



主席報告

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」）截至二零零五年六月三十日止年度業績，以供股東省覽。

營業額及溢利

截至二零零五年六月三十日止年度，本集團的綜合營業額約為1,640,708,000港元（二零零四年：822,027,000港元），增長約100%；股東應佔純利約為21,511,000港元（二零零四年：14,882,000港元），增長約45%。

業務回顧

浩倫農科在集團全體員工努力下，全年銷售額突破了10億港元，達到16億港元，各項事業體現出良好的發展勢頭。集團經過了從一九九九年至二零零一年三年的探索階段，二零零二年至二零零四年是集團業務成功轉型的三年，為浩倫農科成為中國農資行業領先的分銷及零售商做好了充份的準備。

從幾千萬元的營業額發展到16億港元，僅用了四年多的時間，這固然有資本運作成功給企業經營帶來的良好效應，但更要歸功於精確的企業經營方針及策略調整，和出色的企業運作能力。在兩至三年的時間裏，浩倫農科完成了從對個別農資經銷點的連鎖到對某一省或某一地區的一套完整的供銷渠道的連鎖。

於回顧財政年度，本集團之農資流通（分銷及零售）業務進一步增長，市場覆蓋及滲透率均顯著提升，本集團之品牌效應更為加強。此外，集團國際業務的開展亦支持本集團本年度之營業額增長。然而，由於二零零四年初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，因而令本集團本年度的生產業務之經營溢利有所下滑。有關政府機構完成產品測試並授出相關證書後，本集團已於二零零四年十一月重新推出植物生長劑及BtA。本集團將就農業政策的不時變更作出相應的產品生產及推廣策略的調整，預期生產環節在集團的流通網絡配合下，將與農資流通業務整體上揚。



主席報告

於農資流通業務方面，集團透過選擇性收購的策略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，保持業務不斷擴充及營業額持續增長。因此，貿易業務於本財政年度之營業額增加86%至1,177,000,000港元。然而，農資貿易業務毛利率只約為5%，但經集團數年來的努力經營及規模效益實現下，流通（貿易）業務於本年度終於錄得經營溢利約4,644,000港元。本集團相信，憑藉自產農資產品的品牌及提供植保科技服務帶來的增值及協同效應；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，集團的流通業務將更趨鞏固，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。

面對WTO的挑戰和機遇，浩倫農科於二零零四年年中開始啟動國際貿易業務，已出口的產品主要為非農資產品，目前已經與多個國家建立了貿易往來。於回顧年度，實現綜合產品出口達約355,667,000港元，為浩倫農科未來的農資業務進軍國際市場奠下穩固的基礎。

企業策略及未來展望

作為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，浩倫農科通過整合上游優質產品資源、終端核心客戶網路、行業優秀管理及技術人才，成為農資行業內領先的大型農資連鎖集團。

浩倫農科以流通為核心，注重化肥及農藥的終端客戶市場，將不斷加強集中採購的效益以向供應商取得更具市場競爭力的價格、實施科學化的物流及資金管理、增強客戶對集團品牌的認受性及品牌知名度、並與上游著名生產企業成立聯盟以降低資金運作成本及鞏固銷售網路、再配合自有品牌產品及植保服務為集團的核心流通業務產生增值及互補作用，這將令浩倫農科以品牌、資金、管理方面的優勢實現資源價值最大化，形成浩倫農科獨樹一幟的核心競爭力。



主席報告

浩倫農科的管理注重風險控制、科學論證。為完善管理平臺，浩倫農科在行業內率先採用供應鏈管理系統和現金管理系統。該系統從降低財務成本、提高資金使用效率、方便信用管理以及加強對子公司資金控制等方面入手，對資金進行有效管理。資金調撥、資金查詢等監控保證了及時、準確掌握母子公司之間資金使用情況，並可以自由地在不同分支機構之間調劑餘缺，實現了物流、現金流及財務管理資訊一體化。

未來，集團將更注重各地區交通樞紐（包括碼頭、港口、火車站等）的配套，以加強其流通網絡的實際運作效益，並開啓農資產品的海外銷售渠道，為中國農產品走進國際市場及打造集團成為中國領先的農資分銷及零售商而努力。

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持深表謝意。

主席

吳少寧

香港，二零零五年十月二十五日