

### Disclaimer

This presentation and the presentation materials distributed herewith include forward-looking statements. All statements, other than statements of historical facts, that address activities, events or developments that Sinofert Holdings ("Sinofert") expects or anticipates will or may occur in the future (including but not limited to projections, targets, estimates and business plans) are forwardlooking statements. Sinofert's actual results or developments may differ materially from those indicated by these forward-looking statements as a result of various factors and uncertainties, including but not limited to price fluctuations, actual demand, exchange rate fluctuations, exploration and development outcomes, estimates of reserves, market shares, competition, environmental risks, changes in legal, financial and regulatory frameworks, international economic and financial market conditions, political risks, project delay, project approval, cost estimates and other risks and factors beyond our control. In addition, Sinofert makes the forward-looking statements referred to herein as of today and undertakes no obligation to update these statements.



# 目录

- 经营业绩
- 经营回顾
- 未来展望



# 2010年度业绩:同比实现扭亏为盈

(人民币百万元)	2010	2009	同比
销售量(百万吨)	15.51	15.23	2%
营业额	29,271	27,011	8%
毛利	1,491	-563	
净利润	536	-1,444	
净利润(剔除可转债公允价值变动影响)注1	437	-1,494	
每股收益(人民币分) <sup>注2</sup>	7.63	-20.59	-

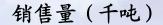
■注1: 2010年可转换债券衍生工具部分公允价值变动增加净利润98,327千元

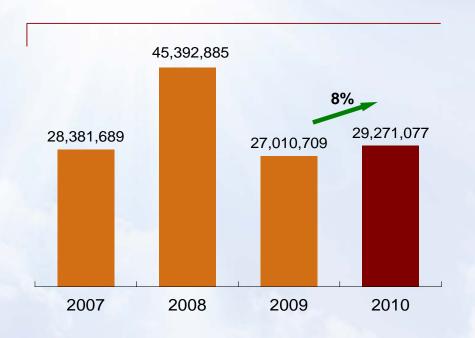
■注2: 2010年加权计算股数为7,019,206千股

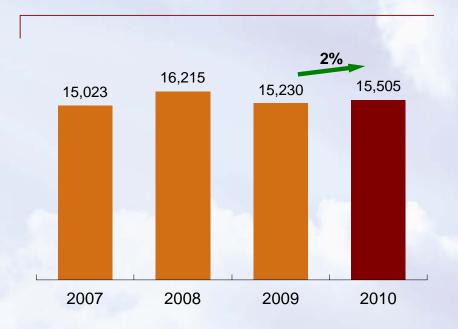


# 经营规模:继续保持稳定水平

营业额 (千元)

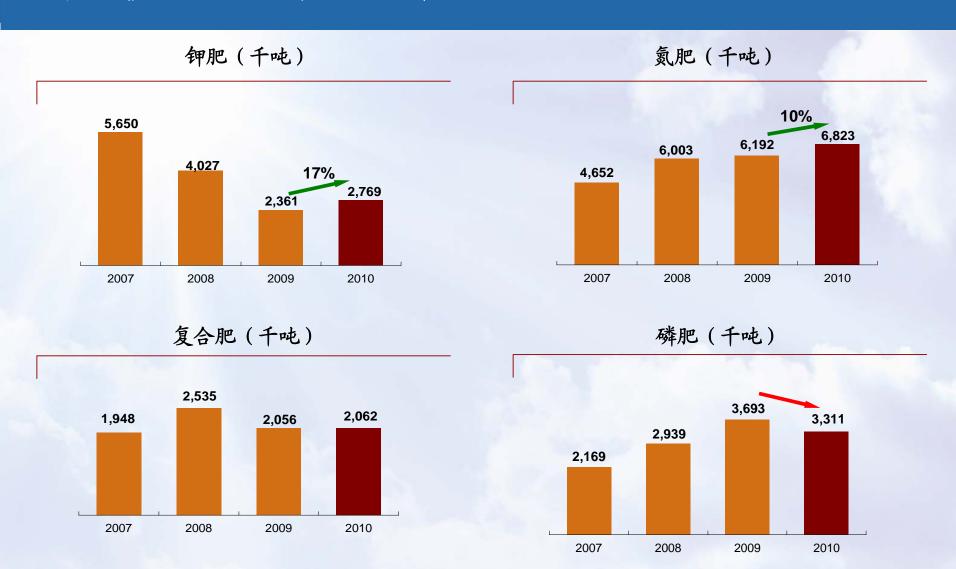






■营业额同比增长8%,销量同比增长2%

# 经营规模:继续保持稳定水平(续)



■钾肥、氮肥销量分别同比增长17%和10%,复合肥同比持平,磷肥同比下降10%



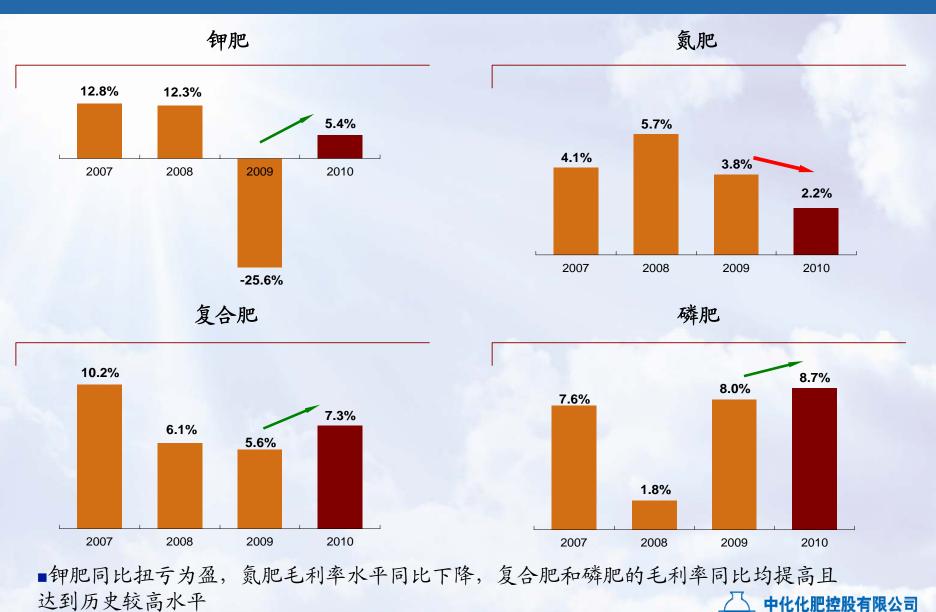
# 盈利能力: 同比扭亏为盈, 盈利水平得到恢复



■毛利和毛利率同比实现扭亏为盈



# 盈利能力: 同比扭亏为盈, 盈利水平得到恢复(续)



# 盈利能力: 同比扭亏为盈, 盈利水平得到恢复(续)



净利率



注: 以上数据均剔除可转换债券衍生工具部分公允价值变动影响

■净利润和净利率同比实现扭亏为盈



# 经营质量: 费用效率同比提高



■期间费用、销售收入期间费用率同比均降低



注: 销售收入期间费用率=期间费用/销售收入

# 经营质量: 存货周转效率同比提高, 存货金额有所下降



# 5,828,901 5,138,088

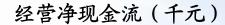
2009年末

存货金额 (千元)

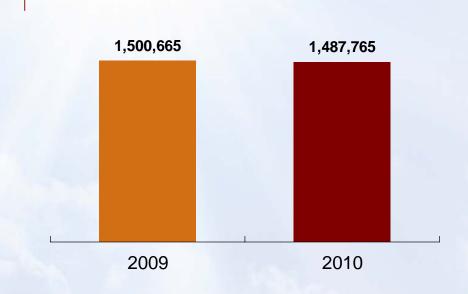
- ■存货周转天数同比下降明显,周转效率提高
- ■期末存货金额同比有所下降

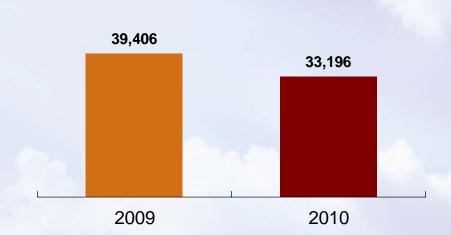
2010年末

# 经营质量: 现金流保持稳定



### 净现金流 (千元)

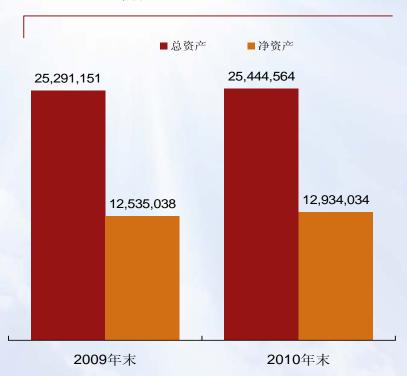




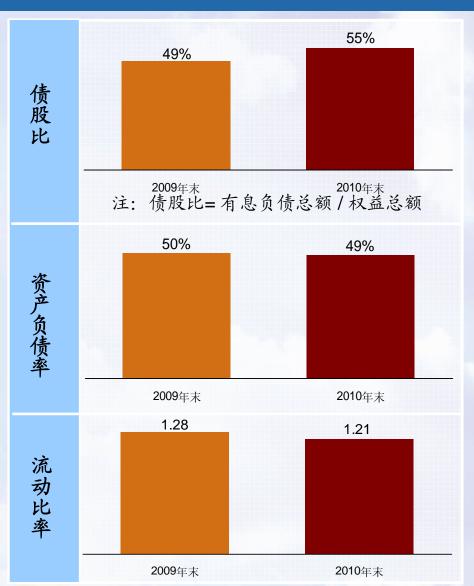
■经营现金流保持稳定的流入状态

# 资产结构:资产规模和偿债能力稳定

### 资产规模(千元)



■总资产和净资产规模保持稳定,债股比、 资产负债率和流动比率均保持在合理区间内





# 目录

- 经营业绩
- 经营回顾
- 未来展望



# 市场环境: 国内化肥市场供需不平衡局面仍然存在

国内化肥市场供需 (折纯量, 万吨)

### 国内化肥出口量(万吨)





■2010年国内化肥需求总体呈上升趋势,出口量同比也有较大幅度的增长,但国内化肥产量依然保持较高水平,供大于求的情况依然存在。同时,受天气变化、原材料成本及国际化肥市场等多种因素的共同影响,全年化肥价格波动较为明显

# 经营举措:加强产品经营,提升生产企业竞争力

### 加强产品经营,产品继续保持市场份额第一

- ■加强市场信息的分析研究,采取针对性强的市场策略,大力提升产品的终端销售能力,巩固公司品牌的影响力
- ■加大直销力度,加快库存周转速度



### 加强科技创新和技术进步,提升生产企业竞争力

- ■加强科技创新,生产企业特别是复合肥企业向高附加值的新型肥料倾斜,加大对生产新型肥料的烟台中化作物营养有限公司投资
- ■持续进行技术改造,降低单耗水平,氮肥企业平均煤耗同比下降4%,电耗下降5%
- ■继续加强对国际国内钾矿、磷矿、煤矿等资源项目的获取力度



# 经营举措: 巩固国际合作, 进一步完善国内供应商体系

### 巩固国际合作,确保持续、稳定的货源供应

- ■与加拿大Canpotex、约旦APC签订三年钾肥进口合作备忘录(MOU)
- ■与国外主要传统复合肥厂商YARA、K+S签署了 2011年年度长约;与摩洛哥OCP、突尼斯GCT公司 续签了三年独家代理协议



# 参控股企业 长约供应商 区域供应商

### 继续保持稳定、多层次的国内供应体系

■ 在稳定参控股企业的货源供应的基础上,继续加强与长期供应商的合作,同时加强区域的灵活 采购,依托公司强大的分销能力,满足不同层级 客户的差异化需求



# 经营举措: 优化分销网络体系,强化服务价值增值

### 优化分销网络体系,继续探索新的发展模式

- ■大力开发西南市场,提升网络覆盖度;对现有网络进行调整优化,提升分销网络竞争力
- 探索新型的发展模式,在山东平度和浙江金华建设肥美特超市
- , 打造一站式购齐、面向终端客户的经营模式, 提升网络内涵

### 以客户为导向,强化网络服务增值

- ■以客户需求为导向实施差异化营销,提高客户贡献度;同时推进终端销售向潜在客户前移,挖掘客户资源
- 与中国农业银行合作,发行中化化肥-农行联名卡,提升金融服务对分销网络增值的支持作用
- 继续开展农化活动。全年共计开展农化讲座、集市宣传、田间 示范、门店促销等活动约3500场







# 经营举措: 力行高效管理, 严控运营风险, 为可持续发展保驾护航

组织流程

全面梳理公司业务模式、组织架构,持续制度流程优化和管理改善工作

运营效率

完善产业链各个环节的专业化分工及相互 协作,并通过深化精益管理,严控费用支出



风险管理

强化对运营、货物、信用等风险的全面监控、 定期分析、预警等工作,确保公司经营安全

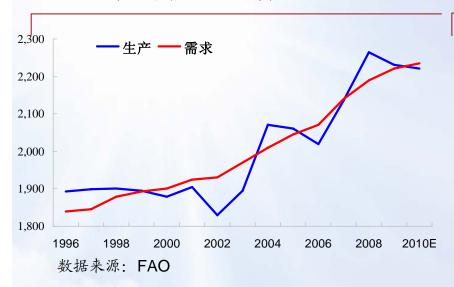
# 目录

- 经营业绩
- 经营回顾
- ■未来展望

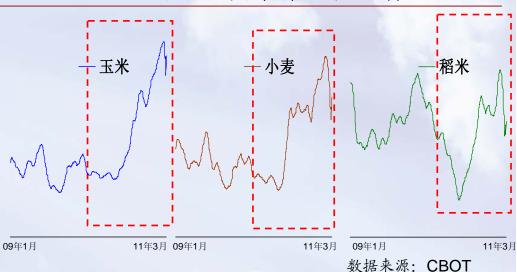


# 国际粮食供求紧张,刚性需求导致化肥需求长期攀升

### 世界粮食产量与消费 (百万吨)



### 国际主要粮食作物价格走势



全球化肥需求 (折纯 百万吨)

- ■全球粮食供求形势更加紧张: IFA预计2010 年全球粮食减产,粮食产出从07年起首次低 于需求,供求形势加剧
- ■自2010年下半年起,粮食价格快速增长,至目前国际玉米、小麦期货价格同比涨幅均超过50%
- ■全球粮食的刚性需求推动化肥需求长期增长

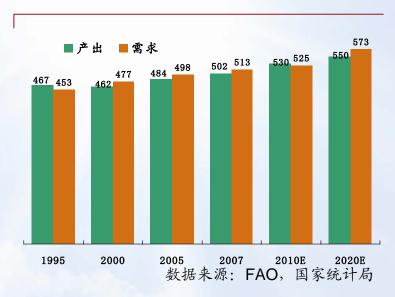


数据来源: IFA 农业委员会



# 中国粮食供需形势长期处于紧平衡

### 中国粮食生产和需求 (百万吨)



### 国内主要粮食作物价格(元/吨)



数据来源:大连、郑州期货交易所

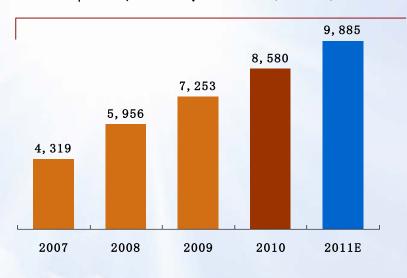
### ■中国市场粮食总体供需形势依然紧张

- 一耕地面积持续下降,粮食价格持续攀升:耕地面积的缩小加剧粮食供需矛盾,恶劣气候、通货膨胀等因素直接推动农资产品价格上涨,粮食价格持续攀升
- 一粮食进口量同比增长: 2010年中国的小麦、玉米、稻谷进口量均出现较大幅度的上涨,中国首次成为全球进口美国农产品最多的国家



# 中国政府持续加大惠农政策,促进粮食长期增长

### 中央财政"三农"投入(亿元)



### 主要粮食最低收购价(元/50公斤)



### ■中央继续加大"三农投入",粮食收购价持续提高:

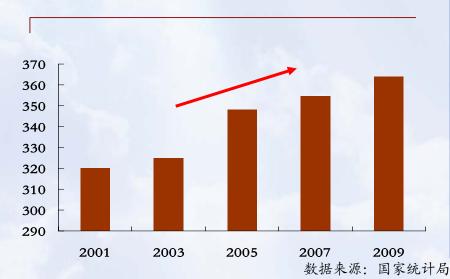
- —2011年,中央财政继续加大三农投入力度,计划安排"三农"投入9885亿元,比上年增加1305亿元,增幅15%
- —据发改委最新公布数据,2011年继续提升主要粮食最低收购价,提升农民种粮积极性,促进粮食生产
- ■2010年《政府工作报告》继续把"三农"工作放在重中之重,在工业化、城镇化深入发展中同步推进农业现代化,保证农业的长期稳定发展

# 粮食需求直接增加未来国内化肥需求预期

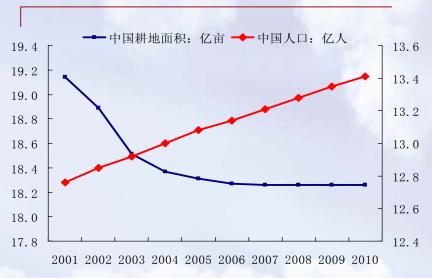
### 粮食价格影响化肥需求成因

# 

### 粮食亩产量(公斤)



### 中国耕地面积及人口



- ■粮食供需变化推高未来化肥需求。中国人口 持续攀升和耕地面积下降,需要提高单位粮食 亩产量,继而推高粮食对化肥的需求
- ■化肥施用量持续增长。从03年至今,中国化肥需求持续增长,复合增长率超过3%,未来国内化肥需求预期将继续攀升工 由444mpm = 四个

# 未来国内化肥行业孕育更多机会

行业整合速度 加快 化肥行业尤其是氮肥行业,通过 兼并重组和产能置换,提高企业大型 化和集约化程度

节能减排、科技 创新力度加强

节能减排覆盖范围继续扩大,中央财政将重点支持化肥企业的技术创新和技术推广应用

新型肥料是未 来发展方向

推广应用新型肥料,提高肥料的利用率,减少挥发与排放,对中国推进农业现代化、促进可持续发 展有重大意义

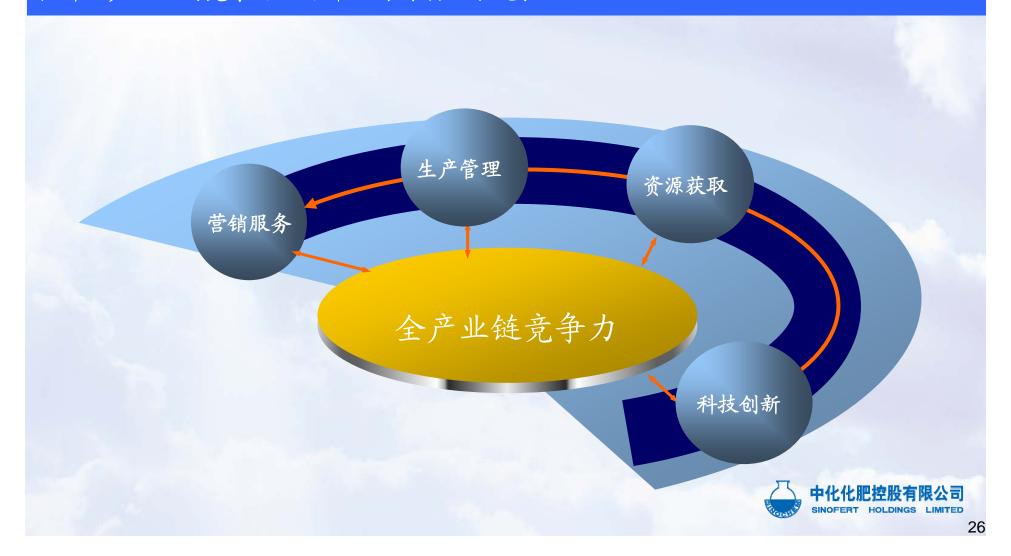
农业的规模化 生产

土地的集约化、农业生产规模化已经成为发展趋势,种植大户需要一揽子高质量的产品和服务



# 依托既有优势,加强战略转型,保障公司持续健康发展

在此背景下,公司将继续坚持稳健的发展战略,突出核心优势,加强战略转型,全面 提升全产业链的竞争力,保障公司持续健康发展



# 加强供应和分销体系建设,提升营销服务能力和品牌价值

### 继续巩固和优化国际国内供应体系

- ■国际方面继续保持与国际供应商的稳定合作,积极寻求新的合作机会,保证优质货源供应和优势采购成本,进一步巩固中国最大化肥进口商的市场地位
- ■国内方面主要巩固、优化自有产能和外部供应商结合的供应体系

### 提升分销网络核心竞争力,巩固行业领先地位

- 通过自建、加盟、并购多种形式继续完善农资销售网络,巩固国内最大、行业领先的地位,提升渠道控制力度
- 强调客户导向和价值创造,进一步优化网络布局,通过加强内涵式发展不断提升网络经营质量

### 通过农化服务促进销售和提升品牌价值

- ■继续建设可持续、标准化的农化服务体系,提供差异化服务,实施种植 大户及高端用户一揽子服务
- ■以"服务+宣传"的方式提升品牌影响力,打造中国农资行业第一品牌











# 全力提升生产企业的产业地位和行业竞争力

### 实施低成本战略

- 通过技术进步提高装备技术水平,降低生产物耗、 能耗,提高企业人均劳动生产率
- 深入推进精益管理,通过精益项目降低企业生产 成本,提高效率,实现低耗安全生产
- 加强原材料供应链管理,降低综合采购成本

### 优化产能布局

■ 深入推进复合肥企业整合,实施一体化运营。重点进行采购、生产、销售、人力资源四方面的协同运营

### 积极扩大与行业领先企业的合作

■ 以现有合资企业为平台,加强与股东的交流与沟通,推动与行业领先企业建立全面战略合作 关系



# 打造科技支撑体系,加强资源获取,增强可持续发展能力

### 打造科技支撑体系,占领技术制高点,引领行业发展方向

- 搭建研发平台,组建专业研究所;争取承担国家重大科技 项目
- 明确科技创新方向,掌握世界上最先进的行业技术,在技术创新、节能减排等方面达到领先地位;形成新技术、新工艺搜集、推广机制
- 组织新产品研发,引进高附加值产品,提升新产品对产业 的支撑能力



### 加强对全球煤、磷、钾等资源获取力度

■ 密切关注国内外资源项目,在煤、钾、磷等自然资源获取上取得突破,为公司可持续发展进行资源储备

# 持续提升公司核心竞争力,成为全球领先的农业投入品及农化服务提供商



# 全球领先的农业投入品及农化服务提供商



要素

### 全球视野

▶基于全球视野 发展资源、生 产、技术、 并和服务, 用 所国际 体化

### 行业塑造者

》运用科学技术 服务社会,引 领行业标准, 推动行业发展

### 农业投入品

▶围绕以化肥 为核心,为农 民服务为宗旨 的上下游相关 行业发展

### 农化服务

》面向农民, 成为农化服务 的行业推动者



