

证券代码：002505

证券简称：大康农业

公告编号：2019-064

湖南大康国际农业食品股份有限公司 2019 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。

- 1、董事、监事、高级管理人员无异议声明
- 2、所有董事亲自出席了审议本次半年报的董事会会议

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

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	大康农业	股票代码	002505
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		
姓名	孙文		
办公地址	上海市虹口区东大名路 948 号白金湾广场 18 楼		
电话	021-55082178		
电子信箱	002505@dakangmuye.com		

注：公司办公地址已于 2019 年 7 月 15 日变更为上海市长宁区虹桥路 2188 弄虹桥商务别墅 25 号，具体内容详见公司于 2019 年 7 月 13 日登载于《中国证券报》、《上海证券报》、《证券时报》、《证券日报》以及巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）的《关于公司管理总部办公地址变更的公告》（公告编号：2019-055）。

2、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

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减
营业收入（元）	6,737,534,469.10	6,871,057,925.88	-1.94%
归属于上市公司股东的净利润（元）	32,378,979.45	24,388,260.51	32.76%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	32,632,881.26	-111,931,622.88	129.15%

经营活动产生的现金流量净额（元）	-208,568,135.68	220,721,453.01	-194.49%
基本每股收益（元/股）	0.0059	0.0044	34.09%
稀释每股收益（元/股）	0.0059	0.0044	34.09%
加权平均净资产收益率	0.69%	0.45%	0.24%
	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）	13,388,236,443.88	13,764,425,785.28	-2.73%
归属于上市公司股东的净资产（元）	4,685,049,003.33	4,652,595,576.33	0.70%

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	162,956		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
上海鹏欣（集团）有限公司	境内非国有法人	19.56%	1,072,885,282	0	质押	732,798,900
拉萨经济技术开发区厚康实业有限公司	境内非国有法人	17.95%	984,640,800	0	质押	984,640,720
上海鹏欣农业投资（集团）有限公司	境内非国有法人	14.36%	787,700,100	0	质押	787,700,100
拉萨经济技术开发区和汇实业有限公司	境内非国有法人	4.88%	267,791,700	0		
前海人寿保险股份有限公司—自有资金	其他	4.76%	261,273,613	0		
益阳晶鑫新能源科技实业有限公司	境内非国有法人	2.30%	126,215,100	0	质押	42,650,000
沈安刚	境内自然人	1.30%	71,043,950	0		
东方证券股份有限公司	国有法人	0.98%	54,014,430	0		
北京九州万力投资有限公司	境内非国有法人	0.90%	49,210,160	0		
中国农业银行股份有限公司—中证 500 交易型开放式指数证券投资基金	其他	0.60%	32,906,357	0		
上述股东关联关系或一致行动的说明	除上海鹏欣（集团）有限公司、拉萨经济技术开发区厚康实业有限公司、上海鹏欣农业投资（集团）有限公司、拉萨经济技术开发区和汇实业有限公司为一致行动关系外，公司未知上述股东之间是否存在其它关联关系，也未知上述股东之间是否属于《上市公司股东持股变动信息披露管理办法》中规定的一致行动人。					
参与融资融券业务股东情况说明（如有）	公司股东拉萨经济技术开发区和汇实业有限公司通过中国银河证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户持 33,155,396 股。					

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

近年来，公司紧紧围绕“农业+食品”两大产业，按照“全球资源、中国市场”的发展理念，专注公司农资和粮食贸易、乳业、肉牛三大业务，不断提高企业经济运行质量和效益。通过实施农业“走出去”战略，坚持统筹国内国际两个市场，不断夯实和聚焦现有的核心业务，推动公司核心主业的做大做强。2019年公司提出了“集中优势资源，聚焦核心主业”的经营指导方针，以打造全球现代农业食品的资源集成商和价值链增值服务商为目标，重点推进了农资和粮食贸易业务、肉牛业务的稳步发展。一方面，加强了对巴西粮食贸易平台Fiagril及Belagr ćola公司的协同工作，逐步推进中巴粮食贸易和生产资料供应链增值平台建设，深度布局在巴西的粮食资源优势地位；另一方面，公司推动肉牛定增项目，布局中缅跨境肉牛产业，使更多的境外肉牛资源满足国内对肉牛消费的巨大需求。通过2019年上半年的公司深耕细作，推动了核心产业的快速发展。公司力争到2022年在农资和粮食贸易业务、肉牛业务两大核心主业在细分市场方面位居行业前列。

（一）公司业务发展格局和趋势

一是关于公司粮食贸易业务板块。近年来，美国与巴西的大豆产量全球领先，巴西是全球大豆第二大生产国和出口国，占全球大豆出口总量和中国进口总量的比例均超过40%。另一方面，我国对进口大豆依存度较高，且由于种植面积少、大豆种植成本较高等原因，供需失衡在短期内难以改善。巴西农业部报告显示：2018年巴西大豆出口量8360万吨，中国需求是主要推动力。中国对巴西大豆的消费量达6880万吨，同比增加1500万吨。巴西大豆占中国大豆总进口量8803万吨的78.16%。目前，我国大豆进口仍然受制于国际四大粮商，而巴西将成为中国争夺国际农产品话语权的重要市场，特别在中美贸易战背景下，中国大豆的进口将逐步向巴西产地倾斜。因此，巴西大豆行业未来将面临来自中国市场的大量需求。

公司2016年7月收购了Fiagril公司，开始在巴西马托格罗索州从事粮食收购和农资产品经销业务。2017年10月公司收购了Belagr ćola公司，将粮食业务范围自马托格罗索州扩展至巴拉纳州和圣保罗州。Fiagril公司是巴西最大的农资产品经销平台和粮食收购平台之一，在马托格罗索州拥有接近30年的经营历史，通过提供经销农业生产资料、农业金融服务、农业技术顾问服务等差异化服务，向农户提供种子、农药、化肥等1,000多种产品的一站式采购方案，并建立了完善的经销体系与集粮食收购、仓储、物流和出口的完整产业链布局，与当地超过2,000名农户保持密切的合作关系。Belagr ćola公司是巴西最优秀的农业生产资料销售和粮食贸易平台之一，在巴西拥有 57 家零售店，向农户提供种子、农药、化肥等农业生产资料的一站式采购方案。依托优质的产品质量与服务以及分布广泛的零售点及粮仓，与农户建立了长期稳定的客户关系。通过收购Belagr ćola公司，公司进一步加强对巴西粮食资源的控制能力和市场地位，远期目标是将Fiagril和Belagr ćola公司发展成为巴西最大的粮食收购和农业生产资料服务商。

2018年，公司启动“中巴供应链集成增值平台建设项目”，通过与国内优质的农资生产商合作，把国内的农药、化肥等过剩产能对接巴西农资市场，完善公司参与全球农业资源的拓展和布局，增强我国在国际粮食市场的竞争力，同时进一步提升公司巴西农资和粮食业务的规模及盈利能力。

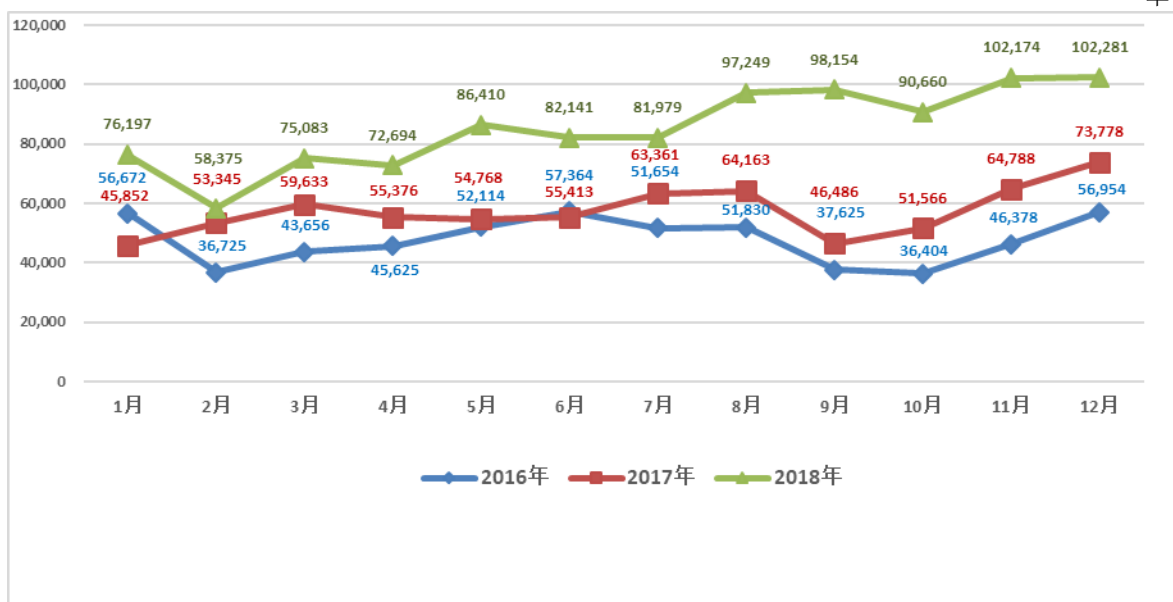
目前，公司通过加强两大平台的资源整合，按照统一采购、统一管理的要求，形成协同优势，增强议价能力，同时，充分发挥两大平台各自的比较优势。Fiagril公司为巴西中部地区最大的农资经销平台之一，其核心竞争优势在于多年来与农民建立的良好关系，以及农民对于Fiagril品牌的信赖，由于农资市场的进入壁垒较高，未来Fiagril公司将加快业务转型，加快“互联网+农资供应”的平台建设，提升农资贸易比例和市场占有率，同时，利用巴西国内对生物柴油利好政策，扩大毛利较高的生物柴油业务规模。Belagrícola公司将集中精力优化产品种类与服务升级，通过对客户提升差异化的“服务+产品”打包业务，提升现有客户的购买力从而实现销售增长。此外，公司还将充分利用巴西两个贸易平台，把国内更多的农药、化肥产能对接巴西市场，形成自身品牌，进一步增强农资供应的盈利能力。

二是关于公司肉牛业务板块。作为公司今后发展的新的利润增长点，公司重视对肉牛业务板块的培育和发展。近年来，随着消费升级及人民生活水平的不断提高，牛肉的开发利用被普遍受到重视，食品工业和制革工业对肉牛的需求量也在不断增大，市场对牛肉和牛皮的需求量与日俱增。

随着我国经济的发展，人均收入的提升，饮食习惯的改变，二十多年以来中国国内市场对牛肉的消耗量达到平均每年成长7.4%，是猪肉增速的两倍，并随着收入水平的提升人均动物蛋白需求逐渐提升。据《全国羊羊肉生产发展规划（2013-2020年）》分析及美国农业部USDA的统计，我国人均牛肉消费量为世界平均水平的51%，2017年，中国牛肉消费总量达到798.5万吨超越欧盟783万吨，成为仅次于美国1219.1万吨的第二大消费国。预计2020年全国牛肉消费量达到823万吨，人均牛肉消费量5.49公斤。据最新数据显示，近3年我国的冷冻牛肉进口量呈现较快增长的态势。

2016~2018年我国月度冷冻牛肉进口数量

单位：吨



(数据来源：Wind资讯)

受养殖成本的影响，国内外牛肉价格存在着一定的价格差，近年来非法入境的肉牛数量巨大，其中通过缅甸、老挝等国家非法入境云南省的肉牛数量逐年上升，成为干扰我国牛肉消费市场乃至畜牧产业的重要隐患。境外肉牛非法入境，不仅使国内重大动物疫病防控形势严峻，还给我国家畜牧业生产安全和公共卫生安全带来极大威胁，严重影响边境经济发展和社会稳定。在此背景下，云南省向国家农业部、海关总署、商务部和国家质检总局提出规范化运作跨境肉牛疫病区域化管理的试点申请。2017年5月3日国家四部委联合发文批复《国家农业部、海关总署、商务部和国家质检总局关于支持云南省在边境地区开展跨境动物疫病区域化管理试点工作的函》，进一步规范肉牛进口的市场秩序，防范境外动物疫情传入风险。公司积极响应国家政策，与云南省地方政府深度合作，在德宏州瑞丽市、西双版纳州景洪市和勐腊县三地开展云南肉牛跨境项目，不仅通过肉牛延伸产品项目的开发和实施，提高产业附加值，而且有助于防控肉牛非法入境，提升检疫安全性，减轻当地较大的肉牛非法入境压力，同时满足了国内日益增长的肉牛消费需求，并通过疏通肉牛进出口贸易渠道，推动中缅边境地区肉牛及其产品国际贸易，将进一步促进云南边境地区经济的持续健康发展。

2019年上半年，缅甸50万头肉牛养殖项目及瑞丽市肉牛产业基地建设项目作为公司非公开发行股票募集资金的投入项目，其预案及相关材料已于2019年2月27日被中国证券监督管理委员会受理，并出具了

《中国证监会行政许可申请受理单》（受理序号：180285），2019年7月26日，中国证券监督管理委员会发行审核委员会对公司非公开发行A股股票的申请进行了审核，上述申请获得了审核通过。未来，公司将结合国家产业政策和农业“走出去”战略以及公司业务战略布局，根据农业部、商务部、海关总署、质检总局联合下发《关于支持云南在边境地区开展跨境动物疫病区域化管理试点工作的函》的精神，持续推进云南肉牛项目建设。公司通过合法引进跨境肉牛资源并在境内外构建肉牛产业链，将肉牛产业的业务领域延伸至肉牛养殖、屠宰加工及销售领域，通过产业链延伸及优化产品结构，提高产业附加值，实现公司新的盈利增长点。

（二）推进业务发展的战略举措

2019年作为公司的提升年，在“提效益、提质量、提效率、提形象”方面采取了一系列实的举措，为此，下半年公司将根据已制定的战略目标，认真分析行业发展趋势，审时度势，抓住机遇、开拓进取，注重商业模式的优化，聚焦公司现有资源，集中力量加快推进农资和粮食贸易、肉牛产业的稳步发展；通过实施“国际化”战略，提升资源配置的能力和水平；着力构建和强化后台支持体系和支撑作用，不断提升公司的盈利能力、组织能力和核心竞争能力，通过一手抓布局深耕，一手抓稳健经营，实现公司科学发展、持续发展、和谐发展和绿色发展。

围绕全年目标，下半年着重抓好以下几方面工作：

一是聚焦主业、深耕细作，加快核心主业发展。下半年，公司将按照“集中优势资源，聚焦核心主业”的发展理念，重点推进农资和粮食贸易及肉牛产业两大核心业务板块的发展，确保上述两大核心主业的战略目标尽快落地。围绕农资和粮食贸易板块，深化Fiagricil及Belagricola公司的统一管理，形成协同优势，重点体现在调结构、稳模式、降成本、强风控，提升巴西两大农资服务及粮食贸易平台的盈利能力；肉牛产业板块将紧紧抓住中国消费升级大趋势，加快缅甸50万头肉牛养殖项目及瑞丽市肉牛产业基地项目建设，7月5日，公司获得了缅甸投资委员会（以下简称“MIC”）的批复，同意在缅甸默莱地区实施肉牛养殖项目，公司将加快在缅甸的肉牛养殖项目建设，形成肉牛境外养殖、境内屠宰和国内市场销售的产业一体化模式，加强肉牛产业链的协同效应，推动公司肉牛产业发展，加快实现企业价值成长和效益提升。

二是夯实基础、金融支持，加强资金保障能力。首先，进一步夯实核心主业的发展基础，深化商业模式转型提升，把握公司核心主业在供应链、产业链及价值链上的关键环节与关键要素，提高核心主业的综合运营能力、产品研发能力、市场拓展能力，从而积聚公司内生增长的动力。其次，做好下半年定向增发发行工作，7月26日公司非公开发行A股股票的申请获得中国证监会发行审核委员会审核通过，正式批文一旦下发后，下半年公司将加快发行工作，并将所募集资金有效支撑核心主业的发展，推动境内境外肉牛项目尽快落地。三是，借助国开行政策性金融支持的示范作用，创新融资方式，着力拓展资金筹措渠道，为主业发展提供资金保障，同时确保资金安全，提升资金使用效率和效益，保障公司整体运行和发展平稳健康。

三是稳健经营、提升效益，预埋持续发展动力。下半年，公司将重点提升企业运营管理水平，推进精益运营，提升运营效益，强化成本管理意识，提高效益；集中有效资源推动主业发展，调整和控制非主业发展，妥善解决历史遗留问题，加大负向资产的梳理和清理，择机变现非核心主业，支持核心主业的聚力发展；通过对现有供应链、产业链、价值链的进一步优化，追求有质量、有效益的发展，提升产业的综合盈利水平；进一步加快培育“小巨人”发展平台，通过加大培育力度，建立培育“小巨人”发展机制，积极孵化、打造“小巨人”产业和业务平台，为公司可持续发展预埋竞争力。

四是强化管理、防范风险，发挥管控支撑作用。公司将加快梳理和完善公司制度体系和内部控制体系，强化信息化管理水平，提高决策科学性和效率；理顺母子公司事权关系，构建高效规范的多层级公司治理结构，重点加强对海外公司的管控和防范境外项目投资风险，根据公司已制定的《海外子公司管理指导手册》，加大对海外子公司管理前移和管理下沉的力度，提升管控水平与能级，确保公司所制定的海外子公司投后管理制度体系以及海外子公司战略目标和任务得到有效落实。

五是培育人才、完善激励，构建人才队伍体系。公司将围绕战略落地，加大总部和核心主业人才队伍建设，加快引进和培育一支具有国际化视野、理念和专业素养并与核心主业相匹配的人才队伍，通过“建班子、建团队、建体系”，形成专业化人才梯队，不断提升核心主业专业化运营及管理水平。进一步完善总部和业务板块的经营目标、任期考核，研究制定包括股权激励在内的中长期激励方案，完善公司员工的绩效评价体系和激励举措，通过构建与战略目标相匹配的人才队伍建设体系为公司战略目标落地提供有效支撑。

六是转变作风、勇于担当，打造高效组织能力。公司将通过文化引领，营造积极向上、尊重包容、敢于创新、勇于担当的工作氛围，提倡以奋斗者为本的文化理念，重视团队文化建设和作风建设，形成“想干事、能干事、敢干事、会干事、干成事”的工作氛围，加强领导班子和各部门工作作风转变，全面提升

效率，更好地服务一线、服务基层。通过借鉴先进企业的成功经验，在培育实干文化、创新文化、责任文化的基础上，不断提升公司高效的组织能力，为全面完成全年目标任务营造良好的文化氛围。

下半年，公司将围绕上述战略举措的实施，坚持坚守主业发展，努力把公司发展为核心主业领先、经营理念先进、公司治理优秀的上市公司；成为股东价值最大化的产业发展平台和员工共创共荣的共享平台，通过企业价值成长和效益提升使广大股东获得可持续的、满意的投资回报。

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

2019年4月25日，公司召开了第六届董事会第二十九次会议，审议通过了《关于会计政策变更的议案》，内容详见公司登载于《中国证券报》、《上海证券报》、《证券日报》、《证券时报》以及巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）的《关于会计政策变更的公告》（2019-036）。

2019年8月23日，公司召开了第六届董事会第三十二次会议，审议通过了《关于会计政策变更的议案》，内容详见公司登载于《中国证券报》、《上海证券报》、《证券日报》、《证券时报》以及巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）的《关于会计政策变更的公告》（2019-063）。

(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

公司名称	报告期内取得和处置子公司方式
安徽鹏旭国际贸易有限公司	设立
瑞丽市鹏和牧业发展有限公司	设立
瑞丽市鹏和商贸有限公司	设立
智赢投资有限公司	设立
DKBR Holding LTDA.	设立
DKBR Trading S.A.	设立