河南华英农业发展股份有限公司首次公开发行股票招股意向书摘要

(上接A9版)

从资产构成来看,公司非流动资产占比较高,流动资产占比较低,符合公司一体化完整产业链的经营特点。2006年末至2009年6月30日,公司流动资产占总资产的比例分别为46.61%、35.85%、32.05%和36.76%,流动资产占总资产的比重呈下降趋势;非流动资产占总资产的比重分别为53.39%、64.15%、67.95%和63.24%,非流动资产占总资产的比重较大,同时非流动资产占总资产的比重呈上升趋势。非流动资产的比重较大且近几年持续上升的主要原因是本公司报告期内扩大生产规模以及收购华英禽业总公司部分资产。报告期内公司投资设立了陈州华英公司、荷泽华英公司,投建了河南华英商品鸭加工五期项目、江西丰城商品鸭综合加工项目、樱桃谷熟食加工一、二期项目、华隆羽绒加工一期、二期项目、淮阳商品肉鸡系列加工生产项目、丰城商品雏鸭生产项目等,收购了华英禽业总公司的种鸭资产、淮滨天宇公司的股权和彩印厂设备,固定资产、在建工程、生产性生物资产和无形资产相应增加较快。上述投资增加了公司的产能,完善了产品结构。

报告期内来,公司负债以流动负债为主,以补充快速增长造成的流动资金缺口。2009年6月30日、2008年12月31日、2007年12月31日和2006年12月31日,流动负债占负债总额的比例分别为82.32%、85.13%、85.3%和85.38%,流动负债比重逐年下降。非流动负债所占比重较小。

2006年末至2009年6月30日,公司的合并资产负债率分别为77.50%、71.36%、71.07%、72.01%,呈下降趋势,主要原因有二:一是报告期内公司盈利水平提高,留存收益增大,使得股东权益增加,2007年末归属于母公司股东的权益较2006年末增加48.55%;二是报告期内,公司对应收、应付项目进行了清理,特别是其他应收应付项目大幅减少,2007和2008年末的其他应收款分别较上年末下降了86.18%和43.47%,2007和2008年末的其他应付款分别较上年末下降了39.68%和17.09%。公司管理层认为,尽管公司报告期的资产负债率水平呈逐年下降趋势,但目前的资产负债率水平仍然偏高,进一步扩大规模将带来一定的财务风险,如果本次成功发行,公司的资产负债率将得到较大程度的改善。

报告期内,本公司应收账款、存货、净资产和总资产均保持了较高的周转率,本公司的资产周转能力较强。

2、盈利能力分析

公司2006年至2009年1-6月主营业务收入呈快速增长趋势,从产品构成来看,2006年度至2009年1-6月冻鸭产品营业收入占主营业务收入的比例最高,分别为61.42%、62.79%、65.50%和62.03%。冻鸭产品销售收入较2007年增加3,601.54万元,占比提高2.71个百分点,主要是产品销售价格较上年增长7.65%所致;熟食产品销售收入较2007年增加2,785万元,所占比重上升2.79个百分点,主要是熟食产品出口形势趋好的同时熟食国内市场推广也开始取得成效,销量和平均售价分别较上年同期上升16.63%和19.86%;鸭苗收入所占比重略有下降,主要是由于鸭苗的平均售价较上年下降43.51%,但由于鸭苗销量上升,因此综合而言,营业收入占比略有下降;2007年和2008年没有鸭绒销售收入,主要是由于该年度内列入合并报表范围的两家子公司港华羽绒公司和华隆羽绒公司将全部经营资产对外租赁经营,公司不再从事鸭绒的生产业务;饲料销售收入下降719.41万元,占比下降0.78个百分点,主要是本公司2008年种鸭饲养规模增加导致自用饲料量增加7,425吨所致。2007年冻鸡和鸡苗产品销售收入也大幅度增长,主要原因是一方面本公司2007年收购了从事种鸡的养殖孵化和商品鸡屠宰加工的淮滨天宇公司,另一方面,2007年受国内食品销售价格大幅度上涨的影响,肉鸡产品销售价格亦出现较大幅度的增长。

公司2009年1-6月主营业务收入分别较2008年上半年和下半年减少4045.44万元和7,010.63万元,其中,(1)冻鸭产品营业收入分别较2008年上半年和下半年减少2,864.66万元和7,306.1万元,主要系冻鸭销售价格和销售数量较2008年上半年和下半年均有下降;(2)熟食营业收入分别较2008年上半年和下半年减少630.55万元和974.77万元,主要系销售数量较2008年上半年和下半年均有下降,销售价格较2008年上半年略有下降所致。冻鸭和熟食销售收入下降的原因一方面是玉米、豆粕等原材料价格较2008年同期有较大幅度的下降,使得冻鸭和熟食产品销售价格出现下降;另一方面是受到2009年4月爆发的甲型H1N1流感的影响,国内冻鸭和熟食的销售价格较2008年同期均有下降。(3)鸭苗营业收入分别较2008年上半年和下半年增长675.9万元和2,011.29万元,主要系鸭苗销售数量较2008年上半年和下半年均有较大增长,销售价格止跌回升,较2008年下半年有所增长所致;(4)冻鸡产品营业收入分别较2008年上半年和下半年增长224.22万元和95万元,主要系冻鸡销售数量增长所致。

3、影响盈利能力的主要因素

(1)产品销售价格

报告期内,冻鸭产品在公司主营业务收入中所占的比重较大,其中,2006年冻鸭产品销售收入占比为61.42%,2007年冻鸭产品销售收入占比为62.79%,2008年冻鸭产品销售收入占比为65.5%,2009年1-6月冻鸭产品销售收入占比为62.03%。由于冻鸭产品销售收入占比较高,该产品销售价格的变化对公司盈利能力影响较大。

2007年以来,国内经济的快速增长、居民可支配收入的增加以及行业内供求形势的变化带动了食品销售价格的快速上涨,以公司生产的冻鸭产品为例,2006年平均单位价格为6,670元/吨,2007年的单位价格为8,045元/吨,2007年较上年同比增长20.61%,2008年平均单位价格为8,660.59元/吨,较上年同比增长7.65%,产品价格的快速增长带动了公司冻鸭产品销售收入和经营业绩的增长;公司的另一产品鸭苗的平均单位售价在2007年中较上年大幅增长,增长率达101.66%,而2008年鸭苗的平均售价较上年下跌,跌幅达43.51%。

2006年本公司冻鸭及相关产品(除鸭毛外)的单位价格较上年下滑,这与我国2004年、2005-2006年暴发的禽流感疫情有关,受该疫情影响,整个禽肉市场一度萎缩,售价下降,鸭产品的价格一路走低,直至2006年二季度开始回升。

报告期内冻鸭的副产品鸭毛的销售价格波动较大,主要受全球气候变暖、消费习惯以及新型替代品大量涌现的影响,鸭毛市场价格自2006年4季度开始呈现大幅下降趋势,公司2007年度鸭毛的平均单位销售价格较2006年下降35.68%,2008年平均单位销售价格较2007年全年的平均售价下降49.84%,2009年1-6月鸭毛平均单位销售价格仍然呈下降趋势,在鸭毛应用领域不能进一步拓展的情况下,预计这一下降趋势短期内难以改观。

(2)产品销售数量

公司产品的销售数量与公司产品的生产规模及产销率有关。报告期内,公司主要产品的销售规模呈上涨态势,特别是2007年公司销售的冻鸭产品的数量较上年增长24.59%。2007年外销鸭苗数量较上年减少的原因之一是由于受雨季恶劣天气的影响,种鸭的产蛋率下降,产量较上年减少;原因之二是2007年公司扩大养殖规模,自养鸭苗有所增加。2008年随着熟食销售渠道的逐渐拓展,2008年熟食销售数量较上年增加16.63%。销售规模的增长一方面将提高公司营业收入,另一方面也在一定程度上降低单位产品的固定成本,提高毛利水平。

公司出口产品销售数量还受到出口国家经济形势以及疫病的影响,2008年下半年爆发的全球金融危机以及2009年4月份爆发的甲型H1N1流感疫情,对中国禽肉制品的出口造成一定打击。以鸭肉制品出口日本为例,2009年1-4月我国出口日本的鸡肉制品均显著少于2008年同期,2009年5月出口数量与2008年同期持平。公司2009年1-6月冻鸭产品出口数量较2008年同期减少20.1%,给公司盈利能力造成一定影响。

(3)产品结构的变化

公司目前的产品包括冻鸭、熟食、鸭苗、鸡苗、鸭毛、饲料和冻鸡产品。2007年,国内食品及肉类产品价格出现大幅度上涨,从而也带动了鸭苗价格的上涨,公司冻鸭、冻鸡、鸭苗等产品价格均出现大幅度增长,尽管各类产品的价格均出现上涨,但不同产品的价格变化幅度和在主营业务中的比重不同,对公司盈利能力的贡献也不同。以2007年为例,受冻鸭产品价格涨价和养殖户养殖热情高涨的影响,鸭苗的售价较上年大幅上升,该产品的毛利率平均达57.78%;2008年受鸭苗市场供求关系的变化,本公司鸭苗价格较2007年下降43.51%,该产品的毛利率也下降到30.36%,鸭苗产品在产品结构中的比例变化对公司盈利能力的影响较大。公司未来的获利能力不仅仅受到产品价格变化的影响,同时受到产品结构变化的影响。本公司因其完整的养殖产业链,进行产品结构调整的余地大,公司可以在禽苗价格大幅上涨时增加禽苗的外销比例,而在禽苗价格下降时扩大养殖规模,增加冻品产量。

(4)市场拓展能力

本公司的控股股东华英禽业总公司自上世纪90年代初开始引进英国樱桃谷鸭,本公司成立后,延续控股股东的樱桃谷鸭相关业务,公司在国内有着很高的知名度,销售网络健全,运转良好,鸭产品近几年的销量和产销率持续保持了较高水平,具有较强的市场拓展能力。

鸡产品的市场容量虽然相对鸭产品要大得多,但公司经营该产品的时间较短,规模较小,随着募集资金项目的投产,肉鸡养殖加工能力将有大幅提高。公司在该产品的市场拓展能力将决定鸡产品的销量水平,销量的高低直接影响主营业务收入规模的大小。由于冻鸭产品和鸭产品面对的市场客户和销售区域具有同质性,公司将充分利用“华英”品牌在市场的知名度和现有市场销售网络开拓鸡产品市场,管理层预计,在市场竞争格局不发生巨大变化的前提下,该产品将有良好的销售业绩。

公司另一主要产品熟食产品目前的销售区域主要为国内及韩国和日本,该产品将主要销往超市、餐饮企业和经销商,不能完全借用目前公司的冻品销售渠道。随着樱桃谷熟食二期工程于2007年的建成投产,熟食产品的加工能力进一步扩大,如果熟食市场拓展能够取得成效,规模效应的发挥将有效地降低单位固定成本从而提高熟食产品的毛利水平,也将提高公司的盈利水平。2008年,熟食产品的国内及出口的销量较上年同期有显著提升,销售单价也比2007年全年平均水平上涨19.86%。

(5)主要原材料价格

玉米、小麦、豆粕等是公司生产禽类产品饲料必需也是最主要的原料,占到饲料综合成本的80%左右,粮食类原料价格的波动将影响公司生产的鸭产品的成本变化,公司生产加工的每公斤冻鸭肉所耗用的饲料约为2.8公斤,饲料成本约占公司销售的冻鸭生产成本的65-70%,粮食类原料价格波动将影响公司的盈利能力。

4、盈利能力的未来变动趋势分析

报告期公司营业收入的产品结构和业务结构变化情况如上所述。公司未来收入变动趋势受到产品生产能力、市场供求、原材料价格等因素的影响。管理层认为,虽然当前国内外经济形势发生重大变化,但是经济形势的变化对食品消费的影响较为有限,食品加工行业的价格水平和销售规模仍将维持在高位,预计未来销售收入总体将呈现增长态势,但不排除可能出现由于产品价格上涨幅度短期内不能弥补原材料价格上涨速度、鸭苗等产品在由于短期内的供求关系影响引发价格波动、恶劣天气原因等因素在某一时期内对业绩的上升产生不均衡波动影响。

根据未来三年的业务发展目标,本公司将致力于完善产品结构,增加鸭苗、鸡苗和冻鸭、冻鸡的生产加工能力,增强公司产品的核心竞争能力,提高盈利水平。公司将利用本次募集资金建设淮阳4,000万只/年鸡产品加工项目、丰城1,000万只/年樱桃谷商品雏鸭生产项目、单县2,000万只/年樱桃谷商品雏鸭生产项目、河南900万只/年樱桃谷商品代鸭养殖项目,随募集资金项目的逐步实施,本公司的主营业务收入将会进一步增长,同时鸡产品占主营业务收入的比重将会提高。

5、现金流量分析

本公司经营活动产生的现金流入主要为销售鸭产品及其他相关产品所收到的货款。2006年至2009年1-6月销售产品收到的款项分别是75,897万元、99,553万元、107,971万元、49,198.66万元,均高于各年度的营业收入,主要是由于公司采取了更稳健的销售政策,使得经营性应收项目在报告期内保持相对稳定。2007年和2008年销售的现金回款与上年相比,同比分别增加23,656万元和8,418.15万元,主要是由于随近两年冻鸭及2007年鸭苗产品价格的大幅度增长,营业收入快速增加所致。

本公司经营活动产生的现金流出主要为购买原材料、支付职工薪酬以及缴纳税金等。其中:公司2006年至2009年1-6月购买原材料所支付的款项分别为55,125万元、86,601万元、84,191万元、35,138.12万元,2007年支付款项同比上升31,476万元,支付款项上升的主要原因之一为玉米、豆粕和小麦等粮食类原料价格大幅度增长,同时由于公司增加了粮食的采购量以应对供应紧张的局面,而本公司又大幅减少了票据支付的使用转而使用现金进行采购所致;另一原因为丰城、淮滨、荷泽、徐州等经营地收购成鸭的价格上涨。

公司2006年至2009年1-6月为职工支付的现金分别为6,024万元、6,885万元、7,594万元、3,954.94万元,2007年和2008年支付款项同比分别上升861万元和709万元,2009年1-6月支付款项较2008年上半年增加265.59万元,较2008年下半年增加50.14万元,支付现金上升的主要原因是随公司经营业绩的增长,薪酬水平提高,同时随公司生产规模的扩大职工工资福利的增加所致。

公司2006年至2009年1-6月支付的各项税费分别为618万元、828万元、423万元、128.04万元,公司报告期内支付的税费较低,主要是由于本公司属于农业产业化龙头企业,按照国家相关政策,报告期内本公司初级农业产品加工享有税收优惠,暂免征收所得税;饲料、禽苗销售收入免征增值税;冻鸭产品、冻鸡产品和鸭毛按销售收入13%的税率计算销项税额;鸭绒和熟食产品按销售收入17%的税率计算销项税额。2008年鸭毛销售收入下降导致本期鸭毛销售增值税费用减少。

2006年至2009年1-6月本公司经营活动产生的现金净流量分别为13,806万元、8,219万元、14,849万元、8,806.50万元。2006年度、2008年度和2009年1-6月公司经营活动产生的现金流量大于大超过当期的净利润,表明公司通过经营活动产生现金流的能力较强,销售回款较好,非付现成本占比较高。但2007年度的经营活动产生的现金流量略低于2006年度,主要原因是公司在2007年的原材料采购中,大量减少应付票据的使用,而转用现金支付所致。

(五)报告期的股利分配政策和实际分配情况

1、股利分配政策

本公司《公司章程》(草案)第一百五十四条规定公司股东大会对利润分配方案作出决议后,公司董事会须在股东大会召开后2个月内完成股利(或股份)的派发事项。《公司章程》(草案)第一百五十五条规定公司的利润分配应重视对投资者的合理投资回报,公司可以采取现金或者股票方式分配股利。

每一年度实现的净利润在弥补亏损、提取法定公积金后的分配方案,由董事会提出议案后交股东大会审议批准,董事会所提交的分配议案中对以现金方式的分红应当不少于当年实现的可分配利润的百分之十,但当公司年度出现下列情况之一时,董事会可以对所提交的分配议案进行适当调整,不受本条百分之十现金分红下限的限制:

1、以归属于公司普通股股东的净利润为基础计算的加权平均净资产收益率低于6%(以扣除非经常性损益前后孰低者为准);

2、母公司资产负债率高于70%;

3、当年的经营活动现金流量净额低于归属于公司普通股股东的净利润。

本公司2008年第四次临时股东大会已审议通过了此项修改。

2、报告期实际分配股利情况

报告期内本公司的利润分配情况如下:

(1)2006年11月18日,经公司2006年第一次临时股东大会决议,以2006年6月30日的总股本11,000万股为基数,每10股派发现金红利1.5元(含税),共派发现金1,650万元,分配后余额1,772,376.29元结转下年。

(2)2007年7月18日,经公司2007年第一次临时股东大会决议,以2007年6月30日的总股本11,000万股为基数,每10股派发现金红利0.6元(含税),共派发现金660万元,分配后余额39,549,076.77元结转下年。

3、本次发行完成后的股利分配政策

自设立以来,公司一贯遵循发展与股东回报并举的原则制定股利分配政策,在不影响业务发展与投资需求的前提下给股东适当回报,以现金分红为主。

公司本次发行后的股利分配政策与发行前将保持一致。《公司章程》中规定,公司股东大会对利润分配方案作出决议后,公司董事会须在股东大会召开后2个月内完成股利(或股份)的派发事项。

(六)发行人纳入合并报表的控股子公司的情况

被投资单位	初始投资额 元)	期末投资额 元)	投资比例	核算方法
华英商业连锁公司	4,593,418.81	4,593,418.81	100%	成本法
樱桃谷食品公司	41,465,018.49	41,465,018.49	50%	成本法
丰城华英公司	13,212,868.00	13,212,868.00	72.71%	成本法
港华羽绒公司	4,305,000.00	4,305,000.00	41%	成本法
华隆羽绒公司	17,523,086.01	17,523,086.01	51%	成本法
荷泽华英公司	500,000.00	10,000,000.00	100%	成本法
陈州华英公司	10,000,000.00	10,000,000.00	100%	成本法

1、河南华英樱桃谷食品有限公司

河南华英樱桃谷食品有限公司为本公司控股子公司,本公司持股比例为50%,英国樱桃谷农场有限公司持股比例50%。樱桃谷食品公司成立于2004年10月29日,注册资本为1,017万美元,注册地为河南省潢川县,法定代表人曹家富。该公司主要从事高低温肉制品的生产和销售业务。截至2008年12月31日,樱桃谷食品公司总资产为146,326,630.88元,净资产为96,372,533.87元,2008年度实现净利润5,856,137.59元。截至2009年6月30日,樱桃谷食品公司总资产为148,545,228.40元,净资产为96,521,274.03元,2009年1-6月实现净利润148,740.16元。

2、河南陈州华英禽业有限公司

河南陈州华英禽业有限公司为本公司独资子公司,成立于2007年1月19日,注册资本为1,000万元人民币,注册地为河南省淮阳县,法定代表人曹家富。该公司主营业务为种鸡养殖孵化、商品鸡养殖、肉鸡屠宰加工及饲料生产。陈州华英公司截至2008年12月31日的总资产为126,001,991.63元,净资产12,060,844.14元,2008年度的净利润为2,060,844.14元。截至2009年6月30日的总资产为128,921,801.74元,净资产5,824,128.22元,2009年1-6月的净利润为-6,236,715.92元。

3、江西丰城华英禽业有限公司

江西丰城华英禽业有限公司为本公司控股子公司,本公司持股比例为72.71%,自然人蔡士杰持股比例为27.29%。该公司成立于2004年11月11日,注册资本为219.88万美元,注册地为江西省丰城市,法定代表人曹家富,目前主要从事商品鸭屠宰加工、原毛的加工及销售业务。丰城华英公司截至2008年12月31日的总资产为41,084,328.79元,净资产为6,423,971.54元,2008年度净利润为-5,366,964.35元。截至2009年6月30日的总资产为39,273,770.38元,净资产1,693,864.49元,2009年1-6月的净利润为-4,730,107.05元。

4、荷泽华英禽业有限公司

荷泽华英禽业有限公司为本公司全资子公司,该公司成立于2006年9月29日,经2009年3月10日公司召开的第三届董事会第七次会议决议通过,将荷泽华英禽业有限公司注册资本由50万元增加到1,000万元。山东法正会计师事务所有限公司于2009年6月2日出具鲁法会验字(2009)第89号《验资报告》,截至2009年6月2日止,荷泽华英公司收到发行人新增注册资本950万元,以货币出资,变更后累计注册资本为1,000万元人民币。注册地为山东省荷泽市单县,法定代表人曹鹏。该公司目前主要从事商品鸭屠宰加工与销售业务。荷泽华英公司截至2008年12月31日的总资产为17,405,175.33元,净资产为-851,342.12元,2008年度的净利润为-937,186.43元。截至2009年6月30日的总资产为29,959,598.54元,净资产7,240,502.35元,2009年1-6月的净利润为-1,408,155.53元。

5、河南华隆羽绒有限公司

河南华隆羽绒有限公司为本公司控股子公司,本公司持股比例为51%,美国合隆国际股份有限公司持股比例为49%。华隆羽绒公司成立于2004年5月26日,注册资本为416万美元,注册地为河南省潢川县,法定代表人曹家富。该公司经营范围为羽毛、羽绒的收购、加工及销售,羽绒制品、床上用品、服装、寝具、玩具的加工制作及销售。2007年7月1日河南华隆羽绒有限公司与潢川文华羽绒有限公司签订《租赁合同》,华隆羽绒公司将其厂房和配套设施出租给潢川文华羽绒有限公司用于加工原毛,租赁期为2007年7月至2009年9月,租金为每年525万元。华隆羽绒公司截至2008年12月31日的总资产为50,166,077.68元,净资产为47,955,343.14元,2008年度净利润为2,554,984.26元。截至2009年6月30日的总资产为51,428,441.74元,净资产49,265,515.03元,2009年1-6月的净利润为1,310,171.89元。

6、潢川县港华羽绒制品有限公司

潢川县港华羽绒制品有限公司为本公司控股子公司,本公司持股比例为41%,香港文华贸易公司持股比例为40%,潢川县康源生物工程有限责任公司持股比例为19%。港华羽绒公司成立于2002年6月18日,注册资本为125万美元,注册地为河南省潢川县,法定代表人闵群。该公司的经营范围为羽毛、羽绒及羽绒相关制品的加工及制作。2007年7月1日潢川县港华羽绒制品有限公司与潢川华晟羽绒制品有限公司签订《租赁合同》,港华羽绒公司将其厂房和配套设施出租给潢川华晟羽绒制品有限公司用于加工原毛,租赁期为2007年7月1日至2009年7月1日,租金为每年165万元。2009年6月30日潢川县港华羽绒制品有限公司与潢川华晟羽绒制品有限公司签订《租赁合同》,港华羽绒公司将其厂房和配套设施出租给潢川华晟羽绒制品有限公司于加工原毛,租赁期为2009年7月1日至2011年6月30日,租金为每年165万元。港华羽绒公司截至2008年12月31日的总资产为12,842,841.63元,净资产为4,502,185.18元,2008年度净利润为943,088.75元。截至2009年6月30日的总资产为12,542,579.63元,净资产4,995,653.18元,2009年1-6月的净利润为493,468.00元。

7、河南华英商业连锁经营有限公司

河南华英商业连锁经营有限公司为本公司独资子公司,成立于2002年7月15日,注册资本为500万元人民币,注册地为河南省潢川县,法定代表人曹家富。该公司目前主要从事熟食制品、畜禽产品、速冻食品的零售业务。华英商业连锁公司截至2008年12月31日的总资产为4,663,736.03元,净资产为3,527,118.01元,2008年度净利润为-243,217.05元。截至2009年6月30日的总资产为4,089,025.10元,净资产3,500,337.02元,2009年1-6月的净利润为-26,780.99元。

以上财务数据均经北京五联方圆会计师事务所有限公司审计。

第四节 募集资金运用

一、募集资金投资项目安排和计划

(一)募集资金投资计划

根据公司2007年第二次临时股东大会决议及2008年第二次和第三次临时股东大会决议,本次募集资金依序投向以下项目:

被投资单位	初始投资额 元)	期末投资额 元)	投资比例	核算方法
华英商业连锁公司	4,593,418.81	4,593,418.81	100%	成本法
樱桃谷食品公司	41,465,018.49	41,465,018.49	50%	成本法
丰城华英公司	13,212,868.00	13,212,868.00	72.71%	成本法
港华羽绒公司	4,305,000.00	4,305,000.00	41%	成本法
华隆羽绒公司	17,523,086.01	17,523,086.01	51%	成本法
荷泽华英公司	500,000.00	10,000,000.00	100%	成本法
陈州华英公司	10,000,000.00	10,000,000.00	100%	成本法

(二)募集资金项目简要情况介绍及发展前景分析

1、在河南省淮阳县建设4,000万只/年商品肉鸡系列加工生产项目

随着人口、人均收入的不断增长和鸡肉在肉类消费结构中所占比例不断提高,我国鸡肉的生产和消费一直保持快速增长,近十年来鸡肉生产和消费增长保持在5%以上。但我国目前鸡肉人均消费量和鸡肉占总肉类消费量的比重都低于世界平均水平,鸡肉市场增长潜力巨大。公司在禽类养殖加工方面具有多年的成功经验,通过本项目的建设,将充分发挥公司品牌、质量控制、养殖模式、销售网络和产品深加工等方面的优势,达到完善产品结构,扩大市场份额,提高核心竞争力的目的。

本项目已经在河南省周口市发展和改革委员会备案(豫周市城工[2007]00213),根据可行性研究报告,本项目预计投资总额为26,617万元,其中建设投资为17,838万元、流动资金为8,779万元。

本项目为年产4,000万只爱拔益加(简称A.A鸡鸡)肉用鸡系列养殖加工综合项目。项目将建设包含种鸡场、商品鸡养殖场、孵化场、屠宰加工厂和饲料加工厂完整的肉鸡生产和加工一体化产业链。本项目建设周期1年,达产后年产冻鸡产品67,200吨,公司将利用现有的销售网络及销售渠道进行销售。

2、在江西省丰城市建设1,000万只/年樱桃谷商品雏鸭生产项目

在目前消费者对食品质量和安全控制越来越严格的前提下,肉鸭的规模化养殖和屠宰是行业发展的趋势,且随着人民生活水平的不断提高和饮食结构不断改善,肉鸭产品广阔的市场前景将带动对商品代樱桃谷鸭苗需求的稳定增长。樱桃谷商品鸭苗未来的市场前景广阔,本公司将凭借自身的规模优势、技术优势和品牌优势在樱桃谷商品鸭苗市场不断提高市场份额,从而提高公司盈利能力。

本项目已经在江西省丰城市发展和改革委员会备案(丰发改字[2007]82号),根据可行性研究报告,本项目预计投资总额为2,931万元,其中建设投资为2,253万元、流动资金为678万元。

本项目建设期为1年,达产后每年生产商品质樱桃谷商品代鸭苗1,000万只。销售方式以直销和经销相结合的方式,出售给当地及周边的肉鸭养殖企业或农户。

3、在山东省单县建设2,000万只/年樱桃谷商品雏鸭生产项目

山东省市养鸭第一大省,鸭存栏量和屠宰量居国内第一位。单县地处山东、河南、安徽和江苏四省交界,交通便利、养殖资源丰富、鸭养殖业发达。根据公司销售统计,2007年山东省销售鸭苗数量占公司外销鸭苗数量的50%以上,是公司商品鸭苗的主要销售市场。

本项目已经在山东省单县发展计划局备案(0717060012),根据可行性研究报告,本项目预计投资总额为5,696万元,其中建设投资为4,386万元、流动资金为1,310万元。

本项目建设期为1年,达产后每年生产商品质樱桃谷商品代鸭苗2,000万只。销售方式以直销和经销相结合的方式,出售给当地及周边的肉鸭养殖企业或农户。

4、在河南省潢川县建设900万只/年商品樱桃谷鸭养殖场项目

随着我国人民生活水平不断提高,鸭肉在肉类消费结构中占比不断增加,鸭肉消费需求不断扩大,市场前景可观。公司生产的樱桃谷鸭系列产品,以其过硬的质量和齐全的品种获得了市场的认可,取得了良好的销售业绩。目前公司的养殖能力不能满足公司商品鸭屠宰加工能力,商品代樱桃谷鸭养殖能力不足已经成为公司扩大产能,实现规模效应的主要瓶颈。此外,随着国内及出口市场对高端鸭肉和熟食产品需求的不断增加,扩大符合出口标准的高标准樱桃谷鸭养殖能力已成为公司未来发展的迫切需要。

本项目已经在潢川县发展和改革委员会备案(豫信潢县工[2007]00025),根据可行性研究报告,本项目预计投资总额为12,196万元,其中建设投资为8,591万元(建筑投资5,702万元、设备投资2,889万元)、流动资金为3,605万元。

本项目建设期1年,达产后年生产商品质樱桃谷商品肉鸭900万只。本项目生产的肉鸭全部送公司加工厂,屠宰加工成冻鸭或分割鸭产品出售。

二、募集资金超出项目需求或不足时的安排

上述五个项目预计投资总额为47,440万元,本次募集资金将按以上项目排列顺序安排实施,若实际募集资金不能满足上述项目投资需要,资金缺口通过公司自筹解决;若募集资金满足上述项目投资后有剩余,剩余资金补充公司流动资金。

第五节 风险因素和其他重要事项

除本招股意向书摘要的重大事项提示中所提及的风险外,公司的其他主要风险如下:

(一)熟食产品市场拓展风险

本公司营业收入75%以上来源于冻鸭产品及鸭苗销售,2006年、2007年、2008年、2009年1-6月,公司熟食制品销售额占公司合并主营业务收入的比例分别为8.06%、7.46%、10.25%、9.69%,呈稳步上升态势,熟食所贡献的主营业务毛利润占公司全部产品主营业务毛利润的比重分别为8.44%、3.84%、10.48%、8.2%,2008年其贡献的主营业务毛利较2007年上升近7个百分点,由于熟食制品的销售终端主要集中在超市,不能完全借用目前公司的冻品销售渠道。随着樱桃谷熟食二期工程于2007年5月的建成投产,公司熟食制品的加工能力进一步扩大,如果熟食市场拓展不能取得成效,公司将有可能无法发挥熟食制品生产的规模效应,不能有效地降低单位固定成本,提高熟食产品的毛利水平,从而对公司经营业绩产生不利影响。

(二)祖代种鸭采购渠道单一的风险

与肉鸡品种相比,肉鸭品种比较单一,目前最有影响力的国外肉鸭品种或配套系为英国樱桃谷农场培育的北京鸭配套系(樱桃谷鸭)。樱桃谷肉鸭由于其高蛋白、低脂肪、肉质鲜嫩,且生长速度快,饲料转化率高,抗病力强等优点,已成为世界肉鸭市场的主流品种,约占世界白羽肉鸭市场份额的60%,中国白羽肉鸭产业中约70%以上为樱桃谷鸭。发行人作为国内规模最大的樱桃谷鸭孵化、养殖、屠宰加工和禽肉制品生产销售一体化企业,其种鸭目前也像世界上其他樱桃谷鸭孵化、养殖、屠宰加工企业一样,全部从樱桃谷鸭原种的唯一拥有方——英国樱桃谷农场(包括其独资公司)引进,从而一定程度上存在祖代种鸭采购渠道单一的风险。

中国是世界上最大的肉鸭生产和消费国家,肉鸭产品除供应国内市场外已经大量出口到欧盟、东南亚及日本、南韩和中国台湾、香港地区,尽管在众多的外国北京鸭品种(系)中,樱桃谷肉鸭在市场上占有相当大的优势,但我国巨大的肉鸭生产和消费市场前景对英国樱桃谷农场极具吸引力,加之发行人作为樱桃谷农场最早一批也是目前国内综合实力最强的合作伙伴,英国樱桃谷农场也依赖发行人巩固和扩大其在中国乃至世界市场的占有率。为保证发行人祖代种鸭的供应,扩大樱桃谷鸭的市场占有率,英国樱桃谷农场承诺:在同等条件下优先保障发行人对樱桃谷SM3种鸭数量和技术的持续需求。截至目前,发行人已与英国樱桃谷农场合作多年,合作基础良好,过往经营记录中从未出现过中断祖代种鸭供应的情形。

(三)卫生检疫及食品安全控制的风险

本公司主要从事禽类孵化、养殖、屠宰加工和熟食制品的生产,公司所产禽类冻品及熟食制品除供应国内市场外还部分出口,随着全球对食品安全的日趋重视,各国对食品卫生及动植物检疫检验的标准亦越来越严格,如果公司养殖场不能达到质量监督检验检疫部门的相关要求,公司养殖场将不得于以出口备案,所生产的产品不得用以出口,或者如果公司出口产品检验不符合进口国的要求,将不得用以出口,从而直接影响公司出口业务;如果公司供应国内市场的熟食产品达不到我国食品质量安全市场准入QS标志认证,公司产品将不得在我国市场销售;食品卫生及动植物检验检疫标准的提高,对公司加强禽类养殖防病防疫、加强生产加工过程中的质量管理工作提出了更高要求。

此外,公司采取“公司+基地+农户”的经营模式,公司屠宰加工所用樱桃谷鸭一部分来自于公司自建基地养殖场,一部分来自合同养殖户自建养殖场,少量来自向社会养殖户收购。公司自建基地养殖场和合同养殖户自建养殖场均采取合同养殖的形式,即公司与合同养殖户每年订立养殖合同,并约定合同养殖户必须使用本公司所产禽苗、饲料,防病防疫用药由本公司统一提供,并须严格按照公司的标准程序饲养,成禽由公司统一购回。公司本部产品全部实行合同养殖,外地分子公司屠宰加工鸭源为向社会养殖户收购,2008年公司全部鸭源中来自于自建基地养殖场的比例约为25%,来自于合同养殖户自建养殖场的比例约为50%,外购的比例约为25%。由于公司自建基地养殖场和合同养殖户自建养殖场均采取合同养殖的形式,如果合同养殖户未按标准程序饲养,未按要求注射用药、疫苗,或者使用公司禁用药物、添加剂,其养殖禽类可能受到来自其他食物、污水、化学残留物等的污染,这将增加公司卫生检验检疫工作的负担;公司徐州分公司、荷泽华英公司、丰城华英公司所需鸭源来自于向社会养殖户外购,若该等养殖户使用不合格饲料、未按标准要求使用注射用药、疫苗或者当地检验检疫部门监管不到位等,将可能导致上述分支机构产品不达标。由于公司已经建立了严格的社会养殖服务、监督、管理、防病防疫体系,近年来,本公司未出现合同养殖户违规养殖的情况。

(四)第三方经销的风险

本公司冻鸭等主要产品大部分通过经销商进行销售,2009年1-6月、2008年、2007年和2006年公司向经销商销售冻鸭产品的金额占公司当年冻鸭产品销售总额的比例分别为49.87%、53.2%、60.8%和63.7%。公司每年与经销商签订《经销合同书》,并约定经销商只能在公司指定区域内销售本公司指定产品,经销商与公司仅为买卖关系,尽管公司每年初与其签订为期一年的销售合同,但由于经销商并不受雇于本公司,合同到期后经销商无义务继续采购公司产品。本公司多年来已与各地经销商建立起了长期稳固的合作关系,但如果出现个别经销商与本公司中断经销关系,可能会对本公司在该地区销售产生短期影响,鉴于公司产品在上述地区多年经营积累形成的品牌优势,预计该影响将会很快消除。

(五)非经常损益对公司经营业绩的影响

本公司2009年1-6月、2008年、2007年度和2006年度非经常性损益分别为149.37万元、489.22万元、1,614.51万元和135.97万元,其中2007年度非经常性损益主要为禽流感贴息及增值税即征即退形成的收益,上述非经常损益占当期净利润的比例分别为77.7%、9.77%、18.89%和9.69%。

如果扣除上述非经常性损益,公司2009年1-6月、2008年度、2007年度和2006年度归属于母公司股东的净利润分别为1,800.25万元、4,190.67万元、6,932.10万元和1,267.43万元。

第六节 本次发行各方当事人和发行时间安排

一、各方当事人情况

当事人	名称	住所	联系电话	传真	经办人或联系人
发行人	河南华英农业发展股份有限公司	河南省潢川县跃进东路308	0376-3119896	0376-3119896	李远平、熊信波
保荐人(主承销商)	光大证券股份有限公司	上海市静安区新闸路1508号	010-68561122	010-68561021	张广新
发行人律师	北京市大成律师事务所	北京市东直门南大街3号国华投资大厦12层	010-58137799	010-58137788	郭曜黎、丘远良
会计师	北京五联方圆会计师事务所有限公司	北京市崇文门门外大街9号新世界正仁大厦805	0971-6157077	0971-6105348	阎立社、江波
资产评估机构	中审会计师事务所有限公司	北京海淀区阜城路67号银都大厦6层	010-51716866	010-88415997	罗林华、丁云
土地评估机构	河南金地地价评估咨询有限公司	郑州市金水区农业路6号院11号楼3层	0371-63582337	0371-63582337	高国强、李冰
股票登记机构	中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司	深圳市深南中路1093号中信大厦18楼	0755-25938000	0755-25988122	
申请上市的证券交易所	深圳证券交易所	深圳市深南中路5045号	0755-82083333	0755-82083914	

二、本次发行日程安排

1、询价推介日期:	2009年11月30日至2009年12月2日
2、定价公告刊登日期:	2009年12月4日
3、网上申购日期和缴款日期:	2009年12月7日
4、预计股票上市日期:	2009年12月21日

第七节 备查文件

招股意向书全文及附