

2023 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、作物科学三大领域。

（一）贸易行业

贸易行业属于商品流通领域，受社会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。传统贸易主要由贸易商作为中间商，依托信息不对称、时空差异、上下游渠道资源的粘连和物流配送赚取购销服务价差。

但近年来，随着国内上游产能的不断投放和整体宏观经济增速放缓，大部分行业尤其像化工产业上游供应快速增加而下游需求景气度弱化，产能过剩，产业利润恶化。但国内产能过剩、利润恶化的同时也抑制了近几年海外产能的投放，欧美及日韩等老旧产能逐年退出，在我国“一带一路”政策的大力推动下，跟随全球分工变化和供应链转移，海外尤其是新兴国家对基础商品原料的需求增长明显，中国产品在全球的竞争优势突出，贸易行业增加产品出口、服务全球的趋势明显。

同期，大宗商品金融化加速，期货、期权等金融工具不断丰富，国内期货上市品种逐年增加，非产业的宏观资金、量化资金及外资纷纷介入，导致价格波动幅度增大。以占公司 2/3 销售规模的化工行业为例，由于 2021 年以来国内上游及全产业链产能持续投放，2023 年在公司所经营的化工产品的行业中，除上游芳烃(BTX 和 PX)因全球调油需求驱动而保持较好利润外，其余芳烃下游如 PTA、苯乙烯及再下游硬胶产业链、乙烯、丙烯及下游聚烯烃产业链、聚酯产业链及煤化工及下游产业链的利润如同 2022 年一样均处于历史性底部的非盈利状态，上下游产业利润恶化使渠道和服务盈利迅速下降；另外，随着国内化工产品的期货、期权品种不断推出，产业在下行周期中基本失去以产品的定价权。国际宏观因素如美元加息及其预期变化、俄乌巴以等地缘政治及区域冲突加剧、全球供应链脱钩等外部环境变化，使影响贸易行业的不确定因素明显增加。2023 年受国内外宏观政策不确定性影响，以及非产业的宏观资金、量化资金驱动，致使化工产品价格出现反供需季节性波动，文华商品指数和化工指数在 3-5 月和 9-11 月的需求旺季中持续下跌，而在 6-8 月传统淡季中上涨，使以产业为基础的贸易服务商

对以传统供需对市场变化的判断变难；但从另外角度来看，化工行业国内产能大投放，利润持续恶化，使各产品的进口依存度不断下降，有些产品转为净出口，由于国内产能具有规模和产业链上的成本优势，全球竞争力得到强化，这几年出口逐步在增加，出口产品也从以往终端制品往中上游的中间制品和原料延伸。总体上，在国内产能过剩情况下，上下游供需对接，市场信息透明、对称性强，商品价格波动加剧，使传统渠道价值弱化，在坚守产业服务基础上对贸易企业的市场研判能力、价格风险管理能力、资源整合以及国际化服务能力提出了更高要求，人才、资源、渠道向综合能力强、服务水平高、体制优势好的头部企业进一步汇聚。

在上述背景下，行业竞争日趋激烈，运营维度提升，企业仅仅依靠传统渠道维系、资金推动、粗放经营的发展模式难以为继，贸易行业已逐步从单纯的物资流通向风险机会识别、库存价格管理、供应链整合等全球化综合服务商转变。

（二）油脂行业

油脂是人体日常摄入脂肪和脂肪酸的重要来源，其消耗量的多少可以用于衡量一个国家城乡居民生活水平的高低。随着时代的发展，国民消费观念的改变和生活品质的提升，中国食用油市场呈现出多元化、高品质化的发展趋势，存在较大的发展机遇。与此同时，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。企业销售竞争格局百家争鸣，大型企业通过深化品牌推广、技术创新、产业链整合等逐渐占据市场份额，中小企业也在通过产品创新、差异化竞争等方式寻求突破。

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之一，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。烘焙食品是我国食品工业中重要的细分领域，近年来受

到政府的高度重视和国家产业政策的重点支持。国家陆续出台了《关于培育传统优势食品产区和地方特色食品产业的指导意见》《食品安全标准与监测评估“十四五”规划》《城市一刻钟便民生活圈建设指南》等政策，鼓励烘焙食品行业的发展与创新；据中研网显示，2023年中国烘焙食品的市场规模进一步增长至3069.9亿元。人均消费量与全球主要国家对比，不及饮食结构相同国日本的一半。我国正处于消费日益多元化阶段，人均消费水平呈上升趋势，我国烘焙食品行业人均消费量有望持续上升。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、具备整合解决方案、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）作物科学行业

种植业是整个农业中最基础、最核心的环节，在农业中占有特殊重要的地位，种植业的产值占农业总产值常年在51%以上。2023年中央一号文件《中共中央国务院关于做好2023年全面推进乡村振兴重点工作的意见》体现了统筹发展与安全的要求下乡村振兴的重点工作方向，继续强调粮食和重要农产品供给安全以及种业振兴，并提出乡村产业高质量发展。农业科技现代化是以科学上的重大突破为先导，来推动农业领域相关技术取得一系列的重大发明与创造、实现技术体系的升级换代，形成新的产业体系、推进农业经济与农村社会全面发展的过程。

近年来全球经济大环境持续低迷，农产品价格指数下降，需求不旺，带动农资投入品价格下行，我国农化行业从2022年下半年开始承压，在新建规模化产能释放的叠加下，行情急剧变化、下行速度加快，至2023年底，原药价格指数同比上年下降40%，市场同质化竞争、低价竞争问题表现突出，导致制剂市场下游渠道观望情绪严重，谨慎进货。在严峻复杂的国内外形势下，大量农化企业销量、利润双下滑，2023年底至今，整体行情下行速度变慢至平稳。国家围绕夯实粮食安全的根基优化政策供给，强化资金支持，包括设立粮油生产保障资金、安排920亿元支持高标准农田建设、提高小麦最低收购价、扩大三大主粮完全成本保障等，保障国家粮食安全，2023年全国粮食产量6.95亿吨，比上年增长1.3%。同时随着人们对生活品质要求的提高，对于农产品的品质要求也越来越高，绿色种植、有机种植扩大了作物附加价值，高效、环保的生物农药、微生物制剂产品受到市场青睐，增长率明显高于传统化学农药。

公司向作物科学领域转型布局已经三年，随着产品资源不断丰富，逐步从聚焦产品向聚焦作物转变，围绕作物科学种植，利用现代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。公司所在行业领域属于国家重点发展的方向,对于保障粮食安全,提升农产品品质有着重要的作用,整体处于长周期、稳增长的发展趋势。

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、作物科学三大领域,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 2023 年《财富》中国上市公司 500 强榜单 166 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;在作物科学领域坚定布局,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作物科学战略转型,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。

(一) 贸易领域

贸易领域,公司主要从事能源化工、金属、橡胶、白糖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。公司坚持以产业服务为核心、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 年起开始荣登“中国 500 强”榜单。远大物产坚持大宗商品贸易综合服务商的市场定位,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。公司在产业布局方面以远大粮油为产业平台，并将其作为公司油脂业务战略发展与管理的核心主体，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。此外，公司以远大油脂（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，国际贸易覆盖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。

远大油脂（东莞）是中国华南地区的大型植物油脂仓储企业之一，总可存储量为 17.7 万立方，具备强大的油脂仓储中转能力，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）已经通过 HALAL 清真认证，ISO9001、ISO22000 质量管理与安全体系认证，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 质量管理与安全体系认证，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，其卡米尔、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。

（三）作物科学领域

作物科学领域，公司通过并购整合形成了以远大生物农业为持股、管理与销售的平台公司，下辖凯立生物和麦可罗生物两个研、供、产、销一体化的高新技术企业。致力于通过生物科学技术在作物科学领域的创新和应用，实现更高效率、更可持续的农业生产，满足消费者更加安全、更高层次的农产品食品需求。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。

麦可罗生物于 2023 年 1 月完成股权收购与交割，开始合并报表。麦可罗生物主营产品春雷霉素、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，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母药专利，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。2023 年凯立生物通过理性选育对中生菌素菌种功能进行提升，取得发明专利“一种淡紫灰链霉菌海南变种菌株及利用其制备中生菌素制品的方法（专利号：202111532073.1）”授权。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

2023 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，公司继续向作物科学和油脂产业奋进，进一步夯实产业基础，深度整合已收购子公司，在维护原有产品管线壁垒基础上逐步丰富产品结构；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。作物科学板块瞄准三大主要产品春雷霉素、多抗霉素、中生菌素，通过增强重点客户的增量及粘性、提高终端客户覆盖率，培育具有产品影响率及市场占有率的大品种产品；油脂板块持续投入研发创新项目，持续建立丰富的品牌及产品结构，打造高附加值、高定价权的产品体系；通过搭建敏捷型的组织体系及创新型的人才储备，达到差异化营销的战略目标；贸易板块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。公司结合内外部资源禀赋，在作物科学、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，公司实现营业收入 863 亿元，较上年同期增长 5.23%；实现归属于上市公司股东的净利润-3.77 亿元，较上年同期下降 429.26%。截至 2023 年 12 月 31 日，公司资产总额为 71.29 亿元，较上年度末下降 8.52%，归属于上市公司股东的所有者权益为 26.40 亿元，较上年度末下降 12.47%。2023 年，美联储持续加息，全球经济增速放缓，地缘政治紧张局势加剧，受诸多不确定因素影响，公司经营的棕榈油、液化、橡胶、农产品等大宗商品价格大幅波动，我国经济形势处于弱复苏环境，内生需求不足，市场竞争加剧，此外公司海外布局进一步深化，投入持续增加，结合外部竞争加剧等不确定因素影响，公司 2023 年度计提商誉减值准备 25,415.64 万元，综合导致本报告期年度经营业绩较上年同期下降。面对复杂多变的外部环境，公司坚定不移地深入推进从贸易商向贸产一体化高科技企业战略转型。目前，公司正处于过渡调整期，贸易板块以控风险练内功为首要任务，保持了良好的发展势头，作物科学板块在激烈的市场竞争中，保证了各产品稳健领先的市场份额，油脂板块逐渐优化产品结构，向高附加值的产品管线逐步转型，各板块趋势正逐渐向好。

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业务的支柱领域，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。报告期内，公司贸易板块坚持以产业服务为基础、以人才为核心，在综合评估外部形势变化和企业实际情况后，确定“防风险，练内功”的主要经营思路，在不利多变的 market 环境中保持经营稳定，自强以待时。主要包括以下几个方面：

(1) 强化风险预警体系，优化组织机制和活力

由于国内需求的恢复和增长明显不及预期，美联储降息落空，加上所处行业产能过剩后利润持续恶化，市场信用风险和外围不确定性有增加趋势，公司顺周期把“防风险”提到更重要位置，系统梳理和强化了以客商信用管理和预付款授信管理为重点的风险预警体系，加强业务安全与合规性的自查规范，加强业务头

寸和盈亏回撤管理，先稳后进，稳中求进，成功防范了一系列市场信用风险事件的影响。

在引进和增设新业务团队同时，进一步聚焦主业，明确标准，剥离优化了竞争优势不明显、经营结果不佳的团队，同时对经营优秀业绩突出的团队进行股权改革，优化组织机制和活力，持续提高团队的经营能力和市场竞争力。

（2）坚持以产业服务为基础、以人才为核心

在总体外部风险增加、盈利变难的市场环境中，各业务团队保持定力，突出重点，聚焦主营品种，聚焦产业服务，梳理并强化现有竞争优势，在产业底部逆周期巩固现有主营业务的市场份额和优势，以稳定渠道和利润，为未来周期复苏和业务突破打好基础，练好内功。

以人才团队为核心，通过强化与重点院校的互动联系，开办暑期大宗商品探索营和公司新人学习成长营，坚持协办行业公益性“鲲鹏班”等各种形式，来加快优秀青年人才的选用培养，并以目标和结果为导向，推进人才的存量结构优化和年轻化，报告期内，公司贸易板块员工平均年龄下降 0.9 岁。

报告期内，贸易板块业务稳定，销售规模和市场份额稳中略增，经营利润因市场环境相对不利同比有所下降。

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）拓展特油业务，产业链稳健成长

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。报告期内，公司制定五大核心战略方向，其一，重点市场渗透，以销售网络+应用技术服务+市场营销的价值服务模式开展客户提案、区域展会活动，深耕区域重要客户及建立当区口碑；其二，开拓海外市场，公司设立海外销售部参展“阿联酋迪拜海湾食品展”，

加速开拓东南亚、中东市场；其三，布建电商渠道，随着线上消费习惯的普及，制定搭建线上多平台销售网络，以线下未达客群、家庭烘焙为主要客群，开展 B2C 业务；其四，新技术产品研发，引入创新原料、领先的工艺技术打造改善风味与口感的高附加价值产品；其五，组建应用研发团队，对客户需求捕捉、结合产品优势、设计应用方案、实现解决客户痛点，从原料提供商转型为烘焙服务商。

（2）开拓细分市场机会与线上品牌拓展，严控生产安全和产品质量

公司持续开展油脂产品创新与品牌建立工作，根据业务拓展注册 GentHi、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，以解决客户痛点为基石，锁定优化口感风味、解决烘焙品物性难点为两大研发方向，通过进一步提高油脂工艺技术，相应开发出乳脂复合发酵奶油、面包柔软黄油、纯牛油丹麦片、无蔗糖片状甜奶等高附加价值产品，提升市场竞争力。2023 是烘焙行业去芜存菁的一年，客户更注重供应链整合及降本节支，致使冷冻面团在烘焙产业中的应用率持续成长，特油团队充分运用自身深入有效的技术服务，推出冷冻半成品煎炸油、抗老化专用油等专用型油脂。电商领域，公司注册凯米尔品牌、着力打造凯米尔烘焙集市、凯米尔烘焙学堂、凯米尔烘焙星球三大平台，打造多品类烘焙原料采购店铺、烘焙教学、全球烘焙资讯分享的线上生态圈，实现线上 B2C 业务开展和品牌开拓。

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。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（MSPO 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 MSPO 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、使用各环节都统一登记在 MSPO 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

公司有序推进油脂领域战略布局与市场渗透，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，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 作物科学领域

公司致力于通过生物科学技术在农业种植领域的创新和应用，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，进一步夯实作物科学产业基础，提高发展动能。

(1) 完成麦可罗生物项目并购，工业发展基础进一步夯实

2023 年 1 月麦可罗生物的股权收购完成交割，公司产品资源进一步丰富。对于现有产品中生菌素、春雷霉素、多抗霉素、嘧啶核苷类抗菌素原药、单剂和复配制剂等产品，远大作物科学平台、麦可罗生物与凯立生物形成协同效应，市场渠道方面互为补充，技术方面优势互补，维护主导产品的品牌与价格。在新引进的产品谷维菌素方面，实行双品牌运作，2023 年启动谷维菌素研发项目产业化项目，分别在麦可罗生物和凯立生物投资建设生产线，并进行工艺技术与质量攻关，以期尽快实现谷维菌素科技成果规模化产业化。

(2) 持续丰富产品管线，不断提高市场竞争力

公司立足自有的谷维菌素、中生菌素、春雷霉素、多抗霉素、嘧啶核苷类抗生素的渠道，同时与其他生产厂商合作，引进并丰富产品管线，形成植物保护（杀菌剂、杀虫剂、植物生长调节剂）、植物营养（微生物菌剂、有机肥料）的产品组合，不断完善经过市场验证且具备竞争力的作物绿色防控综合解决方案。

谷维菌素方面，通过对应用技术、生产转化及提取及加工工艺研究，完成了谷维菌素原药的质检、理化、全分析等试验，标准品的制备及分离纯化工艺研究及田间应用试验，麦可罗生物开发了谷维菌素提纯工艺将收率提高至 70%，同步开展了相关田间试验，明确其作用范围，为产品技术推广和扩大应用范围提供了一手资料，为谷维菌素规模产业化奠定了良好基础。

中生菌素方面，公司持续开展发酵及工艺优化、防治谱研究、病原菌收集、

发酵菌渣生产、混配制剂开发、高产菌株的筛选等研发工作。农药制剂产品研发上围绕中生菌素开展专项技术研发工作，研发出新技术“制剂产品关键制备技术及其制备方法”包括自制助剂技术、制剂可溶性制备技术、葡萄糖酸钠使用制备技术等，实现农药制剂产品的提质降耗，深挖中生菌素绿色环保的特性，公司的中生菌素可溶液剂、可湿性粉剂等马铃薯黑胫病、水稻白叶枯病、猕猴桃溃疡病、三七根腐病、柑橘溃疡病等获得了 13 项拓展登记，通过持续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。公司依据自身的研发能力，获得授权发明专利 2 项“一种高纯度中生菌素 D 对照品及其制备方法”、“一种高纯度中生菌素 E 对照品及其制备方法”，此外，凯立生物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”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。此项技术获得授权发明专利 1 项“一种淡紫灰链霉菌海南变种菌株及利用其制备中生菌素制品的方法”，获得受理发明专利 1 项“一种微生物肥料及其制备方法与应用”。

在春雷霉素、多抗霉素等方面，麦可罗生物与西北大学、江南大学、南京大学等院校合作，着力提升现有产品的工艺技术水平，降本增效；同时引进新产品，补充产品线，充分发挥公司的发酵产能，公司在制备方法、工艺改进与应用方面，获得 15 项专利授权。麦可罗生物多抗霉素生产水平有较大突破，研发团队经过长期科研攻关，在多抗霉素菌种选育、产品纯度提升、制造工艺与设备创新、检测方法及标准研究等方面取得突破，为多抗霉素产业标准化奠定了基础，在高产菌株选育方面筛选出 100 多株菌株并总结出快速判断高产菌株的方法，结合发酵培养基及工艺的优化，使得多抗霉素发酵水平比上年大幅增长，降低了成本。

在不断完善谷维菌素、中生菌素、春雷霉素、多抗霉素等系列产品的基础上，公司着力打造应用于经济作物和大田作物的健康管理方案，包括隼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。

（3）打造具有专业化推广能力的服务团队，进一步提供综合作物解决方案
公司已形成八十余人的商务营销团队，不断完善自营渠道建设，进一步提升专业化推广服务能力。根据公司产品结构，围绕目标作物从种到收的全过程，提

供绿色综合防控解决方案，让种植者在不增加额外用工、不增加额外投入的条件下，确保作物健康以及农产品的品质提升，从而提高收益。针对大田作物（水稻、小麦、玉米），2023年主推辰琰®·稻方案、辰琰®·麦、辰琰®·玉米方案以及隽茂®产品的田间推广和实验，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，得到了有效验证，受到种植户（尤其是专业种植户）、经销商以及业内人士的认可；针对经济作物（蔬菜、果树），2023年完善辰琰®·菜、辰琰®·柑、辰琰®·瓜、辰琰®·薯等方案，提升了作物的抗逆能力，改进了作物的根系健康，提升了农产品的品质；新推出辰琰®·大棚方案，以自有的中生菌素、多抗霉素、枯草芽孢杆菌产品开发新型喷粉剂产品，对大棚蔬菜进行全方位的保护，并促进作物生长。公司以绿色作物方案来帮助种植户提质增收，得到渠道服务商以及用户的好评。公司通过在全国各省区不断开展“两田三会”（试验田、示范田、经销商会议、零售商会议、农民会等）活动，将产品宣传和作物综合解决方案推广服务基本覆盖到全国主要的农业大省。

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10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4次会议、提名委员会共召开2次会议，战略委员会召开2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3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 2023 年 5 月 18 日下午 15:00-16:00 以线上文字直播的方式召开了 2022 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报告 41 次 72 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

贸易领域，公司基于自身的发展经历和人才优势，坚守大宗商品贸易产业服务商的根本定位，顺应大宗商品贸易行业发展趋势，遵循“敬天、爱人、感恩、分享”的企业价值观，坚持扎根产业、服务产业，持续优化人才结构，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，响应客户需求变化，提升附加价值，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，加快推进海外市场，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、提高销售网络覆盖率、优化产品应用服务能力、夯实品牌影响力，以丰富产品组合、一体化解决方案，更好地适应当前消费升级对高科技含量油脂产品的多元化需求，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。

作物科学领域，公司致力于通过生物科学技术在农业种植领域的创新和应用，实现更高效率、更可持续的农业生产，满足消费者更加安全、更高层次的农产品食品需求。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，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，公司将继续专注于作物科学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，以期形成较为成熟的作物科学工业体系，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作物科学领先企业。

（二）公司的经营计划

2024 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作物科学战略转型，实现贸易、油脂、作物科学三大领域有机协同、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，人才为核心，根据内外形势，延续上年工作，确定“防风险、练内功、求突破”的主要思路。防风险是前提，经济增长持续放缓往往对应后期市场风险增加，因此在去年风控体系优化的基础上，抓好落实，以客商信用管理（包括海外客户）为重点，防范行业可能出现信用恶化带来的风险。练内功是重点，包括人才团队的培养引进、结构优化和主营优势业务的持续巩固与强化。人才团队是贸易企业的核心竞争力，公司在上年基础上继续引进培养优秀青年人才和团队，以目标和结果为导向，加快存量人才的结构优化，提升后勤职能部门服务业务和管理支持的效率。各业务板块更加聚焦现有主营优势业务，强化产业服务，创新合作模式，逆周期中保持定力，稳扎稳打，持续巩固优势品种的市场地位和份额。求突破是目标，2024 年在做好风险管理前提下，在加强人才团队建设，提升主营优势业务的基础上，在主营产品链延伸、新产品规划及海外市场开拓上实现初步的品种和市场突破，保障整体业务平稳向好，为后期业务突破增长的积蓄潜力。

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。二是加快并购项目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。

作物科学领域，公司将立足远大作物科学平台，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作物科学解决方案的品牌，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-远大作物科学的命运共同体。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，努力建成作物科学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，保障公司作物科学领域业务健康可持续发展。

（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、作物科学三大领域，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

公司在贸易领域有期现结合的商业模式，包括现货交易、期货和衍生品的套期保值和投资交易。当套期工具价格与被套期项目反向变化，或者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。针对以上风险，公司持续加强合规和风控管理，完善各项风险管理制度和规则，明确下属各板块的净货值上限和回撤管理，并在限额内采取逐级动态授权方式，通过系统流程对期现业务进行全程风险监控，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、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，以作物科学、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，保障公司经营及战略稳步前进，兼顾绿色发展、生态环境保护、碳达峰碳中和的发展目标，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

二〇二四年四月二十四日