



探寻产业发展“新引擎”

电力市场化交易纾解供需矛盾

■本报记者 许林艳

在刚刚过去的2026年夏天，一场“大烤”席卷全国电力系统。持续性高温天气下，居民制冷等生活用电需求攀升；与此同时，AI（人工智能）技术变革驱动的产业升级使算力需求拉升。当“天气热”遇上“算力热”，全社会用电负荷创历史新高。

国家能源局最新数据显示，2026年8月，全国全社会用电量达到10332亿千瓦时，同比增长1.7%，用电量再破万亿千瓦时。当月全国用电负荷创历史新高，达到15.6亿千瓦，较上年最大负荷高出4969万千瓦，共有7天超过上年最大负荷纪录。

本轮用电高峰期间，我国能源供应总体保持平稳。电力保供稳中向好的背后，不仅是电源供给能力的持续扩容，更是电力市场化改革持续深化、市场资源配置效能全面释放的生动体现。

立足夏保供电实战场景，《证券日报》记者深入访谈调研，探寻AI技术赋能电力交易的创新路径，以及当前电力市场化改革的现存堵点与未来突破方向。

交易体系成型

经过多年迭代建设，我国电力市场化交易形成中长期交易为压舱石、现货交易为晴雨表的成熟体系，彻底改写了源随荷动的传统电力调度模式，实现电力资源的精细化、动态化、市场化配置。

作为电力市场化改革的核心，电力现货市场依托实时价格信号，精准反映全网供需变化，成为促进新能源消纳、保障电网动态平衡的关键载体。国能日新科技股份有限公司投资的售电公司——北京君阳电力有限公司的交易首席专家张骥对《证券日报》记者表示：“日前交易就像‘预售’，电网和发电厂会提前一天，根据天气预报和机组的情况，排定第二天的发电计划；而实时交易就是‘补货’，如果当天实际用电出现偏差，需要市场上即时买卖进行平衡。”

截至2025年，我国省级电力现货市场已实现基本全覆盖。2026年1月至8月，全国现货交易

电量达5627亿千瓦时。市场化实时调节能力持续提升。

极端天气、一次能源价格等因素对电价的影响非常大，君阳电力技术副总裁王鹏翔向《证券日报》记者表示：“以广东为例，去年的现货月均价格在0.32元/度左右，今年3月底在0.6元/度至0.8元/度区间。如果没有市场机制，现货价格将直接传导，工商业用户的电费可能增加数十亿元。但实际上，用户电费基本保持平稳。”在现货市场发生波动的时候，售电公司仍会按期履约交割，可以说这种“中长期+现货”的组合，有效平抑了风险。

在这个组合基础上，制度突破让电力交易从“计划”更深入地走向“市场”。今年迎峰度夏期间，国家能源局推动19个省份的中长期市场实现全年无休、每日开市，省间中长期市场按照自然日连续运行，将市场开放时间从约250天拓展至全年。

与此同时，市场参与主体持续扩容、类型不断丰富。2026年1月，甘肃陇智源虚拟电厂首次以经营主体身份参加省内电力市场交易，成功交易电量22.6万千瓦时。8月，江西省首家虚拟电厂顺利参与中长期及现货市场交易，正式迈入市场化运营新阶段。

随着市场的不断扩容，对参与主体的预测精度的要求也在持续提升。王鹏翔介绍，公司引入了清华大学的算法团队，自研了AI大模型——羲和深知。行业智能化转型基本已成共识。朗新科技集团股份有限公司依托“朗新九功AI能源大模型”，可对电源出力、竞价攻坚、负荷曲线及价格波动等关键要素进行高精度预测，以此提升市场价格发现效率。

市场化机制破局

“中长期+现货”的融合交易体系，既夯实了电力市场化平稳运行的基础，也为电网运行模式迭代升级提供了重要支撑。随着风电、光伏等新能源装机规模持续攀升，传统适配常规火电、水电的计划运行模式，已难以适配新能源波动性、间歇性的出力特征，行业长期存在的“源荷错配”问题愈发凸显。

在新能源富集省份，电力供需



图片素材来源:视觉中国

的时间错配问题突出。君阳电力董事长郭晓晖表示：“白天光照充足，出力最高的时候，往往不是电价最高的时候；反而是傍晚光伏快速归零，用电高峰未退时，电价攀升至峰值。传统‘源随荷动’模式难以适配新能源的波动属性。”

中国电子商务专家服务中心副主任郭涛对《证券日报》记者表示，这揭示出新型电力系统中的一个核心矛盾：发电侧出力高度波动，而用户侧却对价格感知不足，进而加剧供需错配，推高整体用电成本。

破解这一矛盾的关键，在于打通电力价格信号的传导链路，充分释放市场化价格的引导调节价值。通过有效的信号传导，可以引导用户在电价低谷时增加用电、高峰时消减用电，自发贴近发电侧出力曲线，从而帮助用户降低用电成本，实现源荷双向互动。

如果说现货市场的价格信号解决的是时间错配，全新落地的输电权市场化交易，则精准破解了电力资源的空间错配瓶颈。国家发展改革委、国家能源局印发通知，提出自今年6月1日起，按照《云贵直流输电权市场化交易方案（暂行）》，以月度及以内交易起步，在云贵直流通道开展输电权市场化交易。

输电通道容量首次作为独立

商品进入市场竞价，填补了全国统一电力市场在输电容量配置领域的制度空白。张骥表示，输电权通俗来说就是输电通道的“使用权限额”。在优先保障民生用电和电网安全运行的刚需后，剩余富余通道容量面向市场公开竞价。

改革迈入深水区

经过多年系统性建设，全国统一电力市场体系初步建成。2025年，市场化交易电量达6.64万亿千瓦时，市场主体数量达109万家。

但在业内看来，“有市场”不等于“优市场”，电力市场化改革，仍处于提质增效的深水区，多重堵点、痛点亟待破解。

用户服务响应效率不足是当前突出短板。在君阳电力办公现场，数位员工正从交易中心手动下载数据，再导入公司智能交易系统进行分析，完成当日的电力交易申报，“目前电力交易数据均存储于交易中心平台上，售电公司进行自身系统训练和经营分析，往往需要人工搬运。”郭晓晖说。

不仅如此，跨省和省内交易衔接不畅，跨电网经营区结算周期较长；虚拟电厂、独立储能等新型主体参与跨区调峰机制有待健

全等市场“堵点”仍制约着电力交易的顺畅运行。

针对行业现存短板，顶层设计已明确改革方向。国家能源局新闻发言人、发展规划司司长任育之表示，要提升统一电力市场的治理水平。将加强多部门的协同监管，坚持一把尺子量到底，坚决破除地方保护和市场壁垒，坚决整治行政干预市场、价格串通、滥用市场支配地位等行为。

更深层次的挑战，来自海量中小用户的市场化接入难题。“国家的目标是到2030年除保障性用户全部进入电力市场。目前电力市场化电量已达70%，大量中小工商业用户尚未进入。”郭晓晖说。

随着新能源装机高速增长，AI算力等新质生产力负荷持续攀升，对电力系统的考验远未结束。电力市场能否在更大波动中保持定力，在更复杂场景下精准配置资源，不仅仅取决于规则本身，更取决于整个市场体系的迭代速度。

“未来的电力交易必须依靠科技创新，通过可信AI技术手段直接打通交易壁垒，实现‘一键购电’的智能化服务。”郭晓晖展望道，这种模式能大幅降低用户参与电力市场的门槛，把用户与电力市场链接得更紧密、更高效，让中小用户真正进入市场。

推动新业务拓展与全球化战略深度融合 亚普股份培育“第二增长曲线”

■本报记者 李亚男

9月28日下午，亚普汽车部件股份有限公司（以下简称“亚普股份”）召开2026年半年度业绩说明会，公司高管就上半年业绩变化、海外布局及“第二增长曲线”培育情况等投资者重点关注的问题进行了详细解答。

亚普股份专注于汽车储能系统和新能源核心部件研发、制造、销售和服务，储能系统涵盖燃油系统（含混动汽车高压燃油系统）、电池包壳体、燃料电池储氢系统等。上半年，亚普股份实现营业收入43.71亿元，同比增长0.59%；实现归属于上市公司股东的净利润2.93亿元，同比增长1.91%。

“公司产品主要配套乘用车市场，同时在商用车及部分新兴应用场景也有布局，整体以客户需求为导向，覆盖多元市场。”提及上半年业绩变动，亚普股份董事、总经理赵政在回复《证券日报》记者提问时表示，经营业绩保持稳健主要得益于三个方面，一是海外市场实现快速增长，有效对冲了国内行业波动；二是新业务板块规模化量产落地，贡献了一定的增量；三是提质增效等举措的深入实施，提升了整体经营效率。

分产品来看，上半年，油箱产品实现营业收入39.86亿元，占总营业收入比重达91.21%；旋转变压器、热管理以及加油管等产品实现营业收入2.78亿元，占总营业收入比重6.35%。

面对行业电动化转型，赵政告诉记者：“公司坚持多元业务协同推进，在巩固现有核心业务优势的同时，积极拓展新能源相关新业务领域，持续优化业务结构。”

当前，全球汽车技术路线呈现区域分化格局，海外市场电动化转型节奏远慢于国内。

对于海外市场新能源相关业务布局，该公司董事会秘书朱磊在回复《证券日报》记者提问时表示：“公司始终坚持将新业务拓展与全球化战略深度融合。报告期内，公司跟随战略客户的海外建厂节奏，同步优化海外本地配套产能布局，满足海外不同区域的产品适配需求。同时，公司部分新业务产品已在海外高端供应链取得项目定点，后续将结合客户需求与市场情况稳步推进。”

分地区来看，上半年，亚普股份实现境内营业收入22.36亿元，占营业收入比重为51.16%。实现境外营业收入21.35亿元，占营业收入比重为48.84%。

“公司已有10个海外生产基地，同时配套建成4个海外工程技术中心。当前，公司海外业务稳步提升，新项目订单稳步增长，将根据海外客户需求和订单情况，动态评估海外产能布局。”朱磊表示，公司将紧贴中国车企“出海”节奏，依托现有客户和全球产能布局，优先在海外重点市场做好配套承接，逐步提升本地化供应能力，与自主品牌共享“出海”增量。

《证券日报》记者注意到，亚普股份在半年报中提到“大力拓展新业务版图，加速培育‘第二增长曲线’”。“第二增长曲线”具体如何构建？赵政告诉记者：“公司清醒认识到燃油系统在全球已进入存量竞争阶段，因此将新业务作为未来增长的核心引擎，全力推进相关战略方向的规模化落地，加快技术成果向量产订单转化，并将新业务拓展与全球化战略深度融合，系统性构建第二增长曲线。”

西藏旅游多措并举 促经营业绩稳中向好

■本报记者 舒娅疆

9月28日，西藏旅游股份有限公司（以下简称“西藏旅游”）举行2026年半年度业绩说明会，该公司董事长胡晓菲率领董事、高管团队出席，围绕该公司经营工作重点、行业趋势和发展计划等内容与投资者展开交流。

西藏旅游的核心业务包括旅游景区、旅游服务、旅游文创和香客接待，其旅游景区业务主要分布于西藏林芝和阿里片区，覆盖雅鲁藏布大峡谷、巴松措（景区配套服务）、苯日景区、冈仁波齐、玛旁雍错景区等。2026年上半年，西藏旅游实现营业收入约9423万元，同比增长4.31%，归属于上市公司股东的净利润290.92万元，同比增长38.98%。

对此，胡晓菲在业绩说明会上表示，该公司业绩增长主要来自两方面的驱动因素：一是集中优势资源发力西线阿里业务，报告期内，西藏旅游的阿里片区营业收入同比增长322%，有效平衡东线林芝市场的波动；二是该公司香客接待业务实现增长。

2026年上半年，西藏旅游在阿里片区的业务营业收入同比大幅增长，也引发了投资者对于该板块增长可持续性的关注。胡晓菲回应表示：“冈仁波齐、玛旁雍错景区是冈底斯国际旅游合作区的核心区，随着景区品牌与知识产权的深度开发与传播，深受国内外游客青睐。”

从行业来看，国内旅游业步入高质量发展新阶段，行业发展逻辑正从规模扩张转向价值提升。

谈及行业未来发展和竞争趋势，西藏旅游相关负责人向《证券日报》记者表示：“政策引领叠加居民精神文化需求的持续提升、交通等基础设施的不断完善，国内旅游产业正加速向智能化、绿色化、融合化方向演进。随着旅游行业集中性需求逐步消化，市场已由高速增长转入平稳发展，客流规模对消费的带动效应趋于减弱，行业重心开始转向产品供给品质与消费价值的提升；同时，城市休闲、文化体验、旅游演艺、夜间经济等融合业态在旅游景区场景中持续壮大，市场竞争也从资源与客流的争夺，转向文化内涵、产品品质、服务能力与运营效率的综合比拼，倒逼传统旅游企业加速向深度体验与精细运营转型。”

从西藏旅游来看，该公司近年来优化市场布局，加快智能管理工具应用，同时集中优势资源发力西线阿里业务。优势旅游资源及品牌价值、数字化平台建设能力、可持续发展能力等逐步成为其核心竞争力。

展望未来，行业政策环境将为西藏旅游带来良好发展机遇。该公司董事会秘书罗陈鹰在回复《证券日报》记者提问时表示，2026年上半年，西藏自治区“迎客入藏”系列政策陆续颁布实施，为区域文旅品牌传播提供重要支持；“幸福西藏·共赢未来”主题推介会向全国游客发出邀约；第五届“环喜马拉雅”国际合作论坛在林芝举办，吸引全球29个国家、地区和国际组织的嘉宾参与，推动高原文旅走向国际文旅舞台。

AI网络安全前景广阔 上市公司抢滩新赛道

■本报记者 许林艳

据央视新闻报道，当地时间9月26日，美国开放人工智能研究中心（OpenAI）表示，已暂停其最新一代人工智能模型的训练、评估及包含工具调用的推理。

这是OpenAI三个月内第二次暂停模型开发。7月下旬，OpenAI承认，其网络安全训练与评估场景下的人工智能体绕过网络限制，侵入美国“抱抱脸”公司的部分系统。智能体突破了原本互相隔离的运行环境建立通信、欺骗评估人员并试图掩盖作弊行为，上述每一步操作均无人类指令干预。

OpenAI的这一动态再次引发市场对AI（人工智能）网络安全的

广泛关注。

北京信安世纪科技股份有限公司（以下简称“信安世纪”）相关负责人表示，在接受《证券日报》记者采访时表示，当前大模型的网络安全隐患确实是存在的，可简单分为“向内”和“向外”两个维度。

所谓“向内”，更多讨论的是大模型在训练、推理模式下的自身安全问题。例如，训练模式下的训练数据投毒问题，以及推理模式下的网络安全攻击问题等。而“向外”，则是当前AI领域中讨论较为集中的话题，即大模型自主发现网络漏洞，并针对未授权目标发起网络攻击等。

永信至诚科技集团股份有限公司副总裁付磊在接受《证券日

报》记者采访时称，AI的迅猛发展给网络安全带来最直接的变化，是安全风险本身正在“换挡”——风险数量指数级激增，风险类型加速扩充，攻击门槛与成本持续降低，过往的治理体系已无法匹配当下的新态势。

这些挑战的存在，正在倒逼整个网络安全产业重新审视自身的防护逻辑。“AI的广泛应用，将倒逼企业和组织从重点关注‘防攻击、防渗透’的‘外防’理念，向‘防智能体逃逸、防数据泄露、防AI代码后门’等的‘内控’理念进行快速延伸。”上述信安世纪负责人表示。

与此同时，攻防两端的不对称性也在加剧。“AI技术的迅速发展，加剧了网络攻防博弈的不平衡。

网络安全产业只有积极拥抱AI，提升安全产品能力和服务效率，才能应对AI技术带来的新挑战。”启明星辰信息技术集团股份有限公司副总裁、核心研究院院长周涛对《证券日报》记者表示。

产业理念的转变为网络安全市场打开了可观的增长空间。据Mordor Intelligence估算，2025年，全球AI网络安全的市场规模达到309亿美元，预计到2030年，将上升至863亿美元。

面对这一广阔市场空间，行业上市公司加速布局AI安全赛道。上述信安世纪负责人表示，公司在延续密码这一“网络安全压舱石”技术持续迭代升级的同时，也在采用“以模拟模”的安全发展新思路，

固态电池产业化提速 上市公司多点攻关

■本报记者 丁 蓁

9月27日晚间，佛山市金银河智能装备股份有限公司（以下简称“金银河”）发布公告称，拟向特定对象发行股票募资不超过15亿元，所募集资金的投资方向围绕公司现有主业进行全方位加码，其中涵盖固态电池高端智能装备研发建设等。

金银河方面表示，固态电池设备研发成功后将主要满足下游电池厂商需求，在大规模量产前完成验证，有利于抢占市场先机。

固态电池被视作“下一代电池”核心技术方向。苏商银行特约

研究员付一夫对《证券日报》记者表示：“当前，固态电池正处于从实验室迈向产业化量产阶段。固态电池要实现大规模稳定量产，并非单一材料或设备突破即可落地，需要上下游协同。”

固态电池产业链设备、材料、电芯等环节的多家上市公司持续创新突破，推动固态电池产业化进程。

那台纳科诺尔精轧科技股份有限公司围绕固态电池产业化的关键环节，陆续推出覆盖多项核心工序的设备产品，主要包括锂带压延设备、补锂复合一体机、电解质转印设备、静压设备等关键生产

设备。该公司相关负责人近日在业绩说明会上表示，目前，上述部分设备已进入客户验证或交付阶段，相关工艺方案正与下游客户协同优化。

贝特瑞新材料集团股份有限公司（以下简称“贝特瑞”）在全国固态电池及混合固液电池领域已实现正极、负极、电解质三大核心材料体系覆盖，可为行业提供一体化材料解决方案。技术路径上，贝特瑞混合固液电池体系中采用聚合物电解质与氧化合物电解质的复合方案，全固态电池主攻硫化物电解质材料，并开发了行业内首款匹配

全固态电池锂碳复合负极使用的高性能三维骨架结构材料。

广州鹏辉能源科技股份有限公司深耕锂电行业25年，具备成熟的研发及产业化实力。该公司相关负责人表示，近日在业绩说明会上表示：“固态电池方面，我们还在持续做研发，推动电池性能迭代升级，实验室氧化物路线电池能量密度目前可以达到400Wh/kg以上，工作温度范围-40℃至105℃。”

工业和信息化部、国家发展改革委等七部门近日联合印发的《新型电池产业发展“十五五”规划》提出，到2030年，我国新型电池产业

规模实现稳步增长。全链条创新能力持续增强，先进电极材料、新型电解质、高端辅材等取得新突破，新体系电池研发取得重大进展，全固态电池初步实现规模化应用，长寿命锂电池循环寿命达到15000次，头部企业产品缺陷率达到了PPB级。

中国城市专家智库委员会常务副秘书长林先平对《证券日报》记者表示：“固态电池具备高能量密度、高安全性等优势，未来可用于电动汽车、消费电子、储能系统、无人机等领域，随着技术成熟和成本下降，产业空间广阔。”