

2025年A股上市公司总市值近109万亿元

光模块、芯片等硬科技产业市值占比进一步提升

记者 张雷

1月28日,中国上市公司协会(下称“中上协”)发布2025年12月统计月报(下称“月报”)。月报显示:截至2025年12月31日,境内上市公司总数达5477家,较上年末稳步增长;总市值合计108.86万亿元,市场规模持续扩大。其中,制造业上市公司达3743家,占总数的68.33%,市值占比56.90%,凸显其在中国资本市场中的支柱地位。

根据月报,2025年全年,境内上市公司总市值从年初的83.90万亿元提升至108.86万亿元,增长势头稳健。其中,光模块、芯片等硬

科技产业市值占比进一步提升,中际旭创、寒武纪跻身民营控股上市公司市值前十,年内市值增幅超100%。2025年,万亿元以上市值公司新增1家,千亿元以上市值公司新增44家,百亿元以上市值公司新增427家,20亿元以下市值公司减少379家。2025年末,上市公司市值中位数为65.08亿元,同比提升近30%。

分行业看,制造业在上市公司数量和市值上均居首位,其中“电气、电子及通信设备”“专用、通用及交通运输设备”“石油、化学、生物医药”三个次类行业市值占比均超15%。“信息技术服务业”和“金融业”市

值也表现突出,分别占比6.32%和16.56%,反映科技创新与金融服务对资本市场的重要支撑。

上市公司区域分布呈现较强的集聚效应。江苏、浙江、北京、广东、上海位列公司数量前五,合计占比过半。其中:江苏上市公司722家,总市值超8.84万亿元;浙江上市公司606家,总市值约7.51万亿元;北京481家,总市值接近24万亿元。江苏、浙江、广东2025年新增上市公司家数位列全国前三,分别为25家、12家和12家。

2025年全年共有116家公司上市,31家公司退市,市场“入口”和“出口”机制运

行顺畅。12月当月新增上市公司18家,其中科创板7家、创业板5家、北交所3家,资本市场服务科技创新和中小企业的功能持续增强。

2025年,全市场首次公开发行(IPO)募资总额1341.41亿元,其中科创板、创业板合计募资占比显著。12月当月IPO募资314.11亿元,主要为制造业和科学研究类企业。

2025年,A+H股公司新增20家,百余家境内公司赴港、赴美上市。截至2025年末,境外主要市场中国概念上市公司共计1863家,较上年增加105家。腾讯控股、阿里巴巴、宁德时代等企业在全球市场中市值位居前列,展现中国企业国际竞争力。

上海首批外资独资保险资管机构开业

记者 陈佳怡

1月28日,友邦保险资产管理有限公司、荷兰全保险资产管理有限公司两家新设外资独资保险资管机构在沪举行集体开业仪式。作为上海首批开业的外资独资保险资管机构,两家机构的集体开业,是上海全面推进金融高水平对外开放的集中展现,也是上海国际金融中心建设进程中的重要里程碑。

开业仪式上,友邦保险集团首席投资总监康礼贤(Mark Konyon)表示,友邦与上海渊源深厚,1919年起源于上海,1992年作为改革开放后首批获准经营个人人寿保险业务的外资保险公司回归上海,2020年成立中国首家外商独资寿险公司,如今再次选择上海作为友邦保险资管的所在地,是友邦“立足中国,服务中国”长期承诺的又一次坚定践行。

荷兰全集团表示,自2003年进入中国市场以来,集团始终将中国视为具有战略意义的重要成长型市场。此次荷兰全保险资管机构的正式开业,不仅意味着一张崭新的外资独资保险资管牌照,更将成为连接荷兰全集团全球经验与中国机遇的战略支点。未来,荷兰全保险资管将充分发挥在全球资产配置、风险管理等方面的专业优势,为中国机构投资者提供多元化、国际化的资产管理服务。

回溯来看,2025年6月,金融监管总局批准上述两家保险资管公司筹建;同年12月底,上海金融监管局批复同意两家公司开业。在国家金融监管部门的大力支持下,两家机构在短短6个月完成各项筹备工作顺利开业,进一步向世界展示了中国对外开放的决心,也坚定了外资长期深耕中国、可持续投资的信心。

(上接1版)

新兴支柱产业培育文件呼之欲出

记者了解到,国务院国资委正在研究起草关于推动中央企业培育新兴支柱产业的工作文件,引导中央企业实现从重大项目投资、领军企业培育、关键领域突破,到国有经济整体布局优化的跨越式发展。“在资本与投资机制上,我们有望看到突破性的创新。”中国企业改革与发展研究会研究员周丽莎对上海证券报记者表示,为了匹配新兴产业,尤其是前沿科技领域的长周期、高风险特性,文件可能会推动建立“战略性投资”特殊考核机制。这意味着,对于经过认定的关键领域长期投资,在央企负责人的经营业绩考核中,部分投入可能被允许“单列”或享有更长的考核周期,从而从根本上解决长期战略与短期财务绩效之间的矛盾。

中国企业联合会特约高级研究员刘兴国预计,为推动央企加快布局战略性新兴产业,国务院国资委有望从并购重组、主营业务管理、资产证券化等方面出台新的政策举措。他预计,后续有望通过组建产业协同创新联合体、组建产业关键共性技术创新中心、建设新技术应用示范场景等方式,进一步加强对技术创新的支持。

关于中央企业的战略性新兴产业发展,国务院国资委科技创新局局长张剑龙表示,要突出“梯次培育、分类施策”的新思路,对前瞻类、引领类、成长类、优势类产业,差异化明确核心任务和实施路径,形成结构合理、衔接有力、韧性十足的新兴产业生态。突出“体系赋能、协同发力”的新机制,开展产业科技创新、优质主体培育、重大项目落地、应用场景建设、产融协同深化等重点工作,更大范围更高层次推动中央企业带动产业链上下游、创新链各环节融通发展。

开年以来近百家公司冲刺港股IPO

(上接1版)

上述A股公司普遍在公告中表示,赴港上市是为了推动公司全球化战略深入实施、拓宽融资渠道、加速发展海外业务。在出海趋势下,港股市场成为企业连接国际市场的主要平台。

德勤中国资本市场服务部香港上市业务全国主管合伙人谢明辉对上海证券报记者表示:“A股公司集中申请赴港上市的现象从2024年第四季度就已经开始,并延续至今,这是政策机遇、市场周期与企业出海全球化战略形成‘三重共振’的结果。当然,企业内生的发展需求才是最根本的驱动力,A股公司通过赴港上市可以构建双融资平台,直接服务于企业的全球化运营战略,提升综合竞争实力。”

总体而言,高盛集团首席执行官苏德曼(David Solomon)公开表示,展望2026年,港股IPO市场有望迎来强劲复苏,并将成为“非常好的年份”。高盛方面认为,若宏观环境保持相对稳定,市场流动性持续改善,香港2026年在IPO数量和融资规模方面均有望实现明显回升。

值得注意的是,港股IPO热潮涌动之下,业务量的激增也导致“赶工”现象频频出现。部分内地企业为启动境内的监管审批流程,出现了向港交所提交不完整的“占位”申请,上市申请材料质量低劣且审查不足,保荐人对监管问询反馈滞后且不到位、发售流程执行混乱等问题,引起了市场关注。

港交所集团行政总裁陈湖庭在瑞士达沃斯世界经济论坛期间接受媒体采访时表示,近期港股IPO出现质量不佳的原因,是IPO数量突然上升带来的兴奋情绪,导致资源与协作面临压力。IPO质量绝对“不能妥协”,这是维护市场信心的基础,须确保每宗上市申请的质量及尽职调查到位。近期已就部分质量欠佳的IPO申请发出的警示,是在提醒专业人士速度必须与质量并行。

一线调研看变化

从航空钛合金到田间产业链 金融助力现代化产业体系建设“陕西样本”

记者 范子萌

关中西部,宛如三秦大地跃动的脉搏,一面激荡着西部创新高地的澎湃浪潮,一面浸润着乡村振兴的盎然诗意。

在这片土地上,金融服务实体经济时常面临几种考验:科技型企业“看不懂”、农业产业“风险高”、产业链需求“匹配难”。

如何破解困局,从而为现代化产业体系建设提供坚实金融支撑?上海证券报记者近日在陕西省西安、咸阳、渭南等地调研时发现,银行已然探索出金融服务的可行路径,金融活水既能为大国重器注入强劲动力,也能悄然浸润乡村沃土。

既“雪中送炭”又“锦上添花”: 金融机构全周期为科技型企业赋能

熔炼、锻造、轧制、精整、检测、再生料处理——这是一条航空级钛合金生产线的全流程。

走进陕西天成航空材料股份有限公司(下称“天成航材”)的生产车间,经过锤炼的钛合金棒材、丝材整装待发,即将“上天入海”,成为飞机骨架、航空紧固件、发动机叶片等重要部件。

然而,几年前,这里还是另一番景象。2022年,天成航材的航空级钛合金材料项目出现明显资金缺口,公司接洽了多家金融机构,却屡屡碰壁。

“科技型企业,又是制造业,确实‘烧钱’。”回顾发展历程,天成航材财务总监赵墨雨对记者感慨,关键时刻,农业银行提供了2亿元授信,审批仅用时两周,且利率是当时最低水平,保障了项目如期实施。

如今,天成航材已成长为国家级专精特新“小巨人”企业、陕西省钛及钛合金产业链“链主”企业。2025年,公司实现产值近16亿元。

记者了解到,钛产业链是陕西特色优势产业链,基于天成航材在产业链中上游的稳固地位,农业银行果断介入,及时提供金融支持。

公司持续发展,金融服务也一路随行。在得知天成航材有股权融资需求后,“陕西千帆启航壹号基金”向其增资入股。该基金由农业银行陕西省分行与陕西省、西安市政府引导基金合作设立,是农业银行首只硬科技科创投资基金。目前,该基金累计投资项目12个,金额超7亿元,打破了农银集团内科创基金多项纪录。

“企业处于不同发展阶段,金融需求也各异。”赵墨雨表示,科技型企业在成长



陕西天成航空材料股份有限公司钛合金棒材生产线

过程中,尤其需要金融“雪中送炭”,而随着企业壮大,更需要金融全方位综合服务“锦上添花”。

“一桶油、一块肉、一道菜”: 金融润泽农业产业链

“上天下海”的大国重器固然需要金融助力护航,“田间地头”的农户和企业同样渴求金融活水的悉心灌溉。

“农业产业周期长,资金占用量大,受自然条件影响显著。”石羊农业集团股份有限公司(下称“石羊集团”)总裁助理傅巧艳表示,“对于产业链条长、分支机构多的企业而言,金融需求更为复杂。保障供应链关键节点的资金支持,是发展的重中之重。”

作为农业产业化国家重点龙头企业,石羊集团的全产业链布局覆盖油菜籽种植、种猪繁育、饲料生产、食用油加工、肉制品销售等多个领域。傅巧艳坦言,传统融资模式在效率与额度上,往往难以匹配集团产业链的实际需求。

金融产品适时创新,与产业链共振发展。农业银行陕西省分行围绕石羊集团“一桶油、一块肉、一道菜”产业布局,针对源头采购大户,量身打造“石羊农科·订单贷”专项产品,支持生猪、蛋鸡等养殖大户采购饲料,单户贷款金额最高可达300万元。针对下游养殖户,该行通过“惠农e贷”特色产

品进行支持,2025年以来累计投放贷款3769万元,进一步增强供应链的稳定性、协同性。针对上下游链中企业,该行因企施策为30多家企业提供融资支持。

“金融活水在产业链流动顺畅的时候,各环节响应速度明显更快;流动受阻的时候,整条链的运转也会放缓。”傅巧艳深切体会到,金融与产业链的深度融合,进一步激发了链上主体的发展活力。

“单个农户生产经营的抗风险能力较弱,纳入产业链以后能够更快、更便捷地获得信贷资金。”农业银行陕西省分行乡村振兴金融部副总经理牛光辉说,将农户嵌入产业链,既能够稳定“链上”龙头企业的金融支持,也能更好地将金融活水输送至农户。

破题之道: 银政协同、科技赋能、精准施策

陕西省既是科技大省,也是农业大省。如何在城市和乡村之间合理配置金融资源,推动创新链、产业链、资金链深度融合,农业银行陕西省分行提供了实践样本。

在科技金融领域,深化银政合作是关键路径。记者了解到,农业银行陕西省分行与陕西省、西安市政府引导基金合作设立“陕西千帆启航壹号基金”。该基金是农业银行首只硬科技科创投资基金,总规模10亿元,通过政策性资金与市场化资本的协同发力,

为科技型企业提供精准资金支持,有效助推其技术研发与产业化发展进程。

“科技型企业涵盖行业门类繁多,若客户经理不熟悉行业特性,容易因规避风险而惜贷。”农业银行陕西省分行公司业务部资深专员郝永民表示,农业银行为此开发专属数据模型,专门配备既懂金融又懂技术的专业复合型服务团队。针对企业初创、成长、成熟等不同阶段,为企业精准“画像”,让客户经理能够“看懂”企业专利价值、创新能力和成长潜力,从而加大对科技型企业的扶持力度。

“科技金融不能‘一招鲜吃遍天’。”郝永民表示,农业银行既有关注初期科技型企业的“科技e贷”,也有服务成长期中小科技型企业的“火炬创新积分贷”,还有支持成熟期科技型企业的“专精特新小巨人贷”。此外,针对科技型企业发展初期资产负债率高、抵押品不足等痛点,通过贷投联动等方式延伸服务,助力科技创新跑出“加速度”。

而在农业领域,据农业银行陕西省分行副行长郭一芳介绍,围绕陕西省内8条重点农业产业链,农业银行陕西省分行积极推广“一客户一方案”“一产业一方案”模式,先后创新推出“金穗果贷”“陕茶贷”“三秦美食贷”,以及“链长+行长”服务机制,有效满足产业链上种植(养殖)、经销、加工各环节融资需求。

承接“天量”到期存款 保险销售春山在望

记者 何奎

张兴(化名)从一家中部地区股份行支行行长转型为保险代理人不到一年,让他没想到的是,今年的“开门红”竟如此忙碌。招聘新人、拜访客户、介绍产品是张兴每天的“主线任务”。最近,也有不少前银行同事向张兴表达了转行意向。

从银行员工跳槽成为保险代理人,张兴的故事印证了保险市场的火热。近日,上海证券报记者调研了解到,随着居民数十万亿元存款到期,保险产品承接了一部分“泼天的富贵”,不少险企2026年“开门红”实现两位数增长。因此,不少拥有客户资源优势的银行员工选择跳槽成为保险代理人,力争抓住这波居民存款再配置的历史机遇。

银行人转型保险代理人

国盛证券测算数据显示,2026年居民和企业部门中长期存款到期规模约58.3万亿元,相较2025年多增5.6万亿元。其中,居民部门到期规模达37.9万亿元,较2025年多增4.3万

亿元,为近5年最高水平。

居民定存大量到期催生再配置需求,而银行员工在客户资源上有着很大优势,转型保险代理人可以获得更多佣金收入。张兴告诉记者,此前他在银行销售一份千万级别的保单,到手提成可能只有几万元,自己做代理人后,业绩提成是之前的数十倍。

对外经济贸易大学创新与风险管理研究中心副主任龙格对上海证券报记者表示,银行员工转型做保险代理人是当前金融行业人才流动的自然现象,反映了银行业绩压力增大与保险行业机遇上升的对比。银行员工凭借积累的客户资源与金融专业能力,在保险业可实现更高收入与职业自由度。

抓住巨额存款到期的历史机遇成为保险从业者的一致共识。北京排排网保险代理有限公司总经理杨帆告诉上海证券报记者,这一轮存款“到期潮”对保险行业而言,不仅是市场流量的重大利好,更是推动行业深化发展的历史性契机,为低利率环境下居民资金寻求长期可持续增值出口提供了核心路径。

分红险成首推首选

记者调研了解到,在2026年保险业“开门红”中,不少险企的个险渠道、银保渠道业绩均实现两位数增长,分红险成为销售首推和客户首选的产品。

“我们今年‘开门红’业绩实现两位数增长,其中八成产品是分红险。”一家寿险公司上海地区总经理告诉上海证券报记者。

保险销售的火热也体现在中介渠道。杨帆告诉记者:“今年开年,我们深切感受到了‘存款搬家’大趋势下市场释放的强劲购买力,居民对于通过保险锁定长期收益、平滑经济周期波动的需求极为迫切。从代理渠道的视角来看,市场热度显著回升,行业整体呈现积极态势,头部险企及众多代理机构普遍实现了两位数以上的增长。”

随着长期大额存单逐渐消失,大部分银行5年期定期利率仅1.5%左右,在这种背景下,分红险“1.75%保底+浮动分红”的收益结构具备相对优势,保险公司产品销售进入分红险主导时代。

购买保险须理性

保险产品并非银行存款,消费者切不可将保险当作存款购买,由此引发不必要的矛盾。

一家国有大行上海网点客户经理告诉上海证券报记者:“近期有一个客户来我们网点投诉,说我们把他存款变成保险了。后来发现,这位客户把分红险演示利率当成了保证利率,现在收益没达到预期,因此要客户经理负责。”

有业内人士提醒消费者,保险产品与银行存款有着本质不同,其收益率具有不确定性,投资者在购买保险产品时要保持理性。消费者应当详细了解保险产品的收益结构,演示利率并不代表最终收益率,尤其是增额终身寿险等产品提前退保可能产生亏损。

龙格建议:消费者需明确区分保险产品的“保证收益”和“演示利率”,理解分红险、万能险等产品的实际收益存在波动;购买前应优先评估自身保障需求与资金流动性,切勿将保险单纯视为存款替代品;要通过正规渠道咨询独立理财顾问或专业机构,仔细阅读合同条款,避免被销售误导。