

吉峰科技董事长田刚强：

发力低空新赛道 注入增长新动能

近日,吉峰科技完成新一届董事会改选,田刚强当选为公司董事长。田刚强系吉峰科技实控人田刚印之弟,并在吉峰科技间接控股股东深圳联合飞机科技有限公司任副总裁职务。

“没有飞行器的天空是产生不了低空经济的。”田刚强在接受中国证券报记者采访时表示,既要做强吉峰科技原有主业,也要与联合飞机加强协同,发力低空新质业务,为公司注入新的增长动能;同时,不排除把联合飞机旗下部分资产注入吉峰科技的可能。“接下来,一定会有让市场增强信心的业务落地。”田刚强说。

●本报记者 吴科任

筑牢业务基本盘

今年7月,吉峰科技控股股东变更为安徽澜石企业管理咨询有限公司。安徽澜石的间接控股股东为联合飞机。目前,安徽澜石合计持有吉峰科技19.65%的表决权。随着新一届董事会阵容落定,市场对吉峰科技的未来发展有了更多期待。

在交流会上,田刚强展望了吉峰科技的发展方向及前景。他表示,将继续推进“一体两翼”发展战略,做大做强农机业务板块,大力提升吉峰科技的科技属性和低空属性。“只要做实‘一体两翼’战略,靠农机这块基石业务,把公司发展好没有任何问题。”田刚强说。

开拓低空新业务

吉峰科技一边巩固以农机业务为主线的第一增长动力,一边开辟第二增长曲线,形成齐头并进之势。

近日,吉峰科技公告称,拟以自有资金5000万元成立全资子公司吉峰航空科技(四川)有限责任公司(暂定名),吉峰航空将作为公司低空产业投资运营平台。此举旨在促进吉峰科技向新质生产力战略升级,抢抓战略机遇,依托联合飞机在低空无人机业务领域的优势,以及公司在渠道、服务、终端产品推广与项目运营等方面的优势,快速发展公司低空新质业务,丰富与升级公司“一体两翼”战略内涵,打造公司新



吉峰科技子公司联合生产的AI智能播种除草机器人

公司供图

据吉峰科技官方网站介绍,公司是中

国规模最大、综合实力最强的农机流通连锁企业和农机流通行业唯一上市公司。公司深度参与中国农业现代化进程,致力于为农业农村发展提供高端特色农业装备产品与服务,形成了“一体两翼”战略布局。该布局即以高端特色制造为主体,旗下吉林康达为中国保护性耕作机械领域生产制造领军企业;左翼为农机流通业务,通过代理国内外主流农机品牌,建立了130余家直营门店和2000余家乡镇经销商服务网点;右翼为农机与三农产业链创新服务,探索发展涉及农业种植加工、畜牧渔业养殖

等现代农业综合服务整体解决方案。

近年来,吉峰科技的收入规模保持稳定,但盈利表现有所波动。2022年、2023年、2024年及2025年上半年,吉峰科技分别实现营业收入27.08亿元、26.50亿元、27.09亿元及14.62亿元,扣非净利润分别为811.64万元、1295.37万元、-2078.87万元及294.61万元。

田刚强表示:“就现阶段而言,公司需要先把现有业务做实、做强、做大。吉峰科技之前提的‘一体两翼’战略很好,也非常务实,但可能在执行过程中,由于各种原因,没有完全落实到位。我们将持续赋能农机业务,进一

步提升它的收入规模和市场占有率。”

值得关注的是,吉峰科技与联合飞机的农机业务如何协同发展、擦出更多火花也是看点。联合飞机专业从事无人机等高端装备研发、生产和服务,其全新自主研发的Q100农业无人机,是一款专为现代农业需求量身定制,集喷洒、播撒、运输、航测于一体的多功能飞行平台。吉峰科技在2025年半年度报告中表示,今年上半年,在农机市场持续调整的背景下,我国农机产业结构加速转型,在政策支持与农业现代化需求的双重推动下,行业加速向高效、智能、绿色方向演进,迈向高质量发展阶段。

的盈利增长点,逐步形成第二增长曲线,不断提升公司整体核心竞争力。

“吉峰航空要把产品运营、产品应用及C端需求整体孕育出来。它会像吉峰科技前期做得一样,一城一池去开拓,因为未来各地都可能有新质低空航司,不管是面向低空物流,还是面向低空巡检、低空应急、低空消防等应用场景。为把握战略机遇,吉峰航空会加速跑马圈地。”田刚强表示,“未来农业只是吉峰航空很小的一块业务,应急、消防、公安、林草、水利、物流等领域会有更大空间。相信在10万亿级的低空经济赛道上,我们会持续取得突破。低空经济最

核心的三个环节分别是造飞机、低空新基建和新质航司。”

在田刚强看来,未来空中运力成本是制约低空经济做大做强的一个尤为重要的因素。他说:“目前国内行业现状是——包括eVTOL(电动垂直起降飞行器)、固定翼直升机、涵道飞机及水上飞机,空中运力价格都下不来。联合飞机的战略我很清楚,它有能力把成本大幅拉低。在这种情况下,吉峰航空要把运营安全性提高,价格方面先降低,这是吉峰航空的核心价值和‘护城河’。”

事实上,低空赛道巨大的成长空间已经映射到联合飞机。田刚强透露:“去年联

合飞机的收入规模超过4亿元,今年有望达到10亿元左右。其中,Q系列产品的毛利率为15%~20%,T系列产品的毛利率超过30%,预计毛利率更高的R系列产品处于研发阶段。”

“吉峰航空也会有‘一体两翼’战略,一旦有好的资产,比如联合飞机的资产,或市场上其他资产,依然会考虑通过各种方式将其注入到吉峰航空。航空运维会是吉峰航空一个很大的业务基本盘,这方面的技术要求很高。”田刚强表示,“联合飞机已经在不停地向吉峰科技注入发展能量,包括整体能力、技术支持、市场渠道等。”

和展能源董事长王海波:

双轮驱动 以清洁能源方案打造行业标杆

●本报记者 宋维东

和展能源董事长王海波日前在接受中国证券报记者采访时表示,风电等清洁能源市场前景广阔,发展空间依然巨大。公司将抓住政策和市场机遇,充分发挥东北地区资源禀赋、产业基础和公司团队专业优势,坚持风机混塔与新能源开发业务双轮驱动战略,秉持长期主义,不盲目跟风、不急功近利,一步一个脚印推动各项落地见效。公司要以清洁能源服务为核心,打造更具竞争力的业务结构,为客户提供更具竞争力的清洁能源解决方案,助推新能源行业健康发展。

瞄准绿色赛道

从此前的铁岭新城到如今的和展能源,这家位于辽宁省铁岭市的上市公司正在绿色赛道实现“重启”。

自2024年从土地开发领域转型到新能源领域后,铁岭新城公司名称变更为“辽宁和展能源集团股份有限公司”。透过公司名称,即可看到这家企业的转型方向。当下,在“风电老兵”王海波的带领下,和展能源确定了以风机混塔和新能源开发业务双轮驱动的发展模式。

“我国风力资源禀赋较高,这给风力发电提供了巨大空间。”王海波表示,当前,全球风电设备大型化趋势加速演进,呈现大功率、高塔筒、长叶片特点,对设备性能提出了更高要求。风机混塔凭借强度高、适合高风切变区域、避免与叶轮共振等优势,近年来得到市场广泛认可,需求持续增长。

目前,尽管风电领域竞争十分激烈,但随着技术不断取得新突破,风电设备市场仍然表现出巨大的增长潜力。基于对混塔市场的精准判断,和展能源瞄准风机混塔装备制造业务,设计制造风机钢混塔架,为风电项目全

提供风机钢混塔架整体解决方案。

在王海波看来,全球风机大型化趋势愈加显著,风电市场正进入技术驱动盈利的新阶段,混塔成为高塔筒解决方案的主要路线。“钢混塔架结构刚度大、安全性能高、发电量提升、运输限制小、使用寿命长、高度不受限,行业和市场认可度、接受度不断提升,风机混塔业务前景不容小觑。”风机混塔设计和制造精细化水平对整个风电设备系统运行至关重要。公司高度重视混塔技术研发和质量控制,不断加大研发投入,持续提升创新能力,迭代优化设计方案和制造工艺,着力构建技术壁垒,提升混塔业务核心竞争力。

作为公司另一大主营业务的新能源开发业务,和展能源同样加快布局,主要聚焦风电、光伏等清洁能源项目开发、建设、运营全周期业务。

“公司紧跟行业趋势和市场形势,深入调研,科学研判,适时采取多样化的举措在电站等新能源开发领域投资布局,以精准有效的投入驱动业务快速增长。”王海波说。

今年上半年,和展能源成功收购了河北50MW集中式风电项目,推动河南50MW源网荷储一体化项目建设。“新能源项目开发有其特点,开发落地转化周期较长。我们必须看到其广阔前景,坚持长期主义,眼光放得更长远些,看准了就去做,稳扎稳打,为未来发展谋篇布局。”王海波说。

发展优势显著

作为我国重要的工业基地,东北地区近年来着力推动能源转型升级,不断加快新能源布局。和展能源在从事并网型风电、光伏等传统业务的同时,将源网荷储等创新业务作为重要战略发展方向。

“我们积极拓展合作渠道,挖掘风光资源项目;同时,将业务延伸到源网荷储、绿电

园区等创新领域,加快战略转型步伐。”王海波说。公司重点围绕高载能行业,针对不同区域的政策要求创新合作模式,积极拓展源网荷储一体化项目,不断强化各业务板块的战略协同。

和展能源拓展源网荷储等创新业务有其专业底气和国家政策东风。一方面,公司新能源业务团队专业齐全,具有丰富的微电网、绿电园区、源网荷储等项目开发经验。另一方面,今年初,国家发展改革委、国家能源局联合印发《关于深化新能源上网电价机制改革 促进新能源高质量发展的通知》提出,推动风电、太阳能发电等新能源上网电量全部进入电力市场,上网电价通过市场交易形成。

“这一政策对风电行业发展具有重要意义,将有力促进风电行业从政策驱动转向市场驱动,推动行业向高效、低碳、智能化方向升级。在此背景下,我们必须加快技术创新,优化成本结构,积极适应区域政策差异与市场化竞争。”王海波表示,上述通知的出台,将倒逼新能源企业提升专业化能力,以应对上网电量全面进入电力市场后电价下行风险,同时引导新能源企业通过源网荷储一体化等创新模式与用电企业合作,实现发、用电双赢,用绿电赋能千行百业。

在新能源开发赛道,和展能源打造了从规划设计到工程建设、从运营管理到资产全链条服务模式,形成了较强的市场竞争优势。“我们通过孵化、收购及自主研发等模式获取优质新能源资源,同时推进绿色能源与用电负荷紧密结合,针对钢铁、冶金、数据中心、氢氨醇等高用电负荷行业的用电场景,积极规划应用源网荷储一体化、增量配电网等模式,强化绿色电力在下游行业高效益应用。”王海波说。

在风机混塔业务方面,公司表现出显著竞争优势。王海波表示,和展能源团队及骨干

人员在风电领域深耕多年,对风电行业有着深刻理解,是真正将这件事当成事业来做的。公司在研发制造、质量管控、业界口碑、安全运行等方面是有竞争力的。“总体看,公司风机混塔业务整体产业链配套能力突出,产品成本、质量管控优势显著,能与新能源开发业务高度集成。”王海波说。

成果逐步落地

和展能源日前公告,公司二级控股子公司和镁新能源库伦旗30万千瓦源网荷储一体化项目获内蒙古自治区通辽市能源局批准同意。该项目计划投资13亿元,将与负荷侧的年产能40万吨电熔镁砂项目同步推进。此次项目获批,对和展能源深化新能源开发布局、打造成熟的新能源生态圈具有重要意义。

该源网荷储一体化项目经济效益和环保效益显著。其中,其新能源电量占负荷端电量比例达69.78%,年均可替代标准煤约30万吨,减少二氧化碳排放约82万吨,显著提升清洁能源利用水平,推动工业绿色低碳转型。同时,高比例新能源应用将大幅降低企业用电成本。根据初步测算,该源网荷储一体化项目全部建成后每年可为公司贡献收入约2.3亿元,利润约7000万元。

王海波表示,这一项目有助于公司结合需求侧负荷特性、电源结构和电网调节能力,为电力稳定输送、销售提供可持续的路径,提高总体运营效率,有效降低运行成本,是公司探索绿色发展的重要实践。

“今年是公司加快新能源项目落地的关键一年。公司将重点围绕高载能行业,以高负荷企业端源网荷储一体化项目推进为契机,深入挖掘绿电资源,深度参与相关项目,不断提高收入和利润水平,以扎实的业务布局推动公司长足可持续发展。”王海波说。

国能日新:聚焦“AI+新能源”大模型助力电力交易收益提升

●本报记者 刘杨

随着《关于推进“人工智能+”能源高质量发展的实施意见》的发布,人工智能与能源产业正在加速融合。“在新型电力系统下,新能源高比例并网需要更精准的预测与调度,电力市场化则要求更智能的交易策略,这些都离不开AI大模型的支撑。”国能日新董秘赵楠在接受中国证券报记者专访时表示,“人工智能+新能源垂类场景”是行业发展大趋势,公司将深化大模型在功率预测、电力交易、虚拟电厂等场景的应用,依托技术优势,在新能源信息化服务市场保持领先,把握政策红利与行业机遇。

有效提升电力交易收益

“《意见》明确要求发展‘新能源功率预测’智能化应用,这一应用正是基于AI可显著降低预测误差的能力。”赵楠对记者表示,作为深耕新能源信息化领域的科技企业,国能日新始终重视研发创新工作并保持高比例研发投入,将人工智能大模型作为最重要的研发方向并自主研发‘旷冥’新能源大模型。今年,公司对“旷冥”新能源大模型进行两次技术迭代,通过模型技术、稳定性和整体性能方面的优化,全面提升全网新能源预测综合准确率。

根据内部数据测算,今年5月公司将“旷冥”新能源大模型迭代升级至2.0版本后,在部分区域的风电/光伏功率预测精准度可提升1%~1.5%,进一步巩固了核心技术优势。随后,公司又于今年8月将上述大模型升级至3.0版本。

“我们引入大量极端天气样本,通过深度学习与扰动训练,提升新能源场景下极端天气预测的精准度。3.0版本构建了稳定、高效的算力架构,凭借该架构的快速响应能力,‘旷冥’可帮助新能源企业和储能运营商按照每15分钟的节点进行报价,有效提升度电收益。”赵楠举例称,通过“旷冥”大模型的高精度预测,国能日新在制定交易策略后,其运维的某100MW风电场单月累计完成交易电量400万千瓦时,交易收益提升12.24%。

功率预测业务领跑

在谈及公司核心竞争力时,赵楠坦言,在技术面上,功率预测精准度及产品稳定性是公司核心优势所在。上半年,公司新能源发电功率预测产品实现营收2.05亿元,同比增长55.14%。

“该部分收入增长主要来自新能源装机规模的显著提升及分布式光伏客户新增功率预测需求的增长。”赵楠对记者表示,《分布式光伏发电开发建设管理办法》明确“四可”要求后,新建分布式电站“四可”功能配置要求已在各地陆续发布,公司快速响应市场,成为分布式功率预测领域的重要参与者。

尽管收入高增,但该业务上半年毛利率同比下降。对此,赵楠解释,主要因功率预测产品收入结构出现变化所致。随着项目逐步进入服务期,软件服务费将陆续确认,毛利率水平有望回升。

在谈及客户拓展与续费率保障方面,赵楠总结为三大策略:一是通过算法优化与AI大模型应用,提升预测精度;二是构建覆盖全国的7×24小时运维服务体系,快速响应客户需求;三是紧跟各省级电网考核规则变化,实时迭代产品,“这三大能力形成了公司的护城河,保障了客户黏性和续费率。”

除传统的功率预测业务外,公司的创新业务(储能智慧能量管理、电力交易、虚拟电厂、微电网能源管理)布局也初见成效,上半年实现营收0.16亿元。

赵楠介绍,在电力交易领域,公司推出的托管服务已覆盖山西、山东、甘肃等多地,针对中小新能源企业参与市场的痛点,公司提供全环节代理服务,助力客户提升交易收益。

虚拟电厂业务方面,公司通过子公司获得多省负荷聚合商准入资格,签约可控负荷资源,涵盖工业、电采暖、充电桩等类型。随着电力辅助服务市场的完善,虚拟电厂将成为平衡电网的关键,公司已积累可积累的可调负荷资源。

在储能与微电网领域,公司产品不仅支撑吉瓦级储能电站运营,还在海外并离网切换型微电网项目中实现技术突破。通过光储充协同策略,显著提升系统经济性与稳定性,国内外市场同步推进。

推进新能源大模型迭代研发

“精准的功率预测是解决新能源并网消纳难题的关键。”赵楠认为,“人工智能+新能源垂类场景”是行业发展大趋势。在新型电力系统下,新能源高比例并网需要更精准的预测与调度,电力市场化则要求更智能的交易策略,这些都离不开AI大模型的支撑。

此外,在“源网荷储”多元主体运营场景中,借助人工智能强大的自我学习及优化能力,可就储能充放、负荷侧响应等核心运营策略进行动态调节,实现对新能源的高效消纳与系统安全稳定运行,更好地适应复杂多变的电力系统环境。

赵楠表示,未来,公司将深化大模型在功率预测、电力交易、虚拟电厂等场景的应用,依托技术优势,在新能源信息化服务市场保持领先,把握政策红利与行业机遇。公司计划进一步提升功率预测业务的市场占有率为,重点布局分布式市场。同时,通过集约化产品功能化、标准化服务流程,降低硬件及服务成本。

“后续,公司仍将重点推进‘旷冥’新能源大模型的迭代研发工作,加速推进人工智能技术在深度学习方向与新能源业务场景的融合,积极拓展不同类型客户参与电力交易的运营托管模式,通过提升用户交易收益,为未来电力交易全面市场化做好充足准备。”赵楠称。