1000万元落子东营

阳光电源在鲁拉长产业链



图为光伏逆变器自动化产线（资料图片）。

从沾化的逆变设备项目到栖霞的独立储能，再到此番落子东营风电装备测试认证创新中心，阳光电源在山东的布局正由设备供应向“制造+投资开发+运维”全链条延伸

◆导报记者　初磊　济南报道

国家企业信用信息公示系统显示，11月12日，东营阳光电源有限公司在东营市注册成立，注册资本1000万元，法定代表人邹步新，由阳光电源100%持股。

工商信息显示，该公司注册地位于东营经济技术开发区，经营范围涵盖变压器、整流器和电感器制造，新能源原动设备制造、销售，电力电子元器件制造、销售，先进电力电子装置销售，风电场相关装备销售以及技术服务等。

或布局风电电气装备的本土配套

经济导报记者梳理发现，这并非阳光电源首次在山东设立全资子公司，此前其已在滨州设立滨州市滨阳电源有限公司；在菏泽、枣庄、烟台等地，亦布局有多家投资与项目公司。

从产业落点看，阳光电源在山东的布局已覆盖设备制造、电站投资开发与运维多个环节。比如，在滨州沾化，公司早年落地光伏逆变器设备、智能跟踪系统产业项目，当地也将阳光电源逆变器项目列为光伏装备制造产业链的重要一环。

在投资开发端，阳光电源旗下专业平台阳光新能源开发股份有限公司（下称“阳光新能源”）成立于2014年12月，注册资本15.66亿元，专注光伏、风电、储能项目的投资、开发与运营，目前正处于上市辅导阶段。

公开信息显示，阳光电源近年来在山东深耕鲁北、鲁西、胶东三大片区，系统化落地光伏、储能及综合能源项目，构建本地化投资、建设、运维一体化运营体系。

从具体项目看，在烟台莱州，阳光电源规划建设总容量220兆瓦的光伏发电项目，其中土山镇一期120兆瓦+6兆瓦/12兆瓦时光储融合项目于2020年6月并网，为当时华东地区规模最大的光储融合项目，一期投资约6亿元，应用其自主研发的PowMart智慧能源解决方案，是国内首座具备一次调频功能的大型光储电站；后续落地的莱州盐光互补项目采用“水上发电、水面制卤”的复合用地模式，配套储能装机240兆瓦，为山东最大配套储能项目，场站应用阳光电源1+X模块化逆变器、大功率组串式逆变器及储能设备，并由阳光智维提供运维服务。

在潍坊，阳光新能源新增获取300兆瓦光伏项目；在菏泽巨野、曹县，枣庄滕州，烟台莱州及滨州等地，亦先后设立投资类公司。

今年8月，阳光新能源与烟台栖霞市人民政府签署台阳新能源栖霞寺口200MW/800MWh独立储能项目合作协议，计划总投资约8.36亿元，拟建设200MW/800MWh新型独立储能电站，全部采用阳光电源自研自产的电化学储能设备，项目公司栖霞台阳新能源有限公司已于同年7月1日注册成立。电站建成后主要承担电网调峰、填谷调频、应急保供等职能。

值得关注的是，东营阳光电源公司注册地所在的东营风电装备测试认证创新基地，是山东首个风电装备检测认证项目，批复装机规模240兆瓦、设12个大功率测试机位；其所在的东营海上风电装备产业园已集聚37个产业链项目、总投资280亿元。

前三季度营收和利润“双降”

阳光电源成立于2007年7月11日，2011年11月2日在深交所创业板上市，主营光伏逆变器、储能系统、风电变流及传动产品、新能源汽车电控及电源系统、充电设备、氢能装备等新能源电源设备的研发、生产、销售与服务，并开展新能源投资开发，同时布局AIDC电源业务，提供固态变压器SST及电源解决方案。公司以光伏逆变器起家，目前产品矩阵已延伸至储能系统、AIDC电源等多个板块。

2026年前三季度，阳光电源实现营业收入488.63亿元，同比下降26.41%；归母净利润65.99亿元，同比下降44.46%。

公司近日披露的投资者关系活动记录表显示，前三季度面临外部形势复杂多变等挑战，特别是碳酸锂价格波动、汇率、出口退税等因素影响，碳酸锂价格上半年快速上涨带来成本压力，储能签单及发货节奏受到影响，价格冲高阶段客户观望情绪较浓，价格回落后订单才恢复正常。

另外，公司单季度盈利明显承压：归母净利润由二季度的29亿元回落至13.4亿元，毛利率由约38%降至约29%。公司解释，一方面是储能受电芯成本上涨、出口退税率下调及消费税等影响，毛利率由二季度的34%降至三季度的21%；另一方面，三季度非经营性的股权投资公允价值变动损益损失约5亿元。

分业务看，主要盈利贡献来自光伏逆变器与储能业务。前三季度，阳光电源逆变器收入175亿元、发货103GW；第三季度收入66亿元、环比增长14%，盈利能力同比有所提升，主要得益于行业竞争格局基本稳定、公司持续保持领先，以及收入区域结构优化——国内占比下降、海外占比提升，海外发货同比增长13%。

储能方面，公司前三季度收入232亿元，规模已超过逆变器业务；发货41GWh，同比增长43%，第三季度发货17GWh、环比增加24%。新能源投资开发业务受政策及电站开发节奏影响，前三季度收入27亿元，上年同期为113亿元，净利润亏损约7亿元。

从沾化的逆变设备项目、莱州的光储与盐光互补电站，到栖霞的独立储能，再到此番落子东营风电装备测试认证创新中心，阳光电源在山东的布局正由设备供应向“制造+投资开发+运维”全链条延伸。

一颗红石榴的“金融密码”

——枣庄探索特色农业全产业链融资新路径

截至目前，全市各类石榴产业特色信贷产品累计投放超5亿元，惠及种植户、企业400余户

籽籽同心·全链生金

◆导报记者　石潇懿　枣庄报道

金秋时节，枣庄峄城冠世榴园的枝头挂满红果，总投资3亿元的石榴精品种植示范园内，连栋智慧温室里种苗长势正好。这座国内单体规模最大的现代化石榴种植基地拔地而起的背后，是政策性金融与普惠金融协同发力，为石榴全产业链升级输送着源源不断的资金活水。

对于石榴产业而言，种质资源保护、良种繁育、智慧园区建设是提质升级的根基，却普遍存在投资周期长、回报慢的特点，难以完全依靠市场化商业资金覆盖。作为农业政策性银行，农发行将这类产业基建项目作为支持重点，补上市场化资金不愿触及的短板环节。

中国农业发展银行枣庄市峄城区支行副行长胡锋告诉记者，针对峄城石榴精品种植示范园项目，该行审批中长期贷款2.1亿元，贷款期限设置为15年并配套灵活宽限期，资金重点投向高标准智慧种植示范区、良种繁育中心、种质资源保护区建设，同步完善园区道路、智慧温控系统等配套设施。

“这笔资金的效应并不局限于单个园区。”胡锋介绍，项目以示范园为枢纽搭建利益联结机制，向上为上游周边农户输出优质种苗与标准化种植技术，向下为下游精深加工企业稳定提供优质原料供给。据测算，项目可直接创造园区管护、育苗、技术服务岗位约260个，间接带动种植、采摘、物流加工等配套就业1200余人，辐射周边3000余户石榴种植户提质增收。

如果说政策性金融撑起了产业的“骨架”，扎根县域的地方农商行则把金融服务送到了产业链的“毛细血管”。石榴种植、盆景培育经营主体多为农户与小微从业者，普遍轻资产、经营分散、季节性强，传统重抵押的信贷模式很难匹配其灵活的融资需求。

针对这一特点，枣庄农商银行推出“榴乡贷”专属信贷产品，细分石榴种植、花果培育、盆景培育等服务场景，联动相关部门提供政策性担保，无需固定资产抵押即可授信，将农户的种植规模、经营信用转化为实实在在的贷款额度。

枣庄农商银行棠阴支行负责人孙守信告诉记者，针对石榴产业轻资产、分散化的经营特征，支行依据总行指导意见，专门制定了行业客群金融服务方案，核心就是跳出传统金融“重资产、重抵押”的固有思维。“我们靠网格化走访、整村授信沉到村里，把农户的口碑信誉、种植年限、经营规模都纳入授信评价，再搭上政策性担保的政策东风，让无形的信用变成看得见的信贷额度。”孙守信表示。

峄城区榴园镇种植大户、海蓝之舟负责人孙宁就是这套体系的受益者之一。从2021年至今，他的授信额度从最初的10万元逐步提升至100万元，5年期限内支持随借随还，通过手机银行就能完成全部操作。

“以前凑几十万扩种只能找亲戚朋友周转，既难开口还欠人情。现在头天提交材料，第二天资金就能到账，成本比人情债低多了。”孙宁告诉记者，靠着持续的信贷支持，他的种植与盆栽培育规模从10余亩扩大到30余亩，年收入实现翻倍增长。

记者了解到，为进一步降低产业融资成本，当地人民银行单列5亿元再贷款、再贴现专项额度，定向引导金融机构加大对石榴产业的信贷投放。由此，枣庄逐步形成了层次清晰的产业金融供给体系：政策性银行聚焦长周期产业基建补短板，地方农商行深耕普惠领域服务小微与农户，货币政策工具从资金端做好成本引导，形成了顺着产业链精准布局的金融支撑网络。

截至目前，全市各类石榴产业特色信贷产品累计投放超5亿元，惠及种植户、企业400余户。在业内看来，这套金融体系的价值不止于资金投放本身，更在于通过“园区+合作社+农户”的利益联结机制，把产业增值的红利传导到田间地头，让金融真正成为石榴产业延链增值、带动农户增收的重要杠杆，推动这颗地方特产的红石榴，长成带动一方致富的大产业。

（供稿来源：枣庄市农业农机技术推广中心）



出版：《经济导报》社　社址：济南市泺源大街2号　邮编：250014　电话查询：(0531)82927613　定价：每月24元　广告许可证：3700004000159号　印刷：山东大众华泰印务有限责任公司（地址：济南市长清区玉皇山路1678号）