

与中国现代农业共同成长



公司2007年中期业绩报告



中化化肥控股有限公司

SINOFERT HOLDINGS LIMITED

2007年8月27日

Disclaimer

This presentation and the presentation materials distributed herewith include forward-looking statements. All statements, other than statements of historical facts, that address activities, events or developments that Sinofert Holdings (“Sinofert”) expects or anticipates will or may occur in the future (including but not limited to projections, targets, estimates and business plans) are forward-looking statements. Sinofert’s actual results or developments may differ materially from those indicated by these forward-looking statements as a result of various factors and uncertainties, including but not limited to price fluctuations, actual demand, exchange rate fluctuations, exploration and development outcomes, estimates of reserves, market shares, competition, environmental risks, changes in legal, financial and regulatory frameworks, international economic and financial market conditions, political risks, project delay, project approval, cost estimates and other risks and factors beyond our control. In addition, Sinofert makes the forward-looking statements referred to herein as of today and undertakes no obligation to update these statements.



■ 财务表现：高增长高回报

■ 经营回顾：战略稳步推进

■ 下半年展望：扩大规模提升盈利



2007年上半年度业绩：主营业务持续快速增长

(港币千元)

1H 2007

同比增加

销量 (千吨)	7,899	29%
营业额	14,342,060	39%
毛利	1,265,449	51%
费用 (剔除可转债公允价值变动影响)	537,887	54%
净利润 (剔除可转债公允价值变动影响)	609,532	31%
净资产收益率 (剔除可转债公允价值变动影响)	12%	1.6个百分点
每股收益 ^注 (剔除可转债公允价值变动影响)	10.49 港仙	31%
净利润	530,353	14%

2006年8月公司发行13亿港元可转债。按照现有会计准则，可转债公允价值变动减少公司上半年利润0.79亿港元。鉴于这一因素并不影响公司的正常经营，之后的分析将不考虑这一因素。

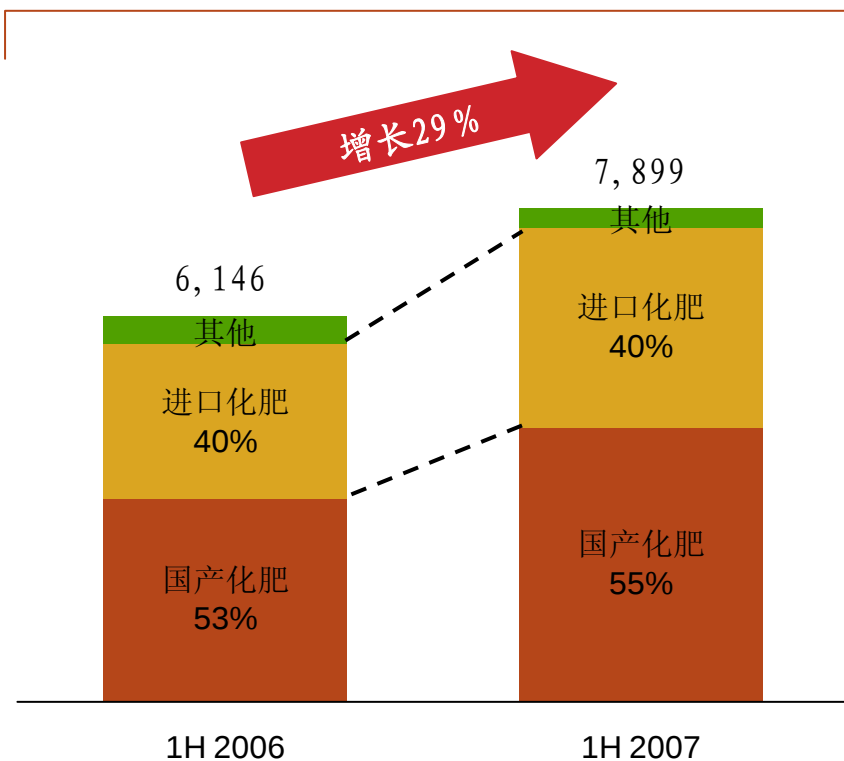
注：2007年上半年的加权计算股数为 5,808,127 千股



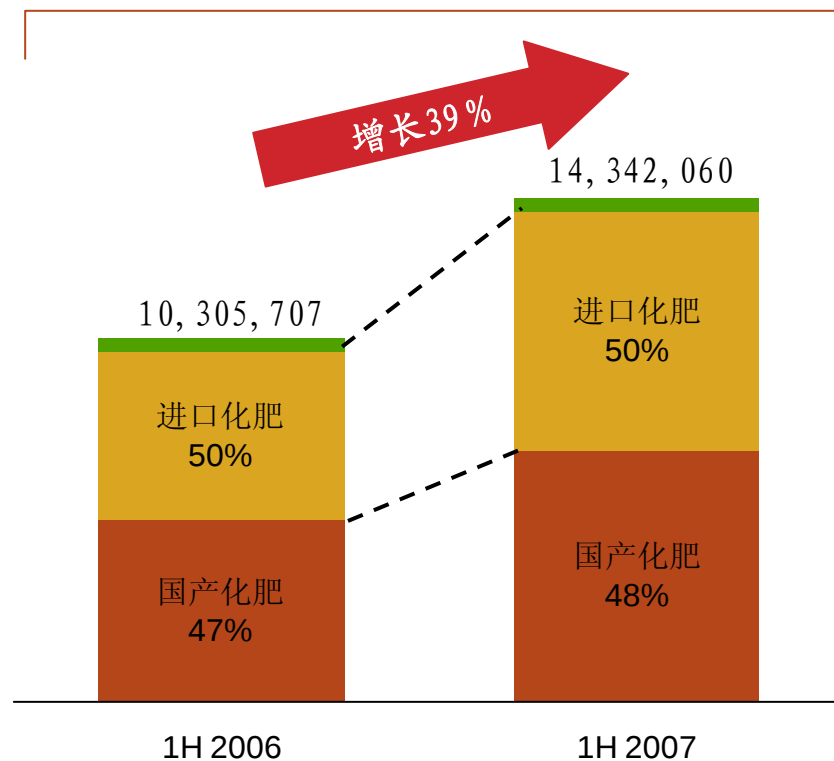
中化化肥控股有限公司
SINO FERT HOLDINGS LIMITED

经营规模快速增长

销售量（千吨）



营业额（港币千元）

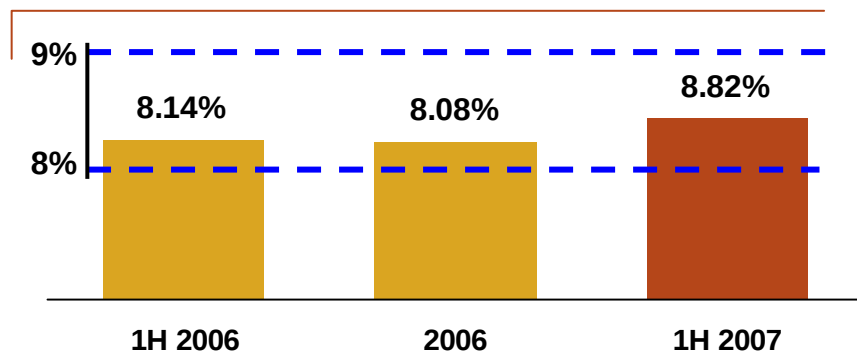


■ 平均单价从1677元/吨增加1816元/吨,使营业额增长高于销量增长

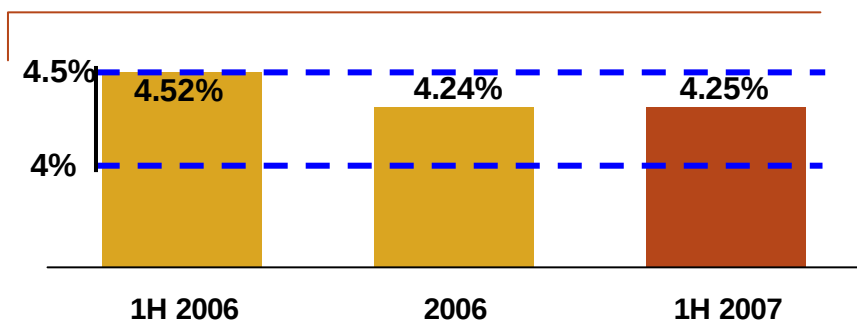


盈利水平继续保持稳定，净利润大幅增长

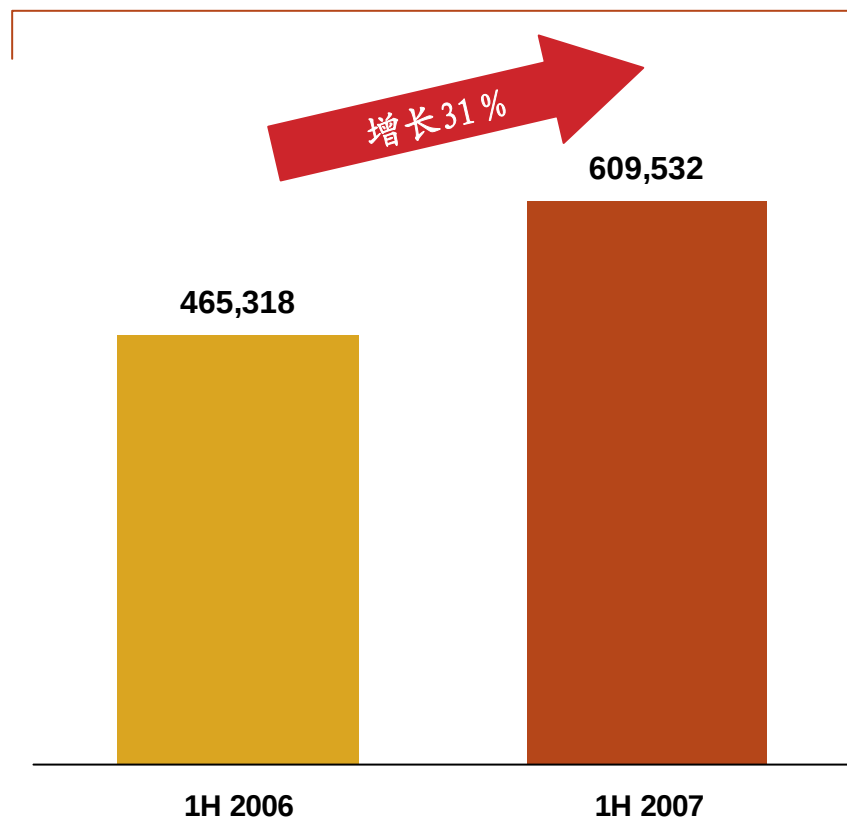
毛利率 (%)



净利率 (%)



净利润 (港币千元)

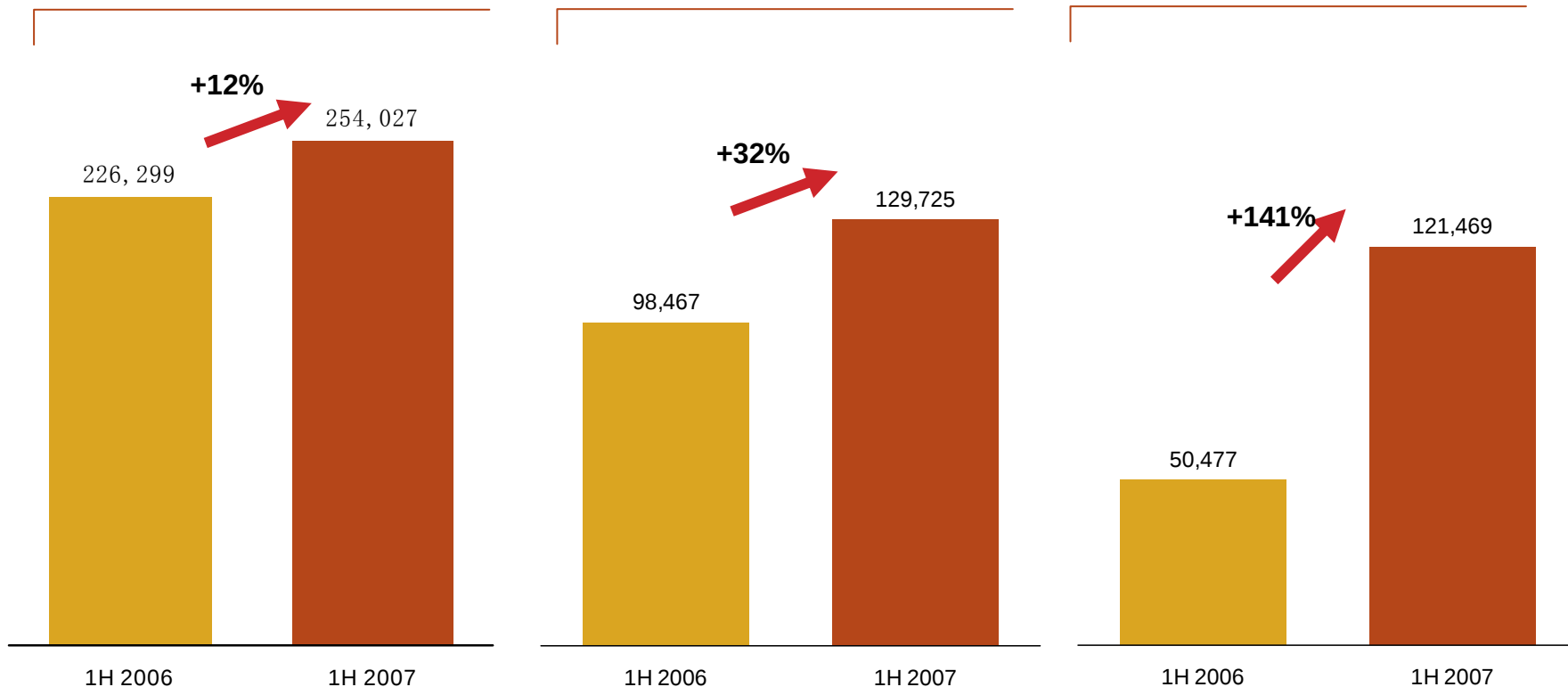


费用支出与经营规模增长基本同步

销售及分销成本

行政开支 注

融资成本

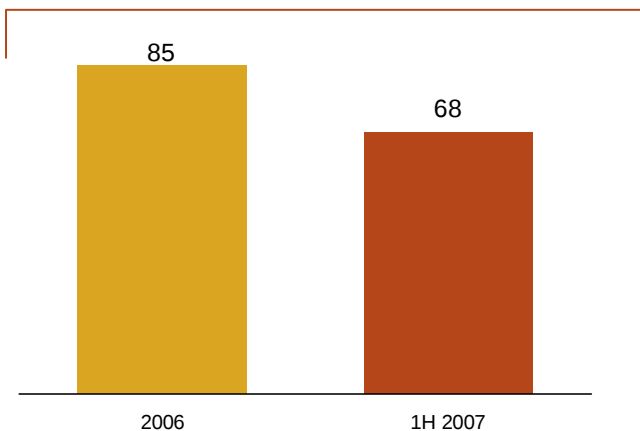


注：剔除计提的存货跌价准备金

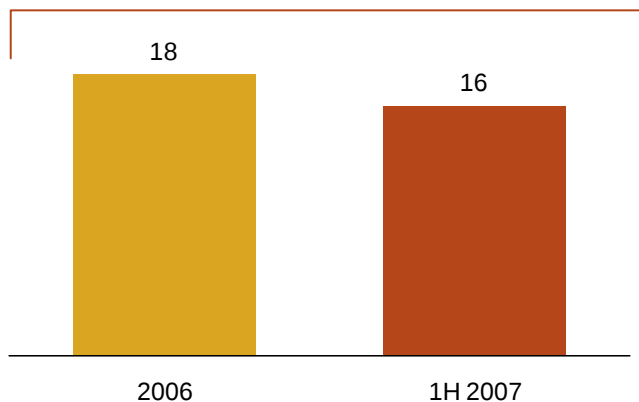


运营效率与库存

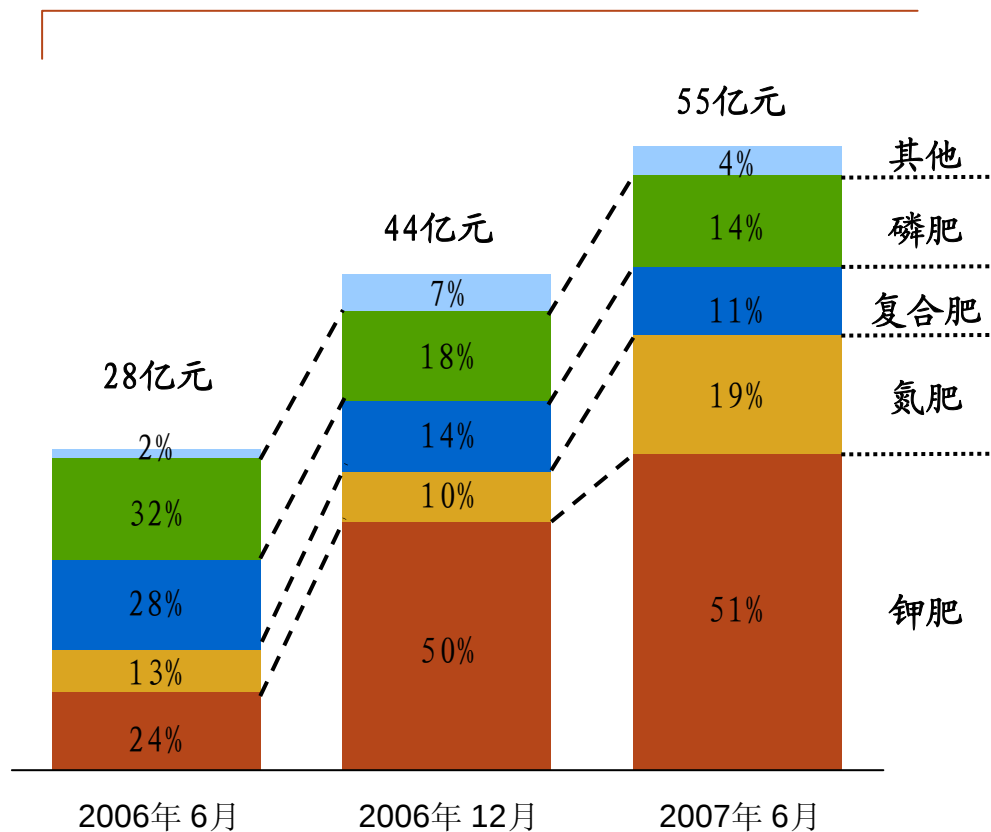
存货周转天数



应收账款周转天数

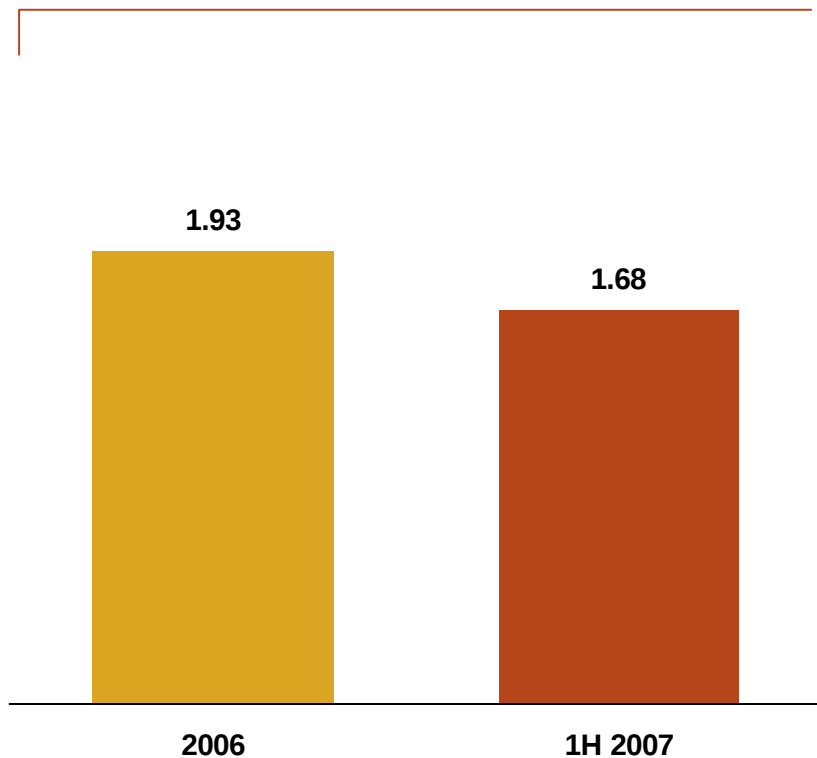


库存结构

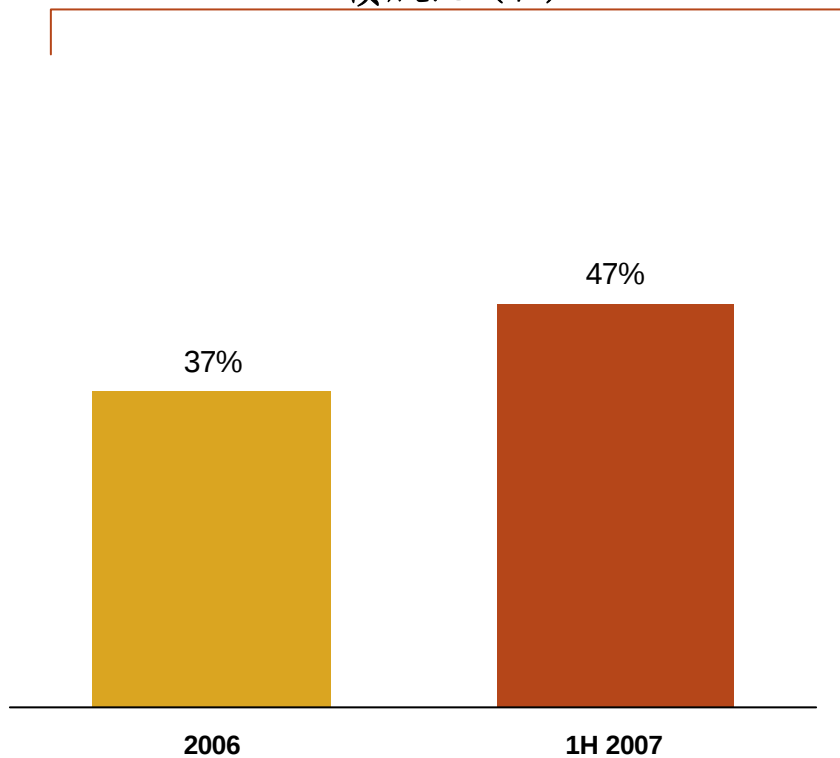


偿债能力

流动比率



债股比 (%)

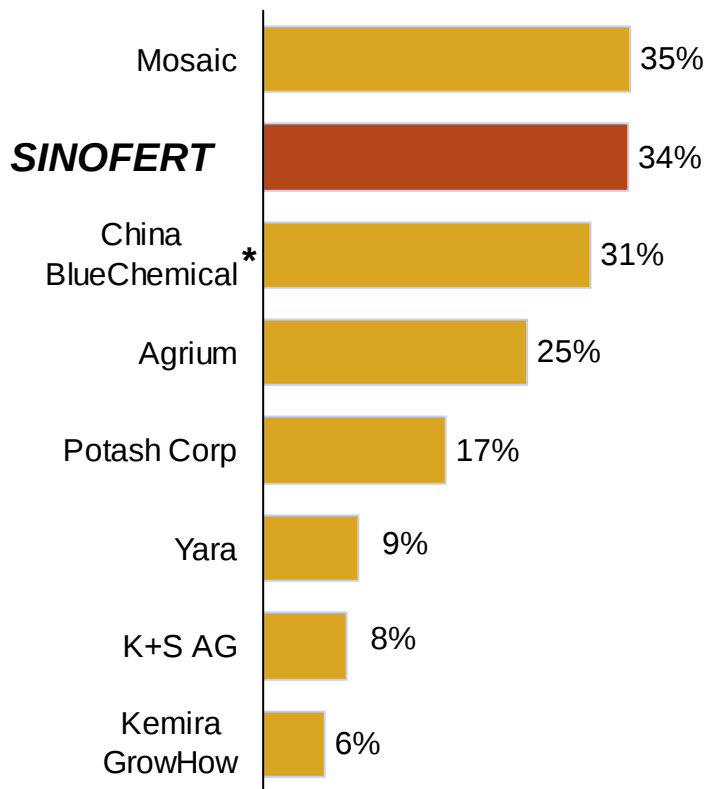


注：债股比= 有息负债总额 / 权益总额

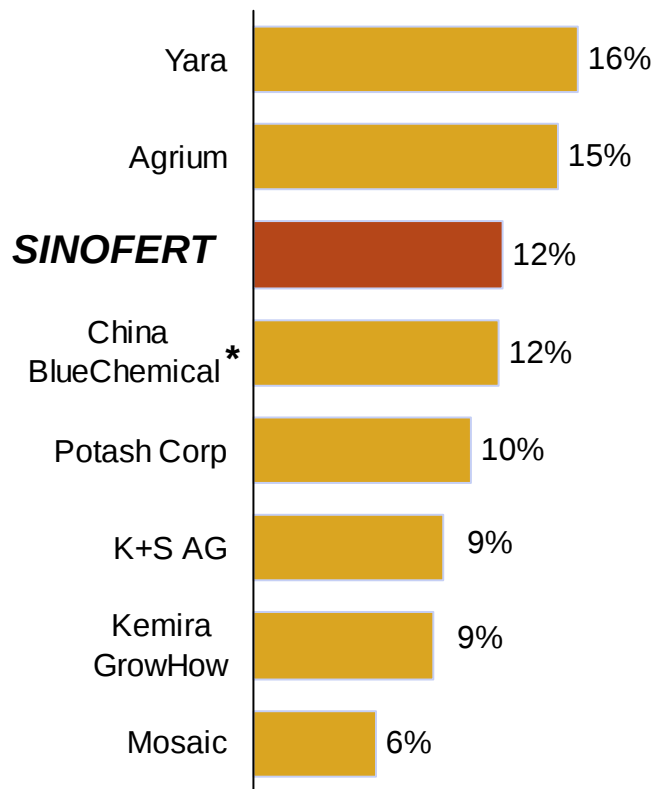


全球可比化肥公司

营业额增长率 (04 - 1H 07 CAGR)



净资产收益率 (1H 2007)



数据来源: Bloomberg

* 尚未公布07年上半年数据, CAGR为04-06年的数据, 净资产收益率为2006年数据除以2



中化化肥控股有限公司
SINO FERT HOLDINGS LIMITED

■ 财务表现： 高增长高回报

■ 经营回顾： 战略稳步推进

■ 下半年展望： 扩大规模提升盈利



产品战略：钾肥 — 销量和盈利大幅增长

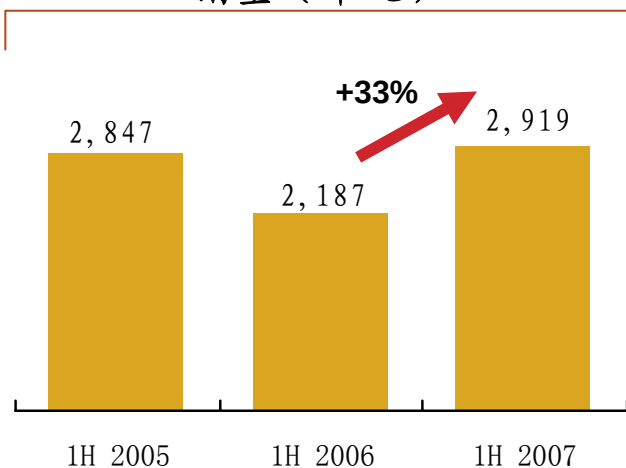
钾肥战略

做市场的主导者
占中国钾肥市场
份额**50%以上**

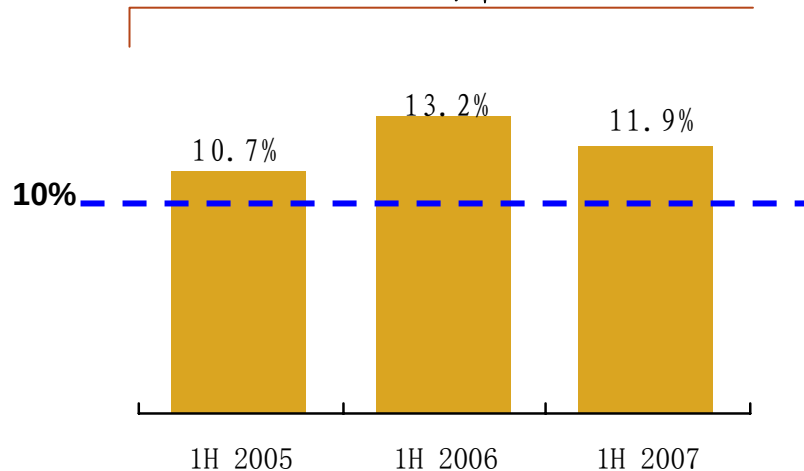
上半年战略推进

- 钾肥谈判于2月份结束(每吨涨价5美元)，降低了公司钾肥经营的不确定性
- 与全球三家主要钾肥供应商继续签订07-09年的独家代理协议，巩固进口钾肥供应优势
- 加强与国内供应商合作，国产钾肥货源稳步增长
- 扩大农用和工业钾肥客户基础，分销与直销模式相结合，提升市场份额

销量（千吨）



毛利率



产品战略：钾肥 —— 市场优势地位进一步提高

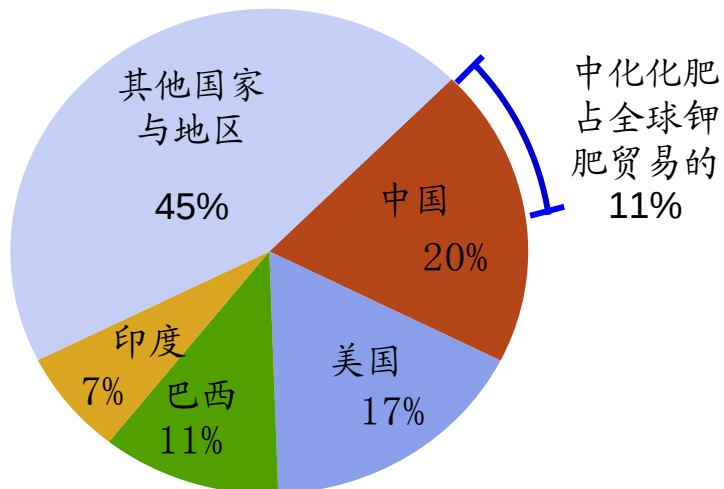
■ 货源长期稳定

- 中国是全球最大的钾肥进口国，中化化肥占中国钾肥进口量的50-60%
- 拥有Canpotex、DSW、APC等国际钾肥公司在中国市场的独家货源
- 与盐湖钾肥（中国最大钾肥生产商）建立战略合作伙伴关系，分销其近一半的产品

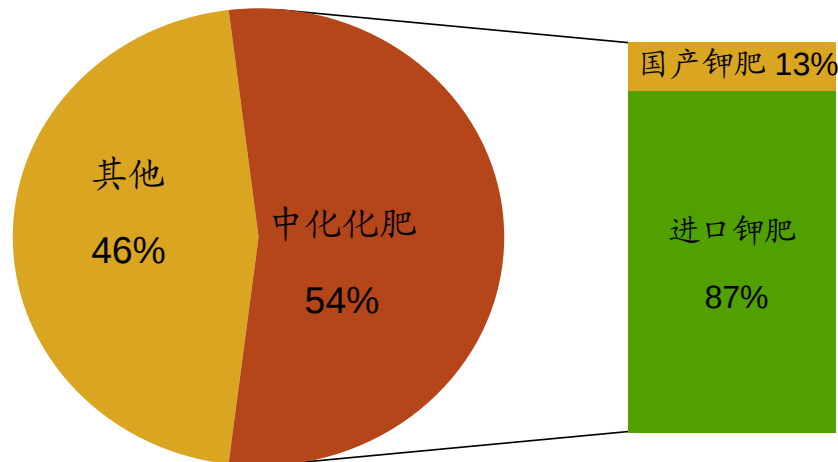
■ 销售渠道广泛，客户基础稳定

- 分销网络覆盖全国80%的耕地面积
- 工业客户占全国规模以上复合肥企业的51%；终端农业客户超过1.8万家

全球钾肥国际贸易市场份额



中国钾肥市场份额



资料来源：IFA，中国化工信息中心



中化化肥控股有限公司
SINOFERT HOLDINGS LIMITED

产品战略：氮肥 — 销量进一步扩大

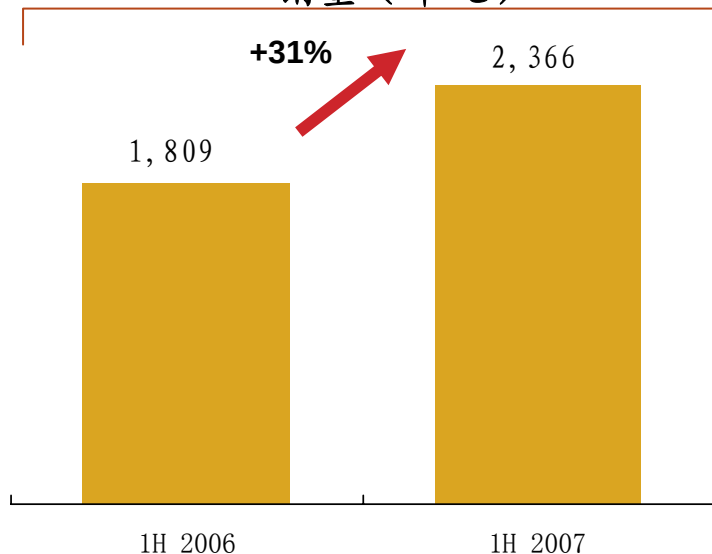
氮肥战略

供应链整合者
市场份额每年
增长两个百分点

上半年战略推进

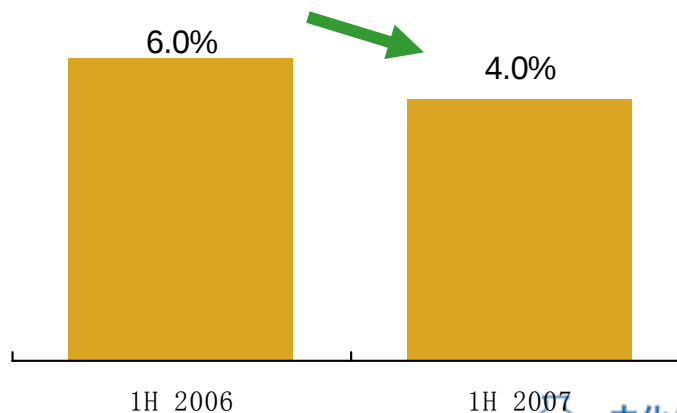
- 中国氮肥新增产能集中释放，加之国家通过征收30%的关税限制出口，国内供大于求的局面加剧，价格出现下跌，氮肥企业的毛利率水平下降
- 通过资本合作，参股有实力的氮肥企业；运用公司资金、网络、品牌优势，扩大长约供应商体系，获取稳定货源
- 依托全国性的分销网络，扩大销售规模，市场份额增至10%

销量（千吨）



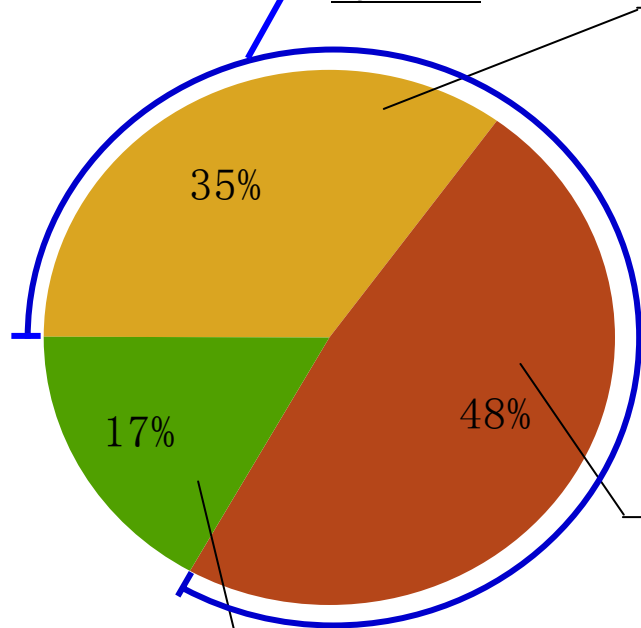
毛利率

受市场供求影响,行业盈利水平下降,国内主要氮肥上市公司毛利率平均同比下降5个百分点



产品战略：氮肥 — 供应商体系扩大

两种主要方式的供货量
超过80%



■资本战略联盟

- 通过资本合作，继去年参股鲁西化工、华鲁恒升之后，上半年投资新加坡上市公司河南心连心，货源基地进一步扩大
- 供货能力：150-200万吨/年

■长约供应商

- 通过长约方式，与20家大中型生产商建立长期稳定的合作关系
- 供货能力：200-250万吨/年

■区域供应商

- 发挥分销网络的区域市场作用，通过灵活的方式与中小型氮肥企业进行合作
- 供货能力：50-100万吨/年

长期稳定的货源规模已达400万吨左右，为后期发展打下较好基础



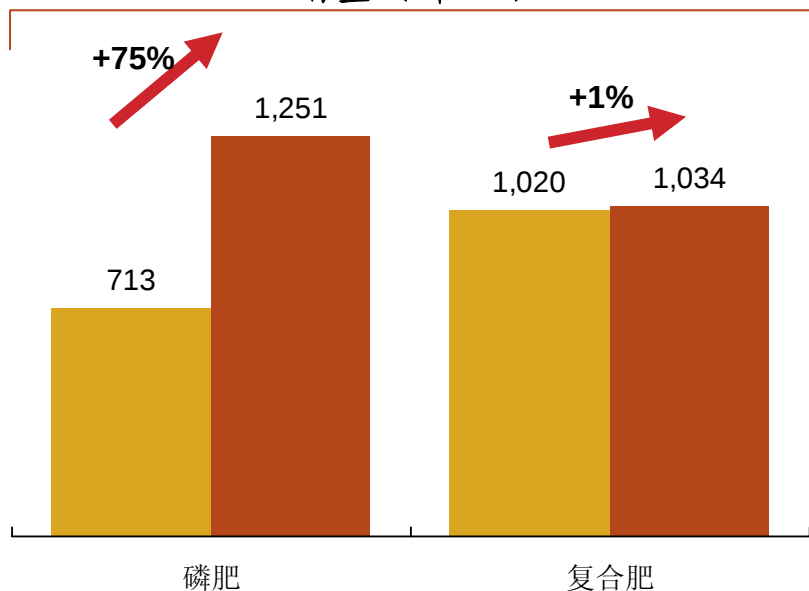
产品战略：磷肥和复合肥 — 销量和盈利水平提高

磷肥和复合肥战略
强化上下游一体化优势，实现规模和盈利的稳定增长

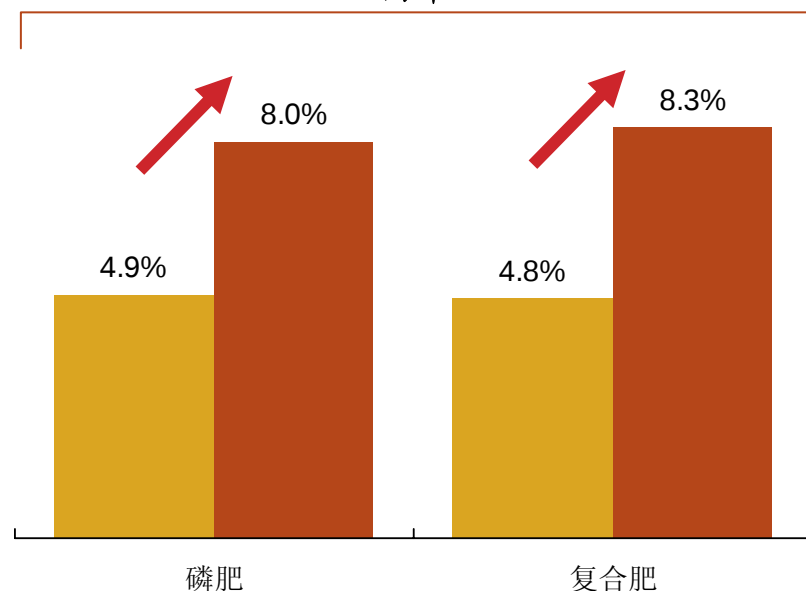
上半年战略推进

- 国际磷肥价格大幅上涨，拉动国内价格上升和出口增加；原材料成本上升，推动复合肥市场价格上涨
- 上游产能增长60万吨，向下游网络供货能力提高
- 发挥上下游一体化优势，提升销量和盈利水平

销量（千吨）



毛利率



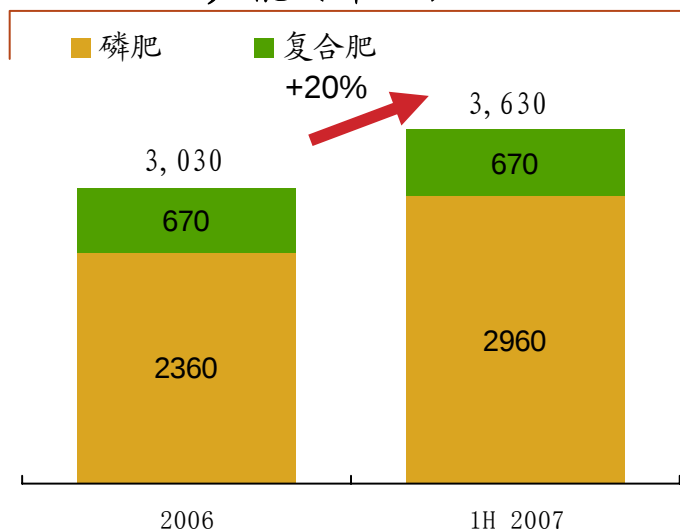
上游战略：以资源为依托的产能扩张

上游战略
以资源为依托
扩大生产能力

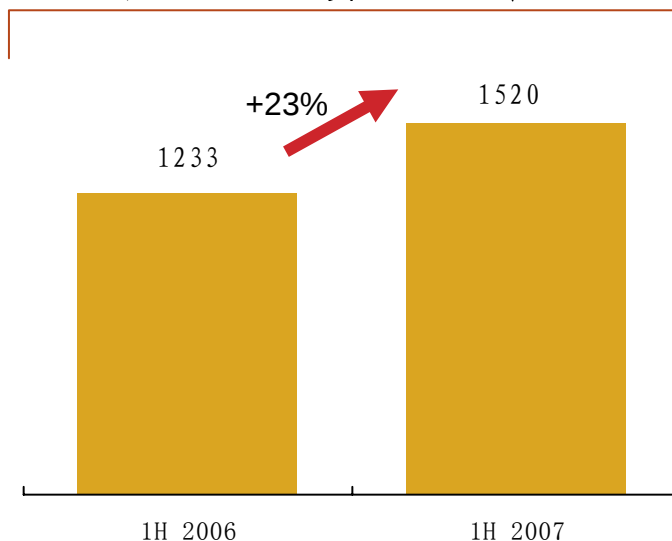
上半年战略推进

- 积极推进收购母公司三项化肥资产
- 开磷项目扩大产能，60万吨DAP顺利投产
- 为下游网络提供货源能力稳定增长
- 继续关注钾矿、磷矿、煤化工等资源性项目的投资机会

产能（千吨）



向下游网络供货能力（千吨）



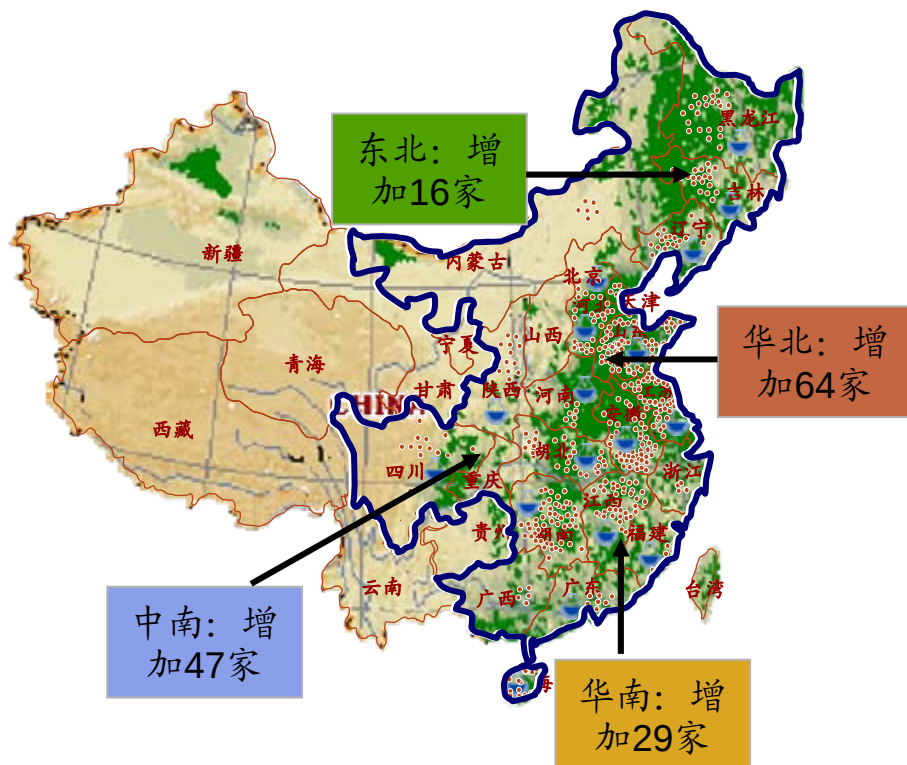
下游战略：分销网络规模扩大

下游战略

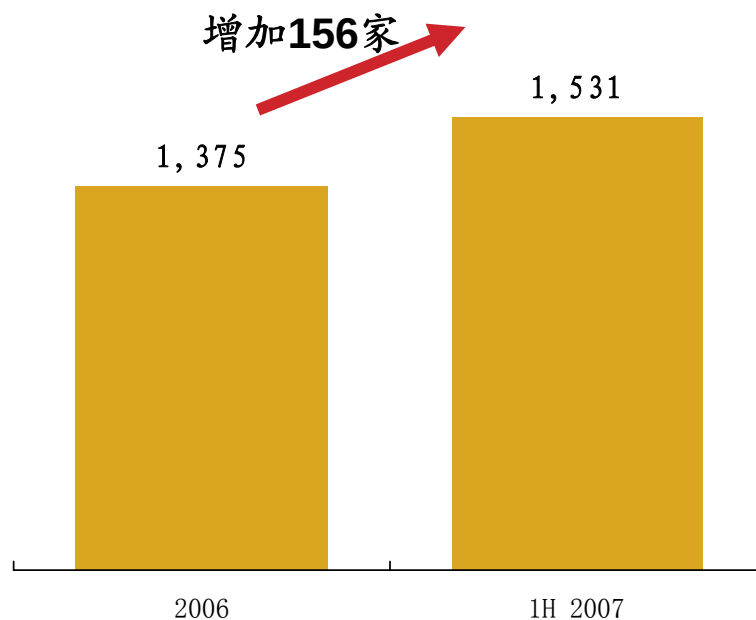
扩展分销网络，
提升核心竞争力

上半年战略推进

- 继续在东部区域加密网络，在中西部地区新建分销中心，全国分销中心数量达到1531家



分销中心数量达到1531家

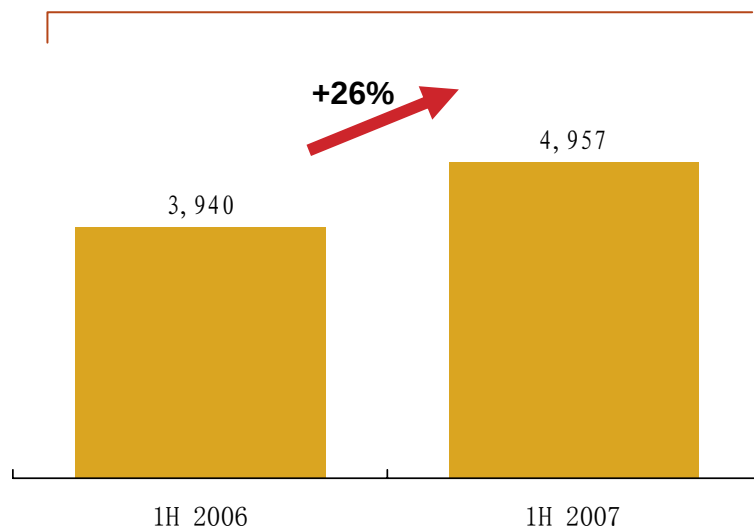


中化化肥控股有限公司
SINO FERT HOLDINGS LIMITED

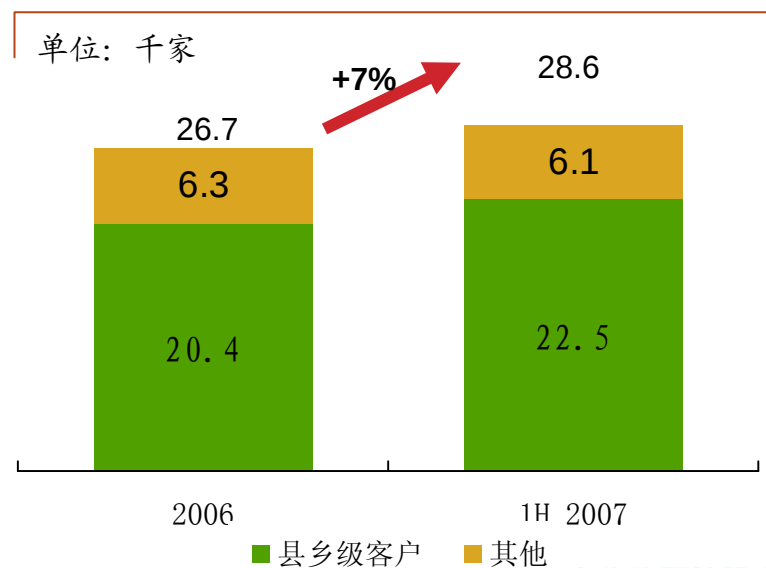
下游战略：服务提升品牌价值，销量稳定增长

- 建立科学示范村，持续深入开展各种农化服务，提升品牌综合优势
 - 3月份开始的“百县万场电影下乡”活动，已完成5600场，受益农民近400万人次
 - 中化加钾回馈用户活动，在南方八省40个市县80个乡镇展开，共进行集市路演80场，农化活动近300场
 - 继续开展“建设科学施肥示范村、实施测土配方施肥服务”，2007年上半年新建示范村99个
- 县乡级客户比例不断扩大，客户基础稳定增长

分销中心销量（千吨）



分销网络客户结构



■ 财务表现： 高增长高回报

■ 经营回顾： 战略稳步推进

■ 下半年展望： 扩大规模提升盈利



农业支持政策和农业发展形势长期向好

■ 2007年上半年中国经济运行特点

2007年上半年GDP增长率达到11.5%，CPI平均上涨3.2%，7月份CPI达到5.6%，经济增长由偏快转向过热的趋势明显

■ 政府加强和改善宏观调控，防止经济增长由偏快转向过热

主要是解决对外贸易顺差过快增长、流动性过剩、固定资产投资增速偏高等问题

政府在防止经济增长由偏快转向过热的过程中，继续加大支农惠农政策力度

政府在加强宏观调控的同时，继续加大对农业的支持力度

■ 财政对“三农”投入加大

2007年中央财政用于“三农”的投入比2006年增加520亿元，增长15.3%，达到3917亿元。其中，对农民的粮食直补和农资综合直补资金达到427亿元，同比增长63%

■ 严格耕地保护制度

中国政府坚决守住18亿亩耕地这条红线。
全年粮食播种面积15.88亿亩，比上年增加约600万亩

■ 对小麦、稻谷实行最低收购保护价

2007年夏粮连续第四年增产，据农业部预计全国夏粮产量1161亿公斤，增长1.9%。但从长期来看，粮食安全问题依然是政府工作的重中之重



2007年下半年公司总体面临有利的外部形势

■粮食播种面积增加和粮价上涨，有利于扩大化肥需求

据有关部门预计，秋粮播种面积为10.94亿亩，比上年增加400万亩；下半年乃至更长时间粮食价格继续保持高水平，将增加农民种粮收入，有利于扩大化肥需求

■化肥出口关税下调和国际价格上涨，有利于公司扩大规模提升盈利

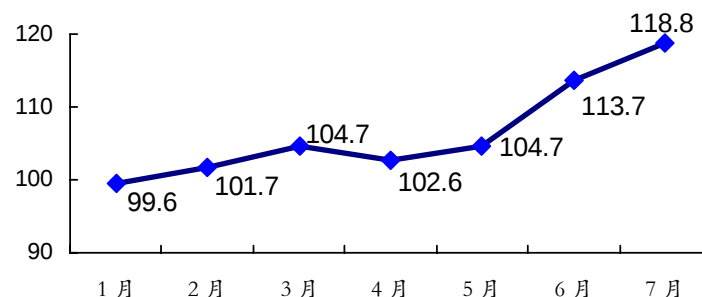
10-12月尿素出口关税由30%下调至15%，DAP出口关税由20%下调至10%，有利于扩大化肥出口，加之国际市场磷肥、钾肥价格持续大幅度上涨，有利于国内化肥价格保持上涨势头

■资本市场发展趋势良好，有利于公司战略发展

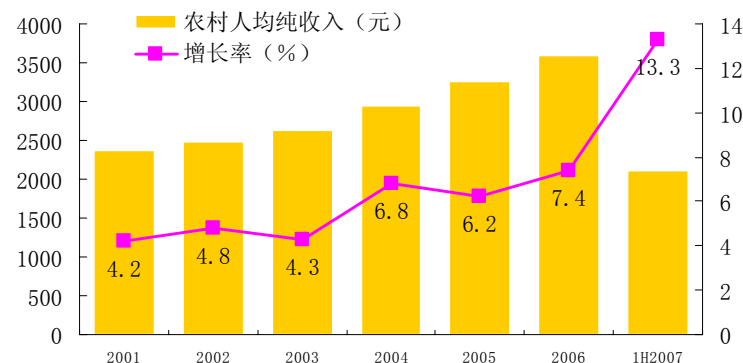
公司积极研究红筹回归A股市场的政策

化肥行业重组整合趋势明显，为公司通过资本市场进行并购提供了机会

2007年农产品批发价格同比指数



2001-2007年农村居民人均收入



资料来源：农业部、国家统计局



中化化肥控股有限公司
SINO FERT HOLDINGS LIMITED

坚持“一体化”战略，扩大经营规模和盈利水平

坚持“营销服务型”的定位

继续推进“以分销为龙头，向产业链上下游延伸”的战略

上游

- ◆ 继续推进收购母公司三项化肥资产，为公司注入新的动力
- ◆ 继续关注钾矿、磷矿、煤化工等资源性项目的投资机会，寻求合作机会

下游

- ◆ 推进网络建设，年内争取达到1700家分销中心
- ◆ 继续扩大基层客户规模，优化客户结构
- ◆ 提升核心竞争力，扩大销售规模

产品
经营

- ◆ 钾肥：落实细分市场策略，继续扩大全面的优势地位
- ◆ 氮肥：进一步强化供应商体系，扩大销量，夯实发展基础
- ◆ 磷肥和复合肥：充分发挥一体化优势，提升规模和盈利水平
- ◆ 农药和种子：寻求并购或参控股有实力企业的机会

2007年底力争实现占中国化肥市场份额从2006年底的13.5%增长到17%



中化化肥控股有限公司
SINO FERT HOLDINGS LIMITED



持续、健康、快速发展的中化化肥

与中国现代农业共同成长

问 答 时 间

附件1：氮肥资本战略联盟重点企业简介

鲁西化工（深圳，000830）

- 中国最大的煤原料尿素生产商
- 2006年尿素产能100万吨，复合肥产能100万吨
- 获得在黑、吉、辽、苏等四省独家销售权；06-08年的供货量分别为15、30、50万吨
- 中化化肥以每股2.6元人民币购买定向增发的5000万股，占股4.78%

华鲁恒升（上海，600426）

- 拥有国内首套自主知识产权洁净煤气化及大化肥国产化装置
- 2006年尿素产能达到100万吨
- 中化化肥以每股7.5元人民币购买定向增发的1500万股，占股4.54%

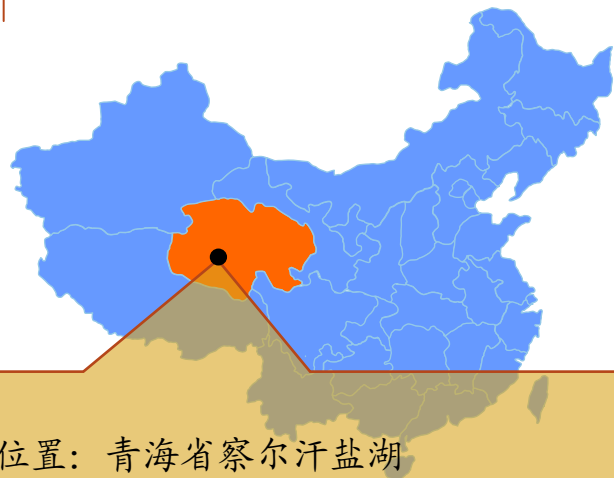
心连心（新加坡，B9R.SI）

- 中国最具成本优势的煤原料尿素生产商之一
- 2006年尿素产能60万吨
- 每年获得其产量的50%
- 中化化肥以每股0.77新加坡元购买定向发行的4990万股，占股4.99%



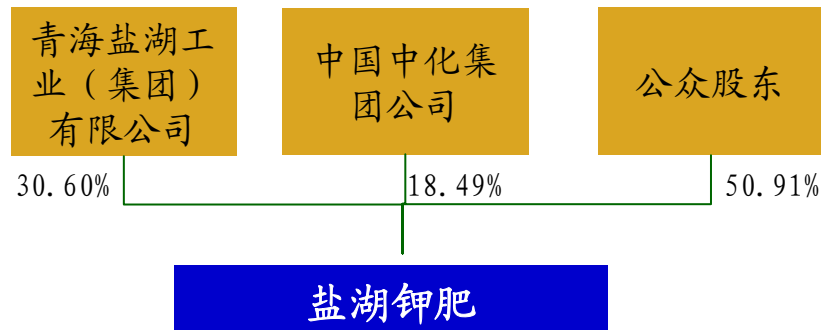
附件2：收购母公司资产——盐湖钾肥：资源性优势企业

盐湖钾肥概览

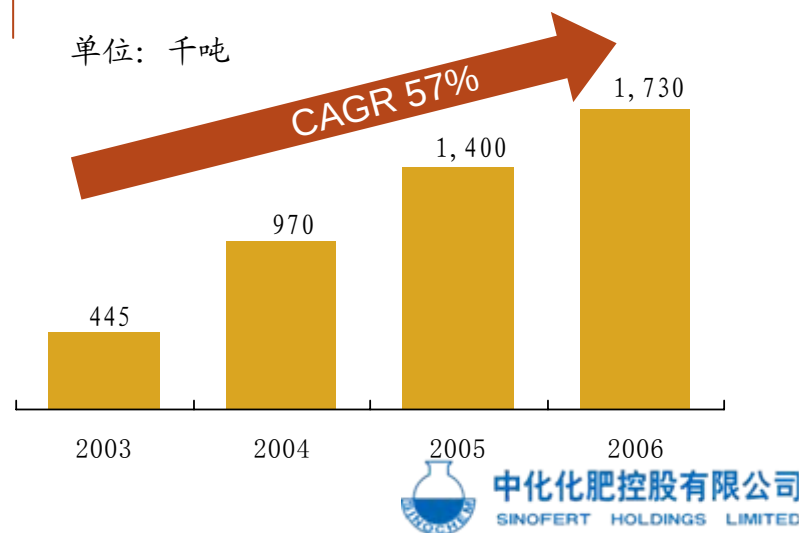


- 位置：青海省察尔汗盐湖
- 主要产品：氯化钾
- 市场地位：
 - 中国最大的氯化钾生产企业，占国内总产量70%以上
 - 国内缺乏竞争对手，优势明显
 - 中国政府大力支持国内钾肥生产商
 - 公司“盐桥”牌氯化钾产品是“国家名牌产品”和“国家免检产品”
- 资源和技术优势
 - 拥有察尔汗盐湖地区的开采权，可持续开发
 - 技术进步提升生产效率，成本呈下降趋势

股权结构

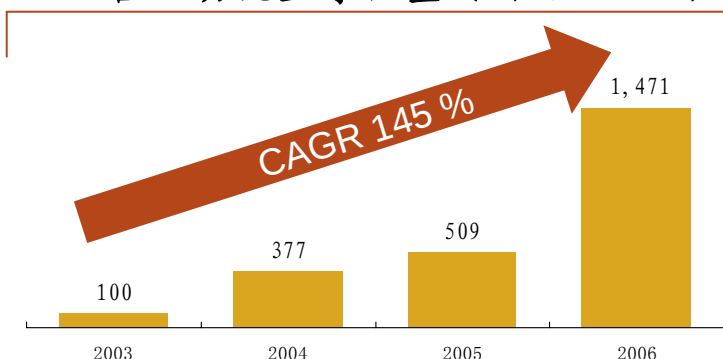


产量迅速增长

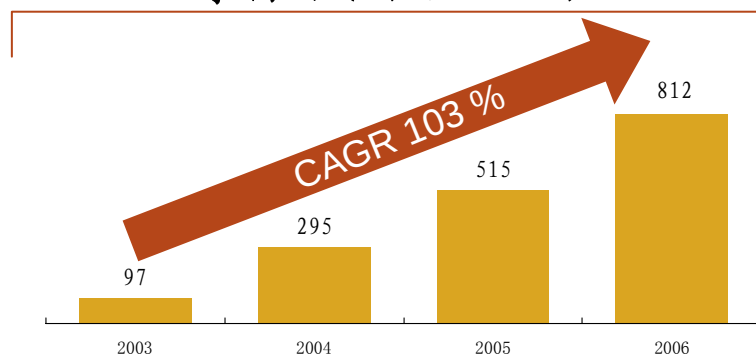


附件2：收购母公司资产——盐湖钾肥：深远的并购意义

经营活动现金净流量（百万元RMB）



净利润（百万元RMB）



■巩固钾肥市场优势地位，实现互利双赢

- “中国最大的进口化肥供应商” + “中国最大的钾肥生产商”
- 将拥有超过70%的中国钾肥市场份额
- 盐湖钾肥的生产优势和中化化肥强大的分销优势相结合

■共同进行盐湖资源开发

■盐湖钾肥优异的财务表现给公司带来良好收益

- 增加公司投资收益

按盐湖钾肥上半年业绩计算，公司净利润将增加 0.93 亿港元，EPS将增加 1.6 港仙

- 盐湖钾肥高分红的政策，将增加中化化肥的现金来源

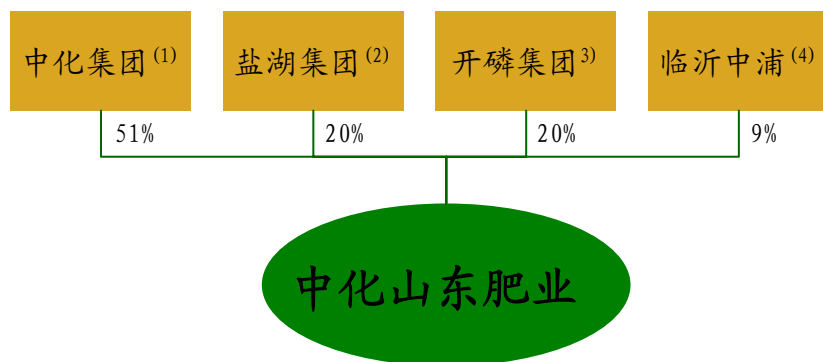


附件2：收购母公司资产——山东肥业、天脊中化

中化山东肥业：技术和区位优势突出

- 拥有60万吨/年复合肥产能
- 生产技术先进，具有技术优势
- 具有区位优势，处于中国复合肥需求量最大最集中的地方
- 所需原材料与中化化肥的产品线吻合
- 主要股东所经营的产品与公司生产存在良好的匹配性

中化山东肥业股东结构

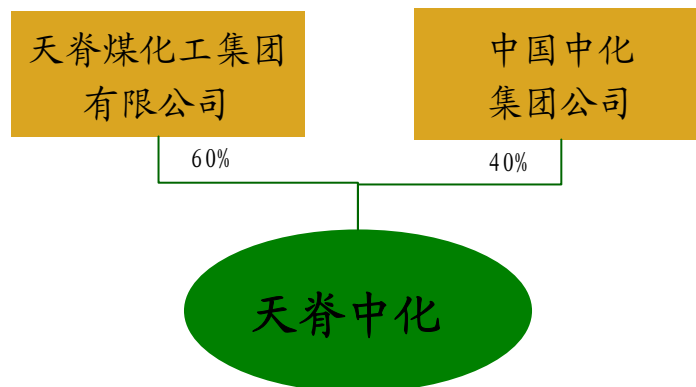


注：（1）中国中化集团公司
（2）青海盐湖工业（集团）有限公司
（3）贵州开磷有限公司
（4）临沂中浦东盛商贸

天脊中化：成本优势显著

- 拥有60万吨/年尿素产能
- 地处中国煤都，具有原材料供应优势
- 大颗粒尿素是氮肥产品发展趋势
- 规模大，现代化程度高的煤化工项目
- 将成为中化生产布局中的重要基地

天脊中化股东结构



中化化肥控股有限公司
SINOFERT HOLDINGS LIMITED

附件3：成功发行4亿新股

主要条款

配售日期：	2007年7月10日
配售股份数目：	4亿股。扩大后公司已发行股本为 6,209,286,726股股份
配售价：	5.90港元。扣除开支后每股股份净配售价为 5.81港元。
地位：	与公司现有股份享有同等权益



附件4：术语

化肥

含有一种或多种营养成分 - 主要为氮、磷、钾和植物生长所需其他基本元素的有机或无机材料。施入土壤或其他媒介后，肥料可向植物提供自然环境缺少的或由于农业收获或放牧，或溶解流失和侵蚀等物理过程而损失的营养成分

钾肥

含有钾（potassium元素符号K）元素的肥料通常称为钾肥。钾肥通常应在播种时施用。钾离子被土壤吸附并保存其中，且不易溶解流失。钾肥与作物中糖分的生产、输送和积累密切相关。钾肥还能保持作物细胞中的电量平衡，并有助于提高作物的耐久性以及对水害和病虫害的抵抗能力

磷肥

含有磷（元素符号P）元素的肥料通常称为磷肥。磷肥可以促进作物生根、开花和结实

氮肥

含有氮（元素符号N）元素的肥料通常称为氮肥。氮是蛋白质和叶绿素的重要组成部分，对作物产量的提高最为重要



附件4：术语（续）

复合肥

复合肥可按照作物营养需求，结合土壤和气候条件提供混合营养成分。复合肥至少含有氮（N）、磷（P）、钾（K）三种主要营养成分（通常称为氮磷钾）中的两种

百万吨养份量

百万吨养份量，指含有100% 有效营养物的肥料消耗与生产量

农药

是指用于预防、消灭或者控制危害农业、林业的病、虫、草和其它有害生物以及有目的地调节植物、昆虫生长的化学合成或者来源于生物、其它天然物质的一种物质或者几种物质的混合物及其制剂。

种子

种子作为农业生产特殊的、不可替代的、最基本的生产资料，是农业科学技术和各种农业生产资料发挥作用的载体，是农业增产的内因。种子由各种物质构成，但最重要的是它的遗传基因。

