

2024 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 30 年的发展，主营业务涵盖贸易、作物科学、特种油脂三大领域。

（一）贸易行业

贸易行业属于商品流通领域，服务众多上下游产业，受社会经济规律影响和制约，与国内外宏观经济形势和政策密切相关，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。

近年来，随着信息传播的速度日益加快，传播的渠道逐渐丰富，传统贸易的贸易商作为中间商，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的机会逐渐减少。同时，随着中国经济及产业结构的发展变化，国内上下游产能的大量投放和头部企业在产业链的纵向整合，大宗商品尤其是国内工业品的供应能力快速增加，大宗商品行业表现为竞争激烈，产业和渠道利润下行，居民需求方面景气度进一步弱化。在国内外宏观政策变化、区域及地缘政治冲突、全球供应链脱钩下的各类制裁、加税等外部环境变化的大背景下，影响贸易行业物流及商品价格的不确定因素明显增加，2024 年代表国内商品价格的文华商品指数在不同时期内受国内货币和财政政策的公布和预期、国内股市的涨跌、美元降息预期变化以及国内经济政策定调、美国大选等宏观因素影响对商品指数涨跌波动的程度明显超过了传统意义上的供需基本面分析，大宗商品行业金融化和国际化加速。期货、期权等金融工具不断丰富，期货上市品种持续增加，来自于产业外的宏观资金、量化资金及外资等纷纷介入，商品定价权转移到成交活跃、波动最快的期货市场，产业和供需基本面对商品的定价能力下降，受产业外资金博弈和国内外宏观政策变动及预期变化的影响更大，大宗商品价格波动加快，产业链上下游通过金融工具主动进行原料或产品的价格和库存管理、申请厂库参与仓单交割等需求明显增加。从另外角度来看，国内产能供过于求反向推动了各产业链内的横向和纵向整合，加速了产业升级和高质量发展，现有各行业的龙头企业在产能规模和产业链综合成本上不断积累优势，使中国产品和产能在全球范围的竞争力得到明显强化。出口规模逐年增加，出口产品也从终端制品往中游的中间制品和上游工业原材料延伸，如钢材、化工原料等。在全球产业链转移、中美冲突等大背景下，中国商品和产能在国家“一带一路”政策引领下加

速走向海外，贸易行业加快海外布局、服务全球市场的趋势明确。

在上述背景下，行业竞争日趋激烈，传统渠道价值弱化，市场信息透明，行业金融化和国际化程度提升，上下游客户需求不断升级，贸易商在做好原有物流配送等对接服务基础上，对大宗商品贸易企业在如何更高效应用各类工具提升价格风险管理能力、市场和行业机会研判能力、物流资源整合以及国际化服务能力等方面提出了更高要求，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，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。

（二）作物科学行业

作物科学行业目前处于快速发展和变革时期，生物技术和信息技术不断向该领域渗透与转移，高新技术与传统技术相结合，推动作物生产向高产、优质、高效、生态、安全方向发展。

2024 年中央一号文件《中共中央国务院关于学习运用“千村示范、万村整治”工程经验有力有效推进乡村全面振兴的意见》强调，确保国家粮食安全、确保不发生规模性返贫、提升乡村产业发展水平、提升乡村建设水平、提升乡村治理水平、加强党对“三农”工作的全面领导；2024 年中央经济会议提出，大力推进农业绿色发展，加强农业污染治理，推广绿色农业生产方式，减少化肥、农药等投入，增加有机肥等绿色环保型肥料的使用与研发，推进农业生态补偿机制建设；2024 年农业农村部单独及联合各部门下发一系列政策文件，包括《2024 年“虫口夺粮”保丰收行动方案》、《关于在全国全面实施三大粮食作物完全成本保险和种植收入保险政策的通知》、《2024 年全国农资打假和监管工作要点》、《全国智慧农业行动计划（2024—2028 年）》、《全国农业科技创新重点领域（2024—2028 年）》等文件落实作物科学领域的各项政策，农业农村部“一证一品”政策实施，对农药企业的研发能力和市场适应能力提出了更高的要求，促使农药企业专注聚焦，集中精力开发和推广有竞争力的大单品，推动行业从注重数量向注重质量转变，同时也加速行业内的优胜劣汰。

从国家政策导向来看，第一，强调农业绿色发展和环保政策，传统化学农药和化肥企业将面临更大的环保压力，需要加快技术升级和产品结构调整，生物农药、微生物肥料、生物刺激剂等绿色农资产品将迎来更大的市场空间；第二，国家继续强调粮食安全战略，推动农业现代化和科技化，行业整合加速，农资企业与种植业、农产品加工企业协同发展的产业链整合趋势明显；第三，乡村振兴战

略继续推进，国家更多地支持农业基础设施建设和农业技术推广，政策补贴向绿色农资和高效农业技术倾斜。

从市场趋势来看，随着环保政策和消费者对食品安全和农产品品质需求的提升，生物农药、微生物肥料、生物刺激剂市场快速增长；农业物联网、大数据、人工智能等技术在农业中的应用将进一步普及，推动精准施肥、精准施药的发展；农资电商平台和数字化农服平台可能成为重要的市场渠道。另外，国际贸易形势发生变化，全球粮食安全形势和国际贸易政策可能影响农资产品的进出口，生物农药、生物肥料和生物刺激剂的国际贸易进一步扩大，特别是在“一带一路”沿线国家，国内企业需积极开拓海外市场，提升产品的国际市场竞争力。

公司在作物科学领域耕耘已有四年，适应国家政策监管要求和行业发展趋势，重点投资生物农药、微生物菌剂、生物刺激剂等领域的产品新技术，聚焦作物绿色防控综合解决方案，秉承“以作物为导向、为农民增产增收”的理念做产品、做植保技术服务，以创新高效的生物技术服务于可持续发展的现代农业。公司所在行业领域属于国家鼓励和重点发展的方向，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。

（三）特种油脂行业

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。烘焙油脂，又称烘焙类油脂，指供烘焙食品加工制造所需的油脂类原料产品。烘焙油脂是以猪油、牛油等动物油以及豆油、棕榈油等植物油为基料油脂，通过一系列物理或化学工艺制备而成，能够赋予加工食品特有的功能特性（如结构、风味、感官特性、货架期等）。烘焙油脂应用非常广泛，烘焙、冷饮、糖果、乳品中都含有大量的烘焙油脂。

2024年，中国烘焙油脂市场在消费升级、技术创新和政策引导下，展现出新的发展态势，根据中国报告大厅网讯，预计中国烘焙食品零售市场规模突破6110.7亿元，同比增长8.8%。这一增长主要得益于消费升级、渠道多元化和技术进步。90后、Z世代成为消费主力，推动现制烘焙和健康化产品需求增长。线上电商渠道的拓展，如天猫、京东等平台的崛起，使得定制化礼盒和短保产品成为市场热点。技术创新方面，低饱和脂肪酸、天然产品的研发加速，满足了消费者对健康产品的追求。然而，市场竞争格局分化明显，高端市场由国际品牌如安佳、总统等主导，这些品牌在黄油和天然奶油领域占据优势，国内市场进口依赖度超过60%。相比之下，多个国内企业在人造奶油和起酥油领域表现出色，通过

性价比和渠道下沉策略与国际品牌竞争。从区域分布来看，华东、华北地区是消费集中地，占据了全国市场 50%以上的份额。

2024 年，大宗原料市场波动对特种油脂行业产生了深远影响。棕榈油作为烘焙油脂的主要基料之一，其价格在 2024 年受到印尼 B40 政策的显著影响。印尼计划将生物柴油中棕榈油的掺混比例从 35%提高到 40%，这一政策预计将显著增加对棕榈油的需求，并对价格形成支撑。然而，政策实施的不确定性导致市场波动加剧，棕榈油价格自 2024 年下半年以来出现震荡。此外，大豆油市场也面临挑战，受南美干旱影响，全球大豆减产，2024 年上半年豆油价格同比上涨 15%。而以棕榈油或豆油为原料的特种油脂由于大宗原料市场的波动使得行业面临成本上升和价格不稳定的压力，企业需要加强市场监测和风险管理，以应对原料价格的不确定性。

2024 年，烘焙行业政策呈现出多元化和全面化的特点，旨在促进烘焙行业的健康发展、提升产品质量、保障食品安全以及推动行业创新。食品安全是烘焙行业的重中之重，国家不断完善食品安全法律法规体系，明确了烘焙食品生产、加工、销售等各个环节的食品安全要求。同时，各级监管部门加大了对烘焙企业的监督检查力度，确保消费者能够购买到安全、放心的烘焙产品。此外，国家还鼓励烘焙企业建立食品安全追溯体系，实现从原材料采购到产品销售的全链条追溯，进一步提升食品安全水平。

未来，烘焙特种油脂行业将朝着健康化、功能化方向发展。低反式脂肪酸、高不饱和脂肪酸产品将成为市场主流，功能性油脂的研发也将加速。此外，供应链整合将成为行业的重要趋势。大型企业通过并购扩大产能，提升原料自给率，以增强市场竞争力。2024 年，中国烘焙特种油脂行业在消费升级、技术创新和政策引导的推动下，市场规模持续增长。然而，大宗原料价格的波动和市场竞争的加剧也为行业带来了挑战。企业需要通过产品创新、供应链优化和品牌差异化来应对市场变化，把握健康化和高端化趋势下的增长机遇。随着行业的不断发展，烘焙特种油脂市场将继续展现出巨大的潜力和发展空间。

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 30 年的发展，主营业务涵盖贸易、作物科学、特种油脂三大领域，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 2024 年《财富》中国 500 强榜单 226 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、中生菌素市场独家拥有；在油脂领域聚焦特种油脂业务，旗下阿黛尔等品牌的特种油脂广受市场好评。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 74 项，实用新型专利 73 项，已公开在审发明专利 30 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，深入推进特种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贸产一体化高科技企业。

（一）贸易领域

贸易领域，公司主要从事能源化工、金属、橡胶、白糖等大宗商品贸易以及终端消费品的外贸综合服务业务。公司坚持以产业和客户为核心、以人才为导向，长期深耕贸易领域，与多家世界 500 强企业和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、物流配送等综合服务；在外贸服务领域，通过配套跨境电商、关务支持、汇率管理等综合服务，助力中小型外贸企业的市场拓展和跨境出海；是一家以传统渠道和产业服务为基础，配备仓储物流、价格管理、风险对冲、策略咨询、产贸融合等平台式贸易综合服务商。

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 10 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）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与管理平台，

下辖麦可罗生物、凯立生物两个研、产、销一体化的高新技术企业的综合性作物科学领域的企业集团。公司持续秉承“以创新高效的生物技术，服务于可持续发展的现代农业”使命，致力于通过生物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，满足消费者更安全、更健康的食品需求。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 70 项、实用新型专利 39 项，已公开的在审发明专利 20 余项，获国家级科技奖项 1 项，省部级科技奖项 7 项。主导产品有生物农药，包括春雷霉素、多抗霉素、中生菌素、淡紫拟青霉、谷维菌素、枯草芽孢杆菌等原/母药和制剂系列产品，6 大系列产品农药登记证共 41 个。公司全部产品拥有农药登记证 81 个，肥料登记证 32 个（包括：微生物浓缩制剂、微生物菌剂、土壤修复菌剂、根瘤菌菌剂、生物有机肥、有机水溶肥、复合微生物肥料等），备案的大、中、微量元素水溶肥证件 27 个。

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 12 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 42 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）特种油脂领域

特种油脂领域，公司旗下的特种油脂生产企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。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、报告期内公司主营业务情况

2024 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，公司在作物科学和特种油脂产业进一步聚焦，逐渐夯实工业基础，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中生菌素、春雷霉素、多抗霉素，通过增强重点客户的增量及粘性、提高终端客户覆盖率，培育具有产品影响力及市场占有率的大品种产品。油脂板块主动实施业务重组，全面终止散装油脂贸易业务，将资源集中投向特种油脂工业应用领域，持续投入研发创新项目，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，持续引进优秀贸易业务团队和行业优秀人才，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。公司在作物科学、特种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 880.74 亿元，较上年同期上升 2.06%；实现归属于上市公司股东的净利润-3.02 亿元，较上年同期减亏 20.02%。截至 2024 年 12 月 31 日，公司资产总额为 77.97 亿元，较上年度末上升 9.38%，归属于上市公司股东的所有者权益为 23.50 亿元，较上年度末下降 11.01%。报告期内，作物科学板块延续行业竞争加剧的态势，主要产品无法保持价格优势；特种油脂板块核心原材料受原产地政策、资本冲击等原因处于品种历年高位，导致生产成本居高不下。上述两板块核心产品均未能达到预期盈利能力。公司 2024 年度计提商誉减值准备 3.36 亿元，综合导致本报告期仍处于亏损状态。面对全球经济增速疲软、地缘冲突常态化、全球贸易战加剧、部分大宗商品价格大幅波动等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的战略转型。目前，公司仍处于过渡调整期，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；油脂板块主动实施业务重组，聚焦特种油脂工业应用领域，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，坚持“防风险，

练内功”的经营思路，在不利多变的市场环境中保持稳定经营，稳中求进。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

报告期内，由于国内实际需求的恢复和增长放缓，海外政治及地缘冲突、全球贸易战加剧，大宗商品贸易所处行业利润持续恶化，市场信用风险和外围不确定性增加的趋势明显，公司继续顺周期把“防风险”提到更重要位置，继续加强以客商信用管理、预付款授信和进项税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，加强在海外业务推进过程中的风险识别与应对体系，动态修订完善出口业务操作规范，对于可能的异常数据和风险信号，根据团队能力和业务类型实施动态升级管理和提前干预，先稳后进，稳中求进。

在引进和增设新业务团队同时，进一步聚焦主业，明确标准，持续剥离竞争优势不明显、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，赋予更多权限；推行实践“守正创新，简单透明，以结果为导向，以人才为本”的文化理念，举办各类活动凝聚组织活力，优化组织机制，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

报告期内，在总体外部风险增加、盈利变难的市场环境中，各业务团队继续保持定力，突出重点，聚焦主营品种，聚力产业服务，梳理并强化现有优势业务的竞争力，在产业底部逆周期巩固现有主营业务的市场份额和优势，练好内功，以稳定渠道和利润。报告期内，下属各业务团队的主营业务得到巩固和增长，经营利润总体同比上年度实现较好增长。

公司始终以人才团队的建设为核心，强化与重点院校的互动联系，在报告期内通过续办暑期大宗商品探索营和公司新人学习成长营、协办行业公益性“鲲鹏班”等各种形式，加快优秀青年人才的选用培养；继续引进业绩扎实、理念相近、经营稳健的外部优秀团队，优化公司业务布局；并以目标和结果为导向，推进现有存量人才的结构优化和年轻化。

由于风险管理得当，主营业务明确，人才结构持续优化，组织活力逐步提升，报告期内，贸易板块稳中有进，销售规模及经营利润同比均实现了一定幅度的增长，经营结果较好。

1.2 作物科学领域

公司在作物科学领域进一步夯实工业基础、累积技术创新成果、丰富产品管

线、提升营销能力、打造品牌势能。

（1）产业化转型初步完成，工业基础进一步夯实

2024 年度对于公司作物科学领域是产业化转型初步完成的标志性的一年，公司在作物科学领域的整体工业管理体系逐步夯实，工业体系中的技术人才、研发人才、质量和生产管理人才批量加盟企业，充实到工厂各环节的关键岗位中，生产技术水平不断提升，新引进的技术和管理人才逐步发挥关键性的引领作用。麦可罗生物、凯立生物各类装备设施方面的投入，包括安全环保质量保证方面的投入、消除生产瓶颈的设备投入、增加剂型的投入、提高生产效率的投入、提升产品品质的投入，均按年度预算进度计划推进，使得生产技术指标得到明显提升，质量水平也稳定提升。在技术指标上，主导产品中生菌素、春雷霉素、多抗霉素的发酵效价水平和提取收率水平均明显超过上年水平。

（2）持续丰富产品管线，不断提高市场竞争力

报告期内，公司自有登记的产品和外部引进的产品数量双增长，作物绿色防控综合解决方案得以进一步完善。在自有登记证的产品中，2024 年取得新农药登记证 2 个，扩作登记 2 个；肥料产品取得登记证 13 个，备案登记 26 个。外部引进产品主要为特肥产品 3 个。2024 年除了仍处于登记试验阶段的 45 个在登项目外，另有产品研发项目 11 个，涵盖了主导产品的生产供种质量优化研究、发酵工艺优化研究、新盐型及高含量制剂开发、质量标准和检测方法优化研究等，以及三个新成分的分离提纯及产业化研究。

上述研发与登记项目的推进，一方面丰富了投入市场的产品线资源，另一方面也提升了产品品质，同时提高生产效率、降低产品成本，不断地提高公司产品技术和应用方案的市场竞争力。

（3）打造技术营销团队，提供作物绿色防控综合解决方案

报告期内，公司营销团队一方面扩充人员编制，另一方面加快营销整合，分区域、分产品线布局销售团队，进一步做深做透市场，深耕渠道，服务终端，销售团队覆盖全国 30 个省份，渠道客户一千余家。根据公司目前已形成的产品系列，包括生物药肥、特色生物农药、植物生长调节剂、营养（微生物菌剂、生物刺激素）等，围绕目标作物（经作、大田、果蔬）从种到收的全过程，洞察客户需求，快速响应市场，提供绿色综合防控解决方案，持续投入终端应用推广能力的建设，完善作物综合防控解决方案，发布远大生物农业产品手册和作物方案手册，召开全国性范围内的“远大作物科学”产品和品牌推介会，服务于种植绿色

高品质作物的专业种植者。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）活动七百余次，将产品宣销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，开展VIP零售店铺建设近500家，有力地促进了产品的终端库存消化，确保公司市场发展良性、健康和可持续。在“远大作物科学”的一级品牌下，着力打造二级子品牌“远大凯立”、“远大麦可罗”，以及各系列产品子品牌，全年申请注册131个商标，已下达商标证书112个，以使能够满足当前农药证件、肥料证件、微生物菌剂等证件产品的出品需求。

1.3 特种油脂领域

特种油脂领域，面对棕榈油上游资源国家贸易政策不确定性增大、国际投机金融资本对于棕榈油贸易市场的冲突加剧等宏观挑战，公司主动实施业务重组调整，于2024年二季度全面终止棕榈油散装油脂贸易及初加工业务，并于2024年四季度完成远大油脂（东莞）资产的处置，将资源集中投向高附加值且盈利稳定的特种油脂工业应用领域。

（1）聚焦特种油脂业务，把握客户需求

报告期内，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企业建设，持续投入研发创新项目，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。基于对行业的深刻理解和自身优势的充分评估，公司通过整合多部门资源，发挥协同优势，在销售端实现了精准发力，有效拉动了销售增长。同时，公司在研发、销售网络、产品应用服务以及品牌建设等方面也采取了一系列发展举措：第一，加强研发队伍建设，加大研发投入，引进高端研发人才，提升现有产品工艺水平，优化产品配方，有效提升产品的口感和质量。第二，提高销售网络覆盖率，进一步完善国内销售网络，扩大市场覆盖范围，提高现有客户的采购占有率。同时加快国际化进程，拓展全球终端市场，将鸿信食品的优质产品推向国际市场，提升品牌的国际影响力。第三，优化产品应用服务能力，建立专业的应用研发团队，深入了解客户需求，结合产品优势，为客户提供定制化的应用解决方案，从原料提供商向烘焙服务商转型，帮助客户解决实际痛点，提升客户满意度和忠诚度。第四，建设天然乳制品产线并获取乳制品证书，为了进一步拓展业务领域，满足市场对天然乳制品的需求，公司积极推进天然乳制品产线

建设，并成功拿下乳制品证书。通过引入先进的生产设备和工艺，公司的天然乳制品在口感、营养和质量上均达到了行业领先水平，为消费者提供了更多健康、美味的选择。这一举措不仅丰富了公司的产品线，还为公司在高端乳制品市场奠定了坚实的基础。第五，夯实品牌影响力，加强品牌建设，通过多种渠道宣传公司的品牌理念、产品优势和企业价值观，提升品牌知名度和美誉度。积极参与行业展会、研讨会等活动，展示公司的技术实力和创新成果，树立行业标杆形象。

公司特种油脂业务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，开发出乳脂复合发酵奶油、卡米尔发酵黄油、纯牛油丹麦片等高附加价值产品，提升市场竞争力。2024年是烘焙行业去芜存菁的一年，公司把握客户需求，公司充分运用自身深入有效的技术服务，推出多种专用型油脂。同时，探索和拓展电商领域，继续发展凯米尔品牌、深化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。

（2）成立应用研发中心，持续提升服务价值

为更好服务市场，鸿信食品在珠三角核心地带广州建立应用研发中心，同时在广州科学园区建立烘焙研发中心和烘焙体验店，为客户切实打造全新体验模式。广州烘焙研发中心以烘焙产品的研发为核心，为客户提供全面且贴心的服务。烘焙体验店专注于应用鸿信食品原料，开发高品质的面包产品，为消费者提供美味的烘焙食品。烘焙体验店的形式是鸿信食品服务升级的重要尝试，通过烘焙应用原料服务的延伸，让客户更直观地了解原料的品质和应用效果，为客户提供一个交流和学习的平台。同时，鸿信食品体验店的开辟也为有开店意向的客户提供一些基础的建议和思路，帮助客户更好地了解烘焙行业的原料需求和市场动态，助力客户自身发展所需，提升客户对公司原料服务的认可度和满意度，增强客户黏性，有助于鸿信食品在特种油脂领域进一步拓展市场份额。

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 5 次会议、提名委员会共召开 2 次会议，战略委员会召开 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 2 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

报告期内，公司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 39 次 57 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，优化公司体制和文化，加强产业研究，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，高效运用期货、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、协同出海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。

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。

特种油脂领域，在烘焙行业同质化竞争加剧、行业准入门槛降低的背景下，

中小企业正迎来关键的转型阶段。公司积极应对市场变化，开启了一场从性价比取胜的食用油脂制品向高端天然系列产品及动物油产品的战略转型。特种油脂业务围绕五大核心战略方向开展相关工作：其一，重点市场渗透，以“销售网络+应用技术服务+市场营销”三位一体的价值服务模式，开展精准客户提案和区域展会活动，深度挖掘区域重要客户，巩固并提升当地市场口碑；其二，海外市场拓展，与当地企业达成战略合作，引进高品质新品；积极探访国际烘焙企业，汲取前沿灵感，加速东南亚市场的业务布局；其三，电商渠道建设，顺应线上消费趋势，搭建多平台电商销售网络，精准定位线下未覆盖客群及家庭烘焙爱好者，全力拓展 B2C 业务，提升线上市场份额；其四，新技术产品研发，引入稀奶油、芝士等高端原料，结合前沿工艺技术，打造天然、健康、高附加值的特种油脂系列产品，满足市场对高品质烘焙原料的需求，为市场赋能；其五，应用研发部聚焦烘焙行业需求，深度开发新品，从客户端出发提供定制化解决方案，赋能客户产品创新，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。未来，公司会继续加快转型步伐，适应市场的变化和消费者的需求。

（二）公司的经营计划

2025 年，公司将继续大力发展大宗商品贸易，坚定不移地推进特种油脂产业和作物科学战略转型，实现贸易、作物科学、特种油脂三大领域有机协同、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、稳中求进、适时突破”的主要思路。首先，继续做好风险管理，在去年体系优化的基础上，对外重点落实好国内供应商的预付款授信评估和进项税风险防范体系、提升海外市场国别区域及下游客户风险识别和应对管理能力，建立地缘冲突或贸易竞争突发事件的应急预案；对内提前干预和收紧弱盈利团队的异常业务权限，加强事前、事中的控制和防范；根据外部形势变化和业务实际情况，动态调整风险管理措施，确保损失控制在最优范围，同比不增。与此同时，在团队建设方面，加大对高产出、高成长团队的支持力度，争取落地股权优化激励体制，“树榜样，推先进”，激发优秀团队的活力，提高主营业务盈利能力和管理产出；以解决问题、做成事为导向，确立“专业、主动、高效”的评估落地标准，优化整体职能后勤体系结构与人效，更好服务于客户，服务于业务；持续优化弱盈利团队和部门，保持内部竞争性和组织活力，提高人

均产出；引进成熟的自营出口团队，加快在海外市场的设点布局和人才培养。2025年在做好风险管理前提下，在前两年人才优化、主营聚焦、内力积蓄的基础上，稳中求进，支持优秀团队在合适时机、优势品种、潜力市场上尝试加大投入力度。

作物科学领域，公司将立足远大生物农业平台，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。第一，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。第二，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。第三，加大营销推动力度，打造服务型的专业化营销团队，围绕中生菌素、春雷霉素、多抗霉素及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-远大作物科学的利益链。第四，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。第五，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。

特种油脂领域，公司将继续加大业务拓展力度，加强业务团队建设，提升团队的专业素养和服务能力，为客户提供更优质的产品和服务。公司确立了三大工作重心：第一，在产品创新与升级方面，持续加强产品研发创新，不断推出符合市场需求的创新油脂产品，如天然黄油、高品质植物奶油等；优化产品组合，实现产品多样化，满足不同客户的需求。第二，在市场拓展与客户开发方面，进一步扩大国内外市场覆盖范围，积极开拓新客户，特别是高端客户群体；加强与现有客户的合作深度，提高客户的采购量和黏性。第三，在组织与人才体系建设方面，完善绩效管理和培训与发展体系，吸引和留住优秀人才，提升企业软实力。通过内部培训、外部学习交流等方式，提升员工的专业技能和综合素质，为企业的持续发展提供人才保障。2024年是公司特种油脂业务转型的关键一年，面对

行业挑战和市场机遇，公司积极调整战略，优化产品结构，提升服务水平，成功开启了从性价比到高端天然系列产品的转型之路。未来，公司将继续秉持“让美味更健康”的理念，不断推进产品创新、市场拓展和品牌建设，致力于成为中国乃至全球领先的烘焙油脂供应商，为消费者提供健康、营养、美味的产品和解决方案，推动烘焙行业的高质量发展。公司贯彻为消费者提供更美味更健康的烘焙食品的使命，朝成为全球烘焙食品的高端品牌的愿景矢志不渝。

（三）公司可能面对的风险

1、宏观经济波动和海内外政策突变的风险

公司主营业务涵盖贸易、作物科学、特种油脂三大领域，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。近几年海外地缘政治冲突加剧，全球贸易断链脱钩，主要经济体国家之间的竞争激烈，可能会对正常贸易的供应链物流和商品定价产生超预期外的影响和风险。

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，市场竞争日趋激烈。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，公司持续加强合规管理和风险管控，完善各项风险管理制度和规则，明确下属各业务板块的净货值上限和利润回撤规则，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和投资交易进行全过程风险监控，以确保公司期现结合等业

务模式能够按照预先计划有效执行和落地。

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、特种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

二〇二五年四月二十三日