

# 节后机票价格大幅回落催热“错峰游”

## 部分航线价格相较春节期间均值下降超六成

本报记者 梁傲男

春节假期结束,全国多地机票价格显著回落,错峰出游热潮随之升温。记者从多家在线旅游平台及旅行社了解到,国内文旅市场热度或将延续至3月上旬。

2月25日,去哪儿旅行数据显示,国内航线机票均价自2月23日触顶后开始下行。从目前的预订数据来看,机票价格至3月13日降至低点,相比春节期间均值下降超50%。

以2月25日为例,多条热门航线价格相较春节期间降幅明显。北京至成都票价约578元,相较春节期间均值降幅达32%;深圳至北京约762元,降幅达36%;广州至成都约451元,降幅达50%;上海至广州约460元,降幅达50%;上海至深圳约563元,降幅达35%。

海南方向的机票价格同步大幅回落,在线旅游平台数据显示,2月25日,北京至三亚机票均价585元,相较春节期间均值降幅达66%;北京至海口均价527元,降幅达58%;上海至三亚均价479元,降幅达63%;上海至海口均价410元,降幅达61%。此外,广州至三亚、桂林至三亚、重庆至海口、成都至海口、深圳至海口、广州至海口等热门航线,机票均价已跌破500元。

另外,多条“高性价比”航线也受到关注。丽江至哈尔滨、南宁至福州、北京至遵义、西安至桂林、永州至昆明、广州至景德镇等航线,平均单程票价约500元。

从目的地来看,节后淡季国内热门飞行目的地为:上海、北京、成都、广州、深圳、昆明、重庆、哈尔滨、杭州、三亚。

机票价格的大幅回落,直接催热了节后错峰出游市场。同程旅行数据显示,2026年春节假期后的首个工作日,国内出行及旅游市场热度不减。其中,返程务工、商旅出行、错峰旅行客群为出行主力。

在住宿端,同程旅行数据显示,

### 多条热门航线价格相较春节期间降幅明显

例如 2月25日,北京至成都票价约578元,相较春节期间均值降幅达32%  
广州至成都约451元,降幅达50%  
上海至广州约460元,降幅达50%



图片素材来源:新华社

游客于2月24日入住的国内酒店中,高品质酒店的热度明显高于其他类型的住宿产品。其中,60岁以上的老年人预订占比较去年同期增长超过30%。

“高品质酒店的增速领跑,一方面是春节假期‘反向过年’热度的延续,另一方面也是错峰出行热度升温的一种体现。”同程研究院相关负责人表示,《证券日报》记者表示,务工返程客流高峰将在元宵节前后接近尾声,国内和国际机票均价预计在3月上旬恢复常态。

众信旅游媒介公关经理李梦然告诉《证券日报》记者,节后旅游产品价格纷纷回落,春季赏花游已悄然升温。欧

洲方向的赏花线路迎来预订高峰,部分线路提前两个月即告售罄。

面对节后出游需求的集中释放,北京市丰台区一家旅行社负责人告诉《证券日报》记者,公司采取了“国内+出境”双线并行的产品策略,力求填补春节后的市场空白。

在国内游方面,该旅行社将资源向三亚、厦门、丽江等传统热门目的地倾斜,同时增加桂林、张家界等山水观光型线路的排期,主打“慢游”“康养”概念。在出境游方面,由于节后国际机票和地接费用双双回落,旅行社重点恢复了日韩及东南亚短线包机线路,其中,泰国清迈、日本大阪的6日游产品咨询量明显上升。

该负责人对记者表示,目前报名参加出游的人群以55岁至65岁的退休职工为主,约占订单量的六成,他们更偏好行程舒缓、无购物的纯玩团。为吸引这部分客群,旅行社还专门安排了经验丰富的中文领队全程陪同。

旅游酒店行业高级经济师赵焕焱对《证券日报》记者表示,长假过后,机票、酒店价格回落是正常的市场规律。旅行社当前的策略调整恰好踩准了市场节奏,在节后传统淡季中,精准锁定退休人员及时间充裕人群,推出康养旅居、纯玩团等高性价比产品,既契合了这部分客群“重体验、慢节奏”的消费特点,也有效填补了春节后的市场空窗期。

# MLCC市场景气度攀升

## 产业链企业紧抓机遇布局忙

本报记者 丁蓉

随着全球人工智能产业加速发展,半导体领域涨价正从存储器蔓延至其他电子元器件。被誉为“电子工业大米”的MLCC(多层陶瓷电容器)市场景气度迎来提升。

2月25日,《证券日报》记者来到广东深圳华强北市场走访调研,从多家电子元器件经销商处了解到,部分MLCC产品价格已出现上涨。

中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅向《证券日报》记者表示:“人工智能产业的高速发展,是驱动MLCC价格上涨的主要原因。MLCC价格经历过前几年的下行后触底反弹,产业链企业正迎来需求回暖和国产化率提升的双重机遇。”

### 产品价格上涨

作为电子设备基础元件,MLCC是电子电路的“稳定器”。华强北市场内,不少门店和柜台从事MLCC代理分销业务。

在华强电子世界一楼,晨宇电子柜台工作人员吴女士向《证券日报》记者表示:“我们经营的部分MLCC产品,价格已经于去年下半年启动上涨,涨幅为10%至30%不等。”此外,深圳市上兴电子有限公司门店相关负责人表示:“无论是海外品牌还是国内品牌,MLCC产品的价格普遍上涨,市场明显升温。”

我国厂商此前已经进行了一轮提价。例如,国内MLCC头部企业广东风华高新科技股份有限公司(以下简称“风华高科”)于去年11月份发出涨价函,电感磁珠类产品价格调升5%至25%,压敏电阻类产品银电极全系列调升10%至20%,瓷介电容类产品银电极全系列产品价格调升10%至20%,薄膜电容类产品价格调升15%至30%。对于涨价原因,风华高科相关负责人表示:“银价攀升,锡、铜、铝、钴等金属材料价格全面上涨,基于成本压力,公司上调了部分产品的价格。”

根据集邦咨询顾问(深圳)有限公司发布的研究报告,2026年第

一季度,全球MLCC产业呈现极度分化的格局。高端MLCC,受益于人工智能应用落地,市场需求逆势爆发;中低端MLCC,因淡季效应、原物料成本飙升冲击传统消费性电子产品需求,制造商面临严峻营运压力。

上述报告显示,市场对高端MLCC的需求来自人工智能服务器和终端设备两方面。一方面,受益于人工智能基础设施建设与云服务提供商的备货需求,高端MLCC订单增加,促使日本、韩国头部厂商的高端MLCC产能利用率维持在高位。另一方面,人工智能应用正从云端服务器快速延伸至机器人、自动驾驶汽车及智能眼镜等终端设备。其中,轻薄智能眼镜需大量导入微型MLCC,每台需求量达150颗至200颗。

### 企业加码布局

面对人工智能产业发展带来的MLCC市场机遇,我国产业链企业持续推进创新研发,不断完善产品线,加大高端产品布局力度。

例如,潮州三环(集团)股份有限公司(以下简称“三环集团”)持续突破技术瓶颈,研发并推出M3L系列、S系列专利,以及柔性电极、高频Cu内电极等产品。三环集团相关负责人表示:“公司的MLCC产品已覆盖微型、高容、高可靠、高压、高频系列,产品矩阵持续完善,市场认可度逐步提升。”

风华高科攻克多项关键技术,其中高精密厚膜电阻打破日系垄断,车规高压电阻通过AEC-Q200认证进入新能源汽车供应链,人工智能服务器用MLCC容量达220μF,8项关键材料实现自主供应。风华高科相关负责人表示:“公司将持续加大研发投入,优化产品结构,提升高端产品供给能力,以满足国内市场多元化需求。”

苏商银行特约研究员张思远在接受《证券日报》记者采访时称:“从全球市场竞争格局来看,目前主要由日本、韩国头部厂商主导高端市场。我国企业通过逐步突破高端产品技术壁垒,正迎来国产化率加速提升的机遇期。”

# 上市公司多措并举全力保障化肥供应

本报记者 李立平

2月25日,A股化肥板块再度拉升。截至当日收盘,川金诺、赤天化、云天化、澄星股份、六国化工等多家上市公司股价涨停。

从价格端看,化肥市场呈现出价格普涨态势。据国家统计局公布的数据,与1月下旬相比,2026年2月上旬尿素、磷肥(55%磷酸一铵)、钾肥(港口62%白色氯化钾)、复合肥(磷酸钾复合肥、氮磷钾含量45%)、农药价格均出现上涨,其中尿素价格上涨20.6%,磷肥价格上涨2.5%,钾肥价格上涨14.8%,复合肥价格上涨19%。

针对此轮价格上涨,陕西巨丰投资资讯有限责任公司高级投资顾问向晓明向《证券日报》记者分析称,原料成本走高、全球供应紧张、春耕需求集中释放等三重因素,共同推动化肥价格上涨。具体来看,硫磺、磷矿石等生产原料价格持续上涨,直接推高尿素、磷肥

等产品成本;国际主产国限产、出口管控与地缘因素扰动,导致钾肥、磷肥全球货源偏紧;叠加国内春耕备肥旺季到来,刚需集中释放,供需错配进一步支撑价格上涨,最终带动化肥终端价格普遍上涨。

隆众资讯尿素分析师郭淑华向记者表示,展望2026年全年,预计磷肥现货价格仍将维持高位震荡格局,价格走势将取决于原料成本变化、供需结构调整以及政策导向等多重因素。

对于钾肥市场,郭淑华表示,2026年钾肥市场以国家指导政策贯穿全年,主要的钾肥供应企业与下游工厂直接签订长协,保证货源的供应。但其他中小型化工企业仍有一定的需求,市场价格的双轨制将延续。

复合肥市场方面,郭淑华认为,2026年,行业保供稳价仍是核心主旨。与此同时,随着新增产能逐步释放,下游需求呈现季节性波动,叠加原材料成本持续扰动,预计全年复合肥市场将呈现多因

素交织、多逻辑共振的运行特征。

值得关注的是,国家层面已提前部署化肥保供稳价工作。2月5日,国家发展改革委发布的《关于做好2026年春耕及全年化肥保供稳价工作的通知》指出,保障化肥生产原料供应,稳定化肥生产,具体措施包括:促进磷矿生产稳定,保持合理价格水平;支持相关磷肥生产企业加快建设磷石膏制酸项目。鼓励国产硫磺优先直接供应国内磷肥生产企业;磷肥生产企业将国内磷肥积极供应国内市场,特别是加强春耕期间生产保供。硫酸协会、磷复肥协会共同组织做好硫酸、磷肥生产企业硫酸产销衔接,稳定上下游购销关系等。

春耕在即,多家上市公司表示,将采取多元措施保障化肥供应。

盐湖股份相关负责人在回复《证券日报》记者采访时表示:“我公司当前生产组织高效运转,全力以赴保障市场供应与客户需求。”

据了解,该公司作为国内钾肥行业龙头企业,始终将“稳价保供”作为核心责任与央企担当,通过科学优化生产组织,强化全流程物流调度、统筹资源调配等举措,全力保障春耕等农时的钾肥市场供应,有效维护钾肥市场平稳运行,切实筑牢农业生产用肥保障防线,以实际行动践行国家粮食安全战略。

藏格矿业董秘李瑞雪向记者表示,目前正值春耕备耕关键期,作为国内氯化钾重要生产企业,公司旗下藏格钾肥依托青海察尔汗盐湖724平方公里采矿权,已提前谋划、科学部署,在确保安全的前提下充分释放产能,为市场供应提供坚实保障。

“在供应协调方面,我们与中农集团、中化化肥等战略合作伙伴保持密切协同,精准对接市场需求,优化发运方案,加强物流调度,确保氯化钾产品高效及时送达终端,有效满足春耕用肥需求。”李瑞雪表示。

# 创维将接手松下电视生产销售

本报记者 贾丽

在显示技术迭代与全球供应链重构的双重浪潮下,黑电市场的资源整合正在提速。2月25日,创维集团有限公司(以下简称“创维”)宣布,创维与松下近日正式建立深度战略合作伙伴关系,联合开启高端电视全球化发展新布局。

中国家用电器商业协会秘书长张剑锋向《证券日报》记者表示,全球电视市场进入新竞争阶段,国内外企业联合模式成为行业常态。创维接手松下电视业务,考验的不仅是产能转移的能力,更是多品牌运营的能力,这也将成为中国家电企业从“借船出海”到“造船出海”的又一典型。

根据合作协议,创维将依托自身的制造实力、研发资源、全球渠道与高效运营能力,全面负责松下品牌电视在欧洲市场的生产、销售、营销及渠道拓展。松下则将专注于核心影像技术研发、产品定义与品质把控,延续其一贯的高端视听标准。双方还将在高端OLED机型领域开展联合开发,共同推动产品技术创新。

创维电视总裁张洪君表示,创维与松下达成深度合作,既是双方基于技术创新、品质追求与全球发展的高度契合,更是顺应行业变革、提升全球核心竞争力的关键布局。

对于松下而言,此次合作是其结构性改革的重要一步。松下相关人士对记者表示,从今年4月份开始,松下将其欧洲和北美的电视销售业务移交给创维集团。松下正在推进结构性改革,此次彩电业务调整是其推进改革的举措之一。

创维而言,此次合作的意义远不止业务规模的简单叠加。张洪君表示,创维持续加大研发投入,构建覆盖显示技术、智能系统、全球供应链的全线能力。此次与松下的战略合作,不仅是创维全球化战略的重要里程碑,更标志着创维从“产品出海”迈向“品牌生态出

海”的全新阶段,进一步强化了创维在全球电视产业的核心地位。

群智咨询数据显示,2025年创维全球电视出货量为820万台,全球市场份额为3.7%;接手松下欧美区域业务后,创维2026年自有品牌电视出货量有望接近900万台,全球市场份额将提升至4%。

值得注意的是,这并非创维首次在国际品牌运营上落子。创维创始人黄宏生在今年年初曾透露,创维已取得飞利浦电视品牌在北美的运营权,将继续推进低成本的全球扩张。这种“多品牌运营”策略,让创维能够在不同市场、不同价格带形成差异化布局,同时分摊自建品牌的渠道成本和品牌风险。

洛图科技电视产业链研究总监王先明认为,创维如何做大松下彩电品牌在欧洲和北美的业务,还有待进一步观察,在欧美市场推进多品牌扩张是方向。

他表示,全球电视市场增长乏力、竞争加剧,二三线电视品牌运营困难,不少企业选择剥离电视业务,电视行业呈现整合趋势。中国头部品牌对上下游资源整合能力强,海信、TCL等品牌均在产业链整合。

GRURC产经智库首席分析师丁少将向《证券日报》记者表示,中国电视品牌凭借完整的产业链配套,快速的响应速度和持续的技术投入,正在全球市场加速攻城略地。其中,创维与松下聚焦高端OLED、Mini LED、智能系统集成、画质算法等核心领域,深耕欧洲、北美等全球重点市场。

# 钨价持续攀升 下游企业锚定技术升级积极应对

本报记者 曹琦

2026年开年以来,钨矿市场迎来强势上涨行情,核心品种价格接连刷新历史新高纪录,成为有色金属板块表现最突出的品种之一。

2月24日,有头部企业在官微公布2026年2月下半月长单采购报价:55%黑钨精矿报价73万元/吨;55%白钨精矿报价72.9万元/吨;仲钨酸铵(国际零级)报价107万元/吨。上述价格较2月上半月长单采购报价均有所上调。

### 多因素叠加促价格上涨

钨素有“工业牙齿”“战略金属”之称,是硬质合金、切削刀具、军工特钢、光伏新能源、半导体等领域不可或缺的关键原料,核心应用场景中几乎无替代材料。多位业内人士表示:“本轮价格上涨由供给收紧、需求回暖、战略属性重估三重因素共同推动。”

一方面,在供给端,国内对钨矿实施开采总量控制,2026年开采指标延续偏紧格局,叠加环保与安全生产监管强化,中小矿山产能退出,行业有效供给持续收缩。春节前后矿山开工率偏低,市场流通货源减少,进一步加剧现货紧张。

与此同时,全球钨矿资源品位下降、开采成本上升,海外新增产能释放缓慢,难以缓解全球供需缺口,为钨价高位运行提供了支撑。

另一方面,在需求端,随着高端制造、新能源汽车及军工领域需求稳步复苏,硬质合金、切削工具企业开工率提升,下游备货积极性高涨。其中,光伏钨丝、军工、半导体三大新兴领域需求爆发式增长,成为拉动钨需求的核心引擎。

“有机钨预计,2026年光伏钨丝渗透率预计突破80%,仅光伏领域新增钨需求就占全球总需求的5%以上;半导体领域中,3nm及以下先进制程芯片对高纯钨的需求激增,进一步放大供需矛盾。”福建华策品牌定位咨询创始人詹军豪向记者表示。

### 行业加速转型

钨矿价格的持续上涨,正给下游产业链带来重大影响。

作为钨主要的下游应用领域,硬质合金行业受影响最为直接,钨原料在硬质合金生产成本中占比高达60%至70%,钨价暴涨直接导致企业生产成本大幅攀升,部分中小加工企业毛利率被压缩,甚至陷入成本倒挂的困境,出现减产、观望或订单延迟的情况,有下游企业直呼“拿货难、加价抢、库存空”。

面对持续的成本压力,下游企业正积极采取多种举措应对,推动行业加速

转型升级。

例如,有的大型企业通过签订长期采购协议锁定原料价格,规避短期市场波动风险,同时加大研发投入,优化生产工艺提升钨利用率,减少原料损耗。

也有部分龙头企业加速高端化转型,聚焦高附加值产品。厦门钨业股份有限公司量产光伏用超细钨丝,通过产品升级实现溢价,缓解成本压力。

此外,再生钨领域也迎来发展机遇,头部企业纷纷布局废钨回收技术,试图通过提升再生钨比例,打造“城市矿山”,缓解原生钨供应紧张的局面。