

迎峰度冬守护温暖 上市公司多举措保障能源供应



◎记者 刘立 王乔琪

12月7日迎来冬季的第三个节气——大雪，标志着仲冬时节开始，天气将更冷了，我国能源保供也将步入迎峰度冬关键期。

“作为民生保供重点单位，公司在超前谋划今冬明春保供保障的基础上，全面启动天然气‘保供模式’，稳筑天然气安全稳定供应的防线，确保千家万户燃气不断供、温暖不打折。”近日，总部位于山西的国新能源董事局秘书张帆表示。

日前，上海证券报记者从多家能源上市公司了解到，各家企业密集部署增产保供，为迎峰度冬能源保供筑基石、强底气，确保社会经济发展和民生用能需求。

煤炭企业全力稳产保供

煤炭作为我国能源的“压舱石”，在冬季保供中发挥着关键作用。

在晋控煤业旗下的塔山矿井下千米巷道内，综采工作面一片热火朝天，采煤机轰鸣着在煤层中稳步推进，乌黑的煤炭顺着刮板输送机缓缓涌出。距离矿井500米的选煤厂内，破碎、分选、脱水、装车等工序无缝衔接，原煤经过一系列加工，去除杂质，变成保障冬季能源供应的优质燃料。“我们严守安全底线，统筹生产洗选，畅通运输通道，坚决扛起煤炭安全稳定供应的政治责任和社会担当。”塔山煤矿相关负责人介绍。

作为核心能源企业，永泰能源已投入冬季保供的工作中。公司相关负责人表示，在今年迎峰度冬前就完成了新一轮电力、供热设备的检修和验收，构建保供安全防护网；同时，在持续保供期间，永泰能源旗下公司启动了煤炭冬储计划，多措施扩充煤场库存，确保今冬供电、供热“粮草”充足。

运输环节同样高效运转。位于渤海湾的黄骅港，是我国西煤东运、北煤南运的重要枢纽港口，主要保障长三角、珠三角地区火力发电厂的电煤输送。记者从国家能源集团黄骅港务公司了解到，截至11月30日，黄骅港务当年累计完成煤炭进港量20278万吨，煤炭出港量20056万吨，同比分别增长2.1%、2.2%，创开港历史同期新高，为国家能源安全稳定提供坚实保障。

在全国煤炭运输中，占到1/5以上的大

秦铁路，今年预计完成电煤运量达5.16亿吨，已成为我国电煤保供的主通道。数据显示，今年11月以来，大秦铁路非“天窗”日单日运量，动态保持在130万吨，为今年冬季和明年春天的电煤需求提供了保障。

“综合研判，今年供暖季能源供需总体是平衡的，资源供应有保障。”国家发展改革委政策研究室副主任、委新闻发言人李超表示，从需求方面看，预计今年供暖季将呈现持续时间较长、用能需求峰值高的特点。从供给方面看，当前全国能源供应充足。截至11月26日，全国统调电厂存煤超过2.3亿吨，可用天数约35天。

城燃公司多措并举迎用气高峰

气温波动加剧，各地城燃企业全面进入冬季保供关键阶段。记者从多家燃气上市公司了解到，各家公司通过气源统筹、设施维护、智能管理等多措并举，保障冬季天然气稳定供应。

张帆对记者表示，公司在年初就将采暖季资源筹措列为重点工作，从与上游资源方的年度谈判到与上游资源方签订供气合同，通过重点敲定采暖季价格核心条款，全力争取保供资源。同时，为有效提升冬季调峰能力，公司积极推进储气调峰资源统筹，深化与国家管网合作，依托文23储气库开展储气调峰业务，并于10月31日前全部完成注气任务。

在河南，中裕能源旗下焦作中裕燃气已切换“冬季保供模式”，有序推进当地燃气设备“全面体检”。上海证券报记者在现场看到，工作人员重点对关键燃气设备展开深度清洁、检查与维护保养：清理燃气过滤器滤芯，核查调压设备设定值，调试阀门开关灵活性，不放过任何一处可能影响供气的细节。

“我们不仅要让主力设备稳定运行，也要确保在紧急情况下备用设备能随时顶得上。”焦作中裕燃气有限公司负责人邢卫东介绍说，公司今年与中石油等气源单位签订4亿立方米年度合同，较去年增加3300万立方米冬季保供气量，同时依托豫北天然气储备中心和文23储气库，储备900万立方米应急气源，提升焦作市冬季供气的保障能力。

新天绿能相关负责人对记者表示，在天然气保供领域，公司构建起全方位保障体系：一是气源稳定，拥有海外自主气源及从

三大石油公司采购的气源渠道；二是设施完备，形成“接收站—输气管线—城镇管网”全链条硬件支撑；三是储备充足，依托曹妃甸LNG接收站建成全国首个地方天然气应急储备库。

据国家能源局消息，今年天然气供需总体平稳，形势稳中向好。国产气将实现连续九年稳定增产超百亿立方米，陆上进口管道气稳定增长，西气东输三线中段、西气东输四线及川气东送二线四川资源加载段均按期建成投产，“全国一张网”灵活调节和尖峰保供能力进一步增强；地下储气库超额完成年度注气任务，满库入冬，天然气储备和顶峰保供能力逐步提升，产供储销体系更加完善。

可再生能源为寒冬添“绿能”

在保障能源供应的同时，能源结构绿色转型步伐加快，风电、光伏等清洁能源在冬季保供中的作用日益凸显。

记者从新天绿能了解到，在风电保供方面，为应对冬季用能高峰，公司提前部署设备运维检修工作。“依托AI智能运维系统实现精准监测与预判，公司有效提升设备利用率及运营效率，降低故障发生率与非计划停机时间，保障绿色电力持续稳定输出。同时组织‘冬季特种作业专项培训’，涵盖低温高空作业规范、应急救援实操等内容，确保运维人员安全高效履职。”公司相关负责人说。

豫能控股12月3日晚公告，依托公司及控股股东所属煤电机组节能降耗和灵活性改造，公司及子公司鲁山碳中和、豫能新能源成功获评河南省发展和改革委员会2025年风电项目建设指标65万千瓦，进一步提高公司新能源项目储备。近年来，豫能控股着力提高风力发电、光伏发电、生物质发电装机规模，重点布局抽水蓄能、地热能等新兴产业，建立“风光水火储一体化”综合能源供给体系。

此外，工业余热供暖、地热能开发利用等清洁能源项目也在各地加速落地。在山东，当地大力推动用能绿色替代，多地开展清洁能源取暖工作。聊城将电厂原本直排的工业余热“变废为宝”，通过供热主干线将余热输送至济南，用于居民供暖。中国石化全面启动地热供暖服务，覆盖全国11个省份的70余个市（县、区），可为超过120万户居民提供清洁供暖。

■ 董事长专访

睿智医药胡瑞连： 三重战略推动企业逆风翻盘

◎记者 王墨璞

初见睿智医药董事长胡瑞连，这位有着多次跨界创业成功经历的企业家，说话时语速平稳间透着果决。谈及接手睿智医药的关键抉择，他回忆道：“当时全行业都在打价格战，没人相信一家老牌CXO企业能靠转型翻盘，但我始终觉得，越是红海市场，越要找到自己的专属航道。”

2025年上半年，睿智医药实现营收5.34亿元，同比增长14.75%；实现归母净利润2538.21万元，成功扭亏为盈。而这份成绩单的背后，正是胡瑞连执掌以来推动的系统性战略布局——通过整合服务夯实市场根基，通过技术创新构建竞争壁垒，通过全球布局打开增长空间。

近日，睿智医药在技术创新方面又迎来突破性进展。公司与华东师范大学联合发布微流智造系统，迈出技术变革的重要一步，逐步落实战略布局。

从“零散包工”到“一站式交付”

胡瑞连的创业经历，始终带着“敢闯敢试”的底色。他从媒体行业起步，辗转保险领域后，曾在保健品行业深耕多年。当机缘巧合跨界生物医药领域时，许多人不解他为何放弃成熟赛道，但胡瑞连有着自己的坚持：“我天生对颠覆性、创新性事物敏感，一直朝着这个方向努力，希望靠科技改变人们的生活。”

但在胡瑞连接手时，在CXO领域深耕二十余年的睿智医药，正遭遇成立以来的严峻危机——国内CXO企业价格战让利润空间被迫压缩。更为棘手的是，公司面临管理松散、商业模式传统的困境。

在传统模式下，药企研发一款药品，需要对接多个团队。彼时，睿智医药也跟随行业大势，延续这一模式。胡瑞连形容当时的困境称：“就像一间开了二十多年的装修公司，分包服务模式是分别找不同工种人员开展零散施工。这种模式客户累，企业效率也低，赚不到钱。”

“睿智医药有着多年医药研发及生产服务的经验积累，科学家团队很扎实，但分包服务模式已经跟不上行业的发展了。”胡瑞连说。

胡瑞连迅速启动变革：一方面推行降本增效、开源节流，稳定管理层、重塑组织架构；另一方面大刀阔斧重构商业模式，从“零散施工”的分包服务模式，转向“一站式交付”的整合服务模式。

“在整合服务模式下，客户只需明确需求，从靶点发现到工艺落地所有事我们一肩挑。同时，公司还能凭借积累的专业经验，为药企研发提供针对性建议。”胡瑞连表示。

这一转型让睿智医药跳出了低价竞争的僵局。“国内能做分包服务的CXO企业有千余家，但能做全流程整合服务的不超过五家。睿智医药通过战略重塑，构建了自身的竞争壁垒。”胡瑞连说。

微流智造系统颠覆药物制造模式

在胡瑞连看来，服务模式转型只能“止血”，真正的“造血”要靠技术创新。秉持这一理念，当第一次见到华东师范大学团队演示微流智造技术时，他立刻捕捉到其中蕴藏的行业机遇。

“当了解到微流智造系统能大幅压缩合成所需的空间与时间、节省原材料、降低产品杂质含量，我就意识到它可能会颠覆现有行业模式。这就好比乡间小路改成高速公路，效率完全不是一个量级。”胡瑞连至今记得看到实验数据时的激动心情。

为了更直观地阐释这份颠覆性，胡瑞连打了个形象的比方：“传统制药采用‘红绿灯式’的批次生产模式，生产过程中走走停停；微流



智造系统则实现了‘高速公路式’的连续生产，可以全程不间断运转。”在他看来，微流智造系统重构了传统生物药的制备逻辑。

基于对技术前景的精准判断，胡瑞连迅速推动睿智医药与华东师范大学展开合作，促成产学研深度融合。近日，双方正式发布微流智造系统。该系统在ADC、核苷酸单体的合成模式、空间利用、反应效率以及综合成本方面均实现突破性突破。未来，该系统有望延伸至XDC、小核酸、多肽等应用场景，逐步构建起平台化智造能力。

据介绍，这套药物智造系统的性能提升，依托于超限制制造与智能微流两大技术的融合。其中，超限制制造通过超快激光技术打造微流芯片，将传统百吨级产能所需的数千平方米车间，压缩到一间普通实验室大小；而智能微流技术融入AI算法，让系统能精准调控反应路径，推动药物制造走向智能化与自主化。

面向未来，微流智造系统的迭代路径已愈发清晰：通过引入AI过程优化模型等软硬件设施，实现药物制造的全流程“黑灯操作”；持续开发百公斤级与吨级合成芯片，构建大规模集成的药物智造系统，为规模化生产需求提供坚实支撑。

清真认证打开20亿人口大市场

当国内CXO企业还在扎堆角逐欧美订单时，胡瑞连已率先将目光投向广阔的新兴市场。睿智医药宣布布局中国—马来西亚生物医药产业园（简称“中马生物医药产业园”）。

起初，该产业园的定位是为中国药企出海搭建桥梁，未曾想这一“无心插柳”的布局，如今不仅能有效覆盖东盟市场，也能辐射全球约20亿穆斯林人口的庞大市场。

这一意外收获源于胡瑞连对市场细节的敏锐洞察：“马来西亚的清真认证在全球都具有权威性，堪称进入约20亿穆斯林人口市场的‘通行证’。”胡瑞连发现，国内已陷入价格战的不少医药产品，在东南亚、中东等新兴市场仍有较大增长空间，而清真认证恰好能为这些产品扫清市场准入障碍。

“‘China+’供应链已成必然趋势，但鸡蛋不能放在一个篮子里。”基于对全球供应链格局的深刻判断，胡瑞连在中马生物医药产业园采用本地化运营的模式，在当地组建运营团队，提供产品与服务，稳步深耕新兴市场。

在锚定新兴市场的同时，胡瑞连对欧美市场的布局同样精准。继2025年9月睿智医药美国波士顿研发基地正式投入运营后，英国肯特实验室也将落地，助力公司持续获得欧美市场的订单。

“如今，睿智医药已经形成清晰的全球布局网络。”胡瑞连介绍，公司已构建起“上海研发大本营+欧美本地化运营+中马产业园辐射新兴市场”的全球化格局。通过多元协同布局，公司既能服务欧美、亚洲等地的药企，也能为中国Biotech企业出海提供支持，逐渐构建更具韧性的全球业务体系。

问道银行品牌“铸金之径”：信立根，行致远，新拓界

在被誉为“银行业奥斯卡”的2025年度评选中，中信银行荣膺英国《银行家》“2025年中国年度银行”，这是对其服务实体经济创新实践的高度认可。在科技革命浪潮奔涌、“十五五”蓝图展开、金融强国建设推进的大时代，探寻银行品牌“铸金之径”，更是寻找银行业赋能实体经济高质量发展“最优解”的关键。

银行与“信用”血脉相连，现代银行业务本质与品牌根基皆在于信任，“信”是银行发展与品牌建设的核心起点。中信银行深谙此道，将“信”融入品牌基因，秉持“让财富有温度”的主张，连续举办“信·新”品牌论坛，以“真”立信、以“善”致远、以“美”传情，构建特色品牌价值体系。该行坚守服务实体经济宗旨，深度融入金融强国建设，推动金融服务质效双升。

同时，中信银行拥有独特品牌“流量密码”：发布24节气系列海报、连续19年助力中国网球公开赛、举办“中信银行杯摄影大赛”及“春日来信”等沉浸展，既提升品牌美感，又建立情感连接，实现“破圈跨界”。BrandFinance数据显示，2025年中信银行品牌价值达169.5亿美元，同比增长27.23%，位列内地银行品牌价值增幅第一。

品牌建设需久久为功，中信银行以服务实体经济为本，以金融“五篇文章”为纲，将品牌理念转化为发展动能与客户价值。科技金融领域，加快AIC业务布局，完善“股贷债保”联动机制；绿色金融方面，以“五位一体”和“1+N+N”产品体系为引擎；普惠金融中，精准支持小微企业；养老金融聚焦多样化需求，迭代“幸福+”服务体系；数字金融以“数字化”重塑价值链。



中信银行坚定打造价值银行，统筹短期业绩与中长期能力建设。截至2025年三季度末，资产总额98981.28亿元，不良贷款率1.16%，资产质量稳健；2025年1—9月，营业收入1565.98亿元，净利润533.91亿元，盈利能力稳定。银行业以稳健为基、创新为翼，将金融服务温度传递至城乡产业，以行者之姿助力发展。

“十五五”规划建议中“创新”被提及61次，战略高度空前。中信银行的“新”体现在对趋势的敏锐洞察与前瞻布局，科技投入营收占比突破5%，位居行业前列。在2024年度金融科技发展奖中，其苍穹工程获一等奖，大小模型双擎智能风控等多个项目获奖，成为近五年3次获人行金发奖一等奖的唯一股份制银行。

英国《银行家》盛赞中信银行的创新实践：“该行围绕客户全生命周期需求，构建覆盖多领域的产品与服务矩阵；为银发客户提供养老支柱产品，为年轻客群推出‘拿铁计划’固定收益产品；通过并购贷款、科创金融债券承销等拓展对公业务新领域；自主研发‘仓颉’AI平台，打造80余个智能应用场景。”

在“软价值”时代，品牌是企业价值创造的关键变量。中信银行以“信”铸魂、以“行”筑基、以“新”拓界，不仅跻身全球品牌价值前列，更在金融强国建设中留下“中信印记”，为中国式现代化注入“有温度”的金融动能。