



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」）截至二零零四年六月三十日止年度業績，以供股東省覽。

營業額及溢利

截至二零零四年六月三十日止年度，本集團的綜合營業額約為822,027,000港元（二零零三年：664,092,000港元），增長約24%；經審核股東應佔溢利約為14,882,000港元（二零零三年：27,149,000港元），下降約45%。

業務回顧

於回顧財政年度，本集團之農資分銷業務進一步增長，市場覆蓋及滲透率均有所提升，同時亦加強本集團之品牌效應。此外，生物農藥(BtA)開始大量生產，加上湖南省及湖北省之新生產基地之投產，亦支持本集團本年度之營業額增長。然而，由於農業部頒布全國性新政策，規定若干類別農資產品必須就毒性及對環境之影響進行測試，本集團自二零零四年一月起暫停生產植物生長劑及BtA，因而令本集團生產業務之經營溢利顯著下降。待有關政府機構完成產品測試並授出相關證書後，本集團可望於二零零四年底在該市場重新推出植物生長劑及BtA。

於農資貿易業務方面，本集團透過收購和藉爭取更多大型生產商之產品獨家分銷權以鞏固市場地位，保持營業額持續增長。因此，貿易業務於本財政年度之營業額增加24%至632,000,000港元。然而，由於農資貿易業務乃以量取勝，毛利率相對較低，只約為4%，加上年內原材料價格上漲以及政府實施措施控制農資市場價格上漲，因而影響貿易毛利率，本集團仍需進一步提高貿易業務收入，來彌補電腦系統開發成本及收購業務產生商譽之攤銷，以及廣告及宣傳開支，以待日後錄得可觀盈利。本集團相信，憑藉提供植保科技服務帶來的協同效應；與及自行開發的電腦系統（包括供應鏈管理系統、中央財務系統及流動資金管理平台）的支援，集團的貿易業務將更趨鞏固，發展將更為成熟，並期待能於短期內為本集團帶來豐厚溢利。

年內，本集團繼續投資於各農業研究機構開發之新農資產品。待完全符合有關生產及銷售農資產品之政府規例後，本集團將選擇合適生產商，將科研成果應用於商業生產。



企業策略及未來展望

加入世貿後的中國農資領域，已展開巨大的變革，及瞬息萬變的競爭。從「統」到「分」再到「合」；從賣方市場到買方市場，再到買賣雙方共贏；從國內競爭到國際競爭國內化，農資市場正經歷著一場巨大改革，而從變革中走來的中國農資參與者都強烈地感受到「合」將意味著農資領域的重生。

在這個機遇與挑戰並存的年代，一個綠色農業的新兵、一個中國農資領域裏進步的學習性組織、一個致力於實現生產、流通和農業生產者三贏的現代農資企業—浩倫農業科技集團有限公司，正在以穩健踏實的步伐，以果敢睿智的行動，秉承「以農為本、科技為先」的企業理念，堅持資源優化配置原則，運用領先的連鎖品牌運營模式和先進的現代化管理，快速成長為中國農資領域的領先品牌。

浩倫農科在學習中進行自我修煉和完善，在創新中不斷成就卓越，在整合中使資源得到最優化配置，提升產業競爭力。面對瞬息萬變的國內、國際市場，浩倫在「學習、創新、整合」的企業文化中，致力於錘煉出一支「專注、專業、專心」的優秀團隊，實現我們的目標—專業、專注地經營農資事業，形成集製造業、流通業、技術服務業為一體的大型農資連鎖集團，將浩倫農科打造成為中國農資行業裏擁有核心競爭力的強勢品牌。

「同行是朋友，合作譜雙贏」，浩倫農科願與優秀的中國農資企業一起，為中國農民糧食滿倉，豐收歸年；為中國農產品決勝國際市場保駕護航。

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，二零零四年十月二十五日