中化国际(控股)股份有限公司 2006年度报告摘要

§1 重要提示

1.1 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证本报告所载资料不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

本年度报告摘要摘自年度报告全文，报告全文同时刊载于上投资者欲了解详细内容，应当仔细阅读年度报告全文。

1.2 公司全体董事出席董事会会议。

1.3 德勤华永会计师事务所有限公司为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

1.4 公司董事长罗东江，总经理徐卫晖，财务总监翠衡德声明：保证本年度报告中财务报告的真实、完整。

§2 公司基本情况简介

2.1 基本情况简介

股票简称	中化国际
股票代码	600500
上市交易所	上海证券交易所
注册地址和办公地址	上海市浦东新区世纪大道88号金茂大厦三区18层
邮政编码	200121
公司国际互联网网址	http://www.sinochemintl.com
电子信箱	Ir@sinochem.com,intel@sinochem.com

2.2 联系人和联系方式

	董事会秘书	证券事务代表
姓名	毛嘉收	刘翔
联系地址	上海市浦东新区世纪大道88号金茂大厦3区18层	上海市浦东新区世纪大道88号金茂大厦3区18层
电话	(021)61048666	(021)61048666
传真	(021)50470206	(021)50470206
电子信箱	ir@sinochem.com	ir@sinochem.com

§3 会计数据和财务指标摘要

3.1 主要会计数据 单位:元 币种:人民币

主要会计数据	2006年	2005年	本年比上年增减(%)	2004年
主营业务收入	15,420,123,915.56	15,911,394,215.92	-3.09	13,006,183,395.22
利润总额	540,304,998.48	845,481,138.80	-36.09	1,013,528,686.74
净利润	383,695,683.66	711,506,916.85	-46.07	797,701,143.48
扣除非经常性损益的净利润	292,165,134.13	657,289,679.55	-55.55	792,174,380.25
经营活动产生的现金流量净额	386,494,320.80	765,230,053.46	-49.49	874,809,145.18
	2006年末	2005年末	本年末比上年末增减(%)	2004年末
总资产	7,938,695,102.93	6,342,313,287.13	25.17	5,331,723,298.49
股东权益(不含少数股东权益)	3,031,952,820.12	3,092,257,968.06	-1.95	2,589,150,395.38

3.2 主要财务指标 单位:元

主要财务指标	2006年	2005年	本年比上年增减(%)	2004年
每股收益	0.31	0.57	-45.61	0.95
最新每股收益				
净资产收益率(%)	12.66	23.01	减少44.98个百分点	30.81
扣除非经常性损益的净利润为基础计算的净资产收益率(%)	9.64	21.26	减少54.66个百分点	30.60
每股经营活动产生的现金流量净额	0.31	0.61	-49.18	1.04
	2006年末	2005年末	本年末比上年末增减(%)	2004年末
每股净资产	2.41	2.46	-2.03	3.09
调整后的每股净资产	2.40	2.45	-2.04	3.06

扣除非经常性损益项目

√适用 □不适用 单位:元 币种:人民币

非经常性损益项目	金额
各种形式的政府补贴	16,302,509.62
短期投资收益,(不包括经国家有关部门批准设立的有经营资格的金融机构获得的短期投资收益)	-7,017,015.10
扣除公司日常根据企业会计制度规定计提的资产减值准备后的其他各项营业外收入、支出	87,220,703.05
以前年度已经计提各项减值准备的转回	5,836,750.00
其他非经常性损益项目	-1,290,598.33
所得税影响数	-9,521,799.71
合计	91,530,549.53

3.3 国内外会计准则差异

□适用 √不适用

§4 股本变动及股东情况

4.1 股份变动情况表 单位:股

	本次变动前		本次变动增减(+,-)						本次变动后	
	数量	比例(%)	发行新股	送股	公积金转股	其他	小计		数量	比例(%)
一、有限售条件股份										
1.国家持股										
2.国有法人持股	832,793,558	66.22				-90,119,858			742,673,700	59.05
3.其他内资持股	15,668,020	1.24				-15,668,020			0	
其中:境内法人持股	15,668,020	1.24				-15,668,020			0	
境内自然人持股										
4.外资持股										
其中:境外法人持股										
境外自然人持股										
有限售条件股份合计	848,461,578	67.46				-105,777,878			742,673,700	59.05
二、无限售条件股份										
1.人民币普通股	409,242,172	32.54				+105,777,878			515,020,050	40.95
2.境内上市的外资股										
3.境外上市的外资股										
4.其他										
无限售条件股份合计	409,242,172	32.54				+105,777,878			515,020,050	40.95
三、股份总数	1,257,693,750	100.00							1,257,693,750	100.00

4.2 股东数量和持股情况 单位:股

报告期末股东总数	42,434

前十名股东持股情况

股东名称	股东性质	持股比例(%)	持股总数	持有有限售条件股份数量	质押或冻结的股份数量
中国中化集团公司	国有股东	63.71	801,305,558	742,673,700	-
南方绩优成长股票型证券投资基金	其他	4.72	59,371,607	0	-
天元证券投资基金	其他	0.96	12,118,209	0	-
中国石油销售有限责任公司	国有股东	0.62	7,829,010	0	-
中国太平洋人寿保险股份有限公司	其他	0.54	6,801,641	0	-
中国平安保险(集团)股份有限公司	其他	0.53	6,604,972	0	-
银华优势企业(平衡型)证券投资基金	其他	0.48	5,986,900	0	-
兴业全球视野股票型证券投资基金	其他	0.38	4,840,323	0	-
中国粮油食品(集团)有限公司	其他	0.34	4,313,659	0	-
金玲梅	其他	0.19	2,380,000	0	-

前十名无限售条件股东持股情况

股东名称	持有无限售条件股份数量	股份种类
南方绩优成长股票型证券投资基金	59,371,607	人民币普通股
中国中化集团公司	58,631,858	人民币普通股
天元证券投资基金	12,118,209	人民币普通股
中国石油销售有限责任公司	7,829,010	人民币普通股
中国太平洋人寿保险股份有限公司	6,801,641	人民币普通股
中国平安保险(集团)股份有限公司	6,604,972	人民币普通股
银华优势企业(平衡型)证券投资基金	5,986,900	人民币普通股
兴业全球视野股票型证券投资基金	4,840,323	人民币普通股
中国粮油食品(集团)有限公司	4,313,659	人民币普通股
金玲梅	2,380,000	人民币普通股
上述股东关联关系或一致行动关系的说明	公司前10名股东中南方绩优成长股票型证券投资基金和天元证券投资基金同为南方基金管理有限公司管理的证券投资基金，除此之外公司未知前10名流通股东之间以及前10名流通股东与前10名股东之间存在其他关联关系。	

4.3 控股股东及实际控制人情况介绍

4.3.1 控股股东及实际控制人变更情况

□适用√不适用

4.3.2 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

§5 董事、监事和高级管理人员

§6 董事会报告

6.1 管理层讨论与分析

(一)公司主营业务范围

公司的核心业务是化工、橡胶、冶金能源行业具有资源组织能力和市场领先地位的营销服务及产业投资，面向整个石化产业的高端物流服务。

具体主营业务范围包括化工、橡胶、冶金能源行业的营销服务、产业投资以及石化产业的专业物流服务。经营方式包括进出口、生产制造、渠道分销及贸易代理等；物流服务经营方式包括国内、国际船舶运输与码头储罐服务，集装罐运输与仓储服务等。报告期公司主营业务范围未发生变化。

(二)报告期外部环境分析

报告期中国经济保持强劲增长势头，全年GDP实现增长10.7%；全年进出口总值17606.9亿美元，同比增长23.8%，其中进口总值9690.8亿美元，同比增长27.2%，出口总值7916.1亿美元，同比增长20%；人民币汇率经历了从缓步上行到加速上升的过程，全年人民币兑美元汇率累计升值3.38%；国际原油市场价格先扬后抑，下游石化及散化产品价格受原油价格影响也出现较大波动。

报告期国内液体化工运输需求继续快速增长，其中内贸高端市场运量需求达到126万吨，较上年增长85%，船舶运力结构性紧张的状况依然较为明显；报告期国内实际投入营运的集装罐数量约4500个，同比有较大幅度增长，但与国内集装罐物流的需求总量相比，仍存在较大的发展空间。

报告期国内天然胶市场价格总体走势呈上涨态势，但由于受阶段性供需不平衡、原油价格波动及期货投机炒作等多种因素综合影响，天然胶价格呈现出上半年上涨、下半年下降的走势，而且价格起伏较为剧烈，在6月份曾达到26,800元/吨的历史最高记录，但在三季度价格则急剧下降，如此大的波动幅度为近几年罕见。从国内天然胶生产情况看，虽然上半年天然胶开割情况不理想，产量较05年同期有较多下降，但下半年由于气候适宜，加之受价格上涨刺激，胶农割胶积极提高，产量呈恢复性增长，预计全年产量约为53万吨，较上年有小幅增长。

焦炭价格在2005年下半年急剧下跌后，一季度继续延续小幅波动和震荡调整的低迷走势，随着国内外需求增长、铁路运输瓶颈制约以及国家对焦炭行业加大清理整顿的力度，二季度以后焦炭价格平稳回升，但全年的出口平均价格仍比2005年大幅下跌。另外，国家从11月1日起对焦炭产品出口加征5%的出口关税，进一步对焦炭出口带来一定不利影响。

(三)经营成果分析

1、综述

过去两年公司董事会充分预见到焦炭出口业务利润大幅下滑所带来的业绩压力，始终坚持集中资源加快核心业务发展形成新的增长点。报告期，公司通过加快资产投放和提升运营管理水平进一步提高化工物流业务的市场领先地位，通过强化资源整合、网络营销和提升一体化运营能力巩固橡胶业务的领先优势；另一方面继续坚定有序地推动战略转型，公司在推动化工业务向分销模式转型、加快提升冶金能源业务的经营内涵方面取得了较大进展。公司在董事会的领导下，全体员工紧紧围绕“细分领先、有效管理、创业文化”十二字方针开展各项工作，基本完成了董事会确定的年度预算目标：公司全年实现主营业务收入154.2亿元，完成预算的102.8%；实现净利润3.84亿元，完成预算的94.3%；剔除再融资费用影响，净利润实际完成预算的98.9%；全年实现经营性现金流入3.86亿元。由于报告期焦炭出口价格同比大幅下降导致冶金能源业务贡献毛利同比下降96.20%，公司净利润同比下降46.07%，但公司冶金能源以外的其它核心业务贡献毛利实现同比增长39%，说明在焦炭超额利润回归的形势下，公司的物流、橡胶、化工及农药分销等核心业务的经营内涵提升和盈利能力初见成效。

2、经营数据分析

报告期公司主营业务收入和利润构成情况如下(按业务类别分) 金额单位:万元

	2004年			2005年				2006年			
分行业或分产品	主营业务收入	主营业务成本	毛利	主营业务收入	主营业务成本	毛利	毛利同比增长	主营业务收入	主营业务成本	毛利	毛利同比增长
化工物流业务	50,462	35,762	14,700	64,766	40,224	24,542	67%	76,967	48,646	28,321	15%
橡胶及橡胶制品业务	268,261	255,620	12,641	350,632	330,605	20,027	58%	425,385	404,547	20,838	4%
冶金能源业务	428,580	303,683	124,897	399,145	337,717	61,428	-51%	371,573	359,332	12,241	-80%
化工原料及农药业务	553,315	528,877	24,438	776,596	752,897	23,699	-3%	668,087	635,003	33,084	40%
合计	1,300,618	1,123,942	176,676	1,591,139	1,461,443	129,696	-27%	1,542,012	1,447,528	94,484	-27%

报告期公司主营业务收入和利润构成情况如下(按经营方式分) 金额单位:万元

业务类型	2006年度			2005年度			同比增减	
	主营业务收入	主营业务成本	毛利率	主营业务收入	主营业务成本	毛利率	主营业务收入	毛利率
贸易营销	1,304,845	1,253,367	3.95%	1,458,948	1,357,535	6.95%	-10.56%	-3.00%
化工物流	76,967	48,646	36.80%	64,766	40,224	37.89%	18.84%	-1.09%
实 业	160,200	145,515	9.17%	67,425	63,684	5.55%	137.60%	3.62%
合计	1,542,012	1,447,528	6.13%	1,591,139	1,461,443	8.15%	-3.09%	-2.02%

3、经营回顾

2006年公司面临焦炭业务超额利润正常回归带来的较大经营业绩压力，同时橡胶产品偏离正常供需关系的大幅价格波动、国家焦炭出口税收的政策变化等因素也给当期经营形成较大影响。面对复杂多变的经营环境，公司经营层按照董事会确定的既定战略和年度经营计划，进一步加快核心业务的资源投入和战略实施进程，快速提升核心业务的市场地位和竞争优势，形成公司持续快速发展的核心业务基础；同时按照“细分领先”思想对部分传统业务的经营模式、组织结构和人员进行全面梳理和调整，坚决淘汰部分资源占用大、风险高、回报水平低的业务，并使部分传统业务初步实现了基于稳定经营和可持续发展的战略转型，公司业务结构得到进一步优化，盈利稳定性明显提升，公司实现持续快速发展的基础更加扎实。

公司2005——2006年主要核心业务的发展情况如下:(金额单位:万元)

2006年度

分行业或分产品	主营业务收入	主营业务成本	直接费用	税金附加	贡献毛利	贡献毛利率	贡献毛利同比增减
橡胶及橡胶制品业务	425,385.42	404,546.68	7,195.59	128.00	13,515.15	3.18%	-5.46%
化工原料及农药业务	668,086.76	635,003.31	15,344.37	412.23	17,326.85	2.59%	334.38%
冶金能源产品业务	371,573.41	359,332.27	9,129.02	1,148.01	1,964.11	0.53%	-96.20%
化工物流业务	76,966.80	48,645.65	539.54	2,045.78	25,735.83	33.44%	14.51%
合计	1,542,012.39	1,447,527.91	32,208.52	3,734.02	58,541.94	3.80%	-36.69%

2005年度

分行业或分产品	主营业务收入	主营业务成本	直接费用	税金附加	贡献毛利	贡献毛利率	贡献毛利同比增减
橡胶及橡胶制品业务	350,632.00	330,605.00	5,730.06	0.68	14,296.26	4.08%	141.28%
化工原料及农药业务	776,595.94	752,896.66	19,508.12	202.28	3,988.88	0.51%	-62.75%
冶金能源产品业务	399,145.00	337,717.00	9,607.99	113.75	51,706.26	12.95%	-50.62%
化工物流业务	64,766.06	40,224.34	765.02	1,301.45	22,475.25	34.70%	69.94%
合计	1,591,139.00	1,461,443.00	35,611.19	1,618.16	92,466.65	5.81%	-31.28%

注:贡献毛利是指主营业务收入—主营业务成本—主营业务税金及附加—直接归属于业务的经营费用

在化工物流业务领域，报告期公司加快推进化工物流战略，通过加速资产投放和强化运营管理进一步加快物流业务发展，巩固领先优势。船务业务方面，报告期新增6艘船舶投入运营并淘汰部分老龄船，截至06年底公司控制运营船舶达20艘，控制总运力10.21万吨，另有在建船舶9艘；当年实现运量212万吨，其中内贸中高端市场实现运量88万吨，占内贸总运量的61%，目标市场份额达69%，同时积极进入中东水运市场并取得成效。集装罐物流方面，报告期末已拥有集装罐587个，公司在加快集装罐投放速度的同时，积极培育综合物流服务能力，通过了BASF的EHS考核并中标其陆上配送物流项目，集装罐综合物流服务业务占比快速提升。截至报告期末，列入再融资募投项目的买/造船和集装罐项目均按计顺利实施。码头储罐业务方面，公司控股的中化兴中、兴源储罐取得良好经营业绩，其它码头储罐项目正按计划推进。列入再融资募投项目的天津港危险品物流中心项目在报告期已完成合资公司的登记注册、土地转让、工程招标等各项工作正有序进行。

在橡胶业务领域，报告期受原油价格波动和期货市场变化等多种因素影响，上半年天然胶市场价格大幅飙升并伴随巨幅振荡，合成橡胶价格也持续上涨并保持高位盘整，三季度以后橡胶市场价格出现持续快速下跌，橡胶原料价格的大幅剧烈波动在较大程度上改变了下游轮胎和制品企业的采购节奏，导致公司部分销售长约的履约率受到不利影响，同时下半年橡胶业务的毛利率有所下降。报告期公司在积极应对价格大幅波动、努力实现稳定经营的同时，继续通过提升网点营销服务能力、优化客户结构进一步夯实经营基础，同时重点强化上游资源领域的整合，加快形成天然胶供产销的一体化运营模式。3月公司完成海南成信的并购，云南版纳工厂的技术改造按期完工，列入再融资募投项目的云南版纳国际标准大厂建设项目按计划顺利推进；截至报告期末公司已在国内初步形成10万吨天然胶加工能力，其中包括国内唯一的7万吨全钢子午胎胶产能，06年自产胶销售比重由05年的11%提高到35%。06年公司在强化国内天然胶资源整合的基础上，加快东南亚地区的天然胶资源获取步伐并已取得明显进展。合成胶业务领域，重点商权的续签工作顺利完成，同时公司积极寻求特种合成胶领域的战略合作机会，以形成稳定的营销资源保障。

在化工业务领域，报告期公司对化工业务进行了全面的调整重组，经营模式转型取得初步成效，化工业务的经营稳定性明显提升。06年公司在推动业务转型的基础上，通过成立分销中心、提高网点分销能力、积极开发分销新产品和尝试增值服务等举措加快推进分销服务战略，聚氨酯、苯乙烯、二辛酯等具有分销增值服务内涵的业务模式初步形成，部分分销产品在不同的区域市场奠定领先地位。报告期公司的农药分销通过充实区域销售经理，强化农药分销网络的建设和管理，实现孟山都酰胺类品牌农药分销业务的持续发展，并于06年成功签订孟山都农达产品的国内独家总经销协议，为农药业务形成了新的增长点。氯碱业务方面，公司加快推进内蒙中化三联的建设进程，11月份8万吨PVC、烧碱已分期建成投产，工厂历成本领先优势初步形成，且产销衔接较为顺利，项目当年实现盈利。

在冶金能源业务领域，报告期焦炭出口的全年平均成交价格较2006年下降幅度较大，人民币持续升值及国家自11月1日起对焦炭产品出口加征5%关税也给焦炭出口业务带来了不利影响。在严峻的经营形势面前，公司在通过精细化运作稳定当期经营的基础上，致力于提升焦炭业务的经营内涵，为未来的持续稳定经营奠定基础。一方面公司积极探索以国际高端客户的长约销售和国内优质焦炭生产商的长约采购为主的架构联盟，以实现焦炭经营业务内涵的彻底转变。报告期公司焦炭出口继续保持较为的市场份额，并通过国际长约稳定和深化与国际核心高端客户的战略合作，全年实现美钢联长约出口36万吨；同时积极探索加强上游资源的控制力和物流组织能力，其中山西亚鑫商贸公司报告期日按计划实施。另一方面通过中化置达成动转产高附加值的铸造焦，以及中化镇江70万吨特种炭材项目的建成投产，公司的特种焦炭及炭材的产业基础基本形成，初步奠定了公司在焦炭细分产业领域的领先地位。矿砂业务方面，公司积极尝试与国外高品质矿山及供应商、国内重点目标客户签订战略购销协议，加快形成稳定的经营模式。

在资本运作方面，报告期公司实现首次再融资，成功发行了12亿元可分离交易公司债，对于公司拓展长期资金来源渠道，加速推进战略转型和提升物流、橡胶等核心业务的竞争优势具有重要意义。报告期公司完成了海南成信橡胶产业公司的并购整合，同时积极进行其它创新发展方式和领域的研究，并完成了部分重点行业的调研和企业分析，为下一步快速发展奠定了基础。

在公司运营管理，报告期公司颁布了《矩阵管理建设纲要》，通过明晰职责和合理授权进一步夯实管理基础，同时对制度流程进行系统化地梳理和完善，并形成持续优化机制；内审及质量管理部门加大制度流程的执行检查及跟踪整改力度，强化问责机制；进一步强化风险管理力度，成立风险管理部，通过建立经营模式审批及回顾制度和完善投信管理办法，拓宽风险管理范畴；财务管理方面进一步完善总部专业职能和财务一线支持相结合的矩阵管理，着重建设财务评价功能和提高财务资源配置能力；全方位宣传贯彻健康环保和安全理念，建立总部指导、现场属地化管理的矩阵式EHS管理结构，海南中化安联和中化成信已通过ISO14001环境管理体系认证；继续坚持市场化的人才战略，通过加大关键岗位的市场招聘力度加强骨干队伍建设，为公司战略转型提供充足的人力资源保障。报告期公司建立了规范的投资者关系工作流程，公司资本市场价值得到有效提升，并率先发布年度《公司责任报告》。

(四)未来展望

1. 外部环境

根据有关机构预测，2007年世界经济增速将有所放缓，中国经济受世界经济影响及自身结构性调整的需要，预计国内GDP的增长速度将回落到10%以内，但仍将继续保持较好的增长势头。全球石油价格的回落将使下游石化产品的价格有所下降但价格波动可能更加频繁。

国际金融市场上美元进入降息通道将在一定程度上降低公司的财务成本，但国内以控制流动性过剩为核心的货币政策、人民币持续升值，以及国际宏观调控等因素也将公司经营继续带来较为复杂的影响。

随着国内石化产能的进一步释放和化工品消费的持续增长，国内化工物流需求将继续保持快速增长，预计未来几年国内液体化学品运输需求总量年均增长率超过10%，其中中高端市场的运输需求增速更快，中高端市场的船舶运力依然偏紧；随着国际石化产能逐步向中东和亚洲地区转移，未来几年中东与亚洲之间的化工品水运需求将也将呈现高速增长的态势；2002年-2006年全球集装罐年均需求增速保持在10%以上，而集装罐物流服务尚处于起步阶段的中国市场需求增幅远超全球平均水平。同时，国家逐步加强对液体化学品仓储运输的管制也将进一步提高行业的进入门槛。

中国汽车产业高速发展和汽车保有量的迅速上升，将带动轮胎及减震件等消耗性橡胶制品持续保持10%以上的快速增长，其中合成胶消耗量也将保持约9%的年均增长速度。天然橡胶是国内短缺的重要战略性资源，目前国家从保障战略安全的高度，提出了加快国内天然胶产业发展的规划，并鼓励中国企业积极实施“走出去”战略，加快海外天然胶资源的获取步伐。

国际大型钢铁企业对中国焦炭的依赖程度短期内仍然不会大幅降低，但随着国际钢铁企业兼并重组加剧和国外焦炭产能的逐步恢复，国际钢铁企业的焦炭采购将更加强势，同时国家焦炭出口政策的变化也将使传统焦炭出口商的生存空间受到挤压，传统的焦炭出口商只有快速形成真正的服务价值内涵才能持久生存。

中国作为世界第三大化工品消费国，未来国内的石化产业和化工品进口仍将保持高速增长的趋势。根据有关预测，预计到2010年国内石化产品将达到全球用量的30%，产业链条更加细化丰富，虽然国内的化工品分销模式尚处于起步阶段，但随着国内高端石化企业比重的逐步扩大，以及下游企业对化工产品差异化需求的逐步增长，重视EHS理念和具有较高技术服务内涵的化工品分销服务市场正在逐步形成。

2. 公司战略

公司董事会始终将打造核心竞争力、形成可持续发展能力作为公司战略管理的出发点，并以是否能够形成细分领先地位作为对公司战略执行效果的检验标准。2006年公司董事会对公司所处的发展阶段、面临的发展机遇以及自身优势进行了多次的认真讨论和分析，并对公司战略作出了滚动修订，进一步明确公司的战略愿景是:在化工及相关领域具有细分领先地位、履行社会责任的上市公司。具体战略目标是长期坚持“细分领先、有效管理、创业文化”十二字工作方针，追求在化工及相关行业成为具有资源优势和增值服务能力的领先分销服务商；面向整个化工产业的领先高端物流服务商；进入若干化工产业领域，通过整合形成领先地位。

1)物流战略:公司的物流业务发展战略是抓住国内化工产业快速发展的机遇，通过资产积极投放和有效管理，加速提升化工品船运和集装罐物流的国内领先地位；同时对国内高端、中东地区、台湾海峡的化工品运输航线进行有效整合，研究并实施化工园区和港口的物流配套服务和资源储备，成为持续增长的、安全标准严格、品牌领先的化工品高端物流服务商和行业内践行社会责任的典范。

2)分销战略:2006年公司在业务重组的基础上进一步确立了分销业务的重点发展方向，并制定了清晰的分销业务发展战略。橡胶要在三年内形成上下游一体化的天然胶经营能力，同时深化天然胶、合成胶和轮胎资源的获取；通过统一的营销网络和有效的风险管理策略，成为具有稳定经营模式的、国内领先的天然胶、合成胶及制品的资源组织者和分销服务商；化工要通过长约、杠杆投资和分销网络、配套物流设施、技术服务体系的建设，

不断发展适合分销的化工原料和精细化工产品线，成为中国最优秀的化工分销服务商；农药继续深化与跨国公司的全面合作，以进口品牌农药为基础，通过强化渠道管理能力提升高端市场份额，同时为高端农药的产业化奠定基础；焦炭要通过杠杆投资、长约采购，组织稳定的冶金焦资源量，面向国际高端客户进行长约供应和增值服务，形成稳定的分销模式，稳定占领领先市场份额。

3)产业整合战略:公司的产业投资及整合战略是通过优势分销业务上游延伸、并购及国际合作等途径，积极探索进入化工及相关行业中有机会形成领先地位的细分领域，同时充分发挥资本市场功能，重点在化工、橡胶及其它创新领域进行有效的产业整合，快速形成细分领域的产业领先地位。

3. 2007年工作计划

2007年公司将进一步加快执行董事会确定的发展战略，贯彻“细分领先、有效管理、创业文化”工作方针，抓住机遇实现跨越式发展。2007年公司将重点做好以下几个方面工作:1)确保完成在物流、橡胶、农药、化工分销、焦炭及氯碱等核心业务领域的发展战略目标，巩固和提升核心业务的细分领先地位;2)继续坚决淘汰低值业务，将资源进一步集中到物流、分销和若干产业整合项目上来;3)进一步提升管理的有效性，真正实现管控到位、指导有方、保障有力;4)强化资本运作能力，为公司核心业务领域的并购整合和业务重组提供支持;5)建立适应公司战略发展需要的物流、分销和产业三大人力资源体系，培养创业型关键岗位干部及后备团队。

在物流业务领域，船运业务将进一步巩固内贸中高端市场领先份额，提升中东航线销售和运营能力，同时确保实现船舶投放计划，强化船舶专业化管理能力，形成充足的人力资源保障；集装罐业务将通过集装罐资产的快速投放重点开拓国内多式联运、国际近洋物流业务，形成集装罐物流服务和国际运营能力，继续提高物流服务占比，并加快建设覆盖全国的高效物流营销网络；在物流业务领域建立完善的健康、安全、环保责任体系，并形成对行业标准的重要影响。

在橡胶业务领域，2007年将重点执行天然胶业务的一体化运营模式并实现高效运作，通过加快实施国内天然胶资源整合策略，进一步扩大资源控制方面的优势；同时在06年工作的基础上实现海外天然胶资源获取的实质性进展，进一步完成海外天然胶资源的扩张规划；继续强化天然胶的渠道营销服务能力，持续优化客户结构，实现市场占有率的稳定提升；积极深化合成胶领域的战略合作，在确保续签重点商权、进一步优化合作模式的基础上实现合成胶经营模式的优化和经营业绩的稳定提升。

在化工业务领域，2007年将继续强化对细分行业的市场和客户研究能力，坚定推进业务模式持续转型和化工分销服务战略；整合分销网络并完成产业分销中心的建设规划，通过中后台管理前移和CRM系统建设尝试分销体系的建立；积极探索聚氨酯技术服务平台、分销物流配套等策略性投入，形成化工分销的增值服务能力；积极开发具有分销服务价值的新品种并达到预期目标。2007年将确保实现孟山都酰胺类四个品种及新增农达产品的市场营销目标，继续提高市场份额和盈利水平，进一步完善渠道管理和售后技术服务能力，并探讨深化国际品牌农药合作的途径，形成农药业务快速发展基础；氯碱业务需确保内蒙中化三联全面达产达标，并实现稳定增长的业绩贡献。

在冶金能源业务领域，2007年将坚定执行焦炭营销服务模式，上游资源控制和物流组织能力得到切实的提高，确保焦炭营销业务实现经营预算目标，亚鑫商权参股项目按计划完成并实现预期目标；进一步提高在特种焦炭及炭材细分领域的产业领先地位，山西中化寰达需确保高质量完成各项经营目标，同时提高铸造焦的国内分销能力，中化镇江特种炭材项目全面达产，并初步形成特种炭材的国际市场营销能力。铁矿砂业务将与国外高品质矿山和国内核心客户形成稳定的战略联盟，进一步提高铁矿砂资源获取能力和客户增值服务能力；同时积极推进印度市场焦炭区域分销和铁矿砂采购，通过整合形成综合物流服务能力。

公司在确保实现上述经营目标的同时，还将持续对化工相关行业的产业整合机会进行重点研究，并充分运用资本运作手段，努力实现公司在产业整合领域的细分领先目标。

在管理方面，2007年公司将通过加强调查研究，进一步完善制度流程，落实管理责任，建设信息畅通、监督到位、评价客观、制衡合理的内控体系，使之更好地符合自身发展和资本市场的要求，特别是重点提高实业领域的管理控制能力和风险识别判断能力；在公司矩阵管理体系中将进一步加强审计部和质量管理部的功能建设，形成对整个管控体系的有效检查监督，同时继续实施管理前移，以更快地提高事业部的自我管理能力；在安全环保方面将重点确保管理流程的有效执行，在EHS管理架构中设立矩阵管理和服务，健全公司的EHS问责制度并保障执行力度，坚定实行安全环保的“一票否决”制度。

4、风险揭示及对策

根据公司董事会对公司的行业定位、发展战略、业务运作模式、管控体系以及现有资源的谨慎分析，公司2007年面临的主要风险因素及应对措施分析如下:

(1)行业及市场风险

公司四大业务板块中的化工、橡胶和冶金能源业务会受到原油等基础原材料价格波动的影响，如国际原油价格以及其他基础原材料价格处于不断攀升和剧烈振荡的状态，导致公司所经营的产品市场价格也处于频繁波动中，这在一定程度上给公司的产品采购、存储、分销带来较大的影响。而对原油等基础原材料价格波动的风险，公司坚持以提升经营内涵和核心竞争力为根本目标的发展战略，按照“细分领先”思路对部分传统的贸易模式进行重组和转型，进一步强调服务的挖掘和价值链的延伸，坚决摒弃行情博弈型的贸易业务和退出部分低附加值业务；同时集中资源进一步加大物流、橡胶等核心业务的投入，强调充分发挥营销、物流、产业及技术等要素的组合效应，努力形成公司在分销和物流领域的核心竞争力和对客户的增值服务能力，从而减少产品价格波动对公司业务所带来的影响。未来公司将进一步加大对上游资源的控制，积极开发中高端核心客户，不断创新经营方式、拓展新市场，提高公司的整体抗风险能力和盈利水平，从而确保公司业绩的持续稳定增长。

(2)内部管控风险

随着公司向产业链上下游的不断延伸，公司业务范围和规模不断扩大、组织结构和管理体系也趋于复杂化，这对于公司的管理资源、管理能力和管理质量提出了更高的要求。面对不断扩大和日益复杂的管理局面，公司将给给出规范透明的公司治理体系，通过与企业内部控制系统的全面对接，促进管控信息的有效沟通，确保决策和执行上的统一，消除各个管控层面的信息不对称；公司将不断应用先进的管理技术和管理资源，目前已建立了矩阵式的组织架构和管控体系，并采用国际著名的信息管理系统管理企业内部的经营流程；公司专门设立质量管理部对公司的经营管控流程进行检查、评价与推进持续优化，全面采用ISO质量管理标准来规范和指导公司的业务流程，并坚持通过考核持续提升内控管理体系的有效性；公司建立了一套独立的内部审计制度，同时聘请了国际四大会计师事务所之一的德勤华永会计师事务所有限公司进行独立外部审计；2007年公司将在董事会审计与风险委员会的领导下，对公司内控体系和执行情况进行全面梳理和总结，并披露公司内控报告。

(3)安全环保风险

由于公司的化工及农药、化工物流及橡胶等大部分业务涉及和类繁多的化工产品，而化工产品在其生产制造、运输储存、装卸配送过程中，存在一系列安全及环保的风险隐患。为了有效地降低公司经营过程中的安全环保风险，公司专门成立了安全环保部门和引进了跨国公司专业人才，严格按照ISO14001和OHSAS18001的标准建立EHS的矩阵管理体系，逐层建立《突发紧急事故应急救援预案》和操作流程，并始终将安全环保因素作为事业部的主要考核指标；公司非常重视第三方物流供应商的审核、检查、管理，并对其整改方案提出技术支持，同时与中海壳牌、赛科等核心客户建立起供应商信息交流机制，将公司经营过程中的环境和安全风险努力降至最低；公司设计了符合国家标准的应急设备、设施，制定详细的安全管理办法，根据物品性质，按规范要求设置相应的防爆、泄压、防火、防雷、报警、防晒、降温、消除静电、环境保护等安全装置和设施；同时，公司在投资的工厂选址和建设方面始终严格执行国家和当地政府的安全环保要求，并在投资预算中确保安全环保设施的足额开支。

综上所述，公司始终致力于建立较为合理的治理结构与内控体系，强化风险识别能力，并积极采取有效措施对公司的风险防范机制进行动态评估和持续改进，并确保公司在2007年的安全有序运营。

(五)主要供应商、客户情况

公司向前五名供应商合计的采购金额为176,716.91万元，占公司年度采购总额的8.74%；公司向前五名客户合计的销售金额为126,496.65万元，占公司销售总额的8.20%。

(六)财务报表讨论与分析

1、资产负债表主要变动项目 金额单位:人民币元

项目	2006年度	2005年度	增减额	增减幅度
总资产	7,938,695,102.93	6,342,313,287.13	1,596,381,815.80	25.17%
长期负债	1,338,453,236.65	169,531,211.19	1,168,922,025.46	689.50%
股东权益	3,031,952,820.12	3,092,257,968.06	-60,305,147.94	-1.95%

变动说明:

(1)总资产的增加主要是