港股扩容、北交所蓄势

“金芙蓉”绘就湖南多层次资本市场新图景

湖南日报全媒体记者 黄炜信 通讯员 周一诺

湘股观察

7月，港交所再添湘企。继2025年12月首次递表失效后，安克创新终于闯关成功，于今年7月2日在港交所敲钟。今年以来，湖南已经有5家企业登陆资本市场，“金芙蓉”跃升行动，IPO成绩单亮眼。

鸣鸣很忙零食王国门店举行快乐音乐秀。 通讯员 摄

为何是港股？

4家港股上市，1家北交所上市。盘点湖南今年IPO成绩单，一大突出亮点便是港股渠道实现突破性扩容。

谋求港股上市，募资是直接目的，但核心从不是“缺钱”，而是“补外币资本、换成长估值、打开国际投资者资金池”。

以安克创新为例，其海外营收占比96.6%，业务覆盖180个国家和地区，结算以美元、欧元为主。所以，募资是需要港币/美元资金池来匹配海外结算、供应链升级、DTC渠道和研发人才投入。

另外，A股投资者以境内公募、散户为主；港股国际配售面向主权基金、欧美养老金、海外资管，能承接几十亿级大额IPO认购。

安克创新港股引入施罗德、高瓴、瑞银资管等11家国际基石，合计锁仓23.11亿港元，占募资近半数，国际配售超额认购10.24倍，保障45亿港元大额募资足额落地。

可孚医疗H股国际配售获4倍超额认购，吸引海外医疗产业资本，弥补A股机构对家用器械赛道配置意愿不足的短板。

业内人士认为，对已上市A股公司，港股IPO是打开二次融资通道；对新上市企业，港股则提供行业估值重估、基石认购、外币募资、小盘融资可行性。可孚医疗、安克创新属于“A+H补充外币资本”，红星冷链、鸣鸣很忙新上市企业，体现了细分龙头、消费连锁、冷链/零售基础设施的募资吸引力。

爱尔眼科递表港交所、湖南裕能披露筹划赴港上市、军信股份更新港股招股资料……链接全球资本市场，还有众多湘企借助港股布局海外。

北交所成硬科技热门

从A股到港股、从硬科技到新消费，湘企闯关资本市场热情不减。除港交所外，北交所也是湘企的热门选择。

3月18日，族兴新材成为今年首家登陆A股的湖南企业。作为国家级专精特新“小巨人”企业，自2007年成立至今，族兴新材深耕微细球形铝粉领域近二十年。如今，公司已进入阿克苏诺贝尔、PPG等全球涂料巨头供应链，完成了从“进口替代”到“反向出口”的跨越。

借助登陆北交所的契机，公司明确了“技术引领、产品高端、市场多元、绿色智造、全球布局”五大战略，致力于打造全球领先的有色金属功能粉体材料综合服务商，实现从“国内龙头”向“全球标杆”跨越。

拉开北交所排队项目的名单，湘企入市可谓梯次有度、新势能扎堆。

今年4月，恒兴股份通过北交所上市委审议，成为2026年湖南省首家过会企业；5月，聚仁新材的北交所上市申请过会。两家企业都是新材料领域的佼佼者。

另外，同样冲刺北交所的英氏控股处于“提交注册”状态，昌德科技、星邦智能分别处于“已受理”和“已问询”状态。

一边借港股链接全球长线资本，为湘企出海、跨境并购补充外币资金；一边依托北交所扶持细分隐形冠军，加速关键材料、高端装备进口替代。“金芙蓉”跃升行动助力，资本活水持续浇灌湖南产业沃土，产业发展与多层次资本市场双向赋能、互促共进的蓝图正加速落地。

湘经评

2万亿资产，科技热中“湘”味足

黄炜信

截至2026年6月末，全省证券客户总资产突破2.02万亿元，单月新增资产近300亿元，股基交易量环比提升9.86%，404家分支机构盈利面升至84.65%，居民入市热情持续释放，单月新增证券客户近13万户，资金账户总量突破1832万户。

从资金流向的角度，这组数据是存款利率持续下行、居民储蓄大规模搬家入市的直观缩影。背后反映了居民理财逻辑、市场资金结构、产业资本联动的深层变化。随着万亿级到期中长期存款持续释放，居民正逐步接受“股、基、存、理财”分散配置模式，权益资产逐渐成为标配。而通过股市、基金等，资金能直达先进制造、科创企业等，为实体经济发展提供了充足弹药。

资产上涨取决于流动性和稀缺性。当下，货币政策提供了流动性，科技叙事提供了稀缺性标的。A股算力、功率半导体、高端制造赛道持续走强，时代电气、欧科亿等本土科技龙头充分受益，一众湖南上市公司依托硬核技术落地，成为不少投资者资金配置的核心标的，推动省内客户资产、交易规模同步走高。

流动性提供“燃料”，稀缺性提供“引擎”。12.8万新增股票账户勾勒了省内资本市场蓬勃图景。需要提醒的是，随着更多低风险偏好储户初次入市，容易忽视权益市场波动风险，需要持续做好投资者教育，引导理性长期投资，避免短期跟风炒作。

挑在扁担上的银行，『走』完了二万五千里长征

湖南日报全媒体见习记者 范思璇 通讯员 谌韵安

7月上旬，伴着忽至的山雨，记者走进中华苏维埃共和国国家银行汝城旧址的金库房。锈迹斑斑的方形油桶、篾条泛黄的竹编篓静静伫立在墙角边。它们，也曾是长征的“亲历者”。

1932年，中华苏维埃共和国国家银行在江西瑞金成立，这家当时世界上最小的“国家银行”，从20万元资金起步，通过打土豪筹款、接收战利品、在苏区发行公债等方式，一点点积累起红色政权最初的金融家底。到了1934年，银行已拥有可观的储备，然而第五次反“围剿”失利后，中央红军踏上了长征路，无奈之下，这些家当也需随军转移。

可是金银贵重、还扎眼，如何能妥善存放又便于携带？

答案就藏在金库房的油桶和竹篓里。每个方形油桶的桶盖上，都凿有一个圆形小孔，金块、银元由此塞入，再密封焊牢；一旁的竹篓则用来存放纸币、票据，还有印钞的石印机和油墨、纸张等。就这样，由200名运输队员组成的红军金融队伍挑着160多副扁担，踏上了征程。

翻雪山、过草地，头顶有敌机盘旋，身后是追兵围堵。而扁担队伍里的每一个人，都用性命守护着肩上的担子。1935年10月，第十五大队到达陕北，核对账目之后发现，除了行军必需开支，所携的黄金银元一块未少、一两未丢。银行就这样在红军的肩膀上，“走”完了二万五千里长征路。

漫漫征途，这家“走在路上的银行”是怎么运作的呢？

靠的是纪律，更是信用。1934年10月，国家银行随中央红军经过汝城县境内时，进行了长征以来首次大规模休整，在此设立了国家银行临时办事机构，开启了长征路上扁担银行“设点兑换纸币”的首次金融实践。红军向村民购买米、菜等物资时支付苏维埃纸币，离开时考虑到纸币的流通性有限，又按市价将纸币用银元悉数回收，绝不让百姓吃亏。

如今，红军的“扁担”早已卸下，而新时代金融人在柜台、授信办公桌、乡间小路，继续践行为民初心。

“还好当时有华融湘江银行（现湖南银行）批的100万元贷款，才让我们撑到了丰收期。”2016年，汝城县文明瑶族乡沙洲瑶族村的农户张有发，承包了300余亩荒山，成立了兴发果蔬农民专业合作社。然而，从开荒到出果丰收，四年“只投入无产出”，合作社一度举步维艰。了解情况后，湖南银行以优惠利率快速发放贷款，帮助合作社扛过了艰难的“试炼期”。

近年来，合作社基地生姜种植面积从9.8亩扩大到30亩，还发展了特色小水果380亩，推行农资采购、技术培训、产品评级、物流配送等“五个统一”发展模式，吸纳社员118人，带动农户种植果蔬1000多亩。打通线上线下销售渠道，合作社年净利润能达到百万元以上，留守妇女也能在家门口挣到钱。

不仅仅是产业扶持。从人居环境整治到乡村路网升级，从便民配套改造到红色文旅提质，金融服务的触角持续在这里向下扎根、向深处延伸。这条穿越历史的“扁担”，以全新的姿态，继续挑起金融为民的时代担当。

一张榜单，十年“较真”

1.3亿食客“吃”出来的地道味

范思璇

南甜北辣西酸，各有滋味。有人偏爱辣到满头大汗的酣畅；有人就好食材本真的那口鲜香清甜。口味从来没有标准答案，但真实的品尝与评价，往往能赢得大众的信赖。

7月14日，来自湖南、贵州、广西、江西四省的近300家上榜餐厅齐聚长沙，共赴“2026大众点评必吃榜10周年颁奖盛典”。这份榜单有点不一样——没有专家提名、不受商业干预，完全由1.3亿食客、4亿条真实评价“吃”出来的。

今年是“必吃榜”开城规模最大的一年，境内新增了100个城市和地区，多为食客亲自挖掘的宝藏城市或特色县域。其中，近四成为本地特色餐厅，近五成为本地人常去的市井老店。更多本地人喜欢的“老味道”成了榜单上的“新面孔”，为地方文旅发展注入动能。

颁奖典礼现场，长沙部分上榜商户领奖。

从“吃得好”到“吃地道”，用户越来越注重体验感

在本次活动覆盖的广西、贵州、湖南、江西4个省区，贵州省黔南、黔东南、黔西南、安顺，湖南省娄底、常德、湘潭、益阳、郴州，江西省吉安、宜春、赣州，广西壮族自治区崇左、防城港共14座宝藏城市首次被食客挖掘上了“必吃榜”，“本地人推荐”“地道风味”“新鲜现制”成为上榜关键词。

“我们传承了老一辈的做法，用红泥钵子烧木炭，慢火慢炖。”麻伊伏土菜馆长沙店的负责人刘姐介绍道，店里13年专做常德钵子菜，坚持传统工序，以往来光顾的都是周边的老熟客，大家口耳相传。“今年我们是第一次登上‘必吃榜’，有更多年轻人开始走进了店里。”

开了23年的张氏父子常德肠子馆，已经连续7年上榜。经理杨波说，店里的肥肠都是晚上取材、第二天清晨加工、中午上桌，“全程手工古法制作，每一道工序都要把控好。”一时的流量或许有运气，但多年被食客坚定地选择，靠的是对食材和味道的坚持。

如果说味道美味是基础，价格实惠是标配，那么环境特色将更加分。

红墙黛瓦、木质楼梯，位于长沙坡子街的15年老店伍厚德堂今年首次登上“必吃榜”。这座建于1946年的独栋洋房，曾是长沙著名公馆之一，保留着天井、地下金库等历史痕迹。“很多外地游客带着孩子来，一是吃饭，二是参观老建筑，对老房子背后的故事很感兴趣。”销售总监杨姗介绍道。在这里，美食与文化交融，“吃”成为了一种可以看见、可以触摸的体验。

“为一道菜赴一座城”，异地食客越来越青睐地方味道

从数据来看，四省异地游客餐饮订单贡献率超过20%，其中贵州高达26%；四个省份异地游客订单量增速均超过10%。消费者到了一个陌生地方，首先想吃的就是最地道、最正宗的味道。

今年一家上榜餐厅的评论区中，有一条评价提到了自己“专程前往”“商家人气旺”“口味好”等关键词。评价发布后，被2000人看过，带动超1000人到店体验，其中超半数为异地游客。一条真实评价，能让数百个外地人走进一座小城的一家小店，这是“真实”在互联网时代裂变出的力量。

“‘必吃榜’让更多外来游客来到我们店铺，品尝地道的湘潭美食。”湘潭水哥口味菜馆老板黄水对此深有感触。这家开了近20年的老店，今年作为湘潭首批上榜餐厅被全国食客看见。做了26年厨师的黄水说：“真诚是最大的必杀技，欺骗客人就是欺骗自己。”他每天关注大众点评上的评价，“好的继续坚持，差的及时复盘调整。”

长沙的数据同样亮眼。2026上半年，长沙异地消费者订单量增长10%，客单价溢价达14.8%。数据还印证了一个公式：地道+质感=约20%客单价溢价。可见，异地游客不只来吃，更愿意为真正地道的那一口付出更多，一座城市里本地人口口相传积攒的线下口碑，被点评上真实食客的评价延续到了线上。从“本地人私藏”到“全国可见”，一张榜单正在改变小城餐饮的客群结构。

湖南省娄底、湘潭、益阳三城上榜商户名单。

（本文图片均由林凯摄影提供）

“2026大众点评必吃榜10周年颁奖盛典·长沙站”现场。

一个“真”字，是所有的底气

“‘真’字，可以概括所有数据。”在颁奖典礼现场，美团研究院高级研究员倪晓畅说道。

2026年“必吃榜”评选周期内，1.3亿食客在外出就餐后，在大众点评上留下4亿条真实评价，从平台500万家美食商家中，甄选出264座城市4279家餐厅上榜。不受商业干预、没有人为提名，这份榜单，是大众深入市井街巷里寻找到的烟火气。

当前，AI生成内容日益泛滥，有关用餐的“种草帖”越来越精美，却充满了“AI味”，人们越来越期待一条真实客观的评价。大众点评“必吃榜”所努力的，就是守护AI时代稀缺的那一份信任。2025年，点评公信力团队运用率先“AI+人工”的方式推进AIGC评价分层治理，全年治理总量达到1161万条，只为保护“真人真评价”。

让真实的人推荐给下一个真实的人，用真实守护真心。这份“必吃榜”就像一座桥梁，一头连着餐饮人用真材实料、诚信经营、踏实做菜的本心，一头接着食客用真实体验、客观评价、口口相传的信赖。正如长沙坡子街伍厚德堂销售总监杨姗所说：“必吃榜不是流量榜单，是千万食客一口一口吃出来、一字一句真实评价堆出来的口碑，不靠营销炒作，只靠实打实的味道与服务。”登上必吃榜后，每一家餐厅都将面临更加严格的“公众审视”，好评是鼓励、差评是提醒，都在倒逼商家直面真实、持续改进。

来自南昌的餐厅小柴米·传统江西菜今年首次上榜，经营者朱鼎宇直言，大众点评就像一面镜子，“这面镜子，照出了我们的好，也毫不留情地照出了我们的不足，它逼着我们直面真实，逼着我们变得更好。”

“真评价”也带来了“真流量”。十年来，“必吃榜”持续为线下实体商家注入发展动能，带动更多城市及地区的本地文旅消费全面增长。数据显示，今年榜单发布后，广西新上榜餐厅流量环比增长超三成；贵州新上榜餐厅流量环比增长达120%；湖南省新上榜餐厅流量环比增长近五成。这些数字背后，是真实的人循着真实的口碑，走进了一家家真实的好店，让更多市井美味从“本地私藏”变为“全国共享”。

“一家店真正宝贵的位置，不只在地图上，而在人们口口相传之后形成的信任里。”美团副总裁、点评事业部总经理陶雪璇表示。在她看来，一个平台长久生命力，不只来自技术能力，更来自能否让每一个热爱生活的人留下真实足迹，成为他人可信赖的参照。AI能轻易生成千篇一律的“好评”，却无法替代一个人坐在餐桌前、吃完后手写下的那句真话。

“四方食事，不过一碗人间烟火。”下一个十年，这份属于普通人的美食地图，还将继续跟着食客的脚步，走进更多宝藏小城，挖掘更多藏在市井街巷里的地道风味。