



宠物经济洞察：从养得起进阶到养得好

■本报记者 刘 欢

T台上,身着精致服饰的狗狗从容走秀;全自动猫厕所无声运转,宛如科幻片中的“星际驿站”;小狗以高频习惯动作触发项圈上的智能设备,便可与主人开启远程“对话”;在养护用品区,造型师正为一只贵宾犬精心修剪毛发,每一缕毛发的卷曲弧度都精准对称……8月20日至8月24日,第二十七届亚洲宠物展览会(以下简称“亚宠展”)在上海新国际博览中心盛大举行。31万平方米的展区内,有2600多家展商携超2万个品牌亮相,融合科技、医疗与教育等多领域资源,为宠物及宠物主人打造沉浸式互动体验。

在这里,宠物不再只是养在家中的动物,而成为家庭的一员,被赋予更多情感价值与生活意义。这种身份的转变促使宠物消费从基础生存需求转向精细化、个性化服务,由“养得起”向“养得好”转变。

从基础喂养 转向情感寄托

商业数据平台 Statista 发布的数据显示,2015年,中国宠物市场规模为978亿元。随着中国社会消费升级和宠物产业生态的日趋完善,中国宠物市场进入高速增长长期,至2023年已突破5928亿元,年复合增长率高达25.4%。

“核心驱动因素在于需求端与供给端的双重变革。需求层面,年轻一代成为养宠主力,他们将宠物视为情感伴侣而非功能动物,推动消费动机从基础喂养转向情感寄托和家庭成员关怀。”苏商银行特约研究员武泽伟在接受《证券日报》记者采访时表示,“供给层面,产业链各环节持续创新,食品、医疗等领域不断涌现高端化、个性化的产品与服务,显著拓宽了消费场景和客单价空间。”

《证券日报》记者在本届亚宠展现场看到,在食品展区,主打“富硒有机”“无谷物”“高蛋白”“鲜冻锁鲜”的宠物食品备受关注,展位前咨询的消费者络绎不绝。

兰州庄园牧场股份有限公司旗下宠物品牌“萨费”相关负责人向《证券日报》记者表示:“依托国有牧场全链可控的背景,‘萨费’开创性地将奶牛肉引入高端宠物主粮领域,其核心差异建立在‘有机富硒’的全程饲养体系之上。此外,依托西北特色物产资源,研发团队将药食同源草本与现代宠物营养学结合,不添加人工添加剂,而是通过天然原料的本味与活性成分实现养护功能。”



第二十七届亚洲宠物展览会现场

刘欢/摄

与此同时,宠物医疗服务也从“治病”向“预防”升级,宠物体检、疫苗接种、专属保险等服务成为新宠。某宠物医院负责人告诉记者,越来越多的宠物主人开始重视定期体检和慢性病管理,希望为“毛孩子”提供更全面的健康保障。

众安在线财产保险股份有限公司(以下简称“众安保险”)展位工作人员向《证券日报》记者表示:“近三年来,宠物保险业务年均增长率接近一倍,整体发展势头强劲,与市场需求高度契合。”数据显示,截至2025年上半年,众安保险宠物险总保费接近5.63亿元,同比增长超51.3%,截至目前累计服务超711万宠物主。

除了日常养护,宠物纪念服务也逐渐迈向个性化、人性化的新阶段。记者在W2馆的上海拓普普文化科技合伙企业(有限合伙)(以下简称“拓普兔”)展位上看到,有年轻消费者正为自己的爱猫定制含骨灰的花瓶摆件。拓普兔主理人灵森向记者表示:“越来越多的宠物主人希望为‘毛孩子’提供仪式感,任何时间段都可以通过照片、视频去定制陶瓷纪念品。宠物走后,也可以制作含骨灰的花瓶摆件。”

个性化定制服务深受消费者青睐。“目前,我们的客户以90后与00后为主,他们拥有较强的消费能力与个性化需求。”北京山林狗文化有限公司旗下品牌织浪 A Little Weaver 主理人张禹男表示,“许多年轻人将宠物视为家庭一员,愿意为其添置衣物与家居用品,我们的产品正好契合了

这一市场需求。”

以技术创新 破解发展痛点

尽管宠物经济前景广阔,但行业发展也面临着一些挑战。“当前行业还面临着食品安全隐患、同质化竞争、专业人才短缺以及标准缺失等共性痛点。”贝恩创效管理咨询(上海)有限公司总监潘俊向《证券日报》记者表示。“破局的关键在于通过差异化创新(如功能性食品、专科医疗)构建壁垒;加强供应链韧性(如国产替代原料);通过透明化生产、优质服务重建信任。”福建华策品牌定位咨询创始人詹军豪表示。

技术正成为破局的关键力量。AI诊疗、远程医疗、区块链溯源等技术的应用,有望解决医疗资源不均和食品安全溯源问题,重塑行业发展模式。

在本届亚宠展上,“智能养宠专区”汇集了全球领先的宠物科技产品,包括双向通话的宠物智能手机、精准控制出量的智能喂食器、监测健康的智能项圈,以及配备智能温控和联网远程操控功能的宠物智能生活舱等。《证券日报》记者在现场看到,这些“黑科技”吸引了诸多参观者驻足咨询。

深圳市优克联新技术有限公司(以下简称“优克联”)此次展示了全球首款宠物智能手机PetPhone,该款宠物智能手机涵盖四大核心功能:双向通话、安全定位守护、健康监测以及用户社区分享。

优克联产品经理杨学成表示:“通过训练宠物做出特定动作,这款智能设备能识别指令并向主人发起通话。此外,我们独有的六重定位技术也应用于这款手机,相比市面上常见的GPS或蓝牙定位方案,该技术采用自主研发的主动雷达搜寻机制,能够高效协助宠物主人精准定位宠物位置,极大提升安全防护能力。”

小佩网络科技(上海)有限公司(以下简称“小佩”)展出的小佩智能全自动猫厕所ULTRA,是全球首款整合尿液分析系统的全自动猫厕所。

“该产品具备自动清理、杀菌除臭等智能化功能,同时引入AI视觉分析,实现对如厕行为的精准监测与健康数据分析。配合专用猫砂、泌尿系统监测与凝血指标分析等功能,能够实时同步宠物如厕数据至手机端,帮助宠物主人更全面地掌握宠物健康状况。”小佩联合创始人李鹏维表示。

成都唐米科技有限公司(以下简称“唐米科技”)的展台上,“小皮车萌宠007”移动监控系统同样引人注目。唐米科技业务总监蒋明龙向《证券日报》记者表示:“这款智能产品的特色是双目识别存照宠物、视觉避障、自动巡航、自动回充。作为移动版宠物短视频自制与监控一体机,它可以生成短视频和宠物观察报告,给‘毛孩子’主人提供预警。”

有参展企业负责人向记者表示,未来将通过人工智能、大数据等技术手段,进一步推动智能宠物设备向精细化、场景化方向发展。

黄金产业链多家上市公司 上半年业绩高增

■本报记者 贺王娟

今年上半年,黄金价格走高。伦敦现货黄金价格上半年累计涨幅达25.84%,并在4月下旬一度触及3500美元/盎司的历史高位。受金价强劲走势影响,上半年,金矿上市公司业绩持续高增,整体发展态势向好;与此同时,下游多家黄金饰品上市公司业绩表现亮眼。

苏商银行特约研究员武泽伟在接受《证券日报》记者采访时表示,从中长期来看,支撑金价上涨的因素依然坚实,市场预测,未来一年半内金价可能挑战3700美元/盎司甚至4000美元/盎司的关口,金价有望进一步走高。

对于下游金饰企业而言,武泽伟认为,金饰企业若能持续深化产品差异化与品牌价值建设,提升品牌溢价能力,减少对原材料价格波动的依赖,并加强产品创新,其业绩有望持续保持韧性。

金矿企业业绩向好

今年上半年,多家金矿企业业绩实现增长。

例如,8月20日,招金国际黄金股份有限公司(以下简称“招金黄金”)发布了2025年半年度报告,上半年公司实现营业收入1.96亿元,同比增长98.27%;归属于上市公司股东的净利润为4469万元,同比扭亏。

山金国际黄金股份有限公司(以下简称“山金国际”)披露的半年报告显示,2025年上半年公司实现营业收入92.464亿元,比上年同期增长42.14%;归属于上市公司股东的净利润为15.96亿元,比上年同期增长48.43%。

此外,山东黄金矿业股份有限公司、中金黄金股份有限公司等6家金矿企业也披露了2025年半年度业绩预告,普遍预增。其中,预计净利润增幅最大的是西部黄金股份有限公司,最高同比增长141.66%;紫金矿业集团股份有限公司业绩表现亮眼,预计上半年实现归属于上市公司股东的净利润约232亿元。

基于对未来金价走高的预测,机构纷纷调高对黄金矿业的业绩预期。中邮证券认为,尽管2025年黄金已经取得较大涨幅,但本轮上涨尚未结束。黄金作为大类资产配置中的重要品种,在地缘政治持续扰动和关税政策起伏的背景下,走牛仍存在较大可能性。随着金价中枢稳健上移,黄金矿企黄金产销量稳中有升,预计未来黄金矿企业绩有望进一步提升。

“中长期来看,黄金价格上涨

趋势仍在,但短期内黄金价格震荡不可避免。”上海畅力资产管理有限公司董事长宝晓辉对《证券日报》记者表示。

下游金饰企业发力品牌建设

上半年,随着金价不断攀升,金饰消费也受到影响。中国黄金协会表示,高金价抑制了黄金首饰消费,但轻重、设计感强、附加值高的首饰产品依然受到青睐,这类产品使得商家盈利情况较好。金店金条需求依然旺盛,但利润较低。

整体来看,注重品牌打造的金饰品上市公司上半年业绩表现强劲。例如,广东潮宏基实业股份有限公司(以下简称“潮宏基”)半年报显示,2025年上半年,公司实现营业收入41.02亿元,同比增长19.54%;归属于上市公司股东的净利润3.31亿元,同比增长44.34%。

潮宏基表示,上半年公司以审慎、回归、进取为基调,积极应对市场变化,全力把握发展机遇,不断夯实品牌核心竞争力,持续深化加盟渠道建设与海外市场布局,精准提升单店经营效益,推动公司实现经营业绩逆势增长。

此外,受益于黄金品类收入的突破性增长,莱绅通灵珠宝股份有限公司(以下简称“莱绅通灵”)在上半年实现扭亏。莱绅通灵表示,在高金价和消费偏好迁移的双重压力下,黄金饰品行业结构性升级趋势凸显,具备强设计感与文化情感附加值的差异化黄金首饰产品受到市场青睐。上半年公司黄金品类收入实现突破性增长,销售占比提升至八成,其中镶嵌黄金同比增长200%,驱动公司总营业收入同比攀升37%。

老铺黄金股份有限公司(以下简称“老铺黄金”)上半年也迎来了业绩大丰收。财报显示,2025年上半年,老铺黄金营业收入同比增长251%至123.5亿元,实现按非国际财务报告准则经调整净利润23.5亿元,同比增长290.6%。市场机构认为,老铺黄金的品牌势能强劲,并形成了明显的大众破圈之势,驱动公司业绩高增。

东兴证券认为,在金价持续上行的背景下,黄金饰品行业仍呈现新的发展趋势和增长逻辑。一方面,黄金产品的保值属性凸显,持续拉动以投资金条为代表的具有投资保值属性产品的销售增长;另一方面,产品设计能力和品牌力价值被放大,具有差异化定位和较强产品研发设计能力的品牌或能持续走出独立行情。

火电企业多元化布局谋发展

■本报记者 郭霁霞
见习记者 王 楠

东方财富Choice数据显示,截至8月22日《证券日报》记者发稿,A股火电板块(东方财富三级行业)已有13家公司发布了2025年半年度报告。其中,6家公司实现归属于母公司股东的净利润同比增长,另有3家公司实现同比减

亏。此外,还有9家公司发布了2025年上半年业绩预告,其中,上海电力股份有限公司等3家公司预计报告期内实现净利润同比增长,另有2家公司预计扭亏为盈。具体来看,河北建投能源投资股份有限公司(以下简称“建投能源”)发布的2025年半年度报告显示,公司上半年实现营业收入111.13亿元;归属于上市公司股东的净利润8.97亿元,同比增长157.96%。公司主营收入主要来源于火力发电电量和热量销售,2025年上半年相关业务收入占营业收入的比重为97.10%。截至报告期末,公司控股装机容量1245.65万千瓦,其中火电装机容量为1177万千瓦。

报告显示,2025年上半年,国内煤炭供应总体宽松,煤炭价格下行。建投能源控股运营发电公司上半年共采购电煤1532.47万吨,平均综合标煤单价718.26元/吨,同比降低14.77%。华能国际电力股份有限公司披露的2025年半年度报告显示,公司上半年实现营业收入1120.32亿元;归属于上市公司股东的净利润92.62亿元,同比增长24.26%。报告显示,上半年利润增长的主要原

因之一是公司把握燃料价格下行窗口,科学统筹煤炭长协与现货采购,进一步降低燃料成本,从而推动火电板块利润同比增长。

福建华策品牌定位咨询创始人詹军豪在接受《证券日报》记者采访时表示,火电企业通过优化采购和库存管理锁定低价煤源,并加快超临界机组改造,降低单位发电成本和煤耗。

为应对行业转型和可再生能源快速发展带来的压力,火电行业正加快技术升级和多元化布局。

例如,建投能源持续加码新能源业务,今年上半年,光伏发电装机规模稳步提升,一批新项目进入建设和储备阶段。同时,公司设立了专门的蓄能企业,加快抽水蓄能项目的核准进程;在储能技术方面,液态空气储能中试项目顺利通过省级科技部门验收,并正积极推进面向规模化应用的耦合示范工程落地。

浙江浙能电力股份有限公司持续拓展核能业务,参股建设浙江金七门核电站,并计划以7.51亿元投资中国聚变能源有限公司5%股权,前瞻性布局核聚变能源,进一步增强公司在能源转型中的竞争力。

工信部信息通信经济专家委员会委员盘和林表示,随着可再生能源供应总量不断增加,火电产能将受到挤压。火电企业需从两方面努力:一是提升低能耗火电机组效率,提高化石能源利用率;二是向新能源领域延伸,将火电与算力企业直联,或积极拓展风光水、核能,实现能源供应多元化。

洛阳钼业上半年净利润同比增超六成

■本报记者 肖艳青

8月22日晚,洛阳栾川钼业集团股份有限公司(以下简称“洛阳钼业”)发布2025年半年报。上半年,公司实现营业收入947.73亿元;归属于上市公司股东的净利润为86.71亿元,同比增长60.07%,再创同期历史新高。

对于公司利润的大幅增长,洛阳钼业相关负责人在接受《证券日报》记者采访时表示,公司主要产品,尤其是铜的产量和价格均较去年同期有所提升。数据显示,以LME现货平均铜价计算,2025年上半年较去年同期上涨3.75%。同时,今年上半年公司组织升级,推动管理效率提升,同步降低运营成本,多重因素叠加,共同推动公司业绩创新高。

今年上半年,洛阳钼业矿端收入实现历史新高,达到394.02亿元,同比增长25.64%,其中铜矿矿端营业收入为257.18亿元,同比增长28.42%。

报告期内,公司各产品产量全部达成上半年度目标。其中,公司上半年产铜35.36万吨,同比增长12.68%,按产量指引中值计算,完成度约56.1%;产钴6.11万吨,同比增长约13.05%。钼、钨、铌、磷肥等产品产量均超过年度目标的50%。

作为全球排名前十的铜供应商,洛阳钼业在刚果(金)运营两座世界级矿山TFM和KFM,整体拥有6条生产线、65万吨以上的年产铜能力。

中原期货有色金属分析师刘培洋在接受《证券日报》记者采访时表示,2025年上半年,国内外铜价走势整体偏

强,其中COMEX铜价表现最为强劲,成为全球铜价上涨的引领者。上海期货交易所铜期货上半年均价约77400元/吨,同比上涨4.1%。

刘培洋表示,从国内供需来看,上半年国内铜矿供应紧张局面持续,铜精矿加工费不断下降,截至6月底,中国现货铜精矿加工费下跌至每吨负45美元,创纪录新低。但由于国内冶炼产能的持续扩张以及部分冶炼厂通过备有冷料和硫酸等副产品收益较为可观,国内电解铜产量在上半年不降反增,月度产量不断创历史新高。但整体来看,有铜矿的铜企利润明显好于外采铜矿的铜企。

报告期内,公司降本增效成果显著,营业成本同比下降10.96%。从矿区看,刚果金铜钴矿洛阳钼业腾科一丰谷

鲁美矿业公司和洛阳钼业金山矿业有限公司优化工艺流程,开展数智化微创新等;国内栾川矿区优化药剂研究等,钼、钨选矿回收率提升,钨铁成本下降;洛阳钼业巴西矿区大宗物资、物流服务和工程服务采购等支出同比下降,洛阳钼业巴西矿区两个冶炼厂回收率创历年来最好水平。

值得一提的是,今年上半年,公司进行组织升级,初步打造了一支国际化、专业化、年轻化的管理团队。同时,公司完成对厄瓜多尔奥丁矿业(凯歌豪斯金矿)的收购并快速推进开发,完善多国家、多矿种、多资产的业务布局。围绕未来在刚果(金)产铜80万吨至100万吨的目标,公司有序推进洛阳钼业腾科一丰谷鲁美矿业公司和洛阳钼业金山矿业有限公司新增产能的扩建。

博雅生物上半年营收同比增长12.51%

■本报记者 曹 琦

8月22日晚间,华润博雅生物制药集团股份有限公司(以下简称“博雅生物”)发布的2025年半年报显示,公司上半年实现营业收入10.08亿元,同比增长12.51%;实现归母净利润2.25亿元。公司拟每10股派发现金红利1.5元(含税)。博雅生物是国内少数几家三类产品齐全且具备浆站拓展资质的血液制品企业之一,同时也是极少数拥有央企资源禀赋的血液制品企业。报告显示,

博雅生物共拥有21家单采血浆站,其中在营浆站20个,原料血浆采集量为320.39吨,同比增长7.2%。

“公司在吨浆产值和毛利率方面一直稳居行业前列。”博雅生物相关负责人表示,“在新设浆站方面,公司采取了先租后建的灵活策略,并持续优化浆站建设的标准化流程,有效缩短了建设周期,加速了原料采集的进程。”

在存量浆站方面,公司通过业务体系标准化、运营管理标准化、宣传发展体系标准化等措施,提升浆站运营管理

水平。同时,通过创新业务发展模式,积极构建属地献浆生态圈,提升血浆采集能力。

近年来,博雅生物多维度发力推动业务稳健发展,全力夯实内生增长根基,持续加大研发投入,不断优化产品结构并丰富产品管线。

今年上半年,博雅生物研发投入为4471.89万元,同比增长2.12%。报告期内,公司10%静丙成功获批上市,这一成果显著提升了公司血浆的综合利用率。10%静丙的成功上市,标志着博雅生物