1. 报告期公司总体经营情况的概述2010年，公司面对市场竞争激烈、着眼将来，加大了产品结构调整品牌建设力度，整合产品销售渠道，公司重新启动大型超市KA国际大卖场，增加了产品进场费等销售费用；面对国际日化企业对中国市场的加速侵蚀和国内市场激烈竞争，公司为了稳定销售网络，加大了对经销商的销售费用和广告费用扶持力度以及对部分产品计提存货跌价准备。与此同时，公司生产产品的主要原材料，物流费用，人力资源成本也有较大幅度上升，公司产品生产成本增加。因此，公司在报告期内，营业收入虽然有所增长，但由于上述原因，经营结果出现了较大幅度的亏损。报告期，公司实现营业收入46,049.73万元，比上年增加了7.57%；营业利润-9,218.81万元，比上年减少了2,567.33%，归属于上市公司股东的净利润-8,612.76万元，比上年减少了3,038.29%。公司现金及现金等价物净增加额7,5227万元，经营活动产生的现金流量净额5,923.56万元。对公司未来发展的展望（1）公司所处行业的发展趋势及公司面临的市场竞争格局根据中国洗涤用品工业协会资料显示，由于很难通过涨价来化解压力，日化行业的亏损面有所扩大，2010年1-11月行业的亏损额已经较去年同期增长了近五成。洗涤用品生产所需的主要原料均来自石油、油脂，这些初级化工原料价格的持续上扬，已经给洗涤用品生产成本带来了巨大压力；加之水、电、燃料、运输、包装材料等涉及企业生产经营环节的要素价格同时上涨，使企业的生产成本大幅提高。另外，劳动力市场紧缺、工人工资上涨也大幅推高了企业的用工成本。协会数据显示，2010年下半年以来，日化产品原材料的平均上涨幅度超过了50%，加上其他一些涨价因素，将直接影响企业的产品成本上升25%左右。但是与此同时，由于日化行业的市场化比较彻底，涨价行为是企业最后的一道防线，不论是哪家企业在涨价时都会小心翼翼。因此，消化原料上涨带来负面的影响很难通过涨价转移。以上因素导致企业经营数据恶化，2010年1-11月，日化行业主营业务收入比2009年同期增长了14.88%，而行业利润却下降了5.99%，亏损企业亏损面达到15.35%，亏损额比上年同期增长了49.39%。业内人士认为，2011年，跨国品牌在高度垄断中国一二线市场后，将进一步抢夺中国三四线市场，对于本土企业来说，原材料价格上扬及市场推广成本的上升将会使其承受更大的成本压力，对国内本土品牌公司原有市场构成巨大的影响，竞争更趋激烈，公司生存、发展环境越来越困难。索芙特作为国内一流品牌公司，战略发展目标是立足本土，发扬光大中医药文化，充分发挥中国几千年中医药美容的传统，结合现代生物技术研发、打造“汉方草本”特色品牌，公司相信，随着“汉方草本”“绿色”“环保”“返璞归真”理念的深入人心，假以时日，公司一定会随着富有中国特色的中医药文化发扬光大而得到进一步发展。（2）管理层所关注的未来公司发展机遇和挑战①未来公司发展机遇随着人们生活水平的提高，人们对化妆品的消费将会日益增加，作为国内生产化妆品数十年的品牌公司，拥有较好的市场基础。公司未来发展机遇在于做好市场渠道建设，特别是开拓和培养二，三线城市和乡村的化妆品消费市场，在日益激烈的竞争夹缝中求生存、谋发展。②未来公司发展所面临的挑战未来公司发展所面临的挑战主要是国家取消进口化妆品消费税，国外进口化妆品能够大规模涌进国内市场，本土化妆品企业面临着产品市场被进一步挤压，公司的经营环境会更严竣，利润空间会进一步缩小。③公司发展战略公司发展战略是继续以化妆品和药品为主营业务，与高校和国家有关科研机构紧密合作产学研一体化，研发功能性更强的汉方新产品，开拓男士化妆品市场，增加中高价位产品的份额，在做好目前自营业务产品的基础上，适当接受外来加工业务，增加公司的利润来源。（3）新年度的经营计划公司新年度经营计划主要是继续搞好化妆品和药品主营产品销售渠道建设，全方位扩大公司在二、三线城市的产品市场，在重启国际大卖场的KA市场过程中，逐步扩大中心城市的产品销售份额，研发和开拓男士系列等新产品，销售收入比2010年有所增长，降低生产成本，减少公司管理费用开支，开源节流。（4）公司为实现未来发展战略所需的资金需求及使用计划公司为实现未来发展战略所需的资金需求主要依靠银行正常的流动资金贷款，暂时没有再融资计划。（5）可能对公司未来发展战略和经营目标的实现产生不利影响的所有风险因素公司实现未来发展战略和经营目标过程，将会面临国际日化企业对中国市场的加速侵蚀和国内市场激烈竞争，主要原材料，物流费用，人力资源成本继续较大幅度上升等不利风险因素影响。

标注：51