

庄园牧场马红富：守住食品安全生命线，持续扩大在西北地区乳业竞争优势

20年只做一件事，牛奶。从2000年至今，马红富创建的庄园牧场(002910.SZ,01533.HK)扎根西北地区乳业整整20年，实现从奶牛养殖、乳制品生产加工到终端销售的全产业链覆盖，先后在香港联合交易所主板和深圳证券交易所中小板发行股票并上市，成为中国乳制品行业首家A+H股上市公司和甘肃省首家A+H股上市公司。

马红富在带领公司上市之后短暂淡出管理层，将重心集中于战略规划、行业合作等方面。随着消费领域诸多新趋势的出现，庄园牧场对经营管理团队进行了调整，2020年3月马红富作为董事长重新兼任公司总经理，并对营销系统、牧场系统、子公司的经营管理系统等进行了梳理和调整，在成立20周年之际开启新的征程。

抓住乳业爆发机遇 实现从牧场到餐桌

在中国西北地区，奶牛养殖和牛奶消费历史悠久，甘肃省就位于中国优质奶源带上。但马红富跨入乳制品行业也具有偶然性：凭借河西走廊区域拥有丰富的农业资源，从事了十年农副产品贸易出口，却因为1998年受到东南亚金融危机冲击，从而转向当时作为营养品市场规模正在激增的乳制品，就果断地选择了这个行业。

马红富首先从奶牛养殖开始，再到牛奶加工，生产线投产产量高速增长。他认为，作为一个创业的选择来说，当初是正确的。公司也创造了数百个就业岗位，并通过支持饲料种植加工、运输服务等周边产业精准扶贫承包合同，带动当地农户增收和地方经济发展，实现了更大的社会价值。

公司第一个牛奶生产加工基地地处甘肃省兰州市榆中县，以该中心，在合理的配送半径内逐步开拓市场，以确保奶源安全和产品质量控制来确保产品品质。

建厂初期，销售半径是很小，交通不方便，牛奶的这种生命维护长保质期也就是一个很关键的技术，当时我们定位也是很高，引进了当时世界最先进的乐设备生产线，并且采取瞬时超高温杀菌工艺，通过这种技术实现了牛奶的保存问题。”马红富表示。

经过多年的积累，公司从甘肃起家，成长为区域市场乳品龙头企业，又在青海省西宁市设立青海湖乳业，在甘肃及青海地区有着良好的口碑、鲜明的地方特色及较大的市场影

响力。2018年公司又完成对陕西老品牌乳业——西安东方乳业有限公司的收购，进一步进军陕西市场。

正是在这20年牧场建设、运营管理的实践中，庄园牧场储备了必备的专业人才，也一直在向专业化、年轻化更新。公司注重与科研院所等专业机构合作，也注重在实践中培养人才，在专业领域引进人才，适应公司发展的人才梯队建设发展的需要，公司在质量管理体系的认证和制度建设上始终坚持高标准，相关程序文件涵盖原材料采购、乳制品生产、包装、储存、运输、售后服务等全过程，依据相关作业流程，对流程中的每个环节均规定了明确的作业标准、控制措施和检验办法。整个产品质量的保障依靠有效实施的制度体系来实现。

他还介绍，为了满足持续高质量发展的需要，公司在质量管理体系的认证和制度建设上始终坚持高标准，相关程序文件涵盖原材料采购、乳制品生产、包装、储存、运输、售后服务等全过程，依据相关作业流程，对流程中的每个环节均规定了明确的作业标准、控制措施和检验办法。整个产品质量的保障依靠有效实施的制度体系来实现。

加大牧场建设 奶源自给保障安全

守住食品安全生命线，是我们摆在第一位的工作，这关系到企业生存的问题，毫不含糊。”马红富表示，公司从上到下贯彻的“产品等于人品，质量胜似生命”的食品安全管理理念，这一整套控制程序的源头是奶源。

他指出，中国乳业从2000年到2008年高速增长，在成长过程中出现的质量问题说白了是上游这一块，当时主要以散养农户和奶站的模式为主，存在饲养技术含量不高，劳动生产率低，生鲜乳质量难以保证等问题，造成了2008年三聚氰胺事件，对整个行业打击特别大。2009年起，中国乳制品企业之间的竞争迈入全产业链竞争，奶源控制被公认为乳制品企业生存和发展的基础，公司清醒地认识到规模化的牧场将成为未来的发展方向，由此积极推进自有奶牛养殖牧场建设，拓展优质奶源基地。

马红富考察遍西北各地，选取牧草丰盛、气候适宜、养殖历史悠久的区域，以自筹资金先后投资兴建9个标准化、规模化、现代化的养殖牧场(其中2个应环保要求关闭，1个正在建设中)，以并购方式增加1个牧场，通过养殖奶牛，所产原料奶全部提供给公司乳品生产基地用以生产。

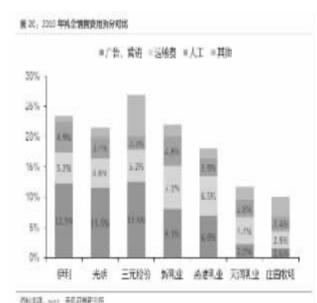
截至2020年6月30日，庄园

牧场7个正在运营中的牧场，存栏奶牛共13,516头，实现原奶自给率超过60%，还有40%左右的外购奶源主要来自于甘肃和宁夏的规模化和标准化奶牛养殖牧场，按照严格的供应商筛选标准和严格的原奶检测程序及共赢的合作模式与外购奶源供应商保持了长期稳定的合作关系。公司从2009年开始已不再收购可能存在质量隐患的散养农户和奶站的牛奶。我们公司规模化牧场产的奶，现在每100毫升奶的细菌总数控制在20万以内，过去散养奶牛的奶检测细菌超过1000万。”

西北地区处我国传统的牧区，土地资源广阔，尤其甘肃河西走廊是我国优质牧草苜蓿的主要种植基地，自古就有“祁连雪皑皑，焉支草茵茵”之说，是久负盛名的天然牧场，宜草宜牧，售后服务等全过程，依据相关作业流程，对流程中的每个环节均规定了明确的作业标准、控制措施和检验办法。整个产品质量的保障依靠有效实施的制度体系来实现。

另外我们的生产基地也实现了全面的升级改造，比如今年上半年竣工的日加工600吨液体奶改扩建项目'投产后，生产智能化水平和生产效率都得到有效提升，乳制品工业化生产处于行业领先水平，技术优势得到进一步增强，进一步保证产品质量安全。”

把握新消费趋势 加速产品和渠道多元化



根据天风证券的行业研报，A股7家具有代表性的乳品企业中，庄园牧场的销售费用占比是最低的，尤其在广告营销方面支出极低。这一方面体现出公司本地市场稳固，消费者对产品的认可度较高，可以凭借长期积累的口碑来促进销售，另一方面也表明公司未来通过营销带来增长有较大空间。

对于庄园牧场而言，如何在竞争中激发市场、如何渠道控制非常重

要。新的消费业态、新营销模式出现，消费者购买牛奶会更方便，今后谁能抓住这个渠道，占领先机，谁就能适应消费趋势的变化。因为消费者就这么多，我们已经抓在手里了，其他家就很难再拿到。”马红富表示。

针对区域内销售，建立了从省城到地级市，再到县级市，最后覆盖到乡镇村的销售渠道网络。通过对区域内乳制品消费者消费行为的研究，以消费者为导向来完善产品的配方、工艺和设备的优化配置，使产品与当地消费者的口味和消费习惯的融合度较高，再加上公司产品在区域市场进入时间早，当地消费者已经认可和习惯公司乳制品的口味，使公司在当地保持了较高的市场占有率。

针对互联网销售，庄园牧场从2016年开始着手布局，庄园牧场“圣湖”、“东方多鲜庄园”三个品牌各自拥有品牌旗舰店，并拥有自己的专业电商团队，与多家大型互联网公司合作。尤其是在新拓展的千万级人口的西安消费市场，公司就在今年5月成立电商办事处并建立分仓，通过搭建高效的物流体系提升消费者的线上消费满意度。

实际上，不只是三大主力品牌，庄园牧场还有“永道布”等在内60多个品种的产品，完整覆盖巴氏灭菌乳、超高温灭菌乳、调制乳、发酵乳、含乳饮料等各类液态乳制品。产品结构的不断优化，同样是提高公司主营业务盈利能力和可持续发展能力的措施之一。

马红富提出“产品驱动”战略，以国外乳品市场做参照，提出了产品优化的方向：现在就产品消费类型来讲，国外以巴氏灭菌乳和奶酪为主体，常温乳就很少，国内的消费结构与这正好是相反的。”

据悉，巴氏灭菌法处理牛奶加热温度更低，更加有效保全了乳品的营养价值和口感。巴氏灭菌乳的活性蛋白含量更高，氨基酸和维生素等热敏营养物质损失率更低，更加有利于消费者身体健康。但巴氏灭菌乳保质期对原奶质量要求更高，且产品需要在低温环境下保存。随着行业发展，中国的大城市已经跟国际消费趋势接近，马红富认为这是一个发展机会，以巴氏灭菌乳为代表的低温乳制品接接力棒，成为液态奶成长的新动力。公司作为一个城市型乳品品牌，早在2011年起，已陆续在兰州市场建立了自有封闭渠道，销售公司低温乳制品尤其是巴氏灭菌乳，旨在为最终消费者直接供应优质冷链液态奶产品。例如在兰州市区内的主要社区、学校，庄园牧场都设有销售点、形象店、自助售奶机，还有社区会员、送奶到户服务。并将该封闭渠道

建设推广至西宁和西安，这就是公司在核心渠道控制能力的体现。

围绕着我们区域消费者，用我们自己的渠道，推广我们最好的产品。我们在甘肃兰州、青海西宁、陕西西安三大省会城市有三家乳品生产基地，且在生产基地附近都布局了自有奶牛养殖牧场，布置了三个不同品牌和各自的特色产品，比如今年上半年推出的青海高原牧场纯牛奶和牦牛乳酪酸奶就很受市场认可。”马红富还指出，公司上半年的巴氏灭菌乳产品销量增幅较快，这与公司持续打造区域乳企核心竞争优势，重视自有封闭渠道建设且持续为消费者创造价值有关。

信息化产品溯源 新研发，再出发

长期以来，庄园牧场凭借“安全、新鲜”的产品品质获得消费者认可，在区域市场保持龙头地位。近年来，全国性的乳企凭借规模优势陆续在甘肃、青海、宁夏设立奶源基地，本地中小乳企也有部分被其他上市乳企兼并收购，西北乳业格局在进一步变化中。

“我今年重新开始主持经营工作，特别提出如何利用西北地处黄金奶源带得天独厚的养殖环境来巩固我们奶牛养殖的核心竞争力，我想主要围绕这几个方面：一是企业牧场信息化建设，二是加快牧场建设投资，三是提升牧场经营管理效率。”马红富表示。

为此，庄园牧场于2020年4月成立了庄园研究院，旨在致力于西北地区奶牛养殖和优质乳品领域的技术创新、产品研发和合作转化。同时以兰州大学草科院、反刍动物研究所作为主要技术依托单位，联合中国农业大学、西北农林科技大学等科研院所等共同开展庄园牧场股份有限公司牧场养殖和乳品技术方面的科技攻关、产品研发、成本优化、成果转化等活动，同时加强高端人才引进，引进全职博士1名，硕士研究生3名，本科5名，持证执业兽医3名，外聘博士顾问1名，进一步加强技术研发和科研能力。

在牧场信息化方面，公司各个下属牧场都已实现所有奶源可追溯，并且正在抓紧上线信息化管理平台，由人工数据采集为主转向全面的自动化，实现所有牛奶产品可溯源。这个信息化平台上线之后，我们可以实现数据实时抓取、调阅，给每一头牛的产量、成本做连续的对比分析。同时也能实现跟其他乳企的牧场、和同行的信息做对比，就更加便捷了。”

在管理方面，同样以新技术实现突破。据庄园牧场马红富介绍，例如公司牧场饲料管理以前主要靠经验，主要通过抓现场管理来提升效率。现在奶牛的营养方案和SOP这方面由庄园研究院进行精细化制定，因为牛饲料中十几种成分需要合理的配比，这需要很高的专业水平，牧场管理者可以将更多的工作重心放到现场管理和内外部沟通协调，技术方面只需要严格按照研究院要求做好执行。

“我们这两年加大在上游养殖牧场的投入，正好现在转化成优势，未来将持续发挥效益。通过提高奶牛养殖技术，成本还会越来越领先，这也将成为公司体现自有奶源价值的重要方面。”马红富表示。

而在绩效管理上，公司也设计形成了一套符合公司文化的激励机制，马红富将其称作“绩效考核责任状”，涉及诸多经营指标，对公司管理层实施三层技能机制，调动工作积极性、主动性。据了解，公司2020年增加了降成本、降费用的“双降政策”，通过提高管理效率来进一步提高效益。

乳制品工业是重要的民生工业，系国家政策扶持类产业国家高度重视奶业振兴工作，2018年6月，国务院办公厅印发《关于推进奶业振兴保障乳品质量安全的意见》，确定了奶业的战略定位，对加强优质奶源基地建设等提出了明确要求。2019年《中共中央国务院关于坚持农业农村优先发展做好“三农”工作的若干意见》(中央1号文件)提出“实施奶业振兴行动、加强优质奶源基地建设”。加快推进国家奶业振兴意见落实，国家将进一步加大奶业发展的政策支持力度，推动奶业做强做优。消费者健康意识的崛起，使得低温乳制品更高的营养价值被逐渐形成共识，尤其在后疫情时代优质乳蛋白的革命将持续优化乳制品产品结构。“我们持续优化奶源布局、产品规划、技术研发和渠道建设依托优势奶源和先进的生产制造技术，实现了整个产业链的全程安全可控。同时也在积极探索如何及用什么方式走出去，现在我们已经明确了怎么做，接下来会围绕为消费者创造更多价值做更多尝试工作。”

20年，陪伴几代人茁壮成长，庄园牧场创业中的点点滴滴都是那份初心的坚守与传承。站在20周年的新台阶上，面对大消费大健康产业新格局、新机遇、新挑战，马红富将带领庄园牧场不断提升的管理团队，坚定信心以更扎实的业绩回馈股东，以更优质的产品回馈消费者，继续为世人提供自然的美味幸福的滋味，并反哺地方，反哺社会，反哺这个时代。

(CIS)

交控科技：净利增长1.7倍，在手订单确保未来高成长

8月14日，交控科技股份有限公司(简称“交控科技”，688015.SH)发布2020年度中期业绩报告，1-6月公司实现营业收入7.39亿元，较上年同期增长31.48%；实现归属于上市公司股东的净利润0.87亿元，较上年同期增长170.12%；基本每股收益0.55元，较上年同期增长103.70%。

值得市场关注的是，在2020年上半年受疫情和洪灾影响，城轨招标进度低于预期的大背景下，交控科技中标3个地铁信号系统项目，1个重载铁路项目，含其他项目总计新增项目中标总金额11.82亿元，接近同期营收2倍金额，并完成新增合同签订金额12.03亿元。国海证券表示，目前公司在手订单依然维持高位，且预计下半年城轨系统招标进度或加速，看好公司在城轨信号系统稳固的龙头地位。

作为国内第一家掌握自主CBTC信号系统核心技术、打破国外企业在该领域垄断的高科技公司，交控科技上市首日开盘大涨152%，其二级市场股价及业绩表现颇受市场关注，此次公司向资本市场递交的第一份中报答卷较为亮眼，且从在手订单情况及下半年市场预期来

看，未来发展可期。

稳抓业绩控费增效 盈利能力显著提升

从营收分产品来看，2020年上半年公司实现营收7.39亿元，同比增长31.48%；其中，信号系统总承包业务营收7.06亿元，同比增长26%；零星销售及维保维护服务业务表现亮丽，虽基数不高但增幅较大，同比增长分别高达647%及3201%。此外，1-6月公司实现归母净利润0.87亿元，较上年同期增长170.12%，大幅超过营收增长，盈利能力显著提升。

受益于管理优化及降费增效，交控科技费用率明显下降，利润率大幅提升。2020年上半年公司销售毛利率为30.55%，较去年同期提升1.22个百分点；相比毛利率，公司净利率表现更为抢眼，同比提升幅度高达6.75个百分点至11.63%。此外，公司期间费用率为17.73%，较去年下降5.52个百分点，其中管理费用率为8.43%，下降2.07个百分点，销售费用率及财务费用率则分别下降2.27及2.04个百分点。

在稳抓业绩、控费增效的同时，2020年6月底，公司还完成了2020

年限制性股票激励计划，对公司21名高级管理人员、核心技术人员及核心业务骨干实施166.49万股股权激励，授予价格为16.18元/股；明确了绩效考核指标，实现了核心人员利益充分绑定。员工激励的完善有望进一步稳定和激励核心团队，为公司长远发展提供有效机制。

在手订单助力未来高增长 海外布局拓展新领域

受疫情影响，2020年经济增长承压，逆周期调节有望发力，“新基建”成为拉动投资扩大需求的方向，城际高速铁路和轨道交通是“新基建”七大领域之一。交通强国战略和“新基建”将有力支撑交通基础设施的中长期建设，并推动轨交向高质量发展。

据了解，今年以来，交控科技共中标3个地铁信号系统项目(均为FAO项目)，1个重载铁路项目，含其他项目总计新增项目中标总金额11.82亿元。公司完成新增合同总金额12.03亿元，其中信号系统工程项目新增合同签订总金额10.51亿元，包含北京昌平线南延、深圳14号线、北京11号线等一线城市配套交通设施重点项目，有力证明了公司产品的系统稳定性、安全性、可靠性及工程应用能力。此

外，公司在维保维护服务等业务市场开拓方面不断斩获新订单，报告期内新签订维保维护服务合同金额共计1.37亿元。

整体来看，轨交行业景气度仍然较高，交控科技作为国内城轨信号系统龙头厂商，有望首先受益于行业规模的提升，迎来新一轮的加速发展。

目前，公司正在积极调整经营规划，开始在国际市场及轨道交通其它领域进行应用推广和布局，公司在信号系统的基础上，已将业务范围延伸至城轨云系统、TIDS系统。新市场及新业务的拓展将支撑公司经营业绩持续稳健增长。

加大研发投入持续创新 国家工程实验室成功验收

随着城轨交通建设的持续推进，在信号系统领域，针对如何保障行车安全和效率，解决可靠性、可用性、可维护性等持续改进能力不足，智能化程度不高等问题的要求日趋强烈，持续创新能力将成为轨道交通行业的主要门槛。

交控科技多年来深耕轨道交通领域，不仅成为了行业技术引领者，还形成了“产学研用”的协同创新体系及多层次

的研发机制，在持续创新能力方面具备显著优势。

2020年上半年公司累计研发投入资金5,239.44万元，较上年同期增长49.65%；研发费用在营收中的占比高达7.09%，较去年同期提升0.86个百分点。公司研发人员326人，数量占公司总人数的比例达到18.98%。

2020年上半年公司新获授权专利40个，其中发明专利27个(含国外授权发明专利4个)，实用新型专利13个；取得计算机软件著作权75个。2020年3月，公司参与的“基于不同信号制式的轨道交通无感改造成套装备研究与应用”项目荣获中国城市轨道交通协会“城市轨道交通科技进步奖特等奖”。

值得市场关注的是，2020年8月14日，由交控科技牵头承担的“城市轨道交通列车通信与运行控制国家工程实验室”，历经4年呕心建设，顺利通过北京发改委组织的专家组验收。

参会专家认为，项目突破了多项制约城轨制控自主创新的“卡脖子”关键技术，搭建了六大平台，研发了技术先进的集约型CBTC、互联互通CBTC、全自动运行等三大核心系统，成功构建面向中国城市轨道交通的列控系统代际体系，具有开创性、示范性

和引领性。

从三大核心系统来看，多次实现从0到1的飞跃发展，体现自主创新实力。在CBTC技术方面，攻克纵向兼容的车载安全控制系统的成套技术，填补行业的空白，同时实现资源优化，降低列车牵引能耗，现已在50多条线路上进行了工程化应用。

在互联互通技术方面，国际上首次成功攻克互联互通系统的世界性难题，首次编制完成具有自主知识产权的互联互通系统系列标准，填补了我国该领域的空白，形成了中国标准的CBTC互联互通产业链，并首次成功应用在重庆互联互通国家示范工程。

在全自动运行技术方面，首次自主研发了列车无人驾驶技术，创建了中文版FAO技术体系，填补了国内FAO自主技术空白，并首次成功应用于北京地铁燕房线全自动运行系统国家自主创新示范工程，成为国内全自动运行线路建设的标杆。

当前我国正处于交通强国建设的关键时期，未来，交控科技将通过国家工程实验室，继续坚持自主创新技术路线，大力应用革命性技术成果并与城轨交通深度融合，加快城轨交通由高速发展向高质量发展转变，强力助推交通强国建设。

(CIS)