

半导体、新能源等领域重大合同和订单密集落地——

江苏上市公司韧性足潜力大

上半年,江苏资本市场在“稳中求进,以进促稳”的主基调下,交出一份亮眼的成绩单。据Wind数据不完全统计,今年仅前6个月,江苏上市公司披露的重大合同、订单达123份,总金额数百亿元,涵盖新能源、高端装备、半导体、智能电网等多个领域。在全球需求放缓的背景下,江苏上市公司稳扎稳打、锐意进取,把合同金额转化为营收增量,把在手订单转化为发展动能,为全省经济高质量发展注入强劲动力。

半导体与高端制造“稳”中加速

作为江苏制造业的“璀璨明珠”,半导体与高端制造领域上半年迎来爆发式增长。圣晖集成控股子公司泰秦国Acter与某科技有限公司签订22.8亿泰铢(约4.77亿元人民币)工程总承包合同,成为其海外业务的重要里程碑。与此同时,公司在手订单余额为21.17亿元,同比增长11.89%。其中,IC半导体行业在手订单余额达12.03亿元,显示出其在洁净机电工程领域的绝对优势。

不久前,苏州国芯科技开发的汽车安全气囊点火驱动芯片CCL1600B成功中标某整车厂商项目,中标金额4600万元,实现国产48V芯片在汽车电子领域的重大突破。公司负责人表示,此次中标体现了客户对国芯科技研发能力、产品质量的充分认可,未来将加大在车规级芯片领域的投入。

罗博特科作为高端装备制造领域

的“排头兵”,上半年也屡获大单。公司全资子公司ficonTEC Service GmbH 和 ficonTEC Automation GmbH 与美国某头部半导体公司及其子公司签订了日常经营合同,金额约为1710万欧元(约14.2亿元人民币),占公司2024年度经审计营业收入的比例超过12.82%。罗博特科表示,合同的签署有助于公司提升在光电子封测设备前沿领域的技术水平,巩固领先优势,提升核心竞争力。

项目体量屡创新高的背后,是“江苏智造”的厚积薄发。江苏财经职业技术学院副教授唐淑芬说,江苏上市公司通过“技术+服务”双轮驱动,正实现从“跟跑”向“并跑”到“领跑”的跨越。

新能源与环保产业“进”中提质

重大合同牵动发展全局,企业出手订单则直接映射产业能级跃迁。翻阅一系列订单,江苏上市公司在新能源领域的国际合作成为亮丽风景线。上半年,龙蟠科技连续出击,1月与美国Blue Oval达成锂电材料供货协议,5月紧握楚能新能源大单,6月又将马来西亚Eve Energy项目纳入版图,短短数月密集落子亚洲、美洲市场。

另一家新能源企业林洋能源同样表现不俗。今年以来,该公司以“5+2”开发模式聚焦欧洲、中东、亚太、非洲及新兴市场的突破,先后在波兰华沙、沙特吉达、印尼雅加达等地设立区

域总部。同时,上半年该公司与瑞典上市能源集团Suntrade签署战略合作协议,后者拟在2025—2026年间采购300MWh储能系统,用于瑞典、芬兰等北欧地区项目。公司还与意大利SVAM公司达成560MWh储能项目合作开发框架协议,深度布局欧洲光储市场。

近期,林洋能源子公司林洋电力服务与中国水利电力对外有限公司组成的联合体中标毛里求斯电网侧储能项目,中标金额合计约1.79亿元。林洋能源高级副总裁方壮志表示,该项目标志着林洋能源海外储能业务从“试点示范”迈向“规模化交付”,为全球能源转型提供新的中国方案。

环保领域同样亮点频出。中电环保上半年斩获多个大工业水处理项目,累计金额逾3亿元,其中,独山子石化二期项目合同金额达6848万元,技术路线采用“预处理+膜处理”创新工艺,巩固公司在大工业水处理领域的市场地位。东珠生态则以35亿元获得老挝土地整理EPC项目,实现“出海”首秀,公司海外订单创下新高。

记者注意到,江苏上市公司正通过技术迭代抢占绿色经济制高点。维尔利与山鹰纸业合作的沼气提纯项目,预计10年运营期收入超4.7亿元,成为生物质能源领域的标杆案例。中天科技中24.99亿元海洋能源项目,其500kV交直流海缆技术达到国际领先水平,为海上风电“送出”难题提供江苏路径。

传统产业升级“破”中突围

面对新一轮科技革命和产业变革加速演进,江苏传统产业通过智能化改造与数字化转型实现“破局”。

智能电网是江苏传统优势产业,上半年,我省企业在相关领域持续领跑。通光线缆近期在国家电网等项目中屡获青睐,中标金额累计超6亿元,其全资子公司在特高压、配网材料招标中表现尤为突出。公司相关负责人表示,近年来,公司积极对原有产线进行智能化改造,大幅提高了生产效率,获评“江苏省先进级智能工厂”。据不完全统计,今年上半年,江苏智能电网企业中标国家电网等单位各类项目金额超百亿元,同比增长约10%。

江苏省是建筑大省,在工程建设领域,江苏上市公司同样表现活跃。太极实业的子公司十一科技以23.85亿元中标合肥高新区电子信息标准化厂房项目,创下该公年内单笔最大订单纪录。此外,亚翔集成新加坡分公司中标VSMC FACILITY SYSTEM项目,中标金额约31.63亿元人民币,进一步提升了其在海外工程建设市场的竞争力。

值得一提的是,部分传统企业通过“升级”“跨界”开辟新增长极。远航精密通过竞得6万余平方米工业用地,建设“年产2500吨精密镍带材料项目、研发中心项目”,提升产品竞争力。秀强股份则与珠海可口可乐合作建设分布式光伏发电站,通过“光伏+制造”模式实现降本增效,预计年均可发电149.4万千瓦时。

据《新华日报》

“苏超”赛程过半 保级大战渐入白热化

据交汇点 2025年江苏省城市足球联赛第七轮赛事于7月19日至20日激情上演,6场对决高潮迭起:南通2:1战胜盐城,泰州1:0战胜宿迁,苏州4:0战胜镇江,常州0:2负于徐州,扬州1:5负于南京、无锡1:2负于淮安。随着赛程深入,根据前八名方可进入淘汰赛的赛事规则,保级大战也渐入白热化,宿迁、无锡等队将为留在“苏超”展开激烈争夺。

7月20日晚,常州奥体中心迎来特殊观众——81岁的“神奇教练”米卢蒂诺维奇。这位曾带领中国男足闯入世界杯的功勋教练,饶有兴趣地观摩了常州与徐州之战。“足球的本质是快乐。”赛前接受采访时,米卢表示,常州球员展现的拼搏精神,完美诠释了享受比赛、精诚团结的足球哲学,这正是创造奇迹的基石。尽管常州队此次比赛以0:2告负,但全场40253名观众山呼海啸般的助威声,诠释了何为“败亦英雄”:面对观众“进一球”的期待,球队奋力拼到最后一秒。

本轮联赛的赛场,除了上演激烈对抗之外,更化身为流动的文化博览会。20日晚扬州主场迎战南京时,随着“一条大河波浪宽”的旋律响起,国家级非遗榆林横山老腰鼓与江都武坚莲湘花鼓的完美融合,让看台顿时化作欢乐的海洋。此前的比赛中,昆山赛区“江南四大才

子”跨次元助阵,盐城奥体中心的淮剧杂技,无不彰显着“体育+文旅”的创新融合。足球不再仅是竞技载体,而成为城市人文的展示窗口。

7月19日晚,南通如皋体育中心迎来一场本赛季最具战略价值的对决,志在冲冠的“领头羊”南通队迎战防守之王盐城队。赛前,南通五连胜积15分领跑积分榜,盐城保持连续4轮零封对手纪录,积13分位居第二,随着联赛赛程过半,这既是一场当下积分榜前两名的“天王山之战”,更被业界和观众视为提前上演的“苏超”决赛预演。开赛哨响便火花四溅,南通队凭借两粒进球保持领先优势。面对2:0的劣势,盐城队在第83分钟破门得分扳回一城,终究未能扭转败局,2:1的比赛保持到终场。

同日上演的泰州与宿迁之战,因特殊的“城市生日”背景更添温情。当天是这两座城市同时获批成立地级市的日子,可以说是“兄弟”城市共同庆生。本轮比赛对于泰州队和宿迁队来说,可谓是“关键之战”——赛前的“苏超”积分榜上,泰州排名前八,宿迁以第九名紧随其后,此次“3分”争夺战决定谁能站稳前八,暂时保持进入淘汰赛的资格。经过90分钟的鏖战,最终泰州队以1:0战胜宿迁队。这也是泰州在“苏超”赛场上继第六轮2:0战胜镇江队后的又一次胜利。

“乐·上海”下半年增设文化消费券 消费券再发5亿元

据上观新闻 20日下午,上海市市政府新闻办举行新闻通气会宣布,下半年上海继续安排5亿元财政资金,用于发放餐饮、旅游、电影、文化、体育消费券。

据悉,2025“乐·上海”服务消费券下半年发放有三方面调整优化。

一是扩大消费券覆盖面。下半年增设文化消费券,旅游消费券将新增“乡村民宿券”,体育券将发放“健身”“观赛”两类消费券。二是优化部分领域消费券发放模式。下半年旅游消费券发放模式从“摇号”改为“抢券”,优化资金配比。三是进一步加强跨领域联动。各消费券主管部门将推动以市场化方式对接餐饮、旅游、电影、体育、文化领域企业,实现跨领域联动,放大联动溢出效应。

下半年第一批餐饮消费券发放消费者报名时间为7月26日至7月28日,8月1日开始核销。具体发放安排以各主管部门公告为准。

各类消费券中,餐饮消费券面值最高为满1000元减400元;文化消费券覆盖各演艺形式的主流票价区间,面值最高为满1000元减400

元;旅游消费券新增的“乡村民宿券”专用于上海乡村民宿消费场景,面值为满500元减150元,游览类保留较高的满150元减75元和满100元减50元两档;体育消费券中的观赛类消费券面值最高为满2000元减800元。

餐饮与旅游券通过银联云闪付、支付宝、微信支付等三家平台发放,电影券通过淘票票、猫眼及其他平台主体发放,体育健身券通过“来沪动|健身地图”平台发放。体育观赛券、文化券将由主管部门通过公开遴选方式确定发券平台,遴选结果将另行对外公布。

餐饮消费券继续采用“摇号”模式,面向位置信息定位在上海的消费者发放。旅游消费券由“摇号”改为“抢券”模式,面向境内外来沪游客及本市居民。电影消费券采用“抢券”模式,面向位置信息定位在上海的消费者发放。体育消费券采用“抢券”模式,其中,健身类消费券面向在上海的消费者发放,观赛类消费券面向全国消费者发放。文化消费券采用“抢券”模式,面向全国消费者发放。

铭记历史 缅怀先烈

振兴正当时

——苏浙皖交界处一线见闻

80多年前,苏浙皖地区连绵的丘陵间,新四军战士们一次次抵御日军侵略,将奋勇抗敌、血战到底的革命精神深深镌刻在这片土地上。近日,记者在苏浙皖交界处走访调研时看到,如今的革命老区,既回响着新四军壮烈的历史长歌,也在新时代孕育着高质量发展的澎湃动能。在历史与现实的交汇处,续写砥砺前行、向新发展的动人故事。

在红色旧址追忆烽火岁月

根据虚拟键盘提示,游客便能弹奏出慷慨激昂的《新四军军歌》;点击屏幕上的“新四军知识问答”,这支抗日铁军的一个个小故事便生动呈现……在位于浙江省湖州长兴县的新四军苏浙军区纪念馆里,观众在观看展板、实物之余,还能通过互动装置重回80多年前新四军浴血奋战的峥嵘岁月。

1943年秋,新四军十六旅从苏南南下浙皖交界的广德、长兴等地,开辟了郎(溪)广(德)长(兴)抗日根据地。1945年1月,中央军委电令成立苏浙军区。如今,130余件文物藏品、35件军事武器、240余幅珍贵照片陈列在新四军苏浙军区纪念馆内,讲述着新四军艰苦抗日的历史故事。

在革命老区触摸产业脉动

在安徽省广德市新杭镇,青山绿水间,掩映其中的红色元素格外抢眼。1号公路不仅串联起新四军江南指挥部纪念馆、塘马战斗烈士陵园等红色景点,还布局了沙河精神纪念馆等一批爱国主义教育基地。据溧阳市文体广电和旅游局相关负责人介绍,未来,当地将持续挖掘红色文化资源,推出多条经典红色体验线路,让红色资源为文旅产业增色添彩。

据新华社电

一些商场以萌宠引流推动营业额增长,上海正制定国内首个专门管理规范—— “它经济”成为商业体发力新“支点”



《2025年宠物时尚趋势白皮书》分析认为,中国养宠家庭渗透率达到30%以上,标志着行业已从“培育期”逐步迈入“全民化阶段”。

“养宠需求慢慢向高阶延伸,宠物消费正在升级。无论从商业端还是产业链来说,都是一片广阔的‘蓝海’。”白皮书共同发布方POP趋势网站的董事长陆平一说。

转型宠物友好商场的第一步,就是引入宠物相关业态,吸引更多的养宠人士前来消费。苏河湾万象天地在商场东里辟出整层宠物主题专区,网罗洗护美容、宠物鲜食、日托寄养、宠物摄影等多元服务。西郊百联内入驻多家宠物友好概念门店,为养宠者提供涵盖宠物瑜伽体验、宠物游泳等遛宠休闲方式。

“但是宠物友好商场并不完全等同于宠物业态商场,‘宠物友好’通过为养宠人士提供相关服务,形成商场的磁力,并在此基础上满足他们的各类消费需求。”上海苏河湾万象天地总经理黄婧钦表示,养宠人群覆盖全年龄段,消费需求包含但不止于宠物。

打造适宠空间

从国内外宠物友好商场的成功经验来看,除了业态上进行有的放矢的调整之外,其实更注重的是对宠物的开放与包容。也就是说,既要在硬件上打造出适合宠物出入的空间,也要从软件上营造出欢迎携宠顾客的氛围。

记者观察发现,通常拥有开放空间的商场,更具改造潜力。西郊百联

平衡人宠矛盾

记者注意到,对宠物开放的商场中,不乏以“宠物经济”为流量噱头的鱼目混珠者,被消费者贴上“伪宠物友好”标签,吐槽“设施与服务严重缺位”。

这种现象背后折射出一些急功近利的商家对“宠物友好”的误读。“其实‘宠物友好’的本质还是聚焦人的需求。”黄婧钦认为,人们需要能够与宠物和谐共处的公共空间。其中既包括养宠物的人,也包括怕宠物的人。

这就要求商场主动作为,承担起相应的引导、管理责任,洞察人与宠物共处中的真实痛点,并为平衡人宠矛盾投入相应的成本。如西郊百联发布宠物文明公约,要求进入的猎狗是已办理相关登记手续的健康宠物,商场1楼客户服务大厅为市民提供宠物推车、嘴套、牵引绳等。苏河湾万象天地内,每隔一段距离就有宠物拾便处、宠物垃圾桶等卫生设施,还设有宠物专用电梯。商场逐步形成了一套标准操作规范,物业提高定时巡查的频率,及时解决环境卫生问题;建立客服响应机制,为怕宠顾客提供解决方案……“成本远高于普通商场,但就目前来看,优质口碑带来的收益能够覆盖增加的成本。”黄婧钦说。

目前,上海正在制定国内首个适用于宠物友好空间的地方标准《宠物友好型商业场所及其室内场馆运行管理规范》,意味着“宠物友好”将走上更规范、可操作的道路。

据《解放日报》

