

生态环境部：

全国碳市场建设达到预期目标



生态环境部应对气候变化司司长夏应显10月27日在生态环境部新闻发布会上表示，全国碳排放权交易市场运行两年多来，市场总体运行平稳，价格发现机制作用初步显现，企业减排意识和能力明显增强，为推动实现碳达峰碳中和目标发挥了积极作用，达到了预期目标。

在发布会上，生态环境部表示，全国统一CCER（中国核证自愿减排量）交易系统将于近期上线运行。为了提升应对气候变化能力，生态环境部将持续推进应对气候变化立法进程；深化气候投融资、低碳城市试点；加强非二氧化碳温室气体排放控制，推动印发《甲烷排放控制行动方案》，强化企业温室气体排放信息披露工作。

● 本报记者 刘杨

自愿减排交易市场即将启动

“我们已组织建成了全国温室气体自愿减排注册登记系统和交易系统，将于近期上线运行，为温室气体自愿减排项目和减排量提供登记、交易等服务，保障市场安全、稳定、有效运行。”夏应显表示。

全国温室气体自愿减排交易市场是继全国碳排放权交易市场后，生态环境部推出的又一个助力实现碳达峰碳中和目标的重要政策工具，两个市场互为补充，共同组成我国完整的碳交易体系。

自愿减排交易市场启动后，各类社会主体可以根据有关规定要求，自主自愿开发温室气体减排项目，项目减排效果经过科学方法量化核证并予以登记后，可以在市场出售获取相应的减排贡献收益。启动自愿减排交易市场有利于支持林业碳汇、可再生能源、甲烷减排、节能增效等项目发展，有利于激励更广泛的行业、企业参与温室气体减排行动。

夏应显表示，生态环境部从社会期待高、技术争议小、数据质量有保障、社会和生态效益兼具的领域起步，首批发布了造林碳汇、并网光伏发电、并网海上风力发电、红树林营造等4个项目方法学，这是自愿减排项目设计、实施、审定和减排量核算核查的主要

依据。“下一步还将分批择优发布自愿减排项目方法学，逐步扩大市场支持范围。”夏应显称。

推进全国碳排放权交易市场扩容

2021年7月16日，全国碳排放权交易市场启动上线交易。截至2023年10月25日，碳排放配额累计成交量3.65亿吨，累计成交额194.37亿元，碳价格维持在50元-80元/吨左右，形成了符合中国当前实际的碳价。

据介绍，全国碳排放权交易市场第二个履约周期（2021、2022年）共纳入发电行业重点排放单位2257家，年覆盖二氧化碳排放量超过50亿吨。2021、2022年度配额已于今年8月完成发放，目前正在有序开展清缴履约，履约完成率已超过60%。

夏应显表示，下一步，要将更多符合条件的行业纳入全国碳排放权交易市场。生态环境部每年对石化、化工、

建材、钢铁、有色、造纸、民航等行业组织开展年度碳排放核算报告核查工作，收集了6000余家企业的数据，上述7个行业和发电行业的直接排放总量加总，占全国的比重超过70%。并组织对上述7个行业的配额分配方法、核算报告方法、核查要点、扩围实施路径等开展专题研究。

“要坚持稳中求进，优先纳入对实现碳达峰碳中和目标贡献大、产能过剩严重、减污降碳协同潜力大、数据质量基础好的行业，成熟一个、纳入一

个。”夏应显称。

积极应对气候变化

我国高度重视应对气候变化工作，实施积极应对气候变化国家战略，宣布碳达峰碳中和目标，构建完成碳达峰碳中和“1+N”政策体系，推动产业、能源、交通运输结构调整，采取节能提高能效、建立完善市场机制、增加森林碳汇等一系列措施，应对气候变化取得积极进展。

夏应显表示，2022年碳排放强度比2005年下降超过51%，非化石能源占能源消费比重达到17.5%。截至2023年6月底，全国新能源汽车保有量达1620万辆，全球一半以上的新能源汽车行驶在中国大地上。全国碳排放权交易市场平稳运行，低碳试点示范有效开展，适应气候变化能力持续增强，全社会绿色低碳意识不断提升。中国积极应对气候变化的行动，不仅促进了我国的绿色低碳发展，也为应对全球气候变化做出了重要贡献。

建设国家气候投融资项目库是我国深入推进气候投融资工作的重要举措，去年8月有23个地方入选了气候投融资试点。

夏应显介绍，气候投融资试点工作开展一年多来，生态环境部会同相关部门密切协作，与各试点地方上下联动、协同推进，推动试点工作取得积极成效。气候投融资试点在工作机制、标准体系、产融对接、创新示范等关键环节发力，出台配套政策，形成差异化发展模式，助力绿色低碳转型。截至今年6月底，试点地方储备近2000个气候友好型项目，涉及资金近2万亿元；获得金融支持项目108个，授信总额545.63亿元。



视觉中国图片

华为前三季度实现销售收入4566亿元 同比增长2.4%

● 本报记者 张兴旺

10月27日，华为发布2023年前三季度经营业绩。前三季度，华为实现销售收入4566亿元，同比增长2.4%，净利润率为16%。华为表示，公司经营结果符合预期。

经营结果符合预期

华为轮值董事长胡厚崑表示：“公司经营结果符合预期。感谢客户、伙伴一直以来对华为的信任和支持。面向未来，我们将持续加大研发投入，发挥公司产品组合优势，不断提升产品和服务竞争力，为客户、伙伴和社会创造更大价值。”

华为并未披露前三季度各项业务收入情况。第三季度，华为发布了Mate 60系列手机，引起关注。

此外，第三季度，华为与赛力斯联合打造的AITO问界新M7车型上市销售。9月12日，问界新M7车型发布，售价区间为24.98万元至32.98万元。10月15日，AITO汽车发布消息称，问界新M7上市首月累计大定突破60000辆。据了解，问界新M7大定即支付5000元定金的订单。

华鑫证券研报称，问界新M7搭载华为ADS 2.0高阶智能驾驶系统，率先实现了不依赖于高精地图的高速、城区高阶智能驾驶。

东方证券研报称，华为智选车模式在问界新M7上成功验证，后续问界M9、智界S7、阿维塔12以及华为与江淮、北汽等车企合作的智选车型也将陆续上市。

产业链公司受益

值得注意的是，10月12日，在2023中国移动全球合作伙伴大会上，胡厚崑表示：“智能驾驶的时代正加速到来，我大胆预测，2024年将是智能驾驶应用普及加速的启动之年。基于车的智能、路侧的感知和云端端算力的融合，从而促进车路云协同发展，让城市交通更顺畅，管理更高效。这是值得我们关注的融合创新方向。”

中信建投证券称，问界新M7订单增长迅速，问界M9及智界S7等车型即将发布，华为有望持续推动智能座舱和智能驾驶领域的技术迭代发展，相关产业链公司将持续受益。

近期，投资者密切关注产业链公司向问界汽车供货的情况。10月27日，双林股份在深交所互动易称，公司的产品有直接或间接供货给问界M5、M7、赛力斯SF5等新能源车型。

潮联股份表示，公司对问界M5、M7、M9正常供货。隆基机械称，公司现已为M5、M7问界汽车独家供货，问界M9目前尚未供货。

鹏翎股份表示，公司是问界M9车型密封件产品主要供应商，受益于问界系列车型产销量持续增长，公司在手订单持续增长。

万科前三季度实现净利136.2亿元

● 本报记者 齐金剑

10月27日晚，万科发布2023年三季度报，今年前三季度，公司实现营业收入2903.1亿元，归属于上市公司股东的净利润为136.21亿元。截至三季度末，公司在手现金1036.8亿元，对短期债务的覆盖倍数为2.2倍。

各项业务实现稳健发展

万科介绍，在行业环境动荡之下，公司继续坚守安全底线，财务状况良好。截至今年9月末，万科至今已连续14年经营性现金流为正。今年1至9月，在覆盖37个新获取项目的地价支出后，其依然保持了正向的经营性现金流。

截至三季度末，万科在手现金1036.8亿元，对短期债务的覆盖倍数为2.2倍，年内已无境外融资到期，境内待偿的信用债仅为3.8亿元。与此同时，万科债务结构较年初大幅优化，短债占比仅为14.8%，较年初下降5.7个百分点。

今年1至9月，万科开发业务累计合同销售金额为2806亿元，保持行业头部梯队。其中，9月合同销售金额为320亿元，环比增长41.6%。万科方面披露，为给客户按期、保质交付更满意的房屋，万科持续优化产品交付服务，截至9月底，实现了超过16.2万套住宅的平稳交付。同时，今年以来，万科新增获取了37个新项目，总地价款合计794亿元，新投资中一、二线城市占比100%，进一步强化了资源结构，已开项目整体投资兑现率达94%。

此外，万科经营服务业务继续保持了良好的增长态势，今年1至9月实现全口径收入405.3亿元。其中，万物云的住区空间服务荣获“2023中国住宅物业服务TOP1企业”，商企空间服务新增阿里巴巴上海总部园区、北京小米M1手机工厂等优质项目；物流业务综合实力继续居行业第一梯队，实现营业收入29.8亿元，其中冷链营业收入为12.8亿元，同比增长27.6%；长租业务继续在规模和效率上保持行业第一，实现营业收入25.3亿元，9月实现累计权益净利润回正，当前共运营管理长租公寓22.9万间，出租率达94.4%。商业业务方面，公司实现营业收入65.8亿元，其中印力集团管理的商业项目营业收入为41.8亿元。截至目前，印力集团全国在管商业面积超过1200万平米，资产规模超过1000亿元，整体出租率达95%。

大股东看好公司前景

在三季报公告的同时，万科发布关于选举董事会副主席的公告，董事会同意选举辛杰董事担任公司第二十届董事会副主席，辛杰现为万科大股东深圳地铁集团董事长。

业内人士认为，辛杰兼任万科董事会副主席，反映出国资大股东对万科一如既往的坚定看好和支持，也有助于万科和深圳地铁在业务上的深入合作。中国证券报记者注意到，在今年6月万科的股东大会上，作为大股东的代表，辛杰就对郁亮带领的万科团队过去三年表现给予了肯定。

在此次当选万科董事会副主席后，辛杰表示，城市的发展，美好生活的追求，需要优质的开发经营服务商，投资万科是正确的选择，对万科的认同和支持不会因市场一时的波动而变化。深圳地铁集团坚持长期主义，将长期持有万科股权，坚定不移地看好万科的长期发展前景。

光储双轮驱动

阳光电源前三季度净利润增超250%

● 本报记者 罗京

10月27日，阳光电源发布2023年三季度报告，公司前三季度实现营收464.15亿元，同比增长108.85%；实现归属于上市公司股东的净利润72.23亿元，同比增长250.53%。公司表示，主要系光伏逆变器、储能业务及新能源投资开发收入增长所致。

近日，阳光电源新一代大型储能系统PowerTitan2.0在京发布。中国证券报记者在发布会现场获悉，PowerTitan2.0采用交直流一体结构，实现电池单元与PCS（储能变流器）融于一柜，是全球首个10MWh全液冷储能系统。目前，PowerTitan系列全球签约已超13GWh。

储能业务快速增长

根据三季报，阳光电源第三季度实现营业收入177.92亿元，同比增长78.95%；实现归属于上市公司股东的净利润28.7亿元，同比增长147.29%。

上半年，公司逆变器发货50GW，同比增长63%，实现营业收入106亿元；储能业务同样实现快速增长，上半年储能系统发货量达5GWh，同比增长152%，实现营业收入85亿元。

公司介绍，目前光储业务海外占比比较高，逆变器业务海外占比在60%以上，



阳光电源新一代大型储能系统PowerTitan2.0现场真机展示 本报记者 罗京 摄

储能业务海外占比在80%以上。

阳光电源在半年报业绩电话交流会上表示看好储能市场。公司预计储能市场需求未来几年的复合增长率都在100%以上，未来几年包括明年的收入占比肯定还会大幅增加，储能收入及利润的贡献将会进一步扩大。

储能安全尤为关键

在阳光电源新一代大型储能系统

PowerTitan2.0发布会上，多位公司高管表示，当前储能行业低价竞争现象严重，行业充斥种种乱象，亟需破局。

“当前，能源体系改革进入深水区，新型储能到了大规模应用阶段，储能的安全可靠变得尤为关键，但是因为种种因素的影响，起火、爆炸等储能安全事故不断发生，交付、并网、运维等各个环节问题频发。”阳光电源高级副总裁吴家貌在发布会上表示，行业无底线的价格战依然在继续，通过牺牲安全、性能、

质量，来纸面响应配储要求的现象大肆存在。

据高工产研统计，今年三季度国内储能系统招投标市场低价策略频现，1小时、2小时、3小时、4小时储能系统最低报价都低于0.9元/Wh，直流侧价格低至0.66元/Wh，电芯价格低至0.45元/Wh。

阳光电源光储集团副总裁徐清清在会上表示，近年来，储能市场的发展超过预期，预计2030年全国新增储能装机量将超过370GWh。广阔的赛道吸引了大量企业进入，截至2023年10月，储能相关企业达14万家。然而，行业存在产品质量良莠不齐、虚假宣传、以次充好等种种乱象。

阳光电源推出的储能系统新品PowerTitan2.0，采用“交直流一体化”极简结构，将电池单元与PCS融于一柜，可节省29%占地面积；同时，相比传统储能系统采用“一柜一PCS”设置，PowerTitan2.0实现“一簇一PCS”，簇级均流控制，无簇间木桶效应，各自独立运行，故障互不影响。

徐清清表示，传统储能系统的直流电缆长，裸露在外，风险隐患大。PowerTitan2.0直流不出柜，标准化短线缆内置于全液冷散热“空调房”，有效避免安全隐患。此外，搭载大电流AI灭弧技术，秒级关断电弧，保护整柜安全。

据吴家貌透露，PowerTitan系列自初代发布以来，全球签约已超13GWh。