

在深上市公司数量破百 苏州板块持续“高歌”



视觉中国图片

上市公司量质齐升

上市公司数量破百，质量与活力同样不断提升。苏州在深交所上市公司中，“重量级公司”频频涌现，目前有2家人选深证100成分股,2家人选创业板50成分股,2家人选创业板科技指数成分股,4家人选创业板创新指数成分股,5家人选创业板新能源指数成分股。

业绩方面，苏州在深上市公司表现亮眼。2022年，相关公司合计实现营收4404亿元，同比增长8%；净利润为294亿元，同比增长116%。其中，创业板公司2022年营业收入合计1010亿元，同比增长28%；净利润合计147亿元，同比增长159%。

科研投入上看，2022年苏州在深上市公司研发投入达119亿元，占营业收入的比例约为5%；已汇聚一支超3.2万人的科研队伍，平均每家公司超过320人，占公司员工总数的比例超过15%，其中12家公司研发团队规模在500人以上。从资质看，100家上市公司有86家为高新技术企业,30家获批准获评市级以上“专精特新”资质企业,41家人选“瞪羚计划”。56家创业板公司中，则有54家为高新技术企业。

同时，上市公司积极利用资本市场再融资,为发展“补血”。例如,东方盛虹在2022年7月20日通过定增方式募资41亿元，为当年度江苏省最大规模货币资金再融资项目；公司当年度发行的全球存托凭证顺利在瑞交所上市，募集资金超50亿元人民币，是2022年国内企业在瑞交所发行GDR融资规模之最。数据显示,近三年,苏州深交所上市公司实施再融资募集资金总额超635亿元。

产业科技金融良性循环

业内人士告诉中国证券报记者，苏州在深交所创业板的上市公司数量快速增长，是产业格局与板块定位不断契合

7月5日，朗威电子在深交所鸣锣上市,苏州在深交所上市公司数量达到100家,位列全国第五,深交所已成为苏州上市公司数目最多的全国性证券交易所。
“加快企业上市步伐、提高上市公司质量是苏州提高金融业综合竞争力、发挥金融服务实体作用的客观要求。”苏州市地方金融监管局相关负责人表示,产业、科技、金融循环生生不息,推动苏州资本市场不断向前发展。

● 本报记者 孟培嘉

的深刻体现。细数苏州在深上市公司，其中近九成来自先进材料、电子信息、装备制造、生物医药四大全市主导产业，更加贴合创业板“三创”“四新”判断标准。

一批制造业公司不断开拓创新能力，展现苏州在深上市公司“技术底色”。海晨股份利用电子信息技术打造现代物流服务体系，成为创业板注册制试点首批挂牌的18家公司之一；维信诺是国内第一家拥有OLED大规模生产线、能够批量生产OLED产品的公司,曾获“国家技术发明奖一等奖”；东方盛虹并购斯尔邦,实现从能源到材料的全产业链布局,持续发力新能源、高性能新材料、低碳绿色产业三大方向；东山精密持续深耕印刷电路板领域，先后收购美国Mflex、Multek丰富FPC产品线实现业绩突破，又在去年全力拥抱新能源，积极布局海内外生产基地。

龙头企业利用资本市场实现跃升，反哺地方产业整体提升。完善改进了HJT丝网印刷设备、实现整线供应能力的迈为股份屡屡实现行业装备“零的突破”，市占率常居榜首。“通过上市,公司获得了跨越式发展，更加容易获得国内外客户信赖。”迈为股份董秘、财务总监刘琼告诉记者，创业板打开了公司的融资渠道,助推了技术创新、加大了研发投入的底气,获得了大量创新性成果。“通过自身的发展，我们在苏州本地培养上游供应商,形成了较好的产业联盟,共同攻克技术难点,促进行业发展。”

金融机构通过资本市场稳步前行，进一步畅通资金与产业的不断循环。在深主板上市的苏州银行是地方法人银行，自2021年上市来坚持畅通资本补充渠道以赋能业务发展，先后完成发行了50亿元规模的可转债、两期无固定期限资本债券共计60亿元。

“我们立足区域产业发展,充分发挥地区工业经济增长带来的红利释放,以传统产业升级、新动能企业成长为契机,积极服务长三角制造业集群。”苏州银行副行长、董秘李伟说,该行围绕苏州四大主导产业以及细分优势领域，推出产业创新集群系列金融服务方案和授信指引，加大金融支持产业创新集群的力度和精度,截至2023年一季度末,信贷支持产业创新集群规模超209亿元。

持续推动助企上市

近年来，苏州牢牢把握资本市场全面深化改革的历史性机遇,深入实施“育林计划”和“参天计划”，以一系列精准政策与务实举措推动企业上市。

苏州先后出台《推进苏州上市公司做优做强若干措施》和《苏州市促进企业利用资本市场实现高质量发展的实施意见（2023—2025年）》等政策,对优质科创型、创新型企业从“上市培育”到“上市后做优做强”提供全周期的政策扶持。

持续夯实的后备梯队保障了苏州“上市军团”的稳步壮大。据悉,苏州建立多层次、全覆盖的上市后备企业培育体系,重点围绕“瞪羚企业”、“独角兽”培育企业、“专精特新”企业、人才创新企业等深入挖潜，根据企业体量规模、发展阶段、创新能力、成长规律等开展分类培育,在融资对接、资质认定等方面予以重点支持。目前,苏州另有协昌科技、长华化学、光格科技已获准注册，上市在即。

不断强化的资本要素保障为企业提供源头活水。苏州以打造“产业资本集聚标杆城市”为目标,通过搭建集群平台、加大政策支持等举措,为私募基金“募、投、管、退”各环节营造良好的发展环境,充分发挥私募股权投资对拟上市公司的价值发现、推动上市、资源整合等作用。截至目前，苏州注册并备案基金数达2000余只,合计认缴规模超过8000亿元。

多方联动的服务矩阵为后备企业提供“全链条服务”。目前,苏州共拥有法人证券公司1家、证券分支机构238家,汇聚了包括四大会计师事务所在内的一批第三方中介机构。同时,苏州还积极吸引三大全国性资本市场平台设立在地服务机构(基地)。

以深交所为例，苏州市政府与深交所签订战略合作协议，推进深交所苏南企业服务基地和深交所苏南科技金融路演中心开展实体化运作,为科技型、创新型中小微企业提供与金融高效对接服务,促进科技、金融与产业融合发展。

“苏州和深交所共同根据我市企业的行业特色、发展阶段、实际需求,通过全区域覆盖、全产业链对接、全周期服务、全产品支持等方式,不断加大服务力度,举办各类培训会、政策答疑会、行业研讨会等，累计服务拟上市公司和上市公司达500余家次。”苏州市地方金融监管局相关负责人介绍，今后双方将继续巩固合作,使创新资源、金融资源、专业服务资源不断集聚，为苏州资本生态更高质量建设汇聚力量。

产业链价格有望触底

光伏集中式电站需求加速释放

● 本报记者 罗京

近日,光伏组件投标最低价格跌破1.2元/W引发市场关注。有业内人士表示,这仅是个例,尚需考虑后续落地执行情况。中国证券报记者注意到,多家光伏企业及机构研判,目前光伏产业链价格趋于底部,终端需求开始回暖,特别是国内集中式电站需求有望在2023年下半年集中释放。

价格跌破1.2元/W

据报道,6月29日—6月30日，有超过3.2GW光伏组件开标,分别为保碧新能源1.5GW、国电电力0.9GW、水发兴业0.8GW。其中,在水发兴业标段二325MW规模P型182mm单面组件招标中,出现最低投标价格1.18元/W。

InfoLink6月28日数据显示,182mm单面PERC组件现货价格为1.28元/W—1.58元/W,均价为1.4元/W。1.18元/W的价格明显低于行业平均水平。对此,上海有色网光伏首席分析师史真伟向记者表示,无需过度担忧1.18元/W这一价格,这仅是个例,仍需考虑后续落地执行情况。

史真伟表示,近期,组件价格下跌的主要原因是硅料价格下跌并向下游传导。中国有色金属工业协会硅业分会(简称“硅业分会”)数据显示,硅料价格自3月起步入下行通道,5月以来加快下跌;6月中上旬价格跌幅进一步扩大,周跌幅为22.5%—24.5%。

国金证券研报表示,近期开标的央企组件招标中,尽管最低投标价格屡创新低(P型最低已跌破1.2元/W),但整体投标价格分布仍较为理性,尤其一线企业,并未完全根据当前硅料现货价格进行100%传导的报价。

产业链价格基本见底

值得注意的是,近日,硅料价格跌幅开始收窄。据硅业分会6月28日公布的多晶硅最新价格,国内N型料成交均价7.37万元/吨,下跌0.27%;复投料成交均价6.75万元/吨,下跌0.88%;单晶致密料成交均价6.57万元/吨,下跌1.05%。单晶菜花料成交均价6.2万元/吨,下跌1.12%。

国金证券电新团队认为，硅业分会口径各品类硅料价格跌幅1%左右,已基本止跌,产业链价格触底迹象进一步得到确认。

InfoLink6月28日公布的数据显示,182mm单晶硅片均价持稳于2.8元/片,210mm单晶硅片均价下降4.8%至4元/片;182mmPERC电池片均价下降2.8%至0.70元/W、210mmPERC电池片均价下降2.7%至0.73元/W,TOPCon电池片均价下降1.3%至0.78元/W;182mm单晶PERC组件(单面单玻)均价下降2%至1.4元/W、210mm单晶PERC组件(单面单玻)均价下降2.1%至1.41元/W;TOPCon组件均价持稳于1.55元/W。

“伴随部分硅料产线进入常规停产检修、推迟投产,以及今年夏季云南、内蒙古、四川等硅料重点产区供电压力逐步显现所带来的限电预期，产业链基本对当前位置即为（至少是阶段性的）价格底部达成一致。”国金证券研报表示。

隆基绿能有着相似的研判。在最新调研活动中，隆基绿能表示,5月以来,光伏产品价格波动剧烈,部分终端客户暂时观望,对短期市场需求产生了一定的影响。6月下旬产业链价格基本见底,终端需求开始逐渐回暖。

“在产业链价格快速调整的时期，公司根据上下游需求变化及时调整了硅片和组件开工率。随着需求的回暖,预计后续会适度提升硅片和组件的开工率。”隆基绿能表示,虽然阶段性终端需求受到了产业链价格变化的影响,但是全球需求总体保持了持续增长的态势,因此2023年第二季度公司硅片和组件出货量环比不断增加。

晶科能源表示,目前产业链价格传导接近稳定水平,制约光伏地面装机需求掣肘进一步减少。

装机需求持续释放

“光伏组件价格已经不到1.5元/W,光伏发电的经济性进一步凸显,叠加高温天气导致的电力短缺影响,预计全球潜在光伏需求有望持续释放。”隆基绿能表示。

国家能源局数据显示,2023年1—5月国内新增光伏装机量为61.21GW,同比增长158%。其中,5月新增装机量为12.9GW,同比增长89%。

东吴证券研报表示,国内光伏装机持续超预期,预计2023年全国光伏装机规模将超150GW,同比增长超72%。

“从2023年全球光伏需求结构看，中国是最大的增量市场，特别是集中式市场；根据国内今年以来大型光伏项目的招标情况,大部分集中式项目将在2023年下半年集中释放。”隆基绿能表示。

国金证券研报表示,近两个月国内央企组件集采开标/中标价格主要介于1.4元/W—1.6元/W区间,该价格已能够完全满足国内绝大部分电站收益率要求(包括配储成本)。随硅料价格触底,对应组件价格底部也逐渐清晰，对价格快速波动较敏感的国内集中式电站需求有望开始释放,并驱动组件端库存消化和排产提升,同时海外观望中的需求也将加速转化为落地订单。

据莫尼塔研究草根调研,6、7月国内组件企业排产计划数分别是44.3GW和46.0GW,环比分别提升2.3%和3.8%,环比提升幅度弱于上半年。莫尼塔研究表示,这主要受供应链价格快速下跌造成的负反馈及渠道库存积累影响,但7月组件排产大概率将上修。



视觉中国图片

上汽集团宣布将在欧洲建厂

MG印度公司正谋求增资扩股 不会失去控制权

● 本报记者 王辉

7月4日下午,国内最大车企上汽集团在上海举行海外业务沟通会。上汽集团总裁助理、国际业务部总经理、上汽国际总经理余德在会上宣布,上汽集团目前正计划在欧洲地区建立整车工厂,以更好推进上汽集团在欧洲等海外市场业务更好地发展。

值得注意的是,在本次沟通会上,上汽国际业务团队负责人还回应了此前“部分自媒体有关上汽MG(名爵)印度公司被当地强行低价收购股份,丧失控制权”的虚假报道。余德称,上汽集团不会丧失MG印度公司的控制权，目前MG印度公司探讨的合作方式为增资扩股,已经在和一些当地有关企业进行接触。

欧洲建厂进入日程中

余德在此次沟通会上介绍,2023年上半年,上汽集团在海外市场累计销售整车53万辆,同比增长40%,其中有70%为自主品牌。与此同时,MG品牌2023年上半年累计销售37万辆,同比增速达到40%。余德预计,2023年上汽集团海外销量将有望突破120万辆，其中MG品牌销量有望突破80万辆。欧洲市场方面,今年有望成为上汽首个“20万辆级”海外区域市场,其中新能源产品占比超过50%。具体来看，上汽已经进入28个欧洲国家,欧洲服务网点超过830个,且2023年欧洲市场曾连续四个月的单月交付量超2万辆。

余德同时透露，上汽集团决策层在2019年年末决定发力欧洲市场时,就制定了“在欧洲市场年销量突破10万辆时考虑在欧洲本土建立工厂”的计划。目前,上汽集团在欧洲建厂已进入日程之中。此外,上汽国际业务团队方面还强调,汽车工业是显著的规模经济,在市场销量的支持下,在欧洲市场进行本土建厂的相关条件已经较为成熟。“当前上汽海外业务已经实现规模性盈利,并已经成为上汽集团上市公司层面的一大重要盈利来源。”余德表示。

海外市场开拓经营战略方面,上汽国际业务团队方面表示,在近几年全球汽车产业绿色发展、低碳转型的重要时间节点,原材料上涨、芯片短缺、新冠疫情等对全球汽车行业行业发展构成重大挑战,上汽集团抢抓“走出去”的黄金窗口期,利用全产业链出海的先发优势迅速打通国际市场,填补国外用户对于新能源汽车大众化需求的缺口,赋能海外销售。

据公开信息,2022年上汽集团整车销量连续17年保持国内第一,其中自主品牌销量超过“半壁江山”,新能源车销量稳居全球第一阵营，海外销量连续7年国内居首，并率先成为我国首个新能源汽车、海外市场“双百万辆企业”。

回应印度公司股权变动传闻

6月26日，针对前期部分自媒体有关“上汽MG印度公司被当地强行低价收购股份,丧失控制权”的报道,上汽集团曾发

布澄清说明表示:“相关内容严重背离事实。”公司公告称,上汽集团的国际经营严格遵守我国以及海外业务所在国家的政策法规,充分尊重市场规律,充分掌握自主权。上汽集团控股MG印度公司。涉及MG印度公司的股权交易需获得我国政府批准,上汽集团方面会适时公布官方信息。

对于近期各界聚焦的“MG印度公司股权问题”，此次上汽国际管理团队也进行了进一步回应。余德表示,印度是一个非常巨大的市场,本地化的现象和优势也很突出。几年前上汽集团就考虑对印度公司进行一些调整,以实现更长远的发展。在全球疫情结束后,上汽集团即恢复了这项工作的推进。整体而言,目前印度已经成为全球第四大汽车市场,上汽集团的目标是要在印度长期发展。只要能够让企业更好地发展，上汽集团欢迎不同方式的合作，但上汽集团不会丧失MG印度公司的控股权,所谓上汽集团在潜在合作中丧失控股权完全是揣测。

余德还进一步透露，目前MG印度公司探讨的合作方式为增资扩股,已经在和一些当地有关企业进行接触,但还处于非常初级的阶段,相关内部信息不宜过早进行传播,此外,涉及MG印度公司股权交易需获得我国政府批准,上汽集团方面也会适时公布官方信息。

我国车企海外竞争力显著增强

近两年,伴随着全球汽车产业在“电动、智能、网联”方向变革的不断加速,我