

赴港上市与回A节奏提速 硬科技成A+H上市主力

证券时报记者 程丹

今年以来,A股与港股双向奔赴的节奏越来越密。一边是A股硬科技、消费制造类龙头集中登陆港交所发行H股,成为港股IPO市场的重要供给之一;另一边是港股AI、机器人、创新药等科创企业加速推进回A申报,制度优势打通了未盈利企业的回归路径。

南开大学金融学教授田利辉表示,“A+H”持续扩容,这种双向流动打破了市场分割,促进了监管规则与信息披露标准深度接轨,定价权的双向传导有助于缩小跨境估值差异,提升中国资产的整体定价效率。这不仅提升了中国资产在全球配置中的权重,更为构建规范、透明、开放、有活力、有韧性的中国特色现代资本市场体系提供了重要实践样本。

今年以来A股赴港上市数量已超去年全年

Wind数据显示,今年以来已有33家A股公司赴港上市,数量已超去年全年,累计募资2322亿港元,占港股IPO募资总额的五成以上。

科技类企业成为港股IPO的主力。年内登陆港股的A股上市公司中,半导体、人工智能、高端制造、硬件设备等硬科技企业数量占比接近半数,募资总额占比超六成。与此同时,新能源、新消费、创新生物医药等新兴赛道企业持续登陆港交所,推

动港股市场结构不断优化。澜起科技、江波龙、兆威机电等细分领域龙头赴港发行上市,既丰富了港股新经济资产的供给,也进一步巩固了香港的国际金融中心地位。相应地,企业也获得了发展机遇。

为何越来越多的A股企业选择港股市场?综合来看,A股公司赴港上市的动机更趋多元化,而非单纯追求融资。香港交易所集团行政总裁陈翊庭认为,许多来港上市的企业,更希望借助香港连接全球资本、客户和合作伙伴的优势,加快拓展海外市场,实现国际化布局。

如可孚医疗董事长张敏表示,香港上市是企业全球化战略的关键一步,依托“A+H”双资本平台,公司将更好整合全球创新、市场与资本资源;赛力斯以“技术+品牌全球化”为战略重点,募集资金主要投向持续高增长的研发项目和海外市场布局。还有部分企业将“A+H”上市作为提升公司治理水平与全球品牌影响力的重要途径,以增强市场认可度。

投资端的结构性变化值得关注。今年以来,港股IPO基石投资规模同比大幅增长,长线资金配置意愿明显提升。瑞银环球资产管理(新加坡)有限公司、阿布达比投资局、未来资产证券有限公司、施罗德集团等国际长线资金出现在港股IPO的基石投资名单中。

“国际投资者愈发青睐中国市场。”瑞银证券全球投资银行部联席主管湛戈指出,一些优质的A股公司此前在全球市场已建立起行业知名度和国际竞争力,因此

来自欧美、中东的国际长线资金在进行投资决策时,也更加积极地参与到这些企业的港股IPO项目中。

港股企业回A进程提速

与A股赴港上市形成呼应的是,港股企业回流A股上市进程持续提速。年内多家港股上市的AI科创、智能装备、创新药企业密集更新A股上市辅导和申报进度,越疆科技、MiniMax、映恩生物等新经济企业冲刺A股科创板、创业板,力勤资源等传统优质企业拿到A股上市注册批文,艾美疫苗有望成为港股回归北交所的第一单案例。

2025年6月,中共中央办公厅、国务院办公厅印发的《关于深入推进深圳综合改革试点深化改革创新扩大开放的意见》提出,允许在香港联合交易所上市的粤港澳大湾区企业,按照政策规定在深交所上市。制度供给为“H回A”打开了通道。

证监会主席吴清近日在香港推出人民币国债期货上市仪式上表示,将一如既往地支持拓展国际布局的境内企业赴港上市,支持优质港股上市公司境内上市,共同提升服务新质生产力发展质效。

相比港股,A股市场交易流动性更为充足,投资者数量更多,能够给予企业更加贴合本土产业价值的估值体系。田利辉指出,“A+H”不仅仅是企业融资的手段,更是一种战略配置,可以完美契合企业“走出去”和“引进来”的需求,两个市场满足多元

融资需求,H股对接国际资本,能够构建对冲单一市场风险的双资本平台,进而推动企业国际化进程。

双向奔赴料持续

市场普遍预期,在当前的政策环境下,“A+H”双平台上市将进入常态化扩容的全新发展阶段。

截至目前,港股IPO排队企业达380家,其中已在A股上市的企业102家,占比近三成。中信证券研究团队认为,港股IPO项目储备充足,发行制度有望进一步优化,将吸引更多优质企业赴港上市,丰富的优质项目储备将为港股IPO热度延续提供坚实基础。

值得注意的是,在两地资本市场对企业质量和信息披露水平的要求持续提升的背景下,企业也需进一步提升公司治理水平。

安永大中华区审计服务市场联席主管合伙人汤哲辉表示,当前两地IPO机遇持续释放,市场筛选已从达标准入升级为长期价值检验。企业要树立治理前置、披露增值、顺势布局的核心思路,应提前夯实治理和合规基础,完善财务与内控体系,加强ESG管理能力建设,提升信息披露质量,为登陆资本市场做好充分准备。同时,企业还应结合自身发展阶段、业务布局与两地资本市场差异化定位,科学规划上市路径、把握合适的窗口期,借助资本市场助力自身实现可持续发展。

央行:存款保险不是商业保险 保费无需储户承担

证券时报记者 孙璐璐

9月9日,2026年金融教育宣传周期间,中国人民银行发布关于存款保险的科普信息。

央行表示,存款保险不是商业保险,是国家以立法形式保障存款人的存款安全的制度保障。存款保险保费由银行交纳,储户不需要承担任何费用。如果发生《存款保险条例》规定的偿付情形,存款保险基金管理机构会在7个工作日内,按照最高偿付限额50万元的要求足额偿付。超出最高偿付限额的部分,依法从投保机构清算财产中受偿。遇到涉及存款和银行的信息,请认准银行网点悬挂的存款保险标识,以官方公告为准,不信谣、不传谣。

存款保险是我国金融业一项基础性制度,与中央银行最后贷款人职能、审慎监管共同构成我国金融安全网的三大支柱。具体来说,中央银行作为“政府的银行”“银行的银行”和最后贷款人,主要通过保障支付、提供流动性支持等,解决银行业的流动性问题。审慎监管主要通过对银行资本、流动性、合规性等日常监管来促进银行稳健运行。而存款保险通过明确法律保障、及时偿付存款等稳定存款人预期、防范挤兑,并通过风险差别费率机制、早期纠正机制和市场化、法治化的风险处置机制防控金融风险。

业内专家表示,我国存款保险制度在设计之初全面考虑了我国实际需要并充分借鉴国际正反两方面经验教训,采取了“风险最小化”模式,以行政法规形式赋予存款保险基金管理机构在风险防范、化解、处置中的必要职能,明确存款保险不能做“付款箱”,实践也充分证明了这一设计的科学性。

<<上接A1版

八月消费与生产价格双双回正 经济显现修复暖意

冯琳表示,这些因素对冲了当月蔬菜价格同比降幅扩大带来的影响,食品价格对CPI影响稳定。

8月PPI同比涨幅在上月短暂回落后再度上行,同比上涨3.8%,环比由降转涨。董莉娟表示,8月PPI环比变动,主要受输入性因素、产业转型升级带动部分行业需求增加,以及部分行业价格季节性回升等因素影响。

具体来看,国际原油及有色金属价格上行带动国内相关行业价格上涨,其中石油开采、精炼石油产品制造、有机化学原料制造价格分别上涨10.4%、4.1%和0.9%,有色金属冶炼和压延加工工业价格上涨0.8%,4个行业合计影响PPI环比上涨约0.31个百分点。

同时,产业发展含“智”量、含“绿”量持续提升。数据显示,电子电路制造价格上涨3.5%,虚拟现实设备制造价格上涨1.9%,服务消费机器人制造价格上涨0.3%;生物质燃料加工、废弃资源综合利用业价格均上涨0.3%。

中国首席经济学家论坛成员虞滨对证券时报记者表示,CPI温和上涨有利于稳定民生,PPI回暖则改善企业盈利,但结构性分化值得关注。后续政策应继续聚焦于畅通经济大循环、提振微观主体收入与盈利预期,不断扩大服务消费潜力,稳定食品价格,同时巩固工业利润改善的可持续性。

展望9月,冯琳判断,CPI同比涨幅有望回升到1.0%左右。原因在于,9月初国际油价处于高位,当月电子产品价格也会延续上行,加之9月食品价格会有一定季节性走高,价格同比降幅趋于收窄。对于宏观经济政策来说,这意味着接下来促消费政策有较大发力空间,特别是物价因素不会成为央行降息的主要掣肘。

多家市场机构判断后续PPI有望再探年内高点。冯琳认为,9月国际输入性因素将继续带动国内PPI上行,而极端天气对建筑施工的影响预计将有所减弱,加之稳增长政策发力,国内钢铁、建材等工业品价格跌幅将有所缓和。因此,预计9月PPI环比将延续小幅上涨,同比涨幅将进一步加快至4.0%左右。

<<上接A1版

“最早我们就是做矿山服务运维,某种意义上是河南某头部矿山采掘及加工企业的一个施工队,2000年前后开始为龙头企业服务,主要承担矿山的爆破、开采、运输等工作。”河南跃新智能机械有限公司有关负责人陈昊(化名)告诉记者,随着行业整体发展,企业本身所能提供的服务也在不断升级迭代:一是针对矿用机械进行无人驾驶、新能源(纯电动、甲醇增程)化升级,解决矿山行业风险高、人才稀缺及污染大的问题;二是研发智慧矿山一体化管理平台,通过充分运用5G通信、物联网、模拟仿真、数据可视化等前沿技术,实现矿山生产运营全流程智能一体化管控。

陈昊对记者表示,这套“技术研发+装备制造+矿服运营”的业务模式,提供从规划设计、建设实施到运维管理的全生命周期服务。它之所以能向海外输出,一方面是因为诸如甲醇新能源矿山无人驾驶的规模化商用,已在国内多个项目上验证有效,为矿山新能源化转型提供了新路径;另一方面,则是因为海外矿山对于无人化和新能源化的需求突出。

“我们在刚果(金)的项目已经完成境外公司的注册和认证,目前正在办理境外资质,预计年底完成,之后就将以矿山运维服务整体打包的形式进入海外市场。”陈昊指出,刚果(金)等海外市场对无人化、新能源化的需求非常迫切,在这个细分赛道上,中国企业已经走在了前列,“这两年,东南亚、中亚、南非等地的客商都在了解中国的矿山解决方案”。

海外市场有需求、国内企业有方案,现在缺的就是彼此间的沟通对接。服贸会开展第一天,陈昊告诉记者,直接前来咨询的外商并不多,但已有中介机构 and 咨询公司前来深度对接了解,“他们手上有客户需要我们的解决方案”。

对于未来市场的开拓,陈昊抱持开放态度:“我们还在(出海)初期,无论是通过中介对接项目,还是直接对接海外项目,我们都愿意多走走、多尝试,两条腿走路,这样才知道哪个路径最高效。”

聚焦2026年中国国际服务贸易交易会

共赴服务贸易新机遇 多国嘉宾欢迎中国企业投资兴业

证券时报记者 郭博昊 贺觉渊

金秋时节,首钢园里工业遗存与现代服务场景交相辉映,2026年中国国际服务贸易交易会(以下简称“服贸会”)全球服务贸易峰会在北京举行。作为“十五五”开局之年全球服务贸易领域的首场国家级盛会,本届服贸会秉持“全球服务,互惠共享”理念,吸引近70个国家和地区的政要、国际组织负责人及企业代表齐聚一堂。峰会上,多国嘉宾主动释放对华合作强烈信号,纷纷表达欢迎中国企业投资兴业、深化服务贸易对接的真诚意愿。

“随着世界转向自动化和数字创新,本届服贸会凸显了服务在全球增长中日益重要的地位。”津巴布韦共和国副总统康斯坦丁诺·奇温加表示,全球需求正从实物商品加速转向数字化、清洁化、智能化服务,服贸会为津巴布韦识别贸易机遇,建设出口能力,并在技术、金融、旅游、教育和医疗保健等领域吸引可靠合作伙伴提供了宝贵契机。

奇温加介绍,依托南部非洲战略区位优势、高素质劳动力和丰富自然文旅资源,津巴布韦正推动服务业多元化发展,重点在医疗基建升级、矿产专业服务、能源电网改造、金融服务生态四大领域敞开投资大门。“现在正是时候,机会就在眼前,津巴布韦已准备好与各位携手合作。”奇温加重申中津长期伙伴关系,期待以技术转让、技能培养、物流拓展助力本国经济转型。

“我们来到这里,只带着一个非常简单的信息:保加利亚欢迎中国投资。”保加利亚副总理普列夫的开场表述直白而诚挚。他表示,对于希望拓展欧洲布局的中国企业,保加利亚地处欧亚十字路口,欧盟成员国身份可直达4.5亿消费者的欧洲共同市场,同时拥有高素质劳动力、雄厚工程能力和成熟产业生态,“不仅仅是一个市场,而是欧洲的制造、物流和投资平台”。

普列夫重点推介汽车产业合作,该国汽车工业贡献超10%的GDP,正面向电动出行、汽车电子、先进制造等领域吸引投资。“中国企业在其中许多领域拥有全球领先的技术。”他向中国企业家发出邀请,“不要只把保加利亚看作一个市场。请把保加利亚看作你们的欧洲产业基地,你们的伙伴、你们的朋友,以及你们的增长平台”,并承诺政府将持续改善营商环境,为

合作保驾护航。

中国既是这一轮服务贸易扩张的重要贡献者,也是众多国家和地区的合作对象。自2012年创办以来,服贸会已累计吸引近200个国家和地区的展商参展,促成6000多个合作项目签约。北京作为服贸会举办地,2025年服务业增加值达4.5万亿元,占地区生产总值的比重为86%。

中国能为其他国家带来什么?渣打集团国际业务总裁洪不正的答案是基础设施能力和数字能力。他指出,中国在基础设施规划、建设、融资和运营方面积累的专长,可以为其他国家的发展作出重要贡献;中国在金融科技、人工智能、支付科技和数字平台领域的能力一旦被分享,有助于提升其他国家的生产率、创新活力和普惠金融发展水平。

一声声真诚邀约,一份份务实需求,折射出全球市场对中国服务贸易能力的高度认可。当前中国服务贸易稳中有进,知识密集型服务出口占比持续提升,在数字解决方案、工程建设、跨境金融等领域积累了丰富经验,与各国发展需求高度契合。作为全球服务贸易对接的重要桥梁,服贸会正推动更多合作从意向走向落地。

喀麦隆小伙儿威尔逊的小心愿:

要把这套中国模式带回家!

证券时报记者 郭博昊

在服贸会环境与能源服务专题展区,记者在一台换电柜前停下脚步。负责讲解的年轻人叫威尔逊(Wilson),来自喀麦隆,已在北京理工大学求学7年,如今是北京全来电科技的技术骨干,法语、英语、中文切换自如。

他没讲太多设备参数,而是讲起了肯尼亚的项目故事。威尔逊说,当地人一次性买下一辆电动摩托和一块电池,是一笔难以承受的开支。于是企业换了个思路:车和电池可以租,可以分期购买;充电、换电、维修、运营培训也一并带了过去。这套模式实现了从“卖一辆车”到“提供一套可持续运营解决方案”的转变。

“对不少肯尼亚人来说,车不只是代步工具,更是载客送货、养活一家人的‘生产工具’。”威尔逊说。



服贸会正推动更多合作从意向走向落地。 贺觉渊/摄

在服贸会的展馆里,威尔逊的故事是中国服务出海宏大叙事里的一枚微小切片,这里面藏着中国服务贸易升级的鲜活密码。我们早已走过“把产品卖出去就完事”阶段,从卖设备到卖方案,从输出产品到输出运营能力、商业模式,甚至一整套可持续的产业生态,“服务出海”四个字正变得越来越具体、越来越有烟火气。

本届服贸会首设“出海服务企业展区”,60余家服务机构串起了企业出海的全链条:从合规风控、财税审计,到人力资源、跨境营销,甚至海外招聘、签证办理都能一站式解决,中国企业出海不再是单打独斗,身后跟着一整套成熟的服务生态。

在教育展区,职业教育“随企出海”,北京工业职业技术学院跟随制造业企业,在赞比亚建起职业技术学院,把中国的课程标准、实训体系植入当地,既为当地培养本土技术人

才,也为企业的长期发展注入人才资源。

数据是转型最直观的注脚。商务部数据显示,今年前7个月,我国服务出口增长17.1%。数字背后,是中国出海竞争力的深层迭代——过去靠成本和产能打开市场,现在靠方案和服务扎根当地。

威尔逊说,他的梦想是把这套模式带回喀麦隆,让家乡的人也能用上便宜又安全的新能源。从他的话语中,记者听出了一份乡愁和眷恋。中国服务出海最珍贵的底色,从来不是展区里炫酷的展品,而是它真正融入他乡的日常、托举起普通人的生活。以服务为桥,以共生为底,这才是中国服务走向全球的长久生命力。

记者手记