证券代码：301035 证券简称：润丰股份 公告编号：2023-013

山东潍坊润丰化工股份有限公司 2022 年年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

上会会计师事务所（特殊普通合伙）对本年度公司财务报告的审计意见为：标准的无保留意见。

非标准审计意见提示

□适用 ☑不适用

公司上市时未盈利且目前未实现盈利

□适用 ☑不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

☑适用 □不适用

公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为：以公司 2022 年末总股本 277,115,744 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 16.30 元（含税），送红股 0 股（含税），以资本公积金向全体股东每 10 股转增 0 股。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

□适用 □不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	润丰股份	股票代码	301035
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	邢秉鹏	胡东菊	
办公地址	山东省济南市高新区汉峪金融商务中心五区 5 号楼 30 楼	山东省济南市高新区汉峪金融商务中心五区 5 号楼 30 楼	
传真	0531-83191676	0531-83191676	
电话	0531-83199916	0531-83199916	
电子信箱	rfzqb@rainbowagro.com	rfzqb@rainbowagro.com	

2、报告期主要业务或产品简介

一、公司从事的主要业务

润丰股份始终心无旁骛专注于作物保护领域的全球深耕，“成为全球领先的作物保护公司”是公司的愿景。作为一家中国本土诞生的跨国作物保护公司，公司正积极推进以实现“全球中国造到中国品牌全球化”。

公司的主要产品为除草剂、杀虫剂、杀菌剂、植物生长调节剂和种子处理剂共计五大品类全面而丰富的产品组合。

公司的业务领域覆盖全球，在山东潍坊、青岛、宁夏平罗及海外阿根廷、西班牙拥有五处制造基地；已在境外设有 80 多个下属子公司，在全球 80 多个国家和地区开展业务，并正在积极持续地进一步完善全球营销网络。

润丰股份已构建了涵盖原药与制剂的研发、制造以及面向全球市场的品牌、渠道、销售与服务的完整产业链。依托公司自产能力和国内强大供应链及全球营销网络，以“轻架构、快速响应”为特点，以“开放包容、共享共赢”的价值观构建国际化专业团队，源自中国，服务世界。

作为中国本土诞生的跨国作物保护公司，润丰股份作物保护产品的出口额在中国国内行业内始终处于领先水平。根据世界农化网发布的全球农化企业 TOP20 榜单，2021 年公司行业排名第 11 位。

二、核心竞争力分析

1、源自中国服务世界---独特的业务模式实现“全球中国造到中国品牌全球化”

公司成立初期，依托创始团队在作物保护品行业积累的从业经验，以原药制造商和供应商的角色参与全球农药产业链，借助于全球作物保护品市场的快速发展和产业向中国等新兴国家转移的浪潮实现了快速成长和初始积累。

随着全球经济环境的变化，全球作物保护品行业也在发生变革，尤其是 2008 年金融危机爆发之后，受整体市场需求下降的影响，国内制造业由于多年持续低水平重复建设而形成的产能过剩问题愈发突出，不少产品出现供大于求局面，并衍生出恶性的价格竞争，对行业内企业的盈利水平产生了不利影响。针对国内外经济和市场环境的变化带来的挑战，公司快速响应，积极应对，自 2008 年下半年开始探究、谋划公司销售模式和发展路线的优化升级，逐步形成了以“团队+平台+创新”为基础要素，将作物保护品的传统出口模式与境外自主登记模式相结合，以“快速市场进入平台”为特点的全球营销网络。

“快速市场进入平台” 的核心是在各目标国获得丰富而完善产品组合的登记以及坚持平台开放的理念。丰富而完善的产品组合登记能给种植者提供完整作物解决方案，而平台开放的理念使得公司既能基于该目标国平台自建当地团队开展自有品牌的 B-C 业务，也会采取灵活的方式将该平台开放给其他优秀的市场合作伙伴开展 B-B 业务。基于此开放的平台通过公司自建团队及诸多市场合作伙伴来多渠道快速扩大市场份额。

在各目标国，公司坚持作物保护产品传统出口模式与境外自主登记模式相结合。公司可根据市场情况变化和产品的差异性，在供应商、品牌商和服务商等不同市场角色间进行灵活调整切换。两种模式相互促进，互为补充。传统出口模式为境外自主登记模式下的业务拓展提供了坚实的客户基础和市场认知，而丰富的境外自主登记不仅大大提高了公司品牌知名度，也能以更丰富的产品更好地满足客户需求而提升与客户合作的亲密度，从而也能更有利于公司传统出口业务的开拓。

目前公司传统出口业务模式收入还占有相当大的比重，未来，随着公司境外自主登记数量的持续增加以及以“快速市场进入平台”为特点的全球营销网络建设的不断完善，境外自主登记模式的收入占比以及自有品牌的 B-C 收入占比将进一步提升，公司的盈利能力和持续稳定增长经营能力将明显提高，从而实现业绩的平稳、持续、快速增长。

公司正根据中期战略规划提速加大境外自主登记的投入以丰富各目标国产品组合，并启动在更多目标国的“快速市场进入平台”的构建，与此同时公司也坚持以“轻架构、快速响应”为特点而加速在各目标国自建团队开展自有品牌的 B-C 业务，依托公司自身及中国强大的供应链，积极推进以实现“全球中国造到中国品牌全球化”。

2、明确且坚定实施的战略规划

2019 年公司基于 BLM 模型，在所有核心团队成员的参与下，经过激烈、深入且充分的研讨，达成共识并确定了 2020-2024 年的中期战略规划。该中期战略规划是基于“坚持做难而正确的事，迈向产业价值链高地，打造完整产业链”的指引而制定的。

在该中期战略规划完成后，公司每年年中均组织年度性复盘更新，确保围绕该规划制定的关键任务与时俱进。基于中期战略规划制定公司的年度经营计划、部门年度工作计划和个人 PBC，层层解码，形成战略规划实施地图，并在每个季度对实施情况进行总结回顾点评，提出下一步的改善计划，确保全员聚焦战略规划和年度工作计划，合力支撑目标达成。

3、专业、专注、国际化的核心团队

公司培育壮大了稳定的运营团队。以创始股东王文才、孙国庆、丘红兵、袁良国、刘元强为首的运营团队二十多年始终专注于作物保护品领域，具备深厚的专业知识和丰富的实务经验，对全球各细分市场和发展趋势有深入的研究。

“成为全球领先的作物保护公司”是公司的愿景，“润泽万物，丰登五谷”是公司的使命，“客户导向，快速响应，持续奋斗，开放包容，团队协作，共享共赢”是公司的核心价值观。公司以愿景、使命、价值观的宣贯与践行来确保团队成员的文化认同与统一；通过持续优化的职位、薪酬、绩效、培训体系来构建满足全球化业务拓展需求的国际化团队。

为充分践行公司“共享共赢”价值观，公司于 2021 年实施了对于创始股东成员之外的优秀运营团队骨干成员的限制性股票激励计划，这也将成为公司持续优化的职位、薪酬、绩效、培训体系的组成部分，从而进一步打造同心同德、凝心聚力的国际化团队。

4、研发创新支撑的先进制造

国内作物保护品行业自 2008 年金融危机爆发之后，受到整体市场需求下降的影响，国内制造业由于多年持续低水平重复建设而形成的产能过剩问题愈发突出，不少产品出现供大于求局面，并衍生出恶性的价格竞争，对于行业内企业的盈利水平产生了不利影响。针对国内外经济和市场环境的变化带来的挑战，公司运营团队经过研讨，确定了在 2008 年至 2019 期间将公司有限资源聚焦于全球市场端的业务拓展与深耕，构建以“快速市场进入平台”为特点的全球营销网络。

在此阶段与公司战略规划相匹配的研发创新主要是聚焦于以终端市场痛点为导向的差异化制剂的开发，目前已形成能满足全球各市场各客户所需的所有制剂规格快速成功开发的平台技术和研发团队，特点是：快速、高性价比、符合各国法规、行业内全球领先。

自 2017 年开始伴随国家安全、环保管理要求和执法力度的提高，国内作物保护品制造业中不合规、技术落后的产能清出，合规且具有规模的原药生产企业迎来较好的发展成长周期。这一期间的特点是越来越多的活性组分单品为满足法规要求和稳定生产必须在制造的自动化，连续化，绿色化等方面寻求技术突破，一旦有技术突破，该单品的制造商可迅速进行较大产能的规模制造从而形成在该单品上的全球话语权。

公司正是较早认知到本行业在原药制造端的该发展趋势，于 2019 年开始将研发创新的聚焦积极调整到活性组分单品的先进制造。为实现活性组分的全球先进技术的规模制造，基于公司长久国际市场开拓积累的人脉和国际视野，积极从全球整合各专业细分领域的顶尖专家资源，优化和完善研发流程，目前已构建了具有国际一流水平的国际化技术团队和科学、严谨、高效、系统的工作流程，为公司规划中活性组分合成项目的成功实施和稳定运行提供了坚实的保障。

根据公司中期战略规划，我司在研发创新端采取的主要举措及聚焦的方向为：

（1）从已过专利期的活性组分中筛选确定对于全球众多市场拓展重要，数量级大具有规模效应，存有较大的技术提升改造空间的产品进行研发创新和项目投资，对于此类项目坚决不搞低水平的重复建设，坚决不搞抓行情的大干快上，不能做到该活性组分单品在全球的规模和技术领先坚决不投资；

（2）从将过专利期的活性组分中筛选对于公司市场拓展重要、市场潜力大的活性组分并在全球率先进行布局，对于此类活性组分坚定成为后专利期的市场率先进入者；

（3）根据全球各终端市场应用痛点为导向的差异化制剂的研发与市场投放，此类项目在我司全球诸多目标市场已有成功收获并形成了方法论，目前持续在全力推进实施。

5、广泛覆盖的全球营销网络

公司的业务领域覆盖全球，在山东潍坊、青岛、宁夏平罗及海外阿根廷、西班牙拥有五处制造基地；已在境外设有 80 多个下属公司，在全球 80 多个国家开展业务，并基于公司强大的全球登记能力，正在持续加速完善全球营销网络。

根据 2022 年度更新后的公司中期战略规划，在“快速市场进入平台”的构建方面，公司将于 2024 年在除美国、加拿大、日本之外的全球所有主要市场初步完成“快速市场进入平台”的构建，于 2025-2029 期间完成对全球所有主要市场的“快速市场进入平台”的构建。在自建当地团队开展自有品牌的 B-C 业务方面，公司将于 2024 年年底前完成在不少于 25 个新增目标国予以开展。

作为中国本土诞生的跨国作物保护公司，润丰股份作物保护产品的出口额在中国国内行业内始终处于领先水平。根据世界农化网发布的全球农化企业 TOP20 榜单，2021 年公司行业排名第 11 位。

6、以完整的产业链及全流程通透理解基础上的轻架构、快速响应优势而源自中国，服务世界

公司已构建了涵盖原药与制剂的研发、制造以及面向全球市场的品牌、渠道、销售与服务的从工厂到农场的完整产业链，并具备了对此完整产业链全流程的通透理解，能够从各个环节收获价值。依托公司自产能力和中国国内强大供应链及全球营销网络，以“轻架构、快速响应”为特点应对供应端、成本端及全球各国市场端的快速变化，源自中国，服务世界。

公司的全球营销网络能使得公司能敏锐洞察市场趋势，规避研发创新和制造端的盲目投资风险。

公司的全球视野、国际化的专业团队，以及“开放包容，共享共赢”的价值观也使得公司具备对全球产业链上下游进行成功的整合能力，更助于公司借助资本市场舞台快速成长。

三、公司所在作物保护品行业发展状况及趋势

1、刚性的全球作物保护品市场依旧存在结构性的增长机会

从全球视野看，作物保护品行业是刚性且从总量上看呈现稳步增长的存量市场。作物保护品的需求与人类对粮食及其他农作物需求密切相关。近年来，随着世界人口的增加、病虫害持续发生，全球作物保护品市场规模不断增加。根据美国市场研究公司 PhillipsMcDougall 发布的数据，2006 年至 2020 年，全球作物保护品市场规模从 355.75 亿美元增长至 698.86 亿美元，年复合增长率 5%左右。从总量增速上看并非高成长性行业；且受限于新化合物开发成本的非线性提升，也是个相对缺乏变革或强劲增长动能的行业，但其中依旧存在三类比较明确的结构性的增长机会：一是非专利作物保护品市场份额的持续扩大；二是伴随非专利作物保护品市场份额的持续扩大，优秀的跨国非专利保护品公司成长快速（如印度 UPL）；三是伴随不同转基因种子的推广，不同品种的抗性，政府的禁限用政策带来不同品种间的此消彼长（如草铵膦，敌草快，丙硫菌唑，氯虫苯甲酰胺等品种在过去几年的全球市场量的快速增长）。

2、非专利作物保护品市场份额及优秀的跨国非专利作物保护品公司成长快速

伴随非专利作物保护品市场份额的持续扩大，优秀的跨国非专利作物保护品公司成长快速，过去几年最值得行业关注的是印度的 UPL 通过购并 Arysta 等渠道品牌优秀的公司以及不断投资重要非专利活性组分的自产得以快速强化自身优势并提高全球市场份额。具体分析来看，快速成长的优秀跨国非专利作物保护品公司需具备如下五个特点：

（1）快速的响应与决策机制(需快速应对供应端、成本端及全球各国市场端的快速变化)；

（2）轻架构，低费用率(非专利作物保护品市场的激烈的同质化竞争会使得各市场渠道品牌端毛利率持续下行)；

（3）丰富而完整的产品组合，提供完整的作物解决方案(不过度倚重某一单大品)；

（4）广泛的全球市场覆盖及渠道,品牌的构建(不过度倚重某单一市场,具有良好的品牌渠道)；

（5）具有多个重要活性组分在全球市场的话语权(重要活性组分的先进制造形成从工厂到农场的完整产业链，稳定供应及成本优势，支撑全球市场的进一步拓展)。

3、不同品种间的全球使用量此消彼长变化较快

伴随不同转基因种子的推广，政府的禁限用政策,不同品种的抗性,带来不同品种间的此消彼长变化较快，如：

（1）伴随转基因种子的推广，草铵膦，2,4D 等品种全球使用量的增速在过去三年明显高于其他品种；

（2）政府的禁限用政策对不同品种的使用量的变化影响很大：如百草枯在中国、巴西、越南、泰国等市场的禁用促使了替代品草铵膦，敌草快全球使用量的增速显著；如毒死蜱在阿根廷、越南、欧盟、缅甸、美国等市场的禁限用直接导致毒死蜱在全球使用量的降幅明显，并促使了其他替代品种的快速增长；再如百菌清在欧盟的禁用直接导致百菌清产能严重过剩等。

（3）不同品种的抗性变化需要针对相同靶标的病虫草害使用不同品种的交替混合使用方案：如南亚的越南，巴基斯坦等国因为习惯性的高频次集中使用某单一杀虫剂，使得其杀虫剂的抗性上升飞快也导致不同品种的更迭频繁；如巴西防止大豆亚洲锈病的杀菌剂抗性更是变化快速，需要在不同品种间的交替或混配使用等。

这种不同品种间此消彼长的快速变化也都使得过于倚重某单一活性组分的厂商既可能面临重大的机遇也可能面临重大的危机。

4、全球不同区域作物保护品市场发展不均衡，成长增速不一，新兴市场成长快速

过去五年全球不同区域作物保护品市场成长增速不一，新兴市场成长更快速，具体表现为：

（1）拉美区域持续较快增长：拉美区域成为全球越来越重要的农产品生产和供应来源地，在过去的五年持续快速成长，尤其是巴西市场持续增速明显；

（2）北美市场增速缓慢：美国、加拿大市场规模相对稳定，伴随非专利作物保护品市场份额提升，竞争加剧；

（3）亚太市场稳定缓慢增长：区域内印度、印尼、孟加拉、越南等市场增速相对较快；

（4）非洲区域增速加快：伴随经济的发展，非洲区域各国加大农业的投资，作物保护品市场规模快速成长；

（5）东欧市场增速加快:区域内俄罗斯增速非常明显，俄罗斯目前已成为全球第七大作物保护品市场；

（6）欧盟市场规模稳定略有下降：欧盟对越来越多活性组分的禁限用政策以及为满足法规要求的高昂的产品登记投资及维系成本，使得该市场尽管毛利率高但是基于登记投资风险大，无形资产摊销成本高而失去过往的吸引力，该区域市场规模属于稳定且持续略许下行趋势，但是该区域市场生物农药，生物刺激素会成为增长点。

5、全球不同国家对于作物保护品的管理法规和政策调整频繁且日趋严格

作物保护品进入任何一国市场均需要按照该国的相关法规要求获得在该国的产品登记证，且在 A 国获得了某产品登记并不代表能在 B 国销售，即同一产品也需要按照每个国家的法规要求逐个国家进行申请以获得在目标国的产品登记证。而全球各国对于作物保护品的管理法规和政策调整频繁且日趋严格，主要表现在：

（1）登记政策或审批收费标准的调整使得单个产品在各国的登记费用均在上升：如印度 2017 对于进口产品登记政策的调整就使得登记单个进口原药品种的费用从先前的 2 万美金左右直接上升到现在的 40-80 万美金左右;在中国，伴随 2017 年新颁布的农药管理条例的实施，单个原药老品种的登记费用从先前的 20 万元左右上升到现在的 500 万元左右。

（2）登记政策均朝着数据高标准化、资料繁杂化的方向在调整使得登记难度加大：即便是原先要求很宽松的国家也越来越多地从原先可以接受公开数据变更到要求 GLP 实验报告，且要求的报告种类越来越繁杂，使得单个产品登记申请所需准备的资料种类增加，标准提高，资料准备时长增加，且有些资料的准备专业难度极高。

（3）各国政府的审批颁证效率在下降：如在阿根廷、孟加拉、斯里兰卡、马来西亚等国政府部门甚至限制每家公司的申请年度提交或获批个数，这使得产品新获证在大多数国家耗时普遍延长且十分缓慢。不少诸如阿根廷、孟加拉、马来西亚、阿尔及利亚等甚至推出限制每个申请人年度产品登记申请个数的政策。

（4）重要作物保护品市场普遍登记耗时漫长：全球重要的作物保护品市场诸如巴西、阿根廷、墨西哥、俄罗斯、印度、中国、欧盟等均耗时漫长。巴西一般耗时 5-8 年；俄罗斯、印度、欧盟一般耗时 4-6 年；阿根廷、墨西哥、中国一般耗时 3-5 年；美国一般耗时 2-3 年。

上述行业管理法规和政策方面的变化趋势对于那些拥有在全球各市场登记 KNOW-HOW 的登记团队、高效率的决策和组织统筹机制、以及已有全球各市场数量众多登记的公司十分有利。

四、2022 年全球作物保护品市场环境

1、全球大宗农产品市场价格维持高位，种植者收益良好对于作物保护品的需求整体旺盛

全球疫情以及俄乌冲突引发的粮食安全担忧、生物燃料需求复苏以及因天气导致的相关农产品供应问题，助推了全球大宗农产品的需求强劲，大宗农产品价格维持高位，种植者收益良好，这也带来了种植者扩大种植面积，增加农业投入品的投入，全球作物保护产品的需求整体旺盛。

2、作物保护品的供求关系变验速度快，库存管理及市场策略及时调整面临挑战

2021 年四季度的能耗双控带来的价格飙涨，各主要市场端对于供应的担忧导致的恐慌加量采购一直延续到 2022 年的三季度，期间大部分产品供不应求，价格飙涨；

2022 年三季度后伴随大部分市场先前超量订购的货物的送抵以及供应端产能的持续扩增导致供求关系快速变验而出现明显的阶段性的供大于求，作物保护品价格整体开始下行，而这种价格下行更加导致市场端采购的犹豫、延迟及去库存，这更加加剧了阶段性的供应过剩，致使作物保护品价格整体持续下行且下行幅度不低；

这种供求关系的快速变验以及大部分产品的价格快速下行给各公司的库存管理及市场策略的调整带来了挑战，基于从工厂到农场全产业链信息的通透理解基础上的快速响应、准确决策尤为重要。

3、作物保护品行业整体业绩均不错

2022 年虽然四季度开始出现作物保护品价格整体快速下行，但是受益于前三个季度的供不应求带来的良好收益，行业内企业整体业绩好于历史平均水平。

3、主要会计数据和财务指标

（1）近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

□是 ☑否

元

	2022 年末	2021 年末	本年末比上年末增减	2020 年末
总资产	11,598,874,181.42	10,311,655,543.89	12.48%	7,293,867,946.37
归属于上市公司股东的净资产	6,184,265,166.56	4,908,724,302.71	25.99%	2,801,888,242.99
	2022 年	2021 年	本年比上年增减	2020 年
营业收入	14,460,175,154.41	9,797,107,551.38	47.60%	7,289,831,535.13
归属于上市公司股东的净利润	1,413,238,278.11	799,718,982.72	76.72%	437,634,530.57
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	1,417,676,562.72	798,010,406.55	77.65%	438,276,863.19
经营活动产生的现金流量净额	1,370,655,408.25	791,071,609.73	73.27%	511,874,913.50
基本每股收益(元/股)	5.12	3.39	51.03%	2.11
稀释每股收益(元/股)	5.07	3.39	49.56%	2.11
加权平均净资产收益率	25.70%	21.22%	4.48%	16.70%

（2）分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	3,119,046,203.43	4,659,528,809.61	4,137,087,681.52	2,544,512,459.85
归属于上市公司股东的净利润	387,571,013.34	500,078,631.08	418,239,540.16	107,349,093.53
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	389,050,777.23	504,088,739.59	419,545,222.57	104,991,823.33
经营活动产生的现金流量净额	-224,220,205.58	910,413,665.00	1,429,625,638.82	-745,163,689.99

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

□是 ☑否

4、股本及股东情况

（1）普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	7,799	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	12,348	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0	持有特别表决权股份股东总数（如有）	0

前 10 名股东持股情况

股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况	
					股份状态	数量
山东润源投资有限公司	境内非国有法人	41.47%	114,911,237.00	114,911,237.00	质押	23,301,837.00
KONKIA INC	境外法人	22.08%	61,191,800.00	61,191,800.00		0.00
山东润农投资有限公司	境内非国有法人	4.73%	13,105,690.00	13,105,690.00		0.00
济南信博投资有限公司	境内非国有法人	2.83%	7,840,686.00	0.00	质押	5,120,775.00
# 裴旭波	境内自然人	2.79%	7,717,811.00	0.00		0.00
中国工商银行股份有限公司-交银施罗德趋势优先混合型证券投资基金	其他	2.55%	7,056,768.00	0.00		0.00
香港中央结算有限公司	境外法人	1.70%	4,700,680.00	0.00		0.00
国泰基金-交通银行-国泰基金博远 20 号集合资产管理计划	其他	1.24%	3,440,561.00	0.00		0.00
中国建设银行股份有限公司-国泰大健康股票型证券投资基金	其他	1.13%	3,118,196.00	0.00		0.00
招商银行股份有限公司-交银施罗德启诚混合型证券投资基金	其他	0.73%	2,009,964.00	0.00		0.00
上述股东关联关系或一致行动的说明	山东润源投资有限公司、KONKIA INC、山东润农投资有限公司系公司实际控制人王文才、孙国庆及丘红兵三人控制的企业。					

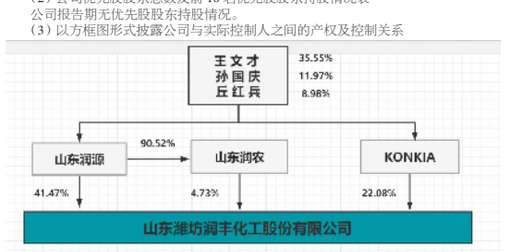
公司是否具有表决权差异安排

□适用 ☑不适用

（2）公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

公司报告期无优先股股东持股情况。

（3）以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、在年度报告批准报出日存续的债券情况

□适用 ☑不适用

三、重要事项

润丰股份正在实施的中期战略规划（2020-2024）是基于“坚持做难而正确的事，迈向产业价值链高地，打造完整产业链”为指引而制定的。基于此中期战略规划，公司将持续聚焦于研发创新支撑的先进制造以及进一步完善全球营销网络。公司 2022 年在这两方面的工作进展已在前面主营业务分析章节进行了详细总结，此处不再赘述。关于这两方面的工作在公司中期战略规划的实施计划及 2023 年重要工作简述如下：

1、中期战略规划的坚定实施

在研发创新支撑的先进制造方面：公司计划在中期战略规划期（2024 年底前）基于自动化、连续化、绿色化完成既定的重要活性组分的先进制造；并为既定的即将过专利期的重要活性组分于 2025-2029 期间的先进制造成功实施进行积极的前期准备。

在进一步完善全球营销网络方面：公司计划在中期战略规划期（2024 年底前）完成在除美国、加拿大、日本之外的全球所有主要市场初步完成“快速市场进入平台”的构建，于 2025-2029 期间完成对全球所有主要市场的“快速市场进入平台”的构建。在自建当地团队开展自有品牌的 B-C 业务方面，公司将于 2024 年年底前完成在不少于 25 个新增目标国予以开展。

2、2023 年度重要工作

（1）持续强化干部能力和价值观培训，推行干部任职资格标准，狠抓核心价值观宣贯与践行，确保干部队伍想打仗、能打仗、打胜仗。

（2）积极与管理咨询公司合作在公司内部推进流程变革项目，建立一整套符合润丰业务、卓越的端到端的流程运作体系和保障流程执行的管理体系，并确保流程建设规划的实施落地。

（3）构建适应全球化的管理体系，全力推进全球 SAP ERP 项目的成功上线，提升全球化运营能力，确保高效运作、安全运营和稳定发展。

（4）通透理解从工厂到农场的全产业链信息,快速响应，准确决策，建立并有效运行润丰特色的采销协同机制；

（5）既定的重要活性组分先进制造项目按期成功实施。

（6）加速更多市场的业务深耕，模式 C 在更多市场的构建和快速成长，进一步完善全球营销网络。

（7）各目标国登记计划的实施完成并实现登记全流程订单化。

（8）持续优化并高效运行交付体系，确保订单的高品质，快速，如期交付。

3、2023 年度行业展望

（1）全球市场对于作物保护品的需求将依旧整体旺盛：全球疫情以及俄乌冲突引发的粮食安全担忧、生物燃料需求复苏以及因天气导致的相关农产品供应问题，助推了全球大宗农产品的需求强劲，大宗农产品价格维持高位，种植者收益良好，这也带来了种植者扩大种植面积，增加农业投入品的投入，全球作物保护产品的需求整体旺盛。

（2）全球作物保护品的供应整体显现阶段性明显的供大于求状况：2022 年三季度后伴随大部分市场先前超量订购的货物的送抵以及供应端产能的持续扩增导致供求关系快速变验而出现明显的阶段性的供大于求，作物保护品价格整体开始下行，而这种价格下行更加导致市场端采购的犹豫、延迟及去库存，这更加加剧了阶段性的供应过剩，致使作物保护品价格整体持续下行且下行幅度不低。

（3）作物保护品行业整体业绩会呈现前低后高的趋势：受阶段性明显的供大于求以及各主要市场去库存影响，作物保护品行业会呈现阶段性业绩偏低，待各市场去库存化基本结束后，行业会受益于大宗农产品价格居于高位，种植者对于作物保护品需求整体旺盛而逐步回暖，大概率作物保护品行业整体业绩下半年会好于上半年。

公司名称：山东潍坊润丰化工股份有限公司

法定代表人：王文才

签字日期：2023 年 3 月 25 日

证券代码：605199 证券简称：葫芦娃 公告编号：2023-016

海南葫芦娃药业集团股份有限公司 关于全资子公司申请抵押贷款并由公司提供担保的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

重要内容提示：

● 被担保人名称及是否为上市公司关联人：广西维威制药有限公司（以下简称“广西维威”），非上市公司关联方

● 本次担保金额及已实际为其提供的担保余额：本次担保金额 10,000 万元人民币，已实际为其提供的担保余额为 7,480.00 万元（不含本次）

● 本次担保是否有反担保：无

● 对外担保逾期的累计数量：无

一、担保情况概述

（一）担保的基本情况

由于公司正在建设的南宁生产基地二期项目建设期需要大量的资金，为满足项目建设需要，广西维威拟以其自有土地、地上在建工程作为抵押物以及公司为其提供连带责任保证担保，向中信银行股份有限公司南宁分行申请贷款，公司担保的债权最高额限度为人民币 10,000 万元和相应的利息、罚息、复利、违约金、损害赔偿金、迟延履行期间的债务利息、迟延履行金以及为实现债权、担保权利等所发生的一切费用（包括但不限于诉讼费、仲裁费、律师费、差旅费、评估费、过户费、保全费、公告费、公证认证费、翻译费、执行费、保全保险费等）和其他所有应付的费用之和。

（二）上述担保的内部决策程序

公司分别于 2022 年 4 月 27 日、2022 年 5 月 20 日公司召开第二届董事会第七次会议，2021 年度股东大会，会议审议通过了《关于公司及子公司和孙公司向银行申请 2022 年度综合授信额度及提供相应担保事项的议案》，同意公司为合并报表范围内资产负债率为 70%以上（含 70%）（经审计）的公司提供新增融资担保额度 5 亿元，其中为广西维威提供新增融资担保额为 4 亿元，各公司之间新增融资担保额度在新增总额范围内可相互调剂。独立董事对该事项均发表了同意的独立意见。具体内容详见公司于 2022 年 4 月 28 日披露的《海南葫芦娃药业集团股份有限公司关于公司及子公司和孙公司向银行申请 2022 年度综合授信额度及提供相应担保事项的公告》（编号：2022-015）。

公司分别于 2022 年 12 月 2 日、2022 年 12 月 19 日召开第三届董事会 2022 年第二次临时会议和 2022 年第三次临时股东大会，审议通过了《关于向银行申请增加综合授信额度及额度内贷款提供担保的议案》，同意 2022 年度公司及子公司、孙公司向相关金融机构申请综合授信额度增加 5 亿元的贷款融资额度，其中 2.5 亿元为项目贷款，贷款期限为 1 年以上 10 年以下。本次增加后，2022 年度公司及子公司、孙公司综合授信额度将增加至 13 亿元，其中，2022 年度公司为子公司广西维威提供的担保额度增加至 7.5 亿元。具体情况详见公司于 2022 年 12 月 3 日在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）披露的《关于向银行申请增加综合授信额度及额度内贷款提供担保的公告》（公告编号：2022-055）

公司此次为广西维威提供的担保包含在上述相关担保额度内，上述担保事项无须单独召开公司董事会、股东大会审议。

二、抵押资产情况

广西维威以其自有土地及地上在建工程作为抵押物向银行申请贷款，贷款期限 5 年，截至 2023 年 2 月 28 日该笔抵押的在建工程账面价值合计为人民币 13,178.86 万元（未经审计），完成该笔抵押后公司累计抵押资产账面价值合计 49,922.28 万元（未经审计），占公司最近一期经审计总资产的 28.34%。

三、被担保人基本情况

（一）公司名称：广西维威制药有限公司

统一社会信用代码：91450100MA5K9QU56F

注册地点：南宁市防城港路 10 号

法定代表人：韦天宝

注册资本 18,000 万元

经营范围：药品生产、中药材加工（以上项目凭许可证在有效期内经营，具体项目以审批部门批准的为准）；道路货物运输（凭许可证在有效期内经营，具体项目以审批部门批准的为准）。

截至 2021 年 12 月 31 日，广西维威的资产总额 51,595.05 万元，负债总额 43,470.98 万元，净资产 8,124.07 万元。报告期内实现营业收入 28,709.72 万元，净利润 537.46 万元。（以上数据已经审计）

截至 2022 年 9 月 30 日，广西维威制药有限公司的资产总额 51,467.97 万元，负债总额 30,286.73 万元，净资产 21,181.24 万元。报告期内实现营业收入 17,511.38 万元，净利润 87.59 万元。（以上数据未经审计）

（二）广西维威为公司全资子公司。

四、担保协议的主要内容

主要担保方式：连带责任保证

担保金额：10,000 万元

担保期限：主合同项下的保证期间为主合同项下债务履行期限届满之日起三年，即自债务人依具体业务合同约定的债务履行期限届满之日起三年。每一具体业务合同项下的保证期间单独计算。

担保范围：主合同项下的主债权、利息、罚息、复利、违约金、损害赔偿金、迟延履行期间的债务利息、迟延履行金及实现债权、抵押权的费用（包括但不限于诉讼费、仲裁费、律师费、差旅费、评估费、过户费、保全费、公告费、公证认证费、翻译费、执行费、保全保险费等）和其他所有应付的费用之和。

五、担保的必要性和合理性

公司为广西维威提供担保是根据其项目建设需要，有利于推动广西维威稳健发展，并按照董事会和股东大会授权开展的合理经营行为。广西维威为公司的全资子公司，公司可以及时掌握其资信情况、履约能力，担保风险总体可控。

六、董事会意见

公司分别于 2022 年 4 月 27 日、2022 年 12 月 2 日召开第二届董事会第七次会议和第三届董事会 2022 年第二次临时会议，审议一致通过了《关于公司及子公司和孙公司向银行申请 2022 年度综合授信额度及提供相应担保事项的议案》和《关于向银行申请增加综合授信额度及额度内贷款提供担保的议案》，独立董事对上述事项均发表了同意的独立意见。

七、累计对外担保数量及逾期担保的数量

截至公告披露日，公司及其控股子公司、孙公司不存在对合并报表外单位提供担保的情况，公司对全资子公司的担保余额为 8,980.00 万元（不含本次担保金额），占公司最近一期经审计净资产 9.67%，无逾期担保情况。

特此公告。

海南葫芦娃药业集团股份有限公司

董事会

2023 年 3 月 24 日

证券代码：605090 证券简称：九丰能源 公告编号：2023-032

江西九丰能源股份有限公司 关于拟参与中国油气控股有限公司（702.HK）重组交易的进展公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

一、本次交易概述

江西九丰能源股份有限公司（以下简称“公司”或“上市公司”）或公司境外全资子公司拟参与中国油气控股有限公司（702.HK）（以下简称“中国油气控股”）的重组交易（以下简称“本次交易”）。具体内容详见公司于 2022 年 10 月 22 日在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）披露的《关于拟参与中国油气控股有限公司（702.HK）重组交易暨签署重组意向协议的公告》。

2023 年 1 月 19 日，公司与中国油气控股签署了延期函，同意将《重组意向协议》的排他性约定有效期延长 60 日至 2023 年 3 月 20 日（或其他双方同意的较后日期）。《重组意向协议》其他内容保持不变。具体内容详见公司于 2023 年 1 月 20 日在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）披露的《关于拟参与中国油气控股有限公司（702.HK）重组交易的进展公告》。

2023 年 2 月 22 日，公司与中国油气控股就重组方案达成初步意向，并签署相关具法律约束力之条款清单（以下简称“该等条款清单”）。具体内容详见公司于 2023 年 2 月 23 日在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）披露的《关于拟参与中国油气控股有限公司（702.HK）重组交易的进展公告》。

二、本次交易的进展情况

公司自签署《重组意向协议》后，与相关方积极推进本次交易所涉及的详细尽职调查并与相关方进行多轮磋商。在充分考虑公司战略规划、业务协同、交易细节、可能存在的风险等综合因素后，为维护公司与全体股东的利益，经审慎论证，公司决定终止本次意向重组交易。

2023