

高管访谈

晶澳科技零碳能源BU副总经理陈冲:

用AI打造全链路智慧能源

本报记者 张晓玉

近日,“JAX2026”晶澳科技品牌焕新发布会暨生态合作伙伴大会在上海举办。大会发布了全新品牌定位与品牌焕新计划,集中展示光伏、储能、智慧能源三大业务板块的多项创新成果。

晶澳科技零碳能源BU副总经理陈冲在此次大会的会场交流区接受了《证券日报》记者采访,围绕能源市场化布局、五年技术积淀、JA E-Link产品体系以及落地实践,详解晶澳科技用AI打造全链路智慧能源的布局逻辑。

不确定性成行业新常态

陈冲认为,当前全球能源格局正迎来深层次重构。放眼海外,地缘冲突扰动全球油气供应链,能源自主成为多国发展主旋律。

国内政策同样加速行业变革,近期落地的绿电直连等新规,叠加外资能源企业入局带来的市场化竞争,使得能源行业告别过去火电、大电网主导的确定性常态。

“尤其是在新能源并网波动、AI算力用电激增等多重变量影响下,不确定性成为行业新常态。”陈冲直指行业痛点。

据陈冲介绍,历经五年打磨和3000天不间断零事故项目运营,晶澳科技已经构建全场景方案、全周期一站式服务、数字化平台三大硬核实力。

“业务端依托光储充一体化、多能互补、资源循环方案,覆盖工厂、园区、校园等多元用能场景,帮助用户压缩用能成本、规避电价波动风险;服务端打通前期规划、项目投资、工程建设、后期运维、碳资产管理全链条,落地标准化交钥匙项目;数字化层面依托自研平台串联源、网、荷、储、碳全维度数据,凭借算法模型实现全网用电智能



图①陈冲介绍公司智慧能源布局

图②晶澳科技智能微网控制器

图③工作人员在光伏展会现场讲解产品

图④公司产品吸引观众驻足

以AI破局

对于应对波动的方法,陈冲给出的答案是AI。在他看来,能源的终局不在于单纯的装机规模,而在于“秩序重构”,其核心是让能源系统具备类似生命体的“自治能力”。

在晶澳科技的产业研判中,能源行业的最终归宿是依托AI实现供需平衡,依托主配微协同、绿电直连、虚拟电厂、新型储能四大技术底座,搭建全新能源秩序。依托AI全链路赋能,海量分布式新能源可以顺利并入电网,完成绿电溯源确权、零碳储能资源聚合参与电力市场化交易、平抑用电峰谷落差。

基于此,晶澳科技正式推出最新研发成果JA E-Link产品及解决方案矩阵。陈冲将其比作人体的神经系统:“最底层的边缘控制器和网关是‘神经末梢’,负责秒级响应;中间的物联网平台和数据湖是‘脊髓’,负责传输信息;

而我们最新发布的Agent OS(智能体操作系统),则是整个系统的‘大脑’。”

据陈冲介绍,区别于传统的自动化规则系统,Agent OS引入了“智能体群(Agent Swarm)”概念。从前期的投资测算、方案设计,到中期的全局优化与调度,再到后期的风控与后评价,均由AI智能体自主完成。“这不再是简单的‘自动化’,而是‘智能化’。系统不仅能自我思考,还能在与市场、环境的互动中持续进化,越用越聪明。”

技术的价值在于落地。陈冲重点阐述了AI在电力交易场景中的实际应用。“以前是凭经验报价,现在是AI基于海量数据决策。”

他详细拆解了交易流程:首先通过特征工程摸清数据特性,再利用时序模型与深度学习预测供需变化,最后通过算法计算出最优报价策略。“我们不仅要让模型‘会算’,还要通过闭环控制防止模型‘幻觉’。”

陈冲强调,这种数据驱动的决策模式,已帮助平台接入的630兆瓦分布式资源实现了综合收益与调度速度的

双重提升。

在边缘侧,晶澳科技同步推出了JA E-Link EC微网控制器。陈冲向记者介绍了这款硬件的参数,采用ARM与FPGA异构架构,Linux与RTOS双系统混合部署,支持毫秒级快速保护。“特别是在精密制造和AIDC(人工智能数据中心)场景中,电能质量的稳定性至关重要。我们的控制器能在10毫秒内完成切换,即便是在断网的极端情况下,也能保障微网独立稳定运行。”

实打实的落地项目印证成果价值,陈冲列举了三大标杆案例:东台晶澳零碳园区依靠AI动态调节储能与柔性负荷,实现厂区自产绿电全额消纳;麦德龙光伏项目结合储能调度与市场售电,项目收益提升12.2%;贵州低碳医院通过多能互补统筹优化,同步实现节能增效与经营增收。

陈冲表示,晶澳科技将持续迭代JA E-Link研发矩阵,坚守AI驱动智慧能源的发展路线,联合上下游合作伙伴共建零碳能源生态圈,助力绿色能源规模化落地各行各业。

雷鸟创新创始人兼CEO李宏伟:

抢抓智能眼镜发展机遇 加速技术迭代与生态建设

本报记者 丁蓉

近期,海内外多个品牌密集上新智能眼镜产品。其中,一家成立仅4年多的中国企业——雷鸟创新技术(深圳)有限公司(以下简称“雷鸟创新”)受到关注。根据市场调研机构Counterpoint发布的数据,2025年雷鸟创新全球出货量占比达29%,排名第一。

智能眼镜前景如何?行业迎来“iPhone时刻”所要跨越的临界点是什么?雷鸟创新对未来有何部署?带着这些问题,《证券日报》记者近日专访了雷鸟创新创始人兼CEO李宏伟。

“智能眼镜将改变数亿人的生活。”李宏伟表示,未来1年至2年,将是智能眼镜产品最关键的迭代发展期,其有望迎来“iPhone时刻”。

在李宏伟看来,有两个关键因素决定智能眼镜产业能否迎来“iPhone时刻”。“第一个是技术,第二个是场景。

我们要找到合适的应用场景,并让这些场景下达到非常好的状态。人们使用智能眼镜不再只出于好奇心,而是为了真正满足自身的需求。要让智能眼镜成为对用户来说‘有用、好用、愿意继续使用’的产品。”他如是说。

业内普遍认为,当前智能眼镜发展面临着三大瓶颈。首先是重量,部分智能眼镜产品重量在50克左右,相当于普通眼镜重量的2倍多,对于用户而言舒适度仍有待提升;其次是响应速度,智能眼镜翻译、拍照等功能的延时成为影响用户体验的关键因素;最后是续航能力,若持续使用拍摄等功能,当前大部分智能眼镜产品仅能续航一小时。

“过去一年智能眼镜涌现出200余种新功能,但用户长期使用率不到6%。这意味着,尽管功能越来越多,但日常体验并没有真正变好。”李宏伟表示。

在今年年初举行的战略会上,李宏伟定下雷鸟创新内部第一目标:将

产品基础体验放在最高优先级,打响“体验重构”第一枪。

“今年5月份,我们上新的两款产品,都是聚焦过往用户使用时的痛点,对产品体验进行升级。例如,雷鸟V4回到两个最基础的问题:响应不够快,续航能否撑住一天。通过双芯协同架构,雷鸟V4在响应速度上实现0.2秒唤醒、2.1秒回答,支持唤醒后持续对话,让交互更加自然。在续航方面,雷鸟V4在行业内首次搭载超薄半固态电池与异形封装技术,可连续播放音乐11.5小时,连续待机可以超过2周。”李宏伟说。

此外,在重量上,雷鸟V4机身重量仅为38克,并配合钛金属磨砂转轴与空气鼻托结构,加上镜腿弧线贴合耳部轮廓,使其重心分布较为均衡,让佩戴舒适度更接近普通眼镜。

雷鸟创新从技术底层出发,在近眼显示光学、人工智能大模型、多模态人机交互等领域持续深耕,自行设计工艺

流程,开发出独有的全自动化生产设备与系统。每一代产品的创新突破,都显示出雷鸟创新在技术上的不断“攀登”。

例如,为了解决在彩色和双目显示上的难题,雷鸟创新研发团队持续进行技术攻坚。公司于2025年6月份发布的雷鸟X3 Pro,其使用的引擎体积比上一代产品进一步缩小,仅为0.36立方厘米,却能输出高亮度,被称为“萤火虫引擎”,能大幅提升显示效果并减轻眼镜重量。

“雷鸟创新继2021年发布第一代双目全彩Micro-LED光波导眼镜之后,不断提升显示技术,雷鸟X3 Pro作为第三代产品,将峰值亮度大幅提升,让智能眼镜真正做到同时兼顾现实与虚拟显示,做到虚实融合。”李宏伟说。

李宏伟表示:“当前,智能眼镜市场正加速迈向千万台级规模,在这一关键阶段,雷鸟创新将加速技术迭代与生态建设,抓住产业发展的时代机遇。”

四川省2026年节能宣传周暨赋能绿色转型主题活动举行 搭建多元平台聚力绿色低碳转型

本报记者 蒙婷婷

6月16日,主题为“节能新起点,低碳向未来”的四川省2026年节能宣传周暨赋能绿色转型主题活动在四川数智化绿色转型发展促进中心(以下简称“四川智绿中心”)举办。本次活动聚焦节能降碳、绿色转型,设置政策发布、平台上线、主旨分享、项目推介、合作签约等环节,凝聚政产学研用多方合力,为四川省经济社会发展全面绿色转型注入强劲动能。

此次活动由四川省发展和改革委员会、四川省经济和信息化厅联合主办,四川智绿中心承办,四川省节能低碳协会、四川省循环经济协会、四川联合环境交易所协办。来自四川省发展和改革委员会、省级相关部门、各市(州)发展改革委,以及行业协会、科研机构、金融机构与重点企业的相关代表现场参会。

四川省发展和改革委员会党组成员、副主任李明斌出席活动并致辞,他表示:“近年来,四川省始终把绿色低碳发展摆在突出位置,协同推进降碳、减污、扩绿、增长,统筹推进各领域绿色低碳转型,持续完善政策体系,培育经营主体,创新优化服务模式,强化要素保障。”

在活动现场,四川省发展和改革委员会发布《四川省支持绿色低碳转型发展若干政策措施》,同步公布绿色转型供应商、应用场景、典型案例名单,以实打实的政策举措、优质资源清单,为市场主体开展绿色低碳改造提供清晰指引与政策支撑。

此外,四川天府新区智能制造局副局长杨威在现场发布《数智绿色生产性服务业集聚区建设规划》。四川天府新区智能制造局将依托四川智绿中心,推动绿色服务资源下沉产业一线,发挥生产性服务业“黏合剂”“加速器”作用,夯实产业绿色发展根基。

值得一提的是,活动现场正式上线四川绿色低碳综合服务平台。据介绍,该平台将打造四川省绿色

低碳领域一站式线上综合服务载体,与四川智绿中心线下平台形成“线上+线下”联动服务模式。平台集成绿色诊断、供需对接、绿色金融、绿色交易、资源库、能力建设、宣传展示七大核心功能,打通从节能诊断、方案生成、供需匹配、金融支持、改造实施到效果评估的全流程服务链条。

此外,本次活动还促成多领域务实合作,合作内容覆盖面广、落地性强。如,四川天府新区智能制造局与成都天府产城投资运营有限公司签约共建数智绿色服务业集聚区,四川智绿中心联合多家科研院所、行业协会、重点企业达成战略合作,青岛国能永泰智能装备有限公司(以下简称“国能永泰”)等一批节能降碳供应商与四川神虹化工有限公司(以下简称“神虹化工”)等需求企业签订改造合作协议;多家金融机构与绿色项目单位签订绿色信贷合作协议,强化绿色金融赋能实体经济。

国能永泰市场总监王敬在接受《证券日报》记者采访时表示:“公司深耕工业余热高效回收赛道,是国内首家自主研发并实现成套兆瓦级工业高温蒸汽热泵设备产业化落地的企业。本次会议期间,公司与神虹化工签约工业蒸汽回收循环利用项目,待一期和二期项目完全建成投产后,每年可为神虹化工减少依托化石能源制取的蒸汽5万吨,综合能耗降低30%,同步实现每年碳排放减少1.5万吨、节约标准煤近5000吨。”

一系列合作协议的集中签署,标志着四川省政、产、学、研、用、金多方协同的绿色低碳发展共同体加速成型,将持续推动绿色服务产业集聚发展,市场供需精准对接、金融资源直达绿色转型一线。

节能新起点,低碳向未来。四川省将以此次活动为契机,以政策为牵引,以平台为支撑,以典型为示范,携手各方共同开创绿色低碳发展的新局面,为美丽四川建设贡献更大力量。

燃气轮机走俏 上市公司订单饱满

本报记者 吴奕萱 见习记者 钟雨润

受能源结构转型、AI数据中心建设提速等因素推动,全球燃气轮机(以下简称“燃气”)需求持续旺盛,行业景气度与关注度同步升温。近日,多家产业链上市公司密集接待机构调研,不少中小投资者也纷纷通过投资者互动平台询问企业燃气业务的运营现状与发展规划。

有受访专家对记者表示,当前燃气行业增长逻辑清晰,需求根基稳固,高景气态势有望延续。旺盛的市场需求不仅为相关上市公司带来充足订单,也为企业业绩爆发创造了有利条件。

行业热度持续攀升

近年来,全球燃气市场需求快速攀升,但供给能力却增长有限。《2026燃气轮机产业发展白皮书》显示,2025年全球燃气需求量约为90GW至100GW,但年产能仅为55GW至60GW。另据东吴证券研报数据,受制于较高的制造壁垒,燃气供应不足,GEV、西门子等全球龙头订单交付已经排期至2030年。

“燃气需求火热,是全球能源转型与AI算力基建提速共振的结果。”深远影响力研究院院长高承远告诉《证券日报》记者,“一方面,随着全球能源转型持续推进,燃气凭借灵活调峰的特性,成为保障电网稳定运行的重要配套设施;另一方面,在AI算力集群高速发展的背景下,全球数据中心耗电量呈指数级增长,这也为燃气市场带来了海量新增需求。”

反映在终端价格上,供需错配的行业格局推动燃气产品售价一路走高。Wood Mackenzie报告显示,市场失衡已将燃气价格推至新高,预计到2027年底市场价格将达到600美元/AW,较2019年上涨195%。

谈及行业后续发展走势,中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅对《证券日报》记者表示,燃气行业的

高景气度具备长期持续性。“燃气行业供需失衡的格局短期内难以扭转,高景气态势将稳步延续。未来3年至5年,在全球能源变革与算力产业发展的双重驱动下,燃气赛道成长空间广阔,产业整体将迈入稳步发展的上升通道。”

企业迎发展良机

面对持续紧张的市场供需局面,国内燃气行业零部件及整机企业迎来发展良机。

6月12日,江苏振江新能源装备股份有限公司在投资者互动平台上表示,公司燃气业务主要客户是西门子能源,目前已经排产到明年,有些远期订单将在2028年交付。

烟台杰瑞石油服务集团股份有限公司6月10日披露的投资者关系活动记录显示,今年以来,受益于行业供不应求的态势,该公司燃气发电机组销售价格已多次上涨。在产能建设方面,该公司在北美地区已具备含燃气发电设备在内的多种类设备本地化装配生产能力。

6月5日,炼石航空科技股份有限公司相关负责人在接受机构调研时表示,当前国内外大中型燃气轮机需求旺盛,国内燃气自主化提速,发电、工业动力等领域装机扩容,国产化及维保市场空间持续释放,为公司叶片业务带来良好发展契机。

“随着在手订单持续落地,燃气相关上市公司有望迎来业绩爆发。”众和昆仑(北京)资产管理有限公司董事长柏文喜对《证券日报》记者表示,“当前行业供需紧张带动产品价格上行,各家企业纷纷加速扩产产能,提升生产效率,多重利好叠加,将进一步拓宽企业盈利空间。”

在袁帅看来,本轮行业高景气还将为国内燃气企业创造难得的发展窗口期。借助与国际巨头的深度合作,国内企业可进一步完善制造体系,积累实战经验,精进核心技术。整体来看,国产厂商正逐步打破海外垄断,推进全球化布局,这将推动国内高端动力装备产业持续进阶。

新能源重卡迎政策利好 产业链企业抢滩布局

本报记者 王佳

日前,交通运输部联合国家发展改革委、工业和信息化部等十一部门联合印发《推动新能源重卡规模化应用实施方案》(以下简称《方案》),提出到2030年,新能源重卡渗透率将达到40%,保有量突破160万辆,占比达到20%左右。

福建华策品牌定位咨询创始人詹军豪在接受《证券日报》记者采访时表示,我国新能源重卡产业正处于发展的关键转折点,《方案》的出台为产业各方锚定了清晰的发展方向,行业正逐步走出政策培育期,向内生增长的成熟阶段迈进。

近年来,新能源重卡市场呈现爆发式增长,2025年国内新能源重卡销量达到19.76万辆,同比大涨192%。进入2026年,行业电动化转型提速。根据第一商用车网数据,2026年5月份国内新能源重卡销量达3.08万辆,同比增长104%,渗透率攀升至40.88%;今年1月

份至5月份行业累计销量达10.26万辆,同比增长68%,渗透率达30.89%。

詹军豪表示,当前新能源重卡渗透率的快速跃升是多重因素共同作用的结果,技术迭代带来的购置成本下降、运营成本优势正在逐步显现。

在政策与市场的双重驱动下,产业链头部企业正加速布局。

6月15日,《证券日报》记者从中国重汽集团济南卡车股份有限公司(以下简称“中国重汽”)方面了解到,该公司5月份新能源重卡销量达到4190辆,同比增长146%;1月份至5月份累计销售15158辆,同比增长105.4%。

中国重汽证券部工作人员表示,随着应用场景持续拓展,以及客户对车辆经济性、可靠性、承载力等性能要求的不断提升,在政策引导、技术赋能与市场驱动三重利好共同作用下,2026年重卡行业新能源渗透率预计将达到35%及以上。

潍柴动力股份有限公司(以下简称

“潍柴动力”)近年来聚焦多技术路线并行的新能源产品体系,已搭建起贯通整车整机与动力系统的场景化新能源产品体系。2026年一季度,该公司新能源动力系统实现营收16.9亿元,同比大增约200%。

潍柴动力相关负责人表示,公司坚定推进新能源转型,将持续加速新能源战略布局,不断完善产品矩阵,加快产能扩张与配套落地,全面覆盖多元应用场景。

中国民营科技实业家协会新质生产力工委书记高泽龙对《证券日报》记者表示,当前高速及国道沿线充电网络稀疏、长距离“里程焦虑”突出,跨地区多部门审批流程复杂,大功率快充对电网冲击大,换电标准不统一等问题仍然突出。

《方案》提出,支持各地结合“十五五”规划推动落实一批试点项目,在新能源重卡补能设施建设、“光储充(换)放”一体化建设、绿电直连等方面先行先试,形成可复制、可推广、可借鉴的典型经验。

事实上,近年来多地已先行先试,取

得了阶段性成果。在浙江,国内首条市场化绿色重卡运输线路——甬金高速,沿线一期工程已建成10座充换电站,累计服务超8万车次,日均充换电量稳定在10万度以上。在山东,6月14日,327国道曲阜北电动重卡充换电一体示范站正式投运,单次换电最快不到5分钟,标志着山东省首批国道示范站正式落地运营。

此外,《方案》提出,公路基础设施实施更新改造时,充换电设施、加氢站、制氢加氢一体站、绿色燃料加注站,必要的清洁能源开发及储能设施等与主体工程同步规划、同步设计、同步建设。

高泽龙表示,氢燃料电池重卡当前仍处于示范推广阶段,要按节奏发展,《方案》给氢能产业链留出技术降本和基建窗口期。

詹军豪也表示,新能源重卡补能基建提速过程中,动力电池产业链将率先受益,氢能重卡则尚需等待成本与基础设施的双重突破。