

扩投资、带产业、育新质 国家水网建设全面提速



图1为济宁市梁山港,图2为济州港钢粮产业园区,图3为三峡水运新通道的施工现场。 受访单位/供图

<<上接A1版

王国庆表示,原材料以非爆炸品形态运抵现场,尚未发生性质转变,到炮孔边再按配比混合敏化,既降低了成品炸药运输中的安全风险,又从源头实现了零排放。加上上年能3000吨的昌泰公司生产站点和新建民爆器材库,“两站一库”可满足高峰期约1.1万吨/年的工业炸药需求。

这套模式是易普力当初在三峡工程中的首创。彼时易普力依托三峡工程建设的契机成立,此后30余年,公司将在三峡工程中积累的技术应用于一大批国内外重大水利水电工程建设。

“源于三峡、成长于三峡、反哺于三峡。”王国庆的这句话道出了一个朴素的逻辑:国家水网建设提出的难题越复杂,企业被“逼”出的技术突破跨度就越大。

“目”张:千里运河兴产业

“纲”层打通跨区域输水主动脉,解决的不仅是缺水问题,还承载着扩大有效投资、培育新质生产力的战略价值。“目”层则把区域水系贯通至地方和终端,水资源能否转化为城市供水和产业发展能力,取决于区域配套网络。

南水北调东线利用运河834公里河道输水的同时,京杭大运河物流价值的复苏正在改写区域经济地理。2025年,内陆城市山东济宁成为我国北方首座内河亿

吨港口城市,答案就藏在港口资源整合与全产业链运营之中。

“济宁市辖区内规划航道占全省航道总里程的80%,但是各港区分散经营,难以形成规模效应。”山东融汇集团党委书记、董事长张广宇介绍。近年来,济宁市以市属国企融汇集团为主体,推动全市港航资源一体化整合。

突破始于堵点打通。2014年底,国家西煤东运大动脉瓦日铁路建成通车,但交汇点尚无港口和航道连通。融汇集团投入4.3亿元修铁路专用线、耗资9.87亿元开挖17.5公里二级航道,建成江北最大内河港口梁山港,吨煤综合物流成本较全程铁路转海运下降约50元。在千万吨级吞吐量上,数亿元的物流成本被直接“抠”出转化成利润。

水脉一通,产业要素开始沿运河重新布局,融汇集团差异化布局七大百亿级临港产业园区。

记者注意到,济宁境内没有一座炼钢高炉,不产一吨粗钢,却依托运河航道成为鲁西南绕不开的钢材集散与加工中心。原来,南方钢材到济宁,经运河转运加短驳模式,综合物流成本直降三成以上,这也吸引了山钢、日钢等钢企进入济州港钢粮产业园区,建立直供合作。园区内的共享加工中心将钢材利用率提升至八成以上,按当前市价折算,相当于从废料堆里每吨多挽回近千元利润。

近年来,山东省把内河航运上升为省级重大战略,济宁北方内河航运中心建设

已列入交通运输部水运发展“十五五”规划和山东省“十五五”规划。随着规划逐步实施,这条千年水道不再只是承载漕运记忆的风景区,而成为了重组区域产业要素的引力场。

“结”强:水利节点智慧调度

“纲”“目”成网之后如何高效运转?答案藏在“结”层。德邦证券在研报中指出,控制性水利工程是国家水网“结”层的重要载体,数字化则推动水网节点逐步由工程体系向运行体系升级。“十五五”时期,智慧水利及相关投资预计达到1.5万亿至1.7万亿元,占比约25%。

记者探访发现,一张更智能的水网调度正在全国各地徐徐铺展。

举例来看,首都北京借助数字孪生南水北调中线1.0系统,调度人员可突破空间限制,进行实时水量调度,应对各种突发情况;在水务龙头钱江水利的数智水厂中枢平台,工作人员一句调度指令经国产大模型解析,直接转化为工艺参数调整,大屏上水质、压力、流量曲线同步刷新……

钱江水利相关负责人告诉记者,本轮水网建设提速带来的市场机遇之一就是产业链的纵深延伸,水利设施数字化、智

慧化改造等领域需求快速增长,为公司拓展多元业务开辟了新方向。

在此基础上,钱江水利积极探索基于机器学习的模型在线自适应校核技术,使模型在运行过程中逐步具备自纠错能力,破解传统水利模型“建得起来、养不长久”的行业共性难题。

上述负责人建议,智慧化治理的基础在于全面、精准的感知能力。应依托“天空地水工”一体化监测感知体系,加快推进智能水表、水质在线监测设备等终端的部署。

感知是基础,数据是核心。该负责人认为,应建设统一的数据中台和业务平台,打破系统孤岛,实现“一张网、一平台、一屏统管”。同时,为了避免“数据多价值少、平台多效果少”的问题,智慧化治理应聚焦实际业务痛点,重点场景包括漏损控制、水质安全预警等。

随着“纲一目一结”体系的逐步完善,国家水网将从单项工程集合转向具有配置、调节和风险缓冲能力的综合网络体系。从三峡水运新通道的火热开建,到运河边百舸争流的亿吨大港,再到屏幕间跳动的智慧枢纽,大国水网既以万亿级投资托底当下,更以跨区域配置、终端传导和智能运行能力重塑产业版图。



打通水网堵点 激活民生脉络

证券时报记者 刘茜

在国家部署的“六张网”现代化基础设施建设中,水网位列首位。采访中,多位业内人士向记者表达这样的观点,国家水网加速织密成型,“十五五”时期建设重心由骨干工程向省市县水网和末端设施延伸,“最后一公里”成为重点布局领域。

以农村供水为例,钱江水利相关负责人表示,核心困难在于克服中国城乡二元结构带来的衔接断点、跨区域多部门协调断点,以及重建轻管带来的长效运营资金闭环断点。

一方面,城市骨干水网已经成型,但乡镇、村级供水设施历史上单村单建、布局分散,存在“大动脉”通而“毛细血管”不畅;另一方面,城乡分治造成管护主体碎片化,水利、乡镇、村集体多头管理权责边界不清,再加上偏远站点运维半径大、人工管护成本高、农村用水收益偏低,最终形成从骨干水源到农户末梢全链条多处衔接堵点,制约同源、同网、同质、同服务目标落地。

该负责人表示,国家水网已初步形成物理上的贯通,克服了工程管网衔接断点,但真正的“全域贯通”还面临着管理体

制权责断点、资金收益运维断点等阶段性难题。跨市域输配水水权、水价、管理等各项问题需要协调多县市、多部门,权责堵点和资金闭环需要摸索打通。

在打通互联互通堵点的同时,推进水网建设,投资是重要保障。水利项目公益性强,投资规模大、建设运营周期长,客观上制约了社会资本的参与,这是行业面临的共性问题。特别是智慧水网建设,投资巨大,单纯依赖财政投入难以持续,市场化机制的深度介入迫在眉睫。

业内人士开出的“药方”包括灵活运用特许经营、股权合作等方式,积极吸引

社会资本参与水利基础设施建设运营,盘活存量水利资产,形成“投融建管”良性循环;紧密对接地方政府专项债券、超长期特别国债等政策性资金安排,有效降低项目综合融资成本;价格主管部门推进合理水价形成机制建设,增强项目收益的可预期性,从根本上提升社会资本参与水利建设的积极性和信心。

水网建设一头连着国家战略,一头连着民生福祉,其深层价值在于以工程之通破体制机制滞后,以投资之进托举民生之稳。当“最后一公里”的梗阻被清除,我国水网才能真正从骨干成网走向全域贯通。

与宁德时代签协议 泰金新能股价涨停并提示风险

证券时报记者 赵黎昀

9月6日,宁德时代通过其官方微信公众号发布消息,称其与泰金新能(688813)签署战略合作协议。9月7日,泰金新能股价快速上涨,截至收盘封住涨停,报122.77元/股,单日涨幅20%。

7日晚间,泰金新能披露交易风险提示公告称,7日公司股票成交金额10.1亿元,换手率28.9%(公司流通盘占比较小)。鉴于公司股票交易价格波动较大、市场关注度较高,泰金新能就与宁德时代签订协议等相关事项及风险进行提示说明。

泰金新能表示,与宁德时代签署战略合作协议是双方建立统一统筹、统一标准,统一集中采购管理机制,在推动装备高端系统性降本与技术迭代升级上开展

战略合作。协议为框架性、意向性文件,未约定具体交易金额,截至公告披露日尚未形成具体订单,未设置强制性采购义务及相应违约责任条款,对协议双方不产生强制性约束。该协议的签订对经营业绩的影响需视后续具体项目合作的协议签订与实施情况而定。后续如签署具体采购合同或订单,其规模与节奏将取决于宁德时代相关项目的立项与投资进度、下游铜箔行业景气度及产能投放节奏、商务谈判结果等因素,存在较大不确定性。

泰金新能主要从事高端绿色电解成套装备、钛电极以及金属玻璃封装制品的研发、设计、生产及销售,是国际上可提供高性能电子电路铜箔和极薄锂电铜箔生产线整体解决方案的龙头企业,是国内贵金属钛电极复合材料及电子封接玻璃材

料的主要研发生产基地。公司产品终端应用于大型计算机、5G高频通信、消费电子、新能源汽车、绿色环保、铝箔化成、湿冶金金、氢能、航天军工等领域。

该公司提示,2026年半年度公司营业收入同比下降11.5%,归母净利润同比下降16.44%。业绩下滑主要系2024年至2025年下游行业出现阶段性产能过剩,公司装备业务新增订单承接规模有限,导致确认收入的项目相应减少。

此外,2026年半年度,泰金新能毛利率为22.1%,资产负债率为61.65%,经营活动现金流为1058.39万元。公司盈利能力、偿债能力与现金流状况改善情况存在不确定性。同时,公司装备业务具有单个项目金额较大、执行周期较长、收入确认受交付与验收进度影响等特点,季度之间

业绩波动较大,不宜以单季度业绩线性外推全年业绩。

关于二级市场交易风险,泰金新能表示,截至2026年9月4日,公司滚动市盈率为87.53倍、市净率为8.97倍。根据中证指数有限公司发布的数据,公司所属“专用设备制造业”(行业代码C35)最近一个月平均滚动市盈率为45.47倍、平均市净率为4.15倍,公司估值水平显著高于同行业平均水平。

同时,公司股票流通盘较小、换手率较高。截至2026年9月7日,泰金新能股票流通股本3007.7万股,占公司总股本比例约18.8%,股票交易价格更易受市场情绪及资金进出影响,波动幅度可能较大。2026年9月7日公司股票换手率达28.9%,显示筹码交换频繁,短线资金博弈特征明显。

“随着公司募投项目的实施,规模效应逐步显现;叠加IDM模式下各业务环节的有效协同与高效成本管控,公司产品的成本优势与价格竞争力将持续增强,助力公司未来进一步加速市场渗透。”长鑫科技总经理赵纶最新表示。

在存储行业景气度攀升与国产供应链自主可控持续强化背景下,国产DRAM大厂长鑫科技上市后首份半年报数据亮眼,产能规模位居中国第一、全球第四。在9月7日公司半年度业绩说明会上,长鑫科技高管向证券时报记者回应合同负债规模环比变动原因;同时,长鑫科技高管介绍公司产品在性能、质量和供应稳定性方面已具备与国际主流厂商竞争的能力,公司应用于服务器领域的产品收入以及境外收入贡献增加。

昨日,长鑫科技股价大幅上涨6.7%,总市值达3.97万亿元。

合同负债变动系正常周转

2026年上半年全球DRAM产品供不应求,价格呈现大幅上涨趋势,长鑫科技业绩迎来放量增长,公司实现营业收入1503.10亿元,同比增长873.64%;归属于上市公司股东的净利润776.05亿元,主营业务毛利率达到84.84%。

对于业绩增长,公司高管表示,2025年下半年至今,得益于AI算力需求的快速增长等因素,全球DRAM产品供不应求,价格呈现上涨趋势。同时,公司工艺技术平台的持续迭代有助于提升单位晶圆产出,叠加公司产能建设、产能利用率提升,公司规模效应持续显现,推动公司2026年半年报业绩同比增长显著。

作为存储龙头,公司财务数据变动详情备受关注。今年上半年期末公司应收账款环比大幅增至66.53亿元,而合同负债达到12.56亿元,比一季度末约35亿元规模有所下降。

就报告期末合同负债规模下降,公司高级副总裁、财务负责人黄丹阳回应称,由于一季度合同负债对应的客户订单在二季度集中交付并结转收入,上半年合同负债余额较一季度大幅回落,属于存储行业的正常渠道周转节奏。

另外,公司计提资产减值损失合计近3亿元;固定资产账面价值高达1815.63亿元,半年折旧额达145.10亿元,同比增加27.85%。有提问涉及未来DRAM价格回落,公司现有的重资产折旧包袱是否会对净利润和现金流造成严重侵蚀。

“大额折旧在折旧期限内对公司业绩有一定影响,但随着产能的持续扩大,产能利用率不断提升、规模效应的持续释放,产品结构持续升级和严格的成本控制,合理的资本投入将对公司业绩产生积极影响。”黄丹阳说,公司毛利率的持续提升,既反映了行业周期的向上波动,也体现了公司自身盈利能力的实质性提升;DRAM行业周期导致产品价格变动,公司毛利率存在一定波动。

国产供应链协同创新

最新消息显示,长鑫科技官宣LPDDR6实现量产。今年上半年多次传出苹果正在测试长鑫科技DRAM芯片等消息。

“公司始终以开放的态度与全球范围内的优质客户探讨合作机会。”赵纶称,公司产品在性能、质量和供应稳定性方面已具备与国际主流厂商竞争的能力。关于公司生产经营中所涉及的客户及商业合作细节等信息,请以公司公开披露的信息为准。

据介绍,2026年上半年,长鑫科技境外收入占主营业务收入的比例为63.84%;境外收入金额较2025年上半年实现大幅增长。

赵纶还表示,LPDDR系列产品是公司重要的产品线之一,公司在该领域持续投入研发,产品性能与可靠性不断提升,已具备与国际主流厂商同台竞争的能力。此次LPDDR6量产落地,是公司与中国科技产业链伙伴协同创新的代表性成果。

CFM闪存市场数据统计,2026年二季度全球DRAM市场规模1470.24亿美元,环比增长55.9%,创历史新高。其中,三星电子、SK海力士和美光科技位列前三,长鑫科技存储市场份额已逼近10%,排名第四。

黄丹阳预计2026年下半年全球DRAM产品供给紧缺格局将延续。公司将持续关注宏观经济波动、地缘政治局势等外部影响,直面多重挑战,把握发展机遇,进一步强化核心竞争力,扩大市场影响力。

在国产半导体设备导入方面,赵纶介绍,公司积极推动供应链建设,围绕供应链建设采取了一系列措施,充分整合利用公司资源优势,重点聚焦国产供应链的开发与验证,有效带动半导体设备等产业链核心环节的协同发展。

加速市场渗透

作为科创板最大规模IPO,长鑫科技超额配售选择权实施后,最终募集资金总额达到666.07亿元,主要用于扩产。当前国际存储原厂积极开展结构性扩产,布局HBM、高端服务器等高端产能。存储作为产能高度敏感型产业,本次业绩说明会上多个提问涉及行业周期变动风险与长鑫科技应对措施。

“DRAM行业的产能建设需要巨大的资本投入,规模效应带来的成本优势是DRAM企业的核心竞争力之一。”赵纶表示,公司产能规模位居中国第一、全球第四。随着公司募投项目的实施,规模效应逐步显现;叠加IDM模式下各业务环节的有效协同与高效成本管控,公司产品的成本优势与价格竞争力将持续增强,助力公司未来进一步加速市场渗透。

CFM闪存市场预测,今年第三季度,由于存储原厂与部分服务器客户已锁定长协价格上限,加上非长协以外的价格上涨空间也正逐季缩小,预计三季度原厂DRAM平均销售单价环比继续上涨、增速趋缓。

展望2026年下半年,长鑫科技高管表示,公司将继续把握行业发展机遇,依托持续的研发投入与工艺迭代升级,推动产品结构不断优化完善,推动产能利用率保持高位运行,通过前瞻性的布局 and 准备,提升周期下行时期公司的抗风险能力。同时,公司提示投资者关注行业波动风险。

证券时报记者 阮润生

『长鑫科技已具备与国际主流厂商竞争能力』