

“光刻机”回复存误导性 苏大维格将被纪律处分

证券时报记者 李曼宁

因涉及“光刻机”误导性陈述,苏大维格正在被追责。10月12日晚间,苏大维格(300331)披露深交所关注函,公司在互动易平台对有关“光刻机”相关回复受到媒体和投资者广泛质疑,并引起股价大幅波动,涉嫌存在不真实、不准确、不完整情形及误导性陈述,市场影响恶劣,交易所将对苏大维格及相关违规当事人启动纪律处分程序。

此“光刻”非彼“光刻”的误导性陈述始于上市公司在互动易平台的系列表述。“公司光刻机以实现向国内龙头芯片企业的销售,并已实现向日本、韩国、以色列等国家出口”、“公司已关注到纳米压印光刻在集成电路和芯片制造领域具备替代传统光刻的应用潜力,并在积极布局”,苏大维格9月14日午间的上述表示,直接引爆市场情绪。

当日午间开盘后,苏大维格股

价即获大幅拉升,并斩获20%涨停收于33.12元/股,当天成交额达到15.55亿元。

9月15日一早,深交所便向苏大维格下发关注函,要求公司补充披露所生产光刻设备的具体类型、主要客户及下游用途等问题,并进一步提示相关风险。

当天晚间,苏大维格披露了线上半年业绩说明会纪要,其中对光刻设备问题有所回应。公告称,公司高端智能装备包括直写光刻、3D光刻、投影扫描光刻、纳米压印光刻设备等,部分直写光刻设备已向国内外高校及科研院所、国内企业等销售。现阶段,公司光刻设备销售规模相对有限,部分应用领域离国际先进水平具有一定差距,需要持续的研发投入。

更多的业务细节则在问询函回复中才揭开。10月8日晚间,苏大维格详细回复了相关问题。

据介绍,光刻技术是现代半导

体、显示面板、光电子等领域的产品制造过程中不可或缺工艺流程之一。从曝光方式上,光刻机可以分为掩模光刻机(在运行过程中均需要使用掩模板),包括接触式/接近式光刻机,投影式光刻机等;以及无掩模光刻机,即直写光刻机,包括电子束光刻机、激光直写光刻机、激光直接成像设备等。半导体及平板显示制造普遍采用“直写光刻制作掩模+投影光刻批量复制”的工艺过程。

苏大维格坦言,一般所称的光刻机是有掩模光刻机中的投影式光刻机,与公司所生产的激光直写光刻机不属于同一技术路线。公司自2001年左右开始研发各类光刻设备,包括激光直写光刻机、纳米压印设备等,前述设备主要用于微纳光学产品和衍射光学器件的制造,公司所生产的光刻设备目前不涉及集成电路领域相关产品的生产。

此外,苏大维格开发生产的激光直写光刻设备目前主要是自用,

公司对外销售的金额较小,2022年实现对外销售收入约770.93万元,2023年上半年对外销售收入约2177.27万元。

就公司光刻设备是否能够直接用于芯片研发及制造,苏大维格表示,公司光刻设备目前不涉及集成电路领域相关产品的生产,这部分市场被行业龙头公司主导和垄断。公司光刻设备主要为自用于各类微纳光学产品和衍射光学器件的制造,对外销售金额较小,外部客户采购主要用于相关领域的研发、试制和微纳光学材料等生产。公司激光直写光刻设备在最小线宽、线宽均匀度、网格精度、稳定性等关键技术参数与同行业龙头公司相比存在较大差距。

在监管问询下,苏大维格在回复函中还进行了致歉。公司证券部门在回复相关互动易问题时,直接使用了“光刻机”、“龙头芯片公司”等可能引起误解的表述,未能充分考虑到部分投资者可能对光刻机的

技术路线、相关技术的具体应用领域等情况不了解,未详细说明公司光刻设备的具体类型,公司主要的应用领域,与行业龙头企业的差距,以及客户主要用途等信息;也未说明相关设备收入占公司收入比重较低,未充分提示相关风险。对此,公司及证券部门诚恳向投资者表示歉意,并将积极吸取经验教训,进一步完善相关制度和程序等。

此番问询函回复披露之际,苏大维格还公布收到证监会的立案通知。因苏大维格涉嫌信息披露违法违规,中国证监会决定对苏大维格立案调查。

苏大维格表示,立案调查期间,公司将积极配合中国证监会的调查工作,并严格按照监管要求履行信息披露义务。目前,公司各项生产经营活动正常开展。

二级市场上,苏大维格近期股价震荡下跌,现价24.82元/股,已跌回前述“光刻机”概念狂欢前水平。

拟120亿投建大理洱源项目 南网储能加码抽水蓄能业务

证券时报记者 叶玲珍

10月12日晚间,南网储能(600995)公告,已与云南省大理洱源县政府就抽水蓄能电站项目投资事项达成协议,项目拟规划装机240万千瓦,预计总投资额120亿元。后续,双方将共同推动洱源抽水蓄能项目纳入国家抽水蓄能规划及规划重点核准开工建设清单,并在核准后加快推进项目前期及工程建设工作。

南网储能表示,本次协议签订有利于抽水蓄能业务发展,但不会对2023年营业收入、净利润等产生重大影响。

近期,南网储能明显加快储能项目投资步伐。9月底以来,公司在8个交易日内已公告4则项目投资计划及相关合作协议。具体来说,9月25日,南网储能与云南省丽江市人民政府达成协议,拟共同推进丽江永胜抽水蓄能项目开发建设,拟规划装机规模180万千瓦,项目静态投资约90亿元;9月26日,与云南省楚雄彝族自治州大姚县人民政府达成大姚抽水蓄能电站、新型储能综合开发建设项目框架协议,其中大姚抽水蓄能电站初拟规划装机规模120万千瓦;10月10日,与云南省普洱市景东彝族自治县人民政府、山东水利设计院签署协议,拟在当地投建景东抽水蓄能项目,初拟规划装机140万千瓦。

作为国内抽水蓄能、新型储能和调峰水电头部企业,南网储能主要业务范围为南方五省区,包括广东、广西、云南、贵州、海南。截至半年度末,南网储能在运机组总装机容量1242.1万千瓦,其中抽水蓄能1028万千瓦、新型储能11.1万千瓦、调峰水电203万千瓦。

对于未来扩产计划,南网储能表示,在抽水蓄能方面,将按照十四五新增装机600万千瓦的规划目标推进落实。目前,公司在建抽水蓄能电站4座,装机容量480万千瓦,力争2025年底前投产360万千瓦。与此同时,围绕“十五五”投产目标,正在抓紧开展一批抽水蓄能电站前期工作,将在项目取得核准后开工建设。新型储能方面,今年上半年,南网储能梅州宝湖储能电站(70MW/140MWh)正式投入商运,在建的佛山南海电化学储能项目装机容量30万千瓦/60万千瓦时,计划今年年底前投产。据悉,公司新型储能项目储备达到700万千瓦以上,一旦具有可行的投资回报模式,将加快推进项目落地建设,预计2023-2025年均均有项目建成投产。

今年5月,国家发改委核定2025年前投产的48座抽水蓄能电站容量电价,其中涵盖南网储能已投运的7座电站,最新电价自2023年6月1日起实施。本次核价的抽蓄电站按40年经营期核定,经营期内资本金内部收益率按6.5%核定。根据核价结果,预计将减少上市公司2023年收入预算4.96亿元,一度引发二级市场震荡。在消息发布后半个多月内,南网储能股价跌幅超20%。对此,公司表示虽然核价结果出台对短期经营带来不利影响,但从长期来看有利于抽水蓄能发展。核价后若无新的政策变化,执行期将与省级电网输配电价第三监管周期(2023-2025年)保持一致。

在电化学储能方面,业内目前尚未形成成熟的商业模式。南网储能表示,目前公司建设的几个电化学储能电站示范项目,参照抽水蓄能电站的电价机制,按照项目全生命周期资本金内部收益率5%测算容量电价。公司认为,未来储能收益机制总体上还是以市场化为主,形成租赁收入、调峰、辅助服务等多种收益模式叠加的商业模式。

今年上半年,南网储能实现营收28.61亿元,同比下滑31.07%;净利润6.93亿元,同比下降26.3%。业绩下滑主要源自于两大方面:一是因上半年置出文山电力相关业务,合并范围减少;二是由于2023年上半年西部调峰电站来水同比2022年偏枯。毛利水平方面,上半年南网储能抽水蓄能、调峰水电、新型储能毛利率分别为52.04%、56.10%、26.78%。

宝马大额订单落地引关注 多家A股公司有望分羹

证券时报记者 韩忠楠

10月12日,有媒体报道称,宝马年初对外招标的160GWh电池订单“花落”中国动力电池企业,蜂巢能源已经获得宝马欧洲区近90GWh的产能订单,国内近70GWh订单将由宁德时代或亿纬锂能提供。若按照每瓦时0.6元的价格估算,宝马这笔订单的价值将达到960亿人民币。

当日下午,蜂巢能源内部人士向证券时报·e公司记者表示,公司的确获得了欧洲某OEM厂商的大额订单,但是由于保密协议,无法透露和证实相关的信息。

而对于向中国动力电池企业大额采购动力电池的消息,宝马集团相关人士则向证券时报·e公司记者表示,因涉及到集团采购数据,需向宝马德国方面确认,暂无更多信息透露。

尽管蜂巢能源与宝马集团未明确证实此次电池采购合作,但双方此前已密切接触。

公开信息显示,蜂巢能源2018年脱胎于长城的动力电池事业部,是近年来快速崛起的中国动力电池新秀。目前蜂巢能源的客户群体包括长城汽车、零跑汽车等。近期,该公司还成功为理想L7、岚图追光、银河

以及领克部分车型配套电池产品。

中国汽车动力电池产业创新联盟公布的数据显示,今年1-9月,国内动力电池企业装车量榜单中,蜂巢能源位列第八位,装车量为4.41GWh,占比1.73%,占比变化达到0.17%。

蜂巢能源装车量的逐渐攀升,与公司逐渐开启向长城汽车以外的车企供货有重要关系。今年9月下旬,蜂巢能源CEO杨红新透露称,蜂巢能源电池包已开始向MINI供货。

据悉,该电池包采用的电芯是蜂巢能源的三元高镍加硅体系电芯,能量密度达到260瓦时/千克。

若蜂巢能源此次成功斩获宝马近90GWh的产能订单,则将为公司迅速打开在全球车企中的供货渠道,也将侧面验证公司的产品品质和供货能力。

据悉,早在2019年,蜂巢能源便宣布在欧洲建厂,成为早期一批进入欧洲的中国电池企业之一。截至目前,蜂巢能源已在德国规划建设了两家电池工厂,分别为:位于勃兰登堡州的电芯工厂和位于萨尔州的欧洲电池模组和PACK工厂,两家工厂的累计产能为40GWh。

业内人士分析,如蜂巢能源真的成为宝马的全新电池供货商,与其主推的短芯电池产品有重要关系,这些



宝马年初对外招标的160GWh电池订单或“花落”中国动力电池企业,蜂巢能源内部人士称,公司的确获得了欧洲某OEM厂商的大额订单,但是由于保密协议,无法透露和证实相关的信息。

图虫创意/供图 官良/制图

电芯采取CTP模式,或在宝马新一代平台的纯电车型上使用。

目前,电池制造技术分为卷绕与叠片两种路线,卷绕技术应用广泛、工艺成熟,多用于圆柱与方形电芯,而叠片技术则是新兴的技术路线,主要在方形和软包电芯上使用。

蜂巢能源采用的正是叠片工艺,其第三代“飞叠”技术效率达0.125秒/片效率,可实现一秒叠8片,可有效解决传统叠片过程中隔

膜褶皱、极片掉粉、错位等难题,不仅提升了电芯的生产效率,也保障了质量和可靠性。

杨红新认为,当前新能源汽车产业竞争激烈,对于电池厂商而言,要通过技术创新来面对成本挑战,通过产品差异化带来更多溢价。同时,差异化产品也可以更好满足海外市场。

显然,目前蜂巢能源的产品已引起了欧洲汽车厂商的关注和认

可。业内人士判断,蜂巢能源能顺利通过宝马等欧洲汽车厂商的考验,将为公司打开更广阔的市场空间。

当前,以蜂巢能源、国轩高科等为代表的二线动力电池厂商正在加速布局海外市场,争抢国际车企的订单。这些电池厂商的“卷”出国门,不仅会加剧宁德时代等头部电池企业的危机感,倒逼其进行更多的技术创新,也有利于中国动力电池企业总体的竞争力提升。

白羽鸡行情波动 养鸡公司销售环比放缓

证券时报记者 黄翔

日前,多家鸡肉板块上市公司发布9月销售情况,虽然外界对今年“鸡周期”预期较高,但从数据上看,三季度行情似乎有所放缓。

9月,多数公司虽然同比增长明显,如圣农发展披露前三季度预盈同比增幅高达3倍,但环比来看,多家企业9月销售数据有所下滑,其中鸡苗环节下滑幅度较大。

从目前情况看,白羽鸡产业链中越往上游波动性越大,越往下游延伸的则更稳一些。以上游鸡苗环节来看,今年年内,白羽鸡鸡苗价格经历“过山车”式大幅波动,价格振幅超350%,截至目前,民和股份、益生股份两大鸡苗企业的报价为3元/羽。整个9月两家公司鸡苗价格均在3元以下徘徊,较年内最高的7元/羽跌去大半。

据益生股份、民和股份日前公告,9月份益生股份白羽肉鸡苗销售数量5,559.52万只,销售收入16,511.68万元,同比变动分别为20.30%、1.34%;环比变动分别为-7.84%、-35.24%;民和股份商品代鸡苗2,133.13万只,同比变动-11.24%,环比变动-2.79%,销售收入4,338.58万元,同比变动-38.38%,环比变动-30.83%。

亿元,同比增长346.29%至379.10%。3倍的盈利增长虽然亮眼,但对比至农发展半年度5.3倍的同比增长率来看,三季度的经营增速有所趋缓。根据业绩预告,三季度至农发展预计净利润同比增长仅为0.89%-18.07%。

数据显示,9月毛鸡、鸡肉分割品综合售价连跌至年内低点。钢联数据分析,9月份处于鸡源和货源双向充裕的阶段,前期养殖端的丰厚盈利导致9月份鸡多肉多,双节提振不利。供需双重利空的情况下,分割品价格跌至了年内低点。

进入10月以来,肉鸡、鸡苗价格仍进一步下探,较节前跌约5%-7%。卓创资讯分析,假期内毛鸡出栏量虽有限,但产品市场走货不快,企业库存压力攀升,且鸡苗市场需求面减弱,价格承压走低。

卓创资讯认为,由于毛鸡价格阶段性跌至低位,产品走货略有好转,企业按需收购,鸡源供应量有限,预计本周肉鸡价格或低位小涨。同时,近期孵化场出苗量继续减少,但总量相对充足,加之毛鸡价格超预期稳定,养殖户补栏量或有增加预期,孵化场排苗速度加快,预计本周鸡苗价格或窄幅上涨。

对于年内白羽肉鸡行情预期,业内公司仍报以乐观。益生股份10

月11日在投资者互动平台表示,每年三四季度有中秋节、国庆节等节假日,通常为消费的旺季,会带动鸡肉消费的提升。除了每年六月的农忙季节和每年元旦前后的停孵期外,市场对鸡苗的需求没有明显的季节变化。

值得注意的是,目前白羽鸡企业推进在利润空间更为稳定终端调理品、熟食产品领域布局。鸡苗企业民和股份表示,公司2个熟食工

厂,按目前建设进展,产能已达3万吨。公司已在抖音、天猫、微信商城等电商平台进行产品销售,同时不断在线下扩展B端食品加工、餐饮连锁及供应链类客户。

仙坛股份表示,公司预制菜品一期工程项目的研发、品牌建设、销售市场目前已经稳步推进。今年预制菜品的生产产能逐步释放,生产加工数量逐步增加,销售数量和销售收入也随之增加。

出实招 惠民生 交通银行深圳分行助力促消费扩内需

交通银行深圳分行积极响应国家政策号召,持续加大对居民消费的金融支持力度。今年以来,深圳交行开展多样化促消费活动,在消费回暖中展现大行担当,为助燃消费市场添加“催化剂”。

据了解,交通银行今年的“最红星期五”品牌活动,提供了更多的餐饮类消费优惠权益,包括“买单吧”APP的美团、饿了么、叮咚等商户,以及手机银行生活频道餐饮类商户客户权益。目前“最红星期五”覆盖了3000余家商户,开展了“最红星期五”美食优惠、“麒麟美饌高端餐饮”、“生鲜到家随机立减”、“便利店天天领刷卡金”等活动,涵盖餐饮消费多场景,客户在每周五和周末都可以享受最高5折优惠,带动更多消费者走进线下门店使用优惠权益。

此外,深圳交行还持续加快科技赋能,不断优化完善支付环境,致力于给消费者提供更便捷的支付体验。

利用科技赋能,深圳交行借助新商服系统的商户APP、交行小程序等线上工具,为商户和小微企业线上经营提供工具支撑,帮助商户实现轻量化、便捷化、线上化的经营和管理,助力商户提升数字化经营管理水平。目前,深圳交行已联合银联开展“云闪付笔笔惠付”活动,客户在交行指定商户使用云闪付APP支付,可享满2000-100、微信支付满减活动、京东分享数币优惠、网易严选“币”有礼,足不出户就在交行线上合作平台上享受支付优惠福利。

深圳交行相关负责人表示,将继续开展丰富多样的消费活动,持续激发消费活力,挖掘消费增长潜力,提振消费需求,采取更具针对性、更加切实有效的措施,为促进经济持续恢复向好提供有力支撑。

(CIS)