

# “1000公里续航+超级快充”遭院士炮轰 专家预测规模化快充将进入“限电时代”

■本报记者 龚梦泽

2021年,国内电动汽车续航里程仿佛一跃进入1000公里时代。

开年伊始,蔚来汽车在NIO DAY上公布了1000公里续航版车型,采用固态电池技术,计划2022年年底量产。紧接着,由上汽和阿里联合打造的智己汽车也将其打造的搭载“掺硅补锂电芯”的1000公里续航电动汽车将于年底交付;就在1月15日,广汽埃安发布海报称,其搭载石墨烯超级快充电池的车型8分钟可充满80%,搭载相关电池的车型NEDC续航里程可高达1000公里。

尽管各家超长续航车型均未实现量产落地,但上述“技术期货”却得到了资本市场强力追捧,蔚来和广汽集团市值在信息发布后飙涨。然而,与此同时,1000公里续航+8分钟充满80%的噱头也引发了业内的广泛质疑。

1月16日,中国科学院院士、中国电动汽车百人会副理事长欧阳明高在中国电动汽车百人会线上论坛(2021)的演讲中公开“炮轰”所谓的1000公里续航车型,“如果有人问,他的电动车既能跑1000公里,又能几分钟充满电,而且还特别的安全、成本还非常低,大家不用相信,因为这在目前是不可能同时达到的。”

有不具名汽车工程师对《证券日报》记者表示,假设续航1000公里的电动汽车搭载的电池容量是150KWH,那么80%就是120KWH,8分钟在能量不损失的情况下充满,充电桩每小时要充900KW。这意味着一个充电桩就要配一台1250KVA的变压器,相当于半个购物中心的变压器。

同时,他还提出了在技术推广上的桎梏。“提升昂贵的基础设施费用谁承担,更麻烦的是密密麻麻的二类、三类变电站建在哪里?若建立在目前电动车主畅销的超一线城市,这些变电站会比别墅还贵。”上述工程师表示。

## 专家称续航1000公里技术可行 电容量难以支撑

舆情既出,使得此前宣传超长续航的汽车企业不得不“对号入座”应对质疑。“今年1000公里续航的车肯定要出来,快充也是肯定要出的,8分钟充满1000公里,理论上是可以的。”1月17



曾梦/制图

日,广汽埃安新能源汽车有限公司总经理古惠南在中国电动汽车百人会论坛(2021)上表示,同时回应外界对其1000公里续航里程车辆的质疑。

古惠南表示,欧阳院士的话意思不要理解偏了,他原话是既能跑1000公里,又能快充,还要便宜,这肯定做不到。8分钟快充也不光是电池的问题,也跟充电桩有关。不要把技术问题和推广运营的问题混为一谈。“这些技术会分步骤来推进,未来各项技术将进行深入结合,最终将完成集‘长续航、快充快、高安全和低成本’为一体的终极电池解决方案。”

某知名高校汽车系教授对《证券日报》记者表示,汽车电动化趋势已经不可逆转,我们更多要讨论的是“如何电动化”?在他看来,汽车变电车,社会配套设施肯定要改变。电动汽车的社会配套难题是工程和资本方面的难题,并非难以逾越的“科学问题”。

“但现在是在噱头大于实际,各家冒进的提法不能代表交通能源电动化的解决方案。尽管‘吹牛’人的大方向是对的,但是如何用真正合理的方式去实现,以及什么时候实现都是有待考虑的。”上述人士如是表示。

与此同时,有专家预测,如果电动汽车续航达到1000公里且实现快充的技术是可行的,我国的电容量恐怕也难以支撑。据中汽协发布的数据显示,2020年我国新能源汽车产销分别为

136.6万辆和136.7万辆,同比增长7.5%和10.9%。

“若中国汽车保有量20%-30%都是电动汽车,且都是快充模式的话,用电问题就会凸显出来,我国电网根本没法承受充电峰值带来的压力。而且这个解决更不容易,因为电网扩容极为复杂,目前许多线路已经是超高压输电了。届时电动车充电可能需要像燃油车限行一样,按车牌规定只能在几点到几点充电,否则电容量都不够。”上述专家表示。

## 石墨烯电池概念惹争议 “弯道超车”更需稳扎稳打

值得一提的是,除了“超长续航里程+超短充电速度”提法的严谨性遭受质疑以外,广汽埃安此次宣称的电池材料技术,即石墨烯基电池也成为争论热议的焦点。

按照广汽埃安海报的说法,石墨烯基超级快充电池可在8分钟充满80%,让充电像加油一样便捷。而该款石墨烯基电池即鹏辉能源与广汽研究院合作开发的产品,广汽埃安指出“不用等到明年”、“即将量产搭载”。

此消息一出,当日广汽集团A股盘中涨停,报收12.52元/股,全日成交10.2亿元;港股尾盘同步大幅拉升,报收9.38港元/股;同时新能源汽车概念股以及石墨烯概念股纷纷上涨。

对此,有电池工程师在接受《证券日报》记者采访时直言,石墨烯电池比固态电池更难产业化。“所谓的石墨烯电池只是应用纳米级石墨来导电。严格意义的石墨烯是单层原子且没有其他原子,即便放宽标准,也是十层以内的才有一定的石墨烯性能。但化学方法制备的都是几百层原子的,还带有很多杂质原子,因此只是纳米石墨。”

事实上,面对今年以来国内新能源汽车企业因“技术爆发”引发的股价暴涨,吉利汽车研究院院长胡峥楠近日就在朋友圈进行过吐槽,“2020已经够艰难了,2021又开始流行‘技术期货’,搞研发似乎越来越容易了,只要有几个实验室样品(甚至还没有),PPT一发布就世界领先中国第一了,资本也趋之若鹜。行业充满了浓浓的肥皂泡味。做技术还是请尊重发展规律,否则让世界笑话。”

“石墨烯电池算得上A股市场最具有代表性的炒作概念了,目前被行业广泛接受和支持的观点是,石墨烯能够提高充放电速率,但对于容(能)量的提升没有帮助,同时石墨烯本身纳米材料的高比表面积等性质与现代锂离子电池工业的技术体系是不兼容的,大规模应用的希望十分渺茫。”新浪专栏财经作家林示对《证券日报》记者表示,在碳中和的目标下,电动汽车已成为汽车行业发展的必然趋势,但尚未成熟的技术急于公之于众,无益于真正在电动化革命中实现“弯道超车”。

## \*ST新光董事长拟增持消息背后：虚晃一枪误导投资者？

■本报记者 桂小笋

1月18日,\*ST新光一连发布了三份公告,分别提及了债务豁免、实际控制人所持部分公司股份司法拍卖撤回、董事长拟增持的相关事项,这对于股价已连续8个交易日(1月7日至1月18日)跌破1元的\*ST新光而言意义重大。

不过,这些举动引发监管部门的关注,深交所向公司下发了关注函,要求公司说明董事长虞江威增持是否存在拉抬股价以规避退市的主观动机。

“目前来看,该公告对投资者形成一定误导性,涉嫌构成虚假陈述。”上海明伦律师事务所律师王智斌在接受《证券日报》记者采访时说。

## 抛出保壳“三板斧” 引发质疑

\*ST新光称,1月15日,董事长虞江威通知公司拟增持公司股份,当公司股价低于1.08元时,拟增持公司股份数量不少于1000万股,不超过2000万股。增持的原因是基于对公司未来发展的信心及对公司长期投资价值的认可。增持资金来源为自有资金900万元,拟向亲戚朋友或金融机构借款1100万元。

公告虽然提及,不在“定期报告公告前三十日内,因特殊原因推迟年度报告、半年度报告公告日期的,自原预约公告日前三十日起算,至公告前一日;公司业绩预告、业绩快报公告前十日内”增持股票,但是,从交易所下发的关注函中可知,根据相关要求,公司应于1月31日前披露2020年度业绩预告,虞江威在业绩预告披露前无法实施任何增持行为。

查阅公开信息可知,从1月7日开始,\*ST新光股价已连续8个交易日低于1元,但是,虞江威的增持计划在1月31日之前却无法实际实施,也即,如果公司释放的这份“利好”信息在实际起到了拉升股价的作用,使股价重回1.08元以上,虞江威是否需要实施增持行为就存在明显不确定性。

对于深交所的质疑,有投资者坦言,“(规避退市)信号意义重大,早知道这期间不能增持。”对此,王智斌对

《证券日报》记者分析,增持公告应同时披露实施增持的窗口期限制,以向投资者完整披露退市风险,目前来看,该公告对投资者形成一定误导性。

除增持的信息之外,\*ST新光还称,于近日收到了上海宝诚咨询管理有限公司发来的债务豁免函,豁免合计5372.04万元,本协议生效后,因本金及利息减免将导致公司本期增加税前利润0.54亿元。

此外,1月9日,\*ST新光披露了实际控制人所持部分公司股份将被司法拍卖的提示性公告,金华市中级人民法院将在淘宝网司法拍卖网络平台上拍卖公司实际控制人虞云新所持有的约1.1亿股,近日,公司收到实际控制人提供的执行裁定书,法院裁定相关案件终结执行。公司通过淘宝网司法拍卖网络平台查询获悉,因申请执行申请人提出撤回执行申请,司法拍卖已撤回。

## 此前涉嫌虚假陈述 投资者可索赔

种种举措显示,\*ST新光保壳意味明显,不过,综合公司的情况来看,公司控股股东非经营性占用上市公司资金合计14.54亿元,违规担保余额合计27.03亿元等事项,仍是公司未来经营中面临的重要不确定事项。

除上述事项之外,王智斌还对《证券日报》记者介绍,因\*ST新光此前涉嫌证券虚假陈述,符合条件的投资者可以向\*ST新光及相关责任人提起民事索赔诉讼;“早在2020年1月8日,\*ST新光就披露了其被证监会行政处罚的事实。从证监会认定的事实来看,\*ST新光未依法披露关联交易和重大担保、2018年半年报存在重大遗漏。”

“我们判断,可索赔投资者范围为2017年12月1日至2018年10月30日期间买入新光圆成且截至2018年10月30日仍持股的投资者。值得一提的是,根据最高院的司法解释,符合上述条件的新光债(122776)投资者,亦可提起索赔诉讼。”王智斌对《证券日报》记者说。

对于\*ST新光董事长增持实施、违规担保等事项,《证券日报》将继续给予关注。

## 永泰能源顺利“摘星” 预计去年实现净利46亿元至48亿元

■本报记者 赵彬彬

A股最大民营综合能源公司业绩实现大反转。1月18日,\*ST永泰发布业绩预告公告称,公司预计2020年实现净利润为46.20亿元-48.05亿元,同比增加32倍-33.3倍。

2020年\*ST永泰业绩大幅增长,主要得益于债务重组收益。公告显示,公司在2020年底完成的债务重组,并实现重整收益净额45.1亿元。不过,除了债务重组收益等非经常性损益事项外,公司主营利润也保持了快速增长。2020年公司扣非净利润与上年同期9171万元相比,增加1.13亿元-1.43亿元,同比增加了1.23倍-1.56倍。

## 重整助公司“凤凰涅槃”

自2018年债务违约以来,永泰能源借助于自身资产优良和经营业绩稳定的有利条件,在各方的支持与帮助下,全力推进债务问题解决,在债委会和管理人的指导下拟定了“以股抵债+留债延期清偿”的重整方案,妥善解决债务问题,恢复健康发展。2020年公司业绩大幅增长,也主要源于债务重整的完成。

2020年9月25日,晋中院裁定受理债权人豫煤矿机对永泰能源的破产重整申请,公司正式进入重整程序。9月29日,公司股票被实施退市风险警示,股票简称改为\*ST永泰。12月16日,公司召开重整第二次债权人会议和出资人会议,高票通过了《重整计划(草案)》以及《出资人权益调整方案》。2020年12月30日,永泰能源收到晋中院送达的《民事裁定书》,裁定确认公司重整计划执行完毕,并终结公司重整程序。历时3个月,永泰能源债务重整赶在2020年底顺利完成。

“通过重整,公司资产负债规模大幅下降,债务结构得到优化,持续盈利能力得到加强,经营业绩得到提升,公司步入稳定向好的发展阶段。”永泰能源表示,鉴于公司重整计划执行完毕涉及退市风险警示的情形已经消除,公司向交易所申请撤销对公司股票实施退市风险警示。自2021年1月19日,公司股票简称由\*ST永泰变更为

“ST永泰”,成功摘星。

在财务方面,本次重整完成后公司实现相关债务重组收益净额约45.1亿元。透镜公司研究创始人况玉清对《证券日报》记者表示:“债务重组产生的利润可极大地帮助公司摆脱债务压力,恢复经营能力,对企业的基本面有较大改善。”

## 打造大型综合能源供应商

“重整帮助公司成功脱困还带来了巨额利润,但这种利润是非现金性的,而且是一次性的,需要理性看待。”况玉清说,公司的盈利能力关键还得靠主营业务,而不是资本运作。

永泰能源对此也有清醒的认识。在重整计划执行完毕后,公司表示,将立足于现有综合能源核心业务基础,充分发挥资源禀赋及区位优势,坚持和推进“聚焦主业、提质增效”的发展战略,致力于发展成为具有区域竞争力的大型综合能源供应商。

作为A股最大的综合能源民营上市企业,永泰能源经过多年深耕,已形成电力、煤炭和等业务板块,资产规模已达千亿元。

煤炭方面,永泰能源拥有在产主焦煤及配焦煤矿总产能规模975万吨/年,煤炭资源保有储量总计38.43亿吨。其中,优质焦煤资源保有储量共计9.22亿吨,优质动力煤资源保有储量共计29.21亿吨,具有较强的煤炭资源储备优势。电力方面,永泰能源也有明显优势。公司所属电厂总装机容量1109万千瓦,其中在运装机容量909万千瓦,在建及规划装机容量200万千瓦,主要分布在江苏、河南两省,均为当地主力电厂,电力业务需求和利润均有保障。

“随着重整后债务偿还计划的不断推进,公司资产负债率还将进一步下降,债务结构将更加健康,信用功能将快速修复,有利于公司在立足于现有综合能源核心业务基础上开拓新的盈利增长点。”永泰能源表示,经营计划方面,公司将按照“短期强身聚焦、中长期强本固基”的思路,确保公司生产经营持续稳定向好,实现“凤凰涅槃”。

## 辉隆股份：工贸并举加速提质 做现代农业产业链的综合服务商

■本报记者 黄群

作为全国供销社系统中以农资流通业务最早上市的企业,辉隆股份近两年坚持“工贸并举,工业强企;以工带贸,以贸助工”的发展格局。

2020年12月16日,辉隆股份发布2020年度非公开发行股票预案。近日辉隆股份董事长刘贵华在接受《证券日报》记者专访时表示:“辉隆股份将按照习近平总书记对2020年全国供销社第七次代表大会的重要指示精神,构建农业产业上下游之间的桥梁,做健康食品和放心原粮的提供者和农户一站式服务平台,努力成为现代农业产业链的综合服务商。此次定增是对下属企业海华科技、中成科技主业进行全面提升,实现社有资产保值增值!”

## 产业升级 拳头产品极具看点

2011年3月份辉隆股份正式登陆资本市场,股票在深交所中小板发行,成为全国供销社体系里首家以农资流通为主业的上市公司。

数据显示,过去五年(2015年-2020年),辉隆股份经济效益屡创新高,累计合并销售收入690.57亿元,年均复合增长13.66%,累计合并利润10.56亿元。其中,2019年实现销售收入186.26亿元。截至2019年底,辉隆股份总资产约82亿元,净资产约28亿元,上缴各项税收近10亿元,为经济建设和社会事业发展作出了积极贡献。

2016年以来,辉隆股份开始谋求以资本+实业的双轮驱动战略,打造属于自己的工业板块,围绕“工贸并举、以工带贸、以贸助工”的战略方针不断跨越。

2017年,辉隆股份控股股东辉隆集团率先收购了海华科技公司,通过一年多的培育,2019年12月份将该公司注入辉隆股份,后者完成了对海华科技的并购。

海华科技甲酚系列产品的研发成功,打破了国外长达30年的技术垄断,让该产品不再依赖进口。

2017年,海华科技净利润还略有亏损,2018年,当年即实现盈利6800万元,2019年实现净利润1.37亿元,今年预计净利润在2.5亿元。

2019年,辉隆股份发行股份收购海华科技的同时,募集了配套资金投入建设年产1000吨百里香酚及3000吨合成L-薄荷醇项目。而甲酚是生产百里香酚和薄荷醇的重要原材料,随着公司百里香酚及L-薄荷醇新项目的建设,后续甲酚将大量用于自建下游工序的原料。

海华科技利用此次募集资金扩大甲酚的产能规模,保障下游百里香酚和L-薄荷醇的正常生产。

“百里香酚的用途广泛,其下游产品L-薄荷醇的技术门槛更高,目前全国没有一家企业能够生产该产品。我们有一家企业能够生产该产品。我们的L-薄荷醇出来后,应该是全球第三家,我相信海华科技未来的盈利能力会非常强。”刘贵华对此信心满满。

并购海华科技的成功。让辉隆股份对中成科技(原新中远化工)的重整充满信心,辉隆股份工业板块实力倍增。

中成科技主要从事磷酸一铵生产,与辉隆股份主业高度协同。

“今年中成科技的目标是产能恢复,我们真正想法是借助募集资金在现在的基础上做一次技改,未来用这套工艺生产硫酸钾复合肥。硫酸资源对改善作物的品质非常重要,尤其是经济作物,所以硫酸钾未来的用量会越来越大。”刘贵华说。

从海华科技股权并购项目顺利到会到收购农药企业和美利科,再到重整中成科技,辉隆新材;从上马海华科技L-薄荷醇项目到五禾生态肥业二期项目,及中成科技二期等项目,辉隆股份已经迅速形成了化肥、农药、精细化工三个领域里的工贸一体化建设,并且拥有了海华科技、五禾生态肥业、银山药业等高新技术企业,累计获得各

类专利及软件著作权上百件。

## 坚守为农初心 做现代农业产业链综合服务商

民以食为天,农业乃国之根本!

辉隆股份的农资连锁经营模式以配送中心为依托,在一定辐射半径范围内,通过连锁加盟的方式发展加盟店开展连锁经营,使终端销售网络下沉至乡镇甚至村一级,方便了农户购买。辉隆股份对加盟店实行统一标识、统一配送、统一管理和售后服务。截至目前,上市公司已在安徽省内及黑龙江、吉林、河南、江苏等9个主要农业和农资消费大省建立了56个区域配送中心,初步形成了辐射全国的配送中心直营连锁经营网络。

刘贵华对《证券日报》记者说:“从全国供销体系来看,无论是资产规模、营运质量还是盈利总额,安徽省供销社一直稳居全国第一方阵。这得益于我们两家上市公司(另一家是新力金融),这在全国省级供销社里还是独一无二。”

自上市以后,辉隆股份就一直进行农业板块的探索,目前已经找到了发展方向,即大力发展订单农业,为大农户提供“保姆式”的全程服务。

这其中,庐江万乐米业的加入,让辉隆股份对订单农业的未来充满期待。这是一个终端的春耕细作的活,辉隆探索了很多年,也交了很多学费,现在看来万乐米业的发展已经是生机勃勃。”刘贵华表示。

2018年,辉隆股份控股子公司辉隆农业发展集团收购庐江万乐米业公司,该公司主要从事粮食收购、储存、加工、销售等业务,其拥有大米先进生产线和原粮烘干设备,且具有粮食托市收购资质,直接对接中储粮,享受相关补贴政策。收购万乐米业是辉隆股份在农业板块上迈出的重要一步,从此公司开始了订单农业的探索。

去年12月份,《证券日报》记者在万乐米业公司现场看到,尽管天气转冷,但农业服务中心的工作人员正在

紧锣密鼓地做最后的装修,预计很快能交付。

“在万乐米业这个农业服务中心里,辉隆股份会给当地的大农户提供农资、技术相关服务,同时给他们定期做培训,及时提供市场信息、农机信息,搞好种植示范和农产品展示,对接银行和保险公司,免除大农户在资金上的顾虑,最终的目标是大力发展数字农业。”辉隆农业发展集团总经理杨东强告诉《证券日报》记者。

据万乐米业总经理但斌介绍,公司与种植专业合作社、家庭农场、种粮大户等签订订单种植及收购合同,共同选定种子、化肥、农药等生产资料,为他们提供产前、产中、产后全过程的技术指导,并以高于市场价格收购。

数据显示,2018年,万乐米业收购了1.2万吨优质订单粮食,2019年,收购量达2.8万吨,2020年预计超过3万吨,带动农民优质粮油种植收益提高22.6%。

“订单种植在把控原粮质量、提高农户种粮收入、提高种植积极性方面具有重要作用。”但斌说。

在杨东强看来,辉隆股份的订单农业一定是聚焦安徽的主粮作物,且带有地理标签,重点关注新型农业经营主体,特别是200亩左右的新型农户(大农户),给他们解决农业生产的难点和痛点,提供全程解决方案。他介绍,原粮收购后,大部分会被包装上市,目前公司已经申请“辉隆好”这一品牌,力争2021年向市场推出特色大米。此外,还有一部分优质原粮将提供给具有市场品牌和规模的粮食加工企业如益海、鑫隆、稼仙等,以及酿酒企业,带动农户丰产增收。

“下一个5年,我们将坚守为农初心,以‘稳中求进、高质量发展’为总原则,以‘工贸并举、工业强企、以工带贸、以贸助工’为方向,继续围绕核心产业深耕细作,依靠科技创新转型升级,坚定目标,谋新发展,昂首阔步向高科技集群、高质量发展的企业集团奋力迈进。”刘贵华信心满满地说。