



## 无锡板块A股上市公司半年报揭晓 超八成实现盈利 约七成营收同比增长

无锡板块A股上市公司上半年“成绩单”已浮出全貌:2022年上半年,无锡板块营收和利润总额增速分别为16.7%和13.6%;高于同期苏州和南京的业绩。其中,超过八成企业实现盈利,约七成企业营收实现同比增长。上市公司作为经济高质量发展的重要体现,也反映了无锡经济的较高含金量和未来发展潜能。

### 营收和利润总额增速明显

记者从无锡市地方金融监管局获悉,上半年,无锡108家境内上市公司总营收2030.9亿元,较去年同期增长16.7%,约为全国水平(8.42%)的两倍。从营收总额来看,药明康德、长电科技、太极实业、上机数控、三房巷5家营收突破百亿元。从营收同比增长率来看,72家企业实现营收同比增长,占比66.7%,高于60.66%的全国水平。其中双良节能营收同比增长243.87%,位居榜首,上机数控营收同比增长219.35%,位居第二。

无锡市上市公司协会秘书长张晓春接受采访时表示,今年上半年,同期整体A股营收和利润总额增速分别为8.4%和2.0%,江苏为-1.5%和0.2%;其中,苏州板块上半年营收和利润总额增速分别为12.8%和11%,而南京则仅为-8.1%和0.2%。可见,无锡板块无论在营收还是利润端都保持了较为明显的领先优势。

### 新兴产业发展势头向好

记者从无锡市上市公司协会获悉,整个无锡板块上半年利润总额同比增加33.01亿元。从个股看,利润总额增长的贡献主要来自于几家大企业,如药明康德、上机数控、先导智能等;从增速看,营收方面双良节能、上机数控、爱康科技、先导智能、奥特维等实现高速增长,均与新能源行业的高度景气密不可分。可见无锡的产业升级方向明显,以新能源、医药生物、电子半导体等为代表的新兴产业近来发展势头向好,实现营收、净利同比双高增。

据悉,上机数控目前产能已达30GW,加上6月底计划新建的40GW单晶硅产能,未来产能有望达到70GW。此次25GW切片以及24GW的N型高效晶硅电池生产项目,总投资预计150亿元,这是上机数控首次涉及电池相关业务。上机数控董秘庄柯杰告诉记者,今年公告的三次投建项目,贯穿硅料、硅片至N型高效晶硅电池整条产业链,既是一次产业链的延伸,也是扩大并丰富产品线。这种一体化布局,有助于企业进一步降本增效,同时也解决了企业仅硅片单一环节的盈利波动风险。

### 研发投入助推产业创新

科创板公司上半年业绩成为无锡资本市场新亮点,全市13家科创板上市公司共实现营业收入99.81亿元、利润总额19.22亿元,同比分别增长24.23%、29.95%。值得一提的是,上半年13家科创板公司仍保持高强度研发投入,上半年研发费用共计11.85亿元,同比增长32.25%。无锡上市公司协会会长万冠清告诉记者:“2018年,无锡板块研发费用为3%,近年来保持持续增长态势,2022年上半年上升至3.8%。”

据了解,江苏菲沃泰纳米科技股份有限公司今年8月正式登陆科创板,作为科创板第一家纳米薄膜领域的上市公司,公司构建了能够源源不断孵化新兴产品的纳米镀膜技术平台。菲沃泰相关负责人表示,公司上半年研发投入费用为2384.91万元,只有持续创新,才能有更强的市场竞争力。目前,公司已瞄准新能源光伏电池、半导体、安防、汽车电子、医疗器械等市场空间更广阔的行业,未来有望打造成新的利润增长点,力争成为全球纳米薄膜综合防护领域的领导者。(刘虹)



## 新闻客厅

### 滨湖举办金融创投 赋能科创产业发展研讨会

近日,滨湖区举办金融创投赋能科创产业发展主题研讨会,以此进一步推进太湖湾科创引领区建设、助推滨湖科创产业发展,更好地促进当地科技、产业、金融良性循环。本市产业创投行业专家、部分金融机构高管和太湖湾科创引领区相关企业负责人等参加研讨会。

会上,产业创投行业专家展开自由交流,对滨湖区特别是太湖湾科创引领区这片科创产业培育

沃土给予高度评价,并为滨湖“543”产业体系做了细分价值排序,深度阐述所处科创行业垂直赛道的未来优势和成长突破点。滨湖国投负责人表示,今后将持续加强与市科金融联盟、科技金融路演中心等机构的联系与合作,探索设立更多专项基金、产业主题基金的协同发展之道,助力越来越多的优质创投产业项目在辖区落地生根、开花结果。(刘兴荣)

### 无锡落地 首笔“带押过户”二手房贷款

近日,建设银行无锡分行在住房和城乡建设局、市自然资源和规划局、人民银行无锡中心支行支持下,顺利协助房贷客户华先生在未提前还贷的情况下完成名下房产交易过户,标志着无锡地区首单“带押过户”二手房交易业务正式落地。

华先生告诉记者:“当天和汤先生去建行准备提前还贷的,银行工作人员告诉我们有了‘带押过户’政策,新政出台后,现在不用先还贷,就可以直接办理过户手续。”而在过去,交易处于抵押状态、未还清贷款的房产,只能先还清贷款、解除抵押后,买方才能办理新的抵押贷款并过户。建行无锡分行住房金融业务部副经理严伟介绍,如今买卖双方如果都是本行商贷客户,都可以享受“带押过户”,其流程便捷过户快。

据了解,“带押过户”业务是建设银行践行以客户为核心理念,将原住房贷款解押、二手房贷款申请和房屋交易资金监管业务流程实现“三合一”,此举可将二手房贷款资金作为原贷款的重要还款来源。建行无锡分行相关负责人表示,今后将进一步深化政银联动、优化业务流程,让“带押过户”成为二手房交易市场的新常态。(刘虹)

### 润童心 爱同行

### 太保寿险无锡分公司关爱特殊儿童



童趣无限,关爱常在。9月23日,中国太保寿险无锡分公司的志愿者们走进无锡市峰峰儿童成长中心,组织开展“润童心 爱同行”关爱特殊儿童公益活动,通过丰富多彩、灵活有趣的互动游戏给予“星星的孩子”更多欢乐。

为了增进和孩子们的交流,活动特别邀请中国太保吉祥物“洋洋”来到现场,萌态可掬的“洋洋”一经亮相便成为全场的焦点,孩子们纷纷围坐在“洋洋”身

边,对这个新朋友充满了好奇,“洋洋”也大方地和孩子们亲密接触。与此同时,在“洋洋”和指导老师的鼓励下,孩子们和志愿者们一起完成“童画金融”长卷画、共同参与“一网不捞鱼”趣味游戏,在一静一动的互动中深切感受温暖陪伴和美好童年。短短一个下午的温馨时光,孩子们便和太保寿险无锡分公司志愿者们、“洋洋”建立了深厚的友谊,感到非常快乐。(孙雯玉)

### 江苏银行无锡分行

### 打造“融享幸福”老年金融服务模范样本

记者从江苏银行无锡分行获悉,无锡分行辖内凤翔支行、胜利支行获评“江苏老年金融服务示范点”称号,中桥支行、锡山支行顺利通过“2021年度无锡银行业文明规范服务适老网点”申办验收。

据了解,人民银行无锡市中支去年3月启动了《“金暖银发”惠老工程实施方案》,江苏银行无锡分行积极部署各网点适老服务的全面

升级,设置了敬老服务窗口、爱心专座和“夕阳美”老年金融服务专区,为老年人提供专柜办理的服务便利;还积极开展“敬老文明号”创建工作,进一步打响了无锡分行“融享幸福”养老金融服务品牌。

除了硬件环境,无锡分行更为重视老年金融专业服务团队的建设。在无锡市老年人运用智能技术专项普及及培训工程的师资培训

中,江苏银行无锡分行150名工作人员参加了培训。作为市老龄办唯一合作银行,无锡分行响应市老龄委倡议,利用自身老年客群广、网点多的优势,设立了43家老年人智能技术服务点,建立了一支86人的志愿培训队伍,采用“请进来、走出去”多种形式对有需求的老年人开展智能手机普及培训,指导老年客户使用智能设备,帮助老

年人跨越数字鸿沟,体验、适应金融科技服务。

至今年9月末,江苏银行无锡分行已累计举办智能技术专项普及培训500多场,培训人数12000多人次。该分行还对接市社退管中心合作开展“锡阳乐 社保情”社会化管理退休人员智能手机应用培训,培训活动覆盖市内21个街道、300家社区,参加培训人数15000人。(刘虹)

## 华为云携手海宝智造 高性价比满足中小企业数字化转型刚需

制造企业做数字化改造,多久能收回成本?江苏海宝智造科技股份有限公司的答案是——快则半年,最多不超过两年。

在华为云及其生态伙伴海宝智造的携手助力下,过去只在大型企业才能见到的数字工厂项目得以花落中小制造企业。数字工厂改造项目成为既能提升企业竞争力,又能迅速赚取利润的“双赢”美事。

### 工厂管理更透明 接单能力大幅提升

走进无锡邦得机械有限公司数字化生产车间,生产管理人员“足不出户”掌握人员、物料、进度、产能等

信息;通过工位扫码准确定位、控制各种物料,降低投料差错;利用模具管理数据,打造科学合理的资源维护保养方式……原本复杂多变的生产工艺,在一套MES数字化系统的助力下,变得井然有序、简单透明。

据悉,这套系统以过程数据构建企业的数字大脑,实现工厂物联,由华为与江苏海宝云MES联合“定制”,功能覆盖从业务部门到原料仓库、熔炼车间、有色压铸、金工加工、成品仓库的全业务流程,有效助力企业降本增效。

在邦得机械周总眼中,此前投资改造的这套数字化系统可谓物超所值,一方面,帮助企业降低生产过

程中的沟通成本、提高生产效率;另一方面,实现产品品质的提升,公司赢得信誉,订单量随之水涨船高。“早就收回了投资成本,上系统的三年来为企业真正做到了降本增效。”

### 软件好用还实惠 锻造独特竞争优势

既要用好,还要实惠。由于人力成本高,数字化改造已成众多中小制造企业“刚需”,高性价比是其选择工业软件的第一标准。

海宝智造是一家专注于为生产型企业提供“云+端+应用”的软硬件一体化解决方案供应商,主营业务以MES与SCADA系统为主,重

点聚焦于成型、加工和装配三大工艺类型行业。目前已研发出生产数字化、仓储物流、质量管控与追溯、设备联网与运维、供应链等一系列解决方案。

“我们的服务对象主要定位于中小制造企业。”海宝智造董事长李永康介绍,基于这样的定位,公司打造了两项核心优势——一方面,通过高性价比的软件服务,迅速做大规模;另一方面,打造“平台+硬件+服务”创新模式,全方位赋能客户。

目前,公司在无锡积累了宝通科技、赛盈动力、新合益等一大批优质制造业客户。部分企业在首次投入后,还不断追加新的需求。

### “云服务+生态” 促进软企能力优化

“华为云商店又来订单了。”在采访间隙,海宝智造工作人员兴奋地告诉记者。据李永康介绍,“经测算,通过与华为云的合作,企业开发的软件安全漏洞减少10%,版本迭代速度提高25%。”

“通过提供云服务,塑造产业生态,推动软件企业更快、更好发展。”华为无锡软件开发云创新中心相关负责人表示。

发展智能制造,工业软件是基础。自2000年起,无锡将软件产业发展提高至重要战略高度,发布了一系列强有力的支持政策。从政府

“买单”为制造企业提供免费诊断,为应用端与研发端多创造对接机会;为制造企业数字化项目提供补贴,降低企业数改成本;软件企业按销售额给予补贴,扶持本土软件产业发展;制作工业软件服务图谱,让有需求的企业可以按图索骥;到软件园园区等聚集区的构建,便利专业互补的软件服务商合作,共同提供数字化整体服务方案。李永康表示,在企业发展的每一步征程中,都有政府产业政策的大力支持。“华为云创新中心就是政府帮助软件企业提高运营力,引来的强劲外援。”

通过多年的产业生态打造,无锡智能制造发展之路越发扎实,产业创新发展正在提速。(吴楚佳)