

超十家鲁企冲刺港交所，布局多赛道

赴港上市热：从“风生水起”到“港风正劲”

鲁智深
深挖鲁企智慧 读懂山东产业

□ 本报记者 郝亚男

2025年，港股IPO市场“风生水起”，全年募资额超2800亿港元，重登全球榜首；迈入2026年，单月递交企业逾百家，IPO市场“港风正劲”并持续升温。据不完全统计，卡奥斯、极视角、山东花物堂、莲池医院、潍柴雷沃、圣桐特医、卓创资讯、临工重机、科兴制药、滨化股份、坦博尔、砾石机器人、蓝纳成、宝盖新材料、宜品营养、山推股份等山东企业已正式向港交所提交上市材料。

港股“上市潮”热度，在2025年已见端倪。2025年，港股市场全年共有119只新股成功上市，募资总额高达约2858亿港元，同比增长224.24%，这是港交所时隔4年IPO募资规模再度突破2000亿港元整数关口，重回全球IPO募资额榜首。

聚焦山东，2025年，南山铝业国

际、天岳先进、华芒生物等鲁企相继在港交所挂牌上市。近年来，山东港股上市公司数量持续增长，截至2月3日，山东已有72家港股上市公司，覆盖医药生物、化工、金融等多个行业。华泰证券指出，港股市场成为中国公司IPO募资的主要渠道，占比达67%，创近10年新高。

港股为何能吸引如此之多的企业赴港IPO？一个关键点在于，港股更开放的融资环境和针对性的制度优化。华泰研报指出，港股市场针对性地推出一系列制度优化，核心围绕“A+H”机制深化与科技企业上市加速两大主线，系统性降低了企业赴港上市的门槛、时间成本与不确定性。

在“A+H”领域，港交所通过降低公众持股要求、提升审核协同效率双管齐下。这些措施直接驱动了“A+H”及“A拆H”模式持续火热，2025年有超170家A股公司或子公司公布赴港计划，其中近20家已成功上市，成为市场的中坚力量。省内已有天岳先进、青岛银行等14家“A+H”上市公司。拟冲刺港股上市的鲁企之中，也不乏A股上市公司的身影，如中际旭创、特锐德、山金国际等。

此外，为巩固新经济融资中心地位，港交所联合证监会在2025年5月推出“科企专线”。专线推出半年，已有70家左右的企业成功在港上市，高效吸

引了以人工智能为代表的硬科技企业集群。

另一个关键原因在于，港股流动性宽松、二级市场走强，促进企业赴港上市意愿回暖。资金动向来看，头部国际长线资金早已回归香港市场。2026年以来，国际“长钱”踊跃争当港股IPO的基石投资者。例如，先锋医疗吸引了阿布扎比投资局等基石投资者，瑞环全球资产管理（新加坡）有限公司成为豪威集成电路基石投资者之一。

此外，港股市场赚钱效应显著，投资人打新热情高涨，网上网下打新倍数均为历史高位。2025年港股IPO破发率仅为27.6%，为2018年以来最低水平。首日收益角度看，2025年首日收益率中位数为9.6%，均值高达36.6%，均为2018年以来最高水平。

今年以来，港股IPO打新市场依然火爆，已有13只个股上市，上市首日开盘涨幅相对发行价平均达36%，且无一个股破发。华泰证券研报指出，考虑到今年以来外资加速流入港股且市场总体呈现温和上涨态势，一季度港股打新或依然保持较高热度。展望后续港股IPO态势，华泰证券预计，2026年港股主板IPO融资规模中枢或在3100亿港元左右，与2021年规模相当，较2025年提升10%左右。

轻资产、缺抵押，科技企业“成长的烦恼”如何解？

威海银行陪伴企业全程闯关

□ 本报记者 胡羽

在科技企业攀登产业高峰的路上，“轻资产、缺抵押”常常成为拦路虎。如何让金融活水精准浇灌创新的种子，陪伴企业跨越从实验室到市场的“惊险一跃”？威海银行通过持续的产品创新与服务模式升级，为企业从初创到成熟的全过程提供伴随式金融支持，精准助力技术突破与产业升级。

启航：破解成长期企业的成果转化之困

在山东，一家在智能制造领域崭露头角的3D打印高新技术企业，手握核心专利，却卡在了产业化临门一脚的关键期。传统信贷看重抵押物，而企业最“重”的资产是研发投入和技术积累，资金困境让成果转化步履维艰。

转机来自威海银行济南分行的一次常态化摸排。精准捕捉到企业这一困境后，该分行迅速组建专项小组，深入企业研发实验室与生产车间，详细评估其技术路线的先进性和独特性，并全面分析了目标市场容量和竞争格局。最终，为企业发放500万元“威科启航贷”，并积极对接省级风险补偿政策，降低了企业融资成本，助力企业在“智造”赛道上赢得先发优势。

领航：助力成熟期企业提质扩能

作为国家级专精特新“小巨人”，一家山东化工企业正全力向绿色转型。其新型环保产品性能卓越，获得了头部客户批量订单，但火爆的市场需求瞬间让原有产能“见底”。扩建智能化生产线迫在眉睫，巨大的资金缺口让企业管理者眉头紧锁。

了解企业诉求后，威海银行德州分行多次赴企业厂区进行实地尽调，全面摸清其绿色技术路线、扩产具体规划及未来三年的资金周转预测。在此基础上，该分行为企业精准匹配“威科领航贷”融资方案。针对企业信用记录优良、经营状况稳定的特点，大幅简化了申贷材料与中间环节，提升了审批决策效率。在短时期内，2000万元信贷资金顺利投放到位，精准助力企业原材料采购和生产设备升级。这不仅解了企业燃眉之急，更从长远上为企业转型夯实了基础。

远航：支持领先企业智造升级

站在特种合成橡胶行业前列的国家级“小巨人”企业，思考的不再是简单扩产，而是如何实现更深层次的智能制造升级与产业链延伸。引进高端生产线、扩建研发中心……这些计划，需要的是长期、大额、综合性的金融支持，传统贷款模式已难以满足。

面对这一复杂需求，威海银行滨州分行展现了服务头部科技企业的专业能力。该分行没有拘泥于传统的财务指标分析，而是组建了涵盖行业研究、信贷审批、投资银行顾问的复合型团队，对企业进行全方位的“技术尽调”与“价值发现”。该分行将企业的产品降碳提效水平、研发投入强度、核心专利的壁垒高度、智能工厂的成熟度等级转化为可评估的授信依据，为其量身打造了总额2亿元的“威科远航·智能工厂贷”综合金融服务方案。该方案不仅将贷款利率与企业的ESG表现动态挂钩，提供了成本激励，同时配套账户管理、结算清算等一站式金融服务，为其实施智能升级与可持续发展提供了坚实的金融支撑。

一次性信用修复政策实施“满月” 德州个人信用报告 现场查询咨询超2万人次

□ 本报记者 胡羽

近日，德州市民张娟拿到更新后的个人信用报告，看着曾经那条逾期记录已然消失，终于长舒了一口气。

2025年7月，张娟因身份证到期、手机号码更换，未能及时收到银行通知，导致一笔消费贷款连续三个月逾期。当年10月，银行通过多方渠道联系到她并当面告知，她当场便结清了全部欠款。然而，还清欠款并不意味着烦恼结束，正在备战公务员招录考试的张娟，始终担心这段逾期记录会影响政审结果。

就在她为此焦虑咨询之际，2025年12月，国家推出的一次性信用修复政策带来了转机。根据政策，她这样的非主观恶意逾期情况，在足额还款后符合信用修复条件。2026年1月初，她的信用报告如期更新，曾经的“信用绊脚石”被移除。张娟向人民银行德州市分行送来了感谢信，信中写道：“一次性信用修复政策‘解民忧、暖民心’，充分体现了金融服务的温度！”

去年底，中国人民银行发布《实施一次性信用修复政策有关安排的通知》，对于2020年1月1日至2025年12月31日期间，单笔金额不超过1万元人民币的个人逾期信息，个人于2026年3月31日（含）前足额偿还逾期债务的，金融信用信息基础数据库将不予展示，支持信用主体高效便捷重塑信用，助力经济持续回升向好。

政策落地，不仅解了像张娟这样个人的燃眉之急，也为众多诚实守信但曾疏忽陷入困境的小微经营者打开了融资之门。政策实施“满月”，德州市个人信用报告现场查询咨询超2万人次，超7000万元逾期金额不予展示。德州市26家金融机构有4771名信贷客户和信用卡客户实现了个人信用修复，累计6003笔逾期信用记录在个人信用报告中不予展示，涉及金额7186.64万元。

信用的“枷锁”解除，直接转化为实实在在的消费与投资需求，有效提振了市场活力。据统计，德州市已有36名信用修复客户成功获批个人住房贷款，贷款金额总计852.1万元；有68名信用修复客户成功获批个人消费贷款，贷款金额总计248.4万元，今年预计将激活潜在个人消费信贷客户3500名；有46名信用修复客户成功获批个人经营性贷款，贷款金额总计608.5万元。

据了解，一次性信用修复政策实行“免申即享”，无需个人申请办理，由征信系统自动识别和统一处理；不收取任何费用，任何以该政策名义索要钱财、索取信息的都是诈骗行为。

山东交行“暖途”服务焕新上线

□ 记者 郝亚男 报道

本报济南讯 为更好服务客户出行、优化旅途体验，助力春运便捷通畅，交通银行山东省分行近期对济南站、济南西站、济南遥墙国际机场贵宾室进行全面服务升级。此次升级恰逢交通银行沃德财富品牌创立20周年，交通银行山东省分行以此为契机，进一步提升客户出行体验，擦亮“沃德财富管理”服务名片。

升级后的贵宾休息室在环境、设施与服务上均有显著提升。空间设计更注重私密性与舒适度，配备多功能充电设备、静音休息区及商务支持服务，致力于为客户提供“途中之家”的温暖体验。春运期间，休息室还将提供热饮茶点、行程咨询等暖心服务，助力旅客从容出行。

作为沃德财富品牌创立20周年的系列活动之一，交通银行山东省分行特别推出“暖途出行礼遇”。即日起至2026年3月31日，沃德客户在指定渠道购买机票、火车票可享立减优惠；信用卡客户通过12306、携程、去哪儿等平台购票或订酒店可享最高立减288元优惠及多重积分奖励。此外，分行还同步开展“2026马奔腾过好年”系列活动回馈活动，涵盖“沃德财富提升日”“升金之旅好礼”“囤金争霸送福运”“跟着妈妈去旅行”等多个主题，旨在以多元化服务场景，全面呼应客户全生命周期的财富管理需求。

● 卡奥斯、极视角、山东花物堂、莲池医院、潍柴雷沃、圣桐特医、卓创资讯、临工重机、科兴制药、滨化股份、坦博尔、砾石机器人、蓝纳成、宝盖新材料、宜品营养、山推股份等山东企业已正式向港交所提交上市材料

● 中际旭创、特锐德、山金国际等鲁企已明确赴港计划，启动前期筹备

● 截至2月3日，山东已有72家港股上市公司，覆盖医药生物、化工、金融等多个行业



制图：于海员

为消费焕新“撑腰” 省农信联社4134亿元“贷”动民生新活力

□ 本报记者 郝亚男
本报通讯员 李德品 陈文

消费是经济增长的“主引擎”，也是民生幸福的“晴雨表”。中央经济工作会议、省委经济工作会议明确将“深入实施提振消费专项行动”作为2026年经济工作重点任务之一。

作为农村金融主力军，省农信联社认真贯彻落实党中央、省委决策部署，将金融支持消费作为重点工作，指导全省农商银行积极对接商务、财政、文旅等相关部门，全面掌握各类政策和活动，在“四张清单”和重点行业客群营销中，重点抓好涉及消费领域的信贷投放、产品创新、场景建设等工作，全力为扩消费促经济贡献金融动能。截至2025年末，全省农商银行消费类贷款余额4134亿元，较年初增加30.5亿元。

构建“场景金融” 为消费者提供更优选择

春节前后城镇居民消费旺盛，省农信联社引导全省农商银行借力政府促消费活动，创设多元化消费场景，积极开展异业联盟合作，与商场、超市、电商平台等线上线下商户联合搭建消费贷款分期、用信有礼等金融消费场景，提高客户黏性。

在省农信联社的指引下，沂水农商银行推出“异业联盟生活圈平台”，构建起“金融+生活”一站式服务生态，以非金融服务撬动金融业务发展。

“在生活圈平台团购的卫生纸好用又实惠，一次下单就够全家用上一整年，下单、提货都方便。”王阿姨笑着说。自2025年5月份上线以来，平台已形成涵盖食品生鲜、日用百货、生活服务、文体娱乐等16类101家商户100余款商品的丰富供给体系，全方位满足不同客户的消费需求。

此外，青州农商银行积极搭建“金融+场景”的服务生态，通过深度参与同城联盟等本地商业平台，将支付结算、信贷支持、会员权益等金融服务无缝嵌入消费链条，提供线上消费贷款8500万7.22亿



武城农商银行助力门店升级，焕新消费场景。

元，实现了金融赋能消费与客户体验提升的双赢。

优化金融服务 让消费补贴惠及更多百姓

“买20多万元的新能源车，通过‘国补’，省了不少钱。”提了新车的李先生说，“农商银行推荐的‘消费贷’利率优惠，办理方便快捷，10万元贷款资金仅用了1天时间就到账了。”

东营农商银行展期期间，东营农商银行金融服务队走进会展中心开展金融宣传活动。李先生通过“以旧换新”补贴政策，顺利置换新能源汽车，有效减轻了资金压力。

除了满足百姓在汽车、装修等大额消费场景的需求外，省农信联社积极引导全省农商银行对接地方消费主管部门，了解消费补贴政策，跟进金融服务，同时利用“智e购”平台，开展特色满减活动，让好政策惠及更多消费者。

省农信联社搭建智e购商城，有效整合金融和商户资源，全力为消费者提供更多选择，实现消费者、商户、银行的多方共赢。截至2025年末，全省农商银行智e购商城用户416.4万户，年累计交易27.91万笔1.33亿元，其中上线代金券商品6002款，实现交易9.37万笔3537.87万元。

精准金融支持 让商户备足货、备好贷

春节将至，本该是商户们摩拳擦掌备货的好时候，可冠县柳林镇的超市老板王知却怎么也高兴不起来。原来，他正因超市刚刚装修升级，流动资金跟不上而烦恼。

在商户集中走访对接活动中得知情况后，润昌农商银行迅速上门跟进服务，针对其备货需求“短、频、快”的特点，第一时间开启绿色通道，简化流程，当天就将一笔20万元的“商户备货贷”发放到位，有效解决了旺季备货的资金难题。活动开展以来，该行已走访对接商户2200余

服务“大国重器”出海，助力“小微轻舟”跨境

山东建行精准护航鲁企全球化布局

□ 本报记者 胡羽

走进济南二机床集团有限公司的厂区生产车间，映入眼帘的是一派繁忙景象。这里曾诞生过中国第一台大型龙门刨床，第一条全自动冲压生产线。如今，这家承载着“大国重器”梦想的企业，正将目光投向更广阔的全球舞台。

“打造国际一流机床制造企业，塑造世界知名品牌。”这不仅是企业的战略目标，也成为驱动其走向海外的内在动力。随着在欧洲、墨西哥等地设立公司，济南二机床的海外营销网络日益完善，而在其加速“出海”的步伐背后，离不开金融活水的精准滴灌。

一份来自土耳其的订单，成为这段“出海”故事中的注脚。为完成该大型冲压生产线订单，企业决定从欧洲直接采购关键零部件，并运往土耳其装配，全程货物未进出我国关税。

这一新型离岸贸易模式，对跨境资金结算提出了更高要求。建行山东省分行敏捷响应，在确保贸易真实合规的基础上，为企业梳理多份合同、分析资金流与物流，量身定制结算方案，大幅提升资金周转效率。有了金融“润滑剂”的助力，济南二机床的国际业务拓展更为顺畅，在全球市场不断开花结果。

济南二机床的经历，正是建行山东省各分行以定制化金融服务精准对接实体经济“出海”需求的生动写照。该行积极推动高水平“走出去”与“引进来”同频共振，紧扣“一带一路”高质量发展脉搏，为万华、重汽等行业龙头量身定制跨境供应链金融方案，实现境内外资金流、物流、信息流的无缝衔接与协同联动。精准对接国家重点战略项目，为魏桥集团几内亚西芒杜铁矿项目注入5.68亿元境外融资“活水”，筑牢我国铁矿石供应的“基石战略”金融屏障。截至2025年末，该行

“走出去”项目融资余额已稳步攀升至45亿元。

金融服务“出海”，需精准匹配不同企业的体量。对于大型企业，需要定制化的跨境综合解决方案，而对于数量庞大的小微企业，则需要高效、灵活的普惠金融产品来满足其需求。

在跨境电商的蓝海之中，小微企业如“轻舟”，需要金融“活水”的持续滋养。建行山东省分行以“跨境快贷”系列产品为依托，推出“纯信用、无抵押、全线上”的跨境普惠金融方案，实现“秒审批、秒支取、低利率”，为小微电商卸下融资重担。建行山东省分行的某跨境电商客户回忆：“创业初期，我们连抵押物都没有，是建行的‘跨境快贷’像及时雨一样解决了备货资金问题。现在我们的宠物用品在亚马逊月销售额破百万元，建行就是我们成长路上的‘金融伙伴’。”

从服务单体企业到赋能产业生态，建行山东省分行持续向外贸提质增效的新赛道发力。2025年依托“鲁贸贷”，赋能外贸企业1400余户、投放贷款超30亿元，两项指标均居全省首位。通过协办跨境电商生态大会、参与“万企出海”活动，以金融纽带助力“好品山东”走向全球，同时率先推出“关银一KEY通”，服务8.2万余家企业，实现报关、结算、融资“一站式”办结，提升了贸易便利度。

此外，建行山东省分行不断夯实服务根基，精选30家特色产业、70家网点打造国际业务服务矩阵。建行“全球撮合家”平台上线以来，依托该平台举办了33场跨境撮合活动，串联1.6万家企业，达成超10亿元合作意向。以“跨境快贷”累计投放9.47亿元信贷，助力山东厚朴生物等小微企业破解融资难题。其外汇业务合规评价连续四年获评A类，全方位护航企业出海。