第四节董事会报告一、概述2014年，是诺普信企业围绕“五大核心战略”，抓住历史机遇，变革发展，取得突出成果的收获年，是全体员工践行“新三最”使命，激情进取，奋发有为，取得较大进步的奋斗年；这一年，我们的营业收入在2013年增长的基础上，又获得了26.92%的增长。在这一年，公司完成了从国内最大的农药制剂企业向中国最大的农业（植保）服务商和农资分销商的战略转型,并开始探索互联网在农资经销、农村社群中的运用。我们以“习得”、“聚焦”为工作主题，扎根一个区域、扎根一种作物、扎根一家农户、扎根一个圈子，以贴心的农场服务、高质产品的示范推广引导了一个个作物社群如雨后春笋般涌现。在这一年，我们倡导“产业合作、结盟发展”，用开放的心态，拥抱互联网，与100多家核心经销商深度合作，打造O2O农资打平台，以“不破不立”的决心和勇气，积极布局农资电商平台B2B；同时也加大了与国内外优秀企业和经销商的深度合作，开拓了事业发展的新格局；且次新化合物登记、与外企专利化合物合作及新研发模式也上了一个新台阶。在这一年，产业链整合获得新突破，公司投资参股种业浙江美之奥种业，进一步完善了公司对大农业的战略布局，拓展了公司业务领域、产品线，提升了公司服务价值。我们现在正面临一个重大的转换时期。社会、经济在巨变，农业形态也在巨变。土地集中、环保浪潮、食品安全、城镇化等等将带来种植制度、种植规模、种植结构、种植方式、种植人群的大转换。农业内生性的刚性需求，一定会推进中国现代农业服务体系的形成，推动中国农业生产力的大发展，从而带来农业形态、农业生产方式乃至涉农企业的巨变。2015年，诺普信将以更加开放的胸襟，整合更多的社会资源，紧紧围绕“互联网化”、“工作于农户”两大主题，充分利用近20年来所积累的农村基层网络优势、品牌优势和技术服务优势，致力于成为中国最优秀的互联网·三农企业！二、主营业务分析1、概述变动原因：1、营业成本增加的主要原因是销量增加及毛利率相对较低的除草剂销售占比增加，导致成本增加；2、财务费用增加的原因是银行贷款增加，贷款利息相应增加；3、投资收益减少的原因是参股公司收益减少所致；4、所得税费用增加的原因是公司利润增加所致；5、经营活动产生的现金流量净额增加主要是销售收入增加，收回的货款增加；6、投资活动产生的现金流量净额增加主要是2014年取得联营企业的分红所致；7、筹资活动产生的现金流量净额减少主要是归还银行的借款所致；公司回顾总结前期披露的发展战略和经营计划在报告期内的进展情况见概述。公司实际经营业绩较曾公开披露过的本年度盈利预测低于或高于20%以上的差异原因□适用√不适用2、收入说明产品符合市场需求，销量增加公司实物销售收入是否大于劳务收入√是☑否相关数据同比发生变动30%以上的原因说明□适用√不适用公司重大的在手订单情况□适用√不适用公司报告期内产品或服务发生重大变化或调整有关情况□适用√不适用公司主要销售客户情况公司前5大客户资料√适用□不适用3、成本行业分类单位：元产品分类单位：元说明成本增长主要是2014年销售除草剂增加,毛利率略低.公司主要供应商情况公司前5名供应商资料√适用□不适用4、费用1、财务费用增加的原因是银行贷款增加，贷款利息相应增加；2、所得税费用增加的原因是公司利润增加所致。5、研发支出6、现金流单位：元相关数据同比发生变动30%以上的原因说明√适用□不适用1、经营活动产生的现金流量净额增加主要是销售收入增加，收回的货款增加；2、投资活动产生的现金流量净额增加主要是2014年取得联营企业的分红所致；3、筹资活动产生的现金流量净额减少主要是归还银行的借款所致。报告期内公司经营活动的现金流量与本年度净利润存在重大差异的原因说明□适用√不适用三、主营业务构成情况单位：元公司主营业务数据统计口径在报告期发生调整的情况下，公司最近1年按报告期末口径调整后的主营业务数据□适用√不适用四、资产、负债状况分析1、资产项目重大变动情况单位：元2、负债项目重大变动情况单位：元3、以公允价值计量的资产和负债□适用√不适用五、核心竞争力分析诺普信扎根农村近20年，专注于植物保护、植物营养及农业技术服务，以优质农资产品（农药、化肥、种子等）为载体，为农民提供全程作物解决方案。公司在长期的创新发展过程中，累积了丰富的技术资源、人才资源、产品资源和渠道资源，拥有了独特的竞争优势，形成了竞争对手难以逾越的护城河，主要表现在以下几个方面：优势一、全覆盖的基层营销网络1.诺普信的“两张网”是目前国内最大最广最贴近农村终端的基层营销服务网络，可直接覆盖的经销商1800多家（CK）、零售店13000多个（AK），间接辐射的零售店可达10万家以上，约80%的农户均使用过诺普信的系列产品；2.诺普信拥有2200多名专业技术员，4000多名技术土专家服务队伍，构建了强大的作物植保解决方案服务能力；3.已创建了诸如“完美结橘”、“丰芒毕露”、“薯你最美”等数十个作物社区群，沉淀了丰富的种植、病虫害防治等大数据；优势二、最丰富的供应链资源1.诺普信拥有业界最优秀的1500多个农药、200多个肥料产品和众多的种子、农机具等产品，已形成了极为丰富的供应链体系；2.借助CK的经销商体系和AK的零售店网络，已初步建成农村特有的物流配送体系（基本打通了农村市场最后一公里的配送）；3.已与多家国际国内农资巨头的建立了战略合作关系，拥有农资产品最强的资源整合供应能力。优势三、领先的技术创新与产品开发能力1．公司建立了国内领先水平、高效务实的研发平台，形成了集生物测定、制剂研发、分析与标准、知识产权、生产工艺等为一体的“两级”研发体系；2．公司构建了与中国化工总院、沈阳化工院、华南理工大学等院校和科研院所密切的产学研合作关系，主持或参与了行业政策、技术标准和重大科研项目的研究工作；3．诺普信共获得了近260多项发明专利，能为中国95%以上农作物病虫草害的防治提供整体解决方案；公司的“三证”产品数、发明专利数、国标/行标/企标数、生物源农药产品登记数、环境友好型农药制剂销售占比等均位列全国农药行业第一。优势四、快速响应市场，低成本高效率的生产供应能力公司在东莞、广州、西安、昆明、济南、杭州、沈阳等设立了七大物流配送中心，能保证绝大多数区域48小时到货，个别地区最长也不超过72小时；快速物流，有效地应对了农药使用的季节性、周期性强等行业特点，及时满足了农民的用药需求。六、投资状况分析1、对外股权投资情况（1）对外投资情况术咨询；√适用□不适用销售；2、报告期内对外投资事项（一）设立子公司2014年1月10日，公司总经理办公会议在公司七楼会议室召开并通过如下决议：审议通过《关于成立国际业务新主体公司的议案》。基于公司国际发展战略，为建立国际投资管理架构，促进国际业务发展，拟在深圳前海设立国际业务新主体公司，作为国际市场发展总部机构。拟定公司名称：深圳诺普信国际投资有限公司，注册资金为人民币1000万元，公司持股100%。（二）对外投资1、参股经销商为整合下游优势资源，打造区域强势品牌，公司拟于部分优秀经销商合作。根据《公司章程》及公司《授权管理制度》的有关规定，由公司全资子公司深圳市诺普信农资有限公司对其增资，增资参股比例为35%，详细情况如下：2014年9月5日，公司总经理办公会议审议通过《关于公司全资子公司深圳市诺普信农资有限公司拟增资山西鼎升源植保等七家公司的议案》。2014年12月16日，公司总经理办公会议在审议通过《关于公司全资子公司深圳市诺普信农资有限公司拟增资郑六杰等八家公司的议案》。2、2014年10月17日，公司总经理办公会议审议通过《关于公司参股美之奥20%股权的议案》。为完善公司产业链，战略布局大农业领域，公司拟参股浙江美之奥种业有限公司（以下简称“美之奥”），拟参股比例为20%。美之奥与持有公司5%以上股份的股东及公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员之间不存在关联关系。（三）增资2014年1月17日，公司总经理办公会议审议通过《关于公司增资江西禾益的议案》。公司参股20%的江西禾益化工有限公司（以下简称“江西禾益”）因生产经营发展需要，决定由原有股东按持股比例增资1亿元人民币，其中0.4亿元人民币计入江西禾益注册资本，0.6亿元人民币计入江西禾益资本公积金。此次增资用于江西禾益新征土地建设除草剂基地。完成增资后，江西禾益注册资本由原1亿元变更为1.4亿元。2014年11月14日，公司总经理办公会议审议通过《关于公司全资子公司深圳市诺普信农资有限公司拟分别增资烟台顺泰植保科技有限公司和河南邦园植保科技服务有限公司的议案》。为支持经销商业务发展，拟由公司全资子公司诺农资分别对公司参股35%的经销商烟台顺泰植保和河南邦园植保进行同比例增资。3、委托理财、衍生品投资和委托贷款情况（1）委托理财情况□适用√不适用公司报告期不存在委托理财。（2）衍生品投资情况□适用√不适用公司报告期不存在衍生品投资。（3）委托贷款情况□适用√不适用公司报告期不存在委托贷款。4、主要子公司、参股公司分析√适用□不适用主要子公司、参股公司情况研究、单位：元开发；零售；转让、开发；主要子公司、参股公司情况说明报告期内取得和处置子公司的情况□适用√不适用5、非募集资金投资的重大项目情况□适用√不适用公司报告期无非募集资金投资的重大项目。七、公司控制的特殊目的主体情况□适用√不适用八、公司未来发展的展望站在大三农变迁的风口上，2014年底我们做了一系列卓有成效的工作，公司已经构建企业互联网化的格局，一是继续联合我们深度合作客户，共同打造O2O线上线下服务平台—田田圈，这个平台我们还将寻求与其他最优秀的互联网企业参与进来，共商大事，共举大业；二是全力打造B2B电商农资平台—农集网；三是借助农金圈P2P互联网金融平台，针对种植大户，提供金融服务。2015年，我们将竭尽全力、快速推进各项工作，超越目标，让诺普信成长为中国最优秀的互联网·三农企业。1、公司发展目标（1）借助B2B、O2O平台，做中国最优秀的互联网·三农企业；（2）整合农资全线产品资源和多层次渠道资源，为农户提供系统的综合性的整体解决方案（服务）；（3）优秀企业，优质生活。未来3-5年，让20%的一级奋斗者平均收入翻两番。2、公司发展战略2015年，企业两大主题，一是互联网化；二是工作于农户。构建企业互联网化格局，一与我们深度合作客户，共同打造O2O线上线下服务平台；二大力发展农集网B2B电商平台。未来几年，公司将大力推进“互联网+”战略，通过整合丰富的产品资源、专业的技术服务、独特的渠道资源，打造出与众不同的诺普信。公司将利用无与伦比的线下资源、超乎寻常的植保技术服务粘性，围绕农户、工作于农户，构建一个可全方位对接农户需求（产品、技术、金融、农产品销售等）的互联网生态系统，成为农民心中最信赖的农业服务品牌，把控农业服务的关键入口；同时，公司将继续重视与跨国巨头在专利产品和渠道分销领域的深度合作，进一步完善全国性的快速配送体系，打造价值型、精益型、快捷高效的供应链体系；广泛吸纳社会人才，培养更为强大的专业化的技术营销队伍，专注于农集网、田田圈的线下综合服务，全方位提升对渠道终端的控制力和影响力。3、2015年公司经营计划主要经营举措：（1）全力推动农集网、田田圈的业务发展，通过“打样本、打平台、打数量、打流量”，构建更为完善的互联网运营体系；（2）通过与更多的国内外大三农领域优秀企业的合作，整合更多的产品资源；（3）通过领先的制剂技术发展特色药，精益求精地打造“爆品”；（4）精益生产，快速物流，保障供应；（5）投资与合作发展；（6）搭建事业平台，培养优秀人才，让激情进取、成就客户、真我风采、事业豪情的诺普信人，为追求“三最使命”奋斗在一起。4．可能面临的风险因素（1）原药采购价格波动风险虽然公司的战略重点已转型为互联网化的农业技术服务和农资深度分销，打造更为开放的互联网农资大平台，但农药制剂的生产仍是公司的重要业务，生产所需原材料主要是原药，原药价格波动对公司盈利能力影响较大。目前国内原药总体供应稳定，但农药生产具有季节性特点，在生产旺季会出现部分原药缺货的情形，为降低原药采购成本和确保原药稳定供应，公司采取在生产淡季提前向上游原药厂家预付货款的措施，随着公司经营的制剂品种增加，生产规模扩大，对原药需求量将迅速上升，如果公司不能及时补充流动资金或者不能维持在淡季合理预付货款确保原料供应，出现原材料成本季节性上涨或原药缺货，公司盈利能力将下降。（2）经营管理风险受益于国内产业政策与市场需求结构调整以及农村互联网发展所带来的机遇，公司推动互联网战略，改善和提升现有的商业模式，公司业务将迅速发展，规模进一步扩大，将对公司管理能力提出更高的要求。尽管公司已有稳定的管理层团队、完善的管理制度，培养了一批经验丰富、业务能力强的业务骨干，并吸纳了众多的互联网专业人才，若公司在未来发展过程中不能持续补充优秀管理人才、不能持续提升管理人员的经营管理水平、不断提高对风险的管理和控制能力，将对公司进一步发展产生不利影响。（3）应收账款管理风险公司应收账款占销售收入的比重呈现明显的季节性波动，每年年末应收账款占销售收入的比重较低。报告期内，随着公司销售收入的迅速增加，公司应收账款余额也有所增长，但由于公司每年均严格实施应收账款清收等管理制度，年末应收账款占公司销售收入比重较小，且账龄大部分在1年以内。随着公司区域市场开拓及客户数量的增加，各区域市场的差异性更为明显，应收账款的清收与管理难度增加；尽管公司将逐步通过互联网金融改善了销售模式和结算方式，如果公司在销售收入持续增长的同时，不能对应收账款实施高效和科学的管理，将给公司经营业绩带来较大影响。九、董事会、监事会对会计师事务所本报告期“非标准审计报告”的说明□适用√不适用十、与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明√适用□不适用公司在2014年12月16日召开的第三届董事会第二十四次会议（临时），全体与会董事审议通过了《关于会计政策变更的议案》,详见2014年12月17日巨潮资讯网《关于公司执行新会计准则并变更会计政策的公告》。（一）会计政策变更的原因自2014年1月26日起，财政部对《企业会计准则第2号—长期股权投资》、《企业会计准则第9号—职工薪酬》、《企业会计准则第30号—财务报表列报》、《企业会计准则第33号—合并财务报表》进行了修订，并新颁布了《企业会计准则第39号—公允价值计量》、《企业会计准则第40号—合营安排》和《企业会计准则第41号—在其他主体中权益的披露》7项会计准则，要求上述准则自2014年7月1日起在所有执行企业会计准则的企业范围内施行。2014年6月20日，财政部修订了《企业会计准则第37号—金融工具栏报》，要求执行企业会计准则的企业在2014年度及以后期间的财务报告中按照该准则要求对金融工具进行列报。2014年7月23日，财政部发布了《财政部关于修改<企业会计准则—基本准则>》的决定，要求所有执行企业会计准则的企业自发布之日起施行。（二）变更前公司采用的会计政策本次变更前，公司执行中国财政部于2006年2月15日颁布的《企业会计准则——基本准则》和38项具体会计准则、企业会计准则应用指南、企业会计准则解释公告以及其他相关规定。（三）变更后采用的会计政策本次变更后，公司采用的会计政策为中国财政部自2014年1月26日起陆续发布的企业会计准则第2号、第9号、第30号、第33号、第37号、第39号、第40号、第41号等八项准则和于2014年7月23日修订的《企业会计准则——基本准则》。其余未变更部分仍采用财政部于2006年2月15日颁布的其他相关准则及有关规定。（四）会计政策变更生效日期：公司自2014年7月1日起开始执行上述变更后的企业会计准则。由于新准则的实施而进行的会计政策的变更不会对公司年度财务报表产生影响，也无需进行追溯调整。十一、报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明□适用√不适用公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。十二、与上年度财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明√适用□不适用1.经公司总经理办公会会议决议通过，公司以人民币1,000.00万元在深圳市前海深港合作区设立全资子公司深圳诺普信国际公司。2.经公司总经理办公会会议决议通过，公司注销全资子公司深圳绿禾公司，2014年11月深圳绿禾公司已完成全部注销手续，深圳绿禾公司不再纳入本公司合并范围。3.经公司总经理办公会会议决议通过，公司注销控股子公司济南兆丰年公司，2014年12月济南兆丰年公司已完成全部注销手续，济南兆丰年公司不再纳入本公司合并范围。十三、公司利润分配及分红派息情况报告期内利润分配政策的制定、执行或调整情况√适用□不适用根据中国证监会《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》及深圳证监局有关文件等的规定和要求，结合公司实际情况，公司制定了《未来三年（2014～2016年）股东回报规划》，明确了利润分配方式、区间、现金分红条件、现金分红时间和比例，规范了利润分配决策程序以及调整或变更利润分配的程序，同时提供更为便捷的方式以方便中小股东参与股东大会表决。报告期内，公司严格执行相关政策和规定。公司近3年（含报告期）的利润分配预案或方案及资本公积金转增股本预案或方案情况1、2012年度利润分配预案2012年度利润分配预案为：2012年12月31日公司总股本为362,190,000股，扣除已回购部分社会公众股332,600股，即以股本361,857,400股为基数，按每10股派发现金红利1.00元（含税），以资本公积金向全体股东每10股转增5股，剩余未分配利润结转以后年度。2、2013年度利润分配预案2013年度利润分配预案为：2013年12月31日公司总股本为542,353,700股，因公司完成回购部分社会公众股332,600股，2014年1月14日回购实施完毕后，公司最新总股本为542,021,100股，以此为基数，按每10股派发现金红利2.00元（含税），以资本公积金向全体股东每10股转增3股，剩余未分配利润结转以后年度。3、2014年度利润分配预案2014年度利润分配预案为：2014年12月31日公司总股本为703,825,980股，按每10股派发现金红利1.00元（含税），以资本公积金向全体股东每10股转增3股，剩余未分配利润结转以后年度。公司近三年现金分红情况表单位：元公司报告期内盈利且母公司未分配利润为正但未提出现金红利分配预案□适用√不适用十四、本报告期利润分配及资本公积金转增股本预案√适用□不适用十五、社会责任情况√适用□不适用公司一直注重企业社会价值的实现,并一直秉承“以人为本、先人后事”的企业宗旨,重视环境保护、践行企业社会责任。1、股东和债权人权益保护根据《公司法》、《证券法》、《上市公司治理准则》等法律法规,公司不断完善公司治理,建立了以《公司章程》为基础的内控制度,形成了以股东大会、董事会、监事会及管理层为主体结构的决策与经营体系,切实保障全体股东及债权人的权益。公司通过电话、投资者互动平台、业绩交流会、投资者现场接待、在股东大会设置发言环节等方式充分让股东发表各类意见和建议,较大程度上保证了股东,尤其是中小股东的合法权益。公司根据规定,及时披露了公司所有重大方面的主要信息,保证了公众投资者公平、及时、完整地获得相关信息,充分保障了投资者的知情权。2、职工权益保护公司历来重视和谐劳动关系,充分认识到员工是公司财富的创造者,应该共享发展成果。公司以人为本,把人才战略作为企业发展的重点,公司严格遵守《劳动法》、《劳动合同法》、《妇女权益保护法》等相关法律法规,尊重和维护员工的个人权益。同时,公司不断将企业的发展成果惠及全体员工,为其缴纳各类社会保险,构建了和谐稳定的劳资关系。公司通过年度体检等形式,切实关注员工健康、安全,并鼓励积极向上的各类合理化建议和意见并落实。公司积极为员工创造提升自我能力和素质的机会,通过内训、外训的方式,提高其岗位胜任力和匹配度。通过举办运动会、文艺晚会等活动,极大的丰富了员工业余文体生活,激发其业余爱好,营造了团结向上的和谐气氛,保障了员工的身心健康。3、供应商、客户和消费者权益保护公司一直遵循“诚信、平等、互利”的原则,积极构建和发展与供应商、客户的战略合作伙伴关系,注重与各相关方的沟通与协调,共同构筑信任与合作的平台,切实履行公司对供应商、对客户、对消费者的社会责任。公司连续多年被工商行政管理部门评为“守合同重信用企业”称号。4、产品示范推广、观摩，农民受益以“最大限度地造福农民，最大限度地提升农产品安全和环境保护，最大限度地推动中国农药产业的健康发展”为企业使命，坚持经济效益与社会效益的统一，努力实现公司与股东、员工、社会的共同发展。十分注重农业推广活动，公司业务、技术推广人员，通过产品示范、讲课等方式指导农民正确使用农药，为农民提供整套农作物病虫害防治解决方案。报告期内，召开农民会数万场次，使广大农民受益，同时也为农民实现了增收。2011年-2014年，公司连续四年，被《农民日报》评为最受农民喜爱的农药品牌。5、积极参与社会公益事业企业发展源于社会,回报社会是企业应尽的职责。公司注重企业的社会价值体现,多年来,公司认真履行社会责任,依法纳税、关爱社会弱势群体,关注社会慈善事业,为共建和谐社会积极承担社会责任。公司在力所能及的范围内,对地方教育、文化、科学、卫生、扶贫济困等方面给予了必要的支持,促进了当地的经济建设和社会发展。上市公司及其子公司是否属于国家环境保护部门规定的重污染行业□是√否□不适用上市公司及其子公司是否存在其他重大社会安全问题□是√否□不适用报告期内是否被行政处罚□是√否□不适用十六、报告期内接待调研、沟通、采访等活动登记表郑方镳；曹小飞、范劲松；√适用□不适用