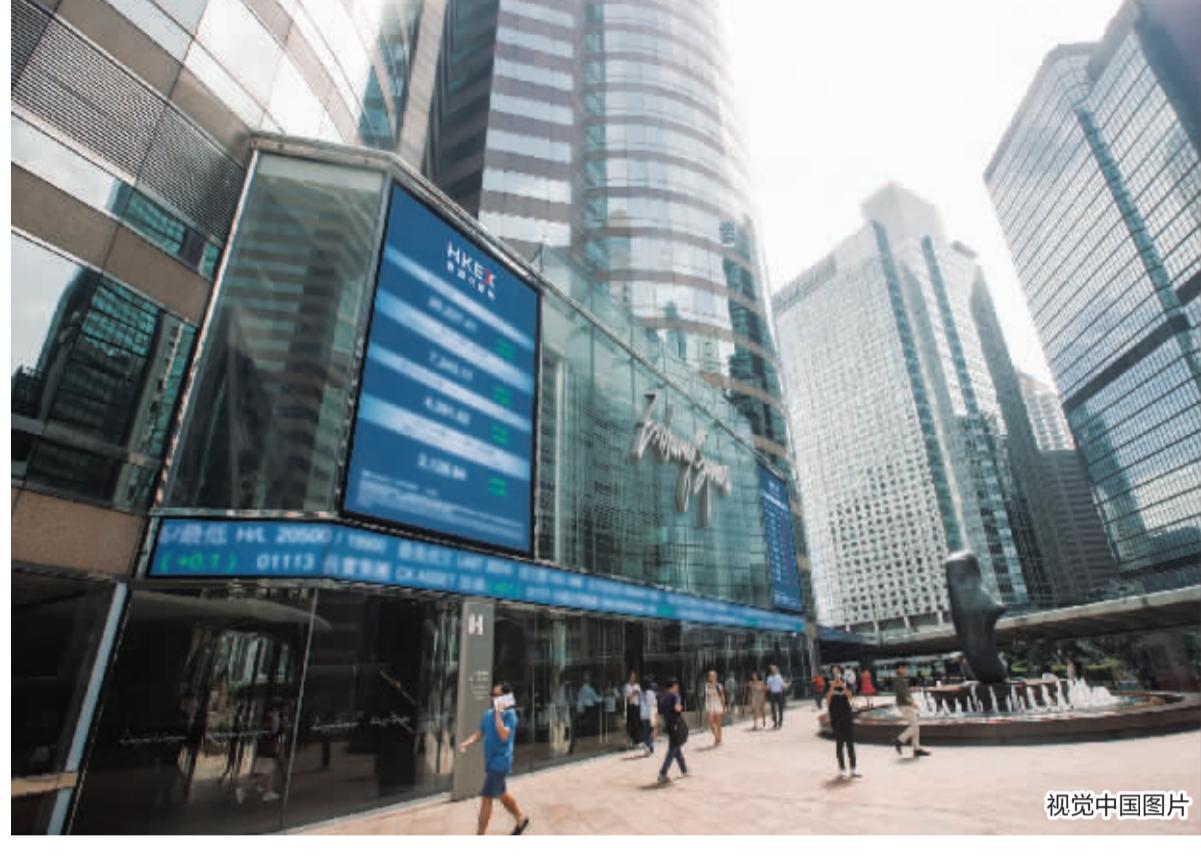


269家公司递表港交所 赴港IPO潮创纪录

Wind数据显示,截至2025年10月13日,今年以来共有269家公司向港交所递交IPO招股材料,创历史新高。从月度数据看,2025年6月是年内递表数量最多的月份,达到65家。其次是9月份,达到60家。从行业分布看,2025年以来递表的公司中,信息技术、医疗保健、工业、可选消费、材料、日常消费占比较高。2025年以来,83家A股上市公司向港交所递交上市申请,超过过去10年总和。

●本报记者 董添



视觉中国图片

年度递表数量创历史新高

2015年至2024年,各年向港交所递交招股说明书的公司数量分别是:50家、9家、172家、169家、149家、97家、130家、75家、68家、83家。

分月份看,2025年6月是今年以来递表数量最多的月份,达到65家。其次是9月份,达到60家。1月至10月各月递表港交所的公司数量分别为:27家、13家、5家、30家、31家、65家、8家、26家、60家和4家。

不少A股上市公司在发布筹划公告后不久,就递交了招股说明书。

举例来看,阳光电源8月25日晚间披露关于筹划发行H股股票并在香港联合交易所有限公司上市的提

A股公司递表数量激增

从A股上市公司递表情况看,2025年以来,83家A股上市公司向港交所递交上市申请,这一数字已超过过去10年的总和。2015年至2024年,各年向港交所递交招股说明书的A股上市公司数量分别是:8家、3家、0家、8家、3家、5家、5家、1家、3家和4家。

不少A股上市公司在发布筹划公告后不久,就递交了招股说明书。

举例来看,阳光电源8月25日晚间披露关于筹划发行H股股票并在香港联合交易所有限公司上市的提

示公告。公告显示,为深化公司全球化战略布局,提升公司国际化品牌形象,打造公司多元化融资渠道,进一步提升公司核心竞争力,公司拟发行境外上市外资股(H股)股票并申请在香港联交所主板挂牌上市。公司

将充分考虑现有股东的利益和境内外资本市场的具体情况,在股东大会决议有效期内选择适当的时机和发行窗口完成本次发行并上市。此外,阳光电源于8月25日召开第五届董事会第十八次会议,审议通过了《关于聘请公司发行H股股票并在香港联合交

易所有限公司上市审计机构的议案》,同意公司聘请容诚(香港)会计师事务所有限公司为本次发行并上市的审计机构。10月5日,阳光电源正式向港交所递交招股说明书。

Wind数据显示,今年以来,共有11家A股上市公司成功登陆港交所,实现“A+H”模式。其中,8家公司是年内递表的A股公司。

以天岳先进为例,公司于2月24日向港交所递交上市申请,于7月30日披露聆讯后的招股说明书,此后于8月20日正式登陆港交所。

上市热潮有望延续

工信部信息通信经济专家委员会委员盘和林对中国证券报记者表示:“对于赴港上市来说,公司只要满足上市条件,一般都可以上市,很多IPO不成功不是因为财务等硬件问题,而是公司找不到足够的投资人。今年以来,港股市场活跃度增加,赴港上市的积极性显著提高。”

中国企业资本联盟副理事长柏文喜对中国证券报记者表示,2025年出现“赴港上市潮”是政策、市场与企业需求三方共振的结果,短期

看热度仍有延续基础,但中长期节奏会随估值、流动性与监管环境变化而波动。在政策鼓励、制度便利化与全球化需求三重驱动下,本轮赴港上市潮“有基本面也有情绪面”,2025全年及2026上半年预计维持高节奏。但伴随估值修复到位、美元利率走向不确定以及A股融资环境可能的再平衡,预计2026年下半年港股递表数量或有所回落。对企业而言,能否抓住当前窗口,充分利用港股市场所提供的融资、国际化与估值重估机遇,将成为未来两年资本

市场竞争的关键。中央财经大学副教授刘春生对中国证券报记者表示,2025年赴港上市井喷,核心是政策(证监会支持、港交所优化审批)、市场(港股估值修复、资金回流)、企业需求(全球化融资与品牌建设)及机构(基石投资者踊跃)共同推动。未来该趋势有望延续,理由是港交所将持续优化制度、港股估值仍有空间及企业出海需求增长。但需警惕全球经济、地缘政治及港股波动等不确定性。

氯化钾价格上升带动盈利增长 盐湖股份前三季净利预增超37%

●本报记者 刘杨

10月13日晚间,盐湖股份公告称,公司预计2025年前三季度归属于上市公司股东的净利润为43.00亿元—47.00亿元,比上年同期增长36.89%—49.62%。其中,第三季度归属于上市公司股东的净利润为18亿元—22亿元,比上年同期增长93.77%—136.83%。报告期内,氯化钾价格较上年同期上升,带动盈利增长;碳酸锂市场价格下行,但公司整体业绩仍实现同比增长。

进一步提升公司锂盐产能规模

在解释业绩变动原因时,盐湖股份表示,报告期内,氯化钾产量约326.62万吨,销量约286.09万吨;碳酸锂产量约3.16万吨,销量约3.15万吨。氯化钾价格较上年同期有所上升,带动该业务板块盈利增长;碳酸锂市场价格出现下行调整,但综合来看,公司整体业绩较上年同期实现增长。

盐湖股份在最新披露的投资者关系活动记录表中称,公司未来降本增效的具体路径:一是保障资源供应,保证生产所需卤水资源产品稳定供给;二是强化要素保障,做好水、电、气、运、矿、地等生产要素保障,合理安排生产计划,优化生产流程;三是推动生产提效,加大设备管理力



视觉中国图片

是盐湖股份融入中国五矿体系与中国盐湖的启航之年,更是承载新使命、书写新辉煌的关键一年。

公司将深度对接控股股东中国盐湖“三步走”发展战略,以前瞻性国际视野,锚定世界一流企业目标,持续优化盐湖全产业链布局。通过强化资源整合与协同效应,推动产业集中度和核心竞争力双提升,构建具有全球影响力的盐湖产业集群。

同时,公司将聚焦优质资源项目开发,加速钾、锂等战略性资源产业规模扩张,进一步筑牢可持续发展根基。依托中国五矿全产业链一体化运营优势,特别是强大的科技创新能力,公司将全面推进盐湖产业转型升级。并充分发挥盐湖产业作为国家粮食安全“压舱石”、新能源产业“稳定器”、高端轻金属材料“生力军”的战略作用,在保障国家战略资源安全、推动经济社会绿色低碳发展方面展现更大担当作为。

据介绍,中国盐湖集团的“三步走”发展战略为:到2025年内完成整合优化,具备世界一流盐湖产业集群的雏形;到2030年形成1000万吨/年钾肥、20万吨/年锂盐、3万吨以上/年镁及镁基材料产能;到2035年初步构建以盐湖为核心的锂电全生命周期产业链、绿色氢能循环利用产业、高端镁基材料产业、新型储能产业,成为中国最大、世界一流的盐湖产业集群。

锁定世界一流盐湖产业集群

9月29日,盐湖股份董秘李舜在半年度业绩说明会上表示,2025年,盐湖股份将

纵深推进数字化智能化国际化 圆通速递构筑快递物流生态体系

●本报记者 宋维东

圆通速递相关负责人日前在接受中国证券报记者采访时表示,近年来,圆通速递以快递服务为核心,全面提升数字化、智能化、国际化能力,提供国内国际快递、仓配一体、商贸、航空货运及供应链等综合服务,取得了跨越式发展成果,行业影响力与日俱增。下一步,公司将坚定深耕快递主业,纵深推进数字化、智能化、国际化战略实施,秉持“快递+”模式,以快递服务为核心,积极探索多元化战略布局,加快构筑快递物流生态体系,提供更多差异化产品与服务,推动自身及行业高质量发展。

“数字蝶变”加速“业务蝶变”

机器视觉技术的应用,推动质控管理上了新台阶;通过边缘计算技术进行视频解析,让异常情况无处遁形;运用数字孪生技术描绘现场运行状况,显著提升操作标准化水平;应用DeepSeek大模型打造智能仲裁系统,精准判责;智慧路由实时优化线路和车辆调度,全面提升物流效率……

眼下,数字化、智能化战略正在重塑快递龙头圆通速递,让这家行业头部企业在智慧转型中茁壮成长,在深度嵌入产业链上下游中实现新发展。

“我们按照数字化、移动化、实时化、可视化原则,深入推进一系列前沿技术垂直运用,围绕核心业务打造核心AI能力,实现人工智能技术与业务场景深度融合,全面推动数字化转型升级,纵深赋能提质降本增效,各项业务、各个环节都在变化,传统的‘送快递’业务有了一个新模样。”该负责人说。

经营管理方面,圆通速递聚焦高频业务流程和应用场景,加速深化人工智能定制化场景部署和应用落地,推动智多星(“YTO-GPT”)等智能体全网应用,智能化调取和分析各项经营管理数据,持续提升全网管理决策效率。

干线路由方面,通过智能调度系统精准匹配运能资源,提高运输效率;逐步优化智慧路由系统,基于历史订单量、成本等要素实时、动态计算路由调整方案,完善加盟网络路网规划,推动运输成本进一步降低,效益不断显现。今年上半年,公司单票运输成本为0.37元,较2021年下降0.13元,降幅达26%。

末端揽派方面,圆通速递推出“快递员AI助手”,协助快递员高效处理揽派任务,持续推广智能派件系统应用,智能规划揽派路由,结合语音识别、图像识别等技术及客户画像标签,优化揽派消息推送,满足客户差异化服务需求。据测算,“快递员AI助手”可为每位快递员每天节省30至60分钟工作时间。

客户服务方面,全面升级客服接待、处理及仲裁等各环节智能化水平,通过全面推广智能仲裁应用,提高AI智能判责占比,实现各业务场景精准判责,持续加大快速理赔推广力度,拓宽快速理赔应用场景,提升理赔时效。截至今年6月底,公司重复进线率同比降幅达16%,客户服务质量和稳定性稳步提升。此外,迭代升级“客户管家”系统模块,推出并升级ERP系统,为客户提供多平台多店铺统一管理,助力客户实现售后集中处理、专业化库存管理等,提供客户服务一站式系统解决方案,增强客户黏性。

一系列数字化、智能化升级举措的落地,让圆通速递服务能力显著提升。今年上半年,公司全程时长较去年同期下降8.58%,快件遗失率同比下降超59%,虚假签收率同比下降超21%,重复进线率同比降幅达16%,服务质效进一步夯实,客户认可度不断提升,市场地位得到有力巩固。

打造快递业出海标杆

今年5月,圆通速递澳大利亚墨尔



圆通速递集运中心

本第二座城市处理中心投运,日最高处理峰值达10万件。6月,圆通速递旗下圆通国际与小米集团达成跨境供应链服务合作,为小米电子零部件出口南亚市场提供一站式全链路物流供应链服务。9月,圆通国际在哈萨克斯坦建设圆通中亚总部枢纽及配套物流基础设施,推进构建“1+7”全球物流网络,打造中国物流生产加工制造商协同产业园,为跨国企业提供集货发运、仓储保税、清关转运等物流服务……今年以来,圆通速递国际化发展动作频频,出海步伐进一步加快。

圆通速递稳步拓展新兴市场、完善海外枢纽和末端网络布局的实践,正是我国快递企业积极出海闯市场的缩影。

当前,国际物流网络的拓展,有力促进了全球贸易互联互通。随着全球化进程加速推进,国际物流网络正以前所未有的速度拓展。

截至今年6月底,圆通速递已累计开通150多条货运航线,自有航空机队数量达13架。日益壮大的机队与不断加密的航线,有力支撑了圆通速递国际化战略实施,提供更完善的差异化产品和服务。

“圆通速递打造了包括国际快递、国际供应链、国际货运等八大产品,加强客户互联互通,拓展产业链、企业客户等多渠道客户群体,稳步构建‘仓干线配关’一体化的国际供应链物流服务能力。”上述负责人说。

近年来,公司持续开拓布局中东、东欧、非洲等区域,探索新兴市场快递网络落地和布局方案,搭建本地配送能力;不断开拓服装、汽车、半导体、电子产品等多领域的供应链物流产品,因地施策助力货运、供应链业务协同发展,进一步增强客户黏性。

此外,逐步完善自建、合作、联盟的分层口岸关务体系,在北京、上海、东京、纽约、洛杉矶、布达佩斯、圣保罗、迪拜、悉尼等海内外口岸完成关务能力建设,关务能力持续提升;积极推进数字化赋能国际业务发展,打造国内国际一体化中台,提高国际业务智能化运营及管理水平。

上述负责人表示,未来,圆通速递将深入实施国际化战略,不断优化国际产品体系,打造全球物流网络,提供高质量、全链路物流解决方案。

聚焦高质量发展

年快递业务量从2021年的165.43亿件增至2024年的265.73亿件;营收从2021年的451.55亿元增至2024年的690.33亿元。2025年上半年,快递业务量达148.63亿件,同比增长21.79%;实现营收358.83亿元,同比增长10.19%。

截至2025年6月底,快递服务网络覆盖全国31个省、自治区和直辖市,地级以上城市基本实现全覆盖,县级以上城市覆盖率达99.93%;在全国范围拥有自营枢纽转运中心75个,布局自动化分拣设备345套;全网干线运输车辆近3000辆……

这是圆通速递“十四五”时期发展成绩单,全面生动地展现了强劲的经营韧性,让公司始终处于快递行业头部位置。

近几年,我国快递行业整体监管与政策体系不断完善,业务规模屡创新高,服务网络向纵深拓展,智能转型与绿色发展成效显著,从快速增长转向高质量发展新阶段。

“面对行业发展新形势、新要求,我们将从时效、履约质量、客户服务、精准营销等方面持续发力,积极打造‘品质圆通、科技圆通、绿色圆通、德善圆通’,进一步提高运营效率和服务质量,改善客户体验,不断增强品牌溢价能力,推动企业经营与社会发展共生共赢,用高质量发展实现更大价值。”该负责人说。