

朱雀“归巢” 商业航天向复用飞行冲刺

■本报记者 李乔宇

8月19日,朱雀三号遥二运载火箭(以下简称“朱雀三号遥二”)在东风商业航天创新试验区发射升空,火箭一子级按预定程序顺利完成陆地回收,飞行任务取得圆满成功。

此次任务是我国首次成功实施重复使用运载火箭一子级着陆腿方式回收,标志着我国重复使用火箭技术取得重大突破。

值得注意的是,这是短短40天内,中国火箭第二次成功“回家”。2026年7月10日,长征十号乙运载火箭在海南商业航天发射场完成全球首次海上网系回收。

《证券日报》记者了解到,陆海并举、双线并进的回收技术验证模式,能够规避单一技术路线的固有风险,兼顾不同发射场景的差异化要求,有望重塑中国商业发射的成本曲线与服务边界,为规模化组网时代构建起更具韧性的运力保障体系。

朱雀三号将持续迭代

朱雀三号是蓝箭航天空间科技股份有限公司(以下简称“蓝箭航天”)自主研发的新一代重复使用液氧甲烷运载火箭,在总体设计、动力系统、返回控制、不锈钢箭体制造和地面保障等方面构建了面向重复使用运载火箭的技术体系。

来自蓝箭航天的信息显示,此次任务是我国首次实现运载火箭一子级着陆腿方式回收,是我国首次实现入轨级运载火箭一子级陆

地回收,也是朱雀三号由回收技术验证开始进入工程化复用验证阶段的重要飞行试验。

此次任务为后续蓝箭航天开展回收箭体检修维护、复用飞行和商业化应用奠定坚实基础。蓝箭航天将持续推进重复使用技术迭代和工程化验证,助力我国进一步提升低成本、高频次、高可靠航天运输能力,为我国大型星座组网和规模化商业发射提供新的运力支撑。

“朱雀三号遥二实现民营大型液体火箭入轨加一子级垂直回收双成功,在中国商业航天发展史上具备里程碑意义。”国研新经济研究院创始院长朱克力告诉《证券日报》记者,2026年,我国航天产业发展已经正式进入回收复用、高频发射、商业订单落地的规模化验证周期。回收并非技术攻关的终点,而是新阶段的起点。可重复使用火箭技术突破的关键,不仅在于单次回收的成功,更在于复用的稳定性、高频发射的运维能力以及整机的可靠性。

据悉,朱雀三号将持续迭代,实现从回收到重复使用的技术突破,到常态化重复使用发射的航班化运营,致力于成为匹配国家战略需求的核心运力载体。华泰证券通信行业首席分析师王兴告诉《证券日报》记者,火箭企业会对每次飞行的全流程数据进行详细记录与分析,持续优化火箭飞行与回收的稳定性。预计朱雀三号的下一个核心目标是实现复用飞行,最终实现高频次、低成本的规模化复用,让我国商业航天产业真正步



朱雀三号遥二运载火箭发射,是我国首次成功实施重复使用运载火箭一子级着陆腿方式回收,标志着我国重复使用火箭技术取得重大突破

图片素材来源:视觉中国

入低成本时代。

推动商业模式落地

火箭发射成本下降的真正价值,在于打开“高频次发射”的可能性。

火箭一子级成本约占整箭总成本的七成,随着可重复使用技术的日趋成熟与商业化推进,预计单次发射成本将压缩至传统一次性大运力火箭的三分之一,从而为大规模星座部署和常态化深空探测任务提供更强有力的成本基础。

2025年12月份,蓝箭航天相关负责人在接受媒体采访时透露,朱雀三号的复用成本呈现“前期高投入、后期边际递减”特征,复用5次后,单次成本较首飞下降

约45%;复用20次时,成本基本仅为边际成本。朱雀三号的终极目标是将每公斤发射费用降至2万元以下。

王兴表示:“如果单位发射成本从约7.5万元/公斤降至2万元/公斤,降幅超过70%。以总质量500公斤的卫星为例,理论发射费用可由约3750万元降至1000万元,节省约2750万元。对于需要部署数百颗乃至上千颗卫星的低轨星座,这种降本将显著改善项目的投资回报率 and 融资可行性。”

当前,我国高频次发射需求正处在指数级增长的爆发前夜。国际电信联盟(ITU)官网显示,2025年12月25日到31日,我国正式向ITU提交新增20.3万颗卫星的频率与轨道资源申请,覆盖14个卫星星座。

未来,朱雀三号有望承担国家重大发射任务。公开资料显示,该型号已入选中国星网核心供应商名单。蓝箭航天将以批量化、高频次的发射服务满足中国星网“GW星座”和垣信卫星“千帆星座”等重大战略需求。同时,蓝箭航天积极服务货运飞船发射需求,“朱雀”系列火箭已成为中国航空工业集团有限公司昊龙货运航天飞机主选火箭。

在王兴看来,当发射成本下降后,卫星制造商和运营商可以通过部署更多卫星提升覆盖密度、通信容量和重访频率,扩大卫星制造、地面终端及应用服务的需求,形成“发射降本一星座扩张一应用增长一发射需求提升”的正向循环,从而推动商业模式落地。

国家医保局按病种付费3.0版分组方案发布在即

158个常见病“同病同付”将如何重构就医格局

■本报记者 张晓玉

国家医保局按病种付费3.0版分组方案发布在即,一项撬动分级诊疗格局的医保支付配套改革已浮出水面。

8月17日,国家医保局开展医保支持基层医疗卫生服务发展政策解读暨基层病种遴选情况介绍活动,《证券日报》记者在现场了解到,结合按病种付费3.0版分组方案的调整工作,国家医保局会同国家卫生健康委基层司初步研究明确了首版基层病种,首次遴选确定158个基层病种,其中DRG(按病组付费)基层病种共31个,DIP(按病种分值付费)基层病种共127个。华侨大学海上丝绸之路研究院教授胡麒牧对《证券日报》记者表示,这不是一份简单的推荐目录,而是一套以医保支付为杠杆,重构就医格局的机制。未来,同一类常见病,无论患者在三级医院还是基层卫生院住院,医保都将按同一标准向医院“买单”。

“同病同付”统一结算标准

此次推出的基层病种,核心逻

辑是“同病同付”,即在一个统筹区内,基层病种在不同等级的医疗机构执行相同的支付标准。所谓基层病种,是指适宜在符合条件的二级及以下医疗机构收治,诊疗技术成熟、基层具备承接能力的常见病、多发病及部分慢性病。

据DRG技术指导组成员、北京市医保局副局长颜冰介绍,DRG基层病种的筛选设定了三条硬标准:临床路径清晰、基层就诊占比高、医疗费用相对稳定。具体来看,入选病种需满足——基层住院病例占比达40%以上,或三级医院与基层次均费用差在30%以内,同时基层住院病例占比要达到20%以上。最终确定的31个病组,涵盖呼吸、消化、循环、泌尿、骨骼、肌肉等多个系统的常见疾病。

DIP技术指导组成员、首都医科大学国家医疗保障研究院执行院长应亚珍进一步解释,DIP的127个病种,是在汇总全国17个省份已实施的地方经验基础上,比对临床合理性,对齐国家卫生健康委基层服务能力推荐病种后形成的。“同病同付”不等于降低三级医院支付标准,而是取消不同等级间的支付

系数差异;对纳入基层病种的病例,无论在哪一级医院,医保都按统一标准结算。

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,按病种付费3.0版分组方案新增“基层病种+同病同付”机制,标志着DIP改革正式从控费工具迈向资源配置工具。这一调整看似只改了一个结算指标,实则是对医疗服务体系利益格局的一次“洗牌”。

长期以来,按病种付费依据医院等级差异化支付,导致基层收治同样的高血压、糖尿病等常见病,所获医保支付反而低于三级医院,形成“做得越多、拿得越少”的逆向激励格局。

金春林表示,新方案设计的精妙之处在于,不改患者就医选择权,不限医院诊疗自主权,仅通过统一支付标准让市场机制自动调节——三级医院收治常见病不再划算,资源自然向疑难重症倾斜;基层医疗机构收治常见病,能获得与上级医院同等的医保支付;对患者,基层医疗机构起付线更低,报销比例更高,个人支付费用更少,有利于真正落实分级

诊疗。

改革坚持问题导向

政策设计的另一面,是对基层能力提升的精准支持。

中国财政科学研究院社会发展研究中心副主任朱坤表示,当前医保基金流向基层的比例仍有波动,基层机构收入预期不稳。此次改革坚持问题导向,通过调整优化医保基金的支出结构,为基层能力的提升提供了支持。

国家卫生健康委卫生发展研究中心研究员任静认为,长期以来,我国医疗卫生服务体系存在供需错配问题。大量本可以在基层安全有效处置的常见病、多发病患者,出于对基层服务能力的顾虑,直接涌向城市高水平医疗机构,形成无序就医格局。一方面,大医院大量门诊、住院资源被普通疾病挤占,疑难危重病例救治空间被挤压,专家资源消耗在常见病诊疗上,造成优质医疗资源浪费;另一方面,基层医疗卫生机构承接常见病业务量不足,服务能力缺少实践提升机会,陷入患者不愿来、能力难提高的恶性循环。

任静表示,基层病种“同病同付”,就是用医保支付机制破解就医格局失衡难题。本次改革的主要目的,就是有力促进分级诊疗落地见效,引导形成“小病在基层、大病到医院、康复回基层”的就医格局,推动常见病、多发病合理下沉。

国家卫生健康委基层司运行评价处处长胡同宇强调,本次披露的第一批基层病种遴选结果,面向二级及以下医疗机构,要求相关医疗机构具备承接能力。各地在推进紧密型医共体建设过程当中,要有针对性地提升基层病种的服务能力,提高服务质量和安全水平,优化服务流程,控制服务成本。

在金春林看来,按病种付费3.0版分组方案的落地也面临挑战,一是支付标准须精准平衡;二是基层诊疗规范性、药品供应、人才储备须配备兜底,质量不达标应建立退出机制;三是须与紧密型医共体内部人财物管理衔接,防止“同病同付”下医保基金在医共体内被上医院二次虹吸;四是长期“小病跑三甲”的就医文化不会自动转变,需要结合健康管理、服务改善等综合施策。

汽车芯片五项认证认可行业标准发布

■本报记者 吴雯萱
见习记者 王 楠

近日,市场监管总局(国家认监委)批准立项的《汽车芯片机构认证审查 通用评价要求》等五项认证认可行业标准发布。该五项标准构建了全球首个针对汽车芯片全产业链相关机构的国家层面能力评价标准体系,标志着我国在构建自主可控的汽车芯片质量保障体系方面取得重大制度突破。

福建华策品牌定位咨询创始人詹军豪在接受《证券日报》记者采访时表示,这套标准和以往聚焦产品性能的规范核心差异在于首次从全产业链机构能力维度建立统一评价体系,针对性破解此前国产芯片上车准入壁垒高、不同机构评价尺度不一、市场信任度低的长期痛点。

这套制度框架覆盖汽车芯片上下游多个环节,产业链不少上市公司的相关业务,均处于这套标准的评价范畴之内。

在车规芯片研发制造环节,不少IDM(集成器件制造商)企业具备内部产品开发与检测能力。以杭州士兰微电子股份有限公司为例,该公司为IDM模式芯片厂商,同时具有芯片设计、制造加工、封装测试能力,公司积极布局汽车半导体相关业务。早在2024年,独立第三方检测、检验和认证机构德国莱茵TüV集团向其颁发ISO 26262功能安全管理体系“ASIL-D”认证证书,标志着公司建立起完整的车规产品开发流程与管理体系;公司检验检测中心亦取得CNAS(中国合格评定国家认可委员会)实验室认可资质。

与IDM模式不同,Fabless(无晶圆厂模式)企业聚焦芯片设计研发,通过和产业链伙伴深度协同完成晶圆制造与封装测试环节。以兆易创新科技集团股份有限公司为例,该公司布局车规级存储、MCU(微控制器)相关业务。今年4月份,该公司与吉利汽车共建联合创新实验室,助力车规芯片技术在汽车场景的创新应用。此外,公司还拥有通过CNAS、ILAC(国际实验室认可合作组织)资质认证的自主检测实验室。

当前汽车芯片供应链信任体系尚未完全统一,即便IDM、Fabless企业自建实验室拥有完备资质,其内部验证、自检结论的行业认可度仍存在差异。

京律师事务所律师高级合伙人陈振辉在接受《证券日报》记者采访时表示,这套标准实际上是在给产业链建立一套相对统一的“能力尺子”。汽车芯片产业链条长,不同主体重复审核、重复测试,抬高了企业进入整车供应链的时间与成本。不过,共同的评价框架并不等同于结果互通互认,整车企业及一级供应商现有的供应商准入、芯片验证体系仍将持续发挥核心作用,行业想要真正实现跨主体评价结果采信,仍需配套机制持续完善推进。

在内部自检认可度存在差异、跨主体结果互认仍有待推进的背景下,第三方测试与下游Tier1集成环节成为验证链条上的重要补充。例如,作为独立第三方测试机构,上海伟测半导体科技股份有限公司主营晶圆、芯片成品等集成电路测试配套服务,业务已拓展至车规级芯片领域,并取得IATF16949汽车行业质量管理体系认证;下游Tier1企业则承担芯片选型、适配与验证工作,例如,宁波均胜电子股份有限公司在智能化领域融合业务开展过程中,需持续完成多来源车规芯片的选型适配与落地验证,深度对接上游芯片设计与测试机构。

多位专家表示,这套标准将为相关上市公司带来新的产业机遇,汽车芯片设计企业、第三方检测机构、算力企业以及相关质量服务机构,都可能成为标准落地的重要参与者。詹军豪表示,布局汽车芯片相关业务的上市公司,后续会主动对标这套标准完成能力合规建设,通过获取官方认证资质强化自身市场公信力,把标准合规能力转化为参与整车厂供应链竞标时的核心竞争优势。

圆通速递年中盈利创历史纪录 将首度进行中期分红

■本报记者 李 勇

8月19日晚间,圆通速递发布的2026年半年度报告显示,上半年,该公司实现营业收入388.93亿元,同比增长8.39%;实现归属于上市公司股东的净利润(以下简称“净利润”)31.75亿元,同比增长73.44%;实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(以下简称“扣非净利润”)31.23亿元,同比增长76.87%。净利润、扣非净利润均创下该公司历史同期最好水平。

上半年,圆通速递经营活动现金流净额为39.59亿元,同比提升50.28%。业务端,公司上半年完成快递业务量162.78亿件,同比增长9.52%,增速跑赢全国快递行业平均水平4.5个百分点。报告期内,圆通持续推进YTO—GPT智多星大模型、数字化分拣设备420套,自有干线车辆6911辆,自有全货机13架,稳固“自营中转+加盟末端”成熟运营模式。

“圆通速递数字化战略的核心壁垒在于其全链路、自研驱动的数字生态体系。公司打通了从收件到派送的全环节数据流,避免了对外部技术的依赖,并能针对业务场景持续优化。”科技部国家科技专家库专家周迪对《证券日报》记者表示。

服务质量层面,圆通速递全链路时效持续改善,服务体验与品牌溢价同步增强。硬件网络方面,公司自营77个枢纽转运中心,自动化分拣设备420套,自有干线车辆6911辆,自有全货机13架,稳固“自营中转+加盟末端”成熟运营模式。

在披露半年报的同时,圆通速递还披露了一份中期利润分配预案,公司拟向全体股东每10股派发现金红利1.2元(含税),合计将派发现金红利4.11亿元(含税)。这也将是圆通速递首次进行年中分红。

“圆通速递此次拟进行中期分红,既得益于上半年强劲的盈利表现与充裕的现金流,也彰显管理层对企业中长期稳健发展的坚定信心。”深圳市优品投资顾问有限公司李鹏岩向《证券日报》记者表示。

多家A股钼业公司加码上游布局

■本报记者 袁传玺

有着“工业维生素”之称的小金属钼,持续走出高景气周期。同花顺iFinD数据显示,8月19日,钼精矿(含钼≥50%)现货价格报5415元/吨度,最近一周累计上涨20元/吨度,涨幅0.37%。

“钼市场处于供需紧平衡状态,全球供应缺口扩大,2026年钼铁价格较2025年底上涨近40%。2028年前几乎没有大型原生钼增量释放,全球供给增速仅0至2%。”卓创资讯&富宝资讯铁合金高级分析师张秀华表示。

钼价上行周期,带来了钼资源的战略价值重估。顺应这一趋势,众多钼业上市公司正在加快资源整合步伐,努力提升行业集中度与定价话语权。

供需缺口持续扩大 钼价中枢稳步上移

数据显示,钼精矿价格从2025

年末的3770元/吨度一路上行,今年6月30日达5180元/吨度,累计涨幅超过37%。截至8月中旬,行情延续高位运行态势,45%至50%品位钼精矿市场主流现金价格已升至5340元/吨度至5370元/吨度,目前50%以上品位钼精矿现货价格已涨到5415元/吨度以上。

此轮钼价上涨的逻辑,已非简单的周期性波动。从基本面看,全球钼市场呈现明显的供需缺口,且这一缺口在中短期内难以弥合。

“从供给端看,供给弹性极低刚性约束强。全球约70%钼是铜钼伴生副产品,伴生矿属性约束,产能无法随钼价上涨扩产,且主要矿山原矿品位逐年下滑,老矿山逐步进入开采后期,大型新建钼矿(沙坪沟等)建设周期3年至5年,2026年至2027年基本没有大规模新增产能释放,增量要到2028年以后才逐步体现。”张秀华

对《证券日报》记者表示。

在需求端,呈现出“传统基本盘稳固,多赛道新兴需求爆发”的态势。尤其是半导体领域出现的“以钼代钴”技术趋势,显著提升了市场情绪与长期预期——例如,三星、SK海力士等存储巨头在3D NAND中引入“以钼代钴”工艺,钼在先进制程中的应用打开空间,行业估值逻辑得以重塑。

“新兴赛道短期对钼的绝对用量不大,但会从消费结构、产品结构、定价逻辑、竞争格局、战略定位五个层面重塑钼行业。钼正在变成多赛道战略金属,全球供应链与产业格局有望重构。”张秀华认为。

国金证券研报显示,预计2026年至2028年全球钼供需缺口将持续扩大,支撑钼价维持“中枢上移+高位震荡”格局。在供给弹性不足与需求结构性扩容的双重作用下,钼价的强势表现具备扎

实的基本面支撑。

资源整合加快 行业格局正在重塑

站在钼价景气周期的风口上,多家钼业上市公司加码上游布局,今年以来,一系列标志性交易密集落地,资源整合加快,行业格局正在重塑。

今年年初,钼业龙头洛阳钼业宣布,成功发行总额为12亿美元的1年期零息可转换债券,扣除发行费用后募实净所得约11.88亿美元。所得款项将主要用于支持公司境外资源项目的扩产、优化及持续性资本开支。

3月份,金钼股份宣布以17.31亿元收购金沙钼业24%的股权,持股比例从10%提升至34%,主要是看中金沙钼业持有的沙坪沟钼矿。6月份,金钼股份又联合金沙钼业等斥资10亿元在安徽设立合

资公司,建设钼基新材料精深加工基地,进一步向产业链下游延伸。

国城矿业的资源整合案例也颇具代表性。2025年底,国城矿业成功收购国城实业60%股权,8月18日,该公司进一步收购剩余股份,实现了对后者的100%全资控股,标志着其核心钼矿资产——内蒙古大苏计钼矿的整合工作圆满收官。资料显示,大苏计钼矿的资源禀赋和产能体量,均处于国内钼矿第一梯队。截至2025年12月31日,该矿采矿权及探矿权范围内保有矿石量约1.11亿吨、钼金属量12.86万吨,平均品位0.116%,资源品质和产能规模位居国内前列。

有行业分析师对《证券日报》记者表示,无论是募实扩产,还是资产并购,都反映出上市公司对钼资源战略价值的重视。在钼价高景气周期运行、供需紧平衡短期难以打破的背景下,掌握更多优质钼矿资源的企业,将获得更多的定价权、话语权。