

本人欣然提呈浩倫農業科技集團有限公司（「浩倫農科」或「本公司」）及其附屬公司（統稱「本集團」）截至二零零三年六月三十日止年度業績，以供股東省覽。

營業額及溢利

截至二零零三年六月三十日止年度，本集團的綜合營業額約為664,092,000港元（二零零二年：349,291,000港元），增長約90%；經審核股東應佔溢利約為27,149,000港元（二零零二年：62,260,000港元），下降約56%。

業務回顧及未來展望

生物農化生產業務



植物生長劑

植物生長劑的業務一直為本集團帶來主要的盈利貢獻。截至二零零三年六月三十日止財政年度，來自植物生長劑業務的營業額及經營溢利，分別約為144,123,000港元及62,059,000港元，比較上一年度分別下降約24%及29%。毛利率約為72%（二零零二年：約75%）。本年度植物生長劑的營業額及經營溢利下降主要是由於農資產品流通渠道的整合影響分銷商的經營；市場競爭加劇；持續的雨季和乾旱影響農藥施用；及農作物種植結構調整等原因所致。

此外，本集團從二零零三年起把植物生長劑的售價調低約20%，而原材料成本亦降低了若干程度，因此，全年毛利率下降了約3%。

就新推出產品而言，本集團於二零零三年六月把研發成功的茶葉及大豆專用型植物生長劑投入生產。

在新產品研究和開發方面，本集團現正與不同的科研機構合作研發數種專用型植物生長劑，如棉花、中草藥、高油玉米及鮮食玉米專用型植物生長劑。預期這些新品種會在二零零三年至二零零五年陸續完成研究和開發工作，並投入生產，令本集團的植物生長劑產品種類更多元化和令農產品質素更為提高。同時，本集團也會調整銷售渠道及市場策略，加大力度鞏固市場份額。

生物農藥

在國家大力支持綠色生態農業的發展之下，廣譜、高效、安全、環保的生物農藥在農作物生長階段的應用已越趨普及。作為農業高新技術企業，浩倫農科生物農化產業基地將科企合作之豐碩成果轉化為實用型產品的生產，並於二零零二年八月與福建省農業科學院生物技術中心簽訂協議。據此，本集團以約45,257,000港元向該生物技術中心收購其已研發成功的高效生物農藥（簡稱BtA）的知識產權，以及繼續開發及生產BtA的獨家權利。經過為期數月的廠房擴建、設備安裝和檢測及試產，BtA已於二零零三年三月份正式投產。但由於非典型肺炎的爆發，生產於四至五月暫停。因此，BtA於本年度的銷量僅為約73噸，營業額及經營溢利（不包括該知識產權收購成本的攤銷）分別約為4,489,000港元及296,000港元。預期，當生產恢復正常，BtA將為本集團帶來可觀的收入及盈利。



其他高科技農資產品的投資

為進一步加快實現本集團構建強大高科技生物農資產品生產基地的目標，本集團經深入市場研究後，作出了數項高發展潛力的新型農資產品的投資，包括：

- (1) 與福建農林大學資源與環境學院合作把植物生長劑與去年收購的氨基酸液肥作複配／耦合研究。該新複配產品的效用將高於單獨使用植物生物劑或氨基酸液肥本身的效用，預期研究將於二零零三年底完成；
- (2) 與福建農林大學植物保護學院線蟲研究室合作研發專門殺滅線蟲的殺菌劑，因為線蟲種類繁多，而且是農作物生長過程中普遍遇到的一大病蟲害，預期研發將於二零零四年底完成；及

- (3) 向福建省農科院土壤肥料研究所收購了茶葉、竹筴及錐栗三種專用複混肥。此三種複混肥已經完成研發，本集團將物色合適的生產商作有關商業生產。

未來，本集團將繼續與國內權威的研究機構合作，物色生態農業各領域的科研成果，在市場上實現其商業價值，把浩倫農科組建成中國強大的生物農化產業基地。



農資分銷物流業務

在過去兩年多來，浩倫農科大力參與整合農資流通渠道，以「統一品牌、統一宣傳、統一進貨、統一管理、統一核算、統一服務和統一監測」的資源優化配置原則，採用先進的連鎖業管理及連鎖品牌營運模式，在多個省市建立了「浩倫農科」品牌的農資倉儲超市，構築成一個規模化經營的綠色農資流通平台。

浩倫農科的農資分銷物流業務上聯生產商、下聯消費者。

在上聯生產商方面，本集團實施分類檢測、定點中央採購、區域中心物流、合理儲備，有力地帶動農資製造產業依照農業生產的需求進行科技創新並持續發展。

在下聯消費者方面，本集團指導農業生產者科學、合理、安全地使用化肥和農藥，積極推廣應用優良種子、有機肥和生物農藥，使更多的農業生產者有效地應用高科技農資產品，保障了農產品的安全，有力地促進現代生態農業的建設。



浩倫農科供應鏈管理系統(SCM)對連鎖系統的管理實現中央化,各地農資連鎖超市的資金流、物流、資訊流每天在中央系統得到集中而及時的反映,為本集團整體的資源分享、資源配置、策略實施等提供有效的基礎決策支援。

在資訊時代中,浩倫農科找到了企業自身發展與資訊化經營管理的最佳契合點,建立了浩倫農科網站、電子交易平臺、物流管理系統,結合本集團供應鏈管理系統(SCM)及自動辦公室管理系統,實現了本集團總部綠色農資連鎖業務的規範化營運、科學化管理。

於二零零三年財政年度,本集團透過於選定地區成立合營公司,進一步加強福建省及江蘇省的農資分銷業務,並開始在海南省開拓業務。本年度,本集團分別於福建省三明市、南平市及安溪縣收購了在當地擁有成熟農資客戶網絡及植保和科研技術的企業和機構,大大加強了集團在福建省的市場滲透率和地位。目前,本集團的農資業務已分佈於福建、山西、江西、江蘇、湖南及海南省。於本財政年度,農資分銷業務為本集團帶來約507,905,000港元之營業額,佔本集團綜合營業額之76%,並較去年大幅度提高220%,而且經營虧損(不包括收購業務產生的商譽及電腦系統開發成本的攤銷)減低至約2,369,000港元(二零零二年:經營虧損(不包括收購業務產生的商譽攤銷)約7,039,000港元)。集團相信,待集團於現有市場的省份的網絡基礎更加成熟,大力整合上游的優勢農資生產企業及下游的農資流通企業和人力資源,其時,集團的農資流通渠道和網絡將大大加強,營運效益將會更加顯著,並為集團創造可觀之收入及盈利。

展望未來,集團將繼續以創新手法整合渠道,以科學化管理規範經營風險,為加入WTO後,市場競爭更為激烈的中國農資流通企業,樹立起一面領先的旗幟。



植保科技服務業務

日趨森嚴的綠色壁壘，使具有價格優勢的中國農產品在進入國際市場道路上舉步為艱，不僅是中國，全球農業都迫切需要安全、高效的農資產品及先進的植保技術服務來適應現代農業生產。農資連鎖經營也需要將農資銷售與農業技術推廣服務緊密地結合起來，通過有效的技術服務才能帶動理想的農資產品銷售。面對商機無限的植保服務市場需求，本集團自二零零三年起為大型農場、果園、蔬菜出口基地等提供全面的植保技術服務。於本年度，植保技術服務為本集團帶來約484,000港元之收入。

浩倫農科不僅是要提供安全、高效的農資產品，更重要的是能夠提供科學、合理的農作物生長解決方案及實施全程植保技術服務。為了以領先的植保技術和專業的服務水準吸引更多跨國農業公司和機構的關注並建立全面的植保戰略合作夥伴關係，本集團於二零零三年初斥資約7,539,000港元與福建農林大學植物保護學院合作開發農作物病蟲害遠程診斷電腦系統，預期於二零零四年底完成。

全程植保技術服務及農作物病蟲害診斷系統的建立，將有效地伸延浩倫農科的價值鏈，使浩倫農科品牌不斷增值。



企業策略及未來展望

浩倫農科藉著中國加入世貿之難得和寶貴的機遇，以及順應中國農資流通體制改革的市場變化，從二零零一年開始進行業務結構轉型，首先開拓農資網絡分銷業務，繼而物色各類高產值的生物農化產品作投資，以令本集團的高科技產品步向多元化發展。此外，在農業服務方面，本集團亦積極發展植保科技服務，令集團在生產、流通及技術服務方面為中國農業提供一條龍的解決方案。



浩倫農科堅持「以農為本·科技為先」的產業發展宗旨，將繼續積極與國內外專業權威科研機構及高等學府進行廣泛的、多領域的科企合作，在中國農資領域搶先構築全面而強大的企業科技聯盟，研發多項生物農化產品。

秉承「服務零距離·誠信到永遠」的經營理念，浩倫農科以領先的品牌營運方式，在全國多個省市成立了多家具有浩倫特色的農資連鎖倉儲超市，組建輻射中國各省市農資市場的流通渠道與網路，目的為實現農資流通標準化營運，以規範化保護市場，促進生產企業、流通企業與農業生產者的良性互動，使得農資生產、農資流通與農資消費在浩倫網絡裏真正達到三贏。

浩倫農科繼續以經驗豐富的植保隊伍、一流的植保技術及檢測設施、專業、專心、專注的敬業精神服務於中國現代農業生產，為農業生產者提供科學、合理的農作物生長全程解決方案，要在中國農資領域樹立起「綠色衛士·植保先鋒」的企業形象。

建基於強勁的科技研發實力、一流的生物農化產業基地、規範化的農資流通平臺、全程的植保技術服務，將使浩倫農科在中國農資領域異軍突起，成為中國農資領域裏可持續發展的、直接參與國際競爭的強大企業。

致謝

本人謹藉此機會，向所有董事會成員、高級管理層及全體員工多年來所付出之熱誠和努力致謝。此外，本人亦代表董事會向我們所有客戶、供應商、科研單位及各商業夥伴不斷之支援深表謝意。

主席
吳少寧

香港，二零零三年十月二十七日