

共建“一带一路”上市公司系列报道

点亮“一带一路”合作伙伴万家灯火 华能水电在缅甸、柬埔寨积极投运水电站

■本报记者 李如是

古有驼铃丝绸路，而今中外电站连成线。华能水电紧跟共建“一带一路”倡议步伐，在共建“一带一路”国家缅甸、柬埔寨分别建成并投运瑞丽江一级水电站、桑河二级水电站，保障当地电力供应，点亮万家灯火。

其中，缅甸瑞丽江一级水电站送缅甸日均发电量可达549万千瓦时，占缅甸全国电网容量的三分之一，极大保障了550万缅甸人民的用电需求。桑河二级水电站装机容量40万千瓦，占柬埔寨全国总发电装机容量的五分之一以上。

联通国内外水电站体系 保障民众用电需求

澜沧江-湄公河是东南亚重要的国际河流，在国家“走出去”战略中具有重要地位。在澜湄合作框架下，华能水电以实际行动践行国际河流开发利用中的国企担当，发挥国内外水电站水情共享、稳定流量、抗旱补水等积极作用。

据了解，缅甸瑞丽江一级水电站和柬埔寨桑河二级水电站同样是华能水电梯级电站群的重要组成部分。其中，瑞丽江一级水电站位于缅甸北部掸邦境内紧邻中缅边界的瑞丽江干流上，装机容量60万千瓦，设计年发电量40亿千瓦时。电站分别接受中缅两国电网调度，形成了“一厂两网、两国调度、大用户直供”的有生产运营管理特色。作为我国第一个成功“走出去”的水电BOT(建设-运营-移交)项目，电站于2009年4月份全部投产发电。

截至2022年底，瑞丽江一级水电站共向中国云南电网累计供电136.05亿千瓦时，向缅甸电网累计供电285.43亿千瓦时，向缅甸达贡山镍矿项目累计供电70.26亿千瓦时。

华能水电相关负责人对《证券日报》记者表示：“由于水力发电在当地具备环境优势，瑞丽江一级水电站有望继续扩大装机容量，满足当地更多人民的电力需求。”

桑河二级水电站位于柬埔寨上丁省桑河上，装机容量40万千瓦，设计年发电量19.7亿千瓦时，是柬埔寨最大的水电工程。电站大坝总长6.5公里，为目前亚洲第一长坝。电站于2018年10月份全部投产发电。

全程参加桑河二级水电站施工的工马延功回忆说：“森林中林木茂盛、荆棘丛生，工地四周可能残留未爆炸物、毒蛇、毒虫时常出没，猴、野猪的叫声也经常听得见。”加之当地施工



图为桑河二级水电站

华能水电/供图

资源紧缺、设备运输及交通不便，工程如期推进面临诸多挑战和困难。但施工环境的恶劣并未使华能水电建设人员畏惧，这些问题都被公司一一克服，最终顺利完成了工程建设。

推动中国电站建设模式 全链条输出

华能水电在水电站建设过程中全面推动“中国技术+中国设备+中国标准+中国管理”的全模式输出。

从桑河二级电站的建设来看，项目工程设计、土建施工、设备制造、安装调试、运行管理均执行中国国家及行业标准；项目的设计单位、咨询机构、监理单位、施工单位以及机电设备、金属结构全部来自中国，已成为柬埔寨国内的标杆电站。

“由于柬埔寨国内机电设备生产能力较弱，机电设备主要依赖进口且市场不健全，如果在当地进行全球招标会导致时间成本、招标成本成倍增加，可能造成项目无法按期完工、成本失控的风险。而采取国内采购并跨境供应就具有明显的成本优势，首先中国机电设备技术成熟，产能优势十分明显；其次通过国内机电市场公开，更容易采购到性价比高的设备。”华能集团海外事业部工作人员进一步解释。

此外，桑河二级电站在建设过程中还积极融入地方建设，创造工作岗位拉动当地就业，主动参与电站移民村公共设施建设、产业帮扶、爱心助学

等公益事业；大力推行生态环保理念，先后多次获得柬埔寨政府的表彰认可。

柬埔寨桑河二级水电站作为柬埔寨能源建设的重点项目被誉为柬埔寨的“三峡工程”。华能水电子公司桑河二级水电有限公司相关负责人对《证券日报》记者表示：“桑河电站自2013年开工以来，至2018年10月份全部机组投产发电，为柬埔寨经济社会发展提供了强大的动力支撑，成为中柬能源合作的典范。同时，项目积极推行‘本土化’管理，充分依托当地企业，并大量聘用当地员工，施工高峰期在当地提供了2000余人的就业岗位，进一步融洽了企地关系。”

截至目前，桑河水电站公司依旧在制定人才招聘计划、柬埔寨员工培养规划方案，签订中柬员工师徒协议，聘用当地员工从事电力生产相关的技术类工作，为柬埔寨培养新一代电力工程师。

创新发电企业 “走出去”策略

境外电站建设脚步不会停。华能水电表示，公司积极实施绿色能源“走出去”战略，推进国际化发展布局，依托在水电投资、技术、人才、运营管理、境外工作经验等方面的核心竞争力，深耕缅甸、柬埔寨两个核心国家资源开发，结合境外项目开展的实际情况，成立老挝、印尼工作组，不断深化东南亚、南亚区域各国电力市场开拓，跟踪

中东欧国家市场并拓展非洲各国绿色能源投资市场，资源储备不断取得新突破。

在建设境外水电站的过程中，华能水电积累了大量跨国建设和运营经验，其中就包括创新实施“中国扶贫模式”。据公司相关负责人介绍，在柬埔寨建设水电站时，直接促成周边地区840户、3690名贫困人口实现整体搬迁致富，为移民村安置点修建生活用水井、道路、输电线路，配置学校、医院等公共基础设施；定期为村民提供相关的技能培训和帮扶，引入“公司+农户”模式帮助村民销售农产品，将移民村建设成为中柬“友好村”，增进了中柬两国人民友谊。

桑河水电站早在设计阶段就对电站的环境保护工作进行总体策划，优化坝高减少淹没范围，渣场和料场布置在库区范围内以减少占地。值得一提的是，电站建设时还主动创新设计了我国水电工程领域抬升高度最大、长度最长的仿自然式鱼道，为鱼儿留了一条“回家的路”，推动建立河流渔业资源保护区，定期投放鱼苗，在保护河流生态多样性的同时，也带动了当地产业的联动发展，建立了和谐的企地关系，有效提升电站的环保整体形象，树立了华能水电良好的海外形象。

上述各项因地制宜的创新理念同样可用于东南亚其他国家的电力项目建设。华能水电表示，未来将坚定不移实施“走出去”战略，主动融入澜湄区域能源大通道和统一电力市场建设，积极参与周边国家清洁能源开发。

国机重装推动海外业务持续发展 达岱水电站成为共建“一带一路”中柬合作典范

■本报记者 舒娅璐

作为服务于国内外重大技术装备及重大工程建设等领域的A股上市公司，国机重装积极响应国家“走出去”战略及“一带一路”倡议，目前已在全球近30个国家(地区)设立分子公司、代表处等海外分支机构。公司在柬埔寨、老挝等共建“一带一路”国家市场深耕多年，在积累丰富工程执行和管理经验的同时，充分融入当地社会，推动当地基础设施的完善和发展，为改善当地能源结构、促进经济社会发展和改善民生发挥了积极作用，其中，由公司建设并运营的柬埔寨达岱水电站已成为了共建“一带一路”中国和柬埔寨合作的典范。

近日，国机重装董事长韩晓军在接受《证券日报》记者采访时表示，公司积极践行“三共”原则(共商、共建、共享)，推动当地工业化、城镇化和就业，保护环境，坚持属地化运营管理，切实履行央企社会责任，为当地经济社会发展做出贡献，进一步强化了在海外市场的品牌形象。

建设、运营水电站项目 助力柬埔寨绿色发展

国机重装的海外业务主要集中在

共建“一带一路”国家，其中，公司在柬埔寨市场的表现颇为亮眼。据悉，国机重装在柬埔寨累计承接的项目超过20亿美元，重点在工程承包、投资与运营上发力，公司投资建设并运营的柬埔寨达岱水电站连续8年超额完成发电目标，入选2022年“中国境外可持续发展基础设施项目”。

“国机重装所属中国重机在柬埔寨开展业务十余年来，先后以EPC总承包(设计采购施工总承包)模式建设了多个大型输电线路项目、1个重油电厂，线路累计近14000公里，几乎覆盖柬埔寨全境。此外，我们投资建设并运营的柬埔寨达岱水电站已于2015年实现商业运营，并于2022年底全面启动达岱水电站的梯级扩建电站——达岱水电站的建设。”韩晓军向《证券日报》记者介绍，达岱水电站以及上述输电工程不仅有效缓解了柬埔寨国内的电力短缺状况，还为其进入全球绿色发展进程提供了助力。

资料显示，达岱水电站在2023年上半年实现上网电量2.95亿度、碳排放13.55万吨；达岱水电站项目投资总额约为4.29亿美元，预计在2026年建成并发电，建成后每年能为当地提供约5.3亿千瓦时的清洁能源，为柬埔寨社会经济发展和节能减排

作出积极贡献。

推行规范化运作 和属地化管理

除了柬埔寨以外，国机重装在越来越多共建“一带一路”国家落地开花，助力当地产业发展。在老挝市场，公司在建的南俄4水电站项目将进一步满足当地日益增长的电力需求。在孟加拉市场，国机重装连续18年获得项目签约，工程项目金额和单机出口合同额累计2亿多美元，工程项目建设数量和项目总产能在当地水泥建材行业稳居第一。此外，公司持续加大开拓印度、土耳其、菲律宾等共建“一带一路”国家市场，实现了印度成套输变电设备、土耳其单机设备、罗马尼亚冶金设备、菲律宾通讯铁塔等项目的签约。

在积极投身“一带一路”建设并以此带动公司优势制造能力和产品“走出去”的过程中，国机重装作出了诸多努力，也积累了不少成功的经验。

“国机重装秉承‘尊重文化、友好合作、树立形象、共同发展’的国际化经营理念，坚持取之于民、用之于民的原则，加强与项目所在国(地区)政府的密切沟通，重视原址居民的基本诉求。公司在项目的设计方案、建设组织、劳务使用等方面分包到当地，稳定

和增加了当地的就业机会，为当地经济发展提供支持，为村民生活改善提供帮助。”韩晓军举例道，“公司在柬埔寨、老挝等共建‘一带一路’国家市场深耕多年，着力推行规范化运作、属地化管理，前后共录用项目施工、管理、服务等各类劳务近5000多人。而通过集中的理论学习和现场的实践培训，柬埔寨员工上岗、参与运营管理的比例逐年提高。”

同时，国机重装的国际化经营也在积极探索多种合作的有益模式。公司带动了国内金属结构加工、机械设备制造、电子电气元件生产等领域的100多家国有和民营企业走出国门，实现共赢发展。

财务数据显示，2022年，国外业务为国机重装贡献营业收入19.5亿元，占主营收入的比例为20.2%。伴随着海外业务的不断壮大，“一带一路”相关市场的业务或将为公司发展贡献更多力量。

“当前，公司正抢抓共建‘一带一路’倡议及国际产能合作机会，在做好风险防控的同时，持续加大东南亚、中亚等‘一带一路’市场的开发力度，重点做好工业化产能对接，同时关注清洁能源投资运营业务，确保公司海外业务持续健康发展。根据公司发展规划，未来，国机重装的国内、国外营业收入占比将达到1:1。”韩晓军说。

蓝思科技四季度订单充足 已与30多家汽车品牌建立合作

■本报记者 何文英

10月18日，蓝思科技发布2023年三季报。数据显示，公司前三季度实现营业收入338.08亿元，同比增长7.07%；实现归母净利润16.49亿元，同比增长117.23%。

10月19日，蓝思科技召开三季度业绩交流会，蓝思科技董事长、总经理周群飞在会上表示，公司四季度订单比较充足，目前已经跟30多家汽车品牌建立了合作关系，公司会持续开源节流，努力达成全年30亿元净利润的既定目标。

开源节流效果显著

今年9月份以来，各大品牌先后推出旗舰新品，消费电子市场迎来旺季。据公开报道，华为占据9月份国内手机市场销量第一，Mate 60系列一机难求。此外，苹果iPhone 15系列新机发布也引发了一波抢购。

对此，中国信息协会常务理事、国研新经济研究院副院长朱克力在接受《证券日报》记者采访时表示：“在各大品牌陆续推新的影响下，消费电子行业出现一些积极变化，市场对高端机型和新的消费电子产品需求较为强劲，消费电子产业链上市公司对于高端机型的排单排产情况良好。”

蓝思科技作为消费电子产业链的龙头企业，其三季报相关数据较好地印证了上述观点。数据显示，蓝思科技第三季度延续回暖态势，单季营收达到136.31亿元，同比增长9.98%，创下公司近年来第三季度单季营收新高；实现归母净利润10.95亿元，同比增长2.93%，环比增长119.88%。

公司财务结构持续改善，前三季度销售费用、管理费用分别同比下降6.32%、7.25%。与此同时，公司主动调整债务结构，抗风险能力增强，经营活动产生的现金流量净额达到42亿元。

对于前三季度取得的亮眼成绩，周群飞总结道：“公司对很多客户的项目进行了垂直整合，同时积极开拓新产品、新材料、新技术，提高产能利用率，提高产品的附加值，降低生产的运营成本，公司原有消费电子业务保持了稳定的增长，新能源汽车业务产品种类

持续增多成为新的利润增长极。同时，公司在控制费用开支方面取得了很好的成果，在开源节流的综合成效下取得了较好的业绩表现。”

全年业绩值得期待

蓝思科技亮眼的三季报数据也让投资者对接下来四季度的业绩表现充满期待。蓝思科技财务总监刘曙光表示：“消费电子行业上半年通常是传统淡季，从三季度进入旺季以来，我们的营收和利润都在逐步提升，加上公司的精益生产，公司下半年毛利率比上半年有所提高。”

除了原有的消费电子业务稳步增长外，蓝思科技的新能源汽车业务也有望带来可观的利润增益。周群飞表示：“公司新能源汽车业务增加了仪表盘、智能钥匙、充电桩、动力电池精密金属结构件等新产品，公司在头部新能源汽车品牌里有较大的份额，同时也在积极跟进其他新能源车企的发展情况。目前公司已与30多家国内外新能源汽车以及传统的豪华汽车品牌建立了合作关系，产品种类还在不断地增加。”

在三季报发布当天，蓝思科技还宣布成立蓝思工业研究院。据了解，蓝思工业研究院预计总投资12亿元，重点研究脆性材料、新能源应用、光学应用、人工智能等十大领域。

周群飞表示，受益于蓝思工业研究院资源集约化效应，公司研发转化率将进一步提升。

值得关注的是，蓝思科技股权激励计划早已为今年全年业绩提供了指引。根据7月份公布的股权激励计划业绩考核要求，公司将以2022年度归母净利润为基准，2023年-2024年各年度增长率分别不低于20%、40%。

2022年年报显示，蓝思科技归母净利润为24.48亿元。这意味着要达成今年的业绩考核目标，公司归母净利润要达到29.37亿元。对于今年业绩目标的完成进度，周群飞自信地表示：“股权激励计划为公司的可持续发展提供了保障，也进一步激发出团队的拼搏干劲，公司将按照股权激励的既定计划，争取完成全年30亿元的净利润目标。”

方大特钢 坚持推进精细化管理控成本

今年以来，钢铁市场异常严峻，方大特钢坚持推进精细化管理，强化成本效益过程管控，使企业得以保持突出的成本竞争力，增强企业抗市场风险能力。

打造“三个一体化” 原燃料采购成本管控体系

面对原燃料市场价格上扬等多重不利因素，方大特钢以“三个一体化”精准打造采购成本管控体系。今年1-9月份，累计吨钢采购价格(含合金)与去年同期相比降低324元。

该公司从采购源头、生产源头和工艺源头下功夫，积极推进焦煤采购与配煤一体化、铁矿石采购与配矿一体化进程，以及采购管理与生产技术管理、成本管理一体化，达到联动降本效果。

同时，创新采购方式，按照采购品种市场饱和度、品种附加值和企业信誉度等类别，有针对性地采取招标、竞价或对标等方式采购，以炼焦煤、石灰石中块为例，通过市场竞价的方式，每吨分别降低采购费用100元、35元；引进干渣废钢通过市场对标比价，每吨降低采购费用近200元等。

此外，积极开展国内矿、炼焦煤等新品种的试用，并动态跟踪其使用效果，为优化配煤

配矿结构、控制生产成本提供依据。

“错峰用电 迎峰发电” 降成本

今年第三季度，方大特钢通过持续做好“错峰用电 迎峰发电”工作，共降低用电成本196万余元，为该公司生产经营降本增效，以及缓解夏季市区电网电力供应压力，为能源绿色低碳发展作出贡献。

据了解，江西省执行的分时段电价机制根据电力供需状况和季节负荷特性，将每日用电划分为峰、谷、平时段，并根据不同时段制定分时电价标准，高峰时段电价上浮50%，尖峰时段电价在高峰时段电价基础上上浮20%，低谷时段电价下浮50%。

为了降低用电成本，方大特钢制定“错峰用电 迎峰发电”攻关方案，积极组织各单位开展电耗管控，在用电尖峰时段安排可间断性生产工序停机、优化品种钢冶炼时间，以及合理安排改轧换辊时间与设备检修时间。

同时，加强尖峰时段的能源介质管控，并做好气柜储气调节发电等工作，充分利用余热、余压、余气等提高尖峰时段自发电量。

(CIS)