

亚钾国际投资（广州）股份有限公司 关于 2021 年度业绩说明会召开情况的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

为便于广大投资者进一步了解亚钾国际投资（广州）股份有限公司（以下简称“公司”）2021 年年度经营情况，公司于 2022 年 5 月 20 日下午 15:00-16:30 在全景网“投资者关系互动平台”举行了 2021 年度业绩说明会。本次业绩说明会的召开事项详见公司于 2022 年 5 月 14 日在巨潮资讯网（<http://www.cninfo.com.cn/>）上披露的《关于举行 2021 年度业绩说明会的公告》。现将本次业绩说明会召开情况公告如下：

一、本次业绩说明会召开情况

2022 年 5 月 20 日下午 15:00-16:30，公司董事长郭柏春先生，总经理马英军先生，董事兼副总经理、董事会秘书刘冰燕女士，副总经理兼财务总监苏学军先生出席了本次业绩说明会。

本次业绩说明会上公司就 2021 年年度报告、经营状况、未来发展战略等问题与投资者进行了互动交流。

二、本次业绩说明会投资者交流的主要问题及公司回复情况

公司在本次业绩说明会上就投资者关心的问题进行了回复，现将投资者普遍关注的主要问题及回复整理如下：

问题：100 万吨达产后，老挝工厂现在的生产成本是多少？出厂价格是多少？

回复：公司目前单位营业成本为 825 元/吨，截至目前，东南亚地区 CFR 价格为 800-950 美元/吨，国内港口自提价格约 5000 元/吨。

问题：贵公司开采的原矿中氯化镁含量 18%，公司是否有开发利用计划？

回复：公司目前暂无氯化镁的开发利用计划，由于公司原矿中氯化镁占比较大，公司将保持与相关科研机构对氯化镁的研究。

问题：为何中农等股东愿意放弃表决权？

回复：公司是国企混改样板，国企混改的优势就是资源互补，充分结合国企的各项资源优势以及市场化机制灵活高效的优势。2020 年董事会换届后，公司在各股东的支持以及管理团队努力下，顺利实施老挝百万吨改扩建项目建设并达产，快速解决历史诉讼案件，使公司实现良性发展，其对现有管理团队的管理能力高度认可；上市公司现有管理体制、机制灵活，有利于上市公司战略经营目标和股东利益最大化的实现；各方缺乏相关管理人才及资源条件，也未直接参与上市公司的经营管理工作。因此，中农集团等股东认可公司管理现状，无意谋求上市公司的控制权，自愿放弃上市公司表决权有利于保证上市公司目前高质量管理的延续性，有利于公司钾矿资源的快速有效开发，有利于公司业务的高质量发展和业绩提升。

问题：公司经营目前面临的困难有哪些？

回复：您好，受国内疫情防控政策影响，对公司扩建所需的国内采购物资材料、相关人员的出境、以及回国销售钾肥产品的靠港、卸港效率有一定影响。我司正与有关部门积极沟通协调解决上述问题，并争取“绿色通道”等支持政策。

问题：公司最新修改募集资金规模，请问定增价有没有变化？

回复：募集资金规模及发行价格的定价无变化，上市公司拟向不超过 35 名特定投资者发行股份募集配套资金，募集配套资金总额预计不超过 16.8 亿元。本次发行为询价发行方式，发行价格按照不低于定价基准日前 20 个交易日公司股票均价的 80%。定价基准日将在本次发行获得中国证监会核准后进行选取。

问题：白俄罗斯及俄罗斯事件对于钾肥价格的影响？是否本次上涨都是由俄乌冲突导致？战争结束是否会导致钾肥价格暴跌？

回复：①在钾肥供给端，白俄罗斯和俄罗斯占全球近 40%的产能，受到俄乌冲突及相应制裁影响，今年全球钾肥供应将大幅度削减，预计白俄罗斯将会减产

600-800 万吨，俄罗斯将会减产 200-600 万吨，而加钾也仅仅会在今年下半年扩产约 100 万吨，供给端将会带来巨大缺口，即使短期内战争冲突停止，但是欧美对于俄罗斯和白俄罗斯的制裁也将会持续较长时间，因此全球钾肥将会在中长期内供应趋紧，钾肥市场呈现供不应求的状态。

②在钾肥需求端，目前全球粮食库存处于历史低位，主要农产品价格大幅上涨，如大豆、玉米、小麦等上涨幅度高于近 10 年平均水平的 50%-90%，受全球主要粮食产区气候异常和俄乌冲突等因素影响，农产品补库存进展不理想，预计农产品价格将维持目前的高位价格区间。由于农产品价格足够覆盖上游农资产品涨价带来的成本增加，因此农户种植性较高，化肥施用意愿得以保障，在化肥需求端提供了有力的支持。

同时，全球主要钾肥供货商的生产基地基本远离市场消费区域，需要通过陆运+海运方式运输。能源价格的大幅增长推高了运输成本，从而使得国际钾肥到岸价(CFR)报价进一步提高。

此外，全球各国货币超发的情况较严重，对钾肥的长周期高位运行也起到了助推作用。

问题：为何给独董涨薪？独董都是什么背景？章程修改增加独立董事席位是什么考虑？

回复：目前公司正处于高速发展阶段，在业务发展的同时，公司也在着力优化法人治理，本次提高独董的津贴待遇，目的是希望激励独董们“又独又懂”、更趋于“全职化”，强化独董履职监管职责，能更好地帮助公司并提出专业意见，促进公司持续良性发展。

目前公司三位独董分别来自于法律、审计以及宏观政治经济领域的专家及学者，具体情况还请查看公司于 2022 年 4 月 2 日披露的定期报告。

公司计划增加独立董事席位的目的是进一步强化外部董事对公司业务发展的指导和监管，完善公司治理结构，有利于保护中小股东权益。

问题：矿上生产安全问题如何？

回复：目前老挝矿区作业位置在地下 80-200 米范围，光卤石矿的开采过程中无瓦斯等易燃易爆气体，巷道无需支护。矿层厚度均匀、连续，采用机械化连续采掘作业方式。老挝矿区本身也是含有钾石盐层的，但是为了开采作业安全所以预留了一定厚度的钾石盐作为矿洞的顶板，没有进行开采，在采掘作业的过程中，矿洞会与空气中的水汽结合形成一个坚硬的壳体，公司经过十余年的摸索和生产经验，可以保证采矿生产安全。

问题：关于公司产能的提升，带来的销量问题如何解决的，目前销售渠道如何扩展以及目前和未来销售地区如何规划。如果销售到国内，国内是否面临同俄罗斯钾肥的竞争问题，我们相对于俄罗斯的钾肥能够在中国地区销售有何优势

回复：需求方面：目前东南亚地区钾肥年消费量约在 800-1000 万吨，随着城镇化进程以及人口的增长，对农作物亩产效益逐渐提高，东南亚地区钾肥年复合增长率在 4%，是全球钾肥主要消费市场之一，并且未来增长潜力较大。供应方面：东南亚地区钾肥生产集中在老挝，除已投产的亚钾国际 100 万吨/年钾肥产能以及东方铁塔 50 万吨/年钾肥产能以外，东南亚地区没有其他运行产能。上述 150 万吨的产能中还有相当部分产品运回中国，因此，东南亚地区的供需缺口仍至少在 600 万吨以上。未来公司进一步扩建至 300 万吨/年钾肥产能以上，也无法完全满足该地区的钾肥需求。

原来东南亚地区的供需缺口主要依赖距离较远的加钾、俄钾等寡头供应商的进口钾肥补足。我们公司老挝工厂因地处老挝中部，属需求地中心，对于下游采购方具有明显的销售区位优势，便于公司采用小、零、快的发货方式，适合东南亚地区客户的采购习惯，销售优势突出。此外，公司项目还能享受老挝作为东盟成员国和 RCEP 成员国在地区经贸环境、进出口和税收等方面的政策优势。

问题：公司未来有什么战略发展规划？发展规划与本次重组有关么？

回复：在收购成功后，公司计划在 2023 年实现 200 万吨产量，2024 年实现 300 万吨产量。会根据市场需求，在 2025-2026 年实现年产 500 万吨。

发展规划与本次重组息息相关，因为重组成功后可以获得 200 万吨产能许可，为 2023 年和 2024 年产量的实现奠定了坚实的基础。否则，公司还需继续申请新的产能许可。

公司为了防范重组风险，已于今年 2 月份向老挝政府申请新的百万吨产能许可，争取年底获得批复。

问题：明年计划的 100 万吨，预计新建周期多久？

回复：公司计划在 2022 年底实现 100 万吨产量，2023 年实现 200 万吨产量，2024 年实现 300 万吨产量。公司通过代建方式，已启动第二个一百万吨和第三个一百万吨建设。

问题：公司的钾肥产品，副产品能提锂吗？

回复：您好，公司矿藏含锂比例低，以目前技术水平不具备开采价值。

问题：目前公司产品中，粉钾和颗粒钾占比多少？

回复：2021 年，公司粉钾和颗粒钾的占比约为 8：2，我们目前计划将提升颗粒钾的比例。

问题：未来增加的产能会不会对东南亚地区产生冲击？

回复：不会对东南亚地区产生冲击。

公司处于亚洲钾肥需求中心，公司销售不仅仅辐射东南亚地区，还销往中国、东亚、南亚等市场，东南亚、南亚、东亚地区年消费量合计约为 3300 万吨，年净进口额为 2000 多万吨，根据有关部门测算，上述地区年复合增长率约为 4%左右，年需求增加约为 100 多万吨，亚钾国际增加的产能不会对上述地区造成冲击。

况且，白俄罗斯和俄罗斯在国际钾肥市场占有 40%份额。目前，受俄乌冲突影响，白俄罗斯和俄罗斯钾肥供应受限，市场存在很大的供应缺口。

问题：马来西亚印尼等国家钾肥需求和价格是否明显高于国内，公司提升产能是否有考虑辐射到马来西亚和印尼呢？

回复：截止目前，东南亚地区 CFR 价格为 800-950 美元/吨，国内港口自提价格约 5000 元/吨。公司目前销售范围已覆盖马来西亚及印尼地区。

问题：假如能完全有效利用钾盐副产品生产溴素，100 万吨钾肥对应能生产出多少溴素？

回复：投资者您好，100 万吨钾肥对应能生产 1 万吨溴素。

问题：公司无实际控制人，如何保证正常运转及发展稳定性？

回复：公司股东大会、董事会、监事会和管理层各司其职。三会一层架构，构建起“决策科学、执行有力、监督有效、运转规范”的法人治理机构，重要事项采用民主决策方式进行表决。公司董事会、监事会和管理层，分别履行公司战略决策职能、纪律监督职能和经营管理职能，在遵照职权相互制衡前提下，客观、公正、透明的开展公司治理。公司主要大股东一致认可公司钾盐主业开发以及未来连续产能扩建的战略目标，充分信任现有管理团队的经营管理能力并提供支持，有利于维护公司经营稳定。

问题：尊敬的亚钾高层，请问贵司和国内签订的保春耕供应协议以及后续的钾肥反哺国内的销售协议，是以何种定价标准签订的？假设东南亚地区销售价格高于国内价格，贵司是否会优先销售给东南亚地区？

回复：您好，公司目前所有销售合同定价均为随行就市。公司制定销售市场策略时，一方面考虑回国保供的企业担当，同时也为未来扩产后市场布局做准备。

问题：本次被否是什么原因？二次上会时候能解决被否的原因吗？

回复：一次上会被否的原因是证监会对交易完成后标的资产未来按期达产、运营存在较大不确定性。

目前对于前次被否的不确定性因素基本已经消除。公司首个百万吨项目已于 3 月底达产，并通过第三方机构的 3*72 小时达产验证，公司规模化扩产的建设能力得到充分验证，盈利能力得到进一步提升。本次收购 179 矿后，后续建设 200 万吨/年钾肥产能，若充分利用上市公司已具备的钾盐开发扩建管理能力、技术工艺以及融资能力，可实现协同开发效应，缩短建设周期、降低建设投资。

问题：请问一下郭总咱们矿区的采矿回采率是多少，根据东方铁塔回复证监会意见，其矿区采矿回采率仅 40%左右，相当于 60%的氯化钾资源无法得到有效开采。同时采用智慧矿山后预计可以节约多少采矿人力？

回复：公司的回采率是 58%。回采率与采矿工艺、充填技术有关，所以各个公司回采率会有所不同。智慧矿山、无人开采，会节约大量的采矿人力，按照专家推测会节约 50%以上。

问题：公司目前如何经营管理？

回复：公司拥有完善的三会一层管理制度，各司其职。公司股东认可现在董事会制定的发展战略以及管理团队的执行力。公司聚焦钾肥主业，未来将实现连续快速扩产，相信在董事会和管理团队共同努力下，公司的经营会持续创造辉煌。

问题：请问贵司的业务是否明显的季节性波动？查询近年财报数据都是二三季度为增收旺季，而一季度正值春耕春播时节反而收入比二三季度低，请问能不能释惑一下？谢谢！

回复：尊敬的投资者您好，目前公司钾肥的国际销售市场主要为东南亚、东亚、大洋洲各国，覆盖区域广，整体来看无明显淡旺季。国内钾肥销售市场有明显的淡旺季之分。北方旺季集中在 11-12 月（备肥，尤其是大颗粒）+1-3 月（春耕用肥），其余为淡季；南方旺季集中在 1-3 月（春耕用肥）+6-8 月（夏季耕种，主要为两广两湖）+11-12 月（备肥，集中于复合肥工厂），其余为淡季。公司往年一般在第一季度安排年度大修（含春节），因此一季度的产销量都相对较低。感谢您对公司的关注。

问题：请问天然气、石油等能源涨价对公司的生产成本影响大吗？

回复：投资者您好，公司煤炭及天然气成本占公司生产成本比例在 2-5%左右，公司采购资源来自于东南亚地区，供应量稳定且价格稳定，因此价格的上涨对公司生产成本基本无影响。

问题：亚钾国际和国际钾盐企业生产区别和优劣势比较？

回复：公司老挝钾盐矿属于光卤石矿，矿石品位为 15%-20%，矿层分布连续、范围广，产状相对平缓、厚实，矿床埋藏较浅，矿床深度一般在 180 米-220 米之间；矿体厚度一般在 10 米-100 米之间，资源禀赋好，使得矿石的易采性良好，适合机械化、规模化开采，采矿成本较低。加钾、俄钾等国际钾盐企业的钾盐矿属于钾石岩矿，其矿石品位相对光卤石矿要高可达 25%-30%，但由于其矿藏埋藏深，一般为地下 700-2000 米之间，开采成本高。

此外，因矿石性质的不同，选矿的工艺和成本也有区别。

问题：中老铁路开通对我们有什么影响？目前公司回国是否使用了这条路线

回复：中老铁路为公司打通了钾肥铁运回国的直接通道，钾肥产品从老挝直达回国更为便捷，有利于公司进一步深耕云贵川等省的钾肥市场。

公司钾肥产品于中老铁路 2021 年底通车时便搭乘首班列车回国反哺国内市场，近期也在通过中老铁路回运钾肥。

问题：第二个 100 万吨需要投资多少钱？预计完工和达产时间？

回复：您好，公司预计第二个百万吨固定资产投资 15 亿元，计划 2023 年初达产，2023 年底实现 200 万吨产量。感谢您对公司的关注。

问题：请问各位领导，目前钾肥销售是先款后货，还是先货后款？

回复：投资者您好，公司目前钾肥销售上，100%以先款后货的方式销售。

问题：请问并购业务进度如何？成功后对公司能产生什么正面影响。

回复：您好，目前公司正在回复证监会的问题过程中。179 矿收购成功后，公司合计将持有老挝氯化钾储量 8.29 亿吨，将成为名副其实的亚洲最大资源储量的企业；此外，179 矿自带 200 万吨老挝产能批复，可以使公司快速连续扩建至 300 万吨以上，两矿协同开采，可降低投资额、缩短建设周期。

问题：现阶段东南地区及国内的市场情况，请您介绍一下？

回复：东南亚地区钾肥年消费量大约在 800-1000 万吨，其中，越南近 200 万吨/年，泰国约 100 万吨/年，印度尼西亚约 350-400 万吨/年，马来西亚约 200 万吨/

年，菲律宾约 25 万吨/年，还有其他一些国家。亚钾国际销售除了辐射东南亚地区，公司还在南亚、东亚和大洋洲地区也有销售。

中国每年钾肥消费量大约在 1700 万吨，每年自给自足仅为 700-800 万吨，其余全部依赖进口，对外依存度常年维持在 50%左右。

问题：现在老挝现在的物流情况能不能够支撑或者消化公司新增的产能？

回复：尊敬的投资者您好，公司扩产后不存在运输上的瓶颈，主要原因如下：

①在公司现有陆路运输上，公司临近老挝 13 号、12 号及 9 号公路。13 号公路作为老挝主干道，由北到南贯通老挝全境，道路质量类似于我国二级公路，经公司测算可承载公司产能至少 300 万吨的钾肥运输。13 号公路向北可通往万象，销售至老挝本地、缅甸客户，同时经中老铁路返销国内；向西连接老泰友谊大桥，公司产品可直销泰国；向东对接越南万安港、格罗港及海防港多个港口，销售至越南本地及通过海运销往国内及东南亚等地。②在计划中的运输扩容上，老挝当地目前在积极开展基础设施建设：一方面，与 13 号公路并行的万象-巴色高速公路建设项目近期将开始建设，建成通车后公司工厂至万象运输时长可降低至 3 小时，也增加了运输承载力。另一方面，老越万永铁路也将在今年年底开工，铁路途经公司工厂所在甘蒙省，向北连接中老铁路，向东连接越南港口，将极大的扩展公司运输采购及销售网络。③在陆路运输的基础上，公司也与越南港口沟通洽谈通过自建、合建或租用等方式，实现公司钾肥产品仓储前置，提高运输效率。感谢您对公司的关注。

问题：请管理层结合当前市场分析下公司钾肥产品的销售情况，从 25w 产能到 100w 产能，多出的 75w 产品销售的渠道是哪里，如何扩展的。另外对后续重组并购后产品计划如何，并针对扩产的产品销售渠道从何而来。以及后续俄罗斯以及白俄罗斯解除限制后对公司的影响

回复：需求方面：目前东南亚地区钾肥年消费量约在 800-1000 万吨，随着城镇化进程以及人口的增长，对农作物亩产效益逐渐提高，东南亚地区钾肥年复合增长率在 4%，是全球钾肥主要消费市场之一，并且未来增长潜力较大。供应方面：东南亚地区钾肥生产集中在老挝，除已投产的亚钾国际 100 万吨/年钾肥产能以及东方铁塔 50 万吨/年钾肥产能以外，东南亚地区没有其他运行产能。上述 150 万吨的产能中还有相当部分产品运回中国，因此，东南亚地区的供需缺口仍至少在 600 万吨以

上。未来公司进一步扩建至 300 万吨/年钾肥产能以上，也无法完全满足该地区的钾肥需求。

原来东南亚地区的供需缺口主要依赖距离较远的加钾、俄钾等寡头供应商的进口钾肥补足。我们公司老挝工厂因地处老挝中部，属需求地中心，对于下游采购方具有明显的销售区位优势，便于公司采用小、零、快的发货方式，适合东南亚地区客户的采购习惯，销售优势突出。此外，公司项目还能享受老挝作为东盟成员国和 RCEP 成员国在地区经贸环境、进出口和税收等方面的政策优势。

问题：请问公司的技术哪些是自己独立研发的？同行是否买来同样的设备就可复制？另外，公司的副产溴素销售计划进行到哪一步了？谢谢！

回复：公司所有钾盐开发、生产关键技术都是自主研发的。公司老挝钾肥项目主要采用条带充填采矿业，运用综合机械化掘采采矿工艺，将开采的钾盐矿进行破碎、分解结晶，通过浮选、过滤、洗涤、脱水、干燥工序后生产成氯化钾产品；同时将分解后的母液进行蒸发浓缩，与浮选后的尾盐混合充填于井下采空区，形成安全环保的闭环式生产模式。

问题：公司目前广州和北京双城管理上市公司的问题怎么看？

回复：目前，公司已构建了“三会一层”的管理架构，股东大会、董事会、监事会、管理层，以规范、透明、高效的方式进行运作。

公司广州和北京双城的管理以及老挝的定位分别为，

广州上市公司定位：发展战略、资金募集、品牌宣传、数字亚钾等；

北京中农国际定位：制定销售策略、产品销售、采购、技术研发等；

老挝现场定位：负责钾肥产品生产运营及产能扩建。

这种架构分工有利于保证公司从战略规划到战略执行的有效落地，为公司持续、稳健发展提供支持。

目前，公司正在同步建设信息化管理系统，目的是为了优化、强化两国三地的管理效率，真正实现可视化、标准化、透明化、实时化的管控，进一步提升上市公司对核心资产的管控水平。

问题：能否详细介绍一下，代建 200 万吨产能工程到现在的进展，公司内部评估能否达到公司的目标？

回复：彭下-农波矿区 200 万吨/年钾肥项目的主要工业场地已经基本完成征地及三通一平工作，具备开工条件；该项目的主斜井和副斜坡道的明槽段已经完工，达到在老挝雨季顺利进行井下工程的条件；相关长周期设备的采购及风井、仓储、矿建、供电等工程已启动。目前进展顺利。

问题：公司目前有多少采矿证在手？目前代建的工程是十方的采矿权还是公司的，未来公司对总产能有什么规划，如果采矿证不足，采矿证申请周期大概要多久？
谢谢

回复：公司已有 35 矿及拟收购 179 钾盐矿均拥有采矿权证。公司拥有东泰矿段 35 平方公里采矿权，具备 100 万吨/年的产能批复，目前代建工程的采矿权属于十方股东，公司正在收购老挝甘蒙省彭下-农波矿段 179.8 平方公里钾盐矿（即代建工程所在地）采矿权，具备 200 万吨/年产能批复。在公司产能规划上，公司计划在 2023 年实现 200 万吨产量，2024 年实现 300 万吨产量。具体情况还请关注公司披露的定期报告和临时公告。

问题：您好，如果这次证监会不能通过增发方案，公司有没有应对预案，谢谢

回复：如果这次证监会仍不能通过增发方案，公司拟通过现金收购方式继续推进。

问题：人民币如果持续贬值会对我们利润有如何影响？会对我们未来的项目建设投资有什么影响？谢谢

回复：目前公司以国际销售为主，公司在国际市场的销售业务以美元结算（收款），因此人民币贬值会产生汇兑收益，对公司产生积极影响。此外，公司持续扩产的建设物资主要从国内采购并以人民币进行支付，因此，人民币贬值有利于降低采购成本和建设投资，对生产建设也有积极影响。

问题：我们是否已接触了想参与增发的潜在投资者？我们未来倾向于选择纯财务投资者还是有产业背景的投资者？

回复：公司一直在接触有意参与增发的投资者，无论是财务投资者，还是产业投资者，都是公司考虑的对象。

问题：请问二季度有检修吗？第二季度是否每天开工？

回复：二季度公司计划对原有 25 万吨老装置进行检修，检修期 15 天，除此以外，没有停工计划。

问题：我想问一下钾肥的需求端主要在哪些呢？

回复：钾肥的 95%比例用于农业种植，5%用于工业。在农业种植中，玉米、大豆、水稻、水果都是大量需钾作物，其他很多经济作物生长都需要施用钾肥，因此钾肥是三大必备单质肥之一。钾肥对作物的增产增收、提高口感品质的效果显著，抗倒伏、抗寒、抗病虫害等抗逆性的作用突出。

问题：本次钾肥价格大幅上涨的原因？

回复：主要原因为供需错配，导致钾肥价格上涨。

①在钾肥供给端，白俄罗斯和俄罗斯占全球近 40%的产能，受到俄乌冲突及相应制裁影响，今年全球钾肥供应将大幅度削减，预计白俄罗斯将会减产 600-800 万吨，俄罗斯将会减产 200-600 万吨，而加钾也仅仅会在今年下半年扩产约 100 万吨，供给端将会带来巨大缺口，即使短期内战争冲突停止，但是欧美对于俄罗斯和白俄罗斯的制裁也将会持续较长时间，因此全球钾肥将会在中长期内供应趋紧，钾肥市场呈现供不应求的状态。②在钾肥需求端，目前全球粮食库存处于历史低位，主要农产品价格大幅上涨，如大豆、玉米、小麦等上涨幅度高于近 10 年平均水平的 50%-90%，受全球主要粮食产区气候异常和俄乌冲突等因素影响，农产品补库存进展不理想，预计农产品价格将维持目前的高位价格区间。由于农产品价格足够覆盖上游农资产品涨价带来的成本增加，因此农户种植性较高，化肥施用意愿得以保障，在化肥需求端提供了有力的支持。

问题：钾肥价格上涨过快对下游需求的抑制，是否会导致钾肥价格下跌？

回复：目前东南亚地区钾肥 CFR 价格为 800-950 美元/吨，国际高价区巴西为 1100-1200 美元/吨，国内钾肥市场价格约 5000 元/吨，目前的价格水平下游市场接受程度仍较高，公司钾肥产品供不应求。

问题：白俄罗斯及俄罗斯的钾肥产品如果无法运至欧美国家，运至友好国家，如中国，通过什么方式运输？会不会导致中国的钾肥价格有大幅波动？

回复：1、白俄罗斯钾肥传统的运输路线是通过立陶宛的克莱佩达港进行运输，在 2021 年 6 月受到欧美制裁后，据悉白俄罗斯有两种备选运输方式：（1）通过俄罗斯地区的两条海运路线（摩尔曼斯克港和圣彼得堡港）运输钾肥产品，但受限于港口基建不完善需要扩建原因，可启用时间有待确定（8-10 个月以上）；（2）通过中欧班列铁路运输至国内，但钾肥运力有限且运输成本大幅提高，白俄罗斯钾肥在短期内仍然面临钾肥无法运输的窘境。

2、俄罗斯运输同样主要通过海运运输，受俄乌冲突影响及面临美国制裁影响，海运运输收到严重影响。而俄罗斯通过境内铁路线运输至我国东北边贸总承载量每年仅在 200-250 万吨，可用于运输钾肥至我国东北边贸进入国内市场流通的影响相对有限。即使俄乌战争结束，但制裁有一定的延续性，其对外运输仍然受阻。

根据 Nutrien 预测，2022 年白俄罗斯的供应量将减少 600-800 万吨，俄罗斯今年的供应量将减少 200-600 万吨。受到国际钾肥市场供应减少的影响，预计国内钾肥价格将保持紧平衡的状态。

问题：溴素市场情况与公司溴素资源的开发规划？

回复：目前溴素市场价格在 55000 元/吨，历史 10 年均价约为 25000 元/吨-30000 元/吨，溴素在我国属于相对稀缺资源，进口依存度约 40%。溴是公司生产钾肥后剩余卤水中的副产品，公司卤水中含溴量是国内海水含溴量的 60 多倍，具有非常良好的经济开发价值，公司预计在后续钾肥产能达到一定规模后开展溴资源的开发利用。

问题：请问老挝疫情对公司正常营运的影响如何？公司对此有什么对策？

回复：老挝今年已调整防疫政策，因此对公司生产建设无影响。根据老挝最新政策，5 月 9 日老挝全境国际口岸全面开放，此次老挝全境国际口岸开放，也对公司生产建设材料采购及钾肥产品销售产生积极影响。现阶段，国内的销售受疫情影响

响，在港口卸货、通关周期上有所延长，公司力争通过多种途径来解决这个问题，包括海陆联运、申请国内绿色通道等，目前有关部委也在和我司积极沟通相关入境支持政策事宜，以保证国内钾肥需求。

问题：公司现在管理团队构成是否合理，未来是否可以适应市场的加速变化？

回复：公司管理团队构成合理，涵盖企业经营管理、财务管理、市场营销、钾盐矿建设与管理等各个方面，互补性强，保证了公司决策的科学性和有效性。公司有能力有信心把握发展机遇，实现公司发展目标。在现有团队的领导下，公司聚焦钾肥业务，全力保障钾肥业务发展，实现快速连续扩产。

三、风险提示

关于本次业绩说明会具体情况，请在全景网“投资者关系互动平台”(<http://rs.p5w.net>)或全景网公司路演厅(<https://ir.p5w.net/c/000893.shtml>)查看详情。

关于公司业务发展和业绩实现情况，请以公司披露的定期报告及相关公告为准，公司指定信息披露媒体为《中国证券报》《上海证券报》《证券时报》《证券日报》和巨潮资讯网(<http://www.cninfo.com.cn>)，公司所有信息均以在上述指定媒体披露的信息为准。敬请广大投资者理性投资，注意投资风险。

公司对长期以来关心和支持公司发展的广大投资者表示衷心的感谢！公司将继续快速发展，以长期、稳定、优良的业绩回报投资者，为投资者创造更大价值！

特此公告。

亚钾国际投资（广州）股份有限公司董事会

2022年5月20日