



高品質  
低成本



# 主席報告書

本人現代表本公司(「本公司」)董事會(「董事會」),欣然向全體股東提呈2005年度業績報告。

## 財務回顧及股息

截止2005年12月31日止財政年度,本集團營業額為人民幣654.0百萬元(2004年:人民幣550.3百萬元,較去年上升18.9%,淨利潤為人民幣122.7百萬元(2004年:人民幣108.0百萬元),較去年上升13.6%,主要是由於濃縮蘋果汁及有關產品的銷售量及售價同時上升所致。每股基本盈利人民幣12.06分(2004年:人民幣11.04分),增幅為9.2%。董事會同時決議,建議截止2005年12月31日止年度,派付期末股息每股本公司普通股人民幣2.5分。

## 業務概覽

2005年是本集團非常關鍵的一年。於2005年,本集團集中在產能擴展工作,在中國山西省運城市新建了一座年產能為50,000噸濃縮蘋果汁的工廠,並將乾縣工廠的生產能力由年產能25,000噸增加到年產能45,000噸。該兩個項目均於2005年第四季度完成並投產,故此本集團年總產能增加至205,000噸。本公司相信標準化設備的效率及規模經濟效應於今後將更能體現出來。

上述兩個項目的完成,使本集團完成了全國性的生產設施策略性佈局,五個工廠分佈於中國蘋果主要產區包括山東省、陝西省、遼寧省及山西省,形成了東西遙相呼應,南北互為支撐的戰略格局。本集團廠房優越的地理位置,使本集團能夠保證主要原材料蘋果有穩定及充足的供應。

2005年,本公司仍以生產濃縮蘋果清汁為主要業務,2004年開發的新產品濃縮梨清汁,於本年度產量及銷量均比上一年度大幅增長。

2005年下半年新的榨季開始後,由於中國蘋果尤其是西部蘋果欠收的影響,蘋果的收購價格也大幅上升,致使後期公司生產成本上升。但是由於公司具有多元化的市場網路,在國際市場濃縮蘋果汁價格亦大幅上漲的形勢下,公司抓住了契機,利用濃縮蘋果汁在國際市場價格急升及時調整銷售策略,將產品銷售至價格較高的國家和地區,因而令本集團的銷售業績上升。



同時,由於公司繼續實施更加嚴謹的成本控制措施,2005年度,本集團大幅降低成本,取得理想的盈利表現。

2005年也是本集團倍受資本市場關注的一年,本年初獲得高盛集團20百萬美元的投資,並其後於2005年11月4日在香港聯合交易所主板上市。

## 未來策略

展望未來,行業的競爭仍會持續,為進一步提升競爭力,本集團會集中在(i)加大新產品開發的力度,以增加公司新的利潤增長點;(ii)仍將致力於行之有效的市場推廣策略,繼續加大日本市場、俄羅斯市場、澳洲等市場的開發力度以及持續開發新客戶和新市場,使公司打造更加完善合理的市場銷售網路;(iii)本集團還計劃發展蘋果基地,一方面保證蘋果原料的供應,另一方面保障原料的質量,從源頭上控制產品的質量。最後,為減低人民幣繼續升值的風險,集團計劃增加美元借款,並將結算貨幣多樣化,以及應用一些金融工具,從而有效化解匯率風險。

本人衷心感謝各位股東和客戶對公司的鼎力支援和厚愛,同時感謝表現突出的管理層和員工們,因為他們盡心竭力的奉獻,本集團才會在2005年經營不易的市場環境,創造出令人鼓舞的業績。展望新的一年,我們將繼續團結一致,以驕人的業績,爭取給股東更加理想的回報及價值。

承董事會命

高亮

主席

中國西安,2006年4月25日