

## 業務回顧及展望

本集團自1997年起開始進入零售行業後，對零售業務上的投資逐步增加。2002年亦不例外，本集團與中國零售基金除携手增加對華東連鎖式大賣場項目的投資外，亦同時對國內連鎖式方便店項目進行增資擴展門店數目。上述投資活動的成果令本集團在國內同類零售業務圈中晉身領先位置。本集團年內亦有進行貿易業務，但由於貿易壁壘林立，加上大宗商品貿易業務鏈的兩端業務發展空間極為有限，本集團亦決定跟隨主流趨勢逐漸抽出投入貿易業務發展的資源轉向其他有前景的業務發展。整體而言，2002年集團的資源大多集中在發展零售行業，並且取得肯定的成績。

## 零售業務情況

本集團與中國零售基金及國內合作伙伴投資的華東連鎖式大賣場項目在華東地區共設有12間賣場，計劃於2003年發展到20間。在未來的一年，大賣場項目將會進一步實踐跨省經營的計劃。

目前華東區大賣場項目運作日趨成熟，不論在商品選購、點扣談判、物流管理、銷售推廣、管理運作方面都已駕輕就熟，對本集團日後的擴張計劃奠下鞏固的基礎。另外，通過毛利、EBITDA(未扣除稅項、利息、攤銷及折舊前的經營利潤)、賣場營運支出比例以及管理費用比例等經營數據分析結果顯示都一一印證大賣場項目的成熟及創造效益的能力。

大賣場項目的商業價值不斷提升，本集團除與中國零售基金在2002年注入新發展資金外，亦同時在探討吸納新投資者的方案，以加速華東區大賣場項目的發展。目前本集團正與數家表示有興趣的投資者探討注資大賣場項目的事宜，董事會在適當時刻將對股東進一步公佈詳情。

除大賣場投資外，本集團亦加強對華北方便店項目的投入。目前華北方便店的門店數目已達21家，計劃於2003年通過收購合併加上新開門店後，門店總數目會突破200家。過去由於受門店數目及規模所限，對項目的經營效益未能進一步提高，自2002年年中後，開店速度加快，經營結果截然不同。其中在進貨點扣、毛利率及其他收入方面都有明顯的改進。估計當擴充計劃得以落實後，本集團連鎖式方便店項目的經營效益便會追上國際水平。

目前本集團正與連鎖式方便店項目其他三個(包括：中國零售基金、TLC Beatrice Inc及國內投資者)合作伙伴協商進一步增資，而各合作方已基本同意該項建議，意味着前面所述擴展計劃將會得到落實。

### 農用肥料業務情況

本集團的貿易業務雖然不大活躍，但仍與農用肥料行業保持緊密聯繫，故仍不斷有業務進行。與此同時，本集團對綠色有機肥的投資項目極為關注，在遇上適當的機會亦會進一步投資。國內肥料需求量非常龐大，每年達4,400萬噸，相對國內的生產能力總計不超過3,000萬噸，而綠色有機肥的生產能力更小於2%。由於推廣及應用不足，中國生產的綠色肥料價格比發達國家同類產品價格低約40%，除此之外，很多先進農業國家由於綠色有機肥料使用率甚高而出現綠色有機肥供不應求的現象。這些不平衡的供求情況蘊藏着一個有待開發的龐大商機。

### 2003年業務計劃

本集團的資源會持續投放於零售業務，進一步鞏固本集團在該行業的地位。以達到從單一投資角色轉變成可獨立管理連鎖式零售業務，甚至成為輸出零售管理服務的企業的目標。考慮到未來一年因擴展而引起的資本需求，本集團會在適當時間(因應本集團各項目的實質發展狀況)進行融資，甚至以合理價格為個別項目引入新的股東。

由於在貿易行業累積有多年的人脈關係及銷售網絡，本集團不虞缺少貿易機會，但近年大宗商品貿易市場運作方式不斷演變，加上資訊科技的發達，令到市場透明度大為提高。大宗商品貿易因掌握信息多寡而衍生的差價(利潤)已蕩然無存，只剩下微薄的差價，幾乎與執行成本持平，導致通過貿易經營賺取厚利的機會日漸減少，故本集團會維持謹慎進取的取向，尋找風險與回報合理的貿易機會繼續經營，改變以往以貿易為本集團主營業務的方針。

最後，本集團對綠色有機肥料的研製生產會持續探討，亦會研究不同項目的可行性，並在適當時候投資參與。

### 財務狀況

本集團維持超過港幣8千萬元之現金儲備，且幾乎沒有任何負債，而流動比率則為7.47。由於本集團之現金結存主要以美元計算，故本集團並無任何外幣變動之重大風險。此外，本集團於二零零二年十二月三十一日並無任何或然負債。

### 僱員資料

於二零零二年十二月三十一日，本集團共有14名全職僱員。本集團按僱員表現制定僱用政策，並每年進行檢討。本集團為僱員設立表現花紅計劃，據此，本集團可按其溢利狀況及僱員之個別表現派發花紅。

承董事會命  
主席  
張小林

香港，二零零三年四月二十三日