

# 赛科星： 中国畜种安全守护者



赛科星牧场

◎记者 卢梦匀

内蒙古呼和浩特市东南部的和林格尔县,日光充足,地貌多样,为发展畜牧业提供了有利条件。由原蒙牛总裁杨文俊执掌的新三板公司赛科星坐落于此。与传统的畜牧企业不同,赛科星利用性别控制等繁育技术,从畜种源头解决乳业的品质与安全。近日,全国股转系统与上海证券报联合开展的2017“新三板万里行”调研活动来到了这家高新技术企业,窥探一枚冻精改变一个种群的奥秘。

## 性别控制技术改良畜牧种群

以乳业为代表的食品安全是事关民生的重要大事之一,中国乳业无论是技术创新还是市场规模都与世界水平尚存差距。2006年,毕业于英国剑桥大学的李喜和放弃了英国国籍,携带性别控制的繁育新技术回到中国,与蒙牛共同出资,创立了内蒙古蒙牛繁育生物技术股份有限公司,2010年,改名为内蒙古赛科星繁育生物技术股份有限公司。2012年,蒙牛前总裁杨文俊接手执掌赛科星,从畜种源头上解决中国乳业的品质与安全。

乳业的源头是奶牛,奶牛如何才能产好奶已经不再是光依靠种好草来实现了,只有拥有一头好种牛,令“源头的源头”足够优良,才能更好地提升奶牛的遗传品质,扩大良种奶牛种群。

目前,赛科星在呼和浩特总部育种基地的存栏种公牛共有83头,其中70头用于选种和进入生产性能后测定阶段,是公司普通冻精和性控冻精的日常生产原料,13头作为后备种公牛用于基因组测试与下一步的生产性能后测定来培育新品种公牛。依靠性控冻精技术,公司已经拥有13万头规模化良种奶牛,从根本上解决了“源头的源头”问题。

公司的性别控制等繁育技术,大大提升了养殖效益。“牛奶生产需要大量的母牛,如

果按照传统的公牛配种繁殖,速度特别慢,犊牛公母占比无法把握。如果用赛科星超性别性控冻精,生母犊牛的比例可高达93%以上,这种极高的生母犊牛命中率能迅速实现牧场的快速扩繁,正所谓“母牛生母牛,三年五头牛。”赛科星董事长杨文俊介绍道。

## 大数据平台打造智能牧场

拥有数量如此之多的优质种牛,使得牧业成为了公司的种业延伸产业链。扩大良种奶牛繁育基地以及高品质生鲜乳生产是公司的基础业务。截至今年,赛科星有16家从事奶牛品种改良和养殖的专业化子公司,共有27个养殖基地,其中万头养殖基地5个,3000头至5000头养殖基地12个,存栏奶牛超过13万头。由于公司规模化奶牛养殖牧场的扩张速度较快,目前生鲜乳销售已经成为公司收入占比最高的业务模块。

规模化的养殖,自然离不开高科技的管理技术。赛科星建立了云智能奶牛育种养殖大数据平台,该平台的示范点及核心采样点覆盖全国十余个省市。借助公司种业200多人的技术服务团队,大数据平台已经辐射推广到全国近1100余家包配牧场、后测定等外部牧场,覆盖奶牛总头数90多万头,积累了覆盖9大领域的丰富的种业、牧业基础数据,日均处理数据达700余万条,形成了育种、养殖、管理的大数据平台基础。

在公司的数字化展厅科技走廊里,工作人员给调研团队展示了云智能奶牛育种养殖大数据平台。屏幕上显示了各个牧场的实时数据,并形成图标进行对比,通过对数据的多维度分析,从而为牧场产生智能化的预测与指导。同时,通过视频监控还能看到牧场里的现实情况,牧场的奶牛如何养殖、挤奶以及粪污如何处理等都一清二楚,实现了牛奶的安全溯源。

“由于公司营收的主要部分来源于生鲜乳,公司在行业分类上被分为了传统的畜牧业,但是公司整个运行都蕴含着高科技,所以我们把自己看作高新技术企业。”杨文俊对

记者表示。

## 产研结合做畜牧业龙头

赛科星以生物技术的创新为驱动,不断促进科技成果转化,现在已经是世界第二大性控冻精生产基地,拥有30余项自主生产专利,其中包括17项发明专利,并参与制订了6项国家和地方标准。赛科星营业收入由2013年的1.9亿元快速增至2016年的14.54亿元。今年上半年,公司总资产达56.58亿元,净资产23.07亿元,总股本9.186亿元。

杨文俊对未来有十分明晰的规划。首先是公司的核心育种部分,杨文俊希望技术不断迭代、创新,同时要有自己的自主知识产权,最终将其转化为生产力、产品。

其次,牧业依旧是需要做大做强。未来5年,牧业方面要形成3000头至5000头规模化牧场50个,奶牛头数达到20万头规模,每年产生生鲜乳90万吨以上,繁育良种奶牛母犊10万头,成为名副其实的“牧业摇篮”。同时,除了牛数量的增加,奶牛产奶的量也要增加,目前公司正在进行技术改进。

有了以上量的变化,接下来就要实现质的变化。未来不仅要专注牛,公司还计划将性控技术推广到肉牛、羊、鹿和马等家畜。“别看这些市场小,但市场价值高,而且所需要的技术是我们的强项。”杨文俊信心满满地表示。

赛科星大楼一层的地板上印着一圈围绕着一颗卵子的精子,其中只有一个精子能够与卵子结合。这副图案生动地体现了赛科星的核心技术与生命息息相关。为了达成全球畜牧业“种”动力的愿景,公司专门成立了研究院,以畜牧种业与现代繁育生物技术的产业化应用为长远发展战略,研究性别控制、胚胎移植、动物克隆、航天育种的新技术,形成产业与研究相结合的运营模式,在生命与基因的海洋中继续探索前行。

(参与本次调研人员:卢梦匀、王晓峰、贺建业、王子霖、张雷)

# 蒙水股份： 躬耕草原 水利北疆

◎见习记者 张雷 记者 王子霖

作为京津冀生态屏障的内蒙古,无疑是水治理攻坚战桥头堡。近日,由全国股转系统与上海证券报组成的2017“新三板万里行”调研团队走进了肩负内蒙古及整个京津冀地区生态保护使命的“国字号”水处理企业蒙水股份。

北起呼伦贝尔伊敏河,东到通辽莫力庙水库外环堤坝、南达乌海市海勃湾中水回用工程,西至黄河磴口供水(一期)工程……刚刚过完5岁生日的蒙水股份已经在水库施工、堤防建设、水生态修复及园林景观等领域积累了不少成功案例,工程项目几乎覆盖内蒙古全境。

“蒙水股份会努力成为水资源循环利用和生态保护方案及实施的实践者,成为全国水循环利用和水生态保护、建设美丽中国的先行者和排头兵。”公司董事长郭少宏表示。

## 京津冀上游水生态“守护者”

地处京津冀重要的水源涵养区和防风固沙区,内蒙古的污水处理、河道生态修复以及水库建设的重要性不言而喻。成立5年来,蒙水股份及其子公司已先后拿下数十项与水生态相关的项目,其中颇具代表性的包括呼伦贝尔伊敏河河道整治及生态恢复工程、乌海经济开发区海勃湾工业园1万吨污水处理项目及兴安盟科尔沁右翼前旗两河流域污染防治项目。

蒙水股份总经理李振合向记者表示,长期以来的粗放式农业生产方式消耗了内蒙古大量的珍贵水资源,内蒙古早已不再是人们印象中草丰水美的富饶之地,亟待改进的生产方式给予了蒙水股份更多的机遇和挑战。“这不仅是政府的期望,也寄托着老百姓的信任。”他说道。

## 研发优势攻克自然难关

经蒙水股份之手的所有工程项目中,令公司津津乐道的当属公司参与的扬旗山水利枢纽工程的碾压式沥青混凝土心墙设计施工。记者了解到,该工程是内蒙古水利建设的重点项目之一,建成后可将扎兰屯市防洪标准由30年一遇提高到50年一遇,并有效保护枢纽工程下游31万亩耕地和滨洲铁路、扎博公路等重要基础设施的安全。

“根据相关要求,水工碾压式沥青混凝土正常施工的气象条件为非降雨降雪时段,施工时风力小于4级,沥青混凝土防渗心墙施工时气温在0℃以上,但以上几点扬旗山均不具备。”李振合解释道,扬旗山水利枢纽工程地处内蒙古东北地区,冬天寒冷,极端最低气温-36.5℃,全年冬季

时间长达6至7个月,平均风速可达3.0m/s。

为满足施工要求,公司被要求必须提高扬旗山水利枢纽工程碾压式沥青混凝土施工效率,并探索一条适应于严寒地区的高校施工技术。经过公司质量技术部门的大量试验,该工程项目最终赶在时限前顺利完成,充分满足了度汛要求。截流后,扬旗山水利枢纽工程沥青混凝土心墙工程共完成126个单元工程,评定结果全部优良。目前,该项碾压式沥青混凝土心墙冬季快速高效施工关键技术获得一项内蒙古省级工法,并先后被呼伦贝尔市扎鲁特水利枢纽工程沥青混凝土心墙施工项目成功引入。

据介绍,蒙水股份在污水处理领域已拥有一体化煤化工污水处理装置、一体化制药污水处理装置以及一种市政污水深度处理装置等8项污水处理实用新型专利。在蒙水股份的研发和资源优势下,公司近期合同不断。“近两年内蒙古水库大坝的工程项目全部都被我们拿到了。”李振合表示。

## 砥砺五年任重道远

深耕内蒙古水利水务市场,蒙水股份取得了不错的业绩,公司营业收入由2014年的6.39亿元稳步成长至2016年的7.24亿元。手握合同金额也由早年间的一千万元增长至十亿级,但蒙水人并不仅仅满足于现状。

在不断签订常规合同的同时,公司也在通过PPP模式探索与政府的深化合作。近期,蒙水股份先后拿下多伦县“十个全覆盖”工程街巷硬化项目、乌拉盖管理区巴音胡硕镇特色景观旅游名镇建设(一期)PPP项目及二连浩特市水源地至水厂输水管线PPP项目。截至目前,蒙水股份已手握约20亿元的PPP项目订单。

在业务上,蒙水股份定下了把市场版图进一步扩大目标。“除继续深耕内蒙古境内的水生态项目,提高市场占有率外,公司将自明年起积极努力将业务版图扩张至省外、沿海地区,并寻求和更多的业内公司合作。”李振合补充道,公司在海绵城市方面也已做好技术和人员储备。

郭少宏表示,励精图治五载,蒙水人收获累累硕果,仍不忘初心,百尺竿头更进一步,已不仅仅是公司经营发展的需求,更多的是社会的责任和使命。蒙水人始终不会忘记“建设水循环经济一体化,打造区内水务系统投融资平台”的创办使命,携大禹治水之恒心,俯首躬耕,战兢北疆。

(参与本次调研人员:张雷、王晓峰、贺建业、王子霖、卢梦匀)



扬旗山水利枢纽工程

## ■高管印象

# 从蒙牛到赛科星 杨文俊的大格局



赛科星董事长 杨文俊

◎记者 卢梦匀

“做人,智商要过关,情商要达标,但更重要的是格局一定要大。”这是赛科星一楼大厅雕刻在墙上的文字。浓浓的心灵鸡汤味似乎与这家生物技术公司的风格不太相符。但当杨文俊聊起离开蒙牛来到赛科星的心路历程时,却处处体现了“格局”一词的重要。

1988年,21岁的杨文俊加入伊利前身——呼和浩特回民奶食品厂。10年里,他

从冰淇淋生产车间主任一直做到伊利液体奶公司总经理。1998年底,杨文俊离开伊利,与牛根生一起创办了蒙牛,2006年从牛根生手中接过蒙牛总裁接力棒,直至2012年从蒙牛离开接管赛科星。这家令投资者陌生的公司,随着杨文俊的加入,开始让外界充满了遐想。

对于杨文俊离开蒙牛加入赛科星,不少人都感到好奇。面对记者的疑惑,他十分爽快地表示:“蒙牛给了我非常好的平台,在这个平台上我奉献了我的聪明才智,也得到了知识与财富。相比蒙牛的大平台,赛科星当时只有约8000万元的收入,心理落差当然是有的。但是,人不能太注重这种落差。我当时一门心思想着如何把赛科星弄好,自然而然就不再想着这种落差。在这种情况下,我就会把更多的正能量转移到企业上。只有自己做到了,才能得到别人真正的尊重。”

即使在行业里打拼了多年,这种心理落差对杨文俊来说的确是一种考验。但是,这种考验对格局大的企业家来说,并不会成为长时间令其困扰的问题。

“一个人只要认真做事,只要对员工好、企业好、社会好,那就无所谓大小,只要把这个企业当作事业来做,心里的满足感还是挺强的,何况企业是能够通过个人与团队的聪明才智发展起来的。”杨文俊感慨道。

赛科星的发展历程印证了杨文俊的回答。接手这家企业后,他开始了自己的战略布局。在2013年乳业发展高峰期,赛科星出售了衡水赛科星,以1.72亿元的价格并购了彝腾牧业,正式进入奶牛养殖领域,形成赛科

星除种业外的第二大业务板块。2014年,赛科星以4200万元的价格收购赛优牧业70%的股权。2015年,出价1.27亿元拿下北方联牛99.9961%股权。这一系列动作,令赛科星正式向种业下游及乳业上游延伸。

2015年11月,赛科星正式挂牌新三板,并购的脚步仍未停下。2016年,赛科星与福域控股签订了收购意向协议。2017年,赛科星宣布6.07亿元收购华夏畜牧兴化有限公司和北京海华之都生态农业有限公司100%股权。2013年至2016年,公司营收分别为1.90亿元、5.93亿元、10.79亿元、14.54亿元,三年增长了6.7倍。在杨文俊的带领下,赛科星目前已经成为内蒙古在新三板挂牌的60多家企业中规模和市值最大的公司。

杨文俊的大胸怀和大格局不仅让赛科星在短时间有了迅猛的发展,更令他时刻不忘自己肩负着的行业使命,就是提升中国乳业的品质。

谈及未来规划,杨文俊希望赛科星的育种技术真正能够起到示范作用。“我们正在研究产量的问题,简单地说,就是以前1头牛能产10吨奶,未来让它能够产13吨奶。我们已经取得了一些进展,如果能够成功,不仅将带动中国所有养殖业,对社会来说也是非常大的进步。”杨文俊表示。

生命只有走出来的精彩,没有等出来的辉煌。杨文俊从蒙牛“走到”赛科星,没有一味沉迷过去的荧光闪烁,而是踏踏实实、认真地办好自己的企业。荣誉对他已成为过去式,荣耀正在前方等待着他。

# 城商行助力新三板企业融资

◎记者 张玉 编辑 陈羽

如何获得企业发展所需的资金是新三板企业面临的共性问题。统计数据显示,从年初到11月中旬共有1363例新三板股权质押,总金额逾460亿元。作为服务中小微企业的金融力量,城商行正创新思路举措,发掘大数据效能,着力打造科技金融服务新模式,为一批批科技型中小企业解决融资难题。

在深圳五洲无线股份有限公司的厂里,儿童智能穿戴手表的研发与生产正在如火如荼地进行。作为一家于2016年3月挂牌新三板的中小型科技公司,如何更便捷、成本更低地获得融资支持,一直是其在创业发展过程中的最大诉求。正在该公司为融资犯愁之际,江苏银行为五洲无线股份有限公司提供了“三板之星”服务,企业发展获得了及时雨。通过新三板股权质押贷款及相关信贷服务,江苏银行为该公司提供了500万元的贷款。

一直以来,如何更好地给中小企业融资,是摆在城商行面前的课题。银监会要求城商行做到“三个不低于”,从增速、户数、信贷获得率三个维度考查其对小微企业的支持力度。也就是说,监管部门要求银行做到在有效提高贷款增量的基础上,努力实现小微企业贷款增速不低于各项贷款平均增速,小微企业贷款户数不低于上年同期户数,小微企业信贷获得率不低于上年同期水平。

作为立足地方经济的城商行,江苏银行

每年对中小企业的信贷支持力度都很大,连续多年超额完成指标。江苏银行相关部门负责人表示,对新三板企业的支持力度也处于同业前列。

这是如何做到的呢?在对企业走访过程中,银行意识到,针对中小科技型企业,创新风险评判思维非常关键。南京银行小企业金融部相关负责人告诉记者,银行不单单是对企业的资产及抵押物进行评估,还要以发展的眼光评判客户的未来价值,更加关注创始人品行、经营团队完整性、技术领先性、产品性价比、持续经营能力等因素,真正实现了了解客户、了解业务而进行相应的融资服务。

在创新的风险评估思路下,大数据为银行风控保驾护航。记者采访中了解到,南京银行花大力气建设了鑫航标大数据平台,整合工商、司法、舆情、招投标、招聘、投资、专利等多渠道信息,围绕企业的业务订单,较大比例采用信用方式,为企业定制信贷方案。

大数据应用成为银行风控的兵家必争之地。记者还获悉,江苏银行积极引入了各类外部数据,包括以电力为代表的、涵盖行政处罚、失信和奖惩类信息,以及工商、统计、海关、法院、公积金、社保、反洗钱、税务、房价、金融市场等43大类外部数据。通过大数据信息源,进行客户360画像,建立了客户筛选、财报分析、行为分析等模型,通过系统自动推送目标客户,挖掘客户需求,匹配个性化综合金融服务方案。