

# 宇树科技要直面上市新考题

近日,宇树科技正式开启申购,以每股150.8元的发行价,预估约610亿元的发行市值、约61亿元的募资总额,吸引各方目光。

登陆资本市场,是宇树科技成长路上的一次大跨越,承载着行业发展的多重期许。对企业自身而言,上市打通了公开融资渠道,为持续高强度的研发投入提供了稳定充裕的资金保障。对具身智能行业来说,有了一个可验证的估值锚点,有望吸引更多资本涌入,加速国产人形机器人走向量产、走向千行百业。这也是资本市场服务硬科技的生动实践,向市场传递出清晰信号:那些真正沉下心来搞创新、手握硬科技的企业,能获得制度托举,在产业变革浪潮中轻装上阵、破浪前行。

上市不是终点,是高质量发展的新起点。聚光灯下,新的考验已然开启。此次宇

树科技发行市盈率达219倍,远高于通用设备行业平均水平。市场给出高溢价,更期待高回报;投资者投出信任票,更盼望长期价值的持续兑现。能不能在热捧中守住清醒,在喧嚣中保持定力,借助资本市场舞台补短锻长、乘势而上,成长为人形机器人赛道上的长跑者、领军者,是企业上市后的必答题。

风口之上尤需定力,要掌握核心技术这张硬底牌。资本市场可以给企业插上翅膀,但能飞多高、能飞多远,终究要看企业自身韧劲。人形机器人赛道热、潜力大、竞争者众。宇树科技虽处第一梯队,核心部组件自研自产率超90%,但若不能持续保持技术代差,稍不留神就可能被后来者赶超。上市之后,企业更要坚守“十年磨一剑”的战略定力,埋头攻坚、矢志创新。本次宇树科技拟将募资的

近一半投向智能机器人模型研发项目,用来攻克机器人的“大脑”,足见其对核心技术的执着。把资金用在刀刃上,把先发优势转化为长期胜势,方能在科技竞争的长跑中始终占据主动。

高光之下愈要清醒,要让人形机器人在更广阔天地大显身手。宇树科技2025年人形机器人出货量超5500台,全球市占率达32.4%,其中科研教育场景占主要部分。也就是说,当前愿意为宇树机器人买单的,大多是实验室和展会,而科研机构、商业展演的市场容量终究有限,真正的大海在智能制造、智能巡检、家庭服务这些场景里。能不能让更多机器人走进工厂车间、走进千家万户,决定了宇树科技的上限有多高。转型不容易,但也恰恰是拉开差距、将市场高预期转化为商业绩的突破口,这

是宇树科技上市后必须答好的关键考题。

掌声之中莫忘真诚,要用阳光治理赢得信任。上市是块试金石,考验的不仅是技术实力,更是公司治理的成色。宇树科技此次引入社保基金、腾讯、中国石油等多方战略配售主体,核心员工也深度参与其中,依托专项资管计划与企业发展紧密绑定。这种国家长线资金、产业资本、机构投资者与企业员工同向发力的多元股东格局,是企业宝贵的无形资产。上市之后,企业更要绷紧合规的弦,重治理强规范,以透明赢得信任,以诚信赢得尊重,形成上下同欲者胜的良好发展局面。

从春晚舞台到资本市场,从科技网红到公众公司,宇树科技站上了新的起跑线。能否答好上市后的新考题,由明星公司成长为行业常青树,我们拭目以待,更乐见其成。

记者从国家金融监督管理总局获悉,自今年第13号台风“白海豚”导致华东沿海等地出现大范围强降雨后,金融监管总局高度重视,指导浙江等金融监管局迅速启动应急响应,组织保险业开通绿色通道,主动靠前服务,积极配合当地党委政府和有关部门开展预警救援和保险理赔等服务工作。

最新数据显示,截至8月11日12时,浙江、上海、江苏、江西等地区辖内保险机构共接报案近10万件,估损12亿元,已赔付(含预赔付)3409万元。

为防汛救灾工作撑起保险保障服务伞,抢抓时间是关键。为此,浙江保险业承诺“三免、三简、三开通”。国家金融监督管理总局浙江监管局最新数据显示,截至8月11日16时,辖内保险机构已累计接到理赔报案53781件,已决及预赔付款2076万元。

其中,“三免”指的是免现场查勘、免限时报案、免应急救援费。具体来看,损失清晰案件无需外勤到场,线上上传照片、视频即可远程定损;因抢险救灾、救治伤员、灾情拥堵以及因灾害导致身故、伤残的用户,支持延后报案,保障群众人身优先;免费提供拖车、移车、搭电等道路救援,联动修理厂快速抢修受损车辆。

为了让定损工作更加快速、准确,多家金融机构探索使用“无人机+人工”服务模式。在温州市苍南县,受持续大风和短时强降雨影响,多处农业设施受损较为严重,正值生长期的蔬菜大棚出现了棚膜破损、棚架变形、积水浸泡等问题。中国太保产险苍南支公司接到报案后,使用“无人机全景航拍+人工精细丈量”模式,半小时就核定了棚架、棚膜及作物损失。

在“三免”降低理赔门槛的基础上,浙江保险业还通过“三简”进一步压缩办理流程,实现快速理赔,即简化管理单证、简化理赔流程、简化资金垫付。其中,在减免驾驶证、行驶证、车辆按揭抵押协议等理赔材料的基础上,对必要理赔单证推行“先赔后补、容缺办理”;对事实清楚、责任明确、金额较小的案件简化审核流程,支持自动核赔,压缩审批环节;推行大额案件预赔付、维修费直赔、人伤医疗费垫付等。

目前,多家保险机构已开通灾后理赔绿色通道。受强降雨影响,温州市永嘉县南城街道黄屿村飞雪家庭农场的11亩设施大棚坍塌损毁。人保财险永嘉支公司赴田间开展灾后查勘后,预估损失金额14.25万元,随即开通农险绿色理赔通道,精简理赔材料,预先支付赔款4.2万元,助力农户尽快恢复生产。

与此同时,浙江保险业还开通了便民理赔服务,7×24小时全渠道报案通道、大灾理赔专属绿色通道,为行动不便或有特殊困难的客户提供便利,并通过客服热线、公众号、小程序、线下网点等全天候受理,对台风受灾案件全流程优先接案、查勘、定损、审核、赔付。

除了保险保障服务,多地银行业金融机构也通过优化服务渠道,对接灾后资金需求等途径,进一步做好防汛救灾工作。为了降低出行风险,中国邮政储蓄银行浙江省分行各分支机构提前通过网点公示、微信群、短信等渠道发布营业调整公告,引导用户优先使用手机银行、网上银行线上办理业务。为了对接灾后资金需求,邮储银行浙江省温州市分行苍南县支行客户经理已先后走访海边养殖基地、沿街商户、乡村农户,实地摸排受灾损失,宣讲普惠信贷帮扶政策,以提高金融服务的精准度。

本版编辑 曾金华 王宝会 美 编 王子莹

## 财金纵横

□ 本报记者 武亚东

# 金融服务护航奶业全链条发展

在青海省海北藏族自治州门源县,一车车鲜奶每天从牧场运往乳品企业。对于青海金祁连乳业有限责任公司来说,鲜奶集中收购期也是资金需求最旺盛的时候。鲜奶不能久放,企业每天都要拿出真金白银收奶。钱一旦接不上,不仅生产线可能“等米下锅”,上游牧户辛苦挤出的鲜奶也可能无处可去。

这样的资金压力,是奶业产业链上的一个缩影。一杯牛奶从牧场上餐桌,要经过饲草种植、奶牛养殖、乳品加工、运输销售等多个环节。链条越长,资金需求越复杂,风险也越容易传导。

记者采访发现,金融服务正在沿着产业链不断下沉:银行根据奶业生产经营周期匹配信贷,保险从补偿损失向保障收入、风险减量延伸,财务公司则依托大型乳业集团提高资金配置效率。

## 信贷适配产业周期

青海金祁连乳业和农业银行门源支行的合作,已经持续了10多年。

2014年8月,双方开始合作。此后,企业累计获得10笔贷款,总金额1.01亿元,资金全部用于收购鲜奶。企业刚起步时,银行提供3年期长期贷款,帮助其建设生产线;进入稳定经营阶段后,又逐步转为1年期流动资金贷款,以匹配鲜奶集中收购的资金需求。

“金融助力不是一次性的,而是长久的陪伴。”青海金祁连乳业财务总监王鸿说,牧区企业资金需求有明显季节性,特别是鲜奶集中收购期,能否及时获得续贷支持,直接关系企业能否持续收奶,也关系上游奶农的收入。奶业不同生产环节对资金期限的需求并不相同。牧场扩建、奶牛购置、智能化设备改造,需要中长期资金;饲草料采购、鲜奶收购,需要大量短期流动资金;乳品加工企业扩大产能后,库存、运输和经销环节又会产生新的融资需求。金融支持能否真正发挥作用,一个重要方面就是资金期限与产业周期能否匹配。

在内蒙古阿拉善李井滩,针对内蒙古富润源农牧业综合开发有限公司融资需求,内蒙古银行李井滩支行为企业制订了融资方案,累计投放贷款5500万元,用于良种奶牛繁育、优质饲草料储备、智能化养殖设备改造以及养殖环境升级。

到了乳品加工端,资金需求又有所不同。包头骑士乳业已经形成从奶牛养殖到生鲜乳加工、产品销售的完整链条,日处理鲜奶1500吨,并连接近200家本地经销商。随着产能扩大,鲜奶集中收购期的流动资金需求增加。内蒙古银行包头分行为企业配置专项流动资金授信,同时提供票据结算、综合收付、资金管理等服务。

金融服务继续向奶业产业链下沉,还要解决抵押物不足的问题。过去,一些涉农经营主体缺少房产、土地等传统抵押物,而奶牛、养殖设备、订单以及未来鲜奶销售收入等产业资源,如何转化为银行能够识别的信用,成为金融服务进一步下沉的重要环节。

这也意味着,银行不能只“看报表”。奶牛存栏量、日产奶量、饲草料采购、下游订单等生产经营数据,都可以从不同角度反映企业真实经营状况。如果能够把这些产业信息更加有效地纳入信用评价,金融机构就有可能更加准确地识别企业融资需求。

## 保险保障向前延伸

如果说贷款解决的是“钱从哪里来”,保险要解决的则是“风险来了怎么办”。

对牧场而言,奶牛不仅是资产,也是持续产生现金流的生产资料。一头奶牛从犊牛成长到进入稳定产奶期,需要较长时间和持续投入。一旦因疫病、自然灾害或意外事故死亡,牧场损失的不仅是奶牛本身,还可能影响后续产奶和经营收入。



图为伊利现代智慧健康谷·液态奶全球智造标杆基地。

本报记者 武亚东摄

## 资金效能加快释放

企业发展到一定规模后,还会遇到一个新的管理课题:整个企业集团并不一定缺钱,但可能分散在不同经营主体、不同银行账户、不同地区。

这时,金融服务的重点从“融资”转向了“管钱”。伊利集团的乳产业链覆盖奶牛养殖、乳品加工企业以及终端销售,随着集团规模扩大,成员单位迅速增长,海外成员单位也持续增加,整体资金规模随之大幅上升。

企业越大,资金管理越像一张复杂的网。有的成员企业账上有闲钱,有的正好需要资金扩产;有的要支付饲草料采购款,有的要给供应商结算;海外业务增加后,还涉及美元、欧元、新西兰元等不同币种。

“如果这些资金由各家成员单位各管各的,很容易出现‘一边趴着钱,一边还在借钱’的情况。”伊利财务公司总经理任国梁介绍,伊

利财务公司的作用,就是把资金连接起来。作为集团金融与司库平台,伊利财务公司承担金融服务和资金管理两项职能。与商业银行主要从集团外部提供资金不同,财务公司身处产业内部,对成员企业的经营周期、资金流向和真实需求十分熟悉。

目前,该公司既向成员单位提供资金,也向产业链下游经销商提供信贷支持。同时,通过使用银行贷款、贸易融资、发债等融资工具,为各家成员单位设计不同融资方案解决资金需求,并尽可能降低综合融资成本。

财务公司要做的,就是让资金从“趴在账上”变成“流动在产业链上”。目前,伊利财务公司已对所有成员单位账户及资金实现了全面、实时监测,并通过资金集中管理机制,显著提升了调配效率。

从一株牧草到一杯牛奶,背后是一条很长的产业链,金融让奶业发展的底盘更稳、速度更快。

# 银行信贷聚力保障粮食安全

本报记者 周琳

“今年夏粮收成不错,秋粮长势喜人,‘信用村’的金融创新举措帮了大忙,承包土地和采购农资的资金及时到位,生产有序推进。”日前,在天津市宝坻区董连海家庭农场的小院里,农场负责人董连海高兴地向记者说。

获得农户点赞的“信用村”,是农业银行天津分行针对种植大户融资难题推出的创新模式。过去,金融机构对一家一户进行信贷评估,不仅效率低,而且受限于普通农户抵押物少等因素,贷款额度和成本都难以满足实际需求。如今,该行通过与村两委开展党建共建,进行整村建档、批量授信,为信用村内符合条件的农户提供贷款,并结合“远程+现场”服务方式,根据粮食种植周期灵活设定还款计划,降低了农户贷款成本。

2025年,董连海所在的天津市宝坻区八门城镇西走线窝村被评为“信用村”,他所在的农场凭借良好信用,3天左右就获得100万元信用贷款支持,将粮食种植规模扩大了1300亩。近5年来,农行天津分行已累计评定信用村2869个,建成惠农通服务点200余个,“三农金融讲堂”600余个,用一个个金融创新举措加速打通农村金融服务的“最后一公里”。

2024年7月,中国人民银行、金融监管总局、中国证监会、国家外汇局、天津市人民政府联合发布《关于金融支持天津高质量发展的意见》,提出34

条重点任务和保障措施,推动天津金融高质量发展。天津依托区位优势,加快金融创新运营示范区建设,特别在农村信用体系创新、政银担保协同机制创新、粮食全链条信贷产品创新等领域,用新举措、新服务和新产品筑牢金融支农惠农屏障。截至2026年6月末,天津市粮食重点领域贷款余额270.65亿元,较年初增长11.53%;新型农业经营主体贷款余额186.22亿元,较年初增长12.48%。

在天津,金融创新不仅精准对接普通农户的零散融资需求,而且能快速赋能规模化新型农业经营主体和智慧农业项目,助力智慧农业提档升级。8月初,走进天津市宁河区造甲城镇的高标准农田示范区,一幅“科技田管图”在眼前展开——多台搭载智能显示屏的农机同步作业,飞手轻点平板,无人机随即升空,沿着预设航线将雾化药剂均匀喷洒在秧苗上;田间灌溉系统配备了由太阳能供电、可远程控制的智能闸门,实现对农作物的精准灌溉。

这片由天津地一农业开发有限公司承包经营的“智慧农田”目前已实现耕、种、管、收全流程智能化管控。该公司负责人韩强说,成立4年多来,该公司以“土地承包经营+全程机械化服务”为主营业务,从天津的水稻田,到内蒙古赤峰的玉米田,再到新疆库尔勒的高粱地,承包土地规模已超过2万亩。持续的智慧农业系统投入,让企业面

临一定资金压力。

传统融资渠道全看企业抵押物,审批速度慢、额度有限,难以匹配该公司季节性、高时效的资金需求。农业银行天津分行客户经理祁珂竹在走访存量客户时,及时捕捉到涉农企业的融资难题。“我们针对该公司‘轻资产、重运营、跨区域’的特点,以及农业生产周期性很强的客观情况,优化授信额度,灵活匹配资金使用周期,为其量身定制专属信贷服务方案,再通过网点和支行两级联动加速办理,仅用3天即完成放款的全部流程,帮助企业解了燃眉之急。”祁珂竹说。

为保障粮食安全,在持续扩大粮食生产的信贷供给之余,农行天津分行还联合政府部门创新打造天津市现代农村产业融合金融服务示范区,实现农业用地盘活等多领域服务模式创新突破。

农行天津分行相关部门负责人介绍,近年来,该行聚焦农业生产经营、特色种养、家庭农场、农民专业合作社等重点领域,聚力保障粮食安全,持续推广“惠农e贷”“粮农e贷”等特色产品,依托线上化、批量化、场景化服务模式,提升金融服务覆盖面、可得性和便利性。截至目前,该行农户贷款余额突破70亿元,较2026年初增加近20亿元,创该行历史新高。今年以来,农行天津分行累计投放农户贷款超50亿元,普惠金融服务“三农”质效持续提升。