

证券代码：000876

证券简称：新希望

公告编号：2018-32

## 新希望六和股份有限公司 2018 年半年度报告摘要

### 一、重要提示

本半年度报告摘要来自半年度报告全文，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半年度报告全文。

本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证半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。

声明

除下列董事外，其他董事亲自出席了审议本次半年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名
王 航	董 事	因公出差	李建雄
温铁军	独立董事	因公出差	胡 智

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

公司计划不派发现金红利，不送红股，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	
电话	(028) 85950011 (028) 82000876	(010) 53299899	
电子信箱	000876@newhope.cn	baixb@newhope.cn	

#### 2、主要财务数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是  否

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减
营业收入（元）	31,642,779,555.68	29,788,493,938.88	6.22%

归属于上市公司股东的净利润（元）	846,044,679.19	1,131,121,345.13	-25.20%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	888,070,934.92	1,151,976,721.63	-22.91%
经营活动产生的现金流量净额（元）	1,239,093,832.81	986,701,975.86	25.58%
基本每股收益（元/股）	0.20	0.27	-25.93%
稀释每股收益（元/股）	0.20	0.27	-25.93%
加权平均净资产收益率	3.97%	5.30%	下降 1.33 个百分点
	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减
总资产（元）	46,147,843,699.92	42,451,633,023.98	8.71%
归属于上市公司股东的净资产（元）	20,733,789,424.01	20,832,404,176.34	-0.47%

### 3、公司股东数量及持股情况

单位：股

报告期末普通股股东总数	93,033	报告期末表决权恢复的优先股股东总数（如有）	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	4.64%	195,449,144	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	1.62%	68,206,548	0		
全国社保基金一零三组合	其他	1.57%	65,996,878	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。					

#### 4、控股股东或实际控制人变更情况

控股股东报告期内变更

适用  不适用

公司报告期控股股东未发生变更。

实际控制人报告期内变更

适用  不适用

公司报告期实际控制人未发生变更。

#### 5、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。

#### 6、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，且在半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

公司一直坚持产业间畜、禽多元化与产业内农食一体化结合的发展战略，按照2017年中制定的“做强饲料、做大养猪、做精肉禽、做优食品、做深海外”的中长期战略目标推进。在饲料业务上，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，提升盈利能力来保持龙头地位，在2021年突破2,000万吨销量；在养猪业务上，对优势区域集中发展，在国内保五争三，在2021年冲击3,000万头的生猪出栏，同时打造育种技术、养殖效率的行业标杆；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。

2018年上半年，国内农牧业经营环境呈现出禽好猪差、整体下行、宏观趋紧的严峻形势。在禽产业上，因去年H7N9流感、环保严管等多重因素引发的产能下降，使得禽价走高，行业整体较为景气。在猪产业上，猪价从年初开始持续下跌，5月份跌出了近八年来的最低价，导致全行业大面积亏损。在饲料产业上，由于长时间猪价下行使得猪料需求明显减弱，以及上年度的禽产业低谷使禽料需求也处于低位，给行业增长造成了不利影响。在宏观环境上，因中美贸易摩擦导致进口大宗农产品成本上升，资金面的持续收紧又使得企业、农户的融资成本上升，给行业盈利带来了巨大压力。面对严峻形势，中央及地方各级政府继续推动深化改革，在政策方面给予农牧行业大力支持，年初发布的中央一号文件，在党的十九大提出的实施乡村振兴战略基础上提出了更加具体的指导意见，强调提升农业发展质量，培育乡村发展新动能，给本行业的长期发展带来了机遇。公司的畜、禽多元化业务组合与农牧食品一体化模式在一定程度上帮助公司减轻了风险，使其稳定经营。

公司2018年上半年公司主营业务经营情况：

（一）饲料生产：继续打强“四力”，销量毛利双增。

饲料的生产经营目前仍是公司业务的主要支柱。公司近年来坚持从产品力、采购力、制造力、服务力等多个方面提升竞争力，促进饲料业务增长。

1、打强产品力：总量逆势增长，结构持续优化。公司的饲料研究院积极发挥作用，加强了产品迭代升级开发，饲料销量无论总体还是各主要类别的增长都明显高于行业优秀企业（行业协会在全国重点跟踪的180家饲料企业，以下简称“重点180”）的平均水平。产品结构也进一步优化，高毛利的猪料和水产料增幅领先于禽料增幅，占比进一步提升。一批新产品都取得了大幅增长，如公司在全国首推的生物环保饲料在今年上半年销量同比增长128%，特种水产料及水产动保产品销量也同比增长47%。

2、打强采购力：扩基地深合作，强协同联金融。随着中美贸易摩擦持续升温，为了应对今年上半年全行业面临着的最为复杂的采购形势，公司首先是积极地在国内多地开发原料直采基地，近距离对接更上游的供应商，及时掌握一线原料信息；第二，继续加强与大型供应商的战略合作，截至今年上半年，公司已与28家大型企业签订战略合作协议，并与50多家达成战略合作意向的企业展开深入合作；第三，建立饲料业务协同作战机制，进一步加强公司内部业务区域之间、技术与采购之间的协同，对行情剧烈变化做出更好的响应。第四，逐步地探索供应链金融的运用，通过发票融资、订单融资等多种形式，增加融资收益，降低采购中的财务费用。

3、打强制造力：运营提升效率，投资优化产能。精益生产一直是公司在饲料业务上长期坚持的重点工作，特别是在今年上半年外部不可控因素推高原料成本的情况下，公司一方面持续推动各种改善行动，使得饲料生产的吨费用同比下降5%；另一方面在国内、外多家公司投资改造升级生产设施，特别是膨化料生产线，进一步地优化饲料产能，适应市场新需求。

4、打强服务力：体验培训并举，巩固养殖基地。公司在今年上半年设立饲料营销学院，系统总结过往饲料营销中的经验，对营销人员组织培训。在四川、重庆、湖北等地的饲料分子公司中试点设立体验中心，通过形式多样的展示与交互活动加强客户感知与认同。同时，公司还结合新型职业农民培训计划，在全国范围内开展了300多场培训活动，培训了超过10,000名农户，在帮助其提升养殖技能的同时，也有效地拉动了公司的饲料销售。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约27%，在总销量中的占比也从去年年底的28%上升到当前的36%。

报告期内，公司共销售各类饲料产品795.10万吨，同比增加52.30万吨，增幅为7.04%（重点180同比下降约5%）；产品结构也进一步优化，猪料销量达203万吨，同比增加14%（重点180同比下降约14%）；禽料销量为509万吨，同比增长4%（重点180同比下降约4%）；水产料销量近38万吨，同比增长24%（重点180同比增长约7%）。实现营业收入2,311,758.82万元，同比增加221,683.17万元，增幅为10.61%。猪料与水产料销量的提升也促进了饲料整体毛利率水平的改善，实现毛利润143,408.52万元，同比增加18,643.62万元，增幅为14.94%。

#### （二）禽养殖：科技育种重大突破，商品养殖继续加强

禽养殖是公司发展的重要基础。公司近年来的禽养殖发展战略是保持总体规模稳定，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。由于上年度H7N9流感、环保严管等多重因素引发产能下降，使得今年以来禽产业进入一个景气阶段，因此公司在经营策略上比行情低迷阶段又有所不同。

1、科技育种突破，培养核心优势。作为国内白羽肉鸭行业的领军企业，公司一直重视自主知识产权品种选育。今年上半年，公司与中国农科院联合培育的、具有完全知识产权的“中新瘦肉型北京鸭”通过农业部的繁殖性能测定，现取得了山东省畜牧局的品种审定申请报告。“中新瘦肉型北京鸭”具有瘦肉率高、屠宰出成率高、饲养效率高、生长速度快、商品代效益好、产业链价值大等多方面优势，综合性能全面超过了“英系北京鸭-樱桃谷鸭”。随着新品种在公司现有业务内的全面推广，今后将大大增强公司白羽肉鸭业务的竞争力。

2、自建代养并举，加强基地掌控。公司在禽养殖基地发展上，继续坚持一手抓自养基地建设，一手抓委托代养转型。今年上半年，公司把早年自建但长期外租的一批商品鸡场收回统一管理，新增了260万只存栏规模的肉鸡养殖产能，既提升了养殖效率与质量，也使其成为了后备养鸡场长培训基地，为公司商品鸡养殖的后续发展输出人才。另一方面，公司依托最新研发成功的新型肉鸭多层网养技术，在今年上半年面向合作养殖户完成了近480万只存栏规模的肉鸭棚舍升级，帮助农户提升了养殖效率，加强了农户与公司紧密合作的意愿，有力地推动了委托代养转型。

3、精准投放合同，稳定养殖成本。在禽产业处于景气阶段时，商品养殖环节相对于下游屠宰环节的议价能力相对上升，给公司的养殖合同投放增加了挑战。公司旗下的禽旺养殖服务公司，通过与禽肉销售单元、各区域屠宰厂的紧密协同，根据下游禽肉市场量价形势的变化及时调节养殖合同投放的策略，缓解了养殖成本上升的压力，保障了禽产业整体利润的提升。

报告期内，公司共销售鸡苗、鸭苗25,144万只，同比下降5,511万只，降幅17.98%；销售自养商品鸡及委托代养商品鸡鸭13,458万只，同比增加4,804万只，增幅55.51%，实现营业收入353,405.59万元，同比增加145,606.29万元，增幅为70.07%；实现毛利润18,904.28万元，同比增加25,526.91万元，增幅为385.45%。

#### （三）猪养殖：稳健投资高效建设，精益运营控制亏损

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，在近两年来面对猪价下行的情况下，仍然坚定不移地按照其战略规划进行投资发展，同时持续提升已有产能的生产效率，使养猪业务在中、长期将成为公司的新的增长极。

1、投资稳健推进，土地人财充裕。公司继续按照中长期战略规划稳健推进投资发展，是基于看好养猪行业未来的发展空间。截至今年上半年已完成约2,000万头产能布局。其中，已投产产能达400万头，在建产能超400万头，预计到年底可投产产能将达700万头。此外，公司还通过多种灵活形式提前锁定土地资源，为后续的投资项目落地打下基础。在人才储备上，公司目前已经完成了约900万头生产规模的人才招聘储备，通过后续培训已可满足2019年度养殖生产的需求。在资金储备上，公司仍然拥有全球范围内多家金融机构合计超过400亿元的综合授信额度，目前用信比例仅为25%。尽管上半年国内资金形势日趋收紧，但公司上半年平均融资成本仍然控制在3.9%以下，在行业内拥有绝对竞争力，可以有力地支撑养猪产业发展的后续的资金需求。

2、创新工程模式，建设效率提升。经过近两年的发展，公司已有大批养猪投资项目完成前期手续办理，转入建设施工阶段。为了提高猪场建设效率，公司在今年初新设了青岛新航工程管理有限公司，组建专业化工程建设团队，承揽企业内外猪场建设EPC项目，在降低项目建设成本的同时，也提高了工程建设效率。该团队组建以来，已实现了漏粪板等设备的自主生产，也帮助山东某养猪项目实现了从开工到竣工约170天圆满完成的优秀成绩。

3、高效生产降成本，精准销售获优价。今年上半年猪价急剧下跌，饲料原料成本上升，加上年初在国内多地出现的流行性腹泻疫情，给养猪行业带来极大影响，使全行业几乎陷入全面亏损。面对这种情况，公司继续在养殖生产各环节持续改善，提效率降成本，上半年全公司平均PSY保持在24（相比去年全年有所下降的原因是部分猪场在年初受到流行性腹泻疫情影响），全公司出栏肥猪完全成本降到12.6元/kg，其中“自产仔猪+农户合作育肥”的新好模式的完全成本已降到12.2元/kg。另一方面，公司针对行情变化制定精准销售计划，在公司内部推广分批次售猪法，并加强与包括公司旗下千喜鹤在内的内、外部大型屠宰厂的直接对接，力争在整体低位的猪价中仍能获取相对市场水平更有优势的售价，从而减少整体亏损水平。

报告期内，公司共销售种猪、仔猪、肥猪150.55万头，同比增加39.12万头，增幅35.11%；实现营业收入176,721.92万元，同比增加14,203.52万元，增幅为8.74%；实现毛利润7,436.17万元，同比减少33,629.05万元，降幅为81.89%。

#### （四）屠宰及肉制品：熟食鲜品继续优化，上合峰会提升美誉

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在产品结构和渠道结构上的持续优化，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、产品结构优化，深加工及鲜品占比提升。由于上年度环保严管造成白羽肉禽供给减少，使得在公司肉食品业务中占较大比例的禽肉及禽肉制品的产、销量都有所下降。但公司通过多方努力，把更高毛利的深加工肉制品的销量降幅控制在较轻程度，使其在各类肉产品总销量中的占比达到6.6%，相比去年同期仍有小幅上升。在生鲜肉类的销量中，鲜品销售比例也进一步提升。禽肉鲜品占禽肉总销量比例达到22%，同比提高2个百分点；猪肉鲜品占猪肉总销量比例达到23%，同比提高5个百分点。

2、渠道结构稳定，深化合作开发新客户。今年上半年，公司各类肉产品通过传统批市渠道之外的新兴渠道销售的占比稳定在44%，公司一方面深化现有合作，另一方面不断开发新客户。在餐饮渠道上，新开发了美的新厨科技、叮叮鲜食等客户，并获得海底捞年度最佳供应商称号；在深加工渠道上，新开发了无穷食品、今麦郎等客户；在电商渠道方面，新开发了美团快驴、鲜易网等客户，并在京东618活动中获得最受消费者喜爱的禽肉品牌第二名。同时，公司在今年上半年还成为了上合组织青岛峰会的指定禽肉供应商，为峰会供应了100%的鸭肉产品和70%的鸡肉产品，极大地提升了公司禽肉产品的美誉度与影响力。

3、保持稳定投资，持续升级产能。为了持续优化食品业务的产能，特别是增加肉制品深加工产能，公司在今年上半年对山东、河北等地多个食品产业项目进行增资扩建，项目类型覆盖禽肉屠宰、禽肉深加工、猪肉深加工、禽副产品加工等。此外，为了加快鸭血这一禽副产品的产品升级和客户开发，公司在上半年还新设了青岛零度达贸易有限公司开展鲜鸭血运营项目。

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105.76万吨，同比减少5.33万吨，降幅为4.80%；在深加工肉制品业务上，共销售各类肉制品7.49万吨，同比减少0.23万吨，降幅为2.98%；实现营业收入1,072,129.94万元，同比增加21,354.62万元，增幅为2.03%；实现毛利润72,342.51万元，同比增加24,336.57万元，增幅为50.69%。

通过上述努力，报告期内，公司共实现营业收入3,164,277.96万元，同比增长185,428.57万元，增幅为6.22%；（其中养殖与食品业务合计实现营业收入1,602,257.45万元，同比上升181,164.43万元，占公司汇总营业收入比重达38.08%，同比提升了0.64个百分点）。公司共实现毛利259,263.48万元，同比增长30,245.54万元，增幅为13.2%，毛利率8.2%，同比提升0.5%；上半年经营性现金流达123,909.38万元，同比增加25,239.19万元，增长率25.58%。

然而，由于近两年农牧行业行情剧烈震荡、环保严管，叠加今年以来的资金面收紧及贸易摩擦等宏观不利影响，给公司常规经营活动之外造成损失，主要表现是去年开始的禽养殖大幅亏损、今年开始的猪养殖大幅亏损、环保严管引发的禁养、限养，使得大批养殖户陷入经营困难或退出养殖，同时资金面收紧又使养殖户在今年开始难以继续融资维持经营，造成贷款逾期并难以偿还，导致公司其它应收款-代垫款坏帐准备增加。受此影响，在公司的合并报表中，实现归属于上市公司股东的净利润84,604.47万元，同比下降了28,507.67万元，降幅为25.20%。

此外，由于去年持续至今的环保严管，使部分分、子公司通过硬件改造无法经济地达到环保要求，或因已处于禁养区域而不再具有市场基础，再加上部分分、子公司生产效率低下，还有部分合资公司与合资方在发展方向上存在分歧，导致上述一些分、子公司的关停。同时，今年发生的贸易摩擦使得中美两国之间的大宗农产品贸易受到影响，公司投资参股的美国蓝星贸易集团有限公司受到了直接的冲击，业绩下滑。公司会在生产经营上持续改善，努力化解上述不利因素的影响，但出于谨慎性考虑，仍对这些潜在风险特别做出提示。

## 2、涉及财务报告的相关事项

### (1) 与上一会计期间财务报告相比，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

公司报告期无会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况。

### (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) 与上一会计期间财务报告相比，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：凉山新六养殖有限公司、德州新好农牧有限公司、海南昌江新六养殖有限公司、张家口新望农牧有限公司、通辽新好农牧有限公司、辽宁新望科技有限公司、康平新望农牧有限公司、禹城市新希望六和种猪繁育有限公司、广元新好农业发展有限公司、菏泽新好农牧有限公司、灵宝新六农牧有限公司、昌邑市新好牧业有限公司、单县新希望六和食品有限公司、临沂新希望六和食品有限公司、栖霞新希望六和食品有限公司、阳谷县新希望六和鲁信清真食品有限公司、青岛新航工程管理有限公司、青岛菲达客食品科技有限公司、新希望平福养殖有限公司、新希望印度尼西亚水产料有限公司、丰顺新希望生物科技有限公司、南宁新希望农牧科技有限公司、鞍山新六种禽有限公司、盘锦新希望六和种禽有限公司、成都枫澜贸易有限公司、成都枫澜动物营养科技有限公司、重庆铜梁新希望六和农牧科技有限公司、广东新好正和农牧有限公司28家公司，均为2018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：西藏新希望农牧科技有限公司、杨凌本香农业产业集团上海农牧食品发展有限公司、登封六和养殖有限公司、无棣六和信阳饲料有限公司、随州六和新欣饲料有限公司、邯郸六和鲲鹏饲料有限公司、延安香泉农业科技发展有限公司、沂南县六和祥缘饲料有限公司、武乡县三农融资担保有限公司9家公司。西藏新希望农牧科技有限公司、杨凌本香农业产业集团上海农牧食品发展有限公司、登封六和养殖有限公司、无棣六和信阳饲料有限公司、随州六和新欣饲料有限公司、邯郸六和鲲鹏饲料有限公司、延安香泉农业科技发展有限公司已注销，从注销之日起不再纳入合并报表范围；沂南县六和祥缘饲料有限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范围；武乡县三农融资担保有限公司因少数股东增资，本公司对其丧失控制权，从丧失控制权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

二〇一八年八月三十一日