

新能源市场化改革冲击波：分布式光伏告别“躺赚”时代

中经记者 张英英 吴可仲 南京 苏州报道

新能源电力市场化改革的影响仍在持续显现。

自《关于深化新能源上网电价市场化改革 促进新能源高质量发展的通知》(业内称“136号文”)实施以来,过去依赖“保量保价”政策兜底的“躺赚”时代宣告结束,国内分布式光伏市场迎来了阵痛调整期。

近期,《中国经营报》记者在江苏调研发现,作为全国分布式光伏装机大省,当地市场受电价波动、工商业

“躺赚”时代结束

本轮政策虽然带来阵痛,但也倒逼行业回归投资理性,抬高了竞争门槛。

136号文落地,宣告分布式光伏投资长期依赖的固定收益模型失效。尽管政策提及的机制电价为投资者提供了一定收益“托底”,但不同项目仍存在竞价、执行期限和比例要求的差异,且上网电价面临市场化波动风险,收益测算变得难以精准把控。

天合光能(688599.SH)旗下分布式数智综合能源旗舰——天合富家战略发展部负责人沈超向记者坦言:“最大的挑战是投资方的收益模型无法确定。一个是机制电价,一个是未来的现货电价,没人能精准预测。”这一不确定性直接冲击了市场各参与方的信心。

一家分布式光伏投资企业开发负责人向记者透露,受政策冲击,进入2025年下半年该公司的新增项目明显减少。其中,户用光伏项目基本采用全额上网模式,100%依赖上网电价收益,策略是通过机制电价尽量保全收益,同时搭建虚拟电厂平台增加交易溢价;工商业项目大多采用发自自用、余电上网模式,对上网部分收益依赖性小,但优质稀缺项目资源减少,叠加收益不确定性上升,项目收益率可能降低。

江苏省可再生能源行业协会相关人士分析指出,部分机构已经不投分布式项目,政策对其心态形成明显冲击。尽管投资方仍在探索市场,但整体投资决策愈发谨慎,特别是叠加去年较大的限电影响,机构收购项目的热情显著降温。

据江苏省可再生能源行业协会新能源专委会副主任吴杰介绍,行业盈利承压,竞争加剧,EPC公司也在打价格战。“除光伏组件和铜缆外,其他配套环节基本都在降价。此前,行业EPC报价可达每瓦3元甚至更高,目前单位报价已经下调。与此同时,受电网接入规范约束,去年分布式光伏普遍需要加装调度监测设备,抬高初始投资成本,进一步挤压EPC环节利润空间。”

行业降温的态势在数据端得到

分时电价政策调整及限电等多重因素影响,投资热情遇冷,新增装机明显回落。

但相较于其他省份,江苏凭借雄厚的工业基底、庞大的用电负荷以及旺盛的企业绿电刚需,依旧是分布式光伏投资的核心区域。136号文抬高了行业准入门槛,倒逼市场主体转型升级。当前一众市场参与主体正加速培育电力交易能力,同步布局虚拟电厂及聚合交易、风电、储能、节能技改等多元业务,以对冲盈利的不确定性风险。

直观印证。作为国内光伏装机大省,2026年一季度江苏新增光伏发电装机489.7万千瓦(其中新增分布式光伏装机量228.1万千瓦),规模位居全国第二,但增速已大幅回落。对比2025年同期,江苏省光伏新增装机整体下滑26.54%,其中分布式光伏新增装机下滑51.33%。

值得一提的是,江苏分布式光伏还遭遇了工商业分时电价政策调整的二次冲击,使得部分存量项目面临合同违约风险。

吴杰表示:“分布式光伏工商业项目基本采用合同能源管理(EMC)模式,投资方与用电业主约定以低于电网电价的折扣电价结算电费。2025年6月1日起,江苏调整工商业用电分时时段,光伏发电午间出力高峰时段被划定为电价低谷区间,电力用户午间购电成本大幅下降,不同季节低至0.4—0.6元/千瓦时。在此基础上再执行EMC协议折扣电价,不少投资方存量老项目收益直接倒挂。”

不过,受访多数行业人士认为,本轮政策虽然带来阵痛,但也倒逼行业回归投资理性,抬高了竞争门槛。江苏省可再生能源行业协会新能源专委会副主任、江苏省工程咨询中心能源处经理孙文健指出,电力市场化改革不可逆转,同时新能源装机规模将持续扩容,行业竞争日趋白热化,这对市场参与主体的竞争能力提出更高要求,市场将历经一个淘汰洗牌的过程。

某金融租赁公司相关负责人李杰向记者感慨:“政策落地之后,对投资方的专业素养提出了更高要求,十分考验企业筛选优质用电客户、把控经营风险的能力。与此同时,电站精细化运营管理成为必修课,过去依靠装机坐等收电费的日子已经一去不复返了。”

“左手投资能力,右手交易能力”

尽管聚合交易模式已成功跑通,但当前仍存在交易体量偏小的问题。

面对电价波动常态化,分布式光伏行业正逐渐形成两个突围方向:一是坚守高消纳准则,依托优质用电负荷锁定基础电费收益;二是通过虚拟电厂进行聚合交易,提升项目整体收益以对冲市场风险。

许文彪表示,136号文落地后,工商业分布式光伏若若不通过聚合交易运作,则要被跟随电力现货电价结算,未来甚至面临零电价、负电价的风险。一旦忽视就地消纳能力,收益模型便更加不确定。因此,高消纳正成为未来投资的评判标准。

中方财团党委副书记、副总裁,中鑫新能源董事长、总经理蔡剑俊指出:“136号文背后传达的核心导向之一,就是让分布式光伏投资重新聚焦消纳本质。”

高消纳依赖优质、稳定的工业用电负荷。作为制造业大省,江苏工业企业集聚、用电负荷持续稳定,出口型企业扎堆布局,绿电刚性需求旺盛,为分布式光伏就地消纳提供了绝佳场景,也为电费收益提供了基础保障。

江苏梓涅新能源有限公司主要布局江苏工商业光伏业务,该公司董事长吴大清表示:“我们现阶段做项目的核心考量只有一点,那就是电费顺利回收。”

在当前经济环境下,用电企业的持续经营情况尤其被开发

投资者看重。一位投资企业人士表示,工商业光伏项目实际负荷消纳达到50%以上,才具备投资可行性。“我们优先遴选经营质地优良的用电主体,诸如新兴产业、财务状况稳健的企业,以及央企、民营五百强;并通过开展尽职调查,甄别客户经营风险,确保电费足额回收。”

在稳固基础电费收益的基础上,虚拟电厂成为行业增厚收益、对冲电价波动的重要抓手。针对分散、小规模分布式光伏项目,江苏探索出适用的聚合发展模式:聚合方通过申报虚拟电厂资质,将零散光伏项目打包整合,实现发电量统一预测、统一调度、统一报价交易。

李杰认为,未来的每一分收益,都将依托专业化的交易运营能力实现。投资人若不具备自主交易能力,可委托专业第三方开展运作,否则只能被动接受波动的现货电价。在李杰看来,优秀投资人一定是左手具备投资能力,右手具备交易能力。

吴大清介绍,其公司目前已聚合五六十个电站、总规模150MW的分布式光伏资产,核心收益来自绿电交易。目前现货电价0.25元/千瓦时左右已属相对较高水平,而通过聚合交易,公司可将交易电价稳定提升至0.3—0.35元/千瓦时,每度电



工人在江苏省如皋市长江镇一家复合材料企业屋顶安装分布式光伏发电装置。视觉中国/图

增加至少0.05元的收益。

林洋能源(601222.SH)旗下林洋智维交易事业部部长王康表示,江苏出口企业集聚带来旺盛绿电需求,区域绿电市场供不应求,绿电交易价格可达0.36—0.41元/千瓦时,显著高于全国多数省份。去年江苏省内存量分布式项目的机制电价为0.391元/千瓦时,增量项目为0.36元/千瓦时,预计整体呈下行趋势,依靠专业化聚合交易则收益可观。

尽管聚合交易模式已成功跑通,但当前仍存在交易体量偏小的问题。王康解释称:“分布式光伏项目规模本身很小,受政策规则限制,90%电量纳入机制

电价结算,仅剩余10%电量可参与市场化交易。若是分布式发自自用、余电上网模式,则仅有余电量的10%参与交易,因此聚合交易的规模有限。”

针对分布式光伏聚合交易现状,绿色和平气候与能源项目主任顾鑫涛建议,未来需要进一步明确分布式光伏聚合交易细则,尤其是针对户用和小微型工商业项目,在计量结算、聚合关系和电网协同等方面形成统一规则。另外,随着分布式光伏进一步入市,虚拟电厂的价值不应仅停留在余电聚合交易,而应进一步拓展到与可调节负荷的综合聚合与优化调度,参与需求响应、辅助服务和现货市场。

寻求增量空间

分布式光伏仍是江苏“十五五”时期的发展重点。

尽管136号文短期抑制了行业增长,但在绿电消费政策引导、企业绿电需求升级的驱动下,分布式光伏依旧增长可期。行业正通过多元化业务拓展,新型场景开发、全球化服务布局,打开全新增长空间。

蔡剑俊指出,从底层逻辑上来说,国内发展新能源、实现“双碳”目标的使命及工业企业的绿电需求,将共同支撑分布式光伏持续发展。目前,国内制造业内卷严重,企业出海参与国际竞争面临绿电溯源问题,绿电消费已经从可选需求转变为刚性需求。

在孙文健看来,分布式光伏仍是江苏“十五五”时期的发展重点。

孙文健预测,“十五五”时期,江苏省新能源的主要增量来自分布式光伏。目前全省分布

式光伏装机规模超6500万千瓦,预计“十五五”末将达到亿千瓦级别。

从区域市场来看,江苏分布式光伏市场仍被持续看好。沈超分析,光伏增量与区域经济体量、工业负荷高度绑定,江苏、浙江、广东、安徽等省份依旧是行业竞争的掘金地;西南川渝地区光照条件一般,但前期开发程度低、系统成本与渠道费用低,成为新兴增量市场;而山东市场前期开发饱和、河南受限电问题制约,后续增长空间相对有限。

为摆脱单一光伏业务的盈利波动风险,不少企业还纷纷加强多元化布局。吴大清介绍,公司在深耕华东分布式光伏的基础上,还在重点布局集中式光伏、风电、储能业务。

苏州一格局数字科技有限公司CEO林阳认为,136号文只是提升了行业准入门槛,精细化运营的企业仍可以脱颖而出,通过虚拟电厂及聚合交易获得增值收益。他还认为,虚拟电厂的第一性原理是节能技改,可在用户侧拓展节能技改业务。光伏、储能赛道“内卷”加剧,目前节能技改这类增值服务竞争压力相对小、投资资金不大,是一个较好的业务方向。

蔡剑俊表示:“我们的业务以新能源为主,分布式光伏是基础,正在打造综合智慧碳服务商,不再只是单纯做分布式光伏投资或电力交易,出发点是做全球服务。”目前中鑫新能源已形成分布式光伏、售电、虚拟电厂、储能、节能改造、碳资产管理等业务体系,同时依托资源优势正

积极探索出海布局。

场景创新成为分布式光伏增量突破的关键。沈超认为:“未来分布式发展可能转向综合能源服务、源网荷储协同、AI数字化运营,不再是简单‘扫屋顶’式粗放开发投资模式,需要依托多元场景开发、数字化技术赋能。虚拟电厂、绿电直连、低碳城市等将成为未来发展方向。”

“江苏分布式光伏下一阶段增长,需要围绕新增用电需求和高消纳场景寻找增量空间。”顾鑫涛表示,随着优质工商业屋顶资源逐步被开发,未来更应关注公共建筑、园区融合、车网互动和算力中心等新型负荷场景,通过“光伏+负荷+调节能力”的组合,提高本地消纳比例,释放新的增量潜力。

重庆钢铁股价逼近“1元红线” 管理层增持“护盘”?

中经记者 李哲 北京报道

2026年以来,重庆钢铁(601005.SH)股价走出单边下跌的行情,自2月25日盘中触及1.68元/股的高点后持续回落。6月29日,其盘中最低跌至1.12元/股,逼近1元“退市红线”。截至7月2日收盘,股价报收1.17元/股,跌幅1.68%。

在此背景下,重庆钢铁于6月28日公告披露,部分董事及高级管理人员计划增持公司股份,合计增持金额不低于150万元且不超过240万元。

对于上述增持事宜,《中国经营报》记者以投资者身份致电重庆钢铁,该公司人士回应称,此次增持意在向市场传递信心。而在增持公告发布前夕,重庆钢铁刚完成一笔向中国宝武旗下华宝投资的定向增发,金额10亿元。

根据重庆钢铁披露的2026年半年业绩预告,其在上半年净利润预计亏损1.79亿元,较上年同期增亏0.48亿元,但第二季度预计实现净利润2000万元,较一季度扭亏为盈。

增持提振市场信心

6月28日,重庆钢铁发布公告披露,部分董事、高级管理人员计划自2026年6月30日起6个月内,以自有资金或自筹资金通过上交所集中竞价方式增持公司A股股份,合计增持金额不低于150万元(含)且不超过240万元(含)。

其中,董事长、党委书记王虎祥及董事林长春拟各增持30万元至50万元,高级副总裁(主持工作)赵仕清、董事及董事会秘书兼

财务负责人匡云龙、高级副总裁谢超和李海峰拟各增持20万元至30万元,职工董事陈应明拟增持10万元至20万元。

公告显示,本次增持不设价格区间,将根据股价波动情况及市场整体趋势择机实施。

重庆钢铁方面人士在电话中向记者表示,此次增持基于管理层对公司未来发展的信心和对管理团队认可,同时提振投资者

信心。

此次拟参与增持的管理层成员中,王虎祥、林长春、匡云龙均具有在中国宝武的工作经历。2020年12月,中国宝武通过与战新基金达成一致行动协议取得长寿钢铁的控制权,进而成为重庆钢铁的实际控制人。

从上述高级管理人员的薪酬水平来看,2025年王虎祥、匡云龙、谢超、赵仕清的税前薪资总额分别

为79.99万元、86.93万元、77.69万元和66.65万元,此次拟增持金额接近其全年收入的40%。职工董事陈应明2025年税前薪资总额为3.82万元,其10万元至20万元的拟增持金额已显著超过全年薪酬水平。

此次增持公告发布前夕,重庆钢铁于6月23日完成一笔定向增发,发行对象为华宝投资。后者系中国宝武旗下全资子公司,以现金

方式认购全部7.58亿股,发行价为1.32元/股,募集资金总额10亿元。

定增完成数日后,重庆钢铁就披露管理层的增持计划。对此,重庆钢铁方面人士回应称,两件事情没有直接关联性。

在此次增持之前,上述管理层成员合计持有重庆钢铁股权10.575万股,其中谢超持有10.574万股、陈应明持有100股,其余董事及高级管理人员未持股。

二季度利润转正

公开资料显示,重庆钢铁主营业务为热轧薄板、厚板等钢材产品的生产和销售,具备年产钢1000万吨的生产能力。

自2022年起,重庆钢铁经营业绩持续承压,净利润已连续四年亏损。

财报数据显示,2022年,重庆钢铁营业收入同比下滑8.25%,净利润亏损10.19亿元,同比下降144.82%。2023年至2025年,其营业收入从393.18亿元下滑至240.02亿元,净利润分别亏损14.94亿元、31.96亿元和27.22亿元。

重庆钢铁在2025年年报中分析称,行业严格落实产量调控政策,全年粗钢产量9.6亿吨,保持同比下降,但钢材消费已进入达峰后下行通道,房地产业用钢需求短期难以回升,传统建筑用材需求持续收缩。与此同时,需求结构发生深刻变化,汽车、造船、家电等制造业用钢成为主要支撑,弥补了建筑业下滑的部分缺口,但总体消费降幅大于产量降幅,行业供需动态平衡仍在重构。2025年,中国钢材价格指数(CSPI)同比下降,铁矿石、焦炭

等原材料价格虽较历史高位有所回落,但绝对价格仍处高位,行业整体处于“微利状态”。

受经营业绩拖累,重庆钢铁资产负债率从2023年的46.85%上升至2025年的56.64%。2023年至2025年,公司综合毛利率分别为-1.74%、-4.97%和0.82%。

重庆钢铁方面表示,主要产品市场价格持续下滑,而上游原材料及燃料等采购价格调整滞后于下游市场,且降幅有限,毛利持续承压。

6月30日,重庆钢铁披露2026年上半年业绩预告,预计上半年净利润亏损1.79亿元,较上年同期增亏0.48亿元;扣非净利润亏损2.03亿元,较上年同期增亏0.62亿元。

重庆钢铁方面解释称,上半年国内钢材市场供需偏弱,购销价差收窄,叠加全球地缘冲突及三峡大坝船闸检修影响,铁矿石运输成本走高、矿价坚挺,煤炭价格受供给扰动快速上行,同时一季度产销规模有所降低,导致上半年同比增亏。

不过,业绩预告显示,重庆钢

铁2026年第二季度预计实现净利润2000万元,较一季度实现扭亏为盈。

重庆钢铁方面表示,面对行业周期性下行压力,公司持续深化全流程降本增效专项行动,推进采购本地化、生产集约化、品种结构高端化等举措,严控成本、压降费用,各项经营改善举措逐步显现成效。

重庆钢铁方面人士表示,二季度单季扭亏显示经营基本面正逐季修复,管理层增持公司股份向市场释放积极信号。