

公司零距离·新经济 新动能

隆平高科：“四小龙”比翼齐飞 不辱种业振兴使命

本报记者 何文英

恒温恒湿的玻璃温室内，辣椒作物在钢丝绳的牵引下恣意生长，一人多高的整枝吊蔓上结出的辣椒宽比成人手掌还长，黄澄澄的小南瓜垂附在丝瓜藤架之下，品相完美好似节日装饰灯具一般；两米多长的丝瓜在万有引力的作用下，迫不及待与地面来个亲密接触……

走进隆平高科下属河北巡天农业科技有限公司(以下简称“巡天农业”)的玻璃温室，《证券日报》记者好像来到了魔法世界，这里的蔬菜瓜果尺寸和品相都优于平日所见。没想到，除水稻、玉米外，隆平高科的黄瓜、辣椒、谷子、食葵等板块均是行业翘楚，发展势头强劲，更宛如“四小龙”比翼齐飞。

“四小龙”板块各具特色

从巡天农业的玻璃温室来到公司的食堂，一场从食材到餐桌全流程无缝对接的美好体验由此开启。

前菜阶段，由温室直采的新鲜黄瓜，只需简单处理掉浮尘和小刺，便可直接上桌，蘸酱或生吃，别有一番风味。正餐更是一场舌尖上的盛宴：脆爽的辣椒混合着肉油的焦香，刚入口就四溢至整个口腔；谷草饲养的牛羊肉肥瘦均衡，清水焯煮无需佐料调味；粒粒粘连的小米与白净软糯的大米烹成黄白糍杂的二米饭，细细咀嚼泛起淡淡回甘。正餐过后，再以颗颗饱满的葵花籽作为餐后小食，唇齿留香在此刻更是有生动的诠释。

隆平高科董秘胡博向《证券日报》记者介绍：“这些食材全部来自公司旗下‘四小龙’种业板块的子公司，黄瓜是天津德瑞特种业子公司(以下简称‘德瑞特’)的王牌产品，辣椒来自湖南湘研种业有限公司(以下简称‘湘研种业’)，小米、牛羊的谷草饲料分别是巡天农业的主打产品以及副产品，葵花籽则来自甘肃三瑞农业科技(以下简称‘三瑞农科’)。”

德瑞特董事长庞金安对《证券日报》记者表示：“甜瓜、南瓜也是德瑞特的王牌产品，根据瓜类生长特性，其与砧木搭配种植往往能产生1+1>2的效果。德瑞特通常将砧木南瓜与其他作物搭配销售，按照一个产区一套人马的推广模式，销售团队成本减半，产品净利润大幅提升。”

“再如谷草牛羊肉，巡天农业的张杂谷经过加工，成为牛羊的优质饲料。通过谷草饲养的牛羊，其肉质和香气显著提升，同时牛羊的免疫力也得到了明显的增强。”巡天农业董秘胡博表示，这样既提高了张杂谷副产品的收益，也成功开拓了畜牧业等全新应用场景。

“四小龙”发展势头强劲

近年来，隆平高科深入践行种业振兴行动，公司及旗下专精特新种业板块等多家子公司入选国家种业“强优势、补短板、破难题”阵型企业，除水稻、玉米传统优势项目外，黄瓜、辣椒、谷子、食葵“四小龙”板块发展势



图①巡天农业玻璃温室内种植的南瓜
图②巡天农业的张杂谷
图③巡天农业办公楼

头也十分强劲。

据隆平高科最新披露的2023年至2024年业务年度经营情况报告，公司的黄瓜、辣椒、谷子、食葵四大板块业务营收均超过1亿元，在全国市场份额分别为60%、10%、60%、39%，均为行业第一。

以瓜果见长的德瑞特，目前在多个国家开展了黄瓜和甜瓜优质品种试验种植，其中黄瓜品种居我国黄瓜产业规模第一。以朝天椒、高品质辣椒、特色辣椒等优势类型品种为主打的湘研种业，其辣椒种子种植面积已达140万亩，业绩连续八年实现快速增长。

庞金安表示：“下一步德瑞特计划挖掘新的高价值蔬菜品类，并积极‘走出去’，将黄瓜等优势作物布局到中东等海外市场。同时，公司将加大科技创新力度，加大国内蔬菜种业整合

力度，力争在3年内实现销售额突破3亿元。”

另据湘研种业总经理刘荣云介绍，新的朝天椒类型和特色椒类型将成为湘研新的增长点。未来湘研种业将按照收入过亿元、利润过亿元的“双亿”目标指引，抢抓对外合作良机，积极引进国外优秀蔬菜品种，丰富国内生产线。

巡天农业作为隆平高科旗下谷子板块的主力军，其推出的张杂谷系列品种以国内首创、国际领先的优势，已在全国16省区推广超4000万亩。2017年至2023年，巡天农业营业收入从2.02亿元增至3.65亿元，净利润也实现了“七连增”。

巡天农业董事长温君对《证券日报》记者表示，巡天农业正稳步实施“十四五”战略中的“双千计划”，即推广面积1000万亩，单产1000公斤/

亩。未来巡天农业将不断推进谷子价值创造战略，降低单位成本，继续提高市场占有率和综合毛利率。

三瑞农科作为食葵的生产主体，其市场爆发力亦不可小觑。内蒙古向日葵协会秘书长陈海军向记者介绍：“目前，我国食葵产业体量约500亿元，是世界上最大的食葵种植国和出口国。以亩产量500斤，5元/斤至5.5元/斤的市场售价估算，食葵种植的毛收益每年最少为2200元/亩至2500元/亩。”

当前“四小龙”板块发展势头蒸蒸日上，隆平高科种业龙头的核心竞争力也进一步夯实。胡博表示，未来隆平高科将持续以杂交水稻、玉米、小麦三大主粮种业板块为核心，黄瓜、辣椒、谷子、食葵等专精特新种业板块齐头并进的格局，积极践行种业振兴行动，助力农业强国建设。

壮大科研力量 加快种业振兴

何文英

2024年中央一号文件提出，要加快推进种业振兴行动，完善联合研发和应用协作机制，加大种源关键核心技术攻关，加快选育推广生产急需的自主优良品种。

隆平高科作为我国种业振兴行动的排头兵，积极响应中央一号文件精神，在上述几大方面均做出了表率。笔者认为，向种业排头兵看齐，借鉴其成功经验，对夯实我国农业“芯片”——种业发展的基础具有积极意义。

在完善联合开发和应用协作机制方面，隆平高科子公司巡天农业的“蝶变”提供了典型范例。巡天农业自2017年加入隆平高科以来，通过集团化运作下的管理赋能、资源整合、科研联合和机制优化，从一家县域公司，发展成为以杂谷为特色作物、关联生态作物并举发力的综合化经营农业企业。

巡天农业快速成长的关键，是科研院所与上市企业携手，形成了技术

与资金两大关键要素的合力，既找准了科技创新中的原动力，又解决了后续动能供给的难题。无疑，要实现种业振兴，技术与资金缺一不可，如何有效让二者联动，需行业企业持续从中找准突破口与结合点。

在加大种源关键核心技术攻关方面，隆平高科也有成功落地的经验。隆平高科子公司三瑞农科主导研发的SH363(食葵品种名)上市，我国食葵种子还处于被“卡脖子”的境地。如今，三瑞农科通过自主研发，使食葵种子成本下降约50%。在攻破食葵种子这一核心技术后，我国食葵用种成本每年可节省5亿元至6亿元。

自2021年《种业振兴行动方案》实施以来，我国种业取得了阶段性成果，当前国家级制种基地保障能力达到75%，有效满足了农业生产用种需要。然而，种业振兴目前仍处于攻坚克难的关键阶段，在品种创新能力、保障种源、企业竞争力、技术支撑力等方面还存在一些短板弱项。这就需要行业在现有基础上加大马力，持续提升种源关键核心技术的攻克力度。

在加快选育推广生产急需的自主优良品种方面，隆平高科则以谷子为突破口为保障粮食和重要农产品稳定安全供给作出了突出贡献。巡天农业的张杂谷系列凭借抗旱、耐瘠、高产等优良基因，种植面积常年稳定在200万亩以上，成为实现国家新一轮千亿斤粮食增产计划的强大后盾。

种业振兴，关键在品种，尤其是关系到粮食安全、关键生产要素供给的核心品种，更要牢牢掌握在自己手里。优良品种的育成离不开种质资源的收集保存，这就要求行业企业在种质资源的挖掘和育种创新等方面下苦功夫，只有掌握海量的种质资源，才会有优良品种的迭代更新。

喜闻乐见的是，近年来我国涌现了一批以隆平高科为代表的优秀企业，形成了种业振兴行动的科技中军。随着政策春风的扬帆助力，科技水平的不断提升，我国实现农业供给保障安全可靠、科技创新自立自强、设施装备配套完善、产业链条健全高端、资源利用集约高效、国际竞争优势明显的农业强国目标指日可待。

东北制药1.87亿元收购鼎成肽源70%股权 “弯道超车”切入细胞治疗热门赛道

在细胞与基因治疗已成为最具发展潜力的全球性前沿医药领域之一的大背景下，近日，东北制药一项股权收购协议，引起了医药行业的广泛关注。

根据该协议，东北制药将以现金形式，使用自有资金收购北京鼎成肽源生物技术有限公司(以下简称“鼎成肽源”)70%的股权，收购价款约1.87亿元。通过此次收购，东北制药将快速切入特异性细胞免疫治疗赛道。

研发创新 瞄准生物医药新赛道

东北制药一直以来以原料药和化学仿制药为主打产品。在医药行业快速迭代的今天，公司积极应对行业变革，推动产品创新，力求在生物

制药领域实现突破。鼎成肽源作为一家专注于实体肿瘤细胞治疗产品的开发及转化的研发型企业，成为东北制药此次战略收购的理想选择。

鼎成肽源成立于2014年，自成立以来，围绕靶点发现、序列发现、序列评价和功能增强等环节，搭建了独立自主的核心技术平台，进行TCR-T、TCR蛋白药和CAR-T细胞治疗产品的开发。

从产品管线看，鼎成肽源已形成TCR-T和CAR-T细胞治疗产品完整的技术平台及产品转化体系。TCR-T和CAR-T是目前医学领域中对于治疗癌症具有潜力的新兴技术，可以使用患者自身的免疫细胞来攻击并清除恶性肿瘤细胞，而不会对患者的正常组织造成破坏。

截至目前，鼎成肽源针对胰腺癌、结肠直肠癌、胃癌、肝癌和脑胶质瘤，已

经开发了靶向KRAS突变、EGFR/III、AFP和Claudin18.2等靶点的TCR-T、TCR蛋白药和创新型CAR-T等10余款细胞治疗产品。尤其是公司自主研发的DCTY1102注射液已于今年8月8日获得国家药品监督管理局临床试验默示许可，该产品有望成为全球第二款、国内首款进入I期临床研究的靶向KRASG12D的TCR-T细胞药物。

拿到“直通门票” 未来前景可期

此次收购，对于东北制药而言，意味着拿到了进入特异性细胞免疫治疗领域的“直通门票”，获得从早期研发到即将进入临床I期的产品管线，同时可以获得特异性细胞免疫治疗领域的核心技术和成熟的研发团队，推动

公司快速进入细胞治疗领域。

东北制药副总经理、首席科学家冯晓表示：“细胞治疗是未来肿瘤综合治疗不可或缺的重要组成部分，包括CAR-T、TCR-T、TIL和NK在内的细胞疗法，将在未来10年的肿瘤治疗中发挥重大作用。”

尽管目前鼎成肽源的产品管线仍处于临床前研发和临床申报阶段，尚未实现盈利，但其强大的研发能力和潜在的市场前景，让东北制药对其未来发展充满信心。

冯晓表示：“此次与鼎成肽源牵手合作，是东北制药实现弯道超车的有利契机。未来，随着鼎成肽源科研成果的不断转化和应用，东北制药有望在生物制药领域实现更大的发展和突破。”

(CIS)

神农集团设定明年养殖完全成本“小目标” 较今年再降1元/公斤

本报记者 李如是

11月11日，神农集团举办2024年第三季度业绩说明会，就公司2024年第三季度业绩、公司治理、发展战略、经营状况和可持续发展等方面与投资者进行沟通。

神农集团表示，在生猪售价回暖、公司一体化产业链不断深化、成本优势持续扩大的作用下，2024年前三季度，公司实现营业收入40.78亿元，同比增长42.11%，归属于上市公司股东的净利润4.80亿元，同比增长321.20%；经营活动产生的现金流量净额8.45亿元，同比增长3577.88%。

2024年神农集团成功将养殖完全成本控制到14元/公斤以内，2025年公司又提出新的“小目标”——完全成本降至13元/公斤。

降本增效持续发力

对于业绩大幅上涨的原因，神农集团解释道，公司生产成绩持续向好，精细化管理成效显著。生猪养殖完全成本从2024年1月份的14.6元/公斤下降为2024年9月份的13.4元/公斤，前三季度平均完全成本达到14元/公斤；断奶成本从年初的330元/头左右降至目前300元/头，原料价格不断下降、料肉比持续改善。

一方面是养殖成本的持续下降，另一方面，今年以来猪价持续反弹，对神农集团业绩有积极影响。

农业农村部猪肉全产业链监测预警首席分析师朱增勇对《证券日报》记者表示：“生猪出栏量下降，带动生猪和猪肉价格持续反弹至8月份，9月份生猪出栏量开始季节性增长导致生猪和猪肉价格回落，但跌幅不大。”

神农集团也表示，公司生猪业务实现量价齐升。2024前三季度，公司实现生猪销售166.37万头，同比增长49.60%；商品猪销售均价达到16.14元/公斤，同比增长11.16%。

后市猪价走势变动尚存不确定

性，但神农集团表示，公司降本增效的步伐并未停歇。

对于如何实现2025年的增效降本“小目标”，神农集团董事长何祖训提出了五条举措：“公司将持续改善种猪基因；坚持健康养殖理念，进一步提升猪只健康度，确保猪场健康生产，持续提升蓝耳双阴种群比例；稳健扩张，进一步提升全产业链的产能利用率；坚持轻资产发展，不断提升管理效能及人效水平；持续淘汰落后产能，聚焦代表先进生产力的猪场生产。”

此外，神农集团也在研发方面积极探索降本增效之路。公司董秘蒋宏对《证券日报》记者表示：“公司目前主要的研发项目方向包括饲料配方、食品深加工新产品、畜禽养殖场环保建设等。以更科学的饲料配比提升猪只健康，实现提质增效。”

稳步扩张产能

神农集团的产能扩张计划已经明确：每年增加3万头至4万头母猪，保持稳健、健康的发展。公司表示，2024年、2025年均有猪场建设项目，2024年在建项目建设完成后产能可达300万头，2025年的规划项目建完之后产能可以达到400万头。

蒋宏表示：“截至9月底，神农集团能繁母猪存栏为11.4万头，公司未来将加大代养模式的出栏比重，目前自养模式出栏与代养模式出栏的生猪比例约为3:7。”

朱增勇表示：“整体来看，生猪行业供给仍将低于上年同期，三季度供需形势改善，但依然呈现略偏紧状态，一定程度上将支撑猪价处于成本线以上，生猪养殖保持较好收益。”

据神农集团披露信息，公司在云南、广东、广西三个地区均有养猪场布局。公司表示，目前母猪产能占比为云南67%、广东6%、广西27%。其中，在广西布局较多产能是由于该地区靠近港口，原料价格更低，具有成本优势。

科德数控新签订单增长迅速 募投项目建设进展顺利

本报记者 李勇

科德数控11月11日下午召开2024年第三季度业绩说明会，公司董事长于本宏在与投资者交流时表示：“未来，公司将围绕高端数控机床、高档数控系统、关键功能部件以及柔性自动化产线业务，持续开展产能建设、技术创新、市场开拓等工作，积极践行‘提质增效重回报’行动方案。保持公司创新能力，解决高端装备领域‘卡脖子’现状，加快发展新质生产力，实现批量国产化替代，保障关键核心技术自主可控，助力中国制造业高质量发展。”

继续保持较快增长态势

科德数控是国内极少数从事高端五轴联动数控机床、高档数控系统、关键功能部件研发、生产、销售以及服务的科创型企业。公司围绕高端数控机床建立了完整的人才链、技术链和产业链。公司产品在功能、复杂型面加工、控制精度和加工效率方面，比肩国际先进水平，实现了五轴联动核心技术产品的自主可控和批量进口替代。

公开数据显示，近五年来(2019年至2023年)，科德数控营业收入稳步增长，经营业绩持续提升。近五年公司营业收入复合增长率为26.06%，归属于上市公司股东的净利润复合增长率为19.15%。

今年前三季度，科德数控实现营业收入3.81亿元，同比增长30.32%；实现归属于上市公司股东的净利润7225.86万元，同比增长11.53%。其中，第三季度单季，科德数控实现营业收入1.26亿元，同比增长37.35%；实现归属于上市公司股东的净利润2381.77万元，同比增长38.49%。继续保持较快增长势头。

科德数控总经理陈虎在业绩说明会上介绍称，首先，公司围绕高端五轴联动数控机床打造了完整的技术链和产业链，通过核心技术自主完成五轴联动数控机床产品和高档数控系统以及关键功能部件的研发、生产，自主化率高达85%，国产化率超过90%以上，具备极强的抗风险能力；其次，公司产品布局及谱系完善，可满足多元化客户对机床的多方位需求；第三，公司具备完整的售前、售后服务体系。作为本土企业，能够给予客户及时、快速、便捷的响应反馈；最后，公司产品的性能指标对

标进口品牌，价格是国外设备价格的1/2至2/3，具备较高的性价比优势。

受益于市场的旺盛需求和公司的多重竞争优势，科德数控新签订单增长迅速。据陈虎介绍，今年前三季度，公司新签订单同比增速约37%。公司整机产品在深耕航空航天、军工领域的同时，也广泛服务于能源、汽车、机械装备等民用领域。同时，前三季度公司产品的复购率近40%。

产能建设目标维持不变

在披露三季报的同时，科德数控还公布了一份股权激励计划，拟向激励对象授予权益总计不超过88.74万股，激励对象包括公司的董事、高级管理人员、核心技术人员以及其他核心骨干人员等。

“公司实施2024年度限制性股票激励计划，主要目的是进一步建立、健全公司长效激励机制，吸引和留住优秀人才，充分调动和激发核心团队的积极性，提高企业的竞争力和创新能力，同时增强员工的责任感和归属感。”陈虎表示，通过实施本次激励计划，将有效地将股东利益、公司利益和核心团队个人利益结合在一起，员工可以成为公司的股东，使各方共同关注公司的长远发展。

值得注意的是，2023年2月份，科德数控曾启动向特定对象发行股票工作，拟募集资金用于产能扩建。今年4月份，本次发行已顺利完成，合计募集资金总额6亿元。据科德数控董事会秘书朱莉华介绍，沈阳和银川的两个募投项目均已开工建设，进展顺利。银川工厂侧重于以德创系列五轴卧式铣床复合加工中心为代表的创新型五轴联动数控机床以及电主轴产品的规模化生产，新厂区预计明年二季开始部分投入使用。沈阳工厂侧重于实现五轴卧式加工中心、五轴卧式翻板铣加工中心的规模化生产，新厂区预计在2025年下半年部分投入使用。

陈虎在说明会上表示，公司产能建设目标不变，随着公司2023年度再融资进程的有序推进及募投项目的顺利实施，预计到2028年项目达产后，公司可实现产能约1100台。

同时，陈虎补充说：“公司有序推进募投项目产能扩建进程，未来将从多类型、多谱系高端数控机床、关键功能部件、高档数控系统的生产及推广方面提升收入规模和盈利水平。”