

汽车固态电池时代快步走来 龙头车企积极布局

■本报记者 李雯珊

近日,大众集团旗下子公司使用QuantumScape固态电池完成了一项耐力测试,结果表明其可实现50万公里的超长寿命。1月8日,与固态电池相关上市公司在二级市场有不错的表现。

“固态电池作为新型储能技术,基于安全和能量密度优势,目前已成为动力电池重要发展方向,吸引诸多车企、电池厂商持续加码布局,未来有望实现技术突破和产业化快速发展。”相关业内人士向《证券日报》记者表示。

据悉,固态电池能量密度是目前铁锂电池的2倍,固态电池若采用高镍三元+金属锂的材料体系,能量密度有望超过400Wh/kg,续航将获得重大提升。

中邮证券表示,固态电池当前处于起步阶段,产业化仍需一定时间。预计2030年中国固态电池出货量将达251.1GWh,2030年市场空间有望达200亿元。

中信证券新能源汽车行业分析师袁健聪认为,固态电池突破了锂离子电池的安全与能量密度瓶颈,具有巨大应用潜力。

招商证券汽车行业相关分析

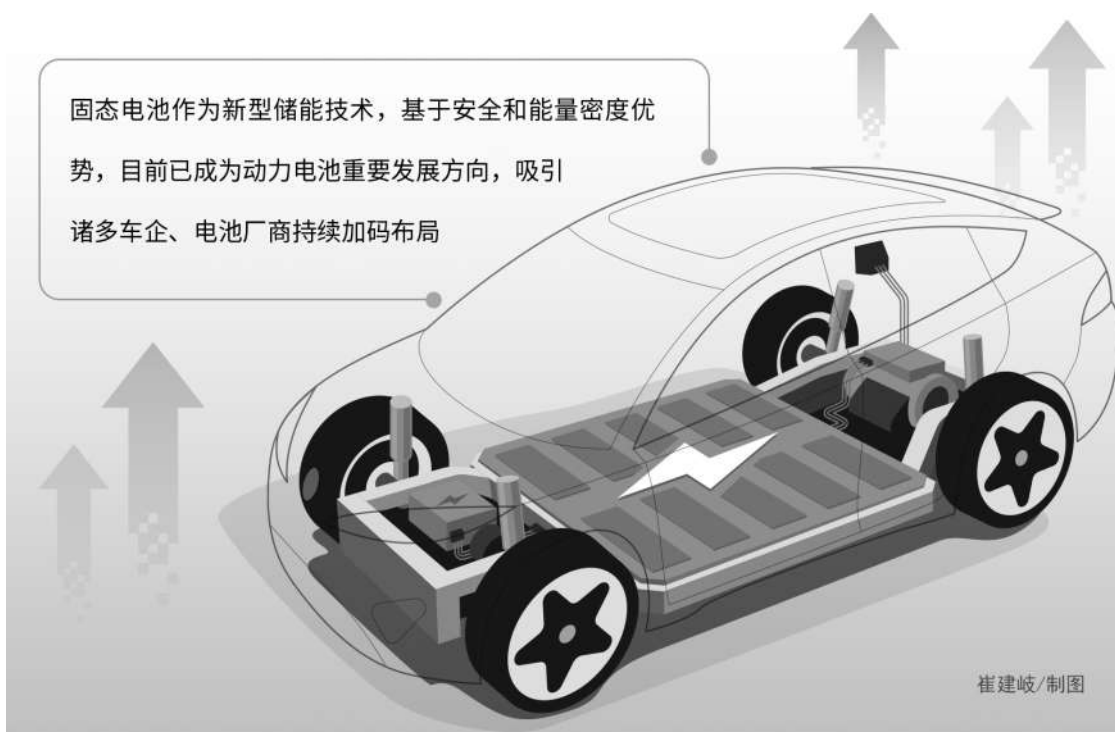
师向《证券日报》记者表示,“随着锂电池下游应用的不断拓展,也对锂电池发展提出了越来越高的技术要求,汽车固态电池时代正快步走来。目前,液态电池的能量密度已接近理论极限,因此发展固态电池正成为锂电池行业技术革新的必由之路。”

自2023年以来,不少车企对固态电池装车跃跃欲试。

广汽集团早前宣布,2026年实现全固态电池装车搭载。“广汽集团固态电池已取得突破性进展,在电芯能量密度达到400Wh/kg时,能够满足电池在极端环境下的安全性与可靠性要求,计划在2026年实现装车搭载。”广汽集团总经理冯兴亚在接受《证券日报》记者采访时表示。

上汽集团近日在投资者互动平台表示,2024年起半固态电池将在公司不同车型上实现量产应用。半固态电池产品和工艺的快速迭代,使得电池更安全、能量密度更高,同时还能实现动力电池成本下降近30%。

据悉,中国一汽集团开展相关固态电池开发的主体是一汽研发总院新能源开发院电芯开发部。根据公开信息,其开发的全固态电池采



用硫化物固态电解质技术路线,开发容量10Ah,比能量320Wh/kg、680Wh/L,循环寿命超过500次的全固态电池。

东风集团的第二代固态电池也预计于2024年上半年实现量

产搭载,届时整车续航里程可达1000公里以上。此外,比亚迪早在2016年以前就开始投入固态锂电池的研发工作,目前在国内的相关专利数量众多,位列国内前茅。

中信证券认为,固态电池兼具安全和能量密度优势,在半固态电池装车逐步取得进展后,全固态电池也未未来可期,随着固态电池产业链降本和产业化程度提升,固态电池各环节将充分受益。

白酒百亿元营收俱乐部再添两名“新丁”

总体消费向品牌和品质集中的趋势愈加清晰

■本报记者 谢岚
见习记者 梁俊男

在白酒行业处于新一轮深度调整周期的当下,多数酒企正面临来自市场端、渠道端、消费端的多重压力,企业发展的一举一动,都成为业界关注的焦点。

近日,两家酒企先后宣布踏入百亿元营收“俱乐部”,为行业带来一丝暖意。陕西西凤酒股份有限公司董事长张正表示,2023年西凤酒实现营业收入103.4亿元,同比增长23%;今世缘发布的数据显示,预计公司2023年实现营业收入100.5亿元左右,同比增长约27.41%。

至此,随着两名“新兵”的加入,百亿元营收阵营中的白酒企业已达14家。

百亿元阵营扩容

百亿元营收规模是一线酒企“分水岭”,也是名酒时代趋势下,下一阶段行业竞争的人场券,是企业品牌、品质、规模与消费者影响力的直接体现。

“今世缘与西凤酒先后完成百亿元营收,是其名酒价值回归在市场销量层面的表现,意味着行业集中度进一步提升,酒企‘寡头化’倾向不断凸显,一定程度上是产区化、品类化与多元化消费的结果。”白酒行业分析师、知趣咨询总经理蔡学飞对《证券日报》记者表示。

据记者了解,在冲刺百亿元营收阵营的路途中,今世缘贯彻差异化、高端化、全国化的“三化”方略,西凤酒践行“高端化、全国化”发展战略。同时,两家企业都选择自身产品体系,重点打造核心大单品。

西凤酒重塑以“红西凤”为核心的西凤酒战略核心产品。2023年,红西凤系列产品销售同比增长102%,百元以上产品销售同比增长38%。今世缘则主打国缘、今世缘两大中高端白酒品牌,2023年前三季度,以国缘、今世缘为代表的特A+类和特A类产品占营业收入的比重为93.1%。

与此同时,在“后百亿元时代”,西凤酒与今世缘打造起新的战略路径规划。

“全国化无疑是公司‘后百亿元时代’必须要挑战和跨越的战略命题,也是企业未来成长发展的空间所在。”今世缘酒业副总经理胡跃晋表示,2024年是今世缘酒业开启“后百亿元”、拥抱“双百亿元”的起步之年,公司将实施“多品牌、单聚焦、全国化”发展战略,2025年挑战150亿元营收目标,“十五五”期间加快迈入营收“双百亿元时代”。

张正透露,西凤酒将用五年时间,到2028年实现“十四五”规划目标中的战略新突破;再经过五年的接续奋斗,至2032年,建设成为产品卓越、品牌卓越的全国一流名酒企业。

行业向品牌与品质集中

近年来,白酒行业的竞争日趋激烈,总体消费向品牌和品质集中的趋势愈加清晰。

“结合酒企2024年销售目标规划或指引来看,竞争格局有望继续向头部企业集中,白酒行业将延续弱复苏趋势。大众消费价格带地产酒有望延续积极趋势,高端酒相对平稳且量价策略更加从容,次高端酒在分化中静待复苏。”国泰君安研报显示。

《证券日报》记者根据Choice数据统计,百亿元营收阵营中目前共有贵州茅台、五粮液、洋河股份、山西汾酒、泸州老窖、古井贡酒、顺鑫农业7家上市酒企,未上市还有郎酒、劲酒、剑南春、贵州国台、贵州习酒5家酒企。随着两名“新兵”的加入,百亿元营收酒企数量已达14家。

从行业角度看,头部酒企的营收门槛正在不断提升,“马太效应”十分明显。以2023年前三季度营收计算,前五强酒企已将第三季度的营收门槛提升至210亿元。

武汉京魁科技有限公司董事长、白酒营销专家肖竹青对《证券日报》记者表示:“全国化名酒品牌格局已经固化,茅台、五粮液、洋河、泸州老窖、汾酒已经形成全国白酒格局,挑高了白酒行业门槛,新的品牌去争夺全国市场份额会很艰难。”

2023年,头部酒企业绩再创新高。贵州茅台2023年度生产经营情况数据显示,预计公司实现营业收入约1495亿元,净利润约735亿元,同比增幅皆超过17%。五粮液高层曾在经销商大会上透露,2023年公司圆满完成全年营销目标任务。

正值开年之际,各大酒企积极备战“开门红”,不断加大消费者端投入,推出扫码红包、满赠活动、品鉴会等各种市场策略,助力经销商去库存。

在肖竹青看来,由于渠道库存“堰塞湖”没有得到有效消化,社会购买力不足,伴随着各类促销活动,酒厂营销费用大增,2024年酒企的业绩表现仍充满不确定性。

“中国经济跨越周期长期向好的基本面不会改变,中国白酒业高质量发展的内生动力充沛。虽然行业有居安思危的思想准备,但也不必太过焦虑,酒企需要练好内功、提升本领。”胡跃晋如此表示。

华创证券研报认为,白酒行业在2024年将逐渐复苏。一季度大概率实现“开门红”,将成为白酒行业拐点。从库存看,当前主流产品库存已处于“健康”区间,预计今年春节期间主销产品经销商库存将平稳合理,终端库存相对较低。从需求端看,2024年春节假期,聚饮礼赠需求将更加旺盛。

本版主编 姜楠 责编 吕东 制作 董春元
E-mail: zmxz@zqrb.net 电话 010-83251785

全资子公司虚增项目收入及成本 兴源环境被罚200万元

■本报记者 冯思捷

1月8日,兴源环境发布公告称,公司收到中国证监会浙江监管局下发的《行政处罚决定书》,由于公司全资子公司杭州中艺生态环境工程有限公司(以下简称“中艺生态”)存在虚增项目收入及成本等情况,兴源环境被责令改正,给予警告,并处以200万元罚款;公司财务总监孙颖被给予警告,并处以80万元罚款。

兴源环境曾于2023年7月12日收到证监会下发的立案告知书:因涉嫌信息披露违法违规,2023年7月5日,证监会决定对公司立案。2023年12月29日,公司还收到了浙江证监局出具的《行政处罚事先告知书》。

业绩承诺未兑现 子公司虚增项目收入及成本

这份最新披露的《行政处罚决定书》显示,兴源环境全资子公司中艺生态于2016年、2017年在长兴县美丽城镇(标段一、标段二)PPP项目、温州洞头区本岛海洋生态廊道整治修复工程PPP项目中

存在虚增项目收入及成本等情况,导致兴源环境2016年至2022年年报财务数据及相关披露存在虚假记载。

其中,兴源环境2016年年报虚增营业收入9063.09万元、虚增利润总额2202.07万元;2017年年报虚增营业收入26807.66万元、虚增利润总额3636.86万元。同时影响公司2016年至2022年年报相关资产及负债科目金额,年报资产负债金额存在虚假记载。

2016年2月份,兴源环境完成了对中艺生态100%股权的收购,并将其纳入合并报表范围。彼时,中艺生态原股东与公司签订了《盈利预测补偿协议书》。

经过本次兴源环境对2016年至2017年度会计差错进行调整后,按照《盈利预测补偿协议书》约定,中艺生态2016年及2017年均未完成业绩承诺指标,2015年至2017年的三年业绩承诺期未完成业绩承诺指标,即吴劭等7名中艺生态原股东需对上市公司进行补偿。

兴源环境表示,为切实维护公司及全体股东利益,公司将高度重

视业绩承诺补偿的追讨工作,拟安排专门队伍并聘请专业机构进行研判,切实推动相关工作有效开展。

上海久诚律师事务所主任、首席合伙人许峰认为,上市公司想要实现对子公司内部管理和控制并不困难,核心是上市公司是否放任、是否重视内部控制。“上市公司对于全资子公司具有实质管理职责,全资子公司如果虚增收入或利润,那么该虚增也必然体现在上市公司的财务报表中。上市公司面临的法律风险主要有行政处罚风险、投资者索赔风险等。”许峰告诉《证券日报》记者。

为何未能及时核查到子公司虚增收入的情况?公司在管理及内控方面是否存在一定的缺陷和风险?后续又将如何追讨业绩承诺?《证券日报》记者就这些问题于1月8日致电兴源环境董秘方强,其表示“正在开会不便说话,请留言”。

直至记者发稿前,兴源环境相关负责人回复称:“公司严格履行信息披露义务,具体情况还请查阅相关公告,以公告披露内

容为准。”

连续亏损多年 管理层人事变动频繁

近年来,兴源环境营收持续下降,并已连续亏损多年。财务数据显示,2020年至2023年上半年,兴源环境分别实现营业收入24.51亿元、23.42亿元、13.55亿元及6.93亿元;归母净利润分别为-5.29亿元、-3603.39万元、-5.52亿元及-2.6亿元。

在回复2022年年报问询函时,兴源环境曾承认,与同行业上市公司的同类业务经营情况相比,公司“报告期内环境综合治理及其他业务的营业收入规模下降幅度、毛利率下降幅度较行业平均水平偏高”。

除了经营状况低迷、连续亏损多年外,兴源环境还面临较大的短期债务压力以及管理层的动荡。

截至2023年上半年,兴源环境短期借款(还款期在一年及一年以内)达8.56亿元,公司货币资金仅4.31亿元。

而2016年至今,兴源环境先后换了5位总经理、4位财务总监及3位董事会秘书。

晶澳科技“海上追光”： 发布海上光伏N型组件 掘金新蓝海

■本报记者 张晓玉

光伏产业蓬勃发展的十余年间,为全球低碳发展作出了巨大贡献。但由于当前可用于光伏装机的土地面积已大幅减少,从业者正将目光放眼于广阔无际的汪洋大海。

1月6日,针对海上光伏场景,晶澳科技发布“湛蓝”与“耀蓝”两大系列N型组件新产品,开启2024光伏市场新蓝海。

海上光伏潜力巨大

我国大陆海岸线长约1.8万公里,海上光伏装机规模可达百吉瓦以上,而全球海岸线总长度超过100万公里,拥有巨大潜力。海上光伏发电具有发电量大、土地占用少等特点。依托光伏行业供应链到技术创新不断发展,使得海上光伏的投资具备了可观的回报。

“与陆上光伏相比,海上光伏更接近沿海地区的电力负荷中心,这使得电能更容易并网消耗,减少了长距离输电的损失和成本。同时在土地方面,海上光伏通过对滩

涂和近海的开发,不仅解决了土地有限的问题,同时也可以避免土地开发带来的环境影响。”晶澳科技产品技术部总监张军在接受《证券日报》记者采访时表示。

而在大部分人看来,海边发展风力发电会优于光伏发电,晶澳科技此时推出海上光伏有何考量?

张军表示:“从新能源的角度来说,中国这两年无论是在风电还是光伏发电方面都做得非常好,但风电的应用场景跟光伏还是有差异的,相对来说,光伏的应用场景更广,而风电还是会受到一些地域的影响,有些场景实际上是可以风光互补的。总体来讲,风电与光伏发电的发展并不冲突。”

“另外,作为一个做全产业链的光伏企业,我们要给客户考虑产品的解决方案,我们需要满足客户的需求,并想在客户的前面。从公司层面,我们肯定要把产品推广在前面,比如最新发布漂浮式产品,大家在这一类产品上都处于探索阶段,我们率先发布了这个产品,也是希望我们的客户一起助推海上光伏的应用,以期未来能够产生更大的价值。”张军进一步说。

尽管漂浮式产品行业内较少,但也有部分光伏企业已经推出多种其他的海上光伏产品。

面对未来的市场格局,张军认为,未来竞争最激烈的地方还是在头部企业之间。因为在技术上来讲,海上光伏对电池、组件的材料和技术都有更高的要求,二线或者一些更小的厂商开发能力和技术能力有所欠缺,所以头部企业必然会布局这个领域。漂浮式产品是公司未来重点产品,相信行业的头部企业也会陆续推出此类产品的解决方案。

张军表示,海上光伏市场未来潜力比较大,但需要大家共同推进,虽然现阶段投资成本较高,但它的优势也很多,比如离发电负荷中心较近、传输利率较短,后期公司会结合客户端一起去推动,现阶段海上光伏还是需要一定的技术储备和政

尚面临技术风险和难题

目前,海上光伏已成为光伏领域的重要组成部分,但这一全新场景也必然面临着更多无法预测的技术风险和难题。

张军解释称,湛蓝系列适用于水深小于10米或离海岸500米以内,地质稳定、水位变化较小的滩涂场地,采用桩基式安装方式;耀蓝系列适用于水深大于10米的近海区域,采用漂浮式安装方式。在

策储备,需要一个时间和过程。

与此同时,大力发展海上光伏还面临技术方面的诸多挑战。最主要的一个是海洋环境恶劣,风暴、海浪、盐雾等地理气候条件都会对光伏组件造成严重的损坏,因此,适用海上光伏的组件需要具备更高的可靠性和耐候性。

“面对这些挑战,公司结合自身在水上光伏领域深耕多年的经验和成果,经过近一年时间的技术攻关,我们对DeepBlue 4.0 Pro产品进行了优化和升级,成功开发了湛蓝系列和耀蓝系列两种海上光伏N型产品方案。”张军说道。

湛蓝系列和耀蓝系列产品针对海上光伏场景各有差别。据介绍,DeepBlue 4.0 Pro湛蓝系列和耀蓝系列分别适用于桩基式安装和近海的漂浮式安装,两个系列组件产品功率最高可达635W,组件效率最高可达22.8%。

张军解释称,湛蓝系列适用于水深小于10米或离海岸500米以内,地质稳定、水位变化较小的滩涂场地,采用桩基式安装方式;耀蓝系列适用于水深大于10米的近海区域,采用漂浮式安装方式。在

湛蓝的基础上,耀蓝系列更加低碳化、轻量化及更可靠。

在海上漂浮应用场景中,海水经常会浸润组件,这对企业研发光伏产品提出了挑战。

对此,张军告诉记者,耀蓝系列采用了海上光伏专用高耐候双镀膜玻璃,此种玻璃有良好的膜层致密度和耐候性能,并有更强的耐碱和耐盐雾性能。

事实上,晶澳科技在水上光伏领域已深耕多年。早在2017年,公司就与三峡集团合作了淮南煤炭沉陷区150MW水上光伏项目,这也是当时规模最大的水上光伏项目。同时,晶澳科技在全球范围内建造了多个水上漂浮与近海桩基式海上光伏项目。

张军表示,这些项目为公司的海上光伏产品提供了宝贵的经验。为了满足不同区域客户的需求,湛蓝系列与耀蓝系列包含了多种尺寸产品版型,在2024年,公司将进一步加大N型产能规划布局,以满足不断增长的市场需求。公司将通过持续的产品技术创新为客户不断创造价值,以优异的产品赋能光伏产业链高质量发展。