



中化香港控股有限公司

SINOCHEN HONG KONG HOLDINGS LIMITED



与中国现代农业共同成长



公司2006年上半年业绩报告
2006年9月

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 Sinochem Hong Kong Holdings (“Sinochem HK”) 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. Sinochem HK’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, Sinochem HK makes the forward-looking statements referred to herein as of today and undertakes no obligation to update these statements.

目录

■ 2006年上半年财务业绩

■ 2006年上半年发展战略推进

■ 2006年下半年展望



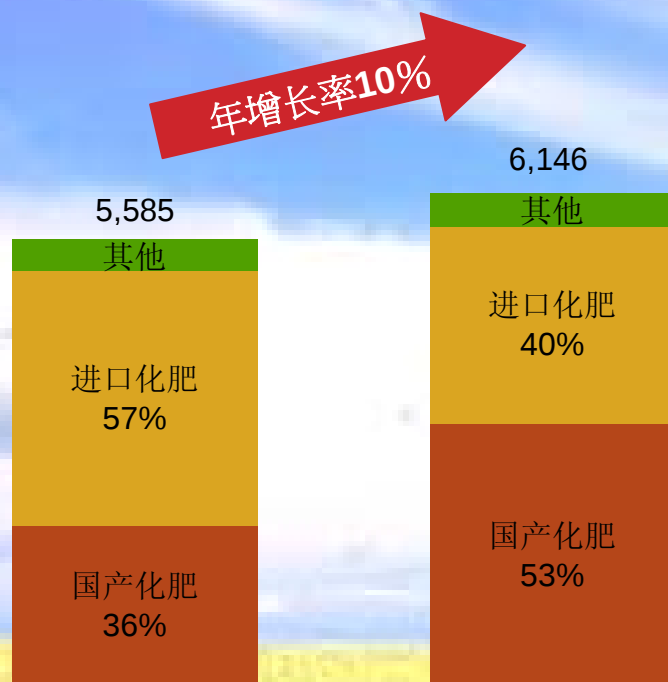
2006年上半年财务表现：高增长，高回报

(港币千元)	2005 1H ⁽¹⁾	2006 1H	变化
销量 (千吨)	5,585	6,146	+10%
营业额	9,624,333	10,305,707	+7%
毛利	771,397	838,856	+9%
税前利润	464,979	554,332	+19%
净利润	389,711	465,318	+19%
每股收益 (港仙)	7.25	8.01	+11%
净资产收益率	11%	12%	
债股比	34%	20%	

注：(1) 以2005全年经审计数据等比例折算

经营规模稳定增长

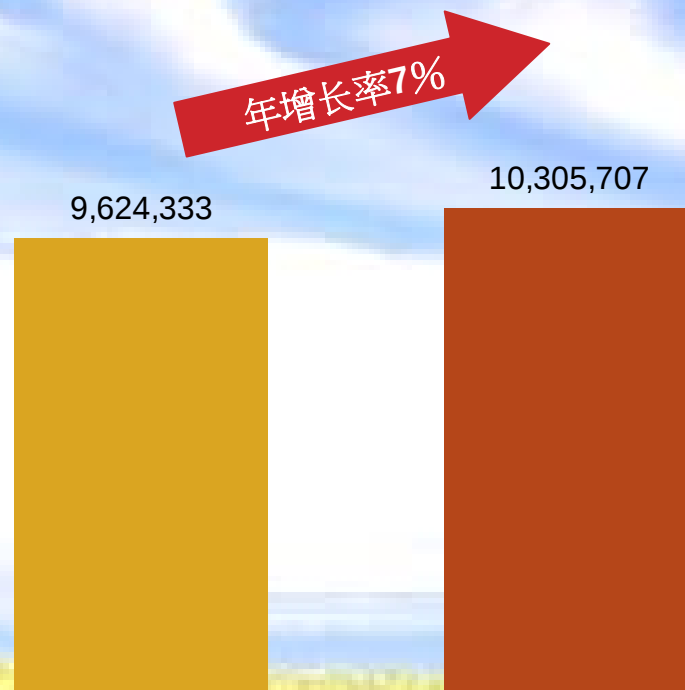
销售量（千吨）



2005 1H

2006 1H

营业额（港币千元）



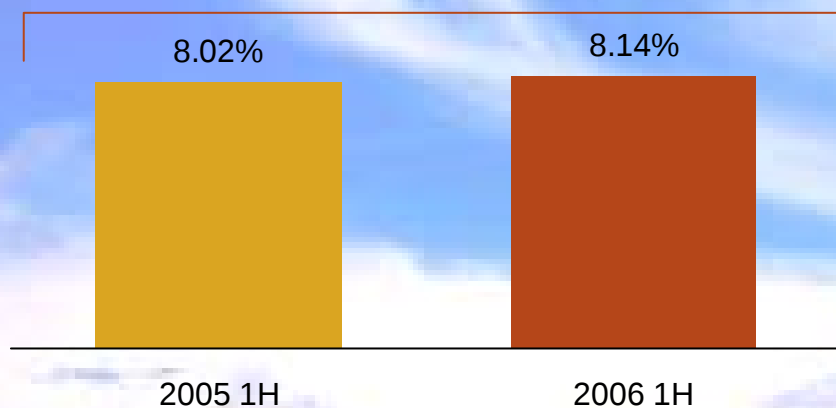
2005 1H

2006 1H

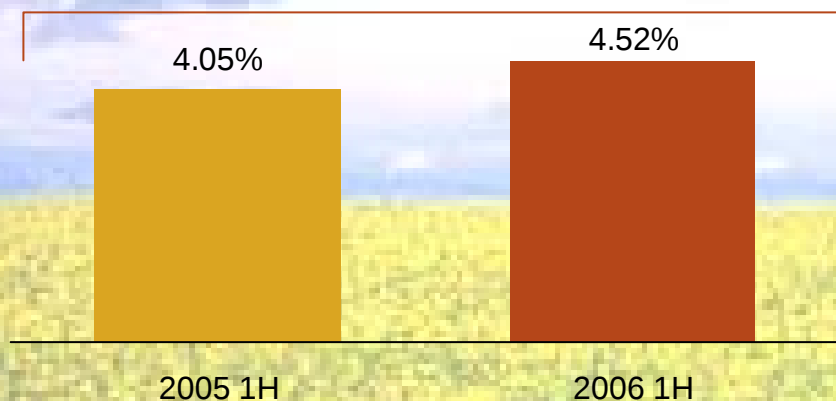


盈利水平保持稳定，净利润快速增长

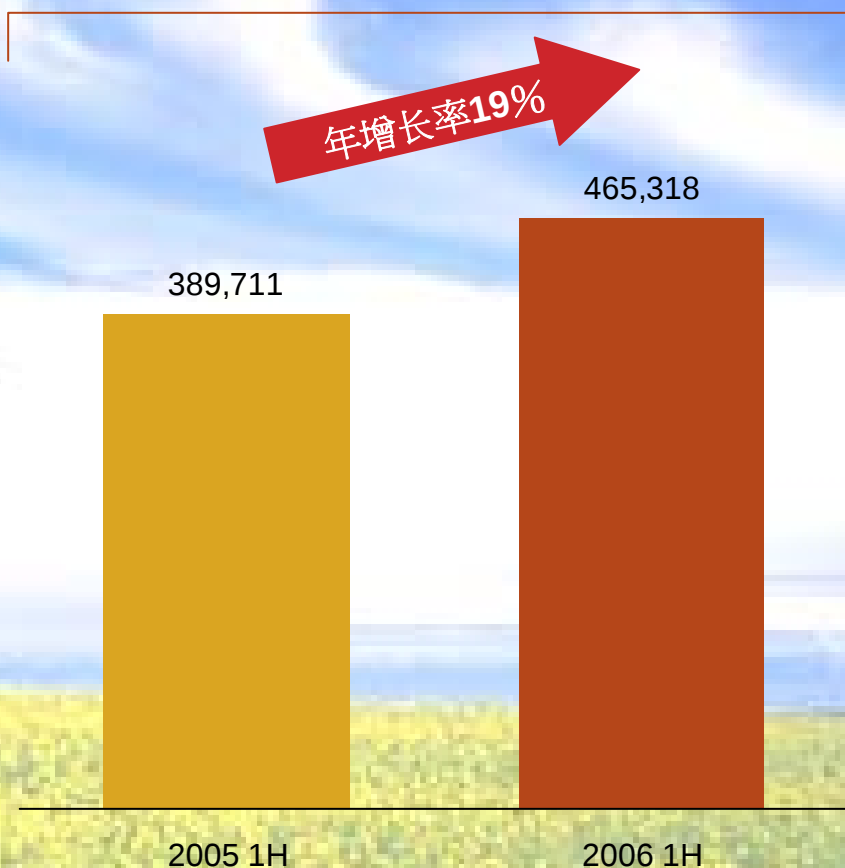
毛利率 (%)



净利率 (%)

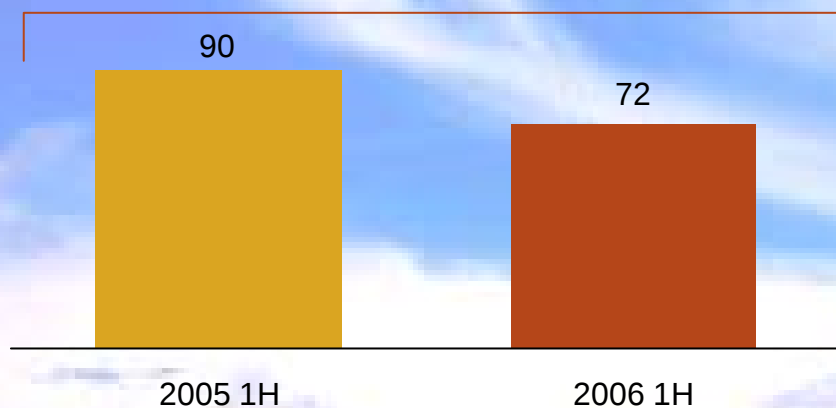


净利润 (港币千元)

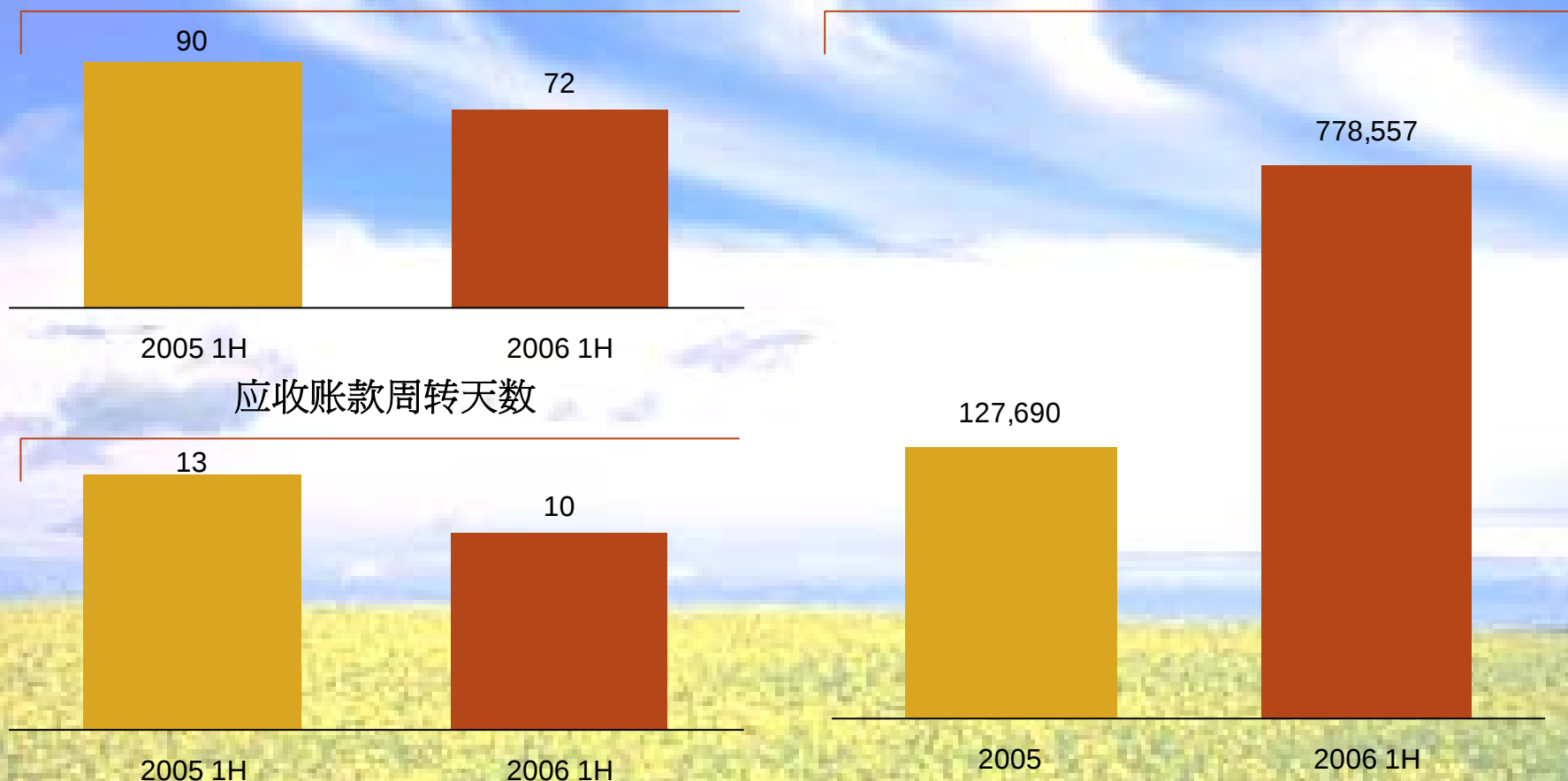


运营效率提高，现金流入增加

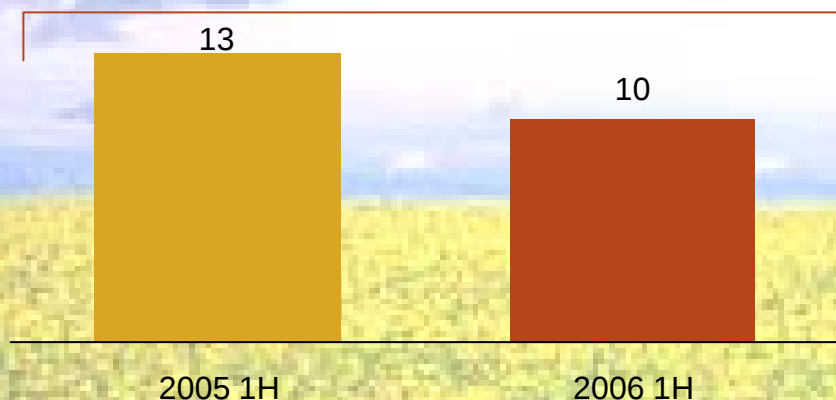
存货周转天数



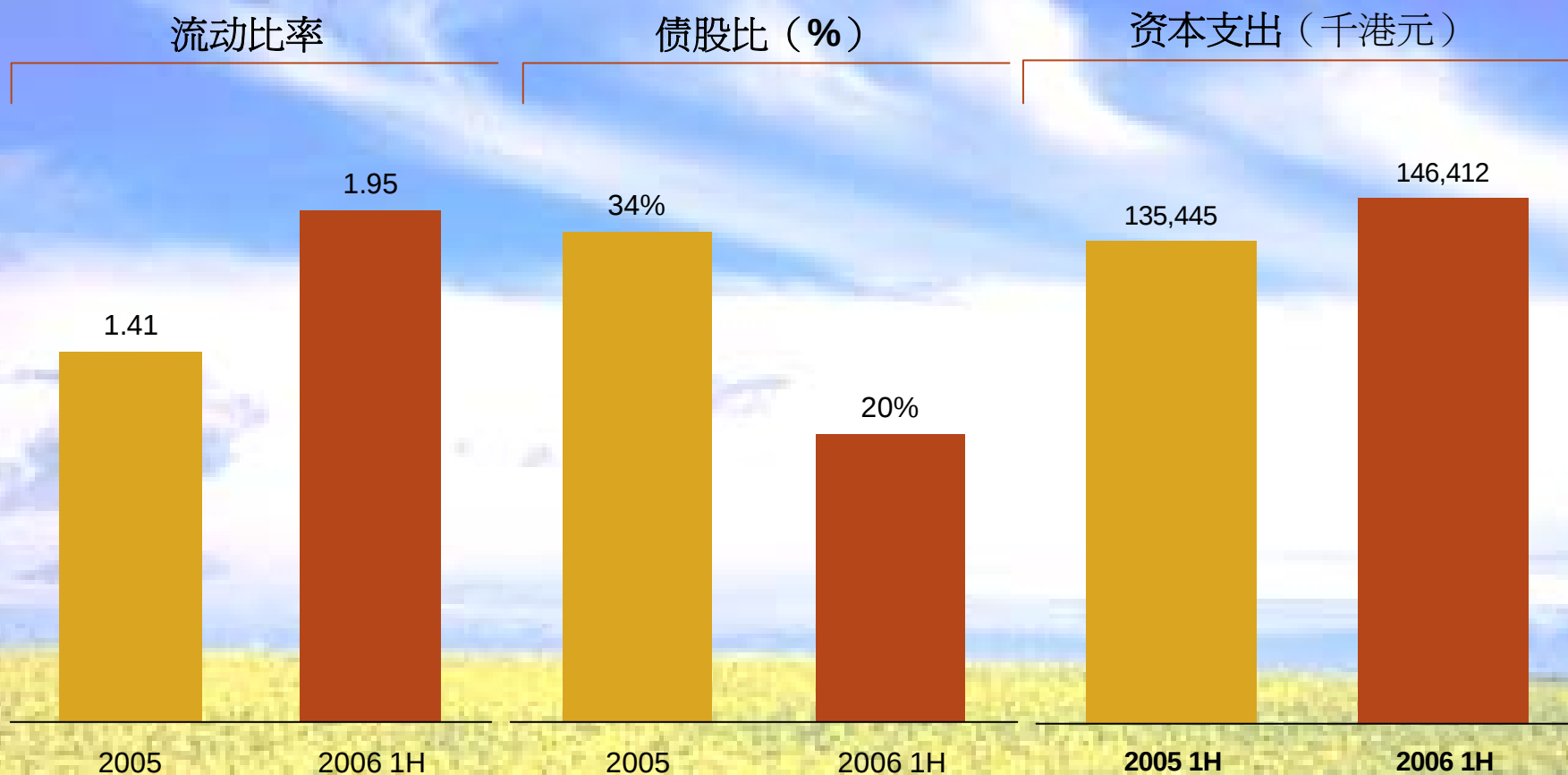
经营活动现金流（港币千元）



应收账款周转天数



偿债能力与资本支出



目录

■ 2006年上半年财务业绩

■ 2006年上半年发展战略推进

■ 2006年下半年展望



化肥业务既定发展战略：以分销为龙头，产供销一体化

- 上游战略：以资源性矿产（钾矿、磷矿）为依托，扩大生产能力，至**2008年**达到**800万吨**左右

- 现有参控股企业扩大产能
- 收购母公司化肥资产
- 寻求有资源性优势项目的战略并购

- 下游战略：以农化服务为支撑，扩展分销网络，至**2008年**网点达到**2000家**左右

- 现有网络覆盖区域，对分销网点调整优化和新建相结合
- 开拓新市场，最终在全国**1,800个**农业县中，每县至少建立一个分销网点

- 贸易与分销战略：经营规模与利润年均增长**20%**，至**2008年**销售量占中国化肥市场份额从**2005年的12%**扩大到**20-25%**

- 巩固进口化肥供应体系，保持进口钾肥和复合肥的优势地位
- 健全国产化肥供应体系，扩大氮肥的经营规模
- 产品组合销售和细分市场策略相结合，提升产品盈利能力和市场份额



2006年上半年上游战略推进 —— 以资源为依托的产品生产能力继续提高

■ **上游战略**：以资源性矿产（钾矿、磷矿）为依托，扩大生产能力，至2008年达到800万吨左右

下游战略

贸易
与分
销战
略

青海的钾矿占全国总储量的97%以上

山西是中国主要的以煤炭为基础的氮肥生产基地

云南贵州占全国富磷矿总储量的70%

★ 复合肥 ▲ 氮肥
● 磷肥 ■ 钾肥

资源型产品生产能力继续提高

- 上半年中化涪陵增加30万吨MAP产能
- 公司总产能达到303万吨，较2005年底增长11%。其中：磷肥 236万吨，复合肥 67万吨

推进盐湖钾肥收购计划

- 目前盐湖钾肥收购正在履行国内审批手续

生产氮磷钾复齐全的产品

- 国内唯一覆盖氮磷钾复四大肥种的产品线



中化香港控股有限公司
SINOCHEM HONG KONG HOLDINGS LIMITED

2006年上半年下游战略推进 —— 以农化服务为支撑，扩展分销网络

上游战略

- 下游战略：以农化服务为支撑，扩展分销网络，至2008年网点达到2000家左右

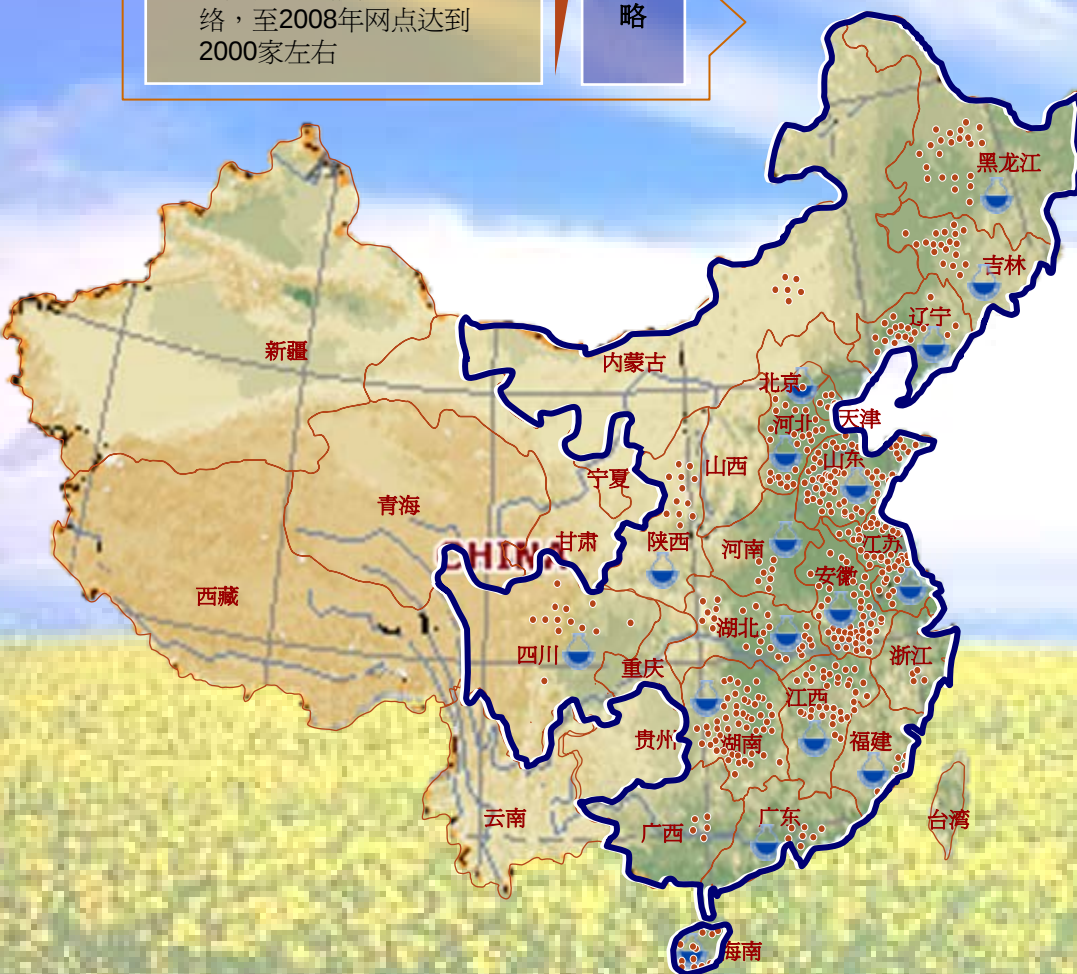
贸易与分销战略

分销网络继续扩展

- 上半年新增2家分公司，新建网点133家，优化调整53家，净增加80家分销网点，目前分公司16家、分销网点1,143家
- 分布于21个农业省份和占75%的中国耕地面积
- 网络分销数量占比65%

持续开展农化服务

- 在中央人民广播电台开办“农化广场”节目，宣传农业政策及科学施肥知识
- 全国免费服务热线电话
- 与大学联合推广专用配方化肥项目
- 以科学示范村为平台为农民提供综合服务



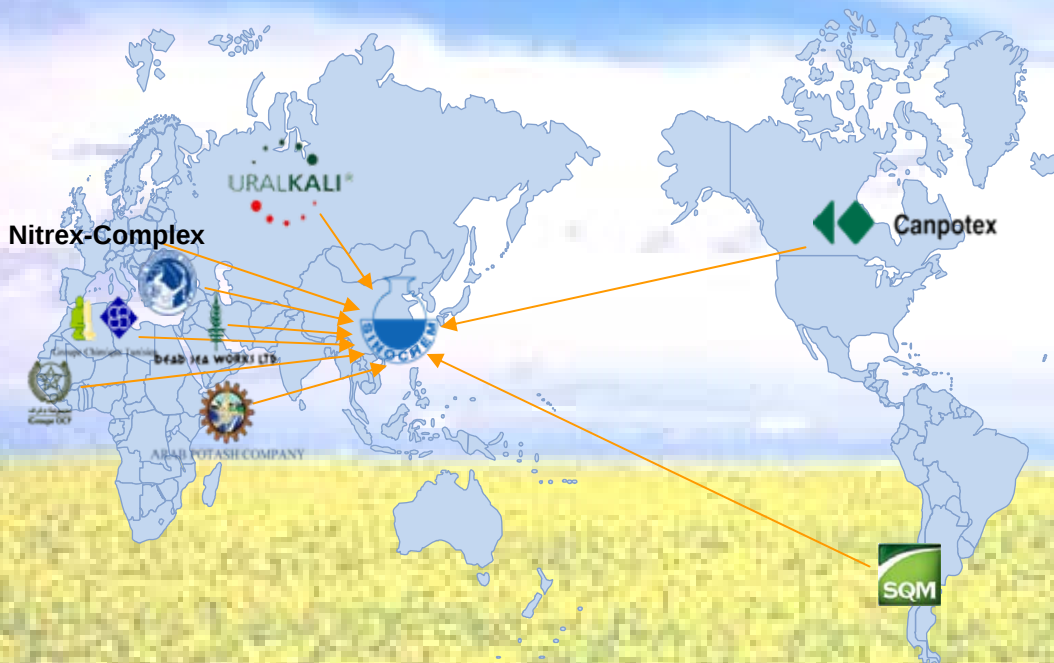
中化香港控股有限公司
SINOCHEM HONG KONG HOLDINGS LIMITED

2006年上半年贸易与分销战略推进——巩固和加强国际国内供应体系

上游
战略

下游
战略

■贸易与分销战略：经营规模与利润年均增长 20%，至2008年销售量占中国化肥市场份额从2005年的12%扩大到20-25%



- 与 9家主要的全球化肥供应商签订独家代理合同，保障优势进口化肥资源
- 健全国产化肥供应体系，实施供应链管理，加强国产化肥的供应能力
 - 对国内大型厂商，通过战略投资等方式，提高货源获取的稳定性和长期性（如与鲁西化工合作）
 - 对于中小厂商，发挥分销网络的作用，通过灵活、创新的方式加强地区采购
- 钾肥谈判结束后，与Canpotex、DSW、APC等主要钾肥国际供应商签订了2006年进口合同



中化香港控股有限公司
SINOCHEM HONG KONG HOLDINGS LIMITED

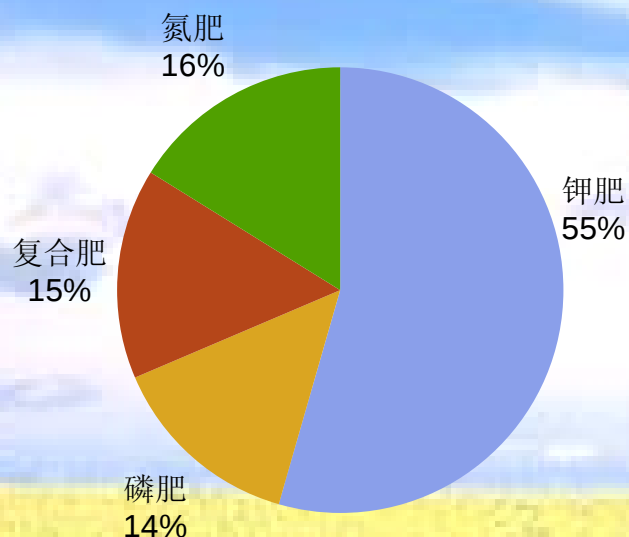
2006年上半年贸易与分销战略推进（续）——化肥多品种共同发展

上游
战略

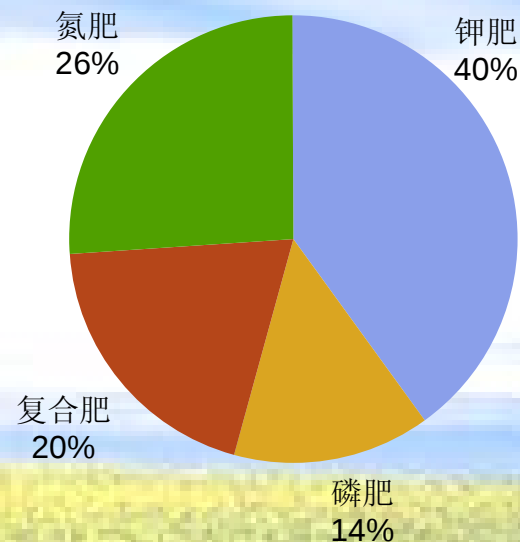
下游
战略

■贸易与分销战略：经营规模与利润年均增长 20%，至2008年销售量占中国化肥市场份额从2005年的12%扩大到20-25%

- 落实从“钾肥第一”到“化肥多品种共同发展”的战略，把扩大氮肥经营作为重中之重，上半年基本形成了“化肥多品种共同发展”的产品格局



产品结构（2005年上半年营业额）



产品结构（2006年上半年营业额）



目录

■ 2006年上半年财务业绩

■ 2006年上半年发展战略推进

■ 2006年下半年展望



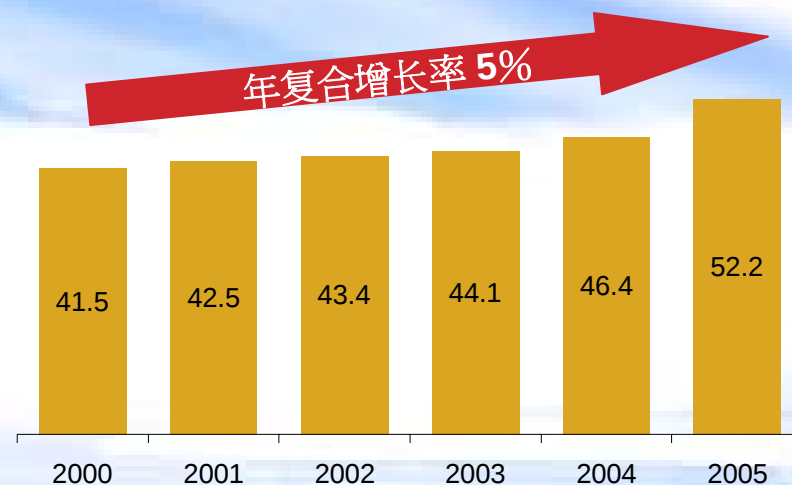
下半年展望 – 有利的宏观环境

■ 支持性的农业政策

- 在全国范围内取消农业税，全国农民共减轻负担**1,250**亿元
- 建设社会主义新农村，2006年中央用于“三农”的支出达**3,397**亿元，比去年增加**422**亿元，增长**14.2%**
- 实行最严格的耕地保护制度
- 对粮食实行最低收购价政策
- 今年对种粮农民的直接补贴总额达**267**亿元，比去年增长**102%**
- “十一五”期间，使农民人均纯收入年均增长**5%**以上

■ 不断增长的化肥需求

- 由于粮食及其他农产品价格居高不下，以及国家继续加大扶持农业的力度，因此未来对化肥的需求会继续上升，行业前景好



国家实施的惠农政策和不断增长的化肥需求，
为公司提供了长期的有利的发展环境



下半年展望 – 行业政策环境将发生较大的变化

- 根据加入**WTO**承诺，中国最晚于**2006年12月11日**向外商全面开放化肥批发零售业务
- 中国政府拟在**2006**年底前全面放开化肥价格管制，总的改革原则是“放开价格、取消优惠、补贴农民”

放开价格 – 全面放开化肥（包括进口化肥）从出厂到批发、零售各环节的价格限制，价格水平由市场决定，主要通过储备和进出口调节；

取消优惠 – 分两至三年时间逐步取消对化肥行业实行的优惠电价、优惠天然气价、优惠铁路运价等；

补贴农民 – 将对化肥行业实行的优惠补贴直接补贴给农民。

中国化肥市场的完全市场化的趋势，有利于公司充分发挥综合优势，
进一步提升化肥产业的领导地位和市场竞争力



下半年展望 – 努力扩大经营规模和盈利水平，为股东带来更高的回报

- 上游：继续提升本公司的资源控制能力和获取能力，为公司持续发展夯实基础
 - 继续推进盐湖钾肥收购计划
 - 利用行业政策环境变化的机遇，寻求其它具有资源性优势项目的并购机会
- 下游：大力推进分销网络建设，以农化服务为支撑提升网络素质和核心竞争力
 - 完成分销网络的全国布局，继续在全国**1800**个农业县建设分销网点
 - 健全网络五大职能 – “产品销售、客户关系维护、品牌宣传、农化服务、维权打假”

下半年展望(续) – 努力扩大经营规模和盈利水平，为股东带来更高的回报

■ 贸易与分销：稳定和扩大国际国内供应体系，提升中化作为全球化肥资源组织者的能力

——巩固以“独家代理和长约”为合作特点的国际战略联盟，获取国际优质化肥资源

——强化产品细分策略

钾肥：钾肥谈判尘埃落定后，抓紧时机进一步巩固和提升本集团在中国钾肥市场上的领先优势

氮肥：通过轻资产、重流动性的资本运作方式，提升资源获取的效率及长期性、稳定性

磷复肥：发挥生产、销售一体化的优势，稳步提高磷肥、复合肥的市场竞争力

■ 滚动修订本公司未来三年**2007—2009**年战略规划

——化肥业务领域，继续坚持“以分销为龙头、产供销一体化”的发展

——以化肥为基础，探索进入农药、种子等相关产品的机会和方式

问答时间



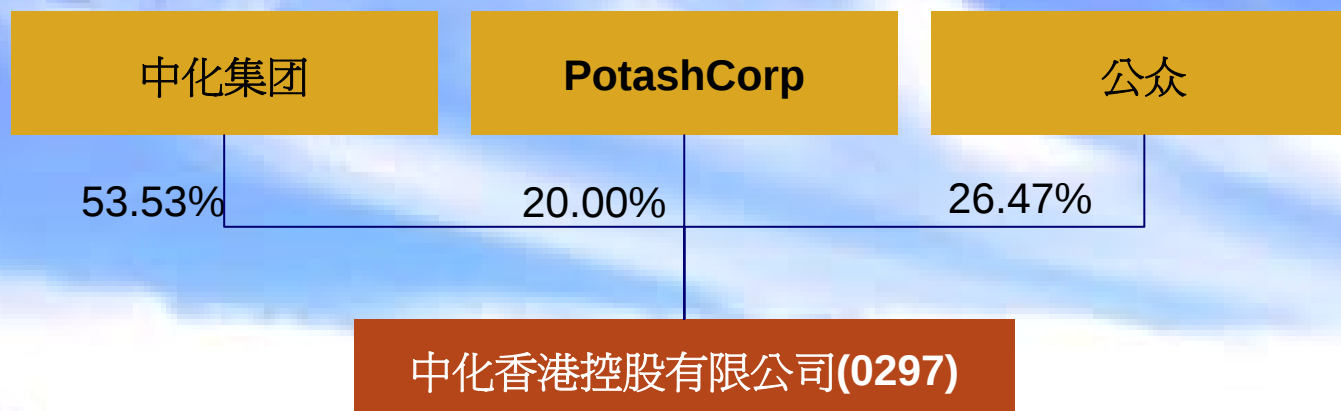
附件目录

- 附件一：实力雄厚的大股东
- 附件二：海运钾肥进口谈判
- 附件三：成功发行**13**亿港币零票息可转换债券
- 附件四：战略投资鲁西化工
- 附件五：术语



附件一：实力雄厚的大股东

- 2005年7月通过反向收购在香港联交所上市



中化集团

- 16次入选《财富》全球500强，2006年名列第304位；2005年销售额达到214亿美元；总资产达78亿美元
- 主要业务包括化肥、石油、化工及金融服务
- 拥有的化肥资产
 - 盐湖钾肥：深圳上市公司；年产能170万吨氯化钾；拥有18.49%的股权
 - 天脊中化：年产能60万吨尿素；拥有40%的股权
 - 山东肥业：年产能60万吨复合肥；拥有60%的股权

PotashCorp

- 在多伦多证交所和纽约证交所上市
- 2005年总产量超过1,300万吨
- 全球最大的钾肥生产商，占世界钾肥生产能力的22%



中化香港控股有限公司
SINOCHAM HONG KONG HOLDINGS LIMITED

附件二：海运钾肥进口谈判

■ 起因

- 2005年加拿大TFI会议期间，白俄罗斯钾肥公司(BPC公司)以中国市场进口海运钾肥市场价格低于周边市场价格为由，正式提出2006年对中国进口海运钾肥价格每吨上涨40美元。
- 在此背景下，中方由中国五矿化工进出口商会牵头，国内相关企业参与，与BPC公司就2006年中国进口海运钾肥的价格展开谈判。

■ 谈判过程

- 从2005年年底开始谈判准备，到2006年2月10日第一轮谈判正式开始，直至7月21日谈判结束，经过近8个月时间的多轮谈判，从最初的每吨提价40美元，到提价幅度降至35美元，再到28美元的分步提价方案，最终双方达成了每吨上涨25美元的一致意见。
- 在此期间，中国国内钾肥市场没有进口一吨新合同项下的海运钾肥。

■ 谈判结果：最终在7月21日达成协议

- 2006年中国进口钾肥价格在2005年合同价格基础上，每吨上涨25美元
- 其它国外钾肥供应商也参照该价格上涨幅度确定2006年对中国进口海运钾肥的价格
- 据报道，中国钾肥2006年8-12月份合同进口量基本与2005年同期持平

附件三：成功发行**13**亿港币零票息可转换债券

主要条款

定价日：	2006年7月20日
发行规模：	10亿港元
超额认购权：	3亿港元
到期日：	5 年（2011年8月7日）
投资者出售日：	3年（2009年8月7日）
发行价格：	100.00%
赎回价格：	115.55%/127.23%
票息：	0.00%
收益率：	年息4.875%,以半年期计算
发行溢价：	30%
发行人购买条件：	3年后如价位达到 130% 的增值价时可购回
股息保障：	全额股息保障

附件四：战略投资鲁西化工



中化香港控股有限公司
SINOCHAM HONG KONG HOLDINGS LIMITED

- 中国最大化肥分销商
- 覆盖21个省份，75%的耕地面积

投资情况

- 中化香港以2.6元/股的价格，购入鲁西化工5,000万股
- 总投资1.3 亿元人民币，占鲁西总股本的4.78%



山东鲁西化工股份有限公司
Shandong Luxi Chemical Co., Ltd

- 中国最大的煤原料尿素生产商
- 2003-2005年化肥产量排名第一

协议内容

- 氮肥在黑、吉、辽、苏等四省获得独家销售权
- 2006-2008年的供货量分别为15、30、50万吨
- 中化香港将提供鲁西化工总体钾肥需求的70%

优势互补，互利双赢



中化香港控股有限公司
SINOCHAM HONG KONG HOLDINGS LIMITED

附件五：术语（一）

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

附件五：术语（二）

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

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