

科创债等创新品种快速发展 前5月上市公司债券募资超2.41万亿元

证券时报记者 王军

2025年以来,随着中国债券市场创新品种加速落地以及市场利率持续保持低位,上市公司债券融资规模有所攀升。

Wind数据显示,今年以来,上市公司发债募资规模超过2.41万亿元,同比增长了11.79%。值得一提的是,进入4月后,上市公司发债明显回暖,当月发行债券融资规模超过6300亿元,同比、环比均有所增长。5月上市公司发债规模进一步攀升至7000多亿元,同比出现较大幅度增长。

多位受访者表示,在目前的政策基调下,债券市场正成为服务实体经济的重要抓手。科创债的崛起,不仅为科技创新注入金融活水,也为债券市场高质量发展开辟了新路径。

上市公司发债回暖

随着科创债等创新品种的扩容,5月上市公司单月发债规模达到7064.27亿元,明显高于2024年同期的4134.73亿元,也高于今年4月的6325.33亿元。

在上市公司发债显著回暖的背景下,今年以来,截至5月31日,上市公司合计发债募资规模超过2.41万亿元,同比增长11.79%。

从发行期限看,部分债券的发行期限拉长至不低于20年,中长期品种占比有所提升。发行利率方面,在市场利率下行的背景下,上市公司发债利率也有所降低。

上市公司发债募资规模回暖主要受低利率环境、科技创新需求及政策支持因素驱动。优美利投资总经理贺金龙向记者表示,首先,注册制改革简化了上市公司发债流程,科创债等新品种获得政策倾斜;其次,融资成本上,贷款市场报价利率(LPR)多次下调,市场低利率环

境增加了融资意愿;再次,经济复苏过程中,企业通过发债缓解流动性需求;最后,“资产荒”背景下,配置需求庞大也是推动上市公司发债规模回暖的原因之一。

“上市公司以更低成本、更灵活的期限通过发债优化资本结构,并且发债成功也是凸显信用资质优良的书。而弊端则是杠杆率增加,偿债压力和流动性需求的提升以及经济下行再融资风险的增加。”贺金龙说。

华辉创富投资总经理袁华明向记者表示,当前市场流动性宽松,企业债务融资成本低。经济企稳降低了发债企业信用风险,投资者风险偏好也有所提升。此外,审批效率提升和政策变化推动发债门槛下降也有利于优质公司的发债。债务融资相较于上市融资不会稀释股东权益,相较于借款,融资成本又会低一些。

金融业成为发债主力军

从行业角度看,银行等金融机构是发债主力军。今年以来,银行等金融机构合计发债规模超过1.67万亿元,占比69.29%。其中,银行的发债规模接近1.27万亿元,占比52.60%。

值得一提的是,今年单只发行规模达到500亿元的债券有5只,其中工商银行发行了2只,均为二级资本债。农业银行发行了2只规模均为500亿元的绿色债和永续债。中国银行也发行了1只500亿元的二级资本债。

记者进一步统计发现,今年上市银行发行永续债3170亿元,与2024年同期的1500亿元相比,出现翻倍增长。上市银行发行二级资本债2919亿元,与去年同期的4110亿元相比,有所减少。

金融机构持续深化资本工具创新,通过永续债和资本债等债务融资方式不断夯实资本基础,这一趋势正深刻重塑银行

今年以来上市公司发债情况		
月份	发债规模(亿元)	同比增长(%)
1月	2458.03	-28.98%
2月	3893.90	28.90%
3月	4369.62	-12.48%
4月	6325.33	6.15%
5月	7064.27	70.85%

数据来源:Wind 王军/制图

业的发展格局。排排网财富研究部副总监刘有华向记者表示,在资本管理维度,面对日益严格的监管要求和持续增长的资本消耗压力,永续债和资本债为银行提供了灵活高效的资本补充渠道。这些工具不仅能够有效提升资本充足率,更能优化资本结构配置,特别是帮助中小银行突破资本瓶颈,实现更可持续的资产负债管理。

风险管控层面,在经济增速换挡期,银行体系面临资产质量承压的挑战。通过发行资本债补充资本,相当于为银行构建了更厚实的风险缓冲垫,使其在应对潜在信用风险时具备更强的抵御能力,从而确保经营稳定性不受经济周期波动的过度冲击。

最重要的是,在服务实体经济方面,资本实力的增强直接转化为信贷供给能力的提升。随着资本充足率的改善,银行风险资产扩张空间得到释放,这不仅有助于满足重点领域和薄弱环节的融资需求,更能通过信贷渠道将金融活水精准滴灌至实体经济的关键环节,形成金融与实体经济的良性互动。

上市公司发债规模有望保持增长态势

综合利率环境、经济复苏、政策支持等因素,多位分析人士预计,2025年上市公司发债规模同比增长高于去年,科创债、绿色债及金融行业资本补充工具等将成为核心增长点。

贺金龙预计,2025年上市公司发债规模有望突破3.5万亿元,这其中涵盖金融债、产业债、科创债、绿色债、REITs配套债等,主要增量领域有望涵盖半导体、人工智能(AI)领域以及绿色转型。

贺金龙强调,上市公司发债规模增量可能受部分因素干扰:在供给端可能因为国企债务率管控和城投平台隐性债置换,后期产业债或将承接增量融资需求;在需求端波动则来自于配置层的政策层面监管,美联储降息带来的中美利差倒挂增加等。

袁华明也表示,流动性宽松、发债利率低、政策支持和企业融资需求旺盛,今年上市公司发债规模有可能创新高。

深市主要指数样本股将调整 多维度彰显新动能新优势

证券时报记者 吴少龙

据深交所6月3日消息,深市主要指数将实施样本定期调整,涉及深证成指、创业板指、深证100指数等,调整将于2025年6月16日正式实施。具体来看,深证成指将更换20只样本,调入主板、创业板公司各10家;创业板指将更换8只样本,创业板50指数将更换5只样本;深证100指数将更换3只样本,调入主板公司1家,创业板公司2家。

深市指数汇聚一大批新质生产力生力军,多维度彰显新动能新优势。新的调整表征新质生产力发展方向,更好服务中长期资金入市。

深证成指是A股市场中制造业占比最高的标尺指数之一,本次调整后,制造业样本公司权重占73%,211家公司2024年实现收入、盈利双增长。新一期样本公司中,约六成制定并发布“质量回报双提升”行动方案,约三成制定市值管理制度,以实际行动提升投资者获得感。

创业板指定位兼具创业板市场的基准指数和投资标的。创业板指战略性新兴产业权重占92%,其中新一代信息技术、新能源汽车、生物优势突出,分别占34%、24%和12%。创业板指样本公司“十四五”以来营业收入、净利润复合增长率为21%、14%,基本面增长强劲。新一期样本公司中,2024年研发投入平均增长10%,有22家公司研发投入超过10亿元,注册制样本公司17家,权重提升至7%,为指数注入新动能。本次调整正式引入ESG负面剔除机制和个股权重上限机制,新一期样本公司中,六成达到国证ESG评级为A及以上,单只样本权重上限为20%,指数稳健性进一步加强,表征作用和投资功能提升。

深证100是深市旗舰指数,汇聚新质蓝筹企业,大盘成长特征鲜明,样本公司2024年以不到深市4%的样本数量,贡献了深市36%的营业收入、77%的净利润。调整后,深证100指数战略性新兴产业权重占比提升至76%,先进制造、数字经济、绿色低碳三大重点领域权重占73%。另外,深证100指数样本公司持续发挥表率作用,引导价值投资理念,2024年累计分红总额超2700亿元,占深市53%,平均净资产收益率达11%,为中长期资金提供良好配置工具。

另外,深证50指数、创业板50指数、深主板50指数也迎来调整。其中,调整后,创业板50指数样本公司新能源、人工智能、金融科技等高景气产业集群优势进一步突出,权重分别占34%、21%、16%。样本公司中,约五成2024年净利润同比增长超10%。

两部门发文深化提升“获得电力”服务水平

证券时报记者 韩忠楠

6月3日,为深入贯彻落实党中央、国务院优化营商环境决策部署,持续提升我国“获得电力”服务水平,国家发展改革委和国家能源局联合印发了《关于深化提升“获得电力”服务水平 全面打造现代化用电营商环境的意见》(以下简称《意见》)。

《意见》提出,到2029年,我国基本建成办电便捷化、供电高质量化、用电绿色化、服务普惠化、监管协同化的现代化用电营商环境,我国“获得电力”国际竞争优势进一步巩固,人民群众办电用电获得感满意度持续增强。

回溯此前,2020年,上述两部委就“全面提升‘获得电力’服务水平,持续优化用电营商环境”曾提出重要意见。相关政策实施近五年时间,我国已基本实现小微企业低压用电报装“零上门、零审批、零投资”(以下简称“三零”)服务、高压用户用电报装“省力、省时、省钱”(以下简称“三省”)服务全覆盖,用电营商环境得到显著改善,在行业内和全社会产生了较大影响,“获得电力”已经成为我国供电服务领域一块金字招牌。

而此次发布的最新版本《意见》,则提出要巩固提升“三零”服务,将低压办电“零投资”扩大至160千瓦及以下各类民营经济组织,鼓励有条件的地区进一步提升低压接入容量上限。同时,低压用户全过程办电时间,无电力外线工程的不超过5个工作日,有电力外线工程的不超过15个工作日。对于春灌秋收、炒茶烤烟、地摊夜市等场景中的临时性、流动性用电需求,通过“扫码用电”等模式为群众提供免费报装、快用电服务。

在支持绿色电力应用方面,《意见》提出,助力绿电接入,各省级能源(电力)主管部门牵头组织开展分布式光伏接入电网承载力评估信息公开工作,促进配电网与分布式新能源协调发展。同时,供电企业也需鼓励引导重点用能单位使用绿电,激发全社会绿电消费潜力。具体到绿色出行方面,地方能源(电力)主管部门组织供电企业优化完善电动汽车充(换)电设施用电报装服务机制,进一步简化居民用户报装申请材料,持续提升接电服务效率。

在提升居民供电薄弱区域保障能力方面,《意见》提出,各地要充分利用相关支持政策,分类施策,有序推进老旧小区、城中村等供电普遍服务薄弱区域供电设施规范化改造,进一步做好非电网直供小区用电问题治理。各地要督促房屋工程开发建设单位在组织竣工验收时严把建筑电气分部工程验收质量关,指导供电企业加快配电网工程建设,保障小区用电设施接入需求,共同推动正式用电设施与房屋主体工程同步验收、同步交付使用。

国家能源局表示,《意见》在原有“三零”“三省”基础上,进一步强化改革思维、加大改革力度,通过实行一系列影响范围广、惠及主体多、含金量高的改革措施,推动建立与经济社会发展新形势、新要求相适应的现代化用电营商环境体系,促进“获得电力”工作在服务我国经济社会高质量发展上发挥更大作用。

擦窗机器人市场需求爆发 玩家涌入要防“成长的烦恼”

证券时报记者 周春媚

在高楼林立的城市天际线间,一抹灵活移动的机械身影正在悄然改变人们的生活。

当通用机器人跑马拉松、打格斗赛而引发广泛关注时,擦窗机器人这一面向垂直场景的产品已经从“科技概念”变成广泛应用的智能清洁设备。无论是面向高空幕墙等商用领域,还是面向千家万户的家用市场,擦窗机器人近年来均展现了蓬勃的增长潜力,并在需求与技术的双轮驱动下,开展着一场关于清洁效率的革命。

不过,行业繁荣的背后潜藏暗礁。“我们投资过相关企业。现在这个市场很乱,几千元的产品在代工厂才几百块钱。除了头部的一些企业外,其他都是代工,功能同质化,拼的是营销。”一名投资人向记者透露。记者在采访中发现,行业高速增长吸引了大量玩家涌入,市场鱼龙混杂。尤其在家用擦窗机器人领域,不少厂商试图以低价换取市场,一定程度搅乱了原本的行业生态。业内人士普遍认为,需警惕低质量“内卷”影响了这一新兴市场的发展,应建立统一严格的标准,规范行业竞争。

需求爆发

据奥维云网数据,2024年中国家用擦窗机器人市场规模首次突破了10亿元,同比增长率达到了35.7%。进入2025年,搭乘着国家补贴政策红利东风,擦窗机器人市场依然保持高增长态势,一季度市场规模达到4.3亿元,同比增长43.3%。

业内人士普遍认为,擦窗机器人市场在近两年迎来了需求拐点,同时也吸引了许多资本及一大批新玩家涌入。但在十几年前,行业远没有这般热闹。作为这一品类的开拓者,家电巨头科沃斯在2011年率先在中国市场推出了首款家用自动擦窗机器人“窗宝”,并在持续深耕中保持着领先的市场地位。奥维云网数据显示,2025年第一季度,科沃斯擦窗机器人在中国市场的销售占比达到62.3%,遥遥领先于其他厂商。

科沃斯有关负责人在接受记者采访

时表示,当时中国城市化进程加速,高层建筑日益普及,但传统人工擦窗存在高空作业风险高、效率低等痛点。“我们敏锐地意识到,家庭服务机器人从地面向立体空间延伸是必然趋势,擦窗机器人既能解决用户实际需求,也能通过技术创新建立差异化竞争优势。”科沃斯有关负责人说。

在商用领域,擦窗机器人的市场也在不断拓展,尤其是海外需求,近年来持续稳步增长。广东凌度智能科技发展有限公司(以下简称“凌度智能”)是一家专注于高空幕墙清洁机器人的公司。前不久,凌度智能参加了第137届广交会,展出的产品吸引了众多外国客商,达成了不少订单与合作意向。

凌度智能副总经理黄健告诉记者,公司目前的海外销售数据与国内基本持平,而海外市场则主要面向中东地区和德国、澳大利亚等发达国家。“卖得最多的是迪拜、阿联酋、科威特等国家,中东地区占我们海外销售额的50%。”黄健说,中东地处沙漠,风沙大,墙面容易脏,而且水资源匮乏,因此对凌度智能具备实时水循环过滤功能的擦窗机器人格外感兴趣。“此外,发达国家的人工成本普遍较高,更希望用机器代替人工擦窗,节约成本。”黄健表示。

技术持续突破

擦窗机器人行业需求增长的背后,一个重要的驱动因素是技术的持续迭代突破。

天使投资人、资深人工智能专家郭涛在接受记者采访时表示,早期相关产品吸引力不强、清洁效果差,如今传感器、算法、吸附技术已较为成熟,解决了安全与清洁两大难题。“如部分产品具备智能规划路线、自动检测窗框、强吸力防掉落等功能,增强了用户信任感。”郭涛说。

“初期产品主要依赖基础路径覆盖,以N/Z字形清洁路径为主,而现在,以我们的窗宝W2 PRO为例,它搭载了WIN-SLAM 4.0算法,有7种清洁模式,可以智能规划路径,还可以达到14厘米每秒的行走速度,是目前民营领域最好的立面清洁解决方案。”科沃斯有关负责人说。

自2016年成立以来,凌度智能在将

近十年的时间里也见证并推动着高空幕墙清洁机器人行业技术的进步。“当时这一领域很小众,还没有人攻克相关技术,也没有资本介入。”黄健说,除了攻克吸附力的技术壁垒外,凌度智能还围绕降低用水量及机器功耗等方面,进行了持续的技术攻关。

以降低用水量为例,高空幕墙清洁机器人高空作业,要解决的核心难题是水量的问题。“我们研发出了一套水循环系统,产品内置了一个9升的水箱,不仅能自动回收污水,而且带有清洁过滤功能,经沉积过滤后可重新喷射清水,实现了水资源的重复使用。”黄健说,以一栋100米、30层的高楼为例,使用传统的“蜘蛛人”人工作业方式与采用公司的产品作业,用水量比例可达20:1。这一技术亮点,也是公司产品吸引了许多来自水资源匮乏的中东地区客户的重要原因。

面临“成长的烦恼”

快速发展的背后,行业也面临一些隐忧。记者在某代工工厂平台上以“擦窗机器人”为关键词搜索,相关产品的价格区间跨度较大,从两三百元到上千元不等。

随着市场需求的扩大,近年来涌入擦窗机器人,尤其是家用擦窗机器人赛道的玩家很多。以价换量成为“新势力”占领市场份额的重要策略,价格战有愈演愈烈之势。一位头部厂商的有关负责人向记者透露,在资本的推动下,不少厂商抱着“赚快钱”的心态低价揽客,产品质量参差不齐,导致行业鱼龙混杂。

“作为一种新兴产品,消费者对擦窗机器人的试错成本是比较低的。花了几百元尝鲜,体验不佳的话,容易对整个品类形成负面印象,会给整个行业带来很大的伤害。”上述头部厂商的有关负责人说。郭涛亦表示,从积极方面看,价格战在短期内能让消费者以更低的价格买到产品,倒逼企业优化成本、提高生产效率,但消极影响也很突出。“过度低价会使部分企业为降低成本而牺牲产品质量,劣质产品扰乱市场秩序,形成劣币驱逐良币局面,损害消费者利益与行业长期健康发

展。”郭涛说。

“行业应关注品质、体验,避免落入‘低价抢市场、降低产品成本、产品体验和品质下降、消费者质疑品类’的低质发展螺旋。”科沃斯有关负责人表示。郭涛认为,一方面,企业要重视技术创新与研发投入,不断提升产品性能和质量,以差异化优势立足,而非单纯依赖低价。另一方面,行业层面应建立统一严格的标准,规范产品质量、安全性能等指标,让消费者辨别产品优劣,同时加强监管,打击违规低价竞争与假冒伪劣产品。

突破应用场景“天花板”

当前,通用机器人正处于资本风口,但距离真正的商业化落地仍有漫长的道路要走。相比之下,擦窗机器人、割草机器人等垂类产品已通过持续的技术迭代,在清洁效率、安全性能、用户体验等方面达到成熟水平。不过,郭涛表示,垂直品类往往面临应用场景的“天花板”,如擦窗机器人目前主要应用于家庭、商业场所窗户清洁,要在场景上寻求突破拓展,积极挖掘新的市场需求。

“关于垂类机器人的应用场景‘天花板’问题,技术创新与场景拓展始终是突破的关键。”科沃斯有关负责人表示,科沃斯以技术迭代驱动场景延伸,例如窗宝W2S PRO首创基站自供电技术,使机器人摆脱传统线缆束缚,不仅适用于家庭窗户,更可拓展至酒店幕墙、商业综合体玻璃等场景。

“任何一类产品,哪怕规模再大,都有应用场景的‘天花板’。”黄健表示,凌度智能很早以前就思考过这个问题。目前,公司的高空幕墙清洁智能化解决方案已延伸至光伏领域,并在火车、地铁、动车等轨道交通领域探索开发特种智能清洁设备。此外,公司未来还将探索高空幕墙的维护管理,以类似于物业服务的形式,打开更多市场空间。

