

# 百万千瓦级项目启动在即 “绿电直连”将重塑能源消费格局



塔里木油田上库高新区低碳转型130万千瓦光伏项目现场。受访公司供图

<<上接A1版

“经过前期方案论证,上库项目在源荷匹配、电力线路、储能规模、生产运营等各方面均具备绿电直连条件。”塔里木油田方面表示,新疆维吾尔自治区鼓励有条件的企业和地方开展绿电直连试点,有望在近期发布绿电直连实施方案,待方案出台后,便可加快推进。

在青海,绿电直连项目也在加紧推进。今年年底即将投产的中国联通三江源绿电智慧融合示范园,位于西宁经济技术开发区,已成为全国超大规模、弹性适配、算电协同的绿色智慧算电标杆园区。据了解,示范园二期工程预计2025年10月投产,三期已于3月投产,四期投资已获批。年底全面投产后,将形成超20000P的强大算力规模。

“风光储充+算力中心”协同调度管理模式是示范园的核心亮点。”中国联通方面人士介绍,今年4月,中国联通与天合光能三江源绿电智慧融合示范园项目实现全容量并网,成为青海省首个实现绿电全链直供的算力微电网标杆。

在中国光伏行业协会名誉理事长王勃华看来,高耗能行业、数据中心、出口外向型企业等绿电需求集中场景,可以通过配套新能源项目或替代存量自备电厂,推动光伏等绿电直接供应,拓展工业生产、数字基建等应用场景。

## 疏通新能源消纳堵点

绿电直连政策出台的背景之一,是国内新能源利用率继续下降,供需不平衡加剧。

此外,过去企业采购绿电需通过电网统购统销,中间环节多、成本高。绿电直连相当于为企业开通“绿电专线”,既降低用能成本,又能精准核算碳排放量。

中国宏观经济研究院能源研究所可再生能源发展中心主任陶治认为,对于因各种原因电源本体工程建好后未能并网的新能源项目,上述政策提供了盘活资源、直连发电的机会。对于已建燃煤自备电厂的高耗能企业,若欲实现绿色低碳转型,则需足额缴纳可再生能源发展基金,压减燃煤出力、增加直连绿电,落

实其自备电厂的清洁能源替代。

对于绿电直连项目,储能配置将成为项目提升自发自用比例、满足考核要求的重要选择之一。陶治认为,未来光伏组件、风电整机厂商或将主动联合储能电池企业,为高耗能出口型企业提供一站式服务。

王勃华也谈到,绿电直连政策对项目的自发自用比例、上网电量比例、反送电等均有严格限制,且要求通过配置储能或挖掘负荷灵活性提升调节能力,有望促进风光储配、工商业储能等业态的发展。

记者注意到,当前,已有江苏、云南、青海等多地发布了关于绿电直连的实施方案,其他省份也正加快推动。从国家层面看,绿电直连政策重点在于“以荷定源”,遵循系统友好和合理承担相关费用的原则,对项目余电上网和如何参与电力市场提出了具体要求。

从省级层面看,各地政策在负荷、直连线路和源荷距离等方面的规定也有区别。例如,云南重点支持绿色铝、硅光伏、新能源电池等新建项目;河北优先支持算力、钢铁、水泥等行业企业;江苏明确由电网企业统一规划建设连接电池企业和绿电电源的绿电专线;内蒙古的工业园区绿色供电项目接入线路可以由电网企业建设,也可由新能源投资主体建设,再适时由电网企业依法依规回购;河南对源荷距离要求是在20公里范围内;青海绿电直连实施方案则没有距离限制。

## 费用分担难题有待化解

业内普遍认为,绿电直连将成为能源供应的重要模式之一,随着跨省直连试点推进、输配电价政策统一、绿证体系完善,绿电直连的用户将从化工、数据中心等高耗能领域,快速渗透至更广泛的工商业用户,进而重塑能源消费格局。

不过,绿电直连项目仍面临投资成本、电价空间、交易风险等挑战。“绿电直连项目运行的核心是要保障直连的稳定性,当然也面临挑战,比如项目电源不经由电网传输则需配备足够储能,绿电直连项目中的费用具体划分及征收机制的落地实践也需要时间考验。”厦门大学中国能源政策研究院院长林伯强对记者表示。

国家电投经研院战情所所长裴善鹏也表示,在实际落地的过程中,虽然已明确了绿电直连项目“点对点”的形式,存量增量项目都可以参与,运行现货市场的地区可以反送电等,但依然面临着专线建设主体、电价定价方式、集中式或分布式适用范围等尚不明确的困境,需要地方能源主管部门出台相应的细则给予指导。此外,项目在实际落地过程中,还会遇到专线难建、风光资源与负荷难以匹配和系统调节能力不足等问题,如在东部地区10公里以上的专线很难有空间建设。

裴善鹏提出了两种绿电直连项目的电价定价方式:一是全额缴纳输配电价、基金及附加等费用,二是在调节资源丰富(如水电多)和新能源资源丰富(如西北)的地区借鉴自备电厂的做法。他认为,在风光资源丰富的地区开展绿电直连项目的经济压力较小,另外,柔性负荷的产业对于配储的需求低,可以根据风光出力特性安排生产活动,有利于提升项目的整体经济性。

自然资源保护协会能源转型项目高级主管黄辉也关注到绿电直连项目可持续性。他表示,能源属重资产,投资的回收期比较长,更看重对用户用电负荷的稳定性和可持续性。“地方政策需进一步明确电源项目转为其他用途或市场化并网消纳条件,确保电源投资资产可持续运行和合理回报。”

除了“点对点”的大项目,东部地区很多出口外向型的中小企业也对绿电有刚性需求,但分别做绿电直连项目难度很大。对此,已有一些地方实践。例如,江苏某园区自身配备了配电系统,把园区内每个企业的关口计量表上移到园区层面,园区作为用户向供电公司购买绿电,再配电给园区内的企业。

“总体来看,绿电直连的发展前景非常广阔,但具体的发展路径有待观察,未来需要政策的有力支持。”林伯强说。



# 华域汽车拟收购上汽清陶 首次进入固态电池领域

证券时报记者 李小平

8月27日晚,华域汽车(600741)公告称,公司拟以2.06亿元的价格,收购控股股东上汽集团持有的上海上汽清陶能源科技有限公司(下称“上汽清陶”)49%股权。本次交易完成后,公司将持有上汽清陶49%的股权。

上汽清陶成立于2023年11月,注册资本10亿元,是由上汽集团与清陶(昆山)能源发展集团股份有限公司(下称“清陶能源”)共同投资设立的企业,其中,上汽集团持有其49%的股权,清陶能源持有其51%的股权。

上汽清陶主要产品为半固态电池、全固态电池,客户主要为上汽乘用车等整车企业。2024年,上汽清陶实现营业收入为0,净

利润为-6334.67万元;今年前6月,营业收入为4.66万元,净利润为-4067.87万元。

华域汽车表示,本次股权收购,标志着公司首次进入固态电池领域,有利于补全“智能动力”平台产品矩阵,实现“固态电池”业务与“电驱动”“热管理”等业务的协同发展。

同时,华域汽车还指出,本次股权收购完成后,上汽清陶拟更名为“清陶动力科技(上海)有限公司”,未来,公司将利用现有管理资源和客户资源,加速完成其在运行机制、品控体系、研发能力和生产能力的建设,利用“中性化”市场拓展优势,进一步丰富其客户结构,加快推进半固态、固态电池整体战略布局的全面落地。

# 圆通速递上半年营收增超10% 快递量达148.63亿件

证券时报记者 孙宪超

圆通速递(600233)8月27日晚披露2025年半年报,上半年,公司实现营业收入358.83亿元,同比增长10.19%;归属于母公司股东净利润18.31亿元,其中快递业务贡献归母净利润19.85亿元;经营性现金流26.34亿元,同比增长13.99%。

上半年,公司快递业务完成量达148.63亿件,同比增长21.79%,超出行业平均增速2.5个百分点。

圆通速递半年报显示,公司持续完善智慧路由系统,基于历史订单量、成本等实时数据动态计算路由调整方案,并应用智

能调度系统实现运能资源的精准匹配,推动线路与车辆优化,不仅降低了运输成本,更提升了干线运输时效。同时,公司积极探索智能驾驶车辆的应用,助力延长车辆运行时间、提升燃油经济性。2025年上半年,公司单车装载票数同比提升超7%,单票运输成本降至0.37元,同比下降0.06元,降幅12.81%。

半年报还显示,截至6月末,圆通速递人均效能提升超13%。2025年上半年,公司单票中心操作成本降至0.27元,同比下降0.01元,降幅3.63%;第二季度,公司单票中心操作成本持续下降至0.25元,同比下降0.02元,降幅5.48%。

# 得邦照明拟启动重大资产重组

证券时报记者 康股

8月27日晚间,得邦照明(603303)公告,公司拟以现金方式通过受让股份及增资的方式,取得浙江嘉利(丽水)工业股份有限公司(简称“嘉利股份”)不少于51%股份并取得其控制权。具体交易方式、交易对方、收购比例待进一步论证和协商。根据初步测算,本次交易预计构成重大资产重组。

本次拟收购标的嘉利股份是新三板挂牌企业,专业从事汽车(乘用车、商用车)灯具的研发、设计、制造和销售,以及少量摩托车车灯业务、模具配套业务,是我国知名的内资汽车灯具制造企业。

2024年和2025年上半年,嘉利股份实现营业收入26.8亿元和13.2亿元,净利润为

8796.06万元和3025.18万元。

得邦照明于8月26日与嘉利股份部分股东签署《收购意向协议》,意向取得嘉利股份不少于51%股份并取得目标公司的控制权。本次交易完成后,嘉利股份将成为上市公司的控股子公司,纳入上市公司合并报表范围。

本次交易尚处于筹划阶段,目前已签署意向协议,但具体交易方式、交易对方、收购比例仍需进一步论证和沟通协商,上市公司及目标公司尚需分别履行必要的内外部决策、审批程序。

得邦照明称,本次交易如能顺利完成,有助于提升公司的经营规模和业绩,强化公司第二增长曲线,增强公司的核心竞争力和可持续发展能力。

# 中兴商业:上半年归母净利润同比增长25.08% 聚力创新举措 驱动长远发展

8月25日晚,中兴商业(000715.SZ)发布2025年半年度报告,归母净利润实现4882.95万元,同比增长25.08%。报告期内,中兴商业通过一系列革新举措与稳健经营,在零售行业交出了一份可圈可点的优异答卷。上半年的经营表现,集中展现出中兴商业在营销策划、引流扩销、会员管理、服务优化、品牌合作等多个维度的创新成果,筑牢持续成长坚实根基,擘画行稳致远宏伟蓝图。

## 创新营销激活实体零售 全渠道引流促进消费转化

2025年上半年,中兴商业遵循市场规律,用更贴近消费者偏好的营销活动与内容,为实体零售注入生机,并秉承“三引三来”的营销策划思路,通过创新营销和多维度引流,吸引大量客流,并转化为实际消费,充分彰显企业营销宣传创新力。中兴商业“以文兴商,以节造势”,紧扣节日和大促等关键节点,充分释放销售高峰期的增长潜力。上半年,中兴商业共推出10档营销活动,活动销售额占总销售额的65%。从元旦“开门红”到春节购物盛宴,从家年华到年中庆,中兴商业用文化输出带动情感导入,以内容营销激发消费热情,将文化、餐饮、艺术、体育与消费场景深度融合,推出新年潮音音乐会、非遗技艺展、元宵灯谜会、篮球对抗赛、LOVIN城市

告白计划、随时随地运动会、明星见面会等具有高参与度和高影响力的主题活动,进一步丰富消费者的购物体验。与此同时,通过线上线下同频共振、互联互通的深度融合,将线下活动的高人气转化为线上流量,进一步扩大活动的影响力,宣传辐射范围实现裂变式扩张。

中兴商业通过“中兴大厦+”小程序与抖音的电商直播,构建“线上全域流量引流,线下互动场景体验”的社交新生态,实现线上线下无缝衔接的全渠道引流。借助抖音平台的公域流量,开展“直播间自播”和“达人逛店”直播活动,为线下实体业态持续引流;推动“中兴大厦+”小程序迭代升级,为消费者提供更多增值服务,培养顾客线上习惯,将小程序打造为特色化、多元化的线上购物和商品展示平台。通过线上线下的全渠道营销,显著提高了企业的经营质量和品牌形象,2025年上半年,中兴商业交易笔数、提货率等多项指标实现同比上升。

通过精准的市场定位和创新的营销手段,中兴商业成功吸引了年轻消费群体与家庭客群,为应对未来不断变化的消费市场提供了稳定的客群保障。

## 深耕会员管理增加顾客黏性 打造服务标杆提升情绪价值

中兴商业通过精细会员管理和大力开展

“好感化”服务,进一步塑造“你+我家,中兴大厦”的家庭型消费文化,持续增强顾客忠诚度和消费转化率。

中兴商业通过丰富会员权益、完善社群运营模式,实现了精准社群营销与体验升级;持续开展“走出去、请进来”专项工作,进行企业形象塑造和活动推广宣传;创新策划“票”亮工程,为外地会员报销“三票”,吸引全省顾客消费,拉动外埠会员增长;通过CRM系统和大数据分析,完成精准宣传推送,实现了打通品牌、打通上下、打通个体、打通异业的多维度会员打通。2025年上半年,中兴商业会员消费人数同比增长1.6%,会员消费金额同比增长8.3%,会员消费占比同比增长4.3%,有效提高了会员的消费转化率。

中兴商业围绕“中兴服务,天天进步”的服务理念,将“好感化”服务融入日常、贯穿始终。通过“服务顾问”晋升机制和系列竞赛活动,充分激发员工在经营业绩、服务品质、会员维护等维度的积极性、主动性、创造性,持续满足全客层多元化消费需求,赢得消费者的信任和口碑,树立辽沈地区乃至东北商业优质服务的标杆。

## 首发经济激发市场活力 业态融合打造新增长点

在国家大力推进扩大内需、提振消费的大

背景下,沈阳市以“首发沈阳 创新领航”为主题,重磅推出“2025年沈阳首发季”活动,通过政策赋能、场景创新与全业态联动,为城市消费市场注入强劲活力。

中兴商业聚焦首发经济和潮流消费,充分发挥头部品牌、引流品牌、新兴品牌的聚合引流、拉动消费作用。作为全国首家设立于商业综合体内部的恐龙专题博物馆,沈阳·中兴恐龙博物馆的落成运营开创了“文博商旅”融合新模式,成为辽沈地区文化旅游、亲子研学极具盛名的新地标。为培育全新经济增长点,中兴商业前瞻性谋划区域首店布局,迪柯尼全国首家生态环保旗舰店、暨克峰东北首店、安踏作品集辽宁首店等一批优质品牌首店相继入驻,成功抢占市场风口。上半年,中兴商业成功引进“朱炳仁·铜”等多家辽宁首店、完美影城沈阳首店及小乔回转寿司等知名餐饮品牌,拓展经营品类,优化业态布局,满足顾客多元化购物需求。

## 公益先行展现担当 扶持产业助力乡村全面振兴

在追求经济效益的同时,中兴商业始终不忘履行社会责任,积极参与公益事业和乡村振兴工作。2025年上半年,公司通过多种公益实践传递正向价值,助力社会共建共治,展现了中兴商业作

为上市公司的责任担当,更传递了企业的温暖与爱心。

在公益事业方面,中兴商业组织党员志愿者开展无偿献血活动,与品牌联手为乳癌患者捐赠义乳,向沈阳市儿童福利院捐赠爱心物资,并开展孤独症儿童公益慈善活动。同时,公司高度重视企业员工关怀,走访慰问身患重大疾病的员工,切实解决员工困难,企业关怀持续转化为长期的团队凝聚力。

随着乡村振兴再次写入2025年中央一号文件,中兴商业坚定响应党中央号召,积极投身于甘肃省临夏回族自治州东乡族自治县的产业扶持工作,不断完善乡村振兴实践中落地的产业项目,持续为农村劳动力提供切实有效的就业支撑与生活改善路径,推动东乡产业从“输血救济”向“造血再生”转变,进一步巩固脱贫攻坚成果,更为乡村振兴注入了强大动力,为地方经济的可持续发展作出积极贡献。

回顾2025年上半年,中兴商业在创新营销、服务优化、首发经济等方面持续发力,在零售行业的竞争中成为稳健发展的典范,实现了经济效益与社会效益的双丰收。

展望未来,中兴商业将继续深化营销创新,拓展全渠道引流,提升会员价值,强化品牌合作与业态融合,积极践行社会责任,以更坚定的步伐迈向高质量发展的崭新征程。

(CIS)