2026年4月2日 星期四
本版主编：于 南 责 编：石 柳 制 作：李 波
证券日报

“春假+清明”激发亲子游需求

本报记者 梁傲男

4月1日，是多地中小学生集体放“春假+清明”6天长假的第一天。首批家长已带着孩子踏上旅途，为春季旅游市场注入了强劲动能。

据统计，本轮春假覆盖江苏、浙江、四川、安徽、湖南、湖北、贵州、广东等省份，大范围集中放假推动亲子游市场迎来爆发式增长。同程旅行数据显示，4月1日至4月6日出发的度假产品预订中，亲子人群占比接近40%，同比提升17个百分点，相关订单量同比涨幅接近200%。

六天长假有效拉长了家庭出游半径，带动民航市场热度攀升。数据显示，上述时段机票预订热度同比上涨约两成，其中国内、国际航班18岁以下旅客数量分别同比上涨47%和22%。去哪儿旅行数据显示，4月1日至4月3日，平台上12岁以下儿童购买数量同比增长2倍，13岁至18岁旅客同比增长2.7倍，航空出行的低龄化特征愈发显著。

从客源地来看，去哪儿旅行数据显示，4月1日，成都成为全国民航出发量最高的城市；首次推行春假的南京，当日机票出发量同比增长2倍，江苏南通、常州、无锡等地机票量均实现翻倍增长。

在踏青赏花、亲子研学、主题乐园休闲等多元需求驱动下，今年春假亲子游目的地呈现“遍地开花、南北皆热”的格局。同程旅行数据显示，北京、广州、成都、昆明、三亚、西安、哈尔滨等地是春假旅游预订最热门的城市。

此轮亲子出游热潮中，80后、90后家长成为消费主力军。相较于传统观光游，这一代父母更注重孩子的参与感与获得感，单一观景游已无法满足需求，深度体验类产品备受青睐。同程旅行数据显示，春假期间云南亲子订单中，超四成家庭选择“植物科普”“少数民族文化体验”等研学产品；北京、西安、沈阳等历史文化名城也跻身亲子研学热门目的地。

同程研究院首席研究员程超功对《证券日报》记者表示，春假为旅游产业发展带来新机遇，连休模式为家庭出游创造新的小长假窗口，有效拉动交通、住宿、景区等旅游全链条消费。同时，春假与带薪错峰休假衔接，可分散客流压力，提升旅游体验，助力文旅产业高质量发展。

中国旅游研究院院长戴斌对《证券日报》记者表示，落实春假制度不仅能优化全年假期布局、激活旅游消费潜力，更能在家庭教育层面产生深远影响。

在消费端热度高涨的同时，资本市场也对春假带来的结构性机会给予积极回应。东方证券研报显示，伴随春秋假推广落地，不仅能促进亲子客群的中远程出游，还创造出“教育+文旅”融合新场景；更有利于平滑峰谷、促进淡季休假、通过组合或连休再造黄金周、激活春秋消费潜力。

商业航天头部企业加快上市步伐

本报记者 李万晨曦

3月31日，上交所官网披露，中科宇航技术股份有限公司科创板IPO申请正式获受理，该公司本次IPO拟募资41.8亿元，成为近期商业航天领域标志性事件。

深度科技研究院院长张孝荣在接受《证券日报》记者采访时表示，当前商业航天正处于政策、技术、市场三重红利叠加的临界点，资本集聚与企业扎堆冲刺IPO并非短期热潮，而是产业从技术验证阶段迈向规模化商用的重要标志，意味着我国商业航天正式进入产业化与资本化提速的新阶段。

产业生态初步成型

“从运载火箭、卫星研制到空间应用、核心配套材料，一个协同联动的商业航天产业生态已初步成型。”苏商银行特约研究员武泽伟对《证券日报》记者表示，“随着产业链龙头企业加快推进IPO进程，行业成长预期进一步明确，将带动一二级市场持续加码；而资本涌入可反哺技术迭代与产能扩张，形成‘政策赋能—资本集聚—产业升级’的良性循环。”

2026年《政府工作报告》将“航空航天”明确列为新兴支柱产业。2025年11月份，国家航天局正式设立商业航天司，并出台《国家航天局推进商业航天高质量安全发展行动计划（2025—2027年）》，为行业高质量、规范化发展指明路径。

地方层面积极响应，北京、上海、西安、海南等地相继布局商业航天产业园区，配套出台专项产业基金、研发补贴与税收优惠，打造集群发展效应，有效提升了长期资本对商业航天领域的配置意愿。

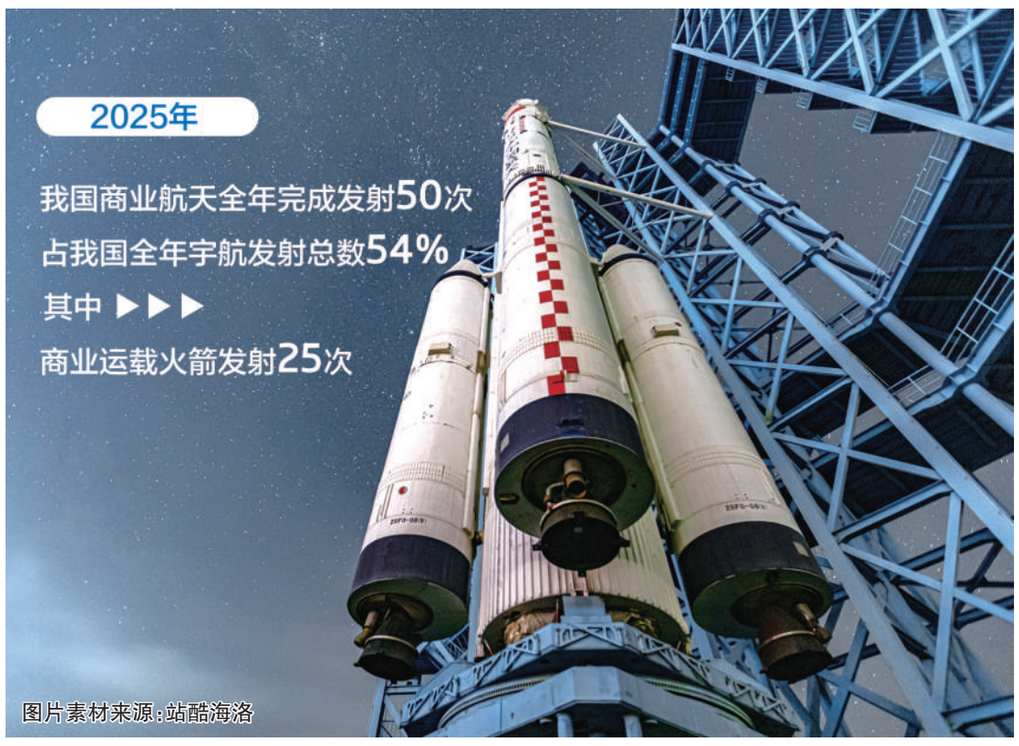
国家航天局数据显示，2025年，我国商业航天全年完成发射50次，占我国全年宇航发射总数54%。其中，商业运载火箭发射25次。全年入轨商业卫星311颗，占我国全年入轨卫星总数84%。融资方面，中关村领创商业航天产业联盟发布的数据显示，2025年中国商业航天领域融资总额约186亿元，同比增长32%。

技术突破是商业航天产业崛起的核心底气。2025年以来，我国民营航天企业在火箭发动机、可回收复用、卫星批量化制造等领域接连开展技术验证，部分领域实现关键突破。例如，去年4月份，中国航天科技集团有限公司第六研究院研制的140吨级重复使用液氧甲烷发动机完成首次整机试验，标志着我国百吨级液氧甲烷发动机研制取得突破性进展；今年1月份，力鸿一号遥一飞行器首飞成功，圆满完成返回式载荷舱的再入大气层返回减速与回收验证，同时开展了飞行器子级返回精确落点控制技术验证。

萨摩耶云科技集团首席经济学家郑磊在接受《证券日报》记者采访时表示，当前，商业航天正从技术验证阶段，逐步迈向订单落地、批量发射、成本可控的产业化新阶段，这也成为资本加速集聚的核心动力。

“从通信导航到遥感观测，从智慧城市建设到国防安全保障，从农业估产到灾害监测，商业航天的应用场景持续拓展，市场空间逐步释放，下游需求已呈现刚性增长态势。”中国电子商务专家服务中心副主任郭涛对《证券日报》记者表示。

赛迪智库数据显示，2025年，我国商业航天市场规模为2.83万亿元，同比增长21.7%；2026年将达到3.5万亿元，同比增长持续超过20%。



图片素材来源：站酷海洛

行业企业积极推进IPO

“在政策支持与产业规模化扩张需求的双重驱动下，商业航天企业IPO进程显著提速，运载火箭、卫星研制、核心配套等全链条企业梯次推进。”眺远营销咨询董事长兼CEO高承远对《证券日报》记者表示。

2025年6月份，中国证监会发布的《关于在科创板设置科创成长层 增强制度包容性适应性的意见》提出“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”；同年12月26日，上海证券交易所制定了《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》，支持尚未形成一定收入规模的优质商业火箭企业在科创板发行上市。

在此背景下，公开信息显示，北京星河动力航天科技股份有限公司、星际荣耀航天科技集团股份有限公司等头部民营火箭企业均已完成上市辅导备案，稳步推进IPO前期工作。

卫星互联网企业同步提速IPO布局，3月30日，银河航天（北京）科技集团股份有限公司在中国证券监督管理委员会北京监管局完成IPO辅导备案。

此外，航天核心配套企业同样加快上市步伐，作为商业航天热防护材料领域的国家级专精特新“小巨人”企业，湖北航聚科技股份有限公司已进入上市辅导阶段。

深圳市湾众咨询管理有限公司首席经济学家邱思甥对《证券日报》记者表示，商业航天属于典型的重资产、长周期行业，火箭研制、卫星组网等均需要持续大额资金投入。因此，登陆资本市场成为企业突破资金瓶颈、抢占行业制高点的关键选择。未来，行业将加速分化，具备可回收核心技术、拥有成熟成本控制与商业化落地能力的企业，将在市场竞争中持续胜出。

汽车流通生态迎来深度重塑

（上接A1版）

4S店网络边收缩边重构 渠道体系进入深度调整期

如果说价格倒挂是表层现象，那么4S店网络的收缩与重构，则是汽车流通体系更深层的变化。根据《2025—2026年度中国汽车流通行业发展报告》，截至2025年底，国内汽车4S店网络规模为32432家，较2024年收缩1.4%。其中，自主品牌4S店网络总量达到21371家，同比增长1.1%，占比升至66%；合资品牌和豪华品牌则分别降至7304家和3757家，同比分别减少5.7%和5.8%。从数据表面看是“有增有减”，实质上是渠道资源正在围绕效率、密度和品牌生存力重新分配。

北方工业大学汽车产业创新研究中心主任纪雪洪在接受《证券日报》记者采访时表示，当前汽车渠道格局的调整呈现双向趋势。一方面，自主品牌特别是新能源品牌持续扩张，需要更灵活、更下沉、更贴近用户的渠道网络；另一方面，合资品牌和豪华品牌在终端承压之下，不得不调整原有铺网节奏和渠道布局。

行业更大的变量来自新能源车企独立销售渠道的崛起。2025年，国内新能源车企独立销售渠道网络数量达26260家，同比增长约21%，其中代理与直营构成的直接销售模式规模占比已过半，超过传统授权经销模式。这意味着，传统4S店模式不再是汽车流通的唯一答案，渠道角色也从单纯卖车，向车辆交付、用户体验、售后服务、用户运营等多功能节点转型。

中国汽车流通协会副秘书长郎学红表示，2025年汽车渠道正从“规模化铺量”向“极效化运营”转型，厂家不再单纯追求店面数量扩张，而是更多尝试并网、轻量化建店和跨界融合。

对于这些体量较小、抗风险能力较弱的投资人而言，一旦品牌切换失败、退网补偿不足、库存与资金压力同步放大，经营弹性就会迅速下降。郎学红进一步表示，许多投资人容易陷入“唯销量论”，忽视了高库存、价格倒挂和返利依赖之下的真实盈利状况。

厂商关系的微妙变化，同样折射出渠道调整的阵痛。在记者走访的过程中，有不少汽车经销商对《证券日报》记者“吐苦水”，当前销量任务偏高、价格倒挂严重、高库存、配件价格过高、搭售以及同城授权网点过多。新车和二手车业务满意度相对较低，售后环节则普遍面临入厂台次下降、单车产值下滑等压力。过去依靠年度返利、区域保护和单店辐射半径形成的稳定经营模型，正在被更加激烈的市场化竞争所打破。

汽车流通生态迎重估 从卖车通道转向服务节点

尽管汽车经销商的经营困境仍在持续，但2026年行业迎来经营修复的窗口期。一方面，政策层面继续对汽车消费予以支持。2025年底，商务部等八部门办公厅印发的《2026年汽车以旧换新补贴实施细则》明确，2026年继续实施汽车报废更新和置换更新政策；国家发展改革委也提出按季度分批下达支持消费品以旧换新的资金。这意味着总需求层面仍有托底力量。另一方面，《汽车行业价格行为合规指南》也为终端价格体系修复、减少恶性低价竞争提供了制度约束。

只要价格体系没有真正修复、厂家销量目标仍高于市场承接能力、返利兑现与库存管理没有实质改善，经销商就很难摆脱“先亏现金、后等返利”的循环。中国汽车流通协会乘用车市场信息联席分会秘书长崔东树对《证券日报》记者表示，随着政策规范引导、库存出清和新品上市推进，2026年汽车市场有望从单纯价格战走向价值竞争，但这一转变不可能一蹴而就。

道阻且长，行则将至。面对当前的行业困境，头部企业正在积极谋变。中升控股相关负责人介绍，面对当前行业形势，公司主动推进网络和业务结构优化，并持续强化售后服务和客户运营体系。经过一系列调整，公司经营质量已出现积极改善，新车毛利下滑也已呈现边际放缓和触底迹象。长久股份有限公司相关负责人对《证券日报》记者表示，公司主动推进业务结构优化和智能化升级，一方面重磅布局新汽车流通服务，依托“久车GO”平台打通上游车企与县级下沉市场，推动交易流程线上化、标准化、智能化，提升流通效率、降低交易成本；另一方面，持续强化AI、大数据、物联网等技术应用，并完善风控、仓储物流和本地化运营体系。相关举措已取得初步成效。

中国欧洲经济技术合作协会智能网联汽车分会秘书长林示对《证券日报》记者表示，从经营逻辑看，2026年汽车经销商能否走出亏损泥潭，关键在于能否重建盈利模型。新能源汽车品牌经销商或代理商的新车毛利明显好于传统经销商，这说明渠道并非没有赚钱机会，而是机会正在向能够更好地适配新能源产品、用户运营和服务闭环的经营主体集中。

与此同时，主机厂也需要重新审视与定义渠道价值。对于仍旧依赖大规模经销体系的传统品牌而言，盲目向经销商压库、以价换量、通过价格透支品牌价值，并不能换来长期的市场份额，反而可能伤及终端服务能力和消费者体验。对于新势力和新能源品牌而言，直营、代理并不意味着可以忽视合作伙伴收益，渠道运营效率提升的前提是构建可持续的商业闭环。《汽车行业价格行为合规指南》已明确返利政策应清晰明确、尊重经销商自主定价权，这也为重建更加平衡的厂商关系提供了制度基础。

远东资信汽车行业高级研究员梁蕴兮在接受《证券日报》记者采访时表示，2026年中国汽车市场总量依旧有望维持韧性，但渠道端的分化会进一步加剧：能够控制库存、稳定价格、强化售后和用户运营的经销商，将在调整中获得新的生存空间；仍停留在“以价换量、以返利补亏”旧模式中的门店，则可能继续被挤出市场。传统4S店不会简单消失，但其功能边界、盈利来源和与主机厂的关系都将被重新定义。对汽车产业而言，这场发生在流通端的深度调整，既是价格战后的必然代价，也是中国汽车行业从拼规模走向拼效率、拼生态、拼服务的必经之路。

锂钠协同加速“抢滩”储能市场

本报记者 李 婷

4月1日，第十四届储能国际峰会暨展览会上，宁德时代新能源科技股份有限公司（以下简称“宁德时代”）以“钠锂双星打造全场景储能解决方案”为主题，首次展出储能钠离子电池，其循环寿命超15000次，可覆盖2小时至8小时大型储能及AIDC储能场景，今年年内将实现商业化落地。

黄河科技学院客座教授张翔对《证券日报》记者表示，当前储能市场正处于爆发期，同时行业技术迭代加速，其中大电芯成主流趋势，锂钠协同布局成为头部企业共识。

据宁德时代有关人士透露，公司587Ah大容量储能电芯自2025年发布以来，量产进度备受关注。该电芯累计出货量已突破5GWh，量产工作由山东济宁“灯塔工厂+零碳工厂”支撑，单日产能超22万支，电芯缺陷率控制在PPB（十亿分之一）级别。

此次展出的储能专用钠离子电池与587Ah锂电池采用同壳体平台化设计，电池容量达300+Ah，能量转换效率97%，可实现系统对锂电、钠电的最大兼容，为锂钠协同应用奠定基础。

此前，宁德时代2025年4月份发布“钠新”钠离子电池，已在乘用车、商用车、重卡等领域落地。

张翔表示，钠电池具备低成本以及良好低温性能等优势，但锂电池在能量和体积上较钠电池依然更具优势，因此，目前各家龙头企业都在布局锂钠协同发展，进一步完善拓宽新能源电池的应用场景。

在应用端，位于内蒙古包头的电网侧标杆项目卜尔汉图400MW/2400MWh独立储能电站已实现并网，为国内规模最大的电网侧独立储能项目之一。该项目首次批量应用宁德时代587Ah电芯，相比传统314Ah方案，零部件减少约40%，系统能量密度显著提升，建设及运维成本有效降低。

在电源侧，位于宁夏宁东的宁东现代煤化工产业绿电园区一期300MW/1200MWh储能项目正在火热建设中。作为宁夏在建规模最大的电源侧储能项目，该案例全面采用宁德时代6.25MWh天恒系统及587Ah大电芯技术。建成后年均可消纳绿电约3亿千瓦时，为宁东煤化工产业的绿电消纳及电网调峰提供强力支撑。

《储能产业研究白皮书2026》显示，截至2025年底，我国新型储能总装机突破100GW，占国内电力储能总规模的2/3以上。另据中国汽车动力电池产业联盟数据显示，今年1月份至2月份，我国储能电池销量达84.8GWh，同比增长108.9%。

除宁德时代外，中国钠电集团已发布588Ah钠电大电芯；亿纬锂能首套大容量钠离子电池储能系统已在荆门基地成功并网调试，步入商业化运行阶段。

中国化学与物理电源行业协会储能应用分会秘书长刘勇对《证券日报》记者表示，目前，在技术结构上，锂离子电池仍占据主导地位，但随着多个百兆瓦级长时储能项目相继投运，技术结构逐步呈现多元化趋势。储能电池行业通过并行发展固态、钠离子等多条技术路径，应对不同应用场景对能量密度、安全性、循环寿命和资源约束的核心需求。这种多元化的技术创新，帮助行业摆脱对单一技术路线的依赖，形成优势互补的产品矩阵，突破性能瓶颈并降低全生命周期成本，为大规模商业化应用奠定坚实基础。

新兴应用不断涌现 功能性材料企业迎发展机遇

本报记者 丁 蓉

4月1日，广州慧谷新材料科技股份有限公司（以下简称“慧谷新材”）正式在深圳证券交易所挂牌上市。这次募集资金将助力慧谷新材扩大生产规模、增强材料研发与工艺创新能力等，全面提升其在功能性材料领域的综合竞争实力。

公开资料显示，在换热器节能涂层材料和金属包装铝盖涂层材料领域，慧谷新材的国内市场占有率分别超过了60%和30%，是国内少数实现集流体涂层材料、Mini LED用光电涂层材料国产替代的供应商。此次公开发行股票，慧谷新材计划把募集资金用于清远慧谷新材料技术有限公司年产13万吨环保型涂料及树脂扩建项目、清远慧谷新材料研发中心项目等。

慧谷新材董事长、总经理唐靖表示：“公司将依托资本市场资源优势，进一步夯实平台型研发体系能力，持续完善功能性树脂与涂层材料技术平台建设，精准响应下游客户在关键材料方面的差异化、国产化及本地化需求，为推动产业高质量发展提供材料支撑和创新解决方案。”

据记者梳理，除了慧谷新材之外，近期A股多家功能性材料领域公司相继披露了新进展、新布局。

3月28日，坐落于广东省佛山市顺德区的广东德冠薄膜新材料股份有限公司（以下简称“德冠新材”）也迎来了新的里程碑。该公司创新中心当日启用，同时，功能薄膜及母料改扩建技术改造项目正式投产、第十二条BOPP（双向拉伸聚丙烯薄膜）生产线启动安装、高功能材料实验室扩建启动，此外，电子及新能源膜材料升级扩能项目签约。

记者注意到，德冠新材持续加码布局功能性材料领域。3月24日，该公司披露，将在佛山顺德中兴科技园投资建设电子及新能源膜材料升级扩能项目，核心产品为电子及新能源膜材料、无胶膜材料等功能薄膜，投资总额约4.2亿元。

3月20日，湖北鼎龙控股股份有限公司发布公告称，该公司控股子公司鼎龙（潜江）新材料有限公司在湖北省潜江市江汉盐化工业园投资建设的“年产300吨KrF/ArF光刻胶产业化项目”主体厂房及配套设施均已建成并顺利投产。该项目建成国内首条“有机合成—高分子合成—精制纯化—光刻胶混配”全流程的高端晶圆光刻胶量产线，在产品型号与制程节点覆盖度、核心原材料自制、工程工艺智能化与信息化、搭载光刻机的验证平台资源、供应链管理及核心技术和管理团队配置等方面均具有显著竞争优势。

苏商银行特约研究员付一夫在接受《证券日报》记者采访时表示：“近年来，我国领先功能性材料企业通过持续研发，在高端产品领域不断取得突破，部分产品已进入全球主流供应链。得益于下游电子、新能源等新兴领域的旺盛需求，以及国产化进程不断推进，国内企业迎来发展机遇，未来有望在全球市场中占据更重要的地位。”