

探秘预制菜“网红”：

从养鸡到炸鸡 春雪食品实现华丽转身



▲春雪食品厂区

本报记者 刘英杰 王科 摄



▲春雪食品推出的预制菜新品柠檬手撕鸡



▲春雪食品推出的预制菜孜然鸡心



▲春雪食品推出的预制菜尖叫脆汁鸡

增长13%，占全部食品营业收入比例达到63%，并且连续三年超过50%，继续领先同行业。

郑钧介绍，今年以来，春雪食品发展形势持续向好，募投项目产能逐渐释放，新建年产4万吨鸡肉调理品智慧工厂将于今年9月投产。截至目前，公司预制菜设计产能达到8万吨、在建产能4万吨，合计12万吨；年宰杀肉鸡1亿只，鸡肉生品设计产能达到24万吨。

加大新品推广力度

“我学的是烹饪工艺与食品专业，总是开玩笑说自己是一个‘厨子’，通过工业化方式，把一道道预制菜送到千家万户的餐桌上。很多同学听说我研发预制菜，都觉得挺高大上。”在春雪食品研发中心，研发人员黄术伟一边制作公司刚刚推出的柠檬手撕鸡，一边向中国证券报记者介绍。

像黄术伟这样的“研发型厨师”，春雪食品共有47位。一道预制菜在被送上流水线批量化生产前，要经过市场调研、菜品研发、样品试做等严苛流程。春雪食品在产品研发方面精益求精，新品推广不断发力，持续加大力度布局预制菜蓝海。

2014年以来，春雪食品每年都会在春季或秋季举行新品发布会。2020年和

2021年受疫情影响停办两年。2022年5月，公司举行线上新品发布会，推出了12款中西餐新产品，后又陆续推出了12款非油炸预制菜。今年5月19日，春雪食品举办2023春季新品发布会，又推出16款经典级预制菜新品。

随着新品的加大推广，公司爆款频出。2022年，春雪食品凭借大卖1.5亿元的爆汁鸡米花成了“吃货”追捧的网红产品。目前，爆汁鸡米花已经覆盖电商、商超、便利店、餐饮及流通等多渠道。在2022年月均销量达1000吨的基础上，春雪食品计划2023年将爆汁鸡米花的月销量提升到1500吨。

“早在2005年，我们就推出了一款精品鸡米花，口感非常好，但由于价格太高，市场不太接受。后来我们在口感和成本之间纠结了很久，最后决定还是要以顾客为中心确定产品的定位。2012年，我们对精品鸡米花进行了口味升级，起名爆汁鸡米花，最后迎来了产品销量爆发。”

坚守食品安全底线

在快速发展的同时，春雪食品一直没有忘记在食品品质、健康和安全性上的坚守。

“我们从1993年开展出口业务以来，就在源头上采用纯植物性饲料喂养

白羽鸡，这样产出的鸡肉味道会更清香。这么多年来，即使是在最困难的时候，公司也没有放弃在饲料上的坚持。”郑钧告诉中国证券报记者。

在源头上保证产品品质，同时在加工环节确保食品健康。以油炸环节为例，公司研发总监徐建祥向中国证券报记者介绍：“大家对油炸食品有很多误解，其实油炸只是前处理环节，通过二三十秒钟的油炸，起到上色、定型、增香目的，然后用高温蒸汽蒸熟，所以我们的产品含油量非常低。”

在生产车间，公司品控部体系检查员辛文欣指着正在过油的鸡柳对中国证券报记者说：“炸制使用的食用油我们会实时监控。比如，炸鸡柳的食用油一旦磷酸钾指标超过2.5，我们便会把油全部倒掉，换成新油再继续作业，以此保证油炸食品的健康。”

事实上，对食品安全和健康的守护贯穿春雪食品产品所有生产环节。

在公司检测中心，春雪食品食品安全部经理周遵武告诉中国证券报记者：“我们的检测中心贯穿所有环节。这边是理化检测室，主要检测兽药残留、农药残留和食品添加剂；那边是前处理实验室，对送来的样品通过化学提取方法进行检测分析。成品出来后，我们还会进行相应的微生物、兽药残留等进行检测，全部合格才能出厂。”

2023全球数字经济大会闭幕 数字经济创新成果集中亮相

● 本报记者 彭思雨

7月7日，2023全球数字经济大会在北京闭幕。作为2023全球数字经济大会的收官活动，现场发布了《北京数字经济创新发展报告（2022-2023）》蓝皮书、《数字化转型指数报告》等研究成果，同时发布了12项“创新引领成果”和25项“产业创新成果”名单，并集中展示了数字经济标杆城市建设进展成效。

37项创新成果发布

在闭幕会上，数字经济“创新引领成果”和“产业创新成果”两大榜单公布。

“创新引领成果”方面，阿里健康“中文医学术语集”、北京智谱华章科技“千亿基座的对话模型ChatGLM”、融信数联的智能图谱驱动数字化治理技术、北京玻色量子的“100计算比特相干光子量子计算机”等12项成果入选，均为年度首发。

“产业创新成果”方面，北京格灵深瞳“格灵深瞳列车智能检测解决方案”、中广核风电“数据驱动的新能源发电设备预测性健康管理平台”、中电科机器人“‘白虹’髌关节助力外骨骼机器人”、航天宏图信息技术“地球科学引擎遥感云台”、上海蜜度“蜜度校对通”、中国铁建重工“地下工程装备数字孪生与数字孪生技术”等25项成果入选。

数字经济成果凸显“数据”与“智能”特征，共有来自北京、上海、天津、浙江、福建、广东等16省（区、市）的180家企业230余项成果参与申报，涵盖人工智能、大模型、大数据、先进计算、数字孪生、智能制造、数据安全等20余个细分赛道。

北京大力发展数字经济

《北京市关于加快建设全球数字经济标杆城市的实施方案》

多家上市公司重要股东计划增持

● 本报记者 董添

近期，多家上市公司发布新一轮重要股东增持计划。Wind数据显示，仅7月以来，就有6家上市公司发布了增持计划。增持对象主要基于对公司未来发展前景的信心和成长价值的认可，决定增持公司股份。

发布增持计划

部分上市公司重要股东完成首次增持后，随即提出后续增持计划。

雅戈尔近日公告，公司控股股东雅戈尔控股及一致行动人于2023年6月30日通过上海证券交易所交易系统增持公司股份共计91万股，占公司总股本的0.02%，并增持不低于4629万股，不高于2023年6月30日起至2024年6月29日止，雅戈尔控股及一致行动人拟继续增持公司股份，累计增持不低于4629万股，不高于9258万股（含本次已增持股份），首次增持与后续增持合计不超过公司总股本的2%。

永泰能源7月2日晚间发布公告称，基于公司业绩持续增长、发展稳定向好、储能转型有序落地的良好基本面，以及对公司未来发展的信心，为进一步维护公司股价，稳定市场预期，增强投资者信心，公司有关核心管理人员在前三次增持公司股票基础上，将进行第四次增持公司股票，以推动公司持续健康发展。

根据永泰能源公告，公司董事长、常务副董事长、副董事长兼总经理、董事（不含独立董事）、监事会主席将增持公司股票数量

提出，到2030年，将北京建设成为全球数字经济标杆城市。继去年全球数字经济大会首次发布蓝皮书以来，在市经管局、市统计局等单位指导下，由社科院牵头清华大学、北京工商大学、信通院、世通咨询等机构组成的联合课题组持续追踪北京全球数字经济标杆城市建设发展情况。

蓝皮书从全球视角设计可比、量化的指标体系，围绕规模、要素、制度、技术、产业、人才“六大特征”首次测评全球数字经济标杆城市发展水平。数据显示，北京总指数分值处于第一梯队。

蓝皮书显示，过去一年，北京全球数字经济标杆城市建设八大任务进展顺利，在夯基础、建市场、促互联、强技术、育产业、优生态、善治理和抓监测等方面取得不同程度的进展，为北京数字经济高质量发展构筑了有力支撑。

具体而言，高级别自动驾驶示范区完成2.0阶段建设，正式启动3.0阶段500平方公里新扩工作。北京国际大数据交易所建立全国首创集规则、技术、机制于一体的可信数据流通服务体系。城市空间操作系统海淀百万平方米试点完成城市脉搏、园区脉搏、商圈脉搏场景建设。市级算力中心工程推动超大规模人工智能模型训练平台和区块链算力实验平台建设。

据了解，北京六大工程包括数字城市操作系统控制工程、城市超级算力中心建设工程、北京国际大数据交易所建设工程、高级别自动驾驶全场景运营示范工程、跨体系数字医疗示范中心建设工程和数字化社区建设工程。

根据蓝皮书，未来数字融合将纵深发展，实现以数据要素为新生产资料、以数字空间为新价值源泉的新经济体系，推动企业从生产要素到发展空间、再到价值资产的战略变革，推动产业革命性重构。

不低于100万股。公司副总经理（不含兼任董事）、总会计师、董事会秘书将增持公司股票数量不低于40万股。公司总上级人员将增持不低于25万股。

积极实施增持

对于增持的原因，上市公司给出的理由大致相同。多数公司称，增持对象主要基于对公司未来发展前景的信心和成长价值的认可，决定增持公司股份。部分上市公司发布增持计划后，重要股东积极实施增持。

易成新能7月5日晚间公告称，控股股东中国平煤神马集团自2023年1月3日起6个月内通过深圳证券交易所系统集中竞价的方式，以不高于6元/股价格增持公司股份，增持金额不低于1亿元、不超过2亿元。截至2023年7月3日，中国平煤神马通过深圳证券交易所系统以集中竞价方式累计增持公司股份约3616.69万股，占公司总股本的1.66%，累计增持金额约19959.38万元，增持计划已实施完成。

浙江大学国际联合商学院数字经济与金融创新研究中心联席主任、研究员盘和林认为，增持最重要的意义在于大股东和小股东利益绑定，同时表明大股东和实控人对公司经营发展的信心。对于股权较为分散、没有实控人的上市公司，股东增持也可能是为了取得控制权。

对于高管增持股份，盘和林表示，有利于推动高管与上市公司以及中小股东利益绑定，优化企业经营架构，提升高管经营的积极性，提振投资者信心。

预制菜转型扎实推进

如今，白羽鸡产业在烟台已经形成全产业链集群发展的格局。A股市场有5家白羽鸡上市公司，烟台独占4席。与一直专注“养好一只鸡”的益生股份、和股份和仙坛股份相比，大约十年前，春雪食品另辟蹊径谋划转型，将目光投向“做好一只鸡”。

“那时，很多同行推行规模化以降低成本，而我们有自己的竞争优势，不在前端与同行拼规模化养殖，而是把很多资源投入到预制菜板块。”郑钧告诉中国证券报记者，2014年，公司召开战略转型暨新品发布会，宣布由农牧企业向食品企业转型。

中途“换道超车”，春雪食品并非一时冲动。早在2002年，公司便投建了年产能达1万吨的熟食车间，后来成为首批35条获准对日出口肉禽熟食的生产线之一。日本是全球预制菜产业发展较为成熟的国家之一，春雪食品在对日出口的过程中，积累了不少发展预制菜的技术和经验。

厚积薄发，春雪食品在转型预制菜后迅速崛起，并在2021年登陆A股。2022年年报显示，公司扎实推进转型升级战略，当年预制菜共计销售5.8万吨，同比增长7%；实现销售额12亿元，同比

华为云发布盘古大模型3.0

● 本报记者 张兴旺

7月7日，华为开发者大会2023（Cloud）在东莞召开。华为云在会上发布了盘古大模型3.0，将围绕“行业重塑”“技术扎根”“开放同飞”三大创新方向，持续打造核心竞争力，更好地服务行业客户、伙伴及开发者。华为常务董事、华为云CEO张平安表示，盘古大模型聚焦产品研发、软件工程、生产供应、市场营销、客户运营五大场景，将深耕政务、金融、制造、煤矿、铁路、制药、气象等领域。

多样化形态部署

2022年，华为云发布了盘古大模型、盘古气象大模型、盘古海浪大模型、盘古金融OCR大模型。

根据华西证券研报，盘古大模型是华为云发布的一系列超大规模预训练模型，可推动AI开发从“作坊式”到“工业化”升级。

据张平安介绍，盘古大模型3.0是一个面向行业的大模型系列，包括“5+N+X”三层架构。LO层包括自然语言、视觉、多模态、预测、科学计算五个基础大模型，提供满足行业场景的多种技

术需求。L1层是N个行业大模型。华为云可以提供使用公开数据进行训练的通用大模型，包括政务、金融、制造、矿山、气象等大模型；基于行业客户的自有数据，在盘古大模型的LO和L1层，为客户训练自己的专有大模型。L2层为行业客户、伙伴及开发者。华为常务董事、华为云CEO张平安表示，盘古大模型聚焦产品研发、软件工程、生产供应、市场营销、客户运营五大场景，将深耕政务、金融、制造、煤矿、铁路、制药、气象等领域。

华为云表示，盘古大模型采用分层解耦设计，可以快速适配，满足行业多变的需求。华为云还为客户提供大模型开发套件，通过对客户自有数据的二次训练，客户可以拥有自己的专属行业大模型。另外，根据客户不同的数据安全与合规诉求，盘古大模型还提供公用云、大模型云专区、混合云多样化的部署形态。

服务千行百业

“盘古为行业而生，要为行业着想，更好地服务千行百业的客户。”张平安表示，盘古大模型已在金融、制造、医药研发、煤矿、铁路等诸多领域发挥作用。

在气象领域，张平安介绍，盘古气象大模型是首个预测精度超过传统数值预

报方法的AI模型，同时预测速度大幅提升。原来预测一个台风未来10天的路径，需要在拥有3000台服务器的高性能计算机集群花费5小时进行仿真。现在基于预训练的盘古气象大模型，通过AI推理的方式，研究者只需在单台服务器进行单卡配置，10秒内就可以获得更精确的预测结果。

据华为发布的消息，7月6日，国际顶级学术期刊《自然》杂志正刊发表了华为盘古大模型研发团队的研究成果——《三维神经网络用于精准中期全球天气预报》。《自然》审稿人对该成果给予高度评价：“华为盘古气象大模型让人们重新审视天气预报模型的未来。”

在金融领域，张平安表示，盘古金融大模型可以对银行的各种操作、案例文档等进行预训练，为柜台工作人员自动生成流程和操作指导，让数十万网点柜员拥有自己的智慧助手。“大模型将重塑千行百业。”张平安说。

与多家公司合作

近期，投资者密切关注A股公司与盘古大模型的合作情况。梦网科技在互动易称，公司结合盘古大模型打造