



探寻产业发展“新引擎”

透视 SNEC 2026:

光储融合与算电协同重构新能源产业生态

本报记者 殷高峰 张晓玉

6月3日至5日,第十九届(2026)国际太阳能光伏和智慧能源(上海)大会暨展览会(以下简称“SNEC 2026”)在上海国家会展中心举行。

记者穿梭其中最直观的感受是,往年的“组件森林”消失了,取而代之的是一个个充满赛博朋克感的“全景解决方案”展厅,以及“光储融合”的大屏演示和“零碳园区”的实景模拟。这种变化,勾勒出行业竞争逻辑的切换——从“拼价格”到“拼价值”,从“单一制造”到“全生命周期的系统服务”。同时,AI不再停留于概念,而是深度渗透产业研发、制造、运维与交易全链条,重塑产业链每一个环节。

历届SNEC展会都是行业技术迭代、赛道变革的最佳观测窗口。从SNEC 2026来看,持续多年的光伏设备参数竞赛、低价“内卷”逐渐退场,光储融合、算电协同的系统化价值竞争站上舞台中央。正如协鑫(集团)控股有限公司(以下简称“协鑫集团”)董事长朱共山在开幕式上所言:“切肤之痛,铭心之悟。旧发展范式和行业叙事模式已经全面失效。”

储能“上位”

本届展会最直观的产业变化,莫过于储能赛道的强势崛起。多位行业经销商、参展企业人士向《证券日报》记者表示,今年展会上,光储一体化解决方案成为绝对主流,储能产品与系统方案的展出热度、市场关注度远超往届。

展馆布局是一个直观的印证。SNEC 2026展览面积突破36万平方米,汇集全球95个国家和地区的3000余家光储上下游企业。但与往届不同的是,其中储能主题馆达到6个,光伏展馆仅4个,储能展馆数量首次超过光伏展馆。

这意味着,光伏不再是唯一的主角,储能已从配角跻身C位,光储共生、智慧协同成为行业新常态。

作为行业龙头,隆基绿能科技股份有限公司(以下简称“隆基绿能”)带来了面向GWh级电站与工商业台区的系列解决方案,其核心是“从底层重构光储协同机制——实现从高效BC光伏技术到储能全系统SS(BMS、iCCS、EMS、TMS、PCS)的原始融合,从源头打破光储系统的孤岛效应。”

“隆基绿能正将26年来在单晶、金刚线、BC技术上的突破,从发电端延伸到储能端、调度端、运营端。这不是跨界,而是能力的延伸,也是一种责任。”隆基绿能创始人、首席技术官李振国对《证券日报》记者表示。

而光储的融合共生也在改变着储能的发展逻辑。晶澳太阳能科技股份有限公司(以下简称“晶澳科技”)储能事业部产品管理部部长于洋对《证券日报》记者表示:“储能行业的竞争逻辑已经彻底改变,告别了单一的产品参数、价格比拼。未来是产品综合能力、全产业链协同能力、全球化交付能力与长期本地化服务能力的全方位综合竞争。”

商业模式生变

“单一光伏制造企业的概念或许会消失。”朱共山表示,光伏的制造业属性与能源属性将剥离,区分出完全不同的业态。

这不是危言耸听,而是基于产业底层逻辑的深刻洞察。朱共山认为,顺利穿越周期的企业,必将进化为数字能源资产运营商、零碳解决方案商、AI+能源科技服务商等。光伏企业要从只关注于瓦时的电力制造商,升级为绿电直供、算力租赁、Token销售、AaaS订阅等多元价值服务商。

“我们通过收购进入储能领域,不是简单的光伏加储能,而是把光伏技术和储能技术做深度原生融合。目标是给客户降低初次投入,带来更好的电力资产运营效果。”隆基绿能董事长钟宝申表示。

单纯依赖光伏发电的传统商业模式已然走到瓶颈。协鑫科技控股有限公司联席CEO兰天石在接受《证券日报》记者采访时表示:“纯光



图①晶澳科技产品与解决方案研发中心总裁欧阳子接受记者采访
图②特变电工展台
图③为恒智能展台
图④隆基绿能展台

殷高峰/摄

从SNEC 2026看光伏行业发展趋势

殷高峰

时隔一年再赴上海,笔者在SNEC 2026现场感受到了不同的氛围。展馆面积、参展商数量依旧可观,但格局已然生变:储能主题馆数量首次超过光伏馆,多家组件企业悄然缺席……这些变化并非偶然,而是光伏行业发展逻辑重构的直观缩影。

在笔者看来,光伏行业正从“规模扩张”的旧剧本,切换到“价值重构”的新赛道,从“拼体力”转向“拼智慧”。SNEC 2026上的种种变化,是这场范式革命的一次集中展演。

其一,行业供需逻辑变了。过去十几年,光伏行业的核心叙事是“降本—扩产—再降本”,展会上主角永远是更高功率的组件、更低的度电成本。但在2026年,这套逻辑遭遇了硬约束:组件价格长期低位运行,行业供给出清进入

攻坚期。当“做大”不再必然带来“做强”,企业开始重新审视发展的方向:与其在“红海”中互搏,不如收缩战线,聚焦真正能创造利润的系统能力。这也解释了“光储融合”为何会成为SNEC 2026的主角——储能不再是光伏的配角,而是新的价值锚点。

其二,市场竞争维度变了。往届SNEC,企业比的是谁家组件功率多几瓦、谁家电池转换效率又突破了几个点。但今年,头部企业开始不约而同地展示“系统解决方案”和“AI赋能”。这背后是竞争逻辑的根本跃迁:单一产品层面的优势加速贬值,系统集成能力、数字化调度能力、全生命周期服务能力,正在成为新的护城河。换句话说,行业加速从“卖组件”转向“卖绿电能力”。谁能电网提供稳定性、以算法优化光储协同,谁就能拿到下一阶段入场券。

此外,绿电直连等政策的落地,也促使企业真正靠技术和效率生存,光伏的价值由真实的电力市场交易和绿色溢价定义。在SNEC 2026上,越来越多企业开始谈论“虚拟电厂”“智能微电网”,正是对这一变化的呼应。

总而言之,笔者在SNEC 2026上感受到了一个强烈的信号:光伏行业“单打独斗”的时代正在终结,“生态协同”加速到来,率先构建系统能力、拥抱数字融合的企业,才能在新的价值坐标系中找到位置。作为行业风向标,SNEC 2026也提醒投资者和从业者:不要再问“谁家组件最便宜”,而是要问“谁能在能源互联网中定义自己的位置”,光伏产业的下半场竞争已经开启。

记者手记

全新增长动能。

在此次展会上,晶澳科技发布AIDC算电融合方案;天合光能股份有限公司首发全链路解决方案。隆基绿能也与多家企业达成战略合作,覆盖从储能安全保险到算法优化,从能源运营到数字化网络的光储全栈关键节点。

“算智缺电与绿电难消纳两大困局可以互为解法。”晶澳科技智慧能源事业部总裁施俊对《证券日报》记者表示。AI数据中心因高密度、高可靠、高电能质量的负荷特性,对供电系统提出严苛要求。对此,晶澳科技将绿电智慧生态能力深度融入AIDC场景,实现“绿电筑基+算力智调+算电协同”三层范式。实测数据显示,其配套AI智能体系统可帮助工商业园区削减15%至30%的用电成本。

朱共山给出一个简洁而深刻的判断:“电力与算力是紧密相连的‘双子座’,电力+算力=新型生产力。”

晶澳科技产品与解决方案研发中心总裁欧阳子进一步总结了行业的三级跃迁路径:光伏产业竞争从最初的单体设备效率比拼,升级为系统级解决方案较量,最终迈入全生命周期价值交付的终极竞争阶段,而AI技术正是支撑产业完成终极跃迁的核心支点。

产业调整仍在继续,SNEC 2026传递出的信号已经足够清晰:单一制造时代正在远去,系统竞争的大门已经打开。那些仍在“旧地图”上寻找出路的企业,或将在这新一轮行业洗牌中加速出局;而那些能够构建系统服务能力、深耕场景价值、拥抱AI与算电协同的企业,才能真正穿越周期,找到能源新时代的新坐标。

抢抓AI算力风口 多家上市公司跨界液冷赛道

本报记者 冯雨瑶

今年以来,多家上市公司通过跨界并购的方式切入液冷赛道。

例如,江苏五洋自控技术股份有限公司专注于智能装备的研发、生产、销售及相关服务,6月4日,该公司发布公告称,拟以现金方式收购东莞市柯斯宇液冷技术有限公司51%股权,交易对价合计约6.81亿元。

这并非孤例。6月2日,苏州春秋电子科技股份有限公司(以下简称“春秋电子”)发布公告称,其子公司全面要约收购Asetek A/S全部股份及交割完成,Asetek A/S的股票已获准从纳斯达克哥本哈根交易所退市。此次收购的完成,标志着春秋电子正式切入液冷领域。

捷邦精密科技股份有限公司(以下简称“捷邦科技”)主要从事精密功能件、结构件及VC均热板部件等精密制造产品的研发、生产与销售,产品主要应用于智能手机、笔记本及一体机电脑等领域。5月14日,捷邦科技发布公告称,拟以现金方式收购东莞市恒恒电子有限公司55%的股权。本次投资是公司深化服务器热管理领域布局的重要举措,有望推动公司液冷散热业务较快发展。

4月9日,金富科技股份有限公司(以下简称“金富科技”)发布交易进展公告,公司收购佛山市卓晖金属制品有限公司、佛山市联益热能科技有限公司各51%股权事项已完成交割及工商变更。这意味着金富科技5.71亿元收购事项正式落地,公司战略转型为“包装+液冷”双主业上市公司。

“AI高功耗算力拉动液冷需求扩

容,相关上市公司跨界布局液冷赛道,可以快速拿到技术与客户,实现产业延伸。”深度科技研究院院长张孝荣对《证券日报》记者表示。

当前,AI算力需求呈现爆发式增长,为相关产业链打开增量空间。国信证券预测,2030年全球服务器液冷总体市场空间将达535亿美元,CDU(冷量分配单元)、冷板等重点部件的市场空间有望超千亿元人民币。

谈及跨界切入液冷赛道,有上市公司表示,此举是主动应对自身传统业务的竞争压力,把握液冷散热行业爆发式增长机遇的关键抉择。巨丰投资高级投资顾问丁臻宇对《证券日报》记者表示:“AI算力功耗大幅提升,风冷达标受限,液冷已成刚需,不少上市公司借并购快速挖掘新增增长点。”

深圳市前海排排网基金销售有限公司研究员隋东表示,上市公司布局液冷赛道的核心逻辑,在于技术迭代与需求爆发的双重共振。“随着AI算力等高功率场景的持续升级,传统风冷方案已逼近散热极限,液冷技术凭借高效散热与节能降耗的显著优势,正从‘可选项’加速转变为‘必选项’。”

依托资本工具实现赛道布局,能够大幅缩短产业培育周期。不过,业内人士也提醒,企业仍需重点把控跨界整合、业绩兑现、商誉减值等风险。

丁臻宇表示,企业在并购时,要重点考量标的在手订单、近三年营收现金流等情况。并购完成后,企业还要重点落实转型,积极落地产能规划、同步配套自有资源投产,后续才能逐步实现并表创收。

大金重工实现“A+H”双资本平台布局

本报记者 李勇

6月5日,全球深远海风电装备龙头大金重工股份有限公司(以下简称“大金重工”)正式登陆港交所主板,成为年内又一家实现“A+H”两地上市的中国高端制造企业。

深圳市优品投资顾问有限公司李鹏岩在接受《证券日报》记者采访时表示:“大金重工赴港上市并非简单的资本扩张,而是一场围绕全球海上风电产业链重构的精准卡位。以‘A+H’双资本平台为支点,大金重工将加速从国内海上风电装备龙头向全球深远海风电综合服务商转型,这也意味着大金重工的‘深蓝战略’正式迈入全球化落地新阶段。”

海上风电建设提速

当前,欧洲北海、波罗的海多个大型海上风电项目群进入集中招标与交付阶段,欧盟《净零工业法案》对风机基础、塔筒等关键部件的本地化率和碳足迹提出硬性要求。与此同时,东南亚、日韩、澳大利亚等新兴市场的海上风电规划逐步落地,对具备全球化交付能力的一站式供应商需求激增。

“大金重工此次赴港上市,恰好踩中全球海上风电产业爆发的关键节点,不仅能精准匹配行业扩张的时间窗口,还能借助资本市场快速补足能力短板,避免在竞争中错失先机。”中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅向《证券日报》记者表示。

2010年,大金重工于深交所挂牌上市,是中国A股首家风电塔筒上市公司。上市伊始,大金重工就提出了海外风电市场和海上风电市场的“两海战略”,出口风电塔筒业务规模快速提升。公司前期披露的全球发售文件显示,截至2025年末,大金重工累计在手海外风电装备订单总金额逾百亿元。截至记者发稿,该公司还有近百亿元的船舶建造订单。

“全球海风低碳建设提速,欧洲深远海与浮式风电进入集中落地周期,大金重工欧洲海风市场占有率较高,海外高毛利订单储备充沛,业绩持续高增,扎实的基本面数据支撑公司的发行定价。”河北省经济技术协作促进会专家代炳娟认为,大金重工此次港股募资,可实现精准匹配其全球化资本开支节奏。

全球化布局迈入新阶段

大金重工所从事的深远海风电装备业务属于典型的重资产、长周期行业。发售文件显示,大金重工此次港股募资,将投入到深远海综合解决方案升级项目、欧洲总装基地投资及建设项目、全球研发中心项目、海外

新市场拓展项目、一般营运资金及公司用途等方面。

“大金重工港股上市,补齐了重资产‘出海’的长期外币资本金缺口,对对冲外建厂大额投入压力。”代炳娟分析称,“依托‘A+H’双资本平台,大金重工打开了后续国际增发、境外并购融资通道,可实现国内外资本互补。”

在国家注册审核员、广东更佳国际认证有限公司总经理李锦堤看来,大金重工作为全球海工行业首家获得SBTi(科学碳目标倡议)认证的企业,港股上市是其将ESG合规能力转化为国际资本市场信用背书的关键一步,将为后续获取国际绿色融资和碳足迹认证扫清障碍。

公开数据显示,大金重工此次港股上市引入的基石阵容堪称豪华:新加坡主权基金GIC、高瓴、CPE Juniper、UBS AM Singapore等十余家机构合计锁定近半数发售股份。

“港交所上市的身份加上国际知名长线股东的背书,相当于为大金重工拿到了参与全球高端项目投标的‘通行证’,能够有效降低海外业主的信任成本,帮助企业在与欧洲本土厂商的竞争中赢得更公平的机会,甚至在部分新兴市场项目中能够凭借更透明的公众公司身份获得优先级。”袁帅表示。

此前不久,大金重工于5月27日正式发布“深蓝战略”,公司将立足全球能源转型背景,直面行业高端产能不足、配套服务碎片化、核心特种装备紧缺、跨区域项目交付壁垒突出四大现实痛点,确立产品系列化、制造产线化、服务系统化、欧洲本土化四大核心发展路径,推动企业从传统海上风电装备专业制造商,稳步向深远海风电全链条系统解决方案服务商转型。

“在业务层面,大金重工已构建起‘海上风电装备研发与制造+远洋特种运输+船舶设计与建造+新能源开发与运营+风电母港运营’的全产业链能力。港股上市后,这一体系将进一步向海外延伸。欧洲本土化总装基地的建设,将直接适配欧盟供应链本地化政策,同时大幅提升对客户本地化的响应速度与服务能力。在融资层面,‘A+H’双平台赋予企业灵活选择融资渠道的能力。”李鹏岩认为,实现港股上市,意味着大金重工的全球化布局迈入了新阶段,将有力推动公司“深蓝战略”驶入快车道。

“登陆港交所,是新征程的起点。”大金重工董事长金鑫在上市仪式上致辞表示,“未来,我们将立足主业、行稳致远,坚守合规治理,深耕深远海风电赛道,以稳健价值回馈股东,以高品质服务赋能全球客户,不负资本市场的信任与期许。”