

# 中企抢滩中东掀建厂热潮 供应链趁势“借船出海”

证券时报记者 吴昊

中国与中东的双向奔赴仍在继续:一方面是越来越多的中东资金进入中国投资中国,另一方面则是中国企业加速布局中东,甚至掀起一股建厂热潮。

近日,多家知名中国企业官宣在中东建厂。7月16日,晶科能源、TCL中环相继公告计划在沙特投建新项目。海南矿业同日也宣布,正与沙特知名的国际化投资公司——阿吉兰兄弟控股集团共同探讨在沙特合作建设锂盐厂项目的可行性。

值得关注的是,在这一轮中国企业出海抢滩中东的过程中,供应链“借船出海”的趋势或将更为明显。

## 中企为何瞄准中东

同一天,3家A股上市公司官宣在中东建厂或正探讨建厂可能性,这密集的消息披露意味着中国企业赴中东建厂的热潮正在兴起。以本次晶科能源、TCL中环为例,二者均为光伏产业链龙头企业,它们在海外建厂外界并不意外。

此外,广州睿资创业投资管理有限公司总经理李天一告诉证券时报记者:“中国光伏企业加速海外建厂有几个主要原因:首先是为了打破贸易壁垒,包括来自欧美国家的贸易限制以及高额的关税。中国光伏产品的性能和价格都是全球第一,但受困于地缘政治原因,中国产品的直销呈现周期性波动。在当今全球化发展放缓的情况下,欧美国家对华产品的限制越发严格,但一方面欧美传统能源价格仍然很高,对清洁能源的需求仍旧旺盛,另一方面东南亚、中东等建厂目的地也不愿意放弃欧美大市场,因此欧美与建厂目的地都有很高的意愿对光伏产业链进行本土化,即要求其至少75%的生产或采购源于本土,这对中国光伏企业来说也是新的机遇,改变思路,从过往‘产品出海’进化为‘供应链出海’。”

在李天一看来,其次是光伏组件成本已经非常透明,要进一步降本增效,海外更廉价的劳动力市场、更低的物流运输成本都是光伏企业正在考虑的因素。“对产业发展而言,光伏组件生产环节部分向外溢出,寻找生产成本更低的洼地,是正常的产业发

展规律,但也会促进中国往研发方向和应用市场等价值更高的环节上发展,推动产业走向下一个范式创新的新周期。”

更为重要的是,中东在发展光伏等新能源上有着得天独厚的优势。中东地区常年炎热干燥,以亚热带沙漠气候为主,干旱少雨,因此中东地区拥有丰富的日照和风能资源以及大量无人居住的土地,当地政府也正大力推进可再生能源的发展。

国金证券研究指出,根据 Global Energy Monitor 统计,2023 年中东和北非阿拉伯国家的可再生能源装机容量增加了 57%,达到 19GW,并且预计到 2024 年将再增加一半。目前,光伏和风电的规划项目增加了 292GW,其中 6% 的项目正处于建设阶段,47% 处于前期建设阶段。整体看,中东地区的可再生能源规划高速增长,建设尚处于前期起步发展阶段。

因此,中国光伏企业此时决定赴当地建厂正逢其时。而对于中国光伏企业为什么会选择沙特,李天一表示,沙特是中东国家中面积最大、市场最大、影响力最大的几个国家之一,而且沙特的科技人才和产业人才也是中东地区领先的,这些都是产业资本落地的重要考量。另外,沙特政府提出的“2030 愿景”,致力于发展可再生能源,为光伏产业提供了广阔的市场空间。

## 牵手当地公司快速布局

从合作细节来看,中国企业在中东选择“牵手”当地公司合作建厂或将成为主流模式。

公告显示,晶科能源全资子公司与 PIF(沙特公共投资基金)全资子公司 RELC 等签订股东协议,在沙特成立合资公司建设 10GW 高效电池及组件项目,项目总投资约 9.85 亿美元。TCL 中环亦公告,拟与 RELC 等签署股东协议,预计以约 20.8 亿美元共同在沙特投建年产 20GW 光伏晶体晶片项目。

晶科能源和 TCL 中环两大光伏巨头的项目投资总额超过 30 亿美元,同时,这两大项目有一个显著特点是,均是“牵手”当地公司合作建厂,且合作方相同,都是 RELC 和 VI,三方持股比例也分别是 40%、40%、20%。

TCL 中环表示,中东项目将充分发挥公司在新能源光伏领域长期积累的技术、智能制造和运营管理等优势,依



中国企业的出海正在带动整个产业链出海,尤其是一些龙头企业的带动效应更为明显,正在将单纯的产品出海升级成为供应链出海和技术标准出海。

图虫创意/供图 陈锦兴/制图

托 PIF 的国家战略职能和政府资源,以及 VI 及其股东方的区域资源、产业投资经验和本地化经验,在沙特建立技术领先的光伏产业链,打造中东地区具有全球竞争力的绿色能源产业标杆,共同推动中东地区能源转型。

不仅是晶科能源和 TCL 中环,海南矿业在当地建厂的规划中同样是“牵手”了当地公司阿吉兰兄弟控股集团。该公司是沙特知名的国际化投资公司之一,近年来携手多家中国企业在多领域建立了长期密切的合作伙伴关系。

## 供应链出海正逢其时

中国企业的出海正在带动整个产业链出海,尤其是一些龙头企业的带动效应更为明显,正在将单纯的产品出海升级成为供应链出海和技术标准出海。

如 TCL 中环就表示,前述的沙特项目协议签署后,将进一步推动 TCL 中环首个海外光伏晶体晶片工厂在中东的落地,在全球范围提升产品标准、制造工艺、知识产权等方面的影响力。作为光伏产业链中重资产、技术复杂度最高的核心环节出海,一方面将作为与中东、北非、欧洲等地区展开商业合作的重要支点,促进 TCL 中环更深度地参与到全球光伏供应链中,

辐射更广泛的全球市场;另一方面实现从产品输出向技术标准输出的转型,为中国光伏企业的产业全球化提供借鉴和支撑,助力公司继续保持全球范围内的竞争优势。

“中国的新能源汽车、光伏企业的海外建厂热潮将带动整个供应链实现‘借船出海’,因为我们都已合作多年,配合默契。”一家激光切割企业的技术负责人告诉证券时报记者,公司的激光切割设备广泛应用于新能源汽车和光伏等领域加工,这些龙头企业出海建厂势必也会大量采购国产供应链中的设备,为公司带来大量的新增空间。

精工钢构在 7 月 17 日的一份公告中也透露,今年 1 到 6 月,公司新签海外工业建筑订单 8.7 亿元,同比增长 195.3%,已超过去年全年承接的海外工业建筑订单。精工钢构表示,公司继续借助“借船出海”机会为国内客户到海外建厂提供服务,如星星冷链泰国项目、海天塑机塞尔维亚项目等,实现海外工业建筑订单的快速增长,“国际业务的快速发展充分体现了公司将原本作为战略储备的海外市场逐步转化为公司发展新增长点的战略思路的贯彻落实,有效弥补了国内市场激烈竞争环境下对中国企业的影响”。

因此,中国企业出海建厂将为国内供应链带来又一次飞速发展的机会。

# 严监管规范行业发展 高频交易降速降频明显

证券时报记者 程丹

从严监管下,程序化交易的规模出现了较为明显的下滑,尤其是高频交易,今年年内下降超过 20%,触及异常交易监控标准的行为在过去 3 个月下降近六成。

根据监管安排,后续将有多项和程序化交易相关的改革举措出台,高频交易持续降频降速成为未来发展趋势。多家头部量化机构表示,规范量化管理对行业发展是利好,将用实际行动严格落实程序化交易制度要求和监管安排。

## 量化行业降频降速是趋势

证券市场程序化交易,是指通过计算机程序自动生成或者下达交易指令在证券交易场所进行证券交易的行为,市场也俗称为量化交易。其中,具备短时间内申报、撤单的笔数、频率较高,日内申报、撤单的笔数较高,以及证券交易所认定的其他特征的,被认定为高频交易。

市场上常常有观点将程序化交易和高频交易划等号,实际上,在量化私募的业务单元里,量化投资有不同的策略类型,涵盖不同的方法和频率,高频交易是其中一种。A 股市场上的大部分量化投资不涉及高频交易,许多交易周期通常是在周、月级别。

一家百亿级的量化私募负责人表示,头部量化私募的整体年化换手率约在 40—60 倍之间,A 股市场的量化交易以中低频交易为主,高频策略由于交易成本和冲击成本较高,策略

容量很有限,占比较少。所谓降频,可以理解为提高中低频因子的占比,换手率低、策略容量相对较大,同业之间的相关性也较低,超额收益的可控性会较强。

实际上,从 2020 年开始,量化行业就开启了降频步伐。上述负责人表示,一是因为管理规模扩大之后,短周期策略容量有限,且收益贡献下降;二是量化若想获得长久持续的超额收益,必须拓展新的渠道,如依托对基本面、量价信息等公开数据形成投资组合,再结合拆单等算法交易系统在避免影响股价的情况下完成中低频交易。

“随着计算机算力的发展和研究的逐渐深化,量化投资能够更好结合机器学习等因子的表现,发现市场深层次的运行规律。”一家南方地区量化私募机构人士指出,基本量策略越来越吸引行业的关注,不少机构迫加入和资源做基本面因子的研究和开发。

## 严监管促行业规范发展

伴随着市场上对程序化交易的争议声渐起,监管部门出台了一系列的制度规则趋利避害,促进程序化交易规范发展。

“程序化交易是全球证券市场发展的趋势,我国证券市场也不可能长期止步于手动下单、肉眼盯盘。”记者从接近监管部门的相关人士处了解到,对于程序化交易特别是高频量化交易,监管部门态度明确,既不会“坐视不管”,也不会简单“一禁了之”。

在监管举措的协同发力下,今年

以来,证券市场程序化交易总体稳中有降,交易行为出现一些积极变化。截至 6 月末,全市场高频交易账户 1600 余个,年内下降超过 20%,触及异常交易监控标准的行为在过去 3 个月下降近六成。

随着程序化交易监管政策的逐步推进,不少私募在积极升级和完善交易系统及风控系统,确保自身交易符合监管要求;券商也在积极加强信息技术管理,确保相关系统安全运行,配合监管机构做好程序化交易行为的管理工作。如幻方量化在全面地检视和完善内部制度、工作流程和信息系统,实现与程序化交易新规的平稳对接。明法投资依据每秒 300 笔及每天 2 万笔的规则,优化交易模型,用实际行动严格落实程序化交易制度要求和监管安排。

日前,中国证券业协会组织起草的《程序化交易委托协议(示范文本)》(以下简称《委托协议》)在券商内部征求意见。《委托协议》对证券公司、程序化交易投资者的权利和义务和责任范围作出约定,明确了程序化交易的报告要求,规范了客户进行程序化交易的管理要求,明确券商可以拒绝客户的程序化交易委托、撤销相关申报等措施,并向监管机构报告和交易所报告。

上述南方地区量化私募机构人士表示,监管的一系列规范举措推动量化私募迈入实质性成熟发展期。一方面,行业集中度有所提升,拥有较为完善策略布局、前瞻技术实力、稳定人才体系的管理人,可以更好地发挥优势。另一方面,随着行业规范化,投资人端可以得到更好的保护。不管是从

市场需求还是从投资机会的角度来看,优质的量化私募仍然拥有良好的发展空间。

## 后续改革举措引关注

记者了解到,监管部门未来将有一系列举措,强化程序化交易监管的适应性和针对性。

具体来看,包括出台程序化交易管理实施细则,评估完善程序化交易报告制度,加强报告信息核查和现场检查力度,明确程序化异常交易监控标准,划定程序化交易监控“红线”,发布北向资金程序化交易报告指引等。这些规则意在推动程序化交易特别是高频交易降频降速,降低程序化交易的消极影响,有望在近期出台并实施。而高频量化交易差异化收费安排,将在条件成熟时择机出台。

其中,高频交易的差异化收费机制、阶梯费率设定,以及关键的高频交易行为量化指标,如全天秒级撤单频率、撤单与总委托指令比等,备受行业关注,这些因素直接关联到量化策略的超额收益表现。

天风证券最新的研究报告建议,应根据底层策略的不同,对中性策略、指数增强策略、量化选股策略和高频交易策略四类主流的量化交易策略作出差异化的监管安排,既要基于底层策略和资金来源对全行业进行统筹监管,鼓励优质量化机构做大做强,又需对行业整体风险敞口进行动态监管,适度限制高频交易发展,提振市场信心,对于劣质的量化机构予以坚决出清。

# 专用设备数字化智能化改造 迎税收优惠支持

证券时报记者 贺觉渊

大规模设备更新迎来税收优惠政策。财政部、税务总局 7 月 17 日发布《关于节能节水、环境保护、安全生产专用设备数字化智能化改造企业所得税政策的公告》(下称《公告》)称,企业在 2024 年 1 月 1 日至 2027 年 12 月 31 日期间发生的专用设备数字化、智能化改造投入,不超过该专用设备购置时原计税基础 50% 的部分,可按照 10% 比例抵免企业当年应纳税额。应纳税额不足抵免的,可向以后年度结转,最长不超过 5 年。

本次《公告》既是对今年 3 月《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》中要求“加大对节能节水、环境保护、安全生产专用设备税收优惠支持力度”的落地,也是对 2008 年起实施的企业购置环境保护、节能节水、安全生产等专用设备企业所得税优惠政策的扩围。

相较于常年实施的税收优惠

政策,《公告》将“专用设备数字化、智能化改造投入”纳入优惠支持范围。所谓专用设备数字化、智能化改造,是指企业利用信息技术和数字技术对专用设备进行技术改进和优化,从而提高该设备的数字化和智能化水平。

根据《公告》规定,6 类专用设备数字化、智能化改造情形将得到税收优惠支持,包括数据采集、数据传输和存储、数据分析、智能控制、数字安全与防护,以及国务院财政、税务主管部门会同科技、工业和信息化部门规定的其他数字化、智能化改造情形。

根据规定,针对享受《公告》规定的税收优惠政策企业,应当自身实际使用改造后的专用设备;应事先制定专用设备数字化、智能化改造方案,或取得经技术合同认定登记机构登记的技术开发合同或技术服务合同,相关资料留存备查;企业应对专用设备数字化、智能化改造投入进行单独核算,准确、合理归集各项支出。

# 一双“科技眸”,如何让黑夜如白昼

(上接 A1 版)夜视王 2.0 搭载的 AI ISP 芯片让相机的色彩还原能力整体提升达 30%,因此,即使在夜晚,大华夜视王 2.0 也无需补光灯。

“同时,因无需补光,设备也避免了大量蚊虫、灰尘干扰的影响,甚至比补光灯打开时拍摄得更远、更清晰,有效缩小监控盲区,提供更有安全保障。”潘武表示,“在动态画面中,夜视王 2.0 系列产品也成功做到了精准区分运动目标和背景,大幅减轻运动目标虚化、拖影的问题。”

## 产品升级:引领行业进阶

数据显示,大华股份夜视王 2.0 可以实现 85% 以上的夜晚场景无需开灯可视化,其中包括大于 10lux (勒克斯,即单位面积上所接受的光通量)的城市夜晚、5~10lux 的小镇夜晚、1~5lux 的乡村夜晚和小于 1lux 的无光郊外。在这背后,是产品研发团队通宵达旦的努力。

记者了解到,在夜视王系列产品的测试和验证阶段,研发团队曾经在夜间深入无光的乡村和郊外,一步一个脚印验证了超过 50 个细分场景。

“在杭州这样的大都市里,无光场景是非常罕见的,我们夜视王产品的验证测试小组便只能在半夜开车向城市的郊外乃至山区搜寻,寻找真正‘伸手不见五指’的场景。”潘武告诉记者,有时,为了验证车牌能否看清楚,目标物体是否清晰,团队需要在黑暗中来回驾驶或反复行进;更多的时候,团队需要在“下雪+清晨”“雨天+黑夜”“阴天+乡村”等叠加场景进行产品测试,个个难度不言而喻。

“夜视王的产品测试环节便是在这样的情境下来来回回进行了三个多月,合计验证了超 50 个细分场景。基于其中发现的问题,研发团队要将产品带回公司进行新一轮的开发、优化和迭代,并再度进行实际场景下的验证。”潘武说。

今年 5 月,夜视王 2.0 系列产品正式对外发布。据了解,该产品于今年 6 月开始量产,订单量可观。

“目前,夜视王 2.0 这一款产品在市面上广受好评,暂未出现技术或性能相近的同台竞争对手。”潘武说,“我们计划让夜视王系列产品在今年下半年‘出海’。”

## 应用拓展:开启智联新篇

记者调研了解到,大华股份已

将公司战略升级为“Dahua Think# 2.0”,即从智能升级到融合智能,持续聚焦城市和企业两大核心业务,坚定 AIoT(人工智能物联网)、物联网数智平台两大技术战略,全面激活以视频为核心的数据要素价值,赋能城市高效治理体系构建与企业数智化转型升级。

摆在大华股份面前的,仍是一片广阔的蓝海。据潘武介绍,统计数据显示,互联网上 80% 的数据是以视频的形式呈现。未来,大华股份将持续拓展到以视频为基础的万物互联,并渗透到千行百业。

以夜视王系列产品为例,潘武表示,夜视技术的突破让摄像头的应用场景得到了无限扩张。例如,部分低光照甚至零光照要求的场景也可以利用夜视王进行视频监控,这包括养殖场、黑灯工厂、无人车间等。目前人工智能和传统算法的结合,已经为夜视王“黑夜如白昼”的视觉成像提供了坚实的土壤。未来,多模态大模型的加持,将令夜间成像效果进一步提升,并为产品下沉、细分场景应用提供了更多的可能性。

“更重要的是,这款产品打破了行业边界,它具备国际先进水平,能树立起行业的新标杆,并带来夜视全彩的新标准。基于此,公司将联合生态链的上下游共同联合创新。”潘武说。

近两年,大模型技术疾速发展,智慧物联行业以千行百业客户业务需求为牵引,能借助专业算法沉淀和场景应用的经验积累,快速实现视觉大模型在各应用领域的有效落地。大华股份将充分发挥数据要素的“乘数效应”,赋能城市高效治理与企业数智化升级。

例如,大华股份今年推出的鲁班系列新产品,就是利用数字孪生和智慧物联相结合,实现多源数据感知融合。

“在码头场景中,鲁班系列产品可将人流、车流等真实场景映射到虚拟空间,且视角更为全景化;在使用 AR(增强现实)技术局部补盲、升级后,可以立体展示一个人在整个场景中的移动,直观性、有效性明显提升。”大华股份相关负责人表示,数据是重要的生产力,叠加 AI、AR 等技术,未来发展空间已被打开。现在,公司通过大模型和多模态结合,能够在一定区域内进行检索,符合要求的场景能够实时展现,应用价值性大大提升。



(更多精彩内容,请扫码查看!)