



探寻产业发展“新引擎”

商业航天迈入万亿元级“预定轨道”

■本报记者 李乔宇

向星辰，再出征。3月12日凌晨，海南商业航天发射场一号发射工位首次发射取得圆满成功，长征八号遥六运载火箭以“一箭十八星”方式，将千帆星座第五批组网卫星送入预定轨道。

“千帆星座”是由上海垣信卫星科技有限公司(以下简称“垣信卫星”)建设运营的巨型低轨卫星星座计划。截至目前，垣信卫星已经完成五次组网发射，共将90颗卫星送入轨道。这标志着我国首个商业航天发射场已具备双工位发射能力。我国商业航天产业已经实现了从火箭制造到商业发射场测试，再到卫星数据应用服务的商业航天全产业链“闭环”，为未来航天产业的规模化发展奠定了坚实基础。

3月5日，国务院总理李强在《政府工作报告》中介绍今年政府工作任务时提出，“开展新技术新产品新场景大规模应用示范行动，推动商业航天、低空经济、深海科技等新兴产业安全健康发展”。

商业航天为何连续两年被写入《政府工作报告》，又如何实现“安全健康发展”？带着这些问题，《证券日报》记者采访了多位业内权威人士，试图探寻商业航天的未来“航向”。

产业化提速

“从定位来看，2025年《政府工作报告》对于商业航天的定义，由2024年的‘新增长引擎’变为了‘新兴产业’。”华泰证券通信首席分析师王兴向《证券日报》记者表示，从政策目标来看，2025年政府工作任务也由2024年的“积极打造生物制造、商业航天、低空经济等新增长引擎”转向了“推动商业航天、低空经济、深海科技等新兴产业安全健康发展”。

在王兴看来，这体现出商业航天产业在我国战略地位显著提升，也显示出过去一年里商业航天产业化速度较快。

中国卫星网络集团有限公司的国网(GW)星座以及垣信卫星建设运营的千帆星座等低轨卫星星座计划已启动组网建设；高轨卫星通信产品扩容，进一步拓展了卫星通信在消费级市场的应用；遥感技术在农业监测、环境监测、应急管理等领域不断深化应用……目前，我国商业航天跨过了从0到1的培育期，已

经进入发展壮大期。

王兴表示，2025年有望成为低轨卫星星座组网的关键年。今年的卫星发射数量对比去年或将出现大幅增长，仅在卫星制造侧就有望为相关产业带来上百亿元的市场空间。同时，我国商用卫星“出海”进程将持续推进，“追求应用和经济效益或是我国商业航天产业下一阶段的核心目标，卫星服务‘出海’将有望成为产业发展的重要机遇。”

此外，随着我国商业航天全产业链工业化水平迈入新阶段，行业降本增效路径日渐清晰。

中关村意谷(北京)科技服务有限公司首席财务官赵欣在接受《证券日报》采访时表示，在商业航天发展之前，航天企业普遍存在不计成本追求技术突破的情况。伴随着低轨卫星星座组网工作的加速实施，商业航天市场拥有了可持续的规模化订单，这将有力推动相关供应链体系发展实现跃升。

“例如，目前中关村科学城星谷创新产业带已经形成覆盖姿态和轨道控制系统、星载计算机等一系列卫星核心部件的完整配套体系；位于北京大兴的商业航天基地则集聚了多家火箭发动机总装测试企业及核心火箭零部件供应商。这标志着我国商业航天已具备模块化、批量化交付能力。”赵欣说。

据赛迪智库商业航天产业形势分析课题组预测，2025年，我国商业航天产业将迎来转型升级期，市场规模有望突破2.5万亿元，国际合作也将持续拓展。

不断取得突破

去年以来，我国商业航天技术取得了多方面实质性突破。例如，2024年11月30日，海南商业航天发射场首次发射取得圆满成功，填补了我国商业航天发射场的空白。同年9月份，我国自主研发的朱雀三号可重复使用垂直回收试验箭，在酒泉卫星发射中心完成10公里级垂直起降返回飞行试验，标志着我国商业航天在可重复使用运载火箭技术上取得重大突破。

国内民营火箭公司江苏深蓝航天有限公司(以下简称“深蓝航天”)董事长霍亮向《证券日报》记者表示，自去年起，公司和其他商业航天企业就重点聚焦可复用火箭与大推力发动机领域，集中开展关键技术



攻关。当前，技术迭代已进入深水区，创新势能正在重构行业竞争格局。预计今明两年，商业航天市场将迎来可回收火箭的密集亮相期，产品落地进程将明显提速。

据霍亮透露，深蓝航天将按计划执行“星云一号”运载火箭一子级垂直回收飞行验证，并于2025年择机发射，执行首次“人轨+垂直回收”双验证。

“与一次性火箭经过数十年验证的成熟技术体系不同，可复用火箭代表着全新的技术范式。”霍亮表示，这是一项很难的技术，从垂直回收到动力冗余设计，每个技术节点的研发难度都在大幅增长。

霍亮告诉记者，火箭的可回收技术能够在大幅降低发射成本。同时，硬件复用还能够提高运载投送效率。

我国首家民营太空飞船公司北京紫微宇通科技有限公司(以下简称“紫微科技”)董事长张晓敏告诉《证券日报》记者，今年公司将继续推进自研B300系列留轨版飞船的发射进程，并计划发射迪巡五号。

“公司计划分别在今年7月份和9月份实施这两次飞行。”张晓敏表示，太空飞行器将在太空进行对接验证，并进行返回试验。与去年发射的迪巡三号相比，迪巡五号的载重能力以及服务能力有所提升。通过搭载自研的智能载荷管理系统，迪巡五号能够满足更复杂的用户需求，例如在太空中进行更多交互式的数据交换等。

新的应用场景正在持续涌现。

通信、导航、遥感等商业航天服务领域日益深化的同时，随着低轨卫星组网的日益完善，航海、航空等场景中的通信需求将能进一步得到满足。

据王兴预计，今年部分行业会出现低轨卫星通信试点，预计2026年年中会有正式的低轨卫星应用实现商业化落地。从长期来看，商业航天领域新兴应用将不断涌现，显著拓展商业航天产业的边界，预示着太空经济大时代的开启。

“我们计划在2027年或2028年正式进行入轨载人飞行试验。”张晓敏表示，在此之前，紫微科技将在今年进行多次亚轨道飞行，并在正式进行载人飞行前，进行20次以上无人飞行试验。

各方鼎力支持

3月11日，星际荣耀航天科技集团股份有限公司宣布完成数亿元人民币D轮融资首批交割，本轮融资由四川发展(控股)有限责任公司管理的省级产业投资基金——四川省天府芯云数字经济发展基金有限公司投资；深蓝航天近期宣布完成总规模近5亿元的新一轮融资；北京九天行歌航天科技有限公司完成A++轮融资超亿元战略融资……这些投融资背后，充分彰显了地方政府对商业航天产业发展的大力支持。

“商业航天领域近期的几次投融资体现了地方政府对商业航天的支持力度和推动产业落地的决心，也反映出地方政府争夺空天经济发

展契机的态度。”一级市场投资人、青年投资家俱乐部副理事长宋晓飞向《证券日报》记者表示，商业航天兼具战略价值和商业潜力。政策支持叠加明朗的市场需求，正在推动商业航天投融资市场持续呈现活跃状态。

部分商业航天企业正在奔赴资本市场。2025年1月27日，成都国星宇航科技股份有限公司(以下简称“国星宇航”)向港交所递交招股书，拟冲刺“港股商业航天第一股”。另有部分商业航天企业预计于两年或三年后推进IPO。

“预计未来2年至3年，资本市场将会出现商业航天公司排队IPO的情景。”宋晓飞表示，目前来看，商业航天产业仍然面临技术迭代风险及回报周期长的挑战，所以未来投资将会向具备核心技术(如火箭回收)或明确下游应用场景的优质企业集中。

“今年《政府工作报告》提到了‘安全健康发展’，这意味着商业航天未来会从更强调快速扩张规模，迈向高质量发展。”王兴预计，未来国家队在商业航天产业中的主导权会进一步提升，并将在商业航天的卫星发射以及卫星制造领域承担更多任务。同时，商业航天的市场份额将向龙头公司集中。

从卫星组网规模突破到可回收火箭技术攻坚，再从产业集群成型到应用场景深度拓展……中国商业航天正凭借科技硬实力，勾勒着太空经济的壮美蓝图。

获得资金青睐，形成资源向优质企业集中的效应。”赵蓉表示，养老金、保险资金等机构投资者往往更偏好分红稳定的投资标的，此类资产的持续流入既为市场提供了“压舱石”，也促进了上市公司的良性发展。

“但也需要防止清仓式分红或影响上市公司正常经营的大比例分红行为。”在屈放看来，这也是监管部门当前的监管重点。

“整体来说，分红将通过短期技术性调整和长期价值重估的双重机制影响上市公司市值，并经由改善市场结构、引导资金流向等路径增强资本市场韧性。在监管引导和投资者偏好转变的背景下，分红正成为A股价值发现和优化资源配置的核心纽带。”赵蓉说。

“对于鸡苗价格来说，近期虽然有所上涨，但从养殖户的补栏情绪来看，对鸡苗价格上涨是持抵触意向的。此外，在鸡苗价格上涨后，孵化场整体排苗速度也有所放缓。”冯筱程表示，这也是业内对此轮鸡苗及毛鸡价格上涨的持久性并不看好的主要原因。

回顾今年春节假期后，白羽肉鸡价格出现了断崖式下跌。卓创资讯肉禽行业资深分析师孙亚男告诉《证券日报》记者，行业产能过剩叠加消费低迷，使得春节后一周白羽肉鸡价格累计跌幅超过12%，这也使得年后毛鸡养殖整体出现亏损，养殖户大多

大手笔频现 A股上市公司分红积极性持续提升

■本报记者 殷高峰 贺玉娟

Wind资讯数据显示，截至3月13日记者发稿，今年以来已有67家A股公司披露了2024年度利润分配预案。其中，有6家公司分红超10亿元。

“从行业来看，医药和计算机行业的分红比重明显增加，传统行业分红比重降低。同时，现金分红的比重增加，其中不乏10派30元的高派送公司。这也是符合管理部门要求上市公司回馈股东的行为体现。”万联证券投资顾问屈放在接受《证券日报》记者采访时表示。

为进一步健全上市公司常态化分红机制，提高投资者回报水平，2023年12月份，证监会发布了《上市公司监管指引第3号——上市公司

现金分红》，以及《关于修改〈上市公司章程指引〉的决定》。沪深证券交易所也同步修改完善了规范运作指引，明确操作性要求。

此次现金分红规则修订主要思路是在坚持上市公司自治的基础上，鼓励公司在章程中制定明确的分红政策，稳定投资者分红预期，对不分红、财务投资规模较大但分红比例不高的公司，通过强化披露要求督促分红；便利公司中期分红实施程序，鼓励公司增加现金分红频次；加强对异常高比例分红企业的约束，引导合理分红。

“持续稳定的分红被视为上市公司经营稳健、盈利能力强的重要信号，可增强市场对其内在价值的认可。”西安工德永明私募基金管理有限公司负责人赵蓉在接受《证券

日报》记者采访时表示，现金分红强化了“投资回报源于企业盈利”的认知，抑制了题材炒作情况的发生。投资者也将转向关注上市公司的盈利能力和分红持续性。

新规发布之后，上市公司分红的积极性明显提高。3月6日，证监会主席吴清在十四届全国人大三次会议经济主题记者会上透露，2024年全市场分红总额达2.4万亿元，创历史新高。

财联社专家、西北工业大学管理学院企业导师全铁汉在接受《证券日报》记者采访时表示，上市公司积极分红，一方面是充分响应相关政策，另一方面也是通过分红以真金白银回报投资者，让投资者在获得回报的同时，提高其投资的热情和信心，同时对提升企业价值和市

场形象起到促进作用。

梳理今年以来已披露的分红预案，从每股派息(税前)来看，浙江核新同花顺网络信息股份有限公司(以下简称“同花顺”)、东鹏饮料(集团)股份有限公司(以下简称“东鹏饮料”)、深南电路股份有限公司分别位列前三名，拟每股派息(税前)金额依次为3元、2.5元、1.5元；从派发现金总额来看，包括宁夏宝丰能源集团股份有限公司、中兴通讯股份有限公司、同花顺、北京东方雨虹防水技术股份有限公司、东鹏饮料、广东省高速公路发展股份有限公司等在内的6家上市公司，预计现金分红超过10亿元，依次为30.06亿元、29.5亿元、22.1亿元、16.13亿元、13亿元、10.93亿元。

“分红能力强的上市公司更易

白羽肉鸡行情“乍暖还寒” 鸡苗、毛鸡价格回调难持续？

■本报记者 王 僮

连日来，白羽肉鸡行业出现毛鸡、鸡苗价格回升的局面，尤其是毛鸡价格较1个月前“10元4斤”的极限低价上升约40%，大有一扫春节假期后行业阴霾的架势。

不过，多位业内人士在接受《证券日报》记者采访时表示，此轮毛鸡价格回升恐怕属于行业“乍暖”的短期行情，较难持续。因此对于整个白羽肉鸡产业链来说，还难言“回暖”。

山东卓创资讯股份有限公司(以下简称“卓创资讯”)数据显示，本周内(3月10日至3月13日)，白羽肉鸡鸡苗日均价由2.75元/只涨至

2.96元/只，涨幅7.64%；白羽肉鸡日均价由3.32元/斤涨至3.56元/斤，累计涨幅7.23%；鸡产品综合售价由8900元/吨涨至8920元/吨，累计涨幅0.22%。

卓创资讯白羽肉鸡行业分析师冯筱程向《证券日报》记者表示，本周毛鸡出栏对应了春节孵化场停苗期，供应量出现断档。也就是说，近期国内白羽肉鸡市场处于春节断档期，毛鸡整体出栏量减少，屠宰企业收购难度加大，导致毛鸡价格上涨。同时，在供应紧缺的情况下，毛鸡价格进入上行通道，也对鸡苗价格形成一定支撑，因此鸡苗价格也出现相应上涨。

记者查阅山东益生种禽股份有限公司(以下简称“益生股份”)、山东民和牧业股份有限公司等头部白羽肉鸡产业链公司官网看到，多家公司对于当前鸡苗的报价为3.4元/只，较春节后涨价0.7元/只，并且需求较为旺盛。益生股份证券部工作人员向《证券日报》记者表示，公司目前订单排产比较饱满，商品代鸡苗的订单已经排到4月中下旬。

在冯筱程看来，本轮毛鸡价格受春节断档期影响出现上涨，只是由于供应面的短时缩量。从产品端来看，市场仍处于“缺鸡不缺肉”的局面。因此，后期毛鸡价格能否继续上涨，在一定程度上还是会受到

产品端的影响。

“对于鸡苗价格来说，近期虽然有所上涨，但从养殖户的补栏情绪来看，对鸡苗价格上涨是持抵触意向的。此外，在鸡苗价格上涨后，孵化场整体排苗速度也有所放缓。”冯筱程表示，这也是业内对此轮鸡苗及毛鸡价格上涨的持久性并不看好的主要原因。

回顾今年春节假期后，白羽肉鸡价格出现了断崖式下跌。卓创资讯肉禽行业资深分析师孙亚男告诉《证券日报》记者，行业产能过剩叠加消费低迷，使得春节后一周白羽肉鸡价格累计跌幅超过12%，这也使得年后毛鸡养殖整体出现亏损，养殖户大多

心有余悸，加之近期饲料价格上涨，因此养殖端会主要通过控制鸡苗价格的方式控制养殖成本。

此外，3月下旬补栏鸡苗正值五一期间出鸡，此时屠宰场或有短暂放假，养殖端也可能会避开此时出栏毛鸡，补栏积极性较为平淡。因此，不排除3月下旬鸡苗价格出现下滑的可能。

另据冯筱程预测，4月份毛鸡日出栏量或略有减少，加之养殖成本上行，对毛鸡市场会形成一定的提振作用，由此可能会推动毛鸡价格窄幅上行，这同样会对鸡苗市场带来提振效果，导致鸡苗价格或出现跟涨情况，预计涨幅相对有限。

挖掘机国内销量陡增 主机厂展开价格博弈

■本报记者 李亚男 王 僮

近期，《证券日报》记者从多家国内挖掘机主机厂商处了解到，2025年以来，在国内挖掘机销量持续增长的背景下，部分主机厂商上调了产品价格，也有企业选择“稳价”保份额。

多位接受《证券日报》记者采访的业内人士表示，2025年以来已有多家挖掘机企业选择涨价，这主要和国内需求持续向好有关。

国内销量大增

中国工程机械工业协会于近日发布的统计数据显示，挖掘机主要制造企业2025年2月份累计销售各类挖掘机19270台，同比增长52.8%。其中，国内销量11640台，同比增长99.4%，出口量7630台，同比增长12.7%；今年1月份至2月份累计销售挖掘机31782台，同比增长27.2%。其中，国内销量17045台，同比增长51.4%，出口14737台，同比增长7.37%。

珠海黑崎资本投资管理合伙企业(有限合伙)首席战略官陈兴文在接受《证券日报》记者采访时表示，从数据来看，挖掘机行业复苏迹象初步显现。一方面，2月份国内挖掘机销量增幅远高于出口，表明政策驱动的内需修复占据了主导地位。另一方面，2025年恰逢“国四”排放标准设备全面替代窗口期，叠加基建项目开工率回升，形成了“低基数+强替代+新需求”的三重推动力。

“今年1月份至2月份，公司挖掘机国内销量同比增速优于行业，中大挖产品市场占有率进一步提升，产品结构持续向好。”徐州工程机械集团有限公司挖掘机机械事业部工作人员在接受《证券日报》记者采访时表示，一方面，受益于专项债与超长期特别国债资金拉动需求。另一方面，受益于终端市场的需求持续释放。比如，高标准农田提升了小挖产品的需求，以及水利、铁路等基建工程的复工，提振了中大挖产品需求。

江海证券发布研报称，2月份，挖掘机销售数据超预期，市场需求回暖背景下企业业绩有望显著改善。今年以来，我国各类挖掘机销售数据维持了增长态势。其中，2月份国内销量增长幅度较大，从一定程度上佐证了国内经济向好趋势日渐明确。

挖掘机主机厂商也向记者表明了对行业景气度的看好。山推工程机械股份有限公司(以下简称“山推股份”)证券部工作人员在接受《证券日报》记者采访时表示，近期挖掘机市场需求向好，特别是国内市场进入到了产品需求的旺季。

记者以投资者身份致电广西柳工机械股份有限公司(以下简称“柳工”)，公司相关工作人员告诉记者，挖掘机存在使用周期，在大规模设备更新及国内销量大幅增长的背景下，行业新一轮上行周期有望提前到来。

主机厂价格策略分化

在挖掘机市场回暖的共识下，已有主机厂商选择了上调产品价格。

根据21sun工程机械商贸网，自2月13日起，柳工云南区域代理商云南惠友柳工工程机械有限公司对部分挖掘机产品价格进行调整。其中，20吨以下挖掘机上调1万元/台，20吨至50吨挖掘机上调2万元/台，50吨以上挖掘机上调3万元/台。

前述柳工相关工作人员向记者表示：“近期，多个省份协会下属的几家企业进行了联合涨价，持续低价低配是不太健康的行业生态。”

“挖掘机涨价的幅度主要根据整体市场情况，以及各企业间的竞争情况来定。一方面，涨价和国内需求持续向好有关。另一方面，涨价之后经销商和代理商的盈利能力也会相应提高，对公司也会有积极影响。”上述工作人员说。

此外，也有企业选择了“不涨价”的稳价策略。山东临工工程机械有限公司(以下简称“山东临工”)工作人员向《证券日报》记者表示：“考虑到市场占有率，2025年以来，公司挖掘机产品并未涨价。”

电动化、智能化成主旋律

山东卓创资讯股份有限公司钢铁分析师苗鹏告诉记者，今年以来截至目前，挖掘机主要原材料钢材的价格并未出现明显上涨。

在多位接受采访的业内人士看来，此轮挖掘机价格博弈并非受原材料等成本压力传导影响，而是长期供需拐点发生变化所导致的。

陈兴文认为，从长期来看，挖掘机价格逻辑已出现结构性变化。供给端方面，龙头企业对价格掌控力显著增强。需求端方面，新能源基建、城市更新等新场景催生中大型挖掘机占比提升至45%，高附加值产品结构优化支撑了溢价空间。而此轮挖掘机价格博弈主要在于产业逻辑的转变，智能化、电动化技术迭代推动产品价值量提升了30%至50%，客户对产品敏感度降低，这与手机行业从4G向5G升级时的价格跃迁规律相似。

山东临工工作人员也表示，相比同吨位的普通产品，公司的电动化、智能化产品的价格更高，价格也相对比较坚挺。

当前，电动化、智能化已成为挖掘机行业发展的主旋律。上述山推股份工作人员告诉记者，工程机械行业正经历深刻变革，客户对设备的智能化、绿色化、无人化提出了更高要求。3月12日，山推股份已与潍柴动力股份有限公司签订了整机智能化核心技术战略合作协议，共同推动由部件到整机的智能化、绿色化跨越，以及提升公司智控技术在非道路领域的竞争力。