

# 中油工程：推进新兴与传统业务互补 发展第二曲线

近日，“了解我的上市公司——走进京津冀及新疆”系列活动中油工程专场在北京举办。中国证券报记者走进中油工程，并对其旗下的中国寰球工程有限公司、中国昆仑工程有限公司科创中心进行实地调研。

“随着高端化、智能化、绿色化转型的深入推进，产业向‘新’向‘绿’发展态势尤为明显。”中油工程副总经理、董秘于国锋对中国证券报记者表示，在行业新旧动能加快转换的背景下，中油工程将进一步优化市场和业务结构，加快发展“第二曲线”，增强产业链安全和发展韧性。

作为国内最大的能源工程综合服务商之一，中油工程始终坚持传统与新兴业务两端发力，在进一步巩固壮大传统油气工程优势业务的同时，加快发展非常规油气、新能源、新材料等新兴产业以及合成生物学等未来产业。

● 本报记者 刘杨



中油工程承建的塔里木120万吨/年二期乙烯项目

本报记者 刘杨 摄

最为核心的要素也是创新能力和技术水平，只有在科技研发上加大投入，才能通过源源不断的创新成果供给，为公司优化业务结构、转换增长动力提供有力支撑。”中油工程科技信息部有关负责人介绍。

为更好地助力新兴产业，公司筹建了工程技术研究院，加快开展氢能、地热、生物航煤等新能源技术研究，加强新材料关键核心技术攻关和工程转化，做好伴生资源工艺方案优化和技术迭代，着力打造CCUS全产业链技术优势，加快完善“AI+工程建设”顶层设计，为公司打造“第二增长曲线”注入强劲动力。

## 形成新增长点

“传统油气工程市场空间依然广阔。今年以来，全球各资源国进一步加大了投资力度，特别是中东、非洲等油气富集区加速油气上产并大力发展炼化一体化业务，为中油工程主营业务发展带来新的机遇。”于国锋坦言，“然而，我们也面临着挑战。海外经济体发展的均衡性和同步性下降等问题，加剧了发展的不稳定性 and 不确定性。”

为此，公司提出了进一步优化市场布局和业务结构的“两优化”举措，增强市场抗风险能力，确保业务的稳定增长。

一方面，中油工程着力构建国内外互为补充的市场新格局，坚持国内外市场并重、大小项目兼顾，上半年境内市场新签合同金额563.48亿元，同比增长75.22%，占新签合同总金额的74.39%；境外市场新签合同金额194.01亿元，占新签合同总金额的25.61%，境外市场份额正在逐步企稳回升。另一方面，公

司全力打造传统和新兴业务互为补充的业务新结构，上半年油气地面工程业务新签78.68亿元，占比10.39%，管道与储运工程业务新签304.25亿元，占比40.16%，炼油与化工工程业务新签212.33亿元，占比28.03%，“双碳三新”业务新签124.77亿元，占比16.47%，环境工程等其他业务新签37.46亿元，占比4.95%，传统油气工程以外的业务占比超过了20%，实现了专业化和规模化发展，成为了新的业务增长点以及重要的市场收入来源。

“高端制造、人工智能、数字经济等智能新业态表现亮眼，清洁能源生产保持快速增长态势，节能降碳相关领域取得积极进展，有利于公司优化市场和业务结构，加快形成‘第二曲线’、增强产业链安全和发展韧性。”于国锋表示，在行业新旧动能加快转换的背景下，构建以清洁能源为主体的低碳、安全、高效能源体系，推动能源结构向绿色低碳转型，已经成为行业共识和新一轮能源革命不可逆转的趋势。

“我国全面实施双碳战略，围绕加快建设新型能源体系，持续加大油气勘探开发力度，加快储运设施建设，有序推动炼化改造升级，稳步推进大型风电光伏基地、水电核电建设，CCUS、油气伴生矿产资源利用等新兴产业蓬勃发展，一批大型项目进入规划实施阶段。”于国锋预计，由此带来的市场机会未来将有效释放。

## 重视投资者回报

针对市值管理，于国锋表示，公司高度重视并密切关注股价表现，始终把提升公司内在

价值作为市值管理的核心。在推动公司高质量发展、做强做优基本面的同时，多措并举进行价值传递、增进市场认同。公司将积极落实“以投资者为本”的发展理念，以良好的业绩表现和利润分配回馈广大投资者。

一是持续提高自身发展质量，在提高经营质效、科技创新驱动、改善ESG绩效等方面重点发力，着力增强核心功能、提高核心竞争力。

二是持续提升公司透明度，履行信息披露义务，不断提升信息披露的可读性、及时性和公平性；坚持开展投资者交流活动，努力消除投资者信息壁垒；坚持公司董监高与投资者直接互动交流，从管理层角度深入剖析探讨上市公司经营运作情况，积极回应投资者关切，增进资本市场对公司战略、业绩前景的全面了解和价值认同。

三是持续提高股东回报，保持积极稳定的利润分配政策，在不影响公司现金流和正常经营发展的前提下，科学合理地提高分红水平，同时研究提高分红的稳定性、及时性和可预期性，努力打造公司发展质量提高与股东回报增长相互促进的良性生态。

公司高度重视对投资者的分红回报，上市以来按照公司章程规定的现金分红政策，每年均对投资者进行分红并且分红比例不低于当年归属于上市公司股东净利润的30%。

“后续将保持积极稳定的利润分配政策，统筹考虑所处行业特点、经营模式、发展阶段、盈利水平、回馈股东和可持续发展需要等因素，优化现金分红机制，努力提高分红比例和分红次数，持续与股东分享经营成果。”于国锋称。

# 内蒙华电：向新逐绿而行 聚焦能源发展新格局

● 本报记者 何昱璇

近日，“了解我的上市公司——走进蓝筹”系列活动在上市公司内蒙华电举办。中国证券报记者参观了内蒙华电旗下魏家峁煤电公司，探寻这家煤电龙头企业如何通过培育新质生产力，立足传统火电业务，不断向新能源等领域延伸发展的新故事。

内蒙华电董事长高原表示，2023年6月，魏家峁煤矿成功获得国家矿山安全监察局的批复，将煤矿生产能力从1200万吨/年提升至1500万吨/年。随着煤炭产能的增加，公司有望进一步扩大煤炭销售规模，为业绩增长注入新的活力。

## 构建煤电一体化格局

在魏家峁露天煤矿，记者看到，大型重卡载着煤炭来来往往留下深深的车辙。在魏家峁煤电公司，煤炭采掘后直接送去发电，随即电力又通过特高压通道送往东部。

内蒙华电总经理王珍瑞表示，这种煤电一体化运营模式不仅确保了供应链的稳定性，还在成本控制、效率提升以及利润多元化等方面发挥了重要作用。同时，它还促进了技术创新，使公司在行业内保持领先地位。在煤炭供需紧张的情况下，自产煤炭能够有效避免因供应不足而导致的电力生产中断，从而减少外部煤炭市场价格波动对公司的影响。这种稳定性使得公司能够更好地应对市场变化，确保业务的顺利开展。这减少了运输等中间环节，降低了整体运营成本，提升了整体运营效率。魏家峁煤电一体化项目带来的成本优势，使得公司在市场中更具竞争力。

高原表示，内蒙华电传统火电业务势必随着能源结构的转型而加快调整，向新而行。如今，内蒙华电已形成“火电、煤炭、新能源”三足鼎立的产业格局，魏家峁煤电公司也成为内蒙华电高质量发展的一个标杆。

内蒙华电于1994年5月上市，是内蒙古自治区首家上市公司，是区域大型的综合性能能源公司之一。

## 智能化助力低碳生产

在魏家峁煤电公司厂房北侧，记者看到了高耸的白色熔盐储热装置。这是国内首台60万千瓦级以上燃煤电厂耦合高温蒸汽熔盐储热系统示范工程。

公司相关负责人介绍，随着双碳目标深入推进，为充分挖掘火电机组深度调峰能力，机组灵活性改造成为火电行业发展的必由之路。公司高温蒸汽熔盐储热项目的建设，有效提升了机组的深度调峰能力，实现了机组灵活性改造的目标；同时，利用储热系统的蓄放热，改善了机组的调峰响应能力。该项目的成功投运，每年可增加新能源电量消纳6亿千瓦时，节约燃煤18万吨，减少二氧化碳排放量30万吨。

在调度指挥中心，魏家峁露天煤矿智能化建设情况全方位呈现。监控大屏上，清晰显示着项目现场、工业广场、检修区、维修系统等信息，这是由300余台摄像头对厂区全方位、无死角监控传回的实时信息。

公司相关负责人介绍，魏家峁煤电公司用一张“从上到下、万兆骨干、千兆汇聚、百兆到桌面、4G+5G”的信息传输网，为各个智能子系统打通数据高速公路；通过超灵活服务器，形成强大的算力中心，让各个智能子系统大数据在云里计算存储，实现数据互联互通；同时打造综合业务管控平台，集安全生产、调度、“储装用”一体化，能清晰显示各项生产管控信息，实现各环节协同作业。此外，以综合业务管控平台为基础，把多项智能化应用放在该平台上，实现各类、各项数据高度协同，提高生产效率，保证生产安全。

## 夯实发展根基

在魏家峁煤电公司，公司的牧光互补项目吸引了大家的目光：两栋牛棚，顶上安装光伏板，下方养殖阿克苏牛。

魏家峁煤电公司负责人李永乐告诉记者，所有棚圈顶部都安装光伏发电板，据测算，每年实现经济效益约200万元，将实现养殖、发电双收的“牧光互补”目标。该项目为公司和魏家峁镇政府共建，目前建设了两大牛棚，能容纳400多头牛。未来公司还将继续加大投入，推进牧光互补万牛养殖项目，实现农、牧、光伏多元发展，高标准建设绿色矿山。

截至2024年6月30日，内蒙华电合并范围内已经投入运行的发电厂共计19家，装机容量1324.69万千瓦。其中，燃煤发电机组装机容量1140万千瓦，占比86.06%；新能源装机容量184.69万千瓦，占比13.94%。2024年，内蒙华电计划完成发电量599.35亿千瓦时，煤炭产量力争完成核定产能1500万吨，计划完成售热量1917万吉焦。

王珍瑞介绍，提高传统火电经营效益、加速向绿色低碳转型发展，已是内蒙华电所坚定的发展方向。未来，内蒙华电将主要聚焦于以风力、光伏为主的新能源项目。目前公司的在建项目均为新能源项目。全国统一电力市场体系的建设，也将打破地域壁垒，为电企提供更广阔的市场空间。

记者梳理发现，今年下半年以来，内蒙华电披露拟投资约91亿元，建设三大清洁能源项目，包括“察右中旗旗改配置新能源项目”“金桥和林火力发电灵活性改造配套消纳新能源480兆瓦项目”和“库布齐沙漠基地鄂尔多斯新能源风电项目（二期暖水60万千瓦风电项目）”。

内蒙华电重视股东回报，内蒙华电董秘赵黎黎介绍称：“从2016年开始，内蒙华电已连续九年制定投资者回报规划，并严格付诸实施。上市三十年，内蒙华电累计分红金额达102亿元。其中，2023年度分红12.07亿元，占当年可分配利润的70.11%。近三年平均分红金额占当年可分配利润的70%。未来，我们将继续关注股东回报，兼顾公司发展和财务状况，夯实高质量发展根基。”

# 凌云股份董事长罗开全：以技术创新与全球布局驱动高质量发展

● 本报记者 李媛媛

近日，“了解我的上市公司——走进京津冀及新疆”系列活动凌云股份专场在河北涿州举办。“衡量一个企业是不是高质量发展，最关键得看其技术创新和市场引领能力。”凌云股份董事长罗开全在接受中国证券报记者专访时表示，凭借持续的投入和技术创新，凌云股份在国内汽车部分零部件细分市场占据半壁江山。

作为一家全球化企业，凌云股份不断深化“走出去”战略。“未来，我们将顺应全球汽车产业链重构的大趋势，深化全球化布局，满足客户需求，聚焦亚洲、欧洲、北美三大重点市场，实施全球协同配套战略，提供统一标准的高质量产品。”罗开全说。

## 加速国际化布局

在位于河北涿州的凌云股份新能源电池壳生产车间，工人们正在加紧生产。通过引入数字化技术和智能化设备，该车间生产自动化率大幅提升，挥舞的机械手有序地抓料、下料，三个焊接机器人高效配合……

“这是我们为奔驰专门开设的生产线，现在产品供不应求，又新建了生产线，90%的产品用于出口。”车间负责人指着正在运行的生产设备对中国证券报记者说。

近年来，凌云股份在深耕国内市场的同时，加速了国际化布局，尤其是在欧洲和北美市场的拓展，逐步成为凌云股份全球战略的重要支撑点。

2015年凌云股份通过收购与自身业务相近的德国瓦尔特沙夫汽车有限公司，一举进入德国三大车企供应商序列，随之拿到了一些重大项目，进一步提升了凌云股份的国际知名度。

罗开全认为，汽车是一个高度国际化的产业。作为汽车零部件供应商，必须根据客户的需求进行全球化配套服务，国际化经营成为必选之路。



凌云股份生产车间

本报记者 李媛媛 摄

罗开全表示，在国际化经营方面，公司一方面要强化德国高端制造基地的能力，将其打造为展示企业技术实力和开展技术交流的重要平台；另一方面要加快在墨西哥和摩洛哥等低成本国家布局制造中心，以支持北美和欧洲市场的配套需求。这种布局方式以公司的全球战略为牵引，强调技术支撑、人员支持和客户配套三大核心要素，确保国际化与客户需求无缝对接。

目前，凌云股份在国内以及德国、墨西哥、印尼等地设有5家分公司、37家控股子公司及3家参股公司，其中包括在瑞士、美国、德国、韩国等地成立的15家合资公司，形成覆盖全球三大汽车市场的协作配套格局。

## 打造“成本+技术”硬实力

随着汽车行业竞争的加剧，整车厂对零部件供应商的降价要求愈加频繁，给零部件企业带来了显著压力。在此背景下，凌云股份却取得了业绩的逆势增长，2020年至2023年，其年度归母净利润从1亿元增长到超过6亿元。

罗开全表示，凌云股份将成本竞争力和技术竞争力作为运营稳健发展的核心策略，展现了强大的市场适应性。2021年至2023年公司不

仅保持了稳定的收入增长，更实现了利润增速高于收入增速的发展态势。这一成果背后，得益于公司对运营效率的持续优化和精准把控。

在成本竞争力方面，凌云股份通过苦练内功，推进市场开发、产品开发、采购供应链、生产运营四大环节流程优化和标准化，成本竞争力不断增强；持续实施提质增效专项行动，从客户谈判、采购议价、管理提升、降本增效等各方面进行精益管理，提升经营质量。

在技术竞争力方面，通过持续不断的投入，拓展产品边界，打造技术“护城河”。

罗开全表示，凌云股份致力于将现有优势产品的成本竞争力做到极致，并通过适当延长产品价值链，推动从传统零件向部件、系统的拓展，逐步向一体化、模块化供货的方向发展，进一步提升其价值创造能力。

另外，随着新能源汽车市场的快速发展，凌云股份已经具备了与主机厂同步设计、验证和交付的能力，能够快速响应市场需求，实现产品的快速迭代。公司与奇瑞等车企联合建立了先进的汽车实验室，共同开展技术创新，大幅缩短产品研发和迭代的时间。

今年上半年，凌云股份汽车金属板块累计定点项目达137个，汽车管路板块累计定点项目达243个。其中，比亚迪轴压件和铝制门

槛总成项目实现零件平台化应用推广，配套一汽大众、长安、奇瑞、理想、长城等客户的产品结构持续升级。

## 不断“延链补链”

凌云股份从最初的汽车金属零部件领域起步，逐步拓展到车身安全结构产品、新能源电池壳、汽车管路系统等领域，并积极布局新能源车电池管理系统及封装系统、汽车热管理系统、汽车线控转向系统等。

产品种类逐步拓展，不断“延链补链”，凌云股份成为汽车部分零部件细分领域领头羊的背后是其对技术创新的重视。罗开全表示：“凌云股份始终支持再发展、再拓展。”

2014年至2023年，凌云股份每年的研发支出都在增长，且研发支出额远超当年的归母净利润。

罗开全表示，凌云股份不仅深耕主业，还在积极培育新的业绩增长点，聚焦新能源汽车、人工智能等领域，推进高强度、轻量化产品和产品向储能领域拓展。

近年来，凌云股份加大了对新能源领域的投入，并取得了积极的进展。凌云股份董秘李超介绍：“过去，公司新能源汽车电池壳的年销售收入只有2亿元-5亿元，现在可以达到30亿元；储能产品从零起步到实现收入突破。”

在深化现有业务的同时，凌云股份也紧跟行业发展新趋势，并联合华工科技成立凌云华工智能系统（武汉）有限公司，开展智能制造业务。

在罗开全看来，尽管许多汽车OEM厂商已经跻身世界500强，但汽车零部件行业距离这一目标仍有差距。他希望不断推动技术创新，助力中国汽车零部件企业实现全球领先。

“面向未来，公司将不断加强科技创新能力、产业链现代化能力、国际化经营能力建设，向高端化、智能化、绿色化转型升级。”罗开全说。