

公司零距离·新经济 新动能

“增储上产”构筑中国石油高质量发展底气

本报记者 贺王娟

在四川省内江市，有着全球首口寒武系超深层页岩气战略突破井——西南油气田资201井。山体之间，这座天然气井并不起眼，井面上错落有致地排列着各类管道管线。很难想象，管道中奔涌的是来自地下四千多米的页岩气。

现场工作人员向《证券日报》记者介绍，该井水平井评价完钻井深达6千余米，直井评价完钻井深达5千米。资201井于2023年6月份投产，其突破标志着我国首次在距今5.4亿年的寒武系页岩中钻获高产商业气流。

资源量对能源企业的重要性不言而喻。在能源绿色低碳转型的大背景下，中国石油天然气股份有限公司（以下简称“中国石油”）一方面持续增厚传统油气资源储量，另一方面积极布局新能源产业，通过绿色化、数智化等技术创新谋划未来发展。

近日，中国石油举办2025年投资者反向路演活动，《证券日报》记者与机构投资者们一同走进中国石油位于西南地区的天然气产业链、炼化、综合能源站等项目，探寻公司业绩稳健增长背后的“密码”。

天然气产量持续增长

据悉，资201井取得突破后，中国石油加快了在该区域的全面勘探评价工作。在资201井不远处，筇竹寺组首个先导试验方案平台——资201H2平台拔地而起。该平台共部署6口水平井，旨在试验资201井区筇竹寺组某小层的开发技术与压裂工艺。

记者在现场了解到，此次先导试验实现了4个“首次”：一是首次在5井将钻井周期缩短至百天大关之内，较方案设计提前30天以上；二是首次在2井实施管外光纤和多压力计“双缆”作业，在超6500米的深层页岩气井中构建起全井筒监测体系；三是首次在4井实施超长水平段，实现长度突破2400米，钻遇率100%钻井试验；四是首次在5井、6井实现平台内测试产量超百

万立方米。

值得一提的是，四川盆地寒武系筇竹寺组是继奥陶系五峰组一志留系龙马溪组之后，最具潜力的页岩气勘探开发层系。上述先导试验的成功，不仅展现出寒武系筇竹寺组超深层页岩气良好的开发前景，更为我国超深层页岩气的规模效益开发积累了宝贵的技术储备。

目前，中国石油正加快筇竹寺组的建产节奏，而这只是其下属西南油气田公司油气增储上产的一个缩影。据悉，四川盆地是我国天然气勘探开发潜力最大的盆地，天然气总资源量居全国首位，其中页岩气占比最高。

作为能源转型的“桥梁”，天然气在我国绿色能源转型进程中被寄予厚望。从中长期来看，我国天然气消费仍将保持中高速增长。同时，天然气板块是中国石油重要的利润增量来源，在天然气“价量齐升”的背景下，市场机构认为，未来中国石油天然气业务的盈利能力有望进一步增强。

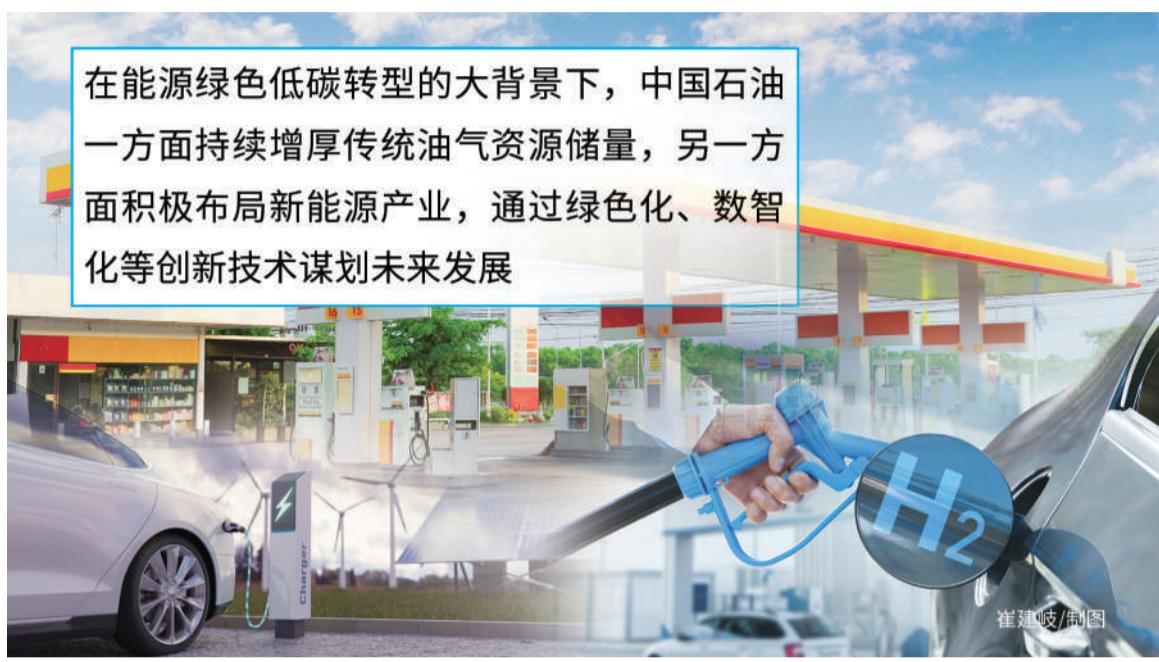
提升全产业链发展韧性

储气库是天然气产运储销中的重要环节和衔接纽带，也是天然气销售削峰填谷、气田均衡生产的关键调节工具。

位于重庆的相国寺储气库，是构建“西南百亿储气中心”的六座储气库之一。现场工作人员介绍，该储气库连接中贵线与川渝管网，截至2025年10月份，相国寺储气库以占全国储气库6%的设计工作气量，完成了15%的实际调峰保供任务，且已实现即注即采，注采转换周期可缩短至3小时内。

“相国寺储气库是天然的气藏储气库，有绝佳的地质优势。”上述工作人员进一步向《证券日报》记者解释，“该储气库不含硫、不含水，且距离几大管网较近，拥有建库的天然条件，因此大幅节约了注采时间与工艺流程。”

记者在现场看到，相国寺储气库已实现高度数字化运作，在泾渭分明的各个功能区中，均使用了生产数据自动采集以及场站工艺关键



节点远程控制的技术，增压厂房内还配备了最新版本的巡检机器人。

据介绍，通过无人值守站数字化巡检及压缩机智能机器人巡检，该储气库巡检周期缩短了60%，效率提升200%。

同样，中国石油位于四川遂宁的天然气净化公司也实现了高度的数字化运行；在遂宁净化工厂的一楼大厅内，数控中台占据了近一面墙的面积，屏幕上实时监测着多个重要产区的画面，以及多个工艺流程的监测数据。

据悉，该公司以打造新一代智能化净化工厂为蓝图，构建了“无人值守、集中调控、远程协作、智能监防”的新型智能化管理模式。

目前，遂宁天然气净化公司已是国际实际处理量最大的天然气净化厂，设计有7套天然气净化装置。自2014年8月份投产以来，该厂创下国内最快达产1000亿立方米天然气净化厂的纪录。

“从勘探开发、天然气输配、储气库到终端销售，西南油气田分公司建立了我国首个完整的天然气工业体系。”中国石油西南油气田相关负责人介绍，目前西南油气田已建成“四横、两纵、三库”的天然气采集、净化、输配、储气、销售系统，既能满足川渝地区天然气需求，又能对全国天然气产销平衡和冬季调峰

发挥作用。

向综合能源站转型发展

传统加油站业务是中国石油下游销售业务的基本盘。近年来，在能源转型发展的背景下，中国石油正积极推动传统加油站向“油气氢电非”综合能源站转变。

位于成都市温江区的涌泉综合能源站，是中国石油加油站转型发展“试验田”。该站占地面积达6000平方米，是一座集加油、充电、储能、购物、汽服、餐饮于一体的综合能源站。

目前，遂宁天然气净化公司是国内实际处理量最大的天然气净化厂，设计有7套天然气净化装置。自2014年8月份投产以来，该厂创下国内最快达产1000亿立方米天然气净化厂的纪录。

“从勘探开发、天然气输配、储气库到终端销售，西南油气田分公司建立了我国首个完整的天然气工业体系。”中国石油西南油气田相关负责人介绍，目前西南油气田已建成“四横、两纵、三库”的天然气采集、净化、输配、储气、销售系统，既能满足川渝地区天然气需求，又能对全国天然气产销平衡和冬季调峰

发挥重要作用。

在加油站的超市内，《证券日报》记者看到，琳琅满目的商品摆满货柜，既有即食快餐、特许商品、毛绒玩具、零食品、日化产品等，也有中国石油与五粮液合作推出的白酒及自有品牌矿泉水等产品。

超市旁是与京东养车合作的汽车养护服务工作室，可提供修车、洗车、养护等服务；加油站与电站的分隔区域还摆放着可移动咖啡餐车，整个综合能源站区域划分清晰，坪效利用合理。

该站充电区域配备最大功率480千瓦的超充枪4把，250千瓦的快充枪108把，同时现场还设有独立储能设备。

走访期间，记者注意到，该综合能源站充电的汽车数量多于加油的汽车。在新能源汽车快速普及的当下，当地新能源汽车渗透率不断提升。据悉，截至目前，四川省新能源汽车保有量近185万辆，市场渗透率超50%，以油气为主、多能互补的供应格局已基本形成。

据介绍，为稳住业务发展基本盘，四川销售公司在稳固油气业务的同时，围绕“人—车—生活”生态建设，将非油业务作为重要利润增长极；同时积极推进新能源及数智化转型，加速布局自营充电网络，主动融入“成渝氢走廊”建设。

目前，中国石油四川销售分公司拥有充换电站480座，年充电能力突破2亿度，自营公共快充枪数量、充电桩位居全省前列。此外，目前该公司还运营2座加氢站，日均加氢近1100公斤。

从传统油气业务延伸至综合能源站业务，中国石油川渝区域的发展路径，正是其长期推动企业高质量发展、践行绿色低碳发展战略的缩影。面向未来，中国石油表示，将继续立足长期主义，持续巩固油气核心业务，推动综合能源服务创新，充分发挥自身优势，增强价值创造能力，以更优业绩回报广大股东和投资者。

郴电国际推进海外新能源业务布局

本报记者 肖伟

12月12日晚间，湖南郴电国际发展股份有限公司（以下简称“郴电国际”）发布公告称，公司控股股东公司湖南郴电国际水电投资有限责任公司（以下简称“郴电水投”）拟与卡富埃峡谷区域培训中心子公司卡富埃峡谷投资有限公司（以下简称“卡富埃峡谷投资”）共同设立合资公司，合资公司拟在赞比亚南方省奇坎卡塔地区建设、经营管理纳马伦杜太阳能公园10MW光伏发电项目，标志着公司国际化绿色能源布局迈出实质性步伐。

公告显示，此次合资公司组建中，郴电水投持股87%，卡富埃峡谷投资持股13%。合资协议受赞比亚共和国法律管辖。

对于此次海外投资，郴电国际董秘吴荣表示：“本次赞比亚光伏项目是公司落实绿色能源战略与国际化布局的核心举措，契合公司长远发展规划。郴电水投持股87%并委派核心管理层，能有效保障项目运营管控力，既可为当地缓解用电紧张、优化电源结构，也能帮助公司积累海外新能源项目的实操经验，拓宽国际市场空间，为股东创造更多长期价值。”

吴荣进一步补充说，项目落地后将成为公司海外业务的重要试点，为后续深耕非洲新能源市场奠定坚实基础。

湖南大学电气与信息工程学院教授黎福海表示：“赞比亚拥有丰富的太阳能资源，年太阳辐射量远超全球平均水平，且当地电力缺口显著，光伏项目具备天然落地优势。郴电国际此次合作模式成熟，依托本土合作伙伴的非货币性权益支持，可降低本地化运营成本，同时发挥自身在能源项目运营方面的经验，项目兼具盈利潜力与社会价值。”

针对光伏行业海外布局趋势，黎福海分析称，当前非洲光伏市场正处于黄金发展期，预计到2030年非洲太阳能光伏累计装机容量将达150GW，其中撒哈拉以南地区增长最为迅猛；叠加非洲多国出台政策鼓励可再生能源投资，市场需求持续释放。中国光伏企业凭借技术优势和成本优势，已成为非洲新能源投资的核心力量。郴电国际此次入局，既是企业自身业务升级的必然选择，也契合行业国际化拓展的主流方向。

郴电国际2025年前三季度核心财务指标表现亮眼，公司扣非净利润同比大幅增长304%，扎实的国内业务根基为海外布局提供了有力支撑。此次赞比亚光伏项目建设期短、落地效率高，建成后不仅能丰富公司盈利来源，更能积累海外合规运营与跨区域项目管理经验，进一步完善公司绿色能源产业布局。

炬芯科技拟使用闲置资金进行现金管理

本报记者 刘晓一

12月12日晚间，炬芯科技股份有限公司（以下简称“炬芯科技”）发布公告称，公司董事会审议通过议案，拟使用最高不超过人民币4.5亿元（含）的暂时闲置募集资金及人民币16亿元（含）的暂时闲置自有资金进行现金管理，使用期限为董事会审议通过之日起12个月内，额度内可循环滚动使用。

炬芯科技方面表示，将严格遵循合规要求。闲置募集资金将投向协定性存款、结构性存款等安全性高、流动性好的产品，且通过专用账户运作，不用于质押及证券投资；自有资金则聚焦中低风险产品。上述现金管理将由公司管理层在授权范围内进行决策，由财务部具体实施。公司已建立相关风控机制，独立董事、董事会审计委员会有权进行监督，以确保资金安全。

“本次现金管理不会影响募投项目推进和日常经营，反而可以提高募集资金及自有资金使用效率，增加公司现金资产收益，为股东谋取更多投资回报。”炬芯科技相关人士在接受《证券日报》记者采访时表示。

“上市公司运用闲置募集资金理财的核心是合规运作。”久（海南）私募基金管理有限公司总经理韩勇锋向《证券日报》记者表示，根据上市公司募集资金相关监管规则，募集资金现金管理需经董事会审议、保荐机构发表意见，且额度使用期限不得超过12个月；到期后若需继续操作，必须重新履行审议和披露程序，同时需通过专用账户运作，不得购买非保本型产品。

韩勇锋建议，上市公司应建立精细化资金管理制度，避免出现超额度、超期限理财等违规行为。在提升资金效率的同时，需坚守合规底线，确保资金使用与公司战略发展相匹配。

目前，炬芯科技募集资金主要投向智能蓝牙音频芯片升级、超低功耗MCU研发等项目，超募资金则用于新一代芯片研发及研发中心建设。公告显示，此次现金管理所获收益将优先补充募投项目资金缺口及流动资金，为技术创新提供保障。

值得一提的是，炬芯科技近日还在筹划发行H股股票并在联交所上市。“赴港上市的目的在于充分借助香港国际资本市场的优势，进一步满足公司全球化发展战略及海外业务布局的需要。”炬芯科技财务总监张燕在公司第三季度业绩说明会上表示。

冰雪旅游升温 “冷资源”释放“热效应”

本报记者 许林艳

12月12日，北京迎来了今冬初雪。受此轮冷空气影响，北方多地将陆续开启降雪模式，冰雪旅游热度同步升温，严寒冬日的消费市场“热气腾腾”。

“冬季去滑雪”已成为众多家庭休闲度假的选择之一，滑冰滑雪等冰雪运动项目正从小众消费逐步迈向大众化。当前，国内主要冰雪游目的地的门票、民宿等预订数据持续走高，勾勒出冰雪消费的旺盛需求。

去哪儿网2026元旦出行报告显示，吉林延边长白山景区的林海雪原与滑雪体验吸引大批游客北上，门票量跻身热门景区TOP10；黑龙江牡丹江中国雪乡、哈尔滨亚布力滑雪度假区的票量分别同比增长2.7

倍和2倍。

民宿市场同样热度爆棚。据途家平台数据，新疆阿勒泰的小木屋、河北崇礼直达雪场的民宿、吉林长白山脚下的玻璃房、山东威海“一半蓝海一半雪”的观景民宿搜索量持续领先，特色化、场景化成为民宿消费新亮点。

值得关注的是，当前冰雪游已打破地域限制，目的地日趋多元化。去哪儿网数据显示，冰雪游热度开始向南方延伸：四川阿坝九寨沟跻身热门景区TOP20，云南昆明轿子雪山门票预订量同比增长1倍，满足周边游客“就近看雪”需求。

出境冰雪游同样受到青睐。华西证券研报显示，俄罗斯凭借签证政策及丰富冰雪资源，正吸引部分中国冰雪爱好者目光，形成市场热点。“尽管目前并非俄罗斯常规旅游

宁波富邦：聚焦核心业务

**本报记者 邬霁霞
见习记者 王楠**

12月12日，宁波富邦精业集团股份有限公司（以下简称“宁波富邦”）召开2025年第三季度业绩说明会，公司高层就投资者关心的业绩表现、资产优化及未来发展等问题作出回应。

宁波富邦主要从事有色金属材料的加工及销售业务，业务板块涵盖电接触产品生产、铝型材加工及铝铸棒等产品的贸易业务。

2025年前三季度，宁波富邦实现营业收入8.34亿元，同比增长8.44%；归属于上市公司股东的净利润1613.86万元，同比增长298.79%。其中，第三季度公司实现营业收入

2.97亿元，同比下降0.80%；归属于上市公司股东的净利润为645.89万元，同比增长121.65%。三季报显示，公司业绩增长主要得益于白银价格持续上涨，带动电接触产品业务盈利能力提升。

公司总经理、董事会秘书魏会兵在业绩说明会上表示，公司预计全年将保持稳中有增的发展势头。

对于宁波富邦的业绩表现，工信部信息通信经济专家委员会委员盘和林在接受《证券日报》记者采访时表示，宁波富邦本轮业绩改善具有显著的周期性特征。三季度营收微降而利润大增，反映出利润端更多受大宗商品价格波动影响，而非营收规模的实质性扩张。建议企业通过加大研发投入、推动产品创新与结构升级

等方式，持续构建内生增长动力，增强抵御市场波动风险的能力。

从行业视角来看，盘古智库（北京）信息咨询有限公司高级研究员江瀚对《证券日报》记者表示，新兴市场增长主要受新能源与智能化浪潮推动。在光伏逆变器、储能系统及电动汽车车载电机等领域，电接触材料对高频、高耐压和长寿寿命性能要求不断提高，带动高性能银合金、钯基材料等新品成为行业增量来源。同时，国内企业在贴近下游应用场景方面具备优势，能够快速响应客户需求，提供定制化开发和本地化服务，形成“场景驱动创新”的良性循环。

资产优化方面，宁波富邦目前已完成铝型材公司股权转让的工商变更手续，交易对方已按《资产出售协议》支付部分对价，剩余款项将

绩提供了支撑。其电接触产品经过多年发展，已形成规格齐全、应用场景丰富的产品体系，涵盖电接触材料、电触点及电接触元件等系列产品，可针对客户需求开展定制化研发与生产，提供差异化解决方案。

客户资源方面，宁波富邦目前已与宏发科技股份有限公司、公牛集团股份有限公司、泰科电子有限公司等大型低压电器制造商建立长期合作关系，客户还包括富士通、松下电工等国际品牌。凭借稳定的客户资源与快速响应能力，公司在长三角地区形成了较强的市场竞争力。

资产优化方面，宁波富邦目前已完成铝型材公司股权转让的工商变更手续，交易对方已按《资产出售协议》支付部分对价，剩余款项将

年内结清；宁波中华纸业有限公司少数股权等低效资产剥离工作也在推进中。

展望未来，公司表示，第四季度将持续聚焦电接触材料核心业务，在巩固并提升家电、工业控制等传统领域市场份额的同时，重点拓展新能源风光储能、新能源汽车及电梯等对安全性要求较高的新兴赛道，进一步增强可持续发展能力。

客户资源方面，宁波富邦目前已与宏发科技股份有限公司、公牛集团股份有限公司、泰科电子有限公司等大型低压电器制造商建立长期合作关系，客户还包括富士通、松下电工等国际品牌。凭借稳定的客户资源与快速响应能力，公司在长三角地区形成了较强的市场竞争力。

资产优化方面，宁波富邦目前已完成铝型材公司股权转让的工商变更手续，交易对方已按《资产出售协议》支付部分对价，剩余款项将

年内结清；宁波中华纸业有限公司少数股权等低效资产剥离工作也在推进中。

展望未来，公司表示，第四季度将持续聚焦电接触材料核心业务，在巩固并提升家电、工业控制等传统领域市场份额的同时，重点拓展新能源风光储能、新能源汽车及电梯等对安全性要求较高的新兴赛道，进一步增强可持续发展能力。

客户资源方面，宁波富邦目前已与宏发科技股份有限公司、公牛集团股份有限公司、泰科电子有限公司等大型低压电器制造商建立长期合作关系，客户还包括富士通、松下电工等国际品牌。凭借稳定的客户资源与快速响应能力，公司在长三角地区形成了较强的市场竞争力。

资产优化方面，宁波富邦目前已完成铝型材公司股权转让的工商变更手续，交易对方已按《资产出售协议》支付部分对价，剩余款项将

年内结清；宁波中华纸业有限公司少数股权等低效资产剥离工作也在推进中。

展望未来，公司表示，第四季度将持续聚焦电接触材料核心业务，在巩固并提升家电、工业控制等传统领域市场份额的同时，重点拓展新能源风光储能、新能源汽车及电梯等对安全性要求较高的新兴赛道，进一步增强可持续发展能力。

客户资源方面，宁波富邦目前已与宏发科技股份有限公司、公牛集团股份有限公司、泰科电子有限公司等大型低压电器制造商建立长期合作关系，客户还包括富士通、松下电工等国际品牌。凭借稳定的客户资源与快速响应能力，公司在长三角地区形成了较强的市场竞争力。

资产优化方面，宁波富邦目前已完成铝型材公司股权转让的工商变更手续，交易对方已按《资产出售协议》支付部分对价，剩余款项将

年内结清；宁波中华纸业有限公司少数股权等低效资产剥离工作也在推进中。

展望未来，公司表示，第四季度将持续聚焦电接触材料核心业务，在巩固并提升家电、工业控制等传统领域市场份额的同时，重点拓展新能源风光储能、新能源汽车及电梯等对安全性要求较高的新兴赛道，进一步增强可持续发展能力