

# 大北农：获机构高度关注 人才战略全力推进

○本报记者 严肃

近期，大北农(002385)公布了“投资者关系活动记录表”，天风证券等30多家机构投资者对公司高度关注，集体调研情况记录可以看到大北农各板块业务发展态势良好。而此前发布的人才战略也充分彰显大北农加速向世界级农业科技企

## 接受多家机构调研 三大板块发展良好

调研机构还包括中欧基金、浙江美浓投资管理有限公司、招商证券股份有限公司自营部、颐和久富投资管理有限公司、湘财基金、万有道资产管理有限公司、万联证券资产管理部、万家基金、太平资产管理有限公司、台湾复华投信有限公司、深圳市唐融投资有限公司、深圳市君天健投资管理有限公司、深圳市君天健投资管理有限公司、深圳前海行健资本管理有限公司、深圳民森投资有限公司、深圳广金投资有限公司、上海煜德投资管理中心、上海慧珠投资管理有限公司、上海崇山投资有限公司、青岛胤盛资产管理有限公司、江苏恒道资本管理有限公司、嘉实基金、华泰柏瑞基金管理有限公司、荷和投资管理有限公司、杭州萧山泽泉投资管理有限公司、国泰财产保险有限责任公司、高腾国际资产管理有限公司、敦和资产管理有限公司、东海证券、常春藤资产管理有限公司、博研资本管理有限公司、博鸿投资股份管理有限公司、北京鑫翰资本管理有限公司、北京润晖资产管理有限公司、Rays Capital等。

大北农董事会秘书陈忠恒和作物科技产业副总裁李军民介绍了公司的相关业务情况。目前公司主要业务分为三个层面，一个核心。第一个层面，饲料产业基础产业和当前的核心产业走在快速增长的轨道上。第二个层面，养猪产业作为产业链的有益补充和产业延伸，应该是锦上添花的事情。第三个层面，种业生物技术在公

司未来具有巨大的发展潜力，应该是如虎添翼的事情。一个核心是：公司以科技产品、科技服务、科技研发为公司的核心优势之一。饲料产业快速发展。饲料产业是大北农的基础产业，2月份饲料产业增幅明显。2月单月，猪饲料同比幅长40%、保育料同比增长30%、猪高端料增长20%、猪配合料增长50%~60%、反刍预混料增速同比三位数增速，反刍配合料增速两位数的增幅。虽然2月份禽料表现总体不大好，但禽料的毛利比较低，影响不大。从区域来看，广东、吉林、黑龙江这些区域的增幅都是很大的，饲料产业目前的发展态势是走在快速增长的轨道上。



1、2月份养猪收入逾16亿元。养猪业是大北农产业链的延伸，2月份，公司销售猪17.25万头，同比增长幅度很大，1月份是30.59万头，环比有所下降。1月、2月累计是47万头，同比增长217%，收入16亿多，同比增长148%。2月份销售猪同比数量不错，环比数量有所下降，原因是：1月份出栏猪多，价格较好，收入和利润都较好。2

月份仅28天，2月份销量环比有所下调。出栏以中大猪为主，中小猪仅有1万多头，加上三元母猪，生产性能上的影响，加上主动淘汰，2月份的环比数有所下降。

生物技术研发团队强大。大北农生物技术公司的定位是以创建世界级农业生物企业为目标，定位是国际国内两个市场。具体来说就是中国与南美市场，两个作物为玉米、大豆。两个性状就是耐虫和除草剂，我们有国际大公司工作背景的精英骨干组成的148人的研发团队。玉米、大豆一代产品已经做好了上市

的准备。公司在第一代转基因抗虫抗除草剂玉米比別人有优势，于2020年1月25日获得北方春玉米的安全证书，2021年1月获得了另外四个区的安全证书。2021年2月，玉米产品9501获得了生物安全证书。转基因大豆耐除草剂大豆9004获得了国内的生物安全证书，2019年6月23日，获得了国内进口证书，2019年2月27日，该产品获得阿根廷政府的许可。



转基因许可方式也是参考跨国种业公司成功经验，他们是以技术许可的方式。公司是两步收费，第一步是转化品转到相关的常规品种中，随后是产业化，许可的时候会有一次性的收费，然后与提成相结合，销售了多少面积有相应提成。公司按照专属除草剂的价格向农化企业收取佣金、提成，这也是一种盈利方式。

大豆不像玉米一样，确实可以自留种。按照目前的大豆种业来看，转基因大豆开放以后，几乎是接近百分之百的商业化率，自留种可以忽略不计。

大北农生物技术公司团队实力强，硕士占到38%，博士占到17%，硕士以上占55%，从年龄层面来看，40岁以下占到了89%，31~40岁接近50%多，即90%都是40岁以下人员，可以说这是非常年轻化的团队。

## 面向全球千万年薪招募首席科学家

值得注意的是，3月15日，大北农集团在公众号上发布重磅消息：面向全球千万年薪招募一名首席科学家，同时，将在2021~2023年，面向全球百万年薪招募百名高级研发人员，向作物科技、疫苗科技、饲料动保科技、养猪科技、农业互联网等领域的精英伸出橄榄枝。这是大北农为贯彻落实国家“十四五”战略和2035年远景目标规划、推动农业高科技创新、前瞻性的引领产业发展而开启的高端人才战略，彰显了公司全速向世界级农业科技企

业迈进的信心。大北农集团创建于1993年，始终秉承“报国兴农、争创第一、共同发展”的企业理念，致力于以科技创新推动我国现代农业高质量发展。2010年，大北农在深圳证券交易所挂牌上市，公司是国家认定企业技术中心、国家技术创新示范企业、国家级高新技术企业，拥有饲用微生物工程国家重点实验室、作物生物育种国家地方联合工程实验室、农业部作物基因资源与生物

技术研究中心等多个国家级科研平台。近三年年均研发投入近6亿元，研发投入比例在国内农牧企业中名列榜首。

目前，大北农集团正在北京海淀中关村翠湖科技园建设“大北农国际农业科技创新园”，预计2021年年底投入使用，创新园占地80余亩，投资价值60亿元，这将是

大北农集团全球总部、全球农业科技创新高地和未来农业科技与人才的硅谷。大北农不仅具有探索农业前沿技术的决心，也

已经为农业科技攻关、技术创新研发培育了肥沃的土壤。首席科学家与百名高级人才的加入，将进一步充实集团的核心研发团队，打造国际化的智库，为大北农的技术研发和产业化推广按下快进键。大北农始终坚信农业最具潜力，值得奋斗。此次高端人才战略的发布，是大北农人才队伍结构升级与优化的关键一步，未来，集团将着力构建起具有全球竞争力的人力资源管理体系，不断优化培育成长体系，使各方面人才各得其所、尽展其长。公司期待各位科学家的加入，与大北农携手并进，打造出具有国际影响力的科技创新团队，共同为突破农业科技核心关键技术、为推动我国农业农村现代化建

## 启动“123人才工程”征召1万名养猪人才

路从脚下起，事从今日做。近期，大北农正式启动2021年度人才感召计划——“123人才工程”，即感召10000人的养猪大队伍、感召200名博士、建设3000人的驻场技术服务队伍。该工程是对大北农2020年提出的“千名博士人才感召工程”“双百千万工程”等的发展和细化，是基于企业近期发展战略及各产业发展态势对人才的需求状况提出的年度人才发展计划。

“求贤若渴，时不我待。”大北农集团董事、常务副总裁、中央研究院院长宋维平博士表示，“一方面，大北农的‘十四五’创新规划最终目标是创建世界级农业科技企业，需要在种植业、养殖业的现代农业技术创新领域做出成绩，人才是科技创新的关键要素；另一方面，大北农现在处于重要的战略机遇期，已踏上跨越式发展的快车道，各产业蓬勃发展，目标远大，亟需扩充人才队伍，同时对人才的能力素质提出了更高要求。”

据大北农集团总裁助理、创业人才中心总监高玉梅介绍，“123”工程的“1”，即感召10000人的养猪大队伍。在养猪行业的空前变革发展机遇期，大北农集团于2020年6月成立了专注养猪事业的企业平台——大佑吉集团。大佑吉集团现拥有10个养殖平台，1个养猪研究院，84家养猪公司，77个已投产猪场，储备近3000万头生猪出栏土地。大北农公告显示，2020年1~12月累计销售生猪185.04万头，销售收入70.27亿元。

显而易见，未来几年大佑吉集团要想大有可为、成长迅速，需要匹配相应的人力、人才。“双百千万工程”分两个层面：人才储备方面，招聘博士100人、场长1000人、技术人员10000人；创业机制方面，造就100名亿元、1000名千万元、10000名百万元的财富价值员工，实现个人发展与企业腾飞有机结合，而“123人才工程”中感召10000人的养猪大队伍正是“双百千万工程”中人才储备战略落地的第一步。

“123”工程的“2”，即200名博士。2020年大北农提出“千名博士人才感召工程”，即2021年感召博士200名，2025年组建5000人研发大队伍，20%博士人才占比，博士人数将达到1000人。博士人才主要分布在技术创新体系及相关

产业，如：作物科技产业需要大量科研育种、玉米生产技术与测试、生物农药研发和新型肥料研发、新基因发现与挖掘、蛋白组学研究、生物信息分析等方面的博士人才；饲料动保科技产业需要大量动物营养、预防兽医、兽药研发、基因工程、发酵工程、制剂工程、检测工程、饲料配方等高级博士人才；大佑吉集团需要大量猪营养、育种、基因组学、预防兽医、生物安全、食品安全、信息化、环境工程人工智能、环保管理、运营管理等专业的博士人才；动物生物制品产业更需要生物技术、疫苗研发、效价评价、新产品测试、冻干工艺、细胞工程、佐剂工艺等专业大量的博士人才。此外，大北农集团产业运营新的增长点也需要人才，比如资本运营、基金投资与风险控制、专利信息、法律等领域高级人才。

“123”工程的“3”，即3000人的驻场技术服务队伍，主要配备到饲料动保科技产业，为规模养殖企业提供综合服务。饲料动保科技产业是大北农集团核心产业之一，在全国共建有140余个生产基地，年产能达1000万吨，产品类别涵盖猪、禽、反刍、水产四大板块，有效解决了养殖户的不同需求。大北农饲料动保科技产业还拥有国内领先的研发创新体系，建有饲料行业唯一的企业国家重点实验室——饲用微生物工程国家重点实验室，联合大北农(玉田)科技园两大研发机构，为产品创新提供强大的科技动力。自2019年起，饲料动保科技产业全员掀起第三次创业浪潮，为迎合饲料行业转型升级需要，强调融入产业链、服务产业链，亟需快速组建一支专业过硬、经验丰富、服务意识强的驻场技术服务人才队伍。



## 自主创业创新机制提供优质平台

2020年，大北农顶住压力、沉着应战，取得了疫情防控和复工复产的双胜利。2020年前三季度，大北农实现营业收入152.66亿元，同比增长24.89%，归属于上市公司股东的净利润14.83亿元，同比增长390.88%，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润12.43亿元，同比增长878.90%。

大北农集团董事、常务副总裁宋维平博士介绍，在技术创新方面，大北农硕果累累，以大北农中央研究院为核心，在饲料、养猪、生物种业、动保、农化、水产等相关产业建立了相应的研发机构。目前大北农集团拥有26家高新技术企业，拥有‘国家认定企业技术中心’‘饲用微生物工程国家重点实验室’‘农业部作物基因资源与生物技术育种重点实验室’‘作物生物育种国家地方联合工程实验室’‘国家兽用生物制品工程技术研究中心’5个国家级科研平台、14个省部级认定的研发机构，设立了中关村科技园区海淀园博士后工作站大北农集团分站，建立了院士专家工作站，在国内企业中都是比较领先的。

人才是创新的关键要素。高玉梅表示：“我们的企业文化讲‘人是大北农发展的唯一资源’，在发现人才、用好人才、培养人才、留住人才，

充分发挥各类人才的能力与才华方面，取得的成绩是有目共睹的，如：作物生物育种领域，在转基因大豆产品、转基因玉米产品的研发上取得了重大成功；动物药品领域，获得了国家科技进步一等奖，获得了众多新兽药证书；在饲料养猪的技术创新管理方面也取得了一系列重大成果。人才与企业共同发展、相互促进，成就了大北农创新事业的繁荣兴旺和创新境界的节节攀高。”以创新驱动发展，以“共同发展”促进企业与人才齐头并进、互相成就，这是大北农用28年创业实践验证的宝贵经验。



刘雪连是中国农业大学2009届博士毕业生，加入大北农的十余年里，从一名研发专员成长为研发经理，现在是饲用微生物工程国家重点实验室副主任。在她看来，进入企业非但不是停止科研工作，而是使研究更加贴近生产实际，也能像进入高校一样获得良好的职业发展通道。“大北农有良好的人才激励政策，并在持续改进完善。就拿我们博士来说，大北农设立有博士成长计划，关注以博士团队为主的人生发展规划、人才培养培养、事业快速成长。此外，还常常组织大家参加国内外各种相关的高级技术创新论坛或学术交流培训，送我们到国外同类先进水平的实验室进行培训，还会组织博士团队获取或认定国家、北京市、省相关的人才认定。”刘雪连说。

自主创业创新机制，是大北农最优的激励机制。对于技术创新、产业发展的人才，大北农充分信任、充分授权。“你有多大的本事，我们就有多大的平台。除此之外，大北农的奖励、激励还是多方面的，比如创业分享金、持股计划、重大成果的奖励、评优的奖励等。”高玉梅表示：“2021年底，大北农国际农业科技创新园就要投入使用了，在打造企业自己的技术创新阵地的同时，还会为创新型科研团队提供孵化平台。大北农会出台更多支持政策，如：建立大北农科创基金，也会在住房、交通、生活等各方面提供福利，让创新园真正成为人才成长和事业腾飞的沃土。”

2月21日，中央一号文件发布，强调把解决好“三农”问题作为全党工作重中之重，把全面推进乡村振兴作为实现中华民族伟大复兴的一项重大任务，新发展阶段国家崛起对农业现代化的需求更加迫切，这意味着农业企业将迎来更多机遇和更广阔的发展空间。大北农始终坚信农业最具潜力、值得奋斗，在2021年开年就提出“123人才工程”彰显着企业良好的发展态势和乘势而上、大有作为的坚定信心。



舞台。兔宝宝一共展出112件全新地板产品，在环保的基础上实现美的升级，吸引了众多观众。从2020年起兔宝宝地板产品全线升级为E0级甚至可以达到无醛级，并采用兔宝宝自主研发的植物胶基材。带给大家更健康环保的家居生活。

最值得关注的是，本次展会展出的实木复合地板采用金属漆工艺，具有抗紫外线、耐腐蚀性、色彩缤纷、环保耐磨等特点。超能王产品更是采用进口纸代替木皮的新工艺，具有耐磨、花色多、纹理清晰等优势。这些产品无疑吸引了众多观众的驻足和赞赏。

为了让更多的消费者能看到地板新品，德华兔宝宝地板公司总经理杜荣先生通过录视频，带领大家逛展，这样的“云观展”模式突破了时间空间，运用互联网科技记录下展会的精彩，让所有兔粉们都能大饱眼福。

现场，德华兔宝宝家居公司总经理沈怡强表示，兔宝宝地板作为兔宝宝家居重要成员，在企业发展过程中起着至关重要的作用。经过10多年的努力，兔宝宝地板俨然成为人们心中环保地板代言人。

对兔宝宝而言，上海国际地材展不仅是一次向外展示企业实力的平台，也是对内的自我提升，只有与时俱进、开拓进取，不断升级换代，才能为客户带去更优的环保家居家装解决方案。



# 兔宝宝：易装逐渐成熟 新品亮相国际地材展

○本报记者 丁大武



兔宝宝(002043)公布了近期投资者关系活动情况，近50家投资机构参加电话交流会议。董事会秘书丁涛首先介绍了公司2020年经营情况，公司于2021年2月23日发布《兔宝宝2020年度业绩快报》，报告期内，公司2020年实现营收64.64亿元，同比增长39.55%，归母净利润4.05亿元，同比增长2.65%；扣非后净利润4.19亿元，同比增长47.25%；剔除大自然家居的公允价值变动影响，公司净利润为4.98亿元，同比增长32.53%。

兔宝宝本部(剔除青岛裕丰并表)的营业收入为50.23亿，同比增长8.44%，净利润为3.18亿，同比下滑19.35%，主要受大自然家居股价的影响，剔除后公司净利润为4.11亿，同比增长9.45%，扣非净利润3.22亿，同比增长16.77%。公司单四季度公司营业收入为26.24亿，同比增长84.38%，扣非净利润同比增长178.25%；兔

宝宝本部营业收入为17.89亿，同比增长25.71%，扣非净利润同比增长65.7%。

易装作为兔宝宝从装饰材料向定制成品转型的重要战略，经过几年的摸索与尝试，易装模式已逐步成熟，公司将通过分公司运营模式，助力易装业务的快速发展。截至2020年底，公司共有易装门店(含社区店)7632家，新增易装店362家。2020年公司调整易装经销商招商由传统板材经销商向定制行业经销商转变，取得了理想的效果，2021年公司制定目标新增易装门店1000家，易装渠道建设进入快速发展阶段。易装柜体加工中心现在合作的共53家，其中标杆加工中心12家，2020年新增合作的门板工厂共18家，2021年会在原来板材+五金封边条等辅料销售的基础上导入门型线条产品。同时，公司信息化系统已逐步导入加工中心和门店，公司对门店订单及生产端的掌控力度进一步增强。

兔宝宝2020年大力推广易装模式，在门店和加工中心两端逐渐凸显成效，证明易装模式已经得到市场的认可，在板材产品工厂化定制生产的趋势下具备良好的发展前景。当易装形成规模后，打造易装平台化，通过供应链资源整合，将板材、门板、五金等材料通过集采集供降低采购价格，并将利润由经销商、加工中心、公司共享，形成多方共赢局面。公司看重的是易装的规模效应，模式中的盈利能力并未完全释放，现阶段公司盈利点主要在于易装品牌使用费(100元/1组柜子)，以及板材、五金封边皮带来的增量利润，后期在较强的管控基础上可采取B类转A类的形式增加公司的营收和利润。

对于机构关注度较高的青岛裕丰汉唐公司，公司介绍到，裕丰汉唐2020年收入14.41亿元，同比增长45.56%；全年实现净利润1.24亿元，同比增长56.85%。截至目前，合作的地产集团战略客户共39家，其中前30强地产16家。公司在持续拓展新客户的同时优化调整客户结构，随着规模效应显现，德清新产能基地配套、品类进一步拓展，在当前精装房趋势下，2021年裕丰汉唐将继续保持稳定的增长。

根据有关机构的测算，我国零售装饰板材规模约1000亿元，当前市场仍高度分散，按照公司2020年营收(A+B折算)64亿元，对应市占率约7%。公司2021年将在核心及重点市场继续以渠道下沉+密集分销为主策略，外围市场大力开发空白市场，争取三年内宜建专卖店区域全覆盖，落实分公司运营机制，发展渠道多元化，使板材业务市占率稳步提升。

对于装饰材料在小B业务的推广上进展情况，公司称2020年装饰材料销售公司签订家装

公司450家、产品导入家具厂1991家、签订工程经销商227家。

参加电话会议的有Boyuu Capital Investment Management Co Limited、LyGH Capital Pte Ltd.立格资本、万家基金、万联证券自营、上海涂灵资产、上海盘京投资、上海聆泽投资、东方阿尔法基金、东海证券自营、中信建投基金、中海基金、中邮基金、中银基金、九泰基金、农银汇理、创金合信、千合资本、华信证券、华安基金、合众资管、国信资管、国寿安保、国寿资产、国泰投信、国富富兰克林、大家资产、太平洋资产、富敦投资、寻常(上海)投资、惠理基金、招商自营、新华基金管理股份有限公司、武汉听涛投资、海富通基金、海通自营、湘财基金、莫得基金、建信养老、长盛基金、华富、泰信、太平资产、浦银、中邮、志开投资、融通基金、银河基金、长城、诺德基金、国泰基金、前海联合、山石基金、工银安盛、国信自营、东证自营、东方阿尔法。

2021中国国际地面材料及铺装技术展览会(DOMOTEX asia/CHINAFLOR)作为一年一度亚太地区重要的地材盛会，不仅聚焦了经销商、建筑承建商、设计师、贸易商、跨产业链的全球买家，也是一个紧贴行业动态、了解行业趋势、树立品牌形象的理想商贸平台。

3月24日，“健康定制 让家更好”理念的倡导者兔宝宝携新品亮相中国国际地面材料及铺装技术展览会(上海国际地材展)，并被中国林产工业协会实木地板联盟授予“健康地板引领企业”，彰显出兔宝宝地板强大的实力与影响力。

作为国际地材展的常客，此次参加上海国际地材展，已经是兔宝宝第五次亮相这个世界