

## 史丹利化肥股份有限公司

### 关于设立全资子公司临沂史丹利化肥销售有限公司的公告

本公司及董事会全体成员保证公告的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

#### 一、本次投资的基本情况

为清晰业务管理结构，紧抓市场机遇，加强复合肥销售的战略性布局，扩大复合肥销售的业务规模，促进公司品牌的快速发展，同时提高规模效益和增强抗风险能力，史丹利化肥股份有限公司（以下简称“公司”或“本公司”）决定投资人民币 300 万元设立全资子公司临沂史丹利化肥销售有限公司（以下简称“销售公司”）以调整现有销售部门建制。

本次对外投资已经于 2011 年 12 月 16 日召开的第二届董事会第十四次会议审议通过，根据相关法律法规及《公司章程》、《董事会议事规则》的有关规定，公司拟设立销售公司的投资额未超出董事会审批权限，无需提交股东大会审议批准。

本次对外投资不构成关联交易，亦不构成重大资产重组。

#### 二、拟设立销售公司的基本情况

公司名称：临沂史丹利化肥销售有限公司（以最终工商部门核准后的公司名称为准）

注册地址：山东省临沭县

注册资本：300 万元人民币

出资来源及方式：用自筹资金以现金的方式出资

股权结构：史丹利化肥股份有限公司持股 100%

法定代表人：张磊

经营范围：复混肥料、复合肥料、掺混肥料、缓控释肥料、各种作物专用肥料、各类单质肥料及原材料的销售；化肥销售相关的咨询服务和农化服务。（以最终工商部门核准后的经营范围为准）

治理结构：公司委派张磊担任销售公司执行董事，委派密守洪担任销售公司监事。

### 三、成立销售公司的意义

1、加强渠道建设，提升战略布局，为品牌发展提供支持。销售公司将整合公司所有销售业务，形成统一的销售渠道对市场全方位覆盖，增强公司在复合肥行业中的竞争优势以及公司品牌在国内市场的渠道竞争优势。

2、加强公司品牌培养，促进销售份额扩大。销售公司成立后，将充分利用资源平台优势，以促进公司产品销售和提升市场份额为首要目标，形成公司品牌和渠道资源的互补支持，促进公司品牌的发展和销售份额的扩大。

3、销售公司有助于挖掘现有市场资源的潜力。公司销售系统管理架构完善，人员齐备，各个市场的管理人员对当地市场环境熟悉，如能延伸和扩大渠道发展，进一步开拓品牌价值，将能够更好地提升公司品牌知名度，扩大公司产品的市场份额。销售系统的整合也有利于挖掘公司员工的工作潜力，提高工作积极性。

4、销售公司运营后，公司的销售系统将全部置入销售公司，公司总部将专注于战略管理职能，充分发挥公司总部的平台优势。

### 四、备查文件

经与会董事签字的公司第二届董事会第十四次会议决议。

特此公告。

史丹利化肥股份有限公司董事会

二〇一一年十二月十六日