

财金视角

宇树科技冲刺IPO将影响机器人产业格局

■ 李春莲

近日,国内机器人领域头部企业宇树科技宣布,预计在2025年10月份至12月份期间向证券交易所提交IPO申请文件。这一消息在科技界和资本市场引发了广泛关注。

作为人形机器人商业化落地的标杆企业,宇树科技冲刺IPO,有望成为影响机器人产业格局的关键节点。

首先,宇树科技冲刺IPO,有望向市场证明其技术商业化的可行性。公司2024年营收突破10亿元,且连续4年实现盈利,其中,2024

年四足机器人贡献了65%的收入,验证了消费级场景的变现能力。若成功上市,通过完整披露研发数据、客户结构及成本模型,宇树科技将进一步证明其技术护城河并非只是“实验室成果”。

机器人企业不仅要注重技术研发,还要重视商业化落地。通过拓展应用场景,开发满足市场需求的产品,实现技术的商业价值转化,才能获得稳定的收入,增强资本吸引力。

其次,宇树科技冲刺IPO,将成为机器人

产业链价值重估的催化剂,持续推动上游精密制造、中游系统集成、下游场景运营的全链条资本化,形成“技术—资本—产业”正循环,从而进一步优化产业链。

目前,宇树科技已经实现电机、减速器、控制器等核心部件全栈自研,国产化率超90%。业内预计,宇树科技或将募资重点投向高扭矩密度电机、轻量化材料等领域,以打破机器人规模化应用的成本瓶颈。上市后,宇树科技势必会通过融资扩大产能,相关供应

链企业有望迎来订单放量的黄金机遇,上下游协同的良性生态有望加速形成。

最后,宇树科技选择IPO,本质上是资本效率与技术周期的精准匹配。2025年6月份,宇树科技完成C轮融资,投后估值已达120亿元。该轮融资由中国移动旗下基金、腾讯、锦秋基金、阿里巴巴、蚂蚁集团和吉利资本共同领投。

宇树科技冲刺IPO,是机器人产业加速资本化的缩影。相信在资本市场与机器人产业的“双向奔赴”中,中国机器人企业将大幅提升竞争力。



让资产证券化架起体育产业“流量”与“资金”的桥梁

■ 田鹏

从“苏超”上座率屡破纪录,到各地马拉松的万人参赛,中国体育消费的“烟火气”越来越浓;但镜头转向产业端,不少体育企业当前面临场馆升级、赛事IP培育缺少资金的窘境。这种错位,阻碍了体育事业的发展。

日前,国务院办公厅印发的《关于释放体

育消费潜力进一步推进体育产业高质量发展的意见》明确支持符合条件的体育企业资产证券化,为体育产业打通“流量”与“资金”的转化堵点提供了途径。

体育产业资产证券化,简单来说,就是将体育产业中具有可预期现金流的资产,如赛事转播权、门票收入、运动员合同收益等,通过结构性重组,转化为在金融市场上可交易

的证券。其优势在于突破传统融资对企业整体信用的依赖,让体育企业能依托核心资产的“未来收益”提前回笼资金,既缓解短期现金流压力,又为长期发展注入资本动力。

我国体育产业资产证券化的探索早已开始。2018年发行的“万科松花湖信托受益权资产支持专项计划”,以吉林省松花湖国际度假村的滑雪运营等综合权益为基础资产,是聚焦滑雪度假场景的体育类资产证券化项目。

但一直以来,体育产业资产证券化仍处于“零星试水、规模有限”的状态,与资产证券化市场的火热形成了鲜明反差。Wind资讯数据显示,今年以来,我国已发行企业ABS(资产证券化)的数量和规模分别同比增长17.94%和15.65%,但其中并没有体育类资产证

券化产品的踪影。

深究背后原因,一是优质基础资产稀缺,多数体育企业的资产集中在“非标准化”领域;二是风险防控体系有待完善,体育产业受赛事结果、运动员状态、突发事件影响极大,此前缺乏针对体育资产的专属信用评级模型,投资者难以准确评估风险,导致资本入场意愿不足;三是配套机制滞后,体育无形资产的权属界定、转让流程不够清晰,税收优惠、监管细则等政策支持尚未形成体系。

那么,如何借力资产证券化促进体育产业发展?在笔者看来,需要资产端、风控端、政策端协同发力,精准破解产业痛点、打通资本对接堵点。

从资产端看,体育企业需主动“造资产、优资产”,挖掘适配证券化的核心资源。一方面,可聚焦“标准化+规模化”资产培育,比如效仿“苏超”,将分散的区域性赛事整合为“联赛IP”,通过统一运营、连锁化发展稳定现金流,为证券化奠定基础;另一方面,可探索“体育+”融合资产的打包模式,将体育场馆与商业、文旅资源深度绑定,比如把场馆的健身服务收入与周边商业体的消费分成结合,用多元收益对冲单一体育业务的波动风险,提升资产吸引力。

在风控端,需构建“专业评级+动态管理”的双重保障体系,让风险评估更精准,打消投资者顾虑。同时,资产证券化产品设计中可引入“动态资产池”机制,当某一基础资产现金流受损时,能及时将备用资产纳入资产池,保障投资者权益,降低行业不确定性带来的风险。

政策端则需加快“补短板、建体系”,为资产证券化落地营造良好环境,包括明确体育无形资产的权属与转让规则,规范赛事转播权、IP授权的登记流程,避免权属纠纷;推出针对性税收优惠,对体育类资产证券化产品的发行环节减免印花税,对投资者获得的收益给予所得税优惠,降低交易成本等。

在政策支持下,资产、风控、配套等方面协同发力,资产证券化定能成为连接体育产业“流量”与“资金”的关键桥梁,推动我国体育产业从“流量热”走向“产业强”。



美联储降息利好金价吗?

■ 韩昱

9月7日,中国人民银行(以下简称“央行”)公布最新的官方储备资产情况,数据显示,8月末,央行黄金储备为7402万盎司,较上月末增加6万盎司,为连续第10个月增持。

此外,美联储将在9月16日至9月17日召开联邦公开市场委员会(FOMC)会议,大概率将重启已暂停了一年的降息。事实上,自8月末市场对美联储降息的预期逐步走强以来,国际金价也有所上涨。伦敦金现货价格在8月26日至9月3日连续7个交易日收涨,突破了3500美元/盎司关键点位,不断创出历史新高。

那么,9月份美联储大规模的降息操作,

将会如何影响金价?

首先,通常情况下,美联储降息利好金价。一方面,黄金属于无息资产,本身不产生利息,投资者只能通过价格波动获得回报。美联储降息带来的利率下行将直接降低持有无息资产的隐性成本,提高黄金估值。另一方面,黄金主要以美元定价,在美联储降息周期中,美元预计走弱,这会直接降低非美货币投资者的购金成本,继而刺激全球需求,推动金价上涨。

其次,从本次美联储降息的具体场景看,黄金的“避险+抗通胀”双重属性预计被强化,将对金价起到提振作用。

在今年7月份美联储货币政策会议后,美国就业市场数据开始快速走弱,美联储主席鲍威尔和多位官员均开始转向释放“鸽派”信号,为9月份美联储降息铺垫。可以看出,美联储此次降息绝非“预防式”降息,其驱动力是美国快速“降温”的就业市场。9月5日出炉的最新非农就业数据显示,8月份美国非农就业人数仅增加2.2万人,大幅低于预期(增加7.5万人),8月份失业率升至4.3%。就业市场数据的明显恶化以及随之而来的美国经济下行压力,都激发了黄金的避险属性。

同时,近期美联储独立性受到挑战,美元

信用也受到质疑,叠加美国财政赤字高企,“大而美”税收支出法案的赤字扩张更令人担忧美国公共债务规模不断膨胀的可持续性,黄金的“避险+抗通胀”属性预计被持续强化,整体看将对金价起到提振作用。

最后,美联储降息并非必然导致金价上涨,要警惕市场“买预期、卖事实”。

比如,近期随着美联储降息预期不断增强,金价已经“抢跑”上涨。如果市场已经充分定价降息,则届时美联储降息落地反而可能带来价格的短期回调。同时,如果美联储降息幅度不及市场预期,或者降息次数不及市场预期,也会为后续黄金价格带来压力。

注销式回购数量不断增多的三重因素

■ 朱宝琛

近期,A股市场注销式回购案例不断增加。在笔者看来,这反映出上市公司对其重视程度提高,这背后至少有三重因素。

其一,政策的支持与引导。2024年4月份印发的新“国九条”提出“引导上市公司回购股份后依法注销”;去年11月份,证监会发布的《上市公司监管指引第10号——市值管理》提出“鼓励上市公司将回购股份依法注销”。

在一系列政策支持引导下,越来越多的上市公司基于对自身价值的认可,向市场传递积极信号,提振投资者信心。

其二,上市公司通过注销式回购减少二级市场流通股数量,增加每股净资产和每股收益,是增强公司股东回报的重要举措。在此基础上,回购注销也避免了市场对公司可

能择机减持套利的猜测,显著提升了股票的“含金量”。

其三,释放出上市公司现金流充裕的信号。结合一些上市公司披露的公告来看,回购资金大部分往往来自公司自有资金,市场普遍认为,这表明公司经营情况良好,具有一定资金实力。

此外,注销式回购的增加也与“股票回购增持再贷款”这一工具的设立密切相关。2024年10月18日,中国人民银行联合国家金融监督管理总局、中国证监会发布《关于设立股票回购增持再贷款有关事宜的通知》,宣布设立股票回购增持再贷款,首期额度3000亿元;2025年5月7日,中国人民银行将证券、基金、保险公司互换便利5000亿元与股票回购增持

再贷款合并使用,总额度提升至8000亿元。

股票回购增持再贷款为上市公司回购股份提供了更多的资金来源,降低了回购成本,有利于推动上市公司提升治理水平。因此,这一工具一经推出,就受到了市场欢迎,带动效应明显。据Wind数据统计,自相关工具落地以来,截至9月5日,673家公司披露了股票回购增持再贷款公告,贷款金额上限合计达1453.39亿元。

尽管上市公司注销式回购在市值管理和市场信心传递方面具有积极作用,但仍有几点需要注意。

对投资者而言,要理性看待上市公司的回购行为。开展注销式回购虽然是公司稳健经营的信号之一,但其效果并非立竿见影,需

要结合公司基本面和未来业绩预期进行综合分析。

对上市公司而言,虽然注销式回购是应对市场变化、提升竞争力的重要手段,但也要结合自身实际情况有序开展,切勿因操作不当导致公司处于险境。

上市公司切不可“为了回购而回购”,而是要结合经营、财务状况及未来发展战略,将回购与资本运作纳入战略统筹。

总之,注销式回购不仅是市值管理工具,更是上市公司传递信心、优化资本结构的战略选择。我们期待,越来越多的上市公司结合自身的发展战略,切实承担起提升自身投资价值主体责任,主动提升投资者回报,为资本市场的高质量发展注入更多活力与信心。

公募基金费率改革迈出了“最后关键一步”。

9月5日,证监会发布了《公开募集证券投资基金销售费用管理规定(征求意见稿)》,标志着公募基金行业历经两年的费率改革终于全面落地,这场以投资者利益为核心的改革累计每年将向投资者让利超500亿元,真金白银的让利举措诚意满满。

此次改革围绕降低投资者成本、大力发展权益类基金、引导长期投资等方面作出了诸多制度安排,不仅是行业从规模导向向投资者回报导向的重大转型,更是一场重构行业生态的改革。

2023年7月份,证监会发布《公募基金行业费率改革工作方案》,提出按照“基金管理人—证券公司—基金销售机构”的实施工程分阶段推进公募基金费率改革工作,逐步降低公募基金综合投资成本,开启了公募基金费率改革的序幕。

费率改革为投资者大幅降低投资成本。第一阶段主要降低主动权益类公募基金产品的管理费、托管费,每年为投资者让利约140亿元;第二阶段主要调降基金股票交易佣金费率,降低基金管理人证券交易佣金分配比例上限,被动股票型基金产品交易佣金费率不得超过0.26%,其他类型则不得超过0.52%;第三阶段主要调降认购费、申购费等销售环节费率,每年为投资者让利约300亿元。

如今,三个阶段的费率改革陆续落地,共同构成了一个立体的降费体系,每年为投资者发放的“政策红包”将超过500亿元。

同时,从“重规模”到“重回报”,费率改革重塑行业生态。本次费率改革坚持以投资者利益为核心,针对公募基金销售领域存在的一些突出问题,引导基金销售机构把维护投资者利益放在首要位置,引导市场各方主体由规模导向向投资者回报导向转变。

例如,此次改革将现行“赎回费部分归基金资产所有,部分归基金销售机构所有”的制度安排,优化为“赎回费全部归基金资产所有”。这一改革引导基金销售机构通过提供持续性服务,由赚取“流量”收入向赚取“保有”收入转变。销售机构再也不能依靠诱导投资者“赎回买新”来获取收益,必须通过提供持续性服务,以切切实实的获得感赢得投资者信任,从源头上解决“赎回买新”等行业顽疾,有利于形成行业发展的新生态。

此外,公募基金费率改革给行业发展既带来机遇,也带来挑战。行业可能会经历一轮整合,缺乏竞争力的机构将被淘汰。特别是对于中小基金公司来说,短期内收入下降将带来经营压力。但这也进一步倒逼基金公司提升投资管理能力和业绩,通过业绩赢得投资者信任,而非依赖渠道优势。基金销售机构则需真正提升服务能力,从“卖产品”转向“为客户提供解决方案”。

公募基金费率改革的全面落地,不仅将驱动行业内部深刻变革,也将为公募基金赋能居民财富管理、服务实体经济健康发展插上双翼。

公募基金费率改革诚意满满

■ 安宁