

政策红利释放 中国商业航天企业迎融资热

中经记者 顾梦轩 李正豪
广州 北京报道

航天板块近日备受资本市场关注。12月1日,商业航天板块表现强势,超七成概念股股价飘红,天润科技(920564.BJ)、航宇微

(300053.SZ)、航天环宇(688523.SH)等个股涨逾10%。Wind数据显示,截至12月4日,申万航天装备8只概念股年内涨幅可观。其中涨幅最大的是航天环宇,涨幅为112.55%。另外,其余7只概念股年内涨幅均为正。

构建“国家队+民企”协同生态

《行动计划》旨在构建“政府引导—市场主导—技术突围”的新型商业航天生态。

近日,一系列政策利好使得航天板块加速升温。11月25日,国家航天局发布《推进商业航天高质量安全发展行动计划(2025—2027年)》(以下简称《行动计划》)。

《行动计划》明确,到2027年,商业航天产业生态高效协同,科研生产安全有序,产业规模显著壮大,创新创造活力显著增强,资源能力实现统筹建设和高效另外,行业治理能力显著提升,基本实现商业航天高质量发展。

同时,工业和信息化部日前印发通知,组织开展卫星物联网业务商用试验,商用试验期为两年。卫星物联网业务是指通过卫星通信技术,为数据采集终端、穿戴设备、手持终端等各类设备,以及汽车、船舶、飞机等交通工具提供广域物联网连接的一种低速数据业务。

11月29日,国家航天局表示已于近期设立商业航天司,相关业

务逐步展开,标志着商业航天专职管理机构落地。

南开大学金融发展研究院院长田利辉向记者指出,《行动计划》旨在构建“政府引导—市场主导—技术突围”的新型商业航天生态,推动我国在2027年前形成至少3个具备国际竞争力的航天产业集群,产业规模突破万亿级。

田利辉表示,《行动计划》核心是构建“国家队+民企”协同生态,破解资源分散、融资不畅、创新不足的产业瓶颈。商业航天正从“国家任务”转向“市场驱动与技术创新双轮并进”的新阶段。国家聚焦三大技术攻坚:一是可重复使用火箭技术,目标将发射成本降至国际同类水平的60%以下;二是高通量卫星平台,实现低轨星座单星载荷比提升50%;三是空间在轨服务能力,突破碎片清理、燃料加注等前沿领域。

具体而言,苏商银行特约研究员张思远表示,一是要构建“军转

《中国经营报》记者注意到,今年以来,我国对商业航天高质量发展支持举措逐步完善,资本市场也向行业优质企业打开大门,航天企业掀起IPO热潮。

新智派新质生产力会客厅联合创始发起人袁帅向记者表示,政

策层面,国家航天局设立商业航天司,统筹产业规划与安全监管,明确推动商业航天高质量发展,同时,“航天强国”战略在五中全会公报中被重点提及;产业事件上,卫星组网加速的预期升温,叠加商业航天应用场景从传统领域向卫星

导航、遥感监测、低轨通信等民生领域渗透,市场需求“井喷”带动产业链上下游市场空间释放;资金层面,主力资金大幅流入,超大单净买入金额较高,表明市场对航天板块短期热度极高,资金博弈推动股价快速上行。



我国对商业航天高质量发展支持举措逐步完善,资本市场也向行业优质企业打开大门。视觉中国/图

民、民参军、军民协同”的产业生态,开放国家科研项目与设施,促进技术成果转化;二是培育规模化市场,通过政府采购、星座组网需求拉动火箭发射、卫星制造等产业链环节升级;三是提升国际竞争力,在低轨卫星互联网、商业发射

服务等领域形成与国际头部企业抗衡的能力。

“政府希望商业航天不再是少数科研机构专属,而成为产业、经济增长的新引擎。”济安研究院研究员万力指出,有关部门通过制度与政策支持,协助行业解决长期存

在的结构性瓶颈,如高成本、长周期、回报不确定、资源配置分散、产业链不完备等问题;同时,鼓励技术创新与产业化转化,推动包括可重复使用火箭、卫星制造、卫星服务与应用、地面测控设施、新兴太空服务等在内的全产业链发展。

关注商业落地能力

目前,中国商业航天的产业链已初步形成,相关企业数量持续增长。

泰伯智库发布的《2024全球及中国卫星互联网全景研究报告》(以下简称“报告”)显示,2024年,中国卫星互联网行业市场规模达到648亿元,未来,中国卫星互联网产业市场规模将以超过两位数的CAGR加速增长;报告预计,2025年市场规模将达到751亿元,至2030年将增长到1512亿元。

记者注意到,12月3日,朱雀三号遥一运载火箭在东风商业航天创新试验区发射升空,按程序完成了飞行任务,火箭二级进入预定轨道。

万力向记者指出,中国商业航天的产业链已初步形成,相关企业数量持续增长。目前,全国已有超过600家商业航天企业,业务覆盖发射服务、卫星制造、地面测控、载荷研制及多种卫星应用服务,基本构建起从“星”到“箭”、从“服务”到“应用”的完整产业基础,为后续规模化与市场化发展奠定了框架。而卫星互联网、低轨星座建设、数据中心、地球观测、通信服务以及国防和民用卫星应用的多元化需求,则为商业航天企业打开了广阔的发展空间。

但与此同时,航天企业IPO也面临着高风险与长周期的矛盾。田利辉指出,相比传统企业,应更关注航天企业的技术壁垒与商业落地能力,即核心技术自主可控程度、应用场景拓展能力、全链条安全监管体系。首要难题是技术成熟度量化体系缺失,例如火箭可靠性、卫星在轨寿命尚无行业认证标准。其次,商业模式面临“发射能力超前、应用场景滞后”的结构性矛盾,星座运营企业普遍存在用户增长慢于卫星部署速度的营收压力。

王鹏向记者表示,除财务指标外,更要关注航天企业的技术创新能力,这是企业发展的核心驱动力;技术壁垒高低决定企业竞争地位;商业落地能力关乎企业能否将技术转化为经济效益,实现可持续发展,这三方面都应重点考量。

破解融资困境

科创板改革“1+6”政策措施发布,将商业航天纳入第五套标准适用范围。这给航天企业IPO带来了实实在在的利好。

政策红利激发了航天企业上市热情。据记者不完全统计,科创板改革“1+6”政策措施发布以来,已经有蓝箭航天空间科技股份有限公司、中科宇航技术股份有限公司等8家公司获得受理。

根据IT桔子数据,自2016年以来,我国商业航天领域投融资事件共发生超过280起,累计金额超过500亿元。其中,2024年投资事件34起,金额超140亿元;今年截至11月30日,年内商业航天领域共发生投融资事件60起,金额合计超过95亿元。

受访人士皆认为,科创板改革“1+6”政策措施发布,将商业航天纳入第五套标准适用范围。这给航天企业IPO带来了实实在在的利好。

“科创板改革将商业航天纳入第五套标准适用范围,放宽了财务指标限制,为技术领先但处于发展

初期、盈利未达常规标准的航天企业开辟了上市通道,助力其借助资本市场融资发展。”北京社科院副研究员王鹏向记者表示。

田利辉向记者指出,这标志着资本市场对航天企业从“利润导向”转向“技术价值认同”,直接破解了火箭研制企业前期投入大、回报周期长的融资困境。更关键的是,配套设立的国家商业航天发展基金将提供长期资本支撑,形成

“技术验证—资本赋能—市场扩张”的良性闭环。

万力向记者指出,第一,传统IPO通常要求企业具有稳定盈利或可预见的盈利能力,但航天领域因高投入、长周期、重资产,短期内往往难以盈利。新标准允许尚未盈利但具备成长潜力的公司上市,为这些企业打开了上市融资通道。第二,新标准吸引“耐心资本”与长期资金。万力表示,火箭、卫

星、测控设施等需要大额、长期投入。纳入科创板后,可通过股票市场吸引战略投资者、机构资金,提升融资效率,保障后续建设与项目推进。第三,增强产业可见性与资本市场认可。万力表示,上市不仅意味着公开融资,还意味着接受监管与信息披露制度,有助于提升公司治理透明度,增强客户、合作伙伴与公众信任,加快商业航天从“另类”到“主流产业”的转变。

字节游戏业务“瘦身”被传拟出售沐瞳科技

中经记者 李静 北京报道

电商、广告与游戏,被公认为互联网流量变现的三驾马车。然而对字节跳动而言,其游戏业务的

成长曲线与贡献度,已显著落后于广告与电商这两大增长引擎。

近期,有消息传出字节跳动正在与沙特游戏巨头Savvy Games Group(SGG)就出售旗下游戏公

司沐瞳科技进行深入接触,传言该笔交易的报价达到50亿美元。

《中国经营报》记者就相关问题联系字节跳动方面进行采访,截至发稿未获得回应。

昔日通过“自建+并购”模式快速扩张的字节跳动游戏业务,如今发展如何?坐拥抖音、红果、今日头条等流量平台的字节跳动,其游戏业务又会产生怎样的未来走向?



视觉中国/图

Bang Bang》。在此之前的2019年,字节跳动还收购了上海墨鹤,后组建为101工作室,试图切入重度MMO(千人同时在线网络游戏)赛道;此外,字节跳动还收购了有爱互娱、林子互娱以补强二次元和SLG(策略模拟类游戏)赛道。

除了全资收购外,字节跳动还通过投资,广泛布局不同类型的工作室,包括心动网络(Taptap母公司)、麦博游戏、上海麦博文化、北京夏天爱恋等多家公司。另外,字节跳动也通过高薪在吸引其他游戏大厂的人才来投奔。

这一时期,严授成为字节跳动游戏业务的负责人,并直接向字节

跳动创始人张一鸣汇报,当时游戏业务的核心逻辑是利用字节跳动的流量和资金优势对游戏业务进行快速扩张。

2021年11月,梁汝波接任字节跳动CEO后不久,将字节跳动拆分成六大赛道,游戏业务被提升至集团六大核心业务板块之一,与抖音并列,显示出集团对该业务的战略重视程度。

然而,尽管通过自研和大量收购布局了不同类型的网络游戏公司,字节跳动并未能持续推出既叫好又叫座且拥有长久生命力的产品。

Omdia高级分析师崔辰毓对字节跳动的游戏业务给出了“7—8

分”的评价。“《晶核》《航海王热血航线》《花亦山心之月》都曾取得巨大成功,且字节跳动在游戏涉足多种类型,证明了其通过投入和买量能快速吸引用户,展现了全方位进入市场的野心。”

崔辰毓继续补充道,但是字节跳动的这些游戏都缺乏长期运营的策略,在上市一段时间后就会出现流水下滑,玩家流失,在一定程度上反映了字节跳动对于游戏和玩家的理解还是和传统游戏公司有所差距。

孙晖则认为,字节跳动游戏做得不算好的主要原因是“没有找到很好的流量转化路径”。

梦醒时分

2022年年中,字节跳动的游戏业务出现首次大规模调整,旗下上海101工作室宣布解散。最终在2023年11月,字节跳动宣布对游戏业务进行大规模收缩,大量在研项目被关停,团队解散。梁汝波指出,此举旨在改变过去追求“大而全”的模式,将资源投入到更基础、更创新、更有想象力的方向。

2024年年初,字节跳动人力资源负责人、元老华巍暂代游戏业务负责人,原负责人严授被转岗到其他部门。同年5月,具有资深游戏行业背景的张云帆(完美世界前总裁)正式接任字节游戏业务负责人,华巍退居幕后。

张云帆上任后,字节跳动的游戏战略转向更加务实和聚焦,不再一味追求重度自研和大规模投入,而是侧重依托抖音平台的轻量化游戏(小游戏)、保留少数创新项目,以及通过投资进行有限扩张。随后,字节跳动出售了部分资产,例如将有爱互娱出售给中国儒意,将深圳引力工作室的某些项目出售给腾讯等。

此次市场关注的沐瞳科技出售传闻,若以50亿美元成交,则相较于当年的收购价有不少的溢价。孙晖对此评价道:“若能借此达成战略合作也可以理解,感觉字节跳动可能想向平台化转型。”

崔辰毓认为,字节跳动考虑出售沐瞳科技的最根本的原因就是战略收缩和转移。“目前全球硬核手游发展放缓,新游戏难以突破现有产品的垄断。同时,从字节跳动内部资源竞争来看,其短视频和电商业务发展迅猛,变现效率高,而发展相对缓慢的游戏

业务在内部资源竞争中自然处于劣势,尤其是在当前企业更注重盈利的环境下。”

从更广阔的市场背景看,字节游戏业务的战略演变与中国游戏市场及主要公司的发展阶段相符。此前字节跳动重金收购游戏公司时,恰逢中国手游发展的黄金时期,字节跳动为进入由腾讯、网易等传统厂商主导的市场,必须采取收购与加强自研的策略。

2023年开始,许多游戏公司都开始削减在研项目、关停服务器并进行内部重组,字节跳动的调整也符合这一行业性的“降本增效”趋势。

崔辰毓指出:“目前小游戏和休闲游戏火热,字节跳动又拥有抖音这样天然的优质平台,聚集了大量潜在用户,因此其游戏战略向此转移是合理的。”

浙江大学城市学院副教授林先平分析指出,从市场表现看,字节跳动游戏业务在轻度游戏和发行平台领域取得了一定成绩。他推测,若出售沐瞳科技,字节跳动在游戏领域可能更倾向于轻资产模式,例如加强抖音平台的游戏分发、深化轻度游戏发行,或利用流量优势拓展产业链的发行与运营环节。

不少业内人士判断,字节跳动未来在游戏上的角色将更侧重于平台与发行。崔辰毓预计:“即使投入自研,也会以休闲或类休闲游戏为主。字节跳动会更倾向于发挥其平台优势和庞大的用户基数。同时,游戏中涉及的生成式AI等技术也可能成为资源倾斜的方向。”崔辰毓还判断,字节跳动未来可能继续剥离与新战略方向不符的业务。