

新聞稿（請即時發放）



中化化肥公佈二零零六年業績
經營業績創歷史新高 純利增長 15%
把握戰略機遇 持續拓展市場份額

摘要：

- 營業額達到港幣 211.27 億元，較去年同期增長 10%
- 淨利潤達到港幣 8.96 億元，較去年同期上升 15%
- 每股基本盈利為 15.43 港仙，較去年同期上升 6%
- 董事會建議派發期末股息每股 2.31 港仙，較去年同期上升 15%
- 把握戰略機遇，持續拓展市場份額

（二零零七年四月十二日·香港）中化化肥控股有限公司(簡稱「中化化肥」或「本公司」，與其附屬公司合稱「本集團」；香港交易所股份編號：0297)公佈本公司截至二零零六年十二月三十一日止十二個月(「回顧期」或「期內」)的全年業績。於回顧期內，營業額達到 211.27 億港元，較二零零五年同期增長 10%。淨利潤達到 8.96 億港元，較二零零五年同期增長 15%。每股盈利為 15.43 港仙，較二零零五年同期增長 6%。董事會建議派發期末股息每股 2.31 港仙(二零零五年：2.01 港仙)。

回顧期內，集團產品之銷量較二零零五年增加 13%，略高於營業額之同比增長，主要由於價格相對較高的鉀肥銷售佔比減少，而價格相對較低的氮肥銷售佔比增加所致。其中各產品營業額佔比情況是：鉀肥占 40.45%，氮肥占 24.41%，複合肥占 18.41%，磷肥占 13.31%，其他產品占 3.42%（見表一）。

表一：

	二零零六年		二零零五年	
	銷售收入 港幣千元	佔當年 總收入百分比	銷售收入 港幣千元	佔當年 總收入百分比
鉀肥	8,545,679	40.45%	10,122,007	52.59%
氮肥	5,156,519	24.41%	3,010,152	15.64%
複合肥	3,889,163	18.41%	2,807,174	14.58%
磷肥	2,813,010	13.31%	2,641,101	13.72%
其他	722,200	3.42%	668,231	3.47%
合計	21,126,571	100.00%	19,248,665	100.00%

於回顧期內，集團毛利率為 8.08%，略高於二零零五年水平。在集團毛利率保持穩定的情況下，集團的淨利潤增幅顯著，較二零零五年上升 15%。淨利潤增幅顯著，主要原因是公司多年來實施市場化戰略的效果逐步釋放，在盈利水平穩定的情況下，公司銷售規模逐步擴大，利潤逐步提高。

本集團在二零零六年創下歷史上最好的業績，得益於中國政府持續加大支農惠農政策力度所提供的良好機遇，更主要的來自於集團管理層與全體員工上下一心，貫徹公司戰略，把握機遇、克服困難、謀求發展。

中化化肥首席執行官杜克平先生指出：「去年上半年一直持續的鉀肥進口談判以及第三季度中國氮肥市場價格的波動皆為集團經營帶來較大壓力。面對不利形勢，集團一方面充分利用鉀肥戰略庫存供應市場、加大國產鉀肥的經營比重及擴充氮肥貨源渠道，另一方面大力推進下游分銷網絡建設和品牌推廣力度，全方位鞏固集團的市場份額。一系列舉措不但為集團創下了一年的良好業績，同時有效提升集團競爭力，為集團的長遠發展奠定更穩固的根基。」

銷售業務

截至二零零六年十二月三十一日止十二個月，本集團實現銷售量 1,257 萬噸，同比增長 13%，繼續保持了中國最大化肥產品分銷商的市場地位。其中，

進口化肥銷售 530 萬噸，占銷售總量的 42%。國產化肥銷售 636 萬噸，占銷售總量的 51%。

在鉀肥進口談判影響本集團進口鉀肥量的不利情況下，集團實現銷量 456 萬噸，約佔中國鉀肥消費總量 45%，繼續保持本集團在中國鉀肥市場的領導地位。

在氮肥方面，集團實施供應鏈管理，通過戰略投資上游生產企業與核心供應商簽訂長期合同，不斷擴大氮肥供應渠道，同時利用分銷網絡的基礎優勢和資金優勢進行淡季採購及儲備，保障銷量及盈利。

二零零六年集團實現氮肥銷量 371 萬噸，增長 105%，約佔中國氮肥市場消費總量的 8%。同期，集團實現磷肥銷量 146 萬噸、複合肥銷量 193 噸，分別增長 16%及 34%。

上游生產及供應

二零零六年，本集團在七家化肥生產企業擁有權益，化肥總生產能力達到 303 萬噸，較二零零五年增加 30 萬噸或 11%。提供貨源 255 萬噸，同比增長 68 萬噸或 36%。

回顧期內，集團同時透過戰略投資等舉措，先後入股深圳證券交易所 A 股上市公司「魯西化工」和上海證券交易所 A 股上市公司「華魯恒升」，以這種“輕資產、重營銷”的投資方式，使國產化肥貨源持續增加，形成了穩定的化肥供應基地。

下游分銷

年內，中化化肥同時致力優化及擴大集團分銷中心的網絡佈局。截至二零零六年十二月三十一日，集團分銷中心總數達到 1,375 家，較二零零五年底增加 312 家。目前，集團的分銷中心網絡已覆蓋全國 22 個農業省份和 80%以上耕地面積。

集團同時大力開發以鄉鎮級客戶為主體的客戶體系，目前鄉鎮級客戶已達到 25,000 家以上，成為分銷中心的重要客戶資源。在建立農戶服務體系方面，本集團繼二零零三年與中國農大合作建立「中化化肥－中國農大研發中心」、二零零四年與中央人民廣播電臺合辦公益性廣播節目「中化農業廣場」之後，二零零六年與中國農科院合作建立了「中化化肥－中國農科院測土配方施肥技術中心」及實驗室，全年開展基層農化服務活動 3,300 場次，建設「科學施肥示範村」175 個，同時向農民免費發放「施肥手冊」等用肥指引，既促進了產品銷售和品牌價值的提升，又提升了中化化肥的社會責任形象。

費用情況

二零零六年全年銷售及分銷成本為 5.35 億港元，與二零零五年同期 3.95 億港元相比，增長 35.54%，這主要是銷售向基層延伸，網點數量增加，使銷售運輸距離加長，加上運輸價格的上漲，運輸和倉儲費用增加，同時農化服務及品牌宣傳投入增加所致。

此外，二零零六年全年行政開支為 1.87 億港元，與二零零五年同期 2.23 億港元相比，下降 16.10%。若扣除存貨跌價準備，同比上升 0.29 億港元，主要是分銷網絡擴張帶來行政開支增加。

而集團於二零零六年全年的融資成本則為 1.29 億港元，與 05 年同期 1.12 億港元相比，上升 14.46%。

展望

展望未來，董事會認為本集團發展正處在一個良好的戰略機遇期。世界人口持續增長、生物能源快速發展導致對糧食的需求增加，二零零六年全球糧食減產，庫存下降，使世界糧食供求形勢進一步趨緊；中國作為全球最大的糧食生產國和消費國，為保障糧食安全實行最嚴格的耕地保護制度，並不斷加大實施惠農支農政策的落實力度，農民的收入正穩步增長，種田積極性也越來越高，這為化肥等農業投入品的發展創造了有利的市場環境；另一方面，本集團已具備在中國化肥領域較強的競爭優勢和地位。所以，董事會對本集團的發展前景充滿信心。

中化化肥主席劉德樹先生於總結時指出：「二零零七年，本集團將繼續按照「營銷服務型」的戰略定位，著力推動化肥業務「以分銷為龍頭，向產業鏈上下游延伸」戰略目標的實現，進一步提升作為中國最大化肥分銷商的市場領先地位，繼續推動在合適的時間按公平市價對中化集團擁有權益的三家化肥生產企業行使選擇權和優先購買權。同時，集團將力爭通過並購等手段實現農藥、種子業務的快速發展，未來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，為股東創造更大價值和回報，為社會創造更大財富，為中國糧食安全和農業發展發揮更大作用。」

~完~

關於中化化肥控股有限公司

中化化肥控股有限公司（「中化化肥」或本「公司」，與其附屬公司合稱「本集團」；香港交易所編號：0297）於香港聯合交易所掛牌。本集團專注於化肥相關的核心業務，遍及中國大陸及海外。本集團為中國最大的綜合型化肥企業，提供各式各樣的化肥及相關農資產品，是中國最大的進口化肥供應商，也是中國最大的化肥產品分銷商。本集團為中國中化集團的化肥旗艦公司。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。

如有其他垂詢，請聯絡：

馬燕

中化香港控股有限公司

電話: (8610) 8807 9192

傳真: (8610) 8807 9627

電郵: mayan@sinochem.com

韓風/李慧美

匯思訊

電話: (852) 223 23 933/ 6335 5933

(852) 223 23 969/ 9080 8096

傳真: (852) 2117 0869

電郵: fhon@ChristensenIR.com

ywmlee@ ChristensenIR.com

中化化肥控股有限公司
公佈二零零六年全年業績

謝燕雄

中化香港控股有限公司

電話: (852) 3656 1588

傳真: (852) 2829 9663

電郵: bonnietse@sinochem.com.hk

注：今天公佈截至二零零六年十二月三十一日止十二個月之經審核財務及業務回顧的詳細資料將於二零零七年四月十三日（星期五）於經濟日報、南華早報以及公司網頁 www.sinofert.com.hk 刊登。資料亦可於香港聯合交易所的網頁 www.hkex.com.hk 查閱。