

商业航天驶入发展快车道

■本报记者 李万晨

近期,商业航天领域迎来政策支持与技术突破等多重利好,板块热度攀升,多家公司受到关注。

万联证券投资顾问屈放表示,国内商业航天近年来实现跨越式增长,成为尖端科技领域的创新“新引擎”,以及推动高端制造、数字经济协同发展的关键力量。2025年行业迈入规模化提速期,可回收火箭迭代、卫星量产突破以及高密度发射常态化,正为全产业链上下游企业带来巨大发展机遇。

政策红利持续释放

“当前,我国商业航天正迎来‘技术突破’与‘规模爆发’的拐点,商业通信、遥感卫星星座建设已进入实质实施阶段,卫星制造与火箭运载服务的市场竞争格局也已基本成型。”深圳市湾众咨询管理有限公司首席经济学家邱思明在接受《证券日报》记者采访时表示。

今年以来,国内商业航天领域捷报频传。在资本市场,根据IT桔子数据,截至11月30日,年内我国商业航天领域共发生投融资事件60起,金额合计超过95亿元。证监会官网显示,蓝箭航天空间科技股份有限公司、江苏屹信航天科技股份有限公司等商业航天企业已于年内启动上市辅导。

技术突破和应用落地方面,今年10月份以来,商业航天领域迎来高密度发射“爆发期”,长征八号甲运载火箭在海南商业航天发射场成功将卫星互联网低轨12组卫星送入预定轨道;千帆星座第六批组网卫星以“一箭18星”的方式成功发射;12月3日,朱雀三号遥一运载火箭在东风商业航天创新试验区发射升空,按程序完成了飞行任务,火箭二级进入预定轨道。本次任务虽未实现预定火箭一级回收目标,但检验了朱雀三号运载火箭测试、发射和飞行全过程方案的正确性、合理性,各系统接口的匹



截至11月30日

年内我国商业航天领域共发生投融资事件60起
金额合计超过95亿元

配性。在12月3日至4日举行的2025商业航天论坛上,多家商业航天公司展示了火箭发射、星座测控管理、空间在轨服务等产业链上各环节的最新进展。论坛上公布的数据显示,近年来,我国商业航天产业规模年均增长20%以上,预计到2030年可达到7万亿元至10万亿元。

政策红利的持续释放是商业航天产业驶入发展快车道的关键。2024年《政府工作报告》提出“积极打造生物制造、商业航天、低空经济等新增长引擎”。2025年《政府工作报告》再次提出,“推动商业航天、低空经济、深海科技等新兴产业安全健康发展”。

今年11月25日发布的《国家航天局推进商业航天高质量发展行动计划(2025—2027年)》,在商业航天领域部署五项重点举措。国家航天局于近期设立商业

航天司,相关业务正在逐步开展。“一系列政策表明,商业航天已被全面纳入国家航天发展总体布局,同时也向业界释放出我国商业航天产业正由快速扩张转向高质量发展的关键信号。”中国城市专家智库委员会常务副秘书长林先平在接受《证券日报》记者采访时表示。

中国城市发展研究院投资部副主任袁帅在接受《证券日报》记者采访时表示,客观来看,商业航天行业仍面临技术瓶颈、资金压力与国际竞争等挑战,尤其是运载火箭回收复用技术亟待突破,未来需政府、企业与科研机构协同发力,以政策为导向,以技术突破为核心,推动产业实现高质量发展。

广州兆运营营销咨询管理有限公司总监高承飞在接受《证券日报》记者采访时表示,随着应用端手机直连卫星、卫星物联网等场景快速落地,低轨星座建设将催生规

模化市场。行业将从技术验证迈入商业化盈利新阶段。

相关企业迎来发展机遇

随着商业航天产业迈入高速发展阶段,卫星制造、火箭发射、地面终端、运营服务等全产业链加速成熟,布局其中的上市公司等迎来发展机遇,多家公司已在细分领域实现业务突破。

陕西华达科技股份有限公司12月4日在互动平台表示,该公司高度重视商业航天发展,长期深度参与国家航天重大项目,自主研发并掌握了耐辐照、大功率等满足极端环境应用的航天级核心技术,并不断扩充商业航天的产品种类。该公司商业航天订单已按客户要求正常交付。

超捷紧固系统(上海)股份有限公司相关负责人称,“商业航天业务领域广阔,我们目前业务主

要为商业火箭箭体结构件制造,包括箭体大部段(壳段)、整流罩、燃料贮箱、发动机阀门等。我们在2024年已完成产线建设,客户涵盖国内多家头部民营火箭公司。”紫光国芯微电子股份有限公司相关负责人表示,“在商业航天领域,我们的回流刷新芯片、存储器、总线接口等系列产品正陆续导入,目前进展良好。图像AI可以应用到商业航天领域。商业航天产业链较长,集成电路需求量较大,基于现有产品我们还在不断地开拓新的应用场景。”

北京智帆海岸营销顾问有限责任公司首席顾问梁振鹏在接受《证券日报》记者采访时表示,商业航天产业链上市企业应在技术上聚焦火箭回收复用、卫星批量化制造等核心瓶颈,保障产业链自主可控;资金上借助资本市场优化资源配置,拓展多元融资渠道;生态上对接卫星互联网等应用场景。

保利发展35亿元斩获广州海珠区热门地块

■本报记者 陈 澧

12月5日,广州海珠区南泰路一宗地块吸引多家房企角逐,最终由保利发展控股集团股份有限公司(以下简称“保利发展”)以35亿元竞得,折合楼面价24389元/平方米,溢价率27.3%。

从指标来看,该宗地块容积率3.4,为综合用地(含住宅),地块需配建19.9万平方米商业物业,以及5.5万平方米地下空间,并同步建设中小学及市政道路后无偿移交政府。

“该地块区位优势明显,位于成熟的海珠西板块,周边多条地铁线路经过,生活配套十分成熟,汇集了宝岗汇、万科里、燕汇广场、乐峰广场等成熟商圈,且该地块将会配建大型商业,旁边还有三甲医院珠江医院。”中指研究院广州分院研究主管陈雪强向《证券日报》记者表示。

临近年末,广州供地节奏加快。中指研究院数据显示,截至11月末,广州12月份待出让的涉宅用地总数达20宗,既有主城区核心板块优质宅地,也有远城区宅地,20宗地块总起始价超254亿元。

今年以来,保利发展全口径销售额超过2000亿元,位居房企首位。但拿地方面相对谨慎,中指研究院数据显示,保利发展前11个月拿地金额为558亿元,位居第四。

近期,随着各地供地发力,保利发展也在择机加大补仓力度。例如,12月4日,保利发展拿下佛山南海区涉宅用地,成交金额12.66亿元,成交楼面价10000元/平方米。

除此之外,为保障现金流充裕,保利发展也加快了融资和资产盘活节奏。例如,11月27日,保利发展宣布2025年度第四期中期票据(品种二)发行情况,计划发行总额与实际发行总额均为29亿元。

12月4日,据上交所披露,中金-保利发展商业持有型不动产资产支持专项计划状态更新为已通过,拟发行金额16.58亿元。

“近期广州供地节奏加快,为房企拿地提供了较好的条件。龙头房企在优质地段上仍保持相对积极的投资节奏。”上海易居房地产研究院副院长严跃进对《证券日报》记者表示,对于保利发展而言,在销售规模保持行业领先、融资渠道保持稳定的背景下,围绕一线及核心城市补充优质资源,有助于加强其长期项目储备与全国化布局能力。

ST先河撤销其他风险警示获审核同意

■本报记者 张 晓 晔

12月5日,河北先河环保科技股份有限公司(以下简称“先河环保”)发布公告称,该公司撤销其他风险警示的申请已获深圳证券交易所审核同意,其股票将于12月5日停牌一天,12月8日开市起正式复牌并“摘帽”,证券简称由“ST先河”恢复为“先河环保”,股票交易的日涨跌幅限制保持20%不变。

2024年11月份,先河环保因2022年度报告存在虚假记载事项,收到河北证监局《行政处罚事先告知书》,根据《深圳证券交易所创业板股票上市规则》相关规定,公司股票于2024年11月12日起被实施其他风险警示,证券简称变更为“ST先河”。

面对危机,先河环保管理层开启一系列合规整改举措。2025年2月份,该公司审议通过《关于前期会计差错更正及追溯调整的议案》,对相关财务报告进行全面追溯调整,并由利安达会计师事务所出具专项审核报告。2025年11月29日,先河环保自查确认已不再触及风险警示情形,符合《创业板股票上市规则》的撤销条件,并于12月1日正式向深交所提交申请。

“摘帽”的背后,是先河环保经营与治理层面的同步发力。根据2025年半年报,该公司上半年归母净利润较去年同期增加579万元,主要系营业收入增加以及降本力度加大。接下来,公司在保证既有业务稳定发展的同时积极拓展新业务,并加大应收账款的回收力度,力争提升经营业绩。

与此同时,先河环保实际控制人姚国瑞通过一致行动人之间的股份转让进一步优化股权结构。今年3月份和8月份,其控制的智新达能分别通过司法划转、协议转让的方式受让了李玉国持有的合计10.37%股份,完成后姚国瑞实际控制公司15.37%的表决权,股权结构更趋稳定。市场分析认为,此举有助于减少内部决策摩擦,为战略执行提供保障。

添翼数字经济智库高级研究员吴婉莹对《证券日报》记者表示,先河环保在成功“摘帽”后,展现出摆脱历史包袱、经营企稳的积极信号。该公司2025年上半年营收与净利润实现同比增长,体现出基本面的改善。面向未来,该公司管理层明确了以市场开拓、数字化转型和培育新增长引擎为核心的战略方向。未来,先河环保能否实现业绩长期增长,最终取决于其新战略的执行效果及股权结构升级情况。

“此次‘摘帽’有利于打消市场对先河环保合规性的担忧,为其后续融资、业务拓展创造了有利条件。从行业趋势来看,环保产业受到国家重点支持,发展空间广阔。”中国企业联合会特约研究员胡麒瀚在接受《证券日报》记者采访时表示,对于先河环保来说,“摘帽”只是第一步,后续需用持续增长的业绩证明自身价值。

先河环保曾在2025年9月份的投资者交流会上表示,先河环保将持续加大市场开拓力度,准确把握市场形势和需求,科学制定营销策略,积极抢抓市场份额,扩大有效销售;加强数字化转型业务应用,在生态大脑、智慧运维、工业互联网等方面持续创新,加强关键核心技术突破,带动公司产业规模和业绩提升。同时,先河环保将进一步推进多措并举,塑造扁平化、敏捷化组织架构与激励机制,多措并举降本增效,全面提升经营质量与核心竞争力。此外,先河环保在巩固核心业务基本盘的同时,也将关注并培育多元化增长引擎。

“联想AI工厂”解决方案问世 加速千行百业智能转型

■本报记者 贾 丽

12月5日,联想集团有限公司(以下简称“联想”)召开发布会,正式推出“联想AI工厂”解决方案,助力企业数据中心完成从传统“算力中心”向高效“AI工厂”的智能化转型。同时,联想携手产业伙伴发布了业内首个模型训推服务标准《信息技术 算力服务 高性能训推服务能力要求》验证成果。

“AI工厂”加速落地

市场研究机构IDC预测,2025年中国智能算力规模同比增幅将超40%。全球企业AI支出将激增。麦肯锡于今年发布的调研报告显示,92%的企业计划未来三年提升AI投资,而仅有1%的企业认为已完成“成熟部署”。

在此背景下,联想提出“AI工

厂”,其核心是构建一套可管理、可复制且支持持续运营的标准化体系,帮助企业将传统的“算力中心”以及原本复杂、孤立的AI研发项目,转变为可管理、可复制、可持续运营的现代化AI流水线。联想副总裁、中国基础设施业务群总经理陈振宽表示,该方案将客户数据作为“原材料”,经过智能体开发平台与训练引擎的深度处理,最终交付可交付的智能体、垂域模型等成熟“产品”。

这座“工厂”的高效运转,依赖于坚实且智能的底层基础设施。其核心是全新升级的“联想万全异构智算平台4.0”。作为AI工厂的“中央调度系统”,该平台针对大规模应用的全生命周期进行了深度优化。

联想中国基础设施业务群战略管理总监黄山对《证券日报》记者表示,联想在智能化实践方面拥

有充足经验,并可以搭建较为健全的产业链和开放的体系。联想“AI工厂”能够广泛赋能外部生态。

据了解,联想“AI工厂”模式已经在部分企业落地实践。其中,联想与吉利汽车打造了供应链控制塔系统;助力理想汽车工厂实现了产线可视化,自动化率达78%;通过优化流程,使三一重工工厂效率提升超30%;在与利利的合作中,联想的供应链控制塔系统覆盖了伊利5大核心环节、15个决策节点。

“工厂”的“生产组件”也同步升级。联想发布了新一代AI服务器,其单处理器核数较上一代大幅提升,为AI训练与推理提供了更强大的算力支持。《证券日报》记者了解到,从深海勘探到智慧文旅,这套“AI工厂”体系正在将算力转化为切实的产业创新动力。

中国信通院云计算与大数据

研究所所长何宝宏认为,“AI工厂”为企业筑牢智能时代的“算力新基石”,加速千行百业的智能化转型。

为产业协同铺设“运行轨道”

AI算力服务领域标准亟待统一。联想正牵头推动行业“运行轨道”的建立,以进一步解决算力服务市场长期存在的性能承诺模糊等核心痛点。

南京大学高性能计算中心高级工程师盛乐标向《证券日报》记者表示,训推服务标准试图为千变万化的AI算力服务定义一个通用的“质量规格”,让企业能够像评估电力服务一样,清晰、公平地评估和选择算力服务。

围绕高性能训推产业链,众多上市公司正从硬件、解决方案等不同环节积极布局,推动AI应用落地。比如,神州数码集团股份有限

公司旗下子公司推一体机销售增长显著,并形成了覆盖多场景的产品矩阵。烽火通信科技股份有限公司、中国长城科技集团股份有限公司等公司也已涉足训推一体机领域。

联想服务器事业部总经理周韬认为,训练和推理是AI产业核心环节,标准的建立对产业链具有深远意义。对于算力服务提供商而言,相关标准提供了明确的性能优化指引和服务交付标杆;对于广大AI应用企业,尤其是中小企业,它降低了技术应用的门槛和风险,让大家能够更专注于业务创新本身。

在盛乐标看来,此次联想发布“AI工厂”解决方案,是产业协同的一次实践。通过提供从底层硬件、调度平台到顶层生产方法和服务标准的全栈支持,头部企业正从技术产品提供商,向AI生产范式与产业规则的共同制定者演进。

隆基绿能着力拓展BC产品海外市场

■本报记者 殷高峰

隆基绿能科技股份有限公司(以下简称“隆基绿能”)近期在BC(背接触技术)产品的海外拓展上持续加码。

12月5日,《证券日报》记者从隆基绿能获悉,隆基绿能近日与马来西亚国家石油公司(以下简称“Petronas”)正式达成合作,隆基绿能将其亚太市场清洁能源项目供应高效BC组件。

同时,双方还计划进一步推动隆基绿能中央研究院与Petronas研究院的交流互访,共同开展高水平BC技术示范项目。

“本次合作标志着双方战略合作关系迈向新高度。”隆基绿能相关负责人对《证券日报》记者表示。

Petronas是亚洲领先的国有综合能源集团之一,其旗下清洁能源子公司Gentari正通过可再生能源、

氢能及绿色出行三大支柱业务,为客户提供全价值链的低碳解决方案。

“本次合作,隆基绿能将以领先的高效BC产品与本地化服务能力,加速Petronas实现其宏伟的清洁能源目标。”上述隆基绿能相关负责人表示,在能源转型的浪潮下,隆基绿能将与Petronas强强携手,在亚太多个重点市场围绕大型光伏电站、储能等清洁能源项目开展全方位合作。

值得关注的是,隆基绿能近日在英国伦敦正式发布了BC技术平台及Hi-MO 9组件全球实证成果。

“来自多家国际权威技术服务机构的数据一致表明,相较于当前市场主流的TOPCon组件,Hi-MO 9在全球范围内实现稳定的单瓦发电量提升,增益幅度介于1.21%至3.92%之间,部分场景下表现尤为突出。”上述隆基绿能相关负责人表示,

作为隆基绿能BC旗舰产品,Hi-MO 9组件将在亚太高温、高湿等多种复杂应用场景中,为合作项目带来更高的价值增益。

这仅仅是隆基绿能近期持续拓展海外市场的一个缩影。在此之前,隆基绿能与马来西亚顶尖研究型学府马来西亚国立大学(以下简称“UKM”)正式签署战略合作备忘录,双方将聚焦太阳能技术创新与本土化人才培养,全力助推东南亚能源转型。

“本次合作,UKM将充分发挥其太阳能研究所(SERI)的科研优势,结合隆基绿能全球化的产业化经验,重点围绕联合技术研发、学术资源与光伏技术双向赋能、定制化课程开发与国际项目孵化等方面展开。”上述隆基绿能相关负责人表示,

作为产学研深度融合破解区域气候难题的典型样板,双方将携手为东南亚地区清洁能源技术开发与复杂

场景应用创造更大空间与可能。

此外,隆基绿能和法国能源巨头ENGIE与中国电力建设集团第三工程有限公司于近日正式签署阿布扎比哈兹纳1.5GW光伏项目合作协议。该项目是全球在建最大单体光伏电站,隆基绿能此次作为项目主要光伏组件供应商,将提供最新一代Hi-MO 9 BC组件。“隆基绿能‘不卷价格卷技术’,通过BC技术开辟了行业差异化破局之路。”万联证券投资顾问屈放在接受《证券日报》记者采访时表示。

隆基绿能2025年第三季度报告显示,今年前三季度,隆基绿能归属于上市公司的净利润同比减少约48%。同时,经营现金流由负转正,展现出强劲的复苏势头。

在屈放看来,这主要得益于BC产品在市场上较高的溢价空间,尤

其是海外市场。

在隆基绿能2025年半年度业绩说明会上,该公司董事长钟宝申曾表示,BC产品在海外市场具有明显的溢价优势。随着BC二代产能的攀升,隆基绿能计划进一步提升BC产品在海外市场的销售比例。

财报数据显示,截至2025年上半年,隆基绿能BC产品销量中约45%发生在海外市场。

目前,隆基绿能正加速BC产能的替换与建设,以满足快速增长的市场需求。根据该公司相关计划,到2025年底,隆基绿能的BC二代产能将达到50GW。

“随着隆基绿能BC产能的提升和海外拓展的持续推进,隆基绿能BC产品的海外市场份额有望进一步提升。”屈放称,隆基绿能近期密集的海外市场布局,有助于该公司在复杂的国际环境中稳步推进其全球化战略。