

证券代码：600089

证券简称：特变电工

特变电工股份有限公司
投资者关系活动记录表

投资者关系 活动类别	分析师会议
时间	2025 年 6 月 1 日-2025 年 6 月 30 日
方式	现场调研
参与单位名称及 人员姓名	东吴证券、高毅资产、光大证券、广发证券、国泰基金、国泰君安、国信证券、杭州润洲投资、和谐汇一、华创证券、华泰资产、汇添富、嘉宇控股、交银施罗德、民生证券、盘京投资、融通基金、上银基金、上海证券、深圳市红筹投资、首创证券、四川发展、泰康资产、华泰资管、西部证券、兴证全球、银华基金、永安国富资产、长江养老、长江证券、长江资管、招商证券、招商基金、浙江纳轩私募基金、浙商资管、北京琮碧秋实私募基金、中加基金、中金公司、中金资管、中信证券等 40 家机构 55 人。
上市公司接待人 员姓名	1、董事长：张新 2、总经理：黄汉杰 3、总会计师：白云罡 4、董事会秘书：焦海华 5、新特能源董事会秘书：张娟 6、变压器技术专家：孙银年 7、新能源技术专家：李西良 8、电力电子技术专家：姚为正 9、煤炭煤化工专家：肖鹿
交流内容	1、公司地处新疆，资源非常丰富，公司过去立足新疆也有很大的发展。请问从中长期看，公司如何利用好新疆优势发展？ 答：近年来，围绕将新疆资源优势转换为产业优势、经济优势、竞争优势的指导思想，新疆制订了十大产业集群战略。三年前新疆煤炭产业作为国家能源储备基地，产能不足 2 亿吨，2024 年，年产能超过 5 亿吨，成为国家重要能源保供基地，十五五末，

	产能可能突破 9-10 亿吨。新疆煤矿 80%为露天煤矿，资源禀赋优异，成为国家“十四五”和中长期煤炭产能增长的核心区，充分彰显了在国家能源安全格局中的战略地位。 新疆正在加速提升铁路运力保障，一是提升东通道兰新线运力，二是扩展北通道哈临线运力，三是提升南通道库格线运力，解决西南华南地区人口密集、能源短缺问题。同时，新藏铁路正在规划。在煤化工领域，国家布局新疆作为煤制气、煤制油项目的主战场，推动煤炭资源清洁高效转换战略。 除化石能源以外，新疆还具有巨大的新能源资源优势。新疆独特的“三山夹两盆”的地貌，拥有着丰富的风光资源，预测新能源装机总量超 65 亿千瓦，是我国最大的绿色能源保障基地。如果按每个盆地 1 亿千瓦新能源装机(按照一条特高压外送 400-500 亿度电力测算，相当于一个基地需建设 10 条外送特高压输电线路)，三个大基地新能源电力外送需要建设特高压线路大约 30 条，预计特高压投资在 3 万亿。 2024 年，中国用电量达到了 10.4 万亿度，后续随着我国经济结构转型、数字化时代、大数据中心、汽车电动化、数据中心以及能源消费转型，能源消费需求将会大幅增长。过去三年，新疆的 GDP 增长在 6%左右，处于国内前列，新疆经济增长内涵、经济结构也在发生变化。 新疆正迎来前所未有的发展机遇，尤其在绿色能源和资源转化领域。预计到 2025 年，全国电力需求将突破 20 万亿度。新疆凭借丰富的风光资源和全球最大的整装煤田，成为国家能源战略核心区。新疆依托大基地建设（如川渝-哈密特高压通道）加速能源外送，并发展高端装备制造、农副产品加工及文旅产业，有望成为中国高质量经济增长的新引擎。 2、从近期的国内输变电招标情况来看，中低压产品价格出现明显的下降，未来高压或者特高压领域也会出现类似的价格下降、盈利能力下滑压力吗？
--	---

	答：特高压领域参与企业有限，目前主要集中在两大集团：一个是中国电气装备集团，另一个是我们特变电工，其他的就是ABB、西门子等少数企业竞争的格局，我们认为价格会保持在相对合理的水平。 配电端公司主要采取差异化策略，既参与协议库存的招标，也参与机舱变等新兴领域的投标，目前公司在新兴领域保持较高的市场占有率；电源端我们参与非晶合金、高能效等变压器，通过差异化发展策略来保持毛利率的相对稳定。 随着下半年以及未来特高压产品订单获取，订单结构的调整，我们对未来变压器毛利率保持乐观态度。此外公司国际市场产品订单持续提升，输变电产品盈利能力有条件、也有信心实现提升。 3、公司变压器产业有多家子公司，但经营业绩有所差异，经营的侧重点和差异性是什么？ 答：沈变公司主要生产特高压、超高压产品，衡变公司主要生产特高压、开关柜、GIS、二次等产品，新变厂主要生产特高压、配变、箱变、特种变等产品；天变公司主要生产干式变压器等产品。整体来看，2024 年度公司变压器厂都呈现高速增长态势。沈变公司因投资的印度工厂亏损影响了其业绩。 4、公司输变电装备未来产能的扩张规划？ 答：当前输变电产业产能已处于满负荷状态，但仍面临持续攀升的市场需求压力。为破解产能瓶颈，公司创新性推行“原地倍增计划”，针对瓶颈工序、瓶颈产能，陆续实施了一系列数字化项目技改，实现质量一致性飞跃与效率数量级提升。 5、公司输变电领域是否有并购重组的计划？ 答：公司在当前输变电产业仍存在部分短板，正在通过“精准并购重组”与“强强联合”加速结构性调优、补强核心短板。为了补齐公司在电容器无功补偿产品领域的空白以及扩大公司在输变电开关产品领域的规模，提升公司输变电产业综合竞争
--	---

	力，2024 年，衡变公司受让了合容电气股份有限公司全部股权，实施补链延链工作。未来并购重组取决于是否有好的契机和标的能够进一步完善公司的产品链、产业链。 6、公司如何推动产品走向海外市场？ 答：近几年，除了发展中国家，业务已从中东地区延伸至欧洲等高端市场区域。国际市场尤其欧洲过去普遍存在对中国装备技术的质疑，认为其在先进性、引领性、安全性、可靠性和信誉度等方面不足。然而，随着我们持续的技术创新和项目实践积累，中国的高端装备正逐步赢得国际伙伴的认可，部分高端领域已开始采用中国的产品。公司将持续深化布局、精耕细作，以技术领先和产品卓越服务全球能源转型，为世界能源事业发展贡献力量。 7、公司输变电国际成套订单未来的持续性、毛利率水平及回款情况如何？ 答：目前我国电源电网投资占比还不到全球电力投资的 40%，这就意味着全世界另外 60%的市场份额分布在更多的国家，参与全球市场，国际、国内双循环发展战略是公司既定的战略。 特变电工从 2004 年开始做海外电力工程总承包到现在已经 20 多年，积累了丰富的管理经验，建立了专业的团队，也深耕了一些国家，所以持续获得 EPC 项目是公司重要的发展方向。不同国别、不同业务模式、不同国家的竞争程度、结算货币以及资金来源等都会对项目毛利产生影响。当前公司在执行的项目，存在因单个项目体量大，会对当期国际成套业务毛利率产生影响，但总体上盈利能力会保持持续增长。 关于资金结算的问题，国际成套项目资金来源一般是中资银行提供融资、中信保等提供保险；或者是由世界银行、亚洲开发银行等提供融资；有资金来源保障的项目我们才会审慎的参与。目前我们在海外的项目资金都是按期支付的，没有发生风险。 公司目前海外业务重点是围绕中东、南美各国国家重大能源
--	--

	建设开展，输出先进国际成套技术满足国际市场需求，一般客户是各国的能源部、国家电网、电力公司等，在资金方面是优先保障，安全、可靠的。公司在能源项目开发领域已形成从规划、勘察设计到系统集成、交付及运维的一体化成套服务体系，相关经验丰富、能力雄厚、团队成熟。 8、订单的交付期是多少？ 答：较大 EPC 国际成套工程系统集成项目工期一般 2-5 年，单机产品半年到一年左右。 9、公司有进一步将资产出海的计划吗？ 答：为提升全球市场竞争力并降低运输成本，公司将探索国际产能合作新模式，国外市场有广泛产能本地化需求，为减少跨境物流成本、加速市场响应、提高市场占有率，公司也在推动在重要国别、重大市场建立国际产能合作研究。 10、多晶硅价格持续下行，行业协会也在出各类的方案，作为行业头部企业，贵公司对行业整合如何看？ 答：目前多晶硅行业面临产能严重过剩的局面，行业协会、头部企业及政府主管部门正积极协同推进供给侧改革。当下存在多种改革方案，各方推动落实的意愿强烈，但具体方案可执行可落地，仍要争取政府主管部门的政策支持，同时需凝聚参与企业的共识。由于此项工作涉及面广、复杂度高，各类可行性方案仍处于探讨阶段。作为行业参与者，公司始终保持开放态度，愿就推动行业向好做出努力。 11、请问公司对多晶硅板块未来的规划？ 答：公司勤炼内功，通过研发、技改提质降本，熬过周期底部；同时加速去产能的过程，目前包括头部企业、行业协会、主管部门等都在努力尝试各种方案去产能，方案均在讨论之中，特变电工也是参与者之一，去产能能否达成，还需要政府、政策、行业内企业共同努力。 面临行业和企业压力，公司始终围绕提质、降本、增效三
--	---

	大抓手开展各项工作。一方面公司对三大基地开展数字化改造，降低能耗，提高品质，更好的服务客户，通过对质量、成本、能耗、人效等方面的改进，我们坚信能做到行业的引领者和先进者。另外公司也在构建链的优势，公司为增强新特能源盈利能力，提升新特能源的经营韧性和抗风险能力，配备了 3GW 优质的风光资源，在能源成本和保障上构建比较优势。“双碳”目标的达成任重道远，随着硅成本的不断降低，凭借其绿色能源特性，会有长期的市场需求。同时，公司持续深筑新能源电站集成优势，增强核心竞争力，以稳健与韧性行稳致远，回馈投资者信任。 12、公司对工业硅、多晶硅业务开展套期保值的情况？ 答：套期保值一直是公司成本管控的重要手段，公司一直坚持对大宗原材料进行套期保值锁定成本，工业硅、多晶硅等期货市场开通以来，公司通过小批量试点套期保值，将期货工具融入常态化成本管控体系。公司已组建专业团队，构建风险控制体系，服务于公司经营管理。 13、公司生产用的硅芯是自制还是外供？ 答：新特能源的硅芯主要由公司自主生产，也有一部分通过委托第三方加工获取。 14、硅芯技术的革新如何？ 答：总体而言，技术更新迭代较快。例如，早期普遍采用的圆硅芯，当前行业内大部分企业已转而使用方硅芯替代圆硅芯，主要优势在于方硅芯具有更大的沉积面积，能够提升沉积效率。 15、请问在多晶硅价格回归到什么水平，公司会考虑恢复生产？ 答：若后期多晶硅价格好转，公司将根据市场价格情况及对项目综合经济性测试后重新复产。 16、新特能源现在的人员还有缩减的空间吗？ 答：公司正在实施数智化工厂项目，以实现少人化、无人化为目标，实现人工降本。公司最早的 1,500 吨多晶硅产线需配置
--	---

	约 1,500 名员工，通过数智化的手段减少现场人员工作量，现在 10 万吨多晶硅产线仅需 1,000 名员工。通过持续推进数智化转型，人工成本仍然存在很大的下降空间。 17、136 号文发布后，公司后续对风光电站的开发策略以及未来电站收益预期？ 答：136 号文的发布短期内对我国新能源市场形成冲击。目前公司自营电站 3.7GW，后续公司也会根据电站所在区域的消纳情况来调优自营电站的结构。 随着 136 号文的下发，全行业都会收紧投资，决策都会更加严谨，所以公司也会审慎的立项、开发新的新能源电站项目，与合作伙伴合作转让是新能源业务主要模式，公司将坚持优中选优的策略，审慎的投资建设新能源电站。 18、公司 REITs 项目上市后得到了市场的认可，后续会进行扩募吗？以及是否有其他资产支持证券的方案？ 答：公司将积极探求并推进多元方案，着力盘活存量资产，优化资本结构、赋能运营增效。 19、公司如何看待柔性直流换流阀产品未来的市场份额和竞争优势？ 答：目前柔性直流换流阀产品应用于三大场景：特高压长距离输电、海上风电、新型电力系统城市电网互联。公司针对这三大应用场景，已完成全系列产品的研发与技术储备，具备专业化能力。 特高压长距离输电方面：已推出±800kV 5GW、8GW 输送容量的全系列产品；海上风电方面，推出±500kV 2GW、3GW 产品；城市互联方面，推出±320kV 2GW、3GW 产品。在技术路线方面，一是 IGBT 的技术路线，目前已成功研发 2000V、3000V、5000V 全系列产品，探索更高电压等级、更长输电距离的产品；二是 IGCT 的技术路线，已成功研发 4000V、8000V 的产品。在产品创新方面，公司在高可靠、低成本、智能化方面做到了行业先进水平。
--	---

	公司的客户主要是南网、国网、蒙西电网、发电企业，目前国际需要巨大，公司未来发展方向是走向国际化及向系统集成方面发展。 海上风电方面：2024 年，公司中标华能浙江玉环 2 号低频输电工程柔直换流阀，低频柔直换流阀海上风电商业化应用实现新突破。公司依托经验丰富的顶尖专家团队，不断突破系统集成核心技术，锻造整站交付能力，持续强化竞争优势。目前公司是柔直产品供应的重要力量，有信心进一步提升市场竞争能力。 柔性直流输电呈现多样的、系列性的特征，包括特高压、低压、低频等，公司全面研制特高压、配电网、能源侧、海上风电等多场景应用，也取得了示范性工程成果，具有较好的经济性、社会性。随着以新能源为主的新型电力系统的建设，柔性直流换流阀产品市场需求大，发展前景广阔。作为行业头部企业，公司积极响应“围绕大工程、大项目，做示范、强应用、促创新、引领中国和世界发展”的号召，在不同技术路径上进行研发布局。 20、国内柔直领域阻断电压 5000V 以上的 IGBT 供应有瓶颈吗？ 答：作为柔性直流换流阀的核心组件，基于 5000V 平台的 IGBT 技术已实现 8GW 容量的突破。在供应层面，若仅依赖 ABB、英飞凌等国际厂商，可能存在制约；然而，伴随中车时代电气等研发制造能力提升，国产化供应能力已取得实质性突破，中车时代电气 IGBT 产品已有 4-5 年的规模化应用业绩，品质较为稳定，国产化进程已步入成熟阶段。 21、公司近年来在煤制气、氧化铝、水电站等业务领域资本开支较大，但同时保持了强劲的现金流盈利能力。请问公司未来资本开支、股东分红如何？未来现金流管理策略？ 答：公司始终秉承稳健的经营策略，董事会一直将资产负债率作为经营健康的一项重要指标，2024 年公司资产负债率 56.63%，在资产负债率管控方面，不仅关注公司整体，还通过开
--	---

	展各业务板块行业对标，将各板块的资产负债率控制在合理水平，确保各业务板块资产结构健康。 同时公司也在引入债转股、主权基金等方式来补充运营资金，未来公司也将进一步强化资金存量管控，优化付款方式，调整市场结构等方式加强现金流管理。公司始终秉持现金为王，尤其是在多晶硅处于行业低谷的阶段，公司将加大货币的储备，从而使全公司处于安全状态。公司会平衡好当期回报与长期发展的关系，坚持分红占当年实现的可供分配利润的 30%。 目前公司决策的重大项目投资将为公司长期发展奠定良好基础，若现在不投资，将来不会产生增量，公司会保持战略定力，与所有投资者长期共同前进。公司在持续的发展中不断培育增量，包括煤制气项目、氧化铝项目、新能源电站、输变电产能的释放，这些项目会在未来创造新的效益。公司秉持做大蛋糕，持续发展原则，将在发展的过程中兼顾好投资者当期诉求与长期发展的平衡。煤制气项目首次作为示范性工程在新疆开展，安排给了中央企业、地方国企、民企，体现了国家在资源配置中的公平性和对民营企业的关心支持。我国天然气依存度高，在目前的国际形势下，能源安全面临较大的挑战。 公司煤制气项目紧邻坑口落地，可极大节约运输成本，对煤炭资源进行高效转化，通过转化为天然气等更高附加值产品来提升产值，使能源产业具备国际竞争力。自治区高度重视煤制气项目的建设，下游需求旺盛，公司计划后续与下游需求方，特别是头部大型央国企深度合作，“共建共享”和谐、长期发展模式。公司也将加快项目建设，缩短建设周期，优化升级产业结构，增强造血实力，实现公司的可持续和安全发展。 22、煤矿远期的规划及煤炭价格的预期？ 答：公司拥有三座煤矿，分别为南矿、将二矿、将一矿，目前公司煤炭核定产能共计 7,400 万吨/年，公司煤矿是露天煤矿，煤层资源禀赋、开采条件较好，已按照智慧矿山、绿色矿山、人
--	--

	文矿山进行建设，现场配备大量无人矿卡，生产智能化、安全保障水平较高。目前国家正在规划建设将军庙→成都 “南通道”西南少煤地区煤运专线。煤炭价格下行主要是供需关系发生变化。2024 年我国煤炭进口量 5.4 亿吨，增长 14%，原煤产量 48 亿吨，进口占比超过 10%；随着限制进口与淘汰落后产能，发展先进产能等相关政策推动实施，煤炭的价格会有所改善。 23、公司煤炭产能核增的进度如何？ 答：公司目前正在积极地申请核增煤矿产能指标，但新增产能需经多个部门批复，相关批复工作正在推动中。 24、公司 2024 年度煤炭的营业成本增加了 30 多亿元，是什么原因？ 答：2024 年度约 2,000 万吨销往疆外，煤炭成本包含运费，导致成本增加。 25、请从电网调节的必要性和火电建设回报率角度，展望行业的火电建设和公司火电建设规划？ 答：基于中国当前的能源资源禀赋和实现“双碳”目标、绿色发展的长期需求，大规模新型能源体系在相当长时期内离不开火电。火电的角色正从过去单纯的“保供”主力，加速向新型电力系统中支撑新能源消纳的“调峰”主力军和稳定器转变。中国丰富的水电资源总装机约 4 亿多千瓦，增量有限，开发已近瓶颈；未来要支撑中国 20 万亿度电的巨大电力需求主要依赖新能源电力，除了发展抽水蓄能外，火电在调峰方面的主导作用不可或缺。当前中国正加速推进大型火电建设（预计新增约 2 亿千瓦），以支撑国家大型“沙戈荒”基地的配套需求。煤电未来发展的核心在于绿色化、清洁化，其常规污染物除二氧化碳外，氮化物、硫化物、粉尘的排放已优于天然气排放水平，未来通过持续推动煤炭清洁高效利用，火电完全能够在保障国家能源安全和电网稳定的前提下实现低碳化转型，成为能源体系中不可替代的中流砥柱。为国家能源保障提供坚实、可靠的支撑，“十五五”
--	--

	中国火电围绕大型基地仍将加速布局、高速建设。 26、如何看待火电投资？ 答：中国在火电灵活性调峰技术上已实现世界领先，已建成高度智能化电厂，能精准响应电网调度指令。虽然伴随技术成熟和推广，过去的高额调峰补贴有所降低，但如果电厂具备高技术水准且位于坑口或煤炭资源丰富、成本低廉地区，其调峰服务仍能保障良好收益。反之，在青海、甘肃瓜州等缺煤、远程运煤成本高昂的地区，按现行政策和价格机制，仅靠火电本体运营则难以盈利。 作为系统稳定和新能源消纳的支柱，为火电特别是调峰电厂提供合理回报至关重要，尽管此类精细化政策细则尚未完全出台，但行业对火电建设的积极性依然高涨。预计伴随新型电力系统的演进和相关业态发展，国家将会及时完善配套政策，以保障国家能源安全和整个行业的健康、可持续发展。 27、公司对新能源电站、火电站的建设意愿和资金投入的倾向？ 答：火电站主要考虑优质的坑口火电站，其核心优势在于低廉的发电成本，从而具备显著的竞争优势，公司将选择成本优势突出、效益显著、真正具有必要性的项目来推进，而非盲目建设。新能源电站主要围绕优质风光资源的开发，选择在依托“沙戈荒”大型清洁能源基地进行开发、并且电力能够通过稳定通道实现全额消纳、同时度电成本具备显著经济性优势的地区。 28、公司后续是否会围绕煤制气进一步拓展煤化工产业链？ 答：煤制气项目是国家能源安全保障重要项目，公司依托煤炭资源禀赋，立足煤制气核心项目，打造示范性工程，高效转化煤炭资源价值，筑牢基础后，再择机有序推进产业链延伸。 29、公司煤制气项目、电站开发、电力设备延伸的优先级排序？
--	--

	答：公司四大产业都和能源密切相关，是传统能源保障企业、高端能源装备生产企业、高载能新材料又是能源的消费企业、公司还是新能源的提供企业；公司四大产业协同共创，优势互补，协同发力，将全方位提升产业链价值，为国家经济高质量发展与产业结构优化升级贡献力量。不断推进四大产业高端化、智能化、绿色化、集成化、平台化，从国内制造向国际制造转型，更好地服务世界绿色能源发展。 30、公司氧化铝项目的竞争优势？ 答：面对国内铝土矿资源濒临枯竭，储量不足 10 亿吨且难采难选的严峻挑战，传统内陆氧化铝产区，如山西、河南、广西等因原料进口成本激增陷入高成本困境。公司投资建设的防城港 240 万吨氧化铝项目，旨在夯实新材料产业链核心竞争力，完善“资源—材料—应用”一体化布局。防城港已建成 20 万吨深水港码头，预计今年 10 月正式投入，靠近港口的生产企业具有一定的成本优势。同时该项目正在建设约 10 公里的氧化铝输送走廊，保障进港矿石直接进入生产厂房，节省储存、二次倒运成本，项目具有较好的比较优势。随着数字化产业、储能、新能源产业发展；铝电工新材料、铝电子材料、铝储能、铝电池、汽车的轻量化材料、轨道交通铝材料、铝电解电容器等需求旺盛，展望未来，公司新材料产业仍将长远可持续发展。 31、公司黄金业务的建设进度及未来增长趋势如何？ 答：公司进行了近 10 年的详细勘察，一、二期已全面达产，三期浮选项目 2025 年中期已顺利投产，未来加大投资，公司黄金产量（金金属量）将从 2.5 吨提升至 4 吨左右。公司正在加大勘察，加强现有产能的挖掘和改造，更快释放产能，更好、更快的支撑公司高质量发展。 32、请问几内亚阿玛利亚水电站情况如何？ 答：阿玛利亚水电站项目投资总金额为 11.54 亿美元，静态总投资 100,026 万美元，建设期利息 15,377 万美元（贷款利率
--	---

	暂按利率 6.0%计算), 工程动态总投资 115,403 万美元。 根据可行性研究报告, 阿玛利亚水电站总装机容量 300MW, 运营期限内年平均上网电量 1378GWh, 装机利用小时数 4610h。根据《特许权协议》《购电协议》, 按照阿玛利亚水电站发电量 1383GWh, 协议电价(初始电价为 10.19 美分/kWh, 设定有每年调增机制) 照付不议; 项目建设期 54 个月, 项目运营期 40 年, 年平均年收入 19,901 万美元, 运营期年平均利润总额为 15,179 万美元, 项目资本金财务内部收益率为 13.27%, 全部投资财务内部收益率 10.01%, 项目投资回收期(静态) 为 13.32 年, 项目按《购电协议》约定支付时盈利能力较好。 33、公司营业收入增长的重心? 答: 一方面, 公司采用“原地倍增”策略, 不断挖掘潜能, 近几年公司输变电订单每年基本保持 20% 的增长, 随着以新能源为主的新型电力系统的建设, 后续特高压线路、新能源电站建设对输变电产品的需求仍然较为旺盛, 预计公司在输变电领域仍将保持相对稳定略有增长的态势; 发电业务板块包括火电装机容量的增长、新能源电站的增长对营业收入带来增量。另一方面, 煤制气项目、氧化铝项目的逐步推进, 为公司营业收入作出贡献。 34、2025 年是否有计提减值的计划? 答: 2024 年四季度计提减值准备主要是针对多晶硅固定资产计提的减值, 一是将新特能源最早建设的 3.6 万吨/年多晶硅生产线、配套的有机硅、气相二氧化硅等多晶硅副产品生产线计提减值、报废处置。此外, 因电价机制调整及限电率较高, 对新能源公司在新疆、甘肃地区的 4 个出现减值迹象的自营光伏电站计提了减值。后期是否计提减值, 需根据减值测试情况确定。 35、公司业务板块较多, 估值较为困难, 怎样理解公司各业务板块关系? 答: 公司作为围绕能源产业全链条发展的企业, 既是变压器、开关、电缆、二次设备、电容器等能源装备的生产者, 又是能源
--	---

	生产者，还是主要的能源消纳者，这些业务都是能源系统链上的重要节点。公司所从事的是重大装备、国之重器，需要耐心资本长期投入，绝非短期炒作；一些早期产业股东长期坚守甚至增持，获得了丰厚回报，体现了对我们的深度理解和投资粘性。我们相信，在补链强链、迈向世界一流企业的过程中，公司价值会被逐步认可，赢得市场信任和支持。未来，我们将更多“请进来走出去”，与投资者建立广泛信赖。 特别值得一提的是我们在国际项目上的努力：在非洲、中亚等地，我们秉持“做一个项目树一座丰碑”的理念，项目赢得了当地高度评价，频繁收到来函赞扬，误以为我们是东部企业并惊讶于公司的实力。我们真诚邀请投资者多去公司的产业基地及海外项目实地考察，亲身感受公司的实力。作为公众公司，我们深知为投资者创造回报是根本使命和价值所在。公司将聚焦主业，持续提升盈利能力和市场竞争力，推动市值与内在价值的良性互动。同时，公司也会密切关注市场价值表现，依法依规探索价值管理的途径与举措，力求公司市场价值与内在价值的匹配，进一步强化市场对公司的认可度和信任度。
--	---

风险提示：以上如涉及对行业预测、公司发展战略和经营计划等相关内容，不能视作公司或公司管理层对行业、公司发展或业绩的承诺和保证，敬请广大注意投资风险。