

国产火箭忙不过来

年产能达30发、发射场测发周期(火箭从进场到完成全部发射准备的总时间)压缩至10天以内、在手订单排到2027年下半年——以中科宇航为代表的国产商业火箭,正进入前所未有的忙碌周期。

9月20日12时03分,中科宇航力箭一号遥十八运载火箭“超智算号”在东风商业航天创新试验区点火升空,以“一箭九星”方式将超智算一号等9颗卫星送入预定轨道。

至此,力箭系列已完成17次发射,累计将1艘飞船、121颗卫星送入太空,入轨载荷总质量超过21吨。

高密度交付背后,是国内民营航天企业在供应链全流程上的提质增效。力箭一号运载火箭副总指挥孟祥福向北京商报等媒体表示,在产能端,中科宇航依托广州南沙生产基地的脉动式节拍化生产线提速;在发射端,公司通过专属发射工位和配套技术厂房压缩准备周期,并对测试流程进行模块化拆解和标准化固化。

多领域载荷各取所需

此次发射的9颗卫星来自多家研制单位,应用方向各不相同,一同搭乘力箭一号“拼车”升空。

北京商报记者了解到,火箭由超智算(北京)科技有限公司独家冠名,系国内运载火箭首次获算力领域企业独家冠名,星箭一体化全域搭载AI算力也属首次。

箭上搭载的“超智算一号”主载荷为4米可见光相机和AI计算机。与传统遥感卫星先将拍摄的影像全部传回地面、再由地面处理的模式不同,该卫星可在太空直接完成影像解析和目标识别,仅上传高价值结果信息——从卫星拍摄到地面获取目标信息的时间,由过去的数小时缩短至分钟级。

据悉,这种在轨处理能力主要面向需要快速响应的场景。例如地震、洪水等灾害发生后,卫星过境后短时间内即可识别受灾区域

的道路损毁、建筑坍塌情况,为抢险救援争取时间;日常还可用于自然资源监管、生态环保和海洋监测等领域。

其余卫星分属不同领域。西北工业大学抓总研制的秦岭卫星01星、02星,主载荷为高分辨率“全色+多光谱”相机,重点服务秦岭、黄河等区域生态保护和高质量发展;天津星瞰九州科技有限公司抓总研制的谛听01组A/B/C星,其所属谛听星座是我国首次采用三星编队开展商业地基射频数据采集的卫星星座;银河航天联合鹏城实验室、南方科技大学等单位研制的鹏城首发星(鹏城南科一号),将在轨分时开展5G-NTN星地通信、星载AI智能算力以及100Gbps高速星地激光通信验证;上海卫星工程研究所研制的浦江四号卫星、中国科学院力学研究所研制的云霄探路者卫星,则分别执行各自的科学探测与技术试验任务。

这些卫星来自不同单位、接口各异,要拼同一枚火箭升空并非易事。力箭一号运载火

箭副总师孙良杰告诉北京商报记者,此类任务难点集中在三个方面:多星在箭上的空间布局、不同卫星的电气和机械接口适配,以及多星分离时的时序控制——必须保证每颗卫星先后分离、互不干扰,各自安全入轨。

产能与交付迎考

承接旺盛的市场需求之后,从供应链到发射场,如何保障产能与交付成为下一道考题。

供应链方面,孟祥福向北京商报记者介绍,中科宇航在生产上采用“核心产品自研、通用产品社会化采购”的策略,配合模块化设计和脉动式总装线,把火箭从定制化科研项目转变为可批量交付的标准化产品。同时,公司依托稳定的订单预期开展集中采购和关键零部件备货,以规模效应降低采购成本。

发射场方面,如前文所述,力箭一号近期将采用“一箭三星”方式执行首次海上发射任务,发射地点据悉在广东附近海域,这背后有

中科宇航与广东省珠江海运有限公司、阳江商业航天科技有限公司合资成立的广东商业航天技术服务有限公司提供协同保障。根据广东省2024年印发的商业航天行动方案,阳江正在规划建设卫星发射母港和海上发射基地。

苏商银行特约研究员付一夫向北京商报记者指出,得益于政策赋能、技术迭代、市场需求与产业协同四个维度的良性循环,国内商业航天产业得以持续蓬勃发展。

付一夫解释称,一是政策体系不断完善,国家持续放开商业航天发展限制,优化行业监管模式与发射审批机制,有序开放航天基础设施资源,为民营航天主体开展研发、发射、组网业务提供便利。二是技术迭代与供应链能力持续提升,航天技术工业化、商业化迭代不断推进,一箭多星、常态化高频发射成为行业常态,核心供应链自主可控体系不断完善,上下游专业化分工持续细化,降低了研发与发射成本。三是多元化下游市场需求持续释放,低轨卫星组网、太空算力、遥感监测、应

·中国商业航天关键数据与资本动向· (2025—2026年上半年)

□发射密度(2025年) 全年航天发射92次,其中商业发射50次,占比54%;入轨商业卫星311颗,占全年入轨卫星总数的84%	□星座规划 GW国网星座规划1.29万颗,千帆星座规划超1.5万颗,鸿鹄-3星座约1万颗
□蓝箭航天 科创板IPO已进入问询阶段,拟募资75亿元	□中科宇航 科创板IPO已进入问询阶段,拟募资41.8亿元
□星际荣耀 已完成50.37亿元D++轮融资,刷新中国民营商业航天企业单轮融资纪录	□行业融资(2026年上半年) 公开披露融资89起、合计151.3亿元,其中火箭发射赛道融资金额占比44%

急防灾、卫星通信等商用场景不断拓宽,政企领域常态化采购稳步增加,各类航天应用从单一发射服务延伸至数据应用、终端服务等全链条业务。四是产业集聚与资本赋能不断增强,资本市场持续聚焦商业航天赛道,为企业技术研发和产能扩张提供资金支撑。

产业持续“高温”

9月15日至17日,中国商业航天捷报频传。

其间,朱雀二号改进型、引力一号、长征十二号、快舟十一号分别在东风商业航天创新试验区、东海海域、海南商业航天发射场和酒泉卫星发射中心接连执行发射任务,共将20余颗卫星送入预定轨道。其中,三发承担了低轨卫星互联网星座组网任务;朱雀二号改进型和引力一号两发由民营企业研制的火箭,拉开了民营商业航天规模化参与星座组网的序幕。

密集发射的背后,是星座组网带来的确定性需求。头豹研究院发布的《2026年中国商业火箭行业概览》显示,2025年中国全年航天发射92次,其中商业发射50次,占比54%;全年入轨卫星中,商业卫星311颗,占比84%。需求侧,GW国网星座规划12992颗,千帆星座规划超15000颗,鸿鹄-3星座约10000颗。按照国际电信联盟“先申报、先协调、先使用”的频轨资源规则,星座需在7年内发射首星、9年内完成10%部署、12年内完成50%部署,这些时限要求在一定程度上倒逼发射节奏加快。

需求旺盛也带动资本加速入场。公开信息显示,蓝箭航天科创板IPO已进入问询阶段,拟募资75亿元;中科宇航在IPO申请获受理15天后进入问询阶段,拟募资41.8亿元,按入轨载荷质量计,该公司2025年在国内民营商业火箭发射领域的市占率约为63%;星际荣耀已完成50.37亿元D++轮融资,刷新中国民营商业航天企业单轮融资纪录。据统计,2026年上半年,国内商业航天行业公开披露融资151.3亿元,其中火箭发射赛道融资金额占比44%。

需求旺盛、资本青睐,中国商业航天企业正迎来越来越具确定性的发展机遇。

北京商报记者 王天逸 图片来源:中科宇航

西贝走到岔路口

又是一年秋,西贝餐饮集团(以下简称“西贝”)再次站在了舆论的聚光灯下。近日,西贝创始人贾国龙在一场行业大会上以“惨痛的教训”总结过去一年的经营境遇,公开恳请监管部门进一步厘清高流量网络账号的言论边界。“预制菜”风波发生一年来,西贝先后推进致歉整改、降价揽客、落地阳光厨房、多赛道孵化新品牌等一系列自救动作,但近期“彻底倒闭”传闻发酵、新品牌多店暂停营业、创始人配偶股权质押等事件接连出现,业内纷纷猜测这家餐饮企业的真实经营状况。过去一年的是非与选择都已成定局,摆在贾国龙和西贝面前更为核心的问题是,下一步的路究竟该往哪走。

多事之秋

贾国龙吁请厘清网络言论边界

贾国龙近日的公开演讲表态,被业内解读为西贝对近期舆论风波的一次集中回应。9月21日,北京商报记者从西贝方面确认,在一场专项领域协同发展大会上,贾国龙在演讲中表示,“结合西贝惨痛的教训,恳请监管部门进一步厘清高流量网络账号的言论边界,区分正常舆论监督、观点辩论、恶意贬损、商业诋毁和网络暴力”。

同时,贾国龙还提到,“对于手握巨大流量的账号,发生纠纷后绕开行业行政投诉、调解、诉讼等正当法定渠道,转而在互联网公开煽动舆论、悬赏造势、挂人引战,甚至株连打击当事人的合作伙伴”。

日前,有报道称,贾国龙创办的天边砂锅焖

面多家门店暂停营业,呼和浩特园艺所门店、北京翠微印象城店均处于暂停营业状态。对此,西贝相关负责人回应北京商报记者称,本次属于单店规划调整,天边砂锅焖面全国其余门店均正常经营,集团会持续打磨产品与服务。

9月19日,“西贝被曝将彻底倒闭”话题登上热搜并引发热议,公众对西贝的生存状况表示担忧。事件起因是社交平台上一位大V发布内容称,“西贝将彻底倒闭,贾国龙个人将揽下绝大部分债务,放弃股份,留下100来家有利润的店交给员工自营,努力维持3000—4000人的生计。不得不下岗失业的西贝员工截至目前已经超过万人,关店已有200多家”。对此,西贝方面回应称:“目前全国门店均正常运营,请大家理性看待网络信息。”

引发业内猜测的还有一则股权变动。天眼查经营风险信息显示,9月2日,内蒙古西贝餐饮集团有限公司新增一条股权出质信息,

出质人为贾国龙妻子张丽平,质权人为中国工商银行股份有限公司呼和浩特如意开发区支行,出质股权数额为540.0005万元,状态为有效。这也意味着,张丽平已将其直接持有的西贝股权全额质押。

资深餐饮连锁专家文志宏认为,结合当前公开的多维度经营数据与市场信号判断,西贝餐饮现阶段在现金流和日常运营层面仍面临不小压力,这也是近期行业内出现对于西贝“经营承压”讨论的核心原因之一。

多线自救

西贝仍需回归门店体验本身

时间回到2025年9月,罗永浩在社交平台发布吐槽西贝“几乎全是预制菜”的内容,犹如一枚石子,激起千层浪。从最初贾国龙表态将起诉罗永浩、开放后厨自证清白,西贝致歉并

启动整改、贾国龙宣布停止公开发声并推进调改,到后来发放代金券揽客、调整门店、推出新品牌等,西贝这一年始终在试图扭转局势。

2025年11月,西贝的自救一度初见成效:部分门店客流回升,周末高峰时段出现等位,当月客流与2024年同期基本持平。客流回暖背后,是西贝通过降价、发放代金券、优化菜品、建设“阳光厨房”等一系列举措,逐步挽回消费者信任。

2026年,西贝还在布局新品牌。4月24日,贾国龙创办的天边砂锅焖面北京第二家门店——合生汇店正式营业,该门店正是由原西贝合生汇店调整而来,品牌方面还表示会对部分西贝门店进行品牌升级或调整为天边砂锅焖面。当时,天边砂锅焖面已经在北京、上海、内蒙古等地开出10余家门店。

继天边砂锅焖面之后,今年8月,西贝又尝试鲜羊料理,推出新品牌“天边羊多”。该品牌全国首店选址北京丰科万达,产品以草原鲜羊手把肉、鲜羊烤串两大品类为主线,门店由原天边砂锅焖面门店改造而来。对外营业当天,北京商报记者走访现场看到,门店临街设置明档鲜肉橱窗,橱窗上标注着“草原鲜羊肉铺”“鲜羊到店时间04:30”等字样,消费者可现场观看分割生羊肉、切配熟羊肉、现串现烤羊肉串以及炖煮羊肉等全过程,门店以此强化“新鲜”标签。

在儿童餐这一西贝长期深耕的赛道,品牌升级仍在继续。不久前,西贝正式发布第五届暑假儿童美食节升级内容,全新推出嫩烤安格斯牛排儿童套餐,丰富儿童餐产品矩阵。同时,针对家长普遍关注的儿童餐信息不透明、制作标准不统一等行业痛点,西贝还落地了全流程透明化、标准化的管控体系。

然而,西贝多项自救举措的效果似乎有限。窄门餐眼数据显示,截至9月10日,西贝在营门店为226家,近一年关店151家,净减少145家。下一步,西贝又该何去何从?

在文志宏看来,西贝接下来的经营破局核心依然要牢牢抓住“止血”与“回血”两大主线。一方面,西贝要快速完成低效亏损门店的系统性收缩调整,切断非盈利资产对整体现金流的持续消耗,从根源上减轻主品牌的运营负担;另一方面,品牌必须把核心资源和注意力重新收拢到主盘业务上,大幅缩减现阶段在子品牌孵化上的非必要投入。在此基础上,西贝还需系统性优化品牌定位、定价策略与产品运营模型,采取有效的公共关系与传播沟通策略,一步步重建消费者信任,推动品牌经营状态逐步回归正轨。

新智派新质生产力会客厅联合创始人袁师指出,西贝当下的经营处境,本质上是长期积累的品牌信任资产,在一系列公众事件的连续冲击下被逐步稀释、消耗后的集中显现。西贝后续想要有效自救、走出经营低谷,无需纠结优先调整产品、品牌、渠道还是舆论策略,核心是把品牌全部注意力从无休止的对外争议回应中抽离出来,重新锚定面向消费者的日常经营体验本身,让到店消费者直观感知到品牌经营状态稳定、服务与产品品质始终在线,用真实可感的用餐体验一点点消解外界传闻带来的不确定感。在此基础上再循序渐进推进产品迭代优化,打磨新菜品、测试新子品牌,所有新业务动作都应先在小范围门店跑通,获得真实用户反馈后再自然扩散,最终推动品牌经营回归平稳轨道,完成从止损到业绩回暖的过渡。

北京商报记者 张天元 图片来源:视觉中国