

证券代码：000902

证券简称：新洋丰

公告编号：2020-056

新洋丰农业科技股份有限公司 2020 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。

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

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	
电话	0724-8706677	0724-8706677	
电子信箱	000902@yonfer.com	000902@yonfer.com	

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）	5,378,906,957.93	5,775,279,232.68	-6.86%
归属于上市公司股东的净利润 （元）	503,420,317.13	630,459,812.82	-20.15%
归属于上市公司股东的扣除非经 常性损益的净利润（元）	488,592,028.75	623,843,871.36	-21.68%
经营活动产生的现金流量净额 （元）	2,015,629,668.05	1,279,830,912.45	57.49%
基本每股收益（元/股）	0.39	0.48	-18.75%
稀释每股收益（元/股）	0.39	0.48	-18.75%
加权平均净资产收益率	7.51%	9.72%	-2.21%
	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）	10,696,778,390.52	9,718,081,275.16	10.07%
归属于上市公司股东的净资产 （元）	6,650,066,264.61	6,510,387,858.70	2.15%

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	24,551	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
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	186,375,856
杨才学	境内自然	4.55%	59,304,470	44,478,352		

	人					
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			
新洋丰农业科技股份有限公司回购专用证券账户	其他	2.46%	32,109,959			
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%	22,980,513			
香港中央结算有限公司	境外法人	1.42%	18,477,245			
泰康人寿保险有限责任公司—分红—个人分红-019L-FH002 深	其他	1.23%	16,090,266			
基本养老保险基金—零零三组合	其他	1.09%	14,241,029			
全国社保基金五零二组合	其他	1.09%	14,161,504			
新华人寿保险股份有限公司—分红—团体分红-018L-FH001 深	其他	1.00%	13,084,982			
上述股东关联关系或一致行动的说明	上述股东中，除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）	无					

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

（一）行业情况

1. 复合肥行业底部优胜劣汰，重构竞争格局，粮价上行助力复合肥需求企稳回升

自2016年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，行业进入成本、技术、品牌、服务和资源全方位角力的关键阶段。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，不少经销商因盈利困难而退出市场，或者转投行业地位提升的复合肥企业来保障自身利润空间。行业产能的出清和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，在成本、技术、品牌、服务和经销商资源方面具备优势的龙头企业将显著受益于行业竞争格局的改善。

经过五年的底部调整，复合肥行业景气度有望见底回升。首先，2020年国内主粮价格开启上涨，有助于带动农民用肥积极性。以玉米为例，连续几年的种植面积调减结束，国储去库存已至尾声，下游饲料需求增加，截至2020年7月底，国内玉米批发价格同比去年同期上涨

17.78%，2020年全球新冠疫情背景下粮食安全的重要性进一步凸显。其次，今年国内多项政策出台有望带动复合肥需求。2020年2月国务院常务会议决定“鼓励有条件的地区恢复双季稻”，首次在中央层面鼓励恢复双季稻；4月，国家发改委发布《国家化肥商业储备管理办法（征求意见稿）》，首次将复合肥纳入化肥淡季储备。此外，2019年下半年以来，氮肥、钾肥、磷矿、硫磺等原材料价格下行，也有助于提升复合肥企业的盈利空间和农民用肥意愿。

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、利润高，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”。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%。

各涉及省份高度重视整治工作。以湖北省荆门市为例，整治任务开启以来，荆门对“三磷”企业清查摸底，对全市72家“三磷”企业进行综合整治，先后共开展四轮专项检查，截止2020年6月底，在生态环境部执法APP中录入的市辖内129个“三磷”问题已基本完成整改。

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。

（二）公司经营情况概述

2020年上半年，公司实现营业收入537,890.70万元，同比下降6.86%；归属于上市公司股东的净利润50,342.03万元，同比下降20.15%。截至2020年6月30日，公司总资产为1,069,677.84万元，较上年末增长10.07%；归属于上市公司股东的净资产665,006.63万元，较上年末增长2.15%。

2020年上半年，公司的经营亮点包括：

1. 坚持高质量发展、稳健经营，行业龙头地位凸显

公司的前身可追溯到1982年，迄今为止已有接近40年的发展历史，多年来持续保持行业第一阵营的地位，且近年来行业地位愈加稳固。

2016年以来，复合肥行业结束了高速发展阶段，农产品价格持续下行，影响了农民在需求端的用肥意愿和消费能力，需求不足的情况下，行业盈利能力连年下滑。另外，供给侧改革导致氮肥、磷矿等原材料价格大幅上涨，也挤压了磷酸一铵与复合肥企业的盈利空间。

公司多年来坚持高质量发展、稳健经营，在本轮行业调整期的整合中逆势而上。受到行业景气度下滑的影响，2016年起复合肥行业中的多数企业面临毛利率下滑，销量下滑的情况。公司凭借多年打造的一体化成本优势、渠道客户黏性和产品自主创新，在行业逆境中做到复合肥销量连续五年稳定增长，五年复合增长率为7.8%，在行业中一枝独秀。通过新型肥料市场的布局和发力做到产品结构不断升级，复合肥整体毛利率趋势向上。根据卓创资讯网的数据计算，2015年-2019年，公司的复合肥市场占有率分别为4.56%、5.35%、6.12%、7.35%与7.47%。目前，我国复合肥行业在多年调整之后，已能看到行业拐点的曙光。从需求侧看，2020年国内主粮价格开启上涨，其中，尤以玉米突出。2020年，全球新冠疫情背景下粮食安全的重要性进一步凸显，粮价上涨有望带动农资消费需求价齐升。从供给侧看，企业盈利空间的挤压和环保要求逐年提升将加快清退落后产能，改善行业供给格局。从行业结构看，经销商资

源集中度的提升和规模化种植的推广都有利于大型复合肥企业继续做大做强。公司在行业低谷逆势扩张蓄力，将充分享受行业新一轮的复苏和成长。

2. 以新型肥料推广为主开展自主创新，新型肥料增量显著

近年来，公司紧跟国家绿色发展战略要求，着力开拓新型肥料市场，大力推进产品创新战略，针对新型肥料的研发、技术推广和市场营销分别打造了高效的研发团队、技术服务团队和市场营销团队。经过近两年的技术和研发积累，公司的产品创新已经走在了同行业的前列。新型肥料销量由2016年的33.56万吨增长至2019年的65.57万吨，年复合增长率25.01%，三年内实现销量接近翻番。

在产品创新研发方面，首先，公司在“绿色洋丰”的发展框架下，加强自主研发系统建设，建立了一整套产品剖析方案，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开展合作，旨在结合我国农业需求，对标和超越国际一流产品，设计出高端新型肥料产品。其次，强化产品研发积累。围绕“力赛诺”高端品牌定位，推出了四大类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，储备了低成本生物增效技术、微生物氮磷增效技术、清液型硝硫基颗粒水溶肥等一系列绿色高效新技术新产品。第三，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；另有多个重大项目和平台认定为企业技术创新进一步夯实了平台基础。

在技术服务方面，经过多年在终端市场的技术服务实践，公司已经搭建了由中国农业大学牵头，西南大学、山东农业大学、华中农业大学等近20所科研院所专家组成的专家顾问团队，公司内部100余名农技师团队以及基层服务团队组成的技术服务金字塔体系。该体系为核心经销商提供区域技术服务，重点是聚焦区域、聚焦作物、聚焦新品，以促进经销商产品更新升级和服务方式的转型；通过示范田建设、测土配方、全程跟踪指导为核心客户提供作物整体解决方案，以促进新型肥料产品的推广，提高市场占有率；为政府采购项目提供定制产品服务和售后指导等综合技术服务，更好地践行企业使命和责任。

在市场营销方面，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。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。通过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年上半年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，经过近一年多的运作，

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。在行业整合洗牌期，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，攫取了一批有思路、有实力的新渠道客户。

3. 扩建30万吨/年合成氨，产业链垂直一体化战略进一步深化，巩固成本优势护城河

2020年3月，公司在荆门基地启动30万吨/年合成氨技改项目，拟投资15亿元将原有15万吨/年设备扩建至30万吨/年，建设周期预计2年。合成氨项目建成后，预计可充分满足湖北三个基地磷酸一铵及复合肥生产需求，通过原料自给能力的提升和外购运输费用的减少来大幅降低企业磷复肥生产成本，提升盈利能力和资金使用效率。

公司成立近40年来坚持产业链垂直一体化布局，迄今已具备磷酸一铵年产能180万吨（全国第一）、钾肥进口配额30万吨（复合肥销量前五家企业中唯一）、配套320万吨低品位磷矿洗选能力和配套生产合成氨15万吨/年等。本次合成氨技改项目将进一步强化公司产业链一体化的战略布局，加深公司的成本优势护城河。另外，由于合成氨价格波动较大，项目投产后亦可以增强公司抵御上游原材料大幅波动风险的能力，以实现公司高质量稳健经营的目标，巩固磷复肥主业核心竞争力。

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，今年计划通过校园招聘录取14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23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。

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

财政部于2017年7月5日发布了《关于修订印发〈企业会计准则第14号—收入〉的通知》（财会[2017]22号）（以下简称“新收入准”）。要求境内外同时上市的企业以及在境外上市并采用国际财务报告准则或企业会计准则编制财务报告的企业自2018年1月1日起施行；其他境内上市企业自2020年1月1日起施行。财政部于2019年9月19日发布了《关于修订印发合并财务报表格式（2019版）的通知》（财会[2019]16号），适用于执行企业会计准则的企业2019年度合并财务报表及以后期间的合并财务报表。财政部于2019年5月9日发布了《关于印发修订〈企业会计准则第7号—非货币性资产交换〉的通知》（财会[2019]8号），要求在所有执行企业会计准则的企业范围内施行。财政部于2019年5月16日发布了《关于印发修订〈企业会计准则第12号—债务重组〉的通知》（财会[2019]9号），要求在所有执行企业会计准则的企业范围内施行。

(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

公司报告期无合并报表范围发生变化的情况。

新洋丰农业科技股份有限公司

法定代表人：杨才学

2020年8月13日