

《新型电力系统建设“十五五”规划》发布

2030年新型电力系统初步建成

8月3日,记者从国家能源局获悉,国家发展改革委、国家能源局日前印发《新型电力系统建设“十五五”规划》(简称《规划》),明确未来五年我国电力发展的总体思路,提出到2030年初步建成新型电力系统的战略目标,部署电力行业发展的主要目标、重大工程、重点任务。聚焦主要目标指标,《规划》提出加快形成绿色低碳的电力供给格局、构建主配微协同的新型电网、促进用电侧协同发展、增强系统调节能力、夯实电力供应保障能力等重点任务。

● 本报记者 刘杨



新华社图片

塑造绿色低碳电力供给格局

《规划》提出,加快形成绿色低碳的电力供给格局。在新能源开发与消纳方面,加强新能源开发消纳引导。立足各地实际,基于新能源电量渗透率,综合资源条件、电网网架、调节能力、负荷增长等因素,分地区分档确定新能源利用率指导目标。优化新能源开发布局,全国新能源利用率保持在90%左右,支撑非化石能源消费比重目标。

在分类推进新能源开发消纳方面,统筹做好以“沙戈荒”为重点的“三北”风电光伏基地外送和自用消纳,持续提升西电东送和西电西用能力。推进水风光一体化基地建设,优化送出消纳。优化海上风电送出消纳。保障合理利用率,科学规划建设省内集中式新能源。拓展分布式光伏应用场景和消纳空间。有序推进常规水电、沿海核电建设,因地制宜

宜发展生物质和地热能发电。

在推动清洁能源扩容的同时,《规划》明确,积极推动煤电节能降碳改造。推动现役煤电机组实施宽负荷高效改造,低负荷运行工况的煤耗增幅控制在25%以内。因地制宜推动实施燃煤机组全负荷脱硝改造。实施一批60万千瓦等级跨代升级改造项目。在具备条件的地区改造建设一批零碳低碳燃料掺烧和碳

捕集利用及封存项目。制定煤电与新能源融合发展政策,支持在具备条件的地区优先实施一批煤电与新能源融合项目,实施煤电调节能力改造,推动煤电与新能源系统耦合集成,实现一体化调控送出,降低燃煤发电量。

按照目标,到2030年,非化石能源发电量占比达到50%,常规水电装机达到4.1亿千瓦左右,核电装机约1.1亿千瓦。

打造主配微协同的新型电网

《规划》提出,着力构建主配微协同的新型电网,畅通清洁能源输送通道,提升电网承载能力与韧性水平。着力推动电力流向布局优化。推动存量直流输电通道改造升级。落实国家区域发展战略和全国电力流向优化布局总体方案,逐步形成东北、中北、西北“沙戈荒”基地群和西南水风光一体化

基地群向东中部、川渝和南方负荷中心地区送电,海上风电基地和沿海核电基地就近消纳的电力流向总体格局。加快推动“十四五”时期已纳入规划输电通道尽早建成投运。到2030年,西电东送规模超过4.2亿千瓦。开展“沙戈荒”等100%新能源外送输电工程试点。完善区域主网架结构。统筹各级电

网协调发展。同时强化配电网规划引领,推动配电网建设改造和智慧升级,加强市县级配电网与新业态布局规划协同,升级配电网智能调控体系。全面提升配电网供电保障能力,力争实现单一通道县域全停风险清零,支撑分布式新能源接入及安全稳定运行。

《规划》支持多场景建设智能微电

网。支持智能微电网建设,与公共电网做好规划衔接和调控协同。布局建设一批源网荷储协同的智能微电网项目。

加强电动汽车充电基础设施网络建设。到2030年,充电基础设施总量超过4000万个,大功率充电设施约30万个,形成支撑超过1.1亿辆电动汽车的充电服务能力。

完善调节能力与市场化保障体系

《规划》从系统调节、需求响应、电力改革多维发力,夯实新型电力系统平稳运行基础。

在增强电力系统调节能力方面,《规划》提出,科学优化抽水蓄能电站建设方案和时序,有力有序推动规划内项目核准建设,持续强化项目调度监测和动态调整,做好中长期项目优化布局。到2030年,全国抽水蓄能电站装机规模达到1.6亿千瓦左右。

在加快新型储能电站规模化建设方面,《规划》指出,完善政策机制,推

动具备条件的存量新能源配建储能实施改造,持续提升调用水平。以分地区新能源利用率目标为依据,科学确定各地区自用新型储能规模,充分发挥新型储能保障新能源消纳作用。在“沙戈荒”等新能源外送基地,合理规划新型储能,着力提升通道新能源电量占比。“十五五”时期新增新型储能约1.6亿千瓦,到2030年,全国新型储能规模达到3亿千瓦。

积极发展车网融合互动,到2030年,智能有序充电和双向充放电实现规

模化应用,车网互动聚合可调充电规模力争达到5000万千瓦。

夯实电力供应保障能力。推动长时间尺度、高精度新能源功率预测技术大范围应用,大力提升新能源安全可靠替代能力。

大力促进虚拟电厂发展。完善虚拟电厂交易规则、技术标准体系、建设运行管理机制和接入调用机制,提升虚拟电厂资源聚合水平和运行可靠水平,推动虚拟电厂常态化、规模化参与电力市场交易。到2030年,虚拟电厂最大调节能

力超过5000万千瓦。

促进电力与相关领域协同融合发展,推动电力与算力、交通、氢能等领域深度融合;同时健全规划实施机制,保障各项任务落地见效。

《规划》还明确,深化电力市场化体制机制改革,持续完善全国统一电力市场机制。健全“1+N”电力市场基础规则体系。深化电力价格机制改革。推进水电、核电、气电上网电价市场化改革。探索跨省区专项工程实行两部制或单一容量制输电价。

上市公司密集推出回购增持计划

专项贷款拓宽资金来源

● 本报记者 董添

近期,多家上市公司发布回购、重要股东增持公告,以真金白银向市场传递长期发展信心。从回购用途看,多数公司回购股份用于员工持股计划或股权激励,也有部分公司回购股份用于注销。

回购方案持续增加

大秦铁路8月3日晚间公告,公司拟以自有资金4亿元至5亿元,以不超过7.1元/股的价格,通过上交所交易系统以集中竞价交易方式回购。回购股份期限为自公司董事会审议通过回购股份方案之日起不超过6个月。

中创智领7月31日晚间公告,公司拟以集中竞价交易方式回购A股股份,回购金额不低于3亿元(含),不超过4亿元,回购价格不超过21元/股。本次回购的股份中,50%用于注销并减少注册资本,50%用于未来实施股权激励或员工持股计划。回购期限自股东大会审议通过之日起12个月内。

部分上市公司董事长、控股股东提议回购公司股份,引发市场关注。

北京君正近日公告称,公司控股股

东、实际控制人暨董事长刘强提议公司通过集中竞价交易方式回购A股股份,回购资金总额不低于1亿元且不超过2亿元,资金来源为自有资金或自筹资金。回购股份计划用于股权激励或员工持股计划。

永茂泰公告称,公司董事长、控股股东、实际控制人之一徐宏提议公司使用自有资金及自筹资金,以集中竞价交易方式回购公司部分A股股份,回购资金总额为1.5亿元至3亿元,回购价格不高于董事会审议通过回购方案前30个交易日股票交易均价的150%,回购期限为董事会审议通过之日起3个月。回购的股份用于维护公司价值及股东权益。

从回购用途看,多数公司回购股份用于员工持股计划或股权激励。

虹软科技近日公告称,公司拟以集中竞价交易方式回购股份,回购金额不低于1亿元(含),不超过1.5亿元(含),回购价格不超过51元/股。回购股份将全部用于员工持股计划或股权激励,回购期限自董事会审议通过之日起12个月内。

获银行回购贷款支持

从回购资金来源看,上市公司回购资

金来源主要是自有资金以及银行股票回购专项贷款资金。

盈峰环境近日公告称,公司拟以自有资金和银行股票回购专项贷款资金,通过集中竞价方式回购公司股份,回购金额不低于1亿元且不超过2亿元,回购价格不超过14.22元/股。回购股份将全部用于实施股权激励或员工持股计划。

三环集团日前公告称,公司收到中国工商银行潮州分行出具的《贷款承诺函》,贷款金额不超过9亿元,期限不超过3年,专项用于回购公司股票。该承诺函为公司回购股份提供融资支持,具体贷款事宜以双方签订的借款合同为准。

依据三环集团公告,公司于7月30日召开第十一届董事会第二十三次会议,审议通过了《关于回购公司股份的方案议案》,同意公司使用不低于5亿元且不超过10亿元的自有资金或自筹资金,以集中竞价方式回购部分公司A股股份。

联美控股公告称,公司已取得中国工商银行上海市金山支行出具的《承诺函》,承诺贷款金额不超过1.8亿元,贷款期限不超过3年,用于支持公司以集中竞价方式回购A股股份。

增持数量持续增加

重要股东增持方面,近期,不少上市公司发布重要股东增持公告,引发市场关注。

东阳光近日公告称,公司控股股东深圳东阳光实业发展有限公司提议公司以自有或自筹资金通过集中竞价方式回购股份,回购资金规模不低于3亿元且不超过6亿元,回购股份的价格不超过董事会通过回购股份决议前30个交易日公司股票交易均价的150%。回购股份的实施期限为自公司董事会审议通过回购方案之日起6个月内。同时,深圳东阳光实业计划自7月31日起6个月内增持公司股份,增持金额同样不低于3亿元且不超过6亿元。

一些上市公司重要股东也获得了大额增持贷款。

海亮集团近日公告称,公司控股股东海亮集团获得中国建设银行杭州分行出具的贷款承诺函,该行承诺提供8.6亿元股票增持贷款,期限三年,利率为1.8%,用于海亮集团在A股市场增持公司股份。此前,海亮集团计划自公告披露之日起6个月内增持公司股份,总金额不低于6亿元、不超过10亿元,增持价格不超过35元/股。

金山世游副总裁刘异:

IP的生命力在于“常讲常新”

● 本报记者 杨梓岩

在2026年ChinaJoy期间,金山世游对外披露了《愤怒的小鸟》《鹅鸭杀》《猫咪和汤》三大IP的最新进展:《愤怒的小鸟》经典归来的首款产品将于年底前上线,《鹅鸭杀》累计新增用户突破4000万,《猫咪和汤》系列新作将于8月正式与中国玩家见面……

自2023年确立向IP与内容运营方向战略转型以来,金山世游凭借《鹅鸭杀》的爆款表现,在游戏行业找到了属于自己的独特路径。围绕公司转型背后的思考、IP联动的选择标准以及对游戏行业未来的判断,金山世游发行副总裁刘异在接受中国证券报记者采访时表示,IP的价值从来不在于它有多“老”,而在于它有多“活”。游戏公司要做的不只是拿到授权换皮肤,而是让IP成为玩法的一部分,在持续的内容供给中与用户建立长期联系。

从产品驱动到IP运营

金山世游的前身是金山集团内部的发行中台团队,2021年通过MBO拆分成为金山集团旗下第五家控股子公司。彼时,团队仍以传统游戏研发与发行为主,尝试过卡牌、FPS等多个品类,但始终没有找到适合自身的独特标签。

转折点发生在2023年。经过内部多轮探讨,金山世游管理团队决定向IP和内容运营方向进行战略转型。“我们希望能够做持久的、长线的事情,而不是发完一个产品就没有了。”刘异表示,传统模式下,每发一款新品都面临从零开始的获客成本,且不同产品之间的用户与品牌资产难以沉淀。而IP运营的核心在于,通过持续的内容供给联结核心粉丝,让游戏不仅是变现工具,更是可积累的品牌资产。

《鹅鸭杀》便是这套逻辑下的产物。据刘异透露,这款手游自1月7日公测以来,累计新增用户已超4000万,日活跃用户稳定在200万至300万之间,暑期档的峰值已重回春节水平。这些数据的背后,是金山世游在内容营销方式上逐渐找到的节奏感。

不过,刘异也坦言,DAU达到数百万级别后,运营复杂度急剧上升。“包括整个运营复杂度、外部舆论环境、玩家的客诉处理、产品更新迭代的数据,我们团队在不断踩坑,也在不断迭代。”他透露,《鹅鸭杀》目前也面临所有语言推理类游戏共同的难题——对局环境治理。“会有越来越多的用户觉得游戏环境和氛围不如公测初期,这是所有语言类游戏都会面对并且需要去解决的问题。”

为此,金山世游引入了“好鹅联盟”文明玩家公约、AI语音审核和自动处罚机制。但刘异特别强调,作为一款好友“互坑”的社交游戏,很多语气助词在熟人局中需要被豁免,AI审核之后还要辅以人工的动态调整。

IP联动提供内容生产工具

今年4月的《甄嬛传》联动与7月的《西游记》联动,让《鹅鸭杀》两次引爆市场热度,后者更是在上线后登顶iOS免费榜。在外界看来,这或许是成功的内容营销案例,但在刘异的描述中,这更像是一套严谨的内容生产方法论。

“我们选择任何联动形式,优先考虑的是它在游戏的机制下,是否适合被做成互联网的内容并形成传播。”刘异分析道,“这些IP本身在互联网上就有很多二创的‘梗’和段子,很多广受恶搞的角色并非主角,各类配角产出大量二创内容。”刘异说,这种内容本身就具备非常强的互联网传播基因。

以《西游记》联动为例,金山世游没有局限于做一两款传说皮肤,而是上线近20个角色。“用户有了角色扮演的资产工具,剩下的就是他们自己怎么发挥想象力。”刘异将这种思路比作搭建一个线上的剧本杀平台或二次元“only展”,官方只提供场地和契机,真正的内容生态由玩家在互动中自发产生。刘异透露,后续的联动版本会将资产越堆越足——角色皮肤、聚会地图、家居系统、主玩法联动地图将逐步配齐,“所有这些举措,都是持续把对外传播的内容,在游戏内落地做实的过程。”

这种打法背后是研发与发行的深度绑定。据刘异介绍,公司内部设有专门对接活动和宣发的敏捷小组。一个抖音热门舞蹈或新梗出现,一周之内就能被制作成游戏内的动作或表情资产。这种快速反应能力,源于金山世游自研自发电系下,发行侧的市场反馈能直接驱动研发侧的版本迭代,而非简单的“拿来主义”。也正因如此,金山世游与海外IP方的合作模式早已超越了传统的代理发行。“从《猫咪和汤》到《鹅鸭杀》,合作早已不限于代理层面,我们拿了它的IP重新做了一款全新的手游。”

游戏行业两极分化不可避免

谈及当前游戏行业的热点话题AI,刘异认为,短期内AI对游戏行业最直接的影响是提效。但刘异对当前市场上大量“套壳”AI产品持保留态度。“目前市面上所谓AI游戏可能90%都只是套了一个概念,偏向AI原生体验的产品并不多。”他认为,如果用户感受不到与传统游戏有本质区别的体验,那AI就只是一个降本增效的工具,而非真正意义上的AI原生游戏。“用户玩的东西,并不在意你是用什么工具、技术做出来的,只是从体验层面去做表达。”

刘异表示,要实现真正的AI原生体验,除了硬件的革命性变化外,还需要解决商业逻辑的难题。因为AI大模型的调用涉及Token成本,在目前以免费内购为主流的商业模式下,如何平衡免费用户与付费用户的成本结构,是制约AI原生游戏规模化发展的关键痛点。刘异坦言,目前只有买断制加DLC售卖的商业模型在理论上跑得通,但这种方式难以把用户规模做大。

对于未来的赛道布局,金山世游的策略非常聚焦。“我们所有立项还是会专注在派对、社交游戏赛道上,这是我们当前的主赛道。”刘异透露,公司同步还在推进其他重磅IP的长期战略合作,未来会逐步公布。

刘异认为,随着AI降低游戏制作门槛,行业将出现两极分化:一端是主打创意与快消的轻度流量型产品,消费形态可能像短视频一样“速刷”,拼的是创意而非品质;另一端是大厂依靠技术优势拉高品质壁垒的重度内容产品,用AI实现原来做不到的规模效应。金山世游的定位,仍以游戏为切口,寻找并长期经营能够承载内容沉淀与角色情感的IP资产。“我们本质上还是关注内容本身,关注内容能否沉淀为可持续运营的IP资产。”

“第一,永远做年轻人的生意。”刘异在谈及公司长期策略时说,对年轻用户的理解需要持续迭代,“要引入更多年轻人,给他们更多机会,因为他们才是真正跟用户对接、知道用户要什么的生产力。”而在当前的“切片”角度下,所有立项仍会围绕派对和社交游戏赛道展开,“因为这是符合当前年轻用户消费习惯的,既是一个好的游戏消费习惯,也能转化为互联网上内容消费习惯的品类。”