

证券代码：000876

证券简称：新希望

公告编号：2018-09

新希望六和股份有限公司 2017 年年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

非标准审计意见提示

适用 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

是否以公积金转增股本

是 否

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为：以 4,216,015,009 为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 1.50 元（含税），送红股 0 股（含税），不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	新希望	股票代码	000876
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	向 川	白旭波	
办公地址	四川省成都市锦江工业园区金石路 376 号	北京市朝阳区望京街 10 号望京 SOHO 中心 T3A 座 11 层	
传真	(028) 85950022	(010) 53299898	
电话	(028) 85950011 (028) 82000876	(010) 53299899	
电子信箱	000876@newhope.cn	baixb@newhope.cn	

2、报告期主要业务或产品简介

公司生产经营的主要业务包括饲料生产、畜禽养殖、屠宰及肉制品。

（一）饲料生产

饲料工业是畜牧业的重要基础，饲料为畜、禽生长提供能量与营养，也是畜牧生产成本中比重最大的一部分。近年来，国内饲料行业已经进入成熟阶段，增长速度放缓，全国饲料产量在 2013 年首次出现同比下降，2014 年同比增长 3.8%，2015 年同比增长 1.4%，2016 年同比增长 4.5%。相比行业整体产能过去多年的大幅扩张，下游养殖环节的需求则逐渐趋稳，甚至在一些区域还由于严格的环保政策要求开始限产、停产，由此造成饲料行业供过于求，产能利用率偏低，整合集中的趋势愈

发明明显。从2013年到2016年，全国饲料企业的数量从10,000多家下降到7,000多家。此外，由于下游养殖业的需求存在明显的周期波动性，使得饲料业的销量和利润水平在短期中也经常发生上下波动。

尽管行业整体进入成熟阶段，但在一些细分领域，仍然存在着渐进性创新的机会，继续推动着产品技术与生产工艺的升级。例如在产品上，以微生物发酵技术为核心的生物环保型饲料的发展，在水产料方面由沉性颗粒料向浮性膨化料的升级，以及在各个品类上都存在的根据饲喂阶段越来越细分的料种；而在生产上，由于物流变得更加高效便利，能够支撑更大范围的运输，也使得更大产能的单厂越来越多，通过更集中的规模化生产提升效率，同时也通过专业化车间或专业化生产线提升品质。

除了在产品上不断创新、在生产上不断提升效率，饲料行业还纷纷谋求商业模式上的转型升级。较为典型的转型方向有两种，一是沿着产业链的延伸，包括向上游的原料环节延伸，更常见的则是向下游的养殖环节、甚至食品深加工环节延伸；另一种则是在提供饲料产品的基础上，为农户提供多种形式的增值服务，例如技术服务、金融服务、信息服务等，以更多方式帮助农户提高效率，增加收益。这两种转型方向都有着共同的诉求，即掌控下游的养殖与消费需求，从而确保上游饲料产能得以充分利用。而这背后的原因又在于全行业供求关系转变，下游养殖环节逐渐规模化，行业价值的重心正逐步从过去的饲料环节，转向下游的养殖环节、食品环节。

公司的饲料业务经过长期发展，已经在国内饲料行业多年保持市场份额第一的地位，其中肉禽料、蛋禽料全国第一，猪料、水产料及反刍料也位列全国三甲。作为行业领先企业，公司会首先迎着行业形势变化的寒风，依托其领先地位来引领行业拥抱变化。我们首先是在饲料环节持续打强采购力、产品力、生产力，推出生物环保型饲料，淘汰落后产能，打造大产量标杆工厂。在此基础上，也积极地探索商业模式转型升级。一方面，我们充分利用过去布局的下游产业链基础，通过新设投资、或内部业务结构调整，积极发展饲料-养殖-屠宰一体化项目，积极投资与收购食品、销售的相关项目，稳步推动自身从饲料企业向养殖、食品企业转型；另一方面，我们在全行业率先推出了为农户提供技术服务、信息服务的福达计划，以及面向大型养殖场的托管服务，在养禽和养猪领域都设立了养殖培训管理公司或养殖服务公司，促进与规模化养殖场或养殖户的直接对接，同时继续扩大担保业务的市场范围，积极探索农业互联网金融业务。

（二）禽养殖

畜、禽养殖是从农牧业到食品全产业链中间的关键环节。按照养殖过程进一步细分，还可分为育种（种畜禽繁育）环节与商品代养殖环节。育种环节技术复杂度相比商品代养殖环节更高，因此除全部由企业来完成外，同时也存在着专注于育种环节的企业，他们通常从国外供应商处引进曾祖代种禽，在国内进行祖代、父母代育种，产出商品代鸡苗、鸭苗。在商品代养殖上有公司一体化自养与“公司+农户”合作养殖两种主要模式。一体化自养是指商品代鸡、鸭养殖全部由企业自主运营，最终由公司自主屠宰或向其他屠宰厂商出售毛鸡、毛鸭的模式；“公司+农户”合作养殖则是由企业向农户提供或出售商品代鸡苗、鸭苗由农户进行育成，最终由企业组织回收养成的毛鸡、毛鸭并交付屠宰。根据在商品代养殖过程中，鸡、鸭的所有权归属于企业还是农户，或者说鸡苗、鸭苗是由企业提供还是出售给农户的情况差异，还可以将“公司+农户”合作养殖进一步区分为传统型合同养殖模式与委托代养模式。

禽养殖业具有较明显的一体化纵向整合特征。一方面，为了保证上游的种苗供应，规模较大的企业都会不同程度地向上游育种环节延伸，大部分会延伸到父母代养殖，产出商品代鸡苗、鸭苗以自用，小部分还会进一步延伸到祖代养殖。另一方面，由于禽养殖，特别是白羽肉禽养殖的单批出栏数量大，因此通常需要与工业化屠宰配套。因此，无论是在商品代养殖环节由公司自养，还是采用“公司+农户”合作养殖，这些企业都会以“饲料-禽养殖-禽屠宰”的产业链或一体化模式出现。

是否亲自运营商品代养殖，与这一环节本质上的技术属性有关。由于禽的生长周期相比猪更短，其养殖技术相比猪养殖的技术难度较低，单场投资门槛也相对较低。所以国内的禽养殖相比猪养殖发展起步更早，也更成熟，规模化程度更高。因此单纯在商品代养殖过程中，企业相比养殖户通常情况下并不存在十分明显的技术与效率差异。在通常条件下，企业亲自运营商品代养殖的意义，更多地在于下游食品产业提出的更高要求，即上游养殖环节全程可控，以确保食品安全。但近年来，越来越严格的环保监管又带来新的变量。一部分商品代养殖企业或农户由于地处禁养区，或虽处于限养适养区但因环保不达标而限产或停产，甚至退出行业。因此，行业里的现存参与者或新进入者，首先必须确保的是在限养适养区发展，其次也需要在棚舍、环保等方面投入更多资源。即使是坚持“公司+农户”合作养殖模式的企业，为了推广新型的环保技术与棚舍，也需要自建一部分棚舍并采用新技术然后自养来起到示范作用，再向养殖户推广。

近年来，国内的禽养殖总体发展较为平缓，但同时周期性波动较为明显。2016年上半年开始，白羽肉禽业务出现了一轮行情景气阶段，由此刺激了全行业产能的增加。但从2017年初开始，这种相对过剩的产能，叠加上H7N9流感疫情影响，又很快地让行情进入多年不遇的低谷，但在2017年夏天的环保严管客观上又促进了产能的削减。因此，从短期看，禽养殖业的重要机遇是抓住环保升级的要求，以环保改造、棚舍升级为抓手，积极掌控符合环保要求的商品代养殖资源。从长期看，则还是需要与下游食品环节形成协同，使在养殖环节的高标准投入，能在食品环节得到更高溢价的回报。

公司在国内的养禽业也覆盖了种禽养殖与商品代养殖两个环节。在种禽养殖业务上，公司是国内第一大父母代鸭苗，第二大商品代鸡苗、鸭苗供应商。公司的鸡苗、鸭苗一部分对外销售给其他厂商，另一部分用于自己下游的商品代养殖。在商品代养殖上，公司目前以“公司+农户”合作养殖方式为主，并正从传统的合同养殖模式逐步向委托代养模式升级，同时也在一些条件适合区域发展了小部分商品代白羽肉鸡的一体化自养。公司通过以上各种模式的商品代养殖总量目前已接近8亿只，在白羽肉禽行业位居第一。结合近年来禽养殖行业的发展趋势，公司对于种禽养殖与商品代养殖采取不同的发展策略。对于种禽养殖，由于当前种禽行业整体供应较为过剩，且近年来利润上下波动过于剧烈，再加上各家种禽厂商之间在品质效率上没有十分明显的差别，公司将适度削减当前的种禽养殖规模，并逐步减少对外销售，更多转向内部自供。对于商品代养殖，则抓住当前环保升级带来的机遇，一方面通过环保改造、棚舍升级，推动更多的“公司+农户”模式下传统合同养殖户向委托代养模式转型，另一方面公司在条件适合区域进一步加大自养模式的投入，除了可以获取短期内商品代养殖环节回升的毛利空间，从长远看则是为下游提供全程可控的安全禽肉，获取更高的食品环节溢价。

（三）猪养殖

猪养殖与禽养殖虽存在着许多相似之处，但也有一些不同。猪养殖同样可分为育种环节与商品代养殖环节。同样是因为

育种环节技术复杂度相比商品代养殖环节更高。大部分情况下，特别是代际较高的种猪，都由企业进行养殖，即国内企业从国外供应商处引进曾祖代猪，在国内进行祖代、父母代育种，最终出售公猪精液与母猪或商品代仔猪。但与禽养殖中农户只养商品代不养父母代不同的是，在猪养殖的父母代环节农户会有更高的参与度，即存在许多农户向企业购买父母代母猪与公猪精液，自己繁育仔猪并育肥。在商品代养殖环节也存在着公司一体化自养与“公司+农户”合作养殖两种主要模式。一体化自养是指商品代猪的育肥全部由公司自主运营。“公司+农户”合作养殖则是由企业向农户提供或出售商品代仔猪，由农户进行育肥，这与禽养殖的不同是在“公司+农户”合作模式下主要为委托代养模式，仔猪是由企业提供给农户，仔猪及肥猪的所有权都归属于企业，育肥完成后企业对肥猪进行回收，或者是企业直接向农户出售商品代仔猪，但并不负责肥猪回收，即较少存在禽养殖里面的传统型合同养殖模式。

这种差异反映了猪养殖相比禽养殖在向下游纵向整合方面的差异。由于猪养殖的单批出栏数量相比禽养殖较小，使得在早期的发展中，并不存在着猪养殖与猪屠宰配套发展的较强劲动机，农户可以从养猪企业处购买仔猪，在完成育肥后自主联系猪贩进行销售，然后再由猪贩销往屠宰厂。因此目前国内的猪养殖与猪屠宰企业也大多是各自独立发展。

然而，在上游的纵向整合上，猪养殖却呈现出较明显的一体化趋势。这突出地反映为大型企业通常都会从曾祖代或祖代开始养殖，一直延伸到父母代养殖，完成仔猪的生产；而越来越多的农户正逐步从父母代环节退出，专注于育肥环节。这主要是因为随着养殖技术的发展，由大企业进行规模化、集约化的仔猪生产，相比农户自繁、自养模式下的仔猪生产，具有明显的效率差异。这一点体现在行业里最常用的指标PSY上面，2017年全行业的PSY平均约为17，大型企业PSY通常在20以上，农户自繁自养的PSY平均约为15。因此，大企业从事育种及仔猪生产，农户专注于育肥环节，是行业发展自发形成的一种效率最优的配置。农户也并未因为大企业的进入而被挤出，只是改变了与大企业的合作方式，从过往较多的购买母猪自繁自养、自己出售，转变为从大企业处获取仔猪专注于育肥合作。

同样是在是否亲自运营商品代育肥的问题上，也与这一环节本质上的技术属性有关。由于猪的生长周期相比禽更长，其养殖技术相比禽养殖的技术难度也较高，单场投资门槛相对较高，所以国内猪养殖相比禽养殖发展起步更晚，也成熟得更晚，规模化程度更低，因此单纯在商品代养殖过程中，企业相比养殖户仍然存在一定的技术与效率差异。然而，在育肥环节的效率差异并不像仔猪生产环节的效率差异那样大，同时由于自育肥的投资需求较大，影响投资回报率。因此，当前国内养猪业里，完全一体化的自育肥模式仍相对较少。而当近年来众多企业大举投资进入养猪行业时，也是优先投资于种猪产能的建设，而非育肥产能的建设。

从2015年开始，国内养猪行业进入最近一轮周期的上行反弹阶段，并在2016年中达到最高点而随后转入下行调整期。从2015年到2016年的猪价高位运行触发的新一轮养猪业务的投资发展与过去相比，本轮养猪的新增投资多为大型企业主导，主要目的在于通过规模化程度更高、管理更加精细的高效养殖方式，在行业转型期抢占市场份额。

公司在养猪业务上起步相对较晚，目前在国内市场份额也相对较小，但自从进入养猪业务之时起，就坚持高标准的发展规划。公司在山东夏津投资建设的100万头生猪生产项目采用高度的自动化、集约化生产方式和“公司+规模农户”的经营模式，是目前全国最大的聚落式生猪繁育体系，致力于为国内养猪行业树立标杆。从2015年底开始，公司以夏津项目为模板，采用“公司+规模农户”等方式大力发展养猪业务。在种猪生产上，公司现已建立起了PIC、海波尔双系种猪架构，根据国内南、北方的市场差异，选择其适合区域市场的猪种。近年来公司的PSY一直保持在26以上，处于行业领先水平。而在商品代养殖上，公司内部由养猪业务单元推动的新好养猪，与饲料业务单元推动的新六养猪，在区域上形成差异化配置，在土地、物流、环境、消费综合优势区域积极布局，同时坚持高标准的建设，在模式上目前都已调整为“内部仔猪高效生产+合作放养为主/部分自养为辅开展育肥”。截至2017年底，已在全国完成了年出栏1,480万头产能的投资布局，全年生猪出栏数继续保持在在全国上市公司的前5位。

（四）屠宰及肉制品

屠宰加工是农牧业价值以肉产品形式体现在消费终端之前的最后一关。作为一种典型的制造加工业，屠宰行业在国内已有长期发展，市场趋于成熟，且由于下游的肉食消费需求增长放缓，使屠宰产能出现严重过剩。政府在农村对养殖户生产积极性的保护和在城市对消费物价水平的稳定，使屠宰行业在上游收购和下游销售面临着隐性的双重价格限制。偶尔发生的畜、禽疫情，也会引发阶段性的肉食消费恐慌，给本行业造成不利影响。此外，作为一种人力密集型的加工业，人力成本的逐渐升高也加剧了本行业利润空间的挤压。因此，屠宰行业近年来的新增长机会从内部看是不断优化流程提高生产效率，逐步引入自动化设备替代人工。从外部看，一方面通过改善产品结构来提升溢价，包括从以生鲜肉为最终产品的屠宰分割向具有更高附加值的肉制品深加工、甚至预制菜生产延伸，在生鲜肉中从冻品销售更多转向鲜品销售；另一方面是改善销售渠道，即从传统的多层级批发渠道，更多转向连锁商超、连锁餐饮、大型食品企业等大客户直供渠道。配合产品优化与渠道优化来加强品牌建设，促进无品牌肉转化成有品牌肉，并在销售渠道中得到更多呈现，使其获得品牌溢价。此外，近年来国家出于环保与疫病防控的考虑，对非法私屠滥宰、以及对活禽交易的限制与禁止，对屠宰行业的产能利用率提升也有一定的促进，国内冷链物流业的逐步发展，也有利于肉品更多以鲜品形态销售，以及对超市、餐饮等渠道的直供。

公司是国内领先的肉食加工企业，在肉禽屠宰业务上以每年接近8亿只的屠宰量排名第一，在肉猪屠宰业务上也处于国内领先梯队。在过去较长时间内，公司屠宰加工出来的产品主要依赖批发市场这一传统贸易模式，尽管在历史上帮助消化了公司的屠宰产能，但长期看不利于公司肉食树立品牌形象并获得更大的价值空间。因此，公司从2014年起在屠宰及肉制品业务上实施了“冻转鲜、生转熟、贸易转终端”的战略转型，一方面加大食品深加工业务的比重，加大新产品开发力度，加大近距离销售力度，推动产品升级；另一方面通过多种新型渠道加强与销售终端的对接，降低对批发市场渠道的依赖，推动渠道升级。近几年来，我们在上述产品的升级与渠道升级上的努力已逐步迎来收获，公司在屠宰与肉制品业务上取得了较大的业绩增长。

3、主要会计数据和财务指标

(1) 近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

单位：人民币元

	2017 年	2016 年	本年比上年增减	2015 年
营业收入	62,566,848,592.71	60,879,523,157.40	2.77%	61,519,649,767.25
归属于上市公司股东的净利润	2,280,000,493.58	2,469,066,513.75	-7.66%	2,211,047,661.70
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	2,275,780,457.37	2,368,553,868.69	-3.92%	1,989,710,772.75
经营活动产生的现金流量净额	2,712,191,729.32	3,111,457,122.98	-12.83%	3,187,764,269.63
基本每股收益（元/股）	0.54	0.59	-8.47%	0.53
稀释每股收益（元/股）	0.54	0.59	-8.47%	0.53
加权平均净资产收益率	10.81%	12.19%	下降 1.38 个百分点	11.98%
	2017 年末	2016 年末	本年末比上年末增减	2015 年末
总资产	42,451,633,023.98	37,385,039,593.82	13.55%	35,217,076,473.39
归属于上市公司股东的净资产	20,832,404,176.34	20,515,428,379.29	1.55%	19,266,616,627.49

(2) 分季度主要会计数据

单位：人民币元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	14,614,442,590.06	15,174,051,348.82	16,074,440,753.96	16,703,913,899.87
归属于上市公司股东的净利润	638,932,010.85	492,189,334.28	808,491,932.26	340,387,216.19
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	633,880,641.19	518,096,080.44	745,475,526.06	378,328,209.68
经营活动产生的现金流量净额	98,070,152.61	888,631,823.25	892,473,995.61	833,015,757.85

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

是 否

4、股本及股东情况

(1) 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	101,399	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	98,269	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况		
					股份状态	数量	
南方希望实业有限公司	境内非国有法人	29.08%	1,225,998,830	0			
新希望集团有限公司	境内非国有法人	23.71%	999,669,474	0			
中国证券金融股份有限公司	境内非国有法人	3.71%	156,237,153	0			

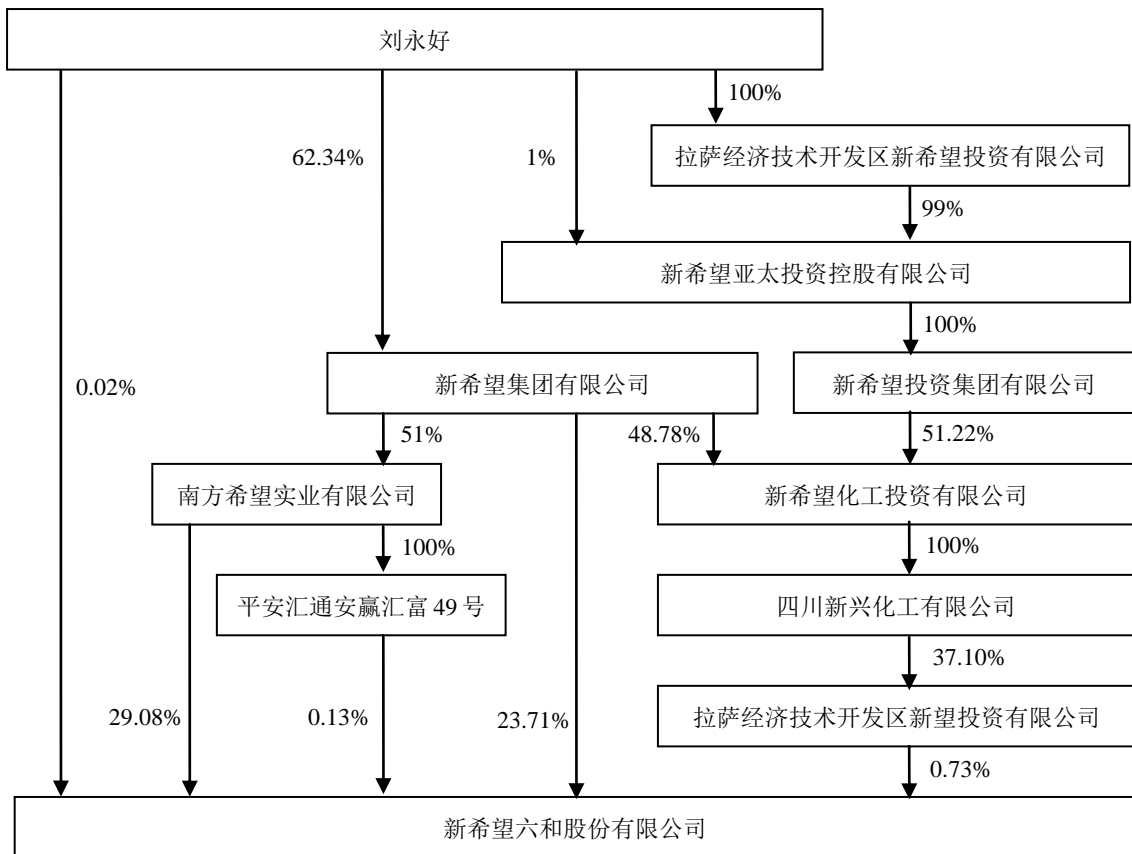
西藏思壮投资咨询有限公司	境内非国有法人	2.86%	120,700,000	0		
西藏善诚投资咨询有限公司	境内非国有法人	2.81%	118,276,360	0		
拉萨开发区和之望实业有限公司	境内非国有法人	1.68%	70,744,348	0		
全国社保基金一零三组合	其他	1.42%	59,998,278	0		
中央汇金资产管理有限责任公司	国有法人	0.98%	41,319,400	0		
成都美好房屋开发有限公司	境内非国有法人	0.94%	39,427,588	0		
拉萨经济技术开发区新望投资有限公司	境内非国有法人	0.73%	30,643,960	0		
上述股东关联关系或一致行动的说明		新希望集团为南方希望、新望投资的控股股东，三方互为一致行动人。新希望集团与美好房屋的实际控制人为兄弟关系。除此之外，公司未知公司前十大股东是否存在其他关联关系或一致行动的情形。				

(2) 公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

□ 适用 √ 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、公司债券情况

公司是否存在公开发行并在证券交易所上市，且在年度报告批准报出日未到期或到期未能全额兑付的公司债券
否

三、经营情况讨论与分析

1、报告期经营情况简介

公司是否需要遵守特殊行业的披露要求

否

公司一直坚定地贯彻农牧食品产业一体化的发展战略，打造世界级农牧食品企业和美好公司。在2017年，进一步提出了“做强饲料、做大养猪、做精肉禽、做优食品、做深海外”的新目标。在饲料业务上，将通过打强区域和协同养殖端优化配置，重塑产品力和高效竞争力，提升盈利能力来确保龙头地位，在2021年突破2,000万吨销量；在养猪业务上，在优势区域集中发展，在国内保五争三，在2021年冲击3,000万头生猪出栏，同时打造育种技术、养殖效率行业标杆；在白羽肉禽业务上，保持规模、结构和效率领先，做好一体化，提升盈利水平；在食品业务上，以“健康营养美味便利”为标准，稳量增利，全面发力冷鲜猪肉和肉制品；在海外业务上，聚焦核心区域做深、做透并延伸产业链，做中国农牧食品企业国际化的标杆和排头兵。

2017年是国内农牧业环境形势复杂的一年，行情、疫情、环保等多方面因素交错影响，猪价在长期高位运行后转入下行期，全年生猪均价为近三年最低，给养猪业务带来了压力。上半年的H7N9流感给国内禽养殖与禽肉业造成了较大冲击，毛鸡与鸡肉价格创十一年新低，父母代种鸡创十一年来最长亏损期。进入夏季后，H7N9流感影响刚刚消退，环保严管又使公司禽养殖业务最密集的山东区域出现商品代养殖资源紧缺，多个行业频繁限产、停产。在政策上，党的十九大提出的实施乡村振兴战略以及2017年底的中央经济工作会议进一步明确指出要推动农业供给侧结构性改革，坚持质量兴农、绿色兴农，农业政策从增产导向转向提质导向，给国内农牧业带来了好的发展机遇。

综上，公司首先依托自身的相关多元化业务组合与产业链一体化模式尽力减轻风险，稳定经营，虽然利润受行情与疫情影响有所下降，但受影响程度优于业务结构单一的单纯养殖类企业。同时，公司也把握农业供给侧结构性改革的政策机遇，继续推动自身的产能优化和业务结构调整与产能优化，使公司各项业务都实现了规模增长，利润在上半年出现下滑后，在下半年通过努力扭转局面而缩小了降幅。在饲料业务上内强能力、外展基地，使销量重回1,500万吨以上，既创下了近5年的新高，又实现了毛利的同步增长；在禽养殖业务上化危为机推动转型，加强商品养殖基地建设铺垫未来；在猪养殖业务上继续坚定公司制定的发展战略进行投资，以高效运营来保障盈利；在屠宰及肉制品业务上实现肉制品销量大幅增长，渠道结构创新优化；在总部能力建设方面强化科技驱动，先后组建了饲料、养猪、食品三大研究院，同时还在筹建养禽、信息研究院。随着疫情与环保压力促使全行业淘汰落后产能，公司在本阶段打下的基础必将帮助公司在下一轮农牧上行周期获得更大的回报。

报告期内，公司共实现营业收入6,256,684.86万元，同比增长168,732.54万元，增幅为2.77%（其中养殖与食品业务合计实现营业收入3,074,606.60万元，同比上升591,838.32万元，占公司汇总营业收入比重达到37.31%，同比提升了2.83个百分点）；实现归属于上市公司股东的净利润228,000.05万元，同比下降18,906.60万元，降幅为7.66%（利润下降的主要原因是H7N9流感影响了禽养殖与禽肉业务的利润）。

2017年度公司主营业务经营情况：

（一）饲料生产：内强能力外展基地，销量毛利双获增长

饲料的生产经营目前仍是公司业务的主要支柱。为此，公司一直注意内、外部双轮驱动，对内打强采购力、产品力、服务力；对外积极发展养殖基地，共促饲料业务增长。

1、打强产品力，首推生物环保饲料获好评。2017年，我们优化了研发体系，在总部层面组建了饲料研究院，在各个涉及饲料业务的二级单元也加强了产品开发能力的配置，先后推出了全国首创的生物环保发酵型母猪料“月子餐”、不喂粗饲料的肉羊料“羊羊得益”、高端膨化鱼料“鱼渔欢”、水产养殖调水产品“水精灵”等创新型系列产品。这些系列产品的推出，不仅得到了市场的认可与好评，也为公司今后饲料产品的体系化和品牌形象的塑造打下了良好基础。

2、打强采购力，提升供应链管理。公司在2017年上半年对原料采购体系进行了重组优化，通过新的管理平台，积极开展供应商体系梳理，与中粮、中储粮、吉林酒业、象屿、嘉吉、邦基、益海、大成等多家国内外优秀原料供应商建立战略合作伙伴关系，并积极开展多种形式的供应链融资，优化采购成本及相关财务费用；同时还加强采购体系信息化建设，一条联通养殖户饲料需求与供应商原料供货计划的供应链协同系统已于2017年12月初在部分区域试点上线，并计划于2018年下半年开始在公司全面推广。

3、打强制造力，精益生产提效率。公司继续推动饲料工厂布局与产能的优化调整，淘汰落后产能，改造升级或新建大产能工厂，使得饲料单厂产销量进一步提升，年销量在10万吨以上的工厂数量增加了16%。同时在饲料厂内部继续加强生产标准化建设，推动精益生产，提高生产效率，在全年由于环保严管使得各种能耗物耗成本都上升的大背景下，仍使饲料生产的吨均费用同比下降了7%。

4、打强服务力，发展基地拉内需。在禽料方面，顶住上半年H7N9流感带来的不利影响，坚定地推动禽旺养殖服务，促进禽料销售。公司将禽旺养殖服务与原有的“禽福达”信息管理系统对接并升级为“云禽旺”系统，该系统到2017年底已覆盖养殖户超过1万户，覆盖商品鸡、鸭超过5亿只。在猪料方面，公司通过新好、新六育肥猪放养促进猪料销售，公司将原有的“九方农场”管理系统升级成“云放养”系统，该系统到2017年底已覆盖养殖户1,900余户，覆盖育肥猪190万头。在下游养殖基地的带动下，公司各口径合计的直供料与内部料销量同比增长近23%，在总销量中的占比也从去年同期的25%上升到当前的28%。

报告期内，公司共销售各类饲料产品1,572.29万吨，创下近5年的新高，同比增加83.47万吨，增幅为5.61%；其产品结构也得到进一步优化，其中猪料销量达419万吨，同比增长20%；禽料销量为1,029万吨，同比增长3%；水产料销量近86万吨，同比增长8%。全年实现营业收入4,570,184.41万元，同比增加482,535.59万元，增幅为11.80%。猪料与水产料销量大幅度的

提升也促进了饲料整体毛利率水平的改善，实现毛利润达282,487.49万元，同比增加38,889.43万元，增幅为15.96%。

（二）禽养殖：化危为机推动转型，商品养殖铺垫未来

禽养殖是公司发展的重要基础。近年来的禽养殖发展战略是保持总体规模稳定，并逐步从过去的种禽养殖为主向更多的商品代自养或委托代养转型。

1、保障安全效率，降低种禽亏损。在种禽养殖上，2017年的H7N9流感冲击加上周期性供过于求的影响，使得种禽行业出现全面亏损。公司上半年在保证安全前提下通过多种途径提高效率降低成本，在下半年抓住流感影响减弱与行业回暖时机积极减亏。此外，结合对行业长期方向研断，在国内逐步削减种禽产能，推动种禽生产内部配套化，同时推动种禽业务团队赴海外进行二次创业，促进海外饲料业务向产业链延伸发展。

2、创新技术模式，推动商品养殖。在商品代养殖方面，随着近年来环保政策越来越严，农村优质商品养殖资源日渐稀缺。公司一方面加大商品代自养的投入力度，于下半年在山东新建了180万只白羽肉鸭自养基地；另一方面继续通过禽旺平台推动一部分条件好的合作养殖户转型为委托代养模式，在辽宁、山东、河北、河南等地又新设了6家禽旺模式养殖服务公司。2017年夏天，因环保严管，山东多地出现养殖户因棚舍设备不达标环保标准而停产，其中肉鸭养殖受影响尤为严重。公司适时地推出了新型肉鸭多层网养技术，不仅大幅提高了养殖效率，而且还降低了粪污处理难度，使棚舍能够达到环保要求。该技术的推出促进了更多养殖户加入公司合作体系。通过多种措施和努力，公司继续巩固商品养殖基地，在从商品养殖环节获得更多收益的同时，为下游禽肉业务赢得高端客户订单也创造了有利条件。

报告期内，公司共销售鸡苗、鸭苗60,601万只，同比增加14,742万只，增幅32.15%；销售自养商品鸡及委托代养商品鸡鸭20,272万只，同比增加17,573万只，增幅651.09%，实现营业收入576,187.11万元，同比增加371,240.35万元，增幅为181.14%；实现毛利润11,790.12万元，同比下降31,590.79万元，降幅为72.82%（毛利同比下降的主要原因是种禽、商品鸡鸭价格的大幅下降）。

（三）猪养殖：坚定战略投资发展，高效运营保障盈利

猪养殖是公司战略转型的重大举措。公司自2016年起开始加大对养猪业务的投入，在2017年面对猪价下行的形势，仍然坚定不移地按照其战略规划进行投资发展，使其在中、长期将养猪业务打造为公司的新的增长。

1、在投资发展上，公司在2017年通过多个项目的签约及收购杨凌本香资产的并表，新增了580万头的生猪产能布局，自2016年以来新增的生猪产能布局局合计已达到1,480万头。在2017年底，在建产能的95万头将于2018年投产。此外，还有超过1000万头的产能已完成前期手续办理将在2018年开工建设，并于2018年底或2019年陆续竣工投产而逐步释放其产能。为提高项目建设效率与质量，公司在2017年还与15家设备供应商和设计商建立了猪产业战略合作伙伴关系。为了支持后续养猪业务的发展，公司继续加强人才与资金方面的准备，在2017年深入国内上百家农业类院校招聘了超过2,000名大学毕业生，并结合多种渠道的社会招聘，为养猪业务储备人才。在资金方面，公司与国内外主要金融机构都发展并保持了良好关系，截至2017年底，公司在全球范围内取得的银行综合授信超过400亿元，而用信比例只有20%，再加上其他多种形式的融资计划，为后续养猪业务的大发展提供了有力保障。

2、在生产运营上，面对下行的猪价，公司在各个方面做好精益生产，在总部层面组建养猪研究院以推动技术创新，如推行公、母分饲，实施更细分阶段的精准饲喂等，确保整体生产效率继续稳定在国内的领先水平。在2017年，尽管有新投产和新并表单元拉低其平均水平，但全年的PSY仍然达到了26.5，出栏成活率超过94%。在“自产仔猪+农户合作育肥”的新好模式养猪中，全年平均销售成本已降至约11元/kg，并仍存在继续下降的改善空间。

报告期内，公司共销售种猪、仔猪、肥猪239.96万头，同比增加123.27万头，增幅105.64%；实现营业收入306,721.36万元，同比增加126,810.08万元，增幅为70.48%；实现毛利润70,700.6万元，同比增加5,607.15万元，增幅为8.61%。

（四）屠宰及肉制品：肉制品销量大幅增长，渠道结构创新优化

屠宰及肉制品业务是公司长期转型发展的方向。公司近年来重点关注现有业务的持续优化，同时继续保持稳健的投资节奏，为今后的大发展奠定基础。

1、继续优化产品结构，推进“生转熟”。2017年全年，更高毛利的深加工肉制品销量同比增长20.18%，该增幅相比上半年同比增幅也进一步提升，使深加工肉制品在各类肉产品总量中的占比进一步提高。公司在去年完成收购的嘉和一品中央厨房业务经营良好，在销量利润都稳步提升中获得了农业部农产品加工局授予的“2017年度中央厨房模式示范企业”称号，成为深加工制品业务中的新增长点。公司还在原有美食发现中心的基础上升级组建了食品研究院，进一步推动深加工制品的研发。例如公司在2017年夏天推出的自热型小火锅，在“2018年第二届全国方便自热食品产业大会”上就荣获了“2017年度十大爆款方便自热食品”称号。

2、继续优化渠道结构，推进“贸易转终端”。2017年，公司各类肉产品通过传统批市渠道之外的新型渠道销售的占比约为44%，相比去年同期水平又上升了5个百分点。在这些新型渠道中，公司在餐饮渠道上新开发了乡村基、吉野家、小肥羊等客户，并和百胜中国联合推出了新型川菜便当产品。在电商渠道上，公司在“双十一”期间取得了京东平台生鲜禽肉销售额排名第二的好成绩，还对西南地区领先的速冻食品供应平台“冻品汇”两次进行增资，不仅加强了对西南地区市场的开发，也积累了对B2B电商渠道的合作经验。此外，公司还于下半年在湖南长沙与当地经销商合资设立食品供应链公司，积极探索区域深耕的新型渠道管理模式。

3、继续推动食品类项目投资与建设。为提升在食品业务上的收益，公司在2017年收购了两家合资食品子公司的少数股权成为全资下属公司。公司前期投资的成都新国富食品包材工厂、山东区域的屠宰及肉制品工厂都在2017年顺利投产，与法国科普利信集团合资的肉制品工厂项目将于2018年底竣工。上述这些项目都将进一步地加强公司在食品业务上的竞争力。

报告期内，在生肉屠宰业务上，公司销售禽肉、猪肉等各类生肉产品214.92万吨，同比增加0.74万吨，增幅为0.35%；在深加工肉制品业务上，公司共销售各类肉制品15.87万吨，同比增加2.66万吨，增幅为20.14%；实现营业收入2,191,698.13万元，同比增加93,787.90万元，增幅为4.47%；实现毛利润112,569.35万元，同比增加4,407.39万元，增幅为4.07%。

2、报告期内主营业务是否存在重大变化

□ 是 √ 否

3、占公司主营业务收入或主营业务利润 10%以上的产品情况

√ 适用 □ 不适用

单位：元

产品名称	营业收入	营业利润	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业利润比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
饲料	45,701,844,123.37	971,538,944.71	6.18%	11.80%	70.81%	0.22%
肉食品	21,916,981,250.30	295,085,652.82	5.12%	4.47%	30.28%	-0.04%
禽养殖	5,761,871,134.50	-179,185,344.16	2.05%	181.14%	-164.82%	-19.12%
畜养殖	3,067,213,609.51	438,906,126.92	23.05%	70.48%	-18.03%	-13.13%

4、是否存在需要特别关注的经营季节性或周期性特征

□ 是 √ 否

5、报告期内营业收入、营业成本、归属于上市公司普通股股东的净利润总额或者构成较前一报告期发生重大变化的说明

□ 适用 √ 不适用

6、面临暂停上市和终止上市情况

□ 适用 √ 不适用

7、涉及财务报告的相关事项**(1) 与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明**

√ 适用 □ 不适用

1、重要会计政策变更

(1) 根据《企业会计准则第16号—政府补助（2017年修订）》，对2017年1月1日之后发生的与日常经营活动相关的政府补助计入其他收益；与日常活动无关的政府补助计入营业外收支。本次会计政策变更采用未来适用法处理。

(2) 根据《财政部关于修订印发一般企业财务报表格式的通知》（财会〔2017〕30号），将原列报于“营业外收入”和“营业外支出”的非流动资产处置利得和损失和非货币性资产交换利得和损失变更为列报于“资产处置收益”。此项会计政策变更采用追溯调整法，对比较期间（2016年度）利润表项目的影响列示如下：

序号	利润表项目	合并上期发生额	母公司上期发生额
1	资产处置收益	22,667,984.63	1,672.02
2	营业外收入	-92,207,821.55	-3,907.72
3	营业外支出	-69,539,836.92	-2,235.70

2、重要会计估计变更

根据公司 2017年5月24日第七届董事会第十五次会议以通讯表决的方式审议通过了《关于应收账款会计估计变更的议案》，将执行信用期销售业务的应收账款，从“未执行商业远期本票业务”归类到与“执行商业远期本票及信用期销售业务”中进行坏账准备的计提，该会计估计采用未适用法。

(2) 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

□ 适用 √ 不适用

公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。

(3) 与上年度财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明

√ 适用 □ 不适用

1、本年新增合并报表的单位包括：杨凌本香农业产业集团有限公司及其11家子公司、平邑县禽旺畜禽养殖有限公司、临沂新和农场畜禽养殖有限公司、兰陵禽之旺养殖有限公司、沂水新和畜禽养殖有限公司、安丘禽和旺养殖有限公司、滨州禽和旺养殖有限公司、莱芜市禽和养殖有限公司、菏泽禽之旺养殖有限公司、泰安新和畜禽养殖有限公司、莱阳禽旺畜禽养殖有限公司、嘉祥辰鑫养殖有限公司、青岛禽之旺畜禽养殖有限公司、寿光禽和旺养殖有限公司、遵义新希望六和农业科技有限公司、施秉县新希望六和养殖有限公司、莱阳新好牧业有限公司、唐山新好农牧有限公司、象州新好农牧有限公司、高唐县新好农牧有限公司、平乐新好农牧有限公司、陕西新六农牧科技有限公司、河北新好福承农业科技有限公司、东海县新好农牧有限公司、东阿县新希望六和种猪繁育有限公司、惠水新希望六和养殖有限公司、德州禽和旺畜禽养殖有限公司、聊城市禽之旺畜禽养殖有限公司、无棣禽旺养殖有限公司、洛阳禽好养殖有限公司、乐亭禽好养殖有限公司、新希望永隆有限公司、缅甸新希望农业科技有限公司、清化新希望养殖服务有限公司、新希望平定养殖有限公司、新希望埃及禽业有限公司、江西新希望农牧科技有限公司、湖南新希望六和食品有限公司、晋中大象昭通饲料有限公司、平邑新希望六和食品有限公司51家公司，该部分中杨凌本香农业产业集团有限公司及其11家子公司、平邑县禽旺畜禽养殖有限公司、临沂新和农场畜禽养殖有限公司、兰陵禽之旺养殖有限公司、沂水新和畜禽养殖有限公司、安丘禽和旺养殖有限公司、滨州禽和旺养殖有限公司、莱芜市禽和养殖有限公司、菏泽禽之旺养殖有限公司、泰安新和畜牧养殖有限公司、莱阳禽旺畜禽养殖有限公司、嘉祥辰鑫养殖有限公司、青岛禽之旺畜禽养殖有限公司、寿光禽和旺养殖有限公司，从购买之日起纳入合并报表范围，其余公司均为2017年投资成立，从成立之日纳入合并报表范围。

2、本年度减少合并报表的单位包括：荣成新希望鱼粉有限公司、遂宁新希望六和高金食品有限公司、西安新希望产业有限公司、沧州六和惠农饲料有限公司、莒县六和众鑫饲料有限公司、永城六和启正饲料有限公司、济源市六和金裕饲料有限公司、禹州六和九品饲料有限公司、金堂新希望畜牧有限公司、青岛希望启航畜牧科技有限公司、河北新希望六和企业企业管理咨询有限公司、吉林新希望六和商贸有限公司、曲沃县象合饲料有限公司、梁山六和樱源食品有限公司、费县六和正壮饲料有限公司、莘县六和食品有限公司、山东新希望六和集团上海实业发展有限公司、日照六和饲料有限公司、枣庄六和金牌饲料有限公司、青岛和美饲料有限公司、新希望六和美国有限公司、冠县六和饲料有限公司、东阿县新和畜禽养殖有限公司、阳谷和信养殖有限公司24家公司。荣成新希望鱼粉有限公司、遂宁新希望六和高金食品有限公司、西安新希望产业有限公司、沧州六和惠农饲料有限公司、莒县六和众鑫饲料有限公司、永城六和启正饲料有限公司、济源市六和金裕饲料有限公司、禹州六和九品饲料有限公司因公司本年处置了对该公司的股权，故从处置之日起不再合并该公司报表；金堂新希望畜牧有限公司、青岛希望启航畜牧科技有限公司、河北新希望六和企业企业管理咨询有限公司、吉林新希望六和商贸有限公司、曲沃县象合饲料有限公司、梁山六和樱源食品有限公司、费县六和正壮饲料有限公司、莘县六和食品有限公司、山东新希望六和集团上海实业发展有限公司、日照六和饲料有限公司、枣庄六和金牌饲料有限公司、青岛和美饲料有限公司、新希望六和美国有限公司、冠县六和饲料有限公司、东阿县新和畜禽养殖有限公司、阳谷和信养殖有限公司16家公司已注销，从注销之日起不再纳入合并报表范围。

新希望六和股份有限公司

法定代表人：刘 畅

二〇一八年四月二十八日