

港股IPO热度回升 大型IPO、“A+H”股接连涌现

■本报记者 毛艺麟

10月24日,地平线(股票简称:地平线机器人)在港交所正式挂牌上市。该公司以每股3.99港元的上限价格招股,筹资54亿港元,成为2024年香港市场首次公开募股中集资第二大的新股,并成为年内港股最大的科技IPO。

近期港股大型IPO、“A+H”股接连涌现,获得了不少机构投资者青睐。富途商业研究总监陈思对《证券日报》记者表示,对于一些有融资需求的企业而言,港股IPO独特的发行节奏与灵活的发行方式具有吸引力,后续港股IPO市场有望迎来更多明星企业。

多家明星企业赴港IPO

多家明星企业筹划赴港上市。仅10月份以来,就有货拉拉、明基医院、毛戈平、钧达股份等企业相继递表。另外,太美医疗科技、荣利营造、卡罗特、七牛智能、华润饮料、地平线等公司已完成上市。

具体来看,10月23日,怡宝母公司华润饮料在港交所挂牌上市,这也是继农夫山泉之后,在港股上市的第二家国内包装饮用水企业。华润饮料上市首日涨15%,募资净额49亿港元。富途研究团队表示,由于华润饮料发行规模较大,市场赚钱效应不错,从长远来看利好香港IPO市场,有助于吸引更多企业赴港IPO。

地平线IPO也备受市场关注。此次IPO吸引了境内外众多知名机构投资者参与。其中,阿里巴巴、百度集团、达飞集团和一家宁波市政府基金为基石投资者,认购总额达到约2.2亿美元。此外,柏基投资、挪威银行投资管理、威灵顿投资管理集团等知名机构也积极认购。

明星企业之所以扎堆赴港

多家明星企业筹划赴港上市
仅10月份以来,就有货拉拉、明基医院、毛戈平、钧达股份等企业相继递表

另外,太美医疗科技、荣利营造、卡罗特、七牛智能、华润饮料、地平线等公司已完成上市



IPO,原因有多方面。从新股募资额来看,Wind数据显示,截至10月24日,港交所今年新增IPO企业51家,首发募资规模已达到675.67亿港元,远超去年全年。

政策方面,中国证监会在今年4月19日发布5项资本市场对港合作措施,支持内地行业龙头企业赴港上市。港交所今年推出诸多新举措,如降低特科技公司的最低上市门槛,提高了市场的包容性,吸引更多创新型公司赴港IPO。

此外,港股市场的流动性增强,市场情绪改善,为IPO提供了良好的市场环境。Wind数据显示,9月24日至10月24日期间,港股日均成交额达到2361.53亿港元。此前8月份日均成交额仅955亿港元。业内认为,港股IPO热度

正随着市场改善而回升。

“A+H”股队伍持续扩容

“A+H”股即将再添一例。已在A股上市的龙蟠科技目前正在招股,预计于10月30日在港交所挂牌上市。

此次龙蟠科技H股募资规模将在7亿港元左右。该公司表示,为了加快公司的国际化战略及海外业务布局,增强公司的境外融资能力,进一步提高公司的资本实力和综合竞争力,公司推进了此次H股发行。

事实上,今年以来已有多家A股上市公司筹备搭建“A+H”双融资平台,为“出海”及全球化发展做准备。据记者不完全统计,除了9月份已在港股上市的美的集

团外,还有顺丰控股、百利天恒、吉宏股份、赤峰黄金、安井食品、钧达股份等多家企业在筹划推进赴港上市计划。

Wind数据显示,截至10月24日,在内地与香港两地上市的企业共有149家。从行业分布来看,149家公司主要集中在多元金融、医疗保健、材料、能源等领域,多为行业内大型企业。

值得一提的是,为吸引内地大型企业赴港上市,港交所正在提升市场效率和流动性方面作出一系列改革。10月18日,香港证监会及香港联交所宣布优化上市审核机制。一位港股投行人士认为,随着港股IPO审批流程缩短,百亿港元市值A股公司可获快速审批,“A+H”股队伍有望扩容。

“对于‘先A后H’的公司来

讲,把香港作为布局国际市场的‘桥头堡’和‘前站’,将进一步吸引全球投资者和企业人才。”沙利文大中华区执行总监周明子对《证券日报》记者表示,此举有助于提高企业的国际知名度,还能为企业布局海外市场、建设海外市场提供直接资金支持。

不过,拟赴港上市的A股公司也需要提前筹备。“A股公司赴港上市一般需要根据《香港上市规则》的要求修改公司章程及董事会、监事会和股东大会的议事规则。”凯易国际律师事务所团队认为,此外,《香港上市规则》要求上市申请人需聘请一位惯常居住于香港的独立非执行董事,且董事会中至少有一位女性董事。这些要求可能会导致A股公司需要调整董事会架构。

年内港股最大科技IPO诞生 地平线募资54亿港元并成功上市

■本报记者 龚梦泽

经过9年的探索,智驾科技企业地平线(股票简称:地平线机器人)步入新的发展阶段。10月24日,地平线正式在香港交易所主板挂牌上市,募资总额达54亿港元,成为年内港股最大的科技IPO。

地平线创始人兼CEO余凯在接受《证券日报》记者采访时表示:“经过9年的努力,地平线已经成为众多车企品牌在中国布局智能化的首选合作伙伴,也是汽车智能化变革的一支重要推动力量。此次香港上市的完成,标志着我们面向国际市场迈出了关键一步。”

“对比今年以来上市的多家公司,地平线在募资额、受关注度和影响力等方面明显高出不少。”在中国自动驾驶产业创新联盟调研员高超看来,在港股市场逐步回暖的背景下,智驾市场潜力巨大。

地平线方面对记者表示,随着正式登陆港股市场,借助资本市场的力量,地平线将进一步巩固在智驾细分市场的领先地位,实现更加快速和可持续

的增长。

获资本青睐

近年来,智驾市场迎来爆发,业务增长潜力巨大。统计显示,在中国,2023年ADAS和AD解决方案的市场规模总额为245亿元。预计至2030年,中国的市场规模总额将以49.4%的复合年增长率增长至4070亿元。

趋势既定,资本先行。凭借智能汽车市场的快速增长,地平线迅速在业内崭露头角,不断获得资本青睐。招股书显示,2015年9月份至2022年11月份期间,公司获得11轮融资,累计融资金额高达23.6亿美元,折合人民币超160亿元。

在众多投资者中,既有上汽集团、广汽集团、宁德时代、比亚迪、舜宇光学、宁德时代等国有汽车集团和业内顶级OEM、供应商,也包括高瓴资本、红杉资本、云峰基金、五源资本等知名投资机构和产业资本。

诸多助力之下,地平线发展迅速。招股书披露,按2023年及2024年上半年解决方案总装机量计算,地平线在全球高级辅助驾

驶和高阶自动驾驶解决方案提供商中排名第四。营收方面,2021年至2023年,地平线营收分别为4.67亿元、9.06亿元和15.52亿元,年复合增长率达82.3%;今年上半年为9.35亿元,同比增长151.6%,较去年同期增长152%。

《证券日报》记者观察到,地平线营收向好来自其汽车解决方案中的授权及服务业务,这占据了营收的主要部分。而凭借与跨国巨头的“联姻”,地平线营收进一步向好。

早在2022年10月份,地平线与大众旗下智能化软件公司CARIAD便成立合资公司,2023年地平线开始向该公司授权高级辅助驾驶及自动驾驶解决方案相关的算法及软件。2023年及今年上半年,地平线据此获得的授权收入分别达到了6.27亿元和3.51亿元。

“地平线拥有灵活及可扩展的商业模式,业务模式既包含智驾解决方案交付,也通过提供许可和相关服务获利,各部分都可以独立实现商业化。”地平线相关负责人告诉记者,高度可扩展商业模式的好处还在于,在某一车型上成功使用解决方案的OEM客户,通常会合作拓展到更多车型,这为地平线追加销售或交叉

销售新业务产品提供了可能。

毛利方面,地平线由2021年的3.31亿元猛增至2022年的6.28亿元,2023年更是达到了10.94亿元,分别实现毛利率70.9%、69.3%和70.5%。2024年上半年,公司实现毛利7.39亿元,毛利率进一步提高到79%。

软硬结合技术突出

过去相当长的时间内,外界对地平线的印象普遍为以智能驾驶芯片为核心的硬件供应商,但随着技术的迭代和业务的演进,地平线的叙事模式在发生转变,软硬一体综合能力的优越性被不断提及。用余凯的话讲:地平线是一家非典型芯片公司,一家软硬深度结合的解决方案与系统级公司。

具体来看,在主要业务中,地平线根据客户的不同需求,提供三种不同的ADAS和AD组合方案,包括Horizon Mono(主动安全辅助驾驶解决方案)、Horizon Pilot(高速NOA解决方案)和最新推出的Horizon SuperDrive(全场景高阶智驾方案,以下简称“HSD”)。

据悉,HSD从立项到现在历经11个月研发,累计投入了1000余名工程师和二十多亿元的研发经费。“如此高强度的投入,地平线就干智驾这一件事。”余凯对《证券日报》记者表示,“我们把所有的弹药、炮火就砸在一件事情上,就是要打造全世界范围内的智能驾驶标杆。”

得益于领先的市场竞争力,地平线正以前所未有的速度快速发展,并成为众多头部车企征战未来智驾市场的优先之选。截至目前,地平线软硬一体的解决方案已上车27家主机厂、42大品牌、290款车型,“征程”系列智能芯片累计出货量已超600万套。

余凯认为,高阶智驾就像长跑,要想赢得竞赛,需要三个核心要素:技术、工程和产品。地平线是以产品思维来做自动驾驶,而不是唯技术论。

“我们是芯片公司里面最懂软件算法的,是软件算法里面最懂芯片的,是做‘软件算法+芯片’的公司里面最懂车规的。我认为,未来三年到五年,全场景智驾技术将会普及到十几万元的车型上,并且实现标配。这也是地平线的目标。”余凯表示。

中证商品指数公司: 强化期货价格分析与运用 更好服务企业生产经营和宏观经济管理

■本报记者 王宁

近日,国务院办公厅转发中国证监会等七部门《关于加强监管防范风险促进期货市场高质量发展的意见》(以下简称《意见》)。针对期货价格分析与运用,《意见》提出,深入做好重点商品期货价格的趋势性监测和前瞻性研判,建立期现货、场内、场外、境内外综合分析体系,提升从期货看宏观、从宏观看期货的能力,更好服务宏观经济管理。加强期货价格分析解读,引导企业根据价格信号合理安排生产经营。

日前,中证商品指数公司相关负责人表示,相关要求进一步明确了期货市场价格发现功能的重要性,对期货价格信号的分析与运用提出了更高要求,为期货市场更好服务企业生产经营和宏观经济管理指明了发展方向,划出了工作重点。

深刻认识期货价格服务作用

中证商品指数公司相关负责人表示,三十余年的发展历程中,我国期货市场坚持以服务实体经济为宗旨,以强化价格发现功能为基础,品种体系不断丰富、市场规模稳步增长、交易者结构持续优化、价格影响力不断增强,服务实体经济发展和宏观经济管理的广度和深度不断拓展。

一是期货价格为实体经济贸易定价及生产经营提供重要参照。企业既可以直接利用期货价格进行贸易定价,通过基差定价等贸易模式,管理价格风险;又可以间接使用期货价格信号解析现货供需变化和预期,结合近远期价差结构,指导生产安排,动态调节经营管理;还可以直接参与期货市场交易,运用套期保值等策略工具,有效规避价格波动风险,稳定生产经营。

二是期货价格为优化产业结构和维护产业链安全提供重要工具。三十多年来,我国期货市场始终坚持立足实体经济需要,围绕产业链推出期货品种,已实现农业、工业、消费品、能源、金融、大宗商品和终端产品的全面覆盖。在实体经济发展的过程中,国内期货市场围绕产业链积极优化品种布局,吸引生产和贸易企业广泛参与,品种功能发挥得到普遍认可,上下游货物品种功能发挥形成合力,实现了期货和现货价格良性互动,对提升产品的市场化定价水平和行业稳健运行发挥了积极作用。

三是期货价格为宏观调控及经济管理提供客观参考。期货市场通过公开、公正、高效、竞争的运行交易机制,形成了具有预期性、连续性、公开性和权威性的期货价格,蕴含着丰富且具有先行性的宏观、产业和市场信息,可以提前发出宏观经济运行和实体经济供需变化的“信号”,为国家宏观经济管理部门观察经济运行状况、制定产业调控政策提供“有效市场”的视角。

同时,发挥期货价格的领先性作用构建形成商品指数,通过追踪大宗商品价格变动,在一定程度上提前反映宏观经济运行状况和趋势。近年来,中证商品指数公司积极发挥商品期货市场量价信号的表征意义,利用商品指数建立宏观分析模型,不断拓展在物价形势分析与预测等方面的工作路径,为宏观部门研判经济形势提供量化客观参考。

准确把握内在要求

当前,市场化风险管理工具的多元化、个性化需求愈加凸显,对期货市场服务实体经济的力量和广度提出了更高的要求。中证商品指数公司相关负责人表示,期货行业要紧贴服务实体经济质效的目标,加强期货价格分析与运用,更好助力实体经济生产经营决策和宏观经济管理。

一方面,要引导企业根据期货价格合理安排生产经营。期货行业要通过加强期货价格分析解读,拓展期货价格运用,引导企业在生产经营中参考和使用期货价格,提升商品指数及产品在服务企业贸易定价、风险管理等方面的作用发挥,助力企业发展和产业稳健运行。

另一方面,要提升期货价格服务宏观经济管理的质效。期货行业要深入研究商品价格波动规律和传导机制,积极构建期现货、场内、场外综合研究体系,搭建多视角、多维度的综合分析模型,全方位深化对关键商品价格指标的监测与研判,发挥多层次商品指数对产业运行状况的领先性表征作用,为更加科学合理制定宏观调控及产业政策、分析经济形势、强化风险管理、调节资源配置提供关键助力,不断激发出期货价格在更高层次服务宏观经济管理和决策的潜力。

扎实推进期货价格分析与运用

深度服务实体经济作为期货市场高质量发展的重要内涵,要求期货市场充分发挥其价格发现和风险管理功能。上述中证商品指数公司相关负责人表示,要从以下几方面为实体经济提供更为精准、高效的服务。

一是加强期货价格分析和解读。期货行业要充分发发挥专业优势,努力提升期货价格分析能力和水平,加强研究报告等信息发布合规审核,力争全面准确客观解读期货价格,引导实体经济客观看待期货价格变动。

二是深入推进重点商品价格监测和研判。目前,中证商品指数公司已与有关方面协同开展大宗商品价格风险智能化监测相关的国家重点研发项目,挖掘大宗商品全产业链价格波动机理和风险传导机制,设计多维度量化指标,建立商品价格和商品指数波动模型,进而构建大宗商品风险监测预警平台,旨在提高对重要大宗商品价格的趋势性监测和前瞻性研判能力,推动大宗商品价格走势的预测成果在期货市场、运行等方面的实际应用。

三是推动商品指数为期货价格分析与运用提供支撑。中证商品指数公司将积极把握实体经济需求,丰富指数供给,提升指数及衍生品的产业价值,促进商品指数在辅助企业经营管理、拓展风险管理工具等方面的作用发挥;同时,积极发掘商品指数对宏观经济的表征作用,创新研发相关指数,探索构建大宗商品价格风险监测体系,为期货市场监管和宏观经济管理提供支持。

广交会助力参展企业“破浪出海” 新业态涌现新活力

■本报记者 李雯珊

10月23日—27日,第136届广交会第二期在广州举行。据广交会组委会介绍,第二期展会展览总面积51.5万平方米,展位数量24739个,参展企业10040家,展览题材包括家庭用品、礼品及装饰品、建材及家具3个板块15个展区。

记者在展馆内看到,深蓝色的指示牌随处可见,顺着上面标识的指引,便能到达跨境电商展示区。与上届相比,本届广交会跨境电商展示区更加优化,汇集了7家头部跨境电商平台和34家配套服务商,

促进传统贸易业态与外贸新业态融合互促,为参展企业提供便捷高效、全链条的“一站式”贸易服务,助力中国制造更好“破浪出海”。

“通过一个账户,就能把货物从中国送到美国客户手中?产品运输需要多长时间?”巴基斯坦采购商Israr已连续参加三届广交会,最近他正计划开展跨境电商业务。在本届广交会上,他专程来到亚马逊全球开店展位进行咨询。

“我们的全球供应链解决方案,不仅能够简化管理流程,还能有效降低运营和服务成本。”亚马逊全球开店展位工作人员将Israr

引导至一面展示墙前,上面详细记述了亚马逊全球开店的创新服务和解决方案。

“我们借助广交会这一重要平台持续塑造品牌国际形象,加快开拓国际市场。去年,公司投入700多万元用于品牌的海外宣传推广,极大提升了公司两大自主品牌的国际影响力。”广东盈浩工艺制品有限公司相关工作人员向记者介绍说。

据了解,广交会在助力传统外贸模式稳步发展的同时,也为外贸新业态茁壮成长赋能。

“2022年我们就开始了‘元宇

宙+外贸’的尝试。”宁波中基惠通集团股份有限公司视觉总监沈露明告诉记者,近期,公司在沙特开设了线下展销中心,并将元宇宙展厅作为线上配套服务,境外采购商只需操作按钮就能在“云端”切换不同的装潢建材和卫浴设备,体验在“家”中的展示效果,从而挑选心仪的款式。“此外,我们还提供AR服务,让跨境电商平台的消费者看到桌椅、电热水壶、灯具等商品在真实世界的呈现效果,更形象地感知到商品的尺寸、形状与配色。”

“近年来,我们打造了一款仿

真芦苇产品,可完美替代此前由天然松树制成的圣诞树,既能营造圣诞节的节日氛围,又可保护森林树木。”鞍山全事好商贸有限公司总经理刘爱丽介绍,作为一家主营节日用品的外贸企业,公司近年来积极践行绿色环保理念,采用可降解和可循环使用的材料制成了多款产品,在广交会上受到一众境外采购商的青睐和好评。

刘爱丽自豪地说:“每届广交会公司都会带来新品参展,也赢得了众多境外采购商的信任。可以说,广交会已成为我们发布新品、拓展市场不可或缺的平台。”

