

# 奥联电子深陷“打假门” 杭州众能光电曝“钙钛矿大神”履历失实

■本报记者 曹卫新 冯思婕

奥联电子钙钛矿项目关键人物胥明军履历遭中国华能集团清洁能源技术研究院有限公司(以下简称“华能清能院”)“打假”后,又遭到胥明军前东家杭州众能光电科技有限公司(以下简称“杭州众能光电”)质疑。

“胥明军在我们公司工作不满一年时间,入职管理顾问岗位。华能清能院的研发他根本没有参与,对于华能清能院相关产线的了解,胥明军也只是在图片上见过,谈不上参与研究。”杭州众能光电内部人士接受《证券日报》记者采访时说。

2月22日,杭州众能光电在其官方公众号上发布了一篇《关于针对奥联电子发布失实公告的澄清声明》,列举了胥明军在杭州众能光电的工作时间、业绩的实际情况,指出奥联电子《关注函回复》公告中涉及胥明军的主要业绩内容被夸大或失实。

受“打假门”事件影响,2月21日至2月22日,奥联电子股价累计下跌30%。截至2月22日收盘,公司股价报收于26.79元/股。

## 前东家也下场打假 “钙钛矿大神”人设崩塌

2月21日上午,华能清能院发布澄清声明称,奥联电子于2023年2月13

日发布的《关于对深圳证券交易所关注函回复的公告》部分内容严重失实。公告中胥某简历中有关华能清能院的描述严重不实。胥某未曾受邀到访华能清能院,也未曾参与华能清能院钙钛矿中试线的任何设备调试和工艺研究,公司与其个人亦无任何业务往来。

华能清能院澄清声明中所指“胥某”即奥联电子钙钛矿项目合作方胥明军。作为公司钙钛矿业务布局的关键人物,胥明军一直在公司相关投资规划中被着重介绍。从奥联电子公布的胥明军履历来看,其在钙钛矿太阳能电池技术上具有“丰富经验”,对钙钛矿电池研发进程和产业化过程有独到的理解与实践,俨然是一位“钙钛矿大神”。

然而,这样一位被上市公司奉为技术大神的人物却接连被业界“打假”。2月22日,胥明军原供职单位杭州众能光电在其官方公众号上发布了澄清声明,称胥明军为公司员工,其在公司的实际工作时间是2021年2月份至2021年12月份,共计11个月。而非奥联电子在《关注函回复》中所述“2020年5月份至2022年3月份”。

杭州众能光电还表示,奥联电子提到的胥明军多项业绩涉及公司,内容夸大或失实。如奥联电子称,胥明军完成100×100mm钙钛矿电池组件实验线全部工艺设备国产化研制。杭州众能光电则表示,在胥明军人职前,该项目已经完成了全部设计。

奥联电子在公告中所述,胥明军完成制备反式结构100×100mm钙钛矿电池组件效率达到19.67%(有效面积效率21.1%)。杭州众能光电则表示,胥明军在公司期间,公司尚未开展钙钛矿电池组件19.67%效率认证工作。

关于公告中提及胥明军指导杭州众能光电部分试产线的设计等3项业绩,杭州众能光电均表示,胥明军仅参与相关项目讨论。

针对华能清能院“打假”内容——胥明军指导完成华能清能院550×650mm钙钛矿电池组件中试线工艺设备设计,杭州众能光电也在声明中做了澄清:在其入职公司前,该设备已完成向客户发货。

## 真相扑朔迷离 上市公司应尽快澄清

“胥明军刚来公司的时候和同事的关系挺和谐的,与人也挺和善,但是后来他做事风格较为激进,与公司发展理念不符,公司方面就介绍他去了无锡众能,最后还是协商离职了。华能清能院实验室的具体位置胥明军可能都不清楚,他根本没有去过那条产线。总体来说,胥明军对钙钛矿的了解是从入职众能光电后才起步的。他在众能光电工作期间,并未参与实际技术研发。离职后,就将研发成果占为己有,说成是自己的功劳。”上述杭州众能光电内部人士告诉记者。

2月21日,胥明军在接受媒体采访时就华能清能院声明内容回应称,自己在杭州众能光电工作期间,曾与华能清能院存在业务往来,杭州众能光电为对方提供了中试线的设备。当时其在公司担任顾问,会进行一些思路上的指导和安排。

针对前东家的“打假”声明,胥明军又当何解释?2月22日,记者多次拨打胥明军电话,均无人接听。

奥联电子方面则向《证券日报》记者表示,“深交所已向公司下发关注函,具体以关注函回复为准。”

“从杭州众能光电声明和上市公司公告来看,‘仅参与相关项目讨论’和‘指导’还是不一样的。如果当事人对项目没有起到主导作用,那履历部分存在误导性陈述。如果奥联电子披露的胥某履历存在虚假成分,奥联电子作为信息披露义务人,已涉嫌构成信息披露违规。”上海明伦律师事务所王智斌律师接受《证券日报》记者采访时表示。

王智斌认为,“即便虚假履历是由胥某提供的,奥联电子仍然负有核实义务,上市公司在自己的公告中不能仅仅担任‘传声筒’的角色。当然,胥某履历是否虚假也不能仅凭第三方的的一家之言,鉴于该事项已严重影响公司股价,奥联电子对该事项应做进一步的调查并尽快披露调查结果。”

# 多品种钢材期现价格上涨指向复苏 上市钢企将迎估值回归?

专家表示,随着“金三银四”旺季的到来,需求与价格将伴随市场复苏的主线,同股价形成共振

■本报记者 李正

近日,钢材市场价格迎来了多个品种联袂上涨。公开数据显示,期货市场,截至2月22日收盘,螺纹钢主力合约报4237元/吨,当日涨幅0.12%,近一周(2月16日至2月22日)累计上涨4.21%,5个交易日全部收红;另外两个钢材期货品种近一周内5个交易日均有4次收红。其中,热卷主力合约报4283元/吨,近一周累计上涨2.66%;线材主力合约报4939元/吨,累计上涨4%。

记者以投资者身份向河钢股份了解近期生产经营情况,公司相关负责人表示,近期钢材价格转暖,公司产能始终处于满产状态,预计年内除定期检修维护外,不会出现停产。

兰格钢铁研究中心副主任葛昕接受《证券日报》记者采访时表示,从钢材市场角度,2022年年底以来,钢铁企业的中长期贷款明显加大,复工复产的进度也在明显加快,而且重大基建项目的开工率也明显提升,预计随着下游需求持续转暖,短期内现货市场将回归供需基本面,钢价也将逐步回归上升通道。同时,供给端的产能也将呈现快速释放态势。

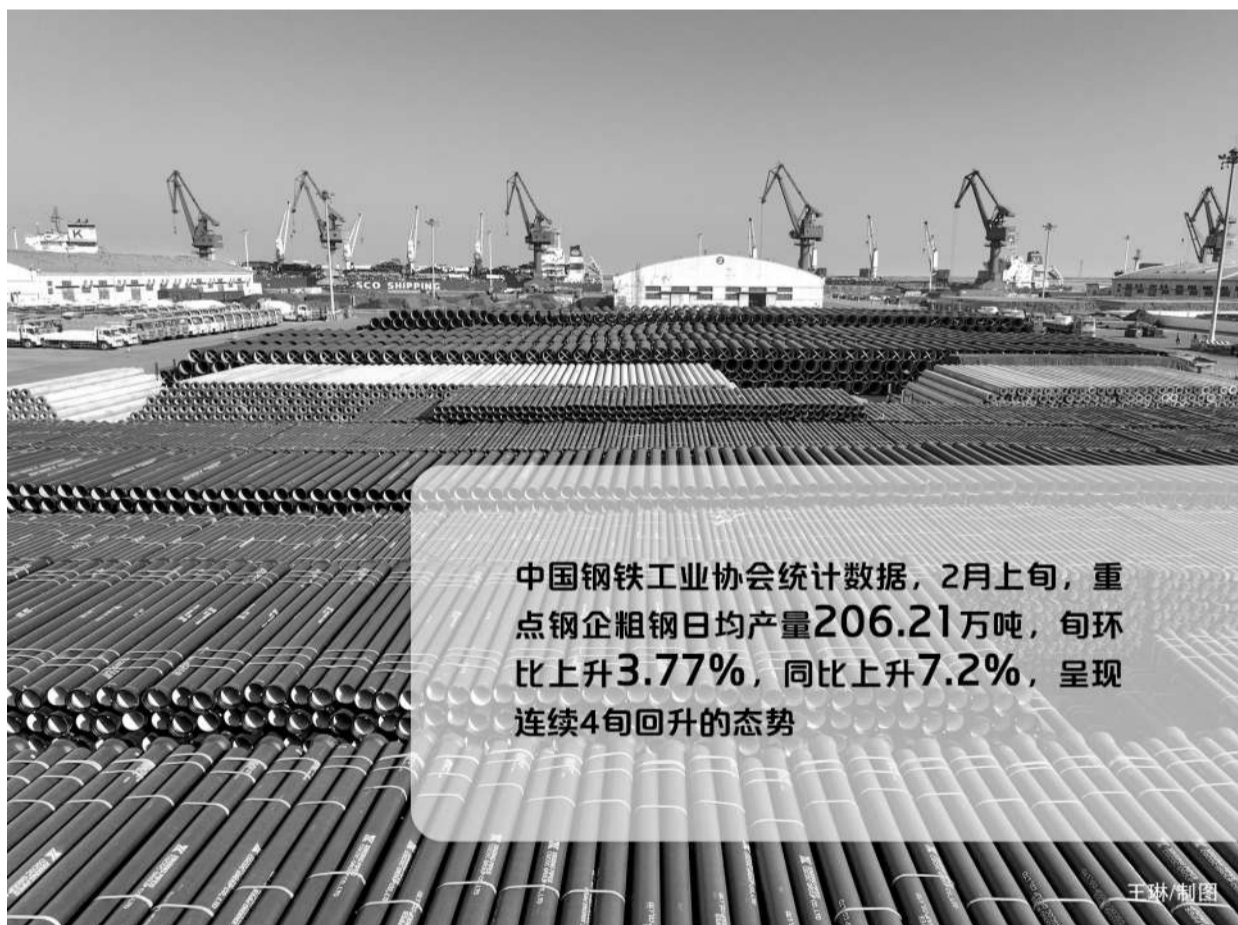
## 需求超预期释放 带动钢价走高

现货市场方面,生意社数据显示,螺纹钢、线材、热轧板卷、工字钢等多个钢材品类参考价同样出现持续震荡走高。其中,螺纹钢2月22日参考价报4257.78元/吨,近一周累计上涨3.57%;线材参考价报4506元/吨,近一周累计上涨3.11%;工字钢参考价报4150元/吨,近一周累计上涨1.47%。

消息面上,2月份以来,已有包括常州、杭州、扬州等多个城市发布地产相关政策,内容涵盖满足合理住房需求、取消限售、取消限购等多个层面。

基建方面,据全国PPP综合信息平台管理库最新数据显示,2023年1月份,新入库PPP项目有27个,投资额达460.63亿元。截至2月21日,全国PPP管理库项目累计为10396个,总投资金额约16.97万亿元。

葛昕表示,总体需求不足仍是当前经济运行面临的突出矛盾,必须大力实施扩大内需战略,增强消费能力,改善消费条件,创新消费场景。“从需求端来看,由于基建项目开工和企业复工复产同步加快,钢材市场逐渐好转,需求释



中国钢铁工业协会统计数据,2月上旬,重点钢企粗钢日均产量206.21万吨,旬环比上升3.77%,同比上升7.2%,呈现连续4旬回升的态势

放的力度正在逐步加大。从成本端来看,由于铁矿石小幅上涨和废钢价格的小幅下跌,使得短期钢市的成本支撑力度依然相对较强。从供给端来看,由于钢价的震荡上涨以及下游需求转暖,钢厂的生产积极性持续增强,预计供给端将呈现小幅回升态势。”葛昕说。

东高科技高级投资顾问苏广成接受《证券日报》记者采访时表示,根据往年经验,本轮需求回升趋势将持续至旺季3月份至4月份,而回升的弹性仍有赖于地产、基建和制造业的修复情况。而预计后期随着地产端支持政策继续发力并向基本面传导,地产需求有望逐步提升。

中信建投研报表示,目前钢材需求实现超预期改善,预计随着经济进入复苏阶段,需求改善将进一步持续,叠加政策支持,钢价短期内仍处于上行空间。

## 钢企盈利情况或改善 估值有望回归

事实上,受多重因素影响,2022年

大多数钢企盈利情况并不理想。东方财富Choice数据显示,截至记者发稿,A股市场普钢板块(按申万行业分类)25家上市公司已有20家发布了2022年业绩预告,悉数预计报告期内实现归母净利润预减,其中预计同比减少幅度在100%至400%的有10家。

2023年,市场整体需求回暖能否带动钢企盈利回升?葛昕表示,从大中型钢铁企业的旬产数据来看,钢厂正在加大产能释放的力度,积极进行备货以应对即将到来的传统需求旺季。据中国钢铁工业协会统计数据,2月上旬,重点钢企粗钢日均产量206.21万吨,旬环比上升3.77%,同比上升7.2%,呈现连续4旬回升的态势。

“传统3月份都是项目施工旺季的开端,国内的龙头钢企(宝钢、鞍钢、本钢、首钢等)均上调了3月份钢材的出厂价格,这就表明钢铁生产企业对于下游需求释放存在着很强的预期。”葛昕说。

苏广成对此表示赞同,“今年以来,多地推动重大项目加快落地,促进汽车等大宗消费政策全面落地。房地

产方面,合理增加消费信贷,因城施策用好政策工具箱,支持刚性和改善性住房需求,做好保交楼工作。这些都将是有力支持钢材消费,助力钢企盈利好转。”

受钢价回暖带动,近期A股市场普钢板块持续走强。数据显示,截至2月22日收盘,A股市场普钢板块指数报1647.21点,本周累计上涨5.51%。成分股中,新钢股份累计上涨7.36%、酒钢宏兴累计上涨4.73%。

苏广成认为,目前钢铁板块正处于估值和业绩的回归阶段,龙头公司股价“小步慢跑”。

“预计经济复苏逻辑将贯穿2023年全年,无论是自上而下的宏观稳增长政策,还是自下而上钢厂的基建需求与特钢反馈的制造业订单,都指向复苏。从行业数据上看,钢铁表观消费量是逐步修复的,库存的累积速度是放缓的,随着‘金三银四’旺季的到来,需求与价格将伴随市场复苏的主线,同股价形成共振。需求一旦从数据端得到验证,板块的投资机会将出现扩散,普钢格局与弹性兼备。”苏广成介绍。

# 余承东《谈话纪要》流出: 再次重申不直接造车 华为打造的汽车生态2025年要盈利

■本报记者 李雯珊

2月22日,《证券日报》记者从华为内部人士处获得一份华为常务董事、终端业务CEO、智能汽车解决方案BU CEO余承东关于华为汽车业务战略方向的《谈话纪要》(下称《纪要》)。《纪要》解析了近期市场关注的华为是否直接下场造车,以及华为如何深度发展汽车业务等问题。

## 余承东: 华为没有做整车的能力

近期,华为与赛力斯、江淮汽车合作的传闻不断。先有赛力斯海报标志变更以及传言华为研发人员撤离的消息,引发赛力斯股价创出新低;后有华为与江淮汽车联手“造车”的猜测不脛而走。

“华为没有做整车的能力,而且车厂已经有这个能力,为什么我们要再去重复建设工厂,自己造车?实际上,中国有不少汽车工厂产能是闲置的,我们要把这些资源充分利用,车厂挣大钱,华为挣小钱。”对于华为是否要下场“造车”,余承东在《纪要》中如是说。

2020年10月26日,华为创始人任正非签发的《关于智能汽车部件业务管理的决议》表明,华为不做整车,而是聚焦ICT技术,帮助车企造好车,成为智能汽车的增量部件提供商。这份文件的末尾写着“本文从发文之日起生效,有效期为3年”。基于上述文件的时间节点,外界认为如今距离华为不造车的承诺若过期“只剩下8个月的时间”。

“不管对外怎么解释华为不会直接下场造车,大家对此似乎都并不是很相信,但是在华为的文化中有一个很重要的精神,也是适用于我们所有的业务线条,把复杂留给别人,把简单留给自己,这其实与车厂挣大钱华为挣小钱的逻辑是一脉相承的。”上述华为内部人士向《证券日报》记者表示。

余承东还在《纪要》中表示,“华为与赛力斯的合作并不是代工模式,实际上双方是联合研发,华为不仅提供零部件,还要从设计、质量、用户体验、整体的质量管控、OTA的版本升级等方面了解消费者的需求,不断地软件升级。智选车模式跟赛力斯的

合作是最深入、最早的,所以赛力斯是最大的受益者。我们跟赛力斯合作之后,它的质量、能力都得到巨大提升,未来会继续大力投入。”

深度科技研究院院长张孝荣向《证券日报》记者表示:“华为应该不会下场造车,因为目前直接造车风险较大,条件不成熟。华为的汽车业务接下来会更加注重商业化与盈利,由此来看,华为在现阶段需要寻找更多的合作伙伴,将产品应用在更多车型上。”

## 智选车模式 从“看不懂”到“追不上”

2022年7月份,华为对外表示,正以零部件模式、HI模式(Huawei Inside模式)、智选车模式三种合作方式与车企实现全方位合作。华为接下来会力推何种模式促进汽车业务发展?

“汽车没有大卖,零部件又如何大卖呢?做零部件模式,想成为博世等行业龙头,那是不太可能的。现在,中国有不少汽车工厂产能是闲置的,我们要把这些资源充分利用,车厂挣大钱,华为挣小钱。”对于华为是否要下场“造车”,余承东在《纪要》中如是说。

余承东称,我们在业界开创了一个新的商业模式,就是由华为做生态品牌。“我们联合相关车企打造生态联盟与平台,把它们的产品体验打造到极致,与车厂联合开发共同研发,提供智能化、软件、芯片等全方位管控,相信智选车模式满足市场需求。”余承东在《纪要》中表示。

余承东认为,华为人擅长研究与质量体验,不会造华为品牌的汽车,但是会打造华为的汽车生态。

“华为的三大粮仓分别是运营商、企业和终端业务,它们都是通过军团与生态的两大法宝来拓展市场与加深竞争护城河,所以华为打造汽车生态联盟提高‘胜率’并不稀奇,鸿蒙、欧拉、昇腾、华为云等业务也是采取同样的做法。”招商证券相关分析师向记者表示。

在《纪要》中,余承东表示,“目前汽车业务华为还没利润,汽车业务要在2025年实现盈利。他相信,与华为紧密合作的问界会成为中国盈利最好的车企之一。”

# 动力电池将迎“退役”高峰 上市公司积极布局锂电池回收

■本报记者 许洁 见习记者 陈潇

锂价不断下跌,上市公司“找锂”的步伐却并未停止。近期,多家上市公司披露布局锂电池回收业务,备受市场关注。

中国汽车动力电池产业创新联盟预测,2017年至2022年,我国动力电池装机量分别为36.4GWh、56.9GWh、62.2GWh、63.6GWh、154.5GWh和294.6GWh。而动力电池大多为锂电池,其使用年限一般为5年到8年,因此,业内预测,动力电池近两年将迎来退役高峰。

对此,多位接受《证券日报》记者采访的专业人士表示,锂电池回收行业目前正处于加速发展阶段,锂电池80%的锂电材料都可以回收,随着锂电池退役高峰期到来,产业发展潜力巨大。

## 多家上市公司布局

高工产业研究院预测,到2025年我国退役动力电池累计将达到137.4GWh,需要回收的废旧电池将达到96万吨。2025年有望成为动力电池退役潮的起点,并进入锂电池回收业务规模与利润双增长的黄金时期。

在此背景下,多家上市公司积极布局锂电池回收业务。2月21日,南都电源发布公告称,公司子公司安徽南都华铂新材料科技有限公司拟投资建设年处理15万吨“锂离子电池绿色回收综合利用项目”,项目预计投资38.5亿元。

2月9日,天奇股份发布公告称,拟与蜂巢能源科技股份有限公司共同投资设立合资公司,开展动力电池回收利用湿法冶金项目。

此前,1月30日,宁德时代发布公告称,为推动公司锂电池材料及回收

业务发展,拟由控股子公司广东邦普在广东省佛山投资建设一体化新材料产业项目,项目投资总金额不超过人民币238亿元。1月7日,国轩高科年产50GWh电池回收项目宣布开工,项目建成后达到年处理50GWh退役锂离子电池综合回收利用的生产能力,达产后预计实现年产值约110亿元。

“目前锂电池回收属于劳动密集型产业,随着资本介入,未来产业很可能转化为技术密集型与资本密集型的结合,同时头部效应凸显。”北京特阳光新能源总裁祁海坤向《证券日报》记者表示。

## 产业链需进一步规范

1月30日,国海证券发布研报,预计2027年动力电池回收市场规模将达到1300亿元,5年复合年均增长率为29%。

天眼查App数据显示,2020年,国内从事动力电池回收业务的企业有1.2万家,2021年新增注册的企业数量达到2.4万家,2022年,新增注册的与动力电池回收业务相关的企业超4万家。

“目前行业面临的问题主要是回收成本较高,但随着回收基数扩大,回收成本会降低,经济性也会不断改善。”真锂研究首席分析师墨柯向《证券日报》记者表示,动力电池回收业务前景广阔。不过目前,报废电池大多被一些不具备资质的小作坊收走,这是行业高质量发展需要解决的重要问题。

“随着新能源汽车渗透率逐步提高,动力电池回收处置和利用将是未来动力电池原料至关重要的来源之一,市场规模不容小觑。但同时也应加强监管,进一步规范产业链。”巨丰投顾高级投资顾问翁梓驰表示。