

2021 年度董事会工作报告

一、报告期内公司所处的行业情况

“生态优先，绿色发展”是新时代社会经济建设的原则导向，“十四五”时期，我国生态文明建设进入以降碳为重点战略方向、减污降碳协同增效、促进经济社会发展全面绿色转型的新时期。公司以推动生态保护和绿色健康可持续发展为己任，立足自身实际，心系发展大局，确立了打造大型贸产一体化高科技企业的战略转型目标，主营业务涵盖贸易、油脂、生态农业三大领域。

（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，公司长期保持贸易领域市场领先。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。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。

因此，在全球贸易合作不断深化及信息化程度不断提高的背景下，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，经营模式也从单纯的赚取购销差价向资源整合、仓储物流、资金融通、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，在消费升级的大背景下，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，植物油消费量以大豆油为首，棕榈油其次。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，并以此为基础执行上中下游垂直整合、同步发展的策略，打造集植物油精炼、分提、加工、贸易等为一体的综合性油脂产业，积极助力国家粮油行业健康发展，目前聚焦于棕榈油领域的产业布局。棕榈油是我国第二大植物油消费品，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。在食品加工领域，棕榈油是实现无反式脂肪酸（影响心血管健康）的重要载体，为实现无反式脂肪酸作出了巨大贡献，可以说没有棕榈油就没有琳琅满目的健康食品。随着世界卫生组织以及世界各国限制反式脂肪酸政策的持续推进，全球棕榈油的产销量长期保持增长态势，近 15 年间已经翻倍。2021 年，全球棕榈油产量超过 7000 万吨，约占全球植物油产量的 1/3，印度尼西亚、马来西亚是棕榈油的主要产区和出口国，我国棕榈油产量很少，主要依赖进口，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。

（三）生态农业行业

生态农业是按照生态学原理和经济学原理，运用现代科学技术成果和现代管理手段以及传统农业的有效经验建立起来，能获得较高的经济效益、生态效益和社会效益的现代化高效农业。生态农业利用传统农业精华和现代科技成果，通过人工设计生态工程，协调发展与环境、资源利用与保护之间的矛盾，形成生态上与经济上两个良性循环和经济、生态、社会三大效益的统一。与传统农业相比，生态农业具有高科技含量和高效益性的显著特点，生态农业系统的建立、生产、

运作、调控都需要高科技的支撑,并借助高科技的应用实现物质多层次综合利用,提高资源利用率和资源利用效益,降低农业生产成本,实现农业生产的高效益。

随着现代社会的发展,人们对于生态环境保护、食品安全、可持续发展等问题日益重视,绿色发展、生态环境保护、碳达峰碳中和已经成为全球主要经济体的共识,以经济、生态、社会三大效益相统一的生态农业行业将迎来前所未有的发展契机。当前,在全球经济大环境受新冠肺炎疫情影响持续低迷的情况下,农资行业的增长预期较为平稳,生态农业的发展越来越受到社会各界的重视。公司基于对发展形势的深刻研判以及高度的社会责任感和使命感,致力于生态农业领域战略转型升级,聚焦植物健康,以绿色农药为核心发展方向,兼顾植物营养,打造大型贸产一体化高科技企业。随着人们环境保护意识和消费能力的提高,对农产品品质的要求也越来越高,使用绿色农药种植的农产品将更易受到人们的青睐,同时近年来国家限制高毒、高残留农药的政策相继出台,绿色农药对高毒农药的替代效应逐步显现。绿色农药行业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最热门的发展重点。

二、报告期内公司从事的主要业务

公司成立于1994年6月,于1996年10月在深交所成功发行上市。公司主营业务涵盖贸易、油脂、生态农业三大领域,目前拥有全资及控股子公司30余家,在境外多个国家和地区设立了业务机构。报告期内,在大力发展大宗商品贸易的同时,公司高度重视生物农药研发创新,坚定布局高科技农业发展方向,迅速将贸易与产业和高科技相结合,致力于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。公司在发展中兼顾环境、社会、治理绩效三大维度,坚定不移地走资源节约型、环境友好型的企业发展道路,以高度的责任心和使命感履行企业社会责任,为保障国家粮食安全和实现绿色发展、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。

贸易领域,公司主要从事能源化工、金属、橡胶、农产品等大宗商品贸易和外贸进出口业务。公司在大宗商品贸易领域长期保持领先地位,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;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。经营模式从单一贸易获利模式向产业链整合、

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，公司贸易领域核心经营主体远大物产连年荣登中国 500 强企业排行榜、中国服务业百强企业排行榜。2021 年，公司在大宗商品渠道服务、价格管理和国际业务等方面继续稳步推进，优化细化风险管理体系，同时得益于大宗商品价格整体上涨，取得了较好的经营业绩。

油脂领域，公司致力于打造集资源、研发、规模化生产、贸易为一体的全产业链经营模式。公司于 2012 年起进入油脂贸易领域，积累了多年的行业经验和行业资源，建立了对油脂产业链的深刻认知和上下游赋能能力，并以此为基础执行上中下游垂直整合、同步发展的策略，现已形成以远大粮油为产业平台、远大油脂（新加坡）为国际贸易中枢、远大油脂（东莞）为仓储交割和精炼加工的产业布局。报告期内，公司在印度尼西亚与当地企业建立长期合作关系，积极开拓棕榈油上游油料资源；将新加坡子公司作为油脂的全球贸易平台，国内和国际团队紧密合作，优化采销决策，提升价格风险管理能力；与马来西亚棕榈油局(MPOB)开展产品研发合作，与其下属机构大马棕榈油技术研发(上海)有限公司签署《棕榈油下游配方技术服务合作协议》，提高产品创新能力、丰富产品组合，加速公司棕榈油产业化进程；公司重新规划了远大油脂（东莞）运营模式，提升运营效率，持续拓宽终端客户，远大油脂（东莞）获批成为大连商品交易所棕榈油指定交割仓库；签订框架协议拟收购广东鸿信，进军特种油脂领域，持续深化全产业链布局。

生态农业领域，公司高度重视绿色农药，尤其是生物农药研发创新，坚定布局高科技农业发展方向，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，并通过高科技生态农业技术应用和理念推广，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。报告期内，公司正式开启生态农业产业化进程，不断深化高科技农业、生物农药方向的战略布局。公司与中国农业科学院植物保护研究所共同设立“现代农业研究与发展中心”，成功收购独家拥有中生菌素原药专利的生物农药高新技术企业凯立生物，签订框架协议拟收购生物农药专精特新“小巨人”企业陕西麦可罗，通过外部合作引入第三方农药和微生物菌剂产品以完善公司的绿色作物解决方案

等。

三、报告期内公司主营业务情况

2021 年是公司向大型贸产一体化高科技企业战略转型发展的关键发力之年，在大力发展大宗商品贸易的同时，公司坚定不移地投资高科技农业产业，迅速将贸易与产业和高科技相结合，贸易、油脂、生态农业三大业务领域蓬勃发展，战略转型取得实质性进展。报告期内，公司继续秉承“忠诚、朴实、勤奋、创新”的企业精神与“敬天、爱人、感恩、分享”的企业价值观，践行“为您创造价值”的企业使命；对内进一步优化组织架构，明确以贸易、油脂、生态农业三大事业部为基本经营单元，建设智慧中台体系，实施网状架构、扁平化管理，打造敏捷型、创新性和集约化智慧组织，更好地实现对三大业务领域的发展支持；对外开展战略合作和收购兼并，与国际、国内先进科研机构开展研究合作，与海内外合作伙伴开展合作锁定上游资源，成功收购凯立生物正式进军生物农药产业，并在当年实现净利润大幅增长，签订框架协议拟收购生物农药企业陕西麦可罗和特种油脂企业广东鸿信。公司结合内外部资源禀赋，在生态农业、油脂领域实施创新整合，搭建产业平台公司，已经在生物农药和油脂领域搭建起覆盖产业链上、中、下游的管理体系和产业布局。公司坚定不移地走资源节约型、环境友好型的企业发展道路，以高度的责任心和使命感履行企业社会责任，为保障国家粮食安全和实现绿色发展、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。

2021 年度，公司实现营业收入 815.62 亿元，较上年同期增长 38.14%；实现归属于上市公司股东的净利润 2.22 亿元，较上年同期增长 296.25%。截至 2021 年底，公司资产总额为 76.29 亿元，较上年末增加 15.34%，归属于上市公司股东的所有者权益为 28.81 亿元，较上年末增加 9.12%。

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。

报告期内，公司不断总结历史经验，进一步强化风险管理和外部意外情况的应对措施，优化业务结构，细化各业务单元的净货值和利润回撤管理，取得了较好的效果，经营业绩较上年显著提升。

在外汇风险管理上，公司严格执行既定的外汇衍生品业务的相关管理规定，根据外汇业务的金额、结算方式及收付汇的时间等，对 2021 年度的外汇资产、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。

公司为了增强持续竞争力，提升人才优势，打造一支富有创新能力的人才队伍，重点加强了人才培训工作，尤其是后备人才梯队建设工作。在 2020 年人才大盘点基础上，对其中具有发展潜力的业务和管理青年骨干给予重点关注和培养，通过轮岗、提升业务和管理权限、负责新的项目等措施，让青年人才有更好的发展和成长机会。

1.2 油脂领域

公司油脂领域主营油脂油料等大宗农产品，包括棕榈油、豆油、菜油等食用油脂的国内外贸易和终端销售，通过持续的渠道建设、商品市场研究和金融投资，逐步建立领先的商业模式。报告期内，公司将远大粮油打造为公司油脂领域的产业控股平台和管理中枢，承担油脂产业规划、战略布局、资金筹划、卓越运营管理等方面的职责，为公司旗下油脂业务的持续增长提供坚实的战略和管理后盾。

2021 年 2 月，公司在远大油脂（新加坡）组建新业务团队，开展植物油国际贸易，在公司全球产业链布局中挖掘最佳原产地价值，将服务好中国市场的经验和能力辐射到非洲、南亚、东北亚等更多目的地市场，并建立更多的海外公司提升当地市场的服务能力，以确保实现价值最大化并提高利润，打造领先的棕榈油贸易商。远大油脂（新加坡）也将作为公司开展大部分国际业务扩张的平台，成为海外资产收购和销售目的地子公司的控股主体。

2021 年 7 月，公司与隶属于马来西亚棕榈油局（MPOB）的大马棕榈油技术研发（上海）有限公司签署《棕榈油下游配方技术服务合作协议》，由大马棕榈油技术研发（上海）有限公司协助公司进行下游油脂产品研发和拓展。马来西亚是全球棕榈油第二大原产国，年产量占世界总产量的 31%左右。通过签署合作协议，可以使公司更快地接触到棕榈油产业原产地的最新研究和开发技术，有利于公司进行下游油脂产品研发和拓展，提高下游产品创新能力、丰富产品组合，增强公司棕榈油产业的竞争力，加速公司棕榈油产业化进程。

2021 年 11 月，公司签订框架协议，拟通过股权转让和增资的方式取得广东

鸿信 80%股权，进一步深化油脂领域全产业链布局。广东鸿信是专业生产食用油脂制品、食用馅料的外资企业，先后获得国家高新技术企业和广东省工程技术中心荣誉，拥有较强的研发创新实力和丰富的产品线，能满足各种烘焙品的需要，并积累了达利园、盼盼、麦吉食品、稻香村等一批知名客户资源。

报告期内，公司持续推动远大油脂（东莞）产业化转型，建设完善多元产品的制造和市场服务能力，将其打造为华南地区的大型食用油脂企业之一。远大油脂（东莞）引入新的管理层，扩大业务规模，和贸易端的协同取得初步成效，盈利能力获得提升，同时新增了罐装线和一卡通流量计，为后续发展奠定了坚实基础。2021 年 9 月，远大油脂（东莞）获批成为大连商品交易所棕榈油指定交割仓库，具有里程碑式的意义。

1.3 生态农业领域

2021 年公司组建了生态农业事业部，并对全资子公司远大植保进行增资扩股，以其作为生态农业事业部的核心平台公司，正式开启生态农业领域的产业化布局，并通过产业并购整合、研发创新、产品技术合作开发与引进，不断丰富产品线。

2021 年 4 月，公司与中国农业科学院植物保护研究所共同设立“现代农业研究与发展中心”。中国农业科学院植物保护研究所是中国植物保护领域最具综合实力的科研机构之一，具有很强的理论创新、技术创造和产品创制能力，拥有完善的国家级科技平台体系，研发和积累了丰厚的技术成果，开发了多种在国内享有盛誉的植物保护产品。公司与中国农业科学院植物保护研究所将在生物农药领域如菌株优化、剂型开发、农药品种开发等方面进行合作。

2021 年 5 月，公司收购凯立生物，正式切入生物农药产业领域。凯立生物是一家专业从事生物农药原药和生物农药制剂研发、生产、销售与应用的高新技术企业，主营业务为中生菌素原药及制剂的研发、生产和销售。凯立生物拥有全国唯一的中生菌素原药登记证，是中生菌素原药独家生产企业，在产品生产过程中以中生菌素原药为核心，利用生物活体发酵产物所具有的抑制病原细菌蛋白质合成、抑制病原真菌孢子萌发、菌丝生长等功能，实现对农业有害生物的靶向抑制及灭杀，主要防治对农作物生长有害的细菌等病害，同时，制剂产品也可以对农作物起到一定的助产、增产作用。随着中生菌素原药产能扩大、复配剂型的丰

富、销售能力的提升，有助于中生菌素销售的继续增长。报告期内，凯立生物经福建省农业农村厅审定为“福建省农业产业化重点龙头企业”，全年实现营业收入 1.41 亿元，较上年同期增长 21.16%；实现净利润 4,231.46 万元，较上年同期增长 38.81%，其中归属于母公司股东的净利润 4,233.12 万元，超额完成了承诺业绩。

2021 年 10 月，公司子公司远大生态科技(宁波)有限公司签订框架协议，拟收购陕西麦可罗 98.7% 股权。陕西麦可罗是专业从事生物农药原料药研发、生产、销售的国家高新技术企业，拥有生物农药国家地方联合工程研究中心，设有陕西麦可罗邓子新院士工作站，在生物农药原料药生产关键技术及产业化方面的探索卓有成效，对标国际厂商亦实现技术领先。

报告期内，公司子公司远大植保作为生态农业事业部的核心平台公司，帮助凯立生物转化了 6% 中生菌素可溶粉剂、微生物菌剂枯草芽孢杆菌 5 亿颗粒剂两个产品，与多家国内农药和微生物菌剂生产厂家达成合作，通过引入第三方产品以完善公司的绿色作物解决方案。2022 年 3 月，远大植保以总额 5000 万元（其中：技术转让费 1000 万元，产品未来销售分成 4000 万元）独家受让东北农业大学自主拥有的谷维菌素原药和制剂的农药登记证以及相关发明专利等系列科技成果，布局植物生长调节剂这一重要市场细分领域，同时也进入浸种领域，搭建从“种”到“收”作物综合解决方案。

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 17 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 4 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 5 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 2021 年 5 月 19 日下午 15:00-16:30 以网络文字互动的方式召开了 2020 年度及 2021 年一季度网上业绩说明会。公司董事长、总裁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 61 次 126 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、治理绩效三大维度，努力实现经济效益、生态效益和社会效益三大效益的统一，坚定不移地走资源节约型、环境友好型的企业发展道路，为保障国家粮食安全和实现绿色发展、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，在继续大力发展大宗商品贸易的同时，高度重视生物农药研发创新，坚定布局高科技农业发展方向，迅速将贸易与产业和高科技相结合，致力于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、生态农业作为公司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，致力于打造集资源、研发、规模化生产、贸易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原材料、仓储、精炼加工、终端产品为一体的垂直产业链体系，不断推进国际化进程，力争成为油脂行业的领导者。

生态农业领域，公司致力于打造绿色作物方案的服务商，聚焦点作物健康领域，基于植物保护，兼顾植物生长调节以及植物营养。公司高度重视生物农药研发创新，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，并通过高科技生态农业技术应用和理念推广，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。公司将继续专注于特色业务及细分市场领域，开展并购重组，为公司注入优质的标的资产，打造生物农药产业化平台，同时加大与科研院校合作力度，通过研发合作、产品引进、专利技术转移等方式，不断丰富公司产品线，提升成员企业生产工艺水平，进一步提高公司盈利能力及可持续发展水平。公司坚持以防治病虫害、强健植株、改良土壤相结合的原则选择战略产品，组合绿色、低毒、高效的农药和功能性微生物菌剂、有机肥料等，实行药肥一体化综合解决方案，进一步优化公司产品结构，开发、引进技术含量高，符合绿色、低毒、高效的产品，满足国内外种植用户的需求。

（二）公司的经营计划

2022年，公司将继续坚定不移地投资高科技农业产业，打造油脂垂直产业链体系，大力发展大宗商品贸易同时迅速将贸易与产业和高科技相结合，实现贸易、油脂、生态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，公司基于对宏观环境的深入研判，坚持稳字当头、稳中求进的经营思路，力争实现所有下属经营单元持续稳健盈利，整体业绩平稳向上。一是继续优化风险管理措施，提升动态风险认知、管理和过程执行能力。二是提升研究

能力，延伸经营品种，提高市场份额，推进国际化，为产业客户提供更丰富的服务。通过内部融合和外部引入，继续加强产业链和宏观行业政策的理解与研究，化工、金属、橡胶团队延伸经营品种，提升现有产品的市场份额，丰富产业链配置空间和服务工具，推进海外出口业务，加强海外资源整合，以全球市场的布局加快推动国际化。三是内部以“精兵精政，提质增效再出发”为主题，优化管理体系和人员结构，明确价值产出和结果导向，加快内部的信息化升级和智慧中台搭建，简化内部流程，优化考核和激励体系，鼓励青年人才的成长和提升，持续优化人才结构和单位产出。

油脂领域，公司将在 2021 年的基础上，上抓资源，下控技术，运营保障，从地理维度和油脂全产业链维度规划布局，同时积极开拓资源，提高资源自给率，为业务运营和项目投资工作提供坚实保障，努力实现跨越式发展。一是持续推动业务发展及经营扩张，继续开拓棕榈油原产地上游资源，积极开发新客户，提高国内市场占有率，进一步推动国际化布局，建立海外公司并将服务好中国市场的经验和能力辐射到非洲、南亚、东北亚等更多目的地市场。公司将加强新产品开发，丰富产品线，实现多元化，通过小包装棕榈油的生产销售，从单一的 B2B 业务过渡到 B2 小 B 业务，向具有类似 B2C 购买行为的最终客户销售，并探索进入高价值小包装特种高端油领域，加强品牌建设和推广管理，逐步开发 B2C 市场。二是加强组织及人才体系建设，持续引进并培养战略人才和储备干部；强化运营和研发管理，管理赋能业务，研发赋能产品组合，通过提供更高价值的产品来提高生产设备利用率并增强盈利能力。三是围绕全产业链加大投资力度，采取多元化的投资方式，沿着产业价值链向上下游拓展，完善产业链布局，继续推进对广东鸿信的收购，进入特种油脂市场，关注市场拓展以及产品和技术的持续进步与创新，从而进一步丰富产品组合，提升油脂业务价值链。

生态农业领域，公司计划通过“产业布局、营销拉动”，在凯立生物和远大植保营销平台上实现快速增长，同时通过引入新项目、新产品和战略型人才，保增长促成长，为生态农业事业部的长远发展带来增量。2022 年，生态农业事业部将继续加大产业投资力度，引进、培养战略型人才，遴选增加远大植保营销平台可售品种，不断提高行业影响力。一是以远大植保为业务平台，打造服务型的专业化营销团队，更加贴近终端种植者，以绿色作物健康方案服务于目标客户，

持续开展产品挖掘及引进，打造远大生态农业“绿色”烙印。二是继续推动凯立生物生产运营工作再上台阶，做好业务规划，聚焦产品、聚焦作物、聚焦客户，提升营销能力，深入透彻理解中生菌素，优化作物解决方案，推进中生菌素升级改造，提升中生菌素竞争门槛，持续加强研发工作，奠定未来可持续成长的基础。三是加大产业投资力度，加快并购重组进程，继续推进陕西麦可罗等项目的投资并购，打造核心管理团队，深挖现有产品线的潜力，确保其可持续成长，同时充分发挥新并购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。

（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、生态农业三大领域，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，提高盈利能力，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、行业政策及市场竞争加剧的风险

粮食安全是关系国运民生的“压舱石”，农业包括农药行业受到国家的高度重视，行业发展受政策影响较大。当下，“生态优先，绿色发展”已成为经济社会建设的主旋律，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、期现结合商业模式的风险

公司在贸易领域实施期限结合商业模式。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，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，公司还面临着由于交易系统、信息系统、报告系统、内部风险控制系统失灵而导致的操作风险，如风险报告和监控系统出现疏漏，超过了风险限额而未经察觉，技术人员的违规操作等引发的风险。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与现货相匹配的期货方向单独设立风控小组，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，受国家外汇政策的宏观预期管理、贸易战等因素影响，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，以生态农业、油脂作为产业发展方向，已经开展且在一定期间内将持续并购相关优质资产，存在并购整合风险。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，规划好后续整合和协同发展方案，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

二〇二二年三月二十四日