



在当前融资渠道逐步打开的背景下,港股正成为湖南企业实现跨越式发展的重要跳板。
——业内人士

港股市场对中国科技企业的认可度提升,尤其是AI、人形机器人等前沿技术领域。公司外资持股比例持续增长,需进一步吸引国际投资者以匹配全球化战略需求。
——蓝思科技

湘企加速赴港融资

蓝思科技赴港上市获证监会备案

本报记者咏琪 长沙报道

6月17日晚,蓝思科技公告,公司发行H股股票并在香港联交所上市获得中国证监会备案。这意味着,这家湖南本土制造业龙头企业,距离实现“A+H”双重上市又迈进了一步。

实际上,除了蓝思科技,近期还有多家湖南企业正加快与国际资本市场的对接步伐。

记者注意到,湖南区域内,包括三一重工、军信股份等A股上市公司,已相继披露赴港上市计划;而红星冷链、希迪智驾、鸣鸣很忙等一批成长型企业,也正通过递表港交所,谋求新的融资通道。

“出海+融资”双轮驱动

以湖南最具代表性的机械工程龙头之一

的三一重工为例,公司在5月22日宣布向香港联交所递交了发行H股并在香港联交所主板挂牌上市的应用,并于同日在香港联交所网站刊登了本次发行并上市的应用资料。

据三一重工披露,其赴港上市是为深入推进公司的全球化战略,加强与境外资本市场对接。公司招股书显示,港股上市募集资金将投入发展全球销售及服务网络、增强研发、扩大海外制造能力、营运资金等。

蓝思科技则在3月正式向港交所提交上市申请。蓝思科技表示,选择赴港上市主要基于两大考量:一是港股市场对中国科技企业的认可度提升,尤其是AI、人形机器人等前沿技术领域;二是公司外资持股比例持续增长,需进一步吸引国际投资者以匹配全球化战略需求。

对这两家湖南制造业龙头企业而言,赴港上市不仅将满足其拓展融资渠道的需求,还将在其加速业务全球布局方面产生重要影响。

H股上市或将加速湘企走向国际化

环保行业龙头军信股份近期的赴港上市计划则更直接呼应其海外业务的布局。5月14日晚,军信股份披露,根据公司总体发展战略及运营需要,公司拟在境外发行股份(H股)并在香港联合交易所上市。军信股份相关负责人向记者表示,在稳步推进国内业务的同时,公司一直积极参与“一带一路”建设,加速布局海外市场。

目前,军信股份已在吉尔吉斯斯坦开展多个环保科技项目。今年3月,军信股份与该国外第二大城市奥什市签署垃圾科技处置

项目,首次将垃圾焚烧与绿电中心、供热中心以及算力中心深度融合,体现国产环保技术出海新模式的积极尝试。

军信股份表示,赴港上市有助于提升公司国际品牌形象,加快公司国际化战略的实施及海外业务布局,增强公司的境外融资能力。若成功登陆港股市场,军信股份将成为国内第一家“A+H”环保民营企业上市公司,并显著提升公司国际竞争力和影响力。

此外,代表着湖南产业多样化发展方向的新兴力量也正在积极递表港交所——红星冷链、希迪智驾、鸣鸣很忙等均在近期向港交所提交了招股说明书。

业内人士认为,在当前融资渠道逐步打开的背景下,港股正成为湖南企业实现跨越式发展的重要跳板。

一盘毛肚烫出IPO

巴奴将赴港上市,将成国内第三家主营火锅业务的上市公司

本报记者陈诗娴 长沙报道

6月16日晚间,巴奴国际控股有限公司向港交所提交上市申请书,联席保荐人为中金公司、招银国际。若此次成功上市,巴奴将成为继呷哺呷哺、海底捞之后,国内第三家主营火锅业务的上市公司。

据不完全统计,自2024年以来,已有超过15家餐饮企业递交上市申请。靠着品质主义和差异化杀出重围的巴奴,是否能继续沸腾,在资本市场持续“火辣”?

去年营收23亿的“品质火锅”

在巴奴的招股书中,多次强调“品质火锅”的概念。何谓品质火锅?根据弗若斯特沙利文的市场分类,火锅可分为品质火锅市场、大众火锅市场及平价火锅市场。其中,品质火锅市场指人均消费额人民币120元以上的火锅市场,大众火锅市场的人均消费额为60元-120元,平价火锅市场的人均消费额为人民币60元以下。

招股书显示,2024年巴奴的客单价是

142元,2025年一季度下降2.8%至138元。2024年全年,巴奴收入超23亿元,同比增长36%,调整后净利润约为2亿元。2025年一季度,巴奴收入超7亿元,同比增长33%,调整后净利润约为0.8亿元。

《招股书》显示,2022年-2024年,2025年一季度,巴奴的原材料及消耗品分别为4.84亿元、7.01亿元、7.4亿元和2.29亿元,占总收入的33.8%、33.2%、32.1%和32.3%。创始人杜中兵曾对媒体表示,巴奴的最终利润不足10%。

招股书显示,2025年一季度,二线及以下城市巴奴门店经营利润率达到了24.5%,高于一线城市的20.7%。这说明巴奴不仅在一线城市站稳了脚跟,在二三线城市也潜力巨大。

“巴奴是属于叫作单品类出圈的一个代表,它最大的一个挑战就是做品质。”中国食品产业分析师朱丹蓬表示,IPO资本市场看重的主要有供应链的完整度、可持续发展的能力、差异化的能力,以及消费端服务体系的升级和客户黏性的维护。从目前看来,巴奴的发展是属于比较稳健的,也

没有盲目、快速的扩张,而且保证供应链和品质的完整度。

毛肚和菌汤组成“一王一后”

巴奴的创业历程中,巧妙地用极致垂直体验换取高溢价。

提到巴奴,毛肚是绕不开的关键词,它们的门店招牌上曾有一条宣传语:“服务不是巴奴的特色,毛肚和菌汤才是”。一直以来,巴奴将毛肚作为自己的特色之一。

菌汤是巴奴的另一大亮点。据了解,巴奴门店选取的云南楚雄、普洱等地高品质野生菌,每日在门店现场精心熬制,只为给消费者呈上真正原汁原味的好汤。

而在招股书中,巴奴把菜单总结为“从毛肚出发的产品主义之路”,通过毛肚和菌汤“一王一后”+其他“十二大护法”产品,构建了稳定的特色产品矩阵,拉动顾客的长期复购。

曾因产品价格、创始人发言惹争议

以食材立身的巴奴,最近几年也曾多次因为食材问题陷入争议。2023年2月,西安有消费者称巴奴售卖的“18元一份的富硒土

豆仅5片”,巴奴工作人员解释称,富硒土豆与普通土豆片不同。随后巴奴致歉,称5片土豆实际售价是9元。当时,创始人杜中兵通过微博回应,强调巴奴的“富硒土豆”包含产品本身、环境、服务以及全供应链价值,所以暂时不考虑降价,会持续为顾客创造有价值的产品。然而次月,媒体检测发现巴奴富硒土豆硒元素含量仅不到其宣传的1/8,巴奴承认土豆因浸泡出现硒含量流失的情况,并下架产品。

今年,巴奴创始人杜中兵公开发表“火锅不是服务底层人民”“月薪5000就不要吃火锅,吃麻辣烫就好了”等观点,引发了争议,虽然他多次解释并致歉,表示几句话不是连在一起说的,但仍难以平息舆论争议。

此外,和巴奴的高价路线相悖的是,当前火锅行业呈现消费分层与下沉市场增长趋势,行业三线及以下城市门店占比提升,而巴奴76%的门店都在一线城市中高端商圈,并且定价与下沉市场需求形成矛盾。

6月17日,巴奴公众号消息称,计划在下半年新开几十家门店,并征求消费者建议。你是否期望巴奴的到来?

宝能晒“新车” 否认被清算

本报记者胡雄 长沙报道

6月17日,宝能汽车在其微信公众号发布了一份《关于公司正常经营的声明》,回应近日关于“解散、清算”的多条工商变更记录和市场传闻。

在这份声明中,宝能汽车承认“部分公司”确实已在国家企业信用信息公示平台发布了解散、清算等信息,但强调“公司一切经营正常,且有新车即将上市”。宝能还提到,尽管部分董事、监事等高管已离职,公司业务仍在“正常开展”,并表示未来所有经营信息应以其官网为准。声明末尾,宝能指责“部分媒体歪曲事实”,并称将采取法律手段维护公司形象。

早期的“跨界造车”明星

说到跨界造车,大家会想到各家新势力或者小米与华为,但其实更早的时候,宝能汽车才是“跨界造车”的明星。

2017年12月,宝能集团以66.3亿元收购奇瑞旗下观致汽车51%的股权,正式入主观致汽车,随后又斥资15.6亿元增持至63%股权,成为观致汽车的控股股东。

大手笔的买买买,让宝能成为一家全新的明星车企。宝能也希望通过更多动作,来推动宝能汽车的发展。宝能通过旗下联动云租车等资源为观致汽车提供支持,还承诺未来5年每年投入100亿元用于观致的新品研发。

为了好看的销量成绩,宝能第一步就是用旗下的联动云租车大量采购观致5、观致3等车型。于是,观致2018年的销量成绩为6.3万辆,不过,其中有超九成都是卖给了兄弟公司联动云。

一开始,宝能也确实希望做出一番成绩,为观致汽车引进了来自众多合资品牌管理层,还宣布在广州、西安等地建成年产百万辆的超级工厂。

可能连贷款利息都还不上

很可惜,繁荣是短暂的。没有了自家租赁运营的消化,观致汽车销量快速下滑,2019年至2021年销量分别为2.27万辆、1.31万辆、5200辆。

2021年6月,宝能汽车推出定位高于观致品牌的BAO品牌,新车至今尚未面世。宝能汽车还计划要在2022年推出主打小型电动车的新品牌“悠宝利”,也不断在跳票。直到今年6月16日,宝能汽车宣布深圳工厂首批悠宝利A3纯电动微型车正式下线。

2024年时,宝能集团传出了将引入新的战略合作方,推动观致汽车复工复产,并计划重启观致7,主打海外市场,同时加速新能源纯电和增程车型开发。目前,这些消息还没有下文。

一系列巨额投入没有回报之后,资金压力随之而来。观致汽车名下风险信息众多,如:西安基地被曝光“光拿地不建厂”,其他地方的工厂也陆续停工;监管部门直接点名批评宝能“虚报产能”,计划建厂的配套住宅用地,早就被偷偷卖掉套现。公司被执行总金额近十亿元,还存在多条失信被执行人、限制消费令信息。

6月16日,深圳市宝能投资集团有限公司、观致汽车有限公司因与中国进出口银行的金融借款合同纠纷,被江苏省苏州市中级人民法院列为被执行人,执行标的达2.7亿余元。

在宝能系的债务账单中,这次2.7亿的执行案件,并不算最高的一笔债务。据中国进出口银行披露的信息显示,宝能欠下的巨额债务,可能连贷款利息都还不上。

悠宝利A3是否还有市场

从刚刚下线的悠宝利A3来看,宝能汽车似乎还没有放弃希望。然而,这是一款三年前就应该到来的微型电动车。同时,就连曾几何时最耀眼的明星五菱宏光MINI EV如今都已经销量大降。所以,就算悠宝利A3这个时候真的能从产线到市场,恐怕也很难获得更多机会。没有了经销商渠道、宣发体系的宝能汽车,这款悠宝利A3能否真的卖出去,还是个未知数。

如今,新能源汽车市场竞争激烈,高性能、高性价比新车层出不穷。宝能汽车在品牌知名度、产品竞争力等方面已经完全落后,只有尽快提升自身实力,才能在竞争中脱颖而出。

解决当前较高的债务问题,并加大投入研发,推出新产品,这其中每一步都不容易。当下,或许是宝能汽车为数不多的窗口期了。