



安道麦三季度及全年年累计业绩创新高

全球各区域业务稳健提升，利润与利润率均有强劲增长

- **三季度销售业绩表现强劲，达到 7.41 亿美元，上涨 6.5%，各业务区域均实现强势增长**
 - 三季度销售量大幅提升 8.4%，全年累计销售量增长 5.6%
 - 全年累计销售额实现 24 亿美元，剔除货币汇率波动的影响后上涨 4.1%；以美元结算则与去年持平
 - 新产品的推出、产品差异化策略在各大市场的运用带动了业绩的增长
 - 在当前持续性低迷的农业市场领域中，业绩表现处于领先地位

- **所有利润与利润率指标增长显著，营业利润上涨 73%，使三季度毛利与未计利息、税项、折旧及摊销前的利润实现新高，全年累计的未计利息、税项、折旧及摊销前的利润也同时创新高**
 - **毛利上涨 26%：** 三季度毛利增长 26%，达到 2.6 亿美元的新纪录，毛利率上涨 5.5 个百分点，达到 35.1%。全年累计毛利增长 7%，达到 8.27 亿美元，毛利率上涨 2.3 个百分点，达到 34.4%。
 - **营业利润上涨 73%：** 三季度营业利润增长 73%，达到 8500 万美元，营业利润率上涨 4.4 个百分点，达到 11.5%。全年累计营业利润增长 15%，达到 3.13 亿美元，营业利润率上涨 1.7 个百分点，达到 13%。
 - **未计利息、税项、折旧及摊销前的利润上涨 44%：** 三季度未计利息、税项、折旧及摊销前的利润增长 44%，达到 1.32 亿美元的新高，未计利息、税项、折旧及摊销前的利润率上涨 4.6%，达到 17.8%。全年累计未计利息、税项、折旧及摊销前的利润增长 12%，达到 4.46 亿美元的新高，未计利息、税项、折旧及摊销前的利润率上涨 2.1%，达到 18.6%。
 - **全年累计净利润上涨 32%：** 三季度净利润为 3300 万美元，净利润率为 4.5%，去年同期的净利润则为亏损 500 万美元。全年累计净利润增长 32%，达到 1.91 亿美元，净利润率上涨 1.9 个百分点，达到 7.9%。

- **全年累计自由现金流为 2.34 亿美元，与去年同期相比增长 1.82 亿美元。**
 - 三季度自由现金流为 1.2 亿美元，增长为去年的两倍
 - 库存比去年同期减少 1.16 亿美元



以色列特拉维夫，2016年11月20日 – 安道麦农业解决方案有限公司今日公布其三季度以及截至9月30日的本年前九个月财务报表。

百万美元	Q3 2016	Q3 2015	% Change CER	% Change USD	9M 2016	9M 2015	% Change CER	% Change USD
主营业务收入	741	696	+5.6%	+6.5%	2,402	2,414	+4.1%	-0.5%
毛利	260	206		+26.3%	827	774		+6.8%
毛利率	35.1%	29.6%			34.4%	32.1%		
营业利润 (EBIT)	85	49		+72.7%	313	272		+15.1%
EBIT比率	11.5%	7.1%			13.0%	11.3%		
净利润	33	-5			191	145		+32.1%
净利润率	4.5%	-0.7%			7.9%	6.0%		
未计利息、税项、折旧及	132	92		+43.5%	446	398		+12.2%
EBITDA率	17.8%	13.2%			18.6%	16.5%		

上述表格中有关前九个月的收入各项包含了一项调整，即在2016年第一季度重新分配了2014年给予的期权。上述表格中有关去年同期损益表的各项内容也包含了下列调整：2015年一季度公司发行债券，在2015年第一及第二季度对此债券的期权重新估值；2015年一季度因出售知识产权而产生的一项资本收益；因1985年以来的的一件税务事项在2015年前九个月发生的一项预提，以及因2010年以来的的一份协议为提前退休员工而在2015年前九个月发生的一项费用。

谈及上述业绩时，安道麦董事长杨兴强说：“安道麦第三季度业绩表现强劲，为公司在行业内保持领先的业绩记录中再添新篇，也增强了我们对自身业务实力、各国员工以及继续发展巨大潜力的信心。我们也在本季度宣布将与沙隆达合并，并借此上市，市场目前对此的积极反应令人欣喜。”

安道麦首席执行官翰林表示：“三季度的成果反映了我们着力执行了安道麦既定的战略方向——贴近客户与农户，提升业务品质，增加差异化产品供应，与此同时继续构筑中国业务根基，推动整合。业绩实现新高，使现金流持续大幅增加，为我们继续发展夯实基础，提供动力。”

财务数据亮点

销售：三季度销售按美元折算增长6.5%，且所有区域均实现增长。这主要得益于产品线组合更为优化，导致销售量大幅增加，增长8.4%。

从年初至今，以美元折算的销售额达到24亿美元，如剔除货币汇率波动影响比去年同期对比上涨4.1%。销售量则增长5.6%与去年保持一致，这结果反映出本地货币对美元贬值，与去年同期相比货币对冲的贡献减少的影响。

毛利：三季度毛利上升26.3%，达到2.6亿美元的新高；毛利率增加5.5个百分点，达到35.1%。全年累计毛利率增加2.3个百分点，达到34.4%。实现这一增长得益于公司销售量的强势增长、产品组合的不断优化和生产与采购成本的大幅下降。

营业利润：三季度营业利润增长72.7%，达到8500万美元，营业利润率增加4.4个百分点，达到11.5%；年初至今营业利润增长15.1%，达到3.13亿美元，营业利润率增加1.7个百分点，达到13%。

未计利息、税项、折旧及摊销前利润：三季度未计利息、税项、折旧及摊销前利润增长43.5%，达到1.32亿美元的新高，未计利息、税项、折旧及摊销前利润率增加4.6个百分点，达到17.8%。全年累计未计利息、税项、折旧及摊销前利润增长了12.2%，实现前九个月EBITDA新纪录4.46亿美元，未计利息、税项、折旧及摊销前利润率增加2.1个百分点，达到18.6%。



净利润：三季度净利润为3300万美元，去年同期则损失为500万美元，净利润率为4.5%。全年累计净利润增长32.1%，达到1.91亿美元，净利润率增加1.9个百分点，达到7.9%。

现金流：安道麦第三季度以及全年累计营业现金流与自由现金流均表现强劲。

三季度调整后经营性现金流增长64%，从去年同期的1.03亿美元增加至1.69亿美元；全年累计经营性现金流增长89%，从去年同期的1.91亿美元增加至3.61亿美元。三季度与全年累计经营性现金流的的增长主要得益于库存下降，从而大幅提升改善了经营性利润以及营运资本。

三季度自由现金流增长96%，从去年同期的6100万美元增加至1.2亿美元；全年累计自由现金流增长350%，从去年同期的5200万美元增加至2.34亿美元。

与沙隆达合并案

安道麦与沙隆达合并取得重大进展：

- 中国证监会发布修正案允许此类合并之后，安道麦与沙隆达合并框架于2016年9月13日获得沙隆达董事会批准。
- 沙隆达股票于2015年8月起停牌，框架协议向深交所提交后在2016年10月17日复牌交易。
- 与沙隆达合并案在获得公司与监管部门批准的条件下有望于2017年一季度完成。

各区域销售业绩

	Q3 2016 \$m	Q3 2015 \$m	% Change CER	% Change USD	YTD 2016 \$m	YTD 2015 \$m	% Change CER	% Change USD
欧洲	209	205	+4.8%	+1.7%	913	984	-0.8%	-7.2%
北美	116	109	+5.8%	+5.9%	456	426	+7.5%	+6.8%
拉美	217	209	-3.1%	+4.0%	489	498	+2.9%	-1.6%
印度、中东及非洲	137	114	+23.2%	+20.5%	313	289	+13.1%	+8.4%
亚太	62	59	+4.5%	+6.1%	231	217	+10.5%	+6.5%
合计	741	696	+5.6%	+6.5%	2,402	2,414	+4.1%	-0.5%

区域业绩亮点

欧洲：欧洲销售三季度如剔除货币汇率波动的影响后增长了4.8%，利润率大幅攀升原因为东欧的丰收导致销售量的增加，以及南欧对杀菌剂需求增加，这些因素都抵消了季末干旱以及南欧总体收成不佳的不利影响。前九个月销售在剔除货币汇率波动的影响后下降了0.8%，反映出今年上半年连续低温多雨天气造成的影响，与此同时该地区若干国家市场销售价格有所下滑，产品成本大幅下降带来的一部分收益转让给了客户。

TRINITY®，由三个有效成分组成的独特混合物，用于防治谷物的杂草，这一产品减少了有效成分的含量，却能够解决抗性问题的，因此该产品在东欧市场有良好的表现。



安道麦也取得了若干特有产品的登记，包括在西班牙用于谷物苗前除草的 TOUAREG®、在法国用于油菜与马铃薯除草的 AFAENA®以及在意大利用于葡萄及其他作物的杀菌剂 QUANTUM® R-OK。

以美元计算，欧洲三季度销售增长了 1.7%，全年累计则下降了 7.2%，这主要反映出上半年货币对冲贡献减少，而且与去年同期相比，三季度与前九个月的汇率持续走弱。

北美：北美三季度销售如剔除货币汇率波动的影响增加了 5.8%，前九个月增加了 7.5%，主要得益于利润率的提升和销售量的大幅增长，也是因为北美业务持续聚焦于促进更高价值产品的增长，受益于不断贴近农户。

尤其值得注意的是棉农的旺盛需求，公司也专门针对棉农开发了全面的供应组合，产品包括可广谱控制多种害虫生长的 DIAMOND®、既可脱叶又可防止叶片再生从而保证更高品质收获的 REDIPIK®以及可提升复原后收成的生长调节剂 SETUP®。

此外北美公司不断将沙隆达的主导高效产品推向市场。

以美元计算，北美三季度销售与去年同期相比增加了 5.9%，前九个月增加了 6.8%。

拉美：拉美第三季度销售与去年同期相比下降 3.1%。公司在巴西表现强劲，但考虑到赊销因素并把产品成本显著下降带来的一部分惠益分享给客户，公司对销售进行了限制。剔除货币汇率波动的影响，全年累计销售额增长 2.9%，销售量保持稳定，价格提升。

公司在本区域获得了一些差异化产品的登记证，包括：在巴西获得的马铃薯杀菌剂 BANJO®和蔬菜杀菌剂 FUNGINIL®；在智利获得的 BREVIS™，一项创新专利产品，可促使果实更大，外形更美观一致；在墨西哥，安道麦专利杀线虫剂 NIMITZ™ 在去年下半年上市后表现理想。

拉美地区第三季度销售按美元折算增长 4.0%，主要是由于在巴西市场的上佳表现以及受巴西汇率的正面影响。按美元折算全年累计销售下降 1.6%，反映出与去年同期相比汇率走弱带来的不利影响。

印度、中东与非洲：三季度在剔除了货币汇率波动的影响后，该地区销售显著增长 23.2%，全年累计同比增长了 13.1%，销售量大幅攀升，主要因素在于差异化新产品的上市。

安道麦在印度市场继续表现强劲，销售量大幅攀升的主要动力在于差异化产品优化了产品线，例如独特的除草剂 SHAKED®、DEKEL™ 以及 TAMAR®；新近推出的 APROPO®是可供水稻种植者使用的独特杀菌剂，也得益于市场对 CUSTODIA™这一光谱杀菌剂的需求经久不衰；还有可广泛用于防治禾本科杂草的除草剂 AGIL™。

在土耳其安道麦也持续保持不俗表现，客户数量增加，产品线扩充，可为甜菜市场提供更多解决方案。南非持续干旱导致了销售季节延迟。

以美元计算，尽管印度卢比以及南非兰特贬值，该区域三季度销售增加了 20.5%，前九个月增长了 8.4%。

亚太：三季度在剔除货币汇率波动的影响后，亚太地区销售增长了 4.5%，前九个月同比增长了 10.9%，主要得益于销售量的显著增加。

亚太地区持续关注提升业务质量，注重提升差异化产品需求，因此使太平洋及东亚地区取得良好业绩，并且克服了该地区天气不利以及东南亚市场渠道库存积压的不利影响。



安道麦在这一地区也取得了一系列产品的登记证，包括：**Venom[®]**，差异化高含量制剂，在澳大利亚可用于水果、蔬菜以及大田作物的杀虫杀螨；**Folpan[®]**，在新西兰可用于水果以及观赏植物的杀菌剂；具有差异化的生物雌激素 **X-Grow[™]** 以及在泰国用于水稻和果蔬的 **Custodia[®]**。

与此同时安道麦也在继续构筑夯实在中国市场的业务基础和销售影响力，不断招募并培训高素质的销售团队以便大力推广其差异化且高品质的各种产品。此外，与农化旗下各支销售团队的整合也在有条不紊地推进当中，计划在明年搭建完成统一的商务平台。

以美元计算，该地区三季度销售增长 **6.1%**，前九个月增长 **6.5%**。尽管与去年相比货币对冲获益下降，本地货币——特别是澳大利亚元——走弱，该地区仍然取得了强劲增长。

咨询更多信息

所有财务以及法务文档，以及当期关键财务数据的报表，都可点击前往安道麦网站 www.adama.com 进一步查询。

##

关于安道麦

安道麦农业解决方案有限公司是世界作物保护产业的领军公司之一。我们致力于简便农业，以提供有效的产品和服务来方便农民生活，助力农民耕种。作为世界最为全面、最为多样且高品质的产品线之一，安道麦所拥有的产品帮助 4900 多名员工为全球一百多个国家的农民服务，确保提供可除草、杀虫、防病的解决方案，并提升农民的收成。如需更多信息，请前往公司网站 www.adama.com 或关注推特账户 [@AdamaAgri](https://twitter.com/AdamaAgri)。

联系人

Nina Zoukelman

公司公关经理

电子邮箱： pr@adama.com