

A股公司积极布局源网荷储一体化项目

■本报记者 李雯珊
见习记者 张美娜

11月8日,国务院新闻办公室发布《碳达峰碳中和的中国行动》白皮书。白皮书提出,随着新能源大规模发展,中国大力提升电力系统安全运行和抵御风险能力,加快建设清洁低碳、安全充裕、经济高效、供需协同、灵活智能的新型电力系统,推动源网荷储(电源、电网、负荷、储能)一体化发展,实现了可再生能源大规模开发和利用。

业内人士认为,源网荷储一体化作为未来电网的核心趋势,不仅能精准满足电力系统调节性需求,还能为大电网提供稳定支撑,有效提升新能源发电量消纳能力,让绿色能源在社会经济发展中发挥更关键的作用。在这一模式引领下,可再生能源的规模化、高效化发展获得了更清晰的路径指引,而上市公司凭借资金、技术与资源整合优势,正积极布局源网荷储一体化项目,成为推动政策落地、助力新型电力系统建设的重要力量。

相关项目加速落地

源网荷储代表了电力系统中的四个关键部分,即电源、电网、负荷和储能,其优势在于通过四大环节协同互动,充分发挥各类电源的调节能力、电网的输电能力、负荷的需求响应能力和储能的灵活调节能力,有效应对可再生能源的波动性和不确定性。

近年来,从国家到地方,一系列政策出台大力推动源网荷储一体化发展。国家层面,国家发展改革委、国家能源局、国家数据局于去年联合印发的《加快构建新型电力系统行动方案(2024—2027年)》明确,在新能源资源条件较好的地区,建设一批源网荷储协同的智能微电网项目,提高微电网自调峰、自平衡能力,提升新能源发电自发自用比例,缓解大电网调节和消纳压力,积极



源网荷储一体化作为未来电网的核心趋势,不仅能精准满足电力系统调节性需求,还能为大电网提供稳定支撑,有效提升新能源发电量消纳能力,让绿色能源在社会经济发展中发挥更关键的作用

支持新业态新模式发展。

地方层面,《河南省加快推进源网荷储一体化实施方案》《关于印发源网荷储一体化试点实施细则的通知》等相关政策对外发布,旨在积极推动当地源网荷储一体化项目建设。从项目落地情况来看,三峡乌兰察布新一代电网友好绿色电站示范项目、海口市大唐滨海源网荷储一体化智慧能源科创示范项目、福建省平潭综合实验区共享储能电站等项目均已陆续投用。

国研新经济研究院创始院长朱克力在接受《证券日报》记者采访时表示,源网荷储一体化是我国新型电力系统建设的核心支撑,当前,在政策自上而下推动、技术多环节融合、产业跨领域协同的合力下,其已从概念验证迈入规模化推广新阶段。

上市公司抢抓机遇

随着我国新型电力系统建设

推进,A股上市公司加码布局源网荷储一体化项目相关业务,积极发展新赛道。

威胜信息技术股份有限公司近期通过投资者互动平台表示,公司以“物联网+芯片+人工智能”为核心竞争力,AI+技术研发目前已布局源网荷储预测、智能拓扑识别、配电网接地故障AI研判、AI视觉监测等技术,聚焦新型能源体系建设,均已应用在电网端侧领域。

宁波能源近期在投资者互动平台上表示,公司积极探索“分布式光伏+储能+智慧微网”一体化建设,推动区域能源供给从“单一供电”向“源网荷储碳”一体化转型。聚焦工业园区、港口、交通枢纽等场景,探索“低碳能源岛”“零碳产业园区”等集成解决方案,形成“区域能源规划一项目开发—碳资产管理”全链条服务能力和可复制的低碳方案。

北京双杰电气股份有限公司近期在接受机构调研时表示,公司源网

荷储一体化项目已于今年10月份正式奠基。项目规划通过建设40万千瓦风电及配套储能,为负荷侧提供稳定、清洁的电力保障,实现源、网、荷、储协同运行。目前项目整体进展顺利,新能源侧及负荷侧的前期审批工作均已陆续落实,为后续建设奠定了坚实基础。项目将按建设进度逐步推进达产,具体财务贡献视后续实际建设进展与产能释放情况而定。

上市公司应如何把握源网荷储一体化项目建设的机遇?中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅向《证券日报》记者表示,上市公司首先要以技术创新为支撑,攻坚储能电池、智慧调度系统等核心设备与技术,打通源网荷储协同壁垒;通过“新能源+主业”耦合、园区级示范项目打造拓展市场,采用“自发自用+余电上网”模式保障收益;同时整合产业链资源,组建专业团队,在合规运营前提下实现绿色转型与效益增长。

辽港股份:做精港口主业 推动创新发展

■本报记者 李 勇

11月10日上午,辽宁港口股份有限公司(以下简称“辽港股份”)召开2025年第三季度业绩说明会。辽港股份执行董事、总经理魏明晖在回答《证券日报》记者提问时表示:“辽港股份将锚定‘东北亚一流强港企业’战略目标,全面推进‘东北亚重要航运枢纽、东北海陆大通道重要枢纽、东北地区物流组织和资源配置中心’建设,坚持以‘做精主业’‘创新发展’为战略主线。”

辽港股份此前披露的2025年三季报显示,今年以来,公司在经营上一直保持收入、利润双双增长的良好态势。今年前三季度,辽港股份实现营业收入84.26亿元,同比增长5.99%;实现归属于上市公司股东的净利润13.00亿元,同比增长37.51%;实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润12.85亿元,同比大增65.18%。

对于核心盈利指标的良好表现,魏明晖认为是“开源增收”与“节流提效”协同发力的结果。

“收入端,公司港口业务以稳固‘基本盘’、抢抓‘竞争盘’、谋求‘创新盘’为策略,推动核心货种实现结构性增长;集装箱业务通过持续加强航线市场开发,吞吐量稳步上升;粮食业务受益于‘北粮南运’增长及养殖行业回暖,量能与附加值同步增长;油化品业务依托贸易油仓储、原油中转业务扩张,收入规

模持续扩大,三大板块共同带动营业收入同比增长5.99%。盈利端,通过收入结构优化夯实盈利基础。一方面集装箱、粮食业务量增长,有效弥补矿石等货种业务量未达预期的缺口;另一方面,依托精益运营深化成本管控,围绕‘三全’‘三标’管理体系,以全面对标和开展COE工作为抓手,降本增效。实现营业收入成本在营收增长背景下有所下降,劳务外包、能源、设施维护等多项成本均有不同幅度压降,推动毛利率同比提升7.6个百分点。”魏明晖表示。

“辽港股份拥有环渤海港口群,是东北亚地区进入太平洋、面向世界最为便捷的海上门户,也是我国主要的海铁联运及海上中转港口。”深圳市优品投资顾问有限公司投资顾问李鹏岩在接受《证券日报》记者采访时表示,“辽港股份背靠东北工业基地腹地,拥有独特的区位优势。特别是吸收合并完成后,辽港股份的整合效应不断显现,发展效能不断提升。”

就具体的发展举措而言,魏明晖在业绩说明会上表示,一是做精港口主业,持续提升港口核心竞争力。二是推动创新发展,通过“绿色化”“数字化”“高端化”创新延展主业增值服务能力,培育港口新兴产业发展。同时,不断加强与各地方政府协同合作,通过“央地合作”形成战略合力,构建供应链综合服务网络,聚集临港产业要素资源,培育构建可持续发展的港产城融合生态圈。

凌志软件拟收购凯美瑞德100%股权

■本报记者 陈 红

11月10日晚间,苏州工业园区凌志软件股份有限公司(以下简称“凌志软件”)发布公告称,公司拟通过发行股份及支付现金相结合的方式,收购凯美瑞德(苏州)信息科技有限公司(以下简称“凯美瑞德”)100%股权,并同步向不超过35名特定对象募集配套资金。

有业内人士对《证券日报》记者表示:“此次交易不仅是凌志软件深化‘国际+国内’双轮驱动战略的关键布局,更是其抢抓金融信创机遇、完善金融IT服务生态的重要举措。”

交易方案显示,凌志软件本次发行股份的价格确定为15.31元/股,不低于定价基准日前60个交易日公司股票交易均价的80%。募集配套资金总额不超过本次拟以发行股份方式购买资产的交易价格的100%,发行股份数量不超过交易完成后上市公司总股本的30%,资金将用于支付交易现金对价、中介机构费用及交易税费等。

交易完成后,凯美瑞德将成为凌志软件的全资子公司。凌志软件营业收入与归属于股东的净利润预计将进一步增加,这不仅能提升公司的国内收入占比,降低对日本市场的依赖风险,还能增强对国内金融机构核心系统国产化与数据安全需求的响应能力,强化在金融信创领域的综合服务能力与市场竞争力。同时,凌志软件与凯美瑞德将在多方面形成显著协同效应,进一步提升公司整体价值。

在客户协同方面,凌志软件的核心

客户群体为证券公司,已为国内外多家券商及基金、期货、资管公司提供服务;凯美瑞德则深度服务超过100家境内外金融机构,覆盖六大有商业银行、政策性银行等各类金融主体。本次交易将助力凌志软件切入银行核心交易系统市场,丰富客户类型,而凌志软件也可协助凯美瑞德拓展海外市场及国内证券市场业务机会。

产品与技术协同层面,凌志软件在证券交易、财富管理等领域经验丰富,且积极践行“AI+战略”,凯美瑞德在资金交易、风险管理等领域具备全链路解决方案,构建了以数据治理架构、Lambda(一种用于处理大规模数据流和批处理数据的架构模式)流批一体架构等为技术底层的VIVA(以数据驱动为核心的金融科技解决方案)产品架构。双方结合后,将完善金融IT全领域解决方案,形成完整产品矩阵,同时通过共享研发资源、协同技术开发,提升金融科技领域的研发效率与技术实力。

福州公孙策公关咨询有限公司合伙人詹军豪对《证券日报》记者表示:“凯美瑞德作为银行业资金交易系统市场份额领先的企业,其核心产品VIVA平台在自主可控技术、跨境业务适配等方面的优势,可帮助凌志软件快速填补在银行核心交易系统领域的短板,与现有证券行业解决方案形成互补。”

众和昆仑(北京)资产管理有限公司董事长柏文喜对《证券日报》记者表示:“凌志软件此次并购精准契合行业趋势,通过外延式扩张优化业务结构,提升核心竞争力,有望抢占更大市场份额。”

金属空气电池赛道热度攀升

■本报记者 曹卫新

政策暖风催化下,金属空气电池赛道市场关注度悄然升温。近期,从装备制造到关键材料,多家产业链上市公司通过投资者互动平台披露布局动态。

金属空气电池是以较活泼的金属,如锌、镁、铝等作为电池负极,以空气电极作为正极,再加上合适的电解液构成的新型电池,主要包含锌空气电池、镁空气电池和铝空气电池等。

11月10日,锂电装备龙头无锡先导智能装备股份有限公司在投资者互动平台上表示:“公司已在空气电池领域开展技术布局,相关业务进展

可关注公司后续官方动态。”

10月31日,深圳市星源材质科技股份有限公司在投资者互动平台上表示:“隔膜是金属空气电池的重要组成部分。公司全面掌握干法、湿法和涂覆隔膜制备技术,拥有隔膜微孔制备工艺的自主知识产权,建有国际先进的隔膜生产线,并高度关注该领域前沿材料的研发与应用。”

今年8月份,广州鹏辉能源科技股份有限公司在投资者互动平台上提到金属空气电池相关布局:“公司专注于电池研发制造20多年,电池品种有镍氢电池、锂电池、钠电池、金属空气电池,下游应用领域涵盖消费、动力、储能三大应用领域。”

事实上,金属空气电池作为前沿技术早已进入国家视野。2015年,工信部装备工业一司对《中国制造2025》规划开展解读时,围绕纯电动汽车和插电式混合动力汽车,提出建立和健全富锂层氧化物正极材料/硅基金属体系锂离子电池、全固态锂离子电池、金属空气电池、锂硫电池等下一代锂离子动力电池和新体系动力电池的产业链,并推动高功率密度、高效化、轻量化、小型化的驱动电机的研发。

此后,《促进汽车动力电池产业发展行动方案》《“十四五”新型储能发展实施方案》等多项国家级政策文件,均将金属空气电池列为重点研发方向。深度科技研究院院长张孝荣对

《证券日报》记者表示:“金属空气电池的核心竞争力在于极高的理论能量密度和极低的潜在材料成本,其使用的是铝、锌等丰富金属。金属空气电池具备高安全性和环保性,常用水性电解质,不易燃。这使得它在对重量、续航和成本有极致要求的特定场景中,拥有锂电池难以比拟的差异化优势,可以说是对现有电池技术的重要补充。”

鹿客岛科技创始人兼CEO卢克林在接受《证券日报》记者采访时表示:“金属空气电池中长期发展前景乐观。从市场需求来看,其潜力巨大,新能源、储能等领域对高性能电池需求增长,金属空气电池契合需求趋势。”

深入洞察家庭资产配置需求 太平人寿推出“国威一号” 以产品创新与服务生态回应市场期待

当前,我国经济处于加速转型阶段,市场利率中枢持续维持在较低水平。伴随着银行存款利率、理财收益率以及保险预定利率或保证利率的整体下行,如何配置能够穿越经济周期、兼顾成长性与安全性的资产,已成为众多家庭关注的焦点。

在此背景下,太平人寿深入洞察市场动向,于近期推出一款全新的分红型增额终身寿险产品——“太平国威一号终身寿险(分红型)”(以下简称“国威一号”)。该产品精准对接市场对“优质资产”的普遍期待,致力于在复杂多变的经济环境中,助力家庭实现资产的长期稳健增值与有序传承,回应消费者对生命保障、财富管理等多元化、个性化需求。

从更广阔的布局来看,“国威一号”的推出,不仅丰富了太平人寿已有的产品线,更进一步夯实“保险+医养”的生态协同。这一模式有助于其更好地服务国家大政方针,贴近民众实际需要,构建覆盖全生命周期的综合保障解决方案。

新产品推出 双重动力助推资产成长

通俗来说,分红型增额终身寿险可概括为“保障打底、成长加分红”。它在提供终身身故

或全残保障的基础上,具备两大增长引擎:一是有效基本保险金额及有效红利保险金额随时间复利递增,犹如滚雪球般持续积累;二是投保人有机会参与保险公司分红保险业务的盈余分配,分享经营成果。

以“国威一号”为例,该产品融合保障与分红双重属性,通过“保证利益+分红助力”的机制设计,为家庭资产参与经济发展预留空间,成为当前低利率环境下值得关注的资产配置选项。

从保单利益持续性的角度分析,“国威一号”坚持贯彻长期主义,致力于为客户提供持续的、优质的保险保障。根据条款约定,自第二个保单年度起,各保单年度有效基本保险金额将按基本保险金额以年复利1.75%递增;同时,有效红利保险金额也按累积红利保险金额以1.75%复利增长。这种“双重成长”机制贯穿终身,有助于提升整体保单利益,帮助家庭平滑周期波动,守护资产价值。

在分红设计方面,作为分红保险产品,保单持有人可参与分享太平人寿分红保险业务的盈余分配。该产品采用增额红利方式,即在保险期间内,每年以增加累积红利保险金额的形式分配红利,且增额部分也将参与后续年度的红利计算,进一步提升总体保单利益。

为更好地适应市场与客户需求,“国威一号”在设计中注重灵活性与人性化。产品支持

月交保费,缓解投保人缴费压力;同时提供保单贷款、减额交清等权益,满足客户在不同生命周期对资金流动性的多元需要,实现保障与使用的有效平衡。

太平人寿表示,“国威一号”的推出是公司响应市场对长期、稳健资产规划工具需求的重要举措。未来,公司将继续坚守“客户至上”理念,持续完善产品与服务矩阵,助力中国家庭实现财富的稳健增长与代际传承。

丰富服务内涵 提升保障底气

除保险保障外,太平人寿持续深化“保险+医养”生态协同,将医养服务能力融入产品价值体系,进一步夯实家庭保障的底气与韧性。

作为“保险+医养”领域的先行者,太平人寿依托中国太平集团资源优势,积极整合医疗、康复、养老服务,构建“享老有社区、照护有资源、服务有平台、支付有保险”的一站式解决方案,实现从风险承担者向资源整合者的转型。

一方面,太平人寿搭建多层次养老服务体系,以满足客户多样化、高品质的养老需求。截至2025年上半年,太平人寿养老服务网络已覆盖全国27个省份的54个城市,基本实现“东

西南北中”全域布局。

另一方面,太平人寿医康板块布局也渐成特色,已与圆和医疗、上海太平康复医院和莱佛士医疗等展开深度合作,2025年上半年,医疗大健康基金累计投资金额已达20.91亿元,持续拓展生物医药等领域资源。

此外,借助中国太平集团跨境优势,太平人寿不断丰富大湾区专属重疾、医疗产品线,并扩大“保险+养老”生态圈,为港澳居民提供境内养老社区服务。

这种服务整合提升了保险产品的服务内涵,体现了太平人寿对客户全生命周期需求的关注。在提供财富保障的同时,为客户构建涵盖健康、养老等在内的综合性服务支持。

综合实力筑基 稳健经营护航长期发展

产品快速迭代与“医养”生态拓展的背后,离不开太平人寿扎实的企业根基与综合经营实力。

以分红型增额终身寿险为例,此类产品对保险公司的投资能力提出较高要求。太平人寿依托中国太平的全投资牌照管理与多元化投资平台,组建了专业化投资团队并建立了严格的风控体系,在确保投资运作科学、高效、安

全、规范的同时,不断提升保险资金运用能力与品质。

与此同时,太平人寿建立了精细化的投资管理体系,涵盖风险控制、组合管理和长期战略投资三大支柱。公司通过将风控融入投资各个环节,建立严密的风险控制体系;通过以固收资产作为收益“压舱石”,权益资产作为收益“加速器”的组合策略,穿越市场周期获取良好收益;通过入股多家优质企业等长期战略投资方式,支持国家发展战略,践行央企担当的同时,分享企业成长红利。

从综合经营实力来看,太平人寿也得到了业界广泛认可;公司已连续9年在中国保险行业协会公布的保险公司法人机构经营评价中获评“A类”。

面向未来,太平人寿表示,公司将始终坚守初心本源,深化战略布局,以更优质的产品、更高效的服务、更有力的担当,在建设金融强国的征程中贡献更多“太平力量”,助力谱写高质量发展的新篇章。

(备注:具体保险责任及责任免除等内容应以产品条款及保险合同为准。本产品为增额分红保险产品,未来的保单红利为非保证利益,其红利分配是不确定的,在某些年度红利可能为零。红利分配方式为增额红利,以增加累积红利保险金额的方式实现。)(CIS)