

高管访谈

晶科能源CEO曹海云:

以技术创新和长期价值创造应对行业短期波动

本报记者 曹琦

6月3日至5日,第十九届(2026)国际太阳能光伏和智能能源(上海)大会暨展览会(SNEC 2026)在上海举办。在展会同期举办的新品发布暨媒体交流会上,晶科能源股份有限公司(以下简称“晶科能源”)新任首席执行官(CEO)曹海云迎来履新后的首次公开亮相。

面对当前光伏行业竞争格局,曹海云表示,公司将坚持以技术创新为核心,全球化深耕为支撑,多元化协同为抓手的长期主义发展思路,依托硬核综合实力穿越行业周期波动,稳步推进企业高质量发展。

“过去20年,中国光伏产业从无到有,从弱到强,晶科能源有幸成为这一伟大征程的重要推动者和实践者。”曹海云在面向《证券日报》记者表示,“展望未来,人类社会正加速迈向AI与太空时代,清洁低碳、源源不断的太阳能,将是能源变革的终极解决方案。”

他表示,晶科能源将持续秉承“改变能源结构,科创智能未来”的核心愿景,深耕光伏核心技术赛道,加速光伏与储能、人工智能、数字化技术深度融合,持续深化全球化布局与数字化转型,以持续的技术创新和长期价值创造,从容应对行业短期波动,夯实

公司长远发展根基。

技术与产品创新是晶科能源穿越行业周期的核心底气,在本次展会上,晶科能源发布全场景升级光伏产品矩阵,涵盖飞虎5高效光伏组件、蓝鲸 SunTera G5智能储能系统两大主力产品,同时推出适配工商业屋顶、沙漠戈壁、太空能源等细分场景的专用设备,全面覆盖集中式电站、工商业储能等全维度应用需求。

研发层面,晶科能源技术迭代始终领跑行业, TOPCon量产技术持续优化升级,叠层电池转换效率屡创全球纪录,前沿研发能力与量产制造实力稳居全球第一梯队,形成具备差异化、高适配性的光储一体化整体解决方案,持续筑牢技术竞争壁垒。

多年的全球化深耕,为晶科能源筑牢了稳固的海外基本盘,也形成了高质量的盈利结构。公司2025年财报显示,公司境外销售收入占比达65.52%,业务版图覆盖全球近200个国家和地区,海外市场已成为公司营收的核心支柱。从区域布局来看,公司全球化市场结构均衡分散,有效规避单一区域市场风险。与此同时,海外高附加值市场盈利优势显著,美国、欧洲等核心区域毛利率持续高于国内市场,成为公司盈利增长的重要引擎。



图①晶科能源CEO曹海云 图②③④SNEC 2026现场晶科能源展位

曹琦/摄

“全球化是晶科能源的DNA,公司正从全球营销、全球制造和投资,迈入全球化3.0时代。”曹海云表示。面对当前全球贸易壁垒加剧、海外市场准入门槛持续提升的行业挑战,晶科能源正式推出全新全球化3.0战略,全面升级海外经营逻辑,重构全球化发展新格局。

据了解,晶科能源全球化布局已完成两轮迭代升级,历经“全球销售1.0”“海外建厂2.0”阶段后,正式迈入深度本土化投资运营的

3.0新阶段。公司彻底摒弃传统单一产品出口的浅层“出海”模式,构建起集海外投资、属地制造、本土研发、全球服务于一体的全链条、可持续全球化经营体系。

目前,这一全球化3.0战略已在美国和中东落地实践,打磨出成熟可复制的本土化运营范式。未来,晶科能源将持续向欧洲、东南亚等全球重点新能源市场推广该模式,持续提升全球供应链的稳定性与抗风险能力,稳固自身全球新

能源龙头地位。

在持续深化全球化布局、筑牢海外竞争壁垒的基础上,晶科能源同步加速业务结构迭代升级,重构公司核心业务版图,聚焦光伏、储能、AI智能能源三大核心赛道,着力构建更加均衡的业务结构。这一战略调整,将有效改善公司过往单一依赖光伏组件业务的盈利格局,搭建起更加多元化、可持续的全新盈利体系,显著提升公司穿越行业周期的韧性。

协鑫科技联席CEO兰天石:

锚定锂电材料新赛道 培育第二增长曲线

本报记者 殷高峰

日前,第十九届(2026)国际太阳能光伏和智能能源(上海)大会暨展览会(SNEC 2026)在上海举行,大会期间,协鑫科技控股有限公司(以下简称“协鑫科技”)联席CEO兰天石接受了《证券日报》等媒体采访。他表示:“面对新一轮深度战略转型,公司将着力培育第二增长曲线,三年内将光伏产品营收降至总营收的20%。”

这一决心背后,是协鑫科技从“颗粒硅单项冠军”迈向“全球化多产品新能源材料平台”的

战略跨越。

押注磷酸铁锂赛道

此次转型,协鑫科技为何要全力押注磷酸铁锂赛道?

兰天石用一组直观的数字勾勒了协鑫科技未来三年的营收结构跃迁路径。以目前硅料4万元/吨的价格计算,若年出货20万吨,对应年营收仅约80亿元;而锂电材料(磷酸铁锂)按现行的7万元/吨计算,假设产能达到30万吨,年营收便可达到约210亿元。后续锂电材料产能若扩至100万吨量级,硅料

营收份额将不足10%。

在产品端,协鑫科技已跳过竞争激烈的2代、2.5代磷酸铁锂“红海”市场,直接发力高压实高端产品。“公司第五代高压实磷酸铁锂C18产品已送至6家头部动力及储能企业,并全部通过验证。全中国能批量量产高压实磷酸铁锂的只有3家。”兰天石说。

值得关注的是,协鑫科技的运营模式也有别于传统锂电材料企业。该公司采用下游锁锂来料加工模式,从而规避锂价暴涨暴跌的风险。账期亦从行业常规的3个月压缩至1个月,大幅降低了现金流占用。

“在产品布局和盈利模式的共同优化之下,磷酸铁锂业务目前已实现盈利。”兰天石透露。公司公告显示,协鑫科技位于四川乐山的鑫能项目作为该战略的首个规模化载体,已建成20万吨磷酸铁锂产能并进入生产调试阶段,规划产能已获得客户提前锁单。

在锂电材料迈进的同时,协鑫科技并未“舍本逐末”地放弃其深耕二十年的硅基底盘,而是用更为灵活的“加减法”,激活原有硅基体系的战略价值。

加法方面,BC电池技术路线的加速渗透,大幅抬升了颗粒硅的技术附加值。兰天石表示,BC电池对硅料杂质极为敏感,传统西门子棒状硅因杂质波动难以保障良

率,而颗粒硅的高纯度特性恰好与之匹配。目前协鑫颗粒硅市占率约25%,头部客户应用比例超40%。叠加国家政策不再批复多晶硅新增产能,颗粒硅满产上限锁定约48万吨,形成了低碳硅料的差异化稀缺性壁垒,低碳足迹硅片在海外市场供不应求。

减法方面,依托全球最大的硅烷气产能优势,协鑫科技计划将部分颗粒硅产能复用为硅碳负极生产,从而在稳固存量业务的同时,加速新材料领域的布局,逐步将部分硅烷气产能从颗粒硅转向更有增长空间的硅碳负极。

2026年被业内视作车用硅碳负极商业化元年,相较于传统石墨负极360mAh/g的克容量,硅碳负极起步1800mAh/g,能量密度大幅提升。当前在高端新能源车及消费电子领域,硅碳负极主流添加比例为5%到10%。天风证券研报预测,到2027年该比例有望提升至15%。

“公司硅碳负极中试线将于年内落地,逐步打通产业化全流程。”兰天石透露。

通过盘活硅烷气产能,协鑫科技在传统硅料与硅碳负极之间实现了“此消彼长”的结构性调节,既顺势规避了光伏行业的“内卷”泥潭,又在锂电材料领域开辟出新的增长支点。

兰天石明确表示,公司不参与光伏行业的并购整合,不收购低效落后产能,以轻装上阵的姿态全力押注第二增长曲线。



图①协鑫科技FBR颗粒硅

图②SNEC 2026现场协鑫科技展位

图③兰天石接受记者采访

图④客户正在咨询协鑫科技的正极材料产品参数

殷高峰/摄

艾德生物实控人拟变更

本报记者 李婷

昨日晚间,厦门艾德生物医药科技股份有限公司(以下简称“艾德生物”)披露公告称,公司控股股东前瞻投资(香港)有限公司及公司实际控制人、董事长郑立谋,于近日与国药集团(北京)科技创新研究院有限公司签署《股份收购协议》。前瞻投资(香港)有限公司拟以协议转让方式,向国药集团(北京)科技创新研究院有限公司转让其持有的公司7802.10万股股份(占公司总股本的20%),转让价格为21.20元/股,转让价款总计16.54亿元。

此次交易完成后,国药集团(北京)科技创新研究院有限公司将成为艾德生物控股股东,公司实际控制人将变更为中国医药集团有限公司(以下简称“国药集团”)。

经申请,艾德生物将于6月5日(星期五)开市起复牌。

艾德生物表示,此次控制权转让,是控股股东及实控人基于自身情况及支持上市公司长远发展的考量。通过本次权益变动引入具备战略协同效应的国有资本并使其成为公司实际控制人,可进一步提升公司治理水平,优化资本结构,增强公司在复杂宏观环境下的经营韧性。此外,借助国药集团在政策对接、产业协同、渠道资源等方面的优势,公司能进一步拓宽业务获取渠道,增强盈利能力与可持续发展能力,巩固核心竞争力与抗风险能力。

公开信息显示,艾德生物于2017年在深交所创业板上市,业务聚焦肿瘤基因检测领域,以药物伴随诊断为核心,布局试剂、软件及配套仪器产品,并提供专业的检测服务及药物临床研究服务。

从财务数据来看,2023年至2025年,公司营业收入分别为10.44亿元、11.09亿元、11.98亿元;归母净利润分别为2.61亿元、2.55亿元、3.61亿元。不过,2026年一季度,公司营收与净利润同比均出现下降:营业收入为2.6亿元,同比下降4.32%;归母净利润为8516万元,同比下降5.87%。

对此,艾德生物解释称,公司2026年第一季度营收与毛利率波动,主要受收入结构变化及春节假期等因素影响,单季度业绩波动尚不能据此判断为长期趋势。同时,公司坦言,当前肿瘤治疗领域已全面进入“精准医疗”时代,在政策监管持续趋严、分子病理立项指南落地、临床需求刚性增长、技术创新加速演进等多重因素作用下,行业正经历深刻变革,市场格局加速向规范化、集中化方向重塑。

苏能股份打造新能源发展“增长极”

本报记者 张敏

见习记者 李亚男

“下一步,公司将继续强化生产组织、实施降本增效,优化供销网络,大力推进在建项目建设,逐步提升抗风险能力与持续盈利能力。”昨日,在江苏徐矿能源股份有限公司(以下简称“苏能股份”)2025年度暨2026年第一季度业绩暨现金分红说明会上,公司董事长于洋在回复《证券日报》记者提问时表示。

苏能股份主要从事原煤开采、煤炭洗选、加工、煤炭批发经营、电力生产、新能源开发等业务。截至2025年末,煤炭产业方面,苏能股份下属生产矿井6对,资源量20.76亿吨,可采储量8.90亿吨,核定产能1780万吨/年。其中,核定产能的90%位于西部富煤省区。电力产业方面,公司在役火电项目5个,火电装机容量4700MW。在建火电机组装机容量1320MW。公司在役新能源项目总装机容量647.84MW,在建新能源项目总装机容量477.5MW。

数据显示,2022年至2024年,苏能股份实现归属于上市公司股东的净利润分别为27.17亿元、23.96亿元、13.85亿元。2025年,苏能股份实现营业收入126.67亿元,同比下降10.68%;实现归属于上市公司股东的净利润2.25亿元,同比下降83.74%。

对于2025年净利润大幅下滑的原因,于洋表示:“主要原因有两个:一是受2025年煤炭市场价格供需宽松、价格下行影响;二是公司出于谨慎性原则,终止确认部分已计提的递延所得税资产,增加合并报表所得税费用约3.22亿元,导致净利润下降。”

面对煤炭价格深度调整的挑战,公司如何发挥煤电一体化协同效应,对冲煤价波动风险?于洋表示,公司将综合分析衡量自有煤炭运输成本与区域市场煤价,采用灵活的煤炭采购供给模式,保障火电项目生产运营。

2025年,苏能股份加快煤电转型升级,同时打造新能源发展“增长极”。分板块来看,2025年,煤炭销售实现营业收入60.51亿元,占营业收入比重为47.77%;电力及热力业务实现营业收入54.69亿元,占营业收入比重为43.18%。电力及热力业务中,公司新能源销售收入2.12亿元,同比增长83.66%。该部分销售收入占公司营业收入比重为1.67%。

公司副总经理兼董事会秘书王志强向《证券日报》记者表示:“目前新能源在公司整体营收中占比仍较小,但增速较快、处于快速培育期。2026年,公司将围绕在建的正镶风储等项目按建设节点有序推进并网投产。”

2026年一季度,苏能股份实现营业收入35.22亿元,同比增长11.78%;实现归属于上市公司股东的净利润1.96亿元,同比下降3.04%。从一季度经营数据来看,电力业务销售收入、销售毛利分别同比增长28.60%、21.21%。其中,新能源销售毛利同比下降29.81%。

“新能源毛利下降主要是新能源项目补贴因素影响所致。”公司财务总监崔恒文在回复《证券日报》记者提问时表示,2026年一季度,公司新能源发电量6871.09万千瓦时,同比增长201.73%,主要来自陕西麟游125MW农光互补等项目。公司2025年全年新能源销售毛利1.33亿元,同比增长94.75%,板块整体实现盈利,运行稳定。

于洋表示:“新能源是公司转型发展的重要组成部分,公司将持续做好现有项目的建设运营及新项目开发工作。”

半导体行业景气度攀升 产业链公司受益明显

本报记者 丁蓉

世界半导体贸易统计组织近日发布的预测报告称,2026年全球半导体市场规模将较2025年增长近90%,达到1.511万亿美元,约合人民币10.2万亿美元。

南开大学金融学教授田利辉在接受《证券日报》记者采访时表示:“AI技术的快速发展,是本轮全球半导体市场规模高速增长的核心引擎。AI大模型的训练和推理,促使算力需求呈指数级扩张,直接导致全球半导体市场需求井喷。”

上述报告显示,2026年全球半导体市场规模同比增幅将创下历史新高。预计2027年全球半导体市场规模将同比增长26.6%,市场

规模进一步升至1.914万亿美元,约合人民币12.9万亿元。2027年全球所有主要地区的半导体市场都将延续增长势头,其中亚洲和亚太地区是引领增长的两大核心引擎。

对此,苏商银行特约研究员武泽伟在接受《证券日报》记者采访时表示,2026年是AI基础设施大规模部署的初期,需求集中爆发,而2027年市场基数增大,增速自然放缓。

“半导体产业链包括上游材料和设备,中游制造和封装测试,下游终端应用包括消费电子、汽车电子、通信设备等。在全球半导体产业格局中,我国企业在部分环节已建立一定优势,一批A股上市公司

是其中的杰出代表。”北京智帆海岸营销顾问有限责任公司首席顾问梁振鹏向《证券日报》记者表示。

在全球半导体市场景气度攀升的背景下,我国半导体企业紧抓机遇,实现加速发展。今年第一季度,半导体行业A股上市公司整体业绩同比增长。

Wind数据显示,A股半导体行业169家上市公司一季度归属于上市公司股东的净利润合计同比增长124.83%。其中,深圳市德明利科技股份有限公司、深圳佰维存储科技股份有限公司(以下简称“佰维存储”)、北方华创科技集团股份有限公司(以下简称“北方华创”)、兆易创新科技集团股份有限公司、中芯国际集成电路制造有限公司(以下简称“中芯国际”)、

中芯国际科技集团股份有限公司一季度归属于上市公司股东的净利润均超10亿元,分别为33.46亿元、28.99亿元、16.35亿元、14.61亿元、13.61亿元、10.13亿元。

中芯国际方面在公告中表示:“基于客户需求和在手订单情况,相较于上个季度,我们对于今年的整体运营情况更加乐观。公司将紧密跟踪客户需求,灵活调配资源,加快产品响应速度,确保在复杂环境中依然能保持高质量的交付。”

“本轮存储涨价由AI算力需求爆发引起,供需缺口在短期内难以缓解,存储市场有望持续景气。公司将持续跟踪未来存储行业的发展趋势。”佰维存储相关负责人近

期在公司2026年第二次临时股东大会上表示,“当前公司毛利率水平处于较高位置,后续毛利率水平和盈利能力需要持续关注价格传导和成本变动。从市场预期看,受益于AI应用及词元调用需求爆发,后续产品价格仍有一定上升空间,公司也将持续关注价格走势。”

田利辉表示:“我国已是全球最大的半导体消费市场,也是产业链配套最完整的国家之一。企业要构建区域性安全供应链体系,通过深度整合产业链,提升效率和韧性。”

此外,企业必须坚持长期主义,在核心技术攻关上保持战略定力,既要投入足够的资本,更要沉淀出顶尖的人才,最终实现从成本效率优势向技术引领的全面突围。”