



亏损同比收窄,庄园牧场大股东仍在减持

□孔文雯

近日,庄园牧场发布公告称,股东马红富减持计划已完成,据记者计算,此次减持合计套现约6469万元。马红富此次减持正值庄园牧场业绩回暖的节点。2023—2025年,庄园牧场连续三年归母净利润为负值,陷入亏损“泥潭”,但去年归母净利润亏损同比收窄。在行业销量下滑、价格承压的传统乳品下行周期中,庄园牧场试图开拓新业务,但尚未构建起未来增长的“第二曲线”。

传统乳品止跌回暖

庄园牧场披露的业绩预告显示,2025年归母净利润亏损收窄至5300万元至7500万元,较2024年亏损1.66亿元大幅改善,显示其“造血能力”正在修复。

这一转变并非偶然,公告称,减亏得益于成本费用管控、市场拓展协同发力,叠加约2400万元非经常性损益,主要为收到的政府补助,巩固了经营成效。

去年,庄园牧场在全产业链成本管控与运营效率提升方面成效显著。

在养殖端,依托11座自有牧场,推行6S标准化管理,奶牛单产与健康指标持续优化;在生产端,兰州、西安、西宁三大基地完成智能化改造;在费用端,去年前三季度管理费用同比下降1.49%,销售费用同比下降16.78%。

业绩回暖的同时,庄园牧场大股东存在高位减持的迹象。2026年2月6日,庄园牧场发布公告称,持股5%以上股东、董事马红富完成减持,自1月6日至2月5日合计减持股份580.69万股,占公司总股本2.97%。此次集中竞价减持193.58万股,均价11.32元/股,大宗交易减持387.11万股,均价11.05元/股,据此计算,马红富套现约6469万元,减持完成后持股比例降至13.50%。据此前公告披露,马红富减持的主要原因是自身资金需求。

近年来,庄园牧场面临的业绩压力不小。2023年,出现上市以来首次亏损。2024年,实现营业收入8.9亿元,同比下降6.87%;实现归母净利润亏损1.66亿元,同比下降104.00%。

独立乳业分析师宋亮表示,“去年庄园牧场业绩回暖,有两大主要因素:一是随着新品的上市,净利润得到了很好的拉动;二是去年整体奶价止跌回

稳,庄园牧场的亏损减少得到了很好的支撑。”

闯入千亿级宠粮赛道

2025年以来,庄园牧场在创新与战略布局上“两手抓”,一方面,对“老兰州”系列酸奶进行口味升级,另一方面布局宠物食品新赛道,推出高端宠物食品品牌“萨费”,试图打造“第二增长曲线”。

去年,庄园牧场进行风味创新,融合浆水、醪糟、甜醅子、苦水玫瑰、软儿梨等甘肃特有物产,推出12款地域风味酸奶。这些产品通过电商渠道和线下展会持续“出圈”。2025年11月,百吨“甘味”酸奶出口东南亚,成为西北乳品“走出去”的标杆案例。

同时,针对近年来火爆的宠物经济,庄园牧场在去年8月正式推出高端宠物食品品牌“萨费”,以奶牛肉为核心原料(含量达56%),并以人食级标准切入高端宠粮市场。据了解,面对当前国内宠物食品同质化的痛点,“萨费”品牌产品研发融合西北地域特色,选用冻梨经发酵提取酵素,搭配黄芪、大枣等原料,针对宠物泪痕、上火等问

题提出中医药理解决方案。其原料体系获得富硒产品、有机食品、FSSC22000食品安全体系等8项国家级认证。

2025年四季度,“萨费”启动线上京东、抖音旗舰店;线下签约高端宠物医院与连锁门店超200家,推动全渠道战略布局。

根据中国畜牧业协会宠物产业分会等单位指导、派读宠物行业大数据平台发布的《2026年中国宠物行业白皮书(消费报告)》(以下简称《白皮书》),宠物食品占据中国宠物消费市场主导地位,市场份额为53.7%。在零食方面,互动型零食是宠主主要购买的品类,占比为75.0%,功能型零食需求亦有增长空间。《白皮书》显示,2025年中国宠物消费市场规模达3126亿元,据此计算,中国宠物食品市场规模2025年突破1600亿元。

不过,“萨费”要想从这片蓝海中脱颖而出,并不是那么容易。在高端宠粮领域,“萨费”不仅需要直面皇家、渴望等进口品牌的压制,还要面对疯狂小狗、伯纳天纯等本土新锐的竞争,就连伊利、蒙牛这些乳业巨头也在纷纷布局宠物营养赛道。



资料图片

宋亮表示,“宠物营养是一个新赛道,整体体量不大,但可以给资本市场讲一个新故事。近年来宠物营养在中国发展迅速,其具有毛利高的优势,对

于改善净利润会有很大的帮助”。

对于宠物食品的布局等问题,记者通过邮件向庄园牧场发出采访函,截至发稿未收到回复。

雀巢拟裁员1.6万人

□贺泓源 徐鸿儒

人工智能对就业市场的影响正在显现。

近日,雀巢上任不久的首席执行官费耐睿在接受媒体采访时就提到了此种变化。

“我们之前建立的组织确实太大了,层级太多。如今借助人工智能,我们可以用更清晰、更快、更敏捷的方式工作。这种新模式自然需要的人会更少,但也能让公司运转得更快。这其实是一个关于‘如何用AI加速增长’的事情,通

过AI作出更好决策,优化供应链,从而减少库存和浪费。”费耐睿说。

2025年10月16日,雀巢宣布,计划在今后两年内削减约1.6万个工作岗位,相当于其员工总数的6%。具体来看,该次裁员将涉及约1.2万个白领职位,覆盖所有职能和地区。有约4000个岗位将通过在生产与供应链领域持续推进的生产力提升举措达成。

在2025年年末的采访中,费耐睿提到,市场营销板块是该次裁员的重点区域,销售板块则显得相对

稳定。“这确实比自然减员更多。我们评估了多个流程,例如内部管理报告或采购流程,看看如何更高效地运作。我们还集中了一些服务,例如市场营销。以奈斯派索为例,我不会为每个市场都拍一部乔治·克鲁尼的广告片,而是只会拍一次,然后在各个市场将其本地化。我们把资源更多投入到销售团队,而不是重复劳动。”

从费耐睿的种种表态来看,似乎能够看出未来企业用工需求的变化。

还需看到,裁员背后,雀巢增

长承压。

财报显示,在2025年前9个月,雀巢集团的总销售额为659亿欧元,同比增长1.9%。有机增长率为3.3%,所有大区和全球直管业务均实现正增长。实际内部增长率增至0.6%,定价贡献率稳定在2.8%。汇率变动带来了5.4%的负面影响,净收购则带来0.1%的正面影响。

大中华区则为雀巢的业绩拖累项。

在雀巢大中华区,2025年第三季度的有机增长率为-10.4%,延续

了第二季度的下滑趋势。从前9个月的态势来看,大中华区销售额也在下降区间。其中,有机增长率为-6.1%,其中实际内部增长率为-2.9%,定价贡献率为-3.2%。

受大中华区销售下滑影响,在亚洲、大洋洲和非洲大区,前9个月的有机增长率为2.7%。不包含大中华区,亚洲、大洋洲和非洲大区的有机增长率为5.3%,其中实际内部增长率为1.3%,定价贡献率为4.0%。

总体来看,业绩压力或将倒逼雀巢继续调整人力结构。

公司新闻

破产清算申请被驳回 麦趣尔称经营正常,事项影响有限

近日,麦趣尔发布公告称,公司收到了新疆维吾尔自治区昌吉回族自治州中级人民法院《民事裁定书》。

昌吉中院认为:《中华人民共和国企业破产法》第二条第一款规定,企业法人不能清偿到期债务,并且资产不足以清偿全部债务或者明显缺乏清偿能力的,依照本法规定清理债务。现有证据不足以证明麦趣尔股份有限公司存在法定破产原因,依照《中华人民共和国企业破产法》第二条、第十二条第一款的规定,裁定如下:对申请人广州市铭慧机械股份有限公司申请被申请人麦趣尔集团股份有限公司破产清算的申请,不予受理。

麦趣尔方面表示,公司目前经营正常,未来也将持续做好经营管理工作,该事项不会对公司生产经营产生重大影响。此外,申请人是否向新疆维吾尔自治区高级人民法院提交上诉,新疆维吾尔自治区高级人民法院对申请人的申请是否受理存在不确定性。(新乳业)

武威伊利 1月实现产值1.41亿元

记者从武威工业园区管委会获悉,今年以来,武威伊利充分发挥百亿级奶产业链主企业引领作用,持续提升产能,科学优化产品结构,稳步拓展产业链条。1月实现产值1.41亿元,环比增长23.7%,为一季度“开门红”奠定坚实基础。

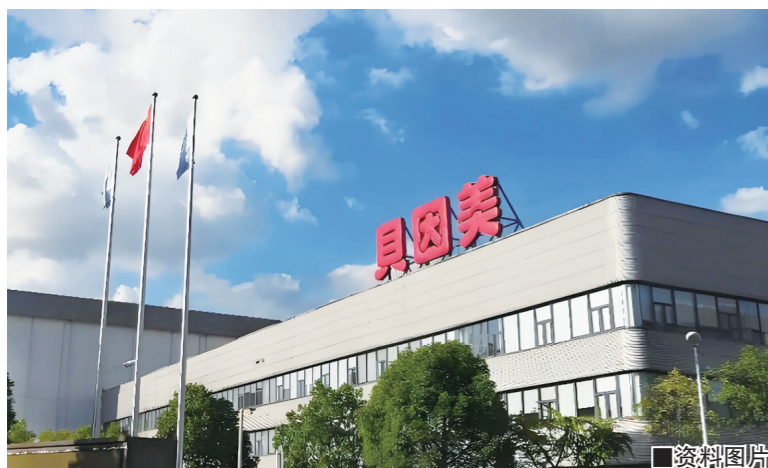
武威伊利成立于2019年,是伊利集团在河西走廊布局建设的唯一一家乳制品加工企业。从奶源培育到开工建设再到投产运营,武威伊利利用了不到两年时间。从建成投产到产值突破10亿元大关,仅用了一年时间。

作为链主企业,武威伊利充分发挥伊利集团在品牌、技术、创新、产业链整合的优势,从种植、养殖、饲料、技术服务、乳品加工等全产业链进行规划,建设现代化乳品加工园区、奶牛养殖示范园区、包装及物流园区等,通过融资扶持、技术支持、产业带动、风险担当等模式,实现产业链共赢发展。

2026年是“十五五”开局之年。武威伊利锚定发展目标,紧盯生产效率提升、产品品质管控、市场拓展等关键环节,优化生产流程,强化技术攻关,用时37天完成全流程申报,成功获得中国学生饮用奶标志许可使用证书。健全完善全流程品质管控体系,严格落实品质管控责任,从原料进场、生产加工到成品出库,全流程把关,层层筑牢安全生产防线。

(金奉乾)

预重整方案获通过,贝因美控制权归谁



资料图片

2月2日,国内奶粉行业昔日龙头贝因美的一则公告,揭开了其控股股东浙江小贝大美控股有限公司(以下简称“小贝大美控股”)预重整债权人的会议表决结果。公告显示,截至表决期满,预重整方案获表决通过。未来,这家“国内奶粉第一股”的控制权归属充满变数。

存在不确定性

根据公告,截至2026年1月30日17时30分表决期满,由特定财产担保债权组、普通债权组、出资人组分别表决通过了《浙江小贝大美控股有限公司预重整方案》。后续,管理人将根据相关法律法规继续推进重整工作。贝因美同时提示,小贝大美控股预重整能否最终成功存在不确定性。

一个明确的信号是,小贝大美控股若后续实施重整,可能导致其在公司的股东权益发生变动。

这一进展并非突如其来。回

溯至2025年7月16日,小贝大美控股因流动性紧张、不能清偿到期债务且明显缺乏清偿能力,同时判断自身仍具备重整价值,向浙江省金华市中级人民法院提交预重整申请及相关证据材料。7月22日,金华中院同意小贝大美控股的预重整申请。

预重整作为债务重组的前置程序,其核心目标是在司法框架下,通过引入战略投资者、债务置换等方式,帮助陷入困境的企业实现重生。经过数月筹备,2026年1月23日,临时管理人组织召开预重整案债权人会议,核心议题即表决《浙江小贝大美控股有限公司预重整方案》。如今方案获得通过,意味着债权人初步认可了既定的重组路径,为后续可能进入的正式重整程序扫清了障碍。

香颂资本执行董事沈萌向记者表示:“若公司实控人变更,可能会制定新的发展策略及人事安排,管理层最大的职责就是保持公司

经营稳定。债务重整仍会以各方利益最大化为目标,所以并不会对关系公司长远发展的产品质量或品牌信誉造成负面影响。”

财务失衡

引发控制权危机的直接导火索,是小贝大美控股自身极脆弱的股权状况。公告披露,小贝大美控股持有贝因美总股本的12.28%,其中被质押或冻结的股份比例达98.85%。

贝因美曾被誉“国产奶粉的‘领头羊’”,由创始人谢宏于1992年在杭州创立,以首款符合中国婴幼儿生理特质的婴幼儿米粉切入市场。2001年,贝因美正式进入婴幼儿配方奶粉领域;2010年,贝因美婴幼儿配方奶粉市占率达10.8%,成为国产第一品牌;2011年,贝因美在深圳证券交易所挂牌上市,被誉为“国产奶粉第一股”。不过,之后谢宏由于“健康原因”一度退出管理层,贝因美陷入人事动荡时期。

2013年,贝因美业绩迎来高光时刻,营收首次突破60亿元,但之后急转直下。2013—2018年,贝因美的营收从61.17亿元下降至24.91亿元。其中2016—2017年,贝因美连续两年巨亏,合计亏损超18亿元。2018年,贝因美被实施“退市风险警告”,股票简称变为“ST因美”。

小贝大美控股的债务危机,是长达十年财务失衡累积的结果。2015年,为应对飞鹤、君乐宝等品牌的渠道围剿,贝因美推行“大额授信”政策,允许核心经销商赊账

提货,应收账款总额从2014年的4.25亿元飙升至2015年的13.63亿元,增幅达220%。这一策略虽短期拉升销量,却导致现金流严重透支。2016—2019年,贝因美资产负债率分别为51.60%、62.76%、63.38%、60.48%,远高于同行业平均水平,被迫转向股权质押融资维系运营。

2018年,谢宏回归,推动“数智化+新零售”战略,启动终端导购下沉,强化区域子公司经营责任。2020年,贝因美拥抱电商直播,开启“直播+IP+短视频”全域营销。2022—2024年,贝因美营收连续三年实现增长。在2025年战略发布会上,谢宏提出“只赚5%”全新理念,宣告告别高毛利单品依赖,转向“母婴生态+全家健康”平台型发展,推出贝多灵A2高端奶粉,生命伴侣益生菌等专业营养线。

能否渡过难关

随着小贝大美控股陷入重整漩涡,并可能引发控制权变更,无疑给贝因美未来发展蒙上了一层阴影。

市场担忧主要集中在两个方面,对内,控股股东重整及潜在的控制权变更,可能影响上市公司管理层的稳定性与战略的连贯性,给正处于转型期的贝因美带来内部治理的挑战;对外,在婴幼儿配方奶粉行业需求变化、竞争持续加剧、成本高企的大环境下,公司面临的经营压力本已不小,控股股东的危机可能进一步影响投资者信

心与市场声誉。

不过,贝因美在近期的系列公告中多次强调,目前公司生产经营情况正常。公司与控股股东小贝大美控股在业务、人员、资产、机构、财务等方面保持相互独立,控股股东的预重整事项不会对公司的日常经营产生重大影响。

随着预重整方案获得债权人会议通过,贝因美控制权的最终归属问题被正式摆上台面,但最终能否成功实施仍存在诸多变数。知名战略定位专家、福建华策品牌定位咨询创始人詹军豪在接受记者采访时表示,“首先,法院是否裁定受理正式重整、重整计划能否顺利执行,新的战略投资者会是谁,这些都是未知数;其次,控制权的变更方式存在多种路径,除了小贝大美控股持股被稀释导致实控人变更外,也不排除在重整过程中有新的产业资本或财务投资者通过承接股权等方式入主贝因美;最后,无论最终控制权花落谁家,这一事件都可能对国产奶粉行业的竞争格局产生微妙影响。”

预重整方案的通过,为贝因美控股股东的债务危机剧本翻开了新的一页,但故事远未迎来大结局,这家老牌奶粉企业的“棋盘”最终将由谁掌控,依然悬而未决。在破产重整的法律框架下,债权人、股东、潜在投资者等多方利益或将展开新一轮博弈。

对于预重整对公司治理、战略方向的潜在影响等问题,记者通过邮件向贝因美发出采访函,截至发稿未收到回复。(据《北京商报》)