

新洋丰农业科技股份有限公司

2019年度董事会工作报告

2019年，公司董事会严格按照《公司法》、《证券法》等法律法规和《公司章程》的相关规定，认真履行股东大会赋予的职责，继续深化公司治理、规范公司运作，科学高瞻决策，在宏观经济形势严峻、行业深化改革与发展的背景下，紧紧围绕年初经营计划，根据国家政策法规、行业发展趋势和自身经营优势提速公司战略实践，深化落实产品创新和营销创新，高举绿色发展大旗，持续推进公司内部治理和安全环保建设，人才队伍和品牌建设初见成效，全年各项工作显现出积极稳健的发展风貌。

2019年，公司实现营业收入932,749.84万元，同比下降7.01%；归属于上市公司股东的净利润65,105.39万元，同比下降20.49%。截至2019年12月31日，公司总资产为971,808.13万元，较上年末增长7.99%；归属于上市公司股东的净资产651,038.79万元，较上年末增长4.68%。

一、2019年重点工作完成情况

（一）以自主创新为主开展产品创新，走在了同行业前列。

2019年公司大力推进产品创新战略，通过创新委工作机制，使产品创新的思路、方向和路径逐步清晰。同时正式提出以自主创新为主开展产品创新，通过近两年的技术和研发积累，公司的产品创新已经彻底摆脱了过去的被动和落后局面，走在了同行业的前列。

1. 增强自主创新能力。加强自主研发系统建设，建立了一整套的产品剖析方案，包括配方制定流程，中微量元素添加工艺，产品小试、工试，产品理化性状评价和效果评价，试验效果跟踪及问题反馈机制等，使研发更具系统性。进一步推进与澳大利亚阿德莱德大学和墨尔本大学联合创建国际肥料研发中心，聘请国际知名专家为研发顾问，共同在氮、磷和中微量元素增效方面开展合作，希望通过一段时间合作，赶上并超越国际一流企业的技术水平。

2. 强化产品研发积累。围绕“力赛诺”高端品牌定位，推出了涵盖增产增效型、品质提升型、土壤改良型和新型液体肥四大类30余款新品；对标国际一流产品，结合我国农业需求，设计出公司最高端的新型肥料产品；针对小麦、水稻等大田作物市场，开发了低成本生物增效技术，采用了该技术的水稻肥在南方多省示范效果显著；提升硝硫基

颗粒水溶肥产品质量，开发了清液型硝硫基颗粒水溶肥等。同时，还储备了微生物氮磷增效等一批绿色高效新技术新产品，围绕新型肥料发展方向储备了新型膜材料等一批新技术新产品，协同广西田园，为双方合资公司获取农药定点资质，为药肥一体化创新业务奠定了基础。

3. 加快研发平台建设。2019年农业农村部作物专用肥重点实验室正式运行；与合作伙伴领先生物联合申报实施了国家海洋局重大项目，为生物增效类产品技术先进性奠定基础。由公司组建的“湖北省作物营养与专用肥料工程技术研究中心”被成功认定为省级工程技术研究中心，这是公司获得科技部门认定的首个技术创新平台，为企业技术创新进一步夯实了平台基础。

（二）以新型肥料推广为主开展营销创新，新型肥料增量显著

1. 坚定不移地贯彻执行公司全力推广新型肥料战略思路，牢牢抓住新型肥料销售，取得了较好的新品增量业绩。近几年来，由于行业产能过剩和农业种植结构调整等多重因素叠加，市场竞争加剧，种植端、流通环节与复合肥生产企业均陷入了无利可图的被动局面。公司通过持续不断的观念引导、示范试验和渠道推广予以坚决实施，培育出以“洋丰硫”和“百倍邦”为代表的高品质的肥料产品，给作物带来高收益，也给客户带来高回报，从消费者、客户到业务员都接受了这一观念并在行动上积极落实。

2. 引进新的团队，开启新的品牌，打好基础并实现了一定销量，为明年的长足发展创造了良好条件。公司面对新的行业竞争格局，对当前行业成功的营销模式与团队进行了审慎的比较研究，深刻认识到未来必须在强力提升洋丰现有营销模式与团队管控优势的前提下，导入优秀的差异性营销运作模式，实现多模式、全品系的整体营销布局。2019年初公司成功引入力赛诺营销团队，依托康朴诺泰克推行特种肥料的专业营销模式，经过近一年运作，已经实现良好开局。

3. 抢抓机遇，全力以赴，实现客户优化与招商双轮驱动。当前行业进入深度整合洗牌期，很多优秀的渠道客户在重新审视代理品牌，寻找新的合作目标。公司抢抓机遇，开展了大规模的招商活动，全年累计招商1300家，新客户完成销量20万吨，涌现出了一批有思路、有实力的新渠道客户。

（三）积极应对“三磷”整治和磷石膏转化利用两大“战役”，取得了阶段性成果。

为落实长江保护修复攻坚战行动计划，生态环境部于2019年6月份正式启动了为期两年的长江沿线“三磷”整治工作。同时，为加快磷石膏的转化进程，湖北省政府2019

年也制定出台了“以用定产”的具体规定和要求。公司积极应对国家“三磷”整治工作，生产系统严格对照要求进行自查整改，投巨资进行环保改造和升级，通过一系列的措施和办法，公司的环保治理水平得到有效提升，在省市环保部门的多次检查中顺利过关，并获得较高评价。在加快磷石膏转化利用工作中，公司专门成立了磷石膏建材公司，从研发、生产和销售全线出击，取得了一定的成果。

（四）加强队伍建设，企业战斗力和凝聚力稳步提升。

1. 加大招聘力度。通过网络搜索、猎头推荐等方式有针对性地招聘高端人才，通过校园招聘录取36名高校毕业生进入“百人计划”人才库，通过驻村驻镇宣传、返乡专列宣传、派遣合作等方式招聘普通员工，取得了招聘总量增加、保留量增加、人才素质较往年提升的“两增一升”的成绩。

2. 强化各类培训。着力建设一支由内部专兼职讲师和外部专业讲师构成的讲师队伍，采取理论培训、实践辅导、竞赛提高三结合的方式，重点提升内部兼职讲师的课程开发能力和授课水平，为各类培训提供了较强的师资力量；深入调研培训需求，从思想文化、企业管理、生产经营、市场营销四个维度构建了较为完整的培训课程体系，同时创新培训方法，探索培训分级管理，让培训工作具有一定的系统性、实效性和前瞻性。

3. 完善人才储备机制。结合公司战略发展方向，调整人才战略思路，以内部培养为主、外部引进为辅，专业培养和综合培养同步进行，推行“优进劣退”考核机制，专业技术人才和复合型管理人才不断加速成长；按计划推进“百人计划”战略，通过导师辅导、岗位历练、培训教育、团体拓展等方式，不断提升“百人计划”人才综合素质和岗位胜任力，截至目前，“百人计划”人才库中已有18人提拔为中层管理干部，1人晋升为工程师；建立关键岗位人才培养方案，采取单位推荐、他人推荐和个人自荐三种形式构筑了更加开放的人才选拔机制。

4. 打造舒心“软环境”。在巩固加强凝聚力工程建设并规范管理的同时，公司把正能量宣传作为党建工作和企业文化建设的重要抓手，选取7位公司级榜样人物，录制先进事迹视频，隆重举办了2019年度“新洋丰·心榜样”事迹报告会和“爱我中华 爱我洋丰”文艺汇演；在全公司范围内组织开展“新洋丰故事”有奖征集活动，各单位也围绕“身边小美好”、“身边小感动”，通过演讲、美篇、广播、微信、会议和展板等各种途径开展宣传活动，大力弘扬洋丰文化，广泛传播正能量，增强了企业凝聚力和员工归属感。

二、2020 年计划重点工作

（一）对标国际一流，持续推动产品创新

2020年将继续推进产品创新三年战略目标，发挥公司创新委对产品创新工作的领导、监督和管理作用，围绕“紧跟市场不脱节、紧跟趋势不脱节”两大要求加速产品创新工作，使研发重心进一步前移。围绕优势作物优势区域，以提质增效为导向，整合公司内部外部资源，全面提升公司技术研发力、产品竞争力和行业影响力。

1. 以绿色发展、质量兴农为导向，围绕“增、补、提、抗、调”五个方向持续推进产品升级，满足市场对产品多样化的需求，进一步发挥公司制造、产能和渠道优势。

2. 建立科学严谨的产品开发流程，包括作物需求、土壤供应、配方设计、工艺论证、经济分析、试验验证、示范推广、农户施用等八大环节，从而确保所有新型肥料产品都是经过层层检测、严格论证，是具备高质高效品质的肥料。

3. 对标国际一流，围绕理论研究、检测手段、产品创新产业链、肥料增效和生物刺激素等方向，开展合作。新洋丰的国际化合作，旨在通过合作研发中心科学的研究方法，开展产品定量化研究，以产品为核心，借鉴国际产品创新理念与方法，对标国内外标杆性产品，定量化研究产品理化性状与肥效的关系、肥料与土壤环境的关系、肥料与作物根系吸收的关系、肥料与作物品质提升的关系、肥料与生产条件的关系，从而摸清规律，创新创造出更优质适用的产品，回馈土壤与作物。

4. 充分发挥“农业部作物专用肥料重点实验室”国家级研发平台的作用。该具备世界领先的技术水平，为新洋丰高效开展产品升级，推出一系列适销对路的新产品，提供了科技支持和技术保障。同时能够满足产品研发前端土壤、作物营养研究和农艺配方设计；能够实现作物营养快速反馈及精准施肥；能够解决重点区域重点作物生产中存在的痛点问题，并借助学术委员会区域专家力量，开发出更精准的专用肥产品，建立作物营养全程解决方案。

（二）营销创新聚焦渠道升级，多措并举提升新型肥料增量。

1. 渠道升级，主要从渠道的密度、宽度、灵活度、响应速度四维发力。目前，新洋丰网络渠道基本已覆盖全国所有农业县，但仍有很大提升空间，未来，我们将聚焦高附加值经济作物和特色作物的优势产区，进行跨行业跨领域的渠道挖掘，提升渠道与营销队伍之间的横向协同能力，同时还将运用创新手段和工具缩短渠道信息传输链条等，最终优化提升渠道服务能力。

2. 多措并举推动新型肥料增量。包括全方位推进新产品终端展示、完善新型肥料销售正负激励机制、营销资源向经济作物集中的主战场聚焦、强化重点市场会议营销及典型挖掘、打造区域内部新型肥料推广小气候及自循环、提升技术推广队伍激励及服务效率等。

3. 加强业务员素质提升，实现“三有三能”，即有忠诚、有激情、有素质；能开会、能招商、能推广。通过外聘的营销、研发、种植实践专家和公司高管、技术骨干开展系统培训，从思想素质、营销技能、产品技能、种植技能四大模块对业务员素质进行全面提升。

4. 深度借力渠道创新与模式创新。全力推动东北中石油合作的进一步扩大与实现增量，同时深刻总结东北中石油成功经验，推广至重庆邮政等其它渠道网络上。深化“公司化运作”标杆市场打造和典型经验的复制工作，制定三年目标并稳步推进，寻找、扶持新客户并给予倾斜性政策支持。

（三）继续积极应对三磷治理和磷石膏转化工作，抓好重点项目建设。

1. 继续积极应对“三磷”整治和磷石膏综合利用两项重点工作。在“三磷”整治方面对照方案细则，继续高标准严要求地逐条进行自查，大刀阔斧地进行环保项目改造，争取各项排放指标均远远低于国家标准。在磷石膏转化利用方面，加快项目建设进程，彻底解决磷石膏产品生产过程中的各类技术难题，使生产顺畅，质量稳定，达到市场要求。

2. 全力推进宜都项目建设。为了积极响应宜昌市委市政府为保证长江生态环境而积极推进的化工产业转型升级、沿江一公里范围内化工企业搬迁行动方案，公司投资 12 亿元建设磷酸铵和聚磷酸铵及磷资源综合利用项目，目前该项目各项搬迁入园工作正在紧锣密鼓推进中，计划于 2020 年 7 月份建成投产。项目建成后将促成公司产品结构进一步优化调整，实现磷化工产品全面升级。

（四）持续推进人才队伍建设，全力打造发展动力。

人才在企业竞争中的地位和作用日益突出，人才已经成为企业第一位的战略资源。公司将继续围绕“引得进、激得活、留得住、提得高、出得去”的15字方针，做好人才队伍建设全面提档升级工作，为企业战略发展提供充足的人力保障。要继续用更加有力的措施和多种方式，加大人才引进力度，取得更好的效果；要用更加包容的心态，让人才充分发挥所长，为企业创造价值。

三、持续推进公司治理，成效日益显现

（一）完善公司治理，提高公司规范运作水平

公司严格按照相关法律、法规的要求规范运作，不断健全和完善法人治理结构，董事会认为公司治理的实际情况符合《上市公司治理准则》等规范性文件的规定和要求。

报告期内，公司董事会按照公司实际情况并结合监管要求，进一步规范上市公司运作并提升内部治理水平，公司结合《公司法》、《证券法》、《上市公司治理准则》以及其他相关法律、法规及规范性文件，重新修订并审议通过了《公司章程》，并对公司内部管理制度进行了修改完善。继续加强股东大会、董事会、监事会、董事会各专门委员会及总裁办公会管理，规范各部门及子公司管理。

截至 2019 年 12 月 31 日，公司现有内部控制制度完整、合理有效，能够充分贯彻执行国家有关法律法规规定，能够适应公司现行管理的要求和公司发展的需要，并能得到有效实施，保证了公司各项业务活动的健康运行。

（二）加强董事会建设，勤勉尽责履行职责

报告期内，为进一步提升董事会决策能力，公司组织董事、监事及高级管理人员学习证监会、深交所及相关职能部门下发的各种法律法规及部门规章，进一步加深了对上市公司相关政策法规及公司制度的理解和认识，提高了履职能力。

（三）进一步完善内部控制体系建设

根据《企业内部控制基本规范》、《企业内部控制配套指引》的有关要求，公司在 2019 年继续完善内控体系建设。在外部专业机构的指导下开展内部控制培训、建立健全内部控制体系，加强内部控制基本规范及配套指引的内部宣传和学习，完善公司治理、经营管理、财务控制、信息控制等各项内部控制制度，规范内部控制制度执行，强化审计监察部的内部审计、监督检查职能，健全内部监督机制，有序开展内控自我评价，聘请会计师事务所进行内部控制审计，通过一系列措施进一步促进了公司运营与管控的规范化，确保相关风险得到有效控制，促进公司健康、可持续发展。

（四）加强信息披露和投资者关系管理工作

公司董事会严格按照中国证监会、深圳证券交易所关于信息披露的各项规定和要求，结合公司实际情况，形成公司重大信息管理制度和规范，加强对公司重大信息的搜集、反馈、整理、审核工作，并及时进行披露，确保所披露信息内容的真实、准确、完整。截至 2019 年 12 月 31 日，公司披露临时公告 98 份，按时完成各项定期报告的编制、披露。公司披露的各项文件均做到了真实、准确、完整、及时、公平。

同时，公司董事会积极协调公司与投资者的关系，加强投资者关系管理，董事会指定董事会秘书负责日常信息披露工作、接待股东来访和回复投资者的咨询，通过电话沟通、互动易平台、现场调研等多种沟通方式，围绕公司生产经营基本情况及未来发展规划，合法合规地与投资者进行沟通、交流，有效保证投资者知情权的充分行使。

（五）内幕信息知情人管理制度的执行情况

报告期内，公司严格按照公司《内幕信息知情人登记制度》和《外部信息报送使用和管理制度》做好信息的报送、登记和保密工作。经公司自查，报告期内公司未出现内幕信息知情人在影响公司股价的重大敏感信息披露前利用内幕信息买卖公司股份的情况。报告期内未出现董事、监事和高级管理人员因违规买卖公司股票而被处罚的情况。

四、董事会运作情况

（一）报告期内，公司共召开董事会 7 次，召开股东大会 2 次，其中年度股东大会 1 次、临时股东大会 1 次。

（二）董事会下设专门委员会履职情况：

1.董事会审计委员会的履职情况：报告期内，董事会审计委员会共召开 3 次会议，审议了公司 2018 年年度报告、2019 年第一季度报告、半年度报告及第三季度报告等四次定期报告的相关议案，并提交董事会审议。

2.董事会战略委员会的履职情况：报告期内，董事会战略委员会共召开 1 次会议，审议了公司全资子公司宜昌新洋丰肥业有限公司投资建设宜都分公司磷酸铵及磷资源综合利用项目的议案，并提交董事会审议。

3.董事会薪酬与考核委员会的履职情况：报告期内，董事会薪酬与考核委员会根据《公司董事会薪酬与考核委员会工作制度》的有关规定，勤勉履行工作职责，共召开 1 次会议，对 2019 年度公司董事、监事及高管人员所披露的薪酬情况进行了审核，并提

交董事会审议。

新洋丰农业科技股份有限公司董事会

2020年4月28日