

## 主要優勢

董事相信本集團的主要競爭優勢是：

### 環保產品

富萬稼有機鉀肥的pH值界乎6至8。富萬稼有機鉀肥包含有機物質，而非以氯為主的物質或其他對泥土有害的殘餘物質。由於富萬稼有機鉀肥屬於液體狀態，可溶於水，農作物使用富萬稼有機鉀肥時能夠吸收肥料中所含的鉀。環保的優點讓富萬稼有機鉀肥更加適合有機耕種。基於具有環保特色，富萬稼有機鉀肥囊括多項殊榮，包括ISO14001、國家重點環境保護實用技術及陝西省環保產業註冊登記證。

### 產品認同

富萬稼有機鉀肥在國內榮獲多個獎項，包括一九九九年國家農用肥料高技術產業化示範工程項目、二零零零年第九屆中國專利新技術新產品博覽會特別金獎及陝西省重大科技產業化項目，以及二零零一年國家級重點新產品。為保證產品質量，本集團致力於產品質量控制，所付出努力終獲認同，於二零零三年因符合質量管理標準而獲頒發ISO9001：2000認證。

### 中國註冊專利權

二零零一年，本集團在中國取得富萬稼有機鉀肥的專利權，是項專利權將於二零一六年三月屆滿。董事相信，富萬稼有機鉀肥的專利權在銷售及未來研發方面給予本集團保證。

### 中國銷售網絡範圍廣泛

本集團奉行「向大型農場經營者直銷及透過分銷商向個體農戶間接銷售」的銷售政策，於最後可行日期，本集團擁有一支47名員工的銷售及市場推廣隊伍及55家分銷商，遍佈全中國。董事相信，本集團的分銷網絡範圍廣泛，可確保產品銷售取得穩定而持續的市場，為本集團提供穩固根基，增加國內市場份額。

### 政府財政資助

除囊括多個獎狀外，本集團亦獲中國國家及／或地方政府給予財政資助。一九九九年，富萬稼有機鉀肥獲鑑定為國家農用肥料高技術產業化示範工程項目，並獲國家出資人民幣4,500,000元，有關款項於二零零三年確認為收益。隨後於二零零一年，富萬稼有機鉀肥獲鑑定為其中一項國家級重點新產品，於二零零二年獲給予人民幣300,000元。

## 業務商機

於往績期內，富萬稼有機鉀肥全部均在國內銷售。根據糧食及農業組織編製的「目前世界肥料趨勢及展望2005／2006」報告，相對現時只得0.5%的增長而言，世界鉀肥消耗量預期每年增長2%，亞洲是消耗量增長最高的地區之一，儘管從非常低的消耗量開始。在中國本地鉀肥消耗量更為驚人，單以二零零三年計算，國內鉀肥的消耗量由一九九一年至二零零三年期間增加約152%，自二零零零年以來按年增長率約5%增長。然而，本地鉀肥的生產量未能滿足需求。單以二零零三年來看，進口鉀肥的價值約為832,000,000美元，為擁有資源及技術的業內人士提供大好機會滿足此項需求。有見國內鉀肥的供應嚴重不足，對本集團來說，董事認為是業務增長一個大好時機。

另外，董事亦承認國內對進口肥料的現有限制，將會如中國加入世貿後所同意，承諾於二零零六年前分階段撤消，其後所出現的市場競爭加劇將在所難免。為促進本集團在國內市場的競爭優勢，本集團將實行多項研發項目改善產品，以更有效迎戰任何潛在競爭對手。此外，本集團計劃向海外市場銷售產品，鞏固其收益基礎。

## 業務目標

由於富萬稼有機鉀肥適用於各種農作物的範圍甚廣，而農作物最終會被動物和人類所消耗，因此董事認為，藉提供農作物增長所需必要養料，富萬稼有機鉀肥在食物鏈中扮演非常重要角色。藉改善農作物的質量，向動物和人類提供更優質的食品，食物鏈中生物的質量亦將得以提高。因此，本集團矢志成為食物鏈的成員，以改善食物鏈中生物的質量。本集團採取確立多種產業及產品策略，務求在亞太區拓展業務。為實現此項目標，本集團正計劃拓展銷售網絡，在國內及海外市場研發更多肥料。確立多種產業及產品的策略大綱如下：

### 開拓業務至亞太區

董事相信，本集團於二零零一年底中國成為世貿成員國後，將可自由於其他成員國從事業務。在這些成員國當中，本集團計劃將業務擴展至馬來西亞、印尼、越南及泰國，這些國家一直以農業為主要經濟活動。有見這些市場有不同的環境條件，例如午後陣雨出現的頻率較高，本集團有意進一步研究怎樣及甚麼時候應用富萬稼有機鉀肥。為向這些海外市場銷售產品及針對每個市場的特定需求度身訂造，本集團有意在海外市場物色合適分銷商，以及委派總部的特定銷售員工與有關分銷商接洽及處理當地市場資料。

本集團有意分別動用配售所得款項約人民幣2,300,000元及300,000港元(i)在馬來西亞、印尼、越南及泰國進行市場研究及簽約聘用銷售分銷商，及(ii)在本公司的總部僱用不少

# 業務目標聲明

於三名銷售員工，協調海外的銷售情況。本集團亦計劃定期審閱海外銷售記錄，動用配售所得款項其中約1,600,000港元作銷售政策的必要改動。

## 擴大中國銷售網絡

本集團已致力成立中國銷售網絡。於最後可行日期，本集團在中國擁有一支47名員工的銷售隊伍及55家分銷商。為有意在國內落實「向大型農場經營者直銷及透過分銷商向個體農戶間接銷售」的現有銷售政策，本集團計劃物色額外分銷商，擴大國內市場的覆蓋範圍。同時，本集團亦計劃增加銷售隊伍的成員人數，以求更深入了解大型農場經營者的需求。倘若足以鞏固或輔助本集團的現有業務的時機出現，本集團可能探討與多個企業締結聯盟的可能性，加強業內的競爭力及促進增長。

本集團有意分別動用配售所得款項約3,200,000港元及1,200,000港元，以(i)物色及聘用額外分銷商及(ii)聘用銷售及行業發展員工。本集團亦計劃動用約600,000港元，更新及推行內部銷售管理政策及中期表現檢討。

## 加強研發能力

由於富萬稼有機鉀肥合乎環保，加上國內農業市場充斥着無機肥料，董事深信，憑着政府的鼓勵措施，國內確是個龐大市場，有潛力開發更多有機植物養料產品。根據對富萬稼有機鉀肥的了解，本集團打算推出有機混合肥及作草藥用途的新品種特定用途肥料。

目前，富萬稼有機鉀肥可用作「追肥」，在農作物經種植後一直到整個生長期將之噴在農作物的葉子上。亦可用作「種肥」，於農作物的種子放入泥土栽種前將之浸泡在肥料裏面。董事認為，由於本集團的有機鉀肥是液體狀態及具有水溶特性，農作物放入泥土栽種前將有機鉀肥用作泥土裏的「基肥」並不奏效。為搶佔基肥的市場，本集團計劃開發、製造及銷售有機混合肥。「有機混合肥」主要由三種養料組成，包括磷、鉀及氮，被視為農作物放入泥土前用於泥土的較佳「基肥」，因為有機混合肥呈固體狀，預期比液體肥料在泥土裏能維持較長時間。董事相信，本集團同時擁有富萬稼有機鉀肥(即用作「追肥」及「種肥」)及有機混合肥(將用作「基肥」)，備有較全面的一系列肥料以滿足農作物的整個生長期。憑藉本集團研發隊伍的經驗，董事認為本集團已擁有研發有機混合肥的足夠專業知識。

「作草藥用途的特定用途肥料」是根據現有特定用途肥料(例如作蔬菜、水果、煙草、棉花、幼苗及大蒜用)將予開發專為草藥用而特別設計的新品種富萬稼有機鉀肥肥料。

這類新品種特定用途肥料含有的成份組成及濃度，以及所採用的添加劑將符合草藥的特性。同時，本集團將定期審閱現有產品的肥沃效能及效率，並採用最嶄新均衡施肥技術作必要技術調整。為加強研發能力實現這些開發計劃，本集團計劃與其他擁有泥土及／或肥料專業知識的研究機構合作。

本集團有意動用配售所得款項約1,800,000港元及2,200,000港元，就有機混合肥及草藥用品種特定用途肥料進行研究。本集團亦有意動用約1,100,000港元以對現有產品進行定期審閱及作適當改善（如有需要）。

### 在第二楊凌用地設立新生產廠房

由於擬建有機混合肥的生產設施不可與富萬稼有機鉀肥的生產設施互相對換，本集團計劃在第二楊凌用地設立新生產廠房生產有機混合肥，每年生產量高達80,000噸。為實現這個目標，本集團計劃裝置必要設備，包括混和、乾凍及篩選機器、倉庫、傳輸線、交通及除塵設備。預期在廠房開始運作前，會進行一連串籌備及測試過程，包括可行性研究、技術設計、建設投標、原型篩選、裝置及試產。本集團預期於二零零五年上半年前向中國有關機構提交施工計劃審批，而在二零零六年下半年起在第二楊凌用地開始試產，目前預計於二零零八年開始投產。此外，興建及經營新廠房時，本集團將採取措施防止造成空氣污染、有害氣體、污水及爆炸物料的出現。

雖然第二楊凌用地有機混合肥的建議最高年產量為80,000噸，大幅高於楊凌用地富萬稼有機鉀肥的最高年產量20,000噸，但預期來自富萬稼有機鉀肥的收入將高於來自有機混合肥的收入。由於在第二楊凌用地擬建有機混合肥的生產設施不可與富萬稼有機鉀肥的生產設施互相對換，董事認為，設立新生產廠房以開拓有機混合肥市場，同時又維持現有生產廠房，以抓緊富萬稼有機鉀肥的市場潛力，而並非為生產有機混合肥而修改現有生產廠房，在商業方面對本集團來說更為切實可行。

本集團擬從配售所得款項約6,000,000港元，部分撥作在第二楊凌用地設立新生產廠房的經費。有關在第二楊凌用地設立新生產廠房的資本承擔詳情，載於本售股章程「財務資料」一節「資本開支及資本承擔」分節。

### 提高產品品牌知名度

為了達致首要目標取得優秀肥料製造商美譽，本集團正投入資源於建立品牌活動，包括參與農業及肥料展覽會及進行直接市場推廣活動。為提高品牌知名度，本集團計劃透過多個媒體渠道（包括電視、報章、期刊、汽車及戶外公眾展板）宣傳「富萬稼」商標。

此外，本集團注意到國內大部分農戶對「均衡施肥」的重要性及好處不甚了解，「均衡施肥」是指於不同植物的不同生長階段均衡使用泥土所需養料（包括氮肥、磷肥、鉀肥及微生物）。本集團亦注意到只要取得所需養料，泥土的肥沃性得以提高，收成亦可以增加。作為宣傳肥料及提高品牌知名度的一項市場推廣策略，本集團將從不受專利權限制及／或有關「均衡施肥技術」的期刊中掌握最新資料，將這些資料編製成實用易懂的資料，然後向農戶建議採用富萬稼有機鉀肥及其他肥料的適當份量。本集團認為收集及發放這些資料將對農戶非常有用，因此有助提高本集團品牌的知名度，而並非本集團的產生收益產品。

本集團有意就(i)透過電視、收音機廣播、公共交通及公眾地方宣傳，及(ii)舉行田間示範及推廣本集團作為植物養料食物鏈夥伴的最終目標，分別動用配售所得款項約9,200,000港元及3,800,000港元。

### 增加生產量

董事預期，楊凌用地的使用率將會增加，與富萬稼有機鉀肥的銷售增加一致。本集團計劃隨着國內市場推廣及宣傳活動，進一步開發銷售網絡以增加銷售。新品種富萬稼有機鉀肥（例如作草藥用的特定用途肥料）及海外市場需求，預期佔據楊凌用地的額外生產量。此外，本集團已於二零零四年九月在寶雞用地開始經營生產廠房，這生產廠房將生產有機酸，以供生產富萬稼有機鉀肥之用。由於寶雞用地的最高生產量為每年約200噸，或佔本集團截至二零零三年十二月三十一日止年度生產有機酸所需約11.1%，因此本集團須於開始經營寶雞用地後採購有機酸的差額。董事將盡力確保擴大後的生產廠房及設施將嚴格遵守 ISO9001：2000 質量管理標準及 ISO14001 環境管理標準。本集團目前有意動用配售所得款項約1,500,000港元增加生產量。

# 業務目標聲明

## 計劃實施

本集團將於最後可行日期至二零零六年十二月三十一日期間，致力完成以下重大事件，各預定完成時間是根據下文「業務計劃的基準及主要假設」一段所載的若干基準及假設釐定。這些基準及假設須受多項不明朗因素及難以預測的因素影響，尤其是本售股章程「風險因素」一節所載的風險因素。因此，本集團的實際業務過程可能有別於本售股章程所載的業務目標。現時無法保證本集團的業務計劃將會根據估計時間範圍得以實現，亦無法保證本集團的業務計劃會全部完成。

## 最後可行日期至二零零五年六月三十日期間

- |                    |   |
|--------------------|---|
| 業務擴展至亞太區           | — 針對熱帶水果及蔬菜的蔬菜及水果用肥料，在馬來西亞進行市場研究及簽約僱用分銷商。               |
|                    | — 在印尼進行市場研究及簽約僱用分銷商                                     |
|                    | — 在本公司總部聘用一名銷售員工，協調海外有關業務及服務(包括市場資料、市場開發、本地分銷商訓練及產品解釋)。 |
| 拓展國內銷售網絡           | — 中國再有六個省及自治區委任地區分銷商，負責向各省／自治區的個體農戶提供銷售及服務。             |
|                    | — 在農業產業部增聘兩名員工，處理向大型農場經營者提供的銷售及服務。                      |
| 加強研發能力             | — 進行及完成有機混合肥的可行性研究                                      |
|                    | — 完成草藥用特定用途肥料(富萬稼有機鉀肥的新品種)的可行性研究                        |
|                    | — 審核本集團現有產品的效能及效用，如有必要，作技術調整。                           |
| 在第二楊凌用地<br>設立新生產廠房 | — 就第二楊凌用地興建新生產廠房進行可行性研究                                 |
|                    | — 向有關政府機關呈交初步設計及佈局計劃以待審批                                |
| 提高品牌知名度            | — 透過電視、收音機廣播、公共交通工具及公眾地方宣傳。                             |
|                    | — 舉行田間示範，藉以直接向最終用戶收集意見，並將品牌與最終用戶連在一起。                   |
| 增加生產量              | — 預期提高楊凌用地的生產量  |
|                    | — 維持寶雞用地有機酸的生產量   |

# 業務目標聲明

二零零五年七月一日至二零零五年十二月三十一日六個月期間

- |                    |   |   |
|--------------------|---|---|
| 業務擴展至亞太區           | — | 針對熱帶水果的水果用肥料，在越南進行市場研究及簽約僱用銷售分銷商。         |
|                    | — | 在本公司總部增聘一名銷售員工，協調海外有關業務及服務。               |
|                    | — | 審閱馬來西亞及印尼市場的銷售紀錄，並就其銷售政策作必要改變。            |
| 拓展國內銷售網絡           | — | 中國再有五個省及自治區委任地區分銷商，負責向各省／自治區的個體農戶提供銷售及服務。 |
|                    | — | 在各省／自治區實行一支五人銷售隊伍，高峰期會增加多三名額外臨時員工。        |
|                    | — | 在農業產業部增聘一名員工                              |
| 加強研發能力             | — | 完成有機混合肥的必要技術調整                            |
|                    | — | 完成草藥用特定用途肥料的研發工作                          |
| 在第二楊凌用地<br>設立新生產廠房 | — | 向有關機關提交詳細施工計劃，以待審批。                       |
| 提高品牌知名度            | — | 透過電視、收音機廣播、公共交通工具及公眾地方宣傳。                 |
|                    | — | 舉行田間示範                                    |
| 增加生產量              | — | 預期提高楊凌用地的生產量                              |
|                    | — | 開始生產草藥用特定用途肥料                             |
|                    | — | 維持寶雞用地有機酸的生產量                             |

## 業務目標聲明

二零零六年一月一日至二零零六年六月三十日六個月期間

- |                    |   |
|--------------------|---|
| 業務擴展至亞太區           | — 就熱帶水果及穀物針對水果用肥料及一般用途肥料，開始在泰國進行市場研究及簽約僱用分銷商。 |
|                    | — 在本公司總部增聘一名銷售員工，協調海外有關業務及服務。                 |
|                    | — 審閱馬來西亞、印尼及越南市場的銷售紀錄，並就其銷售政策作必要改變。           |
| 拓展國內銷售網絡           | — 更新及實施內部銷售管理措施，以及中期表現檢討。                     |
|                    | — 在農業產業部增聘一名員工                                |
| 加強研發能力             | — 完成有機混合肥的研發工作                                |
|                    | — 就草藥用肥料的效能檢討市場意見，如有必要，作技術調整。                 |
|                    | — 審核本集團的現有產品，並取代到期的產品。                        |
| 在第二楊凌用地<br>設立新生產廠房 | — 向有關機關提交詳細工程草圖，以待審批，並為廠房物色合適設備。              |
| 提高品牌知名度            | — 透過電視、收音機廣播、公共交通工具及公眾地方宣傳。                   |
|                    | — 促進本集團的最終目標，成為植物養料的食物鏈夥伴。                    |
| 增加生產量              | — 預期提高楊凌用地的生產量                                |
|                    | — 維持寶雞用地有機酸的生產量                               |



## 業務目標聲明

二零零六年七月一日至二零零六年十二月三十一日六個月期間

- |                    |   |   |
|--------------------|---|---|
| 業務擴展至亞太區           | — | 審閱銷售紀錄，並就其海外銷售政策作必要改變。                      |
| 拓展國內銷售網絡           | — | 實施更全面訓練計劃及內部審核銷售員工，預期向最終用戶直銷將繼續成為提高營業總額的方法。 |
| 加強研發能力             | — | 完成有機混合肥的研發工作                                |
|                    | — | 審核及更新本集團的整體研發措施                             |
|                    | — | 考慮新技術發展，加強本集團產品的效能及效用。                      |
| 在第二楊凌用地<br>設立新生產廠房 | — | 就試驗廠房展開打樁及必要基建工程                            |
| 提高品牌知名度            | — | 透過電視、收音機廣播、公共交通工具及公眾地方宣傳。                   |
|                    | — | 促進本集團的最終目標，成為植物養料的食物鏈夥伴。                    |
| 增加生產量              | — | 預期提高楊凌用地的生產量                                |
|                    | — | 維持寶雞用地有機酸的生產量                               |

# 業務目標聲明

## 業務計劃的基準及主要假設

有意投資者須注意，本集團達致業務目標取決於多項假設，尤其是：

- 香港、中國及本集團經營或有意經營業務的其他國家的現行政治、法定財政、外貿或經濟狀況將不會有重大變動；
- 上述本集團經營或有意經營業務的國家的稅基或稅率將不會有重大變動；
- 這些國家目前使用的利率或外幣匯率將不會有重大改變；
- 與現有策略及業務夥伴的業務關係將不會有任何重大改變；
- 與主要客戶及供應商的業務關係將不會有任何重大改變；及
- 本節「計劃實施」項下概述的各預計成就所需集資將不會有任何重大改變。

## 進行配售的原因及所得款項用途

本公司計劃以售股建議方式集資，以實現本節「計劃實施」一段所載的業務目標。

董事相信股份在創業板上市，將可提升本集團的形像，而配售所得款項淨額將鞏固本集團的財務狀況，亦有助提高本集團的能力，實現本節所載的業務計劃。

扣除相關開支後，配售所得款項淨額估計約達40,000,000港元。董事計劃將上述配售所得款項淨額用於下列用途：

- 約4,200,000港元用於開拓本集團在亞太區的業務經費；
- 約5,000,000港元用於拓展本集團的國內銷售網絡；
- 約5,100,000港元用於加強本集團的研發能力；
- 約6,000,000港元中部分撥作第二楊凌用地設立新生產廠房的經費；
- 約13,000,000港元用於加強本集團的品牌知名度；
- 約2,800,000港元用於鞏固本集團的管理層隊伍及國際市場推廣隊伍；
- 約1,500,000港元用於增加本集團的生產量；及
- 約2,400,000港元用作本集團的一般營運資金。

## 業務目標聲明

總括而言，本集團將會以下列集資方式實現由最後可行日期至二零零六年十二月三十一日期間的業務計劃：

	最後可行 日期至 二零零五年 六月三十日 (百萬港元)	截至	截至	截至	合計 (百萬港元)
		二零零五年 十二月 三十一日 止六個月 (百萬港元)	二零零六年 六月三十日 止六個月 (百萬港元)	二零零六年 十二月 三十一日 止六個月 (百萬港元)	
業務拓展至亞太區	1.2	1.0	1.0	1.0	4.2
拓展國內銷售網絡	1.9	1.9	0.6	0.6	5.0
加強研發能力	3.0	1.0	1.0	0.1	5.1
在第二楊凌用地 設立新生產廠房	—	3.0	3.0	—	6.0
加強品牌知名度	4.0	2.0	3.0	4.0	13.0
鞏固管理隊伍及 國際市場推廣隊伍	1.0	0.6	0.6	0.6	2.8
增加生產量	1.0	0.5	—	—	1.5
合計	<u>12.1</u>	<u>10.0</u>	<u>9.2</u>	<u>6.3</u>	<u>37.6</u>

本集團計劃利用配售所得款項淨額促進銷量及搶佔更大市場份額。憑著額外營運資金，當中可能用作撥付就生產富萬稼有機鉀肥購買原材料所需費用，本集團將處於有利位置，在各市場方面迅速建立優勢。

倘若配售所得款項淨額並無即時撥作上述用途，則董事現計劃將上述款項存入香港持牌銀行及／或財務機構作短期計息存款。

根據目前估計，董事預期配售所得款項淨額約40,000,000港元、於最後可行日期的銀行現金或手頭現金連同預測經營所得現金流量，將足以撥作本公司實施截至二零零六年十二月三十一日止業務計劃所需資金。有關在第二楊凌用地設立新生產廠房的資本承擔詳情，載於本售股章程「財務資料」一節「資本開支及資本承擔」分節。