



**安道麦在年末取得创纪录的业绩成果：毛利超越 10 亿美元，息税折旧及摊销前利润（EBITDA）为 5 亿美元**

**销售增长强劲，所有利润及盈利能力指标均大幅提高，这促使现金流达到史上最佳势态**

- **2016 年销售额增加，为 30.7 亿美元：**
  - 以美元固定汇率折算增长 3.2%；如以美元实际汇率折算也提高了 0.2%
  - 第 4 季度销售额强劲，达 6.68 亿美元，以美元实际汇率折算增幅达 2.8%
  - 新产品、差异化产品的上市带动了强劲的销售量增长，使全年销量提高了 6.0%，第 4 季度的销售量受益于产品组合的优化而提高了 7.3%
- **全年和第 4 季度的毛利均创下新高：**
  - 全年毛利提升了 7.3%，达到 10.4 亿美元的新高，同时毛利率则提高了 2.3 个百分点，达 33.9%
  - 第 4 季度毛利也提升了 9.0%，达到 2.13 亿美元的历史最好水平，同时毛利率提高了 1.9 个百分点，达到 31.9%
- **营业利润增长了 14.7%：**
  - 全年营业利润增长了 14.7%，达 3.47 亿美元，营业利润率提高了 1.4 个百分点，达 11.3%
  - 第 4 季度营业利润增长了 11.2%，达 3,400 万美元，营业利润率提高了 0.4 个百分点，达 5.1%
- **净利润提高了 46.8%：**
  - 全年净利润提高了 46.8%，达 1.83 亿美元，净利润率提升了 1.9 个百分点，达 6.0%
  - 第 4 季度季度性净损失为 800 万美元，与去年相比，损失减少了 60.5%
- **息税折旧及摊销前利润(EBITDA)创历史新高：**
  - 全年息税折旧及摊销前利润增长了 10.6%，达到 5.24 亿美元，创历史新高，息税折旧及摊销前利润（EBITDA）利润率提升了 1.6 个百分点，达 17.1%
  - 在第 4 季度，息税折旧及摊销前利润增加了 2.4%，达 7,800 万美元，息税折旧及摊销前（EBITDA）利润率为 11.7%
- **史上最为强劲的现金流：**
  - 经营性现金流达到历史最高点的 5.02 亿美元，比去年增加 3.95 亿美元
  - 自由现金流也到历史最高点的 3.11 亿美元，比去年，增加 3.98 亿美元
  - 与去年同期相比，库存减少 1.33 亿美元
- **杠杆水平的大幅调低：**



- 资产负债表净债务为 8.99 亿美元，比去年下降 2.85 亿美元
- 净债务与息税折旧及摊销前利润的比率为 1.7 倍，是十年以来最低水平。

■ 连续三年取得行业领先的业绩

以色列特拉维夫时间 2017 年 3 月 30 日——安道麦农业解决方案有限公司（ADAMA Agricultural Solutions Ltd.）今日列报其截至 2016 年 12 月 31 日止之全年及第 4 季度的财务业绩。

(单位: 百万美元)	2016财		变动率		2016年第4		变动率	
	2015财	2015财	美元固定汇率折	变动率	季度	季度	美元固定汇率	美元实际汇率
	年	年	算	美元实际汇率			折算	折算
				折算				
收入	3,070	3,064	+3.2%	+0.2%	668	650	-0.1%	+2.8%
毛利	1,040	970		+7.3%	213	195		+9.0%
毛利率	33.9%	31.6%			31.9%	30.0%		
营业利润 (息前利润)	347	303		+14.7%	34	30		+11.3%
息税前利润率	11.3%	9.9%			5.1%	4.7%		
净利润	183	124		+46.8%	-8	-20		+60.5%
净利率	6.0%	4.1%			-1.2%	-3.1%		
息税折旧及摊销前利润	524	474		+10.6%	78	76		+2.4%
息税折旧及摊销前利润率	17.1%	15.5%			11.7%	11.7%		

上文表格列报的 2016 年的利润表项目包括针对下列各项的调整：鉴于公司预计与沙隆达合并而非此前计划的首次公开募股，即将取消公司的员工期权计划和补充计划，根据该等计划，在 2014 年期间授予了期权和权利，同时向持有该等期权和权利的员工（被授予人）提供赔偿，同时，在交易结束时向不为被授予人的员工提供一次性沙隆达交易相关奖励；由于搬迁的缘故，减记美国境内一处小工厂的价值；以及，因 2009 年开发的某一非核心产品对合生产工厂进行非现金冲销。上文表格列报的 2015 年的利润表项目包括针对下列各项的调整：在 2015 年第 1 季度和第 2 季度对公司在 2015 年第 1 季度发行的信用债券期权实施二次估值；2015 年第 1 季度因出售知识产权而取得的资本利得；1985 年起的税务相关事件导致的准备金，以及员工根据协议从 2010 年开始提前退休导致的费用。

谈及上述业绩时，安道麦董事长杨兴强（Yang Xingqiang）说：“安道麦在 2016 年取得的业内领先业绩证明了公司强大的战略执行力和稳健的业务模式，这使得公司即使在艰难的市场形势下也仍然取得了销售额和利润增长。公司仍然将重点放在应对未来挑战上，同时坚持不懈地努力提高全球业务质量和发展未来增长引擎。我们尤其满意于安道麦去年在中国这个重要市场上取得的重大业务扩张进展，预计中国市场将成为公司未来发展的主要增长动力。”

安道麦总裁兼首席执行官翰林（Chen Lichtenstein）补充道：“安道麦今年产生了公司史上最为强劲的现金流。尽管市场上存在许多挑战，但是我们差异化程度日益提高的产品组合带来的大幅销量增长，加上我们不停地降低生产、采购和营业成本，这促使利润和盈利能力屡创新高。我们继续致力于在公司业务的各个领域取得成绩，包括通过提高客户接近度推动我们的产品和品牌增长，大力投资产品开发基础设施和完善我们的产品线，以及进一步改善我们的全球经营。安道麦现今比以往任何时候都更有能力在作物保护行业的未来增长中发挥引领作用。”

与沙隆达合并案



沙隆达股东大会于3月27日批准了安道麦与沙隆达的合并，同时在3月28日向中国证券监督管理委员会（CSRC）提交了相关的申请文件。在获得中国证券监督管理委员会（CSRC）的批准后，安道麦将能实现其集团上市的目标并预计在年中完成。

## 财务数据摘要

**收入：**以美元固定汇率折算，全年销售收入提升了 3.2%，而第 4 季度的收入与去年同期的收入持平。该等增长系由于销量大幅提高所致。尽管市场条件仍然严峻，但由于推出新产品和差异化产品的缘故，全年和第 4 季度销量分别增长了 6.0%和 7.3%。在一些市场，销售成本下降所带来的一部分效益以降价的形式转让给市场，因此销售量增长所带来的效益有部分被抵消。

以美元实际汇率折算，受到多个本地币种兑美元的升值的影响（尤其是巴西雷亚尔），第 4 季度的收入提高了 2.8%，但与去年相应季度相比，货币对冲的贡献减少，这在一定程度上抵消了收入的增长。

全年来看，大多数币种兑美元总体呈贬值势态，加上与去年相比货币对冲的贡献减少，这共同导致收入以美元固定汇率折算增长了 3.2%、按美元实际汇率折算增长了 0.2%。

**毛利：**公司全年及第 4 季度的毛利均创历史新高，其中全年的毛利增长了 7.3%，即 10.40 亿美元，创下新高，季度的毛利增长了 9.0%，增至 2.13 亿美元。毛利率也取得强劲增长，全年的毛利率增加 2.3 个百分点，达到 33.9%，季度的毛利率增加 1.9 个百分点，达到 31.9%。

实现这一增长得益于销售量的强劲上涨，产品组合不断优化，供应差异化增强，生产与采购成本则大幅下降。

**营业利润：**全年营业利润增长了 14.7%，达 3.47 亿美元，营业利润率提高了 1.4 个百分点，达 11.3%。第 4 季度营业利润增长了 11.3%，达 3,400 万美元，营业利润率提高了 0.4 个百分点，达 5.1%。

**息税折旧及摊销前利润（EBITDA）：**安道麦在全年实现了创纪录的息税折旧及摊销前利润，全年的息税折旧及摊销前利润增长了 10.6%，达到 5.24 亿美元，创历史新高，息税折旧及摊销前利润率提升了 1.6 个百分点，达 17.1%。第 4 季度的息税折旧及摊销前利润增长了 2.4%，达到 7,800 万美元，息税折旧及摊销前利润率为 11.7%，与去年的水平一致。

**净利润：**全年净利润增长了 46.8%，达 1.83 亿美元，净利润率提高了 1.9 个百分点，达 6.0%。相较于 2015 年第 4 季度而言，第 4 季度的净利润提高 60.5%，增幅显著。

**现金流：**安道麦全年实现了史上最为强劲的现金流，列报的经营性现金流为 5.02 亿美元，与去年相比，提高了 3.95 亿美元。全年列报的自由现金流也达到了史上最高水平，为 3.11 亿美元，与去年相比，提高了 3.98 亿美元。稳健的现金流生成系由于利润和盈利能力增长强劲，同时营运资本由于库存减少和收款增加而有所提高。

第 4 季度的经营性现金流增加了 1.27 亿美元，增至 1.41 亿美元，同时第 4 季度的自由现金流为 7,800 万美元，与去年相应季度相比，提高了 1.17 亿美元。

## 总体业务情况

安道麦继续朝着实现其战略目标的方向前进，其中包括强化市场进入方法和全球商业网络，同时重点提高客户接近度、提升业务品质，持续提升产品组合的差异化，强化全球品牌，在中国境内实现其商业目标和营业目标。

## 营销和产品战略



在 2016 年年初整合了营销和产品战略职能后，建立了一个全新的组织架构，该组织架构为落实公司的商业与产品策略提供支持，并确保所有需求创造职能之间的一致性。新架构的重点是保障产品生命周期并促进采用产品组合战略作为产品开发指导方针的。

### 创新、研发和注册 (IDR)

创新、研发和注册职能采用了将会调整公司的研发战略与未来增长引擎发展一致性的新架构。安道麦的研发基础设施在 2016 年大幅扩张，同时在中国南京启动了先进的研发中心，并在以色列 Neot Hovav 建立了安道麦的全新全球研发中心。许多关键的资深领导人员加入公司，特别是在研究和法规事务方面，为安道麦的团队带来了其他重要的能力和经验。

### 运营

生产和采购成本削减对取得安道麦有史以来创纪录的高毛利以及显著的毛利率增幅作出了巨大的贡献。公司供需生成单元之间的紧密配合，加上对库存健康的持续关注，共同促使存货周转天数显著缩短，同时不影响我们按时大幅提高销售量的能力。

作为在以色列持续开发公司生产设施的一部分，公司位于阿什杜德的全新低剂量除草剂生产工厂投入运行。Neot Hovav 工厂的生产规模得到扩大，承担了其他先进产品和制剂的生产工作。

### 在中国的建设及整合工作

公司继续在中国实现其目标，尤其是建立公司的商业和营业活动：

**商业：**2016 年期间，安道麦巩固了与其商业运营相关的基础设施：在一系列指定的活动中发布安道麦的品牌、招聘并培训其他销售团队、确定市场进入方法并建立领导团队。该等工作开始产生令人满意的结果，全年的销售额显著增加。

**运营：**安道麦即将修建完成位于淮安的全新且最先进的全球制剂与包装中心，该中心有望在未来几个月内启动。公司于 2015 年在南京开设的研发中心进一步扩大其业务范围，增加了团队成员并向其渠道引入了更加先进的产品。该等中心将为安道麦在中国和全球的产品供应服务奠定基石。

**整合：**在安道麦即将与沙隆达合并之前，安道麦继续推动其与中国化工农化总公司旗下选定实体的整合工作。在国内分销方面，来自安道麦和中国化工农化总公司旗下实体的销售团队携手合作，从 2017 年开始，将更加充分地整合该等团队。此外，安道麦的全球商业网络扩大了向中国化工农化总公司旗下实体对原药采购的渠道，致使 2016 年年度的采购量加倍增长。

## 各区域销售业绩

	2016财年 (单位： 百万美 元)	2015财年 (单位： 百万美 元)	变动率 美元固定汇 率折算	变动率 美元实际汇 率折算	2016年第 4季度 (单位： 百万美 元)	2015年第 4季度 (单位： 百万美 元)	变动率 美元固定汇 率折算	变动率 美元实际汇 率折算
欧洲	1,042	1,116	-0.7%	-6.7%	129	132	-0.2%	-2.4%
北美	604	573	+5.9%	+5.5%	149	147	+1.4%	+1.4%
拉美	739	736	+0.4%	+0.5%	250	238	-4.7%	+4.8%
印度、中东及非洲	393	366	+11.4%	+7.5%	79	76	+5.0%	+4.2%
亚太	292	273	+10.1%	+6.9%	61	57	+8.7%	+8.3%
合计	3,070	3,064	+3.2%	+0.2%	668	650	-0.1%	+2.8%



## 地区摘要

**欧洲：**与上年同期相比，以美元固定汇率折算，欧洲地区的销售额在全年减少了 0.7%，第 4 季度则减少了 0.2%，反映在上半年的尤为寒冷的气候条件的影响以及将部分大幅降低的销售成本转让给客户的影响。大部分该等影响被高利润率产品的销售量增长所抵消。

今年，气候条件严峻、西欧收成欠佳、农业市场持续萎靡不振，尽管如此，安道麦的表现仍然优于大部分欧洲市场的平均水平，并继续推出新产品和差异化产品。

第 4 季度，东欧油菜及谷物对安道麦除草剂的需求旺盛。公司发现，该季度秋季谷物除草剂产品线的表现尤为优异，包括特殊广谱型除草剂复配——**CODIX®**、供谷物防治杂草且由三种活性成分合成的特殊复配——**TRINITY®**以及供冬小麦和冬大麦使用的差异化广谱型除草剂——**HEROLD®**。在第 4 季度即将来临之前，市场就已经对 **RACER®**（领先的向日葵除草剂）、**OPTIMUS®**（谷物植物生长调节剂）以及 **MAVRIK®**（特殊的广谱型杀虫剂）有了需求。

安道麦在乌克兰的表现优异，公司通过提供帮助乌克兰农民在动荡的软性商品和货币市场上取得稳定性和可预测性的金融解决方案来帮助他们。

按美元实际汇率折算，与上年同期相比，欧洲地区的销售额在全年则缩减了 6.7%，而第 4 季度则减少了 2.4%。反映出，第 4 季度和全年的欧洲货币兑美元的汇率进一步疲软和在上半年开展的货币对冲的贡献降低的影响。

**北美：**与去年同期相比，以美元固定汇率折算，北美地区的销售额在全年提高了 5.9%，在第 4 季度则提高了 1.4%，系由于高利润率产品销量大幅提高所致。

第 4 季度是本年度季节性最小的一个季度，在此期间，安道麦继续继续推动其产品组合开发工作，新注册了众多有望在 2017 年期间在美国市场面世的产品，比如，供苹果和梨使用的特殊杀虫剂复配——**CORMORAN**。

在本年期间，安道麦在美国和加拿大的作物保护取得了稳健的增长。公司继续提高我们的业务品质，推动产品组合向差异化程度更高的高附加值产品转型，通过重视关键客户和作物来推动公司的市场份额得到提升，同时降低本地配方制备成本。

此外，安道麦继续扩大其从沙隆达和安邦为美国市场采购产品的力度，除了目前已上市的 **PARAZONE®**和乙烯利（**ETHEPHON**）外，目前公司正在准备推出乙酰甲胺磷 97（**ACEPHATE 97**）。

公司的客户和专业的解决方案仍然表现强劲，第 4 季度再次取得进一步增长，圆满结束成绩可喜的一年。安道麦推出了其专有杀线虫剂——**Nimitz® Pro G**，**Nimitz® Pro G** 独特制剂，瞄准的是高尔夫球场市场。

按美元实际汇率折算，与去年同期相比，销售额在全年提高了 5.5%，在第 4 季度则提高了 1.4%。

**拉美：**与去年同期相比，以美元固定汇率折算，拉丁美洲的销售额在全年提高了 0.4%，而在第 4 季度缩减了 4.7%。全年销售额提高系由于高利润率产品销售量上升所致，但销售成



本大幅降低部分被转让至客户身上则抵消了部分该等增长。本季度销售额下跌系由于售价下跌所致，高利润率产品销量提高抵消了部分该等下跌势态。

无论是在第 4 季度还是全年，公司在巴西取得的营业成果均尤为亮眼，值得注意的是，在考虑到巴西农用化学品市场整体衰退时，更是如此。加上优化了产品组合，安道麦在该国的销售额取得稳健增长。

在第 4 季度，巴西境内出售的众多关键产品取得良好的业绩，其中包括特殊混合物杀虫剂 GALIL®，同时，公司的初期生物刺激剂产品线也取得良好的业绩，其中包括三重功效高效率生物刺激剂 ExpertGrow®。有利于培养出个头更大且更均匀的水果的创新专利产品——BREVIS™在智利表现优异，同时，我们的专有杀线虫剂——NIMITZ™也在墨西哥取得良好的营业成果。

2016 年，公司在巴西充分落实了其 SOMAR 分销计划。该计划旨在为分销商提供支持，提高客户亲近度，同时提高安道麦关键产品的销售额。

虽然第 4 季度该地区的销售额整体下滑，但是面临仍然颇具挑战性的农业市场形势，公司在阿根廷、厄瓜多尔、智利、哥伦比亚以及哥斯达黎加的业务均取得增长。

以美元实际汇率折算，该地区的销售额在全年提高了 0.5%，反映出本地货币兑美元升值（主要为巴西雷亚尔）的影响，而第 4 季度销售额提高了 4.8%。

**印度、中东及非洲：**该地区的销售额大幅提高，与去年同期相比，以美元固定汇率折算，销售额在全年提高了 11.4%，在第 4 季度则提高了 5.0%。

由于发布新产品和差异化产品的缘故，销量大幅提高推动了一整年内的强劲业绩（主要在印度），尽管气候条件严峻，但仍取得了该等强劲的业绩。产品组合的不断优化和适用甘蔗的差异化除草剂——TAMAR®的推出为公司第 4 季度在印度取得强劲业绩提供了支撑。土耳其市场的业绩也同样亮眼，在土耳其市场上，安道麦受益于强劲的甜菜产品线以及自 2015 年我们进入该国市场起取得的积极势头。

尽管印度卢比、南非兰特和土耳其里拉等币种贬值，但按美元实际汇率折算，与去年同期相比，该地区的销售额在本季度仍提高了 4.2%，全年则增长了 7.5%。

**亚太：**以美元固定汇率折算，亚太的销售额大幅增长，与去年同期相比，销售额在全年提高了 10.1%，在第 4 季度则提高了 8.7%。该等稳健的业绩系由于全年（澳大利亚和新西兰尤为明显）以及第 4 季度（尤其在东南亚部分区域）销售量大幅提升所致。尽管在本年度的前九个月该地区的气候条件不利（包括澳大利亚和越南的洪灾、菲律宾的严重干旱）并且泰国等市场从严重干旱中缓慢恢复过来导致分销渠道中的存货水平较高，但仍然取得了该等增长。

全年在该地区共推出了 40 个全新的产品，仅第 4 季度就有 8 个新产品进行注册，其中包括供澳大利亚境内的棉花防控昆虫使用的特殊复配——SKOPE®、供澳大利亚境内的苹果树和梨树防控咀嚼昆虫和刺吸昆虫的专有复配——CORMORAN™、供韩国境内的水果使用的差异化杀虫剂——PLETHORA®以及安道麦的专有疏果剂——现正就新西兰境内的苹果注册的 BREVIS®。



在澳大利亚，安道麦成功发布了供甘蔗种植户使用的数字决策支持工具——**Adama Reef Aware** 应用程序。安道麦的全新差异化甘蔗除草剂——**BOBCAT® i-MAXX™**能取得亮眼的表现，该应用程序功不可没。

在第 4 季度，我们在中国境内的商业活动逐步增加，通过一系列客户和业务伙伴参加的特色活动，我们推出了安道麦品牌，同时，我们还在壮大公司产品线方面取得长足进步。这些努力促使第 4 季度和全年的销售额增长亮眼。

按美元实际汇率折算，与同期相比，亚太的销售额在第 4 季度提升了 8.3%，全年则提高了 6.9%。鉴于与去年相比货币对冲的贡献降低并且本地货币净贬值（尤其是澳元），因此，该等业绩尤为引人注目。

## 补充信息

所有财务和法律文件，以及报告期内关键财务数据摘要的介绍，均可通过公司网站 [www.adama.com](http://www.adama.com) 查阅。

## ##

### 关于安道麦

作为全球领先的作物保护公司，安道麦农业解决方案有限公司致力于“简化农业耕作”——提供有效的产品与服务来方便农民生活、助力农民耕种。借助于最为全面、最为丰富多样、高品质的产品组合之一，安道麦 5,000 名员工为 100 多个国家的农民服务，为他们提供除草、杀虫和防病解决方案，帮助农民提高作物收成。欲了解更多信息，请访问我们的网站 [www.adama.com](http://www.adama.com) 并关注我们的 Twitter® 公众号 [@AdamaAgri](https://twitter.com/AdamaAgri)。

## 联系人

Nina Zoukelman

公司公关经理

电子邮箱: [pr@adama.com](mailto:pr@adama.com)