

通威股份实际控制人、董事刘汉元:

预计今年第四季度光伏行业会有起色

本报记者 舒娅疆

5月20日下午,通威股份在成都召开2023年年度股东大会,通威股份实际控制人、董事刘汉元率领董监高团队出席会议。本次股东大会吸引了包括个人投资者、券商机构和财经媒体等近百人参会。

在现场,刘汉元表达了对于行业前景的坚定信心:“冲高一定会回落,回落之后会有夯实的过程再往前。最悲观的话,(预计市场行情)明年四季度会转好,最乐观的话,今年四季度转好。只要行业的前景、市场在,只要(企业)一直在行业中环环都领先,那么永远明天有你的‘早餐’。中国光伏产业已经实现了世界领先,晶硅光伏有着巨大的增长潜力,我们要有足够的‘体力’和‘耐力’,坚定信心往前走。”

跟踪研究主流技术

2023年,通威股份所处的光伏行业继续保持高速增长态势,但产业链价格随着供应的大量释放而显著回落;饲料行业则分化明显。在总体经营充满挑战与压力的背景下,公司聚焦“光伏+农牧”两大主业,持续推动规模、成本、技术、品质等巩固提升,全年实现营业收入1391.04亿元,归属于上市公司股东净利润为135.74亿元。

而从业来看,在当前光伏产业阶段性供需失衡的背景下,市场竞争呈现愈发激烈的态势,光伏行业公司的经营业绩普遍承压。

通威股份曾公开表示,预计2024年将是行业深度调整期。公司通过“股权战略合作+长单模式”实现较强的出货保障能力。

在本次股东大会上,行业形势、落后产能出清的周期、公司成本下降的空间、技术路线选择和比较等问题,依然是投资者们最关心的热点话题。对



此,刘汉元回应表示,如果是稳定、饱和和市场,将需要出清三分之一以上到一半的落后产能,这“极其痛苦”;去年全球光伏行业需求同比增长近八成,如果今年、明年的需求均达到30%至50%左右的增长水平,即使产能规模不变,光伏行业的供需也能重新恢复平衡,但部分企业可能无法坚持到那个时候就已经出局了。企业出不出局,都不改行业趋势,预计今年第四季度行业就会有起色,明年第四季度迎来好转的确定性更强。

刘汉元同时表示,随着技术的持续提升,公司成本下降的相对空间还有不少。而在研发方面,通威股份对主流的技术都保持了足够力度的研究。“无论哪项技术,只有达到了技术方面的可行性、稳定性和经济方面的可行性的目标,我们才会投入生产。我们有足够研发力度防止自己走

弯路、走老路、走绕路,对任何可能的技术替代路线不抱任何偏见。”

保持全球组件领先地位

在对行业前景和自身竞争力保持信心的情况下,通威股份近年来持续推进产能扩张,进一步夯实公司在高纯晶硅、太阳能电池领域的全球龙头地位。2023年,公司高纯晶硅产能满产满销,实现销量38.72万吨,同比增长50.79%,全球市占率超过25%;太阳能电池销量80.66GW,同比增长68.11%,累计出货突破200GW;组件销量31.11GW,同比增长292.08%,出货量进入全球前五。

“2024年,公司将巩固和提升公司高纯晶硅环节领先的规模、技术、成本优势,加强太阳能电池环节的研发、规模、管理优势,并进一步提升组件环节

的市场占有率,保持全球组件企业领先地位。”通威股份董秘严轶在股东大会上表示。

与此同时,通威股份正在实施大手笔分红、回购等一系列积极措施。近期以来,公司已先后宣布,2023年度拟向全体股东派发现金红利超40亿元;将从2024年4月28日起一年内以20亿元至40亿元自有资金回购股份。

通威股份副董事长严虎在股东大会上表示,目前来看,很多业外资本和“后来者”都不会再轻易进入行业,光伏行业资本正在快速收紧,而处于行业前列的公司仍然会继续扩张产能。“公司2024年至2026年的投资发展规划中,硅料、电池产能建设项目有望提前完成,公司的技术路线布局也已基本完整,后续竞争就是看谁的综合风险管控能力更强、谁的现金流能力更强。通威股份有信心成为行业最优秀的公司。”

直击华泰股份股东大会:

搭建5G造纸工业云平台 拓展化工产业链条

本报记者 王倩

5月20日下午,华泰股份召开2023年度股东大会。公司董事长李晓亮、副董事长魏文光、总经理魏立军等高管以及三位独立董事与到场公司股东进行了长达4个小时的交流。

2022年以来,国内造纸行业和基础化工行业都处在周期磨底期,“造纸+化工”双主业发展的华泰股份,近两年业绩也因此出现一定幅度下滑。不过,华泰股份反而在“低谷期”有不少可圈可点的新发展。在股东大会现场,华泰股份介绍,公司已牵头为造纸产业链升级构建起“产业大脑”——5G造纸工业云平台。

数字化转型升级

“5G造纸工业云平台是山东省造纸行业首个重点特色型工业互联网平台,也是全国造纸行业首个全产业链集中管控平台。”在股东大会现场,魏文光首先点明了该平台的意义。

魏文光说,华泰股份很早就开始推动造纸主业的数字化转型升级工作,到2018年就在工业化、信息化两化融合方面取得了很大的成就。此次公司打造的5G造纸工业云平台,目标是实现“让数据多跑路,人机少跑腿”,构建造纸行业数字化商业新模式。

据介绍,该平台包括了工业信息化、数字营销、供应链协同、银企联云、智慧物流、节能减排等6大功能模块,通过建立物流、信息流、资金流“三流合一”的造纸产业链一体化协同管理云平台,以造纸产业链主企业为中心,打通产业链上下游各个环节,通过管理信息化改造、产业数据化升级,实现真正意义上的产业信息共享,优化资源配置,实现产业链一体化发展。

“我们现在已经实现了移动审批,基本上所有流程都在手机端、电脑端就能解决。”魏文光对《证券日报》记者说,譬如公司的销售业务板块已经实现了从销售业务员下单到进厂装车、扫码装车、物流运行、客户签收的智能化一站式服务。

而这恰是在造纸行业周期磨底时,造纸企业实现“降本增效”的重要手段之一。李晓亮对《证券日报》记者表示:“下一步,华泰股份将积极发挥造纸产业链主企业优势,为造纸产业转型升级赋能。”

推进浆纸一体化

在被5G造纸工业云平台惊艳的同时,在场的多位公司股东了解到,公司虽于一个多月前公告终止了向不特定对象发行可转债事宜,但此前发行可转债拟投向的年产70万吨化学木浆项目,却丝毫没有停止推进步伐。据公司方面介绍,该项目正在有序推进中,计划今年年底安装完成具备投产条件。

华泰股份独立董事戚永宜表示:“推进浆纸一体化,补齐与国内其他头部造纸企业差距,对于华泰股份意义重大,不仅可以降低原材料波动对公司的影响,在‘双碳’背景下,制浆造纸生产中的生物质能源利用,也更符合‘碳中和’的发展趋势。”

谈及公司总体发展思路,魏立军对记者说:“造纸业是补强产业链,并向高档文化纸、特种纸等转型升级;化工行业则是拉长产业链,向高新技术项目转型升级。”

魏立军介绍,为应对电子传媒发展对新闻纸行业的冲击,公司积极对东营华泰、河北华泰、广东华泰等新闻纸机进行技术改造,通过调整原料结构和产品结构,成功开发出高档文化纸、环保型传媒纸、瓦楞纸、食品包装纸等新产品,公司产品结构进一步优化,新闻纸、铜版纸、文化纸、包装纸等产品布局更加合理。

化工是公司的另一支柱产业,近年来,公司围绕原盐开采、产品深加工等价值链两端,重点推进实施了一批产业延伸项目顺利投产,进一步拓展拉长了公司的化工产业链条。“2024年,公司将充分利用黄河三角洲地区丰富的盐矿资源,在目前盐化工基础上,向下游延伸产业链条,发展附加值高的精细化工产品,进一步提升盈利能力。”魏立军说。

2020年年报虚假记载 国瑞科技被“ST”

本报记者 陈红

因参与专网通信虚假自循环业务与2020年年度报告虚假记载,国瑞科技被处罚。5月20日,国瑞科技发布公告称,2024年5月17日,公司收到中国证监会《行政处罚决定书》。

国瑞科技股票于5月20日停牌一天,并于5月21日复牌。同时,公司股票将在5月21日开市起被实施其他风险警示,公司股票简称由“国瑞科技”变更为“ST瑞科”。

国瑞科技相关工作人员对《证券日报》记者表示:“‘ST’对公司本身没有什么影响,目前公司经营情况一切正常。”

“国瑞科技上述违法行为,不仅对公司声誉造成损害,更是对投资者权益的侵害。”国研新经济研究院创始院长朱克力对《证券日报》记者表示:“‘ST’标签会降低投资者信心,影响公司融资能力。”

年报虚增营收2.26亿元

回顾过往,2019年起,国瑞科技开始开展专网通信业务。国瑞科技开展专网通信业务涉及的上下游公司中,部分公司是专网通信案的操盘者,部分公司是专网通信业务的供应商、客户均由上游通通信公司常熟市星弘达电子通信科技有限公司(以下简称“常熟星弘达”)指定,合同文本也由常熟星弘达提供。

经查,国瑞科技参与的常熟星弘达主导的专网通信业务是虚假自循环业务,无商业实质,不应确认相应的营业收入、营业成本及利润。

国瑞科技通过参与专网通信虚假自循环业务,2020年年度报告虚增营业收入2.26亿元,虚增营业成本1.86亿元,虚增利润总额4025.77万元,虚增收入占当年披露营业收入的39.61%,虚增利润总额占当年披露利润总额的49.68%。

值得一提的是,在开展专网通信业务过程中,国瑞科技发现该业务在产品检验标准、主材质量、生产工艺等方面存在异常,知悉专网通信业务在资质及合同获取方面与公司其他军品业务存在明显不同。而当下游客户未按期支付货款后,国瑞科技先是通过常熟星弘达负责人向下游客户催款,后下游客

户让国瑞科技找隋田力协商解决。国瑞科技在向隋田力追讨欠款过程中知悉专网通信业务由隋田力控制,同时应当知悉专网通信业务为虚假自循环业务。

2020年9月份至2022年9月份,隋田力任国瑞科技董事长,其在担任董事长期间参与专网通信业务催收账款,并在过程中知悉专网通信业务由隋田力控制,同时应当知悉专网通信业务是虚假自循环业务。

对于上述异常,隋田力并未充分关注,未能发现和阻止国瑞科技信息披露违法行为,未勤勉尽责。隋田力并在国瑞科技2020年年报上签字。

后经证监会查明,国瑞科技存在参与专网通信虚假自循环业务与2020年年度报告虚假记载的违法事实。依据相关规定,证监会拟决定对国瑞科技责令改正,给予警告,并处以200万元罚款;对相关责任人隋田力等给予警告,并分别处以罚款。

康德智库专家、上海市光明律师事务所合伙人徐红英律师对《证券日报》记者表示:“国瑞科技为了突出业绩进行虚假陈述,却忽略了公司合法合规经营和治理问题,损害了投资者的利益。”

控股股东拟增持股份

同日,国瑞科技还发布了控股股东增持公司股份计划的公告。

根据公告,国瑞科技的控股股东浙江省二轻集团有限责任公司计划自2024年5月21日起六个月内,以自有资金通过深圳证券交易所集中竞价交易方式增持公司股份,拟累计增持股份金额不低于3000万元且不超过5000万元,累计增持比例不高于总股本的2%,增持价格不高于10元/股。

公告显示,拟增持股份的目的是基于对公司价值的认可,为切实维护资本市场稳定,提升投资者信心,保障公司全体股东的利益。

朱克力对《证券日报》记者表示:“一方面,控股股东看好公司发展前景,希望通过增持股份来稳定股价,提振市场信心;另一方面,或是控股股东希望通过增持股份来增强公司的抗风险能力。”

“对于参与专网通信虚假自循环业务及年报造假的公司,投资者需要保持高度警惕,加强风险评估。在投资决策时,投资者应充分关注公司的信息披露质量、治理结构、业务模式等关键要素,避免被虚假信息误导。”朱克力补充说。

市场竞争格局生变 苹果iPhone 15系列手机再降价引热议

本报记者 贾丽

苹果手机在中国市场再降价,引发业内热议。

《证券日报》记者从苹果天猫官方旗舰店获悉,5月20日晚8点至5月28日期间,iPhone 15系列手机促销销售。叠加多重优惠后,iPhone 15系列手机优惠后价格较标价下降1400元至2300元。同时,iPhone 14系列及多个硬件品类价格也均有明显下降。

“这一罕见的降价举措显示出苹果应对竞争的灵活性,同时也是其业绩持续下滑背景下的策略变化。在这次限时优惠中,iPhone 15系列的降价策略旨在吸引更多的消费者。”Wit Display首席分析师林芝在接受《证券日报》记者采访时表示。

实际上,近两年来,苹果多次在中国市场进行降价,方式多样。在节假日、新品发布后等特定时间,苹果都会推出促销活动,如打折、以旧换新补贴等,以刺激销量。同时,苹果也加强与电商平台合作,以扩大销量。例如,今年1月份,为了刺激销量,苹果就在官网对iPhone 15系列手机价格进行了调整,最高降幅达500元。

周爱咨询合伙人杨思亮认为:“苹果降价的目的在于清理库存,为新产品的上市铺路,保持供应链的流畅,并尝试拓宽市场覆盖面,通过调整价格策略吸引不同消费层次的用户。”

一向不降价的苹果选择频频打破“原则”,与其在华的业绩压力息息相关。根据苹果公司发布的2024财年第一财季财报,报告期内,大中华区营收为208.19亿美元,与去年同期相比下降13%。大中华区

也成为了苹果在该季度唯一出现下滑的区域市场。

在杨思亮看来,眼下苹果的产品创新能力有限,在中国市场销量不振,借助大促以价换量也是无奈之举。

苹果选择降价,也与其面临的竞争压力有关。在华为、小米、OPPO、vivo等国内手机厂商对高端市场的强势冲击下,苹果也试图通过降价策略来保持市场地位。IDC表示,尽管苹果全球市场份额稳定,但在中国市场的表现受到了国产手机品牌的强烈冲击,特别是在中高端市场。

根据市场研究机构TechInsights近日发布的报告,2024年第一季度,国内智能手机市场份额排名前五的厂商均为中国品牌,分别为OPPO(含一加)、荣耀、华为、vivo、小米。而苹果的市场份额则跌出了前五名。

海通证券科技行业资深分析师李轩对《证券日报》记者表示,国内头部手机企业凭借自研芯片、操作系统、核心器件加速向高端市场渗透。但在AI、折叠屏手机等增速较快但苹果尚未触达的领域,国内厂商也纷纷抢占先机,这对苹果造成了压力。

杨思亮认为,这一市场动态也预示着未来竞争将更为激烈。苹果的降价可能会刺激短期销量,但长期来看,国产手机品牌的高端化进程不容忽视。手机厂商需要在提升品牌价值的同时,确保产品的创新性。

Canalys研究经理刘艺璇则表示,自研操作系统、生成式AI策略将会是2024年手机厂商建立护城河的两大抓手,各大头部厂商将持续在渠道联合、策略变化等方面多方着力进行突围。

上汽集团与奥迪签署合作协议 双方合作首款纯电车型预计2025年上市

本报记者 龚梦泽

奥迪与上汽集团的合作项目再传进展。5月20日,奥迪宣布与上汽集团签署合作协议,进一步加强本土合作。按照协议,奥迪将与上汽集团联合开发专为中国市场的全新平台——“智能数字平台(Advanced Digitized Platform)”,并基于该平台打造全新一代高端智能网联车型。

根据协议,双方将整合各自优势资源,通过提升研发效率和优化开发流程,加快新车型的研发速度。合作项目将覆盖B级和C级市场,首款纯电车型预计于2025年上市。

“此次深化合作是奥迪推进中国战略的重要里程碑,奥迪将通过加强与上汽集团的本土合作,共同满足中国用户的需求。”上汽汽车全球CEO高德德表示。

上汽集团总裁王晓秋在接受《证券日报》记者采访时表示,奥迪汽车是上汽集团重要的战略合作伙伴之一,双方将

通过此次合作技术赋能上汽奥迪,全力支持合资品牌跑赛道、抢抓新机遇。

联合开发电动车

记者从上汽集团了解到,目前,智能数字平台联合开发已正式启动,得益于全新合作模式,双方整合优势资源,通过提升研发效率、优化开发流程,加快研发速度,将新平台车型推出时间缩短了30%以上。

上汽集团旗下零束科技将为该合作项目提供行业领先的汽车智能技术。零束科技CEO李君表示,新车将配备行业领先的软硬件及电动性能,提供更流畅、更友好的智能交互体验。

作为此次奥迪与上汽合作项目的CEO,宋斐明表示:“奥迪与上汽集团的共同推进开发、采购、生产和销售等工作。随着双方倾注各自核心优势,我坚信奥迪将充分利用‘中国速度’和市场创

新活力,持续塑造未来高端电动出行。”

事实上,早在2023年7月26日,奥迪与上汽集团便官宣达成战略合作。彼时公告称,双方的合作计划将从奥迪还未涉足过的中国市场车型起步,双方联合开发的电动汽车将配备最先进的软硬件,为中国客户提供更好的数字体验。

上汽大众总经理贾健旭告诉《证券日报》记者,在为上汽大众立下的九字方针(促油车、稳电车、上奥迪)中,前两项一直在稳步推进,“上奥迪”作为最关键的工作项目,经过一年多的时间,已经到了瓜熟蒂落的时刻。

中国汽车开启“技术输出”

从“技术引进”到“技术输出”,中国汽车产业合作进入全新阶段。5月20日,小鹏汽车副董事长兼总裁顾宏地公开表示,公司将向其他汽车制造商提供自动驾驶和电动汽车技术,

从而为公司带来新的收入来源,促进研发工作并保持技术优势。

顾宏地认为,电动汽车的未来是智能驾驶技术,如果你拥有领先的技术,那就会有更多方法将其货币化。

无独有偶,经过7个月的协商、股权交割和监管审批之后,零跑汽车和Stellantis的合资公司零跑国际在5月14日宣布已完成所有必要性审批,正式成立并开启运营。据《证券日报》记者了解,分工方面,前者在合资公司内部仍将扮演主导技术研发、提供具备国际竞争力产品的角色,而后者则通过自身在海外的营销网络、销售等优势为公司赋能。

中国乘用车产业联盟秘书长张秀阳认为:“中国车企深耕电动化领域,能够为外资车企提供更具成本优势的电动汽车。而外资车企的资金和品牌助力,能够帮助国内车企实现技术兑现和品牌力提升,最终帮助合资企业落地更先进、更高效的电动化产品。”