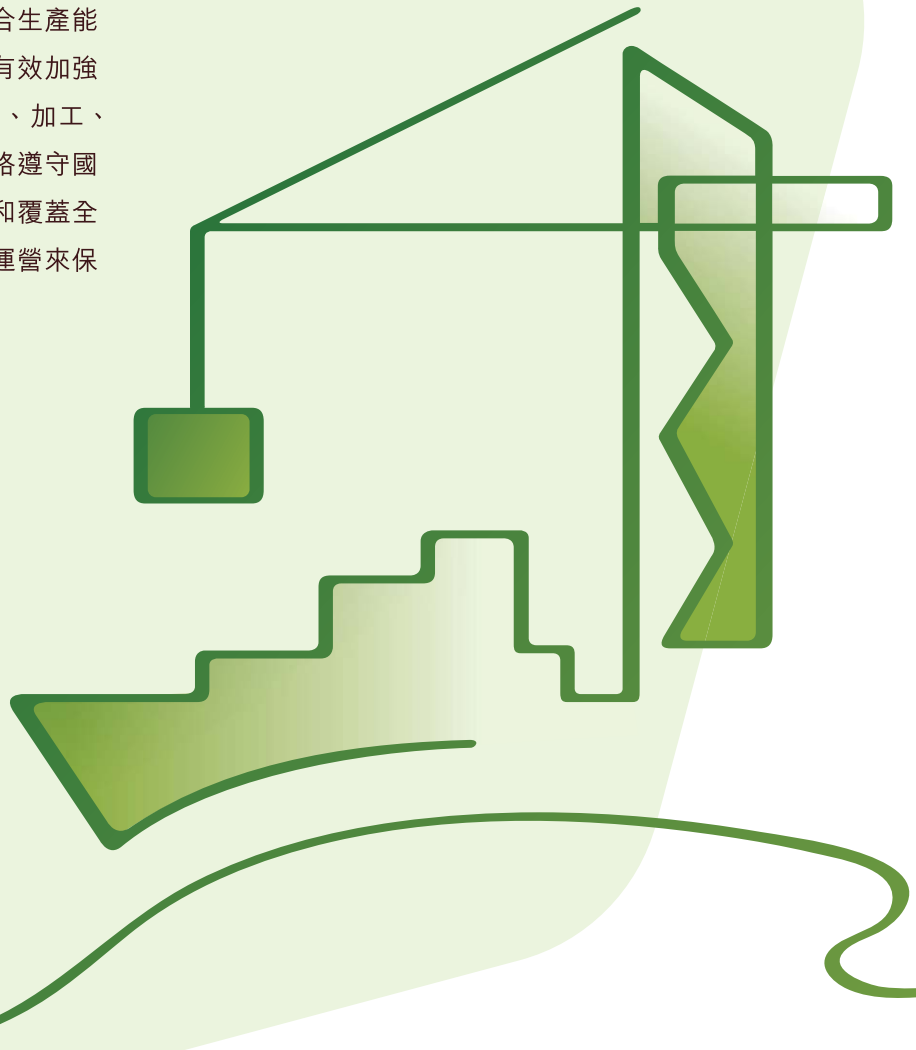


03 保障糧食供應

中糧控股致力於通過市場化的手段來強化對保障糧食供應的支持。通過市場化的手段來滿足市場需求，為民眾提供可靠的糧食供應，既是我們作為一家業界領先的糧油食品企業的責任，也是我們創造有利的市場與政策環境，實現穩健發展，為投資者創造持久價值增長的有效保障。

中糧控股在產業鏈建設中不斷提高糧食綜合生產能力，努力提高產能，加強銷售環節管理，有效加強自身的市場地位和影響力，在種植、採購、加工、物流、銷售等各個方面實現統籌安排，嚴格遵守國家政策和要求，憑藉自身領先的市場份額和覆蓋全國的銷售網絡，有效提升公司通過市場化運營來保障糧食供應的能力。



加強原料掌控

總量穩定、質量可靠的原料供應是我們全產業鏈運營的首要一環。

在原料採購環節，公司重視加強原料商情分析、提高風險控制能力；採用直收、代收代儲、競買拍賣、貿易、戰略合作、內部協同等多種採購模式鎖定糧源、穩定供應。同時，我們立足國內市場，以市場換資源，通過戰略聯盟、並購、參股上游資源類企業，掌控原料資源，建立全球供應鏈體系，參與全球資源分配。

在種植環節，我們積極創新農業生產組織形式，通過提升訂單種植比例、採用「農場+工廠」、「農戶+合作社+企業」、「政府+農戶+企業」等多種訂單農業模式，發展綠色、有機原料基地，引導農民種植下游客戶所需的優良作物品種，保障所需產品的原糧供應。

在收儲環節，我們逐步提高產區原料倉儲能力，加快關鍵物流節點佈局和物流資源掌控，加強配套物流設施建設，充分利用國家糧食物流政策並參與相關物流設施建設，掌控區域原料資源。

2010年3月，我們通過母公司向政府提出政策建議，建議試行建立油脂油料商業儲備，以充分利用公司的設施和能力，更好地發揮在協調供需、穩定價格方面的重要作用。



○ 創新農業生產組織形式，保障原糧供應



○ 合理佈局，提高產區原料倉儲能力



優化加工產能佈局

2010年，在全產業鏈戰略的指引下，公司進一步加強了在糧食主產區、產品主銷區的戰略佈局，在黑龍江、吉林、湖北、江蘇等地設置工廠，加強原糧掌控能力，加快產能擴張，糧食保障能力進一步提升。

廈門海嘉麵粉有限公司第2條制粉生產線開工：1月，中糧控股小麥加工部廈門海嘉麵粉有限公司第2條制粉生產線開工，該廠成為福建省內規模最大的制粉企業。

中糧生化能源（龍江）有限公司澱粉、味精加工項目開工：4月，旗下中糧生化能源（龍江）有限公司澱粉、味精加工項目開工。

蘇北大米綜合加工基地簽約：6月，與江蘇省鹽城市阜寧縣政府簽約，計劃在當地興建30萬公噸稻穀加工項目。

海寧小麥加工項目開工：8月，中糧海寧項目是落實全產業鏈糧油食品企業戰略的核心項目，符合我們在小麥加工業務領域重點培育長三角區域市場、發展高端客戶的核心定位。

武漢陽邏基地澱粉糖項目簽約：10月，中糧陽邏基地澱粉糖項目簽約儀式在湖北省武漢市舉行，中糧控股將投資建設年產10萬公噸澱粉糖生產基地。作為在湖北省投資的首個果葡糖漿項目，將加強我們在長三角區域的果葡糖漿供應能力。

中糧糧油工業（九江）有限公司1,000公噸/日菜籽加工項目竣工：10月，中糧糧油工業（九江）有限公司1,000公噸/日菜籽加工項目竣工投產，作為江西省最大的油菜籽加工企業，其主要從事菜籽、大豆、飼料蛋白等農產品的深加工，具備日處理菜籽1,000公噸、年30萬公噸的生產能力。

中糧黃海糧油工業（山東）有限公司120萬公噸糧油加工項目竣工：11月，中糧黃海糧油工業（山東）有限公司120萬公噸糧油加工項目竣工，至此，中糧黃海年加工能力將達到180萬公噸，成為山東地區最大的油脂加工企業。

○積極擴充加工能力，完善和優化業務戰略佈局



拓展行銷網路

在營銷領域，我們不斷深化以客戶為導向的理念，積極完善銷售網絡與渠道，通過建立現代化的物流與銷售體系，提升客戶服務，強化品牌建設，努力鞏固客戶基礎，擴大市場影響力。

我們加快銷售網點佈局，實現渠道共享，根據客戶細分，逐步形成食品原料、飼料原料、終端消費品三大營銷體系。同時，通過強化區域網絡建設，採取靈活多樣的策略佔領重點區域市場，提高市場佔有率。

我們深入瞭解客戶需求，提供增值客戶服務，推動大客戶聯合銷售，為企業客戶提供「一站式服務」和個性化解決方案。

我們還重點加強了品牌建設，梳理完善公司整體品牌策略，統一規劃、統一管理、統一策劃，強化全國及區域品牌影響力，建設專業品牌營銷團隊。

2010年4月，大米貿易及加工部在北京舉行了主題為「米博天下，贏在中糧」的年度全國經銷商大會，標誌著我們在大米領域加速在全國市場的拓展戰略。



○ 油脂部舉辦2010年度經銷商大會

○ 大米貿易及加工部召開會議商討市場拓展戰略

