

中盛牧歌

——甘肃中盛农牧集团肉羊产业发展纪实

■作者 王力 高文华

1000 多年前，一个北方草原马背上民族的崛起，将中华版图延伸至西亚东欧，也将草原文明传向世界四方，一个湖羊的名字在太湖流域随之诞生，改写了长江流域舌尖上的美味，1000 年后，一群有识之士将这一中国特有的绵羊品种，引向沉积万年的黄土地，在这片沟沟峁峁断崖高耸（甘肃）、黄沙斑驳长风潇潇的浑黄间（陕北），演绎着生命不断繁衍生息的一派新景象。

陕西和甘肃两省山水相连、人缘相亲、经济相融，自古以来就保持着十分密切的交流合作。千百年来，奔腾不息的黄河从这里经过，哺育着中华民族，孕育了中华文明，是中国古代农业文明的发源地之一。这里的人民勤劳耕作养成了务实安定、重视传承的朴实品性，这里气候温和，四季分明，资源禀赋优越，属于典型的农牧交错地带；这里也曾经是红色政权“硕果仅存”的以南梁为中心的陕甘革命根据地。

国家乡村振兴和扶贫攻坚战略的实施，让中盛人义无反顾地选择了这块热土。地方经济发展与企业经营战略不谋而合，紧密协作，全力推进，一个全产业链的农牧集团在黄土高原迅速孕育有崛起。

中盛农牧集团，中国农牧业的后起新军。目前，中盛农牧集团已在陕甘两省拥有 14 家子公司，有万只种羊繁育场 19 个、千只肉羊养殖合作社 175 个、



甘肃中盛农牧集团有限公司董事局主席张华（左）在陕西榆林市榆阳区湖羊养殖基地查看种羊防疫情况

百万只肉羊屠宰线 2 条、20 万只肉羊育肥场 1 处、30 万吨有机肥厂一处和 12 万吨反刍动物饲料厂 1 处，逐步完成湖羊“全产业链、全循环链、全价值链、全供应链”建设，形成了中国农牧交错带农业结构调整、农牧产业转型升级、乡村产业振兴的新模式。

人才是企业的基石。建设现代化畜牧业，关键在科技，核心在人才。中盛农牧集团汇聚了来自全国工商、农业、畜牧、育种等方面的高层精英人才，1 万多名大中专学生在这个平台上大显身手、各显其能。从启动湖羊全产业链建设项目开始，中盛农牧集团就立足高远，与中国农科院北京畜牧兽医研究所合作，组建了科研团队，实施全舍饲饲喂技术研究和湖羊全基因组选育，研发了肉羊育种电子芯片，组建湖羊育种核

心群 16000 只，被农业农村部认定为“国家肉羊核心育种场”。已形成了适合农牧交错带产业实际和资源禀赋的饲草种植、饲料加工、圈舍建造、科学防疫、分群饲喂、人工授精和 TMR 饲喂等先进技术。肉羊成年母羊每胎平均产羔 22 只，成活率达 97% 以上，年平均产羔 35 只，各项指标均领先于国内行业平均水平，实现了产品溢价增值和自身持续盈利，具备了参与扶贫、带动增收的产业基础，拥有为贫困户提供健康安全的优质低价怀羔基础母羊和以保护价回收的带动能力。

作为国家农业产业化重点龙头企业，中盛农牧集团立足企业降本增效和转型升级，结合养殖全产业链的时代需求，在现代农业新兴主导产业的发展道路上不断创新实践，自主研发并建设了全封闭智能育肥羊舍，应用全自动供料系统、

环境控制系统、全自动消毒系统、全自动报警系统等实现了饲喂、环控、消毒及清粪等生产环节自动化及智能化，充分发挥精准营养以及预防为主的指导理念，使育肥生产的料肉比、育肥周期、死淘率、人力成本等大幅降低。首次独创了肉羊育肥生产新模式。

“橘生淮南则为橘，生于淮北则为枳”。中盛农牧集团从太湖流域引进的湖羊，到了黄河中游地区，气候、水土、饲草的差异和变化，更加适合于湖羊的繁育生长。肉质没有了江浙一带湖羊的膻味，产品颜色鲜艳红亮，肉质细腻有弹性，香味浓郁膻味轻，口感嫩滑，瘦而不柴、肥而不腻，是补中益气，开胃健身的美味佳品。屠宰加工采用国内最先进的肉羊屠宰水平预剥，减少屠宰过程中对于羊肉的污染，引进量子过冷保鲜排酸，有利于抑制微生物的繁殖，在 10 万级低温净化车间进行分割加工，采用超低温液冻速冷技术，尽可能地保持羊肉的原色、原味和原质。产品按照羊的不同部位细化分割 70 多种，分西式分割、中式涮肉及烧烤等多种系列，做到了品种分类、重量分级、包装设置多样化，满足不同层次、不同群体的需求。

中盛农牧集团董事局执行主席说明忠说：“我们特别注意把羊肉质量安全放在第一位，按照品牌农产品“生产有记录、信息可查询、流向可跟踪、责任可追究、产品可召回、品质有保障”的总体要求，建立了一整套肉羊产品质量

安全追溯体系和管理办法，通过全程监管确保羊肉产品质量安全”。

黄土地、天然草、童子羊。羔羊肉好品质成就好品牌。中盛农牧集团肉羊先后获得 ISO9001（2015）质量管理体系认证和清真食品认证，2018 年 7 月被中国（包头）国际牛羊产业大会评为“中国牛羊行业新锐品牌”。

一个企业带活一方产业。公司在做好自身经营的同时，通过流转土地种植饲草、带动适度规模养殖、托管经营村集体养殖合作社、企业代购代养保底分红、吸纳劳动力进企务工、新型职业农民培育等多种途径和方式带动 3.3 万贫困户实现稳定脱贫，实现产业富民的目标。带动形成“300 万亩饲草基地、360 万只种羊、1000 万只肉羊、30 万吨有机肥、100 万亩有机苹果”五大产业，实现“草、羊、肥、果、饲”等农业内部各个产业间横向一体化有机融合和一、二、三产业间纵向一体化协调发展。

大风起兮云飞扬，宏图大展凯歌奏。未来，中盛农牧集团将依托甘肃庆阳、陕西榆林两地区位和资源优势，以肉羊产业为核心，继续推行“草业（玉米）——养羊（养鸡）——羊肉（鸡肉）深加工——羊（鸡）粪加工有机肥——有机肥进果园”的循环发展模式，形成“上下游融会贯通、工农商无缝对接、农产品高附加值”的现代农业体系，全力将中盛打造成全产业链、全循环链、全价值链的国际一流现代化农牧企业。[E]

白酒股抱团狂炒股价引监管层出手关注

■作者 王言

白酒股高歌猛进的跨年行情正在引起监管层的高度关注。

继贵州茅台（600519.SH）和山西汾酒（600809.SH）在 2020 年最后一个交易日收到监管函之后，2021 年首个交易日，五粮液（000858.SZ）和酒鬼酒（000799.SZ）也受到了监管层的关注。根据两家公司发布的公告，深交所认为五粮液和酒鬼酒存在违规信披情况。

1 月 5 日，上海明伦律师事务所合伙人王智斌在接受时代财经采访时表示，白酒企业在经销商大会等公开场合披露年度销售数据等行为，属于违规信披范畴。“企业重大经营情况和数据，需要通过公司公告等官方渠道披露。同时，违规信披也影响了投资者的知情权，理论上存在被投资者起诉维权的可能。”

监管部门接连发函，但市场“喝酒”情绪依然高涨，1 月 5 日，早盘低开后，五粮液和酒鬼酒双双翻红，截至收盘分别上涨 7.36% 和 3.8%，报 319.98 元 / 股和 178.7 元 / 股。

wind 数据显示，今日 20 只白酒股 17 只红盘，白酒指数（884705）上涨 4.4%，最近一个月涨幅接近 40%。

频遭监管“点名”

深交所要求五粮液方面说明五粮液集团的经营业绩与五粮液股份公司之间经营业绩的关联程度，并解释“1218 共商共建共享大会”所透露信息是否属于对公司股票交易价格有重大影响的信息。

在 2020 年 12 月 18 日举行的“五粮液第二十四届 1218 共商共建共享大会”上，五粮液透露，集团 2020 年 1 至 11 月收入突破 1100 亿元、收入与利润均实现两位数的增长。

酒鬼酒收到的监管函则显示，酒鬼酒董事、副总经理、财务总监程军在年度经销商大会上表示，酒鬼酒的销售目标是“突破 30 亿，跨越 50 亿，争取迈向 100 亿”。大会当天，酒鬼酒股价涨停，此后数个交易日，酒鬼酒股价持续上涨。

深交所指出，酒鬼酒通过非法定信息披露渠

道自行对外发布涉及公司经营的重要信息的行为以及公司高管程军的行为均违反了交易所的相关规定。

12 月 31 日，贵州茅台和山西汾酒也因为公司董事长在经销商会议上公开披露集团公司的年度业绩情况受到上交所监管关注。

1 月 5 日，中南财经政法大学数字经济研究院执行院长、教授盘和林在接受时代财经采访时表示，上市公司在公开场合披露任何具体的数据目标，都可能违反信披规定。“类似经销商大会等公开场合，即便披露的信息是真实的，也会导致一部分人获得信息，造成信息不对称；对于投资人来说，二级市场信息披露充分的前提下，股票的买卖责任才能自负。”

盘和林指出，监管层下发监管函主要针对白酒资本市场走热，可能存在夸大宣传、虚标业绩目标的情况——随着白酒股股价升温，部分酒企开始将重点从经营层面换到资本市场。

同日，酒业分析师蔡学飞告诉时代财经，在经销商年会上公布部分业绩数据是酒企的普遍做法，希望以此提振市场和渠道信心，为下一步工作做铺垫。

“此前酒企因在经销商大会上披露业绩受到监管关注的情况不多，近期可能由于资本市场过于活跃，甚至存在一些炒作迹象，监管部门有意引导信披合规。”蔡学飞称。

安信证券食品饮料首席分析师苏斌也公开表示，监管层密集发函可能是为了呵护市场、防范抱团及过度炒高估值的风险。

王智斌则对时代财经分析称，在境外，不论上市公司违规披露的是利空还是利好消息，投资者都可以起诉上市公司进行维权。在境内，上市公司隐瞒利空等信披违规行为，投资者也有机会进行维权和索赔。而上市公司违规披露经营利好消息，也会导致投资者出现“卖空”情况，不过按照目前的法律体系，投资者想要维权，还没有明确的规定。

股价酒价都在涨

五天连吃四份监管函，依然难挡资本市场“喝酒”的热情。

除了五粮液和酒鬼酒的股价持续走高外，今世缘（603369.SH）、水井坊（600779.SH）、迎驾贡酒（603198.SH）今日均涨停，洋河（002304.SZ）、泸州老窖（000568.SZ）的涨幅在 5% 以上。继 1 月 4 日突破 2000 元 / 股的关口之后，贵州茅台今日股价继续上行，截至收盘，上涨 3.13% 至 2059.45 元 / 股。

股价迎来开门红后，酒企又开始了新的涨价潮。1 月 4 日，泸州老窖发布关于国窖 1573 经典装价格体系的通知，52 度国窖 1573 经典装团购价建议为 1050 元 / 瓶，此前这一产品的团购价在 1000 元 / 瓶左右。2020 年年底，剑南春、牛栏山、舍得和古井贡等酒企也纷纷上调了部分产品的价格。

春节消费旺季将近，酒企相继提价，白酒板块持续走高，后市走向如何呢？多家券商研报分析表示，白酒板块景气度仍将维持高位。

中金公司 1 月 4 日发布的研报表示，上调贵州茅台目标价至 2739 元，2021 年增长有望提速，看好长期的成长潜力及业绩确定性。国泰君安上调贵州茅台目标价至 2317 元。

中信建投则认为，白酒板块年终频传捷报，春节旺季将至，名酒纷纷提价，板块景气度维持高位。同时，春节白酒动销旺季将至，名酒需求快速提升下，部分酒企开始宣布提价，白酒进入量价齐增阶段。白酒是当前食品饮料中兼具业绩增长确定性、疫情恢复弹性、估值性价比的细分板块，尤其在 2021 年一季度，今年春节较去年晚近 20 天，经销商备货多在 1 月份，利好一季度业绩同比表现。

不过，针对白酒等机构抱团板块的情况，也有机构提出要警惕团团的瓦解。

中信证券表示，年末“规模战”和“收益战”压力下，机构继续抱团消费和新能源等板块。机构重仓板块年末实际卖盘减少，反而变相刺激场内活跃资金的投机行为，借助主题和赛道逻辑炒作概念，追逐机构重仓板块，催生出现一些不匹配基本面特征的纯市场炒作行情。“排名战结束后机构将迎来集中调仓时点，‘机构抱团’逻辑下驱动的投机资金也大概率会从相关品种中撤出，届时局部投机性抱团将大概率瓦解。” [E]（转自时代财经）

双星名人举办海内外有奖征文：

庆双百：我与双星的故事

为了庆祝建党 100 周年和双星百年华诞，双星名人集团决定在海内外开展“庆双百：我与双星的故事”有奖征文活动。同一主题的短视频征集活动同步举行。

今年是中国共产党成立 100 周年，也是双星名人公司百年华诞。100 年来，时代更替、风云变幻，但双星砥砺前行，特别是在改革开放时代，在汪海总裁的带领下，由一个濒临破产的工厂发展为跨地区、跨行业、跨所有制的综合性特大型企业集团，成为驰名中外的民族品牌。随着双星国有资本退出，双星名人集团成立，从一个辉煌走向另一个辉煌。目前双星名人集团销售网络遍布全国各地，拥有 30 多个销售公司、5000 多家连锁店，产品远销美国、欧洲等 100 多个国家和地区。

征文具体要求如下：应征作者记述自己与双星的故事，主要是为自己、家人、朋友、单位或送礼购买“双星”鞋服的经历与感受，故事性强。篇幅一般 500 至 800 字，可以配发相关图片。优秀作品将陆续刊发双星名人公司官网“庆双百：我与双星的故事”栏目与“名人鞋服”公众号。组委会将从应征稿件中评出 1000 篇优秀作品，奖励作者每人一双“双星”鞋（邮费由公司承担）。其中，前 100 名作者，将特邀参加双星名人百年庆典活动（2021 年 9 月 9 日），赴青岛的高铁票与食宿费用由公司承担。活动结束后，优秀征文集结出版，入选作者赠书一本。

有关短视频征集与奖励信息请关注“双星鞋服”公众号。

此活动从即日起开始至 2021 年 6 月 30 日结束。投 稿 邮 箱：shuangxinggushi@doublestarmingren.com

也可关注“双星鞋服”微信公众号，点击“我与双星的故事”即可投稿。

主题：“庆双百：我与双星的故事”。文尾请注明作者手机号码与微信号，以便及时联系。

垂询电话：0532-82661111