

十大举措促四川畜牧业高质量发展 “川字号”老牌上市公司积极响应

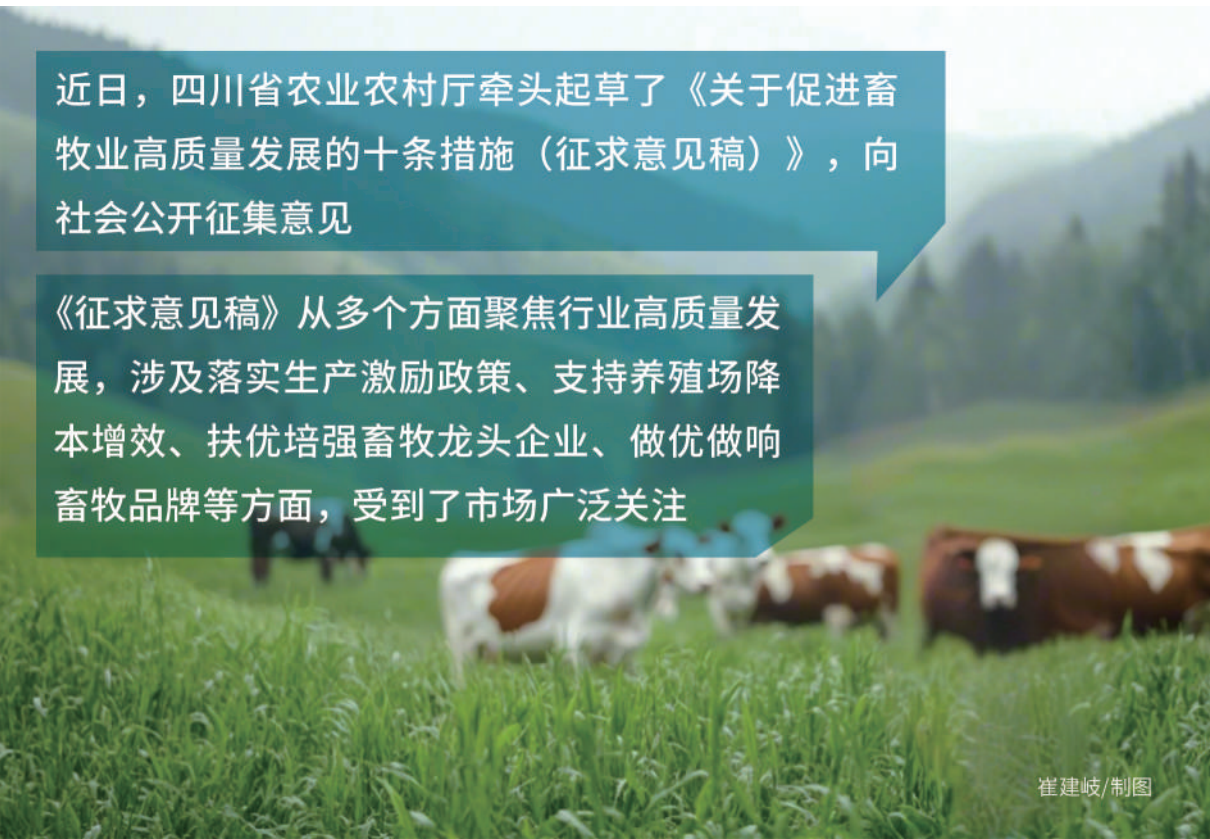
■本报记者 舒娅疆

近日,为加快推进四川省畜牧业高质量发展,全面提升畜牧业综合竞争力,四川省农业农村厅牵头起草了《关于促进畜牧业高质量发展的十条措施(征求意见稿)》(以下简称《征求意见稿》),向社会公开征集意见。

四川省是我国畜牧业尤其是生猪养殖领域的大省。2024年,全省实现生猪出栏6149.6万头。《征求意见稿》从多个方面聚焦行业高质量发展,涉及落实生产激励政策、支持养殖场降本增效、强化动物疫病防控、扶优培强畜牧龙头企业、做优做响畜牧品牌、大力拓展消费市场等方面,受到市场广泛关注。

从具体措施来看,《征求意见稿》提出支持规模养殖场设施设备改造升级,推进畜禽养殖机械化、自动化、智能化,以支持养殖场降本增效。在扶优培强畜牧龙头企业方面,要培育壮大一批链条长、实力强、机制新,能引领产业发展的畜牧业龙头企业,带动产业提质增效,并加快推进生猪屠宰转型升级,支持生猪屠宰企业兼并重组,支持做大做强肉类精深加工等。在做优做响畜牧品牌方面,培育一批品质好、特色足、带动强、名气响的“川字号”畜禽产品区域公共品牌、企业品牌和产品品牌等。

目前,四川已拥有新希望六和股份有限公司(以下简称“新希望”)、乐山巨星农牧股份有限公司(以下简称“巨星农牧”)、四川高金实业集团股份有限公司等多家知名畜牧企业。近年来,上述企业持续推进数智化升级发展,降本增效、产能升级、产业结构优化等工作,伴随着促进畜牧业高质量发展的相关措施逐步落地,有望



为相关企业带来积极影响。

新希望相关负责人向《证券日报》记者表示,新希望在降本增效、推进数智化发展等多个方面的工作,与《征求意见稿》中所鼓励的方向有契合之处。

“公司率先入局数字化转型,将AI、物联网等技术 with 养殖场景深度融合,致力于打造‘智慧养殖生态圈’,近期还携‘基于AIoT的NH通道盘估系统解决方案’‘生猪活体肌肉脂肪含量检测系统’等智能化设备、方案亮相第二十二届中国畜牧业博览会,不仅展现了新希望在智能养殖技术研发领域的领先实力,更向行业传递

了公司用科技重构养殖价值、带动产业伙伴一起转型的决心。”上述新希望负责人表示。

巨星农牧近年来也积极推进养殖技术研究基地建设和数字智能化建设等。

上海钢联农产品事业部生猪分析师张斌在接受《证券日报》记者采访时表示:“《征求意见稿》反映出畜牧业正在向智能化、集约化方向发展。随着科技和众多高精尖技术手段运用到生猪和屠宰等领域,将会进一步提升行业生产水平,实现降本增效。与此同时,优势产能也会进一步集中,通过政策和技术等方面的扶

持,增强龙头企业行业影响力,进一步完成兼并重组,淘汰落后产能,使整个畜牧行业实现质的飞跃,向科学、健康和可持续发展迈进。”

“随着养殖技术和生物安全防控水平的提高,行业内的大周期将逐渐消失,且二育、养殖端出栏节奏、调运政策等阶段性影响因素不断增加,在整体供强需弱背景之下,预计猪价将在成本线之上低位徘徊。未来,行业集中度将持续提升,具备系统竞争力的企业将获得更大市场份额。规模化养殖、供应链整合、低成本高效和差异化将是未来行业发展的方向。”张斌说。

直击中微公司业绩说明会:

研发投入保持较高水平 集中资源开发高端设备

■本报记者 孙文青

5月27日,中微半导体设备(上海)股份有限公司(以下简称“中微公司”)在临港基地召开2024年度暨2025年第一季度业绩说明会。

数据显示,中微公司2024年实现营业收入90.65亿元,同比增长44.73%,保持了近四年营收年均增幅大于40%;归属于上市公司股东的扣非净利润约13.88亿元,同比增长16.51%,主营业务盈利能力持续提升。2025年一季度,公司业绩延续高增长态势。

中微公司董事长兼总经理尹志尧在业绩说明会上表示,到2035年,中微公司将在规模、产品竞争力和客户满意度上成为全球第一梯队的半导体设备公司。公司的目标一定要达到,一定能够达到。

财报显示,2024年,公司研发投入达24.52亿元,同比增长94.31%,占营业收入比例约27.05%。今年一季度,

公司研发投入同比增长90.53%至6.87亿元。

高强度的研发投入推动产品迭代速度显著提升。目前,中微公司在研超20款新设备,包括新一代CCP高能等离子体刻蚀设备、ICP低能等离子体刻蚀设备、晶圆边缘刻蚀设备、LPCVD(低压化学气相沉积)及ALD(原子层沉积)薄膜设备、硅和锗硅外延EPI设备、新一代等离子体源的PECVD设备和电子束量检测设备。同时,中微公司通过投资和成立子公司,布局了量检测设备板块。

在泛半导体领域,中微公司的MOCVD(金属有机化学气相沉积)设备持续领跑全球市场,并加速向碳化硅功率器件、Micro-LED等新兴领域拓展。

“经过20年的努力,公司已经拥有非常强的研发团队。过去开发一款新设备需3年至5年,算上进入市场需要7年,现在只需要18个月就可以开发出

一款新产品,最多半年到一年就可以实现量产。”尹志尧表示。

同时,“考虑到外部的一系列限制,中微公司大幅提升研发投入实则在短时间内‘补短板’,从而保证国内生产线能够顺利投产。”尹志尧表示。

当前,全球半导体产业正迎来新一轮发展机遇。人工智能、云计算、自动驾驶等领域快速发展,推动芯片制造向更先进制程演进。据国际半导体产业协会SEMI预测,2025年,全球半导体设备市场规模仍将保持增长。其中,中国市场表现广受关注。

前海开源基金首席经济学家杨德龙在接受《证券日报》记者采访时表示,国内半导体设备厂商一直在积极投入,希望实现突破,目前来看主要厂商在一些产品业务上存在重叠的情况。因此,后续市场需要关注厂商的核心竞争力。

“中微公司的策略是保证高质量发展。公司欢迎竞争,也会互相学习

快手一季度营收同比增长10.9% AI加速赋能业务生态

■本报记者 袁传玺

5月27日,快手科技(以下简称“快手”)发布2025年第一季度财务报告。财报显示,快手第一季度实现营收326亿元,同比增长10.9%,毛利率为54.6%;经调整净利润达46亿元,经调整净利率为14%,并首次实现了整体海外业务单季度的经营利润转正。

快手科技创始人兼首席执行官程一笑表示:“2025年第一季度,公司持续深化AI技术对内容生态与商业生态的赋能,在经营效率进一步提升的同时实现了稳健的业绩增长。展望未来,公司会持续聚焦长期技术投入,继续强化AI能力,进一步赋能现有业务并开辟新的业务增长路径。”

具体来看,一季度,快手线上营销服务收入达到180亿元,同比增长8%。其中,外循环营销服务继续成为推动线上营销服务增长的主要驱动力。

线上营销收入的增长同样离不开

持续增长的用户活跃度。一季度,快手应用的平均日活跃用户和平均月活跃用户分别达到了4.08亿及7.12亿,同比分别增长3.6%和2.1%,快手应用的平均日活跃用户创历史新高,并且连续三个季度超过4亿。快手应用的日活跃用户日均使用时长达133.8分钟,一季度用户总使用时长同比增长5.9%。

在电商业务方面,一季度,电商GMV为3323亿元,同比增长15.4%,电商月均活跃买家数达1.35亿,快手平台上的中小商家高速增长,新人入驻快手商家数量同比增长超30.0%。同时,泛货架电商GMV持续超大盘增长,供需两端持续优化,对总电商GMV的贡献比例约30.0%。

此外,在直播业务方面,一季度,快手实现直播业务收入98亿元,同比增长14.4%,恢复同比正增长趋势。其中,签约公会机构数量同比提升超25.0%,签约主播数量同比增长超40.0%。

广州艾媒数据信息咨询服务有限

公司CEO张毅对《证券日报》记者表示,今年第一季度,快手整体业务表现稳步增长,日活和月活用户数进一步提高,并保持在较高水平。得益于电商和直播两项业务的快速推进,快手的变现能力进一步提高。

在视频大模型方面,快手在2025年4月份宣布视频生成大模型的重大升级,面向全球用户推出了可灵AI 2.0。

从市场表现来看,可灵AI的用户规模和使用频率均呈现出快速增长趋势。

自发布以来,可灵AI全球用户规模已突破2200万,月活用户量较上线初期增长25倍,累计生成超过1.68亿个视频及3.44亿张图片,特别是在2025年4月末发布的可灵2.0大师版,仅在3周后就在Poe平台上拿下了20.9%的份额。

此外,快手可灵的商业化进程同样跑出加速度。财报显示,一季度,可灵AI累计营业收入已超过1.5亿元;AIGC营销素材的日均广告消耗约为

3000万元。同时,快手上线了数字人直播间实时互动功能,提升了直播间的转化率。

值得关注的是,除了用视频大模型赋能用户创作外,快手也在积极推进大模型在内容生态与商业生态的应用。借助AI大模型,算法可以精准理解短视频、直播及评论等生态内容,并深度把握用户兴趣。通过为内容精准打标,并将这些标签运用到推荐、搜索、广告等场景,快手的用户时长和活跃度有效提升,快手线上营销服务的推荐转化效果也持续优化。

一位不愿具名的人工智能行业分析师对《证券日报》记者表示,快手可灵大模型在行业内表现卓越,技术领先且迭代迅速,占据全球视频生成大模型榜单前列。其视频生成质量高、功能丰富,用户规模与商业化成果显著,在海外市场亦表现不俗。对公司而言,可灵大模型不仅提升了内容创作效率与质量,还开拓了新的商业化路径,增强了公司竞争力,为未来发展注入强劲动力。

小米创下史上最强单季度业绩 推进全品类高端化

■本报记者 向炎涛

5月27日,小米集团(又称“小米”)发布2025年第一季度业绩报告。财报显示,今年一季度,小米集团实现营收1113亿元,同比增长47.4%;经调整净利润首次突破百亿元,达到107亿元,同比增长64.5%,创下小米史上最强的单季度业绩。

“第一季度业绩的核心关键词是再创新高,总收入、核心业务收入、经调整净利润等多项指标均创单季度历史新高。”小米集团合伙人兼总裁卢伟冰在媒体电话会上表示,这些数字背后是小米各条业务线都发展得很好。一方面,持续的研发投入支撑小米做出有竞争力的产品;另一方面,随着高端化在小米手机和汽车上的突破,已经带动小米全产品线的高端化。此外,小米推行全球化的市场战略,实现从产品“出海”到品牌“出海”再到模式“出海”。

小米汽车方面,卢伟冰透露,小米SU7系列自上市以来累计交付25.8万台,第一季度新车交付达到75869台,连续6个月单月交付超2万台。今年4月份,小米SU7系列交付超过2.8万台。截至5月26日,小米SU7 Ultra最新锁单数已超过2.3万台,远超预期。“小米汽车会尽全力提升产能,全力保障35万辆的年度交付目标实现。”卢伟冰说。

值得一提的是,第一季度小米大家电业务收入实现翻倍增长。其中,空调出货量超110万台,同比增长超65%,在销售淡季实现“淡季不淡、强势增长”。洗衣机、冰箱出货量均创历史新高。

拼多多一季度实现营收957亿元

■本报记者 李乔宇

5月27日,拼多多集团股份有限公司(以下简称“拼多多”)发布2025年第一季度财报。受外部环境变化影响,拼多多今年一季度实现营业收入957亿元,同比增长10%,同比增速有所放缓。

具体来看,今年一季度拼多多来自在线营销服务及其他服务的营收为487.222亿元,同比增长15%;来自交易服务的营收为469.500亿元,与2024年同期的443.558亿元相比增长6%。

同期,调整后的归属于拼多多普通股股东的净利润为169.16亿元,同比下降45%。

“今年第一季度,外部环境的变化给商家带来了新挑战。在这个关键时刻,拼多多推出了‘千亿扶持’惠商新战略。”拼多多集团执行总裁、联席CEO赵佳臻表示,“我们要求公司全面投入这一新战略,助推产业平稳转型。”

拼多多集团董事长、联席CEO陈

卢伟冰表示,小米空调业务以“2030年在中国市场数一数二”为目标,对标全球标杆品牌,今年目标在中国零售市场达到行业前三。小米空调目前已经完成了全产品线布局,并且实现了技术的全栈自研,接下来还会持续提升产业能力建设,小米空调智能制造工厂预计将于今年年内投产,会进一步推动增长。

“小米大家电业务从来不用担心‘价格战’,我们的产品、硬件、智能化都要强很多,渠道效率也要高很多,从成本和效率来看,‘价格战’对小米没有影响。”卢伟冰表示。

当前,小米正推进全品类高端化,进而推动全品类业务强劲增长。其中,智能手机高端化进展显著,一季度小米全球智能手机ASP(平均销售价格)创历史新高,达到1211元,同比增长5.8%。智能电动汽车领域,小米汽车的高端化布局迈入快车道。小米首款“豪华高性能SUV”小米YU7已于5月份正式亮相,将于7月份正式上市,有望进一步打开新能源车高端市场。

“五年前启动高端化战略的决策是正确的,尽管当时面临诸多内外部质疑。”卢伟冰表示,小米先通过手机和汽车产品实施高端化,再逐步拓展到全产品线。未来,小米的高端化将从探索阶段转向系统规划阶段,并从高端走向超高端,从中国走向海外。

2025年一季度,小米研发投入为67亿元,同比增长30.1%,预计今年研发投入将达到300亿元。在小米15周年战略新品发布会上,小米集团创始人、董事长兼CEO雷军宣布,未来五年将投入2000亿元研发费用。

磊表示,“千亿扶持”的战略决定不是一句空喊的口号,是真金白银的投入。当下的市场在加速变化,平台要敢于牺牲短期业绩,助力商家度过短期波动。

今年以来,拼多多推出“千亿扶持”新战略,真金白银反哺供需两侧,继续为商家降本减佣,加快推动产业新质转型,引领电商行业进入“全面惠商”的新阶段。

赵佳臻表示,拼多多将继续探索更多的降佣举措,持续为商家降本减负,创造更多的成本空间、经营空间和创新空间;同时拼多多对商家的帮扶范畴将从头部腰部拓展到中小商家。

在农业科技领域,今年4月份,由拼多多支持的“数商兴农科技小院”在云南大理古生村正式揭牌,这是全国首个聚焦“数字商业+新农人培养”的科技小院。截至目前,该科技小院已落地1个养分智慧管控平台项目,支持7个农业高质量科研课题、协助20多个科技小院的优质农产品“触网”。

禾迈股份 签订10亿元户用光伏合作协议

■本报记者 冯思婕

5月27日,杭州禾迈电力电子股份有限公司(以下简称“禾迈股份”)发布公告称,近日,公司及全资子公司杭州禾力新能源有限公司(以下简称“杭州禾力”)与华融金融租赁股份有限公司(以下简称“华融金租”)签订《合作协议》,协议总金额为10亿元。

本合同标的为禾迈股份提供的户用光伏系统设备及电站设备的保养和维护服务,预计自本协议生效之日起3年内合作规模为10亿元(具体以实际为准)。

禾迈股份在公告中表示,若本合同顺利履行,预计将对公司2025年及后续年度经营业绩产生积极影响,同时有利于提升公司的持续经营能力。

广州眺远营销咨询管理有限公司董事长兼CEO高承远表示,禾迈股份选择与融资租赁公司合作而非直接面向终端客户,这一模式优势明显。“首先,借助融资租赁公司,能够快速拓展客户群体,降低市场开拓成本。融资租赁公司拥有广泛的客户资源,可批量对接有光伏安装需求的用户,为禾迈股份带来稳定订单,提升市场占有率。其次,该模式有助于缓解终端客户资金压力。户用光伏系统一次性投入成本较高,融资租赁方式可使客户分期支付,降低其使用门槛,刺激市场需求。”

高承远认为,对于禾迈股份而

言,上述合同可提前锁定销售收入,优化现金流,增强企业资金周转能力,保障生产经营活动顺利开展,为业务扩张提供资金支持。

资料显示,禾迈股份主要从事光伏逆变器相关产品、储能相关产品的研发、制造与销售业务。公司的光伏逆变器及相关产品主要包括微型逆变器及监控设备、关断系统、组串式逆变器、光伏发电系统、储能相关产品主要包括储能逆变器、储能系统。对于销售模式,禾迈股份的户用光伏业务通过系统集成方式销售,主要与各类融资租赁公司合作,向其销售光伏系统,如根据双方商定的业务模式由公司光伏电站进行运维的,则由公司提供运维服务,同时根据签订的运维协议进行光伏电站发电量考核。

山东隆众信息技术有限公司光伏产业链分析师方文正告诉《证券日报》记者:“未来户用光伏预计会保持稳定增长,头部企业将会通过合作共建模式和增值服务,比如‘租赁屋顶+全额上网’等方式来持续扩大市场份额,这种方式不需要居民首付和贷款,所以渗透率快速提升,成为平价阶段主流模式,从而支撑户用光伏装机需求,但需要关注光伏相关的消纳问题以及政策变化带来的约束。”

方文正认为,在合作共建以及储能系统全生命周期管理需求增加的背景下,“设备+运维”模式有望成为行业主流。