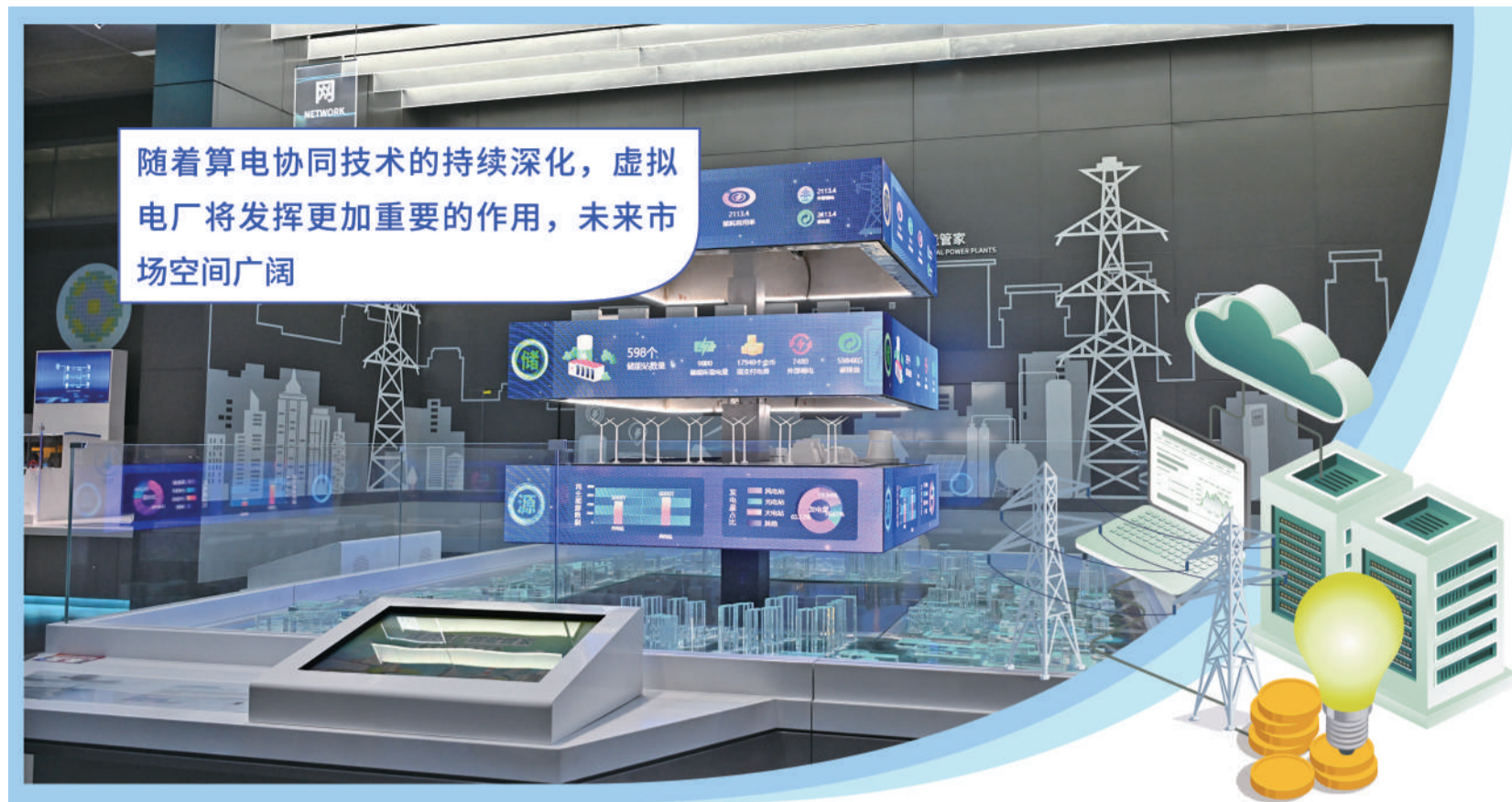


算电协同推动虚拟电厂迈入“黄金发展期”



随着算电协同技术的持续深化，虚拟电厂将发挥更加重要的作用，未来市场空间广阔

本报记者 许林艳

随着算电协同技术加速落地，虚拟电厂迎来“黄金发展期”。近日，我国大型数据中心以虚拟电厂形式参与电力现货交易，实现“算随电动”。中国联通集团韶关数据中心、中国移动集团广州及湛江数据中心共3个大型数据中心集群，依托广东电网能源投资有限公司“粤能投虚拟电厂运营平台”，正式参与现货市场电量交易与结算，实现“现货灵活”。

虚拟电厂建设提速

多地正加快推动虚拟电厂落地。5月15日，江西省能源局第一批虚拟电厂试点名单公示，经企业申报、电力企

业省级公司和地市级主管部门推荐、专家评估等程序，拟将“华能江西分公司虚拟电厂建设项目”等12个试点纳入全省第一批虚拟电厂试点名单。山东省济南市在《济南市国民经济和社会发展规划第十五个五年规划纲要》中明确提出，高水平建设起步区综合智慧能源试点，统筹区域内外新能源和可再生能源，论证实施绿电跨区域直供，到2030年试点区域内绿电占比达到50%以上。大力发展虚拟电厂，到2030年建成投运虚拟电厂40家以上。

“随着电力市场化改革持续深化，大型数据中心作为柔性负荷资源，以虚拟电厂形式参与电力现货市场，成为行业发展的新趋势。”北京恒华伟业科技股份有限公司(以下简称“恒华科技”)相关负责人对《证券日报》记者表示，受益于行业发展红利，公司客户结构持续扩容，服务场景从传统的工业园区、高耗能企业，进一步拓展至大型算力数据中心等优质新型电力负荷主体，客户覆盖面与市场空间大幅拓宽。此外，市场新增算力负荷高、柔性负荷预测、电力现货交易管理等场景，为公司虚拟电厂相关软件提供了

市场机遇。虽然算电协同的发展为虚拟电厂打开了全新的资源池与商业模式，但虚拟电厂产业发展目前还面临着诸多瓶颈。

“虚拟电厂面临的挑战主要集中在技术适配与标准缺失。”广州思益得文化有限公司首席策略官陈彦对《证券日报》记者表示，算力调度与电力调度分属异构系统，跨域协同存在较多难题；当前并网标准、计量结算、收益分配尚未统一，跨区域调度困难；此外，数据中心对供电可靠性要求极高，如何在参与市场的同时保障SLA(服务等级协议)，仍需突破安全冗余与智能预测技术瓶颈。

上市公司抢抓机遇

面对算电协同带来的产业融合发展机会，上市公司正持续推进虚拟电厂相关业务建设，抢抓行业发展机遇。“我公司已顺利完成了中珑云、中翰云、世纪互联三河等多个数据中心的配套电力解决方案，积累了丰富的项目实施经验。在虚拟电厂方面，公司聚焦源网荷储一体化协同运行，依托AI与大

数据技术，面向地方电网、储能、工业、数据中心等核心客户，打造智能微电网管控系统软件产品。”恒华科技相关负责人对《证券日报》记者表示。

5月12日，协鑫能源科技股份有限公司在接受机构调研时表示，公司虚拟电厂业务在江苏省内辅助服务市场实际可调用负荷占比约33%，并正逐步拓展全国市场，持续扩大市场份额。公司将聚焦“能源资产+能源服务”双轮驱动战略，重点发展虚拟电厂、算电协同等业务，力争年增速达30%以上。

5月12日，朗新科技集团股份有限公司在投资者互动平台上表示，公司是一家从事能源服务与运营的AI公司，致力于链接千万电力负荷用户和百万电力供给资产，以领先的AI技术让能源服务与运营更高效、更普惠、更绿色。公司通过虚拟电厂平台探索开展算电协同项目，助力算力中心实现绿色节能。

业内人士表示，随着算电协同技术的持续深化，虚拟电厂将发挥更加重要的作用，未来市场空间广阔。而上市公司作为产业发展的核心力量，凭借技术、资源与市场优势，将持续推动虚拟电厂高质量发展。

图片素材来源:视觉中国

交大铁发:努力实现全年业绩向好

本报记者 蒙婷婷

5月18日下午，四川西南交大铁路发展股份有限公司(以下简称“交大铁发”)召开2025年年度报告业绩说明会。公司董事长王鹏翔在回复《证券日报》记者提问时表示:“2026年，我公司在持续做大铁路行业主营市场的基础上，积极开拓城市轨道交通、铁路行业外及海外市场，全力以高质量推进经营工作，抓好在手订单的履约交付，同时通过持续优化经营效率、加强成本管控、提升盈利能力，努力实现全年业绩向好。”

交大铁发成立于2005年，公司业务覆盖安全监测检测类产品、铁路信息化系统、新型材料、智能装备、测绘服务、运维服务等板块。核心产品及服务已应用于京张高铁、京沪高铁、京广高铁、雅万高铁、川藏铁路、广州地铁、深圳地铁等项目。

数据显示，2025年，交大铁发实现营业收入3.64亿元，同比增长8.54%，营收规模创历史新高；实现归母净利润4424.19万元。2026年一季度，公司实现营业收入5830.95万元，同比增长44.18%；归母净利润同比增长44.18%，盈利质量显著改善。

“在国家交通强国战略持续深入推进下，我国轨道交通行业呈现‘建设稳投资、运维高景气、智能化加速、国产替代深化’的良好发展态势，行业政策与市场环境对我公司经营发展带来了新的增长空间。”交大铁发

董事、总经理赵平向《证券日报》记者表示，公司立足核心业务优势，坚持以科技创新为引领的发展理念，深耕行业前沿，积累了深厚的技术沉淀，拥有扎实的技术研发与应用基础。未来，公司将主动抢抓行业发展机遇，通过加大区域市场拓展力度，深挖客户需求、扩大订单规模，并持续强化项目实施，加快订单履约交付，实现营业收入的持续增长。

从业务板块来看，安全监测检测类产品仍是交大铁发营收的核心支柱。2025年，该业务实现营收2.05亿元，占该公司当期营业收入的比重达56.47%。此外，新型材料、测绘服务、运维服务三大业务收入同比迎来高速增长，板块增速均超过45%；其中，新型材料业务营收同比大增105.09%，为公司增速最快的业务板块。

展望2026年，王鹏翔进一步明确了公司发展规划：依托自身技术与资源优势，落实三大发展举措，努力实现全年业绩向好。其一，锚定城市轨道交通与地方铁路专线领域，强化与地方轨道交通集团、铁路投资公司的战略合作，力争实现标杆项目打造；其二，积极拓展市政工领域，并发力水利水电等领域，加强与设计院、工程建设单位的对接，依托本土优势，实现快速响应、精准施策；其三，积极跟进雅万高铁、中老铁路、中吉乌铁路等项目，深化与国内央企、当地合作伙伴的协同联动，寻求海外市场业务新突破。

佳都科技:持续深化全球市场布局

本报记者 桂小琴

5月18日，佳都科技集团股份有限公司(以下简称“佳都科技”)召开2026年第一季度业绩说明会，公司董事长兼执行总裁陈娟、董事会秘书周哲斯等管理层出席，就投资者关心的话题进行回复。

佳都科技2026年一季度实现营业收入22.6亿元，归属于上市公司股东的净利润1232.54万元。

对于2026年的经营目标，周哲斯在回答《证券日报》记者提问时表示，公司将持续深化“引领发展期(2025年至2027年)”的战略布局，继续秉持“技术产品化、经营属地化、业务国际化、产业一体化”的战略方针，从四个维度持续构筑发展护城河：持续迭代“交通佳鸿”与“AI大模型”的核心能力，持续推动研产销服一体化能力建设；深耕国内根据地市场，强化区域协同与属地化深耕能力，积极推动业务模式向“核心技术产品+集成+服务”转型升级，从追求短期项目收益转向全生命周期客户价值服务；稳步推进海外布局落地与业务突破，构建全球化资源协同能力；继续把握行业整合机遇，以“产业+资本”驱动，持续深化与客户、技术伙伴的协同关系，从项目执行者转向生态共建者。

对于海外市场的拓展，陈娟在回答《证券日报》记者提问时表示，佳都科技持续深化国际合作，将坚定推行“国内+海外”双轮驱动的市场发展战略，持续深化全球市场布局。在海外，公司将加大专业团队建设与核心资源投入力度，分步骤拓展全球业务版图，重点聚焦东南亚、中东等核心区域，稳步推进全球业务布局。

吴通控股:坚持双轮驱动发展策略

本报记者 陈红

5月18日下午，吴通控股集团股份有限公司(以下简称“吴通控股”)召开2025年度业绩说明会，公司多名高管出席会议。

吴通控股董事兼副总裁、财务总监沈伟新对《证券日报》记者表示:“2025年智能电子持续优化客户结构，降本增效工作成效显著，严格落实质量管理工作，凭借综合实力收获客户认可与良好行业口碑。”

吴通控股董事长兼总裁张建国在业绩说明会上对《证券日报》记者表示，从收入体量和利润表现来看，移动信息服务仍然是公司主力业务。公司全资子公司北京国都互联科技有限公司(以下简称“国都互联”)持续提升研发实力，搭建统一信息平台，进一步优化服务质量与安全架构。同时，公司紧贴金融领域客户需求提升服务能力，从多方面夯实国都互联在金融行业移动信息服务领域的实力，构建长期竞争优势。

张建国进一步表示:“公司未来业绩增长点主要分为两大方向:一方面依托国都互联在技术、运营、市场层面积累的资源，持续拓展金融及政企领域客户;另一方面面向现有存量客户，开拓语音通道全新业务赛道。”

在夯实信息服务主业的同时，吴通控股同步发力通信配套与新能源相关产品研发制造，电子制造服务业务平稳发展。

吴通控股董事兼副总裁、财务总监沈伟新对《证券日报》记者表示:“2025年智能电子持续优化客户结构，降本增效工作成效显著，严格落实质量管理工作，凭借综合实力收获客户认可与良好行业口碑。”

张建国表示，通信行业5G建设高峰期过后，5G连接器等相关产品需求有所下滑，但伴随数据互联规模扩大、人工智能产业快速兴起，公司产品传统通信连接器、馈线、光缆等产品依旧拥有稳固的市场基本盘。与此同时，储能与新能源汽车行业市场空间持续扩容，公司储能连接产品以及新能源汽车三电系统SMT业务，尤其是BMS相关配套业务，具备较大增长空间。

永安行积极推动资源整合与渠道共建

本报记者 张敏 见习记者 李亚男

5月18日，永安行科技股份有限公司(以下简称“永安行”)召开2025年年度暨2026年第一季度业绩说明会。公司董事长杨磊、董事、总经理吴佩刚、董事会秘书徐晓霞等高管就公司业绩状况、主营业务毛利率、发展规划等问题进行了回应。

2025年4月份，永安行控股股东变更为上海哈茂商务咨询有限公司(以下简称“上海哈茂”)，实际控制人变更为杨磊。上海哈茂为哈啰集团(HelloInc.及其控制的下属企业)全资子公司。根据哈啰集团官网，杨磊为哈啰集团联合创始人、CEO。在完成实控人变更后，永安行正式成为“哈啰系”一员。

2025年，永安行实现营业收入4.12亿元，同比下降10.10%；实现归属于上市公司股东的净利润-2.28亿元，亏损

额同比进一步扩大。

对此，杨磊在回复《证券日报》记者提问时表示:“公司2025年营收下滑、亏损扩大，主要系传统公共自行车及运营业务持续承压，氢能业务收入显著下降，对外投资减值以及共享设备减值所致。”

永安行的主营业务是基于物联网和数据云技术的公共自行车及共享出行系统的研发、销售、建设、运营服务，同时依托永安行平台通过永安行App向消费者提供公共自行车及共享出行服务、智慧生活服务等以及分布式氢能数据平台业务，主要代表产品和服务包括公共自行车系统运营项目、系统销售(包括用于共享出行系统的两轮车销售)项目、共享出行平台服务、氢能产品和智能门锁产品等。

分产品来看，系统销售业务、系统运营服务业务及共享出行业务2025年分别实现营业收入9374.66万元、9252.89万

元、8232.51万元，三大类业务相关产品营收合计占总营收比重超过60%。

不过，《证券日报》记者注意到，近五年来，该公司传统业务中的系统运营服务业务及共享出行业务相关产品营收规模持续收缩。数据显示，2021年至2025年，系统运营服务业务产品分别实现营业收入5.75亿元、4.23亿元、3.01亿元、1.83亿元、9252.89万元；共享出行业务产品分别实现营业收入1.73亿元、1.63亿元、1.43亿元、1.08亿元、8232.51万元。

对此，徐晓霞在回复《证券日报》记者提问时称，系统运营服务业务收入下滑主要系采购需求减少，导致公司公共自行车项目增量不足、存量缩减；共享出行业务收入持续下滑的主要原因为共享单车行业竞争格局变化，美团、滴滴、哈啰等无桩共享单车规模扩大，对有桩共享单车市场造成冲击，导致有桩

共享出行产品需求下滑。

2026年一季度，永安行实现营业收入1.21亿元，同比增长45.63%；实现归属于上市公司股东净利润-510.46万元，同比实现减亏。

杨磊向《证券日报》记者表示:“2026年，我公司在技术创新、工艺优化、激励机制、降本增效等方面持续推进，同时充分发挥控股股东在产业资源方面的优势，使得公司2026年一季度自行车销售业务增加、利息费用大幅减少、亏损出现缩小。”

“2025年，公司顺利完成控股股东变更。新的一年，公司将紧密对接新控股股东在产业资源、市场渠道等方面的优势禀赋，积极推动资源整合与渠道共建，形成创新协同合力，着力构建增量引领、质效并重的高质量发展新格局。”吴佩刚在回答《证券日报》记者提问时如是说。

庄园牧场多措并举深挖内部降本增效空间

本报记者 刘欢

5月18日，兰州庄园牧场股份有限公司(以下简称“庄园牧场”)召开2025年度业绩说明会，公司董事长杨毅、总经理莫彦卿、副总经理财务总监魏凯兵、独立董事王海鹏、董事会秘书杨凯出席会议，与投资者开展深度沟通交流。

庄园牧场成立于2000年，是一家集奶牛养殖、技术研发、乳品加工、冷链配送、终端销售为一体的综合性乳制品企业。公司深耕西北市场，在甘肃、青海、陕西等区域具备稳固的市场根基与较高品牌认可度。

年报数据显示，2025年，庄园牧场实现营业收入9.21亿元，同比增长

3.44%；归属于上市公司股东的净利润亏损7438.87万元，较2024年同期大幅减亏；经营活动产生的现金流量净额达1.4亿元，同比增长121.73%。

业绩说明会上，庄园牧场管理层表示，公司核心竞争力集中于四大维度，一是自有规模化牧场集群筑牢稳定优质奶源基底，从源头把控原奶品质与原料成本；二是种养加销一体化闭环运营，打通饲料种植、奶牛养殖、乳品加工、冷链配送、终端销售全链条，各环节协同性强；三是“区域渠道深耕+本土品牌优势”，线下终端布局完善，品牌认可度高；四是研发与生产协同联动，可快速适配市场迭代新品，产业链自主可控程度高。

“后续公司将多措并举、综合施策，

持续深化养殖精细化管理与生产精益化管控，压降各类运营开支，深挖内部降本增效空间。”杨毅在回答《证券日报》记者提问时表示。

当前，产品创新成为乳企突破发展瓶颈、培育新增利润点的关键。为顺应行业消费新风向，庄园牧场2025年确立“地域文化+功能创新”双轮驱动研发战略，打造差异化产品体系。“目前公司特色爆款产品市场反馈良好，本土风味酸奶、文创联名乳品、高端功能奶动销表现优异，线上线下推广成效显著，产品销量稳步攀升，差异化竞争优势充分凸显。”莫彦卿对《证券日报》记者表示。

此外，杨凯在业绩说明会上表示，为适配行业升级发展需求，庄园牧场大

力推进数字化、智能化改造建设，目前智慧牧场、数字化生产车间均已建成并常态化运营，实现奶牛养殖、乳品生产、质量管控、产品溯源全流程智能监管。未来，公司还将进一步深化全产业链数智融合，迭代升级智能工厂，以数字技术赋能降本增效。

谈及2026年整体战略布局，杨毅向记者表示:“公司将从三方面放大自身产业优势，持续改善经营质量:一是升级智慧养殖与智能制造模式，依托数智化技术进一步提质增效;二是持续优化产品结构，重点主推特色乳产品，扩大优质产品市场占有率;三是整合上下游产业链资源，拓宽线上线下销售渠道，凭借全产业链优势巩固行业地位，稳步提升盈利水平与综合竞争力。”