

从“必需”到“悦己” 中国兴起“犒赏”消费新势力

■ 武江民 洪可润

周末，在沈阳市沈河区的一家香薰蜡烛 DIY 工坊，“95 后”女孩林晓挑选了雪松与柑橘味精油，亲手制作了专属香薰蜡烛。“每月完成 KPI 后，我都会给自己固定安排一次犒赏，让加班熬夜的疲惫在融化蜡液、调配香气的过程中慢慢消散。”从事电商运营工作的林晓说，自制的蜡烛摆在家里，会让自己时常想起这份努力后的小奖励。

一块下班后慰藉心灵的小蛋糕，一杯周一的“续命”奶茶，一场考试后放松的电影……这些看似随意的消费，在中国催生出一个新的概念——“犒赏经济”。

所谓“犒赏经济”，通常是指消费者在面对工作生活压力或特定的心理需求时，通过购买价格在承受范围内的非必需品或体验服务，以获取即时性愉悦感、自我确认感的一种经济活动。

在业内人士看来，“犒赏经济”的走红，本质是情绪价值取代单一功能价值成为新消费核心驱动力的体现，是从“买有用”到“买开心”的消费观念转型。

“制作香薰蜡烛不仅有体验感还有纪念意义，又能带来情绪价值。”林晓说，“限定奶茶、非遗手作、居家好物……我经常犒赏努力的自己。”

“犒赏经济”的发展也是中国消费潜力不断释放的一个表现。

记者走访沈阳各大商圈发现，“体验式犒赏”已成为一大消费新趋势。日前，记者在主打年轻化的沈阳中街大悦城、中街吾悦广场等商场看到，各类动漫主题展前，不少年轻人驻足打卡、拍照互动，也有不少人购买联名周边作为犒赏自己的小礼物。

在沈阳市铁西区的一家手作集合店，奶油风的二层店铺里挤满了前来体验的顾客。“店铺一楼是奶茶店，二楼则是手工操作区，顾客可以自制拼豆、手机壳、石膏上色等。”店主杨女士介绍说，店铺推出了不同价位的体验套餐，周末经常爆满。

潮玩市场成为“犒赏经济”的一大主力。据《中国潮玩与动漫产业发展报告（2024）》预测，中国潮玩产业展现出巨大的市场潜力，2026 年市场规模将达 1101 亿元。

很多企业也开始瞄准情绪消费需求，推动产品与服务向个性化、IP 化、体验化转型；文旅行业发力轻度假场景，通过特色民宿体验、汉服古风拍照，主打放松悦己；美妆行业推出色彩搭配课程、定制通勤妆等体验式服务；居家行业推出氛围感小夜灯、治愈系香薰机等，填充日常居家犒赏场景……

“‘犒赏经济’的兴起折射出中国经济的韧性及活力，更彰显人们消费理念的升级。”辽宁社会科学院研究员张思宁说，随着供需两端的良性互动与规范引导，这股消费新势力将更好地赋能内需扩张与产业升级，为高质量发展注入新动力。



江西遂川：荒山披“铠甲” 光伏惠民生

近年来，江西省遂川县全域盘活荒山荒坡资源，推动光伏产业规模化布局，把闲置土地变身清洁能源，既输出绿色电能，又带动村集体增收、农户稳定就业，绘就出“生态效益 + 经济效益”双赢的乡村振兴新图景。图为遂川县泉江镇大桥村的荒山上，连片光伏板如蓝色铠甲覆盖满坡地，与山场间的水塘、错落绿意相映成趣。

李建平 摄影报道

商业航天，商机何在？

■ 凌纪伟 周靖杰

北京火箭大街正式交付启用，力鸿一号飞行器完成首次亚轨道飞行试验，谷神星一号海射型（遥7）运载火箭“一箭四星”扩容天启星座……新年伊始，商业航天领域进展不断。

商业航天作为以市场机制为主导、科技创新为引擎的战略性新兴产业，具有高度系统集成、多学科交叉融合、天地协同联动的特征，正成为发展新质生产力的关键领域。

回顾过去，商业航天在技术突破、火箭发射频次、在轨卫星数量等方面取得长足进步。立于政策孵化向产业爆发过渡的关键节点，商业航天如何走好商业化之路？记者在采访中了解到，未来一个时期对于商业航天技术的落地应用、商业模式探索非常关键。商业航天的产业链很长，业内期待各方共同拓展应用前景，构建可持续发展的产业发展新生态。

商业航天进入发展快车道

政策利好、资本加持以及技术突破的多重驱动是商业航天快速发展的重要推动力。

从国家航天局设立商业航天司，公布推进商业航天高质量发展行动计划（2025—2027 年），到上海证券交易所为商业火箭企业冲刺科创板提供清晰“路标”……2025 年以来，一系列政策层面的利好推动商业航天加速发展。

据不完全统计，已有 20 多个省市区出台 40 多项涉及商业航天发展的产业政策。京津冀、长三角、珠三角三大商业航天产业集聚区初步形成。位于北京亦庄的火箭大街，集聚 180 余家企业，其中商业火箭企业集聚度占全国 75%。

资本端积极响应商业航天发展号召。《中国商业航天产业发展报告（2025）》显示，2025 年行业融资总额达 186 亿元，同比增长 32%。2025 年 12 月，国内首支商业航天社会化专项基金“领创商业航天联盟科创基金”成立，定位“耐心资本”。蓝箭航天等至少 5 家主营运载火箭的商业航天公司已进入上市进程。

在技术端，2025 年可复用火箭发射正常入轨，火箭回收技术取得一定突破，火箭发射次数明显增加，进入“周更发射时代”。同时，千帆星座、GW 星座等大型星座加速组网，海南商业航天发射场进入常态化运行。

置身聚光灯下，商业航天承载着太多人的希望，今年对行业来说显得尤为关键。



● 游客在文昌航天科普中心进行 MR 星际穿越体验。

蒲晓旭 摄

键。

“我们讲了很多‘故事’，也做了很多探索，能不能真正落地，技术能不能得到检验，2026 年是非常关键的一年。”中关村领创商业航天产业联盟副理事长兼秘书长龙开聪预测，今年有几大看点：可回收火箭技术将实现阶段性突破，卫星发射频次还将加快；随着组网成功，部分用户将体验到卫星互联网带来的“天上网络”的价值；在技术验证落地与应用场景拓展双重驱动下，将为航天科普与研学教育提供更多的素材和场景。

商业航天产业链持续延伸

在一些人看来，商业航天似乎等同于火箭发射、卫星上天。事实上，商业航天的版图远不止火箭、卫星。

“商业航天产业链很长，是一个系统工程，跨领域、跨学科的东西特别多。”据龙开聪介绍，从国外发展经验看，火箭和卫星的生产制造在整个航天产值中的占比约 10%，剩余 90% 的经济价值主要由产业链上的其他主体创造。

在龙开聪看来，商业航天与早期的新能源汽车行业很相似。虽然主机厂商盈利困难，但它们却带动上下游产业链持续创造价值。“商业航天可能也会经历这个过程。”他说，现阶段，卫星制造商承受较大压力，不仅需要控制制造成本，还需面对“卫星上天后如何实现有效应用和持续变现”的挑战。

SpaceX 已形成从航天发射、卫星制造到卫星星座运营为一体的商业闭环，给业

内带来一个启示——商业航天的发展不能局限于单一环节的突破，需求牵引与场景创新是产业链闭环的核心。

作为民营头部火箭公司之一，东方空间科技有限公司联合创始人、董事长布向伟说，商业航天不止“造星”，其底层逻辑是市场需求驱动下的创新，企业将技术转化为市场价值，并形成持续的盈利模式和自我造血的商业闭环，这才是其长远发展的基石。

中国航天标准化与产品保证研究院副院长高俭建议，加强商业航天上中下游产业协调配套，可以从标准入手。“提升产业链供应链韧性和安全水平，需要尽早建立标准协议、技术接口和安全策略，有效实施标准，推动产品高质量、模块化、通用化发展。”

当下，太空挖矿、亚轨道旅行、外太空交通管理等新的商业机会不断被关注，推动商业航天的产业链向两端不断延伸。

比如，空间碰撞、解体事件已引起各方重视，太空治理成为保障航天安全的关键，这让商业化空间碎片感知系统演变成商业航天产业链上的一个商机。“商业航天的繁荣，对实施空间交通管理提出了急迫需求，也为空间碎片监测和清除技术发展提供了绝佳的平台和良好的机遇。”国家天文台研究员刘静说。

此外，商业航天在推动科技成果向民生领域转化方面具有广阔前景。“我们期待更高效、更低成本的航天技术能够赋能日常生活。比如，通过卫星遥感助力精准农业，提升农产品质量；利用空间微重力环境开展生物医药研发；或借助高可靠通

信服务支持远程医疗与康养。”龙开聪提出“商业航天，人人皆可参与”的理念，倡导通过开放数据、降低应用门槛、发展消费级服务等方式，让普通民众既能受益于航天成果，也能在应用创新、科普教育甚至股权投资等层面参与其中，真正实现航天发展成果全民共享。

实现商业化的关键是什么？

商业航天的商业模式还处于探索期，最大的难点在于如何应用。

卫星作为企业的固定资产，面临折旧问题。特别是在商业航天领域，卫星普遍采用轻量化、经济型的设计方案，其在轨设计寿命通常仅为 3 至 5 年，部分小型卫星的服役周期甚至更短。这意味着企业必须在较短时间内收回投资并实现盈利。

龙开聪表示，尽管当前我国在火箭和卫星研制方面已具备一定能力，但真正的挑战并不在于“能不能造”，而在于“谁为这些资产买单”以及“如何持续产生收益”。“即使未来火箭发射成本显著下降，行业仍需回答一个根本问题——卫星上天之后，它的应用场景是什么？用户愿意为什么付费？只有建立起清晰的商业模式，商业航天才能从‘能力建设’真正走向‘价值创造’。”

资本市场也发出类似警示。天风证券研报称，国内商业航天正处于政策孵化向规模化落地过渡阶段，大众市场可持续盈利模式尚未成熟。近日，多家上市公司主动披露业绩“硬伤”，反对炒作商业航天概念，提示投资者理性投资，注意风险。

再创新高！看广东外贸背后的“稳”“优”“新”

■ 丁乐

据海关总署广东分署 1 月 19 日通报，2025 年，广东货物贸易进出口 9.49 万亿元，同比增长 4.4%，创历史年度新高。其中，出口 6.03 万亿元，同比增长 2.5%；进口 3.46 万亿元，同比增长 7.8%。

广东外贸约占全国外贸总值的五分之一，总规模已经连续 40 年居全国各省市首位，对全国外贸增长的贡献率达 24.1%。“2025 年广东外贸顶住外部压力、克服内部困难，规模稳、结构优、动能新，实现了‘量质俱提’。”海关总署广东分署副主任张柯说。

在北美等成熟市场从产品出口持续升级为本土化运营，在东南亚等重点市场完善本地化门店运营体系，在中东建设品牌展厅树立高端品牌形象……2025 年，欧派家居集团通过壮大全球经销商网络，带动海外订单稳定增长。

“2026 年，海外业务将继续贡献增长动力。”欧派海外营销副总经理牛耀杰说，“我们将强化智能制造基地的柔性生产能力，在国内壮大后，也加快在新兴市场设

立海外区域运营中心、展厅及仓储中心，进而提升品牌国际影响力。”

包括欧派在内，面对外部不确定性，不少企业向外开拓更趋多元的市场，一方面巩固传统市场稳住基本盘，一方面拓展新兴市场挖掘新增量。据统计，广东对中亚五国、非洲、中东等新兴市场进出口分别增长 23.6%、10.7%、8.5%，均高于广东整体增速；对共建“一带一路”国家进出口 3.66 万亿元，增长 5%。

为满足不同市场的不同需求并加强消费者黏性，广东出口结构持续向新向优，加速构建新质生产力。张柯介绍，2025 年，广东的工业机器人、无人机、3D 打印机、农业机械等产品出口均实现较快出口，高端化、智能化、绿色化特征愈发鲜明。

焊接机器人、搬运机器人、装配机器人……东莞拥有机器人相关企业超 7000 家。据黄埔海关统计，2025 年，东莞市出口工业机器人 4.6 亿元，同比增长 32%。

在东莞松灵科技有限公司，一台小尺



寸四轮四转移动平台机器灵活穿行，搭载的机械臂完成抓取与位姿调整，进行具身

智能产品的数据采集。“2025 年，我们的订单同比增长约 52%。随着更多合作落地，

甘肃：全域“一盘棋”推进 释放惠民利企改革红利

■ 王铭禹

不见面即可办理公积金贷款，异地购房更加方便；项目开工并联审批，落地速度大幅提升；新生儿落户一站式办理，群众不用再来跑腿……记者近期在甘肃多地走访了解到，“高效办成一件事”政务服务改革以来，甘肃以数字政府建设为引领，打通与群众和企业生活生产事项相关的政府部门信息壁垒，群众通过网上申请，一网通办，让群众切身感受到数字政府建设的改革红利。

今年 37 岁的张薇家住甘肃省武威市凉州区，丈夫在外地工作。2025 年，她和丈夫商量打算申请公积金贷款买房。按照原来的流程，办理住房公积金贷款时夫妻双

方要同时到不动产、税务、公积金中心等多个部门办理抵押登记、房产交易税申报、贷款审批和发放等手续。周期长、手续多，让本就忙碌的夫妻二人犯了难。

偶然一次机会，微信公众号中一则“不见面办理贷款”的消息引起了张薇的关注，打通与群众和企业生活生产事项相关的政府部门信息壁垒，群众通过网上申请，一网通办，让群众切身感受到数字政府建设的改革红利。

“不见面签约上线，不仅是将业务从线下搬到线上，更是一次全面的业务流程再

造。”武威市住房公积金管理中心副主任常红兵介绍，2024 年以来，武威市将高效办成贷款购房“一件事”作为政务服务改革的重点，不断完善武威市综合服务平台，打通了多个行业部门的信息壁垒，群众只要在网上填写一次申请，相关信息就会通过平台向各部门推送，实现相关审批部门联动办理，让信息的自由流动和部门间的业务流转代替了群众的多跑腿。

数字政府改革提升民生温度的同时，也让企业项目建设效率大幅提升。兰州新区智厚房地产有限公司开发经理张静恒告诉记者，过去申请楼盘施工许可证，要抱着一堆资料在住建、市场监管、自然资

源等部门间来回跑，材料往往重复提交，而且一旦填写不规范就会被打回来，一个施工许可证前后得跑七八天才能办下来。

“如今，通过‘项目开工一件事’专窗，只需按要求提交一次资料，第二天施工许可证就能办下来。而且施工许可证也可以分阶段办理，比如总共五栋楼的项目，可以先办理其中两栋的施工许可证，剩下的等资金到位后再办。”张静恒说，这类弹性许可制度大大缓解了企业的资金占用压力，提高了项目建设效率。

甘肃省大数据中心政务处处长张莉红介绍，“高效办成一件事”改革以来，甘肃坚持省级统筹、集约化部署、整体推进的建设

模式，充分依托已建成数字政府基础平台和共性支撑能力，采取“省级主建、省市县共用”系统集成方式，精心打造了甘肃政务服务网和“甘快办”统一服务平台，提升了“高效办成一件事”平台支撑能力。

截至目前，甘肃已上线运行国家部署的四批 42 个“高效办成一件事”。甘肃还建立了政府办公系统统筹协调、牵头部门主办实施、责任部门协同配合的工作机制，持续强化业务流程重塑和部门间数据共享，线上线下深度融合推进，探索创新应用场景等系列措施，推动政务服务从“能办”向“好办、易办”转变，不断释放惠民利企改革红利。

如何有效开拓商业航天的应用市场？中关村领创商业航天产业联盟的实践提供了有益参考。该联盟推动航天产业与农业、交通、能源、应急、金融等垂直行业深度对接。其核心做法是：引导各行业基于自身业务场景提出明确、可落地的应用需求，再组织航天企业针对性地提供遥感、通信、导航或数据服务解决方案，实现供需精准匹配。这一机制吸引更多传统行业“拥抱航天”。同时，也将外部行业的工程经验、用户反馈和规模化需求反向输入航天产业链，从而降低整体应用成本，提升商业航天产品与服务的可及性、经济性与市场适应性。

为更精准地挖掘需求与广泛征集解决方案，“揭榜挂帅”模式也是一个重要的落地途径。以北京为例，由北京市科委、中关村管委会会同相关单位举办的中关村新兴领域挑战赛自 2021 年起设立商业航天专项赛道，面向全国征集技术攻关需求。截至 2025 年，该专项赛累计发布航天领域技术需求百余项，吸引数百家科技型企业、高校、科研院所等参与揭榜，激发了各方投身商业航天科技创新的活力，更加速了一批关键核心技术的突破与科技成果产业化落地。

此外，探索高价值、可规模化的消费端应用场景，也是商业航天拓展市场边界、实现可持续发展的关键方向。

比如，随着商业航天快速发展，太空旅游渐行渐近。1 月 12 日，中科宇航力鸿一号遥一飞行器成功完成亚轨道飞行试验任务。从企业了解到，除用于科学实验外，未来技术成熟后还可提供亚轨道太空旅游服务。有专家指出，太空旅游是商业航天创造的新需求，在产业上属于增量经济。

面对广阔的发展前景，“推动关键技术突破和工程化应用”是摆在商业航天面前的头等任务。

“成本下降是规模化部署的前提，而规模化部署又是探索可持续商业模式的基础，只有这样，商业航天才能从项目制、定制化服务，逐步转向为各行各业提供用得起、用得好、愿意持续付费的市场化服务，真正打开产业增长空间。”龙开聪说。

行业普遍认为，未来中国商业航天需坚持技术创新，以市场需求为导向，强化产业链上下游协同与跨界融合，并深化国内外开放合作，才能加快构建技术先进、成本可控、应用丰富的现代商业航天体系。

（转自新华网）

更多场景应用，2026 年预计保持 30%—40% 的稳定增长。”该公司市场负责人林小鹏说。

张柯介绍，广东的新型业态不断扩容，也为外贸增长提供新动能。2025 年，保税物流全年进出口 1.93 万亿元，增长 9.1%，占进出口总值的比重首次突破 20%；广东全年跨境电商海外仓出口增长 9.8 倍，广东“买全球、卖全球、通全球”的速度更快、成本更低。

在广州白云国际机场，日均进出口货物超 4000 吨，是广州连通世界的“空中桥梁”。2025 年，每天都有上百万件跨境电商包裹，从这里飞往海外。

“我们的出口货物通过‘双前置’货站，可以在白云机场综保区一站式清关，直送机场装机离境，货物等待时间缩减超 50%。”广东金羊城供应链科技股份有限公司业务经理黎伟灿说，“2026 年，跨境电商将进一步带动海外业务发展。”

（转自新华网）