

雞雛在孵化當天即被接種疫苗，並送至契約農戶飼養。飼養程序大約需時42天。我們擁有飼養肉雞的標準化飼養程序，包括僅使用我們的飼料、接種疫苗及疾病控制措施。我們致力於保證肉雞的高品質及安全。為確保契約農戶遵守我們的標準飼養程序及政策，我們要求契約農戶記錄養雞日誌內肉雞飼養程序的所有細節，所有記錄均須在交付成品肉雞時呈交我們供進行品質控制，而我們的員工亦會於肉雞飼養過程中不時進行檢查及檢驗。我們用以生產雞肉的活雞中大約85%來自契約農戶，而所需的其餘雞隻則向合資格供應商採購。有關契約飼養的詳情，請參閱本節「採購」一段。

除合約屆滿終止外，本集團及契約農戶可根據合約條款在徵得雙方同意後終止合約。倘政府認為有必要因洪水或地震等災難而銷毀雞隻，雙方因而不能履行合約的責任，則受損一方可在蒙受損失後15日內向對方發出書面通知而終止合約。

本集團就向所有契約農戶供應雞雛及飼料及購買成雞／成熟雞隻採納標準定價政策。價格乃參考市況釐定，並經本集團及契約農戶一致同意後作出檢討及修訂。

在釐定向所有契約農戶供應雞雛及飼料以及購買成雞的價格時，會考慮下列相關因素：

- 雞雛及成雞的市場供需行情；
- 雞雛、雞飼料及成雞的市價；
- 市場對本集團所供應雞肉產品的需求；及
- 有關本集團生產雞飼料的原材料採購成本。

根據《畜禽養殖污染防治管理辦法》，養殖30,000或以上隻雞的農場須按規定申請《排污許可證》。我們的法律顧問確認，倘農戶養殖的雞隻少於30,000隻，則彼等毋須申請許可證或牌照。本公司確認，本集團與之訂約的契約農戶通常所飼養雞隻僅為5,000隻，彼等飼養的數目概無達30,000隻。因此，我們的契約農戶根據與本集團訂立的合約飼養雞隻毋須獲取任何許可證或牌照。倘契約農戶須根據相關法律及法規獲取任何許可證及牌照，則本集團會要求彼等取得相關許可證及牌照。

此外，董事認為，由於本集團及契約農戶為獨立法律實體，本集團並無義務查證或負責契約農戶的合法性及其對監管法規的遵守。契約農戶對彼等違反法律法規的行為自行承擔法律責任。本集團的中國法律顧問確認，本集團可就因契約農戶違反法律法規而導致本集團蒙受損失提出索償。

本集團的中國法律顧問進一步確認，本集團與契約農戶訂立的合約及契約飼養安排並無違反相關中國法律法規。

契約農戶的養雞設施

為確保我們所使用的活雞品質及安全，並管理及控制養雞程序，我們嚴格執行養雞政策，對以下我們認為對雞肉的品質及安全至關重要的因素進行控制：

- 雞雛供應：建議契約農戶向我們購買雞雛；
- 雞飼料供應：契約農戶僅可使用我們生產及供應的雞飼料；
- 接種疫苗：契約農戶必須使用我們提供的疫苗；及
- 藥物使用：契約農戶必須按我們的獸醫的指導使用藥物。

在我們的孵化設施中孵化的雞雛送至農戶的雞舍中飼養。我們為每戶契約農戶提供養雞日誌，而契約農戶必須在養雞日誌中記錄所有資料，例如死亡率、雞隻在各階段的重量、接種疫苗及藥物使用記錄以及在整個養雞過程中的雞飼料消費量。

為保證品質，我們在養雞過程中實行嚴格的品質控制程序。我們記錄送至農戶的各批雞雛，並要求農戶在將雞隻送至我們的屠宰設施時呈交養雞日誌。我們的專業人員會到農戶處檢查養雞程序並不定期地給予指導。我們對契約農戶共有四次查訪，分別於：雞雛交付予契約農戶當日、雞雛交付後10日內、雞雛養成後28日至35日間、及契約農戶向我們交付養成雞隻預定日期前3至5日間。當中一個重要的品質控制流程是確保雞隻已按照我們的雞隻飼養政策接種疫苗。為有效防止感染禽流感及其他疾病，我們要求契約農戶使用我們提供的疫苗，並遵照我們的政策為雞隻進行接種。於二零零四年及二零零五年禽流感爆發期間，本集團並無察覺所屬契約農戶所飼養雞隻有任何感染病例。我們接受的每一批雞隻必須通過藥物殘留及微生物檢測以達到我們的品質標準。

一旦雞隻通過我們的檢測，我們按當時市價即是為本集團經計入契約農戶的邊際利潤後所得的期貨價格從農戶購買所有成雞。為保證契約農戶按合約規定向我們銷售成雞，我們的定價政策是根據董事的估計給予向我們銷售雞隻的農戶合理的利潤。此舉讓契約農戶獲得經濟獎勵，鼓勵他們履行合約中的承諾，同時保證我們雞隻的穩定供應。

我們的契約農戶主要為本地獨立農戶，而我們相信高品質產品的穩定供應是我們取得成功的關鍵因素之一。我們的品質控制流程始於採購過程，我們建議契約農戶遵從下述我們就飼養雞隻而制定關於廢棄物處理、通風及供水、緊急措施以及檢疫程序的嚴格營運政策。

在挑選契約農戶時，我們會考慮與契約農戶的雞場相關的若干因素，包括(i)土地及地下水污染等環境污染的風險；(ii)是否有雞隻屍體、糞便及垃圾儲存場所及／或處理設施；(iii)是否有足夠的水質合格用水及養殖場用地；(iv)檢疫問題；及(v)與現有住宅區的距離。

我們對契約農戶實行嚴格的篩選規定，在本集團與契約農戶訂立合約之前會進行實地考察，以確保彼等的生產及其他有關設施及衛生程序達到我們的內部質素標準。此外，我們還會定時訪問契約農戶，以確保彼等符合我們的內部質素標準。倘契約農戶不符合具體要求，有關合約將不會續訂或可能予以終止。

本集團與契約農戶訂立的合約主要包括兩類：

(1) 肉雞飼養及採購合約的主要條款如下：

- 我們負責供應並交付雞雛至農戶所在地，農戶則為該等雞雛支付相應價款；
- 倘有任何雞雛於孵出後七日內死亡或被剔障，農戶則於交付後十日內向我們報告，其後則將視為農戶的責任；
- 雞雛的質素由農戶負責；
- 農戶應使用我們提供的飼料；
- 我們有權對農戶進行查訪，以檢查雞雛的養殖、餵飼及用藥，並定期對雞雛

業 務

施行抽血及藥物殘留檢驗。我們將免費為農戶提供養雞日誌及有關動物健康護理的專業諮詢服務。我們還不定期為農戶提供飼養技術培訓；

- 農戶將成雞交付至我們指定的地點；
- 我們以合約釐定的價格向農戶收購達到購回條件的成雞。價格參考未來市價釐定，並考慮給予契約農戶的利潤（讓他們獲得經濟獎勵以履行合約）。視乎市價漲落，合約期內價格可經雙方同意後予以調整；
- 訂立本合約時，首次交易的農戶按人民幣1元（約0.13美元）乘以所購雞雛數目支付一筆保證金。我們可向農戶支付相當於兩倍保證金的款項，單方面終止合約；
- 由農戶引發的下述行為或事件應視為違約事件：
 - (a) 未根據合約按協議時間或協議數量下單；於合約期雞雛批數較合約所規定批數為少；
 - (b) 從其他外界來源購買雞雛或將成雞售予外界來源；
 - (c) 於雞雛飼養期間採購不足或無法使用我們生產的飼料以及摻雜其他飼料；
 - (d) 農戶使用的藥物不遵循肉類出口要求規定，或於屠宰後進行的檢測中發現藥物殘留；及
 - (e) 在已屠宰雞隻中發現視為雞肉質素較差的黃色脂肪。

在此情況下，我們有權終止合約及沒收保證金。此外，我們有權拒絕採購相應批次的成雞或拒絕以市價採購。經董事確認，於往績記錄期間並無發生契

約農戶嚴重違約事件。按此類合約購買的雞隻數目佔本集團採購雞隻總數約80%。

(2) 具有底價保證的單批肉雞合約的主要條款如下：

- 農戶按人民幣0.30元(相當於0.04美元)乘所購每批雞雛數目支付一筆保證金。
- 農戶可向我們或第三方購買雞雛；
- 農戶必須向我們購買飼養相應數量雞雛的飼料；
- 保證底價於合約內協定，以供我們日後向農戶購買成雞；
- 農戶可根據成雞的飼養狀況及當時家禽市場狀況決定向我們出售成雞或於市場上出售；及
- 單批肉雞合約並無載列任何有關被視為違約事件之行動或事件的條文。

當成雞市價高於保證底價時，農戶可將成雞出售予外部市場。倘該等成雞符合我們的要求，我們有權按市價向農戶優先購買。當成雞市價低於保證底價時，農戶可向我們申請以底價購買該等成雞。按此類合約購買的雞隻數目佔本集團採購雞隻總數約5%。

我們建議我們的契約農戶遵照本集團有關飼養雞隻的嚴格經營政策。本集團採納的經營政策不限於確保雞隻的品質，還包括各種疾病的預防措施以及在有感染情況出現時盡量減低負面影響。該等政策包括：

(1) 廢棄物管理、通風及水供應

我們為契約農戶提供現場及非現場處理指引供其遵循。該等指引包括清潔雞隻飼養場所(至少每天一次)及定期對場所消毒，以及於指定區域處置雞隻糞便。我們還會在選擇契

約農戶時考慮有關場所的環境情況，例如海拔、濕度、通風條件及排水系統。雞舍衛生及通爽對雞的健康很重要。雞舍安裝通風及空調設備以保持衛生環境。

(2) 緊急措施

除嚴格遵守所有政府規定(例如通知有關部門動物疾病及傳染病爆發)之外，我們亦實行各種全面緊急措施處理契約農戶養殖的雞隻所發生的異常情況。在發現異常情況時，契約農戶必須立即通知我們。我們要求有關人員及獸醫在接到通知後四小時內抵達雞場現場並完成各種檢測。如果檢測結果為陽性，我們將立即採取適當措施，包括消毒及衛生處理。如果上述措施均未能奏效，我們將實行最後措施，包括宰殺雞隻、隔離該區域並清洗及搬離雞舍。我們亦制訂內部政策，隨時無條件遵守有關部門的指引或命令，包括通知有關部門或在被要求或必要時向政府移交我們的設施。我們要求所有契約農戶嚴格執行緊急措施。

倘契約農戶飼養的雞隻感染禽流感，我們亦已制訂確保活雞供應的應急計劃，例如向非疫區內其他契約農戶或非疫區內其他能提供符合我們質素要求的活雞的供應商採購。我們相信我們能夠以合理的價格增加向主客戶的銷售，以於禽流感爆發期間把雞隻市價下跌的負面影響降至最低。

(3) 隔離措施

本集團採用中國農業部於二零零四年二月十七日頒佈的《高致病性禽流感疫情判定及撲滅技術規範》。該規範載列判定受感染區域的標準及應對禽流感爆發的措施，包括隔離牲畜及封鎖受感染或受威脅的區域。除政府規則及規定之外，我們亦已採納對付傳染病的內部政策。例如，如果我們的雞肉生產設施由於封鎖受感染區域而停產，我們將安排其他生產設施加工我們從契約農戶取得的原料雞隻，確保業務運作暢順。

禽流感及其他疾病對本集團的影響

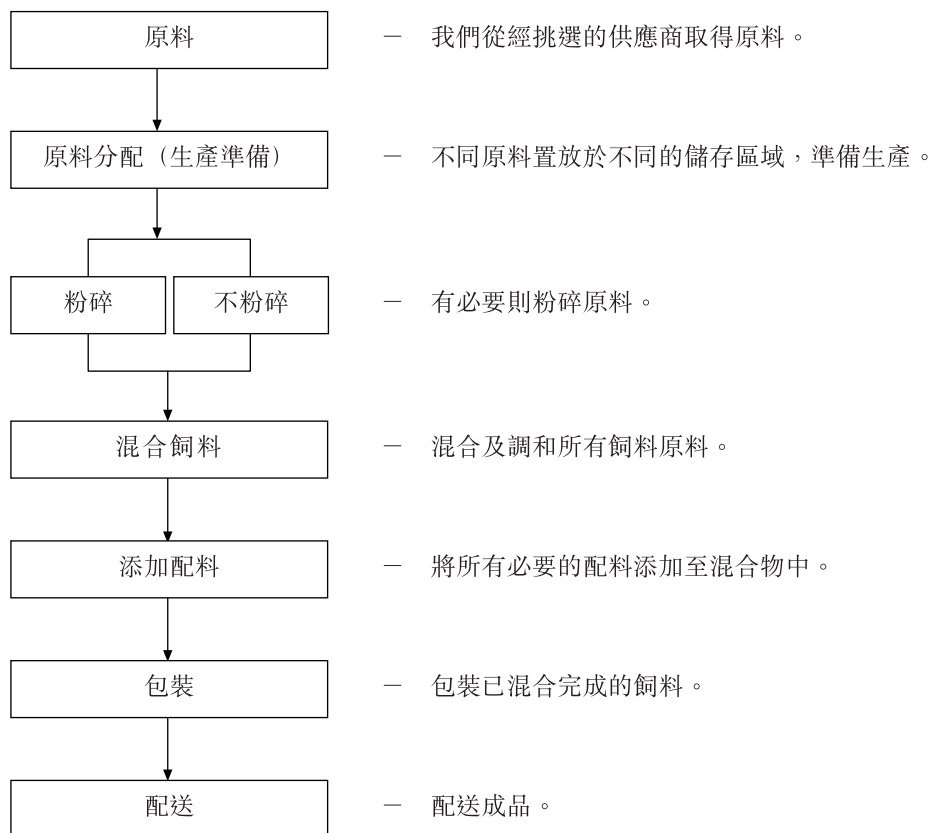
於二零零四年及二零零五年禽流感爆發期間，我們相信，我們因為嚴格的品質控制及成功的存貨政策而並未遭受重大損失。此外，於二零零四年及二零零五年禽流感爆發期間，據我們所知，契約農戶的設施並無任何感染案例，而我們的生產設施亦不處於中國的檢疫區。於往績記錄期間，禽流感對本集團的影響主要見於雞肉售價及銷量暫時下跌。於二零零四年首季度禽流感爆發期間，雞肉的平均價格及銷量較二零零三年最後一季分別下調約3.6%及14.1%。但是，於二零零四年第二季的平均價格及銷量較同年第一季分別上漲約7.5%及12.7%。於二零零五年十一月及十二月禽流感爆發期間，雞肉的平均價格較二零零五年首十個月下調了約20.9%。然而，本集團於二零零五年十一月及十二月的月平均雞肉銷量較二零零五年首十個月的月平均銷量增長約11.8%。董事相信，銷量上升，乃由於臨近中國農曆年，銷量通常較其他月份有所上升所致。在上述兩種因素同時影響下，我們於二零零五年十一月及十二月的月平均銷售額較二零零五年首十個月的月平均銷量下跌約11.6%。然而，於二零零五年爆發的禽流感過後，雞肉的平均價格於二零零六年首季度迅速反彈，較二零零五年十一月及十二月的平均價格上漲約11.7%。按年計算，本集團於二零零三年至二零零四年間的雞肉銷售額仍見增長約8.1%，於二零零四年至二零零五年間增長約9.9%。因此，禽流感並無對我們於二零零四年及二零零五年的整體經營業績造成任何重大財務影響。自二零零四年以來，本集團一直就政治風險投保，以保障因其他國家政府的禁止進口或實行進口限制而無法向海外銷售加工產品所導致的損失。

憑藉嚴格的品質控制政策及程序，除個別契約農戶的農場發生的非傳染性普通疾病情況外，本集團或契約農戶均無發生疾病蔓延事件。於往績記錄期間，本集團的衛生控制支出分別約為人民幣1,080,000元、人民幣880,000元、人民幣2,040,000元及人民幣1,610,000元（約139,896.4美元、113,989.6美元、264,248.7美元及208,549.2美元）。

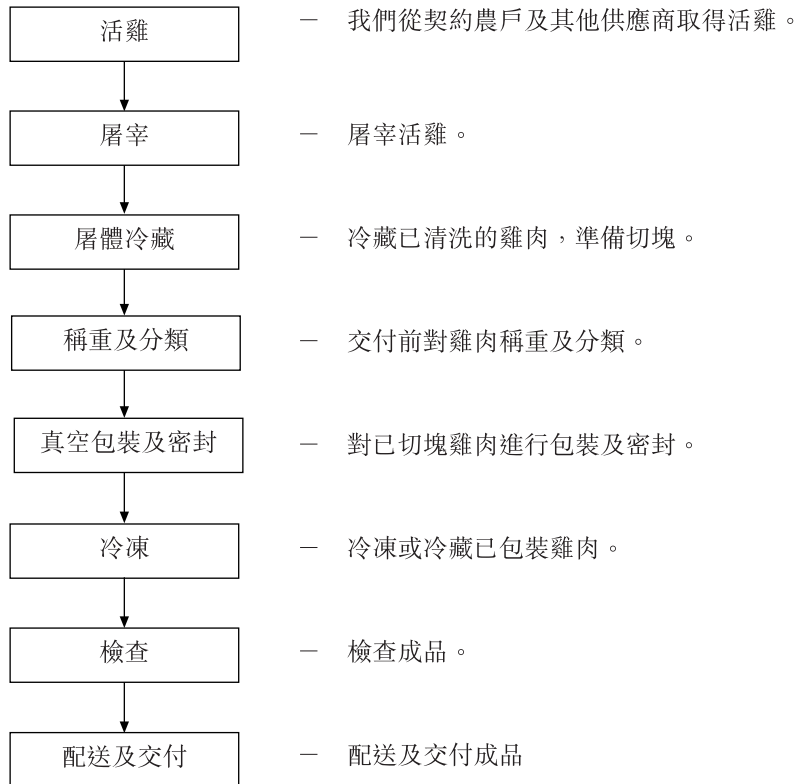
飼料、雞肉及深加工食品的生產程序

下表顯示雞肉、深加工食品及飼料的生產程序。由於我們致力於品質控制並維持高衛生標準，我們的僱員必須遵守各加工階段所採用的嚴格品質控制程序：

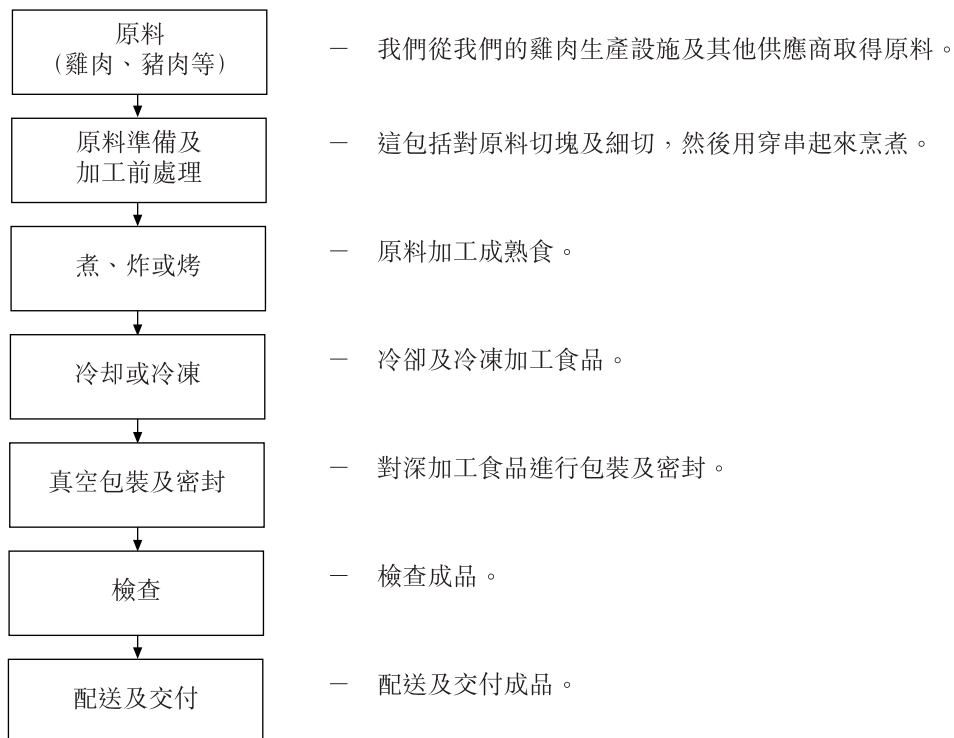
飼料



雞肉



深加工食品



業 務

品牌及產品

根據我們的一條龍業務模式，我們生產的產品範圍頗廣泛，從飼料到雞肉，以至深加工食品。下表載列於往績記錄期間按業務分部的收入分析：

	截至十二月三十一日止年度						截至五月三十一日止五個月			
	二零零四年		二零零五年		二零零六年		二零零六年		二零零七年	
	美元 (千元)	佔總收入 百分比	美元 (千元)	佔總收入 百分比	美元 (千元)	佔總收入 百分比	美元 (千元)	佔總收入 百分比	美元 (千元)	佔總收入 百分比
收入										
雞肉 ⁽¹⁾										
冷藏及冷凍雞肉	161,653	37.6	177,639	33.4	227,550	35.7	82,631	34.6	134,369	41.8
售予契約農戶的飼料	88,291	20.5	101,635	19.1	120,307	18.9	52,102	21.8	52,441	16.3
售予契約農戶的雞雛	18,281	4.3	24,638	4.6	28,887	4.5	9,677	4.1	13,189	4.1
小計	<u>268,225</u>	<u>62.4</u>	<u>303,912</u>	<u>57.1</u>	<u>376,744</u>	<u>59.1</u>	<u>144,410</u>	<u>60.5</u>	<u>199,999</u>	<u>62.2</u>
售予外部客戶的飼料										
豬飼料	56,536	13.2	93,307	17.5	116,845	18.3	39,028	16.3	56,654	17.7
雞飼料	77,365	18.0	87,468	16.5	87,099	13.7	33,539	14.0	26,951	8.4
其他	10,457	2.4	15,991	3.0	18,843	3.0	7,872	3.3	15,800	4.9
小計	<u>144,358</u>	<u>33.6</u>	<u>196,766</u>	<u>37.0</u>	<u>222,787</u>	<u>35.0</u>	<u>80,439</u>	<u>33.6</u>	<u>99,405</u>	<u>31.0</u>
深加工食品	<u>17,159</u>	<u>4.0</u>	<u>31,402</u>	<u>5.9</u>	<u>37,864</u>	<u>5.9</u>	<u>14,000</u>	<u>5.9</u>	<u>21,718</u>	<u>6.8</u>
收入總計	<u><u>429,742</u></u>	<u><u>100.0</u></u>	<u><u>532,080</u></u>	<u><u>100.0</u></u>	<u><u>637,395</u></u>	<u><u>100.0</u></u>	<u><u>238,849</u></u>	<u><u>100.0</u></u>	<u><u>321,122</u></u>	<u><u>100.0</u></u>

附註：

- (1) 我們雞肉業務的總收入包括(i) 銷售雞雛予契約農戶的收入、(ii) 銷售飼料產品予契約農戶的收入及(iii) 銷售冷藏及冷凍雞肉產品予客戶的收入。我們根據契約飼養安排（詳情載於本招股章程業務一節「契約飼養」一段）向契約農戶銷售飼料及／或雞雛供其飼養。因此，飼料產品及雞雛交付予契約農戶之時，我們即確認雞雛及飼料產品的銷售。我們會向符合我們品質標準的該等契約農戶採購成雞。該等成雞的採購款確認為我們的部分銷售成本——雞肉。該等成雞隨後被加工成不同雞肉產品，而該等雞肉產品的銷售額確認為冷藏及冷凍雞肉的銷售收入。

飼料

我們自一九九零年以來於中國從事飼料生產。我們在中國的產品包括雞飼料及豬飼料。本集團在中國有十二處飼料生產設施，在越南及馬來西亞各有兩處及一處。在馬來西亞，我們生產豬飼料及雞飼料；在越南，除豬飼料及雞飼料以外，我們還生產水產飼料。

我們的飼料主要以我們的品牌「補克博士」及「大成」銷售。為維持我們雞肉產品的高品質，我們要求契約農戶購買及使用我們的飼料飼養雞隻。由於我們旗下研發人員的不懈努力，我們成功改進了重量在三十千克以下豬仔所用的飼料配方，將該飼料的營養及免疫功能提升至最高。於往績記錄期間，我們三十千克以下豬仔所用的飼料在中國及越南增長迅速。

以下為我們的部分飼料產品：



補克博士H805高效仔豬濃縮飼料

雞肉

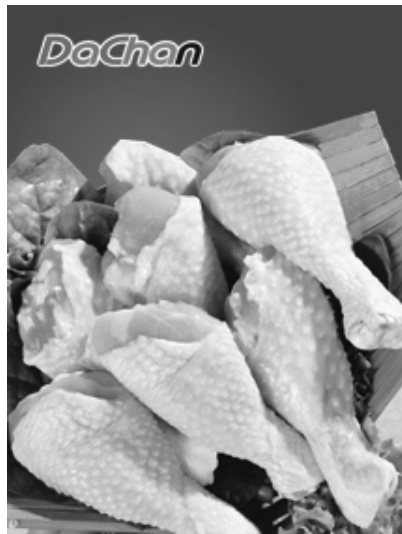
我們於一九九五年開始在中國生產雞肉。我們的雞肉產品屬預冷產品，以本身的品牌「大成」及「大成雞寶寶」銷售。由於雞隻的大多數部位均可加工成不同種類的雞肉產品，例如雞翅、雞胸、雞腿及雞爪，故按不同部位的尺寸及重量，我們生產各種不同級別的雞肉產品。

為維持我們雞肉產品的品質及安全標準，我們主要採購契約農戶供應的活雞。有關與契約農戶所作的合約安排詳情，請參閱本節下述「採購」一段。

以下為我們的部分雞肉產品：



雞胸



雞腿

深加工食品

我們於一九九六年開始供應深加工食品。我們以本身的品牌「大成」及「霜火照燒」於中國及海外市場銷售深加工食品。通過採用不同風味、配方及烹調方法，我們生產多種深加工食品，包括炭燒產品、蒸品、油炸產品及爐汽產品，以及雞肉、豬肉、魚肉及蔬菜等類別深加工食品。

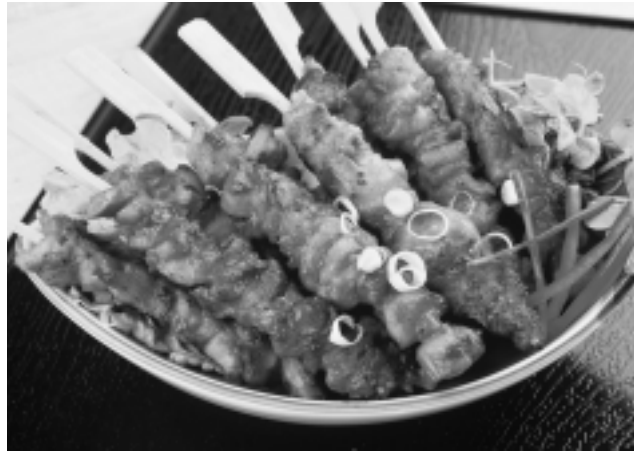
我們還面向日本及香港等海外市場生產OEM及ODM深加工食品。我們在日本的主要OEM客戶是7-Eleven連鎖店及伊藤榮堂，兩者均於日本銷售我們的產品。我們在日本的客戶對我們銷售的產品採用嚴格的品質及衛生標準。該等客戶為我們提供配方及烹調指引，並對我們的製成品實施彼等的品質控制程序。

為確保產品的品質，我們主要採用本身的雞肉生產深加工食品，其他原材料則採購自經挑選的供應商。

以下為我們的部分深加工食品：



鹽酥雞



燒烤雞肉

獎項及嘉許

本集團旗下公司的產品已獲下述主要獎項及嘉許。

- 於一九九九年獲遼寧省對外貿易經濟合作廳認可為先進技術企業；
- 於二零零一年獲大連市對外貿易經濟合作局認可為優秀外商投資企業；
- 於二零零五年獲中國國家質量監督檢驗檢疫總局評選為「中國名牌產品」；
- 於二零零五年獲中國農業部農產品質量安全中心評選為「無公害農產品」；
- 於二零零五年獲中國農業部評選為「全國農產品加工業示範企業」；
- 於二零零五年獲中國農業部評選為「農業產業化國家重點龍頭企業」。

營銷、銷售及競爭

營銷

飼料

我們飼料產品的營銷活動集中於對消費者的教育及建立品牌知名度。我們舉辦各種活動，旨在介紹有關飼料的新知識，培養飼料消費者對我們飼料產品高品質特性的認識，尤其是我們的飼料與其他品牌飼料在性能及免疫功能方面的差異，同時提升我們品牌的高檔定位。由於我們的飼料一大部分通過經銷商出售予最終用戶，因此我們與經銷商密切合作，舉辦市場營銷活動。該等活動包括出版教育材料，以及為介紹我們產品特色而與消費者個別及直接交流。

雞肉

我們的雞肉一大部分出售予我們的主客戶，例如肯德基、福喜、銘基及德克士。我們有一專門團隊，負責為該等主客戶提供客制化服務，包括協助其開發新產品。請參閱下文「主客戶服務部」一段。

我們還經營零售店，並授權獨立零售店向最終客戶售賣我們的雞肉產品。我們本身經營的零售店予人高品質形象，取得良好的營銷效果，並有助加強我們的品牌形象。經營該等零售店讓我們有機會與最終客戶直接接觸及直接聯繫，同時擴大我們的直接銷售額。零售網絡還有助於收集市場資訊及意見，以改進我們的產品。

深加工食品

我們會挑選對指定區域擁有豐富背景知識及在指定區域擁有龐大銷售網絡的經銷商，負責物色及開發潛在客戶，向其提供關於我們產品特色的消費者教育並推廣我們的品牌。經銷商須在營銷及推廣活動(例如樣品測試及新產品引進)中與我們緊密配合。我們相信，有經銷商的參與，我們的營銷活動可覆蓋廣大的目標市場，他們與潛在客戶的直接、個別接觸使我們的營銷活動更具成效。

銷售

中國

(1) 國內

我們的產品主要在中國國內市場銷售。於往績記錄期間，中國國內市場的銷售額分別佔我們總收入約89.5%、84.8%、81.9%及80.4%。我們在中國生產的所有飼料及雞肉僅於中國銷售。

以我們本身的品牌「大成」及「霜火照燒」銷售的深加工食品亦在中國國內市場銷售。

(2) 出口

我們的深加工食品由中國出口至日本，及透過經銷商出口至香港。禽流感爆發後，日本政府限制從中國進口加工雞肉產品，並實施新監管規定，僅准許持牌實體從中國出口加工雞肉產品至日本。我們現時持有兩項日本政府就對日出口加工雞肉產品頒發的牌照。

越南及馬來西亞

我們在越南及馬來西亞均設有飼料生產設施。在越南生產的飼料僅供越南國內銷售。在馬來西亞生產的飼料主要在馬來西亞銷售。在越南農業與鄉村發展部的批准下，馬來西亞大成在馬來西亞生產的小部分飼料現銷往越南（於二零零六年約為7.4%）。

客戶

我們已建立起龐大的客戶網。我們以直接銷售方式向最終客戶銷售我們的產品，包括快餐連鎖店、餐館、學校及私人機構。此外，我們還於中國天津經營本身的零售店，並授權一些零售店直接向最終客戶售賣我們的雞肉。

我們產品一大部分向經銷商銷售，再由其轉售予最終客戶。我們擁有一個涵蓋逾2,400家經銷商的分銷網絡，在全中國銷售我們的飼料、雞肉及深加工食品。

飼料

(1) 向最終客戶進行的直接銷售

我們要求契約農戶在雞隻的整個飼養過程中使用我們本身的飼料。契約農戶消費分別佔我們在中國生產的飼料中約37.7%及本集團飼料總產量約32.1%。

我們於中國生產的飼料中約10%直接售予其他最終客戶，通常為企業客戶，其需求大於個體客戶。我們的飼料銷售僅有少數主客戶。

(2) 向經銷商進行的銷售

我們的飼料也向獨立經銷商銷售，再由其轉售予最終客戶。於往績記錄期間，我們在中國生產的飼料中約47%售予獨立經銷商。於二零零七年三月三十一日，本集團在中國擁有逾1,600家銷售我們飼料的經銷商，而於往績記錄期間，我們向經銷商銷售的飼料按收入計佔我們飼料銷售總額約56%。

我們挑選經銷商所依據的標準包括獨家銷售我們產品的能力、運輸能力、信用及財務狀況。本集團與經銷商之間的協議載有協議期限、銷售價格、經銷商可銷售飼料的區域以及銷售的目標配額及紅利獎勵等內容。向經銷商進行的大多數銷售均以現金結算，收入於交付時確認。由於運輸飼料並不符合成本效益，我們的銷售範圍僅限於生產設施方圓約二百五十公里以內。我們的飼料客戶均鄰近我們的生產設施。通過經銷商銷售有多項優勢：由於向經銷商進行的所有銷售均為現金交易，我們不用承擔信貸風險；我們相信，經銷商一般具備龐大的本地網絡及銷售我們產品的專業知識，並能對我們產品的營銷及市場擴張作出重大貢獻；此外，經銷商還負責我們產品的運輸，減少了我們的物流需要。

於往績記錄期間，向經銷商銷售的金額分別約為137,500,000美元、180,700,000美元、202,400,000美元及91,900,000美元，向最大經銷商銷售的金額及向五大經銷商銷售的金額分別佔我們飼料銷售收入約1.1%至1.5%及約3.8%至5.5%。我們的經銷商於二零零四年至二零零六年間的按年平均續約率超逾60%，而十大經銷商與本集團的平均關係年期為9.4年。於往績記錄期間，我們自經銷商錄得的銷售退回分別約為252,000美元、270,000美元、321,000美元及76,000美元，佔我們飼料銷售收入約0.17%、0.14%、0.14%及0.08%。

雞肉

(1) 向最終客戶進行的直接銷售

於往績記錄期間，我們雞肉總產量約49%乃以直接銷售方式售予最終客戶。我們的客戶包括位於中國的快餐連鎖店，例如肯德基、麥當勞(通過福喜及銘基)、德克士、超市、學校、食堂及餐館。

一般而言，我們會與主客戶訂立合約。例如，我們與百勝餐飲集團中分部(中國的肯德基品牌餐館營運商)及福喜及銘基(麥當勞的獨家採購代理)就雞肉的供應訂立購銷協議。協議詳細載列待供應雞肉的種類、規格、價格及數量。每份協議的期限介乎90至120日不等，視乎彼等不同時期的需求而定。

除向上述最終客戶直接銷售外，我們開發了各種銷售渠道以爭取最大銷售額。目前，我們經營三家自營零售店，直接向最終客戶售賣我們的雞肉產品。該等零售讓使我們能夠取得消費者偏好及市場的第一手資料。除零售店外，我們還授權由獨立經營者擁有及經營的零售店售賣我們的雞肉產品。於二零零七年三月三十一日，我們已有逾200個授權零售店，分別位於天津、大連、營口及鐵嶺等地。該等零售店不僅促進我們的產品銷售，還有助提升我們的品牌形象。就董事所知，透過經銷商及授權零售店銷售乃屬行業慣例。

我們根據過往銷售經驗、管理能力、對銷售我們產品的承擔、地點、銷售區域及擁有的設施等條件細心挑選授權零售店。在與我們訂立授權協議後，我們向選定零售店銷售雞肉，再由彼等根據獨家授權銷售雞肉。授權協議列明訂約方的合約關係、我們產品的獨家銷售權、銷售區域、零售店須遵守的標準銷售機制、訂單配發及交付程序、品質控制及準則以及定價政策。

向授權零售店銷售時，我們產品的所有權亦於交付後出讓。我們不提供任何信貸期予授權零售店，向該等零售店進行的所有銷售均以現金結算，收入於交付後確認。於往績記錄期間，向授權零售店銷售的金額分別約為5,100,000美元、4,500,000美元、9,400,000美元及6,000,000美元，分別佔本集團總營業額約1.2%、0.9%、1.5%及1.9%；向最大授權零售店銷售的金額及對五大授權零售店銷售的金額分別佔我們雞肉銷售收入約0.8%至1.3%及約

3.4%至5.4%。我們的授權零售店於二零零四年至二零零六年間的按年平均續約率超逾89%，而十大授權零售店與本集團的平均關係年期為2.6年。於往績記錄期間，我們於二零零四年自授權零售店僅錄得銷售退回約194美元。

(2) 向經銷商進行的銷售

我們銷售雞肉的渠道之一是向經銷商銷售。我們約45%的雞肉銷售予獨立經銷商。我們向經銷商銷售雞肉的利潤率較低。於往績記錄期間，我們向經銷商銷售雞肉的金額佔我們雞肉總收入約32%。於二零零七年三月三十一日，本集團擁有逾600家銷售我們雞肉的經銷商。

我們根據分銷網絡、銷售能力及對銷售我們產品的承擔等標準挑選經銷商。本集團與經銷商之間的協議載有擬購雞肉種類及數量、價格、付款辦法及運輸等內容。根據該協議，經銷商可在指定區域銷售我們的產品，以避免經銷商之間的銷售區域重疊。我們向經銷商進行的銷售約90%以現金結算，收入於交付時確認。於往績記錄期間，向經銷商銷售的金額分別約為93,900,000美元、118,900,000美元、140,800,000美元及72,600,000美元；向最大經銷商銷售的金額及向五大經銷商銷售的金額分別佔我們雞肉銷售收入約2.3%至6.7%及約7.4%至11.5%。我們的經銷商於二零零四年至二零零六年間的按年平均續約率超逾50%，而十大經銷商與本集團的平均關係年期為5.9年。我們於往績記錄期間自經銷商錄得的銷售退回分別約為126,300美元、160,700美元、194,800美元及6,800美元，佔我們雞肉銷售收入約0.05%、0.05%、0.05%及0.01%。

(3) 內部消費

我們約6%的雞肉用於內部，作為我們深加工食品的原材料。

深加工食品

(1) 向最終客戶進行的直接銷售

我們於中國約40%的深加工食品以直接銷售方式售予最終客戶。我們的客戶包括餐館、超市、學校、食堂及便利店。

我們的深加工食品主要由中國出口至日本，及透過經銷商出口至香港。其中約45%的OEM產品由日本合資夥伴Ambis Co., Ltd. (獨立第三方) 及Marubeni Corporation負責於日本國內市場銷售。通常，我們每月都接獲來自Ambis Co., Ltd.及Marubeni Corporation的訂單，訂單上列明其在某段期間內所需的OEM產品的數量及種類。

(2) 向經銷商進行的銷售

如我們的飼料情況一樣，我們的深加工食品也向獨立經銷商銷售，再由其轉售予最終用戶，我們於中國的深加工食品約60%售予獨立經銷商。於二零零七年三月三十一日，本集團擁有逾170家銷售我們深加工食品產品的經銷商。於往績記錄期間，我們向經銷商銷售深加工食品的金額佔我們銷售深加工食品的收入約26%。我們挑選經銷商所依據的標準包括資本規模、付款安排及銷售增長狀況。本集團與經銷商之間的協議載有擬購雞肉種類及數量、價格、付款辦法及運輸等內容。為避免不同經銷商之間的銷售區域重疊，經銷商僅可在指定區域銷售我們的產品。同樣，根據該協議，特定區域內僅限於向特定客戶進行銷售，以鼓勵經銷商在該區域推廣我們的產品。大部分向經銷商進行的銷售均以現金結算，收入於交付時確認。我們所依賴的優勢來自經銷商，包括其本地網絡及銷售我們產品的專業知識、參與我們產品的營銷及市場擴張、以及為我們產品提供運輸及冷藏。為激勵該等經銷商更加投入銷售我們的產品，我們給予如酌情年度回扣及折扣等不同獎勵。

於往績記錄期間，向經銷商銷售的金額分別約為3,000,000美元、5,700,000美元、9,700,000美元及5,700,000美元；向最大經銷商銷售的金額及向五大經銷商的銷售的金額分別佔我們深加工食品銷售收入約2.3%至4.3%及約7.4%至11.6%。我們的經銷商於二零零四年至二零零六年間的按年平均續約率超逾30%，而十大經銷商與本集團的平均關係年期為3.3年。我們於往績記錄期間自經銷商錄得銷售退回分別約為29,800美元、56,800美元、96,600美元及56,900美元，佔我們深加工食品銷售收入約0.17%、0.18%、0.26%及0.26%。

主客戶服務部

我們有一個專責的主客戶服務部，協助銷售及生產部門與我們的主客戶(例如肯德基、福喜、銘基、Marubeni及伊藤榮堂)談判以及為其提供服務。福喜及銘基是麥當勞在中國的獨家雞肉採購代理商。我們相信與主客戶建立良好的關係對我們的成功至關重要。在界定主客戶時，我們會以不同標準進行考量，包括月銷售量、月銷售收入、單價及我們與彼等訂立的協議期限。通常，我們會與該等主客戶就銷售我們的產品訂立季度或半年期協議。我們的主客戶銷售團隊會就提供更多個性化的服務與主客戶保持密切聯繫。主客戶團隊專

注於了解每位主客戶的特別需要，並與我們的研發團隊配合，從產品特色、規格及成本角度為其開發客制化產品。我們還為有關客制化產品制訂營銷及推廣計劃及策略，並與主客戶保持經常性溝通取得其意見，並提升我們的服務水平，確保成功推出該等產品。我們相信該安排令主客戶倍感滿意，從而進一步增加我們的銷售量。

最大客戶

於截至二零零四年、二零零五年及二零零六年十二月三十一日止各年度及截至二零零七年五月三十一日止五個月，我們的五大客戶分別佔我們收入總額約6.8%、8.2%、9.2%及10.2%，我們的最大客戶分別佔我們收入總額約2.9%、3.9%、4.9%及6.0%。就董事所知，(i)我們的五大客戶為相互獨立的最終客戶，或為向不同最終客戶銷售的獨立經銷商及採購代理商，(ii)僅有銘基及福喜為向相同最終客戶銷售的採購代理商，及(iii)位列本公司五大客戶的經銷商並無向我們的最終客戶銷售。有鑒於此，董事認為本集團銷售風險的集中程度不高。

於往績記錄期間，董事、彼等各自聯繫人或(就董事所知)擁有本公司5%以上已發行股本的股東(於緊隨全球發售完成後，不計入按照全球發售可能認購或因行使超額配股權而可能配發及發行的任何股份)概無於本集團五大客戶之任何一家擁有任何權益。

定價

(1) 飼料及雞肉

雞肉及飼料的價格主要受生產成本、市場定位及知名度影響。

我們向主客戶直接銷售雞肉的定價乃通過與客戶談判決定。由於主客戶有特別要求，客制化產品的價格可能較高。

(2) 深加工食品

釐定深加工食品的價格時，我們通常會考量當時的市場需求及供給、生產成本及競爭對手對類似產品的定價。

我們還面向海外市場生產OEM及ODM深加工食品。深加工食品的定價主要取決於市價及生產成本。

結算安排、信貸政策及控制

飼料及雞肉經銷商通常於交付或在廠發貨後以現金支付，而現金交易不需信貸控制，有助將我們的金融風險減至最低。對與我們有良好付款及信貸記錄的主客戶，例如位於中國的肯德基或超市連鎖店，我們給予30至60日的信貸期。考慮到銷售表現、信貸記錄及客戶關係等因素，我們亦給予我們的深加工食品客戶30至60日的信貸期，我們與客戶訂有合約關係，於交付前／後通過銀行匯款或信用證付款。

基於該等安排，我們的信貸控制見效，由於我們的管理層對應收貿易款賬齡進行定期監察，應收賬款降至最低程度。我們對可收回性成疑的餘款作出特定撥備。於截至二零零四年、二零零五年及二零零六年十二月三十一日止各年及截至二零零七年五月三十一日止五個月，我們分別作出51,000美元、204,000美元、328,000美元及135,000美元的撥備。有關本集團撥備政策的詳情，請參閱本招股章程附錄一所載會計師報告C部分的附註1。

銷售退回

作為一家食品公司，我們於每個生產階段均對產品實施各類檢查，以確保我們產品在交付客戶前達到內部品質標準。

我們並無既定的銷售退回政策，並且通常不允許退回任何銷貨。我們會根據個別情況考慮及接受客戶退回銷貨。倘發現瑕疵由我們的造成，我們會負責作出賠償。所有退回貨品將作廢料銷售或予以銷毀。客戶申請退回銷貨時，我們的銷售代表須編製銷售退回申請表格，其中包括所有銷售細節及退回理由。該申請表格將由我們銷售部門的主管人員審批，而貨品會送返我們的倉庫。收到存貨後，品質檢查部門將進行抽樣檢查以查證該退回貨品是否屬我們的產品以及退回理由是否正當。檢查結果及批准會標於申請表格之上。品質檢查部門的員工及經理須簽字作為批准憑證。倘退回責任在我們，我們的財務部門將會退款並列入會計賬目。須注意，對於非我們售出的貨品、過期貨品或並無我們包裝或標識的貨品，我們一律不負責任。於截至二零零四年、二零零五年及二零零六年十二月三十一日止各年及截至二零零七年五月三十一日止五個月，我們分別錄得銷售退回約408,000美元、488,000美元、612,000美元及140,000美元，佔我們總收入約0.10%、0.09%、0.10%及0.04%。

競爭

雞肉生產及飼料生產行業存在若干進入壁壘。首先，雞肉生產及飼料生產行業受重點監管，業內供應商須取得許可證及執照，並須接受監督檢查。因此，新入行者必須具備充裕的資源及嚴格的品質及衛生控制程序，以符合該等監管規定。此外，為供應雞肉及飼料，供應商須具備從事新鮮雞肉生產及飼料生產所需的專業知識及技術。另由於支付活雞的款項向來以現金結算，雞肉生產企業乃屬資本密集型。因此，該行業極易受活雞價格上漲影響。結果，只有能達到上述壁壘要求的供應商方能發展雞肉加工及飼料生產能力。

我們認為下列公司是我們的主要競爭對手：

公司	提供的主要產品
卜蜂國際有限公司— 於聯交所上市	種子、飼料、雞肉及鴨肉及深加工食品(附註)
新希望集團	飼料、乳製品、肉類及化學產品(附註)
山東六合集團有限公司	飼料、深加工食品、動物藥品及畜牧機械
山東諸城市對外貿易集團公司	飼料、雞隻、深加工食品、澱粉、色素及包裝產品
山東鳳祥(集團)有限公司	飼料、雞肉、深加工食品、調味品、生物產品、乳製品及植物油

附註：以上僅載列可能與我們的產品構成競爭的主要農產品。

我們與上述競爭對手競爭的能力，很大程度上依賴於我們領先的市場地位及知名品牌、高度整合並獨具一格的業務模式、嚴格的品質及衛生控制、憑藉全國及國際知名品牌取得的穩定客戶基礎、卓越的產品開發能力及經驗豐富兼敬業樂業的管理團隊。有關我們競爭優勢的詳情，請參閱本節「我們的競爭優勢」一段。我們相信該等優勢可讓我們於市場上自主要競爭對手中脫穎而出。

我們的競爭對手，特別是外國競爭對手，可能擁有更多的財務資源可以輕易動用、更豐富的資源分配經驗、更強的產品創新能力及更久遠的經營歷史。某些國際競爭對手可能擁有比我們更完善的管理及更先進的技術。請參閱本招股章程「風險因素」一節「我們在競爭環境中營運，或會面臨來自國內外企業日趨激烈的競爭，這可能影響我們的市場份額及邊際利潤」一段。但是，我們相信上市將增進我們的財務資源及在各方面提升我們的市場地位，使我們可與國際競爭對手競爭。

研究與開發

一如我們致力提供高品質產品，我們一貫致力於改進產品品質的研發工作。

本公司的研發團隊合共包括79名成員，其中4名持博士學位，22名持碩士學位。我們擁有內部設施及設備，包括三處分別位於瀋陽、天津及大連用於技術研發的實驗農場。根據產品的種類，我們的研發活動側重於不同方面。就飼料而言，我們的研發團隊力求改進生物技術，在不使用如抗生素等許多國家禁用的添加劑的情況下將產品的總體性能發揮到極致，包括營養及免疫功能。我們還有一支深加工食品的研發團隊，專責產品的營養成分、配方及口味，旨在從營養、健康及口味方面提升深加工食品的品質。於往績記錄期間，我們的研發支出金額分別約為75,000美元、81,000美元、157,000美元及75,000美元。

除以上研發活動以外，我們的研發團隊還從其他角度開展活動。研發團隊將我們的產品與競爭對手的產品作比較，並收集關於市場趨勢及消費偏好的資料。收集的所有數據及資料會用於產品的進一步研究、開發及改進。

為交流新專業知識、技術及最新市場資訊，我們還與知名學術機構，例如中國農業部飼料工業中心、武漢工業學院及重慶市畜牧科學院安排合作。合作活動包括共同出版研究論文及研討會。所有活動皆致力於提升我們的專業知識及技術，並著眼於保持產品的先進水平。於往績記錄期間，由於並無開展任何具體研究項目，故並無任何有關研究項目的知識產權或溢利分配安排。

採購

原材料

除採購契約農戶的活雞外，我們還就每類產品從供應商處採購各種原材料，包括玉米、大豆粉、魚粉、添加劑、包裝材料及棕櫚油。

活雞

雞肉的主要原材料是活雞。契約農戶及經篩選的外部供應商分別提供我們約85%及15%的活雞。為維持高品質活雞的穩定供應，我們已採納統一程序與契約農戶訂約及對他們進行管理。

(i) 契約飼養

契約飼養指本集團與契約農戶訂約採用我們的標準程序及在我們的直接監督下飼養雞隻的一套機制。為維持優質活雞的穩定供應以保障生產，並考慮到雞隻飼養過程中固有的業務風險以及成本效益評估，我們認為，在一條龍業務模式內採用契約飼養機制較之由本集團自力飼養雞隻更合乎成本效益。

固有的業務風險

本公司認為，雞隻飼養過程中固有的多項業務風險非我們所能控制，當中包括但不限於：(i)未養成雞隻因傳染疾病(如禽流感)致死；(ii)政府政策改變可能對雞隻飼養過程造成不利影響；及(iii)大額資本投資可能對本公司營運資本狀況造成不利影響。

成本效益評估

- 我們自力飼養雞隻涉及大額資本投資及監控成本，當中包括(i)購買或租賃大面積適宜飼養雞隻土地；(ii)僱用雞隻飼養及監控所需大量勞力。
- 由於雞隻飼養的風險及回報與契約農戶的表現有直接聯繫，是故彼等會自覺按照我們的要求飼養優質雞隻，而我們認為雞隻死亡的風險將由契約農戶承擔及監控，藉此我們可節約監控成本。

- 我們採納契約飼養的另一主要原因在於，據此我們能夠對雞隻追蹤溯源，從而確保客戶對雞肉及深加工食品品質的信心。由於契約農戶可自本集團購買雞雛及雞飼料，並獲建議遵照我們的雞隻飼養指引，故我們認為，較之自市場購買的雞隻（可能缺乏可資比較的衛生及品質保障），契約飼養就保持雞隻品質而言不失為一種首選模式。

本公司相信，契約飼養可為我們節省投資成本、提升營運效率及保障雞隻品質。本集團採納契約飼養時日已久，證明為可行之業務模式。

我們精心挑選農戶，並僅在其雞場、廢棄物管理、通風條件及供水設施滿足我們的要求時方予訂約。於往績記錄期間，本集團分別與大約3,700、4,000、4,700及3,200名契約農戶訂立契約，而董事確認，彼等均為個體農戶。契約農戶數目於往績記錄期間有所升跌，乃由於本集團對成雞的供應需求不斷增加，以及本集團致力於與具備較大規模飼養能力的農戶訂約以盡量壓縮本集團的管理成本所致。於二零零六年，每名契約農戶平均飼養約5,000隻雞。截至二零零六年十二月三十一日止三年及截至二零零七年四月三十日止四個月，我們最大的契約農戶提供的雞隻佔本集團自契約農戶購得活雞總數約0.18%、0.17%、0.12%及0.16%，由此可知，契約農戶乃相當分散。

在大多數情況下，我們與契約農戶訂立一年期合約。根據合約，契約農戶可從本集團購買雞雛及雞飼料，並應我們建議遵守我們的雞隻飼養指引以確保活雞的質量。每批售予契約農戶的雞雛及雞飼料的價格以及我們購買雞隻的價格於簽立合約時協定，並載於合約內。雞雛及飼料的價格乃參考當時市價釐定，而雞隻的價格則為本集團經計入契約農戶的邊際利潤後所得的期貨價格，讓彼等獲得經濟獎勵以履行合約。視乎市價升跌，合約期內價格可經雙方同意而作出調節。儘管我們並無限制契約農戶為他人飼養雞隻，但合約包括獨家經營條款，規定契約農戶不得在我們指定及核准的同一地點為任何其他人士飼養雞隻。同樣，倘有契約農戶同時自本集團及其他來源購買雞雛，則所購雞雛須分別飼養，乃因為每批不同來源的雞雛價格條款亦不盡相同。我們的專家在查訪時將確保不同來源的雞雛必需分開飼養。實地查訪期間，將對雞雛數目及契約農戶交付時的成雞數目進行檢查，

乃因為數目變動可能說明不同來源的雞隻混雜於一起。此外，由於不同來源的雞雛大小及重量亦有別，我們的專家還將核查雞隻測試結果(包括大小、重量及血檢情況)，以檢查是否有任何不同來源的雞隻被混養。

由於飼養雞隻的風險轉移至契約農戶，我們不負責彌償彼等任何超出雙方控制範圍之外的情況所導致的損失，惟於雞雛出生後七日內如發現有不良可於交付後十日內退還我們。只有未向本集團繳付保證金的契約農戶於與我們首次交易時須支付保證金並於交付時以現金支付雞雛及飼料的款項。該保證金乃為確保契約農戶遵守合約及防止契約農戶違反合約。保證金金額乃視乎本集團與契約農戶所訂立的合約類別而定；首次交易時，保證金金額按人民幣1元(約0.13美元)或人民幣0.3元(約0.04美元)乘以契約農戶所購雞雛數目計算，合約期滿或終止時將連本帶息退還契約農戶。倘契約農戶違約，彼等可被沒收保證金。

通常，我們並不給予契約農戶信貸期，但為加快其後的交易，我們允許與本集團有長期業務關係及具備良好信貸記錄的契約農戶從我們購買活雞的應付款項中抵銷彼等就有關雞雛及飼料須支付的款項。每宗雞雛及飼料的銷售，本集團均向契約農戶開具發票，並就該等交易設獨立賬目。

契約農戶於二零零四年至二零零六年間的按年續約率約為50%，而十大契約農戶與本集團的平均關係年期為3年。就董事所知，本集團與契約農戶間終止合約的主要原因如下：

- 部分契約農戶租用雞舍以飼養雞隻。租約終止時，部分農戶可能不再續租雞舍，因而終止與我們合作；及
- 每年本集團均會評估契約農戶的表現，從中剔除未能符合本集團要求的農戶。

根據合約，我們承諾購買契約農戶的成雞，惟必須經我們的品質控制人員對成雞的測試結果感到滿意，且契約農戶已提交如動物檢疫合格證及動物及動物產品運載工具消毒證明等官方證書。我們已實施不同政策以確保契約農戶會向我們出售成雞，從而保證活雞的

穩定供應。我們不僅要求契約農戶在訂約後向我們支付一筆保證金，還實施定價政策給予契約農戶經濟獎勵讓他們履行合約承諾。我們以協議價格向契約農戶出售飼料及雞雛，並以反映我們飼料及雞雛價格的協議價格(根據董事估計)從契約農戶處購買成雞，該協議價格包括合理的利潤範圍。

本集團認為，供應契約農戶的雞雛及雞飼料所定價格高於類似產品的市價。另一方面，倘對成雞的測試結果滿意，本集團亦會提出以較高價格購買契約農戶的成雞。本集團相信，該定價策略為回售雞隻予本集團的契約農戶提供獎勵，原因為契約農戶難以在市場上尋找到願意以本集團所要求價格購買成雞的買方。

我們相信，該政策將有效確保契約農戶向我們穩定供應活雞。據董事所知，我們於過往未遭遇過契約農戶拒絕出售活雞予我們的事件。

(ii) 活雞的其他來源

當活雞的需求大於我們契約農戶的供給時，我們會向達到我們標準的經挑選供應商採購雞隻。於往績記錄期間，上述採購佔我們活雞總供應量約15%。

對於向外部供應商採購雞隻，我們採用同樣的標準，包括動物檢疫合格證及動物及動物產品運載工具消毒證明等官方證書規定、於飼養過程中不時檢驗雞隻，以及於屠宰前進行生物測試。

我們深加工食品的其他原材料

除活雞以外，我們還採購深加工食品的其他原材料，包括豬肉、海鮮及蔬菜。該等原材料大多數採購自我們在中國國內市場的供應商。

飼料成分

飼料的原材料主要含玉米、大豆粉、魚粉、添加劑及棕櫚油。添加劑主要為DL-蛋胺酸及D-賴氨酸。該等原材料的價格不時升跌，我們會考量品質及當時市價後向我們的供應商採購該等原材料。除魚粉及棕櫚油通常從海外市場進口以外，我們向位於中國、越南及馬來西亞的國內供應商採購該等原材料。

包裝材料

我們針對不同產品使用不同的包裝材料，從飼料用麻袋、雞肉及深加工食品用塑膠袋、到交付客戶使用紙箱。考量品質及當時市價後，我們會向位於中國、越南及馬來西亞的國內市場供應商採購包裝材料。經細心查驗確保品質後，我們才接受供應商的包裝材料。

採購辦法

我們已就原材料的採購採納統一程序。本集團收到我們每處生產設施的原材料需求資料，然後從我們的供應商處統一採購原材料。供應商會將我們統一採購的原材料分別交付至每處生產設施，並向每處生產設施收款。

近年來，我們在互聯網上通過投標程序採購的原材料不斷增加，為在中國、香港及台灣的農產品網上交易提供一個平台。我們收到不同供應商在網上發出的投標，並以所能獲得的最優惠價格購買符合我們要求的原材料。通過網上投標採購具有以下優點：

- 為會員買賣農產品提供公開、公平及透明的機制，並能削減原材料成本；及
- 有助我們監管供應商社群，特色及開發新供應商。

供應商

於截至二零零四年、二零零五年及二零零六年十二月三十一日止各年度及截至二零零七年五月三十一日止五個月，我們的五大供應商分別佔我們採購總額約15.8%、11.8%、12.3%及7.1%，我們的最大供應商分別佔我們採購總額約7.3%、4.8%、4.7%及2.2%。

於往績記錄期間，董事、彼等各自聯繫人或(就董事所知)擁有本公司5%以上已發行股本的股東(於緊隨全球發售完成後，不計入按照全球發售可能認購或因行使超額配股權而可能配發及發行的任何股份)，概無於本集團五大供應商之任何一家擁有任何權益。

存貨控制

我們的存貨主要包括原材料(例如玉米、大豆粉及去殼大豆粉)、製成品(例如飼料、雞肉及深加工食品)。我們主要根據某一產品的預期需求、現行市價以及運輸成本管理存貨水平。通常在交付製成品予客戶之前，我們會將之儲存一段短時間。

我們在每個雞肉及深加工食品生產地均設有用於儲存原材料及製成品的冷凍設施。為控制成本，我們也簽約租用一些冷凍設施儲存原材料。於最後實際可行日期，我們擁有總建築面積約39,940.33平方米的倉庫。

於截至二零零四年、二零零五年及二零零六年十二月三十一日止各年度及截至二零零七年五月三十一日止五個月，我們的平均存貨周轉日數分別為27日、28日、31日及30日。於二零零四年、二零零五年及二零零六年十二月三十一日及於二零零七年五月三十一日，我們的存貨餘額分別佔流動資產總值約34.4%、41.7%、42.6%及40.0%。請參閱本招股章程「財務資料」一節「存貨分析」一段。






於往績記錄期間，我們就截至二零零四年及二零零五年十二月三十一日止年度及截至二零零七年五月三十一日止五個月的過時存貨分別作出約300,000美元、1,000,000美元及400,000美元撥備。我們於二零零六年並無作出過時存貨撥備。有關本集團撥備政策的詳情，請參閱本招股章程附錄一所載會計師報告C部附註1。

物流









本集團內部並不備有供交付產品用的運輸車輛。在很大程度上，我們產品的交付已由經銷商及其他有關人士負責。經銷商自行作出運輸安排，並從我們的工廠提貨。










倘由我們承擔運輸及交付責任，我們已將其外判予第三方物流服務供應商。例如，我們已僱用第三方物流服務供應商將雞雛交付至契約農戶。

知識產權

知識產權對我們的業務至關重要。於最後實際可行日期，我們獲許可使用「」、「大成」、「」、「」、「」及「」推銷及銷售產品，並獲許可使用若干技術支持我們的業務。

商標

「」、「大成」、「」、「」、「」、「」、「」、「」及「」商標

本公司與大成長城企業於二零零七年九月十四日訂立了商標特許使用契據，據此我們於上市後獲許可使用「」、「大成」、「」、「」、「」、「」、「」、「」、「」及「」商標。

技術

根據Miyasun-Great Wall與宮產食品於二零零七年七月十一日訂立的技術轉讓協議，Miyasun-Great Wall轉讓其技術予宮產食品。所轉讓技術涉及深加工食品生產及程序、成分、原材料測試及品質控制等，宮產食品對該等技術的使用權為期十年。此外，大成國際根據於二零零七年九月十四日訂立的協議將其飼料及雞肉生產技術轉讓予NAC，使用期至二零一四年十二月三十一日止。

知識產權的保護

我們實施嚴謹的保密安排，以保護我們的商業秘密，包括要求我們的技術人員及管理層人員簽訂保密及非競爭承諾，以確保我們的商業秘密不落入任何第三方手中。

於往績記錄期間，發生了幾宗我們產品包裝被仿冒的膺品事件。然而，董事確認，該等事件極為罕見，對本集團財務及營運並無重大影響，因此，有關影響並未於本集團財務報表內反映。

董事確認，我們概無牽涉任何有關知識產權的法律程序，亦未收到任何可能提出或尚未解決有關侵犯任何知識產權的任何申索（不論作為索償人或答辯人）的通知。

有關我們知識產權的其他詳情，請參閱本招股章程附錄六「本集團的知識產權」一段。

環保

環保法規

中國

我們須遵守中國國家及地方環保法律及法規，包括「中華人民共和國環境保護法」、「中華人民共和國水污染防治法」及「中國大氣污染防治法」。尤其是關於我們雞肉及深加工食品生產設施所產生污水的處理的環保法規，而我們須接受監管機構關於遵守該等法律法規的年檢。自一九九零年開始經營以來，我們未收到違反任何該等法律或法規的任何通知。

誠如本招股章程第112頁「契約飼養」一段所披露，董事認為，本集團及契約農戶屬獨立法律實體，本集團並無義務查證或負責契約農戶的合法性及其對監管法規的遵守。契約農戶對彼等違反法律法規的行為自行承擔法律責任。本公司的中國法律顧問確認，本集團可就因契約農戶違反法律法規而導致本集團蒙受的損害進行索償。

越南

我們須遵守越南國家及地方環保法律及法規。尤其是關於我們動物飼料生產設施所產生廢氣及污水的處理的環保法規，而我們須不時接受監管機構關於遵守該等法律法規的檢查。自亞洲營養技術(越南)及亞洲營養技術(河內)分別於一九九五年及二零零三年開始經營以來，我們未收到違反任何該等法律或法規的任何通知。經我們的越南法律顧問確認，亞洲營養技術(越南)及亞洲營養技術(河內)均無出現違法的環保問題。

馬來西亞

於馬來西亞適用的環保法例為《1974年環境質素法令》(「法令」)。根據法令頒佈的《1979年環境質素(污水及工業廢水)條規》(「條規」)為馬來西亞有關監管污水或工業廢水排放的主要規例。污水或工業廢水必須達到可接受條件，方可排放入任何內陸水域。

條規規定，必須首先對廢水進行分析，分析須證實廢水並無含有任何濃度高於條規B類標準所列參數最大值的物質，然後方可排放入任何內陸水域。有關分析須每月進行。於二零零七年七月，馬來西亞大成已委任一名註冊化學師於二零零七年七月五日進行分析，結果顯示，有關廢水中並無含有任何濃度高於條規B類標準所列參數最大值的物質。

條規還規定，馬來西亞大成須對廢水處理廠進行年度保養，並須對處理廠的若干元件如濾床等實施檢查。年度保養必須由註冊持牌承包商實施。年度保養亦規定，須於指定處置區域處理廢渣。於二零零六年，馬來西亞大成已委任一名註冊持牌承包商於二零零六年十二月十四日進行年度保養及處置廢渣，結果顯示廢水處理廠狀況良好。廢渣亦已於指定區域處理。

董事確認，馬來西亞大成已嚴格遵守條規，而於最後實際可行日期，並無任何有關馬來西亞大成違反條規而提出的法律訴訟。

措施

我們的經營每年產生約1.4百萬噸廢水及約100,000,000立方米廢氣以及包括舊包裝材料及雞糞等廢棄材料。我們已根據相關中國法律法規在我們生產設施安裝了廢水處理系統。我們負責環保事務的人員均曾接受處理廢物的全面訓練，並擁有約5至10年相關經驗。

廢水系統可過濾廢水以便降低污染程度後排放。該系統亦與當地政府的指定廢水處理網絡連接，進行集中處理，因此，不會因隨意排放而造成污染。我們派遣代表參加當地政府的研討會及培訓，藉此加強與環保當局專家的聯繫及溝通。我們請求當地環保當局對我們的環境進行定期評估並發出報告，評估內容包括氣體排放及水質檢驗。此外，我們使用新型機器消除加熱物料中的硫成份以減低排放，並採用新的生物辦法將排放物的污染程度降至最低。就於越南及馬來西亞的飼料生產營運而言，我們的環保措施集中於對原材料混合及摻合引起的粉塵進行處理。我們已安裝數台專業真空吸塵器，以盡量減少向空氣中釋放的粉塵數量。我們亦委託處置廢料的承包商處理來自飼料生產過程的廢料。

除遵守中國國家及地方環保法律法規以外，我們已制訂及推行全面的環保及職業健康保障政策以及有待我們及契約農戶採納的有關雞隻飼養及雞肉生產設施的措施。有關政策及措施的詳情，請參閱本節「生產—契約農戶的雞隻飼養設施」及「生產—生產設施及產能」兩段。

儘管客戶對我們的環保措施並無任何要求，但我們已實施多項措施以應付有關環保問題的潛在風險，例如(i)購買用於廢料處理的新設備、(ii)與環保評估專家合作根據實地分析構思及推行全面的環保報告、(iii)內部開展並配合環保部門開展定期環保檢查、(iv)開展持續培訓以提高員工的環保意識，及(v)盡可能使用具環保效益的技術及材料。我們於二零零六年在上述環保措施方面支出約人民幣2,500,000元(約323,834.2美元)，而我們預期於未來三年每年在環保措施方面將支出約2%的行政開支。

於最後實際可行日期，我們並無遭遇任何違反有關環保適用法律及法規的問題，亦無收到客戶或公眾就環保問題對使用我們的生產活動或產品或由我們生產活動所導致的任何事件的投訴。

董事認為，並無任何環保法律法規可能對我們的生產造成重大影響，並認為我們的生產活動及產品符合中國、越南及馬來西亞有關環保的適用法律法規。

我們致力保護環境，並將在其業務及未來拓展過程中繼續採納高標準環保措施。

健康及安全

除對我們產品品質的要求以外，我們的客戶並無提出任何有關健康及安全的要求。於最後實際可行日期，我們並無遭遇任何違反有關健康及安全適用法例及法規的問題，亦無收到客戶或公眾因使用我們產品或我們的生產活動引致健康及安全問題而發出的投訴。董事認為，並無任何健康及安全法例法規可能嚴重影響我們的生產，而我們的生產活動及產品符合中國、越南及馬來西亞有關健康及安全的適用法例法規。

我們對有關健康及安全的法例法規的遵守情況體現於產品的品質。未來，本集團將透過實施品質控制程序繼續確保產品的品質。我們於二零零六年花費在品質控制程序上的費用約為人民幣5,360,000元（約694,000美元），而我們預期，品質控制程序的開支約佔未來三年每年銷貨成本0.12%。

保險

我們的投保範圍包括我們的物業及固定資產、生產設施、設備、存貨及政治風險保險。此外，我們亦按照中國社會保障法規規定，為本集團僱員提供退休、失業、工傷及醫療等社會保障保險。我們按照行業慣例，並無投購產品責任保險。請參閱本招股章程「風險因素－我們或會承受損失、法律責任或損壞，而我們保險的保障範圍未必足以涵蓋與本集團營運有關的風險」。

根據中國的業內慣例、我們的業務營運經驗及可供選擇的保險產品，董事認為，我們已為現時的業務投購足夠保險。

資訊科技系統

我們相信，資訊科技系統在我們的營運中扮演著重要的角色。於往績記錄期間，我們已投資合共約人民幣9,600,000元(約1,200,000美元)於不同的資訊科技系統硬體、軟體及有關服務。就我們的採購及生產營運而言，我們引進了SAP企業資源規劃系統(ERP)。其優點是可讓使用者即時及直接存取本集團旗下大多數成員公司的賬目、採購、生產及銷售資訊。SAP系統的實行讓我們可集中規範及精簡我們的營運，包括產品代碼及名稱、原材料供應商及客戶、生產計劃、設施保養及財務賬目。本集團及大長城企業各自使用本身的SAP企業資源規劃系統。

我們現正不斷升級我們的資訊系統，相信此舉會改進我們的營運並增加銷售。

物業

有關本集團物業的詳情載於本招股章程附錄四。

於最後實際可行日期，我們尚有一幢建築面積約為278.82平方米的樓宇未取得正式房屋所有權證，該樓宇作住宅用途，對本集團的營運無關重要。有關該物業的詳情載於本招股章程附錄四「第一類— 貴集團於中國擁有及佔用的物業權益」一段第8項。我們可能須遷離該物業，在此情況下，我們將須為現時於該物業居住的四位員工重新安排住宿。倘必須遷離該物業，根據本集團中國法律顧問的意見，我們可就蒙受的損失及損害對該物業的賣方提出訴訟。

本集團還租用五個物業作生產、住宅或零售用途，建築面積合共約4,978平方米，有關該五個物業的詳情載於本招股章程附錄四「第六類— 本集團於中國租用及佔用的物業權益」一段第29、34、35、38及43項。相關租約的出租人未提供相關所有權證或其他證明彼等擁有必要業權或權利出租該等物業予我們的相關文件。倘出租人不擁有該等物業的所有權或出租該等物業予我們的合法及不受約束權利，則根據中國法律法規有關租約安排可能失效，並可能受到第三方質疑。根據本集團中國法律顧問的意見，我們在此情況下有權就蒙受的任何損失及損害向出租人提出索償。董事相信，該等物業對於本集團的營運並無重要聯繫，乃由於該等物業合共僅佔本集團於往績記錄期間營業額約0.6%。

本集團另租用一處建築面積約9,030平方米的物業作生產用途，有關詳情載於本招股章程附錄四「第六類— 貴集團於中國租用及佔用的物業權益」一節第31項。於最後實際可行日期，由於該物業業權待定，租賃協議尚未於相關中國機關進行登記。該物業已由出租人抵押以擔保其欠若干金融機構的債務，而出租人無力償付債務，導致有關金融機構採取法律行動執行有關抵押權利。本集團已與承押人訂立一項債務轉讓協議（作為收購該物業程序的一部分），而該物業的業權轉讓已於二零零七年七月三十一日獲法院批准。經中國法律顧問確認，租約期間該物業業權未註冊及出現變動不會影響租賃協議的效力。此外，地方土地管理機關已書面確認，該物業並無登記任何租賃協議。但是，只要租賃協議仍未註冊，即不能優先於對該物業行使管有權的真正第三方。

本集團另訂立兩份租賃協議（「兩份租賃協議」），據此，本集團已同意向各業主（獨立第三方）租用兩項建於集體土地上的物業（「兩項物業」），建築面積合共約13,718平方米，作生產、工廠及倉庫用途。有關兩項物業的詳情載於本招股章程附錄四「第六類— 貴集團在中國租用及佔用的物業權益」一節第40及41項。根據本集團中國法律顧問的意見，由於兩項物業建於集體土地上，本集團佔用兩項物業不符合中國土地管理法。因此，兩份租賃協議可能被中國有關當局視為無效，且本集團可能被強制遷離兩項物業。

因此，倘本集團出於任何原因被迫遷離上述物業，據董事估計，可能會產生額外成本約人民幣4,400,000元（約570,000美元），其中包括搬遷費用，並且完成搬遷可能需長達六個月時間，而在搬遷期間本集團在上述物業內進行的業務營運可能會中斷。控股股東已承諾彌償本集團任何損害、損失或負債（因本集團任何土地或物業所有權缺陷直接或間接導致現時或於上市後須由本集團任何成員公司支付的款項），詳情載於本招股章程附錄六「遺產稅、稅及其他彌償保證」一段。

遵守監管法例

有關分別適用於本集團在中國、越南及馬來西亞營運的法律法規，請參閱本招股章程「監管概覽」一節。

我們須取得於中國、越南及馬來西亞經營業務及出口深加工食品所需的不同牌照、許可證及政府批文。未能取得及繼續取得任何或所有該等牌照及許可證可能對我們的業務及未來拓展計劃產生不利影響。

據本公司的中國法律顧問金杜律師事務所所建議，於最後實際可行日期，除北京商貿持有的飼料生產經營登記證現正進行續期外，我們在中國的每家附屬公司均已如期取得與其註冊成立直接相關及開展業務所必需的所有批文、許可證、同意書、牌照及註冊文件，且目前全部處於有效期。

據本公司的馬來西亞法律顧問Kadir Andri & Partners建議，於最後實際可行日期，我們在馬來西亞的唯一營運附屬公司馬來西亞大成已如期取得馬來西亞的生產牌照，且本集團在馬來西亞獲發的所有牌照均由本集團合法持有，且全部均具十足效力及作用。

據本公司的越南法律顧問Vision & Associates Legal建議，於最後實際可行日期，我們在越南的兩家附屬公司亞洲營養技術(河內)及亞洲營養技術(越南)均已取得與其註冊成立直接相關及開展業務所必需的所有批文、許可證、同意書、牌照及註冊文件，且目前全部處於有效期。

本公司的中國、馬來西亞及越南法律顧問亦已確認，除本招股章程附錄四「物業估值」內所披露者外，本集團在上述國家並無違反任何重要法律法規。