

上海今年首轮土拍溢价率超7% 近八成地块进入“一次性报价区间”

■本报记者 王丽新

4月21日，上海完成了为期四天的2023年首轮集中土拍，挂牌的19宗地均成功出让，总建筑面积为198.9万平方米，成交总金额为519亿元。

“上海本次土拍最显著的特征是热度加速上升，溢价成交占比近八成。”诸葛数据研究中心高级分析师关荣雪向《证券日报》记者表示，从拿地房企来看，国企央企占半数以上，主要原因是其资金流动性相对较高。

整体来看，“受新房市场热度回升、土地质量改善和部分地块房地联动价放松的多重影响，今年上海首轮土拍热度迅速升温，有多达50家房企报名参拍，其中不乏民营企业。”克而瑞地产研究中心表示，从竞拍结果来看，近八成地块进入一次性报价区间，整体溢价率超过7%，

创2021年集中供地以来的新高。

高盈利空间下 房企参拍热情高涨

“上海房地产市场去年整体销售情况较好，项目整体的去化有保障，相对来说，企业现金回流较快。”中指研究院上海常务副总经理张文静向《证券日报》记者表示，目前开发商较为重视资金安全，所以现金回流较快的上海，是优质城市。

在张文静看来，本次上海拍地吸引众多房企参拍的原因主要有四点，一是本批次19宗地都临近外环，且多为临铁地块，整体来看区位较优质；二是部分地块所在区域为近年来供应较少的区域，区域内待释放购房需求较多；三是部分地块指导价相较周边二手房存在一定倒挂现象，未来项目销售有保

障；最后就是联动价，本次部分出让地块房地联动价有所上调，为开发商预留的利润空间有一定提升。

“对比纯宅地成交楼板价与其房地联动价来看，平均地房比为0.54，房地差也均在2.5万元/平方米以上，盈利空间还是比较充裕的。”克而瑞地产研究中心表示，其中，盈利最为可观的当属徐汇汇林、普陀桃浦、闵行莘庄这类优质地块，地房比多在65%以下，房地差均在3万元/平方米以上，并且由于项目位置多位于市中心或供地稀缺的热点板块，按照目前的市场热度，可基本实现一日售罄，因此这些地块竞拍热情更高。

重点城市土地市场 稳中有升

值得一提的是，在上海这场土

拍中，头部房企拿地积极性明显提高。

万科、华润、中海在时隔3年后重回上海土拍市场，其中万科、华润均有斩获，万科以113亿元的总价拿下松江广富林地块（37.83亿元底价竞得），闵行梅陇社区地块（与中铁建联合拿地，一次性报价阶段竞得，75.49亿元），华润则以30.15亿元的总价拿下青浦区西虹桥小涿港（进入一次性报价）。

“在上海本次土拍中，入局的企业阵容较为强大，其中包括龙湖集团、万科等头部企业，展现出对上海持较高看好情绪，无疑是为上海市场注入了一剂强心针。而且，上海本土土拍高调收官，再次为土地市场加温。”关荣雪表示，当然，地块与房企发展策略的适配度也是房企打开竞争局面的重要因素。

美的集团“A拆A” 子公司美智光电二度冲刺创业板

■本报记者 贾 丽

日前，美的集团披露称，控股子公司美智光电科技股份有限公司（文中简称“美智光电”）创业板IPO已获深交所受理。这也意味着美智光电再度踏上IPO之路。

4月21日，美的集团相关人士向《证券日报》记者表示，美智光电IPO的相关进展可以关注后续公告披露。

“A拆A”再度冲刺创业板

4月20日晚间，美的集团披露公告称，子公司美智光电创业板IPO招股书已经获得深交所受理。公告显示，在股权架构上，美的集团直接及间接合计控制美智光电56.70%股权，是美智光电控股股东，何享健是美智光电实际控制人，美智光电系美的集团分拆上市的子公司。

这并不是美智光电的首次筹划上市。公开资料显示，美智光电于2021年6月29日曾获得创业板IPO受理，去年7月28日，根据深交所官网显示，美智光电创业板IPO当时变更为终止（撤回）状态。据了解，从当时被受理到终止IPO的近13个月里，美智光电经历了三轮审核问询，主要涉及关联交易、同业竞争、终端客户等。

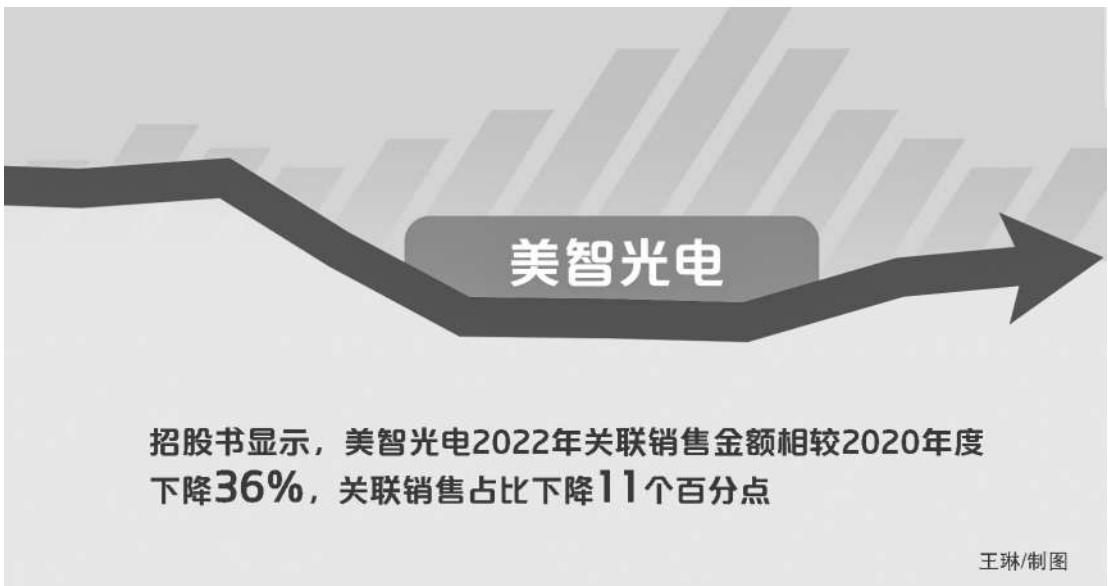
对于主动撤回上市申请的原

因，美智光电董秘办人士曾表示，这是出于自身发展规划及上市节奏的考虑。

美智光电主营业务为照明及智能前装产品设计、研发、生产和销售等。2010年美智光电正式被美的集团收购，并在2018年通过美的集团内部的业务整合形成智能前装矩阵，成为美的集团ToB端的核心业务之一。

面对IPO之路再度开启，美智光电可谓有备而来。根据其招股书，在关联交易上，美智光电2022年关联（与美的集团等相关）销售金额相较2020年度下降了36%，关联销售占比下降11个百分点。同时，公司近两年的研发投入人均超过5000万元，也较往年大幅提升。另外，去年美智光电线上直销收入实现约2.2亿元，为2020年同期的近14倍。事实上，美智光电多年来线下经销收入增长主要源于向美的置业和碧桂园销售的增长，而线上业务的大幅增长，一定程度上表明其正在摆脱对传统大客户的依赖。

在全联并购公会信用管理委员会专家安光勇看来，“从招股书可见，美智光电独立性有所增强，可见其对关联交易、同业竞争及增长空间等问题的重视。此外，美智光电竞争差异性仍有待体现，智能前装产品较传统照明产品需要更高且持续的研发投入，



以保持产品不断迭代。”

版图扩张与员工激励

2012年8月份，何享健辞任公司董事长，正式将美的这艘“巨轮”交给了管理团队。彼时，美的集团通过实施中高层及核心骨干直接和间接持股、股权激励以及合伙人持股计划，形成了管理层与公司利益一致的现代化股东及管理制度。

这其中也包括美智光电，2019年11月份，美的集团召开临时股东大会，决定正式在美智光电实施多

元化员工持股计划，同时美智光电引入战略投资者，投资方为美的创投。有数据显示，美智光电员工持股计划的激励对象人数合计约143人，包括美的集团部分董事、监事及高级管理人员。

而近年来，“美的系”在资本市场动作频频并羽翼渐丰。例如，通过内部孵化与收购，美的集团旗下已拥有美的、东芝、小天鹅、威灵、华凌、安得、美芝等十余个品牌。同时，美的集团还投资了库卡公司、万东医疗、合康新能、乐鑫科技、有方科技、埃夫特-U、科陆电子等多家上市公

司，涉猎智能机器人、医疗、汽车零部件、储能等多个家电以外产业。

钉科技创始人丁少将接受《证券日报》记者采访时表示，“美的系”的布局，与其向B端市场的转型息息相关，而这也确实收效显著。例如去年前三季度，美的集团工业技术业务板块（B端市场）实现收入170亿元，同比增长14.84%。据了解，以智慧交通、能源等为主的工业技术业务是美的集团近年来重点布局的关键领域，而美智光电正是美的集团转型ToB市场的“四小业务”之一。

中兴通讯一季度净利同比增超19% “特战队”初见成效

■本报记者 李雯珊

4月21日晚间，中兴通讯发布2023年一季度报告，期内公司实现营业收入291.43亿元，同比增长4.34%；实现归母净利润26.42亿元，同比增长19.2%。

“展望2023年，数字经济已经成为全球各国促进经济复苏、重塑竞争优势的关键力量。在客户层面，将持续聚焦大国大T大网与运营商市场拓展；在产品层面，除第一曲线的无线、有线产品外，公司将逐步加大ICT和新能源产品在国际市场的拓展力度，拓展第二增长曲线业务的发展。同时，希望今年国际市场

收入能实现更快增长。”中兴通讯董秘办相关人士向《证券日报》记者表示。

中兴通讯去年年报显示，公司国内、国际两大市场和运营商网络、政企、消费者三大业务营业收入均实现同比增长。其中，国内市场实现营业收入852.4亿元，同比增长9.2%，占整体营业收入的69.3%；国际市场实现营业收入377.1亿元，同比增长3.44%，占整体营业收入的30.7%。

截至今年一季度，中兴通讯的总资产为1839.93亿元，加权平均资产收益率为4.41%，资产负债率为66.34%。

上述中兴通讯董秘人士预计，今年公司国内运营商网络收入的增长机会来自三个方面：第一，抓住运营商传统网络持续建设机会，确保公司第一曲线收入稳步增长；第二，抓住运营商加大投入云网、算网建设机会，实现公司第二曲线产品的快速培育；第三，抓住运营商战略转型机会，在共同的深度创新中，拓展更多领域的合作机会。

中兴通讯总裁徐子阳日前在公开场合表示，“在AI领域，中兴通讯未来将重点投入三个产品方向：一是新一代算力中心基础设施产品，全面支持大模型训练和推理，

包括高性能AI服务器、高性能交换机、DPU等；二是下一代数字星云解决方案，利用生成式AI技术，在办公智能化、运营智能化等领域展开研究；三是新一代AI加速芯片、模型轻量化技术，可大幅降低大模型推理成本。”

近日，据中兴通讯相关人士透露，中兴通讯内部已成立主攻行业数字化业务的5个行业特战队，分别涉及东数西算、冶金钢铁、汽车电子、矿山、智慧家庭这5大领域。

中兴通讯执行副总裁、首席运营官谢峻石向《证券日报》记者介绍，“成立行业特战队是让公司在一点上做压强式投入，缩短交易

路径，把研发、产品规划、营销团队整合成短平快的小团队方式，进行全国一盘棋运作。”

他表示，“特战队只是组织形式的不同，主要是为了能够更快赋能行业，提高效率，做深做透每个行业，目前来看，中兴通讯特战队初见成效，去年不仅完成了内部经营目标，也与头部企业达成了深度合作。”

根据中兴通讯的相关年报，2020年至2022年该公司政企业务近三年复合增长率超过30%；去年政企业务同比增长11.84%，成为中兴通讯三大主营业务中增长最快的业务。

三六零去年安全业务 实现营收17.91亿元

着力布局AI大模型,人力、设备等支出大幅增长

■本报记者 袁传玺

4月21日晚间，三六零(下称“360”)公司发布2022年年报及2023年一季度报。年报显示，报告期内，公司营收结构持续优化，政企安全业务营收17.91亿元，同比增长29.72%，营收占比由2021年的13%增至19%，提升幅度46%；经营性现金流5.57亿元，相比2021年的1.66亿大幅上涨，体现公司经营效率的提升。此外，数据显示，360目前资金储备充裕，持有货币资金近240亿元，

360方面表示，将坚定投资未来，在数字安全战略初步成功的同时，积极布局人工智能，“360智脑”已抢先一步落地搜索场景，进入企业用户定向邀请测试阶段，总体呈现良好发展态势。

年报显示，报告期内，360实现营业总收入为95.21亿元，同比下降12.54%。实现归属于母公司所有者的净利润为-22.04亿元，其中投资损益及公允价值变动损益合计约为-20.5亿元，主要因部分合联营企业亏损较大、部分投资项目公允价值变动损失所致，如处置参股公司Opera Limited股权所造成的损失，剔除此类非经营性因素影响后，360的经营状况稳定。

季报显示，今年一季度360实现营业收入约为19.66亿元，净利润为-1.86亿元，主要由于公司全力布局人工智能大模型，人力、设备等支出大幅增长所致。

360在商业化落地场景上坚持“四路并发”：在用户端，360已借鉴微软NewBing模式，将360GPT的产品矩阵“360智脑”与搜索场景结合，推出了新一代智能搜索引擎，现已定向邀约企业客户测试，未来还将推出AI浏览器、AI个人助理等产品；在中小企业端，公司将推出结合“360智脑”能力的SaaS化垂直应用；在政府及企业端，公司将开拓私有化大模型蓝海市场，为城市及企业打造定制化的GPT；在安全领域，360计划将核心的安全能力与GPT结合，推出360GPT安全应用框架。

一位专注于TMT行业的券商分析师对《证券日报》记者表示，GPT带来的AI热潮持续，大模型竞赛风起云涌，多种商业模式渐次落地，在此背景下，提升数字安全保障水平至关重要，这也是360 AI产品的优势。

高纯度石英材料供不应求 石英股份拟发行 可转债募资不超15亿元扩产

■本报记者 陈 红

4月21日，石英股份发布公告称，公司拟发行可转债不超过15亿元，扣除发行费用后，拟用于半导体石英材料系列项目（三期）项目。

石英股份方面表示：“本次投资是为了更好地把握市场机遇，进一步提升公司盈利能力，项目的实施，将促进公司未来业务的进一步发展。”

公告显示，本次石英股份半导体石英材料系列项目（三期）项目总投资32亿元，拟投入募资15亿元；项目将形成年产6万吨高纯石英砂、15万吨半导体级高纯石英砂及5800吨半导体石英制品的生产能力；项目建设周期为36个月。

根据项目有关的可行性研究报告，项目内部收益率为32.07%，预计投资回收期为5.01年。

有券商分析师在接受《证券日报》记者采访时表示：“本次投资项目主要围绕石英股份主营业务开展，符合国家产业政策和公司整体战略发展方向，具有良好的市场前景。后期项目的落地，将进一步优化产品结构，助力公司业绩增长。”

据了解，石英材料是国家战略性新兴产业和支柱性产业发展过程中不可替代的基础材料，广泛应用于光源、光伏、半导体、光纤、光学等领域。近年来，石英制品下游应用不断从传统光源行业向高端应用领域迈进，下游行业发展迅猛，对于高纯度石英材料的需求不断提升。

华鑫证券分析师张涵表示：“光伏领域高纯石英砂产销两旺，产能扩张迅速和光伏装机增长迅速带动高纯石英砂供不应求。截至今年3月22日，根据SMM报价，高纯石英砂（石英坩埚中外层用）均价已达9万元/吨。由于全球仅有三家企业可以稳定生产光伏用高纯石英砂，且海外两家供应商扩产进度低于预期，预计今年高纯石英砂供应持续偏紧，价格有望进一步上涨。”

谈及该行业的发展，北京特亿阳光新能源总裁郝海坤向《证券日报》记者表示：“光伏产业的火热带动了石英坩埚产品的旺盛需求，从而导致高纯石英砂面临缺货；高纯石英砂的原矿主要在国外，我国需要大量进口，此前由于海运环境等因素影响加剧了高纯石英砂的紧缺程度。虽然半导体行业对高纯石英砂需求较大，但主要还是光伏产业催热了这个市场。未来，国产合成工艺加速发展，一定程度上可以缓解紧张现象，但是产量还不能有效放大，品质也需要进一步验证。”

财务数据显示，2020年至2022年，石英股份营业收入分别为6.46亿元、9.61亿元和20.04亿元；净利润分别为1.88亿元、2.81亿元和10.58亿元，增长趋势明显。

去年石英股份实现石英砂产量3.7万吨，同比增长52.3%，实现石英砂销量3.6万吨，同比增长53.2%，其中外销部分3.1万吨，占比85.3%。

国盛证券分析师宋嘉吉表示：“去年受到强大的下游光伏装机需求带动，石英坩埚作为影响光伏产品质量因素的关键耗材，供不应求，带动光伏用石英砂价格持续走高，同时公司积极推进产品向内层砂等更高价值产品渗透，两者叠加，带动公司业绩高速增长。”

报告期内，石英股份高纯石英砂产能布局持续推进，去年公司凭借着在高纯石英材料领域掌握的核心技术优势，在实现2万吨/年高纯石英砂量产的情况下，6万吨/年高纯石英材料项目也如期启动，预计在今年可全面达产。

4月份12家公司自曝重要股东短线交易 专家称“误操作”不是挡箭牌

■本报记者 李亚男

据《证券日报》记者整理，4月份以来(即4月1日至4月20日)，沪深两市有12家公司公告称董监高或其家属、持股5%以上的股东(以下简称“重要股东”)出现短线交易。

对于造成短线交易的原因，这些公司的公告中多解释是因为“误操作”。对此，上海明伦律师事务所王智斌律师对《证券日报》记者介

绍：“短线交易屡屡出现，一方面反映出部分上市公司董监高的合规意识淡薄，对于规则缺乏应有的敬畏之心，而且，由于当前正处在两市公司年报披露的窗口期，短线交易很容易让投资者对公司相关董监高减持的真实目的产生怀疑。”

接受《证券日报》记者采访的专家还表示，“误操作”并不能成为短线交易相关责任人的挡箭牌。

从短线交易“东窗事发”的细

节来看，有些是涉事的重要股东主动上报给公司，也有些公司的股东对相关事项并未及时说明。

例如，新宏泰公司持股5%以上的股东赵汉新自曝于今年4月12日买入公司股份100股，又于今年4月13日卖出，构成短线交易。公司表示，上述短线交易行为系操作失误造成，不存在利用短线交易或内幕信息交易谋求利益的情形。

王智斌告诉记者：“短线交易造

成的后果，是上市公司有权收缴高管短线交易产生的收益，监管部门也会对涉事高管予以警示甚至是处罚。”

对于短线交易，上述公司均表示今后将加强相关法律法规的学习，在证券交易系统操作过程中谨慎确认，并将自觉遵守《证券法》关于禁止短线交易的规定，杜绝此类事件的再次发生。

北京社科院研究员王鹏认为，短线交易屡禁不止，究其原因还是

公司内部相关制度不健全，上市公司董监高或其家属、重要股东规则意识不强。此外，也存在极少数公司的“董监高”铤而走险，通过内幕交易套取高额收益。

对于杜绝短线交易方面，浙江大学国际联合商学院数字经济与金融创新研究中心联席主任、研究员盘和林告诉《证券日报》记者：“重要股东要提高守法意识；监管部门仍需细化监管规则，强化问责机制。”