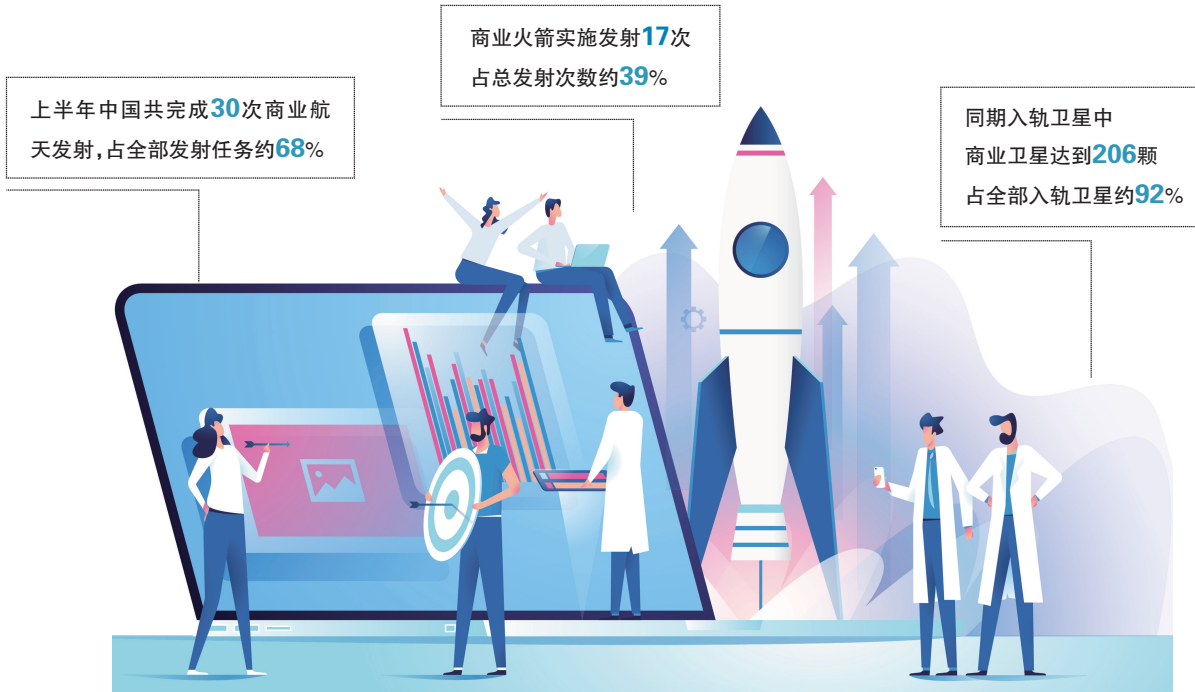


瞄准“周更” 民营商业航天布局高频发射

7月24日7时33分,中科宇航力箭一号遥十五运载火箭在东风商业航天创新试验区点火升空,以“一箭五星”方式将辰光一号等5颗卫星精准送入预定轨道,发射任务取得圆满成功。北京商报记者获悉,此次发射后,力箭一号运载火箭累计发射卫星总数正式突破110颗,成为国内首个达成该成绩的民营商业火箭型号。力箭一号副总指挥孟祥福向北京商报等媒体表示,本次发射标志着力箭一号完成技术验证与工程摸索阶段,正式进入成熟批产、高频常态化发射周期,也是中科宇航商业化布局的里程碑。据了解,中科宇航计划下半年启动逐月常态化发射,逐步构建密集发射能力。交流中,有业内人士进一步向北京商报记者透露,未来发射节奏有望提升至“周更”,即每周执行发射。



卫星“拼车”

本次任务中,力箭一号遥十五运载火箭为5家客户提供拼车发射服务,依托成熟的一箭多星布局与精准分离技术,实现多星共轨搭载、发射运力共享。

作为面向微小卫星市场的运载火箭,力箭一号已累计服务国内外客户超30家,其中国际客户6家,发射载荷覆盖商业光学遥感、量子通信、太空制造、空间算力、气象探测等十余个应用领域,并且承接了我国民营商业火箭全部海外卫星发射订单。

北京商报记者了解到,本次搭载的5颗卫星涉及空间算力、空间碎片监测、高分辨率红外遥感、商业气象等多个赛道,涵盖了天上计算技术验证、微小空间碎片探测、红外智能对地观测、星载智能计算、大气温湿度探测等多元功能,其中部分为技术试验,而有些已是行业应用需求。

当前全球中低轨卫星已进入规模化部署阶段,卫星互联网、商业遥感、导航增强、空间算力等应用快速发展,通信与遥感卫星持续成为商业发射市场的主力需求。力箭一号聚焦微小卫星发射市场,可匹配批量组网、快速补网等任务需求,提供吨级运力的常态化发射服务。

商业化能力持续迭代

据悉,本次任务是力箭一号运载火箭的第15次飞行,也是力箭系列运载火箭的第16次发射。截至目前,力箭一号已累计将110颗卫星送入太空,入轨载荷总质量超16吨,是国内首个发射卫星总数突破百颗的民营商业火箭型号。

孟祥福向北京商报等媒体介绍,下半年逐月常态化发射的预期,来自工业化量产、数字化管控、体系化保障的完整配套体系,目前企业已完成了包括供应链、基地产能、发射流

程等全链路的升级。

在他看来,高密度、低成本的常态化发射,将为商业卫星提供更多技术验证与产业落地空间,带动商业航天全产业链发展。

华源证券研报指出,2026年上半年,中国航天延续高密度发射态势,商业航天承接2025年增长势头,产业逻辑持续深化。截至6月底,2026年上半年全球共完成154次航天发射,累计将2330颗卫星送入预定轨道。较去年同期的145次增加9次,这一增量全部来自中国。中国航天完成44次发射(含3次失利),较2025年同期的35次增长约26%;累计将223颗卫星送入预定轨道(含4颗由中国火箭执行发射的国外卫星),较去年同期的153颗增长约46%。

从商业航天来看,上半年中国共完成30次商业发射,占全部发射任务约68%;商业火箭实施发射17次,占总发射次数约39%。同期入轨卫星中,商业卫星达到206颗,占全部入轨卫星约92%。

力箭一号总设计师史晓宁向北京商报等媒体表示,随着卫星互联网、商业遥感、空间算力等下游业态增长,完成技术验证的国内商业航天企业已进入市场需求驱动的规模化应用周期,对运载火箭的适配能力、服务模式提出了更高要求。

围绕市场需求,力箭一号正从多方面升级:优化运载能力与多星多轨道部署能力,适配星座批量组网、快速补网场景;推进星箭接口标准化、模块化改造,可短周期定制布局与分离方案,压缩履约周期;同时落地班车化常态化运营,完善专车、拼车、顺风车的多元服务体系,让卫星可按需匹配发射班次。

北京“重仓”商业航天

与本次力箭一号发射同日,由中关村科学城管理委员会、北京实创科技园开发建设股份有限公司共同主办,北京实创亿达科技

服务有限公司承办的“共建世界航天产业新高地——北京卫星产业生态发展大会”于中关村展示中心举办,“北京卫星小镇”会上官宣点亮,标志着首都“北星”产业核心载体全面启动。

北京商报记者了解到,大会现场完成了多轮签约,10家重点企业确定正式入驻,10家企业达成意向入驻;北京卫星小镇还与13家产业平台、科研机构及投资机构签署战略合作,搭建“产业+科研+资本+服务”四位一体的协同生态,推动航天产业聚链成群。

作为中科宇航创新试验中心的所在地,北京经开区是北京商业航天产业的另一重要承载地。此前7月10日,由北京经开区企业中国火箭投资的长征十号乙运载火箭在海南商业航天发射场成功发射,火箭一子级通过海上平台网系捕获方式完成垂直回收,实现大型火箭回收复用技术的关键突破。

据悉,目前北京经开区已汇聚空天领域企业超220家,形成覆盖火箭、卫星、分系统、零部件到航天应用的全链条产业集群。长征十号乙运载火箭发射任务,已是2026年“亦庄箭”完成的第14次发射。

眺远营销咨询董事长兼CEO高承远向北京商报记者表示,随着相关政策端持续加码,进入收获期的技术研发接轨产业应用需求,我国商业航天的景气度或将长期延续。

值得注意的是,包括中科宇航在内,国内多家商业航天领域公司都处于IPO冲刺期——中科宇航2026年3月31日科创板IPO申请获受理,同年4月进入问询阶段;蓝箭航天2025年12月31日科创板IPO获受理,2026年6月29日完成财务资料更新后恢复审核,当前处于“已问询”状态。

此外,微纳星空、星际荣耀、星河动力等多家商业航天头部企业也分别处于IPO审核、问询或上市辅导的不同阶段,行业资本化进程持续向前。

北京商报记者 陶凤 王天逸

Market focus

盈利拐点之后 曹操出行转向Robotaxi无人化

网约车平台曹操出行刚在账面上证明赚钱能力,转身就继续投入需要长周期布局的Robotaxi(自动驾驶)生意。7月27日,曹操出行宣布正式开放Robotaxi主驾无安全员测试,本次测试在杭州市滨江区的真实城市道路环境开展,采用以特定站点触发派单的运营机制,在确保安全的基础上,小规模、可控地验证主驾无安全员运营的稳定性与服务可靠性。2025年,曹操出行全年营收201.9亿元,净亏损收窄至6.14亿元,四季度首次实现经调整净利润转正。但自动驾驶技术研发、车队扩张、全球化布局均不是小额且短期投入即可见效的项目。盈利拐点之后,曹操出行向Robotaxi无人化挺进,是一个关于“第二曲线”的赌局,也是一场与时间赛跑的卡位战。



“去安全员”首测

曹操出行的Robotaxi无人化测试,从杭州开始。

7月27日,曹操出行正式开放Robotaxi主驾无安全员测试。测试区域选在杭州市滨江区——浙江吉利控股集团有限公司(以下简称“吉利集团”)总部所在地,曹操出行正是吉利集团孵化的中国网约车平台。

与此前主驾配备安全员的模式不同,此次测试车辆的主驾驶位将不再坐人。测试车辆全面接入“曹操智行RAS远程安全服务平台”,该平台承担着全程安全监控、紧急呼叫响应、远程实时协助及异常情况处置等职责。此次测试采用以特定站点触发派单的运营机制。

北京商报记者登录曹操出行App体验,当定位杭州时,页面出现“智驾体验”入口,记者以天恒大厦为上车点体验,等待10分钟后并无车辆接单。在下单页面,该服务显示限时体验,首次叫车前,乘客需要阅读包括乘车人数、携带物品及乘车安全等要求。

以乘车人数为例,曹操出行智驾最多允许4位乘客乘坐,前排不开放,儿童或成人均计入人数。而萝卜快跑和小马智行支持乘客前排就座,其中萝卜快跑限乘3人。北京商报记者就测试首日投入测试的Robotaxi车辆以及订单量等,通过邮件采访了曹操出行相关人士,但截至发稿,对方未予回应。

用户点击曹操出行智驾体验提供的豪华智享专车服务,曹操出行对车辆内饰、座椅功能、语音指令等以图文形式做

了介绍。关于测试期间乘客是否付费、后续付费对标的车型等,曹操出行未在App中披露,截至北京商报记者发稿,相关人士也未予透露。

不止Robotaxi

曹操出行的Robotaxi业务可以追溯到2025年,那一年2月,曹操出行在苏州和杭州推出曹操智行平台,并开始部署Robotaxi 1.0阶段解决方案及进行试点验证。

2025年12月,曹操出行推出Robotaxi2.0战略,提出“十年百城千亿”目标,计划未来十年在全球设立五大运营中心,将Robotaxi服务推广至100座城市,累计实现1000亿元GTV(总交易价值)。

2026年2月,曹操出行宣布在杭州市

滨江区投放Robotaxi规模已达100辆,由具备自动换点、自动清洁、车辆内务整理、智能调度、自动结算等功能的“绿色智能通行岛”提供运营支持。

按照曹操出行的“三步走”战略:初期是技术验证与小规模测试运营;当前阶段将完成从主驾安全员到无人化运营的过渡,并探索有人驾驶和无人驾驶混合运营;未来将以完全定制Robotaxi在全球范围开启全面商业化运营。

4个月后的6月,曹操出行发布的RoboX战略更具体,计划到2030年累计部署10万辆Robotaxi和10万辆Robovan(自动驾驶厢式货车)。7月曹操出行首批Robovan投入运营。在官网,曹操出行详细解释了RoboX,以Robotaxi为起点,构建覆盖人、货及多元物理场景的RoboX运力网络,并通过CaoCao Robo OS连接AI超级入口与真实世界需求,成为AI时代物理空间的基础设施与连接平台。

但自动驾驶是个烧钱的生意,业内人士对曹操出行的新业绩单兴趣十足,很大原因在于其在2025年四季度刚刚实现单季度盈利。

科方得咨询机构负责人张新原向北京商报记者表示,短期内投入自动驾驶不会显著恶化业绩。他指出,“自动驾驶研发属于高投入、长周期项目,但曹操出行目前的部署规模(百辆级)和测试方式相对谨慎,成本可控。同时,公司已实现正EBITDA,表明主营业务具备造血能力。预计自动驾驶相关支出将被主营业务增长和成本优化所覆盖,长期来看,若Robotaxi成功商业化,有望提升运营效率和市场份额,成为新的利润增长点”。

窗口期收窄

换句话说,曹操出行正在用网约车的盈利窗口,为自动驾驶的长周期投入换取时间。而Robotaxi赛道已经从“能不能跑通”进入“谁能先规模化盈利”的新阶段,窗口期肉眼可见地在收窄。

截至2026年4月,百度旗下的萝卜快跑累计为公众提供的自动驾驶出行服务订单超过2200万单。2026年一季度,萝卜快跑提供的全无人自动驾驶营运订单为320万单。文远知行和小马智行双双迈入千辆车队时代,其中小马智行分别在2025年11月和2026年3月在广州、深圳实现全城范围单车盈利转正。

目前,滴滴自动驾驶与广汽埃安联合打造的新一代Robotaxi R2,正式获得北京和广州智能网联汽车道路测试牌照。2026年5月,小鹏集团Robotaxi首台量产车在广州正式下线。

面对行业竞速,新智派新质生产力会客厅联合创始人袁帅告诉北京商报记者:“自动驾驶早已不是可选项,而是所有头部平台必须拿到的未来船票。曹操出行的步伐看似稍缓,实则保持自己的节奏。”

在张新原看来,“曹操出行利用自身在网约车运营和出行服务上的积累,在技术与商业落地的平衡中寻找机会。不能简单判定‘掉队’,但追赶压力较大”。

资本市场的表现是另一个观察窗口,截至7月27日收盘,曹操出行股价收至14.86港元,上涨2.48%,总市值86.38亿港元;同日,小马智行和文远知行在港股的总市值分别是202.28亿港元和133.1亿港元。

北京商报记者 魏蔚