

皖能电力董事长李明：

锚定新型能源体系建设主线 加快向现代化综合能源服务商转型

2026年作为“十五五”开局之年，安徽省正加快建设长三角清洁能源枢纽、构建安全高效的新型电力系统。作为安徽省属核心上市电力平台，皖能电力肩负能源安全保供与绿色低碳转型双重使命。围绕新能源资产整合、外电入皖电源建设、聚变能前瞻布局、产融协同发展等核心议题，皖能电力董事长李明近日接受中国证券报记者专访，详解公司“十五五”发展路线图，阐述统筹保供与转型、实业与科创、产业与资本协同发展的实施路径。

● 本报记者 刘杨

谋篇布局 构建多能互补能源矩阵

立足安徽新型能源体系建设大局，李明表示，“十五五”期间皖能电力将以安徽省能源集团“4332”发展战略为指引，坚持做优火电、做大清洁能源、战略性布局未来产业，持续优化产业结构，在守住能源安全底线的基础上稳步推进绿色低碳转型。

火电是能源保供的“压舱石”。在李明看来，巩固火电基本盘是转型发展的前提。公司有序推进煤电扩建及新建燃气发电项目，力争2030年控股火电总装机超过1700万千瓦。存量机组持续深化“三改联动”，不断挖掘调峰潜力。李明向记者强调：“我们持续探索煤电低碳技术，推进链电制氢—绿氨合成—绿氨掺烧全产业链落地，同步布局煤电配套储能、储热，谋划CCUS示范项目，多措并举推动煤电持续降碳。”

清洁能源是转型主力军。李明介绍，公司坚持自主开发与并购并举，构建“省内集群化、省外基地化、风光储协同化”的发展格局。省内依托两淮采煤沉陷区开发皖北新能源资源，打造沿江、皖中新能源集群；省外聚焦西北风光资源，推进新疆新能源基地、陕电入皖配套项目建设。抽水蓄能方面加快绩溪家朋项目建设，同步谋划新增控股抽蓄项目，持续增强系统调节能力。面向长远赛道，皖能电力依托合肥科创资源布局可控核聚变，



皖能电力所属皖能合肥发电公司

本报记者 刘杨 摄

持续壮大氢氨能源产业链，打造差异化竞争优势。

当前高比例新能源并网持续推高电网调峰压力，在李明看来，存量火电灵活调节价值愈发突出。火电、风光、储能、负荷深度耦合形成多元协同的能源保障体系，能够充分适配安徽算力产业、高端制造对稳定绿色电力的需求，有力支撑全省产业升级。

破解痛点 打通跨区域产业链条

安徽省能源集团新能源专业化整合落地后，皖能电力新能源规模快速壮大，在运在建风光储总装机超700万千瓦，项目覆盖全国10个省份。

李明对记者表示，本次资产整合带来三大转变：区域布局由零散布点转向安徽、新疆双核引领；盈利模式从单一发电收益升级为发电收益叠加绿电、市场化交易等多元增值；运营模式由分散管控转向专业化、集约化统筹管理。

新能源消纳难题、盈利周期性波动是行业普遍挑战。对此，李明认为：“一方面从源头优选具备消纳条件的项目，积极发展源网荷储一体化项目；另一方面搭建跨区域电力交易体系，对冲单一市场波动，挖掘绿电、碳资产价值。同时统筹布局多场景储能，拓展风光储充新业态，多措并举提升经营韧性。”

抢抓“外电入皖”战略机遇，皖能电力持续深化“进疆入陕”布局。截至2026年6月底，公司在新疆布局4台66万千瓦煤电机组，配套大规模风光及储能项目；在陕西设立平台承接“陕电入皖”新能源指标，参股调峰火电项目，多个风电场已建成投运。

在李明看来，推进跨区域能源协作的核心是打通完整供需链条。“我们持续跟踪特高压通道规划，提前布局送端风光火储一体化基地，打造‘省外大基地—特高压通道—安徽负荷中心’输送体系。依托数字化打造智能电站，推动省外新能源规模化开发，持续扩大西北绿电入皖规模。”

聚焦前沿 以稳健资本运营锁定长期价值

新能源扩张、前沿技术研发离不开持续的资本赋能。李明指出：“皖能电力持续深化与皖能资本双向协同，依托省级碳中和母基金挖掘优质赛道项目。以上市公司产业场景为科创企业提供验证与落地平台，形成‘资本投资—产业落地—有序退出’闭环，促进资本链、产业链、创新链融合发展。”

可控核聚变是公司布局未来零碳赛道的重要抓手。李明对记者介绍，公司通过产业基金投资聚变新能企业，深度参与BEST紧凑型聚变项目，联合合肥综合性国家科学中心能源研究院共建聚变与氢氨

能源工程应用联合实验室。当前BEST项目主机系统装配稳步推进，各项系统集成工作有序开展。短期，公司推动聚变衍生等离子体、低温、智能监测等技术赋能火电节能改造、储能优化运营；中长期遵循“实验堆—示范堆—商业堆”三步走路线，提前培育聚变电站运维、并网适配能力，抢占未来零碳能源赛道先机。值得一提的是，太空算力作为商业航天与AI算力融合的新赛道，已成为资本市场与产业端的关注焦点，皖能电力也正在谋划参与相关项目的商业化进程。

持续的项目投入对资本管理提出更高要求。在李明看来，公司必须坚持稳健财务策略，严守资产负债底线。“我们依托内源现金流，统筹A股再融资、债务工具、公募REITs等多元融资渠道，支撑主业扩张与科创布局。同时公司已出台三年股东回报规划，逐年提高分红比例，以稳定分红政策向市场传递长期成长信心。”

站在“十五五”开局关键节点，李明表示：“皖能电力正加快由传统煤电企业，转型为集能源生产、输送、调节、服务于一体的现代化综合能源服务商。未来五年，绩溪家朋抽水蓄能、霍邱储能二期等一批标志性工程将陆续落地，力争‘十五五’末新能源装机突破1000万千瓦。公司将持续强化多能协同与跨区域能源合作，助力安徽建成长三角清洁能源枢纽，服务长三角一体化发展与双碳战略实施。”

艾为电子：用“中国数模方案”竞逐全球产业高地

● 本报记者 黄一灵

盛夏的上海临港新片区，一座形似“墨水瓶”的现代化建筑在阳光下熠熠生辉。这里是艾为电子斥资超9亿元打造的国内最大车规实验测试中心。走进超11万平方米的厂区，车规级测试设备24小时不间断运转，勾勒出智能制造的生动图景。

“要成为世界级企业，核心基础设施的建设刻不容缓。晚做不如早做。”站在车规实验测试中心内，艾为电子联席总经理娄声波向中国证券报记者道出了公司扩张的底气。

面对外部环境的变化，艾为电子这家国内数模混合芯片领域的龙头企业，正以一场深刻的自我革新，走出一条迈向全球数模头部企业的“平台级”进阶之路。娄声波直言，艾为电子将用“中国数模方案”竞逐全球产业高地。

在“无人区”建起测试“灯塔”

“车规芯片测试是芯片能否批量装车的关键，是新能源汽车、智能座舱产业链不可或缺的核心环节，若没有自主完整的测试验证能力，再先进的芯片设计方案都无法实现量产落地。”娄声波坦言，长期以来，国内高端车规芯片测试验证环节存在能力短板，欧美大厂往往将核心测试能力“锁”在企业内部，这成为制约国产车规芯片迭代与上车节奏的核心瓶颈。

打破产业瓶颈，掌握发展主动权，艾为电子选择了一条难而正确的路。这座定位国内规模最大的车规芯片综合测试中心，被视为

行业内的“灯塔工厂”，不仅具备完整车规检测能力，可独立完成车企准入全部强制检测，有效填补了我国高端车规芯片本土化验证的产能缺口；更依托物联网技术统一管控上千台仪器，实现24小时无人不间断测试。

“目前，我们的自动化机器人中试产线已完成调试。”娄声波指着正在运转的设备介绍，预计2026年底设备将实现量产交付。2027年全产线批量投用后，基地年检测产能将达到300亿颗至500亿颗。

在娄声波看来，这座测试中心的价值不止于服务艾为电子自身。基地满产后，年检测产能可承接国内绝大多数新能源车企、智能座舱配套企业及AI芯片厂商的测试订单，样品摸底、工程验证、量产合规检测全流程均可在本地闭环完成。

“这不仅是我们打入主流车企供应链的‘信任牌’，更是填补国内高端车规实验测试空白的关键落子。”娄声波说，在产业重构的关键期，早投晚投都是投资。一方面，作为Fabless（无晶圆厂）芯片设计公司，公司自建平台可将产品导入周期大幅压缩，抢占市场先机。另一方面，面对生成式AI、无人驾驶等新技术带来的广阔空间，公司必须在底层能力上提前卡位。

用“声光电射手”实现智能体体验

随着端侧AI浪潮席卷而来，算力芯片的竞争日趋白热化。外界常把艾为电子与纯算力芯片厂商放在一起比较，但在娄声波看来，两者并非竞争关系，而是共生关系。

“纯算力芯片解决的是‘算得快不快’

的问题。而终端设备的真实体验，往往卡在‘听得清不清晰、交互顺不顺畅、续航够不够久’这些维度上。”娄声波介绍，打个比方，数字主芯片相当于终端设备的“大脑”，而艾为电子提供的芯片及解决方案，相当于设备的肌肉、血液与神经，终端设备唯有兼具大脑、心脏、肌肉、血液、神经与骨骼，才能实现完整、优质的使用体验。

在端侧AI的布局上，艾为电子的思路是“配套芯片为基础、端侧AI芯片为延伸、芯片与算法全栈协同”。目前，公司已推出自研NPU（神经网络处理单元），具备毫瓦级功耗、高集成度、多模态处理能力等优势。预计2026年第三季度，公司将正式发布低功耗NPU语音端侧AI处理芯片。

同时，依托“声、光、电、射、手”五大技术底座，艾为电子正打造一套贯通感知、计算、交互、连接、供电全链路的一体化解决方案，有望解决纯算力芯片覆盖不到的痛点。

这种“一体化”的作用，在与AR眼镜领军企业Rokid的战略合作中已初见端倪。“我们有一个称号，叫‘AI眼镜小王子’，公司的芯片已应用于Meta等主流AI眼镜品牌。”娄声波透露，艾为电子与Rokid并非简单的资本绑定，而是从芯片定义源头到联合研发的全流程深度融合。未来Rokid全系列AI/AR眼镜将全面搭载艾为电子的解决方案，在远场语音交互、3D空间声场及系统功耗优化等方面实现革命性升级。

以平台化战略优化产业生态

从消费类“单兵突进”到如今“消费+

汽车+工业+AI”多线并进，艾为电子的终极愿景愈发清晰。

“我们要做中国的TI（德州仪器），真正站在世界舞台上与全球优秀企业竞争。”娄声波直言，国际龙头的优势，在于数十万级的物料库和跨行业的渗透力。艾为电子的破局关键，在于平台化布局与数模融合技术的双重优势。

作为国内少有的兼具数字与模拟能力的厂商，艾为电子在12寸先进工艺布局上已占据先机。“目前国内模拟公司主要以8寸为主，而我们已经将80%的产能转向12寸。”娄声波表示，先进工艺的定制能力，为公司构筑了坚实的技术与成本护城河。

同时，通过平台化的打法，艾为电子旗下产品覆盖音频功放、电源管理、射频、马达驱动、信号链等广泛领域。艾为电子将这种模式形容为“IC超市”——既有“镇店海鲜”（数模混合芯片），又有“品类齐全的零食”（模拟芯片）。“今年也是行业的并购元年，我们也将围绕端侧AI、汽车等方向，依托自身技术和平台优势开展产业并购与资源整合。”娄声波称。

临港新片区的“墨水瓶”已经亮灯。这座国内最大、自动化程度最高的车规实验测试中心，正在为国产芯片从“能做”到“能上车”铺平最后一段路。展望未来，娄声波描绘了一幅更为宏大的生态蓝图：艾为电子正致力于建立开发者生态与全球营销平台，通过标准化的方案与开放的平台，赋能数以万计的中小客户，同时为头部客户提供差异化定制服务。“我们会尽力将擅长的部分做到极致。”娄声波进一步表示。

深耕AI服务 创业黑马赋能中小企业“智变”升级

● 本报记者 黄灵灵

AI浪潮下，中小企业智能化转型诉求持续高涨，企业服务行业迎来结构性变革窗口。深耕中小企业服务领域十余年的创业黑马，正持续落地场景化AI赋能业务，加速完善智能化服务体系。

日前，创业黑马副总经理、董秘徐文峰在接受中国证券报记者采访时表示，当前中小企业对AI的需求已从概念认知转向业务实操层面，传统的企业培训、科技成果转化申报类基础服务难以完全满足企业智能化升级需求，企服行业发展逻辑发生深刻变化。

立足行业需求变迁，公司锚定“企业智能化升级陪跑者”长期定位，主动推进业务结构优化，集中资源聚焦科创服务垂类大模型研发、AI实训、数智人才服务等业务，精准匹配中小企业全生命周期智能化升级需求，打造差异化竞争能力。

AI重塑需求

创业黑马成立于2011年，初心是沉淀并输出成熟企业家发展经验，助力中小创业者快速成长。公司多年来以创始人培训、企业发展加速服务等业务为基础，陪伴大量中小企业完成初期发展。

近年来，AI技术飞速发展，重塑了各行各业的发展逻辑。“2022年底生成式AI技术实现突破，从根本上改写了许多行业的商业架构与经营逻辑，以往多是单点技术创新，而AI带来的是全方位变革，倒逼各行各业优化原有商业模式。”徐文峰说。

企服市场需求也因此发生显著转变。徐文峰坦言，过去公司主打创始人培训、科技成果转化申报等服务，但现阶段中小企业的核心诉求已发生重要变化，企业更需要能够直接落地、实现降本增效的AI产品，迫切期待通过AI工具优化运营效率、重构商业模式。

他将当下AI普及浪潮类比早年计算机教育，上世纪七八十年代市场需要普及计算机基础操作，如今市场的核心课题是普及AI应用能力。“AI已不是企业可选的增值工具，而是生存发展的硬性刚需。”

为此，创业黑马持续发力AI服务，近两年推出多期“AI实训营”，手把手教企业经营者与员工运用AI工具重构企业管理、市场营销、对外合作等全流程业务。“从市场反馈来看，企业对AI实操教学的需求十分旺盛。”徐文峰说。除着手企业培训外，公司还持续完善人工智能服务平台，输出轻量化、场景化AI智能体，赋能企业低成本实现智能化转型。

聚焦三大核心

AI技术深度渗透，不仅重塑各行业运行逻辑，也催生智能化转型浪潮。徐文峰认为，面对智能化转型大势，中小企业想要突破固有规模瓶颈、实现高质量发展，需依托三大核心能力，这也是创业黑马赋能中小企业发展的重要抓手。

其一，核心技术能力。数字化、智能化转型升级是大势所趋，缺乏核心技术能力的企业很难在行业竞争中立足，中小企业有必要通过产业合作、资源对接补齐技术短板。其二，企业家战略思维。企业掌舵者能否看清大势，制定适配智能化转型的长期规划，很大程度上决定企业成败。其三，资源整合能力。中小企业需主动链接头部AI大厂、产业基金、上下游产业链资源，打通技术落地、资金供给、市场拓展多元发展通道。

徐文峰表示，围绕前述三大核心要素，创业黑马搭建“认知加速、资源整合、人才培养、资本赋能”的四维赋能体系。公司依托AI大模型技术全面重构企业服务底层逻辑，打造集企业加速服务、科创知识产权服务、产业加速服务、人工智能服务、AI人才服务为一体的综合性企业服务平台，全周期赋能中小企业成长，助力中国中小企业在新一轮科技变革中抓住机遇、实现发展跃迁。

未来，创业黑马将持续围绕中小企业智能化升级需求构建核心竞争力，打通从AI工具供给到产业场景落地，再到政策资本对接的全链路服务，力争构建覆盖全国的未來产业服务网络，触达千万级中小微企业，成为链接通用大模型厂商、地方政府、产业龙头与中小企业的核心枢纽。

重组驱动发展

中小企业要构建适配自身业务的AI能力、强化资源整合实力，除依托内生增长外，还可借助重组对接上市企业平台，实现发展能级跃升。这一路径也契合当前资本市场发展大势。

近年来，资本市场持续优化并购重组制度，证监会《关于深化上市公司并购重组市场改革的意见》等重磅政策相继落地，打通制度堵点，拓宽上市公司与中小企业通过重组实现双向融合、优势互补的合作通道。

“并购六条”发布以来，A股掀起一轮并购热潮。在徐文峰看来，本轮热潮虽由政策红利催化，但并非短期阶段性行情，而是资本市场长期发展趋势，并购重组将成为上市公司补齐能力短板，实现产业升级的重要手段。

徐文峰分析称，从资本市场发展阶段来看，当前A股上市公司数量突破5000家，市场发展重点并非扩充上市群体数量，而是在支持优质公司上市的同时，着重推动存量上市公司提质增效。

参考海外成熟资本市场发展经验，并购整合是头部企业实现规模跃迁的重要路径，美股大量公司通过并购补齐技术短板、拓展全新业务赛道，市值实现从百亿向千亿美元跃升，这一发展路径同样适用于当前A股市场。“并购重组不仅有利于企业提质增效、做优做强，还能推动产业转型升级、强链补链，这对于上市公司和中小企业而言都是难得的机遇。”徐文峰说。