

董事长面对面

中国燃气董事会主席、总裁刘明辉：

AI浪潮下燃气行业打响转型“突围战”

■本报记者 李雯珊
见习记者 张美娜

近年来，随着“双碳”目标加速推进，燃气行业正经历从传统公用事业向综合能源服务的深刻转型。作为在全国660多个城市开展燃气业务、服务近6000万户家庭的行业龙头，中国燃气控股有限公司（以下简称“中国燃气”）以传统燃气为压舱石、以综合能源与新零售为两翼，构建“三轮驱动”发展战略，全面拥抱AI（人工智能）时代变革。

近日，围绕行业转型方向、AI赋能布局以及未来发展规划等话题，中国燃气董事会主席、总裁刘明辉接受了《证券日报》记者专访。

“三轮驱动”重构增长逻辑

谈及能源行业发展现状，刘明辉介绍，全国天然气管网城镇渗透率已近九成，外延式铺管网接驳新用户模式触及瓶颈；AI加速渗透各行各业，过去“一个模式干五十年”的稳定期不复存在。此外，天然气作为过渡性能源的窗口期正在缩短，AI浪潮对公用事业提出全新要求。

挑战虽多，但行业前景依然广阔。刘明辉表示，随着“双碳”目标推进、工业散煤燃烧场景逐步退出，天然气市场渗透率仍有提升空间。更重要的是，燃气公司本质上是能源企业，行业变革正加速推动企业回归能源核心属性——从单纯“保供”转向提供优质综合能源服务，从“单一配管网”向多能耦合综合供能体系转换，燃气企业手握海量终端用户资源，深度挖掘用户综合用能潜力，将为燃气行业开辟全新增长空间。

为此，中国燃气提出“三轮驱动”战略：传统天然气与液化石油气业务是发展压舱石，综合能源板块以科技驱动型项目为抓手激活第二增长曲线，新零售业务依托人工智能算法等新兴技术与存量客户基础深度挖掘用户价值。最新财报数据显示，中国燃气2026财年（截至2026年3月31日止年度）实现营收736亿港元，归母净利润27.2亿港元，自由现金流48.4亿港元，派息率持续保持行业前列。

依托“三轮驱动”战略，中国燃气全球化布局步伐亦明显提速。在天然气贸易领域，公司于新加坡设立国际交易中心，参与全球LNG（液化天然气）与液化石油气贸易，并与多家海外LNG供应商签署长期FOB（离岸价格）采购协



图①中国燃气上海东方大厦闭式能源塔热泵项目
图③公司打造的生物质绿色蒸汽项目内景
图②生物质绿色蒸汽项目
图④中国燃气董事会主席、总裁刘明辉

张美娜/摄
公司供图

议，年采购规模达300万吨，配套自有运输船队已投入常态化运营。在东南亚市场，中国燃气瞄准马来西亚、印尼、越南等新兴市场，依托当地棕榈油空果串农林废弃物，转化制备生物质绿色燃气，相关技术方案已吸引多家国际能源巨头洽谈采购合作。在欧洲，中国燃气联合国内装备制造企业，在瑞典、挪威、丹麦等国布局储能项目，同步借鉴欧洲成熟电力交易市场运营经验。在非洲，针对当地油田伴生气资源浪费问题，公司输出国内成熟CNG（压缩天然气）加气运营模式，实现就地资源利用化。

自主技术积淀，是企业国际化布局的坚实底气。刘明辉表示，中国燃气历经四年持续攻关的生物质气化制备绿色燃气技术，已跻身全球先进梯队，依托农林废弃物资源化利用路径，具备良好成本竞争力，可助力工业用户推进低碳能源替代。目前公司已与宁德时代等行业龙头达成战略合作，落地配套生物质绿色能源项目。

在综合能源赛道，中国燃气持续拓展储能投资与电力市场化交易业务，国内已投储能项目超100个，年度售电交易电量达到73.3亿千瓦时，持续完善“源网荷储”协同联动的综合

能源服务体系。“我们希望，五年之后，资本市场能够看到完成深度转型、面貌焕然一新的中国燃气。”刘明辉说。

“六脑引擎”拥抱AI变革

面对AI带来的行业变革，刘明辉态度鲜明：“中国燃气必须主动跟上技术浪潮，唯有顺势变革，才能推动行业整体转型升级。”

在刘明辉看来，传统行业过往的低速运营模式，面对AI数字化高速迭代，就如同“大刀长矛对阵飞机大炮”，存在明显代差。

为此，中国燃气提出打造“六脑引擎”数字化体系，依托六大AI智能体推动全链条业务流程重塑。一是管理超脑，运用AI优化审批流程、精简管理节点，提升企业响应效率与精细化管控水平；二是安全聪脑，推动覆盖超58万公里燃气管网的巡检、生产调度、气源采购等业务全链条智能化，实现管网压力、温度、腐蚀状况等关键指标实时监测、智能预警；三是服务云脑，依托近6000万终端用户数据开展需求研判，挖掘用户用气行为特征，实现服务前置、主动响应；四是能源智脑，开展能源

市场走势研判，支撑价格波动预判、能源资源智能调度与市场化分析决策；五是生态云脑，整合能源产业链上下游及跨业态资源，搭建协同发展生态、匹配多元化、差异化用户用能需求；六是文化强脑，凝聚全员数字化转型共识，推动AI技术在一线业务场景落地普及，赋能员工数字化操作与应用能力提升。

为保障数字化转型落地见效，中国燃气设立“藤蔓创新基金”，专项奖励AI创新成果，配套推出“增量共享、减量共担”的全员激励计划。

在今年年初发布的企业内部信中，刘明辉将本年度定义为企业“转型背水一战之年”。他解释称，这并非企业生存危机，而是抢抓能源变革窗口期的发展紧迫感。

“近年来，以燃气为代表的传统能源行业面临的外部环境变革，是过去从未有过的，若错失下一两年的转型窗口期，行业发展风口转瞬即逝。”刘明辉表示，中国燃气将在“三轮驱动”战略基础上持续叠加业务创新、场景创新，主动迎接行业变革挑战，让传统公用事业焕发全新活力。同时，中国燃气始终坚守民生初心，希望这份承载万家烟火的新能源事业持续温暖千家万户。

春风动力：挖掘全球市场潜力 拓展高端市场版图

■本报记者 吴奕雯 见习记者 王 楠

8月25日，浙江春风动力股份有限公司（以下简称“春风动力”）召开2026年半年度业绩说明会，公司高管就投资者关心的问题作出回应。

财务数据显示，春风动力2026年上半年实现营业收入133.86亿元，同比增长35.82%；实现归属于上市公司股东的净利润10.65亿元，同比增长6.26%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润10.50亿元，同比增长10.44%。

针对营收大幅增长但利润增速未能同步的情况，春风动力董事会秘书周雄秀在接受《证券日报》记者采访时表示，公司上半年收入与利润增速出现分化，主要受汇率波动、海外贸易环境带来的阶段性扰动影响。后续盈利能力改善将重点把握几个方向：一是高端车型放量，带动产品结构持续上移；二是

海外本地化产能逐步落地，优化供应链与制造成本；三是产能持续爬坡充分释放规模效应。公司将持续推进产品结构升级，落实降本增效，推动毛利率逐步企稳修复。

业务层面，春风动力三大板块均衡发展，呈现出差异化发展态势。作为基本盘的全球地形车业务增长强劲，产品出口额持续领先，高端车型带动量价齐升；燃油摩托车业务形成“外增内稳”的发展格局，中大排玩乐车、通勤踏板双轮发力，产品迭代提速，陆续推出多款新品，覆盖全品类场景；极核电动两轮业务保持稳健增长，成为公司第三增长曲线，目前该板块仍处在规模扩张的投入期。

春风动力副总裁兼财务负责人司维在接受《证券日报》记者采访时表示，从机遇来看，全球高端两轮、四轮出行需求旺盛，海外本地化布局、电动化赛道均存在较大空间。后续公司将推动各项业务

有序落地，全地形车持续深耕高端路线，进一步巩固全球竞争优势，燃油摩托车坚持内外销协同发展，海外市场拓展渠道，国内市场优化产品与渠道体系，极核电动则不断丰富产品矩阵，加快“出海”步伐，依靠各业务板块协同发力，推动公司整体实现高质量发展。

全球化是春风动力当下最重要的经营抓手之一。该公司建立了以工厂总部为核心，内销外销共发展，销售服务、经销直销、线上线下相结合的“一核两销三结合”营销模式。目前，公司全球零售终端已突破9000家，产品遍布100多个国家和地区。国内市场方面，公司持续推动渠道精细化与下沉布局，直辖市、省会城市已实现全覆盖，并稳步向县级及更下沉市场延伸。

与此同时，春风动力已在中国、墨西哥、泰国布局多个生产基地，形成多基地协同的全球化生产格局。该公司董事长兼总裁赖民杰告诉《证券日报》

记者，墨西哥、泰国海外基地产能爬坡进展顺利，现已具备全系列产品生产能力，公司可根据订单灵活调配生产安排，提升供应链稳定性与响应效率，对冲外部不确定性，打造高韧性的全球供应链。受产出规模、本地零部件配套、人力、制造条件约束，现阶段，海外基地制造成本相较国内工厂仍有差距。伴随产量提升、供应链完善，后续成本有望持续优化。

面向未来发展，周雄秀表示，春风动力将紧扣“全球化、电动化、智能化”发展战略，锚定高质量增长目标。一方面深耕高端主业，推动两轮、四轮业务协同，精准把握全球区域市场特征与用户核心需求，推行“一地一策”的差异化营销策略与服务体系，攻坚重点市场，扩大高附加值产品份额；另一方面完善电动两轮车产品矩阵，拓宽渠道，实现电动业务量价齐升，持续挖掘全球市场潜力，拓展高端市场版图。

康希通信拟以1.51亿元控股知融科技

■本报记者 金婉薇

8月24日晚间，格兰康希通信科技（上海）股份有限公司（以下简称“康希通信”）发布公告称，公司拟以1.51亿元现金收购成都知融科技有限公司（以下简称“知融科技”）50.3616%股权。交易完成后，知融科技将成为公司控股子公司，并纳入合并报表范围。

8月25日，康希通信相关人士对《证券日报》记者表示，此次交易是基于公司战略规划和中长期业务发展目标作出的决策。若交易顺利完成，公

司芯片产品覆盖领域将在现有Wi-Fi射频前端等短距离无线通信业务基础上，进一步延伸至以相控阵T/R部件为代表的长距离微波毫米波无线通信领域。

据公告，知融科技成立于2019年，主要从事微波毫米波相控阵T/R部件设计、开发、生产与销售，产品和技术积累主要集中在Ku、Ka等微波毫米波频段。

“从产业链来看，与Wi-Fi等短距离通信相比，Ku、Ka频段产品在高频设计、功率、可靠性等方面提出更高要

求。对于已有射频技术积累的厂商而言，通过并购切入微波毫米波领域，可以缩短重新组建团队和技术平台的时间，但最终能否形成新的增长曲线，仍要看产品导入和规模化订单兑现情况。”一位行业人士对《证券日报》记者表示。

康希通信相关人士对记者表示，知融科技所处赛道契合公司长期产业布局方向，具备较为成熟的业务基础、技术团队与市场资源共享。“本次收购有利于公司培育新的业务增长点，开拓公司第二业绩增长曲线，增强公司核心

竞争力，提升可持续发展水平。”

据康希通信半年报，2026年上半年，公司实现营业收入3.95亿元，同比增长20.58%；归属于上市公司股东的净利润2751.67万元，同比扭亏为盈；扣非归母净利润1764.26万元，同样实现扭亏；综合毛利率达26.57%，同比提升4.23个百分点。

不过，目前知融科技收入规模仍较小，且尚未实现盈利。2025年，知融科技实现营业收入1359.08万元，亏损930.37万元；2026年第一季度实现营业收入364.30万元，亏损30.29万元。

供需格局变化
钴产业链升级正当时

■本报记者 曹 琦

截至8月25日，钴产业链四大上市公司半年报全部披露。其中，浙江华友钴业股份有限公司（以下简称“华友钴业”）上半年营收555.68亿元，同比增长49.39%；归母净利润35.07亿元，同比增长29.38%。盛屯矿业集团股份有限公司（以下简称“盛屯矿业”）上半年营收192.64亿元，同比增长39.56%，归母净利润18.04亿元，同比增长71.37%。赣州腾远钴业新材料股份有限公司（以下简称“腾远钴业”）上半年营收60.89亿元，同比增长72.36%，归母净利润8.81亿元，同比增长87.82%。南京寒锐钴业股份有限公司（以下简称“寒锐钴业”）上半年营收39.07亿元，同比增长23.32%，归母净利润9863.16万元，同比下降22.50%，扣非净利润1.52亿元，同比增长44.56%。

“上半年钴产业链公司业绩分化：资源型企业盈利能力更强，冶炼企业盈利取决于原料成本与产品结构，一体化龙头依靠前驱体、正极材料拉动增长，而传统钴业务量增空间受限。”一位不愿具名的业内人士向《证券日报》记者表示。

企业加速布局回收产线

全球钴资源高度集中于刚果（金）。今年年初，刚果（金）规定2026年至2027年两年钴总出口配额仅9.66万吨，叠加精矿出口管控、就地深加工政策落地，导致原料供给紧张成为行业常态。

供给端的刚性约束，直接推动钴产品价格中枢抬升，产业链利润分配格局随之改变。过去国内冶炼环节赚取加工费的模式被逐步打破，拥有海外矿山权益、适配当地深加工政策的一体化企业，能够获取稳定的中间品供给，在原料博弈中占据主动；而单纯依赖外购精矿的企业，不仅原料采购成本承压，还面临配额、物流、审批等多重不确定性，生存空间被进一步压缩。

为摆脱单一原生矿依赖，动力电池回收、铜钴尾矿综合利用的战略价值快速凸显。退役动力电池拆解回收产出的再生钴，正在成为重要的第二原料来源。不少企业加速布局回收产线，打通“电池拆解—湿法提纯—锂电材料再造”闭环，通过再生资源补充原生矿缺口，降低对海外矿源的依赖度。

例如，腾远钴业坚持原生矿与二次资源并行发展，持续扩大电池黑粉处理产能，搭建覆盖电池厂、破碎企业、废料贸易商的货源合作网络，构建“产品销售—废料回收—材料再造—客户导入”的产业内循环，回收产出的钴盐、四氧化三钴可直接供给锂电与高端电子供

应链，再生原料投料占比持续提升，以此对冲海外精矿采购压力。

华友钴业依托全产业链优势，搭建“前端分散回收网络+后端集中冶炼再生”模式，国内合规回收资质产线与海外多国回收渠道同步建设，探索跨境再生黑粉的规范化进口，将再生钴直接用于三元前驱体生产，实现废料向锂电高端材料的闭环转化。

上海有色网数据显示，2026年国内回收钴供应预计达4.5万金属吨至5万金属吨，可满足国内约35%精炼钴消费需求，原料来自退役动力电池、废旧3C电池黑粉与产业链工业废料，有效弥补海外原生钴供给缺口。

需求结构有所改变

除了供给端的变化，上半年国内钴行业需求结构也与往年有所不同。低端同质化产能加速出清，高端新能源锂电材料、钴资源二次回收利用逐渐取代传统3C钴材业务，成为驱动行业增长的核心动能。

市场此前普遍担忧的动力电池“低钴化、无钴化”趋势，并未引发钴行业需求萎缩，反而倒逼全产业链加速结构性转型升级，推动行业从传统周期赛道向高端新能源材料赛道切换，行业发展韧性持续提升。

“行业需求呈现明显的结构性分化格局。传统3C消费电子领域钴需求持续承压，钴酸锂材料正逐步被三元混配方案替代，目前仅高端3C产品仍保留稳定的高钴用量需求。”上述业内人士表示，依托于电池容量升级、新能源汽车整体装机规模的稳步扩张，动力电池领域钴需求总量始终保持稳健韧性，有效对冲了传统领域的需求下滑压力。

多家上市公司多元化、一体化布局成效持续凸显，通过优化产品结构，完善资源布局，有效平滑行业周期波动风险，实现经营业绩稳步增长。

例如，华友钴业上半年营收、净利润实现稳步增长。报告期内，受上游原料供给约束、下游3C市场需求疲软等因素影响，公司传统钴产品出货量同比有所下滑，但公司高端新能源材料业务实现爆发式增长，顺利完成核心业务迭代升级。

国研新经济研究院创研院长朱克力向《证券日报》记者表示：“未来，传统短期拿矿、资源囤积的单一优势，已不再是钴产业链企业的核心竞争壁垒。全产业链一体化运营能力、高端新材料研发技术以及原生与再生双资源整合能力，成为决定企业长期发展潜力与行业话语权的核要素。”

钾肥与锂盐双主业协同共振

盐湖股份上半年净利润
同比增长137.88%

■本报记者 李立平

8月25日晚间，青海盐湖工业股份有限公司（以下简称“盐湖股份”）披露2026年半年度报告。报告期内，公司实现营业收入130.52亿元，同比增长79.88%；实现归属于上市公司股东的净利润61.69亿元，同比增长137.88%。

业绩大幅增长的背后，是该公司钾肥与锂盐双主业的协同共振。报告期内，锂盐业务成为公司业绩增长的核心引擎。公司碳酸锂产量4.94万吨、销量3.91万吨；锂盐业务实现收入56.01亿元，同比增长255.53%，毛利率83.46%。

产能跨越式扩张是锂盐业务高速增长的重要驱动力。报告期内，盐湖股份完成对五矿盐湖有限公司（以下简称“五矿盐湖”）51%股权的收购，相关资产于2026年1月31日完成过户，一里坪盐湖正式纳入合并报表。五矿盐湖核心资产位于青海省一里坪盐湖，已建成碳酸锂1.5万吨/年、磷酸锂0.2万吨/年、氢氧化锂0.1万吨/年及钾肥30万吨/年产能。

盐湖股份相关负责人向《证券日报》记者介绍，受4万吨/年基础锂盐一体化项目全面量产及五矿盐湖并表影响，公司锂盐年产能由

4万吨提升至9.8万吨，产能规模实现跃升。

同时，公司钾肥业务继续发挥业绩压舱石作用。报告期内，盐湖股份氯化钾产量168.17万吨、销量224.74万吨，业务实现收入71.37亿元，毛利率62.59%。

上述盐湖股份负责人表示：“我公司研发创新与成本管控同步推进，推动成本持续降低。”

一方面，公司坐拥察尔汗盐湖核心资源，构筑难以复制的成本优势。同时，公司在原卤提锂层面加大研发投入，依托自主研发的梯级利用技术，老卤先提钾、再提锂，提锂后尾卤返回采区循环利用，资源利用率持续提升。另一方面，公司推行阿米巴经营管理体系，从产、供、销、运、营五方面管控成本。

北方民族大学经济学院教授张晓凤向《证券日报》记者表示，从需求端来看，动力电池与储能电池仍是碳酸锂消费的双轮驱动力，伴随新能源汽车渗透率持续攀升，以及储能项目加速落地，下游需求增长具备较强的确定性。

宁夏嘉丰基金管理有限公司总经理卢柯青向《证券日报》记者表示：“在锂行业供需再平衡阶段，具备成本优势的产能将展现出更强的盈利韧性。”