

深入践行能源安全新战略之能源消费革命篇

## 以能源消费革命引领绿色低碳转型

2014年6月，习近平总书记创造性提出“四个革命、一个合作”能源安全新战略。10年来，作为关系国家能源安全和国民经济命脉的能源央企，国家能源集团全面贯彻能源安全新战略，积极引导各产业板块控制能源消费总量，推动产业结构调整与能源结构优化，坚持节能优先，实现能源消费升级，全面提高能源利用效率，为推动能源革命、建设美丽中国贡献力量。

## 销售集团 国能e商数字搭桥省力省心

■ 本报通讯员 刘恺伦 程柳

作为全国规模最大的以煤为主的大宗商品供应链协同平台，销售集团国能e商平台正式上线运营一年来，完成现货交易4.7亿吨，现货交易额达1364亿元。

近年来，销售集团瞄准建设公平透明、统一高效的交易平台，结合能源贸易特点，积极推进物联网、区块链技术等、自动化设备等在能源供应链体系各环节的使用与普及，实现全业务线上交易、全流程线上履约，通过数据积累、加工和输出，驱动经营决策向智慧化转变。

管理需要什么数据？什么界面用户用着舒服？数据怎么“活”起来？为做好这个必答题，销售集团电商公司负责人李科带领一支硕士学位占比超64%、平均年龄低于35岁的年轻团队勇敢探索，攻破了一个又一个业务难点。运行一年以来，电商公司完成煤炭购销、油品采销产业链、智能化船货匹配、汽运对外交互等全流程履约功能，成功实现e信贷线上融资业务。

通过平台网页，轻点鼠标，在履约列表界面，就能清晰看到用户项下所有业务订单详情，包括合同信息、

物流跟踪、数质量对比、发票信息、货款支付、资料归集等，并根据岗位角色，定制化分配应用权限，满足各级管理需求。

“国家能源集团数字化转型为驱动能源行业结构性变革、推动能源行业绿色低碳发展，提供了国能解决方案，有助于将能源的饭碗端在自己手里，必将为湖北省高质量、可持续发展提供可靠、稳定、高效的能源保障。”湖北省能源局能源保障处处长陆国梁谈及电商平台的功能场景时讲道。

从摸着石头过河，到一叶扁舟过江，再到巨轮驶向深蓝，销售集团守正创新，主动探索，对内充分联动供需两端，提升资源配置效率，为国家能源集团提供数据驱动的智慧化经营管控；对外秉持开放共享理念，为产业链各环节提供个性化增值服务，助推“订单式”创新营销做大做强，带动最广泛的市场主体参与产业生态循环。

按照平台能力建设、丰富交易场景两个维度，国能e商围绕流程管控、供应链金融连接支撑服务和供应、物流、需求三个关键节点，打造17个主题场景来增强数字化转型能力，提升平台全业务链动态感知交互

度，赋予平台更大商业价值。

以托管服务场景为例，国能e商平台提供一站式管家服务，为非电大客户配置专属服务团队，客户只需要告诉平台用煤需求，平台将全程跟进客户需求，提供伴随式定制化服务，从煤源保障到物流配送，依托自营运力、自有港口、中转基地优势，为客户找到最优的解决方案。在客户资金紧张的情况下，还能通过保理融资、贷款融资为客户提供个性化、定制化金融解决方案，客户只需要在家“坐等收货”。

向上生长，向下扎根。销售集团对国能e商平台业务场景的打磨，再加上国家能源集团全产业链供应的赋能，让其为客户带来省心、省力的购煤体验。

“功能非常强大，操作简便，一键购煤，这在过去是不敢想象的，从计划、合同、调运到收货全程可控，作为终端用户，这对我们生产组织优化提供前置化信息，使燃料管理更为高效。”中蓝化工集团负责人说。

与此同时，销售集团全面建成国能e商移动端，实现资源发单、客户报价、合同确认签章、采购及销售全流程履约等功能，逐步覆盖多个交易

场景，使客户有了更加舒适和高效的体验。

高质量发展的背后，是数据安全管理的强大支撑。

网络安全不是“1”就是“0”，没有中间值。为了保障这个“1”，李科带领电商公司团队从源头做好预警保障。建立制度，制定应急预案，搭建灾备环境，对数据分级分类管理，构建起多层次网络安全和数据安全防护体系。

现如今，国能e商已成为年交易总量达11亿吨级、用户突破3万的大宗商品供应链协同平台，国内首个业务场景化、履约可视化、服务一站式的煤炭全流程线上交易平台，取得软件著作权证书23项，获评2024年全国企业数字化应用创新十佳案例，品牌建设成果入选“2024能源产业品牌成果典型案例100”名单。

从爬坡过坎，到寻找突破；从改革转型，到曙光在前，国能e商平台的应用，是销售集团数字化转型发展、推动能源消费革命的成功实践。下一步，销售集团将抢抓数字经济发展机遇，聚焦“互联网+煤炭”的营销模式，确保能源供应稳定安全，推进高质量发展行稳致远。

国内首个轨道交通  
新能源协同供能项目成功并网

本报讯（记者 马俊虎）日前，国内首个轨道交通“网-源-储-车”协同供能技术应用研究科技创新项目在新朔铁路巴准线海勒斯顿南站成功并网，成为全国首个接入牵引供电系统的光伏项目，推动铁路能源供给朝绿色、清洁、高效方向发展。

针对目前牵引供电系统完全依赖高压公共电网的情况，该项目充分利用铁路沿线资源禀赋，结合所辖重载铁路的实际情况，研究如何实现轨道交通“网-源-储-车”协同供能，将可再生能源发电接入牵引供电系统，实现多“源”接入。同时，项目配备5MWh储能，实现可再生能源与传统能源协同供电，驱动电力机车安全稳定运行。

作为“分布式光伏+交通”的示范项目，该项目光伏接入27.5kV新型牵引供电系统属于国内首创，光伏发电量全部“自发自用”，创造性地实现电气化领域的大容量绿色化供电。项目正式投运后，预计年均发电量近700万度，可有效节约标准煤约2027.91吨，减排二氧化碳约3.569吨、烟尘约0.856吨、二氧化硫约5700吨、二氧化氮约1.956吨。同时，能够进一步优化电气化铁路与电网的匹配性，减小铁路用电负荷的波动性，降低铁路对电网的谐波影响，整体提高铁路用电可靠性，实现电网与铁路的“双赢”。

江苏徐州公司  
绿电交易增收逾830万元

本报讯（通讯员 尹俊捷）2024年上半年，江苏徐州公司通过北京电力交易中心的“e交易”平台年累计出售绿电1752万千瓦时，创历史新高，实现增收831.5万元。

今年以来，该公司全面贯彻落实集团“41663”总体工作方针，密切关注绿电市场动态，精研绿电交易规则，与江苏电力交易中心保持密切沟通，科学开展电量预测，月内、月度交易双向发力，有序开展绿电交易。建立新能源监控工作室，实时监控各新能源发电项目运转情况，确保设备稳定运行，全力满足终端用户需求，提升电力零售市场客户满意度。截至目前，该公司一个集中式光伏发电项目和两个分布式光伏发电项目取得绿电交易资格。

天津公司  
绿电交易规模创历史新高

本报讯（通讯员 田翠波）7月11日，天津公司完成上半年绿电交易规模数据分析整理，累计完成代理用户绿电量6.88亿千瓦时，同比增长362%，创历史新高。

今年以来，该公司研究制定售电市场开发规划，创新开拓绿色电力市场，年度签约绿电交易电量10.4亿千瓦时。积极争取月内绿电增量交易，打通省间绿电交易通道，全力协调自有绿电资源满足客户需求。在月度集中竞价交易前，安排营销人员充分研判市场供需形势，精准预测价格走势，深入解读交易规则，精心制定交易方案；交易中，规范交易操作流程，科学理性报价，提升市场成交率；交易后，及时复盘交易过程，为后续同类交易总结经验。在绿电用户开发方面，走访调研已签订合同的5家绿电用户，深入沟通用电体验及新能源合作意向，积极探索综合能源服务等新业态，做好“售电+”市场化运营准备。

雁宝能源  
节支增效营收创新高

本报讯（通讯员 王超 杨冬梅）截至7月11日，雁宝能源年累计创收5474.12万元，营业收入59.65亿元，同比增加3.13亿元，增幅5.54%，创历史同期新高。

今年以来，该公司统筹推进开源节流、增收节支工作，制定印发《雁宝能源2024年提质增效方案》。在煤炭生产方面，通过动态优化运输线路缩短运距、完善坑下备产区位置缩短里程、提高爆破质量等举措，降低燃油、爆破等生产成本2581.19万元。通过严格监督、严控机车乘务员标准化操纵等措施，降低故障率，减少配件损耗。在设备维修方面，大力开展外委维修转自营、配件国产化等工作，结余资金超400万元。强化成本过程管控，持续开展单车（机）、单项工程和班组核算管理，优化成本降本路径。深化“开源增效、提质创效、减人提效”考核工作，鼓励开展修旧利废、小改小革活动，结余资金230.48万元。积极与地方税务部门沟通，完成2023年缴纳的宝日希勒矿光伏项目建设土地使用税退税447.5万元，提升了企业财务创效能力和盈利能力，让企业第一时间享受到退税“红利”，确保实现效益最大化。

## 安徽综合能源公司 现货交易立破并举增收创效

■ 本报通讯员 计鹏

获评安徽省电力市场主体信用评级最高等级——“AAA”级；2024年售电代理电量147亿千瓦时，全省售电公司第一；上半年绿电交易电量3.76亿千瓦时，全省售电公司第一；5月份现货结算试运行增收1223万元，创效金额全省第一……安徽综合能源公司实现多个省内“唯一”和“第一”。

2024年电力用户签约工作启动会上，该公司负责人发出动员令：要全力打好新年第一仗，开好局、起好步，乘势而上推动营销工作再上新台阶。营销人员闻令而动，从达成初步意向到签订协议全流程跟进，提前锁定用户资源，年度零售签约电量再创历史新高。

临近零售签约收官之际，公司市场开发部主任魏星正在天能电池公司门前耐心等待，寻求签约机会。他

每隔20分钟电话询问一次决策会议进展信息、汇报国能售电优势，多渠道了解用户意向和竞争对手报价信息，做好随时启动应急预案、合理调整报价的准备。两个小时后，电话声音传来：“你们派人送合同过来吧。”当天能电池采购经理知道合同早已在门口等候时，言语间满满的都是感动。最终，该公司成功签约年用电量4.5亿千瓦时。

电力现货市场具有价格波动大、高收益高风险等特点。安徽省作为国家第二批电力现货市场建设试点之一，售电公司可以借鉴的样本不多，从套餐制定签约到交易方案操作，很多策略是省内“唯一”。“省内第一家采用现货‘固定价格’套餐模式的售电公司”“省内唯一一家月清售电公司”……早在2022年，该公司就开始谋划现货市场创效工作，力争现货创效水平位居全省售电公司

前列，摆脱传统“购售电价差”的单一盈利模式。

2024年5月，安徽省开展年内首次现货整月结算试运行工作。由于今年取消了批发侧线下服务费，电力交易成为公司唯一的利润来源，公司营收压力巨大。4月份，现货交易团队就立下军令状：5月份现货创效不低于800万元。

“未来一周天气情况怎么样？气温环比、同比变化大不大？”“发电集团中长期持仓比例高不高？委托采购煤价格是多少？”“密切关注用户的电量和用能曲线变化情况，最好能要到详细的生产计划表。”该公司会议室内，现货交易团队每日开展复盘分析工作，通过详细了解省内发电集团中长期持仓情况，认真分析天气、负荷、供需等影响因素，不断优化调整中长期滚动撮合现货报价策略，倾尽

全力实现公司效益最大化。

5月份，该公司累计实施中长期交易60余次，日前申报和日清算核对90余次，交易申报和结算工作零失误，现货整月结算试运行增收1223万元，创效金额位居全省售电公司第一，实现从“电厂输血”到“自我造血”的成功转变。

随着新能源的快速发展和能源结构转变，传统电力系统面临巨大挑战，当前普遍缺少适用安徽电力市场交易机制下的资源有效聚合、交易竞价和灵活调控手段。而虚拟电厂作为促进新能源消纳的重要环节和电力商业模式创新的重要形式，其作用日益凸显。为此，该公司拟建成安徽区域接入品类和功能最全的虚拟电厂，最大化挖掘各类资源不同时间尺度可调节能力，助力能源电力保供和新能源消纳。

## 江西新能源户用光伏实现增收创效

江西新能源公司响应国家“千家万户沐光行动”，积极探索户用光伏开发商业模式，全力抢占户用光伏市场，助力农村打造清洁能源支柱产业。截至7月4日，该公司户用光伏年累计发电量已达2.024亿千瓦时，成功突破2亿千瓦时大关，同比增长401%，创同期历史新高。 通讯员 曾瀚文 摄

