

湖北新洋丰肥业股份有限公司2017年度董事会工作报告

2017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》相关规定，认真履行股东大会赋予的职责，深度强化公司治理、规范公司运作，科学精准决策，在化肥行业整体产能依然过剩，市场竞争激烈，农产品价格低迷，整体行情相对偏弱的背景下，紧紧围绕年初经营计划，根据国家政策、行业发展趋势和自身经营特点稳步推进公司战略落地，全面推进产品创新和营销创新，稳步推进转型，加快项目建设与技术研发，持续推进公司内部治理和人才队伍建设提速升级，全年各项工作保持了稳健向上的发展态势。

2017年，公司实现营业收入903,240.19万元，同比增长9.14%；归属于上市公司股东的净利润68,015.07万元，同比增长20.79%。截至2017年12月31日，公司总资产为874,522.46万元，较上年增长10.85%；归属于上市公司股东的净资产568,287.82万元，较上年增长9.59%。

一、2017年重点工作完成情况

(一) 持续发力结构优化，产品创新成效显著

1. 产品创新战略稳步推进。公司制定了2018-2020年产品创新战略规划和销量目标，将新型肥料产品规划为特肥、有机肥+配方肥、缓控释肥、生态级肥和现有新品五大系列，根据终端市场情况及行业趋势合理设计了新型肥料成长路径及目标。设立五个项目组，各组构建均由营销、研发和推广形成鼎力支撑。与此同时，成立产品创新战略委员会对董事会负责，并接受董事长领导，负责跟进管理并进行激励措施决策。为加强新型肥料产品的推广工作，公司在原有农化组的基础上成立了技术推广部，按区域和作物分工，同时服务于五个项目组，并纳入项目制的管理和激励范围。

2. 创新体系建设取得突破。继成立了北京新型肥料研究所后，与中国农业大学联合申办农业部作物专用肥料重点实验室，经过省部两级严格审核而成功获批，使公司在国家级研发平台的建设上取得了历史性的突破。公司设立企业博士后工作站，与中国农科院博士后科研流动站联合培养，入驻博士已成功进站。公司全年申报专利24项，获批专利22项，有3项发明专利进入实审阶段，历年累计获取专利权108项。

(二) 渠道激活全面推进，营销创新已现成效

1. 牵手国内顶级营销咨询公司迪智成，以两广市场为试点探索高效的营销管理模式。经过一年时间的锻造，形成了“1店2户3会”终端活跃模式、共建基金模式、网络优化模式、直分销结合模式和脱产办事处主任管理模式等多种有效模式，对全国其他市场具有很大的借鉴意义和复制推广意义。
2. 在渠道模式的创新上，历经五年探索在2017年取得关键性突破。一是区域服务中心模式在云南红河试水，迈出了公司建设自有渠道体系的第一步；二是公司化运作和直营模式在咸阳运行效果显著，为大客户突破发展瓶颈、持续提升经营效益发挥了重要作用，该模式对于“高粘性”客户的培育也有很好的引导示范性和可复制性；同时，针对大客户接班人，重点展开“洋二代”系列孵化工程，通过不拘一格的创新形式传递公司企业文化、未来发展与合作价值。
3. 除了在传统经销商渠道上的开拓和改造外，在东北率先发掘了与中石油合作的全新渠道。将新洋丰的品牌、技术、产品、生产优势与中石油完善的加油站网络体系结合，利用独立品牌，开辟第三渠道。
4. 着力开展大型会议促销活动，全年由公司层面主导在南宁、泰安、昆明、杨凌、桂林、广州、北京召开了十多场大型会议，是有史以来召开大型会议最多、最密集的一年。
5. 在激励模式方面，同步推行超额任务完成奖励和营销优胜奖励。在经理层和业务员层面推行差异化绩效管理，并实行末位淘汰制度。以上措施对调动营销团队的积极性、持续推升整体销量目标，起到了巨大的推动作用。

（三）牵手德国康朴专家，技术国际化实现突破

通过与德国康朴专家公司的战略合作，新洋丰与其将在本地化生产与进口代理两个层面达成多个领域的技术交流与支持、渠道结合与团队支撑、质量控制与营销推广上的优势互补，标志着公司在国际化上取得重大突破。

康朴专家是全球领先的特肥专家，在特肥行业处于领先地位，其产品符合国际及国内特肥市场主流发展趋势。在稳定性肥料方面、缓控释肥料方面有技术独有性，在叶面肥、生物刺激素方面有技术领先性，在水溶肥方面有技术先进性。

对于公司而言，一方面，通过本地化生产，在保证肥料质量和肥效的前提下，结合本公司国内高品牌知名度和强大的营销网络，有效优化终端消费市场的产品结构，对于提升农民生产效益与强化生态环境保护有积极意义；另一方面，通过与康朴专家在技术研发与产品营销上的交流切磋，进一步提升公司对稳定性肥料技术的研发和改进，形成独有的技术核心研创力。本次合作是“德国技术，中国制造”的完美

结合，对于建立稳定性肥“先驱者”地位、夯实主业发展构成长远影响，对公司核心竞争力加强、品牌影响力打造、未来盈利能力提升形成有力支撑。截止2018年2月，相关生产设备及物料已正式投产并达产，短时间内通过公司营销网络及康朴专家原有销售渠道，顺利接收首批订单并及时发货。

（四）内部管理提档升级，生产经营效果明显提升

物资采购方面，一是把握市场脉搏，果断决策盈利；二是重数据、重创新、科学分析。2017年原材料价格波动较大，物资采购部门通过科学的分析、预测和决策，在保证公司生产经营中有效化解原材料价格波动风险、降低成本，提高盈利方面成绩显著。

生产调度方面，通过完善内部管理，规范工作程序，制定考核细则，加强日常监管，使安全、环保、质量、节能降耗、成本管理、现场管理等工作全面提档升级，其中在环保、产品质量和成本控制三个方面的成绩尤为突出。

在环保方面，今年先后实施了合成氨厂大锅炉脱硫脱硝尾气改造、硫酸厂稀硫酸砷处理、宜昌熔硫及磷酸尾气脱氟技改等技术改造，使环保治理水平得到进一步提升。在质量方面，坚持质量检查、外观评比、月度考核，稳步提升产品品质，同时通过推进半浆法生产工艺，优化氨酸法造粒工艺，确保不同配方使用最优工艺进行生产。在成本控制方面，通过不断优化矿石配比，减少填料用量，加大清挖物和返料的勾兑力度，严控超养分率，加大散装和吨袋包装原料的采购使用比例，成功获取直供电指标等措施。通过切身有效的成本把控，保证公司在产品竞争上的比较优势，为取得良好的经济效益奠定了坚实的基础。

（五）产业链条有序延伸，现代农业转型加速推进

在种植端，洛川新洋丰果业在陕西洛川和甘肃庆阳两地的苹果示范种植和收储基地，开展“百户千亩”示范工程，积极探索“政府+公司+合作社+农户”的果园托管模式。通过技术提升和组织变革，为果农生产提供全程全方位的“五统一”技物配套技术方案和追踪式的果园标准化管理方案，为品牌化提供支撑，实现优质资源的逐步控制。在2017年第三届果业品牌大会上，洛川果业获得了“2017年中国果业服务商十大品牌企业”称号。报告期内，公司设立雷波新洋丰果业，在种植端将品类扩大到柑橘领域，针对雷波脐橙精品小产区的特点，在优势地段自建脐橙种植基地，目前已完成千亩规模果园的土地平整、基本建设和树苗订购。同时，与四川省农科院达成战略合作，为后续现代脐橙产业园区的战略规划推进打造了良好开端。

在销售端，引进国内顶尖营销团队，设立新洋丰沛瑞（北京）生态农业科技有限公司，致力于品牌农产品的渠道建设和品牌打造。在全国建立七个销售大区，迅速形

成品牌农产品的营销网络。通过参加第十届亚洲国际果蔬展、第三届果品流通协会品牌大会等权威会议，对品牌和VI系统进行全面梳理，沛瑞品牌得到了业界和市场的充分认可，连续斩获“2017果业十大品牌”、“最具行业推荐奖”等。

此外，公司在澳洲的牧场所饲养的牛羊陆续出栏；江苏绿港在设施蔬菜PPP项目方面取得实质性进展；与象辑科技合作开发农业保险产品，为经销商提供增值服务。与深圳道格资本管理有限公司共同设立10亿元规模的产业并购基金，投资现代农业产业链上的优质产业资源，构建上市公司资源整合的项目储备平台。

（六）信息化建设进展顺利，公司治理水平不断提升

公司基于SAP软件的ERP系统升级进展顺利，已完成荆门总部、澳特尔公司、山东公司和中磷公司的ERP建设项目，并于2017年9月正式上线，实现了肥业采购、生产、销售、财务全流程一体化管理，对管理提升发挥了显著的支撑作用。

在人力资源管理方面，重点推动“百人计划”人才战略工程，已择优录取54人进入人才库，北京管理总部成功引进4名博士和博士后，公开选拔10余名后备党建人才，累计完成员工培训267场次。完成了有1000多名员工自愿参加的第一期员工持股计划。

在党建工作和精神文明建设方面，公司党委持续开展封闭式党务培训、落实常态化后备人员培养，为生产经营持续向好提供了有效智力支撑和坚实组织保障，实现了凝聚力工程建设不断提档升级。通过开展“党建+”、书记接待日、感恩教育等企业文化创新特色活动，极大地丰富了员工业余文化生活，企业凝聚力和向心力不断提升，员工满意度同比上升。

二、2018年计划重点工作

（一）大力实施人才队伍建设，全面提升组织能力

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。公司将按照“请得进，留得住，激得活，提得高，出得去”15字方针，加强人才队伍建设。加强人才培养工作，持续推进学习型组织建设，不断提升员工工作技能。重点深化“百人计划”人才战略工程，大力实施营销队伍综合能力提升计划及中高层领导力提升工程。系统设计优化激励机制，不断提升员工积极性和稳定性，构建公司和员工命运共同体机制。

（二）持续推进产品创新战略，切实增强核心竞争力

对产品创新战略实施三年滚动规划，指引公司在产品创新方面保持正确方向，通过项目制管理保证各项工作能得以有效执行。在创新体系建设方面，做好农业部作物专用肥料重点实验室的建设工作，依托中国农业大学及英国洛桑试验站，掌握土壤养分、作物营养诊断及肥料配方无损检测分析方法，探索将实验室面向行业进行公司化运作，在支持公司自主研发的同时，提升行业影响力。同时，依托该实验室围绕苹果、柑橘等经济作物，设立重点研究课题，开发制定作物全程解决方案，为种植端提供技术支持。

（三）深入推进营销创新战略，有效提升市场占有率

做好五个新品项目组的技术推广和服务工作，以此推动传统产品营销向技术营销和服务营销转型。聚焦目标区域的目标作物，责任到人，制定和完善技术支持、推广、售后服务体系的过程管理，建立和完善技术推广体系。建立产品数据资料库、作物施肥数据库、专家资料数据库等。以土壤检测为重要抓手，建立全国主要区域土壤数据库，制定作物全程解决方案和新产品推广计划。为营销活动提供全方位的技术支持、培训、咨询、指导等服务，完善试验示范体系的建设。

2018年将选择特色经济作物，在全国范围内重点打造80个作物特色小镇，建成集试验示范、特色门店、会议活动、技术推广为一体的标杆市场，作为公司新型肥料销售高地，辐射和复制到周边。通过一系列的技术推广工作，推动传统产品营销向技术营销和服务营销转型。

（四）积极寻求果肥协同发展，有力推进企业转型升级

公司将从经营产品升级为经营产业，在农产品产业链的种植、加工和销售三个重要链条上针对薄弱环节布局。在种植端推行“公司+合作社+农户”的果园托管模式，将分散生产变成“企业化运行、标准化种植、集约化管理”的规模化生产，提高农产品品质和产量。在加工端，统一分选清洗包装，分级分价，提高商品化率。在销售端，采用“底价+分成”模式，统一品牌，通过新洋丰沛瑞公司统一销售，销后统一结算，构建一个“利益共享、风险共担”的产销一体化的产业联合体。同时建设一个强壮的具有双向追溯功能的数字化产业链管理平台，对所有重要节点和重要商业关系进行线上管理。

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，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2017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

及时完成董事会的增补改选工作，使董事会及各专门委员会人数、人员构成、专业分布和知识结构符合法律、法规和《公司章程》的要求，具备履行职责所必须的知识、技能和素质，以保证董事会合法有效开展决策工作、促进公司法人治理结构进一步优化。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2017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，进一步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2017年12月31日，公司披露临时公告130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。

公司进一步强化内部人员防止内幕交易、规范内幕信息管理的意识，严格执行《内

幕信息知情人登记备案制度》的有关规定，规范公司内幕信息管理，加强内幕信息保密工作和内幕信息知情人的登记管理，严格防范了内幕信息的泄露及内幕交易，维护了信息披露的公平性。2017年度，公司未发现内幕信息知情人利用内幕消息违规买卖本公司股票的情况，也未发生因涉嫌内幕交易被监管部门采取监管措施及行政处罚情况。

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，同时，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。

四、董事会运作情况

(一) 报告期内，公司共召开董事会10次，召开股东大会5次，其中年度股东大会1次、临时股东大会4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了4次会议，审议了公司2016年年度报告、2017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，共召开了1次会议，对2017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。

3. 董事会战略委员会的履职情况。报告期内，董事会战略委员会根据《公司董事会战略委员会工作制度》的规定，积极履行工作职责，共召开了3次会议。对公司签署与李文虎等31名自然人关于江苏绿港现代农业发展有限公司51%股权之股权转让协议的补充协议、制定公司未来三年股东回报规划（2017年—2019年）、签署设立产业并购基金之投资合作协议等事项进行了审核，并发表审核意见，为公司发展战略的实施提出了合理化建议。

4. 董事会提名委员会的履职情况。报告期内，董事会提名委员会根据《公司董事会提名委员会工作制度》的规定，勤勉履行工作职责，共召开了3次会议。分别对推荐公司第六届董事会董事候选人、副总裁候选人及第七届董事会董事候选人、第七届董事会所聘高级管理人员等议案进行审核，通过对候选人的个人履历、教育背景

、工作业绩等情况进行审查，发表了同意提名相关候选人的审核意见，并报董事会审议。

湖北新洋丰肥业股份有限公司

董事会

2018年4月3日