

# 两部门:提升新型储能调用水平 完善峰谷电价机制

■本报记者 杜雨萌

1月6日,国家发展改革委、国家能源局对外发布的《电力系统调节能力优化专项行动实施方案(2025—2027年)》(以下简称《实施方案》)提出,要提升新型储能调用水平。在新能源消纳困难时段优先调度新型储能,实现日内应调尽调,减少弃风弃光。

《实施方案》明确,到2027年,电力系统调节能力显著提升,各类调节资源发展的市场环境和商业模式更加完善,各类调节资源调用机制进一步完善。通过调节能力的建设优化,支撑2025年至2027年年均新增2亿千瓦以上新能源的合理消纳利用,全国新能源利用率不低于90%。

《证券日报》记者梳理发现,早在

2024年7月份,国家发展改革委、国家能源局、国家数据局印发的《加快构建新型电力系统行动方案(2024—2027年)》(以下简称《行动方案》)中,曾明确提出要在2024年至2027年重点开展9项专项行动,推进新型电力系统建设取得实效。而此次出台的《实施方案》,即为落实《行动方案》电力系统调节能力优化行动的配套专项方案。

近年来,为持续加强电力系统调节能力建设,国家能源局先后印发《关于做好新能源消纳工作 保障新能源高质量发展的通知》《关于加强电网调峰储能和智能化调度能力建设的指导意见》。国家能源局数据显示,截至2024年三季度末,全国灵活调节煤电装机规模超过6亿千瓦,跨省区电力资源配置能力超过3亿千瓦,抽水蓄能累计规模达到5591万千瓦,

已建成投运新型储能5852万千瓦/1.28亿千瓦时。电力系统调节能力不断提升。

不过,国家能源局有关负责人也指出,当前,我国调节资源发展也面临着一些挑战和问题。我国年均新增新能源装机规模突破2亿千瓦,预计“十五五”将继续快速增长态势,大幅增加系统消纳压力。

而调节能力建设缺乏统筹协调,存量调节资源未得到充分利用,价格、市场机制等有待完善,亟待做好调节资源科学规划建设,加强调节能力规模、布局与新能源发展的衔接,加大力度统筹现有调节资源高效调度利用。

为此,《实施方案》在编制调节能力建设方案、完善调节资源调用方式、完善调节资源参与市场机制等三

个方面提出重点任务。

首先,在编制调节能力建设方案方面,结合《行动方案》新一代煤电升级行动,《实施方案》提出在保障安全前提下,探索煤电机组深度调峰,最小出力达到新一代煤电升级有关指标要求,并确保煤耗不大幅增加,机组涉网性能符合系统运行要求。结合《行动方案》新能源系统友好性能提升行动,积极布局系统友好型新能源电站建设,充分发挥新能源主动调节能力。

其次,在完善调节资源调用方式方面,《实施方案》提出电力调度机构制定新型储能调度运行细则,在新能源消纳困难时段优先调度新型储能,实现日内应调尽调。同时提出差异化发挥抽水蓄能电站调节作用,按照电站定位确定调节服务范围。经济

合理调用各类煤电机组,最大限度发挥煤电机组经济调节能力,尽量减少主力煤电机组频繁深度调峰、日内启停调峰。

最后,在完善调节资源参与市场机制方面,《实施方案》强调完善峰谷电价机制,对电力现货运行地区,通过市场竞争形成合理峰谷价差;对尚未实现现货运行地区,进一步完善峰谷分时电价政策,提升峰谷价差经济激励水平。《实施方案》明确加快建立市场化容量补偿机制,以市场为导向确定容量需求和容量价值,引导各类资源向系统提供中长期稳定容量。

《实施方案》强调,调节能力建设方案要基于电力市场供需形势、市场电价水平、系统净负荷曲线等开展周期仿真测算,评估调节能力经济性和对当地电价水平影响。

# 开年公募发力费率优惠活动 代销签约如潮涌

■本报记者 彭衍蕊

公募基金行业开年以来迎来了新一轮的费率优惠活动热潮。多家基金公司在积极新增代销机构的同时,推出了费率优惠措施,旨在让利投资者。

多位受访人士表示,这不仅是在顺应费率改革的大趋势,更是在以实际行动让利投资者,为新一年的基金市场发展奠定了良好基础,有望吸引更多投资者参与。

Wind资讯数据显示,1月1日至1月6日期间,已有超过20家基金管理人发布了费率优惠活动公告,涉及产品数量超过200只。其中,金元顺安基金、富安达基金、浦银安盛基金等10家公募机构在新增代销机构的同时,在其渠道上开展了费率优惠活动,这一举措无疑为投资者提供了更多的选择和优惠。

以浦银安盛基金为例,该公司在1月6日发布公告称,旗下部分基金新增中邮证券为代销机构,并开通基金定投业务,同时参加其费率优惠活动。投资者可通过中邮证券办理浦银安盛基金旗下部分基金的开户、申购、赎回、定投等业务,并享受费率优惠。此次新增代销的基金类型涵盖QDII基金、混合型、指数型、货币市场型基金等,共计26只。

1月6日,金元顺安基金也发布公告,增加国投证券为销售机构,并参与费率优惠活动。自该日起,国投证券将销售金元顺安基金旗下金元顺安行业精选混合基金。

晨星(中国)基金研究中心高级分析师代景霞向《证券日报》记者表示,基金公司在开展费率优惠活动时,与银行合作能吸引到银行的存量客户,这些客户通常具有较为稳定的投资需求和一定的资金实力;与券商合作则可吸引到具有较高风险承受能力、对股票市场较为熟悉且交易活跃的投资者;与互联网金融平台合作则能触达年轻一代、更倾向于线上投资的投资者群体。

值得注意的是,此次费率优惠活动的具体折扣费率、业务办理流程、费率优惠期限等多由代销方来确定。例如,金元顺安基金在公告中表示,具体折扣费率、业务办理流程、费率优惠期限以国投证券(代销方)页面公示为准。

除了代销平台开展费率优惠活动外,还有招商基金、天弘基金、南方基金、百嘉基金、上海国泰君安证券资产管理有限公司等5家基金管理人通过直销App、直销柜台开展费率优惠活动。

代景霞表示,实施费率优惠活动能够有效吸引更多投资者参与,显著提升潜在投资者的数量,进而吸引更多资金流入,扩大基金公司的资产管理规模。同时,随着更多投资者参与基金投资,将带来可观的增量资金,进一步推动权益类产品发展。

对于2025年公募基金降费趋势,深圳市前海排排网基金销售有限责任公司理财师姚旭升在接受《证券日报》记者采访时表示,基金行业费率改革虽然短期内会影响基金行业的整体利润水平,但是长期来看可以推动行业在产品设计和投研服务方面向高质量专业化方向进步,提升行业综合竞争力。公募基金费率改革是对贯彻落实“国九条”的有益探索,是我国资本市场让利于民的重要举措,费率改革突出维护投资者合法权益的基本原则,有利于引导公募机构积极回报投资者导向转变,形成良好业态,进一步促进基金业的高质量发展。

# 政策春风劲吹 深市消费电子企业“乘势而起”正当时

■本报记者 田鹏

近日,国家发展改革委副秘书长袁达在国新办举行的新闻发布会上表示,2025年,我国将设备更新支持范围扩大至电子信息、安全生产、设施农业等领域。实施手机等数码产品购新补贴,对个人消费者购买手机、平板、智能手表手环等3类数码产品给予补贴。

工信部信息通信经济专家委员会委员盘和林表示,“以旧换新”扩容针对国内市场环境有的放矢,对3类数码产品意义更为积极。一方面,3类数码产品是中国新崛起的优势产业,“以旧换新”能推进其技术迭代,支持产业高质量发展;另一方面,消费电子类产品消费周期短,与“以旧换新”的目标天然契合,能切中消费者购买需求;此外,消费电子旧货市场与流转机制相对成熟,开展“以旧换新”可促进厂商建立完善回收机制,推动社会集约化、绿色化发展。

相关上市公司即将迎来重要的发展契机,同时也面临着如何精准把握政策红利,实现可持续发展的挑战。近日,多家深圳证券交易所市场(以下简称“深市”)消费电子行业上市公司纷纷表态,将积极响应政策号召,全方位布局以抓住这一发展机遇,同时直面挑战,实现可持续发展。

## 政策助力 公司经营业绩亮眼

在消费市场提振与产业升级的大背景下,家电“以旧换新”政策

不仅为家电行业注入了强劲动力,也在一定程度上带动了与之紧密相关的电子行业蓬勃发展。与此同时,行业内新技术如5G、AI、物联网等的持续创新与深度融合,进一步激发了市场活力,使得消费需求如同开闸之水,源源不断地释放出来。

数据显示,2024年三季度,深市246家电子行业公司合计实现收入1.37万亿元,同比增长13.43%;合计实现归属于上市公司股东的净利润583亿元,同比大幅增长51.11%。其中,199家公司实现盈利,占比达77.73%,147家公司盈利同比增长,占比达59.51%,98家公司净利润同比增长超30%,42家公司净利润同比增长超100%。由此可见,深市电子行业公司的“成绩单”令人瞩目。

值得一提的是行业内的龙头企业凭借深厚的技术积累、广泛的市场渠道以及领先的竞争优势,在这股发展浪潮中一马当先,业绩稳健增长。

例如,蓝思科技股份有限公司作为行业翘楚,自2024年7月份以来,凭借过硬的产品质量和强大的生产能力,获得了充沛的在手订单,驱动着业绩实现同比及环比高增。2024年前三季度,公司营收同比增长37%,净利润同比增长44%,实现了规模与效益的双丰收。

京东方科技集团股份有限公司相关负责人对《证券日报》记者表示,在电视面板领域,“以旧换新”政策激发了消费者的换新需求,公司电视面板第三季度出货量同比增长9%,市场份额进一步扩



大。而随着高端手机新机的密集发布,全球智能手机面板需求持续回升,京东方的柔性AMOLED智能手机面板出货量也稳中向好,在高端市场逐步站稳脚跟。

## 多维度布局 抢抓未来新机遇

随着“以旧换新”政策在消费电子领域的延续和扩大,预计消费电子产业将受益,尤其对于消费弹性较强、单价较高的高端产品。在此背景之下,深市相关上市公司正从多个维度积极布局,以充分把握这一历史机遇,在未来市场竞争中占据有利地位。

一方面,为满足消费者对高端产品日益增长的需求,各上市公司

纷纷加大在核心技术研发上的投入。

例如,协创数据技术股份有限公司相关负责人在接受《证券日报》记者采访时表示,公司通过全面接入自动化制造体系,打造智能化、数字化工厂,实现了工厂全业务流程的数字化。未来,公司还将通过智慧工厂的模块化、标准化、系统化实现智能制造业务的输出;进一步培养具备咨询、规划、实践能力的智能制造专业服务团队,提升公司服务全球客户的能力。

据悉,目前协创数据技术股份有限公司已在安徽和东莞生产基地完成数字化工厂建设,实现了MES、ERP、HR等系统的数据整合和自动分析,以及工厂的AI全景可

视化和自动化流程管理。

另一方面,上市公司深知精准定位细分市场对于产品推广的重要性,因此,纷纷针对不同消费群体的需求特点,推出个性化的高端产品。例如,立讯精密工业股份有限公司相关负责人表示,公司始终致力于为全球头部品牌客户提供一站式产品落地服务。

此外,上市公司积极“出海”拓展业务,进军全球市场,提升品牌影响力和产品国际竞争力。例如,安克创新科技股份有限公司是目前国内营收规模最大的全球化智能硬件品牌企业之一,目前已成功打造了Anker、eufy、soundcore等3个年营业收入超30亿元的自主品牌,产品畅销全球146个国家与地区。

Advertisement for 'China Value New Coordinate' (中国价值新坐标). It features a background image of a modern city skyline with a bridge and a high-speed train. The text includes the title '中国价值新坐标' and the subtitle 'THE VALUE OF THE NEW COORDINATE OF CHINA'. It also includes the logo for '证券日报' (Securities Daily) and contact information for the publication.