

积极谋求高质量发展 奶业周期拐点在望

■本报记者 梁傲男

7月15日，第十六届中国奶业大会落下帷幕。本届大会关注的焦点仍聚焦于中国奶业如何在变革中突围？在挑战中寻找高质量发展路径这一核心命题。

中国奶业正经历深刻变革和转型。一方面，消费升级持续深化，多元化、个性化、功能化的产品需求日益旺盛。数字技术、生物技术等重塑产业生态，为提升生产效率、保障质量安全、优化供应链提供支撑。另一方面，养殖成本高企、乳品供给结构性矛盾突出、产业链一体化发展程度有待提升等诸多挑战，考验着行业的智慧和韧性。

奶业纾困有赖控产能

在大会期间举行的2025中国奶业发展战略研讨会现场座无虚席，后排过道则站满了来自种植业、养殖业、畜牧业及乳制品加工业的多领域代表。

近三年，奶价持续走低，“奶业纾困”成为行业发展的紧迫题。

国家奶产业技术体系首席科学家、中国奶业协会副会长李胜利提供的数据显示，2023年至2025年，我国奶牛养殖业收入损失累计达700亿元，行业生鲜乳喷粉产生的亏损达200亿元。在当前消费环境下，奶业除依靠政府支持外，最终还是需要完善产业内部结构，实现供需平衡和奶价企稳回升。

国家统计局数据显示，2024年我国原料奶总产量4079万吨，同比下降2.8%，是2018年以来首次出现下降。2024年一季度至四季度，原料奶产量增速分别为5.1%、2.1%、-5.8%、-9.0%。产能出清节奏明显加快，折射出市场正在通过自我调整寻求新的平衡。

面对这一局面，李胜利提出“奶业纾困需继续去产能”的建议。他提出，龙头乳企根据2025年至2026年市场需求，推动2025年奶源基地母牛去产能工作，引导自有奶源加大去产能力度。同时，龙头乳企承

担“稳定基础产能”使命，未来3年通过并购、入股、长期托管社会牧场等方式逐渐扩大自有和可控奶源比例，稳定基础产能。

“可以借鉴内蒙古、新疆、河北等推出的产业纾困和扶持政策，引导主产省份在未来1年至2年内继续实施产业纾困政策。”李胜利表示，未来，养牛的数量，需要建立战略研判和顶层设计体系，避免行业大起大落，即利润高时企业一窝蜂涌入。

“当前奶业正处于去产能、供求关系再调整阶段，要等到供求关系调整过来后，随着需求增长，从供给端逐步推进各地家庭牧场发展，这样衔接才能对整体市场带来较小影响，调整相对顺利。”中国农垦乳业联盟专家组组长宋亮对记者表示。

中国现代牧业控股有限公司总裁孙玉刚表示，将加快种业振兴，完善种公牛自主培育体系和奶牛自主评价体系；在巩固原奶主业基础上，探索奶牛养殖服务产业链的商业模式，培育新增增长点；同时考察国外牧场，开拓海外市场，探索“出海”路径。

6月25日，农业农村部召开加快奶业纾困持续提升奶业高质量发展水平座谈会。会议提到，在各方面共同努力下，肉牛产业纾困有了实质性进展，但奶牛产业纾困任务依然艰巨。要持续推动产业纾困措施落地见效，在延长产业链、提升附加值、增强竞争力上下功夫，推动奶业发展尽快迎来“拐点”。

“随着纾困政策落地，综合生产能力提升、乳品供给种类丰富、国际竞争力显现等奶业向好积极因素正在积聚。”农业农村部畜牧兽医局奶业处处长卫琳表示。

优化产业结构

据记者统计，申万乳品行业A、H股上市公司共有28家。2024年，有19家公司营业收入出现下滑，占比超六成。其中，15家营业收入、净利润均同比下降。

当前，我国乳制品市场呈现“液



图①第十六届中国奶业大会展区 图②2025中国奶业发展战略研讨会现场 图③伊利集团展厅 梁傲男/摄

态奶独大，深加工产品短缺”的特点。2024年液态奶产量占乳制品总量的92.7%。其中，超高温灭菌乳占比超过75%，奶酪、黄油等深加工产品占比不足7.3%。产品同质化严重，低温酸奶、功能乳品、老年特医食品等细分品类供给不足，难以满足消费者日益增长的多元化、精准化需求。

在政策支持的同时，企业端的创新与实践成为破局的关键力量。

在第十六届中国奶业大会上，多家乳企亮出了优化产业结构、完善全产业链建设、探索新品类与新消费场景的阶段性成果。部分企业同步推进高消耗原奶产品研发，并通过布局海外市场拓展增长空间。

“奶业深加工是穿越周期、破解难题的一把金钥匙。”内蒙古伊利实业集团股份有限公司高级执行总裁刘春喜表示，通过深加工，可以把过剩原奶转化为高附加值的产品，也能开发出更多量身定制的产品，满足不同人群需求。

君乐宝乳业集团股份有限公司

董事长兼总裁魏立华认为，B端乳制品市场需求正快速增长，开发B端茶饮、咖啡、烘焙原料以及乳制品，借此扩大国产乳制品消费市场是破解方式之一。

“行业已经针对孕产妇、婴幼儿、儿童青少年、中老年等全年龄段人群推出多元化、精准营养产品。”中国飞鹤有限公司董事长冷友斌认为，创新不足一直是行业痛点，应针对不同伙食区、不同地域人群的体质差异，量身定制属地人群专属精准营养解决方案。

从行业现状到专家建言，从政策支持到企业实践，中国奶业正通过深度调整谋求突围。

农业农村部数据显示，今年7月份第一周，内蒙古、河北等10个主产省份生鲜乳平均价格为3.04元/公斤，同比下降6.5%。

多位业内人士表示，随着产能出清加速、结构优化推进及消费潜力释放，行业反转的曙光已隐约可见。正如李胜利所言：“按照历史经验，奶业周期大致为7年至8年，本

轮底部反转需要1年左右，或将在今年下半年至明年上半年迎来关键节点。”

谈及中国奶业发展的机遇与未来，一位不愿具名的乳业行业分析师对记者表示：“要提振乳品消费，首先要依靠品质赢得消费者的信任；其次要洞察消费需求，在新产品、新场景等方面努力破圈；最后，要推动科普活动，不断提升国民健康饮奶意识。”

内蒙古蒙牛乳业(集团)股份有限公司党委副书记、高级执行总裁李鹏程表示，要打造奶业“中国芯片”，将原奶“吃干榨尽”、推动产业纵深转型，还要积极拥抱AI。企业应通过创新破局，加快迎来中国奶业的“第二次呼吸”。

“我们期待更多优质化、个性化、便捷化、智能化的优质奶制品走进消费者，期待中国奶业在科技突破、智能制造、创新服务、绿色消费、全球化发展等方面取得综合提升。”澳优乳业(中国)有限公司执行总裁魏燕青对记者表示。

多家上市公司上半年“出海”成绩亮眼

■本报记者 丁 蓉

今年上半年，多家A股上市公司海外业务规模快速增长，全球化布局取得突破。例如，金发科技股份有限公司（以下简称“金发科技”）、深圳市科陆电子科技股份有限公司（以下简称“科陆电子”）、北汽福田汽车股份有限公司（以下简称“福田汽车”）、百隆东方股份有限公司、深圳市共进电子股份有限公司等公司中报预告显示，其海外业务均实现增长。

中国城市专家智库委员会常务副秘书长林先平在接受《证券日报》记者采访时表示：“从已经披露的业绩预告来看，今年上半年，新能源汽车、锂电、储能、化工等领域的一批上市公司海外业务取得了优异成绩，展现出强大的国际竞争力。而取得这些成绩，与相关公司的本土化布局、产品竞争力及供应链等密

不可分。”

海外业务增长

7月15日，金发科技发布上半年业绩预增公告称，预计上半年实现归属于上市公司股东的净利润5.50亿元，增加6.50亿元，与上年同期相比，将增加1.70亿元到2.70亿元，同比增长44.82%至71.15%。公告显示，2025年上半年，金发科技加速推进全球化布局，海外业务规模快速增长。

金发科技董事长陈平绪在接受《证券日报》记者采访时表示，金发科技高度重视国际化战略，在全球供应链重构背景下，公司的出口业务板块迎来了很多新机遇。2025年，公司将加速海外基地建设，强化本地人才与外派员工互通，实现团队全球化高效协同。

同日，储能赛道“老兵”科陆电子发布中报预告称，预计上半年归

属于上市公司股东的净利润为1.75亿元至2.25亿元，同比扭亏为盈。公司方面表示：“上半年，随着海外储能订单陆续交付，营业收入同比增长。”

福田汽车发布的半年度业绩预增公告显示，公司预计2025年上半年实现归属于母公司所有者的净利润约为7.77亿元，同比增加约87.5%。业绩预增的主要原因之一，是公司坚定不移贯彻国际化战略，聚焦核心国家和地区，海外业务上半年实现销量7.85万台，盈利同比提升。

近期，在接受机构投资者参观时，福田汽车相关负责人表示：“公司加快将后市场业务导入海外市场，复制国内金融业务体系，突破业务增长瓶颈。此外，公司也鼓励经销商向新能源和国际化转型，赋能经销商加快生态业务拓展，并跟随公司国际化战略协同‘出海’，实现

营销破局。”

全球竞争力提升

根据海关最新统计数据，今年上半年，我国货物贸易进出口21.79万亿元人民币，同比增长2.9%。其中，出口13万亿元，增长7.2%；进口8.79万亿元，下降2.7%。具体来看，出口呈现“向优向新”，上半年，我国机电产品出口7.8万亿元，同比增长9.5%，占出口总值的60%，较去年同期提升1.2个百分点。其中，与新质生产力密切相关的高端装备增长超两成，代表绿色低碳的“新三样”产品增长12.7%。

林先平表示：“我国外贸展现了较强韧性。大批上市公司高度重视海外市场布局，全球竞争力提升，为推动出口稳定增长贡献了重要力量。”

近期，多家上市公司披露在海外斩获大单的佳讯。例如，烟台杰

瑞石油服务集团股份有限公司发布公告称，全资子公司收到Sonatrach SPA(阿尔及利亚国家石油公司)发送的侯德努斯天然气增压站总承包工程项目的投标函，金额约为61.26亿元。中国中铁股份有限公司披露，公司下属中铁二局、中铁隧道局、中铁三局分别中标中吉乌铁路项目(吉尔吉斯共和国境内段)。江河创建集团股份有限公司海外子公司近日与SAUDI BINLADIN GROUP COMPANY LIMITED签订了幕墙工程项目分包合同，金额为20.12亿元。该项目位于沙特阿拉伯吉达市，建成后将成为全球第一座超过1000米的高层建筑。

萨摩耶云科技集团首席经济学家郑磊在接受《证券日报》记者采访时表示：“在海外市场扎根，有利于企业做大做强。同时，企业还要持续在技术创新和产品品质提升方面下功夫，不断提升国际竞争力。”

白羽肉鸡龙头企业积极寻求突破 相关上市公司上半年业绩显著分化

■本报记者 王 僮

今年上半年，国内白羽肉鸡价格超预期低迷，市场格局处于供大于求状态。而近日产业链上下游多家上市公司陆续发布的上半年业绩预告显示，行业业绩分化较为明显。其中，产业链上游种鸡和下游调理肉制品相关企业的业绩表现明显好于中间环节养殖和屠宰端相关企业。

细究中报预告，推进“全产业链一体化布局”、加码优势产能、精细化运营管理等是白羽肉鸡上市公司在弱周期下实现“逆袭”的有效手段。

山东卓创资讯股份有限公司(以下简称“卓创资讯”)统计数据 displays，上半年，白羽肉鸡市场均价预估值为3.52元/斤，较去年同期下滑6.96%。其背后主要的原因还是市场整体供

大于求：从供应端来看，上半年白羽肉鸡出栏量预估值为44.12亿只，同比增长11.7%；需求端今年上半年却基本上处于持续低迷的状态。

这也是山东民和牧业股份有限公司上半年预计亏损增加、山东益生种畜禽股份有限公司(以下简称“益生股份”)上半年净利润大幅下滑的主要原因。

益生股份有关人士表示，报告期内，受鸡肉和毛鸡价格低位运行影响，商品代鸡苗销售单价同比下降幅度较大，致使该业务亏损；尽管父母代鸡苗业务持续盈利，但未能完全弥补商品代鸡苗业务的亏损，导致公司鸡业务整体出现小幅亏损。

不过，在这种行业背景下，也有上市公司通过产业链延伸来对抗周期影响。如行业龙头福建圣农发展

股份有限公司通过推进全渠道策略，特别是推动C端零售渠道持续增长，稳步提升高价值渠道占比，进而推动公司收入结构持续优化，为公司整体盈利的增长提供了有力支撑。此外，公司新一代自研种鸡自用比例提高，也有效缓冲了市场价格下行压力。

山东仙坛股份有限公司通过优化塑料配方、提高生产性能、提升养殖效果等方式有效降低了生产成本，助推公司上半年利润实现大幅增长。公司预计上半年实现归属于上市公司股东的净利润1.3亿元至1.43亿元，同比增长325.91%至364.93%。

展望下半年，产业链上下游企业或能稍微“喘口气”。卓创资讯肉禽行业分析师冯筱程对《证券日报》记者表示，虽然下半年白羽肉鸡出栏量

仍预期会增加，但增幅会缩小，需求方面，下半年存在季节性提振，因此预计下半年肉鸡价格存在低位回升的可能性。

努曼陀罗商业战略咨询创始人霍虹屹在接受《证券日报》记者采访时表示：“白羽肉鸡产业链上市公司的业绩分化情况，在下半年仍将持续。若要缓解分化趋势，以下几个因素值得关注，一是行业供给侧是否能有效收缩；二是消费侧需求能否稳定回升，特别是餐饮、团餐等场景的恢复力度。”

霍虹屹表示，产业链企业在优化产能结构的同时，还应积极寻找“非周期性收入”，例如探索与食品加工企业的深度合作，锁定稳定订单，或者向下延伸部分屠宰、初加工业务，形成小闭环，提高对终端的感知和话

语权。

尽管当前需求端呈现超预期低迷状态，但这并不意味着终端需求不能创造增量。多位业内人士认为，在消费结构升级的背景下，白羽肉鸡终端消费仍大有可为。

中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅对《证券日报》记者表示，白羽肉鸡产业链企业应抓住机遇，推出更多个性化的产品，或通过行业并购、品类突破等手段，增强自身竞争力。

近期，春雪食品集团股份有限公司就提出以“大食品、AI+、全球化”三大发展战略赋能未来增长，目前公司正加速突破单一鸡肉品类局限，通过产能扩张与品类创新打造增长引擎。公司计划两年内新增6条调理品生产线，实现年产能20万吨的战略布局。

苏州规划拟跨界并购东进航科 剑指低空经济

■本报记者 陈 红

7月15日，苏州规划设计研究院股份有限公司(以下简称“苏州规划”)发布公告称，公司拟通过发行股份及支付现金的方式，购买北京东进航空科技股份有限公司(以下简称“东进航科”)100%股权，并同步募集配套资金。

双方有望实现协同

据了解，苏州规划以规划设计与工程设计为核心业务，2023年登陆A股后业务向工程总承包及管理、智慧城市领域拓展。近年来，公司业绩承压。财务数据显示，2022年至2024年，苏州规划营业收入分别为4.04亿元、3.91亿元、3.08亿元，归属于上市公司股东的净利润分别为7954.66万元、7805.33万元、2905.88万元；2025年一季度，其营业收入4624.81万元，同比下降18.42%，归属于上市公司股东的净利润322.58万元，同比下降5.65%。

此次拟收购的东进航科深耕低空经济领域多年，成立于2001年，主营业务涵盖空中交通管理领域的低空空域规划、运行管理平台建设、系统运营服务，以及空管设备、软件、系统的研发、生产、销售。公司持有《空域评估技术支持单位》证书及民用无人机企业服务能力(甲级)等多项资质。值得一提的是，公司曾挂牌新三板，并于2024年8月份终止挂牌。

公告显示，双方业务具有较强的协同效应。具体来看，随着低空经济发展，城市规划需统筹地面与低空空域布局，苏州规划可整合东进航科的低空技术经验，形成全域立体规划新范式；同时，公司依托既有城市规划数据与东进航科的低空数据融合，推进国土空间信息模型(TIM)等平台开发，构建城市三维空间数字底座，提升综合服务能力。

本次交易完成后，苏州规划业务将从地面空间规划拓展至“空地融合”立体规划、运营管理及关联产品的综合性业务，增强全生命周期服务能力，在技术、产品、市场、管理等方面协同提升盈利能力。

中国城市专家智库委员会常务副秘书长林先平对《证券日报》记者表示，此次收购是苏州规划对低空经济赛道的主动布局。东进航科的低空技术积累能帮助其突破传统业务边界，构建“地面+低空”全域规划能力，既可为业绩增长破局，也能抢占低空与城市规划融合的市场先机，为行业探索可复制的新商业模式。

低空经济前景广阔

2025年《政府工作报告》提出，开展新技术新产品新场景大规模应用示范行动，推动商业航天、低空经济、深海科技等新兴产业安全健康发展。

当前各地对发展低空经济热情高涨，截至目前，多个省份已经出台促进低空经济发展的纲领性文件。

中国信息协会低空经济分会发布的《低空经济发展报告(2024-2025)》显示，截至2024年底，我国已有42家eVTOL(电动垂直起降飞行器)整机制造企业，各地共出台低空经济直接相关政策文件共225部，其中实施方案(行动计划)类文件139部，发展规划、地方条例类31部，扶持政策类55部。

根据中国民用航空局的数据预测，到2025年，我国低空经济的市场规模可达到1.5万亿元，到2035年更有望达到3.5万亿元。

中国金融智库特邀研究员余丰慧对《证券日报》记者表示，低空经济正从概念走向产业化，未来五到十年有望成为万亿元级增长点。其科技密集、产业链长、场景丰富，融合传统通用航空与无人机服务，符合新质生产力方向。苏州规划借此切入该领域，是产业结构调整与向新质生产力转型的关键一步，将推动其空管业务拓展与战略升级。

余丰慧进一步表示，从区域视角看，此次并购暗含苏州规划依托地域优势的布局逻辑。苏州及长三角经济活跃，产业集群完善，在智能制造、无人机研发等领域基础扎实，东进航科的低空能力与本地资源结合，有望形成“规划—落地—运营”闭环，提升苏州区域竞争力，甚至通过技术输出辐射全国，为区域低空经济协同发展提供“规划先行”样本。

不过，此次收购也存在一定隐忧。财务数据显示，2023年、2024年及2025年第一季度，东进航科分别实现营业收入5562.88万元、5940.14万元、908.34万元；净利润-848.94万元、-3301.33万元、-2631.69万元。截至2025年3月31日，其总资产为8440.95万元，所有者权益1815.52万元。

本次交易完成后，东进航科将纳入苏州规划合并范围，有望提升公司综合实力、拓展收入来源、分散经营风险。但目前东进航科审计、评估工作未完成，交易价格及股权结构变动情况尚未确定。

需要注意的是，本次交易存在多重风险，市场环境变化及监管审核可能影响交易方案，若各方无法达成一致则交易可能取消；东进航科若出现业绩大幅下滑等重大不利事项，交易可能暂停、中止或取消；行业竞争加剧，若东进航科无法保持竞争优势，可能面临产品替代、客户流失及市场份额下降风险。