

银行理财子公司加速布局权益市场

IPO“打新”有望成为标配策略

■本报记者 杨洁

今年以来，银行理财子公司持续加码权益投资，多家银行理财子公司参与A股IPO网下配售或港股IPO基石投资。

接受《证券日报》记者采访的业内人士表示，政策引导长期资金持续入市的方向明确，居民财富向权益类资产迁移的趋势同步强化，为理财子公司扩大权益配置提供了有利土壤。与此同时，权益市场基本面的修复也将持续拓展相关产品的发展空间。未来，IPO“打新”有望从少数先行者的探索变为行业更为普遍的标配策略。

多渠道参与IPO“打新”

《证券日报》记者从宁银理财有限责任公司(以下简称“宁银理财”)获悉，截至2026年4月底，宁银理财累计参与沪深交易所64次新股申购，其中60次成功入围，入围率94%。

工银理财有限责任公司(以下简称“工银理财”)公开信息显示，截至4月28日开盘，该公司年内累计参与16笔港股IPO投资，胜率100%，投资加权收益率超过100%。其中，以基石投资者身份深度参与6笔重点项目。此外，中邮理财有限责任公司、招银理财有限责任公司也积极参与港股IPO“打新”。

上海金融与发展实验室主任曾刚在接受《证券日报》记者采访

时表示，银行理财子公司参与IPO“打新”热情升温的驱动力来自收益端压力。2025年全市场理财产品平均收益率已不足2%，传统固收资产空间持续收窄，倒逼机构向更高收益的策略寻求突破，而IPO“打新”恰好提供了一条风险相对可控、超额收益较为确定的路径。此外，港股市场同样吸引力十足，上市机制持续优化、新股赚钱效应显著，头部机构的实际收益数据进一步强化了行业信心。

政策层面也提供了重要支持。2025年3月28日，中国证监会发布《关于修改〈证券发行与承销管理办法〉的决定》，将银行理财产品纳入IPO优先配售对象范围。

曾刚认为，银行理财子公司参与IPO“打新”路径已延伸至港股基石投资、定向增发等多元方向，投向向上高度聚焦半导体、人工智能、生物医药等科技领域；整体格局仍呈现“先行者领跑、多数机构跟进”的分化态势，头部银行理财子公司的示范效应正在加速推动行业形成共识。

降低投资者参与门槛

IPO“打新”已成为银行理财子公司权益投资布局的重要抓手，从产品端看，IPO“打新”策略也正在嵌入银行理财子公司的产品结构。

目前，宁银理财旗下参与沪深直投网下“打新”的理财产品正式突破10款，这也标志着宁银理财在IPO“打新”领域的产品矩阵



工银理财披露，截至4月28日开盘，该公司年内累计参与16笔港股IPO投资，其中以基石投资者身份深度参与6笔重点项目

日益成熟。宁银理财相关负责人表示，通过打造参与沪深直投网下“打新”的理财产品，可以降低投资者参与门槛，让更多的理财客户能够以“A类投资者”身份参与新股申购。

工银理财构建了“固收+港股IPO”策略，该策略底仓配置存款、高等级信用债等债权类资产，同时以一定仓位参与经过严格筛选的港股IPO项目，力争获取增强收益。

中信银行财富管理事业部工作人员对《证券日报》记者表示，个人投资者直接参与港股“打新”面临开户门槛高、公开发售份额占比低、资金占用周期长、标的筛

选能力不足以及风险分散能力弱等问题，难以高效、稳健地把握港股IPO市场机遇。“固收+港股IPO”策略系理财产品，以固定收益类资产构建低波动安全垫，以港股IPO投资获取超额收益弹性，成为破解个人港股“打新”困局理想方案。

不过，曾刚也表示，IPO“打新”策略虽然收益诱人，但并非没有门槛，理财公司在三个层面仍需审慎应对。一是资质与底仓的硬性约束问题。A股网下“打新”对权益底仓市值有明确要求，而多数银行理财子公司长期以固收资产为主，权益底仓规模普遍偏薄。港股基石投资则涉及大额资金锁定与跨境

投资资质审核，对机构的境外展业能力要求较高。二是投研定价能力的短板问题。新股估值，尤其是面向未盈利科技企业的定价，与传统债券分析框架差异显著，需要专业人才的引进与跨市场研究体系的搭建。三是风控与合规体系的适配问题。跨市场“打新”涉及市场波动、流动性管理与合规三重风险的叠加，现有以债券风控为核心的管理框架未必能够完全覆盖。

“此外，如何在产品设计层面将‘打新’策略向更广泛的普通投资者群体推广，而非仅停留在私人银行客群，也是行业下一步需要系统性思考的重要议题。”曾刚说。

控增量优供给 重点城市着力提升宅地供应品质

■本报记者 张芃逸

日前，广州市规划和自然资源局公布《广州市2026年建设用地供应计划》(以下简称《供应计划》)。根据《供应计划》，广州全市建设用地计划供应总量为4487公顷，包括住宅用地327公顷，占计划总量的7%。其中，商品住宅用地216公顷，占住宅用地供应计划的66%，占计划总量的5%；非商品住宅用地111公顷，占住宅用地供应计划的34%，占计划总量的2%。

《供应计划》明确，优化城市空间结构和土地利用方式，合理控制新增房地产用地供应。优化居住用地布局，重点引导住宅用地向中心城区、产业发展平台和就业岗位

集中区域以及轨道交通沿线倾斜。

5月7日，北京市规划和自然资源委员会(以下简称“北京市规自委”)发布了2026年第四轮拟供应商品住宅用地清单，共涉及5宗地，土地面积约14公顷，建筑规模约29万平方米，上述用地拟于近期供应。本轮商品住宅用地清单项目全部位于轨道站点周边，在聚焦中心城区成熟板块的同时，兼顾多点地区需求突出区域。

北京市规自委等部门今年年初发布的《北京市2026年度建设用地供应计划》明确要求，持续优化商品住宅供给，推动职住平衡，加大站城融合力度，优先在轨道站点周边、设施较为完备地区及就业密集地区开发建设。

广东省住房政策研究中心首席研究员李宇嘉对《证券日报》记者表示，近期，重点城市供地整体紧缩，是在贯彻“控增量、去库存、优供给”的要求，并且按照片区去化周期等因素来决定供地的规模和类型。此外，各地供应的地块中，体量小、区位优势等特征突出。

目前拿地主体减少，而且市场变化快、整体预期还待提振，小地块能确保尽快开发和销售。区位优势表现在中心城区占比、轨道交通沿线占比增加，提高了供地的效率，且与当前刚需等购房群体对通勤便利的诉求相契合。

2026年以来，各地土地供应节奏较去年同期总体有所放缓。中指研究院数据显示，1月份至4月

份，全国300城共推出住宅用地0.96亿平方米，同比减少22.7%；成交0.83亿平方米，同比减少24.4%

“4月份房企拿地持续聚焦核心城市优质地块，部分优质地块保持较高热度，带动300城平均溢价率提升至8.9%。”中指研究院指数研究部总经理曹晶晶对《证券日报》记者表示，从城市集中度来看，2026年前4个月，上海住宅用地出让金为285亿元，居全国首位；广州、北京出让金也均超200亿元，分别居全国第二、第三位。核心城市优质地块的稀缺资源优势获得市场高度认可。

值得注意的是，顺应“好房子”建设导向，各地纷纷在土地供应环节明确优化供应适配性。例如，广

州《供应计划》提出，提升新增优质居住用地供应适配性，应对“一老一小”人口变化，增加改善型产品用地供应，探索构建“人房地钱”新模式。推动建设安全、舒适、绿色、智慧的“好房子”，适应人民群众高品质居住需要。

《供应计划》要求，推动“好房子”实施，提升住房品质，加强周边基础设施和公共服务配套。

李宇嘉建议，未来，各地应强化供给侧管理，落实“控增量”要求，以片区为单位，以库存去化周期，以各类住房产品销售情况和市场需求特征为依据，决定批准预售、新开工的节奏，实施差异化供给，并严格控制供地规模。

河南省A股公司2025年业绩透视：

万亿元营收强根基 产业焕新加速跑

■本报记者 肖艳青

A股上市公司2025年年报披露工作已圆满收官。河南省115家A股上市公司2025年经营业绩整体表现亮眼，合计实现营业收入10665亿元、归母净利润781亿元，共有87家企业实现盈利，盈利覆盖面保持较高水平。

整体来看，河南省115家A股上市公司经营发展呈现稳中有进、向好向新的良好态势，发展基本盘持续稳固，转型升级步伐提速，新动能加速集聚，市场主体活力充分迸发。河南上市公司整体交出的这份亮眼成绩单，彰显了区域产业经济的强劲韧性，更为地方乃至全国经济社会高质量发展筑牢坚实根基、注入持久动力。

超半数公司营收增长

从营收规模来看，河南省115家A股上市公司中，营收前5家企业合计贡献了近半数总营收：洛阳栾川钼业集团股份有限公司(以下简称“洛阳钼业”)营收2066.84亿元、中原食品股份有限公司(以下简称“中原食品”)营收1441.45亿元、河南双汇投资发展股份有限公司(以下简称“双汇发展”)营收592.74亿元、河南豫光金铅股份有限公司(以下简称“豫光金铅”)营收495.54亿元、宇通客车股份有限公司(以下简称“宇通客车”)营收414.26亿元。这些头部企业主要集聚于有色

矿产、生猪养殖、食品加工、汽车制造等河南传统优势产业。河南上市公司营收基本盘仍由传统支柱产业托底，产业结构传统特征较为突出。

河南省营收突破200亿元的A股上市公司共13家，其中有有色金属板块独占5席，分别为洛阳钼业、豫光金铅、河南神火煤电股份有限公司(以下简称“神火股份”)、河南明泰铝业股份有限公司(以下简称“明泰铝业”)、河南中孚实业股份有限公司。

对此，中原期货研究所产业部工业品组负责人刘培洋对《证券日报》记者表示，2025年全年基本金属价格整体先抑后扬，4月份美国意外加征关税冲击市场，金属价格普遍在恐慌情绪下创下年内最低点，7月份美联储政策转鸽，9月份开启降息，叠加部分矿山减产、资源供给扰动，再加上AI(人工智能)叙事加强、美国囤铜需求提振，金融属性与供需基本面共振，推动金属价格上行。在此背景下，2025年申万一级有色金属板块近120家上市公司合计营收约4万亿元，超八成营收实现正增长，铜、铝、黄金等细分龙头企业营收增长尤为突出。

营收增速方面，据Wind资讯数据库统计，河南省115家A股上市公司中，有63家企业2025年营收实现同比增长，占比过半，进一步夯实了河南省上市公司经营发展的基本盘。营收增幅位居前三的企业分别为：中兵红箭股份有限公司营收同比增长102.97%、河南仕佳光子科

技股份有限公司(以下简称“仕佳光子”)营收同比增长98.15%、洛阳新强联回转支承股份有限公司(以下简称“新强联”)营收同比增长57.11%，分属军工、通信、风电三大领域。

中国商业经济学会副会长宋向清在接受《证券日报》记者采访时表示，尽管新强联、仕佳光子等新兴企业增速亮眼，但其体量尚小、短期内难以撼动传统产业的领导地位。总体来看，河南省115家A股上市公司营收“稳中有进、强而不优”，传统产业仍是基本盘，未来需在巩固龙头优势的同时，加速培育新兴产业，推动产业结构从“传统托底”向“创新引领”升级。

盈利企业占比超七成

2025年，河南省115家A股上市公司盈利整体表现稳健，有87家实现盈利，占上市公司总量的75.65%。其中60家归母净利润突破1亿元，19家归母净利润超10亿元。

从行业来看，有色金属、生猪养殖、食品加工、新能源材料、高端装备制造板块龙头企业盈利领跑全省。盈利前10企业囊括洛阳钼业、中原食品、双汇发展、宇通客车、中创智领(郑州)工业技术集团股份有限公司、神火股份、明泰铝业等，既延续了河南传统优势产业的盈利韧性，高端制造业也已形成稳定盈利贡献，产业结构优化成效显现。盈利呈现显著头部集中特征：洛

阳钼业、牧原股份全年归母净利润分别达203.39亿元、154.87亿元，两家龙头合计盈利占河南省115家A股上市公司总净利润比重约45.87%，头部企业盈利支撑作用凸显。

增长维度亮点纷呈，河南省115家A股上市公司中，多家企业净利润实现翻倍增长。其中新强联表现尤为亮眼，实现归母净利润8.18亿元，同比增长1151.44%。

高端装备新兴产业盈利动能加速释放，新强联、河南通达电缆股份有限公司(以下简称“通达股份”)、仕佳光子、河南金丹乳酸科技股份有限公司等企业，深度布局电力装备、通信、汽车、新材料、电子等领域，盈利同比增长均超100%，成长爆发力与发展势能十分强劲。

另一方面，企业盈利分化显著：统计范围内共有28家企业2025年归母净利润为负，亏损企业占比约24%，涵盖了煤炭、钢铁、传统农业、园林、部分新能源细分领域企业，部分传统高耗能、产能过剩领域企业亏损压力较大，部分中小新能源企业也受行业周期影响出现亏损，反映出部分传统产业转型尚未完成，抗风险能力较弱。

竞争优势持续凸显

2025年，在全球外部环境日趋复杂的背景下，国内上市公司从产品出口、海外产能布局，到品牌全球化深耕、行业标准对外输出，竞争优

势持续凸显，发展潜能加速释放。

河南上市公司出口表现亮眼，高端装备制造领域成为河南出口增长核心引擎。其中宇通客车2025年海外营收同比增长38.87%，已超国内收入。宇通客车独创中国制造的“宇通模式”，成为中国汽车工业由产品输出走向技术输出的典范。公司产品已批量销售至全球60多个国家和地区，形成覆盖欧洲、美洲、亚太、中东、独立国家联合体、非洲等六大区域的发展布局。

通达股份2025年出口收入同比增长75.38%，该公司电线电缆产品远销南美、中东、东南亚、非洲、欧美等地区。

通达股份董秘刘立志对《证券日报》记者表示，海外市场空间广阔，需求持续旺盛。公司高度重视海外市场布局拓展，持续完善海外营销管理团队，开展专业业务培训，并优化升级经销渠道。今年力争实现海外营收同比增长50%的目标。

消费类出口同样亮点突出。作为河南消费品出口标杆企业，致欧家居科技股份有限公司依托河南跨境电商物流枢纽禀赋，深耕跨境电商“出海”模式，持续拓展海外市场，全年出口保持增长。

从业务结构来看，河南省上市公司境外业务呈现基本盘稳固、新动能活跃的良好格局。传统海外市场根基扎实、增长平稳；同时，高技术、高附加值产品的国际竞争力持续攀升，“出海”质量持续提升。

记者手记

破解智算“不敢用、用不起”之困

■ 贾丽

智算是面向AI(人工智能)计算的智能算力，随着多地智算中心的崛起与计算能力的持续跃升，这些算力正在成为助力实体经济发展的新引擎。

但从一系列走访来看，当前智算落地实体经济面临的主要矛盾，并不是简单的供给不足，而是更深层的结构性错配与价值实现梗阻。具体来看，虽然大型算力中心在“万卡集群”规模拓展上加速奔跑，但是，许多钢铁、汽车等行业制造企业面临AI应用无法实现毫秒级响应的高门槛和成本效益的现实考量，普遍存在“不敢用、用不起”的困境。

“不敢用”，是因为工业生产要求AI在几毫秒内做出判断和调整，一旦出错或延迟，整条产线可能停摆，损失巨大；“用不起”，则是一个工业AI模型从开发到落地，动辄需要数百万元的投入，再加上稀缺的复合型人才成本，中小企业大多难以承受。

这种供需错配与成本上的高墙正成为“AI+制造”从单点突破走向规模复制最主要的阻碍。如何让智算真正做到回归实体经济需求？笔者认为产业链各方需加速推动智算行业从“建机房、拼算力”的粗放阶段走向“重生态、抠细节”的精细耕作。

其一，算力供给方要“放下身段”，从卖算力转向重服务。云厂商和算力运营商要针对制造业场景推出“开箱即用”的软硬一体化方案。例如，探索高性能算力、算法、模型叠加的订阅制模式，将动辄数百万的大模型投入拆解为按次计费、按调用次数付费，让中小企业像用水用电一样随取随用，真正降低试错门槛。

其二，行业龙头要“打开大门”，从独善其身转向牵头建池。钢铁、汽车等制造业头部企业应避免重复“造轮子”，在沉淀优质工业数据和高精度模型后，通过开源、API接口授权或与算力服务商合作等方式，将私有模型转化为行业的公共底座。通过大企业提需求、搭平台，中小企业接接口、做应用，分摊研发成本，形成“头部搭台、中小唱戏”的产业链协同生态。

其三，核算协同要“深耕细作”，需要耐心资本的长期陪伴。算力产业链上下游需联合攻坚，大力发展边缘计算与端侧小模型，通过模型剪枝、量化压缩等技术，把重度算力模型“瘦身”到垂直行业运行。不过，这类轻量化垂直解法从“实验室”走向“生产线”，通常周期长、验证难、回报慢，产业基金、投资联动等耐心资本应为底层技术创新和中小算力服务商持续输血，陪伴“AI+制造”的规模化落地。

随着中国制造向“中国智造”跃迁，智算只有成为驱动实体经济发展的“智造发动机”，才能真正赋能千行百业发展。这需要产业链的务实攻坚，更需要资本的远见与耐心。

(上接A1版)

软件与硬件适配难度，也在无形中推高了智算的实际使用成本。上海索辰信息科技有限公司(以下简称“索辰科技”)是一家专注于CAE(计算机辅助工程)仿真与物理AI的软件企业，与高端制造领域关联紧密。该公司技术总监向记者透露，算法与硬件的深度适配并非简单的移植。索辰科技与海光信息技术股份有限公司(以下简称“海光信息”)共建AI实验室，目标就是让国产算法在产业链上跑得更快、更准。

面对高企的成本，业界呼唤更多基础设施投资模式。牛春波认为，智算应该像像高铁一样的新型基础设施，希望有更多资本投资算力底座，让企业能够按需租赁。这样既能降低初期投入，又能保障数据安全。

勾勒“AI+制造”全景图

当前，大模型算力供不应求，而部分算力中心却因供需脱节、软硬不匹配陷入闲置低效的困境；与此同时，智算也正进一步向能够处理复杂逻辑、支撑前沿科研与高端制造的科学智算跃升。在这一背景下，国家超算互联网核心节点应运而生。

该节点依托全栈自研底座，内置的超级科学计算智能体可以自动拆解任务、调用模型、调度算力，将极大缩短科研任务完成时间，从而为生命科学、材料能源等多领域科研突破提供强大算力支撑，激发更大规模智能实体经济。据了解，国家超算互联网已接入14省市30余家算力中心，整合200万计算核心异构算力，形成全国一体化调度体系。

以国家级科学智算枢纽为依托，产业链上的多家头部企业成为“领跑者”，在模型、软件、应用、生态等关键环节与上下游联合破局，勾勒出一条清晰的以高性能算力支撑实体经济规模化发展的路线图。

在算力底座方面，异构计算正在成为打破性能瓶颈的关键钥匙。海光信息副总裁吴宗友表示，海光信息已在一汽、京东方等品牌落地“通用计算+AI计算”的双芯解决方案，为制造业提供从研发设计到生产运维的全栈式算力支撑。

在模型层面，“大模型+小模型”的协同策略正在破解智算落地成本难题。上海商汤智能科技有限公司(以下简称“商汤”)大装置解决方案总经理刘继向《证券日报》记者透露，商汤大装置正与海光信息在郑州筹备合作，依托超大规模算力集群，进一步降低企业使用算力的门槛。

在软硬件融合层面，操作系统与芯片的深度协同正有效化解兼容性难题。诚迈科技股份有限公司副总裁张壮对《证券日报》记者表示：“我们的目标是从软件角度重新定义硬件产品，以提升效率和统一架构为抓手，让国产工业软件更加易用。”

制造业场景离散、多样，单点突破容易，规模化复制难，该如何将一家企业的成功经验横向复制？多个企业代表提出了“先求可用、再求好用”的务实路径：从小切口应用AI，利用好政府的算力券，同时依托海光产业生态合作组织等平台走开放路线，形成优势互补。

随着“人工智能+”从顶层设计加速走入车间产线，国产智算从“可用”走向“好用”并进一步向科学智算进阶，中国制造向中国智造的跃迁正进入深水区。国家超算互联网核心节点这座座座算力枢纽喷涌而出的新型“数字水电煤”，正将能量加速输送到每一个亟待变革的产业角落。