

里程碑!首次实现陆地回收 可复用火箭商业化再提速



8月19日,蓝箭航天朱雀三号重复使用液氧甲烷运载火箭发射升空,并成功降落在民勤回收场。 蓝箭航天/供图

<<上接A1版

据介绍,在采用航区回收模式下,可重复使用火箭回收场选址建设需多维度统筹考量:需匹配任务需求确定适配的射程与射向,兼顾运载能力损失控制,同时保障落区安全,优先避开人口密集区、重要设施与生态保护区域,选择开阔稳定、气象条件适宜的地形,临近现有公路便于箭体运输。蓝箭航天建成的朱雀三号民勤回收场,位于发射场东南方向约390公里处,正好能够满足一子级返回着陆全程测控与后处理需求。

这次朱雀三号火箭一子级稳稳降落在民勤回收场,是我国首次入轨级运载火箭一子级着陆腿垂直回收和陆地回收,也系统性验证了“液氧甲烷推进剂+不锈钢箭体结构+着陆腿垂直回收”技术路线的工程可行性。

复用火箭实现商业闭环

运载火箭可分为一次性运载火箭与



中国火箭回收技术“百花齐放”

证券时报记者 臧晓松

今年下半年以来,中国商业航天喜事连连。从7月10日长征十号乙火箭完成全球首次“海上网系回收”,到8月19日朱雀三号火箭实现国内首次入轨级运载火箭陆地回收,国内火箭回收技术的“百宝箱”也正式打开。

证券时报记者从星河动力获悉,该公司将于近期择机实施“智神星一号(遥一)”商业运载火箭发射任务,其自主研发的中小型可重复使用液体运载火箭将迎来首次飞行验证。智神星一号火箭以着

可重复使用运载火箭。

“相比一次性运载火箭,可重复使用运载火箭在发射成本、发射频次上具有显著优势。”戴政向记者表示,一次性液体运载火箭发射服务以火箭成本为主,一般情况下,燃料费用仅占发射成本的1%—3%,火箭一子级成本约占全箭成本70%,“通过火箭多次复用,特别是一子级多次复用,可有效摊薄火箭发射成本”。

与此同时,一次性液体运载火箭制造全新一子级需要数月的投产周期,相比之下,重复使用火箭可通过少量子级周转复用,有效减少箭体重新投产和总装的工作,缩短投产周期,大幅提高火箭发射频次。

面对未来大规模互联网星座组网等任务对大运力、低成本、高频次运输的迫切需求,发展可重复使用运载火箭技术来降低成本,提高发射频次,已成为全球商业航天核心发展方向。

目前,美国SpaceX的重型运载火箭“星舰”、Relativity Space公司的下一代大型运载火箭“TerranR”、德国商业火箭公司RFA,均选用不锈钢作为箭体材料。为了实现火箭制造成本的显著降低,蓝箭航天在朱雀三号火箭上采用不锈钢作为一级、二级贮箱的结构材料。

在戴政看来,不锈钢材料在成本工艺

性、高低温性能、复用回收后的可维修性方面相比铝合金具有独特的优势。“从原材料成本角度来看,高强度不锈钢成本只有30—40元/kg,仅为铝合金的1/5,如果考虑加工制造成本,不锈钢相比铝合金具有数量级的成本优势。”

目前,蓝箭航天正处于科创板IPO问询阶段,朱雀三号遥二任务成功实现一子级安全返回、精准着陆与完整回收,也回应了此前市场关注的重复使用技术成熟度和工程应用能力验证问题。

蓝箭航天方面表示,后续,蓝箭航天计划在半年内实施回收箭体的复飞任务,持续构建“发射—回收—检测—复用”闭环体系,为后续高频次、低成本商业化运营奠定基础。

卫星组网将迎“及时雨”

证券时报记者了解到,本次任务兼具重复使用技术验证和商业发射双重属性。“本次飞行试验的圆满成功,为我国构建高频次、低成本、高可靠的航天运输体系奠定了坚实技术基础,将为低轨互联网星座建设、天地一体化信息网络部署、深空探测以及未来大规模空间开发利用等国家战略需求提供重要运力支撑。”一位商业航天领域分析人士指出。

消息传出。

目前,全球对于低轨卫星的资源竞争非常激烈,包括美国的“星链”和中国的“千帆星座”。如今,美国SpaceX发射的星链卫星总量已经突破1万颗。对于我国而言,追赶的压力依然存在。最大的痛点,就是火箭运力供给跟不上卫星组网的需求,而且运载价格比国际水平偏高。

目前,一次性火箭发射报价在每公斤5万至15万元,而朱雀三号的目标是降至2万元以下,这为我国实现运力突围提供了支撑。如今火箭已经成功回收,接下来就要关注复用进展。蓝箭航天方面表

据介绍,通过遥一和遥二两次入轨飞行,以及遥二成功的回收试验,朱雀三号火箭已经初步验证了商业发射能力,可以执行卫星互联网组网,以及单星、拼车等不同类型任务。经实际飞行验证,朱雀三号当前在一次性使用状态下最大入轨载荷重量已经达到14.2吨,这一运力已经足够承担卫星互联网组网任务。

近年来,全球围绕低轨卫星展开激烈角逐,中国也加速推进“GW星座”和“千帆星座”等巨型星座计划,拟在未来十年内完成上万颗卫星部署,其组网效率高度依赖火箭的高频次、商业化连续发射能力。截至目前,千帆星座在轨卫星为238颗,GW星座在轨卫星为195颗。

蓝箭航天披露的科创板招股说明书显示,公司已与中国星网和垣信卫星签订正式发射服务合同,已入选中国星网的核心供应商名单,并曾中标垣信卫星《2025年运载火箭发射服务采购项目》一箭18星火箭发射服务,“公司将以批量化、高频次的发射服务满足中国星网‘GW星座’和垣信卫星‘千帆星座’等重大战略需求”。

据了解,朱雀三号遥二之前,朱雀系列液氧甲烷运载火箭已经实施过9次发射,将科研、遥感、大型平板通信等不同类型卫星送入预定轨道。

示,计划在半年内实施回收箭体的复飞任务。

需要关注的是,目前我国运载火箭行业在复用标准、检测流程、零部件更换规范方面都存在空白,这也意味着蓝箭航天需要从零开始建立复用体系。朱雀三号总指挥戴政在接受采访时也直言:“回收后达到什么标准才能再飞?哪些产品要更换?飞几次后更换?做哪些检测排查隐患?这是一整套技术体系。”

中国商业航天的进步,离不开成功时的掌声,也离不开遇挫时的包容,期待“百宝箱”中的惊喜继续。

另外,云中马8月18日晚间发布公告称,当日公司通过上海证券交易所交易系统以集中竞价交易方式首次回购股份11.81万股,占公司总股本的比例为0.086%,回购成交的最高价为43.38元/股,最低价为41.62元/股,支付的资金总额为499.7万元。



赛意信息斩获算力大单。

8月19日晚间,赛意信息(300687)发布关于签订高性能算力服务销售合同的公告。近日,公司(简称“乙方”)与W公司(简称“甲方”)签订了两份《算力服务合同》,两份合同的标的、金额不同,但合同签署双方、签署时间、付款条件及其余主要条款一致,对两份合同予以合并披露。合同服务期限为60个月,在服务期限内,乙方向甲方提供高性能算力服务。合同含税总金额为64.5亿元,占公司2025年度经审计营业收入的311.11%。

这是近期继蜂助手46亿元算力大单、高乐股份31.95亿元算力服务合同之后,又一家上市公司披露大额算力服务合同。从通信服务商到玩具制造商,越来越多上市公司密集切入算力租赁赛道,折射出AI算力供需缺口持续扩大的产业现实,也引发了市场对这一赛道商业模式可持续性的关注。

赛意信息表示,本次合同的签订与顺利履行,是公司夯实算力基础设施底座+工业大模型+行业业务智能体全栈AI产品体系能力的重要落地实践。本次合同项下相关算力运营服务将按项目排期推进建设,预计三个月内完成全部部署、调试、上线交付,输出算力运营服务,按月形成持续稳定的营业收入,对公司当期及中长期经营业绩、营收结构优化产生积极影响。

事实上,赛意信息并非孤例。进入下半年以来,上市公司签订算力服务合同的节奏明显加快。8月18日,亚康股份公告,下属公司北京亚康智算科技有限公司(简称“亚康智算”)与供应商A公司分别签订《通用算力技术服务协议(一)》《通用算力技术服务协议(二)》,约定亚康智算向其采购算力服务及网络相关产品服务,两份合同含税金额均为4.34亿元,合计8.68亿元。

8月3日,高乐股份公告其全资子公司哈尔滨智辰科技有限公司(简称“智辰科技”)与客户签署算力服务合同,服务总金额31.95亿元,服务期限5年;8月4日,蜂助手披露全资子公司雅安云智算力技术有限公司(简称“雅安云算”)与A公司签署30.62亿元算力服务器采购协议,同时与B公司签署46.08亿元算力服务合同,合作期限自2026年8月5日起至2031年8月4日止;7月29日,亿田智能全资子公司甘肃亿算签署11.06亿元算力资源服务合同,合同期60个月。

上市公司密集签约的背后是算力供需格局的深刻变化。国家数据局数据显示,2026年3月我国日均词元(Token)调用量已突破140万批次,较2024年初的约1000亿次增长超过1000倍。全球头部AI模型API聚合平台OpenRouter统计显示,截至2026年6月21日当周,该平台周Token调用总量达46.7万亿次,创历史新高。Token消耗的爆发式增长,正驱动算力需求进入指数级扩张阶段。

供给端则面临双重约束。一方面,算力行业具备典型重资产属性,单万卡级高端算力集群的资本开支可达数十亿元,一般企业自有资金难以支撑大规模扩产;另一方面,受海外AI芯片出口管制影响,进一步放大了供给缺口。

快手第二季度收入355亿元 可灵AI收入增长超两倍

证券时报记者 吴志

8月19日,快手(01024.HK)披露2026年第二季度业绩。财报显示,今年第二季度快手总收入达到355亿元。其中,线上营销服务和以电商及可灵AI(人工智能)为主的其他服务共同推动核心商业收入同比增长7.4%。同期,经调整净利润达到39亿元,经调整净利率为11%,盈利能力保持健康水平。

2026年上半年,快手实现营收692.51亿元,经调整利润净额72.87亿元。

用户方面,快手通过AI驱动的智能投放提升新增用户获取效率,改善新增和回流用户的整体留存。二季度快手应用平均日活跃用户达到4.12亿,平均月活跃用户达到7.97亿,创历史新高。

快手还披露了AI业务的最新进展。公司提到,今年二季度,可灵AI通过前沿的模型能力突破、专业的产品功能升级以及国际化的创意生态拓展,进一步巩固其在多模态视频生成大模型领域的领先地位。

二季度,可灵AI 3.0系列模型推出业内首个原生4K视频直出功能,面向影视、广告等专业客户,可在无需复杂后期处理的情况下直接输出高分辨率画面。

随着模型能力的不断突破,可灵AI的商业化也持续推进。财报显示,2026年第二季度,可灵AI营业收入超过8.5亿元,同比增长超过200%,商业化保持高速增长。

截至今年6月,可灵AI全球用户突破1亿,较2025年底增长约67%,其已覆盖224个国家和地区;可灵AI企业客户近5万家,较2025年底增长约67%。

商业化和外部融资,为可灵AI的后续发展提供了支撑。今年7月,可灵AI完成了近30亿美元融资,投后估值约180亿美元。融资后,快手仍保留可灵AI的控股权和长期成长权益,可灵AI则获得更多独立的资金和估值体系,为模型研发、算力、人才及全球化拓展提供支持。

二季度,快手的线上营销服务收入达到206亿元,同比增长4.4%。快手提到,内容消费、生活服务及AI应用行业驱动非电商营销服务收入同比持续增长。

AI也在逐步成为快手组织日常运行的一部分。通用Agent MyFlicker已经成为重要内部系统的Skill集成,并开始全面服务于全员。2026年6月,快手员工使用各类自研智能体(AI Agent)产品的占比超过92%,研发技术人员的AI代码贡献率达到60%。

在海外市场方面,快手继续执行高价值增长战略,加强本地化特色内容与社区创作者网络建设。财报显示,二季度,快手海外电商GMV和订单量同比持续稳健增长,公司通过货品结构优化与高质量供给带动客单价提升,海外经营效率与盈利能力保持稳健。

多家公司出手回购 工业富联累计回购总额超22亿元

证券时报记者 严翠

多家上市公司出手回购股份。8月19日晚间,工业富联公告,8月19日通过集中竞价交易方式首次回购股份241.44万股,回购价格区间为61.35元/股至61.97元/股,使用资金总额1.49亿元。根据此前披露的方案,工业富联拟使用自有资金不低于10亿元、不超过20亿元回购股份,回购价格不超过103元/股,实施期限为2026年7月27日至10月26日。自上市以来,工业富联已累计斥资超22亿元

实施股份回购,累计现金分红760亿元,其中2025年度累计现金分红达194.5亿元,创下上市以来新高。

同时,海螺水泥8月19日晚公告,公司当日回购76万股A股股份,占回购前已发行股份(不含库存股)的0.0193%,回购价格区间为每股17.43元—17.51元,成交总金额为1328.35万元,所购股份拟持作库存股份。

类似公司不在少数。威胜信息8月19日晚间发布公告称,当日公司通过上海证券交易所交易系统以集中竞价交易方式首

次回购公司股份150万股,占公司总股本的比例为0.31%,回购成交的最高价为26.15元/股,最低价为25.43元/股,支付的资金总额约3888万元。

此前一天,也有多家上市公司披露回购进展。

融捷股份公告称,8月18日,公司首次通过回购专用证券账户以集中竞价交易方式回购公司股份18万股,占公司目前总股本的比例为0.07%,最高成交价为70.74元/股,最低成交价为70.13元/股,成交总金额为1268.31万元。