



养殖业“内外兼修”锻造穿越周期新引擎

■本报记者 肖艳青

养殖场内,智能饲喂系统实现猪群的精准投喂,巡检机器人自主巡检,集控大屏闪烁着各项生产数据——曾经手持铲勺的饲养员,如今正紧盯着屏幕,化身掌控全局的“数据监管员”。这不仅是生产场景的转换,更是我国养殖业在阵痛中开启深层变革的直观呈现。

当前,养殖业正在经历洗牌,行业竞争逻辑也加速改变:从一味追求规模扩张,转向对质量效益与全球资源整合能力的比拼。在此背景下,头部企业以智能化革新练内功,以全球化布局谋外拓,“内外兼修”加速锻造穿越周期、决胜未来的新引擎。

产能调控成共识

今年以来,我国生猪价格处于下跌趋势。中国养猪网数据显示,12月12日,生猪(外三元)价格为11.45元/千克,同比下降27.85%,环比下降3.94%。生猪价格的持续下探,使得多家企业宣布中止或延期生猪养殖项目。

“这两年,我们公司接到的焊接猪栏的订单明显减少了。”某焊接设备制造企业负责人向《证券日报》记者表示,这类产品主要用于新建规模化养猪场的配套建设,订单下滑反映出生猪养殖行业新增产能放缓的情况。

面对挑战,产能调控与行业自律成为推动行业走出困局的关键路径。

今年以来,农业农村部等有关部门多次召开生猪产能调控座谈会,加强生猪产能调控。11月21日,农业农村部召开部常务会议,审议并原则通过《关于加强产能综合调控促进生猪产业高质量发展的意见》。11月18日至19日,农业农村部在安徽蚌埠召开稳定畜牧业生产工作推进会,指出要加快落实生猪产能综合调控。

生猪养殖产业上市公司正积极响应国家政策,主动降产能、禁二育、减均重。例如,牧原食品股份有限公司(以下简称“牧原股份”)带头压减生猪产能,今年9月底母猪已经调减至330.5万头;同时下调肥猪出栏体重,停止向二次育肥客户销售肥猪。

根据农业农村部数据,生猪产能综合调控稳步推进,10月末全国能繁母猪存栏量重新回到4000万头以下。



图①巡检机器人在养殖单元内运行
图③工作人员在操作智能饲喂系统

图②牧原股份新乡楼房养殖综合体侧拍
图④养殖单元

中国农业科学院北京畜牧兽医研究所研究员朱增勇分析说,自2025年5月份起,相关部门密集出台生猪产能调控措施,包括明确调减100万头能繁母猪的目标、限制二次育肥和出栏体重等。随着这些政策持续推进,叠加市场规律调节产能,能繁母猪存栏量将逐步向合理区间回落。随着产能逐步去化,2026年供需格局有望转向基本平衡。

苦练内功降本增效

在猪价下行与产能调控的背景下,如何提升盈利能力是行业面临的共同课题。降本增效成为企业穿越周期的必由之路,生猪养殖企业正围绕育种、营养配方、智能化设备应用等方面进行精细化管理,持续提升生产指标,降低养殖成本。

在牧原股份的楼房养殖场里,《证券日报》记者看到,智能巡检机器人正在各养殖单元之间运行。牧原股份工作人员向记者介绍说:“智能巡检机器人是‘智能养猪专家’,可在养殖单元里24小

时作业。它身上集成了各种各样的传感器,能够实时采集猪群的体温、呼吸频率以及猪舍内的温湿度、氨气等17项指标。一旦发现异常,会立即预警并直接给出合理的解决方案,再联动我们的智能饲喂及环控系统,实现猪舍的全程数智化管理。”

据了解,通过提升猪群健康水平、优化养殖指标、料肉比,以及推进智能化管理,牧原股份生猪养殖成本已从年初的13.1元/公斤降至10月份的11.3元/公斤左右,内部优秀场线的成本更可做到10.5元/公斤左右。

技术创新成为降成本的核心路径。例如,新希望六和股份有限公司(以下简称“新希望”)通过AI算法优化饲料投喂,温氏食品集团股份有限公司(以下简称“温氏股份”)试点数字养殖场,通过数据分析优化饲料配方、环境控制等环节,进一步提升养殖效率和经济效益。

与此同时,产业链延伸与品质升级也成为企业构建竞争壁垒的重要方向。今年,温氏股份与安佑生物科技集团股份有限公司达成

战略合作,双方以饲料供应链合作为基础,通过优势互补,在饲料生产、动物营养与动物健康方面,形成强强联合。中国供销粮油有限公司与广东海大集团股份有限公司、温氏股份分别签署战略合作协议,在农业全产业链与饲料原料供应领域展开深度布局。

差异化发展亦成为企业提升竞争力的关键。上海钢联农产品事业部生猪分析师孙志磊在接受《证券日报》记者采访时表示:“企业推进差异化养殖,形成集团标猪与散户大猪的错位竞争,头部企业如温氏股份还着力打造黑猪品牌,计划让公司黑猪出栏占比达5%,进一步完善产品矩阵。这也是在产能调控背景下,生猪养殖企业盈利的核心焦点。”

积极“出海”谋增量

除了苦练内功深耕国内市场,头部企业还纷纷将目光投向海外市场。

在产业化落地方面,东南亚成为我国生猪养殖企业“出海”的桥头堡。例如,新希望早在1999年就

在越南设立首家公司。今年9月末,牧原股份与BAF越南农业股份公司签署合作协议,双方计划合作建设并运营高科技楼房养殖项目,并配套饲料厂。温氏股份已明确“出海”方向并成立探索团队,将越南设为公司“出海”首站。

除了单兵出击,企业也开始探索“联合出海”。

今年3月份,海南省农垦投资控股集团有限公司与新希望控股集团有限公司签订战略合作协议,双方将共同开拓国内国际市场,共建具有全球竞争力的百亿元级农牧食品产业链体系。今年8月份,牧原股份与正大集团在泰国曼谷签署战略合作协议,双方将围绕战略规划、业务整合与全球化布局等方面开展全方位合作,共同探索全球市场的巨大潜力。

对此,孙志磊表示:“我国生猪养殖企业‘出海’的核心优势,包括长期积累的成熟经验,能精准破解海外疫病难题。同时,养殖效率领先,具备全产业链整合或‘公司+农户’模式输出能力等长处,再加上中资企业规模化运营经验与成本控制优势,能快速打开市场。”

公司供图

2025年电影总票房冲刺500亿元

■本报记者 李豪悦

灯塔专业版数据显示,截至12月12日,2025年电影市场总票房已经达到498.5亿元,距500亿元大关仅一步之遥。

根据以往的票房数据看,2014年以来,总票房突破500亿元的年份分别有2017年、2018年、2019年、2023年,当年所对应的票房冠军分别为《战狼2》《红海行动》《哪吒之魔童降世》《满江红》,票房成绩分别为56.94亿元、36.51亿元、50.35亿元、45.44亿元。

整体来看,今年电影市场消费表现和其他高票房年份有很大不同。一方面,《哪吒之魔童闹海》以154.46亿元的票房占据年票房的三分之一,“单片托市场”的现象在往年非常少见;另一方面,电影市场马太效应愈发明显,爆款电影的票房天花板提升了,但是能破10亿元甚至5亿元票房的电影数量却在减少。

“电影行业当前的两极分化,是行业从粗放增长迈向成熟工业化过程中,必然要经历的结构调整。”上海夏至良时咨询管理有限公司高级研究员杨怀玉向《证券日报》记者表示,这种优势是,出圈的优质电影和成功的IP将收获比过去更高的商业认可和收入。

除《哪吒之魔童闹海》表现突出外,截至12月12日,年内只有8部电影票房突破10亿元,10亿元至5亿元这一票房区间的电影数量只有7部。

“这种两极分化会加速电影行业的洗牌与进化。未来的赢家,将是那些能够持续产出头部内容、并围绕IP构建起多元化、抗周期商业生态的公司。对于投资者而言,单纯押注项目的机会在减少,而识别和投资具备这种系统能力的公司,变得更为重要。”杨怀玉说。

山东出台举措 促人工智能产业高质量发展

■本报记者 王 僮

12月12日,山东省工业和信息化厅等多部门联合印发《山东省人工智能产业高质量发展行动计划(2025—2027年)》(以下简称《计划》),为该省今后一段时间内人工智能产业发展擘画清晰路线图。

《计划》提出,到2027年,山东省人工智能核心产业规模力争突破2000亿元,年均增速超过30%,带动相关产业规模超万亿元,并培育5家左右领航型企业,致力于建成全国人工智能产业特色发展引领区。

具体来看,《计划》明确将生物启发式AI、脑机接口、量子人工智能等前沿技术列为创新研究重点方向,并强调要提升科技成果转化能力。

“山东最大的优势在于‘以应用带技术’。”广州易海创腾信息科技有限公司出海品牌高级专家李杰对《证券日报》记者表示,山东的完备工业体系为前沿技术提供了宝贵的“超级试验场”和高质量数据源,任何技术突破都能在化工、冶金、装备制造等支柱产业中找到丰富的落地场景和明确的付费主体,形成“需求拉动创新”的良性循环。

中关村物联网产业联盟副秘书长袁师在接受《证券日报》记者采访时列举了几个场景:在医药领域,脑机接口技术可与神经康复、脑疾病诊疗深度融合;在化工领域,量子人工智能的模拟计算能力可优化分子结构设计;在装备制造领域,脑机接口与工业机器人结合,可提升人机协作效率,为山东众多装备制造企业智能制造升级提供新路径。

《计划》提到,要针对化工、铝业、钢铁、矿山开采、高端装备、生物医药等智能制造场景,不断提升重点行业“产业大脑”赋能水平,高水平建设人工智能能力中心,优化生产效率和管理效能。

鹿客岛科技创始人兼CEO卢克林对《证券日报》记者说:“这种‘重工业即场景’的禀赋,使得山东能够实现‘论文—产线’同步跑,将技术迭代成本和时间大幅压缩,形成落地效率优势。”

盘古智库高级研究员江瀚在接受《证券日报》记者采访时表示,面对全国人工智能产业竞争格局,山东通过聚焦“AI+重工业”的垂直赛道,有望在智慧化工、绿色冶金、高端装备等领域形成一批具有全国影响力的行业解决方案和特色集群,不仅为自身产业升级注入强大动能,也为全国传统工业大省的智能化转型探索出一个可供借鉴的“山东范式”。

交通银行河南省分行：科技赋能后台业务 集中处理焕发数字活力

交通银行河南省分行以数字化转型为抓手,聚焦后台业务运营核心环节,深化科技与业务深度融合,通过智能化、自动化技术应用,持续优化处理流程、提升服务效能,强化风险管控,为业务高质量发展筑牢后台服务支撑。

交通银行河南省分行强化创新能力,将自然语言识别、大模型、RPA机器人流程自动化、BI数据分析等智能金融工具引入业务流程,运用于数据处理、数据保管、记账凭证、报表数据统计及业务分析等业务场景中,实现复杂业务标准化、简单业务自助化、业务办理敏捷化、风险业务集约化。日均业务处理量实现大幅提升,切实降低了人力成本。

未来,交通银行河南省分行将持续推进后台业务科技赋能,探索BI、自然语言识别、大数据、AI大模型等技术在后台业务运营中的深度应用,不断迭代优化业务流程,以高效率、数字化、智能化的后台服务,为客户提供更优质的金融服务。

(CIS)

冰轮环境董事长李增群：

构建“技术储备池”应对市场多元化需求

■本报记者 王 僮

今年以来,AI算力狂奔、低碳转型深化……时代的浪潮正以前所未有的力量重塑制造业发展图景。作为长期隐身于各行业“幕后”的温控与能源管理巨头,冰轮环境技术股份有限公司(以下简称“冰轮环境”)正以其横跨-271℃至220℃的全温区技术能力,支撑数字变革与能源革命。

“把每一度都当成生意来做。”近日,冰轮环境董事长李增群在接受《证券日报》记者专访时表示,如今冰轮环境已实现从单一设备供应商到可提供“全场景、全温区、全流程系统解决方案”的转身,服务领域从肉类冷链延伸到石化行业近零碳园区,构建起独特的“技术储备池”,以灵活的解决方案应对市场多元化需求。

补全全域温控产业链

谈及公司发展转型的关键节点,李增群生动地将公司2016年成功研发氨气压缩机比喻为“把冰轮环境从‘杀猪摊’拉进‘屠龙场’的关键一跃”。这一形象比喻,不仅道出了这家拥有近70年历史老牌国企的蜕变之路,更折射出中国制造向高端突破的时代叙事。

“杀猪摊”,是指冰轮环境起家的商业制冷、禽畜屠宰冷库等传统业务;“屠龙场”,则指向可控核聚

变、超低温科研等领域。应用场景的跨越,始于2016年公司在氨气压缩机领域的突破,成功填补了国内空白。

“氨气压缩机被誉为压缩机行业‘皇冠上的明珠’,它要解决的是构建接近自然界绝对零度,也就是零下271℃的极低温难题。”李增群回忆说,当时团队面对的是氨气分子级小易泄漏、降温难度大、设备需“零油”运行却要靠油密封等一系列问题,“客户拿着进口设备当标尺,效率差0.1%、含油量高0.1ppm,就可能被全盘否定”。

为此,公司成立专项攻关组,从研发、设计到工艺、制造全线协同,将零部件间隙精度做到0.01毫米级,密封面磨至镜面等级,最终产品经鉴定,核心指标达到国际领先水平,成本却仅为进口设备的20%左右。这台氨气压缩机不仅应用于中国科学院重大科研装置,更在2020年入选国家能源局组织评定的首批能源领域首台(套)重大技术装备项目。

以此为突破口,冰轮环境通过内生研发与外延并购,持续向温区两端延伸:向下,突破深冷极限;向上,通过吸收式换热、工业热泵等技术,实现对工业余热的高效回收利用。

该公司还通过并购拥有百年历史的全球性空调企业顿汉布什(Dunham-Bush)以及北京华源泰盟节能设备有限公司等企业,进一步

补全了从低温(冷冻)到中温(暖通)到高温(制热)的全域温控产业链。

其中,冰轮环境的“工业全域热控综合解决方案”将工业余热从一种“负担”变成了一种“资源”,让公司从“调温专家”升级为“能源管家”。

抢抓“温度”赛道发展机遇

随着AI算力爆发与国家核电建设提速,公司所处的“温度”赛道迎来历史性风口。今年以来,冰轮环境获得机构投资者密集调研。

李增群表示,数字与能源虽是两个赛道,实则底层逻辑一致:都追求高效、可靠、低碳的温控与能源管理。

“AI算力基建浪潮中,数据中心正从‘机房’升级为‘算力工厂’,风冷逼近物理极限,液冷从‘选项’变为‘必然’。”李增群说,冰轮环境基于数十年积累的高能效技术,为数据中心风冷、液冷系统提供关键的“一次侧冷却装备”,其“液冷系统热交换器”“变频离心式冷水机组”等产品已入选《国家绿色数据中心先进适用技术产品目录》。

对于公司这些年的服务对象,李增群如数家珍,从“天河二号”所在的国家超算广州中心,到中国移动、中国联通的多座核心数据中心,再到各大银行的总部数据处理中心……名单之长,令人印象深刻。

在核电领域,公司旗下顿汉布什拥有最高核级资质,是国内唯一

覆盖核岛各区域且产品品种最全的制冷服务商,服务了包括红沿河、宁德等在内的国内外二十余座核电站。“极致的安全文化、全堆型经验与应对极端工况的能力,构筑了我们的护城河。”李增群表示。

与此同时,公司海外业务近年来突飞猛进,今年上半年,其海外销售收入增长超30%，“向海”战略进入收获期。从产品“出海”到产能布局,再到文化融合,冰轮环境正以“全球视野、本土运营”推进全球化三步走。“新航海时代,我们要打开世界地图做生意,递交中国制造的绿色答卷。”李增群说。

既有压舱石又有推进器

面对如何平衡短期业绩与对氢能、CCUS(碳捕集、利用与封存)等前沿技术长期投入的问题,李增群表示,“我们是一家立足深厚压缩和换热技术、在能源与动力领域服务于数字文明和能源革命的关键系统解决方案提供商。”这就要求企业既要传统业务稳健现金流作为“压舱石”,又要将新兴业务强劲增长作为“推进器”。

“冰轮环境不仅是一家企业,更是一项需要世代传承、追求的事业。有了这份坚持长期主义和保持战略定力的共同信念,我们就能很好地平衡短期压力与

