

绿电交易规模持续扩大 上市公司加速布局

本报记者 许林楠

随着电力市场化改革向纵深推进,绿色电力交易情况备受市场关注。

近日,据新华社消息,今年1月份至4月份,北京市绿电市场化直接交易共达成188亿千瓦时,同比增长82.54%,累计减少二氧化碳排放约1500万吨。据统计,今年前4个月,北京绿电占电力市场化直接交易总量的比重为63.63%,首次超越火电交易规模。

业内专家在接受《证券日报》记者采访时表示,北京绿电交易量首次超越火电,是落实“双碳”行动、实现“双碳”目标的典型示范,为其他地区能源消费结构转变提供了经验。

对此,北京君阳电力有限公司董事长郭晓晖在接受《证券日报》记者采访时表示:“这是首都电力交易中心不断优化绿电交易机制、推动电力市场绿电交易更加灵活多样、满足不同绿电用户多样化绿色用能需求的必然结果。”

今年以来,首都电力交易中心不断优化绿电交易机制,扩大绿电用户规模,提升绿电交易灵活性,持续拓展市场化绿电供应渠道,优化绿电供应结构,市场化绿电跨省区交易占比99.97%,消纳来自西北、华北、东北等区域的风电、光伏绿电,共涉及新疆、西藏、山西、吉林等14个省份和自治区。

郭晓晖进一步表示:“北京本地绿电需求旺盛,但域内绿电供应不足,缺口需外省调度解决。今年以来,从国家层面到电力交易中心不断优化完善绿电交易机制,促进省间绿电交易进一步放



据统计

今年前4个月,北京绿电占电力市场化直接交易总量的比重为63.63%,首次超越火电交易规模

图片素材来源:站酷海洛

开。以前说‘张北的风点亮北京的灯’,现在通过开展省间绿电交易,能够让新疆、内蒙古、西藏等地的‘风光’汇入到北京用户的生产生活中去。”

内蒙古等新能源富集地区的绿电交易亦取得积极进展。近期,内蒙古电力多边交易市场绿电交易迎来历史性突破,单月交易电量首次突破100亿千瓦时,同比增长74.6%,算力行业绿电消费占比超80%。

我国绿电交易呈高速增长态势,交易时间灵活、品种多样、省间交易成为常态。2025年全国绿电交易电量3285亿千瓦时,同比

增长38.3%,绿电交易量9.3亿个,同比增长1.2倍,国际认可度大幅提升。

面对绿电交易广阔的市场前景,上市公司依托技术、资源等优势加速布局相关业务,在交易服务、绿电销售等领域取得显著成效。

国能日新科技股份有限公司相关负责人对《证券日报》记者表示,公司持续投入研发并迭代自研的“旷冥”新能源大模型,通过高精度气象预测和功率预测,为客户提供包括电价价差预测、新能源发电量预测、极端天气预警、气象资源预测等多维数据服务。

此外,公司前瞻布局电力交易业务,期望打开第二增长曲线。

天津绿发电力集团股份有限公司在接受机构调研时表示,2025年,公司持续深挖绿电、绿证业务价值,积极拓展绿电交易与绿证核发流转变道,全力推动绿色电力市场化交易落地。全年依托绿电销售、绿证出让业务实现新增收益共计约8295万元。

中国三峡新能源(集团)股份有限公司在投资者互动平台上表示,2025年公司积极争取绿色电力环境溢价,拓展与大型企业合作,绿电交易电量同比增加约80%,同时实现三峡绿证跨境

销售“零的突破”。

尽管绿电交易规模持续扩容,但行业发展仍面临多重现实挑战。郭晓晖对记者表示:“当前用户负荷中心主要集中在东部,新能源装机区域多在西北等地,且发电具有间歇性、波动性和随机性特点。要想进一步提升绿电消纳比例,提高绿电交易规模,仍会受到时间和空间的限制。”

“此外,绿电市场与碳市场的协同机制尚未建立,用户主动消费绿电的意识形成尚需时间。绿电直连等新型模式仍需经济性验证和更广阔的应用场景验证。”郭晓晖坦言。

头部企业加快玻璃基板领域技术攻坚

本报记者 丁蓉

先进封装产业的材料技术正迎来跃升,玻璃基板被视为先进封装“下一代关键材料”。5月21日,行业龙头京东方科技集团股份有限公司(以下简称“京东方A”)披露公告称,与Corning Incorporated(以下简称“康宁公司”)签署合作备忘录,双方将围绕玻璃基封装基板等领域开展合作。此外,还有多家A股上市公司已在这一领域前瞻性布局,构筑先发优势。

集邦咨询顾问(深圳)有限公司分析师范博毓在接受《证券日报》记者采访时表示:“玻璃基板目前正处于起步阶段,海内外多家企业积极开展相关技术,并制定相关标准。在完成小规模验证后,未来几年有机会逐步迈向真

正的规模化量产。”

走向商业化落地

“玻璃基板面积大、平整度较高、热膨胀系数较低,适合使用在复杂的大面积封装与多晶片封装场景。同时,玻璃基板线宽间距比有机基板可以做得更小,适用于更高密度、更加复杂的线路配置;介电常数较低,也适合高频相关应用。”范博毓表示。

江西沃格光电集团股份有限公司(以下简称“沃格光电”)相关负责人日前表示:“玻璃基板凭借优异的光学高透性与极低的高频介电损耗,极大缩短了信号链路并降低了单比特功耗,行业内部分厂商正积极推进玻璃基在算力网络硬件基础设施中的应用。”

浙商证券发布的研报显示,当

前玻璃已在显示行业中成熟应用。在先进封装方面,虽然玻璃已用作临时载体,但玻璃中介层、玻璃芯基板是当前突破的重点。同样,玻璃在光通信领域的应用也正处于攻坚期,业内领先厂商已批量送样客户验证,康宁等多家企业也已推出玻璃基板的光电共封装方案,静待商业化落地。

接受《证券日报》记者采访的业内人士认为,玻璃基板的应用主要锁定在高效能运算相关芯片、多核心封装以及光电共封装领域等。传统有机基板仍具发展空间,相关技术与应用发展较为成熟,其在注重性价比的一般消费级产品上,仍会是主要的封装方式。

A股上市公司动作频频

多家A股上市公司凭借研发

创新能力与产业链协同能力,在玻璃基板领域前瞻性布局,已取得一系列进展。

例如,沃格光电正在积极推进算力网络硬件基础设施领域玻璃基板产品开发和送样验证。该公司相关负责人表示:“公司将围绕新型显示、半导体先进封装、光通信、高频通信等应用场景,推动玻璃基板相关产品规模化应用。公司将通过持续加大研发投入、与客户联合开发、产业链协同、精益管理和人才引进等措施推进相关工作。”

京东方A于2024年投资9.93亿元建设玻璃基封装基板试验线。目前已给部分国内客户送样,部分客户已通过概念认证,并进入技术测试阶段。京东方A发布的公告显示,截至目前,该产品还未实现批量生产,该业务尚未实现量产营收,公司试验线良率尚未达到量产水平,

何时达到具有重大不确定性。

彩虹显示器件股份有限公司目前主营产品为显示用基板玻璃,主要客户为液晶面板厂商。该公司于2025年6月份将控股子公司咸阳彩虹光电科技有限公司30%股权转让给京东方A,但仍为其控股股东。该公司相关负责人表示,近日在投资者互动平台上表示,公司基板玻璃采用溢流下法生产,是国内首家具备G8.5玻璃基板量产供应能力的公司。公司将持续进行基板玻璃在半导体封装领域应用的技术跟踪与研究,尚处于研发阶段。

中国城市专家智库委员会常务副秘书长林先平在接受《证券日报》记者采访时表示:“玻璃基板是先进封装产业升级的核心方向之一,长远来看前景广阔,业内头部企业正积极进行技术攻坚,协同产业链探索解决方案。”

17家科创企业齐聚业绩说明会 解码智能制造发展新机遇

本报记者 蒙婷婷

5月22日下午,上海证券交易所“十五五·未来产业”——科创企业产业迭代与创新赋能之2025年度智能制造行业集体业绩说明会召开。海南金盘智能科技股份有限公司(以下简称“金盘科技”)、博众精工科技股份有限公司(以下简称“博众精工”)、极米科技股份有限公司(以下简称“极米科技”)等17家科创板上市公司,在此次业绩说明会上集中展示了自身经营成果。

整体来看,17家公司去年营收稳步上扬,净利润实现跨越式增长,整体盈利状况大幅改善。企业普遍重视技术研发投入,核心技术积淀持续加深。面对2026年产业发展新形势,各家企业立足自身主营业务赛道,瞄准新能源、AI算力、半导体、电力基建等热门领域布局发力,抢抓行业发展红利。

整体盈利水平显著修复

据东方财富Choice数据统计,参与此次业绩说明会的17家科创板智能制造行业上市公司,2025年

营业收入合计363.25亿元,同比增长13.01%;归属于上市公司股东的净利润(以下简称“归母净利润”)合计12.57亿元,同比增长1579.58%。行业整体盈利水平显著修复。其中,7家公司2025年营收、归母净利润同比双增长。

博众精工主营自动化设备、自动化柔性生产线、自动化关键零部件以及工夹具(治)具等产品的研发、设计、生产、销售及技术服务。2025年,公司营业收入65.66亿元,归母净利润5.93亿元,同比分别增长32.53%、48.94%。公司董事长、总经理吕绍林在回复《证券日报》记者提问时表示,公司业绩增长得益于新能源业务订单充足、交付顺利,叠加规模效应与投资收益增加,盈利水平稳步提升。

智能投影龙头极米科技坚持研发创新、供应链管控与成本控制,2025年营收34.67亿元,归母净利润1.43亿元,同比分别增长1.85%、19.4%,盈利韧性持续凸显。

受益于锂电行业景气度上行,广东利元亨智能装备股份有限公司2025年经营状况大幅改善,全年营业收入30.77亿元,同比增长

23.98%,归母净利润5150.61万元,成功实现扭亏为盈。

技术研发是智能制造企业的核心竞争力。17家公司2025年合计研发费用达35.58亿元,超六成公司研发费用占营收比重超过10%。其中,海目星激光科技集团股份有限公司(以下简称“海目星”)、博众精工、极米科技等10家企业研发费用均超过1亿元。

海目星深耕激光与自动化赛道,2025年研发费用达6.05亿元,同比增长27.2%,研发费用占全年营收的比重为14.34%。公司董事长、总经理赵盛宇在回复《证券日报》记者提问时表示,公司在激光光学及自动化领域已积累多项核心技术,后续将持续加码人才与技术攻关,面向锂电、半导体、光伏、医疗激光等高景气领域输出一体化智能制造解决方案。

广州思林杰科技股份有限公司深耕工业自动化检测领域,公司手握14项核心技术,年内新增“独立式模块化数据采集技术”。2025年,公司研发费用为6800.79万元,同比增长38.12%,研发费用占当前营业收入比例达26.35%。未来,公司将统筹短期业绩与长期研发技

术的布局,平衡研发回报周期。

锚定主业谋发展

展望2026年,各企业围绕自身赛道明确发展方向,抢抓新能源、AI算力、电力基建、半导体等行业红利。

作为全球电力设备优势供应商及制造业单项冠军示范企业,金盘科技正以“AI+智能制造”为核心驱动力,持续巩固并提升在行业的优势地位。公司董事长李志远在回复《证券日报》记者提问时表示,2026年,公司将持续聚焦主业,深化数据中心、风电等赛道战略客户合作;全力拓展两网市场;加快超高压大型电气设备的研发和制造能力建设;加大大客户液浸式变压器批量订单交付,力争实现持续稳健增长。

苏州瑞可达连接系统股份有限公司主营各类连接器产品,公司董事长吴世均认为,2026年,智能制造行业将迎来AI、新能源、通信升级等领域的配套需求爆发机遇,同时也伴随技术迭代快、行业竞争激烈等挑战。公司核心增长看点集中在基站通信,AI数据中心、车

载智能化、新能源技术突破及机器人、低空经济等新兴赛道储备,叠加海外市场拓展增量。公司将持续深耕核心主业,攻坚前沿技术、布局新兴领域,加速全球化布局,实现多赛道协同高质量发展。

金冠电气股份有限公司董事长、总经理樊崇表示,2026年,公司将持续深耕避雷器核心业务,巩固在特高压及国家电网集中招标采购市场的领先地位;同时加快推进电阻片业务发展,通过产能扩建、工艺优化、智能化升级等措施提升产品销量,打造新的业绩增长点。

苏州华兴源创科技股份有限公司主营工业自动化测试设备与整线系统解决方案,公司总经理陈文源在业绩说明会上表示,2026年,公司将持续围绕消费电子业务、半导体检测、汽车电子三大业务板块积极推进业务拓展,持续优化业务战略布局,依托产业链协同优势深挖市场机遇,积极拓展优质客户资源,拓宽合作边界及丰富产品矩阵,创造新的业务增长点;同时,公司将持续加强研发投入力度,统筹推进重大项目迭代与前沿技术储备,稳固核心竞争力,实现公司可持续发展。

隆基绿能: 组件业务有望在第三季度盈利

本报记者 殷高峰

5月22日下午,隆基绿能科技股份有限公司(以下简称“隆基绿能”)2025年年度股东大会在西安召开。隆基绿能董事长钟宝申在与股东的交流中,详细回应了BC技术壁垒、储能业务进展、盈利时间表以及公司中长期战略等核心问题。其中,就市场关注的盈利问题,钟宝申给出了相对明确的预期:组件业务有望在今年第三季度实现盈利。

对于一些股东存在“BC技术参与者增多是否会稀释公司优势”的担忧,钟宝申首先强调了知识产权构成的护城河。截至2025年年底,隆基绿能已获得各类授权专利3690件。其中,取得BC相关专利授权510件,包括发明专利330件,以“自主创新+协同合作+知识产权保护+业务保护”筑牢BC技术护城河。“BC的专利会对市场形成明确的壁垒。”钟宝申表示。

钟宝申坦言,当前市场竞争依然激烈,硅片业务盈利非常困难,但公司的突围路径十分清晰,“当BC产品的成本拉到和TOPCon产品相近,市场售价能高出10%。”钟宝申进一步分析称,如果行业通过淘汰清出清TOPCon产品的毛利回到5%至6%,那么隆基绿能BC产品的毛利就可以达到15%至16%,公司光伏主业将具备可持续的经营基础。

关于具体的盈利时间表,钟宝申向股东表示:“组件业务,我们有信心在三季度实现盈利。”这一判断背后,是BC二代技术的加速放量。据钟宝申介绍,截至2025年底,隆基绿能HPBC 2.0电池自有产能已达46GW,协作产能11GW,量产良率高达98.5%。2026年,公司计划组件出货80GW左右,其中BC组件占比将超过65%。

在钟宝申看来,光伏行业走出“内卷”有两条市场化路径:技术迭代与竞争驱动的产能出清。“在这两个方向上,隆基绿能都准备充分。”

如果说BC技术是隆基绿能稳住基本盘的战略基石,那么储能业务则是公司打开第二增长曲线的核心抓手。钟宝申在此次股东大会上首次详细披露了该公司储能业务的最新战果:今年前4个月公司的工商业储能业务规模在国内排前三名,已进入国内工商业储能第一梯队。

这一成绩的背后,是隆基绿能“光储协同”战略的快速落地。钟宝申明确了公司的雄心:“用五年时间在储能领域再造一个隆基”——即从零起步,用五年时间做到储能业务年销售规模500亿元以上。

他详细拆解了战略路径:光伏主业端好“饭碗”,通过BC产品止损增盈;储能领域则抓住时机,复用隆基绿能的品牌、渠道和客户资源,叠加控股子公司苏州隆基精工科技股份有限公司(以下简称“隆基精工”)过去12年的技术积累。

在钟宝申看来,储能的核心能力在于电控系统(BMS、EMS、PCS)以及系统集成能力,而隆基精工在这一领域已有十余年深厚底蕴。

“更重要的是客户端的协同效应。现在买储能产品的客户,过去大都是光伏的客户。几乎每一个光伏客户都是储能的潜在客户。”钟宝申表示,这是隆基绿能相比纯电芯企业所拥有的独特优势。

钟宝申表示,2026年公司储能系统出货量目标达到6GWh,储能业务将与BC技术共同支撑公司从光伏产品提供商向“光储融合系统解决方案服务商”的战略转型。

风范股份: 进一步提升海外业务贡献度

本报记者 陈红

5月22日下午,常熟风范电力设备股份有限公司(以下简称“风范股份”)召开2025年度暨2026年一季度业绩说明会,公司高管就业绩变动、业务布局及行业前景等问题进行回应。

据悉,风范股份是国内少数几家可生产电压等级1100千伏及以下各类超高压输电线路角钢塔、钢管组合塔、变电站构架、220千伏及以下钢管杆及各类钢结构件的上市公司。

数据显示,2025年风范股份实现营业收入29.8亿元,归属于上市公司股东的净利润为-3.87亿元。业绩说明会上,风范股份董事、常务副总经理孔立军对《证券日报》记者表示,公司2025年业绩亏损主要是因为子公司苏州晶耀光电科技有限公司(以下简称“晶耀光电”)的亏损和公司并购该标的时产生的商誉减值。

《证券日报》记者了解到,晶耀光电主营太阳能光伏产品研发、生产与销售。为聚焦主责主业、剥离亏损资产,进一步提升核心竞争力,风范股份正筹划出售晶耀光电60%股权。

虽然光伏业务拖累整体业绩,但风范股份传统铁塔主业韧性强劲,表现稳健。风范股份副总经理孙连进对《证券日报》记者表示,公司与国家电网有限公司(以下简称“国家电网”)和中国南方电网有限责任公司(以下简称“南方电网”)有着多年深入合作,是国内电力领域重要供应商,连续多年在铁塔产品招标中位列前列。

2026年一季度,风范股份经营明显改善,实现营业收入8.52亿元,同比增长49.06%;归属于上市公司股东的净利润为2840.25万元,成功扭亏为盈,主要受益于铁塔板块业务增长。

对于当前的经营基本面,风范股份副董事长、总经理范义对《证券日报》记者表示:“目前公司电力设备板块在手订单充足,上游供应稳定,可充分满足当前经营发展及订单交付需求。”

行业层面,电网投资迎来重要战略机遇。风范股份董事会秘书王毓玮对《证券日报》记者表示:“2026年初,根据国家电网和南方电网发布的数据,国家电网‘十五五’期间预计固定资产投资将达到4万亿元;南方电网2026年预计固定资产投资将达到1800亿元。”

“公司将牢牢把握这一战略窗口,紧密围绕新型电力系统建设需求,在巩固现有产品优势的基础上,审慎评估智能电网、新能源储能及工业智能化领域的参与机会,抢抓电网升级带来的增量机遇。”孙连进进一步对《证券日报》记者补充道。

值得一提的是,近年来,风范股份海外业务拓展成效显著。孔立军表示:“目前,国际事业部在手EPC项目集中在澳大利亚、孟加拉国、智利。后续公司将持续发力海外市场,依托成熟经验拓展客户资源,进一步提升海外业务贡献度。”