

ESG 投资开始青睐科创产业

■本报记者 王林

3月21日,上海证券交易所正式发布科创板ESG(环境、社会和公司治理)指数(以下简称“上证科创板ESG指数”),不仅进一步丰富科创板指数体系,还将推动科创板上市公司更好地践行可持续发展理念。近年来,科创板上市公司正在成为ESG信息披露的“先锋队”,这凸显出科技企业愈发重视ESG体系建设。与此同时,ESG投资也开始向高科技行业倾斜,对科技领域投资逐年增加,且大型ESG基金都在重仓科技股。

■ 信息披露逐步提升

上证科创板ESG指数从科创板市场中选取中证ESG评价最高的50只上市企业证券作为指数样本,旨在反映科创板ESG表现较好的上市企业证券的整体状况。选择方法兼具代表性和可投资性,综合考虑市值覆盖度、投资容量和ESG评价,为投资者选股和投资提供更多借鉴。

作为关注企业环境、社会、治理绩效而非财务绩效的新时代投资理念,ESG已成为衡量企业可持续发展绩效的“标尺”。随着“双碳”目标持续推进,我国上市企业对ESG信息披露愈发重视。2017年以来,我国监管部门、交易所等陆续出台相关政策,对国内上市公司ESG信息披露作出规定,ESG绩效作为评价标准被越来越多企业利益相关者关注,进一步推动ESG投资扩容。事实上,站在投资者的角度,ESG绩效越高的企业,在能源转型背景下的业务发展风险越低,自然更容易获得青睐。

今年的政府工作报告指出,加快推动高水平科技自立自强。充分发挥新型举国体制优势,全面提升自主创新能力。强化

基础研究系统布局,长期稳定支持一批创新基地、优势团队和重点方向,增强原始创新能力。上证科创板ESG指数发布正当时,业内认为,科技企业正不断探索将ESG理念融入投资端、融资端建设。

上海证券交易所指出,科创板ESG信息披露详实程度逐步提升,2020年至2022年,科创板披露ESG专项报告的上市企业数量逐年上升,分别是25家、95家和140家,公司覆盖率从9%提升到27%。

■ 高度关注高科技

对高科技企业而言,负责任创新是平衡商业价值和社会责任、践行ESG理念的重要途径。近年来,ESG投资日渐向高科技产业主题倾斜。

前瞻产业研究院指出,近4年,我国ESG基金投资策略明显倾向于工业、信息技术、材料等行业,这些领域的投资占比达70%—80%,显示出市场对高科技行业深度关注。高科技行业具有较大的成长潜力及投资价值,尤其是工业领域的投资占比持续攀升。

海外市场同样如此,主要是资管公司为主流的ESG投资交易生态。美国CNBC新闻网报道称,全球主要资管公司普遍将大型科技公司视为高回报标的,正在大举押注科技股。资管公司ESG投资篮子中,科技资产日渐加大。

彭博行业研究汇编数据显示,以ESG为主题的基金目前持有的科技类资产比其他任何领域都多,美国最大ESG交易型开放式指数基金Xtrackers MSCI前5重仓股都是科技股,分别是微软、苹果、英伟达、亚马逊和Meta,总持仓占比近24%。截至3



月底,Xtrackers MSCI今年已上涨近9%,最大持仓行业科技的资产配置超过30%,第二大持仓行业占比仅13.5%。

数据提供商ETF Trends首席投资官戴夫·纳迪格表示,ESG投资大幅押注科技股,是因为将科技视为推动能源转型的关键手段之一。

不过,对于ESG投资的定义和界定问题,当前尚未形成统一定义,市场中多数ESG基金的定义主要体现在资产选取和配置上,比如新能源、环保、低碳技术等,这似乎更像板块行业基金,很难对企业ESG表现做出真实反馈。基于此,ESG投资向高风险、高回报的科技行业倾斜,必然存在诸多问题。

对此,法国巴黎银行资产管理公司ESG分析师Crystal Geng表示,由于缺乏人工智能等数智化技术长期表现的历史数据,很难对投资风险进行合理评估,“我们还没有工具或方法可以量化风险。”

富达国际投资组合经理Marcel Stotzel

则表示,投资人工智能等高科技行业,对投资者其实是一种短期风险。

■ 推动气候科技新增长

安永大中华区业务主管合伙人毕舜杰指出,全球能源技术创新进入高度活跃期,新技术革命、新材料革命、新兴产业革命的浪潮席卷而来。随着“双碳”目标持续推进,气候科技产业进入绿色低碳转型、创新驱动发展的新时代。

安永和上海长三角商业创新研究院联合发布的《资本赋能,迈向2060的中国气候科技产业》白皮书指出,从资本市场来看,绿色债券和绿色信贷等绿色金融产品市场规模不断扩容支持气候科技产业发展;我国A股市场,尤其科创板持续为科技创新企业提供直接融资渠道;多元化的金融工具持续促进资金流向气候科技产业,并促进其健康发展。

从A股市场来看,科创板已逐渐成为

“硬科技”企业上市的主阵地,持续为企业关键核心技术攻关赋能。科技公司自身ESG运营与管理情况代表全球企业前沿水平,ESG战略与业务布局方向则深刻关乎未来新经济的发展方向。

“我国多层次资本市场已经建立,气候科技产业应该抓住时代机遇,用好资本市场这个‘助推器’、‘催化剂’,推动‘科技—产业—金融’良性循环。”安永硬科技行业中心审计主管合伙人汤哲辉坦言。

借助科创板注册制改革春风,气候科技产业如光伏、风电、动力电池、储能和节能环保等行业中技术领先的龙头企业纷纷优先选择科创板上市,组成了科创板中的气候科技军团。

上海长三角商业创新研究院秘书长兼常务副院长蒋斌表示,ESG投资理念近年来成长为金融投资领域的共识,在全球需求趋势性下行的情况下,ESG理念有望在气候科技领域催生出新经济增长点,为全球经济复苏带来持续助力。

电池行业“两强”格局日益明显

■本报记者 杨梓



宁德时代、比亚迪、中创新航等主要锂电企业日前陆续公布2023年财务报告。总体看来,2023年,头部电池企业与二线企业业绩继续分化,随着一年来电池原材料价格一路震荡下滑,企业间盈利能力的差距尤为凸显。

在业内人士看来,当前锂电市场供需结构失衡、行业洗牌加剧,在此背景下,二线电池企业往往面临着更大的生存压力,亟需破局。

■ 业绩加速分化

2023年,电池行业“两强”格局日益明显,头部企业营收、利润双增。以宁德时代、比亚迪为首的一线电池企业依然赚得盆满钵满。财报显示,2023年,宁德时代实现总营收4009.17亿元,同比增长22%;实现归母净利润441.21亿元,同比增长44%;比亚迪实现营业总收入6023.15亿元,同比增长42.04%,归母净利润300.41亿元,同比增长80.72%。

亿纬锂能、国轩高科是表现相对较好的二线企业。国轩高科预计2023年实现归母净利润8亿—11亿元,同比增长157%—253%;亿纬锂能预计2023年实现归母净利润40.35亿元—42.11亿元,同比增长15%—20%。

相比之下,虽然中创新航2023年实现营业收入270亿元,同比增长32.5%,但净利润为2.94亿元,同比降低57.4%;孚能科技预计2023年亏损约17.24亿—21.07亿元,亏损额同比扩大85%—127%;瑞浦兰钧2023年营收约137.5亿元,同比下降约6%,净利润亏损约19.4亿元,同比下降超300%。

由此看来,随着行业深度调整、竞争加剧,二线电池企业的盈利能力已明显落后头部企业。同时,市场份额与一线企业仍有较大差距。中国汽车动力电池产业创新联盟的数据显示,2023年,排名前3家、前5家、前10家动力电池企业动力电池装车量分别为305.5GWh、338.6GWh和375.3GWh,占总装车量比分别为78.8%、87.4%和96.8%。

北方工业大学汽车产业创新研究中心主任纪雪洪表示:“‘两强’格局通过市场竞争形成,头部企业已经占据了品牌规模和技术优势,留给二线企业的市场空间相对有限,目前看来短期内这种格局也难以扭转。”

■ 二线企业降价难

对于业绩预亏,孚能科技解释称,2023年年初产品原材料价格较高,导致成本抬高,且该阶段的产品库存占比较高。随着原材料价格的下滑,其产品销售价格也出现下调,导致毛利下降。

鑫椤锂电的数据显示,3月25日,方形磷酸铁锂动力、储能电芯均价为0.375元/Wh、0.465元/Wh,其中方形磷酸铁锂动力电芯最低价仅为0.32元/Wh。在2023年初,电芯价格为0.9元/Wh左右。

“电池为非标产品,产品、客户差异造成产品价差。”东吴证券的研报以宁德时代为例指出,2022年在原材料高点时,宁德时代与二线价差并不明显,基本为0.1元/Wh—0.2元/Wh,而23H2原材料价格低点时,价差扩大为0.2元/Wh—0.3元/Wh。

鑫椤锂电高级研究员龙志强表示,一线电池企业往往采购规模大、可享受原材料折扣力度高,对于上游的议价能力普遍强于二线电池企业。事实上,如果生产同样规格的电池,头部企业的成本支出会更低。

“二线企业压力比较明显,盈利性相较于头部企业较弱,谈判议价能力也较弱,同时随着产能过剩,产品降价的压力也较大。”纪雪洪同样坦言。

当前,电芯价格已逼近二线电池企业成本线。上海钢联的数据显示,3月26日,国内电池级碳酸锂均价为11万元/吨,而基于业内对于2024年电池级碳酸锂价格会在8万元/吨—12万元/吨区间震荡的判断,在二线电池企业已大幅压缩利润的情况下,电池产品价格已难再有更多下降空间。

■ 寻找突围路径

高工产业研究院(GGII)预计,整体来看,2024年中国的锂电池市场出货量将超过1100GWh,同比增长27%,正式进入TWh时代。其中,动力电池出货量将超过820GWh,同比增长20%;储能电池出货量将超过200GWh,同比增长25%。

“二线企业压力和机遇也是对应的。与此前相比,虽然当前下游市场需求增速有所放缓,但依然有增量。”纪雪洪表示,主机厂通常不愿意被一家电池企业“绑架”,一般都有第二、第三配套点的需求,这就给了二线品牌更多和主机厂合作的机会。同时,目前海外市场蕴含巨大机遇。“动力电池行业在国内比较卷,但欧美等海外市场锂电产业尚不成熟,二线电池企业可通过海外建厂、与外企合作建厂等方式与国外主机厂进行合作,寻求新的发展机会。”纪雪洪说。

值得注意的是,亿纬锂能股份有限公司董事长刘金成近日表示,二线电池企业应该回归到行业最本质的、最基本的的能力,就是提高技术和质量水平。“价格战是没有前途的。”

“不能完全依靠低价跟对手竞争,短期内或能取得一定市场份额增长,但长期来讲,并不利于企业拥有持续的现金流与利润来支持企业研发、生存。”纪雪洪表示。

在业内人士看来,二线电池企业应积极寻找突围路径,以固态电池、钠离子电池、大圆柱电池等尚未实现大规模产业化的新型技术路线成为众多企业的选择。纪雪洪表示:“虽然现在动力电池日趋成熟,但对于下一代电池技术而言,存在巨大轨道迁移的机会。二线企业可以抓住这样的机会反超一线企业。另外,在布局下一代电池技术的过程中,二线电池企业可着力解决充电速度、低温性能的问题,争取更多的市场份额。”

氢能『独角兽』勇闯港交所

■本报记者 李玲

■ 从A股转战港股

继两年多前撤回在科创板上市的申请文件后,氢能“独角兽”上海重塑能源集团股份有限公司(以下简称“重塑能源”)又转战港交所。近日,据港交所官网披露,上海重塑能源集团股份有限公司(以下简称“重塑能源”)正式向港交所递交招股书,中金公司为独家保荐人。

作为国内氢能源燃料电池系统龙头企业,重塑能源与一汽解放、东风汽车、丰田汽车等国内外知名车企建立了深入的合作。此外,重塑能源也并不缺资本关注,红杉资本、IDG资本、中石化资本等知名投资机构和企业均是其股东。

近年来,在能源转型和国家相关政策的支持下,氢能产业站上“风口”,成为资本市场炙手可热的“宠儿”。此次重塑能源勇闯港交所,能否成功?

■ 估值已超百亿元

资料显示,重塑能源是一家领先的氢能科技企业,专注于氢燃料电池系统、氢能装备及相关零部件的设计、开发、制造和销售,并提供满足客户需求的氢燃料电池工程开发服务。

早在2021年3月,重塑能源在科创板的IPO申请被上交所受理。根据彼时披露的招股说明书,重塑能源原计划公开发行股份不超过2166.54万股,募资20.17亿元。拟募投资项目包括燃料电池电堆生产线建设项目、大功率燃料电池系统研发项目以及补充流动资金。同年8月,重塑能源在完成上交所的第二轮问询回复后,突然撤回了上市申请。

彼时《中国能源报》记者曾就突然撤回上市申请向重塑能源发去采访函,对方回复称:“公司结合当前的行业现状、市场环境以及未来发展等因素,出于长远规划的考虑,主动调整经营发展战略并最终做出本次撤回IPO申请的决定。”

时隔两年多,重塑能源于近日正式转战港交所。最新的招股说明书中显示,根据咨询机构弗若斯特沙利文的资料,按2022年已售重卡氢燃料电池系统的总输出功率计,重塑能源位居中国氢燃料电池系统市场第一;按截至2023年9月30日已售安装燃料电池系统的燃料电池汽车的累计行驶里程(约1.68亿公里)计,重塑能源位居中国氢燃料电池系统市场第一。

从拟募资金用途上看,重塑能源本次融资将主要用于氢燃料电池系统、氢能装备的研发及扩产、海外市场业务拓展等。

■ 估值已超百亿元

近年来,我国氢能产业发展迅猛,在资本市场颇受青睐,重塑能源亦不例外。根据招股说明书,自2015年成立以来,重塑能源已获多轮融资,合计融资金额近40亿元,其中不乏红杉资本、IDG资本等知名机构及中石化资本、一汽解放集团等产业资本

加持,目前估值已超百亿元。

根据披露,2017年7月,重塑能源完成Pre-A轮融资及A轮融资,募集资金约2.2亿元,主要由春阳资本及惠泽资本投资。2019年6月,重塑能源迎来B轮融资,募集金额3.33亿元,由挚信资本领投,君联资本、博华资本等机构也参与投资。同年8月,中石化资本以约4.92亿元投资入股,成为重塑能源第二大股东。

2020年9月,重塑能源改制为股份公司,同时迎来7.17亿元D轮融资,投资方包含郑州云杉、水木氢源、德载厚启成、惟明创投、凯辉基金、东方电气等。

2022年,重塑能源完成了E-1、E-2两轮融资,合计募集资金约21.7亿元。其中E-1轮融资金额16.98亿元,投资机构众多,包括国家制造业基金、宇通客车、中津创新、红杉瀚辰、温州浙民投、高领裕润等。E-2轮融资则由一汽解放投资4.8亿元,获得增资完成后约4.43%股份。以此计算,重塑能源E轮投后估值超100亿元,跻身“独角兽”行列。

目前,公司第一大股东为创始人林琦,持有公司14.55%股权,中石化资本则为公司第二大股东,也是最大的机构投资者,持有重塑能源14.33%股权。

■ 商业化难题待解

尽管众多“明星资本”加持,但由于氢能产业整体尚处于发展初期,产业链商业化难题待解。

招股说明书显示,重塑能源最大收入来源为销售氢燃料电池系统及零部件,分别占2021年、2022年及2023年9月30日止9个月总收入的98%、94.9%、及94.6%。其中,报告期内,该公司旗下配有燃料电池电堆的燃料电池系统销量分别为639台、790台及230台。

根据披露,2021年、2022年及2023年前9个月,重塑能源实现收入分别为约5.24亿元、6.05亿元及2.19亿元人民币;同期的毛利分别为0.618亿元、0.498亿元、0.347亿元,但同期的净亏损分别约为6.54亿元、5.46亿元及4.60亿元人民币。与此同时,重塑能源经营活动所用现金流量净额分别为-7.68亿元、-7.28亿元、-6.25亿元。

事实上,这并非重塑能源一家企业正面临的难题,目前其他氢能企业也多处于亏损状态。以“氢能第一股”亿华通为例,2023年业绩快报显示,亿华通2023年亏损2.26亿元,2020年—2022年,公司也分别亏损2252.36万元、1.62亿元、1.67亿元。于去年12月成功在港交所上市的国鸿氢能,也处于亏损状态。2020年—2022年,国鸿氢能分别亏损约2.15亿元、7.03亿元、2.73亿元。公司最新业绩报告显示,2023年亏损约4.04亿元。

可见,商业化问题是目前氢能企业普遍面临的难题,重塑能源此次勇闯港交所能否顺利?本报将持续关注。