

新希望六和股份有限公司

关于本次重组摊薄即期回报的风险提示 及公司采取的措施的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

重大提示：公司董事会对公司本次重组是否摊薄即期回报进行分析、将填补即期回报措施及相关承诺主体的承诺等事项形成议案，并将提交股东大会表决。公司提示广大投资者注意：公司所制定的填补回报措施不等于对公司未来利润做出的保证。

为保障公司中小投资者知情权，维护中小投资者利益，根据国办发[2013]110号《国务院办公厅关于进一步加强资本市场中小投资者合法权益保护工作的意见》、国发[2014]17号《国务院关于进一步促进资本市场健康发展的若干意见》、中国证监会[2015]31号《关于首发及再融资、重大资产重组摊薄即期回报有关事项的指导意见》等相关规定，新希望六和股份有限公司（以下简称“新希望”、“上市公司”或“本公司”）就本次重组对即期回报摊薄的影响进行了认真分析，现就本次发行摊薄即期回报对公司主要财务指标的影响及公司采取的措施说明如下：

一、重大资产重组的基本情况

本次交易，上市公司拟采用发行股份及支付现金的方式购买本香农业全体股东合计持有的本香农业 70% 股权。

根据中发国际出具的中发评报字[2016]第 053 号《资产评估报告》，本香农业 100% 股权的评估值为 88,700 万元，经上市公司与本香农业全体股东协商，本香农业 100% 股权的交易价格确定为 88,000 万元，对应本香农业 70% 股权的交易价格确定为 61,600 万元，其中上市公司拟通过非公开发行股份支付交易对价的

65%，即 40,039.99 万元，以现金支付交易对价的 35%，即 21,560.01 万元。发行股份及支付现金数量具体情况如下：

序号	交易对方	持有本香农业 股权比例	本次购买股 权比例	支付方式	
				股票（股）	现金（元）
1	燕君芳	57.63%	27.63%	9,131,579	85,113,365.15
2	高展河	23.45%	23.45%	7,748,578	72,222,708.64
3	金河投资	11.65%	11.65%	3,849,172	35,877,245.98
4	田战军	2.28%	2.28%	753,508	7,023,284.83
5	丰意投资	1.40%	1.40%	463,093	4,316,401.74
6	香源投资	1.21%	1.21%	400,301	3,731,122.23
7	康顺户	1.05%	1.05%	345,358	3,219,002.66
8	雷宁利	0.71%	0.71%	235,471	2,194,780.84
9	燕岁芳	0.62%	0.62%	204,075	1,902,141.08
合计		100.00%	70.00%	23,131,135	215,600,053.15

注：交易对方以标的资产作价认购股份时，对不足认购一股的余额舍去。

二、本次重大资产重组摊薄即期回报对公司主要财务指标的影响

本次重组完成后，公司总股本将有所增加。尽管公司聘请了具有证券从业资格和评估资格证书的中发国际对标的公司未来业绩进行了客观谨慎的预测，但仍不能完全排除标的公司未来盈利能力不及与其的可能。在公司总股本增加的情况下，如果 2016 年公司业务未能获得相应幅度的增长，公司每股收益指标将出现下降的风险。

基于上述情况，公司测算了本次重组摊薄即期回报对主要财务指标的影响，具体情况如下：

项目	金额	
2015 年扣非前归属于母公司股东净利润（元）	2,211,047,661.70	
2015 年扣非后归属于母公司股东净利润（元）	1,989,710,772.75	
① 假设本香农业、上市公司本身 2016 年净利润与 2015 年持平		
项目	2015 年	2016 年
一、股本		
期末总股本（股）	2,084,117,292.00	2,107,248,427.00
总股本加权平均数（股）	2,084,117,292.00	2,091,827,670.33
二、净利润		
扣非前归属于母公司股东的净利润（元）	2,211,047,661.70	2,210,654,623.48
扣非后归属于母公司股东的净利润（元）	1,989,710,772.75	1,993,633,920.47
三、每股收益		

扣非前基本每股收益（元/股）	1.0609	1.0568
扣非前稀释每股收益（元/股）	1.0609	1.0568
扣非后基本每股收益（元/股）	0.9547	0.9531
扣非后稀释每股收益（元/股）	0.9547	0.9531
② 假设本香农业完成 2016 年盈利预测，公司本身 2016 年净利润与 2015 年持平		
项目	2015 年	2016 年
一、股本		
期末总股本（股）	2,084,117,292.00	2,107,248,427.00
总股本加权平均数（股）	2,084,117,292.00	2,091,827,670.33
二、净利润		
扣非前归属于母公司股东的净利润（元）	2,211,047,661.70	2,219,758,858.37
扣非后归属于母公司股东的净利润（元）	1,989,710,772.75	1,998,421,969.42
三、每股收益		
扣非前基本每股收益（元/股）	1.0609	1.0612
扣非前稀释每股收益（元/股）	1.0609	1.0612
扣非后基本每股收益（元/股）	0.9547	0.9553
扣非后稀释每股收益（元/股）	0.9547	0.9553

主要假设：

1、以下假设仅为测算本次重大资产重组摊薄即期回报对公司主要财务指标的影响，不代表公司对 2015 年、2016 年经营情况及趋势的判断，亦不构成盈利预测。投资者不应据此进行投资决策，投资者据此进行投资决策造成损失的，公司不承担赔偿责任；

2、假设公司于 2016 年 8 月完成本次重组（此假设仅用于分析本次重组摊薄即期回报对公司主要财务指标的影响，不代表公司对于业绩的预测，亦不构成对本次重组实际完成时间的判断），最终完成时间以经全部核准程序后实际完成时间为准；

3、假设宏观经济环境、证券行业情况没有发生重大不利变化；

4、公司 2015 年度扣除非经常性损益前/后归属于上市公司股东的净利润数据取自华信会计师出具的川华信审（2016）025 号《审计报告》；

5、假设公司 2016 年度扣除非经常性损益前/后归属于上市公司股东的净利润与 2015 年持平；

6、假设 2016 年不存在公积金转增股本、股票股利分配等其他对股份数有影响的事项；

7、公司经营环境未发生重大不利变化；

8、未考虑 2015 年度分红情况；

9、对标的公司盈利预测是收益法评估的基础；

10、没有考虑上市公司因筹措资金增加的借款费用。

三、本次交易的必要性、合理性及标的资产与公司现有业务相关性的分析

上市公司已经形成饲料生产、畜禽养殖和屠宰及肉制品加工的农牧产业一体化经营产业链，其中养殖业务是上市公司的重要业务。本次交易前，上市公司的生猪养殖业务主要分布于河北省、四川省、西藏自治区。本次收购的标的公司本香农业是国家级农业产业化重点龙头企业，下属生猪养殖场集中分布于陕西省。本次交易完成后，本香农业将成为上市公司控股子公司，上市公司养殖业务将布局至西北地区。本次交易是上市公司布局西北地区市场的重要突破，对上市公司的战略布局具有重大意义。通过本次交易，上市公司生猪养殖领域规模将得到增强，进一步完善产业链，构建产业链竞争优势，抢占行业发展先机。

1、充分发挥固有优势，打造领先的竞争力

上市公司有明显的战略优势：董事会在 2014 年拟定了为期三年的新的战略规划，明确了上市公司的愿景是“成为世界级农牧企业和美好公司”，将长期植根于农牧业，成为饲料产业的领导者、养殖领域产业链的组织者、食品产业的领先者，与员工、客户、合作伙伴共建美好公司。按照这一战略，公司将持续打强养殖端和消费端的竞争力，实现其“世界级”愿景。

产业链和低成本优势：上市公司自饲料起家，经过三十多年发展，打造了从饲料、养殖、屠宰再到肉食深加工的农牧产业链，具有领先的饲料制造能力和饲料产品，其饲料高效利用、饲料重点产品创制两项技术分别于 2012 年、2015 年获得“国家科学技术进步二等奖”，并具有领先的成本优势，可以迅速与收购企业业务对接，通过产业链的系统优势，创造更大的竞争力。

技术及团队优势：经过长期积累，上市公司打造了一支上千人的具有高端专业技术水平的人才团队，创立了领先的聚落式养猪模式等，生产技术指标行业领先。而且，通过推动“福达计划”和“互联网+”，形成了强大的系统服务力，其“猪福达”云系统，通过手机 APP 实现了企业技术能力与养殖户的点对点直接互动。其领先的技术能力和雄厚的人才优势，使其在整合完成后，迅速延伸到的新的领域。

强大的融资和并购优势：上市公司一直具有低成本和高收益的并购能力，主要来自公司的低负债率、高额银行信贷额度、具有互联网金融性质的金融公司、担保业务与海外低利息资金池等，对有前景、有潜力的可行性项目，容易实现低成本扩张，并有能力推动整合升级。

上市公司本次收购的本香农业涉及饲料生产、生猪养殖、屠宰及肉制品加工三大业务，其中以生猪养殖业务为主，属于上市公司核心业务饲料的下游环节，通过产业整合，可以与上市公司原有业务形成良好的协同效益。同时，在产业链一体化的模式下，上市公司的各项优势能够形成良好的协同效应，并可使其优势在更大的范围内得到强化，增强上市公司的综合竞争实力和持续盈利能力。

2、布局西北生猪养殖市场，为扩大和进军大西北奠定基础

养殖业务是上市公司的重要业务之一。本次交易前，上市公司的生猪养殖业务主要分布于河北省、四川省、山东省等区域。本次收购的标的公司本香农业是国家级农业产业化重点龙头企业，下属生猪养殖场集中分布于陕西省。本次交易完成后，本香农业将成为上市公司控股子公司，上市公司养殖业务将布局至西北地区。

通过本次交易，上市公司在西北地区市场影响力将得到显著提高，公司的经营规模优势、养殖技术优势和品牌优势等更加明显。以此为起点，公司可以在西北地区吸引、培养和激励更多优秀人才，展开更大规模的经营活动及整合业务，将使上市公司经营能力进一步提升，抵御自然灾害的能力进一步增强，养殖业务经营风险进一步降低。

3、再造低成本优势和增长极，提升上市公司盈利水平

与我国东部相比，西北地区具有明显的土地资源优势和生物安全优势以及大宗原料、人力资源等产业资源优势，此项交易位于“丝绸之路经济带”上，是国家“一路一带”规划的重点区域，还具有政策和产业优势，这些优势与上市公司的固有优势相结合后，能打造出上市公司新的低成本、高盈利的增长极。

本次收购的标的公司 2014 年末、2015 年末经审计的归属于母公司股东的权益分别为 24,774.21 万元、29,001.38 万元，标的公司资产优良，具有良好的发展前景，有利于提高上市公司的价值，并为上市公司的股东带来更好的回报。

标的公司 2014 年、2015 年经审计的营业收入分别为 41,675.37 万元、49,579.24 万元，本次交易将进一步提升公司的业务规模，构建新的盈利增长点。

本次交易完成后，上市公司的总资产、营业收入、归属于母公司股东的权益将得到提升。同时，上市公司的综合竞争能力、市场拓展能力、抗风险能力和持续发展能力也将进一步增强，有利于从根本上保护公司及股东特别是中小股东利益。

四、本次交易摊薄即期回报的风险提示

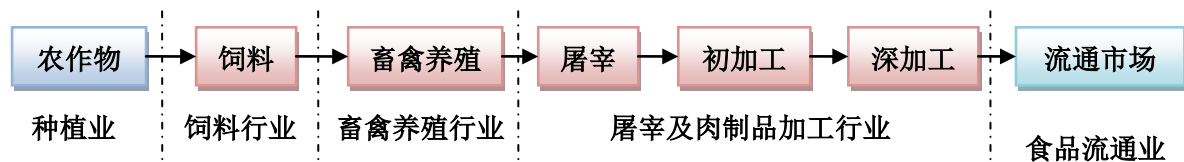
本次重组完成后，公司总股本将有较大幅度的增加。若本香农业可以实现其各年度的承诺业绩，则上市公司的每股收益将在本次重组完成后有所提升。但若本香农业不能产生预期的经营业绩及盈利能力，则可能导致上市公司每股收益有所降低。因此，本次重组完成后，上市公司在一定程度上存在每股收益摊薄的风险。

五、公司对本次资产重组摊薄即期回报及提高未来回报能力采取的措施

1、公司现有业务板块运营状况、发展态势，面临的主要风险及改进措施

(1) 公司现有业务板块的运营状况及发展态势

上市公司聚焦于农牧行业，主要从事饲料生产销售、畜禽养殖、屠宰及肉制品加工三大类业务，形成了从饲料生产到食品加工的产业一体化经营模式。农牧行业完整产业链如下图所示：



上市公司业务涵盖了产业链条中的饲料生产、畜禽养殖、屠宰及肉制品加工三个行业，其中，饲料生产行业主要通过将玉米等能量原料与豆粕等蛋白原料再加上适量饲料添加剂混合，制成供下游畜禽养殖业需要的主要原料——全价配合饲料；畜禽养殖行业主要通过对鸡、鸭等禽类及猪等畜类的祖代、父母代、商品代养殖，产出大量高品质的商品代肉鸡、肉鸭及毛猪，为下游屠宰及肉制品加工行业提供主要原料；屠宰及肉制品加工行业主要通过对商品代畜禽的屠宰、分割、初加工及深加工，最终制成可供食用的食品进入到流通市场最终供应给消费者。

① 饲料生产

饲料工业是畜牧业的重要基础，饲料为畜、禽生长提供能量与营养，也是畜牧生产成本中比重最大的一部分。近年来，国内饲料行业已经进入成熟阶段，增长速度放缓，全国饲料产量在2013年首次出现同比下降，2014年同比增长3.8%，2015年同比增长1.4%。相比行业整体产能过去多年的大幅扩张，下游养殖环节的需求则逐渐趋稳，甚至在一些区域还由于受更严格的环保政策要求开始减少，由此造成饲料行业供过于求，整合集中的趋势愈发明显。至2015年，全国饲料企业的数量从10,000多家降到6,000多家。此外，尽管行业整体利润水平随着行业成熟进入长期走低的大趋势，但由于下游养殖行业存在明显的周期波动性，使得饲料行业利润水平在短期中也经常发生上下波动。在这样的背景下，各家饲料企业除了在内外部不断优化产品配方、提升管理效率，纷纷谋求商业模式上的转型升级。较为典型的转型方向有两种，一种是沿着产业链的延伸，包括向上游的原料环节延伸，更常见的则是向下游的养殖环节，以及食品深加工环节延伸；另一种则是在提供饲料产品的基础上，为农户提供多种形式的增值服务，例如技术服务、金融服务、数据服务等，以更多方式帮助农户提高效率，增加收益。两种转型方向都有着共同的诉求，即掌控下游消费需求，掌握中游养殖基地，消化上游饲料产能。而这背后的原因又在于全行业供求关系转变之后，行业价值的重心正逐步从过去的饲料环节，转向下游的养殖环节、食品环节。

公司饲料业务经过长期发展,已经在国内饲料行业多年保持市场份额第一的地位,其中肉禽料、蛋禽料全国第一,猪料、水产料及反刍料也位全国前列。作为领先企业,公司会首先感受到行业形势变化的寒风,但依托领先地位,公司也能够引领行业拥抱变化,在前述的行业两大转型升级方向上都率先展开探索。一方面,公司充分利用过去布局的下游产业链基础,通过新设投资或内部业务结构调整,积极发展饲料-养殖-屠宰一体化项目,积极投资与收购食品、销售的相关项目,稳步推动自身从饲料企业向养殖、食品企业转型;另一方面,公司也在全行业率先推出了为农户提供技术服务、数据服务的福达计划,以及面向大型养猪场的托管服务,在养禽和养猪领域都设立了养殖培训管理公司,从养殖人员培养的角度切入养殖场服务管理,同时继续扩大担保业务的市场范围,积极探索农业互联网金融业务。

② 畜禽养殖

畜禽养殖是从农牧到食品全产业链中间的关键环节。按照养殖过程进一步细分,还可分为育种环节与商品代养殖环节,前者技术复杂度相比后者更高,因此国内畜、禽养殖常见的模式一是“公司+农户”的合作模式,即由大型企业从国外引进曾祖代畜、禽,在国内进行祖代、父母代育种,然后向农户提供种猪或仔猪、鸡苗、鸭苗,并由农户进行商品代养殖;二是由大型企业完整从事育种与商品代养殖全过程的模式。从长期看,畜禽养殖行业近年来也逐渐成熟,并由于下游肉食品消费增长放缓,使畜、禽养殖量也逐渐放慢增长。但由于从国外引种到农户完成商品代养殖也需要一个较长的时间,使得畜、禽养殖在长期增长放缓的大趋势下,存在着周期性波动。

公司在国内的养禽业务包括白羽肉鸡和白羽肉鸭。这一行业在 2013 年左右达到这一轮养禽周期的高峰后到 2015 年仍然处于消化产能的阶段,使得国内白羽肉鸡毛鸡售价一度创 2010 年以来最低,鸡苗价格也持续低迷,对公司养禽业务造成了一定的影响。公司在养禽业务上采用行业主流模式,即主要从事种禽养殖,在商品代养殖环节与农户合作。公司是国内第一大父母代鸭苗、第二大商品代鸡苗、鸭苗供应商,通过与农户合作所能覆盖掌控的商品代禽养殖总量也处于行业领先地位。此外,公司也在一些条件适合区域发展了商品鸡自主养殖业务,

依托在行业中的领先地位，公司在 2014 年联合同行企业发起成立了两大行业自律组织“中国畜牧业协会禽业分会白羽肉鸡联盟”与“中国畜牧业协会白羽肉鸭工作委员会”，共同参与行业产能优化，并不断提高自身的种禽生产效率，逐步改善盈利水平。

养猪业相比养禽业除了有相似的地方，但也有一些差异。养猪的技术复杂度、投资规模相比养禽都较高，因此国内养猪行业的规模化、现代化水平相比养禽行业相对滞后一些。但这也意味着养猪业在国内仍有较大的技术与经营方面的升级空间。2015 年是国内最近一轮养猪周期的上行反弹阶段，国内生猪存栏头数已经连续 3 年下降，2015 年生猪存栏头数已经降到了 2008 年以来的最低水平，国内猪价在 2015 年也出现了长时间上涨，并由此触发了新一轮对养猪业投资发展的热潮。但相比过去，本轮养猪的新增投资多为大型企业主导，主要目的在于通过规模化程度更高、管理更加精细的高效养殖方式，在行业转型期抢占市场份额。公司从进入养猪业务之时起，就坚持高标准发展，在山东夏津投资建设的 100 万头生猪生产项目，是全国最大的聚落式生猪繁育体系，采用高度的自动化、集约化生产方式，以及“公司+规模农户”的经营模式，致力于在国内养猪业树立标杆。目前夏津项目已经完成第一阶段建设并顺利投产，其主要生产指标都在国内处于领先地位。在接下来几年中，公司也将以夏津项目为模板，以高效优质母猪场结合家庭农场合作育肥等多种模式，大力发展养猪业务。

③ 屠宰及肉制品

屠宰加工是农牧业价值以肉产品形式体现在消费终端之前的最后一关。作为一种典型的制造加工业，屠宰业在国内已有长期发展，市场趋于成熟，且由于下游的肉食消费需求增长放缓，使屠宰产能出现严重过剩。国家对养殖户生产积极性与消费物价水平的保护，使屠宰行业在上游收购和下游最终销售面临着双重价格限制。此外，作为一种人力密集型的加工业，人力成本的逐渐升高也加剧了该行业利润空间的挤压。因此，屠宰业近年来的新增长机会从内部看主要在于不断优化流程提高生产效率，逐步引入自动化设备替代人工。从外部看，机会一方面在于提升产品溢价，即从以鲜肉为最终产品的屠宰分割，进一步向具有更高附加值的肉制品深加工延伸；另一方面还在于改善销售渠道，即从传统的多层级批发

渠道，更多转向连锁商超、连锁餐饮、大型食品企业等大客户直供渠道。此外，近年来国家出于环保与疫病防控的考虑，对非法私屠滥宰，以及对活禽交易的限制与禁止，对屠宰业的产能利用率提升也有一定的促进。

公司是国内第三大肉食加工企业，在肉鸭和肉鸡屠宰业务上排名第一，在肉猪屠宰业务上也处于国内领先梯队。在过去较长时间内，公司屠宰加工出来的产品主要依赖批发市场这一传统贸易模式，尽管在历史上帮助消化了公司庞大的屠宰产能，但长期看不利于公司肉食树立品牌形象，获得更大的价值空间。因此，公司从 2014 年起在屠宰及肉制品业务致力于“冻转鲜、生转熟、贸易转终端”的战略转型，一方面加大食品深加工业务的比重，加大新产品开发力度，推动产品升级；另一方面通过多种新型渠道加强与销售终端的对接，降低对批发市场渠道的依赖，推动渠道升级。在 2015 年，上述产品升级与渠道升级方面的努力逐步迎来收获，公司在屠宰与肉制品业务上取得了较好的业绩增长。

（2）公司现有业务板块面临的主要风险及改进措施

① 国内宏观经济增速放缓带来的企业经营风险及应对措施

全球金融危机以来，中国宏观经济增速持续下滑，至今没有出现明显拐点，2015 年 GDP 增速下降至 6.9%，是 25 年来首次破 7；2016 年政府工作报告更是明确地将 GDP 增速目标设为 6.5%-7%；2016 年 3 月中国 PPI 下降 4.3%，连续 49 个月负增长。中国宏观经济进入增长速度由高速转为中高速的“新常态”，这给公司经营带来三类风险：

一是消费需求不足带来产品销售和库存压力加大的风险。经济增长回落对消费信心和部分人群的就业会造成一定影响，对包括肉类等商品的消费需求下降。消费需求下降，将有可能影响公司产品销量，继而影响公司总营收。

二是产品价格下降的风险。公司的饲料、肉类等产品属于大宗商品，在经济疲弱的背景下，大宗商品需求难以快速回暖，将导致价格震荡下行。价格下降，除了有可能会影响公司营收外，主要还会影响公司利润增长。

三是企业生产经营压力加大。公司所在的饲料、屠宰等行业属于产能过剩、利润率较低的行业，资金占用量大，而在经济增速放缓的背景下，企业融资难、

融资贵,生产成本上升,加大费用分摊和资金占用,会进一步压缩企业盈利空间,导致企业经营困难加重、效益下滑。

风险应对措施:公司对宏观经济增速放缓、消费需求不振的不利局面有清晰的认识,从2013年开始,公司就开始转变战略,调结构、促转型,全面推进创新与变革。在农牧端,淘汰落后产能,进行产品瘦身,坚持有效经营,控制成本,同时加强高端料业务,提高饲料盈利水平;在消费端,优化产品结构,在屠宰板块提升畜、禽肉食冰鲜品比例,同时加强食品开发能力,加大食品深加工业务的比重,此外还推动渠道多元化发展,加大面向餐饮、商超等大客户的直供比例,强化终端需求表达,体现产品溢价能力。此外,针对国内市场发展放缓、市场利润率下降的问题,公司加快了在国外投资的步伐,积极把握其他新兴市场的成长空间。目前,公司已在越南、菲律宾、孟加拉、印度尼西亚、柬埔寨、斯里兰卡、新加坡、埃及、土耳其、南非等国家建立了公司,随着2014年公司在海外市场的继续加大投入,陆续有一批饲料工厂投产或新建,在个别国家也启动了包括种禽公司在内的产业链配套业务的发展,公司的海外业务也取得了较好业绩,其饲料产品的销量、销售收入都有明显增长。

② 原材料供应及价格波动风险及应对措施

公司的主要原料包括玉米、豆粕等饲料原料,仔猪、禽苗等养殖生物原料,以及生猪、肉禽等屠宰原料。饲料原料方面,主要原材料包括玉米、豆粕、棉粕、菜粕、鱼粉、氨基酸、维生素等,其原材料成本占饲料生产总成本的90%以上。中国大宗饲料原料的市场供给及交易价格越来越受到国际现货及期货市场变动因素的影响,价格波动幅度日益剧烈,给饲料企业经营产生较大影响。

2015年,全球主要饲料原料产量仍居历史高位,库存水平再创历史新高,国际市场价格持续走低。2016年全球主要饲料原料产量有望维持高位水平,大豆和玉米供应充足,同时国内逐步放开主要农作物农产品价格,调整收储政策,价格预计将继续低位运行,有利于饲料业务的利润水平恢复。但在国内饲料原料价格变化因素日趋复杂的背景下,价格波动的风险仍然存在,不能掉以轻心。养殖生物原料中,仔猪、鸡苗、鸭苗占公司畜禽养殖生产成本的40%左右,生猪、肉鸡、肉鸭占公司屠宰生产成本的80%以上。仔猪和生猪方面,2015年生猪存

栏量下降到了 2008 年以来的最低水平，与之相伴的是生猪收购价格与仔猪价格从 2015 年起都开始大幅反弹。由于在上一轮猪周期亏损阶段形成的供给缺口较大，预计 2016 年全年仔猪和生猪价格仍将保持上涨，这将推高公司生猪养殖和屠宰的成本。

鸡苗、鸭苗以及肉鸡、肉鸭方面，受美、法禽流感影响，2015 年祖代鸡引种量同比下降 40%，相较 2013 年高点更是下降 70%。从 2015 年 10 月起父母代鸡苗供能也开始下降，市场价格开始上升。预计 2016 年父母代鸡存栏量可能下降到低于 2011 年景气行情时的水平，相应地鸡价行情也将全年保持上涨，因此公司的肉禽养殖和屠宰成本将大幅上涨。

风险应对措施：公司是国内最大的饲料企业，在原材料采购上具备规模优势和一定的话语权。公司从 2009 年开始就已在国内全面实施《原料集中采购管理办法》，充分发挥集中采购的优势，降低采购成本。

在畜禽养殖上，公司在种禽业务上具有一定规模的布局，可以帮助消化种禽成本上涨的压力；在种猪业务上，公司从 2014 年开始就在夏津养猪基地进行了持续投入，提升了自身的种猪生产效率，同时拟收购本香农业，获得其与全球最大的生猪育种公司 PIC 合资建成的在中国繁育等级最高、单体场规模最大的曾祖代母猪繁育场，这些举措都可以帮助消化种猪成本上涨的压力。

最后，公司还将充分发挥产业链优势，在全公司范围内以养禽、养猪服务公司为载体，逐步拓展内/外部一体化模式，通过高效的内部协同实现产业链总成本领先，从而缓解原材料供应及价格波动方面的风险。

③ 环保政策高压下养殖量下降的风险及应对措施

2014 年中国开始实施《畜禽规模养殖污染防治条例》，政府对养殖场的整治力度和决心非常大，各地养殖场拆迁、禁养、限养的新闻层出不穷。此后，在中央层面，2015 年 1 月 1 日新《环境保护法》开始实施，2015 年 4 月 16 日国务院印发《水污染的防治行动计划》，2016 年中央一号文件明确提出要“根据环境容量调整区域养殖布局，优化畜禽养殖结构”；在地方层面，截至 2016 年 3 月底，全国已有 19 个省、市、自治区公布了畜禽禁养时间表，这些来自环保

政策的压力将强制一些中小规模的畜禽养殖场退出市场，使养殖量缩减，会给公司饲料业务增长和屠宰业务收购生猪和家禽带来一定影响。

风险应对措施：公司针对养殖市场发生的变化，一方面全力掌握存量，通过转换饲料营销模式，成立养禽、养猪服务公司，充分发挥产业化配套与综合服务的优势，加强与符合环保标准的大、中型养殖场和养殖户的合作。在养殖新模式的探索过程中，把生态、环保、高效、安全作为项目设计的首要考虑因素，帮助养殖户改造、建设符合更高环保标准要求的棚舍，提升养殖效益，积极带动国内畜禽养殖业的健康发展。另一方面积极发展增量，借助公司在全国范围的已有业务布局，在环境适宜区域通过收购、合资、合作等多种形式培养新的畜禽养殖基地，确保公司的养殖资源稳定。

④ 食品安全事件风险及应对措施

食品安全事关民众的身体健康和生命安全，是影响企业声誉和经营的重要因素，对食品企业来讲，产品品质和食品安全更是生死攸关的大事。例如，2014年的福喜“过期肉”事件让福喜集团用了20多年的时间和7.5亿美元来打造的中国业务遭遇重挫，上海工厂停产，广东工厂被接管，也失去了麦当劳等快餐企业供应商资格。这表明了在中国现在的食品安全环境下，不管是本土企业还是外资企业，任何忽视食品安全的行为都将遭到重挫乃至倒闭。食品企业在运营过程中任一环节如果出现疏忽，发生食品安全问题或事故，会导致企业存在被追索、诉讼或受到相关处罚的可能，甚至影响企业的品牌和美誉度，从而对企业的业务、财务状况、股票价格或经营业绩产生重大不利影响。2015年10月1日起，修订版《食品安全法》正式实施，新法从原来的104条增加到154条，被称为“史上最严”，也标志着国家对食品安全的关注提升到了前所未有的高度。

风险应对措施：一直以来，食品安全管理工作在公司被给予了高度的重视，公司要求要把食品安全放在所有工作的首位，高度重视，极度认真，把食品安全切实落实到实际的生产与经营每个环节当中。不论大环境如何，公司都要把提供干净、无病死、无药残的安全放心产品作为基本理念贯彻到每一个环节。特别是2013年以来，公司就专门成立了食品安全管理委员会，实现了总部对全产业链安全体系的垂直管理；2014年8月，公司成立食品安全督查小组，明确了食品

安全督导体系的组织架构、运行方案及考核管理等内容；2015年2月，又在食品安全督查小组的基础上成立了安全环保部，全力保障产品的安全、健康和环保（SHE），推动公司长期和可持续发展。公司还投资1亿元，将“三级”检测体系的设备更新换代，新增5个区域性检测中心，各分子公司化验室也增员增物，保障了对食品产业链资金、资源和人才配置与投入的科学合理，初步建立了比较先进的科学、高效的安全、健康、环境管理体系，使食品安全组织管理、高端设施、流程管理、关键环节控制等都实现了升级。

公司目前已经打造出一条从饲料、种畜禽到餐桌的食品安全管控链条。2014年，公司的“倍有滋”品牌鸭肉率先在国内实现全程可追溯；2015年，公司旗下的成都希望食品成为第二批“食品冷链物流追溯管理要求”国标试点企业。

⑤ 自然灾害及疫情风险及应对措施

饲料、屠宰行业与种植、畜禽养殖行业紧密关联。因此，气温反常、干旱、洪涝、地震、冰雹、雪灾等自然灾害均会对行业经营和发展带来不利影响。在公司生产基地及其周边地区发生的自然灾害可能造成生产设施或设备的重大损坏，自然灾害和极端气候也会推动部分原料价格上涨。

疫情方面，动物疫病是畜牧行业发展中面临的主要风险。生猪养殖过程中发生的疫病主要有口蹄疫、蓝耳病、猪瘟等，家禽养殖过程中发生的疫病主要有流感、新城疫等。疫病发生带来的风险包括两类，一是疫病的发生将有可能导致养殖动物死亡，直接导致产量降低和价格下降；二是疫病的大规模发生与流行，易影响消费者心理，导致市场需求萎缩，也对饲料的生产经营造成了影响。

在自然灾害方面，从2014年持续至今的厄尔尼诺事件累计强度、峰值都不断创下历史新高，成为20世纪以来最强的厄尔尼诺现象。受此影响，预计2016年我国南方降雨将会同期增多。

在动物疫情方面，2015年国内总体情况较为稳定，除了局地散发的疫情外，没有爆发特大疫情。但国际疫情形势依然严峻，非洲猪瘟（ASF）在欧洲多地蔓延，H5N1亚型等禽流感疫情也在欧洲、亚洲、美洲多国出现。在2016年，由

于生猪、家禽的行情上升，各地养殖企业扩大生产、养殖户补栏都快速增加。这种养殖规模的快速扩张将使得动物疫情防范承受极大的考验。

风险应对措施：公司无法排除下属企业所在地区遭受重大自然灾害的可能性，但是公司各项业务布局比较分散的现状保证了特定区域发生自然灾害时，不会对公司整体业务产生重大影响。同时，公司能够利用集中优势，并在政府的大力支持下，及时有效地调配资金、原材料、设备、人员等尽快恢复生产，减少自然灾害所造成的损失。

公司养殖基地所规划建设养殖场，系规范化、标准化的养殖场，配备了专业的养殖技术人员，采取了严格的防疫措施，能够很好的防范和控制疫病的发生。通过多年的摸索和积累，公司也总结出了一些应对重大疫情的经验 and 措施，通过适时地调整产品结构，提高产品质量，积极进行市场深度开发，降低成本费用等来消除各种疫情的影响。

此外，从 2014 年开始，公司通过在各区域建立动保实验室，打造云动保体系，实时进行疫情、疾病的监测和预警，指导技术人员更好的服务于养殖户。

⑥ 汇率波动风险及应对措施

当前饲料行业的原料全球化采购程度越来越深，饲料企业在玉米、大豆、乳清粉、鱼粉、DDGS 等国外供应为主的饲料原料采购方面，受到汇率影响越来越大。同时，本公司相比国内同行的海外业务规模较大，在对外投资与海外经营中，涉及的跨境资金往来与结算额度也越来越大，也会受到汇率波动的影响。2015 年 8 月 11 日，央行宣布新的汇改方案，引发人民币持续贬值。2015 年人民币全年贬值 5%，创 1994 年有记录来最大跌幅。进入 2016 年，由于央行一系列稳定汇率举措的出台，对美国经济恢复缓慢与加息偏弱、日本央行与欧洲央行量化宽松程度偏弱的预期，预计人民币汇率短期内将进入一个稳定阶段。

风险应对措施：为应对日益扩大的海外原料采购与投资经营需要，公司从 2016 年开始将以新加坡公司为基础，打造海外商贸中心与投融资中心，在新加坡平台上积极开展国际性原料集中采购、海外直接融资、供应链金融、外汇风险管理、以及原料采购风险管理，减少海外业务资金往来所受到的汇率波动影响。

⑦ 人力资源风险及应对措施

公司在人力资源方面的风险主要有以下三个方面，一是随着公司从原料服务商向综合服务商转变，公司将面临新业务领域中高素质经营管理人才、食品零售终端、互联网平台等新兴领域人才储备不足的风险；二是随着人力成本的不断提高，员工的薪酬也成为公司成本增加的重要方面；三是公司是中国农牧行业的标杆性企业，在三十多年的发展历程中，培养了大量优秀人才，随着农牧行业竞争程度的不断加强，以及近年来各种跨界资本进入农牧行业，各类企业对人才资源的争夺更加激烈，特别是掌握市场和技术资源的高中层管理人员和专业技术人员等关键人才，他们是企业的中坚力量，他们的流失会给在位企业带来严重损失，最终可能影响到企业持续发展的竞争力。

风险应对措施：针对上述风险，公司已将人才培养和组织激活作为公司长期战略任务予以重视。公司加大了新业务领域人才招聘力度，同时积极展开跨行业培训学习，丰富公司现有人才的知识结构与能力结构。在公司的战略转型期，通过激励组织，搭建经理人发展平台，激活内部创业激情，创造员工多样化的成长平台。此外，公司还通过精岗增效、精益化、优化产业链设计、组织扁平化，实现人均效率的继续提升；通过构建竞争-选拔-淘汰机制，形成优胜劣汰的职业经理人发展通道；通过构建合理的评价和激励机制及价值分享机制，打造员工与公司成长共同体。

2、提高公司日常运营效率，降低公司运营成本，提升公司经营业绩措施

鉴于标的公司存在未来盈利能力不及预期的可能，公司将采取下述措施提高公司运营效率，降低公司运营成本，提升公司经营业绩：

(1) 继续推进公司发展战略，做好成本控制

本次交易完成后，上市公司将继续积极推进产融结合，充分与国家宏观与区域政策对接，整合资源，继续以“强基固本，创新转型”为核心的经营发展策略，强化“饲料、畜禽养殖、屠宰及肉制品”三大主业发展，进一步加深饲料生产、畜禽养殖和屠宰及肉制品加工的农牧产业一体化经营产业链，以提升公司的可持续发展能力和盈利能力，维护广大股东的利益。

本次交易完成后，公司将积极整合标的公司的生猪养殖业务，全面推动养猪产业战略落地，在优势区域集中发展聚落化养猪，以整合者、组织者、领导者的角色充分调动行业上下游合作资源，高效推动项目落地。公司将从饲料销售为主的商业模式转为以商品猪销售盈利的商业模式，即“内部饲料、种猪和猪苗的高效生产+种养一体化家庭农场合作放养为主、部分配套保育育肥场自养商品猪”；中长期，公司将成为鲜肉和肉制品的提供商。公司将通过 3 到 5 年时间，以“公司+家庭农场”等方式发展 1,000 万头生猪，并通过“技术托管和技术服务”形式覆盖 2,000 万头生猪。

同时上市公司将加强预算管理，严格执行公司的采购审批制度，加强对董事、高级管理人员职务消费的约束。此外，上市公司将进一步优化管理组织架构，提高管理效率，减少管理费用。

（2）进一步完善公司治理，为公司持续发展提供治理结构和制度保障

上市公司将严格按照《公司法》、《证券法》、《上市公司章程指引》等法律、法规和规范性文件的要求，不断完善公司治理结构，确保股东能够充分行使股东权利，董事会能够按照公司章程的规定行使职权，做出科学决策，独立董事能够独立履行职责，保护公司尤其是中小投资者的合法权益，为公司的持续稳定发展提供科学有效的治理结构和制度保障。

（3）严格执行公司的分红政策，保障公司股东利益回报

为完善公司利润分配政策，推动公司建立更为科学、合理的利润分配和决策机制，更好地维护公司股东及投资者利益，根据中国证监会《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》（证监发[2012]37号）及《上市公司监管指引第3号——上市公司现金分红》（证监会公告[2013]43号）等规定，结合公司的实际情况，上市公司在《公司章程》中规定了利润分配政策的决策机制和程序。

为更好的保障全体股东的合理回报，进一步细化《公司章程》中关于利润分配政策的相关条款，增加股利分配决策的透明度，便于股东对公司经营和利润分配进行监督，上市公司于 2014 年 4 月 16 日召开第六届董事会第八会议审议通过

了“关于制定《股东分红回报规划（2014-2016年）》”的议案，并经2014年5月9日召开的2013年度股东大会批准。

上市公司将根据上述《公司章程》的规定和《股东分红回报规划（2014-2016年）》的规划实施积极的利润分配政策，强化投资者回报机制，确保公司股东特别是中小股东的利益得到保护。

六、公司董事、高级管理人员对填补回报措施能够得到切实履行作出的承诺

为确保本次交易摊薄即期回报事项的填补回报措施能够得到切实履行，根据《国务院关于进一步促进资本市场健康发展的若干意见》（国发[2014]17号）、《关于进一步加强资本市场中小投资者合法权益保护工作的意见》（国办发[2013]110号）以及中国证券监督管理委员会《关于首发及再融资、重大资产重组摊薄即期回报有关事项的指导意见》（中国证券监督管理委员会[2015]31号）等有关法律、法规和规范性文件的规定，公司全体董事、高级管理人员承诺：

1、本人承诺不无偿或以不公平条件向其他单位或者个人输送利益，也不采用其他方式损害公司利益；

2、本人承诺对职务消费行为进行约束；

3、本人承诺不动用公司资产从事与其履行职责无关的投资、消费活动；

4、本人承诺由董事会或薪酬与考核委员会制定的薪酬制度与公司填补回报措施的执行情况相挂钩；

5、若公司后续推出公司股权激励计划，本人承诺拟公布的公司股权激励的行权条件与公司填补回报措施的执行情况相挂钩。

七、本次交易独立财务顾问发表的核查意见

本次交易的独立财务顾问华泰联合证券有限责任公司对公司所预计的即期回报摊薄情况的合理性、填补即期回报措施及公司董事及高级管理人员出具的相关承诺事项进行了核查，就上述事项是否符合《国务院办公厅关于进一步加强资

本市场中小投资者合法权益保护工作的意见》中关于保护中小投资者合法权益的精神出具了相关独立财务顾问报告及核查意见，其结论性的意见为：

上市公司所预计的即期回报摊薄情况合理，填补即期回报措施及相关承诺主体的承诺事项符合国办发〔2013〕110号《国务院办公厅关于进一步加强资本市场中小投资者合法权益保护工作的意见》中“引导和支持上市公司增强持续回报能力。上市公司应当完善公司治理，提高盈利能力，主动积极回报投资者。公司首次公开发行股票、上市公司再融资或者并购重组摊薄即期回报的，应当承诺并兑现填补回报的具体措施”等相关规定，保护了中小投资者的合法权益。

特此公告

新希望六和股份有限公司

董 事 会

二〇一六年六月十三日