

融资大涨 IPO提速 商业航天企业竞逐行业第一股

2026年上半年，中国商业航天市场热度维持在高位，融资逐步向头部企业集中。更多企业将IPO提上日程，“商业航天第一股”的争夺进入新阶段。

对IPO进程较快的几家商业火箭企业而言，全力突破可回收复用技术，还是平衡商业和研发，是一个重要选择。在国家队已实现技术先行突破，行业普遍预期2026年民营火箭企业有望完成火箭回收的背景下，技术优势能否成为“商业航天第一股”的决胜手，备受市场关注。

● 本报记者 王婧涵

融资同比增长273%

2026年上半年，中国商业航天一级市场的融资体量出现明显跃升。

据投中嘉川CVSSource数据，上半年商业航天领域已披露融资总额达127.9亿元，共79笔，较去年同期34.3亿元融资总额增长273%。

从投向上看，资金向后期集中的信号非常清晰，整体来看正从广撒网式的早期布局，转向投入已经跑出规模的头部企业。

从融资金额看，最大的五笔融资合计约87.4亿元，占融资总额近七成。从投资轮次看，早期与成长期项目在交易数量上占主导，C轮及以后融资仅12笔，但合计披露融资额却达81.9亿元，占比披露总额的64.0%。

其中融资额最高的是2月星际荣耀航天科技集团股份有限公司完成的50.37亿元D++轮融资。该笔融资一举刷新了国内民营火箭企业的单轮融资纪录。作为头部的商业火箭企业，星际荣耀表示，融资将主要用于进一步加快可重复使用液氧甲烷运载火箭型号研制及商业化进程；同时聚焦“陆上发射、海上回收”技术路径，加大海上回收能力投入，积极完善发射能力、补齐相关短板。

另据公开信息，星际荣耀还于近日完成了E轮融资近10亿元首批资金交割。本轮投资方以多家银行系AIC机构为主，整体E轮融资工作仍在持续推进。

其他大额融资还包括，北京航天驭星科技股份有限公司6月宣布完成D轮、

D+轮和D++轮累计近20亿元融资，公司也在D+轮融资后跻身百亿独角兽行列。

类似的大手笔融资下半年也再次出现，体现了资本市场对商业航天的持续关注。

7月4日，长光卫星宣布完成近50亿元股权融资。本轮融资由长发集团、陆石投资联合领投，诚通基金、东方资产等知名投资机构参与，海通创新、深创投等老股东持续跟投。

密集启动上市进程

8月6日，东方空间（山东）科技有限公司宣布，近期已获同创伟业、上海科创、中航弘华、元佑瑞泽等知名专业投资机构数亿元Pre-C轮融资。公司表示，即将完成C轮融资，计划年内完成股份制改革，并已启动IPO辅导的准备工作。

据不完全统计，当前国内已有超10家商业航天产业链企业启动了上市进程。

其中既包括蓝箭航天空间科技股份有限公司、中科宇航科技股份有限公司、北京天兵科技有限公司、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商业火箭公司，北京微纳星空科技股份有限公司、银河航天（北京）科技有限公司等卫星制造企业，也有航天驭星这类的商业卫星运营和服务企业。

这其中进展最快的蓝箭航天和中科宇航，在交易所官网均显示为“已问询”状态。

商业航天企业特别是商业火箭企业密集冲刺上市，很大程度上受益于2025年

12月上交所发布的《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》。指引中将适用科创板第五套上市标准的阶段性成果明确为：“在申报时至少实现采用可重复使用技术的中大型运载火箭发射载荷首次成功入轨”，为商业火箭企业上市提供了更清晰的路径。

7月10日，长征十号乙运载火箭在海南商业航天发射场发射升空，一子级完成垂直返回，在海上回收平台实现成功回收。国家队在可回收技术上的突破，也为市场打了一针强心剂，蓝箭航天朱雀三号、星际荣耀双曲线三号等多款商业火箭也在等待最佳发射时机。

探索不同发展路径

指引的发布也为不同企业在发展路径的选择上留出了余地。

商业航天行业具备典型高投入、高风险、长周期特征，在实现大规模商业化前，公司盈利的不确定性也较高。而指引对在拥有关键核心技术基础上具备明显技术优势或重大突破的企业上市给予了支持，对企业坚持自身发展路径、进行长期技术研发验证起到了有效帮助。

6月29日，蓝箭航天、中科宇航两家已获受理的商业火箭公司同日更新招股说明书，就展现了两条不尽相同的发展路径。

蓝箭航天招股说明书显示，2023年、2024年和2025年，蓝箭航天营业收入分别为39521万元、42783万元和520963万元；归母净利润分别为-11.88亿元、-8.76



视觉中国图片

亿元和-17.11亿元，累计亏损近38亿元。

中科宇航同期营业收入分别为7772.1万元、2.44亿元和2.77亿元；归母净利润分别为-5.12亿元、-8.61亿元和-11.19亿元，累计亏损约25亿元。

从研发费用上看，蓝箭航天研发费用分别为8.30亿元、6.13亿元和9.22亿元；中科宇航同期研发投入分别为1.21亿元、2.98亿元及5.04亿元，研发费用占营业收入的比例分别为156.10%、122.13%及182.00%。

不难看出，蓝箭航天重金押注可回收技术验证，重复使用液氧甲烷运载火箭的技术成熟和工程化应用几乎是公司进行商业化运营的前提。

蓝箭航天招股说明书披露，报告期内，公司处于市场开拓和技术验证的关键阶段，运载火箭发射服务收入难以覆盖单次飞行任务成本，存在“亏损合同”情况。

中科宇航则更注重技术攻坚和商业化发展的双轨并行。4月-7月，中科宇航力箭一号已经实现了每月有发射的稳定节奏，常态化高密度发射运营格局逐步形成。

力箭一号副总指挥孟祥瑞此前向记者表示，公司依托工业化量产、数字化管控、体系化保障的完整配套体系，支撑“逐月常态化发射”的高频次任务节奏，运载火箭高密度、低成本、常态化的发射能力，能为商业卫星提供大量的技术验证及产业应用的机会，充分激活商业航天全产业链活力。

随着蓝箭航天等企业可回收发射任务的不断临近，技术优势能否决定商业航天第一股的归属，也将成为市场关注焦点。

装备筑基 材料拓界

金银河构建全产业链竞争优势

● 本报记者 万宇

深耕高端装备领域三十余载，金银河从有机硅装备赛道起步，继而拓展至锂电装备、新材料生产等板块，实现由单一设备制造商向“高端智能装备+新能源新材料”复合型产业集团的迭代升级。公司凭借自主装备技术积淀向下游材料环节延伸，贯通锂云母综合利用、高纯钼盐制备、有机硅新材料研发生产多条完整产业链，在锂云母资源全维度开发上构建起低成本、高资源利用率的差异化竞争壁垒。近期，金银河取得蕉坑锡多金属矿探矿权，待构建起矿产—设备—新材料生产的产业闭环，公司在锂云母提取领域的核心竞争力将得到进一步强化。

构筑锂电、有机硅双领域龙头

张启发与梁可均毕业于化工机械专业，深耕该领域多年，二人于1995年联合创立金银河。从一开始，两位创始人就为公司确立了自主研发的发展路线，秉持匠人精神，持续攻坚核心工艺，逐步打破技术壁垒。2008年，公司研发的双螺杆全自动连续生产线改变了国内有机硅材料行业传统的间歇法生产方式，推动了国内有机硅材料行业生产工艺和装备的升级，公司也成长为国内有机硅装备领域的龙头企业。

2012年，金银河捕捉锂电产业发展机遇，依托在有机硅装备领域沉淀的搅拌、混合等核心技术优势，推出锂电双行星动力混合机，正式进入锂电前端装备赛道。公司聚焦极片制备核心工序，针对行业痛点迭代产品，打造完整锂电前段工艺解决方案。2014年，公司将双螺杆全自动生产线技术应用于锂电池正负极浆料生产并取得成功，使公司在锂离子电池合浆领域也取得了强有力的竞争地位，目前该

技术在行业中处于领先地位，是公司核心竞争力的主要来源，公司也在锂电前端装备市场中站稳脚跟。

上市后，金银河借助资本市场持续拓展业务边界，陆续布局新材料、循环经济赛道，完成单一装备制造商向多元化产业集团的战略转型。

目前，在有机硅装备领域，公司研发的龙门式行星搅拌机、真空平衡轴封捏合机、有机硅密封胶双螺杆生产线、酸透中透建筑密封胶生产线等核心设备成功突破了国外的技术封锁，推动了国内有机硅行业生产工艺和装备升级。在锂电装备领域，公司首创的锂电池浆料连续法自动生产线累计销售超600条，市场占有率超95%，稳居行业首位；自主研发的内折返宽幅双面挤压式布机、高精宽幅幅压分切一体机等锂电极片制造自动化设备，性能优越，助力锂电企业降本增效。

形成锂云母“全利用”独有竞争力

依托装备自研内生优势，金银河顺势进入材料领域，走出“装备制造+新材料生产”的闭环路径，涉足有机硅材料、新能源碱金属材料、碳基硅基合成材料等材料领域，公司首创的锂电池浆料综合利用业务形成差异化核心竞争力。

公司相关负责人介绍，传统锂云母提锂普遍采用900℃至1000℃高温焙烧工艺，能耗偏高，提取效率偏低，生产过程产生大量固废，环保处理成本居高不下。2016年起，金银河组建专项研发团队攻关绿色提锂工艺，自主研发低温硫酸法锂云母提锂技术，将反应温度控制在300℃以内，相较传统路线能耗降幅超50%，同时实现锂、钼、铈、钾、铝全元素回收，综合回收率突破95%。

谈及金银河在锂云母提锂方面的技术优势，金银河的一位技术人员告诉记者，设备思维是金银河独有的优势，“锂云母提锂的技术路线比较成熟，很多企业都知道该怎么做，但只有金银河能做出这样的设备来。”他还透露，公司最初研发这些设备是为了卖设备，但很多下游客户起初对金银河锂云母提锂设备的低能耗和高资源利用率将信将疑，研发的设备开始不好卖，于是金银河决定成立专注于新能源材料的子公司江西金德锂新能源科技有限公司，自己下场入局锂云母提锂。

2023年，金德锂首期碳酸锂产线投产。金德锂提锂、钼钼盐提纯全套核心生产设备均由母公司金银河定制研发，设备运维、工艺迭代响应速度大幅提升，生产端综合成本低于同业，而且在“一矿多产”模式下，每吨碳酸锂伴生钼盐、铈盐、硫酸钾等副产品收益，已超过碳酸锂本身盈利，盈利能力优于单一碳酸锂生产企业。

2025年，金德锂在江西南昌安义县的千吨级高纯钼钼盐生产项目达产，可从本土锂云母资源中规模化提取纯度高达99.99%的钼钼盐。金银河董事长张启发表示，该项目的顺利投产，不仅是产能上的跨越，更是一场资源价值的深刻变革——从以往被忽视的锂云母提锂副产物中，成功提取出支撑高科技产业发展的战略资源，使每一寸矿产资源释放出更大的经济效益。

获得矿产资源巩固成本优势

值得一提的是，金德锂今年4月成功竞得江西省于都县蕉坑锡多金属矿勘查探矿权，并与江西省公共资源交易集团有限公司、江西省公共资源交易中心签订《探矿权出让成交确认书》。近日，金德锂取得由自然资源部颁发的蕉坑锡多金属

矿勘查不动产权证书（探矿权）。

金银河有关负责人介绍，自然界中锡矿很少单独产出，常与多种金属和非金属矿物相伴生，在伟晶岩型矿床中，锡则倾向于与钼、铈、锂、钽、铍等稀有元素伴生。蕉坑锡多金属矿除了有上述矿产资源，还有大量锂云母。这些矿产资源，尤其是锂云母，与公司现有锂电池装备制造、锂电新能源材料、钼钼盐业务形成协同，不仅可以增强公司的资源自主保障能力，更能有效降低公司锂电新材料的生产成本，进一步提升公司锂电新材料的市场竞争力。

接下来，公司还将在固态电池干法电极成套装备、储能电池智能装备、锂云母绿色高值全元素提取装备、高纯钼钼盐研发项目、高纯金属钼钼及配套制备装备、钼同位素提取及纯化关键技术研发、有机硅超临界物理发泡制品及产线等前沿方向投入研发力量，力争在固态电池、钼钼材料等领域填补国内空白，构建多元化、高附加值的产业生态。

其中，在固态电池领域，公司聚焦固态电池干法电极工艺装备及产线的优化与升级，提升固态电池的生产效率与性能，抢占下一代电池技术高地，满足市场对高能量密度、高安全性电池的需求。公司自研的固态电池设备中的关键设备“黄金龙”干法成膜复合固态机组，已完成核心技术研发与产品定型，适配固态电池生产需求；与行业内相关厂商建立战略合作，通过客户产线验证，实现固态电池设备销售，相关业务逐步形成收入。

面向未来，公司将围绕新能源电池、新型功能材料两大主线，持续以技术创新整合上下游产业链，打通装备、锂资源、稀贵金属、有机硅新材料协同链路，力争成长为新能源与新材料领域具备全产业链核心竞争力的龙头企业。

渝三峡董事长秦彦平：推进价值重塑 让“老树”多发“新芽”

● 本报记者 吴科任

在光照强度、距离、时间等外部条件一致的情况下，屋顶涂了辐射制冷材料的木质小屋室内温度为23.2℃，而未涂辐射制冷材料的对照组小屋室内温度达34.6℃。近日，老牌涂料企业渝三峡工作人员向中国证券报记者演示了辐射制冷光学涂层技术的典型应用场景。该技术由渝三峡旗下重庆蔚蓝时代节能技术有限公司自主研发。

“蔚蓝时代是公司切入新材料赛道的重要落子。”渝三峡董事长秦彦平对记者表示，“2025年7月收购以来，公司从组织、品牌、客户等多个维度，为蔚蓝时代全面赋能。目前，蔚蓝时代的业务增长速度很快，有望支撑起公司‘第二增长曲线’。”

履职两年来，秦彦平扎根业务一线，洞察发展痛点，围绕重塑信心、经营改善、组织效能、降本增效、品质提升等方面，做了大量改革与创新尝试，推动公司逆势突围与转型升级。

全力扭转经营下滑态势

“房地产行业对材料类产品用量大。近些年，房地产景气度持续下行，与之相关的材料需求下降明显。基础设施建设领域的需求与公司业务关联度高，但近年来基建投资有所放缓。”秦彦平坦言。

渝三峡是涂料行业国有控股企业中生产规模较大、品种较为齐全的综合性的涂料生产企业之一，总部位于重庆市江津区德感工业园，在重庆、四川、新疆建有三大生产基地，核心产品为“三峡”牌涂料，其中防腐漆、工业漆系列稳居国内行业前列。公司产品广泛应用于桥梁隧道、钢结构、船舶、工业设备等关键领域和国家重点工程。

受下游需求拖累，存量竞争愈加白热化。秦彦平说：“一些企业原来只做建筑涂料，后来切入工业涂料，使得工业涂料领域价格竞争愈演愈烈。而且，从全国范围来看，低端涂料产能过剩。”

反映在报表上，渝三峡时隔多年再现亏损——2023年归母净利润为-3481万元，扣非净利润为-3134万元。在此背景下，秦彦平临危受命，并于2024年8月正式出任董事长一职。如何对症下药，快速扭转经营下滑态势，成为秦彦平的当务之急。

提振员工士气，重塑发展信心。“企业不是靠一个人，是靠团队，只有大家拧成一股绳，才有走下去的决心与希望。当时，我们尤其需要这样的氛围。”围绕这个方向，秦彦平一边从集团争取资源，确保公司员工利益不受损；一边深入各条业务一线，通过广泛的调研与交流，在补齐个人业务短板的同时，尽快破解发展中的问题。

以品控环节为例，“履职初期，我在走访市场过程中，不少客户反馈：‘三峡之前的产品过硬，市场都很信任，但这两年（2023年和2024年），你们的质量出了些问题。’回头审视，那两年公司直接把降本任务分解到车间；带来的导向是，车间主任主要盯着降本指标的完成度，对产品质量的重视度自然就下降了。发现问题后，我们迅速作出调整，因为生产不是降本的核心环节，必须坚持质量优先。同时，把质检中心、售后服务整合为品质管理部，解决了困扰公司多年的质量责任界定问题。”

以精益管理策略为突破口，通过一系列的优化与调整，渝三峡的经营质量逐步改善。

进一步做强重防腐市场

渝三峡历史悠久，其前身为1931年创立的重庆油漆厂。岁月沉淀的不只是荣誉，还有沉甸甸的责任。稳住基本盘后，发展如何更进一步，时刻萦绕在秦彦平心头。

“95年来，三峡主要做工业漆，最内核的产品是工业重防腐涂料。我们决定，以重防腐涂料为圆心，持续打造公司的核心竞争力。”秦彦平预判，“未来重防腐产品的卖点一定是比参数、比指标，所以一定要对标海外头部企业。客观而言，目前公司重防腐涂料产品与海外企业存在差距。我们在一步步追赶，更需要外部技术助跑。”

秦彦平看好产学研协同路径，他说：“通过前期调研，公司将与哈尔滨工业大学重庆研究院签署合作协议；同时，我们已两次拜访广东腐蚀科学与技术创新研究院，正在敲定合作事项。”

重防腐涂料的应用场景丰富，如桥梁、钢结构、船舶等。渝三峡产品完全覆盖C2-C5各种腐蚀环境。

依托重防腐涂料建立的“护城河”，渝三峡在细分市场动作频频。秦彦平深知，进攻是最好的防守。“基于成渝经济圈的区位优势以及其他考量，特种市场会是我们未来重要的发展方向。目前，公司已拿到相关资质，也找到了合适的技术合作方。”

同样，依托重庆显著的汽车产业优势，渝三峡有望在新能源汽车市场分一杯羹。秦彦平表示：“今年，我们还积极联合高校引进高层次专家团队，去解决高端功能性涂层技术来源问题。”

内部技术攻坚，也在马不停蹄地推进。虽然业绩阶段性承压，但渝三峡在研发上舍得投入——2023年、2024年和2025年，公司研发费用分别为1010万元、1440万元和1551万元，保持逐年增长。

秦彦平认为，国内涂料行业的市场集中度还有较大提升空间。“按照收入口径，目前公司行业排名在七八十位。我们还有很大的进位空间，现在努力还来得及。”

加快打造第二增长曲线

既要质的改善，还要量的增长。而渝三峡的量来自两条路径：深耕重防腐涂料主业，成为工业涂层技术方案提供商；突破化工新材料市场，打造绿色低碳新材料引领者。

2025年7月，渝三峡收购并控股蔚蓝时代。这是秦彦平履职后操盘的首个收购项目，也是渝三峡切入新材料赛道的重要落子。

官网信息显示，蔚蓝时代以成为辐射制冷光学涂层技术研究的开拓者和应用的领航者为使命，为绿色循环低碳发展提供降温节能解决方案。公司开发的光学制冷膜类、涂料类产品，可广泛应用于粮食物流仓储、电力储能、建筑节能、电子产品降温等领域。

以辐射降温领域为例，国网电站变压器、宁德时代储能柜、中国石油盐亭天然气处理厂丙烷罐……这些终端应用都采用了蔚蓝时代的技术，助力实现零能耗降温。

“收购蔚蓝时代，是公司外延式发展的一个很好尝试。从技术逻辑看，它与公司业务相辅相成——涂料最终是一层膜，附着在各类基材基体上；蔚蓝时代的产品最终也是一层功能膜。”秦彦平说。完成收购后，渝三峡与蔚蓝时代已合作开发了相关产品。

秦彦平表示：“过渡期总体平稳，发展速度超预期。”除了在公司治理、生产等方面提供支撑外，渝三峡还为蔚蓝时代对接了市场、渠道、采购、运营等产业链资源。

蔚蓝时代处于新兴赛道，极具发展潜力。据第三方咨询机构毕马威出具的行业发展报告，辐射制冷材料年市场空间可达数十亿元，并在未来3-5年内保持20%以上年均复合增速。2026年上半年，辐射制冷材料行业在政策加持、技术突破、市场扩张的多重驱动下，正处于从实验室走向大规模产业化的关键转折期。行业有望成为建筑、能源、农业等领域绿色转型的基础性技术之一，开启“零碳降温”新时代。