,为后续正式立项做好准备。

“具体来说,就是把价格支持政策介入的时间点,从‘获批应用后’前移到‘临床研究阶段’。”国家医保局价格招采司司长王小宁对《证券日报》记者表示,比如,新的生物医学技术临床转化被卫健健康部门受理,新产品被药监部门受理并进入创新医疗器械特别审查程序,就可以申请价格预立项。这



图片素材来源:视觉中国

样就让价格立项与应用审批从“串联”关系变成“并联”关系。

在落地机制上,《通知》明确,现有价格项目无法覆盖新技术新产品相关医疗服务的,原预立项省级医保部门以绿色通道方式快速新增价格项目,已完成高质量医保综合评价的优先办理,其他省级医保部门可快速跟进立项,形成“一省立项、全国跟进”的协同效应。

华侨大学海上丝绸之路研究院教授胡麒牧对《证券日报》记者表示,这套制度并非简单放宽立项门槛,而是坚持高标准严要求,在保障基金可持续、守住安全伦理底线的前提下,为重大医疗创新搭建确定性通道,重塑科研、产业、临床、资本的协同逻辑。

事实上,预立项制度并非凭空而来,而是长期试点实践迭代完善的结果。近年来,国家医保局已编制40批医疗服务价格立项指南,统一新增质子放疗、脑机接口、手术机器人、远程手术、肿瘤类器官培养等200余项价格项目,旨在畅通收费渠道,打通新技术新产品进入临床应用的关键环节。

同济大学附属东方医院再生

医学研究所所长何志颖表示,以往前沿技术需要完成临床转化后,才能申请价格立项。如今,符合条件的高水平新技术在临床研究阶段即可提前完成价格预立项,这将“临床转化—价格落地—患者可及”的全链条周期压缩了一半,真正实现“技术成熟一项、定价落地一项、患者受益一项”。

多机制协同支持创新

价格预立项是医保支持医疗创新的重要制度创新,但它只是全链条支持体系中的一环。一项创新真正惠及患者,还要跨过医保支付、价值证据、基金可持续等多道关口——这些配套能否跟上,决定预立项能否真正点燃产业创新热情。

真实世界医保综合评价价值评价正是关键一环。胡麒牧表示,真实世界研究是预立项制度落地的核心配套。预立项阶段采集的临床数据质量、随访周期、评价指标,都需要统一规范,保障后续转正评审时有可靠证据支撑。

国家医保局价采中心技术项目室负责人唐菲表示,相关评价方

案正在起草:先解决收费端应用,再用真实世界数据判断临床作用,由可信评价医疗机构出数据,结果用于项目转归和价格调整。换句话说,不是“谁喊创新谁收费”,而是“患者真获益、基金可承受、证据能说话”才留得下。

好政策还需严监管,“快速通道”绝不能变成“降低门槛的近道”。王小宁在9月14日召开的医疗服务价格项目预立项工作座谈会上表示:“我们坚持高标准、严要求;重点支持临床价值大的高水平新技术、新设备、新耗材。对放松标准的省份,停止其受理资格;对乱申报的医院,停止其申报资格。”

预立项制度已迈出制度前移的关键一步,但仍需不断前行。正如王小宁所言:“预立项本质是‘提前介入’,将价格政策由后置变为前置,解决获批到立项的空窗难题。但制度不会一步到位,如同集采政策一样,将在实践中持续迭代优化。既要鼓励科技创新,也要严把关口,防范滥用风险,在安全、伦理、基金可持续的底线之上,让更多医疗创新成果惠及广大群众。”

机器人赛道融资持续升温

资本加速涌向具身智能“感知层”

■本报记者 袁传玺

近日,机器人赛道融资消息密集落地。触觉技术企业极迹科技宣布完成近亿元Pre-A轮融资,由鼎晖百孚、鲲鹏基金(大数据方向国家级基金)联合领投;具身感知龙头企业帕西尼亦宣布完成B++轮融资,累计融资总额已超40亿元。资本“抢筹”机器人赛道的态势仍在延续。

对于今年以来机器人赛道融资热度持续攀升的原因,有行业分析师在接受《证券日报》记者采访时表示:“2026年已成为具身智能能否真正走向商业化的关键节点。从资金投向上看,机构正在重点押注那些具备规模化量产实力的团队。”

资本化进程提速

2026年以来,机器人赛道的融

资热度始终居高不下。IT桔子数据显示,今年上半年,国内具身智能赛道融资总金额达935亿元,较去年同期增长5倍;融资事件达322笔,同比增长137%。

进入8月,这一趋势进一步强化。其中,小鹏机器人业务在8月底完成首轮融资,融资金额超9亿美元,刷新年内人形机器人领域单笔融资纪录;8月28日,由禾赛科技三位创始人于2024年底共同创立的Sharpa Robotics披露累计完成超45亿元融资,投后估值达220亿元,“触觉AI驱动的全栈灵巧机器人”路线获得互联网巨头集体加持。

与此同时,国内机器人企业的资本化进程明显提速。宇树科技于8月成功登陆科创板,梅卡曼德于9月在港交所上市,全产业链近40家企业组成IPO(首次公开募股)预备梯队。一级市场融资热度与

二级市场退出预期形成联动,进一步推高了赛道景气度。

“从整体趋势看,订单储备、营收增速以及核心零部件的自主研发水平,成为机构对投资标的的关键筛选维度。”上述行业分析师进一步表示。

资金向中后期项目集中

在整机企业持续获得大额融资的同时,资金流向的结构性变化愈发清晰。中银证券研报显示,相较于2025年资金广泛布局早期项目,2026年资金开始向具身量产潜力、商业化进程清晰的中后期项目集中;从各环节占比看,中游“大脑”和本体环节最受资本关注,上游核心零部件领域紧随其后。

在8月的融资项目中,触觉传感器、灵巧手、关节模组等核心零部件

环节持续获得资本加码,国产化与量产能力成为机构关注的核心指标。

值得关注的是,触觉感知正是上游环节中的代表性方向。随着具身智能从“运动能力展示”走向“复杂任务操作”,物理交互能力被业内视为下一阶段竞争的核心战场,触觉传感器作为机器人感知物理世界的“神经末梢”,其战略价值正在被资本重新评估。

有业内人士认为,高精度触觉感知是机器人进化的决胜门槛,掌握核心零部件技术的企业正精准填补产业链短板。帕西尼正是凭借在触觉感知芯片、全模态大模型等环节的全栈布局获得资本持续加注。

帕西尼方面表示,本轮投资方横跨世界500强产业基金、社保基金投资平台、地方国资主力,一线市场化机构与产业战略资本,构建

起“战略引导基金与国资资本—知名市场化投资平台—重量级产业资本”的全类型、多维度联合布局。

极迹科技本轮融资的用途同样指向这一方向。公司方面表示,本轮融资将进一步支持触觉技术的研发与验证,推动SynaTac的技术与产品迭代,使公司在持续完善数据产品、提升交付能力的同时,拓展面向机器人真实执行的业务布局。

势乘资本合伙人刘英航表示,市场真正需要的是能够在真实场景中解决问题的具身智能技术,一旦有企业跑通落地的商业模式,行业可能迎来洗牌期。

广州艾媒数聚信息咨询股份有限公司CEO张毅对《证券日报》记者表示,进入下半年,缺少订单落地的机器人企业或将遭遇融资难题,而已经跑通量产环节的公司则有望获得更高的估值认可。

餐饮企业抢抓 中秋节消费契机

■本报记者 李 静

中秋佳节临近,阖家团聚的节日氛围持续升温,餐饮消费迎来节前集中释放。随着家庭聚餐、亲友聚会需求全面回暖,多地餐饮门店团圆餐预订热度居高不下,景观赏月台、特色包厢、景区临街席位尤为紧俏,餐饮市场提前开启节前消费高峰。

《证券日报》记者走访北京多家特色餐饮、老字号门店了解到,今年中秋家宴预订节奏明显前置,热门时段席位供不应求。四世同堂丰台门店相关人员向记者表示,门店中秋当日午市包厢已经全部订满,晚间时段尚余少量席位。

北京市西城区全聚德门店工作人员告诉《证券日报》记者,近期门店中秋团圆宴咨询与预订量持续走高,不少消费者提前锁定包厢,门店也准备了中秋主题套餐,满足家庭团聚聚餐需求。

依托赏月视野、景观环境优势的餐饮席位,成为今年中秋预订的抢手热点。多家拥有露台、窗边观景位、空中花园的特色餐厅,赏月专属席位早早售罄。不少消费者优先选择视野开阔、氛围感强的门店,将就餐、赏月、团聚场景融为一体,带动景观型餐位“一位难求”。

各大景区周边餐饮消费同步提前升温。杭州西湖、城市湖滨景观带等热门文旅区域,沿线特色餐饮、湖景餐厅预订量持续走高。游客与本地居民双重需求叠加,景区餐饮节前热度快速攀升,成为拉动中秋餐饮消费的重要增量。一位消费者向记者表示,自己提前两个月就预订了西湖边可赏月的临湖席位,中秋当晚一家人可以一边用餐一边望月,这样的团圆聚餐很有情调。

在节前消费氛围的拉动下,各大餐饮品牌加速布局中秋市场,通过新品迭代、套餐上新、福利活动、服务升级等多重举措,激活节日消费活力,适配家庭团圆、亲友欢聚、短途出游等多元场景需求。

咄咄咄咄餐饮管理(中国)控股有限公司相关负责人对《证券日报》记者表示,中秋期间,集团旗下多品牌推出丰富的节日营销活动,涵盖抽奖福利、储值优惠、节日专属礼包等多元玩法,全面覆盖日常聚餐、节日礼赠等消费场景,积极抢抓传统节日消费契机。

针对中秋假期客流激增的情况,多家连锁餐企提前部署服务与品控保障工作。连锁餐饮品牌小菜园某门店负责人向记者表示,该门店已加大食材储备,保障人员稳定,全力确保节日期间菜品供应稳定。

国家统计局7月15日发布的数据显示,2026年上半年全国餐饮收入28255亿元,同比增长2.8%,餐饮消费持续夯实消费市场基本盘。当前行业整体稳步复苏,但市场竞争加剧、品牌分化态势持续显现。

广东省食品安全保障促进会副会长朱丹蓬对《证券日报》记者表示,“金九银十”是餐饮行业全年最重要的消费窗口期之一,中秋、国庆双节叠加,将有效拉动餐饮市场回暖,对上市餐饮企业三季度业绩形成明显提振。在存量竞争时代,单纯依靠节日促销难以实现长效增长,产品品质、供应链稳定、服务体系能力才是企业穿越周期、实现稳健发展的核心竞争力。

直击科创板新材料行业集体业绩说明会：上市公司直面经营痛点 差异化施策增强盈利韧性

■本报记者 桂小笋

9月18日,科创板2026年半年度新材料行业集体业绩说明会召开,苏州新锐合金工具股份有限公司(以下简称“新锐股份”)、深圳瑞华泰薄膜科技股份有限公司(以下简称“瑞华泰”)、吉林奥来德光电材料股份有限公司(以下简称“奥来德”)等公司管理层出席会议,为投资者讲解公司经营业绩情况。

新材料行业下游客户资源集中、头部效应显著的行业特性,使得不少企业面临客户集中度偏高的经营问题,这也是本次业绩说明会上投资者重点关注的核心问题之一。

对于客户集中度较高的问题,奥来德董事长兼总经理轩景泉在回答《证券日报》记者提问时解释,该情形属于行业发展的阶段现象。公司将进一步深化与现有核心客户的稳定合作,保障存量订单与营收基本盘;另一方面积极推进新客户 的开发工作,持续拓展客户资源,丰富客户矩阵。

除了客户结构优化的行业共性问题,各家企业因产能建设、研发进度、经营节奏不同,呈现出差异化的经营态势,梳理这些上市公司的半年报可知,有些上市公司出现了增收不增利的现象,也有上市公司在今年上半年净利润同比大幅增长。

瑞华泰副董事长、总经理汤昌丹在回答《证券日报》记者提问时表示,2026年上半年,公司实现营业收入约2.26亿元,同比增长24.01%。但由于嘉兴生产基地产能还未完全稳定释放、规模效益暂未充分显现,同时新研发的产品尚处于客户评测、市场拓展期,因此公司营业收入增速暂低于营业成本增速;此外,受去年同期收到的政府补助形成较高递延所得税资产等影响,报告期亏损同比有所增加。公司将继续深耕核心业务领域,持续优化生产工艺、逐步提升嘉兴生产基地产能,积极推进新产品研发、新应用市场开拓,以提升公司整体盈利能力。

在本次业绩说明会上,部分上市公司高管在和投资者互动时,分享了成熟的成本管控体系与运营策略。例如,新锐股份董事长吴何洪在回答《证券日报》记者提问时表示,公司持续关注原材料价格走势,并结合订单情况、生产计划及市场研判,动态优化采购节奏与库存管理,在保障生产稳定供应的前提下,适时开展原材料采购,以平滑价格波动对成本的冲击。在成本传导方面,公司产品具备较完善的价格传导机制,密切跟踪原材料价格走势,结合客户类型、订单周期、市场竞争环境等因素,适时、适度调整产品销售价格。同时,公司通过持续优化产品结构,提升高附加值产品占比,推进工艺改进与精益生产等方式,不断增强成本管控能力与盈利韧性。

■本报记者 王 僊

9月以来,国内化工市场多个品类价格明显上涨,但涨势背后的成本传导并不顺畅,产业链上下游呈现“冷热不均”的特征。

据生意社监测,截至9月17日,炭黑基准价报12778.57元/吨,较9月初上涨39.77%,创历史新高;丙烷价格9月上旬创出近十年新高,丙烯、聚丙烯粉料先后突破1万元/吨关口,聚羧酸减水剂单体等创出年内新高。

对此,多家能源化工企业在受访时表示:“产业链靠近原油上游的品种表现偏强,但下游产品受终端需求、原料成本等因素影响表现偏弱。”

本轮上涨由成本端发起,石油化工产业链传导最为直接。9月上

旬,布伦特原油期货一度突破100美元/桶,9月10日结算价107.63美元/桶,较8月底上涨约19%;9月17日结算价回落至104.82美元/桶。

成本沿“丙烷—丙烯—聚丙烯”链层层传导;丙烷9月上旬创出近十年新高,9月17日华东报价达7650元/吨;丙烯9月10日一度达10000元/吨,创年内新高,9月16日山东送到价9800元/吨至9900元/吨;聚丙烯、聚丙烯粉料9月10日至11日先后站上1万元/吨关口,9月16日华东聚丙烯拉丝主流参考价9900元/吨至10200元/吨,山东聚丙烯粉料参考价9900元/吨至10200元/吨;纯苯、甲苯等芳烃产品也同步走高,甲苯江苏市场价一度冲至9200元/吨。

卓创资讯液化气分析师王慧

在接受《证券日报》记者采访时表示,地缘政治紧张推升国际市场上冷冻船运输的丙烷/丁烷贸易价格,叠加国内进口到船量收紧、需求处于高位,丙烷价格创出近十年新高;短期市场仍有支撑,后续随着供需重新平衡,价格或适度回落。

煤化工链条同步跟涨。醋酸涨势突出,上游甲醇、煤炭价格上行提供成本支撑。尿素则呈现“多空博弈”格局;装置检修、出口集港与成本抬升形成支撑,但需求进入淡季。

卓创资讯化肥分析师杨洋对《证券日报》记者表示,当前市场多空博弈激烈,成本抬升对价格形成底部支撑,但需求跟进乏力,短期价格或维持区间震荡,整体呈现“上有顶下有底”局面。

新材料端出现“价格创新高”与“行业亏损”并存的局面。炭黑是本轮涨幅最大的品种,价格与单周涨幅双创历史新高;随着煤焦油价格回落,9月17日山东市场N330报价回落至11300元/吨至11500元/吨。聚羧酸减水剂单体续创年内新高,己内酰胺、己二酸等品种也普遍走高。

卓创资讯炭黑高级分析师刘肖在接受《证券日报》记者采访时表示,原材料大幅上涨将炭黑油价格推至历史新高,但成本传导不畅令行业单吨亏损创下历史新高,主流大厂集中减产。

面对原料涨价,产业链企业密集应对。山东华鲁恒升化工股份有限公司在近日举行的业绩说明会上表示,正通过优化原料供应、

提升长协煤比例、挖潜降耗等方式降本。淄博齐翔腾达化工股份有限公司则表示,正通过拓宽采购渠道、降低损耗,将涨价压力向内部和下游分摊。炭黑下游轮胎行业中,赛轮集团股份有限公司9月15日发布通知,自10月1日起上调TBR(卡车轮胎)价格2%至3%。

对于后市,市场焦点正从成本端转向需求端。多家机构提示,若成本端继续降温,本轮涨势的持续性将更取决于终端需求。从需求侧看,“金九”旺季成色总体不足;下游对高价原料普遍抵触,多维持刚需采购,部分环节因成本传导不畅出现亏损、减产压力上升;节前备货、秋肥启动及出口订单则给化肥行业提供阶段性支撑。