

春节假期民航运输旅客2205万人次

■本报记者 李乔宇

2月24日,记者从中国民用航空局(以下简称“中国民航局”)了解到,2月15日至2月23日的9天春节假期期间,全国民航累计运输旅客2205万人次、保障航班17.1万班,日均245万人次、18956班,分别较2025年春运同期增长7.7%、4.4%;航班正常率达95.8%,比2025年春运同期提升0.6个百分点。其中,2026年2月23日(正月初七)全国民航运输旅客266.8万人次,比2025年春运同期(正月初七)增长7.6%,创历史新高;保障航班19601班,比2025年春运同期增长4.4%。

与此同时,部分上市航司亦披露了春运相关数据。

9天春节长假期间,中国东方航空股份有限公司累计运输旅客超433万人次,日均运输超48.1万人次,同比增长6.5%;累计执行航班2.85万班,日均超3169班,同比上升2.2%。其中,旅客出行最高峰出现在2月22日(正月初六),当天该航司执行航班3287班,运输旅客52.6万人次,刷新该航司单日承运旅客历史纪录。

中国南方航空股份有限公司发布的数据显示,2月15日至2月23日,该航司共执行客运航班超2.7万班次,运输旅客近465万人次,同比增长近7%。

中国民航局数据显示,民航各单位认真落实关于春节假期保障的相关工作要求,确保民航运行安全平稳有序。国内方面,热门机场主要包括广州白云、上海浦东、深圳宝安、北京首都、成都天府、北京大兴、重庆江北、昆明长水、西安咸阳、杭州萧山等;热门航线(单向)主要有上海虹桥—北京首都、上海虹桥—深圳宝安、上海虹桥—广州白云、深圳宝安—上海虹桥、广州白云—上海虹桥、北京



图①吉祥航空工作人员服务春运
图②中国东航飞机正在起飞
图③中国东航客舱服务人员服务春运旅客
图④中国东航客舱服务人员与乘客共同庆祝新年

航司供图

首都—上海虹桥、深圳宝安—北京首都、北京首都—深圳宝安、广州白云—杭州萧山、哈尔滨太平—上海浦东。

此外,为应对海南地区返程客流高峰,中国民航局组织航空公司通过加班、增投宽体机等方式加大座位供给,全力满足旅客出行需求。

另据记者了解,多家上市航司在春节假期增加相关航班。以中国国际航空股份有限公司为例,该航司增

加2月23日至2月25日海口美兰至北京首都等机场的航班。

国际方面,中国民航局数据显示,出入境热门机场主要包括上海浦东、广州白云、北京首都、成都天府、深圳宝安、厦门高崎、昆明长水、北京大兴、杭州萧山和重庆江北等;热门出行目的地集中在泰国、韩国、新加坡、马来西亚、越南、俄罗斯和澳大利亚等国家,其中,中国至新加坡、马来西亚、越南、印度尼西亚、马尔代夫、

哈萨克斯坦等国家客运量同比增长较大,在超长假期带动下,中国至土耳其、澳大利亚、俄罗斯、西班牙、新西兰等国家远程航线旅客量也有较大增长。

同时,入境游市场持续增长,韩国、越南、俄罗斯等国家来华旅客增量较大。

下沉市场消费潜力释放 今年春节档三四线城市票房占比近六成

■本报记者 贺王娟

2月24日,猫眼研究院发布的《2026春节档数据洞察》报告显示,今年春节档电影总票房达到57.52亿元,总观影人次1.2亿。由于缺乏强流量高热度爆款大片的带动,档期内整体表现平平,仅《飞驰人生3》票房表现符合行业预期。

从单片表现来看,《飞驰人生3》作为IP系列续作,以超29亿元的优势,稳居档期票房榜首;聚焦国安题材的影片《惊蛰无声》以8.67亿元档期票房成绩位居第二;漫改武侠电影《镖人:风起大漠》与合家欢动画《熊出没·年年有熊》分别以8.06亿元、7.13亿元的票房成绩位列第三、第四。

报告显示,2026年春节档,由于影片平均时长缩短,带动了总放映场次大幅提升,一定程度上体现了影院终端放映能力的提升。与此同时,春节档平均票价降至近六年来最低水平,三四线城市票价下滑幅度更为明显,同比下降超6%,从而大幅降低了大众观影门槛。

猫眼专业版数据显示,2026年春节档电影平均票价只有47.8元,为近六年来的最低票价,2021年至2025年的平均票价分别是48.8元、52.7元、52.3元、49.1元、50.8元。此外,2026年各影片的平均票价呈逐日走低之势,档期最后一天(大年初七)平均票价只有45.9元。

对于电影票价的下降,业内人士认为,这或与今年春节档影片时长缩短、消费补贴政策密切相关。

此外,由于缺乏强流量高热度的爆款大片带动,2026年春节档影片整体表现平平,最终呈现“冰火两重天”的格局。作为2026年春节档票房冠军,《飞驰人生3》以29亿元的票房断层式领先。除头部影片领跑外,档期中亦涌现口碑黑马,武侠片《镖人:风起大漠》成为今年春节档唯一实现票房逆袭的影片。

猫眼娱乐市场分析师赖力对《证券日报》记者表示,2026年春节档整体表现喜忧参半。一方面,头部IP的持续发力与优质作品的口碑逆袭并存,下沉市场的消费潜力进一步释放,展现出中国电影市场的坚实基础和超强韧性;另一方面,

“冰火两重天”的最终格局,以及档期票房表现也给了所有人带来了警示,行业需要对春节档的生态、不同影片的抗压能力,以及“定档晚”“过度依赖流量”等现象重新评估审视。

“2026年春节档电影票房不及预期,核心在于内容口碑未形成全民爆款、观影人次增长乏力、假期消费分流。”苏商银行特约研究员付一夫对《证券日报》记者表示,“2026年春节档影片供给虽类型多元,但缺乏能带动二刷、三刷的现象级作品,合家欢与下沉适配影片表现稳健,而部分头部影片受众偏窄,难以撬动全域大盘。同时,文旅、休闲等多元消费分流,进一步制约票房冲高。”

值得一提的是,2026年春节档总场次超435万,创春节档历史新高。初一至初七日均场次超55万,相比去年同期提升15%。此外,三四线城市成为今年春节档票房的主力军,也是今年春节档的亮点之一。

报告显示,随着各地观众返乡过年,下沉市场成为春节档票房的主力军。今年春节档,三四线城市票房占比接近六成,为近六年来最高,下沉市场消费潜力得到进一步释放。在全国影城票房排名中,有4家四线城市影城跻身前十。

在付一夫看来,这意味着下沉市场正成为电影票房的基本盘,这一结构性变化正深刻重塑电影产业逻辑。

“一是市场重心下沉,三四线城市成为票房主力,宣发、排片全面向县域倾斜,影院运营更贴合基层家庭观影需求;二是内容创作回归大众,合家欢、本土化题材更具抗风险能力,盲目追求大制作、强明星的粗放模式加速退场;三是档期与渠道精细化,从拼场次、拼票价转向拼口碑、拼受众匹配度,长效口碑取代短期营销,全域均衡格局取代一线主导。”付一夫进一步表示。

赖力也认为,面对今年春节档“冰火两重天”的格局,电影行业亟须对“兵家必争”的春节档生态进行重新审视,希望未来电影市场能够进一步优化内容供给,探索多元类型题材、持续挖掘消费潜力,助力行业朝着更高效、更繁荣、更具活力的态势不断发展。

浙江机器人产业“整零协同”生态加速走向成熟

■本报记者 吴奕童

2026年央视春晚舞台上,宇树科技股份有限公司(以下简称“宇树科技”)人形机器人以一连串突破极限的高难度动作惊艳全球,成为当晚科技环节中当之无愧的主角之一。

而在这场精彩的机器人表演背后,是浙江机器人产业链多年深耕的厚积薄发,也是浙江“杭甬引领、全省配套、整零协同”机器人产业生态逐步成熟的生动体现。

产业链协同发力

作为浙江机器人产业的标杆企业,宇树科技的春晚进阶之路,堪称行业技术迭代的生动缩影。2021年,其四足机器人登台表演,让大众首次直观感受到机器人的舞台魅力;2025年,宇树科技机器人身着东北花袄扭秧歌、转手绢,还完成了高难度空翻动作;今年,宇树科技“以武会春”,其人形机器人实现了全球首次单脚连续空翻、两步蹬墙后空翻、Ainflare回旋七周半等高难度动作,将人形机器人的运动极限推向新高度。

中国民营科技实业家协会新质生产力工委书记高泽龙在接受《证券日报》记者采访时表示:“人形机器人的高难度动作和稳定运行,展示了其核心零部件的优异性能。”

宇树科技的亮眼表演,离不开浙江“杭甬整机引领+各地零部件协同”产业格局的强力支撑,而一批优质的浙江上市公司,正是这条产业链上的关键力量。

例如,宁波韵升股份有限公司主营的钕铁硼永磁材料,凭借优异的磁性,可应用于协作机器人关节控制等电机系统,为机器人全场景稳定运行提供关键动力保障;宁波中大德智能传动股份有限公司打造的高精度减速器,适配于空翻、跑酷等各类机器人高动态动作;宁波震裕科技股份有限公司等企业聚焦机器人灵巧手等机器人核心零部件研发,攻克精密传动、触觉感知等技术难题;长华控股集团股份有限公司具备高精度滚柱丝杠制造能力,能有效支撑机器人的精准运动控制,为高难度动作的实现奠定基础。

“这些浙江上市企业在关键零部件领域的技术突破,正是浙江机器人产业生态的核心竞争力所在。”高泽龙补充说。

政策赋能则进一步放大了产业生态优势。《浙江省人形机器人产业创新发展实施方案(2024—2027年)》强调,要以整机制造为引领,推动整零布局协同化。发挥杭州、宁波在科创、区位、人才等方面的优势,培育壮大整机企业,打造人形机器人整机引领区。

如今,浙江已构建起“杭甬整机引领+各地零部件协同”的产业格局,以杭州、宁波为核心,辐射温州、绍兴、台州等城市,形成覆盖整机研发、核心部件制造、算法支撑、场景应用的全链条生态。

春晚不仅是企业技术实力的展示窗口,更是产业发展的“催化剂”,助推浙江机器人产业加速商业化落地。

“当技术迭代进入深水区,产品逐渐趋同,春晚这个全民舞台就成为了企业抢占品牌先机的关键阵地。”中国电子商务专家服务中心副主任郭涛在接受《证券日报》记者采访时如是说。

业内普遍认为,人形机器人产业正迎来商业化的关键拐点,2026年或将成为行业发展的分水岭,而浙江正走在量产落地与商业化提速的前沿。公开数据显示,宇树科技2025年人形机器人实际出货量超5500台,本体量产下线超6500台。

与此同时,浙江企业正积极推动机器人在更多细分领域落地生根,让机器人成为赋能实体经济的重要力量。例如,吉利汽车将人形机器人引入汽车生产线从事汽车装配、布料分片等任务;义乌小商品城试点机器人导购与物流配送服务,成为智慧商贸的生动实践。

如今,“浙江造”机器人已在应急救援、电力巡检、城市管理、工业制造、智慧文旅等多个领域实现了广泛应用。业内相关机构人士在接受《证券日报》记者采访时称,浙江以“整零协同+政策赋能+场景驱动”构建的产业生态,为全国提供了可复制的发展范式。“浙江机器人产业链的核心优势,在于将研发创新、制造配套、场景应用深度融合。随着核心部件国产化率提升与区域配套能力增强,‘浙江造’人形机器人成本将持续下降,加速走进千行百业,为实体经济注入新动能。”该机构人士认为。

便是昇腾生态成熟度的最佳证明。该模型在昇腾AI基础软硬件上实现了全流程支持,从训练到推理,展现了昇腾在高性能、强稳定、低成本支撑超大规模AGI(通用人工智能)前沿模型上的成熟度。

华为计算开源业务总经理李永乐近日表示,2026年华为计算开源生态将围绕“参与开源”与“主导开源”双主线推进。随着CANN异构计算架构的开源,已有60多家客户和伙伴基于CANN自主打造了420多个高性能算子,这极大地降低了开发者基于昇腾开发应用的难度。

智参智库特聘专家袁博在接受《证券日报》记者采访时表示:“昇腾目前走的是一条‘算力+开源’的路径。通过CANN开源和适配主流大模型,华为实际上是复制了安卓系统的成功经验——先通过开放降低开发者的门槛,再通过生态锁定开发者。6000多个解决方案的落地,意味着昇腾已经不仅仅是硬件销售,而是深入到各行各业的业务流程中。”

作为行业发展的分水岭,而浙江正走在量产落地与商业化提速的前沿。公开数据显示,宇树科技2025年人形机器人实际出货量超5500台,本体量产下线超6500台。

与此同时,浙江企业正积极推动机器人在更多细分领域落地生根,让机器人成为赋能实体经济的重要力量。例如,吉利汽车将人形机器人引入汽车生产线从事汽车装配、布料分片等任务;义乌小商品城试点机器人导购与物流配送服务,成为智慧商贸的生动实践。

如今,“浙江造”机器人已在应急救援、电力巡检、城市管理、工业制造、智慧文旅等多个领域实现了广泛应用。业内相关机构人士在接受《证券日报》记者采访时称,浙江以“整零协同+政策赋能+场景驱动”构建的产业生态,为全国提供了可复制的发展范式。“浙江机器人产业链的核心优势,在于将研发创新、制造配套、场景应用深度融合。随着核心部件国产化率提升与区域配套能力增强,‘浙江造’人形机器人成本将持续下降,加速走进千行百业,为实体经济注入新动能。”该机构人士认为。

作为行业发展的分水岭,而浙江正走在量产落地与商业化提速的前沿。公开数据显示,宇树科技2025年人形机器人实际出货量超5500台,本体量产下线超6500台。

与此同时,浙江企业正积极推动机器人在更多细分领域落地生根,让机器人成为赋能实体经济的重要力量。例如,吉利汽车将人形机器人引入汽车生产线从事汽车装配、布料分片等任务;义乌小商品城试点机器人导购与物流配送服务,成为智慧商贸的生动实践。

如今,“浙江造”机器人已在应急救援、电力巡检、城市管理、工业制造、智慧文旅等多个领域实现了广泛应用。业内相关机构人士在接受《证券日报》记者采访时称,浙江以“整零协同+政策赋能+场景驱动”构建的产业生态,为全国提供了可复制的发展范式。“浙江机器人产业链的核心优势,在于将研发创新、制造配套、场景应用深度融合。随着核心部件国产化率提升与区域配套能力增强,‘浙江造’人形机器人成本将持续下降,加速走进千行百业,为实体经济注入新动能。”该机构人士认为。

作为行业发展的分水岭,而浙江正走在量产落地与商业化提速的前沿。公开数据显示,宇树科技2025年人形机器人实际出货量超5500台,本体量产下线超6500台。

与此同时,浙江企业正积极推动机器人在更多细分领域落地生根,让机器人成为赋能实体经济的重要力量。例如,吉利汽车将人形机器人引入汽车生产线从事汽车装配、布料分片等任务;义乌小商品城试点机器人导购与物流配送服务,成为智慧商贸的生动实践。

如今,“浙江造”机器人已在应急救援、电力巡检、城市管理、工业制造、智慧文旅等多个领域实现了广泛应用。业内相关机构人士在接受《证券日报》记者采访时称,浙江以“整零协同+政策赋能+场景驱动”构建的产业生态,为全国提供了可复制的发展范式。“浙江机器人产业链的核心优势,在于将研发创新、制造配套、场景应用深度融合。随着核心部件国产化率提升与区域配套能力增强,‘浙江造’人形机器人成本将持续下降,加速走进千行百业,为实体经济注入新动能。”该机构人士认为。

鸿蒙终端设备数突破4000万台

■本报记者 贾丽

2月24日,在2026年广东省高质量发展大会上,华为技术有限公司(以下简称“华为”)董事长梁华带来了HarmonyOS(以下简称“鸿蒙”)的最新进展。他表示,目前,鸿蒙生态正在从可用走向好用,搭载鸿蒙5和鸿蒙6的终端设备数突破4000万台,可获取的原生应用和云服务超过7.5万个,在金融、电力、能源、交通、通信等行业得到广泛应用。

“鸿蒙生态已从单纯的技术构建迈入深度的行业渗透期,华为的昇腾计算生态也呈现出快速增长态势。”首都企业改革与发展研究会理事肖旭在接受《证券日报》记者采访时表示,这也意味着华为“1+8+N”全场景智慧生活及“AI根技术”赋能千行百业的战略,正式进入了“技术验收”与“商业兑现”的双重拐点。

鸿蒙统一互联技术标准的落地,打破了各行业品牌操作系统相互独立的壁垒,为设备间的协同提供了标准接口,吸引了更多开发者和企业加入

生态。目前,鸿蒙正加速向垂直领域渗透。“鸿蒙在交通、电力等行业的广泛应用,意味着鸿蒙正在关键基础设施领域对系统稳定性与安全性的严苛考验中加速通关。”肖旭认为。

电子科技大学自动化工程学院副教授郝家胜表示:“目前,鸿蒙不仅仅是手机操作系统,而是已经成为万物智联时代的‘通用语言’。特别是在工业、能源等领域,鸿蒙的分布式软总线技术能够解决长期存在的数据孤岛问题,这是它能够快速在B端落地的核心驱动力。”

在鸿蒙生态快速拓展的同时,昇腾作为华为AI战略的算力基石,正成为支撑国内大模型繁荣发展不可或缺的力量。

梁华表示,目前已有43个业界主流大模型基于昇腾预训练,200多个开源模型适配昇腾生态,推动6000多个解决方案落地应用。据了解,这覆盖了从通用基础模型到垂直行业模型的大多领域。上海人工智能实验室最新开源的万亿参数科学多模态大模型Intern-S1-Pro,

辉瑞中国牵手先为达生物 加码GLP-1赛道

■本报记者 张晓玉

2月24日,杭州先为达生物科技股份(以下简称“先为达生物”)与辉瑞中国宣布,双方就新一代偏向型GLP-1(胰高血糖素样肽-1)受体激动剂埃诺格鲁肽注射液(以下简称“埃诺格鲁肽”)达成商业化战略合作,合作金额最高可达4.95亿美元。

根据协议,辉瑞中国将获得该产品在中国大陆的独家商业化权益;同时先为达生物为许可产品的药品上市许可持有人(MAH),负责许可产品的研发、注册、生产及供应。先为达生物将有权获得辉瑞中国支付的可达4.95亿美元的付款总额,包括首付款、注册及销售里程碑付款。

“此次合作并非简单的产品买断,而是典型的‘研发+商业化’分工模式。‘首付款+里程碑付款’的分阶段支付结构,是制药行业成熟且科学的交易设计,其核心在于风险共担、利益绑定。”上海市卫生和健康发展研究中心主任金春林对《证券日报》记者表示,首付款解决启动资金问题,里程碑条款激励先为达生物不仅要确保研发成功、注册成功,还要关注产品上市后的市场表现。产品的未来销售表现越好,先为达生物可获得的里程碑收益就越高。

在GLP-1赛道竞争日趋白热化的当下,埃诺格鲁肽注射液的核心竞争力在于其“偏向型”机制。该产品由先为达生物自主研发,已于2026年1月份获得国家药品监督管理局(NMPA)批准上市,用于成人2型糖尿病的治疗。

与传统的GLP-1激动剂不同,埃诺格鲁肽属于cAMP偏向型GLP-1受体激动剂。简单来说,传统药物会激活多条信号通路,而偏向型机制强调选择性激活特定通路,理论上可以在维持减重和降糖效果的同时,改善部分副作用问题。

中国企业联合会特约研究员胡麒在接受《证券日报》记者采访时

表示,在GLP-1赛道逐渐拥挤的情况下,埃诺格鲁肽凭借cAMP偏向型作用机制,成功实现了赛道内的差异化突围。

随着GLP-1类药物进入更广泛的体重与代谢管理场景,适用人群扩大,市场空间随之放大。

然而,市场竞争也异常激烈。诺和诺德、礼来等跨国巨头占据先发优势,信达生物、恒瑞医药等国内龙头凭借本土化优势快速追赶。对于辉瑞中国而言,此次合作是其代谢领域战略布局的实质性落地。在完成对Meitsera的收购以及与药友制药达成全球合作后,牵手先为达生物意味着辉瑞中国在中国市场拿到了GLP-1赛道的“入场券”。

辉瑞中国方面表示,此次合作是加速推动辉瑞在代谢领域长期战略布局、满足中国患者日益增长需求的重要里程碑。

对于先为达生物而言,与辉瑞中国的合作则意味着其商业化能力的“借船出海”。先为达生物创始人、CEO潘海博士坦言:“此次与辉瑞中国达成战略合作,我们期待将先为达生物的创新科学成果与辉瑞中国顶尖的商业化能力深度融合,共同推动埃诺格鲁肽的商业化进程。”

在金春林看来,此次合作是双方各取所需的战略性互补。对于先为达生物这一本土创新企业而言,其核心优势在于研发创新,通过与辉瑞中国的合作,其可获得充足的资金支持研发。同时借助辉瑞中国成熟的全球商业化团队及渠道网络,先为达生物的产品可快速触达中国乃至全球市场,最大化发挥产品的商业价值。此外,作为药品上市许可持有人,先为达生物保留了产品的核心所有权及生产供应权,确保了其在产业链上游的主导权。

胡麒认为,GLP-1“上半场”比拼的是研发速度和临床数据,而“下半场”的决胜关键将是商业化能力。