

陕西美邦药业集团股份有限公司

2024 年度总经理工作报告

2024年，公司管理层在董事会带领下，严格按照《公司法》、《证券法》等法律法规和《公司章程》等公司制度的要求，忠实勤勉履行自身职责，坚决贯彻执行股东（大）会、董事会的各项决议。

2024年，农药市场总体处于深度调整期的尾声，在前两年库存不断消耗及产能陆续释放的影响下，下半年以来市场及价格呈现逐步趋暖回升态势。面对复杂变化的市场环境，公司坚守“稳中求进、以进促稳”的总基调，紧扣提质增效、高质量发展的主线，勇挑重担，全力提升运营水平。

在此，我谨代表公司管理层就2024年度工作情况向董事会汇报如下：

一、年度经营业绩情况

截至 2024 年期末，公司总资产 186,203.23 万元，较上年同期增长 10.05%；净资产 112,466.10 万元，较上年同期增长 0.94%。2024 年，公司实现营业收入 88,552.83 万元，较上年同期增长 26.68%；实现归属于上市公司股东的净利润 3,685.93 万元，较上年同期下降 35.96%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 2,187.55 万元，较上年同期下降 48.21%。

二、2024 年度主要工作回顾

2024年公司主要工作事项如下：

（一）加强精细化管理水平，推动生产运营创效益

2024年以来，公司狠抓日常经营管理，全面落实“精细化管理”的各项任务，向管理协同要效益。公司以高产优质产品供给市场销售所需为前提，以高标准质量管理模式为基准，以降本增效为手段，不断提升生产高质运营水平。

1、强化供应降低采购成本：公司本着低成本采购和供应保障，进一步完善采购管理制度和流程，增强战略伙伴合作作用，扩大询比议价范围，拓宽直采渠道，减少独家供应；加强市场分析研判能力，提高走势研判的前瞻性和应对措施精准性；持续强化供应商质量管理，加强物流运输管理。

2、增强研产销协同效应：公司以市场需求为导向，持续开展配方优化、工艺技术改革，不断挖掘产线产能，满足市场对产品多样化、品质化的需求。销售采取差异化营销策略，通过“四选四抓”商务与服务协同效应，从作物、产品解决方案、市场、渠道、服务时间节点、有效服务内容等六个环节做了详细部署，打造核心产品，创造协同效益。

3、着力加强降本增效：公司以成本管理为抓手，通过月度成本分析会议，持续推行把生产降耗、能源节约、设备维修及辅材费用节支作为主攻方向，从车间管理、产线排产、工艺流程、物料投入等多方位细化管理，压降生产成本，最大限度提高生产运行的经济性。

4、提升信息化管理水平：公司持续优化SAP、OA、汇联易以及合同管理系统、费控系统、溯源系统以及阳光销服等信息系统并深化应用，实现工厂生产成本实时核算，重点从生产单耗、费用控制、利润指标等方面强化考核，营销实施“阳光销服”信息系统，全面向精细化管理要效益，取得了较好的效果。

（二）深化研发创新驱动，提升企业核心竞争力

公司一直将研发、创新作为公司成长的重要驱动因素，加大研发投入力度，登记了较多的具有竞争力的新产品投放市场，并持续聚焦于深化研发创新驱动，支撑先进制造以及进一步完善营销网络，以增强市场核心竞争优势。同时，公司引进高端人才，进行多项原药工艺和三废处理的研究和优化，为原药合成项目建设打下良好的基础。2024年，研发费用7,432.68万元，占营业收入的8.39%。报告期内，公司新申请发明专利18项，获得新授权发明专利4项；截至报告期末，公司获得了1188个农药登记证，其中美邦465个、汤普森363个、亿田丰276个、诺正生物84个，居行业前列，具有较强的产品资质优势。2024年，全资子公司亚太检测技术有限公司中心实验室已建成，并获得了国家GLP认证，亚太实验室的全新运营将极大促进公司的技术创新能力，同时精准把握市场趋势，开展纳米农药、微囊制剂的研发，加大对高附加值农药产品的市场增量开发，公司的市场竞争力得以进一步提升。

（三）提升市场品牌影响力，助推国内国际双驱动

公司聚焦核心优势，深化市场布局

1、深耕国内市场，强化品牌渗透：依托主导产品技术与品质优势，借鉴成功营销经验，持续完善营销网络、扩充专业队伍。围绕农药市场，以作物为核

心，扎根田间地头，通过农民会、观摩会等“四会一园”模式，提供技术服务，精准匹配市场需求，全面提升品牌渗透力与影响力，推动“1153”和品牌扩张战略落地，将技术、管理优势转化为市场价值与经济效益。同时，借势产业整合、土地流转等政策，优化产品结构，输出农作物技术服务方案，扩大国内制剂市场规模，巩固“美邦”品牌行业地位。

2、拓展国际市场，构建增长新突破：在稳固国内市场的基础上，公司积极开拓国际市场，已与安道麦、拜耳等国际知名企业建立合作关系。凭借技术优势，加强与国际客户的深度沟通，精准把握市场需求，研发高附加值产品。同步推进境内外登记工作，设立越南办事处，完善巴西、澳大利亚、柬埔寨、巴基斯坦等地区的产品登记布局。通过构建全球化销售网络，深化跨国合作，将国际市场打造为利润增长新引擎，全力迈向全球化农药企业。

（四）注重队伍建设，为持续发展提供动力

公司以人才为核心驱动，从引育留用全链条发力，夯实可持续发展根基。

1、完善人才体系，精准引育：秉持以人为本理念，健全人力资源管理体系，制定科学开发计划。通过优化薪酬绩效机制，激发人才潜力。聚焦内控体系建设需求，按部门职能定向引进专业人才，提升管理与技术水平；同时搭建人才梯队，以管理和技术骨干培养为核心，分层培育现有人才，构建高、中、初级塔式人才结构，为长远发展蓄势。

2、强化培训赋能，推动成长：持续完善培训制度，采用内外部结合的多元化培训模式，全面提升员工专业技能与综合素质，推动人才队伍向专业化、规范化、现代化进阶，为公司高质量发展注入持久动力。

（五）原药制剂一体化发展，提升公司综合实力

报告期内，公司有力推进2个重点项目建设：汤普森年产30000吨新型绿色农药制剂和水溶肥料生产线建设项目（一期）于2024年12月建成已部分投产，公司农药制剂综合实力持续增强，制剂现代化生产水平得到较大提升；公司向制剂业务上游原药领域进行布局，打造原药制剂一体化发展。公司现有年产660吨环境友好型原药的多功能车间，啶啉酮、虫螨腈、丁氟螨酯等原药产品已陆续投放市场，2024年原药销售较上年同期有所增长，打开了原药上市新局面。为保障国家粮食安全，稳定农药需求供给。加强高层统筹、专业协同，集中资源全力加快合成项目建设，为公司未来增添发展新动能。公司正在建设年产

20000吨农药原药及中间体生产线建设项目，进一步扩大原药生产经营规模，实现原药制剂一体化产业链协同优势。原药领域的研发和生产工艺改进，一方面，可以保障公司制剂生产所需原药供应，消除外购原药可能存在的产品质量和供给保障的不确定性，以及原药价格波动对公司盈利的不利影响；另一方面，有助于公司实现上游原药领域的布局，新增盈利增长点，提升公司综合实力，符合行业发展趋势以及公司发展规划。

（六）注重安全环保节能降耗，确保企业可持续发展

公司持续保持安全环保高压严管态势，牢牢守住安全生命线，强化安全风险防范意识，创新安全管理模式，持续实行双控管理，提升本质安全，秉承可持续发展理念，报告期内，公司全力抓好安全生产，加强培训，排查隐患，扎实开展过程安全管理，强化安全治理水平；制定完善的环保管理制度并有效实施，严格按照环保相关要求运行环保设施，鼓励创新，致力于用新的技术节约能源，实现降低排放、节约能源的目标，助力企业可持续发展。

报告期内，公司从加强基础管理入手，实施法规转化、职责细化、完善生产操作规程、责任落实等措施，按照现代企业制度，建立了完善的内部管理体系和内部控制体系。全面推行清洁生产技术与工艺，节能降耗、减排增效，确保企业可持续发展。

（七）全面提升规范治理水平，保障合法合规运营

公司建立了高效的现代化管理治理体系，全面提升现代化治理能力和治理水平。一是完善以风险管控为核心的内控体系，进一步强化公司合规化运行，提升公司规范治理水平。二是实施质量提升工程，推行质量监管各单位全流程覆盖；持续有效加强内审工作，及时发现问题并持续改进；完善文件和流程修订，提高体系运行水平。持续保证安全、环保、质量体系的合法合规，保障公司合法合规运营。

三、2025 年战略布局与经营方针计划

（一）2025 年公司战略布局

2025 年，公司按照集团一五战略规划要求，持续坚持以“打造民族品牌，服务世界农业”为使命，秉承企业二十字核心价值观，打造一支“德才兼备、因才适用、敬业为本、团队制胜”的优秀专业团队。以提质增效高质量发展为

主线：持续优化生产高效运营，建立高标准质量管理模式，提供值得客户信赖的高质量产品；以优质品牌服务理念深耕市场，坚持“从客户中来，到客户中去”的端对端服务，以区域主要作物为核心打造大品，加大市场开发力度；加快推进高水平在建项目建设，加快培育新质生产力，构筑现代绿色农药产业体系；着力提升研发创新能力，在重视农药制剂的差异化创新的同时，加大新化合物开发力度，增强企业核心竞争力。实现降本增效提升产品产能，精准把好产品质量关，努力实现原药制剂一体化、国内国际双驱动的战略目标，用坚守承诺、雷厉风行、勇于担当、清正廉洁、低调务实、团队协作的美邦作风实现客户需求，同心共赢，推动公司业绩快速稳增长，做中国领先的农作物解决方案优秀企业。

（二）2025 年经营方针与计划

总体指导思想：

2025 年公司以“稳中求进、以进促稳”为总基调，围绕提质增效、高质量发展，聚焦销售增长、成本控制、费用管控与效益提升，全面提升运营水平，加快在建项目建设，提升研发创新能力。

经营方针：

2025 年公司秉持“安全生产、高效环保、注重品质、精英团队、勇于担当、争创业绩、强化服务”的经营方针，开展全年经营工作。

重点工作计划：

1、加强精细化管理，提升生产效益

（1） 优化供应，降低成本：完善采购制度，拓展直采渠道，强化供应商与物流管理，精准研判市场。

（2） 研产销协同：以市场为导向，优化配方与工艺，提高产能利用率，推动汤普森绿色制剂一期项目达产。

（3） 降本增效：以成本管理为核心，通过月度分析，从多方位细化管理，降低生产能耗与费用。

（4） 提升信息化水平：推进 SAP - ERP 系统建设，开展网站升级、全电发票系统升级等项目，提升运营效率与服务能力。

2、深化研发创新，增强核心竞争力

(1) 搭建创新平台：建设国家级技术中心与博士后科研工作站，加强与跨国企业、科研院校合作。

(2) 加大研发投入：增加全资子公司资质申报，引进人才，开展新型绿色原药工艺研究与制剂开发。

3、提升品牌影响力，拓展国内外市场

(1) 深耕国内市场：加强营销网络建设，围绕“四会一园”开展服务，提升品牌渗透力与市场占有率。

(2) 拓展国际市场：加强与国际客户合作，开展境内外登记，开拓全球销售网络。

4、加强人才队伍建设，提供发展动力

(1) 完善管理体系：完善人力资源管理体系，制定开发计划，强化培训与薪酬绩效机制。

(2) 人才梯队建设：招聘专业人才，培养管理与技术骨干，形成人才塔式结构。

5、加快合成项目建设，推动原药制剂一体化

2025 年，公司稳步推进合成项目建设，保障粮食安全与农药供给，年底前完成诺正生物年产 20000 吨农药原药及中间体生产基地建设项目（一期）并投产，打通产业链，增强企业竞争力。

6、强化安全环保管理，助力提质增效

保持安全环保高压态势，创新管理模式，完善制度，实现节能减排，提升企业效益与可持续发展能力。

7、提升规范治理水平，保障合规运营

完善以风险管控为核心的内控体系，实施质量提升工程，加强内审，确保安全、环保、质量体系合规。

未来 3-5 年，公司将依托产能优势，开拓国内外市场，利用综合优势提质增效，力争成为农药行业细分领域的先进绿色企业。

特此报告

陕西美邦药业集团股份有限公司

总经理：张通

2025 年 4 月 24 日