

# 外资10月以来密集调研A股 覆盖309家公司 重视“含科”量

证券时报记者 许盈

10月以来,高盛、瑞银等知名外资机构共计调研了309家A股上市公司,主要集中在人工智能、工业自动化、新能源、半导体及消费电子等高景气度产业链。

证券时报记者在采访中注意到,外资机构近期积极聚焦“十五五”规划建议,高盛本周一还上调了对中国出口增速和国内生产总值(GDP)增速的预测。

另外,今年以来外资对A股的配置在增加。截至三季度末,QFII机构(合格境外机构投资者)在856家A股上市公司十大流通股东名单中出现,较去年底明显增加。

## 调研超300家A股公司

Wind数据显示,10月以来,外资机构合计调研了309家A股上市公司,主要集中在工业机械、电气设备、电子元件、医疗等行业。

从调研关注度来看,共有35家上市公司获得超10家外资机构的扎堆调研,热点公司名单“含科”量十足。这些关注度较高的上市公司包括华明装备、联影医疗、蓝思科技、华测检测、立讯精密、汉钟精机、奥普特、上海家化、双环传动、容百科技、新产业、杰瑞股份、金盘科技、兆易创新、三花智控等,主要分布在人工智能、工业自动化、新能源、半导体及消费电子等高景气度产业链。

例如,获得最多外资机构调研的是分接开关龙头企业华明装备,近期接受摩根大通、摩根士丹利、富达、安联、GIC(新加坡政府投资公司)等82家外资机构集体调研。在调研中,机构主要关注该公司三季度业绩、四季度及明年上半年出口订单,以及海外业务发展情况等。

联影医疗也在近期接受高盛、瑞银等71家外资机构调研,机构主要关注该公司前三季度业绩及海外各区域市场业务表现。联影医疗接受调研时表示,今年下半年以来,海外重点项目交付与收入确认节奏明显加快,北美、欧洲及亚太核心项目均进入集中落地阶段。

外资机构10月以来调研的部分A股公司			
股票名称	被调研总次数	外资机构调研家数	所属Wind行业
华明装备	2	82	电气部件与设备
联影医疗	1	71	医疗保健设备
蓝思科技	2	35	电子元件
华测检测	2	34	调查和咨询服务
立讯精密	1	32	电子元件
汉钟精机	2	26	工业机械
奥普特	2	24	电子设备和仪器
上海家化	1	20	美容护理
双环传动	1	19	工业机械
容百科技	2	19	特种化工
新产业	1	19	医疗保健设备
杰瑞股份	5	18	石油天然气设备与服务
金盘科技	1	17	电气部件与设备
兆易创新	1	17	集成电路
三花智控	1	17	工业机械
九号公司-WD	1	15	消费电子产品
宏发股份	1	15	电气部件与设备
乐鑫科技	1	15	集成电路
金力永磁	1	15	金属非金属
迈瑞医疗	1	13	医疗保健设备

数据来源:Wind 许盈/制表

## 布局A股公司明显增加

分机构来看,高盛自10月以来调研了超50家A股公司,例如温氏股份、立讯精密、潮宏基、京东方A、TCL科技、中际旭创、中科达等。花旗也有较高的调研频次,近期调研了天合光能、立讯精密、宏发股份、天赐材料等超40家A股公司;全球对冲基金Point72则在近期调研了立讯精密、浙江鼎力、三花智控、路维光电、德赛西威等近30家A股公司。

此外,摩根士丹利、瑞银、野村等外资机构均在近期高频调研,现身10余家上

市公司的投资者关系活动记录表。

当前,外资机构已成为A股重要资金力量,今年以来外资对A股的配置不断增加。Wind数据显示,截至今年三季度末,摩根士丹利、阿布达比投资局、摩根大通等QFII机构,在856家A股上市公司十大流通股东名单中现身,较去年底的781家明显增加。此外,外资机构合计持仓市值高达1504亿元,相比2024年底增加超330亿元,增幅达28.4%。

## 外资聚焦“十五五”规划

在密集调研A股公司的同时,外资机

构也积极看好“十五五”规划时期中国新质生产力、科技自主可控等领域的发展。本周一,高盛上调了对中国出口增速和实际GDP增速的预测。

“与‘十四五’相比,我们看到‘十五五’规划建议展现出的构建强大自主品牌体系及提振消费的决心更加强烈。规划将建设现代化产业体系列为12项重点任务之首,并以先进制造业为抓手,凸显了对可靠高效供应链的高度重视;强调要大力提振消费,同时提到加大保障和改善民生力度。”野村东方国际证券资深高级策略分析师宋劲对证券时报记者表示。

展望后市,宋劲认为,考虑到美联储降息预期等因素,调整较充分的港股短期修复斜率可能更大。考虑到“十五五”规划建议出台,其中对安全韧性相关自主可控的投资、新兴产业的商业化、货币与财政政策的创新空间有望对A股形成积极影响。可增加对中美两国自主可控题材的关注度,提升对军贸、半导体国产替代、AI基建、商业航天与6G基建等题材的关注。

被誉为经济学家亚历克斯·马斯卡泰利(Alex Muscatelli)近日接受证券时报记者采访时表示,二十届四中全会公报表明政策具有高度延续性,尤其体现在继续聚焦“高质量发展”、坚持科技自立自强、进一步发展“新质生产力”等方面。从宏观经济角度看,这可能意味着将继续发展供给侧结构性改革和面向出口的行业。公报同时提及“建设强大国内市场,加快构建新发展格局”,延续了中国政府近几个月来对内需的重视。

高盛研究团队11月3日发布研报称,近期的政策信号体现出中国进一步提升先进制造业竞争力,并进一步提振出口的决心和能力。高盛预计,未来几年中国出口量将每年增长5%至6%,从而获得更多全球市场份额并推动整体经济扩张。

对于2025年,高盛将中国实际GDP增速预测上调至5.0%。并且该机构对2026年和2027年中国实际GDP增速的预测大幅高于市场预测。

“在国家创新驱动发展战略指引下,保险资管机构正通过创新金融服务模式,架起长期资金与科技创新的桥梁。”近日,华泰资产管理有限公司(下称“华泰资产”)总经理杨平接受证券时报记者采访时表示。

保险资金作为典型的耐心资本,日益成为科技金融高质量发展的一支重要力量,为科技创新发展带来精准、优质、高效的金融“活水”。

杨平介绍,保险资产管理机构已成为保险资金等长期资金的核心管理人和资本市场的主要投资者之一。作为国内首批成立的保险资产管理公司之一,华泰资产依托保险资金的长期属性与专业能力,构建起支持科技创新的特色服务体系,通过“投资+投行”双轮驱动,积极探索服务科技创新的有效路径。

## 科技金融潜力巨大

杨平表示,保险资金规模稳步增长,发展科技金融潜力巨大。在科技领域投资领域,通过股权投资、创业基金等方式投向科技企业是保险资金开展投资的主要方式之一,目前已覆盖集成电路、生物医药、新能源等战略领域。

同时,近年监管政策支持持续放开,支持保险资金服务科技创新。例如,鼓励保险资金通过QFII、QDII、股权投资联动等方式支持科技企业,上调权益资产配置比例上限,提高投资创业投资基金的集中度比例,引导保险资金加大对国家战略性新兴产业股权投资力度,精准高效服务新质生产力。

不过,保险资金参与科技创新投资仍面临较多难点。杨平分析,主要表现在三个方面:

一是资本约束与风险容忍度尚有矛盾。尽管科技保险风险因子下调,但未上市股权风险因子仍高达0.41,而2024年行业综合偿付能力充足率为199.4%,核心偿付能力充足率为139.1%,部分中小险资因资本紧张难以加码科技投资。

二是退出渠道不畅。目前,国内一级股权投资的退出方式中,IPO退出为绝对主流方式,但当A股IPO周期拉长时,将导致险资难以如期退出;而并购市场发展仍不成熟,缺乏专业化并购基金支持,致使退出不畅。

三是专业能力面临短板。复合型人才存在缺口,针对科技创新领域的估值体系缺失,缺乏标准化估值模型,导致交易双方定价存在较大分歧。

## 系统性布局新兴领域

“保险资金支持科技创新并非简单的资金供给问题,而是需要构建一套与科技创新特性相适应的投资生态体系。”杨平表示,这包括长期耐心的投资理念、专业深入的产业研究、科学有效的风控手段,以及灵活多元的退出机制,只有将这些要素有机结合,才能真正发挥保险资金在支持科技创新中的独特优势,实现经济效益与社会效益的双赢。

据介绍,近年来,华泰资产在优化投资模式方面展开了系列创新探索。

一是尝试改变传统的“风险—收益”匹配框架,在个别、短周期的风险—收益匹配基础上,进一步拓展到整体、长周期的风险—收益匹配。“科技创新本身就是一项高风险经济活动,需要构建容错纠错机制、整体回报思维和短中长周期结合的考核方式,来把握科技创新在整体层面和未来时段的高收益。”杨平说。

二是提升投资能力,充分适应并有效把握科技创新相关行业特定的价值创造模式,包括提升对创新技术、关键核心技术的发现能力,提升对企业发展可持续性及发展潜力的评估能力,强化科技赋能等。

三是利用保险资产管理行业规模大、期限长、门类全的优势,进行合理的分散和对冲配置,建立稳健的保险资金资产配置基本盘,构建支持参与科技创新的收益缓冲垫,缓解保险资金“投早投小”带来风险敞口增加的可能。

杨平介绍,华泰资产通过旗下私募股权平台华泰宝利,充分发挥耐心资本优势,系统性布局集成电路、高端制造、智能汽车等相关领域投资机会,投资了一批科创属性强、行业地位明确的头部稀缺标的,部分投资标的已完成上市并实现可观的投资收益。

## 强化资产获取 夯实产品创投

投行业务是保险资管公司构建新发展格局、支持科技创新的重要业务板块。杨平认为,在投行业务方面,保险资管机构需夯实资产获取能力和产品创投能力,探索支持科技创新的创新路径。

据介绍,在债权计划支持科技创新方面,华泰资产早在2017年就响应国家从“低端制造”到“高端创造”转型的政策导向,设立债权投资计划引入保险资金用于国产民用大飞机的研究、制造与生产等环节。

在股权投资方面,委托投资业务的开拓为华泰资产服务科技创新提供了新工具。华泰资产于2023年11月落地首单间接股权投资托管管理业务,该业务通过投资专业化母基金,推动金融资源投向先进制造产业,已投项目包括医疗健康、光刻设备、激光成像设备、计算机视觉、先进封装、机器人等先进制造和科技创新企业。

杨平表示,展望未来,华泰资产支持科技创新将朝着生态化和专业化方向持续深化。一方面,公司将进一步融入科技金融生态体系,加强与各类主体的协同合作,优化投资管理能力;另一方面将持续深耕投行赛道,打造覆盖科技型企业全生命周期、“股、债、证券化”一体化的金融产品服务能力。

证券时报记者 邓雄鹰

华泰资产杨平:「投资+投行」双轮驱动模式优化助力科技创新

花旗集团中国区总裁、花旗银行(中国)行长张文杰:

## 以全球网络与本土智慧 加固跨境金融护城河



花旗集团中国区总裁、  
花旗银行(中国)行长 张文杰

证券时报记者 李颖超

金秋时节,花旗集团中国区总裁、花旗银行(中国)行长张文杰接受了证券时报记者采访,这也是他履新之后首次接受媒体采访。

这位职业生涯始于本土,在外资银行从业二十载的金融家,今年7月重归花旗,在中国市场开启新章。“这既是一次战略回归,也蕴含着新的思考。”谈及以中国区新掌门身份重返花旗时,张文杰表示。

## 在回归中开启新航程

证券时报记者:您此次以“掌门人”身

份重返花旗中国,个人需完成的核心转变是什么?又该如何定义花旗在中国金融生态中的坐标?

张文杰:虽然我20年前曾在花旗短暂工作,但此后我一直在主流外资银行深耕,让我可以长期从外部观察花旗。我十分欣赏花旗对中国市场的长期承诺、使命和企业文化,这是促使我回归的重要原因之一。

花旗的全球网络始终是核心竞争力——覆盖180多个市场,在90多个国家拥有本地团队,是市场上最全球化的银行之一。如果说个人核心转变,就是既要传承花旗在中国的理念与历史,更要回应市场的变化。

花旗的独特定位在于其无可替代的全球化网络和高度统一的跨境服务能力。花旗不仅服务于跨国公司在华运营,更重要的是助力中资企业出海,以及帮助国际投资者进入中国。

证券时报记者:如何看待中国企业“走出去”与全球资本“引进来”过程中的机遇?

张文杰:这一轮中资企业出海呈现出显著的新特征:早期主要是央企、国企在资源与基建领域出海,如今科技行业(包括电商、金融科技)、先进制造业(电池、电动汽车等)的民营企业成为新生力量。

花旗很早就洞察到这一变化,在东盟、拉美、中东等关键经贸通道提前布局。例如,在东盟主要国家都有花旗驻地机构,我们还将继续加强在非洲等新兴市场的中国企业海外服务处建设,跟随客户走向“全球南方市场”。

同时,伴随国际资本始终对中国市场的关注,作为他们在海外的主要服务银行,花旗通过托管、经纪、融资等服务,帮助他们参与中国的投资机会。另外,花旗也积极协助中国企业进行全球化对接、进军国际市场。过去10年,花旗帮助超过100家中国企业到国际资本市场进行融资,融资规模达1000

亿美元。

## 在复杂市场中构建确定性

证券时报记者:在花旗全球战略聚焦的背景下,中国市场被赋予了怎样的核心使命?未来3到5年,您计划将资源重点投向哪些关键赛道?

张文杰:中国是花旗在美国本土以外的第二大市场,营收在日本、北亚以及澳洲区域排名靠前,增长依然强劲。这让我们能更踏实地制定长期规划。

未来,资源布局将聚焦于三个方面:一是紧跟中国政策方向,特别是在先进制造业、科技现代化、AI与大模型等赛道;二是强化在关键经贸通道的覆盖——包括东盟、拉美、中东地区;三是为客户提供一站式解决方案,让花旗全球产品与服务更灵活地适配本地需求。

证券时报记者:花旗即将举办第二十届中国投资峰会,本届峰会最希望向市场传递什么核心信息?

张文杰:这次峰会是花旗首次以如此规模呈现——集团董事长兼首席执行官范洁恩(Jane Fraser)将携数位执委会成员来华,涵盖国际业务、金融服务部、银行业务部、财富管理等核心业务线负责人。

这传递出一个强烈信号:花旗全球对中国市场的高度重视与坚定承诺。我们希望通过峰会,加深客户交流,促进国际投资者与中国行业领袖、政策制定者的对话,充分体现花旗支持客户在本地和全球发展的决心。

## 穿越周期的领导力与传承

证券时报记者:在“增长”与“风控”的平衡中,花旗中国将如何建立动态平衡?面对中资同行竞争,最应坚守的护城河是什么?

张文杰:我们始终坚持“负责任的增长”,在风险偏好框架内开展业务。这体现在对“正确客户和正确交易”的选择上——更看重与客户的长期合作,服务其全生命周期发展,而非短期单次交易。

面对中资同行,我们持开放心态,实际上双方在很多领域是合作共赢的关系(例如美元清算)。花旗的核心“护城河”仍然是高效统一的跨境金融服务能力——无论是中资企业出海,还是国际资本进来,这都是我们差异化的优势所在。

证券时报记者:作为花旗在华首席代表,您将如何精准扮演“双向桥梁”的角色?

张文杰:关键在于及时充分地沟通。我们需要确保全球和区域决策层能准确了解中国市场的实际情况和变化,这既是管理团队的责任,也是深植在我们业务流程中的要求。

花旗的“全球本地化”模式不是一刀切,而是需要本土与全球的持续对话,确保在统一框架下充分考虑中国市场的特殊性。11月的峰会就是一个很好的例证——全球高管来华,就是为了获得第一手的市场感知。

证券时报记者:2025年,花旗在华步入第123年。您认为支撑花旗中国穿越周期的“百年基因”是什么?又该如何写入属于您这一任的鲜明章节?

张文杰:花旗的“百年基因”,体现在对创新与变化的应对能力,以及深厚的制度建设和流程管理上。同时,我们对本土人才的培养高度重视——从管培生计划到各层级员工的持续培训,构建了强大的人才梯队。

作为在中国本土成长起来的管理者,我希望能在传承花旗核心业务优势的基础上,积极推动团队提升对市场变化的洞察力和响应速度,更好地服务客户在华深耕和出海开拓的需求。

证券时报 中国保险资产管理业协会联合推出  
**银保资管业探路 科技金融**