

年内港股IPO募资超3500亿港元

■本报记者 毛艺鑫

Wind数据显示,截至9月6日,今年以来港股市场共有105家企业完成IPO(首次公开募股),同比增长77.97%;IPO募资规模为3558.48亿港元,同比增长156.22%。

进一步看,年内港股IPO项目主要呈现三大特点:“A+H”股占主导、IPO项目“含科量”持续提升、基石投资者正深度参与IPO项目。

A股公司积极赴港上市

在上述105家企业中,已在A股上市、再赴港上市的公司有33家,港股IPO募资合计2401.94亿港元。

其中,中际旭创募资约614.22亿港元、立讯精密募资约250.60亿港元、胜宏科技募资约231.35亿港元;牧原股份、东鹏饮料的IPO募资额亦跨过百亿港元门槛。领益智造、澜起科技、三环集团、兆易创新、安克创新、华勤技术、龙旗科技等A股公司也在年内顺利上市,分布在消费电子、半导体、高端装备等领域。

港股市场为这类公司提供了便捷的境外融资通道、多元化全球股东结构,为企业跨境并购、国际化发展提供充足资本支撑。值得关注的是,仍有不少A股公司积极筹备赴港上市。从递表企业来看,目前聆讯状态为“处理中”的有370家,其中,已在A股上市的公司达103家,占总数的27.84%。

沙利文捷利(深圳)云科技有限公司研究总监袁梅向《证券日报》记者表示:“这表明A股公司寻求第二上市地的需求持续升温,与监管层鼓励优质企业赴港上市的政策导向相吻合。通过在港上市,A股龙头企业得以引入国际长线资本,加快全球布局,其估值体系不再局限于单一市场,这有助于提升中国优质企业的全球竞争力。”

IPO项目“含科量”持续提升

从行业分布看,科技企业愈发成为新股市场的主要力量。按Wind



行业统计,年内港股IPO项目里,硬件设备23家、合计募资约1702.1亿港元,占比约47.8%;半导体15家、合计募资约556.9亿港元;软件服务16家、合计募资约419.7亿港元。硬件、半导体、软件等三大领域合计54家、募资约2678.6亿港元。

更关键的是,科技领域细分产业链条上的企业接连上市。例如,光模块、印制电路板与晶圆制造、先进封装、半导体设备材料等领域均有企业在港股上市;智能驾驶、工业软件、大模型应用领域的企业也在今年接连登陆港股,进一步提升了港股IPO项目的“含科量”。

从政策层面看,科技企业上市通道进一步拓宽。去年5月,香港证监会与港交所联合推出“科企专线”,专门服务特专科技公司、生物科技公司申请上市,并允许企业以保密形式提交上市申请,有效降低企业早期信息披露压力。今年8月21日,港交所优化规则,将企业新上市申请的有效期由6个月延长至12个月,新措施将实施3年,旨在减少企业反复递表、更

新材料的程序性负担。

汇生国际资本有限公司总裁黄立冲对《证券日报》记者表示,科技公司更容易被全球资金用统一框架比较,企业的收入增速、毛利率、研发费用等更容易进入全球成长股的定义体系。同时,资金认可科技股,是因为产业方向、政策方向、资本市场改革方向和企业成长方向形成了合力,港股需要新经济资产,中国企业也需要国际资本平台。

基石投资规模约1461亿港元

基石投资者成为护航新股发行的重要力量。在105只新股中,有86只新股引入了基石投资者,占比达81.9%。年内参与认购的基石投资者累计达978家(未去重),同比增长超290%;基石投资总额达1461.4亿港元,同比增长150%,占全部IPO募资总额的41.1%。

从“A+H”公司来

看,上述33家公司的基石投资者合计申购比例均值为42.7%,有18家的基石投资者认购股数占总发行股数的比例超过45%。

大型主权基金、全球资管机构、保险理财公司、产业资本积极参与基石投资。以中际旭创为例,其IPO阶段吸引了35家基石投资者,认购规模约267亿港元,淡马锡、阿布扎比投资局、威灵顿、加拿大年金等均在列。再比如,澜起科技IPO阶段吸引了18家基石投资者,以瑞银等外资机构为主,并有泰康人寿、中邮理财等加入。

进一步看,年内国际机构基石投资额占基石投资总额的比重超五成。瑞银全球金融市场部中国主管房东明表示:“外资资金正通过IPO等多元投资渠道,不断深化对中国资本市场的投资。”



图片素材来源:视觉中国

上海嘉定：“老牌汽车城”锻造发展新优势

(上接A1版)

软件产品在实际应用前,还需要经过小规模的场景测验。依托全国首个智能网联汽车测试示范区,嘉定构建了以封闭测试区、开放道路、数字孪生实训场为骨架的三级测试体系。截至2026年7月底,共有来自22家企业的727辆年在嘉定持续开展自动驾驶车辆测试与示范活动,累计测试里程约3033万公里、测试时长约182万小时。

“筑巢”方能引凤。专注于AI仿真合成数据的光轮智能相关负责人说,光轮智能落地嘉定,看重的不只是区域位置,还有嘉定在智能网联汽车、汽车零部件、机器人测试、制造业场景等方面的优势。

2025年,位于嘉定安亭的上海国际汽车城发起“元生态”具身智能核心能力开放平台,北京面壁智能科技有限责任公司是创始发起企业之一。该公司解决方案总监陈浩说,加入该平台,是因为嘉定能精准对接汽车产业链资源,而且其提供的真实测试场景、数据、普惠算力等创新要素,直指具身智能研发落地的关键痛点。

跨界融合释放产业价值

硬件、软件、供应链企业齐聚于此,邻居就是合作伙伴,在这种产业生态下,嘉定汽车产业集群能构建起哪些差异化竞争力?

记者驱车沿上海曹安公路行驶,在道路两侧,只见上汽研发中心、舍弗勒大中华区总部新研发大楼、奥迪创新技术中心等建筑物一字排开。曾经,谈起中国汽车产业,人们常常会提到“以市场换技术”;而今天,在嘉定,越来越多的中国研发力量走到台前。

今年4月,奥迪与上汽正式签署战略合作协议,奥迪创新技术中心在上海设立。这是奥迪在欧洲之外首个覆盖全价值链的本土化整车研发实体,也是其在海外设立的首个智能电动技术中心。洪范用“美美与共”形容这一轮合作:德方团队凭借深厚的品牌积淀,主导底盘调校与造型定义;中方团队则主导智能制造与智能网联技术落地。

“‘美美与共’的研发模式带来了明显的‘中国速度’。”洪范表示,过去,如果一款车型完全由德国团队开发,从立项到定型至少需要36个月;如今,相应的项目周期提速至24个月,且耐腐蚀、路试等一系列标准测试一个不落。

技术的进步,让众多企业具备了“出海”的能力。在嘉定国家外贸转型升级基地(汽车及零部件),记者遇到了在汽车跨境商贸领域深耕20多

年的孙健,谈及汽车及零部件“出海”,他感慨万千:“过去,受限于技术代差,国内零部件企业大多是‘来料加工’,从事的是附加值较低的生产作业,几乎没有‘出海’能力。”

但眼下,越来越多企业开始主动寻找海外市场渠道。宁波绿满神州新能源汽车科技有限公司便是其中之一。这家专注于新能源汽车电池检测、修复与再制造的企业,正借助嘉定“新能源出海谷”平台加速全球化布局。

环电嘉(上海)新能源有限公司则依托嘉定国家外贸转型升级基地(汽车及零部件)的产业链资源与海外渠道,在一年内打开了马来西亚、泰国等市场,并与某三轮车企制造企业协同创新,探索“车电一体”商业模式。据介绍,背靠产业链优势,目前该基地已与10余个国家和地区的海外园区签订了合作框架协议,形成中东、东欧、东南亚“三大片区”联动。

更多新业态悄悄发芽。比如,光轮智能的业务触角已进一步向具身智能延伸。再如,最初专注于汽车电子领域的上海华旭智电科技集团有限公司已成立了人形机器人事业部,全力拓展具身智能体业务。“汽车对制造的要求极高,这也倒逼我们培育出新的生产优势,可以在新赛道上实现更多赋能。”上海华旭智电科技集

团有限公司创始人欧阳虹煜说,该公司业务已覆盖人形机器人90%以上的核心控制器。

由此可见,智能汽车所形成的传感器体系、计算平台、算法能力和数据资源,可以成为机器人产业的重要基础设施。目前,面向具身智能这一新的产业方向,上海智能汽车软件园重点打造了一个新的产业平台——具身智能“π”场。

“π”场以物理空间为载体,整合算力、数据、场景、资本与人才等关键要素,构建一个覆盖企业发展全周期的产业创新生态。”冷韦韦说。

基于汽车,而又不止于汽车。根据《嘉定区加快推进世界级汽车产业中心核心承载区建设“十五五”规划》,“十五五”时期,嘉定将以高级别自动驾驶引领区建设为路径,以数据、场景、平台等要素为关键支撑,以人工智能技术深度赋能为驱动,推动制造模式革新与产业跨界融合,全方位释放嘉定汽车产业基底优势,高质量构筑“硬科技引领、软生态赋能、强智造支撑”的世界级汽车产业中心核心承载区。

从链主企业的智造跃迁,到产业生态的深度协同,再到跨界融合的不断延伸,嘉定汽车产业集群的“三重进化”,为汽车工业的转型升级留下生动注脚。

这种“连接”带来的是传统产业效率与质量的提升,是产业不断向新领域跨界的可能,更是产业话语权的重塑。

“大象”如何优雅起舞?把舞台变大——让钢铁与代码共舞,让汽车与机器人共生,让整个生态动起来。这或许就是嘉定给出的答案。

记者手记

华泰人寿总经理牛增亮:

中小险企需明方向懂取舍练内功



■本报记者 苏向昊 冷翠华

近日,国家金融监督管理总局披露的数据显示,今年上半年人身险公司原保险保费收入同比增长3.65%。拉长周期来看,2021年至2025年,人身险公司原保险保费收入年均复合增速约为5.2%,相较于2011年至2020年间约12.1%的高位水平,行业增长中枢已发生明显下移。

这折射出寿险业底层增长逻辑的深刻演变——以往依赖人海战术、渠道扩张与高费用投入的粗放式发展已难以继;低利率环境、“报行合一”政策以及新保险合同会计准则的实施,倒逼行业将重心转向业务质量与长期盈利能力。

变局之下,中小寿险公司该如何破局?近日,《证券日报》记者专访了华泰人寿保险股份有限公司(以下简称“华泰人寿”)总经理牛增亮,借此探寻中小寿险公司的差异化转型路径。

看清趋势才能找准方向

谈及业内普遍焦虑的行业发展前景,牛增亮十分笃定:“我不认为寿险是夕阳行业,我觉得它还处于‘壮年期’。”这一判断,源于牛增亮对市场需求的敏锐洞察。伴随我国人口老龄化加深,公众养老储备、健康保障等需求日益攀升。同时,社会保障体系坚持“广覆盖、保基本”,为商业保险发挥补充保障功能留出了空间。

然而,长期需求的客观存在,不等于经营压力的自然消解。

牛增亮直言,当前寿险业正经历一场“系统性重塑”。在低利率环境下,市场利率双向波动,对保险公司盈利管理、资产负债匹配及现金流匹配提出了更高要求。同时,监管层持续强化费用约束与长期经营导向,昔日粗放扩张的老路已越走越窄。

不过,危中有机。牛增亮观察到,在低利率或利率剧烈波动时期,保险公司为化解资产负债管理压力,往往会加快产品创新的步伐。

除产品创新外,牛增亮认为,寿险市场的增长机会也在向特定客群和区域集中。中高收入客群对长期财富管理、品质养老及子女教育等多元服务的需求更为旺盛。一线及部分二线城市经济底盘稳固、居民收入可观,潜在商业保险需求亦更为旺盛。

这也意味着寿险业并非失去增长空间。但险企能否精准锁定客群、区域与业务方向,变得空前重要。

中小险企更需懂取舍

面对新的竞争业态和增长趋势,中

小寿险公司更需要懂得取舍。

“中小险企如果没有特色,和其他险企进行同质化竞争,将面临很大风险。”牛增亮说,中小险企必须把更多资源投向潜力深厚的市场,绝不能“平均撒盐”。他认为,“专注与创新”是构筑差异化护城河的必由之路。

在牛增亮看来,寿险经营自带大量相对固定的成本,若业务规模长期偏小,固定成本便难以有效摊薄。因此,寿险公司需要具备一定的体量支撑。

但这绝不意味着要以牺牲业务价值来换取规模。“规模与价值要合理平衡。”牛增亮表示,对于价值较好的业务,公司会努力扩大规模;若某一领域价值承压,则会果断控制规模。

这一原则已融入华泰人寿的资源配置脉络中。该公司通过差异化市场策略和管理模式,在一线城市实现业务突破。在渠道建设上,其将个险确立为战略性核心渠道,重点提升队伍的专业素养与长期服务能力,并持续强化银保、专业经代两大渠道的战略布局。在康养生态的布局上,华泰人寿以轻资产模式破局,通过联结外部优质的健康、养老及教育服务资源,为客户匹配高质量的附加服务。

穿越周期还需练好内功

差异化战略解决了“做什么”的方向问题,“怎样做好”则更考验中小寿险公司的经营内功。对中小险企而言,当前的首要任务便是防范利率风险。牛增亮认为,增强负债成本弹性,是当下寿险公司产品调整的重要方向,分红险可有效抵御利率风险。目前,华泰人寿储蓄型新业务中绝大部分已转向分红险。

其次是重塑渠道的竞合生态。以往银保市场充斥着手续费比拼,“报行合一”实施后,险企银保业务迎来发展良机。在与银行的合作中,华泰人寿持续推动双方从单纯的费用关系转向多维度合作和优质服务,以实现长期共赢。“牛增亮表示。

第三个破局变量源自新会计准则和资产负债管理新规的平稳过渡。牛增亮透露,公司正加紧强化投资、精算、财务和风险管理的协同联动,强化资产负债匹配管理。

在牛增亮看来,无论是外部环境变化,还是公司自身经营战略调整,最终考验的都是一家人险企穿越周期的经营能力。但中小寿险公司自身资源有限,仅靠内部积累往往需要更长时间。如何用好股东资源补足能力短板,也成为当前险企转型的重要一环。

牛增亮介绍,华泰人寿外方股东安达保险在多个维度持续向华泰人寿提供支持;中方股东华泰保险集团则拥有多张业务牌照,可以在投资、产品和客户资源等方面形成协同。对华泰人寿而言,更重要的是把这些资源转化为更强的市场竞争力。

这也是牛增亮所理解的“专而强”:中小险企不必在所有领域与头部险企正面竞争,而应结合自身资源禀赋和专业能力选择重点市场,把优势业务做深做实。

“公司的每一步,都在‘算一笔跨越周期的账’;锚定‘成为专而强的价值型寿险公司’的战略愿景,扎扎实实地精耕细作,在行业变局之中稳步实现高质量发展可持续发展。”牛增亮最后表示。

期货公司高管热议服务中小企业新模式

■本报记者 王宁

日前,场外衍生品业务中小微企业客户数量和名义本金占比在持续提升。

整体来看,期货公司服务中小企业已从单一通道服务向综合风险管理服务延伸,服务广度和深度明显提升,但与中小企业多样化的风险管理需求相比,仍有一定的提升空间。

国泰君安期货相关负责人向记者表示,近年来,期货公司已逐步形成成熟的业务模式,在帮助中小企业应对采购、销售、仓储、物流等环节价格波动风险,以及拓宽融资渠道、降低融资成本等方面取得了显著成效。例如,从“单一套保”到“全流程风险管理”,围绕采购、库存、销售等具体场景综合运用多种工具;同时,从“标准品”到“定制化”,场外期权、“含权贸易”等结构化产品可以更好地适配中小企业个性化需求。

受访期货公司高管普遍表示,“十五五”时期,期货公司将通过工具创新、服务下沉、科技赋能和产业融合等,成为中小企业稳健经营道路上“看得见、用得上、信得过”的风险管理伙伴。

“南华期货将把服务中小企业作为战略重点来推进。”贾晓龙表示,一是把服务做“轻”,针对中小企业“规模小、专业弱、需求散”的特点,持续推广“保险+期货”“稳价订单”“含权贸易”等成熟模式;二是把服务做“深”,坚持“先懂产业、再谈工具”的原则,深入企业采购、生产、库存、销售的全链条,把风险管理方案嵌入企业的日常经营决策中;三是把服务做“暖”,将继续以技术赋能服务,让中小企业获得及时、顺畅的风险管理帮助。

■金婉霞

很多人说,汽车的数智化转型是一场“大象起舞”。在嘉定采访的几天里,笔者一直在想一个问题:笨重的“大象”究竟如何优雅起舞?

随着调研不断深入,在与汽车产线负责人、园区招商者以及创业者面对面长谈后,笔者越发清晰地感受到:数智化给嘉定汽车产业带来的不是“革命”,而是“进化”。

一方面,汽车产业有着自身的

复杂性,它背后连接着数千个零部件、漫长供应链,以及极高的安全标准。因此,它很难像互联网那样快速迭代、快速更新,进化是相对缓慢的。另一方面,这种进化是基于“积累”的,是在原有的工业体系之上,一点点“长”出新的东西。虽然有些人认为,既有的产业体系会是数智化转型的“包袱”,但在笔者看来,这些产业基础才是转型中最宝贵的底气与资源——没有几千家零部件企业在尺寸公差、热管

理、机械传动上的经验积累,再聰明的“汽车大脑”与“具身智能”也会失去强壮的物理躯壳支撑。关键是要看,如何用巧妙的方法与模式,让既有的产业体系发挥出新的作用。

在某种程度上,嘉定汽车产业的进化,是让新工具为老产业带来新“连接”:共享数据来连接工厂与供应商等上下游,搭建场景来连接汽车与机器人这两个“物种”,赋能平台来连接本土企业与海外市场。