

证券代码：000876

证券简称：新希望

新希望六和股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 <u>投资者交流电话会议</u>			
	参与单位名称及人员姓名	序号	单位名称	人员姓名
		1	招商证券	雷 轶
		2	招商证券	陈 晗
		3	兴业证券	陈 娇
		4	兴业证券	毛一凡
		5	东方阿尔法基金	孙正波
		6	京银投资	李克华
		7	中信建投资管部	吴云平
		8	青鼎资产	卫 强
		9	道仁资产	李晓光
		10	国都证券基金管理部	杨志刚
		11	南方基金	林朝雄
		12	混沌投资	黎晓楠
		13	晟盟资产	黄思琴
		14	道仁资产	薛 俊
		15	西部证券	郑 峰
		16	深圳中欧瑞博	高加力
		17	中欧基金	韩 婧
		18	宏利基金	李文林
		19	普尔投资	马国庆
		20	中鼎开源投资	李 丹
		21	格力电器股份	刘星昊
		22	益尚资本	刘伟韬
		23	安邦资产	胡 晓
		24	碧云资本	干 迎
		25	嘉实基金	朱子君
		26	北京成泉资本	张 洛
		27	博时基金	王亚和
		28	挪威银行	胡一立
		29	高盛资产管理	戴 晔
		30	摩根大通基金	王 帅

时间	2019年8月30日、9月1日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	新希望六和股份有限公司董事会秘书 胡吉 新希望六和股份有限公司副总裁兼财务总监 王述华 新希望六和股份有限公司证券事务代表/董事办主任 白旭波 以及财务部、董事办其他工作人员
投资者关系活动记录（含行程及沟通内容）	<p style="text-align: center;">一、公司董事会秘书胡吉公司 2019 年上半年概况</p> <p>总体来说去年以来，尤其是今年上半年公司市值表现不错。首先我想介绍一下公司坚持五大业务战略、致力于六个价值取向、四个资本运作以及在业绩表现方面的一些进展。</p> <p>我们在维护投资者权益、致力于做投资友好型公司方面做了不少工作，上半年四项资本运作取得了比较好的进展。第一个是在今年 1 月份完成了大股东的增持，大股东累计投入了 3 亿多元，增持 4800 万股。第二个就是在去年 12 月份启动的上市公司回购也到了接近完成的状态，到今年 2 月份股价突破我们回购预案的 8 元上限之前，已经累计投入了 5.6 个亿，回购了 7300 万股，目前处于暂停状态，是因为我们回购之前股价比较低，定的股价回购上限是 8 元，从 2 月开始股价已经远超 8 块，现在离我们回购的最低下限 6 亿还差几千万，下一步以怎样的方式来看回购还在研究中。第三是今年上半年启动了非常市场化的股权激励，总共向 24 位高管和核心技术管理人员授予了 1200 万股的限制性股票和股票期权，在 7 月已经完成了 360 万股限制性股票的授予。在 24 个授予对象里，有接近一半的高管和核心骨干是和猪产业相关的，我们在制定方案的时候也一直强调要向养猪板块倾斜，并且设置了未来四年收入和利润符合增长率不低于 15% 的目标。第四是我们今年正式启动了 40 亿的可转债项目，募集到的资金全部投到山东、河北、河南、内蒙和四川等重点区域的养猪项目上，一共规划养猪项目 400 万头。上个星期刚通过了证监会的审核。公司原来主要在间接市场融资，因为公司有非常好的评级和声誉，融资渠道非常畅通而且资金成本比市场基本利率要低，在过去养猪战略还没</p>

有全面大发展的背景下，公司银行的授信从规模和成本上都足以覆盖发展的要求，所以以前我们在资本市场上发力不够。现在因为养猪大战略重资产投入的特点，即使在现阶段资金较为宽松的情况下，也考虑到了将来大规模支出的情况，为了匹配 2500 万头的养猪项目，我们决定把资本市场的融资渠道全面打开，在间接融资方面也会提高授信额度，并寻找不同的方式来源。半年报的董事会上，我们又审议组建了一个新的基金，这是之前广东农业产业基金的延续，我们希望在产业基金领域通过和不同的地方政府合作来拓展这方面的渠道。

我们的管理团队在五大业务发展战略上都取得了很大的突破，坚持做强饲料、做大养猪、做精白羽肉禽、做优食品和做深海外。在白羽肉禽方面实现了科技方面的突破，公司和农科院联合培育出的中新北京鸭在上半年获得了国家颁发的新品种证书。我们在今年上半年狠抓 3 个方面的工作，一是要达到业绩的目标，其次是在关键的资源方面要得到突破，在最底层能够培养不同板块的核心能力，比如说饲料方面产品的能力、供应链的能力等；对于养猪板块是工程建设、防疫能力以及土地拓展能力；在食品方面是大客户的销售和营销管理。在这些方面我们不仅是想在短期，而是未来几年在产业方面取得核心竞争能力。

在养猪方面我们想谈一下新希望发展养猪的一些优势：**一是声誉、品牌**，在各地的业务拓展中政府、合作方都比较信任。**二是资金有很大的优势**，上半年我们融资成本 3.7%，在全市场都比较低，全球授信使用率不到 30%，无论在资金规模还是成本上都比较宽裕。**三是技术方面**，前些年主要是在饲料，饲料和养猪产业紧密相连，在饲料生产营销过程中一直为养殖户提供服务，所以我们对养猪产业很熟悉。最近几年我们也在拓展自己的养猪产业，特别在山东德州夏津这块我们养猪产业做了个很好的奠基，在那里我们形成了一套完整的养猪模式，把育种技术也做了很好的积累和铺垫。**四是人才方面**，新希望本身有品牌优势，也有很好的培养机制，在人才的年轻化和多元化上有很好的优势。**五是我们全产业链优势**，在各地发展养猪产业我们

强调全区域规划、全产业运营，全生态和谐发展，地方政府相对欢迎，很多政府说单纯发展养猪，即使环保达标，政府还是希望有更多产业落地。比如我们最近在兰州落地的 200 万头的全产业链项目，这种模式跟政府合作能体现出我们的优势。在这些基础上，我们对养猪的发展很有信心，进展也符合预期。

在整体的发展上，我们会始终坚持六个价值取向。首先，我们会坚持做产业间的畜禽多元化和产业链的农牧食品一体化的均衡产业布局。在我们发展养猪产业的过程中发现发展畜禽多样化农牧食品一体化的布局受欢迎程度比较高，能够比较好地满足地方政府的诉求也能够更好得匹配公司与地方政府之间的合作，为我们在各地拓展新的生猪养殖项目提供了很好的条件。第二，希望我们成为稳定成长的优质蓝筹股。目标是能穿越周期，通过规模扩张、均衡布局、产业链的延伸，能够给予我们收入和盈利上的稳定性，减轻周期因素的影响。第三，我们要成为引领行业科技创新的现代企业。我们正在修订中长期的科技创新计划，去年设立了五大研究院包括饲料研究院、养猪研究院、禽研究院、食品研究院和信息化研究院，今年上半年在科技立项上也大范围地扩展。对于关系到产业未来发展的重大项目，由总部立项给予资金支持。第四，我们要做农牧食品行业国际化拓展的排头兵。原来我们在海外产业比较分散，现在做了梳理，未来会更多地聚焦在一些核心区域和核心产业。上半年在越南投资建立的第一个养猪场完成了验收，可以实现每年 30 万头猪的出栏，是越南规模最大、水平最高的现代化猪场之一。第五，我们希望做投资者友好型公司，高度关注市值表现和投资人的回报。这次的股权激励也更多地把未来的市值表现和高管的自身利益结合在一起。在这个过程中我们也非常关注投资人关心的问题，除了和卖方机构组织路演活动外，也非常关注和中、小投资人的沟通。我们今年和雪球等互联网的投资机构也组织了活动，希望增强大家对我们的信任 and 了解。最后一点，我们希望能够向社会传递新希望是积极承担社会责任的公司形象，用规范成就价值，我们希望成为可信赖的企业，获得监管部门以及投资者的认可。

在做大企业的过程中，不断反馈社会，让投资人可以放心踏实的投资。

总体来说，在今年上半年我们基本完成了四项资本运作，坚持了五个战略并取得了一定的进步，同时也希望在六个价值取向上取得一定进展。我们对公司今年上半年在业绩上和非业绩上的表现比较满意。我们更长期的目标是实现 2022 年 2500 万头的出栏目标以及在 2022 年争取突破 2500 万吨饲料销量，在白羽肉禽方面成为消费者首选和国内最领先的餐饮畜禽蛋白食材的供应商。距离这个目标我们还有很长的路要走，面临很多挑战，但我们有信心能够实现。

二、公司副总裁兼财务总监王述华介绍 2019 年上半年各个业务板块的情况

我们自己对公司管理是基于三个增长曲线，而不仅仅是靠猪周期这一个增长盈利点。第一条曲线是饲料和禽，第二条是猪，第三条三是食品。

对于饲料业务，当前处于行业成熟期，市场每年有一定的增量，以及效率低下者退出所带来的空间，如果做到资源整合，效率比整个行业高，就可以获取行业龙头对应的份额增长。在当前饲料产业阶段，我们要实现增量及份额提升，最关键的两个资源及行动：一是获取规模养殖户，二是产品结构优化。整个上半年，我们销量实现了 13% 的增长，一是我们整合资源，获取规模养殖户，规模养殖户的数量增长了一倍。产品结构优化方面，我们主抓高阶产品，比如母教乳料、特种水产料，上半年特种水产料实现了 85% 的增长，母教乳受非洲猪瘟影响增速略微下降，但也优于行业水平；我们要实现增量及份额增长的关键能力：一是产品力，即配销差提升，二是供应链管理，特别豆粕等主要原料集采，实现产品成本优势；三是精益运营管理能力，实现费用下降了 10 块钱每吨；四是投资上，我们投建了 16 条膨化料生产线，为今年及未来水产料、特种料的增长做好了铺垫。**在整个饲料板块，我们实现了 193 亿的收入，4 亿的归母净利润，同比增长 25%。**

对于白羽肉禽版块，当前也是处于行业成熟期，我们从种禽、养

殖到屠宰到销售全链条管理，研究如何实现每只白羽鸡盈利最高。在今天的禽产业行业阶段，我们要实现每只盈利更高，最关键的资源及行动，一是如何提高直供基地的比例，让我们的产品更安全、效率更高；二是如何实现在核心优势渠道的份额更高；我们要实现每只盈利更高最关键的能力就是基地养殖能力的提升，整个上半年，我们的基地直供比例一直在提升，核心优势渠道销售占比也提升，**实现每一只鸡盈利 1.47 元，较过去增长 0.68 元。**

对于养猪版块，2019 最核心的经营目标就是保障年出栏 350 万头，以及为 2020 年 800-1000 万头的目标做出准备。实现以上经营目标的关键资源及行动是土地和人才、资金，核心能力是工程建设能力、防疫能力以及养殖户开拓能力。**总体来看，上半年出栏 134 万头，目前存栏超过 180 万头，加上 7、8 月份的仔猪投放，完成 350 万头的目标完全没有问题。**土地方面，合计储备的产能已经超过 4000 万。在资金上，除了已有的 490 亿授信，我们又获得了银行 60 亿 3-10 年期的项目贷审批，2019 年所有的投资都已一一匹配。工程建设方面，实现了 2 个项目的 180 天完成，通过工艺、招标流程等优化，上半年建设完工的猪场，头均建设成本已从 15000 下降至 13000，闸口指标已降至 11000 以下。**防疫方面控制的很好，自有猪苗出栏成本在 13 元以下，整体成本在 13.24 元。整个上半年，固定资产投资，现金流出 20 多亿，生物资产存栏净值约 4.22 亿，在建工程累计 26.59 亿，消耗性生物资产 19.78 亿，增长 105%。**

对于食品版块，我们要实现快速增长，最关键的资源及行动就是肉制品方面的爆品产品，以及优势渠道的份额提升。最关键的能力就是面向 To B 市场的大客户销售能力，以及面向 To C 市场的品牌营销能力，整个上半年，我们在生鲜、猪肉制品、禽肉制品的优势渠道上，都取得了内部占比 5% 以上的增长。销售收入整体持平没有增长，主要是因为北方生猪出栏下降，导致千喜鹤的屠宰量减少，我们 To B 及 To C 的猪肉制品、禽肉制品的都获得了超过 10% 的增长。

最后是一些大家比较关心的关键财务指标。经营性现金流 5.4

亿，剔除资产减值等没有现金流入的影响因素，在不考虑存货、经营应收应付变化的情况，经营性现金流可以达到 14.9 亿；与实际 5.4 亿的差距在于商品猪存栏增加，同比增长约 10.5 亿，同时出于对未来高猪价的预期，屠宰端同比增长 3 亿猪肉冻品存货。生产性生物资产方面，6 月底种猪存栏 14 万头，金额是 4.2 亿；禽类大概 1.7 亿。应收账款，我们客户帐期大部份是 0-3 月帐期，但年底清零，一般有 Q1、Q2、Q3 余额逐步增长，但 Q4 会归零的规律。今年应收账款同比增加一部分是 3 个饲料公司投产，大概 7000 多万；还有一部分是千喜鹤渠道转型带来的应收账款增加。总体来说，逾期应收账款的总金额，与去年相比下降，一共约 600 万。

三、公司证券事务代表白旭波展望 2019 年后市形势

一、在饲料业务上稳健发展。虽然猪料因为非瘟受到一定影响，但禽料一直稳步增长，水产料在 8、9 月份也是旺季，预计下半年会对继续对饲料业务的利润增长做出贡献。

二、禽产业方面，我们年初预计会在年中出现反转，但是因为非瘟疫情超预期以及替代效应，禽产业会在下半年保持比较好的态势。

三、猪产业方面，下半年出栏的猪都已经在 8 月上旬之前完成了投放，接下来主要的工作就是非瘟疫情的防控，将猪安安全全地养出来，完成今年的目标。种猪方面，截至 8 月底，各代际种猪存栏一共 16 万头，并且预计下半年会有一个加速地上升。上半年股东大会的时候，我们沟通的目标是年底至少可以达到 20 万头，冲击 30 万头，目前来看 20 万已经没什么问题，9 月份就可以突破，到年底 30 万头的上限目标能够实现，希望能努力挑战更多。

四、食品业务总体比较稳定。重点是屠宰端，在上半年我们对冻肉做了储备，以便在下半年猪价高企的时间内卖出。尽管下半年会有生猪价格上涨的冲击，但因为储备肉的存在，屠宰端受的影响不大。食品业务未来的长期发展是值得期待的。

问答交流环节：

一、养猪业务方面的问题

Q1: 目前资本开支是怎样的情况？有多少是用于新建猪场的？未来会是什么样的节奏？

A: 上半年用于固定资产的现金流出是 28 个亿，用于猪的有 20 个亿。2019-2020 年用于猪产业的累计投资是 200 亿，今年 80 亿，明年 120 亿。

Q2: 按照这个资本开支计划，上半年我们有息负债增加不是很明显，可否介绍下后面的债务安排？

A: 200 亿的安排，上半年已经有 28 亿，我们内部融资原则是全渠道打开、成本优先，对我们而言融到资金不是问题，而是要看哪个更便宜。目前我们融资结构安排 20-30%权益融资，10%政府产业基金，20-30%是 10 年期国家政策性银行贷款，征信工作做完了，20-30%商业银行 3-6 年项目贷、中票，剩下就是短期流动资金借款、供应链金融，确保我们资金能长周期、成本优先。下半年我们可能一部分政府引导基金、一部分政策性银行贷款、也有权益类资金。我们内部有严格资产负债率管控原则，会在 50%以内。

Q3: 生产性生物资产中种猪的同环比变化是怎样的？

A: 6 月底生产性生物资产合计 5.92 亿，其中种猪占 4.22 亿，禽类 1.7 亿，同比增长 9000 万，增长了 24%，和今年 1 月份比增长了 8000 万。

Q4: 今年养猪的 PSY 是怎样的？

A: 目前的平均 PSY 超过 25，最高夏津养猪场可以达到 28.2。

Q5: 8 月底 16 万头的母猪包括后备吗？年底保底 20 万头、冲击 30 万头的目标是所有的种猪还是只是能繁？

A: 8月底是能繁+后备 16 万头。能繁占到 2/3 以上。

年底 20-30 万是所有的。我们公司跟一些过去长年养猪的企业不太一样。对于长年从事生猪养殖的企业来说，会比较大比例的维持后备母猪的比例，在行情好的时候快速的扩产，行情不好的时候就一直保持后备状态养着，而且他们可能是种猪相对于猪场来说有富余，所以大家总是要注意区分能繁和后备。

但是对于我们来说，一是整个行情在向上，二是公司也在加速发展。现在的瓶颈反倒是在母猪场的建设上，一旦有了新的猪场竣工，可以装猪了，公司就会以最快速度，甚至提前进行后备转能繁，后备转能繁所需的时间在 1-2 个月。这也是我们公司不太在意能繁和后备区别的原因。随着今后有越来越多猪场竣工，我们种猪存栏会继续上升，能繁占比也会继续上升，后备就会保持比较低的一个比例。

Q6: 现在人员储备规划情况？到年底养猪团队的人员规模？明年人员储备的规划？

A: 目前公司完成招聘的人才已经可以支撑 1200 万头产能，存量加新招的差不多共 6000 人，今年秋季招聘要新增 6000 人，加起来就有超 2000 万头产能对应的人才储备，这一批招进来 2020 年年中到岗，一开始到成熟猪场培训 1-2 年，之后可以到新的猪场独当一面。由于我们在 2021-2022 上量最快，所以要提前两年把人才储备到位。

Q7: 在非瘟持续肆虐的情况下，公司与农户合作为主的模式遇到了什么困难？

A: 在我们公司内部有选择农户的一个标准，分为 ABCDE 五类。A 类就是符合公司猪场标准的，可以很好的防控非洲猪瘟，目前 180 万头的存栏中很大一部分是 A 类。B 类是按照我们的标准具备 4 层防护能力的，B 类农户只要把消毒做到位，也是可控的。C 类比较简陋，但是能做到外部有围栏、内部每 20 头实物隔离。这样分层管理，可以做到大部分合作农户的疫情是可控的，我们的所有努力，就是把病

毒隔离在外，对于特殊情况，我们就是利用 PCR 及时精准检测仪，在 1-3 天之内发现并剔除，实现精准拔牙。我们在养户所在区域 50 公里之内均设立了检测中心，并辅以很多其它方法，可以每天检测猪只的健康状态，及时发现异常情况。总体来说我们是依靠农户的分级体系，实现病毒隔离，以及精准及时的检测手段双重手段来确保农户的防疫到位。

Q8: 公司发展养猪业务不久，当初为什么选择了公司+农户的模式而不是自繁自养？

A: 一、公司的模式不是死板的，是公司+农户还是自繁自养得看具体地区的条件。在模式的选择上是比较灵活的。二、在生猪养殖业务上，公司处于一个初级的阶段，我们更看重的是如何快速的建立种猪场，提高产能。确保后续持续、长期的发展。在这样的情况下，自育肥的场并不是我们发展的重点，所以在开始的阶段我们建立自己的种猪场后更多的是找优质的农户来合作。三、在发展的过程中，我们发现一些地方政府有精准扶贫的要求，从精准扶贫的角度来说，公司+农户的模式更好。更好的满足地方政府的诉求，有利于业务的拓展最后一点，从公司的长期规划来说，在我们长期的母猪场布局到位之后，后期我们会更多地转向育肥场的建立和拓展。在我们北方的一些区域，我们土地的产能储备已经到位了，现在这些区域的重点就是育肥场，前期母猪场建设到位，未来我们企业自育肥的比例就会逐渐上升，我们希望未来我们自育肥的部分至少占到 50%的比例。从财务上来说，以我们公司现有的猪场建设成本以及人均效率，自有猪场挣的钱一定是比公司加农户的模式更多的，但是从投资回报率的角度来说，跟农户合作的，由于杠杆因素投资回报率是更高的。那么我们公司在选择比例的时候，不是因为以多赚钱或者投资回报率来平衡，而是考虑自己的发展阶段，什么对自己才是最重要的。

Q9: 通过合作养殖的方式，再加上非洲猪瘟爆发的背景，加强应

对的方面有什么经验和教训？

A: 从上半年的情况来看，我们公司从农户的筛选以及农户的防控方面有一套有效的体系。受到非洲猪瘟的影响还是比较小的。这里面既包括我们的防控体系，也包括我们给农户合作的一些服务，以及农户的农舍都是按我们的标准来建，来指导升级。设施包括围墙消毒隔离，帮农户采购一些日常生活用品，比如肉类蔬菜，减少农户不必要的进出猪场。从我们自己的防控体系来说，我们整个防控体系是比较成功的，经过了大半年的时间，我们认为自己的防控体系完全是可防可控，可战可胜，主要在于科学的方法和坚定的执行力上。

最近大家可能看到了，在《农民日报》上发表了一篇题为《防控非洲猪瘟恢复生猪生产九项关键技术》的文章，表达了政府官方态度对目前行业里一些常用做法、优秀实践的肯定。我们公司猪产业首席科学家闫博士也是主要的执笔者，结合公司近一年来的经验，为这篇文章贡献了很多内容。

Q10: 即便到年底的话可能到能繁有 20 万头以上，这样算的话就是 500 万头。但我们明年的出栏预期是 800 万头，这个差的还是有点多，怎么实现这 800 万头？

A: 我们再明确一下后备母猪的情况，在我们年报之后股东大会的时候，我们给自己定的目标是年底确保 20 万头的存栏，挑战 30 万头。目前来看，现在的进展比我们预期的稍微乐观一点，我们预计到 9 月底的时候就能实现保底的 20 万头，如果几个猪场进猪都很顺利的话还能冲一下 25 万头，到年底的 30 万头没有问题。且 2020 年 3 月 1 日之前配种的种猪，都能在 2020 年产生一批次肥猪出栏，我们也还在努力，力争在 2020 年 3 月 1 日时点有更多的种猪。

明年我们的生猪出栏里面还会有很大一部分的缺口是通过外购猪苗来实现，不会全部是通过自繁来实现。即使年底能实现 30 万头，我们也希望借着明年的行情通过外购仔猪的一个方式来实现更好的成长。

Q11: 前段时间我们四川, 云南, 湖南, 湖北的仔猪已经上升到1300了, 现在外购会不会成本有点高? 外购的话我们怎么保证成本稳定?

A: 外购价格没有绝对的稳定, 现在谈的合作大体上是随行就市, 只是我们购买量大, 基于市价会有优惠, 更主要是采购量的稳定, 因为明年价格涨到什么程度大家都难以准确估计。

我们理解投资人的关心, 外购仔猪给大家的投资测算带来一些麻烦, 但是我们是非常坦诚的, 我们半年或者一年里面出了多少猪, 有多少是自己的猪, 有多少是外购仔猪, 他们各自的成本是多少, 我们都非常坦诚, 是为了方便投资者做测算。

第二方面是外购仔猪的意义, 即便现在外购仔猪的价格比较高, 但是按照我们的判断, 明年还是有盈利的, 但是我们不会要求外购和我们自繁自养的利润一样, 但能挣钱就行。更重要的是, 这对我们开拓合作养殖户是有意义的, 现在这个阶段, 非洲猪瘟形势的防控还不是完全明朗, 猪价刚刚上行, 其实有很多养殖户是有合适的场地的, 但是没有相关的服务技能, 我们通过外购仔猪的方式, 可以提前锁定这一部分养殖户。想象一下另外一个场景, 猪价已经涨得飞到天上了, 另外我们非洲猪瘟的防控已经非常明确, 比如说疫苗已经出来了, 农户都愿意自己养了, 到那个时候我们再去开发养殖户, 获取这些土地资源的话就会显得非常被动, 那个时候我们的成本就会更高, 所以这也是我们维持一定外购仔猪比例的用意。我们自繁在明年 800 万里面能占到 500 万, 到我们 2022 年 2500 万头里面, 它这个比例还会进一步的降低。

Q12: 现在疫情比较稳定了, 8 月份的情况会怎么样?

A: 我们现有的生猪存栏是 180 多万头, 我们自有猪苗的成本可以控制在 13 块钱以内, 外购猪苗在七八月份有一些上涨, 但是总体上我们的成本比上半年不会有太大的差异。

Q13: 母猪数量增长非常快, 主要来源是自繁还是外购?

A: 既有自繁也有外购, 最近大家也能在媒体上看到, 我们在辽宁大好河山引进 24000 头种猪, 也是我们外购方面合作的例子。(具体比例是否有目标?) 靠我们自己祖代的储备, 至少年底所有种猪存栏 2/3 父母代都会是我们自繁的。

Q14: 外购父母代种猪的订单一般要提前多久? 外购仔猪的订单提前多久?

A: 种猪一般提前 6 个月就锁定, 要签合同、预付款、竣工验收后才会进去。外购仔猪是当月, 一般都会提前, 因为做放养是很细碎的工作, 比如年度目标出来后, 在多少个月内做地毯式搜索, 把放养方 500km 之内的种猪场、放养户有所少搜索完, 再谈判, 真正订单在当月就实现。

Q15: 上半年自繁的仔猪、外购仔猪的成本? 现在外购仔猪的成本?

A: 上半年自有猪苗出栏成本接近 13 元, 外购仔猪的出栏成本在 13 多一点 (1-4 月出栏的是 2018 年 8-12 月投放的, 那时候仔猪相对便宜)。今年 7-12 月出栏的主要是今年 3-7 月买的, 外购猪苗成本会控制在 16 以内, 自有猪苗成本全年都能控制在 13。

Q16: 禽料特别是鸭料的变化? 下半年到明年上半年会有什么样的变化?

A: 上半年鸡料、鸭料两个品种分别都增长 20% 左右。我们对今年禽料市场比较看好, 下半年和上半年不会有太大差异。

Q17: 猪前端料环比增速, 7、8 月变化的情况?

A: 我们的趋势和其他公司不太一样, 不能代表市场情况, 猪料

	<p>市场下降 20%以上，我们大概下降 1-2%。8 月完整数据还没出来，但 7 月母教乳料我们环比上升。对我们公司来说都逐渐向好。</p> <p>Q18: 我们公司今年明年都属于大规模投资的阶段，但是算一下公司利润的话，在明年后年的利润会非常诱人，甚至会超过我们投资的金额，那么我们这些利润会放在分红上吗？</p> <p>A: 公司的分红政策始终很稳定，原来我们整体盈利并没有特别理想的时候，我们也始终保持了一定比例的分红——从 1998 年上市这 21 年来，一共分红 16 次，累计现金分红接近 57 亿元，分红率约为 27%，特别是 2011 年以来每年都坚持分红——可以说现金分红始终是公司非常重视的一点，我们也希望通过现金分红让更多稳健的投资者、长期持股的投资人能在持股的过程中分享公司成长的收益。在未来的时间内，现金分红会始终是我们坚持的一个政策，至于分红的水平不仅仅取决于我们利润的多少，还取决于我们未来的投资力度。特别是这两年，我们养猪这块的投资规模很大，如果有比较多的利润，我们其中相当大的一部分也会进行再投资和持续发展，所以未来的分红政策现在我们还不太确定，我们还需要根据具体的情况再进行研究。但是现金分红的方向我们是会坚持的，而且会保持一定的力度。我们希望随着我们业绩的成长，这个现金分红的力度会持续加大。</p>
提供资料清单（如有）	无
日期	2019-9-4