

证券代码：301035

证券简称：润丰股份

公告编号：2022-006

# 山东潍坊润丰化工股份有限公司

## 2021 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。

除下列董事外，其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名
-----------	-----------	-----------	--------

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。

本报告期会计师事务所变更情况：公司本年度会计师事务所由大信会计师事务所（特殊普通合伙）变更为上会会计师事务所（特殊普通合伙）。

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普通股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普通股利润分配预案为：以实施权益分派股权登记日登记的总股本为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 8.33 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三区 4 号楼 20 楼	山东省济南市高新区汉峪金融商务中心三区 4 号楼 20 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、公司主要业务介绍

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、宁夏平罗及南美阿根廷拥有四处制造基地；已在境外设有60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始终处于领先水平。在由中国国际农用化学品及植保展览会组委会组织的评选中，公司已连续六年蝉联“中国农药出口前20强”榜首。根据世界农化网发布的全球农化企业TOP20榜单，2020年公司行业排名第11位。

### 二、公司核心竞争力

#### 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十大关键任务与时俱进。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、价值观的宣贯与实践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，预计该周期还将持续较长的一段时间。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，目前规划中的此类重要活性组分7个；

(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，目前规划中的此类重要活性组分3个；

(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、宁夏平罗及南美阿根廷拥有四处制造基地；已在境外设有60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2021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16个新增目标国予以开展。

### 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。根据英国市场研究公司Phillips McDougall 发布的数据，2006年至2019年，全球作物保护品市场规模从355.75亿美元增长至676.29亿美元，年复合增长率5.07%。从总量增速上看并非高成长性行业；且受限於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，麦草畏，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成长；再如百菌清在欧盟的禁用直接导致百菌清产能严重过剩…

(3) 不同品种的抗性变化需要针对相同靶标的病虫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…

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，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、印尼增速非常明显且还将持续增长；

(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、乌克兰增速非常明显，尤其是俄罗斯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伴随疫情的蔓延都在大幅下降：不少国家受疫情影响政府审批部门甚至停止受理任何新申请，如在阿根廷自2020年中以来SENASA停止审批任何原药产品的登记申请，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。

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。

### 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

单位：元

	2021 年末	2020 年末	本年末比上年末增 减	2019 年末
总资产	10,311,655,543.89	7,293,867,946.37	41.37%	5,279,992,205.95
归属于上市公司股东的净资产	4,908,724,302.71	2,801,888,242.99	75.19%	2,449,452,843.10
	2021 年	2020 年	本年比上年增减	2019 年
营业收入	9,797,107,551.38	7,289,831,535.13	34.39%	6,073,610,606.06
归属于上市公司股东的净利润	799,718,982.72	437,634,530.57	82.74%	339,337,470.60
归属于上市公司股东的扣除非 经常性损益的净利润	798,010,406.55	438,276,863.19	82.08%	328,232,603.59
经营活动产生的现金流量净额	791,071,609.73	511,874,913.50	54.54%	746,615,721.97
基本每股收益（元/股）	3.39	2.11	60.66%	1.64
稀释每股收益（元/股）	3.39	2.11	60.66%	1.64
加权平均净资产收益率	21.22%	16.70%	4.52%	14.59%

#### (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	1,811,987,233.25	2,202,080,867.86	2,744,280,268.65	3,038,759,181.62
归属于上市公司股东的净利润	96,143,598.31	178,632,576.09	175,271,728.16	349,671,080.16
归属于上市公司股东的扣除非 经常性损益的净利润	83,683,638.61	182,597,527.74	177,336,755.37	354,392,484.83
经营活动产生的现金流量净额	-385,771,636.97	-82,685,717.16	769,941,347.68	489,587,616.18

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	15,700	年度报告披 露日前一个 月末普通股 股东总数	9,868	报告期末表 决权恢复的优 先股股东总数	0	持有特别表 决权股份的 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	41.61%	114,911,237	114,911,237	质押	23,301,837	
KONKIA INC	境外法人	22.16%	61,191,800	61,191,800			

山东润农投资有限公司	境内非国有法人	4.75%	13,105,690	13,105,690		
深圳市兴达发科技有限公司	境内非国有法人	2.99%	8,264,487	8,264,487		
济南信博投资有限公司	境内非国有法人	2.84%	7,856,786	7,856,786	质押	7,856,786
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	1.38%	3,805,464	644		
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	1.28%	3,541,497	0		
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	0.78%	2,162,727	0		
交通银行股份有限公司—国泰金鹰增长灵活配置混合型证券投资基金	其他	0.72%	1,976,428	0		
山东农业大学教育发展基金会	境内非国有法人	0.65%	1,800,000	1,800,000		
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

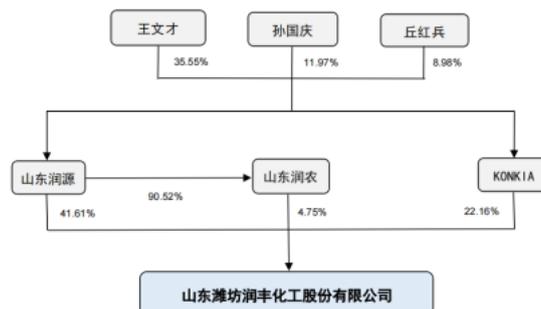
适用  不适用

## (2) 公司优先股股东总数及前10名优先股股东持股情况表

适用  不适用

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2021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2022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7个过专利期的重要活性组分的先进制造；并为既定的即将过专利期的3个重要活性组分于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。

### 2、2022年度重要工作

（1）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）紧跟全球市场拓展步伐，适时调整与之匹配的全球化运营管理架构，尤其是做好全球运营下的风险管控。

（4）既定的过专利期的重要活性组分先进制造项目按期成功实施。

（5）各目标国登记计划的实施完成并实现订单化管理。

（6）持续丰富与完善公司品牌业务指引，并基于此采取灵活的业务模式在更多市场积极进行公司品牌业务的拓展。

（7）持续提升订单全流程自动化和信息化，持续减员增效，保障订单高品质如期交付。

### 3、2022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：全球新冠疫情依旧未得到有效控制，又叠加区域冲突的爆发，由此引发的粮食安全担忧会助推全球大宗农产品的需求强劲，大宗农产品价格预计将持续维持高位。大宗农产品价格的高位运行会带来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趋旺。

（2）全球作物保护品的供应整体平稳充足且部分产品显现供大于求状况：中国疫情的良好控制以及不少活性组分的新增产能的释放，能耗双控政策影响度降低，2021年11月之前一直持续的整体供应紧张的局面全面改善，越来越多的活性组分开始显现供大于求的状况，也导致大部分活性组分的价格于2021年11月中旬之后从历史高位开始回落。

（3）中国作物保护品行业整体业绩会呈现前高后低的趋势：尽管大部分活性组分的价格从2021年11月中旬之后从历史高位开始回落，但是直至2022年3月大部分产品价格依旧居于历史偏高位，行业整体业绩会伴随大部分产品价格逐步回落而走低，大概率中国作物保护品行业整体业绩上半年会明显好于下半年。

（以下无正文）

（本页无正文，为《山东潍坊润丰化工股份有限公司2021年年度报告摘要》的签字页）

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：2022年3月31日