

正大集团中国区首席运营官侯孝海：

打造国民安心食品生态

■本报记者 梁傲男

今年以来，生猪价格持续走低，众多养殖企业积极开辟第二增长曲线。万亿元预制菜赛道迎来发展风口。

作为国内农牧行业龙头企业，正大集团深耕中国市场四十七载，在上游养殖环节构筑了深厚的产业根基，向下游延伸、搭建全产业链价值闭环已上升至集团战略层面。而此番牵头落地全产业链布局的操盘人，正是已出任正大集团中国区（以下简称“正大中国”）首席运营官的侯孝海。此前，侯孝海曾担任华润啤酒（控股）有限公司董事会主席。

从啤酒行业跨界农牧食品行业，侯孝海将为正大集团带来哪些全新探索与变革？面对万亿元级规模的预制菜蓝海市场，正大集团将搭建怎样的布局路径？承载国民记忆的正大品牌，能否复刻《正大综艺》深入人心的国民影响力，从大众精神文娱记忆，扎根到千家万户的日常餐桌？

针对上述问题，《证券日报》记者对侯孝海进行独家专访。谈及预制菜行业前景，他用“汪洋大海”形容市场体量，并直言这是极具成长空间的朝阳赛道。正大中国将立足长远发展，以十年、二十年为发展周期，全力冲刺食品行业龙头地位。

向下游餐桌寻找机会

1979年正大集团进入中国，是改革开放后首家进入国内市场的外资企业，扎根中国47年间，企业搭建起覆盖种子、种植、养殖到食品深加工、终端零售，再到消费者餐桌的全产业链模式。

2025年，正大中国总营业额超2200亿元，是国内投资规模最大、投资领域最多的跨国外商集团之一。

尼尔森IQ数据显示，正大中国的鸡蛋业务稳居国内品牌鸡蛋市场占有率第一。正大集团提供的数据也显示，集团旗下蛋业板块已在全国10个省份布局养殖基地，拥有6座存栏300万只级别的现代化蛋鸡场，国内蛋鸡存栏达2100万羽。2025年鸡蛋产量达56亿枚。

在生猪养殖及屠宰业务方

面，正大集团也位居行业头部水平。

《证券日报》记者梳理东方财富Choice数据发现，按申万行业分类，2026年一季度，11家A股生猪养殖上市公司合计营收674.11亿元，合计净亏损53.85亿元；2025年一季度，上述11家总营收730.83亿元，合计净利润72.96亿元。行业由去年同期盈利转为亏损，周期下行压力清晰显现。

在此背景下，正大中国开辟全新增长曲线，向下游产业链延伸发力餐桌食品业务。

“正大集团深耕中国市场47年，在上游搭建起稳固产业底盘，完成从种子、种植、饲料到养殖的规模化布局，稳居国内农牧行业第一梯队。集团下一阶段核心战略，是持续深耕生鲜加工、预制菜、冷冻食品等下游赛道。”侯孝海向记者表示，正大中国将聚焦餐桌食品赛道，打通“从农场到餐桌”的“最后一公里”，搭建闭环全产业链价值体系，持续为消费者供应安全、安心的食品。

机会与挑战并存

布局下游、发力预制菜，已成为正大集团在中国战略布局中的核心业务板块。侯孝海坦言：“正大中国在预制菜相关业务方面早有布局，只是此前市场占比不高。历经近十年行业洗牌，预制菜行业大浪淘沙，整体朝着集中化、品牌化、健康化方向演进，叠加相关政策持续助推，正大中国正迎来难得的发展风口。”

艾媒咨询数据显示，2025年我国预制菜市场规模达6173亿元，预计2026年国内预制菜市场规模将突破万亿元，行业年复合增长率保持在20%左右。

据侯孝海介绍，正大集团已搭建起生猪、蛋品、肉鸡、水产虾类等完备上游产业链，形成一套原料安全可控、全程可追溯的供给体系，为预制菜业务筑牢了原料根基。依托完备的上游资源布局预制菜业务，可打通从农牧源头到百姓餐桌的全产业链闭环。

不过，正大中国切入万亿元预制菜赛道，既是机遇也是挑战。

“纵观海内外食品企业发展路径，多数企业仅能在单一细分



图①正大中国包装流水线 图②面条产线 图④蒸饺产线 图⑤正大中国青岛现代食品工厂 公司供图
图③正大中国首席运营官侯孝海 王辉耀/摄

赛道做到极致，而将全产业链做到极致的企业并不多见。正大中国下一阶段的核心任务，便是将自身独有的全产业链优势发挥到极致。”侯孝海表示，正大中国将立足长期发展，力争成长为国内食品行业头部品牌。

这一底气来自本土完整的产业链，更来自全球化的产业布局。“正大集团是跨国企业，全球各市场的食品、零售产品可实现资源互通，这对于正大集团而言可谓如虎添翼。未来，我们会持续打磨各环节成本管控与运营效率，同步放大品牌声量，打造深受消费者认可的正大集团食品品牌。”侯孝海如是说。

构建全维度食品生态

国内预制菜赛道很火，但行业内企业发展水平参差不齐。目前，头部预制菜企业营收不足

200亿元，行业仍存在广阔的发展空间。针对正大中国预制菜业务，侯孝海提出了“一张蓝图绘到底，锚定千亿元营收”的目标。

不过，完成上述目标不是一蹴而就的，正大中国需要做大量的工作，包括升级品牌影响力、完善多元化产品矩阵、搭建全程可追溯体系、健全食品安全管控机制、拓宽线下线上渠道等。

在侯孝海看来，优质品牌与硬核产品是企业长效发展的核心根基。他表示，正大中国将依托完整全产业链、全球化产业布局、品牌深入人心这三大独特优势，全方位推动业务升级。

战略层面，企业完成组织架构革新，组建高度市场化专业运营团队；商业模式层面，正大中国坚持C2B（消费者到企业）反向定制逻辑，以消费者需求、市场竞争态势为核心导向，打通产销

两端，实现产销一体化协同发展。与此同时，集团集中资源打造多款十亿元级爆款大单品，稳固基本业务盘；持续丰富产业生态布局，加速全链条数字化、智能化改造，多举措并行把握行业发展红利，实现长期稳健增长。

事实上，当前大型商超已成为预制菜核心销售场景，连锁餐饮行业的快速扩张，也与预制菜产业发展深度绑定。历经十年发展，在政策规范、行业自律升级、消费者认知提升三重助力下，预制菜行业正在迈入高质量发展的新阶段。

如今，正大集团已经推出适配普通家庭的“一桌好菜”系列产品，曾经深入人心的“爱是正大无私的奉献”的歌词，正在转化为餐桌上看得见、尝得到的品质坚守。正大集团千亿元预制菜目标的号角已经吹响，让我们拭目以待。

阳光电源董事长提议斥资不低于5亿元回购公司股份

■本报记者 徐一鸣

7月21日，阳光电源股份有限公司（以下简称“阳光电源”）发布公告称，公司收到董事长曹仁贤先生《关于提议阳光电源股份有限公司回购公司股份的函》。

曹仁贤提议，阳光电源使用自有或自筹资金通过深圳证券交易所交易系统以集中竞价交易方式回购公司已发行的部分人民币普通股（A股）股票，回购资金总额不

低于5亿元（含）且不超过10亿元（含）。

公告显示，本次回购股份用于股权激励或员工持股计划，若阳光电源未能在本次股份回购实施结果暨股份变动公告披露后三年内使用完毕已回购股份，尚未使用的回购股份将予以注销。

根据中指研究院表示，此举有利于充分调动员工的积极性，有效地将股东利益、公司利益和员工个人利益紧密结合在一起，促进公司健

康、稳定、可持续发展。

前海开源基金首席经济学家、基金经理杨德龙对《证券日报》记者表示，此次来自公司核心管理层的回购提议，不仅向二级市场传递出管理层对企业长期发展前景的信心，也勾勒出全球光储龙头稳固人才梯队、穿越行业周期的战略考量。

作为扎根新能源装备领域的公司，阳光电源长期占据光伏逆变器全球市场头部地位，储能系统业

务持续高速扩张。2025年年报数据显示，该公司去年储能系统营业收入372.87亿元，超过光伏逆变器营业收入的311.36亿元。

阳光电源方面还表示，目前，储能市场增速较快，该公司的策略是充分发挥三电融合技术优势，深耕各种应用场景持续创新，实现产品持续迭代和领先，通过电力电子、电化学、电网支撑的深度融合，可完美适配各种场景的储能需求，保持行业领先地位。

中国汽车动力电池产业创新联盟发布数据显示，今年6月份，我国动力和储能电池合计产量为206.0GWh，环比增长7.5%，同比增长59.5%；动力和储能电池合计销量196.0GWh，其中，储能电池销量为62.6GWh。

工业和信息化部信息通信经济专家委员会委员盘和林对《证券日报》记者表示，储能已从电力系系统辅助调节，升级为新型电力系统建设的核心基础设施之一。

杭州4宗宅地土拍中3宗溢价率均超30%

■本报记者 陈 湛

7月21日，杭州迎来4宗宅地集中出让，分别位于拱墅区康桥、上城区长睦、钱塘区江海之城及元成板块，总成交金额39.84亿元。其中，除江海之城地块底价成交外，其余3宗地块溢价率均超过30%，土地市场热度延续。

具体来看，拱墅区康桥地块竞争最为激烈。该地块规划建筑面积约7.99万平方米，起始楼面价16281元/平方米，经过50轮竞价，最终由杭州滨江房产集团股份有限公司（以下简称“滨江集团”）以18.10亿元竞得，成交楼面价22663元/平方米，溢价率39.22%，成为当日溢价率最高的地块。

同样由滨江集团竞得的还有上城区长睦地块。该地块规划建筑面积约4.12万平方米，起始楼面价10218元/平方米，经过30轮竞价，以5.66亿元成交，溢价率34.47%。

数据显示，今年上半年，滨江集团实现销售额431.5亿元，公司新增土地12宗，总土地款150.49亿元，权益土地款88.27亿元，新增货值281.26亿元。

根据中指研究院数据，滨江集团深度聚焦杭州大本营，2026年上半年杭州市场销售额约369.8亿元，占其浙江市场总销售额的88.5%。今年滨江集团在浙江地区拿地金额达93亿元，位列房企第一位。

上海易居房地产研究院副院长严跃进向《证券日报》记者表示，滨江集团此次连续拿下两宗地块，延续了其深耕杭州市场的投资策略。从企业投资逻辑来看，本轮拿地仍然聚焦需求基础较好、销售确定性较高的核心板块，对于具有本地开发经验和品牌优势的房企而言，在熟悉的市场获取优质资源，有利于进一步发挥产品和运营优势，降低开发风险。

此外，位于钱塘区的元成地块由杭州天墅置业有限公司以7.57亿元竞得，溢价率38.39%；江海之城地块则由浙江英冠控股集团以8.51亿元底价摘得。

中指研究院华东大区常务副总经理高院生向《证券日报》记者

表示，本轮土拍整体表现较为活跃，主要由于房企对改善型地块投资价值认可的度进一步增强。

高院生认为，今年上半年，杭州不仅高端住宅市场持续活跃，主城区改善型住宅项目同样保持较高热度。例如，兴耀沐芳洲、滨江·风华锦澜里等改善项目均取得较好的销售表现，增强了房企拿地信心。

从地块自身条件来看，此次高溢价成交的拱墅区康桥地块和上城区长睦地块两宗地块均位于杭州主城区，拥有成熟的交通、教育、商业等配套资源。其中，康桥地块位于大运河新城核心区，临近地铁4号线与在建15号线换乘站平安桥站，周边医疗、教育及文

旅配套完善；长睦地块位于丁兰成熟居住板块，距离地铁3号线华鹤街站约200米，周边居住氛围成熟。

与此同时，钱塘区元成地块紧邻此前热销项目兴耀沐芳洲，在价格及产品定位方面具备一定优势，因此也吸引房企积极竞拍。

严跃进表示，本轮土拍反映出当前房企投资仍坚持关注具备改善型需求支撑、销售确定性较高的优质地块。主城区成熟板块凭借完善配套、交通便利及较强的市场承接能力，安全边际相对较高，受到房企青睐。未来，随着优质土地供应持续释放，核心城市土地市场有望继续保持结构性活跃态势。



记者观察

从Kimi K3看国产AI突围之路

■ 袁传玺

近日，月之暗面发布2.8万亿参数开源大模型Kimi K3，刷新全球开源模型参数纪录，登顶国际代码盲测榜单，综合实力对标海外顶尖闭源产品，引发热议。

笔者认为，Kimi K3的突破并非企业单点技术突围，而是国内大模型产业综合实力跃迁的集中体现，其走出的差异化发展路径，正从技术、生态、全球产业格局层面重塑人工智能行业发展逻辑。

若仅以参数规模评判Kimi K3的价值，难免忽略其创新内核。当前全球AI赛道分化出两条清晰发展路线，海外头部企业持续加码算力投入，依托闭源体系构筑技术与市场壁垒；以Kimi K3为代表的国产模型，则走出差异化的发展路径——以开源共享拓宽产业边界，以底层效率创新破解算力约束，重构行业竞争评判标准。

而走差异化路线的底气，来自国内完整成熟的AI产业协同底座。

算力维度方面，全国一体化算力网络稳步落地，国产算力芯片迭代提速，跨集群调度、异构算力协同、光电融合等工程技术持续优化。业内形成成熟的算力精细化调优体系，在同等训练预算下可释放更强模型能力，大幅压缩推理成本。

从数据与场景维度来看，国内实体经济规模庞大，制造、政务、金融等垂直领域积累海量真实业务语料，为模型长文本理解、行业专属能力打磨提供天然试验场，叠加产学研深度联动、海量市场主体共同参与创新的产业土壤，构建起海外市场难以复刻的全链条配套优势。

此外，底层架构创新是国产模型实现弯道超车的关键抓手。Kimi K3并未盲目堆砌参数，依托MoE（混合专家）架构与自研稀疏注意力机制，实现参数规模与运算成本的平衡。模型总参数达2.8万亿，但单次运算仅激活少量专家模块，实际有效计算量可控，扩展效率较前代产品提升2.5倍。这种向架构、工程优化要性能的思路，摆脱了单纯比拼算力投入的内卷式竞争，也让超大参数模型具备商业化落地可行性。

坚持开源普惠，是国产大模型抢占全球生活话语权的重要布局。长久以来，前沿AI能力长期由闭源体系主导，开源产品多作为补充存在。Kimi K3开放完整模型权重，可本地部署、自主微调，为全球各地科研机构、产业企业提供全新技术选择。在独立第三方评测中，该模型综合能力位居全球前列，推理成本却显著低于海外高端闭源模型。

笔者认为，开源并非舍弃商业价值，而是优先抢占生态位——全球开发者依托国产底座搭建应用，能够持续推动我国在AI技术标准、人才流动、产业链分工中掌握更多主动权，实现更高层次的技术自主。

放眼全球产业格局，Kimi K3已释放出明确行业信号。笔者认为，AI发展不再仅有单一模式，多极共生已成大势。高性能开源国产模型的批量落地，打破了高端AI供给集中化格局，不同区域市场拥有适配自身发展需求的技术方案。随着行业竞争从参数军备竞赛转向效率、生态、落地能力综合比拼，智能体、工业仿真、科学计算将成为下一阶段核心赛场。

2.8万亿参数是国产AI交出的答卷。依托完备产业体系、底层技术创新与海量实体经济应用场景，国内大模型走出兼顾自主可控与开放共享的全新路径，也为全球人工智能产业提供全新发展路径。

上市航司持续加密国际航线

■本报记者 李乔宇

7月21日，国务院新闻办公室就加快建设交通强国、完善现代化综合交通运输体系有关情况举行发布会。

中国民航局副局长韩钧在会上介绍，民航充分发挥比较优势，国际客货运市场均实现较快增长，上半年，国际航线完成旅客运输量超过4000万人次，同比增长5.7%；完成货邮运输量232万吨，同比增长13.9%。我国航空公司定期航线超1000条，国际客运航线通达全球五大洲80个国家的177个城市，空中丝绸之路越织越密，覆盖了60个共建“一带一路”国家的125个城市，有力支撑了我国外交外贸大局和国际人员的往来需要。

事实上，上市航司仍在积极拓展国际航线。7月20日，《证券日报》记者从中国南方航空股份有限公司（以下简称“南方航空”）方面获悉，南方航空自7月中旬起陆续加密广州及北京大兴至达卡往返航班，进一步织密国际航线网络。

此外，暑运旺季期间，南方航空执行航线超130条，为暑运季旅客出境游提供更多便利。其中，在欧洲和非洲市场，将增班广州至伦敦、莫斯科、内罗毕等航线；在东南亚市场，将增班广州至新加坡、仰光、普吉、清迈、深圳至胡志明市，长沙至河内等航线；在中亚市场，将增班乌鲁木齐至塔什干、埃里温、阿斯塔纳，广州、北京大兴至比什凯克，西安至阿拉木图等航线。

上海吉祥航空股份有限公司（以下简称“吉祥航空”）相关负责人告诉《证券日报》记者，吉祥航空持续推进国际化战略布局，国际航班数量占比接近40%，已成为公司航线网络的重要组成部分，覆盖欧洲、大洋洲及东南亚的多个国家和地区。2026年暑运期间，吉祥航空计划执行航班2.4万班次，其中国际及地区航班逾2500班次。

吉祥航空相关负责人表示，吉祥航空将继续以上海国际航空枢纽建设为战略核心，持续优化国内外航线网络布局。具体来看，吉祥航空将根据市场需求灵活调整航班频次，进一步提升在欧洲市场的运力覆盖和服务品质，同时将密切关注区域市场动态，适时拓展新的东南亚目的地。

吉祥航空旗下九元航空自2018年开通首条国际航线以来，已通达东北亚及东南亚的7个国家和地区。据悉，九元航空将继续以广州为主基地，深耕华南市场，同时依托低成本运营模式，持续拓展国际航线版图。

华泰证券交通运输行业首席分析师沈晓峰在接受《证券日报》记者采访时表示，我国航司持续布局国际航线，在国际航空市场的份额与话语权不断提升。国内航司在全球主要经济体、各大区域枢纽的竞争实力持续增强，将为我国高科技、跨境电商等产业“出海”搭建重要通道。