

商业航天单笔融资金额走高背后：投资人开始抢额度 多家企业推进IPO

■本报记者 李乔宇

“自去年年末起,商业航天项目便开启了额度争抢模式。”一位商业航天领域的一级市场投资人告诉《证券日报》记者。

近期,商业航天领域的投融资热度显著提升,单笔融资金额持续走高。今年2月份以来,商业航天领域已完成多笔融资。

《证券日报》记者在采访中了解到,商业航天产业投融资热度提升,一方面是由于行业发展空间广阔,多款国产可回收火箭即将首飞,持续推高市场关注度;另一方面是二级市场板块热度传导,带动一级市场投资情绪;同时,政策对商业航天企业IPO的支持,对资金加速涌入该赛道起到了关键作用。

头部企业受资本追捧

2月12日,星际荣耀航天科技集团股份有限公司(以下简称“星际荣耀”)在其官方微信平台宣布,公司完成D++轮融资,金额达50.37亿元,此次募集资金将主要用于进一步加快星际荣耀可重复使用液氧甲烷运载火箭型号研制及商业化进程等方面。50.37亿元这一额度再度刷新我国商业火箭企业单笔融资金额最高纪录。

同日,北京箭元科技有限责任公司(以下简称“箭元科技”)亦宣布完成了由多家头部市场化机构参与的B轮融资,此次融资完成后,箭元科技正式迈入规模化发展阶段。

2月14日,合肥星火空间科技有限公司宣布完成数千万元天使+轮融资,累计融资超亿元,融资所筹资金将

用于公司电循环火箭发动机、火箭产品研发、人才队伍的建设培养以及生产试验基地建设等方面。另据企查查信息,2月10日,银河航天(北京)网络技术有限公司完成C轮融资。

锦沙资本总经理、管理合伙人刘尚告诉《证券日报》记者:“自去年12月26日以来,商业航天领域投融资市场活跃度持续提升,部分商业航天项目甚至需要争抢投资额度,头部企业成为资本重点追捧对象,预计后续商业航天领域还将迎来更多大额度的融资事件。”

“商业航天曾经是个相对冷清的赛道,但如今商业航天企业的烦恼已从‘到哪里找钱’转变为‘如何拒绝投资人’。”刘尚表示。

亦有多位商业航天企业相关负责人向《证券日报》证实,当下,一级市场投资人抢额度现象确实存在。

某商业航天企业投融资负责人向《证券日报》记者表示,当下商业航天企业尤其是头部企业步入发展关键期,叠加资本市场上市通道开放等因素共同推高产业投融资热度。该负责人所在公司的融资计划也在有序进行,面对多家投资机构的橄榄枝,该公司将优先选择耐心资本。该负责人表示,“十五五”期间,政策红利有望持续释放,耐心资本更有利于行业与公司的高质量发展。

投融资环境优化

政策支持力度的加大是推升商业航天产业投融资市场热度的关键因素。

2025年12月26日,上交所公布《上海证券交易所发行上市审核规则适用指引第9号——商业火箭企业适用科



创板第五套上市标准》(以下简称《指引》),支持正处于大规模商业化关键时期的商业火箭企业,适用第五套上市标准登陆科创板。

2025年6月18日,证监会发布《关于科创板设置科创成长层 增强制度包容性适应性的意见》。其中提到,扩大第五套标准适用范围。根据产业发展和市场需要,支持人工智能、商业航天、低空经济等更多前沿科技领域企业适用科创板第五套上市标准,加大对新兴产业和未来产业的支持力度。

在此背景下,多家商业航天企业积极推进IPO进程。目前,蓝箭航天空间科技股份有限公司科创板IPO申请获受理;中科宇航科技股份有限公司已完成IPO辅导;星际荣耀空间科技股份有限公司、北京星河动力航天科技股份有限公司、北京微纳星空科技股份有限公司等企业亦在推进IPO。

热点叙事升温 公司更需守住信披边界

■ 刘 钊

近期,证监会宣布对广东某上市公司立案调查,原因是该公司在网络互动平台就相关业务进行回复时,存在人为策划自问自答的情况,其信息披露构成误导性陈述。

据梳理,这已是今年以来第四家因涉嫌误导性陈述而被立案调查的上市公司。在资本市场信息传播渠道更加多元、节奏更快的背景下,上市公司如何把握对外表达边界,已成为公司治理中的重要议题。

误导性陈述的产生,往往并非源于刻意造假,更多出自表述把握不严谨。近期资本市场误导性陈述事件多发,并非偶然。一方面,产业主题切换加快,脑机接口、人工智能、算力、新能源等概念热度高,部分公司在投资者关系管理中更倾向于用概念化、结果化的表达争取关注;另一方面,互动平台问答频率高、传播速度快,个别主体将其视作低成本传播渠道,弱化了与定期报告、临时公告同等标准的合规审视。更深层的原因在于,一些公司内部信息流转、口径管理和合规复核机制不够健全,业务部门的技术描述与披露口径之间缺少有效隔离与校验,导致表述夸大、边界模糊,最终滑向误导。

从公开信息看,涉事回复围绕热点技术和产品进展展开,部分措辞具有较强确定性和前瞻性,而后续公告则提示相关产品尚处市场培育期、尚未实现规模化销售,对当期业绩影响有限且未来销售存在不确定性。前后信息之间的落差,容易在短时间里放大市场预期。即便未必引发剧烈波动,也会对投资者判断形成偏差,这本身就损害了信息披露的严肃性。

近年来,网络互动平台已成为上市公司与投资者沟通的重要窗口。一问一答之间,内容往往迅速传播至二级市场乃至社交媒体,形成更广泛的舆论扩散。在这种情况下,互动回复不再是简单的日常交流,而是公司信息披露体系的组成部分。将其视作营销工具或概念输出渠道,无疑会加大合规风险。

笔者认为,避免误导性陈述问题的关键不在于减少沟通,而在于提升沟通的专业化和制度化水平。首先,上市公司应将互动平台回复纳入信

息披露内控体系,建立与公告同等标准的审核机制。涉及敏感事项时,须经过多部门交叉复核,确保口径与已披露信息一致,避免形成陈述性误导。

其次,应强化“阶段性表达”意识。对于尚处研发或测试阶段的产品,应明确界定技术验证、样机试制、小批量试产与规模化量产之间的区别;对于合作事项,应区分意向协议、框架协议与正式合同;对于收入影响,应说明确认条件和节奏。把不确定性讲清楚,本身也是对市场负责。

再次,上市公司需要构建稳定的对外沟通口径管理机制。当前,热点题材轮动加快,证券事务部门面临高频提问压力,但越是处于风口之上,越应保持冷静与克制。建立常见问题标准答复库,对高风险领域设置表达红线,避免临时发挥,是降低误导风险的有效方式。

更重要的是,从治理层面看,误导性陈述问题本质上与公司价值观和文化导向相关。如果管理层过度强调市值管理、市场关注度或概念标签,而弱化长期业绩与核心竞争力建设,信息披露自然容易偏向情绪化表达。反之,当企业将真实经营成果作为核心叙事,沟通内容自然以数据和事实为基础。信息质量,最终源于经营质量。

资本市场的运行逻辑建立在信息对称与诚信基础之上。互动平台、投资者说明会、媒体沟通等渠道,为上市公司提供了更多展示窗口,也意味着更高的自律要求。在市场环境复杂多变、产业主题频繁切换的背景下,越是处于风口的公司,越需要以审慎态度对待每一次对外表述。

资本市场的定价基础是信息质量。越是在主题轮动加速、市场情绪易被触发的阶段,越需要以真实、准确、完整的信息披露稳定预期。对误导性陈述的持续从严监管,既是对投资者合法权益的保护,也是推动上市公司回归价值创造、提高治理水平的应有之义。



线下消费商业设施设备更新提速 多家商业综合体春节假期全新亮相

■本报记者 杜雨萌

随着线下消费商业设施的设备更新被首度纳入“两新”(大规模设备更新和消费品以旧换新)政策,2026年春节假期,上海、浙江、四川等地一批完成设备更新的商业综合体全新亮相:商场里的老化电子屏被换成新的LED屏,卫生间和客梯进行了无障碍改造,通风、照明、配电等设备的焕然一新,这些都让消费者切实感受到了看得见的升级。

“相较于之前,2026年‘两新’政策在支持范围上进一步优化,其核心逻辑是聚焦民生痛点、疏通消费堵点,实现投资消费双轮驱动,将设备更新与民生保障、消费提振深度绑定。”苏宁银行特约研究员付一夫在接受《证券日报》记者采访时表示,今年新增的设备更新领域精准覆盖了人口老龄化、城市更新与

线下商业提质三大刚需,体现了“补短板、惠民生、促消费”的政策协同。其中,线下消费商业设施的设备更新对于线下的拉动具有中期持续性,核心拉动周期预计覆盖政策实施全周期并延续至下一年度,形成“即期焕新一中期业态迭代—长期习惯沉淀”的梯次效应。

国家信息中心经济预测部政策仿真研究室副研究员袁剑琴进一步提出,从直接效应来看,支持线下消费商业设施的设备更新,有利于破除消费的物理瓶颈和体验限制,将潜在的消费意愿转化为现实的消费行为。从间接效应来看,通过推动线下消费商业设施的设备更新,可提升消费供给体系的质量与效率,助力培育新型消费业态,畅通“投资优化供给—供给创造消费需求—消费引领新投资”的循环联动。

去年底召开的中央经济工作会议将“坚持内需主导,建设强大国内市场”置于2026年八项重点任务之首,并将“优化‘两新’政策实施”作为推动该项任务落实的重要内容之一。在此背景下,2026年“两新”政策在设备更新领域的优化举措,不仅在支持范围上做“加法”提效能,还在投资门槛上同步做“减法”,即进一步降低申报项目的投资门槛,加大对中小企业的支持力度,扩大政策惠及面。

“中小企业是经济的‘毛细血管’,数量庞大、机制灵活,是技术创新的重要源泉和就业的主要容器。降低申报设备更新项目的投资门槛,不仅能够扩大政策的惠及面,还能进一步增强有效投资的后劲。”袁剑琴说。

付一夫也认为,降低申报设备更新项目的投资门槛,将对中小企业形成精

准赋能,有利于解决其升级资金不足、申报难等问题,激活其技术改造动力。同时,这也将向上游传导出大量智能化、绿色化设备需求,向下游催生更多创新消费场景。

目前,2026年第一批936亿元超长期特别国债支持设备更新资金已经下达,付一夫称,财政资金的杠杆作用将进一步释放,从而带动更多社会资本参与。从稳投资来看,此举将强化投资对经济的支撑作用;从扩内需来看,产业链设备升级有利于带动上下游产业链需求扩张,民生端供给优化有利于释放居民消费潜力,进而形成投资与消费双轮驱动;从稳增长来看,由于资金投向兼顾产业升级与绿色低碳转型,这也将推动经济结构持续优化,同时以项目落地带动就业、稳定居民收入预期,为全年经济平稳运行夯实基础。

日辰股份2025年核心财务指标全面向好

■本报记者 刘 钊

2月23日晚间,青岛日辰食品股份有限公司(以下简称“日辰股份”)发布的2025年度业绩快报显示,公司全年经营业绩实现跨越式增长,营收与利润指标双双创下亮眼成绩。

数据显示,2025年日辰股份经营表现多点开花,核心财务指标全面向好,全年实现营业收入4.68亿元,同比增长15.70%,营收规模稳步扩大;盈利水平更是实现大幅提升,营业利润达9675.45万元,利润总额9648.17万元,同比分别增长26.22%和26.16%;归属于上市公司股东的净利润为8421.04万元,同比增长31.87%;扣除非经常性损益后的净利润8375.78万元,同比增幅

高达51.26%,盈利质量显著优化;基本每股收益0.8664元,同比增长32.50%,加权平均净资产收益率提升至11.30%,较上年增加2.30个百分点,股东回报率持续提升。

日辰股份相关负责人对《证券日报》记者表示,公司业绩增长主要得益于市场拓展与新品研发带动销售规模扩大,同时通过降本增效、优化供应链协同、强化精细化管理等举措,运营效率与盈利质量得到有效提升。其中扣非净利润的高增幅,还受上年取消股权激励计划导致同期基数较低的影响。

在主业稳健增长的基础上,日辰股份积极探索多元化发展路径,精准布局AI大数据领域。根据此前公告,该公司拟以1.66亿元受让北京东方金信科技

股份有限公司(以下简称“东方金信”)10.89%股权,并以1亿元对其进行增资,合计斥资2.66亿元取得标的公司13.12%股权。

作为国内大数据基础软件领域的领军企业,东方金信深耕行业十余年,该公司围绕数据全生命周期构建了“AI-Seabox”全栈产品体系,涵盖多模态数据智能基础设施、人工智能核心引擎及企业智能体等核心产品,服务客户超2000家。财务数据显示,该公司2025年前9个月实现净利润1153.67万元,较2024年的微亏状态成功扭亏为盈,经营状况持续改善。

值得注意的是,如东方金信未在2027年12月31日前实现合格上市,或出现实际控制权变更、重大违约等情形,

日辰股份有权要求其实际控制人回购股权。

日辰股份上述负责人进一步表示,完成本次交易后,公司短期内可能面临一定资金压力,但本次投资是基于战略与财务维度的审慎决策。交易完成后,公司将通过定期获取财务报表,行使股东权利等方式跟踪标的公司发展,在不影响主业的前提下探索财务投资收益。

北京博星证券投资顾问有限公司研究所所长邢星对《证券日报》记者表示,日辰股份在2025年实现了食品主业的高质量增长,同时通过战略投资切入高景气的AI大数据赛道,为企业长远发展开辟了新的价值增长空间,未来其主业稳健发展与投资业务协同赋能的发展模式值得期待。

(上接A1版)

魏凤春表示,资本市场改革的核心在于制度筑基,要以深化注册制改革为抓手,强化上市公司治理与信息披露刚性约束,健全中长期资金入市、退市常态化、投资者保护等基础制度,用制度确定性对冲外部环境的不确定性。

罗志恒认为,要继续深化资本市场改革,让更多优质公司入市,强化退市监管,打击欺诈发行和财务造假等行为,保护投资者合法权益等,从根本上

提高上市公司质量,增强投资者信心;进一步提高分红比例并落实分红,强化资本市场的吸引力;持续推动中长期资金入市的落地实施,增加市场的源头活水;此外,还需要逐步建立更加规范化的股市平准基金,完善市场稳定机制。

陈雳表示,要聚焦提质量、深改革,持续提升市场内生动力与投资价值。严把上市公司入口关,健全退市、分红、回购等制度,推动提高上市公司质量;深化发行、交易、并购重组等基础制度

改革,持续引入养老金、保险资金等中长期资金,引导机构践行长期投资、价值投资,以稳定资金面增强市场韧性,平衡投融资两端,增强市场服务实体经济能力。

卢哲则从三方面提出改革发力方向,一是要以供需节奏,合理把握IPO、再融资及减持的节奏与力度,兼顾实体经济需求与二级市场承载力,促进动态平衡;二是以长钱优结构,持续引导保险、社保、年金与理财等中长期

资金入市,优化投资者结构,推动长钱长投以平抑短期波动;三是以改革增活力,深化注册制改革,完善基础制度,在高水平开放中提升市场韧性与吸引力,共同支撑资本市场行稳致远。

此外,资本市场的稳定发展离不开宏观经济的坚实支撑。明明表示,还需加强稳增长支持力度,财政政策、货币政策更加积极,配合一揽子稳增长政策,促进经济企稳回升,为资本市场平稳运行筑牢基本盘根基。

文旅商体展融合 花样消费任选 上海徐汇区“织”就城市生活新图景

(上接A1版)

郑世卿还特别强调了战略定力的重要性。“很多人不知道,衡复街区的火爆绝非三五年能打造出来的,而是二十多年的持续投入。徐汇敢为人先,2012年就把徐家汇源景区创建成为中国第一个‘开放式都市景区’,把商业、交通、社区与15处历史文物点整合成一体,这既是文旅商体展融合的绝佳样板,也开创了全国先河。”郑世卿说。

值得一提的是,“西岸生活”作为徐汇西岸区域最大的线上社群服务平台,扮演着文旅商体展融合重要转化工具。截至2026年初,“西岸生活”会员数已超200万,不仅覆盖徐汇滨江超过50个文体场馆的票务、服务信息,还打通了区域内的多个商业体、16个停车场并实现积分互兑。

对于“西岸生活”平台,上海财经大学中国式现代化研究院特聘研究员劳轲龄表示:“它在融合生态中,既是各类资源的整合者,也是精准捕捉需求的挖掘者,更是构建合作体系的生态构建者。通过技术整合、场景延伸和价值共创,最终实现了从工具到生态的跃升。”

在三级联动的生态下,商业模式的创新让融合发展更有后劲。劳轲龄认为,徐汇文旅商体展融合不是简单的业态叠加,而是找到了自我造血的价值循环,“票根经济”就是最典型的例子。“它跳出了单一业态的局限,让一份消费需求能带动多个业态赚钱,资源利用率更高。而且相比传统消费补贴依赖外部资金,‘票根经济’能让相关业态互相引流、互利共赢,这种自我造血的模式更具可持续性。”

技术赋能焕发更旺盛活力

尽管徐汇区在文旅商体展融合领域已取得显著成效,但要让这一生态持续焕发活力、迈向更高质量发展,未来仍需在现有实践基础上不断迭代优化。

李馨向记者阐述了未来的战略规划:“我们正以数字技术为引擎,构建‘上海国际科技消费功能区’,打造从科技创新、产业升级到消费提质的全链条生态,建设具有国际影响力的

科技消费目的地。”具体来看,就是要引入VR/AR等技术,打造虚实融合的智能空间,让大家能体验无人导购、虚拟试穿等服务,实现“线上种草—线下体验—即时消费”的闭环;同时设立覆盖全龄段的“无限货架”体验区,把直播间和快闪店结合起来,推广数字IP消费,满足不同人的需求。

劳轲龄也展望了技术应用的潜力:“数字技术有望通过算法、数据、场景的结合,绘制文旅商体展融合的新蓝图。比如,用AIGC重塑文化IP开发,实时生成个性化内容;用大模型实现资源精准匹配;用数字孪生技术让虚拟与现实无缝衔接;还有可穿戴设备带来的全新消费体验,这些都会让融合变得更智能、更沉浸、更生态。”

在技术赋能的基础上,业内专家也为徐汇融合发展的深化提供了一些建议。郑世卿认为:“第一是国际化,要打造上海入境旅游第一区,在设施、服务、标准上都与国际接轨;第二是资源整合,未来可探索通过AI技术等方式,让市民游客更深入地感知徐汇文化,让消费和旅游体验更具沉浸感;第三是要主动作为,不仅要争取国际赛事,还要围绕徐汇滨江打造水上赛事等特色IP,形成自己的优势。”

安永企业咨询有限公司经济咨询顾问服务主管合伙人余冷向记者表示,未来,优化融合路径的重点在于进一步释放文旅商体展融合的长期价值及提升综合效益,保留销售额作为一个衡量成效的参考指标,同步建立包含品牌价值、消费黏性等“软实力”的综合评估体系。

从时代少年团演唱会的“票根经济”,到UFC格斗之夜的票房奇迹,再到西岸线上社群服务平台的数字赋能,徐汇的一系列实践勾勒出了一个良性发展的生态圈。在这里,政府、平台、企业各司其职又互相配合,每个主体都能找到自己的位置,在协作中创造更大的价值。

随着新一轮创新实践的深入,徐汇正在为超大城市中心城区的转型升级提供可借鉴的“徐汇样本”。在这个样本里,城市的价值不再仅仅体现在经济指标上,更体现在创造美好生活的能力上,这或许正是未来城市发展的根本方向。