

# 2022 年度董事会工作报告

## 一、报告期内公司所处的行业情况

公司成立于 1994 年 6 月，1996 年 10 月在深圳证券交易所主板上市，公司历经近 30 年的发展，主营业务涵盖贸易、油脂、生物农业三大领域。

### （一）贸易行业

贸易行业属于商品流通领域，受商品经济规律影响及制约，与国内外宏观经济形势密切相关，在社会活动中占据重要地位，公司长期深耕贸易领域，基本形成了服务全国、走向世界的战略布局。传统贸易主要由贸易商作为中间商，依托信息不对称、时间及空间差异、上下游渠道资源的粘连，赚取购销差价。近年来，随着中国上游产能的不断投放和整体宏观经济增速放缓，部分行业如化工产品供应增加而下游需求景气度弱化，再加上期货、期权等金融工具不断丰富，期货商品品种逐年增加，非传统贸易行业的宏观资金纷纷介入，使大宗商品价格的波动性剧烈增加，这在当前全球军事、贸易摩擦的大背景下表现尤甚。供需对接，价格波动加速，信息传递速度快、对称性强，使传统渠道价值弱化，但上下游客户对于产业链研判和价格管理的诉求提升，贸易行业由高速增长阶段转向高质量发展阶段，原来仅仅依靠资金推动、粗放经营的发展模式难以为继，对企业的价格管理能力、资源整合能力和综合服务能力提出更高的要求，行业人才、客户和渠道向综合资源整合能力强、服务水平高的行业龙头企业进一步汇集。

在上述背景下，传统贸易行业竞争日趋激烈，市场信息及资源渠道愈发透明，盈利空间逐步收缩，同时期货、期权等配套金融工具日益丰富，上下游客户诉求变化，贸易行业已逐步从物资流通向价格管理、供应链整合等衍生方向发展，经营模式向资源整合、仓储物流、价格管理等综合服务商转变，并积极向多元化发展模式布局。

### （二）油脂行业

国以农为本，民以食为天。油脂是人类食品最重要的成分之一，是人们生活所必需的消费品，是提供热能和必需脂肪酸，促进脂溶性维生素吸收，改善食物特有风味和增进人们食欲的重要食物。油脂作为餐饮领域必需的基本消费品，无论是在居民日常生活、食品工业生产还是在维系社会稳定方面都具有举足轻重的地位，受到国家和社会各界的高度重视。总体来说，近几年油脂行业发展比较稳定，市场空间广阔，存在较大的发展机遇。随着城乡居民收入水平的提升和健康

观念的增强，消费者愈加重视食品的绿色、健康和安​​全，预计未来高端食用油市场将进一步发展，生产销售企业可以通过包装化、品牌化、高端化等策略提高市场竞争力，获取更高的产品附加值，提升盈利空间。

在我国食用油消费结构中，植物油占据了主导地位，动物油占比较低，植物油消费以大豆油、菜籽油、棕榈油为主。公司长期从事棕榈油、大豆油、菜籽油等食用油脂贸易，积累了多年的行业经验和行业资源，并以此为基础构建以棕榈油为主、其他油种为辅，集资源、研发、生产和产业服务为一体的全产业链经营模式，同时以油脂板块为依托，培育发展健康营养品类、食品品类业务。棕榈油是全球产销量最高的植物油，约占全球植物油的 1/3，是我国前三大植物油消费品，被广泛用于烹饪和食品制造业，包括煎炸油脂、烘焙油脂和糖果油脂等。印度尼西亚、马来西亚是棕榈油的主要产区和出口国，我国棕榈油几乎完全依赖进口，已经成为全球最大的棕榈油进口国之一，预计未来将继续保持增长态势。

特种油脂行业是油脂产业链向下游高附加值产线延伸的一个重要领域，是烘焙食品必不可少的原料。烘焙食品具有主食和休闲食品双重属性，消费场景广泛、便捷，根据美团餐饮数据，我国烘焙食品近五年复合增长率超过 11%，预计 2023 年市场规模将突破 3000 亿。从人均消费量角度来看，我国烘焙食品消费和发达国家相比还有较大差距，在居民收入水平逐渐提高、食品消费升级的背景下，烘焙产品市场具有较大发展潜力。受此驱动，特种油脂行业市场规模有望进一步增长，未来品牌知名度高、研发能力强、提供个性化定制化服务的企业将在行业竞争中获得更好的发展机会。

### （三）生物农业行业

生物农业是指通过现代生物技术手段，改造提升作物品种和农产品性能，维持农业系统良好生产力的现代农业生产方式，包括生物育种、生物肥料、生物饲料、生物农药等多个领域。与传统农业相比，生物农业具有高科技含量和高效益性的特点，强调以生物技术赋能农业生产，通过促进自然过程和生物循环保持土地生产力，利用生物学方法防治有害生物等，以此改进农业生产方式，提高生产效率，达到农业环境的生态平衡，实现农产品的绿色化生产，并推动农业生产提质增效。

中央农村工作会议指出，强国必先强农，农强方能国强，保障粮食和重要农产品稳定安全供给始终是建设农业强国的头等大事。生物农业因其高科技含量的特点，对建设农业强国意义重大。现阶段，生命科学已成为前沿科学研究活跃领

域，生物技术成为促进未来发展的有效力量，当前正是生物技术加速演进、生命健康需求快速增长、生物产业迅猛发展的重要机遇期。我国《“十四五”生物经济发展规划》提出发展面向农业现代化的生物农业，把生物农业作为优先发展的四大重点生物经济领域，着眼保障粮食等重要农产品生产供给，适应日益多元的营养健康食物等消费需求，重点围绕生物育种、生物肥料、生物饲料、生物农药等方向。

公司坚定布局生物农业领域，现阶段聚焦于植物健康，以生物农药为核心发展方向，兼顾植物营养。我国农业种植成灾条件复杂，病、虫、草害种类繁多，可能给农作物造成严重损害、给农民造成严重损失，要守住国家粮食安全和不发生规模性返贫两条底线，合理、高效地使用农药是必不可少的手段。2022年12月中央经济工作会议提出“实施新一轮千亿斤粮食产能提升行动”，必将给农药市场带来新的发展机遇。随着经济社会发展绿色转型的持续推进，可持续发展、生态环境保护、碳达峰碳中和等已经成为全球主要经济体的共识，我国近年来相继出台了限制高毒、高残留农药的相关政策，同时人民群众的环境保护意识和消费能力提高，对农产品品质的要求也越来越高，使用生物农药种植的农产品将更易受到人们的青睐，生物农药对高毒农药的替代效应逐步显现。近年来，在全球经济大环境持续低迷的情况下，农资行业的增长预期较为平稳，生物农业的发展越来越受到社会各界的重视，高效、低毒、环保的生物农药正迎来前所未有的发展契机，是国家鼓励发展的重要方向，已成为全球农药产业的发展热点。

## 二、报告期内公司从事的主要业务

公司成立于1994年6月，1996年10月在深圳证券交易所主板上市。公司历经近30年的发展，主营业务涵盖贸易、油脂、生物农业三大领域，在境外多个国家和地区设立了业务机构，拥有全资及控股子公司30余家，位列2022年《财富》中国500强榜单164位。公司在贸易领域坚持以产业为核心，基本形成了服务全国、走向世界的战略布局；在油脂领域打造集资源、研发、生产和产业服务为一体的全产业链经营模式，旗下阿黛尔等品牌的特种油脂广受市场好评；在生物农业领域坚定布局，核心产品微生物源生物杀菌剂春雷霉素市场领先、中生菌素市场独家。公司高度重视研发创新，与国内诸多知名高校和科研院所建立了长期的合作关系，拥有各类发明专利40余项，已公开在审发明专利50余项，参与制定行业或国家标准7项，获国家级科技奖项1项，省部级科技奖项7项。

未来，公司将在大力发展大宗商品贸易的同时，深入推进油脂产业和生物农业战略转型，兼顾环境、社会、公司治理（ESG）三大维度，力争成为一家将贸易与产业、高科技深度融合的大型产贸一体化高科技企业，为融通产业链上下游建设全国统一大市场，保障粮食和重要农产品稳定安全供给，实现绿色发展、生态环境保护、碳达峰碳中和等全人类共同福祉贡献应有之力。

### （一）贸易领域

贸易领域，公司主要从事能源化工、金属、橡胶等工业消费品以及农产品等大宗商品贸易和外贸进出口业务。公司坚持以产业为核心、以人才为导向，长期深耕贸易领域，与多家世界 500 强企业或行业巨头建立了战略伙伴关系，为国内上千家中小生产企业提供商品、信息、物流仓储等综合服务；公司在进出口外贸领域，通过配套跨境电商等多种形式，助力中小型外贸企业的市场拓展；经营模式从单一的渠道贸易向产业链整合、仓储物流、价格管理、产贸深度融合等新型平台式贸易服务商转变。

远大物产是公司贸易领域的核心经营和管理平台，现已发展成为集贸易、物流于一体的综合性企业集团，自 2006 年起连年荣登“中国 500 强”榜单。远大物产坚持大宗商品贸易服务商的市场定位，明确服务产业、创造价值的战略目标，主营化工、金属、橡胶、农产品等大宗商品贸易；坚持进出口外贸综合服务，配套跨境电商运营，主要品类为日用品、小型机电产品等，助力中小型外贸企业的市场拓展；发展仓储物流业务，辐射范围涵盖长三角主要大宗商品消费地区，为下游客户提供包括物流、信息、供应链金融等在内的综合性服务。远大物产以内生发展为基础，通过加大对研发的投入和对大数据技术的应用，向上下游客户及供应商提供产业研究分析报告、价格风险管理、物流等多方位的服务，展现公司在行业中的资源整合能力和价格风险管控能力，进而提升公司的盈利能力及稳定性。目前，远大物产在全国各地拥有全资及控股子公司 20 余家，在海外多个地区设立了业务机构，基本形成了服务全国、走向世界的战略布局。

### （二）油脂领域

油脂领域，公司致力于打造集资源、研发、生产和产业服务为一体的全产业链经营模式，为消费者提供从源头到餐桌的优质产品和服务。公司建立了以远大粮油为产业平台、远大油脂（新加坡）为国际资源和贸易中枢、远大油脂（东莞）为生产加工和仓储交割基地、鸿信食品为特种油脂和终端触达的产业布局，在棕榈油主要原产地马来西亚设有精炼厂，国际贸易覆盖东南亚、南亚、中东、西非

等全球主要棕榈油产销区。公司经营的油脂产品主要包括棕榈油、豆油、菜粕、豆粕以及食用特种油脂等，上下游客户 400 余个，包括中粮集团、益海嘉里、达利食品、徐福记、稻香村、TK 集团(孟加拉)、Riya（印度）等国内外知名企业。

远大粮油是公司油脂业务战略发展与管理的核心主体，国际贸易管理总部，在执行业务上起到上中下游垂直整合的中枢作用，以打造全球化油脂全产业链模式，并集中资源统一调配管理海外子公司。远大粮油、远大油脂（新加坡）以及马来西亚、迪拜、印度尼西亚、巴基斯坦、科特迪瓦等海内外子公司（含设立中的子公司），共同构筑了公司全球化油脂贸易版图。

远大油脂（东莞）主营油脂产品精炼分提、包装、品牌销售及散油贸易、中转仓储、保税及交割等业务，为广大客户提供健康、优质的系列食用油脂产品。远大油脂（东莞）是中国华南地区的大型食用油脂储备企业之一，总可存储量为 17.7 万立方，具备强大的食用油脂仓储中转能力，地理位置优越，物流便捷，距高速公路约十分钟车程，距铁路货运站约 800 米，距深水码头约 900 米，并有管线链接码头。远大油脂（东莞）高度重视智能化、自动化和质量安全管理，拥有“一码通”自助扫码预约发货系统、质量流量计自动灌装计量系统等，通过 HALAL 清真认证，ISO9001、ISO22000 质量管理体系认证，HACCP 危害分析与关键控制点认证等，并于 2021 年获批成为大连商品交易所棕榈油指定交割仓库，于 2022 年作为马来西亚境外第一家企业通过马来西亚可持续发展棕榈油供应链认证。

鸿信食品（报告期内并购）是专业生产食用特种油脂的高新技术企业，产品广泛应用于烘焙食品、乳制品、餐饮食品等领域。鸿信食品坚持安全和质量至上，严格按照国家油制品食品卫生标准规范设计，在生产上引进全套丹麦进口的特种油脂生产设备，生产重要环节实现自动调控及记录，保证产品的天然、安全及可追溯性，通过了 ISO9001、ISO22000 质量管理体系认证，HACCP 危害分析与关键控制点认证等。其研发能力突出，拥有广东省多元化安全健康烘焙专用油脂工程技术研发中心，与国内相关食品院校、科研院所成立联合研发机构，在及时掌握国际先进的烘焙油脂专业技术的同时，实现科研成果的市场转化。鸿信食品秉持天然、健康、创新的理念，专门对不同来源油料的特性进行深入研究，在风味的组合筛选、发酵技术的专研、酶解技术的应用等多方面均取得显著成绩，其阿黛尔、邦博、鸿信、京香等系列品牌在 20 年的市场沉淀中得到广大合作伙伴的一致认可，产品得到了国内大型食品企业、烘焙连锁企业、餐饮企业以及终

端消费者的一致好评。

远大油脂（柔佛）（报告期内并购）主营业务为棕榈油精炼、分提、包装、销售，位于马来西亚柔佛州巴西古当港口工业区内，地理位置优越，距离港口约 2 公里，有管道直接连接至港口油罐。巴西古当港口紧邻新加坡，是马来西亚出口物流的主要港口，是全球最大的棕榈油/食用油码头之一，且棕榈油精炼资产在该地具有稀缺性，该地区近年来没有同类资产批准。收购该项资产从而在原产地掌握加工资源，是公司在已经建立的油脂产业链中游端国际贸易、仓储加工和下游端特种油脂产业基础上，进一步向上游端靠拢和布局、与中下游端协同增效的有力举措，是公司发展领先的油脂全产业链经营战略的重要一环。

### （三）生物农业领域

生物农业领域，公司致力于通过生物科学技术在农业领域的创新和应用，实现更高效率、更可持续的农业生产，满足消费者更加安全、更高层次的食品需求。公司以远大生科为生物农业管理和销售平台，拥有麦可罗生物、凯立生物两个专业从事生物农药研发、生产、销售与应用的高新技术企业。公司高度重视研发创新，建立了一支专业的研发和技术团队，具有微生物、生物工程、作物生物技术、植物保护、农业昆虫与害虫防治、农艺与种业、化学工程与工艺等交叉学科专业背景；确立了以企业自主研发为主体、以高校/科研院所合作研发为依托、与专业机构协同开发为补充的“产、学、研”合作模式，与国内诸多知名高校和科研院所建立了长期的合作关系；拥有生物农业类相关发明专利 40 余项，已公开的在审发明专利 50 余项，获国家级科技奖项 1 项，省部级科技奖项 7 项。

麦可罗生物（报告期内签署股权购买协议，2023 年 1 月完成收购）主营产品春雷霉素、多抗霉素等原药及制剂 50 余种，产品远销日本、韩国、美国、台湾、越南、秘鲁等 30 多个国家和地区。麦可罗生物科研实力突出，拥有“国家企业技术中心”“生物农药国家地方联合工程研究中心”，设立陕西麦可罗邓子新院士工作站，通过 CNAS 实验室认可；其生产技术先进，拥有国内先进的原料药生产线 3 条，智能化制剂生产线 11 条，通过 ISO9001 质量管理体系、ISO14001 环境管理体系、ISO45001 职业健康安全管理体系认证；先后被工业和信息化部认定为“绿色工厂”“绿色制造”“绿色产品”“绿色示范”专精特新“小巨人”企业，被省工信厅认定为“质量标杆”企业。麦可罗生物拥有发明专利 25 项，获省级科技进步奖 3 项，其中“高纯度春雷霉素原药产业化开发”获得 2019 年省级科技进步二等奖。在强大的研发和技术实力的支撑下，麦可罗生物牵头制定了

多个行业或国家标准，作为核心参与者制定了春雷霉素原药、水剂、可湿性粉剂的国家标准，牵头制定多抗霉素原（母）药/可湿性粉剂/可溶粒剂国家标准、中生菌素母药/可湿性粉剂行业标准，均已送审；可以制作春雷霉素、多抗霉素、中生菌素、宁南霉素、多杀菌素、谷维菌素 6 个产品、10 余个规格的标准品。

凯立生物独家拥有中生菌素原药专利，中生菌素是国家重点科技攻关项目和国家科技成果重点推广项目（98110203A），该项目获农业部科技成果二等奖、国家科技进步二等奖。凯立生物集中生菌素原药及其制剂产品研发、生产与应用于一体，拥有中生菌素、淡紫拟青霉、枯草芽孢杆菌原药、粉剂、可湿性粉剂、可溶液剂、可分散粒剂、颗粒剂、悬浮剂等原药与制剂生产线；现有中生菌素产品、生产工艺、生产装备等发明专利 11 项，获省部级科技奖项 4 项，参与制定行业或国家标准 2 项，发明专利“淡紫灰链霉菌海南变种及由该菌种制备农用抗生素的方法”获得中国专利优秀奖；先后获得“福建省科技型企业”“福建省科技小巨人领军企业”“福建省专精特新中小企业”“福建省农业产业化重点龙头企业”称号，并获得 ISO9001 质量管理体系、ISO14001 环境管理体系、OHSAS18001 职业健康安全管理体系认证。中生菌素原药及系列产品获得中国绿色食品协会“绿色食品生产资料”认证，并列入政府绿色农资采购目录，连续多年在各地政府绿色农资的采购过程中接连获得中标采购。

### 三、报告期内公司主营业务情况

2022 年，面对更加复杂严峻和不确定性的外部环境，公司坚定不移地深入推进大型贸产一体化高科技企业战略转型。报告期内，公司继续向生物农业和油脂产业奋进，实施了收购鸿信食品、马来西亚棕榈油精炼厂、麦可罗生物、独家受让谷维菌素系列科技成果等多笔产业并购和技术受让项目，进一步夯实产业基础；高度重视人才培养与引进，报告期内引进了多个贸易业务团队和数十名行业优秀人才，同时进一步优化考核激励制度，提升资源回报和长期激励效果；持续投入智慧中台建设，通过信息化、智能化提升效率和安全，赋能业务发展。公司结合内外部资源禀赋，在生物农业、油脂领域实施创新整合，不断优化和完善组织结构，打造敏捷型、创新性和集约化智慧组织，更好地实现三大业务领域的高质量协同发展。

报告期内，受全球军事、贸易摩擦等因素影响，以原油为首的化工、塑胶、有色、油脂等大宗商品价格大幅波动，同时国内部分地区的物流和仓储在报告期

内受到较大影响，引起市场短周期供需的不平衡，进一步加剧了大宗商品市场价格波动，进而影响了公司的经营业绩。美联储为了扼制通胀，持续激进加息，外汇市场波动加大，也为公司进口业务及外汇管理带来额外成本。2022年度，公司营业收入820.07亿元，较上年同期增长0.55%；实现归属于上市公司股东的净利润1.14亿元，较上年同期下降48.41%。截至2022年底，公司资产总额为77.93亿元，较上年末增加2.15%，归属于上市公司股东的所有者权益为30.17亿元，较上年末增加4.72%。

公司各业务领域主要经营情况如下：

### 1.1 贸易领域

贸易领域是公司传统的支柱领域，长期保持市场领先地位，与多家世界500强企业或行业巨头建立了战略伙伴关系，为国内上千家中小生产企业提供商品、信息、物流仓储等综合服务。

2022年，公司贸易事业部坚持以产业为核心、以人才为导向，高度重视人才培养，优化和引进业务团队，持续增强行业竞争力。一是加强机构建设和业务拓展，通过内部融合和外部引入，加强产业链和宏观行业政策的理解与研究，延伸产业链经营品种，公司增设了多个业务经营团队，优化组织机制，持续提高公司经营能力和市场竞争力。二是不断优化管理体系和人员结构，明确价值产出和结果导向，加强业财融合，梳理和调整了职能部门分工，持续优化团队建设，构建简单平顺、坦诚直接、协同高效、专业向上的管理文化，不断打造和完善能够吸引、留用、发现、培养优秀人才及团队的开放型生态体系。三是高度重视风控管理，将风控贯穿业务全流程，提升动态风险认知、管理和过程执行能力，夯实各业务板块负责人第一责任人职责，严格执行各业务单元的净货值和利润回撤管理，确保风险管理水平和盈利能力稳健提升。四是稳妥开展外汇风险管理，严格执行既定的外汇衍生品业务相关管理规定，根据外汇业务的金额、结算方式及收付汇的时间等，对报告期内的外汇资产、负债的净敞口实行统一管理，通过财务与业务的高效联动和外汇衍生品工具的合理使用，实现外汇风险对冲。

### 1.2 油脂领域

油脂领域，公司致力于打造集资源、研发、生产和产业服务为一体的全产业链经营模式，为消费者提供从源头到餐桌的优质产品和服务。公司现阶段经营的油脂产品主要包括棕榈油、豆油、菜粕、豆粕以及食用特种油脂等，上下游客户400余个，包括中粮集团、益海嘉里、达利食品、徐福记、TK集团(孟加拉)、Riya



(印度)等国内外知名企业。报告期内,公司持续完善油脂全产业链经营布局,积极实施并购整合和资源拓展,增强团队协同,平衡好风险管理和盈利保障,持续提升盈利能力和行业竞争力。

#### (1) 布局特种油脂和原产地资源,产业链稳健拓展延伸

2022年4月,公司收购鸿信食品80%股权,进军特种油脂行业。鸿信食品是专业生产食用特种油脂的高新技术企业,产品广泛应用于烘焙食品、乳制品、餐饮食品等领域,应用范围广、应用量大、不可替代性强,具有一定的技术、研发、渠道和服务壁垒,未来增长的空间广阔。特种油脂行业位于油脂产业链下游,其原料如棕榈油、豆油等是公司油脂领域的主营产品,与公司现有业务具有较高的协同价值。通过收购鸿信食品进军特种油脂行业,有助于公司深入拓展油脂产业链下游端,提高整体利润率水平,带动公司油脂产业的快速成长,推动油脂贸工领域创新及可持续发展。

2022年10月,公司收购马来西亚棕榈油精炼厂,其主营业务为棕榈油精炼、分提、包装、销售,属于棕榈油价值链的中游端,紧接上游端油棕种植和压榨环节,其位于马来西亚柔佛州巴西古当港口工业区内,地理位置优越,资源具有稀缺性。在原产地掌握加工资源,是公司在已经建立的油脂产业链中游端国际贸易、仓储加工和下游端特种油脂产业基础上,进一步向上游端靠拢和布局、与中下游端协同增效的有力举措,对获取油脂行业上游资源、继续向中下游延伸、扩张全球棕榈油贸易、增强公司在同行和客户中的信誉以及开拓下游业务的信心等方面具有重要推动作用。

#### (2) 着力服务创新与品牌拓展,严控生产安全和产品质量

报告期内,公司着力开展油脂产品创新与品牌拓展工作,注册落地了Grand'Or、Mr.Cousin、PYOOR、MOUNT SPEKE等海内外品牌商标。中包装油业务在产永安心、好亦佳、棕香等多个品牌产品,销售覆盖区域进一步扩大。在特种油脂业务中,针对烘焙客户,根据市场和客户需求变化,引进爱尔兰天然发酵奶油;针对工业客户推出了包括甜奶油、无水酥油、起酥油、专用油脂组合等14款新品以及63款配方优化,并形成大客户深度合作机制,销售和研发积极有效配合,深度了解客户需求,为客户提升定制化新品研发服务,增强客户粘性,提升市场竞争力。冷冻面团市场近年发展迅猛,特油团队捕捉到头部客户需求,充分运用自身深入有效的技术服务,推出机器冲压蛋挞皮专用油、机器仿手工捏制挞皮油和高端甜甜圈煎炸油。

生产安全和质量管理方面，公司加强 EHS、质量及合规体系建设，全年实现零安全环保、消防及重大质量事故，积极推动产品质量可视化、可追溯管理。2022 年 10 月，远大油脂（东莞）作为马来西亚境外第一家企业通过马来西亚可持续发展棕榈油供应链认证标准（MSP0 SCCS）。该认证标准是对联合国 2030 年可持续发展目标（UNSDG）的补充，特别是对有责消费与生产、良性工作且同步经济增长、良好的地上环境与生活、零饥饿和气候变化等方面做了有效补充，致力于解决可持续生产等全球关注的环境和社会问题。在 MSP0 供应链标准下所采购的产品，其产地、运输、出厂、销售、转运、存储、使用等各环节都统一登记在 MSP0 供应链追溯管理平台。产品质量可视化、可追溯管理，有利于提高油脂产品生产与加工的口碑，吸引更多的优质客户，提高客户粘性，促进国内及海外业务开展。

### （3）完善组织管理体系，推动运营成果提升

报告期内，公司有序推进油脂领域战略与投资布局，在并购鸿信食品的基础上，设立了油脂事业部华南运营中心，统筹远大油脂（东莞）和鸿信食品的贸易及采购业务，增强华南区域的战略业务协同；加大信息化建设和投入，结合实际工作需要，对 ERP 系统进行优化升级，贯通公司全产业链资源的管理；积极拓展中上游资源和资产，在上游产地端开拓多个战略供应商，高效率通过资质审核；开发海外包装油业务和 OEM 业务，海外销售目的地拓展至孟加拉、巴基斯坦、印度、非洲，并在上述部分地区设立海外子公司，打造国际化油脂业务团队；油脂精炼产量较去年同期增长 58.64%，精炼和分提得率提升；公司通过持续的组织发展和管理体系完善，实现产品、技术和资源跨境共享与协同。

## 1.3 生物农业领域

生物农业领域，公司致力于通过生物科学技术在农业领域的创新和应用，实现更高效率、更可持续的农业生产，满足消费者更加安全、更高层次的食品需求。报告期内，公司围绕植物保护和植物营养，积极开展并购整合、技术引进、产品创新、团队建设和营销拓展工作，进一步夯实生物农业产业基础，提高发展动能。

### （1）独家受让谷维菌素科技成果，并购细分领域行业龙头

2022 年 3 月，公司独家受让东北农业大学向文胜教授团队历时 9 年时间开发的谷维菌素系列科技成果，已获得菌株专利及谷维菌素应用专利，并取得了原药与制剂的登记。以谷维菌素作为有效成分制备的新型植物生长调节剂，具有促进水稻根多、苗壮（茎粗）、分蘖早、促早熟、提高出米、显著增产的作用，可以提高水稻抗病和抗逆，且毒性低、残留少、环境安全性好，具有一次施用、终

身受益的特点。公司已经开始在凯立生物投资建设生产线并进行质量与工艺技术攻关，将尽快实现谷维菌素系列科技成果产业化，为推动粮食增产、农民增收贡献新力量。

2022年11月，公司签署股权购买协议收购麦可罗生物100%股权，2023年1月完成收购。麦可罗生物是专业从事生物农药原药规模化生产的国家级高新技术企业，国家级专精特新“小巨人”企业，产品组合以春雷霉素原药为核心，包括春雷霉素、多抗霉素、嘧啶核苷类抗菌素原药、单剂和复配制剂，其中春雷霉素原药产能和产量均居国内第一，是国内生物农药行业的龙头企业之一。麦可罗生物还可以与凯立生物形成协同效应，在产品结构和技术方面实现优势互补，二者协同增效，为公司在生物农业领域长远发展打下坚实的产业基础。

### （2）持续丰富产品管线，打造专业化推广服务团队

报告期内，公司立足中生菌素、春雷霉素、谷维菌素等自有产品，同时与其他生产厂商合作，不断丰富产品管线，形成立足于植物保护（杀菌剂、杀虫剂、杀螨剂、植物生长调节剂）、兼顾植物营养（微生物菌剂）的产品格局，初步形成经过市场验证且具备竞争力的经济作物、大田作物健康管理方案。在不断完善中生菌素系列产品的基础之上，公司着力打造隽茂方案和辰玦系列方案（稻方案、柑方案、麦方案、菜方案、薯方案等），通过不同特性的产品组合，实现降低病虫害、提高抗逆性、增产并提质等多维度的功效，在田间对照实验中得到了很好的验证。

报告期内，公司着力打造专业化的生物农业推广服务团队，引进数十名专业人员，业务推广范围基本覆盖了全国主要的农业大省，累计开展“两田三会”600余场次，其中举办的2场水稻“隽茂线上观摩会”，分别取得29万人次及32万人次的浏览量。通过持续对种植户进行培训并开拓零售和经销渠道，公司在蔬菜领域基本上建立了远大生科生物菌剂品牌，同时以隽茂产品为支点向水稻植保市场进军，有望突破生物菌剂应用于大田作物的瓶颈。

### （3）高度重视研发创新，赋能产品竞争优势

报告期内，公司高度重视研发创新，继续与上海交通大学合作共同开展“中生菌素菌种理性选育及提高产业化水平”等研发项目，开展中生菌素菌株纯化、复壮、诱变筛选工作，获得并保藏中生菌素优质菌株，持续提高中生菌素发酵生产水平，并在生产过程中注重节能减排、减碳增效和可持续发展。在农药制剂产品研发方面，围绕中生菌素开展专项技术研发工作，顺应国家支持生物农药的政

策号召，深挖中生菌素绿色环保的特性，布局开展产品扩作登记，针对市场痛点研发具有创新性差异化的高效低风险生物农药制剂新产品，完善公司产品梯队。报告期内，凯立生物 5 项发明专利取得国家知识产权局的受理，获得 4 项菌剂及农药产品的登记证，完成 7 项农药登记证及生产许可证产品续展，正在登记的农药产品 11 项、菌肥产品 2 项。此外，2022 年续展和新取得绿色食品生产资料认证（绿标）16 项，进一步增强了中生菌素系列产品在绿色食品市场的竞争优势。

公司注重研发实效，研发为业务服务，力求研发成果能够真正转化为生产力而更好地服务于种植者。公司历时一年半，研发出一款专门针对大田作物（水稻、小麦、玉米、甘蔗）的产品——隽茂，于 2022 年第二季度上市。经过不到一年的推广，隽茂在促进作物根系生长、增加有效分蘖、提高叶片面积以及降低叶片与茎秆夹角从而促进作物的光合作用、提升茎秆强度从而抗倒伏、提升作物健康水平增强抗逆性（抗高温、抗旱、抗病虫）等各个方面，得到了广泛验证，受到种植户（尤其是专业种植户）、经销商以及业内人士的高度认可。

#### 四、报告期内董事会日常工作情况

##### （一）董事会、股东大会会议召开情况

报告期内，公司董事会共召开 14 次会议，对公司的重大事项进行了审议，会议的召集与召开程序、出席会议人员的资格、会议表决程序、表决结果和决议内容均符合法律法规、规范性文件和公司《章程》的规定。公司董事会全体董事勤勉尽责，认真履行《公司法》、《证券法》等法律法规和公司《章程》赋予的职责，严格执行股东大会各项决议，持续提高公司治理水平，促进了公司各项业务的发展，为公司科学决策和董事会规范运作做了大量的工作。

报告期内，公司董事会审计委员会共召开 5 次会议、提名委员会共召开 1 次会议，薪酬与考核委员会召开 1 次会议，专门委员会的专业优势和职能作用得到进一步充分发挥。

报告期内，公司董事会召集并组织了 8 次股东大会会议，均采用了现场与网络投票相结合的方式，为广大投资者参加股东大会表决提供便利，相关议案对中小投资者的表决单独计票，切实保障中小投资者的参与权和监督权。

##### （二）公司治理情况

报告期内，公司严格按照《公司法》、《证券法》和《上市公司治理准则》、《深圳证券交易所股票上市规则》等证监会、深交所关于公司治理的规范性文件

要求，从实现公司发展战略目标、维护全体股东利益出发，开展全面内控规范管理工作，加强制度建设，强化内部管理，规范信息披露，完善法人治理结构。公司治理与《公司法》和证监会相关规定的要求不存在差异。

公司按照证监会发布的上市公司治理的规范性文件，形成了合法合规且符合公司实际运行所需的制度体系。截至报告期末，公司治理的实际运作情况与证监会、深交所上市公司治理规范性文件基本相符，不存在尚未解决的治理问题。

### （三）公司内部控制的自我评价

根据公司财务报告内部控制重大缺陷的认定情况，于内部控制评价报告基准日，不存在财务报告内部控制重大缺陷、重要缺陷，董事会认为，公司已按照企业内部控制规范体系和相关规定的要求在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。

根据公司非财务报告内部控制重大缺陷认定情况，于内部控制评价报告基准日，公司未发现非财务报告内部控制重大缺陷、重要缺陷。

自内部控制评价报告基准日至内部控制评价报告发出日之间未发生影响内部控制有效性评价结论的因素。

### （四）投资者关系管理

公司于 2022 年 4 月 14 日下午 15:00-17:00 以网络文字互动的方式召开了 2021 年度网上业绩说明会。公司董事长、副董事长、独立董事及部分高级管理人员参加了本次说明会，在信息披露允许的范围内就投资者关注的事项与投资者进行了沟通与交流，对投资者关心的问题给予了回答。

报告期内，公司还通过深圳证券交易所互动易平台、投资者咨询电话在内的多种形式，加强与投资者特别是社会公众投资者的沟通和交流，解答社会公众投资者关心的问题，切实保障投资者的知情权。

### （五）信息披露和内幕信息管理

报告期内，公司董事会严格执行有关法律、行政法规、部门规章、规范性文件、深交所业务规则和公司《章程》以及公司《重大信息内部报告制度》、《信息披露管理制度》、《内幕信息知情人登记管理制度》等的规定，披露定期报告和临时公告 82 次 130 份；依法登记和报备内幕信息知情人档案、重大事项进程备忘录，全体董事、监事和高级管理人员及其他相关知情人员能够在定期报告未对外披露的窗口期、敏感期，严格执行保密义务，公司未发生内幕信息泄露或内幕信息知情人违规买卖或建议他人买卖公司股票的情形。

## 五、公司未来发展的展望

### （一）公司的发展战略

公司以推动生态保护和绿色健康可持续发展为己任，兼顾环境、社会、公司治理（ESG）三大维度，努力实现经济效益、生态效益和社会效益的统一，坚定不移地走资源节约型、环境友好型的企业发展道路，为融通产业链上下游建设全国统一大市场，保障粮食和重要农产品稳定安全供给，实现绿色发展、生态环境保护、碳达峰碳中和等全人类共同福祉贡献应有之力。公司以上述发展理念为指导原则，以产业为核心，以人才为导向，在大力发展大宗商品贸易的同时，深入推进油脂产业和生物农业战略转型，力争成为一家将贸易与产业、高科技深度融合的大型贸产一体化高科技企业，以贸易、油脂、生物农业作为三大核心战略发展领域。

贸易领域，公司基于自身的发展经历和人才优势，顺应大宗商品贸易行业的变化趋势，基于“敬天、爱人、感恩、分享”的企业价值观，坚持扎根产业、服务产业的定位，不断加强产业链研究，延伸产业链经营品种，积极推进国际化，加快海外渠道布局和出口能力，合理运用期货、期权等金融衍生品工具，为客户提供现货配送、换货套利、价格管理、研究共享等服务和合作，顺应客户需求变化，提升贸易附加价值，增强客户粘性，拓展销售渠道，从传统的现货配送和渠道服务模式向为产业链上下游客户提供价格管理、研究共享、物流互换、产贸融合等平台型综合服务商转变，并适时布局上下游产业化合作。

油脂领域，公司基于对产业链的深刻认知和上下游赋能能力，确立了上中下游垂直整合、同步发展的策略，致力于构建以棕榈油为主、其他油种为辅，集资源、研发、生产和产业服务为一体的全产业链经营模式。公司将积极利用相关贸易业务优势，充分调动全球优质资源，持续深化产业链整合与发展。产业链上游端通过多元化合作方式，把握上游原产地油料资源；中游端继续致力于提高境内、境外的贸易、加工和仓储业务规模，扩大市场占有率和商业影响力，同时进一步提高现有资产的油脂精炼加工技术水平，加强技术创新，提升整体加工的智能化和信息化水平；下游端加强研发队伍建设，提高创新能力，进一步丰富产品组合，更好地适应当前消费升级对高科技含量油脂产品的高端需求，积极拓展全球终端市场。公司将通过上述举措形成集资源、研发、生产和产业服务为一体的垂直产业链体系，并以油脂品类为依托，培育发展健康营养品类、食品品类，形成三大

品类并驾齐驱、产业端和消费端高效协同的布局，不断推进国际化进程，为中国乃至全球消费者提供健康、营养、美味的产品和解决方案。

生物农业领域，公司致力于通过生物科学技术在农业领域的创新和应用，实现更高效率、更可持续的农业生产，满足消费者更加安全、更高层次的食品需求。公司当前聚焦于植物健康，以生物农药为核心发展方向，兼顾植物营养，坚持以防治病虫害、强健植株、改良土壤、绿色安全相结合的原则选择战略产品，通过并购整合、研发创新和应用技术创新，为专业种植者提供绿色环保的作物种植管理方案，帮助专业种植者增加收益的同时，为社会出产更多健康、安全、高品质的农产品，保障粮食和重要农产品稳定安全供给，助力国家和社会绿色发展、生态环境保护、碳达峰碳中和目标的达成。未来，公司将继续专注于生物农业领域的特色业务及细分市场，加大研发创新力度，持续引进、转化、整合新产品、新技术、新企业，不断丰富公司产品管线，提升生产工艺水平，力争到 2025 年，形成较为成熟的生物农业工业体系，实现技术和市场双轮驱动，努力成为集研发、生产、市场推广、销售和服务为一体，上规模、高质量、成本领先且盈利能力突出的中国生物农业领先企业。

## （二）公司的经营计划

2023 年，公司将继续大力发展大宗商品贸易，坚定不移地推进油脂产业和生物农业战略转型，实现贸易、油脂、生物农业三大领域有机协同、快速发展，继续向大型贸产一体化高科技企业迈进。

贸易领域，公司将继续以产业为基础，通过研究驱动、人才驱动提升盈利能力，以盈利反馈支持渠道和产业。2023 年核心主题是人才结构优化年，公司把吸引优秀有潜力的人才和建设良好适合的体制文化作为年度工作重点，把引进、培养、优化人才和团队作为最核心工作，把人才的边际增量作为最核心的盈利要素来打造。公司将创造条件让内部已被证明的团队和人才有好的体制加快前进发展，对外部已被证明的年青人才和团队保持吸引力并择机引进，试点构建新人选用和培养体系，保持人才结构年青化，将公司打造成为能吸引、选用、培养大宗商品贸易人才的具有竞争力的平台，构建包容、开放、共盈、合规的生态体系，实现盈利能力的长久保障。

油脂领域，公司将在现有布局的基础上，上对接产地资源，下获取先进技术，全流程运营保障，从地理维度和油脂全产业链维度谋划布局，增强业务盈利水平，

扩展经营区域范围，沿整个价值链分别向上下游延伸。一是加大业务拓展力度，加强业务团队建设，提高现有客户的采购占有率，积极开拓目标销售市场及新客户，加强新产品的研发从而实现产品组合多样化，实现国内外经营区域扩张、经营业务深化、经营品种扩充。二是加快并购及投资项目落地以及落地后项目的改造升级，确保上游资源供给安全并进一步扩大供应规模，同时沿价值链向下游纵深拓展，完善整体产业布局。三是加强产品研发创新，提升现有产品工艺水平，有效提升口感和质量，不断推出符合市场需求的创新油脂产品，同时着力引进新产品新技术，丰富公司油脂产品品类。四是完善组织及人才体系建设，完善绩效管理和培训与发展体系，提升企业形象和软实力，吸引人才、凝聚人才，形成行业/领域领导力。五是强化管理结构建设，着力完善事业部质量、EHS、合规体系和事业部人事体系，打造高效率、上下贯通的管理团队，实现跨区域、全产业链业务的高效协同，保障公司油脂领域全球化跨越式发展。

生物农业领域，公司将立足远大生科平台，重点提升组织体系和团队建设、研发创新、营销推动以及运营保障工作。一是加速组织建设和核心人才引进，打造适合生物农业平台管理公司的人力资源管理体系，优化、完善考核激励制度，注重后备关键人才的培养和员工的培训发展，持续提高团队战斗力。二是加大研发创新投入，一方面积极引进研发人才，提升研发创新能力，围绕核心产品开展系列研发项目，筛选优质菌株，提升发酵工艺，另一方面着力发现、引进具有市场前景的创新产品和科学技术，形成一批具有较强竞争力的产品和技术储备。通过以上措施增加产品种类和使用范围，提高生产效率、质量和安全，节能减碳降耗，增强公司可持续发展后劲。三是加大营销推动力度，打造服务型的专业化营销团队，围绕春雷霉素、中生菌素、谷维菌素等核心产品打造远大生科作物解决方案的品牌，着力提升终端销售推广，根据不同市场的特点有针对性地做好供销社、大客户、区域性农资服务商、零售服务商的合作工作，开启种植公司、种植基地、大农场合作模式，打造专业种植户-农资服务商-远大生科的命运共同体。四是加强运营保障，持续提升质量、EHS管理水平，实现下属生产企业相互协同、相互促进，努力建成生物农药领域国内领先的生产体系。五是继续开展产业投资，根据公司发展战略开展技术引进、产品引进、资源整合工作，充分发挥下属企业的制造平台与研发平台的作用，促进新引进项目的研发与生产落地实施，保障公司健康可持续发展。



### （三）公司可能面对的风险

#### 1、宏观经济波动的风险

公司主营业务涵盖贸易、油脂、生物农业三大领域，在一定程度上能够通过产业分散与协同，增强抵御风险水平，但是仍然面临着宏观经济波动的风险，特别是贸易领域与宏观经济变化的关联度很高，宏观经济向好，将导致市场总体需求上升，使公司整体销量增加，对经营产品的价格也产生有利影响，反之亦然。宏观经济的变化对于包括公司在内的所有企业都会带来直接的影响。

#### 2、市场竞争加剧的风险

在国家农药化肥“双减”及“零”增长的背景下，生物农药是国家鼓励发展的重要方向，行业的快速增长及较高的毛利率也吸引潜在的国内外竞争者参与，市场竞争也日趋激烈。为应对上述风险，公司将密切关注行业政策动态，抓住市场发展机遇，努力实现生产工艺升级和产品创新突破，积极研发、推广新技术和新产品，争取得到市场客户认可，不断提升行业地位和市场份额。

#### 3、期货和衍生品投资的风险

公司在贸易领域实施期现结合商业模式，包括现货交易、期货和衍生品的套期保值和投机交易。当套期工具价格与被套期项目反向变化，或同向变化但变化幅度不一致，或者公司投资的期货和衍生品品种的价格变动方向与公司的投资预期不一致，将导致市场价值波动，从而产生市场风险；当市场出现急速变化使投资者面临不利局面或临近到期交割日，市场活动不充分或者市场中断，无法按照现行市场价格或者以与之相近的价格对冲头寸，或者公司现金储备不足、资金周转不畅，无法及时补足保证金而被强行平仓，将产生流动性风险；此外还面临信用风险、操作风险、法律风险等。针对以上风险，公司持续加强合规和风控管理，加强对于相关国家政策法规的学习和理解，完善各项风险管理制度和规则，持续优化升级风险控制体系。公司分别在现货方向和期货方向设立风控小组，对期现业务进行全程风险监控，明确各贸易单元的净货值和回撤管理，最终形成适合期现两个市场结合的动态整体风控体系，以确保公司期现结合模式能够按照公司的规划有效执行和落地。

#### 4、汇率风险

近年来，受国际政治经济形势变动、国家外汇政策的宏观预期管理等因素影响，汇率持续出现大幅双向波动，尽管公司国际业务构成比例相对稳定，但对商

品的进口成本、出口收入和进出口商品的贸易结构仍产生一定影响，进而在一定程度上影响公司的盈利水平。公司针对受汇率影响的不同业务类型，制订相应的业务策略和汇率风险管理规定，基于风险中性的原则，通过运用适当的汇率风险对冲工具，尽量减少汇率波动对公司经营业绩造成实质性影响。

#### 5、并购整合及商誉减值风险

公司确立了打造大型贸产一体化高科技企业的目标，以生物农业、油脂作为重点产业转型方向，并购了相关优质资产，同时在资产负债表中形成了商誉，存在并购整合及商誉减值风险。公司将在开展并购整合过程中，始终以绿色发展、生态环境保护、碳达峰碳中和为发展导向，紧密围绕战略目标和产业平台，审慎选择投资标的，做好充分的市场研究与尽职调查，并全力做好并购后的整合和协同发展，努力达成并购项目预定的业绩，确保公司大型贸产一体化高科技企业转型目标顺利实现。

远大产业控股股份有限公司董事会

二〇二三年四月二十一日