



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」）截至二零零六年六月三十日止年度業績，以供股東省覽。

營業額及溢利

截至二零零六年六月三十日止年度，本集團的綜合營業額約為2,286,255,000港元（二零零五年：1,640,708,000港元），增長約39%；本公司權益持有人應佔溢利約為61,627,000港元（二零零五年：21,511,000港元），增長約186%。

業務回顧

於回顧年度，浩倫農科在集團全體員工努力下，全年銷售額再創高峰，達到22.9億港元，各項事業的業績均錄得理想增長。集團從一九九九年開始經歷了三年的探索階段及三年的轉型階段，終於成功發展成為中國農資行業領先的分銷及零售商。

精確的企業經營方針及策略調整，和出色的企業運作能力是浩倫農科成功的關鍵。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，本集團一直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，加上流通領域的高速發展帶動下，生產業務於本年度錄得可觀的增長。預期生產環節在集團的流通網絡配合下，將繼續與農資流通業務整體上揚。

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。以地區而言，本年度的併購主要集中於江蘇、湖南及山東省。貿易業務於本財政年度之營業額增加35%至約1,585,803,000港元。然而，農資貿易業務毛利率只約為4.5%，但經集團數年來的努力經營及規模效益實現下，流通（貿易）業務於本年度錄得經營溢利約17,533,000港元，增長約278%。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更豐厚溢利。

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，實現綜合產品銷售達約478,035,000港元，增長約34%，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。



主席報告

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、終端核心客戶網絡、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絡、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。

回顧走過的路，浩倫在中國農資版圖上樹立起一面面鮮艷的旗幟，照亮着浩倫不斷開拓與前進。浩倫在山東、湖南及江蘇省的網絡和國際貿易的發展都是浩倫產業鏈伸延的重要組成部份，是浩倫事業發展途中一個個閃亮的縮影。展望來年，浩倫將為中國農資連鎖產業帶來希望、生機和力量。

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，二零零六年十月二十四日