（上接A31版）

报告期内，公司现金流量情况如下表所示：

单位：万元

项目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
经营活动产生的现金流量净额	12,601.04	56,278.39	42,229.65	35,583.50
其中：销售商品、提供劳务收到的现金	1,124,399.99	1,542,791.49	1,381,208.59	1,093,441.24
销售商品、提供劳务收到的现金/营业收入	0.99	1.00	1.01	1.00
投资活动产生的现金流量净额	-44,940.82	-62,540.15	-53,761.46	-38,178.56
筹资活动产生的现金流量净额	32,519.35	12,651.54	14,645.42	-23,288.48
现金及现金等价物净增加额	179.57	6,384.28	3,067.26	-25,794.42

报告期内公司经营活动产生的现金流量较为充沛，盈利质量较高，综合体现了公司管理层具有较高的业务管控能力和良好的内控体系。公司投资活动产生的现金流量、筹资活动产生的现金流量分别与公司的实际投资需求、筹资需求相符。

（一）经营活动现金流量净额分析

报告期内，公司经营活动现金流量情况如下表所示：

单位：万元

项目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
销售商品、提供劳务收到的现金	1,124,399.99	1,542,791.49	1,381,208.59	1,093,441.24
收到的税费返还	86.82	59.37	186.93	136.05
收到其他与经营活动有关的现金	3,826.73	44,959.07	31,546.76	29,970.16
经营活动现金流入小计	1,128,313.54	1,587,809.93	1,412,942.27	1,123,547.45
购买商品、接受劳务支付的现金	1,021,032.69	1,386,412.31	1,231,167.98	974,216.67
支付给职工以及为职工支付的现金	52,775.73	69,038.76	60,496.49	54,670.90
支付的各项税费	7,979.48	16,605.80	11,760.38	9,585.12
支付其他与经营活动有关的现金	33,924.60	59,474.67	67,287.78	49,491.27
经营活动现金流出小计	1,115,712.50	1,531,531.54	1,370,712.63	1,087,963.95
经营活动产生的现金流量净额	12,601.04	56,278.39	42,229.65	35,583.50

公司销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入的比例保持在1左右，表明公司销售现金能够及时予以回收，主要是得益于公司优质客户的持续开发、应收款项和存货的科学管理，并建立了较完善的内控体系。

由于经营性往来款项的变动以及存货备货及消耗的变化，公司各期经营活动产生的现金流量净额与净利润之间存在一定差异。最近三年一期公司经营活动产生的累计现金流量净额为146,692.58万元，高于累计净利润101,855.44万元。

（二）投资活动现金流量净额分析

报告期内，公司投资活动现金流量情况如下表所示：

单位：万元

项目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
收回投资收到的现金	1,521.72	7,395.39	832.07	4,410.00
取得投资收益收到的现金	966.51	1,445.07	1,810.47	431.40
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	3,575.62	3,188.29	2,224.30	499.01
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额	1,828.74	1,108.67	170.28	-
收到其他与投资活动有关的现金	1,069.61	-	586.76	1,212.96
投资活动现金流入小计	8,962.20	13,137.42	5,623.88	6,553.37
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	48,176.87	67,952.57	34,909.55	23,620.25
投资支付的现金	5,726.15	7,150.00	13,670.00	122.98
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	-	575.00	9,096.98	14,296.32
支付其他与投资活动有关的现金	-	-	1,708.81	6,692.38
投资活动现金流出小计	53,903.02	75,677.57	59,385.34	44,731.93
投资活动产生的现金流量净额	-44,940.82	-62,540.15	-53,761.46	-38,178.56

报告期内公司投资活动产生的现金流量净额分别为-38,178.56万元、-53,296.46、-62,540.15万元和-44,940.82万元，公司投资活动现金流量净额均为净流出。报告期内，公司积极推进募集资金投资项目的实施，对公司现有产能扩建及子公司生产设备、厂房建设的持续投入、工程施工等采购支出较多且逐年增长，报告期各期购置固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金分别为23,620.25万元、34,909.55万元、67,952.57万元和48,176.87万元，导致公司投资活动现金流出较大。

（三）筹资活动现金流量净额分析

报告期内，公司筹资活动现金流量情况如下表所示：

单位：万元

项目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
吸收投资收到的现金	-	920.71	25,807.49	487.39
其中：子公司吸收少数股东投资收到的现金	-	740.71	111.49	87.39
取得借款收到的现金	104,460.00	127,926.78	86,016.26	76,247.00
收到其他与筹资活动有关的现金	44,295.31	468.00	520.05	493.00
筹资活动现金流入小计	148,755.31	129,315.49	112,343.80	77,227.39
偿还债务支付的现金	91,360.68	87,910.44	79,892.92	88,400.00
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	19,037.38	23,293.31	16,081.02	12,115.87
其中：子公司支付给少数股东的股利、利润	-	3,026.38	4,213.14	3,300.00
支付其他与筹资活动有关的现金	5,837.90	5,460.20	1,724.44	-
筹资活动现金流出小计	116,235.96	116,663.95	97,698.38	100,515.87
筹资活动产生的现金流量净额	32,519.35	12,651.54	14,645.42	-23,288.48

报告期内公司投资活动产生的现金流量净额分别为-23,288.48万元、14,645.42万元、12,651.54万元和32,519.35万元，报告期内，公司积极实施公司的业务开展和资运资金情况合理安排银行借款，资本市场融资等筹资活动，并于相应借款到期后按时还本付息，充分提高资金运营效率。2017年，公司发行股份购买龙华农牧股权同时配套募集资金26,396.00万元，导致公司当年吸收投资收到的现金大幅度增长。

四、财务状况和盈利能力未来发展趋势分析

（一）财务状况发展趋势

1、资产状况发展趋势

报告期内，公司流动资产和非流动资产比例较为合理，公司流动资产主要系与公司主营业务活动密切相关的货币资金、应收账款和存货等，预计未来将随着公司业务规模的扩大而逐步增加；非流动资产主要包括生产所需的房屋及建筑物、机器设备等固定资产、在建工程及土地使用权。随着本次可转换公司债券募集资金投资项目的建成投产，公司的在建工程、固定资产等非流动资产规模将持续增长。

2、负债状况发展趋势

随着本次可转换公司债券的发行，公司债务规模将会显著增大，资产负债率也将相应提升，但由于公司流动性较好，故资产负债率仍将保持在合理水平，不会对公司流动性产生较大的影响。公司未来将根据生产经营需求积极拓宽融资渠道，努力降低融资成本，通过各种途径满足公司的资本支出需求，降低财务成本。

（二）盈利能力发展趋势

公积云湖南省规模最大的农业产业化国家重点龙头企业之一，被国“专业运作、产业协同、共同发展”的生猪全产业链经营模式，公司饲料产业为养猪产业提供最佳性价比的饲料，为养猪的精准营养提供技术支持；肉品产业提升养猪产业的生猪附加值，拓宽下游产业链，平滑生猪价格波动对公司利润的不利发展影响。

通过可转换公司债券募投项目的推进实施，公司将继续巩固在原有领域的地位，发挥技术、产品、品牌、服务、管理等方面的优势，不断提升公司的竞争优势及市场地位。另外，本次公开发行将进一步增强公司资本实力，提高公司抗风险能力和持续盈利能力，实现股东利益最大化和公司的可持续发展。

第六节 本次募集资金使用情况

一、本次募集资金运用的基本情况

唐人神本次发行的募集资金总额（含发行费用）不超过124,280.00万元（含124,280.00万元），募集资金扣除发行费用后，将投资于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	项目总投资	非资本性支出	拟投入募集资金
一	新建养殖项目			
1	湖南花垣县年出栏30万头瘦肉型苗猪、10万头湘西黑猪苗猪养殖项目	21,000.00	-	12,000.00
2	河南南乐县年出栏30万头良种苗猪养殖项目	15,000.00	1,454.79	9,000.00
3	甘肃天水市存栏3,600头基础母猪核心原种场项目	15,000.00	-	10,000.00
二	新建饲料生产项目			
4	湖北武汉市年产15万吨特种水产膨化料项目	20,000.00	933.72	15,500.00
5	广东清远市年产24万吨动物营养核心添加剂研产销一体化基地	20,000.00	-	12,000.00
6	广西钦州市年产24万吨高科技生物饲料生产线	12,500.00	1,113.66	8,000.00
7	湖南株洲市年产24万吨动物营养核心料研产销一体化基地	20,000.00	-	12,000.00
三	新建中央厨房项目			
8	湖南株洲市现代食品加工中央厨房一期建设项目	30,000.00	-	15,000.00
四	其他项目			
9	补充流动资金	30,780.00	30,780.00	30,780.00
	合计	184,280.00	34,282.17	124,280.00

注：合计数据尾数因四舍五入原因，与相关单项数据计算得出的结果略有不同。

经过上述计算，本次募集资金中有34,282.17万元是用于非资本性支出，占本次募集资金总额的比例为27.58%。

在本次募集资金到位前，公司将根据募集资金投资项目实施进度的实际情况以银行贷款、自有资金等方式自筹资金先行投入，并在募集资金到位后按照相关法规规定的程序予以置换。如果本次发行募集资金少于上述项目募集资金拟投入的金额，不足部分公司将以自有资金或其他融资方式解决。

若本次实际募集资金净额少于上述项目拟投入的募集资金总额，公司将根据实际募集资金净额，按照项目的轻重缓急等情况，调整并最终决定募集资金的具体投资项目、优先顺序及各项目的具体投资额，募集资金不足部分由公司以自有资金或其他融资方式解决。

本公司董事会过以根据股东大会的授权，按照项目的实际需求对上述项目的募集资金投入顺序和金额进行适当调整。

二、募投项目实施的必要性和可行性

（一）新建养殖项目

1、项目建设的必要性

（1）项目建设符合十三五发展规划

《国民经济和社会发展第十三个五年规划纲要》指出“提高畜禽、水产标准化规模化养殖水平”、“支持贫困地区加快发展”。通过生猪养殖项目的建设，可以带动当地养殖业的发展，有助于当地农民提高生活水平、脱贫致富，同时也可以提高当地标准化规模养殖的水平。由此可见，养殖项目符合我国十三五发展规划。

（2）项目的建设有利于促进生猪养殖业向标准化、规模化、专业化方向发展，加快当地产业结构调整步伐

一方面通过养殖基地的建设可促进当地生猪养殖向标准化、规模化方向发展；另一方面通过对农户养殖技术的培训，进行技术示范和推广，提高农户养殖技术水平，提高出栏育肥猪质量，促进当地生猪养殖向专业化方向发展。

农业生产是农民经济收入的主要来源，由于农产品价格增幅有限，经济效益不高，农民收入难以有较快的增长。因此，单纯依靠种植大宗粮食作物对解决“三农”问题其作用十分有限。实现农产品的深加工，延长农业产业链，促进农业产业结构调整，是有效解决“三农”问题，加快农村经济发展的必然选择。养殖项目的建设将进一步带动当地生猪养殖产业步入良性循环轨道，促进畜牧业发展，提高畜牧业在农业生产中比重，从而加快当地产业结构调整步伐。

（3）项目的建设有利于维护生猪供应稳定，增强公司盈利能力

2018年我国境内发生了非洲猪瘟疫情，虽然目前疫情已经得到了一定的控制，但是养殖户的正常补栏没有跟上，从而导致提供上市的生猪数量不足。根据国家统计局数据，我国生猪存栏量由2017年末的44,159万头下降至2018年末的42,817万头，根据农业农村部2019年10月发布的数据，2019年9月份生猪存栏和母猪存栏出现了“双下降”。生猪存栏数量的下降进一步导致了生猪出栏数量的减少，根据国家统计局数据，我国生猪出栏量由2017年度的70,202万头下降为2018年度69,382万头，2019年上半年生猪出栏31,346万头，同比下降62%；猪肉产量2,470万吨，同比减少5.5%。

从猪肉的需求端来看，我国是全球猪肉消费第一大国，猪肉是我国居民最主要的副食品，猪肉消费长期占肉类消费比重60%以上。2018年，我国肉类总产量8,517万吨，其中猪肉产量5,404万吨，占肉类总产量的63.45%。由于我国居民长期生活传统和饮食习惯，猪肉在肉类中的主导地位将长期保持，预计2020年我国猪肉产品的发展目标将达到9,760万吨，较2018年增长6.59%，可见我国生猪养殖行业的市场容量巨大，募投项目新增产能将化具有良好的市场基础。

②国家产业政策支持

2017年2月，中央一号文件《关于深入推进农业供给侧结构性改革加快培育农业农村发展新动能的若干意见》，指出要鼓励发展规模高效养殖业，稳定生猪生产、优化海方水网地区生猪养殖区域布局，引导产能向环境容量大的地区和玉米主产区转移。2019年3月，农业农村部发布了《关于稳定生猪生产保障市场供给的意见》，指出各地农业农村部门要统一思想认识，切实把稳定生猪生产作为当前一个时期重中之重的任务，抓好组织落实。要主动协调，积极争取地方政府及相关部门的政策支持，进一步加强沟通协作，形成工作合力。密切关注生猪生产发展过程中出现的新情况新问题，认真研究解决措施。2019年6月，国务院办公厅发布了《关于加强非洲猪瘟防控工作的意见》，提出要加大对生猪生产发展的政策支持力度，支持生猪养殖企业在省域或区域化管理范围内全产业链发展，调整优化生猪产业布局，生猪目给率低的销区要积极扩大生猪生产，逐步提高生猪目给率。

③行业集中度提高，规模化养殖替代散养

长期以来，我国生猪养殖行业以散养为主，规模化程度较低。近年来，随着环保监管等因素的影响，散养户退出明显，国内生猪养殖规模化的程度正在明显提升。目前一些大型的以“公司+农户”为主要养殖模式的企业已经将合作养殖户的标准提高到500头以上。未来一段时间内，规模经济仍将驱动我国生猪产业的转型发展，规模化养殖将是生猪养殖行业的主要趋势，中小散养户退出的市场空间，将由大型的规模化企业来填补。本次募投项目新增产能符合规模化养殖的行业趋势，能够通过替代散养实现产能消化。

④非洲猪瘟疫情导致产能去化

2018年以来，受“非洲猪瘟”疫情的影响，我国生猪出栏量、存栏量均下降明显，根据农业农村部最新数据，2019年9月生猪存栏环比降低3.0%，同比下降41.1%，能繁母猪存栏环比下降2.8%，同比减少38.9%。目前非洲猪瘟虽有所好转，但疫情导致生猪供给大幅减少，已经衔成短缺之势，从生猪的生产周期来看，能繁母猪存栏的下降将会严重影响供应恢复速度，预计在未来一段较长的时间内，猪肉价格有望持续保持高位运行，且会呈现逐季提升的态势。本次募投项目公司选择在行业周期的底部进行布局，项目达产后，新增产能能够对缓解生猪供应短缺、稳定猪肉价格产生积极的影响。

（2）产能消化的具体措施

①公司生猪全产业链经营模式为产能消化提供保障

按照“专业运作、产业协同、共同发展”的生猪全产业链经营指导十二字方针，公司完整构建了以生猪健康养殖为核心，以生物饲料、品牌肉品相配套的生猪全产业链经营模式。公司饲料产业为养猪产业提供最佳性价比的饲料，为养猪的精准营养提供技术支持，肉品产业提升养猪产业的生猪附加值，拓宽下游产业链，通过业务间的协同合作，紧密配合，实现生猪销售量的提升。

②积极推进“1+3”百繁百养模式及“公司+农户”模式

公司构建了可复制“1+3”百繁百养模式，即新建一个母猪场的同时在周边30公里范围内配套3个育肥基地，全过程为公司百繁百养，分散育肥，具有成本、效率、环保等方面优势。同时，公司在南方区域依靠自有的母猪场继续发展“公司+农户”模式，公司负责的品种繁育、种苗生产、饲料生产、饲养技术、疫病防治、产品销售等环节的管理及配套体系的建立，向家庭农场提供猪苗、饲料、药物、疫苗及其生产过程中的饲养管理、疫病防治、环保技术等关键环节技术支持和服务。两种模式协调发展，通过不断扩大养殖规模，建立科学、高效、有高度生物安全及环保保障的现代化猪场，形成有管理技术与科学技术的服务管理体系，增强公司生猪养殖业的市场竞争力。

③提升生猪养殖业务人员素质和销售服务水平

公司制定了长期的人才引进计划，每年通过招聘具有高素质的大学生等方式加速生猪养殖业务团队建设，增强业务人员的技术水平和销售服务能力。一方面，紧跟生猪的市场行情，制定完善的生产计划和销售方案，提高公司整体盈利能力；另一方面，通过为养殖户提供技术服务、金融服务等方式提升销售服务水平，提升客户粘性，建立长期合作关系。

（二）新建饲料生产项目

1、项目建设的必要性

（1）加快公司饲料产业布局，扩大市场占有率。

饲料生产是公司的核心业务之一。出于运输成本的考虑，饲料从生产端到销售端通常存在运输半径的限制：一般情况下，配合料的运输半径为60至100公里，浓缩料为150至200公里，预混料为300到500公里。因此，饲料生产企业多采取属地经营的模式；饲料企业要想实现销售规模的快速发展，有必要合理选址增设生产基地，扩大产销覆盖范围。

通过实施募各营销战略，加大技术服务力度，公司饲料产品已畅销国内多个省份，建立了稳定的市场网络，公司的“骆驼”品牌饲料已具有较高的知名度和市场美誉度。本次建设的饲料生产项目，将继续深化公司在当地的饲料产业布局，提高公司在当地的市场占有率。

（2）公司自身战略发展的需求

公司一直专注于生猪全产业链经营，构建了“饲料、养猪、肉品”三大产业一体化经营的核心竞争力。例如公司在广东省四会市（广东美神）、湖南省株洲市（株洲美神、湖南美神、醴陵种猪）等地建设了生猪养殖项目，本次募投项目中的饲料厂建成之后将会为上述生猪养殖基地提供安全可靠的饲料来源，符合公司的生猪全产业链经营战略。

（3）丰富饲料品类，减少经营风险

目前公司生产销售的饲料中大部分为猪料，禽料、水产料的生产和销售比重相对较小。饲料的销售受下游养殖行业的生产经营情况影响较大，例如生猪养殖行业的景气程度就会影响猪料的需求。公司本次募投项目之一“湖北武汉市年产15万吨特种水产膨化料项目”投产后将会丰富公司的饲料品类，有利于减少经营风险。

2、项目建设的可行性及产能消化措施

（1）从市场空间等行业宏观影响因素分析产能消化的情况

①顺家高度重视并鼓励饲料行业的发展

饲料行业是连接种植业和养殖业的关键环节，是国民经济的支柱产业之一，同时也是国家大力支持发展的行业。国家出台了明确的行业发展规划和一系列扶持政策，积极支持行业发展。

农业部发布的《全国饲料工业“十三五”发展规划》提出饲料工业“十三五”发展的总体目标是：饲料产量稳中有增，质量稳定向好，利用效率稳步提高，安全高效环保产品快速推广，饲料企业综合素质明显提高，国际竞争力明显增强。通过5年努力，饲料工业基本实现由大到强的转变，为养殖业提质增效促环保提供坚实的物质基础。

其中关于饲料产量的具体发展目标为：工业饲料总产量预计达到2.2亿吨。其中，按产品类别分，配合饲料2亿吨，浓缩饲料1,200万吨，添加剂预混合饲料800万吨；按动物品种分，猪饲料9,400万吨，肉禽饲料6,000万吨，蛋禽饲料3,100万吨，水产饲料2,000万吨，反刍饲料1,000万吨，宠物饲料120万吨，毛皮动物等其他饲料380万吨。

②规模集中度提高有利于发行人的市场开拓

饲料生产的规模集中度方面，2018年全国万吨规模以上饲料生产厂达3,742家，比上年增加196家，饲料产量占总产量94.6%，比上年增加1.6个百分点；其中，10万吨规模以上厂家数量达656家，比上年增加81家，饲料产量占总产量49.7%，比上年增加5.4个百分点。全国有8家单厂产量超过50万吨，单厂产量最大的厂家规模达114万吨。万吨以下厂家饲料产量占比降至5.4%，比上年减少1.6个百分点。反映了产业内部结构性变化和此消彼长的替代性增长的存在，总体是规模优势企业主导产业发展。

唐人神作为湖南省规模最大的农业产业化国家重点龙头企业之一，拥有30年的饲料行业生产、管理、销售经验，随着饲料行业规模化程度的提升，发行人可以充分利用其品牌影响力、丰富的行业经验和规模化效应，通过在全国各地新建饲料厂的方式开拓当地市场，增加饲料销量和收入水平。

③特种水产料市场发展较快

水产饲料行业是我国饲料工业中一个重要的支柱产业，是支撑现代水产养殖业发展的基础。我国是世界水产养殖大国，也是世界唯一养殖产量超过捕捞产量的水产养殖大国。2018年，我国水产养殖总产量超过5,000万吨，占我国水产品总产量的比重达78%以上；我国水产饲料总产量2,211万吨，较2017年增长6.3%。

近年来，随着人们消费水平的提高，对营养价值高的特种水产品需求不断上升，养殖模式升级迭集中化、工厂化并不断向科学精养模式转变，饲料普及程度和利用效率的进一步提高，特种水产饲料行业将保持较快增长并高于整个水产饲料行业增长水平。根据中国饲料工业协会有关数据及测算，我国特种水产配合饲料产量从2017年的181.59万吨增长至2018年的213.23万吨，增长率达17.4%，高于水产配合饲料行业同期约6.3%的增速。

本次募投项目之一“武汉15万吨项目”的产品为特种水产膨化料，一方面，不断扩容的特种水产料市场将会有利于该募投项目的产能消化；另一方面，由于武汉当地人民的饮食习惯，对龙虾等水产的需求量很大，当地水产养殖场较多，对特种水产料的较大需求也有利于该募投项目的产能消化。

④猪饲料的需求将会逐渐恢复

饲料工业是支撑现代畜牧水产养殖业发展的基础产业，是关系到城乡居民动物性食品供应的民生产业。随着我国人民对绿色肉、蛋、奶等类食品需求的增加，饲料行业整体呈现平稳增长的趋势。2010年-2018年，我国饲料总产量从16,202万吨增加到22,788万吨，年均复合增长率为4.99%。

2018年度我国出现了非洲猪瘟疫情，对养殖场和养殖户的经济效益产生了一定影响，从而导致其补栏意愿下降，生猪存栏数量下降，短期内猪饲料的需求也受到一定程度影响。随着2019年生猪禁运政策有所调整、生猪出栏价格的上涨，生猪养殖行业的盈利水平将会逐渐提高，从而吸引更多的规模养殖场补栏，长期来看，猪饲料的需求和销量增速也会逐渐恢复至正常水平。

（2）从市场订单和意向性合同分析产能消化的情况

饲料企业普遍采用“直销+经销”模式。对于中小养殖户，由于对其销量较小、客户主要分布在广大农村地区，行业普遍采用经销商模式，以降低企业营销成本、管理成本；对于规模较大的养殖户，往往采用直销模式，与重要客户直接对接有利于降低沟通成本，方便提供专业技术服务，维护客户关系。

“武汉15万吨项目”的销售模式以经销为主，该项目目前尚处于建设阶段。由于当地对水产料的巨大需求以及唐人神的较高知名度，部分饲料经销商已经与项目实施主体签订了经销合同，截至2019年7月31日已签订的经销合同年销售量为3.02万吨。

“靖远24万吨项目”为既有饲料厂的搬迁，原饲料厂位于广东省深圳市，其销售模式以直销为主、经销为辅。在直销模式下，饲料厂通常会与客户签订无明确金额的年度合作协议，客户按需提货。原饲料厂也有部分产品通过经销商销售，截至2019年7月31日已签订的经销合同年销售量为0.06万吨。

“株洲24万吨项目”为既有饲料厂的搬迁，原饲料厂位于湖南省株洲市，主要为唐人神其他饲料子公司提供预混料添加剂，这种情况下不签订正式的销售合同。随着唐人神整体饲料销售规模的增加，对预混料添加剂的需求也会不断增加，2018年度原饲料厂的饲料销量为4.88万吨，与“株洲24万吨项目”建成后第一年的饲料预测销量4.80万吨基本一致。

“钦州24万吨项目”的销售模式以经销为主，该项目目前尚处于建设阶段。由于唐人神在当地的较高知名度，部分饲料经销商已经与项目实施主体签订了经销合同，截至2019年7月31日已签订的经销合同年销售量为1.09万吨。

（3）产能消化的具体措施

在行业发展趋势、市场竞争环境、在手订单及当前业务优势等内外部有利因素的基础上，公司将积极采取有效措施，确保本次募投项目新增产能顺利消化，具体措施如下：

①公司生猪全产业链经营模式为产能消化提供保障

公司完整构建了以生猪健康养殖为核心，以生物饲料、品牌肉品相配套的生猪全产业链经营模式。公司饲料产业为养猪产业提供最佳性价比的饲料，为养猪的精准营养提供技术支持，肉品产业提升养猪产业的生猪附加值，拓宽下游产业链。

②加强与经销商的合作

公司饲料销售主要采取经销模式，少量饲料直接向农户或猪场等终端客户销售。经销商一般在当地拥有扎实的客户基础，公司将通过提高产品质量、向经销商返利等措施激励经销商，同时辅以淘汰机制来约束和考核经销商，通过对经销商的约束与激励以维持稳定的合作关系。

③提升饲料业务人员素质和销售服务水平

公司制定了长期的人才引进计划，每年通过招聘具有高素质的大学生等方式加速饲料业务团队建设，增强业务人员的技术水平和销售服务能力。一方面，紧跟生猪的市场行情，制定完善的生产计划和销售方案，提高公司整体盈利能力；另一方面，通过为养殖户提供技术服务、金融服务等方式提升销售服务水平，提升客户粘性，建立长期合作关系。

（三）新建中央厨房项目

1、项目建设的必要性

（1）顺应长株潭农业产业结构调整，优化产业结构

2017年中央城市工作会议指出：“我国城镇化必须同农业现代化同步发展，城市工作必须同‘三农’工作一起推动，形成城乡发展一体化的新格局。农业还是‘四化同步’的短腿，农村还是全面建成小康社会的短板。中国要强，农业必须强；中国要美，农村必须美；中国要富，农民必须富。”以城带乡、以工促农、形成城乡发展一体化新格局，必须在广阔的农村地区找到新支点、新平台和新引擎。

本项目通过“种养殖—农产品深加工（中央厨房）—冷链物流配送—终端销售门店”体系，不但扩大了农业产业化企业规模，而且也可以与当地农民签订“公司+农业”订单式养殖，保障农民利益。充分利用长株潭产业带发展的契机，变优势资源为强势资源，有力地促进株洲市农业产业化水平，并拉动长株潭周边地区的经济发展。

（2）发挥龙头企业作用，提高精深加工化水平，增强竞争力

我国加入WTO以来，农业市场逐步开放，农副产品的市场竞争日趋激烈。同时，随着社会经济的发展，人民生活水平不断提高，人们对食品安全、品质的要求也越来越高。这些社会变化促进了食品加工业的发展，为其带来了无限商机，也更新了传统农牧业的经营模式和观念，加速了农业产业化和农副产品充分市场化的进程。这一过程不仅引导着农民逐步走向市场，投入到激烈的市场竞争中去，更要求农副产品生产加工企业向规模化、现代化、标准化转变。目前，农业产业结构调整方兴未艾，“公司+农户+基地”的发展模式已在经济发达地区农村取得了成功，拥有成熟的经验。

本项目借鉴和采用成功的模式和经验，以企业为龙头，以优良品种、养殖技术和国家政策为依托，形成以市场为导向，公司、基地、零售终端的分工合作、利益一体化的新型产业链，实现“产品加工增值和市场流动增值”两次增值，促进食品加工现代化、产业化发展。

（3）有利于促进当地的就业和经济发展

随着经济发展，农民脱贫致富、建设小康社会的愿望更强烈，经济发展需要更加迫切。项目可吸纳一大批富余劳动力，带动当地农牧民走上致富之路，有利于“三农”政策的贯彻。同时，本项目能够进一步带动周边产业的综合发展，而项目本身可安排将近400人的就业。计划优先从农民和失业的适龄人员中招聘，经培训后上岗，使之掌握一定的生产和工作技能，成为具备基本工作能力和职业素质的产业工人，这将对当地经济、社会持续发展带来有利影响。

2、项目建设的可行性及产能消化措施

中央厨房项目是公司的新增业务，该业务具有较大的市场空间，且公司已与多家下游客户签订了意向性合同，产能消化具有切实可行的措施，具体分析如下：

（1）国家政策支持中央厨房建设

2017年中央一号文件《中共中央国务院关于深入推进农业供给侧结构性改革加快培育农业农村发展新动能的若干意见》明确指出，为壮大新产业新业态，拓展农业产业链价值链，加快发展现代食品产业，“实施主食加工业提升行动，积极推进传统主食工业化、规模化生产”，要求大力推广“生产基地+中央厨房+餐饮门店”、“生产基地+加工企业+商超销售”等产销模式。

2017年5月，农业部办公厅、中国农业发展银行发布《关于政策性金融支持农村一二三产业融合发展的通知》，提出：支持建设主食加工业、中央厨房发展，增强营养安全、美味健康、方便实惠的主食品供给能力。集中支持和培育一批大型企业、上市公司，且主创新能力与核心竞争力强的高精尖加工流通企业，支持编标准化生产、商品化处理、品牌化销售和产业化经营于一体的企业。

《湖南省乡村振兴战略规划（2018—2022年）》明确提出，支持集中屠宰、冷链物流、冷鲜上市、品牌经营为一体的现代屠宰企业发展，开展副产品综合利用试点，推广“生产基地+中央厨房+餐饮门店”、“生产基地+加工企业+商超销售”等新模式。引导特色农产品优势区域县建设一批农产品精深加工示范基地，认定一批主食加工示范企业，推介一批中央厨房发展新模式。

本项目依托自有生猪养殖基地建设的中央厨房模式，符合国家及湖南产业发展规划。

（2）中央厨房将成为未来餐饮行业主流

2011年，日本、新加坡、香港、台湾地区受到世界金融危机等因素影响，餐饮业总体运行较为困难，但快餐业特别是连锁快餐业发展势头依旧较好，成为各国餐饮业发展中的亮点。吉野家、仙踪林、永和豆浆、一茶一坐等连锁快餐企业纷纷加快了在国内地的布局。

虽然经历了数十年的发展目行业规模不断扩大，但我国的连锁餐饮业整体发展水平显然还有待提高，这主要体现在生产一体化系统不健全，行业上下游渠道不畅通，原料采购及劳动力成本高，产品质量控制难度大等，以中央厨房为代表的现代餐饮加工方式对于连锁餐饮业发展的推动作用越来越明显，对连锁餐饮企业来讲，中央厨房在产品品质管控、资源综合利用水平和环境保护水平方面都能起到非常高效的作用。随着国内餐饮需求的日益旺盛和食品技术的日益完善，这种现代连锁餐饮标准化模式将是未来餐饮业发展的必然方向。

肉制品加工企业近年来也在不断开发新的产品形态、创造新的消费场景，刺激更多的肉制品消费需求，开拓整体市场空间。中央厨房就是这些新形态、新场景探索中的一个典型方向，以预制菜为主要产品，以餐饮企业为主要客户，通过这种让消费者更易于接受的产品形态与消费场景，开拓新的增长机会。肉制品加工企业凭借着在工厂管理、精益生产方面的丰富经验，能够在中央厨房领域获得独特的优势，例如新希望于2016年收购了熏和一品的中央厨房业务。

（3）食品安全问题频发，为中央厨房发展带来机遇

近年来我国经济迅猛发展，人们收入水平得到显著提高，随着家庭收入增加，人们逐渐开始关注生活，更加关注一日三餐和零食、休闲等。鉴于此，我国食品行业获得了空前发展，目前市场上各种食品琳琅满目，食品安全问题为国民经济发展的重要组成部分。

但在发展过程中，食品安全问题层出不穷，严重威胁着广大人民群众的身体健康。三聚氰胺事件、瘦肉精事件、地沟油事件、金华政府责令腿事件、毒黄花菜事件等重大食品安全问题为人们敲响了警钟，食品安全关系到人们身体健康和生命安全，关系着国家发展和社会长治久安。虽然我国食品安全形势在严格监督下已趋于良好，但仍不乐观，和消费者的期待还是有一定的差距。

因此，要严肃处理食品安全问题，创造一个放心的食品安全市场。目前，“中央厨房”可解决食品安全问题，农副产品经严格检验后进行集约化、标准化加工。这种方式不仅减少了中间环节，保持了原材料的新鲜程度，还大大提高了食品安全性和可追溯性。

（4）在手订单及意向性合同

公司已经具备了多年的食品行业经验，为了进一步向产业链下游拓展，分散经营风险，积极调研、筹划、建设中央厨房项目。公司也在一直向原有的肉制品客户、潜在客户推广中央厨房产品，虽然目前中央厨房项目尚未建设完成，但是已有多家主体与公司达成了合作意向。

一方面，公司与多家学校达成协议，由公司的中央厨房向学校食堂提供健康安全的组配菜等产品。这些学校包括北京师范大学株洲附属学校、株洲市天元区栗雨小学、株洲市天元区天元小学、株洲市天元区天元中学、株洲市天元区银海学校等。

另一方面，公司与多家餐饮企业达成协议，由公司的中央厨房向餐厅的厨房提供及时新鲜的红烧肉、红烧排骨等产品。这些企业包括艾谱莉餐饮管理（北京）有限公司、株洲市江洋海鲜餐饮有限公司、株洲市新塘晴美餐饮管理有限公司、深圳市德保膳食管理有限公司等。

除此之外，公司还与多家经销商签订了经销合同，这些经销商包括株洲市鑫之巢生鲜配送有限公司、深圳市乐冠天食品有限公司、长沙泓基食品有限公司、郴州市宏贸祥贸易有限公司、株洲市周氏商贸有限公司等。

（5）公司将积极采取有效措施，确保新增产能顺利消化

①充分利用食品行业的经营经验、产品品牌

公司具备多年食品行业经验。公司自1996年成立湖南唐人神肉制品有限公司以来，长期从事猪肉制品加工及其产品自销，打造“唐人神”肉品品牌，先后荣获省著名商标、省名牌产品、省消费者信得过品牌、中国质量管理协会颁发最满意品牌等称号，是国家卫生部向全国消费者公示的首批卫生安全食品之一，位居全国肉制品行业五大品牌之列，跻身于全国肉类加工企业的前十一强。同时，公司先后通过ISO9001（2000版）质量管理和质量保证体系国际认证、国家经贸委安全食品质量认证和国家标准化管理委员会无公害农产品认证。借助多年食品行业经营经验以及“唐人神”肉品品牌，公司将继续向生猪全产业链下游延伸。

②引进高素质的食品行业经营管理人才

公司制定了长期的人才引进计划，每年通过招聘具有高素质的大学生等方式加速食品业务团队建设，增强业务人员的技术水平和销售服务能力。为了开展中央厨房业务，公司2019年引进了多名高素质的食品行业管理人才，已经形成了一支从业经验丰富、业务能力较强的团队。

③提前接触潜在客户，积极拓展业务机会

虽然目前中央厨房项目尚未开始建设，但是公司为了保证产能的顺利消化，已对下游市场进行了充分的调研，提前与潜在的客户（餐饮企业、企业或学校食堂、经销商等）沟通业务合作机会，凭借唐人神在当地的品牌优势、既有产品的口碑、完善的销售渠道，公司已与多家企业签订了合作协议，保证中央厨房建成后的产能能够顺利消化。

（四）补充流动资金

1、补充流动资金的必要性

（1）巩固公司资本实力，实现公司发展战略

公司创立三十年以来一直专注于生猪全产业链经营，构建了“饲料、养猪、肉品”三大产业一体化经营的核心竞争力。公司通过产能扩张、兼并收购等途径强化产业链优势，提升资源整合能力，深化协同效应：2016年，公司收购深圳比利美典作营养饲料有限公司51%股权，增强了公司饲料主业的竞争优势；2017年，公司收购龙华农牧90%股权，将产业链延伸至生猪养殖端，向打造四大服务平台构建商业闭环的战略目标迈进了重要一步。

公司上述战略计划的实施离不开稳定的资本支持。通过本次募集资金补充流动资金，公司的资本金将进一步增厚，对公司的长期战略部署形成