

公司零距离·新经济 新动能

唐人神:以“玩学舍之道”穿越周期

■本报记者 肖伟

2025年末,在唐人神集团(以下简称“唐人神”)四十周年庆典系列活动现场,陈列着诸多实物与模型,清晰地勾勒出其四十年发展轨迹。

唐人神集团董事长陶一山在庆典致辞中回望过往、期许未来,引发行业对其长盛之道与转型之路的深度关注。在业内看来,他提出的“玩学舍之道”,成为解读其穿越行业周期的核心密码。近日,《证券日报》记者走访了这家专注于生猪全产业链经营的农牧龙头企业,探寻公司剑指百亿元营养新品类的战略,解码其开启第三次创业的新征程。

“玩”转农牧全产业链布局

“把事业当作游戏来玩,才能乐此不疲。”陶一山的这一理念,精准概括了唐人神四十年的行业坚守。为何把农牧事业当成“玩”?核心在于唐人神的纵向一体化产业链特性,从饲料到成品肉肉的跨度极大,各环节必须实现无缝协作,而“游戏化”的团队管理思路恰好适配这一需求。

唐人神集团总裁陶业认为,全产业链的协作就像足球队一样具备“四大元素”:自愿组队、分工明确、各司其职、奖惩公开透明,这也与游戏的核心逻辑不谋而合。更关键的是,年轻人本就爱玩,把全产业链各环节的工作对应成游戏里的不同角色,能让他们更快接受、主动投入,让各环节员工像球队成员一样,自愿投身、各守其位、协同向前。

唐人神从饲料业务起步,逐步布局生猪养殖,构建起“饲料—养殖—肉品”全产业链格局,完成了从单一业务向全链条协同发展的跨越。这种协同效应,正得益于对“玩”之理念的具象化实践。

陶业进一步对《证券日报》记者表示:“我们紧跟行业趋势但不盲目跟风,全产业链布局是多年实践摸索的结果。其中‘自愿参与’的核心是我们推行的合伙人制度,合伙人能进能出,确保团队成员都是主动投身事业的核心力量;同时我们会把经营目标层层分解到各合伙人团队,还制定了共同规则要求全员遵守,待遇随目标完成情况能上能下,

只要经营目标达成便立即兑现奖励。

而“赏罚兑现”也深度融入这一体系,通过“能上能下”的人才机制和阿米巴激励模式,让付出与回报精准匹配。正是这四大元素的扎实落地,让我们朝着共同目标稳步前行,每一步都走得扎实稳健。”

“学”无止境 坚持创新与数字化

“干中学,学中干——知行合一”是“玩学舍之道”的核心要义,也是唐人神持续成长的动力源泉。陶一山提出的“三步走”战略,每一步都离不开学习与创新:从构建全产业链,到以重资产完善产业能力,再到开创营养新品类,每一个阶段均伴随技术创新与管理升级。陶业亦坦言:“企业发展的过程,就是不断学习、试错、迭代改进的过程。”

在生猪养殖行业,技术创新是成本控制的关键抓手。唐人神在种猪育种、饲料营养、智能养殖等领域持续加大投入,构建起核心技术壁垒。种猪方面,该公司引进优质种猪资源,经过多年系统选育,形成核心种群并培育出专属品种系列,成功打造“香乡猪”高端品牌;饲料营养领域,创新应用核心技术开发液体生物饲料,有效改善仔猪生长性能,同时依托配方数据库实现原料价值最大化。

数字化转型为精细化管理持续赋能。唐人神加快推进核心ERP系统切换升级,完成了多领域业务流程再造;养殖板块实现智能摄像头全覆盖,通过AI边缘计算盒与智能轨道机器人精准监控猪群健康状态,大幅提升管理效率。人才梯队建设同样不可或缺,企业已形成年轻化、专业化的管理团队,通过引进多领域优秀人才,与科研机构合作建立国家级技术中心和重点实验室,为持续创新提供坚实支撑。

记者在走访时看到,在唐人神数字化控制中心内,巨大的电子显示屏上实时跳动着ERP系统的各类数据,涵盖采购、生产、销售等全流程节点,几名工作人员正紧盯屏幕精准操作,快速完成流程审批与数据核对。原本复杂的跨部门协作,借助系统切换实现了效率的大幅跃



图①唐人神研发人员正在工作

图②唐人神零售柜台

图③唐人神专营店

肖伟/摄

升,变得高效顺畅。

“舍”得之间 锚定营养新赛道

“舍去多元化诱惑,才能换来全产业链经营竞争力的提升。”陶一山的“舍”之道,彰显出坚定的战略定力。

在40年发展过程中,唐人神主动拒绝房地产、金融等多元化领域的机会,始终坚守农牧食品主业,打造三大管理体系,为企业可持续发展提供保障。陶一山感慨:“唯有聚焦主业,才能把事情做深、做透、做精。”

这种“舍”的智慧,多次体现在企业发展历程中:果断终止非核心募投项目、优化资源配置、拒绝短期扩张诱惑,长期深耕生猪产业。在全产业链布局日趋完善的基础上,唐人神将“舍”与“得”的逻辑聚焦于营养新品类,开辟出突破周期束缚的新赛道。

陶一山表示:“我公司精准洞察消费升级趋势,提出‘食美味、营养好’的产品理念,打造‘唐小厨’营养新品类,这是我们第三次创业的核

心方向。”

他进一步对《证券日报》记者表示:“营养产品将助力企业摆脱周期困扰,实现持续盈利。为此,唐人神集中优势资源打造‘唐小厨’品牌,通过线上线下融合模式开拓市场,率先深耕湖南本土及上海、深圳等核心市场,计划先打造区域标杆,再向全国复制推广。依托全产业链基础,院士团队支撑和优秀核心团队,‘唐小厨’有望在营养赛道成功突围。”

设“百亿元”目标 打造六大创新体系

为实现“唐小厨”营养产品年销售额超100亿元的远景目标,唐人神为“唐小厨”打造六大超级创新体系,涵盖原料、产品、品牌、渠道、体验、组织六大维度,形成完整的竞争力闭环。

超级原料创新是品质的核心根基。依托位于湖南茶陵县的香乡猪自繁自养基地,唐人神打造高端原料供应链;“香乡猪”的培育工作由中国工程院印遇龙院士、华中农大赵书红院士团队领衔,全程遵循绿

色养殖标准,从源头保障产品品质。

超级产品创新聚焦“食美味+营养好”的核心定位,由江南大学金征宇院士团队主导研发,实现营养与美味的精准融合。

品牌层面采用“公众品牌+专业品牌”双轮驱动策略,依托“唐人神”母品牌的影响力孵化“唐小厨”专业营养品牌,形成差异化竞争优势。

渠道创新推行“B2C+外部合伙人”模式,在拓展多元化销售渠道的同时,创新推出合伙人“试婚”机制,通过设置考察期与动态淘汰机制,保障渠道活力。

超级体验创新由江南春团队领衔,通过“一抖一书一分众”的组合模式,打造线上线下融合的体系,强化品牌传播与用户深度互动。组织创新推出“项目奖金+利润分红+股权激励”的分享机制,充分调动核心团队的积极性与创造力。

湖南大学经济与贸易学院副院长曹卫二教授分析:“消费升级趋势下,营养赛道前景广阔。唐人神凭借原料供应链、技术积淀,全产业链布局及精准营销优势,有望率先抢占市场先机。”

唐人神转型实践有四大启示

■肖伟

2025年的生猪市场寒冬,正推动行业格局重塑,政策引导与市场力量共同倒逼产能加速去化。业内普遍预测,2026年生猪价格有望迎来拐点,行业将进入新一轮景气周期。

在这样的背景下,唐人神的“玩学舍之道”与转型实践,为行业头部企业如何穿越周期提供了启示。

首先,全产业链布局是穿越周期的基础。“饲料—养殖—肉品”的全产业链模式,能够有效平滑各环节的周期波动,饲料业务的稳定现

现金流可以为养殖业务的低谷期提供支撑,而肉品业务则能够提升产品附加值,增强盈利能力。这种全产业链协同的优势,让养殖企业在行业波动中始终保持稳健。

其次,技术创新与精细化管理是成本控制的核心。在行业成本分化日益显著的当下,头部企业凭借技术优势与精细化管理构建成本护城河。养殖企业通过种猪育种、饲料营养、数字化养殖等技术创新,以及扁平化组织变革、全流程成本管控等管理优化,为穿越行业寒冬提供了保障。

再次,差异化竞争策略是突破同

质化困局的关键抓手。头部企业可通过多维布局构建差异化优势,开辟新的增长空间。在产品端,形成“大众产品提质+高端产品突围”的双轮驱动,既能依托全产业链优势保障普通饲料、生猪产品的稳定性与性价比,又可重点打造中高端生鲜品牌,精准对接中高端消费需求。

最后,战略定力与创新转型是持续发展的关键。养殖企业拒绝多元化诱惑,聚焦生猪全产业链,方能拥有强大的战略定力;而在行业周期低谷期主动布局营养产品新品类,则考验了企业的创新勇气与转型智慧。这种“坚守核心+创新突破”的发展路径,让企业既能在周期波动中保持稳健,又能在行业变革中抢占先机。

对于整个生猪行业而言,唐人神的实践揭示了头部企业穿越周期的核心生存密码:行业周期的波动不可避免,但企业的发展主动权始终掌握

在自己手中。未来,生猪行业的竞争将不再是单纯的规模比拼,而是全产业链协同能力、成本控制能力、差异化创新能力的综合较量。头部企业需以战略定力锚定核心赛道,以技术创新筑牢发展根基,以差异化布局拓展增长空间,方能在行业格局重塑中占据主导地位;中小养殖户也可借鉴其核心逻辑,通过抱团发展、精准对接细分市场等方式提升抗风险能力。唯有全行业形成“坚守本质、创新突破”的发展共识,才能推动生猪行业摆脱“周期魔咒”,迈向高质量、可持续发展的新阶段。

我国海上风电规模持续增长 上市公司抢抓机遇

■本报记者 李雯珊
见习记者 张美娜

1月15日,国家电网数据显示,截至2025年年底,长三角地区海上风电并网规模超1900万千瓦,成为全国海上风电并网规模最大的区域。除了长三角地区,目前在环渤海、粤港澳等区域,海上风电基地建设也正稳步推进。预计到“十五五”末,全国海上风电累计装机规模将突破1亿千瓦,为实现“双碳”目标提供坚实保障。

中关村物联网产业联盟副秘书长袁树对《证券日报》记者表示,长三角地区海上风电并网规模突破1900万千瓦,这不仅印证了我国沿海重点区域风电开发的资源适配性与产业协同能力,更将为环渤海、粤港澳等后续基地建设提供可复制的区域开发经验,对于推动全国海上风电向“十五五”末1亿千瓦装机目标迈进、筑牢“双碳”目标能源支撑根基具有

关键引领作用。

发展成果显著

近年来,我国海上风电“深远化”发展成果显著。例如,1月13日,全球首台20兆瓦海上风电机组在福建闽南海域完成吊装。这成为中国海上风电大容量机型应用的又一重要突破,标志着海上风电单机迈向20兆瓦级新台阶。据悉,该海上风电机组由中国长江三峡集团有限公司联合金风科技股份有限公司(以下简称“金风科技”)设计建造和示范应用,实现全产业链自主可控与关键部件100%国产化,并在三大技术领域实现创新突破。

1月7日,我国水深最深的海上风电项目——华能山东半岛北场址海上风电项目并网发电,标志着我国商运海上风电在深远海领域实现新突破。

除此之外,一大批优质项目有序

推进,为产业发展不断注入动力。例如,国家电力投资集团领衔的国家重点研发计划“超大型深远海漂浮式风电机组关键技术及应用”示范工程——“图强号”正加速推进。该项目选址于广东阳江三山岛海域,所处水域深度超过50米,计划2026年底前完成建设并投入应用验证。该项目将重点研制适用于20兆瓦漂浮式风机的超大型首套基础设备,通过一体化优化设计、仿真试验与智能监测等创新技术,严格管控单位兆瓦用钢量与单位千瓦造价,在保障海洋复杂环境下结构安全的同时,实现轻量化与成本控制的平衡。

国研新经济研究院副院长朱克力在接受《证券日报》记者采访时表示,优质项目在深远海风电赛道中既验证了关键技术路线的成熟度,也为后续规模化开发沉淀了可复制、可推广的工程经验。此类项目的持续落地,意味着我国海上风电的系统能力已实现整体跃升,进入了全新的发

展阶段。

方正证券研报显示,预计我国2026年海上风电吊装容量有望达11.16GW,同比2025年增长64%。

加快向深远海进军

为抢抓产业发展风口,多家上市公司正加快向深远海风电领域进军。

在产业基地建设方面,中国三峡新能源(集团)股份有限公司于1月14日在投资者互动平台表示,广西北海三峽海上风电国际产业园重点围绕广西海上风电产业发展重大需求和科技前沿,积极引导海上风电产业集聚发展,集成创新资源,孵化创新服务,引领产业创新升级。

在配套装备领域,日月重工股份有限公司(以下简称“日月股份”)于1月13日通过投资者互动平台表示,公司以球墨铸铁厚大断面技术为依托,产品广泛应用于风电、注塑机、船舶、核电等领域。值得一提的是,日月股

份此前在接受机构调研时表示,风机主要分双馈、直驱、半直驱三种技术路线,长久以来风电主轴以锻件产品为主,近两年随着海上风电的发展叠加工机价格迅速下降,陆风偏向双馈路线,海风偏向半直驱路线,随着风机大型化与轻量化的趋势,市场出现主轴以铸代锻趋势,铸造主轴的渗透率稳步提升。公司铸造主轴产品优势明显,凭借在球墨铸铁领域的技术优势,将球墨铸铁技术运用在大兆瓦风机轴类产品,发挥其成本竞争优势。

江苏通达动力科技股份有限公司于1月14日通过投资者互动平台表示,金风科技、ABB集团均作为公司重要客户,公司在电机铁芯配套业务方面与他们进行长期合作。

袁树则认为,从整体来看,伴随风电市场扩容与技术迭代提速,风电整机厂商、叶片、塔筒、发电机等核心零部件供应商,以及风电场开发运营企业,有望斩获更多订单与市场份额,进而实现业绩稳步增长。

AI应用商业化提速 与制造业融合愈发深入

■本报记者 陈红 冯雨璇

步入2026年,AI应用迎来规模化落地,AI技术正加速嵌入各类终端产品和产业场景。在此背景下,截至1月15日,今年以来A股AI应用板块指数累计涨幅达18.30%。

业内预测,AI产业正站在从技术探索迈向规模商业化的临界点,2026年将是AI在应用端商业化加速的关键年,产业链即将迎来加速发展期。

从“概念验证”走向“应用实训”

与以往AI技术的部署路径多聚焦“云端集中式”不同,随着大模型压缩、异构芯片、存内计算等核心技术突破,这一路径正加速向“端侧分布式”演进。在手机、PC、可穿戴、汽车、机器人乃至玩具等终端中,AI技术正从“概念验证”走向“应用实训”。

人形机器人产业的商业化进程加速就是重要体现。2025年以来,人形机器人迎来商业化拐点,全球处于具身智能大爆发的“前夜”,业界认为,人形机器人有望成为继手机和汽车之后的“下一代海量智能终端”。

此外,随着AI大模型在传媒行业的应用和创新,“AI+传媒”概念近期也受到资本的青睐,不少上市公司对此进行了积极回应。例如,广东广州日报传媒股份有限公司(证券简称“粤传媒”)相关负责人在互动平台透露,公司已完成广报AI数字人平台封装上线,妙音AI音乐大模型备案,AI技术已赋能广告全案营销,在视频制作、脚本生成等环节实现降本增效,还打造了多款AI制作广告短片,并通过AIGC培训课程实现知识变现,“传媒+AI营销”的业务模式持续落地。

国证券研报认为,2026年是AI在应用端从技术验证阶段迈向大规模商业推广的关键之年,大模型作为流量入口与商业化落地双驱动的核心逻辑已完全跑通。

AI在应用端的快速落地为产业链带来巨大的市场空间。据中信建投估算,2026年,手机、PC的AI渗透率有望分别达到45%和62%,端侧AI市场规模预计从2025年的3219亿元跃升至2029年的1.22万亿元,年复合增长率将达40%。

AI业务逐渐进入价值兑现新阶段

A股上市公司2025年业绩预告陆续出炉,展现出不少上市公司的业绩增长已受益于AI。

深圳市道通科技股份有限公司(以下简称“道通科技”)预计2025年实现归母净利润9亿元至9.3亿元,同比增长40.42%至45.10%。道通科技表示,报告期内,公司全面拥抱AI,以数智车辆诊断终端、智慧能源中枢为业务入口,持续为全球客户提供智能化服务,驱动了业绩的快速增长。

深圳市豪鹏科技股份有限公司坚定推进“All in AI”战略,全面布局AI端侧硬件应用领域。公司发布的2025年业绩预告显示,本报告期营业收入预计为57亿元至60亿元,同比增长11.58%至17.45%;归属于上市公司股东的净利润盈利1.95亿元至2.2亿元,同比增长113.69%至141.09%。

1月13日,工业和信息化部发布《推动工业互联网平台高质量发展行动方案(2026—2028年)》。其中提到,实施工业互联网与人工智能融合赋能行动,引导平台企业加快提升全员人工智能素养与技能,推动人工智能技术在工业全链条渗透,在生产控制、风险识别等规则相对明确的场景推广判例式人工智能应用,在工艺优化、方案设计等需求相对复杂的场景探索生成式人工智能实践。

此外,为加速人工智能与实体经济融合,推动制造业的智能化变革,工业和信息化部等八部门近日联合印发了《“人工智能+制造”专项行动实施意见》,旨在促进人工智能技术与制造业应用双向赋能,加快制造业智能化、绿色化、融合化发展。

业内认为,得益于政策推动,人工智能技术将与制造业深度融合,而随着AI技术向产业应用深度渗透,AI业务在垂直场景的商业化落地将成为上市公司重点布局的方向,也将推动AI业务逐步进入价值兑现的新阶段。

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:“目前,部分头部企业在布局AI技术与制造业应用时均锚定了具体的垂直场景,比如,工业领域的质检、企业服务等领域的电商工具、算力领域的硬件部件生产等,这类场景具备明确的需求痛点,AI技术的嵌入能直接解决行业实际问题。”

中国城市专家智库委员会常务副秘书长林先平对《证券日报》记者表示:“政策端对人工智能的支持已从‘框架引导’转向‘场景赋能’,针对垂直领域AI产品的采购倾斜、配套优惠等政策,降低了企业商业化初期的成本压力;同时,智慧基建的快速推进,为AI应用提供了底层算力支撑,让技术落地的硬件门槛进一步降低。”