

即時發佈

2008 年 3 月 28 日



中化化肥控股有限公司
SINOFERT HOLDINGS LIMITED

中化化肥控股有限公司 公佈二零零七年度業績

中化化肥控股有限公司 2007 年年度業績摘要

- 營業額為 294.37 億港元，較上年增長 39.34%
- 剔除不影響公司現金流之可轉換債券衍生工具部分公允值變動之損失：
 - 淨利潤為 12.86 億港元，較上年增長 43.24%
 - 每股盈利為 21.44 港仙，較上年增長 38.68%
- 末期股息為 2.76 港仙，較上年增長 19.48%

(2008 年 3 月 28 日－香港) 中化化肥控股有限公司(「中化化肥」或「本公司」，股份代號：0297) 董事會(「董事會」) 欣然公佈公司及其附屬公司(「本集團」) 截至 2007 年 12 月 31 日止年度(「2007 年」或「報告期內」)經審核的年度業績。

本集團於報告期內的營業額為 294.37 億港元，同比增長 39.34%。剔除可轉換債券衍生工具部分公允值變動之損失，淨利潤為 12.86 億港元，同比增長 43.24%，每股盈利為 21.44 港仙，同比增長 38.68%；公司曾在 2006 年 8 月發行 13 億港元可轉換債券，由於 2007 年公司股價大幅上升，按照現有會計準則，可轉換債券衍生工具部分的公允值變動將減少公司 2007 年利潤 6.23 億港元，實際上這一因素並不影響公司的正常經營和現金流。如計入上述可轉換債券衍生工具部分公允值變動之損失後，淨利潤為 6.63 億港元，同比下降 25.99%。

董事會經綜合考慮本公司財務狀況、現金流情況和未來業務持續發展前景，建議以剔除可轉換債券衍生工具部分公允值變動損失後的淨利潤派發末期股息每股 2.76 港仙，同比增長 19.48%。

銷量為 1,516 萬噸，同比增長 20.55%，按純養分計算，在中國的市場佔有率為 17%，同比提高 3.5 個百分點。其中，進口化肥銷量為 595 萬噸，同比增長 12.26%，佔總銷量比例為 39%；國產化肥銷量為 861 萬噸，同比增長 35.26%，佔總銷量比例為 57%。國產化肥銷量佔比提高了 6 個百分點，說明本集團在國產化肥經營戰略與規模上又取得了新的突破。

毛利為 27.69 億港元，同比增長 62.20%；毛利率和淨利潤率分別為 9.41%和 4.37%，繼續保持了近年來的穩定狀態。其中，鉀肥通過鞏固和拓展國內外貨源供應和下游客戶資源，繼續保持穩定的盈利水準；氮肥毛利率保持在穩定的盈利區間內；受國際國內價格上漲影響，同時本集團上下游一體化的戰略優勢進一步顯現，磷肥、複合肥毛利率同比有較大幅度上升。

總費用為 11.32 億港元，同比增長 30.26%。其中：銷售及分銷成本同比增長 9.30%，行政開支同比增長 43.26%，主要原因是經營規模擴大引起的運輸、倉儲等物流費用增加及銷售網路擴張帶來的費用增長；融資成本同比增長 109.02%，主要原因是二零零七年經營規模擴大和貸款利率提高所致，另外可轉換債券利息支出增加。

中化化肥首席執行官杜克平先生指出：「在董事會的領導和支持下，二零零七年本集團深入實施『以分銷為龍頭，向產業鏈上下游延伸』的發展戰略，採取一系列措施，克服了能源原材料價格和國際海運費大幅度上漲等不利因素的影響，進一步擴大了公司的產業基礎和產品供應體系，網路規模和分銷能力持續提升，在中國的市場佔有率繼續提高和保持第一，並取得了良好的經營業績。」

產品經營方面

鉀肥實現銷量 569 萬噸，同比增長 24.88%，佔中國鉀肥市場的份額由二零零六年的 45% 提高到 55%，市場優勢地位進一步提高。這主要得益於二零零七年鉀肥進口談判較早結束，使本集團能夠充分運用國際國內鉀肥供應商戰略聯盟優勢和網路分銷優勢，大商品的市場運作能力日益提高。

氮肥實現銷量 470 萬噸，同比增長 26.74%，佔中國氮肥市場的份額由二零零六年的 8% 提高到約 10%。這主要得益於本集團通過實施供應鏈管理戰略，由資本戰略聯盟、長約供應商和區域供應商組成的供應體系不斷擴大，且貨源提供集中度上升。二零零七年，本集團通過資本市場戰略參股新加坡上市企業「河南心連心化肥有限公司」，進一步壯大了氮肥供應商聯盟。

磷肥銷量 221 萬噸，同比增長 51.64%；複合肥銷量 195 萬噸，同比基本持平。這主要得益於本集團磷肥和複合肥上下游一體化戰略優勢效應的逐年提升，以及積極擴大與行業內供應商的戰略聯盟，對資源獲取發揮了重要作用。

生產方面

二零零七年，本集團成功完成了對中國中化集團公司持有的青海鹽湖鉀肥股份有限公司、天脊中化高平化工有限公司、中化山東肥業有限公司股份的收購，並參股甘肅甕福化工有限公司，使本集團在十一家化肥生產企業擁有權益，化肥總生產能力比上年大幅提高了 482 萬噸，達到 785 萬噸，成為中國最大的化肥生產商之一。

網路分銷方面

二零零七年，本集團按照既定發展戰略，繼續推進在全國 1,800 個農業縣建設 2,000 家分銷中心的戰略目標，全年淨增加 297 家分銷中心，分銷中心總數達到 1,672 家，網路分佈於中國 26 個省份的主要農業縣，覆蓋中國約 91% 的耕地面積，進一步擴大了公司的網路優勢。

二零零七年，網路銷售產品 979 萬噸，比上年增長 24.55%，網路素質和效率進一步提高。以鄉鎮級客戶為主體的客戶體系進一步擴展，鄉鎮級客戶達到 2.8 萬家以上，成為分銷中心的重要客戶資源，為網路提高行銷服務能力和市場佔有率進一步穩固了基礎。

未來展望與策略

董事會認為今後幾年本集團仍處於重要的戰略發展機遇期。中國經濟持續快速發展為公司提供良好的外部環境，特別是在全球糧食供應壓力加大、糧食價格持續上漲的形勢下，中國政府為保障國家糧食安全和物價穩定，不斷加大惠農政策力度，二零零八年的資金投入規模達到 5,625 億元，較上年增長 30.3%。積極的農業政策對農業增長和農民增收發揮了顯著作用，農民收入增長和糧食價格上升的預期有助於激勵農民增加對農業生產的投入。

中化化肥主席劉德樹先生于總結時指出：「二零零八年，本集團將繼續以為股東創造最大價值為目標，堅持『行銷服務』的戰略定位，全面推行精益管理，更加注重內控體系的完善，以更好的業績為各股東創造更高回報，為把公司發展成為中國最大、世界領先的農業投入品綜合服務商，為中國農業的持續發展和國家糧食安全而不懈奮鬥！」

— 完 —

關於中化化肥控股有限公司

中化化肥控股有限公司於 2005 年 7 月 28 日在香港聯合交易所有限公司上市，業務專注於化肥等農業相關產品業務，實行「以分銷為龍頭，向產業鏈上下游延伸」的發展戰略，經營領域貫穿於產品研發生產、進出口、分銷零售及農化服務等整個化肥產業鏈，是中國最大的產供銷一體化的化肥企業。中化化肥為中國中化集團之化肥旗艦公司。中國中化集團於一九五零年成立，以營業額計算，為中國最大的國營企業之一。中國中化集團亦是一家全球財富 500 企業，於全球擁有石油、化肥及化工業務。

本新聞稿由皓天公關財經顧問有限公司代表中化化肥控股有限公司發行。

詳情垂詢：

馬燕

中化化肥控股有限公司

電話：(8610) 5956 9192

傳真：(8610) 5956 9627

電郵：mayan@sinochem.com

張家敏

中化化肥控股有限公司

電話：(852) 3656 1515

傳真：(852) 2850 7229

電郵：cindy.cheung@sinochem.com

周子龍 / 曾潔怡

皓天公關財經顧問有限公司

電話：(852) 2851 1038

傳真：(852) 2815 1352

電子郵箱：tlchow@wspr.com.hk / iristsang@wspr.com.hk