

抢抓“双碳”机遇 加快战略转型

# 中国电建筹划分拆新能源业务独立上市

6月2日晚间,中国电建公告称,拟筹划分拆下属控股子公司中电建新能源集团股份有限公司(简称“电建新能源”)至境内证券交易所上市,并授权公司管理层启动本次分拆上市的前期筹备工作。中国电建以新能源为核心的战略转型迈出关键一步。

● 本报记者 刘畅

## 把握新能源发展契机

整合新能源投资业务是中国电建推动战略转型的重要举措。目前,中国电建已发展成为全球清洁能源、水资源与环境建设领域的重要引领者。

近年来,在“碳达峰、碳中和”目标引领下,能源清洁低碳转型加速,以新能源为主体的新型电力系统加快构建。中国电建凭借在新能源领域“投资-建造-运营”全产业链一体化优势,积极响应国家战略,抢抓“双碳”发展机遇,深入推进以新能源为核心的战略转型。2021年末,中国电建以下属控股子公司中国水电建设集团新能源开发有限责任公司为整合平台,深度整合中国水电工程顾问集团有限公司以及来自中国电建成员单位的新能源项目公司,打造集约化发展的新能源业务品牌。

2022年末,经中国电建董事会同意,电建新能源召开创立大会。截至2022年末,电建新能源控股风光新能源并网装机容量约为1000万千瓦,已跻身国内新能源投资运营领域一流企业,资产遍布27个省、自治区、直辖市。

2023年以来,随着电建新能源进一步加大市场开发力度,对项目资本金筹措提出了更高要求。在此背景下,为更好把握新能源行业发展契机,加快推进中国电建战略转型升级进程,中国电建董事会批准电建新能源启动筹划分拆上市相关工作。

## 统筹规划股权融资

中国电建相关人员告诉中国证券报记者,电建新能源发展亟需资金支持,仅凭中国电建单平台融资无法支撑庞大的资本开支。“十四五”期间,中国电建计划依托电建新能源新增风电、光伏新能源装机约5000万千瓦。若仅依靠中国电建自身开展大规模权益融资,一方面,受限于所属电力工程建设板块的低估值中枢,以发行股份的方式撬动如此大规模资金的难度较大,融资效率较低;另一方面,对现有股东的权益摊薄比例较高。

当前,新能源板块受到资本市场高度关注,板块估值水平远高于电力



视觉中国图片

建设板块。在此背景下,电建新能源独立上市融资效率会更高。

未来,中国电建将统筹利用好母子二级上市平台,共同在资本市场开展融资,在各自细分领域形成竞争优势,实现高质量差异化发展。电建新能源可以充分发挥高估值特点,以更高的融资效率支撑装机目标实现;控股母公司中国电建则站在全局角度,统筹规划股权融资节奏,优化资本结构,平衡好财务能力和主业发展需要。

## 优化资本结构

中国电建提出,“十四五”期间实现新增5000万千瓦的装机目标,做大做强新能源业务,电建新能源业绩将保持快速增长。

保持快速增长,本次分拆上市有利于提高电建新能源的治理水平,明确母子业务定位,增加上下两级企业信息披露透明度,有助于中国电建和电建新能源的股东更加清晰地了解公司发展情况和经营质量,有利于资本市场对中国电建各个业务板块,尤其是资产规模较大的新能源板块进行合理估值,确保优质资产价值在资本市场得到充分体现,实现各类投资者利益最大化。

此外,本次分拆有利于优化母子资本结构,增强财务稳健性。新能源属于资本开支大、运营稳定、回收期较长的运营类业务。中国电建在新能源领域投资不断加大,对公司负债率有较大影响。Wind数据显示,中国电建资产负债率从2020年末的74.74%上升至2022年中的78.27%。虽然2022年末完成定增后资产负债率下降至76.89%,但长期压力依旧存在。随着电建新能源在资本市场不断开展权益融资,业内人士预计中国电建资本结构将得到显著优化。

目前,中国电建已召开董事会并分拆事项进行提示性公告。后期,中国电建将根据辅导工作进展及相关工作安排适时召开董事会,公布分拆预案。

# 大单频现 风电企业出海提速

● 本报记者 罗京

日前,中国广核集团宣布,中广核巴西Tanque Novo 180兆瓦风电项目正式投产,预计年发电量7.2亿千瓦时。中广核表示,该项目成功将中国风机产业链带入巴西新能源市场,带动我国产业链上下游24家企业共同出海。

风电产业加速出海。5月以来,多家风电上市公司宣布获得海外订单。业内人士表示,国内风电整机商技术逐步赶超海外企业,风电龙头企业出口空间有望进一步打开。

## 技术实力得到认可

据中广核介绍,Tanque Novo项目位于风力资源丰富的巴西东北部巴伊亚州,于2021年11月开工建设,总装机容量为180兆瓦,项目配置40台风电机组,全部使用中国风机设备。

中国证券报记者注意到,5月以来,多家中国风电企业在海外市场获得大单,技术实力得到海外市场认可。

中天科技5月21日公告称,控股子公司中天科技海缆近日收到丹麦Orsted Wind Power A/S的预中标通知书,确认中天科技海缆为其Baltica 2海上风电项目(B包)高压交流海底光电复合缆及其配套附件预中标候选人,中标产品为275kV高压交流海底光电复合缆以及配套附件。中标金额折合人民币12.09亿元,具体金额以最终签署合同为准。

中天科技表示,本次预中标是公司的再次重大突破,公司海底电缆产品在欧洲海上风电项目应用提升至275kV电压等级,体现了欧洲海上风电行业对中天科技海缆整体实力的认可,将大幅提升公司在欧洲海上风电行业的影响力和品牌知名度。

东方电缆5月17日公告,公司近日与Orsted-沃旭和PGE-波兰电网的合资公司签署了《海上风电产品供货协议》,公司将作为供应商向Baltica 2海上风电项目提供整个风场66kV海缆及配套附件,合同总金额近3.5亿元人民币,约占公司2022年度经审计营业收入的5%。

东方电缆表示,该项目的获取,实现公司在欧洲市场岛际互联、风场送出和风机互联的海洋全场景全覆盖,体现公司在技术创新、产品质量和管理体系等方面获得欧洲主流风电开发商认可,将对公司国际化战略的实施产生积极影响。

另外,大金重工接连斩获两笔订单。公司5月8日公告,全资子公司蓬莱大金与某欧洲能源开发企业签署了《海上风电单桩基础供货协议》,蓬莱大金将作为优选供应商向某海上风电集群项目提供单桩,合同总金额约5.47亿欧元,约占公司2022年度经审计营业收入的80%。5月10日,蓬莱大金又与某欧洲能源开发企业签署了价值约1.96亿欧元的某海上风电项目供货合同。

财信证券研报显示,市场预期2023年会是风电交付大年,第二、三季度会是交付旺季。5月以来,上市公司陆续公告获得海外订单,风电设备出海从预期变为现实得到强化。

## 出口空间进一步打开

欧洲海上风力资源丰富。根据全球风能理事会(GWEC)的不完全统计,欧洲海上风电潜在开发量接近8TW。值得关注的是,欧洲多国相继提出了海上风电发展目标。其中,英国计划在2030年达到50GW海上风电装机,法国计划在2050年之前部署40GW海上风电装机。德国计划在2030年海上风电装机量达到30GW,到2045年至少达到70GW。

运达股份主营大型风力发电机组的研发、生产和销售。公司表示,近年来我国风电产业链在稳定性以及成本方面均有明显优势。随着国内风机大型化的快速推进,国内风电整机商的技术逐步实现对海外厂商的赶超。

根据国信证券研报,目前我国风电叶片、齿轮箱、铸件、锻件占全球产能比例高达60%-70%,同时适用于大型化海上风电的新产能主要集中在国内,全球海上风电供应链将进一步向国内集中,中国风电龙头企业出口空间有望进一步打开。

# 工业富联 AI服务器销售强劲增长

● 本报记者 齐金剑

6月2日,工业富联召开2022年度股东大会。工业富联CEO郑弘孟表示,AI服务器市场空间比预期更大,下半年公司AI服务器销售有望强劲增长。为抓住AI服务器市场机遇,工业富联持续强化与英伟达等算力巨头的合作。

## 看好AI服务器市场

今年以来,ChatGPT与AI应用持续升温,工业富联成为备受市场关注的AI算力龙头。郑弘孟表示,训练AI大模型,需要有效的大数据和大数据力及规模化的参数,因此对GPU的需求呈现直线上升态势,带动AI服务器市场需求走高。今年第一季度,工业富联AI服务器规模持续增长,AI服务器营收及占比都有较大提升。

“公司优化服务器业务板块,下调OEM(代工)服务器占比,提升CSP(云服务商)、ODM(原始设计制造)及AI服务器比例。”郑弘孟称,2022年公司CSP产品占比超过40%,今年一季度进一步提升,不断优化客户与产品组合,推动工业富联毛利率及毛利额整体提升。财报数据显示,一季度,工业富联毛利率同比提升0.6个百分点,增至7.4%。

谈及下半年AI服务器出货预期,郑弘孟表示,多家全球头部云服务商持续提升在AI领域的资本开支,看好下半年市场机会。“AI服务器市场空间比预期更大,预期下半年将强劲增长。”

中国证券报记者了解到,工业富联算力产品涵盖云服务器、高性能服务器、AI服务器、边缘服务器及云存储设备等,主要客户涵盖全球头部品牌商等。同时,AI大模型技术引发网络扩容需求,而工业富联在该领域布局已囊括企业网络设备、无线网络设备与5G相关产品等。

## 扩充服务器产能

为抓住AI服务器市场机遇,工业富联持续强化与英伟达等算力巨头的合作。近日,英伟达创始人兼CEO黄仁勋宣布,AI服务器H100已全面量产,并播发了H100自动化产线视频,引发市场关注。郑弘孟介绍,该视频正是在工业富联自动化产线拍摄完成。

工业富联董事周泰裕在会上介绍了公司在AI服务器领域的发展规划。周泰裕表示,4月初自己和Open AI CEO有过会面,交换了GPT未来的发展方向,包括算力需求及系统架构等。工业富联已着手开发下一代AI服务器,将和客户合作开展AI云数据中心的托管服务及运维。此外,公司的云端游戏服务器已于今年3月量产出货。

“随着GPT的发展,未来10年全球数据中心会不断推陈出新,预计超过60%的云服务商与AI应用相关。”周泰裕表示,工业富联在亚太、北美、欧洲持续扩充服务器产能布局,以满足当前及未来的业务需求。

## 践行“2+2”经营策略

在股东大会上,郑弘孟介绍,今年以来,工业富联持续推动“深耕中国”战略,江西赣州园区已宣布启用,河南济源5G终端精密制造项目已完成设备入驻。据悉,这两个项目均定位高端智能制造,将为工业富联持续推动新材料、新工艺、新制程的研发生产提供重要支撑。

据工业富联披露,2021年和2022年,工业富联在半导体、机器人领域总计资本支出141亿元,其中在国内的投资高达107亿元,占总投资的76%。

展望未来,对于工业富联的新业务增长点,郑弘孟表示,基于公司在电子信息产业30多年的经验,公司提出了“2+2”的经营策略,即在持续强化“智能制造+工业互联网”核心竞争力的基础上,围绕“大数据”和“机器人”进一步拓宽业务版图。

郑弘孟称,随着AI应用“iPhone时刻”的到来,工业富联牢牢掌握算力爆发的节点,携手全球顶尖客户在大数据、机器人等领域多点开发全面布局。在储能业务方面,公司通过园区铺设分布式光伏设备,实现了能耗的削峰填谷,打造储能运营管理平台。同时,公司不断深化供应链管理及绿色生态投资,以更深层的技术发展模式让下一代智能制造更环保、更节能。



视觉中国图片

# “三投联动”重塑投行业务模式

● 本报记者 赵中昊

数据显示,截至6月2日,A股2023年以来股权募资规模逾5000亿元,其中IPO融资规模超1800亿元。从承销商的市场格局来看,中信证券、中信建投、华泰证券、中金公司“霸榜”前四位,四家券商主承销市场份额合计超60%。头部投行市场地位短期难以撼动,收入集中度不断提升。

业内人士认为,全面注册制改革对质量把控、发行定价提出了更高要求,驱动券商投行业务模式向“投行+投资+投研”协同联动的模式转型。

## 市场集中度显著提高

总体来看,据Wind数据,截至6月2日,A股今年以来股权募资规模为5067.65亿元,融资家数为310家(按发行日统计,下同),其

居第四、第五位,市场份额分别为7.27%和6.51%。前述五家券商主承销收入合计61.36亿元,市场份额达54.72%。

Wind数据显示,今年以来,共有67家投行分食股权承销蛋糕。从主承销商的承销金额排名来看,中信证券排名第一,承销金额为1074.25亿元,市场份额达22.04%;中信建投证券排名第二,承销金额为696.82亿元,市场份额为14.30%;华泰证券排名第三位,承销金额为617.92亿元,市场份额为12.68%;中金公司以595.31亿元的承销额排名第四位,市场份额为12.22%。上述四家投行主承销金额总计2984.30亿元,市场占比61.24%。

从今年以来主承销商的收入情况来看,中信证券以22.93亿元的承销进账排名居首,市场份额达20.45%;其次为中信建投证券,承销收入为13.13亿元,市场份额为11.71%;排名第三的是海通证券,承销收入为9.84亿元,市场份额为8.78%。此外,华泰证券和中金公司分别以8.15亿元和7.30亿元的承销收入分

居第四、第五位,市场份额分别为7.27%和6.51%。前述五家券商主承销收入合计61.36亿元,市场份额达54.72%。

从投行竞争格局来看,天风证券研究发现,实行注册制改革以来,投行收入集中度显著提高,收入排名前五位的投行市场份额由2017年的38%提升至2023年一季度的52%。

## 驱动投行业务模式转型

“今年二季度以来,IPO景气度回升,但再融资、债权融资仍处低位。”招商证券认为,全面注册制改革对质量把控、发行定价提出了更高要求,驱动券商投行业务模式向“三投联动”转型。

注册制下直接融资占比提升,为券商资产端提供更大机遇。同时,上市条件多元化、定价市场化,而跟投制度对券商的定价、投资、投研专业能力也提出了更高要求,券商投

行业务将转变为“投行+投资+投研”协同联动的模式。全面注册制改革强化监管执法和投资者保护,压实监管责任。

在国泰君安证券看来,提升服务实体经济质效导向下,提升专业能力、补齐功能短板的高质量发展已成必然。国泰君安预计,聚焦科技创新、深耕产业发展,挖掘优质企业并合理定价等专业能力更强的券商将受益于资本市场改革。

此外,头部券商将受益于“中特估”体系。招商证券认为,在中国特色估值体系下,2023年市场风险偏好提升以及政策利好有望驱动券商业绩和估值修复。国信证券认为,2023年伴随资本市场改革深化,直接融资规模提升,投行业务拓展,国际化业务提速,投行业务收入来源将更加多元化。预计2023年IPO规模将增长12%,再融资规模将增长18%,债券承销规模将增长20%。