

## 神农集团董事长何祖训：

# 夯实根基 进军食品深加工行业



神农集团旗下宣威母猪场

公司供图

深耕生猪产业链二十余年，神农集团终于完成了农牧行业全产业链布局，实现了从土地到餐桌的全过程安全可控。神农集团董事长何祖训日前在接受中国证券报记者专访时表示：“我们是云南资本市场的新兵，是云南畜牧行业唯一一家上市公司。畜牧行业不是一个赚快钱的行业，它有自身的发展节点，我们将产业链拓展到食品深加工行业，是在打牢养殖、屠宰端业务的基础。短期我们不对食品深加工业务的盈利做考核，而是从长远发展出发，固本培元强根基。”

对于资本市场的表现，何祖训表示，公司一直对资本市场很敬畏，不会去追求短期股价的高低，而是踏踏实实做好自身业务，为未来的发展蓄能，成为具有长期投资价值的公司。

● 本报记者 康曦

## 生猪养殖业务：不盲目扩张

神农集团以饲料业务起家，分别于2002年、2005年和2022年开始拓展生猪养殖、生猪屠宰、食品深加工业务。目前，生猪养殖业务已占据了神农集团营收的半壁江山。按照神农集团的规划，2025年力争出栏生猪300万头、2027年力争出栏生猪500万头。

何祖训本科就读兽医专业，毕业后在云南陆良县畜牧局任畜牧兽医，1992年去了正大康地（深圳）有限公司任销售。在深圳的工作经历，让何祖训见识到了现代畜牧业与传统畜牧业的巨大差异。1994年，何祖训回云南创业，从一个作坊开始，从事饲料生产业务，并于1999年创立神农饲料（神农集团前身），在我国生猪养殖行业发展如火如荼的大背景下，神农饲料一路发展壮大，最后成为了云南饲料行业的头部企业。

神农集团涉足生猪养殖业务源于一个契机。“公司饲料业务发展壮大后，为了进行销售推广会下乡教农民怎么养猪，如果我们自身没有养猪就缺乏说服力，于是2002年公司开始从事生猪养殖业务。”何祖训说，“生猪养殖行业并不简单，这20多年来，我们从优秀的同行身上学到了很多知识，也交了不少学费。”

饲料业务的稳步发展，为公司刚

开始起步的生猪养殖业务提供了稳定的现金流，让公司能有充足的时间和资本来夯实长期发展的根基。何祖训告诉记者，公司不追求短期利润，更重视长期稳健的发展。“我们将主要精力放到生猪养殖业务上，不断提升团队的学习能力和技术水平。”何祖训说，“深刻感受到农业科技与信息化管理对生猪养殖行业发展的深远影响后，公司养猪理念变为以健康为中心，以生物安全为核心，以信息化、智能化为手段。”

通过抓好生产管理、优化母猪群体质量、做好成本控制等一系列工作，神农集团实现了养殖成本的持续降低，保障了产品的市场竞争力。公司2022年平均养殖成本维持在16元/公斤左右，位列行业第一梯队。

厚积薄发。在构建了坚固的成本“护城河”后，面对猪价的低位运行，神农集团仍坚定迈入规模扩张阶段。何祖训称：“2022年，神农集团销售生猪92.9万头，今年计划出栏生猪150万头，未来出栏规模还将继续扩大。”

面对市场对于公司生猪养殖业务发展缓慢的质疑，何祖训也作了进一步解释：“我们不盲目扩张，找猪场一定是找生物安全环境最好的，避免疾病传染。基础打牢了，未来的发展才会更快。近年来，公司之所以发展速度缓慢，就是因为猪场的选址很难。”

## 屠宰业务：行业集中度提升带来机遇

神农集团是云南省内最大的生猪定点屠宰企业，一直专注于“神农放心肉”品牌的打造，目前在云南昆明屠宰市场的占有率已达到60%。

“我们之所以要做生猪屠宰业务，是因为当时云南屠宰市场混乱，规模化程度太低，市场发展空间较大。作

为生猪养殖业务的延伸，2005年公司开始涉足生猪屠宰业务。”何祖训说，“一开始我们投资3个多亿元建设的屠宰场，每天才杀30多头猪。经过前几年的困难前行，公司最终挺过来了。坚持不杀问题猪，更是让我们得到了全行业的认可。”

近年来，我国大型屠宰加工企业的生产设备和工艺日趋现代化，部分手工、半机械式的小型屠宰企业逐渐被市场淘汰；同时，我国政府不断提高防疫、环保和食品安全等方面的要求，从政策上推动屠宰企业的规模化、规范化发展。加之生猪行情的大幅波动，养殖企业入局，屠宰行业竞争进一步加剧，中小型屠宰场加速退出，行业集中度相应提升。

目前，神农集团有两大屠宰基地，分别位于云南省昆明市和曲靖市，承载了两个地区250万头生猪屠宰产能，以满足区域猪肉消费。根据公司发展战略规划，为扩大屠宰业务产能，结合公司养殖区域布局及市场实际情况，神农集团还计划在云南省陆良县新建年50万头生猪屠宰加工项目。公司已于2022年8月与陆良县人民政府签订了《投资合作协议》，目前双方正积极推动项目落地筹建前期各项准备工作。

“去年我们花了很多精力在人才招聘和培养上，我们相信事在人为，只有保持组织活力和奋斗精神，企业才会长期稳健发展。做食品深加工业务，我们秉承安全第一的理念，现在正处于蓄能阶段。”何祖训说。未来，食品深加工业务将与生猪养殖业务并驾齐驱，成为神农集团两大支柱产业。

记者了解到，在维信诺新十年（2022年—2032年）中长期发展战略中明确提出在新兴显示领域要“筑牢小尺寸强基础，扩展中尺寸应用新领域，开拓大尺寸新赛道”。ViP技术自然成为公司的战略选择。

维信诺提前做了布局。一方面，针对OLED有机发光材料对水、氧气、UV等较为敏感的特性，维信诺进行了创新的隔离柱结构设计，使光刻像素图形化的量产应用成为可能；另一方面，为加速光刻像素图形化的产业化进程，维信诺针对ViP技术中的特殊工艺，开发了相应的仿真模型，结合十余年中尺寸OLED显示的创新技术和成熟量产经验，推动产业链共同向量产迈进。

张德强介绍，2016年维信诺（固安）G6全柔OLED生产线已具备开发光刻像素图形化的能力。为满足OLED中大尺寸市场快速上涨的需求，维信诺于2022年开始在合肥产业化基地建设ViP技术批量生产线，进行量产准备。

围绕ViP技术，维信诺在光刻像素图形化、辅助阴极、独立OLED器件、独立封装等多个领域进行专利布局，已拥有核心专利近百件。

张德强介绍，2016年维信诺（固安）G6全柔OLED生产线已具备开发光刻像素图形化的能力。为满足OLED中大尺寸市场快速上涨的需求，维信诺于2022年开始在合肥产业化基地建设ViP技术批量生产线，进行量产准备。

围绕ViP技术，维信诺在光刻像素图形化、辅助阴极、独立OLED器件、独立封装等多个领域进行专利布局，已拥有核心专利近百件。

张德强介绍，2016年维信诺（固安）G6全柔OLED生产线已具备开发光刻像素图形化的能力。为满足OLED中大尺寸市场快速上涨的需求，维信诺于2022年开始在合肥产业化基地建设ViP技术批量生产线，进行量产准备。

围绕ViP技术，维信诺在光刻像素图形化、辅助阴极、独立OLED器件、独立封装等多个领域进行专利布局，已拥有核心专利近百件。

张德强介绍，2016年维信诺（固安）G6全柔OLED生产线已具备开发光刻像素图形化的能力。为满足OLED中大尺寸市场快速上涨的需求，维信诺于2022年开始在合肥产业化基地建设ViP技术批量生产线，进行量产准备。

## 超高清视频产业规模超3万亿元 工信部谋划出台新一轮接续政策

● 本报记者 杨洁

5月9日，2023世界超高清视频产业发展大会开幕。截至2022年底，我国超高清视频产业规模超过3万亿元，不过超高清视频全面推广普及仍面临诸多困难和挑战。工信部总工程师赵志国在会上表示，要加大政策引导力度，谋划出台新一轮超高清视频产业高质量发展的接续政策，不断优化产业发展环境，加快构建视频产业发展新格局。

### 超高清产业链加速成熟

目前，超高清视频产业已成为我国的优势产业。中国电子信息产业发展研究院院长张立介绍，2022年超高清视频产业规模超过3万亿元，其中广东省突破了6000亿元。过去超高清内容供给不足的短板也在持续改善。张立表示，截至目前已开通的4K频道2个，8K频道2个，内容生产能力迅速提升。

中央广播电视总台编委会成员、超高清国家重点实验室主任姜文波在演讲中提到，央视总台开播了4K/8K频道、奥林匹克4K与高清同播频道，下一步将推进电视剧、纪录片等频道的4K和高清同播。“今年，总台将基于央视视频客户端全面推进大小屏互动业务，向受众提供高质量的8K/4K高清视听音视频电视服务，并同步启动HDR Vivid、AUDIO Vivid的应用示范。超高清内容供给将进一步丰富多元。”

此外，我国超高清视频产业主要环节的产业化目标基本完成。张立表示，8K超高清摄像机、8K监视器、8K图像传感器、光学镜头等，均取得了突破并实现了产业化的应用。

TCL科技首席运营官王成认为，我国超高清显示产业生态更趋成熟，行业瓶颈有望突破。“超高清视频产业具有链条长、覆盖领域广等特点，当前产业链已趋于完整成熟，超高清的终端产品也具备了一定规模。近年来，我国4K/8K电视加速渗透和普及，加之5G商用化的落地，可以预见，未来我国超高清产业从高清面板、拍摄设备、视频制作等上游设备生产，到机顶盒、光纤、5G基站等传输系统建设，再到下游的内容创作，整个产业链将加速形成成熟生态。”

### 新场景新应用值得关注

王成认为，在市场需求及技术创新的双重促进下，超高清产业迎来了重大的发展机遇。2022年，超高清产业经历了一次深刻的行业“大考”，但同时也展现出强大的韧性。在车载显示、折叠屏手机、元宇宙、智慧医疗、智慧零售等新应

用场景的加速发展下，超高清产业将进入新发展阶段。

张立认为，超高清领域有八大系统级产品和应用场景值得业内的高度关注。一是家庭的视听系统。8K电视、折叠屏手机、智能音响、智能交互大屏、VR/AR等家庭视听系统应用量大面广，增长潜力巨大，将成为未来拉动产业和提升内需消费的重要引擎。

二是车载视听系统。张立介绍，2022年，全球车载显示屏出货量为1.8亿片，到2023年底将超过2亿片，支持三维声技术的车载音响也成为汽车行业角逐的重要发力点。2022年，我国车载音乐市场规模达到了169.8亿元，2025年有望突破350亿元。

三是会议视听系统。会议视频系统是未来混合办公发展的新趋势，据IDC数据，2022年我国云会议市场规模近10亿美元，预计2026年市场规模将超过14亿美元。

四是网络直播系统。主要包括应用于广播电视之外的企业和个人直播使用的摄像机、摄影机、网络直播平台、视频编解码器、实时渲染平台、数字人等产品和服务。

五是商用显示系统。数据显示，2022年我国商用显示市场规模达到1410亿元，预计到2026年将超过2200亿元，“后疫情时代，商用显示行业变革加速，智慧社区建设、百城千屏等活动持续推动，为商用显示市场带来广阔空间。”张立表示。

### 政策接续发力

今年是超高清视频产业政策接续的关键年份。赵志国表示，超高清视频全面推广普及仍面临诸多困难和挑战。一方面要加大政策的引导力度，谋划出台新一轮视频产业高质量发展的接续政策，不断优化产业发展环境，加快构建视频产业发展新格局；另一方面要发挥市场主体特别是龙头企业、龙头机构的作用，引导各类市场主体共建产业生态体系，提升产业基础能力和服务水平。

张立认为，以超高清视频为代表的视频产业正在迈入更高智能、更强体验、更多元应用的高质量发展新阶段。例如生成式AI技术的应用将实现随时随地内容创作，有助于解决超高清视频内容不足、效率不高的瓶颈问题。

王成建议，成立半导体显示产业联盟，在行业下行周期共克时艰，防止无序产能扩张与恶性竞争，平抑周期波动，推动行业尽快回到可持续发展轨道。此外，建议针对部分关键材料和装备国产化率不高的问题，加大产学研合作，努力突破“卡脖子”工程，维护产业链安全。

## 维信诺AMOLED新技术亮相 加速产业自主可控

● 本报记者 吴科任

5月9日，国内OLED头部企业维信诺在“2023世界超高清视频产业发展大会”上发布智能像素图形化技术ViP（Visionox Intelligent Pixelization），以替代FMM技术，即半导体光刻工艺取代掩膜版。此举意义重大深远，一方面，国内面板厂有望引领全尺寸AMOLED的主流技术，实现AMOLED向全尺寸终端产品覆盖；另一方面，国内面板厂有望摆脱高度依赖进口精细金属掩膜版的局面。

终端客户对ViP技术跃跃欲试。“VR、车载、IT等客户都在接洽，中尺寸客户也很感兴趣，我们都在沟通。”维信诺董事长、总经理张德强同日在接受中国证券报记者采访时表示，公司已就ViP技术完成大规模产业化工艺集成，量产在即。

### 颠覆工艺

蒸镀是生产AMOLED面板的关键工艺。蒸镀原理大致是加热各种有机材料并使其沉积在基板上，过程中须将掩膜版与基板对齐，以使有机材料沉积在特定区域。完整的蒸镀

系统包括三部分：蒸镀机、掩膜版和蒸发源。

现有通过FMM技术（精细金属掩膜版，Fine Metal Mask）进行像素图形化的方式，束缚了AMOLED原生优势，未能满足中大尺寸面板的要求。多年来，全球多家机构一直在进行研究和开发，试图将半导体光刻工艺应用于AMOLED显示像素的图形化。

维信诺率先实现创新突破，其ViP技术使蒸镀工艺焕然一新：一是抛弃掩膜版；二是采用自对位工艺，无高精度对位需求，设备简单化；三是提升蒸镀材料利用率，消除掩膜版清洗环节，更节能环保。

“ViP技术将构建我国OLED产业链新赛道，加速自主可控，撬动更大产值增长。”张德强说，ViP技术是超高性能、全域尺寸、敏捷交付的AMOLED量产升级方案，具有可深度定制、应用广泛的特点，将重塑产业链，锻造我国新兴显示产业长板。

### 降本增效

与FMM技术相比，ViP技术关键性能优势一目了然。包括AMOLED有效发光面积（开口率）从传统的29%增加

至69%；像素密度提升至1700ppi以上；配合维信诺Tandem叠层器件，较FMM AMOLED可实现6倍的器件寿命或4倍的亮度；AMOLED清晰度、色彩表现、均一度等显示效果优势充分释放；蒸镀时像素之间的混色、暗点等各类与掩膜版相关的不良问题随之解决；可定制屏体自由形状等。

更关键的是，ViP技术降本效应显著。比如，省去了高额的掩膜版设计及制作费用，降低蒸镀使用的材料、清洗药液成本并去除张网设备成本，减少蒸镀机采购成本，降低最小订单数量的门槛，缩减产品交付周期等。

而且，ViP技术可使AMOLED实现全尺寸应用领域覆盖。无论是应用于AR/VR、穿戴、手机显示，还是平板电脑、笔记本电脑、桌面显示、车载、电视等中大尺寸显示，ViP技术都能发挥超越传统的优势。

目前，已有多家终端客户基于ViP的超高性能和深度定制特点，与维信诺共同规划未来终端产品形态。

### 自主量产

维信诺长期专注于OLED显示中小尺寸领域，但公司不满足于此。

# 2200亿元

数据显示，2022年我国商用显示市场规模达到1410亿元，预计到2026年将超过2200亿元。



视觉中国图片