

2026 新春走基层

## 硬科技加持春节物流

本报记者 王镜茹

新春将至,年味渐浓。自1月下旬开始,全国网上“年货节”拉开帷幕,预计将持续至3月初。这场电商大促活动,在激活市场潜力的同时,也使物流业面临较大业务峰值压力。

1月27日,国家邮政局印发《2026年春运期间寄递服务保障工作方案》,强调要全力保障春节前人民群众年货寄递服务,有效保障春节期间基本寄递服务需求,有序组织节后行业恢复生产运行。邮政企业、快递企业要聚焦节前人民群众购置年货需求,及时揽收并按约定提供寄递服务。

截至目前,顺丰控股股份有限公司(以下简称“顺丰”)、京东物流股份有限公司(以下简称“京东物流”)、圆通速递股份有限公司等物流公司相继宣布春节服务“不打烊”,部分企业还动态调整了春节期间的快递服务费。

## 物流服务“上新”

除夕临近,作为春节消费的重头戏,年夜饭外送正从“送得到”跃升至“送得好”。今年春节,杭州顺丰同城实业股份有限公司(以下简称“顺丰同城”)与多家老字号、人气餐饮品牌建立合作,已连续第六年开启“年味专送”服务。

顺丰同城相关负责人在接受《证券日报》记者采访时表示:“我们已在全国各地投入充足运力。依托弹性运力底盘,智能调度系统和专业管理体系,今年春节平台预计将一步在运力保障、定制化服务等方面优化升级。”

据了解,顺丰同城针对不同菜品的特征制定了精细化的包装标准;对于盆菜、老火靓汤等大件硬菜,采用专业减震与加厚保温技

术;对于海鲜、刺身等时效敏感型食材,则通过冷链接驳保障鲜度。此外,针对高端酒店的外送需求,配送环节甚至延伸至餐桌布置、餐具回收等服务,将餐饮品牌的服务范围从店内拓展至消费者的家庭场景。

对于假期出游的市民来说,“轻装出行”则成为旅行新选择。在三亚火车站,顺丰工作人员正有序核单、装车。旅客只需将行李交给工作人员,即可轻装前往景区游玩,行李将准时送达酒店;返程时,游客仅需在酒店扫码下单,行李便可直送机场或车站服务点。

顺丰相关负责人表示,围绕“全域轻松行”这一核心定位,顺丰依托全国资源网络,打通交通枢纽、景区和酒店三大场景,构建起闭环式服务体系。截至2026年1月底,顺丰行李寄递服务已进驻全国500余个交通枢纽、300余家景区,覆盖超过2万家酒店。

其他头部物流商也在各自擅长的垂直场景中各显身手。德邦物流股份有限公司发挥大件物流优势,针对按摩椅、全屋家电等大件年货推出“送装一体化”服务;极兔速递有限公司等新势力则深耕下沉市场,为农特产品进城开辟专属通道,助力乡镇年货节释放消费活力。

## 全链路“科技味”十足

除服务升级外,快递企业亦加大了科技投入,从前端需求预测、中端智能分拣到末端无人配送,全链路赋能春节物流。

在杭州市上城区,杭州迅蚁网络科技有限公司(以下简称“迅蚁科技”)新春年货无人机配送服务已投入使用。在吴山广场起降点,一架架无人机在工作人员引导下



图①迅蚁科技无人机正在送货

图②顺丰同城骑手正在送货

公司供图

完成装货、起飞、降落的标准化流程。市民通过“闪送”小程序下单后,糕点、生鲜等年货被快速打包送上“空中专线”。以吴山广场至申花的配送线路为例,传统地面配送需要40分钟,而无人机仅用15分钟即可完成投递,整体效率提升超60%。

迅蚁科技相关负责人对《证券日报》记者表示:“春节期间即时配送需求高度集中,无人机主要承担‘短半径、高时效’的补充运力角色,既缓解地面骑手的高峰压力,

也能提升生鲜年货等时效敏感型商品的履约稳定性。”

京东物流则推出了行业首个“AI年货地图”。该地图整合历年消费数据、地域偏好、运力状况等多维信息,精准预判各地需求差异。例如,广东养生壶热销、川藏猫粮需求旺盛、东北牛奶紧俏,据此实现“订单未下、货已先行”的前置发货。

京东物流相关负责人表示,今年春节期间,京东物流旗下所有“亚洲一号”智能产业园将全天候

运转,同时联动数百个区域智能仓库构建全域稳定履约网络,提供“当日达”“次日达”等服务。

深度科技研究院院长张孝荣对《证券日报》记者表示:“今年春节物流呈现出明显的品质化升级趋势。企业不再单纯拼运力、拼价格,而是通过无人机配送、大数据预测等科技手段缓解节假日期间的供需错配问题。在全产业链协同推动下,物流体系实现常态化‘不打烊’运转,成为保障春节消费平稳运行的重要支撑。”

## 航空运输板块迎春运红利 多只基金“提前介入”航司股

本报记者 彭衍菘

2026年的春运大幕已开启。根据今年有关放假安排,此次春节假期被称为“史上最长春节假期”。长假的预热带动了出行航运订单的增长。与此同时,近期航空运输板块迎来需求复苏与业绩改善的双重利好,相关个股表现活跃,提前布局的公募基金也收获颇丰。

Wind资讯数据显示,截至2月10日,开年以来,多只航司个股业绩预喜。整体上,万得航空运输指数上涨3.28%,中证全指航空运输指数上涨2.55%。此前在2025年第四季度提前布局航空板块的多只公募基金,凭借精准的“左侧布局”收获颇丰,多只产品开年以来的净值增长率超8%。

## 春运需求放量 航司业绩向好

2026年春运自2月2日启动以

来,民航出行需求持续释放,为航空板块提供了强劲的短期催化。民航局数据显示,春运首日全国民航预计保障航班19080班,运输旅客219万人次。春运期间,全国民航旅客运输量有望达到9500万人次;预计保障航班78万班,日均19400班,同比增长5%。传统的返乡流、探亲流与旺盛的旅游客流叠加,为航司业绩提供支撑。

来自综合运输春运工作专班数据显示,2026年2月9日,民航客运量233.6万人次,比2025年同期增长3.8%。

个股层面,今年以来相关标的表表现活跃。Wind资讯数据显示,截至2月10日收盘,今年以来航空运输板块多只个股实现上涨,中国东航、华夏航空累计涨幅均超3%。

股价走强的背后,是多家航司业绩明显改善。例如,中国东航预计2025年实现扭亏为盈,利润总额预计2亿元至3亿元,全年运

输总周转量、旅客运输量分别同比增长10.82%和6.68%;南方航空预计归母净利润与扣非净利润双双扭亏为盈,经营效益持续优化;华夏航空预计2025年归母净利润5亿元至7亿元,同比增长86.59%至161.22%,受益于国内因私出行需求旺盛,该公司通过优化支线网络、提升干支衔接效率,实现航班量与客座率双升。

## 提前布局 多只基金产品业绩领跑

早在2025年第四季度,部分基金经理已敏锐捕捉到航空企业的业绩拐点信号,果断启动“左侧布局”,如今正收获布局成果。从持仓变动来看,广发多因子混合成为仓位最突出的产品之一,其2025年第四季度对中国东航、南方航空的增持量分别达2.12亿股、1.61亿股,是这两只个股的最大增持基金;汇丰晋信中小盘股票、交银瑞元三年定期开放混合、中海优质成长混合则分别成为吉祥航空、华夏航空、广联航空的最大增持基金,增持量分别为729.07万股、392.81万股、82.67万股。

精准的布局直接转化为亮眼的业绩。截至2月10日,汇丰晋信中小盘股票开年净值增长率达10.43%,交银瑞元三年定期开放混合、中海优质成长混合、广发多因子混合分别上涨10.40%、8.79%、5.46%,均大幅跑赢同期各自业绩比较基准收益率。

基金经理的投资逻辑在四季报中清晰可见。交银瑞元三年定期开放混合基金经理杨金金在分享投资策略时直言:“避开当前市场热门但是昂贵的方向,提前布局长期业绩有望迎来盈利拐点的分子龙头白马股。”这一思路恰是航空板块投资的核心——在行业供需格局改善、业绩拐点显现但尚未成为市场热点时

提前介入,静待行情催化。

对于航空运输板块的后续表现,多位业内人士认为,该板块需求复苏与业绩改善的逻辑将持续深化。前海开源基金首席经济学家杨德龙对《证券日报》记者表示,当前春运出行热度为板块提供短期催化。中长期来看,居民出行需求的持续释放、航空业供给侧优化以及企业盈利水平的稳步提升,将共同支撑板块估值修复。

艾媒咨询CEO兼首席分析师张毅在接受《证券日报》记者采访时表示,航空运输板块的投资价值主要体现在三个方面:一是需求端,国内旅游、商务出行需求逐步复苏,春运等节假日出行高峰进一步验证需求韧性;二是业绩端,航司从扭亏为盈到盈利持续增长,业绩拐点明确,盈利能力逐步改善;三是估值端,当前板块估值仍处于历史相对合理区间,随着业绩兑现,估值有望进一步提升。

钠电池迈向规模化应用阶段  
多个细分应用场景有望进一步渗透

本报记者 冯雨瑶

日前,重庆长安汽车股份有限公司(以下简称“长安汽车”)携手宁德时代新能源科技股份有限公司(以下简称“宁德时代”)发布全球钠电战略,推出全球首款钠电量产乘用车,计划于2026年年中上市。后续,长安汽车旗下阿维塔、深蓝、启源等多品牌将陆续搭载钠电池。这标志着钠电池从实验室走向规模化应用阶段。

钠电池是一种使用钠离子作为电荷载体完成充放电工作的二次电池。与锂电池相比,钠电池具有资源丰富、开采成本低、适用的温度范围广、快充和倍率性好、热失控风险相对较低等多方面优势。

ICC鑫椤数据显示,2025年我国钠离子电池产量为3.45GWh,同比增长96%。2025年,我国钠电正极总产量1.1万吨,同比增长101%,2026年钠电正极落地产能预计将突破12万吨。

钠电池的产业化进程,离不开龙头企业的领航。据宁德时代介绍,2026年将在换电、乘用车、商用车、储能等领域大规模应用钠电池。

惠州亿纬锂能股份有限公司(以下简称“亿纬锂能”)前瞻探索钠离子电池在储能领域的应用,2025年9月份,该公司首套大容量钠离子电池储能系统在荆门基地成功并网调试,正式转入商业化运行阶段,标志着公司在新型储能技术领域实现关键突破。

此外,亿纬锂能在投资者互动平台上透露,亿纬钠能总部项目动工仪式于2025年12月份正式举行,园区建成后将成为国内领先的钠电产业基地。其中,2GWh钠电产能将有效填补市场供需缺口,推动储能、AIDC(人工智能数据中心)等场景规模化应用,助力降低新能源产业对锂资源的依赖。

“与锂、铅酸等电池技术相比,钠电池产业化进程目前处于商业化导入末段,正在向成长期迈进。”陕西巨丰投资资讯有限责任公司高级投资顾问朱华雷对记者表示,从技术角度看,产业目前已完成相关的技术验证。在产能方面,钠电池产能呈现快速扩张态势。

深度科技研究院院长张孝荣对记者表示,钠电池的产业化进程已跨过实验室导入期,正处于产能爬坡与标准建立的规模化应用初期,已有少量的乘用车量产装车,但成本优势尚未完全释放。

钠电池作为锂电池的重要补充,正在构建与锂电池“共生共荣”的新格局。

东莞证券发表研报认为,锂电池材料价格上涨是推动钠电池产业发展的核心驱动力之一。其预计,2026年钠电池成本有望降至0.40元/Wh以下,接近磷酸铁锂电芯价格水平。随着技术迭代和规模效应,未来钠电池成本有望进一步下降至0.30元/Wh以下,性价比优势将更加凸显。

“储能是钠电池实现规模化应用的重要突破口。”张孝荣表示,储能看重钠电池的宽温域、高安全与低成本优势。另外,钠电池应用在一些低端、对能量密度要求不高的场景中时,其成本与环保优势凸显,可替代铅酸电池,市场接受度更高。

尽管钠电池在2026年已进入商业化导入期并向成长期过渡,但朱华雷也提醒道:“当前,钠电池产业化仍面临技术、成本、供应链与市场认知等多维度挑战。比如,其核心材料如硬碳负极成本较高,电解液体系不成熟,正极材料路线未统一。此外,在制造工艺上仍缺乏统一标准。”

(上接A1版)

“因此,更可能的路径是在现有第五套标准框架下,通过审核实践逐步明确对研发投入、技术成熟度、商业化进展等方面的重点关注口径,形成事实上的行业适配指引,从而在支持优质企业上市的同时,提高审核的可比性和稳定性。”唐劲草进一步表示。

## 市场关注四大焦点

市场规模的快速增长,也为人形机器人行业的资本化发展提供了坚实基础。

中国信通院发布的《人形机器人产业发展白皮书(2025)》显示,2025年全球人形机器人市场规模达170亿元(人民币,下同),中国市场规模突破85亿元,占全球比重超50%,全年出货量1.2万台,同比增长42%。中国已成为全球人形机器人市场的核心增长极。摩根士丹利预计,到2050年,人形机器人市场规模将达到5万亿美元,部署量10万台,约每10人拥有1个人形机器人。

在行业资本化加速的背景下,资本市场对人形机器人企业的关注重点也逐渐清晰。周力表示,市场关注点本质上围绕“硬科技成色”和“可持续发展能力”两大核心,具体可分为四个维度:一是核心技术壁垒,关注企业自主研发、专利质量、研发投入的持续性等;二是商业化落地能力,看企业量产能力、场景落地进度、客户质量和收入增长潜力;三是财务合理性,不只看盈利与亏损,更关注研发投入效率、现金流与估值,规避盲目烧钱;四是风险防控能力,考察企业应对技术迭代、供应链波动等风险的应对预案。

田利辉认为,市场的关注点集中于三方面:一是技术硬实力,包括算法的原创性、关键零部件自主化及专利壁垒;二是商业化路径,如有无明确的场景锚定、成本下降曲线及客户验证案例;三是风险韧性,涵盖供应链安全、政策合规性与团队执行力。投资者须以“技术可实现度”与“市场可扩张性”为标尺,甄别企业能否从实验室明星转化为产业支柱。

上市并非终点,而是企业高质量发展的新起点。唐劲草表示,人形机器人企业在上市后仍将长期处于高研发投入状态,团队的长期主义导向、股权结构稳定性以及对资本市场预期管理的能力,将直接影响企业的中长期估值表现。IPO只是企业发展的一个节点,真正决定其资本市场价值的,仍然是上市后的持续执行能力与产业兑现能力。

## 卡位海上经济新风口

## A股上市公司海洋工程赛道迎密集订单

本报记者 陈红

2月份以来,海洋工程产业迎来订单密集发布期,相关A股上市公司接连披露相关中标及签约公告,业务覆盖海上风电装备制造、船舶建造、海洋工程施工等多个细分领域,订单金额从数亿元到数十亿美元不等,既彰显出我国海工产业在技术升级与市场需求双重驱动下的发展活力,也印证了海上经济已成为制造业上市公司重点布局的核心赛道。

具体来看,2月10日晚间,天顺风能(苏州)股份有限公司发布公告称,公司海工板块全资子公司2025年12月至今,新签订或中标海工导管架、单管桩等订单累计约8.7亿元。

上海电气风电集团股份有限公司2月2日通过官微发布消息称,该公司成功中标福建华电长乐外海K区55万千瓦海上风电项目,将为该项目提供31台海神平台18MW大容量机组。2月6日,公司再捷报,成为申能海南CZ2海上风电示范项目二期风力发电机组(含塔筒)设备采购标段I、II的第一中标候选人,上述两个标段中标总容量576MW,顺利拿下年度海风市场“开门红”。

工程施工环节迎来重磅中标。2月7日,中国铁建股份有限公司旗下全资子公司中国铁建港航集团有限公司中标某海上风电项目一期风机基础建造与安装标段二,中标金额约52.4亿元。船舶制造领域的龙头企业也迎

来大额订单。2月5日,中船海洋与防务装备股份有限公司发布公告,公司控股子公司中船黄埔文冲船舶有限公司与EVERGREEN MARINE (ASIA) PTE LTD.签订16艘3000TEU支线集装箱船建造合同,合同交易金额在7.36亿美元至8.96亿美元之间,船舶计划于2028年至2030年完成交付。公告显示,该支线集装箱船为公司主建船型,合同的履行预计将对公司现金流及后续经营业绩产生积极影响。

此外,海洋工程制造与海外交付领域传来新进展。2月4日,大金重工股份有限公司在披露的投资者关系活动记录表中表示,该公司曹妃甸深远海海工基地已于2026年1月初获得客户批量生产许可并进入产能爬坡阶段,该基地年设计产能50万吨,主打15MW—25MW风机配套的超大型超重型单桩基础、导管架等产品;2026年公司将主要交付在

手海外海风单桩项目,以DAP(目的地交货)模式实现海外本地化交付。《证券日报》记者梳理各家上市公司公告发现,此次海洋工程订单集中发布呈现出鲜明的行业特征:订单实现了从风机整机、基础构件等核心装备到船舶制造、工程施工等配套环节的全产业链覆盖,产业协同发展态势凸显;产品端全面向高端化、大型化升级,大容量风电机组、超重型单桩基础、大型导管架成为订单主流,贴合行业发展趋势;市场布局实现内外并举,既有国内沿海省份的海风项目订单,也有海外船舶建造、海工产品交付的业务突破,企业国际化布局步伐加快。

浙江大学城市学院副教授林先平在接受《证券日报》记者采访时表示:“此次海洋工程赛道订单密集释放,是国内新能源产业链规划与全球海洋经济发展双重推动的结果。同时,海洋工程产业与海洋养殖等业

态融合,让产品应用场景从单一新能源装备向多元化海洋工程产品延伸,为产业发展打开新的增长空间。”

盘古智库(北京)信息咨询有限公司高级研究员余丰慧对《证券日报》记者表示:“技术实力与产能配套已成为海洋工程行业的核心竞争力。海洋工程装备大型化、高端化趋势,对企业研发设计、生产制造能力提出更高要求,具备核心技术储备、规模化产能布局的企业,更易在订单竞争中占据优势。海外市场拓展则要求企业打造全球化产能布局与供应链管理能力,实现从产品出口向本地化交付、全球服务的转型,这也是行业未来的重要发展方向。”

上市并非终点,而是企业高质量发展的新起点。唐劲草表示,人形机器人企业在上市后仍将长期处于高研发投入状态,团队的长期主义导向、股权结构稳定性以及对资本市场预期管理的能力,将直接影响企业的中长期估值表现。IPO只是企业发展的一个节点,真正决定其资本市场价值的,仍然是上市后的持续执行能力与产业兑现能力。