

港股科创生态逐步成型 全球资本加速布局中国创新

证券时报记者 吴瞬

自去年下半年以来,港股市场持续复苏,呈现出一派新气象。同时,一大批在各自领域独树一帜的科技企业纷纷涌入,港股市场正成为最前沿科技企业的聚集地,科创生态圈初步成型。

9月5日,2025香港交易所未来科技峰会在深圳举行。会上,香港交易所集团行政总裁陈翊庭表示,港股新股市场的强劲势头仍在持续,目前上市科正在处理的上市申请超过200家企业,其中接近一半来自科技企业。

“过去一年,我们见证了中国科技力量的集中爆发,也见证了全球投资热情重回香港市场。展望未来,我们将持续提升平台与基础设施,继续为市场提供多元化产品,充裕的流动性和高效的互联互通机制,服务中国实体经济,服务科技和创新。”陈翊庭说。

科创生态圈逐步成型

不同于多年前,近年来,港股市场企业结构持续更新,早已大变样。随着越来越多科技公司赴港上市,科技已成为港交所的一张“新名片”,以人工智能(AI)、自动驾驶、机器人、新能源、生物医药等产业为核心的科创生态圈逐步成型。

据了解,2018年以前,港股的行业结构主要由金融、地产、能源及消费构成,2018年以后出现显著变化。一大批TMT(科技、媒体、通信)、生物医药类企业聚集在港股市场,成为港股最具活力的板块之一。

目前的港股市场,可谓“群星璀璨”。腾讯、阿里、京东、美团、百度、小米等巨头林立,生物医药、人工智能、新能源等各行各业“小巨人”不断涌入,再加之此前早

■ 香港交易所集团行政总裁陈翊庭表示,港股新股市场的强劲势头仍在持续,目前上市科正在处理的上市申请超过200家企业,其中接近一半来自科技企业。今年以来,新股发行规模大幅增长,截至8月底,融资总额达1345亿港元,较2024年同期增长接近六倍,远超全球新股融资额的同比增幅。其中,A+H上市模式表现突出,占上半年总融资额的七成。

已上市多年的金融、保险等传统行业巨头,港股市场如今已成为我国最具代表性、最具发展前景的上市市场之一。

外资青睐“科技新名片”

在陈翊庭看来,过去一年,中国科技产业迎来了令人振奋的突破。以人工智能为例,中国的科创企业在技术、成本效率与应用落地方面都展现出了独特优势,更标志着中国在AI领域已经从“跟跑”走向“领跑”。还有更多企业在机器人、自动驾驶、半导体、新能源、生物科技等前沿领域取得重要突破,集中体现了新质生产力的爆发力,也增强了全球投资者对投资中

国的兴趣和信心。

“海外投资者参与新股认购的热情明显上涨,近期,不少国际长线资金都积极参与了一些科创公司的新股认购,显示了国际投资者对中国科技创新的浓厚兴趣。”陈翊庭说。

陈翊庭介绍,今年上半年香港市场开局良好,现货市场、衍生产品市场及沪深港通的成交量都创下半年新高,新股市场的融资额也重回全球交易所榜首。今年以来,新股发行规模大幅增长,截至8月底,融资总额达1345亿港元,较2024年同期增长接近六倍,远超全球新股融资额的同比增幅。其中,A+H上市模式表现突出,占上半年总融资额的七成,充分体现内地与香港市场联动的强劲势头。

“特别值得关注的是,随着科技板块的估值显著提升,众多科技企业把握市场窗口积极融资,今年的再融资总额中有接近40%来自科技企业。不仅有多家大型科技企业在港股市场成功进行了再融资,还有一些高新科技企业通过持续增发多次成功融资,上市后的再融资金额已经远远超过了两三年前新股的融资额,充分体现了全球投资人对科技板块的长期看好。”陈翊庭说。

持续改革提升吸引力

为什么越来越多的科创企业选择港交所?原因并不复杂,港交所近年来不断改革,为各类企业提供了更为便利的上市条件。

据了解,港交所的上市规则较为灵活和包容,在2018年允许未盈利的生物科技公司上市,2023年港交所在上市规则中加入第18C章,允许特专科技公司于联交所主板上市。2024年8月,港交所进一步

降低特专科技公司的上市门槛,吸引更多具备发展潜力的科技企业赴港上市,推动港股市场结构的持续优化和多元化发展。

“港交所近年来一直在积极优化上市制度,支持科技企业发展。今年,我们在这方面也有不少进展。”陈翊庭介绍,为了更好地服务科技企业,港交所今年5月正式推出“科企专线”,为18C特专科技公司及18A生物科技公司提供一站式上市咨询服务。除了一对一的咨询渠道,港交所也优化了上市制度,与国际市场接轨,允许18C特专科技公司及18A生物科技公司保密递交上市申请,便利它们的融资安排。

陈翊庭透露,截至今年8月底,港交所正在处理的18A生物科技公司上市申请有24家,还有12家特专科技企业通过18C章公开递交上市申请。这些企业涵盖视觉智能、元宇宙与数字内容平台、智能驾驶、机器人等多个前沿领域,充分展现出香港市场对创新企业的强大吸引力与包容性。

与此同时,港交所已完成对新股定价机制及公开市场要求的优化改革,相关上市新规已于今年8月正式实施。陈翊庭表示:“通过这次改革,我们希望能够提升香港新股市场的吸引力和国际竞争力。具体而言:第一,适度放宽了有关公众持股比例的要求,为发行人提供更大的灵活性与确定性。第二,提升机构投资者在新股定价过程中的参与度,从而提升新股定价的效率,增强市场定价的透明度与合理性,降低上市后股价大起大落的概率。”

此外,陈翊庭表示,港交所未来还将持续优化制度安排,确保上市机制与时俱进,更好地满足企业和投资者的多元化需求。

落实车企账期承诺还需突破多个难点

证券时报记者 韩忠楠

8月中旬,工业和信息化部发布车企账期整改调研信息,一汽、广汽、赛力斯通过流程优化兑现承诺的案例被重点披露。随后,工业和信息化部装备工业一司司长王卫明在调研奇瑞时了解到,奇瑞已将供应商平均支付账期压缩至47天。如今,距离17家车企作出“60天账期承诺”已两月有余,更多车企的账期承诺兑现情况如何?是否真正缓解供应商的压力?成为业内关注焦点。

近期,证券时报记者采访了北京、天津、江苏、浙江、安徽、湖北、广东等地的十余家汽车零部件公司。多数受访企业表示,虽然已有部分车企开始调整账期,但仍有一些合作项目的实际账期变化不明显。业内专家向证券时报记者表示,车企落实账期承诺,还需要突破多个难点。要想从根本上缓解产业链上下游的压力,治理“内卷式”竞争,还需通过更透明、更细化的制度设计,形成硬性约束,敦促车企将账期承诺落到实处。

账期承诺兑现仍有卡点

17家车企主动作出账期承诺,本质上是为了缓解产业链上下游的压力,自觉“反内卷”。中国汽车工业协会常务副秘书长许海东表示,产业链和供应链是汽车产业的“筋骨血脉”,也是转型升级的重要基础。缩短账期不仅有利于供应商,更有助于建立健康的产业生态。

从实践结果来看,多家汽车零部件供应商的负责人向记者表示,目前行业普遍的回款周期为9个月左右,部分车企虽公开表态在60天内回款,但实际操作中仍然存在诸多卡点。

据受访人士介绍,部分整车企业在收到零部件产品后,不会立即付款,而要等该零部件上车装配甚至实现上市销售再向供应商付款。若车企迟迟不应用产品,供应商则“回款无门”,且这种“先上车,再付款”模式在行业内较为普遍。

在结算环节,因缺乏统一验收标准,车企项目审核进展不一,合同签订时就已“埋下”诸多隐形条款和附加条件。

利用商业汇票延长资金占用,也是部分车企变相拉长付款周期的途径。目前,部分车企成立各自的供应链金融公司,以电子债权凭证替代传统现金支付。供应商在收到凭证后,既可以选择持有到期,



图片来源:AI生成

等待3—12个月兑付现金,也可以通过平台向银行、保理公司或车企自身申请贴现。受访人士表示,供应链金融凭证与银行承兑汇票相比,贴现率高、兑现周期长,且在下游流通性较差。

“回款难”,难在哪?

供应商“回款难”究竟难在哪?多位业内人士向记者透露,大部分零部件企业在整车企业面前缺乏话语权,普遍面临“保客户”与“要回款”的矛盾。

在面對头部车企的合作意向时,多数零部件企业会优先保住合作,对回款周期不敢过多纠结,甚至面对整车企业每年20%的降价要求,也只能被迫承受。

有零部件企业的市场部人士向记者表示,零部件企业也很卷,很多同行为了争取客户,不仅打起了“价格战”,还在获得头部车企项目定点后,向车企进行现金返点。

从车企的角度来看,延迟付款也只是权宜之计。业内专家告诉记者,目前一些车企的经营压力较大,若严格执行60天回款,可能会导致车企自身现金流吃紧。

梳理上市车企的2025年半年报,实现营收、净利润双增长的仅比亚迪、赛力斯两家,增收不增利成为行业普遍现象。

某北方地区的汽车零部件企业财务总监向记者表示,车企的回款速度与其经营情况息息相关,销量好则回款快,反之亦然。

上述财务总监表示,“账期问题难解”只是行业“内卷”的一个横截面,若车企持续向供应商压价,一级供应商再将这种压力传导到材料端,长此以往会影响到产品的质量和安全,甚至破坏产业链的可持续发展。

在他看来,中国汽车产业,特别是新能源汽车领域取得的业绩来之不易,产业内有必要精心呵护现有成果,抓住机遇向国际市场进军突围。

强化对车企付款周期的监督力度

为更高效推动车企60天账期承诺全面落地,多位受访人士提出针对性建议。有汽车零部件企业明确表示,希望车企优化付款流程,同时在结算方式上,以现金

或银行承兑汇票为主,减少对供应链金融工具的依赖,从根本上降低车企对供应商的资金占用。

针对未能按约定时限回款的车企,业界形成普遍共识,呼吁监管层加快建立“违约赔偿机制”,同时同步公开车企账期执行的动态数据,通过更透明、更细化的制度设计,形成硬性约束,敦促车企将账期承诺落到实处。

还有专家进一步建议,政府可充分发挥“看得见的手”的调节作用,例如在新能源汽车补贴政策中嵌入账期考核维度——对严格落实60天账期要求的车企提高补贴额度,对未达标的企业则相应核减补贴,以政策杠杆引导企业重视履约。

事实上,监管层已着手强化对车企付款周期的监督力度。例如,工业和信息化部开通的“重点车企践行账期承诺线上问题反映窗口”,便是打通供应商诉求反馈渠道,推动行业履约情况透明化的重要举措。

据悉,下一步,工业和信息化部还将进一步发挥引导作用,指导行业机构研究制定统一的汽车行业结算支付规范,并推行标准化的合同范本,通过明确交易双方权利义务、规范支付流程,从制度层面减少结算纠纷,促进汽车产业健康可持续发展。

受访人士强调,除了规范结算流程,监管层还需加强对汽车产品及相关零部件的价格指导,严厉约束企业以低价倾销、恶意压价等为代表的市场不正当竞争行为,引导汽车产业链上下游企业树立“共生共荣”理念,共同营造公平、有序、文明的商业竞争环境。

另有行业专家深入分析指出,当前汽车行业“内卷”加剧的核心根源,在于行业整体产能过剩。标普全球汽车大中华区汽车分析联合总监陶昊透露,目前国内的汽车产能利用率处于相对低的水平,伴随着未来几年出口市场持续增长,预计产能利用率逐步回归到80%的健康水平。

业内人士在接受记者采访时表示,过剩产能的治理是一项系统性工程,难度较大,需坚持市场调节与监管手段“双管齐下”。应充分发挥市场在资源配置中的决定性作用,通过公平竞争实现“优胜劣汰”,让低效、落后的过剩产能自然退出市场。

“该淘汰的就要自然淘汰,不能一味地保护。”业内专家表示,随着账期治理、产能优化、竞争规范等多项举措逐步落地,汽车行业将摆脱“内卷”困境,迈向更高效、更健康、更具韧性的发展新阶段。

2024年交强险赔付支出2263亿

证券时报记者 刘敬元

9月5日,金融监管总局公布的2024年度交强险经营情况显示,2024年,交强险覆盖范围进一步扩大,参保机动车数量达3.72亿辆,同比增长4.2%。其中,汽车参保数量共计3.34亿辆,同比增长5%。

风险保障方面,2024年交强险保障金额达74.3万亿元,同比增长4.2%;赔付支出2262.8亿元,同比增长11.6%。

2024年交强险保费收入2710.6亿元,同比增长4.2%。车均保费基本平稳,当年交强险车均保费762.5元,同比上升0.3%。

交强险全称为机动车交通事故责任强制保险,自2006年7月开办,现为涉及面最广、关注度最高的保险业务。2020年9月,车险进行综合改革,其中包括交强险,交强险责任限额从12.2万元提高到20万元,费率浮动系数浮动上限保持不变,浮动下限由-30%扩大到-50%,对未发生赔付消费者的费率优惠幅度加大。

保险业协会相关工作组介绍,交强险赔付受多种因素的影响,随着车辆使用强度、维修成本、承保结构等原因的变化而变化。2024年赔付成本上涨,主要受三方面因素影响。

一是机动车使用强度增加。根据交通运输部发布的《2024年交通运输行业发展统计公报》,全年完成公路货运货物周转量比上年增长3.9%;全年完成公路人员流动量比上年增长4.8%。公路运输持续发展,用车频率增强,2024年交强险提供保障同比增長4.2%,立案件数4787.7万件,同比增长6.6%。二是交通事故维修成本和人身损害赔偿标准逐年上涨。一方面,事故车维修零配件价格和工时成本呈逐年上升的趋势。另一方面,保险行业落实统一城乡居民人身损害赔偿标准有关文件要求,人身损害赔偿标准逐年增长。三是新能源车占比持续提升。2024年新能源车保有量达到3140万辆,占汽车总量的8.9%,占比提升近3个百分点。根据中国精算师协会、中国银行保险信息技术管理有限公司发布的新能源车险2024年有关赔付信息,2024年我国保险行业承保新能源汽车亏损57亿元,呈现连续亏损。

<<上接A1版

值得注意的是,本次修订推动公募基金更加聚焦个人客户服务和权益类基金的发展。一般而言,降低客户维护费占管理费的分成比例,不涉及对投资者实质让利,但对基金销售机构的销售行为影响较大。此次修订,对于向个人投资者销售基金形成的保有量,继续维持客户维护费占管理费比例不超过50%的上限,鼓励基金销售机构持续做好个人投资者服务,以切切实实的获得感赢得个人投资者信任。

同时,区分权益类基金和非权益类基金。《规定》明确,对于向机构投资者销售权益类基金形成的保有量,继续维持客户维护费占管理费比例不超过30%的上限,对于向机构投资者销售债券型基金、货币基金形成的保有量,将客户维护费占管理费的比例上限由30%调降至15%,鼓励基金销售机构大力发展权益类基金。

另外,证监会指导中国结算搭建公募基金行业机构投资者直销服务平台(FISP平台),通过制定统一业务标准、对接多元主体、汇集行业直销力量,为各类机构投资者投资公募基金提供了集中式、标准化、自动化的“一站式”全流程数据信息交互服务,以解决公募基金行业传统直销业务运营成本高、效率低、风险大等问题,提高行业直销业务服务水平。

费率改革成效显著

公募费率改革持续推进中,自2023年7月公募费率改革启动以来,基金管理费、佣金显著下降,行业费率水平持续优化,机构也多维发力,主动适应行业高质量发展的全新生态,费率改革成效凸显。

为逐步降低公募基金综合投资成本,证监会制定了“基金管理人—证券公司—基金销售机构”的分阶段费率改革安排。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,由1.5%、0.25%统一下调至1.2%、0.2%以下,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‰,每年为投资者让利约68亿元。第三阶段,主要调降认申购费等销售环节费率,每年为投资者让利约300亿元。

总体来看,三个阶段每年将累计向投资者让利超500亿元,显著降低投资者投资成本。业内人士表示,通过费率改革,公募基金行业正在从“重规模”向“重回报”过渡。随着费率改革的进一步深化与市场环境的变化,公募行业的发展将更依赖“质量提升”——无论是头部机构的体系化竞争,还是中小机构的差异化突围,均需围绕为投资者创造价值核心,在产品创新、投研深耕、客户服务上持续发力。

<<上接A1版

上市公司可持续发展报告再添实操指南

在一系列政策引导下,上市公司可持续发展报告披露质量整体持续提升,合规性增强,实质性内容增多。截至今年6月底,共有1869家上市公司披露了可持续发展报告,整体披露率达34.72%,较前两年提升约10个百分点,另有612家披露社会责任报告。

上述机构人士指出,《指引》出台后,应对气候变化、反不正当竞争、平等对待中小企业等议题受上市公司的关注度大幅上升。

ESG发展理念不断深入,正从诸多方面影响着上市公司的内部治理和业务发展。如贵州茅台评级提升2个等级至BBB级,为中国白酒行业上市公司MSCI ESG最高评分,其表示《指引》助力公司提高境外投资者关注度与认可度,是公司评级提升的“金钥匙”。阳光电源评级自A级提升至AA级,外资对公司的ESG基金持仓额也同步提升。宁德时代评级由A提升至国际领先的AA级,体现了国际资本市场对公司ESG管理成果的高度认可,有助于进一步吸引国际可持续投资基金。