

董事长面对面

呷哺呷哺集团创始人、董事长贺光启:

多品牌深耕细分赛道 以长期主义坚守品质初心

本报记者 李静

近年来,随着国内餐饮行业加速洗牌,火锅赛道内卷状况持续加剧,行业逐步从粗放扩张迈入品质竞争、供应链竞争的全新阶段。

深耕餐饮行业近三十年的呷哺呷哺集团,凭借清晰的多品牌布局、完善的供应链体系与创新的内部合伙人机制,搭建起多层次抗风险经营底盘,从容应对行业结构性调整。近日,《证券日报》记者专访呷哺呷哺集团创始人、董事长贺光启,深度解读企业的差异化竞争策略、供应链核心优势及行业未来发展趋势。

构建差异化竞争矩阵

当前,火锅市场已陷入内卷泥潭,大量品牌在模式趋同的情况下选择低价竞争,导致行业发展低质低效。在贺光启看来,行业内卷的根源,在于一些品牌缺乏独立赛道定位,一味跟风模仿,未能匹配分层消费需求。

“餐饮竞争到现在,拼的不是谁折扣更低,而是谁能守住自己的赛道基因。”贺光启表示,亲民平价、产品至上,是呷哺呷哺集团近三十年不变的品牌底色,也是企业对抗行业波动的核心底气。基于自身基因,呷哺呷哺集团摒弃单一品类打法,围绕不同消费人群与用餐场景,搭建多层次品牌矩阵,精准切入各细分市场。

针对年轻消费者追求自由、高灵活度的用餐需求,呷哺呷哺集团推出全新子品牌呷哺牧场,对传统套餐式小火锅模式进行革新。新的小火锅模式采用全自选消费形式,食材、锅底自由搭配,消费门槛更低,选择更多元。贺光启介绍:“新的小火锅模式可支持消费者按需点餐,二三十元即可满足就餐需要,也可自选优质肉升级体验,精准贴合年轻女性、轻量化消费群体需求。”全新的经营模式,让呷哺牧场迅速打开市场,与经典呷哺呷哺品牌形成互补,进一步提高呷哺呷哺集团平价小火锅的细分市场影响力。

今年迎来推出十周年的湊湊火锅,是呷哺呷哺集团布局中高端聚会赛道的核心品牌。针对中高端火锅普遍“重环境、轻产品、高定价”的行业痛点,湊湊坚持差异化产品路线,以台式麻辣锅、花胶鸡锅等特色有料锅底为核心,持续迭代优质食材,夯



图①呷哺呷哺餐饮管理(中国)控股有限公司办公楼 图②呷哺呷哺集团创始人、董事长贺光启(右)接受《证券日报》记者采访 图③公司办公楼宣传墙

李静/摄 王焱辉/摄

实产品竞争力。

“湊湊火锅定位聚会中高端火锅市场,拥有高品质环境与服务,但始终延续呷哺呷哺集团亲民DNA,坚持高端体验、适中定价。”贺光启表示,高性价比的差异化打法,让湊湊火锅在竞争激烈的中高端火锅市场中站稳了脚跟,形成独有的品牌优势。

跳出火锅赛道,呷哺呷哺集团在2026年全新推出“呷牛排”品牌,布局空白的西式自助赛道。贺光启分析,国内西餐赛道市场体量大,行业缺少全国性头部品牌,增长空间广阔。“呷牛排”打造“牛排套餐+百余款菜品酒水自助”模式,兼顾西餐仪式感与大众性价比,成功为呷哺呷哺集团开辟全新增长曲线,也使集团完成了火锅、西餐多场景全覆盖。

打造一体化供应链体系

贺光启直言:“餐饮行业的核心竞争,归根结底是供应链实力的比拼。门店扩张、品牌营销都是表层能力,稳定、高效、可控的供应链,才是企业长期发展的核心竞争力。”

呷哺呷哺集团已搭建起覆盖采购、仓储、物流、品控、研发的一体化供应链体系,全面支撑多品牌协同运营。多品牌同区域统一配送,可大幅提升车辆满载率,降低物流成本;叠加

规模化采购议价优势与自有合资调料厂产能,各品牌共享供应链资源,可实现新品快速迭代,产业协同优势显著。

“多品牌布局最大的红利,就是供应链复用能力。一条物流线路服务多品牌门店,一套生产线支撑多品类产品研发,产生的成本优势用于回馈消费者,这是单一品牌无法复制的核心竞争力。”贺光启总结道。

为持续升级食材品质,契合消费升级趋势,2026年呷哺呷哺集团重点布局国产鲜牛供应链。贺光启表示,当下消费者愈发追求食材新鲜度与营养价值,国产优质鲜牛更贴合国人饮食习惯,是餐饮品质升级的核心方向。

目前,呷哺呷哺集团已深度合作多家高端肉牛供应商,并在内蒙古通辽搭建专属屠宰配送基地,实现鲜肉当日屠宰,当日到店。“为保障食材的新鲜,门店始终坚持鲜肉限量销售、售完即止,坚决不隔夜。”贺光启补充称。

此外,呷哺呷哺集团还依托锡林浩特国家级羊肉储备库资源,对食材检疫、运输、进店全流程严格管控,以全链条品控守住食品安全底线,有效对冲食材价格波动风险。

全面落地内部合伙人模式

在终端运营层面,呷哺呷哺集团凭借内部合伙人制度与“凤还巢”计

划激活门店活力,彻底区别于传统加盟模式。

“做餐饮最终靠人落地,企业发展的红利,一定要和一线奋斗者共享。”贺光启表示。呷哺呷哺集团实行“公司持股70%、门店合伙人持股30%”机制,主要经营风险由呷哺呷哺集团承担,让员工从打工仔转变为事业合伙人。

“凤还巢”计划既欢迎资深老员工回归,也吸纳行业优秀人才。”贺光启表示,利益深度绑定的模式,极大调动了一线员工的经营主动性,门店服务质量、经营绩效、顾客满意度稳步提升。相较于传统加盟模式,该机制有效规避了逐利轻品质、责任归属模糊等行业乱象,保障呷哺呷哺集团长期稳健发展。

谈及行业现状,贺光启认为,当下低价内卷、平台高抽佣、盲目入局等乱象均为阶段性问题,行业洗牌后将回归“产品为本、品质为王、亲民惠民”的本源。

面向未来,呷哺呷哺集团将持续升级供应链全链条能力,强化菜品研发,迭代应季新品;深耕会员运营,拓宽外卖增量。同时,全面落地内部合伙人模式,依托多品牌细分优势稳步增长,以长期主义坚守品质初心,持续领跑餐饮行业高质量发展赛道。

AI算力上下游企业 上半年业绩捷报频传

本报记者 丁蓉

随着全球AI(人工智能)算力基础设施建设进入高速发展期,产业链上下游上市公司今年上半年业绩捷报频传。截至7月8日记者发稿,AI算力产业链上市公司中,已有浪潮电子信息股份有限公司(以下简称“浪潮信息”)、珠海光库科技股份有限公司(以下简称“光库科技”)、深圳市江波龙电子股份有限公司(以下简称“江波龙”)、佛山市联动科技股份有限公司(以下简称“联动科技”)、深圳市智微智能科技有限公司(以下简称“智微电子”)、杭州长川科技股份有限公司、上海复旦微电子集团股份有限公司发布了2026年上半年业绩预告,均实现净利润同比增长。

中国电子商务专家服务中心副主任郭涛在接受《证券日报》记者采访时表示,从已经披露的上半年业绩预告来看,AI算力产业链上市公司普遍交出亮眼“成绩单”,上下游全面迈入“业绩兑现”阶段。当前,全球AI产业加速发展,算力需求仍处于快速增长阶段。未来,随着各地政府、电信运营商、云计算厂商等对算力基建投资的持续加码,算力产业增长空间有望进一步打开。

服务器是算力底座的核心硬件。7月8日,我国头部服务器厂商浪潮信息披露的2026年半年度业绩预告显示,该公司预计报告期内实现归属于上市公司股东的净利润为26.00亿元至31.00亿元,同比增长226%至288%。该公司表示,报告期内坚持以市场为导向,紧抓行业上行机遇,持续致力于产品技术创新和提升客户满意度,不断完善产品线布局,努力提升产品附加值,增强供应保障能力,有力推动公司经营业绩大幅增长。

高速光模块及光器件作为算力“高速公路”,市场需求同样旺盛。光库科技披露的2026年半年度业绩预告显示,该公司预计上半年实现归属于上市公司股东的净利润为1.40亿元至1.50亿元,同比增长73.39%至139.44%。公司方面表示,受益于全球AI算力基础设施投资加速与数据中心建设,高速光模块及光器件市场需求持续增长,同时公

司坚持技术创新,持续推出新产品,并积极拓展国内外新客户。

存储器作为数据“记忆库”,为算力的释放提供了坚实的基础。今年上半年,主流存储器价格涨幅显著,为赛道企业业绩增长提供有力支撑。江波龙预计上半年实现归属于上市公司股东的净利润92.00亿元至110.00亿元,同比增长622.04倍至743.94倍。江波龙方面表示,受下游需求增加以及全球存储晶圆产能总体增量有限的影响,全球半导体存储产业景气,为公司创造了良好的外部环境。同时,公司与多家全球主要存储晶圆原厂顺利续签晶圆供应协议,保障了存储晶圆的供应,为未来的长远发展夯实了资源基础。

在半导体测试设备环节,国产化率提升给相关企业带来机遇。联动科技预计上半年实现归属于上市公司股东的净利润2100万元至2900万元,同比增长170%至190%。联动科技方面表示,今年上半年,公司在在手订单充裕,经营业绩实现稳健增长,得益于AI、高性能计算、新能源汽车等下游应用领域的强劲需求,半导体测试设备行业景气度持续提升,公司紧抓半导体测试设备国产化率提升的战略窗口期,依托技术积淀与品牌优势全力拓展市场。

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,今年上半年,AI算力产业链上市公司的业绩表现,呈现全链条普涨与高壁垒环节爆发的特征。服务器、高速光模块及光器件、存储器、半导体测试设备等赛道企业集体实现业绩增长。同时,在技术壁垒较高的存储领域,由于供需格局持续紧张与产品结构升级,头部企业业绩实现大幅增长,成为产业链中盈利弹性最强的环节。

全联并购公会信用管理专委会专家安光勇向《证券日报》记者表示,从中长期角度来看,AI大模型的训练和推理需求将继续推高算力基础设施投入,但行业红利不会平均分配,拥有核心技术、产能保障、客户认证、稳定交付能力和全球供应链布局的企业才能在竞争中巩固市场地位,实现稳步成长。

行业景气度攀升 8家锂电产业链公司上半年业绩预喜

本报记者 李雯琪

2026年上半年,我国新能源汽车出口实现高速增长,叠加国内外储能行业迎来抢装潮,共同推动国内锂电池产业高速扩张,产能投资热潮持续升温。与此同时,伴随着行业持续高景气,A股锂电产业链上市公司业绩也迎来集体修复。

双轮驱动需求走高

高工产业研究院近日公布数据显示,2026年上半年,国内锂电池整体出货量达1.2TWh(太瓦时),同比增长50%,产业扩容趋势明确。

分板块来看,动力电池板块是保障锂电池行业稳定的基本盘,上半年国内动力电池出货量约630GWh(吉瓦时),同比增长超30%。同时,市场资源持续向头部集中,出货量排名前十的动力电池企业合计出货量达600GWh,合计市占率超九成。此外,需求端形成“国内商用市场+海外整车出口”双轮驱动格局,成为拉动动力电池增长的核心动力。

储能电池板块方面,国内储能电池上半年出货量约485GWh,同比增长超80%。出货量排名前十的储能电池企业合计出货超400GWh,占市场总出货量八成。本轮储能电池出货量大幅增长的背后,是国内储能需求结构向多元场景延伸叠加海外储能市场迎来抢装潮,双重因素共同推动的结果。

“2026年上半年锂电行业延续回升趋势,需求端结构性增量全面释放。商用车电动化、新能源车‘出海’、全球储能需求高增长三大利好叠加,支撑行业维持较高景气度。同时,供给端整体趋势向好,头部企业依托资金、技术、客户优势持续加码产能,市占率持续提升,行业整体呈现‘总量扩容、头部集中’的趋势。”万联证券高端装备行业分析师冯永棋对《证券日报》记者表示。

旺盛的市场需求也在推动产业链出现扩产热潮,据高工产业研究院不完全统计,2026年上半年,国内锂电池新增规划项目超65个,合计规划产能超1500GWh,总投资超2200亿元。

公司业绩具备较好兑现基础

截至7月8日,Wind数据显示,已有8家锂电产业链企业发布2026年半年度业绩预告,全部实现同比增长或扭亏。

例如,碳酸锂生产商四川雅化实业集团股份有限公司预计上半年实现归属于上市公司股东的净利润11亿元至13亿元,同比增长710.17%至857.48%。对于业绩增长,该公司表示,上半年国内动力电池出货量约630GWh(吉瓦时),同比增长超30%。同时,市场资源持续向头部集中,出货量排名前十的动力电池企业合计出货量达600GWh,合计市占率超九成。此外,需求端形成“国内商用市场+海外整车出口”双轮驱动格局,成为拉动动力电池增长的核心动力。

正极材料企业宁波容百新能源科技股份有限公司预计上半年实现归属于上市公司股东的净利润1亿元至1.2亿元,同比扭亏为盈。

在终端电池领域,惠州亿纬锂能股份有限公司(以下简称“亿纬锂能”)预计上半年实现归母净利润区间为31.3亿元至33.71亿元,同比增长95%至110%。

针对业绩大幅增长,亿纬锂能证券部相关人士向《证券日报》记者表示,为有效应对显著攀升的供应链成本压力,该公司主动实施前置管理,通过供应链多元化布局、战略性采购规划及审慎运用金融工具,有力地缓冲了材料成本上涨波动,确保主营业务盈利能力的稳定性。

冯永棋认为,随着头部电池企业排产规模提高,产能利用率保持高位,支撑行业维持较高景气度。同时,供给端整体趋势向好,头部企业依托资金、技术、客户优势持续加码产能,市占率持续提升,行业整体呈现“总量扩容、头部集中”的趋势。”万联证券高端装备行业分析师冯永棋对《证券日报》记者表示。

AI演进 物理世界的“旁观者”正成为“行动者”

(上接A1版)

广州艾媒数据信息咨询有限公司CEO张毅对《证券日报》记者表示,物理AI超越了传统AI在虚拟空间处理数据的范畴,核心在于让AI具备感知、决策并直接作用于物理实体的能力。“其本质是构建一个‘感知—决策—执行’的闭环。通过传感器(如摄像头、雷达)感知物理环境,由AI模型进行实时分析与决策,再通过执行器(如机械臂、电机)完成具体操作。这使得AI从‘思考者’转变为‘行动者’,能够自主或半自主地在现实世界中完成复杂任务。”张毅说。

数据仍是关键支撑

在这一背景下,世界模型(World Model)与仿真平台正成为物理AI发展的关键底座。“所谓世界模型,就是在仿真平台通过构建符合物理规律的数字世界,让机器人能够在虚拟环境中完成大量训练、评估,再把这些能力迁移到真实世界,从而降低训练成本、缩短研发周期。”一位业内人士表示。

国泰海通证券股份有限公司策略研究团队认为,机器人、智能汽车等物理AI的发展长期受到训练数据不足、仿真体系碎片化等因素制约;随着世界模型与高保真仿真平台不断成熟,机器人研发正逐步由依赖真实试错,转向“虚拟训练+真实验证”的新模式,有望进一步提升研发效率。

上海外语文化科技股份有限公司物理AI负责人在接受《证券日报》记者采访时也表示:“随着人工智能加速向真实世界延伸,物理仿真、Sim2Real、训练平台及高质量合成训练数据等将成为支撑机器人、世界模型及各类智能体持续演进的重要底座。”

要建好世界模型与仿真平台,数据,尤其是高质量的真实世界数据仍是关

键。但与传统AI可以轻松从互联网抓取海量文本、图片不同,物理AI需要的是真实世界中机器人抓取、移动、交互过程中产生的动作数据。而这些数据,目前几乎没有现成的“数据库”可用。

光轮智能相关负责人对记者表示:“自动驾驶已经是一项高度复杂的工程,但机器人面对的是一个更加开放和复杂的物理世界。汽车主要面对道路交通环境,而机器人需要进入家庭、工厂、仓储、农业等不同场景,与大量物体、材料和设备发生持续交互。”

更大的挑战在于,目前机器人尚未形成大规模部署,行业难以像自动驾驶一样,依靠大量真机持续回流数据形成闭环。同时,真机数据通常与特定机器人本体、传感器配置和任务流程深度绑定,硬件形态或任务需求发生变化后,历史数据的复用效率也会下降。因此,物理AI需要由人类行为数据、仿真合成数据和真实部署反馈构成多层次数据供给,并通过工业级评测形成持续迭代闭环。

如何获取高质量数据?多家企业已开始布局。

索辰科技将目光瞄准了机器人的“训练场”。今年以来,该公司围绕“天工·开物”物理AI平台持续完善物理场景库,覆盖具身智能、低空经济、新能源、航空航天等多个领域,希望通过高保真物理仿真环境,让机器人能够在数字世界中完成大量训练,再迁移至真实世界。与此同时,该公司还在浙江嘉兴建设物理仿真实验基地,进一步完善虚拟训练能力。据悉,目前该公司物理AI业务已实现商业化收入,不过整体仍处于初级阶段。

光轮智能则将自身的使用场景聚焦于“考场”测评。该平台推出工业级具身智能仿真评测平台RoboFinals,通过标准化任务、物理可信的仿真环境和可量化评价指标,对不同机器人本

体、模型和版本进行统一验证。这套体系更强调可规模化、可复现和可诊断:既能够在同一任务和相同条件下比较不同模型,也能够识别模型的能力边界,并将评测结果持续反馈至数据生成和模型训练环节。

也有企业选择从数据源头切入。比如,上海觅蜂具身智能科技有限公司(以下简称“觅蜂科技”)发布了轻量化多模态数据采集夹爪MEGo Gripper及数据治理平台MEGo Engine,希望打通机器人数据从采集、治理到训练的完整链路。通过毫米级轨迹重建、多模态时间同步以及自动化数据治理,机器人每一次抓取、移动、操作都能够被完整记录,并进一步转换为模型可学习的数据。7月8日,觅蜂科技表示,基于觅蜂科技所提供的大量、标准化高质量真机遥测数据,蚂蚁集团旗下蚂蚁灵波科技迭代推出了新一代具身基座模型LingBot-VLA 2.0,后者的预训练数据集总量达6万小时,其中包含5万小时多视角高质量真机数据、1万小时第一视角人类操作精炼数据。

与此同时,越来越多企业开始将世界模型作为物理AI的重要底座。今年上半年,北京五·一视界数字孪生科技股份有限公司发布物理直觉世界模型51World Model以及面向具身智能的Agent底座系统,已覆盖智能驾驶、具身机器人、数字工厂、智慧港口、低空经济等多个场景,希望通过统一的世界模型能力,让AI能够更安全、高效地进入真实物理世界。

自动驾驶率先破局

如果说仿真平台和世界模型是物理AI的“数字训练场”,那么下游的真实应用场景则是检验其能力的“终极考场”。物理AI覆盖的终端场景包括人形

机器人、工业机械臂、无人机、自动驾驶汽车等。其中,机器人赛道尽管起步更早,社会关注度更高,但受限于数据获取难度和场景复杂度,仍处在从实验室走向初步商业化的攻坚阶段。而自动驾驶凭借极高的商业确定性和大规模量产车回传的海量真实数据,率先走完了从实验室到规模化量产的闭环,成为物理AI落地的“主战场”。

在自动驾驶赛道,物理AI正推动行业革新。小马智行股份有限公司创始人、CEO彭军对《证券日报》记者表示,该公司最新发布的PonyWorld世界模型2.0,标志着自动驾驶研发范式向“AI驱动”演进。世界模型主要用于训练环节,而非直接部署在车上做决策。

同时,Momenta Global Limited(以下简称“Momenta”)的R7世界模型也已走向量产阶段。基于超120亿公里的实车与仿真里程,Momenta能够实时推演物体的运动因果链,在面对路面突发障碍物等复杂场景时,实现毫秒级动态决策。

Momenta CEO曹旭东对《证券日报》记者表示,物理AI的核心是数据Scaling(规模化)与商业Scaling的正反馈循环,而自动驾驶是目前唯一同时实现这两者的物理AI领域。

曹旭东表示,自动驾驶行业具有极强的规模效应和先发优势。以工程化能力为例,Momenta交付首个10万台车,用了2年时间;但现在只需要不到40天即可完成10万台车交付。

从“读懂图片”到“写出文字”,再到如今的“采取行动”,人工智能正迎来其发展中的“关键一跃”。物理AI的崛起,不仅是技术路线的迭代,更是AI由物理世界的“旁观者”向“行动者”的角色转变。张毅表示,当AI真正拥有了“物理常识”,它必将前所未有地深度融入各行各业,甚至是开启一个由智能体与人类协同的新的生产力时代。