

证券代码：000902

证券简称：新洋丰

公告编号：2020-018

新洋丰农业科技股份有限公司 2019 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。

董事、监事、高级管理人员异议声明

姓名	职务	内容和原因
----	----	-------

声明

除下列董事外，其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

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
-----------	-----------	-----------	--------

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：以未来实施 2019 年年度权益分派方案时股权登记日的总股本（剔除已回购股份）为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 2 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	新洋丰	股票代码	000902
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	魏万炜	郑丽
办公地址	湖北省荆门市月亮湖北路附 7 号	湖北省荆门市月亮湖北路附 7 号
传真	0724—8706679	0724—8706679
电话	0724—8706677	0724—8706677
电子信箱	000902@yonfer.com	000902@yonfer.com

2、报告期主要业务或产品简介

（一）公司主要业务及经营概况

公司的主营业务为磷复肥、新型肥料的研发、生产和销售，以及现代农业产业解决方案提供业务。

1. 磷复肥业务

公司在湖北荆门、宜昌、钟祥、四川雷波、山东菏泽、河北徐水、广西宾阳、江西九江、吉林扶余、新疆昌吉以上十地建有大型生产基地，具有年产各类高浓度磷复肥逾800万吨的生产能力和320万吨低品位磷矿洗选能力，配套生产硫酸280万吨/年、合成氨15万吨/年、硫酸钾15万吨/年、硝酸15万吨/年。

公司产品覆盖磷肥（主要为磷酸一铵）、常规复合肥、新型复合肥三大板块多个系列，产品系列在行业内最为完备齐全，能够充分满足不同区域、不同作物在不同周期的生长需要。

（1）品牌建设

公司采用多品牌运作策略，现已形成“洋丰”、“澳特尔”、“力赛诺”和“乐开怀”四大品牌联袂搏击市场的格局。

常规复合肥依托综合性品牌“洋丰”、“澳特尔”，覆盖硫酸钾复合肥、尿基复合肥、高塔复合肥等多个品种；新型复合肥主要依托综合性品牌“洋丰”、“澳特尔”的子品牌，以及细分性品牌“力赛诺”和“乐开怀”，包括“洋丰正好”作物专用肥、“百倍邦”特种肥料、“水白金”和“简惠”水溶肥、“洋丰硫”生态级肥、“锌磷美”中微量添加复合肥、“菌磷天下”复合功能性菌肥、“机多宝”有机-无机复合肥、“洋丰-康朴”稳定性肥料、“道道”硝硫基肥、“澳之蓝”水溶肥与海藻肥、“两相宜”药肥等系列。“力赛诺”作为报告期内新设的品牌，专注于高端肥料及与德国康朴专家合作品牌康朴®复合肥和康朴®诺泰克®稳定性复合肥的推广销售。“乐开怀”在兼顾电商销售、种植大户、种植基地直销的同时，专注于提质增效

系列产品。

多品牌矩阵满足了经销商与消费者多元化的个性需求和对高品质复合肥的需求。品牌是公司发展的重要驱动力，公司将持续大力开展品牌建设，针对不同品牌制定个性化的策略，以推动渠道布局，不断提升品牌资产和价值。

（2）渠道建设与创新

公司在全国建有35个销售分公司，通过“一级代理直管、深度营销”模式进行统一销售，并且根据地域差异、客户差异、季节差异、服务差异实行差异化营销模式，持续创造渠道价值。基于“点面结合、纵横交错、重点突出、辐射全国”的市场体系，公司在湖北、河南、吉林等复合肥消费大省市场占有率稳居前列。

在渠道管理与创新上，公司采取县级主要代理、乡镇网络分销、基地周边直销、专业户专营、种植大户直供、公司化运作与批零一体化、区域服务中心、第三方渠道共享等多种创新营销模式。通过全面的渠道延伸与渗透，加之典型模式精准复制，有效释放自身品牌优势、产品优势、服务优势与产能优势。

复合肥行业历经数年调整，部分经销商因盈利困难而退出市场，或者转投具备上游资源优势的复合肥企业来保障自身利润空间。行业竞争格局的进一步完善与优化，使得公司核心优势进一步凸显，抢占了更多优质的存量经销商资源。公司现有一级经销商5,200多家，终端零售商70,000多家，营销网络稳定性好、执行力强、遍布中国内地所有省、市和自治区。

营销创新层面，产品推广和销售、模式创新和渠道创新等工作均取得突破性进展。一方面，全面推进终端活跃、共建基金、网络优化、直分销结合和脱产办事处主任管理等多种模式。另一方面，公司着力通过试验田示范与技术服务相结合助力高端肥料销售，通过“一体化大户服务”突破价格敏感瓶颈。

（3）持续加码技术服务，实行差异化竞争，增强经销商与用户粘性

随着新型肥蓝海市场的蓬勃发展，技术服务的重要性与日俱增。公司高度重视技术服务，致力于通过专业技术服务提升产品附加值、打造品牌价值、增强用户粘性。经过多年在终端市场的农服实践，公司已经构建了由专家顾问团队、内部农技师团队、基层服务团队组成的技术服务金字塔体系，通过该体系针对核心大客户、核心经销商、政府采购项目等服务对象，提供作物种植整体解决方案、区域技术服务、测土配方施肥指导、定制产品等技术服务。

（4）产品创新

自1982年成立至今，公司始终以产品创新为龙头、资源集成为基础、辅以模式创新，实现了稳健的复合增长。

在“绿色洋丰”的发展框架下，加强自主研发系统建设，建立了一整套的产品剖析方案，包括配方制定流程，中微量元素添加工艺，产品小试、工试，产品理化性状评价和效果评价，试验效果跟踪及问题反馈机制等，使研发更具系统性。公司与澳大利亚阿德莱德大学和墨尔本大学在氮肥、磷肥、中微量元素肥料国际肥料创新顶尖专家强化技术交流，在氮、磷和中微量元素增效方面开展合作，旨在对标和超越国际一流产品，结合我国农业需求，设计出高端新型肥料产品。

围绕“力赛诺”高端品牌定位，公司现已推出了增产增效型、品质提升型、土壤改良型和新型液体肥四大类30余款新品；针对价格敏感度高的的小麦、水稻等大田作物市场，开发了低成本生物增效技术，多省示范效果显著；提升硝硫基颗粒水溶肥产品质量，开发了清液型硝硫基颗粒水溶肥等。同时，还储备了微生物氮磷增效等一批绿色高效新技术新产品，围绕新型肥料发展方向储备了新型膜材料等一批新技术新产品，协同广西田园，为双方合资公司获取农药定点资质，为药肥一体化创新业务奠定了基础。

2. 现代农业产业解决方案提供业务

公司在聚焦复合肥主业做大做强做优的基础上，紧跟中国农业发展的方向和趋势，关注现代生物技术和信息技术与现代农业的结合与应用，充分利用上市公司的优势，通过战略投资和资源整合，在创新与资本的双轮驱动下，以内生发展和外延式扩张相结合的方式，向现代农业方向延伸，通过主要水果品种的示范种植引导，将当地的合作社和种植大户纳入到自身产业体系之中，打通从农资生产到种植和农产品销售的全产业链，不仅可以增强客户的粘性，提升公司复合肥销量，而且有望为公司打造出新的业绩增长点。

（二）公司所属行业发展趋势和行业地位

1. 磷复肥行业整体情况

公司所处的行业为化肥行业中的磷肥行业和复合肥行业，合称磷复肥行业。磷复肥行业属于国家产业鼓励目录中的“优质钾肥及各种专用肥、缓控释肥的生产”项目，为现代农业提供不可或缺的生产资料。

2016年以来，行业举步维艰，负重前行。首先，农产品价格持续下行，影响了农民的用肥意愿和消费能力。其次，磷酸一铵与复合肥产能均严重过剩，行业盈利能力下滑。再次，供给侧改革导致氮肥、磷矿等原材料价格大幅上涨，挤压了磷酸一铵与复合肥企业的盈利空间。

目前，我国磷复肥行业仍承压而行，但已面临行业拐点。随着环保要求的逐步提升、企业盈利空间的日益承压、行业供给侧改革的持续推进，磷酸一铵的全行业产量逐年下滑。而

氮肥、钾肥、磷矿、硫磺等原材料价格下行，农产品价格的企稳，也有望提升复合肥企业的盈利空间。

2. 磷酸一铵行业受益于“三磷整治”，供给侧改革逐步深入

2016年，中国磷酸一铵全年产量达到2,335万吨，较2011年的全年产量上涨104.9%，行业产能严重过剩。在此背景下，磷酸一铵生产企业的盈利能力开始大幅下滑，行业景气度下行。中小企业陆陆续续开始退出，产能供给收缩，行业产量逐年下滑，竞争格局持续改善。根据国家统计局数据，2019年我国累计生产磷酸一铵1672.7万吨，较2018年的1737.8万吨同比下降3.75%，我国磷肥产量自2017年起连续三年收缩。

2019年1月26日，生态环境部、发展改革委联合印发《长江保护修复攻坚战行动计划》，其中提出，组织湖北、四川、贵州、云南、湖南、重庆等省市开展“三磷”专项排查整治行动。

2019年4月30日，国家生态环境部印发《长江“三磷”专项排查整治行动实施方案》，《方案》明确了长江“三磷”专项排查整治行动的总体要求和工作安排，可概括为三项重点、五个阶段。“三项重点”，指磷矿、磷化工和磷石膏库；“五个阶段”，即“查问题-定方案-校清单-督进展-核成效”五个阶段。磷石膏是磷肥行业重要的危废产物，由于磷石膏处理成本高、处理难度大，此前磷肥企业大多采取堆存的办法处理。目前，贵州、四川、湖北等重要磷肥生产大省相继提出磷石膏“以用定产”的政策：以今年产生的磷石膏量来决定明年磷肥的生产量，由此对磷石膏的循环利用转化率明确提出了要求，即2019年上半年相关省市完成排查，制定限期整改方案并实施整改，2020年年底对排查整治情况进行监督检查和评估。以湖北为例，2019年7月8日，湖北省环境监察总队公布，湖北省已完成“三磷”专项排查，并即将进入整治阶段，计划到2020年基本完成“三磷”整治任务。经排查发现，湖北省共有“三磷”企业210家，其中存在突出环保问题的企业有74家，占比高达35.24%。

“三磷整治”的开展标志着磷肥行业的环保供给侧改革开启。根据国家统计局数据，2019年我国磷酸一铵产量同比下降3.75%。随着“三磷整治”的逐步深入，行业准入条件和污染物防控标准将不断提升，预计磷酸一铵的产量还将继续下滑，环保优势明显、资金实力雄厚、资源优势凸显的企业将显著受益于磷肥行业的供给收缩。

3. 复合肥行业集中度持续提升，具备资源与渠道优势的企业优势显著

我国复合肥行业近年来呈现产能过剩、行业集中度低的特点，复合肥企业已经进入成本、技术、品牌、服务和资源整合全面角力的关键阶段，具备资本优势、资源优势与市场渠道优势的创新型企业将在这一轮整合阶段获得更多的优质经销商资源和市场份额，加速提升市场占有率。

我国复合肥行业转型升级被列为化肥行业“十三五”规划的重点，复合肥行业正朝着规模化、高效化、新型化方向发展，复合化率也将逐步提高。在成本方面，拥有氮肥、磷肥、或者钾肥等上游原材料生产能力的企业，将在原材料价格波动时更具有抗风险能力；在产品竞争方面，着眼于营养提高、功能改善、减量增效、土壤改良、环境友好等需求的新型肥料，将具有广阔的市场前景；在品牌方面，随着消费者对于肥料产品应用效果辨识的加强，拥有良好群众口碑的品牌将更容易在竞争中胜出；在市场竞争方面，拥有优质农资经销商资源的复合肥企业，将持续提升市场占有率；在技术服务方面的竞争将尤为激烈，农资供应和农业服务将朝着专业化、一体化、服务化和现代化趋势发展；资源整合将会加速，主要通过企业间横向兼并重组和上下游一体化整合开展。

4. 农业产业现代化促进优质农资的需求

近年来，国家强力推进土地流转。2004年我国农村承包地流转面积仅为0.58亿亩，到2018年，全国家庭承包耕地流转面积超过了5.3亿亩，占家庭承包耕地总面积的比例达到38%以上。

随着我国耕地流转面积的不断增长，流转比例不断提升，我国农业的各类产业化经营主体快速发展。截至2019年底，全国家庭农场超过70万家，依法注册的农民专业合作社220.1万家，从事农业生产托管的社会化服务组织数量42万个，新型职业农民超过1500万人。新型农业经营主体不仅是现代农业发展主体、主要农产品供给主体，同时还是社会化服务主体。2018年，全国家庭农场年销售农产品的总值1946亿元，平均每个家庭农场30余万元，大大高于普通农户收入。根据农业部的“十三五”全国新型职业农民培育发展规划，到2020年全国新型职业农民总量将超过2000万人。

与传统的小农分散经营不同，种植大户、家庭农场、合作社等新型农业经营主体以市场为导向，生产经营的规模效应更好。因此，其对复合肥的消费更看重肥效与性价比，对于农业的生产技术和服务的投入更看重投入产出比；此外，由于经营规模增加，传统的经营作业方式难以为继，规模经营主体更迫切地需要依赖农业技术和服务来降低其生产成本、提高生产效率，这为复合肥龙头企业带来良好的发展机遇。其次，相对于传统农户，规模化的农业经营主体对复合肥、技术和服务具有更强的甄别能力，其不仅看重性价比，更看重复合剂的性能与功效。那些在产品、服务和价格方面具备优势，且真正能为规模化农户创造经济效益的优质企业将获得更好的市场机会。

在规模集约化和分工产业化阶段，农户在农资购买方面的投入快速增长，在欧洲、美国、日本这些农业发达国家和地区，这一阶段不论市场规模还是增速，农资产业发展都十分引人注目。

5. 公司的行业地位

公司是磷复肥行业龙头企业，产品销量连续多年排名全国前二。公司产品种类齐全、资源优势显著、历史口碑扎实、渠道粘性突出、技术和服务持续创新、内部管理不断升级，为龙头地位巩固和发展提供了充分支撑与动力。

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：元

	2019 年	2018 年	本年比上年增减	2017 年
营业收入	9,327,498,430.06	10,030,621,687.25	-7.01%	9,032,401,934.34
归属于上市公司股东的净利润	651,053,895.47	818,841,831.98	-20.49%	680,150,701.31
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	638,718,721.81	818,421,962.31	-21.96%	672,323,784.24
经营活动产生的现金流量净额	1,505,624,086.66	185,400,811.03	712.09%	915,195,555.83
基本每股收益（元/股）	0.50	0.63	-20.63%	0.52
稀释每股收益（元/股）	0.50	0.63	-20.63%	0.52
加权平均净资产收益率	10.19%	13.71%	-3.52%	12.56%
	2019 年末	2018 年末	本年末比上年末增减	2017 年末
总资产	9,718,081,275.16	8,998,849,250.28	7.99%	8,745,224,645.22
归属于上市公司股东的净资产	6,510,387,858.70	6,219,139,986.18	4.68%	5,682,878,217.51

(2) 分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	3,139,725,378.40	2,635,553,854.28	2,345,364,068.87	1,206,855,128.51
归属于上市公司股东的净利润	338,680,793.31	291,779,019.51	11,842,865.72	8,751,216.93
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	335,945,046.61	287,898,824.75	7,909,135.49	6,965,714.96
经营活动产生的现金流量净额	252,805,666.17	1,027,025,246.28	-151,167,676.65	376,960,850.86

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	31,806	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	32,397	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	
湖北洋丰集团股份有限公司	境内非国有法人	47.53%	620,076,476	58,062,998	质押	125,000,000	
杨才学	境内自然人	4.55%	59,304,470	44,478,352			
长安国际信托股份有限公司—长安信托—新洋丰员工持股集合资金信托计划	其他	2.75%	35,901,844				
泰康人寿保险有限责任公司—传统—普通保险产品—019L-CT001 深	其他	1.76%	23,017,244				
新洋丰农业科技股份有限公司回购专用证券账户	境内非国有法人	1.49%	19,415,059				
全国社保基金一一一组合	其他	1.28%	16,709,835				

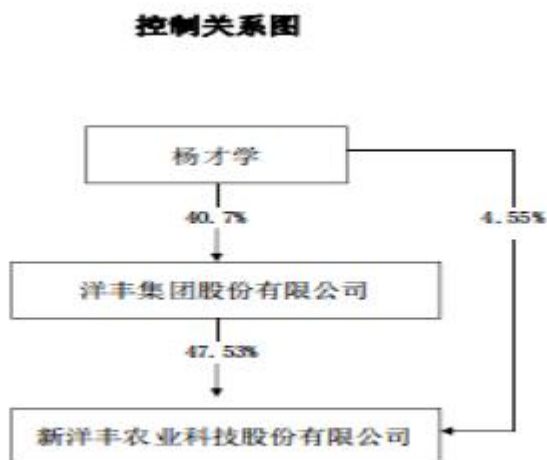
泰康人寿 保险有限 责任公司 —分红— 个人分红 —019L-FH0 02 深	其他	1.24%	16,215,955			
中国信达 资产管理 股份有限 公司	国有法 人	0.98%	12,842,100			
香港中央 结算有限 公司	境外法 人	0.96%	12,506,617			
招商银行 股份有限 公司—富 国低碳环 保混合型 证券投资 基金	其他	0.84%	11,002,261			
上述股东关联关系或 一致行动的说明	上述股东中，除湖北洋丰集团股份有限公司（于 2019 年 12 月 10 日更名为洋丰集团股份有限公司）与杨才学属于一致行动人、泰康人寿保险有限责任公司—传统—普通保险产品-019L-CT001 深与泰康人寿保险有限责任公司—分红—个人分红-019L-FH002 深属于一致行动人外，公司未知其他股东之间是否存在关联关系或一致行动关系。					
参与融资融券业务股 东情况说明（如有）	公司前 10 名普通股股东未有参与融资融券业务的情况。					

(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

(一) 行业情况

1. 复合肥经销商渠道优胜劣汰，龙头企业获得更多优质经销商资源，行业集中度提升

自复合肥行业步入调整以来，复合肥企业因上游单质肥价格上涨及下游农产品价格低迷呈现两头受挤的状况。而经销商渠道也同样受到复合肥价格上涨与农民对复合肥消费低迷的双重挤压，盈利大幅下滑。近两年来，为数不少的经销商因盈利困难而退出市场，或者转投具备上游资源优势的复合肥企业来保障自身利润空间。经销商是连接复合肥企业与农民之间的渠道，经销商渠道的优胜劣汰促进了行业竞争格局的完善与优化，具备优质经销商优势的龙头企业将显著受益于行业竞争格局的改善。

根据卓创资讯网的数据计算，行业CR3的市占率持续提升，2013年至2018年，CR3的市占率分别为14.46%、16.12%、17.37%、19.92%、22.33%与24.33%。

2. 新型肥料方兴未艾，龙头企业竞逐新型肥蓝海市场

我国复合肥行业转型升级被列为化肥行业“十三五”规划的重点，复合肥行业将向规模

化、高效化、新型化方向发展。着眼于营养提高、功能改善、减量增效、土壤改良、环境友好等需求的新型肥料，将具有广阔的市场前景。

从2011年至2018年的种植效益来看，经济作物的亩均利润远高于大田作物。相应地，经济作物的亩均化肥消费金额也远高于大田作物。例如，2018年，蔬菜与苹果的亩均化肥消费金额为481.76元与454.12元，远高于稻谷、小麦和玉米的130.97元、148.56元与137.53元。而且，近些年来，蔬菜与水果的种植面积略有增加。2018年，我国蔬菜种植面积3亿亩，果园1.67亿亩，参照蔬菜和苹果的亩均化肥使用量，则我国经济作物的复合肥市场规模达到1700亿之巨。根据中国化工信息中心的预测，未来5年，中国新型复合肥市场的年复合增速将达到10%以上。

经济作物产值高、利润好，复合肥使用量更大，对复合肥的价格敏感度更低，更关注产品贡献和配套技术服务。虽然，新型肥料市场广阔，盈利能力高于常规复合肥，但中小复合肥企业普遍缺乏研发新型肥料的技术实力和配套提供技术服务的能力，因此，新型肥料是大型复合肥企业，尤其是龙头企业竞逐的制高点。

3. 磷酸一铵产能持续收缩，“三磷整治”开启供给侧改革

2019年1月26日，生态环境部、发展改革委联合印发《长江保护修复攻坚战行动计划》，其中提出，组织湖北、四川、贵州、云南、湖南、重庆等省市开展“三磷”专项排查整治行动。

2019年4月30日，国家生态环境部印发《长江“三磷”专项排查整治行动实施方案》，《方案》明确了长江“三磷”专项排查整治行动的总体要求和工作安排，可概括为三项重点、五个阶段。“三项重点”，指磷矿、磷化工和磷石膏库；“五个阶段”，即“查问题-定方案-校清单-督进展-核成效”五个阶段。2019年上半年相关省市需完成排查，制定限期整改方案并实施整改，2020年年底对排查整治情况进行监督检查和评估。以湖北为例，2019年7月8日，湖北省环境监察总队公布，湖北省已完成“三磷”专项排查，并即将进入整治阶段，计划到2020年基本完成“三磷”整治任务。经排查发现，湖北省共有“三磷”企业210家，其中存在突出环保问题的企业有74家，占比高达35.24%。

三磷整治的开展标志着磷肥行业的环保供给侧改革开启。据国家统计局公布的数据显示，2019年，我国磷肥产量同比下降3.75%。随着三磷整治的逐步深入，行业准入条件和污染物防控标准将不断提升，预计磷肥的产量还将继续下滑，环保优势明显、资金实力雄厚、资源优势凸显的企业将显著受益于行业供给收缩。

4. 行业调整进入攻坚期，叠加宏观经济环境不稳定，部分原材料价格剧烈下行

自2016年，磷复肥行业步入调整，行业盈利能力持续下行，部分企业难以为继。近年来，

宏观经济对产业链需求的负面冲击愈加明显，2019年下半年部分磷复肥原材料受到国际影响价格出现了大幅下跌。以生产磷酸一铵的重要原材料硫磺为例，硫磺在磷酸一铵生产成本中占有较大的比重，每生产1吨磷铵约需0.46吨硫磺。根据行业数据，2019年四川普光净化厂的硫磺报价由年初最高逾1100元/吨，下半年跌至不到500元/吨，跌幅在60%以上。合成氨和钾肥的价格亦在2019年三季度出现了往年少见的大幅下跌。原材料市场价格的剧烈变动直接影响到磷复肥生产成本和产品价格，同时也影响了企业的开工率和下游经销商的拿货积极性，对企业的短期经营和盈利情况造成了剧烈的扰动。

（二）公司经营情况概述

2019年，公司实现营业收入932,749.84万元，同比下降7.01%；归属于上市公司股东的净利润65,105.39万元，同比下降20.49%。截至2019年12月31日，公司总资产为971,808.13万元，较上年末增长7.99%；归属于上市公司股东的净资产651,038.79万元，较上年末增长4.68%。

2019年，公司实现磷复肥销量423.13万吨，同比减少3.85%；磷复肥销售情况具体到各类产品：（1）磷肥（含磷酸一铵与过磷酸钙）销量87.23万吨，同比减少19.93%。实现的销售收入占营业收入的比重为18.57%，同比减少4.93个百分点。（2）常规复合肥销量270.33万吨，同比减少2.15%；实现的销售收入占营业收入的比重为58.84%，同比增加2.99个百分点。（3）新型复合肥销量65.57万吨，同比增加19.54%；实现的销售收入占营业收入的比重为18.53%，同比增加4.87个百分点。

2019年，公司的经营亮点包括：

1. 以自主创新为主开展产品创新，走在了同行业前列。

2019年公司大力推进产品创新战略，通过创新委工作机制，使产品创新的思路、方向和路径逐步清晰。同时正式提出以自主创新为主开展产品创新，通过近两年的技术和研发积累，公司的产品创新已经彻底摆脱了过去的被动和落后局面，走在了同行业的前列。

一是增强自主创新能力。加强自主研发系统建设，建立了一整套的产品剖析方案，包括配方制定流程，中微量元素添加工艺，产品小试、工试，产品理化性状评价和效果评价，试验效果跟踪及问题反馈机制等，使研发更具系统性。进一步推进与澳大利亚阿德莱德大学和墨尔本大学联合创建国际肥料研发中心，聘请国际知名专家为研发顾问，共同在氮、磷和中微量元素增效方面开展合作，希望通过一段时间合作，赶上并超越国际一流企业的技术水平。

二是强化产品研发积累。围绕“力赛诺”高端品牌定位，推出了涵盖增产增效型、品质提升型、土壤改良型和新型液体肥四大类30余款新品；对标国际一流产品，结合我国农业需求，设计出公司最高端的新型肥料产品；针对小麦、水稻等大田作物市场，开发了低成本生

物增效技术，采用了该技术的水稻肥在南方多省示范效果显著；提升硝硫基颗粒水溶肥产品质量，开发了清液型硝硫基颗粒水溶肥等。同时，还储备了微生物氮磷增效等一批绿色高效新技术新产品，围绕新型肥料发展方向储备了新型膜材料等一批新技术新产品，协同广西田园，为双方合资公司获取农药定点资质，为药肥一体化创新业务奠定了基础。

三是加快研发平台建设。2019年农业农村部作物专用肥重点实验室正式运行；与合作伙伴领先生物联合申报实施了国家海洋局重大项目，为生物增效类产品技术先进性奠定基础。由公司组建的“湖北省作物营养与专用肥料工程技术研究中心”被成功认定为省级工程技术研究中心，这是公司获得科技部门认定的首个技术创新平台，为企业技术创新进一步夯实了平台基础。

2. 以新型肥料推广为主开展营销创新，新型肥料增量显著

一是坚定不移地贯彻执行公司全力推广新型肥料战略思路，牢牢抓住新型肥料销售，取得了较好的新品增量业绩。近几年来，由于行业产能过剩和农业种植结构调整等多重因素叠加，市场竞争加剧，种植端、流通环节与复合肥生产企业均陷入了无利可图的被动局面。公司通过持续不断的观念引导、示范试验和渠道推广予以坚决实施，培育出以“洋丰硫”和“百倍邦”为代表的高品质的肥料产品，给作物带来高收益，也给客户带来高回报，从消费者、客户到业务员都接受了这一观念并在行动上积极落实。

二是引进新的团队，开启新的品牌，打好基础并实现了一定销量，为明年的长足发展创造了良好条件。公司面对新的行业竞争格局，对当前行业成功的营销模式与团队进行了审慎的比较研究，深刻认识到未来必须在强力提升洋丰现有营销模式与团队管控优势的前提下，导入优秀的差异性营销运作模式，实现多模式、全品系的整体营销布局。2019年初公司成功引入力赛诺营销团队，依托康朴诺泰克推行特种肥料的专业营销模式，经过近一年运作，已经实现良好开局。

三是抢抓机遇，全力以赴，实现客户优化与招商双轮驱动。当前行业进入深度整合洗牌期，很多优秀的渠道客户在重新审视代理品牌，寻找新的合作目标。公司抢抓机遇，开展了大规模的招商活动，全年累计招商1300家，新客户完成销量20万吨，涌现出了一批有思路、有实力的新渠道客户。

3. 积极应对“三磷”整治和磷石膏转化利用两大“战役”，取得了阶段性成果。

为落实长江保护修复攻坚战行动计划，生态环境部于2019年6月份正式启动了为期两年的长江沿线“三磷”整治工作。同时，为加快磷石膏的转化进程，湖北省政府2019年也制定出台了“以用定产”的具体规定和要求。公司积极应对国家“三磷”整治工作，生产系统严格

对照要求进行自查整改，投巨资进行环保改造和升级，通过一系列的措施和办法，公司的环保治理水平得到有效提升，在省市环保部门的多次检查中顺利过关，并获得较高评价。在加快磷石膏转化利用工作中，公司专门成立了磷石膏建材公司，从研发、生产和销售全线出击，取得了一定的成果。

4. 加强队伍建设，企业战斗力和凝聚力稳步提升。

一是加大招聘力度。通过网络搜索、猎头推荐等方式有针对性地招聘高端人才，通过校园招聘录取36名高校毕业生进入“百人计划”人才库，通过驻村驻镇宣传、返乡专列宣传、派遣合作等方式招聘普通员工，取得了招聘总量增加、保留量增加、人才素质较往年提升的“两增一升”的成绩。

二是强化各类培训。着力建设一支由内部专兼职讲师和外部专业讲师构成的讲师队伍，采取理论培训、实践辅导、竞赛提高三结合的方式，重点提升内部兼职讲师的课程开发能力和授课水平，为各类培训提供了较强的师资力量；深入调研培训需求，从思想文化、企业管理、生产经营、市场营销四个维度构建了较为完整的培训课程体系，同时创新培训方法，探索培训分级管理，让培训工作具有一定的系统性、实效性和前瞻性。

三是完善人才储备机制。结合公司战略发展方向，调整人才战略思路，以内部培养为主、外部引进为辅，专业培养和综合培养同步进行，推行“优进劣退”考核机制，专业技术人才和复合型管理人才不断加速成长；按计划推进“百人计划”战略，通过导师辅导、岗位历练、培训教育、团体拓展等方式，不断提升“百人计划”人才综合素质和岗位胜任力，截至目前，“百人计划”人才库中已有18人提拔为中层管理干部，1人晋升为工程师；建立关键岗位人才培养方案，采取单位推荐、他人推荐和个人自荐三种形式构筑了更加开放的人才选拔机制。

四是打造舒心“软环境”。在巩固加强凝聚力工程建设并规范管理的同时，公司把正能量宣传作为党建工作和企业文化建设的重要抓手，选取7位公司级榜样人物，录制先进事迹视频，隆重举办了2019年度“新洋丰·心榜样”事迹报告会和“爱我中华 爱我洋丰”文艺汇演；在全公司范围内组织开展“新洋丰故事”有奖征集活动，各单位也围绕“身边小美好”、“身边小感动”，通过演讲、美篇、广播、微信、会议和展板等各种途径开展宣传活动，大力弘扬洋丰文化，广泛传播正能量，增强了企业凝聚力和员工归属感。

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
磷复肥	8,938,094,883.31	799,688,463.08	18.35%	-4.20%	-18.40%	-1.46%

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. 会计政策变更及依据

(1) 财政部于2017年发布了修订后的《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》、《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》、《企业会计准则第 24 号——套期会计》、《企业会计准则第 37 号——金融工具列报》（上述四项准则以下统称“新金融工具准则”）。

新金融工具准则将金融资产划分为三个类别：（1）以摊余成本计量的金融资产；（2）以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产；（3）以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。在新金融工具准则下，金融资产的分类是基于本公司管理金融资产的商业模式及该资产的未来现金流量特征而确定。新金融工具准则取消了原金融工具准则中规定的持有至到期投资、贷款和应收款项、可供出售金融资产三个类别。新金融工具准则以“预期信用损失”模型替代了原金融工具准则中的“已发生损失”模型。在新金融工具准则下，本公司具体会计政策见第十二节、五、10-11。

(2) 财政部于2019年4月发布了《关于修订印发2019 年度一般企业财务报表格式的通知》（财会[2019]6号）（以下简称“财务报表格式”），执行企业会计准则的企业应按照企业会计准则和该通知的要求编制财务报表。

本公司于2019年1月1日起执行上述修订后的准则和财务报表格式，对会计政策相关内容进行调整。

2. 会计政策变更的影响

(1) 执行新金融工具准则的影响

合并报表项目	2018年12月31日	影响金额	2019年1月1日
流动资产：			
交易性金融资产		60,000,000.00	60,000,000.00
应收票据	380,422,228.38	-380,422,228.38	
应收款项融资		380,422,228.38	380,422,228.38
其他流动资产	272,108,257.48	-60,000,000.00	212,108,257.48
流动资产合计	5,249,720,203.52		5,249,720,203.52
非流动资产：			
可供出售金融资产	108,302,500.00	-108,302,500.00	
其他权益工具投资		108,302,500.00	108,302,500.00
非流动资产合计	3,749,129,046.76		3,749,129,046.76
资产总计	8,998,849,250.28		8,998,849,250.28

母公司报表项目	2018年12月31日	影响金额	2019年1月1日
流动资产：			
交易性金融资产		60,000,000.00	60,000,000.00
应收票据	75,136,831.04	-75,136,831.04	
应收款项融资		75,136,831.04	75,136,831.04
其他流动资产	101,137,726.07	-60,000,000.00	41,137,726.07
流动资产合计	3,105,159,455.11		3,105,159,455.11
非流动资产：			

可供出售金融资产	40,000,000.00	-40,000,000.00	
其他权益工具投资		40,000,000.00	40,000,000.00
非流动资产合计	2,916,963,182.44		2,916,963,182.44
资产总计	6,022,122,637.55		6,022,122,637.55

本公司根据新金融工具准则的规定，对金融工具的分类在新金融工具准则施行日（即2019年1月1日）进行调整，无需对金融工具原账面价值进行调整。

（2）执行修订后财务报表格式的影响

根据财务报表格式的要求，除执行上述新金融工具准则产生的列报变化以外，本公司将“应收票据及应收账款”拆分列示为“应收票据”和“应收账款”两个项目，将“应付票据及应付账款”拆分列示为“应付票据”和“应付账款”两个项目。本公司相应追溯调整了比较期间报表，该会计政策变更对合并及公司净利润和股东权益无影响。

上述会计政策变更已经本公司董事会审议通过。

（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

与上年相比，本年的合并报表将新设立的新洋丰力赛诺农业科技有限公司、湖北新洋丰新型建材科技有限公司、雷波新洋丰新生环保有限公司纳入合并报表范围。

新洋丰农业科技股份有限公司

法定代表人：杨才学

2020年4月30日