

■ 上证深一度 ■

新能源赛道一枝独秀 定增市场再度火热

◎ 孙小程 记者 邵好

上半年一度冰冷的定增市场，在7月和8月快速回暖，甚至呈现沸腾景象。

据上海证券报记者统计，共有35家公司在7月完成定增（以上市日为统计口径），合计募资1240.47亿元。8月以来延续这一态势，共有35家公司合计定增募资1061.41亿元。连续两个月募资金额超过千亿元，不仅一举扭转5月和6月单月募资仅百亿元的颓势，甚至有直追2016年定增热潮的势头。

“从冰点到沸点。”有券商投行业务负责人如是说。但他认为，月度募资超千亿元的情况恐怕无法长期持续。“现在定增市场几乎是新能源一枝独秀，这与当下新能源概念火热密切相关。产业有其发展逻辑，但二级市场不太可能一直火热。”

无论后市如何，新能源已经是定增市场最火热的题材，不少公司更是乘势而动，纷纷启动瞄准新能源的定增方案，试图在热潮中分一杯羹。

冰冷到火热只需一个月

8月25日，延江股份发布公告称，公司募资4亿元的定增方案完成，定增股份于8月26日发行上市。

延江股份仅是近期定增市场火热的最新案例之一。8月以来，共有35家公司实施定增方案，合计募资1061.41亿元。7月，上述数据分别为35家、1240.47亿元。凭借7月和8月的迅速回暖，A股今年以来的定增落地家数为204家，合计募资金额为4231.17亿元。

两个月定增落地募资规模占了前八个月的一半以上，这折射出7月、8月市场的热度，也反映出上半年A股定增市场的冰冷。

今年1至6月，A股定增实施公司数量分别为32家、21家、31家、22家、13家及15家，实施定增金额分别为476.72亿元、254.11亿元、474.03亿元、420.31亿元、162.73亿元及141.2亿元。其中有两个月定增募资金额仅过百亿元，这在过去几年都极为罕见。就在市场为定增市场过冷而担忧时，7月、8月的数据却出乎意料。

具体来看，宁德时代、上海机场、大全能源等公司定增在7月扎堆落地，合计筹资金额高达751亿元，推高了当月定增实施募资金额。8月尽管“超大单”较少，但募资金额较为平均，整体募资金额依然不低。

定增火热也反映在机构对定增项目的追捧上。从部分竞价项目申报报价情况来看，认购方的角逐较为激烈。以高能环境为例，公司发行底价为9.65元/股，最终收到23家投资者的报价单，申购报价区间在9.65元/股至11.75元/股，发行价格最终敲定为11.20元/股。

定增密集落地，也吸引了更多公司加入到定增队伍中。截至8月29日，今年已有



436家公司发布定增方案，拟募资金额合计约为7900亿元，数量和金额均超过去年同期。例如，铂力特8月29日晚间公告，拟定增募资不超过31.1亿元，扣除相关发行费用后用于金属增材制造大规模智能生产基地项目、补充流动资金。

新能源赛道一枝独秀

对于快速回暖的定增市场，不少业内人士却表示感受不深。“如果不做新能源赛道的项目，那几乎感受不到暖意。”一位关注定增市场的私募人士表示。

毫无疑问，新能源赛道是年内定增市场的绝对“主角”。从零部件到整车，产业链公司纷纷抛出募资方案，并收获了市场的热烈回应。东方财富Choice数据显示，共有33家属于新能源汽车概念的公司在今年实施了定增方案，募资金额合计高达836亿元。

在零部件方面，星源材质以35亿元的募资金额，完成了继“宁王”之后的锂电产业链最大额定增项目。本次定增项目发行价格为27.85元/股，摩根大通、摩根士丹利、瑞银集团、高盛国际、国泰君安等现身认购对象名单。公司称，此次定增募资主要投向高性能锂离子电池湿法隔膜及涂覆隔膜（一期、二期）项目。

搭上华为的赛力斯则完成了年内整车行业中的最大额定增项目。公司以51.98元/股的价格，向广发基金、中信证券、周雪钦、瑞银集团等17名认购对象合计募资71亿元。资金流向方面，除了20亿元用于补充流动资金

外，其余资金用于电动化车型开发及产品平台技术升级项目、工厂智能化升级与电驱产线建设项目和用户中心建设项目。

政策暖风不断，新能源概念股在二级市场的表现也一路飘红，这激发了企业的乐观预期。从已披露的预案来看，多家产业链上下游公司正摩拳擦掌，一边大笔融资，一边大举扩产。

“新能源汽车市场已经从政策驱动转向市场拉动。”明泰铝业8月23日公告称，新能源汽车产销量不断提升，对锂电池用铝箔等材料需求也持续增加，拟定增募资不超过40.35亿元，用于年产25万吨新能源电池材料项目。此外，璞泰来、华友钴业、北汽蓝谷、鹏辉能源也在7月、8月陆续发布了定增预案，预备借力资本扩充自身，抢滩新能源行业。

融资易也是幸福的烦恼

作为连接资本与实业的重要再融资工具，定增为颠簸前行的上市公司带来“及时雨”。但在行业发展经历周期和二级市场轮动过程中，定增的供给端分化愈发严重，需求端追高现象屡见不鲜。

记者注意到，新能源赛道募资火热的同时，仍有大批公司拿到了定增批文，却因为找不到合适的认购对象而无奈终止，其中不乏冷门行业的龙头公司。反观新能源赛道公司的定增，甚至有机机构愿意超过市价参与认购。

道恩股份7月8日披露的定增报告书显示，公司此次定增的发行底价为1468元/股，

经过机构申购报价，最终确定的发行价格为20.62元/股，不仅超过了发行底价，甚至超过了基准价格。按照计划，道恩股份此次募集的7.6亿元资金将用于12万吨/年全生物降解塑料PBAT项目、高分子材料西南总部基地项目等，这些项目的产品可用于新能源汽车、通信等行业。

不少公司选择通过定增切入新能源赛道。8月29日，中元股份公告称，拟定增募资不超过7.72亿元，用于年产20万吨高性能锂离子电池负极材料一体化建设项目，该项目总投资约为3443亿元。公司表示，通过此次定增，公司将进入锂电池负极材料研发生产领域，积极把握锂电池市场快速发展的重要机遇。

“既然能够募到钱，那先募到手再说，未雨绸缪，总比以后没得用要强。”一位公司董秘表示。不过，这也导致定增的实际效用打了折扣：一是公司迫切扩产，甚至出现了低端产能过剩的情况；二是左手募资右手理财，“活水”未能进入产业。

8月28日，固德威收到问询函，上交所要求公司说明新增产能的合理性及消化措施。此前公司发布定增方案，拟定增募资不超过25.4亿元，用于年产20GW并网逆变器及2.7GWh储能电池生产基地建设项目。

“某一热门赛道定增火热以前也出现过，例如互联网、集成电路、生猪养殖等。如今回看，在最热的时候参与定增，对投资者来说并不是特别好的选择。只要公司足够优秀，总归会有投资机会。”业内人士说。

■ 对话北交所公司董事长

颖泰生物王榕： 乘新三板改革东风 迎农化行业高质量发展

◎ 记者 张雪

当今的农化行业，正处在机遇与挑战并存的紧要关口。一方面，受多方面因素影响，粮食价格持续高位运行，刺激农民扩大种植面积，农化产品需求稳中有升；另一方面，能耗双控的大背景促使企业关注并解决根本性问题，并通过自主创新在未来的发展中提升自身竞争力。

作为农化行业的一员，颖泰生物以研发为快速发展的重要条件，建立了涵盖生物技术研发、植物保护研发及技术分析三大板块的研发体系，同时通过借助资本市场赋能，获得了稳定的生产能力，为公司的可持续发展提供坚实保障。

日前，颖泰生物董事长王榕接受上海证券报记者专访，分享了公司在北京证券交易所助力下书写出的新成绩：今年上半年，颖泰生物实现营业收入42.78亿元，同比增长31.48%；实现归母净利润6.97亿元，同比增长241.92%。

持续创新投入促高成长

“良好的业绩，离不开颖泰在创新方面的投入和布局。”王榕介绍说，公司每年的研发投入稳定在2亿元至3亿元之间，主要用于自主研发、工程设备、工艺技术等方面。多年来，公司一直以研发带动市场，不断引进先进的研发仪器设备，拥有国内一流的研发设施和研发队伍，软硬件水平位于行业前列。

值得一提的是，公司的GLP（Good Laboratory Practice，优良实验室规范）实验室在2006年获得OECD（经济合作与发展组织）成员国颁发的GLP实验室资格证书，成为中国第一家农药GLP实验室，在业界享有良好的口碑。GLP研究报告还得到美国EPA和主要OECD成员国认可，并屡次通过OECD成员国的复查认证。

让王榕引以为傲的是，经过多年的积累和创新，公司已拥有工艺技术较为先进的除草剂、杀菌剂、杀虫剂三大品类百余种产品，客户覆盖安道麦、科迪华、先正达等全球大型植物保护跨国公司。其中，三嗪酮类除草剂、二苯醚类除草剂、酰胺类除草剂具有较强的市场竞争力，市场占有率居国内前列。

“丰富的产品线不仅可以满足客户的多元化需求、显著提高公司抗风险能力、增加客户黏性，也可以根据市场情况调整产品结构，筛选客户需求大、毛利率高的产品进行组合。”王榕告诉记者，公司还在通过研发不断提升产品质量、“三废”利用率，以平滑产品价格的周期性波动，保障盈利的稳定性。

受益于新三板改革迎新局

深耕农化行业多年，王榕对行业的竞争态势和发展规律了如指掌。在其看来，农化行业竞争充分，集中度较高，除了必须掌握先进的工艺技术外，还要具备规模化生产能力，才能保持产品成本优势，进而在市场中立足并获得发展。简而言之，规模化生产是赢得市场的关键。

研发与市场是颖泰生物的优势所在，但生产短板一度掣肘企业发展。“新三板发展与改革的东风为公司带来了转机。”王榕告诉记者，2015年，颖泰生物在新三板挂牌。2017年，颖泰生物斥资超4亿元收购了另一家新三板挂牌企业禾益化工，为当时新三板公司最大收购案。禾益化工是一家集农药杀菌剂、杀虫剂、除草剂的研发、生产、销售为一体的高科技精细化工企业。

如今，颖泰生物通过并购完成了在浙江、江苏、山东、河北和江西五省的生产基地布局，主要生产基地均位于国内重点化工园区内，凭借显著的规模优势，公司生产效率大幅提高，生产成本有效降低，产品种类日益丰富、产品质量保持稳定，满足了客户多样化的采购需求，为公司的可持续发展提供了坚实保障。

2021年，北京证券交易所正式设立，颖泰生物作为精选层公司顺利进入北交所，成为第一批北交所上市公司。这为公司后续的高增长增添了一股新动能。

“北交所宣布设立以来，为‘专精特新’中小企业开辟出上市融资新路径，为它们的发展提供了有力支持。公司也借助这一优质平台进一步完善了上下游产业链，提升了规模化经营的能力。如今，颖泰生物已经逐步转型为集研发、生产、销售为一体的重资产制造型企业。”王榕说，公司的发展离不开北交所为创新型中小企业提供的阵地与平台。

王榕和颖泰生物对北交所未来的发展充满期待。“我们期待北交所能够持续健全在融资端及投资端的相关制度体系，进一步丰富再融资工具，激发中小企业利用资本市场实现高质量发展信心。同时，继续组织优质的指导和培训，使企业更加明确自身责任和义务，规范经营和信息披露行为，切实保障投资者利益。”王榕坦言，相信在“服务型创新型中小企业主阵地”的定位下，北交所能够继续坚守定位、深化改革，通过灵活多元的制度吸引更多优秀的中小企业，实现互利共赢的高质量发展。

多因素助力降本 氢能汽车产业处于规模化前夜

◎ 记者 俞立严

被誉为终极能源的氢能近期备受市场瞩目。近日，氢燃料电池汽车的规模化商业应用在2022世界新能源汽车大会上成为各方热议的焦点。上海证券报记者调研发现，在补贴政策作用下，伴随销量提升和核心部件国产化，中国氢燃料电池汽车的成本正在下降，氢能汽车产业已经处于规模化的前夜。

氢能汽车销量提升推动成本下降

8月27日，200辆崭新的氢燃料电池重卡在位于山东潍坊的国家燃料电池技术创新中心完成交接。作为该批新车的生产方代表，潍柴动力董事长谭旭光在交接现场表示，潍柴动力要加快氢燃料电池全产业链技术突破，进一步提升关键核心技术指标，打造可推广、可复制的“氢能社会”样板。

氢能汽车的大规模示范应用领域近期可谓利好频传。7月以来，国内多地氢能汽车鼓励政策陆续发布。广东细化了未来三年加快示范城市群建设的规划，在制氢和车辆补贴限制方面都有所突破。北京则在多领域明确了地方补贴的标准和细则，全方位推动氢能产业链的研发和产业化。

8月26日，上海市发展改革委等部门发布了《关于支持中国（上海）自由贸易试验区临港新片区氢能产业高质量发展的若干政策》，其中明确提出要做强做专临港氢能产业基金，支持临港新片区氢能企业在科创板上市融资。

在政策红利释放的同时，多地调整了氢能汽车规划目标。广东、山东、浙江三地规划2025年推广氢能汽车目标合计达到2.46万辆。北京、上海等地推进了氢能车辆场景推广工作，氢能汽车的应用在深度和广度上都有所拓展。

相对于持续升温的新能源电动车行业，中

中国氢燃料电池汽车近年产销量数据		
时间	氢燃料电池汽车销量(辆)	氢燃料电池汽车产量(辆)
2018年	1527	1619
2019年	2737	3018
2020年	1177	1199
2021年	1586	1777
2022年1至7月	1633	2094

数据来源：中汽协

国氢燃料电池汽车行业尚处于商业化初期阶段。根据中汽协数据，2019年、2020年、2021年中国市场销售的氢燃料电池汽车总数分别为2737辆、1177辆、1586辆，市场规模较小。进入2022年，随着补贴政策落地，氢燃料电池汽车的产销开始加速，1至7月销量为1633辆，同比增长超过130%。

“一辆纯电重卡100万元左右，氢燃料电池重卡补贴后约120万元，目前稍微贵一些。”上汽集团有关人士对记者分析，2022年各地补贴落实后，氢能汽车领域的应用开始进入良性循环，随着价格的日趋合理，销量随之上升。

“我们预判，氢能汽车产业正在进入规模化，市场总规模到2030年能达100万辆。”亿华通董事长张国强说，为满足不同阶段市场应用需求，氢燃料电池系统将走向轻量化、高集成、长寿命、低成本。

张国强表示，中国企业已经基本掌握了氢燃料电池的核心技术，随着产销量的增长，整车成本将呈指数级下降。亿华通预计，当氢燃料电池汽车保有量达到10万辆时，发动机成本可降至1000元/千瓦；当市场保有量达到100万辆时，发动机成本可降至200元/千瓦。

膜电极等核心部件加速国产化

在新车销售和成本进入良性循环的同时，核心零部件的国产化也在提速。国内氢燃料电池汽车产业链经过近年来的快速发展，目前已初步掌握了氢燃料电池发动机、电堆、空压机、氢气循环泵等多项核心部件的关键技术，基本建立了具有自主知识产权的车用氢燃料电池技术体系。华东、华南及华北地区逐步形成了规模化产业集群。

对于已经实现国产化的核心部件水平，清华大学教授、中国科学院院士欧阳明高对记者表示，中国氢燃料电池发动机技术跟丰田和巴拉德等公司接近，包括金属板电堆、石墨板电堆在内的几条技术路线都取得了突破，只是在使用寿命等方面尚有差距。

不过，欧阳明高同时表示，中国氢能汽车产业下一步要重点解决效率、寿命和成本三大问题，其中现阶段要重点攻关的是实现膜电极的国产化。目前，膜电极还未能实现完全的国产化，尤其是膜材料仍然要从国外进口。

在氢燃料电池系统中，电堆占总成本的