

新能源车变身“移动充电宝”

有车主“放电”1小时，收益超过120元

9月11日上午9点，翁先生驾驶新能源车驶入位于鄞州区清水桥路的国家电网电动汽车充电站，熟练地连接上V2G充放电桩。他不是来给车充电的，而是让车给电网“供电”。

这次，翁先生计划放电40千瓦时，耗时约1小时，每放电1千瓦时，可获得4元，减去充电成本，收益超过120元。这已经是他第四次参与反向放电，累计已放电200多千瓦时，收益600多元。

翁先生的“挣钱计划”是宁波正在推广的V2G反向放电模式，即“车辆到电网”双向互动技术，让新能源车从单纯的交通工具变成可存可放的“移动充电宝”。



新能源车主在V2G充电站反向放电。

1 能赚零花钱，还能缓解电网压力

“车主可以在夜间低谷时段，以0.4元每千瓦时的低价充电储能，再在用电高峰时段，以最高4元每千瓦时的价格向电网返售电力。”国网宁波供电公司杨晓东介绍，9月10日-9月14日期间，在指定充电点位放电，可获得4元/千瓦时的收益。

今年夏天，浙江首次进行车网互动规模化实测。作为试点城市之一，宁波已有15座V2G充电站，分布在城市公共停车场、工业园区、商业楼宇、乡村等多个场景，合计最大放电功率超过5200千瓦。

“要是这些充电站全部满负荷出力，1小时能为约650户家庭提供足额用电保障，相当于给电网加了个‘临时备用电源’。”杨晓东介绍，这在一定

程度上可以减轻电网的负载压力，起到削峰填谷的作用。

作为浙江省内V2G试点城市，宁波从2023年起，对V2G充电站给予每千瓦240元的建设补贴；到了迎峰度夏期间，各区（县、市）再追加运营补贴，每千瓦时补贴0.5元至1元。今年夏天推出的反向放电体验活动中，放电价格更是冲到每千瓦时最高4元，创下省内新高，也让像翁先生这样的车主更有参与动力。

“不仅停车时能‘赚点零花钱’，还能帮电网缓解压力，挺有意义的。”翁先生是电气工程专业毕业，当提及网友普遍关注的“电池损耗问题”，他认为汽车电池的循环次数约5000次，偶尔的充放电并不会严重损耗汽车电池寿命。

2 宁波能源管理的「绿色答案」

车网互动的价值，远不止“车主赚钱、电网减负”。记者了解到，当前浙江新能源汽车保有量已突破300万辆，位列全国第二，新能源车全部联动起来，将成为一个巨大的“移动储能库”。

宁波的试点验证了新能源车在缓解电网负荷、保障供电稳定上的作用，还为后续接纳更多风电、光伏等清洁能源打下基础。毕竟风电、光伏受天气影响大，新能源车的“储电”能力能帮电网更稳定地消纳这些绿色电力。

从规划来看，车网互动的范围还将继续扩大。目前浙江省已建成投运近7000个智能有序充电桩、150个V2G充电桩，下一阶段还会进一步探索车网互动模式，健全放电机制等支持政策，吸引更多地方建设车网互动基础设施，让更多新能源车主参与进来。

除了V2G反向放电，“有序充电”也是车网互动的重要方式，而且更贴近普通车主的日常。现在，几乎所有新能源车企和充电桩企业配套的充电APP，都具备预约充电功能。

今年迎峰度夏期间，市能源局、市交通局和国网宁波供电公司联合行动，通过手机短信、宁波发布、浙电e家等多种渠道，给宁波51.2万新能源车主发去温馨提示，建议大家将充电时间延后到夜间11点以后，避开夜间电网负荷高峰。

这一引导的效果立竿见影。相比迎峰度夏前，目前每晚11点至12点，宁波地区个人充电桩充电数量日均增加5000余次，平移的用电负荷超过3.5万千瓦，差不多能满足近2万户家庭同时使用空调的需求，为电网“削峰填谷”贡献了自己的力量。

记者 林微微
通讯员 周斌 张鸿 夏晟 文/摄



宁波银行专栏

宁波银行中期分红近20亿元，稳健经营彰显实力

近日，宁波银行公布2025年中期利润分配预案，拟每10股派发现金红利3元（含税），派现总额达19.81亿元。若投资者持有100手宁波银行股票，可获得税前分红3000元。

今年以来，宁波银行股价累计涨幅超20%，若计入2025年7月发放的2024年度现金分红，2025年全年派现总额将达79.24亿元，创历史同期新高。

稳定的现金分红源自稳健经营与持续盈利。今年上半年，宁波银行实现营业收入371.60亿元，同比增长7.91%；实现归属于母公司股东的净利润147.72亿元，同比增长8.23%，业绩表现亮眼。

业绩持续稳健增长，资产结构不断优化

截至2025年6月末，宁波银行总资产3.47万亿元，客户存款2.08万亿元，发放的贷款及垫款总额1.67万亿元，较年初增长均在10%以上。

更值得关注的是在信贷结构方面，宁波银行将信贷资

源持续向实体经济、小微企业、科技创新等重点领域倾斜，这不仅响应了国家政策导向，更是构建起差异化竞争优势，也能有效抵御行业净息差收窄的压力。今年上半年，宁波银行实现净息差1.76%，处于行业较优水平。

多元利润中心协同，集团联动提升效能

从业务板块来看，宁波银行已形成公司银行、零售公司、财富管理、消费信贷、信用卡、金融市场、投资银行、资产托管、票据业务等九大利润中心，实现“多点支撑”的发展格局，为客户提供综合化解决方案。

子公司方面，永赢基金、永赢金租、宁银理财、宁银消金四大利润中心协同推进，与母行形成紧密联动。永赢基金赋能财富管理产品线，宁银理财承接母行净值化转型，永赢金租聚焦企业设备融资，宁银消金深耕消费金融场景。凭借多层次、跨板块的收入生态，宁波银行实现了更均衡、可持续的高质量增长，在复杂市场环境中凸显出

卓越的抗周期韧性与发展稳定性。

深耕小微金融服务，数字化赋能提质效

宁波银行始终秉持“真心对客户好”的服务理念，将小微企业作为重点服务对象，在小微企业金融服务方面持续创新。

为解决小微企业“短、小、频、急”的融资需求，宁波银行推出“快审快贷”模型，整合多维度数据，实现“秒级审批、分钟级放款”，显著提升融资效率。宁波银行还积极拥抱数字化转型，依托“鲲鹏司库”“五管二宝”“财资大管家”等数字化解决方案，实现与客户内部系统的互联互通，助力企业财资管理、外汇业务、供应链金融等多场景需求。

站在新发展起点，宁波银行不仅以“真金白银”的中期分红真诚回馈投资者，更借数字化与创新，将“真心”融入金融服务，持续赋能企业与民生。

