

实探我国首个海上油田群光储电站 打造绿色能源岛 油气与新能源融合发展



涠洲油田群光伏电站

本报记者 刘杨 摄

在广西北海市北部湾海域中部，坐落着一座绿色清洁能源岛——涠洲岛。这里的民生和生产用电主要来自光伏、燃气、余热等清洁能源。

在涠洲岛终端处理厂内，中国证券报记者实地探访了我国首个海上油田群光储电站，该电站由中海油建成。“涠洲岛太阳能资源丰富，利用厂区屋顶、空地，我们铺设了3.6万平方米的光伏板，总装机容量4.5兆瓦；同时，装机容量5兆瓦的涠洲电网储能电站成功投运，并运用黑启动功能，能够在电网失电的突发情况下，重启燃气发电机，快速恢复供电。”中海油有关负责人告诉记者。

● 本报记者 刘杨

为涠洲岛居民供“绿电”

中海油涠洲油田群位于涠洲岛以西海域，自上世纪80年代建设以来，该油田已建成26座海上生产平台和1个陆地终端处理厂。

中国证券报记者实地探访我国首个海上油田群光储电站看到，一块块光伏板在炽热的阳光照射下，正将太阳能源源不断转化为电能，为涠洲岛居民提供“绿电”。“绿电”指在生产电力的过程中二氧化碳排放量为零或趋近于零，主要来源为太阳能、风能、生物质能、地热能等，而我国以太阳能、风能为主。

“过去，由于每天供电时长不超过4小时，涠洲岛居民日常照明主要依靠煤油灯，做饭烧水只能砍树劈柴。”上述负责人告诉记者，自1998年起，涠洲油田群便开始为涠洲岛居民供清洁能源，主要是天然气。随着旅游业快速发展和

程中二氧化碳排放量为零或趋近于零，主要来源为太阳能、风能、生物质能、地热能等，而我国以太阳能、风能为主。

“过去，由于每天供电时长不超过4小时，涠洲岛居民日常照明主要依靠煤油灯，做饭烧水只能砍树劈柴。”上述负责人告诉记者，自1998年起，涠洲油田群便开始为涠洲岛居民供清洁能源，主要是天然气。随着旅游业快速发展和

程中二氧化碳排放量为零或趋近于零，主要来源为太阳能、风能、生物质能、地热能等，而我国以太阳能、风能为主。

油田规模扩大，油田群的电力需求随之增加，电网需要进一步扩容。

涠洲岛太阳能资源丰富，常年平均太阳能辐射每平方米4395兆焦，最高达5642兆焦，具备建设规模光伏电站的条件。

“根据岛上居民的用电需求，我们利用厂区屋顶和空地，总共铺设太阳能光伏板约3.6万平方米，总装机容量4.5兆瓦，每年可提供绿色清洁电力517万

千瓦时。相比同等规模的天然气发电，涠洲光伏电站每年可节省天然气172万立方米，运营期内可实现碳减排8.5万吨；同时，我们建设了装机容量为5兆瓦的储能电站。光伏电站在白天发电，晚上储能电站输出电力，平抑涠洲终端分布式光伏电站的波动，提高电网的整体效率。”涠洲终端处理厂有关业务负责人说。

值得一提的是，该储能电站配置了虚拟同步机技术，具备独立建网功能，可实现零压构网。

“区别于传统的储能电站，涠洲电网储能电站采用构网型储能技术，能够主动识别电网情况，更精细主动地平抑电网波动。”上述负责人介绍，构网型储能技术有助于解决极端环境导致的电网失电难题。同时，该储

电站运用黑启动功能，能够在电网失电情况下，重启燃气发电机，快速恢复供电。

据介绍，涠洲电网储能电站并网后，通过“削峰填谷”，每年可节省9200吨标准煤能耗，减少二氧化碳排放1.84万吨，有效平抑涠洲终端分布式光伏电站波动，提升电网调峰能力和新能源消纳能力。

中海油方面透露，未来，广东省内首个纯岸电近海绿色油田群、国内首个海上油田ORC余热电站等项目将在南海西部油田落地实施，开启传统油气与新能源融合发展的新篇章。

运用黑启动功能

“涠洲岛上民用电是我们整个电网当中的主要波动部分，岛上用电高峰集中在晚上7点到11点。”上述业务负责人介绍，由于接入新能源，且不与大电网相连，涠洲岛上的电网不仅要解决电压频率波动等问题，还需要在发生失电等突发情况时，及时重启燃气发电机，快速恢复供电。

在涠洲终端处理厂内，涠洲电网

储能电站占地面积约500平方米。记者看到两套2.5兆瓦/5兆瓦时的国产风冷储能系统正在运行。该储能电站相关负责人介绍，用电高峰期期间该电站可以5兆瓦的功率连续供电2小时。

据了解，涠洲电网储能电站采用磷酸铁锂电池，电池所储电能经逆变升压后，接入涠洲油田群35千伏电网系统。

构建“近零”排放产业链

目前，中海油正在积极探索“传统油气与新能源融合发展”的新模式，通过海上风电、光伏等新能源电力就地消纳为油气生产设施供能，打造“近零”排放油气产业链。

中海油董事长汪东进在2023年度

业绩说明会上提到，公司将稳步推进绿色发展跨越工程，促进新能源与海上油气业务融合发展。

“我们正在以‘分布式光伏+储能电站+余热回收+伴生气综合利用’的全新供电模式，打造具有涠洲特色的绿

色能源岛。”中海油湛江分公司有关负责人对记者表示，未来，中海油将探索北部湾近海风电资源的开发，同时进一步探索超临界二氧化碳新型余热利用、海上充电桩低碳运营新模式，推动绿色能源转型再升级。

中海油方面透露，未来，广东省内首个纯岸电近海绿色油田群、国内首个海上油田ORC余热电站等项目将在南海西部油田落地实施，开启传统油气与新能源融合发展的新篇章。

上市公司回购股份重要股东增持频现

● 本报记者 董添

近期，上市公司密集发布回购股份、重要股东增持公告。三房巷、泸天化等多家上市公司计划大手笔回购。而顺丰控股等公司发布回购方案后，很快实施了回购。部分上市公司回购金额超过亿元。

业内人士表示，上市公司回购股份、重要股东增持，表明管理层认为公司股票价值被低估，且看好自家公司未来发展前景，有利于提振投资者信心。监管机构鼓励回购，旨在引导上市公司更合理运用资金，促进市场稳定。

董事长提议回购股份

多家上市公司董事长提议回购股份。三房巷6月2日晚间披露，收到公司董事长卞惠良《关于提议回购公司股份的函》，基于对公司未来发展前景的信心以及对公司价值的认可，结合公司经营情况、财务状况以及未来盈利能力等因素，为维护广大投资者利益，增强投资者信心，卞惠良提议公司以集中竞价方式回购公司境内上市人民币普通股（A股）。本次回购股份资金总额不低于3000万元（含），不超过5000万元（含）。

部分公司拟回购股份金额达亿元级别。

泸天化5月31日晚间披露，公司拟以自有资金8000万元至1.5亿元，以集中竞价交易方式不高于6.09元/股的价格回购公司股份，并在未来适宜时机将回购股份

用于实施股权激励。

对于回购股份的原因，泸天化表示，基于对公司未来持续发展的信心和对公司价值的认可，为了维护广大投资者利益，增强投资者信心，稳定及提升公司价值。回购的股份未来适宜时机将用于实施股权激励，建立健全公司长效激励机制，有效将股东利益、公司利益和员工个人利益紧密结合在一起，可以促进公司长期健康发展。

实施回购积极性较高

近期，不少上市公司发布回购股份进展公告。

泰凌微近日披露，截至2024年5月31日，泰凌微通过集中竞价交易方式已累计回购股份约235.85万股，占公司总股本的比例为0.9827%，回购成交的最高价为23.91元/股，最低价为17.06元/股，支付的资金总额约为5041.34万元（不含印花税、交易佣金等交易费用）。

部分上市公司回购金额较大。以浙富控股为例，公司日前披露的关于回购股份进展情况的公告显示，截至2024年5月31日，公司通过股份回购专用证券账户以集中竞价方式回购股份约3864.63万股，占公司目前总股本的0.7405%，最高成交价格为3.69元/股，最低成交价格为2.78元/股，成交总金额为1.27亿元（不含交易费用）。

另外，横店东磁披露的公告显示，截至2024年5月31日，公司以集中竞价

方式累计回购股份约1315.62万股，占公司总股本的0.81%，最高成交价为14.46元/股，最低成交价为13.44元/股，使用资金总额约1.85亿元（不含交易费用）。

部分上市公司发布回购方案后，很快实施了回购。以顺丰控股为例，公司5月31日晚间公告，继2024年4月26日完成2024年内第一期10亿元的回购方案后，公司于2024年4月29日召开第六届董事会第十三次会议审议通过了《关于2024年第2期回购股份方案的议案》，本次回购的资金总额不低于5亿元且不超过10亿元，回购价格不超过53元/股。

根据公告，顺丰控股自2024年4月30日起开始实施回购。截至2024年5月31日，公司通过股份回购专用证券账户以集中竞价方式累计回购公司股份191.93万股，回购总金额约为7040.69万元（不含交易费用），回购股数占公司目前总股本0.04%，平均成交价为36.68元/股（最高成交价为37.04元/股，最低成交价为36.03元/股）。

业内人士表示，上市公司回购股份，向市场传递出积极信号，表明管理层认为公司股票价值被低估。

同时，回购股份可以优化上市公司资本结构。监管机构鼓励回购，旨在引导上市公司更合理运用资金，促进市场稳定。

重要股东大手笔增持

近期，不少上市公司重要股东出手

增持股份，部分公司重要股东拟增持金额较大。

风华高科披露，公司第一大股东广晟控股集团于2024年5月20日至5月30日通过深圳证券交易所交易系统，以集中竞价交易方式增持公司股票319.52万股，占公司总股本的比例约为0.276%，增持均价为12.19元/股。广晟控股集团自本次增持之日（2024年5月20日）起6个月内计划继续增持公司股份，累计增持金额（含本次披露的已增持金额）不低于5000万元，不超过1亿元，且累计增持股份数量不超过公司总股本的1%（含本次披露的已增持股份）。

部分公司重要股东增持积极性较高。中广核技2024年3月2日披露了《关于控股股东增持公司股份计划的公告》，控股股东核心技术应用计划以集中竞价交易方式增持公司股份不少于657.93万股，且不超过1315.86万股。

中广核技6月2日晚间披露，截至本公告披露之日，本次增持计划实施时间已过半，核技术应用通过深圳证券交易所系统以集中竞价交易的方式累计增持公司股份约767.84万股，占公司总股本的0.81%，增持股份数量已达到增持计划股份数量的下限。

工信部信息通信经济专家委员会委员盘和林表示，上市公司回购股份、重要股东增持说明其看好自家公司未来发展前景。不过，提振投资者信心的关键在于改善上市公司盈利状况，在主业上做出成绩。

“以旧换新”拉动作用显著 5月新能源车销量亮眼

● 本报记者 李媛媛

“‘以旧换新’政策实施以来，我们店的换购率达到70%，综合优惠力度大，用户换购意愿强。”苏州锦畅银河体验中心工作人员顾海敏告诉中国证券报记者。

自今年4月商务部等七部门发布《汽车以旧换新补贴实施细则》的通知以来，地方政府、车企以及经销商等推出了多重“换新”优惠，消费者购车、换车潜力加快释放。截至6月3日，已有多家新能源汽车品牌发布5月销量成绩单，比亚迪达到33.18万辆，埃安、理想、鸿蒙智行均突破3万辆。整体来看，在“以旧换新”政策的拉动下，多家新能源汽车品牌销量实现环比增长。

问界销量增速放缓

5月，鸿蒙智行、理想交付量均超3万辆，蔚来今年以来月交付量首次突破2万辆，小鹏今年以来首次突破1万辆，多家新能源汽车品牌取得亮眼的成绩。

作为鸿蒙智行主力，今年一季度问界品牌销量增长迅猛，并反超理想汽车成为新势力“销冠”。进入二季度，问界销量增速有所放缓，4月和5月均落后于理想汽车。

6月3日，记者从鸿蒙智行获悉，5月，鸿蒙智行全系交付新车30578辆，相比上月的29632辆，销量增加不足1000辆。目前，鸿蒙智行旗下在售品牌为问界和智界。

5月，理想交付35020辆新车，相比上月增加近1万辆，同比增长23.8%，再夺新势力“销冠”。理想首个30万元以内的车型理想L6热销或起了关键作用。

蔚来取得不错的成绩，今年以来月度交付量首次突破2万辆，5月交付新车20544辆，同比增长233.8%，环比增长31.5%。紧随其后的极氪5月交付18616辆，同比增长115%，环比增长16%。

5月，小鹏交付量仍垫底新势力头部阵营，交付新车10146辆，今年以来月度交付量首次突破万辆。

今年4月，小米汽车开启交付。5月，小米汽车交付8630辆，目标6月交付1万辆；全年保底交付10万辆，并冲刺12万辆的目标。

从各大品牌5月亮眼的销量数据看，“以旧换新”政策效果显现，消费者购车需求进一步释放。

激发“以旧换新”活力

今年4月，商务部等七部门印发《汽车以旧换新补贴实施细则》的通知，2024年12月31日（含）前，对个人消费者报废国三及以下排放标准燃油乘用车或2018年4月30日前注册登记的新能源乘用车，并购买纳入工业和信息化部《减免车辆购置税的新能源汽车车型目录》的新能源乘用车或2.0升及以下排量燃油乘用车，给予一次性定额补贴。

其中，对报废上述两类旧车并购买新能源乘用车的，补贴1万元；对报废国三及以下排放标准燃油乘用车并购买2.0升及以下排量燃油乘用车的，补贴7000元。

与此同时，各大品牌、经销商纷纷掏出“真金白银”，助力“以旧换新”政策落地。

6月1日，汽车之家等在苏州举办“百城车展焕新季”启动仪式，结合线下看车、试驾体验、置换评估等关键节点，联合众多汽车品牌及经销商，提供“家门口”一站式服务，推出多重换新优惠活动，进一步激发“以旧换新”活力。

记者在车展现场注意到，保时捷、宝马、奔驰、小米、理想、林肯等汽车品牌超40款车型参与活动。

苏州的张先生及家人上车体验了宝马i3。张先生对记者表示，他有一辆开了五六年的车，最近看到“以旧换新”福利，想换一辆宝马i3。经销商刘经理表示：“宝马i3指导价为35.39万元，现在综合优惠后只需要20万元就可以落地，还包括保险费用。”

顾海敏表示，叠加政府和厂商推出的“以旧换新”政策，银河L7综合优惠1.4万元，银河E8优惠2.5万元。

乘联会秘书长崔东树认为，汽车“以旧换新”对于私人新车消费会带来百万辆级的增量，5月车市将一扫低迷态势，实现较好增长。

“汽车‘以旧换新’是一项系统工程，需要加大政策支持，加强央地联动，强化各方协同，形成汽车以旧换新合力，创新消费场景，推出实实在在的活动。”商务部主管司局相关负责人在“百城车展焕新季”启动仪式上表示。

新车型将密集上市

“2024年，车市将进入内卷2.0时代，价格竞争会愈演愈烈，围绕市场份额展开激烈的争夺。同时，新车密集发布，产品迭代升级加快。”业内人士对记者表示。

车企加快推出新车型，乐道L60、小鹏MONA、享界S9等车型将在今年下半年上市。

其中，华为和北汽合作的鸿蒙智行首款行政级旗舰轿车享界S9，在5月31日正式开启预售，预售价45万-55万元。

另外，华为携手江淮汽车打造的豪华智能新能源汽车即将推出。这是华为的第四款智选车。

另外，蔚来和小鹏的第二品牌产品将在今年下半年上市，集中在20万元价格带，也是当下竞争最激烈的价格带。对于业绩仍为亏损的蔚来和小鹏而言，其第二品牌被赋予“走量”的重任。尤其是小鹏，今年前5个月，仅5月份销量过万辆，公司全年要实现28万辆的目标面临巨大挑战。



新华社图片