

年内138家上市公司或相关方被证监会立案调查 逾七成涉嫌信披违规

■本报记者 刘 欢

同花顺iFinD数据显示,截至12月28日,年内共有138家A股上市公司或相关方被证监会立案调查,涉及上市公司、高管、控股股东等,较去年同期的77家增长79.22%。

从原因来看,因涉嫌信息披露违法违规遭到立案调查的上市公司或相关方数量最多,达103家,占比超七成。

从单月情况来看,12月份被立案调查的上市公司或相关方数量最多,至今已首航高科、罗欣药业等25家上市公司或相关方被证监会立案。

谈及被立案调查的上市公司及相关方数量的大幅增长,北京市盈科律师事务所律师宋竟一在接受《证券日报》记者采访时表示:“主要是由于监管部门加强了监管力度,使得违规行为被发

现和查处的概率大大增加。同时,随着信息披露制度的不断完善,对信息披露的要求也越来越高,这使得一些上市公司或相关方在信息披露方面的问题不断暴露出来。”

“随着资本市场的不断发展和上市公司数量的增加,上市公司之间的竞争也日益激烈。部分公司为了追求更高的市场份额和利润,可能会采取一些包括财务造假、信息披露违法违规等不正当的手段,从而被监管部门立案调查。”上海兰迪律师事务所律师李海波向《证券日报》记者表示。

从被立案调查的原因来看,“涉嫌信息披露违规”仍是主因,有103家上市公司或相关方因该事项被立案,占比74.64%。此外,涉嫌短线交易、内幕交易等也是部分上市公司、股东、高管被立案调查的原因。

以首航高科为例,公司12月初发布公告,公司及董事黄文佳因涉嫌信息披露违法违规被证监会立案调查。值得注意的是,近年来,首航高科已经因年报信息、对外投资收购、募集资金管理和使用不规范、实际控制人未及披露股份被冻结等事项,多次被交易所和证监局下发问询函、关注函、监管函。

全联并购公会信用管理委员会专家委员安光勇向记者表示:“涉嫌信息披露违法违规占比高,说明部分上市公司在信息披露方面存在很大的随意性和不规范性,缺乏规范的信息披露意识和能力,也有部分公司试图通过不透明的手段来隐藏其真实的财务状况或业务风险。同时,也说明相关人员缺乏责任意识,未勤勉履职。”

除了被立案调查的公司数量大增

外,今年以来,监管部门行政处罚力度也明显提升,仅12月28日,就有凯伦股份、*ST天沃等4家上市公司收到证监会下发的行政处罚决定书。同花顺iFinD数据显示,截至12月28日,年内已有33家上市公司收到了证监会下发的罚单。

“随着投资者保护意识的不断提高,投资者对上市公司信息披露的要求也越来越高,投资者更加关注公司的财务状况、经营成果、风险因素等信息,对于涉嫌信息披露违法违规的行为也更加敏感。”李海波表示,上市公司应积极采取措施加强自身治理和内部控制,完善信息披露制度,确保信息披露的真实、准确、完整和及时。同时,上市公司还应该注重履行社会责任,积极回报社会,加强与投资者的沟通和交流,提高公司的透明度和公信力。

通用股份拟14.95亿元投建柬埔寨轮胎二期项目

■本报记者 陈 红

12月28日,通用股份发布公告称,公司全资子公司通用轮胎科技(柬埔寨)有限公司拟投资14.95亿元建设柬埔寨高性能子午线轮胎项目(二期),产能规模拟达年产350万条半钢子午胎和75万条全钢子午胎。

福建华策品牌定位咨询创始人詹军豪在接受《证券日报》记者采访时表示:“本次投资扩产对于通用股份具有重要意义。项目达产后,将有助于公司扩大市场份额,提高品牌知名度,进一步增强公司的国际竞争力和盈利能力。”

具体来看,公告显示,该项目建成后,预计新增年均营业收入17.01亿元,年均净利润2.31亿元,项目税后财务内部收益率为20.45%,项目税后投资回收期6.19年。

通用股份相关负责人向《证券日报》记者表示:“从目前全球行业总体格局来看,子午胎的研发制造正在从发达国家慢慢转向发展中国家。公司在泰国、柬埔寨海外双基地成功运营的基础上,积极把握柬埔寨二期项目,积极把握柬埔寨的经济、贸易和区位优势,有望抢抓窗口期,实现高速发展。”

据了解,通用股份柬埔寨基地自正式投产以来,以卓越的产品服务全球用户,受到国际多家头部企业客户认可,并实现深度合作。

通用股份表示,本次柬埔寨二期扩建项目能够更好地满足海外市场需求,为全球客户提供优质的产品和一流的服务,提高公司国际化水平,进一步增强公司应对国际贸易壁垒的能力,对实现长期可持续发展具有重要意义。

2023年以来,通用股份持续推进国

际化、智能化、绿色化产业升级,依托泰国、柬埔寨海外双基地优势,抢抓市场机遇,加速产品结构优化和渠道倍增,推动公司运营提质增效。

在轮胎行业景气度持续向好的背景下,中国轮胎企业海外建厂愈发积极。

记者了解到,包括通用股份在内,玲珑轮胎、双星轮胎、森麒麟、赛轮轮胎等多家中国轮胎企业已在东南亚地区建厂。

“目前,中国轮胎行业正处于快速发展阶段,国内市场竞争激烈,而海外市场仍有较大的增长空间。通过在海外建厂,直接在当地采购原材料,会大大降低原材料、人工、运输等成本。海外布局有助于提高中国轮胎企业品牌知名度和市场份额。”中国交通运输协会新技术促进分会专家委员解筱文向《证券日报》记者表示。

“柬埔寨作为东南亚地区的重要经

济体,其市场潜力不容忽视。”解筱文说。

据中国海关总署12月18日公布的数据显示,2023年11月份中国橡胶轮胎出口量为76万吨,同比增长34.6%;1月份至11月份,中国橡胶轮胎累计出口量为812万吨,同比增长16.4%。

“中国轮胎企业在海外建厂布局,是通过‘走出去’实现内外联动的一种双循环全球化战略,旨在拓展海外市场,降低生产成本并获取更多资源。”国研新经济研究院副院长朱克力向《证券日报》记者表示,“这反映出中国轮胎企业实力和竞争力不断提升,同时也表明中国轮胎行业正积极寻求变革与突破。当然,出海也面临诸多挑战,如文化差异、地缘风险、市场变化等。因此,企业需制定科学合理的全球化战略,加强风险管理及本土化运营,以确保在海外市场的成功发展。”

手机厂商加速拥抱卫星通信技术 相关产品有望明年集中上市

■本报记者 贾 丽

国内手机企业在卫星通信技术研发上正不断取得新进展。

日前,OPPO正式发布卫星通信和超级信号工程等创新技术,在卫星通信方面实现重大创新突破。荣耀表示,即将推出的新款Magic 6系列手机将搭载鸿燕卫星通信技术,实现手机直连卫星,支持通话和短信。有魅族方面知情人士也在12月28日向《证券日报》记者透露,公司已在卫星通信技术及手机应用领域进行研发,或于明年择机推出相关产品。

在华为、苹果打开手机直连卫星的应用想象空间后,一批手机企业蜂拥而上,持续加大对卫星通信技术的布局,并相继在各自新一代产品上落地。

“在国内手机企业的创新带动下,2024年卫星通信应用将加速走向消费市场,并在手机、车载等细分市场应用领域打开更多规模空间。”上海市计算机行业协会顾问王连升在接受《证券日报》记者采访时表示,搭载卫星通信技术的手机将于2024年集中发布并上市。

手机厂商展开新一轮角逐

卫星通信已然成为各手机厂商瞄准的下一个战场。除了苹果和华为,目前荣耀、OPPO、vivo等均已官宣将在新一代旗舰机型中搭载卫星通信技术,并陆续公布了新进展。

其中,OPPO于日前宣布下一代Find X旗舰机型将是旗下首款支持卫星通信的手机,通过卫星天线方向图调控等技术,使手机与卫星保持连接以及通话状态。公司认为,这是在卫星天线技术上实现的最新突破,该款手机或在明年正式上市。

另一家手机企业荣耀也表示,在卫星通信上取得技术突破与创新。荣耀终端有限公司产品线旗舰手机总经理李坤称,公司研发出鸿燕卫星技术。未来,很多厂家用到的卫星通信小型化或者芯片平台解决方案都将在明年迎来一波集中上市。

对此,海通证券科技行业资深分析师李轩向《证券日报》记者表示,从各个手机厂商的动作来看,其已经围绕卫星通信技术展开角逐,这将有利于卫星通信技术在手机市场的渗透率提升。“不过,通过一系列布局,手机厂商将逐步推动卫星通信技术下探至中端机型,这将加剧卫星通信手机的市场竞争。”

在中国卫星应用大会秘书长黄

序看来,手机企业在直连卫星上的布局,初步解决了技术的有无问题,并开始与产业链在技术演进、降低码间串扰等方面进行联合探索,将持续推进直连卫星的商用进程。

卫星通信市场前景广阔

随着手机直连卫星的兴起,卫星通信市场前景逐步广阔。中国信通院数据显示,到2027年,我国卫星通信终端市场规模将达到10.2亿美元。应用方面,手持、车载、船载、机载等领域的更多终端陆续加入支持卫星通信的“队伍”。在各方助推下,手机直连卫星产业化向前加速迈进,极大地推动了卫星互联网走向大众消费的进程,有望带来星载相控阵等卫星天线的全新增量市场。

目前,中兴通讯、金信诺、盛路通信、铖昌科技等多家上市公司均已进入手机卫星通信产业链,并在核心环节发挥着重要作用。

华西证券指出,手机卫星通信产业链主要围绕基带芯片、手机厂商、卫星厂商三大核心环节外延。

针对手机直连卫星布局,中兴通讯在投资者互动平台上表示,在“空地一体”场景,公司先后完成国内首次5G NTN手机直连卫星外场验证。唯捷创芯方面称,公司民用版卫星PA(功率放大器),该产品已量产。长电科技表示,公司在民用版手机卫星宽频领域,已有相关封装产品进入量产。

王连升认为,以华为、苹果等手机为代表的卫星通信成熟应用,将进一步推动产业链研发成本,并带动一大批上市公司挖掘产业更大空间和价值。

虽然市场空间广阔,但手机卫星通信发展整体仍处初级阶段,技术及应用落地仍面临诸多难题。中国电子商务专家服务中心副主任郭涛认为,目前手机卫星通信产业存在相关技术发展尚不成熟、低轨道卫星数量不够、成熟的应用场景较少以及相关资费较贵等问题。同时,产业链需进一步突破手机直连卫星在频率资源、链路预算、数据速率等方面的瓶颈。

“手机卫星通信的深入发展需要企业在技术上的创新,尤其是在网络容量、延迟和使用成本方面持续改善。产业链各环节仍需加强合作,并进一步克服抗干扰性、高成本等问题,推动细分领域标准逐步统一。”智帆海岸营销机构首席顾问梁振鹏如是说。

大规模吉瓦级项目投建 钙钛矿技术商业化进程再提速

■本报记者 殷高峰

钙钛矿技术的商业化进程继续提速。

12月28日,《证券日报》记者从协鑫集团获悉,其旗下昆山协鑫光电材料有限公司(以下简称“协鑫光电”)总投资50亿元的2吉瓦钙钛矿生产线已于12月27日开工建设。据悉,该项目为全球首个大规格(1.2米×2.4米)吉瓦级钙钛矿叠层组件生产基地。

“作为下一代光伏技术的代表,钙钛矿电池及组件技术与现有技术相比,拥有明显的优势。”万联证券投资顾问屈放在接受《证券日报》记者采访时表示,目前协鑫集团、隆基绿能、极电光电等光伏龙头纷纷发力钙钛矿技术和晶硅钙钛矿叠层技术,上述吉瓦级钙钛矿项目开始投建,代表着钙钛矿的大规模商业化进程将进一步提速。

协鑫集团董事长朱共山表示,此次开工建设的协鑫吉瓦级钙钛矿叠层组件项目,完全实现了技术、装备和材料国产化,完全拥有自主知识产权,完全由中国创造、中国制造,代表了钙钛矿技术和商业化应用的全球最高水平。

据了解,钙钛矿电池作为第三代新型太阳能电池,可实现光电转换效率进一步提升。同时,钙钛矿电池制备工艺相较传统晶硅电池流程更短、能耗更低,有着明显的成本优势。

作为最早布局钙钛矿的企业之一,2021年,协鑫光电建成全球首条

钙钛矿百兆瓦级中试线,率先在行业中将钙钛矿组件尺寸从厘米级跃迁至平方米级。

11月23日,由中国计量科学研究院进行权威认证后出具的正式测试报告显示,协鑫光电推出的1米×2米钙钛矿组件打破行业天花板,光电转化效率达到18.04%,创造新的世界纪录。协鑫光电董事长范斌认为,18%的组件效率已能对目标市场的碲化镉组件,意味着量产“真正打开”。

中邮证券认为,单结钙钛矿组件突破18%效率有着重大意义,代表着钙钛矿发电系统即将正式具备发电经济性。

“对于钙钛矿技术来说,18.04%的转换效率意味着钙钛矿技术已经具备市场化应用的基本条件。”屈放表示,但距离大规模商业化,仍需要技术的积累和经济性的研判。例如未来钙钛矿电池技术在稳定性和大规模布局方面是否存在局限性,如何实现全面国产化以及降低镀膜成本的问题也仍需解决。

极电光电董事长于振瑞在不久前召开的2023年光伏行业年度大会上表示,钙钛矿商业化还需两大关键因素的突破,一是大面积下的效率提升,二是达成并验证25年寿命。

协鑫集团相关负责人对《证券日报》记者表示,吉瓦级项目建成后,将从产品类型、产能、规格、效率四个维度发力,全速向着组件尺寸1.2米×2.4米、组件转化效率26%以上的目标迈进,力争在全球率先引领钙钛矿组件进入大规模商用时代。

“了解我的上市公司——走进蓝筹”
系列报道之①

工程机械行业换机潮“虽迟必到” 三一重工国内国际市场“两手齐抓、两手过硬”

■本报记者 肖伟

近日,在中证中小投资者服务中心主办的“了解我的上市公司”走进蓝筹系列活动中,《证券日报》记者与多位个人投资者、基金经理、证券分析师一同来到三一重工,参观公司18号工厂,并就全球化、数字化、电动化及国内未来工程机械行业走势等方面的问题与三一重工管理层进行深入交流。

三一重工对2024年的市场行情较为乐观并有所期待。参与活动的公司管理层人士表示,换机潮“虽迟必到”,高空作业设备、电动装载机细分市场已在回暖;全球化势在必行,要将欧美、日韩、中东、非洲、拉美等市场放在与国内市场并重的位置上。

细分领域需求旺盛

三一重工18号工厂外绿树成荫,听不到机械加工的嘈杂声。走进工厂,映入眼帘的是一片红色锦鲤,总装车间内产品依次排开,无人小车穿梭往来,巨大的数据面板上呈现出不同工位的生产进度,机器人正在忙碌着完成焊接、钣金、钻孔等作业。整个车间忙中有序,看不到多少工人。18号工厂展示的自动化生产技术和智能化应用,令参观者赞不绝口。

据三一重工相关人士介绍,目前该工厂85%的作业任务均由机器人完成,不仅提升了工作效率,更实现了节能减排。

自2021年国内工程机械行业见底以来,市场需求处于低位运行,何时能等来工程机械换机潮,是投资者较为关心的话题。在座谈期间,也有个人投资者代表针对上述情况表达了关切。

三一重工董秘蔡盛林表示:“按以往经验,换机潮应在2023年开始,但由于国内市场的换机潮将延迟后,设备更新上行周期预计将在2024年至2025年上半年启动,公司已经做好相关技术准备工作。”

图①投资者们在18号工厂中参观
图②三一电动装备
图③三一重工大门



春华也表示:“由于下游传来的若干积极信号,使得我们的高空作业设备、装载机业务量迅速扩大,预计今年销售额较去年有数倍增长。虽然公司进入上述领域的时间较晚,但是市场需求旺盛,这表明国内工程机械市场仍大有可为。”

据了解,三一重工计划在潮州市吴兴区投资建设三一高空机械全国总部和三一长三角研究院。其中,三一高空机械全国总部建成后,将形成年产15万台各类臂式、剪叉式高空作业自行平台及大型智能高空作业平台的生产能力。

全球化势在必行

在狠抓国内市场的同时,三一重

工也对国际市场加大布局力度,国内国际市场并重,针对性研发产品成为公司内部共识。国际工程机械市场在经历两年高速增长后,当前的增长率明显放缓,但是头部企业的市场份额仍持续增长,二三线企业加速出清。在这种情况下,三一重工将把欧洲、北美、中东、拉美、非洲等海外市场放在与国内市场并重的位置上,努力走更高质量的发展之路。

三一集团有限公司高级副总经理、研发管理部总监刘魁在接受《证券日报》记者提问时,详细梳理了对全球化战略的新布局。他表示:“虽然在燃油驱动方面,三一重工与海外龙头企业仍有一定技术差距,但是依托电动化技术的支撑,公司已站在领先的

起跑位置上,未来趋势将是跟跑到并肩跑,从并肩跑到领跑的格局。”

据介绍,先进技术在车辆市场中的扩散有明显的梯次转移特点,以电动化技术为例,先在我国乘用车市场爆发,与海外友商拉开距离;后在我国商用车市场中渗透,取得领跑位置;未来将在我国工程机械市场中得到体现。三一电动化产品在欧洲、北美、印度等市场中得到积极反馈,终端购机者对电动化设备的潜在需求较大。

刘魁表示:“要有全球化的市场,先要有全球化的产品。要有全球化的产品,先要有全球化的视角和理念。未来,我们不仅会立足我国产品进行调整和优化,更会立足他国理念进行设计和开发,实现‘两手齐抓、两手过硬’。”