

产融协同 集群成势

南网首创资本周IP, 定义央企资本沟通新范式

■ 宿雪晶 陈烁仲 吴加龄 于四杰

近日,南方电网首届“资本周”活动在广州成功举行。作为央企首个上市集群专属资本沟通IP,本次活动以集群亮相、产融协同、价值传递为核心,打破传统业绩发布模式,构建了“产业调研+业绩发布+资本对接+全员共识”的全维度沟通体系。

活动期间,“南方电网系”五家上市公司首次完整集群亮相,2025年合计营业收入305亿元、归母净利润同比大增47%的亮眼业绩同步发布;中国上市公司协会、战略投资者、头部券商分析师及主流媒体线下深度参与,线上累计超40万人次互动,打造了央企资本市场沟通的创新范式。

■ 集群成势: 五大上市主体协同联动 构筑新型电力系统产业生态

近年来,南方电网公司紧扣国家“双碳”战略与新型电力系统建设部署,持续优化产业与资本布局,打造了“南方电网系”上市公司集群,形成覆盖储能调节、综合能源、数字电网、电力科技、境外输配电的多领域产业生态。南网储能、南网能源、南网数字、南网科技、秘鲁博路兹五家上市公司各展所长、协同联动,既覆盖新型电力系统核心环节,又兼顾国内布局与海外拓展,彰显了“南方电网系”集群的独特优势与强劲活力。

其中,南网储能作为集团唯一的抽水蓄能和新型储能运营平台,已投运抽水蓄能1268万千瓦,新型储能65万千瓦,持续领跑国内储能行业,成为新型电力系统调节的“压舱石”;南网能源持续深耕综合能源服务,累计实施节能减排项目超1750个,节约电量超200亿千瓦时,以市场化

方式破解工业节能痛点,成为绿色低碳发展的“主力军”;南网数字聚焦数字电网底座建设,核心产品“大瓦特”AI平台组件调用量破100亿次,电鸿生态伙伴超500家,以数字化赋能能源转型,成为数字电网建设的“排头兵”;南网科技聚焦电源清洁化和电网智能化,形成“技术服务+智能设备”业务体系,自主研发技术获中国专利金奖,牵头成立国家新型储能创新中心,成为科技自立自强的“先锋队”;秘鲁博路兹作为集团海外布局重要支点,服务秘鲁超165万用户,持续保持当地最高“AAA”信用评级,成为中国能源技术、标准、管理出海的“标杆窗口”。

与会的战略投资者东方电子主要负责人表示:“南方电网推动控股上市主体集中亮相,系统性展现跨赛道一体化协同战略布局,是央企统筹市值管理,引领能源电力高质量发展的标杆实践”。

■ 质效双升: 经营业绩全线飘红 高质量发展成色拉满

2025年,“南方电网系”五家上市公司交出了营收利润双增长、规模质效双提升的亮眼成绩单——全年合计实现营业收入305亿元,同比增长16%;实现归母净利润40亿元,同比大幅增长47%,充分展现了集群化发展的强劲韧性与高质量增长动能。

拆解来看,各上市公司亮点纷呈,增长逻辑清晰坚实:

南网储能实现营业收入73.77亿元,同比增长19.49%,归母净利润16.89亿元,同比增长49.89%,依托抽水蓄能与新型储能双赛道布局,将行业先发优势持续转化为稳定业绩动能。南网能源实现营业收入36.78亿元,同比增长16.59%,归母净利润

3.46亿元,经营基本面显著改善,业务、资产结构持续优化,核心财务指标质效双升。南网数字实现营业收入72.17亿元,同比增长18.52%,归母净利润6.30亿元,同比增长10.43%,研发投入同比增长28.68%,数字电网核心底座价值持续释放,赋能全行业数字化转型。南网科技实现营业收入36.85亿元,同比增长22.27%,归母净利润4.21亿元,同比增长15.28%,研发投入同比增长25.18%,硬科技研发持续加码,核心技术壁垒不断加固。秘鲁博路兹实现营业收入85.15亿元,同比增长8.51%,净利润9.14亿元,同比增长25.84%,海外经营质效稳步提升,成为集团国际化发展的稳定支点。

■ 形式创新: 破局传统宣讲模式 首创央企资本沟通“南网范式”

本次资本周最鲜明的特色,是彻底打破了上市公司传统业绩发布会“单次发布、会场宣讲、单向沟通”的固有模式,创新实现三大突破性升级,构建了央企资本市场沟通的“南网范式”:从“单次发布”升级为“年度IP”,打造常态化、全维度的价值沟通平台;从“会场宣讲”升级为“沉浸式体验”,让投资者走进产业一线感受硬实力;从“资本单向沟通”升级为“产业—资本—员工全维度传导”,实现价值传递与内部共识的双向价值共鸣。

核心活动层面,集体业绩说明会系统发布五家上市公司年度经营成果,直面投资者关切开展互动问答,同步上线“云调研”视频、“董事长说”系列专访、网络实时互动问答等多元内容,为中小投资者搭建了便捷、持续的价值获取渠道。

产融协同层面,本次活动打造了“实地

调研+精准对接”的特色模式,组织数百名战略投资者、分析师、媒体代表走进国家新型储能创新中心、南网科技交流中心、数字电网产业集群研发测试中心等核心产业阵地,沉浸式观摩新型储能、数字电网、电力机器人等成果,直观感受南网产业硬实力;同步举办产业并购与资本对接会,邀请招商证券、中信建投等8家头部券商与产业单位深度对话,围绕“十五五”战新产业布局、产业链并购等核心议题开展研讨,精准匹配产业需求与长期资本,实现“产业找资本、资本找项目”的高效联动,这也是区别于其他央企资本活动的特色之一。

员工宣传层面,创新设置产融资本课堂、员工嘉年华等活动,面向内部员工开展市值管理、资本思维、合规管理等知识普及,推动上市公司价值认知融入全员经营,构建了“对外传递价值、对内凝聚共识”的完整闭环。

■ 锚定长远: 明晰“十五五”战略蓝图 携手资本共创长期价值

站在“十五五”开局的关键节点,本次资本周清晰释放了南方电网持续赋能上市公司高质量发展、深化与资本市场长期合作的坚定信号。南方电网公司董事、总经理、党组副书记钱朝阳在致辞中表示,南方电网公司将立足国家战略大局需要,全面加强长期资本、战略伙伴的深度互信合作,一如既往地履行好控股股东责任,持续提升上市公司市值管理成效和发展质量,推动控股上市公司成为保障能源安全的中坚力量、科技自立自强的先锋力量和奋力打造资本市场的标杆力量。

面向未来,五家上市公司将持续强化差异化优势,构筑长期价值增长蓝图。南

网储能锚定抽水蓄能与新型储能双赛道,到2030年,力争抽水蓄能装机规模达到2100万千瓦、新型储能装机规模达到500万千瓦,持续巩固行业龙头地位;南网能源加速向“精益投资+高端服务”双轮驱动转型,以数字化赋能综合能源服务规模化拓展,打造战新赛道增长新引擎;南网数字深耕数字电网核心底座,推动“电鸿”操作系统、“大瓦特”AI平台全行业推广,引领能源数字化转型;南网科技在现有业务体系基础上,将加快推出电力电子、新型控保、算电协同等产品方案,以硬科技驱动长期价值跃升;秘鲁博路兹锚定“拉美最好配电公司”目标,持续推动中国电力技术与标准深度出海,拓宽国际化发展空间。五大主体协同发力,持续放大“南方电网系”的集群优势。

中国上市公司协会党委书记、副会长余辉表示,南方电网控股上市公司始终坚持依法合规、规范运作,高度重视投资者关系管理与股东回报,在信息披露、ESG建设、市值管理等方面成效突出,以扎实的经营业绩、优良的治理水平和强烈的责任担当,充分展现央企控股上市公司良好形象,为全市场树立了可学习、可借鉴的优秀标杆。

信心在沟通中凝聚,价值在协同中生长。作为央企资本市场沟通的创新标杆,南方电网首届“资本周”的圆满收官,不是终点,而是“南网范式”常态化、品牌化的起点。未来,南方电网公司将持续以产业为根基,以资本为纽带,推动“南方电网系”上市集群不断做强做优,携手广大投资者深耕能源转型赛道,共同奔赴绿色、智能、可持续的高质量发展未来,为能源强国建设与资本市场高质量发展贡献南网力量。

钢铁生产为何离不开焦煤?

■ 本报记者 杨沐岩



近期,国内煤炭企业赴澳大利亚布局稀缺焦煤资源,提升海外焦煤供应能力。焦煤可用于生产焦炭,是钢铁生产的重要原料,而钢铁是现代工业和日常生活不可或缺的基础材料,被广泛应用于能源、建筑、交通等领域。

当前,我国钢铁产量和消费量位居世界前列,带动亚洲成为全球最大的钢铁消费地区。但也需看到,我国钢铁需求正逐年下降,焦炭供应量大、市场竞争激烈。国内一批煤炭企业布局焦煤资源保障、提升产品附加值,着力提升市场竞争力。

■ 澳大利亚焦煤热度持续

近期,中国煤炭企业收购澳大利亚红隼煤炭集团有限公司100%权益,从而间接取得位于昆士兰州的红隼煤矿80%权益。该矿产能位居澳大利亚并工煤矿前列,2025年原煤产量约810万吨、商品煤约590万吨。红隼煤矿主产优质硬焦煤,也有半软焦煤与动力煤,产品具有低灰分、高流动性、高塑性、有害元素含量低的特点,主要销往日本、韩国、印度及东南亚等亚洲钢铁企业市场。

此次赴澳大利亚“买矿”的企业表示,合并红隼煤矿商品煤产量后,可进一步巩固该企业在澳大利亚煤炭生产商中的市场地位,丰富公司煤矿布局、煤种及客户结构。此外,依托亚洲钢铁需求增长与全球冶金煤供应受限的机遇,该资产具备较强

的定价能力,有望为公司贡献强劲的现金流并实现价值双提升。

业内估计,2025年全球钢材消费量约为17.19亿吨,亚洲的消费量达11.94亿吨,占全球69.5%,是全球最大钢铁消费地区。而澳大利亚是全球最重要的焦煤出口国,2025年焦煤出口量达1.485亿吨,是全球多个钢铁生产国的焦煤供应来源。

不仅中国企业,亚洲其他国家的企业也正布局澳大利亚焦煤开发。例如,近期印度巴拉特焦煤公司董事长兼总经理马诺杰·库马尔·阿加瓦尔在接受路透社采访时表示,未来2到3年,该公司将在澳大利亚和俄罗斯并购焦煤矿山,在2030年之前将焦煤年产能提高到5600万吨。

■ 冶炼用煤短期内难以替代

煤炭种类繁多,为何焦煤是炼钢不可或缺的原料?这要从焦煤的特性说起。中国工程院院士王双明说:“煤炭就像一个人,从‘幼年’时期的褐煤,到‘老年’时期的无烟煤,煤化程度越来越高,水分和挥发分越来越少。褐煤的水分和挥发分可达70%以上,到无烟煤就会降到10%以下。”

而焦煤是煤炭的“中年”时期,挥发分含量较高、水分较少,固定碳含量通常在70%以上。要用作炼钢,需要将焦煤高温干馏形成焦炭。不仅包括焦煤,肥煤、瘦煤和贫瘦煤等也可用于生产焦炭。

这些煤都具有良好的粘结性,能够在加热过程中形成胶质体,使煤粒之间相互粘结成块,但不同煤种的挥发分和水分各有不同,形成焦炭的特点也有不同。焦煤炼出的焦炭强度高、耐磨性好,不同煤种也可以配煤炼焦,保证焦炭质量、节约优质煤资源。

当前,“焦煤—焦炭—高炉”仍是我国钢铁生产主要方式。2025年中国粗钢产量约9.61亿吨,吨钢综合能耗上升1.9%。行业估计,我国吨钢耗焦煤约0.6吨。虽然近年来替代技术正在发展,但有业内人士指出,受废钢价格和电力等生产成本约束,电炉炼钢的成本竞争力依然较低。氢气还原制铁的成本比传统高炉高80%以上,大面积推广需要迈过稳定性、安全性及成本降低3道门槛,目前在全球范围内实际运行的项目屈指可数。因此,短期内中国钢铁工业离不开焦煤。

■ 焦炭企业强化竞争力

从供应方面看,因资源稀缺性和安全环保约束,我国炼焦煤的产能增长已经进入“平台期”,近年炼焦煤产量保持4.7亿—4.9亿吨之间。但据中国炼焦行业协会统计,2025年我国焦炭产量达到5.04亿吨,同比上涨2.9%,创下近10年新高,占全球总产量的72.73%。

充足的进口炼焦煤是支撑我国焦炭产量上升的重要因素。2025年我国进口炼焦煤总量约1.2亿吨,蒙古和俄罗斯是主要来源国。2026年3月,我国炼焦煤单月进口量重返万吨以上高位,超1242万吨,同比增加44.66%,蒙古继续稳居第一大来源国,进口量达764.41万吨。

焦炭产量虽高,但受原料成本下滑及钢铁需求预期偏弱影响,2025年国内焦炭价格重心同比下滑约27%,降至近5年最低水平。行业预计,2026年焦炭市场仍将维持“高产能、高成本、高竞争、弱需求”格局。

当前,一批焦炭企业正在保障炼焦煤资源、提高产品附加值、低碳生产等方面布局,强化市场竞争力。例如,山西焦化在2025年年度报告中指出,该公司间接控股股东山西焦煤集团的炼焦煤产销量均居于世界前列。丰富的炼焦煤资源是发展煤焦化产业、构建企业核心竞争优势的关键,特别是在市场竞争日趋激烈的形势下,原料优势对稳定供应、管控成本和效益实现非常关键。

美锦能源的焦炉煤气中含有约55%的氢气,为提升产品附加值,该公司近年对燃料电池核心零部件进行投资布局,构建氢能的“制储运加用”一体化创新生态产业链闭环,致力于发展成为综合能源供给商。

本报讯“以前总觉得办这类业务要带一堆资料,费时又费力。现在手机上传资料,点一点就办好,再也不用来回跑了!”4月17日,家住深圳市坪山区的市民张先生办理公租房入住用电手续,短短几分钟便完成户号绑定、合同签订、电费代扣等全部流程,实现了“零跑腿、零纸质材料”。

便捷背后,是南方电网深圳供电局(以下简称“深圳供电局”)于本月在“南网在线”App上线的“公租房快速入住/退租”用电专属服务,全市所有抄表到户的保障性租赁住房用户均可通过该服务办理用电。

据了解,以往,保障性租赁住房用户须先取得租赁证明,再携带材料前往营业厅办电。入住需现场完成用电登记、合同签订,退租要现场结清电费、开具凭证。对此,深圳供电局依托数字化技术重构业务流程,在“南网在线”App推出“一键入住”“一键退租”功能。通过该功能,保障性租赁住房用户在入住时仅需线上提交资料,即可一站式完成用电登记、合同签订、电费预存;退租时快速办结电费结清,开具用电凭证,全程无需前往营业厅,2分钟即可完成全流程申请,实现“数据多跑路、群众少跑腿”。

截至目前,深圳供电局面向保障性租赁住房用户,已实现“线上App+线下营业厅”双渠道服务覆盖,进一步拓宽了便民服务半径,同时也助力政府及物业强化保障性租赁住房管理,构建政府、供电企业、用户、物业多方共赢的良好格局。下一步,深圳供电局将继续秉持“为客户创造价值”的服务理念,深耕民生服务场景,以数字化赋能供电服务提质增效,不断拓展“南网在线”APP便民服务功能,把优质、便捷、高效的电力服务送到千家万户。

公租房用电「一键入住退租」

南方电网深圳供电局推出保障性租赁住房用电专属线上服务

(徐惠 杨晶晶)