

高管朋友圈晒订单量 东方日升收到关注函



视觉中国图片

近日,东方日升一高管在朋友圈透露订单规模,某券商首席行业分析师更是在前者的朋友圈进行“调研”,这立即引来市场广泛关注。东方日升1月12日公告称,公司十分重视该不当发言事件,公司董事会、监事会、高级管理人员及庄英宏本人对该事件对市场造成的影响表示歉意。监管机构也及时跟进,深交所第一时间向东方日升下发关注函,要求说明媒体报道中提及的公司2023年储能业务在手订单情况、公司组件成本、交付价格等信息是否真实、准确,该高管朋友圈内容是否违反了信息披露有关规定。

● 本报记者 于蒙蒙

澄清言论经过

东方日升在公告中详细介绍了高管言论经过。“庄英宏在公司的职务为公司组件事业部全球市场总监,系公司中层管理人员。”东方日升表示,经与庄英宏核实,庄英宏于2023年1月9日21时32分许在其微信朋友圈转发双一力储能公众号发布的“15GWh!宁波双一力与海辰储能签订三年电芯供应战略合作协议”文章,并配以文字“发力储能,我们认真的,2023年在手已签4吉瓦时多了。”随后,卖方研究员朱玥在其该条朋友圈下与庄英宏进行了简单评论与回复。而后,庄英宏于当晚22时30分许删除了在其该条朋友圈下其与朱玥的相关评论对话。

东方日升强调,除与朱玥的相关评论对话外,庄英宏未发表过其他相关言论。庄英宏发布的相关言论均系其个人行为,不代表公司立场。

据悉,东方日升储能业务由公司控股子公司双一力(宁波)电池有限公司主要承载和负责。东方日升表示,目前双一力(宁波)电池有限公司已双签订单量约

1GWh,意向在谈订单量约3GWh,合计约4GWh。庄英宏所述“2023年在手已签4吉瓦时多了”为其与公司储能业务相关同事交流了解后作出的个人理解,口径为公司双签订单量与意向在谈订单量的合并量。

强调未进行业绩预测

相比于晒订单量,庄英宏的朋友圈内容是否给出了东方日升的业绩指引更受市场关注。

卖方研究员朱玥根据庄英宏转发文章中涉及的数据,推导东方日升的组件成本可能在1.2元-1.3元之间。庄英宏在朋友圈评论中回复“按照硅片报价5.1元/片,电池非硅0.14元/瓦,再加组件非硅成本0.6元/瓦,差不多就是这个价格”。得到反馈后,朱玥直言按照这个交付价格,东方日升业绩“要起飞”。

东方日升表示,上述价格是庄英宏个人基于对光伏行业多年的经验了解、判断及持续跟踪市场相关公开信息进行的回复。

为了证明这一观点,东方日升还列示了多家机构的报告。根据PV InfoLink于

2023年1月4日发布的周光伏供应链价格,210单晶硅片价格区间为4.80元/片-5.30元/片;根据中信证券于2022年12月7日发布的《电力设备及新能源行业光伏板块2023年投资策略:景气相随,拔萃鼎新》测算,电池片非硅成本为0.14元/W,组件非硅成本为0.61元/W。上述相关行业公开数据与庄英宏回复相关数据一致。

“公司主营业务主要为太阳能电池及组件的研发、生产和销售,储能业务形成的收入在公司整体收入中占比不高,储能业务订单量的获取情况预计不会对公司整体的经营业绩构成重大影响。”东方日升解释道,公司利润情况除受收入、成本影响外,期间费用、投资收益、资产减值损失、营业外收支等亦会影响公司利润水平。由于公司经营规模较大,国内外子公司较多,2022年度财务数据正在汇总测算中,公司将按相关规定及时履行信息披露义务。公司未对2023年及未来年度经营情况编制盈利预测。

对此,深交所要求公司核实说明媒体报道中提及的公司2023年储能业务在手订单情况、公司组件成本、交付价格等信息是否真实、准确,说明公司相关业务的

具体开展情况以及存在的不确定性,并结合公司储能业务开展情况、业务实施和行业竞争、价格和政策变动等各项影响因素,分析并重点提示相关业务开展、在手订单实施的风险。

追问信披是否违规

事实上,近年来上市公司高管在社交平台不当言论引来“翻车”事件时有发生。

2021年10月26日,一张朋友圈截图在网上流传,诺德股份副总经理陈郁弼称“公司明年市值没有500亿元,切腹谢罪”。该言论一出,立即引爆网络。

面对这一乱象,深交所也在关注函中强调了信披合规的重要性。深交所要求东方日升说明是否就董事、监事、高级管理人员以及其他相关人员对外发布信息制定并执行了完备的内部规范制度,是否对公司有关人员进行了充分培训、提醒,庄某在朋友圈发布的相关信息是否属于未公开披露的信息,是否违反了信息披露有关规定,并结合前述情况分析前述朋友圈事件发生的原因和公司拟采取的整改措施。

钢贸商意愿不高 冬储规模同比下滑或超两成

● 本报记者 董添

春节临近,钢材冬储市场进入关键节点。中国证券报记者调研发现,目前钢贸商主动冬储意愿不高,钢材库存多集中在钢厂以及一级代理商手中。业内人士表示,冬储的品种主要是建材钢,这主要和地产和基建有关。由于地产用钢相对滞后,地产政策的利好对于钢材冬储来说更多的是预期上的企稳改善,从实际用钢需求来看改善空间可能相对有限。

社会库存上升

冬储价格方面,记者了解到,今年螺纹钢冬储价格多集中在3950元/吨至4100元/吨之间,冬储价格虽然较去年下降了300元/吨至400元/吨,但较2022年11月的价格低点上涨了约300元/吨。

兰格钢铁研究中心主任王国清表示,目前钢厂陆续出台冬储政策,今年的冬储

时间基本集中在1月初到2月中旬。从目前钢材社会库存看,以螺纹钢为代表的钢材社会库存较2022年12月初有所回升,目前已波动回升5周。从最近两周来看,钢材社会库存的回升速度加快,已超越上年同期水平。

据王国清介绍,部分地区受气温、提前放假等因素影响,下游需求减弱,钢厂生产小于销售,导致出现被动冬储的情况。

找钢网调研统计数据显示,今年国内钢材市场冬储规模较去年至少有20%至30%的下滑。找钢网高级研究员曾亮表示,钢材市场商家主动做库存冬储的意愿偏低,做大库存量博春季行情的占比较低。

在找钢网的钢材冬储调研样本中,明确表示不愿意做钢材冬储的占比为49.5%,较去年同期提升6.9个百分点;愿意主动做一点冬储的占比为35.7%,较去年同期下降4.3个百分点。

“目前来看,今年钢材市场冬储意愿明显降低。一方面,目前市场对于春节之后

的钢材终端需求恢复情况整体持谨慎态度;另一方面,今年钢材行情明显下跌,钢贸亏损情况较为普遍,钢贸商心态上会更加谨慎。”曾亮表示。

钢材资源集中度提高

记者调研了解到,目前,多数钢厂因利润较低等因素出现不同程度减产,钢材产量整体处于低位。同时,钢贸商钢材冬储意愿偏低,使得今年钢厂钢材自储比例有所增加。

找钢网调研库存数据显示,当前钢材库存多集中在钢厂以及一级代理商手中,所以与往年钢材冬储相比,今年的钢材资源集中度有所提高。

“一般来说,钢贸商冬储的目的是看好春节之后的钢铁需求。如果冬储价格合理且来年春季用钢预期向好,主动冬储的规模就会增加。反之,钢贸商主动冬储的积极性就会下降。最近几年,钢贸商主动

样的邮轮出行体验。

中国船舶集团表示,未来,随着中小卫星通信技术的不断发展,中国邮轮5G网络技术也将持续完善,使游客真正享受与陆地上完全相同的网络体验指日可待。

作为中国第一个邮轮自主品牌,为持续构建品牌的独特体验,爱达邮轮将依托邮轮建造供给端能力,在与上海电信合作建设邮轮5G网络的基础上,将充分运用数字化、网络化、智能化创新技术,打造海上沉浸式互动演艺、数字多媒体空间等新体

验、新场景,促进邮轮服务和体验的创新升级。

目前,爱达邮轮旗下国产首制大型邮轮已全面进入最后的设备安装系统调试阶段,计划于2023年年内完工交付。第二艘国产大型邮轮也已进入实船建造阶段。随着邮轮船队规模的扩充,爱达邮轮将持续与上海电信合作部署更多“5G+”邮轮,构建中国邮轮产业新的生态体系,推动中国邮轮经济健康、可持续和高质量发展,塑造中国邮轮产业新形象。

台积电预计一季度业绩下滑

● 本报记者 程竹 吴科任

1月12日,台积电发布2022年第四季度财报,收入符合业绩指引,毛利率超过业绩指引,且连续两个季度超过60%。

但难敌产业寒意,台积电预计2023年一季度收入为167亿美元-175亿美元、毛利率为53.5%-55.5%,环比均有较大下滑。台积电表示,受个人电脑和智能手机市场低迷,以及客户调节库存影响,公司7纳米及6纳米产能利用率不再处于过去3年的高点。

季度盈利创新高

从去年第三季度开始,多家晶圆代工企业业绩疲态尽显。台积电算是一个例外。

2022年第四季度,台积电实现营业收入199.3亿美元,环比下降1.5%,同比增长26.7%;毛利率为62.2%,环比增加1.8个百分点,同比增加9.5个百分点;归母净利润为94.28亿美元,环比增长5.4%,同比增长78%。台积电把本季度毛利率的提升归为汇率、降本增效等因素。

值得一提的是,2021年第二季度,台积电毛利率一度逼近“警戒线”——50%,引发外界担忧。随后通过涨价、产品组合调整、成本控制等措施,台积电毛利率一路上扬。

从工艺节点来看,台积电2022年第四季度来自7纳米和5纳米的收入占比合计54%,环比持平。也就是说,这部分工艺产品砍单暂未波及台积电第四季度业绩。2022年,7纳米和5纳米合计贡献了台积电收入的53%,环比增加3个百分点。

2022年第四季度,台积电六大终端应用收入增减不一。其中,智能手机、IoT、数据通信设备三大应用收入分别环比下降4%、11%和23%,高性能计算、汽车、其他三大应用收入分别环比增长10%、10%和28%。过去一年,全球智能手机市场表现不佳,台积电智能手机应用收入占比从2021年的44%降到2022年的39%。

存货周转天数是观察周期行业景气变化的一个重要指标。2022年第四季度,台积电存货周转天数为93天,环比增加3天,同比增加5天,主要受原材料增加和N4晶圆厂预建所致。

台积电2022年第四季度资本开支为108.2亿美元,2022年合计362.9亿美元,略高于2022年资本开支计划(约360亿美元)。此前因供应不顺和市场需求变化,台积电两度下调2022年资本开支计划。

海外扩产动作频频

2022年年底,台积电高调举行3nm量产暨扩厂典礼。这是继三星电子之后,全球第二家宣布量产3纳米工艺的芯片制造企业。关于台积电3纳米工艺及其“家族”的发展规划,外界很是关心。

台积电CEO魏哲家在1月12日举行的业绩说明会上透露,今年3纳米工艺将满负荷生产,升级版3纳米工艺将于今年第三季度量产,3纳米及升级版3纳米今年将合计贡献4%-6%的收入。

据了解,台积电3纳米工艺是继5纳米工艺后的另一个全世代工艺。相较于5纳米,3纳米逻辑密度将增长约60%,或者在相同速度下功耗降低30%-35%。

去年6月,台积电对外介绍了2纳米工艺,相比3纳米工艺,在相同功率下速度可提高10%-15%,或在相同速度下功耗降低25%-30%。魏哲家重申,准备2025年量产2纳米工艺。

值得一提的是,台积电海外扩产步履不停。魏哲家表示,公司正考虑在日本建设第二座晶圆厂,同时考虑在欧洲建设汽车芯片制造厂。他同时强调,依据客户需求和政府支持力度,可能在未来五年或更长时间内,台积电28纳米工艺及以下的海外产能将占公司28纳米工艺及以下产能总额的20%及以上。

无风不起浪。去年一整年,时有消息传出,台积电已就首家欧洲工厂与供应商进行谈判,计划在德国建立其第一家潜在欧洲工厂。台积电当时称,欧洲客户比较少,还在继续评估中,没有具体方案。

除了欧洲,去年5月还有消息称台积电考虑在新加坡建厂,彼时公司方面告诉中国证券报记者:“公司选择设厂地点有诸多考虑因素,不排除任何可能性,但目前没有任何具体计划。”

产业景气度或前低后高

展望今年,魏哲家表示,目前消费电子市场持续疲软,数据中心需求也开始转弱,预计公司上半年按美元计算营收将同比下滑4%-9%。但随着客户库存消化告一段落,预计下半年营运回升,2023年下半年按美元计算营收将同比增长,全年营收有望维持成长格局。

魏哲家分析,客户库存在去年第三季达到高峰,第四季逐步减少,近期客户库存修正更为剧烈,今年上半年库存将大幅减少。但下半年以何种形态复苏,魏哲家笃信不是U型反转,V型则有待观察。

全行业来看,台积电预估今年全球半导体(不含存储)行业营收将下滑4%,其中晶圆代工环节收入将下滑3%。台积电认为通过持续拓展产品组合及市场领域,公司会优于行业表现。

值得注意的是,为持续满足客户结构性成长需求,台积电预计今年资本支出约320亿美元-360亿美元。其中,70%用于先进制程,20%用于特殊制程,10%用于先进封装及光罩制作。

一位分析师表示,今年上半年,全球半导体产业确实要经历落底循环,台积电不易独善其身,如果资本支出为300亿美元,将有效减轻台积电今年的折旧压力。

华泰证券研报认为,手机、笔记本电脑等消费电子去库存周期将持续至今年上半年,晶圆代工厂产能利用率普遍进一步下滑。

“晶圆代工行业随行就市,市场不好的话,价格自然会有调降。我们去年第四季度的价格相对稳定,但整个市场已经进入下行周期。”一位晶圆代工企业员工早前对记者表示,“定制化的产品对价格不敏感,即使降价,也不一定刺激需求,最终还要看整个终端市场的复苏节奏。”

● 本报记者 王可

1月12日,中国船舶集团旗下中船嘉年华邮轮有限公司(简称“中船嘉年华”)与中国电信股份有限公司上海分公司(简称“上海电信”)签订战略合作协议。根据协议,双方将携手为中船嘉年华全新中国邮轮自主品牌爱达邮轮(Adora Cruises)旗下国产首制大型邮轮实现全船5G移动网络覆盖与应用,打造全球首艘“5G邮轮”,开创全球首例

“5G邮轮”先河。

完善的网络和信息服务是提升邮轮体验的重要组成部分。这次双方联合以国产首制大型邮轮为载体,依托上海电信创新技术手段,实施信息化硬件改造与软件服务升级工程。全船将搭载目前最先进的无线通讯技术,无线接入速率将成倍提升,联网方式也更加可靠、便捷和灵活,游客在WI-FI6(第六代无线网络技术)与手机5G网络之间可随心选择,将游客的需求植入于精细化服务之中,使游客享受到不一