

# 水利部：前三季度全国落实水利建设投资突破万亿元

10月11日，水利部召开2022年前三季度水利基础设施建设进展和成效新闻发布会。水利部副部长刘伟平表示，前三季度我国水利建设落实投资，完成投资为历史同期最多。1至9月，全国落实水利建设投资10571亿元，同比增长53%；全国完成水利建设投资8236亿元，同比增长64.1%。

●本报记者 张科维



视觉中国图片

## 提前完成年度任务

今年以来，水利部认真落实党中央、国务院稳住经济大盘系列决策部署，举全系统、全行业之力加快水利基础设施建设，推动国务院一揽子政策落地见效。今年年初，国务院常务会议确定了三项水利重点目标任务，分别为重点推进前期工作的55项重大水利工程开工30项、6项新建大型灌区全部开工、全国水利建设完成投资8000亿元。

刘伟平表示，截至9月30日，上述三项目标已全面实现，提前三个月完成年度任务，为稳定宏观经济大盘、增进民生福祉作出了积极贡献。

2022年前三季度，全国水利建设落实投资，完成投资为历史同期最多。水利部贯彻落实国务院稳经济一揽子政策和接续政策，积极争取地方政府专项债券、政策性开发性金融工具、金融信贷、社会资本投入水利建设。1至9月，全国落实水利建设投资10571亿元，同比增长53%。其中，地方政府专项债券1896亿元，同比增长116%；银行贷款和社会资本2717亿元，同比增长75.5%。全国完成水利建设投资8236亿元，同比增长

64.1%，有8个省份完成投资超过400亿元。

刘伟平介绍，2022年前三季度重大水利工程开工数量、投资规模创历史纪录。今年重点推进前期工作的55项重大水利工程中，已开工30项，南水北调中线引江补汉、淮河入海水道二期、环北部湾广东水资源配置工程等具有战略意义的重大项目相继开工建设；江西大坳、梅江，广西大藤峡、龙云，海南牛路岭，安徽怀洪新河等6项大型灌区全部开工，将新增和改善灌溉面积645.5万亩。

刘伟平称，水利建设充分发挥对就业的促进作用。1至9月，水利项目施工已累计吸纳就业人数209万人，其中农村劳动力171万人。

## 紧抓水利建设“黄金期”

秋季雨水减少，是水利工程施工建设的

“黄金期”。近日，多项国家重大水利工程迎来关键节点。

10月9日，浙江省台州市朱溪水库大坝全线顺利结顶。朱溪水库工程总投资37.44亿元，工程建成后，台州市南片城区将形成“长潭—朱溪”双库供水格局，有效缓解350万人口饮水不足问题。10月8日，安徽省淮河流域蓄滞洪区建设工程主体工程在安庆市宿松县开工，华阳河蓄滞洪区总投资为104.9亿元（安徽段），包括安全建设、进退洪闸及节制闸等工程。10月7日，重庆市开州区跳蹬水库项目主体工程开工建设。跳蹬水库总库容达1.06亿立方米，项目建设内容包括枢纽工程和输水工程，总投资58.94亿元。

水利部党组书记、部长、部全面加强水利基础设施建设领导小组组长李国英日前表示，要抓紧抓细抓实四季度水利基础设施

建设工作，加快重大水利工程建设进度，形成更多实物工作量。要继续指导地方用足用好国务院稳经济一揽子政策和接续政策，特别是要用足用好政策性开发性金融工具和地方政府专项债券，推动政策在促进水利工程项目建设上尽早尽快落地见效。要立足当前、着眼长远，扎实推进水利政府和社会资本合作（PPP）规范发展、水利基础设施投资信托基金（REITs）试点工作。

刘伟平表示，水利部将抓好第四季度水利基础设施建设各项工作，进一步加强水利工程建设质量控制，坚决守牢水利安全生产底线，全力冲刺，确保全年完成水利建设投资达到1万亿元以上，为稳住经济大盘作出水利贡献。

国信证券认为，政策对水利工程建设重视程度显著提升，随着天气转凉，重大工程有望进入集中开工期。

## 全国铁路运行图调整 煤炭运力增加

●本报记者 张军

全国铁路第四季度列车运行图于10月10日公布。中国证券报记者注意到，此次运行图调整充分发挥重载铁路和煤运大通道作用，保通保畅和能源保供能力进一步增强。

业内人士表示，在前期各方加快煤炭先进产能释放且需求增量不多的背景下，今年冬天煤炭供应预计将处于平衡状态。

## 增加煤炭运输能力

中国铁路微信公众号10月10日发布消息称，10月11日零时起，全国铁路将实行第四季度列车运行图。其中提到，围绕四季度人民群众温暖过冬带来的电煤运输需求，进一步增加煤炭运输能力。

具体内容包包括，用好乌北至将军庙铁路复线电气化改造成果，增开煤运列车38对；优化临河至哈密铁路、兰新铁路列车开行结构，新增煤运列车12对；优化浩勒报吉至吉安、瓦塘至日照、唐山至包头等煤运通道列车开行结构，增加万吨重载列车比例，增开煤运列车3对；围绕巩固经济恢复运行需要和客运淡季、货运旺季的市场需求，优化京广、京沪、襄渝等普速铁路列车开行结构，动态调整客货列车开行，增开货物列车20对。

同时，增加呼和浩特南至曹妃甸西、连云港至舞钢等跨铁路局集团公司大宗直达货物列车运行线13条，提高矿石等大宗物资运输能力；将中老铁路跨境货物列车由5对增加至7对。

为加大电煤运输力度，中国铁路太原局集团公司持续优化货物列车开行。据了解，此次运行图调整后，中国铁路太原局集团公司管内大秦线每日继续开行重载列车87对，石太线等线新增货物列车14对，年货运能力增加1000万吨左右。同时，优化列车开行结构，每天组织开行大宗货物直达列车108列，重点保障冬季煤炭运输。

## 多措并举保供应

除增加运力外，在煤炭生产方面各方也多措并举保供应。

国家矿山安全监察局安全基础司副司长王万生此前表示，下一步，国家矿山安全监察局将严格标准审核，在确保安全的前提下，继续推动煤炭先进产能释放。

煤企也在行动。记者了解到，10月1日至10月7日，徐矿集团原煤产量、发电量分别同比增长46%、14.3%。

中煤集团日前召开的2022年三季度经济运行分析会暨全面预算布置会提到，各单位要提前谋划“迎峰度冬”工作，统筹安全生产和保供任务，科学优化生产组织，做好煤炭生产、供应的应急能力储备，以生产安全确保供应安全。

国家统计局公布的数据显示，8月规模以上工业原煤生产3.7亿吨，与7月基本持平，同比增长8.1%；1—8月，生产原煤29.3亿吨，同比增长11.0%。

华创证券表示，今年夏季为保证“迎峰度夏”电力保供，8月电厂煤炭库存天数有所回落，9月后又有所提升。截至9月22日，电厂煤炭库存天数为19.5天，超去年同期8.5天。电厂煤炭库存远好于去年，今年“迎峰度冬”有“弹药”可用。

“政府及企业前期在供给方面已经做了很多准备，而需求并没有太多增量，预计今年冬天煤炭供应会处于平衡状态。”厦门大学中国能源政策研究院院长林伯强对记者表示。

# 9月以来机构调研11家苹果产业链公司

●本报记者 张兴旺

9月以来，机构密集调研鹏鼎控股、安洁科技、环旭电子、歌尔股份等11家A股苹果产业链公司。券商认为，苹果新机需求表现较佳，预计苹果将调整备货结构，相关公司将受益。

## 机构密集调研

9月，苹果发布iPhone 14系列手机新品，苹果产业链公司受到机构关注。Wind数据显示，9月以来，机构密集调研A股苹果产业链公司。

鹏鼎控股是印制电路板（PCB）行业龙头公司，是苹果供应商。9月，南方基金、融通基金等9家机构调研鹏鼎控股。鹏鼎控股表

示，下半年属于公司生产旺季，目前公司经营状况良好，产能利用率处于较好水平。

环旭电子是苹果供应商。10月10日，环旭电子发布的投资者关系活动记录表显示，8月至9月，中银基金、中信证券、嘉实基金等200多家机构调研环旭电子。环旭电子表示，从当前趋势看，三季度营收同比增长有望超过30%。

安洁科技主营业务为研发、生产与销售精密功能性器件、精密结构件和模组类产品，是苹果供应商。9月，国泰君安证券、东方财富证券调研安洁科技。在机构调研时，安洁科技表示，三季度和四季度是消费电子行业的旺季，目前公司在手订单充足，按照订单量正常备货，生产经营情况持续向好。公司长期

看好消费电子行业中新兴智能硬件产品的进一步发展。得益于国际客户智能手机产品迭代、产品技术升级，公司产品的单件价值和市场份额实现增长。公司将积极经营，聚焦主业，合理规划公司业务发展方向，努力提升公司的竞争力。

## 业绩增长可期

兴业证券认为，由于去年供应链扰动导致业绩基数低，今年消费电子品牌公司和苹果产业链相关公司业绩增长可期。

中信证券认为，苹果新机iPhone 14 Pro系列需求表现更佳，预计苹果将调整备货结构，相关公司将受益。预计2022年下半

年，iPhone 14系列备货量有望达到8000万台至9000万台，与2021年iPhone 13系列基本持平。基于目前预约情况及发货周期情况，预计后续苹果有望增加iPhone 14 Pro系列备货量，供应链相关公司有望受益。

鹏鼎控股表示，尽管今年上半年智能手机销量整体有所下滑，但高端机的需求稳中有升，能够带动公司通讯产品业务稳定增长。此外，从近几年行业发展来看，VR眼镜及其他消费电子产品、5G、服务器设备、汽车电子等将成为PCB行业新的增长点。

环旭电子称，由于季节性因素，四季度通常是公司每年单季营收最高的季度，公司的产能利用率也将达到年度最高水平，获利水平通常也是年度较高的。

# 广发证券：金融科技领航 探索投教新模式

今年以来，一种新兴现象悄然出现并引发市场热议：越来越多背负房贷的人们，选择了提前偿还贷款。

许多居民有理财需求却缺乏金融知识，他们在面对收益和风险的不确定性时，难以选择适合自己的投资渠道。因此，将闲置资金用于提前还贷便成为了“无奈之选”。

这也从侧面反映出，近年来，居民投资理财意识觉醒，理财需求不断激增，但同时又缺乏专业严谨、客观系统的财商教育。

证券公司作为资本市场的重要参与者，应以更加积极的姿态，利用其专业性和影响力，承担投资者教育的责任。

广发证券（000776.SZ、01776.HK）本着“服务投资者”初心，在加强投资者教育和投资者合法权益保护方面久久为功，值得市场关注。

## 国家级投教基地 有“知”亦有“行”

在投资领域，与金融机构和专业的投资顾问相比，普通投资者在专业性和信息获取能力方面都存在差距。

资本市场复杂、专业、充满创新，而部分投资者可能缺乏金融知识，且投资时间和精力有限。

即便部分投资者意识到补充金融知识的必要性，但是发现学习成本过高，无法识别市场信息真伪和有效信息。

在这种情况下，专业的金融机构有责任与义务开展和建立投教体系，提升投资者金融市场知识水平。

已服务中国资本市场三十余年，广发证券在投教方面无疑具备专业性和深度性。

广发证券在行业内率先打造互联网投资者教育基地网站和投教基地微信公众号平台，为投资者提供有价值的证券投资知识。

2016年5月，广发证券投资者教育基地成为首批监管部门授予的“国家级证券期货投资者教育基地”之一。



该基地旨在打造一个兼具知识性、专业性、实用性和趣味性的金融知识学习平台，夯实投资者的“知”与“行”，目前已建立起三大模块：

在自主学习模块，基地涵盖了新手入门、进阶知识，囊括股票、基金、债券、科创板等13大类证券基础知识与风险提示，并结合大量日常服务经验，加入了投资者常见问题解答；

在互动答疑模块，基地针对投资者学习中遇到的问题，嵌入了广发证券自行研发的“有问必答”在线答疑系统，秒级响应，有效满足了投资者各类咨询需求；

在模拟体验模块，基地为投资者提供A股、定投计算器、财富管理计算器等多个模拟交易工具，让投资者更直观地感受投资体验。

## 面向Z世代 有料还须有趣

近年来，券商年轻化转型成为大趋势，广发证券顺势而为，抓住了在投资理财领域崭露头角的Z世代。

“Z世代”指出生于1995—2009年间的年轻族群。据麦肯锡统计，中国Z世代人数约3亿，约占中国总人口的20%。这部分规模庞大的新生代人群将日益成长为投资理财的主力军。

为适应Z世代崛起的新形势，广发证券探索了多种投

教新模式。

在互联网蓬勃发展的背景下，年轻一代更热衷通过自媒体、短视频等新兴内容形式学习理财知识。

于是，广发证券持续探索对投教内容趣味化输出，旗下易淘金平台通过打造“投资剧本杀”、“淘金罐头”等视频投教内容，吸引了Z世代的关注。

今年3月份，广发证券成立了线上投研IP化建设小组，原创了“广大大师姐”、“广大打工人小杨”等系列IP，科普年轻人关注的热门投教知识点，比如闲钱投资、普通人如何长期定投等。

今年8月，广发证券又上线了自主研发的“小白理财课”，将专业的知识内容和生动活泼的表达方式有机结合，带领新生代投资者建构基础理财认知体系。

## 金融科技 让投教更有“效”

在数字化转型的背景下，新时代的投资者教育，不仅要兼顾趣味性和创意，还需要科技“保驾护航”。

投教，简单来说，不外乎两件事：一是帮助投资者认识自己，对自己的风险承受能力有正确的认知；二是帮助投资者认识市场，了解不同产品的风险和收益。

这两件事，金融科技都能发挥用武之地。

在帮助投资者认识自己方面，金融科技需要解决的是，助力投资者认清自己的风险承受能力。

在金融投资领域，机构以往多采用问卷调查的方式鉴别客户的风险承受能力，但从实际的投资反馈来看，这种方式与客户的实际风险偏好存在一定错配。

而客户画像，不仅能避免投资者购买与其适当性不匹配的产品，更能实现“千人千面”个性化服务、产品精准匹配。

广发证券大数据团队开始探索基于隐私计算的多方联合建模，研发出涵盖多个特征标签信息的智能画像标

签系统。

通过数据挖掘，券商可以更准确评估投资者风险承受能力，从而提供更加契合客户现状的产品，发挥投资者保护的作用。

在帮助投资者认识产品方面，金融科技通过准确地描绘产品画像，减少信息不对称。

投资者常常遇到的一个投资难题是：面对种类繁多、数量庞大的金融产品，难以挑选出与自身情况最为匹配的产品。

为帮助投资者更好地了解理财产品，广发证券建立了智能化基金投研平台，利用大数据、人工智能技术描绘基金画像，通过丰富的特征刻画，使一个立体、全面、精准的产品呈现在投资者面前。

此外，广发证券还利用金融科技积极探索和创新投资者教育方法，包括运用虚拟人物技术，引入AI主播开展投资者教育工作。

与传统方法对比，AI主播在经过模型训练成型后，只需要将文稿输入，就能输出视频内容，耗时仅需几分钟，同时能够保证语音的准确性。

模拟出的AI主播可应用于在线课程、资讯播报、培训路演、产品“双录”、开户审核等场景，使金融机构能够以更低成本制作更多高质量的投资者教育视频课程，对于投资者专业素养的提升帮助巨大。

## 结束语

新技术加速了投资者教育方式的进步，也为投资者教育拓展了渠道。

广发证券表示，将继续探索投资者教育新模式、新技术，结合不同群体投资者的多样化需求，实现对投资者教育的全面深度覆盖，为投资者教育与保护服务“护航”。（撰文/国胜）