科新发展主业持续承压 服务器租赁业务短期难填盈利缺口

中经记者 黄永旭 卢志坤 北京报道

2026年10月30日，山西科新发展股份有限公司（600234.SH，以下简称“科新发展”）交出了前三季度成绩单。乍看之下，归母净利润398.30万元，延续了上半年盈利势头，但细究之下，扣非净利润却为-53.48万元，同比下滑111.02%。

《中国经营报》记者梳理看到，在行业下行周期中，科新发展传统建筑工程主业持续承压，第三季度新签项目合同额仅1950.80万元，同比骤降86.55%。而另一边，2025年年底，公司重金押注的服务器租赁业务虽已实现回款，带动经营现金流由负转正，但短期内难以填补主业盈利缺口。

就公司经营、转型情况等问题，科新发展方面表示：“公司正处于业务转型期，目前仍是以装修和工程项目为主。服务器租赁行业市场比较复杂，2026年，服务器租赁业务占比还不高，公司基本面没有大的变化。”公司服务器租赁业务尚处于投入和起步阶段，短时间内，对公司业绩未形成足够支撑，后续情况以公开披露的信息为准。



图为科新发展深圳办公区。　受访者/图

主业造血弱化

从业务结构来看，建筑工程业务是科新发展绝对的营收支柱，而且营收下滑的压力主要来自建筑工程板块。

科新发展2026年三季报显示，前三季度，公司实现营业收入2.47亿元，同比下降6.05%；归母净利润398.30万元，同比下降87.19%；而扣非净利润则为-53.48万元，同比下降111.02%。第三季度单季，营收9556.21万元，同比下降28.40%；归母净利润363.16万元，同比下降55.69%；扣非净利润92.70万元，同比下降82.08%。

统览财报，归母净利润与扣非净利润之间的“剪刀差”引人注目，扣非净利润的低迷表现，显示出公司主营业务造血能力不足的现状。事实上，营收下滑的同时，公司净利润仍能维持近400万元，并非源于毛利率的提升，而是来自非经常性损益。

财报显示，前三季度，公司非经常性损益合计451.77万元，远高于当期扣非净利润。第三季度单季非经常性损益270.47万元，同样高于当季扣非净利润92.70万元。因此，若除去非经常性损益，公司主营业务实则处于亏损状态。

从业务结构来看，建筑工程业务是科新发展绝对的营收支柱，而且营收下滑的压力主要来自建筑工程板块。公司2026年半年报显示，传统建筑工程业务实现营业收入1.10亿元，同比减少6.87%。

此外，根据公司披露的经营数据，2026年第三季度，公司仅新签建筑工程项目11个，合同额合计1950.80万元，同比减少86.55%；前三季度累计签订项目38个，累计合同额2.28亿元。对比2025年全年新签项目47个、合同额7.86亿元的水平，2026年前三季度新签规模仅为去年全年的29%，堪称断崖下降。

除了新签订单规模的萎缩，在手订单的落地效率亦难言乐观。大量订单延迟开工甚至直接解约，项目推进不及预期。截至三季度末，公司尚有4.57亿元合同金额的项目尚未开工，另有2278.54万元合同金额的项目已解除合同。

新签骤降、合同解除、开工迟缓，三重压力叠加，使得建筑工程这一传统主业对收入的支撑力度持续弱化。因此，短期内业务结构若不能实现“大反转”，未来营收规模或将进一步承压。

多次转型尝试

本次增资完成，也宣告着科新发展正式跨界算力赛道，开展服务器租赁业务。

在建筑主业之外，科新发展曾尝试通过多元化布局寻找第二增长曲线，互联网广告营销业务便是重要尝试，但最终以终止收场。

记者梳理看到，公司前身自带传媒文化属性，转型建筑工程后，仍保留了互联网广告业务板块，一度被寄予厚望。但2025年该业务仅实现收入484.53万元，远未达预期，且相关子公司出现大额亏损。

2025年8月，公司董事会审议通过议案，决定逐步停止开展互联网广告营销业务。年报中明确表示，该业务未形成稳定业务模式，终止是为了聚焦核心主业，优化资源配置。至此，这场持续数年的多元化尝试正式落幕。

而探索第二增长曲线的进程并未停止，根据公司2025年年报信息，2025年12月末，公司控股子公司深圳市山水天鹄信息科技有限公司（以下简称“山水天鹄”）与博大（上海）数据服务有限公司（以下简称“博大数据”）签订《增资协议》，山水天鹄向上海帕晏算力科技有限公司（以下简称“帕晏算力”）增资人民币1050万元。本次增资完成，也宣告着科新发展正式跨界算力赛道，开展服务器租赁业务。

且仅半年后，2026年5月，山水天鹄、博大数据双方再次同比例增资，帕晏算力注册资本从2050万元跃升至3.5亿元，整个过程中，科新发展累计出资1.79亿元，占注册资本的51.22%。短短半年内两次增资，公司在算力赛道的布局近乎“孤注一掷”。

不过，相较于前番转型互联网广告营销，算力业务的资金门槛更高、技术迭代更快、行业周期更短，跨界进入服务器租赁行业，对公司的资金实力、运营能力、技术储备都提出了更高要求。

回看科新发展二次增资帕晏算力时，公司披露，截至2026年3月31日，公司货币资金3645.66万元。然而相较于将近1.69亿元增资额，资金缺口已超过1.3亿元。

彼时，科新发展明确提示称：“目前自有资金储备不足，相关资金尚需通过外部借款或其他方式进行筹措。”将资金短缺的情况摆上台面。

因此，为支撑服务器租赁业务，科新发展选择快速加杠杆。2026年前三季度资产负债表显示，公司其他应付款从年初的2240.80万元激增至35706.56万元，增长1493.47%，主要系“借款增加”所致；长期借款从794万元增至16919万元，增长2030.86%；长期应付款新增5768万元。负债总额从年初的3.34亿元攀升至9.48亿元，资产负债率从41.67%升至59.43%。

新赛道生存“突围”

通过大额举债和资源倾斜，支持服务器租赁业务，公司转型发展的决心可见一斑。

科新发展的转型并非一时兴起，而是近年来主业式微，扣非净利润一降再降后，被迫选择的生存“突围”。

通过大额举债和资源倾斜，支持服务器租赁业务，公司转型发展的决心可见一斑。从目前进展看，公司该业务商业模式已初步跑通，实现了客户落地与租金回款，验证了基本可行性，且在2026年三季报中已有体现。

报告显示，2026年前三季度，科新发展经营活动产生的现金流量净额8410.95万元，同比由负转正。公司解释称：“本期经营活动产生的现金流量净额为正数，主要系服务器租赁业务租金回款导致。”

从数据上看，这确实是业务落地的积极信号，但目前来看，该项业务收入规模尚小。而且，更令人担忧的是客户与供应商的“双集中”风险，尚未披露新的解决方案。

早在增资公告中，科新发展便坦承：“帕晏算力服务器租赁业务目前仅有单一客户，对应单一供应商，目前主流服务器设备供应受限，相关业务未来可能因货源供应不稳定，影响公司的履约能力及业务稳定性。”同时，“受设备、技术迭代较快的因素影响，公司现有服务器设备可能发生贬值，相关业务未来可能面临业绩下滑、资产减值等风险，未来持续经营能力存在不确定性。”

三季报中，科新发展固定资产从年初的99.55万元飙升至25786.18万元，增长25803.92%，主要系“合并子公司拥有的服务器设备”所致；预付款项5.30亿元，则指向尚未交付的服务器采购。不难发现，一旦客户流失、供应商断供或设备大幅减值，公司将面临收入断崖、存货减值、现金流断裂的三重冲击。

对于跨界服务器租赁战略，科新发展方面表示，服务器租赁业务是已确定的业务转型项目，目前公司对该业务的行业和市场已有较深刻的了解，但与行业内头部相比，尚不具备明显优势和竞争力。

农机主业收缩 吉峰科技低空转型成色几何

中经记者 黄永旭 卢志坤 北京报道

日前，吉峰三农科技服务股份有限公司（300022.SZ，以下简称“吉峰科技”）披露转让控股子公司甘肃河西吉峰农机有限公司（以下简称“甘肃河西吉峰”）59.58%的股权，通过剥离区域低效流通主体，公司对传统农机业务的“瘦身健体”仍在持续推进。

《中国经营报》记者梳理看到，这并非吉峰科技首次对农机业务做“减法”，2025年以来，公司已通过注销、转让等方式处置了10余家低效子公司。与此同时，公司加速切入万亿级低空经济赛道，在湖北、天津、江苏、四川、广东等地密集设立低空业务主体，试图在新兴产业中找到第二增长曲线。

在“低空经济+农业”双轮驱动战略下，吉峰科技业务结构正经历深度重构。关于转型进展、公司经营等情况，记者联系采访吉峰科技，公司董办工作人员称：“对采访提问内容，暂时不做回复。”

对农机业务做“减法”

“行业内同质化竞争仍持续加剧，在整体市场转型背景下仍面临较大经营压力和挑战。”在2026年半年报中，吉峰科技指出农机行业承压与突围并存，农机行业转型升级步伐加快。转型，势在必行。

作为公司营收的基本盘，农机流通业务的收缩趋势已十分明显。年报数据显示，2025年公司农机流通板块实现营业收入23.46亿元，同比下降3.13%，占总营收的比重从2024年的89.39%缩减至84.82%，这已是该板块连续多年增速下行。进入2026年上半年，该板块占总营收的比重从2025年年末的84.82%进一步收缩至81.76%，业务权重持续走低。

同时，在行业同质化价格战与上游成本传导的双重挤压下，流通环节的盈利空间持续收窄。2026年上半年，农机流通板块毛利率仅为7.13%，同比下降2.10个百分点。由于营业成本增速显著快于营业收入增速，“增收不增利”的特征在流通板块进一步凸显，终端门店的盈利难度持续加大。

基于行业周期影响和持续的盈利压力，吉峰科技传统农机业务持续收缩，经营重心从“规模扩张”彻底转向“效益优先”。公司在《关于调整业务结构并优化部分子公司股权架构的议案》中指出，为聚焦主业对现有业务进行了全面梳理后，将主营业务聚焦于低空业务、农机流通、高端特色农机具制造及农事综合服务四大核心板块；同时为优化资源配置与管理结构、提升运营效率，采取注销、股权转让等方式剥离部分子公司，以优化股权架构。

据披露，2025年全年，吉峰科技合计注销11家子公司、转让3家子公司，大多为盈利能力较弱的区域农机流通主体。进入2026年，优化子公司股权架构的步伐进一步加快，本次转让甘肃河西吉峰股权，正是连续剥离低效资产的延续。

公告显示，甘肃河西吉峰2025年实现营业收入1.80亿元，净利润-1232.75万元；2026年1—7月营业收入1.11亿元，净利润-1363.92万元，亏损进一步扩大。截至2026年7月31日，甘肃河西吉峰资产总额1.78亿元，负债总额1.76亿元，净资产仅214.09万元，资产负债率接近99%，濒临资不抵债；而2025年年末净资产尚有733.31万元，不到一年时间净资产缩水超七成。

从财务层面看，此次股权转让130万元交易对价虽是“平价”，但吉峰科技可以回笼少量现金，及时“止损”离场。

当然，在流通板块整体承压的背景下，高端特色农机制造成为传统业务中为数不多的增长亮点。控股子公司吉林省康达农业机械有限公司（以下简称“吉林康达”）2026年上半年延续了高增长态势，带动农机制造板块实现营业收入1.57亿元，同比增长11.38%；板块毛利率达37.22%，是公司盈利能力最强的核心资产。

不过，从体量上看，农机制造板块仅占公司总营收的9.81%，尚未形成规模效应；且吉林康达作为控股子公司，其业绩增长难以彻底扭转吉峰科技传统主业的盈利格局。

寻找第二增长曲线

传统主业结构性增长难以对冲整体承压的背景下，吉峰科技把突围的希望押在了低空经济上。

2025年7月，吉峰科技实际控制人变更为田刚印。田刚印是北京理工大学博士、深圳联合飞机集团创始人，深耕无人机行业多年。在这样的背景之下，吉峰科技正式确立“低空经济+农业”双轮驱动战略，低空经济成为其最重要的新增长方向。此后，公司加快低空业务布局节奏。

据公司披露，2025年下半年起，吉峰科技在湖北、天津、江苏等地设立多家低空公司；2026年上半年又设立吉峰智航无人机科技（眉山）、吉峰航空（宜昌）、北京吉峰智航、温州吉峰无人机等主体；三季报前后再添江苏吉峰低空科技、吉峰低空科技（宿迁）。

从业务表现看，2025年，吉峰科技低空业务实现营业收入1.66亿元，同比大幅增长109.02%，占总营收的比重从2.93%提升至6%，成为所有业务板块中增速最快的板块。2026年上半年，公司低空业务实现营业收入1.35亿元，同比增长66.01%，延续高增长态势，业务占比进一步提升至8.43%，对营收增长的贡献度持续加大。

值得关注的是，自2025年下半年起，吉峰科技启动了低空业务的全面战略升级，定位从“无人机产品代理商”转向“地方低空生态能力建设及运营商”，试图构建“技术+产品+生态+运营”的一体化业务闭环。

2026年以来，这一模式已进入落地实践阶段。2026年4月，吉峰科技作为联合体牵头方中标湖北省枝江市低空基础设施及配套场景建设项目EPC工程，中标金额2.89亿元；2026年8月，公司作为联合体牵头人中标宿城区低空全域智慧运营体系设备采购及配套服务项目，中标金额1.49亿元。仅两大项目合计金额便达4.38亿元，超过2025年全年低空业务总收入。

公司在财报中表示，上述项目的实施，将推动公司低空生态能力建设及运营业务的区域化落地，进一步提升公司在低空经济领域的影响力和市场竞争力。

资金面承压

一边是传统农机业务收缩止血，一边是新兴业务加速落地投入，吉峰科技的转型发展正步入深水区。从2026年三季报来看，吉峰科技仍处于“旧利收窄、新利未厚”的深度阵痛期。

2026年三季报数据显示，公司前三季度实现营业总收入24.50亿元，同比增长10.15%，收入端延续了上半年的扩张态势。但利润端仍未走出亏损区间：前三季度归属于上市公司股东的净利润为-716.05万元，同比仅收窄2.11%；扣除非经常性损益后的归母净利润为-1048.42万元，同比收窄4.86%，减亏幅度十分有限。

其中，第三季度单季实现营业收入8.46亿元，同比增长10.90%；单季归母净利润却亏损1265.52万元，同比增亏11.38%。上半年实现的小幅盈利已被第三季度单季亏损全部抵消，导致前三季度整体复现亏损。

盈利能力方面，吉峰科技三季报显示，2026年前三季度公司综合毛利率约为9.73%，较上年同期进一步下降约1.3个百分点，已连续多个季度收窄。营业成本同比增速达到11.75%，显著快于营业收入10.15%的增速，“增收不增利”的特征愈发凸显。

此外，营运资金占用压力也在逐步加大。2026年前三季度，公司经营活动产生的现金流量净额为1.40亿元，同比下降29.12%，尽管仍保持净流入状态，但回落幅度较大，造血能力较上年同期有所减弱。资产负债表显示，截至三季度末，公司应收账款规模达3.39亿元，较年初增长24.43%；存货规模7.56亿元，较年初大幅增长17.15%。

总体来看，2026年前三季度，吉峰科技营收同比增长，但归母净利润却持续承压。在传统主业现金流贡献下滑、新业务需要持续垫资投入的背景下，营运资金占用加剧将进一步考验公司的资金储备。