

“潍柴心”18000小时大考过关

——国产300吨级矿卡动力突围

■本报记者 王 僊

4月24日,“中国首台300吨级‘潍柴心’矿卡可靠运行18000小时里程碑”见证活动在内蒙古鄂尔多斯准格尔旗举行。

搭载潍柴12M55发动机的300吨级矿卡,在国能准能集团黑岱沟露天煤矿高强度、极端工况下稳定运行突破18000小时,顺利通过专家组验收。这意味着,在300吨级这一长期被外资品牌垄断的矿卡动力细分市场,国产发动机首次迈出自主可控的关键一步。

大型矿卡动力“中国方案”

“18000小时是什么概念?按矿卡每天连续作业15小时以上计算,相当于稳定运转超过1200天。”潍柴工程机械动力销售公司总经理韩腾在现场对《证券日报》记者说。

验收现场,来自国能准能集团、中国内燃机工业协会、中国工程机械工业协会、清华大学、中国矿业大学、天津工程机械研究院等单位的权威专家,逐一核查项目实施情况、技术验证结果及相关资料,确认潍柴动力股份有限公司(以下简称“潍柴动力”)自主研制的首台矿用12M55发动机已顺利完成18000小时整车验证,各项性能指标全部达标。

中国工程机械工业协会副秘书长吕莹在接受《证券日报》记者采访时说:“国产装备在大型露天矿应用实现18000小时平稳运行,是重要里程碑。这不是实验室数据,是在极限工况下一天一天跑出来的。”

来的。这代表着国产动力在矿山领域广泛应用的开始。”

据介绍,300吨级矿卡发动机市场,长期被少数外资品牌牢牢占据,中国发动机品牌市场占有率几乎为零。

为此,潍柴动力与国能准能集团启动了国产大型矿用动力的突围,经过多年攻关,潍柴12M55发动机在多项核心指标上已不逊于甚至优于外资品牌;燃油消耗率更低,0-40km/h满载加速时间46.3秒,驾驶员耳旁噪声79.7dBA。

验收专家组认为,18000小时不仅是运行时长的突破,更标志着潍柴动力的国产矿山动力从“样品”到“产品”、从“产品”到“商品”的市场化成熟。

这一成果并非一日之功。潍柴动力在矿山动力领域的耕耘已超过20年——从2005年推出首台矿山宽体车专用动力,到2016年WP13G 530马力发动机成为市场经典机型,再到如今潍柴12M55通过18000小时验证。

目前,潍柴12M55系列发动机已在全球600余台矿卡上搭载运行。潍柴大型矿山动力产品海内外运行总量突破2000台。

国产化加速产业升级

对于国内矿企来说,采购外资产品的痛点不仅是成本高。一位矿山企业负责人告诉《证券日报》记者:“发动机交付周期长、服务保障跟不上,是遇到最多的问题。潍柴动力在供货周期和服务响应上,优势明显。”

同时,潍柴动力还打造了适配柴油、甲醇、天然气等多元燃料,覆



图为中国首台300吨级“潍柴心”矿卡完成可靠运行18000小时验收现场

盖大型矿卡、宽体自卸车、矿用挖掘机、矿用推土机等全品类矿山设备的全系列动力解决方案。其中,矿卡动力覆盖100吨至400吨全吨位,可满足大型、超大型露天煤矿、铁矿与有色金属矿差异化作业需求。更为重要的是,该公司可按客户需求,为全系列车型提供完整换机方案。

潍柴动力目前已与多家国内主机厂建立配套合作,构建起全场景、全功率段的完整配套解决方案,2026年有望实现大规模批量推广。

此外,潍柴动力也实现了电控系统的自主可控。该公司一位相

关负责人对《证券日报》记者说:“潍柴动力的ECU(电子控制单元)软硬件都是自主开发的,可以做到把发动机相关参数开放给国内矿山企业。”

在矿山智能化、无人化趋势加速的背景下,这一自主可控能力尤为关键。吕莹表示,中国发动机品牌的崛起对保障矿业能源安全具有实质性意义。

从政策层面看,国家支持矿山装备国产化的力度持续加强。2025年9月份,国家能源局、工业和信息化部、国务院国资委、市场监管总局等四部门联合印发《关于推进能源装备高质量发展的指

导意见》,提出到2030年,我国能源关键装备产业链供应链实现自主可控,高端化、智能化、绿色化发展取得显著成效,技术和产业体系全球领先,国际影响力持续提升,有效保障高效智能能源勘探开发、低碳高效能源转换、低成本高可靠能源存储、高效稳定能源输送等战略任务,有力支撑新型能源体系建设。

吕莹认为,下一步国产化动力装备还要重点突破复杂场景适配与可靠性耐久性等深层次问题,需要产业链更多企业协同攻关,推动国产矿山装备向更高水平迈进。

宝新能源 一季度营收净利同比双增

■本报记者 桂小笋

4月27日晚间,广东宝丽华新能源股份有限公司(以下简称“宝新能源”)发布了2026年一季度报告,报告期内,公司营业收入20.98亿元,同比增长5.98%;归属于上市公司股东的净利润3.1亿元,同比增长3.43%。

宝新能源所处行业为电力行业,公司实现营业收入86.34亿元,同比增长9.23%;归属于上市公司股东的净利润10.24亿元,同比增长45.21%,实现了稳定、健康、持续发展的目标。

广东华辉创富投资管理有限公司总经理袁华明告诉《证券日报》记者,AI发展催生了庞大的电力需求,电力上市公司整体有望迎来景气周期。综合来看,新能源运营商具备竞争力,规模占比有望持续提升;传统电力需求稳定,成长性偏弱;智能电网、储能和调度是电网发展方向,市场空间巨大。

当前,电力市场化改革逐步深入、市场竞争日益激烈。在2025年年报中,宝新能源对投资者表示,公司持续聚焦电力主业的环保安全生产与盈利能力提升,对内强化设备优化升级,加强煤炭清洁高效利用;对外紧密关注市场动态,灵活调整经营策略。

深圳市前海排排网基金销售有限公司研究员张鹏远在接受《证券日报》记者采访时介绍,在“双碳”目标与新型电力系统建设的背景下,电力企业的定位正向提供调节性、支撑性电源转变,这对上市公司提出了新的要求。第一,对机组技术性能与运营能力的要求有所提高。第二,在低碳合规与综合能源管理上面临系统性任务。第三,市场化经营与成本控制能力的重要性凸显。

在筑牢发展根基的同时,宝新能源还注重绿色发展。2025年年报提及,公司按照“资源综合利用,资源循环利用,企业科学发展”的低碳循环经济思路,坚持低碳节能、绿色环保的发展理念,加强新工艺、新技术研发,深掘机组节能潜力,提高发电效率,减少污染物排放,充分发挥改造升级、创新研发对新能源电力主业的支撑和引领作用。

张鹏远认为,未来电力上市公司的发展将呈现结构性分化的特点,煤电板块上市公司的定位和功能被重新评估。随着容量电价等机制完善,其调节与备用价值有望得到更合理的体现,现金流相对稳定,具备一定的防御属性。绿电板块发展前景相对明确,在政策支持与新应用场景驱动下,装机容量有望持续增长。水电板块凭借经营的稳定性和持续的分红回报,长期配置价值仍然受到关注。

2026年,宝新能源将进一步致力于能源电力核心主业的培育、壮大和发展,加强管理,节能减排,提质增效,提高核心竞争力;加强投资管理,严控投资风险,促进公司稳健发展。

长城汽车 推动赛车运动走出小众

■本报记者 张晓玉

4月26日,“长城汽车赛车日”在2026北京国际车展长城汽车展台开幕。记者在活动现场看到,环塔拉力赛战车、GF(Great Faith)高性能架构、首款混动系统纳斯卡风格赛车等悉数亮相。

同期,“中国汽车运动高峰论坛”也在长城汽车展台举办,长城汽车董事长魏建军与多位行业领军人物,围绕“中国汽车运动发展最佳路径”,共同探讨中国汽车运动自主发展与文化建设的产业使命。

长期以来,赛车被贴上富人运动、精英专属标签,高昂的购车、改装、参赛成本将普通爱好者拒之门外。长城汽车提出赛车“村超”,借鉴草根赛事门槛、高参与、纯热爱的内核,打破圈层壁垒,把公平竞争的赛道精神延伸到街头与生活。

长城汽车赛车日展出的环塔战车以坦克700/500/300量产车为基础,核心动力与底盘和民用版一致,仅做安全合规升级,降低赛事与民用车的技术鸿沟。同时,长城汽车推出PHEV混动纳斯卡赛车,与科曼共创的火炮赛车,用“新能源技术+模块化架构”控制成本,打造高性能、高可靠、价廉物美的大众赛车,让年轻人玩得得起、赛得上。

长城汽车方面认为,赛车运动是检验技术最公平的场景,统一规则下用成绩说话,无定语修饰、无实验室特例、无营销包装,是破除虚假宣传的照妖镜,也是技术实力的试金石。

长期以来,全球GT3赛场被欧美品牌垄断,中国车队面临高价购车、配件受限、规则被动的局面。

CTCC四冠王张臻东在分享海外参赛经历时表示,中国车手长期依赖海外赛车与配件,成本高、选择少,对长城汽车自研GT3赛车充满期待,希望成为首位驾驶中国GT3赛车参赛的车手。

打破海外垄断,必须掌握核心技术定义权。据介绍,长城汽车依托20年参赛积淀,发布GF高性能架构,以归元理念打造中国人自主研发的GT3赛车。

GF高性能架构的核心逻辑是“先做赛道,再做民用”,在此架构上将会推出GT3赛车与超级超跑两个车型。GF架构具备三项核心技术:赛道级4.0T V8发动机、发动机中置布局、全碳纤维单体壳车身。这些核心技术都会与超级超跑同源。

魏建军对记者表示:“长城汽车的责任,就是把高性能、高可靠、价廉物美的好车提供给广大的汽车运动爱好者,让大家从仰望到自己拥有!”

本次活动上,魏建军正式宣布,长城汽车将回归达喀尔拉力赛,同时出征摩洛哥拉力赛、巴哈1000拉力赛等国际顶级赛事,加速全球化赛事布局,构建“越野+场地+新能源”的多元赛事矩阵。

未来,长城汽车还将持续加大赛事投入,推动中国车企参与国际赛车规则制定,提升中国汽车运动国际话语权;推动赛车运动走出小众,走向全民,携手产业链伙伴、车手与用户,共同培育中国汽车运动土壤,形成具有本土特色的汽车文化。

极米科技副总裁田峰: 加速从家用投影龙头向全球化投影巨头跨越

■本报记者 舒娅疆

从客厅里的家庭影院,到会议室里的高清投影;从美术馆里的沉浸式光影展,到智能座舱里的移动大屏,投影正重构着人们的生活、工作与出行体验。

作为连续多年领跑国内投影市场的行业龙头,极米科技股份有限公司(以下简称“极米科技”)正以更宏大的视野布局产业未来。近日,极米科技副总裁、行业产品线总经理田峰在接受《证券日报》记者专访时表示,依托深厚研发积累与双向技术协同,极米科技正通过“产品+渠道”双轮驱动,加速从家用投影龙头向全场景、全球化投影巨头跨越,将光影技术赋能更多场景,创造更大价值。

开拓全场景增量 剑指30亿美元商用市场

极米科技以家用投影业务起家,自2013年成立以来迅速成长为国内投影设备行业领导品牌。根据IDC数据,截至2025年,该公司已连续六年保持国内投影设备市场出货量及销售额双第一。洛图科技发布的《2025年全球投影机市场季度出货报告》显示,截至2025年底,极米科技已连续三年稳居全球家用投影市场出货量第一。

然而,极米科技的发展目标并不满足于此。

“极米科技在家用投影技术领域的经验可以复制到更多应用领域,我们的目标,是要成为整个投影行业的全球领头羊。”田峰说。

在迈向全球领先的发展征途中,极米科技将车载业务、商用投影业务列为新的增长点,并围绕上述领域积极拓展业务。2024年初,该公司将“车载业务”作为战略布局重要方向,两年时间内迅速拿下11个车载投影定点项目,成为头部新能源车企业座舱显示方案的重要供应链合作伙伴。在商用投影领域,极米科技的“泰山”系列产品已于2025年完成首批交付。今年4月份,极米科技首次以商用投影解决方案参展商身份亮相亚太地区视听行业盛会InfoComm China 2026,并发布了商用投影业务的全系三色激光战略。

田峰表示:“商用投影在全球约有30亿美元的市场空间,行业发展潜力充足、前景广阔。同时,公司在商用高端产品的技术积累,也将有效反哺现有家用高端产品线,形成双向赋能、良性协同的技术生态。”

依托两大核心优势 推动产品迭代升级

根据头豹研究院发布的研报,网规划或商业化应用示范项目,加速布局氢能基础设施。4月19日,我国首个面向10万户级的天然气掺氢应用项目在山东省潍坊市启动,该项目将依托既有城镇燃气管网,实现稳定的规模化掺氢输送。

多位受访专家均看好氢能产业发展前景。相关机构人士在接受《证券日报》记者采访时表示:“随着全产业链项目多点开花,制氢成本下行与储运瓶颈突破,绿氢在化工、冶金、重卡等场景的经济性临界点已临近。”

在此背景下,氢能领域上市公司积极响应,依托资本与技术双重优势,积极推进项目落地和产品开发。

例如,在应用端,杭氧集团股

份有限公司自主运营6000公斤/天加氢站,并承建了国内规模最大的“氢电一体化”综合能源岛项目;浙江金洲管道科技股份有限公司控股子公司成功中标达茂旗一包头20公里氢气长输管道供管项目,承建总长195公里的氢能输送主干线。

“项目驱动模式已成为企业构建氢能业务核心竞争力的关键。”眺远咨询董事长兼CEO高承远对《证券日报》记者分析,面对多技术路线并存的市场格局,企业通过布局液氢装备、输氢管网等关键环节,正加速从单一设备商向“制储输用”一体化服务商转型,构建全链条竞争优势。

氢能项目多点开花 上市公司积极加码布局

此外,氢能燃料电池赛道也成为上市公司布局重点。例如,浙江海盐力源环保科技有限公司自主研发设计的HYPSR-01(62kW)、HYPSR-02(60kW,公交车)、HYPSR-03(112kW)等多款燃料电池系统,关键指标均已通过检测。在氢能燃料电池分布式发电领域,公司开发的集装箱式发电模块结合变压器和储能单元,可灵活实现从500kW到1MW的分布式发电弹性容量部署。

高承远进一步表示:“随着产业链协同深化与标准体系完善,氢能将逐步成为新型能源体系中不可替代的重要组成部分,推动能源结构转型进入‘氢电互补’的新阶段。”

高承远进一步表示:“随着产业链协同深化与标准体系完善,氢能将逐步成为新型能源体系中不可替代的重要组成部分,推动能源结构转型进入‘氢电互补’的新阶段。”

高承远进一步表示:“随着产业链协同深化与标准体系完善,氢能将逐步成为新型能源体系中不可替代的重要组成部分,推动能源结构转型进入‘氢电互补’的新阶段。”

高承远进一步表示:“随着产业链协同深化与标准体系完善,氢能将逐步成为新型能源体系中不可替代的重要组成部分,推动能源结构转型进入‘氢电互补’的新阶段。”

高承远进一步表示:“随着产业链协同深化与标准体系完善,氢能将逐步成为新型能源体系中不可替代的重要组成部分,推动能源结构转型进入‘氢电互补’的新阶段。”

高承远进一步表示:“随着产业链协同深化与标准体系完善,氢能将逐步成为新型能源体系中不可替代的重要组成部分,推动能源结构转型进入‘氢电互补’的新阶段。”

高承远进一步表示:“随着产业链协同深化与标准体系完善,氢能将逐步成为新型能源体系中不可替代的重要组成部分,推动能源结构转型进入‘氢电互补’的新阶段。”

品集成能力外,公司还会持续提升智能化水平,让用户操作更加便捷。

同时,田峰也坦言,极米科技商用投影业务的拓展目前还面临市场认知方面的挑战。“如何尽快获取市场和渠道的认知,是对我们的考验。我们会不断完善商用投影板块的产品体系,并逐步构建覆盖全球的经销商网络,通过‘产品+渠道’发力,力争以强有力的市场表现让大众认可极米科技商用投影品牌。”

以“产品+渠道”双轮发力 破解市场认知突破难题

在场景落地方面,极米科技已开启积极探索。今年2月份,公司与成都市美术馆达成合作,打造“烟火指数·成都双年展”沉浸式光影体验,成为公司深入文化艺术领域的重要里程碑,也为商用投影在文旅艺术场景的应用提供了范本。

田峰表示,2026年将是极米科技加速推进商用投影业务布局的关键一年。公司将持续深化技术创新,完善产品矩阵,拓展全球渠道,在巩固家用市场领先地位的同时,全力做大商用与车载业务规模,推动全场景投影生态协同发展,朝着投影行业全球领先的目标稳步迈进。

田峰表示,未来商用投影产品的研发方向将聚焦硬件创新,除了不断增强显示技术、光源技术和产

品集成能力外,公司还会持续提升智能化水平,让用户操作更加便捷。

同时,田峰也坦言,极米科技商用投影业务的拓展目前还面临市场认知方面的挑战。“如何尽快获取市场和渠道的认知,是对我们的考验。我们会不断完善商用投影板块的产品体系,并逐步构建覆盖全球的经销商网络,通过‘产品+渠道’发力,力争以强有力的市场表现让大众认可极米科技商用投影品牌。”

在场景落地方面,极米科技已开启积极探索。今年2月份,公司与成都市美术馆达成合作,打造“烟火指数·成都双年展”沉浸式光影体验,成为公司深入文化艺术领域的重要里程碑,也为商用投影在文旅艺术场景的应用提供了范本。

田峰表示,2026年将是极米科技加速推进商用投影业务布局的关键一年。公司将持续深化技术创新,完善产品矩阵,拓展全球渠道,在巩固家用市场领先地位的同时,全力做大商用与车载业务规模,推动全场景投影生态协同发展,朝着投影行业全球领先的目标稳步迈进。

田峰表示,未来商用投影产品的研发方向将聚焦硬件创新,除了不断增强显示技术、光源技术和产

品集成能力外,公司还会持续提升智能化水平,让用户操作更加便捷。

氢能项目多点开花 上市公司积极加码布局

■本报记者 吴奕萱

4月25日,我国首个百万方级盐穴储氢示范项目在河南省平顶山市投产,该项目成功验证了层状盐岩储氢的可行性,科研团队自主研发出抗氢脆套管、高密封井口装置等核心装备,实现关键设备100%国产化,构建了自主可控的地下储氢技术体系。

“这一项目的投产,标志着氢能产业链储运环节完成关键性工程验证突破。”广东更佳国际认证有限公司总经理李锦堤向《证券日报》记者表示,百万方级设施的运行将积累宝贵实践数据,为储氢容器与安全评估标准修订提供支

撑,助力我国氢能产业从“项目示范”阶段迈向“标准输出”新阶段。

今年以来,我国氢能产业呈现“多点开花、全链突破”的发展态势,围绕“制、储、输、用”关键环节的技术创新与应用拓展持续深化。在技术创新与应用拓展持续深化的技术突破上,4月份以来,我国首套兆瓦级质子交换膜电解水制氢系统、首个50万吨级生物质绿色醇油示范项目、首个光解水制氢商业化项目等纷纷落地,绿电制氢技术加速迭代;储氢领域则形成高压气态、低温液态及新型固态储氢并行发展的多元化技术格局,多项关键技术指标实现突破。

在下游运输与应用环节,近期我国多地密集推出了区域性输氢管

网规划或商业化应用示范项目,加速布局氢能基础设施。4月19日,我国首个面向10万户级的天然气掺氢应用项目在山东省潍坊市启动,该项目将依托既有城镇燃气管网,实现稳定的规模化掺氢输送。

多位受访专家均看好氢能产业发展前景。相关机构人士在接受《证券日报》记者采访时表示:“随着全产业链项目多点开花,制氢成本下行与储运瓶颈突破,绿氢在化工、冶金、重卡等场景的经济性临界点已临近。”

在此背景下,氢能领域上市公司积极响应,依托资本与技术双重优势,积极推进项目落地和产品开发。

例如,在应用端,杭氧集团股

份有限公司自主运营6000公斤/天加氢站,并承建了国内规模最大的“氢电一体化”综合能源岛项目;浙江金洲管道科技股份有限公司控股子公司成功中标达茂旗一包头20公里氢气长输管道供管项目,承建总长195公里的氢能输送主干线。

“项目驱动模式已成为企业构建氢能业务核心竞争力的关键。”眺远咨询董事长兼CEO高承远对《证券日报》记者分析,面对多技术路线并存的市场格局,企业通过布局液氢装备、输氢管网等关键环节,正加速从单一设备商向“制储输用”一体化服务商转型,构建全链条竞争优势。

此外,氢能燃料电池赛道也成为上市公司布局重点。例如,浙江海盐力源环保科技有限公司自主研发设计的HYPSR-01(62kW)、HYPSR-02(60kW,公交车)、HYPSR-03(112kW)等多款燃料电池系统,关键指标均已通过检测。在氢能燃料电池分布式发电领域,公司开发的集装箱式发电模块结合变压器和储能单元,可灵活实现从500kW到1MW的分布式发电弹性容量部署。

高承远进一步表示:“随着产业链协同深化与标准体系完善,氢能将逐步成为新型能源体系中不可替代的重要组成部分,推动能源结构转型进入‘氢电互补’的新阶段。”

田峰表示,未来商用投影产品的研发方向将聚焦硬件创新,除了不断增强显示技术、光源技术和产

品集成能力外,公司还会持续提升智能化水平,让用户操作更加便捷。

同时,田峰也坦言,极米科技商用投影业务的拓展目前还面临市场认知方面的挑战。“如何尽快获取市场和渠道的认知,是对我们的考验。我们会不断完善商用投影板块的产品体系,并逐步构建覆盖全球的经销商网络,通过‘产品+渠道’发力,力争以强有力的市场表现让大众认可极米科技商用投影品牌。”

在场景落地方面,极米科技已开启积极探索。今年2月份,公司与成都市美术馆达成合作,打造“烟火指数·成都双年展”沉浸式光影体验,成为公司深入文化艺术领域的重要里程碑,也为商用投影在文旅艺术场景的应用提供了范本。

田峰表示,2026年将是极米科技加速推进商用投影业务布局的关键一年。公司将持续深化技术创新,完善产品矩阵,拓展全球渠道,在巩固家用市场领先地位的同时,全力做大商用与车载业务规模,推动全场景投影生态协同发展,朝着投影行业全球领先的目标稳步迈进。

田峰表示,未来商用投影产品的研发方向将聚焦硬件创新,除了不断增强显示技术、光源技术和产

品集成能力外,公司还会持续提升智能化水平,让用户操作更加便捷。

同时,田峰也坦言,极米科技商用投影业务的拓展目前还面临市场认知方面的挑战。“如何尽快获取市场和渠道的认知,是对我们的考验。我们会不断完善商用投影板块的产品体系,并逐步构建覆盖全球的经销商网络,通过‘产品+渠道’发力,力争以强有力的市场表现让大众认可极米科技商用投影品牌。”